

2022 级三年制商务管理专业人才培养方案

一、专业名称及代码

商务管理（530603）

二、入学要求

普通高级中学毕业或具有同等学历者

三、基本修业年限

三年

四、职业面向

所属专业 大类（代 码）	所属专业类 （代码）	对应行业 （代码）	主要职业类别 （代码）	主要岗位类别 （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（53）	工商管理类 （5306）	商务服务业 （72）、 批发业（51）、 零售业（52）	商务策划专业人员 （2-06-07-03）、 市场营销专业人员 （2-06-07-02）、 品牌专业人员 （2-06-07-04）、 经纪与代理专业人员 （2-06-07-11）、 商品营业员 （4-01-02-03）、 互联网营销师 （4-01-02-07）、 全媒体运营师 （4-13-05-03）、 其他社会生产和服务人员 （4-99-00）	商务策划、 经纪与代理、 直播运营主管、 新媒体运营主管、 客户主管、 渠道推广主管、 互联网营销师、 全媒体运营师	1+X 网店运营推广 证书（中级） 1+X 直播电商职业 技能等级证书（中 级）

五、培养目标

商务管理专业面向各类商贸、物流、连锁及商务中介服务等企业的市场营销、门店管理、网店运营、物流服务、产品及服务推广等相关基层岗位群，培养掌握各类门店、网店及社区销售等实体与虚拟商务平台的运营、物流管理、产品推广等基础知识和操作技能，有较强的商务管理和营销服务实践能力、就业能力、创业能力和可持续发展能力的高素质知识型、技能型、创新型人才。

六、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中国特色社会主义制度，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，践行社会主义核心价值观，具有坚定的理想信念、深厚的爱国情感和中华民族自豪感，知中国、爱中国、传播优秀的中华文化；

（2）能够熟练掌握与本专业从事职业活动相关的国家法律、行业规定，掌

握环境保护、安全防护、质量管理等相关知识与技能，了解相关产业文化，遵守职业道德准则和行为规范，具备社会责任感和担当精神；

（3）培育劳模精神、劳动精神、工匠精神，弘扬劳动光荣、技能宝贵、创造伟大的时代精神，热爱劳动人民，珍惜劳动成果，具备与本专业职业发展相适应的劳动素养、劳动技能。

2.知识

（1）掌握基本身体运动知识和至少一项体育运动技能，养成良好的运动习惯、卫生习惯和行为习惯；具备一定的心理调适能力；

（2）掌握必备的美育知识，具有一定的文化修养、审美能力、形象设计能力，形成至少一项艺术特长或爱好；

（3）掌握支撑本专业学习和可持续发展必备的大学英语、信息技术、职业发展与就业指导、创新创业教育、艺术、职业素养、商业文化、人工智能基础等文化基础知识，具有良好的科学素养与人文素养，具备职业生涯规划能力；

（4）掌握管理学、经济学、电子商务、大数据基础与应用、经济法、经济数学、市场调查与预测、营销理论与实务、网络营销实务、新媒体营销实务、商务礼仪与谈判、连锁经营创新实务、品类管理、网店运营推广、商务数据分析与应用、客户服务与管理等方面的专业知识，具有较强的整合知识和综合运用知识的能力。

3.能力

（1）具有良好的语言表达能力、文字表达能力、沟通合作能力，具有较强的集体意识和团队合作意识，学习一门外语并结合本专业加以运用；

（2）具备商务管理的计划、组织、决策、领导、沟通、激励、控制等管理基本能力，具有办公室日常事务的管理与处理能力，具有较强的沟通和解决商务管理实际问题的能力；

（3）具有内容编辑和市场策划的能力，能够完成内容编辑制作推广、效果监测与评估等工作；能够完成市场调研、行业定位分析、产品、渠道、销售策略、营销活动等的策划与评估分析等工作；

（4）掌握各类门店、网店及社区销售等实体与虚拟商务平台的运营、管理、推广、维护与服务、物流作业与管理等基础知识和操作技能，具有渠道开拓与运维的能力；

（5）具备互联网思维及网络营销的能力，掌握线上线下产品和服务的推广与销售，能够进行新媒体运营策划、推广平台选择、活动方案策划等工作；具有直播和短视频营销的能力，能够完成选品分析、短视频制作、直播策划、脚本设计、产品讲解、粉丝转化、直播复盘等工作；

（6）具有客户服务与管理能力，能够完成客户服务标准制定、客户调研与数据获取、客户开发与转化、客户关系维护与管理、突发危机事件处理、客户服

务绩效管理、服务机构合作等工作；

（7）具有适应电子商务产业数字化发展需求的基本数字技能，掌握信息技术基础知识、专业信息技术能力，基本掌握网络营销和直播电商领域数字化技能；

（8）具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力，具有整合知识和综合运用知识分析问题和解决问题的能力，具有较强自主学习能力、批判性思维、创新思维和创造能力。

七、课程设置

（一）学校公共基础平台和素质教育课

学校公共基础平台和素质教育课程组

通用素质 或能力	课程名称	学分	学期	学习内容简述
思想政治	思想道德与法治	3	1	科学的世界观、人生观、价值观；确立理想信念，进行人生规划；道德理论及职业道德、家庭道德、社会公德、个人道德修养；我国法律体系、公民的基本法律义务及权利、法治观念及法律思维
	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2	2	毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观、习近平新时代中国特色社会主义思想
	形势与政策	1	1-6	国家发展形势解析，时政热点解读，对国家战略方针思想路线的解读能力培养
	“四史”教育	1	2	包括党史、新中国史、改革开放史、社会主义发展史。“四史”内容各有侧重，但整体讲的是中国共产党为人民谋幸福、为民族谋复兴、为世界谋大同的实践史，中国共产党的领导是“四史”的主线。
	军事理论	2	1	中国国防、国家安全、军事思想、现代战争、信息化装备
	军事技能	2	1	共同条令教育与训练、射击与战术训练、防卫技能与战时防护训练、战备基础与应用训练
职业道德 和职业素 养	职业发展与就业指导	1	1、4	职业生涯规划，就业指导
	创新创业基础	1	1、4	创新创业理论知识，创新创业实习实践活动
身心健康	体育	6	1-4	身体素质（心肺耐力、力量、速度、柔韧、灵敏等）；运动技能（第一

				学期普修太极拳,第二三四学期可选武术、健身气功、体育舞蹈、健美操、跆拳道、素质拓展、足球、篮球、排球、羽毛球、乒乓球、网球等项目);运动与健康理论知识
	大学生心理健康教育	2	2	环境适应、自我认知、学习、情绪管理、人际交往、恋爱、挫折应对等方面的心理健康常识与心理调适方法
文化科技	大学英语	6	1-2	掌握 2500-3500 个英语单词,加以熟练运用;掌握基本的英语语法,熟练运用;有效训练日常话题和与未来职业相关的话题;英文阅读理解能力训练;模拟套写与未来职业相关的英语应用文,如信函、通知、个人简历等
	计算机应用基础	1.5	1	以培养学生的实践操作能力为主,通过对 windows 基本操作、及 word、excel、powerpoint 等办公套件应用、网络应用操作等模块的学习,帮助学生掌握利用信息、信息技术解决问题的过程和方法
	计算机应用基础(高阶应用)	1.5	2/4	通过如毕业论文编辑等项目,使学生较为熟练掌握文档处理 and 数据分析等 office 高阶部分的应用。
	公共艺术课	2	2	艺术导论、戏剧鉴赏、戏曲鉴赏、影视鉴赏、音乐鉴赏、舞蹈鉴赏、美术鉴赏、书法鉴赏等方面的艺术素养和鉴赏能力
以上各项素质与能力	公共选修课	2	3	人文类通识教育和实践类拓展教育
	第二课堂	3	1-4	活动参与类与证明申请类 8 个模块实践

☆第二课堂活动的设计安排

项目类别 (课程体系)	项目模块	项目名称	项目学期安排			
			第一学期	第二学期	第三学期	第四学期
活动参与类	思想成长	思政理论研究类社团	√	√	√	√
		党团校学习	√	√	√	√
		校院团学干部培训	√	√	√	√
		思政讲座	√	√	√	√

证明申请类	社会实践	暑期“三下乡”		参与	认证	参与
		其他实践活动（须列明）	校级社团活动、	校级社团活动	校级社团活动	校级社团活动
	志愿公益	支救助残	√	√	√	√
		社区服务	√	√	√	√
		公益环保	√	√	√	√
		赛会服务	√	√	√	√
	校园文化	文化艺术	√	√	√	√
		体育竞技	√	√	√	√
		人文社科	√	√	√	√
		创新创业	√	√	√	√
	社会工作	校院团学负责人	√	√	√	√
		礼仪队、国旗队、体育运动队成员	√	√	√	√
		获各级个人荣誉	√	√	√	√
		获各级综合性荣誉的团学组织成员	√	√	√	√
		出国（境）或到国内其他高校交换学习三个月以上				申请、认证
	技能特长	高等学校英语应用能力B级证书	考证	认证、考证	认证、考证	认证
		大学英语四级证书		考证	认证、考证	认证
		大学英语六级证书			考证	认证
		计算机一级证书		考证	认证、考证	认证
		计算机二级证书			考证	认证
		职业资格证书、技能等级证书或社会培训证书（须列明）		网店运营推广证书（中级）考证	网店运营推广证书（中级）申请	网店运营推广证书（中级）认证
	科技创新荣誉	全国、江苏省职业院校技能大赛				全国职业院校创业技能大赛企业经营管理沙盘模拟赛项全国总决赛

		“挑战杯”全国大学生系列科技学术竞赛		申请	认证	申请、认证
		互联网+、“发明杯”创新创业大赛		申请	认证	申请、认证
		行业、校级技能大赛	院工商类专业创新创业技能竞赛等	院企业管理沙盘竞赛		
		省、校级“大创”项目		申请		认证
		校园科技文化节		√		√
		发表学术论文	√	√	√	√
		取得专利、科技成果	√	√	√	√
	文体活动 荣誉	文化艺术竞赛	√	√	√	√
		体育竞技比赛	√	√	√	√

注：项目分为活动参与类（包括思想成长、社会实践、志愿公益、校园文化等 4 个模块）与证明申请类（包括社会工作、技能特长、科技创新荣誉、文体活动荣誉等 4 个模块），各专业根据实际情况设计，具体实施及认定办法参见《关于印发我院学生第二课堂成绩单实践学时实施及认定办法（试行）的通知》。

（二）群平台课和专业平台课

课程类别	课程名称	能力目标	学习内容
群平台课	管理学基础与应用	1. 能收集资料、阅读资料、利用资料； 2. 能融会贯通并运用所学的经济理论知识，解释和分析经济现象和问题，对解决经济问题的建议和对策进行一定的独立思考； 3. 初步学会学习。	1. 走进经济学； 2. 消费经济学； 3. 管理经济学； 4. 营销经济学； 5. 民生经济学； 6. 生活经济学。
	经济学基础与应用	1. 能初步学会制定计划； 2. 能初步分析组织结构与职权关系； 3. 能初步学会激励、协调与沟通； 4. 能初步对一项管理活动进行控制与信息处理。	1. 管理与管理学； 2. 管理思想与管理理论的发展； 3. 管理的基本原理及应用、决策、计划、组织、人员配备、领导、激励、沟通与协调、控制。
	电子商务基础	1. 懂得电商操基本操作； 2. 理解店铺开设、店铺装修和店铺运营的规则。	1. 店铺开设； 2. 店铺装修； 3. 店铺运营。
	大数据理论基础与应用	具备学会学习、信息处理、创新创作的能力，能有一定的数据处理和运用能力	1. 文本文件的读取和解析； 2. 数值型数据加工； 3. 文本型数据加工； 4. 多个数据集的连接； 5. 数据聚合； 6. 汇总分析；

			7. 回归预测分析； 8. 聚类分析； 9. 饼图展示、柱状图展示、折线图展示、词云图展示、蛇形图展示、地图展示、热力图展示等。
专业平台课	经济法	能依法开展经济业务和企业管理活动；能运用市场经济法律基本知识解决实际问题、处理经济纠纷。	基础知识认知、创办与运营企业、合同法律事务处理、物权法律事务处理、竞争法律事务处理、工业产权法律事务处理、劳动维权、消费维权、经济纠纷处理。
	企业运营沙盘模拟实训	对企业战略管理、营销管理、生产管理、财务管理、人力资源管理、信息管理的综合思维、分析能力。	企业经营管理模拟沙盘规则介绍 企业教学年业务模拟经营 企业经营本质训练解析 经营战略的解析实训、 企业产供销平衡的达成（以销定产，以产定购）；科学的现金流预测；生产计划管理；物料需求计划管理；采购计划管理；费用成本效益、全成本核算策略训练解析；竞争策略训练解析 信息化整合企业的“全面计划预算”；企业经营绩效综合分析；交流讨论实训心得
	经济数学基础	1. 正确认识课程的性质、任务及其研究对象，全面了解课程的体系、结构，对经济数学基础有整体的认识； 2. 能掌握学科的基本概念、基本原理和基本分析方法； 3. 善于使用多种媒体教材。在学习中有重点、有选择地使用好本课的教学材料。	第一章：函数 第二章：极限与连续 第三章：导数与微分 第四章：导数的应用 第五章：不定积分 第六章：定积分及其应用
	市场调查与预测	分析环境，市场调查的能力； 分析问题、提出目标、市场调查方案并进行科学决策的能力； 市场调查与分析，制定市场调查方法的能力； 掌握市场预测方法和预测误差估计的能力； 掌握时间序列预测方法的能力； 掌握相关与回归预测方法的能力	1. 市场调查概述 2. 实用的市场调查方法 3. 市场调查技术 4. 市场预测的基本原理 5. 时间序列预测方法 6. 相关与回归预测方法 7. 其他简单实用的市场预测方法及应用
	现代企业经营管理	1. 培养学生分析环境，平衡机会与风险，配置资源，制定经营战略与策略的能力； 2. 培养学生分析问题、提出目标、拟定方案并进行科学决策的能力； 3. 培养市场调查与分析，制定产品、价格、渠道和促销策略的能力； 4. 培养筹资和投资分析与决策的能力；	1. 现代企业制度 2. 经营环境分析 3. 市场信息与市场预测 4. 企业经营战略及其选择 5. 经营决策原理 6. 产品策略与商品购存策略 7. 市场营销策略

		5. 培养学生企业形象策划和企业文化建 设的能力； 6. 培养经营活动分析与评价的能力；	8. 企业发展与投资决策 9. 跨国经营策略 10. 企业 VI 与企业文化 11. 经营活动诊断与分析
--	--	--	---

(三) 核心岗位课和拓展岗位课

岗位名称	岗位能力与素质	课程组	学习内容
市场营销 岗 (产品推 广与销售)	1. 具有坚定的理想信念、深厚的爱国情感和中华民族自豪感； 2. 具备良好的职业道德、过硬的心理素质； 3. 具备规范的形象礼仪、良好的气质，自信、助人、热诚、友善。 4. 具备与本专业职业发展相适应的劳动素养、劳动技能。 5. 具备互联网思维及网络营销的能力，掌握线上线下产品和服务的推广与销售，具有渠道开拓与运维的能力，能够进行新媒体营销。	营销理论与实务	1. 市场营销观念的历史演变、市场营销学的基本概念 2. 市场营销基本理论 3. 商务谈判基本知识 4. 营销理论的新发展 5. 产品销售程序及技巧 6. 服务营销有关理论 7. 客户服务的理论与技巧 8. 和营销有关的市场经济法规
		★市场营销综合实训	市场营销综合实训课程运用 ITMC 市场营销综合实训与竞赛系统软件，让学生在一个虚拟的模拟现实的市场环境中，在有限的时间里，通过模拟竞争的方式演练他们所学习的营销与策划技能。通过这种模拟实践的方式，不需要承担在现实中可能面对的风险，有效提高学生的学习兴趣、提升教学效果、保证教学质量。通过软件操作实训，让学生能够了解企业在营销、管理、财务、生产等各个方面的实验需求，运用学习 4P、4C、4S、4V、4R 等营销理论的实践，将知识和企业两者整合在一起，使学生能够亲自感受到企业运作的全部流程，对企业营销策划进行更深入、全面而具体的了解。
		网络营销实务	1. 网络营销导引 2. 网络营销市场定位 3. 网络营销平台建设 4. 网络产品在线推广 5. 网络营销策略制定 6. 网络营销方案策划
		新媒体营销实务	第一部分 新媒体营销认知 1. 新媒体认知 2. 新媒体平台 3. 新媒体营销 4. 新媒体 AI 应用 第二部分 新媒体运营及策划 1. 新媒体运营 2. 网络文案写作 3. 网络编辑工具 4. 新媒体活动策划
			5. 数据分析及优化

			第三部分 新媒体营销实施（校企合作项目）
连锁门店运营岗（门店管理与服务）	1. 牢固树立“顾客第一”的思想，并以此确立思维和工作方式； 2. 具备市场竞争意识； 3. 具备团队精神，注重合作。 4. 具备商务管理的基本能力，具有办公室日常事务的管理与处理能力； 5. 掌握各类门店、网店及社区销售等实体与虚拟商务平台的运营、维护与服务、物流作业等基础知识和操作技能。	★连锁经营创新实务	理论部分 1. 连锁经营概述 2. 连锁经营基本原理 3. 连锁经营决策与战略管理 4. 连锁企业的组织结构 5. 连锁企业的资产与财务管理 6. 连锁企业的商品管理 7. 连锁企业的信息管理 8. 管理配送中心管理 实践部分 1. 大学生创新导论； 2. 连锁经营行业分析； 3. 连锁加盟类产品创新案例分析； 4. 连锁加盟类服务创新案例分析； 5. 连锁加盟项目创新项目立项； 6. 连锁加盟创业项目的营销管理； 7. 商业模式创新与商业计划书的撰写； 8. 连锁加盟创业运营管理实务； 9. 商业计划书路演与考核。
		品类管理	1. 品类定义 2. 品类角色定位 3. 品类评估 4. 品类目标制定 5. 品类策略制定 6. 品类战术细化 7. 品类管理实施 8. 品类管理回顾
		商务礼仪与谈判	1. 商务谈判的概念与分类 2. 商务谈判的程序（横七竖六）以及贯穿于各程序中的谈判技巧 3. 正确的谈判观念：谈判利益的追求、谈判目标的定位 4. 合同文本的谈判 5. 商务谈判的管理 6. 商务谈判的主持 7. 商务谈判的谈判人 8. 商务谈判的语言 9. 商务谈判的策略
网店运营岗（网店运营推广）	1. 培养学生具备关键词挖掘和分析以及商品标题和详情页优化的能力、制定 SEM 推广策略和信息流推广策略的能力，使学生掌握网店运营推广能力； 2. 培养学生图文、短视频及直播等新媒体操作技巧，使学生能够根据	网店运营推广	1. 网店搭建与管理； 2. 网络营销； 3. 网上交易； 4. 跨境作业运营； 5. 网店搭建与管理实训； 6. 网络营销实训； 7. 网上交易实训；

	应用场景设计和制定营销活动； 3. 培养学生数据采集能力和数据分析能力，能够利用大数据总结客户的消费偏好，通过数据分析为店铺选品、推广等给出建设性方案。培养学生踏实严谨、勇于创新 and 精益求精的品质。		8. 跨境作业运营实训。
		客户服务与管理	1. 走进客户服务； 2. 客户开发管理； 3. 客户沟通管理； 4. 客户满意度管理； 5. 客户忠诚度管理； 6. 客户互动管理； 7. 客户保持与客户流失管理； 8. 网络时代的客户关系管理； 9. 客户服务质量管理
		商务数据分析与应用	1. 数据分析工作流程 2. 数据分析指标体系与分析方法 3. 流量来源分析 4. 商品分析 5. 客户行为分析
物流服务岗 (物流作业与管理)	1. 具有良好的职业素养； 2. 具有团队意识和规范的操作习惯； 3. 具有良好的协调沟通能力、终身学习能力、创业能力和创新精神。	物流企业经营管理沙盘	了解和认识实训背景；进行实训的前期准备；进行模拟企业的设立的初始化；将学员分组，以分角色扮演的方式，展开模拟企业的运营对抗训练；在班级范围里进行为期三年的比赛，体会物流企业经营管理的基本内容、方法与技巧；对沙盘模拟训练进行总结，对课程学习进行考核。
		仓储与配送管理	仓储和仓储管理的认知、仓库和仓库设备、管理仓储经营的过程、仓储作业过程的控制、库存控制、配送的认知、配送中心管理、配送组织及运输管理
跨境电商平台运营岗 (跨境电商平台运营)	1. 具有团队协作创新意识、沟通意识、尽责抗压意识； 2. 超越功利主义的竞争价值观，崇尚技能的职场理念； 3. 跨境运营的需求意识、成本意识、风险意识、利润意识、竞争意识。	跨境电商 B2C 平台运营	1. 基于外贸 B2C 数据挖掘及分析； 2. 商品开发及采购； 3. 营销推广； 4. 价格核算； 5. 国际物流管理； 6. 财务管理。
		跨境电商营销策划	1. 跨境电子商务营销与策划认知； 2. 跨境电子商务市场调研与策划； 3. 跨境电子商务商品文案写作； 4. 跨境电子商务网络广告营销与策划； 5. 跨境电子商务促销活动策划； 6. 跨境电子商务搜索引擎优化； 7. 跨境电子商务视频营销策划； 8. 社交媒体营销策划； 9. 跨境电子商务品牌策划； 10. 跨境电子商务全渠道营销策划； 11. 跨境电子商务营销活动实施效果评价。
理财顾问岗 (理财咨询服务与理财方案设计)	1. 具有良好的思想品德、心理素质； 2. 具有良好的职业道德，遵守相关法律法规； 3. 具有团队合作意识。	个人理财	潜在客户和客户关系管理；家庭资产、负债的分类及整理；银行理财产品的特性；风险的识别、估测和评价，各种保险产品和保险产品组合；股票、债券、基金及其投资的特点，证券投资的技巧；黄金理财产品、房地产投资、收藏品投

			资的特点和主要产品； 理财规划方案及其后续服务
		证券投资实务	证券投资风险与收益，从宏观上揭示证券市场的发展对国民经济的影响，以及财政货币政策对证券市场的影响； 证券投资的基本分析与技术分析
财务管理岗（财务管理）	1. 认真细致，责任心强； 2. 热爱学习，执行力强； 3. 具备良好的沟通协调能力，有一定的抗压能力。	财务大数据分析	1. 运用 Excel 等数据处理软件对财务数据整理、分析的方法； 2. 学会阅读财务报表； 3. 掌握财务分析方法，能够依据报表分析企业的偿债能力、盈利能力、营运能力和能力。
		财务决策实训	1. 模拟企业工作实例操作，从企业开办初期到整个经营过程全覆盖； 2. 学习财务管理、筹资投资、报账审核等财务管理流程。 3. 完成具体的财务管理项目，培养学生的基本的操作技能。

（四）专业核心课主要内容

课程名称	主要教学内容
现代企业经营管理	1、现代企业制度 2、经营环境分析 3、市场信息与市场预测 4、企业经营战略及其选择 5、经营决策原理 6、产品策略与商品购存策略 7、市场营销策略 8、企业发展与投资决策 9、跨国经营策略 10、企业 VI 与企业文化 11、经营活动诊断与分析
营销理论与实务	1. 市场营销观念的历史演变、市场营销学的基本概念 2. 市场营销基本理论 3. 商务谈判基本知识 4. 营销理论的新发展 5. 产品销售程序及技巧 6. 服务营销有关理论 7. 客户服务的理论与技巧 8. 和营销有关的市场经济法规
网络营销实务	1. 网络营销导引 2. 网络营销市场定位 3. 网络营销平台建设 4. 网络产品在线推广 5. 网络营销策略制定 6. 网络营销方案策划

新媒体营销实务	第一部分 新媒体营销认知 1. 新媒体认知 2. 新媒体平台 3. 新媒体营销 4. 新媒体 AI 应用 第二部分 新媒体运营及策划 1. 新媒体运营 2. 网络文案写作 3. 网络编辑工具 4. 新媒体活动策划 5. 数据分析及优化 第三部分 新媒体营销实施（校企合作项目）
连锁经营创新实务	理论部分 1、连锁经营概述 2、连锁经营基本原理 3、连锁经营决策与战略管理 4、连锁企业的组织结构 5、连锁企业的资产与财务管理 6、连锁企业的商品管理 7、连锁企业的信息管理 8、管理配送中心管理 实践部分 1. 大学生创新导论； 2. 连锁经营行业分析； 3. 连锁加盟类产品创新案例分析； 4. 连锁加盟类服务创新案例分析； 5. 连锁加盟项目创新项目立项； 6. 连锁加盟创业项目的营销管理； 7. 商业模式创新与商业计划书的撰写； 8. 连锁加盟创业运营管理实务； 9. 商业计划书路演与考核。
品类管理	1. 品类定义 2. 品类角色定位 3. 品类评估 4. 品类目标制定 5. 品类策略制定 6. 品类战术细化 7. 品类管理实施 8. 品类管理回顾
网店运营推广	1. SEO、SEM 和信息流推广策略的制定； 2. 图文、短视频及直播等新媒体内容营销活动的的设计、制定与运作； 3. 数据采集和数据分析等。

（五）实践性教学环节

实践性教学环节主要包括实验、实训、实习、毕业设计、社会实践等。实验实训在校内实验实训室、校外实训基地等完成；社会实践、岗位实习、进岗实习由学校组织在校内及其他校外场所完成。集中实践课程如下：

课程名称	集中实践主要教学内容
毕业设计（论文）	1.前期阶段：动员、选题、开题； 2.中期阶段：撰写初稿、修改完善； 3.后期阶段：查重、定稿、答辩、总结评价。
岗位实习	1.前期阶段：动员、确定实习单位、提交材料开始实习； 2.中期阶段：实习、师生线上线下交流指导； 3.后期阶段：实习总结、评价。

（六）学时安排

表7 2022级工商管理（530603）专业课程结构分析表

表7 2022级商务管理（530603）专业课程结构分析表							
第一课堂总学时	2662.5			第二课堂	300		
课内教学 （A类+B类）	总学时	1560		实践教学 （C类）	总学时	1456.5	
	占比	58.59%			占比	49.16%	
学校公共基础平台课	总学时	606.00		选修课	总学时	288	
	占比	22.76%			占比	10.82%	
素质教育课(含第二课堂)	总学时	444.00			公共艺术及公选课学时	拓展学时要求（大于）	
	占比	14.99%			72	194.25	
校级（公共+素质） （不含第二课堂）	总学时	750.00		实践性教学 （+B类+C类）	总学时	2175.5	
	占比	28.17%			占比	73.43%	
现代学徒制专业教学 场地学时分布	企业现场	0	校内授课学时	0	企业授课学时： 校内授课学时		
实践性教学分布情况							
课程类别	学分	百分比	学时	百分比	实践性教学学时	百分比	
学校公共基础平台课	31	23.40%	606	23%	302	14%	
素质教育课	11	8.30%	444	17%	366	17%	
群平台课	10	7.55%	180	7%	108	5%	
专业平台课	14	10.57%	252	9%	126	6%	
专业方向课	56.5	42.64%	1264.5	47%	1093.5	50%	
专业拓展课	5	3.77%	108	4%	90	4%	
总学分	132.5						
说明1）第一课堂总学时大于2400，小于2754； 2）学校公共基础课程学时时应不少于总学时的1/4； 3）选修课学时数占总学时10%以上； 4）实践性教学学时时应不低于教学活动总学时的50%； 5）现代学徒制专业须在进程表中填写授课地点学时，并满足三天在企业、两天在学校的“3+2”的培养模式。 （注：企业授课学时：校内授课学时=3：2） ★教学组织要求 每学期教学活动不少于20周（含复习考试），按整周设置的实践教学课程每周计1学分，每学分计27学时（每个专业第2、3、4学期均须设置2周此类课程，当学期第17-18周集中安排）；其余课程每学分计18学时，教学学时为16学时，17-18周为集中实践周，考核不占用教学学时（含考试和考查）；原则上，每周开设总学时数不能大于每学期开设总学分数。 固实践课，即1学分，27学时。2022级1-5学期平均不超过24学分；岗位实习，6个月，24学分，27学时*24周；考试课程指专业人才培养方案确定的考试课程。考试课程命题标准试卷包含AB两份卷、考试大纲、参考答案和评分标准；考查课程指专业人才培养方案确定的非考试课程，形式及内容由任课教师报开课教研室、院部审批执行。							

八、证书、竞赛与学分替代方案

序号	证书名称 /竞赛名称	评价组织/竞赛 组织	等级	替代课程	学时	学分	学期	成绩级制	替代成绩
1	NCRE 一级 MS	教育部考试中 心主办	一级	信息技术 基础	27	1.5	1	优秀/良 好/及格	95/85/7 0

				(上)					
2	NCRE 二级 MS	教育部考试中心主办	二级	信息技术基础 (下)	27	1.5	2	优秀/良好/及格	95/85/70
3	1+X 网店运营推广		中级	网店运营推广	48	3	4	百分制	实际得分
4	1+X 直播电商职业技能等级证书		中级	新媒体营销实务	48	3	3	百分制	实际得分
5	电子商务技能大赛		一、二、三等奖	电子商务基础	48	3	3	优秀	95
6	市场营销技能大赛		一、二、三等奖	市场营销综合实训	36	2	2	优秀	95

九、毕业要求

修满本专业人才培养方案规定学分。

十、实施保障

(一) 师资队伍

1. 教学团队要求 (队伍结构)

学生数与本专业专任教师数比例不高于 25:1, 双师素质教师占专业教师比例一般不低于 60%, 专任教师队伍职称、年龄、知识体系具有合理的梯度结构。

2. 专任专业教师任职资格

专任教师应具有高校教师资格: 有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心; 具有物流管理、物流工程等相关专业本科及以上学历; 具有扎实的本专业相关理论功底和实践能力; 具有较强信息化教学能力, 能够开展课程教学改革和科学研究; 原则上每 5 年有累计不少于 6 个月的企业实践经历。

3. 专业带头人

专业带头人原则上应具有副高及以上职称, 能够较好地把握国内外商务管理行业、专业发展, 能广泛联系行业企业, 了解行业企业对本专业人才的需求实际, 教学设计、专业研究能力强, 组织开展教科研工作能力强, 在本区域或本领域具有一定的专业影响力。

4. 专业兼职教师任职资格

专业兼职教师应主要从本专业相关的行业企业聘任, 具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神, 具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验, 具有中

级及以上相关职称，能承担专业课程教学、实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

师资队伍一览表

序号	专业群带头人		专业带头人		专任教师人数	在校学生人数	专任教师师生比%	师资缺口
	专任	兼职	专任	兼职				
	刘红		刘杰		10	220	22.5	

(二) 教学设施（见附表）

实训场所一览表

智慧商业产学研中心				
对应教育部专业标准或实训场所名称	实训教学类别	☆场所名称	主要功能	
			主要实训项目	对应主要课程
企业管理技能实训室、市场调查与分析实训室	专业核心	商务营销综合实训室 1（企业管理技能实训、市场调查与分析实训）	1.企业经营管理实训 2.市场分析、营销策划、产品销售、财务分析、销售管理 3.调查方案的设计与实施；调查数据的统计与分析；制作调查报告	企业经营知识与实务、营销策划、市场调查与预测
客户服务与管理实训室	专业核心	商务营销综合实训室 2（互联网销售与智能客服实训）	网络客服话术实训（售前、售中、售后）、交易订单处理实训	网店运营推广、客户服务
新媒体营销实训室	专业核心	商务营销综合实训室 3（新媒体营销实训）	新媒体营销策划、文案创作、渠道推广、多媒体技术处理、用户互动与管理	网络营销实务、新媒体营销实务
电子商务运营实训室、营销新技术实训室	专业核心	商务营销综合实训室 4（全渠道运营实训）	社群营销、直播营销、内容营销	营销理论与实务、网店运营推广、网络营销实务、连锁经营管理实务

十一、教学计划进程表

商务管理专业教学进程表

程 类 别	序 号	课程名称	课 程 类 型	学 时	学 分	学时分配		开课学期及学时					
						理论	实践	一	二	三	四	五	六
								18	18	18	18	18	18
								各学期教学总周数					
学校	1	思想道德与法治	B	54	3	36	18	3					

公共基础平台课	2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	B	36	2	24	12		2				
	3	形势与政策	B	48	1	38	10	√	√	√	√	√	1
	4	“四史”教育	A	18	1	18			1				
	5	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	B	54	3	36	18			3			
	6	军事理论	A	36	2	36		2					
	7	军事技能	C	54	2		54	2周					
	8	体育1	B	18	1	4	14	1					
	9	体育2	B	36	2	6	30		2				
	10	体育3	B	27	1.5	4	23			1.5			
	11	体育4	B	27	1.5	4	23				1.5		
	12	大学生心理健康教育	B	36	2	18	18		2				
	13	大学英语1	B	54	3	27	27	3					
	14	大学英语2	B	54	3	27	27		3				
	15	信息技术基础（上）	B	27	1.5	13	14	1.5					
	16	信息技术基础（下）	B	27	1.5	13	14		1.5				
				606	31	304	302	12.5	11.5	4.5	1.5	0	1
素质教育课	17	劳动教育	B	18	1	9	9	√	1				
	18	职业发展与就业指导	B	18	1	9	9	√			1		
	19	创新创业基础	B	18	1	9	9	√			1		
	20	国家安全教育	B	18	1	9	9	√	√	√	1		
	21	公共艺术课	B	36	2	24	12		2				
	22	公共选修课	B	36	2	18	18			2			
	23	第二课堂	C	300	3		300	√	√	√	3		
				444	11	78	366	0	3	2	6	0	0
专业基础课	24	管理学基础与应用	B	36	2	18	18		2				
	25	经济学基础与应用	B	54	3	36	18		3				
	26	电子商务基础	B	54	3	18	36	3					
	27	大数据基础与应用	C	36	2	0	36		2				
	群平台课			180	10	72	108	3	7	0	0	0	0
	28	经济法基础	B	54	3	36	18			3			
	29	经济数学基础	A	54	3	54	0	3					
	30	企业运营沙盘模拟实训	C	36	2	0	36				2		
	31	市场调查与预测	B	54	3	18	36			3			
	32	现代企业经营管理	B	54	3	18	36			3			
	专业平台课			252	14	126	126	3	0	9	2	0	0
专业方向课	33	营销理论与实务	B	54	3	18	36		3				
	34	市场营销综合实训	C	40.5	1.5	0	40.5		1.5周				
	35	网络营销实务	B	54	3	18	36				3		
	36	新媒体营销实务	C	54	2		54			2周			
	37	商务礼仪与谈判	B	54	3	27	27			3			
	38	连锁经营创新实务	B	72	4	36	36			4			
	39	品类管理	B	54	3	18	36				3		

	40	网店运营推广	B	54	3	18	36			3			
	41	客户服务与管理	B	54	3	18	36				3		
	42	商务数据分析与应用	B	54	3	18	36					3	
	43	毕业设计（论文）	C	72	4		72					√	4
	44	岗位实习	C	648	24		648					√	24 周
				1264.5	56.5	171	1093.5	0	4.5	12	9	3	28
专业拓展课 E （任选 2 个岗位）	45	仓储与配送管理	B	54	3	18	36					3	
	46	物流企业经营管理沙盘	C	54	2	0	54				2 周		
	物流作业模块			108	5	18	90	0	0	0	2	3	0
	47	跨境电商 B2C 平台运营	C	54	2	0	54					2 周	
	48	跨境电商营销策划	B	54	3	18	36				3		
	跨境电商运营模块			108	5	18	90	0	0	0	3	2	0
	49	个人理财规划实训	C	54	2	0	54				2 周		
	50	证券投资实务	B	54	3	18	36					3	
	理财咨询服务模块			108	5	18	90	0	0	0	2	3	0
	51	财务报表分析	B	54	3	18	36				3		
	52	财务决策实训	C	54	2	0	54					2 周	
	财务管理模块			108	5	18	90	0	0	0	3	2	0
合计				2962.5	132.5	787	2175.5	18.5	26	27.5	23.5	8	29

注：C 类课为按整周设置的实践教学课程，每周计 1 学分，每学分计 27 学时