

# 市场营销专业

(专业代码：120202 学制：四年 学位：管理学学士)

## 一、培养目标

1. 培养适应社会经济发展需要的，知识、能力、素质协调发展的，具备人文精神、诚信品质、创新精神，有较强的组织与沟通能力及团队精神，具备一定的区位优势与行业优势，掌握系统的市场营销理论知识，且能够综合运用营销策略、市场调研等相关知识发现、分析和解决营销实际问题，从事市场调研、营销策划、广告策划、销售管理等营销业务及管理工作的的高素质应用型专业人才。

2. 熟悉中国历史、地理、社会、经济等中国国情和文化基本知识，理解中国社会主流价值观和公共道德观念。

3. 能够顺利使用中文完成本学科、专业的学习和研究任务，并具备使用中文从事本专业相关工作的能力；毕业时中文能力应当达到《国际汉语能力标准》五级水平。

4. 在本学科领域中具有一定的国际视野，能够在多个国家的实际环境中运用和发展本学科的知识、技能和方法，并具备参与国际交流与合作的初步能力。

## 二、毕业要求及实现矩阵

本专业毕业生应获得以下几个方面的知识和能力：

1. 掌握经济学、管理学、战略管理、财务管理的基本知识，树立现代经营管理理念，具备对企业经营管理状况进行分析的能力；感受行业与区域发展，能够进行区域与行业发展状况分析。

2. 学习市场营销专业知识，能够应用本专业的基本原理、方法对专业问题进行判断、分析和研究，并提出相应对策和建议。

3. 强化素质教育与能力提升，形成自主学习与适应发展的能力，创业意识与创新能力和团队合作与人际沟通的能力。

4. 学习计算机与网络相关知识，掌握电子商务、网络营销的基本原理和方法，具备利用信息技术开展商务活动、营销活动及管理的能力。

5. 掌握统计学相关方法，了解消费者行为特点，掌握客户关系管理、市场研究的基本理论和方法，具有一定的市场调查、分析、预测的能力。

6. 掌握产品销售的基本规律、方法和策略，具备一定的推销技巧，掌握吸引顾客、服务顾客、维持顾客的技能；能够对产品销售及相关活动进行组织、协调和管理。

7. 掌握营销诊断与策划的基本原理、方法及流程，学会营销策划各环节的方法，具有基本的营销诊断及营销活动策划的能力。

8. 熟悉有关政策与法律法规，了解市场营销的惯例和规则，掌握国际市场营销的基本理论和方法，具有一定的国外市场开展营销活动的的能力。

9. 掌握文献检索、资料查询的基本方法，具有一定的科学研究能力。

10. 具有较强的社会责任感以及良好的商业道德。

### 毕业要求指标点分解与实现矩阵

毕业要求	指标点	课程
1. 掌握经济学、管理学、战略管理、财务管理的基本知	1.1 掌握从事市场营销工作所需要的数学与经济学知识，包括基本概念、方法和理论。	新生研讨课、高等数学、线性代数、微观经济学、数学实验、概率论与数理

识，树立现代经营管理理念，具备对企业经营管理状况进行分析的能力；感受行业与区域发展，能够进行区域与行业发展状况分析。		统计、宏观经济学、管理统计学、毕业设计
	1.2 掌握从事市场营销工作所需要的管理学与战略管理知识，能够对现代企业经营活动进行理性分析	管理学、战略管理、专业认识实习、专业实习、毕业设计
	1.3 了解石油行业和地方经济发展状况，能够对石油行业与区域经济进行企业经营状况分析	新生研讨课、市场调查与预测、专业认识实习、服务营销、专业实习、毕业设计
2. 学习市场营销专业知识，能够应用本专业的基本原理、方法对专业问题进行判断、分析和研究，并提出相应对策和建议	2.1 系统学习市场营销专业课程的基本知识。	新生研讨课、市场营销学、人力资源管理、战略管理、组织行为学、市场营销综合模拟实训、财务管理学、营销工程、毕业设计
	2.2 能够应用市场营销相关知识对本专业领域问题进行判断、分析和研究，并提出相应对策和建议	战略管理、组织行为学、市场营销综合模拟实训、市场调查与预测、营销工程
3. 强化素质教育与能力提升，形成自主学习与适应发展的能力，创业意识与创新能力 and 团队合作与人际沟通的能力	3.1 自主学习与适应发展的能力	新生研讨课、程序设计、经营管理综合模拟实训、市场营销学、市场营销综合模拟实训、专业认识实习、专业实习、毕业设计
	3.2 创业意识与创新能力	创业基础、经营管理综合模拟实训、市场营销综合模拟实训、毕业设计
	3.3 团队合作与人际沟通的能力	经营管理综合模拟实训、人力资源管理、市场营销综合模拟实训、市场调查与预测、专业认识实习、服务营销、专业实习、毕业设计
4. 学习计算机与网络相关知识，掌握电子商务、网络营销的基本原理和方法，具备利用信息技术开展商务活动、营销活动及管理的的能力	4.1 学习计算机与网络相关知识，掌握电子商务、网络营销的基本原理和方法	程序设计、大学计算机、管理信息系统、专业认识实习、营销工程、网络营销理论与实务、毕业设计
	4.2 具备利用信息技术开展商务活动、营销活动的的能力	新生研讨课、程序设计、大学计算机、经营管理综合模拟实训、市场营销学、市场营销综合模拟实训、管理信息系统、专业认识实习、专业实习
5. 掌握统计学相关方法，了解消费者行为特点，掌握客户关系管理、市场研究的基本理论和方法，具有一定的市场调查、分析、预测的能力	5.1 掌握统计学的原理和方法，具有一定数理统计能力	高等数学、线性代数、数学实验、概率论与数理统计、管理统计学、管理信息系统、网络营销理论与实务

	5.2 了解消费者行为特点，掌握消费品消费的基本原理	经营管理综合模拟实训、市场营销学、市场营销综合模拟实训、管理信息系统、市场调查与预测、消费者行为学、国际营销学、
	5.3 具有一定的市场调查、分析、预测的能力	程序设计、创业基础、市场营销综合模拟实训、市场调查与预测
6. 掌握产品销售的基本规律、方法和策略，具备一定的推销技巧，掌握吸引顾客、服务顾客、维持顾客的技能；能够对产品销售及相关活动进行组织、协调和管理	6.1 掌握产品销售的基本规律、方法和策略，具备一定的推销技巧	经营管理综合模拟实训、市场营销学、市场营销综合模拟实训、消费者行为学、推销理论与技巧、服务营销、网络营销理论与实务、国际营销学
	6.2 掌握吸引顾客、服务顾客、维持顾客的技能	市场营销学、组织行为学、消费者行为学、服务营销
	6.3 能够对产品销售及相关活动进行组织、协调和管理	新生研讨课、经营管理综合模拟实训、市场营销学、战略管理、市场营销综合模拟实训、营销工程、专业实习、毕业设计
7. 掌握营销诊断与策划的基本原理、方法及流程，学会营销策划各环节的方法，具有基本的营销诊断及营销活动策划的能力	7.1 掌握营销诊断与策划的基本原理、方法及流程	市场营销学、市场营销综合模拟实训、广告策划与设计、营销工程、产品与品牌管理、国际营销学、毕业设计
	7.2 学会营销策划各环节的方法，具有基本的营销诊断及营销活动策划的能力	创业基础、市场营销学、组织行为学、市场营销综合模拟实训、营销工程、服务营销、毕业设计
8. 熟悉有关政策与法律法规，了解市场营销的惯例和规则，掌握国际市场营销的基本理论和方法，具有一定的国外市场开展营销活动的的能力	8.1 熟悉有关政策与法律法规，了解市场营销的惯例和规则	经济法、专业认识实习、国际营销学
	8.2 掌握国际市场营销的基本理论和方法，具有一定的国外市场开展营销活动的的能力	管理学、宏观经济学、国际营销学
9. 掌握文献检索、资料查询的基本方法，具有一定的科学研究能力	9.1 掌握文献检索、资料查询的基本方法，具有文献、数据查询能力	新生研讨课、大学计算机、毕业设计
	9.2 具有编写分析报告或专业研究报告的能力	线性代数、管理学、市场调查与预测、专业认识实习、专业实习、毕业设计
10. 具有较强的社会责任感以及良好的商业道德	10.1 具有较强的社会责任感以及良好的商业道德	经济法、服务营销
	10.2 关注社会利益、维护消费者权益、讲求营销道德，实施诚信经营	市场营销综合模拟实训、推销理论与技巧

### 三、主干学科、专业核心课程

**主干学科：**工商管理

**专业核心课程：**管理学、市场营销学、市场调查与预测、广告策划与设计、国际营销学、网络营销理论与实务、消费者行为学

### 四、双语课程

**双语课程：**国际营销学

### 五、毕业要求

- 1、本专业学生需通过培养方案中所有必修课程，并获得不少于 20 个选修课学分。
- 2、通过 HSK 等级考试 5 级。

### 六、课程设置、教学环节及指导性修读计划

(一) 市场营销专业必修课程设置及指导性修读计划

课程类别	课程编码	课程名称	学分	课内学时	课内学时分配				课外学时	学年、学期、学分								备注			
					讲授	实验	上机	实践		一			二			三			四		
										1	2	S1	3	4	S2	5	6		S3	7	8
通识教育课程	01000	新生研讨课	1.0	16	16				1.0												
	07112	程序设计	3.0	48	48		(40)		3.0												
	2095799	高级汉语	3.0	48	48				3.0												
	2096099	中国概况	3.0	48	48				3.0												
	07113	大学计算机	1.0	16	16		(16)			1.0											
学科基础课程	09101	高等数学(2-1)	5.5	88	88			88	5.5												
	09101	高等数学(2-2)	5.0	80	80			80		5.0											
	09103	线性代数	2.0	32	32			32		2.0											
	08502	微观经济学	4.0	64	64			64		4.0											
	08811	经营管理综合模拟实训	0.5	0.5周				0.5周			0.5										
	09806	数学实验	1.0	24		24						1.0									
	09108	概率论与数理统计	3.0	48	48			48				3.0									
	08301	会计学	2.5	40	36	4		40				2.5									
	08405	管理学	3.0	48	48			48				3.0									
	08501	宏观经济学	2.5	40	40			40				2.5									
	08311	管理统计学	3.0	48	36	12		48				3.0									
	08406	市场营销学	3.0	48	48			48				3.0									
	08407	人力资源管理	2.5	40	28	12		40				2.5									
	08414	战略管理	2.0	32	32			32				2.0									
	08413	组织行为学	2.0	32	32			32				2.0									
08910	市场营销综合模拟实验	0.5	0.5周				0.5周					0.5									
学科基础课程	08202	管理信息系统	2.0	32	32			32					2.0								
	08548	经济法	3.0	48	48			48					3.0								
	08409	市场调查与预测	2.0	32	32			32					2.0								
	08322	财务管理学	3.0	48	42	6		48						3.0							
专业课程	08906	专业认识实习	2.0	2周				2周				2.0									
	08432	消费者行为学	2.0	32	32			32					2.0								
	08410	推销理论与技巧	2.0	32	32			32					2.0								
	08424	广告策划与设计	2.5	40	32	8		40						2.5							
	08425	营销工程	2.0	32	20	12		32						2.0							
	08417	服务营销	2.0	32	32			32						2.0							
	08212	网络营销理论与实务	2.0	32	32			32						2.0							
	08992	专业实习	4.0	4周				4周								4.0					
	08435	产品与品牌管理	2.0	32	32			32										2.0			

08418	国际营销学(双语)	2.0	32	32				32											2.0	
08999	毕业设计	12.0	12周					12周												12.0

(二) 市场营销专业选修课程设置及指导性修读计划

课程类别	课程编码	课程名称	学分	课内学时	课内学时分配				课外学时	学年、学期、学分								备注				
					讲授	实验	上机	实践		一			二			三			四			
										1	2	S1	3	4	S2	5	6		S3	7	8	
学科基础课程	08222	商务办公技能	1.5	36		36														1.5	△	
	08412	企业文化学	2.0	32	32									2.0								
	08415	管理沟通	2.0	32	32									2.0								△
	08103	运筹学	3.0	48	44	4									3.0							
	08403	企业运营管理	2.0	32	32										2.0							
	08106	项目管理	2.0	32	32															2.0	△	
	08541	国际贸易	2.5	40	32	8														2.5	△	
	08436	商业伦理	2.0	32	32															2.0		
	08633	公文写作与处理	3.0	48	38	6		4												3.0		
	02119	石油工业概论	3.0	48	48																3.0	
专业课程	08210	客户关系管理	3.0	48	32	16							3.0								△	
	08427	分销渠道管理	2.0	32	32								2.0								△	
	08404	公共关系学	2.0	32	32									2.0							△	
	08204	供应链与物流管理	3.0	48	32	16								3.0							△	
	08550	国际商务谈判	2.0	32	32									2.0							△	
	08426	零售管理	2.0	32	32										2.0						△	
	08423	市场营销专题问题研究	2.0	32	32										2.0						△	
	08437	商务礼仪	1.0	16	16															1.0		
	08004	专业外语	2.0	32	32																2.0	

说明:

选修课程要求修满20学分。