



宁德职业技术学院

# 《财经管理系》各专业

# 人才培养方案

(2019级)

宁德职业技术学院 教务处编印

2019年11月

# 目 录

会计专业（2019级）人才培养方案·····	1
市场营销专业（2019级）人才培养方案·····	19
物流管理专业（2019级）人才培养方案·····	40
中小企业与经营专业（2019级）人才培养方案·····	59

# 宁德职业技术学院

## 会计专业（2019 级）人才培养方案

专业大类：财经商贸类

专业名称（方向）：会计

专业代码：630302

入学要求：高中阶段教育毕业生或具有同等学力者。

修业年限：高职学校学历教育修业年限 3 年。

### 一、专业人才需求调查与分析

以习近平新时代中国特色社会主义思想及党的十九大精神为引领，依据我国职业教育体系建设规划、我省加快发展现代职业教育的若干意见和我院 2019 级人才培养方案制定的原则意见，我们要“做专、做特、做优职业院校”，同时也要“加快高等教育内涵建设”的步伐，对接区域经济特点和中小微型企业发展对会计专业人才的需求，进一步推动教学内容和教学方法的改革，完善以会计专业技术技能培养为主线的教学体系，提高学生综合职业能力和职业素养。本教研室的多位老师展开了多次、多地和多渠道的调研活动，以求尽可能了解宁德地区乃至福建省对会计专业人才需求的基本情况。

#### （一）宁德地区中小企业发展现状

目前，宁德市已经初步形成了以冶金新材料、电机电器、食品加工、合成革、新能源、建材、船舶修造、医药化工等 8 个重点产业为主要支撑的、行业门类较为齐全的地方工业产业体系。以中小企业为主的产业集群增速迅猛，特别突出的有福安市的电机及按摩器产业群、古田市的食用菌产业群、福鼎的白茶产业群和柘荣的太子参产业群，这些中小企业的快速发展也向社会人才的需求吹响了召唤的号角。

#### （二）会计专业人才需求量分析

从近两年的宁德市人才需求情况分析来看，财经商贸类专业的就业形势呈现供需两旺的特点，尤其是中小企业对高职的会计专业毕业生需求意愿较强，并都明确表示有着长期的需

求；会计事务所等中介机构的准入门槛较低，对高职会计专业的毕业生需求旺盛。

### （三）会计专业人才和岗位需求结构情况

会计专业人才需求结构调查结果显示：中小企业在对会计人才的需求量上，出纳、财务会计和税务会计人员仍然是主力军，约占 82%；但是在对初级会计人员的能力结构要求上发生了一些变化，更加注重计算机应用能力（包括办公能力和 ERP 软件的应用等）、学习能力和专业拓展能力。

中小企业对会计专业人才的岗位需求是我们确定专业课程体系和能力培养的重要依据。调查资料表明，中小企业需要的会计工作领域主要是出纳收付、会计核算和税费核算三大领域，它们的所占比例分别为：35%、23%和 30%。

### （四）企业对会计专业人才业务素质、能力要求情况

#### 1、拥有扎实的财务基础知识和专业知识；

企业普遍认为会计专业人员需要有扎实的会计基础知识，要能尽快熟悉和适应企业的实际工作情况，全面了解财务管理的规章制度和企业有关规定，并从严要求自己，做到记账、算账、报账手续完备，内容真实，账目清楚。

#### 2、熟练掌握财务软件，不断提高计算机应用能力和财务数据资料的分析能力；

中小企业用人单位对应届毕业生的计算机综合应用水平也提出了较高的要求。要能够熟练使用财务软件，对数据资料进行审核和分析。

## 二、职业岗位群分析

通过对宁德市和省内福州、厦门和泉州三个主要城市的调研活动，先后走访了不少于 50 家中小企业和会计事务所，通过访谈、问卷和调查了解，我们确定今后会计专业学生的职业岗位主要是：

- |          |                      |
|----------|----------------------|
| 1、出纳岗位   | 2、会计核算岗位             |
| 3、会计管理岗位 | 4、财务管理岗位             |
| 5、会计监督岗位 | 6、会计信息系统应用（ERP 软件系统） |

### 三、岗位工作任务与职业能力分析

通过对上述各个职业岗位进行调研分析，其岗位的工作任务如下表所示：

职业岗位	工 作 任 务
出纳	库存现金收付、银行结算、库存现金日记账登记、银行存款日记账登记、库存现金、银行存款核对
会计核算	会计信息产品生产环境认知、生产岗位认知、生产流程认知、生产工艺认知、生产方法训练 资产核算、负债核算、所有者权益核算、收入核算、成本费用核算、利润核算、税款计算与申报、财政规费计算与申报
会计管理	会计岗位设置、会计科目设置、会计凭证设置、会计账簿设置、会计处理程序设计、内部报表设计、仓储管理、固定资产管理、采购与应付款管理、销售与应收款管理、职工薪酬管理、日常资金管理、会计人员聘用、会计人员职业培训、会计人员考核、会计人员奖惩
财务管理	财务制度制订、权益资金筹集管理、债务资金筹集管理、财产物资管理、对外投资管理、无形资产管理、收益分配、成本控制、预算编制、预算执行、预算控制、预算考核与评价、短期偿债能力分析、长期偿债能力分析、资本结构分析、资产管理能力分析、盈利能力分析、现金流量分析、股东权益分析、成本费用分析
会计监督	签订审计业务约定书、制定总体审计策略、拟定具体审计计划、实施审计程序、运用审计方法、收集审计证据、编制审计工作底稿、总结审计工作、撰写审计报告
会计信息 系统应用	总账报表核算子系统、职工薪酬核算与管理子系统、固定资产核算与管理子系统、往来核算与管理子系统、存货核算与管理子系统、采购与销售管理子系统以及其他信息子系统的应用

通过对上述岗位工作任务分析，得到会计专业典型工作任务，并经归纳，得到相对应的

职业行动领域及其工作要求：

典型工作任务	职业行动领域	对应工作要求		
		能力	知识	职业态度
出纳	1、银行业务处理 2、登记日记账 3、凭证保管、传递	1、办理库存现金收付和银行结算业务，办理各种票据的收付业务； 2、登记库存现金日记账、银行存款日记账和票据备查簿； 3、保管库存现金和各种有价证券，填写支票。	会计基础知识 出纳基础知识	1、爱岗敬业。要求会计人员热爱会计工作，安心本职工作，忠于职守，尽心尽力，尽职尽责。 2、诚实守信。要求会计人员做老实人，说老实话，办老实事，执业谨慎，信誉至上，不为利益所诱惑，不弄虚作假，不泄露秘密。
会计核算	1、账务处理 2、报税 3、成本核算 4、财务软件使用	1、流动资产和投资核算； 2、固定资产和无形资产核算； 3、负债和所有者权益的核算； 4、成本费用核算； 5、财务成果核算； 6、财务软件使用。	财务会计 成本核算 税收实务	3、廉洁自律。要求会计人员公私分明、不贪不占、遵纪守法、清正廉洁。 4、客观公正。要求会计人员端正态度，依法办事，实事求是，不偏不倚，保持应有的独立性。
会计管理	1、编制报表 2、财务软件使用	1、设置总账账户，并负责登记总账，同时组织各会计岗位及时传递会计凭证，督促其他会计人员及时登记明细账； 2、编制报表； 3、管理会计凭证、账簿、报表等档案； 4、操作软件完成建账、会计报表计算与分析、年末数据结转及系统维护与管理。	综合知识应用	5、坚持准则。要求会计人员熟悉国家法律、法规和国家统一的会计制度，始终坚持按法律、法规和国家统一的会计制度的要求进行会计核算，实施会计监督。 6、提高技能。要求会计人员增强提高专业技能的自觉性和紧迫感，勤学苦练，刻苦钻研，不断进取，提高业务水平。
财务管理	1、财务方案的制定 2、财务决策	综合分析企业财务状况和财务成果，进行财务预测，提供财务决策资料等。	财务管理	7、参与管理。要求会计人员在做好本职工作的同时，努力钻研相关业务，全面熟悉本单位经营活动和业务流程，主动提出合理化建议，协助领导决策，积极参与管理。
会计监督	1、查账 2、审计	1、编制审计计划； 2、评价企业内部控制； 3、审计各会计岗位任务； 4、编制审计工作底稿； 5、编制审计报告。	审计	8、强化服务。要求会计

会计信息系统应用	使用软件的企业ERP系统操作与管理	1、处理软件的运营环境 2、对软件运行过程中的问题进行解读、修正 3、运用ERP软件解决企业运营中的问题 4、完成企业共从供应链到财务链的一体化	综合知识应用	人员树立服务意识，提高服务质量，努力维护和提升会计职业的良好社会形象。
----------	-------------------	---	--------	-------------------------------------

对应的职业岗位，典型工作任务，核心职业能力及对应专业课程。

职业岗位	典型工作任务	核心职业能力	对应专业课程
1. 出纳岗位	1-1 办理库存现金收付和银行结算业务，办理各种票据的收付业务 1-2 登记库存现金日记账、银行存款日记账和票据备查簿 1-3 保管库存现金和各种有价证券，填写支票、本票和汇票，并在会计主管核准后加盖企业印鉴章	办理企业货币资金实际收付，负责进行货币资金收支的账簿登记及核对，保管相关印章、凭证。	《会计基础》  《经济法》 《财务会计》
2. 会计核算岗位	2-1 会计核算 2-2 税费核算 2-3 财务软件使用	负责应收、应付、成本、费用、利润及所得税费用核算，计算并结转净利润	《财务会计》 《税收实务》 《成本会计》
3. 会计管理岗位	3-1 管理会计凭证、账簿、报表等档案 3-2 操作软件完成建账、用户及权限设置、总账初始、会计报表计算与分析、年末数据结转及系统维护与管理	设置总账账户，并负责登记总账，同时组织各会计岗位及时传递会计凭证； 编制资产负债表、利润表、现金流量表、所有者权益变动表及相关附注，并综合全套财务会计报告进行核对；	《企业管理》 《管理会计》 《ERP软件实训》
4. 财务管理岗位	4-1 综合分析企业财务状况和财务成果，进行财务预测 4-2 提供财务决策服务	综合分析企业财务状况和财务成果，进行财务预测，提供财务决策资料等；	《财务管理》
5. 会计监督岗位	5-1 评价企业内部控制 5-2 审计各会计岗位任务	企业内部审计控制	《审计实务》
6. 会计信息系统应用岗位（ERP软件系统）	6-1 总账报表核算子系统 6-2 职工薪酬核算与管理子系统 6-3 固定资产核算与管理子系统	ERP环境下企业财务业务一体化运作	《财务业务一体化》 《财务业务一体化综合实训》

	理子系统 6-4 往来核算与管理子系统 6-5 存货核算与管理子系统 6-6 采购与销售管理子系统以及其他信息子系统的应用		
--	--	--	--

## 四、培养目标与培养规格

### （一）培养目标

本专业构建了“三段递进、工学结合”的人才培养模式，主要面向宁德地区，辐射福建省内商务服务业的各类中小微型企业和非营利性组织的会计专业人员职业群，培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，具有一定科学文化水平，良好的人文素质，职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展的能力；具备良好职业道德、健康个性品格和持续发展能力的“严谨理账、诚信为人”的发展型、复合型、创新型高素质技术技能人才。能适应出纳业务、会计核算、会计监督、财务管理、会计信息系统应用等工作。具体目标如下：

1. 掌握本专业知识和技术技能。
2. 具有企业日常经济业务核算、税费核算、成本核算和代理记账等业务处理的基本知识与操作技能。
3. 熟悉会计准则和税收法规。
4. 熟悉会计信息系统（以 ERP 软件为例）

### （二）培养规格

#### 1、素质结构

##### （1）基本素质

- ①具备良好的思想品德修养及职业道德；
- ②具备高职层次相应的文化素养和人文艺术素养；
- ③具有健康体魄、良好体能和适应本岗位工作的身体素质与心理素质；



- ④具有实践、创新专业技术技能的素质；
- ⑤具备吃苦耐劳、团结协作、开拓进取的职业素质；
- ⑥具有良好的气质、仪表，较强的语言、文字表达和沟通能力。

## (2) 职业素质

遵守爱岗敬业、诚实守信、廉洁自律、客观公正、坚持准则、提高技能、参与管理、强化服务的会计职业道德。

## 2、能力结构

### (1) 基本能力

- ①自我学习与创新能力；
- ②熟练的计算机基础操作能力；
- ③基础的英语听、说、读、写能力；
- ④职业生涯发展与就业、创业能力。

### (2) 职业能力

①会计核算能力：进行会计确认、计量、记录和报告的能力，包括科学建账、熟练运用会计方法填制会计凭证、登记会计账簿和编制会计报表、进行成本核算、组织财产清查、合理报税等能力；

②财务管理能力：能把握企业资金运动规律，具有较高的理财意识和财务知识，进行处理、分析、应用的能力；

③计算机应用能力：掌握财务软件的基础知识，熟练操作有关财务软件进行财务与业务一体化管理的能力；

④职业判断分析能力：这是一种综合专业能力，即对会计专业中不确定的、复杂的或新出现的情况，能够凭借自己的知识、经验，做出分析、判断，顺应多变的经济和社会环境的能力。

## 3、知识结构

(1) 具有能胜任出纳、会计核算、会计管理、财务管理和会计检查工作所需要的会计

理论和会计法律法规等必备的专业基础理论知识

(2) 具有会计基础、市场调查与统计分析、会计法规和职业道德、EXCEL 表格和财经写作等专业基础知识。

(3) 掌握财务会计、财务管理、成本管理会计、出纳和税收等专业理论知识。

(4) 熟练使用财务业务一体化软件用友 ERP 系统软件

(5) 了解会计信息化、企业管理、报表分析、公共关系和商务礼仪、电子商务、财政金融和审计等相关知识。

(6) 具有本专业先进的和面向现代人才市场需求的科学知识。

### **(三) 其他证书获取**

#### **1、基本技能证书**

通过省教育厅组织的计算机一级考试或学院组织的计算机基础考试;通过英语 B 级考试或学院组织的英语四级考试, 获得其中一本证书可相应转换为 1 学分, 不累加。

#### **2、职业资格证书**

(1) 鼓励参加初级会计职称考试;在校期间取得 1 个职业资格证书可转换为 2 学分, 不累加。

#### **3、其它相关职业资格证书:**

(1) 本系部研究通过或者认可的资格证书, 如: 电子商务师和现代财务软件操作水平鉴定等。学生在校期间获得 1 个职业技能等级证书可转换为 2 学分, 不累加。

获取的以上学分可作为 B 类拓展课的学分。

### **(四) 继续专业学习深造建议**

为体现终身学习的理念, 本专业学生可提通过专升本、自学考试等途径接受更高层次的教育。

## **五、人才培养模式与课程体系构建**

### **(一) 培养模式的总体构架**

以人才培养模式改革为突破口, 形成了“三段递进、工学结合”的人才培养模式。

“三段递进、工学结合”的人才培养模式是指在分析职业岗位群核心能力、确定核心课程的能力要求和教学内容、强化课程能力训练的基础上，将工学结合分成认知实训、跟岗实训和顶岗实训三个阶段进行，确保学生熟练掌握本专业岗位群所需要的核心技能，切实做到毕业即能上岗，上岗即能操作，从而不断增强学生就业竞争力，提高就业率和就业质量。

## （二）课程体系构架

### 1、公共基础课程：

思想道德修养与法律基础、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论、大学英语、体育与健康、计算机基础、军事理论、大学生心理健康教育、大学生职业生涯规划、形势与政策、安全教育、职业语文、大学生创新创业通识和经济数学课程；

### 2、职业基础课程：

会计基础、经济学、企业管理、市场调查与统计分析、经济法；

### 3、职业技术课程：

财务会计、行政事业单位会计、成本核算、税收实务、财务业务一体化、管理会计、金融会计、商业会计、财务管理、审计实务。

### 4、职业技能训练课程

会计基础实训、财务会计综合实训（手工账）、ERP 沙盘、财务业务一体化实训、税收实务实训和成本会计实训；

### 5、拓展学习课程

专业创新创业教育、演讲与口才、财政与金融、商务礼仪、市场营销理论与实务、财务报表分析、公共关系、财经应用文、电子商务、音乐欣赏、EXCEL 在财务中应用和硬笔书法。

## （三）专业核心课

财务会计（上、下）、税收实务、成本核算、管理会计、财务管理。

## 六、课程建设和教学模式改革与实施

### 1、课程体系建设

依据“三段递进、工学结合”的人才培养模式，在具体的课程体系建设方面，其一，基础平台。主要通过通识教育课程、专业课及第二课堂，旨在扎实学生的基本功，使学生具备一定的政治与法律方面的知识，形成良好的职业道德。在工作中，能够熟练的利用专业术语与人交流，利用计算机熟练操作业务，并具备较强的会计核算能力；在专业课程教育中，有意识引导学生进行团队合作，在相互配合中强化协作能力，在遇到突发问题时能够冷静处理。其二，“一核心二支撑”课程体系。首先，岗位课程。以会计专业基本岗位作为切入点，依据专业就业需求，旨在培养学生职业能力，使学生能够胜任多种会计工作，是培养学生专业能力的关键课程。其三，认证课程，主要是依据岗位需求与国家资格认证要求，构建的专项资格认证课程，以此实现会计专业职业资格与课程教育内容的有效衔接，使学生同时得到毕业证与职业资格证书。如：初级会计专业技术资格证书。最后，创业课程。为了更好地发展会计专业，传承文化，培养学生的创业意识，学校方面依据相关部门提出的创业教育及本校教育情况，开展创新创业教育。

## 2.教学模式改革与实施

考虑到学生的日后的就业需求，在课程教育中教师选取通俗易懂的案例教学法，将实践操作、资格认证、专业理论等内容结合起来，优化教育计划。如：在讲解筹资活动交易或事项的核算等知识点时，教师可以采取“案例分析法、教学做合一”等方法，针对重难点带领学生进行探究。

专业教师在课堂教学中需要注重学生的学习互动，采取边学边做的方式，使学生能够深入理解知识，既能够拉近与学生的距离，又能够调动学生学习积极性，对学生日后学习发展具有诸多帮助。现阶段学生对枯燥的理论知识兴趣不高，通过加大实践课程，来以实践促进理论知识的理解，让学生在学中做、做中学。

## 七、实施保障

### （一）师资队伍

本专业依据专业建设需要组建一支专兼结合的“双师结构”教学团队。专业教师生师比

以 16:1 为宜。专业核心课程应由校内专任专业教师和行业兼职教师共同完成教学。其中，实践实训部分应以行业兼职教师指导为主，行业兼职教师数占比应不低于 50%。核心课程专任教师应该具有职业资格证书，或者拥有三年以上行业企业工作经历或实习经历。

## （二）教学设施

要求配备校内实训基地和校外实训基地，其中校内实训基地要求有至少两个会计模拟实训室，有 1 个与其他专业共享实验室，1 套专业教学实操模拟系统。

在校外实习实训基地建设方面要求至少有 10 家企业校外实习实训基地，从而为课堂上学生实际的业务技能培训提供坚实的基础和可靠的保证，通过理论与实践教学，使学生毕业时都能达到业务操作人员的岗位标准，达到“零距离”就业。

序号	设备名称	单位	数量	技术要求	备注
1	计算机	台	60	能够运行 ERP 系统软件并连接网络	
2	服务器	台	2	1、一台作为财务 ERP 服务器 2、一台作为 ERP 沙盘实训室服务器	
3	计算机	台	16	能够运行沙盘 ERP 软件并连接网络	

## （三）教学资源

### ①课程教学资源

会计专业标准、课程标准、课程实施方案、讲义（教材）及其配备的教学课件、习题库、试题库、案例素材库、教学素材资料包、会计实践操作流程教学录像及技能演示录像、初级会计职称考试大纲及模拟习题。

### ②实训教学资源

会计工作所涉及到的各类办公设施设备及基本文具；进行企业沙盘模拟经营软件、网中网竞赛软件、会计模拟软件、企业 ERP 资源管理软件；校外实训基地等。

### ③教学辅助资源

建立网络教学平台，建立有利于学生自主学习的内容丰富、使用便捷数字化专业学习资源，及时进行教学资源与教学素材的调整补充更新，能够通过现代信息技术手段开展教学，满足会计专业人才培养需要。结合专业发展的新趋势、会计人才市场需求的新变化、企业用

人单位的特定要求，编写会计专业系列教材，利用网络教学平台形成电子教材并及时补充更新，以满足人才培养的特定需求。

#### （四）教学方法

1、任课教师应根据课程特点与高职学生的特点选择适用的教学方法。

以学生为中心，遵循能力本位、工学结合的教学理念，采用理实一体教学、校内仿真综合实训、校外顶岗实习的递进形式组织教学。理实一体教学以专任教师为主、兼职教师为辅；突出原始凭证、真实案例的引入。校内仿真实训由专任教师为主要负责人，吸收兼职教师共同完成，通过分岗实训、混岗实训相结合的形式组织实训教学；充分利用网中网仿真教学平台和企业真实记账凭证、账簿等。校外顶岗实习以校外指导教师为主、校内指导教师为辅，通过在生产、经营、管理一线顶岗实践组织教学。实习单位以学生自主与学校联系相结合的方式确定顶岗实习单位。公司制定顶岗实习制度、业务推广制度及考核制度等管理规定，对顶岗实习进行全过程的控制与管理；学生在兼职教师指导下，根据公司提供的实际业务，按照企业的管理模式进行顶岗实习，实际参与企业会计核算，掌握职业技能；兼职指导老师根据学生在岗表现、顶岗任务完成情况在实习鉴定书上出具意见，专任教师评定实习报告的成绩等级。

为达到各学习情境的能力目标和知识要求，充分利用计算机网络和多媒体教学手段，采用项目教学、任务驱动、分组讨论、案例教学和角色体验等教学方法，学生“做”，教师“导”，实施学做一体的教学模式。教师首先引出任务，引导学生查阅资料、设计方案、自主实施完成操作，教师点评、归纳，再通过拓展任务进行知识的延伸和贯通，与学生共同对任务完成情况进行检查和考评。

任课教师要精心制作多媒体课件，充分调动学生的各种感官，直接、形象地讲授课程内容，使学生能够全方位的理解、掌握所学内容。同时充分应用现代高新技术手段和信息化技术，加大网络课程的建设，通过视频、远程等，突破时间、空间上的限制，多渠道学习，提高教学效率与效果。

## 2、课程标准建设与制定

课程标准是对课程性质、课程目标、内容框架以及学生学习结果等方面的描述，是教材编写、教学、评估和考试命题的依据，是实施课程教学工作、统一课程质量标准的重要依据，是管理和评价课程的基础。课程标准的制定是课程改革的先导，对课程改革起到指导、引领作用。

### (1) 基本原则

#### ①刚性与柔性相结合原则

课程标准应对本门课程的性质、课程目标、内容框架、学生在知识与技能、过程与方法等方面应达到的基本要求做出明确的规定，而对教学设计、教学方式方法、教材编写和评价过程中的具体问题（如教材编写体系、教学顺序安排及时分配、评价的具体方法等）则不做硬性的规定，只给出指导性意见和建议。

#### ②教学互动性原则

教学过程本身是教与学的有机结合，课程标准制定中对教学建议的制定要在充分考虑学生学习目标的基础上，对教学设计提出切实可行的建议，使教、学相长，以学生为主体，真正实现教学互动。

#### ③理论与实践有机结合性原则

对于既有理论讲授又有实践训练的课程，制定课程标准时应从职业能力培养出发确定课程性质、课程目标及内容框架，使理论和实践有机结合。对综合实践课程（如综合实训、顶岗实习等），由于其具有相对独立性，应单独制定课程标准。

#### ④职业能力培养突出性原则

《福建省“十三五”教育发展专项规划》已明确提出“回归教育本原，关注学生健康成长”，“强化实践育人，让学生更多地接触社会、参与实践”，因此高等职业教育的课程标准不同于基础教育，不仅是知识和技能掌握，过程与方法的了解，情感与态度的养成，更重要的是在课程目标中突出学生职业能力的培养。

#### ⑤创新性原则

课程标准不同于课程大纲，不再是只对教学目的、教学内容要求、教学的重点、难点、课时分配等的简单描述，而是在专业培养目标的基础上，对所开设课程的性质、目标、内容、

成果的整体要求，是指导教材编写、教与学、课程管理评价等的纲领性文件。课程标准制定时应结合课程特点，在目标（成果）、内容、方法、途径、评价等方面大胆改革，突出创新性。

## （2）编制课程标准的依据

①根据专业人才培养方案及其规定本课程任务，确定课程的性质、定位和目标要求。

②依据职业分析与教学分析，以提升职业能力为出发点，找准职业岗位的工种、工序、工艺等技术核心能力；通过教学分析，确定本课程标准内容和评价建议。

③参照相关的职业资格标准，改革课程教学内容，建立突出职业能力培养的课程标准，规范教学的基本要求，实行课程考核与职业技能鉴定相结合的评价办法。

3、核心课程分课程：财务会计(上、下)、税收实务、成本核算、管理会计、财务管理。

## （五）学习评价

教学评价的对象应包括学生知识掌握情况、实践操作能力、学习态度和基本职业素质等方面，突出能力的考核评价方式，体现对综合素质的评价；吸纳更多行业企业和社会有关方面组织参与考核评价。

本专业在突出以提升岗位职业能力为重心的基础上，针对不同教学与实践内容，构建多元化专业教学评价体系。对于培养学生具备基本的职业能力素养的专业基础能力实践课程系列，通过专门设计的操作考核标准系统进行客观评价；课证融合课程通过以证代考方式进行课程评价；对于专业核心能力实践课程教学评价的标准以能否完成项目实践活动任务以及完成情况给予评定；对于学生的专业社会实践教学环节评价，主要以实习企业评价为主，依据实习企业指导教师对学生知识、技能和学习能力、工作态度等实习情况的综合评定认定学生的专业实习成绩。

对学生的评价与考核分三个部分：职业素养考核、知识考核、技能考核。

1、职业素养考核，包括平时的出勤率、听课态度（课堂发言），完成实训作业任务的情况等，占总评价成绩的50%以上。部分内容重点考核学生的学习过程，包括其学习态度、努力的程度以及表现出来的效果。

2、期末考试，卷面考核学生对理论的实际掌握情况，占50%以下。



3、鼓励学生参加会计初级职称考试。

## **（六）质量管理**

依托学校颁布实施的《宁德职业技术学院教师教学质量评估办法(修订)》(院教[2018]6号)、《宁德职业技术学院关于实践教学体系建设的指导性意见(修订)》(质[2018]3号),结合教学诊断与改进工作,统筹各环节的教学质量管理活动,形成任务、职责、权限明确,相互协调、相互促进的质量管理有机整体,构建人才培养改革方案与实施的质量监控及保障体系,重点抓好落实好校内教学质量监控和毕业顶岗实习管理。

## **八、人才培养方案特色与实施建议**

### **（一）人才培养特色**

1、严谨理账——成为财会专业人才必备的基本保证。

以岗位胜任作为重要教学目标,将岗位基本要求纳入专业教学计划,参照岗位能力标准设置课程,用以强化会计专业人才的日常业务处理、缴纳税费和财务分析能力的培养。“严谨”二字突出了会计专业人才的专业品质,也是师生共同遵守的基本准则。

2、诚信为人——职业道德操守的根本良方。

诚实守信已经成为职业人的基本要求,财会人员的职业道德素养是否高尚也是用人单位首先考量的问题,对企业文化的认同感和与同事、领导工作过程中执行力、协调力和创造性都将决定着会计专业人才在岗位上的表现。因此,在人才培养过程中我们强调专业道德素质的教育,并将此融入具体的课堂教学中,陪伴专业学生学习的全过程。

### **（二）人才培养方案实施建议**

1、提高教师的教学能力和师德修养水平

推行工学结合教学模式改革,教师是关键。因此教师不但要提高专业知识水平和专业实践能力,同时还要加强新时代职业教育理念的学习,敢为“大”先生,注重品德修养、立德树人,将现代“工匠精神”融入教学中去,以身为则。

2、理实一体化教室可以满足会计专业教学的需要

会计专业教学提倡学生自主学习、以学生为主导的教学方法。尽可能提供具有职业情境

或模拟仿真效果的教学场所，实施理实一体教室的教学可以让学生更加贴近企业氛围，运用仿真教学软件让学生能够初步认识岗位需要和工作内容。

### 3、校企长效合作是保障人才培养方案实施的重要支撑

(1) 基于工作过程的课程设计，学习的工作任务都来源于实际的工作任务而又具有一定的代表性；(2) 校企合作既能够使学校及时了解企业相关工作任务，为课程设计提供依据和素材；(3) 校企深度融合，共同培养高素质、能用好用的会计专业人才可以实现双赢和提升。

## 九、毕业要求

学生在学校规定学习年限内，修满本专业人才培养方案所规定的课程与学分，达到本专业人才培养目标和培养规格的要求，准予毕业并发给毕业证书。

## 十、教学计划套表

### (一) 教学计划总体安排(单位:周)(每学期按20周计算)

学年	学期	课堂教学与课内实践	集中实践	入学教育与军训	校运会	毕业顶岗实习	毕业教育与就业指导	考试	机动	小计
一	1	13.5	1	2.5	1			1	1	20
	2	18						1	1	20
二	3	15	2		1			1	1	20
	4	16	2					1	1	20
三	5	15	2		1			1	1	20
	6					18	2			20
合计		77.5	7	2.5	3	18	2	5	5	120

### (二) 会计专业教学计划进程表(2019级)(见附表)

### (三) 实践教学体系各环节具体安排

序号	环节	项目名称	学分	学期	周数	内容	场所	可容纳学生数	备注
1	校内模拟实验实训	会计基础实训	1	1	1	模拟实训	实训室	56	
		税收实务	1	4	1	模拟实训	实训室	56	
		成本会计实训	1	3	1	模拟实训	教室	56	
		ERP沙盘	1	4	1	模拟实训	实训室	56	

2	专业实训	财务会计综合实训（手工账）	1	3	1	综合实训	校内	60	
		财务业务一体化实训	2	4	2	综合实训	实训室	60	
3	职业技能及岗位培训	初级会计考试实训周	1	4	1	综合实训	实训室	60	
4	毕业顶岗实习	毕业顶岗实习	18	6	18		校外		

#### （四）课程结构比例

模块名称	课程类别	学时数			学分数	学分百分比%
		总学时	理论学时	实践学时		
公共必修课		674	496	178	36.5	27.4
职业基础课		298	180	118	17	12.8
职业技能课		482	286	196	30	22.5
职业技能训练		868	0	868	29.5	22.2
拓展课	职业选修课	180	180		12	9.0
	公共选修课	120	120		8	6.1
总计		2622	1262	1360	133	100

#### （五）主要实习实训基地一览表

实训基地名称	地点 (校内、外)	数量	基地功能	使用学期	实践目的
ERP 沙盘实训室	501	1	充分满足了教学需要，提高了学生的团队精神。	2	理解管理，培养队员间的协作、团队精神。
ERP 企业管理系统软件实训室	504	1	充分满足了教学需要，提高了学生的会计操作水平。	5	掌握用友软件操作。
校外实训基地	福建德润会计师事务所、宁德正信联合会计师事务所、多家会计代理公司、永辉超市等。	10	为学生提供顶岗实习机会；发挥内引外联的作用，为毕业生架起赴外就业的桥梁；	6	引进和发展现代管理理论和技术，提高企业的经济效益。

教研室主任：孔令军

执笔人：孔令军

审核人：汤临峰

## 宁德职业技术学院会计专业教学计划进程表（2019 级）

专业代码:630302

模块名称及比例	序号	课 程 名 称	总学时数	学时分配		按学期周学时分配						考试学期	核心课程★	学分	课程代码	
				理论	实训	第一学年		第二学年		第三学年						
						1	2	3	4	5	6					
A 类公共基础课 25.7%	1	思想道德修养与法律基础	48	40	8	4									3	011002
	2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	64	56	8		4								4	011018
	3	大学英语 I	64	64		4						1			4	011010
	4	大学英语 II	32	32			2								2	011011
	5	体育与健康 I	32	4	28	2						1			1	011005
	6	体育与健康 II	32	4	28		2					2			1	011006
	7	体育与健康 III	32	4	28			2				3			1	011016
	8	体育与健康 IV	32	4	28				2			4			1	011017
	9	计算机应用基础	52	26	26		4					2			3	061001
	10	军事理论	36	36		2									2	081003
	11	大学生心理健康教育	32	20	12		2					2			2	011031
	12	大学生职业生涯规划	16	16			2								1	011040
	13	形势与政策 I	8	8		2									1	001023
	14	形势与政策	8	8			2								1	001024
	15	形势与政策	8	8				2							1	001025
	16	形势与政策	8	8					2						1	001026
	17	安全教育	10	10		讲座	讲座	讲座	讲座	讲座					0.5	011033
	18	职业语文	32	32		2									2	014050
	19	就业指导	32	32						2					2	011034
	20	安全微课	16	16		1	1								1	081008
	21	大学生创新创业通识课程	32	20	12	2	2								2	011041
	22	经济数学 I	48	48		4									3	011007
	小 计	674	496	178	23	19	4	4	2			0		36.5		
B 类职业基础课 11.4%	1	会计基础	72	40	32	6					1			4	052001	
	2	经济学基础	30	30			2				2			2	052030	
	3	企业管理	56	30	26				4		4			3	0520073	
	4	市场调查与统计分析	56	30	26		4				2			3	052003	
	5	经济法	84	50	34			6			3			5	052165	
	小计	298	180	118	6	6	6	4	0	0			17			
B 类职业技术课 18.4%	1	财务会计（上）	56	30	26		4				2	★		3	052058	
	2	财务会计（下）	56	26	30			4			3	★		3	052058	
	3	商业会计	30	20	10				2		2			2		
	4	成本核算	56	30	26			4			3	★		3	052070	
	5	税收实务	56	30	26				4		4	★		3	052072	
	6	管理会计	56	30	26					4	5	★		3	052111	
	7	金融会计	30	30					2		4			2		
	8	财务管理	56	30	26					4	5	★		3	052071	
	9	审计实务	56	30	26				4		4			3	052080	
	10	行政事业单位会计	30	30						2				2	052044	
	11	财务业务一体化	56	56						4				3	052081	
	小 计	482	286	196	0	4	8	12	14	0			30			
C 类职业技能训练 33.1%	1	军训与入学教育（周）	70		70	2.5 周								2.5	081002	
	2	会计基础实训	30		30	1 周								1	053012	
	3	财务会计综合实训（手工账）	30		30			1 周						1	053038	
	4	ERP 沙盘	30		30				1 周					1	053032	
	5	税收实务实训	18		18				0.6					1	053044	
	6	财务业务一体化实训	60		60					2 周				2	053045	
	7	成本会计实训	30		30			1 周						1	053042	
	8	毕业教育与就业指导（周）	60		60						2 周			2	081004	
	9	毕业实习与毕业设计（论文）（周）	540		540						18 周			18	081006	
	小计(学时/周)	868	0	868									29.5			
B 类拓展课 6.9%	1	省级以上职业技能竞赛（含创新创业大赛）														
	2	专业创新创业教育	30	30										2		
	3	演讲与口才	30	30										2	055038	
	4	财政与金融	30	30										2	055040	
	5	商务礼仪	30	30										2	055015	
	6	市场营销理论与实务	30	30										2	055034	
	7	财务报表分析	30	30										2	055035	
	8	公共关系	30	30										2	055023	
	9	财经应用文	30	30										2	055010	
	10	纳税筹划	30	30										2	055081	
	11	电子商务	30	30										2	052014	
	13	硬笔书法	30	30										2	055061	
	14	经济法基础(初级会计师)												5		
	15	初级会计实务(初级会计师)												5		
	16	EXCEL 在财务中应用	30	30										2	052069	
		小计(修满 12 学分)	180	180	0	0	0	4	4	4				12		
公共选修课 4.6%	1	走进闽东文化（限选课）					2							2		
	2	其他公共选修课						2	2	2				6		
	小计(修满 8 学分)	120	120		0	2	2	2	2				8			
	第二课堂													2		
	总计	2622	1262	1360	29	31	24	26	22	0			133			

# 宁德职业技术学院

## 市场营销专业（2019 级）人才培养方案

专业大类：市场营销类

专业名称：市场营销

专业代码：630701

入学要求：高中阶段教育毕业生或具有同等学力者

修业年限：高职学校学历教育修业年限 3 年

### 一、专业人才需求调查与分析

本次调研主要以问卷调查、电话访谈及现场调查等方法，以福州、厦门、泉州、宁德等地区的企业为主，对福建省内各行业的龙头企业的人事经理或相关管理人员以及往届毕业生为对象进行深入细致的调研。其中问卷调查表按学校教务处的要求做了两份，分别是“宁德职业技术学院财经管理系市场营销专业就业的调查问卷”和“用人单位对市场营销专业毕业生情况问卷调查表”。

#### （一）行业状况分析

##### 1. 行业调研

市场营销人员是各个企业、特别是大型企业不可缺少的人才。随着我国经济的高速发展，人才的竞争越来越激烈，市场营销专业的人才需求缺口却越来越大，市场营销的就业前景非常可观。市场营销专业是需求较大的专业，各类企业均需要，就业前景很广阔。

随着我国市场经济的不断完善，市场营销已经渗入到各种各样的企业里，不仅是外资企业、民营企业，国有企业也都在讲市场营销，所以对这方面人才的需求将继续看好，并有继续升温的趋势。在调研初期，我们首先针对专业人才的社会需求、就业岗位定位、岗位能力素质要求、培养过程中存在的问题等方面罗列调研的内容与要点，确定调研的步骤与人员的组成。通过查阅相关的刊物、会议资料及行业企业网站进行文献评阅，收集最新的行业现状与发展趋势、人才需求、人才能力与素质要求等方面信息与数据，进行整理、归纳、提炼与专

业建设相关内容以及对策建议等。制定访问问卷和电话问卷，通过教师走访企业、邮寄及电话访问等方式征询行业企业相关人员意见，并进行统计整理。

## 2. 毕业生质量调研

为了解毕业生在营销岗位工作中的能力，并征询用人单位对学校在人才培养的建议，我们对 60 家用人单位进行问卷调研。

另外，在毕业生离校工作后，对其进行跟踪回访。通过对部分毕业生的焦点组访谈，了解毕业生对工作岗位的适应性及职业发展状况，总结职业发展的规律性，征询他们对学校的课程设置、实践教学、技能证书、培养条件等方面的意见，从而形成对学校教学工作的合理化建议。

通过调研，企业对营销专业人才的素质和基本能力要求可归纳为：

(1) 根据调研现今企业对市场营销专业学生最需要培养的能力更多地体现在素质能力方面，如沟通表达能力、团队协作能力、人际交往能力等，其次才是技能方面，如市场开发、市场调研、产品推销、营销管理与组织等能力；

(2) 在调研中发现，很多企业提出 90 后毕业生自我意识很强，希望学生多些奉献精神，学会团结合作，这对学校的素质教育提出更高的要求。

(3) 企业反映学生抗压受挫能力较差，希望学生在校期间加入压力管理课程，提高适应社会的能力；

### (二) 调研结论

从走访单位所提的建议与要求，以及调查问卷综合分析结果看，虽然目前市场营销专业的就业率高，在人才需求的前十位的岗位中排在首位，就业状况非常乐观，但是现实的教学与用人单位的要求尚有一定的差距。因为，现代企业对市场营销人才不再单一的只是在专业上的要求，而是由单极化向多极化发展。除了熟悉掌握专业学识之外，英语等级考试及口语、文字表达能力、计算机软件操作等也被列入企业择优录取时的必虑之点。除了在能力上的要求，企业对毕业生的人格素质和工作态度也十分看重。

## 二、职业岗位群分析

通过对宁德及全省市场营销岗位的调研，本专业学生就业后从事的职业岗位主要有：

- 1、销售代表、业务代表
- 2、销售主管、销售经理、区域经理
- 3、营销策划专员、营销策划经理
- 4、“互联网+”网络平台运营员

## 三、岗位工作任务与职业能力分析

通过对上述各个职业岗位进行调研分析，其岗位的工作任务如下表所示：

职业岗位	工作任务
销售代表与业务代表	<ol style="list-style-type: none"><li>1、营销信息收集与处理的准备</li><li>2、收集处理营销信息</li><li>3、企业的销售状况的估计与预测</li><li>4、营销问题的诊断和报告</li><li>5、签订合同</li><li>6、解决经济纠纷</li><li>7、进行商务谈判和评价</li><li>8、寻找顾客：约见、接待顾客、拜访顾客</li><li>9、建立顾客档案</li><li>10、处理顾客的异议</li><li>11、推销的成交</li><li>12、成交后的后续服务与管理</li></ol>
销售主管、 销售经理、 区域经理	<ol style="list-style-type: none"><li>1、销售团队的组建、培训、激励</li><li>2、团队成员业绩的考核评估</li><li>3、组织召开销售团队会议</li><li>4、设计、构建、维护和激励销售网络</li><li>5、区域销售计划的编制</li><li>6、销售组织和销售区域设计</li><li>7、分析销售过程</li><li>8、调整和改进销售活动</li><li>9、销售现场的管理和控制</li><li>10、区域预算费用和货品的管理和控制</li><li>11、目标市场的分析与选择并制定竞争策略</li><li>12、产品的设计或改进提案</li><li>13、价格体系的设计、分解并执行</li><li>14、分销渠道的建立、维护与管理</li><li>15、人员推销组织与实施</li><li>16、营业推广方案制定和实施</li><li>16、售后服务的开展</li><li>17、产品信息的发布</li></ol>

营销策划专员、营销策划经理	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、营销信息收集与处理的准备</li> <li>2、收集处理营销信息</li> <li>3、目标市场的分析与选择并制定竞争策略</li> <li>4、产品的设计或改进提案</li> <li>5、价格体系的设计、分解并执行</li> <li>6、分销渠道的建立、维护与管理</li> <li>7、人员推销组织与实施</li> <li>8、营业推广方案制定和实施</li> <li>9、营销文案撰写</li> <li>10、营销策划方案撰写及执行</li> </ol>
“互联网+”网络平台运营员	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、营销信息收集与处理</li> <li>2、企业的销售状况的估计与预测</li> <li>3、营销文案撰写</li> <li>4、网页网站的设计制作</li> <li>5、网店的装修</li> <li>6、产品拍摄上架和推广、维护</li> </ol>

通过对上述岗位工作任务分析，得到本专业典型工作任务共（6）项，并经归纳，得到本专业的职业行动领域及其对应的工作要求：

典型工作任务	职业行动领域	对应工作要求		
		能力	知识	职业态度
市场调查与预测	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 信息收集</li> <li>2. 数据分析</li> <li>3. 市场分析与预测</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 根据调查要求设计市场调查方案</li> <li>2. 文案调查或实地调查</li> <li>3. 设计调查问卷</li> <li>4. 应用软件整理资料及绘制统计表和统计图</li> <li>5. 市场预测</li> <li>6. 撰写书面市场调查报告</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 市场调查方案设计的基本内容和流程</li> <li>2. 文案调查法、访问法、观察法等调查的种类和应用范围</li> <li>3. 抽样调查的含义、适用范围、样本容量的确定方法和步骤</li> <li>4. 次级资料的加工整理</li> <li>5. 定量预测法</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 形象气质佳</li> <li>2. 口才好，沟通能力强</li> <li>3. 抗挫折能力</li> <li>4. 较强的团队意识</li> </ol>
产品销售	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 销售准备</li> <li>2. 寻找顾客</li> <li>3. 推广产品</li> <li>4. 售后服务</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 顾客心理分析能力</li> <li>2. 顾客开发能力</li> <li>3. 顾客接待能力</li> <li>4. 促进成交能力</li> <li>5. 销售技巧</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 各类商品基础知识</li> <li>2. 消费心理学知识</li> <li>3. 销售礼仪知识</li> <li>4. 营销基础知识</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 形象气质佳</li> <li>2. 口才好，沟通能力强</li> <li>3. 抗挫折能力</li> </ol>



客户管理	1. 建设渠道 2. 维护客户 3. 建设团队	1. 渠道建设能力 2. 客户维护能力 3. 销售人员管理能力 4. 团队建设能力 5. 区域管理能力	1. 渠道知识 2. 客户管理知识 3. 销售管理知识 4. 零售管理知识 5. 连锁经营管理知识	1. 较强的团队意识 2. 口才好, 沟通能力强 3. 抗挫折能力
销售管理	1、寻找、筛选大客户 2、维护大客户	1. 大客户筛选能力 2. 销售管理能力	1. 了解以客户为导向的销售策略 2. 掌握大客户的筛选技巧 3. 掌握大客户销售的六大关键环节 4. 学会客户决策与公关技巧及销售跟踪十大策略 5. 学会大客户销售管理	1. 形象气质佳 2. 口才好, 沟通能力强 3. 抗挫折能力 4. 较强的团队意识
营销策划	1. 信息收集 2. 数据分析 3. 营销方案策划	1. 根据调查要求设计市场调查方案 2. 文案调查或实地调查 3. 文案书写能力 4. 营销策划技能 5. 创新能力	1. 市场调查方案设计的基本内容和流程 2. 文案调查法、访问法、观察法等调查的种类和应用范围 3. 营销策划基本知识 4. 创新思维方法	1. 抗挫折能力 2. 较强的团队意识 3. 沟通能力
电子商务	1. 电子货币交换 2. 供应链管理 3. 网络营销 4. 在线事物处理	1. 系统运作管理能力 2. 项目评价能力 3. 产品销售与公关能力 4. 网络营销策划、实施 5. 文案书写能力	1. 市场营销理论知识 2. 计算机应用基础知识 3. 基本的 HTML 语言及网页设计知识 4. 数据分析能力 5. 对电商市场的认知 6. 精通各种网络营销手段	1. 良好的身体素质、心理素质 2. 良好的职业合作精神、沟通能力及一定的领导素质 3. 抗挫折能力

职业岗位	典型工作任务	核心职业能力	对应课程
1、销售代表与业务代表.	1-1、市场调查与预测 1-2、产品销售	1、对市场进行调研并书写调研报告 2、创新能力 3、市场营销基础 4、产品推销技巧	1-1-1 经济与管理学基础 1-1-2 消费心理 1-1-3 市场营销理论与实务 1-1-4 市场调研与统计分析 1-1-5 商务谈判 1-1-6 现代推销技术

2. 销售主管、 销售经理、 区域经理	2-1、客户管理 2-2、销售管理	1、渠道建设能力 2、团队建设能力 3、客户维护能力 4、销售管理能力	2-1-1 市场营销理论与实务 2-1-2 商务谈判 2-1-3 客户关系管理 2-1-4 销售管理 2-1-5 国际贸易与营销
3、营销策划员、 营销策划经理	3-1、市场调查与预测 3-2、营销策划	1、对市场进行调研并书写 调研报告 2、创新能力 3、营销策划技能	3-1-1 市场营销理论与实务 3-1-2 市场调研与统计分析 3-1-3 营销策划
4、“互联网+”网 络平台运营员	3-1、电子商务 3-2、网络营销	1、网店设计制作 2、营销策划文案书写 3、网络平台产品的推广	3-1-1 电子商务 3-1-2 网店运营实践 3-1-3 营销策划

## 四、培养目标与培养规格

### （一）培养目标

本专业构建了市场营销的人才培养模式，旨在培养学生具备实事求是的品性、身体力行的勇气和担当，成为德智体美劳全面发展、具有较强可持续发展能力的发展型、复合型、创新型高素质技术技能人才，能适应市场营销岗位需要的实际工作能力，具体目标如下：

1. 掌握经济学和现代市场营销学的基本理论、基本知识
2. 掌握市场营销的定性、定量分析方法
3. 具有较强的语言与文字表达、人际沟通以及分析和解决营销实际问题的基本能力
4. 熟悉我国有关市场营销的方针、政策与法规及了解国际市场营销的惯例和规则
5. 了解本学科的理论前沿及发展动态
6. 掌握文献检索、资料查询的基本方法，具有一定的科学研究和实际工作能力。

### （三）培养规格

#### 1、素质结构

##### （1）基本素质

- ①具备良好的思想品德修养及职业道德；
- ②具备高职层次相应的文化素养和人文艺术素养；
- ③具有健康体魄、良好体能和适应本岗位工作的身体素质与心理素质；
- ④具有实践、创新专业技术技能的素质；
- ⑤具备吃苦耐劳、团结协作、开拓进取的职业素质；
- ⑥具有良好的气质、仪表，较强的语言、文字表达和沟通能力。

## (2) 职业素质

- ①具有本专业的专业知识和专业技能
- ②具有从事市场营销专业各职业岗位的实际工作能力
- ③具有良好的职业道德，较强的敬业精神和创新精神
- ④具有爱岗敬业、自律、诚信、进取、勇于创新的良好品质
- ⑤具有较强的沟通与协作、协调与组织能力，并有良好的团队精神

## 2、能力结构

### (1) 基本能力

- ①自我学习与创新能力。
- ②熟练计算机基本操作能力。
- ③具备一定的英语听说读写能力。
- ④职业生涯发展与就业、创业能力。

### (2) 职业能力

- ①市场调查与分析能力；
- ②市场营销策划能力；
- ③电子商务能力。
- ④销售管理能力；
- ⑤营销心理能力；

⑥公共关系能力；

⑦商务谈判能力；

⑧客户管理能力；

### 3、知识结构

(1) 具有能胜任销售管理、商务谈判、营销策划工作所需要的管理理论与实务、市场营销理论与实务、商务谈判、现代推销技术、市场调研与预测等必备的专业基础理论知识。

(2) 具有经济与管理学基础、会计基础、电子商务、市场营销理论与实务和消费心理学等专业基础知识。

(3) 掌握商务谈判、现代推销技术、市场调研与预测、销售管理、电子商务与网络营销、营销策划等专业理论知识。

(4) 了解商务礼仪、公共关系、商品学商务活动策划等相关知识。

(5) 具有本专业先进的和面向现代人才市场需求的科学知识。

#### (三) 其他证书获取

1.鼓励获取基本技能证书（英语四级、英语 B 级、计算机等级证书），获得其中一本证书可相应转换为 1 学分，不累加。

2.鼓励大学生积极参与与本专业相关工种国家职业技能鉴定并取得相应职业资格证书。学生在校期间取得 1 个职业资格证书可转换为 2 学分，不累加。

3.鼓励大学生积极参加职业技能等级证书考证，学生在校期间获得 1 个职业技能等级证书可转换为 2 学分，不累加。

获取的以上学分可作为 B 类拓展课的学分。

#### (四) 继续专业学习深造建议

本专业毕业生可以通过专升本、成人教育、自考等方式，参加市场营销、工商管理、销售管理等专业本科层次的学习。

### 五、人才培养模式与课程体系构建

## （一）培养模式的总体构架

以人才培养模式改革为突破口，形成了“三段递进”工学结合人才培养模式。

“三段递进”工学结合的人才培养模式是指在分析职业岗位群核心能力、确定核心课程的能力要求和教学内容、强化课程能力训练的基础上，将工学结合分成认知实训、跟岗实训和顶岗实训三个阶段进行，确保学生熟练掌握本专业岗位群所需要的核心技能，切实做到毕业即能上岗，上岗即能操作，从而不断增强学生就业竞争力，提高就业率和就业质量。

## （二）课程体系构架

### 1. 公共基础课程：

思想道德修养与法律基础、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论、大学英语、体育与健康、计算机基础、军事理论、大学生心理健康教育、生涯规划与就业指导、形势与政策、经济数学、职业语文、安全教育、大学生创新创业通识课程。

### 2. 职业基础课程：

会计基础、经济与管理学基础、消费心理、市场营销理论与实务。

### 3. 职业技术课程：

商务谈判、现代推销技术、市场调研与预测、销售管理、电子商务、营销策划、客户关系管理、网店运营实践、国际贸易与营销、专业创新创业课。

### 4. 职业技能训练课程

军训与入学教育、市场营销理论与实务实训、中期实训、现代推销技术实训、营销策划实训、营销综合实训、毕业教育与就业指导、毕业实习。

### 5. 拓展学习课程

省级以上职业技能竞赛、专业创新创业教育、连锁经营、文学修养、经济法、商务礼仪、公共关系、跨境电商、广告学、新零售、走进闽东文化等。

## （三）专业核心课

市场调研与统计分析、现代推销技术、网店运营实践、营销策划、商务谈判、销售管理。

## 六、课程建设和教学模式改革与实施

### （一）课程建设

在广泛进行行业调研，人才需求与培养目标分析的基础上。坚持“以就业为导向、以素质教育为基础、以能力培养为核心”的方针，根据职业岗位的任职要求，确定学生所应具备的专业能力、方法能力和社会能力。基本包括市场分析、方案制订、产品销售、营销管理和营销控制五步骤，与之相匹配的职业能力是市场调研能力、营销策划能力、市场开发能力营销执行和营销诊断能力。我们以此为指导，分解、整合知识点与技能，重组课程内容，构建具有高职市场营销特色的课程体系。

#### 1. 专业培养目标与行业需求相适应

应找准高职高专营销专业教育在整个高教体系中的层次定位，再整合学校类型、层次、学科水平、师资力量等因素，形成自己的专业个性特色，去参与市场竞争，用自己的办学优势和声誉去赢得市场，也才能很好地满足市场经济条件下社会对此层次营销专业人才的需求。

#### 2. 专业课程设置与行业岗位需求相适应

紧紧围绕专业人才培养目标，结合行业岗位的需求，开展以主干课程为重点，以精品课程为方向的课程建设研究，争创省级和国家级精品课程。

建立模块课程体系，突出职业方向，形成“基本素质职业能力岗位技能发展应变能力”四位一体的课程模式，根据能力本位原则和“以一技之长为主，兼顾多种能力”的培养目标，针对市场营销与策划专业对应的职业群类，将其所需的基本知识、职业素质设计为公共基础模块；将基本技能和专业核心技能设计为专业通用模块；职业范围上设置了连锁经营和超市经营两个职业方向，将其对应的职业能力设计为满足就业需要的职业方向课程模块；将适应社会需求变动的发展与应变能力设置为拓展机动模块。

### （二）教学模式改革与实施

一是实践性的教学内容，为了确保学生对专业课程的学习，调整一些职业技能训练课的

学习内容。二是改革传统的授课方式，把抽象知识直观化，将过去以课堂教学为主改为以仿真教学为主的授课方式，使学生可以现场模拟、学习教师的示范要领。三是真正实现工学结合，根据工商企业生产经营实际安排授课与实践操作，充分利用校外实训基地优势，实训时间相对延长；学生全程顶岗产品销售、客户管理、市场调查、营销策划助理，在真实的职业环境中学会营销基本技能和专业核心能力，促进学生综合素质的提高。

## **七、实施保障**

### **（一）师资队伍**

学校有师资队伍建设的长远规划和近期目标，有吸引人才、培养人才、稳定人才的良性机制，以学科建设和课程建设推动师资队伍建设，以提高教学质量和科研水平，以改善教师知识、能力、素质结构为原则，通过科学规划，制定激励措施，促进师资队伍整体水平的提高。

学生教师比适宜，满足本专业教学工作的需要，师生比不高于 16：1。

师资队伍整体结构合理，发展趋势良好，符合专业目标定位要求，适应学科、专业长远发展需要和教学需要。专业带头人和骨干教师要占到教师总数的一半以上，专业带头人能够站在市场营销专业领域发展的前沿，熟悉行业企业最新技术动态，把握专业技术改革方向；骨干教师要能够根据行业企业岗位群的需要开发课程，及时更新教学内容。具有研究生学历，硕士以上学位和讲师以上职称的教师要占专职教师比例的 80%以上，副高级以上专职教师占 20%。双师型教师比例达到 80%。

### **（二）教学设施**

要求配备校内实训基地和校外实训基地，其中校内实训基地要求至少两个市场营销模拟实训室，有 1 个与其他专业共享实验室，1 套专业教学实操模拟系统，以及一间拥有市场营销模拟教学软件、市场调研模拟教学软件、商业连锁分销管理软件、网络营销模拟教学软件，国际贸易进出口模拟教学软件、电子商务教学软件、客户关系教学软件、及与物流管理共用的 ERP 沙盘软件实验室。

在校外实习实训基地建设方面要求至少有 5 家企业校外实习实训基地，从而为课堂上学生实际的业务技能培训提供坚实的基础和可靠的保证，通过理论与实践教学，使学生毕业时

都能达到业务操作人员的岗位标准，达到“零距离”就业。

### （三）教学资源

#### ①课程教学资源

市场营销专业标准、课程标准、课程实施方案、讲义（教材）及其配备的教学课件、习题库、试题库、案例素材库、教学素材资料包、营销实践操作流程教学录像及技能演示录像、营销职业资格考试大纲及模拟习题。

#### ②实训教学资源

营销工作所涉及到的各类办公设施设备及基本文具；进行企业经营管理模拟演练的沙盘及相关资料；营销模拟软件、ERP软件；校内外实训基地等

#### ③教学辅助资源

建立网络教学平台，建立有利于学生自主学习的内容丰富、使用便捷数字化专业学习资源，及时进行教学资源与教学素材的调整补充更新，能够通过现代信息技术手段开展教学，满足专业人才培养需要。结合专业发展的新趋势、营销人才市场需求的新变化、企事业单位的特定要求，编写市场营销专业系列教材，利用网络教学平台形成电子教材并及时补充更新，以满足育人市场化的特定需求。

### （四）教学方法

采用现代教学技术手段，编制多媒体课件，利用视频材料，使学生更清晰直观地理解教学内容，提高教学效果。采用集中与分散相结合的多元全景式训练——训练环节既有方法论式教学和自学内容，又有头脑风暴式、启发式、讨论式、无领导小组式等教学手段和方法；既有演讲、辩论、佳作欣赏、沙盘模拟、自我测试、自我训练等教学部分，还有走出课堂，面对社会的案例训练、营销实战训练等，最大限度提升教学效果，让学生在快乐中学习。线上学习，学生在任何时间、地点，通过在线专业资源库灵活、便捷进行学习，拓展延伸知识内容提高学习效率。

#### 课程标准建设与制定



高等职业教育教学改革工作是以人才培养模式改革、课程体系重构和教学内容改革为重点，而工学结合课程标准的制订作为课程体系和教学内容改革落到实处的保障。在以工作过程为导向的新高职课程体系下，课程标准制订的思路与内容，对于明确课程目标、课程内容，制订课程实施方案，规范课程的教学过程，指导任课教师完成各项教学任务具有重要的指导意义。

课程标准设计的思路是：首先依据专业人才培养方案中关于人才培养目标的阐述，明确课程的性质与地位；其次应结合职业教育课程观、教学观、能力观，以项目化教学来组织课程内容，在课程内容的选择与排序中，选择典型任务为载体，将课程内容划分为互相联系的学习情境；第三应通过对各学习情境中学习目标、主要内容、授课方式、师生要求等各项内容的描述，来规范课程所要求的内容；第四应通过对课程内容的选取和组合，以一个完整的项目为载体，完成课程的实施；最后，通过对项目实施过程中各个环节的考察和评价，来完成对课程的评鉴与考核。

### （五）学习评价

教学评价的对象应包括学生知识掌握情况、实践操作能力、学习态度和基本职业素质等方面，突出能力的考核评价方式，体现对综合素质的评价；吸纳更多行业企业和社会有关方面组织参与考核评价。

本专业在突出以提升岗位职业能力为重心的基础上，针对不同教学与实践内容，构建多元化专业教学评价体系。对于培养学生具备基本的职业能力素养的专业基础能力实践课程系列，通过专门设计的操作考核标准系统进行客观评价；课证融合课程通过以证代考方式进行课程评价；对于专业核心能力实践课程教学评价的标准以能否完成项目实践活动任务以及完成情况给予评定；对于学生的专业社会实践教学环节评价，主要以实习企业评价为主，依据实习企业指导教师对学生知识、技能和学习能力、工作态度等实习情况的综合评定认定学生的专业实习成绩。

对学生的评价与考核分三个部分：职业素养考核、知识考核、技能考核：

1. 职业素养考核，包括平时的出勤率、听课态度（课堂发言），完成实训作业任务的情

况等，占总评价成绩的 50%以上。部分内容重点考核学生的学习过程，包括其学习态度、努力的程度以及表现出来的效果。

2. 期末考试，卷面考核学生对理论的实际掌握情况，占 50%以下。

3. 鼓励学生参加管理类职业资格考试。

## （六）质量管理

依托学院颁布实施的《宁德职业技术学院教师教学质量评估办法(修订)》(院教[2018]6号)、《宁德职业技术学院关于实践教学体系建设的指导性意见(修订)》(质[2018]3号)，结合教学诊断与改进工作，统筹各环节的教学质量管理活动，形成任务、职责、权限明确，相互协调、相互促进的质量管理有机整体，构建人才培养改革方案与实施的质量监控及保障体系，重点抓好落实好校内教学质量监控和毕业顶岗实习管理。

市场营销专业教学质量监控以“专业标准”、“课程标准”等教学方面的质量标准为依据，系教学主管人员定期和不定期组织教师座谈会、学生座谈会，及时了解教学、管理中存在的问题，听取教师和学生意见、建议，并形成书面记录，有关意见和建议要及时进行反馈或作出处理。教师座谈会、学生座谈会（分专业）每学期至少分别召开一次。

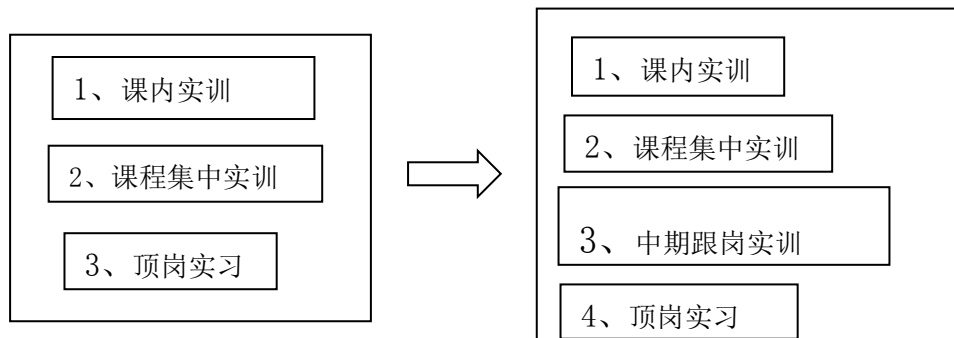
## 九、人才培养方案特色与实施建议

### （一）人才培养特色

本专业经过多年的发展，通过老师们的努力，形成自己的专业特色及创新亮点

#### 1、实践教学上

市场营销实训体系分为基础实训、专业实训、综合实训和企业实训四个阶段。这四个阶段层层递进，让学生通过不同阶段的实训锻炼，在知识体系的完善和营销能力的锻炼方面逐步得到提升，最终成为优秀的营销专业人才。

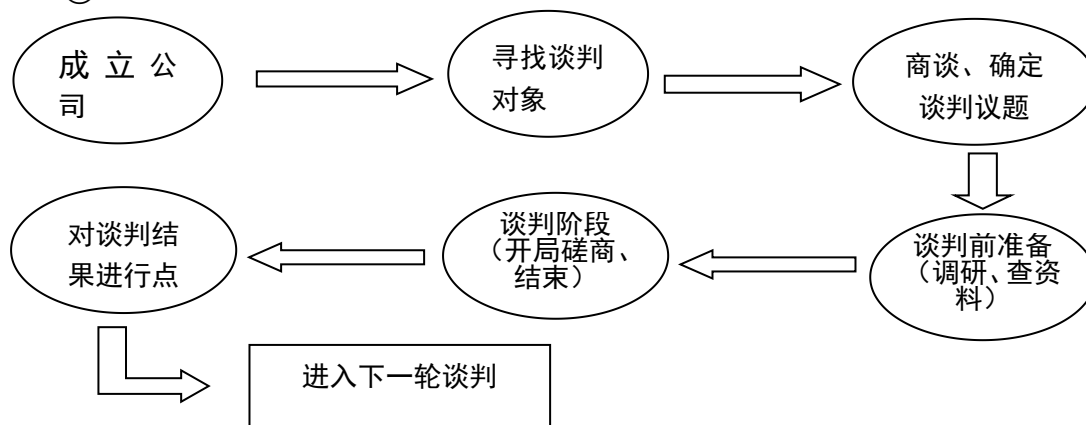


## 2、教学模式上

### (1) 《商务谈判》课程----模拟谈判

① 商务谈判是实践性很强的一门课程，为了提高学生的实际谈判能力，本课程教学主要以“模拟谈判”的模式进行教学，在模拟谈判中，学生学到商务谈判的各种礼仪礼节、谈判的沟通技巧、谈判思维思路、灵活应变能力及各种知识在谈判中的应用。通过模拟谈判，让学生认识到拓展知识面的重要性，体验到失败的感触及成功的喜悦，提高学生的抗逆能力，对正确人生观的建立起到一定的促进作用。

### ② “模拟谈判”教学的流程

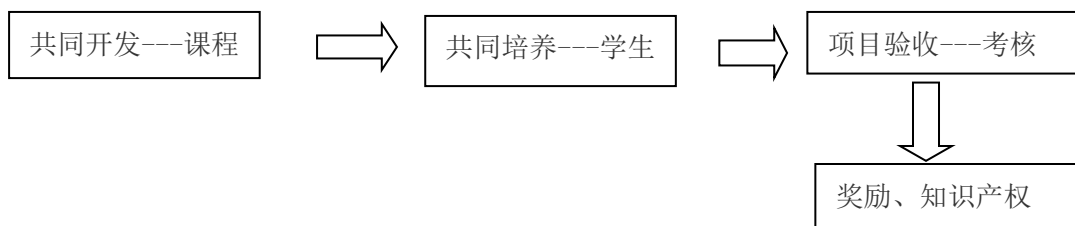


(2) 《现代推销技术》----教练式教学模式：把“注重知识灌输”的教学理念转变为“注重学生技能的当堂掌握”，变“苦学”为“乐学”，让学生在快乐中真正掌握推销各方面的技术。

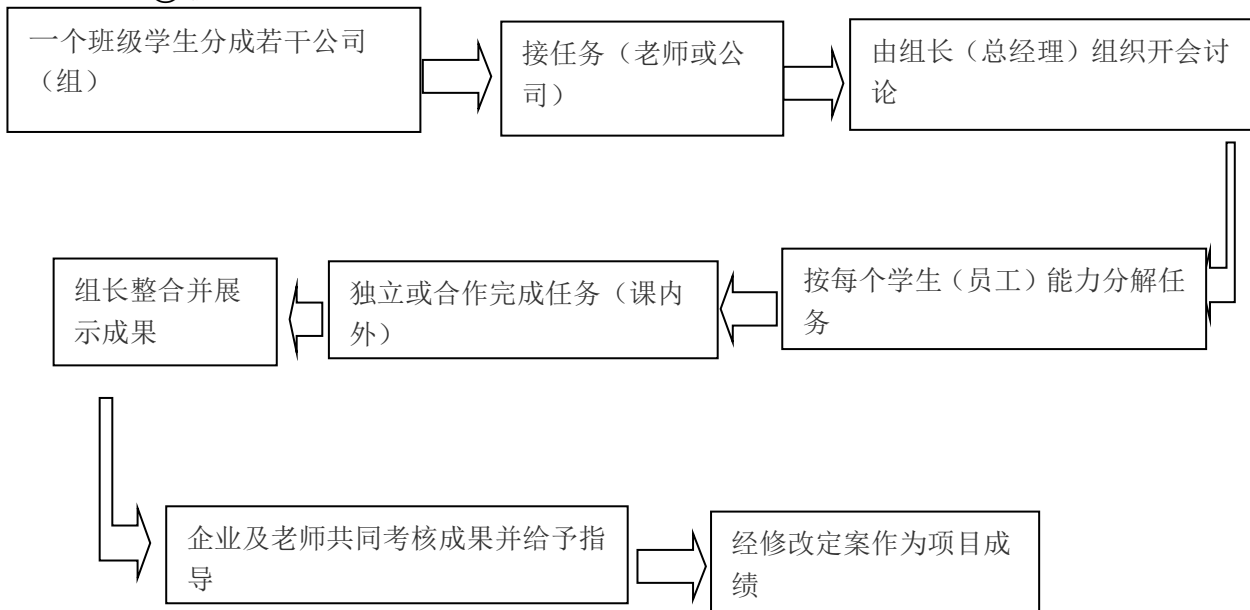
(3) 《营销策划》---项目对接教学模式：校企合作共同开发课程，共同培养学生，以实际项目验收来考核学生，做到学中做、做中学，以培养学生营销策划能力。

通过企业的实际项目对接，让学生真正体验策划公司运营的规则、流程，具体如下

### ① 思路



## ② 教学流程



- a、企业指导老师与学校专业老师共同指导，增长了学生的见识，拓展了学生的思维。
- b、以企业的实际项目对接，提高学生的兴趣度和责任感。
- c、通过实地考察，能把理论知识更好的应用到实际中。
- d、提高学生的综合能力，更加切合实际工作
- e、让老师站在更高的高度指导学生。

### (二) 人才培养方案实施建议

#### 1、提高教师的教学能力，发挥教师的主力的作用

推行工学结合教学模式改革，教师是关键。教师首先要是一个教学环节的设计者、塑造者，一个学习舞台的导演；同时在教学过程中，还要扮演组织者、协调人的角色，能够提供咨询和帮助。“要使学生在课堂上流汗，教师要在课外流更多的汗”。因此教师不但要提高专业知识水平和专业实践能力，同时还要加强职业教育理念的学习，通过不断的学习和实践，提高自己的教学设计能力。

#### 2、教学场所设置要满足教学模式改革的要求

由于教学模式和教学方法的改变，教学场所的设置应当有所调整，要从传统的单功能专

业教室向多功能一体化教室（兼有理论教学、小组讨论和实际操作的教学地点）转换，能够较好地应用各种提倡学生自主学习、以学生为主导的教学方法。

尽可能提供具有职业情境或模拟仿真效果的教学场所，能够实施“理实一体”的教学。

### 3、校企长效合作是保障人才培养方案实施的重要支撑

① 基于工作过程的课程设计，学习的工作任务都来源于实际的工作任务而又具有一般意义。校企合作既能够使学校及时了解企业相关工作任务，为课程设计提供依据和素材。

② 企业能够顶岗实习的实施提供教学场所。

③ 聘请企业专家作为兼职教师直接参与教学。

## 九、毕业要求

学生在学校规定学习年限内，修满本专业人才培养方案所规定的课程与学分，达到本专业人才培养目标和培养规格的要求，准予毕业并发给毕业证书。

## 十、教学计划套表

### （一）教学计划总体安排（单位：周）（每学期按 20 周计算）

学年	学期	课堂教学与课内实践	集中实践	入学教育与军训	校运会	毕业顶岗实习	毕业教育与就业指导	考试	机动	小计
一	1	14.5		2.5	1			1	1	20
	2	17	1					1	1	20
二	3	8	10					1	1	20
	4	17	1					1	1	20
三	5	15	2		1			1	1	20
	6					18	2			20
合计		71.5	14	2.5	2	18	2	5	5	120

### （二）市场营销专业教学计划进程表（2019 级）

（见附表）

### （三）实践教学体系各环节具体安排

序号	环节	项目名称	学分	学期	周数	内 容	场所	可容纳学生数	备注
1	校内模拟实验实训	军训与入学教育（周）	2	1	2.5		校内		
2	专业实习实训	营销策划实训	1	5	1		校内外		
		市场营销理论实务实训	1	2	1		校内		
		现代推销技术	1	4	1		校内外		
		营销综合实训	1	5	1		校内		
3	社会实践	中期专业实训	10	3	10		校外		
4	职业技能及岗位培训	毕业教育与就业指导	2	6	2		校内		
5	毕业顶岗实习	毕业实习与毕业设计(论文)	18	6	18		校外		

#### （四）课程结构比例

实践教学总课时 1412 学时，占总学时的 52.96%。职业技能训练课共 37.5 学分，占毕业总学分的 28.00%。

模块名称	课程类别	学时数			学分数	学分百分比%
		总学时	理论学时	实践学时		
公共必修课		626	460	166	33.5	25.00
职业基础课		178	178		11	8.20
职业技能课		502	316	186	32	23.90
职业技能训练		1060		1060	37.5	28.00
拓展课	职业选修课	180	180		12	8.95
	公共选修课	120	120		8	5.95
总 计		2666	1254	1412	134	100

注：课内教学活动按 16~18 学时计 1 学分。“集中实践”环节每周按 30 学时计 1 学分

#### （五）主要实习实训基地一览表

实训基地名称	地点 (校内、外)	数量	基地功能	使用学 期	实践目的	指导教师 姓名
电子商务实训室	校内	1	电子商务模拟 训练	5	综合实训和课程实 训	刘碧庄
营销策划实训	校内外	1	营销策划	5	综合实训和课程实 训	罗朋朝
营销综合实训室	校内	1	营销综合模拟 训练	5	综合实训和课程实 训	张婧
福安泽有家店有 限公司	校外	1	营销综合实操	3、4、5	综合实训和课程实 训	
ERP 实训室	校内	1	ERP 仿真训练	3	综合实训和课程实 训	贺萍
商务谈判实训室	校内	1	商务谈判训练	3	综合实训和课程实 训	罗朋朝
福安永辉超市	校外	1	营销综合实操	3、4、5	综合实训和课程实 训	
福安市其昌酒业	校外	1	营销综合实操	3、4、5	综合实训和课程实 训	
福安市思威特食 品有限公司	校外	1	营销综合实操	3、4、5	综合实训和课程实 训	

#### (六) 推荐使用教材一览表

课程名称	教材名称	作者	出版社
邓小平理论概论	邓小平理论概论	邓一	厦门大学出版社
思想道德修养与法律基础	思想道德修养与法律基础	中宣部	高教
大学英语 I	走出牛津 I		学林出版社
大学英语 II	走出牛津 II		学林出版社
体育与健康 I	体育与健康		科学
计算机基础	计算机应用基础(等级考试版)	赵明	清华
经济数学	高等数学(第二版)	方晓华	机工
军事理论	军事理论教程	吴温暖	厦大
生涯规划与就业指导	大学生职业发展与就业指导	李菊顺	吉林大学出版社
会计基础	会计基础	贾永海	高等教育出版社

管理学原理 4	管理学原理	芮明杰	高等教育出版社
统计原理	统计学原理	陈时艳	厦大
市场调查与预测	市场调查与市场预测	时炼波	中国传媒大学
服务营销	服务营销	季辉\王冰	高等教育出版社
连锁经营	连锁经营管理	王琴	北京理工大学出版社
现代推销技术	现代推销技术	刘文广	中国财政经济出版社
营销策划	市场营销策划	孟滔	东北财经大学出版社
电子商务与网络营销	新编电子商务教程	郑孝庭 黄俭	中国传媒大学
企业管理学	现代企业管理	张泽起	中国传媒大学
消费者行为	消费者行为学	王曼 白玉苓 王智勇	机械工业出版社
商务谈判	商务谈判	张文广，张晓明	高等教育出版社
西方经济学	经济学基础	史忠健	高等教育出版社
市场营销理论与实务	市场营销	张泽起	中国传媒大学
经济法	经济法	冯强	北京理工大学出版社

教研室主任：罗朋朝  
执笔人：罗朋朝  
审核人：黄承彪



**宁德职业技术学院市场营销专业教学计划进程表（2019级）**  
专业代码:630701

模块名称及比例	序号	课程名称	总学时数	学时分配		按学期周学时分配						考试学期	核心课程★	学分	课程代码
				理论	实训	第一学年		第二学年		第三学年					
						1	2	3	4	5	6				
A类公共基础课 23.48%	1	思想道德修养与法律基础	48	40	8	4								3	011002
	2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	64	56	8		4							4	011018
	3	大学英语 I	64	64		4						1		4	011010
	4	大学英语 II	32	32			2							2	011011
	5	体育与健康 I	32	4	28	2						1		1	011005
	6	体育与健康 II	32	4	28		2					2		1	011006
	7	体育与健康 III	32	4	28			2				3		1	011016
	8	体育与健康 IV	32	4	28				2			4		1	011017
	9	计算机应用基础	52	26	26		4					2		3	061001
	10	军事理论	36	36		2								2	081003
	11	大学生心理健康教育	32	20	12	2								2	011031
	12	大学生职业生涯规划	16	16			2							1	011040
	13	形势与政策 I	8	8		2								1	001023
	14	形势与政策 II	8	8			2								001024
	15	形势与政策 III	8	8				2							001025
	16	形势与政策 IV	8	8					2						001026
	17	安全教育	10	10		讲座	讲座	讲座	讲座	讲座				0.5	011033
	18	职业语文	32	32			2							2	014050
	19	就业指导	32	32						2				2	011034
	20	安全微课	16	16		1	1							1	081008
	21	大学生创新创业通识课程	32	32		2								2	011041
	小计	626	460	166	19	19	4	4	2				33.5		
B类职业基础课 6.68%	1	经济与管理学基础	48	48		4					1		3	052105	
	2	会计基础	30	30		2							2	052001	
	3	消费心理	50	50				4			2		3	052106	
	4	市场营销理论与实务	50	50			4				2		3	052060	
		小计	178	178		6	4		4				11		
B类职业技术课 18.83%	1	市场调研与统计分析	56	26	30		4				2	★	4	052107	
	2	商务谈判	42	30	12			6			3	★	3	052008	
	3	电子商务	42	30	12			6			3		3	052014	
	4	现代推销技术	60	20	40				4		4	★	4	052010	
	5	客户关系管理	42	42				6			3		3	055017	
	6	网店运营实践	56	20	36				4		4	★	3	052014	
	7	国际贸易与营销	48	48					4		5		3	052109	
	8	销售管理	48	30	18					4	5	★	3	052057	
	9	营销策划	60	40	20					4	5	★	3	052013	
	10	专业创新创业课	48	30	18				4				3	052111	
	小计	502	316	186		4	18	12	12			32			
C类职业技能训练 39.76%	1	军训与入学教育（周）	70		70	2.5周							2.5	081002	
	2	市场营销理论与实务实训	30		30		1周						1	053061	
	3	中期实训	240		240			10周					10	053063	
	4	营销策划实训	30		30				1周				1	053064	
	5	营销综合实训	30		30				1周				1	053067	
	6	推销技术实训	30		30				1周				1	053065	
	7	考证训练（周）	30		30					1周			1	023029	
	8	毕业教育与就业指导（周）	60		60					2周			2	081004	
	9	毕业实习与毕业设计（论文）（周）	540		540					18周			18	081006	
	小计(学时/周)	1060		1060	70	30	240	30	60	630			37.5		
B类拓展课 6.75%	1	省级以上职业技能竞赛（含创新创业大赛）	30		30								2		
	2	物流配送	30	30									2	055016	
	3	连锁经营	30	30									2	052040	
	4	文学修养	30	30									2	055010	
	5	经济法	30	30									2	055012	
	6	商务礼仪	30	30									2	055015	
	7	公共关系	30	30									2	055002	
	8	跨境电商	30	30									2	055081	
	9	广告学	30	30									2	052043	
	10	新零售	30	30									2	055082	
	小计（修满12学分）	180	180				2	4	6			12			
公共选修课	1	走进闽东文化（限选课）	32	32			2						2		
	2	其他公共选修课						2	2	2			6		
		小计（修满8学分）	120	120			2	2	2	2			8		
	第二课堂												2		
	总计	2666	1254	1412	25	29	26	26	22				134		

# 宁德职业技术学院

## 物流管理专业（2019 级）人才培养方案

专业大类：财经商贸大类

专业名称：物流管理

专业代码：630903

入学要求：高中阶段教育毕业生或具有同等学力者。

修业年限：高职学校学历教育修业年限 3 年。

### 一、专业人才需求调查与分析

#### （一）人才需求量分析

物流业是融合运输、仓储、货代、信息等产业的复合型服务业，是支撑国民经济发展的基础性、战略性产业。

随着改革开放的不断深入，现代物流业已成为宁德市重要的新兴产业。宁德市物流网络已遍布全国各地，形成了独具模式、规模庞大、网络齐全、服务优质，以公路运输为主体、海陆空全方位对接的现代化物流体系。截止 2019 年 1 月，宁德市有耀泰物流股份有限公司、宁德市申通快递有限公司、宁德盛辉物流有限公司等 11 家福建省 3A 级物流企业。

《物流业发展中长期规划（2014—2020 年）》（国发[2014]42 号）提出加快物流人才培养。《宁德市“十三五”物流业发展规划》提出鼓励有条件的院校开设物流、快递相关专业，加大物流专业人才的培训力度，提升物流技术与管理水平。闽东物流发展环境，为我校物流管理专业的建设与发展提供得天独厚的条件。目前闽东企业对物流业务重视偏低，经济发展对快速物流、电商物流、商贸物流、港口物流等方面技术人才和管理人才的需求量非常大，但物流企业整体的现代化发展比较落后，对人才的吸引力不足，人力资源不足成为严重制约集群发展的因素。物流业对掌握物流管理专业基础理论知识和基本技能、具有较强实际动手能力和职业能力的高端技术技能人才需求量很大，而目前闽东开设物流管理专业的高校

仅有我校和宁德师范学院，每年培养本专业的人才仅 100 人左右，远远不能满足物流业对高技能、高素质人才的需求。作为经济欠发达的闽东地区唯一的高职院校，承担着为区域产业培养高素质技术技能人才和为企业提供服务社会的责任。

## （二）人才需求的结构分析

区域经济和物流行业的发展为物流管理专业人才培养提供了机遇与挑战。调查资料显示，宁德市物流企业主要是公路运输，其中涉及国际业务也主要是运送至港口。企业特别是中小型企业提供的工作岗位主要是理货员、提货员、跟单员、车辆调度员、国际货代员、客户管理员，对物流管理专业高职毕业生有较大需求的岗位：仓管员、操作跟单员、客户管理员、车辆调度员。互联网+高效物流快速发展、新技术广泛推广和应用，虽仓储管理岗位群人才需求下降、运输配送管理岗位群和作为物流核心功能的外延岗位的人才需求将稳中有升。加强物流管理的核心岗位的培育，重视新技术广泛推广、应用对教学内容更新的要求，为物流企业和企业的物流部门培养产业转型升级和企业技术创新需要的高素质技术技能人才。

## （三）企业对人才的素质和能力要求

统计分析表明，面对行业高速发展，企业面临转型、业务拓展等困惑，最注重毕业生在思想道德、沟通能力、管理能力、敬业精神、创新能力方面满足工作要求的基本工作能力以及在仓储配送、运输管理、市场拓展、电子商务、跟单和信息处理等专业技能能力。

## 二、职业岗位群分析

通过对宁德乃至全省物流行业企业的调研，本专业学生就业后从事的职业岗位主要有：

1. 仓管员、提货员
2. 操作跟单员、客户管理员、车辆调度员

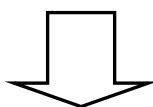
## 三、岗位工作任务与职业能力分析

通过对上述各个职业岗位进行调研分析，其岗位的工作任务如下表所示：

职业岗位	工作任务
仓管员	货物接收入库、在库、出库的作业与操作，及各种不同货物的码放、整理。
操作跟单员	审查合同、订单，对采购、进仓、下达生产、生产进度、产品品质、货物运输等环节进行跟踪和监控，以及各环节单证的软件操作。
客户管理员	收集、整理客户信息，建立客户数据库，确定客户服务的内容，处理客户投诉，客户关系管理与满意度评价等。
车辆调度员	组织整车运输、集装箱运输、普通零担货物运输、特殊货物运输以及联合运输工作，运输组织与规划，组织车辆运行，运输合同管理，运输质量管理。
提货员	流通加工与包装作业，仓储设备设施管理、配货与送货作业管理，退货管理等。

通过对上述岗位工作任务分析，得到本专业典型工作任务共 5 项，并经归纳，得到本专业的职业行动领域及其对应的工作要求：

典型工作任务	仓管员	操作跟单员	客户管理员	车辆调度员	提货员
--------	-----	-------	-------	-------	-----



职业行动领域	对应工作要求		
	能力	知识	职业态度
仓储岗位群	1.具有针对不同商品特性,使用与维护物流装备设备的能力; 2.具有仓储作业的能力; 3.具有物流相关软件的操作能力; 4.能对储存货物或商品进行相关信息的采集; 5.具有分拣包装的运作与管理能力。	理解掌握仓储、分拣包装、物料管理等方面的知识。	1.以客户服务为中心; 2.高度诚信原则; 3.良好的行为规范; 4.高效率的团队精神; 5.持续的竞争能力; 6.物流从业人员职业道德。
运输配送岗位群	1.具有运输调度、配送及货运代理的运作与管理能力; 2.具有物流相关软件的操作能力; 3.具有跟踪订单的能力。	理解掌握运输调度、配送管理、货运代理等方面的知识。	
物流营销岗位群	1.具有维护、开发目标客户,处理异议,实施客户服务方案; 2.具备分析市场能力,选择目标客户、物流服务项目,制定营销策略,执行营销计划。	理解掌握物流营销、物流客户管理等方面的知识。	
物流辅助岗位群	1.具有采购的运作与管理能力; 2.使用信息系统、设备;排除系统故障;应用系统,采集收发货、拣货、加工、传递、存储等物流信息; 3.缮制收发货、退货、运输、配送等物流单证,物流税费计算,应用 HS 编码归类。 4.具有跟踪订单的能力。	理解掌握采购、物流信息系统等方面的知识。	

职业岗位	典型工作任务	核心职业能力	对应课程
1. 仓管员/提货员	1-1 仓储设备、设施管理 1-2 货物出入库作业以及退货管理 1-3 货物在库作业与盘点, 库存管理与控制	熟悉货物特性, 具有储存、盘点分析、出入库作业的能力, 操作物流系统相关软件的能力。	仓储与配送管理 客户服务与管理 物流成本管理 物流信息管理 物流企业管理
2. 操作跟单员	2-1 签订、审查订单 2-2 采购催单、检验与进仓 2-3 货物运输、报关报检、等跟单及操作	熟悉物流采购各环节, 具有跟踪、操作订单的能力。	采购管理 物流营销 物流成本管理 物流信息管理 物流企业管理
3. 客户管理员	3-1 客户需求订单的接受、监督、维护, 对异常情况处理; 3-2 调查市场; 3-3 与相关部门的沟通	熟悉物流的相关流程和法规, 具有及时果断地处理问题的能力, 掌握市场信息, 开发客源的能力。	客户服务与管理 物流营销 物流成本管理 物流信息管理 物流企业管理
4. 车辆管理员	4-1 不同货物、不同运输方式的运输组织 4-2 运输方式选择与决策 4-3 运输的合同管理、质量管理	熟悉货物特性、当地运输路线和运输市场供求信息, 具有车辆合理调度的能力。	运输管理 物流成本管理 物流信息管理 物流企业管理 供应链管理实务

#### 四、培养目标与培养规格

##### (一) 培养目标

本专业立足闽东、面向海西、服务区域经济建设与发展, 构建了“三段递进”工学结合的人才培养模式, 旨在培养学生具备实事求是的品性、身体力行的勇气和毅力, 成为德智体美劳全面发展、具有较强的可持续发展能力的发展型、复合型、创新型高素质技术技能人才, 能适应采购、仓储、配送、运输等第一线岗位需要的实际工作能力。

##### (二) 培养规格

###### 1、素质结构

###### (1) 基本素质

- ① 具备良好的思想品德修养及职业道德。
- ② 具备高职层次相应的文化素养和人文艺术素养。
- ③ 具有健康体魄、良好体能和适应岗位工作的身体素质与心理素质。
- ④ 具有实践、创新专业技术技能的素质。
- ⑤ 具备吃苦耐劳、团结协作、开拓进取的职业素质。
- ⑥ 具有良好的气质、仪表，较强的语言、文字表达和沟通能力。

## (2) 职业素质

- ① 有较强的集体意识和团队合作精神。
- ② 具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维、全球视野和市场洞察力。
- ③ 具有自我管理能力和职业生涯规划的意识。

## 2、能力结构

### (1) 基本能力

- ① 自我学习与创新能力。
- ② 熟练计算机基本操作技能。
- ③ 具备一定的英语听说读写能力，能够运用英语处理简单的英文函件、单证。
- ④ 职业生涯发展与就业、创业能力。
- ⑤ 具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力。

### (2) 职业能力

① 专业能力方面，掌握物流管理基础理论，具备常用物流设施设备应用的能力；具备对物流市场进行分析，能够实施有效客户服务；有效进行采购、仓储、运输与配送等物流作业方案的设计与实施能力以及物流核心环节的作业管理能力；进行精准的物流成本核算与分析控制。

- ② 社会能力方面，具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力

创业能力，具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力。

### 3、知识结构

(1) 具有思想政治理论、科学文化、中华优秀传统文化、生涯规划技能与求职技能等专业必备的基础理论知识。

(2) 具有物流管理、会计、管理、市场营销等专业基础知识。

(3) 掌握运输、仓储、配送、采购、物流成本控制、现代物流信息技术运用等专业理论知识和方法。

(4) 了解公共关系与现代礼仪、应用文写作等中国传统商业文化和世界经济发展趋势。

(5) 熟悉与本专业相关的法律法规、环境保护、安全消防、设备安全等相关知识、市场经济规则以及大数据、智慧物流、物联网等现代物流发展的新知识、新技术。

### (三) 其他证书获取

1、鼓励获取基本技能证书（英语四级、英语 B 级、计算机等级证书），获得其中一本证书可相应转换为 1 学分，不累加。

2、鼓励大学生积极参与与本专业相关工种国家职业技能鉴定并取得相应职业资格证书。学生在校期间取得 1 个职业资格证书可加 2 学分，不累加。

3、鼓励大学生积极参与职业技能等级证书考证，学生在校期间获得 1 个职业技能等级证书可加 2 学分，不累加。

获取的以上学分可作为 B 类拓展课的学分。

### (四) 继续专业学习深造建议

本专业毕业生可以通过专升本、成人教育、自考等方式，参加物流管理等专业本科层次的学习。

## 五、人才培养模式与课程体系构建

## （一）培养模式的总体框架

以人才培养模式改革为突破口，形成了“三段递进”工学结合人才培养模式。

“三段递进”工学结合的人才培养模式是指在分析职业岗位群核心能力、确定核心课程的能力要求和教学内容、强化课程能力训练的基础上，将工学结合分成认知实训、跟岗实训和顶岗实训三个阶段进行，确保学生熟练掌握本专业岗位群所需要的核心技能，切实做到毕业即能上岗，上岗即能操作，从而不断增强学生就业竞争力，提高就业率和就业质量。

## （二）课程体系框架

物流管理专业课程体系是以学术体系与工作体系的二元状态为基础，以仓储管理、运输配送管理、物流营销和物流辅助岗位群的技术技能为主线、其知识发展为辅线的主辅线相结合，对公共基础课程、职业基础课程、职业技术课程、职业技能训练课程采取能力之间的并列方式，以拓展课程为两翼，以物流企业管理课程为推力，以供应链管理课程为战略课程的模式编排课程。

### 1、公共基础课程

思想道德修养与法律基础、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论、大学英语、体育与健康、计算机应用基础、军事理论、大学生心理健康教育、大学生职业生涯规划、形势与政策、安全教育、职业语文、就业指导、安全微课、大学生创新创业通识课程以及经济数学。

### 2、职业基础课程

物流管理基础、管理理论与实务、基础会计、电子商务、货物基础与实务、经济学基础。

### 3、职业技术课程

仓储与配送管理、运输管理、采购管理、物流成本管理、物流信息管理、物流营销、物流企业管理等。

### 4、职业技能训练课程



军训与入学教育、基础会计实训、仓储优化方案设计与实施、ERP 沙盘、物流管理综合实训、毕业教育与就业指导、毕业实习与毕业设计等。

#### 5、拓展学习课程

省级以上职业技能竞赛、商务礼仪、演讲与口才等。

### **（三）专业核心课**

仓储与配送管理、运输管理、采购管理、物流成本管理、物流信息管理、物流营销。

## **六、课程建设和教学模式改革与实施**

### **（一）课程建设**

课程建设改革是教学改革的关键。第一，课程目标以学生最终能达到的职业能力要求来陈述，课程目标是随着职业能力的要求变化而变化；第二，课程结构是以工作结构为逻辑，是多维、多层次的随着职业工作的要求变化而变化；第三，课程内容是以能够反映职业本质特征的典型工作任务为载体的学习情境，并按学生认知规律和职业成长规律构成的课程系统，课程内容也是随着载体的变化而变化；第四，课程模式是将学习与工作相结合，即工学结合，实现“为了行动而学习”和“通过行动进行学习”；第五，强化课程思政，使思想政治与技术技能培养有机统一。

### **（二）教学模式改革与实施**

推广翻转课堂、混合式教学、理实一体教学等新型教学模式，推动课堂教学革命。一是实践性的教学内容，为了确保学生对专业课程的学习，调整一些职业技能训练课的学习内容。二是改革传统的授课方式，把抽象知识直观化，将过去以课堂教学为主改为以仿真教学为主的授课方式，使学生可以现场模拟、学习教师的示范要领。三是真正实现工学结合，根据企业生产经营实际安排授课与实践操作，充分利用校外实训基地优势，实训时间相对延长；学

生全程顶岗，在真实的职业环境中学会物流管理基本技能和专业核心能力，促进学生综合素质的提高。

## 七、实施保障

### （一）师资队伍

物流管理人才培养模式实施的关键在于，要有一支具备良好“双师”素质的教师队伍。为适应“互联网+职业教育”新要求，全面提升教师信息技术应用能力，推动大数据、人工智能、虚拟现实等现代信息技术在教育教学中的广泛应用。参照教育教学评估指标，专业专任教师配置仍应保持在师生比 1:16 左右，双师素质教师占专业教师比一般不低于 60%，专任教师队伍要考虑职称、年龄，形成合理的梯队结构。由于兼职教师加入，可以适当下浮。但由于工学结合及顶岗实习的教学要求，兼职教师则可弥补师资的不足。

#### 1、专任教师

具有高校教师资格和本专业领域有关证书；有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心；具有物流管理、物流工程等相关专业本科及以上学历；具有扎实的物流管理相关理论功底和实践能力；具有较强信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究；每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历。

#### 2、兼职教师

主要从物流企业聘任，具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，具有扎实的物流管理专业知识和丰富的实际工作经验，具有中级及以上相关专业职称，能承担专业课程教学、实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

### （二）教学设施

根据《高等职业学校物流管理专业实训教学条件建设标准》、《高等职业学校物流管理专业教学标准》规定，仓储、运输、配送实训室、智慧物流实训室可共享在一个空间内，但共享

实训场所面积应不小于 500m<sup>2</sup>，在教学设施方面提出教学基本条件。

### 1、教室有关要求

多媒体计算机可高速运转，投影设备投影效果清晰、图像分布正中，互联网接入或 WiFi 环境安全，并可保证师生同时连接时运作顺畅。

### 2、校内实训室基本要求

#### (1) 物流实训室

物流实训室应具有满足仓储、运输、配送、智慧物流实训的设备设施，目前无物流运输管理、物流成本管理等课程的教学与实训，如台秤、仓储笼、集装袋、集装箱、升降平台、RFID、GPS、重型货架（托盘货架）、各种打包机、RFID 终端、RFID 读写设备等。

#### (2) 物流模拟实训室

需更新、升级、增添配送管理软件、运输管理软件、GIS 的运输优化模拟软件、物流营销软件、物流仿真系统、第三方物流管理模拟系统等，用于运输管理、物流信息管理、采购与供应链管理、物流营销、物流成本管理等课程的教学与实训。

### 3、校外实习实训基地基本要求

建立至少有 4 家具有稳定的校外实习实训基地，为学生实际的业务技能培训提供坚实的基础和可靠的保证，通过理论与实践教学，使学生毕业时都能达到业务操作人员的岗位标准，达到“零距离”就业。学生实习基地基本要求，能提供仓储、运输、配送等相关实习岗位，能涵盖当前物流产业发展的主流技术，可接纳一定规模的学生实习；能够配备相应数量的指导教师对学生实习进行指导和管理；有保证实习生日常工作、学习、生活的规章制度，有安全、保险保障。校外实训基地基本要求，能够提供开展仓储服务、运输配送等实训活动，实训设施齐备，实训岗位、实训指导教师确定，实训管理及实施规章制度齐全。

### 4、支持信息化教学方面的基本要求

具有利用数字化教学资源库、文献资料、常见问题解答等的信息化条件。引导鼓励教师开发并利用信息化教学资源、教学平台，创新教学方法、提升教学效果。

### （三）教学资源

根据《高等职业学校物流管理专业教学标准》规定，对教材选用、图书文献配备、数字资源配备等提出有关要求。

#### 1、教材选用基本要求

按照国家和宁职院教[2009]29号规定，选用体现新技术、新工艺、新规范等的高质量教材。

选用教材的原则包括三个方面：

（1）积极选用符合职业教育规律的高质量教材，优先选用近三年出版的“十三五”国家级高职高专规划教材。

（2）鼓励选用国家级和省部级规划教材、教育部“面向21世纪课程教材”、教育主管部门或教学指导委员会推荐的教材及各级各类获奖教材。

（3）确属教学必需，并与教材配套的高质量教学参考书、教学辅助资料的选用，从严掌握。

#### 2、图书文献配备基本要求

图书文献配备能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。专业类图书文献主要包括：有关物流行业各类国家标准、现代物流管理技术、方法、思维以及实务操作类图书，经济、管理、营销、信息技术和文化类文献等。

#### 3、数字教学资源配置基本要求

与物流管理专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例库、虚拟仿真软件、数字教材等专业教学资源库要求种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新、满足教学。

### （四）教学方法

以诚信敬业为重点的职业道德教育，以职业能力为核心的职业教学，推广现代学徒制试点经验，普及项目教学、案例教学、情境教学、模块化教学等教学方式，广泛运用启发式、探究式、讨论式、参与式等教学方法，推动课堂教学革命。

1、课程标准建设与制定。以《高等职业学校物流管理专业教学标准》、《高等职业学校物

流管理专业顶岗实习标准》、《物流从业人员职业能力要求》为基本遵循，以对接区域经济产业明确的物流产业为引领，贯彻学校在课程标准方面的要求，根据物流管理专业人才培养方案总体要求，明确课程目标，优化课程内容，及时将新技术、新工艺、新规范纳入课程标准，制（修）订专业课程标准。

## 2、核心课程分课程具体列表

序号	专业核心课程	主要教学内容与要求
1	仓储与配送管理	仓储与配送概念、入库作业组织、在库作业组织、出库作业组织、配送作业组织、配送中心、仓储与配送管理信息技术、仓储与配送成本管理、仓储与配送绩效管理等内容。
2	运输管理	运输系统的构成要素、各种运输方式的技术经济特征、按合理的运输组织流程，处理货运组织工作、货物配载技术与配送线路优化方法等内容。
3	采购管理	分析供应市场，分析与确定采购需求，洽商、拟定、修改与执行采购合同，选择与评估供应商等内容。
4	物流成本管理	物流成本的核算方法、客户服务成本、运输成本、仓储成本、库存持有成本与其他物流成本、物流成本的分析、预测与决策、物流成本的控制、物流作业成本管理等内容。
5	物流信息管理	物流信息管理概述、运输信息管理、仓储信息管理、配送信息管理、物流信息采集、物流信息处理的效用等内容。
6	物流营销	物流营销基础概述、物流营销市场分析、物流目标客户选择、物流服务项目开发、物流目标客户开发、物流营销策略制定、物流客户服务管理、物流营销绩效评估等内容。

## （五）学习评价

教学评价的对象应包括学生知识掌握情况、实践操作能力、学习态度和基本职业素质等方面，突出能力的考核评价方式，吸纳更多行业企业和社会有关方面组织参与考核评价，体现对综合素质的评价。

本专业在突出以提升岗位职业能力为重心的基础上，针对不同教学与实践内容，构建多元化专业教学评价体系。对于培养学生具备基本的职业能力素养的专业基础技能实践课程系列，通过专门设计的操作考核标准系统进行客观评价；对于专业核心技能实践课程教学评价的标准以能否完成项目实践活动任务以及完成情况给予评定；对于学生的专业社会实践教学环节评价，主要以实习企业评价为主，依据实习企业指导教师对学生知识、技能和学习能力、工作态度等实习情况的综合评定认定学生的专业实习成绩。

对学生的评价与考核分三个部分：职业素养考核、知识考核、技能考核。

1、职业素养考核，包括平时的出勤率、听课态度（课堂发言），完成实训作业任务的情况等，占总评价成绩的 50%以上。部分内容重点考核学生的学习过程，包括其学习态度、努力的程度以及表现出来的效果。

2、期末考试，卷面考核学生对理论的实际掌握情况，占 50%以下。

3、鼓励学生参加管理类职业资格考试。

## **（六）质量管理**

依托学校颁布实施的《宁德职业技术学院教师教学质量评估办法(修订)》(院教[2018]6号)、《宁德职业技术学院关于实践教学体系建设的指导性意见(修订)》(质[2018]3号)，结合教学诊断与改进工作，统筹各环节的教学质量管理活动，形成任务、职责、权限明确，相互协调、相互促进的质量管理有机整体，构建人才培养改革方案与实施的质量监控及保障体系，重点抓好落实好校内教学质量监控和毕业顶岗实习管理。

## **八、人才培养方案特色与实施建议**

### **（一）人才培养特色**

理实一体化的教学模式。理实一体化教学是在同一空间、时间同步进行的，理论和实践交替进行，直观和抽象交错出现，而理中有实，实中有理，即空间和时间的同一性；认识过程的同步性；认识形式的交错性。

根据《人力资源社会保障部关于公布国家职业资格目录的通知》(人社部发[2017]68号)文件精神以及物流发展趋势，逐步探索扩大物流与（粮油）仓储管理员、物流师、电子商务师以及快递业务员的课程交集，形成新的 1+X 课程体系。

## （二）人才培养方案实施建议

扎实推进“特色兴校”战略，巩固“实践育人”成果，切实将办学特色化为学校科学发展动力。依托闽东地区特色资源，加强专业建设，找准新的办学特色支撑项目，孵化高显示度成果，积极助推闽东加速崛起，着力在服务区域经济社会发展方面拓展办学特色。

优化人才培养方案。围绕学校办学定位，深入调查研究，广泛征求校内外教学专家、行业企业专家意见，科学确定学校人才培养总体目标。本着整体优化、因材施教、实践育人的原则，进一步完善学分制人才培养方案，完善“平台+模块”课程结构，整体优化课程体系，合理安排教学时间，保障专业核心课程教学，拓宽学生专业口径，着力培养具有复合型、发展型、创新型的高素质技术技能人才。

强化实践育人环节。围绕德育实践、社会实践、文化实践、科技实践、就业创业实践与课程实践六大模块，坚持人才培养全程渗透，推进课堂教学、校园活动、社会实践有效联动，构建立体开放实践育人体系；推进校企合作人才培养基地建设，构建校企联合保障机制。完善实验室开放运行制度，增设实验室开放项目，扩大综合性、设计性实验的开设比例，开设研究型、创新型实验充实短学期实践教学；强化学科专业竞赛分类指导，实施学科专业竞赛项目化管理，构建递进式学科竞赛培训体系。

## 九、毕业标准

学生在学校规定学习年限内，修满本专业人才培养方案所规定的课程与学分，达到本专业人才培养目标和培养规格的要求，准予毕业并发给毕业证书。

## 十、教学计划套表

### （一）教学计划总体安排（单位：周）（每学期按 20 周计算）

学年	学期	课堂教学与 课内实践	集中 实践	入学教育 与军训	校运 会	毕业顶 岗实习	毕业教育与 就业指导	考 试	机 动	小 计
一	1	14.5		2.5	1			1	1	20
	2	16.5	1.5					1	1	20
二	3	16	1		1			1	1	20
	4	16	2					1	1	20
三	5	16.5	0.5		1			1	1	20
	6	0				18	2			20
合 计		79.5	5	2.5	3	18	2	5	5	120

## (二) 物流管理专业教学计划进程表 (2019 级)

物流管理专业教学计划进程表 (见附表)

## (三) 实践教学体系各环节具体安排

序号	环节	项目名称	学 分	学 期	周 数	内 容	场 所	可容纳 学生数	备 注
1	校 内 模 拟 实 验 实 训	军训与入学教育	2.5	1	2.5	军训与入学教育	操场、 教室	50	
2	专 业 实 习 实 训	基础会计实训	0.5	2	0.5	基础会计	教室	50	
		仓储优化方案设计与实施	1	3	1	仓储与配送管理	物流实 训室	50	
		ERP 沙盘	1	2	1	ERP 沙盘	501	40-48	
		供应链实训	1	5	1	国际贸易	503	50	
3	社 会 实 践	物流管理综合实训	2	4	2	物流管理综合	校外	50	
4	岗 位 培 训	毕业教育与就业指导	2	6	2	毕业教育与就业指导	校内	50	
5	毕 业 顶 岗 实 习	毕业实习与毕业设计	18	6	18	毕业实习与毕业设计	企业	50	

## (四) 课程结构比例

课堂教学共 107.5 学分，占毕业总学分的 79.8%，实践教学总课时 1322 学时，占总学时的 50.3%。职业技能训练课共 27.5 学分，占毕业总学分的 20.4%。



模块名称	课程类别	学时数			学分数	学分百分比%
		总学时	理论学时	实践学时		
公共必修课		674	492	182	36.5	27.0
职业基础课		312	232	80	18	13.3
职业技能课		516	282	234	33	24.5
职业技能训练		826	0	826	27.5	20.4
拓展课	职业选修课	180	180		12	8.9
	公共选修课	120	120		8	5.9
总计		2628	1306	1322	135	100

(五) 主要实习实训基地一览表

实训基地名称	地点 (校内、外)	数量	基地功能	使用学期	实践目的
财经管理系校内实训基地	物流实训室	1	充分满足了教学需要,提高了学生的自动立体仓库订货发货等操作水平以及物资出入库、送货管理、库存管理水平。提高了学生的物资自动识别技术应用、RFID 水平。	2、3	掌握自动立体仓库分拣流程、订发货流程、查询、盘点流程操作,掌握 RFID、自动识别技术应用、条码管理的软件操作。
财经管理系校内实训基地	501	1	充分满足了教学需要,提高学生的团队精神,了解企业运营。	5	理解管理,培养队员间的协作、团队精神。
	503	1	充分满足了教学需要,提高学生的国际货运代理操作、国际贸易操作流程、配送中心管理、运输管理以及优化配送平面布置等方面的水平。	4	掌握国际货运代理、国际贸易、物流配送中心管理、运输管理的软件操作。
	504	3	充分满足教学需要,提高了学生的会计基础水平。	2	掌握会计手工操作流程。
财经管理系校外实训基地	耀泰物流股份有限公司等	4	为学生提供顶岗实习机会;发挥内引外联的桥梁作用;为学生提供以就业为导向的一体化实习、就业服务体系,提高学生水平。	6	引进和发展现代物流理论和技术,提高企业管理水平,提高企业的经济效益。

(六) 推荐使用教材一览表

序号	课程名称	教材名称	编者	出版社
1	仓储与配送管理	仓储与配送管理(第二版)	郑克俊	科学出版社
2	运输管理	物流运输管理实务(第三版)	阎子刚	高等教育出版社
3	采购管理	采购管理实务(第三版)	王炬香	电子工业出版社
4	物流成本管理	物流成本管理(第二版)	曹霁霞	大连理工大学出版社
5	物流信息管理	物流信息技术与管理	侯彦明	中国财富出版社
6	物流营销	物流营销(第二版)	胡延华	高等教育出版社

教研室主任：贺萍

执笔人：贺萍

审核人：郑建平

**宁德职业技术学院物流管理专业教学计划进程表（2019级）**  
专业代码 630903

模块名称及比例	序号	课程名称	总学时数	学时分配		按学期周学时分配						核心理程★	学分	课程代码
				理论	实训	第一学年		第二学年		第三学年				
						14.5	16.5	16	16	16.5	0			
A类公共基础课 25.7%	1	思想道德修养与法律基础	48	40	8	4							3	011002
	2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	64	56	8		4						4	011018
	3	大学英语 I	64	64		4					1		4	011010
	4	大学英语 II	32	32			2						2	011011
	5	体育与健康 I	32	4	28	2					1		1	011005
	6	体育与健康 II	32	4	28		2				2		1	011006
	7	体育与健康 III	32	4	28			2			3		1	011016
	8	体育与健康 IV	32	4	28				2		4		1	011017
	9	计算机应用基础	52	26	26		4				2		3	061001
	10	军事理论	36	36		2							2	081003
	11	大学生心理健康教育	32	20	12		2				2		2	011031
	12	大学生职业生涯规划	16	16			2						1	011040
	13	形势与政策 I	8	8		2								001023
	14	形势与政策 II	8	8			2							001024
	15	形势与政策 III	8	8				2						001025
	16	形势与政策 IV	8	8					2					001026
	17	安全教育	10	10		讲座	讲座	讲座	讲座	讲座			0.5	011033
	18	职业语文	32	32		2							2	014050
	19	就业指导	32	32						2			2	011034
	20	安全微课	16	16		1	1						1	081008
	21	大学生创新创业通识课程	32	16	16	2							2	011035
	22	经济数学 I	48	48		4							3	011041
	小计	674	492	182	23	19	4	4	2			36.5		
B类职业基础课 11.9%	1	物流管理基础	52	48	4	4						3	052018	
	2	基础会计	52	40	12		4				2	3	052001	
	3	管理理论与实务	52	36	16		4				2	3	052002	
	4	电子商务	52	36	16			4			3	3	055049	
	5	货物基础与实务	52	36	16				4		4	3	055050	
	6	经济学基础	52	36	16					4	5	3	052030	
	小计	312	232	80	4	8	4	4	4			18		
B类职业技术课 19.6%	1	仓储与配送管理	64	32	32			4			3	★	4	052095
	2	运输管理	64	32	32			4			3	★	4	052094
	3	采购管理	64	32	32				4		4	★	4	052025
	4	物流成本管理	56	30	26				4		4	★	4	052019
	5	物流信息管理	56	30	26					4	5	★	4	055047
	6	物流营销	56	30	26					4	5	★	4	052054
	7	物流企业管理	52	32	20				4				3	052028
	8	客户服务与管理	52	32	20			4					3	052097
	9	供应链管理实务	52	32	20					4			3	052022
	小计	516	282	234	0	0	12	12	12			33		
C类职业技能课训练 31.4%	1	军训与入学教育（周）	70		70	2.5周							2.5	081002
	2	基础会计实训	18	18			18						0.5	053012
	3	ERP沙盘	30	30			1周						1	053032
	5	仓储优化方案设计与实施	30	30				1周					1	053010
	6	物流管理综合实训	60	60					2周				2	053063
	8	供应链实训	18	18						18			0.5	053064
	9	毕业教育与就业指导（周）	60	60							2周		2	081005
	10	毕业实习与毕业设计（论文）（周）	540	540							18周		18	081006
		小计(学时/周)	826	826	0	0	0	0	0	0			27.5	
	B类拓展课 6.8%	1	省级以上职业技能竞赛（含创新创业大赛）											1-2
2		专业创新创业教育											2	
3		商务礼仪	30	30									2	055015
4		演讲与口才	30	30									2	055038
5		应用文写作	30	30									2	055010
6		物流法律法规	30	30									2	052027
7		物流专业英语	30	30									2	055046
8		国际贸易	30	30									2	052029
9		国际货运代理实务	30	30									2	052064
10		港口物流管理	30	30									2	052056
11		快递业务员	30	30									2	052091
12		报关实务	30	30									2	052061
13		人力资源管理	30	30									2	035095
14		网页设计与制作	30	30									2	052066
15		企业物流管理	30	30									2	052063
16		营销心理	30	30									2	055033
	小计（修满12学分）	180	180	0	0	0	4	4	4			12		
公共选修课 4.6%	1	走进闽东文化（限选课）					2						2	
	2	其他公共选修课					2	2	2				6	
		小计（修满8学分）	120	120			4	2	2				8	
	第二课堂											2		
	总计	2628	1306	1322	27	31	26	26	22			135		



TSINGCHUANG  
FUTURE TECHNOLOGY CO.,LTD

青创未来集团

# 中小企业创业与经营专业人才培养方案

宁德职业技术学院

2019年8月

版权所有 翻版必究

# 宁德职业技术学院

## 中小企业创业与经营专业（2019 级）人才培养方案

专业大类：财经商贸类

专业名称（方向）：中小企业创业与经营

专业代码：630607

入学要求：普通高中毕业生，中职、技校毕业生等

修业年限：3 年

### 一、专业人才需求调查与分析

中小企业创业与经营是一门新兴的以培养具有创新精神与创新能力，掌握创办及经营企业方法与技巧，具有企业家精神和实践能力，能够主动应对未来职业发展需求，开拓新兴岗位创造社会价值的复合型人才的学科。随着整体社会经济发展，中小企业转型升级，中小企业创业与经营人才需求迅速增加。

我国已经形成了一个巨大的、潜在的中小企业创业与经营人才需求规模。据劳动部门统计，预计到 2020 年，我国中小企业数量将达到 5000 万，所需中小企业管理人员将达到 1300 万，而相关企业管理专业毕业生预计只有 900 万左右，远远满足不了社会的需求，缺口大。因此，加强和扩大对中小企业创业与经营人才的培养势在必行。我国已进入以新经济命名的发展新阶段。在新技术革命之下经济、业态、技术都发生了新变化，中小企业也面临着转型升级之路，未来发展以技术创新、应用创新、模式创新为内核。培养一批具有战略眼光、开放思维、创新能力和社会责任感的优秀企业家和企业经营管理人才队伍有利于中小企业发展助力区域新发展。

创业推动经济社会的发展，1 个创业者能带来 8 个就业岗位。根据覆盖全国 52 所高校的报告表明，大学生创业意愿持续高涨，大学生创业层次也在不断提升。30%的在校大学生创业意愿强烈，有一定创业意愿的学生占 57.9%。管理类、经济学类的学生创业意愿比其他专业学生更加强烈。在创业意愿持续高涨的同时，“不懂管理公司”、“第一次开公司踩了许多坑”、“摸着石头过河”是大部分年轻创业者创业状态，45%的学生创业风险来自缺乏管理经验、项目认识不够。因此，系统学习创业者、经营者必须掌握的创新思维、会计、统计、市场营销、人力资源管理、企业战略管理等相关知识显得尤为重要。宁德区域产业的发展需要一批具备创新思维、创业素养、创造能力的人才。

## 二、职业岗位群分析

通过对宁德及全省中小企业的调研，本专业学生就业后从事的职业岗位主要有：

表 1 本专业职业面向

所属专业大类 (代码)	所属专业类 (代码)	对应行业 (代码)	主要职业类别 (代码)	主要岗位群或 技术领域举例
财经商贸大类 (63)	工商管理类 (6306)	商务服务业 (72)	企业部门经理或主管 (1-05-01)	行政管理 人力资源管理 营销管理 投资管理 产品开发 自主创业

本专业就业岗位主要面向工业、商业、小微企业，在基层管理岗位，从事行政管理、人力资源管理、营销管理、投资管理、产品开发调研、自主创业等工作。

## 三、岗位工作任务与职业能力分析

通过对上述各个职业岗位进行调研分析，其岗位的工作任务如下表所示：

表 2 职业岗位群及主要工作任务

职业岗位	工 作 任 务
行政管理	贯彻落实公司战略方针与政策，制定行政工作计划；制定并组织实施部门的年度、季度、月度工作计划和目标；主持、督办、检查各项事务性工作；起草企业行政管理制度、规章、条例；执行公司合同、档案管理及借阅规定；对接收的合同、档案资料进行审核、分类、编目、立卷、存档和废除工作等。
人力资源管理	执行并完善中小企业的人事制度与计划，培训与发展，绩效评估，员工社会保障福利等方面的管理工作；组织并协助中小企业各部门进行招聘、绩效考核等工作；执行并完善员工入职、转正、异动、离职等相关政策及流程；员工人事信息管理与员工档案的维护，核算员工的薪酬福利等事宜；其他人事日常工作。
营销管理	通过市场营销、品牌管理等市场开发行为以取得利润或提高市场占有率，以提高企业竞争力来实现企业利益最大化。了解市场动态，搜集市场信息；制订、执行市场推广计划和方案；承担市场推广活动的策划和筹备工作；建立并维护与外部媒体、机关及相关社会机构的良好合作关系。
投资管理	分析经济形势，对中小企业的投资项目进行市场调研、数据收集和可行性分析；设计投资项目，并对其进行财务预测、风险分析；为投资项目准备推介性文件，编制投资调研报告、可行性研究报告及框架协议相关内容，并拟订项目实施计划和行动方案，供领导和潜在客户参考；参与投资项目谈判，建立并保持与合作伙伴、主管部门和潜在客户的良好业务关系；参与投资项目的直接或间接管理，监控和分析投资项目的经营管理，并及时提出业务拓展和管理改进的建议。
产品开发	组织产品的市场调研，跟踪并研究产品用户需求，收集、分析和研究行业动态并提出市场研究成果报告；根据中小企业产品战略，对产品市场进行细分，选

	取目标细分市场，确定产品定位；组织制定细分市场的业务计划，并将该业务计划落实到具体产品的业务计划中；参与制定产品战略和产品平台规划；协助制定产品线路规划，组织实施所负责产品的规划，并定期提出修改建议；根据产品规划或经过论证的创意，提出新产品开发的项目任务书，提交产品决策团队评审立项；组织和协调新产品试销工作，提供产品试销报告；负责产品的市场发布工作，对市场发布进行协调和跟踪；制定新产品上市计划，并组织新产品的上市推广，确保新产品快速上市。
创业管理	参与机会识别——新创企业——企业成长——持续成长或退出四个阶段，在这四个阶段中分别进行机会识别、风险应对与融资、战略决策、人力资源管理、市场运营与推广、企业管理等。

通过对上述岗位工作任务分析，得到本专业典型工作任务共 6 项，并经归纳，得到本专业的职业行动领域及其对应的工作要求。

**表 3 典型工作任务与职业能力分析**

职业岗位	典型工作任务	核心职业能力	对应课程
1. 行政专员 行政经理	对中小企业机构的内部事务进行指挥、调动和决策。	中小企业管理规则的建立与执行 中小企业资源管理 中小企业文化塑造 中小企业内部管理制度制定	1-1-1 中小企业创新管理 1-1-2 中小企业品牌塑造 1-1-3 中小企业法律实务
2. 人事专员 人事经理	企业组织架构设计、岗位工作分析，人力资源需求预测，有针对性提出人力资源招聘、测评、面试、录用方案和制度，帮助企业适时找到合适的人才。	人力资源规划 人力资源招聘与配置 人力资源培训与开发 人力资源管理	2-1-1 中小企业创业团队组建 2-1-2 中小企业人力资源管理
3. 市场营销专员 市场营销经理	根据中小企业战略及发展目标，参与制定中、长期的品牌及产品推广运营策略；负责公司线上线下的多种形式策划活动及传播。	市场分析与预测 客户开发与维护	3-1-1 中小企业品牌塑造 3-1-2 中小企业项目管理实务 3-1-3 技术创新与知识产权管理
4. 投资专员 投资经理	按照中小企业的发展战略，负责对竞争对手、项目风险、公司发展战略等领域的动态研究，提供相关信息与应对策略的建议。	市场环境信息及政策信息收集整理分析 宏观市场、区域市场以及开发模式基础调研	4-1-1 新兴产业分析与预测 4-1-2 中小企业创业风险分析
5. 产品设计专员 产品经理	评估产品机会并进行竞品分析，确定产品需求。进行产品设计跟进产品开发、产品测试。进行产品的数据分析以及产品运营支持。	深度行业研究 构建商业模型 数据深度分析 创新能力 资源整合能力	5-1-1 中小企业创业机会识别与评估 5-1-2 中小企业创业市场调研 5-1-3 中小企业商业模式设计

6. 自主创业者	参与机会识别——新创企业——企业成长——持续成长或退出四个阶段，在这四个阶段中分别进行机会识别、风险应对与融资、战略决策、人力资源管理、市场运营与推广、企业管理等。	创业机会识别与评估 创业资源整合 市场分析与预测 创业团队组建 创业风险规避	6-1-1 中小企业创业机会识别与评估 6-1-2 中小企业创业市场调研 6-1-3 中小企业商业模式设计 6-1-4 中小企业创业战略管理 6-1-5 中小企业商业计划书
----------	--	--	--

## 四、培养目标与培养规格

### （一）培养目标

本专业培养热爱祖国，适应中小企业行政管理、人力资源管理、投资管理、产品开发管理第一线需要的德、智、体、美、劳全面发展，具有良好的职业道德和创新精神，掌握较为广泛的人力资源管理、企业管理与运营基础理论，具有较强的实践动手能力，具有政策分析、风险识别与评估、商业机会识别、创新成果保护、企业管理、产品开发与管理等创业管理能力，懂技术、善管理，具备较强的事业开拓精神、沟通协调能力和持续发展潜力，能进行自主创业、市场开拓及企业管理的高素质技术技能型人才及开拓性创新创业人才。

### （二）培养规格

#### 1、素质结构

##### （1）基本素质

- ①具备良好的思想品德修养及职业道德；
- ②具备高职层次相应的文化素养和人文艺术素养；
- ③具有健康体魄、良好体能和适应本岗位工作的身体素质与心理素质；
- ④具有实践、创新专业技术技能的素质；
- ⑤具备吃苦耐劳、团结协作、开拓进取的职业素质；
- ⑥具有良好的气质、仪表，较强的语言、文字表达和沟通能力。

##### （2）职业素质

- ①系统掌握中小企业创业与经营的基础理论知识；
- ②具备良好的创新意识、创新思维；
- ③具备良好的政策分析能力和创业机会的识别能力；
- ④掌握创业金融知识，了解投融资领域的专业基础知识、懂得风险与控制基本技能；
- ⑤具有一定的数理与逻辑思维；



⑥具备专业市场分析能力。

## 2、能力结构

### (1) 基本能力

- ①自我学习与创新能力；
- ②熟练计算机基本操作技能；
- ③具备一定的英语听说读写能力；
- ④职业生涯发展与就业、创业能力。

### (2) 职业能力

①掌握提供具有经济价值、社会价值、生态价值的新思想、新理论、新方法和新发明的能力，掌握在工作岗位上创新自己工作能力，产生新的思路，方法，措施，产生新的工作效果，效益的能力。

②具备发现或创造一个新领域、致力于创造新事物的能力，包括开拓创新能力、组织管理能力、机遇把握能力、实践创造能力；熟悉中小企业团队建设管理现状，分析团队管理的特点，掌握区域性中小企业的人力资源管理、中小企业培训体系的优化能力，善于领导和管理团队。

③能够敏锐分析中小企业的特点，熟悉中小企业的管理方法。具备发现家族企业的特点并能够诊断家族企业的困难及可预见的瓶颈，解读各类家族企业的长寿秘方，具备参与家族企业管理的能力。

## 3、知识结构

①熟悉中小企业营销管理概念，熟练拟订工作计划与决策，熟练分析与设计组织管理架构，具备创新管理能力，能够敏锐的判断市场，会快速的做出市场营销策略，会妥善管理客户关系。

②熟悉并掌握中小企业战略管理中所涉及的战略分析、总体战略、竞争战略、主要职能战略、战略实施与控制系列问题，掌握中小企业战略分析管理能力。

③熟悉中小企业投融资的渠道、方式方法和特点，掌握中小企业投融资管理的要点，能够拓展中小企业融资渠道，具备有效管理中小企业融资风险以及科学投资管理能力。

④熟悉企业生产与运作战略、供应链管理、流程设计、服务运作、信息技术应用等现代生产与运作管理的新知识，熟悉生产与运作管理，设计产品并进行运营管理。

⑤熟悉中小企业的新理念、新技术、新技能，紧随产业、行业、中小企业的发展变化。

### (三) 其他证书获取

1.鼓励获取基本技能证书（英语四级、英语 B 级、计算机等级证书），获得其中一本证书可相应转换为 1 学分，不累加。

2.鼓励大学生积极参与与本专业相关工种国家职业技能鉴定并取得相应职业资格证书。学生在校期间取得 1 个职业资格证书可加 2 学分，不累加。相关证书包括创新创业专项职业能力证书、人力资源管理师四级、职业指导人员四级、企业培训师三级、项目管理师四级、品牌营销策划专项职业能力认证、互联网产品原型设计专项职业能力认证、商旅服务专项职业能力认证等证书。

3.鼓励大学生积极参与职业技能等级证书考证，学生在校期间获得 1 个职业技能等级证书可加 2 学分，不累加。

获取的以上学分可作为 B 类拓展课的学分。

#### （四）继续专业学习深造建议

本专业毕业生要树立终身学习的理念，这是可持续发展获取持久的动力和源泉。根据本专业毕业生未来从事的职业岗位的特点，结合学生自身情况，可以选择继续学习的途径有自学、求学两种。自学方式针对性强，能达到学以致用。求学方式可以有通过短期培训班，以提升专业技能水平；或继续升学接受继续教育的模式，以提升学历层次。

### 五、人才培养模式与课程体系构建

#### （一）培养模式的总体构架



#### （二）课程体系构架



### (三) 专业核心课

中小企业创意设计

中小企业创新管理

中小企业创业团队组建

中小企业创业市场调研

中小企业市场营销

中小企业人力资源管理

表 4 专业核心课课程教学要求

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容及要求
1	中小企业创意设计	<b>知识目标:</b> 掌握当前创意设计概况; 认识创意设计的基本内涵、创意设计的相关理论、创意设计意一般过程。 <b>能力目标:</b>	模块一 创意设计概述 模块二 创意设计过程 模块三 创意设计方法 模块四 创意设计工具 模块五 创意设计案例

		<p>掌握分析问题和解决问题的能力；能较深入细致地从不同角度分析问题；运用发散思维、逆向思维等多种创造性思维方法展开设计思路，寻找多种构思方案。</p> <p><b>素质目标：</b> 通过学习本课程，学习者能够爱上创新，客观全面评估个人创新全貌，能培养自己创新素养，热爱创意设计；能全面深刻理解如何创意设计，不断完善和提升自己。</p>	模块六 创意设计实践
2	中小企业创新管理	<p><b>知识目标：</b> 掌握创新管理相关理论知识、规律、特点、方法；认识创新管理的价值和意义；认识创新管理的内容和实施步骤；认识创新管理的方法；认识创新管理的行为标准；认识文化创新、理念创新、技术创新、工艺创新、品牌创新、市场创新、营销创新、商业模式创新、管理模式创新的基本内涵以及构成。</p> <p><b>能力目标：</b> 掌握运用战略、组织、资源、制度文化等逻辑，系统推进创新的产生、发展和运用的能力。</p> <p><b>素质目标：</b> 学习者能够爱上创新，客观全面评估个人创新全貌，能培养自己创新素养，不盲目、不随波逐流；能全面深刻理解如何做好项目的创新管理，不断完善和提升自己。</p>	模块一 创新管理概述 模块二 技术创新 模块三 工艺创新 模块四 产品创新 模块五 商业模式创新 模块六 市场创新 模块七 营销创新 模块八 服务创新 模块九 品牌创新 模块十 战略创新
3	中小企业创业团队组建	<p><b>知识目标：</b> 认识创业团队组建的基本理论、基本知识和基本方法；认识创业团队沟通和激励的重要性；了解和掌握创业团队目标的设立方法和评估改善方法。</p> <p><b>能力目标：</b> 掌握中小企业创业团队管理技巧和问题应对技巧。</p> <p><b>素质目标：</b> 具有创业团队的独特价值和团队精神，培养团队意识和责任感。</p>	模块一 中小企业创业者与创业团队 模块二 中小企业创业团队精神 模块三 中小企业创业团队领导 模块四 中小企业创业团队目标 模块五 中小企业创业团队沟通 模块六 中小企业创业团队激励 模块七 中小企业创业团队

			学习
4	中小企业创业市场调研	<p><b>知识目标:</b> 认识市场调查的基本原则、理论、方法、技巧。</p> <p><b>能力目标:</b> 掌握市场认识能力、调查设计能力、信息搜集能力、信息处理与分析能力、市场分析能力、定性预测能力、定量预测能力。</p> <p><b>素质目标:</b> 具备良好的语言表达能力协调能力与沟通能力。</p>	<p>模块一 创业市场调查的认知</p> <p>模块二 市场调查方案的制定</p> <p>模块三 创业市场调查方法的选择</p> <p>模块四 问卷设计</p> <p>模块五 数据的整理与分析</p> <p>模块六 市场发展趋势的预测</p> <p>模块七 市场调查报告的撰写</p> <p>模块八 创业市场调查专项实训</p>
5	中小企业市场营销	<p><b>知识目标:</b> 认识消费者需求的类型和行为分析的基本知识；认识市场调研的基本程序、方法；认识市场细分、目标市场、市场定位的涵义；认识产品整体概念、产品寿命周期理论及产品组合优化的基本知识及策略；认识营销渠道的类型以及渠道优势；认识客户关系管理的原则、目的。</p> <p><b>能力目标:</b> 掌握市场调研、环境分析、目标市场选择的能力；营销策划的能力；广告宣传能力；促销能力；柜台服务与销售能力；营销绩效评估能力。</p> <p><b>素质目标:</b> 具有营销人员在心理范畴所应具备的自信、勇气、意志、容忍、调节、乐观等心理品质与能力；具有应付紧急或突发事件等能力；具备文明礼仪、人际交往、信息传播、语言表达、感情融通、交涉诉求等能力。</p>	<p>模块一 市场营销概述</p> <p>模块二 市场营销环境</p> <p>模块三 市场营销调研</p> <p>模块四 目标市场营销</p> <p>模块五 产品策略</p> <p>模块六 企业形象与品牌战略</p> <p>模块七 分销策略</p> <p>模块八 价格策略</p> <p>模块九 促销策略</p> <p>模块十 市场竞争战略</p>
6	中小企业人力资源管理	<p><b>知识目标:</b> 认识人力资源管理内涵和人力资源管理流程；认识人力资源管理流程模块的人员招募、绩效管理、薪酬与福利管理基本要求。</p> <p><b>能力目标:</b> 具备分析人力资源管理体的特点以及优缺点，并能简要制定出适合</p>	<p>模块一 人力资源管理概述</p> <p>模块二 人力资源规划</p> <p>模块三 人力资源招募</p> <p>模块四 人力资源开发</p> <p>模块五 绩效管理</p> <p>模块六 薪酬管理</p> <p>模块七 员工关系管理</p>

		于该企业的人力资源体系的能力。 <b>素质目标：</b> 具有勤于思考，做事认真的良好作风，同时具备良好的职业道德规范和勇于创新、敬业乐业、精益求精的工作作风。	
--	--	--	--

#### （四）教学进程总体安排

课程总学时 2600 学时、总计 132 学分。公共基础课程，合计 658 学时，占比为 25.3%；职业基础课程，合计 360 学时，占比 13.8%；职业技术课程，合计 594 学时，占比 22.8%；职业技能课训练课程，合计 760 学时，占比 29.2%；选修课程，合计 228 学时，占比 8.7%。实践性教学学时合计 1500 学时，占比 57.7%。（详见附录相关表格）

### 六、课程建设和教学模式改革与实施

坚持教学相长，注重启发式、互动式、探究式教学，教师课前要指导学生做好预习，课上要讲清重点难点、知识体系，引导学生主动思考、积极提问、自主探究。融合运用传统与现代技术手段，重视情境教学；探索基于学科的课程综合化教学，开展研究型、项目化、合作式学习。鼓励学生创中学、学中创，实现师生共创。

### 七、实施保障

#### （一）师资队伍

为满足教学工作的需要，专业生师比建议为 16:1。本专业教师应具备本科以上学历，热爱教育事业，工作认真，作风严谨，持有国家或行业的职业资格证书，或者具有企业工作经历，具备课程开发能力，能指导项目实训。专任教师中“三师”素质教师不低于 90%，专任教师职称结构合理。在实践类课程上，建议聘请行业企业技术人员作为兼职教师，企业兼职教师应为行业内从业多年的资深专业技术人员，有较强的执教能力。专职教师和兼职教师采取“结对子”形式方式共同完成专业课程的教学和实训指导，兼职教师主要负责讲授专业的新要求、新形势等。

#### （二）教学设施

实践设备和实践场地应满足实践教学计划基本要求，支撑实践教学计划所必需的校内实践基地基本创业实训平台，实践设备和实践场地能满足实践教学计划基本要求，能完成人才培养方案中相应教学项目课程的训练及能力的培养。

#### （三）教学资源

专业人才培养方案是对人才培养的总体要求，是组织开展教学活动、安排教学任务的规范性文件，是实施专业人才培养和开展质量评价的基本依据。中小企业创业与经营专业是校企联合办学典型特色专业，人才培养方案由合作办学方青创未来集团有限公司专家团队进行论证编写，其知识产权归青创未来集团有限公司所有，仅限于本校在教学目的合理必要范围内使用。

依据基于工作过程课程开发的原则，突破学科体系的框架，将职业教育的教学过程与工作过程相融合，在内容选择上坚持“四新（新知识、新技术、新工艺、新方法）、三性（实用性、应用性、普适性）”的原则；以工作过程所需的知识和技能作为核心，以典型工作任务作为知识与技能学习的载体，并按照职业能力发展规律构建教材的知识、技能体系，使之成为理论与实践相结合的一体化工学结合教材。

选用高质量的教材是培养高质量优秀人才的基本保证。近年来许多出版社在“教育部高职高专规划教材”和“21世纪高职高专教材”的组织建设中，出版了一批反映高职高专教育特色的优秀教材、精品教材。在进行教材选用时，应整体研究制定教材选用标准，使在教学中实际应用的教材能明显反映行业特征，并具时代性、应用性、先进性和普适性。

充分利用现有国家教学资源库、国家精品课程等一流的教学内容和一流的教学资源，开展专业课程的教学活动，建设《中小企业创业与经营》专业省级资源库、国家教学资源库及国家精品课程的建设，并将科研成果有效地应用到专业课程的教学中，以获得最佳的教学效果。

#### **（四）教学方法**

采用现代教学技术手段，编制多媒体课件，利用职教云视频材料，使学生更清晰直观地理解教学内容，提高教学效果。采用集中与分散相结合的多元全景式训练——训练环节既有方法论式教学和自学内容，又有头脑风暴式、启发式、讨论式、无领导小组式等教学手段和方法：既有演讲、辩论、佳作欣赏、沙盘模拟、自我测试、自我训练等教学部分，还有走出课堂，面对社会的案例训练、创新创业大赛等，最大限度提升教学效果，让学生在快乐中学习。线上学习，学生任何时间、地点，通过职教云中小企业创业与经营专业资源库灵活、便捷进行学习，拓展延伸知识内容提高学习效率。

#### **（五）学习评价**

建立形式多样的课程考核，吸纳行业企业和社会参与学生的考核评价，突出职业能力考核评价。通过多样化考核，对学生的专业能力及岗位技能进行综合评价，激发学生自主性学

习，鼓励学生的个性发展，培养创新意识和创造能力，培养学生的职业能力。

评价采用笔试、实践技能考核、项目实施技能考核、岗位绩效考核、职业资格技能鉴定、厂商认证、技能竞赛等多种考核方式，根据课程的不同，采用其中一种或多种考核相合的方式进行评价。

1.笔试：适用于理论性比较强的课程。

2.实践技能考核：适用于实践性比较强的课程。技能考核应根据岗位技能要求，确定其相应的主要技能考核项目。

3.项目实施技能考核：综合项目实训课程主要是通过项目开展教学，课程考核旨在学生的知识掌握、知识应用、专业技能、创新能力、工作态度及团队合作等方面进行综合评价，通常采取项目实施过程考核与实践技能考核相结合进行综合评价。

4.岗位绩效考核：在企业中开设的课程与实践，由企业与企业进行共同考核，企业考核主要以企业对学生的岗位工作执行情况进行绩效考核。

5.职业资格技能鉴定、厂商认证：本专业还引入了职业资格鉴定和厂商认证来评价学生的职业能力，学生参加职业资格认证考核，获得的认证作为学生评价依据。

6.技能竞赛：积极参加国家、省各有关部门及学院组织的各项专业技能竞赛，以竞赛所取得的成绩作为学生评价依据。

## （六）质量管理

依托学院颁布实施的《宁德职业技术学院教师教学质量评估办法(修订)》(院教[2018]6号)、《宁德职业技术学院关于实践教学体系建设的指导性意见(修订)》(质[2018]3号)，结合教学诊断与改进工作，统筹各环节的教学质量管理活动，形成任务、职责、权限明确，相互协调、相互促进的质量管理有机整体，构建人才培养改革方案与实施的质量监控及保障体系，重点抓好落实好校内教学质量监控和毕业顶岗实习管理。

## 十、人才培养方案特色与实施建议

围绕创新创业教育改革“新目标”，聚焦“新形势”、“新经济”、“新产业”，开展“基础层+提升层+精英层”三层叠加人才培养“新模式”，采用“三层叠加”课程体系开展专业教学，打造“基础层+提升层+精英层”创新创业人才课程体系，以“过程”和“结果”为导向培育“新人才”，实现“创中学”、“学中创”双元融合，促进创新创业教育与专业教育、创新创业文化与校园文化、创新创业实践与工学结合、创新创业教育与就业教育四方面的有机融合。通过培育、筛选创新创业型人才，满足人才“新需求”，带动周边企业



转型升级，推动新城经济新发展。

1.基础层：通识教育课程+创新创业课程

“基础层”以“全员化、筛选性”为原则，以“精神意识、知识结构、技能技巧、能力素养”为主线，在通识文化学习基础课中增加创新创业通识类课程，在专业课中渗透符合专业特色的创新创业课程教学，培育并筛选创新创业型人才。

2.提升层：创新创业实操+创业项目转化

“提升层”以“实操式、转化性”为原则，以“机制先导、教学主导、专训辅导、实践引导”为路径，以“创新创业积分转化学分”为方法，学生按照创业项目的类别和性质自由选择团队成员组建团队，打破班级、专业限制，在团队协作下完成学习任务并通过考核。以“校园文化品牌+社团活动”、“培训+考证”、“技能+比赛”等为载体,培育种子项目、培训方法、提高学生创业综合素质和能力，转化提升创新创业项目。

3.精英层：创新创业实战+创业项目孵化

“精英层”以“实战式、孵化性”为原则，以“产业区”为孵化载体，开设创新创业实战课程，提供“精英层”学生课程实战及项目孵化的“一站式、全方位”服务，通过项目实施孵化落地。

## 九、毕业要求

学生在学校规定学习年限内，修满本专业人才培养方案所规定的课程与学分，达到本专业人才培养目标和培养规格的要求，准予毕业并发给毕业证书。

## 十、教学计划套表

### (一) 教学计划总体安排(单位:周)(每学期按20周计算)

学年	学期	课堂教学与课内实践	集中实践	入学教育与军训	校运会	毕业顶岗实习	毕业教育与就业指导	考试	机动	小计
一	1			2.5	1			1	1	20
	2							1	1	20
二	3				1			1	1	20
	4							1	1	20
三	5				1			1	1	20
	6					18	2			20
合计				2.5	3	18	2	5	5	120

### (二) 中小企业创业与经营专业教学计划进程表(2019级)

(见附表)

(三) 实践教学体系各环节具体安排

序号	环节	项目名称	学分	学期	周数	内 容	场所	可容纳学生数	备注
1	专业实习实训	中小企业产品设计与实战	1	4	1	产品设计实训	校内实训基地	100	
		中小企业新媒体运营	1	5	1	新媒体运营实训	校内实训基地	100	
2	职业技能及岗位培训	考证训练	1	5	1	岗位证书培训	校内实训基地	100	
3	毕业顶岗实习	创新创业实创(实习)	18	6	18	创新创业项目孵化、运营。	实训基地	120	

(四) 课程结构比例(附加适当的文字说明)

模块名称	课程类别	学时数			学分数	学分百分比%
		总学时	理论学时	实践学时		
公共必修课		658	476	182	33.5	25%
职业基础课		360	174	186	20	15%
职业技能课		594	294	300	33	25%
职业技能训练		760		760	25.5	20%
拓展课	职业选修课	108	36	72	12	9%
	公共选修课	120	120		8	6%
总 计		2600	1100	1500	132	100%

(五) 主要实习实训基地一览表

实训基地名称	地点 (校内、外)	数量	基地功能	使用学期	实践目的
海峡青创小镇(福州)	校外	120	提供经营场地 开展创业服务 促进项目对接	5、6	创业项目实战
海峡青创小镇(福清)	校外	120		5、6	创业项目实战
海峡青创小镇(莆田)	校外	120		5、6	创业项目实战
海峡青创小镇(闽清)	校外	120		5、6	创业项目实战
海峡青创小镇(南平)	校外	120		5、6	创业项目实战
海峡青创小镇(宁德)	校外	120		5、6	创业项目实战

(六) 推荐使用教材一览表

序号	课程名称	教材名称	编者	出版社
1	中小企业创意设计	产品创意设计	王艳群	北京理工大学出版社
2	中小企业创新管理	创新管理	陈劲	北京大学出版社
3	中小企业创业者创新思	创新思维的培养与实践	张志胜	东南大学出版社
4	创新创业基础	大学生创新创业基础（配实训手册）	汤锐华	高等教育出版社
5	中小企业创业机会识别	机会识别与项目选择	陈工孟	经济管理出版社
7	中小企业财务管理	财务管理	孔德兰	立信会计出版社
8	中小企业创业风险分析	初创企业风险管理	刘湘云	上海财经大学出版社
9	中小企业市场营销	市场营销（第五版）	居长志	高等教育出版社
10	中小企业人力资源管理	人力资源管理——理论与实践	吴慈生	高等教育出版社

教研室主任：罗朋朝

执笔人：林清香

审核人：黄承彪

## 宁德职业技术学院中小企业创业与经营专业教学计划进程表（2019级）

专业代码:630607

模块名称及比例	序号	课程名称	总学时数	学时分配		按学期周学时分配						考试学期	核心课程★	学分	课程代码	
				理论	实训	第一学年		第二学年		第三学年						
						1	2	3	4	5	6					
A类公共基础课 25.3%	1	思想道德修养与法律基础	48	40	8	4									3	011002
	2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	64	56	8		4								4	011018
	3	大学英语 I	64	64		4							1		4	011010
	4	大学英语 II	32	32			2								2	011011
	5	体育与健康 I	32	4	28	2						1			1	011005
	6	体育与健康 II	32	4	28		2					2			1	011006
	7	体育与健康 III	32	4	28			2				3			1	011016
	8	体育与健康 IV	32	4	28				2			4			1	011017
	9	计算机应用基础	52	26	26		3					2			3	061001
	10	军事理论	36	36		2									2	081003
	11	大学生心理健康教育	32	20	12	2									2	011031
	12	大学生职业生涯规划	16	16			2								1	011040
	13	形势与政策 I	16	16		2										001023
	14	形势与政策 II	16	16			2									001024
	15	形势与政策 III	16	16				2								001025
	16	形势与政策 IV	16	16					2							001026
	17	安全教育	10	10		讲座	讲座	讲座	讲座	讲座					0.5	011033
	18	职业语文	32	32		2									2	014050
	19	就业指导	32	32						2					2	011034
	20	安全微课	16	16		1	1								1	081008
	21	大学生创新创业通识课程	32	32		2									2	011041
	小 计	658	492	166	21	16	4	4	2	0				33.5		
B类职业基础课 13.8%	1	中小企业创业者创新思维培养	36	18	18	2								2	052121	
	2	中小企业创意设计	36	18	18	2					1	★	2	052122		
	3	中小企业创业团队组建	36	18	18	2					1	★	2	052123		
	4	中小企业创业机会识别与评估	36	18	18		2						2	052124		
	5	中小企业创新管理	36	18	18		2				2	★	2	052125		
	6	中小企业创业市场调研	54	24	30			4				★	3	052126		
	7	中小企业创业风险分析	36	18	18			2					2	052127		
	8	中小企业商业模式设计	54	24	30			4					3	052128		
	9	中小企业商业计划书	36	18	18			2					2	052129		
		小 计	360	174	186	6	4	12	0	0	0			20		
B类职业技术课 22.8%	1	中小企业市场营销	54	24	30			4			3	★	3	052130		
	2	中小企业人力资源管理	54	24	30			4			3	★	3	052131		
	3	中小企业创业战略管理	36	18	18				2				2	052132		
	4	中小企业财务管理	54	24	30				4				3	052133		
	5	中小企业项目管理实务	54	16	38				4				3	052134		
	6	中小企业法律实务	54	34	20				4				3	052135		
	7	新兴产业分析与预测	36	18	18				2				2	052136		
	8	中小企业客户服务	36	18	18				2				2	052137		
	9	技术创新与知识产权管理	36	18	18				2				2	052138		
	10	中小企业信息化管理与实用工具	54	16	38					4			3	052139		
	11	中小企业的创办	54	30	24					4			3	052140		
	12	中小企业组织与行为	36	18	18					2			2	052141		
	13	中国优秀传统文化与创业实例	36	36						2			2	052142		
	小 计	594	294	300	0	0	8	20	12	0			33			
C类职业技能训练课 29.2%	1	军训与入学教育（周）	70		70	2.5周								2.5	081002	
	2	中小企业产品设计与实战	30		30				1周					1		
	3	中小企业新媒体运营	30		30					1周				1		
	4	考证训练（周）	30		30					1周				1	023029	
	5	毕业教育与就业指导（周）	60		60						2周			2	081004	
	6	创新创业实训（实习）	540		540						18周			18	081006	
	小计(学时/周)	760	0	760	0	0	0	0	0	0			25.5			
B类拓展课 4.2%	1	省级创新创业大赛	36		36					1	1			2		
	2	中小企业品牌塑造	36	18	18					2				2	055085	
	3	中小企业新零售	36	18	18					2				2	055086	
	4	中小企业融资与上市基础	36	18	18					2				2	055087	
	5	中小企业商务谈判	36	18	18					2				2	055088	
	6	中小企业创业者领导力	36	18	18					2				2	055089	
		小计（修满12学分）	108	36	72	0	0	0	0	11				12		
		公共选修课6%	120	120		0	4	2	2					6		
	小计（修满8学分）	120	120		0	4	2	2					8			
	第二课堂												2			
	总计	2600	1116	1484	27	24	26	26	25	0			134			

宁德职业技术学院 2019 级全日制高职招生专业一览表

序号	系别	专业名称	获批设置时间	备注
1	生物 技术系	茶树栽培与茶叶加工	2005 年 05 月	重点专业（国家级、省级示范专业）
2		园林技术	2005 年 06 月	
3		食品质量与安全	2015 年 06 月	
4		茶艺与茶叶营销	2016 年 06 月	
5	文化 传媒系	商务英语	2006 年 04 月	
6		视觉传播设计与制作	2007 年 11 月	重点专业（省级示范专业）
7		旅游管理	2009 年 04 月	
8		学前教育	2013 年 04 月	重点专业（校级示范专业）
9		建筑室内设计	2014 年 04 月	
10		小学教育	2016 年 04 月	
11	机电 工程系	数控技术	2005 年 11 月	重点专业（省级示范专业）
12		电机与电器技术	2005 年 11 月	重点专业（省级示范专业）
13		模具设计与制造	2006 年 12 月	重点专业（校级示范专业）
14		机械制造与自动化	2007 年 09 月	重点专业（国家级、省级示范专业）
15		材料成型与控制技术	2012 年 11 月	
16		机电一体化技术	2013 年 11 月	
17		工业机器人技术	2015 年 04 月	
18		新能源汽车技术	2019 年 01 月	
19	信息技 术与工 程系	计算机应用技术	2006 年 04 月	重点专业（省级示范专业）
20		计算机网络技术	2011 年 04 月	重点专业（省级示范专业）
21		数字媒体应用技术	2013 年 04 月	重点专业（校级示范专业）
22		动漫制作技术	2014 年 04 月	
23		移动商务	2015 年 04 月	
24		物联网应用技术	2019 年 01 月	
25	财经 管理系	市场营销	2005 年 11 月	重点专业（校级示范专业）
26		物流管理	2005 年 11 月	
27		会计	2012 年 11 月	
28		中小企业创业与经营	2019 年 01 月	

实事求是 身体力行