**湖南外贸职业学院**



**Hunan International Business Vocational College**

市场营销专业人才培养方案

（高等学历继续教育 高起专）

|  |  |
| --- | --- |
| 专业代码： | 530605 |
| 适用年级： | 2023级 |
| 制(修)订时间： | 2023年1月8日 |

**目 录**

[编制说明 1](#_Toc8623)

[一、专业基本信息 2](#_Toc19370)

[二、入学要求与修业年限 2](#_Toc1104)

[三、职业面向 2](#_Toc30479)

[四、培养目标与人才规格 2](#_Toc11180)

[（一）培养目标 2](#_Toc11028)

[（二）人才规格 2](#_Toc24145)

[五、课程设置 4](#_Toc12081)

[六、教学形式 21](#_Toc25712)

[七、学时、学分 21](#_Toc1562)

[（一）学时学分统计 21](#_Toc16045)

[（二）学习成果认定 21](#_Toc13749)

[八、教学进程安排 21](#_Toc16905)

[九、课程考核 23](#_Toc3511)

[（一）线下教学课程 23](#_Toc18909)

[（二）线上教学课程 23](#_Toc9289)

[（三）实践教学环节 23](#_Toc25369)

[十、毕业要求 24](#_Toc3166)

[十一、教学实施保障 24](#_Toc12189)

[（一）教材选用 24](#_Toc14377)

[（二）师资队伍 25](#_Toc6490)

[（三）教学及实验实训条件 26](#_Toc20534)

[（四）数字化资源 27](#_Toc31625)

[（五）质量管理 27](#_Toc11342)

[（六）经费保障 28](#_Toc23154)

[十二、附录 29](#_Toc17561)

[附录1 30](#_Toc18078)

[附录2 31](#_Toc25744)

**编制说明**

专业人才培养方案是职业院校落实党和国家关于技术技能人才培养总体要求，组织开展教学活动、安排教学任务的规范性文件，是实施专业人才培养和开展质量评价的基本依据。

本方案以习近平新时代中国特色社主义思想为指导，深入贯彻党的二十大精神，按照党中央、国务院关于办好继续教育的决策部署，把握新发展阶段，贯彻新发展理念，服务构建新发展格局，全面贯彻党的教育方针，加强党的领导，坚持社会主义办学方向，落实立德树人根本任务，遵循继续教育规律、适应在职学习特点，构建德智体美劳全面发展的人才培养体系，规范人才培养全过程，服务全民终身学习需要，大力培养创新型、应用型、技术型人才。本专业根据学校服务区域经济社会发展需求、办学定位、特色优势和专业实际制订专业人才培养方案，严格落实了普通高等学校学历继续教育办学基本要求和人才培养方案编制工作指南要求，主要内容有专业基本信息、职业面向、培养目标与培养规格、修业年限、课程设置、教学形式、教学进程安排、学时学分安排、实施保障、考核与毕业要求，并附审核意见表、方案变更审批表。

本专业人才培养方案由专业带头人带领专业教师、合作企业专家组成的专业团队负责制定。通过对企业、兄弟院校、毕业生、在校生从产业发展趋势、人才需求、职业岗位与职业能力、学情与就业需求进行详细调研、充分分析与论证，形成专业调研分析报告；结合学校服务湖南外经贸行业发展需求、突出“外贸、外语”办学特色的实际，遵循国家相关标准，根据继续教育规律、在职学习特点，明确了市场营销专业人才培养目标，建立“企业+校内”双导师学徒制，以岗证课相结合，突出营销技能训练，形成了市场营销专业特色鲜明的人才培养方案。

本专业人才培养方案在制（修）订过程中，历经了专业建设指导委员会论证、校学术委员会审定，将在2023级市场营销专业实施。

市场营销专业人才培养方案编制组

2023年1月8日

**湖南外贸职业学院高等学历继续教育**

**2023级市场营销专业人才培养方案（高起专）**

一、专业基本信息

专业名称：市场营销

专业代码：530605

办学层次：高起专

二、入学要求与修业年限

入学要求：具有普通高中、职业高中、中等专业学校、中等职业技术学校毕业证书或具有同等学历者。

修业年限：标准学制为2.5年，最高修业年限不超过5年。

三、职业面向

**表1 面向职业一览表**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **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）** | **主要岗位群或**  **技术领域** |
| 财经商贸  大类(53) | 工商管理类  (5306) | 批发业(51)  零售业(52) | 营销员  （4-01-02-01）  市场营销专业人员（2-06-07-02） | **目标岗位**：营销员、销售代表  **发展岗位**：销售经理、市场经理、客户经理、区域经理  **迁移岗位：**互联网营销师 |

四、培养目标与人才规格

（一）培养目标

本专业坚持立德树人根本任务，培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，秉承“诚信立身、勤奋立业”校训，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、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能力，掌握市场营销、市场调查、商品推销、商务谈判等专业知识，具备市场调查与分析、商品推销、营销策划、网络营销与新媒体营销、营销管理等专业技能，适应新经济新业态、数字经济数字营销和湖南区域经济发展需要，面向湖南重点发展产业链、中非经贸合作产业链生产型企业以及批发业、零售业和电商平台，能够从事销售、营销活动组织、市场调查与分析、销售管理、客户关系管理、营销策划与执行等工作的高素质复合型技术技能人才。经过3-5年的发展，能够胜任销售经理、市场经理、客户经理、区域经理等岗位。

（二）人才规格

本专业毕业生生应在素质、知识和能力方面达到以下要求。

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，树立卓越情商、卓越商道；

（3）具有商品质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维，树立卓越服务的理念；

（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,具有市场开拓意识和市场风险意识，有较强的营销团队合作精神；

（5）具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和1-2项运动技能,养成良好的健身与卫生习惯，以及良好的商务行为习惯，将这些技能、习惯结合或运用到营销商务活动中；

（6）具有一定的审美和人文素养，能够形成1 -2项艺术特长或爱好，具备商务交往礼仪素养。

2.知识

（1）了解必备的思想政治理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识；

（2）熟悉与营销相关的经济法律制度以及环境保护、安全消防等知识；

（3）熟悉营销计划、组织、指挥、协调、控制等管理学的基本理论和知识；

（4）熟悉商品分类与管理的基本知识和方法；

（5）熟悉消费者行为和消费心理分析的基本内容和分析方法；

（6）掌握营销计划和控制等营销组织管理的基本方法；

（7）掌握推销和商务谈判的原则、方法和技巧；

（8）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；

（9）掌握营销活动策划与组织的基本内容和方法；

（10）熟悉网络营销、新媒体营销、数字营销的新知识、新技术。

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，具备数据意识和管理数据分析应用能力；

（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）能够为小微创业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）具备一定的创新创业能力。

五、课程设置

本专业有公共基础课、专业课、职业能力拓展课和实践教学环节4类课程。其中，公共基础课包括思政类、心理健康类、外语类、信息素养类、创新创业类、和人文素养类课程12门；专业课包括管理学基础、消费心理学、经济法、网络营销、客户关系管理实务、进出口业务、外贸英语函电、外贸单证等专业素养、技能类课程14门；职业能力拓展课包括公共关系、商务数据分析与应用、国际商务谈判3门；实践教学环节包括入学教育、毕业教育、毕业设计、毕业实习等专业实践课程4门，共33门课，1612学时，94学分。

**表2 公共基础课课程描述**

| **课程名称** | **教学目标** | **主要内容** | **教学要求** | **课程思政** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 思想道德与法治 | **素质目标：**使学生树立正确的世界观、人生观、价值观、道德观、法治观，提高思想道德素质和法治素养，做有理想有本领有担当的时代新人。  **知识目标：**具有坚定的理想信念；掌握中国精神的内涵和实质；自觉践行社会主义核心价值观；了解社会公德、职业道德、家庭美德和个人品德的准则；理解中国特色社会主义法治体系和法治道路的精髓。  **能力目标：**能提高学生分析问题、解决问题的能力；能更好地行使法律权利、履行法律义务；能引导学生提高思想道德素质和法治素养。 | 主要包括正确认识中国特色社会主义新时代的含义和历史机遇；理解正确人生观的具体内容；树立正确的人生观、价值观；科学应对认识人生各种挑战，弘扬中国精神；坚定马克思主义信仰，坚定走中国特色社会主义道路的信念；践行社会主义核心价值观；教育学生要明大德守公德严私德，做向上向善之人；努力培养学生尊法学法守法用法的法治思维，维护法治权威。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**具有思想政治教育或历史学、法学和哲学等专业的硕士以上学历，具有坚定的政治立场，良好的职业道德，并有高校教师资格证书的中共党员。  **考核评价：**视频学习20%+平时作业20%+期末考试60%。 | —— |
| 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论 | **素质目标：**树立科学社会主义信仰和建设中国特色社会主义共同理想；爱党爱国爱社会主义，具有正确政治立场，较高的政治理论水平和政治思想觉悟，坚定“四个自信”，做到“两个维护”，自觉践行社会主义核心价值观。  **知识目标：**了解中国共产党领导人民进行革命、建设、改革的历史进程和成就，理解中国共产党在新时代坚持的基本理论、基本路线、基本方略，掌握马克思主义中国化进程中形成的理论成果的主要内容、精神实质、历史地位和现实意义。  **能力目标：**能运用马克思主义立场、观点、方法，认识、分析和解决生活学习中遇到的问题。 | 主要包括毛泽东思想的主要内容和历史地位；新民主主义革命理论、社会主义改造理论、社会主义建设道路初步探索的理论成果。邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观的主要内容和历史地位。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**具有思想政治教育或历史学、法学和哲学等专业的硕士以上学历，具有坚定的政治立场，良好的职业道德，并有高校教师资格证书的中共党员。  **考核评价：**视频学习20%+平时作业20%+期末考试60%。 | —— |
| 习近平新时代中国特色社会主义思想概论 | **素质目标：**增强“四个意识”，坚定“四个自信”，做到“两个维护”，践行中华民族伟大复兴的使命担当，不负时代韶华；懂国情、强信念、有担当、跟党走，增强做中国人的志气、骨气、底气；立大志、明大德、成大才、担大任，努力成为堪当民族复兴重任的时代新人。  **知识目标：**了解习近平新时代中国特色社会主义思想创立的历史条件、科学体系、历史地位，掌握新时代坚持和发展中国特色社会主义的总任务、总体布局、战略布局和发展方向，理解国家安全、国防和军队、“一国两制”和祖国统一、统一战线、外交、党的建设等各方面作出新的理论概括和战略指引。  **能力目标：**提高理解能力，分析问题、解决问题的能力，提高思想理论水平，提升政治站位，打牢成长成才的科学思想基础。 | 主要包括习近平新时代中国特色社会主义思想的主要内容和历史地位，坚持和发展中国特色社会主义的总任务，“五位一体”总体布局，“四个全面”战略布局，实现中华民族伟大复兴的重要保障，中国特色大国外交，坚持和加强党的领导。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**具有思想政治教育或历史学、法学和哲学等专业的硕士以上学历，具有坚定的政治立场，良好的职业道德，并有高校教师资格证书的中共党员。  **考核评价：**视频学习20%+平时作业20%+期末考试60%。 |  |
| 形势与政策 | **素质目标：**帮助学生坚定理想信念，树立远大志向，坚定“四个自信”，做到“两个维护”，形成正确的政治立场，较高的政治理论水平和政治思想觉悟，自觉践行社会主义核心价值观。  **知识目标：**了解时事热点问题的背景、原因和本质；掌握分析时事热点问题的方法。  **能力目标：**能自觉抵制各种不良思潮和言论的影响；能自觉与党中央保持高度一致，能正确宣传党的路线方针政策。 | 根据中宣部，教育部每学期下发的《形势与政策教育教学要点》，紧密围绕党和国家重大理论政策，社会主义现代化建设的形势，国际形势与国际关系等方面与时俱进设定教学内容，由思政课教学部召开教  育教学专题会议，共同商议确定每学期的具体授课内容。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**具有马克思主义理论相关专业的硕士及其以上学历的中共党员。  **考核评价：**视频学习20%+平时作业20%+期末考试60%。突出考察学生分析问题和解决问题的能力。 | **思政元素：**坚定理想信念，树立远大志向。  **思政融入方法：**理论融入法、任务融入法、新闻热点、焦点融入法。 |
| 心理健康教育 | **素质目标：**培养学生优良的心理品质，树立起正确的世界观、人生观、价值观，具有健康的心理、健全的人格、广泛的兴趣爱好和较强的心理自我调节能力。  **知识目标：**了解心理学的有关理论和基本概念，明确心理健康的标准及意义，了解大学阶段人的心理发展特征及异常表现，掌握自我调适的基本知识。  **能力目标：**能应对挫折及适应环境，能化解压力、建立良好的人际交往方式，能心理自我诊断与自我调节。 | 主要包括适应大学生活、了解自我、提升自我、巧对挫折、感悟生命。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**具备扎实的语文学科基本功和深厚的文化素养，善于利用信息化技术。  **考核评价：**借助学习平台，有效实施包括在线任务点学习、章节测试、作业、讨论、课堂活动积分、出勤等学习全过程的考察，占比40%。期末考核（实践性作业、学习总结、案例分析等）占60%。 | **思政元素：**爱国主义教育，将自己个人目标与国家发展目标相结合，树立正确观念和政治方向，规范学生的道德情操，促使学生自觉遵守社会秩序，信仰和信念教育。  **思政融入方法：**案例讨论法、小组讨论、团体训练、角色扮演、团体游戏。 |
| 大学语文 | **素质目标：**激发学习祖国语言文字和中华文化的兴趣；培养正确的世界观、价值观、人生观和良好的道德情操；提高文化素质和人文素养。  **知识目标：**扩展语文知识面，形成系统的文学知识体系；掌握各种体裁作品的阅读鉴赏方法，学会欣赏文学与文化精品；掌握文学性写作、诵读、演说的一般方法和技巧。  **能力目标：**能准确阅读、理解、欣赏、评鉴一般文章和文学作品；能有效搜集、处理、应用信息资料；能熟练运用母语进行口头表达和书面写作。 | 主要包括经典作品阅读，朗读、朗诵、演讲的方法和技巧，记叙文、说明文、议论文及抒情散文、演讲稿的写作技法。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**具备扎实的语文学科基本功和深厚的文化素养，善于利用信息化技术。  **考核评价：**过程性考核成绩40%+终结性考核成绩60%，考核内容涵盖理论知识和实践能力。 | **思政元素：**作品思想内容、思考感悟启迪意义，作品诵读、主题演说中的情感内涵，思考锤炼文章立意，抒写生活体会。  **思政融入方法：**案例教学法，情境模拟演练即时讨论法，体验式教学表演，讲授法，写作训练和作品展示。 |
| 大学英语 | **素质目标：**养成良好的生活习惯，增强诚实守时的职业意识，热爱中国传统文化，增强祖国大好河山荣誉感，树立远大的人生目标。  **知识目标：**词汇和语法：掌握3600个左右的单词能正确拼写和基本的英语语法规则；听力：能听懂日常生活和职场生活中的结构简单、发音清楚、语速较慢的英语对话；口语：能用英语进行日常生活和职场交流；阅读：掌握阅读技巧与方法，能阅读一般题材英文资料，并理解正确；写作：掌握应用文写作技巧和格式；翻译：熟悉基本的翻译技巧，能翻译简短的句子。  **能力目标：**能自主训练英语；能尊重不同文化习俗，能综合应用英语完成日常生活和职场交流。 | 主要包括 Hobbies，Shopping and celebrating festivals，Time Management，First Aid，Cybercrimes，Intelligent Vehicles，Traveling，Volunteering，Looking for jobs，Job Interviews，In the Workplace，Career paths，Social media and career success，Setting smart goals | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**具备丰富的英语教学和英语技能比赛培训经验。  **考核评价：**过程性考核成绩占40%（线上学习占20%，线下学习占20%），终结性评价占60%。 | **思政元素：**养成良好的生活习惯，诚信守时，身心健康，遵纪守法，环保，热爱祖国大好河山，乐于助人；吃苦耐劳，爱岗敬业，团队合作，良好的职业规划，事业成功的要素，树立远大人生目标。  **思政融入方法：**小组讨论，视频导入，对话练习，小组讨论，故事导入，作文，小组表演。 |
| 信息技术基础 | **素质目标：**培养科学精神、敬业精神；培养信息素质；培育爱国、爱家乡、爱校园的情怀；增强网络安全意识。  **知识目标：**掌握对计算机系统的组成、原理，同时能够安全地使用；学会对Windows 7操作系统的基本使用方法和应用；熟练掌握Office 2016办公软件的基本特点及使用方法；了解多媒体、网络和Internet的基本知识。  **能力目标：**能安全使用计算机系统，能快速录入文字；能熟练操作Windows 7文件操作能力；能基本维护微型计算机系统；能安装Office 2016软件和使用Word、Excel、PowerPoint等软件；能利用因特网搜索信息和收发电子邮件。 | 主要包括计算机基础知识、Windows 7操作系统、Office 2016应用、计算机网络基础知识和Internet的应用。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**精通Windows 7操作系统和Office 2016办公软件，注重学生学习方法和信息化学习能力培养。  **考核评价：**过程性考核成绩（60%）+ 终结性考核成绩（40%）。 | **思政元素：**中国科技创新技术的飞速发展，民族自豪感，敬业精神；政治意识，大国荣誉感；匠心，爱国、爱家乡、爱校园的大爱情怀；中国速度、中国成就；网络安全意识、法制意识。  **思政融入方法：**讲授、“学习强国”文章打字训练，实训素材，《厉害了，我的国》的电影片段项目载体。 |
| 创新思维与方法 | **素质目标：**培养创新精神、科学精神、工匠精神；增强团队合作意识、法制意识、标准规范意识；树立文化自信，践行核心价值观，增强社会责任感；提升自主学习能力。  **知识目标：**认知创新的概念、思维及方法；了解创新与创业的关系；掌握设计思维的内涵及步骤；熟悉创业大赛项目计划书的撰写方法。  **能力目标：**能够运用创新思维方法进行项目设计；能够组建创业团队，撰写创业大赛项目计划书，并进行可视化商业呈现。 | 主要包括创新与创业的关系；创业思维；自我认知；创业团队；设计思维；需求理解；问题定义；创意方案；原型制作；用户测试；商业呈现；商业模式；大赛项目申报书的撰写与路演。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**具有创新创业新模式培训经历；有指导创业赛事经验；精通Office软件中的Word、Excel和PowerPoint操作，具有图片简单处理能力。  **考核评价：**过程性考核成绩（40%）+ 终期末考查（60%），突出考察学生创新思维、自主探索、项目方案撰写的职业技能以及探索创新、团队合作、精益求精的职业素质。 | **思政元素：**家国情怀、创新意识；团队协作精神；以人为本、文化自信；工匠精神、职业精神；社会责任感、核心价值观。  **思政融入方法：**岗课融合、专创融合。 |
| 走近湖湘文化 | **素质目标：**增强文化自信，激发爱国热情；树立湖南的富强繁荣、为中华民族的伟大复兴而奋斗的志向；增强社会责任感；培养兼容并蓄、创新求变的开放意识。  **知识目标：**了解湖南的自然环境、人文特征；了解历史变迁及群体性格特征；掌握湖湘文化的精神内涵。  **能力目标：**能运用多种方法和现代技术手段收集、处理和评价社会信息；能运用历史辩证的眼光观察和评价现实问题；能具有基于传统文化精髓进行创新的能力。 | 主要包括感知湖湘文化的“江湖地位”，探寻湖湘文化的历史渊源，评委湖湘文化的灵魂精髓，辨识湖湘文化的特色分支，思考湖湘文化的传承创新。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：** 具有坚定的爱国情怀、深厚的文化，具有客观、辩证看待历史人物和事件的能力。  **考核评价：**最终考核=知识点测试积分+课程资源学习及互动积分+期末考试成绩，期末考核采用开卷形式，百分制。 | **思政元素：**湖湘文化自信，爱家乡、爱人民，心忧天下的爱国情怀，敢为人先的创新精神，创新精神，务实精神，经世致用的济世情怀，批判精神。  **思政融入方法：**案例法，情景体验法，故事法，故事法，启发法。 |
| 外贸英语口语 | **素质目标：**具备从事对外商务活动中的职业道德和基本素质；具有独立工作能力和较强的团队合作精神；养成文化自信和对外贸易交往的礼节。  **知识目标：**了解各国的商务文化和礼仪；掌握商务接待、商务活动中涉及的专业英语表达和沟通技巧。  **能力目标：**能运用准确、规范的专业英语和日常英语完成商务活动的口头交流、沟通；具备在实际商务场景中分析问题、解决问题的能力和创新能力。 | 主要包括商务来访接待——计划来访、机场接机、酒店入住、会议敬辞；商务谈判接待——公司介绍、产品介绍、工厂参观、商务会议；陪同观光接待——城市观光、商务宴请、机场送别。 | **方法手段：**基于在线开放课程平台、3D商务情景口语实训、微课视频、口语在线评分等数字资源，采用在线教学方式。  **场地环境：**机房、商务英语情景模拟实训室网络学习平台。  **师资要求：**具有商务业务岗位实际工作经验，具备较强的商务英语接待、沟通和活动组织能力，具有随时了解、收集当前商务贸易动态、最新要求及案例的能力。  **考核评价：**借助学习平台，实施包括在线任务点学习、章节测试、作业、讨论、课堂活动积分、出勤等学习全过程的考察；过程考核60%，期末考核（开卷考试形式）占40%。 | **思政元素：**各国沟通礼节、中国传统文化、民族自豪感；爱岗敬业、团队协作、精益求精的职业品质；对外贸易交往的礼节、严谨细致、追求卓越、团队合作精神。  **融入方法：**任务融入法、案例分析法、角色扮演法。 |
| 口才与沟通 | **素质目标：**养成乐观自信，积极向上的学习生活态度，培养良好的人际交流沟通习惯，具有较高的言语交际素质；培养正确的价值观、良好的团队合作精神。  **知识目标：**了解言语交际的重要性；掌握普通话理论知识和发音、朗诵、说话技巧；掌握有声语言、态势语言、社交语言；掌握贴近日常工作生活实践需要的言语口才。  **能力目标：**能用标准普通话交流表达并能有效倾听他人；能够在不同交际交往场合正确地表情达意并有效达成日常交际交往目的；能分析评价自己、他人言语活动的优劣。 | 主要包括基础理论、训练方法；普通话；声音美化；体态语；倾听、写作、微笑、观察、说话、问答礼仪；演讲、谈判、电话、会议沟通礼仪；与同事、上级、下级沟通的技巧。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**（1）1年以上的教学经验在教学过程中能开展“教学做一体化”的教学，灵活运用多种教学方法，提高教学效果。（2）普通话等级二级乙等以上。（3）具备设计基于行动导向教学法的教学应用能力。（4）具有较强的课堂驾驭能力。（5）具有良好的职业道德和责任心。  **考核评价：**以过程性考核为主，注重考核学生的实践能力，考试成绩由平时实训表现（60％）和考试成绩（40％）两部分构成。 | **思政元素：**人生观、价值观、民族精神；责任感、使命感、文明礼貌；诚信友爱、自由平等、以人为本；道德修养、人文素养；友善、团结、职业品格。  **思政融入方法：**演说，任务驱动、游戏，案例分析，角色扮演。 |

**表3 专业课课程描述**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | **教学目标** | **主要内容** | **教学要求** | **课程思政** |
| 管理学基础 | **素质目标：**培养创新意识与批判思维，树立中国优秀管理思想和本土企业文化自信，养成团结合作的职业品质。  **知识目标：**了解管理系统的基础知识，熟悉管理思想，掌握管理职能。  **能力目标：**能进行计划与控制，组织与协调沟通，领导与激励，学习与创新等工作。 | 主要包括管理初步认知、管理思想的发展、管理原理与方法、计划控制职能、组织与协调职能、领导与激励职能、学习与创新职能。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**主讲教师应具有初级以上管理岗位经验，具备较强的企业管理业务能力，能熟练使用课程资源平台实施教学，具有随时了解、收集当前企业管理最新要求及案例的能力。  **考核评价：**注重过程考核，过程考核40%，期末考试占60%。 | 思政元素：管理与法律常识、责任意识和爱国情怀、文化自信、唯物辩证思想与批判精神、正确认识自我和外部环境、积极向上的人生规划、服务意识、树立正确的价值观、创新精神与工匠精神。  **思政融入方法：**案例分析法。 |
| 消费心理学 | **素质目标：**培养学生在市场营销活动过程中具有吃苦耐劳精神；培养一丝不苟的严谨工作作风；增强学生与人相处、与人沟通的综合素质。  **知识目标：**了解市场营销策略与消费者心理的相互关系；熟悉影响消费心理活动的各种因素；掌握消费者个体心理特征对购买行为的影响与制约作用。  **能力目标：**能够进行消费者的某项消费心理调查；结合商店的实际销售数据，能够进行消费者购买心理活动分析；能够在现实销售场地，准确判断出消费者的心理活动。 | 主要包括消费心理学概论、消费者的一般心理过程、消费者的个性心理特征、消费者需要与动机、消费者购买行为分析。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**该课程老师应具备高尚的师德，热爱教育事业，具有强烈的事业心和高度的责任感。本科以上学历，持有教师资格证和市场营销师证，最好有一定的企业实践经验，能胜任该学科的讲授任务。也可由企业具有一定实践经验的一线人员讲授部分课程内容。  **考核评价：**注重过程考核，过程考核40%，期末考试占60%。 | **思政元素：**家国情怀、民族自信、爱国主义、文化自信、职业道德、法律意识、创新精神、求真务实、探索精神。  **思政融入方法：**讲授法、自主学习法、案例分析法、讨论法。 |
| 经济法 | **素质目标：**具备一定的沟通能力和组织协调能力，具备一定的分析和运用经济法律进行解决实际问题的能力。  **知识目标：**了解经济法的概念与特征；经济法的原则、地位和作用；理解经济法律关系的概念；经济法律关系的构成、确立和保护；掌握公司法律制度；、合同法律制度、反不正当竞争法律制度、劳动合同法律等。  **能力目标：**能执行经济法律的各项规定，能识别、确认各种经济组织的有关经济法律业务的基本情况，能对基本的经济法律案例进行分析。 | 主要包括公司制度、合同制度、反不正当竞争制度、产品质量法制度、劳动合同制度。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**担任本课程的主讲教师应具备中级以上职称、本科以上学历、并获得相应的职业技术证书；未取得职业技术证书有一线实践经历的教师亦可。  **考核评价：**注重过程考核，过程考核40%，期末考试占60%。 | **思政元素：**职业素养“实事求是”、“诚信”、爱国主义与狭隘民族主义、民族虚无主义经济发展、经济实力提升、工匠精神、新时代中国特色社会主义劳动关系、法治观念、诚信。  **思政融入方法：**任务驱动法、案例教学法、讨论法、情景法。 |
| 网络营销 | **素质目标：**培养学生的家国情怀和创新意识；培养良好的职业道德和敬业精神；培养学生实事求是的工作态度；培养学生的法律意识和诚信意识。  **知识目标：**掌握网络营销的基本概念；理解网络营销环境的变化趋势；掌握网络市场调研的方法和步骤；了解网络市场和网络消费者的特点；掌握网络营销STP战略及4P营销策略；掌握主要的网络营销工具和方法的使用；掌握网络营销策划方案写作的相关知识。  **能力目标：**熟练掌握网络营销的工作流程，并具备网络营销岗位的专业能力；具备从营销4P角度（产品、价格、渠道、推广）考虑战略布局的能力；能熟练运用各种主流网络营销工具为企业进行网络推广；能够撰写各种类型的网络广告文案；能够针对中小企业案例独立策划网络营销方案。 | 主要包括理解网络市场和消费者、设计顾客导向的网络营销战略与营销组合、搭建自媒体营销矩阵、实施社会化媒体营销、投放网络广告。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**具备市场营销、互联网技术、企业管理等复合型知识；要有过硬的教学基本功以及丰富的网络营销经验；要有较强的科研能力；要能够对教学行为进行诊断、反思和改进。  **考核评价：**注重过程考核，过程考核40%，期末考查占60%。 | **思政元素：**与时俱进、实事求是、以人为本、家国意识、责任担当、勇于实践、诚信意识、法律意识、合作意识、创新意识、爱国情怀、诚信友善、实事求是、诚实守信。  **思政融入方法：**讲授法、案例教学法、讨论法、启发法。 |
| 客户关系管理实务 | **素质目标：**具有正确的从业心态、强烈的社会责任感、良好的职业道德；具有健康的体魄、良好的体能和健全的心理；具有严谨、周密细心、不敷衍了事、工作到位的作风；具有艰苦奋斗、热爱劳动、爱岗敬业和良好的团队合作精神；具有积极进取的职业心理，刻苦钻研，好学上进、克服困难。  **知识目标：**根据客户的要求设计客户体验平台，如何进行体验式营销；客户满意度的测试与分析，产品和服务满意管理，以及如何处理客户投诉；了解忠诚客户的价值和分类，以及如何培养忠诚客户和挽回流失的客户。  **能力目标：**具有合理分配时间在开发新客户和维护老客户的能力，具有充分分析是否有意义需要投入时间金钱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。 | 主要包括寻找开发潜在客户、客户信息管理、客户体验管理、客户满意管理、客户忠诚管理。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**担任本课程的主讲教师应具有客户服务经验，具备较强的活动策划和客户沟通能力，能熟练使用课程资源平台实施教学，对专业技能考核标准、毕业设计要求有深刻理解与把握，能将二者融入课程教学。  **考核评价：**注重过程考核，过程考核60%，期末考查占40%。 | **思政元素：**探索精神、求真务实、创新精神、信守承诺、奉献精神。  **思政融入方法：**案例教学法、情景模拟法、讲授法、讨论法、任务驱动法。 |
| 广告实务 | **素质目标：**激发学生的家国意识和责任担当；培养爱岗敬业和精益求精的工匠精神；培养良好的沟通、协调能力以及团队协作意识；培养与时俱进的创新思维与意识。  **知识目标：**了解广告的定义及基本要素；了解广告的演进历史与变化发展趋势；掌握广告的类型及经典理论；了解广告策划的基本流程与内容；掌握广告创意的方法与表现技巧；掌握广告媒体的类型以及选择标准；熟悉各类文案的撰写方法与技巧；了解广告受众心理，掌握相应的广告策略。  **能力目标：**熟练掌握广告的工作流程，并具备广告策划相关岗位的专业能力；能够辨析不同类型的广告特点及其涉及的广告理论；能够为具体的品牌/产品策划广告方案；能熟练运用各种创意方法构思广告内容和表现形式；能够撰写各种类型的网络广告文案；能够为结合企业实际，选择合适的广告媒体；能够针对不同广告受众，制定具体的广告策略；能够有效评估广告的效果。 | 主要包括广告组织、广告调查、广告创意、广告文案、广告策略、广告策划。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**教师有过硬的教学基本功以及丰富的广告策划经验；要有较强的科研能力;要能够对教学行为进行诊断、反思和改进；要具备对教学资源的评估、选编和增补的能力；要能够正确地评价学生的学习情况。  **考核评价：**注重过程考核，过程考核40%，期末考查占60%。 | **思政元素：**团队意识、爱岗敬业实事求是、信息素养、创新思维、民族自信、问题意识、人文素养、精益求精、诚实守信、以人为本、与时俱进、全局意识、创新意识。**思政融入方法：**讨论法、情景模拟法、案例分析法、任务驱动法、演示操作法。 |
| 市场营销基础 | **素质目标：**具有爱岗敬业的精神和强烈的法律意识；具有很好的市场营销职业道德素质和身心素质；具有与人合作共事和团队精神；具有市场营销方面的竞争意识，分析判断能力，开拓创新能力和科学决策能力。  **知识目标：**认识市场营销环境，掌握市场营销环境分析的基本策略；理解顾客价值理论，掌握研究消费者需要、动机和消费者行为分析的理论和方法；掌握市场细分的基本理论、目标市场策略、市场定位策略； 掌握产品策略、价格策略、分销策略、促销策略的主要内容；了解市场营销战略和营销控制的相关内容。  **能力目标：**初步掌握市场营销环境的分析方法；能够运用市场细分的若干种方法，推出相应的目标市场策略和市场定位策略；能够采取相应的营销策略；能够针对具体的企业选择与设计产品策略与价格策略；能够结合相关案例对某企业实施的分销策略进行利弊分析，基本上能够设计和践行相关的营销活动；可以根据市场条件选择与设计促销策略，组织参与促销活动。 | 主要包括市场营销环境分析、市场行为分析、市场细分、产品策略、定价策略、渠道策略、促销策略。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**在业务素质上，教师要学习现代营销知识，掌握正确的营销理论，营销技能。要具备良好的基本功、广博的知识和文化素养，能熟练运用现代化的教学手段，并具有一定的教育科研能力、对教学行为进行诊断、反思和改进的能力、对教学资源的评估、选编和增补的能力以及对学生的学习和发展进行评价的能力。  **考核评价：**注重过程考核，过程考核40%，期末考试占60%。 | **思政元素：**爱国情怀、求真务实、积极探索、文化自信、态度严谨、科学严谨、积极探索、诚实守信。  **思政融入方法：**讲授法、情景模拟法、案例分析法、任务驱动法。 |
| 营销策划实务 | **素质目标：**养成诚实、守信、吃苦耐劳的品德；具有善于沟通和与同行共事的团队意识，能进行良好的人际沟通和团队合作，能发展和谐人际关系；  **知识目标：**掌握市场营销策划战略制定的三个阶段，即调查分析、战略制定及实施评价阶段。了解目标市场战略的意义；掌握营销渠道策划的基本理论和方法；  **能力目标：**掌握市场营销策划的基本内容，能区别不同的策划掌握不同的侧重点；能进行简单的营销策划经费预算和信息处理、撰写营销策划书；能够结合理论进行市场细分、市场定位策划。 | 主要包括营销策划概述、营销策划环境分析、市场调研策划、市场定位、竞争策划、企业形象策划、产品策划、价格策划、渠道策划、促销策划、营销策划方案撰写。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**担任本课程的主讲教师应具备较强的营销策划实践教学能力，精通各类型策划方案的撰写要点、案例分析、情境实践，能熟练使用课程资源平台实施教学。  **考核评价：**注重过程考核，过程考核40%，期末考试占60%。 | **思政元素：**诚信意识、创新思维、态度严谨。  **思政融入方法：**讲授法、任务驱动法、情景模拟法、讨论法。 |
| 进出口业务 | **素质目标：**培养诚实守信的外贸职业操守；培养外贸业务的独立操作能力与团结协作能力；培养外贸风险防范意识。  **知识目标：**了解进出口业务流程，掌握贸易术语、合同标的有关知识；掌握国际货物运输与保险的有关知识；掌握商品的价格及成本核算的有关知识； 掌握货款收付的基本知识；了解贸易争议预防和处理。  **能力目标：**能通过各种渠道寻找客户，书写磋商函电并草拟合同；根据业务需要选择合适的运输方式，适合的保险险别对货物投保；根据需要选择适当的货款结算方式；能够熟练运用我国法律法规、国际性条约和国际贸易惯例处理合同争议。 | 主要包括出口市场调，研制定货物出口方案；交易磋商业务程序，撰写交易磋商信函；贸易术语的选用，订立合同条款；安排运输，货物投保，报关、报检，货款结算；核销与退税，索赔与不可抗力，仲裁。 | **方法手段：**基于《进出口业务》在线课程，采用在线学习和线下面授相结合的教学方式，案例驱动、角色扮演、互动讨论等启发式、讨论式的教学方法。  **场地环境：**多媒体教室，进出口业务实训室，网络学习平台。  **师资要求：**具有国际经济与贸易专业本科及以上学历，有一定的外贸公司从业货实践经验，熟悉《INCOTERMS 2022》、《UCP600》等贸易惯例与规则，具备良好的外贸业务操作能力。  **考核评价：**过程考核占 40%，期末考核占 60%，期末考核采用闭卷考试形式。 | **思政元素：**外交大于外贸，勇于奋斗，积极向上，具有自我管控能力，恪守公正、诚实、守信的交易原则，外贸风险防范意识，遵法守纪。  **思政融入方法：**视频、案例导入，流程演示，角色扮演，贸易纠纷处理实操。 |
| 外贸英语函电 | **素质目标：**培养自主学习的能力，注重理论与实践相结合,增强专业知识；培养学生阅读、  翻译及撰写各种规范地外贸英语信函以及国际商务英语谈判地基本技能。  **知识目标：**了解外贸英语函电常用短语、习惯用语和习惯表达方法；掌握函电写作地基本格式和套用句型；能用正确地格式和语言文字撰写各业务环节地简单英语信函。  **能力目标：**熟练掌握商务英语函电的写作方式与术语，能翻译与使用国际贸易业务各个环节的英文函电；具备解决问题、分析问题地能力。 | 主要包括建立贸易关系信函写作；询盘写作，、报盘写作 、还盘写作；订单的接受和确定信函写作、合同确认信函写作、催证、改证信函写作；保险办理信函、包装要求信函、装船指示和装船通知信函写作；索赔理赔信函写作。 | **方法手段：**采用在线学习和线下面授相结合的教学方式，任务驱动、情景教学和真实案例分析等教学方法。  **场地环境：**多媒体教室，网络学习平台。  **师资要求：**具备扎实的英语功底和国际贸易基础知识，具备国际  贸易或英语专业硕士以上学历，熟悉外贸业务流程，有一定外贸从业经验。  **考核评价：**借助超星学习通，有效实施包括在线任务点学习、作  业、课堂活动积分、出勤等学习全过程的考察，过程考核40%，期末考试（闭卷）占60%。 | **思政元素：**跨文化意识，严谨细致、诚信意识、风险管控意识、法律意识。  **思政融入方法：**真实业务和文化交流案例，《合同法》相关条款解读，真实业务合同展示，票据法相关条款讲解，单据制作及审核，UCP 惯例解读。 |
| 外贸单证 | **素质目标：**培养诚信意识与国际视野；培养严谨细致的单证操作态度和精益求精的工匠精神；具备结汇风险防范意识。  **知识目标：**了解外贸单证的出单流程及工作原则；掌握信用证及合同条款的阅读；掌握相关单证的作用、格式及内容；熟悉与单证业务相关的国际惯例。  **能力目标：**能根据合同及惯例审核与修改信用证；能正确缮制并审核信用证或托收等业务下常用的外贸单证；能完成单据整理及归档。 | 主要包括认知单证工作流程及岗位要求，熟悉单证工作的基本原则；根据合同分析信用证条款 ，审核与修改信用证；商业单据的制作与审核，运输单据的制作与审核，保险单据的制作与审核；官方单据的制作与审核，汇票的制作与审核；认知与单证相关的国际惯例，应用相关条款处理具体业务；整理业务单据并归档，熟练使用制单软件。 | **方法手段：**基于《外贸单证》在线开放课程平台，采用在线学习和线下面授相结合的教学方式，选取合作企业真实外贸单证业务为职业情景任务，运用任务驱动、单证操作实训、单据展示等教学方法。  **场地环境：**配有单证模拟实训软件、装有 Office2010 以上版本的机房，网络学习平台。  **师资要求：**具有外贸单证岗位经验，具备较强的外贸单证操作业务能力，熟悉《UCP600》、《URC522》等国际惯例，精通Office 软件和单证实训软件。  **考核评价：**由过程性评价40%（单据展示、制单态度等 40%+小组互评、超星学习通评价 10%）、结果性评价（终期闭卷考试 60%）综合构成。突出考察学生外贸单证制作、单证审核等职业技能以及细致严、 防范风险、诚信敬业的职业素质。 | **思政元素：**风险防范意识，严谨细致，风险管控，精益求精的工匠精神，法律意识，统筹管理。  **思政融入方法：**风险防范相关的单  证业务案例，信用证诈骗案例，相关单据的制作及审核业务，UCP 等相关国际惯例的解读，角色扮演。 |
| 外贸跟单实务 | **素质目标：**严谨、吃苦耐劳的工作态度；具备目标管理、质量管理意识。  **知识目标：**掌握外贸生产订单的基本流程；掌握生产订单的制订和跟进；掌握货物出运的主要方式和路线，合理安排出运；了解各种产品的质量检验方式的操作和运用。  **能力目标：**能合理设计商品外贸跟单方案；能选择合适的生产供应商并完成审厂验厂；能独立完成原材料采购；能合理进行客户管理、处理售后和争议。 | 主要包括外贸企业出口跟单，生存工厂出口跟单，进口跟单，客户关系管理。 | **方法手段：**采用在线学习和线下面授相结合的教学方式，选取合作企业真实商品跟单业务为职业情景任务，运用任务驱动、商品跟单操作实训等教学方法。  **场地环境：**多媒体教室、实训室、网络学习平台。  **师资要求：**具有国际贸易相关硕士以上学历，具备一定的外贸从  业经验；具有相当于外贸跟单中级以上的专业技能和资质。  **考核评价：**由过程性评价40%（单据展示、制单态度等 30%+小组互评、超星学习通评价 10%）、结果性评价（终期考核60%）综合构成。 | **思政元素：**目标管理意识，质量管理意识，态度严谨，吃苦耐劳。  **思政融入方法：**目标管理案例，业务流程时间进度案例，质量问题案例，出口产品质量管理检验及规范视频，进口跟单问题案例，客户售后问题解决案例。 |
| 跨境电子商务实务 | **素质目标：**培养创新创业意识；树立传播中国品牌的理念；养成团结合作、周到细致、精益求精的职业品质。  **知识目标：**熟知跨境电商平台相关法律法规及政策；掌握多平台运营规则；熟悉多平台的信息展示、账户管理、店铺管理、运营工具及营销手段。  **能力目标：**能独立完成跨境电商选品和调研，能完成产品发布并根据平台数据分析对产品和店铺进行优化；能熟练设计跨境物流方案；能及时处理订单；能利用多渠道开发客户。 | 主要包括跨境电商的发展现  状及趋势，跨境电商的政策红利与相关法律法规，多平台运营规则；市场选品，跨境物流方案 ，产品描述和发布；多平台营销工具，多平台营销手段，数据分析及优化；平台询盘处理与回复，客户管理和名片营销，账户管理和店铺管理。 | **方法手段：**采用在线学习和线下面授相结合的教学方式，选取企业真实跨境电商业务为职业情景任务，运用任务驱动、在线测试、案例等教学方法。  **场地环境：**配有跨境实训软件、装有 Office2010 以上版本的机房、网络学习平台。  **师资要求：**具有国际贸易及跨境电商从业履历，具备较好的英语沟通能力，能对产品跨境平台线上推广、营销进行指导。  **考核评价：**由过程性评价40%（跨境实训软件运营情况、学习态度等 30% +小组互评、超星学习通评价 10%）、结果性评价（终期考核 60%）综合构成。突出考察学生对跨境电商平台运营知识及操作的职业技能掌握情况。 | **思政元素：**创新创业意识，传播中国品牌，团结合作，周到细致，精益求精。  **思政融入方法：**跨境电商创新创业国家政策解读，各跨境电商平台创业案例，中国产品品牌跨境电商成功案例，跨境电商客户管理案例。 |
| 互联网+国际贸易综合技能 | **素质目标：**培养跨文化意识、诚信意识和创新意识与；培养风险管控和法律意识；培养认真负责的工作态度；培养诚实守信和爱岗敬业的职业品质。  **知识目标：**了解跨境电商 B2B 平台公司注册、建站管理和发布产品的工作流程；熟悉进出口商品价格的构成，交易蹉商的各环节操作技巧与外贸合同条款、备货与订舱操作流程、进出口通关操作流程和付汇、结汇与退税操作流程；掌握进出口业务核算的方法和各类单据的填制；掌握付汇、结汇与退税操作的方法。  **能力目标：**能熟练运用产品知识完成编辑、上传及美化等任务；能有效完成进出口报价核算，准确填写进出口核算表；能根据进出口业务实际开展蹉商和合同订立；能完成各类单据缮制；能完成进出口通关与提货操作。 | 主要包括公司注册与建站管理，采购需求与产品管理、宣传；出口商品价格的构成与盈亏核算，出口及进口预算表填制；合同的内容和缮制，交易蹉商与合同订立实训；境外汇款申请书的缮制，托收委托书的缮制，开证申请书的缮制；备货要求，订舱与托运。 | **方法手段：**以 POCIB i+教学软件为操作平台，讲练融合，在线学习和线下面授相结合、讲解和实操相融合，采用案例分析、情景模拟、小组讨论等方法。  **场地环境：**配有网络、装有 GOOGLE 浏览器和 POCIB i+软件实训室、网络学习平台。  **师资要求：**具有相关专业本科以上学历和一定的外贸业务工作经验，具备扎实的英文基础，较强的进出口业务实操能力和跨境电商 B2B 平台的实操技能，能够对基于 POCIBi+平台的国际贸易实训进行有效指导。  **考核评价：**由过程性评价40%（规则熟悉、团队合作等30%+小组互评、POCIB I+后台数据评价10%）、结果性评价（终期考核60%）构成。 | **思政元素：**跨文化意识，风险管控意识，法律意识 ，严谨细致。  **思政融入方法：**平台规则解读，真实业务案例，《合同法》相  关条款解读，真实业务合同  展示，票据法相关条款讲解，单据制作及审核，UCP 惯例解读。 |

**表4职业能力拓展课课程描述**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程名称** | **教学目标** | **主要内容** | **教学要求** | **课程思政** |
| 公共关系 | **素质目标：**培养公关意识与创新意识，提升综合职业素养。  **知识目标：**熟练掌握公共关系的基本原理、基本方法和基本技能。  **能力目标：**具备良好的沟通能力、策划能力与危机处理能力。 | 主要包括绪论、理论篇、实务篇、实训项目。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**熟知公关、市场营销、管理等专业知识，有一定实操经历。  **考核评价：**注重过程考核，过程考核60%，期末考查占40%。 | **思政元素：**爱岗敬业、团队精神、大局意识、危机意识。  **思政融入方法：**演讲法、情景模拟法、讲授法、案例教学法、讨论法。 |
| 国际商务谈判 | **素质目标：**培养学生的遵纪守法意识；培养坚定的谈判立场和家国情怀。  **知识目标：**掌握国际商务谈判的基本概念和现代谈判思想；掌握国际商务谈判前对信息谈判的收集和处理工作；了解国谈判程序和主要内容；理解谈判策略及沟通技巧。  **能力目标：**能够根据谈判对象和谈判内容进行合理的谈判前准备；能参与各个阶段谈判活动并制订谈判方案；能够准确预判主要国家商人的谈判风格保证谈判效果。 | 主要包括商务谈判前准备、谈判策略、商务谈判的筹划与准备、商务谈判的进行与签约、各国的谈判风格。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**掌握各种信息化操作技具有随时了解、收集当前旅游信息技术最新要求及案例的能力。  **考核评价：**突出考察学生进行商务谈判的职业技能以及自主探索、团队合作、精益求精的职业素质，过程考核 60%，期末考查占 40%。 | **思政元素：**国际时政认知、风险管控意识、法律意识、爱国主义情怀。  **融入方法：讲解，**对比分析法， 互动讨论讨论、组织学生搜集实际信息及数据、案例解读，国家相关政策解读，与其他国家经贸领域发展对比，角色扮演。 |
| 商务数据分析与应用 | **素质目标：**培养创新意识与批判思维、创新和创业能力；在商务数据的使用过程中培养效率和安全意识。  **知识目标：**了解商务数据分析在经济活动中的作用；掌握统计指标与指数的关系和意义；掌握抽样推断的原理和方法。  **能力目标：**能及时搜集资料、利用资料进行简单的分析和预测；熟练利用Excel等计算机软件对商务数据进行处理的能力。 | 主要包括商务数据的搜集、商务数据的整理、商务数据指数分析。 | **方法手段：**采用在线学习方式。  **场地环境：**网络学习平台、移动终端或PC端。  **师资要求：**担任本课程的主讲教师应具有商务数据分析与应用管理岗位经验，精通Office软件中的Excel数据分析和处理能力，能对商务数据分析实训进行有效指导，具有随时搜集当前商务数据、并进行分析处理的能力。  **考核评价：**注重过程考核，过程考核60%，期末考查占40%。 | **思政元素：**商德（职业操守、社会责任、公民意识）、商道（科学精神、数据思维、法治意识、职业素养）、商情（家国情怀、职业认同、信仰）。  **思政融入方法：**讨论法、案例分析法。 |

六、教学形式

实施周末或寒暑假集中面授与平时业余时间自主学习相结合、线上（含直播教学）+线下相结合的教学模式，其中，线下教学不少于人才培养方案规定总学时的20%。

为帮助学生自主学习，各门课程都要向学生指定便于自学的教材、自学指导资料以及布置适当的作业和自测作业（定时作业），同时安排一定的辅导，以便提高自学效果。

七、学时、学分

（一）学时学分统计

**表5 市场营销专业学时学分统计表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程类型** | **课程数**  **（门）** | **学时** | | | | **占总学时**  **比例（%）** | **学分** | **占总学分**  **比例（%）** |
| **总学时** | **线上教学** | **线下教学** | **实验实训** |
| **公共基础课** | 12 | 472 | 472 | 0 | 0 | 29.28% | 27 | 28.72% |
| **专业课** | 14 | 704 | 416 | 288 | 0 | 43.67% | 44 | 46.81% |
| **职业能力拓展课** | 3 | 96 | 96 | 0 | 0 | 5.96% | 6 | 6.38% |
| **实践教学环节** | 4 | 340 | 300 | 40 | 340 | 21.09% | 17 | 18.09% |
| **合计** | 33门 | 1612 | 1284 | 328 | 340 | \ | 94 | \ |
| **线下教学328学时，占总学时比例20.35%。**[公共基础课学时不少于总学时的20%] | | | | | | | | |

（二）学习成果认定

**表6 学习成果学分认定转换一览表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **项目名称** | **适用对象** | **对应课程** | **可兑换学分** | **佐证材料** |
| 1 | 职业资格证书互联网  营销师 | 全部学生 | 《电子商务实务》  《网络营销》  《新媒体营销》 | 课程所对应的学分 | 三级证书 |
| 2 | 职业资格证书数据分析师 | 全部学生 | 《商务数据分析与应用》、《市场调查与预测》 | 课程所对应的学分 | 准入级证书 |

八、教学进程安排

**表7 专业教学进程表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **课**  **程**  **类别** | **序**  **号** | **课程**  **代码** | **课 程 名 称** | **学**  **分** | **总**  **学**  **时** | **各学期学时分配** | | | | | | | | **考核**  **方式** | | | **备注** |
| **线**  **上**  **教**  **学** | **线**  **下**  **教**  **学** | **实**  **验**  **实**  **训** | **一** | **二** | **三** | **四** | **五** | **过**  **程**  **性**  **考**  **核** | **终结性**  **考核** | |
| **闭卷** | **开卷** |
| 公  共  基  础  课 | 1 | 00B02C67 | 习近平新时代中国特色社会主义思想概论 | 3 | 48 | 48 | 0 | 0 | √ |  |  |  |  | √ |  | √ |  |
| 2 | 00B02C78 | 思想道德与法治 | 3 | 48 | 48 | 0 | 0 |  | √ |  |  |  | √ |  | √ |  |
| 3 | 00B02C02 | 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论 | 2 | 32 | 32 | 0 | 0 |  | √ |  |  |  | √ |  | √ |  |
| 4 | 00B01C27 | 形势与政策 | 1 | 40 | 40 | 0 | 0 | √ | √ | √ | √ | √ | √ |  | √ | 每学期8学时 |
| 5 | AC100152 | 心理健康教育 | 1 | 32 | 32 | 0 | 0 | √ |  |  |  |  | √ |  | √ |  |
| 6 | 00B02C68 | 大学语文 | 2 | 32 | 32 | 0 | 0 | √ |  |  |  |  | √ |  | √ |  |
| 7 | 00B04S55 | 大学英语 | 4 | 64 | 64 | 0 | 0 | √ |  |  |  |  | √ |  | √ |  |
| 8 | 11B02C21 | 外贸英语口语 | 2 | 32 | 32 | 0 |  |  | √ |  |  |  | √ |  | √ |  |
| 9 | 00B02C14 | 走近湖湘文化 | 2 | 32 | 32 | 0 | 0 |  | √ |  |  |  | √ |  | √ |  |
| 10 | 00B02C24 | 信息技术基础 | 3 | 48 | 48 | 0 | 0 |  | √ |  |  |  | √ |  | √ |  |
| 11 | E0B01C34 | 创新思维与方法 | 2 | 32 | 32 | 0 | 0 |  | √ |  |  |  | √ |  | √ |  |
| 12 | 00B02C32 | 口才与沟通 | 2 | 32 | 32 | 0 | 0 |  |  | √ |  |  | √ |  | √ |  |
| **小计** | | | | **27** | **472** | **472** | **0** | **0** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 专  业课 | 1 | 41B02S01 | 管理学基础 | 3 | 48 | 48 | 0 | 0 | √ |  |  |  |  | √ |  | √ |  |
| 2 | 41B02C08 | 消费心理学 | 3 | 48 | 48 | 0 | 0 | √ |  |  |  |  | √ |  | √ |  |
| 3 | 41B02C05 | 经济法 | 3 | 48 | 48 | 0 | 0 |  |  | √ |  |  | √ |  | √ |  |
| 4 | 41B04C09 | 网络营销 | 3 | 48 | 48 | 0 | 0 |  |  |  | √ |  | √ |  | √ |  |
| 5 | 41B04C10 | 客户关系管理实务 | 2 | 32 | 32 | 0 | 0 |  | √ |  |  |  | √ |  | √ |  |
| 6 | 41B04C40 | 广告实务 | 4 | 64 | 64 | 0 | 0 |  |  |  | √ |  | √ |  | √ |  |
| 7 | 41B04S12 | 市场营销基础 | 4 | 64 | 64 | 0 | 0 | √ |  |  |  |  | √ |  | √ |  |
| 8 | 41B02C21 | 营销策划实务 | 4 | 64 | 64 | 0 | 0 |  |  |  | √ |  | √ |  | √ |  |
| 9 | 11B04S01 | 进出口业务 | 4 | 64 | 0 | 64 | 0 |  | √ |  |  |  | √ | √ |  | 线下 |
| 10 | 11B04S41 | 外贸英语函电 | 3 | 48 | 0 | 48 | 0 |  |  | √ |  |  | √ | √ |  | 线下 |
| 11 | 11B04C03 | 外贸单证 | 3 | 48 | 0 | 48 | 0 |  |  |  | √ |  | √ | √ |  | 线下 |
| 12 | 11B02C07 | 外贸跟单实务 | 2 | 32 | 0 | 32 | 0 |  | √ |  |  |  | √ | √ |  | 线下 |
| 13 | 11B02C21 | 互联网+国际贸易综合技能 | 3 | 48 | 0 | 48 | 0 |  |  |  |  | √ | √ | √ |  | 线下 |
| 14 | 11B04C12 | 跨境电子商务实务 | 3 | 48 | 0 | 48 | 0 |  |  | √ |  |  | √ | √ |  | 线下 |
| **小计** | | | | **44** | **704** | **416** | **288** | **0** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 职业能力拓展课 | 1 | 42B02C08 | 公共关系 | 2 | 32 | 32 | 0 | 0 |  |  |  |  | √ |  |  | √ |  |
| 2 | 11B04C22 | 国际商务谈判 | 2 | 32 | 32 | 0 | 0 |  |  |  |  | √ | √ |  | √ |  |
| 3 | 41B04C15 | 商务数据分析与应用 | 2 | 32 | 32 | 0 | 0 |  |  |  |  | √ | √ |  | √ |  |
| **小计** | | | | **6** | **96** | **96** | **0** | **0** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 实践教学环节 | 1 | 73R01C02 | 入学教育 | 1 | 20 | 0 | 20 | 20 | √ |  |  |  |  | √ |  |  |  |
| 2 | 33B01C25 | 毕业教育 | 1 | 20 | 0 | 20 | 20 |  |  |  |  | √ | √ |  |  |  |
| 3 | 44B02C90 | 毕业设计 | 4 | 80 | 80 | 0 | 80 |  |  |  |  | √ | √ |  |  |  |
| 4 | 44B26C91 | 毕业实习 | 11 | 220 | 220 | 0 | 220 |  |  |  |  | √ | √ |  |  |  |
| **小计** | | | | **17** | **340** | **300** | **40** | **340** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **合 计** | | | | **94** | **1612** | **1284** | **328** | **340** |  |  |  |  |  |  | | |  |
| 百分比（%） | | | | | | 79.65 | 20.35 | 21.09 |  |  |  |  |  |  |

**备注：**1.课程类别：高校也可根据实际情况自行确定课程分类。

2.学分与学时换算，按照1学分16—18学时进行换算。

3.请在考核方式中选择“√”填写。

4.毕业设计、专业实习等以整周为单位安排的实践教学按20课时/周计算，以1周计为1个学分。

九、课程考核

所有课程考核均进行综合评定，根据成人在职学习特点，借助成教学习平台，采用终结性考核（期末考试）和过程性考核相结合的智能综合评价方式。终结性考核（期末考试）可采用开卷、闭卷、上机、听力、口试、技能考核等形式，过程性考核课可采用日常教学视频学习、平时练习（作业/测试）等形式。期末考试一般安排在课程教学结束或集中考试周进行。课程综合评定按五级制（优良中及格不及格）计入。

（一）线下教学课程考核

终结性考核采用闭卷考试形式，考试成绩占比60%；过程性考核根据教学视频学习、平时练习（作业/测试）、学习互动、考勤、职业素养等情况进行评定，成绩占比40%。

（二）线上教学课程考核

总结性考核采用开卷考试形式，考试成绩占比40%，过程性考核根据教学视频学习、作业、测验等情况综合评定成绩，成绩占比60%。

（三）实践教学环节考核

1.专业实习考核

由实习单位考核与学校考核相结合，实习单位考核由企业导师根据学生出勤、工作态度、工作绩效进行考评，占综合成绩的50%，学校考核由学校指导老师根据组织纪律、实习报告、实习质量进行考评，占综合成绩的50%。实习报告中应包括实习计划的执行情况、质量分析与评估、存在问题与解决措施、经验体会与建议等，不少于3000字。

2.毕业设计

成绩评定由毕业设计任务书成绩、毕业设计成果成绩和毕业设计答辩成绩三部分组成，其中毕业设计任务书成绩占20%，毕业设计成果成绩占60%，答辩成绩占20%。评定成绩分为：优秀(90-100)、良好(80-90)、中等(70--80)、及格(60-70)、不及格(O-59)五个等级。

凡有以下情况之一者，毕业设计成绩评定为不及格：设计文案不符合标准，基本不与指导教师沟通联系，毕业设计成果不齐全或不规范。

十、毕业要求

1.所修课程考核全部合格，至少修满94个学分（其中毕业设计4个学分，毕业实习11个学分，思政类课程9个学分），并符合学籍管理规定的毕业条件。

2.鼓励获得全国大学英语等级考试A级或以上证书、全国计算机等级考试一级或以上证书，普通话二乙或以上证书，以及本专业互联网营销师、数据分析师、外贸业务员证等职业等级资格证书，提升就业质量。

3.符合学校其他制度规定的毕业要求。

十一、教学实施保障

主要包括教材选用、师资队伍、教学及实验实训条件、数字化资源、质量管理、经费保障等方面。

（一）教材选用

**1.教材选用基本要求**

选用近5年出版的教材，按照高等学历继续教育教材建设与管理的有关要求选用优质教材，优先顺序参照“国家职业教育规划教材→省级规划教材→行业规划教材→国家一级出版社教材”，禁止不合格教材进入课堂；本校教师主编的教材符合要求的可以优先选用；考证课程的教材选用符合考证要求的考证类教材。建立专业教师、行业企业专家和教研人员等参与的教材选用委员会，严格执行学校的教材选用、申请、审核制度，经过规范程序择优选用教材。

**2.图书文献配备基本要求**

图书文献配备与人文教育、专业教学相关的纸质图书资料和期刊，定期选购和更新相关图书资料，以满足教师和学生查阅、学习和提高，保证教师与学生顺利获取相关知识和信息，开展备课、学习和实训等教学活动。专业类图书文献主要包括：有关市场营销理论、技术、方法、思维以及实务操作类图书和经济、管理、营销、信息技术类文献等。

（二）师资队伍

1.队伍结构

主讲教师数与在籍学生数比例不低于1:200，辅导教师数与在籍学生数比例不低于1:100，管理人员数与在籍学生数比例不低于1:200，每个校外教学点专职管理人员不低于3人；专任教师和兼职教师中副高级及以上专业技术职务比例均不低于30%，企业兼职教师占教师总数50%。

**2.主讲教师**

（1）专任教师

具有高校教师资格和本专业领域相关职业证书；有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心；具有市场营销相关专业硕士及以上学历或学位；任教时具有半年以上行业实践经历，对市场营销行业企业的工作岗位和工作任务比较熟悉，有扎实的市场推广、商务管理相关理论功底；具有信息化教学能力，能够开展课程教学改革和行业科学研究；每五年累计不少于6个月的企业实践经历。

（2）兼职教师

具备5年以上本专业工作经历，具有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营销工作经验，在上述岗位具有一定的行业影响力，能胜任本专业学生在上述岗位认知学习、跟岗实习、岗位实习的要求，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项目，具有一定的教育教学经验，能胜任所教课程。

**3.辅导教师**

具有大学本科以上学历，持有大学教师任职资格证书(高校教师资格证书)，热爱教育事业，有责任心、为人正直诚实，品行端正，富有爱心和亲和力，具有良好的沟通能力，善于组织协调，熟练使用各项教学系统，掌握继续教育技术知识，能承担学历继续教育课程辅导答疑、批改作业、辅导实验实训、组织课堂讨论等辅助教学任务。

**4.管理人员**

有亲和力、责任心强，具有“以生为本”的教育理念，有全方位为学生服务的意识；熟练使用各项教学系统，掌握继续教育技术知识，有较强的沟通能力。充分了解继续教育的特点，能有效完成继续教育班级组织、管理、服务工作。

（三）教学及实验实训条件

**1.教学平台**

有自主研发的湖南外贸职业学院成人教学平台，购买超星教学平台，满足在籍生在线学习需要。

**2.教学用房**

教学用房包括教室、计算机用房、实验实训室，不含办公室、会议室、教研室、图书馆、室内体育用房，生均教学用房面积应不低于1平方米/生。

（1）专业教室基本条件

数量充足，配备黑（白）板、多媒体计算机、投影设备、话筒、音响设备、监控设备、互联网接入或 Wi-Fi 环境，并实施网络安全防护措施；安装应急照明装置并保持良好状态，符合紧急疏散要求，标志明显，保持逃生通道畅通无阻，满足面授教学需要。

（2）计算机用房

数量充足，按1:50的比例配备满足学生现场学习和考试所需的电脑，均配有完备的多媒体教学设备（投影仪、挂幕、音频设备等），均接入Internet，能快速访问校园网和互联网，均配有中央控制系统1套。

每个校外教学点教学计算机数不低于40台，每增加100人按照1∶10增加。

（3）实验实训条件

校内配备工位数量充足，能够开展销售、销售管理、客户关系管理、市场调查与预测、营销策划、商务谈判等实训活动需要的实训室，具体配置要求如表8所示。

**表8 校内实训室配置与要求**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **实训室名称** | **数量**  **（间）** | **功能**  **（实习实训项目）** | **主要设备配置与要求** | **一次性容纳人数（人）** |
| 1 | 网络营销  实训室 | 1 | 网络营销技能训练 | 计算机、投影仪、网络营销软件 | 50 |
| 2 | 营销策划  实训室 | 1 | 营销策划技能训练 | 营销策划软件、计算机、投影仪 | 50 |
| 3 | 人员推销  实训室 | 1 | 推销技能训练 | 商品、推广现场的设施 | 50 |
| 4 | 营销模拟  沙盘实训室 | 1 | 营销综合技能训练 | 企业营销模拟软件、模拟沙盘、计算机、投影仪 | 50 |
| 5 | 市场调查  实训室 | 1 | 市场调查技能训练 | 市场调查软件、计算机、投影仪 | 50 |
| 6 | 商务谈判  实训室 | 1 | 商务谈判技能训练 | 商务谈判软件、计算机、投影仪 | 50 |
| 7 | 新媒体营销  实训室 | 1 | 新媒体营销技能训练 | 单反数码相机、主播手机、摄像机、直播工作台等 | 50 |

（四）数字化资源

1.积极建设本专业教学资源库，所有核心课程均建设在线课程资源，配备与课程相关的微课视频、音频素材、教学课件、数字化教学案例库、虚拟仿真软件、数字教材等专业教学资源库；开发和使用国家级、省级和校级在线精品开放课程资源，课程资源形式多样、使用便捷，种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新、满足教学。

2.实现数字教育资源全覆盖和动态更新，每年至少更新 10%，每三年全部更新一次；

3.使用超星、职教云、智慧职教 MOOC 学院等网络教学平台的市场营销专业教学资源库。

（五）质量管理

1.建立专业人才培养方案调整机制，学校通过开展多层次和角度的专业调研，形成调研报告，根据调研掌握的行业发展趋势、企业技术和管理发展走向及要求，适时调整人才培养方案，专业人才培养方案的调整邀请了企业代表或行业专家参与，充分听取行业企业专家的意见，合理采纳其建议，保证所编制的专业人才培养方案紧跟企业需求。

2.建立专业建设和教学质量诊断与改进机制，健全专业教学质量监控管理制度，完善专业建设工作评价细则，针对专业调研、课堂教学、教学评价、实习实训、毕业设计、资源建设、人才培养方案更新等建立质量标准；加强教学实施过程监控；以年度为单位，开展专业质量评价，推进专业人才培养诊改工作，优化人才培养方案。本专业诊断与改进 8 字螺旋图如下图 1 所示。

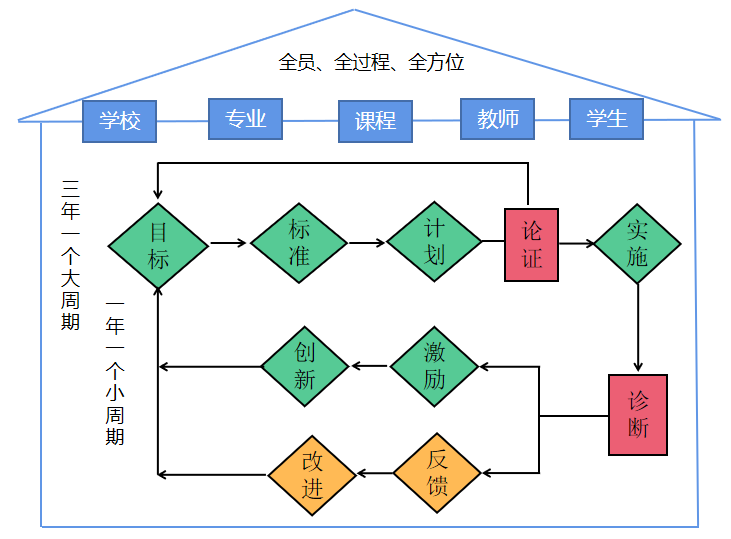


图1 市场营销专业质量诊断与改进螺旋模式

3.完善教学管理机制

（1）加强日常教学组织运行与管理，每学年定期开展2次教师教学能力测评，建立健全巡课、听课、评教、评学等制度，听课评课专任教师每学期4次，辅导教师每学期至少8次，管理人员每学期至少8次。

（2）建立质量管理信息发布机制，在日常教学督导、定期教学督导、定点教学督导和公众督导的基础上，及时公布督导结果，强化督导通报。

（3）建立与企业联动的实践教学环节督导反馈制度，明确校企双导师，严明教学纪律,及时反馈，强化教学组织功能。

（4）对违反师德师风要求及教学质量管理规定的行为严格按照学校相关制度进行处理。

4.完善毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，包括毕业生访谈、跟踪问卷调查，企业评价，第三方机构技能鉴定，对学生的学业水平、就业情况等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况，出具具体分析报告，为下一届专业建设与人才培养提供参考。

5.定期召开专业发展研讨会，对行业企业需求、人才培养目标、培养模式、课程建设、教学改革进行研讨，专业教研组织充分利用评价分析结果有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

（六）经费保障

1.将高等学历继续教育所有收入纳入学校预算，统一核算、统一管理，严禁其他机构和个人代收代缴，保证正常教育教学的稳定经费投入，学历继续教育学费总额中用于学历继续教育办学经费的比例应不低于70%。

2.付给设点单位用于校外教学点教育教学和管理工作使用的经费（不包括专兼职教师、管理人员的课酬和劳务支出）占学费总额的比例不高于50%。

3.建立高等学历继续教育学费标准动态调整机制，建立健全财务管理制度，规范学费收入使用管理。

十二、附录

附录1 专业人才培养方案制（修）订审核意见表

附录2 人才培养方案变更审批表

**附录1**

**湖南外贸职业学院高等学历继续教育**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_级专业人才培养方案制（修）订审核意见表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 专业名称 |  | 专业代码 |  |
| 继续教育学院负责人 | 签名：  年 月 日 | | |
| 专业建设委员会  审核意见 | 签名（组长）：  年 月 日 | | |
| 学校学术委员会  审定意见 | （学术委员会公章）  年 月 日 | | |

**附录2**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **湖南外贸职业学院高等学历继续教育**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_级专业人才培养方案变更审批表**  20 -20 学年 第 学期 | | | |
| 申请学院 |  | 适用年级/专业 |  |
| 申请时间 |  | 申请执行时间 |  |
| 人才培养方案  调整内容 | 原方案 | | |
| 调整方案 | | |
| 调整原因 |  | | |
| 继续教育学院意见 | 签字（章）：  年 月 日 | | |
| 分管副校长  意见 | 签字（章）：  年 月 日 | | |

说明：本表由继续教育学院留存。