

闽西职业技术学院

2020 级现代商贸专业群人才培养方案

一、专业(群)名称及专业(群内)专业代码

- 1、专业(群)名称：现代商贸专业群
2. 专业(群内)专业代码：
 - (1) 电子商务(630801)
 - (2) 物流管理(630903)
 - (3) 市场营销(630701)
 - (4) 金融管理(630201)
 - (5) 人力资源管理(690202)

二、招生对象与学制

- (一) 招生对象：高中毕业生、中职毕业生或具有同等学力者
- (二) 学制：三年全日制

三、职业面向

(一) 职业领域

专业群主要面向互联网+背景下的商贸流通(服务)企业的商业服务技术型人才。

(二) 专业群就业岗位群

本专业(群)以市场营销为基础,以电子商务专业为核心,引领带动物流管理、人力资源、金融管理专业协调发展的现代商贸专业群,群内各专业同属商贸服务产业领域,专业基础相同,职业岗位相关,群内各专业学生岗位发展情况具体如下:

电子商务专业:

1. 初始就业岗位：电子商务运营人员、美术设计人员、网络营销推广员、电商客服。

2. 3-4年后发展岗位：运营总监、编辑总监、市场部经理、商务经理等。

物流管理专业

1. 初始就业岗位：仓储管理员、配送员、物流调度员、物流营销员、物流客户服务、采购员、生产计划员、单证员等

2. 3-4年后发展岗位：仓储主管、运输主管、物流销售主管、物流客户服务主管、采购主管、生产车间主管、单证主管等

市场营销专业

1. 初始就业岗位：销售员、促销员、客户代表、市场营销策划员、公关员

2. 3-4年后发展岗位：销售经理、促销经理、客户部主管、策划主管、门店店长

人力资源管理专业

1. 初始就业岗位：行政文员、人力资源专员、人力资源服务行业工作人员

2. 3-4年后发展岗位：人力资源主管、人力资源经理、人力资源总监

金融管理专业

1. 初始就业岗位：银行综合柜员、银行信贷员、银行客户业务员、银行信用卡业务员、保险推销员、保险理赔员、理财专业人员、其他金融服务人员

2. 3-4年后发展岗位：业务主办、大堂经理、客户经理、理财经理

(三) 工作过程分析与典型工作任务、职业能力分解

1. 职业能力剖析与归纳

在龙岩市产业人才需求调研分析的基础上，根据专业群对应的区域产业，选择典型的或者有代表性的行业企业，明确专业群的核心专业，明确专业群对应的人才需求岗位及其职业标准，分析基于工作过程的典型工作任务，对其职业能力进行剖析归纳：

(1)现代商贸专业（群）职业领域、典型工作任务及职业能力：

表 1：现代商贸专业群各专业职业能力分析

工作岗位	典型工作任务	职业能力	相应专业
电子商务运营员	<ol style="list-style-type: none"> 1. 管理电子商务平台的商品订单管理及日常平台操作 2. 电子商务平台的交易投诉和对平台的服务质量和用户满意度 3. 执行平台营销 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 熟悉电子商务各平台日常运营 2. 电子商务各平台管理工作 	电子商务
美术设计员	<ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握制作网页平面构成、色彩搭配、字体设计、排版与布局的方法 2. 制作网页动画、网页图像、网店首页、产品详情页、活动页面设计 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 熟悉网店视觉营销中的用户体验、视觉定位、店铺结构、商品陈列、文案完美视觉化技巧 2. 网店经营中的商品主图、直通车推广图片设计、钻展广告设计 	
网络营销员	<ol style="list-style-type: none"> 1. 进行相关的网络信息收集 2. 掌握站内优化和站外推广的手段和方法 3. 监控维护和报表 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 善于网络营销及产品推广 	
电商客服专员	<ol style="list-style-type: none"> 1. 客户咨询问题回答 2. 根据规则处理客户投诉/举报 3. 客户资料数据整理分析 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握电商客服的工作流程及管理 	
HR 文员	<ol style="list-style-type: none"> 1、负责对人力资源部文件、资料的传递，严格执行保密规定，及时做好文件资料的归纳、整理、立卷、登记、保管工作 	<ol style="list-style-type: none"> 1、熟悉国家相关劳动法律、法规，熟悉行政人事工作流程及考核，能独立完成工作 2、能协助部门制定公司各项管理制度并组织实施 3、熟悉人力资源管理工作特点，能办公室各类 	

	<p>2、根据上级要求,安排好各类会议、活动日程,访客通报、来访约见及接待等有关工作,做好会议记录。</p> <p>3、负责对各项工作指令的完成情况进行跟踪</p> <p>4、协助做好招聘与任用的具体事务性工作,包括发放招聘启事、收集和汇总应聘资料、安排面试人员、跟踪落实面试人员的情况等</p> <p>5、负责本部门及企业管理层每月的出勤统计,协助公司各岗位薪资、福利,参与薪酬与福利调查</p> <p>6、负责本部门各项费用的请款、报销及发放及办公用品的申领、保管和发放等工作。</p> <p>7、负责行政及人事相关采购工作及员工活动物品的筹备等。</p> <p>8、协助人事主管审核各部门每月考勤统计工作</p> <p>9、协助培训主管收集、整理公司内部刊物所需资料</p> <p>10. 准确、及时完成上级领导指派的其他工作</p>	<p>日常行政管理和事务类工作及档案管理工作</p> <p>4、了解企业现有的状态,掌握提出新的改善和创新的管理办法</p> <p>5、了解公司现有的相关制度、作业规程、岗位特点,人员与岗位适应情况,能参与职务说明书的编制</p> <p>6、能行文办会</p> <p>7、熟练使用各种办公软件及办公工具</p>	
HR 专员	<p>1、组织信息采集与处理</p> <p>2、组织结构图绘制</p> <p>3、工作岗位调查</p> <p>4、员工与工时统计</p> <p>5、劳动定额管理</p> <p>6、人力资源费用预算与核算</p> <p>7、招聘需求信息采集与发布</p> <p>8、应聘人员选拔</p> <p>9、员工录用管理</p>	<p>1、掌握整理、汇总和分析组织信息,根据企业现行组织机构设置情况绘制组织机构分布总图。</p> <p>2、绘制组织职务图、职责图和功能图。</p> <p>3、掌握运用面谈、书面调查等方式采集岗位信息,并做工作分析,编制岗位说明书。</p> <p>4、掌握定员定编方法。</p> <p>5、掌握填报人工成本预算/人力资源管理费用预算/核算方法。</p>	<p>人力资源专业核心课程 (六模块)</p>

	<ul style="list-style-type: none"> 10、培训计划与日常管理 11、培训形式选择 12、培训经费核算 13、绩效管理制度制定 14、考评信息管理 15、薪酬管理信息采集, 16、员工工资统计分析 17、员工福利费用核算 18、劳动关系确立 19、劳动合同管理 	<ul style="list-style-type: none"> 6、掌握采集、整理分析招聘需求信息/确定招聘渠道,草拟招聘信息并设计招聘广告。 7、掌握设计招聘申请表并编写公司简介;掌握对应聘人员进行初步筛选;掌握对应聘人员进行背景调查;办理录用手续。 8、掌握采集整理和保管新员工信息。 9、掌握培训需求分析及培训流程管理;采集培训成本信息,进行培训效益评估。 10、掌握起草绩效管理制度草案掌握检查绩效管理制度的执行情况,分析存在的问题,提出改进制度的建议。 11、掌握设计并发放绩效考评表格;掌握采集、处理、归档和保管绩效考评数据。 12、掌握采集薪酬调整需要的信息;会进行工资核算掌握对有关工资指标进行统计分析。 13、掌握建立工资、保险以及福利台帐掌握统计核算企业各种社会保险费。 14、掌握办理订立劳动合同的手续;掌握检查劳动合同的履行情况;会办理续订、变更、解除、终止劳动合同的手续、 15、掌握对劳动合同进行归类存档。 	
<p style="text-align: center;">商业银 行 综合柜 员</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1. 零售业务 2. 对公业务 3. 代理业务 4. 会计业务 5. 日终结算 	<ul style="list-style-type: none"> 1. 会熟练点钞 2. 能够识别钞票的真伪 3. 会熟练操作电脑和计算器 4. 会翻打传票 5. 懂得会计基础知识 6. 具备良好的沟通能力 7. 具备耐心、细致、热情等服务态度 8. 掌握银行的各项操作规范 9. 了解国际业务基本知识 10. 能熟练运用各种结算方法处理客户业务 11. 具备主动的营销意识 12. 了解客户需求并及时反馈给理财经理 13. 能对各种前台业务进行账务处理 14. 能够进行各种结算方式的核算处理 15. 能够进行与中央银行往来业务的核算 	<p style="text-align: center;">金融 管理</p>

		<ul style="list-style-type: none"> 16. 能够进行同业往来业务核算 17. 能够处理主要会计要素的核算 18. 具备主动了解新业务的意识
金融产品营销	<ul style="list-style-type: none"> 1. 商业银行产品营销 2. 财产、人身保险产品销售 	<ul style="list-style-type: none"> 1. 熟悉商业银行的基本业务与经营管理 2. 掌握金融产品知识 3. 熟悉金融、财经、法律、社会心理、数理等相关知识 4. 具备较强的人际交往和说服沟通能力 5. 具备良好的心理承受、抗压能力 6. 具备强烈的服务意识 7. 能够制定营销方案 8. 具备系统的银行理财产品营销技能 9. 能够进行保险产品的分类和基本核算 10. 熟练掌握保险类产品的营销技巧
金融机构客户服务	<ul style="list-style-type: none"> 1. 寻找客户 2. 分析客户需求 3. 客户资产管理 4. 客户关系维护 	<ul style="list-style-type: none"> 1. 熟悉金融、理财、计算机、网络等多方面知识 2. 能够以多种方式实现与客户的沟通 3. 能够把客户当成朋友 4. 具备谈判技巧 5. 熟悉与金融相关的法律、制度 6. 能对客户需求做综合分析 7. 能够制定最佳方案来满足客户需求 8. 能够进行效益和风险分析并撰写信贷分析报告 9. 能够进行风险识别、计量、控制和转化
金融机构理财顾问	<ul style="list-style-type: none"> 1. 商业银行客户理财 2. 证券公司投资顾问 	<ul style="list-style-type: none"> 1. 掌握金融产品知识 2. 熟悉金融业务流程 3. 具备一定的信息收集运用能力 4. 具有敬业精神和团队协作精神 5. 能够以多种方式实现与客户的沟通 6. 能对客户需求做综合分析 7. 能够分析客户的风险承受能力 8. 能够设计理财方案来满足客户需求 9. 能够运用多种分析方法分析证券的投资价值与投资时机 10. 能够为客户提供适宜的投资策略和投资方

		案	
市场调 查专员	1. 企业产品调查 2. 消费者调查 3. 竞争者调查 4. 营销环境调查	1. 能够将调查资料进行整理分析 2. 根据调查结果撰写调查报告。	市场 营销
销售员	1. 客户跟踪服务 2. 沟通客户 3. 汇总分析反馈分析信息	1. 能够从事销售、客户跟踪服务；与客户良好沟通，负责销售项目进度的跟踪工作 2. 负责对客户反馈信息及营销信息的汇总、收集工作。	
销售内 勤	1. 客户接待 2. 客户信用审查、管理 合同核定与执行	1. 能够从事客户接待工作 2. 客户信用审查、销售档案管理 3. 合同核定与执行、票据处理与资金回笼等	
客户服 务专员	1. 户需求分析 2. 客户咨询 3. 投诉处理 4. 客户回访与跟踪	1. 能够进行文献资料检索、客户需求分析、客户咨询、投诉处理、客户回访与跟踪、产品技术支持 2. 能够帮助客户及时解决各种困难，处理各种问题，严格按照部门内相关标准提供服务，接受客户投诉或建议，改进提高服务水平。	
营销主 管（经 理）	1. 制定公司公关策略和实施方案 2. 提升公司品牌形象	1. 制定公司公关策略和实施方案 2. 建立和保持与政府部门及新闻媒体的良好合作关系，提升公司品牌形象，扩大公司影响力，提高品牌价值 3. 策划公司重大宣传活动，确保达到预期效果 4. 参与公司重大对外交流，为公司业务发展提供支持 5. 调整指定项目或品牌的促销手段、广告策略，保证公司品牌在营销变化中占据有利地位。	
仓储 管理专 员	1. 验收理货、入库作业 2. 存货管理 3. 出库作业单据制作 4. 仓储管理信息化操作 5. 成本核算、生成报表	1. 能进行出入库验收及处理； 2. 会合理管理在库物品；能仓库管理信息化操作； 3. 能进行条码及单证制作； 4. 能合理地控制库存水平。	物 流 管 理
物料采 购员	1. 制订采购需求计划 2. 开发供应商 3. 进行采购谈判 4. 订立并管理采购合同	1. 能分析市场行情； 2. 具有较强的谈判能力； 3. 具有成本核算，库存控制能力； 4. 熟悉企业的生产流程	

	5. 安排采购物流	5. 能正确判断订单是否正确 6. 能了解供应商的生产能力 7. 能对供应商进行评估分析	
运输 配送专 员	1. 车辆配货配载处理、运输班 线维护、车辆调度、审核，数 据接收、制作单证； 2. 配送单据接收、打印、反馈 回单录入、车辆信息维护，以 及配载管理、配送线路维护等	1. 能制定派车计划，进行车辆调度； 2. 能优化配送路线； 3. 能制作相关单据； 4. 能进行货物跟踪及管理。	
物流营 销员	1. 销售企业产品或物流服务； 2. 订单信息处理，客户、商品 信息数据维护、监控和单据复 审，客户关系管理； 3. 发货信息处理	1. 能参与物流公司销售及销售政策制； 2. 能维护客户关系； 3. 能进行订单信息处理，客户、商品信息数据 维护。	
单证员	1. 缮制单据 2. 审核单据 3. 交接单据 4. 单据归档	1. 掌握进出口贸易业务流程及具体业务内容； 2. 能进行审证、制单、审单、交单与归档等一 系列业务活动。	
货运代 理员	1. 订舱（海运，空运等） 2. 拖车 3. 报关以及目的港的清关派 送等相关服务 4. 货代客服	1. 掌握进出口贸易业务流程及具体业务内容 2. 正确填写相关单证内容； 3. 协助办理报关、检验等相关工作； 4. 能计算相关费用。	

2.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 (63)	电子商 务类 (6308)	互联网和相关 服务(64) 批发业(51) 零售业(52)	销售人员 (4-01-02) 商务咨询服务人员 (4-07-02)	营销推广 运营管理 客户服务	1+X 网店运营推 广等
财经商	物流类	道路运输业	管理(工业)工程技	仓储主管;	物流管理 1+X 职

贸大类 (63)	(6309)	(54)； 多式联运和运输代理业 (58)； 装卸搬运和仓储业 (59)	术人员 (2-02-30)； 装卸搬运和运输代理服务人员 (4-02-05)； 仓储人员 (4-02-06)	运输主管； 物流销售主管； 物流客户服务主管； 生产车间主管	业技能等级证书 (中级)
市场营销类 (63)	市场营销 (6307)	批发业 (51) 零售业 (52)	营销员 (4-01-02-01) 商品营业员 (4-01-02-03) 摊商 (4-02-02-05) 市场营销专业人员 (2-06-07-02)	销售经理 区域销售经理 卖场经理 小微商业企业创业者 市场主管 市场经理	暂无
公共管理与服务 (69)	公共管理类 (6902)	人力资源服务 (726)	人力资源管理专业人员 (2-06-08-01) 人力资源服务专业人员 (2-06-08-02)	招聘与配置 绩效管理 薪酬福利管理 培训与开发 员工关系管理 人事业务代理 职业介绍	助理人力资源管理师 劳动关系协调员 劳务派遣管理员
财经商贸大类 (63)	金融类 (6302)	货币金融服务 (66) 其他金融业 (69)	银行综合柜员 (4-05-01-01) 银行信贷员 (4-05-01-02) 银行客户业务员 (4-05-01-03) 银行信用卡业务员 (4-05-01-04) 理财专业人员 (2-07-11-04) 其他金融服务人员 (4-05-99)	临柜业务处理 大堂经理 客户经理 电话客服 业务管理	银行业专业人员职业资格证书 证券业从业人员资格 期货从业人员资格 “1+X”人身保险理赔职业技能等级证书

四、人才培养目标与规格

(一) 专业 (群) 人才培养总目标

本专业（群）主要立足龙岩、面向福建等周边地区，主动适应区域经济转型升级，服务商贸服务产业，培养掌握商贸服务产业相关理论知识，熟练商贸服务产业相关技能，具备从事商贸服务产业工作相关素质，取得商贸服务产业相关职业资格证书，能完成商贸服务产业相关工作任务的技术技能型人才。

（二）群内各专业人才培养子目标

1. 电子商务专业人才培养目标

本专业主要培养思想政治坚定、德技兼修、全面发展，具有良好职业素质和创新精神，适应以龙岩市为中心的海西经济圈经济发展需要，服务于海西经济圈数字产业中的电子商务行业（企业），掌握电子商务运营与推广、网络营销、网络客户服务、网店美工及电子商务管理等专业知识和技术技能，熟悉企业经营运作及电子商务活动的基本流程，具有较强的互联网商务活动能力，具有社会主义市场经济适应能力和竞争能力，具有创新创业意识、专业技能和良好职业素养的发展性、复合型、创新性技术技能人才。

2. 物流管理专业人才培养目标

本专业培养理想信念坚定，德技并修、全面发展，具有良好职业素质和创新精神，适应区域经济和现代物流业的发展需求，掌握现代物流管理基本理论知识和实际操作技能，在生产服务一线从事物流采购及供应、仓储管理、配送组织与管理、运输及调度、信息采集与处理、国际物流与货运代理等业务，具有良好的人文素养、较强的团队协作能力、沟通能力、解决问题能力，面向商贸流通领域的技术技能人才。

3. 市场营销专业人才培养目标

本专业培养思想政治坚定、德技兼修、全面发展，具有良好职业素质和创新精神，适应区域经济和社会发展需要，具备营销策划、实务操作、组织管理基本素质，掌握市场调研与推广、营销策划、营销管理等市场营

销理论知识和技术技能，具有较强的沟通表达能力，面向商贸流通领域的发展型、复合型、创新型技术技能人才

4. 人力资源管理专业人才培养目标

本专业培养思想政治坚定、德技兼修、全面发展，具有良好职业素质和创新精神，适应区域经济和社会发展的需要，掌握人力资源规划、职务分析、员工招聘与配置、培训与开发、绩效管理、薪酬福利管理、劳动关系管理等人力资源管理相关理论知识和技术技能，具有较强的沟通表达能力，面向企事业单位人力资源部门及人力资源服务行业的发展型、复合型、创新型技术技能人才。

5. 金融管理专业人才培养目标

本专业培养思想政治坚定、德技兼修、全面发展，具有良好职业素质和创新精神，适应区域经济和社会发展的需要，具有诚信、合作、敬业、守法的职业道德素质，掌握金融业务处理、营销服务和客户理财等金融管理理论知识和技术技能，具有较强的沟通表达能力，面向金融领域的发展型、复合型、创新型技术技能人才。

（三）人才培养规格

1. 素质目标

（1）专业群素质目标

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) 专业素质目标

专业	素质目标
电子商务	<ol style="list-style-type: none"> 1. 具有良好的思想政治素质、社会公德和职业道德 2. 诚信敬业、自觉遵守行业法规和职业规范 3. 热爱电子商务职业，具有团结协作、爱岗敬业、严谨务实、开拓创新的工作作风； 4. 具有健康的体魄、美好的心灵和健康的审美观。
物流管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 具有良好的思想政治素质、社会公德和职业道德； 2. 诚信敬业、自觉遵守行业法规和职业规范； 3. 具有良好的语言表达能力、沟通交往能力与团队合作精神； 4. 具备诚实守信、吃苦耐劳、积极进取、敬业爱岗的工作态度。
市场营销	<ol style="list-style-type: none"> 1. 具备良好的政治思想素质、道德品质和法律意识； 2. 具备人文科学素养，有良好的生活态度； 3. 具备诚实守信、吃苦耐劳、积极进取、敬业爱岗的工作态度； 4. 具备良好的人际交往能力、团队合作精神和客户服务意识； 5. 具有正确的就业观念和创业意识； 6. 具备敢于创新、勇于探索的精神。
人力资源管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 具有良好的思想政治素质、社会公德和职业道德 2. 诚信敬业、自觉遵守行业法规和职业规范 3. 具有开拓创新、团结合作和严谨务实的工作作风 4. 具有较强的语言表达能力和人际沟通能力
金融管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 具有自主学习和自我发展能力。 2. 具有方案设计和开拓创新能力。 3. 具有良好的沟通交往能力与团队合作精神。

	<p>4. 具有良好的职业道德和敬业精神。</p> <p>5. 具有较强的风险意识和金融法制观念。</p> <p>6. 具有较强的意志和毅力，能承受挫折，勤奋刻苦，进取心强。</p>
--	---

2. 知识目标

(1) 通用知识目标

掌握人文社会科学基础知识：掌握政治理论、英语、体育、德能文化、军事等方面基础知识

掌握社会科学基础知识：经济学、管理学、法学等基础方面基础知识。

(2) 专业知识目标

专业	知识目标
电子商务	<p>1. 了解互联网经济的基本特征。</p> <p>2. 掌握经济分析最基本的概念、原则和方法。</p> <p>3. 了解电子商务活动策划运营的基本知识。</p> <p>4. 掌握各类电子商务平台的运作方式</p> <p>4. 具备从事本专业领域实际工作的基本知识和基本技能</p> <p>5. 掌握电子商务事务处理及商务开拓综合的知识和能力。</p>
物流管理	<p>1. 掌握管理学基础、会计基础、经济学原理、物流基础等职业基础知识；</p> <p>2. 掌握从事本专业领域实际工作的基本知识和基本技能。包括：仓储管理、运输管理、配送管理、供应链管理、物品采购、商品包装、流通加工、生产物流管理、国际货运代理、制造类企业物流业务、物流财务管理、物流信息管理等物流专业知识；</p> <p>3. 具有较强的语言与文字表达、人际沟通以及分析和解决实际问题的基本能力。</p>
市场营销	<p>1. 掌握必备的思想政治理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识；</p> <p>2. 熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防、现代市场规则等相关知识；</p> <p>3. 掌握商品分类与管理的基本知识和方法；</p> <p>4. 掌握消费者行为和消费心理分析的基本内容和分析方法；</p> <p>5. 掌握营销计划和控制等营销组织管理的基本方法；</p> <p>6. 掌握推销和商务谈判的原则、方法和技巧；</p> <p>7. 掌握市场调查的方式、方法、流程，基本抽样方法和数据分析方法，市场调查报告的撰写方法；</p> <p>8. 掌握营销活动策划与组织的基本内容和方法；</p> <p>9. 熟悉现代市场营销的新知识、新技术。</p>
人力资源	<p>1. 掌握管理原理、会计原理、经济学原理等职业基础知识</p> <p>2. 掌握人力资源规划相关知识</p>

管理	<ul style="list-style-type: none"> 3. 掌握工作分析的技术和方法 4. 掌握招聘的程序和方法 5. 掌握员工培训的程序和方法 6. 掌握常用的绩效考评方法 7. 了解绩效管理的方法 8. 了解薪酬管理体系设计的原理和方法 9. 掌握常见的薪酬计算方法 10. 了解组织职业生涯管理、员工 EAP 等方面的知识 11. 掌握劳动保障及劳动争议处理的相关知识
金融管理	<ul style="list-style-type: none"> 1. 掌握经济学、金融学的基本概念与基础理论。 2. 了解有关金融法律法规的相关规定。 3. 掌握财务会计核算的基础知识、核算要求与操作流程。 4. 掌握商业银行主要业务的基本知识、业务规范与操作流程。 5. 掌握商业银行服务营销的基本知识与业务规范。 6. 了解商业银行风险管理的基本概念与基础理论。 7. 掌握金融客户管理与维护的基本知识，金融产品营销的基本知识和操作流程。 8. 了解证券投资业务的基本概念、基础理论与相关的业务要求。 9. 了解保险业务的基本概念、基础理论与相关的业务要求。 10. 掌握必需的办公软件应用知识。

3. 能力目标（主要指专业（群）技术能力）

（1）通用职业能力要求

具备主动性和创新性，强化网络营销能力、商贸流通能力、市场推广能力、企业管理能力、理财能力、创新创业能力等商贸服务专业群共同具备的基本能力及较强的职业综合适应能力与竞争发展能力。

（2）专业职业能力要求

专业	能力目标
电子商务	<ul style="list-style-type: none"> 1. 能够利用互联网进行电子商务商务活动的的能力。 2. 具备网络营销策划和实施能力。 3. 具备网店设计与装修、网络客户服务及电子商务运营与推广能力。 3. 能够利用电子商务专业基础知识和基本技能，从事电子商务实际工作。 4. 具有较强的语言文字表达、人际沟通及分析解决电子商务实际问题的能力；

物流管理	<p>1. 必备基本能力包括听、说、读、写、算、逻辑思维及表达能力和英语、计算机、管理等基本应用能力。通过公共英语课程的学习，具备良好的英语应用能力；通过计算机应用基础的课程学习和实训，具备良好的计算机应用能力，获得福建省计算机等级考试一级证书。</p> <p>2. 专业核心能力主要包括：仓储作业管理、仓储业务方案的实施、库存管理；选择运输方式、运输调度；编制配送作业计划、组织配送作业；需求预测、组织实施采购方案、供应商管理；制定生产物流方案、实施生产物流方案；商品包装与流通加工；物流作业信息管理等专业核心技能。</p> <p>3. 职业综合能力。具有事务分析及策划能力，与生产管理人员、销售管理人员配合与协调的能力，具有协调物流业务各环节的能力，具有物流管理专业领域新技术的运用能力，具有创新能力和创业技能，具有继续学习和适应职业变化的发展能力。</p>
市场营销	<p>1. 具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力；</p> <p>2. 具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力；</p> <p>3. 能够与客户进行有效沟通；</p> <p>4. 能够对客群和竞争者进行分析；</p> <p>5. 能够组织实施营销产品的市场调查与分析；</p> <p>6. 能够组织实施品牌和产品的线上线下推广和促销活动；</p> <p>7. 能够组织实施推销和商业谈判；</p> <p>8. 能够对客户关系和销售进行日常管理；</p> <p>9. 能够为小微、创业企业进行营销活动策划并组织实施；</p> <p>10. 具备一定的商业信息技术与工具应用能力；</p> <p>11. 具备数据意识和商务数据分析应用能力；</p> <p>12. 具备商务礼仪规范应用能力。</p>
人力资源管理	<p>1. 具备熟练运用办公软件的能力及利用互联网获取信息的能力，掌握文献检索、资料收集和查询的基本方法，具有一定的自学和独立工作能力</p> <p>2. 具有较强的语言与文字表达、人际沟通、以及分析和解决人力资源管理实际问题的基本能力</p> <p>3. 熟悉与人力资源有关的制度、方针、政策及法规，了解人力资源管理的惯例和规则，了解本学科前沿与发展动态，具有对新知识、新技能的独立学习能力和岗位迁移能力</p> <p>4. 具有外语（应获得高等学校英语应用能力证书 B 级）和计算机操作（应获得福建省计算机等级考试一级证书）的综合运用能力</p> <p>5. 掌握人力资源管理的定性、定量分析方法的能力</p>
金融管理	<p>1. 能够从事商业银行综合柜台业务、银行理财产品营销工作、银行合规检查工作以及其他银行类工作。</p> <p>2. 具有证券经纪业务操作技能，能够熟练运用各种软件完成基本交易工作，能够运</p>

	<p>用各种方法分析证券的投资价值与投资时机。</p> <p>3. 能够对寿险类产品和财险类产品进行营销工作、能做好事故发生后的保险理赔。</p> <p>4. 能运用会计的基本知识和核算方法熟练处理金融企业有关岗位的业务，具有从事本专业实际业务，如证券公司柜员、银行会计、出纳等岗位的工作能力和适应相邻专业岗位业务工作的能力。</p> <p>5. 能快速识别客户，有效地与客户沟通，独立开拓和维护客户。</p> <p>6. 具有客户信息收集和分析能力。</p>
--	--

五、毕业资格与要求

1. 学分

- (1) 电子商务专业学生须在规定年限内修满 136 学分方可毕业；
- (2) 物流管理专业学生须在规定年限内修满 136 学分方可毕业；
- (3) 市场营销专业学生须在规定年限内修满 137.5 学分方可毕业；
- (4) 人力资源管理专业学生须在规定年限内修满 136.5 学分方可毕业；
- (5) 金融管理专业学生须在规定年限内修满 139 学分方可毕业。

2. 职业资格证书

学生毕业时必须取得至少一本专业群通用的基本能力证书或职业技能证书。

(1) 专业群通用的基本能力证书：福建省高校计算机等级证书(1级)、全国高等学校英语应用能力等级证书(B级)

(2) 专业群内专业职业资格证书：1+X 证书

3. 辅修专业毕业证书获取资格

学生辅修专业群内专业依《财经商贸学院辅修专业管理办法》应修满所选辅修专业全部课程，必须取得 24 学分方给予辅修专业毕业证书。

六、区域经济产业结构布局及人才需求的调研分析

(一) 人才需求调研

1. 商贸服务产业现状分析

近年来，我省商贸服务产业保持较快增长。2019年福建省社会消费品零售总额15749.69亿元，比上年增长10.0%。按销售单位所在地统计，城镇消费品零售额14239.73亿元，增长9.8%；乡村消费品零售额1509.96亿元，增长11.5%。按消费形态统计，商品零售额14171.31亿元，增长10.0%；餐饮收入额1578.38亿元，增长10.3%。

电子商务：福建省2019年网络零售额4589.2亿元，比上年增长24.8%。全年限额以上批发和零售企业实现网上商品零售额1223.30亿元，增长24.1%。全年互联网重点企业实现互联网业务收入617.4亿元，比上年增长4.4%。

物流仓储配送：2019年，全国社会物流总额298.0万亿，全省社会物流总额6.75万亿，同比增长7.9%。

商贸服务产业规模进一步提升，电子商务、物流配送产业集群快速发展。

2. 商贸服务产业对高职人才需求状况

据中国海峡人才网2019年福建省人才市场行情分析报告显示：我省人才需求较大的前10名职业依次是：市场营销类（14.43%）、计算机类（7.23%）、建筑施工类（6.85%）、房地产/物业类（4.84%）、电子商务类（4.62%）、技工/普工类（4.62%）、工业/工厂类（3.96%）、行政/人事类（3.55%）、文体/教育类（3.45%）、客户服务类（3.24%）。

市场营销类需求一直排在人才招聘岗位的首位。市场营销、销售、公关、客服类人才需求占比可高达23.57%。

物流类人才需求显示：交通运输、邮政和仓储等行业人才需求占总需求量的4.42%，就我省而言，物流人才需求缺口仍很大。

电子商务类人才需求显示，电子商务人才需求第四季度排首位，人才需求主要分为三类：商务类、技术类、管理类，根据人才需求类别占比看需求量最大的是商务类、技术类人才。

从人才需求层次看，高职高专人才需求占比高达 56.22%。

（二）专业群内专业调整规划

为了建立健全现代商贸专业群的专业增设、淘汰、改造的动态调整机制，优化各专业结构与布局，提高专业建设水平，使专业培养人才能够切实符合适应经济社会转型升级的需要，全面提升专业群的人才培养水平，建立人才需求与专业设置动态调整规划。

根据区域经济产业结构的变化，定期开展人才需求调研活动，调整人才培养方案，紧密围绕人才培养方案，调整专业设置结构、研制专业技能标准与考核方案。科学地设置课程体系，在加强专业技能培养同时，夯实专业基础，提高学生就业竞争力与可持续发展能力；同时，每年召开专业群建设指导委员会，动态调整相应专业的培养方向及新增专业。

1. 专业调整原则

- 1) 专业的调整需要符合学校的整体专业布局；
- 2) 专业调整需要符合本区域经济产业发展对各类人才的可持续需求；
- 3) 专业调整必须考虑专业师资队伍、实践教学条件的配套。

2. 群内专业动态调整措施

1) 注重对各专业进行系统的升级改造，突出优秀教师团队的培养。通过加大对教师的培养，提高各专业的整体师资力量，保障专业群建设的可持续进行。

2) 根据专业设置规律和错位发展的原则，科学、严格地设置新专业，规划新专业建设。定期开展人才需求的调研活动，根据经济社会发展和产业转型升级的需求，以发展目标和办学特色、办学基础为依据，对拟增设专业进行科学论证，认真规划，在具备基本的办学条件并充分考虑学生就业情况的基础上合理增设，控制重复专业设置，限制就业前景不好的专业增设。

3) 根据专业建设要素，研究制定科学合理的专业评估标准，对新专业与老专业定期开展专业评估，公布各专业年度建设相关数据。以专业评估结果为依据，适当淘汰建设办学条件不足、发展前景不理想、招生与就业形势不乐观的专业。

4) 将专业建设质量与专业招生情况相挂钩。以专业评估结果为依据，建立专业设置与招生规模的预警机制。对因教学质量不高、专业设置不合理而导致专业评估连续两年靠后的专业，减少招生数量，或隔年招生直至停止招生。

七、专业群人才培养模式改革

根据现代商贸专业群的人才培养目标，以学校鼓励推行的学分制培养为主线，以工作任务为载体，充分发挥训导师作用，实施“一条主线、两个专业、三个方向、四个结合”的“1234”的专业群人才培养模式。

1. 实施学分制培养。借助学校学分制改革成果，现代商贸专业群尝试实施学分制改革，开展课程考核、技能认证、技能大赛、社团活动、自主创业、科研课题和技术服务等不同类型学习成果的积累与认证，鼓励学生积极参加创新创业、行业、专业各类技能大赛，考取符合专业群要求的证书，积极提升发表研究论文、申请专利、技术服务等兴趣，紧密对接学校“一线二双三融入三证书”的人才培养模式改革。

2. 两个专业。

为培养适应经济社会发展需要的复合型人才，实施辅修专业制。第一学期，专业群内全部专业开设相同的专业基础课，第一学期末，借助学校推行的“训导师制”，导师负责帮助学生理解群内各专业培养目标和专业结构，学生在导师的指导下根据自身情况制订自己的修业计划，根据《财经商贸学院辅修专业管理办法》（财贸学院教【2020】3号）选取除录取专业外任一专业作为自己的辅修专业。

3. 三个方向。

以“就业创业、复合发展、学力提升”三个方向，借助训导师、辅导员对学生实施全面跟踪指导，为学生终身化学习奠定基础，同时根据学生性格和兴趣以及创新精神，为学生未来职业生涯进行规划，并针对性引导专业群学生制定合理可行的学习计划和发展目标。

4. 四个结合。

(1) 工学结合：根据现代商贸专业群职业岗位和岗位群要求，本着“实际、实用、实践”原则，推行开展企业（职业）认知学习、仿真性岗位技能训练、生产性实训、专业综合实践和顶岗实习多层次构建工学结合。

(2) 德技结合：注重人文素质教育与专业知识教育相结合。将学校“闽大观”的理念融入到人才培养模式中，坚持以立德树人为根本，强化思想引领，全面实施人文素质教育“1234”体系（以社会主义核心价值观为主线，加强思想政治教育师资队伍、基地两个平台建设，利用课程、活动、拓展三种途径，实施立德、立身、立行、立业四个模块教育），人文素质教育贯穿教育全过程，使专业群学生擅于团队合作，提升沟通能力与服务意识，富有创新精神，增强抗压能力，树立诚实守信和务实严谨的职业素养，培养“一技在手现代阳光工匠”。

(3) 学岗互通，证赛结合

以职业能力和综合素质培养为主线；面向互联网+现代商贸多个岗位群；实现学校与企业、专业与行业、课程与岗位三个对接；实施岗位认知、单项技能实训、专业综合实训、顶岗实习四步技能培养，全面提高人才培养质量，践行“一技在手现代阳光工匠”的人才培养宗旨。

采取“以赛促教，以赛促学”方式，精心打营造专业群学生竞赛氛围，让学生通过竞赛提升自己的各种技能，从而为就业打下基础。要求专业群每位学生在校期间至少参加校级以上竞赛1项以上。

4. 就业与创业结合

营造专业创新创业氛围。以电子商务专业为核心，结合课程强化创新活动的训练；营销策划、财经文书写作训练课程开展“创新创业商业计划书制作项目训练”，鼓励专业群学生参加各级各类创新创业竞赛，充分发挥大赛对学生创新创业教育的支持和促进作用。

5. 深化现代学徒制育人模式，与行业企业联合进行订单培养

在原有的物流管理现代学徒制班培养基础上，现有专业全面加深与企业的合作，与行业企业联合进行订单培养。校企双方共同研制人才培养方案、开发课程和教材、设计实施教学、组织考核评价，学生在学习专业知识和技能训练后，通过师傅带徒弟的形式完成企业真实业务。实行校企双导师全过程指导和评定学习成效，培养学生的实践能力、创新创业能力和学习能力，实现在校学生与真实业务及真实岗位的零距离对接。

八、专业群课程体系构建

专业群课程体系的构建是专业群人才培养方案的核心内容，各专业群应该根据职业能力对应的课程与学习内容进行分析，充分考虑我校“根植中央苏区的示范性高职院校”的办学定位和“一技在手的新时代阳光工匠”人才规格要求，并将创新创业教育融入核心课程建设，把工匠精神的培育融入人才培养的全过程。根据群内各专业特点，完善人才培养方案，使群内专业人才培养方案更适应产业转型升级及产业链的岗位需求，既相对独立，又互相联系，既能实现群内资源共建共享，又能体现产业岗位细化的前瞻性。

建立专业群内专业课程选（辅）修制度，按照确保学生职业能力、人文素质、职业素养整体提升的要求，以“基础模块+专业模块”的形式，注重群内相通或相近的专业基础课程和相关或相近的专业技术课程建设，系统构建专业群课程体系。加强群内专业课程内容整合，实时引入行业企业的新知识、新技术、新标准、新设备、新工艺、新成果和国际通用的技能型人才职业资格标准，动态更新教学内容。改革教学方法和手段，深入

开展项目教学、现场教学、案例教学、模拟教学，以做为核心，真正实现“教、学、做”合一。加强核心课程建设，专业群各专业目前已建成3门以上的共享优质核心课程。

1. 职业基本能力——公共基础课程——学习内容分析

职业能力	课程	学习内容分析
树立正确的世界观、人生观和价值观。	思想品德与法律基础	本课程主要是对学生进行社会主义思想道德教育和法制教育，帮助学生提高思想道德素质，增强社会主义法制观念，引导学生树立科学的世界观、人生观和价值观，正确解决成长、成才过程中遇到的实际问题。
培养学生继承和发展毛泽东思想，树立正确的政治信念	毛泽东思想与中国特色社会主义概论	对学生进行毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系教育，帮助学生系统掌握毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系的科学涵义、历史进程、理论成果、历史地位和指导意义，引导学生坚定在党的领导下走中国特色社会主义道路的理想信念。
培养学生正确理解党的路线、方针、政策的能力	形势与政策	系统了解党和国家的大政方针和重大政策措施，引导学生积极投身改革开放和建设中国特色社会主义伟大事业，自觉担当时代使命和社会责任。
培养学生世界观、价值观、人生观	红旗不倒	古田精神的内容
健全的心理	心理健康教育	心理健康教育相关内容
职业生涯规划能力就业政策解读能力	职业发展与就业指导	职业生涯规划、就业形势与政策相关内容
全面地认识中华民族精神和传统文化	中华优秀传统文化	中华民族精神以及中华优秀传统文化的相关内容
培养学生科学的体育锻炼观念,以增强体质、增进健康和提高体育素养	体育	掌握科学锻炼和娱乐休闲的基本方法,养成自觉锻炼的习惯;培养自主锻炼,自我保健,自我评价和自我调控的意识,全面提高身心素质和社会适应能力,为终身锻炼、继续学习与创业立业奠定基础。
计算机应用基本能力	信息技术	计算机应用的相关基础知识
严格纪律的能力	军事训练	军事理论知识、

团队执行能力	(含军事理论)	
抗压能力、吃苦精神	劳动教育	劳动
审美能力	美育	美育相关内容
团队合作、职业道德与素养	人文素质教育	人文素质相关内容
培养创新精神与能力	创新创业理论基础与实践	创新创业理论与实践

2. 职业通用能力——群平台课程——学习内容分析

职业能力	课程	学习内容分析
运用电子商务工具进行网上经营的能力	电子商务基础	电子商务的认识与典型案例、网络商务信息收集与利用、电子商务支付与交易安全、电子商务与物流、网络营销与推广、移动电子商务及电子商务应用
掌握和运用我国现行经济法律法规进行相关职业活动的的能力	经济法基础	经济法概论、公司法、企业法、破产法、法工业产权法、消费者权益保护法、产品质量法律制度、反不正当竞争法、票据法、证券法、税法、会计法、审计法、劳动法、仲裁法、诉讼法
运用管理技能完成企业经营管理岗位任务的能力	管理学基础	管理活动与管理者、管理理论的发展演进、决策、计划、组织、领导、激励、沟通、控制、创新
运用经济学原理理解和掌握社会生活中各类经济现象的能力	经济学基础	均衡价格理论、消费者行为理论、生产者行为理论(包括生产理论、成本理论和市场均衡理论)、分配理论、一般均衡理论与福利经济学、市场失灵与微观经济政策。
从事市场调查活动,有创造性地组织参与产品策划、广告策划、品牌策划等各种策划活动,能够熟练运用谈判策略与技巧开展人员推销,并对中间商、推销队伍以及客户管理进行有效管理的能力	市场营销基础	市场调查、调查分析、数据统计(分析)、营销管理、产品分析、竞争对手分析、市场预测、产品创新、销售模式、宣传推广

掌握商务活动中的行为准则	商务礼仪	仪表礼仪，言谈举止，书信来往，电话沟通等技巧，从商务活动的场合又可以分为办公礼仪，宴会礼仪，迎宾礼仪等。
掌握商务英语沟通或会话应用能力 及涉外业务应用文套写能力	财经英语	工作介绍、商务谈判、邮件书写、产品介绍、会议事宜、职业礼节、商务报告等

3. 职业专项能力——专业方向课程——学习内容分析

(1) 电子商务专业

职业能力	课程	学习内容分析
运用互联网进行贸易的能力	物流配送管理、电子商务基础、跨境电商实务、C to C 网店经营、移动电子商务、微商运营	网上信息收集、汇总；洽谈、合同确认；支付方式说明、后台收款操作；网络采购流程；网上调查问卷的设计；采购、销售和库存的后台操作；商品配送
运用互联网进行营销的能力	互联网营销实务、市场营销基础、消费行为实务、视觉营销、电商客服、新媒体营销	进行文案策划与写作；消费行为分析；图像采集、处理；搜索引擎使用、营销推广；利用互联网为客户服务

(2) 人力资源管理专业

职业能力	课程	学习内容分析
具备人力资源岗位认知与职务分析的能力	人力资源管理导论与职务分析	人力资源管理基本认知、人力资源规划、工作分析的方法与技术等内容。
具备人员招聘与甄选技能	员工招聘与配置	招聘基本认知、招聘计划制定、招聘渠道的选择、组织招聘、招聘评估、人岗匹配、人员的使用和管理等
具备开展企业人员测评的能力	人员测评技术	霍兰德职业性向测试，人格、个性测试、人力资源岗位胜任力测评等
具备员工帮助与心理支持技能	员工 EAP	制定相关的 EAP 服务计划，了解员工健全、健康心理的获得渠道，并掌握一定的帮助员工、帮助团体营造心理健康的方式与方法。
具备员工培训与开发能力	员工培训与开发	员工培训需求分析，培训项目规划，培训的组织与实施，培训效果评估与转化，培训制度的制度，员工开发等

具备绩效设计与实施的能力	绩效设计与实施	绩效制度认知 / 检视 绩效管理流程 / 制度设计 绩效计划与沟通 绩效指标确定 绩效评估组织与实施
具备薪酬策略运用于实施的能力	薪酬策略运用与实施	企业薪酬、福利的策略设计, 能熟练核付各种层次员工的薪酬、福利, 并进一步能掌握薪酬福利日常管理的操作程序和技术方法
具备撰写常用文体的能力	HR 实用文体写作	各种常见的公文、实用文体写作
具备人力资源信息管理系统操作的能力	人力资源信息操作系统	掌握组织设计、工作分析、人力资源规划、招聘录用、绩效考评、薪酬管理及其他相关软件操作模拟和应用。
具备处理劳动关系与社会保障费用的能力	社会保障与劳动关系处理	认识劳动关系和劳动法律关系, 员工入职管理, 劳动合同管理, 社会保险管理, 劳动争议处理等

(3) 市场营销专业

职业能力	课程	学习内容分析
从事企业产品调查、消费者调查、竞争者调查、营销环境调查等市场调查工作; 能够将调查资料进行整理分析; 根据调查结果撰写调查报告。	市场调查实务 市场分析与预测 统计学实务	具备市场调查的专业知识背景, 能够运用市场营销分析工具对企业所处的营销环境进行信息收集、整理与分析, 具备较强的语言沟通及逻辑思维能力。
从事销售、客户跟踪服务; 与客户良好沟通, 负责销售项目进度的跟踪工作; 负责对客户反馈信息及营销信息的汇总、收集工作。	推销实务与技巧 商务谈判实务 公共关系 网络营销	具备良好的语言表达及沟通能力; 掌握谈判、推销及公关的基本规律, 较灵活运用各种商务洽谈、推销及公关的技巧, 有效进行洽谈、推销及公关活动; 开展线上营销相关知识与技巧。
从事客户接待工作, 客户信用审查、销售档案管理、合同核定与执行、票据处理与资金回笼等。	店面销售与管理	能利用店铺销售与管理知识对店铺进行评价, 店铺销售与管理, 掌握基本的店面销售技能
文献资料检索、客户需求分析、客户咨询、投诉处理、	客户关系管理 消费行为实务	具备市场营销中消费者分析、客户关系建立与管理、维护相关知识, 理解市场活动

客户回访与跟踪、产品技术支持，帮助客户及时解决各种困难，处理各种问题，严格按照部门内相关标准提供服务，接受客户投诉或建议，改进提高服务水平。		中消费者心理活动与行为规律；掌握客户关系建立、管理和维护的相关技能。
--	--	------------------------------------

(4) 金融管理专业

职业能力	课程	学习内容分析
会熟练点钞、识别钞票的真伪、翻打传票，掌握银行的各项业务操作规范，能够处理主要会计要素的核算	商业银行实务、金融基本技能实训、EXCEL在财务中的应用、财务报告的编制与分析	点钞、翻打传票、会计凭证录入、商业银行的基本业务与经营管理、综合柜台业务操作
掌握金融产品知识，具备较强的人际交往和说服沟通能力，具备良好的心理承受、抗压能力，能够制定营销方案，具备系统的金融产品营销技能	财产保险实务、人身保险实务、金融营销实务	保险产品的分类和基本核算，保险产品销售，制定保险保障计划方案，银行理财产品的营销技巧，制定金融产品营销方案
能够以多种方式实现与客户的沟通，能对客户需求做综合分析，能够制定最佳方案来满足客户需求	金融客户经理	以客户为中心，开发客户、营销产品、客户管理及客户关系维护
掌握金融产品知识，熟悉金融业务流程，具备一定的信息收集运用能力，能够设计理财方案，能够运用多种分析方法分析证券的投资价值与投资时机，能够为客户提供适宜的投资策略和投资方案	证券投资实务、个人理财实务	证券投资与证券市场、股票基本知识、债券基本知识、证券投资基金的分类、证券投资分析方法、证券投资宏观与行业分析、证券投资技术分析等

(5) 物流管理专业

职业能力	课程	学习内容分析
能进行出入库验收及处理； 会合理管理在库物品；能仓库管理信息化操作； 能进行条码及单证制作；	仓储管理	仓储作业管理 仓储业务方案的实施 库存管理

能合理地控制库存水平。		
能制定派车计划，进行车辆调度； 能优化配送路线； 能制作相关单据； 能进行货物跟踪及管理。	运输组织与管理	选择运输方式、制定派车计划、运输调度、货物跟踪
能制定派车计划，进行车辆调度； 能优化配送路线； 能制作相关单据； 能进行货物跟踪及管理。	配送管理	编制配送作业计划、优化配送线路、组织配送作业
掌握国际物流中进出口贸易业务流程及具体业务内容； 能进行审证、制单、审单、交单与归档等一系列业务活动。	国际物流与货运代理	国际贸易相关基础知识 货运代理操作
掌握一定的在现代物流领域使用的信息技术的相关知识	物流信息	信息技术在物流管理中的作用 了解物流软件分类和主要软件 掌握几种重要的信息技术；
掌握供应链管理和基于供应链进行物流管理的基本理论、基本知识和基本技能； 会初步进行供应链分析、运作和管理。	供应链管理	供应链基础知识； 供应链计划和需求预测的协调和平衡； 供应链采购、库存、运输管理。
能分析市场行情、会制定采购计划，有较强的谈判能力； 掌握成本核算，库存控制的方法； 掌握企业的生产流程、采购流程 能对供应商进行评估分析	采购与供应链管理	能处理订单、能进行成本核算，掌握谈判技巧； 采购计划的制定； 掌握供应商管理的相关知识。
掌握企业物流业务流程； 掌握物流企业运作流程。	物流综合实训	对物流职业认知； 掌握订货员、仓管员、配送员等典型物流职业岗位的实践技能操作。

4. 专业群课程体系结构框架图

在专业群课程体系构建中，通过平时的信息化教学、实训基地建设、学校文化建设、课程考核、技能竞赛中充分体现和融入创新创业和工匠精神。专业群课程体系结构框架图如下所示：

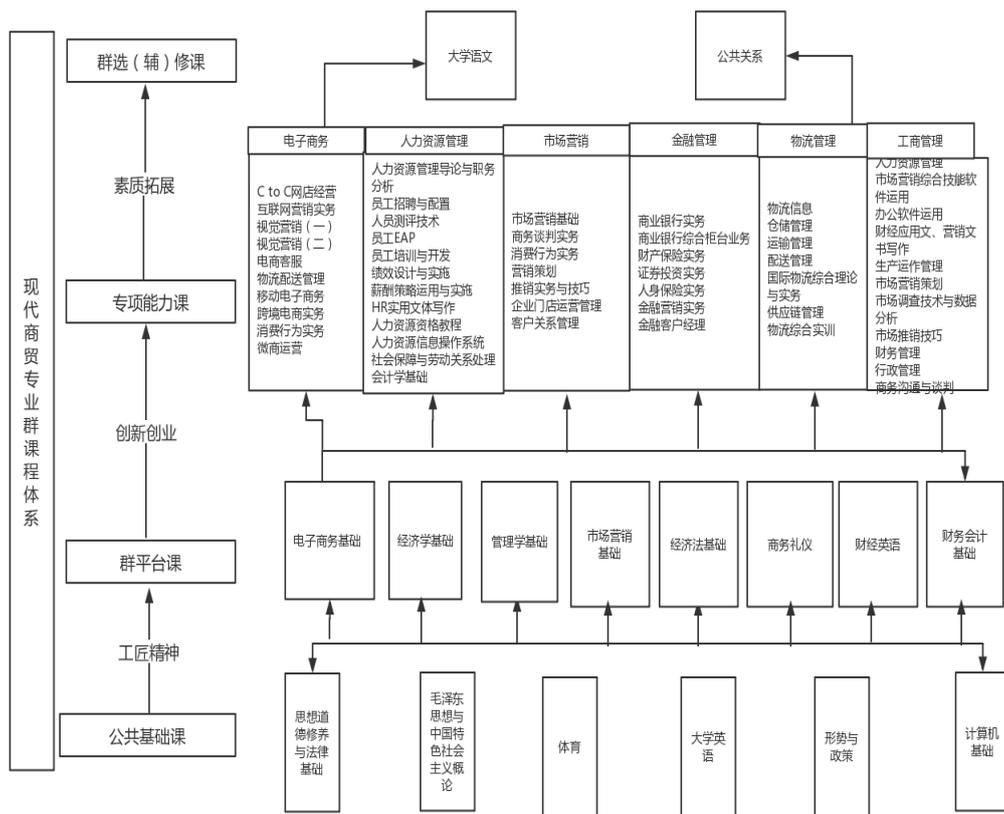


图 8.4.1 现代商贸专业群课程体系

5. 现代商贸专业群课程体系

(1) 公共基础课程

课程名称	承担教学部门	学时/学分	开设学期	考核类型	备注
思想道德修养与法律基础	思政部	48/3	第一学期	考试	理论学时 32、实践学时 16
毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	思政部	64/4	第二学期	考试	理论学时 48、实践学时 16
形势与政策	思政部	16/1	每学期	考查	每学期发放《形势与政策》读本，学生自学为主。
红旗不倒	思政部	16/1	第一学期	考查	

心理健康教育	学生发展中心	16/1	第一学期	考查	学校统一规划各类系列讲座，承担教学部门负责组织落实，各院系负责组织学生，以讲座形式开设。	
职业发展与就业指导	学工处	16/1	第五学期	考查		
中华传统文化	教务处	16/1	第二学期	考查	采用线上学习方式	
体育	体育教研室	64/4	第一、二学期	考查		
信息技术	信息技术教研室	64/4	第一	考试	证书置换	
军事理论	教务处	16/1	第一学期	考查	在线,不占用课内学时	
军事训练	武装部	28/1	第一学期	考查		
劳动教育	学工处	4	第一至第五学期	考查	根据劳动教育实施方案开展	
美育	团委	4	第一至第五学期	考查	根据美育实施方案开展	
人文素质教育	学工处	4	第一至第五学期	考查	根据人文素质实施方案开展	
创新创业	创新创业理论基础	教务处	16/1	第三学期	考查	采用线上学习方式
	创新创业实践	创新创业学院	3	第一至第五学期	考查	根据创新创业实施方案开展

(2) 公共拓展课程

公共拓展课程含通识选修课程、语言及思维类课程。通识选修课程由教务处统一安排，以网络课程教学为主。语言及思维类课程为大学语文、高等数学、外语（英语或日语），开设学期为第一、二学期，学生每学期任选一门，所选课程不得重复。如果选修外语的，英语或日语限选一门，不得同时选修。高等数学、外语各院系根据专业特点，可设置为公共基础必修课，将高等数学、外语设为必修课的专业，其学生在剩余课程中任选一门。

课程名称		开课范围	开课学期	学分	开课方式
通识选修课程		面向全校学生	第二至第五学期	合计4学分	网络学习
语言及思维类	大学语文	面向全校学生	第一、二学期	3学分	线下学习
	高等数学	面向全校学生	第一、二学期	3学分	线下学习
	外语 英语或日语	面向全校学生	第一、二学期	3学分	线下学习

(3) 专业群基础平台课程

课程名称	课时	学分	开课时间	课程类型	任课教师	备注
电子商务基础	64	4	各专业开课时间不同	理实一体	张赠富、袁秀珍、熊小江等6人	专业群内的学生必修
市场营销基础	64	4		理实一体	葛幼康、蓝思华等6人（金融管理不开此门课）	
管理学基础	64	4		理实一体	连花、林照兴等6人	
经济学基础	48	3		理实一体	陈玉章等5人	
经济法基础	64	4		理实一体	谢聪敏、邓连文等4人	
商务礼仪	48	3		理实一体	郑玲、黄颂闻等4人	
财经英语	48	3		理实一体	朱晓琴、林峰艳	
财务会计基础	64	4		理实一体	廖伟峰、张雯等6人	
合计	464	29				

(4) 各专业专业方向课程

① 电子商务专业

课程类别	课程名称	课时	学分	开课时间	课程类型	任课教师	备注
电子商务专业方向课程	C to C 网店经营	64 (32/32)	4	三	理实一体	熊小江	电子商务专业的学生必修
	互联网营销实务	64 (32/32)	4	五	理实一体	张赠富、赖春星	
	视觉营销（一）	48 (24/24)	3	二	理实一体	钟新玉	
	视觉营销（二）	48 (24/24)	3	三	理实一体	钟新玉	
	电商客服	48 (24/24)	3	四	理实一体	张赠富	

	物流配送管理	64 (32/32)	4	五	理实一体	刘龙和	
	移动电子商务	64 (32/32)	4	四	理实一体	袁秀珍	
	跨境电商实务	64 (32/32)	4	三	理实一体	袁秀珍	
	消费行为实务	64 (32/32)	4	二	理实一体	林照兴、张袁媛	
	电子商务英语	48 (24/24)	3	三	理实一体	朱晓琴、林峰艳	
	微商运营	48 (24/24)	3	五	理实一体	袁秀珍、熊小江	
	新媒体营销	64 (32/32)	4	四	理实一体	赖春星、钟新玉	
	电子商务职业认知	28 (0/28)	1	一	实践	张赠富、赖春星等	
	电子商务跟岗实习	112 (0/112)	4	四	实践	教研室	
	电子商务市场调查	28 (0/28)	1	五	实践	教研室	
	沙盘模拟实训	28 (0/28)	1	二	实践	袁秀珍、吴信龙	
	VBSE 跨专业综合实训	28 (0/28)	1	五	实践	吴信龙、张雯、熊小江	
	电子商务 1+X 证书实训	84 (0/84)	3	五	实践	张赠富、赖春星等	
	毕业顶岗实习、毕业设计(论文、总结)	392 (0/392)	14	六	实践	教研室、校外教师	
	合计	1416	68				
电子商务专业辅修课程(面向财经商贸学院学生)	C to C 网店经营	48 (24/24)	3	四	理实一体	熊小江	由财经商贸学院学生辅修,须修满 24 学分。会计专业第二学期课程为《视觉营销》、《电子商务基础》;其他专业学生第二学期课程为《视觉营
	互联网营销实务	48 (24/24)	3	五	理实一体	赖春星	
	视觉营销	48 (24/24)	3	二	理实一体	钟新玉	
	微商运营	48 (24/24)	3	三	理实一体	袁秀珍、熊小江	
	跨境电子商务	48 (24/24)	3	三	理实一体	袁秀珍	
	新媒体营销	48 (24/24)	3	四	理实一体	赖春星、钟新玉	
	移动电子商务	48 (24/24)	3	二	理实一体	袁秀珍	

	电子商务 1+X 实训	48 (0/48)	3	五	实践	赖春星、张赠富等	销》、《移动电子商务》
	电子商务基础	48 (24/24)	3	二	理实一体	张赠富、袁秀珍等	
电子商务辅修专业课程模块 (面向非财贸学院学生)	电子商务基础	48 (24/24)	3	二	理实一体	张赠富、袁秀珍等 6 人	由非财贸学院的学生选修,须修满 32 学分。
	C to C 网店经营	48 (24/24)	3	三	理实一体	熊小江	
	互联网营销实务	48 (24/24)	3	五	理实一体	赖春星	
	视觉营销	48 (24/24)	3	二	理实一体	钟新玉	
	微商运营	48 (24/24)	3	三	理实一体	袁秀珍、熊小江	
	跨境电子商务	48 (24/24)	3	三	理实一体	袁秀珍	
	新媒体营销	48 (24/24)	3	四	理实一体	赖春星、钟新玉	
	移动电子商务	48 (24/24)	3	四	理实一体	袁秀珍	
	消费行为实务	48 (24/24)	3	二	理实一体	林照兴、张袁媛	
	电商客服	32 (24/24)	2	四	理实一体	张赠富	
	电子商务 1+X 证书实训	48 (0/48)	3	五	实践	张赠富、赖春星等	

②物流管理专业

课程类别	课程名称	课时	学分	开课时间	课程类型	任课教师	备注
物流管理专业方向模块课程	物流基础	56 (28/28)	3.5	二	理实一体	饶淑雯	物流管理专业的学生必修
	采购管理	56 (28/28)	3.5	三	理实一体	饶淑雯、黄小红	
	仓储管理	64 (32/32)	4	三	理实一体	刘龙和	
	物流信息技术	56 (28/28)	3.5	三	理实一体	熊亿权、钟丽珍	
	运输组织与管理	64 (32/32)	4	四	理实一体	李勇、李芬华	
	配送管理	56	3.5	四	理实一体	刘龙和	

		(28/28)				
	国际物流与货运代理	56 (28/28)	3.5	四	理实一体	黄小红、钟丽珍
	供应链管理	56 (28/28)	3.5	五	理实一体	李勇、林学群
	物流成本管理	56 (28/28)	3.5	五	理实一体	林学群
	物流软件应用	24 (0/24)	1.5	二	实践	饶淑雯
	现代物流实训	32 (0/32)	2	三	实践	饶淑雯、刘龙和
	仓储作业仿真实训	32 (0/32)	2	三	实践	饶淑雯等
	配送作业仿真实训	32 (0/32)	2	四	实践	熊亿权等
	物流单证填写	32 (0/32)	2	四	实践	黄小红、钟丽珍
	公文写作与办公软件应用	32 (16/16)	2	五	理实一体	罗长金等
	企业管理沙盘模拟实训	28 (0/28)	1	四	实践	邱静艺等
	市场调查	28 (0/28)	1	五	实践	黄小红等
	物流综合实训	56 (0/56)	2	五	实践	教研室、校外教师
	物流管理职业技能综合应用	84 (0/84)	3	五	实践	物流1+X教学团队
	职业核心能力课程	48 (0/48)	1.5	五	实践	教学团队
	顶岗实习、毕业设计(论文)	392 (0/392)	14	五	实践	教研室、校外教师
物流管理专业辅修模块课程	物流与供应链管理	48 (24/24)	3	二	理实一体	饶淑雯、李勇
	运输组织与管理	48(24/24)	3	二	理实一体	李芬华、李勇
	采购管理	48(24/24)	3	五	理实一体	饶淑雯、黄小红
	仓储与配送	48(24/24)	3	三	理实一体	刘龙和
	仓储与配送仿真实训	48(0/48)	3	三	实践	熊亿权、饶淑雯、李芬华
	物流成本管理	48(24/24)	3	四	理实一体	林学群
	物流信息技术	48(24/24)	3	四	理实一体	熊亿权、钟丽珍

	国际物流与货运代理	48(24/24)	3	五	理实一体	黄小红、钟丽珍	
--	-----------	-----------	---	---	------	---------	--

③市场营销专业

课程类别	课程名称	课时	学分	开课时间	课程类型	任课教师	备注
市场营销专业方向模块课程	网络营销	64 (32/32)	4	二	理实一体	曹雪静等	市场营销专业的学生必修
	公共关系	48 (24/24)	3	二	理实一体	李琴、郑玲	
	消费行为实务	48 (24/24)	3	三	理实一体	林照兴、沈春萍、钟桥平等	
	营销策划	64 (32/32)	4	三	理实一体	陈玉章、汤亮	
	PPT 高级运用	32 (16/16)	2	三	理实一体	郭夏阳、罗长金等	
	财经应用文写作	48 (24/24)	3	三	理实一体	蓝思华、罗长金	
	市场调查与分析	64 (32/32)	4	四	理实一体	江育光、何东、杨洁等	
	EXCEL 在统计中运用	48 (24/24)	3	四	理实一体	黄金梅、谢晓梅等	
	商务谈判实务	64 (32/32)	4	四	理实一体	陈玉章 江育光	
	推销实务与技巧	64 (32/32)	4	四	理实一体	江育光、黄海红	
	客户关系管理	48 (24/24)	3	五	理实一体	郑玲 何东	
	企业门店管理	48 (32/32)	3	五	理实一体	曹雪静等	
	社群营销	64 (32/32)	4	五	理实一体	李琴、汤亮等	
	社会学概论	48 (24/24)	3	四	理实一体	黄海红等	
	营销职业认知	28 (0/28)	1	一	实践	教研室	
	企业管理沙盘模拟	28 (0/28)	1	二	实践	郭夏阳、李琴等	
	项目销售实训	28 (0/28)	1	四	实践	江育光	
	营销沙盘实训	56 (0/56)	2	三	实践	李琴、郭夏阳、陈玉章等	
	职业核心能力课程	48 (0/48)	1.5	五	实践	职业核心教学团队	
	营销综合实训	56 (0/56)	2	五	实践	教研室	
顶岗实习、毕业	392	14	六	实践	教研室、校外教		

	设计(论文)	(0/392)				师	
市场营销专业辅修模块课程	商务谈判实务	48(24/24)	3	三	理实一体	陈玉章 江育光	会计专业辅修市场营销专业第二学期开设《推销实务与技巧》、《市场营销基础》。群内其他专业辅修市场营销专业第二学期开设《推销实务与技巧》、《客户关系管理》；
	推销实务与技巧	48(24/24)	3	二	理实一体	江育光、黄海红	
	市场营销基础	48(24/24)	3	二	理实一体	葛幼康、蓝思华等6人	
	客户关系管理	48(24/24)	3	二	理实一体	郑玲、何东	
	企业门店管理	48(24/24)	3	三	理实一体	曹雪静等	
	消费者行为实务	48(24/24)	3	四	理实一体	林照兴、沈春萍、钟桥平等	
	市场调查与分析	48(24/24)	3	四	理实一体	江育光、何东、杨洁等	
	市场营销策划	48(24/24)	3	五	理实一体	陈玉章、汤亮等	
	社群营销	48(24/24)	3	五	理实一体	李琴、汤亮等	

④人力资源管理专业

课程类别	课程名称	课时	学分	开课时间	课程类型	任课教师	备注
人力资源管理专业方向模块课程	人力资源管理基础	48(24/24)	3	二	理实一体	邱静艺	人力资源管理专业的学生必修
	工作分析与组织设计	24(12/12)	1.5	二	理实一体	邱静艺	
	组织行为学	48(24/24)	3	二	理实一体	章颖	
	应用文写作	48(24/24)	3	三	理实一体	张学椿	
	员工招聘与配置	64(32/32)	4	三	理实一体	张学椿	
	员工EAP	48(24/24)	2	三	理实一体	章颖	
	人力资源资格教程(8-13周)	48(24/24)	3	四	理实一体	全体教研室教师	
	员工培训与开发	64(32/32)	4	四	理实一体	莲花	
	绩效设计与实施	64(32/32)	4	四	理实一体	李宝生	
	薪酬策略运用与实施	64(32/32)	4	四	理实一体	陈丽娜	
	劳动关系管理	48(24/24)	3	五	理实一体	邓连文	

	劳动争议处理	48(24/24)	3	五	理实一体	邓连文	
	EXCEL在人力资源管理中的运用	48(24/24)	3	五	理实一体	郭夏阳	
	社会学与企业文化	48(24/24)	3	五	理实一体	黄海红、李宝生	
	人力资源教学沙盘模拟	28(0/28)	1	二	实践	邱静艺、莲花	
	人力资源竞赛沙盘模拟	28(0/28)	1	三	实践	莲花、邱静艺	
	员工测评技术	28(0/28)	1	三	实践	邱静艺等	
	企业管理沙盘模拟	28(0/28)	1	五	实践	莲花、邱静艺	
	职业核心能力课程	48(0/48)	1.5	五	实践	核心能力课程 组教师	
	人力资源管理专业综合实训(含社保见习、户内外拓训各一周)	56(0/56)	2	四	实践	教研室全体教师	
	毕业顶岗实习与调研报告	392 (0/392)	14	六	实践	教研室、校外教师	
人力资源管理专业 辅修模块课	人力资源管理概论	48(24/24)	3	二	理实一体	邱静艺	
	人员招聘与配置	48(24/24)	3	二	理实一体	张学椿	
	员工培训实务	48(24/24)	3	三	理实一体	莲花	
	管理心理学与员工EAP	48(24/24)	3	三	理实一体	章颖	
	企业绩效管理	48(0/48)	3	四	实践	李宝生	
	企业薪酬管理	48(24/24)	3	四	理实一体	陈丽娜	
	劳动关系管理	48(24/24)	3	五	理实一体	邓连文	
	社会学与企业文化	48(24/24)	3	五	理实一体	李宝生、黄海红	

⑤金融管理专业

课程类别	课程名称	课时	学分	开课时间	课程类型	任课教师	备注
金融管理专业方向	保险基础	64(32/32)	4	二	理实一体	涂德勇、陈丽爱	金融管理专业的学生必修
	金融学基础	48(24/24)	3	二	理实一体	陈媛媛	
	财务管理	64(32/32)	4	三	理实一体	陈丽爱	

模块课程	证券投资实务	64 (32/32)	4	三	理实一体	陈媛嫔
	人身保险实务	64 (32/32)	4	三	理实一体	涂德勇
	金融营销实务	64 (32/32)	4	四	理实一体	陈媛嫔
	商业银行实务	64 (32/32)	4	四	理实一体	黄颂闻
	金融客户经理	64 (32/32)	4	四	理实一体	涂德勇
	人身保险理赔实务	48 (24/24)	3	四	理实一体	涂德勇
	财务报告的编制与分析	32 (16/16)	2	四	理实一体	谢晖颖
	EXCEL 在财务中的应用	64 (32/32)	4	五	理实一体	谢晓梅
	财产保险实务	64 (32/32)	4	五	理实一体	陈媛嫔
	办公软件应用	32 (16/16)	2	五	理实一体	罗长金
	个人理财实务	64 (32/32)	4	五	理实一体	涂德勇
	企业融资	64 (32/32)	4	五	理实一体	黄颂闻
	沙盘模拟实训	28 (0/28)	1	二	实践	李琴、袁秀珍
	金融基本技能实训	48 (0/48)	3	三	实践	陈丽爱
	认识实习	56 (0/56)	2	三	实践	全体
	VBSE 跨专业综合实训	28 (0/28)	1	四	实践	张雯、吴信龙
	顶岗实习、毕业设计(论文)	392 (0/392)	14	六	实践	全体
金融管理专业辅修模块课程	金融学基础	48 (24/24)	3	二	理实一体	涂德勇、陈丽爱
	金融基本技能实训	48 (0/48)	3	二	理实一体	陈媛嫔
	保险基础	48 (24/24)	3	三	实践	陈丽爱
	财产保险实务	48 (24/24)	3	三	理实一体	陈媛嫔
	商业银行实务	48 (24/24)	3	四	理实一体	黄颂闻
	人身保险实务	48 (24/24)	3	四	理实一体	涂德勇
	证券投资实务	48 (24/24)	3	五	理实一体	陈媛嫔
	个人理财实务	48 (24/24)	3	五	理实一体	涂德勇

8.教学计划安排表:

(1) 群教学计划安排表

课程模块	课程代码	课程名称	课程性质	学时(理/实)	学分	各类课程按学期设置的课时					
						第一学年		第二学年		第三学年	
						16周	18周	18周	18周	18周	16周
公共基础课程		思想道德修养与法律基础	必修	48(32/16)	3	48					
		毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	必修	64(48/16)	4		64				
		形势与政策	必修	16	1						
		红旗不倒	必修	16	1	16					
		心理健康教育	必修	16	1	16					
		职业发展与就业指导	必修	16	1					16	
		中华优秀传统文化	必修	16	1		16				
		体育	必修	64	4	64					
		信息技术	必修	64	4	64					
		军事理论	必修	16	1	16					
		军事训练	必修	28	1	28					
		劳动教育	必修	4							
		美育	必修	4							
		人文素质教育	必修	4							
		创新创业	创新创业理论基础	必修	16	1			16		
	创新创业实践		必修	3							
	小计			380	23						
专业(群)基础平台课程		电子商务基础	必修	64(32/32)	4						
		经济学基础	必修	48(24/24)	3						
		管理学基础	必修	64(32/32)	4						
		经济法	必修	64(32/32)	4						
		市场营销基础	必修	64(32/32)	4						
		商务礼仪	必修	48(24/24)	3						
		财经英语	必修	48(24/24)	3						
		财务会计基础	必修	64(32/32)	4						

	小计（各专业安排另附表格）		464	29						
电子商务专业 方向模块课程	视觉营销（一）	必修	48（24/24）	3		48				
	消费行为实务	必修	64（32/32）	4		64				
	视觉营销（二）	必修	48（24/24）	3			48			
	电子商务英语	必修	48（24/24）	3			48			
	C to C 网店经营	必修	64（32/32）	4			64			
	跨境电商实务	必修	64（32/32）	4			64			
	电商客服	必修	48（24/24）	3				48		
	移动电子商务	必修	64（32/32）	4				64		
	新媒体营销	必修	64（32/32）	4				64		
	微商运营	必修	48（24/24）	3					48	
	物流配送管理	必修	64（32/32）	4					64	
	互联网营销实务	必修	64（32/32）	4					64	
	小计			688	43					
物流管理专业 方向模块课程	物流基础	必修	56（28/28）	3.5		56				
	物流软件应用	必修	24（0/24）	1.5		24				
	采购管理	必修	56（28/28）	3.5			56			
	仓储管理	必修	64（32/32）	4			64			
	物流信息技术	必修	56（28/28）	3.5			56			
	现代物流实训	必修	32（0/32）	2			32			
	仓储作业仿真实训	必修	32（0/32）	2			32			
	运输组织与管理	必修	64（32/32）	4				64		
	配送管理	必修	56（28/28）	3.5				56		
	国际物流与货运代理	必修	56（28/28）	3.5				56		
	配送作业仿真实训	必修	32（0/32）	2				32		
	物流单证填写	必修	32（0/32）	2				32		
	供应链管理	必修	56（28/28）	3.5					56	
	物流成本管理	必修	56（28/28）	3.5					56	
	公文写作与办公软件应用	必修	32（16/16）	2					32	
小计			704	44						

市场营销专业方向模块课程	网络营销	必修	64 (32/32)	4		64				
	公共关系	必修	48 (24/24)	3		48				
	消费行为实务	必修	48 (24/24)	3			48			
	营销策划	必修	64 (32/32)	4			64			
	PPT 高级运用	必修	32 (16/16)	2			32			
	财经应用文写作	必修	48 (24/24)	3			64			
	市场调查与分析	必修	64 (32/32)	4				64		
	EXCEL 在统计中运用	必修	48 (24/24)	3				48		
	商务谈判实务	必修	64 (32/32)	4				64		
	推销实务与技巧	必修	64 (32/32)	4				64		
	客户关系管理	必修	48 (24/24)	3					48	
	企业门店管理	必修	48 (32/32)	3					48	
	社群营销	必修	64 (32/32)	4					64	
	社会学概论	必修	48 (24/24)	3				48		
小计			752	47						
人力资源管理专业方向模块课程	人力资源管理基础	必修	48(24/24)	3		48				
	工作分析与组织设计	必修	24 (12/12)	1.5		24				
	组织行为学	必修	48(24/24)	3		48				
	应用文写作	必修	48(24/24)	3			48			
	员工招聘与配置	必修	64(32/32)	4			64			
	员工 EAP	必修	48(24/24)	2			48			
	人力资源资格教程 (8-13 周上课)	必修	48(24/24)	3				48		
	员工培训与开发	必修	64(32/32)	4				64		
	绩效设计与实施	必修	64(32/32)	4				64		
	薪酬策略运用与实施	必修	64(32/32)	4				64		
	劳动关系管理	必修	48(24/24)	3					48	
	劳动争议处理	必修	48(24/24)	3					48	
	EXCEL 在人力资源管理中的运用	必修	48(24/24)	3					48	
社会学与企业文化	必修	48(24/24)	3					48		
小计			712	44.5						
金融管	保险基础	必修	64 (32/32)	4		64				

理专业 方向模 块课程		金融学基础	必修	48 (32/32)	3		48				
		财务管理	必修	64 (32/32)	4			64			
		证券投资实务	必修	64 (32/32)	4			64			
		人身保险实务	必修	64 (32/32)	4			64			
		金融营销实务	必修	64 (32/32)	4				64		
		商业银行实务	必修	64 (32/32)	4				64		
		金融客户经理	必修	64 (32/32)	4				64		
		人身保险理赔实务	必修	48 (24/24)	3					48	
		财务报告的编制与分析	必修	32 (16/16)	2					32	
		EXCEL 在财务中的应 用	必修	64 (32/32)	4						64
		财产保险实务	必修	64 (32/32)	4						64
		办公软件应用	必修	32 (16/16)	2						32
		个人理财实务	必修	64 (32/32)	4						64
		企业融资	必修	64 (32/32)	4						64
	小计			864	54						
公共拓 展课程	通识选 修课程	尔雅通识教育课程	选修		4	×	√	√	√	√	×
	专业特 色选修 课程	现代商贸专业群内辅修 专业学分未满足6学分的 学生依《财经商贸学院辅 修专业管理办法》应通过 专业特色课程修满6学 分。	选修	32 学时/门	6	×	√	√	√	√	×
	语言及 思维类 选修课 (三选 选二)	大学语文	选修	48 学时/学 期	3	3	3				
		英语 (或日语)	选修	48 学时/学 期	3	3	3				
		高等数学	选修	48 学时/学 期	3	3	3				
小计			128	16							
实践教 学环节	电子商 务专业	电子商务职业认知	必修	28 (0/28)	1	28					
		电子商务跟岗实习	必修	112 (0/112)	4				112		
		电子商务市场调查	必修	28 (0/28)	1					28	
		沙盘模拟实训	必修	28 (0/28)	1		28				

	VBSE 跨专业综合实训	必修	28 (0/28)	1					28	
	电子商务 1+X 证书实训	必修	84 (0/84)	3					84	
	毕业顶岗实习、毕业设计 (论文、总结)	必修	392 (0/392)	14						392
小计			700	25	28	28		28	28	28
物流管 理专业	企业管理沙盘模拟实训	必修	28 (0/28)	1				28		
	市场调查	必修	28 (0/28)	1					28	
	职业核心能力课程	必修	48 (0/48)	3					48	
	物流综合实训	必修	56 (0/56)	2					28	
	物流管理职业技能综合 应用	必修	84 (0/84)	3					28	
	顶岗实习、毕业设计(论 文)	必修	392 (0/392)	14						28
小计			636	24				28	28	28
市场营 销专业	营销职业认知	必修	28 (0/28)	1	28					
	企业管理沙盘模拟	必修	28 (0/28)	1		28				
	项目销售实训	必修	28 (0/28)	1				28		
	营销沙盘实训	必修	56 (0/56)	2			28			
	职业核心能力课程	必修	48 (0/48)	3					48	
	营销综合实训	必修	56 (0/56)	2					28	
	毕业顶岗实习	必修	392 (0/392)	14						392
小计			636	24	28	28	28	28	28	28
人力资 源管理 专业	人力资源教学沙盘模拟	必修	28(0/28)	1		28				
	人力资源竞赛沙盘模拟	必修	28(0/28)	1			28			
	员工测评技术	必修	28(0/28)	1			28			
	企业管理沙盘模拟	必修	28(0/28)	1					28	
	职业核心能力课程	必修	48(0/48)	3					48	
	人力资源管理专业综合 实训(含社保见习、户内 外拓训各一周)	必修	56(0/56)	2				28		
	毕业顶岗实习与调研报 告	必修	392 (0/392)	14						28
小计			608	24		28	56	28	76	28
金融管	沙盘模拟实训	必修	28 (0/28)	1		28				

	理专业	金融基本技能实训	必修	48 (0/48)	3			48			
		认识实习	必修	56 (0/56)	2			56			
		VBSE 跨专业综合实训	必修	28 (0/28)	1				28		
		顶岗实习、毕业设计(论文)	必修	392 (0/392)	14						392
	小计			552	21						

(2) 群内辅修专业教学计划安排表

辅修专业课程模块	课程代码	课程名称	课程性质	学时(理/实)	学分	各类课程按学期设置的周课时					
						第一学年		第二学年		第三学年	
						16周	18周	18周	18周	18周	16周
电子商务专业辅修课程模块 (面向财贸学院非电商专业学生)	1	视觉营销	辅修	48 (24/24)	3		48				
	2	电子商务基础(会计专业)/移动电子商务(非会计专业)	辅修	48 (24/24)	3		48				
	3	跨境电子商务	辅修	48 (24/24)	3			48			
	4	微商运营	辅修	48 (24/24)	3			48			
	5	新媒体营销	辅修	48 (24/24)	3				48		
	6	C to C 网店经营	辅修	48 (24/24)	3				48		
	7	互联网营销实务	辅修	48 (24/24)	3					48	
	8	电子商务1+X证书实训	辅修	48 (0/48)	3					48	
	小计			384	24						
电子商务辅修专业课程模块 (面向非财贸学院学生)	1	电子商务基础		48 (24/24)	3		48				
	2	视觉营销		48 (24/24)	3		48				
	3	消费行为实务		48 (24/24)	3		48				
	4	跨境电子商务		48 (24/24)	3			48			
	5	微商运营		48 (24/24)	3			48			
	6	C to C 网店经营		48 (24/24)	3			48			
	7	新媒体营销		48 (24/24)	3				48		
	8	移动电子商务		48 (24/24)	3				48		

	9	电商客服		32 (16/16)	2			32		
	10	互联网营销实务		48 (24/24)	3				48	
	11	电子商务1+X证书 实训		48 (0/48)	3				48	
	小计			512	32					
物流管理专业 辅修课程 模块	1	物流与供应链管理	辅修	48 (24/24)	3		48			
	2	运输组织与管理	辅修	48(24/24)	3		48			
	3	采购管理	辅修	48(24/24)	3				48	
	4	仓储与配送	辅修	48(24/24)	3			48		
	5	仓储与配送仿真实 训	辅修	48(0/48)	3			48		
	6	物流成本	辅修	48(24/24)	3				48	
	7	物流信息技术	辅修	48(24/24)	3				48	
	8	国际物流与货运代 理	辅修	48(24/24)	3					48
	小计			384	24					
市场营销专业 辅修课程 模块	1	商务谈判实务	辅修	48 (24/24)	3			48		
	2	推销实务与技巧	辅修	48 (24/24)	3		48			
	3	客户关系管理(非 会计专业)/市场 营销基础(会计专 业)	辅修	48 (24/24)	3		48			
	4	企业门店管理	辅修	48 (24/24)	3			48		
	5	消费者行为	辅修	48 (24/24)	3				48	
	6	市场调查与分析	辅修	48 (24/24)	3				48	
	7	市场营销策划	辅修	48 (24/24)	3					48
	8	社群营销	辅修	48 (24/24)	3					48
	小计			384	24					
人力资源管 理专业辅 修课程 模块(供 非HR专 业选择)	1	人力资源管理概 论	辅修	48(24/24)	3		48			
	2	人员招聘与配置	辅修	48(24/24)	3		48			
	3	员工培训实务	辅修	48(24/24)	3			48		
	4	管理心理学与员 工EAP	辅修	48(24/24)	3			48		
	5	企业绩效管理	辅修	48(24/24)	3				48	

	6	企业薪酬管理	辅修	48(24/24)	3				48		
	7	劳动关系管理	辅修	48(24/24)	3					48	
	8	社会学与企业文化	辅修	48(24/24)	3					48	
	小计			384	24						
金融管理专业 辅修课程 模块		金融学基础	辅修	48(24/24)	3		48				
		金融基本技能实训	辅修	48(0/48)	3		48				
		保险基础	辅修	48(24/24)	3			48			
		财产保险实务	辅修	48(24/24)	3			48			
		商业银行实务	辅修	48(24/24)	3				48		
		人身保险实务	辅修	48(24/24)	3				48		
		证券投资实务	辅修	48(24/24)	3					48	
		个人理财实务	辅修	48(24/24)	3					48	
小计			384	24							

(3) 群基础课程模块分专业授课安排表

课程 专业	电子商务基础 (64)	市场营销基础 (64)	经济学基础 (48)	管理学基础 (64)	经济法基础 (64)	财经英语 (48)	商务礼仪 (48)	财务会计基础 (64)
电子商务	1	2	3	3	4	2	5	1
物流管理	2	4	3	1	3	2	5	1
人力资源管理	3	2	2	1	3	4	5	1
市场营销	3	1	2	3	4	2	5	1
金融管理	3		1	2	4	2	3	1

9. 教学学时（学分）比例

(1) 课程类别分配

① 电子商务专业

类 别	学 时		学 分	
	总学时	百分比 (%)	总学分	百分比 (%)
公共基础平台课程	380	13.6	23	14.4
专业(群)基础平台课程	464	15.9	29	18.1
专业方向模块课程	688	23.6	43	26.9
辅修专业模块课程	384	13.2	24	15.0
公共拓展课程	128	8.8	16	10.0
综合实训 (含顶岗实习)	700	25.0	25	15.6
合 计	2744	100	160	100

②物流管理专业

类 别	学 时		学 分	
	总学时	百分比 (%)	总学分	百分比 (%)
公共基础平台课程	380	14.42	23	14.51
专业(群)基础平台课程	464	16.94	29	18.30
专业方向模块课程	704	25.70	44	27.76
辅修专业模块课程	384	14.02	24	15.14
公共拓展课程	128	4.67	16	10.09
综合实训 (含顶岗实习)	636	24.24	24	14.20
合 计	2696	100	160	100.00

③市场营销专业

类 别	学 时		学 分	
	总学时	百分比 (%)	总学分	百分比 (%)
公共基础平台课程	380	14.52	23	14.38
专业(群)基础平台课程	464	17.07	29	18.12

专业方向模块课程	752	27.66	47	29.38
辅修专业模块课程	384	14.12	24	15
公共拓展课程	128	4.72	16	10
综合实训 (含顶岗实习)	636	21.91	22.5	13.12
合 计	2744	100	161.5	100.00

④人力资源管理专业

类 别	学 时		学 分	
	总学时	百分比 (%)	总学分	百分比 (%)
公共基础平台课程	380	15	23	15
专业(群)基础平台课程	464	17	29	18
专业方向模块课程	712	26	44.5	28
辅修专业模块课程	384	14	24	15
公共拓展课程	128	5	16	10
综合实训 (含顶岗实习)	608	23	24	14
合 计	2676	100	160.5	100

⑤金融管理专业

类 别	学 时		学 分	
	总学时	百分比 (%)	总学分	百分比 (%)
公共基础平台课程	395	14.4	23	14.1
专业(群)基础平台课程	400	14.5	25	15.3
专业方向模块课程	864	31.4	54	33.1
辅修专业模块课程	384	14	24	14.7
公共拓展课程	128	4.7	16	9.8
综合实训 (含顶岗实习)	552	21	21	13

合 计	2723	100	163	100
-----	------	-----	-----	-----

(2) 理论、实践分配

①电子商务专业

类别	环节	学分数	学时数	学时比
理论教学 (实践教学学时数比例)	公共基础平台课程	23	380	
	专业(群)基础平台课程	29	464	50
	专业方向模块课程	43	688	50
	专业辅修模块课程	24	384	50
	公共拓展课程	16	128	
	小计	135	2044	
理实一体化教学 (实践教学学时数比例)	公共基础平台课程	23	380	
	专业(群)基础平台课程	29	464	50
	专业方向模块课程	43	688	50
	专业辅修模块课程	24	384	50
	公共拓展课程	16	128	
	小计	135	2044	
集中实践教学 (实践教学学时数比例)	电子商务职业认知	1	28	100
	电子商务跟岗实习	4	112	100
	电子商务市场调查	1	28	100
	沙盘模拟实训	1	28	100
	VBSE跨专业综合实训	1	28	100
	电子商务1+X证书实训	3	84	100
	毕业顶岗实习、毕业设计(论文、总结)	14	420	100
	小计	25	700	
专业实践教学总课时占专业总课时比例	1468/2744=53.49%			

②物流管理专业

类别	环节	学分数	学时数	学时比
理论教学 (实践教学学时数比例)	公共基础平台课程	23	380	
	专业(群)基础平台课程	29	464	50%
	专业方向模块课程	44	704	50%
	专业辅修模块课程	24	384	50%
	公共拓展课程	16	128	
	小计	136	2060	
理实一体化教学 (实践教学学时数比例)	公共基础平台课程	23	380	
	专业(群)基础平台课程	29	464	50%
	专业方向模块课程	44	704	50%
	专业辅修模块课程	24	384	50%
	公共拓展课程	16	128	
	小计	136	2060	
集中实践教学 (实践教学学时数比例)	企业管理沙盘模拟实训	1	28	100%
	市场调查	1	28	100%
	职业核心能力课程	1.5	48	100%
	物流综合实训	2	56	100%
	物流管理职业技能综合应用	3	84	100%
	顶岗实习、毕业设计(论文)	14	392	100%
	小计	22.5	636	
专业实践教学课时占专业总课时比例	1412/2696=52.37%			

③市场营销专业

类别	环节	学分数	学时数	学时比
理论教学	公共基础平台课程	23	380	

(实践教学学时数比例)	专业(群)基础平台课程	29	464	50%
	专业方向模块课程	47	752	50%
	专业辅修模块课程	24	384	50%
	公共拓展课程	16	128	
	小计	139	2108	
理实一体化教学 (实践教学学时数比例)	公共基础平台课程	23	395	
	专业(群)基础平台课程	29	464	50%
	专业方向模块课程	47	752	50%
	专业辅修模块课程	24	384	50%
	公共拓展课程	16	128	
	小计	139	2108	
集中实践教学 (实践教学学时数比例)	营销职业认知	1	28	100%
	企业管理沙盘模拟	1	28	100%
	项目销售实训	1	28	100%
	营销沙盘实训	2	56	100%
	职业核心能力课程	1.5	48	100%
	营销综合实训	2	56	100%
	毕业顶岗实习	14	392	100%
	小计	22.5	636	
专业实践教学课时占专业总课时比例	1436/2744=52.33%			

④人力资源管理专业

类别	环节	学分数	学时数	学时比
理论教学 (实践教学学时数比例)	公共基础平台课程	23	380	
	专业(群)基础平台课程	29	464	50%
	专业方向模块课程	44.5	712	50%
	专业辅修模块课程	24	384	50%
	公共拓展课程	16	128	
	小计	159	2704	

理实一体化教学 (实践教学学时数比例)	公共基础平台课程	23	380	
	专业(群)基础平台课程	29	464	50%
	专业方向模块课程	44.5	712	50%
	专业辅修模块课程	24	384	50%
	公共拓展课程	16	128	
	小计	159	2704	
集中实践教学 (实践教学学时数比例)	人力资源教学沙盘模拟	1	28	100%
	人力资源竞赛沙盘模拟	1	28	100%
	员工测评技术	1	28	100%
	企业管理沙盘模拟	1	28	100%
	职业核心能力课程	1.5	48	100%
	人力资源管理专业综合实训(含社保见习、户内外拓展训练各一周)	2	56	100%
	毕业顶岗实习与调研报告	14	392	
	小计	22.5	636	100%
专业实践教学课时占专业总课时比例		1416/2704=52.37%		

⑤金融管理专业

类别	环节	学分数	学时数	学时比
理论教学 (实践教学学时数比例)	公共基础平台课程	23	380	
	专业(群)基础平台课程	25	400	50
	专业方向模块课程	54	864	50
	专业辅修模块课程	24	384	50
	公共拓展课程	16	128	
	小计	142	2156	
理实一体化教学 (实践教学学时数比例)	公共基础平台课程	23	380	
	专业(群)基础平台课程	25	400	50
	专业方向模块课程	54	864	50

	专业辅修模块课程	24	384	50
	公共拓展课程	16	128	
	小计	142	2156	
集中实践教学 (实践教学学时数比例)	沙盘模拟实训	1	28	100
	金融基本技能实训	3	48	100
	认识实习	2	56	100
	VBSE 跨专业综合实训	1	28	100
	顶岗实习、毕业设计(论文)	14	392	100
	小计	21	580	
专业实践教学课时占专业总课时比例		1404/2736=51.32%		

备注：专业群内各专业的教学学时（学分）比例分配表中，专业辅修模块教学学时（学分）不作学生毕业的必要条件，该模块的教学学时（学分）仅作财经商贸学院现代商贸专业学生辅修专业毕业证书认可与发放辅修专业毕业证书的认定依据。

九、专业群教学组织模式

1. 现代商贸专业群以电子商务专业为核心专业，群内各专业教学资源协同互补，充分利用现有智慧教学环境，将传统课堂教学组织形式与云课堂、移动课堂、校企合作创新创业等模式相结合，试行多学期、分段式等灵活多样的教学组织形式，推进课程内容与职业标准对准、教学过程与企业生产过程对接，提高学生职业能力、学习能力、发展能力，提高人才培养质量。

2. 在现代商贸专业群内建立辅修专业制度。现代商贸专业群内新生入学后，按照原录取专业编制相应的行政班级，第一学期全部行政班级开设相同的专业基础课程。第一学期期末，学生根据自己的职业生涯规划，结合自身实际情况，选择财经商贸学院内除自己原录取专业外任一专业作为

自己的辅修专业。学生通过辅修专业所有课程的学习，修满 24 学分后，毕业时颁发由学校验印的辅修专业结业证书。

十、专业群考核模式

根据专业群的特点进行考核模式的改革，充分利用信息技术手段进行课程考核，采取多元化灵活的考核方式，注重过程考核，综合评价学生的学习成效。

十一、专业群实践教学体系建设

1. 按照从简单到复杂、从单项到综合的逻辑线索，构建“四层次、四模块”（四层次是指基本素养、基础能力、专业能力和综合能力；四模块是指基本素质训练模块、基本技能训练模块、专业综合技能训练模块、专业综合能力运用模块）的实践教学课程体系、专业群核心技能实践课程体系。

2. 加强实践教学目标体系、实践教学内容体系、教学保障体系、教学评价机制的建设，构建基于协同创新理念的实践教学体系，提高现有实践教学体系的开放性，确保实践教学时间达专业总课时的 50% 以

十二、专业群发展机制建设

1. 校企合作体制机制建设。按照“人才共育、过程共管、成果共享、责任共担”的要求，创新专业群校企共建机制。完善专业共建、教师企业实践、顶岗实习管理、实习责任保险等校企合作制度。通过创新共建机制，推动校企共同开发人才培养方案、课程标准，共建师资队伍、实习实训基地，共同开展应用技术研究、推广、咨询和社会培训。

2. 教学管理机制建设。教学常规管理制度健全并执行到位。充分利用网络和现代教育技术推行信息化管理。全面建立适应技术技能人才培养要求的质量评价和保障体系。积极探索选课制、分阶段完成学业等教学组织模式。把学生满意率、企业满意率、社会满意率作为评价的核心指标，改革教师教学质量评价办法。建立以学生作品为载体，以职业知识、职业技

能与职业素养为评价核心，过程考核和结果考核相结合的课程考核评价体系。建立顶岗实习跟踪监控机制，校企共同实施顶岗实习质量管理。建立毕业生质量跟踪调查机制，关注毕业生群体与个体职业发展状况。

3. 统筹发展机制建设

建立校企常态沟通机制。专业群建设密切关注区域相关产业（行业）发展，实时跟踪职业岗位新的技术、技能要求，主动适应产业需求，相关企业积极参与专业群建设，主动提供人员、技术、设备等支持，实现专业群与产业协同发展。专业群建设要以核心专业建设为重点，发挥核心专业示范引领作用，带动群内各专业建设水平整体提升。

十三、保障措施

（一）师资队伍

1. 专业群带头人队伍建设。以核心专业带头人为引领、群内其他专业带头人为骨干，建设一支高水平、专业优势互补的专业群带头人队伍。着力把核心专业带头人培养成熟悉产业（行业）发展趋势、能驾驭专业群建设、具有较强综合协调能力的专业群带头人，高职专业群带头人应在省内或行业内具有较大影响，原则上具备正高级专业技术职务，达到省级专业带头人要求；群内各专业要努力培养能把握本专业发展动态，有较强的教学和实践能力的专业带头人，专业带头人应达到省级专业带头人要求。实行“双专业带头人”制，专业群和群内各专业应有1名掌握前沿技术和关键技术、具有行业影响的现场专家作为专业带头人。

现有专业（群）带头人一览表

序号	专业名称	姓名	学历	学位	职务	工作年限	专业技术职务（最高）			
							等级	名称	发证单位	获取时间
1	电子商务	林照兴	本科	硕士	财经商贸学院党委副书记	33	高级	副教授	福建省人事厅	200309
2	电子商务	张赠富	本科	硕士	财经商贸学院副院长	26	高级	副教授	闽西职业技术学院	201411

3	人力资源管理	李宝生	研究生	硕士	质量监督 管理办公室 主任	29	正高 级	教授	闽西职业 技术学院	201902
4	市场营销	吴国章	本科	学士	科技产学 合作处处长	33	高级	副教 授	福建省人 事厅	200307
5	金融管理	赖茂涛	本科	硕士		21	高级	副教 授	福建省人 事厅	201412
6	物流管理	葛幼康	本科	学士	财经商贸学 院副院长	25	高级	副教 授	福建省人 事厅	201006
7	工商企业 管理	蓝思华	本科	学士	财经商贸学 院教师	26	高级	副教 授	闽西职业 技术学院	201606
8	金融管理	廖先华	本科	学士	兴业证券股 份有限公司 上杭营业部 总经理	24		证券 从业资格	中国证 券协会	200502
9	电子商务	刘凌	本科	学士	龙岩市农产 品电子商务 协会会长	17	中 级	经济 师	中华人 民共和 国人事 部	200712
10	物流管理	王智堂	本科	学士	龙岩烟草物 流有限责任 公司总经 理		高 级	物流 师		
11	人力资源 管理	张新华	本科	学士	龙岩市社会 保险服务中 心副主任	20	中 级	经济 师	中华人 民共和 国人事 部	199712
12	市场营销	傅长旺	本科	学士	龙岩绿色鑫 家园房地产 中介公司副 总经理		中 级	经济 师	中华人 民共和 国人事 部	

2. 骨干教师队伍建设。采取培养、引进、外聘等多种方式，建设一支在专业群建设中发挥中坚作用、满足教学需要、相对稳定、资源共享的专业骨干教师队伍。骨干教师应具有双师素质，有较强的教育教学研究能力，能主讲2门及以上专业课程（其中至少1门为专业核心课程）。充分发挥骨干教师作用，每名骨干教师至少帮带1名青年教师成长。建设期内，专业群教学团队至少取得一项省级教学成果，或主持一项省级课题（教研教改项目）；骨干教师队伍建设带动专业群教师队伍水平整体提升，中、高职双师型教师比例分别达到70%、80%以上。

现有骨干教师一览表

序号	姓名	性别	出生年月	毕业院校	学位	职务/职称
----	----	----	------	------	----	-------

1	吴新业	男	62.09	天津大学	硕士	副校长/教授
2	林照兴	男	65.12	福州大学	工程硕士	财经商贸学院党委副书记/副教授
3	葛幼康	男	68.07	扬州师范学院	经济学学士	财经商贸学院副院长/副教授
4	吴国章	男	65.11	厦门大学	经济学学士	科技与产学合作处处长/副教授
5	李宝生	男	66.10	华东师范大学	哲学学士	质量监督办公室 主任/教授
6	张赠富	男	73.09	安徽财贸学院	经济学硕士	财经商贸学院副院长 /副教授
7	熊小江	男	76.01	福州大学	工学学士	讲师
8	钟新玉	女	81.09	华侨大学	工程硕士	讲师
9	袁秀珍	女	83.12	成都信息工程学 院	工程硕士	讲师
10	张袁媛	女	82.12	江西农业大学	农业推广硕士	讲师
11	郑玲	女	70.07	福州大学	管理学硕士	副教授
12	李 琴	女	78.08	福州大学	经济学硕士	讲师
13	戴炳钦	男	76.09	广西大学	管理学硕士	讲师
14	江育光	男	77.07	仰恩大学	经济学学士	讲师
15	汤亮	男	84.05	河海大学、福州 大学	工商管理硕士	讲师
16	朱晓琴	女	75.04	福州大学	英语语言文学硕 士	副教授
17	曹雪静	女	76.11	集美大学	管理学学士	讲师
18	张文先	男	72.07	集美大学	经济学学士	助教
19	黄小红	女	83.10	福州大学	经济学硕士	讲师
20	钟丽珍	女	83.10	仰恩大学	工程硕士	讲师
21	林峰艳	女	75.11	福建师范大学	文学学士	讲师
22	涂德勇	男	70.10	福州大学	农业推广硕士	副教授
23	黄颂闻	女	77.08	杭州商学院	经济学硕士	讲师

24	陈丽爱	女	77.08	南京农业大学	经济学硕士	讲师
25	谢聪敏	女	80.05	华侨大学	法学硕士	副教授
26	陈媛嫔	女	87.03	仰恩大学	工程硕士	助教
27	邱静艺	女	80.08	浙江工商大学	管理学硕士	讲师
28	章颖	女	70.08	福建师范大学	文学学士	副教授
29	邓连文	男	71.05	中南政法学院	法学学士	副教授
30	张学椿	男	77.10	福建师范大学	文学学士	讲师
31	郭夏阳	男	77.08	福建农林大学	经济学学士	讲师
32	莲花	女	85.05	福州大学	管理学硕士	讲师
33	陈丽娜	女	84.08	福建农林大学	管理学硕士	讲师
34	陈玉章	男	74.11	东北财经大学	经济学学士	讲师
35	蓝思华	男	74.08	中南民族学院	文学学士	副教授
36	郭夏阳	男	78.07	福建农林大学	经济学学士	讲师
37	杨洁	女	81.08	福建师范大学	管理学硕士	讲师
38	罗长金	男	66.04	福建师范大学	文学学士	副教授
39	黄海红	男	67.11	福建师范大学	文学学士	副教授
40	刘龙和	男	68.11	南京经济学院	经济学学士	副教授
41	饶淑雯	女	84.08	武汉理工大学	物流工程硕士	讲师
42	林学群	男	71.09	厦门大学	企业管理硕士	讲师
43	李勇	男	69.11	四川大学	工商管理硕士	助教

3. 兼职教师队伍建设。建立健全校企共建教师队伍机制，聘用有实践经验的行业专家、企业工程技术人员、高技能人才和社会能工巧匠担任兼职教师，建设一支以企业（行业）技术人员为主体、相对稳定、动态更新

的兼职教师队伍。建立兼职教师库，实行动态更新。加强兼职教师教学能力培训，提高兼职教师教育教学水平。

现有兼职教师一览表

序号	姓名	性别	学历	职称	工作单位及职务	主要承担的课程或实践环节
1	陈永洋	男	本科	中级记者	电子商务协会会长	毕业顶岗实习
2	刘凌	女	本科	经济师	龙岩格威电子商务有限公司	毕业顶岗实习
3	王祥洪	男	本科	中级职业经理	佳丽斯家纺有限公司	毕业顶岗实习
4	刘伦墩	男	本科	经济师	福建东正信息科技有限公司	毕业顶岗实习
5	江海梅	女	本科	经济师	龙岩远山电子商务有限公司	图形与动画设计
6	刘桂平	男	研究生	经济师	福建煤电股份公司	专业指导委员会主任委员 教学职业指导
7	张健	男	本科	经济师	米兰春天亚洲投资集团	专业指导委员会副主任委员、 教学、职业指导
8	邱金育	男	本科	二级人力资源管理师	森宝实业	专业指导委员会委员 招聘与配置 实习指导
9	许友选	女	本科	高级经济师	龙岩市社会保险服务中心	专业指导委员会委员 社会保险综合事务处理 实习指导
10	翁晖	男	本科	人力资源管理师	中国龙工福建液压机械有限公司人力资源部	人力资源管理实务 薪酬策略运用与实施
11	廖先华	男	本科	证券分析师	兴业证券股份有限公司 上杭营业部总经理	毕业顶岗实习
12	王仰富	男	本科	中级经济师	中国农业银行龙岩分行科员	毕业顶岗实习
13	罗惠芳	女	本科	寿险理财顾问师	中国人寿股份有限公司龙岩分公司职场经理	毕业顶岗实习
14	刘喆	男	本科	助理会计师	中国农业银行曹溪支行行长	金融客户经理

15	蓝萍	女	本科	寿险理财顾问师	兴业证券股份有限公司 上杭营业部总经理	人身保险实务 专家委员会成员
16	陈超	男	本科	工程师	中国移动龙岩分公司支撑中心 经理	《市场调查》 毕业岗实习
17	郭珍宇	女	本科	会计	中国人寿财险龙岩市中心支公 司财务经理	毕业顶岗实习
18	连财兴	男	本科	培训师	人保财险龙岩市分公司第二营 业部营销部经理	毕业顶岗实习 《营销综合技能训练》
19	邱旭斐	女	本科		人保财险龙岩市分公司第二营 业部综合科经理	《物流配送管理》 《营销职业认知》
20	沈小源	女	本科		西南证券核规	毕业顶岗实习、《市场营销 实务》、《营销综合技能训 练》
21	王智堂	男	本科	物流师	龙岩烟草物流有限责任公司总 经理	物流综合实训
22	沈庆荣	男	本科	物流师	龙岩市闽盛物流有限公司总经 理	运输管理
23	刘中军	男	本科	粮油保 管员	福建省储备粮管理有限公司龙 岩直属库仓储主任	仓储管理
24	汤怡燕	女	本科	报关员	龙岩华达报关行总经理	国际物流综合理论与实务 报关报检实务
25	卢元哲	男	本科	物流师	龙岩烟草物流有限责任公司副 总经理	物流综合实训
26	黄彩露	男	本科	物流师	龙岩烟草物流有限责任公司分 拣主任	物流综合实训
27	吴德榜	男	专科	三级营 销员	龙岩森普利达信息服务发展有 限公司总经理助理	教学实习指导
28	温文天	男	本科		福建紫金房地产开发有限公司 市场部助理	教学实习指导
29	傅长旺	男	本科	经济师	龙岩绿色鑫家园房地产中介公 司副总经理	教学实习指导
30	华祥斌	男	本科		福建省优创农业发展有限公司 董事长	专业综合实训
31	沈文基	男	本科		福建省优创农业发展有限公司 营销总监	微商营运

4. 师德师风建设。重视教师的政治理论学习和道德修养，引导教师践行社会主义核心价值观，树立正确的世界观、人生观和价值观。认真执行国家法律法规有关教师职业道德的规定，对教师的职业道德、业务水平和工作业绩定期进行考核。教师遵循职业教育教学规律，树立正确的教学观和学生观，以立德树人为己任，爱岗敬业、乐于奉献，无重大教学责任事故和造成社会不良影响的行为。把师德师风作为教师考核和技术职务晋升的重要内容。

（二）校企合作的校内外实验实训条件

专业群现有 9 间校内实训基地，37 个校外实训基地。

1. 校内实训基地建设

积极吸纳行业企业参与实训基地建设与人才技能培养，探索“校中企”“企中校”等实习实训基地建设模式。依托学校优势，建设集智能化、仿真性、实用性、共享性于一体的现代商贸创新创业中心，搭建起校企协同育人创新创业基地，通过校企合作，共同打造产学研互动的实践教学、科研和项目孵化平台，打破条块分割，增强专业之间的融合，实现专业群共建共享。

现代商贸创新创业中心的建设主要是围绕互联网+、电子商务产业链企业经营的核心技能，以创业为导向，按照学习知识、掌握技能、熟悉平台、真实运营分阶段培养的教学规律，设计包含选品与采购、商品信息采集与处理、店铺开设与策划、运营推广、物流配送、客户服务以及新零售体验在内的七个基础应用和专项训练中心。在建设期间内，新建 1 间移动电子商务实训室和 1 间电商客服实训室。

现有校内实训基地一览表

现代商贸专业群校内实训基地一览表									
序	名称	地点	主要使	面	主要设备	设备	软件	可容	主要承担的课程

号			用专业	积		值 (万元)	(万元)	纳人数	或环节
1	商务谈判实训室	实训大楼 811-812	电商、物流、营销、工商、人力、金融	110	商务谈判桌、商务谈判椅、led屏、投影	4.21		50	管理学基础 商务谈判 人身保险实务
2	电商国贸综合实训室	实训大楼 911-912	电商、国贸	110	服务器1台、台式机15台	19.8	54.1	45	C2C网店经营 互联网营销实务 消费行为实务 视觉营销 电子商务实务
3	营销金融综合实训室	实训大楼 913-914	金融、营销	146.08	服务器1台、台式机15台、货柜及货架若干	20.5	营销8万，金融12万合计20万	45	商业银行实务 商业银行综合柜台业务 金融营销实务 金融基本技能实训 推销实务与技巧 公共关系原理与实务
4	人力资源沙盘模拟实训室	实训大楼 1201-1202	人力资源管理、工商管理	110	沙盘教具若干、沙盘盘面八张、台式机8台	14	16.7	48	人力资源沙盘模拟 企业经营管理沙盘模拟
5	管理综合实训室（一）	实训大楼 1207-1208	人力资源管理	110	台式机25台、投影仪	17.5	29.7	72	人力资源管理 员工招聘与配置
6	管理综合实训室（二）	实训大楼 1205-1206	工商管理、人力资源管理	120	台式机25台、投影仪	17.5	10	72	社会保障与劳动关系处理 绩效策略运用与实施
7	员工EAP实训室	实训大楼 1209-1210	人力资源管理、物流	146.08	电脑、多媒体讲台、投影仪	4		64	职业能力核心课程 员工测评与EAP
8	管理软件综合实训室	实训大楼 1212	人力资源管理、工商管理	120	台式机46台、交换机、服务器等	32.5	30	45	薪酬策略运用与实施 人力资源信息操

			理						作系统
9	现代物流存储与配送实训室	科技馆边	物流管理	300	货架、台式机2台、条码打印机1台、堆高机1台、小型基站	28	35	60	仓储管理 仓储与配送实训 物流信息 物流综合实训

2. 校外实训基地建设

在现有基础上，专业群联合更多的行业知名企业，建设高水平的校外实习实训基地。与龙岩腾云空间、龙岩格威电子商务公司、无极小镇电子商务有限公司、龙岩博联电子商务有限公司、新罗区电子商务产业园、福建易居企业集团、众事达（福建）信息技术股份有限公司、中国人民财产保险股份有限公司厦门市分公司、永定区互联网孵化园区、连城莲冠电商物流产业园等企业建立校外实习实训基地。结合商贸服务行业业态多样、业务类型复杂的特点，选择商贸服务产业链不同环节具有影响力的企业，提高校外实习实训基地的覆盖面和代表性，建成1个大学生省级校外实践教学基地。

（三）数字化教学资源建设

按照群内专业课程资源共建共享原则，建设数字化教学资源。依据专业教学标准和岗位标准，建设包括案例、素材在内的专业教学资源库。强化数字化教学资源应用，建立健全一线教师应用数字化教学资源进行教学的机制，探索建设空间课程、微课程和职业教育MOOC（慕课），数字化教学资源被外校或社会应用。

十四、预期效果

打造高水平高质量的现代商贸专业群，建设与完善现代商贸专业群人才培养体系，开发专业群教学资源库，建立一批商贸专业群优质课程资源、教材和实训项目资源，为福建省及周边省市地区输送高素质技术技能型商贸流通与服务人才。

师资队伍建设方面，建立一支教学能力、科研能力、社会服务能力水平高的“善教学、强科研、懂服务”的优秀教学团队和技（学）术创新团队。

人才培养方面，专业群培养一流质量商贸流通与服务的技能型人才，专业群毕业生初次就业达 97%以上，从事商贸流通与服务专业相关度在 85%以上，用人单位对学生满意度（非常满意）达到 85%以上，对商贸专业专业知识认可度大于 90%，基本工作能力总体满意度大于 90%。学生在电子商务、市场营销、物流技术、人力资源、金融管理等专业技能大赛取得优异成绩，培养现代学徒毕业生有所突破，创新创业教育成果显著。

通过专业群的建设，在教学管理、实训实验、教学资源开发、师资培养、学生培养等方面形成一批有代表性、可推广运用的建设成果，促进商贸流通与服务行业整体发展的同时，把现代商贸专业群建成“校企合作紧密、培养模式先进、办学条件优良、就业优势明显”的特色专业群。