**2018级经贸学院高职专业人才培养方案目录**

**一、关于制（修）订2018级专业人才培养方案的原则意见**…………1

1. **各专业人才培养方案**

1. 会计……………………………………………………………………7

2. 市场营销………………………………………………………………31

3. 工商企业管理…………………………………………………………53

4. 商务英语………………………………………………………………75

5. 酒店管理………………………………………………………………95

6. 金融管理………………………………………………………………113

7. 物流管理………………………………………………………………133

8. 电子商务………………………………………………………………153

9. 电子商务创业班………………………………………………………171

1. **附件**

附件 1: 厦门兴才职业技术学院公共选修课管理办法（修订） ……189

附件 2：厦门兴才职业技术学院特长与创新学分奖励办法（修订）… 193

厦门兴才职业技术学院

关于制（修）订2018级专业人才培养方案的原则意见

人才培养方案是学校落实党和国家人才培养有关总体要求，依据职业教育国家教学标准，结合自身办学定位和实际需求，对专业人才培养要求和过程的总体设计，是实施人才培养和质量评价的基本依据。现依照教育部《关于制订高职高专教育专业教学计划的原则意见》（教高[2000]2号），结合我校实际，提出制（修）订2018级专业人才培养方案的原则意见，请各教学单位遵照执行。

**一、指导思想与基本原则**

**（一）指导思想**

2018级专业人才培养方案的制定与修订，要以全国职业教育工作会议精神为指导，遵循高职教育规律，贯彻《国务院关于加快发展现代职业教育的决定》(国发〔2014〕19号) 和《教育部关于深化职业教育教学改革 全面提高人才培养质量的若干意见》（教职成[2015]6号）的文件精神，坚持以立德树人为根本，以服务发展为宗旨，以促进就业为导向，全面深化教育教学改革，提高人才培养质量，紧密对接“福建自贸试验区”和“厦门国家自主创新示范区”建设，服务区域产业和中小微企业，培养具有可持续发展与创新创业能力的技术技能人才。

**（二）基本原则**

**1、以落实立德树人为任务，促进德技并修**

应体现以学生为本，落实立德树人根本任务，把培育和践行社会主义核心价值观融入教育教学全过程，坚持将思想政治教育、职业道德和工匠精神培育融入人才培养的全过程，处理好公共基础课教学与专业课程教学、理论与实践的关系，加强实践教学环节，促进学生德技并修，全面发展，保障在教育教学过程中将“培养什么人、怎样培养人、为谁培养人”的要求落到实处。

**2、以服务学生发展为宗旨，确立培养目标**

（1）既要培养学生的专业技能，使学生掌握一技之长，也要重视培养学生的方法能力和社会能力（职业核心能力），提升学生的职业综合能力，并把社会主义核心价值观的基本要素融入人才培养全过程，把创新创业教育、养成教育、心理健康教育列为必修课或选修课，为社会培养德、智、体、美全面发展的高素质技术技能人才。

（2）要充分了解培养对象的学习基础和学习能力，把学生的职业生涯发展需求和企业发展需求相结合，专业人才培养目标确定要实事求是，切合实际。坚持有所为有所不为，确保所确定的目标既有一定的高度又能够得以实现。

（3）要重视学生个性化发展，要鼓励学生根据自己的兴趣爱好，选修专业素质拓展领域课程和综合素质拓展领域课程（含跨专业课程和自主学习课程），要因材施教鼓励学生发挥自己的特长和创新创业意识，各专业设“特长与创新创业”附加学分，学校统一制订“特长与创新创业”学分奖励办法，为每个学生提供人生出彩的机会。

**3、以促进学生就业为导向，构建课程体系**

在制（修）订培养方案前，要深入与本专业对接的产业、行业和企业进行调研，了解产业、行业最前沿的新技术、新工艺、新方法、新要求，了解毕业生的就业趋势（情况），确定2-3个社会急需的、学生喜爱的且有条件把学生培养成才的核心工作岗位进行重点培养，使学生具备较强的就业竞争力，毕业就能顺利就业。把工学结合、知行合一作为人才培养模式改革的切入点，在条件较好的专业实施“定单式培养”。加强学生实践能力的培养，科学系统地设计实践教学体系，要改革实践教学模式，以典型工作任务为主线来整合理论与实践，减少演示性实验，增加仿真性、操作性、生产性实训、实习，每个专业培养方案实践教学环节中，安排到用人单位顶岗实习的时间原则上为半年，要确保实践教学时数占教学活动总学时数的50%以上。

**4、以职业岗位标准为依据，精选课程内容**

职业岗位标准是对从业人员工作能力水平的规范性要求，专业人才培养方案课程的内容要以此为依据，设计合理的课程标准，选择与职业岗位标准相一致的、对学生的成才最重要的教学内容，使课程内容既体现与产业行业技术发展同步，又涵盖职业标准和企业岗位要求。把学历教育的内容与职业资格证书考试的内容相融通，把职业资格考试、职业技能竞赛所要求的知识与技能列入课程教学体系，部分课程要明确以参加职业资格考试或职业技能竞赛为主要教学目标，各专业要根据岗位（群）的需求和学生的实际水平，合理设置“双证书”毕业要求，即明确规定本专业学生必须取得何种（或几种）职业资格证书方能毕业，真正做到课证融合。要以能力体系为基础取代以知识体系为基础确定课程内容，围绕掌握能力来组织相应的知识、技能和态度，设计相应的实践活动。

**5、以实际工作过程为主线，创设教学模式**

制（修）订专业人才培养方案要对职业核心岗位的工作过程有全面的了解和分析，按照工作过程的实际需要来设计、组织和实施课程，突出工作过程在课程框架中的主线地位，可按照工作岗位的不同需要划分几个专业方向。课程设置必须与工作任务密切联系，一门课程应包含一项或多项工作任务。创设项目导向、任务驱动、“教、学、做”一体等教学模式，增强学生适应未来实际工作环境和完成实际工作任务的能力。

**二、制（修）订专业人才培养方案的基本步骤**

各二级学院要在院领导的主持下，以教研室为单位，认真组织相关教师学习《教育部关于深化职业教育教学改革全面提高人才培养质量的若干意见》，认真学习和领会本意见的指导思想、基本原则和相关要求，分析以往专业人才培养方案制订和执行过程中的问题，总结近几年人才培养模式改革的经验和教训，研究确定2018级专业人才培养方案改革的方向和重点，并对制（修）订工作进行明确的职责分工，按时完成。

**（一）社会需求分析**

着手制（修）订培养方案前，要对近几年毕业生的主要就业岗位和本专业最新的就业趋势进行分析，到行业企业调研，剖析相关行业企业对各类人才知识、技能、素质的要求，形成调查报告。然后组织召开有来自行业企业的我校兼职教授和专业技术人员参加的论证会，根据本专业的实际情况确定专业方向、人才培养目标、培养规格和对应的职业岗位（群）。

**（二）岗位任务分析**

校企双方共同进行岗位工作任务分析，在此基础上凝炼出职业行动领域典型工作任务，形成“职业行动领域工作任务分析表”，明确各典型工作任务所需的知识、技能、素质。

**（三）教学分析**

在职业行动领域工作任务分析的基础上，研讨为达到培养目标所需的教学载体（课程设置），同时认真分析教学对象的知识基础和学习能力，广泛征求学生意见，合理选择教学内容、教学方法、教学手段、教学组织形式和教学效果评价等，然后对教学载体（课程）按内在的逻辑顺序和学生认知规律及职业成长规律，由浅入深、先易后难、先专项后综合、循序渐进地进行排序，构建各专业的课程体系。

**（四）确定合理的课程教学进程安排**

根据学生认知规律、课程教学内容间的内在联系及周学时、总学时等具体要求，确定合理的课程教学进程安排。

**（五）完成制（修）订工作**

按本意见的规范要求，完成整个人才培养方案的制（修）订，并提交各教学单位的专业建设指导委员会审议后送教务处初步审核。

学校教学委员会组织专家对培养方案进行评审，各专业教研室向评审专家介绍培养方案的特色及培养方案的修订情况，对被评为优秀培养方案的教研室给予适当奖励，对存在不足的培养方案，各专业教研室根据修改意见进行最后修订，经所在二级学院领导主审后报分管校领导批准定稿，提交教务处印制。

**三、专业人才培养方案的基本内容和编排顺序**

各专业人才培养方案应按以下编排顺序并包含以下基本内容：

**封面：**

**前言：专业概况**

**正文：**

**（一）专业培养目标**

**（二）人才培养规格要求**

**（三）招生对象及学制**

（**四）就业面向与知识、素养、能力结构分析**

**(五）人才培养模式**

**（六）课证（赛）融通**

**（七）毕业要求**

**（八）课程设置及教学计划进程表（附后）**

**（九）分学期课时统计表**

**（十）各教学领域课程课时学分统计表**

**（十一）专业实践环节及时间安排**

**（十二）核心课程（含主要职业技能训练课）简介（详见专业课程标准汇编）**

**（十三）专业办学基本条件和教学建议**

1、专业师资团队建设建议：

2、校内实训室及校外实训基地建设建议：

3、教学方式、手段与教学组织形式建议：

4、教学评价与考核建议：

5、继续学习与深造建议：

**后记：修订说明**

**四、课程设置的原则意见**

**（一）学时学分要求**

**各专业总学分**一般控制在**125**左右，**总学时**一般控制在**2800**左右，每学期实际教学时间应为18周，第一学年周学时掌握在26学时左右，第二学年周学时掌握在24学时左右，第五学期尽量安排综合实训、仿真实训等实践性环节，第六学期安排顶岗实习。**各专业实践教学时数不低于总学时50%。**

学时学分换算原则：一般课程18-20学时折算1学分；独立开设的集中性实践课一周按28学时，折算1学分；顶岗实习一学期按504学时（18周\*28学时）18学分计；体育课一学期1学分。

**（二）教学领域设置**

各专业教学领域设置统一划分为（试验班、专业群、二元制、学徒制可根据实际情况灵活设计）：

**1、职业素养与基础知识领域**

该领域由校定课程和院定课程构成，重点培养学生的职业素养和文化基础知识。

**在课程设置及教学计划进程表（附后）中1-12为校定必修课程，**建议各二级学院在此基础上，研究确定2-3门学院各专业都适用且有利于知识迁移能力培养的专业基础类课程，与校定必修课共同构建“职业素养与基础知识领域”课程体系。**该领域课程原则上全院必须一致**，**均为“必修课”**。

**2、职业技术能力领域**

含专业基础课和专业技能课，专业技能课要按职业岗位（群）工作项目（任务）以“工学结合”、“仿真模拟”、“边学边做”的模式设置课程模块。要确定6门左右课程为专业核心课程，专业核心课程为“必修课”。该领域其它课程为“指导性选修课”。

**3、专业素质拓展领域**

建议设置2-3个专业方向为指导性选修模块**。**

**4、综合素质拓展领域**

从第2学期起，学生可根据自己的学习能力和学习兴趣，在完成必修课学习的前提下，选修跨专业课程或学校提供的全校任意选修课，总学分不低于8学分。全校统一设置“特长与创新创业”附加学分，可顶替必修课之外的任意学分。（课程学分最高可顶替8个课程学分）。

**五、基本格式要求**

为使培养方案更加规范，各专业培养方案统一按以下要求排版：

页边距： 上：2CM；下：2CM；左：2CM；右：2CM；装订线：1CM 位置：左。

页眉：1.5CM； 页脚：1.75CM；行距：固定值 25磅 ；缩进0；段前段后0

正文标题：顶格、黑体、四号、加粗；

正文：段首空两格、宋体、小四 段后空一行

**附培养方案参考模板、课程代码编制规则。**

**2018级会计专业**

**人才培养方案**

专业代码：630302

执笔人： 麻卫静

专业教师代表：黄兰芳、王丽容、林雅玲

行业（或企业）代表：郑金全、吴友庆、林一斌

学生代表：赖曲联、周巧玲、曹艳平、李佳楠

专业带头人： 陈国珍

审核人： 陈益健

**专业概况**

我校会计专业于2006年设立，并面向全国统一招生，已有9届毕业生。

会计行业是我国国民经济最重要的服务型产业之一，各行各业都不可缺少会计的身影。我国私营企业（大部分是中小企业）每年至少增加30万户，按每个企业配置1-2名会计人员计算，会计行业每年需要增加40万从业人员。福建省、厦门市的中小企业数量占全省全市企业总数99%以上。从中小企业对会计岗位的人员需求来看，需求量最大的大专学历，占75%。58%的中小企业表示引进该专业人员具有专科文凭就够了。近几年，高校非师范类人才需求，会计专业一直排在前10位，主要需求岗位是：出纳、会计助理、成本会计、总账会计、会计主管。（详见《会计专业人才需求调研报告》）

学校就是在这样的背景下，顺应社会需求，及时增设了这个专业。

近年来，随着会计法、会计准则的日益完善，社会对会计人才的要求也越来越高。《厦门市会计行业中长期人才发展规划（2010—2020年）》明确指出，到2020年，厦门市会计人才资源总量增长50%以上，会计人员中受过高等教育的比例达到80%，将继续增加各类别初、中级会计人才在专业技术等级会计人才中所占比重。这一发展规划，说明当前高职会计专业学生的需求量仍不断增长，并要从传统核算型会计向管理型会计转变。

本专业现有在校生336人，为社会培养了9届共计2917名毕业生，毕业生就业率一直稳定在95%左右，就业对口率为86%左右，并且取得会计从业资格证的学生的就业对口率达90%以上。

本专业现有教师24人，其中担任专业课课程教学的教师20人，专业课教师中，具备双师素质教师16人，占80%，具备副高以上专业技术职务的6人，占30%。

本专业现有校内实训室4间，一次可同时容纳200名学生实训，能满足本专业各门专业课程的实践教学需要；现有校外实训基地6家，满足学生认识实习、专业实践、毕业生顶岗实习、专任教师下企业锻炼等需要。

本专业2012年被评为校级重点专业。

**一、专业培养目标**

本专业秉承“厚德精技”校训，坚持以立德树人为根本，面向中小微企业、非营利组织及社会中介机构的生产、服务、管理一线，培养具有良好的品德情操和职业素养，掌握会计专业的基本理论知识、应用技术和职业技能，能够从事出纳、会计核算、纳税申报、成本核算、审计、财务管理等领域岗位工作，具有可持续发展与创新创业能力的高素质技术技能人才。

**二、人才培养规格要求**

（一）基本素质要求

1．思想素质

在政治思想方面，拥护党的基本路线，热爱祖国，具有全心全意为人民服务的精神；基本掌握马克思主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想和科学发展观等主要内容；遵纪守法，有良好的社会公共道德，树立坚定的会计职业道德信念，养成良好的会计职业道德行为习惯。

2．身心素质

积极参加体育锻炼，达到大学生体育合格标准。受到必要的军事训练。身体健康，心理健康。有较强的适应能力、承受能力和人际交往能力。

3．专业素质

初步具有会计人员的观念和思维方式；具备会计核算与报表分析、成本核算与分析、税务申报与核算、资金营运和筹资投资的初级能力、信息化财务处理能力；具有会计内部控制和会计监督意识；具有一定的沟通协调与团队合作能力，具有一定的逻辑思维与分析能力。具有良好的创新精神、创业意识和一定的创新创业能力。

4．人文素质

“讲礼仪、善沟通、有素养”，有扎实的文化基础知识，有较强的文字表达能力和应用数学能力，能掌握一门外语的基础常用知识，能熟练运用计算机技术。具有求真务实的科学素质，懂科学，爱科学，追求真理，对中国优秀的传统文化与思想有一定的了解。

（二）专业知识要求

1．数理、计算机和外语基础知识

掌握计算机软件、硬件技术的基本知识，具有在本专业与相关领域的计算机应用知识；掌握通过网络获取信息的知识、方法与工具；能够进行中外文文献检索；掌握经济数学与数理统计等方面的基础知识；掌握一门外语基础知识。

2．人文社会科学知识

掌握应用文写作知识；掌握一定的文学、历史、哲学、艺术、法律等方面的知识。

3．专业知识

掌握管理学基础、会计基础、统计实务、经济法基础、财务会计、成本会计、财务管理、税务会计、财务软件应用、审计基础等方面的知识。

（三）职业能力要求

1．具有对经济业务进行手工账务处理和信息化账务处理的基本能力；

2．具有发现与处理经济活动和会计工作中的各种错弊问题的基本能力；

3．具有利用计算机和网络进行信息化办公处理和较熟练应用财务软件的能力；

4．具有一定的策划投融资的能力；

5．具有一定的税收筹划能力；

6．具有一定的财务分析决策能力；

7．具有进行经济业务统计的基本能力；

8．具有进行内部审计和民间审计的基本能力；

9．具有从事职业活动所需的语言和文字表达能力以及人际沟通协调能力；

10．具有良好的创新创业能力和自我学习能力。

**三、招生对象及学制**

面向高中或中职毕业生，全日制三年

**四、就业面向与知识、素养、能力结构分析**

1. **就业面向**

主要就业单位：各类民营企业（主要是中小微企业）、会计师事务所、税务师事务所、代理记账公司、中小金融机构、非营利组织。

初始就业岗位：出纳、总账会计、成本会计、审计助理等基层财务工作人员。

发展工作岗位：会计主管、审计经理等中高层财务管理人员。

1. **基础知识与职业素养要求**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **知识与素养名称** | **内涵要求** | **相关课程** |
| 文化基础知识 | 掌握必备的语文、数学、英语等文化基础知识 | 应用文写作、经济数学、大学英语 |
| 专业基础知识 | 掌握必备的管理学、会计学的专业基础知识 | 管理学基础、经济法基础、会计基础 |
| 计算机应用基础 | 熟悉计算机在日常办公中的应用，会用计算机收集和处理简单信息 | 计算机与现代办公软件应用 |
| 思想政治与职业道德 | 树立正确的世界观、人生观、价值观，具有良好的职业道德和法制观念 | 毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系、思想道德修养与法律基础、形势与政策、职业生涯规划与专业教育 |
| 身心素质 | 具有健康的身体和心理素质 | 体育、心理健康 |

**3.就业岗位技术技能要求**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **核心岗位名称** | **典型工作任务** | **岗位标准**  **（岗位核心能力）** | **相关课程** |
| 出纳  （初始岗位） | 复核报销单据；现金收支管理；银行结算；登记和管理日记账；编制银行存款余额调节表；工资发放；期末业务。 | 能熟练点验钞；日记账的登记能力、资金报表的编制能力；货币资金的收、付、清查能力；支付结算的能力。 | 会计基础、财经法规与会计职业道德、出纳岗位实训 |
| 总账会计  （初始岗位） | 审核原始凭证并编制记账凭证；月末摊销和计提业务；及时登记相关账簿、对账和结账；纳税核算与申报；编制报表并进行报表分析；整理装订凭证；承办会计主管交办的其他财务工作。 | 相关原始凭证的整理与记账凭证的填制能力；各类明细账及总账的登记能力；对账和结账能力；各项税费核算能力；纳税申报表编制能力；报表的编制及分析能力；会计凭证的规范整理能力等。 | 会计基础、财经法规与会计职业道德、企业财务会计、小企业会计实训、税务会计、财务软件应用实训、会计综合模拟实训 |
| 成本会计  （初始岗位） | 审核料、工、费核算单据；归集和分配料、工、费；进行料、工、费的账务处理；核算存货、固定资产；编制成本报表。 | 各项费用的归集与分配能力；产品成本的计算能力；存货发出计价能力；固定资产折旧的计算能力；成本报表的编制与分析能力。 | 会计基础、企业财务会计、企业成本核算与分析、EXCEL在会计中的应用实训 |
| 审计助理  （初始岗位） | 参与执行现金、成本费用、往来款项、税费等各类审计业务；负责编制审计业务工作底稿；按照审计程序要求，通过团队协作完成审计工作底稿；协助项目审计负责人做好审计资料整理归档工作。 | 能熟练使用办公软件；能服从项目经理的工作安排，有较强的团队协作能力及执行力；能编制审计工作底稿，进行查账，做出错误账项的调整分析。 | 企业财务会计、经济法基础、税务会计、审计实务 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **核心岗位名称** | **典型工作任务** | **岗位标准**  **（岗位核心能力）** | **相关课程** |
| 会计主管  （发展岗位） | 制定公司财务制度；编制、核查并分析公司财务预算与实施的执行情况；负责定期财产清查；加强日常财务管理与成本控制与计划；承办总经理交办的其他财务工作。 | 财务预算能力；财产清查能力；资金管理能力；费用管控能力；投资筹资决策能力；合理避税能力；财务分析能力等。 | 管理学基础、初级财务管理、管理会计、企业经营管理沙盘模拟实训、财务报表分析、税收筹划 |
| 审计经理  （发展岗位） | 内部审计：参与处理单位内部年度审计计划的编制、日常经济业务合理合法效益性审计、年度审计报告的编制等；  外部审计：协助处理社会中介机构签订审计约定书、编制项目审计计划、进行业务循环审计、撰写审计报告等。 | 内部审计：编制年度审计计划的能力；财务收支、经济效益审计能力；对审计过程中发现的问题提出整改、管理建议的能力；做好审计资料的收集、立卷和整理归档工作的能力。  外部审计：  按照审计准则要求独立完成审计工作，编制恰当的审计报告及管理建议书的能力。 | 管理学基础、初级财务管理、审计实务、财务`报表分析 |

**五、人才培养模式**

本专业采用“课证融合、课赛融通”的人才培养模式。即：“课证融合”是指把会计职业标准所对应的知识、技能和素质贯穿于会计专业主干课程中，形成基于会计核算与管理的“课证融合”的课程体系，将职业证书考试大纲、考核方式等与课程标准相融合；“课赛融通”是指将会计职业技能竞赛的出纳、成本会计、总账会计、会计主管等岗位的工作要求转变为教学要求，将大赛任务转化为教学项目，将大赛设备转化为教学设备，同时开展形式多样的课程竞赛。

**六、课证（赛）融通**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **证书 / 竞赛名称** | **考试 / 竞赛时间** | **对应课程** | **开课学期** |
| 1 | 全国计算机等级考试（一级）或办公软件中级操作员合格证书 | 每年3月、9月 | 计算机与现代办公软件应用 | 第二学期 |
| 2 | 全国英语应用能力测试B级或以上 | 每年6月、12月 | 大学英语 | 第一、二学期 |
| 3 | 初级会计专业技术资格考试 | 每年5月 | 会计基础  财经法规与会计职业道德  企业财务会计  经济法基础  助理会计师证培训 | 第一学期  第一学期  第二学期  第三学期  第四学期 |
| **序号** | **证书 / 竞赛名称** | **考试 / 竞赛时间** | **对应课程** | **开课学期** |
| 4 | 全国计算机信息技术考试  会计软件应用(用友平台)高级电算化员级考试 | 每年6月、  12月 | 初级会计电算化  高级会计员证培训 | 第二学期  第二学期 |
| 5 | 福建省职业院校技能大赛（会计技能） | 每年12-1月 | 企业财务会计  出纳岗位实训  企业成本核算与分析  财务软件应用实训  税务会计  会计综合模拟实训 | 第二学期  第三学期  第三学期  第四学期  第四学期  第五学期 |
| 6 | “福思特杯”福建省大学生会计技能创新大赛 | 每年11-12月 | 企业财务会计  出纳岗位实训  企业成本核算与分析  财务软件应用实训  税务会计  会计综合模拟实训 | 第二学期  第三学期  第三学期  第四学期  第四学期  第五学期 |
| 7 | 厦门市高职会计技能和企业沙盘模拟经营技能竞赛（会计技能） | 每年11月 | 企业财务会计  出纳岗位实训  企业成本核算与分析  财务软件应用实训  税务会计  会计综合模拟实训 | 第二学期  第三学期  第三学期  第四学期  第四学期  第五学期 |
| 8 | 校级会计技能竞赛 | 实践周 | 会计基础财经法规与会计职业道德 | 第一学期  第一学期 |

**七、毕业要求**

本专业学生必须修完本人才培养方案规定的内容（含必修部分和选修部分），并同时达到以下条件方可毕业：

1．综合素质测评（含德育素质测评）合格

2．最低毕业学分：130学分

3、职业资格证书要求:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **证书名称** | **级别** | **发证单位** | **考证时间** | **备注** |
| 会计专业技术资格（助理会计师） | 初级 | 财政部、人力资源和社会保障部 | 每年5月 | 选取（可替代高新会计软件证） |
| 高新会计软件（高级操作员） | 三级 | 人力资源和社会保障部 | 每年2次 | 必取 |

**八、课程设置与教学计划进程表（附后）**

**九、专业实践环节及时间安排**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **实践环节项目** | **学时** | **教学目标** | **教学地点** | **时间安排** |
|
| 会计基础（实训部分） | 24 | 通过实训，学生具备会计书写基本功；会填制凭证、登记账簿、对账、错账更正、结账、编制会计报表等；并为考取会计类资格证书奠定会计技能基础。 | 手工实训室 | 第一学期第14-18周 |
| 管理学基础 | 24 | 具有现代管理思想、能将管理学基本理论和方法运用于实践，具备基层管理岗位的技能与素质。 | 多媒体教室 | 第一学期第3-18周 |
| 初级会计电算化 | 54 | 通过实训，学生能运用财务软件完成一套简单的财务模拟账套，并为考取会计类资格证书奠定会计技能基础。 | 信息化实训室 | 第二学期第1-18周 |
| 企业财务会计（实训部分） | 46 | 通过实训，学生能进行资产、负债、所有者权益、收入、费用、利润等会计要素的核算，培养学生在今后工作中能胜任往来会计、总账会计等岗位职业能力。 | 多媒体教室 | 第二学期第1-18周 |
| 统计实务 | 16 | 使学生掌握统计调查的方法，提高学生获取数据并对数据进行分析处理的能力，撰写调查报告。 | 机房 | 第一学期第3-18周 |
| 企业经营管理沙盘模拟实训 | 28 | 通过实训，让学生利用企业经营沙盘模拟软件进行模拟企业经营，让学生熟悉企业经营管理的全过程，企业运作过程各个工作岗位职责，掌握企业生产、销售、财务等各流程，树立共赢理念、诚信理念、全局观念。 | 沙盘实训室 | 第三学期  单独实践周 |
| 企业成本核算与分析（实训部分） | 34 | 通过实训，学生能认知成本核算的流程，能准确归集与分配料、工、费，核算产品成本，能编制成本报表，进行成本分析等。 | 多媒体教室 | 第三学期第1-18周 |
| 初级财务管理（实训部分） | 17 | 通过实训，学生能进行资金时间价值的计算、拥有初级筹资管理能力、初级投资能力、初级资金营运能力、初级利润分配管理能力。 | 多媒体教室 | 第三学期第1-18周 |
|
|
| 出纳岗位实训 | 36 | 通过实训，认知出纳工作的每一天和每一月，学会财会专业所必需的珠算、点钞、小键盘数字录入等电子计算器工具应用的基础知识、基本技能和技巧。 | 手工实训室 | 第二学期第1-18周 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **实践环节项目** | **学时** | **教学目标** | **教学地点** | **时间安排** |
| 小企业会计实训 | 54 | 通过实训，学生能对小型商业企业主要经济业务进行核算，学会填制凭证、登记日记账、各种格式明细账、总账、编制报表等，完成一套完整的账务处理。 | 信息化实训室 | 第四学期第1-18周 |
| 税务会计（实训部分） | 34 | 通过实训，学生能学会各种税费的计算及会计账务处理，能编制纳税申报表，熟悉纳税申报流程。 | 多媒体教室 | 第三学期第1-18周 |
| 财务软件应用实训 | 72 | 通过实训，学生能运用用友财务软件独立建账，对企业一个月综合模拟业务进行业务单据处理及会计核算，并利用软件进行报表编制与分析。 | 信息化实训室 | 第四学期第1-18周 |
| 管理会计（实训部分） | 24 | 通过实训，学生能运用管理会计的知识进行本量利分析、财务预算、短期生产经营决策等。 | 多媒体教室 | 第四学期第1-18周 |
| EXCEL在会计中的应用实训 | 36 | 通过实训，学生能进行EXCEL的基本操作，学会其在会计核算及会计管理中的应用技能。 | 机房 | 第五学期第1-18周 |
| 会计综合模拟实训 | 72 | 通过实训，学生轮流担任出纳、成本会计、总账会计、会计主管岗位，分岗合作完成一套综合的工业企业的模拟业务。 | 手工实训室 | 第五学期第1-18周 |
| 财务报表分析（实训部分） | 18 | 通过实训，学生能够阅读企业的财务报告，能计算各项财务指标，运用财务报表分析方法对企业基本财务状况、经营成果和现金流量情况进行合理的评价，能够为财务报表使用者提供决策有用的信息。 | 多媒体教室 | 第五学期第1-18周 |
| 毕业顶岗实习 | 504 | 通过实习，学生能独立完成某一会计岗位的工作任务。 | 企业 | 第六学期第1-18周 |
| 合计 | 1093 |  |  |  |

**十、分学期课时统计表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **学期** | **总课时** | **理论**  **课时** | **实践**  **课时** | **教学**  **周数** | **平均周**  **课时数** |
|
| 1 | 492 | 270 | 222 | 18 | 27 |
| 2 | 432 | 156 | 276 | 18 | 24 |
| 3 | 438 | 267 | 171 | 18 | 24 |
| 4 | 360 | 183 | 177 | 18 | 20 |
| 5 | 324 | 126 | 198 | 18 | 18 |
| 6 | 504 | 0 | 504 | 18 | 28 |
| 公共选修课 | 144 | 144 | 0 |  |  |
| 合计 | 2694 | 1146 | 1548 |  |  |
|
| 占总学时 | 100% | 42.54% | 57.46% |  |  |

**十一、各教学领域课程课时学分统计表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程类别** | **学时** | **学分** | **占总学分比例** |
| 职业素养与基础知识领域 | 642 | 31 | 24% |
| 职业技术能力领域 | 1569 | 74 | 57% |
| 专业素质拓展领域 | 339 | 17 | 13% |
| 综合素质拓展领域 | 144 | 8 | 6% |
| 合计 | 2694 | 130 | 100% |

**十二**、**核心课程（含主要职业技能训练课）简介（详见专业课程标准汇编）**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 会计基础（A） | 学时/学分 | 64/4 |
| 学习目标：  1．知识目标  （1）掌握会计学的基本理论及基本原理；  （2）掌握主要经济业务的会计分录编制；  （3）掌握账务处理基本流程；  （4）掌握财务报表的内容及编制方法。  2. 能力目标  （1）能进行会计账户的设置；  （2）能用借贷记账法处理企业主要经营过程的会计业务；  （3）能填制和审核会计凭证；  （4）能登记会计账簿；  （5）能正确编制资产负债表和利润表。  3．素质目标  （1）培养学生遵纪守法的思想观念和廉洁自律的会计品格，加强学生的会计职业道德意识；  （2）培养学生认真、细致、严谨的工作作风和敬业精神，形成良好的职业习惯；  （3）培养学生清晰、工整、规范的文字和数字的书写能力；  （4）培养学生的沟通能力和组织协调能力；  （5）培养学生的分析和运用会计信息进行评价的能力。 | | | |
| 学习内容：  项目一：会计工作组织  项目二：会计科目与账户  项目三：复式记账方法  项目四：企业基本经济业务的核算  项目五：会计凭证  项目六：会计账簿  项目七：财产清查  项目八：会计报表  项目九：账务处理程序 | | | |
| 教学方式：根据学习任务与工作任务相对应的原则，针对工业企业会计人员的工作任务，帮助学生理解会计的基本概念、掌握编制会计分录，完成填制和审核会计凭证、登记会计账簿和编制会计报表等工作任务，懂得企业账务处理的基本方法和程序。根据学习内容的不同要求，分别采用现场观摩法、案例教学法、任务驱动教学法和角色扮演法等多种行之有效的教学方法，增强学生的实际动手能力，培养学生的综合专业素质。根据学习内容的要求，设计单元教学目标，并将会计职业资格证书考试体系有关内容融入本课程教学体系，建立并实施单元考核机制，实施教学过程评价，形成“教、学、做、评”一体化的教学模式。 | | | |
| 评价方式：  1．教学评价的标准应体现任务引领型课程的特征，体现理论与实践、操作的统一，突出过程评价与阶段（以工作任务模块为阶段）评价。  2．强调理论与实践目标一体化评价，教学评价的对象包括学生知识的掌握、实践操作能力、学习态度和基本职业素质等情况，引导学生在理解的基础上进行记忆，对所要达到的目标完成情况进行评价。  3．评价是注重学生动手能力与分析、解决问题的能力，对在学习和应用上有创新的学生应在评定时给予鼓励。 | | | |
| 条件保障：  1．师资要求：  为实现教学目标，应必备本科学历，从事会计专业教学，有创新意识，勇于进行教学改革、有一定实践经验的教师，教师在教学中善于采用新的教学理念，发挥学生主体，教师主导作用，驾驭课堂教学，教学中注重行动导向教学方法的运用，注重学生能力本位的理念，能采用多媒体课件进行课堂教学，指导学生实践有一定的方法。  兼职教师要求：本科及以上学历，会计师，实践经验丰富，在教学中能起到指导学生实践的作用。  2．教学场所要求：  多媒体教室，会计手工实训室，厦门网中网软件基础会计实训平台，原始单据、记账凭证、账簿、报表等会计载体。  3．教材、教参等教学资料要求：  （1）必须依据本课程标准选用或编写教材。  （2）教材应充分体现任务引领、实践导向的课程设计思想。以会计循环所涉及的各项任务为主线，结合职业技能证书考核——会计从业资格证书的要求和企业对会计实际操作能力的要求，合理安排教材内容。以学生未来的发展和知识结构的要求必需够用为度，不追求理论的深度与难度。  （3）教材在内容上应既实用又开放，即在注重会计实际操作能力训练的同时，还应把会计业务操作过程中的新知识、新技术和新方法融入教材，以便教材内容更加贴近会计业务的实际。在形式上应适合高职学生认知特点，文字表达要深入浅出，图文展现应图文并茂。  （4）为了提高学生学习的积极性和主动性，培养学生处理会计业务的综合职业能力，教材应根据工作任务的需要设计相应的技能训练。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 企业财务会计ⅠⅡ | 学时/学分 | 140/6 |
| 学习目标：  1. 知识目标  （1）理解企业财务会计的基本概念和基本理论；  （2）掌握企业财务会计六大会计要素确认、计量和报告的方法。  2. 能力目标  （1）会使用财务会计核算的一般操作方法，正确使用企业会计核算中常用的账户；  （2）能按要求正确核算企业的主要经济业务；  （3）能正确编制资产负债表、利润表和现金流量表等主要会计报表；  （4）具有更新知识、继续学习深造的能力和适应会计改革发展需要的能力。  3. 素质目标   （1）培养学生自觉维护国家利益、社会利益和集体利益的职业意识；  （2）培养学生认真、细致、严谨的工作作风和敬业精神，形成良好的职业习惯；  （3）使学生具有求实创新的意识；  （4）培养学生遵纪守法的思想观念和廉洁自律的会计品格，加强学生的职业道德意识，全面提高学生的自身素质。 | | | |
| 学习内容：  任务一 货币资金业务  任务二 应收款项业务  任务三 存货业务  任务四 投资业务  任务五 固定资产业务  任务六 无形资产及其他资产业务  任务七 流动负债业务  任务八 非流动负债业务的核算  任务九 所有者权益业务的核算  任务十 收入、费用业务  任务十一 利润业务  任务十二 财务会计报告 | | | |
| 教学方式：  在每个任务的具体教学实施中，以多媒体、影像资料、流程图和黑板等为媒介，采用讲授法、案例法、角色扮演法和教学做一体等方法组织课堂教学，将课堂经典教法与现代化的多媒体教学手段结合起来，加大实训环节的教学力度，通过实际案例的业务核算，提高学生的动手能力和分析实际会计业务的能力。 | | | |
| 评价方式：  本课程考核是过程性考核与结果考核相结合，其中期末试卷成绩占50%，平时考核成绩占50%，期末综合性知识点考核由教师根据各项目的知识目标，采取闭卷笔试的方式进行考核，平时成绩是结合学生平时的课堂表现、作业、到课率、学习态度等，考核涵盖学习实施全过程。 | | | |
| 条件保障：  1．师资要求：任课教师应具有一定的企业会计核算岗位工作经验或教授会计基础课程2年以上。  2．教学场所要求：多媒体教室。  3．教材、教参等教学资料要求：可选用先进、适应高等职业教育要求的规划教材，并结合助理会计师考试指定考试用书。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 财务软件应用实训 | 学时/学分 | 72/4 |
| 学习目标：  1. 知识目标  （1）了解信息化会计核算与手工会计核算的区别；  （2）了解用友财务软件各系统之间的关系；  （3）理解用友财务软件的业务处理流程以及业务系统的各项功能。  2．能力目标  （1）能正确判断经济业务的性质和内容；  （2）能准确按照会计方法将各业务单据录入财务软件；  （3）能根据业务单据进行财务核算和账簿管理；  （4）能正确编制UFO报表；  （5）能自我学习，使用其他通用财务软件建立某企业的完整的信息化账套。  3．素质目标  （1）初步具备会计信息化的观念和思维方式；  （2）遵守财经法规和会计职业道德，初步具备会计人员的职业判断能力；  （3）具有计算机操作能力和信息化处理能力；  （4）具有会计内部控制意识；  （5）具有一定的协调与合作能力；  （6）具有一定的逻辑思维与分析能力。 | | | |
| 学习内容：  项目一：系统管理 项目二：基础档案  项目三：各子系统初始化设置 项目四：固定资产  项目五：薪资管理 项目六：销售与收款业务  项目七：采购与付款业务 项目八：库存管理与存货核算业务  项目九：总账 项目十：各子系统月末结账  项目十一：UFO报表 项目十二：综合实训 | | | |
| 教学方式：  小班教学，采用任务驱动教学法结合讲授、演示、学生动手操作的方式，在会计实训室中组织教学。  第一，任务下达。结合教材的任务向学生布置要完成的工作任务，确定完成任务的时间、数量及质量，以保证每一任务的顺利完成。  第二，操作演示。引导学生明确与工作任务相关的知识内容，教师在计算机上通过广播教学方式进行重点难点的操作演示。  第三，动手操作。学生独立操作或小组合作完成任务，教师进行答疑、纠编。  第四，学习反思。学生对每项任务的完成情况进行反思记录，通过发言形式或查阅记录形式，教师了解学生的学习情况。  第五，教师评价。结合学生的学习反思情况，教师对任务完成情况进行归纳总结，肯定学生的成绩并指导存在的不足和改进方向，激发学生的求知欲望。  第六，拓展提高。对于接受能力较快的学生，引导其担任小组组长，不仅在做中学，也在教中学；同时，引导其进行拓展业务学习，培养自主学习能力，应对挑战，强化技能。 | | | |
| 评价方式：  本课程注重实际操作能力的考核，促使学生能拥有一技之长，重点考核学生学到了多少技能，能够完成多少工作任务，而不是考核还有哪些知识没有掌握。因此采用平时出勤、项目评价及期末上机考试相结合的方式。学生要完成各项目的学前准备和学后反思、自我评价；教师在课堂中对操作表现、项目完成情况进行评价；期末通过题库进行上机考核，检查综合任务的完成情况。 | | | |
| 条件保障：  1. 师资要求：  （1）专任教师  有扎实的会计理论功底，熟练掌握计算机应用与财务软件应用，有一定的企业信息化岗位工作经验或讲授《初级会计电算化》课程两年以上。  （2）兼职教师  具有专科以上学历，具备会计师以上职称，从事企业信息化会计相关岗位工作两年以上，能胜任教学工作。  2. 教学场所要求：专用会计实训室一间，学生一人一台计算机，安装用友软件U8V10.1教学版。  3. 教材、教参等教学资料要求：  本课程综合性和实践性较强，在教材选择上要符合高职职业技能要求，要以实际业务为切入点，以认知和能力训练为核心，形成项目化教学体系，体现真实性、层次性和完整性，达到以学生为主体、有创新、有特色的编写目的。  参考教材：  （1）牛永芹，《ERP财务业务一体化》，高等教育出版社；  （2）李爱红，《ERP财务供应链一体化》，高等教育出版社；  （3）李吉梅，《场景式企业财务业务综合实践教程》，清华大学出版社。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 税务会计 | 学时/学分 | 68/4 |
| 学习目标：  1. 知识目标  （1）了解我国现行税制概况；  （2）理解主要税种的含义及征税范围；  （3）掌握主要税种应纳税金的计算方法；  （4）熟悉税务会计处理中会计科目的核算内容和账簿的登记方法；  （5）了解相关法规规定及有关金融知识。  2. 能力目标  （1）会办理企业税务登记、发票领购工作；  （2）能根据企业的类型和业务种类判断应纳的税种；  （3）能正确计算相关税费应纳金额并进行相关的会计处理；  （4）会使用各类发票、填制涉税文书、进行网上申报；  （5）会与税务、工商、外汇、银行等机构协商，处理一般的税务事项。  3. 素质目标  （1）具有团队精神和协作精神；  （2）具有依法节税的意识；  （3）具有严谨、诚信的职业品质和良好的职业道德。 | | | |
| 学习内容：  项目一：税收基础知识认知 项目二：增值税计算及纳税申报  项目三：消费税计算及纳税申报 项目四：关税计算及纳税申报  项目五：企业所得税计算及纳税申报 项目六：个人所得税计算及纳税申报  项目七：其他税种计算及纳税申报 | | | |
| 教学方式：（1）本课程倡导“基于工作过程”的理念，学生在教师的指导下，通过体验、实践、参与、合作等方式，实现任务目标，感受成功。在纳税实务操作过程中形成积极的向上的学习态度，促进企业财务管理能力的提高。案例情境训练教学活动的设计，以真实公司业务情况为背景，要求学生以企业税务会计的身份，完成相关业务处理，并与真实的处理情况进行比对，找出差距，加深对各种涉税事宜办理流程的记忆，强化各税种核算能力的培养，熟练掌握各税纳税申报的工作要点，为接下来的顶岗实习和毕业实习奠定基础。（2）教师应以学习者为主体设计教学情景结构，教学中以学生为主体，以项目实训、任务操作等为手段导学生动手动脑，努力把教学过程变为学生自主性、能动性、创新性学习的过程。营造民主、和谐的教学氛围，激发学习者参与教学活动，提高学习者学习积极性，增强学习者学习兴趣、信心与成就感。 | | | |
| 评价方式：主要遵循以核心能力考核为核心，以形成性考核为主的课程评价指导思想。期末以闭卷笔试结合平时成绩的方式来进行，闭卷笔试成绩占50%，平时成绩占50%。期末试卷主要以单项选则题、多项选择题、判断题、实务操作题等突出实际操作能力的题型为主。平时成绩以课堂纪律、七个项目任务成绩为主。 | | | |
| 条件保障：  1.师资要求：具有企业实际纳税申报工作经验的双师型教师。  2.教学场所要求：配备有会计分岗位综合实训室，配置具有税费计算与申报功能模拟实训软件的网络环境的计算机，可以用于进行税务管理、税费计算、纳税申报等报税岗位技能训练模拟。  3. 教材、教参等教学资料要求：高职高专规划教材，教材应将企业纳税业务工作，按照工作过程的逻辑顺序分解成典型的工作项目，将各个项目细分为若干环环相扣的工作任务，然后以工作任务的完成为驱动点，引导知识与技能的学习，按完成工作项目的需要和现行岗位操作规程，结合税务机关的相关规定组织教材内容。教参为国地税官方网站、网络教学资源库等。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 会计综合模拟实训 | 学时/学分 | 72/4 |
| 学习目标：  1．知识目标  （1）掌握会计学的基本理论及基本原理；  （2）掌握成本核算的基本方法；  （3）掌握税法及报税基本流程；  （4）掌握财务报表的编制基础及编制方法、分析方法。  2．能力目标  （1）具备会计核算的书写基本功；  （2）能利用科目汇总表账务处理程序进行工业企业账务处理；  （3）能处理出纳岗位、成本会计岗位、总账会计、会计主管岗位等具体业务；  （4）能正确编制财务报表，并进行报表分析。  3．素质目标  （1）培养学生遵纪守法的思想观念和廉洁自律的会计品格，加强学生的会计职业道德意识；  （2）培养学生认真、细致、严谨的工作作风和敬业精神，形成良好职业习惯；  （3）培养学生清晰、工整、规范的文字和数字的书写能力；  （4）培养学生的创新意识。 | | | |
| 学习内容：  项目一建账  项目二填制与审核记账凭证  项目三 登记 日记账、明细账、总账  项目四 对账结账  项目五 编制报表  项目六 会计档案管理  项目七网中网竞赛平台实训 | | | |
| 教学方式：  以会计主管发展岗位为引导，结合出纳、总账会计、成本会计、会计主管的角色，综合讲授法、项目教学法、启发式等多种教学方法，融教、学、做为一体。 | | | |
| 评价方式：  本课程注重实际操作能力的考核，促使学生能拥有一技之长，本课程进行理论与实践一体化评价。本课程考核采用过程考核和目标考核相结合的评价方法，过程考核主要在教学过程中对学生的学习态度、操作能力、课堂讨论、实训任务完成数量及质量等情况进行的评价；目标考核是在课程结束时，对学生在知识和技能的整体掌握情况的评价。期末汇总学生的实训结果，检查综合任务的完成情况。 | | | |
| 条件保障：  1．师资要求：具有一定的企业会计核算岗位工作经验或教授会计基础课程2年以上，最好有指导福建省高职技能竞赛经验的教师。  2．教学场所要求：机房，厦门网中网软件高职会计技能竞赛全真模拟训练平台，原始单据、记账凭证、账簿、报表等会计载体。  3．教材、教参等教学资料要求：教材为高职高专规划教材，教辅可参考网络教学资源库、以实际工作中常见的工业企业案例，并结合职业技能考核要求安排内容，并且应把会计领域的新准则、新知识和新方法融入教材，以便教材内容更加贴近现实中的实际工作。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 管理会计 | 学时/学分 | 72/4 |
| 学习目标：   1. 知识目标   （1）掌握管理会计与财务会计的区别与联系  （2）理解成本按性态分类的方法。掌握混合成本分解的各种方法。变动成本法与完全成本法的结合运用。  （3）理解本量利分析的基本数学模型。掌握生产经营单一产品及多产品的保本分析。  （4）理解预测的基本程序和方法。掌握销售预测、利润预测、成本预测和资金需要量预测的基本方法。  （5）掌握短期经营决策的各种方法。  （6）理解货币的时间价值。资金成本和现金流量的概念和计算。掌握长期投资决策评价指标的应用。  （7）掌握全面预算体系。全面预算的编制方法。弹性预算和零基预算的编制方法。  （8）理解成本控制的含义。掌握标准成本控制的方法及成本差异的计算方法。   1. 能力目标   （1）能对数据进行提炼和计算、建立基本模型。  （2）用各种模型分析并解决实际问题。  3．素质目标  （1）能对数据进行提炼和计算、建立基本模型。  （2）用各种模型分析并解决实际问题。 | | | |
| 学习内容：  项目一：现代管理会计概述 项目二：成本性态分析  项目三：变动成本法 项目四：本量利分析  项目五：经营预测 项目六：短期经营决策  项目七：短期经营决策项目八：全面预算  项目九：成本控制 项目十：责任会计 | | | |
| 教学方式：  （1）以班级授课为教学的主要组织形式，根据教学案例的需要，适当分组讨论，提高学生的学习兴趣，提高教学效果。教学方法以多媒体教学为主，通过练习、实训作业等，培养学生分析问题、解决问题的能力和实际操作能力。  （2）教学方法要以实际课程标准规定的教学目标为依据。好的教学方法有助于学生对教学内容的理解和吸收，并激发学生的学习热情，使能牢固掌握并运用所学知识。鼓励有所创新并取得实效的教学方法。 | | | |
| 评价方式：  本课程注重遵循以核心能力考核为核心，以形成性考核为主的课程评价指导思想。期末以闭卷笔试结合平时成绩的方式来进行，闭卷笔试成绩占50%，平时成绩占50%。期末试卷主要以单项选则题、多项选择题、判断题、实务操作题等突出实际操作能力的题型为主。平时成绩以课堂纪律、十个项目任务成绩为主。 | | | |
| 条件保障：  1．师资要求：任课教师应具有一定的企业管理会计工作经验2年以上。  2．教学场所要求：多媒体教室。  3．教材、教参等教学资料要求：可选用先进、适应高等职业教育要求的规划教材，并结合最新管理会计资讯参考。 | | | |

**十三、专业办学基本条件和教学建议**

（一）专业师资团队建设建议

应建立一支专兼结合的“双师”结构教学团队，专业教师规模按照18：1生师比（含企业兼职）以内进行配置。

1．专业专任教师的资格要求

（1）专任专业教师应具有会计相关专业本科及以上学历，获得学士及以上学位。

（2）专任专业教师应具备会计从业资格证，具有扎实的会计理论基础，熟悉会计行业标准，了解会计行业发展状况及趋势，能指导学生开展会计手工及信息化模拟实训，具有会计凭证的填制与审核能力，具有会计账簿的登记能力，具有会计报表的编制与分析能力，具有纳税计算与申报能力，具有内外部审计、筹资、投资、财务决策及财务预算等专业技能。

（3）专任专业教师应具有高等学校教师资格证，具备先进的职教理念，有较强的教学研究与改革能力，能进行工作过程系统化的课程建设。

（4）专任专业教师上岗前到企业实践锻炼累计不少于6个月。

（5）专任专业教师3年内到企业顶岗锻炼的时间累计不少于2个月。

2．专业兼职教师的资格要求

专业兼职教师应具有专科及以上学历，具有丰富的企业管理、财务核算、税收筹划和内外部审计经验，具有会计师、审计师及会计相关专业以上职业资格。

3.专业师资团队结构要求

（1）专任教师结构

①青年教师中研究生学历或硕士及以上学位比例达到15%；

②高级职称比例达到20%；

③专业基础课和专业课中双师素质教师比例达到50%。

（2）兼职教师数量与结构

①兼职教师队伍的专业结构与学校专业设置相适应；

②兼职教师数占专业课与实践指导教师合计数之比达到10%。

（二）校内实训室及校外实训基地建设建议

根据本专业人才培养要求及学生规模需要，应具备实现本专业人才培养目标需要的手工及信息化实训室和通用财务软件，满足本专业学生的课内实训需要；建立校外实训基地，为学生提供真实的企业财务工作环境，满足本专业学生的认识实习、专业实践及毕业顶岗实习需要。

（三）教学方式、手段与教学组织形式建议

1．教学方法

在教学方法的设计要以学生为中心，重视学生的主体地位，充分调动学生积极性，构建参与式、互动式、启发式、案例式、角色扮演式等多种教学方法。

2．教学手段

在以培养学生的创新精神为灵魂，以培养会计实务技能为根本的教学目标下，重视现代教育教学技术的应用，充分利用计算机综合处理文字、声音、图像、图形、动画等信息技术，丰富课程教学素材，积极推广多媒体教学，结合板书，提升教学效果。

3．教学组织形式

采取任务驱动、行动导向的教学模式，积极推行小组合作学习，以学生为中心，教师是学生学习资源的设计和提供者，组织安排学生学习工作过程，在学生的理论学习过程中采用班级授课、分组讨论等教学组织形式，在实践学习过程中采用现场演示模拟、小组合作、一对一指导等多种教学组织形式。

（四）教材、图书及信息化教学资源建议

1．教材

选用高职高专规划教材，尽可能多地为学生提供参考资料。以典型工作任务为基础编写校本特色教材和学材，通过项目任务化的引导，指导学生在完整的工作过程中进行理论实践一体化的学习，在培养专业能力的同时，获得工作过程知识，促进岗位核心能力和综合素质的提高。

2．图书

图书馆应配置与专业学生规模相适应的会计专业图书，数量符合教育部相关规定。

3．信息化教学资源

信息化教学资源包括图片库、视频库、课件库、案例库、习题库、模拟试题库、资料库、教学文件库等资源库，可充分利用高职高专教育网和示范性高职院校现成的教学资源库等网络资源。

（五）教学评价与考核建议

各主要教学环节要有明确的课程标准、授课计划、教学执行情况表、实训指导书等教学文件，在此基础上建立较完善的教育质量监控体系，定期、不定期地开展二级学院教学督导、学评教、教评教等多种形式的校内教学评价活动。

考核评价方式应在传统考核的基础上，结合会计从业资格证考证要求、福建省会计技能竞赛技能要求，注重过程考核，体现对综合素质的全面评价，主要包括出勤、课堂表现、学习态度等形成性评价，作业完成独立性、上机实训操作积极性等自主学习能力评价和课堂发言、讨论等表达与思维能力评价，体现对综合素质的全面评价，可根据课程特点采取各种形式的过程考核评价方式。

（六）继续学习与深造建议

本专业毕业生可以通过福建省专升本统一考试，或参加本校的成人教育专升本考试，接受会计学、财务管理专业的本科教育，或通过全国自学考试、网络教育等形式，接受会计学、审计学、税务等财经类相关专业本科以上的高层次教育。同时，本专业毕业生毕业初期也可以通过网络学习与专业培训，参加初级会计师、初级审计师和注册会计师考试，3年后参加税务师考试，5年后参加会计师和审计师考试，通过会计相关职称考试等途径继续本专业的后续深化学习。

**十四、培养方案的特点**

本方案的特点是探索“课证融合、课赛融通”的人才培养模式，提高实训学时比例，构建“课证融合、课赛融通”的课程体系。

第一，对接会计职业岗位能力要求，设置了出纳岗位实训、小企业会计实训、企业成本核算与分析、税务会计、会计综合模拟实训等与职业岗位能力要求相关的实训课程，提高实践教学课时比例，从总体上提高本专业学生的实践操作能力。

第二，课证融合。要求学生毕业前要取得双证，而根据本校学生的学情和会计人员职业要求，因材施教，考取高级会计员证的考试科目设置为专业基础课程，设置对应的课程：《初级会计电算化》《高级会计员证培训》；考取助理会计师证，设置对应的课程：《企业财务会计》、《经济法基础》、《会计基础》、《财经法规与会计职业道德》并在对应课程学习后的学期开设会计从助理会计师培训课程，给学生以考前辅导，帮助学生克服惰性、制订学习计划、改进学习方法，提高考证通过率，增强学生的专业功底和学习自信心。学生的专业理论水平得以提升，就业竞争力也提高了。

第三，课赛融通。根据福建省职业技能大赛的会计岗位要求和职业能力要求，对于《企业财务会计》、《出纳岗位实训》、《企业成本核算与分析》、《税务会计》、《财务软件应用实训》、《财务报表分析》、《EXCEL在会计中的应用实训》和《会计综合模拟实训》等与会计岗位对接的课程，每门课程标准的制订紧扣福建省职业技能大赛的岗位任务，教学中采用任务驱动教学法，对接出纳、总账会计、成本会计、会计主管等岗位的职业技能要求，让每一学生都有机会参加技能竞赛的知识与技能的学习。同时，教学过程中，开展形式多样的课堂竞赛，如会计科目猜猜猜、会计分录大比拼、点钞竞赛、计算器速算比赛、财务软件操作技能竞赛、会计知识竞赛等。

**十五、修订过程及其它说明**

（一）修订过程

本培养方案是在15、16、17级会计电算化专业人才培养方案的基础上，通过召开校企合作委员会、财会教研室教师下企业访谈以及网络问卷调查、在校生学生代表座谈，邀请企业一线财务人员和高层管理人员共同探讨多次制订而成。

经过不断的交流讨论，得出结果：

1.大一阶段，通过强化会计类资格证书培训，提高学生的会计类证书通过率，增强学生的学习自信心和兴趣。

2.大二下学期，学生通过专业实践，走进企业参观学习，认识企业生产经营环节，通过参与采购、销售、生产等业务实践，深刻体会会计账务处理的实质意义，并从中理解一些理论知识难点。

3.大三阶段，学生通过校企合作平台，走进企业，或企业人员将真实经济业务案例带进课堂，使学生与企业实现零距离。因此大三学期的专业技术技能课程有来自企业一线的会计人员承担的课程，如会计综合模拟实训、财务报表分析、审计实务。

4.增加实训课程的比例，本方案中实践学时占57.8%，设置“技能递进提升”的课程体系，每学期均有设置实训课程，依次是：会计基础（实训部分）、初级会计电算化、企业经营管理沙盘模拟实训、出纳岗位实训、小企业会计实训、财务软件应用实训、EXCEL在会计中的应用实训、会计综合模拟实训等。

5.增加行业会计相关课程，因此，本方案设置了外贸会计实务、金融企业会计、预算会计、建筑业会计实训等行业会计选修课程，让学生根据就业方向选修适用的课程。

（二）其它说明

1.一般课程18-20学时记1学分；独立开设的集中性实践课一周（28学时）1学分；体育课一学期1学分。

2.教学过程应严格按照本培养方案执行，执行过程中如需调整，需报学院、教务处审批。



**2018级市场营销专业**

**人才培养方案**

专业代码：630701

执笔人： 苏 琦

专业教师代表：柯伯结 林巧惠 林吉红

行业（或企业）代表： 柳云 王思虹

学生代表： 王帅林 陈永明

专业带头人： 刘荣锋

审核人： 陈益健

**专业概况**

我校市场营销专业的前身是工商企业管理专业市场营销方向，于2009年列入高职统招计划，随着社会需求的扩大及生源数的增加，为顺应区域经济发展的需求。2013年正式设置市场营销专业。厦门既是经济特区，又是国家批准的自由贸易试验区。在大众创新、万众创业的时代背景下，以及2013年12月，厦门市委市政府通过了《美丽厦门战略规划》着力打造的十大千亿产业链（群），2014年7月《国务院关于支持福建省加快建设海峡西岸经济区的若干意见》。营销人才已成为厦门市经济、就业重要增长点，据厦门市公务员局官网通报，近几年，高校非师范类人才需求，市场营销专业一直排在前10位， 人才需求持续旺盛。

2017年，为加快经济管理与商贸学院管理类专业建设与发展，更好地适应区域产业和经济发展对人才的需要，更好的培养市场营销专业人才，根据学校“十三五”事业发展规划和“十三五”专业建设规划的总体要求，整合管理类专业的师资资源、教学资源，成立企业管理与营销专业群，并制订企业管理与营销专业群人才培养方案。

企业管理与营销专业群（以下简称专业群）由工商企业管理专业、市场营销专业、汽车营销与服务专业共同组成。截止2017年10月本专业群三个专业共有在校生563名，累计为社会培养毕业生超过千名，根据各专业历年针对毕业生的《人才培养质量与社会需求调查问卷》统计报告显示，本专业群的毕业生一次性就业率平均达到95%以上，专业平均对口率达到90%，毕业生对所学专业人才培养工作的满意率达90%以上，用人单位好评率在85%以上。

本专业群共有专任教师19人，具备双师型或双师素质教师达13人，讲师以上职称教师有12人、其中具备副高以上专业技术职务的有5人，各专业均拥有校内外双专业带头人。本专业群现有校内实训室（基地）3个，分别为市场营销综合实训室、企业经营管理沙盘模拟实训室、汽车营销实训中心；可利用的校内实训室（中心）2个，分别是汽车检测维修中心、汽车美容养护中心；市场营销实战工作室1处、品牌管理与推广工作室1处；校外实训基地若干，主要为沙县马岩生态园、厦门美易在线有限公司、锦江麦德龙现购自运有限公司、大润发超市等以及厦门知名汽车4S店、汽车服务有限公司。

**一、专业培养目标**

（一）专业群总体培养目标

本专业群秉承“厚德精技”校训，坚持以立德树人为根本，以培养学生“懂礼仪、善沟通、有素养”为基本目标，以培养“营销技能”为核心，以“人力资源管理、汽车营销、创新创业”为拓展方向，重点面向各类型中小企业的营销和服务一线，通过专业群的建设，整合专业群内的教师资源和教学资源，共享核心课程、实训资源，着重培养具备良好职业道德和职业素质，熟练掌握市场营销各项技能知识和能力，具有强烈的销售和服务意识，能够胜任销售行业相关的各种岗位要求的高素质技术技能人才；同时也培养就业适应面广泛，能够从事不同行业、不同岗位要求的，具有可持续发展与创新创业能力的高素质技术技能人才。

（二）市场营销专业

本专业面向中小企业营销、生产、服务、管理一线，培养具有良好的职业道德和职业素养，掌握营销专业的基本理论知识、应用能力和职业技能，能从事产品销售、市场调查、营销策划、网络营销、市场开发、门店管理等岗位工作，具有可持续发展与创新创业能力的高素质技术技能人才。

**二、人才培养规格要求**

**（一）基本素质要求**

1．政治素质

在思想政治方面，拥护党的基本路线，掌握马列主义、毛泽东思想、邓小平理论的基本观点，具有辩证唯物主义观点，树立社会主义信念、牢固树立热爱祖国、振兴中华民族的使命感；具有全心全意为人民服务的精神；遵纪守法，有良好的社会公共道德和职业道德。

2．身心素质

积极参加体育锻炼，达到大学生体育合格标准，受到必要的军事训练。身体健康，心理状态良好，有较强的适应能力、承受能力和人际交往能力。

3．职业素质

熟悉国家制定的各项法规、方针政策，并严格贯彻执行，具有较强的专业技术技能、管理技巧及广泛的知识视野，具有强烈的敬业爱岗精神，具有服从安排、服务他人、主动联络和沟通相关部门的管理思维，具有良好的心理素质，能够及时处理突发事件，有良好的职业环境适应能力。

4．人文素质

有扎实的通识文化基础，有较强的文字表达及语言表达能力，有一定的艺术鉴赏能力和文化艺术修养，既能熟悉掌握现代化管理知识、国际跨文化知识，又对中国优秀传统文化与思想有一定的积淀，关注社会民生，关心国家、国际大事。

5．道德素养

注重学生道德素质的塑造与完善，着力培养理想的道德素质品格，使学生具备正确的社会主义价值观和道德观。

**（二）专业知识要求**

1．掌握管理学的基本原理和[现代企业管理](http://wenwen.soso.com/z/Search.e?sp=S现代企业管理&ch=w.search.yjjlink&cid=w.search.yjjlink)的基本理论、基本知识；熟悉计算机基础知识，能熟练操作各种办公应用软件；具备一定的英语听说读写能力；

2．除了系统掌握市场营销专业知识体系，熟悉组织行为学、营销心理学、市场营销、人力资源管理、公共关系、商务谈判、网络营销技能、客户关系管理、销售管理、互联网营销业务推广等学科领域的基本理论和知识；

3．熟悉我国企业管理的有关方针、政策和法规以及国际企业管理的惯例与规则。

**（三）职业能力要求**

1．职业基础能力：具备基本的英语听说读写能力、计算机的应用处理能力和基本的公文写作能力；具有较强的语言与文字表达、人际沟通能力，能够使用较为标准的普通话进行沟通交流；具备团队合作营销能力和团队组织能力；

2．专业核心能力：

（1）市场调研和分析技能：获得市场信息、市场分析、消费者分析、竞争者分析等能力；

（2）营销策划技能：能设计商品营销策划方案，进行线上、线下的促销与推广；

（3）产品销售技能：具备访问顾客、商务谈判、处理客户异议、产品推销的能力；

（4）客户服务及管理技能：具有客户服务管理、客户信用管理、客户关系管理的能力；

**三、招生对象及学制**

面向高中或中职毕业生，全日制三年

**四、就业面向与知识、素养、能力结构分析**

1. **就业面向**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **初始就业岗位** | **发展工作岗位** |
| 1 | 销售代表（置业顾问、房产经纪人、保险代理人等） | 销售经理、职业经理人 |
| 2 | 市场专员、策划专员 | 市场经理、策划主管 |
| 3 | 客服专员 | 客服经理 |
| 4 | 储备干部 | 店长、区域经理 |

**2、基础知识与职业素养要求**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **知识与素养名称** | **内涵要求** | **相关课程** |
| 文化基础知识 | 掌握必备的语文、数学、英语等文化基础知识 | 应用文写作、经济数学、大学英语 |
| 专业基础知识 | 掌握必备管理学基础知识 | 管理学基础 |
| 计算机应用基础 | 熟悉计算机在日常办公中的应用，会用计算机收集和处理信息 | 计算机与现代办公软件应用 |
| 思想政治与职业道德 | 树立正确的世界观、人生观、价值观，具有良好的职业道德和法制观念 | 毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系概论、思想道德修养与法律基础、形势与政策、职业生涯规划与专业教育 |
| 身心素质 | 具有健康的身体和心理素质 | 体育、心理健康 |

1. **就业岗位技术技能要求**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **核心岗位名称** | **典型工作任务** | **岗位标准（要求）** | **相关课程** |
| 销售代表（置业顾问、房产经纪人、保险代理人等） | 按照企业计划和程序开展产品推广活动，介绍产品（如房源、保险产品等）并提供相应资料。促成销售，完成销售业绩指标。 | 具备相关产品销售基础知识及相关法律知识；适应销售岗位的工作要求和岗位压力；  熟悉当地市场对产品的需求情况；熟悉产品销售、人员推销的知识与工作技巧。 | 市场营销  营销实战  沟通与礼仪训练  商务谈判技能 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **核心岗位名称** | **典型工作任务** | **岗位标准（要求）** | **相关课程** |
| 市场专员  策划专员 | 根据产品促销要求，制定常规活动、节假日活动等促销推广方案并组织实施，参与重大促销推广活动的策划和执行，收集、分析市场信息、动态，协助制定和完成新产品推广计划，完成各类围绕活跃品牌、提升品牌和发展品牌的推广活动。 | 负责协助制定活动、企业形象等项目的策划，进行各项材料整理收集，对活动进行收益评估，为领导的决策提供真实准确的依据。 | 营销策划  广告策划与创意  品牌经营与管理  市场调查与预测 |
| 储备干部 | 能主持店面的管理工作，配合总部的各项营销策略的实施；监督商品的要货、上货、补货，做好进货验收、商品陈列、商品质量和服务质量管理等有关作业；监督门店商品损耗管理，把握商品损耗尺度；掌握门店各种设备的维护保养知识；妥善处理顾客投诉和服务工作中所发生的各种矛盾；负责对员工的培训教育。 | 能适应商业连锁企业的店长及店长助理岗位的工作要求和压力；掌握门店日常运营管理的相关理货、商品陈列、促销活动策划的知识与能力。 | 销售管理  门店运营管理  人力资源管理 |
| 客服专员 | 按照要求完成公司规定或部门承诺的工作目标；为客户提供主动、热情、满意、周到的服务；为公司各类客户提供业务咨询；收集[客户信息](https://www.baidu.com/s?wd=%E5%AE%A2%E6%88%B7%E4%BF%A1%E6%81%AF&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1d9nhm1ujDsnHbvuH03nj610ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EnWT4PHmkrj6Y" \t "_blank)和用户意见，对公司形象提升提出参考意见；协助一线部门做好上门客户的接待和电话来访工作，及时转告[客户信息](https://www.baidu.com/s?wd=%E5%AE%A2%E6%88%B7%E4%BF%A1%E6%81%AF&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1d9nhm1ujDsnHbvuH03nj610ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EnWT4PHmkrj6Y" \t "_blank)，妥善处理。 | 能挖掘客户需求，并能熟练运用公司要求掌握的办公软件，工具及系统；满足客户需求，具备熟练的销售推广技巧和服务技巧。 | 公共关系  营销心理学  沟通与礼仪训练  客户关系管理 |

**五、人才培养模式**

本专业群以培养“懂礼仪、善沟通、有素养”为基本目标，以培养“营销技能”为核心，以“人力资源管理、汽车营销、创新创业”为拓展方向，为不同类型的中小微企业培养熟练掌握市场营销基本知识与技能，同时具备一定的企业一线管理能力的高素质技术技能人才。群内各专业在这个总体框架内，又有各具特色的培养模式和专业培养方向。

市场营销专业采用“项目导向、课赛融通”的人才培养模式。即强调以“项目”为主线贯穿课程教学的全过程，强调对学生实践应用能力的培养。推行项目导向式教学，实现学校教育与市场需要的“对接”。将市场营销技能和企业经营管理沙盘大赛内容变为教学内容、将大赛标准转化为实训项目标准、开展形式多样的课程竞赛，彰显学院特色。

**六、课证（赛）融通**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **证书名称** | **考试时间** | **对应课程** | **开课学期** |
| 1 | 全国计算机等级考试（一级）合格证书 | 每年3月、9月 | 计算机办公软件 | 第一、二学期 |
| 2 | 全国英语应用能力测试B级或以上 | 每年6月、12月 | 大学基础英语 | 第一、二学期 |
| 3 | 人力资源管理员（四级） | 每年5月、11月 | 人力资源管理实务与考证 | 第三学期 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **竞赛名称** | **竞赛时间** | **对应课程** | **开课学期** |
| 1 | 福建省/厦门市企业沙盘模拟经营技能竞赛 | 市级每年11月  省级每年12/1月 | 企业经营管理沙盘模拟实训 | 第三学期 |
| 2 | 福建省/厦门市市场营销技能大赛 | 市级每年11月  省级每年12/1月 | 市场营销  市场营销技能对抗 | 第一学期  第二学期 |
| 3 | 福建省职业生涯规划大赛 | 省级每年5-11月 | 职业生涯规划与专业教育 | 第一学期 |
| 4 | 省、市、校创新创业方案大赛 | 每年2月-11月 | 就业指导及第创新创业教育、创新思维训练 | 第四学期 |

**七、毕业要求**

本专业学生必须修完本人才培养方案规定的内容（含必修部分和选修部分），并同时达到以下条件方可毕业：

1、综合素质测评（含德育素质测评）合格

2、最低毕业学分：135学分

3、职业资格证书要求: 以下证书可选一项，也可以根据个人兴趣爱好或就业岗位考取其他资格证书或技能水平证书。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **证书名称** | **级别** | **发证单位** | **考证时间** | **备注** |
| 企业人力资源管理员 | 四级 | 人力资源和社会保障部 | 每年5月、11月 | 选考 |
| 初级经济师 | 初级 | 人力资源和社会保障部 | 每年11月 | 选考 |

**八、课程设置与教学计划进程表（附后）**

**九、专业实践环节及时间安排**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **实践环节项目** | **学时** | **实践教学目标** | **教学地点** | **时间安排** |
| 管理学基础 | 32 | 具有现代管理思想、能将管理学基本理论和方法运用于实践，具备基层管理岗位的技能与素质。 | 多媒体教室 | 第一学期第3-18周 |
| 市场营销 | 30 | 通过案例分析与讨论、模拟营销环境和营销实战等方式培养专业技能与实际经验。 | 多媒体教室  合作企业 | 第一学期第3-18周 |
| 统计实务 | 16 | 使学生掌握统计调查的方法，提高学生获取数据并对数据进行分析处理的能力，撰写调查报告。 | 机房 | 第二学期第1-18周 |
| 营销策划 | 18 | 通过本课程实践教学，让学生掌握营销策划的基本思路、程序、方法、方案格式。提高学生的市场分析能力、目标市场营销能力、营销组合规划与执行能力等。 | 多媒体教室 | 第二学期第1-18周 |
| 商务谈判技能 | 18 | 通过本课程实践教学，示范操作、模拟演练、让学生了解一次完整商务谈判的各个组成环节，理解商务谈判的各个基本概念和特点，掌握商务谈判各个环节中常用的方法和技巧，能运用所学的方法和技巧到具体的商务谈判活动中去。 | 多媒体教室 | 第四学期第1-18周 |
| 网络营销技能 | 33 | 通过学习，掌握现代网络营销的能力 | 多媒体教室 | 第三学期第1-18周 |
| 普通话水平训练 | 10 | 通过训练，使学生的普通话更佳标准 | 多媒体教室 | 第二学期第1-18周 |
| 互联网营销业务推广 | 18 | 学习并掌握互联网营销业务推广的理论和实践 | 多媒体教室、合作企业 | 第四学期第1-18周 |
| 营销心理学 | 18 | 进行消费者心理与消费行为调研，分析消费者心理，改进产品及服务质量，达成组织营销目标。 | 多媒体教室 | 第三学期第1-18周 |
| 公共关系 | 27 | 能够进行公共关系活动的策划、CIS设计以及公共关系传播。 | 多媒体教室 | 第三学期第1-18周 |
| 客户关系管理 | 18 | 采用操作步骤、案例分析、情景模拟等方式，运用客户管理的策略和操作技巧。 | 多媒体教室 | 第四学期第1-18周 |
| 新媒体营销 | 20 | 学习并掌握现代新媒体营销的理论和实践 | 多媒体教室、合作企业 | 第四学期第1-18周 |
| 门店运营管理 | 27 | 通过实践教学，让学生掌握门店运营的基本技能、操作流程、现场服务与管理技能。 | 多媒体教室 | 第三学期第1-18周 |
| **实践环节项目** | **学时** | **实践教学目标** | **教学地点** | **时间安排** |
| 销售管理 | 18 | 通过本课程实践教学，让学生熟悉销售管理的基本内容，掌握销售管理的一些基本方法，并能综合运用对实际问题的一般操作能力，具备销售规划管理、销售人员管理和业务指导管理能力。 | 多媒体教室 | 第四学期第1-18周 |
| 现代企业管理 | 27 | 培养学生从事企业管理工作应具备的综合技能和素质。 | 多媒体教室  合作企业 | 第四学期第1-18周 |
| 人力资源管理实务与考证 | 34 | 通过上机或课外实践，掌握人力资源战略规划、招聘与配置、培训与开发、绩效考核、薪酬管理、劳动关系管理等技能。 | 机房、人才市场等 | 第三学期第1-18周 |
| 电话营销业务技能 | 24 | 通过学习和实训，能够掌握现代电话营销的能力。 | 多媒体教室、合作企业 | 第四学期第1-18周 |
| 市场营销技能对抗 | 28 | 利用市场营销技能软件对抗进行仿真模拟，让学生了解企业营销活动的各个环节，熟悉市场营销各工作岗位的职责，掌握实体销售的全过程。 | 市场营销实训室 | 第二学期1周集中实训 |
| 企业经营管理沙盘模拟实训 | 28 | 在仿真环境下模拟企业经营管理流程，使学生掌握企业生产、质量管理、营销策划、战略决策、财务管理等方面的综合技能。 | 沙盘实训室 | 第三学期1周集中实训 |
| 市场调查与预测 | 36 | 过本课程实践教学，让学生能制定相关的市场调研活动，掌握市场调查资料的收集、整理、分析等知识；使学生学会确定市场调查目标，制定并实施市场调查方案，针对不同调查目标要求，熟练选择适当的市场调查方法，设计并制作市场调查问卷；根据项目要求组织实施市场调查，并能够整理分析小型项目的数据资料，并熟练地撰写市场调查报告。 | 多媒体教室、校内外调研 | 第二学期第2-18周 |
| 营销实战 | 51 | 通过营销实践教学，结合所学相关专业知识，让学生在实践中能综合运用所学营销知识解决处理在实际销售过程所面对的各种问题。 | 市场营销综合实训室、校内外实践卖场 | 第三学期第1-18周 |
| 房地产营销 | 18 | 学习房地产营销的相关知识，具备相应的工作能力 | 多媒体教室 | 第五学期第1-18周 |
| 职前综合能力训练 | 112 | 通过职前综合能力训练，提高学生的职业素养，使学生在正式步入职场之后能够更快的适应工作和企业。 | 多媒体教室 | 第五学期第1-4周 |
| “做中学”企业实践 | 392 | 通过学生到校企合作单位进行实践，教师入企业与企业管理者共同指导学生，学生能够真实体会职场经历，真正做到“做中学”。 | 校企合作单位 | 第五学期第5-18周 |
| 顶岗实习 | 504 | 在行业企业的实际岗位上从事专业工作，服务区域经济的发展。 | 校外企业 | 第六学期第1-18周 |
| 合计 | 1092 |  |  |  |

**十、分学期课时统计表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **学期** | **总课时** | **理论**  **课时** | **实践**  **课时** | **教学**  **周数** | **平均周**  **课时数** |
|
| 1 | 460 | 240 | 220 | 18 | 20 |
| 2 | 419 | 201 | 218 | 18 | 23 |
| 3 | 436 | 164 | 272 | 18 | 22 |
| 4 | 324 | 157 | 167 | 18 | 19 |
| 5 | 504 | 0 | 504 | 18 | 28 |
| 6 | 504 | 0 | 504 | 18 | 28 |
| 公共选修课 | 144 | 144 | 0 |  |  |
| 合计 | 2791 | 906 | 1885 |  |  |
|
| 占总学时 | 100% | 32% | 68% |  |  |

**十一、各教学领域课程课时学分统计表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程类别** | **学时** | **学分** | **占总学分比例** |
| 职业素养与基础知识领域 | 624 | 31 | 23% |
| 职业技术能力领域 | 1987 | 94 | 69.5% |
| 专业素质拓展领域 | 36 | 2 | 1.5% |
| 综合素质拓展领域 | 144 | 8 | 6% |
| 合计 | 2791 | 135 | 100% |

十二、**核心课程（含主要职业技能训练课）简介（详见专业课程标准汇编）**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | **人力资源管理实务与考证** | **学时/学分** | **72/4** |
| **学习目标**  1.知识目标  （1）掌握各类人力资源管理工作中的专门术语；（2）掌握人力资源管理岗位的六大业务模块理论知识—规划、招聘与配置、培训与开发、绩效管理、薪酬管理、劳动关系管理；（3）熟练掌握劳动法、合同合同法及其他政策法律法规  2.能力目标  （1）使用专业术语进行流利的口头表达和书写；（2）熟悉人力资源管理业务内容，为将来从事该工作奠定基础；（3）运用劳动法律法规解决常见劳动纠纷案例；（4）熟悉各类人事文件的模板及格式、能起草和制定基础性的人事文件；（5）熟练使用office办公软件及其他图文处理文件  3.素质目标  （1）培养良好的职业道德和职业操守；（2）遵守劳动法律法规、组织规章制度进行业务处理；（3）具备良好的沟通、礼仪等人文素养，具备极强的亲和力、与人友好相处；（4）实现良好的自我管理；强烈的管理意识和思维；（5）能为将来各项人力资源管理工作的科学合理化提出见解和意见建议。 | | | |
| **学习内容**  人力资源规划、招聘与录用、培训与开发、薪酬与绩效管理、劳动管理管理 | | | |
| **教学方式**  本课程始终把培养学生的职业技能和职业素养作为首要目标，使用多元方法进行教学。  （一）案例教学法。通过教参、报纸杂志、网络等辅材，收集专题案例，建立人力资源管理案例库，组织学生对案例进行剖析。  （二）基于工作过程和工作岗位的角色扮演和情景模拟。根据人力资源部工作规范化流程，学生扮演人力资源部门的各个岗位干事，通过完成某项工作任务，让学生对该岗位和角色具备更加深入的认知，既丰富课堂教学，寓教于乐，又大大锻炼学生的综合素质和能力。  （三）任务驱动法。在每个模块基础知识学习结束后，布置能力训练项目。通过给学生布置开发案例、陈述案例、分析案例、制定各类专项方案、拟制人力资源制度文件、通知、报告等各项工作任务，在任务执行过程中提高学生各项能力。 | | | |
| **评价方式**  以过程考核为主，过程性检查与结果检查相结合，期末考核与平时考核相结合，期末成绩是闭卷考试成绩，占50%；平时成绩包括出勤、作业考核、实训考核，共占50%。考核涵盖学习实施全过程。 | | | |
| **条件保障：**（1）任课教师应具有教师资格证、人力资源管理师资格证书；  （2）教学场所：多媒体教室进行理论授课及案例研讨、机房进行上机实训；  （3）教材/教参/教学资源库：高职高专规划教材、建议教参：国家职业资格培训教程《企业人力资源管理师》，中国就业培训技术指导中心编写，中国劳动社会保障出版社，2014年；三茅人力资源网<http://www.hrloo.com/>；慕课公开课在线课程；“院校教师在线学习中心” <http://www.enetedu.com>在线课程《人力资源管理专业课程建设与教学辅导》 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | **客户关系管理** | **学时/学分** | **36/2** |
| **知识目标**  掌握客户关系管理基本知识、基本技能和基本业务，具有满足职业岗位需要的管理能力和基本素质，具备口头与文字表达能力、人际交往能力和组织沟通能力；具有较强的收集、整理、提取相关信息的能力和分析、推理、判断的能力；具有准确而有目的地对事件进行计划的能力；具有独立为客户服务的能力的应用性人才。  **能力目标**  熟悉事务型客户管理、销售型客户管理相关事务；  懂得处理客户来电咨询、处理投诉；  了解客户资料的收集、整理以及懂得跟进与客户的联系；  善于做市场规划、销售方案的拟订；  把握电话销售、处理客户订单的技巧；  懂得维护老客户关系、做定期回访客户并开发新客户等。  **素质目标**  明确职业生涯规划与岗位职责，培养良好的职业道德和职业操守；  具备良好的沟通、礼仪等人文素养，具备极强的亲和力、与人友好相处。 | | | |
| 学习内容：  客户管理岗位认知、开发潜在客户、客户信息管理、大客户管理、客户体验管理、客户满意管理、客户忠诚管理和CRM客户关系管理。 | | | |
| 教学方式：  以学生为主体，以培养学生与实际工作任务相融合的知识、技能和职业能力为主线，采用一体化的教学方法，具体的实施过程中借助案例教学法、角色扮演法、启发式讲授法、多媒体教学和相关的视频材料，构建“多模式”的职业技能训练模式。如：  教学录像：在教学过程中，组织学生观看企业工作人员接待和处理客户问题的录像资料，使他们消除对工作岗位的陌生感和恐惧感，使之在心理上认同其将从事的工作岗位，也可以锻炼其处理相似工作任务的本领。同时，在观看的过程中让学生思考在处理相同问题时是否有更好的解决方法，从而增强他们对问题的理解能力、分析能力及解决能力。  剧本式教学。在教学过程中，这种教学方法的具体应用可以分为以下几个阶段：  a.组建学习团队。在学习过程中，将各个班级的学生组建成3～5人的学习团队，以学习团队为单位来开展相应环节的学习任务。在学习团队的组建过程一定要综合考虑学生的能力、性格及专长，使每一小组的搭配尽量合理化。这样才能保证剧本的编写及剧本的演示质量。  b.下发任务清单。在教学过程中，将学习内容分成若干个工作任务，以任务清单的形式下发给学习团队，学习团队按照任务清单的内容，进行剧本的编写及角色的分配。 | | | |
| 评价方式：  期末考核方式采取综合评价，其中期末考试（闭）（50％）、平时成绩（考勤）（30%）、平时表现（20%） | | | |
| 条件保障：  （1）任课教师应具有教师资格证；（2）教学场所：多媒体教室进行理论授课及案例研讨、案例模拟演练；（3）教材/教参/教学资源库：高职高专规划教材、教参：上海交通大学出版社《客户关系管理经典案例及精解》，周洁如编著，2011-1-1；中国职业教育教学指导网http://www.tvet.net.cn/在线课程；慕课公开课在线课程；  精品课http://course.jingpinke.com/在线课程。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | **市场营销** | **学时/学分** | **64/4** |
| **学习目标**  1．知识目标  （1）了解市场调研的内容和方法；掌握市场调研方案拟定的步骤、内容和技能及其实施；了解调研报告的基本结构和撰写方法；（2）了解市场环境分析的内容和方法；掌握消费者分析的主要方法和技能，并能熟练运用SWOT分析法；（3）熟悉市场细分的方法及步骤，掌握市场细分的基本技能，开发目标市场的策略类型；（4）掌握市场定位的基本技能及市场定位方案撰写的步骤和内容；（5）掌握人员推销的步骤、策略、技巧，熟悉各类广告投放媒体的特点，掌握营业推广常用的方式以及常用的公关活动具体方式。  2．能力目标  （1）行业通用能力：自我发展、沟通、团队合作、创新、信息技术应用、刻苦耐挫、应急应变能力。（2）岗位专业能力：营销管理能力、市场营销调研能力、市场开发分析能力和制定企业营销计划能力 。（3）核心能力：营销调研能力、市场环境分析能力、制定产品/价格/渠道/促销方案能力、营销实战能力。  3．素质目标  （1）培养良好的职业道德和职业操守；遵守劳动法律法规、组织规章制度；  （2）具备良好的沟通、礼仪等人文素养，具备极强的亲和力、与人友好相处；具有学习市场营销知识的愿望和兴趣，乐于参与有助于提高市场营销应用能力的活动；  （3）能够将市场营销知识与技术与其他学科相互结合、渗透；能在学习过程中积极与他人合作，相互帮助，共同完成学习任务。 | | | |
| **学习内容**  认识市场营销、寻找市场机会、确定目标市场、制订营销策略、实施营销组织管理 | | | |
| **教学方式**  在教学方法上，因材施教，灵活运用多种恰当的方法，有效调动学生的积极性，促进学生的自主学习和思考。将传统的教学方式与现代化的教学手段相结合，从教学环节与教学方法上进行深入的改革，满足教学需求。本课程采用任务驱动、课堂讨论、课堂练习、案例分析等多种教学方法。 | | | |
| **评价方式：**  期末考核方式采取综合评价，期末笔试成绩占30%，平时成绩占70%，平时考核方式为出勤+课堂表现+项目实操/实践，其中出勤占20%，实践占50% | | | |
| **条件保障：**  （1）任课老师应具有教师资格证，丰富的营销实战经验  （2）教学场所：多媒体教室进行理论授课及案例研讨、马岩山庄实训基地、508实训室  （3）教材/教参/教学资源库/特色讲义：高职高专规划教材、建议教参《国家职业资格培训教程营销师三级》、教学资源库：营销新鲜事http://www.marketing-life.cn/，沃顿知识在线 http://www.knowledgeatwharton.com.cn/、校企合作编写市场营销特色讲义 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | **现代企业管理** | **学时/学分** | **54/3** |
| **学习目标**  1.能力目标  （1）在初步了解企业管理知识体系的基础上，有进一步自主学习企业管理知识的能力；（2）能初步分析与判断企业管理基础工作、组织结构、生产经营过程状况； （3）能够发现、分析店面日常管理中存在的问题，并提出相应的解决方案。  2.知识目标  （1）初步了解企业管理的知识体系，包括企业管理知识体系的结构和现代企业管理知识的形成过程； （2）熟悉企业管理基础工作的主要内容；（3）熟悉科学合理的企业组织结构的标准； （4）熟悉企业供应、生产、销售三大环节管理的主要内容； 5）熟悉生产管理的主要内容，掌握生产经营现场的主要管理方法。  3.素质目标  （1）培养学生养成良好的职业道德和职业操守  （2）培养学生具有现代管理创新意识、具备管理思维。 | | | |
| **学习内容**  了解和掌握什么是现代企业管理，现代企业制度、企业战略管理、市场经营战略管理、质量管理、人力资源管理、财务管理，企业文化的功能和主要工作内容 | | | |
| **教学方式**  （1）实践教学方式：在教学过程中教师应积极引导学生提升综合职业素质，努力培养学生的创新精神和实践能力，加强学生实际操作能力的培养。在教学过程中渗透以任务引领型的项目活动，通过不断的实践让学生具备相关业务的基本职业能力。  （2）讲授法与案例教学法相结合教学方式：通过讲授理论知识，让学生重视基础理论知识的积累；利用案例让学生自主学习，培养自己解决问题的能力，并且在教师的指导下，让学生在案例分析中学会利用资源、工具等，努力培养和提高学生的创新精神和综合职业素质。  （3）视频教学方式：通过播放课程相关视频，让学生对工作中的实际情况有直观的认识和理解。 | | | |
| **评价方式：**  课程结束后采用开卷笔试的考核方法，期末考试成绩占总成绩的50%，教学评价成绩占50%，由项目成绩、出勤和表现成绩组成，项目成绩共计30%，出勤和表现成绩共计20%。建议对做案例分析汇报的同学和平时积极发言的同学给予总成绩5分的加分。 | | | |
| **条件保障：**  （1）任课教师应具有教师资格证、有从事企业管理相关工作经历；  （2）教学场所：多媒体教室进行理论授课及案例研讨、校外企业进行实训参观；  （3）教材/教参/教学资源库：高职高专规划教材;聪慧网-企业管理http://www.ceo.hc360.com/，经理人网http://www.sino-manager.com/ | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | **营销策划** | **学时/学分** | **36/2** |
| 学习目标：  **知识目标**：培养学生具备一定的营销策划知识，掌握市场分析评价的方法和基本的营销策划技巧及方法，会在市场调研基础上进行市场评价，结合创新思维整合策划对象，制定出完整的营销策划方案。  **技能目标**：培养学生具有一定的知识综合应用能力、资源整合能力、计划执行能力、创新思维能力、文案写作能力和美感欣赏能力，使学生具备营销策划岗技能，为高职营销专业学生从基层技能型人才向高层营销管理人才职业发展和创业奠定基础。  **素质目标：**发学生对市场营销的学习兴趣，营销策划为切入点，学生广纳各领域知识的渴求欲。 | | | |
| 学习内容：  《营销策划》是市场营销专业的一门核心课程，本课程的学习内容围绕营销策划岗位实际工作的需要展开,包括营销策划原理、营销策划流程和方法、营销调研策划、市场定位策划、广告传播策划、价格策划、产品策划及产品推广策略等等.其中,每项内容均由理论部分和实践部分共同组成,实践环节有利于营销策划推广的理论知识消化吸收。 | | | |
| 教学方式：  营销策划与推广注重以行动为导向，以实操为手段，以动手能力的提高为目标，通过教师讲授、案例导入、项目引领、岗位学习、学生讨论、角色扮演、情景模拟、任务驱动等多种方式的授课完成对产品、价格、促销、渠道进行系统规划，让学生身临其境，参与沟通，动脑动手，角色模拟使学生在相当活跃的气氛中既掌握理论知识，又极大地提高其分析问题、解决问题的能力，大大拓展学生的思路。 | | | |
| 评价方式：  实行以能力考核为中心的教学评价方式创新。打破传统的卷面考核形式，理论与实践相结合、期末考核与平时考核相结合.期末考核结合全国市场营销技能竞赛营销策划模块制作策划书并进行汇报成绩占30%；平时成绩包括出勤、实训考核、团队配合共占70%。其中,实训考核总体上突出工作任务与实践项目的完成过程和效果,主要由团队项目业绩及团队项目的个人考核两部分构成。 | | | |
| 条件保障：  （1）任课教师应具有教师资格证、具有一定的行业企业营销策划经验；  （2）教学场所：市场营销综合实训室；  （3）教材/教参/教学资源库：高职高专规划教材；中国职业教育教学指导网http://www.tvet.net.cn/在线课程；慕课公开课在线课程；  精品课http://course.jingpinke.com/在线课程。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | **市场营销技能对抗** | **学时/学分** | **28/2** |
| 学习目标  通过模拟虚拟企业的营销业务活动，让学生即能从战略高度来观察企业经营的全貌，也能从执行角度来亲身体验市场营销在企业经营中的发挥的重要作用，并学习如何解决实践中遇到的各种营销典型问题。熟练掌握企业营销业务活动中各部门的岗位职责、工作内容、流程、方法和工作技能，让学生在对抗训练中掌握各岗位所需要的基本知识和技能。 | | | |
| 学习内容：   1. 企业背景介绍、团队组建 2. 市场部运作规则，进行市场开发、市场环境分析、市场开拓 3. 直销部运作规则，开发客户、参与招投标 4. 批发部运作规则，招商广告投放、订单选择 5. 生产部运作规则，产品开发、材料采购、生产运营，产品交付 6. 零售部运作规则，渠道、价格、促销、品牌策略 7. 财务分析、绩效评价 | | | |
| 教学方式：主要采用情境教学方式进行，设计如下：  情境一：认知模拟企业背景、运作规则  工作任务1：组建营销团队，角色分配。工作任务2：明确各工作岗位职责，熟悉系统基本操作流程  情境二：市场部运作  工作任务1：购买市场调研报告，进行市场分析。 工作任务2：市场开拓、ISO资格认真  情境三：直销部、批发部、零售部运作  工作任务1：分析市场需求、大客户开发、参与招投标。工作任务2：招商广告投放，订单选择。 工作任务3：签约零售商，并进行货物配送、制定商品零售价格、制定促销活动方案进行媒体广告招投标  情境四：生产部运作  工作任务1：进行新产品研发、库存管理、生产设备管理。工作任务2：制定生产计划、原料采购、产品交付  情境五：财务分析  工作任务1：财务预算、往来账款结算、融资。工作任务2：综合费用管理  情境六：竞赛系统PK对抗  工作任务：明确岗位职责和任务，模拟企业进行营销技能对抗 | | | |
| 评价方式：  在学习中过程中，注重职业道德、过程考核、绩效评价等内容进行系统评价。  学生总成绩=尊师重道+出勤+课堂表现（20%）+实训报告（30%）+对抗经营（40%）+答辩环节（10%） | | | |
| 条件保障：  （1）熟悉市场营销技能竞赛系统，能独立指导学生参加省市职业技能竞赛；（2）教学场所：市场营销综合实训室；（3）教材/教参/教学资源库：自编讲义、建议教参：市场营销技能竞赛策略研究，北京大学出版社；全国职业技能竞赛官网市场营销技能赛项，<http://www.chinaskills.org>。 | | | |

**十三、专业群办学基本条件和教学建议**

由于专业群的建设，使得专业群内师资共享，教学资源共享。因此进行专业群的办学条件和教学建议分析。

（一）专业群师资团队建设建议

应建立一支专兼结合的“双师”结构教学团队，专业教师规模按照18：1生师比（含企业兼职）进行配置。

专任专业教师应接受过职业教育教学方法论和岗位技能提升的培训，应具有高等学校教师资格证，具备先进的职教理念，有较强的教学研究与改革能力，在课程开发，项目教学，实训设计等方面有过硬的理论和操作能力；

专任教师应具备本专业或相近专业大学本科以上学历(含本科)，其中“双师”素质的专任专业教师比例要达到80%；

专任专业教师3年内到企业顶岗锻炼的时间累计不少于2个月。

企业兼职教师应具有本科及以上学历，工作年限5年以上，具备丰富的实践经验，具有经济师、工程师以上职称或从业职业资格。

（二）校内实训室及校外实训基地建设建议

1.校内实训室

为了能够达到专业群人才培养方案的培养目标，取得教好的教学效果，需要具备必要的实践教学条件，下表列出了本专业实践教学环境的设备配置要求。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **实训室名称** | **实训项目** | **设备配置** | |
| **主要设备名称** | **数量** |
| 1 | 企业经营管理沙盘模拟实训室 | 企业经营管理沙盘模拟实训 | 软件、沙盘、投影仪、电脑 | 1套 |
| 2 | 市场营销技能对抗实训室 | 市场营销技能对抗实训 | 市场营销软件、沙盘、投影仪、电脑 | 1套 |
| 3 | 汽车营销实训室 | 汽车营销类相关课程 | 电脑、汽车维修设备 |  |

2.校外实训基地

为了保证学生在校学习的知识和技能能够与企业接轨，必须建立相应的校外实训基地，为学生提供真实的学习工作环境，提供顶岗实习平台。目前，已经签约合作的校外实训基地有厦门美易在线科技股份有限公司、大润发超市、麦德龙超市、鑫峰鸿公司、一品威客公司、多家知名汽车4S店等，应充分利用企业资源进行实践教学。

（三）教学方式、手段与教学组织形式建议

理论教学部分，授课过程中采取案例教学和启发式教学方法，培养学生创造性思维、强化创新意识，培养学生分析组织管理问题、提出解决方案的思辨能力。

实践教学部分，由于专业群内个专业均有着较强的应用性，可采用校内实训室仿真教学、参观企业、各类文体活动及技能竞赛活动、社会实践、社会调研、岗位角色扮演法、顶岗实习等多种形式，让学生做中学、学中做。

（四）教材、图书及信息化教学资源建议

1.教材和图书

选用高职高专规划教材，尽可能多地为学生提供参考资料，以典型工作任务为基础编写校本特色教材和学材；

图书馆应配置与专业学生规模相适应的专业图书，数量符合教育部相关规定。

2.数字化（网络）教学资源

课程数字化、信息化网络教学资源包括图片库、视频库、课件库、习题库、试题库、案例库等资源库，可充分利用高职高专教育网和示范性高职院校现成的教学资源库等网络资源。

（五）教学评价与考核建议

教学评价包括形成性评价、诊断性评价和总结性评价。

1.形成性评价。在学习领域课程实施过程中，观察学生的工作方法和操作步骤，结合课程标准的学习目标要求，检查学生完成学习性工作任务进程的规范性和经济性。

2.诊断性评价。在教学实施过程中，了解学生的职业认知情况，检查学生在资讯、计划、决策、实施、检查和评价各阶段的工作与学习表现，针对学生在学习中出现的问题，分别进行点评，并提出专业建议。

3.总结性评价。在学习领域中情景工作任务或案例分析结束后，根据专业标准、课程标准要求，结合职业成长规律，对学生完成整体学习任务的综合（显性和隐性）表现进行评定；通过学生专业要求的实现程度，观察学生对个性化的解决方案和企业与社会要求的协调能力；通过分析学生的学习总结，检查学生在完成学习任务后，对整体职业活动的认知程度。

课程考核一般是平时考核与终结性考核相结合，根据不同学习领域涉及能力的显性与隐性之分，可以对平时成绩的分值比例进行调整。

5．继续学习与深造建议

学生毕业时可以参加福建省普通高校全日制专升本考试，在本科院校再读两年可获本科学历和学士学位。也可以根据自己的兴趣和需要，去国外继续学习深造。还可以通过自考本科和成人高考专升本等方式继续提升学历。让学生根据自己的实习情况，努力完善并充实自己的知识结构，尚需主动适应市场需求而继续升学，不断提升自己的竞争力。

**十四、培养方案的特点**

本方案最为突出的特点是以专业群建设为基础，制订专业群共享的课程方案，并结合群内各专业的特点以及工作岗位需求，针对性的制定培养方案的教学计划。

（1）根据学校“十三五”事业发展规划和“十三五”专业建设规划的总体要求，整合工商管理类专业的师资资源、教学资源，将工商企业管理和市场营销、汽车营销与服务三个专业组成企业管理与营销专业群，并制订企业管理与营销专业群人才培养方案。在专业群内师资共享，教学资源共享，针对专业特点和专业发展状况，对专业内的课程体系进行重新设计和分配，深化产教融合、校企合作，从而使专业（群）更好地区域产业服务。

（2）根据专业群培养目标，制定了“30+47+X”的课程体系。其中“30”为教育部及我校规定的大学生必修的公共基础课程，共计30学分；“51”为专业群内的共享课程，共计47学分，涵盖了原有三个专业的部分核心课程和以营销方向为主的重点课程；“X”为各专业方向的专业技能课程、综合能力训练课程和拓展课程，各专业学生除了接受教学计划课程以外，还可以根据自己的兴趣爱好选修校内各种课程，所以学分不定，但必须满足本专业最低的毕业学分要求。

（3）同时根据专业群培养目标和本专业的特点，为了更好的贴近工作实践，体现高职“做中学”的培养特点，制订2+4W+14W+0.5的专业学制，其中2学年为专业课程教学；另将第五学期分为“4W+14W”，4W为职前综合能力训练，14W为“做中学”企业实践；第六学期为顶岗实践。

**十五、修订过程及其它说明**

（一）制订过程

本人才培养方案在专业群内个专业15级、16级、17级人才培养方案的基础上，通过专家建议，结合本专业群各专业的社会人才需求调研、毕业生问卷调查、在校生学生代表座谈，拟定初稿，然后由企业代表、专兼职教师组成的专业指导委员会审议通过。

（二）其他说明

教学过程应严格按照本培养方案执行，执行过程中如需调整，需报学院、教务处审批。



**2018级工商企业管理专业**

**人才培养方案**

专业代码：630601

执笔人： 苏 琦

专业教师代表： 彭晓娟 刘荣锋 乔雪

行业（或企业）代表： 陈鸿清 李农

学生代表： 黄邦谦 王也匀

专业带头人： 彭晓娟

审核人： 陈益健

**专业概况**

21世纪，组织越来越重视管理，管理工作的质量越来越关乎企业的生存与发展。福建省厦门经济特区区域经济较为发达，企业数量多，对管理人才和职业经理人需求大，企业及社会对管理人才质量的需求越来越高，对复合型人才需求旺盛，在此背景下，我校于2006年设立工商企业管理专业。

2017年，为加快经济管理与商贸学院管理类专业建设与发展，更好地适应区域产业和经济发展对人才的需要，更好的培养市场营销专业人才，根据学校“十三五”事业发展规划和“十三五”专业建设规划的总体要求，整合管理类专业的师资资源、教学资源，成立企业管理与营销专业群，并制订企业管理与营销专业群人才培养方案。

企业管理与营销专业群（以下简称专业群）由工商企业管理专业、市场营销专业、汽车营销与服务专业共同组成。截止2017年10月本专业群三个专业共有在校生563名，累计为社会培养毕业生超过千名，根据各专业历年针对毕业生的《人才培养质量与社会需求调查问卷》统计报告显示，本专业群的毕业生一次性就业率平均达到95%以上，专业平均对口率达到90%，毕业生对所学专业人才培养工作的满意率达90%以上，用人单位好评率在85%以上。

本专业群共有专任教师19人，具备双师型或双师素质教师达13人，讲师以上职称教师有12人、其中具备副高以上专业技术职务的有5人，各专业均拥有校内外双专业带头人。本专业群现有校内实训室（基地）3个，分别为市场营销综合实训室、企业经营管理沙盘模拟实训室、汽车营销实训中心；可利用的校内实训室（中心）2个，分别是汽车检测维修中心、汽车美容养护中心；市场营销实战工作室1处、品牌管理与推广工作室1处；校外实训基地若干，主要为沙县马岩生态园、厦门美易在线有限公司、锦江麦德龙现购自运有限公司、大润发超市等以及厦门知名汽车4S店、汽车服务有限公司。

**一、专业培养目标**

（一）专业群总体培养目标

本专业群秉承“厚德精技”校训，坚持以立德树人为根本，以培养学生“懂礼仪、善沟通、有素养”为基本目标，以培养“营销技能”为核心，以“人力资源管理、汽车营销、创新创业”为拓展方向，重点面向各类型中小企业的营销和服务一线，通过专业群的建设，整合专业群内的教师资源和教学资源，共享核心课程、实训资源，着重培养具备良好职业道德和职业素质，熟练掌握市场营销各项技能知识和能力，具有强烈的销售和服务意识，能够胜任销售行业相关的各种岗位要求的高素质技术技能人才；同时也培养就业适应面广泛，能够从事不同行业、不同岗位要求的，具有可持续发展与创新创业能力的高素质技术技能人才。

（二）工商企业管理专业培养目标

本专业面向工商企业、服务行业及相关行业中小型企业生产、服务、管理一线，培养具有良好的品德情操和职业素养，掌握工商企业管理专业的基本理论知识、应用技术和职业技能，宽领域、厚基础、高素质、适应性广泛，能够从事行政管理、人力资源、营销管理、生产管理等领域基层管理岗位工作，具有强烈创新意识及一定创业能力的、可持续发展的高素质技术技能人才。

**二、人才培养规格要求**

**（一）基本素质要求**

1．政治素质

在思想政治方面，拥护党的基本路线，掌握马列主义、毛泽东思想、邓小平理论的基本观点，具有辩证唯物主义观点，树立社会主义信念、牢固树立热爱祖国、振兴中华民族的使命感；具有全心全意为人民服务的精神；遵纪守法，有良好的社会公共道德和职业道德。

2．身心素质

积极参加体育锻炼，达到大学生体育合格标准，受到必要的军事训练。身体健康，心理状态良好，有较强的适应能力、承受能力和人际交往能力。

3．职业素质

熟悉国家制定的各项法规、方针政策，并严格贯彻执行，具有较强的专业技术技能、管理技巧及广泛的知识视野，具有强烈的敬业爱岗精神，具有服从安排、服务他人、主动联络和沟通相关部门的管理思维，具有良好的心理素质，能够及时处理突发事件，有良好的职业环境适应能力。

4．人文素质

有扎实的通识文化基础，有较强的文字表达及语言表达能力，有一定的艺术鉴赏能力和文化艺术修养，既能熟悉掌握现代化管理知识、国际跨文化知识，又对中国优秀传统文化与思想有一定的积淀，关注社会民生，关心国家、国际大事。

5．道德素养

注重学生道德素质的塑造与完善，着力培养理想的道德素质品格，使学生具备正确的社会主义价值观和道德观。

**（二）专业知识要求**

1．掌握管理学的基本原理和[现代企业管理](http://wenwen.soso.com/z/Search.e?sp=S现代企业管理&ch=w.search.yjjlink&cid=w.search.yjjlink)的基本理论、基本知识；熟悉计算机基础知识，能熟练操作各种办公应用软件；具备一定的英语听说读写能力；

2．系统掌握现代工商企业管理知识体系，熟悉组织行为学、营销心理学、市场营销、人力资源管理、公共关系、商务谈判、网络营销技能、客户关系管理、销售管理、互联网营销业务推广等学科领域的基本理论和知识；

3．熟悉我国企业管理的有关方针、政策和法规以及国际企业管理的惯例与规则。

**（三）职业能力要求**

1．职业基础能力：具备基本的英语听说读写能力、计算机的应用处理能力和基本的公文写作能力；具有较强的语言与文字表达、人际沟通能力，能够使用较为标准的普通话进行沟通交流；具备团队合作营销能力和团队组织能力；

2．专业核心能力：

（1）市场调研和分析技能：获得市场信息、市场分析、消费者分析、竞争者分析等能力；

（2）营销策划技能：能设计商品营销策划方案，进行线上、线下的促销与推广；

（3）产品销售技能：具备访问顾客、商务谈判、处理客户异议、产品推销的能力；

（4）客户服务及管理技能：具有客户服务管理、客户信用管理、客户关系管理的能力；

（5）行政管理及人力资源管理能力：掌握行政管理基本技能及企业日常行政事务处理方法；掌握人力资源管理流程，能够胜任人力资源规划、招聘、绩效与薪酬管理、员工培训、劳动关系等工作；

（6）生产运作管理能力：对生产运作活动进行计划、组织和控制；产品质量管理和控制；

（7）汽车营销能力：能够运用已学知识、较强的表达能力与客户进行高效沟通，并能准确描述各车型的操控性、动力性、经济性、舒适性等特征信息促成整车销售目标达成；

**三、招生对象及学制**

面向高中或中职毕业生，全日制三年

**四、就业面向与知识、素养、能力结构分析**

1. **就业面向**

主要就业单位：各类企业事业单位（主要是中小企业，特别是销售型企业）。

初始就业岗位：

（1）职能部门工作岗位，如办公室文员、行政助理、人力资源管理专员等；

（2）外联部、市场部或销售部工作岗位，如公关员、市场开发、营销策划、销售代表、汽车营销专员、汽车保险理赔顾问等；

（3）生产部，如车间主任助理、质量监督员等。

发展工作岗位：业务主管（如招聘主管、销售主管等）或部门经理等。

**2、基础知识与职业素养要求**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **知识与素养名称** | **内涵要求** | **相关课程** |
| 文化基础知识 | 掌握必备的语文、数学、英语等文化基础知识 | 应用文写作、经济数学、大学英语 |
| 专业基础知识 | 掌握必备的经济学基础、管理学基础等专业基础知识 | 西方经济学、管理学基础 |
| 计算机应用基础 | 熟悉计算机在日常办公中的应用，会用计算机收集和处理信息 | 计算机与现代办公软件应用 |
| 思想政治与职业道德 | 树立正确的世界观、人生观、价值观，具有良好的职业道德和法制观念 | 毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系概论、思想道德修养与法律基础、形势与政策、职业生涯规划与专业教育 |
| 身心素质 | 具有健康的身体和心理素质 | 体育、心理健康 |

1. **就业岗位技术技能要求**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **核心岗位名称** | **典型工作任务** | **职业岗位标准/要求** | **相关课程** |
| 行政助理  （初始岗位） | 协助上级制定行政、总务及安全管理工作发展规划和计划；协助制定、修订行政管理规章制度；进行日常行政工作的组织与管理；协助高级管理人员进行财产、内务、安全管理，为其他部门提供及时有效的行政服务；会务安排、接待等。 | 具有较强的时间管理及统筹能力；优秀的外联和公关能力，具备解决突发事件能力；熟练使用办公软件；熟练使用操作办公自动化设备。工作细致认真，具有很强的人际沟通、协调能力，服务意识强。 | 管理学基础、企业行政管理实务、应用文写作、组织行为学、现代办公软件应用、公共关系 |
| ＨＲ专员（初始岗位） | 拟定企业人力资源管理制度并组织实施，进行企业人力资源规划、企业人员招聘、薪酬与绩效管理、员工培训管理等工作。 | 熟悉人力资源管理及劳动人事政策法规；能够独立开展人员招聘、薪酬与绩效管理及培训实务工作；具有良好的沟通能力和较强的应变能力。 | 人力资源管理、社会保险实务 |
| 公关专员（初始岗位） | 沟通、协调组织与重要公众的关系，处理公众咨询和投诉，接待、安排公众来访；向管理者提供组织形象管理的咨询建议；调查、策划、实施、评估公共关系活动；处理组织的突发事件，进行危机公关。 | 具备敏锐的观察思考和分析判断能力；具有较强的书面和口头表达能力，良好的沟通和人际交往能力；具有公关传播、策划、接待的能力。 | 公共关系  市场营销  沟通与礼仪训练 |
| 市场专员（初始岗位） | 收集及分析市场相关信息，为公司制定决策提供参考；及时反馈客户意见，把握市场动向，与公司内部各部门密切沟通；拟定各种促销推广活动方案并负责跟进各种活动；配合销售团队进行产品推广；开拓市场等。 | 具有较强的业务开拓能力、公关能力；  具有良好的市场策划能力、沟通协调能力；  具有良好的团队合作意识。 | 市场营销  营销策划  公共关系  沟通与礼仪训练 |
| 生产部经理助理（初始岗位） | 负责生产部日常生产计划安排、落实，按企业生产计划组织生产，确保生产目标达成。 | 掌握生产流程、ISO9000质量管理标准；具有计划和组织能力；调节员工之间的矛盾纠纷，具备应对突发事件的能力。 | 生产运作与管理  质量管理 |
| 行政主管  （发展岗位） | 制定行政、总务及安全管理工作发展规划和计划；审核、修订行政管理规章制度，进行日常行政工作的组织与管理；进行财产、内务、安全管理，为其他部门提供及时有效服务。考核和指导行政部工作人员的工作并给予业务指导；参与公司经营事务的管理和执行工作；会务安排。 | 具有较强的行政事务管理能力，优秀的外联和公关能力，具备解决突发事件能力；熟练使用办公软件；熟练使用操作办公自动化设备。能管理、指导下属做好各项行政工作。责任心强；具有很强的人际沟通、协调能力，团队意识强。 | 管理学基础  企业行政管理  现代办公软件应用  公共关系  应用文写作  组织行为学 |
| 人事主管  （发展岗位） | 对公司的人事管理工作能独挡一面，能根据公司实际情况，制定符合公司的各项人事管理制度。对薪酬管理、绩效考核有自己的一套方法。 | 熟悉人力资源管理六大模块内容以及劳动人事政策法规；  能够独立开展人员招聘、绩效管理及培训实务工作；具有良好的沟通能力和较强的应变能力。 | 人力资源管理  现代企业管理  企业战略管理与分析 |

**五、人才培养模式**

本专业群以培养“懂礼仪、善沟通、有素养”为基本目标，以培养“营销技能”为核心，以“人力资源管理、汽车营销、创新创业”为拓展方向，为不同类型的中小微企业培养熟练掌握市场营销基本知识与技能，同时具备一定的企业一线管理能力的高素质技术技能人才。群内各专业在这个总体框架内，又有各具特色的培养模式和专业培养方向。

工商企业管理专业人才培养模式：本专业采用“双创融合、课赛融通”的人才培养模式，即：将创新创业教育贯穿人才培养全程，培养具有创新能力和创业意识的复合型人才。“课赛融通”是指将企业经营管理沙盘大赛内容变为教学内容、将大赛标准转化为实训项目标准、开展形式多样的课程竞赛。

**六、课证（赛）融通**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **证书名称** | **考试时间** | **对应课程** | **开课学期** |
| 1 | 全国计算机等级考试（一级）合格证书 | 每年3月、9月 | 计算机办公软件 | 第一、二学期 |
| 2 | 全国英语应用能力测试B级或以上 | 每年6月、12月 | 大学基础英语 | 第一、二学期 |
| 3 | 人力资源管理员（四级） | 每年5月、11月 | 人力资源管理实务与考证 | 第三学期 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **竞赛名称** | **竞赛时间** | **对应课程** | **开课学期** |
| 1 | 福建省/厦门市企业沙盘模拟经营技能竞赛 | 市级每年11月  省级每年12/1月 | 企业经营管理沙盘模拟实训 | 第三学期 |
| 2 | 福建省/厦门市市场营销技能大赛 | 市级每年11月  省级每年12/1月 | 市场营销  市场营销技能对抗 | 第一学期  第二学期 |
| 3 | 福建省职业生涯规划大赛 | 省级每年5-11月 | 职业生涯规划与专业教育 | 第一学期 |
| 4 | 省、市、校创新创业方案大赛 | 每年2月-11月 | 就业指导及第创新创业教育、创新思维训练 | 第四学期 |

**七、毕业要求**

本专业学生必须修完本人才培养方案规定的内容（含必修部分和选修部分），并同时达到以下条件方可毕业：

1、综合素质测评（含德育素质测评）合格

2、最低毕业学分：135学分

3、职业资格证书要求：以下证书可选一项，也可以根据个人兴趣爱好或就业岗位考取其他资格证书或技能水平证书。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **证书名称** | **级别** | **发证单位** | **考证时间** | **备注** |
| 企业人力资源管理员 | 四级 | 人力资源和社会保障部 | 每年5月、11月 | 选考 |
| 初级经济师 | 初级 | 人力资源和社会保障部 | 每年11月 | 选考 |
| 教师资格 |  | 教育部 |  | 选考 |

**八、课程设置与教学计划进程表（附后）**

**九、专业实践环节及时间安排**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **实践环节项目** | **学时** | **实践教学目标** | **教学地点** | **时间安排** |
| 管理学基础 | 32 | 具有现代管理思想、能将管理学基本理论和方法运用于实践，具备基层管理岗位的技能与素质。 | 多媒体教室 | 第一学期第3-18周 |
| 市场营销 | 30 | 通过案例分析与讨论、模拟营销环境和营销实战等方式培养专业技能与实际经验。 | 多媒体教室  合作企业 | 第一学期第3-18周 |
| 统计实务 | 16 | 使学生掌握统计调查的方法，提高学生获取数据并对数据进行分析处理的能力，撰写调查报告。 | 机房 | 第二学期第1-18周 |
| 营销策划 | 18 | 通过本课程实践教学，让学生掌握营销策划的基本思路、程序、方法、方案格式。提高学生的市场分析能力、目标市场营销能力、营销组合规划与执行能力等。 | 多媒体教室 | 第三学期第1-18周 |
| 商务谈判技能 | 18 | 通过本课程实践教学，示范操作、模拟演练、让学生了解一次完整商务谈判的各个组成环节，理解商务谈判的各个基本概念和特点，掌握商务谈判各个环节中常用的方法和技巧，能运用所学的方法和技巧到具体的商务谈判活动中去。 | 多媒体教室 | 第四学期第1-18周 |
| 网络营销技能 | 33 | 通过学习，掌握现代网络营销的能力 | 多媒体教室 | 第三学期第1-18周 |
| 普通话水平训练 | 10 | 通过训练，使学生的普通话更佳标准 | 多媒体教室 | 第二学期第1-18周 |
| **实践环节项目** | **学时** | **实践教学目标** | **教学地点** | **时间安排** |
| 互联网营销业务推广 | 18 | 学习并掌握互联网营销业务推广的理论和实践 | 多媒体教室、合作企业 | 第三学期第1-18周 |
| 营销心理学 | 18 | 进行消费者心理与消费行为调研，分析消费者心理，改进产品及服务质量，达成组织营销目标。 | 多媒体教室 | 第三学期第1-18周 |
| 公共关系 | 27 | 能够进行公共关系活动的策划、CIS设计以及公共关系传播。 | 多媒体教室 | 第三学期第1-18周 |
| 客户关系管理 | 18 | 采用操作步骤、案例分析、情景模拟等方式，运用客户管理的策略和操作技巧。 | 多媒体教室 | 第三学期第1-18周 |
| 新媒体营销 | 20 | 学习并掌握现代新媒体营销的理论和实践 | 多媒体教室、合作企业 | 第四学期第1-18周 |
| 门店运营管理 | 27 | 通过实践教学，让学生掌握门店运营的基本技能、操作流程、现场服务与管理技能。 | 多媒体教室 | 第四学期第1-18周 |
| 销售管理 | 18 | 通过本课程实践教学，让学生熟悉销售管理的基本内容，掌握销售管理的一些基本方法，并能综合运用对实际问题的一般操作能力，具备销售规划管理、销售人员管理和业务指导管理能力。 | 多媒体教室 | 第四学期第1-18周 |
| 现代企业管理 | 27 | 培养学生从事企业管理工作应具备的综合技能和素质。 | 多媒体教室  合作企业 | 第四学期第1-18周 |
| 人力资源管理实务与考证 | 34 | 通过上机或课外实践，掌握人力资源战略规划、招聘与配置、培训与开发、绩效考核、薪酬管理、劳动关系管理等技能。 | 机房、人才市场等 | 第三学期第1-18周 |
| 电话营销业务技能 | 24 | 通过学习和实训，能够掌握现代电话营销的能力。 | 多媒体教室、合作企业 | 第四学期第1-18周 |
| 市场营销技能对抗 | 28 | 利用市场营销技能软件对抗进行仿真模拟，让学生了解企业营销活动的各个环节，熟悉市场营销各工作岗位的职责，掌握实体销售的全过程。 | 市场营销实训室 | 第二学期1周集中实训 |
| 企业经营管理沙盘模拟实训 | 28 | 在仿真环境下模拟企业经营管理流程，使学生掌握企业生产、质量管理、营销策划、战略决策、财务管理等方面的综合技能。 | 沙盘实训室 | 第三学期1周集中实训 |
| 经济法 | 17 | 通过模拟法庭进行案例分析与讨论，使学生具备运用经济法知识观察、分析、处理有关经济法律关系的能力。 | 多媒体教室 | 第三学期第1-18周 |
| 组织行为学 | 24 | 通过案例分析与团队游戏等方式培养学生的团队管理能力及观察、分析能力。 | 多媒体教室 | 第二学期第1-18周 |
| 职前综合能力训练 | 112 | 通过职前综合能力训练，提高学生的职业素养，使学生在正式步入职场之后能够更快的适应工作和企业。 | 多媒体教室 | 第五学期第1-4周 |
| “做中学”企业实践 | 392 | 通过学生到校企合作单位进行实践，教师入企业与企业管理者共同指导学生，学生能够真实体会职场经历，真正做到“做中学”。 | 校企合作单位 | 第五学期第5-18周 |
| 顶岗实习 | 504 | 在行业企业的实际岗位上从事专业工作，服务区域经济的发展。 | 校外企业 | 第六学期第1-18周 |
| 合计 | 1493 |  |  |  |

**十、分学期课时统计表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **学期** | **总课时** | **理论**  **课时** | **实践**  **课时** | **教学**  **周数** | **平均周**  **课时数** |
|
| 1 | 460 | 240 | 220 | 18 | 20 |
| 2 | 402 | 214 | 188 | 18 | 22 |
| 3 | 402 | 173 | 229 | 18 | 22 |
| 4 | 378 | 178 | 200 | 18 | 21 |
| 5 | 504 | 0 | 504 | 18 | 28 |
| 6 | 504 | 0 | 504 | 18 | 28 |
| 公共选修课 | 144 | 72 | 72 |  |  |
| 合计 | 2794 | 877 | 1917 |  |  |
|
| 占总学时 | 100% | 31% | 69% |  |  |

**十一、各教学领域课程课时学分统计表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程类别** | **学时** | **学分** | **占总学分比例** |
| 职业素养与基础知识领域 | 624 | 31 | 23% |
| 职业技术能力领域 | 1954 | 92 | 68% |
| 专业素质拓展领域 | 72 | 4 | 3% |
| 综合素质拓展领域 | 144 | 8 | 6% |
| 合计 | 2794 | 135 | 100% |

十二、**核心课程（含主要职业技能训练课）简介（详见专业课程标准汇编）**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | **人力资源管理实务与考证** | **学时/学分** | **72/4** |
| **学习目标**  1.知识目标  （1）掌握各类人力资源管理工作中的专门术语；（2）掌握人力资源管理岗位的六大业务模块理论知识—规划、招聘与配置、培训与开发、绩效管理、薪酬管理、劳动关系管理；（3）熟练掌握劳动法、合同合同法及其他政策法律法规  2.能力目标  （1）使用专业术语进行流利的口头表达和书写；（2）熟悉人力资源管理业务内容，为将来从事该工作奠定基础；（3）运用劳动法律法规解决常见劳动纠纷案例；（4）熟悉各类人事文件的模板及格式、能起草和制定基础性的人事文件；（5）熟练使用office办公软件及其他图文处理文件  3.素质目标  （1）培养良好的职业道德和职业操守；（2）遵守劳动法律法规、组织规章制度进行业务处理；（3）具备良好的沟通、礼仪等人文素养，具备极强的亲和力、与人友好相处；（4）实现良好的自我管理；强烈的管理意识和思维；（5）能为将来各项人力资源管理工作的科学合理化提出见解和意见建议。 | | | |
| **学习内容**  人力资源规划、招聘与录用、培训与开发、薪酬与绩效管理、劳动管理管理 | | | |
| **教学方式**  本课程始终把培养学生的职业技能和职业素养作为首要目标，使用多元方法进行教学。  （一）案例教学法。通过教参、报纸杂志、网络等辅材，收集专题案例，建立人力资源管理案例库，组织学生对案例进行剖析。  （二）基于工作过程和工作岗位的角色扮演和情景模拟。根据人力资源部工作规范化流程，学生扮演人力资源部门的各个岗位干事，通过完成某项工作任务，让学生对该岗位和角色具备更加深入的认知，既丰富课堂教学，寓教于乐，又大大锻炼学生的综合素质和能力。  （三）任务驱动法。在每个模块基础知识学习结束后，布置能力训练项目。通过给学生布置开发案例、陈述案例、分析案例、制定各类专项方案、拟制人力资源制度文件、通知、报告等各项工作任务，在任务执行过程中提高学生各项能力。 | | | |
| **评价方式**  以过程考核为主，过程性检查与结果检查相结合，期末考核与平时考核相结合，期末成绩是闭卷考试成绩，占50%；平时成绩包括出勤、作业考核、实训考核，共占50%。考核涵盖学习实施全过程。 | | | |
| **条件保障：**（1）任课教师应具有教师资格证、人力资源管理师资格证书；  （2）教学场所：多媒体教室进行理论授课及案例研讨、机房进行上机实训；  （3）教材/教参/教学资源库：高职高专规划教材、建议教参：国家职业资格培训教程《企业人力资源管理师》，中国就业培训技术指导中心编写，中国劳动社会保障出版社，2014年；三茅人力资源网<http://www.hrloo.com/>；慕课公开课在线课程；“院校教师在线学习中心” <http://www.enetedu.com>在线课程《人力资源管理专业课程建设与教学辅导》 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | **客户关系管理** | **学时/学分** | **36/2** |
| **知识目标**  掌握客户关系管理基本知识、基本技能和基本业务，具有满足职业岗位需要的管理能力和基本素质，具备口头与文字表达能力、人际交往能力和组织沟通能力；具有较强的收集、整理、提取相关信息的能力和分析、推理、判断的能力；具有准确而有目的地对事件进行计划的能力；具有独立为客户服务的能力的应用性人才。  **能力目标**  熟悉事务型客户管理、销售型客户管理相关事务；  懂得处理客户来电咨询、处理投诉；  了解客户资料的收集、整理以及懂得跟进与客户的联系；  善于做市场规划、销售方案的拟订；  把握电话销售、处理客户订单的技巧；  懂得维护老客户关系、做定期回访客户并开发新客户等。  **素质目标**  明确职业生涯规划与岗位职责，培养良好的职业道德和职业操守；  具备良好的沟通、礼仪等人文素养，具备极强的亲和力、与人友好相处。 | | | |
| 学习内容：  客户管理岗位认知、开发潜在客户、客户信息管理、大客户管理、客户体验管理、客户满意管理、客户忠诚管理和CRM客户关系管理。 | | | |
| 教学方式：  以学生为主体，以培养学生与实际工作任务相融合的知识、技能和职业能力为主线，采用一体化的教学方法，具体的实施过程中借助案例教学法、角色扮演法、启发式讲授法、多媒体教学和相关的视频材料，构建“多模式”的职业技能训练模式。如：  教学录像：在教学过程中，组织学生观看企业工作人员接待和处理客户问题的录像资料，使他们消除对工作岗位的陌生感和恐惧感，使之在心理上认同其将从事的工作岗位，也可以锻炼其处理相似工作任务的本领。同时，在观看的过程中让学生思考在处理相同问题时是否有更好的解决方法，从而增强他们对问题的理解能力、分析能力及解决能力。  剧本式教学。在教学过程中，这种教学方法的具体应用可以分为以下几个阶段：  a.组建学习团队。在学习过程中，将各个班级的学生组建成3～5人的学习团队，以学习团队为单位来开展相应环节的学习任务。在学习团队的组建过程一定要综合考虑学生的能力、性格及专长，使每一小组的搭配尽量合理化。这样才能保证剧本的编写及剧本的演示质量。  b.下发任务清单。在教学过程中，将学习内容分成若干个工作任务，以任务清单的形式下发给学习团队，学习团队按照任务清单的内容，进行剧本的编写及角色的分配。 | | | |
| 评价方式：  期末考核方式采取综合评价，其中期末考试（闭）（50％）、平时成绩（考勤）（30%）、平时表现（20%） | | | |
| 条件保障：  （1）任课教师应具有教师资格证；（2）教学场所：多媒体教室进行理论授课及案例研讨、案例模拟演练；（3）教材/教参/教学资源库：高职高专规划教材、教参：上海交通大学出版社《客户关系管理经典案例及精解》，周洁如编著，2011-1-1；中国职业教育教学指导网http://www.tvet.net.cn/在线课程；慕课公开课在线课程；  精品课http://course.jingpinke.com/在线课程。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | **营销策划** | **学时/学分** | **36/2** |
| 学习目标：  **知识目标**：培养学生具备一定的营销策划知识，掌握市场分析评价的方法和基本的营销策划技巧及方法，会在市场调研基础上进行市场评价，结合创新思维整合策划对象，制定出完整的营销策划方案。  **技能目标**：培养学生具有一定的知识综合应用能力、资源整合能力、计划执行能力、创新思维能力、文案写作能力和美感欣赏能力，使学生具备营销策划岗技能，为高职营销专业学生从基层技能型人才向高层营销管理人才职业发展和创业奠定基础。  **素质目标：**发学生对市场营销的学习兴趣，营销策划为切入点，学生广纳各领域知识的渴求欲。 | | | |
| 学习内容：  《营销策划》是市场营销专业的一门核心课程，本课程的学习内容围绕营销策划岗位实际工作的需要展开,包括营销策划原理、营销策划流程和方法、营销调研策划、市场定位策划、广告传播策划、价格策划、产品策划及产品推广策略等等.其中,每项内容均由理论部分和实践部分共同组成,实践环节有利于营销策划推广的理论知识消化吸收。 | | | |
| 教学方式：  营销策划与推广注重以行动为导向，以实操为手段，以动手能力的提高为目标，通过教师讲授、案例导入、项目引领、岗位学习、学生讨论、角色扮演、情景模拟、任务驱动等多种方式的授课完成对产品、价格、促销、渠道进行系统规划，让学生身临其境，参与沟通，动脑动手，角色模拟使学生在相当活跃的气氛中既掌握理论知识，又极大地提高其分析问题、解决问题的能力，大大拓展学生的思路。 | | | |
| 评价方式：  实行以能力考核为中心的教学评价方式创新。打破传统的卷面考核形式，理论与实践相结合、期末考核与平时考核相结合.期末考核结合全国市场营销技能竞赛营销策划模块制作策划书并进行汇报成绩占30%；平时成绩包括出勤、实训考核、团队配合共占70%。其中,实训考核总体上突出工作任务与实践项目的完成过程和效果,主要由团队项目业绩及团队项目的个人考核两部分构成。 | | | |
| 条件保障：  （1）任课教师应具有教师资格证、具有一定的行业企业营销策划经验；  （2）教学场所：市场营销综合实训室；  （3）教材/教参/教学资源库：高职高专规划教材；中国职业教育教学指导网http://www.tvet.net.cn/在线课程；慕课公开课在线课程；  精品课http://course.jingpinke.com/在线课程。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | **市场营销** | **学时/学分** | **64/4** |
| **学习目标**  1．知识目标  （1）了解市场调研的内容和方法；掌握市场调研方案拟定的步骤、内容和技能及其实施；了解调研报告的基本结构和撰写方法；（2）了解市场环境分析的内容和方法；掌握消费者分析的主要方法和技能，并能熟练运用SWOT分析法；（3）熟悉市场细分的方法及步骤，掌握市场细分的基本技能，开发目标市场的策略类型；（4）掌握市场定位的基本技能及市场定位方案撰写的步骤和内容；（5）掌握人员推销的步骤、策略、技巧，熟悉各类广告投放媒体的特点，掌握营业推广常用的方式以及常用的公关活动具体方式。  2．能力目标  （1）行业通用能力：自我发展、沟通、团队合作、创新、信息技术应用、刻苦耐挫、应急应变能力。（2）岗位专业能力：营销管理能力、市场营销调研能力、市场开发分析能力和制定企业营销计划能力 。（3）核心能力：营销调研能力、市场环境分析能力、制定产品/价格/渠道/促销方案能力、营销实战能力。  3．素质目标  （1）培养良好的职业道德和职业操守；遵守劳动法律法规、组织规章制度；  （2）具备良好的沟通、礼仪等人文素养，具备极强的亲和力、与人友好相处；具有学习市场营销知识的愿望和兴趣，乐于参与有助于提高市场营销应用能力的活动；  （3）能够将市场营销知识与技术与其他学科相互结合、渗透；能在学习过程中积极与他人合作，相互帮助，共同完成学习任务。 | | | |
| **学习内容**  认识市场营销、寻找市场机会、确定目标市场、制订营销策略、实施营销组织管理 | | | |
| **教学方式**  在教学方法上，因材施教，灵活运用多种恰当的方法，有效调动学生的积极性，促进学生的自主学习和思考。将传统的教学方式与现代化的教学手段相结合，从教学环节与教学方法上进行深入的改革，满足教学需求。本课程采用任务驱动、课堂讨论、课堂练习、案例分析等多种教学方法。 | | | |
| **评价方式：**  期末考核方式采取综合评价，期末笔试成绩占30%，平时成绩占70%，平时考核方式为出勤+课堂表现+项目实操/实践，其中出勤占20%，实践占50% | | | |
| **条件保障：**  （1）任课老师应具有教师资格证，丰富的营销实战经验  （2）教学场所：多媒体教室进行理论授课及案例研讨、马岩山庄实训基地、508实训室  （3）教材/教参/教学资源库/特色讲义：高职高专规划教材、建议教参《国家职业资格培训教程营销师三级》、教学资源库：营销新鲜事http://www.marketing-life.cn/，沃顿知识在线 http://www.knowledgeatwharton.com.cn/、校企合作编写市场营销特色讲义 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | **现代企业管理** | **学时/学分** | **54/3** |
| **学习目标**  1.能力目标  （1）在初步了解企业管理知识体系的基础上，有进一步自主学习企业管理知识的能力；（2）能初步分析与判断企业管理基础工作、组织结构、生产经营过程状况； （3）能够发现、分析店面日常管理中存在的问题，并提出相应的解决方案。  2.知识目标  （1）初步了解企业管理的知识体系，包括企业管理知识体系的结构和现代企业管理知识的形成过程； （2）熟悉企业管理基础工作的主要内容；（3）熟悉科学合理的企业组织结构的标准； （4）熟悉企业供应、生产、销售三大环节管理的主要内容； 5）熟悉生产管理的主要内容，掌握生产经营现场的主要管理方法。  3.素质目标  （1）培养学生养成良好的职业道德和职业操守  （2）培养学生具有现代管理创新意识、具备管理思维。 | | | |
| **学习内容**  了解和掌握什么是现代企业管理，现代企业制度、企业战略管理、市场经营战略管理、质量管理、人力资源管理、财务管理，企业文化的功能和主要工作内容 | | | |
| **教学方式**  （1）实践教学方式：在教学过程中教师应积极引导学生提升综合职业素质，努力培养学生的创新精神和实践能力，加强学生实际操作能力的培养。在教学过程中渗透以任务引领型的项目活动，通过不断的实践让学生具备相关业务的基本职业能力。  （2）讲授法与案例教学法相结合教学方式：通过讲授理论知识，让学生重视基础理论知识的积累；利用案例让学生自主学习，培养自己解决问题的能力，并且在教师的指导下，让学生在案例分析中学会利用资源、工具等，努力培养和提高学生的创新精神和综合职业素质。  （3）视频教学方式：通过播放课程相关视频，让学生对工作中的实际情况有直观的认识和理解。 | | | |
| **评价方式：**  课程结束后采用开卷笔试的考核方法，期末考试成绩占总成绩的50%，教学评价成绩占50%，由项目成绩、出勤和表现成绩组成，项目成绩共计30%，出勤和表现成绩共计20%。建议对做案例分析汇报的同学和平时积极发言的同学给予总成绩5分的加分。 | | | |
| **条件保障：**  （1）任课教师应具有教师资格证、有从事企业管理相关工作经历；  （2）教学场所：多媒体教室进行理论授课及案例研讨、校外企业进行实训参观；  （3）教材/教参/教学资源库：高职高专规划教材;聪慧网-企业管理http://www.ceo.hc360.com/，经理人网http://www.sino-manager.com/ | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | **市场营销技能对抗** | **学时/学分** | **28/2** |
| 学习目标  通过模拟虚拟企业的营销业务活动，让学生即能从战略高度来观察企业经营的全貌，也能从执行角度来亲身体验市场营销在企业经营中的发挥的重要作用，并学习如何解决实践中遇到的各种营销典型问题。熟练掌握企业营销业务活动中各部门的岗位职责、工作内容、流程、方法和工作技能，让学生在对抗训练中掌握各岗位所需要的基本知识和技能。 | | | |
| 学习内容：   1. 企业背景介绍、团队组建 2. 市场部运作规则，进行市场开发、市场环境分析、市场开拓 3. 直销部运作规则，开发客户、参与招投标 4. 批发部运作规则，招商广告投放、订单选择 5. 生产部运作规则，产品开发、材料采购、生产运营，产品交付 6. 零售部运作规则，渠道、价格、促销、品牌策略 7. 财务分析、绩效评价 | | | |
| 教学方式：主要采用情境教学方式进行，设计如下：  情境一：认知模拟企业背景、运作规则  工作任务1：组建营销团队，角色分配。工作任务2：明确各工作岗位职责，熟悉系统基本操作流程  情境二：市场部运作  工作任务1：购买市场调研报告，进行市场分析。 工作任务2：市场开拓、ISO资格认真  情境三：直销部、批发部、零售部运作  工作任务1：分析市场需求、大客户开发、参与招投标。工作任务2：招商广告投放，订单选择。 工作任务3：签约零售商，并进行货物配送、制定商品零售价格、制定促销活动方案进行媒体广告招投标  情境四：生产部运作  工作任务1：进行新产品研发、库存管理、生产设备管理。工作任务2：制定生产计划、原料采购、产品交付  情境五：财务分析  工作任务1：财务预算、往来账款结算、融资。工作任务2：综合费用管理  情境六：竞赛系统PK对抗  工作任务：明确岗位职责和任务，模拟企业进行营销技能对抗 | | | |
| 评价方式：  在学习中过程中，注重职业道德、过程考核、绩效评价等内容进行系统评价。  学生总成绩=尊师重道+出勤+课堂表现（20%）+实训报告（30%）+对抗经营（40%）+答辩环节（10%） | | | |
| 条件保障：  （1）熟悉市场营销技能竞赛系统，能独立指导学生参加省市职业技能竞赛；（2）教学场所：市场营销综合实训室；（3）教材/教参/教学资源库：自编讲义、建议教参：市场营销技能竞赛策略研究，北京大学出版社；全国职业技能竞赛官网市场营销技能赛项，<http://www.chinaskills.org>。 | | | |

**十三、专业群办学基本条件和教学建议**

由于专业群的建设，使得专业群内师资共享，教学资源共享。因此进行专业群的办学条件和教学建议分析。

（一）专业群师资团队建设建议

应建立一支专兼结合的“双师”结构教学团队，专业教师规模按照18：1生师比（含企业兼职）进行配置。

专任专业教师应接受过职业教育教学方法论和岗位技能提升的培训，应具有高等学校教师资格证，具备先进的职教理念，有较强的教学研究与改革能力，在课程开发，项目教学，实训设计等方面有过硬的理论和操作能力；

专任教师应具备本专业或相近专业大学本科以上学历(含本科)，其中“双师”素质的专任专业教师比例要达到80%；

专任专业教师3年内到企业顶岗锻炼的时间累计不少于2个月。

企业兼职教师应具有本科及以上学历，工作年限5年以上，具备丰富的实践经验，具有经济师、工程师以上职称或从业职业资格。

（二）校内实训室及校外实训基地建设建议

1.校内实训室

为了能够达到专业群人才培养方案的培养目标，取得教好的教学效果，需要具备必要的实践教学条件，下表列出了本专业实践教学环境的设备配置要求。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **实训室名称** | **实训项目** | **设备配置** | |
| **主要设备名称** | **数量** |
| 1 | 企业经营管理沙盘模拟实训室 | 企业经营管理沙盘模拟实训 | 软件、沙盘、投影仪、电脑 | 1套 |
| 2 | 市场营销技能对抗实训室 | 市场营销技能对抗实训 | 市场营销软件、沙盘、投影仪、电脑 | 1套 |
| 3 | 汽车营销实训室 | 汽车营销类相关课程 | 电脑、汽车维修设备 |  |

2.校外实训基地

为了保证学生在校学习的知识和技能能够与企业接轨，必须建立相应的校外实训基地，为学生提供真实的学习工作环境，提供顶岗实习平台。目前，已经签约合作的校外实训基地有厦门美易在线科技股份有限公司、大润发超市、麦德龙超市、鑫峰鸿公司、一品威客公司、多家知名汽车4S店等，应充分利用企业资源进行实践教学。

（三）教学方式、手段与教学组织形式建议

理论教学部分，授课过程中采取案例教学和启发式教学方法，培养学生创造性思维、强化创新意识，培养学生分析组织管理问题、提出解决方案的思辨能力。

实践教学部分，由于专业群内个专业均有着较强的应用性，可采用校内实训室仿真教学、参观企业、各类文体活动及技能竞赛活动、社会实践、社会调研、岗位角色扮演法、顶岗实习等多种形式，让学生做中学、学中做。

（四）教材、图书及信息化教学资源建议

1.教材和图书

选用高职高专规划教材，尽可能多地为学生提供参考资料，以典型工作任务为基础编写校本特色教材和学材；

图书馆应配置与专业学生规模相适应的专业图书，数量符合教育部相关规定。

2.数字化（网络）教学资源

课程数字化、信息化网络教学资源包括图片库、视频库、课件库、习题库、试题库、案例库等资源库，可充分利用高职高专教育网和示范性高职院校现成的教学资源库等网络资源。

（五）教学评价与考核建议

教学评价包括形成性评价、诊断性评价和总结性评价。

1.形成性评价。在学习领域课程实施过程中，观察学生的工作方法和操作步骤，结合课程标准的学习目标要求，检查学生完成学习性工作任务进程的规范性和经济性。

2.诊断性评价。在教学实施过程中，了解学生的职业认知情况，检查学生在资讯、计划、决策、实施、检查和评价各阶段的工作与学习表现，针对学生在学习中出现的问题，分别进行点评，并提出专业建议。

3.总结性评价。在学习领域中情景工作任务或案例分析结束后，根据专业标准、课程标准要求，结合职业成长规律，对学生完成整体学习任务的综合（显性和隐性）表现进行评定；通过学生专业要求的实现程度，观察学生对个性化的解决方案和企业与社会要求的协调能力；通过分析学生的学习总结，检查学生在完成学习任务后，对整体职业活动的认知程度。

课程考核一般是平时考核与终结性考核相结合，根据不同学习领域涉及能力的显性与隐性之分，可以对平时成绩的分值比例进行调整。

5．继续学习与深造建议

学生毕业时可以参加福建省普通高校全日制专升本考试，在本科院校再读两年可获本科学历和学士学位。也可以根据自己的兴趣和需要，去国外继续学习深造。还可以通过自考本科和成人高考专升本等方式继续提升学历。让学生根据自己的实习情况，努力完善并充实自己的知识结构，尚需主动适应市场需求而继续升学，不断提升自己的竞争力。

**十四、培养方案的特点**

本方案最为突出的特点是以专业群建设为基础，制订专业群共享的课程方案，并结合群内各专业的特点以及工作岗位需求，针对性的制定培养方案的教学计划。

（1）根据学校“十三五”事业发展规划和“十三五”专业建设规划的总体要求，整合工商管理类专业的师资资源、教学资源，将工商企业管理和市场营销、汽车营销与服务三个专业组成企业管理与营销专业群，并制订企业管理与营销专业群人才培养方案。在专业群内师资共享，教学资源共享，针对专业特点和专业发展状况，对专业内的课程体系进行重新设计和分配，深化产教融合、校企合作，从而使专业（群）更好地区域产业服务。

（2）根据专业群培养目标，制定了“30+47+X”的课程体系。其中“30”为教育部及我校规定的大学生必修的公共基础课程，共计30学分；“51”为专业群内的共享课程，共计47学分，涵盖了原有三个专业的部分核心课程和以营销方向为主的重点课程；“X”为各专业方向的专业技能课程、综合能力训练课程和拓展课程，各专业学生除了接受教学计划课程以外，还可以根据自己的兴趣爱好选修校内各种课程，所以学分不定，但必须满足本专业最低的毕业学分要求。

（3）同时根据专业群培养目标和本专业的特点，为了更好的贴近工作实践，体现高职“做中学”的培养特点，制订2+4W+14W+0.5的专业学制，其中2学年为专业课程教学；另将第五学期分为“4W+14W”，4W为职前综合能力训练，14W为“做中学”企业实践；第六学期为顶岗实践。

**十五、修订过程及其它说明**

（一）制订过程

本人才培养方案在专业群内个专业15级、16级、17级人才培养方案的基础上，通过专家建议，结合本专业群各专业的社会人才需求调研、毕业生问卷调查、在校生学生代表座谈，拟定初稿，然后由企业代表、专兼职教师组成的专业指导委员会审议通过。

（二）其他说明

教学过程应严格按照本培养方案执行，执行过程中如需调整，需报学院、教务处审批。



**2018级商务英语专业**

**人才培养方案**

专业代码：670202

执笔人： 林晓琳

专业教师代表：温招英 郑艺真

行业（或企业）代表： 吴清波

学生代表： 李佳佳

专业带头人： 陶霄

审核人： 陈益健

**专业概况**

我校从2005年开设商务英语专业，并积极进行专业建设。福建省一直处于经济发展的腾飞时期，国际政治经济交往频繁，既懂国际贸易知识，又精通英语的复合型人才缺口较大，尤其是从事对外贸易进出口单证员、业务跟单员、外贸业务员，外贸助理等一线工作的高职毕业生很受欢迎。

随着跨境电商的快速发展，商务英语专业增加跨境电商方向之后，毕业生对口就业率不断提高，就业竞争力不断增强，且2017级招生取得较好的成绩。由此我们看出，社会、学生和家长都非常看重本专业的就业前景。可见，商务英语专业的设置是与福建经济发展对接，贴合企业实际需要，贴近市场需求的专业。

自2013级开始开设跨境电商方向之后，毕业生对口就业率不断提高，就业竞争力不断增强。2015年12月，商贸学院在一院一特色中将商英专业定为跨境电商试点。

本专业主要需求岗位是：外贸业务员、跟单员、单证员、商务助理、跨境电商专员、网络营销员、涉外秘书。

（详见《商务英语专业人才需求调研报告》）

本专业目前已有10届毕业生，现有在校生151人，为社会培养了700多名毕业生，毕业生就业率一直稳定在93%左右，就业对口率55%以上。

本专业现有教师13人，其中担任专业课课程教学的教师8人，专业课教师中，来自企业兼职教师2人，占15%，具备双师素质教师7人，占54%，具备副高以上专业技术职务的7人，占54%。

本专业现有校内实训室（基地）2个：英语口语实训室和跨境电商实训室。校外实训基地5个。

**一、专业培养目标**

本专业秉承“厚德精技”校训，坚持以立德树人为根本，面向福建省厦门市跨国贸易公司、涉外机构、进出口企业、跨境电子商务公司等一线岗位，培养具有良好的品德情操和职业素养，掌握英语语言基础知识，具有较强的英语口语交际能力和现代办公设备操作能力，掌握国际贸易和跨境电子商务以及营销与管理实际工作基本技能，能够从事外贸业务员、跨境电商专员、商务助理、外贸跟单员、涉外秘书等岗位工作，具有可持续发展和创新能力的高素质技术技能人才。

**二、人才培养规格要求**

（一）基本素质要求

1.政治素质：

具有爱国主义、集体主义、社会主义思想；

遵纪守法，有良好的思想品德、社会公德；

具有服务意识和艰苦创业的精神；

具备良好的职业道德，较强的敬业精神和创新创业精神。

2.身心素质：

具有一定的体育、卫生和军事基本知识；

具有健全的心理和健康的体魄。

3.职业素质：

热爱商务英语专业，具备良好的听说读写译能力；

掌握国际贸易基本原理和基本流程的能力；

具备进行对外商务洽谈、单证制作的基本技能；

具备爱岗敬业、自律、诚信、进取、勇于创新的良好品质；

具有较强的沟通与协作、协调与组织能力和团队精神；

有强烈的事业心、责任心和社会责任感。

4.人文素质:

具有一定的跨文化礼仪知识；

具有一定的文学修养和人文科学素养；

熟悉有关英语国家的风土人情与文化知识；

具有一定的审美能力。

1. 专业知识要求

掌握本专业必需的英语基础知识、应用文写作知识、计算机基础文化知识；

掌握本专业必需的国际贸易、跨境电子商务等专业知识；

掌握大量的跨境电商英语专业词汇，扩大对外贸易的知识面，了解国际贸易知识。

1. 职业能力要求

1.基础能力：

熟练的商务英语听、说、读、写、译能力；

具有熟练使用现代办公设备以及办公软件的能力；

具有学习专业知识所必须的分析问题和解决问题的能力。

2.专业核心能力：

具有国际贸易实务与外贸单证操作能力；

具备跨境电子商务的平台运营能力；

具备涉外秘书、商务协助的能力；

具有跨文化交际能力。

3.专业拓展能力：

职业生涯规划能力；

独立、自主学习能力；

获取新知识的能力；

风险规避能力；

公共关系处理能力；

劳动组织能力。

**三、招生对象及学制**

面向高中或中职毕业生，全日制三年

**四、就业面向与知识、素养、能力结构分析**

**1. 就业面向**

主要就业单位：

跨境电商企业：跨境电商平台：阿里巴巴、WISH、亚马逊、速卖通、敦煌，天猫国际

对外贸易企业：跨国贸易公司、跨境电商、涉外机构、外商投资企业等

初始就业岗位：

跨境电商企业一线岗位：跨境电商专员、网络营销员、网络客服

对外贸易企业一线岗位：外贸业务员、跟单员、单证员、商务助理

发展工作岗位：跨境电子商务项目经理、对外贸易业务主管、自主创业

**2. 基础知识与职业素养要求**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **知识与素养名称** | **内涵要求** | **相关课程** |
| 文化基础知识 | 掌握必备的语文、英语等文化基础知识 | 应用文写作  综合英语 |
| 专业基础知识 | 掌握必备的商务英语专业知识、跨境电子商务、国际贸易等专业知识 | 商务英语  外贸英语函电  跨境电子商务实务  国际贸易实务 |
| 计算机应用基础 | 熟悉计算机在日常办公中的应用，会用计算机收集和处理简单信息 | 计算机与现代办公软件应用 |
| 思想政治与职业道德 | 树立正确的世界观、人生观、价值观，具有良好的职业道德和法制观念 | 毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系  思想道德修养与法律基础  形势与政策  职业生涯规划与专业教育 |
| 身心素质 | 具有健康的身体和心理素质 | 体育与健康  心理健康教育 |

1. **就业岗位技术技能要求**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **核心岗位名称** | **典型工作任务** | **岗位标准（要求）** | **相关课程** |
| 跟单员（初始岗位） | 订舱，单证缮制，单证审核，单证传递。 | 能够合理选择货物运输方式和费用计算；  能缮制各种金融单据及商业单据；  能根据合同和跟单信用证进行各种议付的单据流转。 | 进出口单证缮制  国际贸易实务 |
| 外贸业务员（初始岗位） | 客户开发与维护，询盘、报盘、还盘、订单处理、客户服务。 | 能够熟练的进行中英文口头与书面交流；  能够熟练运用人际沟通技巧；  能够用中英文撰写询盘、报盘；  能跟踪样品并与客户沟通确认样品；  能详细介绍公司的业务流程及产品特点。 | 商务英语视听说  国际贸易实务  外贸英语函电 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **核心岗位名称** | **典型工作任务** | **岗位标准（要求）** | **相关课程** |
| 网络营销员（初始岗位） | 利用网络进行产品的营销与推广，发布产品信息并维护，业务开发与拓展，负责客户的咨询。 | 能够收集资料，在网站上寻找资源为公司提供业务来源；  能够利用网络资源进行产品的推广和销售，利用网络资源进行渠道开发和业务拓展。利用网络资源进行客户跟踪和客户情感维系。 | 商务英语  国际贸易实务  商务英语口语 |
| 跨境电子商务专员（初始岗位） | 各大平台售前咨询，处理争议，合理安排退款、换货，更新产品信息，反馈客户意见。 | 能流畅的与外国客户沟通；  能够在亚马逊、敦煌, 阿里巴巴, 速卖通，WISH等电商平台发布产品信息；  能够熟练操作网络，进行网络搜索。  能够积极的跟客户沟通，并关注细节。 | 商务英语  电子商务基础  电子商务案例分析跨境电商专业英语  跨境电商操作实务 |
| 商务助理（初始岗位） | 文件处理，会议及旅行安排，接待来访，上传下达。 | 能够撰写中英文信函及其他应用文；能有条理的进行文档管理；能以得体的礼仪接待来访宾客；能熟练进行会议安排与记录；能熟练运用人际沟通技巧 | 商务英语  外贸英语函电  涉外秘书实务  应用文写作 |
| 外贸业务主管（发展岗位） | 业务谈判，合同订立，组织与协调。 | 具有良好的外贸营销技巧、谈判技巧；具有外贸合同的起草、订立和审核的能力；具有一定的团队组织与管理能力。 | 商务英语口语  外贸英语函电  沟通与礼仪训练  管理学基础 |
| 跨境电商项目经理（发展岗位） | 业务洽谈、合同签订、组织协调。 | 具有良好的电子商务营销技巧；具有跨境电商平台的创建和管理的能力；具有一定的团队组织与管理能力。 | 商务英语  外贸英语函电  沟通与礼仪训练  管理学基础  跨境电商操作实务 |

**五、人才培养模式**

本专业采用“能力本位，就业导向”的人才培养模式。即：坚持以市场需求、能力本位、就业岗位为导向，以培养学生的实践能力为主线，关注教学内容的更新与完善；针对当前人才需求的态势，更加贴近市场对商务英语人才的需求，更加适应福建省跨境电子商务的迅猛发展，本专业在专业课程设置上进行了调整，开设了跨境电商方向，并积极推进此方向的发展，与多家跨境电商企业校企合作，争取校企生三赢。

1. **课证（赛）融通**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **证书 / 竞赛名称** | **考试 / 竞赛时间** | **对应课程** | **开课学期** |
| 1 | 跨境电商专员 | 每年5月、11月 | 跨境电商实务 | 第四学期 |
| 2 | 单证员 | 每年6月/11月 | 单证缮制 | 第三学期 |
| 3 | 实用英语口语大赛 | 每年12月 | 英语口语 | 第一二三学期 |
| 4 | 大学英语四六级 | 每年6月、12月 | 综合英语 | 第一二学期 |
| 5 | 公共英语(PETS) | 每年3月、9月 | 综合英语 | 第一二学期 |

**七、毕业要求**

本专业学生必须修完本人才培养方案规定的内容（含必修部分和选修部分），并同时达到以下条件方可毕业：

1、综合素质测评（含德育素质测评）合格

2、最低毕业学分：128学分

3、职业资格证书要求：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **证书名称** | **级别** | **发证单位** | **考证时间** | **备注** |
| 商务单证员 |  | 全国商务人员职业技能考评委员会 | 每年6月、11月 | 选考 |
| 跨境电商专员 | 初级 | 中国国际贸易促进委员会 | 每年5月、11月 | 必考 |

**八、课程设置与教学计划进程表（附后）**

1. **专业实践环节及时间安排**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **实践环节项目** | **学时** | **教学目标** | **教学地点** | **时间安排** |
| 英语口语实训 | 136 | 有针对性的加强口语训练，进一步提高学生学习口语的热情，增强学生自信心 | 口语实训室 | 第一、二学期英语角 |
| 商务英语口语实训 | 144 | 为考取商务英语口语证书进行口头操练，提高证书通过率，同时也为之后的专业学习强化英语口语技能 | 口语实训室 | 第三、四学期 |
| 外贸英语函电实践 | 36 | 运用有关函电的写作原则，技巧来操作实际的业务洽谈活动。 | 多媒体教室 | 第四学期 |
| 国际贸易实务实践 | 18 | 使学生掌握和学会运用国际贸易中的基本理论、基本知识和基本技能，培养学生分析和解决国际贸易问题的能力。 | 物流综合实训室 | 第二学期 |
| 进出口单证缮制实践 | 18 | 实际操作单证的制作能力 | 多媒体教室 | 第三学期 |
| 跨境电商操作实训 | 72 | 掌握产品上传技巧，网络营销，网上安全，平台运营，网络发布，网上询盘、还盘，网络客服。 | 跨境电商实训室 | 第四学期 |
| 顶岗实习 | 504 | (1)理论联系实际，巩固、深化和扩大已学知识。  (2)向企业精英、外企骨干学习，学习他们的专业知识和解决问题的能力，使学生适应社会，面向市场。  (3)通过实践，加强学生纪律观念，提高学生自觉遵守工作纪律能力，了解人才市场需求，更新就业观念，树立先就业后创业的理念，调整就业心态，适应人才市场的需要，提高人才市场的竞争能力，为毕业后顺利就业打下基础。 | 企业 | 第六学期 |
| 合计 | 928 |  |  |  |

1. **分学期课时统计表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **学期** | **总课时** | **理论**  **课时** | **实践**  **课时** | **教学**  **周数** | **平均周**  **课时数** |
|
| 1 | 428 | 206 | 222 | 16 | 22 |
| 2 | 432 | 153 | 279 | 18 | 24 |
| 3 | 432 | 144 | 288 | 18 | 24 |
| 4 | 342 | 108 | 234 | 18 | 19 |
| 5 | 504 | 0 | 504 | 18 | 28 |
| 6 | 504 | 0 | 504 | 18 | 28 |
| 公共选修课 | 144 | 144 | 0 |  |  |
| 合计 | 2786 | 755 | 2031 |  |  |
|
| 占总学时 | 100% | 27% | 73% |  |  |

1. **各教学领域课程课时学分统计表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程类别** | **学时** | **学分** | **占总学分比例** |
| 职业素养与基础知识领域 | 538 | 25 | 19.5% |
| 职业技术能力领域 | 2032 | 91 | 71% |
| 专业素质拓展领域 | 72 | 4 | 3.2% |
| 综合素质拓展领域 | 144 | 8 | 6.3% |
| 合计 | 2786 | 128 | 100% |

1. **核心课程（含主要职业技能训练课）简介（详见专业课程标准汇编）**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 综合英语 | 学时/学分 | 136/7 |
| 1.总体目标  本课程的目的在于培养学生具有较强的阅读能力和一定的听、说、写、译能力。以精读课文为重点，引导学生掌握英语基础知识，掌握相当的词汇量，培养学生正确的学习方法、较强的逻辑思维能力，丰富学生的英美文化知识，为学生学习高年级专业课程打下扎实的基础。  2.具体目标  （1）能力目标  1) 掌握3000-4000个核心词汇及其基本搭配。并按照基本构词法识别和掌握生词的能力。  2）掌握基本阅读技能，能顺利阅读并正确理解一般题材，语言难度中等的文章。  2）能听懂语速为每分钟100词的听力材料，理解的准确率不低于70%。  3) 能用较为流利的英语进行日常交流。  （2）知识目标  1）掌握英语语音、语调、词汇、语法、句法、语篇等基本语言知识；  2）了解英语国家文化背景差异；  3）掌握跨文化交际知识与交际策略。  （3）素质目标  提高学生的综合文化素养，最终能熟练运用语言基础知识、语言技巧及跨文化交际能力来处理日常工作中的事情，解决实际问题的能力。 | | | |
| 学习内容：  情境一 口语对话 通过对口语知识的掌握与实践，在角色扮演中真正练习与提高英语口语  情境二 听写 在反复训练英文听力的过程中，掌握一定的听力法，达到听说结合的目的  情境三 语篇理解 通过对重点文章的学习，在小组活动中掌握英语学习的信息  情境四 写作 熟练掌握英文写作手法，通过探究学习能够运用英文进行地道的英文写作  情境五 翻译 掌握翻译技巧并熟练运用翻译技巧进行英汉互译。 | | | |
| 教学方式：  对于听说内容，采用交际法，通过交际活动培养学生的语言运用能力。  对于阅读、写作、翻译，则以任务驱动法为主，围绕阅读文章，使学生主动获取知识。  对于语言技能，则通过个人报告，小组合作，角色扮演，辩论等形式多样的教学活动。 | | | |
| 评价方式：  本课程的考核包括形成性考核和终结性考核两种。形成性考核占课程总成绩的50%，成绩根据学生的出勤率、完成作业情况、课堂综合表现、参加小组活动情况。终结性考核占50%，考试采取闭卷形式。 | | | |
| 条件保障：  经验丰富的专任教师、多媒体教室加上丰富的互联网知识，都为综合英语课程的教学提供了保障。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 商务英语 | 学时/学分 | 144/7 |
| 学习目标：  能较熟练地掌握与商务活动及日常办公室业务有关的语言及语言技巧的运用，提高商务英语沟通能力和商务业务处理能力。课程具体的目标要求学生以英语为工作语言达到以下目标：  初级目标：  能听懂外商的一般商务洽谈；能用英语与外商进行一般的口头商务沟通和商务洽谈；能看懂外商的信函、业务单证和文件；能用英语撰写商务信函和一般的商务文书。  高级目标：  能听懂本行业报道和研讨报告；能用英语讨论本行业专业问题和进行一般商务演讲；能用英语撰写本行业报告。 | | | |
| 学习内容：  项目一、职业介绍与个人信息介绍  项目二、公司简介与公司业务范围  项目三、国际贸易与商务沟通  项目四、商务旅行与旅行安排  项目五、公司产品与服务、产品订单与合同签订  项目六、职业发展与会议的组织和安排  项目七、公司内部与外部沟通  项目八、建立与维护客户关系  项目九、商务演讲与报告的撰写  项目十、业务代理与自主创业 | | | |
| 教学方式：  ①主要采用 情景教学法、任务教学法、角色扮演法和分组讨论法，通过不同的商务情景、部门角色、工作任务和商务项目，来完成学习的任务。  ②采用“教-学-做”一体化情境教学模式。在商务英语的课程教学中，把培养学生商务口语表达能力的过程设计为边讲边练的过程，充分利用多媒体教学设备，边讲边学，边学边练。 | | | |
| 评价方式：  本课程的考核包括形成性考核和终结性考核两种。形成性考核占课程总成绩的50%，成绩根据学生的出勤率、完成作业情况、课堂综合表现、参加小组活动情况。终结性考核占50%，考试采取闭卷形式。 | | | |
| 条件保障：  经验丰富的专任教师、多家校企合作的进出口企业、校级骨干教师、双师型素质教师、多媒体教室加上丰富的互联网知识，都为商务英语课程的教学提供了保障。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 国际贸易实务 | 学时/学分 | 36/3 |
| 学习目标：  1.知识教学目标：具有从事国际贸易专业必需的贸易基础知识,掌握国际贸易实务应用的基  本理论和基本方法，理解国际贸易各环节操作应用的实现过程。  2.技能教学目标：掌握国际贸易的基本原理、基本知识和基本技能及方法，而且应学会分析和解决实际业务问题的能力。具体要求是：熟悉国际贸易惯例；具有国际贸易理论与实务一般认识能力；具有贸易谈判、价格及佣金的计算并根据合同缮制发票、箱单、汇票等相关单证具体操作能力，并能取得制单员、货运代理等相关的资格证书。具有继续学习、能独立获取新知识能力，具备分析和解决国际贸易实际问题的基本能力。   3.思想教育目标  通过本课程的学习，树立诚实守信、求真务实的职业道德观念，养成严谨、踏实、认真负责的工作作风，培养创新意识。 | | | |
| 学习内容：  本课程是主要以货物买卖为对象，以合同条款为中心，以国际贸易惯例和法规为依据，全面介绍了国际货物买卖合同的具体内容、合同的履行环节及一般的贸易做法。学生学完本课程后，应达到以下要求：初步掌握国际货物买卖的基本理论、基础知识和基本技能；了解相关的国际贸易惯例和法律规范； 掌握主要进出口贸易方式，了解国际贸易的其它方式，并结合我国方针政策和企业意图独立从事对外贸易活动。具体内容如下：  任务一、.使用搜索引擎查询信息 任务二、拟写建立交际关系的信函  任务三、拟写发盘函电，掌握发盘技巧 任务四、还价核算  任务五、拟写还盘函电任务六、进行成交核算  任务七、拟写成交函，草拟合同任务八、贸易活动的纠纷和处理 | | | |
| 教学方式：  根据职业教育和本课程的专业特点，教学内容采用单元模块结构，包括基础模块和实践模块。教学设计符合高职生的认知能力，要充分考虑教学对象和教学课程的特点，按需施教，不断地增强学生学习信心和兴趣。 | | | |
| 评价方式：  本课程突出过程与能力评价、结合课堂提问、语言运用能力、课后作业等手段，注重平时的评分汇集。平时成绩占50%（包括课堂出勤、课堂活动的参与、课后作业的完成情况），期末占50%（包括教材内容、综合测评） | | | |
| 条件保障：  校级骨干教师、双师型专任教师，多媒体教室、丰富的互联网知识，都为国际贸易实务课程的教学提供了保障。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 外贸英语函电 | 学时/学分 | 72/4 |
| 总目标：  “以能力为本位，以职业实践为主线，以项目课程为主体的模块化专业课程体系”的总体要求，该课程以形成学生商务英语应用写作能力，进行外贸工作沟通交流作为基本目标，培养具备电子化、全球化的商务写作能力的学生为总体目标，提升学生毕业就业和未来职场的竞争的能力。  具体目标  （1）使学生能了解国际商务英语专有词汇的用法和常见英文缩写的含义;  （2）能在商务场合下礼貌得体地进行问候、介绍、应答、机场接机和宴会等日常交际活动;  （3）能清楚地描述某个公司的组织结构、某产品的特征等;  （4）写出符合国际商务惯例、格式规范的商务报告、备忘录、商务信函、建议书和E一mail等;  （5）培养学生搜集资料、阅读资料和利用资料的能力。 | | | |
| 学习内容：  以工作过程为导向，以典型工作任务为基点，讲授外贸常用文体的基本知识，包括各类商务书信、常用语句、常用术语及拟写技巧。通过对外贸易业务磋商过程中各个环节往来函电实例的学习，熟悉、掌握外贸业务磋商各个环节—建立业务关系、询盘、报盘、推销、还盘、成交、装运、争议、代理等的常用表达及写作技巧，并能在实际应用中熟练使用。  此学习领域分成10个学习情境，学习领域完全按照基于工作过程的教学模式展开教学，对每一个项目进行教学实施，有助于提高学生的动手能力、自学能力、创新能力以及岗位能力等各项素质。 | | | |
| 教学方式：  工作情景模拟法，即以学习项目的多个教学实训项目设置工作情境，通过完成任务，达到教学效果。  角色扮演实训法，就是从不同的贸易角色扮演在不同工作场景和企业中，进行角色互换以提高认识和技能，并进行成果展示。  案例分析法，即通过毕业生实际工作邮件案例进行分析，以增强外贸工作岗位和原则的认识。 | | | |
| 评价方式：  总成绩：过程考核+实践考核（总评=过程考核成绩×50%+期末考核成绩×50%）  过程考核成绩（100%）：出勤情况（20%）、课后作业（40%）、完成各个实训项目成绩（40%）  期终考核成绩：期终考核成绩（100%） | | | |
| 条件保障：  商务英语教研室有口语实训室，校企合作的真实案例，加上多媒体教室、互联网知识的丰富，都为外贸英语函电课程的教学提供了保障。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 进出口单证缮制 | 学时/学分 | 36/2 |
| 学习目标：  (一)总体目标  通过对真实国际贸易业务所涉单证的仿真缮制、审核及传递，培养学生根据外贸业务各个环节的需要，正确操作各种外贸单证的能力。  (二)具体目标  1．知识与技能目标  掌握对外贸易单证的操作流程和各种外贸单证的制作方法及制单技巧，审核国际贸易单证、并且能根据有关业务规定进行国际贸易单证的传递处理。  2. 情感态度与价值观目标  通过与课程内容紧密配合的课堂活动，激发他们学习的热情，培养学生的主体意识、问题意识、开放意识 、训练意识、互动意识、交流意识。  3. 职业道德与素质养成目标  在教学过程中通过团队活动实践让学生领悟并认识到敬业耐劳、诚实守信、讲究效率、尊重规则、团队协作职业素质养成的意识。 | | | |
| 学习内容：  1.“制单准备”模块是营造工学结合氛围的基础，同时是单证缮制的依据；  2.“进口单证缮制”模块培养开立信用证和主要的进口单证的缮制、审核及归档的能力；3.“出口单证缮制”模块按照信用证项下出口合同的履行过程进行设计，强调具体环节中的单证缮制、审核及交单归档的能力。 | | | |
| 教学方式：  (1) 项目教学法。引导学生自主地交替进行各种真实业务背景下的操作和训练，学做合一。 (2) 任务驱动法。进出口业务单证的制作与使用在真实背景的贸易项目中进行，学生自主完成项目目标任务明确。  (3) 案例法。对于项目的相关知识和操作技能往往通过大量项目以外的案例进行补充，使理论教学和实践紧紧相连。 | | | |
| 评价方式：  (1) 考核内容包括过程性考核和终结性考核，其中过程性考核为70%；  (2) 过程性考核：出勤情况（5%）、工作态度（15%）、工作表现（15%）、工作质量（60%）、职业素养（5%）。过程性考核不少于10项任务的具体操作；  (3) 终结性考核为期末卷面考试。期末的终结性考核既有理论又有上机操作。 | | | |
| 条件保障：  经验丰富的专任教师，多媒体教室加上丰富的互联网知识，都为进出口单证缮制课程的教学提供了保障。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 跨境电商操作实务 | 学时/学分 | 72/4 |
| 学习目标：  通过在校内实训室的全真操作，根据项目教学要求，让学生掌握八项基本业务操作技能，即跨境店铺注册操作、跨境物流与海外仓操作、海外市场调研操作、跨境选品和产品信息化操作等业务操作能力，培养学生踏实肯干、吃苦耐劳的工作作风以及善于沟通和团队合作的工作品质，为学生走上跨境电商工作岗位和跨境电商创业打下坚实的基础。  1. 能力目标：  能顺利开通跨境电商店铺账号  能熟练设计跨境物流方案、合理选择跨境物流方式  能合理设置跨境电商产品价格、完成产品刊登和发布  能制定跨境产品和店铺优化方案、通过合适的方法和渠道在平台内外进行推广  能及时处理争议订单，维护老客户、开发新客户  2. 素质目标：  具备跨境电商运营的基本职业道德，热爱外贸工作，虚心学习，勤奋工作，遵守行业法律、法规。  养成细心耐心的习惯，具有良好的服务意识。 | | | |
| 学习内容：  情境一、网店注册流程、跨境电商支付、国际支付流程、平台规则。  情境二、采购产品的原则、价格的构成、折扣、利润和利润率的计算。  情境三、标题构成的一般原则、搜索的原理、关键词的选定方法、产品的属性信息。  情境四、主图的制作原则、商品详细信息的一般构成、获取商品详细信息的方法、尺码表的用法和制作、商品优化的分析。  情境五、客户投诉处理流程、客户流失的原因和相应的解决措施。 | | | |
| 教学方式：  教师的讲授、示范与学生操作互动，学生提问与教师解答、指导有机结合，融“教、学、做”为一体，使学生在“学中做”或“边学边做”，以此培养并提高业务技能。 | | | |
| 评价方式：  本课程的评价主要是过程性评价与最终评价相结合的模式，突出过程与能力评价、结合课堂提问、语言运用能力、课后作业等手段，注重平时的评分汇集。平时成绩占50%（包括课堂出勤、课堂活动的参与、课后作业的完成情况），期末占50%（包括教材内容、综合测评）。 | | | |
| 条件保障：  双师型专任教师、多家校企合作的跨境电商企业、跨境电商实训室、多媒体教室加上丰富的互联网知识，都为跨境电商操作实务课程的教学提供了保障。 | | | |

**十三、专业办学基本条件和教学建议**

1、专业师资团队建设建议：

开办商务英语专业应有稳定的、结构合理的师资队伍，并严格执行教师资格准入制度。按照教师聘任性质，专业教学团队分为专任教师、兼职教师和实训室管理人员。其中，外聘兼职教师不少于专业教学团队总人数的20%，生师比为18：1。

专任教师应具备大学本科以上学历及教师资格证，并接受过职业教育教学法培训；具有相关行业从业经历或职业资格证书；具有捕捉行业领域新知识、新技术并将其应用于教学实践的能力；具有进行相关专业教学科研能力。外聘兼职教师主要承担专业技能核心课程教学和实践教学任务，应具备本科及以上学历，从事相关岗位工作三年以上和具备中级及以上任职资格，具有捕捉行业领域新知识、新技术并将其应用于教学实践的能力。兼职教师应与学校签订正式聘任手续。

此外，每个实训室应配备不少于一名实训室管理人员。

1. 校内实训室及校外实训基地建设建议：

（1）教学实训室及实训设备。学校应按照商务英语专业人才培养方案和教学大纲的要求（实践教学课时数不得低于总教学时数的50％），设置与本专业所开设课程相适应的教学实训室，实训教学仪器设备的总值应根据学校五年规划本专业招生总数，按生均不少于0.3-0.5万元配备。

（2）校内实训基地。学校应按照商务英语专业的社会需求建立校内实训基地。

（3）校外实习基地。商务英语专业应按照人才培养方案和教学大纲的要求，在国际商务相关企业建立稳定的校外实习基地，并安排专人负责校外实习工作。校外实习主要采取分散式顶岗实习或集中完成短期项目等形式，具体教学由校外兼职教师以导师制方式实施，校内任课教师进行必要协助。

1. 教学方式、手段与教学组织形式建议：

采用交际法、听说法、情景法等方法来培养学生的英语应用能力；用案例教学法、项目教学法、实地调研法等方法来构建学生的商务知识和技能；用任务驱动、项目导向、模拟软件实训法、顶岗实习等教学模式来培养学生的综合实践能力。在教学方法的使用过程中坚持“以学生为中心”，强调“做中学”。在教学过程中，注重学生英语语言、商务知识和技能，以及职业素养的融合，着力培养学生在国际商务环境中的英语应用能力。

应积极运用计算机、网络技术等现代化教学手段，构建适合学生个性化学习和自主学习的教学模式，满足学生的不同需求；借助虚拟现实技术构建仿真的职业工作场景，培养学生的职场工作能力。

4.教材、图书及信息化教学资源建议：

随着现代社会的发展，教育作为培养人的一种社会活动，学校的职能越来越复杂和多样化，应敢于接受新事物的挑战，自觉积极参与信息素质的提高和培养，认真学习现代教育理论，掌握现代教育的新技术、新方法，进行现代教育技术的研究和实践。把学习、掌握信息化技术渗透到日常工作中去，用信息化手段进行教学活动中。选用高职高专教材，尽可能多的为学生提供参考资料和网络资源，在培养学生专业能力的同时，促进综合素质的提高；图书馆应配置与专业规模相适应的专业图书，数量符合教育部先关规定；课程数字化，网络教学资源应包括：课件库、习题库、模拟试题库、资料库以及教学文件。

5、教学评价与考核建议：

积极推进考核方式、考核内容和成绩评价的改革。在考核方式上，加大过程性考核的力度，在考核内容上突出知识技能的应用。过程性评价与终结性评价应根据不同的课程、不同的学习阶段和不同的实践活动形式而有所不同，测试设计应具有科学性、客观性、开放性和可行性，有助于提高学生使用英语处理国际商务业务的能力。

在此基础上，努力探索商务英语专业教学多元化评价体系，包括评价标准的多元化、评价目标的多元化、评价内容的多元化、评价方式和方法的多元化、评价主体的多元化、评价过程的多元化，吸纳行业、企业和社会组织参与考核评价，注重对学生使用英语处理国际商务业务能力的真实性评价。同时，要努力使符合条件的毕业生获得相应职业资格证书，切实落实毕业证书和职业资格证书“双证书”制度。

6、继续学习与深造建议：

商务英语专业学生应具有终身学习的理念和自我教育的能力。毕业后应充分利用互联网等资源，获取国际商务的最新信息；积极参与岗位培训，不断提高业务技能和岗位技能。

学生毕业后如有机会接受更高层次教育时，可选择英语语言文学、国际贸易等专业方向继续深造。可通过参加国家成人高等教育自学考试、远程教育或通过国内部分高校的专升本考试，进入相关专业接受继续教育，完成本科段课程学习；也可以出国留学的方式继续学习，为职业生涯的更大发展奠定基础。

**十四、培养方案的特点**

（1）本培养方案根据行业的性质和行业人才的需求，在专业设置上进行了较大了调整，为了适应福建跨境电子商务的迅猛发展，特向跨境电商方向倾斜，缩短了英语的课时，增大了国际贸易和跨境电子商务的课程和课时，从海西经济发展的需要出发，从知识、能力、素质等各个方面全面提高学生的职业能力和综合素质。

（2）本培养方案尽可能把学生能力培养贯穿在教学的各个环节之中，课程内容坚持“必须为本，够用为度”的原则，更多的进行课堂实习实训，课外实践活动，更好的掌握本专业毕业所需的技能。

**十五、修订过程及其它说明**

本培养方案的修订是在2017级人才培养方案的基础上进行的，我们专业教研室教师共同商讨，通过市场调研、走访专家等多种途径更新知识观念，了解岗位需求，多次讨论了当前急需工作人员的能力要求，并与本校16级、17级商务英语专业的学生进行了面对面的座谈，广泛征求意见，并提出修改意见，在此基础上我们商务英语专业教研室全体教师讨论定稿。最后通过专业建设委员会的审议。

其他说明：

本人才培养方案的修订始终坚持专业课程的系统性和完整性，并着重培养学生的专业能力和实际运用能力。

另，人才培养方案是教学工作的基础，为确保教学目标的实现，此计划可根据我省经济的发展和市场的变化及时的调整和继续修正。



**2018级酒店管理专业**

**人才培养方案**

专业代码：640105

执笔人： 叶丽君

专业教师代表： 叶丽君、陈秀芳、罗婷

行业（或企业）代表： 梅伟方、金晓红

学生代表： 王坤、吴诗灵

专业带头人： 彭礼明、贺辉扬

审核人： 陈益健、黄宇

**专业概况**

为了顺应厦门旅游酒店业的发展，我校于2008年设立酒店管理专业。2013年6月酒店管理专业被批准为厦门市高职教育重点专业，现已有八届毕业生，学生的就业率高达96%以上，目前在校生人数118人。本专业现有专职专业教师5人，其中高级职称2人，中级职称2人，初级职称1人；3人具有硕士学位，5人具有双师素质。企业兼职教师5人。本专业在省市技能竞赛中获得较好绩，分别获得2014年福建省高职院校职业技能大赛中餐主题宴会设计项目“二等奖”；2014年厦门市高职院校职业技能大赛西式宴会设计项目“三等奖”；2015年福建省高职院校职业技能大赛中餐主题宴会设计项目“二等奖”和“三等奖”、西式宴会设计项目“三等奖”、导游服务项目“三等奖”； 2016年福建省高职院校职业技能大赛西式宴会设计项目“三等奖”、导游服务项目“三等奖”； 2016年厦门市第十届“未来导游之星”大赛获“十佳未来导游之星”和“最佳才艺奖”；2017年福建省高职院校职业技能大赛西式宴会设计项目“三等奖”、导游服务项目“三等奖”；2018年福建省高职院校职业技能大赛中餐主题宴会设计项目“三等奖”、导游服务项目“二等奖”。

目前本专业已建成了酒店中西餐实训室、调酒实训室、畅徒旅游工作室以及校园西餐厅等配套实训室（基地），已经与厦门香格里拉酒店、京闽北海湾酒店、厦门佰翔软件园酒店、厦门海悦山庄等多家酒店、厦门青年旅行社有限公司以及厦门老院子等多家旅游企业建立了校企合作关系，为学生专业技能实践巩固提供了有力的保障。其中，本专业还与酒店签署了订单培养协议，由校企双方共同制定人才培养方案，共同制定课程标准，联合开展教育教学和技能培养，致力于共同培养酒店高层次的管理人员。此外，本专业还与台湾大华科技大学、台企福联大饭店开展“校校企” 闽台高校联合培养人才项目，组建教学团队，开展专业、课程、教材等教学资源库建设等，也为学生提供赴台交流学习的机会。

随着酒店旅游业的深入发展，酒店对酒店管理专业人才需求也越来越大。我校酒店管理专业根据对厦门市酒店行业的调研，分析了酒店的从业人员现状及人才需求趋势，其中高职专科人才需求所占比重达到了50%，其工作岗位群大致分为五大块：第一类是前厅客房岗位。包括前厅接待员及领班、主管、经理；客房部房务中心文员及领班、主管、经理；礼宾部人员；总机人员；大堂经理等。第二类餐饮部岗位。包括中西餐服务员及领班、主管、经理；酒吧服务员及领班、主管等。（详见《厦门兴才职业技术学院酒店管理专业人才需求调研报告调研报告》）

**一、专业培养目标**

本专业秉承“厚德精技”校训，坚持以立德树人为根本，以高星级酒店服务与管理第一线为主要就业岗位，以酒店中高层管理岗位为发展目标，立足厦门，面向全国，培养具有良好的品德情操和职业素养，系统掌握现代酒店管理的专业知识，具备酒店基层管理人员管理能力、社会交际能力，同时熟悉旅游行业现状并且具备基本旅游服务技能和酒店前厅、餐饮以及客房服务技能，并有可持续发展与创新创业能力的高素质技术技能人才。

**二、人才培养规格要求**

（一）基本素质要求

1、政治素质

（1）热爱社会主义祖国，拥护党的基本路线，了解建设有中国特色社会主义的市场经济理论；

（2）严格遵守党和国家的方针、政策，遵纪守法，诚实守信。

2、身心素质

（1）具有一定的体育、卫生和军事基本知识；

（2）具有健全的心理和健康的体魄。

3、职业素质

（1）具备良好的职业道德，较强的敬业精神和创新精神；

（2）具备爱岗敬业、自律、诚信、进取、勇于创新的良好品质；

（3）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；

（4）具有强烈的事业心、责任心和社会责任感；

（5）具有较好的礼仪素养。

（二）专业知识要求

（1）掌握必需的人文社科知识、法律知识及饮食文化知识；

（2）掌握现代酒店经营管理的基本理论知识，了解相关行业的发展动态；

（3）熟悉酒店前厅、客房、餐饮、酒水等部门的业务知识；

（4）熟悉我国酒店业发展的方针、政策和法规；

（5）具有外语和计算机应用的基础知识。

（三）职业能力要求

（1）具有较强的文字和口头表达能力；

（2）掌握酒店前厅、客房、餐饮、酒水酒吧等服务技能；

（3）具有较好的外语表达与交流能力，具有较强的计算机应用能力，会操作酒店管理系统；

（4）具有综合应用所学知识分析和解决旅游企业经营管理中的实际问题的能力。

**三、招生对象及学制**

面向高中或中职毕业生，全日制三年。

**四、就业面向与知识、素养、能力结构分析**

**（一）就业面向**

主要就业单位和部门：各星级酒店的餐饮、前厅、客房等主要业务部门；各星级酒店的营销、人力资源等职能部门；旅游类企业等。

初始就业岗位：前厅部总台接待员、行李员、总机服务人员、商务中心服务文员及领班等；客房部房务中心文员等；餐饮部中西餐服务员、酒吧服务员、收银员、会议服务员及领班等；营销部工作人员；人力资源、行政文员；旅游服务相关行业工作人员等。

发展工作岗位：前厅、客房、餐饮三大业务管理部门的主管、经理、总监；营销部的主管、经理、总监；人力资源部、行政部主管、经理、总监；酒店副总经理，酒店总经理等。

1. **基础知识与职业素养要求**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **知识与素养名称** | **内涵要求** | **相关课程** |
| 文化基础知识 | 掌握必备的语文、英语等文化基础知识 | 《应用文写作》、《大学英语》 |
| 专业基础知识 | 掌握必备的酒店管理理论、酒店英语等专业基础知识，掌握客人心理、酒店服务礼仪、旅游电商等相关知识。 | 《酒店管理实务》、《酒店英语》、《酒店服务心理》、《现代酒店礼仪》、《旅游电子商务》 |
| 计算机应用基础 | 熟悉计算机在日常办公中的应用，会用计算机收集和处理简单信息 | 《计算机与现代办公软件应用》 |
| 思想政治与职业道德 | 树立正确的世界观、人生观、价值观，具有良好的职业道德和法制观念 | 《毛泽东思想与中国特色社会主义》、《思想道德修养与法律基础》、《形势与政策》、《职业生涯规划与专业教育》、《就业指导与创新创业教育》 |
| 身心素质 | 具有健康的身体和心理素质，良好的沟通和语言表达能力 | 《体育与健康》、《心理健康教育》、《沟通与礼仪训练》 |

**（三）就业岗位技术技能要求**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **工作岗位** | **典型工作任务** | **岗位标准（要求）** | **课程设置** |
| 酒店前厅部接待员及领班  （初始岗位） | 1、受理电话、传真、互联网等不同形式的客房预定，将订房资料录入电脑并传达给相关部门和岗位；  2、检查、核实当日及次日抵达酒店的预定信息，做好预定准备工作；  3、为客人办理入住登记和退房手续；  4、认真细致做好交接班工作，保证工作的延续性。 | 1、了解前厅部主要作用和任务、前厅部的构成、前厅部管理技巧等关系知识；  2、掌握前厅部基本技能—预订、礼宾服务、接待、总机、商务中心、金钥匙等内容；  3、掌握前厅部接待管理—团队与分房、check-in、check-out、问询及留言、贵重物品保管、VIP 接待服务、销售客房的艺术、宾客关系管理等相关知识。 | 《计算机与现代办公软件应用》、《大学英语》、《旅游酒店英语》、《旅游服务心理》、《沟通与礼仪训练》、《前厅服务与管理》、《顶岗实习》 |
| 酒店餐厅服务员、吧台服务员及领班  （初始岗位） | 1、餐厅餐前准备工作：物品准备与摆放；员工个人形象的准备；灯光空调等设施设备的调节。  2、迎宾服务工作：热情迎宾；拉椅让坐；送巾递茶。  就餐服务工作：递送菜单；接受点菜；上菜及餐中服务。  3、餐后结束工作：结账；送客服务。  4、从事酒店中西餐宴会服务，为客人调制简单的酒品，如鸡尾酒等；根据客人的饮食差异向客人推荐菜品。 | 1、餐饮服务基本技能—托盘使用、铺台布、餐巾折花、中餐摆台、西餐摆台、斟酒等的学习和熟练掌握；  餐饮服务方式—西餐服务方式、中餐服务方式、自助餐服务方式等的学习和掌握；餐饮原材料的采购与储存管理；  2、掌握宴会服务的方式与流程，对宴会策划活动有所了解；  3、酒店酒水服务，能对各种酒类有所了解，可以调制部分酒品。  4、了解不同地域客人的饮食文化，能够更好地为客人服务。 | 《大学英语》、《旅游酒店英语》、《旅游服务心理》、《沟通与礼仪训练》、《餐饮服务与管理》、《宴会设计》、《酒品调制与酒水服务》、《饮食文化》、《顶岗实习》 |
| 酒店客房部服务员及领班  （初始岗位） | 1、准确掌握房态并及时与客房部核对房态；  2、与各部门密切联系，做好客人资料、信息的沟通，做好各类报表打印及统计工作。 | 1、了解客房部的作用和任务、构成、服务项目等内容；  2、掌握客房部服务管理—客房楼层管理、洗衣房业务流程、布件布草管理等。  3、掌握客房的房态，依据房态为客人入住提供参考信息。 | 《大学英语》、《旅游酒店英语》、《现代旅游礼仪》、《旅游服务心理》、《客房服务与管理》、《顶岗实习》 |
| 酒店营销部工作人员（初始岗位） | 1、做好市场调查，负责酒店的宣传推广工作等酒店市场营销知识。  2、拟定酒店市场[销售计划](http://wenwen.sogou.com/s/?w=%E9%94%80%E5%94%AE%E8%AE%A1%E5%88%92&ch=w.search.intlink" \t "_blank)，报上级审批后组织实施。 | 能够运用营销理论解决实际问题—产品策略、价格策略、销售渠道策略、促销策略等在实践中的运用。 | 《旅游酒店英语》、《现代旅游礼仪》、《旅游服务心理》、《沟通与礼仪训练》、《酒店市场营销》 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **工作岗位** | **典型工作任务** | **岗位标准（要求）** | **课程设置** |
| 酒店人力资源、行政部文员  （初始岗位） | 1、检查、跟踪制度的落实情况；2、酒店劳务、劳资、培训工作；3、处理人事投诉、劳动争议等酒店人力资源管理知识。 | 1、具有熟练使用计算机的能力，并能熟练应用办公软件，进行文字信息处理编辑、表格制作、数据统计等日常工作的能力；  2、熟悉酒店各岗位工作流程和要求  3、掌握相关法律法规。 | 《旅游酒店英语》、《现代旅游礼仪》、《旅游服务心理》、《沟通与礼仪训练》、《酒店人力资源管理》 |
| 酒店各部门的领班、主管、经理  （发展岗位） | 1、协助经理制定工作程序和服务标准；  2、根据客情负责本部门员工的工作安排和调配；  3、负责本部门的督导巡查以及对客沟通工作；负责本部门员工的业务培训等。 | 1、具有利用管理学基本原理、方法解决管理问题的能力；  2、具有熟练使用计算机的能力，并能熟练应用办公软件，进行文字信息处理编辑、表格制作、数据统计等日常工作的能力；  3、分类指导前厅、客房、餐饮、销售和职能部门工作，具有较好的业务实施能力。 | 《旅游酒店英语》、《现代旅游礼仪》、《旅游服务心理》、《沟通与礼仪训练》、《酒店管理实务》、《顶岗实习》 |
| 酒店总经理、副总经理（发展岗位） | 1、制定酒店经营方向和管理目标，并监督贯彻执行。  2、建立健全酒店的组织系统。  3、健全各项财务制度。 | 1、掌握酒店管理和服务方面的系统知识；  2、确立酒店目标和经营决策；  3、具有进行酒店优质服务的能力；  具有较强的沟通与协作、协调与良好的团队精神。 | 《旅游酒店英语》、《现代旅游礼仪》、《旅游服务心理》、《沟通与礼仪训练》、《酒店管理实务》、《酒店会计基础》、《顶岗实习》 |

**五、人才培养模式**

本专业采用校企“双主体”育人的“2+1”人才培养模式。即：酒店管理专业以校企双主体育人为手段，通过“2+1”的分阶段学年培养，实现“合作育人、合作就业、合作发展”。酒店管理专业学生前两学年以学校理论和实践教学为主，合作酒店参与酒店专业人才培养过程，从一年学生中分别选取部分学生作为储备干部培养，并安排企业导师对学生进行指导和跟踪。第三年以酒店为主，学生到酒店进行顶岗实习，企业导师全方位指导学生，酒店为学生提供就业和发展机会，学校也通过多种方式管理和培养顶岗实习学生。

**六、课证（赛）融通**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **证书 / 竞赛名称** | **考试 / 竞赛时间** | **对应课程** | **开课学期** |
| 1 | 全国计算机等级考试（一级）合格证书 | 每年3月、9月 | 《计算机与现代办公软件应用》 | 第二学期 |
| 2 | 全国计算机信息高新技术（办公软件高级操作员）合  格证书 | 待定 | 《计算机与现代办公软件应用》 | 第二学期 |
| 3 | 导游证（鼓励考试） | 每年11月 | 导游基础知识 | 第三学期 |
| 导游业务 | 第三学期 |
| 旅游政策与法规 | 第四学期 |

**七、毕业要求**

本专业学生必须修完本人才培养方案规定的内容（含必修部分和选修部分），并同时达到以下条件方可毕业：

1、综合素质测评（含德育素质测评）合格

2、最低毕业学分：128学分

**八、课程设置及教学计划进程表（附后）**

**九、专业实践环节及时间安排**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **实践环节项目** | **学时** | **教学目标** | **教学**  **地点** | **时间安排** |
| 酒店认知 | 10 | 参观厦门某五星级酒店，对酒店有个初步的印象和认知。 | 酒店 | 第一学期 |
| 酒店礼仪实训 | 16 | 熟悉并掌握酒店服务礼仪知识，在实际工作环境中，懂得运用酒店礼仪知识。 | 形体实训室 | 第一学期 |
| 酒店服务心理训练 | 12 | 掌握酒店客人的心理需求，能够将酒店服务心理运用到工作中。 | 多媒体教室 | 第一学期 |
| 探知旅游经济规律 | 18 | 了解生活中的旅游经济学现象，掌握其运行的基本规律，解决生活中简单的旅游经济问题。 | |  |  | | --- | --- | | 多媒体教室 | 第二学期 | | |  |  | | --- | --- | | 多媒体教室 | 第二学期 | |
| 前厅服务技能训练 | 36 | 掌握酒店前厅部的基本操作技能，在实际工作环境中，可以运用这些知识。 | 多媒体教室 | 第二学期 |
| 房务中心工作技能 | 18 | 掌握酒店服务中心的基本职责，可以独立完成客房中心工作。 | 多媒体教室 | 第二学期 |
| **实践环节项目** | **学时** | **教学目标** | **教学**  **地点** | **时间安排** |
| 鸡尾酒调制与服务 | 18 | 掌握鸡尾酒的调制方法与配方，能够自创鸡尾酒。 | 餐厅实训室 | 第二学期 |
| 餐饮服务技能 | 36 | 掌握酒店餐饮部门基本的服务技能，在实际工作环境中，可以为客人提供良好的餐饮服务。 | 餐厅实训室 | 第三学期 |
| 酒店英语 | 36 | 掌握酒店各部门英语，并能较流利地使用英语为外宾服务。 | 多媒体教室 | 第三学期 |
| 饮食文化 | 16 | 了解我国各地域饮食的特点及形成原因，根据客人的不同需求提供饮食服务。 | 多媒体教室 | 第三学期 |
| 酒店市场营销 | 18 | 基本掌握酒店市场营销学的基本概念、原理、方法与技术；培养学生学习能力，思考能力，分析问题能力；培养学生运用所学知识来解决实际问题的能力。 | 多媒体教室 | 第四学期 |
| 康乐服务与管理 | 18 | 掌握酒店康乐服务的发展现状，能够分析酒店康乐服务中存在的问题。 | 多媒体教室 | 第四学期 |
| 酒店人力资源管理 | 16 | 掌握酒店的组织机构，了解人力资源部的作用和工作内容。 | 多媒体教室 | 第四学期 |
| 旅游电商技能 | 18 | 了解电子商务在旅游行业中的作用，能够使用旅游电子商务操作技能。 | 多媒体教室 | 第四学期 |
| 主题宴会设计 | 18 | 掌握宴会设计的原则，能根据客人的具体要求设计符合主题的宴会。 | 餐厅实训室 | 第四学期 |
| 校园西餐厅实训 | 58 | 认知西餐厅的服务项目，会调制咖啡等饮料，会对西餐厅进行日常管理 | 校园西餐厅 | 第二、三、四学期 |
| 酒店技能综合实践 | 324 | 熟悉客房的服务技能和流程，客房地位认知，客房产品认知及酒店客房调研、客房用品管理及预测、产品设计及推销，中式铺床、西式铺床、走客房清扫、开夜床技能、领班查房技能等。 | 酒店客房部 | 第五学期  第1-18周  共18周集中实训 |
| 熟悉餐饮的服务技能和流程，了解酒店餐饮服务与管理的基础知识，培养学生从事酒店餐饮服务与管理基层工作的基本能力。 | 酒店前厅部 |
| 熟悉酒店前厅操作的技能和流程，包括前厅部岗位设置与岗位职责、预订服务管理、接待服务管理、礼宾服务管理、话务服务管理、委托代办服务管理、商务中心管理、收银服务管理。 | 酒店餐饮部 |
| 顶岗实习 | 504 | 运用所学知识进行酒店服务与管理活动。 | 酒店 | 第六学期 |
| 合计 | 1190 |  |  |  |

**十、分学期课时统计表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **学期** | **总课时** | **理论**  **课时** | **实践课时** | **教学**  **周数** | **平均周**  **课时数** |
|
| 1 | 524 | 298 | 226 | 16 | 24 |
| 2 | 450 | 225 | 225 | 18 | 25 |
| 3 | 344 | 164 | 180 | 18 | 19 |
| 4 | 290 | 162 | 128 | 18 | 16 |
| 5 | 324 | 0 | 324 | 18 | 18 |
| 6 | 504 | 0 | 504 | 18 | 28 |
| 公共选修课 | 144 | 144 | 0 |  |  |
| 合计 | 2580 | 993 | 1587 |  |  |
|
| 占总学时 | 100% | 38.5% | 61.5% |  |  |

**十一、各教学领域课程课时学分统计表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程类别** | **学时** | **学分** | **占总学分比例** |
| 职业素养与  基础知识领域 | 738 | 36 | 28% |
| 职业技术能力领域 | 1590 | 78 | 61% |
| 职业素质拓展领域 | 108 | 6 | 4.7% |
| 综合素质拓展领域 | 144 | 8 | 6.3% |
| 合计 | 2580 | 128 | 100% |

十二、**核心课程（含主要职业技能训练课）简介（详见专业课程标准汇编）**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 前厅服务与管理 | 学时/学分 | 72/4 |
| 学习目标  知识目标：能够了解并掌握前厅部的相关基本功能和重要地位；前厅预订与接待业务流程；酒店前厅其他的技能和流程；前厅部沟通与协调的有关问题；房价管理的有关问题等。  素质目标：培养学生严谨的作风和对客人服务的敏感度，同时提高学生的语言表达、合作配合、综合协调能力，为做好前厅服务、管理工作打下基础。  能力目标：掌握前厅服务基础知识、基本程序、基本方法和管理的基本技能，并能灵活运用其基本理论和方法，解决前厅客房预定，礼宾、问讯、总机、商务中心、收银服务等的实际问题，具备前厅管理人员的基本素质。 | | | |
| 学习内容  任务一：前厅认知  任务二：前厅预订与接待业务流程  任务三：前厅其他业务流程  任务四：前厅部的沟通与协调  任务五：房价管理与经营统计分析 | | | |
| 教学方式：  采取项目教学法，应以工作任务为出发点来激发学生的学习兴趣，教学中要注重创设教育情境，采取理论实践一体化教学模式，充分利用图片、投影、多媒体等教学手段。 | | | |
| 评价方式：  本课程实行“过程考核”、“技能考核” 、“期末成绩考核”的“三结合”考核形式。  （1）过程考核办法：以量化为准，具体衡量指标为平时作业的完成态度、次数和质量，上课听讲、发言以及小组协作情况等教学过程中学生的学习情况，所占比例为40%。  （2）技能考核办法：在各个实训项目中，根据学生完成工作任务的情况，结合平时每次考核内容进行综合评分，以做出成果为主，所占总成绩的比例为30%。  （3）期末成绩考核办法：以卷面成绩为准，所考内容以课程为中心，以上课所讲和所要求的内容为主，综合考查学生的学习情况，所占比例为30%。 | | | |
| 条件保障：  师资要求：具有3年以上教学经验，熟悉酒店前厅服务与管理等相关业务，熟悉本课程的专业教师担任。  教学场所要求：本专业是厦门市第二批高职重点建设专业，学校正在积极筹建前厅模拟实训室，为操作技能的教学提供保障。  教材、教参等教学资料要求：教材选用要体现项目教学的特色与设计思想，内容要体现先进性、实用性，案例的选择要适合教学目的和学生的接受能力。教研室正集中酒店专业师资力量，进行酒店实训与前厅服务的教学及实践的研究，并编写教学参考指导，投入教学实践中。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 餐饮服务与管理 | 学时/学分 | 72/4 |
| 学习目标：  本课程紧紧围绕饭店高技能人才应该具备的实践能力和职业技能，以饭店餐饮服务与管理岗位要求为导向，以职业岗位能力、行业基本素质培养和职业资格证书获取为目标，开展实践性教学。通过实践课程的学习，使学生掌握从事饭店餐饮服务与管理的能力。成为具有较高的服务技能与管理水平，具有良好的职业素质、职业道德和爱岗敬业精神的，具有应变、创新与创业能力的餐饮业高技能人才。 | | | |
| 学习内容：  本课程的主要学习内容包含三大模块。模块一是餐饮基础技能模块，具体内容包括托盘；餐巾折花；摆台；斟酒；餐饮服务的主要环节和中西餐的服务方式。模块二是餐饮服务技能模块，具体内容包括预定服务；迎宾服务；点菜服务；餐间服务；餐后服务。模块三是餐饮管理知识模块，具体内容包括餐饮原料的采购与库存管理；餐饮产品的生产管理；分别筹划与设计零点；与宴会菜单餐饮销售管理；餐饮服务管理。 | | | |
| 教学方式：  （1）项目教学法。在教学过程中，立足于加强学生实际操作能力的培养，采用项目教学，以工作任务引领提高学生学习兴趣，激发学生的成就动机。   （2）灵活多样的案例教学。在讲解过程中结合案例，加深学生对基本理论的理解和认识。同时将案例分析作为对学生掌握理论知识和分析解决问题能力的检验，让学生以小组为单位，进行资料检索和问题分析，并提出小组意见，加强了学生的团队意识，同时也能起到相互启发的效果。 | | | |
| 评价方式：  本课程在考核评价方面，依据“三位一体”的教学理念，摒弃了传统的一考定型的方式，积极探索了 “全程化、开放式”的考核体系。考核形式多样，既能够全面准确地评价学生的学习效果，又有利于学生全面掌握所学的知识技能。  （1）本课程实行“过程考核与结果考核相结合”、“理论考核与技能操作考核相结合” 、“课程考核与职业资格考核相结合”的“三结合”考核形式；  （2）平时成绩占60％，期末考试占40％。 | | | |
| 条件保障：  本专业是厦门市第二批高职重点建设专业，学校建有中餐模拟实训室、西餐模拟实训室以及校内经营性咖啡厅，这些校内实训基地为操作技能的教学提供了保障。另外，本专业还与厦门多家五星级酒店合作，如与佰翔酒店集团、京闽北海湾酒店、亚洲海湾酒店等开展校企双主体的全方位合作，并制定了校企合作、工学结合的人才培养模式。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 旅游酒店英语 | 学时/学分 | 72/4 |
| 学习目标：  本课程的总目标是让学生通过学习能够在酒店的前厅部、客房部、商务部、餐饮部和康乐部能够用英语对客人进行服务。它可以具体化为三大目标：能力目标，能够在前厅接待、餐厅服务、客房预订、客房服务、商务服务、康乐设施服务等岗位与客人用英语交流。 知识目标，掌握前厅、餐厅、客房、商务、康乐等常用服务接待英语词汇和用语.，以及相关的跨文化交际知识。 素质目标，爱岗敬业、团队合作、善于沟通。了解跨文化交流的素质和礼仪。 | | | |
| 学习内容：  本课程的主要学习内容包含六个项目，具体包含：项目一Front office service 前台服务，包含 Room Reservation房间预订；Reception接待；information问询。项目二Housekeeping 客房服务；项目三Food and Beverage 餐饮服务，包含Taking Orders for Chinese Food 中餐点餐服务；Taking Orders for Western Food 西餐点菜服务。项目四The Business Center商务中心，包含Secretary service文秘服务；At the recreation center 康乐中心服务。项目五Special service 特殊服务，包含Complaints投诉处理。总共72个课时，其中最重要的是front office service，我们一共用16个课时，housekeeping和business center 分别用6课时和8课时，food and beverage这个部分也比较重要，而且相对内容广泛，用14个课时，special service 用10个课时，因为学生还要参加省级职业技能大赛，所以会用8个课时对学生做大赛的基本辅导，参加省赛的同学学校会安排专门的指导老师额外辅导。 | | | |
| 教学方式：  （1）本课程的教学关键是现场教学，“教”与“学”互动，以任务引领型项目提高学生学习兴趣。教学方法深入浅出，形式多样。  （2）在教学过程中，对于情景对话和角色扮演等活动项目，应以酒店实地考察、多媒体、仿真等辅助教学，使学生身临其境，能激发学生开口说英语的热情。 | | | |
| 评价方式：  突出阶段评价、目标评价、理论与实践一体化评价。关注评价的多元性、特殊性。  （1）改革考核手段和方法，加强实践性教学环节的考核，过程考核和结果考核相结合。主要根据各岗位英语知识的掌握（30%）、参与性和单元作业的完成（40%）、岗位情景口语对话（30%）等三方面构成。其中，平时考评分解成子项目进行，每个项目的考评累加，成为最终平时成绩。这样能有效激发学生参与度，并能督促学生认真准备任务。  （2）注重引导学生进行学习方式的改变。结合课堂提问，模拟情景对话,进行角色扮演；以阶段测试、口试等手段，加强实践性教学环节的考核，特别注重学生平时参与课堂活动的采分。总评成绩以平时项目平均成绩30%，考勤成绩20%，期末成绩50%构成最终评价结果。 | | | |
| 条件保障：   1. 师资条件。本课程教师是英语专业教师，除了有相关的教学经验以外，还参观过酒店操作流程和酒店相关培训，对酒店各部门有所了解。   （二）教学条件。学校多媒体教室以及中西餐实训室。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 酒店市场营销 | 学时/学分 | 36/2 |
| 学习目标：  通过本课程的教学，向学生介绍酒店市场营销的知识体系与研究方法，使学生牢固树立以客人为中心的市场营销观念，在此基础上系统掌握酒店市场营销学的基本原理和方法，从而在实践中有效地组织酒店的经营活动，使酒店以市场为导向，进行酒店产品开发、生产、定价、分销、促销等市场营销活动，提高酒店经营管理水平，从而实现“把旅游酒店新产品开发同开发新市场结合起来”、“使旅游酒店市场开发适应国内外旅游酒店市场需求的变化”等战略思想。 | | | |
| 学习内容：  本课程的主要学习内容包含五大模块，第一模块是认识饭店市场营销导论，具体内容包括营销的基本概念；市场营销观念的演变历史；营销观念在饭店业的应用;客房服务员的素质要求；客房设备用品；客房设备。第二模块是饭店营销环境，具体内容包括客房服务；客房服务的组织模式；客房接待服务项目及内容；客房服务质量管理；客人投诉的处理。第三模块是饭店市场信息，具体内容包括饭店市场信息；饭店市场调查；饭店市场预测。第四模块是饭店顾客消费行为分析，包括饭店顾客消费行为概述；饭店顾客的消费心理与购买行为；影响饭店顾客购买行为的主要因素；第五模块饭店市场细分与目标市场策略具体内容；包括饭店市场细分的意义；饭店目标市场的选择与基本营销策略；饭店产品定位。 | | | |
| 教学方式：  本课程是一门理论与实践紧密结合的课程，在教学过程中，灵活采用多种教学方式进行教学。主要采用案例教学法。在讲解过程中结合案例，加深学生对基本理论的理解和认识。同时将案例分析作为对学生掌握理论知识和分析解决问题能力的检验，让学生以小组为单位，进行资料检索和问题分析，并提出小组意见，加强了学生的团队意识，同时也能起到相互启发的效果。 | | | |
| 评价方式：  （1）课程成绩=平时成绩50%+期末考核成绩50%  （2）平时成绩由各学习项目成绩构成，各项目成绩所占比重如下：课后作业占20%，口试占20%，策划书展示占60%。 | | | |
| 条件保障：  本专业是厦门市第二批高职重点建设专业，学校建有经营性咖啡厅，通过对咖啡厅自负盈亏的经营，可以锻炼学生的营销能力。另外，本专业还与厦门多家五星级酒店合作，如与佰翔酒店集团、京闽北海湾酒店、亚洲海湾酒店等开展校企双主体的全方位合作，并制定了校企合作、工学结合的人才培养模式。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 酒品调制与酒水服务 | 学时/学分 | 36/2 |
| 学习目标  知识目标：通过对中外各类酒水特点、饮用方式、服务方法、经典鸡尾酒调制方法、咖啡调制方法、酒吧经营管理知识等进行讲解，使学生能够掌握相关知识。  能力目标：培养学生酒吧专业英语的运用能力，酒品调制的操作能力，鸡尾酒设计的创新能力，酒吧经营管理的创业能力。  素质目标：培养学生爱岗敬业、公平守信、诚以待人的职业道德及团队意识和创新精神；良好的心理素质和灵活的应变能力。 | | | |
| 学习内容：  本课程的主要学习内容包含六个项目，具体包含：项目一是酒水与酒吧认知，其中包含三个任务：酒水认知、酒吧认知、酒吧设备用具认知；项目二是发酵酒服务与认知，其中包含葡萄酒认知与服务、啤酒认知与服务、黄酒认知与服务；项目三是蒸馏酒酒服务与认知，其中包含白兰地、威士忌、伏特加、朗姆酒、金酒、特基拉酒认知与服务；项目四是混配酒认知与服务，其中包含中国配制酒、餐前酒、甜食酒、餐后酒服务；项目五是鸡尾酒认知与服务，其中包含鸡尾酒认知、调制与创作；项目六是咖啡认知与服务，其中包含咖啡的鉴别、加工工艺、冲泡方法。 | | | |
| 教学方式：  本课程以学生能力为本位、以工作过程为导向、以典型任务为载体在情景模拟中的“教学做一体化”教学模式。  （1）多媒体与实物教学法。在充分利用原有的幻灯片和声像资料进行教学的基础上，开展多媒体教学，同时为学生展示调酒用具和相关实物。  （2）情境模拟法。在教学过程中，创设工作情景，加大实践实操的容量，实操项目的训练，在实践实操过程中，使学生掌握调酒和酒水服务的技能，提高学生的岗位适应能力。 | | | |
| 评价方式：  学生期末总评成绩（100%）=平时成绩（50%）+期末考试成绩（50%）。  平时成绩由作业（30%）、考勤（40%）、课堂表现（30%）三部分组成。  期末考试成绩：（1）理论课占40%，考核学生掌握岗位要求，酒水知识、酒吧管理的理论基础的情况；（2）技能操作占60%，考核学生按要求完成实训项目的情况。 | | | |
| 条件保障：  （一）师资条件。本课程教师除了有相关的教学经验以外，还必须有相应的职业资格证书。  （二）校内实训条件。调酒实训室——调酒设备、载杯、各类酒水；校园西餐厅---咖啡实训。  校外实训基地。酒店管理专业合作的酒店是调酒技术最适合的校外实习基础。  （三）教材、教参等教学资料要求。教材采用高职高专规划教材。 | | | |

**十三、专业办学基本条件和教学建议**

（一）专业师资团队

本专业生师比（含企业兼职）达16:1左右，要组建高素质的“双师型”教学团队。

1. 专业教师任职要求

具有高等职业学校及以上教师资格证书；或具有酒店从业经历不少于3年。任课教师具备本科及以上学历。其中高级职称教师不少于20%。教师要掌握信息现代化教学手段，具备使用或制作多媒体课件进行教学的能力；明确专业培养目标，能按照教学大纲的要求科学合理的安排教学内容；具备运用灵活多样的教学模式、教学方法进行教学的能力；具有较强的语言表达能力；能够将学生的思想道德教育融入到教学全程。

1. 兼职教师任职条件

行业兼职教师数量应占比例不低于全校教师数量总数的50%； 具有5年以上本专业工作经历，专业知识水平较高；具有较强的语言表达能力和课堂组织能力。

（二）校内实训室及校外实训基地建设建议

为更好地开展实践教学工作，希望学校能够加大对校内实训室和校外实训基地建设的投入。目前酒店管理专业已有餐厅实训室、客房实训室、校园西餐厅、畅徒旅游工作室等校内实训室。这些实训室得到了充分利用，在培养学生实践能力方面发挥了重要作用。特别是校园西餐厅，作为酒店管理专业的校内实训基地，它在培养学生的咖啡实操技能与管理方面发挥了重要的作用。学生在第二学期和第四学期到校园西餐厅学习咖啡服务和西餐厅管理，而且不少于54学时，合格者可以获得3学分，并纳入毕业学分统一管理。同时，掌握咖啡调制技能也可以为学生今后创业打下基础。

同时酒店专业还需要加强校外实训基地的建设，如加强与厦门悦华酒店、京闽北海湾酒店、佰翔酒店集团的深度合作，挖掘一些管理规范、层次较高的酒店成为校企合作的签约企业，为学生实训提供更加优秀的场所，为学生就业提供一定的保障。这些实训室和实训基地建设都需要学校的大力支持。

（三）教学方式、手段与教学组织形式建议

专业核心课程如《餐饮服务与管理》、《前厅服务与管理》，主要采用“做中学”的教学思路，以酒店工作岗位典型工作任务为载体，融合理论知识与实践技能，更好地培养酒店管理专业学生综合职业能力，按理论实践一体化的要求组织教学。在教学过程中，教师根据酒店专业学生的特点和专业教学的需要，在不同的时间段安排酒店管理专业学生到合作酒店开展工学结合的教学活动，全面提升学生的实际操作能力。

（四）教材、图书及信息化教学资源建议

1、教材

本专业80%以上的教材选用高职高专统编教材，已有校企合编教材讲义《餐饮服务与管理》，它是依据我校学生和教学实际情况开发的，接下来本专业将加大教材的开发力度。

2、图书

本专业图书以专业期刊为主，但数量有限。为了丰富学生的知识，本专业将扩充图书的种类，增加图书的订阅量，达到教育部规定的数量。

3、信息化教学资源

本专业将加强信息化教学资源建设。利用数字化网络资源为专业教学提供各类学习资源，如专业人才培养方案、课程标准、电子教材、教学课件、典型案例等。利用文档、图表、动画、视频等各种形式展示各类教学资源，满足学生在线自主学习要求。结合专业发展的新趋势、人才市场需求的新变化、及时进行教学资源与教学素材的调整补充更新，以满足育人市场化的特定需求。

（五）教学评价与考核建议

本专业在提升酒店岗位职业能力为重点的基础上，针对不同的教学与实践内容，构建酒店管理专业多元教学评价体系。教学评价的对象应包括：学生对酒店管理专业知识的掌握情况、酒店各部门岗位实践操作能力、知识与技能的学习态度和基本职业素养等方面，突出酒店岗位典型工作任务的考核评价方式，体现对酒店管理专业学生综合素质的评价。酒店管理专业大部分课程教学评价采取笔试和实践操作，按合理比例进行评价考核；酒店管理专业校外顶岗实践考核采用校内专业老师的评价、酒店主管部门的评价、实习酒店鉴定三项评价相结合的方式，对学生的专业技能、工作态度、工作纪律等方面进行全面考核。

（六）继续学习与深造建议

本专业毕业生可以通过自学考试、专升本、网络教育、成人教育等形式完成酒店管理、旅游管理等经济管理类专业本科以上层次的深造。

**十四、培养方案的特点**

本专业实施校企“双主体”育人的“2+1”人才培养模式。本专业加强校企深度合作，实施校企“双主体”联动育人机制。即在现有实习基地的基础上，精选资质高、信誉好、重视高职教育的酒店企业，组成合作教育战略联盟，作为工学结合教育的“企业主体”，同时以校内的实习实训基地及各种教学资源为“学校主体”。校企“双主体”联动“2+1”的人才培养模式指前两年以学校为主，企业为辅的学校教学，主要培养学生的酒店管理理论知识和相应的操作技能，第三年以企业为主、学校为辅的酒店顶岗实习，全面提高学生的实践操作技能和服务管理能力。这种模式使学生的综合素质和管理能力得到较大提升，这为学生毕业后快速走上基层管理岗位打下坚实的基础。

**后记**

1、修订过程

本培养方案是在17级酒店管理专业培养方案的基础上，通过与海悦山庄人力资源部、佰翔软件园酒店人力资源部等部门高管进行充分交流，了解酒店行业对人才的素质能力要求，通过与本校酒店管理专业毕业生和在校生进行座谈，广泛征求多方意见，在此基础上通过本教研室全体教师讨论制订。最后经过专业指导委员会审议通过。

根据酒店管理专业人才培养目标的要求以及与酒店高管的商讨，本专业开设了《导游基础知识》、《导游业务》、《休闲旅游策划与营销》、《旅游政策与法规》等选修课程，这些课程可以扩充酒店专业学生的知识面，让学生初步了解除酒店之外的旅游行业相关知识与技能。

2、其它说明

一般课程18-20学时记1学分。



**2018级金融管理专业**

**人才培养方案**

专业代码：630201

执笔人： 雷炎军

专业教师代表：雷炎军 聂文明 韩利明

行业（或企业）代表： 苏云

学生代表： 陈美鑫

专业带头人： 陈益健

审核人： 陈益健、黄宇

**专业概况**

我校金融管理专业是2013年设立的新专业，现有在校生166人。该专业是为顺应区域经济发展的需求而增设。厦门既是经济特区，又是国家批准的自由贸易试验区，“两岸贸易中心和两岸区域性金融服务中心建设”是厦门自贸区的重点试验项目。2013年12月，厦门市人大通过了《厦门经济特区促进两岸区域性金融服务中心建设条例》，金融业已列为厦门市委市政府《美丽厦门战略规划》着力打造的十大千亿产业链（群）之一。2015年，全市金融业实现增加值353.39亿元，比上年增长14.7%，占全市GDP的比重为10.2%。金融业对第三产业增长的贡献率为39.8%，对GDP增长的贡献率为17.5%，直接拉动GDP增长1.3个百分点。2015年，全市金融业税收收入（国税+地税）增长26.5%，金融业税收占全市税收比重为9.5%。金融业已成为厦门市经济、就业重要增长点。据厦门市公务员局官网通报，近几年，高校非师范类人才需求，金融专业一直排在前10位,每年约需专科层次人才5000人以上。主要需求岗位是：金融营销专员、证券经纪人等。学校就是在这样的背景下，顺应社会需求，及时增设了这个专业。（详见《金融管理专业调研报告》）

本专业现有在校生192人，首届毕业生就业率95%，就业对口率61%。

本专业现有教师11人，其中担任专业课课程教学的教师9人，专业课教师中，来自企业兼职教师2人，占18%，具备双师素质教师4人，占36%，具备副高以上专业技术职务的3人，占27%。

本专业现有校内实训室一个——金融业务技能综合实训室，该实训室的主要功能为银行综合业务模拟训练和股票、期货模拟操作；本专业现有校外实训基地6个，分别是——福建兴业银行，兴业证券股份有限公司厦门分公司，光大证券股份有限公司厦门分公司，泰康人寿保险股份有限公司，银信达资本管理有限公司，翰源资产管理有限公司。它们为本专业学生提供了校外真实岗位实训和顶岗实训服务。

**一、专业培养目标**

本专业秉承“厚德精技”校训，坚持以立德树人为根本，面向基层银行和证券、保险、信托等非银行金融机构一线业务员和基层管理岗位，培养具有诚信、合作、敬业的良好品德情操和职业素养，掌握金融管理专业的基本理论知识、应用技术和职业技能，能够从事银行柜员、金融营销员、证券经纪人、保险业务经纪人、信托业务员、互联网金融业务员等岗位工作，具有可持续发展与创新创业能力的高素质技术技能人才。

**二、人才培养规格要求**

（一）基本素质要求

1、具有良好的政治思想素质、道德品质和法律意识；

2、具有较强的文化素质修养，强烈的社会责任感和良好的敬业精神；

3、具有良好的人际交往能力、团队合作精神；

4、具有较强的自学能力、自理能力和自律能力，并具备一定的组织管理能力，对工作有较强的适应性；

5、具有不断钻研，了解行业先进动态的意识。

（二）专业知识要求

1、掌握金融专业基础理论知识

2、掌握经济学、会计基础基本理论和知识；

3、掌握统计学、数学和计算机基础知识；

4、了解保险和投资理财方面的基本理论和知识；

5、熟悉并掌握商业银行的基本理论知识；

6、了解金融证券一级市场与二级市场的一般运作机制，熟悉相关证券经纪与居间业务知识；

（三）职业能力要求

1、熟悉银行柜台业务的实际操作流程，拥有较强的银行综合业务操作技能；

2、具备保险理赔的基本技能，知悉相关的财产、人寿保险核保理赔工作；

3、具备证券营业部门一般的经纪业务技能；

4、掌握会计核算和会计分析的基本方法，能承担出纳、记账等基础性工作；

5、掌握投资理财的基本方法，具备一定的金融产品营销技能；

6、具有与客户进行商务交往、商务公关的语言与行动能力；

7、具备金融与保险初步的市场调查与分析能力。

（四）创新创业能力要求

1、具备一定程度的创业意识；

2、掌握基本的创业能力；

3、具备一定程度的创业基本素质；

4、掌握一定程度的创业基本经验；

**三、招生对象及学制**

面向高中或中职毕业生，全日制三年

1. **就业面向与知识、素养、能力结构分析**
   1. **就业面向**

主要就业单位：主要面向各类基层金融机构包括银行、证券、保险等以及各类非银行金融机构的投融资部门等。

初始就业岗位：银行柜员、金融营销员、证券经纪人、保险业务经纪人、信托业务员、互联网金融业务员等。

发展工作岗位：理财规划师、银行大堂经理、客户经理等。

**2、基础知识与职业素养要求**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **知识与素养名称** | **内涵要求** | **相关课程** |
| 文化基础知识 | 掌握必备的语文、数学、英语等文化基础知识 | 应用文写作、经济数学、大学英语 |
| 专业基础知识 | 掌握必备的经济学基础、管理学基础、物流管理概论等专业基础知识 | 经济学基础、管理学基础、 |
| 计算机应用基础 | 熟悉计算机在日常办公中的应用，会用计算机收集和处理简单信息 | 计算机与现代办公软件应用 |
| 思想政治与职业道德 | 树立正确的世界观、人生观、价值观，具有良好的职业道德和法制观念 | 毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系、思想道德修养与法律基础、形势与政策、职业生涯规划与专业教育 |
| 身心素质 | 具有健康的身体和心理素质 | 体育、心理健康 |

**3、就业岗位技术技能要求**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **核心岗位名称** | **典型工作任务** | **职业岗位标准（要求）** | **相关课程** |
| 商业银行储蓄业务柜员  （初始岗位） | 进行银行日初业务处理、个人储蓄业务处理、特殊业务处理、对公存贷业务处理、公司结算业务处理、 | 具有银行柜员所需的基本业务技能  熟悉商业银行各项业务流程 | 金融理论与实务  经济法  商业银行综合业务 |
| 投资理财专员  （初始岗位） | 办理证券开户、  熟悉使用证券交易软件  金融产品营销、  金融理财产品咨询 | 具有证券从业人员所需的基本业务技能  熟悉证券公司各项业务流程  熟悉非银行金融机构各项业务流程，  熟悉互联网金融的营销技能 | 证券投资实务  证券投资基金  期货理论与实务  金融营销  个人理财  互联网金融实务 |
| 保险推销员  保险理赔员  （初始岗位） | 保险介绍推销  鉴定和处理保险事故 | 具有保险从业人员所需的基本业务技能。  熟悉保险公司各项业务流程 | 保险原理与实务  保险营销 |
| 理财顾问、  银行客户经理  （发展岗位） | 掌握国家有关财政政策和货币政策、金融领域的方针、政策、法律 | 具有良好的金融基础知识；扎实的分析经济能力；具有一定的团队组织与管理能力 | 个人理财  银行会计 |

**五、人才培养模式**

本专业实施“仿真演练，订单培养”的人才培养模式，其主要特征：一是根据培养目标确定的就业岗位面向，凝练出典型工作任务，充分应用校内金融综合业务实训室（仿真实训平台），按具体工作任务分模块（如银行柜员、期货、股票、保险等模块）进行仿真演练，实现“做中学”；二是与校外合作金融机构开展校企深度合作，按企业职业岗位要求开设相应课程，企业派遣培训师到学校上课，将企业新员工培训前移到学校，实施校企双主体育人，实现订单培养。

**六、课证（赛）融通**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **证书 / 竞赛名称** | **考试 / 竞赛时间** | **对应课程** | **开课学期** |
| 1 | 全国计算机等级考试（一级）或办公软件中级操作员合格证书 | 每年3月、9月 | 计算机与办公软件应用 | 第一、二学期 |
| 2 | 证券从业资格证书 | 每年4月、10月 | 证券投资实务 | 第三学期 |
| 3 | 银行从业资格证书 | 每年6月、10月 | 商业银行综合业务 | 第四学期 |

**七、毕业要求**

本专业学生必须修完本人才培养方案规定的内容（含必修部分和选修部分），并同时达到以下条件方可毕业：

1、综合素质测评（含德育素质测评）合格

2、最低毕业学分：126学分

3、职业资格证书要求（鼓励学生考取以下专业资格证书，但不作为毕业的硬性要求）：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **证书名称** | **级别** | **发证单位** | **考证时间** |
| 银行从业资格证书 | 初级 | 中国银行业协会 | 每年6、10月 |
| 证券从业资格证书 | 初级 | 中国证券业协会 | 每年4、5、9、10、12月 |
| 基金从业资格证书 | 初级 | 中国基金也协会 | 每年4、9、11月 |
| 助理经济师（金融） | 初级 | 厦门市公务员局 | 每年11月 |

**八、课程设置与教学计划进程表（附后）**

**九、专业实践环节及时间安排**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **实践环节项目** | **学时** | **教学目标** | **教学地点** | **时间安排** |
| 金融理论与实务课内实践 | 18 | 通过模拟实验使学生能够通掌握EXCEL在理财中的基本应用，领会各种财务函数、储蓄、贷款的偿还方式，掌握等额摊还法、等额本金法两种还款方式在贷款中的应用。 | 机房 | 第三学期，第11至第16周 |
| 证券模拟交易 | 28 | 运用同花顺模拟炒股软件开展证券模拟交易竞赛，提高学生学习的积极性，增强教学效果。 | 金融  实训室 厚德楼408 | 第三学期，第18周，集中实训 |
| 商业银行业务与经营实务 | 36 | 通过情境模拟、综合实训，使同学们熟悉商业银行业务的种类、基本操作程序，掌握办理各类业务的规定和程序。 | 金融  实训室 厚德楼408 | 第四学期，第一至第18周 |
| 保险原理与实务 | 18 | 通过情境模拟、角色扮演，使学生掌握保险营销的方法，掌握解决客户异议的办法，并具备根据客户需求制定保险计划的能力。 | 多媒体  教室 | 第四学期 |
| 个人理财 | 27 | 通过社会调研，实验设计，加强学生对各种理财产品的认识，深化学生对各种理财产品收益与风险的了解，集中训练学生对各种理财产品进行综合理财规划和理财产品营销的能力，提高学生的整体理财素质和能力。 | 多媒体  教室 | 第五学期，第1至第18周 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **实践环节项目** | **学时** | **教学目标** | **教学地点** | **时间安排** |
| 金融业务综合实训 | 108 | 金融业务综合实训分为三个模块：银行基本技能实训、证券模拟实训和保险职场实训，通过综合实训，使学生能够掌握业务操作的基本术语，具备从事金融业务岗位的基本技能。 | 金融  实训室 厚德楼408 | 第五学期，第1至第18周，每周6课时 |
| 顶岗实习 | 504 | 要求学生能在各类银行、证券公司、保险公司、基金管理公司、财务公司、信托投资公司的相关部门中银行柜员、证券公司客户经理、保险理赔员、理财顾问等岗位进行顶岗实习，提高工作技能，服务于区域经济的发展。 | 金融机构、企业 | 第六学期，第1至第18周，每周28学时 |
| 合计 | 739 |  |  |  |

**十、分学期课时统计表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **学期** | **总课时** | **理论**  **课时** | **实践**  **课时** | **教学**  **周数** | **平均周**  **课时数** |
|
| 1 | 428 | 258 | 170 | 16 | 27 |
| 2 | 414 | 282 | 132 | 18 | 23 |
| 3 | 351 | 217 | 134 | 17 | 19 |
| 4 | 324 | 216 | 108 | 18 | 18 |
| 5 | 342 | 171 | 171 | 18 | 19 |
| 6 | 504 | 0 | 504 | 18 | 0 |
| 公共选修课 | 144 | 144 | 0 |  |  |
| 合计 | 2507 | 1288 | 1219 | 105 | 106 |
|
| 占总学时 | 100% | 51% | 49% |  |  |

**十一、各教学领域课程课时学分统计表**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程类别** | **学时** | **学分** | **占总学分比例** | |
| 职业素养与基础知识领域 | 722 | 35 | 28% | 90% |
| 职业技术能力领域 | 1551 | 78 | 62% |
| 专业素质拓展领域 | 90 | 5 | 4% | 10 % |
| 综合素质拓展领域 | 144 | 8 | 6% |
| 合计 | 2507 | 126 | 100% | |

1. **核心课程（含主要职业技能训练课）简介**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | 商业银行综合业务 | **课程代码** | 60807B10 |
| **开设学期** | 第四学期 | **学时/学分** | 72/4 |
| 学习目标：要求学生通过《商业银行经营管理》课程的学习和训练活动，应掌握有关商业银行经营管理的基本理论与原则以及我国银行改革的实践；有关商业银行的业务及具体操作，包括业务经营成果的分析；有关银行风险防范的机制与措施等。并养成独立、客观、公正、诚实守信、善于沟通和合作的品格，为上岗就业做好准备。  知识目标：1.通过商业银行综合业务的学习能够让学生掌握基本的银行日常操作流程  素质目标：1.培养学生的学习能力、逻辑思维能力、创新思维能力。  2.培养学生严谨、敬业的职业态度。  能力目标： 1.能够用规范的服务礼仪完成工作  2.能够办理各类商业银行柜台业务 3.能够处理银行柜面突发事件 | | | |
| 学习内容：  任务一：熟悉商业银行岗位设置，授权管理制度，重要单证及重要机具的管理和使用规定。  任务二：熟悉商业银行综合柜员的服务规范和优质服务的内容。  任务三：熟悉商业银行综合管理内容，掌握柜面日终操作的要点及注意事项，熟悉网点日终平帐的要点及注意事项。  任务四：熟悉商业银行个人业务的操作的相关制度规范操作要点及处理手续。  任务五：熟悉商业银行对公业务的操作的相关制度规范操作要点及处理手续。  任务六：熟悉商业银行支付结算业务的操作的相关制度规范操作要点及处理手续。  任务七：熟悉商业银行中间业务的操作的相关制度规范操作要点及处理手续。  任务八：熟悉商业银行电子银行业务的操作的相关制度规范操作要点及处理手续。  任务九：熟悉商业银行银行卡业务的操作的相关制度规范操作要点及处理手续。  任务十：了解银行安全管理制度规范，掌握各类柜面突发事件的处理办法。 | | | |
| 教学方式：任务（项目）导向 | | | |
| 评价方式：1、笔试；（50%）  2、上机操作：考试内容为综合业务技能，考试时间为150分钟。每个学生完成电脑随机抽取的题库，完成题目，系统自动评分。（30%）  3、单项业务技能，考试内容为点钞、翻打传票、字符输入三项业务，每个单项业务考试时间为10分钟，总共30分钟。（20%） | | | |
| 条件保障：1、多媒体教室  2、银行综合业务软件  3、点钞券  4、计算器  师资要求：1.教师具有系统的理论知识和专业动手操作能力；  2.教师具备设计基于行动导向教学法的设计应用能力；  3.教师重视实践经验的学习，尽可能运用多媒体课件的形式呈现资料；  4.教师具有比较强的驾驭课堂的能力；  5.教师具有良好的职业道德和责任心； | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | 证券投资实务 | **课程代码** | 60809B10 |
| **开设学期** | 第三学期 | **学时/学分** | 51/3 |
| 学习目标：通过本课程的学习，充分激发学生的学习兴趣，有效提高学生的学习效果和动手能力，学生在学习和操作中获得了证券基础理论和业务知识，形成了熟练的证券投资操作能力和较为敏锐的分析判断能力；而且学生在工作项目、模拟炒股、案例分析等实训过程中还能不断地感受风险、认知规则、总结经验，为学生日后走上相应地工作岗位奠定扎实地基础。  知识目标：掌握证券投资工具（股票、债券与基金）、证券市场（一级市场、二级市场）、证券投资理论以及证券投资分析（基础分析、技术分析）等基本知识。  素质目标：1.培养学生的学习能力、逻辑思维能力、创新思维能力。  2.培养学生严谨、敬业的职业态度。  能力目标： 1、能用技术分析法解读证券的即时行情，并能分析、判断证券的短期价格走势；  2、能快速、全面地获得各类影响证券价格变动的相关信息，并分析和判断其对于证券价格走势的影响。  3、能解读各类证券投资分析报告，撰写简单的股市日评；  4、能在确保个人交易意图基本实现的前提下、快速地买进或卖出特定证券；  5、能选择恰当的投资策略和技巧；  6、能较准确地表达个人的证券交易意图，并提供相关的证券咨询。 | | | |
| 学习内容：  任务一：了解金融世界，理解投资理财的必要性 任务二：证券投资概述  任务三：证券投资工具 任务四：证券投资分析  任务五：证券软件应用 任务六：证券交易程序和投资技巧实训 | | | |
| 教学方式：   * 1. 项目化案例教学：在教学过程中，每一项目以案例导入增加学生的感性认识和学习兴趣，利用相关的理财规划软件、证券行情分析软件，把模拟操作内容作为教学的重点，通过模拟操作，有效提高了学生掌握理论知识的效果，提升了他们的动手能力。   ②行动导向式教学：鉴于个人理财课程实践操作性强的性质，与当今经济和金融现象联系非常紧密，因此在教学过程中，设定课程任务项目，引导学生主动通过查阅资料和市场调查获取知识，并交由小组协作完成，各小组积极准备后共同研讨，旨在更好地发挥学生学习的积极性和主动性，培养用现代金融理论解决实际理财规划问题的技能，实现“做中学，学中做”。  ③课证赛训结合式教学：本课程教学过程和内容与证券从业资格证资格认证考试的内容相衔接；依托“模拟证券交易竞赛”等各级别技能大赛，进行相应的实训教学,积极开展形式多样的活动，在课堂与课外的互动中形成富有本课程特色的立体化教学体系，真正实现“课证赛训结合”。 | | | |
| 评价方式：1、笔试；（50%）  2、上机操作（30%）：考试内容为综合业务技能，考试时间为一周。每个学生在为期一周的模拟证券投资当中，以一周的收益率和上交的报告为基础评分；  3、平时成绩（30%）：包括考勤、课堂表现、作业、纪律以及实验报告； | | | |
| 条件保障：1、多媒体教室  2、实训室和相关软件  3、数量足够的实验设备，确保每人有一台电脑  4、投影仪器、扩音器等设备条件保障：1、多媒体教室  2、实训室和相关软件  3、数量足够的实验设备，确保每人有一台电脑  4、投影仪器、扩音器等设备  师资要求：1.教师具有系统的理论知识和专业动手操作能力；  2.教师具备设计基于行动导向教学法的设计应用能力；  3.教师重视实践经验的学习，尽可能运用多媒体课件的形式呈现资料；  4.教师具有比较强的驾驭课堂的能力；  5.教师具有良好的职业道德和责任心。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | 金融营销 | **课程代码** | 60808B20 |
| **开设学期** | 第五学期 | **学时/学分** | 72/4 |
| 学习目标：通过金融营销实务课程的学习与训练实践活动，掌握金融营销实务方面的基础知识、基本理论，对金融营销实务有全面、系统的了解和较为深刻的认识，对金融营销策划、战略的制定，对银行业、证券业、保险业等主要金融企业服务营销的行为分析，对金融产品开发与营销管理，银行卡营销实务，金融客户经理制度，客户沟通与产品推广，以及金融行业网络营销现状，金融营销的创新形式有较为系统的掌握。  知识目标：通过教学，使得学生了解国内外金融营销实务问题研究的现状，掌握观察和分析金融营销实务问题的正确方法；掌握金融营销实务基本理论、基础知识。  素质目标：1.培养学生的学习能力、逻辑思维能力、创新思维能力。  2.培养学生严谨、敬业的职业态度。  能力目标：  （1）能够说明营销与销售的区别；（2）能够区分不同金融机构与不同金融产品的种类； （3）能够树立正确的金融营销观念；（4）能够分析保险市场的营销环境；（5）能够分析保险市场的行为；  能够对保险产品进行调研与预测； （7）能够分析保险企业的营销策略；（8）能够具备优秀的保险客户经理应具备的职业素养（职业礼仪、职业道德）的基本要求；（9）能够进行保险产品的销售 | | | |
| 学习内容：任务一：金融营销的含义；任务二：金融产品的推荐；任务三：金融营销的作用和功能；任务四：金融营销环境分析；任务五：金融客户经理的职业定位与职业素养；任务六：客户沟通的技巧；任务七：金融营销创新谋略；任务八：我国金融营销发展趋势； | | | |
| 教学方式：1、多媒体电教  2、分派学习任务，进行实践调查  3、聘请校外金融营销实训基地（厦门民信财富）培训师来校授课 | | | |
| 评价方式：1、笔试（50%）  2、平时成绩（20%）：包括考勤、课堂表现、作业、纪律  3、企业评价（30%） | | | |
| 条件保障：1、多媒体教室  2、实训室和相关软件  3、数量足够的实验设备，确保每人有一台电脑  4、投影仪器、扩音器等设备  师资要求：1.教师具有系统的理论知识和专业动手操作能力；  2.教师具备设计基于行动导向教学法的设计应用能力；  3.教师重视实践经验的学习，尽可能运用多媒体课件的形式呈现资料；  4.教师具有比较强的驾驭课堂的能力；  5.教师具有良好的职业道德和责任心。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | 保险原理与实务 | **课程代码** | 60018B10 |
| **开设学期** | 第四学期 | **学时/学分** | 54/3 |
| 学习目标：通过保险四大基本原则的解读、保险合同订立与履行的过程实践、保险产品分类的分析以及保险经营流程的业务模拟操作，使学生初步具备保险从业的操作技能与基本职业素养，培养学生认真细致的工作作风和善于沟通合作的品质，为学生今后的发展奠定基础。  知识目标：  （1）通过本课程的学习，能够使同学们对保险的基础理论、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解；  （2）能够了解与把握各种具体的保险业务的具体业务程序与市场操作。  素质目标：  （1）具备发现问题、分析问题、解决从事财产保险业务活动中一般问题的能力，有一定的创新能力。  （2）掌握保险公司和保险中介机构承保、核保、理赔、查勘、定损等岗位所要求的职业技能。  能力目标：  （1）能够掌握常见的险种分类，具有一定的业务操作技能的水平。  （2）掌握保险制单、核保流程、简单的费率计算、客户服务以及具体个案分析等。 | | | |
| 学习内容：任务一：风险与保险  任务二：保险四大原则  任务三：保险合同  任务四：保费的厘定  任务五：保险险种介绍  任务六：保险经营管理 | | | |
| 教学方式：1、多媒体电教  2、课堂授课教学  3、案例分析法  4、课堂讨论  5、任务导向 | | | |
| 评价方式：1、笔试（50%）  2、平时成绩（50%）：包括考勤、课堂表现、作业、纪律 | | | |
| 条件保障：1、多媒体教室  2、实训室和相关软件  3、数量足够的实验设备，确保每人有一台电脑  4、投影仪器、扩音器等设备  师资要求：1.教师具有系统的理论知识和专业动手操作能力；  2.教师具备设计基于行动导向教学法的设计应用能力；  3.教师重视实践经验的学习，尽可能运用多媒体课件的形式呈现资料；  4.教师具有比较强的驾驭课堂的能力；  5.教师具有良好的职业道德和责任心。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | 金融理论与实务 | **课程代码** | 60806A10 |
| **开设学期** | 第三学期 | **学时/学分** | 68/4 |
| 学习目标：通过本课程的学习，学生能够掌握货币、信用和银行的基本理论和基础知识；金融市场的发展及运作；金融机构体系基本理论；商业银行和中央银行的性质、职能和基本业务活动等金融领域的重点内容，为将来后续课程的学习乃至未来的工作打下扎实的专业基础。为了便于学生准确掌握本课程的主要内容，在每章的后面设计了思考题，使学生掌握分析和运用金融基础知识的方法，提高学生解决实际问题的综合能力。  知识目标：  1.能用货币基础理论和基础知识解释货币的相关现象；  2.能用信用的基本理论和基础知识分析、解释现代信用相关现象、能初步判断信用工具的价格（利率）趋势；  3.能用商业银行的基础理论解释我国商业银行的改革、判断我国商业银行基本类型和组织架构、能初步判断各类商业银行业务的范畴；  4.能用非银行金融机构组成和基本业务知识解释我国非银行金融机构的构成情况及其业务情况；  5.能用金融市场的发展及运作规律理论分析、解释我国金融市场相关现象；  6.能用货币政策的基础理论和基础知识分析我国货币政策运用情况；能初步判断我国中央银行的货币政策趋势；  素质目标：（1）能运用货币基础理论和基础知识解释货币的相关现象； （2）能运用信用的基本理论和基础知识分析、解释现代信用相关现象、能初步判断信用工具的价格趋势；（3）能运用非银行金融机构组成和基本业务知识解释我国非银行金融机构的构成情况及其业务情况；（4）能运用金融市场的发展及运作规律理论分析、解释我国金融市场相关现象；  能力目标：  （1）正确掌握市场经济规律（2）掌握货币金融基本原理和方法，培养独立观察和思考问题的习惯，能够对社会中出现的一些经济现象进行分析，对国家的货币政策的制定和实施有一定的认知。 | | | |
| 学习内容：情境一：货币基础理论 情境二：信用的基本理论 情境三：金融市场  情境四：金融中介机构体系 情境五：商业银行基础知识 情境六：非银行金融机构  情境七：中央银行 情境八：金融监管体系 情境九：货币政策基础理论知识  情境十：通货膨胀和通货紧缩基本理论 | | | |
| 教学方式：1、多媒体电教 2、课堂授课教学 3、案例分析法  4、课堂讨论 5、情境教学 | | | |
| 评价方式：1、笔试（50%）  2、平时成绩（50%）：包括考勤、课堂表现、作业、纪律 | | | |
| 条件保障：1、多媒体教室  2、实训室和相关软件  3、数量足够的实验设备，确保每人有一台电脑  4、投影仪器、扩音器等设备  师资要求：1.教师具有系统的理论知识和专业动手操作能力；  2.教师具备设计基于行动导向教学法的设计应用能力；  3.教师重视实践经验的学习，尽可能运用多媒体课件的形式呈现资料；  4.教师具有比较强的驾驭课堂的能力；  5.教师具有良好的职业道德和责任心； | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | 金融业务综合实训 | **课程代码** | 60812C20 |
| **开设学期** | 第五学期 | **学时/学分** | 108/6 |
| 学习目标：  要求掌握储蓄业务的日常操作。要求掌握对公业务的常见的实时处理业务。要求掌握一般贷款业务的操作。掌握商业银行三大主要业务：负债业务、资产业务、中间业务及其具体种类和主要运作流程。掌握汇率的标价方法。了解证券发行和交易程序。掌握各种证券投资工具的基本特性。掌握证券收益的计量方法。 能自己独立操作A股的买进和卖出。  知识目标：  掌握商业银行三大主要业务：负债业务、资产业务、中间业务及其具体种类和主要运作流程。掌握汇率的标价方法。了解证券发行和交易程序。掌握各种证券投资工具的基本特性。掌握证券收益的计量方法。  素质目标：  （1）具有较强的语言表达、职业沟通和协调能力（2）具有团队合作和协作精神  （3）具有严谨、诚信的职业品质和良好的职业道德（4）根据学习目标，具有独立开展社会调查的能力（5）具有踏实肯干的工作作风和主动、热情、耐心的服务意识（6）具有分析问题、解决问题的能力（7）具有勇于创新、敬业乐业的工作作风（8）具有成本意识、风险意识和责任意识  能力目标：   1. 独立正确操作A股的买进和卖出。 2. 正确掌握储蓄业务的日常操作。 3. 掌握对公业务的常见的实时处理业务。   掌握一般贷款业务的操作 | | | |
| 学习内容：项目一 银行行业综合服务实训  项目二 证券行业综合服务实训 | | | |
| 教学方式：1、多媒体电教2、课堂授课教学3、案例分析法 4、课堂讨论 5、上机实训，填写报告  6、项目教学法 | | | |
| 评价方式：  （1）平时表现：以平时指导检查记录和考勤记录为依据，对每个学生在实训中的表现，如实训态度、工作作风、处理业务的能力、缺勤次数、独立完成程度等予以评分，所占比例不低于总分的50%  （2）完成质量：包括规范程度和正确程度两个方面  ①规范程度占150%  ②正确程度占35%  项目考核表中综合评价一项分优秀、良好、中、合格和不合格五个等级：每个考核项目满分值为100分，得分在90--100分为优，80--89分为良，70--79分为中，60--69分为及格，60分以下为不合格。考核指标主要包括：实训态度、实训方法、操作应用能力、分折能力。 | | | |
| 条件保障：1、多媒体教室  2、实训室和相关软件  3、数量足够的实验设备，确保每人有一台电脑  4、投影仪器、扩音器等设备  师资要求：1.教师具有系统的理论知识和专业动手操作能力；  2.教师具备设计基于行动导向教学法的设计应用能力；  3.教师重视实践经验的学习，尽可能运用多媒体课件的形式呈现资料；  4.教师具有比较强的驾驭课堂的能力；  5.教师具有良好的职业道德和责任心。 | | | |

**十三、专业办学基本条件和教学建议**

1、专业师资团队建设建议

本专业师资规模随在校生规模的增加而增加，生师比（含企业兼职）达18:1左右。要组建一支高素质的“双师结构”教学团队，专任教师的“双师”比例达50%以上。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为主。专任教师任职条件为：具有高校教师资格证；具有相关岗位工作经历或实践经历，熟悉银行业务；精通本专业的基本理论与知识；具有较强的教学水平与科研能力。兼职教师任职条件为：具有5年以上相关岗位工作经历，有丰富的实际工作经验；具有中级以上专业技术职务或和相关本专业职业资格，具有一定的教学组织能力。

2、校内实训室及校外实训基地建设建议

应建立理实一体化的校内专业实训室，为学生提供一个身临其境的银行岗位工作环境，提高银行临柜业务实训、证券投资实训、期货投资实训、互联网金融营销实训等操作平台，提高学生从事有关金融岗位的适应能力；校内实训室能够实现对学生金融职业素养、金融文化礼仪、金融业务流程、金融业务技能等方面的职业能力培养和训练。

要积极与金融企业开展深度合作，建设紧密型校外实习基地，满足学生工学结合、顶岗实习等教学活动的开展。

3、教学方式、手段与教学组织形式建议

本专业实施以“项目导向”为主的教学模式，针对不同的课程采用不同的教学手段与教学组织形式。其中基础理论课程主要以案例教学形式为主；技能类课程主要采用任务驱动教学模式；职业能力类型课程则采取项目导向教学模式。根据专业教学的需要，在不同的时间段安排学生开展专业课程工学结合教学组织形式，进行认知实习、专业实习、课程实训及顶岗实习等各项工作，全面提高学生实际操作能力和水平。在课程教学中，尽量设计真实案例，由学生到企业进行情境模拟，让学生充分参与，实现师生、生生互动，实现教与学活动的有机统一。

4、教材、图书及信息化教学资源建议

(1)可开发并应用一些直观且形象的挂图、幻灯片、录像片、试听光盘，以调动学生学习积极性、主动性，促进学生理解、接受课程知识和业务流程。

(2)课堂讨论通过金融案例演示和金融视频新闻播放，让学生了解并参与讨论最新金融热点，就学生比较关注的金融知识重难点问题开展讨论或辩论，提高运用所学知识解答实际问题的能力。

(3)充分运用网络课程资源。要积极关注中国高职高专网职业教育教学资源库专栏，充分利用高职金融专业教学资源共享平台，向师生推荐优秀的教材和信息化教学资源。同时要与合作企业合作，共同开发针对性、实用性强的企业岗位培训教材。积极尝试利用现代信息技术手段开展教学，争取专业核心课程能通过网络教学平台实施与学生教学互动的功能。

5、教学评价与考核建议

针对不同教学内容，构建多元化专业教学评价体系。教学评价的内容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，要全面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。

基本技能课程以标准化的实训平台上机考核和现场操作考核进行评价；课证融合课程以证代考进行评价考核；项目导向课程教学评价的标准应以能否完成项目实践活动任务以及完成情况给予评定。校外顶岗实习成绩采用校内专业教师评价、校外兼职教师评价、实习单位鉴定三方评价相结合的方式，对学生的专业技能、工作态度、工作纪律等方面进行全面评价。

6、继续学习与深造建议：

本专业毕业生可以通过自学考试、专升本、网络教育、成人教育等形式，完成经济学、工商管理、国际经济与贸易、金融学、财务管理、会计学等专业本科、研究生层次的学习与深造，可以申请学士、硕士学位。

**十四、培养方案的特点**

1、实施“仿真演练，订单培养”的人才培养模式

其主要特征是：一是根据培养目标确定的就业岗位面向，凝练出典型工作任务，充分应用校内金融综合业务实训室（仿真实训平台），按具体工作任务分模块（如银行柜员、期货、股票、保险等模块）进行仿真演练，实现“做中学”；二是与民信财富集团开展校企深度合作，按企业职业岗位要求开设相应课程，企业派培训师到学校上课，将企业新员工培训前移到学校，实施校企双主体育人，实现订单培养。

2、依据核心岗位职业要求构建专业课程体系

课程体系构建以职业岗位要求为依据，用职业能力来描述人才规格，重点关注职业能力的终点状态，即学生学完这门课能做什么，以使得课程内容能够更好地与工作岗位相对接，最大限度地培养学生职业能力。

3、采用以工作任务为导向的教学模式

以《商业银行综合业务》课程为例， 将商业银行柜员岗位的典型工作任务构成转化为学习领域，然后设计出9个基于工作过程的学习情境。通过模拟实际工作岗位的工作流程，实现在“做”中“学”，使学生在技能训练过程中加深对专业知识的理解和应用，充分体现教学过程的实践性。

4、校企双主体育人，实施订单培养

本专业与民信财富集团开展校企深度合作，实施订单培养。核心课程——金融营销由企业培训师负责授课：第1-4学期，企业高管到学校开讲座，学生到企业见习，第5学期企业派培训师到学校上课，将企业新员工培训前移到学校，毕业当年的12月-1月，学生到企业见习，2月（春节后）—6月，学生在企业可按正式员工顶岗实习。企业为在校生提供奖学金，为校级技能竞赛提供奖品和奖金。

**十五、修订过程及其它说明**

1、修订过程

该专业人才培养方案的修订是在教研室全体教师认真开展专业人才市场需求调研、走访专家和有开设金融专业的同类高校、并充分征询行业企业代表的意见和建议的基础上，确定人才培养目标、就业面向和职业岗位要求，依据职业岗位对知识、能力和素质基本要求，构建课程体系，结合学情、校情、区情由教研室主任制订出培养方案初稿，经教研室多次进行讨论修改、专业建设委员会审议、校学术委员会评审通过后报学校分管教学校长批准实施。

2、其它说明

本方案实行学年学分制，一般课程18-20学时记1学分；独立开设的集中性实践课一周（28学时）1学分；体育课一学期1学分。



**2018级物流管理专业**

**人才培养方案**

专业代码：630903

执笔人： 何孟渺

专业教师代表： 郑婷婷、 陈异

行业（或企业）代表： 朱云彪、王瑾

学生代表： 陈婉勤、罗娜

专业带头人： 张懋平

审核人： 陈益健

**专业概况**

本专业是由福建省教育厅批准设立、纳入全国高考统招计划的专业，隶属二级学院经贸学院，学制三年，2005年开始招生，文理科兼招。目前在校生146人（含物流15、16、17级）。

本专业自2005年开设以来，已向社会累计输送物流人才1000多人，就业率97%以上，社会反映良好。主要就业于各类制造企业、商贸企业、港口企业、第三方物流企业、冷链企业及电商企业等。目前，厦门地区物流岗位需求主要有采购、物控、仓管、分拣、调度、单证、配送、营销、货代、采购主管、仓库主管、运输主管、配送主管、客服专员、海运操作主管、物流经理等。（详见《物流管理专业人才需求调研报告》）

本专业现有专任教师5人，企业兼职教师6人。专任教师队伍中，具有硕士学历的有1人，占20%；具有本科学历的有4人，占80%；具有教授职称的有2人，占20%；具有讲师职称的有3人，占60%；40岁以上有丰富的教学和实践经验教师占40%，中青年教师占80%；具备“双师”结构的教师数达4人，占专任教师队伍的80%。兼职教师全部来自相关的行业、企业，都是具有较高技能水平的能工巧匠，其中也不乏教授及企业的高级管理人员。在兼职教师队伍中，具有硕士及以上学历的有4人，占67%；具有本科学历的有2人，占33%；具有中级或以上职称的有4人，占67%；年龄在30岁至45岁之间有4人，占67%；其中有1人是厦门一家物流企业的高管。

本专业采用“校企合作 工学结合 岗位主导 技能递进”的人才培养模式。学生实习按照岗前培训到过程跟踪管理再到实习结束总结的模式进行，效果明显。建有物流综合实训室（荆艺软件系统—海空联运项目等）、物流储配中心（物流储配项目等）及菜鸟物流实践基地。与世界500强沃尔玛公司（主要是跟岗实习）、汉连物流公司（主要是认识实习）、荆艺软件公司（主要是实训）、大润发公司（主要是认识实习）、优尔电器公司（主要是认识实习）、京东商城（主要是顶岗实习）等知名企业建立校企合作关系。此外，本专业还与台湾大华职业技术学院、英国普利茅斯大学进行校校合作共同培养高素质的物流管理专业人才。

本专业先后获得省级竞赛二等奖1次，三等奖3次，市级竞赛二等奖4次、三等奖4次；先后完成校级质量工程项目5个；省级质量工程项目立项1个；先后自编教材（讲义）5本，获得校优质课程3门；先后公开发表论文10篇。

**一、专业培养目标**

本专业秉承“厚德精技”校训，坚持以立德树人为根本，致力于对学生进行供应链的采购、生产、仓储配送、及销售服务各个环节的物流服务技能及服务理念等方面的培养。主要培养适应厦门特区等沿海城市及大、中城市经济建设与社会发展实际需要的具有良好的品德情操和职业素养，掌握物流管理专业的基本理论知识、应用技术和职业技能，可在第三方物流服务企业、贸易公司、制造业、流通业、冷链业、电商企业等各物流相关部门从事采购与供应、仓储与配送、第三方物流服务如货代、单证、冷链物流管理、电商物流等岗位工作，具有可持续发展与创新创业能力的高素质技术技能人才。

**二、人才培养规格要求**

本专业将课程设置分为职业素养与基础知识领域、职业技术技能领域、专业素质拓展领域、综合素质拓展领域，技术技能领域主要分成采购、仓储、配送等岗位技能模块和货代、单证等岗位技能模块，课程的建设围绕四大环节而展开，即：采购与供应、仓储与配送、客服销售、第三方物流服务四大部分。

**（一）基本素质要求**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **素质结构** | **素质要求** |
| 1 | 政治素质 | * 懂得马列主义、毛泽东思想和邓小平理论与“三个代表”基本理论 * 具有爱国主义、集体主义、社会主义思想 * 遵纪守法，有良好的思想品德、社会公德 * 具有服务意识和艰苦创业、团结协作精神 |
| 2 | 身心素质 | * 具有一定的体育、卫生和军事基本知识 * 掌握科学锻炼身体的基本技能，养成良好的体育锻炼和卫生习惯，达到国家规定的高职学生体育和军事训练合格标准 * 具有健全的心理和健康的体魄 |
| 3 | 职业素质 | * 热爱物流管理专业，具有本专业的专业知识和专业技能 * 具有从事物流管理相关职业岗位的实际工作能力 * 具有良好的职业道德，较强的敬业精神和创新精神 * 具有爱岗敬业、自律、诚信、进取、勇于创新的良好品质 * 具有较强的沟通、协调与组织能力，并有良好的团队精神 * 具有创新创业能力 |
| 4 | 人文素质 | * 具有一定的文学修养和人文科学素养 * 具有一定的审美素质 * 具有一定的商务谈判素质 |

**（二）专业知识要求**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **知识结构** | **知识要求** |
| 1 | 文化基础知识 | * 掌握经济方面知识 * 具有一定的英语听说读写能力 * 掌握经济数学方面知识 * 掌握计算机基础知识，WORD，EXCELL等方面知识 * 掌握管理学基本原理、基本方法方面知识 |
| 2 | 专业技术知识 | * 掌握现代物流管理的基本理论知识 * 掌握物流供应链管理知识 * 掌握运输管理知识 * 掌握库存管理、预测及决策知识 * 掌握物流成本管理方面知识 * 掌握物流英语知识 * 国际贸易术语、合同、保险、商检、流程知识。 * 掌握仓储与配送知识 * 掌握物流信息知识 * 海关与商检政策，报关与商检流程 |
| 3 | 专业拓展知识 | * 物流案例知识的拓展 * 物流系统优化知识的拓展 |

**（三）职业能力要求**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **能力结构** | **能力要求** |
| 1 | 专业核心能力 | * 具有合同的签订与履行等能力，如联系洽淡时间、询价、报价、还价、订货、佣金、付款、签定合同、索赔等 * 具有现代物流管理的知识及其运用能力 * 掌握库存管理知识，具备运用知识的能力 * 具有供应链管理的知识及其运用能力 * 掌握物流信息技术的知识和运用能力 * 具有报关与报检的知识和能力 * 掌握仓储与配送的知识和能力 * 掌握运输管理的知识及其运用能力 * 具有冷链物流管理的知识及其运用能力 * 掌握采购与供应管理的知识及其运用能力 |
| 2 | 专业拓展能力 | * 物流管理案例的分析和运用能力 * 交际沟通能力，团队合作能力 |

**三、招生对象及学制**

面向高中或中职毕业生，全日制三年

**四、就业面向及知识、素养、能力结构分析**

**（一）就业面向**

主要就业单位：制造企业、物流企业、航运企业、港口企业、连锁企业、贸易企业、货代企业、冷链企业、电商企业等。

初始就业岗位：制造企业采购、仓管、计划、物控、物流操作等；货代企业操作、客服、海外代理、报检等；贸易企业岗位：外贸业务、外贸跟单、商务单证等；物流企业运输/堆场调度、现场操作、验箱、配送管理、市场营销、信息管理等；电商企业跟单、仓储、分拣、配送及物流操作等。

发展工作岗位：采购经理、仓储主管、配送主管、物流市场营销经理、货代主管、物流操作主管等。

**（二）基础知识与职业素养要求**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **知识与素养名称** | **内涵要求** | **相关课程** |
| 基础知识 | 掌握必备的语文、数学、英语等文化基础知识  掌握必备的经济学基础、管理学基础、物流管理概论等专业基础知识 | 应用文写作、经济数学、大学基础英语、西方经济学、管理学基础 |
| 计算机应用基础 | 熟悉计算机在日常办公中的应用，会用计算机收集和处理简单信息 | 计算机与现代办公软件应用 |
| 思想政治与职业道德 | 树立正确的世界观、人生观、价值观，具有良好的职业道德和法制观念 | 毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系概论、思想道德修养与法律基础、形势与政策、职业生涯规划与专业教育、就业指导与创新创业教育 |
| 身心素质 | 具有健康的身体和心理素质 | 体育、心理健康 |

**（三）就业岗位技术技能要求**

| **核心岗位名称** | **典型工作任务** | **岗位标准(岗位核心能力)** | **相关课程** |
| --- | --- | --- | --- |
| 采购、仓储、物流操作  (初始岗位) | 采购的接单、开发供应商、谈判定价、跟单、结款；仓储的进库、保管、出库；物流实际操作 | 能进行采购的接单、供应商开发、有能力谈判定价、跟单、结款；具有仓储的进库、保管、出库能力，有成本意识；具备物流实际操作能力 | 物流基础、采购与供应管理、库存管理、国际货运代理实务与操作、物流成本管理、仓储配送管理与操作、冷链物流管理等 |
| 运输配送调度  (初始岗位) | 分析客户订单、分析拥有资源、科学调度 | 具备运输、配送相关知识、技能。能对客户订单进行分析、对拥有资源进行分析、统筹两者科学调度；具有货代、贸易知识、技能 | 物流基础、运输管理与模块操作、仓储配送管理与操作、国际贸易实务、海空联运操作等 |
| 货代、单证  (初始岗位) | 熟悉货代的接单、过程处理；单证、填制单证 | 可进行货代接单、有订单处理能力；熟悉单证、能够填制相关单证 | 国际货运代理实务与操作、海空联运操作等 |
| 物流市场营销、计划、物控、跟单  (初始岗位) | 接单、跟单；计划制定；物料控制；单证缮制，单证审核，单证传递 | 能够面对市场接单、能根据有限的资源合理安排进度表；能按计划需求跟进所需物料；能缮制商业单据；能根据合同和跟单信用证进行各种议付单据流转 | 物流基础、库存管理、仓储配送管理与操作、物流市场营销、供应链管理实训、沟通与礼仪训练等 |
| 采购经理  (发展岗位) | 采购计划安排、组织、跟踪落实 | 具有良好的供应商开发技巧、谈判技巧；能起草合同、有订立和审核的能力；具有一定的团队组织与管理能力 | 采购与供应管理、供应链管理实训、物流成本管理、沟通与礼仪训练、管理学基础 |
| 仓储主管  (发展岗位) | 仓储任务布置、人员组织、协调 | 具有仓储管理知识、成本意识、良好的仓储管理能力及一定的团队组织与管理能力 | 库存管理、仓储配送管理与操作、沟通与礼仪训练、管理学基础 |
| 配送主管  (发展岗位) | 配送任务分配、组织，过程监控 | 具备配送知识、良好的沟通技巧；较强的客服意识和时间观念、成本意识；具有一定的团队组织与管理能力 | 仓储配送管理与操作、供应链管理实训、沟通与礼仪训练、管理学基础 |
| 货代主管  (发展岗位) | 货代任务安排、组织、协调、跟踪 | 有良好的货代知识、技能；较强的服务意识；一定的团队组织与管理能力 | 国际货运代理实务与操作、物流市场营销、沟通与礼仪训练 |
| 物流市场营销经理  (发展岗位) | 业务谈判，合同订立，组织与协调 | 具有市场营销能力、谈判技巧；有合同的管理能力；有能力对团队进行组织与管理 | 物流市场营销、沟通与礼仪训练、管理学基础 |
| 物流操作主管  (发展岗位) | 操作计划安排、人员组织、作业协调 | 有良好的物流操作知识与技能；良好的安全、效率、成本意识；有一定的团队组织和管理能力 | 仓储配送管理与操作、运输管理与模块操作、沟通与礼仪训练、管理学基础 |

1. **人才培养模式**

本专业采用“校企合作 工学结合 岗位主导 技能递进”的人才培养模式。即：物流工作岗位分为采购、仓储、配送等技术技能岗位和货代、单证等技术技能岗位两个主要岗位群，所有岗位又分为初始就业岗位和发展工作岗位两个层次。学生进校三年，分别在第一、第二、第三学年分三阶段到企业实习。第一阶段认识实习，主要在汉连供应链公司实习；第二阶段跟岗实习，主要在沃尔玛厦门公司实习；第三阶段顶岗实习，主要在京东厦门中心实习。实习过程采用“三三三”制的管理模式进行规范管理。三阶段实习由简单到复杂，由基础到专业，由低级到高级阶梯推进。学生把知识、方法和技能带到实习过程中，又在实践中应用和提高；学习和工作交替进行，紧密结合。

**六、课证（赛）融通**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **证书/竞赛名称** | **考试/竞赛时间** | **对应课程** | **开课学期** |
| 1 | 全国计算机等级考试（一级）合格证书 | 每年3月、9月 | 计算机与现代办公软件应用 | 第二学期 |
| 2 | 全国高等学校英语应用能力考试合格证书 | 每年3月、9月 | 大学英语 | 第一、二学期 |
| 3 | 全国供应链沙盘大赛 | 每年5月、10月 | 物流综合实训 | 第四学期 |
| 4 | 福建省高职院校技能大赛（物流储配竞赛） | 每年4月、12月 | 仓储配送管理与操作 | 第二学期 |

**七、毕业要求**

本专业学生必须修完本人才培养方案规定的内容（含必修部分和选修部分），并同时达到以下条件方可毕业

1、综合素质测评（含德育素质测评）合格

2、最低毕业学分：128学分

1. **课程设置与教学计划进程表（附后）**

**九、专业实践环节及时间安排**

| **实践环节/项目** | **学时** | **教学目标** | **教学地点** | **时间安排** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 国际贸易实务 | 24 | 将采购与供应管理的理论课程与厦门荆艺软件贸易公司模块操作相结合进行教学，使学生掌握整个采购与供应的流程，并且熟悉具体操作环节 | 校物流综合实训室 | 第4学期  每周3学时 |
| 仓储配送管理与操作 | 52 | 将仓储与配送的理论知识与厦门荆艺软件中仓储模块操作相结合进行教学，使学生充分掌握整个仓储的操作流程；此外，该门课程内容与储配大赛内容一致，做到“课赛”融合。 | 校物流综合实训室  校物流储配中心 | 第2学期  每周4学时 |
| 海空联运操作 | 14 | 采用厦门荆艺软件中海空联运模块进行演练，提高学生海运操作及航运操作的职业能力。 | 学校物流综合实训室 | 第4学期  每周2学时 |
| 国际货运代理实务与操作 | 38 | 使用荆艺软件中的货代模块结合货代实务中的单证填制实操和流转程序的模拟扮演等，提高学生获得国际货运代理从业人员资格证书的能力 | 学校物流综合实训室 | 第3学期  每周4学时 |
| 物流市场营销 | 24 | 组织学生做市场调研，提高客户、市场分析能力 | 学校物流综合实训室 | 第4学期  每周3学时 |
| 运输管理与模块操作 | 32 | 使用荆艺软件中的运输模块，针对物流运输中的相关知识和操作实例进行学习和操作，加强学生职业技能。 | 校物流综合实训室 | 第4学期  每周4学时 |
| 供应链管理实训 | 42 | 通过供应链管理实训项目着重训练团队协作能力、供应链思维能力、数据采集分析能力、事物处理能力。 | 校物流综合实训室 | 第4学期  每周4学时 |
| 物流综合实训 | 72 | 应用供应链沙盘操作系统，模拟建立公司，进行个人训练及团队训练、竞赛 | 学校物流综合实训室 | 第4学期  每周4学时 |
| 跟岗实习 | 88 | 让学生初步接触社会，对于工作或社会有一个大致的了解，这样对于学生在学习的主动性方面会有所帮助。 | 校企合作协议企业 | 第3学期，第1-4周，共4周，集中实训 |
| 职前综合能力训练 | 112 | 对学生进行职前综合训练，提高学生上岗工作和适应社会的能力，有助于学生更好就业。 | 学校物流综合实训室等 | 第5学期，第1-4周，共4周，集中实训 |
| “做中学”企业实践 | 392 | 学生通过“做中学”企业实践，将知识、技能和方法与实践紧密结合，提高学生对岗位工作的适应性和有效性，使学生与岗位需求紧密对接。 | 校企合作协议企业 | 第5学期，第5-18周，共14周，企业实践 |
| 顶岗实习 | 504 | 在行业企业的实际岗位上从事专业工作，服务区域经济的发展 | 仓储、货代、船代、物流、等企业 | 第6学期，18周，共18周，集中实训 |
| 合计 | 1394 |  |  |  |

**十、分学期课时统计表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **学期** | **总课时** | **理论课时** | **实践教学时数** | **教学周数** | **平均周课时数** |
| 1 | 412 | 222 | 190 | 18 | 23 |
| 2 | 414 | 227 | 187 | 18 | 23 |
| 3 | 440 | 202 | 238 | 18 | 24 |
| 4 | 378 | 178 | 208 | 18 | 21 |
| 5 | 504 | 0 | 504 | 18 | 28 |
| 6 | 504 | 0 | 504 |  |  |
| 公共选修课 | 144 | 144 |  |  |  |
| 合计 | 2796 | 973 | 1823 |  |  |
| **占总学时** |  | 34.8% | 65.2% |  |  |

**十一、各教学领域课程课时学分统计表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程类别** | **学时** | **学分** | **占总学分比例** |
| 基础知识领域 | 760 | 38 | 29.7% |
| 职业能力领域 | 1784 | 77 | 60.2% |
| 专业素质拓展领域 | 108 | 5 | 4.0% |
| 综合素质拓展领域 | 144 | 8 | 6.1% |
| **合计** | 2796 | 128 |  |

**十二、核心课程（含主要职业技能训练课）简介（详见专业课程标准汇编）**

本专业确定《仓储配送管理与操作》、《供应链管理实训》、《国际货运代理实务与操作》、《物流专业英语》、《采购与供应管理》、《物流成本管理》为核心课程。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 仓储配送管理与操作 | 学时/学分 | 72/3 |
| 学习目标：  一、总体目标  按照 “以能力为本位，以职业实践为主线，以项目课程为主体的模块化专业课程体系”的总体要求，以形成基本仓储与配送管理能力为基本目标，努力打破专业课程的设计思路，围绕工作任务完成的需要来选择和组织课程内容，突出工作任务与知识的联系，让学生在活动基础上掌握知识，提高课程内容与岗位能力要求的相关性及学生就业能力。  二、具体目标  1. 知识目标：了解仓储与配送管理基本理论；了解仓储的概念、功能、种类、仓储业的特征及其发展方向；了解仓库现场管理的基本方法；掌握商品分类、分区的基本原则、方法，货位指派的基本方法；仓库安全管理、仓库信息技术、仓库绩效管理；掌握仓储设备操作、仓储规划设计模拟操作、收货入库、组托上架、出库配送操作及包装操作技能  2.能力目标：掌握仓储与配送管理基础知识、基本流程、基本方法和操作技能，解决企业仓储与配送管理活动的实际问题，具备仓储与配送管理人员的基本素质。   1. 素质目标：培养学生的综合分析、协调能力，实际操作能力，为做好仓储与配送管理工作打下基础 | | | |
| 学习内容：任务一、理论内容：仓储管理概述；仓储和仓库设备；仓储商务管理；仓储出入库管理 ；仓库储存规划管理；仓库安全管理；仓库信息技术；仓库绩效评价  任务二、实训内容：仓库设备；仓库规划、布局；仓储合同；收货订单处理、入库；货物组托入库；包装；出库、盘点(软、硬件实际操作)；配送的基本作业(实训室操作) | | | |
| 教学方式：1.通过课程设计、课堂讲授，掌握关键知识，满足教学要求，并充分利用多媒体课件等。2.通过学生分组进行实例设计；仿真演练；并以竞赛方式进行实际操作，提高学生对知识的综合运用能力及实践操作技能 | | | |
| 评价方式：期末总成绩=期末考成绩×权重0.3+考勤成绩×权重0.15+课堂提问成绩×权重0.1+小组设计及作业成绩×权重0.15+实践成绩×权重0.3  考核方式：（一）期末考试（开卷，百分制，占总分30%）（二）课堂考勤（占总分15%）  （三）课堂提问（占总分10%）（四）小组设计及作业（占总分15%）（五）小组实操竞赛（占总分30%） | | | |
| 条件保障：1.通过工学结合、任务驱动型的项目活动及教赛结合，培养学生具有良好职业道德、专业水平，使学生掌握仓储和配送作业管理的基本知识与基本技能，形成一定学习能力和实践能力，并培养学生善于沟通和合作的团队意识，环保、节能意识，提高学生职业能力，并通过理论、实训、操作相结合的教学方式，边讲边学、边学边做、做中学、学中做，把学生培养成为具有良好职业道德的、具有仓储、配送的管理理论和实践能力的高素质技术技能物流人才，以适应市场对物流人才的需求。2.需要机房设计，需要物流储配中心操作 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 供应链管理实训 | 学时/学分 | 72/3 |
| 学习目标：  1. 知识目标：掌握市场、运作、物流、销售、成本控制、风险管理等理论知识与方法。  2. 素质目标：培养学生敬业爱岗、团队协作精神；面对困难抱有积极的态度，能够对问题做出快速回应，建立供应链管理思维模式。  3.能力目标：学会Project软件、PPT制作、整合数据与资讯、演讲礼仪和技巧。  能够根据企业特定的情况设计出企业的SCM，具备SCM的成本控制、风险分析的能力。能够熟练运用供应链管理思维4步骤，提高思维能力、决策能力、动手能力，协作能力，提升事务处理能力。 | | | |
| 学习内容：  任务一、理论部分  1.物流、供应链和竞争策略；2.物流与客户价值；3.物流成本与绩效的平衡；4.建立快速反应的供应链；5.前置时间管理；6.同步的供应链；7.供应链的复杂性；8.全球供应链管理；9.供应链风险；10.跨入网络竞争时代；11.攻克供应链集成障碍  任务二、实训部分  项目1 汽车供应链实训 项目2 煤炭行业  项目3 客户订单分析与选择 项目4 兴才学院食堂供应链优化  项目5 个人婚纱行业 项目6 旅行的规划  项目7 人生第一桶金 项目8 运动会、晚会、篮球赛、电商行业供应链实训（4选1） | | | |
| 教学方式：  本课程的教学方法的指导思想是采用启发式教学，以学生为课堂核心，引导学生思考，理论与实际相结合，授课内容根据高职学生的学习能力进行相应的调整。  1. 课堂讲授：讲解理论，实训背景介绍等内容；  2.课堂演示：通过演示实训内容的方式为学生建立调研目标。  3.小组谈话：面对面进行交流，分析问题，针对各组采集的信息给出具体建议，最大限度消除学生害羞的情绪。  4.实地调研：通过对兴才校内已有的设施设备进行实地调研，采集对应的信息，完成相关实训内容。采用多媒体教学（PPT、投影仪）、计算机网络调查的教学手段进行教学。  5.PPT演讲：通过团队协作完成PPT的制作，每位成员上台演讲展示实训成果。 | | | |
| 评价方式：小组互评与教师评价相结合的评价体系，实训任务中小组互评20%，老师评价80%。参与表现评价中小组互评10%，老师评价90%。期末考试大作业评价由老师评价。  考核方式：平时实训任务50%+参与表现10%+考勤10%+期考30%=期末总分 | | | |
| 条件保障：1.本门课程教学内容设计和教学方式方法是以6轮的《供应链管理实训》实践教学内容为基础上精炼而出，采用自编讲义《供应链管理实训》进行授课。2.授课教师需具备专业供应链管理知识与商业经营经验，才能够出色的完成教学目标。3.利用科研项目提高教学质量，以本门课程为研究对象的展开为期2年的校级教改课题《“敏捷”思想在高职物流专业实践教学中的应用》 。4.需要机房上课学习课程相关软件。5.需要4节连上保障实践的连续性。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 国际货运代理实务与操作 | 学时/学分 | 56/3 |
| 学习目标：  一、总体目标  本课程的目标在于使学生掌握国际货运业务的基本知识和基本技能，具备较强的对国际货运实践操作能力和单据流转能力，熟悉国际货运相关国际惯例和法规，掌握国际货运业务的基本技巧，能胜任国际货运企业或外贸企业国际货运岗位的工作。  二、具体目标  1、知识目标：了解国际货运的一般流程；掌握运输方式的分类；熟悉船期表、航班时刻表；掌握集拼业务、集装箱货物交接地点与方式；熟悉订舱单、托运单、装货单、收货单、场站收据的概念及作用；掌握提单、提货单、交货记录和航空运单的流转；熟悉国际航空快递业务及其特点；熟悉运费的计算。  2、能力目标：能对国际货运流程各环节进行相关操作；能进行集装箱的拼箱与交接操作；能制作订舱单、托运单、装货单、收货单、场站收据等货运收据；能制作海运托运单、海运提单和航空运单；能熟悉从事订舱、托运、报关、报检、保险等国际货代相关业务；能对不同运输工具进行配载和卸载。  3、素质目标：自我学习能力、良好职业行为、与人协作能力。 | | | |
| 学习内容：任务一、理论内容：国际货运代理业务概述国际集装箱班轮运输基础；集装箱班轮货运业务；提单及提单业务；国际货运代理与租船业务；航空运价与运费；航空货运单  任务二、实训内容：集装箱标记仿真演练；整箱货及拼箱货进出口货运程序；提单的填制；航空货运单的填制 | | | |
| 教学方式：本课程的教学方法的指导思想是采用启发式教学，以学生为课堂核心，引导学生思考，理论与实际相结合，授课内容使用多媒体教学，以讲授为主，课堂演练为辅，结合实务中相关的案例与操作流程进行讨论、分析与实操。 | | | |
| 评价方式：总评成绩 = 平时成绩×60% + 期末成绩×40%  平时成绩 = 平时考勤×20% + 教学互动×20% + 课堂笔记×10% + 项目实训×50%  平时考勤总分100分，考核实行扣分制。缺勤一次扣10分，等比类推，请假等不扣分或酌情扣分。缺勤次数达1/3(含)以上者，不得参加期末考试，只能重修该课程。  教学互动总分100分，考核实行得分制。主动解答课堂提问的，一次得30分，等比类推；被动解答课堂提问并正确的，一次得20分，等比类推。  课堂笔记总分100分，考核实行得分制。以课堂笔记记录情况确定。  项目实训总分100分，考核实行得分制。以各项目实训得分的算术平均值计分。 | | | |
| 条件保障：   1. 本课程教学内容设计和教学方式方法按照“以能力为本位，以职业实践为主线，以项目为导向，以任务为驱动的专业课程体系”的总体要求，紧紧围绕项目任务完成的需要来选择和组织课程内容，突出项目任务与知识的联系，让学生在学习活动的基础上掌握知识与能力，增强课程内容与职业岗位能力要求的相关性，提高学生处理事务的思维能力。 2. 针对高职课程教学目标，课程设计在实践内容上展示了如何最大程度利用校内资源来优化实践教学内容，学生在掌握理论知识的基础上，充分灵活运用校内实训资源“荆艺海空联运系统”，达到有效的校企结合的实践效果。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 物流专业英语 | 学时/学分 | 56/3 |
| 学习目标：  1、知识目标：掌握物流各功能的相关物流专业英语术语、句子、对话。  2、素质目标：培养能够运用英文展开面对面的业务交流，能够理解英文物流业务的流程，具备成为一个涉外物流专员的素质。  3、能力目标：掌握涉外物流工作内容如各类单据的填写，会用英文接打电话、会回复email、会预定酒店与机票、国际航空飞行。 | | | |
| 学习内容：  任务一、理论内容  1. Introduction 2.Customer Accommodation 3.Transportation 4.Warehousing 5.Distribution center 6.Packaging 7.Inventory Management  任务二、实训内容  主题1 问候  主题2 办公室电话  主题3 电话预约  主题4 国际飞行 | | | |
| 教学方式：  采用讲授法、讨论法、演示法、练习法等教学方法，让学生充分的开口练习。应以工作内容为出发点来激发学生的学习兴趣，教学中要采取理论实践一体化教学模式，充分利用图片、视频等多媒体等教学手段，还原涉外物流工作中设计到的英文对话。 | | | |
| 评价方式：  评价与考核方式：平时实训任务60%+考勤10%+期考30%=期末总分  期末考试采取PPT演讲形式进行考核。 | | | |
| 条件保障：  1、授课教师有海外留学背景，具备良好的英文水平在同时，拥有物流专业知识，能够保证教学效果。  2、采用自编教材，适合我校学生的实际学习情况,蒋清泉主编、武汉理工大学出版的《现代物流英语》ISBN 978-7-5629-2690-0。  3、校企合作，与涉外物流从业人员共同设计情景对话在内容，学以致用。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 采购与供应管理 | 学时/学分 | 56/3 |
| 学习目标：   1. 总体目标   按照 “以知识、能力为本位，以基本理论为主线，以项目课程为主体的模块化专业课程体系”的总体要求，该课程以形成基本采购管理能力为基本目标，努力打破学科课程的设计思路，围绕工作任务完成的需要来选择和组织课程内容，突出工作任务与知识的联系，让学生在学习的基础上掌握知识，提高课程内容与职业岗位能力要求的相关性及学生学后的就业能力。   1. 具体目标   1. 知识目标：了解采购的概念、分类与基本流程、采购组织及采购需求与供应规划；了解采购管理的概念、分类，采购组织的组建及原则.了解并掌握六种采购模式：订货点采购法、JIT采购模式、MRP采购模式、供应链采购模式、招标采购模式。了解并掌握采购成本管理、采购合同管理、产品质量管理的内容及应用。了解供应商管理、政府采购制度、国际采购，掌握供应商开发的流程及供应商评价的方法。  2.能力目标：掌握仓采购与供应管理基础知识、基本流程、基本方法和操作技能，解决企业采购与供应管理活动的实际问题，具备采购人员的基本素质。   1. 素质目标：培养学生的综合分析、协调能力，实际操作能力，为做好采购管理工作打下基础 | | | |
| 学习内容：任务一、理论内容：采购的概念、分类与基本流程、采购组织及采购需求与供应规划；采购管理的概念 ；采购成本管理、采购合同管理、产品质量管理；供应商管理、政府采购制度、国际采购。  任务二、实训内容：订货点采购法、JIT采购、MRP采购、供应链采购、招标采购. | | | |
| 教学方式：1.通过课堂讲授，掌握关键知识，满足教学要求，并充分利用多媒体课件等。2.通过学生分组进行实例设计、题目练习，提高学生对知识的综合运用能力. | | | |
| 评价方式：期末总成绩=期末考成绩×权重0.5+考勤成绩×权重0.2+课堂提问成绩×权重0.1+小组设计及练习×权重0.1+作业成绩×权重0.1  考核方式：（一）期末考试（闭卷，百分制，占总分50%）（二）课堂考勤（占总分20%）  （三）课堂提问（占总分10%）（四）小组设计及练习（占总分10%）（五）作业（占总分10%） | | | |
| 条件保障：1.通过任务驱动型的项目活动，培养学生具有良好职业道德、专业水平，使学生掌握采购与供应管理的基本知识与基本技能，形成一定学习能力和实践能力，并培养学生善于沟通和合作的团队意识，提高学生职业能力，并通过理论、实训相结合的教学方式，边讲边学、边学边练、练中学、学后练，把学生培养成为具有良好职业道德的、具有采购管理理论和实践能力的高素质技术技能人才，以适应市场对采购人才的需求。  2.运用实际的采购案例教学 | | | |
| 课程名称 | 物流成本管理 | 学时/学分 | 56/3 |
| 学习目标：  一、总体目标  按照 “以能力为本位，以职业实践为主线，以项目课程为主体的模块化专业课程体系”的总体要求，该课程以形成基本物流成本管理能力为基本目标，努力打破学科课程的设计思路，围绕工作任务完成的需要来选择和组织课程内容，突出工作任务与知识的联系，让学生在活动的基础上掌握知识，提高课程内容与职业岗位能力要求的相关性及学生学后的就业能力。  二、具体目标  1. 知识目标：了解物流成本管理基本理论，掌握物流成本管理的层次，物流成本管理的综合评价法，物流成本管理的方法；熟悉物流成本管理的具体内容，物流成本管理的要点；掌握物流作业成本法。了解物流成本分析概述、物流成本差异分析、物流作业成本法分析；物流成本预策与决策概述 、物流成本预策与决策方法。掌握物流成本预测和决策的基本方法；了解物流运输成本概述、核算及其优化；了解物流仓储成本概述、核算及其优化。  2.能力目标：掌握物流成本管理基础知识、基本流程、基本方法和技能，解决企业物流成本管理活动的实际问题，具备物流成本管理人员的基本素质。   1. 素质目标：培养学生的综合分析、协调能力，实际解决问题的能力。 | | | |
| 学习内容：任务一、理论内容：物流成本管理基本理论，物流成本管理的层次，物流成本管理的综合评价法，物流成本管理的方法；物流成本管理的具体内容，物流成本管理的要点；物流成本分析概述；物流成本预策与决策概述。  任务二、实训内容：物流成本差异分析；物流作业成本法分析；物流成本预策；物流成本决策；物流运输成本核算；物流仓储成本核算。 | | | |
| 教学方式：1.通过课堂讲授，掌握关键知识，满足教学要求，并充分利用多媒体课件等。2.运用实际案例进行设计，学生进行课堂仿真演练，提高学生综合运用知识及解决问题的能力。 | | | |
| 评价方式：期末总成绩=期末考成绩×权重0.5+考勤成绩×权重0.2+课堂提问成绩×权重0.1+小组设计及练习×权重0.1+作业成绩×权重0.1  考核方式：（一）期末考试（闭卷，百分制，占总分50%）（二）课堂考勤（占总分20%）  （三）课堂提问（占总分10%）（四）课堂演练（占总分10%）（五）作业（占总分10%） | | | |
| 条件保障：通过学练结合、任务驱动型的课堂活动，培养学生具备良好职业道德、专业水平，使学生掌握物流成本管理的基本知识与基本技能，形成一定学习能力和实践能力，并培养学生善于沟通与合作的团队意识，环保、节能意识，提高学生职业能力，并通过理论与实训相结合的教学方式，边讲边学、边学边练、练中学、学中练，把学生培养成为具有良好职业道德的、具备物流成本管理理论和实践能力的高素质技术技能物流人才，以适应市场对物流人才的需求。 | | | |

**十三、专业办学基本条件和教学建议**

**1、专业师资团队建设建议**

专业教师生师比以18:1为宜。要组建一支高素质的“双师结构”教学团队。专业核心课程应由校内专业教师和企业兼职教师共同完成教学。专任专业教师应具有物流管理类本科及以上学历，获得学士及以上学位。专业教师应该具有职业资格证书，或者拥有3年以上行业企业的工作经历。专任专业教师应具有高等学校教师资格证，具备先进的职教理念，有较强的教学研究与改革能力。专任专业教师上岗前要下企业锻炼累计6个月以上或在实训室担任辅助教学1年以上。专任专业教师三年内到企业顶岗锻炼累计不少于3个月。企业兼职教师应具有专科及以上学历，5年以上工作年限，具有丰富的实践经验，具有高级技师以上职业资格。

**2、校内实训室及校外实训基地建设**

基于人才培养的目标定位，校企共建实训基地，为学生开展业务实训、顶岗实习提供基本教学条件。校内实训室能实现对学生港口物流、海空联运、仓储配送和货运代理等方面的职业能力的培养和训练。

要积极与企业开展产学合作，建设校外实习基地，以利工学结合、顶岗实习等教学活动的开展。

**3、教学方法、手段与教学组织形式建议**

专业核心课程主要采用项目课程的设计思路，努力以典型案例为载体，实施跨越任务教学，融合理论知识与实践知识，以便更好地培养学生的综合能力。以学生为主体，以项目活动为载体，按理论与实践一体化的要求组织教学，在教学过程中教师可根据学生特点，激发学生的学习兴趣；实行合作教学、任务驱动、项目导向等多种形式的“做中学、做中教”的教学模式，根据专业教学的需要，在不同的时间段安排学生开展专业课程工学结合的教学活动，组织学生进行认识实习、跟岗实习、课程实训及顶岗实习等各种实践，全面提高学生的实际操作能力和水平。

**4、教材、图书及信息化教学资源建议**

（1）教材

选用高职高专规划教材，尽可能多地为学生提供参考资料，如网络数据库等。校企合作开发教材，更符合企业岗位需求。

（2）图书

图书馆应配置与专业学生相适应的物流管理专业图书，数量符合教育部相关规定。

（3）数字化（网络）教学资源

课程数字化（网络）教学资源包括：图片库、视频库、课件库、案例库、习题库、资料库、教学文件库

建立网络教学平台，能够通过现代信息技术手段开展教学。

**5、教学评价、考核建议**

本专业在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。教学评价的对象应包括学生的知识掌握情况、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组织参与考核评价。

课证融通课程以证代考进行评价考核；项目式课程教学评价的标准应体现项目驱动、实践导向的课程特征，体现理论与实践、操作的统一，以能否完成项目实践活动任务以及完成的情况给与评定，教学评价的对象分应知、应会两部分，采取笔试与实践操作按合理的比列进行评价考核；校外顶岗实习成绩采用校内专业教师评价，实习单位评价两项相结合的方式，对学生的专业技能、工作态度、工作纪律等方面进行全面评价。

**6、继续专业学习深造建议**

本专业学生可以通过自学考试、专升本、网络教育、成人教育等形式，完成物流管理专业本科、研究生层次的学习与深造，可以申请学士、硕士学位.还可以到台湾、英国等合作院校学习和深造。

**十四、培养方案的特点**

本专业培养方案遵循理论够用适度、重在实践的原则，以就业为导向，贴近企业实际岗位需求，培养符合经济发展需要的高素质技术技能物流人才。

采用“校企合作 工学结合 岗位主导 技能递进”的人才培养模式。安排学生在第三学期进行4周的跟岗实习，与第六学期18周的顶岗实习进行对接。提供了从理论知识学习、专业技能培养，到企业养成、适应社会的全程。为了适应物流岗位需求与行业发展变化，在课程设置以及课程内容选择上，重点把握：

（1）充分体现对实训资源的利用，包括物流综合实训中心和物流实训基地。

强化主要课程《运输管理与模块操作》、《国际货运代理实务与操作》、《供应链管理实训》、《仓储配送管理与操作》等课程的教学。

1. 将专业基础课程《采购与供应管理》和《物流成本管理》确定为核心课程，更有利于物流管理专业学生更好掌握物流管理所需的专业基础知识。

采用基于工作过程系统化、任务式等教学模式，课题调研、案例分析、情景模拟、课堂演练、实际操作等教学方法进行教学，提高教学效果。

**十五、修订过程及其它说明**

本专业人才培养方案是在物流专业专任教师通过对物流行业相关岗位进行市场分析调研的基础上，并充分征询专家、企业或行业代表、兼职教师及学生代表的意见和建议，通过举行教研室会议等形式共同讨论课程设置、开课情况等重要信息，紧密结合市场对物流管理毕业生的知识、能力和素质的基本要求，以市场需求为导向，工学结合，课证结合、课赛结合、加强实践环节，服务经济，参考以往物流管理专业人才培养方案，按物流专业的主要岗位需求构建课程体系。

（1）把物流工作岗位分为初始就业岗位和发展工作岗位两个层次。

（2）把物流专业分为采购、仓储、配送等技术技能岗位和货代、单证等技术技能岗位两个主要岗位群，分别对应相应的专业课程：即采购、仓储、配送等技术技能岗位群对应的课程有《仓储配送管理与操作》、《供应链管理实训》及《运输管理与模块操作》，并把前两门定为核心课程；货代、单证等技术技能岗位群对应的课程有《国际货运代理实务与操作》、《物流专业英语》、《国际贸易实务》，并把前两门定为核心课程。

（3）把《物流基础》、《采购与供应管理》、《库存管理》和《物流成本管理》定为专业基础课程；《物流市场营销》定为综合能力训练课程；在第三学期安排4周时间到企业进行跟岗实习，提高学生的专业综合能力和素质。

（4）把第五学期的外贸口语、外贸单证、物流案例、集装箱班轮运输课程相对集中，通过增设《职前综合能力训练》、《“做中学”企业实践》两门课程，结合企业实践进行学习，有利于提高学生运用知识、方法的能力和综合素质，更好适应岗位的需求。



**2018级电子商务专业**

**人才培养方案**

专业代码：630801

执笔人： 洪亚龙

专业教师代表： 洪亚龙 、陈珺 、董昌敏

行业（或企业）代表： 张峰顺、陈荣铷

学生代表： 陈琼媛、黄志超

专业带头人： 陈贻茂

审核人： 陈益健、黄宇

**专业概况**

我校电子商务专业设立于2005年，已有14年历史，近几年招生人数比较稳定。招生人数的稳定说明本专业顺应了区域经济发展的需求。厦门既是经济特区，又是国家批准的自由贸易试验区，为推进厦门创建国家电子商务示范城市、现代服务业综合试点工作，支持电子商务企业做大做强，实现《厦门市电子商务发展规划（2014-2018）》目标，按照“加强研究、坚决支持、全面推动”的总体要求，结合厦门市实际情况，厦门市人民政府特制订《厦门市人民政府关于印发促进电子商务发展若干措施的通知》（厦府〔2015〕67号），本通知共有23条措施，其中，第8，9条措施是这样描述的：支持培养电商专业人才。支持高校、职业培训机构开展电子商务专业人才培训，对高校、职业培训机构开展电商人才培训具备一定规模、取得一定效果的，给予一定的政策支持。加强电商协会、电商企业与院校、职业培训机构合作，创新电子商务专业培训模式，培养适合市场需要的电商专业人才。支持电子商务人才在厦自主创业，为其营造良好的创业环境。

电子商务专业已成为厦门市经济、就业重要增长点，据厦门市公务员局官网通报，近几年，高校非师范类人才需求，电子商务专业一直排在前10位，主要需求岗位是：网店美工设计与装修、网络运营推广、网络客户管理等。

（详见《电子商务专业社会需求调研报告》）

本专业现有在校生258人，为社会培养了11届毕业生，毕业生就业率一直稳定在95%左右，就业对口率90%。

专业有专任教师9人，其中硕士学位6人，海归1人，有企业工作经验的4人，相关专业群共享教师3名，还有来自校企合作电子商务企业九牧厨卫及福建慧成电商公司等的兼职老师数5人。

目前校内配有集教学与创业为一体的电子商务创业实训室2间，电子商务综合实训室1间，九牧-兴才客户服务中心1间。校外有厦门友戏文化传媒有限公司、福建慧成电商、厦门名鞋库3家校企合作实训基地。

本专业2016年被评为市级重点专业，也是省创新创业教育改革试点专业。拥有省级教改课题1项，校企合编讲义1本。

**一、专业培养目标**

本专业秉承“厚德精技”校训，坚持以立德树人为根本，面向电子商务行业企业生产、服务、管理一线，培养具有良好的品德情操和职业素养，掌握电子商务专业基本理论知识、专业应用技术和职业技能，能够从事网店美工设计与装修、网络运营推广、网络客户管理、网店数据分析、网络营销等岗位工作，具有可持续发展与创新创业能力的高素质技术技能人才。

**二、人才培养规格要求**

（一）基本素质要求

1、思想道德素质：热爱社会主义祖国，拥护党的基本路线，理解建设有中国特色社会主义的市场经济理论，严格遵守党和国家的方针、政策，遵纪守法，诚实守信，具有适应社会经济发展的创新精神、创业能力。

2、职业素质：树立正确的职业理想，正确规划职业生涯，积极参加社会实践，具有理论联系实际、实事求是的科学态度，在实践中恪守职业道德，团结互助，职业道德良好。

3、身体和心理素质:具有健全的心理和健康的体魄，具备一定的身体负荷能力和心理承受能力，对生活充满热情，勇于战胜困难，团结友爱，树立正确的人生观、价值观和世界观。

（二）专业知识要求

1、具有面向电子商务行业的高素质技术技能人才应必备的外语、政治及文化知识；

2、掌握计算机和网络技术的基本理论与方法；

3、掌握电子商务专业相关的营销管理、运营推广、客户管理、网店美工等专业理论知识；

4、掌握网页设计及网站建设与维护的基础知识；

5、了解国内外电子商务发展的新理论、新动向、新趋势；

（三）职业能力要求

1、具有电子商务系统规划和建设的管理能力；

2、具有电子商务项目的评价能力；

3、具有电子商务系统运作管理能力；

4、具有电子商务系统安全管理能力；

5、具有网络营销项目的策划、实施和管理能力；

6、具有运用电子商务系统处理合同交易结算等商务事务的能力；

7、具有专业中文文书写作能力和一般性英语业务资料的处理能力；

8、具有市场营销项目的策划、实施的能力；

9、具有产品销售与公共关系处理的能力。

**三、招生对象及学制**

面向高中或中职毕业生，全日制三年

**四、就业面向与知识、素养、能力结构分析**

1. **就业面向**

主要就业单位：电子商务企业及大中小企业网络运营部门以及计算机网络技术公司等。

初始就业岗位：网店美工设计与装修、网络运营推广、网络客户管理、电商营销、电子商务网站设计等。

发展工作岗位：网站运营人员/主管、电子商务项目经理。

1. **基础知识与职业素养要求**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **知识与素养名称** | **内涵要求** | **相关课程** |
| 文化基础知识 | 掌握必备的英语、沟通等文化基础知识 | 大学英语、沟通与礼仪训练等 |
| 专业基础知识 | 掌握必备的管理学基础、市场营销、电子商务概论等专业基础知识 | 管理学基础、市场营销、电子商务概论 |
| 计算机应用基础 | 熟悉计算机在日常办公中的应用，应用计算机收集和处理商业信息 | 计算机与现代办公软件应用 |
| 思想政治与职业道德 | 树立正确的世界观、人生观、价值观，具有良好的职业道德和法制观念 | 毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系、思想道德修养与法律基础、形势与政策、职业生涯规划与专业教育 |
| 身心素质 | 具有健康的身体和心理素质 | 体育与健康、心理健康教育 |

**3.就业岗位技术技能要求**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **核心岗位名称** | **典型工作任务** | **岗位标准（要求）** | **相关课程** |
| 电子商务网站设计员 | 电子商务网页设计、数据库建设、程序设计、站点管理与网站技术维护等 | 熟悉网络公司相关工作流程；熟悉网页开发工作 ，图片处理能力强，具有FLASH基本制作能力 | 网页制作与网店装修、flash动画制作 |
| 网店美工设计  与装修 | 网页色彩选择，网页美工处理、文字效果设计、图像效果处理、网络视频制作与处理等 | 精通Photoshop、Flash、Fireworks、dreaweaver等软件及动画创作；拥有良好的页面版式规划能力，对网页制作有大局观，色彩感、形式感强 | Photoshop图像处理、网页设计、flash动画制作、淘宝基础、网店产品摄影 |
| 网络营销人员 | 为企业开拓网上业务、进行网络品牌运营与推广、对网络营销效果进行评估，完善网络营销策划方案，为客户提供优质服务等 | 熟悉网络信息收集和整理方法，能够使用网络检索工具，收集客户信息并对信息初步分类整理；了解网络信息和广告发布方法，能够利用电子邮件和网络发布商务信息 | 网络营销与策划(A)、市场营销、消费者行为分析、移动电子商务、电子商务实训 |
| 网站运营推广人员 | 以SEO优化为基础的网络推广、销售电子商务系统和提供电子商务支持服务、进行客户管理等 | 熟悉 SEO 搜索引擎、关键字、竟价排名等网络推广业务；熟练掌握多种网络推广方式、包括邮件推广、SNS推广、论坛推广等 | APP运营、网络营销策划(A)、内容电商、电子商务实训、移动电子商务 |
| 网站运营人员/  主管（发展岗位） | 电子商务网站整体策划、设计和运营；栏目与内容规划；商务拓展与合作 | 独立进行大型门户网站、行业网站的整体开发及市场推广；有丰富的网站运营经验；具有敏锐的市场洞察力和较强的开拓精神 | 网页制作与网店装修、电子商务数据分析 |
| 电子商务项目经理（发展岗位） | 企业电子商务整体规划、进行企业电子商务建设、运营和管理等 | 熟悉电子商务团队搭建与运营；掌握电子商务及网单流程、体系的搭建；了解集团电子商务战略目标承接并实施 | 电子商务物流与配送、管理信息系统、网络营销策划（A）、移动电子商务 |

**五、人才培养模式**

本专业采用“工学结合、创学合一”的人才培养模式。即：依据行业企业需求及人才培养目标与定位，动态构建工学结合的课程体系，大力推行基于真实工作过程系统化的课程模式，有效实施行动导向教学方法，做到知行合一，搭建创新创业教育平台，创设电子商务创业班，探索实践“创中学、学中创、创学合一”，健全人才培养质量监控与评价机制，培养具有可持续发展与创新能力的高素质技术技能人才，零距离对接行业企业用人需求。

**六、课证（赛）融通**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **证书 / 竞赛名称** | **考试 / 竞赛时间** | **对应课程** | **开课学期** |
| 1 | 计算机一级证书或办公自动化证书 | 每年5月、11月 | 计算机与办公软件应用 | 第二学期 |
| 2 | 跨境电商师 | 每年6月、12月 | 跨境电商 | 第三学期 |

**七、毕业要求**

本专业学生必须修完本人才培养方案规定的内容（含必修部分和选修部分），并同时达到以下条件方可毕业：

1、综合素质测评（含德育素质测评）合格

2、最低毕业学分：128学分

3、职业资格证书要求：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **证书名称** | **级别** | **发证单位** | **考证时间** | **备注** |
| 跨境电商师 | 中级 | 福建省职业技能鉴定中心 | 每年6、12月 | 选考 |

**八、课程设置与教学计划进程表（附后）**

**九、专业实践环节及时间安排**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **实践环节项目** | **学时** | **教学目标** | **教学地点** | **时间安排** |
| 市场营销 | 18 | 学习和掌握市场营销的基本原理与理论、4Ps策略和市场营销运用的基本方法等。能结合企业营销的实际，开展案例分析和市场营销策划的应用和实践。 | 教学楼 | 第2学期1-18周  周1学时 |
| 移动电商 | 36 | 使学生了解和掌握移动电子商务的基本特性和技术基础，了解移动商务的商业价值链，并具备移动端的网络营销技能。 | 电子商务实训室 | 第4学期  1-18周  周2课时 |
| 跨境电商 | 18 | 让学生了解跨境电商的基本流程，能够运用跨境电商的知识进行相关业务操作；了解跨境电商存在的问题及发展趋势。 | 电子商务实训室 | 第3学期  1-18周  周1课时 |
| 电子商务概论 | 32 | 掌握网店建设的基本流程，能够进行网上购物，熟悉电子邮件和搜索引擎的使用，了解网上银行服务及电子支付中存在问题 | 电子商务实训室 | 第1学期1-16周  周2学时 |
| 电子商务数据分析 | 60 | 掌握execl的基本技能，能够进行网店后台数据分析，能够通过execl分析网店运营效果。 | 电子商务实训室 | 第4学期1-18周  周4课时 |
| PhotoShop图像处理 | 72 | 熟悉PhotoShop的使用，熟悉PhotoShop的基本操作，熟练使用PhotoShop对图片进行基本的处理，掌握PhotoShop在网页设计中综合运用。 | 机房 | 第3学期1-18周  周4课时 |
| APP运营 | 18 | 掌握APP的基本概念；掌握APP的营销技巧；掌握APP的运营方法能够利用APP对企业产品、服务进行推广等。 | 电子商务实训室 | 第3学期1-18周  周1课时 |
| 网页制作与网店装修 | 72 | 熟练掌握dreamweaver的使用；熟悉在网页中插入对象插入框架、模板、库；熟悉Fireworks的基本操作和图片处理；熟悉Flash基本操作和动画制作；掌握网站综合实例制作。 | 机房 | 第4学期1-18周  周4课时 |
| 电子商务视觉营销 | 18 | 了解电子商务视觉营销的基本方法、掌握电子商务视觉营销的操作技巧，并能设计优秀的电子商务视觉营销方案。 | 机房 | 第4学期1-18周  周1课时 |
| 网络营销策划(A) | 36 | 掌握网上问卷调查设计，微博营销的方法，企业营销邮件发送的技巧，网络广告发布与策划，企业网络营销策划书的撰写等。 | 电子商务实训室 | 第3学期10-18周  周2课时 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **实践环节项目** | **学时** | **教学目标** | **教学地点** | **时间安排** |
| 客户关系管理 | 18 | 掌握客户关系管理的基本理论及方法，能够熟练应用客户关系管理的相关技巧进行企业顾客管理与忠诚顾客的维护，深度挖掘客户的潜在价值 | 教学楼 | 第4学期  1-18周  周1课时 |
| 淘宝基础 | 72 | 掌握淘宝网开店的基础，知道淘宝网开店的流程及相关操作 | 电子商务实训室 | 第2学期1-18周  周4课时 |
| 电子商务物流与配送 | 18 | 掌握电子商务物流的基本概念及基本原理，熟悉物流在电子商务中的基本运用，掌握如何在电子商务中如何节约物流成本。 | 机房 | 第4学期1-18周  周1学时 |
| 网店产品摄影 | 36 | 熟悉产品摄像相关工具及使用，能够选择拍摄背景，掌握拍摄饰品的搭配；熟悉掌握网店产品的摄影，能够将产品特性用摄影技法表现出来 | 机房 | 第2学期1-18周周2学时 |
| 管理信息系统 | 18 | 了解企业信息系统的开发流程；掌握企业信息系统的开发方法，能够根据企业实际情况选择合适的开发工具进行企业系统开发；掌握系统评价的基本方法。 | 电子商务实训室 | 第3学期1-18周周1学时 |
| flash动画制作 | 36 | 熟悉Flash的基础知识、掌握能利用基本工具绘制图形、位图和图层的使用、库文件的实例、创建动画；掌握贺卡的制作、游戏的设计制作以及一些Flash综合实例等各类操作应用技能。 | 机房 | 第4学期1-18周周2学时 |
| 电子商务实训 | 72 | 掌握B2B、B2C、C2C、网上单证、网络营销、网上安全等应用，模拟企业经营管理流程，在仿真环境下使学生综合掌握网店的管理、营销策划、战略选择、财务管理等各方面技能，使学生熟悉网店的经营过程。 | 电子商务实训室 | 第3学期1—18周  周4学时 |
| 职前综合能力训练 | 112 | 提高学生综合素质，加强学生人际交往能力、抗压能力、应对挫折能力，全面提升学生的情商、逆商；了解职场规则、适应职场生存法则。 |  | 第5学期  1-4周 |
| “做中学”企业实践 | 392 | 企业跟岗实践，通过在“做中学”全面提升个人综合素养，掌握专业核心能力；通过“做中学”巩固专业知识、提高专业能力。 |  | 第5学期  5-18周 |
| 顶岗实习 | 504 | 通过顶岗实习，使学生了解现代企业电子商务的具体运用情况，深化学生对有关电子商务领域知识的理解，提高学生运用电子商务理论与实践分析和解决现代企业电子商务应用设计和管理的能力。能够综合运用理论与技术解决实际工作中的问题。 |  | 第6学期1-18周集中实训 |
| 总计 | 1658 |  |  |  |

**十、分学期课时统计表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **学期** | **总课时** | **理论**  **课时** | **实践**  **课时** | **教学**  **周数** | **平均周**  **课时数** |
|
| 1 | 396 | 206 | 190 | 16 | 16 |
| 2 | 396 | 124 | 272 | 18 | 22 |
| 3 | 396 | 126 | 270 | 18 | 22 |
| 4 | 414 | 156 | 258 | 18 | 23 |
| 5 | 504 | 0 | 504 | 18 | 28 |
| 6 | 504 | 0 | 504 | 18 | 28 |
| 公共选修课 | 144 | 144 | 0 |  |  |
| 合计 | 2754 | 756 | 1998 |  |  |
|
| 占总学时 |  | 27.5% | 72.5% |  |  |

**十一、各教学领域课程课时学分统计表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程类别** | **学时** | **学分** | **占总学分比例** |
| 职业素养与基础知识领域 | 566 | 26 | 20.3% |
| 职业技术能力领域 | 1972 | 90 | 70.3% |
| 专业素质拓展领域 | 72 | 4 | 3.1% |
| 综合素质拓展领域 | 144 | 8 | 6.25% |
| 合计 | 2754 | 128 |  |

1. **核心课程（含主要职业技能训练课）简介（详见专业课程标准汇编）**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 电子商务概论 | 学时/学分 | 64/4 |
| 学习目标  知识目标：掌握电子商务的概念，电子商务一般框架结构；了解电子商务的发展历程，对应用现状和发展趋势有较全面认识和判断；掌握当前电子商务的主要赢利模式；掌握B2B、B2C、C2C电子商务的基本运作模式；掌握电子商务活动中的电子商务调研、交易、营销、支付、物流等基本技能；掌握电子商务活动中的诚信、安全问题。  素质目标：团队协作能力、社会责任心、诚信的品德；特别注重培养学生团队分工合作的精神，并在解决问题中找到合作的乐趣，从而加深对电子商务的兴趣。  能力目标：能熟练使用互联网及一些常用工具；能够进行网络信息搜集、安全电子邮件的收发等电子商务的基本操作；能熟练使用博客、论坛、即时聊天工具、搜索引擎等开展网络营销；能分析电子商务对个人以及对企业的影响，通过网络市场调研，并撰写调研报告；会熟练使用网上银行、第三方支付工具等电子支付工具；能使用目前流行的各种平台进行网上开店并进行网店管理运营。 | | | |
| 学习内容  项目一 电子商务概述  项目二 电子商务技术基础  项目三 电子商务支付结算  项目四 电子商务安全管理  项目五 电子商务物流  项目六 网络营销实务  项目七 建立个人网上商店  项目八 企业电子商务应用  项目九 移动电子商务 | | | |
| 教学方式  采用启发式教学模式，创设真实工作情境，让学生动手参与教学过程，采用任务驱动的方式让学生在做中学，学中做。 | | | |
| 评价方式：  以学生课堂的学习情况以及期末笔试的成绩来评判学生的学习成果，成绩配比具体由教师决定，有如下参考：  出勤 15%  技能训练35%  期末考试 50% | | | |
| 条件保障：  师资要求：具有一定经验的教师  教学场所要求：电子商务模拟实训软件  教材、教参等教学资料要求：采用高职高专规划教材及相关参考书，推荐使用电子商务大学、淘宝大学、电子商务资源网等网络资源 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | Photoshop图像处理 | 学时/学分 | 72/4 |
| 学习目标：  知识目标：掌握Photoshop的系统设置与管理；掌握Photoshop常用图像文件的格式，掌握图像的存储与输出；了解图像的获取与建立；了解图像的颜色模式；了解图像的Web设计。  素质目标：提高学生的艺术修养；毕业后具备较强的实践能力、创新能力和创业能力。  能力目标：具有熟练使用Photoshop软件中各工具的能力；具有对平面图像进行熟练处理的能力；具有使用图像输入输出及打印的能力。 | | | |
| 学习内容：  项目一 Photoshop的基本概念  项目二 基础几何人像头部绘制  项目三 印章制作  项目四 人物抠图合成  项目五 风光人像美化  项目六 冷暖照片互相转换  项目七 木纹开关制作  项目八 为人物抠图调色及换背景  项目九 商务标志设计  项目十 海报设计  项目十一 户外广告设计  项目十二 封面设计  项目十三 网站广告设计  项目十四 产品包装设计  项目十五 产品展示设计 | | | |
| 教学方式：  采用课堂讲授、案例示范、课后作业等方式进行，采用启发式教学模式，创设真实工作情境，让学生动手参与教学过程，采用任务驱动的方式让学生在做中学，学中做。 | | | |
| 评价方式：  期末成绩可采取百分制，期末试卷成绩占30% ，平常项目实训成绩40% ，考勤占 30% 。 | | | |
| 条件保障：  师资要求：具有丰富实战经验的教师  教学场所要求电脑、投影设备、扫描仪、Photoshop软件、Photoshop教学光盘等工具  教材、教参等教学资料要求：采用高职高专规划教材及相关参考书，推荐使用电子商务资源网等网络资源 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 网络营销策划(A) | 学时/学分 | 72/4 |
| 学习目标  知识目标：让学生具备网络营销概念与功能的一般知识，掌握网络营销的基本原理和方法，理解网络商务信息概念，认识网络营销环境；掌握网络营销效果评价方法；掌握网络营销策划流程。  素质目标：通过学习，要求学生能理论联系实际，通过对实际案例的分析，从中吸取成功的经验和失败的教训，培养良好的团队合作能力，养成良好的工作心态。  能力目标：通过学习，使学生具备网络市场调研、网络促销方案设计、网站推广等基本技能，具有对网络营销环境客观分析及相对准确定位的能力，具有一定的促销技巧；能够根据企业实际情况制定切实有效的网络推广创意与方案；能够熟练运营网络营销工具和方法开展网络推广。 | | | |
| 学习内容  项目一：网络营销概述  项目二：网络营销策略  项目三：网络营销计划  项目四：网络营销目标市场定位战略  项目五：网络营销网站建设  项目六：网络消费行为  项目七：网络营销调研  项目八：网络营销产品策略  项目九：网络营销价格策略  项目十：互联网分销渠道策略  项目十一：网络营销沟通  项目十二：网络营销广告  项目十三：网络营销管理与评价 | | | |
| 教学方式  网络营销知识点多且操作运用复杂，故在教学方式上采用课堂讲授、案例示范、课后作业等方式。创设真实工作情境，让学生动手参与教学过程，采用任务驱动的方式让学生在做中学，学中做。 | | | |
| 评价方式：  以学生课堂的学习情况以及期末笔试的成绩来评判学生的学习成果，成绩配比具体由教师决定，有如下参考：  常规考核 20%  期末知识评价 30%  职业技能鉴定 50% | | | |
| 条件保障：  师资要求：具有一定经验的教师  教学场所要求：电子商务模拟实训软件  教材、教参等教学资料要求：采用高职高专规划教材及相关参考书，推荐使用电子商务资源网等网络资源 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 客户关系管理 | 学时/学分 | 36/2 |
| 学习目标  知识目标：引导学生全面掌握客户服务与管理的知识内容，包括客户服务工作职责、客户服务业务构成、客户服务产品知识、客户服务业务流程及要素、消费心理等；掌握客户服务部运转规律、客户服务部组织特点。  素质目标：通过学习，要求学生能理论联系实际，通过对实际案例的分析，从中吸取成功的经验和失败的教训，培养良好的团队合作能力，养成良好的工作心态。  能力目标：具有调查客户信息、电话联系、邮寄资料获得客户的需求信息的能力，具有根据自己公司的实力确认是否继续跟进客户促成订单或寻找新的客户资源的能力；具有对已成为稳定期客户的售后服务的能力；具有合理分配时间在开发新客户和维护老客户的能力，具有分析是否有需要投入时间精力继续维护客户的能力；具有在限量的客户资源库里快而准地寻找目标客户的能力，具有快速通过技术各种手段实现稳定客户的形成的能力。 | | | |
| 学习内容  项目一 客户识别  项目二 客户区分  项目三 客户互动  项目四 客户关系测评与维护  项目五 CRM系统 | | | |
| 教学方式  采用启发式教学模式，创设真实工作情境，让学生动手参与教学过程，采用任务驱动的方式让学生在做中学，学中做。 | | | |
| 评价方式：  以学生课堂的学习情况以及期末笔试的成绩来评判学生的学习成果，成绩配比具体由教师决定，有如下参考：  常规考核 35%  期末知识评价 50%  考勤 15% | | | |
| 条件保障：  师资要求：具有一定经验的教师  教学场所要求：电子商务模拟实训软件  教材、教参等教学资料要求：采用高职高专规划教材及相关参考书，推荐使用电子商务资源网等网络资源 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 移动电商 | 学时/学分 | 72/4 |
| 学习目标  知识目标：通过学习让学生理解电子商务的前沿发展方向，移动电子商务的市场现状和发展趋势等。具备移动电商的一般知识，掌握移动电商的基本原理和方法，认识移动电子商务所处的环境，尤其是移动电商相对于传统电子商务的创新之处。  素质目标：通过学习，要求学生能理论联系实际，通过对实际案例的分析，从中吸取成功的经验和失败的教训，培养良好的团队合作能力，养成良好的工作心态。  能力目标：通过学习，使学生具备商业分析能力、各类运营模式的分析能力、应用实战能力等基本技能，具有对移动电子商务环境客观分析及相对准确定位的能力，具有一定的电商技巧。 | | | |
| 学习内容  学习情境一：移动电子商务理论篇  子情境1：移动电子商务概述  子情境2：移动支付  子情境3：SoLoMo  子情境4：移动技术驱动商业变革  子情境5：云技术发展及应用  学习情境二：移动电商营销模式篇  子情境1：移动B2B运营  子情境2：移动B2C运营  子情境3：移动C2C运营  子情境4：移动O2O运营  子情境5：新媒体营销  学习情境三：应用实战篇  子情境1：手机淘宝  子情境2：微信电商  子情境3：移动微店  子情境4：APP商铺  子情境5：移动广告 | | | |
| 教学方式  移动电商知识点多且操作运用复杂，故在教学方式上采用课堂讲授、案例示范、实战操作，课后作业等方式。创设真实工作情境，让学生动手参与教学过程，采用任务驱动的方式让学生在做中学，学中做。 | | | |
| 评价方式：  以学生课堂的学习情况以及期末笔试的成绩来评判学生的学习成果，成绩配比具体由教师决定，有如下参考：  常规考核（20%）：日常考勤、课堂提问；实践考核（50%）：考核实训作品完成质量、上台陈述表现、团队合作意识等方面；期末考核成绩（30%）：以闭卷的方式进行考核。 | | | |
| 条件保障：  师资要求：具有一定经验的教师  教学场所要求：能够手机上网的电子商务实训室  教材、教参等教学资料要求：采用高职高专规划教材及相关参考书，推荐使用电子商务资源网等网络资源 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 淘宝基础 | 学时/学分 | 72/4 |
| 学习目标  知识目标：了解网上开店的应该基本的基本素质和基本条件；掌握网上开店的基本流程；掌握网上店铺推广的主要方法；掌握网店客服的主要方法；掌握网店物流解决办法。  素质目标：培养具有良好的职业素养和勤奋工作的基本素质；具有热爱科学、实事求是的学风，具备积极探索、开拓进取、勇于创新、自主创业的能力；培养创新思维和灵活运用知识的能力。  能力目标：能进行市场调研以及店铺定位；能开设网上店铺；能进行店铺装修；能对网上店铺进行日常管理；能进行店铺推广；能对运营结果进行阶段性总结，找出问题。 | | | |
| 学习内容  任务一 轻松做好开店准备  任务二 寻找热卖的网店商品  任务三 淘宝注册  任务四 发布商品申请淘宝店铺  任务五 及时沟通买家  任务六 网上商品拍摄方法  任务七 照片的处理与美化  任务八 淘宝网店装修基础  任务九 设计店铺装修素材  任务十 淘宝旺铺的使用与装修  任务十一 寻找更多的买家  任务十二 宣传推广店铺  任务十三 选择最佳物流  任务十四 完善客户服务  任务十五 培训优秀客服人员  任务十六 淘宝交易技巧经验谈 | | | |
| 教学方式  本课程是一门操作性、实践性较强的课程，因此教学方式上，采用启发式教学模式，创设真实工作情境，让学生动手参与教学过程，采用任务驱动的方式让学生在做中学，学中做。 | | | |
| 评价方式：  本课程教学评价采用平时考核及期末综合考核两种形式。平时考核分平时表现和任务完成，综合考核以实训项目为单位，项目完成情况进行评价，项目以淘宝网开店成果作为教学评价依据。平时考核和期末综合考核各占50%。 | | | |
| 条件保障：  师资要求：具有一定淘宝实操经验的教师  教学场所要求：电子商务创业工作室  教材、教参等教学资料要求：采用高职高专规划教材及相关参考书，推荐使用淘宝大学、电子商务资源网等网络资源 | | | |

**十三、专业办学基本条件和教学建议**

1、专业师资团队建设建议

本专业现有专兼职教师9名，教师团队最高学历为研究生学历，部分教师具有海外留学经历，以及企业的管理经验，但大部分教师比较缺乏实践经验。建议专业教师生师比以18:1为宜，并组建一支高素质的“双师结构”教学团队。其中，实践实训部分应以企业兼职教师指导为主，行业兼职教师数量所占比例应不低于全校教师数量的50%。专任教师应该具有职业资格证书，或者拥有3年以上行业企业的工作经验。

2、校内实训室及校外实训基地建设建议

本专业现有电子商务创业实训室两间，配备有电源和网络；电子商务综合实训室1间；九牧兴才电子商务客户服务中心一间。为更好的开展实践教学工作，希望能够投入一些基础设备，确保实训室网络通畅，同时加强校外实训基地的建设，加强校企合作的深度，挖掘更多的企业成为校企合作的签约企业，为学生实训提供更加优秀的实践场所，为学生就业提供一定的保障。

3、教学方式、手段与教学组织形式建议

本专业教学方式一直在不断进行尝试和改革，目前主要采用项目课程的设计思路，努力以典型服务为载体，实施跨任务教学，融合理论知识与实践知识，以更好地培养学生综合职业能力。建议可进一步实行合作教学、任务驱动、项目导向等多种形式的“做中学、做中教”的教学模式，根据专业教学的需要，在不同的时间段安排学生开展专业课程工学结合的教学活动，组织学生进行认知实习、专业实习、课程实训及顶岗实习等各种实践，全面提高学生的实际操作能力和水平。

4、教材、图书及信息化教学资源建议

电子商务是一门日新月异的学科，为了更好的契合社会、行业需要，推荐选用最新的高职高专规划类教材，同时为了满足企业的个性化需求，力求与企业共同开发教材，编写特色讲义；另一方面，根据专业特性，推荐学生使用各类网络教学资源，例如：淘宝大学、电子商务资源网等。

5、教学评价与考核建议：

本专业的教学评价已初具一定体系，建议在以提升岗位职业能力为重心的基础上，能针对不同的教学与实践内容，构建多元化专业教学评价体系。教学评价的对象应包括学生的知识掌握情况、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组织参与考核评价。

“课证融合”课程以证代考进行评价考核；项目式课程教学评价的标准应体现项目驱动、实践导向的课程特征，体现理论与实践、操作的统一，以能否完成项目实践活动任务以及完成的情况给予评定，教学评价的对象应分为应知、应会两部分，采取笔试与实践操作按合理的比例进行评价考核；校外顶岗实习成绩采用校内专业教师评价、校外兼职教师评价、实习单位鉴定三项评价相结合的方式，对学生的专业技能、工作态度、工作纪律等方面进行全面评价。

6、继续学习与深造建议

本专业毕业生可通过自学考试、专升本、网络教育、成人教育等形式，完成电子商务，工商企业管理等经济类专业本科、研究生层次的学习与深造，可以申请学士、硕士学位。

**十四、培养方案的特点**

依据2018级专业人才培养方案的原则意见，结合电子商务专业调研和电子商务专业剖析。通过召开教师座谈会、学生座谈会和企业代表问卷调查等多种形式广泛征求多方意见，最后经过专业指导委员会审议通过。2018级培养方案加大了实践教学环节的比重，增设了2+4周的培养模式，在第5学期集中4周的时间进行职前能力的综合培养，之后进入企业进行跟岗实习。2018级培养方案更加注重实践能力的培养，课程结构设计以企业岗位需求为依托，符合教育部相关文件的要求。重点提升学生的实践能力，提高学生的特定岗位技能。让学生毕业后，能更加迅速投入工作岗位，为海西建设做出应有的贡献。

**十五、修订过程及其它说明**

1、修订过程

依据2018级专业人才培养方案的原则意见，结合电子商务专业调研和电子商务专业剖析。通过召开教师座谈会、学生座谈会和企业代表问卷调查等多种形式广泛征求多方意见，最后经过专业指导委员会审议通过。

2、其它说明

本方案实行学年学分制，一般课程18-20学时记1学分；体育课一学期1学分。



**2018级电子商务**

**（创新创业试点）专业**

**人才培养方案**

专业代码：630801

执笔人： 洪亚龙

专业教师代表： 董昌敏、洪亚龙 、陈珺

行业（或企业）代表： 张峰顺、陈荣铷

学生代表： 陈琼媛、黄志超

专业带头人： 陈贻茂

审核人： 陈益健、黄宇

**专业概况**

我校电子商务专业设立于2005年，已有14年历史，招生人数近几年逐年递增。厦门既是经济特区，又是国家批准的自由贸易试验区，为推进厦门创建国家电子商务示范城市、现代服务业综合试点工作，支持电子商务企业做大做强，实现《厦门市电子商务发展规划（2014-2018）》目标，按照“加强研究、坚决支持、全面推动”的总体要求，结合厦门市实际情况，厦门市人民政府特制订《厦门市人民政府关于印发促进电子商务发展若干措施的通知》（厦府〔2015〕67号），本通知共有23条措施，其中，第8，9条措施是这样描述的：支持培养电商专业人才。支持高校、职业培训机构开展电子商务专业人才培训，对高校、职业培训机构开展电商人才培训具备一定规模、取得一定效果的，给予一定的政策支持。加强电商协会、电商企业与院校、职业培训机构合作，创新电子商务专业培训模式，培养适合市场需要的电商专业人才。支持电子商务人才在厦自主创业，为其营造良好的创业环境。

电子商务专业已成为厦门市经济、就业重要增长点，据厦门市公务员局官网通报，近几年，高校非师范类人才需求，电子商务专业一直排在前10位,主要需求岗位是：网店美工设计与装修、网络运营推广、网络客户管理等。

（详见《电子商务专业社会需求调研报告》）

本专业现有在校生258人，为社会培养了11届毕业生，毕业生就业率一直稳定在95%左右，就业对口率90%。

专业有专任教师9人，其中硕士学位6人，海归1人，有企业工作经验的4人，相关专业群共享教师3名，还有来自校企合作电子商务企业特步电商及福建慧成电商公司等的兼职老师数5人。

目前校内配有集教学与创业为一体的电子商务创业实训室2间，电子商务综合实训室1间，九牧-兴才客户服务中心1间。校外有厦门友戏文化传媒有限公司、福建慧成电商、厦门名鞋库3家校企合作实训基地。

本专业2016年被评为市级重点专业，也是省创新创业教育改革试点专业。拥有省级教改课题1项，校企合编讲义1本。

**一、专业培养目标**

本专业秉承“厚德精技”校训，坚持以立德树人为根本，面向电子商务行业企业生产、服务、管理一线，培养具有良好的品德情操和职业素养，掌握电子商务专业基本理论知识、专业应用技术和职业技能，能够从事网店美工设计与装修、网络运营推广、网络客户管理、网店数据分析、网络营销等岗位工作，具有可持续发展与创新能力的技术技能人才，以及能够自主创业具有创业实战经验的创业人才。

**二、人才培养规格要求**

（一）基本素质要求

1.掌握马列主义、毛泽东思想和中国特色社会主义理论的基本原理。

2.具有良好的社会公德、职业道德、行为规范。

3.具有自觉学法、懂法、守法意识，能用法律维护企业的合法权益。

4.具有获取、处理、应用信息的能力。

5.具有质量意识、管理意识、团队精神和合作精神。

6.具有适应职业变化的终身学习的能力。

7.具有适应社会经济发展的创新精神、创业能力。

8.具有健康的身体，心理素质。

（二）专业知识要求

1.掌握高素质技术技能型创业人才必备的数学、外语、政治和其它文化知识。

2.掌握营销职业道德和公关礼仪的基本知识。

3.系统掌握电子商务基本理论与基本知识。

4.熟练掌握计算机网络应用与维护，电子商务平台开发相关知识。

5.掌握网络营销学的基础知识。

6.掌握国内外电子商务相关理论、贸易政策与法规知识。

（三）职业能力要求

1.具备电子商务活动运作的实际操作能力。

2.具备较强的企业经营运作流程分析能力与问题解决能力。

3.具备制定和实施电子商务战略的分析、设计及管理的基本能力。

4.具备网站规划、开发、管理、运作及维护的基本能力。

5.具备专业中文文书写作能力和一般性英语业务资料的处理能力。

6.具备产品销售与公共关系处理的能力。

7.具备电子商务创业创新能力。

**三、招生对象及学制**

面向高中或中职毕业生，全日制三年

**四、就业面向与知识、素养、能力结构分析**

**1、就业面向**

（1）主要就业单位：

本专业毕业生主要面向电子商务企业、传统企业的电子商务部门、其它行业的电子商务部门以及自主创业等。

（2）初始就业岗位：

网络客服人员：主要引导客户购物，解答客户问题，提供技术支持，消除客户不满情绪等。

网络营销和推广人员：负责企业的[网络营销](http://baike.baidu.com/view/5422.htm" \t "_blank)工作，运用网络营销的各种方法，实现企业指定的网络推广工作

网站设计和开发:主要负责建立和测试网站服务器端的编程语言，并通过技术来实现客户网站的所有功能，负责网站的整体规划和布局工作。

网站美工：负责公司门户网站所有频道栏目的图片设计及更新，配合市场推广、网站策划及开发人员进行相应的商品专题推广页面设计制作、图片处理等工作

（3）发展工作岗位：

电子商务运营经理：主要从事网站需求分析和[整理](http://baike.baidu.com/view/10975.htm" \t "_blank)、频道内容[建设](http://baike.baidu.com/subview/702683/8036667.htm" \t "_blank)、网站策划、产品维护和改进、效果数据[分析](http://baike.baidu.com/view/239473.htm" \t "_blank)、部门沟通协调等工作

（4）自主创业：

自主创业：利用电子商务网络平台开设网店或者成立电子商务公司

**2、基础知识与职业素养要求**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **知识与素养名称** | **内涵要求** | **相关课程** |
| 文化基础知识 | 掌握必备的语文、英语等文化基础知识 | 网络文案策划与编辑、大学英语 |
| 专业基础知识 | 掌握必备的电子商务理论与实务、管理学基础、物流管理概论等专业基础知识 | 管理学基础、电子商务物流与配送、电子商务概论 |
| 计算机应用基础 | 熟悉计算机在日常办公中的应用，会用计算机收集和处理简单信息 | 计算机与现代办公软件应用 |
| 思想政治与职业道德 | 树立正确的世界观、人生观、价值观，具有良好的职业道德和法制观念 | 思想道德修养与法律基础、就业指导与创新创业教育 |
| 身心素质 | 具有健康的身体和心理素质 | 体育、心理健康 |

**3、就业岗位技术技能要求**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **核心岗位名称** | **典型工作任务** | **岗位标准（要求）** | **相关课程** |
| 网络客服 | 为客户提供技术咨询、产品选购、产品知识介绍等服务 | 具备良好的沟通能力，有一定的谈判能力；对网店的经营管理各个环节要清楚；熟悉本店的商品。 | 沟通与礼仪训练、消费者行为分析、客户关系管理、电商创业实践一 |
| 网络推广专员 | 负责公司网站的优化和推广 | 熟悉网络推广方式，综合应用各种网络推广方式，熟知搜索引擎自然排名规则和网站优化技巧 | 网络营销策划、电子商务概论、APP运营 |
| 电子商务网站设计员 | 负责网站创意、设计、页面制作及网页广告、相关图片、动画等制作工作 | 熟悉[电子商务](http://www.jobui.com/salary/%E5%B9%BF%E5%B7%9E-%E7%94%B5%E5%AD%90%E5%95%86%E5%8A%A1/" \t "_blank" \o "广州电子商务工资)[网站建设](http://www.jobui.com/salary/%E5%B9%BF%E5%B7%9E-%E7%BD%91%E7%AB%99%E5%BB%BA%E8%AE%BE/" \t "_blank" \o "广州网站建设工资)流程及构架，熟悉操作[网页设计](http://www.jobui.com/salary/%E5%B9%BF%E5%B7%9E-%E7%BD%91%E9%A1%B5%E8%AE%BE%E8%AE%A1/" \t "_blank" \o "广州网页设计工资)的相关软件 | 网页制作与网店装修、电子商务数据分析、电商创业实践二 |
| 网站美工 | 负责整个网站的页面美观优化，负责网站各类活动的宣传广告、标语的设计 | 熟悉相关制图软件，具有深厚的美术功底及良好的创意构思能力，很好把握视觉色彩与网站布局，思想敏锐活跃，具有丰富的视觉创作经验和独到的审美修养 | Phototshop图像处理、网店产品摄影、网页制作与网店装修 |
| 电子商务运营经理 | 负责电子商务平台的入驻及整体规划、运营、推广，带领团队执行运营销售目标 | 熟悉电子商务运营各个环节，具有较强的沟通、协调、组织执行能力及团队合作精神 | 淘宝基础、电商创业实践三 |
| 自主创业 | 负责网店或者电商公司的管理运营 | 熟悉网店及电子商务公司的开设流程，具有现代互联网精神和电子商务思维 | 淘宝基础、电商创业实践一、电商创业实践二、电商创业实践三 |

**五、人才培养模式**

本专业采用“工学结合、创学合一”的人才培养模式。即：依据行业企业需求及人才培养目标与定位，动态构建工学结合的课程体系，大力推行基于真实工作过程系统化的课程模式，有效实施行动导向教学方法，做到知行合一，搭建创新创业教育平台，创设电子商务创业班，探索实践“创中学、学中创、创学合一”，健全人才培养质量监控与评价机制，培养具有可持续发展与创新能力的高素质技术技能人才，零距离对接行业企业用人需求。

**六、课证（赛）融通**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **证书 / 竞赛名称** | **考试 / 竞赛时间** | **对应课程** | **开课学期** |
| 1 | 全国计算机等级考试（一级）或办公软件中级操作员合格证书 | 每年5月、11月 | 计算机与办公软件应用 | 第二学期 |
| 2 | 跨境电商师 | 每年6月、12月 | 跨境电商 | 第四学期 |

**七、毕业要求**

本专业学生必须修完本人才培养方案规定的内容（含必修部分和选修部分），并同时达到以下条件方可毕业：

1、综合素质测评（含德育素质测评）合格

2、最低毕业学分：128学分

3、职业资格证书要求：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **证书名称** | **级别** | **发证单位** | **考证时间** | **备注** |
| 跨境电商师 | 中级 | 福建省职业技能鉴定中心 | 每年6、12月 | 选考 |

**八、课程设置与教学计划进程表（附后）**

**九、专业实践环节及时间安排**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **实践环节项目** | **学时** | **教学目标** | **教学**  **地点** | **时间安排** |
| 管理学基础 | 18 | 学习和掌握管理学的基本原理、企业基本的管理思想及管理理念。能够结合企业实际案例，应用所学知识分析企业管理过程成功与失败的主要原因。 | 教学楼 | 第2学期  1-18周  周1学时 |
| 市场营销 | 18 | 学习和掌握市场营销的基本原理与理论、4Ps策略和市场营销运用的基本方法等。能结合企业营销的实际，开展案例分析和市场营销策划的应用和实践。 | 教学楼 | 第2学期1-18周  周1学时 |
| 客户关系管理 | 16 | 掌握客户关系管理的内涵、主题分析内容和基本方法、运作模式，理解客户管理关系系统结构、功能、技术体系与实施策略 | 教学楼 | 第3学期  1-18周  周1学时 |
| 电子商务概论 | 16 | 掌握网店建设的基本流程，能够进行网上购物，熟悉电子邮件和搜索引擎的使用，了解网上银行服务及电子支付中存在问题 | 电子商务实训室 | 第1学期1-16周  周1学时 |
| PhotoShop | 36 | 熟悉PhotoShop的使用，熟悉PhotoShop的基本操作，熟练使用PhotoShop对图片进行基本的处理，掌握PhotoShop在网页设计中综合运用。 | 实训室 | 第2学期1-18周  周2课时 |
| 网页制作与网店装修 | 36 | 熟练掌握dreamweaver的使用；熟悉在网页中插入对象插入框架、模板、库；熟悉Fireworks的基本操作和图片处理；掌握网店装修技巧。 | 机房 | 第3学期1-18周  周2课时 |
| 网络营销策划 | 36 | 掌握网上问卷调查设计，移动终端营销的方法，企业营销邮件发送的技巧，网络广告发布与策划，企业网络营销策划书的撰写等。 | 电子商务实训室 | 第3学期1-18周  周2课时 |
| 电商创业践 | 216 | 以淘宝网为载体，掌握淘宝网开店，装修，管理及推广 | 电子商务实训室 | 第2-4学期1-18周  周4课时 |
| 电子商务视觉营销 | 18 | 了解电子商务视觉营销的基本方法、掌握电子商务视觉营销的操作技巧，并能设计优秀的电子商务视觉营销方案。 | 电子商务实训室 | 第4学期1-18周  周1课时 |
| APP运营 | 18 | 掌握APP的基本概念；掌握APP的营销技巧；掌握APP的运营方法能够利用APP对企业产品、服务进行推广等。 | 电子商务实训室 | 第3学期1-18周  周1课时 |
| 跨境电商 | 18 | 掌握跨境电子商务的含义，支付手段以及物流配送等操作流程 | 电子商务实训室 | 第4学期1-18周  周1学时 |
| 电子商务数据分析 | 60 | 掌握数据分析工具及数据模型的能力 | 机房 | 第4学期1-18周  周3学时 |
| 电子商务英语 | 6 | 掌握电子商务沟通中的基本短语，能够与顾客进行简单的商务沟通与洽谈。 | 电子商务实训室 | 第4学期13-18周  周1学时 |
| **实践环节项目** | **学时** | **教学目标** | **教学**  **地点** | **时间安排** |
| 网店产品摄影 | 36 | 熟悉产品摄像相关工具及使用，能够选择拍摄背景，掌握拍摄饰品的搭配 | 实训室 | 第2学期1-18周  周2学时 |
| 淘宝基础 | 12 | 掌握淘宝网开店的基础，知道淘宝网开店的流程及相关操作 | 电子商务实训室 | 第2学期4-15周  周1学时 |
| 移动电商 | 18 | 掌握移动电子商务的含义，特点以及发展趋势 | 机房 | 第3学期1-18周  周1学时 |
| 职前综合能力训练 | 112 | 提高学生综合素质，加强学生人际交往能力、抗压能力、应对挫折能力，全面提升学生的情商、逆商；了解职场规则、适应职场生存法则。 |  | 第5学期  1-4周 |
| “做中学”企业实践 | 392 | 企业跟岗实践，通过在“做中学”全面提升个人综合素养，掌握专业核心能力；通过“做中学”巩固专业知识、提高专业能力。 |  | 第5学期  5-18周 |
| 顶岗实习 | 504 | 通过顶岗实习，使学生了解现代企业电子商务的具体运用情况，深化学生对有关电子商务领域知识的理解，提高学生运用电子商务理论与实践分析和解决现代企业电子商务应用设计和管理的能力。能够综合运用理论与技术解决实际工作中的问题。 |  | 第6学期1-18周企业顶岗实习 |
| 总计 | 1597 |  |  |  |

**十、分学期课时统计表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **学期** | **总课时** | **理论**  **课时** | **实践**  **课时** | **教学**  **周数** | **平均周**  **课时数** |
|
| 1 | 396 | 158 | 238 | 16 | 16 |
| 2 | 396 | 132 | 264 | 18 | 22 |
| 3 | 432 | 180 | 252 | 18 | 24 |
| 4 | 378 | 152 | 226 | 18 | 21 |
| 5 | 504 | 0 | 504 | 18 | 28 |
| 6 | 504 | 0 | 504 | 18 | 28 |
| 公共选修课 | 144 | 144 | 0 |  |  |
| 合计 | 2754 | 830 | 1924 |  |  |
|
| 占总学时 | 100% | 30.14% | 69.86% |  |  |

**十一、各教学领域课程课时学分统计表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程类别** | **学时** | **学分** | **占总学分比例** |
| 职业素养与基础知识领域 | 566 | 26 | 20.31% |
| 职业技术能力领域 | 1864 | 84 | 65.63% |
| 专业素质拓展领域 | 180 | 10 | 7.81% |
| 综合素质拓展领域 | 144 | 8 | 6.25% |
| 合计 | 2754 | 128 |  |

十二、**核心课程（含主要职业技能训练课）简介**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 电子商务概论 | 学时/学分 | 64/4 |
| 学习目标  知识目标：掌握电子商务的概念，电子商务一般框架结构；了解电子商务的发展历程，对应用现状和发展趋势有较全面认识和判断；掌握当前电子商务的主要赢利模式；掌握B2B、B2C、C2C电子商务的基本运作模式；掌握电子商务活动中的电子商务调研、交易、营销、支付、物流等基本技能；掌握电子商务活动中的诚信、安全问题。  素质目标：团队协作能力、社会责任心、诚信的品德；特别注重培养学生团队分工合作的精神，并在解决问题中找到合作的乐趣，从而加深对电子商务的兴趣。  能力目标：能熟练使用互联网及一些常用工具；能够进行网络信息搜集、安全电子邮件的收发等电子商务的基本操作；能熟练使用博客、论坛、即时聊天工具、搜索引擎等开展网络营销；能分析电子商务对个人以及对企业的影响，通过网络市场调研，并撰写调研报告；会熟练使用网上银行、第三方支付工具等电子支付工具；能使用目前流行的各种平台进行网上开店并进行网店管理运营。 | | | |
| 学习内容  项目一 电子商务概述  项目二 电子商务技术基础  项目三 电子商务支付结算  项目四 电子商务安全管理  项目五 电子商务物流  项目六 网络营销实务  项目七 建立个人网上商店  项目八 企业电子商务应用  项目九 移动电子商务 | | | |
| 教学方式  采用启发式教学模式，创设真实工作情境，让学生动手参与教学过程，采用任务驱动的方式让学生在做中学，学中做。 | | | |
| 评价方式：  以学生课堂的学习情况以及期末笔试的成绩来评判学生的学习成果，成绩配比具体由教师决定，有如下参考：  出勤 15%  技能训练35%  期末考试 50% | | | |
| 条件保障：  师资要求：具有一定经验的教师  教学场所要求：电子商务模拟实训软件  教材、教参等教学资料要求：采用高职高专规划教材及相关参考书，推荐使用电子商务大学、淘宝大学、电子商务资源网等网络资源 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 网络营销策划(A) | 学时/学分 | 72/4 |
| 学习目标  知识目标：让学生具备网络营销概念与功能的一般知识，掌握网络营销的基本原理和方法，理解网络商务信息概念，认识网络营销环境；掌握网络营销效果评价方法；掌握网络营销策划流程。  素质目标：通过学习，要求学生能理论联系实际，通过对实际案例的分析，从中吸取成功的经验和失败的教训，培养良好的团队合作能力，养成良好的工作心态。  能力目标：通过学习，使学生具备网络市场调研、网络促销方案设计、网站推广等基本技能，具有对网络营销环境客观分析及相对准确定位的能力，具有一定的促销技巧；能够根据企业实际情况制定切实有效的网络推广创意与方案；能够熟练运营网络营销工具和方法开展网络推广。 | | | |
| 学习内容  项目一：网络营销概述  项目二：网络营销策略  项目三：网络营销计划  项目四：网络营销目标市场定位战略  项目五：网络营销网站建设  项目六：网络消费行为  项目七：网络营销调研  项目八：网络营销产品策略  项目九：网络营销价格策略  项目十：互联网分销渠道策略  项目十一：网络营销沟通  项目十二：网络营销广告  项目十三：网络营销管理与评价 | | | |
| 教学方式  网络营销知识点多且操作运用复杂，故在教学方式上采用课堂讲授、案例示范、课后作业等方式。创设真实工作情境，让学生动手参与教学过程，采用任务驱动的方式让学生在做中学，学中做。 | | | |
| 评价方式：  以学生课堂的学习情况以及期末笔试的成绩来评判学生的学习成果，成绩配比具体由教师决定，有如下参考：  常规考核 20%  期末知识评价 30%  职业技能鉴定 50% | | | |
| 条件保障：  师资要求：具有一定经验的教师  教学场所要求：电子商务模拟实训软件  教材、教参等教学资料要求：采用高职高专规划教材及相关参考书，推荐使用电子商务资源网等网络资源 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | Photoshop图像处理 | 学时/学分 | 72/4 |
| 学习目标  知识目标：掌握Photoshop的系统设置与管理；掌握Photoshop常用图像文件的格式，掌握图像的存储与输出；了解图像的获取与建立；了解图像的颜色模式；了解图像的Web设计。  素质目标：提高学生的艺术修养；毕业后具备较强的实践能力、创新能力和创业能力。  能力目标：具有熟练使用Photoshop软件中各工具的能力；具有对平面图像进行熟练处理的能力；具有使用图像输入输出及打印的能力。 | | | |
| 学习内容：  项目一 Photoshop的基本概念  项目二 基础几何人像头部绘制  项目三 印章制作  项目四 人物抠图合成  项目五 风光人像美化  项目六 冷暖照片互相转换  项目七 木纹开关制作  项目八 为人物抠图调色及换背景  项目九 商务标志设计  项目十 海报设计  项目十一 户外广告设计  项目十二 封面设计  项目十三 网站广告设计  项目十四 产品包装设计  项目十五 产品展示设计 | | | |
| 教学方式：  采用课堂讲授、案例示范、课后作业等方式进行，采用启发式教学模式，创设真实工作情境，让学生动手参与教学过程，采用任务驱动的方式让学生在做中学，学中做。 | | | |
| 评价方式：  期末成绩可采取百分制，期末试卷成绩占30% ，平常项目实训成绩40% ，考勤占 30% 。 | | | |
| 条件保障：  师资要求：具有丰富实战经验的教师  教学场所要求：电脑、投影设备、扫描仪、Photoshop软件、Photoshop教学光盘等工具  教材、教参等教学资料要求：采用高职高专规划教材及相关参考书，推荐使用电子商务资源网等网络资源 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 电商创业实践 | 学时/学分 | 216/12 |
| 学习目标  知识目标：让学生了解电子商务的基础知识并熟悉淘宝网开店流程，熟练掌握电子交易、网络营销的实用操作技能，并掌握相关交易技巧。  素质目标：具有热爱科学、实事求是的学风，具备积极探索、开拓进取、勇于创新、自主创业的能力。  能力目标：通过学习，使学生能在淘宝网上发布商品信息，能在淘宝网上以卖家身份进行在线销售和网上商店日常运营管理，能灵活运用淘宝网卖家主要工具，包括淘宝助理、阿里旺旺等，能对运营结果进行阶段性总结，找出问题。 | | | |
| 学习内容：  电商创业实践一 (开店准备）  电商创业实践二（数据分析）  电商创业实践三（运营推广） | | | |
| 教学方式：  本课程是一门操作性、实践性较强的课程，因此本课程采用项目导向、任务驱动的方式教学，加强学生对电子商务专业理论的认知和把握。 | | | |
| 评价方式：  本课程教学评价采用平时考核及综合考核两种形式。平时考核分平时表现和任务完成，平时表现主要指上课是否遵守课堂纪律、是否参与互动等；任务完成主要指各阶段任务完成是否符合要求。综合考核以实训项目为单位，项目完成情况进行评价，项目以淘宝网开店成果作为教学评价依据。平时考核和期末综合考核各占50%。 | | | |
| 条件保障：  师资要求：具有相关专业职业资格证书或至少3年以上的企业实践经历，具有丰富的教学经验和企业实践经历，熟悉电子商务实践操作。  教学场所要求：网络能够正常使用，需要配备仓库，摄影棚等实训基地。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 网页制作与网店装修 | 学时/学分 | 72/4 |
| 学习目标  知识目标：让学生认识电商、认识美工重要性，了解美术基础及强化素描、色彩、手绘等，熟练操作Photoshop、Dreamweaver等软件。  素质目标：具有一定的科学思维方式和判断分析问题的能力，具有较强的网店设计创意思维、艺术设计素质。  能力目标：通过学习，使学生会使用Photoshop、Dreamweaver网页设计工具制作网页。 | | | |
| 学习内容：  项目一：网页平面构成  项目二：网页的色彩搭配  项目三：网页的字体设计  项目四：网页排版与布局  项目五：网页图像处理  项目六：网页动画处理  项目七：网店首页制作  项目八：产品详情页制作  项目九：活动专题页制作 | | | |
| 教学方式：  本课程是一门操作性、实践性较强的课程，因此教学方式上，采用理论与实践相结合的案例教学法和项目教学模式，将平面设计理论知识与网页设计充分结合。 | | | |
| 评价方式：  本课程主要采用提交设计作品的形式，以百分制形式计分，具体考核形式与所占比重如下：提交店铺作品占50%，平时考勤占30%，平时表现占20%。 | | | |
| 条件保障：  师资要求：最好能配备有从事过电子商务经验的计算机老师进行授课，从而达到专业和技术的统一。  教学场所要求：本课程的实训内容安排在专业实训室内进行，要求能接入Internet，方便访问各类美工设计网站。计算机中要求安装Windows操作系统，并安装好Photosho或Fireworks、Dreamweaver等相应的教学软件,以及office/PDF等常用的系统软件。 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | 淘宝基础 | 学时/学分 | 72/4 |
| 学习目标  知识目标：了解网上开店的应该基本的基本素质和基本条件；掌握网上开店的基本流程；掌握网上店铺推广的主要方法；掌握网店客服的主要方法；掌握网店物流解决办法。  素质目标：培养具有良好的职业素养和勤奋工作的基本素质；具有热爱科学、实事求是的学风，具备积极探索、开拓进取、勇于创新、自主创业的能力；培养创新思维和灵活运用知识的能力。  能力目标：能进行市场调研以及店铺定位；能开设网上店铺；能进行店铺装修；能对网上店铺进行日常管理；能进行店铺推广；能对运营结果进行阶段性总结，找出问题。 | | | |
| 学习内容  任务一 轻松做好开店准备  任务二 寻找热卖的网店商品  任务三 淘宝注册  任务四 发布商品申请淘宝店铺  任务五 及时沟通买家  任务六 网上商品拍摄方法  任务七 照片的处理与美化  任务八 淘宝网店装修基础  任务九 设计店铺装修素材  任务十 淘宝旺铺的使用与装修  任务十一 寻找更多的买家  任务十二 宣传推广店铺  任务十三 选择最佳物流  任务十四 完善客户服务  任务十五 培训优秀客服人员  任务十六 淘宝交易技巧经验谈 | | | |
| 教学方式  本课程是一门操作性、实践性较强的课程，因此教学方式上，采用启发式教学模式，创设真实工作情境，让学生动手参与教学过程，采用任务驱动的方式让学生在做中学，学中做。 | | | |
| 评价方式：  本课程教学评价采用平时考核及期末综合考核两种形式。平时考核分平时表现和任务完成，综合考核以实训项目为单位，项目完成情况进行评价，项目以淘宝网开店成果作为教学评价依据。平时考核和期末综合考核各占50%。 | | | |
| 条件保障：  师资要求：具有一定淘宝实操经验的教师  教学场所要求：电子商务创业工作室  教材、教参等教学资料要求：采用高职高专规划教材及相关参考书，推荐使用淘宝大学、电子商务资源网等网络资源 | | | |

**十三、专业办学基本条件和教学建议**

1、专业师资团队建设建议

专业教师生师比以18:1为宜。要组建一支高素质的“双师结构”教学团队。

（1）创业基础课：具备教师资格的学士/硕士；具有扎实的专业理论知识和丰富的教学经验；具备熟练、恰当地应用行动导向的教学方法，组织教学的能力。

（2）创业技能课：具备教师资格的学士/硕士；具有丰富的专业理论知识和的教学经验，熟悉电子商务操作；能够根据课程培养目标设计教学情境，采用合适教学方法组织教学。

（3）创业实践课：具备教师资格的学士/硕士；具有相关专业职业资格证书或至少3年以上的企业实践经历，具有丰富的教学经验和企业实践经历，熟悉电子商务实践操作。

2、校内实训室及校外实训基地建设建议

本专业现有电子商务创业实训室两间，配备有电源和网络；电子商务综合实训室1间；九牧兴才电子商务客户服务中心一间。为更好的开展实践教学工作，希望能够投入一些基础设备，确保实训室网络通畅，同时加强校外实训基地的建设，加强校企合作的深度，挖掘更多的企业成为校企合作的签约企业，为学生实训提供更加优秀的实践场所，为学生就业提供一定的保障。

3、教学方式、手段与教学组织形式建议

（1）教学方式、手段

在教学组织过程中，“以学生为主体、以职业为导向、以能力为核心”，与企业共同制定教学方法，各个不同的教学模块采用不同的教学方法。教学实施严格按照“教、学、做合一”的原则，充分利用一体化教室和校内外实训实习基地，以典型项目或真实的任务为载体，根据不同课程性质以及不同教学内容，采用现场教学、项目教学、案例教学、启发式、情景教学等多种教学方法。

（2）教学组织形式

按照“基本技能训练、专项能力培养、综合职业能力培养”三层递进原则安排课程进程；依据“课程内容项目化、项目来源企业化、教学内容标准化、教学组织分段化、考核实施过程化”原则，全面推行“任务驱动、项目导向”教学。落实教、学、做一体化的教学组织模式。

4、教材、图书及信息化教学资源建议

电子商务是一门日新月异的学科，为了更好的契合社会、行业需要，推荐选用最新的高职高专规划类教材，同时为了满足企业的个性化需求，力求与企业共同开发教材，编写特色讲义；另一方面，根据专业特性，推荐学生使用各类网络教学资源，例如：淘宝大学、电子商务资源网等。

5、教学评价与考核建议

 实行过程性考核与形成性考核相结合，突出实践性。根据不同课程类型采取灵活的考核形式，如笔试、口试、技能测试、现场考核、综合实训答辩等。考核坚持以“应会”为主，“应知”为辅；过程为主，结果为辅；定量为主，定性为辅；自评为主，他评为辅的原则。实训课程按照每个项目任务完成情况，由教师、团队成员、个人组成考核团队，对整个过程的表现和学习成果进行考核，教师对总结性成果进行考核。

6、继续学习与深造建议

本专业毕业生可通过自学考试、专升本、网络教育、成人教育等形式，完成电子商务，工商企业管理等经济类专业本科、研究生层次的学习与深造，可以申请学士、硕士学位。

**十四、培养方案的特点**

该培养方案按照电子商务创业型人才所需要的能力素质结构来设置专业课程体系和实践技能训练，着重强调创业实践技能的培养，以创业实践为核心设置课程，安排课程，突出了高职教育“做中学，学中做”的本质要求和创业教育“创中学、学中创”的内在要求，做到创业学业两不误。

**十五、修订过程及其它说明**

1、修订过程

依据2018级专业人才培养方案的原则意见，结合电子商务专业调研和电子商务专业剖析。通过召开教师座谈会、学生座谈会和企业代表问卷调查等多种形式广泛征求多方意见，最后经过专业指导委员会审议通过。

2、其它说明

本人才培养方案主要针对电子商务创业班，在电子商务实践中，以淘宝网为载体，鼓励与培养学生自主创业。



**厦门兴才职业技术学院公共选修课管理办法（修订）**

厦兴教[2011]9号

公共选修课是我校人才培养方案的重要组成部分，是完善知识结构，培训学生可持续发展能力、提高学生综合素质的重要环节。为充分利用我校教学资源，为学生提供数量充足、具有特色的高质量公共选修课程，规范我校选修课的管理，提高选修课的质量，特制定本办法。

**一、课程设置要求**

（一）课程设置的原则

1、有利于学生了解人类最基本的知识领域和思维方法；

2、有利于培养大学生的人文精神、科学精神、创新意识和实践能力；

3、有利于引导学生了解学科前沿和新成果、新趋势、新信息；

4、有利于培养大学生的文化艺术素质；

5、有利于培养大学生良好的心理和身体素质。

（二）课程开设的类型和要求

1、公共选修课主要包括人文素质类课程、新兴与交叉学科类课程、通用技能类课程，以及拓宽专业知识面、反映科研成果、反映本学科的最新发展成就、介绍学科前沿、跟踪本学科的高新技术等方面的系列专题讲座等。

2、选修课教学环节应包括课堂讲授、实践(实验)、课外阅读及习题等几个部分，应为学生提供参考资料目录，提出必要的课外动手操作要求和课外阅读量。

3、开出的选修课必须有教学大纲、讲义(教案)及可供选用的教材或相关参考资料；有实践内容的课程应具有相应的教学设施等基本条件。

4、各开课单位应鼓励有条件的教师开设全校性选修课，并形成系列，供全校学生修读；并通过课程建设努力提高全校性选修课的教学质量，力争使开设的课程能代表本开臬单位的最高水平。

5、为便于学生选修和教务处排课，选修课教学周期一般为一个学期，每周授课2学时，单门课程总学时数不应超过36学时。有些选修课也可以只讲授半个学期（8-10个教学周）。提倡开设专题系列讲座课，即由一名教师牵头主讲，并组织其他有关教师参加，轮流讲授。

**二、开课程序**

1、每学期第十五周，教务处组织各开课单位通过教务管理系统报送各开课单位下一个学期的公共选修课开设计划（包括本单位开设的全校性选修课目录及课程信息）。开课计划由教师本人申报，填写《厦门兴才职业技术学院公共选修课申报表》，同时附上该课程教学大纲、课程简介、使用教材，经开课单位负责人批准，报教务处审核。

2、公共选修课的教师任课资格由教务处确认。原则上，开设的选修课程内容应与任课老师的专业或教研领域相符，多名教师申请开设同一课程时，专业教师优先。

3、任课教师在申报课程时应注明开课时间及限选人数，教务处根据教师要求和课程数量对申报课程进行调整并反馈给教师，提出更改意见。

4、教务处审核各开课单位报送的开课计划后统一向全院学生公布公共选修课目录及选修课课程介绍。

**三、学生选课原则及程序**

（一）选课原则

1、选修课是教学计划的重要内容之一，学生在毕业前须修满教学计划规定的公共选修课学分8学分。公共选修课在学校开出的公共选修课目录中任选。

2、学生须认真阅读课程简介，同一类课程只能选一门，每生每学期最多只能选修2门公共选修课，列入本专业教学计划的课程不能作为全校公共选修课选修。选课一般安排在第二至第五学期选读。

3、从2011级起，学生必须选修一门心理健康课程（第一学年）和一门体育类课程（第二学年）。

4、所选课程与排定的必修课时间冲突时，必须退、改选其他课程。

5、学生未办理正常的选课手续，擅自听课或参加考试者，其考核成绩不予承认。

6、学生在校期间可免费修读5门选修课程（10学分），从第6门起按课程学分收取修读费用。

（二）选课程序

1、每学期期末由教务处在教务系统公布下一个学期公选课的开课情况，包括课程简介、教师简介、限选人数及上课时间、地点等内容，并通知各二级学院组织学生报名。

2、学生进入教务系统按规定选修课程。

3、选修人数不足30人的课程将予以停开。已选报不开课课程的学生可以在教务处发通知后一周内重选其他选修课。

5、选课名单一经确定，学生不得随意退选、改选或增选课程。个别确需变动者，应在开课后一周内到教务处申请办理有关手续，教务处可根据实际情况作适当调整，并通知开课教师。

**四、教学组织及管理**

1、选修课的教学要求与必修课相同。开课单位与教务处共同负责选修课的质量监控，发现教学问题应及时处理，切实整改。

2、公共选修课每学期原则上从第2至3周开始上课，授课时间可安排在正常教学时间，也可安排在晚上、课外活动时间或双休日。

3、各开课单位应该及时把本单位开设课程的教学大纲上报教务处，教务处上网公布，以使学生了解课程的主要内容及教学目的。任课老师须于开课前一周上交选修课教学进度表。

4、任课教师应严格按教学大纲要求制定教学进度表，认真备课，确保教学时数，完成教学计划，不得随意删减教学内容或降低教学要求。

5、任课教师应严格执行教学规范，不得无故停课和随意调课。

6、因选修课来自各专业的学生，管理比较复杂，因此要求任课教师严格进行教学管理，认真做好教学过程的纪律考勤，教务处指定专人负责日常教学秩序管理，并不定期组织抽查。学生请假必须凭请假条和有关证明事先办理请假手续。

**五、课程考核与成绩记载**

1、选修课程都必须进行考核，课程考核需在期末停课复习前一周随堂进行，考核方式一般不予限制，可以采取开卷、大作业、小论文、专题设计、调查报告等方式进行考核，具体考核方式由开课教师在授课计划中拟定。课程综合考核成绩不及格者，不予补考，学生可在下一学期申请重新选课。

2、考核结束后，任课教师应及时批卷，确定学生的学业成绩，并在考后一周上报成绩（含平时成绩）。

**六、教材使用**

全校性选修课由任课教师提供教材和教参目录，学生自行选购，不得强迫学生购买教材。

**七、本办法未尽事宜另行规定，由教务处负责解释。**

厦门兴才职业技术学院

2011年7月11日

厦门兴才职业技术学院特长与创新学分奖励办法（修订）

厦兴教[2012]9号

**第一章 总则**

**第一条** 为鼓励和倡导学生积极参加课外竞赛、科技和科研活动、创造发明活动和各类实践活动，激发和培养大学生的创新精神、创业意识和实践能力，促进学生个性发展，配合学校开展“快乐学习，快乐生活”活动，结合学校实际，经学校教学工作委员会研究决定，全校高职各专业人才培养方案设立“特长与创新学分”，并制定本办法。

**第二条** 特长与创新奖励学分是指全日制学生在校期间，以我校学生名义根据自己的特长和爱好，在学校认定的各类技能竞赛、文体活动、技术开发、社会实践、发表论文等方面取得成果，通过申请和学校教务处认定审批后所获得的相应学分奖励。

**第二章 特长与创新学分奖励的范围**

**第三条** 特长与创新奖励学分的范围包括以下几个方面

1. 获得市级、省级、国家级各类职业技能竞赛优秀奖及以上奖励者。
2. 获得市级、省级、国家级各类文化、体育、艺术活动竞赛优秀奖及以上奖励者。
3. 获得市级、省级、国家级各类论文、小发明评比优秀奖及以上奖励者。
4. 考取与本专业相关的高级职业资格证书者。
5. 非英语专业学生取得大学英语四级或六级，非计算机、电子商务专业学生取得全国计算机等级考试二级以上者。
6. 参加全校性各类职业技能竞赛、文化、体育等活动获得第三名及以上奖励者。
7. 在专业学习某各领域有特别优秀者。
8. 其他可以表明具备一定特长或创新、创业能力者。

**第三章  特长与创新学分奖励的认定与计算**

**第四条** 参加竞赛活动学分奖励的认定范围及其标准。

1、参加竞赛活动学分奖励范围。指代表学校参加的各级大学生职业技能大赛、创业大赛、各级文化艺体比赛的正式参赛者,并以获奖证书或获奖文件为学分奖励依据。

竞赛活动学分奖励标准

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 获奖名次 | 一等奖 | 二等奖 | 三等奖 | 优秀奖 |
| 国家级 | 9.0 | 8.0 | 7.0 | 6.0 |
| 省级 | 7.0 | 6.0 | 5.0 | 4.0 |
| 市级 | 5.0 | 4.0 | 3.0 | 2.0 |
| 校级 | 3.0 | 2.0 | 1.0 |  |

**第五条** 参加科研、发明创造活动、发表论文学分奖励的认定范围及其标准。

1. 科研发明获奖学分奖励标准。以收到的获奖证书为学分奖励依据。奖励标准参照“竞赛活动学分奖励标准”

2、论文学分奖励标准。在国际、国内正式出版物上发表的学术论文、调查报告等以收到的正式出版物为学分奖励依据。

发表科研论文的学分奖励标准

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 作者排名 | 国内核心期刊 | 国内一般CN刊物 |
| 独立完成 | 8.0 | 6.0 |
| 第一作者 | 6.0 | 4.0 |
| 第二作者 | 4.0 |  |

**第六条** 获取证书学分奖的认定范围及标准。

1、外语等级证书学分奖励标准。指参加全国大学英语等级考试，获相应外语等级证书者，并以获取的英语等级证书为学分奖励的依据。

获外语等级证书的学分奖励标准

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 专业类别 | 英语四级 | 英语六级 |
| 非英语专业 | 4.0 | 6.0 |
| 英语专业 | 2.0 | 4.0 |

2、计算机等级证书学分奖励标准。指参加全国计算机等级考试，获相应计算机等级证书者，并以获取的计算机等级证书为学分奖励的依据。

获计算机等级证书的学分奖励标准

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 专业类别 | 二级 | 三级 | 四级 |
| 非计算机、电子商务专业 | 3.0 | 4.0 | 5.0 |
| 计算机、电子商务专业 |  | 3.0 | 4.0 |

3、考取专业毕业要求之外的国家中级职业资格证书者奖励3个学分，高级职业资格证书者，奖励学分5学分。

**第七条** 其他受到国家、省级、学校特别表彰者、或在专业学习某个领域特别优秀者、及其他可以表明具备一定特长或创新、创业能力者，经学校教务处审核认定的其他活动或项目，也可以获得相应学分，具体分值视情况进行评定。

**第八条** 学生在校学习期间，同一学生同一学年同一项目不累加得分，只记最高奖励学分分值；集体奖项与个人奖项有重复的，取最高值计奖励学分，不重复计算。

**第九条** 由上级教育主管部门的下属机构或业务主管部门的下属机构、行业协会主办的竞赛获得，其学分奖励下调一级。

**第五章 奖励学分记载及用途**

**第十条** 学生取得的特长与创新奖励学分由教务处记入学生本人成绩档案中，课程名称登记为“创新奖励学分”，成绩一律记为“优秀”，考核形式为“考查”。

**第十一条** 学生在校学习期间“特长与创新学分”允许抵课程学分，但必须参加该课程的平时学习和考试。前2个学分只能抵选修课学分，第3个学分开始可以抵任意课程学分。所抵课程成绩记为“免修”。

**第四章 创新奖励学分的认定程序**

**第十二条** 教务处负责异议的裁决和奖励学分的最终认定。

**第十三条** 每学期末教务处对特长与创新奖励学分进行公示认定，每学期初受理特长与创新奖励学分抵课程学分的申报工作。具体实施审核程序为：第一周由学生本人填写《厦门兴才职业技术学院特长与创新奖励学分抵课程学分申请表》（见附件），并附相关材料原件和复印件，交所在二级学院进行课程学分的审核。第二周教务处审批，第三周公示，第四周登记学分。

**第十四条** 对毕业班学生，在毕业当年的6月1日-15日单独受理一次，成果截止时间为当年的5月30日。

**第十五条** 对在申请奖励学分中弄虚作假的，一经查实以考试舞弊论处。对帮助申请人弄虚作假的有关人员，学校将按有关规章制度予以处理。

**第六章 附则**

**第十六条** 本办法自颁布之日起开始执行，由教务处负责解释。原办法同时废止。

厦门兴才职业技术学院

2012年10月13日

厦门兴才职业技术学院

特长与创新学分抵课程学分申请表

（ —— 学年 第 学期）

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 所在二级学院 | | | |  | | | | 班级 | |  | | | | |
| 姓名 |  | | | | 性别 |  | | 年级 |  | | | 学号 | |  |
| 特长与创新项目名称 | | | | |  | | | | | | | | | |
| 特长与创新项目类型 | | | | | □技能/文体竞赛 □科研/论文 □等级证书 □其他 | | | | | | | | | |
| 特长与创新项目等级 | | | | | □ 国家级 □ 省级 □ 市级 □ 校级 | | | | | | | | | |
| 序号 | | | 创新实践项目 | | | | 证书或其他凭据 | | | | 学分奖励 | | 所抵课程 | |
| 1 | | |  | | | |  | | | |  | |  | |
| 2 | | |  | | | |  | | | |  | |  | |
| 3 | | |  | | | |  | | | |  | |  | |
| 4 | | |  | | | |  | | | |  | |  | |
| 证明材料清单目录（原件、复印件各一份另附）： | | | | | | | | | | | | | | |
| 二级学院审核 | | 负责人签名： （公章） 年 月 日 | | | | | | | | | | | | |
| 教务处  审批意见 | | 负责人签名： （公章） 年 月 日 | | | | | | | | | | | | |