

高等职业教育

商务管理专业 人才培养方案

学 制：____三 年____
专 业 代 码：____530603____
适 用 年 级：____2024 级____
编 制 人：____周 静____
审 核 人：____杜迎春____
复 审 人：____和 刚____

渤海理工职业学院

二〇二四年四月

目 录

一、专业名称及代码	1
二、入学要求	1
三、修业年限	1
四、 职业面向	1
五、培养目标与培养规格	2
六、课程设置与要求	3
七、教学进程总体安排	11
八、实施保障	17
九、毕业要求	23
十、附录	24

一、专业名称及代码

专业名称：商务管理

专业代码：530603

二、入学要求

普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具有同等学力。

三、修业年限

全日制三年，最长修业年限五年。

四、职业面向

表 1 商务管理专业职业面向

所属专业 大类 (代码)	所属专业 类 (代码)	对应行业 (代码)	主要职业类别 (代码)	主要岗位类别（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) 零售业(52)	市场调研专业人 员(2-06-07-02) 商业营业员 (4-01-02-03) 营销师 (4-01-02-01) 国际商务人员 (2-06-0500)	商务策划员、营销策 划员：进行市场调研 分析，开展具体策划 工作，实施 策划工 作； 商务谈判专员、客户 服务专员：与客户进 行有效谈判，为客户 提供咨询服务，进行 客户管理； 外贸业务员：单证缮 制，外贸活动筹划。	人力资源管理师 新媒体管理师（初级）

本专业岗位能力分析如表 2 所示。

表 2 本专业岗位能力分析表

工作岗位	典型工作任务	职业能力	课程设置
商务策划人 员	根据项目要求，进行市场调研， 进行商务数据分析；能够进行 商务谈判；包括项目过程的方 案准备，项目执行跟进，做好 商务数据的分析和总结；把控	商务谈判的能力；市场调查的 能力；商务数据分析的能力； 新媒体运营的能力。	《商务谈判》、《市场调查与 预测》、《商务数据分析》、 《公共关系》、《新媒体运营》、 《会计基础》、《财务管理》、

	整个项目预算，预判风险与盈利；负责活动相关的广告软文及其他宣传文案的编写及相关海报图文设计。		《市场营销》、《商务礼仪》
门店经营管理人员	掌握当地市场的竞争环境和消费习惯，及时向总部反映掌握情况；监督管理商品陈列、店面卫生、人员形象等方面的形象维护工作；处理顾客的现场或电话投诉与抱怨，对需要厂家协调处理的投诉事件及时通知总部相关负责人；配合公司开展各种营销活动，提升品牌的知名度和美誉度；门店外部关系处理；店内现金管理。	具备一定的营销技能，门店运营管理能力，处理涉外关系的能力，财务方面的能力，人事管理的能力。	《市场营销》、《市场调查与预测》、《零售管理》、《门店运营管理》、《新媒体营销》、《公共关系》、《会计基础》、《客户关系管理》、《商务礼仪》、《人力资源管理》
外贸专员	负责接收外贸订单，给客户制作形式发票，编制报价、参与商务谈判；运用专业知识，根据客户需要，回复客户询盘，与客户建立业务联系，跟进客户订单，促使订单顺利完成；配合公司参加展会；协助公司高管制定海外市场营销战略；	商务谈判的能力；缮制单证，跟进合同订单的能力；开发并维系客户的能力；战略制定的能力。	《国际贸易实务》、《商务谈判》、《客户关系管理》、《跨境电子商务》、《商务礼仪》

五、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业培养德、智、体、美、劳全面发展，具有良好职业道德和人文素养，掌握管理学、市场营销、战略零售管理、人力资源管理、国际贸易等基本知识，具备市场调查、商务策划、商务谈判及沟通、商务数据分析等能力，从事商务策划、客服、销售专员、人力资源及外贸专员等工作的高素质复合型技术技能人才。

（二）培养规格

由素质、知识、能力三个方面的要求组成。

1. 素质

具有正确的世界观、人生观、价值观。坚决拥护中国共产党领导，树立中国特色社会主义共同理想，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感、国家认同感、中华民族自豪感；崇尚宪法、遵守法律、遵规守纪；具有社会责任感和参与意识。

具有良好的职业道德和职业素养。崇德向善、诚实守信、爱岗敬业，具有精益求精的工匠精神；尊重劳动、热爱劳动，具有较强的实践能力；具有质量意识、绿色环保意识、安全意识、信息素养、创新精神；具有较强的集体意识和团队合作精神，能够进行有效的人际沟通和协作，与社会、自然和谐共处；具有职业生涯规划意识。

具有良好的身心素质和人文素养。具有健康的体魄和心理、健全的人格，能够掌握基本运动知识和一两项运动技能；具有感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力，具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；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。

2. 知识

（1）掌握必备的政治理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识；

（2）熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防、文明管理、人际沟通等知识；

（3）掌握管理学基础、市场营销、人力资源、零售管理、国际贸易等基础理论知识，创新创业相关知识；

（4）必要的语言，文学，艺术，法律，体育，心理学等人文科学知识；

（5）具备中文、英语交流的基本知识；

（6）必要的数学，计算机等自然科学知识；

（7）熟悉连锁门店经营管理、现代企业管理、公共关系等基本知识；

（8）熟悉市场营销与策划、市场调查与预测、商务数据分析以及商务策划的基本理论和原理；

（9）熟悉企业管理，特别是“互联网+”背景下中小型企业或创业型管理的理论与知识；

3. 能力

（1）具有较强的语言表达能力；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) 具有一定的哲学思维、伦理思维、计算思维、数据思维、交互思维、互联网思维 能力；
- (4) 具有熟练运用办公软件进行文档编辑、方案演示、数据分析等操作的能力；
- (5) 具有良好的人际交往能力、语言表达能力、团队合作能力、心理抗压能力、逻辑 思维能力和灵活应变能力等；
- (6) 具有一定的计算机应用能力，能熟练地进行文本编辑、表格绘制和文件演示；
- (7) 具有市场调查与分析能力；能够熟练应用互联网手段进行信息的收集，分析并解决实 际问题的能力；
- (8) 具有较强的推销与谈判能力；能够独立思考并应对具体业务；
- (9) 具有处理顾客投诉和危机应对能力；
- (10) 具有国内及国际销售渠道拓展与管理能力；
- (11) 具有零售企业经营管理的的能力；
- (12) 具备市场调查与预测的能力；
- (13) 具备商务数据分析与应用的能力；
- (14) 具备单证缮制及完成跨境贸易磋商的能力。

六、课程设置与要求

通过岗位职业能力需求分析，根据课程体系设计思路，将不同就业岗位职业能力需求的共同知识、技术和技能内容整合成基础技术和技能部分，各就业岗位不同的技术或技能需求分职业技术方向教学。具体课程体系见表 3。

表 3 本专业课程体系

分 类	序 号	课 程 模 块	课 程 性 质	课 程 名 称	学 分	周 学 时	开 设 学 期	备 注
公 共 基 础 课	1	政治 素养	必修 课	入学教育及军训	2		1	入学前 3 周，共计 112 学时，学分 2 学分
	2			军事理论	2	2	1	理论学时 36 学时，学分 2 学分
	3			形势与政策	1	●	1-6	1-6 学期每学期开设 8 学时，总计学 分 1 学分



	4			思想道德与法治	3	3	1		
	5			毛泽东思想和中国特色社会 主义理论体系概论	2	2	2		
	6			习近平新时代中国特色社会 主义思想	3	3	3		
	7	文化 修养		高等数学	2	2	1		
	8			大学英语	8	4	1-2		
	9			大学体育	6	2	1-3		
	10	人文 素养		心理健康指导	2	2	2		
	11			国家安全教育	1	1	4		
	12			国学	0.5	●	2		
	13			劳动教育	1	1	4		
	14	职业 素养		信息技术	4	4	1		
	15			应用文写作	1	1	3		
	16			职业发展与就业指导	3	3	2		
	17			创新创业就业教育	1	1	2		
	18	综合 素养		公共 选修 课	中华优秀传统文化类（选1）	2	●	1	每门课程 32 学时，学分 2 学分， 学生总计取得不少于 8 学分
	19				美育类（选1）	2	●	2	
	20				党史国史类（选1）	2	●	3	
	21				劳动素质类（选1）	2	●	4	
	专 业 （ 技 能） 课	1	专业 （群） 通识 课	必修 课	管理实务	4	4	1	
		2			会计基础	4	4	1	
		3			电子商务实务	2	2	1	
4		公共关系			2	2	5		
5		市场营销			4	4	2		
6		商务策划实务			4	4	2		
7		市场调查与预测			4	4	2		



	8	专业 (群) 核心 课		人力资源管理	4	4	3	
	9			国际贸易实务	4	4	3	
	10			商务数据分析	4	4	3	
	11			零售管理	4	4	3	
	12			客户关系管理	4	4	5	
	13			新媒体运营	4	4	5	
	14			连锁门店运营实务	4	4	5	
	15			商务谈判	4	4	5	
	16	专业 (群) 拓展 课	限定 选修 课	管理心理学	2	2	5	限选 5 门,原则上第 3 学期 2 门, 第 4 学期 2 门,第 5 学期 1 门, (其中第 5 学期使用线上教学 方式)学分不低于 10 学分
	17			财务管理	2	2	3	
	18			商务礼仪	2	2	3	
	19			国际货运代理	2	2	4	
	20			跨境电子商务	2	2	4	
毕 业 环 节	1		必修 课	毕业设计<论文>环节	8	●	6	
	2			岗位实习	26	●	5-6	5 学期 18 周,6 学期 8 周
第 二 课 堂	1	社会 实践 拓展	必修 课	专业认识实习	3	●	1-2	第二课堂学分不低于 12 分
	2	综合 素质 拓展	选修 课	科研活动	10	●	●	
	3			专业技能大赛	8	●	●	
	4			群众性文体竞赛	6	●	●	
	5			论文或作品发表	10	●	●	
	6			专利发明	8	●	●	
	7			社团活动	4	●	●	

8			等级考试	3	●	●	
9			资格证书	3	●	●	

(一) 公共基础课

1. 思想道德与法治

思想道德与法治课程是“两课”教育的重要课程之一，是对大学生进行系统的马克思主义理论和思想道德教育的主要渠道和基本环节。通过学习本课程可以帮助学生培养良好的职业道德，让学生知法、懂法，严格遵守法律法规，培养学生爱岗敬业，精益求精，吃苦耐劳的职业精神。

2. 毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系概论

通过学习这门课程，学生能够系统掌握马克思主义中国化的形成与发展、主要内容和精神实质，坚定中国特色社会主义理想信念；了解现代中国国情，用科学的立场、观点、方法观察和分析社会生活现象，为将来更好从事本专业工作树立正确的政治理念；具备较快适应工作岗位的能力和素质，具有良好的职业道德和团队协作精神，爱岗敬业、遵纪守法，不断增强理论思维能力和创新能力。

3. 习近平新时代中国特色社会主义思想

本课程主要包括习近平新时代中国特色社会主义思想的形成过程、科学内涵和核心。通过本课程学习，帮助学生深切感悟习近平新时代中国特色社会主义思想是党和国家必须长期坚持的指导思想；全面认识习近平新时代中国特色社会主义思想的原创性贡献；自觉认同习近平新时代中国特色社会主义思想的指导意义；切实增强社会责任感和使命担当。

4. 高等数学

《高等数学》的主要研究对象是函数，通过本课程的学习，让学生充分理解极限、导数、微分、不定积分、定积分的概念，掌握基本的计算方法和计算技巧，为学习专业课程和进一步学习现代科学技术打下必要的数学基础。同时，培养学生用数学的思维方式去观察、分析、解决实际问题的能力，使学生具有一定的创新精神，既具有独立思考精神，又具有团体协作精神。

5. 大学英语

大学英语课程是一门重要的公共基础课程，是以英语语言基础知识与英语跨文化交际为主要内容，在 EGP（基础英语）教学的同时融入专业相关的 ESP（专门用途英语）教学内容，集多种教学手段为一体，创设相关情境，增加相关专业词汇的学习及翻译技巧，在提高学生综合文化素质和英语交际能力的同时，培养学生阅读和翻译本专业岗位英语资料的能力。

6. 大学体育

学习基本的体育运动知识及锻炼方法，使学生能够掌握体育锻炼的基本技术和方法，科学进行身体锻炼，提高学生身体素质；培养一项或几项体育兴趣和特长项目，使学生养成体育锻炼的习惯，为终身体育锻炼奠定基础。同时结合本专业特点掌握体育护理、体育保健、如何避免运动损伤及损伤后的康复运动等知识。

7. 心理健康指导

心理健康指导课程，使学生能够正确认识自我，不断增强自我调控，培养学生承受挫折、适应环境的能力，培养学生健全的人格和良好的个性心理品质；对少数有心理问题、行为问题和心理障碍的学生，给予科学的心理咨询和辅导，帮助学生尽快摆脱障碍，调节自我，形成健康的心理品质，提高心理健康水平。

8. 创新创业就业教育

创新创业就业教育课程，是以培养大学生创新精神和创新能力为基本价值取向的，结合就业与创业进行动态教育，体例新颖、内容翔实、形式活泼、案例丰富、分析到位，从激发创新意识、训练创新思维、掌握创新技法、提升创新能力的角度开拓学生的创新意识，提升创新的强烈愿望和能力，训练全方位、多角度、创造性地解决实际问题，从寻找创业机会、整合创业资源、开办创业项目、强化创业管理等方面，促进学生全面发展，推动毕业生创业就业中展现才华，服务社会。

9. 职业发展与就业指导

本课程是面向高职学生开设的一门公共基础课，旨在对大学生进行择业、就业、创业指导。其任务是教育引导大学生在认识自我的基础上树立正确的职业理想和择业观；指导大学生科学规划职业生涯，了解国家的就业政策及法规，培养创业意识，学会求职择业的基本方法与技巧，正确选择职业，科学就业，为成才与发展打下良好的基础。

10. 军事理论

军事理论课程让学生更好的了解我国的国防，军事思想，世界军事，军事高科技，高技术战争，核武器，步兵分队技术和中国人民解放军共同条令等军事知识；通过学习强化学生的爱国热情，增强爱国观念，并深刻的感受历史赋予大学生保卫祖国，建设国家的神圣使命和职责，激发大学生承担起为中华复兴而奋斗的历史使命。

11. 形势与政策

形势与政策课是高校思想政治理论课的重要组成部分，是对学生进行形势与政策教育的主渠道、主阵地。针对国内外的热点问题和学生的思想特点，帮助学生认清国内外形势，教育和引导学生全面正确的理解党的路线、方针和政策，坚定在中国共产党的领导下走中国特色社会主义道路的信心和决心，积极投身于改革开放和现代化建设伟大事业。

12. 国学

国学让学生在学习经典文化的过程中学会“励志”、懂得“包容”、领悟“人与大自然的关系”，对陶冶学生性情、滋润学生心灵，促进良好行为习惯的养成具有非常重要的意义；通过读经典圣贤书、写学习感想，开展学国学演讲比赛等活动，提升学生的人文素养，让优秀的传统文化浸润学子的心灵，让学生们感受到国学经典的智慧，传承国学精髓，正心正行。

13. 应用文写作

应用文写作是一门培养高职生应用文写作能力的公共基础课，本课程将培养学生“解决实际问题的能力”和“自主学习能力”放在突出的位置，以日常文书、党政文书、事务文书、职业文书等文种的文体知识和写作训练为主要教学内容，并通过案例分析和写作训练培养学生处理常用应用文的写作能力；挖掘应用文写作课程中所蕴含的职业素养、职业精神、职业道德、职业行为规范等德育元素和功能，不断培育和提升学生自身的核心竞争力，从而实现对学生能力培养与价值引导的有机统一。

14. 信息技术

信息技术课程主要讲述文档处理、电子表格处理、演示文稿制作、信息检索、新一代信息技术概述、信息素养与社会责任等计算机相关的各方面基础知识领域和操作技能；满足国家信息化发展战略对人才培养的要求，培养学生现代办公基本的计算机技能，使学生快速适应职场需求，为后继课程学习和职业生涯发展奠定基础。

15. 劳动教育

劳动教育，使学生树立正确的劳动观点和劳动态度，热爱劳动和劳动人民，养成劳动习惯的教育，是培养学生德智体美劳全面发展的主要内容之一。

16. 国家安全教育

国家安全的重要性，我国新时代国家安全的形势与特点，总体国家安全观的基本内涵、重点领域和重大意义，以及相关法律法规。国家安全 12 个重点领域 5 个新型领域的基本内涵、重要性、面临的威胁与挑战、维护的途径与方法。

17. 入学教育及军训

通过严格的军事训练，提高学生的政治觉悟，激发爱国热情，发扬革命英雄主义精神，培养艰苦奋斗、刻苦耐劳的坚强毅力和集体主义精神，增强国防观念和组织纪律性，养成良好的学风和生活作风，掌握基本军事知识和技能。

(二) 专业（技能）课

1. 管理实务

通过本课程的教学，使学生在思想上认识管理问题的重要性，能够综合运用管理理论和知

识分析问题和解决问题的能力。内容涵盖了管理的理念、思想，管理理论、原理、方式等。

2. 会计基础

《会计基础》是商务管理专业必修课程之一，主要学习会计基本概念、基本理论和基本技能。通过学习课程能够理解财务报表，能够进行预算编制和控制，能够有效的进行资源管理。

3. 市场营销

以营销职业岗位及岗位群要求的工作任务和职业能力分析为依据，按照营销职业岗位的工作流程为顺序，将内容整合成认识营销、商情调查、商计策划、商务实战等相互关联的四个项目，每个项目下又根据实际工作需要设置了若干工作任务，并列出完成工作任务的操作步骤，从而使学生在学习本门课程时能够得到方法与操作流程的指导。

4. 商务策划实务

本课程主要侧重创新思维的训练与培养，创新的规律与技法，策划思维结构与运用，商务策划的运作程序，商务策划的方法，商务策划书的书写等。通过学习和训练，学生能具备较强的营销策划与方案撰写能力，为此特设置本课程来培养学生在企业基层的商务策划能力。

5. 市场调查与预测

本课程主要介绍市场概述，市场调查的原理，市场调查的技术方法，市场预测总论，非模型预测，时间序列预测等。通过学习和训练学生能亲自参与并独立地完成一项具体的调研工作，能深入理解和掌握这门课程的理论知识特开设本课程，让学生更好的学会学以致用，提升未来的职场能力。

6. 商务谈判

组织沟通、群体沟通、人际沟通的基本知识和策略，书面沟通、商务演说、求职沟通的规范和技巧，商务沟通的基本礼仪等。教学要求：通过学习和训练，学生能树立正确的沟通理念，熟悉正确的沟通技巧和商务语言，为学生提高情商奠定一个良好的基础，特设立此课程。

7. 商务数据分析

能够认识商务数据化运营理念，掌握数据采集和数据处理的知识和方法、方法和工具，能够熟练开展商务数据分析，包括：市场数据分析、运营数据分析、产品数据分析；应用数据图表实现数据可视化展示和分析，能够根据市场、运营、产品等不同商务情境下数据分析目标，完成数据分析报告撰写。

8. 零售管理

通过本课程的学习，学生了解零售企业及新零售的机制。针对本企业及本行业进行各种资源的协调利用，达到企业的零售目标。包括计划管理、业务管理、财务管理、价格管理和人员管理几个方面。

9. 国际贸易实务

本门课程主要让了解和掌握国际贸易基础理论及国际货物买卖基本技能。主要包括国际分工理论、贸易术语、国际贸易的政策和措施、经济合作一体化、国际货运与保险、国际贸易结算、商检、索赔等重要内容。

10. 客户关系管理

通过学习本门课程掌握客户关系管理的相关理论，客户开发，客户沟通，提高客户满意和客户忠诚等知识。能够帮助学生掌握维系客户关系，提高客户满意度和客户忠诚度的能力。

11. 新媒体运营

通过本课程的学习，使学生掌握撰写最近的网络营销推广方法及网络营销策划书的能力，掌握网络营销的常用方法。课程内容包括：网络营销概述，网络市场调研，基于网络营销的网站建设，搜索引擎营销，网络广告，邮件营销，社区营销，网络营销的效果评估等。

12. 连锁门店运营实务

连锁经营的发展史、实质与特征、基本模式、组织结构设计以及主要管理系统等。教学要求：通过学习和训练，学生能掌握连锁经营的历史进程、实质与特征、基本模式，了解零售商业发展规律与连锁经营业态创新，掌握连锁经营商品配送业务、信息管理业务、营销策略等。

13. 公共关系

商务企业为了树立良好形象，运用传播，沟通媒介和手段，与公众结成利益一致的社会关系。协调处理现代社会与组织公众之间的各种关系的科学的管理方法。

14. 人力资源管理

通过本课程的教学，使学生具有较强的中英文语言与文字表达能力和较强的人际沟通、组织协调能力，了解国际、国内现代人力资源管理领域的最新成果，掌握现代人力资源管理基本理论与方法。主要内容包含：人力资源规划，招聘与配置，培训与开发，绩效管理，薪酬福利管理，劳动关系管理等。

15. 电子商务实务

通过本课程的教学，是学生基本掌握电子商务专业中的基本内容，了解电子商务专业对应的岗位以及岗位要求，增加学习本专业的信心和兴趣等。内容涵盖了电子商务的模式，网络营销，电子支付与结算，电子商务物流，电子商务网站建设，电子商务安全，电子商务法律法规，以及电子商务的应用发展趋势。

七、教学进程总体安排

总课程： 53 门（含选修课 9 门）

总学时 2814 学时

公共基础课 25 门 918 学时

专业（技能）课 26 门 1216 学时

毕业环节 2 门 680 学时

其中

选修课 9 门 288 学时

具体课程设置及教学安排表见表 4。

表 4 本专业课程设置及教学安排表

商务管理专业课程设置及教学安排表(第一学年)

学年 岗位目标	学期	序号	课程分类	性质	课程名称	学分	考核 类型	总 学时	理论 学时	实训 学时	集中 实践 学时	周 学时	备注
基层店员 策划助理 市场调查 专员	第 1 学期 14/14	1	公共基础 课	必修	入学教育及 军训	2	考查	112		112			入学后前 三周
		2	公共基础 课	必修	形势与政策	●	考查	8	8			●	
		3	公共基础 课	必修	军事理论	2	考查	36	36			2	包含军训 期间讲座 8 学时
		4	公共基础 课	必修	思想道德与 法治	3	考查	42	42			3	
		5	公共基础 课	必修	高等数学 I	2	考试	28	28			2	
		6	公共基础 课	必修	大学英语 I	4	考试	56	56			4	
		7	公共基础 课	必修	信息技术	4	考查	64	32	32		4	
		8	公共基础 课	必修	大学体育 I	2	考查	36	2	34		2	包含早操 8 学时
		9	公共基础 课	选修	中华优秀传 统文化类公 选课	2	考查	32	32			●	
		10	专业（技 能）课	必修	管理实务	4	考查	56	28	28		4	
		11	专业（技 能）课	必修	会计基础	4	考试	56	28	28		4	
		12	专业（技 能）课	必修	电子商务实 务	2	考查	28	14	14		2	



第 2 学期 16/18	小 计				31		554	306	248	0	27	
	1	公共基础课	必修	形势与政策	●	考查	8	8			●	
	2	公共基础课	必修	毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系概论	2	考查	32	32			2	
	3	公共基础课	必修	大学英语 II	4	考试	64	64			4	
	4	公共基础课	必修	大学体育 II	2	考查	36	2	34		2	包含早操 4 学时
	5	公共基础课	必修	创新创业就业教育	1	考查	16	16			1	
	6	公共基础课	必修	职业发展与就业指导	3	考查	48	48			3	
	7	公共基础课	必修	心理健康指导	2	考查	32	32			2	
	8	公共基础课	必修	国学	0.5	考查	8	8			●	
	9	公共基础课	选修	美育类公选课	2	考查	32	32			●	
	10	专业(技能)课	必修	市场营销*	4	考试	64	32	32		4	
	11	专业(技能)课	必修	商务策划实务*	4	考试	64	32	32		4	
	12	专业(技能)课	必修	市场调查与预测	4	考试	64	32	32		4	
	13	专业(技能)课	必修	实训周	1	考查	30			30	●	
	14	专业(技能)课	必修	实训周	1	考查	30			30	●	
	15	第二课堂	必修	认识实习	●						●	1-2 周
	小 计				30.5		528	338	130	60	26	
	合 计				61.5		1082	644	378	60	53	

商务管理专业课程设置及教学安排表(第二学年)

学年 岗位目标	学期	序号	课程分类	性质	课程名称	学分	考核 类型	总 学时	理论 学时	实训 学时	集中 实践 学时	周 学时	备注
第 1 学期 16/18		1	公共基础课	必修	形势与政策	●	考查	8	8			●	
		2	公共基础课	必修	应用文写作	1	考查	16	16			1	



外贸专员 商务策划 专员 门店店长		3	公共基础课	必修	习近平新时代中国特色社会主义思想	3	考查	48	48			3	
		4	公共基础课	必修	大学体育III	2	考查	36	2	34		●	
		5	公共基础课	选修	党史国史类公选课	2	考查	32	32			●	
		6	专业(技能)课	选修	限定选修一	2	考查	32	16	16		2	
		7	专业(技能)课	选修	限定选修二	2	考查	32	16	16		2	
		8	专业(技能)课	必修	人力资源管理*	4	考试	64	32	32		4	
		9	专业(技能)课	必修	国际贸易实务●	4	考试	64	32	32		4	
		10	专业(技能)课	必修	商务数据分析●	4	考查	64	32	32		4	
		11	专业(技能)课	必修	零售管理●	4	考试	64	32	32		4	
		12	专业(技能)课	必修	实训周	1	考查	30			30	●	
		13	专业(技能)课	必修	实训周	1	考查	30			30	●	
		小 计				30		520	266	194	60	24	
	第 2 学期 16/18	1	公共基础课	必修	形势与政策	●	考查	8	8			●	
		2	公共基础课	选修	劳动素质类(选1)公选课	2	考查	32	32			●	
		3	公共基础课	必修	劳动教育	1	考查	16	16			1	
		4	公共基础课	必修	国家安全教育	1	考查	16	16			2	
		5	专业(技能)课	选修	限定选修三	2	考查	32	16	16		2	
		6	专业(技能)课	选修	限定选修四	2	考查	32	16	16		2	
		7	专业(技能)课	必修	客户关系管理●	4	考试	64	32	32		4	
		8	专业(技能)课	必修	新媒体运营●	4	考试	64	32	32		4	
		9	专业(技能)课	必修	连锁门店运营实务●	4	考试	64	32	32		4	
		10	专业(技能)课	必修	公共关系	2	考查	32	16	16		2	

			能) 课										
	11	专业(技能) 课	必修	商务谈判●	4	考查	64	32	32			4	
	12	专业(技能) 课	必修	实训周	1	考查	30			30	●		
	13	专业(技能) 课	必修	实训周	1	考查	30			30	●		
	小 计				28		484	248	176	60	24		
	合 计				58		1004	514	370	120	48		

商务管理专业课程设置及教学安排表(第三学年)

学年	学期	序	课程分类	性质	课程名称	学分	考核	总	理论	实训	集中实	周	备注
岗位目标		号					类型	学时	学时	学时	践学时	学时	
优秀客服 连锁门店 经理	第 1 学期 16/18	1	公共基础课	必修	形势与政策	●	考查	8	8			●	
		2	专业(技能) 课	选修	限定选修五	2	考查	32	16	16		2	
		3	毕业环节	必修	岗位实习	18	考查	360			360		
		小 计				20		400	24	16	360	2	
	第 2 学期 0/16	1	公共基础课	必修	形势与政策	1	考查	8	8			●	
		2	毕业环节	必修	岗位实习	8	考查	160			160		
		3	毕业环节	必修	毕业设计<论文>环节	8	考查	160			160		
		小 计				17		328	8		320		
	合 计				37	0	728	32	16	680	2		

备注：核心课程在课程名称后用“●”标注，主干课程用“*”标注。公选课学生通过智慧树平台进行选课，并参加规定的内容学习与考核。根据学院实践教学改革关于学生实习实践教学方面的改革规划，学生第一学年完成 1-2 周认识实习，第二、三学年共计完成不低于六个月的岗位实习。

本教学周数分配表见表 5。

表 5 商务管理专业教学周数分配表（单位：周）

学期	课程教学	集中实践教学				考试	军训	入学 毕业教育	机动	合计
		集中实训	取证	岗位实习	毕业环节					
一	14	0	0	0	0	1	2	1	2	20
二	16	2	0	0	0	1			1	20
三	16	2	0	0	0	1			1	20
四	16	2	0	0	0	1			1	20
五	16	0	0	2(18)	0	1			1	20

六	0	0	0	8	8			3	1	20
总计	78	6	0	10(26)	8	5	2	4	7	120
说 明										

本专业理论教学与实践教学比例配置表见表 6。

表 6 本专业理论教学与实践教学比例配置表

学 年	学 期	总学 时	理论教学		实践教学					学 分	考 试 课 程 门 数	考 查 课 程 门 数
			学时	比例	课程 实训	集中 实训	实习 与 毕业	小 计	比 例			
一	1	554	306	55.23%	248	0	0	248	44.77%	31.00	3	9
	2	528	338	64.02%	130	60	0	190	35.98%	30.50	4	10
二	3	520	266	51.15%	194	60	0	254	48.85%	30.00	3	10
	4	484	248	51.24%	176	60	0	236	48.76%	28.00	3	10
三	5	400	24	6.00%	16	320	40	376	94.00%	20.00	0	3
	6	328	8	2.44%	0	0	320	320	97.56%	17.00	0	3
第二课堂		/								12.00		
合计		2814	1190	42.29%	764	500	360	1624	57.71%	168.50	13	45

本专业实践教学进程表见表 7。

表 7 本专业实践教学进程表

序号	课程名称	内 容	形式	学期	周数
1	市场营销	撰写市场营销策划案	个人完成	2	1
2	市场调查与预测	设计并实施市场调查，撰写调查报告	小组完成	2	1
3	国际贸易实务	模拟企业贸易磋商及合同签订、单证缮制	小组完成	3	1
4	零售管理	设计零售企业发展战略及店铺规划	个人完成	3	1
5	新媒体运营	主流平台运营实操	个人完成	4	1
6	连锁门店运营实务	模拟门店日常经营并撰写报告	小组完成	4	1

7	认识实习	进入企业进行企业认识实习	参观实习	1-2	1-2
8	劳动实践周	集中开展新时代校园爱国卫生活动	集中劳动	4	1
9	毕业设计<论文>环节	完成岗位实践报告及毕业论文撰写	实地工作	5	8
10	岗位实习	参加企业岗位实践	实地工作	5-6	26

八、实施保障

（一）师资队伍

1. 队伍结构

本专业师资队伍专兼结合、专兼比例适当，学生数与本专业专任教师数比例为 18:1，师资配备充足，双师型教师占比为 62%，师资队伍的职称“高、中、低”搭配合格，年龄的“老、中、青”梯度合理。团队成员共 20 人，校内专任教师 14 人，其中高级职称 3 人，硕士研究生以上学历 6 人，兼职企业工程师 8 人。

2. 专任教师

专任教师具有高校教师资格和本专业相关证书；有理想信念，有道德情操，有扎实学识、有仁爱之心；具有管理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，能够开展课堂教学改革和科学研究；有每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历。

3. 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行业、专业发展，能广泛联系行业企业，了解行业企业对商务管理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. 兼职教师

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

专业课程师资条件配备表 8。

表 8 专业课程师资条件配置表

课程名称	专任教师配置要求		兼职教师配置要求	
	数量	基本要求	数量	基本要求

管理实务	2	拥有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，有教科研能力、工商管理、商务管理相关理论功底和实践能力；	1	具有本科以上学历，中级以上职称，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一线生产工作经验的企业专家。具有较丰富的企业管理的经验。
会计基础	2	有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，有教科研能力。掌握会计的基本原理和方法，包括会计要素、报表分析等。	1	具有本科以上学历，拥有 3 年以上会计或财务领域实际工作的经历。能够以企业的真实案例来帮助学生理解相关内容。
市场营销	2	拥有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，有教科研能力实践能力。深入掌握市场营销学的基本理论，包括市场细分、目标市场选择、定位、4P 理论（产品、价格、渠道、促销）等。时刻关注市场营销行业的动态和趋势，及时将新的营销理念和方法引入课堂。	1	具有本科以上学历，拥有 3 年以上市场营销领域实际工作的经历，如在企业从事市场推广、品牌策划、销售管理等工作。对市场营销的核心概念和方法有深入理解和熟练运用的能力。在特定的营销领域有专长，如数字营销、渠道管理等。
商务策划实务	2	有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，有教科研能力。熟练掌握商务策划基本能理论和方法，包括商务策划思维、方法、商务策划书撰写及人才培养等。	1	具有本科以上学历，中级以上职称，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一线生产工作经验的企业专家。能够带领学生完成实际项目的策划。
市场调查与预测	2	有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，有教科研能力。掌握课程的基本理论和方法，包括市场调查的方式方法，问卷的设计，市场调查方案的设计，市场趋势的预测等。	1	具有本科以上学历，中级以上职称，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一线生产工作经验的企业专家。能够带领学生实施市场调查活动并进行市场预测。
商务谈判	2	有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，有教科研能力。掌握商务谈判基本的方法和技巧，包括组织沟通、群体沟通、人际沟通的基本知识和策略，书面沟通、商务演说、求职沟通的规范和技巧，商务沟通的基本礼仪等。	1	具有本科以上学历，中级以上职称，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一线生产工作经验的企业专家。
商务数据分析	2	有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，有教科研能力。能够认识商务数据化运营理念，掌握数据采集和数据处理的知识、方法和工具，能够熟练开展商务数据分析，包括：市场数据分析、运营数据分析、产品数据分析；应用数据图表实现数据可视化展示和分析，能够根	1	具有本科以上学历，中级以上职称，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一线生产工作经验的企业专家。具备一定计算机操作能力以及相关数据分析软件的适用能力。

		据市场、运营、产品等不同商务情境下数据分析目标，完成数据分析报告撰写。		
零售管理	2	有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，有教学研究能力。掌握零售管理基本的理论和方法，包括计划管理、业务管理、财务管理、价格管理和人员管理几个方面。	1	具有本科以上学历，中级以上职称，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一线生产工作经验的企业专家。
国际贸易实务	2	有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，有教学研究能力。本课程主要让了解和掌握国际贸易基础理论及国际货物买卖基本技能。主要包括国际分工理论、贸易术语、国际贸易的政策和措施、经济合作一体化、国际货运与保险、国际贸易结算、商检、索赔等重要内容。	1	具有本科以上学历，中级以上职称，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一线生产工作经验的企业专家。具备多年外贸实战经验。
客户关系管理	2	有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，有教学研究能力。掌握客户关系管理基本理论和方法。包括客户开发，客户沟通，提高客户满意和客户忠诚等知识。能够帮助学生掌握维系客户关系，提高客户满意度和客户忠诚度的能力。	1	具有本科以上学历，中级以上职称，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一线生产工作经验的企业专家。
新媒体运营	2	有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，有教学研究能力。掌握新媒体运营的基本技能，包括具体包括内容选题、文章编辑排版、活动运营、用户运营、数据运营等整个项目化流程。	1	具有本科以上学历，中级以上职称，具备 3 年以上新媒体运营的实战经验。能够带领学生进行新媒体平台的运营。
连锁门店运营实务	2	有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，有教学研究能力。掌握设计与商品陈列、商品管理、促销活动策划等内容。	1	具有本科以上学历，中级以上职称，具备 3 年以上新连锁门店运营的实战经验。能够带领学生体验整个门店的管理工作流程。
公共关系	2	有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，有教学研究能力。	1	具有本科以上学历，中级以上职称，具备 3 年以上公关工作的实战经验。能够为学生介绍实际的公关案例，带领学生完成企业公关实践。
人力资源管理	2	有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，有教学研究能力。掌握人力资源管理基本理论和方法人力资源规划，招聘与配置，培训与开发，绩效管理，薪酬福利管理，劳动关系管理等。	1	具有本科以上学历，中级以上职称，具备 3 年以上人力资源工作的实战经验。能够带领学生参与企业人力管理工作。
		拥有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、		具有本科以上学历，中级以上职称，具有良好的思想政治素质、

电子商务实务	2	有仁爱之心，有教科研究能力和实践能力；具有每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历。具备扎实的电子商务理论知识，包括电子商务模式、网络营销、电子支付、物流管理等核心领域。熟悉当前电子商务行业的最新趋势、技术应用和发展动态。	1	职业道德和工匠精神，具有扎实的专业知识和丰富的一线生产工作经验的企业专家。熟练掌握相关的电子商务软件和工具，如网店运营平台、数据分析工具等。能够指导学生进行实际的操作和应用。
--------	---	---	---	---

（二）教学设施

（1）校内实训条件

现有电子商务综合实训室和现代物流综合实训室，配备 96 台电脑，可以完成商务数据分析、新媒体运营、商务策划实务、连锁门店运营实务等课程的教学和实训工作。

表 9 本专业校内实训基地一览表

序号	实训室名称	实训项目	实训室功能
1	电子商务综合实训室	市场营销、市场调查与预测、商务策划实务、新媒体运营等。	在实训室中，学生可以接受专业技能培训，如开展网络市场调查、跨境电子商务平台操作、数据分析等，这些培训可以帮助学生提高对专业技能的掌握程度，增强就业竞争力。实训室还可以为学生的创新创业提供支持，通过实训室的创新创业活动，学生可以培养创新思维和创业意识，提高创业能力和创新能力。
2	现代物流综合实训室	零售管理、连锁门店运营实务	模拟真实的店铺运营，如订单处理、库存管理、商品陈列等；模拟仓储配送管理的各个环节，如入库、出库、库存管理、配送等；让学生在模拟环境中学习并掌握商务策划和门店运营的相关知识和技能。

（2）校企合作建立校外实训基地

在校企合作建立校内实习基地的基础上，大力推进校外实习基地建设，与校外岗位实习基地建设。通过专业认知实习、跟岗实习和岗位实习，学生的动手能力、营销意识和技术水平有了显著的提高。以真实项目和实际工作取代了原有的以课堂和教师为中心的学习模式。

表 10 本专业校外实训基地一览表

序号	实训基地名称	实训项目	对应岗位	工位数
----	--------	------	------	-----

1	天津博创惠科技 有限公司	熟悉销售岗位工作流程、完成销售活动、 进行数据分析。	销售专员、销售助理、行政专员	30
2	天津力天装饰建筑 有限公司	制定市场营销策略，进行营销数据分析。	销售专员、销售助理、行政专员	30

（三）教学资源

1. 教材选用制度

严格按照教育部《职业院校教材管理办法》进行教材的选用与征订。每学期对教材进行抽样检查，审核教材内容、出版时间、教材类型和意识形态等。思政类教材由学院党委会审核，保证教材符合社会主义意识形态和党的路线方针政策。适应“互联网+职业教育”发展需求，选用体现新技术、新工艺、新规范等的高质量教材，引入典型生产案例，开发和选用适用的活页式、工单式等新型产教融合教材。

2. 图书文献配备

围绕商务管理专业，订阅有影响力的国内外专业期刊、杂志（如：《经济管理与研究》《财贸经济》《商务周刊》等），为专业教师及学生的专业素质提高提供有价值的、前瞻性的参考读物。

3. 数字资源配备

加快建设智能化教学支持环境，建设能够满足多样化需求的课程资源，建好用好专业教学资源库，促进优质资源共建共享，为学生、教师、企业搭建互通的桥梁，共享的平台，从而推动校企合作、帮助教师备课、促进学生学习，不断提高专业的社会影响和人才培养质量。资源库建设应包括如下资源：

（1）学习资源：在完成专业课程设计的基础上，通过校企共建，组织专兼职优秀教师，集中最优质的资源，共同编写出版符合本专业人才培养需要的教材，将理论、实训、实习各个教学环节有机地结合，充分体现教学做一体。在完成专业优质核心课教材的同时，需要进行教学资源库建设，将本专业已完成的优质核心课程课件、电子教案、学习包等内容充实到资源库。专业资源内容还包括多媒体课件库、课程特色库、案例库、专业文献库、课程标准与专业标准库、行业标准、行业发展动态以及师生互动平台等。通过网站进行辐射实现资源共享和网上教学，丰富教学资源库内容，并做到实时更新。积极开发和利用网络课程资源，充分利用诸如电子书籍、电子期刊、数据库、数字图书馆、教育网站和电子论坛等网上信息资源，使教学从单一媒体向多种媒体转变；教学活动从信息的单向传递向双向交换转变；学生单独学习向合作学

习转变。同时，建议加强常用课程资源的开发，建立多媒体课程资源的数据库，努力实现跨学校多媒体资源的共享，以提高课程资源利用效率。

(2) 实践教学资源：注重实训教材和指导用书的开发和应用。校企合作开发实训课程资源，充分利用本行业的企业资源，进行产学合作，建立实习实训基地，实践“工学”交替，满足学生的实习实训需要，同时为学生的就业创造机会，实现双主体育人的培养模式。

(四) 教学方法

专业教学过程中做到传统与现代的有机结合，灵活运用讲授法、案例教学法、情景教学法、项目教学法等教学方法，保证课堂教学的吸引力。本专业采用的教学方法有：

(1) 讲授法：讲授法是最基本的教学方法，对重要的专业理论知识的教学采用讲授的教学方法，直接、快速、精炼地让学生掌握，为学生在实践中能更游刃有余地应用所学知识和技能打好坚实的理论基础。

(2) 案例教学法：在教师的指导下，由学生对选定的具有代表性的典型案例，进行有针对性的分析、梳理和讨论，做出自己的判断和评价。这种教学方法拓宽了学生的思维空间，增加了学习兴趣，提高了学生的能力。案例教学法在课程中的应用，充分发挥了它的启发性、实践性，开发了学生思维能力，提高了学生的判断能力、决策能力和综合素质。

(3) 情景教学法：情景教学法是本专业实操课最为普遍使用的一种教学方法。实训场所在规划、建设时均按照企业实际经营生产模式设计建设，给学生一个真实的环境，在根据企业各岗位的工作任务，设定教学内容。再通过教师的组织、学生的演练，在仿真近乎真实的环境下、切实的工作任务中达到教学目标，既锻炼了学生的临场应变、实景操作的能力，又让学生感受了企业工作的实际状态，提高了教学的感染力。这种教学方法在专业职业技能课程中的运用，不仅提高了学生的学习兴趣 and 动手能力，还培养了学生适应今后工作环境的能力。

(4) 项目教学法：学生在教师的指导下亲自参与完成一个项目的全过程，在这一过程中学习掌握教学计划内的教学内容。学生全部或部分独立组织、安排学习行为，解决在处理项目中遇到的困难，提高了学生的兴趣，自然能调动学习的积极性。“项目教学法”是一种典型的以学生为中心的教学方法。

(五) 学习评价

建立多方位考察、全面评价、重视过程、与职业技能证书紧密结合的多元化考核评估模式。

1. 考核对象、内容与主体

评价对象：学生项目完成的全过程以及项目实施成果。

考核评价内容：包括能力形成过程和实践操作客观结果两个方面，即学生职业核心能力和

关键能力，做到职业资格证书与高等职业教育学历证书的有效结合。

考核主体：学生、企业、教师，向学生项目小组和学生个人延伸。

2. 考核制度与考核结构

全面考核学生的基础理论基础知识和检测学生的实践运用能力，重点考核实践操作技能和解决实际问题的能力。注重解决问题的过程，并能解决实际问题。

注重对学生学习过程的评价，包括参与教学活动的程度、自信心，合作交流的意识，独立思考的习惯，动手能力，解决专业问题的水平等方面。

3. 教学评价

教学评价应重视评估专业课程教学内容和体系改革，教学内容和体系的实用性、先进性，符合高职人才和社会需要；注重评估改革传统教学方法，使用现代教育技术和多种教学方法手段；坚持理论教学与实践教学相结合，特别注重校内外实训基地等实践教学环节水平的提高，突出通用能力和专业技能培养，体现高职特色。

（六）质量管理

1. 院系共同建立专业建设和教学过程质量监控机制，对专业教学质量进行监控和管理。通过教学督导、两级督查、互听互评等多种形式，深入课堂教学，对教学效果进行客观评价，保证专业人才培养的质量。每学期通过专业调研、人才培养方案更新、课程资源建设等方式，不断调整教育教学过程，并在教学实施、过程监控、质量评价上持续改进，逐步达成人才培养规格。

2. 院系及专业建立日常教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理。提高课程建设水平，推动教学质量诊断与改进日常化，完善巡课、听课、评教、评学等制度，建立与企业联动的实践教学环节督导制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课、示范课等教研活动 and 涵盖各个方向的比赛项目，在比赛中进一步提升教师的教学能力。

3. 逐步建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，结合企业对岗位实习学生的技能掌握情况评价，并对生源情况、在校生学业水平、毕业生就业情况等进行深入分析，以此衡量和评价人才培养质量和培养目标的达成情况。

4. 专业教研室定期组织教研活动，并邀请企业兼职教师参与，积极探索专业人才培养过程中的亮点和问题，有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

九、毕业要求

（毕业要求是学生通过规定年限的学习，修满专业人才培养方案所规定的 168.5 学分，达到本专业人才培养目标和培养规格的要求。鼓励应运用大数据等信息化手段记录、分析学生成

长记录档案、职业素养达标等方面的内容，纳入综合素质考核，并将考核情况作为是否准予毕业的重要依据。)

最低毕业学分：168.5 学分。

其中：

1. 公共基础课程模块必修 42.5 学分；
2. 专业（技能）课程模块必修 62 学分；
3. 毕业环节 34 学分；
4. 第二课堂不低于 12 学分；
5. 公共选修课程模块 8 学分，专业选修课程模块 10 学分。

十、附录

本专业教学进程表见表 11。

表 11 商务管理专业教学进程表

年 级	学 期	周次																										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
一 年 级	第一 学期		★	★	★	√															:	=	=	=	=	=	=	
	第二 学期											√							S ₁	S ₂	:	=	=	=	=	=	=	=
二 年 级	第三 学期					√													S ₃	S ₄	:	=	=	=	=	=	=	
	第四 学期											√							S ₅	S ₆	:	=	=	=	=	=	=	=
三 年 级	第五 学期	/	/	/	/	√	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	:	=	=	=	=	=		
	第六 学期	/	/	/	/	/	/	/	/	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	√	●	●	●							

说明：★入学教育及军训 S_{1-N} 实训 : 考试 = 假期
 ☆毕业设计（论文） ●毕业教育 √ 机动 /校外学习
 S₁:市场调查实训
 S₂:市场调查与预测实训
 S₃:国际贸易实务实训
 S₄:零售管理实训
 S₅:新媒体运营实训



S6:连锁门店运营实务实训