



湖南工程职业技术学院
HUNAN VOCATIONAL COLLEGE OF ENGINEERING

市场营销 (珠宝首饰数字营销方向) 人才培养方案

所属专业：	市 场 营 销
专业代码：	530605
所属学院：	现 代 经 贸 学 院
适用年级：	2025 级
专业带头人：	王 炎
专业主任：	王 苏 凤
制 (修) 时间：	2026 年 4 月



编制说明

人才培养方案是组织专业教学及进行专业教学质量评估的纲领性文件，是构建专业课程体系、组织课程教学和开展专业建设的基本依据。

本方案是以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻党的二十大精神，按照全国教育大会部署，落实立德树人根本任务，坚持面向市场、服务发展、促进就业的办学方向，健全德技并修、工学结合育人机制，构建德智体美劳全面发展的人才培养体系，突出职业教育的类型特点，深化产教融合、校企合作，推进教师、教材、教法改革，规范人才培养全过程，加快培养高技能人才。本方案体现专业教学标准规定的各要素和人才培养的主要环节要求，主要由专业名称及代码、入学要求、修业年限、职业面向、培养目标与培养规格、课程设置及要求、教学进程总体安排、实施保障、毕业要求、附录组成。

专业人才培养方案由本专业所在二级学院组织专业带头人、专业主任、骨干教师和行业企业专家，通过对市场需求、职业能力和就业岗位等方面的调研、分析和论证，根据职业能力和职业素养养成规律，制订了符合高技能人才培养要求的、具有“对接产业、产教融合、校企合作”鲜明特征的人才培养方案。

专业人才培养方案在制（修）订过程中，历经专业建设指导委员会论证，校学术委员会评审，提交学校党委会审定，将在 2025 级市场营销专业（珠宝首饰数字营销方向）实施。

主要编制人：

序号	姓名	单位	职务	职称
1	王炎	现代经贸学院	专业带头人	副教授
2	王苏凤	现代经贸学院	专业主任	讲师
3	胡张勇	现代经贸学院	专业副主任	讲师
4	罗碧华	现代经贸学院	专业教师	研究员
5	邢增东	现代经贸学院	专业教师	讲师
6	杨蕾	现代经贸学院	专业教师	讲师
7	陈冰洁	现代经贸学院	专业教师	讲师
8	杨杉	现代经贸学院	专业教师	讲师
9	刘露洁	现代经贸学院	专业教师	助教
10	刘健伟	湖南西子电商品牌管理有限公司	董事长	



审定人:

序号	姓名	单位	职务	职称
1	淳胜	湖南机电职业技术学院		副教授
2	叶小虎	湖南电子科技职业学院		副教授
3	罗勇	湖南现代物流职业技术学院	副校长	教授
4	张世兵	湖南外贸职业技术学院	科研处处长	教授
5	严品	湖南安全技术职业学院	财务处处长	副教授
6	刘温泉	北京融智国创科技有限公司 校企合作企业	总经理	
7	王珂欣	湖南工程职业技术学院	市场营销专业在校生	

市场营销（珠宝首饰数字营销方向）专业

2025 级人才培养方案评审表

评 审 专 家				
序号	姓名	工作单位	职称/职务	签名
1	淳胜	湖南机电职业技术学院	副教授	淳胜
2	叶小虎	湖南电子科技职业学院	副教授	叶小虎
3	罗勇	湖南现代物流职业技术学院	教授/副校长	罗勇
4	张世兵	湖南外贸职业技术学院	教授/科研处处长	张世兵
5	严品	湖南安全技术职业学院	副教授	严品
6	刘温泉	北京融智国创科技有限公司 校企合作企业	总经理	刘温泉
7	王珂欣	湖南工程职业技术学院	在校生	王珂欣
评审意见				
人才培养修订思路清晰,培养目标定位准确充分,紧密对接珠宝行业数字化转型需求与珠宝岗位发展趋势,方案开发逻辑严谨,深度融合珠宝文化传承与珠宝营销创新,凸显学校在珠宝领域的办学特色。课程实施充分利用学校珠宝实训基地、珠宝营销实战竞赛资源建设成果,课程实施采用项目化实战考核与行业认证相结合的方式,具有创新性。评审人员由行业企业专家与校内教师组成,人才培养保障有力。				
评审组长签字:		2025年 8 月 15 日		

注：凡是打印后签字的都要扫描电子档插入培养方案电子档中。



目录 CONTENTS

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
(一) 职业面向	1
(二) 职业发展路径	2
(三) 职业资格证书	6
(四) 典型工作任务与岗位职业能力分析	6
五、培养目标与培养规格	7
(一) 培养目标	7
(二) 培养规格	8
六、课程设置及要求	9
(一) 课程体系构建	9
(二) 公共基础课程设置及要求	10
(三) 专业（技能）课程设置及要求	11
七、教学进程总体安排	48
(一) 教学进程表	48
(二) 教学学时学分比例表	53
(三) 实践教学环节安排表	53
八、实施保障	54
(一) 师资队伍	54
(二) 教学设施	55
(三) 教学资源	60
(四) 教学方法	62
(五) 学习评价	62
(六) 学习成果学分认定	63
(七) 质量管理	64
九、毕业要求	65
十、附录	61
(一) 教任意选修课程一览表	61
(二) 教学进程安排表及教学周数分配表	62
(三) 教学计划变更审批表	64
(四) 专业人才培养方案审定表	65



市场营销（珠宝首饰数字营销方向）专业

2025 级人才培养方案

一、专业名称及代码

表 1 专业名称及代码一览表

专业名称	专业代码	所属专业群	创办时间
市场营销	530605	经贸服务群	2002 年

二、入学要求

普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具备同等学力。

三、修业年限

基本修业年限 3 年，学生可以分阶段完成学业，除应征入伍和创新创业学生外，原则上应在 5 年内完成学业。

四、职业面向

（一）职业面向

表 2 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	职业资格证书或技能等级证书
财经商贸 大类 (53)	工商管理类 (5306)	批发业 (F51) 零售业 (F52) 制造业 (C) 商务服务业 (L72)	商品营业员 (4-01-02-03) 商务策划专业人员: 2-06-07-03 互联网营销师 (4-01-06-02) 市场营销专业人员 (4-06-07-02) 贵金属首饰与宝玉石 检测员 (4-08-05-03)	门店销售主管、 推广策划主管 直播销售主管、 全媒体运营主管、 贵金属首饰与珠宝 检测师	互联网营销师 职业技能等级 证书（初级） 电商直播销售 员资格证书 宝玉石鉴定职 业技能等级证 书（初级）



(二) 职业发展路径

毕业生职业发展路径如表 3 所示。

表 3 毕业生职业发展路径

岗位类型	岗位名称	岗位要求
	珠宝首饰直播销售员	- 负责珠宝首饰选品； - 开展珠宝首饰直播营销日常运营工作，包括场景搭建、直播规划、主播排期、运营流程、直播控场、直播福利互动活动安排等； - 策划珠宝首饰直播脚本； - 进行珠宝首饰产品直播细节展示，介绍产品核心卖点； - 开展直播互动沟通交流，解答客户对于珠宝首饰产品的疑虑； - 处理珠宝首饰直播突发事件； - 监控珠宝首饰日常直播数据，并复盘分析； - 根据数据反馈不断优化选品、脚本策划、话术设计等。
	珠宝首饰全媒体运营专员	- 制定珠宝首饰全媒体平台运营策略，包括但不限于微信公众号、微博、小红书、抖音、B 站等平台； - 负责珠宝首饰全媒体内容创作与发布，包括撰写和发布文章、图片、视频等； - 负责珠宝首饰全媒体社交媒体账号管理，包括日常更新、回复用户评论与私信、开展线上活动等，建立积极的用户关系； - 监控珠宝首饰社交媒体趋势，及时捕捉热点话题，融入品牌传播中； - 拓展与 KOL、网红、时尚博主等合作关系，通过合作推广提升珠宝首饰品牌影响力； - 利用数据分析工具（如微信后台、微博数据助手、抖音数据分析等）监控珠宝首饰全媒体运营数据，优化内容策略、发布时间与频率； - 撰写珠宝首饰全媒体运营报告，总结运营成果，提出改进建议。
	珠宝首饰销售顾问	- 负责店面货品陈列、保管与盘点，确保货品安全、无损伤、保持店面整洁； - 负责到店顾客的接待与销售工作，按分店运作手册完整准确地执行销售交易操作； - 处理顾客查询、退货、维修等售后服务事宜，并适时上报； - 收集顾客对货品需求、异议、对公司的建议及投诉，向店长提出反馈； - 执行所属区域的产品宣传、推广和销售，完成销售的任务指标； - 负责顾客资料整理、建档、追踪等，建立与顾客的长期良好的关系；



		7、协助销售主管制定销售策略、销售计划，以及量化销售目标。
	珠宝首饰推广策划专员	1、定期开展珠宝行业市场调研，收集分析消费者需求、竞争对手推广策略及行业趋势，撰写调研报告，为品牌推广策略制定提供数据支撑。 2、协助主管制定珠宝品牌年度、季度推广计划，明确推广目标、预算分配及执行步骤，细化线上线下推广策略，确保推广方案符合品牌定位与市场需求。 3、独立策划珠宝新品发布、节日促销、主题展览等推广活动，负责活动方案撰写、资源协调、流程把控，跟进活动执行过程，保障活动顺利开展。 4、结合品牌特色与推广主题，策划并撰写珠宝产品宣传文案、活动海报文案、社交媒体推文等内容，协同设计团队制作优质宣传素材。 5、协助制定珠宝品牌广告投放计划，选择合适的投放渠道，监控广告投放效果，优化投放策略，提高广告转化率。 6、与合作媒体、网红达人等保持日常沟通，协调推广资源，跟进合作项目进度，确保品牌推广合作顺利开展。 7、建立品牌推广效果评估体系，定期统计分析推广活动的数据，撰写推广效果报告，总结经验并提出改进建议。
	珠宝首饰质检员	1、严格执行珠宝产品的质检标准，负责检查新款入库商品以及出库商品的成色、瑕疵、破损、尺寸、颜色、字印厂印等信息，准确记录检测结果； 2、标识并隔离不合格品，防止其流入市场；分析不合格品产生的原因，提出预防措施，减少未来类似问题的发生； 3、对送检商品的检查养护及质检证书信息的核对无误，对应商品进行匹配证书；在库商品证书的归类归位整理； 4、配合平台需发货商品的包装标签及配货工作，协助部门完成商品的打包出库； 5、负责商品质量相关客诉问题的汇总及汇报； 6、实验室日常事务的处理及维护。
发展岗位	珠宝首饰直播销售主管	1、制定直播计划，包括直播频率、主题、目标受众等。负责珠宝首饰的选品，确保产品符合市场需求和品牌定位。策划直播脚本，突出产品卖点，设计互动环节，提升观众参与度。 2、选择并管理主播团队，制定主播排期。对主播进行产品知识和直播技巧培训，确保直播效果。 3、监督直播场景搭建和设备调试，确保直播画面和声音质量。实时监控直播过程，应对突发事件，确保直播顺利进行。 4、制定并执行直播预热推广计划，通过多渠道吸引观众。在直播过程中进行引流，扩大观众覆盖面，提升直播影响力。 5、监控直播数据，包括观看人数、互动率、转化率、销售额等。分析数据，总结经验教训，优化后续直播策略。 6、招募、培训和管理直播运营团队，提升团队整体素质。与品牌、市场、销售等部门协作，确保直播活动与品牌整体战略一致。 7、制定直播运营预算，合理分配资源。监控成本支出，评估直播活动的经济效益，优化资源配置。



珠宝首饰 全媒体运营主 管	1、制定珠宝品牌全媒体运营的整体战略，包括年度、季度和月度目标，确保与品牌整体营销目标一致。根据市场趋势和品牌定位，规划不同平台的内容方向、推广策略和资源分配。 2、招聘、培训和管理全媒体运营团队，包括运营专员、内容创作者、数据分析员等，提升团队整体能力和执行力。定期组织团队培训和业务交流，培养团队成员的专业技能和创新思维。 3、协调品牌、市场、销售、客服等部门，整合公司内部资源，确保全媒体运营与品牌推广、销售目标紧密结合。与外部合作伙伴（如广告公司、网红、博主、媒体平台等）建立和维护合作关系，拓展资源渠道。 4、深入分析全媒体运营数据，包括用户行为、流量转化、销售数据等，为品牌决策提供数据支持。根据数据分析结果，调整运营策略，优化内容创作、推广渠道和用户增长计划。 5、制定并执行企业传播策略，通过内容营销、社交媒体推广、公关活动等方式提升企业知名度和美誉度。监控企业在全媒体平台上的形象和口碑，及时处理负面信息，维护企业声誉。 6、制定全媒体运营预算，合理分配资源到不同平台和项目，确保预算的有效使用。监控运营成本，评估投入产出比，优化资源配置，提升运营效率。 7、负责全媒体运营项目的整体规划和执行，包括活动策划、内容制作、推广执行等。定期评估项目效果，总结经验教训，优化后续项目执行流程。
珠宝首饰 门店店长	1、了解分店与商场顾客消费类型，为营运主管提供潜在销售力的参考咨询，推动达成分店的销售目标； 2、协助营运主管实地监督分店整合、重装、移位、开店涉及的具体工作； 3、执行不同渠道的顾客引流工作； 4、执行分店营运管理、折扣审批，处理店内突发事件，确保分店正常运作； 5、与商场楼层经理协助日常分店营业，处理顾客投诉及落实服务水平，执行媒体处理守则； 6、按集团市务指引及货品陈列准则，并参考客群情况，落实执行货品陈列规划，开展促销活动及切合品牌形象的服务； 7、协助营运经理，制定分店配货格，根据权限调出货品调出调入货品，监控分店货品，以满足经营的需求； 8、负责分店人员日常考勤、绩效考评，实地教练及培训，建议人员的录用/解除劳动合同等人员管理工作。
珠宝首饰 推广策划主管	1.参与制定珠宝企业中长期发展战略，协助明确品牌定位、目标市场及核心价值主张，结合珠宝行业市场趋势与企业实际，编制年度及季度品牌推广策划方案，规划品牌发展路径与阶段性目标。 2.组建并管理珠宝品牌推广策划团队，负责人员选拔、专业培训、绩效考核与激励机制设计，提升团队策划创意能力与项目执行效率，打造专业化、高执行力的策划梯队。 3.主导珠宝品牌推广策划方案的创意构思与撰写，审核下属提交的推广方案，把控推广活动的主题创意、传播形式与预算分配，确保策划方案契合品牌战略，有效达成品牌传播与营销转化目标。 4.拓展并维护与时尚媒体、KOL/KOC、广告公司、珠宝行业协会等外部合作资源，建立资源库与长期合作机制，整合跨界资源提升品牌曝光度与行业影响力。



迁移岗位		5.协同产品研发与设计部门，基于品牌定位与珠宝消费市场需求，参与新品策划与概念开发，提炼产品卖点与情感价值，确保产品故事、设计理念与品牌调性高度一致，支撑营销策划落地。 6.构建品牌推广效果评估体系，定期分析投入产出比、市场占有率、消费者满意度、社交媒体声量等核心指标，输出数据分析报告与优化建议，为品牌战略调整与策划方案迭代提供数据支撑。
	珠宝首饰鉴定师	1.严格遵循珠宝玉石鉴定国家标准及行业规范，负责黄金、钻石、彩宝、玉石、翡翠、珍珠等各类珠宝首饰的实物鉴定、品相检测、真伪甄别与等级分级工作，出具合规专业的鉴定评估意见。 2.熟练操作折射率仪、分光镜、放大镜、钻石热导仪、密度天平、紫外荧光灯等专业鉴定仪器，精准完成宝石光学特性、物理参数、内部包裹体等指标检测，杜绝鉴定差错与误判。 3.负责珠宝首饰入库、出库、盘点、寄售及回收环节的真伪、成色、重量、品相核验，建立鉴定台账与档案记录，留存检测影像及数据，保障货品资产安全与账务一致。 4.掌握珠宝首饰市场行情、品类价值体系及仿古仿冒饰品特征，对二手珠宝、收藏级珠宝进行价值评估、估价定价，为采购、回收、典当、直播带货货品选品提供专业鉴定依据。 5.整理更新珠宝鉴定专业知识库，跟踪行业新品、仿品造假新工艺，持续学习珠宝玉石新规、鉴定新技术，提升专业鉴别能力与疑难品类鉴定水平。 6.配合品牌销售、直播运营、策划团队，提供珠宝专业知识讲解、货品卖点专业背书、鉴定科普内容输出，协助制作珠宝科普文案、鉴定常识素材，赋能品牌专业形象打造。 7.维护鉴定工作合规性与职业操守，严守鉴定保密原则，坚持客观、公正、严谨的鉴定准则，杜绝人情鉴定、违规鉴定，维护品牌公信力与行业口碑。
	珠宝首饰商务数据分析专员	1、负责从珠宝首饰品牌的各个数字渠道（包括微信公众号、微博、小红书、抖音、B站等）收集运营数据，整合来自不同平台的数据，确保数据的完整性和准确性。 2、运用数据分析工具（如微信后台、微博数据助手、抖音数据分析等）对珠宝首饰全媒体运营数据进行深入分析，包括流量、用户行为、转化率、互动率等关键指标。 3、监控珠宝首饰行业的市场趋势和社交媒体热点话题，分析其对品牌传播和销售的影响，为内容创作和品牌推广提供数据支持。； 4、分析用户在各个平台上的行为数据，包括用户画像、用户偏好、用户留存率等，为企业提供用户洞察，帮助其制定更精准的用户互动策略。 5、基于业务需求和商务数据价值洞察，设计并落地商务数据服务，推动商务数据化运营。
	珠宝首饰选品员	1、通过线上数据分析、线下门店走访、消费者访谈等方式，了解珠宝首饰市场流行趋势、消费者偏好及竞品动态，为选品提供市场依据。 2、积极寻找优质珠宝首饰供应商，包括设计师品牌、加工厂、批发商等，评估供应商资质、产品质量、供货能力，建立稳定的供应商合作名单。 3、根据品牌定位、目标客群和销售策略，对供应商提供的珠宝首饰样品进行筛选，从材质、工艺、设计、价格等维度综合评估产品的市场竞争力与适配性。 4、采购样品进行实物检验，检查产品质量、尺寸规格、佩戴舒适度等，必要时送专业机构检测，确保产品符合质量标准与安全要求。 5、结合市场调研和产品评估结果，制定选品方案，确定采购产品的款式、数量、价



格区间等，提交上级审核，并根据反馈优化方案。

6、与供应商谈判，争取有利的采购价格和合作条款，控制采购成本；同时分析市场价格体系，协助制定合理的销售定价策略。

7、关注已选产品的销售数据，分析产品的销售情况、库存周转率等指标，及时反馈市场销售效果，为后续选品调整提供数据支持。

(三) 职业证书

职业证书如表 4 所示。

表 4 课证融通一览表

证书类别	证书名称	颁证单位	融通课程
通用证书	高等学校英语应用能力考试证书	高等学校英语应用能力考试委员会	大学英语
	普通话水平测试等级证书	湖南省语言工作委员会	演讲与口才 普通话
职业技能等级证书	直播销售员专项职业能力证书	湖南省人力资源和社会保障厅	直播营销 现代推销技巧
	互联网营销师职业技能等级证书（初级）	湖南省人力资源和社会保障厅	全媒体运营 视频剪辑
	珠宝玉石鉴定职业技能等级证书（初级）	中宝评（北京）教育科技有限公司中国珠宝玉石首饰行业协会	珠宝玉石文化 珠宝玉石鉴定

(四) 典型工作任务与岗位职业能力分析

本专业典型工作任务与岗位职业能力分析表如表 5 所示。

表 5 市场营销专业初始岗位典型工作任务与能力分析表

职业岗位名称	典型工作任务	职业能力要求
珠宝首饰 直播销售	(1) 直播主持 (2) 销售转化 (3) 流程策划 (4) 选品策划	◇具备良好的语言表达能力和沟通能力 ◇具备良好的个人形象塑造能力 ◇具备良好的主播专业知识 ◇具备良好的临场应变能力 ◇具备良好的内驱学习能力 ◇具有良好的策划能力和判断力 ◇具备良好的持久力、吃苦耐劳力

珠宝首饰 全媒体运营	(1) 全媒体数据分析 (2) 把控全媒体推广效果 (3) 制定全媒体推广方案 (4) 了解全媒体生态现状	◇具备良好的团队管理能力 ◇具备良好的信息收集与数据分析能力 ◇具备良好的观察能力和及时反应能力 ◇具备良好的营销效果数据分析及优化能力 ◇具备良好的沟通能力、谈判能力、选品能力 ◇具备良好的平台运营能力 ◇具备良好的营销策划能力 ◇具备良好的文案能力及表达能力
珠宝首饰 销售顾问	(1) 制定销售计划 (2) 设计销售模式 (3) 商品推销 (4) 顾客管理 (5) 销售建档与分析	◇具备良好的营销沟通与谈判能力; ◇具备良好的客户关系管理能力; ◇具备良好的客户需求挖掘能力; ◇具备良好的目标管理能力; ◇具备良好的公关能力; ◇具备良好的逻辑判断能力; ◇具备良好的商机识别能力。
珠宝首饰推广 策划专员	(1) 制定推广计划 (2) 设计推广模式 (3) 品牌内容推广 (4) 客户群体运营 (5) 品牌推广数据管理	◇具备良好的具备良好的策划创意能力; ◇具备良好的良好的沟通协调能力; ◇具备良好的营销效果分析及优化能力; ◇具备良好的销售与市场洞察能力; ◇具备良好的文案创作能力; ◇具备良好的项目执行能力; ◇具备良好的风险预判能力 ◇具备良好的学习与自我提升能力

五、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，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、廉洁意识、职业道德和创新精神，具有大地情怀、诚信经营、精诚特质、较强的就业能力、积极的心理品质、创新思维和可持续发展理念，掌握市场营销专业基础理论知识和珠宝首饰门店与直播销售、全媒体运营、珠宝首饰推广策划、珠宝首饰鉴定等方面的专业基本技能。毕业后，学生主要面向湖南及粤港澳大湾区等地区的珠宝首饰行业，服务于各类中小微企业的批发、零售、互联网和商务服务岗位，能够胜任珠宝门店销售员、珠宝直播销售员、珠宝全媒体运营专员、珠宝首饰推广策划专员等岗位工作，成为懂鉴定、会运营、精营销、擅直播的高技能人才。毕业3-5年后，学生有望晋升为珠宝门店店长、珠宝运营经理、珠宝品牌主管、珠宝直播运营主管、珠宝鉴定师等中高级管理或专业岗位人才。

(二) 培养规格

本专业以培养懂鉴定、会运营、精营销、擅直播高技能人才。本专业培养规格如表 6 所示。

表 6 市场营销专业素质、知识、能力要求一览表

素质目标	知识目标	能力目标
Q1.热爱祖国，热爱中国共产党，拥护社会主义制度，践行社会主义核心价值观，具有强烈的民族自豪感与使命感； Q2.具有良好的职业道德和诚信品质，具有较强的社会适应能力和社会责任感、社会公德意识和遵纪守法意识； Q3.具有一定的审美和人文素养，培养音乐、美术、演讲等营销工作中能展示的 1-2 项特长或爱好； Q4.具有健康的体魄，掌握基本运动知识，掌握如篮球、跑步、羽毛球、健身等 1-2 项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，以及良好的行为习惯，具备适应营销岗位工作的体能； Q5.具有职业生涯规划意识，具有质量意识、环保意识；	K1.掌握一定的哲学原理、相关的法律法规知识，理解毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”及科学发展观、习近平新时代中国特色社会主义思想等重要思想概论； K2.掌握必备的科学文化、信息技术基础知识和中华优秀传统文化知识； K3.掌握演讲与口才基本知识、创业就业相关基本知识； K4.掌握与市场营销专业相关的法律法规以及环境保护、现代市场规则等相关知识； K5.掌握市场营销环境分析内容与方法以及市场细分、目标市场选择、市场定位和营销策略制定等知识； K6.掌握珠宝市场调查方式方法、流程、市场数据分析、问卷设计、调研方案与市场调研报告撰写等专业知识； K7.掌握珠宝推销基础知识与基本原理、模式、方法与技巧等知识； K8.掌握珠宝品牌策划概念、创意以及各类营销策划文案撰写的内容与方法等知识； K9.掌握珠宝销售管理知识、新媒体营销基础知识、互联网文案写作知识、网店运营推广的方法和技巧； K10.掌握珠宝商务谈判基础概念，掌握谈判流程与策略等知识；	A1.能自觉学习，开展初步的分析研究活动，解决简单的实际问题； A2.能熟练使用常用操作系统与办公软件； A3.能进行一定项目的创新创业。 A4.能有效地进行沟通与团队协作； A5.能较快适应社会，并能分析问题、解决问题； A6.能对开展的工作进行总结，并将经验应用于实践； A7.能敬业乐业，不断创新； A8.能在实际工作中抗压、抗挫折； A9.能认识自己情绪，控制自己情绪；认识他人情绪，引导他人情绪的能力； A10.能独立学习、获取基本的信息技术能力、获取新知识和技能的能力； A11.能思辨、创新、决策、通用管理技能； A12.能进行市场分析，对竞争对手、营销环境、消费者行为进行综合分析； A13.能对珠宝市场进行调查与分析，完成调查方案制定、实施、数据分析和调查报告撰写等基本任务； A14.能判断和把握珠宝市场、产品等信息，进行商务数据分析与应用，能撰写营销策划书和对活动效果评估； A15.能寻找珠宝顾客、制定推销方案，进行现场推销，与客户保持有效沟通的能力；能为客户提供良好的服务，并对客户资源进行有效管理； A16.能进行商务谈判方案的制订及谈判实施； A17.能开设与装修运营网店、新媒体推广策划； A18.能够运用营销活动策划与组织的基本内容和方法为小微企业珠宝企业进行营销活动策划并组织实施； A19.能组织实施产品的线上线下推广和促销

识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维,热情服务顾客、忠诚于所在工作单位,有较强的集体意识和团队合作精神、事业心和责任感。 Q5.具有良好的沟通和表达能力,对自己有信心,能够持之以恒、吃苦耐劳、善于展示自己的独特魅力。 .树立遵守法律法规,遵守电商直播平台规则意识,培养直播文明互动,理性表达的良好习惯,具有全局意识,和互相协作意识。	K11.掌握珠宝消费者心理与行为分析的基本内容与方法; K12.掌握珠宝客户服务与管理的基本概念、原理、客户的服务技巧与策略等知识; K13.掌握微博、微信、社群、短视频等新媒体的实施流程、传播规律、推广技术等营销新知识、新技术。 K14.掌握珠宝品牌经营与管理知识、品牌整合传播特点及策略、品牌延伸的作用及风险。 K15.掌握珠宝直播电商的基本理论及发展趋势,掌握珠宝直播电商的特点与模式,掌握珠宝直播电商的三要素。 K16.掌握珠宝直播带活动基本流程,掌握珠宝直播带货场景与设备选择的方法和技巧,掌握珠宝直播带货沟通、销售技巧。 K17.掌握珠宝直播间引流的方式方法以及目前主流平台的引流技巧,珠宝直播电商的各项推广方法。 K18.掌握珠宝直播直播文案的发展趋势,文案编写黄金法则。 K19.掌握珠宝首饰营销理论;掌握珠宝鉴定与加工新知识,新方法、新技术、新工艺。 K20.掌握珠宝摄影的场景布置,掌握不同珠宝的拍摄方法,掌握珠宝短视频的拍摄与剪辑。	活动,能进行一定的商业信息技术处理与工具应用; A20.能够对客户关系进行管理,实现与客户进行有效沟通,对客群进行分析与管理,体现良好的客户关系; A21.能够对珠宝销售进行日常管理,对珠宝营销计划和控制等营销活动进行组织管理。 A22.能设计珠宝品牌名称、品牌标志,自主处理品牌危机,分析品牌延伸实践中营销现象。 A23.能够获取珠宝首饰行业新知识和技能的能力; A24.能够鉴定矿物、岩石,珠宝首饰鉴定检测能力; A25.能够进行绳艺串珠设计制作;进行珠宝首饰销售、管理。 A26.能够进行珠宝摄影的基本拍摄和用光,能够辅助珠宝直播工作的基本技能;能够进行短视频制作。
--	---	--

说明: Q 表示素质目标, K 表示知识目标, A 表示能力目标。

六、课程设置及要求

(一) 课程体系构建

本专业有公共基础课程、专业(技能)课程,其中公共基础课程分为公共基础必修课程、公共基础限选课程和公共基础任选课程;专业(技能)课程分为专业基础课程、专业核心课程、专业拓展课程以及独立开设的实践课程。总共 55 门课(不含任意选修

课)，2616 学时，151 学分。

本专业隶属经贸服务专业群，按照专业基础相通，技术领域相近和职业岗位相关，“教学团队、实训基地、教学资源库”等教学资源共享原则，构建了 23 门公共基础课程（不含任意选修课）、32 门专业（技能）课程（其中专业拓展课为 10 选 9）组成以“素养为根”的公共基础课程模块，“能力为本”的专业特色课程模块、核心课程模块、专业拓展课程模块，“知行合一”的实训课程模块，形成的“三位一体”的模块化专业课程体系，并将《直播销售员》专项职业能力证书、《互联网营销师资格证》职业技能等级证书中职业技能等级标准有关内容及要求有机融入专业课程教学，学生在获得学历证书同时能取得多类职业技能等级证书。将专业精神、职业精神、工匠精神、劳动精神融入人才培养全过程，实施“课程思政”，构建思想政治教育与技术技能培养深度融合的价值体系课程。体现以岗位（群）职业标准为基础，以职业能力培养为核心，注重综合素质、实践能力、创新创业能力培养的特点。

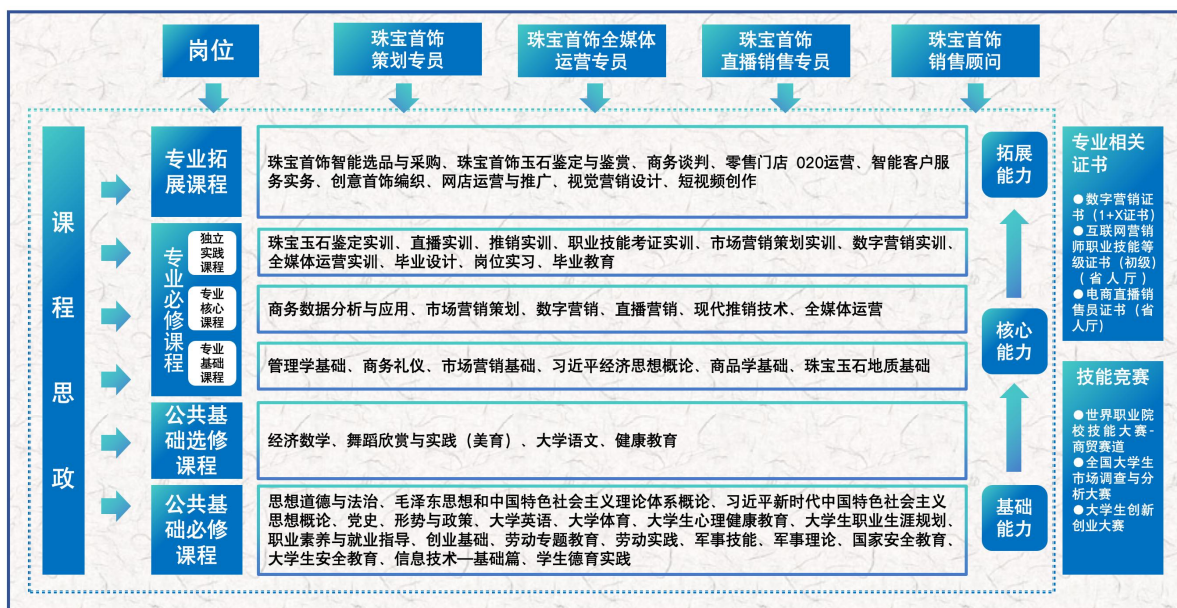


图 1 基于职业能力分析构建的课程体系图

(二) 公共基础课程设置及要求

公共基础课程设置及要求如表 7 所示。

表 7 公共基础课程设置及要求



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
1	思想道德与法治	素质目标: 1.增强大学生的思想道德素质和法治素养,以科学的世界观、人生观、价值观、高尚的道德观和正确的法治观念为指引,确立自觉遵守职业道德和行业规范的意识; 2.促使大学生努力成为具备大地情怀和精诚特质、堪当民族复兴重任的时代新人。 知识目标: 1.认识高职生活、学习的特点; 2.理解人生目的和人生态度、人生价值的内涵及评价标准,树立正确的人生观; 3.掌握理想信念、爱国主义、社会主义核心价值观等基本内涵; 4.掌握社会公德、职业道德、家庭美德和个人品德的基本内涵; 5.了解我国法律的基础知识。 能力目标: 1.增强大学学习生涯和未来职业生涯的规划设计能力; 2.增强自觉弘扬和践行社会主义核心价值观的能力; 3.增强职业精神、责任意识、廉洁意识,提升道德素养; 4.逐步具备解决职业、家庭等法律问题的能力。	模块一: 导航引领篇 模块二: 思想启迪篇 模块三: 道德教育篇 模块四: 法律信仰篇 模块五: 实践教学	1.条件要求: 使用多媒体教学,将抽象的教学内容图文并茂地演示。 2.教学方法: 依托职教云平台,采用理论教学模块化与实践教学项目化相结合的教学模式。采用翻转课堂教学法、问题探究教学法、案例教学法、小组研讨法等教学方法。 3.师资要求: 应具有研究生以上学历或讲师以上职称,具备较丰富的教学经验和较高的思想道德素质。 4.考核要求: 本课程为考试课程,形成性考核+终结性考核各占 50%权重比。 5.资源库网址: https://zjy2.icve.com.cn/teacher/mainCourse/courseHome.html?courseOpenId=i amcr8q5og7djeslgzq	Q1、Q2、Q5、K1、A9、A10
2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	素质目标: 1.着力增强自觉运用毛泽东思想和中国特色社会主义思想武装头脑; 2.学会运用所学理论知识提高自身认识、分析和解决现实问题的能力,真正意义上使这一理论成果内化于心、外化于行,使其真正认识和把握已经被中国革命、建设和改革实践反复证明了的结论:只有社会主义才能救中国、只有中国特色社会主义才能发展中国。 知识目标: 1.理解掌握马克思主义中国	模块一: 导论 模块二: 毛泽东思想 模块三: 中国特色社会主义理论体系的形成发展 模块四: 实践教学	1.条件要求: 充分运用信息技术与手段优化教学过程与教学管理。 2.教学方法: 讲授法、问题探究法、分众教学法、情境教学法。 3.师资要求: 具有相关专业研究生以上学历或讲师以上职称。 4.考核要求: 本课程为考试课程,采取形成性考核+终结性考核各占 50%权重比的形式,进行考核评价。 5.资源库网址: https://mooc.icve.com.cn/course.html?cid=MZDHN875825	Q1、Q2、K1、K5、A9、A10



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		化时代化的历史进程与理论成果; 2.理解掌握毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观的主要内容、精神实质、历史地位和指导意义。 能力目标: 1.培养运用科学理论观察思考现实问题的能力; 2.提升运用马克思主义立场、观点和方法认识问题、分析问题和解决问题能力。			
3	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	素质目标: 1.增进学生对习近平新时代中国特色社会主义思想的政治认同、理论认同、思想认同和情感认同; 2.坚定学生的中国特色社会主义道路自信、理论自信、文化自信; 3.引导学生将爱国情、强国志、报国行自觉融入坚持和发展中国特色社会主义、建设社会主义现代化强国、实现中华民族伟大复兴的奋斗之中。 知识目标: 1.全面掌握习近平新时代中国特色社会主义思想的背景、主要内容、历史地位、精神实质和实践要求; 2.掌握党在新时代最新理论创新成果。 能力目标: 1.提升学生理论素养,把握实践规律,把握新时代中国特色社会主义思想的理论精髓与实践要义; 2.提升运用马克思主义理论的基本立场、观点和方法来分析、认识和解决实际问题的能力。	专题一: 导论 专题二: 新时代坚持和发展中国特色社会主义 专题三: 以中国式现代化全面推进中华民族伟大复兴 专题四: 坚持党的全面领导 专题五: 坚持以人民为中心 专题六: 全面深化改革 专题七: 推动高质量发展 专题八: 社会主义现代化建设的教育、科技、人才战略 专题九: 发展全过程人民民主 专题十: 全面依法治国 专题十一: 建设社会主义文化强国 专题十二: 以保障和改善民生为重点加强社会建设 专题十三: 建设社会主义生态文明 专题十四: 维护和塑造国家安全 专题十五: 建设巩固国防和强大人民军队 专题十六: 坚持“一国两制”和推进祖国完全统一 专题十七: 中国特色大	1.条件要求: 充分运用信息技术与手段优化教学过程与教学管理。 2.教学方法: 讲授法、问题探究法、案例教学法。 3.师资要求: 具有相关专业研究生以上学历或讲师以上职称。 4.考核要求: 本课程为考试课程,采取形成性考核+终结性考核各占 50%权重比的形式,进行考核评价。	Q1、Q2、K1、A9、A10



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
			国外交和推动构建人类命运共同体 专题十八：全面从严治党		
4	党史	素质目标： 1.树立正确的历史观，自觉抵制历史虚无主义； 2.厚植爱党爱国情怀，进一步坚定“四个自信”。 知识目标： 1.理解中国共产党为什么“能”、马克思主义为什么“行”、社会主义为什么“好”； 2.领悟“没有中国共产党就没有新中国”“只有社会主义才能救中国”“只有中国特色社会主义才能发展中国”的历史真理。 能力目标： 1.坚持实事求是，培养唯物史观； 2.提高辨别政治是非和增强历史定力的能力。	模块一：开天辟地： 中国共产党在新民主主义革命时期完成救国大业 模块二：改天换地： 中国共产党在社会主义革命和建设时期完成兴国大业 模块三：翻天覆地： 中国共产党在改革开放和社会主义现代化建设新时期推进富国大业 模块四：惊天动地： 中国共产党在中国特色社会主义新时代推进并将在本世纪中叶实现强国大业	1. 条件要求： 使用多媒体教学，教学案例形象直观。 2.教学方法： 讲授法、问题探究法、头脑风暴法、翻转课堂法。 3.师资要求： 具有相关专业研究生以上学历或讲师以上职称。 4.考核要求： 本课程为考查课程，采取形成性考核+终结性考核各占 50%权重比的形式，进行考核评价。 5.资源库网址： http://dangshi.people.com.cn/	Q1、Q2、Q5、K1、A9、A10
5	形势与政策	素质目标： 1.具有正确的世界观、人生观和价值观，以及强烈爱国主义和奋斗精神。坚定“四个自信”，做到“两个维护”，拥护“两个确立”。 2.具备历史观、大局观，自觉将个人发展融入到社会主义现代化强国建设的伟大事业中。 3.树立国家安全观，增强维护祖国统一的情感，用实际行动维护国家统一。 4.树立正确的历史观、大局观、角色观；为践行人类命运共同体贡献青春力量。 知识目标： 1.掌握党的政治建设、思想建设、组织建设、作风建设、纪律建设以及制度建设的新举措新成效。 2.掌握党中央关于国内经济与社会发展的新决策新部署。	专题一：全面从严治党篇 专题二：经济社会发展篇 专题三：涉港澳台事务篇 专题四：国际形势政策篇 （每学期以中宣部、教育部规定主题为准）	1.条件要求： 授课使用多媒体教学，利用视听媒体，将抽象的教学内容，采用图文并茂的方式形象的演示出来，教学示范清晰可见。 2.教学方法： 主要采用探究教学法、任务驱动和小组合作学习法等教学方法。 3.师资要求： 担任本课程的主讲教师应具有正确的政治立场，较高的政治素养，较为深厚的政治理论水平和分析能力，同时应具备较丰富的教学经验。 4.考核要求： 本课程为考试课程，采取形成性考核+终结性考核各占 50%权重比的形式，进行考核评价。	Q1、Q2、Q5、K1、K2、A4、A5、A7、



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		3.坚持“和平统一、一国两制”方针,理解维护国家统一的相关政策。 4.把握当前国际局势热点难点问题;掌握中国坚持和平发展道路、推动构建人类命运共同体的新理念新贡献;掌握国家政策的本质和特征。 能力目标: 1.能够正确把握中国共产党为什么“能”的原因,深刻感悟中国共产党的历史担当。 2.能运用马克思主义立场、观点分析我国经济发展的规律,把握经济发展的趋势。 3.能正确辨别一切分裂祖国的言行,坚决同一切分裂祖国的行为作斗争;能为实现祖国统一建言献策。 4.能用马克思主义立场认识和分析中国与世界的发展大势;冷静分析各种国际现象,全面客观看待中国国际地位变化与崭新作为。			
6	大学英语	素质目标: 1.树立正确的英语学习观,传承中华优秀传统文化,用英语讲好中国故事,增强文化自信; 2.增强学生爱国情怀,培养中华民族共同体意识和人类命运共同体意识,树立正确的世界观、人生观、价值观; 3.培养学生良好的团队精神、创新意识及敬业精神。 知识目标: 1.认知 3400 个英语单词(含中学阶段已掌握的词汇)以及这些词汇构成的常用词组; 2.掌握必要的英语语音、词汇、语法和语用知识; 3.掌握必要的语篇知识,了解中英两种语言思维方式的异同。 能力目标: 1.能听懂日常和涉外活动中常用的英语对话;根据语境	主题一: 职业与个人。包括人文底蕴、职业规划、职业精神; 主题二: 职业与社会。包括社会责任、科学技术、文化交流; 主题三: 职业与环境。包括生态环境与职场环境。	1.条件要求: 授课使用多媒体教学或英语文化体验室,教师尽量用英语组织教学,形成良好的听、说、读、写、译环境。 2.教学方法: 任务驱动法、小组合作学习法、角色扮演法、启发式教学法、交际教学法等。 3.师资要求: 担任本课程的教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称。 4.考核要求: 考试。形成性考核 50%+终结性考核 50%。 5.资源库网址: https://zjy2.icve.com.cn/expertCenter/process/edit.html?courseOpenId=wkgear6qi5dbauvmlop5qq&tokenId=g3vxavursjbmzsthbnqja	Q2、Q3、K2、K3、A1、A8



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		运用合适的策略，有效完成日常生活和职场情境中的沟通任务； 2.能读懂、看懂职场中的书面或视频英文资料，能较为准确地提取细节信息，概括主旨要义，能仿写职场常用的应用文，语句正确，表达清楚，格式恰当； 3.能采取恰当的方式方法，运用英语进行终身学习。			
7	大学体育	素质目标： 1.培养团结协作的品质； 2.培育学生顽强拼搏的精神； 3.增强学生终身体育的意识； 4.培养规则意识和诚信意识。 知识目标： 1.了解足球、篮球、排球、羽毛球、乒乓球、武术、田径、健美操、飞盘运动、瑜伽等项目理论知识； 2.了解足球、篮球、排球、羽毛球、乒乓球、武术、田径、飞盘运动、气排球、健美操等项目的规则及基本技术动作； 3.掌握足球、篮球、排球、羽毛球、乒乓球等基本技术动作及移动步法； 4.掌握啦啦操的基本步法和套路动作； 5.掌握体能训练的基本理论知识和常规训练方法。 6.了解预防运动伤害的方法，掌握运动伤害基本的处置方法 能力目标： 1.能够具备基本的团队协作能力； 2.能够组织足球、篮球、排球、羽毛球、乒乓球比赛； 3.能够欣赏、解读足球、篮球、排球、羽毛球、乒乓球田径比赛； 4.能够欣赏健美操、武术比赛；	模块一： 1、体适能、 2、校园阳光跑 模块二： 1、武术（太极拳、八段锦） 2、校园阳光跑 模块三： 1、篮球；足球；排球；田径；武术；乒乓球；羽毛球；健美操（啦啦操）；瑜伽；体适能、飞盘、气排球。 （十二选一） 2、校园阳光跑 模块四： 1、篮球；足球；排球；田径；武术；乒乓球；羽毛球；健美操（啦啦操）；瑜伽；体适能、飞盘、气排球。 （十二选一） 2、校园阳光跑	1.条件要求： 田径场、篮球场、足球场、排球场、排球若干、篮球若干、足球若干、音响、瑜伽垫、多媒体教室。 2.教学方法： 讲解示范教学法、指导纠错教学法、探究教学法和小组合作学习法等。 3.师资要求： 具有研究生以上学历或讲师以上职称，有一定的教学基本功和专业水平，同时应具备较丰富的教学经验。 4.考核要求： 考查。采取过程性考核 60%（出勤、上课表现、阳光校园跑）+终结性考核 40%。	Q3、Q4、K2、K3、A1、A4



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		5.能够进行简单的瑜伽锻炼。 6.了解科学锻炼的方法,具备出具简单运动处方。			
8	大学生心理健康教育	素质目标: 1.具备良好的心理健康素质; 2.具有理性平和、积极向上的健康心态。 知识目标: 1.了解心理学的有关理论和基本概念; 2.熟悉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; 3.掌握自我调适的基本知识。 能力目标: 1.能够主动进行自我探索,能正确认识、接纳自己,能树立心理健康发展的自主意识; 2.能进行积极的自我调适或寻求帮助,掌握心理调适技能及心理发展技能,能够良好的适应各种环境。	模块一: 大学生自我意识与生命教育 模块二: 大学生学习与情绪管理 模块三: 大学生人际交往与恋爱心理 模块四: 大学生挫折教育	1.条件要求: 多媒体小班教学,职教云平台。 2.教学方法: 1.课堂讲授法; 2.心理测评法; 3.小组讨论法; 4.案例分析法; (5) 角色扮演法。 3.师资要求: 心理学专业或教育心理学专业,有较强的教学能力,掌握一定的信息技术。 4.考核要求: 考查。形成性考核 40%+终结性考核 60%。 5.资源库网址: hngcjx.zhiye.chaoxing.com	Q2、Q3、Q5、K2、K3、A4、A8、A9、A10
9	大学生职业生涯规划	素质目标: 1.具备正确的职业理想精神; 2.具备职业规划意识。 知识目标: 1.了解职业、职业生涯、职业理想的内涵; 2.理解职业理想对人生发展的作用,理解职业生涯规划对实现事业理想的重要性。 能力目标: 1.能够培养自信、自强的心态; 2.能够确立职业生涯发展目标、构建发展台阶、制定发展措施。	模块一: 大学生职业生涯规划概论 模块二: 自我认知、职业认知 模块三: 职业生涯规划决策与行动	1.条件要求: 多媒体教学。 2.教学方法: 讲授法和线上教学。 3.师资要求: 任课教师应具有扎实的理论和实践基础。 4.考核要求: 考查,平时成绩 30%+网课成绩 30%+期末考核 40%。 5.资源库网址: hngcjx.zhiye.chaoxing.com	Q2、Q5、K2、K3、A5、A7、A8、A12
10	职业素养与就业指导	素质目标: 1.具备主动求职意识,积极关注社会就业热点和新兴职业现象; 2.具备自主就业信心,积极寻求就业机会和个人发展平	模块一: 职业与职业素养 模块二: 职业价值观与职业道德 模块三: 职业能力提升与心理健康管理	1.条件要求: 多媒体教学。 2.教学方法: 讲授法、实践教学和线上教学。 3.师资要求: 任课教师应具有扎实的理论和实践基础。 4.考核要求: 考查,平时成绩	Q2、Q5、K2、K3、A5、A7、A8、A12



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		台 3.具备和树立积极职业发展规划和正确的职业价值观,愿意为个人的生涯发展和社会发展积极主动的付出努力; 3.具有高度的社会责任感和时代使命感,愿意将个人发展融入国家需要和社会发展。 知识目标: 1.了解国家的就业形势与政策; 2.了解掌握主要就业市场资讯和信息; 3.熟悉自己的特性、职业的特性以及社会环境; 4.掌握基本的职业技能和不同专业的职业标准。 能力目标: 1.具备就业形势与政策分析能力,能够辩证分析就业热点与就业缺口的形成机制; 2.具备就业信息检索管理能力,能够胜任求职准备和面试心理调试; 3.具备求职与就业能力,能够主动求职自主就业。	模块四: 就业形势与政策 模块五: 求职技巧修炼 模块六: 就业权益保护 模块七: 招聘会现场实践教学	30%+网课成绩 30%+期末考核 40%。 5.资源库网址: hngcjx.zhiye.chaoxing.com	
11	创业基础	素质目标: 1.具备主动创新意识,树立科学的创新创业观; 2.具备创业精神。 知识目标: 1.熟悉创新思维提升的基本方法; 2.理解创业的基本概念、基本原理和基本方法; 3.了解创业的产生与演变过程; 4.掌握商业模式的设计,适应互联网经济大趋势。 能力目标: 1.能够具有创新创业者的科学思维能力; 2.能够拥有创业过程中的财务计算与分配能力; 3.能够掌握分析问题、概括、总结能力; 4.能够提升信息获取与利用的能力,提高合作的能力。	模块一: 认识创业、创业团队 模块二: 创业机会、创业资源 模块三: 创业计划、商业模式 模块四: 创业计划书撰写 模块五: 专家校园讲座	1.条件要求: 多媒体教学。 2.教学方法: 讲授法、实践教学和线上教学。 3.师资要求: 任课教师应具有扎实的理论和实践基础。 4.考核要求: 考查,平时成绩 30%+网课成绩 30%+期末考核 40%。 5.资源库网址: hngcjx.zhiye.chaoxing.com	Q2、Q5、K2、K3、A5、A7、A8、A12、



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
12	劳动专题教育	素质目标: 树立正确的劳动观念,养成良好的劳动习惯,增强热爱劳动和劳动人民的感情,培育积极的劳动精神,传承和弘扬劳模精神、工匠精神。 知识目标: 了解劳动的含义及其发展史,领会劳动的价值,理解劳动精神、劳模精神、工匠精神、职业精神的内涵与意义,了解劳动法律法规、劳动安全保护。 能力目标: 具备运用劳动精神、劳模精神、工匠精神、职业精神指导自身劳动实践的能力;具备完成一定劳动任务所需要的操作能力及团队协作能力;初步具备运用劳动法律法规解决劳动争议的能力。	模块一: 劳动及其发展史 模块二: 劳动价值及其体现 模块三: 劳动精神 模块四: 劳模精神 模块五: 工匠精神 模块六: 职业精神 模块七: 劳动安全 模块八: 劳动成果展示	1.条件要求: 坚持“知行合一”的教育理念。 2.师资要求: 专兼职、跨学科配备师资。 3.教学方法: 可采用翻转课堂教学法、问题探究教学法、案例教学法、小组研讨法等教学方法。 4.考核要求: 本课程为考查课程,采取形成性考核+终结性考核各占 50%权重比的形式,进行考核评价。	Q1、Q2、Q5、K2、K3、A5、A7、A8、A12
13	劳动实践	素质目标: 1.劳动实践是实现社会主义大学人才培养目标不可缺少的重要教育环节; 2.劳动实践是对学生进行思想政治教育的一个有效途径; 3.劳动实践是培养学生艰苦奋斗、甘于奉献精神的重要措施。 知识目标: 1.培养学生的学生劳动观念和劳动意识。 能力目标: 1.使学生的劳动技能得到提高; 2.使学生形成良好劳动习惯。	模块一: 以班级为单位,组织学生对校园主要道路、绿化带,办公楼区、教学区、家属区、学生宿舍区外围及运动场等已硬化和绿化的安全露天场所环境卫生进行日常清扫与保洁 模块二: 学院指派的学生力所能及的各种临时突击性的工作任务 模块三: 在校园内开展文明劝导活动	1.条件要求: 在学院内开放的场地场所,集合并开展劳动实践活动。 2.教学方法: 采用现场教学加劳动实践体会的方式进行 3.师资要求: 担任本课程的主讲教师应具有大专以上学历,具备一定劳动实践教学经验。 4.考核要求: 本课程为考查课程,采取形成性考核+终结性考核各占 50%权重比的形式,进行考核评价。	Q1、Q2、Q5、K2、K3、A4、A5、A8、A12
14	军事技能	素质目标: 通过教学来增强大学生的国防观念,树立国防意识,具备一定的军事技能素养,养成良好的个人自律习惯,具备果敢、坚毅的品格。 知识目标: 通过学习了解更多国防知识以及军旅生活,熟悉普通军事知识,掌握队列动作要领,	模块一: 条令条例与队列训练 模块二: 射击与战术训练 模块三: 防卫与救护训练等	1.条件要求: 训练场地、军械器材设备。 2.教学方法: 教官现场示范教学,学生自我训练。 3.师资要求: 军事教育专业,转业退伍军人,有较丰富的教学经验。 4.考核要求: 考查。形成性考核 30%+终结性考核 70%。 5.资源库网址:	Q1、Q2、Q4、K1、K2、A4、A5、A9、



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		具备一般军事技能,如军人队列动作要求、射击与战术基本技能等。 能力目标: 培养良好的纪律作风,能够克服生活中的困难,能做到遵纪守法,能很好地融入集体生活,做一名合格后备兵员。		hngcjsx.zhiye.chaoxing.com	
15	军事理论	素质目标: 通过授课让大学生具备较高的爱国主义精神和家国情怀,树立崇高的革命理想,对军旅生活充满热情,树立献身国防事业的志向。 知识目标: 了解我国国防概述、国防法制、国防建设、国防动员、军事思想等知识,熟悉《兵役法》、《湖南工程职院大学生征兵管理办法》,掌握基本军事知识和技能。 能力目标: 能够了解国防知识和军事知识,准确把握基本军事技能和中国公民享有的国防权利和要履行的国防义务,从而积极响应国家和军队的号召,积极报名参军入伍,献身国防事业。	模块一: 中国国防概述 模块二: 中国国防法制 模块三: 中国国防建设 模块四: 中国国防动员 模块五: 条令条例与队列训练	1.条件要求: 多媒体设备,教学软件,职教云平台等。 2.教学方法: 线上线下混合式教学法,案例教学法、讲授法、提问法等。 3.师资要求: 军事教育专业,转业退伍军人,有较丰富的教学经验。 4.考核要求: 考查。形成性考核 30%+终结性考核 70%。 5.资源库网址: hngcjsx.zhiye.chaoxing.com	Q1、Q2、Q4、K1、K2、A4、A5、A9、
16	国家安全教育	素质目标: 1.增强学生国家安全意识,深刻认识国家安全重要性和紧迫性。 2.培养学生维护国家安全的责任感和使命感。 3.提高学生应对国家安全风险的能力。 知识目标: 1.使学生认识国家安全的重要性,明确个人在维护国家安全中的责任和义务。 2.掌握国家安全基本知识。 3.使学生了解国内外安全威胁的种类、特点、成因及其对国家安全的影响,以及国家应对这些威胁的举措。 4.掌握基本的应对技能和措施,提高自我保护能力。	模块一: 国家安全概述 模块二: 政治安全 模块三: 国土安全 模块四: 军事安全 模块五: 经济安全 模块六: 文化安全 模块七: 社会安全 模块八: 科技安全 模块九: 生态安全	1.条件要求: 多媒体教学,教学软件,职教云平台。 2.教学方法: 线上教学,案例教学法、讲授法、提问法等。 3.师资要求: 国家安全教育专业或多年从事安全相关工作,具备较丰富的教学经验。 4.考核要求: 考查。形成性考核 30%+终结性考核 70%。	Q1、Q2、Q5、K1、K2、A5、A7、A9



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		能力目标: 1. 能掌握国家安全的基本概念、内涵及重要性,理解国家安全教育在维护国家利益、促进国家发展中的关键作用。 2. 具备分析国家安全形势的能力,能够运用所学知识分析和解决与国家安全相关的实际问题。 3. 具备正确的价值判断,能够明辨是非,坚守国家安全底线。 4. 能认识到维护国家安全是每个公民的义务和责任。 5. 能更好地将所学知识运用到实际工作中,为维护国家安全贡献智慧和力量。			
17	大学生安全教育	素质目标: 通过授课让大学生具备较强的安全意识、防范意识,掌握必要的安全知识和防范技能,牢固树立法制意识和在以后的工作生活中正确处理突发的安全问题和意外伤害。 知识目标: 学习掌握国家安全的相关内容,法律法规知识,熟悉《治安处罚法》及一般安全事故发生的普遍因素,掌握自我防范和保护基本知识和技能。 能力目标: 通过学习能够做好事故预防和一般隐患排查与处理,能做到自我保护,具备用法律手段处理一般矛盾、事故的能力,为更好的完成学业和safe的工作和生活打下坚实的基础。	模块一: 大学生安全教育概述 模块二: 珍爱生命与人身安全 模块三: 防范侵害与财产安全 模块四: 防火知识与消防安全 模块五: 突发公共事件与安全 模块六: 学习、社交与求职安全	1.条件要求: 多媒体教学,教学软件, 职教云平台。 2.教学方法: 线上线下混合式教学法,案例教学法、讲授法、提问法等。 3.师资要求: 安全教育专业或多年从事安全工作,具备较丰富的教学经验。 4.考核要求: 考查。形成性考核 30%+终结性考核 70%。 5.资源库网址: hngcjh.zhiye.chaoxing.com	Q2、Q5、K1、K2、A5、A7、A9
18	信息技术—基础篇	素质目标: 1. 提升信息素养和信息技术应用能力,增强在信息社会的适应力和创造力; 2. 增强信息意识、提升计算思维、促进数字化创新与发展能力、树立正确的信息社会价值观和责任感,为职业	模块一: 文档处理 模块二: 电子表格处理 模块三: 演示文稿制作 模块四: 信息检索 模块五: 新一代信息技术概述 模块六: 信息素养与社会责任	1.条件要求: 多媒体教学,智慧职教课程平台、Windows7、Office2010 以上版本办公软件、教学广播软件、可以访问因特网的 PC 机等各种信息化手段。 2.教学方法: 采用任务驱动式的教学方式,将理论的学习融	Q2、Q5、K2、K3、A1、A2、A5



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		发展、终身学习和服务社会奠定基础。 知识目标: 1.认识信息技术对人类生产、生活的重要作用; 2.了解现代社会信息技术发展趋势,理解信息社会特征并遵循信息社会规范; 3.掌握常用的信息检索工具软件和信息化办公技术; 4.了解新一代信息技术。 能力目标: 1.具备支撑专业学习的能力,能在日常生活、学习和工作中综合运用信息技术解决问题; 2.拥有团队意识和职业精神,具备独立思考和主动探究能力,为职业能力的持续发展奠定基础。		入于任务完成的一体化教学过程中,以项目教学为载体,综合运用现代化教学手段,边讲边练,以验证项目实现的情况,让学生切实感受知识内容。 3.师资要求: 具备计算机相关工作经验3年以上,牢固树立良好的师德师风,符合教师专业标准要求,具有一定的信息技术实践经验和良好的教学能力。 4.考核要求: 考查。课程考核与评价分为:态度性评价、技能性评价、知识性评价三个部分,总分为100分。其中态度性评价占20%、技能性评价占30%、知识性评价占50%。	
19	学生德育实践	素质目标: 1.培养学生健全的人格和良好的品质; 2.培养学生的个人良好行为习惯和社会责任感。 知识目标: 引导学生掌握《普通高等学校学生管理规定》以及《湖南工程职业技术学院学生手册》,熟悉宪法、法律、法规的基础知识,熟悉公民道德规范。 能力目标: 1.增强学生调控自我、承受挫折、适应环境的能力; 2.增强学生的自我教育能力。	模块一: 个人品德修养。 模块二: 法纪法规常识。 模块三: 公民道德修养。 模块四: 学生奖励与处分。 模块五: 参与校园文化活动、社团活动、体育比赛等。 模块六: 勤工俭学和社会实践。 模块七: 志愿服务、义务劳动、公益活动。	1.条件要求: 多媒体教室。 2.教学方法: 采用“理论+实践”的教学模式,主要运用讲授法、演示法,以主题班会、主题讲座、社团活动、社会实践、公益服务等形式进行开展。 3.师资要求: 具备较高的思想政治素养和心理咨询和辅导能力。 4.考核要求: 考查。依据学校思想品德综合考评(德育学分)细则进行评价。	Q1、Q2、K1、K2、A1、A2、
20	经济数学	素质目标: 1.具备严谨、精细、周密的思维品质和一丝不苟、精益求精的精神; 2.使学生具备理性、求真的精神和数学应用意识; 3.培养学生客观公正、明辨是非,唯物辩证地看待世界。 知识目标: 1.了解定理,计算的简单推理; 2.理解一元函数微分、行列	模块一: 一元函数微分 模块二: 线性代数	1.条件要求: 智慧教室(带网络、投影、音箱,电脑安装专业数学软件),智能手机(安装学习所需app)。 2.教学方法: 案例教学法、任务驱动法、数形结合法、探究式教学法、讲解法、练习法等。 3.师资要求: 教师具有教学热忱、爱学生、乐于奉献、不断学习进取;掌握一定的信息技术,能熟练使用教学平台、开发各种教学资源;会使用至少	Q2、Q3、K2、K3、A8、A11



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		式、矩阵的基本概念; 3.熟悉一元函数微分、行列式、矩阵的基本运算; 4.掌握一元函数微分、行列式、矩阵基本知识的简单应用。 能力目标: 1.能够准确、清晰地分析简单经济问题中的数量关系,并建立数学模型正确求解; 2.能够有一定的逻辑推理、演绎计算、分析归纳以及数形结合的能力。		一种数学软件。 4.考核要求: 考查,形成性考核 50%+终结性考核 50%。 5.资源库网址: https://zjy2.icve.com.cn/expertCenter/process/edit.html?courseOpenId=7bvafmrmlvas8vc4dl1w&tokenId=t4pzavurx51bryqshu5aoq	
21	舞蹈欣赏与实践(美育)	素质目标: 1.强化文化主体意识,具备文化自信; 2.提高审美悟性,具备健康、高雅、理性的审美态度; 3.具备积极向上的人生价值观,具备职业情感和敬业精神。 知识目标: 1.掌握舞蹈作品种类鉴赏能力的基本要求; 2.掌握不同历史时期舞蹈钟类和作品的变迁发展的知识点的要求; 3.掌握学习舞蹈作品的基本特征,学会对舞蹈作品的评价。 能力目标: 1.能赏析音乐作品; 2.能区分舞蹈的类别和种类。	模块一: 感受舞蹈艺术的美 模块二: 藏族舞蹈虔诚之美 模块三: 汉族舞蹈质朴之美 模块四: 蒙族舞蹈洒脱之美 模块五: 维族舞蹈热情之美 模块六: 傣族舞蹈灵动之美 模块七: 古典舞蹈含蓄之美 模块八: 国外经典舞蹈欣赏 模块九: 实践课:欣赏《全省体育舞蹈展示》	1.条件要求: 多媒体设备、智慧职教课程平台。 2.教学方法: 采用分组练习、情境教学、角色扮演、小组竞争、任务驱动等五种方法。 3.师资要求: 任课老师具有扎实的理论基础和丰富的教学经验。 4.考核要求: 考查。形成性考核 20%+终结性考核 40%+网课考核 40%。 5.资源库网址: https://mooc.icve.com.cn/course.html?cid=YSXHN300474	Q2、Q3、Q5、K2、K3、A4、A9、A10、A11
22	大学语文	素质目标: 1.具备文化主体意识,构建民族凝聚力,树立正确的家国观、人生观、价值观、爱情观; 2.正确辨别真善美与假恶丑,提高审美悟性,形成健康、高雅、理性的审美态度; 3.厚植仁爱、孝悌、向善、进取的人文情怀,形成豁达、乐观、积极的人生态度,培养职业情感和敬业精神。 知识目标: 了解和熟悉民族精神、家国情怀、君子人格理想等内涵;	模块一: 精神家园 模块二: 青春之问 模块三: 感恩之心 模块四: 命运之吻	1.条件要求: 智慧教室、智慧职教课程平台、以及各种信息化手段。 2.教学方法: 采用自主探究、情境教学、思维导图、小组协作、角色扮演、任务驱动等。 3.师资要求: 具备汉语言文学专业背景,硕士研究生及以上学历背景。 4.考核要求: 考查。形成性考核占 70%+总结性考核占 30%。	Q2、Q3、Q5、K2、K3、A4、A9、A10、A11



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		2. 理解文本的语言文字、思想性、艺术性, 进而掌握民族精神、道德情操、人文涵养等精神内涵。 能力目标: 1. 提升学生的综合人文素养, 具有较高级的母语运用能力; 2. 能够运用主要观点分析、解决问题, 培养合作意识和创造性思维能力。			
23	健康教育	素质目标: 1. 具备现代健康意识; 2. 具备防病意识; 3. 具备全民健康的社会责任感。 知识目标: 1. 掌握健康管理与健康决策的知识; 2. 了解疾病预防的原则和常规措施; 3. 掌握突发事件和伤害应急处理方法 能力目标: 1. 具备自觉规避、有效应对健康风险的能力; 2. 具备防控传染病和慢性非传染疾病的能力; 3. 具备一定的在突发事件和伤害中自救与互救的能力。	模块一: 健康生活方式 模块二: 疾病预防 模块三: 性与生殖健康 模块四: 安全应急与避险	1. 条件要求: 多媒体小班教学, 职教云平台。 2. 教学方法: 1. 课堂讲授法; 2. 现场演示法; 3. 小组讨论法; 4. 案例分析法; (5) 角色扮演法。 3. 师资要求: 健康相关专业或相关岗位有经验丰富的教师, 有较强的教学能力, 掌握一定的信息技术。 4. 考核要求: 考查。形成性考核 40%+终结性考核 60%。 5. 资源库网址: hngcjh.zhiye.chaoxing.com	Q2、Q3、Q4、Q5、K2、K5、A1、A2

(三) 专业(技能)课程设置及要求

1. 专业基础课程设置及要求

专业基础课程设置及要求如表 8 所示。

表 8 专业基础课程设置及要求

序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
1	管理学基础	素质目标: 1. 具有热爱所学专业, 爱岗敬业的精神和强烈的法律意识; 2. 具有胜任管理工作的良好的业务素质 and 身心素质。 知识目标: 1. 理解管理系统的基础知识; 2. 掌握管理思想, 包括管理思想的演进过程、最新趋势, 管	模块一: 管理概述; 模块二: 管理思想; 模块三: 计划职能; 模块四: 组织职能; 模块五: 领导职能; 模块六: 控制职能。	1. 条件要求: 选用国家规划教材。授课使用多媒体教学, 将抽象的教学内容, 采用图、文、视频等方式形象的演示出来, 提高学习效率。 2. 教学方法: 本课程的教学方法以教师课堂讲授为主, 自主学习为辅, 通过头脑风暴法、多媒体音频和视频、案	Q2、Q5、K2、K4、A1、A4、A11、A12、A14、A15、A18、A19



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		理原理、组织文化等; 3.掌握计划、组织、领导、控制的概念、类型、地位、作用、方法步骤等的知识。 能力目标: 1.能制定基本的企业计划书,进行科学决策; 2.能对真实组织进行合理的结构设计和职权配置; 3.能恰当处理领导工作中遇到的一般问题; 4.能运用管理理论和知识解决实际问题。		例分析角色扮演等教学方式和手段,提高教学的时效性。 3.师资要求: 任课教师应具有扎实的理论和实践基础。 4.考核要求: 本课程为考查课程,采取平时成绩 60%+期末考核 40%的形式,进行考核评价。	
2	市场营销基础	素质目标: 1.具有热爱市场营销专业,爱岗敬业的精神; 2.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; 3.具有市场营销方面的开拓创新意识。 知识目标: 1.认识市场营销环境,掌握市场营销环境分析的基本策略; 2.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; 3.掌握市场细分的基本理论、目标市场策略、市场定位策略; 4.掌握产品策略、价格策略、分销策略、促销策略的主要内容。 能力目标: 1.能分析企业市场营销环境; 2.能正确选择目标市场,和市场定位策略; 3.能准确分析消费者的购买动机、购买行为和购买过程,并能采取相应的营销策略; 4.能正确针对具体的企业进行 4P 策略设计。	模块一: 认识市场营销; 模块二: 寻找市场机会; 模块三: 确定目标市场; 模块四: 确定营销策略; 模块五: 实现营销效果。	1.条件要求: 选用国家规划教材。授课使用多媒体教学,将抽象的教学内容,采用图、文、视频等方式形象的演示出来,提高学习效率。 2.教学方法: 教学组织总体采取任务驱动、项目导向等教学模式。对于知识部分的教学主要采用讲授、案例分析、启发引导、讨论辩论、自主学习等教学方法,对于项目任务的教学主要通过分组讨论、角色模拟、实地调查、汇报交流、体验实战等方法进行。 3.师资要求: 任课教师应具有扎实的理论和实践基础。 4.考核要求: 本课程为考试课程,采取期末综合测试考核 60%+学习过程考核 40%的形式,进行考核评价。 5.资源库网址: https://qun.icve.com.cn/zyq/wovhaiwnirvdc7iowruwa/courseDetail/6vwnaecsr5hjgu2f9pszg	Q2、Q5、K2、K5、A1、A4、A5、A11、A12、A13、A15、A23
3	珠宝玉石地质基础	素质目标: 1.培养学生严谨的科学态度和求实精神。 2.培养学生对珠宝玉石的审美能力;	模块一: 地质学基础知识; 模块二: 珠宝玉石的地质形成; 模块三: 珠宝玉石的	1.条件要求: 多媒体教室。 2.教学方法: 建立声音、电子、网络等多媒体构成的立体化教学载体,使抽象的理论直观化;在课堂内引入管理要	



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		3.增强职业道德意识,使其在未来的职业生涯中能够遵守行业规范; 4.培养团队合作精神。 知识目标: 1.掌握地质学基础知识; 2.熟悉珠宝玉石的地质形成过程,理解地质条件对珠宝玉石品质的影响; 3.了解珠宝玉石的矿物学特性:熟悉珠宝玉石的主要矿物成分、晶体结构、物理性质,进行初步鉴定; 4.掌握珠宝玉石产地与品质的关系 5.了解珠宝玉石的开采与加工; 能力目标: 1.能对常见珠宝玉石进行基本的鉴定和区分; 2.分析珠宝玉石的质量问题、产地判断以及市场价值评估等问题,并提出合理的解决方案; 3.能够通过查阅地质文献、珠宝行业报告等资料,获取珠宝玉石的相关信息,并对其进行分析和总结,为珠宝玉石的鉴定、评估和营销提供依据。	矿物学特性; 模块四: 珠宝玉石的产地与品质; 模块五: 珠宝玉石的开采与加工。	素,引入案例分析讨论,营造管理情景,使学生像实际管理者模拟决策。 3.师资要求:担任本课程的主讲教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称,具备丰富的专业知识,熟悉课堂活动实施的要求和方法。 4.考核要求:过程性考核和期末考核相结合。过程性考核为课堂讨论发言、考勤、课后作业;本课程为考查课程,注重过程性考核,平时考核占40%,期末考核占60%。	
4	商务礼仪	素质目标: 1.具备明礼修身的文化素养,理解中华礼仪文化的深厚底蕴,树立文化自信; 2.具备诚实友善、尊重他人的职业品质,恪守商务礼仪职业道德和商业伦理; 3.具备精益求精的工匠精神,注重商务细节,追求外在形象与内在修养的统一; 4.具备良好的团队合作精神和沟通协调能力,能协同完成商务礼仪相关实践任务; 5.具备沉稳自信、不卑不亢的商务气质,培养换位思考的服务意识和职业责任感。 知识目标:	模块一: 初识商务——商务礼仪概述 模块二: 形象制胜——职业形象礼仪 模块三: 交往有度——商务交往礼仪 模块四: 礼成于仪——商务仪式礼仪 模块五: 宴请有礼——商务宴会礼仪 模块六: 立足之本——求职与办公室礼仪	1.条件要求:选用国家规划教材。授课使用多媒体教学,将抽象的教学内容,采用图、文、视频等方式形象的演示出来,提高学习效率。 2.教学方法:本课程的教学方法以教师课堂讲授为主,实践教学、自主学习为辅,通过反复练习、多媒体音频和视频等教学方式和手段,提高教学的时效性。 3.师资要求:任课教师应具有扎实的理论和实践基础。 4.考核要求:本课程为考试课程,采取期末综合测试考核60%+学习过程考核40%的形式,进行考核评价。	Q2、Q3、Q5、K2、K3、A4、A5、A16、A21



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		1.了解商务礼仪的基本概念、起源发展和时代价值,掌握礼仪的核心原则; 2.掌握职业形象礼仪的核心内容,包括仪表、仪容、仪态的基本规范; 3.掌握商务交往礼仪的具体要求,包括称呼、介绍、握手、名片、拜访、接待、乘车、通信等礼仪; 4.掌握商务仪式礼仪和宴会礼仪的相关规范,包括会议礼仪、酒水礼仪、餐饮礼仪等; 5.掌握求职与办公室礼仪的核心要点,了解职场礼仪的基本准则。 能力目标: 1.能根据商务场景,规范塑造自身职业形象,做到仪表得体、仪容整洁、仪态端庄; 2.能在商务交往中熟练运用称呼、介绍、握手等礼仪,规范进行人际沟通; 3.能规范完成商务拜访、接待、乘车、通信等活动,展现专业商务素养; 4.能在商务会议、宴会等场景中遵守礼仪规范,妥善处理各类商务细节; 5.能在求职和办公室工作中遵循礼仪要求,提升职场适应能力和职业竞争力。			
5	市场调查与分析	素质目标: 1.具有分析、预测调查数据的基本素质; 2.具有团队合作、协调沟通 and 创新能力; 3.具有实事求是、诚实守信的品质; 4.具有诚信意识、工匠精神、信息安全意识、责任意识。 知识目标: 1.了解珠宝首饰市场调查的基本概念、内容和主要流程; 2.掌握珠宝首饰市场调查方案、调查问卷和调查报告的一	模块一: 珠宝首饰市场认知; 模块二: 珠宝首饰市场调查方案设计; 模块三: 珠宝首饰市场调查方式与方法; 模块四: 珠宝首饰市场调查分析与预测; 模块五: 珠宝首饰市场调查报告撰写与提交。	1.条件要求: 本课程需要配备可联网的多媒体教室。课程内容以市场调查分析工作过程为线索,序化教学内容,教学内容强调实用,呈现方式力求多样化,并重视与学生的互动。 2.教学方法: 主要采用任务驱动法、情景教学法、案例教学法、角色扮演法等教学方法。 3.师资要求: 担任本课程的主讲教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称,较为扎	Q2、Q5、K5、K6、A1、A4、A5、A11、A14、A23



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		般格式;调查数据的收集渠道及收集方法; 3.掌握抽样技术和抽样方案的撰写; 4.掌握数据资料的分析、整理和展示的方法。 能力目标: 1.能撰写简单珠宝首饰市场调查方案和市场调查报告; 2.能设计规范的珠宝首饰市场调查问卷; 3.会选择合适的调研方法,并能组织开展调查; 4.能对珠宝首饰调查资料进行审核、分类、编码、录入、分析和图表处理; 5.能选择不同的珠宝首饰市场预测的方法分析具体问题。		实的数据收集整理和分析能力、并能熟练操作 excel, 同时应具备较丰富的教学经验。 4.考核要求: 本课程为考试课程, 采取形成性考核占 40%+终结性考核各占 60%权重比的形式, 进行考核评价。	
6	商品学基础	素质目标 1.具有敏锐的市场洞察意识, 精准捕捉消费趋势与商品市场动态变化。 2.具有严谨的质量管控意识, 恪守商品质量标准与行业规范, 维护消费者权益。 3.具有创新设计思维意识, 善于从商品功能、外观、包装等维度探索差异化创新路径。 4.具有强化绿色可持续发展意识, 在商品全生命周期管理中践行环保理念与社会责任。 知识目标 1.理解商品分类体系与编码规则, 掌握 HS 编码国际通用标准及商品类目划分逻辑。 2.了解商品质量评价理论, 熟悉感官检验、理化检验等质量鉴定方法与质量认证体系。 3.掌握商品生命周期管理知识, 明晰商品研发、生产、流通、消费及废弃处理各环节要点。 4.熟悉商品包装设计原理, 包括包装材料特性、包装功能需求及包装美学设计要素。 能力目标 1.能运用商品分类知识, 对复	模块一: 商品学概述 模块二: 商品属性与质量 模块三: 商品成分与性能 模块四: 商品包装与标识 模块五: 商品储存与养护 模块六: 商品检验与监督 模块七: 商品文化与消费心理 模块八: 数字化与商品创新	1.条件要求: 本课程需要配备可联网的多媒体教室。课程内容以市场调查分析工作过程为线索, 序化教学内容, 教学内容强调实用, 呈现方式力求多样化, 并重视与学生的互动。 2.教学方法: 主要采用任务驱动法、情景教学法、角色扮演法等教学方法。 3.师资要求: 担任本课程的主讲教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称, 较为扎实的数据收集整理和分析能力、并能熟练操作 excel, 同时应具备较丰富的教学经验。 4.考核要求: 本课程为考试课程, 采取形成性考核占 40%+终结性考核各占 60%权重比的形式, 进行考核评价。	Q2、Q5、K3、K4、A1、A3、A5、A12、A13、A15、A19



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		杂商品进行科学归类与编码,构建标准化商品信息管理系统。 2.能独立开展商品质量检测与评估,出具专业质量分析报告,为企业品控提供决策依据。 3.能基于市场需求与消费痛点,策划商品创新改良方案,优化商品功能与用户体验。 4.能设计符合商品特性与营销需求的包装方案,实现包装的保护、储运与促销功能协同。			
7	习近平经济思想概论	知识目标 1.系统掌握习近平经济思想的核心要义、精神实质、丰富内涵和实践要求。 2.理解习近平经济思想的理论渊源、发展脉络与时代背景,把握其作为中国特色社会主义政治经济学最新成果的理论地位。 3.熟悉习近平经济思想的主要内容,如新发展阶段、新发展理念、新发展格局、高质量发展、供给侧结构性改革、新质生产力等关键概念与论述。 能力目标 1.提升运用习近平经济思想的立场、观点、方法分析和解决当代中国经济发展现实问题的能力。 2.增强对复杂经济现象的理论洞察力和辩证思维能力。 3.初步培养将经济理论与政策实践相结合,进行独立思考和研究探索的能力。 素质目标 1.深刻认识习近平经济思想对于建设社会主义现代化强国、实现中华民族伟大复兴中国梦的重大指导意义,增强“四个自信”。 2.牢固树立以人民为中心的发展思想,强化家国情怀与	专题一: 习近平经济思想的形成背景与理论体系; 专题二: 加强党对经济工作的全面领导与以人民为中心的发展思想; 专题三: 新发展阶段、新发展理念、新发展格局; 专题四: 推动高质量发展; 专题五: 坚持创新驱动与发展新质生产力; 专题六: 坚持和完善社会主义基本经济制度与全面深化改革、 专题七: 国家重大发展战略与统筹发展和安全; 专题八: 做好经济工作的方法论与课程总结。	1.条件要求, 充分运用信息技术与手段优化教学过程与教学管理。 2.教学方法, 紧贴时代实践,强化案例分析;注重理论联系实际,提升分析能力。 3.考核要求, 本课程为考查课程,采取过程性考核+终结性考核各占50%权重比的形式,进行考核评价。	Q1、Q2、K1、A9、A10



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		使命担当，增强投身中国经济建设的责任意识。 3.培养经世济民的专业素养与职业操守，立志将个人发展融入国家发展大局，成长为中国特色社会主义经济建设的优秀人才。			

2.专业核心课程设置及要求

专业核心课程设置及要求如表 9 所示。

表 9 专业核心课程设置及要求

序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
1	现代推销技术	素质目标 1.具备客户导向的珠宝推销理念和诚实守信的职业准则，拥有持之以恒、积极进取的精神，适配珠宝客户跟进与维护需求； 2.具备坚韧进取的珠宝推销素养，强化团队协作与资源整合意识，配合团队工作，助力提升珠宝销量与品牌口碑； 3.具备较强人际沟通能力，精准对接客户珠宝需求，高效传递产品价值，助力推销工作开展； 4.具备挫折应对与心态调节能力，从容应对珠宝推销中的各类挑战，持续提升自身专业能力。 知识目标 1.了解珠宝推销的基本概念、主流模式，掌握数字化推销工具应用及行业发展趋势； 2.理解珠宝推销人员的能力要求，掌握自身推销风格分析、客户风格应对及客户筛选技能； 3.掌握珠宝客户挖掘、需求分析、关系维护、洽谈异议处理及成交促成的核心方	模块一： 珠宝首饰推销准备； 模块二： 珠宝首饰目标顾客寻找 模块三： 推销约见和接近； 模块四： 珠宝首饰推销洽谈； 模块五： 珠宝首饰交易达成； 模块六： 珠宝首饰推销管理；	1. 条件要求：授课使用多媒体教学，利用视听媒体，用图文并茂的方式形象的演示出来，学生使用实训室进行训练，理论与操作同步进行。 2.教学方法：主要采用任务驱动法、案例教学法、数字化教学法和情境教学法等教学方法。 3.师资要求：担任本课程的主讲教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称，具备较好的新媒体营销实践能力，同时应具备较丰富的教学经验。 4.考核要求：本课程为考查课程，形成性考核+理论考试分别占 40%+60%权重比的形式进行评价。	Q2、Q5、K3、K7、K11、A1、A4、A5、A7、A9、A10、A16、A17、A21



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		法; 4.掌握珠宝推销全流程各阶段的基本方法与技巧,贴合珠宝产品特性。 能力目标 1.能分析珠宝产品市场环境与客户特征,依托数字化工具挖掘客户、精准定位潜在客户; 2.具备珠宝推销筹备能力,结合市场分析梳理思路,借助数字化手段完善前期准备; 3.熟练开展珠宝推销面谈与沟通,精准洞察客户需求、处理异议、促成交易,做好售后并优化推销策略。			
2	直播营销	素质目标 1.具备良好的职业素养和职业道德,遵守行业规范和法律法规; 2.具备创新意识,能够主动探索珠宝首饰直播营销的新模式和新方法; 3.具备协作意识,能够在团队中有效沟通与合作,共同完成珠宝首饰直播营销任务; 4.具备社会责任感,注重珠宝首饰直播内容的正面引导和文化传播。 知识目标 1.掌握直播营销的基本概念、原理和流程; 2.熟悉珠宝首饰主流直播平台的功能、特点及运营规则; 3.掌握珠宝首饰直播策划、选品、话术设计等核心知识; 4.了解珠宝首饰直播数据分析的基本方法和工具。 能力目标 1.能够独立完成珠宝首饰直播策划、选品、脚本设计等工作; 2.能够熟练操作珠宝首饰主流直播平台,进行直播带货	模块一: 珠宝首饰直播电商运营概述; 模块二: 珠宝首饰直播准备; 模块三: 珠宝首饰直播策划; 模块四: 珠宝首饰直播孵化; 模块五: 珠宝首饰直播推广; 模块六: 珠宝首饰直播带货; 模块七: 珠宝首饰直播电商运营数据分析。	1.条件要求: 授课使用多媒体教学,利用视听媒体,用图文并茂的方式形象的演示出来,学生使用实训室进行训练,理论与操作同步进行。 2.教学方法: 主要采用模块教学法、任务驱动法、数字化教学法、案例教学法、小组讨论法等教学方法。 3.师资要求: 担任本课程的主讲教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称,具备较好的直播营销实践能力,同时应具备较丰富的教学经验。 4.考核要求: 本课程为考试课程,形成性考核40%+终结性考核60%,进行考核评价。	Q2、Q5、K2、K9、K11、K13、A1、A4、A5、A8、A9、A10、A20、A22



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		和互动; 3.能够对珠宝首饰直播数据进行分析,提出优化建议; 4.能够处理珠宝首饰直播过程中的突发事件,保障直播顺利进行。			
3	商务数据分析与应用	素质目标 1.具有珠宝首饰行业数据思维与逻辑思维; 2.具有团队协作与沟通能力; 3.具有创新意识与自主学习能力; 4.具有数据安全性与隐私保护意识; 5.具有严谨细致、精益求精的工匠精神。 知识目标 1.掌握珠宝首饰行业数据分析的基本概念与流程; 2.熟悉珠宝首饰电商及线下渠道的数据采集与预处理技术; 3.掌握描述性统计、对比分析、漏斗分析等常用方法; 4.熟悉数据可视化原理及珠宝首饰数据常用图表; 5.熟悉珠宝首饰行业数据分析报告的结构与规范。 能力目标 1.能够根据珠宝首饰业务场景制定数据采集计划并选择数据源; 2.能够运用 Excel、AI 等工具对珠宝首饰销售数据进行清洗与预处理; 3.能够运用常用分析方法从珠宝首饰消费者行为中提炼业务洞察; 4.能够使用可视化工具制作规范的珠宝首饰数据可视化成果; 5.能够撰写珠宝首饰行业数据分析报告并提出选品、定价、推广等策略建议。	项目一: 珠宝首饰数据收集与处理 项目二: 珠宝首饰数据分析方法与模型 项目三: 珠宝首饰数据分析 项目四: 珠宝首饰数据可视化与营销分析报告	1.条件要求: 授课使用多媒体教学,利用视听媒体,用图文并茂的方式形象的演示出来,学生使用实训室进行训练,理论与操作同步进行。 2.教学方法: 主要采用任务驱动法、情境教学法和案例教学法等教学方法、数字化教学法。 3.师资要求: 担任本课程的主讲教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称,具备较好的新媒体营销实践能力,同时应具备较丰富的教学经验。 4.考核要求: 本课程为考试课程,形成性考核+理论考试分别占 40%+60%权重比的形式进行评价。	Q2、Q5、K2、K9、K12、A1、A5、A11、A12、A14、A15、A18、A19、A22



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
4	数字营销	素质目标 1.具备良好的职业素养和职业道德,遵守行业规范和法律法规; 2.具备创新意识,能够主动探索珠宝首饰数字营销的新模式和新方法; 3.具备协作意识,能够在团队中有效沟通与合作,共同完成珠宝首饰数字营销任务; 4.具备数据思维,注重数据驱动的决策和优化。 知识目标 1.掌握数字营销的基本概念、原理和流程; 2.熟悉珠宝首饰主流数字营销工具的功能、特点及应用规则; 3.掌握珠宝首饰数字营销策划、执行、数据分析等核心知识; 4.了解珠宝首饰数字营销的行业趋势和前沿技术。 能力目标 1.能够独立完成珠宝首饰数字营销策划、执行等工作; 2.能够熟练操作珠宝首饰主流数字营销工具,进行营销推广和互动; 3.能够对珠宝首饰数字营销数据进行分析,提出优化建议; 4.能够处理珠宝首饰数字营销过程中的突发事件,保障营销活动顺利进行。	模块一: 珠宝首饰数字营销概述; 模块二: 珠宝首饰数字营销的基石; 模块三: 珠宝首饰数字化消费者行为; 模块四: 珠宝首饰数字营销方式; 模块五: 珠宝首饰数字营销的搜索与推荐; 模块六: 珠宝首饰数字营销的内容与互动; 模块七: 珠宝首饰数字营销效果分析与优化。	1.条件要求: 授课使用多媒体教学,利用视听媒体,用图文并茂的方式形象的演示出来,学生使用实训室进行训练,理论与操作同步进行。 2.教学方法: 主要采用案例教学法、数字化教学法、任务驱动法和小组讨论法等教学方法。 3.师资要求: 担任本课程的主讲教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称,具备较好的数字营销实践能力,同时应具备较丰富的教学经验。 4.考核要求: 本课程为考试课程,形成性考核+理论考试分别占 40%、60% 权重比的形式进行评价。	Q2、Q5、K2、K9、K13、A1、A5、A11、A12、A14、A15、A18、A20、A22
5	市场营销策划	素质目标 1.具备良好职业品格,拥有协作服务意识与工匠精神; 2.具备珠宝首饰行业商业伦理素养,拥有社会责任感与家国情怀; 3.具备坚定文化自信,拥有创新系统思维与使命担当。 知识目标 1.掌握珠宝首饰市场营销策划核心概念、流程,以及	项目一: 策划启航——策划认知落地与模拟营销公司组建 项目二: 终端引流——珠宝首饰企业营业推广全流程策划; 项目三: 口碑深耕——珠宝首饰企业公共关系全流程策划 项目四: 全域造势——	1.条件要求: 选用国家规划教材。授课使用多媒体教学,将抽象的教学内容,采用图、文、视频等方式形象的演示出来,提高学习效率。 2.教学方法: 教学组织总体采取任务驱动、项目导向等教学模式。对于知识部分的教学主要采用讲授、案例教学法、数字化	Q2、Q5、K5、K8、K11、A1、A4、A5、A9、A12、A13、A15、A19、A23



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		专项策划的基本定义与核心内涵。 2. 掌握珠宝首饰企业营销策划方案撰写方法与流程，能结合项目特点规范完成方案框架搭建与内容梳理。 3. 熟悉珠宝首饰专项策划的内容特点与核心要求，明确不同主题策划的侧重点与实操边界。 4. 理解珠宝首饰各专项策划方案的撰写要求与差异，能结合项目场景灵活运用撰写技巧。 5. 掌握专项策划专业知识，明确各项目核心要求，能运用知识指导实操。 能力目标 1. 能结合项目场景，准确判断珠宝首饰市场、产品、客户等核心信息，为策划方案提供可靠依据。 2. 能熟练运用撰写技巧，结合珠宝首饰企业各专项策划，独立完成规范的营销策划方案。 3. 能评估策划方案并优化漏洞，独立完成方案结案，总结实操经验与不足。 4. 能熟练完成策划方案排版，掌握 PPT 汇报技巧，清晰展示策划思路与内容，适配展示、答辩场景。	珠宝首饰企业广告策划与投放策划； 项目五：新品突围——珠宝首饰企业新产品上市全流程策划； 项目六：品牌塑立——珠宝首饰企业品牌定位、设计与推广策划； 项目七：形象升级——珠宝首饰企业 CI 体系设计与推广策划； 项目八：创业实战演练——小型营销创业项目全案策划	教学法、启发引导、讨论辩论、自主学习等教学方法，对于项目任务的教学主要通过分组讨论、角色模拟、实地调查、汇报交流、体验实战等方法进行。 3.师资要求：任课教师应具有扎实的理论和实践基础。 4.考核要求：本课程为考试课程，采取平时成绩 40%+ 期末考核 60% 的形式，进行考核评价。	



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
6	全媒体运营	素质目标 1.恪守新媒体运营伦理，坚持诚信带货、合规宣传、拒绝虚假营销。 2.具备珠宝文化审美、品牌保护意识与文化传播责任感。 3.具备抗压能力、高效执行力、持续学习与迭代优化思维。 4.具备良好团队协作、沟通表达与项目统筹执行能力。 5.具备数据意识、结果导向、客观严谨与复盘改进意识。 2.知识目标 1.了解全媒体运营体系、主流平台算法与流量分发逻辑。 2.掌握珠宝短视频、直播、图文、社群的运营逻辑与操作方法。 3.掌握珠宝产品卖点提炼、内容策划与脚本结构设计。 4.掌握运营工具、核心数据指标与复盘优化方法。 5.掌握广告法、平台规则与珠宝行业宣传合规要求。 6.掌握私域运营、用户分层管理与复购转化逻辑。 能力目标 1.能完成珠宝账号定位、人设搭建与主页装修优化。 2.能独立完成珠宝短视频策划、拍摄、剪辑、发布与推广。 3.能完成直播策划、流程执行、互动控场与成交引导。 4.能撰写种草文案、推文、社群内容并完成多平台分发。 5.能监测运营数据、完成复盘并提出可执行优化策略。 6.能独立撰写完整的珠宝全媒体运营方案并落地实施。	模块一：全媒体运营基础认知 模块二：运营定位与内容策划 模块三：内容制作与工具使用 模块四：平台运营与流量推广 模块五：数据监测与复盘优化 模块六：运营方案撰写与输出	1.教学条件：本课程授课采用多媒体教学，充分运用视听媒体，以图文并茂方式直观演示教学内容；学生依托专业实训室开展实操训练，实现理论讲授与技能操作同步进行，保障理实一体化教学落地。 2.教学方法：课程教学以岗位任务与真实场景为导向，主要采用任务驱动法、情境教学法、案例教学法等多元教学方法，强化学生动手能力与问题解决能力，提升教学针对性与实效性。 3.师资要求：担任本课程的主讲教师应具备研究生及以上学历或讲师及以上职称，拥有较强的新媒体营销实践能力与较丰富的高职教学经验，能够胜任理论讲授、实训指导与项目化教学。 4.考核要求：本课程为考试课程，采取形成性考核（40%）+ 理论考试（60%）相结合的方式进行综合评价，全面考核学生知识掌握、技能应用与学习态度。	Q2、Q5、K2、K9、K13、A1、A5、A11、A13、A15、A18、A19、A22



3. 独立开设的实践课程设置及要求

独立开设的实践课程设置及要求如表 10 所示。

表 10 独立开设的实践课程设置及要求

序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
1	珠宝首饰鉴定实训	素质目标: 1. 具备检测工作科学公正、严谨细致的工作态度; 2. 具备遵守国家标准和行业规范的意识; 3. 具备审慎仔细、不断探求的职业素养 知识目标: 1. 了解珠宝玉石综合鉴定的基本原理; 2. 熟悉珠宝玉石综合鉴定的检测方法和手段; 3. 掌握宝玉石未知鉴定的工作流程和方法。 能力目标: 1. 能够熟练使用宝玉石常规鉴定仪器开展检测工作; 2. 能够对常见珠宝玉石完成未知鉴定; 3. 能够准确填写检测报告内容	模块一: 实验室鉴定仪器安全使用方法就操作流程; 模块二: 样品特征描述; 模块三: 常规宝玉石鉴定方法及检测流程; 模块四: 鉴定检测结果分析; 模块五: 检测报告的撰写	1. 课程思政要求: 充分挖掘课程思政元素, 将严格遵守国家标准、科学公正、严谨细致的职业精神融入日常教学。 2. 条件要求: 具备丰富的宝玉石标本, 熟练使用现代化教学手段, 运用多媒体与“互联网+”思维授课以提高教学效果。 3. 教学方法: 授课应做到理实一体, 灵活运用项目化、启发式、讨论式、参与式、探究式等多种教学方法; 采用多元评估体系, 注重过程与终结性评价相结合的考核方式。 4. 师资要求: 担任本课程的主讲教师应具有本科以上学历, 具备一定宝玉石鉴定工作的经验。 5. 考核要求: 本课程为考查课程, 采取平时成绩 (30%) + 过程性成绩 (20%) + 终结性考核 (50%) 权重比的形式, 进行考核评价。	
2	营销沙盘实训	素质目标: 1. 具备团队意识和合作精神; 2. 具备较好的团队管理技能。 知识目标: 1. 了解企业系统运营流程; 2. 理解组织绩效改进的方法和路径。 能力目标: 1. 能独立操作市场营销沙盘软件; 2. 能根据市场环境, 制定最优的营销决策;	模块一: 沙盘和沙盘概述; 模块二: 沙盘实战第一年; 模块三: 沙盘实战第二年; 模块四: 沙盘实战第三年; 模块五: 沙盘比赛和总结。	1. 条件要求: ITMC 沙盘软件实训室。 2. 教学方法: 本课程主要采用任务驱动法和小组学习讨论法等。 3. 师资要求: 担任本课程的主讲教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称, 应具备较丰富的教学和实践经验。 4. 考核要求: 本课程为考查课程, 采取过程性考核+终结性考核各占 50% 权重比的形式, 进行考核评价。	Q2、Q5、K2、K5、K6、A1、A2、A7、A11、A12、A13、A15、A22



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		3.能正确分析竞争对手的策略; 4.能制定采购、生产、销售等计划; 5.能看懂财务报表。			
3	推 销 实训	素质目标: 1.具有持之以恒、积极进取、自强不息的精神; 2.具有较强的团队合作精神。 知识目标: 1.理解推销人员内涵能力要求,掌握分析自己的推销风格及应对顾客风格的基本技能; 2.掌握顾客资格审查的内容及顾客识别和筛选的技巧; 3.掌握推销过程各个阶段的基本方法与技巧。 能力目标: 1.能分析珠宝首饰产品的宏观环境、竞争状况和目标消费者的购买行为特征的能力; 2.能做好相关职业的推销准备; 3.能从事珠宝首饰类产品推销面谈,进行说服与沟通,正确处理顾客异议,促成交易并搞好售后服务。	模块一: 珠宝首饰产品寻找客户; 模块二: 珠宝首饰产品产品卖点提炼; 模块三: 接近顾客的方法; 模块四: 推销珠宝首饰产品演示、异议处理; 模块五: 珠宝首饰产品成交方法及达成交易。	1.条件要求: 授课使用多媒体教学,利用视听媒体,将抽象的教学内容,采用图文并茂的方式形象的演示出来,教学示范清晰可见。 2.教学方法: 注重紧密联系实际,分析案例,角色扮演法等教学方法。 3.师资要求: 任课教师应具有扎实的推销理论和实践基础。 4.考核要求: 本课程为考查课程,采取形成性考核+终结性考核各占 50%权重比的形式,进行考核评价。	Q2、Q5、K3、K7、K9、K12、A1、A3、A4、A5、A12、A16、A20
4	直 播 实训	素质目标: 1.具有团队精神和组织协调能力 2.具有分析问题和解决问题的能力 3.具有创新意识和创新精神 知识目标: 1.掌握珠宝首饰直播内容策划的方法 2.掌握珠宝首饰直播间环境布置,主播形象塑造、直播规划、直播话术个人 IP 打造技巧 3.掌握珠宝首饰电商直播的具体操作流程 能力目标: 1.能够评价珠宝首饰直播内容质量的标准 2.能够熟练使用珠宝首饰直播内容创意性的技巧 3.能够熟练使用直播吸引力	模块一: 珠宝首饰直播间场景打造 模块二: 珠宝首饰抖音团队搭建 模块三: 珠宝首饰抖音小店后台操作 模块四: 珠宝首饰抖音流量玩法	1.条件要求: 落实好实习单位。 2.教学方法: 师带徒教学法、自主学习法、讲师答疑。 3.师资要求: 担任本课程的指导教师应具备较丰富的企业实践经验,要求学校和企业各配备一名跟岗实习指导教师。 4.考核要求: 本课程为考查课程,采取企业指导老师给与过程性考核+终结性考核各占 50%权重比的形式,进行考核评价。	Q2、Q5、K2、K9、K11、K13、A1、A4、A5、A8、A9、A10、A20、A23



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		的技巧，提高直播间销量			
5	职业技能考证实训	素质目标： 1.具有较强营销职业素养； 2.具有一定的自学能力。 知识目标： 1.了解职业技能考证的主要内容和主要考点； 2.理解职业技能营销的主要知识和内容。 能力目标： 1.能较好地掌握职业技能考试重点； 2.能较好地完成职业技能考证的练习题； 3.能顺利考取职业技能证书。	模块一： 职业技能考证重点知识讲解； 模块二： 职业技能考证重点题型练习； 模块三： 职业技能考证模拟考试。	1.条件要求： 需要多媒体教室。 2.教学方法： 本课程主要采用讲解法和学生讨论法等。 3.师资要求： 担任本课程的主讲教师应具有本科及以上学历或助教以上职称，应具备较丰富的教学和实践经验。 4.考核要求： 本课程为考查课程，采取企业指导老师给与过程性考核+终结性考核的形式，获取证书成绩为考试成绩。	Q2、Q5、K2、K9、K12、K13、A1、A5、A9、A11、A14、A15、A18、A19
6	市场营销策划实训	素质目标： 1.具有沟通意识和团队协作精神； 2.具有创新精神和工匠精神； 3.具有严谨、诚信的职业品质和良好的职业道德。 知识目标： 1.掌握撰写珠宝首饰品牌策划方案的基本方法和基本流程； 2.理解真实珠宝首饰企业不同主题策划内容的特点和要求； 3.理解不同主题策划方案撰写的方法和要求； 4.掌握品牌专项营销策划活动的专业知识和分析、构思、设计要求。 能力目标： 1.能较准确定义和描述营销策划目标； 2.能较准确判断和把握营销策划中有关市场、产品等信息； 3.能够协作完成营销策划方案的撰写，以及用 PPT 汇报方案。	模块一： 制定珠宝首饰策划项目； 模块二： 策划项目市场调研； 模块三： 策划调研资料整理； 模块四： 策划项目文案创意讨论； 模块五： 珠宝首饰营销方案制作与撰写及展示。	1.条件要求： 本课程需要用多功能实训室，实训室需要有多台能联网的电脑。实训内容以小组团队找到的调研项目为主线，按照策划流程开展实训活动。实训中，学生分工协作共同完成各阶段的实训任务。 2.教学方法： 主要采用头脑风暴法、小组讨论法、任务驱动法、角色扮演法等教学方法。 3.师资要求： 任课教师应具有扎实的理论和实践基础。 4.考核要求： 本课程为考查课程，采取平时成绩 50%+实训报告考核 50%的形式，进行考核评价。	Q2、Q5、K5、K8、K11、A1、A4、A5、A7、A8、A9、A12、A13、A15、A19、A23
7	数字营销	素质目标： 1.具有严谨求实、细心认真的	模块一： 珠宝首饰数字营销认知；	1.条件要求： 授课使用多媒体教学，利用视听媒体，将	Q2、Q5、K2、K9、



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
	实训	职业素养； 2.具有团队协作的精神； 3.具有较高的适应能力、学习能力、抗压能力。 知识目标： 1.珠宝首饰消费者购买行为特点以客户画像分析的类型； 2.掌握珠宝首饰搜索引擎的类型及使用方法； 3.掌握珠宝首饰关键词选择要求。 能力目标： 1.能进行珠宝首饰平台操作，能进行市场分析； 2.能进行珠宝首饰客户画像； 3.能合理运用搜索引擎进行珠宝首饰产品推广并进行分析。	模块二：珠宝首饰数字互动营销策划； 模块三：珠宝首饰数字化客户开发； 模块四：珠宝首饰数字化留存营销； 模块五：珠宝首饰数字化营销转化； 模块六：珠宝首饰数字化裂变营销； 模块七：珠宝首饰数字化互动营销效果分析。	抽象的教学内容，采用图文并茂的方式形象的演示出来，教学示范清晰可见。 2.教学方法：主要采用探究教学法、任务驱动和小组合作学习法、角色扮演法等教学方法。 3.师资要求：担任本课程的主讲教师应为市场营销类专业，研究生以上学历毕业，从事数字营销工作二年以上，有中级以上技术职称，掌握高职教育规律，有一定的教学经验与教学方法。 4.考核要求：本课程为考查课程，采取形成性考核+终结性考核各占 50%权重比的形式，进行考核评价。	K13、A1、A4、A5、A11、A12、A13、A15、A18、A19、A22
8	全媒体运营实训	素质目标： 1.具有全媒体创新传播意识，主动探索珠宝首饰在多元媒体平台的创意传播方式，提升品牌传播效能。 2.具有数据安全与合规运营意识，严格遵守网络信息传播法规、平台规则以及珠宝行业规范，确保运营内容合法合规，保护数据隐私。 3.具有跨平台协同意识，在全媒体运营工作中，善于协调抖音、小红书、微信等不同媒体平台资源，实现协同联动运营。 知识目标 1.理解珠宝首饰全媒体运营的底层逻辑，掌握短视频平台的娱乐化、社交平台的互动性的内容策划与运营策略；熟悉全媒体用户画像构建方法，懂得分析珠宝消费群体在各平台的行为特征与需求偏好。 2.了解主流全媒体平台的算法机制、流量分发规则及运营规范；知晓珠宝首饰直播带货的流程与话术设计要点，包括选品策略、场景搭建、互动技巧；熟悉珠宝首饰品牌全媒体营销活动策划的基本框架与	模块一：珠宝产品内容策划与视觉呈现 模块二：珠宝品牌社交媒体运营 模块三：珠宝私域流量运营与客户关系管理 模块四：珠宝电商平台运营 模块五：珠宝行业数据分析与精准投放	1.条件要求：授课使用多媒体教学，利用视听媒体，将抽象的教学内容，采用图文并茂的方式形象的演示出来，教学示范清晰可见。 2.教学方法：主要采用探究教学法、任务驱动和小组合作学习法、角色扮演法等教学方法。 3.师资要求：担任本课程的主讲教师应为市场营销类专业，研究生以上学历毕业，从事网络营销或网店运营推广工作二年以上，有中级以上技术职称，掌握高职教育规律，有一定的教学经验与教学方法。 4.考核要求：本课程为考查课程，采取形成性考核+终结性考核各占 50%权重比的形式，进行考核评价。	Q2、Q5、K15、K16、K17、A23、A25、A26



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		执行要点。 能力目标 1.能独立完成珠宝首饰全媒体运营的内容策划与制作,包括撰写脚本、拍摄剪辑短视频、设计图文海报,适配不同平台风格与用户需求。 2.能运营管理珠宝首饰品牌全媒体账号,进行日常内容发布、粉丝互动维护、数据分析优化,提升账号粉丝量、活跃度与转化率。 3.能策划并执行珠宝首饰全媒体营销活动,整合多平台资源开展直播带货、话题营销、跨界合作,实现品牌曝光与产品销售目标。 4.能运用数据分析工具,对珠宝首饰全媒体运营数据进行监测、分析与解读,根据数据结果调整运营策略。			
9	毕业设计	素质目标: 1.具有较强的动手操作、解决实际问题的能力; 2.具有吃苦耐劳、抗压、抗挫的职业素质。 知识目标: 1.掌握市场营销系列课程理论与方法; 2.掌握毕业设计的格式规范、类型与要求及选题与内容结构。 能力目标: 1.能选择综合项目并进行资料检索和实地调查; 2.能整理设计综合项目,形成设计方案; 3.能系统、完整、规范的进行毕业设计创作; 4.能独立分析与解决实际问题; 5.能独立工作。	模块一: 选择综合项目; 模块二: 资料检索和实地调查; 模块三: 毕业设计的选题; 模块四: 结构及基本要求; 模块五: 格式规范。	1.条件要求: 理论授课要求多媒体教室,实践操作要求在校内外实践基地。 2.教学方法: 本课程主要采用任务驱动法、探究教学法等。 3.师资要求: 担任本课程的主讲教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称,应具备较丰富的教学和实践经验。 4.考核要求: 本课程为考查课程,采取过程性考核+终结性考核形式,进行考核评价。	Q2、Q5、K5、K6、K8、K13、A1、A5、A7、A8、A11、A12、A13、A23
10	企业顶岗实习	素质目标: 1.具备诚信、敬业的工作作风和科学、严谨的工作态度;	模块一: 顶岗实习总动员; 模块二: 岗前训练;	1.条件要求: 落实好实习单位。 2.教学方法: 师带徒教学法、	Q2、Q5、K8、K12、A1、A3、



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		2.具备安全、质量、效益及环保意识; 3.具备沟通及团队协作能力。 知识目标: 1.了解企业文化、了解企业规章制度、熟悉企业环境; 2.了解企业的经营与管理流程; 3.掌握专业知识,使专业知识在实践中得到深入的理解和巩固; 4.了解实践岗位工作内容、工作规范,明确岗位责任。 能力目标: 1.能遵守企业规章制度; 2.能实际在市场推广专员、策划专员、销售专员等岗位工作; 3.能综合运用专业知识与技能。	模块三: 顶岗实习实施; 模块四: 顶岗实习记录; 模块五: 撰写顶岗实习报告。	自主学习法、讲师答疑。 3.师资要求: 担任本课程的主讲教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称,应具备较丰富的教学和实践经验,具体要求学校和企业各配备一名顶岗实习指导教师。 4.考核要求: 要求每月写周记,写好顶岗实习报告,考核态度(30%)、知识(30%)、能力(40%)三大方面,评出优秀、良好、合格、不合格等级。	A4、A5、A7、A8、A11、A12、A15、A16、A21、A23
11	毕业教育	素质目标: 1.具有正确的人生观、价值观、择业观; 2.具备良好的职业道德; 3.具有一定的责任意识、诚信意识、节约意识法制意识、安全意识。 知识目标: 1.了解职业规划知识; 2.理解如何树立正确的择业态度; 3.了解如何制定工作计划; 4.掌握如何进行有效沟通。 能力目标: 1.能拥有一个好的心态; 2.能保持持续学习的激情; 3.能与领导和同事保持良好的沟通、懂得处理好同事关系、客户关系; 4.能自我调节心理,及时排解压力。	模块一: 职业规划; 模块二: 就业形势政策、入职适应、职业道德; 模块三: 就业与创业; 模块四: 理想、信念、感恩、诚信、安全教育。	1.条件要求: 多媒体教室。 2.教学方法: 讲授法、头脑风暴法、案例分析法。 3.师资要求: 担任本课程的主讲教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称,应具备较丰富的教学经验和良好的师德师风。 4.考核要求: 采取过程性考核+终结性考核各占50%权重比的形式,进行考核评价。	Q2、Q5、K8、K12、A1、A4、A5、A7、A8、A11、A12、

4.专业拓展课程设置及要求

专业拓展课程设置及要求如表 11 所示。

表 11 专业拓展课程设置及要求

序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
1	短视频创作	素质目标: 1.具有一定的迭代意识和实践精神; 2.具有良好的珠宝首饰产品短视频运营思维、大数据思维; 3.具备较强的竞争意识和创新意识,具有较强的自主学习意识和创新意识。 知识目标: 1.了解珠宝首饰短视频制作流程; 2.掌握珠宝首饰短视频制作规则; 3.掌握 Premiere Pro、绘声绘影、爱剪辑等软件应用技巧; 4.掌握珠宝首饰短视频发布平台规则。 能力目标: 1.能利用珠宝首饰短视频工具进行短视频编辑与制作; 2.能进行视频录制与制作; 3.能有效地开展短视频策划、制作与运营等工作。	模块一: 从零开始全面认识短视频; 模块二: 珠宝首饰短视频制作流程及构图原则与方法; 模块三: 珠宝首饰抖音短视频的录制与制作; 模块四: 珠宝首饰移动端、PC 端短视频的后期制作; 模块五: 使用 Premiere 编辑与制作短视频。	1.条件要求: 授课使用多媒体教学,利用视听媒体,将抽象的教学内容,采用图文并茂的方式形象地演示出来,教学示范清晰可见。 2.教学方法: 主要采用探究教学法、任务驱动和小组合作学习法、角色扮演法等教学方法。 3.师资要求: 担任本课程的主讲教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称,具备较好的网络营销实践能力,同时应具备较丰富的教学经验。 4.考核要求: 本课程为考查课程,形成性考核 40%+终结性考核 60%,进行考核评价。	Q2、Q5、K2、K9、K12、A2、A5、A11、A12、A14、A15、A18、A19、A20
2	视觉营销设计	素质目标 1.具备时尚审美意识。 2.具有品牌维护意识。 3.具有创新突破意识。 4.具备细节雕琢意识。拥有用户导向意识。 知识目标 1.理解珠宝首饰视觉营销设计的基本原理,掌握视觉心理学、消费行为学在珠宝营销中的应用,明晰视觉元素对消费者购买决策的影响机制。 2.了解平面设计软件的操作方法和技巧。 3.熟悉橱窗设计、广告海报制作、电商页面视觉优化、品牌宣传片策划等珠宝首饰视觉营销的全流程与规范。	模块一: 珠宝视觉营销基础与行业趋势 模块二: 珠宝产品摄影技巧与布光艺术 模块三: 珠宝陈列设计与店铺空间规划 模块四: 珠宝包装设计与品牌视觉识别 模块五: 珠宝电商主图与详情页视觉设计 模块六: 珠宝广告创意与平面视觉表现 模块七: 珠宝 3D 展示技术与虚拟试戴应用 模块八: 珠宝社交媒体视觉内容策划 模块九: 珠宝视觉营销效果评估与优化	1.条件要求: 授课使用多媒体教学,利用视听媒体,将抽象的教学内容,采用图文并茂的方式形象地演示出来,教学示范清晰可见。 2.教学方法: 主要采用探究教学法、任务驱动和小组合作学习法、角色扮演法等教学方法。 3.师资要求: 担任本课程的主讲教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称,具备较好的网络营销实践能力,同时应具备较丰富的教学经验。 4.考核要求: 本课程为考查课程,采取形成性考核+终结性考核各占 50%权重比	Q2、Q5、K2、K9、K12、A2、A5、A11、A12、A14、A15、A18、A19、A20、A23



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		能力目标 1.能根据珠宝首饰品牌定位、产品特点和营销目标,独立完成视觉营销创意策划方案,包括主题构思、视觉风格设定和执行计划制定。 2.能熟练运用设计软件,进行珠宝首饰宣传海报、产品包装、品牌手册等平面视觉设计,精准展现珠宝的质感与魅力。 3.能设计富有创意和吸引力的珠宝首饰橱窗陈列与店内空间布局方案,通过道具搭配、灯光设计和场景营造,提升店铺视觉氛围与销售转化。		的形式,进行考核评价。	
3	珠宝首饰鉴定与鉴赏	素质目标: 1.具备自觉遵守国家标准和行业规范的意识,养成审慎、仔细、探求的职业素养; 2.具备科学、客观、公正、公平的职业精神; 3.养成在检测前充分收集整理资料/材料/标本/工具等,检测中仪器操作准确,流程规范,检测后及时整理的习惯; 4.具有爱护材料/设备/工具等,文明生产等职业素养。 知识目标: 1.掌握珠宝玉石鉴定概念; 2.掌握常规珠宝鉴定仪器和工具的操作原理、使用方法; 3.掌握常见宝玉石材料的基础知识、基本特征; 4.掌握各类宝玉石材料的鉴定方法和鉴定流程。 能力目标: 1.能够熟练对常见珠宝玉石(彩色宝石、玉石、有机宝石)进行肉眼及常规仪器鉴定; 2.能够熟练操作相关检测仪器; 3.能够准确描述珠宝玉石的宝石学特征(颜色、琢型、透明度、光泽、特殊光学效应、内含物、吸收光谱、多色性、偏光性、紫外荧光、折射率、相对密度等);	模块一: 宝玉石的基本概念、宝玉石材料的物理化学特征; 模块二: 常规鉴定仪器的应用; 模块三: 常见单晶宝石、多晶质宝石和有机宝石的宝石学性质和鉴定方法; 模块四: 包括这些宝玉石材料的合成与优化处理方法的鉴别技术; 模块五: 熟悉合成宝石和人造宝石的基础理论。	1.课程思政要求: 挖掘课程思政元素,将立德树人根本要求、精益求精的工匠精神和实训全过程等融入整个教学环节,培养学生诚实认真、吃苦耐劳、团结协作的职业素养。 2.条件要求: 理论授课使用多媒体教学,实践环节要在具备鉴定仪器的宝玉石实训室开展。课程应使用现代化教学手段,如多媒体与“互联网+”思维授课以提高教学效果。 3.教学方法: 主要采用理实一体的教学方法,同时结合案例分析法、探究教学法、任务驱动法,运用项目化、启发式、讨论式、参与式等多种方法进行教学,提高学生鉴定效率与能力。 4.师资要求: 担任本课程的主讲教师应具取得宝玉石鉴定师资格证或考评员证,拥有本专业硕士及以上学历,或拥有3年以上宝玉石检测站的工作经验与较丰富的教学经验,熟悉国家行业标准及相关法律法规知识。 5.考核要求: 本科目为考试	Q10; K10; A6; K1-4



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		4.能够根据 GB/T16553《珠宝玉石鉴定》相关要求正确为标本定名。		课程，考核成绩由项目考核成绩（30%）、学习过程成绩（10%）、综合测试成绩（60%）、增值评价成绩（10%）。	
4	珠宝首饰智能选购	素质目标 1.具有科技融合意识。 2.具有数据安全意识。 3.具有创新设计思维。 4.具有技术迭代意识。 知识目标: 1.理解珠宝智能首饰选品的核心逻辑，掌握基于技术可行性、市场需求、用户体验和品牌定位的选品策略；熟悉智能珠宝首饰采购流程，包括智能技术供应商与珠宝供应商的协同开发、技术参数谈判、合同签订及软硬件验收等环节要点。 2.了解智能珠宝首饰的技术原理，如蓝牙连接、传感器应用、数据传输等；知晓各类智能珠宝的功能特点、品质评价标准及市场价格体系；熟悉智能珠宝行业供应链管理知识，涵盖智能芯片采购、珠宝加工组装、物流配送及售后技术支持；了解智能珠宝相关的技术专利法规、数据安全法规与行业标准，规避采购风险。 能力目标: 1.能通过技术调研与市场分析，精准把握智能珠宝消费趋势和需求，结合技术发展前景，制定科学合理的选品方案，优化智能珠宝商品结构。 2.能独立开展智能珠宝首饰供应商开发与评估工作，同时筛选具备技术研发能力的智能技术供应商和优质珠宝供应商，建立稳定的跨界合作关系。 3.能熟练运用采购谈判技巧，与供应商就智能珠宝的技术参数、功能实现、价格、交货期、质量保障等条款进行协商，签订规范的采购合同。	模块一: 珠宝品类规划与产品生命周期管理 模块二: 珠宝首饰选品标准与质量评估 模块三: 智能选品工具与大数据分析应用 模块四: 珠宝供应链管理与供应商评估 模块五: 珠宝采购谈判技巧与成本控制 模块六: 珠宝库存管理与智能补货策略 模块七: 珠宝定制化选品与个性化采购方案 模块八: 珠宝跨境选品与全球采购策略 模块九: 珠宝选品风险管理	1.条件要求: 授课使用多媒体教学，利用视听媒体，将抽象的教学内容，采用图文并茂的方式形象地演示出来，教学示范清晰可见。 2.教学方法: 注重紧密联系实际，分析案例，角色扮演法等教学方法。 3.师资要求: 担任本课程的主讲教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称，较为丰富的教学经验。 4.考核要求: 本课程为考查课程，采取形成性考核+终结性考核各占 50%权重比的形式，进行考核评价。	Q2、Q5、K2、K12、K13、A1、A3、A4、A5、A11、A12、A19、A20、A21



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		4.能对采购的智能珠宝首饰进行软硬件质量检验与验收,运用专业工具检测智能功能稳定性、数据传输准确性,同时鉴别珠宝材质真伪与品质优劣,确保采购商品质量达标。 5.能运用供应链管理方法,结合智能珠宝产品的技术更新周期,合理控制库存水平,优化采购周期,降低因技术迭代带来的成本风险与运营风险。			
5	商务谈判	素质目标 1.锤炼谈判心理素质,树立正确谈判理念,冷静应对僵局、威胁与诱惑; 2.培养保密、谨慎的职业素养,坚守遵纪守法、不损害国家、集体与他人利益的职业道德; 3.树立正确竞争观与社会责任观,塑造正确世界观、人生观、价值观,实现价值塑造、能力培养、知识传授三位一体。 知识目标 1.掌握商务谈判概念、分类、谈判理念与模式; 2.熟悉商务谈判完整基本程序; 3.掌握谈判信息收集内容与处理方法; 4.掌握谈判开局方法与策略、价格谈判策略技巧、打破僵局策略技巧; 5.掌握合同签订程序与注意事项; 6.了解商务谈判心理、礼仪规范、国际谈判与网络谈判基础知识。 能力目标 1.能规范完成商务谈判全流程准备工作; 2.能独立开展谈判信息收集、整理与分析; 3.能设计谈判开局、控制谈判进程; 4.能灵活运用谈判策略,具	模块一 认识商务谈判 模块二 洞悉商务谈判心理 模块三 学习商务谈判技巧 模块四 提升商务谈判礼仪修养 模块五 商务谈判——准备 模块六 商务谈判——开局 模块七 商务谈判——磋商 模块八 商务谈判——结束 模块九 了解国际商务谈判 模块十 了解网络商务谈判	1.条件要求: 授课使用多媒体教学,利用视听媒体,用图文并茂的方式形象的演示出来,学生使用实训室进行训练,理论与操作同步进行。 2.教学方法: 主要采用案例教学法、任务驱动法、情景模拟法和数字化教学法等教学方法。 3.师资要求: 担任本课程的主讲教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称,具备较好的商务谈判实践能力,同时应具备较丰富的教学经验。 4.考核要求: 本课程为考查课程,形成性考核+理论考试分别占 40%+60%权重比的形式进行评价。	Q2、Q5、K5、K10、A1、A4、A5、A10、A12、A13、A17



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		备良好判断与决策能力; 5.能坚守谈判目标、调整心态,应对威逼利诱,促成谈判成功; 6.能规范撰写谈判方案与总结报告。			
6	智能客户服务实务	素质目标 1.具有客户至上意识。 2.具有数据安全与隐私保护意识。 3.具有持续学习意识。 4.具有团队协作意识。具备应急处理与抗压意识。 知识目标: 1.掌握售前售中售后服务管理体系建设的方法和技术技能。 2.掌握客服团队组建的方法和技术技能。掌握客户投诉监控和危机事件处理的方法和技术技能。 3.掌握智能客服应用场景需求调研的方法和技术技能。 4.掌握智能客服人机对话设计的方法和技术技能。掌握智能客服数据分析优化的方法和技术技能。 能力目标: 1.能熟练操作智能客服系统,运用智能客服机器人完成客户咨询解答、业务办理引导等服务工作,保障服务效率与质量。 2.能根据业务需求和客户特点,设计智能客服对话流程与话术,优化知识库内容,提升智能客服的问题解决能力和交互体验。 3.能对智能客服产生的服务数据进行收集、整理和分析,通过数据洞察客户需求、服务短板,提出针对性优化建议。 4.能处理智能客服系统运行中的常见问题,如机器人对话异常、知识库错误等,并与技术团队协作完成系统优化与升级。	模块一: 售前售中售后服务管理体系建设。 模块二: 客服团队组建。 模块三: 客户投诉监控和危机事件处理。 模块四: 智能客服应用场景设计及开发	1.条件要求: 授课使用多媒体教学,利用视听媒体,将抽象的教学内容,采用图文并茂的方式形象地演示出来,教学示范清晰可见。 2.教学方法: 主要采用任务驱动法、情景教学法、案例教学法、角色扮演法等教学方法。 3.师资要求: 担任本课程的主讲教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称,具有扎实的理论和实践基础,具备比较丰富的直播电商实践能力,同时应具备较丰富的教学经验。 4.考核要求: 本课程为考查课程,采取形成性考核+终结性考核各占 50%权重比的形式,进行考核评价。	Q1、Q5、K2、K8、A2、A10、A11、



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		5.能在智能客服无法解决客户问题时, 及时进行人工介入, 运用专业沟通技巧和服务知识妥善处理客户诉求, 化解客户矛盾。			
7	网店运营与推广	素质目标: 1.具备严谨求实、细心认真的职业素养; 2.具备团队协作的精神; 3.具备较强适应能力、学习能力、抗压能力。 知识目标: 1.掌握选择产品、进货渠道及价格定制的相关知识及方法; 2.掌握店的命名、开通付款方式、注册等相关知识; 3.掌握商品图片美化、商品标题确定、商品描述、分类商品发布、网店装修的知识; 4.掌握线上、线下管理、客户服务的知识; 5.掌握站内推广与站外推广的知识与方法。 能力目标: 1.能进行软件搜索、安装及使用, 能有效与顾客沟通; 2.能进行商品发布及上架时间分配、美化店铺; 3.能进行货源管理、谈判沟通、订单处理、库存管理, 能提供优秀客户服务; 4.能进行搜索引擎推广及优化, 能制定信息流推广策略并实施。	模块一: 店铺定位及注册开店; 模块二: 发布商品及装修店铺; 模块三: 线上、线下管理; 模块四: 售后服务; 模块五: 网店站内、站外推广。	1.条件要求: 授课使用多媒体教学, 利用视听媒体, 用图文并茂的方式形象的演示出来, 学生使用电脑进行训练, 理论与操作同步进行。 2.教学方法: 主要采用翻转教学法、案例分析、情景模拟、任务驱动等教学方法。 3.师资要求: 担任本课程的主讲教师应为市场营销类专业, 研究生以上学历毕业, 从事网络营销或网店运营推广工作二年以上, 有中级以上技术职称, 掌握高职教育规律, 有一定的教学经验与教学方法。 4.考核要求: 本课程为考试课程, 形成性考核+理论考试分别占 40%、60%权重比的形式进行评价。 5.资源库网址: https://www.icve.com.cn/portall_new/courseinfo/courseinfo.html?courseid=axigal2rz7fjhh99ptsglg	Q2、Q5、K2、K9、K13、A1、A2、A5、A11、A12、A18、A20、A22
8	创意首饰编织	素质目标 1.具有审美创新意识, 主动探索潮流趋势, 融合多元艺术风格, 打造独特首饰编织作品。 2.具有精工细作意识, 恪守编织工艺标准, 注重细节处理, 确保作品品质精良。 3.具有文化传承意识, 挖掘传统编织技艺精髓, 融入现代设计理念, 推动文化创新表达。 知识目标 1.理解首饰编织材料特性, 掌握金属丝、绳线、宝石等材质的适配与组合原理。 2.了解基础编织技法与结构规	模块一: 首饰编织基础技法 模块二: 自然元素编织设计 模块三: 现代几何编织语言 模块四: 文化符号编织转化 模块五: 可穿戴艺术编织 模块六: 商业作品转化实务	1.条件要求: 授课使用多媒体教学, 利用视听媒体, 将抽象的教学内容, 采用图文并茂的方式形象地演示出来, 教学示范清晰可见。 2.教学方法: 主要采用任务驱动法、情景教学法、案例教学法、角色扮演法等教学方法。 3.师资要求: 担任本课程的主讲教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称, 具有扎实的理论和实践基础, 具备比较丰富的直播电商实践能力, 同时应具备较丰	Q1、Q5、K3、K16、K17、A1、A2、A5、A6、A7、A8、A9、A25、A26



序号	课程名称	教学目标	教学内容	教学要求	支撑的培养规格
		律,熟悉平结、金刚结等经典编法的操作要点。 3.掌握首饰设计基础理论,明确色彩搭配、造型比例在编织作品中的应用方法。 能力目标 1.能灵活运用各类编织技法,独立完成创意首饰从设计构思到成品制作的全流程。 2.能根据不同场景与客户需求,定制个性化首饰编织方案,实现艺术与实用结合。 3.能对编织首饰进行质量评估与工艺优化,通过细节调整提升作品美观度与耐用性。		富的教学经验。 4.考核要求: 本课程为考查课程,采取形成性考核+终结性考核各占 50%权重比的形式,进行考核评价。	
9	零售门店 O2O 运营	素质目标 1.具有全渠道协同意识,打破线上线下壁垒,推动零售业务资源整合与高效联动。 2.具有数据驱动意识,重视运营数据价值,以数据分析优化决策,提升运营精准度。 3.具有用户体验至上意识,聚焦消费者需求,优化线上线下服务流程,增强客户满意度。 知识目标 1.理解 O2O 运营模式核心逻辑,掌握线上引流、线下转化的业务闭环运作原理。 2.了解主流电商平台、社交媒体规则,熟悉线上营销工具及线下门店管理基础方法。 3.掌握零售数据分析方法,明确用户画像、销售趋势等数据指标的解读与应用要点。 能力目标 1.能制定零售门店 O2O 运营方案,策划线上线下融合的营销活动,实现流量与销量增长。 2.能管理线上店铺与线下门店业务,协调库存、物流、客服等环节,保障运营流畅。 3.能通过数据分析诊断运营问题,提出针对性优化策略,持续提升零售门店 O2O 运营效益。	模块一: O2O 零售模式与行业趋势 模块二: 线上线下一体化系统搭建 模块三: 门店数字化引流与获客 模块四: 私域流量运营与会员管理 模块五: O2O 活动策划与营销推广 模块六: 数据驱动运营与效果优化	1.条件要求: 授课使用多媒体教学,利用视听媒体,将抽象的教学内容,采用图文并茂的方式形象地演示出来,教学示范清晰可见。 2.教学方法: 主要采用任务驱动法、情景教学法、案例教学法、角色扮演法等教学方法。 3.师资要求: 担任本课程的主讲教师应具有研究生以上学历或讲师以上职称,具有扎实的理论和实践基础,具备比较丰富的直播电商实践能力,同时应具备较丰富的教学经验。 4.考核要求: 本课程为考查课程,采取形成性考核+终结性考核各占 50%权重比的形式,进行考核评价。	Q1、Q5、K2、K8、A2、A10、A11



七、教学进程总体安排

(一) 教学进程表

表 12 专业教学进程安排表

课程类别	课程性质	序号	课程名称	课程编码	课程类型	学分	学时分配			考核形式	按学年及学期分配教学周数					
							总课时	理论	实践		第一学年		第二学年		第三学年	
											一	二	三	四	五	六
											20	20	20	20	20	20
公共基础课程	公共基础必修课程	1	思想道德与法治	10470105	B	3	48	40	8	■	2/12	2/12				
		2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	10460104	B	2	32	28	4	■		2/16				
		3	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	10460102	B	3	48	40	8	■			4/12			
		4	党史	10460202	A	0.5	8	8	0	□				2/4		
		5	形势与政策	10480103	A	1	32	32	0	■	8 课时/每学期 (2 课时*4 周) *4 学期					
		6	大学英语	08390101	B	8	128	84	44	■	线上 4/1 线下 4/13	线上 4/4 线下 4/14				
		7	大学体育	09400105	B	6.5	108	8	100	□	2/12	2/14	2/14	2/14		
		8	大学生心理健康教育	09420101	B	2	32	12	20	□	实践 10 节 线下 2/3	实践 10 节 线下 2/3				
		9	大学生职业生涯规划	09440101	B	1	16	10	6	□	线上 10 节 线下					



课程类别	课程性质	序号	课程名称	课程编码	课程类型	学分	学时分配			考核形式	按学年及学期分配教学周数					
							总课时	理论	实践		第一学年		第二学年		第三学年	
											一	二	三	四	五	六
											20	20	20	20	20	20
											2/3					
		10	职业素养与就业指导	09440104	B	1	22	6	16	□				线上 6 节 线下 2/8		
		11	创业基础	09440103	B	2	32	22	10	□			线上 22 节 线下 2/5			
		12	劳动专题教育	10470104	A	1	16	14	2	□			2/8			
		13	劳动实践	11490101	C	1	20	0	20	□			1 周			
		14	军事技能	09450102	C	2	112	0	112	□	2 周					
		15	军事理论	09450101	A	2	36	36	0	□	线上 32 节 线下 2/2					
		16	国家安全教育	09450204	A	1	16	16	0	□	线上 16 节					
		17	大学生安全教育	09450203	B	1	16	10	6	□		线上 10 节 线下 2/3				
		18	信息技术—基础篇	03160202	B	3	48	24	24	□		4/12				
		19	学生德育实践	09420103	C	5	0	0	0	□	每学期 1 学分（不计课时）					
		公共基础必修课程小计					46	770	390	380						
公共基	限定选	20	经济数学	09380105	A	3	52	52	0	□	4/13					
		21	舞蹈欣赏与实践（美育）	09430208	A	2	32	30	2	□		线上 2/8 线下				



课程类别	课程性质		序号	课程名称	课程编码	课程类型	学分	学时分配			考核形式	按学年及学期分配教学周数					
								总课时	理论	实践		第一学年		第二学年		第三学年	
												一	二	三	四	五	六
												20	20	20	20	20	20
	基础选修课程	修课程	22	大学语文	09410204	A	2	32	30	2	□		2/8				
		23	健康教育	09420102	B	1	16	8	8	□		线上16节					
		任意选修课程	24	详见附录《任意选修课程一览表》			6	96	64	32	□	学生在2-4学期自主选择课程，需完成不少于6学分课程，课程详见附录《任意选修课程一览表》					
		公共基础选修课程小计							14	228	184	44					
公共基础课程小计							60	998	574	424							
	专业基础课		1	管理学基础	07650302	B	3	48	36	12	□	4/12					
			2	市场营销基础	07650320	B	3	48	36	12	■	4/12					
			3	珠宝玉石地质基础	07650303	B	1.5	28	20	8	□	2/14					
			4	商务礼仪	07650304	B	2	32	20	12	□		2/16				
			5	市场调查与分析	07650301	B	3	48	36	12	■		4/12				
			6	商品学基础	07650321	B	1.5	30	20	10	□			2/15			
			7	习近平经济思想概论	076503013	B	1	16	14	2	□				2/8		
	专业基础课程小计						15	250	182	68							
	核心		1	现代推销技术	07650420	B	3.5	56	36	20	■			4/14			
		2	直播营销	07650401	B	3.5	56	36	20	■			4/14				



课程类别	课程性质	序号	课程名称	课程编码	课程类型	学分	学时分配			考核形式	按学年及学期分配教学周数					
							总课时	理论	实践		第一学年		第二学年		第三学年	
											一	二	三	四	五	六
											20	20	20	20	20	20
独立开设的实践课程	3	商务数据分析与应用	07650415	B	3.5	56	28	28	■				4/14			
	4	数字营销	07650413	B	3.5	56	36	20	■				4/14			
	5	市场营销策划	07650404	B	3.5	56	36	20	■				4/14			
	6	全媒体运营	07650402	B	3.5	56	36	20	■			4/14				
	专业核心课程小计					21	336	208	128							
	1	珠宝玉石鉴定实训	07650501	C	1	20		20	□		1W					
	2	营销沙盘实训	07650502	C	1	20		20	□		1W					
	3	推销实训	07650505	C	1	20		20	□			1W				
	4	直播实训	07650515	C	1	20		20	□			1W				
	5	职业技能考证实训	07650508	C	1	20		20	□			1W				
	6	市场营销策划实训	07650507	C	1	20		20	□				1W			
	7	数字营销实训	07650503	C	1	20		20	□				1W			
	8	全媒体运营实训	07650504	C	1	20		20	□				1W			
	9	毕业设计	07650511	C	3	60		60	□						3W	
	10	岗位实习	07650517	C	24	480		480	□					20W	4W	
	11	毕业教育	07650513	C	1	20		20	□						1W	
	独立开设的实践课程小计					36	720	720								
	专业必修课程小计					72	1306	398	908							
		1	短视频创作	07650614	B	2	32	16	16	□				2/15		
		2	视觉营销设计	07650616	B	2	32	16	16	□			2/15			
		3	珠宝首饰玉石鉴定与鉴赏	07650601	B	3	48	36	12	■		4/12				



课程类别	课程性质		序号	课程名称	课程编码	课程类型	学分	学时分配			考核形式	按学年及学期分配教学周数							
								总课时	理论	实践		第一学年		第二学年		第三学年			
												一	二	三	四	五	六		
												20	20	20	20	20	20		
			4	珠宝首饰智能选品与采购	4	07650602	B	3	48	36	12	□				4/12			
			5	商务谈判		07650618	B	3	48	36	12	□				4/12			
			6	智能客户服务实务		07650603	B	3	48	36	12	□				4/12			
			7	网店运营推广		07650611	B	3	48	36	12	□				4/12			
			8	创意首饰编织			07650604	B	1.5	28	16	12	□					4/7	
			9	零售门店 O2O 运营			07650615	B	1.5	28	16	12	□					4/7	
			专业选修课程小计							19	312	208	104						
			专业（技能）课程小计							91	1618	598	1020						
每学期周课时统计												25	24	26	22		8		
合 计							151	2616	1172	1444									

说明:

- 1.公共基础课程按总课时开设，原则上不受实践教学周的影响；
- 2.课程类型：A 代表纯理论课、B 代表(理论+实践)课、C 代表纯实践课；
- 3.考核形式：“■”代表考试、“□”代表考查；
- 4.学分计算：A 类和 B 类课程按 1 学分/16 课时计算，取 0.5 为最小学分单位，C 类课程按 1 学分/1 周计算；
- 5.周课时及上课周数简写：周课时/上课周数；（例：4/12 表示，周课时为 4，上课周数为 12 周）
- 6.每学期周课时统计方法：A 类和 B 类课程总课时/理论课最大周数，结果四舍五入取整数，任意选修课程不计入统计；
- 7.公共基础限定选修课程由各专业根据人才培养需求进行选择，公共基础任意选修课程至少修满 4 学分，其中美育类课程至少修满 2 学分；
- 8.《劳动实践》课程除在校内安排 1 周外，在每学年的暑假分别安排 1 周结合“三支一扶”、大学生志愿服务西部计划、“三下乡”等社会实践活动开展服务性劳动。



(二) 教学学时学分比例表

表 13 教学学时学分比例表

课程类型			小计		小计		备注
			学时	比例	学分	比例	
必修课	公共基础课程		770	29.43%	46	30.46%	实践教学总学时数为实践教学环节课时和理论教学中的课内实践总学时之和。
	专业 (技能) 课程	专业基础课	250	9.56%	15	9.93%	
		专业核心课程	336	12.84%	21	13.91%	
		独立开设实践课程	720	27.52%	36	23.84%	
选修课	公共基础课程		228	8.72%	14	9.27%	
	专业（技能）课程 （专业拓展课）		312	11.93%	19	12.59%	
合 计			2616	100%	151	100%	
比例 分析	公共基础课程占比		38.15%	专业（技能）课程占比		61.85%	
	必修课程占比		79.36%	选修课程占比		20.64%	
	理论课程（学时）占比		44.49%	实践课程（学时）占比		55.51%	

(三) 实践教学环节安排表

表 14 实践教学环节安排表

序号	项目		周数	学时数	学分	按学期分配（周）							备注
						1	2	3	4	5	6	合计	
1	校内 集中 实训	军事技能	2	112	2	2						2	
2		劳动实践	1	20	1			1				1	
3		珠宝玉石鉴定实训	1	20	1		1					1	
4		营销沙盘实训	1	20	1		1					1	
5		珠宝首饰销售技巧实训	1	20	1			1				1	
6		直播实训	1	20	1			1				1	
7		职业技能考证实训	1	20	1			1				1	
8		珠宝首饰品牌策划实训	1	20	1				1			1	
9		珠宝首饰数字营销实训	1	20	1				1			1	
10		珠宝首饰全媒体运营实训	1	20	1				1			1	
11		毕业设计	3	60	3						3	3	
12		毕业教育	1	20	1						1	1	



序号	项目		周数	学时数	学分	按学期分配（周）							备注
						1	2	3	4	5	6	合计	
13	校外实习	企业顶岗实习	24	480	24					20	4	24	
合计			39	852	39	2	2	4	3	20	8	39	

八、实施保障

（一）师资队伍

本专业由公共基础课程、专业（技能）课程的课程负责人和实习指导教师、企业兼职教师组成结构化创新教师团队。

1.师资队伍结构

专兼职教师的配置满足生师比为 16:1,专兼职教师的结构、素质要求如下:

具有高校教师资格和本专业领域有关证书;有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心;具有市场营销、企业管理等相关专业本科及以上学历,扎实的市场营销专业相关理论功底和实践能力;具有较强信息化教学能力和市场调研、营销策划以及企业管理实操能力,能够开展课程教学改革和科学研究;每 3 年累计不少于 4 个月的企业实践经历。

表 15 师资配置与要求

序号	教师类型	比例	素质要求
1	专任教师	65%	1.熟悉市场营销专业相关理论知识; 2.熟悉市场调研、营销策划以及企业管理实操; 3.熟悉课程教学改革和科学研究; 4.熟悉信息化教学的要求; 5.熟悉行业的市场前景和行业动态。
2	兼职教师	35%	1.主要从本专业相关的行业企业聘任 2.具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神 3.具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验 4.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

2.专任教师

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;具有市场营销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;能够胜任 2-3 门专业课程的模块化教学,且能熟练地对每门课程的 3-5 个模块进行模块化教



学设计与组织实施；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；每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历。

3.专业带头人

具有高级职称，能够较好地把握市场营销专业发展，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。

- 1.具备高职教育认识能力、专业发展方向把握能力、课程开发能力、教研教改能力、学术研究尤其是应用技术开发能力、组织协调能力；
- 2.具备教研教改经验，具有先进的教学管理经验；
- 3.具备较强专业水平、专业能力，具备创新理念；
- 4.成为专业建设的龙头，具备最新的建设思路，主持专业建设各方面工作；
- (5) 能够指导骨干教师完成专业建设方面的工作；
- (6) 能够牵头专业核心课程开发和建设；
- (7) 能够主持及主要参与应用技术开发课题；
- (8) 有一定的相关企业经验，具有较强的现场生产管理组织经验和专业技能，能够解决生产现场的实际问题。

4.兼职教师

兼职教师主要从本专业相关的行业企业聘任，企业兼职教师占专业教学团队比达 35%以上。兼职教师应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，兼职教师承担专业课程的授课比例不低于 50%。

(二) 教学设施

教学设施主要包括能够满足正常的课程教学、实习实训所需的专业教室、实训室和实训基地。

1.专业教室基本条件

本专业应有专用教室 6 间，均配备黑（白）板、多媒体计算机、投影设备、音响设备，互联网接入或 WiFi 环境，其中 4 间配备智能黑板，并具有网络安全防护措施。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。

2.校内实训基本要求

校内实训室需要满足市场营销职业认知实训、市场营销策划实训、推销实训、珠宝营销实训等实践教学环节的需要。见表 16。

表 16 校内实验实训条件一览表

类型	实训室名称	主要实训项目	面积、主要设施设备要求	工位数	支撑课程	备注
生产性实训室	市场营销多功能实训室	1.团队协作能力训练; 2.抗挫折能力训练; 3.职业素养训练; 4.企业运营模拟训练。	100 平方米; 企业运营模拟软件一套、电脑 56 台、投影仪 1 台、音响 1 套、桌椅 56 套。	50	市场营销基础、现代推销技术、新媒体营销、直播营销、策划实训、市场调查、商务谈判。	已有
生产性实训室	市场营销软件实训室	1.营销沙盘大赛培训; 2.营销沙盘实训。	100 平方米; ITMC 营销沙盘软件一套、电脑 56 台、务器 1 台、电脑桌椅 56 套、智能白板。	50	市场营销基础、现代推销技术、新媒体营销、网店运营与推广、营销沙盘实训。	已有
生产性实训室	市场营销策划综合实训室	1.市场策划实训; 2.承接市场调查项目。	100 平方米; 智能白板、投影仪 1 台、电脑 15 台、桌椅 15 套、商务洽谈桌 1 张、沙发一套。	50	市场营销基础、市场营销策划、市场调查与分析、新媒体营销、网店运营与推广、市场营销策划实训。	已有
生产性实训室	直播实训室	1.直播带货; 2.短视频拍摄与制作。	50 平方米; 智能白板、固定式摄像机 1 台、移动式 4K 摄像机 1 台、采集卡 1 台、调音台 1 台、补光灯 4 个、提词器 1 台。	20	直播营销、市场营销基础、现代推销技术、新媒体营销、短视频拍摄与制作、直播实训、珠宝首饰销售技巧实训。	已有
生产性实训室	数字营销综合实训室	1.营销技能大赛培训; 2.营销数字营销实训。	100 平方米; ITMC 营销沙盘软件一套、电脑 56 台、务器 1 台、电脑桌椅 56 套、智能白板。	50	现代推销技术、新媒体营销、珠宝首饰数字营销、珠宝首饰数字营销实训。	已有
生产性实训室	市场商务数据实训室	1.商务数据分析训练; 2.承接商务数据分析项目。 3.商务数据技能大赛培训。 4.直播销售员培训与考核	300 平方米; 多媒体中控台 计算机、智慧电子显示屏、投影仪、学生桌椅、服务器、交换机、资料物品柜、接入移动网络且信号畅通; 软件: 电子商务数据分析课程软件 实训教学平台。	120	商务数据分析、市场营销基础、珠宝首饰品牌策划、市场调查与分析、新媒体营销、珠宝首饰市场调查与分析。	已有
生产性实训室	商务谈判综合实训室	1.商务谈判模拟实训; 2.商务礼仪展示实训; 3.跨文化商务沟通实训;	100 平方米 智能白板、投影仪 1 台、桌椅 15 套、商务洽谈桌 2 张、沙发一套、谈判	50	商务谈判、商务礼仪、市场营销基础、现代推销技术、职业素养与就业指	



类型	实训室名称	主要实训项目	面积、主要设施设备要求	工位数	支撑课程	备注
		4.合同签订与履行模拟实训。	模拟系统软件、多媒体教学设备、录播设备。			
新零售运营基地	京东新零售实训基地	1.营销职业认知实训; 2.新零售运营管理课内训练; 3.推销实训; 4.网店运营推广实训。	200 平方米; 收银机 1 台、新零售平台软件、电脑 1 台、监控设备 1 套、监控摄像头 4 个以及满足企业经营需要的货柜、货架 1 套。	30	市场营销基础、现代推销技术、新媒体营销、品牌策划与推广实训、企业跟岗实训、直播实训。	已有
新零售运营基地	农产品新零售实训室	1.营销职业认知实训; 2.新零售运营管理课内训练; 3.推销实训; 4.网店运营推广实训	100 平方米; 收银机 1 台、新零售平台软件、电脑 1 台、监控设备 1 套、监控摄像头 4 个以及满足企业经营需要的货柜、货架 1 套。	20	市场营销基础、现代推销技术、新媒体营销、品牌策划与推广实训、企业跟岗实训、直播营销、零售门店 O2O 运营	在建
生产性实训室	矿物鉴定实训室	1.理想晶体各项训练; 2.矿物鉴定实习。	各类学生实习矿物标本（包括主要造岩矿物、宝石矿物）；矿物结构模型；教师教学用各类模型；陈列标本；鉴定工具及实习辅助用品等；多媒体教学设备	40	珠宝玉石地质基础、 、珠宝玉石鉴定、珠宝玉石鉴定实训、职业技能考证实训、直播实训	共建
生产性实训室	岩石肉眼鉴定实训室	1. 岩浆岩类典型岩石的肉眼鉴定; 2. 沉积岩类典型岩石的肉眼鉴定; 3. 变质岩类典型岩石的肉眼鉴定。	各类学生实习岩石标本的教师教学用各类模型；岩石陈列标本；教学多媒体一套；鉴定工具及实习辅助用品等；多媒体教学设备。	40	珠宝玉石地质基础、 、珠宝玉石鉴定、珠宝玉石鉴定实训、职业技能考证实训、直播实训、珠宝首饰数字营销实训	共建
生产性实训室	岩矿显微鉴定实训室	1.偏光显微镜的操作; 2.均质体矿物的鉴定; 3.二轴晶矿物的鉴定; 4.一轴晶矿物的鉴定。	学生实习用偏光显微镜；教师教学用高档偏光显微镜；多媒体教学设备一套；教学实习用典型光薄片；实习辅助用品等；多媒体教学设备。	40	珠宝玉石地质基础、 、珠宝玉石鉴定、珠宝玉石鉴定实训、职业技能考证实训、直播实训、珠宝首饰数字营销实训	共建
生产性实训室	宝石鉴定实训室	1. 宝玉石鉴定实习; 2. 宝石检验师职业资格考证及培训。	宝石显微镜、折射仪、紫外荧光灯、二色镜、分光镜、偏光仪、滤色镜、宝石放大镜；各类宝石样品；鉴定工作台；多媒体教学设备。	40	珠宝玉石鉴定、珠宝玉石鉴定实训、珠宝玉石地质基础、 、职业技能考证实训、直播实训、珠宝首饰数字营销实训、珠宝首饰全媒体运营实训	共建

类型	实训室名称	主要实训项目	面积、主要设施设备要求	工位数	支撑课程	备注
生产性实训室	钻石鉴定分级实训室	1. 钻石鉴定实训钻石4C 分级; 2. 钻石分级职业资格培训及考试	钻石比色灯、钻石分级镊子、宝石放大镜、热导仪、莫桑仪、克拉平; 钻石样品、仿钻样品、比色石鉴定分级工作台; 多媒体教学设备。	40	珠宝玉石鉴定、珠宝玉石鉴定实训、珠宝玉石地质基础、职业技能考证实训、直播实训、珠宝首饰数字营销实训、珠宝首饰全媒体运营实训	共建
生产性实训室	珠宝首饰商贸情境教学区	1.珠宝首饰营销商贸实训; 2.商务谈判; 3.营销策划等; 4.创新创业实践。	人像脖子架、首饰展示架、耳饰吊坠展示盒、柜台展示道具、三层手链展示架、手链展示架、镜子、托盘、手套、计算器、保险柜等; 各类陈列产品; 多媒体教学设备。	40	直播营销、珠宝首饰市场营销策划与推广、营销策划实训、职业技能考证实训、直播实训、数字营销实训、全媒体运营实训、	共建
生产性实训室	大师名匠工坊	珠宝首饰款式鉴赏、珠宝首饰工艺鉴赏、师资培训、创新创业实践	办公桌、工作电脑、作品展示架、研讨桌; 工作台及相关设备仪器工具、设计工具等。	40	直播营销、市场营销策划与推广、营销策划实训、职业技能考证实训、直播实训、数字营销实训、全媒体运营实训、创业大赛	共建

3.校外实训基地基本要求

本专业应具有稳定的校外实习基地; 基地能提供本专业相关实习岗位, 可接纳一定规模的学生实习; 能够配备相应数量的指导教师对学生实习进行指导和管理; 有保证实习生日常工作、学习、生活的规章制度, 有安全、保险保障。根据行业特点, 按专业学生人数计算每 20 人应有 1 家稳定的校外企业作为教学和实习的基地, 并能不断增加校外基地数量, 并拓展其功能。

4.校外实习基地的主要功能

1.职业培养实训: 在市场营销职业相关实训课程中, 给学生安排适当学时到校外实习基地进行参观实习, 让学生对课程所涉及知识产生感性认识, 同时感受营销企业的工作环境气氛; 收集相关的实际案例, 在课堂中进行分析解决。

2.企业顶岗实习: 学生通过企业顶岗实习, 在企业从事营销岗位相关工作, 全面了解和掌握所学专业知识和实际营销工作的应用, 锻炼学生综合运用所学市场营销专业知识和技能分析解决实际工作中出现问题的能力, 把市场营销知识和实践结合起来, 提高岗位技能。使学生了解自己未来的发展方向, 进一步养成良好的职业素养, 为正式就业打下基础。见表 17。



表 17 校外实习实训基地一览表

序号	基地名称	主要工作（实训）岗位	接纳人数	支撑课程
1	湖南创研科技股份有限公司	区域经理助理、渠道专员、客户专员、市场推广、策划专员、全媒体运营	50	商务数据分析、销售管理、智能客户服务实务、视频拍摄与制作、全媒体运营、品牌推广与策划、岗位实习。
2	湖南西子电商有限公司	电商客服、市场推广、品牌管理、直播销售员、全媒体运营	50	商务数据分析、销售管理、智能客户服务实务、视频拍摄与制作、全媒体运营、品牌推广与策划、岗位实习。
3	老铺黄金股份有限公司	珠宝销售顾问、珠宝首饰直播销售员、选品员、运营员、策划专员、店长助理	50	直播营销、新零售门店 o2o 运营、现代推销技术、全媒体运营、市场营销策划、珠宝首饰视频拍摄及制作、珠宝首饰选品与采购、商务数据分析、珠宝玉石鉴定、岗位实习。
4	香港张万福珠宝有限公司	珠宝销售顾问、珠宝首饰直播销售员、选品员、运营员、品牌策划专员、店长助理	50	直播营销、新零售门店 o2o 运营、现代推销技术、全媒体运营、珠宝首饰品牌策划与推广、珠宝首饰视频拍摄及制作、珠宝首饰选品与采购、商务数据分析、珠宝玉石鉴定、岗位实习。
5	湖南周六福珠宝首饰有限公司	珠宝销售顾问、珠宝首饰直播销售员、选品员、运营员、品牌策划专员、店长助理	50	直播营销、新零售门店 o2o 运营、现代推销技术、全媒体运营、市场营销策划、珠宝玉石鉴定、岗位实习。
6	湖南克徕帝珠宝有限公司	直播电商运营、主播、视频拍摄与剪辑、文案策划、电商客服	50	直播电商实务、品牌推广策划、视频剪辑、直播引流与推广、直播带货与售后、新媒体营销、直播实训。
7	湖南通程奢品科技有限公司	珠宝评估、奢品销售顾问、奢品直播销售员、直播运营专员、品牌推广专员、电商客服	10	直播营销、新零售门店 o2o 运营、现代推销技术、全媒体运营、珠宝首饰市场营销策划与推广、珠宝首饰视频拍摄及制作、珠宝首饰选品与采购、商务数据分析、珠宝玉石鉴定、岗位实习。
8	湖南郴州临武宝玉石文化产业园	玉石销售顾问、玉石直播销售员、选品员、全媒体运营员、品牌策划专员	20	直播营销、新零售门店 o2o 运营、现代推销技术、全媒体运营、市场营销策划与推广、珠宝首饰视频拍摄及制作、珠宝首饰选品与采购、商务数据分析、珠宝玉石鉴定、岗位实习。
9	深圳水贝珠宝首饰产业集聚地	珠宝销售顾问、珠宝首饰直播销售员、全媒体运营员、市场营销策划专员	120	直播营销、现代推销技术、全媒体运营、珠宝首饰市场营销策划、珠宝首饰视频拍摄及制作、珠宝首饰选品与采购、商务数据分析、珠宝玉石鉴定、

序号	基地名称	主要工作（实训）岗位	接纳人数	支撑课程
				岗位实习。
10	深圳爱迪尔珠宝有限公司	珠宝销售顾问、珠宝首饰直播销售员、选品员、运营员、品牌策划专员、店长助理	20	直播营销、新零售门店 o2o 运营、现代推销技术、全媒体运营、珠宝首饰品牌策划与推广、珠宝首饰视频拍摄及制作、珠宝首饰选品与采购、商务数据分析、珠宝玉石鉴定、岗位实习。
11	深圳周大福珠宝有限公司	珠宝销售顾问、珠宝首饰直播销售员、选品员、运营员、品牌策划专员、店长助理	20	直播营销、新零售门店 o2o 运营、现代推销技术、全媒体运营、珠宝首饰品牌策划与推广、珠宝首饰视频拍摄及制作、珠宝首饰选品与采购、商务数据分析、珠宝玉石鉴定、岗位实习。
12	深圳宝福珠宝首饰有限公司	珠宝销售顾问、珠宝首饰直播销售员、选品员、运营员、品牌策划专员、店长助理	20	直播营销、新零售门店 o2o 运营、现代推销技术、全媒体运营、市场营销策划、珠宝首饰视频拍摄及制作、珠宝首饰选品与采购、商务数据分析、珠宝玉石鉴定、岗位实习。

5.支持信息化教学方面的基本要求

本专业具有信息化教学平台和可利用的数字化教学资源库、文献资料、常见问题解答等信息化条件；支持教师开发并利用信息化教学资源、教学平台，创新教学方法，引导学生利用信息化教学条件自主学习，提升教学效果。

（三）教学资源

教学资源主要包括能够满足学生专业学习、教师专业教学研究和教学实施所需的教材、图书文献及数字教学资源等。

1. 教材选用基本要求

教材优先采用高职高专国家或者省级规划教材。教材及参考图书资料的选择应满足专业人才培养目标的需要，内容应体现先进性、通用性、实用性，更贴近专业的发展和实际需要；应以训练能力为主线，注重职业能力的培养；要充分体现时代特点和现代意识；应体现市场营销专业领域的发展趋势及实际业务操作中的新知识、新技术和新方法。

按照国家规定选用优质教材，禁止不合格的教材进入课堂。学校建立专业教师、行业专家和教研人员等组成的教材选用机构，完善教材选用制度，经过规范程序择优选用教材。部分教材由专任教师联合校企合作企业共同开发如《市场调查与分析》、《品牌



策划与推广》、《直播营销》、《数字营销》等教材。

2. 图书文献配备基本要求

图书文献配备能满足市场营销专业人才培养、专业建设、教学科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。专业类图书文献主要包括：与市场营销专业核心专业领域相适应的图书、期刊、资料、规范、标准、经济法律法规、图集等。并且定期选购和更新相关文献资料。

3. 数字教学资源配置基本要求

建设、配备市场营销专业教学资源库，建设《珠宝首饰玉石鉴定与鉴赏》、《直播营销》等多门精品在线课程资源，建设配备与本专业有关的微课、音视频素材、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，应种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新，能满足教学要求。主要包括满足学生专业学习、教师专业教学研究和教学实施的国家规划教材、课程标准、授课计划、教案、课件、各种案例、教学视频、各种参考资料图书、网络平台数字课程资源，以及企业工厂的观摩教学、现场演示教学资源等。

表 18 教学资源情况一览表

分类分类及项目名称		数量	主要内容 (网上教学资源请提供链接)
专业与课程 教学资源	专业教学标准	40	40 门课程标准
	专业教学资源库	1	https://www.icve.com.cn/portalproject/themes/default/jor-accke5ver-lkcsqvla/sta_page/index.html?projectId=jor-accke5ver-lkcsqvla
	校级精品在线课程	2	市场营销基础 (https://qun.icve.com.cn/zyq/wovhaiwnirvdc7iowruwa/courseDetail/6vwnaecs5hju2f9pszg)
	行业“十四五”规划教材	4	《市场营销基础》、《品牌策划与推广》、《数字营销》、《市场调查与分析》、《商务数据分析》
	校企合作优秀教材	3	《数字营销》、《直播营销》、
实践教学 资源	学生专业技能考核标准	1	市场营销技能考核标准
	技能竞赛题库	1	高职市场营销技能竞赛题库
	执业资格培训资源包	2	电商直播销售、数字营销、互联网营销师



（四）教学方法

1.教学方式多样化，将传统教学和多媒体教学相结合，积极运用在线开放课程和教学资源库等在线资源，开辟教师和学生网络空间，创新基于网络的课程教学方法，开展“线上+线下”混合式教学，提升课堂教学质量。

2.坚持以学生为中心，引导学生积极参与课堂教学，主动思考、主动学习和训练，重视课堂实践，以项目导向、任务驱动、案例探究等教学法为主线，通过项目实践、任务实施、案例讨论和分析等环节，提高学生运用专业知识解决实际问题的能力。

3.在教学过程中，依据课程特点实施教学做一体、分层教学、翻转课堂、虚拟仿真等为主要特色的课堂教学，丰富课堂教学实践形式，提升课堂教学质量。

（五）学习评价

1. 必修考试课程考核

形成性考核由出勤、学生作品成果、课堂参与、平时考核（含技能）等组成，其中出勤占总成绩 10%~20%；终结性考核根据课程特点由理论考试、技能考核、学生作品、成果展示等组成。原则上要求过程性考核权重为 30%~50%，终结性考核权重为 50%~70%。

2. 必修考查课程考核

成绩评定包括出勤、课堂参与、学生作品成果、考核或考试等，成绩按照优秀、良好、及格、不及格进行等级评定，其中出勤比例占比不少于 15%。

3. 选修课考核

成绩评定包括出勤、课堂参与、考核或考试等，成绩按照优秀、良好、及格、不及格进行等级评定，其中出勤比例占比不少于 20%。

4. 其它考核

1.实践课程（实习、实训等）：成绩评定由出勤、技能操作、实训作品（成果）以及实训报告等组成，其中出勤占比不少于 20%。

2.企业顶岗实习：过程性考核由出勤、实习报告、企业实习总结、指导教师评价、企业评价、毕业考试等组成，占总成绩比例的 40%~60%（其中出勤占比 20%~30%）；终结性考核由毕业设计评审、答辩组成，占总成绩比例的 20%~30%。

3.毕业设计：成绩评定包含选题、毕业设计过程的态度、任务完成度、作品质量、



答辩等，成绩按照优秀、良好、及格、不及格进行等级评定。

表 19 学习评价情况一览表

序号	课程类型	形成性考核占比	终结性考核占比	主要考核方式
1	必修考试课	出勤 (5%) + 学生作品 (15%) + 课堂参与 (15% ~ 20%) + 模块考核 (15% ~ 20%)	40% ~ 50%	学生作品成果、试卷、上机考核等
2	必修考查课	出勤 (10%) + 学生作品 (20%) + 课堂参与 (20% ~ 30%)	40% ~ 50%	学生作品成果、试卷、上机考核等
3	选修课	出勤 (20%) + 课堂参与 (20% ~ 30%)	50% ~ 60%	学生作品成果、试卷、技能考核等
4	实践课程	出勤 (20% ~ 30%) + 技能操作 (20% ~ 30%)	实训作品 (40% ~ 60%)	技能操作、学生作品成果、实训报告等

(六) 学习成果学分认定

表 20 学习成果学分认定转换一览表

序号	类型	项目名称	主办单位	对应课程	可兑换学分	佐证材料
1	证书	电商直播销售员	湖南省人力资源和社会保障厅	珠宝直播营销、珠宝直播实训、职业技能考证实训	2	获取证书
		互联网营销师 (初级)	湖南省人力资源和社会保障厅	职业技能考证实训、珠宝首饰全媒体运营推广、商务数据分析、珠宝首饰数字营销	2	获取证书
		互联网营销师 (中级)	湖南省人力资源和社会保障厅	职业技能考证实训、珠宝首饰全媒体运营推广、商务数据分析、珠宝首饰数字营销	4	获取证书
		互联网营销师 (高级)	湖南省人力资源和社会保障厅	职业技能考证实训、珠宝首饰全媒体运营推广、商务数据分析、珠宝首饰数字营销	8	获取证书
		珠宝玉石鉴定职业技能等级证书 (初级)	中宝评 (北京) 教育科技有限公司中国珠宝玉石首饰行业协会	职业技能考证实训、珠宝玉石地质基础、珠宝玉石鉴定、珠宝玉石鉴定实训	2	获取证书
		珠宝玉石鉴定职业技能等级证书 (中级)	中宝评 (北京) 教育科技有限公司中国珠宝玉石首饰行业协会	职业技能考证实训、珠宝玉石地质基础、珠宝玉石鉴定、珠宝玉石鉴定实训	4	获取证书
		珠宝玉石鉴定职业技能等级证书 (高级)	中宝评 (北京) 教育科技有限公司中国珠宝玉石首饰行业协会	职业技能考证实训、珠宝玉石地质基础、珠宝玉石鉴定、珠宝玉石鉴定实训	8	获取证书

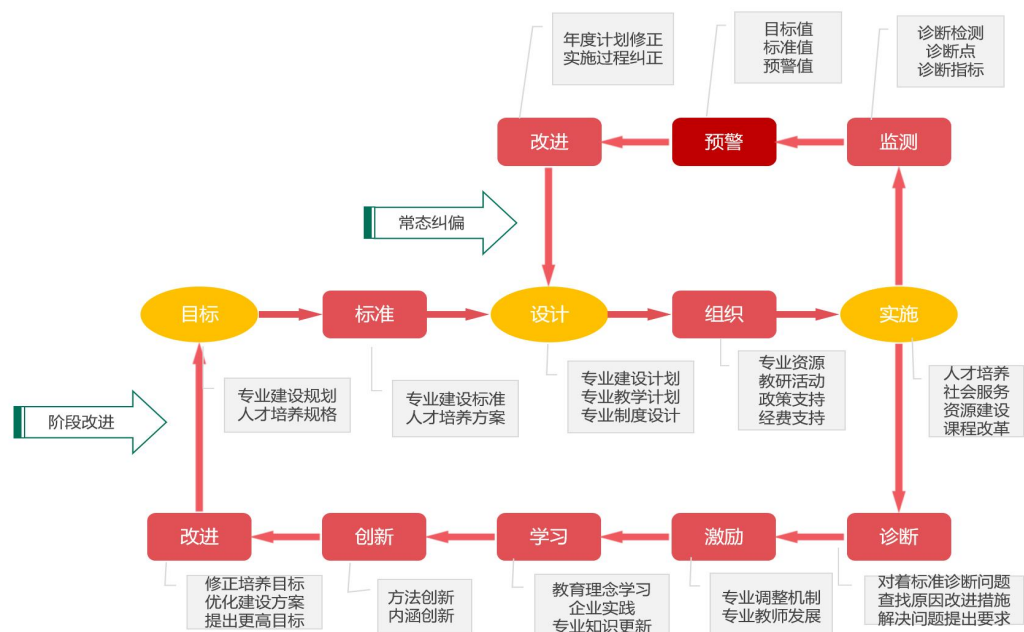
2	创新创业	创业基础 创新创业实践	企业或上级主管 部门或行业权威 机构	创业基础	3	有创业培 训经历证 明
---	------	----------------	--------------------------	------	---	-------------------

(七) 质量管理

1.建立市场营销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，完善课堂教学、教学评价、实习实训、毕业设计以及专业调研、人才培养方案更新、资源建设等方面质量标准建设，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进，达成人才培养规格。市场营销专业按照 PDCA 循环、八字螺旋，一年小周期，三年大周期，不断加强教学管理，持续加强教学质量、人才培养质量。

图 2 营销市场专业评价整改体系

2.完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，定期开展课程建设和教学质



量诊断与改进，建立健全巡课、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。专任教师一学期须听课评课 4 次，每学期应保证有 20%教师开展公开课、示范课教



学活动，新教师必须实行一对一指导一年；教师若发生教学事故，不得参与当年评优评先，年度考核不高于合格等次。

3.建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，并对生源情况、在校学业水平、毕业生就业情况等进行分析，出具具体的分析报告，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况，找出问题、分析原因、提出措施，为下一届人才培养提供参考依据。

4.组织专业教学团队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。

九、毕业要求

1.按规定修完人才培养方案规定的课程，思想端正、身心健康，学分达到毕业规定的151学分，达到本专业人才培养目标和培养规格方能毕业。

2.毕业应达到会调研、会策划、会直播、会鉴定；能守信、能抗压、能适应、能创新创业的“四会四能”人才。

3.职业技能证书：对接职业技能等级证书制度改革，明确不同等级职业技能证书允许认定的学分，支持学生根据认定的学分替代相关课程（除必修的通识课和专业核心课之外），与专业非常相关的职业证书，经二级学院认定，教务处审核后，可替代相关专业课程。

4.鼓励学生在校期间获得职业资格证及若干职业技能等级证书以及普通话、英语三级等证书，但不与毕业证挂钩。

5.本专业毕业生继续学习（主要有两种途径）：一是参加专升本；二是参加自学考试，其专业面向有市场营销、工商管理、跨境电商、珠宝首饰设计等专业。



十、附录

(一) 任意选修课程一览表

序号	课程名称	课程编码	学分
1	对话大国工匠 致敬劳动模范	10470201	2
2	楚怡工匠	10470202	0.5
3	中华民族精神	10470203	2
4	中华诗词之美	09410208	2
5	中国现代文学名家名作	09410209	2
6	融媒体制作与发布实战	03560201	2
7	你我职业人	07310201	2
8	旅游新媒体营销	08350203	2
9	人工智能与信息社会	03160212	2
10	中国古建筑欣赏与设计	04190201	2
11	现代自然地理学	02070202	2
12	批判与创意思考	05220203	2
13	追寻幸福：中国伦理史视角	05240202	2
14	用经济学智慧解读中国	07340203	2
15	报关实务	07330304	2
16	国际货运代理实务	07340201	2
17	经济与社会：如何用决策思维洞察生活	07310202	2
18	探寻中国茶：一片树叶的传奇之旅	05240201	2
19	法律与社会	03510201	2
20	景观地学基础	02070201	2
21	智慧运输运营	07340202	2
22	世界建筑史	05230203	2
23	听着音乐去旅行	09430211	2
24	中国历史人文地理（上）	05520201	2
25	中国历史人文地理（下）	05520202	2
26	大学生恋爱与性健康	09420201	2
27	历史的三峡：近代中国的思潮与政治	05230202	2
28	剑指 CET-3：大学生英语能力基础	05230201	2
29	走进人工智能	07330201	2
30	乡村振兴的实践探索	07330202	2
31	中国古典哲学名著选读	09420203	2
32	现代城市生态与环境学	02070203	2
33	急救与心理技能	09420204	2
34	生成式人工智能原理及其影响和应用	03510203	2
35	移动互联网时代的信息安全与防护	03510204	2
36	心理健康与自我成长	09420205	2
37	公文写作规范	09410214	2
38	人文视野中的生态学	05230204	2
39	中国城市建筑史	05230205	2
40	信息素养：效率提升与终身学习的新引擎	09420207	2
41	从古至今话廉洁——大学生廉洁素养教育	09420206	2

注：任意选修课根据学校及平台资源实际情况，每学期会有一定的增减。



(二) 教学进程安排表及教学周数分配表

附表1 市场营销（珠宝首饰数字营销）专业 2025 级教学进程安排表

年 级	学 期	教 学 进 程 (周)																									
		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
一	1	※	※	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	◆	★	☀	☀	☀	☀	☀	☀
	2	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	△	△	☆	☆	☆	☆	☆	☆	◆	★	◇	☀	☀	☀	☀	☀
二	3	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	△	△	☆	☆	☆	▲	◇	☆	◆	★	☀	☀	☀	☀	☀	☀
	4	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	△	△	△	☆	☆	☆	☆	☆	◆	★	◇	☀	☀	☀	☀	☀
三	5	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	☀	☀	☀	☀	☀	☀
	6	○	○	○	○	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	△	★	●	●	●	■	◆						

填写说明:

- 1.※表示军训技能，☆表示理论、理实一体化教学，△表示专项实训（独立开设的实践课程），○表示岗位实习，◇表示劳动实践，▲表示考证，◆表示机动，★表示考试，●表示毕业设计，■表示毕业教育，☀表示假期。
- 2.劳动实践包含学期中的劳动实践周和暑假的劳动实践周。
- 3.教学进程安排表与教学周数分配表是对应关系。



附表2 市场营销（珠宝首饰数字营销）专业 2025 级教学周数分配表

学年	学期	军训技能	理实教学	专项实训	岗位实习	劳动实践	考证	机动	考试	毕业设计	毕业教育	本学期总周数	假期	合计	备注
第一学年	1	2	16	0	0	0	0	1	1	0	0	20	6	26	
	2	0	16	2	0	[1]	0	1	1	0	0	20	5+[1]	26	
第二学年	3	0	14	2	0	1	1	1	1	0	0	20	6	26	
	4	0	16	2	0	[1]	0	1	1	0	0	20	5+[1]	26	
第三学年	5	0	0	0	20	0	0	0	0	0	0	20	6	26	
	6	0	9	1	4	0	0	1	1	3	1	20	0	20	
合计		2	71	7	24	1+ [2]	1	5	5	3	1	120	28+ [2]	151	

注:

- 1.本表中的“理实教学”包含了理论、理实一体化教学。
- 2.劳动实践: 包含校内劳动实践和校外劳动实践, 校内专题 1 周, 校外利用暑假有 2 周, 第二学期和第四学期, [1]代表暑假劳动专题教育实践 1 周。
- 3.岗位实习共计 24 周, 其中第五学期 20 周、第六学期 4 周。



市场营销专业教学计划变更审批表

现代经贸 学院

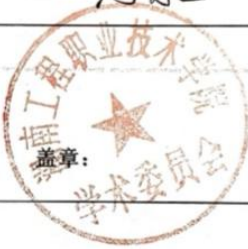
2026 年 4 月 1 日

变更教学计划班级	2024 级：2024073201、2024073202、2024073203、2024073204 2025 级：2025073201、2025073202、2025073203、2025076501
增开课程	习近平经济思想概论
减开课程	
更改课程	
调整开设时间	2024 级：2024073201、2024073202、2024073203、2024073204 开设在 2026-2027 第一学期 2025 级：2025073201、2025073202、2025073203、2025076501 开设 在 2026-2027 第二学期
变更理由	依据湖南省教育厅转发的《教育部办公厅关于推进习近平经济思想 有机融入专业教育的通知》
专业建设指导 委员会意见	同意 签字(章) 淳胜 2026 年 4 月 1 日
教务处意见	同意实施 签字(章) 吴亮 2026 年 4 月 1 日
主管院长意见	阅 签字(章) 陈加 2026 年 4 月 1 日



(四) 专业人才培养方案审定表

市场营销专业（珠宝首饰数字营销方向）专业人才培养方案审定表

审批人	审批人意见及签章	审批日期
二级学院负责人	同意实施  签名：周志军	2025.8.19
专业建设指导委员会	同意实施 签名：陈胜	2025.8.20
学校学术委员会	 盖章：学术委员会	
学校党委会	 盖章：党委会	