



吉林交通职业技术学院
Jilin Communications Polytechnic

市场营销专业 人才培养方案(2019 版) [3 年制]

二级学院：管理工程学院

执笔人：王若琳

审核人：矫利艳

制定日期：2019年8月6日

吉林交通职业技术学院教务处制

二〇一九年七月

吉林交通职业技术学院
市场营销专业人才培养方案审批表

专业名称	市场营销专业		专业方向	市场营销专业
专业代码	630701		适用学制	三年
参编人员	序号	姓名	职称/职务	承担任务
	1	王若琳	助教	整体规划设计及撰写
	2	刘冰	副教授	整体规划设计及撰写
	3	矫利艳	副教授	整体规划设计及审核
	4	刘喜敏	教授	整体规划设计及审核
	5	管惟琦	副教授	企业调研及资料收集整理
	6	沈文	讲师	企业调研及资料收集整理
	7	闻姝清	教授	企业调研及资料收集整理
	8	陈文文	总经理	规划设计及企业调研
	9	高飞	百度五星级 讲师	企业调研及资料收集整理
二级学院 意见				
教务处 意见				
院长意见				

吉林交通职业技术学院

市场营销专业人才培养方案专业委员会意见表

培养目标与人才培养规格：

1. 培养目标：本专业培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，立足互联网、新媒体、文化传媒、高科技企业、制造业、零售业、服务业等行业生产服务第一线，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、诚信品质、敬业精神、责任意识、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展的能力；掌握市场营销的专业知识和技术技能，能够从事网络营销、产品销售、市场调研、品牌推广、市场策划等工作，为地方经济建设和社会事业服务的高素质劳动者和技术技能人才。

2. 培养规格：热爱中国共产党、热爱祖国，事业心强，有奉献精神；具有正确的世界观、人生观、价值观，良好的职业道德和社会公德；具备专业必需的文化基础，良好的文化修养、审美能力和严谨务实的工作作风；具有从事市场营销专业必需的专业知识和实践技能。

能力要求：

熟练掌握计算机应用知识、搜索引擎营销推广技能、新媒体营销运营方法；具备市场调查与分析、营销和运营管理、文案策划和产品策划能力；具有较强的语言与文字表达、人际沟通、商务谈判以及分析和解决企业市场营销问题的基本能力；具备学习、获取新知识的能力和较强的计划、组织和领导能力。

课程结构安排：

课程主要包括公共基础平台课程、专业技能课程和集中实践课程三大部分，其中专业技能课程又包括专业课、专业核心课两部分。集中实践课程包括专业实践课。

公共基础课程 31 门共 694 学时，占总学时的 25.05%；专业课程 11 门共 332 学时，占总学院时的 11.99%；专业核心课程 7 门共 540 学时，占总学时的 19.49%；集中实践课程 14 门，共 1204 学时，占总学时的 43.47%；总学时 2770，共 65 门课程，其中理论 944 学时，占总学时 34.08%；实践 1826 学时，占总学时的 65.92%。

主干课程名称：

1. 理论课：市场营销基础、市场调查与分析、销售管理、品牌管理、网络营销实务、广告实务、消费者行为分析、国际营销等。

2. 实践课：职业素质训练、搜索引擎营销实训、新媒体营销实训、全网信息流营销实训、全栈新媒体营销实训、实习就业指导，模拟面试实训等。

专业委员会意见：

专业委员会主任：（签字）：

目 录

一、专业名称及代码.....	1
二、入学要求.....	1
三、生源类型.....	1
四、修业年限.....	1
五、专业简介.....	1
六、职业面向及职业能力要求.....	1
七、培养目标与培养规格.....	6
八、专业课程体系.....	8
九、专业教学保障情况.....	9
十、毕业要求及指标点.....	16
十一、继续专业学习深造的途径.....	18
十二、教学进程总体安排.....	18
十三、课程标准（单独成册）.....	18
十四、其他说明.....	18

一、专业名称及代码

专业名称：市场营销

专业代码：630701

二、入学要求

高中阶段教育毕业生或具有同等学力者

三、生源类型

- 1. 普通高中毕业生
- 2. 三校生
- 3. 其他

四、修业年限

修业年限：三年

五、专业简介

市场营销专业成立于 2009 年，是由营销与策划专业改变而来，现有校内外专兼教师 28 人，其中教授 3 人，副教授 6 人，讲师 17 人，助教 2 人，双师型教师占 85%，是与百度营销大学校企合作共建专业。本专业旨在培养学生的互联网思维，使其掌握互联网营销技巧，熟悉各大互联网平台营销工具，学会营销型网站的运营方法，熟练掌握百度商业体系产品，能形成“互联网+行业”营销解决方案，培养具有获取新知识、新技能意识和素质，具备营销策划、运营设计、运营管理能力的技术技能人才。百度营销大学通过将先进的互联网技术、百度商业产品、营销方法、运营技巧等赋能给专业学生，校内建设百度互联网营销实验室，通过实例分析、实境训练、“项目”实战检验，让学员在学校里就能“身经百战”，企业化班级管理，特色化的第二课堂活动，上学即“工作”。

六、职业面向及职业能力要求

（一）职业面向

1. 就业面向的行业：传媒行业、互联网行业、新媒体行业、服务行业、产品营销行业、企事业单位、政府机关等各行各业。
2. 主要就业单位类型：互联网科技类企业、文化传媒类企业、社会服务类企业、金融服务类企业、软件开发类企业、电子商务类企业、新媒体营销类企业等。
3. 主要就业部门：网络营销部、新媒体运营部、客户服务部、数据分析部、市场部、

产品部、营销部、企划部、客户部、市场调研部、文案部、信息部、宣传推广部等。

4. 可从事的工作岗位：新媒体营销员、搜索引擎营销员、推销员、促销员、业务员、市场调查员、商务谈判代表、文案策划员、商务策划师、销售主管、网络营销客服、售后服务人员等。

表 1 职业面向分析表

所属专业大类 (代码)	所属专业类 (代码)	对应行业 (代码)	主要职业 类别 (代码)	主要岗位类别 (或技术领域)	职业资格证书 或技能等级证 书举例
财经商贸大类 (63)	市场营销类 (6307)	批发、零售业 (51、52)	营业员 (4-01-02-01) 商品营业员 (4-01-02-03) 摊商 (4-02-02-05) 市场营销专业人员 (2-06-07-02)	媒体营销员、搜索引擎营销员、媒介员、文案策划员、商务谈判代表、产品策划师、运营主管、销售经理、区域销售经理、卖场经理、小微商业企业创业者、市场主管、市场经理	物流师、数据分析师、百度认证师

表 2 岗位能力分析表

序号	岗位名称	岗位类别		岗位描述	岗位能力要求
		初始岗位	发展岗位		
1	业务员	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	负责主营产品销售计划的执行、产品的进货验收和退换、理货及陈列等。	具备良好的文字表达处理能力和计算机应用能力，要具有热情、周到、文明服务的综合素质，具备产品的专业知识和耐心细致的服务态度等。
2	促销员	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	负责产品促销活动的策划、销售产品商家的联系及活动的安排。	具备一定的沟通能力及活动的策划、组织协调能力。
3	销售经理	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	负责团队管理以达成公司制定各项指标、对市场调研及同业信息的收集、整理与产品市场销售潜力的分析；负责开发维护公司渠道以及客户，向客户介绍公司产品及合作流程、对产品广告宣传效果的调研分析等工作。	具较强的市场开拓能力及出色谈判能力；具备较强的分析协调、组织能力；能够进行计划、组织和领导能力以及调研方案策划、组织实施等。
4	区域销售经理	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	负责区域销售计划的制定和执行；了解客户需求动态、指导下属挖掘潜在客户并对客户开发情况进行跟踪，组织做好货款回收工作；负责拜访本区域的重要客户，及时处理客户异议和投诉等等。	具有优秀的市场开拓能力、良好的商务谈判能力及客户关系的能力；具有较强的文字表达能力和领导管理能力、沟通协调能力等。
5	卖场经理	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	负责整个卖场的销售、人员、操作、服务和顾客管理；负责管理卖场的	熟悉零售业相关法律法规

				销售工作,制定促销方案并督导实施,确保完成销售计划;督导员工落实服务规范,保证为顾客提供满意的服务;负责与采购部加强业务情况沟通,适时调整促销方案;对卖场营业主管进行业绩考核,保证卖场工作正常运转等。	规(合同法、劳动法、消费者权益保护法)。熟练应用办公软件;具备诚信、敬业精神,优秀的执行力,主动性,决策能力,计划组织,学习创新能力;良好的团队合作,沟通协作,谈判能力,服务意识及下属培养能力等。
6	市场主管	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	负责公司形象和产品市场推广策划工作;制定市场部的工作程序及流程;分析市场动态信息资料和发掘潜在客户,设计建立与维护公司产品品种的定位和具体实施方案;制定市场开发方案,协调与相关部门的工作联系等。	具备专业的市场知识、熟悉企业产品与相关产品的市场行情;熟悉产品销售推广的运作流程;具有市场洞察力、较强的分析判断能力和沟通协调能力和一定的公关能力等
7	信息流优化专员	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	负责广告主在网络平台进行广告投放,针对不同产品、服务、公司需求、环境等制定广告投放机制和策略;对广告数据进行监控,为新的营销方案提供数据支持。	具有思维敏捷,对数据变化敏感度高,有良好的表达能力和沟通能力,自我驱动强,学习能力强,执行能力强;精通 Excel 或 spss 等数据分析软件,具备数据分析能力,并制作数据报告。
8	信息流优化师	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	负责广告主在今日头条广告投放,协助广告主广告投放及优化,针对不同产品制定广告投放机制和策略;对广告数据进行监控,对广告创意表现进行数据分析与总结,不断优化推广效果,为新的营销方案提供数据支持;设计高效的广告创意和推广文案,为客户提供各种创意点子;维护及服务客户,保证客户使用“搜索推广”服务的推广效果,推动客户持续消费;分析客户产品和产业状况,提供及定制相应增值方案,提升客户使用效果。	具有思维敏捷,对数据变化敏感度高,有良好的表达能力和沟通能力,自我驱动强,学习能力强,执行能力强; 具有 SEM 和 FEED 流实际账户操作及运营经验,并能够独立进行方案策划、执行和效果监控;能够根据客户个性化需求,项目特点撰写相关的创意文案和营销文案;具有非常高的策划和创意能力且精通 Excel 或 spss 等数据分析软件,具备数据分析能力,并制作数据报告。
9	SEM 优化专员	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	负责管理百度、360、搜狗、神马等付费推广的排名竞价,提炼关键词、撰写创意、管理账户后台;能够解决影响账户优化及目标达成的问题,监控推广各项数据,制作数据分析报告,评估推广效果,提出合理化改进建议,及时调整并优化推广策略,保证效益最大化。	能够熟悉百度竞价、信息流推广、360 等搜索引擎的账户操作,技能基础扎实;有较强的数据分析能力,熟练使用 excel 进行数据分析及时发现问题并予以改进;能够工作认真负责,良好的上进心、抗压力、执行力,能够灵

					活应对各种状况。
10	SEM 优化师	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	负责根据客户行业、产品特点等信息。撰写符合客户需求的项目运营、实施、分析报告并做运营效果监控、管理；负责项目优化质量的监控与维护，管理百度、360、搜狗、神马等付费推广的排名竞价，提炼关键词、撰写创意、管理账户后台；能够解决影响账户优化及目标达成的问题，监控推广各项数据，制作数据分析报告，评估推广效果，提出合理化改进建议，及时调整并优化推广策略，保证效益最大化；负责优化方法及新产品的分享，给予新的搜索引擎优化方法的提炼和总结，并应用到实际客户投放中；负责项目相关款项的统计与核对，负责关键词着陆页面优化，能对着陆页面能提出切实可行的改进建议。	能够熟悉百度竞价、信息流推广、360 等搜索引擎的账户操作，技能基础扎实；有较强的数据分析能力，熟练使用 excel 进行数据分析及时发现问题并予以改进；掌握账户结构优化、推广成本控制、关键词质量度提高等技巧；对创意文案、广告素材有一定的辨赏能力；能够工作认真负责，良好的上进心、抗压力、执行力，能够灵活应对各种状况。
11	新媒体运营专员	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	负责移动互联网新媒体平台的日常运营及推广工作，提高品牌知名度和关注客户获取；负责了解和搜集网络上同行业竞争对手的动态，搜集建立网络信息资料库，负责线上对外合作；按周和月提供数据分析报告，并找出相应的改进方案。	有新媒体平台运营经验，掌握新媒体营销、运营方式、方法，了解平台运营规则和主要盈利方法；有运营数据分析能力，有自媒体运营经验，对自媒体传播方式有创意有思路；掌握 PS、视频剪辑基本技能等。
12	新媒体运营师	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	负责移动互联网新媒体平台（公众号、短视频、广点通、今日头条等等）的日常运营及推广工作，提高品牌知名度和关注客户获取；紧跟互联网平台的发展趋势，开拓更多的新媒体资源，保持与互联网平台方及流量主媒体长期沟通合作，搭建品牌宣传渠道；负责新媒体推广模式与渠道的搜索，了解用户行为及需求，收集用户反馈并提出改善方案；负责了解和搜集网络上同行业竞争对手的动态，搜集建立网络信息资料库，负责线上对外合作；按周和月提供数据分析报告，并找出相应的改进方案。	有新媒体平台运营经验，掌握新媒体营销、运营方式、方法，了解平台运营规则和主要盈利方法；有运营数据分析能力，有自媒体运营经验，对自媒体传播方式有创意有思路；对媒体热点有敏锐的嗅觉，思维活跃、脑洞大，有创意，能够独立策划和熟练运用镜头语言，有良好的文字撰写及策划表现能力；掌握 PS、视频剪辑基本技能等。
13	文案	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	负责公司产品文案、品牌文案、创意文案、推广文案、项目文案、深度专题的创意和撰写；负责公司线上线下活动策划文案撰写；负责网络推广（软文、新闻稿等）规划方案和文案策划或活动方案的撰写；	能熟练撰写营销稿，有较强的文案编辑及输出能力；具备对互联网和潮流信息具有高敏锐度，熟悉社交媒体运营，对新鲜事物有强烈的好奇心；文案

				负责新媒体推广（微博微信）规划方案和文案或活动策划方案的撰写；负责与网络推广人员协助，增加企业品牌宣传度。	能力强，有较强的沟通协调能力和团队合作精神，有较强的洞察力，擅长借助新媒体渠道传播提升品牌的影响力，有良好的阅读习惯，涉猎广泛；具有公关、品牌、营销等工作经验者优先，有 H5 营销与视频制作经验等。
14	音视频编辑	□	■	负责撰写公众号、新媒体平台相关主题原创性文章（粉丝数量过百万）；负责原创漫画与原创视频的文案撰写，并且以体验者身份推进品宣类内容；收集、研究网络热点话题，结合新媒体特性及用户群体，对微信及新媒体平台内容做出实时调整和更新；策划撰写原创话题及内容运营方案，增加粉丝互动机会，提高品牌知名度和美誉度；引导并解答粉丝提出的相关问题，跟踪微信运营效果采集分析数据，并进行阶段性的总结分析及报告。	具备一定的图片处理能力，能够使用图片处理类软件；会基础的音视频编辑平台：ADOBEAUTION、PREMIERE、EDIUS 玛雅等软件；具有微信公众平台运营经验、熟悉各种拍摄手段，可独立完成视频方案策划，视频剪辑工作；具有相关媒体工作经验的优先。有新闻摄影，电视专题、广告片、宣传片、短视频节目等拍摄经验。

（二）典型工作任务及其工作过程

表 3 典型工作任务及工作过程分析表

序号	典型工作任务	工作过程
1	商务谈判	了解相关政策及法律法规，进行谈判过程中的沟通联络、组织安排、协调关系及相关合同的签订等。
2	资源的合理配置	通过对人、财、物等三大主要资源的计划、决策、组织、领导和控制，使企业的经营顺利进行。
3	营销数据分析	对线上线下相关数据进行整合，通过数据模型分析客户的消费理念，进行营销策划及竞争者分析，给予客户在投放渠道方面的建议与实施。
4	市场调研与分析	进行调查问卷设计、调查组织实施、调查报告撰写。
5	销售管理	进行产品销售过程中方案的设计、产品信息管理、售后服务等。
6	网络营销	主要是进行分析网络营销机会、开发网络营销战略、制定网络营销方案进行网上销售等。
7	营销策划	制定品牌推广方案、广告设计制作及发布方案、策划方案的实施。
8	客户管理	配合销售部门开展工作客户关系管理工作、建立售后服务客户管理信息系统进行客户消费行为分析、处理客户投诉等。
9	品牌推广	主要是利用线上线下营销方式为企业开拓业务、全网品牌管理、培养客户忠诚度等工作。
10	关键词优化	主要是利用搜索引擎付费平台给予客户的关键词账户进行优化和管理，给予客户进行品牌推广、效果收益提升。

11	音视频剪辑	主要是利用掌握的音视频软件进行企业产品、服务等内容的宣传推广等工作，扩大企业的知名度，提升品牌价值。
12	新媒体平台运营	利用搜索全网平台进行网站优化，提升网站排名，获取流量，提高客户转化效果。
13	新媒体营销数据分析	通过平台提供的数据，进行数据分析模型的建立和实施，并针对数据模型，给予客户在投放渠道方面的建议与实施。
14	制定广告策划方案	主要是利用网站付费营销方式为企业开拓网上业务、全网品牌管理、客户服务等工作。

七、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，立足互联网、新媒体、文化传媒、高科技企业、制造业、零售业、服务业等行业生产服务第一线，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、诚信品质、敬业精神、责任意识、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展的能力；掌握市场营销的专业知识和技术技能，能够从事网络营销、产品销售、市场调研、品牌推广、市场策划等工作，为地方经济建设和社会事业服务的高素质劳动者和技术技能人才。

表 4 市场营销专业培养目标

序号	具体内容
1	培养学生思想政治坚定、拥护党的基本路线，德智体美劳、德技并修等全面发展，具有良好的科学文化素养、职业道德和扎实的文化基础知识。
2	具有获取营销新知识、新技能的意思和能力，能适应不断变化的工作需要，并掌握从事岗位的专业技能和方法，胜任企业的岗位能力模型要求。
3	具有符合企业要求的职业化、标准化、考核化素质。
4	掌握搜索引擎营销和新媒体运营管理、组建、规划、实施、项目等专业知识和工作技能。
5	面向市场营销领域的高素质劳动者和技术技能人才。

（二）培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力等方面达到以下要求：

1. 素质

（1）坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感；

（2）崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动，履行道德

准则和行为规范，具有社会责任感和社会参与意识；

(3) 具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维；

(4) 勇于奋斗、乐观向上，具有自我管理能力、职业生涯规划的意识，有较强的集体意识和团队合作精神；

(5) 健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和一两项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，良好的行为习惯；

(6) 有一定的审美和人文素养，能够形成一两项艺术特长或爱好。

(7) 掌握一定的学习方法，具有良好的生活习惯、行为习惯和自我管理能力；

(8) 具有正确的就业观和自觉的创业意识。

2. 知识

(1) 掌握必备的思想政理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识；

(2) 熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防、现代市场规则等相关知识；

(3) 掌握商品分类与管理的基本知识和方法；

(4) 掌握消费者行为和消费心理分析的基本内容和分析方法；

(5) 掌握营销计划和控制等营销组织管理的基本方法；

(6) 掌握推销和商务谈判的原则、方法和技巧；

(7) 掌握市场调查的方式、方法、流程，基本抽样方法和数据分析方法，市场调查报告的撰写方法；

(8) 掌握营销活动策划与组织的基本内容和方法；

(9) 熟悉现代市场营销的新知识、新技术；

(10) 掌握市场与网络营销、营销策划、营销技术等基本知识；

(11) 掌握搜索引擎营销工具的使用方法；

(12) 掌握网络营销平台专业知识及优化技能方法；

(13) 掌握新媒体平台规则及专业技能知识及运营方法；

(14) 掌握音视频编辑等基本知识及技能；

(15) 掌握文化策划职能的内容和工作方法；

(16) 掌握方案制作、广告策划的基本流程；

(17) 掌握网络客户服务管理和客户服务沟通技巧。

3. 能力

(1) 具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力；

(2) 具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力；

- (3) 能够与客户进行有效沟通；
- (4) 能够对客群和竞争者进行分析；
- (5) 能够组织实施营销产品的市场调查与分析；
- (6) 能够组织实施品牌和产品的线上线下推广和促销活动；
- (7) 能够组织实施推销和商业谈判；
- (8) 能够对客户关系和销售进行日常管理；
- (9) 能够为小微企业进行营销活动策划并组织实施；
- (10) 具备一定的商业信息技术与工具应用能力；
- (11) 具备数据意识和商务数据分析应用能力；
- (12) 具备商务礼仪规范应用能力。
- (13) 具有执行能力、应变能力、创新能力、团队协作与承压能力；
- (14) 具有较强的逻辑思维能力并能独立处理问题；
- (15) 具有独立进行网络信息检索、图形图像处理的能力；
- (16) 具备新媒体内容制作与管理能力；
- (17) 具备搜索引擎优化与营销的能力；
- (18) 具备新媒体营销运营、策划的能力；
- (19) 具备网络营销操作、维护、优化的能力；
- (20) 具备网络推广和数据分析应用能力；
- (21) 具备音视频编辑技巧与撰写文案能力；
- (22) 具备根据不同类型的消费者进行营销的能力；
- (23) 具备广告策划与企业宣传能力。

八、专业课程体系

表 5 专业课程体系

序号	课程名称（学习领域）	对应的典型工作任务
1	统计基础、商务数据分析与应用	能够进行商务数据的分析及运营，通过数据模型进行相关数据分析，分析客户消费的理念和文化，进行营销决策。
2	管理学基础	能够进行计划和决策的制定、组织机构的设置、领导方式的权变、组织协调能力的提高、激励方法的运用以及控制的内容和方法等。
3	经济法基础、商务谈判与礼仪	能够正确、深刻地理解相关经济政策及公司法和合同法等法律法规，熟悉商务谈判的过程、商务谈判的策略和沟通、商务谈判障碍的排除及心理克服，个人、社交礼仪和商务礼仪等。
4	市场调查与分析	进行市场调研预测、调查问卷设计、调查组织实施、调查报告撰写、策划方案制作
5	市场营销基础	能够进行营销理念、环境分析；企业市场分析、市场细分定位及目

		标市场选择；营销组合策略的设计与执行等。
6	广告实务	制定广告策划方案和实施，现代广告设计的制作方法 & 线上线下发布方式和方法等。
7	销售管理	能够进行产品销售方案的营销策划的设计、实施以及信息管理、客户关系管理等
8	消费行为分析	配合销售部门开展工作、建立售后服务信息管理系统、处理客户投诉
9	网络营销实务	主要是进行分析网络营销机会、开发网络营销战略、制定网络营销方案等。
10	品牌管理	制定品牌推广方案的制订与实施、品牌定位、文化、形象、传播 & 创新，加强与各大媒体之前的联络及公司危机事件的公关处理等。
11	国际营销	能够具有国际视野的职业素质，具备解决国际市场营销实际问题，能够开展国际业务。
12	全栈新媒体运营实训	了解新媒体渠道规则及平台盈利模式，通过专业的文案、策划、数据分析、内容制作、社群营销、百科、贴吧等平台规则及运营方法。
13	搜索引擎营销实训	能够进行搜索引擎营销、关键词推广方案实施与运营，并根据数据进行搜索引擎数据建模和优化实施。
14	全网信息流营销实训	掌握信息流媒体的特点，腾讯、百度、今日头条等主流信息流媒体的营销方法，并根据营销方法只做营销方案，进行客户信息流广告的投放。
15	职业素养训练	能够具备职场人的职业化基本素质要求，并符合职业化的相关标准，树立新时代的互联网营销人才职业化标杆。
16	实习就业指导	能够使学员掌握在求职中职业生涯规划职业环节中的方式和方法，并制作自己的职业生涯规划。
17	搜索引擎优化实训	掌握基本的搜索引擎优化方法，并根据搜索引擎优化的数据方法给与客户网站的优化，使其在搜索引擎的排名得到你提升。
18	新媒体营销实训	能够学习了解新媒体的基本原理，进行新媒体营销方案的制作和设置，并根据营销方案进行新媒体广告的投放。
19	短视频营销	能够掌握长视频、短视频的运营方法，并根据平台规则进行客户短视频营销方案的投放和实施。
20	整合数据营销	能够掌握在互联网营销领域的的数据模型，如营销漏斗，并根据营销模型进行不同行业客户的分析和优化，达成客户的投放收益。
21	模拟面试实训	能够掌握在实习前的最后一关，面试，作为打开职业生涯的前提条件，面试时考验学员的重要方法，让学员能够了解其顺利通过的范式和方法，达成满意的实习意向。

九、专业教学保障情况

（一）专业教学团队

专业教学团队的人数 28 人、“双师型”教师的比例占 85.7%、专业团队教授 3 人，副教授 6 人、校内外讲师 17 人，助教 2 人，教学名师 1 人，专业骨干教师 15 人，是老中青相结合的教学梯队。

表 6 专业教学团队成员名单

序号	姓名	性别	年龄	学历学位	职称/职务	是否双师	工作单位	专/兼职
1	王若琳	女	29	硕士研究生	助教	否	吉林交通职业技术学院	专
2	矫利艳	女	51	硕士研究生	副教授/副院长	是	吉林交通职业技术学院	兼
3	刘喜敏	男	45	硕士研究生	教授/院长	是	吉林交通职业技术学院	兼
4	刘冰	女	40	硕士研究生	副教授	是	吉林交通职业技术学院	专
5	管惟琦	男	55	本科学士	副教授	是	吉林交通职业技术学院	专
6	沈文	女	36	硕士研究生	讲师	否	吉林交通职业技术学院	专
7	闻姝清	女	52	硕士研究生	教授	是	吉林交通职业技术学院	专
8	高志和	男	55	硕士研究生	副教授	是	吉林交通职业技术学院	专
9	徐鹏	女	42	硕士研究生	讲师	是	吉林交通职业技术学院	专
10	李凤莲	女	47	本科硕士	副教授	是	吉林交通职业技术学院	专
11	祖天明	女	48	硕士研究生	副教授	是	吉林交通职业技术学院	专
12	徐磊	男	40	硕士研究生	助教	否	吉林交通职业技术学院	专
13	付岩	男	47	本科学士	讲师	是	吉林交通职业技术学院	兼
14	赵春园	女	45	硕士研究生	教授/处长	是	吉林交通职业技术学院	兼
15	李晓荻	女	32	本科硕士	讲师	否	吉林交通职业技术学院	兼
16	高飞	男	34	本科	百度五星级讲师	是	黑龙江九鼎荣誉科技有限公司	兼
17	金珊	女	32	本科	百度三星级讲师	是	黑龙江九鼎荣誉科技有限公司	兼
18	杜宇	男	26	大专	百度认证讲师	是	黑龙江九鼎荣誉科技有限公司	兼
19	王良君	男	37	大专	百度四星级讲师	是	黑龙江九鼎荣誉科技有限公司	兼
20	袁道明	男	30	大专	百度认证讲师	是	黑龙江九鼎荣誉科技有限公司	兼
21	张艳双	女	31	本科	百度认证讲师	是	黑龙江九鼎荣誉科技有限公司	兼

22	张楠	女	28	本科	百度认证讲师	是	黑龙江九鼎荣誉科技有限公司	兼
23	庄贵豫	男	25	大专	百度认证讲师	是	黑龙江九鼎荣誉科技有限公司	兼
24	马丽娟	女	31	本科	百度认证讲师	是	黑龙江九鼎荣誉科技有限公司	兼
25	徐金豆	女	25	本科	百度认证讲师	是	黑龙江九鼎荣誉科技有限公司	兼
26	邓鸿博	男	28	本科	百度认证讲师	是	黑龙江九鼎荣誉科技有限公司	兼
27	丛利	男	40	大专	百度认证讲师	是	黑龙江九鼎荣誉科技有限公司	兼
28	吴晓敏	女	28	本科	百度认证讲师	是	黑龙江九鼎荣誉科技有限公司	兼

(二) 实践教学条件

1. 校内实训室现状

表7 市场营销实训室

实训室名称		市场营销实训室	总面积	90 m ²
序号	核心设备		数量	备注
1	电脑		40 台	
2	市场营销技能大赛软件		1 套	

2. 校外实习基地现状

表8 市场营销专业校外实习基地

序号	校外实习基地名称	合作企业名称	用途	合作深度
1	百度在线网络技术(北京)有限公司	百度在线网络技术(北京)有限公司	认识实习、生产性实习及顶岗实习	深度合作型
2	百度在线网络技术(上海)有限公司	百度在线网络技术(上海)有限公司	认识实习、生产性实习及顶岗实习	深度合作型
3	百度在线网络技术(深圳)有限公司	百度在线网络技术(深圳)有限公司	认识实习、生产性实习及顶岗实习	深度合作型
4	北京今日头条科技有限公司	北京今日头条科技有限公司	认识实习、生产性实习及顶岗实习	深度合作型
5	上海德绚集团	上海德绚集团	认识实习、生产性实习及顶岗实习	深度合作型
6	上海奇搜网络科技有限公司	上海奇搜网络科技有限公司	认识实习、生产性实习及顶岗实习	深度合作型

(三) 使用的教材、数字化(网络)资源等学习资料

表9 市场营销专业教材选用表

序号	教材名称	教材类型	出版社	主编	出版日期
1	网络营销	国家十二五规划教材	大连理工大学出版社	刘喜敏	2018.1
2	市场调查与预测	高职高专财经管理系列规划教材	北京邮电大学出版社	王建增	2016.1
3	统计学原理	国家级规划教材	北京理工大学出版社	刘太平	2018.6
4	市场营销学	高职高专规划教材	西南财经大学出版社	张唐楦	2018.6
5	广告学理论与当代实务	全国高职高专规划教材	北京大学出版社	徐世江	2019.3
6	品牌文化与品牌战略	省高职高专规划教材	西安交通大学出版社	李滨	2016.10
7	管理学理论与实务	高职高专“十三五”规划教材	中国铁道出版社	矫利艳	2016.7
8	消费者行为分析	职业教育规划教材	中国劳动社会保障出版社	刘树, 马英	2013.3
9	经济法基础与实务	十三五规划	中国轻工业出版社	张良	2018.12
10	国际市场营销第四版	“十二五”普通高等教育本科国家级规划教材	中国人民大学出版社	王晓东	2018.4
11	商务谈判与礼仪	高等职业教育十二五规划教材	北京邮电大学出版社	胡海	2018.12
12	销售管理实务	国家高职高专规划教材	同济大学出版社	戴昕哲	2015.06
13	电子商务数据分析与应用	“十三五”职业教育规划教材	人民邮电出版社	邵贵平	2018.12
14	搜索引擎营销	自编			2017
15	新媒体运营	自编			2017
16	职业素养	自编			2017
17	面试与就业指导	自编			2017
18	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	马克思主义理论研究和建设工程重点教材	高等教育出版社	本书编写组	2018年4月
19	新编中国传统文化	国家规划教材	高等教育出版社	张芹玲	2015年4月
20	《体育与健康》	“十二五”职业教育国家规划教材	东北师范大学	李刚	2018.06

21	大学军事教程		国防科技大学	徐唯诚	2018.04
22	大学生军事教程		现代教育	石璐	2017.04
23	大学生军事理论教程		东北大学	郇际	2017.04
24	《职业素质养成实训教程》	自编教材	北京理工大学	王立军	2018年6月
25	大学生心理健康教育	普通高等教育“十三五”规划教材	电子科技大学出版社	张哲勋 卢正芳 庄文婷	2018.6
26	计算机应用基础项目教程	国家高职高专“十三五”规划教材	大连理工出版社	付玲	2017.2

表 10 市场营销专业数字化资源选用表

序号	数字化资源名称	资源网址
1	《网络营销》慕课	http://coursehome.zhihuishu.com/courseHome/2041337#teachTeam
2	学习通	学习通 APP
3	人民网	http://www.people.com.cn/
4	高校思想政治理论课程网站	http://www.sxz.edu.cn/portal/home.htm?type=0
5	中国传统文化概论	超星学习通
6	中华文化通识教程	超星学习通
7	军事理论	智慧树
8	《职业素质养成》慕课	https://www.zhihuishu.com/
9	大学生心理健康教育	智慧树
10	《计算机应用基础》慕课	www.zhihuishu.com
11	统计学原理试题库	豆丁网
12	电子商务数据分析与应用微课	
13	管理学基础	http://www.nerc.edu.cn/FrontEnd/media/media_detail.aspx?mediaid=b97e57ad-ff0b-4519-9a55-65d3c865ac5b&restyle=1
14	北大光华市场营销管理课程	优酷网
15	销售管理实务微课	
16	中国品牌网	https://www.chinapp.com/
17	中国广告网	http://www.cnad.com/

18	MBA 智库——国际市场营销案例	https://doc.mbalib.com/view/cc4c96fd6fdb69cfe6e3a01eff7c863.html
19	中国大学 MOOS (慕课)	https://www.icourse163.org/
20	云课堂	http://mall.yxt.com/index
21	职业素养训练	http://180.76.173.193/jiuding/index.html
22	搜索引擎营销实训	http://180.76.173.193/jiuding/index.html
23	搜索引擎优化实训	http://180.76.173.193/jiuding/index.html
24	新媒体营销实训	http://180.76.173.193/jiuding/index.html
25	全网信息流营销实训	http://180.76.173.193/jiuding/index.html
26	全栈新媒体营销实训	http://180.76.173.193/jiuding/index.html
27	实习就业指导	http://180.76.173.193/jiuding/index.html
28	短视频营销	http://180.76.173.193/jiuding/index.html
29	整合数据营销	http://180.76.173.193/jiuding/index.html
30	模拟面试实训	http://180.76.173.193/jiuding/index.html

(四) 教学方法

根据本专业各门课程的教学内容和具体情况，可以选择如下教学方法：

1. 讲授法

讲授法是教师通过简明、生动的口头语言向学生传授知识、发展学生智力的方法。它是通过叙述、描绘、解释、推论来传递信息、传授知识、阐明概念、论证定律和公式，引导学生分析和认识问题。

优点是教师容易控制教学进程，能够使学生在较短时间内获得大量系统的科学知识。但如果运用不好，学生学习的主动性、积极性不易发挥，就会出现教师满堂灌、学生被动听的局面。

2. 讨论法

讨论法是在教师的指导下，学生以全班或小组为单位，围绕教材的中心问题，各抒己见，通过讨论或辩论活动，获得知识或巩固知识的一种教学方法。优点在于，由于全体学生都参加活动，可以培养合作精神，激发学生的学习兴趣，提高学生学习的独立性。

3. 练习法

练习法是学生在教师的指导下巩固知识、运用知识、形成技能技巧的方法。在教学中，练习法被各科教学广泛采用。练习一般可分为以下几种：

其一，语言的练习。包括口头语言和书面语言的练习，旨在培养学生的表达能力。

其二，解答问题的练习。包括口头和书面解答问题的练习，旨在培养学生运用知识解决问题的能力。

其三，实际操作的练习。旨在形成操作技能，在技术性学科中占重要地位。

4. 读书指导法

读书指导法是教师指导学生通过阅读教科书或参考书，以获得知识、巩固知识、培养学生自学能力的一种方法。

5. 任务驱动法

教师给学生布置探究性的学习任务，学生查阅资料，对知识体系进行整理，再选出代表进行讲解，最后由教师进行总结。任务驱动教学法可以以小组为单位进行，也可以以个人为单位组织进行，它要求教师布置任务要具体，其他学生要积极提问，以达到共同学习的目的。任务驱动教学法可以让学生在完成“任务”的过程中，培养分析问题、解决问题的能力，培养学生独立探索及合作精神。

6. 参观教学法

组织学生到企业进行观察、调查、研究和学习，从而获得新知识或巩固已学知识的教学方法。参观教学法一般由校外实训教师指导和讲解，要求学生围绕参观内容收集有关资料，质疑问难，做好记录，参观结束后，整理参观笔记，写出书面参观报告，将感性认识升华为理性知识。参观教学法可使学生巩固已学的理论知识，掌握最新的前延知识。

7. 现场教学法

是以现场为中心，以现场实物为对象，以学生活动为主体的教学方法。现场教学主要在校内外实训基地进行。

8. 自主学习法

为了充分拓展学生的视野，培养学生的学习习惯和自主学习能力，锻炼学生的综合素质，通常给学生留思考题或对遇到一些生产问题，让学生利用网络资源自主学习的方式寻找答案，提出解决问题的措施，然后提出讨论评价。

（五）学习评价

1. 即时口头评价；
2. 学生学习态度；
3. 学生课堂表现；
4. 学生完成作业；
5. 学生学习成绩。

（六）质量管理

为更好的完成人才培养目标和培养规格，对质量管理可以从如下几方面进行：

1. 教学秩序管理
2. 课堂教学管理
3. 师资情况管理

十、毕业要求及指标点

（一）毕业要求

1. 毕业学分要求

毕业时应达到的总学分 151 学分。

其中：理论课程学分 59 学分；实践课程学分 86 学分；第二课堂实践 6 学分。

2. 毕业能力要求

表 11 市场营销专业毕业能力要求

序号	具体内容
1	具有较强的语言与文字表达、人际沟通以及分析和解决营销实际问题的基本能力
2	能够熟练操作计算机、办公软件
3	掌握管理学和现代市场营销学的基本理论、基本知识，
4	能够熟练掌握统计方法，对收集的营销数据进行统计分析；
5	能拟定调研计划、设计调查问卷、组织市场调研，能够撰写市场调研报告
6	能够根据调研的数据分析市场数据进行销售预测
7	能够根据顾客的消费行为不同表现调整营销方案
8	能够根据购买心理，设计广告方案及运用心理技巧做好潜在顾客心理转化工作
9	能够利用网络资源进行线上线下管理及大数据调拨、网络信息处理、网络优化与推广和网络营销策划等
10	能够通过产品生命周期提出营销对策，进行产品组合决策和产品品牌管理，灵活运用定价策略与技巧
11	能够制定推销访问和商务谈判方案，安排组织谈判活动，营造和调节谈判氛围，促成谈判
12	熟悉我国有关市场营销的方针、政策与法规及了解国际市场营销的惯例和规则。
13	制定品牌推广方案、品牌定位、文化、形象、传播及创新，加强与各大媒体之前的联络及公司危机事件的公关处理等。
14	熟练掌握全栈新媒体运营岗位技能要求标准，熟练掌握搜索引擎营销岗位技能要求标准，熟练掌握信息流营销岗位技能标要求标准，熟练掌握数据分析模型技能标要求标准。
15	符合企业岗位需求的职业化素养要求标准。

（二）毕业要求指标点

表 12 市场营销专业毕业要求指标点

序号	毕业要求	对应的指标点
1	具有较强的语言与文字表达、人际沟通能力	能够通过沟通、组织协调解决销售过程中的实际问题
2	能够熟练操作计算机、办公软件	能熟练操作计算机，熟练操作 office 办公软件及 WPS 软件，能完整编制规范的营销文案
3	掌握管理学的基本知识、基本职能和基本技能	能够运用管理学知识熟练操作企业人、财、物三大资源的分配管理问题；层次由高到低需要具备的概念技能、人际技能和技术技能；日常计划、组织、领导、控制和创新五大工作能力。
4	能够熟练掌握统计方法	能够熟练运用统计方法，对收集的营销数据进行统计分析
5	能够准确分析消费行为	能够根据购买心理设计广告方案及运用心理技巧做好潜在顾客心理转化工作
6	能够掌握市场调查与分析	完整编制调研计划、设计调查问卷、组织市场调研，能够撰写市场调研报告
7	能够根据线上或线下的数据分析市场需求	能熟练进行销售预测，会运用相关统计方法及信息系统进行大数据分析
8	能够进行产品销售的全方位管理	完整编制销售规划、进行渠道、客户关系、人员管理、销售过程管理
9	能够熟练进行品牌管理	制定品牌推广方案、品牌定位、文化、形象、传播及创新，加强与各大媒体之前的联络及公司危机事件的公关处理等。
10	能够合理利用网络资源	能够熟练操作电脑进行线上线下营销、管理及大数据调拨、网络信息处理、网络优化与推广和网络营销策划。
11	能够进行广告方案的设计和管理	完整编制广告的内容、发布的渠道及成本控制
12	能够有针对性提出营销对策	完整编制市场营销组合决策方案，灵活运用 4PS 策略和 4CS 理论与技巧。
13	能够掌握商务谈判技巧	能够制定推销访问和商务谈判方案，安排组织谈判活动，营造和调节谈判氛围，促成谈判。
14	熟悉我国有关国际市场营销的政策与法规	熟练运用国际市场营销的流程、惯例和规则，根据国内外文化整合，完整编制市场营销组合，实行目标营销。
15	熟练掌握搜索引擎营销岗位技能要求标准	能够熟练通过企业搜索引擎考核、熟练掌握搜索引擎平台操作。
16	熟练掌握全栈新媒体运营岗位技能要求标准	掌握主流新媒体营销平台和渠道，通过文案，策划、自媒体平台、新媒体渠道等方式、方法，有针对性的进行新媒体平台的运营与实施，熟练掌握新媒体平台操作具有新媒体岗位要求的毕业作品。

17	符合企业岗位需求的职业化素养要求标准	能够符合职业素养的标准化展现，具有就业岗位的职业化作品。
18	熟练掌握信息流营销岗位技能标要求标准	能够熟练掌握信息流营销的基本原理和操作方法，并根据操作方法给与企业进行营销方案制作、优化和运营。
19	熟练掌握数据分析模型技能标要求标准	具有数据分析的方法和模型，根据模型进行数据整合与分析，并通过数据指标进行营销策划方案的运营。

十一、继续专业学习深造的途径

学生可以通过大三下半学期专升本继续本专业或跨专业学习深造。

十二、教学进程总体安排

1. 培养方案主要参数表（附表1）
2. 课程设置及进程表（附表2）
3. 课外实践活动表（附表3）

十三、课程标准（单独成册）

十四、其他说明

本专业学生毕业应获取的物流师、数据分析师、百度认证师等职业技能（资格）证书，鼓励学生根据自己的特点加以选择，若获得相应的资格证书，则给予学分奖励。