**辽宁现代服务职业技术学院**

**连锁经营与管理专业人才培养方案**

**执 笔 教 师： 曲蓉蓉**

**制（修）订单位：**

**制（修）订日期：**

**教 研 室 初 审：**

**二级院（部）审 核：**

**学 院 审 定：**

目 录

[第一部分：专业设置与办学定位 1](#_Toc7026)

[一、专业类别归属 1](#_Toc192)

[（一）专业归属类别 1](#_Toc27497)

[（二）人才培养目标和人才规格定位 1](#_Toc9828)

[（三）专业的框架设置 2](#_Toc25726)

[（四）开设的课程 2](#_Toc32065)

[（五）知识素质体系要求 2](#_Toc6452)

[（六）专业建设的指导意见 2](#_Toc13397)

[二、办学层次定位 4](#_Toc28917)

[三、专业人才培养目标 4](#_Toc16446)

[（一）职业面向（加入徐涵老师培养规格） 4](#_Toc30037)

[（二）职业能力结构 5](#_Toc5611)

[（三）专业人才培养目标 6](#_Toc14991)

[（四）专业人才培养水平定位 6](#_Toc10145)

[（五）专业人才规格与知识能力定位（加入徐涵老师培养规格部分） 7](#_Toc17630)

[（六）人才规格手册 7](#_Toc8058)

[（七）附件 7](#_Toc6556)

[（八）毕业条件 9](#_Toc27271)

[四、专业发展定位 9](#_Toc25160)

[（一）学制 9](#_Toc559)

[（二）招生对象 9](#_Toc30954)

[（三）招生规模 9](#_Toc3477)

[第二部分 教育教学系统设计 10](#_Toc12399)

[一、基本素质课程教学系统设计 10](#_Toc767)

[（一）思政品德修养教学系统设计 10](#_Toc233)

[（二）大学语文课程教学系统设计 10](#_Toc29071)

[（三）大学英语课程教学系统设计 10](#_Toc16094)

[（四）计算机应用能力教学系统设计 10](#_Toc7645)

[（五）体育素质训练教学系统设计 10](#_Toc32269)

[（六）公共礼仪素质养成教学系统设计 10](#_Toc12326)

[（七）中国传统文化传承教学系统设计 10](#_Toc845)

[（八）就业和创业课程教学系统设计 10](#_Toc26928)

[（九）论坛主题讲座系统设计 10](#_Toc1652)

[（十）公共选修课程教学环节系统设计 10](#_Toc15122)

[二、理论课程教学体系系统设计（专业基础课和专业课） 10](#_Toc19560)

[三、实践教学体系的系统设计（各专业要根据本专业实际进行表述） 10](#_Toc19844)

[四、职业分析与职业能力要求 11](#_Toc8905)

[五、课程体系与教学进程安排（涉及课岗融合、课证融合） 19](#_Toc29025)

[（一）课程体系建设规划与建设思路 19](#_Toc20946)

[（二）课程结构与课程体系 19](#_Toc25983)

[（三）核心课程介绍 36](#_Toc32360)

[（四）职业资格证书和“1+X”证书 36](#_Toc7951)

[（五）考试考核与毕业要求 38](#_Toc1386)

[（六）教学实施建议 39](#_Toc6679)

[第三部分 附件及附表 41](#_Toc25282)

[附件 41](#_Toc6870)

[1．××××专业人才规格手册 41](#_Toc2509)

[附表 41](#_Toc20227)

[1．专业教学活动计划表 41](#_Toc515)

[2．各类课程学时学分分配表 41](#_Toc30279)

[3．实践教学计划表 41](#_Toc29212)

[4．专业教学计划与教学进程表 41](#_Toc13167)

[5．素质教育活动学分分配表 41](#_Toc21747)

[6．劳动周时间分配表 41](#_Toc29722)

第一部分：专业设置与办学定位

一、专业类别归属

对应国家《高职高专专业目录》对该专业岗位的设置要求说明下列内容：

（一）专业归属类别

1.专业名称：连锁经营与管理专业

2.专业代码：530602

3.归属类别：财经商贸大类之工商管理类

（二）人才培养目标和人才规格定位

本专业主要培养面向品牌零售连锁门店或连锁餐饮店店长或助理店长职业岗位，把握商业数字化转型动态，瞄准商贸流通产业中知名品牌连锁门店的用人需求，培养精管理、懂数据、会经营、善营销的经营与管理人才。通过三年的学习，使学生具备良好的职业道德和人文素养、具备坚定的信念、积极的心态、以及勇于面对挫折与挑战的企业家素质、具备组织协调、信息与数字化技术应用、门店运营、创新和决策等能力以及营销特长，实现涨知识、提技能、稳就业。

本专业人才培养规格定位如下：

1.设计连锁体系，厘清总部与门店权责，规划门店运营模式；

2.分析门店经营数据，制定经营目标与计划并组织实施；

3.调研商圈特征，拓展新门店，进行业态定位与品类结构调整；

4.负责商品的进货、销售和储存，策划门店促销活动并组织实施；

5.设计门店动线，负责布局规划与商品陈列的落实；

6.设计门店服务体系，培训、激励一线营业人员，做好顾客服务工作；

7.负责维护门店外围关系，处理与门店相关的其他事务；

8.管控门店日常运作，对门店业绩进行评估与优化；

9.负责商品安全管理工作，组织开展门店及商品安全自查。

（三）专业的框架设置



（四）开设的课程

1基本素质课程：本部分课程包括思想道德修养与法律基础、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论、形势与政策、中国传统文化、大学生心理健康教育、职业生涯规划、创新思维、大学生就业指导、大学语文、体育与健康、大学英语、礼仪、计算机应用基础。

2职业素质课程：本部分课程包括商业概论、品类管理、管理学基础、企业战略管理、财务管理等。

3职业技能课程：本部分课程包括门店开发与规划设计、门店数字化运营与管理、门店销售与服务、连锁经营原理。

4职业技能实训课程：本部分课程包括连锁基础技能实训、营销综合技能实训、门店销售与服务技能训练、顶岗实习等。

（五）知识素质体系要求

1.知识要求

（1）公共基础知识

掌握高等职业教育必备的基础知识，如社会主义科学体系基础知识、德育与法律基本知识、英语、体育、计算机应用、国学常识、应用文写作、礼仪等基础知识。

（2）专业知识

熟悉行业法律法规、了解连锁门店运营与管理基本流程与要点和特许经营业务的基本业务流程；具备连锁零售经营管理的基本理论知识，如连锁经营原理、零售学、商品学、企业经营管理、消费心理学、市场营销、服务管理等知识；

掌握连锁零售经营业务的流程、服务要领，熟悉门店各管理岗位作业单据的填制与基本的信息分析的方法。

2.能力要求

（1）职业基本能力

具有较强的语言组织能力、表达能力、注重情商，掌握礼貌服务用语与表达技巧，善于沟通协调、与人共事；

具备熟练的计算机操作及应用能力、具有收集处理与甄别及利用信息的能力、利用网络进行零售信息管理的能力；

具备灵活运用管理的基本理论与方法进行经营管理的能力。

能根据掌握的职业生涯规划的方法，运用到今后的职业发展中，能运用目标管理、时间管理等方法制定工作目标和工作计划，并能运用适当的评估方法对工作的过程和效果进行全面准确的监控、总结与评估，在此基础上用辩证的方法对工作结果进行正确的反思、改进与提升；

（2）职业核心能力

掌握门店运营所需的陈列、盘点、理货、安全与损耗管理等基本技能；

具备门店员工配置、团队建设、员工作业管理的人员管理能力；

能够有效的进行门店销售与顾客服务，并具备客户关系管理能力；

具备门店现场管理与促销策划以及执行能力；

具备门店信息收集和进行基本的数据分析、决策的能力；

能够熟练的进行门店排班、文件管理和会议的制度制定与会议实施能力。

（3）职业通用能力

培养学生学生灵活运用所学知识分析和解决实际问题能力，使其能独立胜任工作任务，并具有较强的自我管理能力、社会交往能力、逆商和情绪管理能力、适应能力、承受能力、领导力和创新创业能力。

3.素质要求

（1）政治思想素质

具有科学的世界观和爱国主义、集体主义、社会主义思想，理解马克思主义基本观念和习近平新时代中国特色社会主义思想理论体系的基本理论，具有全心全意为人民服务的政治素质。

（2）身心素质

具有健康的体魄与健康的心理，能够满足连锁门店的工作强度与心理压力，并具有一定的艺术修养和积极向上的兴趣爱好。

（3）创新创业素质

具有认真学习的态度、求索的精神，好良好的思维习惯，具备一定的信心、较强的创新、创业的意识，具有敢于尝试、勇于挑战的精神和品质。

（4）职业道德素质

遵守国家法律法规，具有自尊、正直和诚实的品质，具有良好的职业道德和行为规范、爱岗敬业、吃苦耐劳、团结协作，有事业心和社会责任感，在工作中始终坚持实事求是、严谨认真的作风；具有安全意识、服务意识、环境意识、效率意识和廉洁意识；具有较强的服从意识和良好的个人行为习惯，树立正确的职业理想，陶冶高尚的职业道德情操，品行端正。

（六）专业建设的指导意见

连锁经营管理专业秉承：以特色求生存、以创新求发展的核心理念，立足于新形势下社会经济发展和连锁行业发展实际，针对连锁经营现状、趋势、针对省内外同类专业的优劣势、针对不同业态的连锁经营企业岗位设置、工作任务开展严谨、细致的调研。通过调研，掌握行业用人变化与发展趋势，正确分析连锁经营管理专业的优势与不足，认清发展方向、找准发展机遇，通过构建“培训式”融合型的课程体系提升专业师资整体水平、通过挖掘校企双方的共同利益实现双方的深度融合、打造全员全方位的教学质量管理体系等建设任务的开展推动连锁经营管理专业跨越式发展。

二、办学层次定位

中职 高职 高职（本科） 高职（硕士）

√

三、专业人才培养目标

（一）职业面向

本专业就业岗位（群）有如下几类：

1.核心岗位

品牌零售连锁门店或连锁餐饮店店长或助理店长；

2.发展晋升岗位

品牌零售连锁门店或连锁餐饮区域或总部管理岗位或自主创业；

3.拓展岗位

其他类型连锁企业店长或或营销、运营、人事等部门的中基层管理岗位以及一般商业企业的中基层管理岗位

（二）职业能力结构

根据连锁经营与管理专业就业岗位能力要求，及能够胜任岗位工作任务的能力要求，本专业职业岗位群及职业能力结构如下表：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **岗位级别** | **岗位** | **工作过程** | **典型工作任务** | **能力要求** |
| 初级岗位群 | 收银员 | 完成收银区的收银、客户接待、异议的处理 | 1.收银过程中的真假币识别。  2.完成标准化收银工作（唱收唱付、基本礼仪）。  3.条码扫描、快速录入商品。 | 标准化收银能力  礼仪接待能力  顾客收银投诉处理能力  商品销售的统计能力  随机应变能力 |
| 理货、防损员 | 营业前检查商品陈列、价签；营业中及时补充和调整产品陈列，保证价签和产品的一致性；营业后能够做好销售的总结和分析，为门店的促销提供原始数据依据 | 1.商品陈列。  2.价签设计。  3.产品管理。  4.数据分析。 | 商品管理能力  统计分析能力  货架管理能力  产品归纳能力  促销能力  随机应变能力 |
| 营业员 | 深入了解产品的性能和卖点，能够针对不同的顾客类型判断顾客的购买习惯，并进行针对性的推销话术，引导顾客购买；做好售后服务工作，及时有效的处理顾客异议。 | 1.产品知识。  2.销售话术。  3.顾客消费行为。  4.售后服务。 | 礼仪接待能力  商品管理能力  随机应变能力  推销能力  客服能力 |
| 仓储员 | 及时盘点库存，做到科学准确，随时掌握库存情况，做好防水、防火工作，确保作业安全，做好产品出入登记工作。 | 1.盘点。  2.安全作业。  3.最佳库存设计。 | 数据统计能力  最佳库存管理能力 |
| 配送员 | 按照总部的信息指令，完成产品配送到各个门店的过程。 | 分拣、包装、拣选路径、设计配送方案 | 物流配送能力 |
| 中级岗位群 | 助理店长  （一般的连锁企业都设有初级向中级过渡的岗位如楼层经理、卖区长。这些工作岗位与助理店长工作岗位内容有些相似，不同处在与职能和分工，因此不详述） | 配合店长做好门店管理工作。营业前负责检查分担区的卫生、产品陈列、水电安全。营业中，监督各个初级岗位的工作情况，确保门店的经营顺畅，及时向店长汇报门店运营情况。营业后，检查卖场安全。  负责协助店长搞好店内的人员考评、协调、激励等工作。 | 1.门店营运管理。  2.门店安全管理。 | 具备初级岗位的工作能力  门店营运管理能力  门店安全能力  人力资源管理能力 |
| 店长 | 主持早会，宣布今天的工作重点内容。负责门店营运的全面工作。及时的调整卖场布局，让消费者购物顺畅。总结经验，为开设新的门店提供意见和支持。完成晚会工作，总结一天的工作情况，指出今天的工作不足。分析财务报表。做好门店的销售规划。协调总部完成门店良好销售业绩的创造。 | 1.早会。  2.卖场布局。  3.销售方案制定。  4.晚会。 | 具备初级岗位的工作能力  人力资源管理能力  财务分析能力  营销策划能力  信息分析能力 |
| 高级岗位群 | 区域经理 | 门店的发展规划，新门店的选址和开发，区域门店布局，地区性竞争策略的制定 | 1.门店规划。  2.门店竞争的策略制定。 | 门店开发能力  门店竞争设计能力 |
| 督导 | 监督各个门店的标准化运营，为总部制定标准化营运手册，培训员工。设计企业的核心经营流程，从而塑造企业的竞争力。 | 1.CIS建设。  2.培训。  3.监督。  4.核心能力的建设。 | 企业形象塑造能力  核心竞争力建设 |
| **基本素质** | | | | |
| 完成以上工作，所需具备的基本素质：外语素质、语言表达能力、计算机应用能力、思想政治素质、身体素质、心理素质。 | | | | |

（三）专业人才培养目标

立足高等职业教育，面向生产（生活）服务行业，培养掌握马克思主义基本观点和连锁经营管理专业基础知识，具有良好的职业道德、健康心理素质，精通门店开发与经营、连锁企业经营、营销推广和商业机会识别的实际操作能力，成为可持续发展的高端技能型专业人才。

（四）专业人才培养水平定位

具备品类管理、门店运营管理等职业资格（中级）水平。

（五）专业人才规格与知识能力定位

结合连锁行业对本专业人才的需求，对应本专业主要就业岗位群及岗位能力要求，本专业人才培养水平定位是：

以连锁行业职业经理人所涵盖的基本知识为基础，以销售、财务分析、零售信息管理、门店运营管理、人力资源管理能力为重点，以爱岗敬业的职业素质要求为核心，培养能够适应连锁企业需要的高素质、强技能、创新型专业人才，毕业生初次就业能够胜任零售行业（企业）一线连锁经营管理等职业岗位；工作1年以后，能够胜任连锁企业助理店长等中层以上职业岗位，通过企业培训，3-5年后可以胜任连锁门店开发、特许经营、人事培训、商品采购、营运管理等岗位，并有持续发展空间。

（六）人才规格手册

连锁经营管理专业根据人才培养目标定位，助理店长以上，代表性的工作岗位就是店长，下面根据店长的典型工作任务的分析，例举连锁专业典型工作任务和人才培养规格的描述。

表7 典型工作任务分析与培养目标

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **工作岗位：店长** | | | |
| **定义：** | | | |
| 1.对典型工作任务的描述 | 连锁企业门店管理课程主要针对店长工作岗位，店长的典型工作如下：  （1）了解门店选址和规划，企业的CI进行门店营运的日常管理。  （2）遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。  （3）负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，对导购进行陪训。  （4）负责盘点、帐簿制作、商品交接的准确无误。  （5）负责店铺内货品补齐，商品陈列。  （6）协助主管处理与改善专柜运作的问题。  （7）协助主管与所在商场的沟通与协调。  （8）定时按要求提供周围品牌在商场的公关推广活动。  （9）了解周围品牌销售情况，登记并提供每天店内客流量资料  （10）激发导购工作热情，调节货场购物气氛。  （11）店长要有创造力和随机应变的处理能力，能够有效处置突发事件。 | | |
| 2.培养规格 | 知识目标：  （1）商圈范围的划定、商圈类型的界定、商圈调查与评估、选择策略；（2）选址；（3）装潢与企业CI设计；（4）卖场布局；（5）商品结构的选定；（6）商品组合设计；（7）商品采购方式；（8）进货管理；（9）库存管理；（11）商品陈列；（12）盘点……共22项为完成典型任务服务的知识内容。  技能目标：通过门店管理的学习，学会调查研究能力、数据分析能力、科学选址建设门店能力、卖场布局、商品管理、进货和存货管理、盘点能力、价签设计、商品展示设计、防损管理、顾客接待、顾客投诉处理、门店安全规划、门店员工士气提升与打造能力。  职业素质养成目标：职业素质以专业知识技能为核心，由多种因素构成，是人的身体素质、心理素质、社会文化素质等根据不同职业的需要有机组合而成的，具体表现为职业道德、职业情感、职业技能、职业习惯等。良好的职业素质是人生存的根本，更是人走向成功的保障。 | | |
| **工作与学习内容** | | | |
| **工作对象与题材**  1.明确商圈调查与门店选址；  2.门店CI手册；  3.门店装潢方案；  4.卖场布局；  5.商品陈列；  6.盘点和库存；  7.价格设计；  8.促销设计；  9.收银练习；  10.门店安全管理；  11.门店客服。 | | **工具**  1.调研携带的通讯、记录工具（笔、纸、相机、手机等）、网站、调研的要求；  2.查找相关的CI资料，设计自己企业的CI；  3.参阅相关装潢方案，制定本门店的装潢方案；收集相关卖场设计的方案，设计本企业的卖场布局；  4.利用excel统计门店产品销售数据，根据POS系统记录，完成相关品的陈列、造型设计；  5.并利用特殊陈列对滞销品进行陈列设计；  6.根据销售情况，结合乐购超市的实习体验，设计某种产品的促销策划；  7.根据乐购的防损、客服岗位，为校园实体店设计门店防损、客服管理书。 | **工作要求**  1.严格按照作业流程和标准，体现连锁的3S；  2.正确理解任务要求，能够通过实践领悟工作要求，高质量、高效率完成工作任务；  3.恰当选取信息收集渠道和途径；  4.设计出具有技术、市场、经济可行的方案，并有一定的创意和创新；  5.在工作执行过程中，对自己遇到的问题，能够随机应变，有针对行的解决问题；  6.具有团队合作精神，相互协作。 |

（七）附件

附件1：连锁经营与管理专业人才规格手册

（八）毕业条件

1．修满145.5学分，且所有必修课程考核合格

2．完成各实践性教学环节的学习，成绩合格

3．必须获得本专业教学计划规定的下列技能等级证书

见下表

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **考 核 项 目** | **考核发证部门** | **等级**  **要求** | **考核**  **学期** | **考核要求**  **必考/选考** |
| 1 | 英语等级考试 | 高等学校英语应用能力考核委员会 | B级及以上 | 1～6 | 选考 |
| 2 | 品类管理职业资格证书（中级） | 人力资源与社会保障部 | 初级 | 4 | 选考 |

4．完成毕业设计（毕业论文），并通过毕业答辩。

四、专业发展定位

（一）学制

三年

（二）招生对象

高中毕业或中职技校

（三）招生规模

每年的招生规模稳定在75人左右。

第二部分 教育教学系统设计

**一、基本素质课程教学系统设计**

基本素质课程为我院多年来精心培育的教学成果，素质课程的系统设计见附件8，素质课程系统设计方案。

二、理论课程教学体系系统设计**（专业基础课和专业课）**

连锁经营行业是目前发展变革较大，受互联网冲击较大的行业，所以对连锁经营管理专业课程体系的探讨应该紧密联系行业企业需求，针对岗位群的职业胜任素质分析，开发针对性强的特色课程。在课程系统设计上，既要保证理论体系的“完整性”，又要充分注重针对学生可持续发展能力的培养。所以在本专业理论课程教学体系系统设计过程中按照连锁门店创业发展过程和学生的认知逻辑来设计情境，串联项目、规划课程。在课程规划过程中，将学生职业胜任素质所需的核心技能以及核心技能培养所需的基础技能进行提炼归类，形成本专业的专业课和专业基础课。

三、实践教学体系的系统设计**（各专业要根据本专业实际进行表述）**

本专业实践教学系统设计注重校企的深度融合，将企业真实的工作情境和工作任务引入到具体实践教学中，校企共同设计实训方案、共同设计考核内容与考核标准，共同提供实训教师，确保本专业实训教学的实践性、开放性和职业性，并在实训过程中要加强安全教育，完善安全措施，确保实习实训安全。

本专业的实训分为专项实训、课内实训和顶岗实习三个部分。

连锁经营管理专业的专项实训分为两个部分。其中门店运营基本技能主要培养连锁门店工作所需要的最基本技能，也是必不可少的技能。这部分技能不需要理论支撑，记住方法流程练习熟练即可。所以安排为专项实训，集中练习；推销心态与市场认知训练为学生营销推广能力的培养奠定基础，帮助学生培养良好的职业心态和深刻理解消费者需求。本实训由校企共同承担，以学生的参加企业推销活动为载体进行心态和能力训练。

课内实训是贯穿于专业技能课内的实践操作环节，这部分实训以企业真实工作项目为载体，帮助学生在理解知识点的基础上学会应用。

顶岗实习是在全部课程学完后，学生在企业真实的工作环境中将所用的连锁企业工作所需技能进行整合应用，并不断提升，这部分实践是从学生到职业人的过渡，有着呈上启下的作用。

详见附表3：实践教学计划表

四、职业分析与职业能力要求

根据连锁经营管理专业人才培养目标和职业面向，连锁经营管理专业学生的职业胜任素质应包括店长胜任素质、创业者胜任素质和晋升发展的职业素质三个方面。

店长胜任素质分析表

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **工作任务** | **店长胜任素质分析** | **工作内容** | **工作技能** | **核心能力** | **基础支撑能力** |
| **人**  **员**  **管**  **理** |  | 角色定位与人员分配 | （1）能够充分认识到作为店长在店铺管理中的各种角色定位，明确管理任务；  （2）能够根据店铺面积、营业预估、人员工资等实际情况合理设计店铺组织结构、社定编制和岗位职责；  （3）能够结合岗位做好人员分配。 | （1）门店员工配置与团队建设能力  （2）门店员工作业管理能力  （3）门店销售服务与顾客关系管理能力  （4）门店卖场现场管理能力  （5）门店促销策划与执行能力  （6）门店陈列设计能力  （7）门店信息收集分析能力  （8）门店安全与损耗管理能力  （9）门店排班与文件管理能力  （10）会议制度的制定与实施能力 | （1）组织结构设计能与人员配置能力  （2）招聘与培训能力  （3）薪酬与绩效考核能力  （4）管理角色认知能力  （5）沟通与激励能力  （6）计划与决策能力  （7）目标管理能力  （8）控制能力  （9）团队建设能力  （10）营销环境分析能力  （11）市场调研能力  （12）策划与推广能力  （13）产品设计与运营能力 |
|  | 店铺人员团队建设 | （1）能够带领店铺员工有效贯彻和执行公司的各项政策和制度；  （2）能够从技能提升、心态改进和能力核检方面对员工进行跟进和指导，指引员工工作方向；  （3）能够在团队中进行有效的沟通与激励，营造积极向上的团队精神；  （4）能够分析店铺员工工作的短板并进行针对性培训；  （5）能够控制店铺员工的合理流失并采取合适的留人策略；  （6）能够为员工设立合理的晋升通道。  （8）能够根据各项标准和制度检查并改进员工行为。 |
|  | 店铺日常行政管 理 | （1）能够熟练执行店长的工作流程，召开有效例会，合理安排会议流程和内容；  （2）能够建立有效的奖罚制度；  （3）能够进行合理的排班并编制班表；  （4）能够进行店内简单的面试、招聘与考勤。  （5）能够合理的分类管理店铺文件并能够对数据和相关硬件设施进行维护。 |
| **货品管理** |  | 货品流转管理 | （1）能够通过销售和库存分析准确识别旺销、平销、漫流货品；  （2）能够通过进、销、调、存有效运作，加速货品周转。 |
|  | 仓库管理与失货控制 | （1）能够根据天气、促销、节假日等因素调正库存，制定合理的库存计划；  （2）能够明确库管的职责和工作标准；  （3）能够采用合理的对内对外的管理策略防止货品丢失； |
|  | 库存盘点 | （1）能够对有问题的库存货品进行相关处理，并对剩余货品进行合理的归类、摆放与清点；  （2）能够根据得到的清点数据进行合理订货 |
| **卖场管理** |  | 声光管理 | （1）能够根据店铺的实际情况和不同位置调整光线亮度；  （2）能够根据商品的特征，把握顾客喜好，在不同的时段播放合适的音乐 |
|  | 陈列管理 | （1）能够根据店铺所处商圈、竞争情况和定位分析划分卖区，对产品进行分类，制定不同商品的陈列区域；  （2）能够根据店铺实际情况制和客层分析制定陈列规则与要点，整合资源，合理陈列商品。 |
|  | 人员状态管理 | 能够通过沟通、激励等手段规范工作人员的仪容仪表，展现良好的精神面貌 |
|  | 卖场6S管理 | 能够根据6S的具体要求做好店铺的卖场管理。 |
| **服务管理** |  | 顾客管理 | （1）能够根据顾客需求实施针对性的价值管理，提升顾客的忠诚度和满意度；  （2）能够根据实际情况有效处理顾客投诉；  （3）能够拓展和维护店铺的VIP客户。 |
|  | 员工管理 | （1）能够根据店铺和产品定位以及竞争情况制定服务标准、流程；  （2）能够准确有效的向员工传达服务标准并统一员工服务行为，维护品牌形象。  （3）能够对员工的服务过程与技巧进行全程监控并提出改进策略。 |
| **销售管理** |  | 销售目标管理 | （1）能够合理的预估营业业绩，制定销售计划，确立销售目标；  （2）能够根据经验数据和销售预期对对销售目标进行细化和分解。  （3）能够结合销售目标进行销售进度的跟进与调整。 |
|  | 销售分析 | （1）能够正确统计各项销售数据并填写销售报表；  （2）能够根据销售数据分析畅销、漫流产品及其占营业额比重、分析坪效和每个区域的产值、分析成交率、搭配率、进店率等指标；  （3）能够根据分析结果找出销售存在问题并有效解决。 |
|  | 销售技能训练 | （1）能够深入了解所售产品知识，了解竞品情况，识别产品买点，对接顾客需求，合理运用销售话术；  （2）能够预知顾客可能产生异议，做好处理预案；  （3）能够结合员工实际情况针对性的对其销售进行指导，提升其销售能力。  （4）能够高效执行店铺和产品的促销方案 |
| **财务管理** |  | 执行财务制度 | （1）能够正确理解并执行公司的财务制度；  （2）能够培养店铺员工规范的财务意识； |
|  | 控制费用 | （1）能够充分准确把握店铺的各项费用的指出额度和费用率；  （2）能控制够采取有效的费用控制策略达成费用控制指标。 |
|  | 维护资产安全 | （1）能够深入了解店铺资产的构成  （2）能够采取有效的防范措施避免资产损失；  （3）能够提高员工资产维护意识。 |
| **信息管理** |  | 销售数据分析 | 能够进行各项店铺运营指标的计算，并根据计算结果提出运营策略。 |
|  | 竞争信息分析 | 能够对竞品产品、促销、活动等等信息进行收集、整理、分析并提出有效的应对策略。 |
|  | 客户信息管理 | 能够收集整理客户对产品的信息反馈，做好客户资料的收集整理和维护。  创业胜任素质分析表 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **创**  **业**  **者**  **素**  **质**  **分**  **析** | **工作任务** | **工作内容** | **工作技能** | **核心能力** | **基础支撑能力** |
| 激发创意 | 突破思维定势形成创新思维 | 1. 能够发现自己存在的思维定势； 2. 能够采用适合自己的思维训练方法。 | 1. 创新思维的能力 2. 注册开办企业的能力 3. 持续经营能力 4. 人员配置能力   （5）企业发展规划能力 | （1）组织结构设计与人员配置能力  （2）招聘与培训能力  （3）薪酬与绩效考核能力  （3）管理角色认知能力  （4）沟通与激励能力  （5）计划与决策能力  （6）目标管理能力  （7）控制能力  （8）团队建设能力  （9）营销环境分析能力  （10）市场调研能力  （11）策划与推广能力  （12）产品设计与运营能力（13）财务管理能力  （14）战略选择与实施能力  （15）融资能力  （16）企业法人治理结构设能力 |
| 培养创新能力 | 1. 能够明确创新的内涵； 2. 能够掌握正确的创新方法。 |
| 组建创业团队 | 确定团队核心领导 | 1. 能够培养自身的领导力； 2. 能够进行团队建设，打造凝聚力和执行力； 3. 能够对创业团队进行有效激励。 |
| 制定退出机制 | 1. 能够掌握常用的退出方法和适用条件； 2. 能够根据创业团队实际情况设计合适的推出机制和方法。 |
| 股权结构设计 | 1. 能够对公司控制权进行合理设计与分配； 2. 能够对股权交易方的价值进行合理评估； 3. 能够对各方利益进行平衡；   （3）能够根据公司发展进行股权结构的演变。 |
| 创立企业 | 市场评估 | 1. 能够进行环境分析和市场定位； 2. 能够识别市场机会； 3. 能够对市场容量和收益进行预测。 |
| 资金筹措 | 1. 能够设计合理的资本结构； 2. 能够采用合理的方式进行筹资。 |
| 设计法人治理结构 | 1. 能够协调股东与企业的利益关系，保证投资者回报； 2. 能够协调公司内各利益集团之间的关系，做好管理层和员工的激励和制约。 |
| 公司注册 | 1. 能够选择合适的公司形式； 2. 能够根据公司注册流程进行公司注册。 |
| 产品开发与运营 | 根据需求开发设计产品 | 1. 能够识别目标市场的用户需求； 2. 能够制定并实施产品策略并对产品生命周期进行管理； 3. 能够跟踪产品运营数据，分析用户行为及反馈，提出创新产品策略持续改善产品用户体验；   （4）能够控制产品研发运营整体进度并对产品的各项运营指标负责。 |
| 为产品制定相应的营销策略 | 1. 能够进行市场调查与分析，确定营销目标； 2. 能够制定定价、渠道、促销、公共关系和服务策略； 3. 能够对营销费用和收益进行预估。 |
| 建立产品的品牌并推广 | 1. 能够确立合适的品牌内涵并选择合适的品牌模式； 2. 能够为品牌设立合适的远景规划； 3. 能够对品牌进行有效的管理； 4. 能够充分利用各种媒介进行品牌的传播； |
| 企业战略规划 | 设立战略目标 | 能够根据自身资源和所处环境设立合理的企业发展目标。 |
| 制定战略计划 | 能够将战略目标进行分解，并根据分解后的目标制定相应的执行计划。 |
| 战略实施与评价 | 能够采用合理的策略执行战略计划，并对执行的过程和结果进行控制和评估。 |

职业晋升与发展素质分析表

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **职**  **业**  **晋**  **升**  **与**  **发**  **展**  **素**  **质**  **分**  **析** | **工作**  **任务** | **工作**  **内容** | **工作技能** | **核心能力** | **基础支撑能力** |
| 战略规划 | 战略制定 | 1. 能够结合连锁企业内外部环境制定发展战略； 2. 能够制定竞争战略； 3. 能够制定财务战略； 4. 能够制定人力资源战略。 | 1. 连锁企业运营系统构成的理解能力； 2. 连锁经营的优势与特点的分析能力； 3. 门店经营环境与现状的分析能力； 4. 连锁企业组织结构设计的能力； 5. 连锁企业员工配置与团队建设能力； 6. 连锁企业发展战略规划、实施与评估的能力； 7. 连锁企业品牌建设、传播与推广的能力； 8. 连锁企业门店形象与运营相关标准的制定与推行能力； 9. 连锁企业品类战略制定能力； 10. 连锁企业发展的资金筹措能力； 11. 商圈调查选址的能力； 12. 连锁门店外部设计的能力； 13. 门店卖场通道与氛围设计能力； 14. 门店CIS设计的能力； 15. 新店开店的策划能力； 16. 连锁门店销售与客户关系管理能力； 17. 连锁企业物流配送管理能力； 18. 连锁企业产品或原材料的采购能力； | （1）组织结构设计能与人（2）员工配置能力  (3)招聘与培训能力  (4)薪酬与绩效考核能力  (5)管理角色认知能力  (6)沟通与激励能力  (7)计划与决策能力  (8)目标管理能力  (9)控制能力  (10)团队建设能力  (11)营销环境分析能力  (12)市场调研能力  (13)目标市场选择与定位的能力  (14)策划与推广能力  （15）产品设计与运营能力  （16）品类管理能力  （17）新媒体运营能力  公共关系管理能力 |
| 战略推进 | 1. 能够将战略目标进行分解并落实到相关部门； 2. 能够制定相应的战略实施计划并策划推进； 3. 能够进行相应的筹资，完成财务计划。 |
| 利益协同 | 1. 能够组织协调各部门共同完成公司战略目标； 2. 能够协调与维护连锁企业的对外关系； |
| 品牌推广 | 市场分析 | 1. 能够对连锁企业运营相关的市场信息进行收集与分析； 2. 能够为连锁企业市场与品牌运作以及商品设计与开发提供理论依据与数据支持。 |
| 店面形象设计维护 | 1. 能够进行店面的整体形象设计； 2. 能够组织实施门店的装修工程； 3. 能够提炼统一的店面装修标准与流程。 |
| 活动策划与执行 | 1. 能够进行新店开店策划； 2. 能够制定门店的促销方案； 3. 能够指导协助门店执行各项活动，做好营销和推广。 |
| 宣传与公关 | 1. 能够选择合适的渠道对公司的品牌和文化进行广泛的传播； 2. 能够开发与维护企业与各中传播媒介间的关系； 3. 能够制定并组织执行媒体公关活动计划； 4. 能够设计制作连锁企业的各种宣传物料。 |
| 拓展与运营管理 | 门店扩张  管理 | （1）能够根据对连锁扩张区域的市场调查完成新店的选址与评估；  （2）能够及时准确的收集市场信息、预测发展趋势，并及时有效的做出反应与沟通；  （3）能够签订场地租赁协议、物业管理协议，并解决租赁、物业、消防通道等项目事宜；  （4）能够进行加盟商和场地的开发，并进行关系维护；  （5）能够进行加盟商的开发洽谈。 |
| 门店管控 | （1）完成新店开张与培育；  （2）能够制定并完善门店日常营运相关制度体系、业务流程；  （3）能够负责监督总部各部门对连锁门店服务的针对性、及时性和有效性；  （4）调查连锁门店的满意度，向对应部门反馈的合理化建议；  （5）能够对门店的运营进行监督和指导，提升企业连锁运营、执行能力；  （6）能够通过终端掌握市场发展动向，为公司发展提供合理化建议。  （7）能够对门店的营销工作进行管理，并下发销售任务；  （8）能够进行销售团队的建设与管理。 |
| 客户管理 | （1）能够监督门店会员信息的收集，并定期进行数据分析，挖掘需求；  （2）能够对客户投诉进行记录和跟进，并能够协助处理；  （3）建立会员关系开发与维护政策，并指导、监督门店进行会员关系开发与维护。 |
| 商品  管理 | 商品采购与定价 | （1）能够进行商品的设计开发与每季商品的结构分析与规划；  （2）制定商品采购目标与计划，并落实采购计划进度；  （3）制定采购商品的价格策略，确定指导价；  （4）能够选择合适的销售商品或原材料，并能与供应商进行谈判；  （5）能够协同运营部门制定并实施销售计划与利润计划；  （6）能够参与制定和实施重大的促销性的活动。 |
| 门店商品  管控 | （1）能够对连锁总部及所有连锁门店的商品进行时时监控，对公司包括门店的商品结构、库存给予管控与调配；  （2）能够监控门店商品入库、安全储存并进行定期盘点； |
| 供应商与物流管理 | （1）能够选择合适的供应商并进行关系处理与维护；  （2）能够跟踪供应商出货，及时通知相关部门；  （3）能够督促与管理货品的运输，避免货品破损与遗失；  （4）能够管理、监控、跟踪物流，以保证货物准确、及时、安全到达；  （5）能够优化物流体系，加强成本控制意识，把物流成本降至最低。 |
| 人力与行政管理 | 人力资源开发与管理 | 1. 能够根据连锁企业经营发展制定人力资源战略；   （2）能够制定并实施公司各项招聘计划，完成招聘目标；  （3）能够制定并组织实施公司全员绩效考核；  （4）能够完成薪酬福利标准制定及实施的日常工作；  （5）能够塑造、维护、发展和传播企业文化。  （6）能够建立并完善连锁企业人力资源管理制度； |
| 日常行政  管理 | 能够建立并完善连锁企业人行政管理体系与制度；  （2）能够对连锁企业各部门的行政管理制度的执行情况进行有效的监督和检查；  （3）能够对连锁企业的各项资产进行监督和管理，确保各类资产的正常使用运转，保障后勤服务工作的顺畅运行；  （4）能够做好行政办公用品的采购与管理；  （5）能够保证连锁企业信息、沟通顺畅，提高公司运作效；  （6）能够对连锁企业后勤车辆和办公场所卫生进行有效管理。 |  |
| 网络推广 | 网络与新媒体营销 | 1. 能够策划网站的网络营销活动，制定网络营销的战略与规划； 2. 能够参与、策划和执行网络的宣传推广活动，整合各种市场推广资源，打造市场影响力； 3. 能够收集分析网络信息，对市场活动进行分析与评估，为部门发展提供建设性意见； 4. 能够结合产品和品牌的现状，选择合适的新媒体进行营销与推广，制定新媒体营销计划。 |
| 网站的建设与维护 | （1）能够进行企业网站的建设与维护； |

五、课程体系与教学进程安排**（涉及课岗融合、课证融合）**

（一）课程体系建设规划与建设思路

通过行业企业的深入调研和针对人才培养目标详尽的职业胜任素质分析，将连锁经营管理专业的课程体系划分为基本素质课程、职业素质课程、职业技能课程和职业延展课程四大模块。其中基础素质课程模块关注于学生应具备的基础能力和素质的培养；职业素质课程模块是职业技能课程的基础，职业技能课程模块是整个课程体系的核心，这两个模块是按照创业门店经营发展过程和学生的认知规律规划设计的，专业拓展课程模块以增强学生的[职业能力](https://www.baidu.com/s?wd=%E8%81%8C%E4%B8%9A%E8%83%BD%E5%8A%9B&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Y4mhwBnADLnH-bnhRYrjNB0ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EnWD1rHnvPjTvnjRzn1RznWTYr0" \t "https://zhidao.baidu.com/question/_blank)、提高学生专业综合素质为目标,从就业需要出发拓宽专业知识面、开拓视野而设立的符合专业特色和行业特点的课程。

（二）课程结构与课程体系

**1.基本素质课程**

**基础素质课程体系建设如下表所示**

基本素质课程课设置与要求

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程代码** | **课程名称** | **课程性质与地位** | **课程目标** | **主要教学内容与要求** | **学时** |
| 1 | 思想道德修养与法律基础 | 是中共中央宣传部和国家教育部规定的高职院校思想政治理论教育二门课程中的骨干和核心课程之一，是一门面向所有专业学生进行思想道德和法制教育的公共理论必修课。是《毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论》的先修课程。 | 以马克思主义为指导，以社会主义核心价值观为主线，针对大学生成长过程中面临的思想道德和法律问题，有效地开展马克思主义世界观、人生观、价值观、道德观和法制观的教育，引导大学生树立高尚的理想情操，养成良好的道德素质，树立体现中华民族优秀传统和时代精神的价值标准和行为规范，使大学生成长为德智体美全面发展的中国特色社会主义事业的合格建设者和可靠接班人。 | 1. 大学生理想信念教育 2. 大学生道德教育 3. 大学生法制教育   主**要学习内容与要求**：了解高职教育的特点和意义，明了大学生活的特点，懂得如何适应大学生活并树立新的学习理念；了解我国道德建设现状及道德的主要功能，了解中国特色社会主义法律体系的内容及作用，明了法制与法治、道德与法律的区别。使大学生了解理想信念的含义、类别及其重要作用，树立科学的理想信念，懂得人生理想信念对大学生成长成才的重要意义。 | **45** |
| 2 | 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论 | 是中共中央宣传部和国家教育部规定的高职院校思想政治理论教育二门课程中的骨干和核心课程，是高等学校学生必修的基础教育课，是大学生思想政治教育的主渠道，是培养中国特色社会主义合格建设者和可靠接班人的不可缺少的教育内容。 | 本课程的主要内容是围绕中国化的马克思主义这一教学主题，通过讲清毛泽东思想、中国特色社会主义理论体系二大理论成果， 阐明中国特色的新民主主义革命道路、社会主义改造道路、社会主义现代化建设道路三条特色道路，通过马克思主义基本原理与中国实际相结合的历史进程的讲授，学生要能够系统掌握马列主义、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系的基本原理，坚定在党的领导下走中国特色社会主义道路的理想信念。 | 1毛泽东思想  2邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观、3习近平新时代中国特色社会主义思想。  主**要学习内容与要求**：了解马克思主义中国化的过程及其主要成果；了解两大理论成果之间的关系；习近平新时代中国特色社会主义思想是马克思主义中国化最新理论成果。明确社会主义社会的总任务是实现中华民族伟大复兴的中国梦，以及我国当前社会主义社会基本矛盾的转化与社会发展的联系。充分理解五位一体总体布局、四个全面战略布局的关系与重大战略意义，增强道路自信、理论自信、制度自信和文化自信。 | **60** |
| 3 | 形势与政策 | 是高校学生必修思想政治理论课程，是对学生进行形势与政策教育的主渠道、主阵地。 | 本课程主要是帮助学生全面正确地认识党和国家面临的形势和任务，拥护党的路线、方针和政策，增强实现全面建成小康社会和社会主义现代化强国建设宏伟目标的信心和社会责任感。同时使学生基本掌握该课程的基础理论知识、基本理论观点、分析问题的基本方法，并能够运用这些知识和方法去分析现实生活中的一些问题，把理论渗透到实践中，指导自己的行为。 | 本课程教学内容根据教育部社政司和和辽宁省教育厅下发的每学期《高校“形势与政策”教育教学要点》，主要围绕党和国家推出的重大战略决策和当下国际、国内形势的热点、焦点问题，并结合我校教学实际情况和学生关注的热点、焦点问题来确定，组织实施我校全校学生《形势与政策》课的教育教学工作。 | **16** |
| 4 | 中国传统文化 | 中华传统文化是一门公共必修课，旨在讲授中国传统文化，传承中国民族精神，弘扬优秀历史传统，提高学校教育文化品位和学生人文素养。 | 通过本课程的学习，帮助学生深入了解中华民族文化的主要精神，从而培养他们对祖国的情感和爱国情操；帮助他们理解和认识中国传统文化的优秀要素和传统思维方式，以便帮助他们掌握多种认识方法，这在影响他们的人生、社交和工作态度以及养成良好的行为习惯方面，有所裨益。 | 对中国传统文化中的哲学、伦理、宗教、教育、语言文字、文学、艺术、史学和科学技术的文化传统的发展历程有初步的了解。 并结合实际，观察生活、不断思考，将思考所得应用于实际生活当中。 | **42** |
| 5 | 大学生心理健康教育 | 公共基本素质必修课，主要讲授心理健康基础知识，使学生掌握心理健康基础知识，增强自我心理保健意识和心理危机预防意识，重点是培养学生的自我认知能力、人际沟通能力、自我调节能力，切实提高心理素质，促进学生全面发展。 | 掌握自我探索技能，心理调适技能及心理发展技能，使学生树立心理健康发展的自主意识，了解自身的心理特点和性格特征，能够对自己的身体条件、心理状况、行为能力等进行客观评价，正确认识自己、接纳自己，在遇到心理问题时能够进行自我调适或寻求帮助，积极探索适合自己并适应社会的生活状态。 | 1．心理健康的基础知识  2．了解自我，发展自我  3．自我心理调适能力提升  4．心理健康教育活动  **主要学习内容与要求：**了解自身的心理特点和性格特征，能够对自己的身体条件、心理状况、行为能力等进行客观评价，掌握正确认识自己、接纳自己，在遇到心理问题时能够进行自我调适或寻求帮助，积极探索适合自己并适应社会的生活状态。 | **36** |
| 6 | 职业生涯规划 | 公共必修课  新生入学教育中，各二级学院开设《职业生涯规划》课程。 | 通过本课程的学习，学生应当基本了解职业发展的阶段特点；较为清晰的认识自己的特性、职业的特性以及社会环境。不断的提升学生的自我认知能力、管理技能、生涯决策技能以及解决问题的技能和人际交往的技能。 | 通过本课程，了解职业生涯认知，自我资源盘点、决策与行动。通过对专业就业情况、职业发展特点的学习与了解，不断培养学生的职业素质能力，实现由高中角色到大学角色的顺利转变，最终作出一份属于自己的职业发展规划书。 | **6** |
| 7 | 创业基础 | 公共必修课 | 通过本课程的教学，培养学生拥有创新意识，领悟创新精髓，学会创新思维，使自己的创新能力有所突破，最终实现将创新思维的精髓延伸移入自身创业实践中。  培养学生的创业意识和创业精神，在学生心目中埋下一颗创业种子。 | 本课程训练学生创新意识训练、发散思维训练、逆向思维训练、逻辑思维训练、聚合思维训练、管理创新思维训练、分析创新思维训练、沟通创新思维训练等训练，系统训练激发学生的创新思维能力。  学生通过学习创业精神、创业者与创业团队、创业机会，参与创业实践，初步体会到创业的过程和乐趣，基本掌握创业的路径等。 | **42** |
| 8 | 大学生就业指导 | 公共必修课 | 帮助大学生了解国家就业形势和政策，引导大学生充分认知自我，合理调整职业预期， 树立正确的择业观，增强就业竞争意识， 掌握求职择业的基本常识和技巧，把握大学生就业市场的特点。 | 了解大学生就业的现行政策及体系（国家和地方，行业和部门）；了解社会职业的基本知识；了解大学生求职择业的知识，包括求职中自我合法权益的维护。学会了解、筛选就业信息，做好就业前的简历制作、求职书等物质准备和心理准备；掌握一般的求职应聘、面试技巧；掌握一般的求职应聘、面试技巧。为顺利成为职业人奠定坚实的基础。 | **42** |
| 9 | 大学语文一、二 | 公共基本素质课必修课，课程以中国文学史为脉络，选取了从中国古典文学到现当代文学的优秀作品，通过对作品内涵的分析，提升学生人文素养，培养学生的人文精神，激发学生文学兴趣，培养良好的阅读习惯。 | 了解中国文学的发展脉络及作家、作品的时代背景，文章的内蕴；掌握文学欣赏的基本方法。积累文化底蕴，奠定文化基础。养成良好的读书习惯和学习习惯。遵循学生的成长规律和职业需求，结合学科特点，以文化人，立德树人，引导学生深刻理解社会主义核心价值观，自觉弘扬中华优秀传统文化、革命文化、社会主义先进文化，着力培养德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人。 | 1.课程概述、普通话概述  2.诗经、楚辞  3.先秦散文  4.秦汉文、汉魏晋六朝文  5.李白、杜甫  6.中唐诗  7.晚唐诗  8.课程概述、应用文写作概述  9.北宋词  10.古代戏曲  11.古代文言小说  12.现代小说（上）  13.现代小说（下）  14.现代诗歌  在学习任务书的引领下完成线上课程观看，记录慕课视频学习笔记，掌握相关作品的基本文学常识；在面授课程中深入分析作品内涵，进行人文精神培养。 | **60** |
| 10 | 体育与健康一、二、三、四 | 体育与健康课程是公共基本素质必修课，是以身体练习为主要手段，通过体育与健康课教学，使学生对体育与健康知识、技术、技能及体育教育和科学的体育锻炼方法有进一步的了解和掌握，达到增强体质、增进健康和提高体育素养为主要目标的基础课程之一，它是学校教学课程体系的重要组成部分。 | 使学生了解体育运动的基本知识，学习体育的基本规则及运动形式，提高学生身体素质，增强体质，了解体育运动的基本技术、战术，使学生能够熟练地运用。 | 1.第一、二学期：以体能和体育基本知识为主的基础体育课  2.第三、四学期：以篮球、排球、足球、乒乓球、健美操、羽毛球、形体和太极拳的理论与实践为主的选项课。  要求：通过体育课的学习，使学生逐渐掌握和应用基本的体育知识和运动技能；培养运动的兴趣和爱好，享受运动的乐趣，形成坚持锻炼的习惯，不断增强体质；具有良好的心理品质，表现出人际交往的能力与合作精神，健全人格；提高对个人健康和群体健康的责任感，形成健康的生活方式；发扬体育精神，形成积极进取、乐观开朗的生活态度，锤炼意志；提高与专业特点相适应的体育素养。 | **120** |
| 11 | 大学英语一、二 | 《大学英语》公共基本素质必修课，是各专业行业英语学习的基础，也是培养学生跨文化、跨语言交际能力，提升学生人文素质和正确价值观和世界观的一门必修课或者限定选修课。 | 通过120学时的学习，使学生掌握必需的、实用的英语基础知识和基本技能。课程目标应以提升学生的英语语言综合应用能力、人文素养、国际意识、国际合作与交流能力为导向，以语言应用为目的, 以语言工具， 培养学生熟练、有效地运用英语进行日常、工作中的听说读写译活动，能借助字典处理英文文字资料，较好地进行涉外交流业务，为培养服务、管理等一线的高端技能型专门人才服务。 | 1.问候、感谢、拒绝、说再见的相关用语。  2.指路、守时、文化差异等用语。  3.谈论天气、体育运动、节假日等用语。  4.邀请、电子邮件、电话用语、饮食、酒店服务用语。  5.购物、旅游、应聘工作等用语。  6.介绍、工作、建议等用语。  7.6种基本时态以及动词词尾变化规则、两种语态的不同使用情景以及词尾变化规则。  8.频率副词、介词，人称等基本语法项目。  9.邀请函、假条、通知、简历、日程表、投诉信、电子邮件等相关应用文的格式、固定用语、结束语等内容。  10.A、B级、四级真题题型、分值介绍、解题技巧、解题思路讲解、重点词汇等相关内容。   1. 掌握2400-3000的词汇量，能够顺利掌握并运用工作生活中关于问候、指路、谈论天气等日常用语，并且能够运用这些常用语，完成沟通和交流；通过对词汇、词组、短句、长句、短对话、长对话到简单语篇的循序渐进地训练，使学生能听懂简单的对话和语篇，理解大意，完成沟通；能顺利阅读、翻译简单的一般性题材的文章，掌握中心大意，并能进行分析、推理、判断和领会作者的观点和态度，领会文章大意；掌握假条、邀请函、简历、通知等英语应用文写作的格式、常用句型，并能根据要求，完成应用文写作。 | **120** |
| 12 | 礼仪一、二 | 公共基本素质必修课。主要以“礼”文化为贯穿主线，日常社交和服务工作中涉及的礼仪基本规范为主要内容，使学生了解并熟练掌握社交礼仪和服务礼仪，从而体现学生良好的精神风貌。作为高职德育与美育的外显性课程，提升学生服务行业职业素养。 | 掌握服务过程中礼仪的基本原则和规范，并能够正确运用所学的礼仪知识，使学生掌握仪容仪表、身体姿态、社交礼仪的基本理论知识。从而进一步提高学生在生活中的礼仪素养。通过礼文化的灌输，使学生具备良好的意志品质和道德；通过实操训练提升高职学生的精神风貌，给人留下良好的第一印象。 | 1.礼仪的概述  2.个人形象礼仪  3.外显表达实训  4.社交基础知识  5.社交沟通实训  6.服务接待礼仪基础知识点  7.职场礼仪实训；  8.综合实训  主要学习内容与要求：  了解中西方礼仪的差别、学会用中国传统礼仪的核心内涵去践行现代礼仪规范；掌握日常环境、工作环境对发型、仪容、服饰搭配的要求；掌握标准的身姿要领；能够熟练运用职业性微笑和柔和的眼神与人打招呼；用正确的体态语表达自己的想法；掌握服务工作中的介绍顺序和语言、握手的顺序及姿势、交换名片的顺序、使用名片的注意事项。熟练运用服务岗位礼仪要点，能够将礼仪行为规范能够融入生活，提升对礼仪的认知心态。 | **45** |
| 13 | 计算机应用基础 | 必修考试课 | 本课程以Windows 7及Microsoft Office 2010为平台，采用项目式教学模式，以项目和任务引领教学内容，强调理论与实践相结合，突出对学生基本技能、实际操作能力及职业能力的培养。 | 《计算机应用基础》是我院各个专业共同开设的公共基础课。本课程由6个项目构成，分别为认识计算机、操作系统应用、Word应用、Excel应用、PowerPoint应用和信息技术应用。  通过完成6个项目中的任务，学生可以掌握计算机应用的基本技能：正确使用和维护计算机；管理计算机资源；能以Office办公软件为工具，熟练地将日常工作和生活的相关内容以电子文档、电子表格、演示文稿等形式清晰地表达出来，并能设计出丰富多彩的电子作品；同时具备支撑专业学习的能力，综合运用信息技术解决问题。 | 60 |
| 14 | 大学生安全教育 | 公共必修课，该课程是高校教育的重要组成部分，教育部已明确要求各级学校要高度重视学校和学生安全教育工作，它是维护高校的安全稳定，增强大学生安全防范意识，提高大学生安全防范能力，养成良好的安全习惯。掌握并应用与安全有关的各项知识技能，以培养具有较高安全文化素质和良好安全习惯的合格人才。 | 通过本课程的教学，使大学生掌握和了解安全基本知识，掌握与安全问题相关的法律法规和校纪校规，明晰安全问题所包含的基本内容。使大学生学习掌握安全防范技能，自我探索技能，掌握必要的自我防护与逃生技巧；培养以人身安全为前提的自我保护技能、沟通技能、问题解决技能等。 | 安全教育概述，国家安全  网络反恐毒品安全  公共安全财产安全  消防安全、交通安全等内容。  **主要学习内容与要求：**使学生对基础安全知识的理解，对安全技能的掌握熟练程度，把这些知识内化到自己的知识体系中，牢固树立“安全第一”的思想观念，增强安全意识和安全责任感，把安全问题与个人发展和国家需要、社会发展相结合，构筑平安幸福的人生。 | **16** |
| 15 | 大学生健康教育 | 公共必修课，该课程是高校教育的重要组成部分，教育部已明确要求各级学校要高度重视大学生健康教育，本课程的定位是在人才培养目标上增进大学生自我保健意识，获得一定的医疗保健知识及现场急救操作技能，增强维护自身健康的自觉性，自觉选择健康的行为和生活方式，并具有提高自身和他人健康及预防疾病的能力，从而促进身心健康，提高健康素质。 | 通过本课程的教学，增进大学生自我保健意识，获得一定的医疗保健知识及现场急救操作技能，增强维护自身健康的自觉性，自觉选择健康的行为和生活方式，并具有提高自身和他人健康及预防疾病的能力，从而促进身心健康，提高健康素质。 | 《大学生健康教育》针对高校学生关注的健康问题，从使用的角度精选教学内容，深入浅出，重在普及、突出健康观念和健康意识教育，使大学生了解相关健康常识，掌握相关技能，具备基本的健素养。主要的学习内容与要求：新型冠状病毒肺炎、新型冠状病毒感染防护知识、健康生活方式、  合理饮食、疾病预防、性与生殖健康、避孕知识、睡眠与健康、常见传染病、远离物质滥用、常见急救方法。要求学生对教学内容充分了解，对急救技能熟练掌握，把把这些知识内化到自己的知识体系中，构筑健康的人生。 | **16** |
| 16 | 军事理论 | 军事课是普通高等学校学生的必修课程。军事课要以习  近平强军思想和习近平总书记关于教育的重要论述为遵循，  全面贯彻党的教育方针、新时代军事战略方针和总体国家安  全观，围绕立德树人根本任务和强军目标根本要求，着眼培  育和践行社会主义核心价值观，以提升学生国防意识和军事  素养为重点，为实施军民融合发展战略和建设国防后备力量  服务。 | 普通高等学校通过军事课教学，让学生了解掌握军事基  础知识和基本军事技能，增强国防观念、国家安全意识和忧  患危机意识，弘扬爱国主义精神、传承红色基因、提高学生  综合国防素质。 | 一、国防概述  国防的内涵（1.1）、国防的职能与使命（上、中、下）二、国防法规  国防法规于体系、公民的国防义务与权力三、国防建设  国防体制、国防战略、国防成就、军民融合四、武装力量  中国武装力量性质、宗旨、使命及武装力量构成、人民军队的发展历程五、国防动员  国防动员内涵、国防动员主要内容及意义七、国家安全形势  我国地缘环境基本概况、地缘安全、新形势下的国家安全、新兴领域的国家安全八、国际战略形势  国际战略形势现状与发展趋势、世界主要国家军事力量及战略动向九、军事思想概述  军事思想的内涵、发展历程以及地位作用十二、当代中国军事思想  毛泽东军事思想、邓小平新时期军队建设思想、江泽民论国防和军队建设思想、胡锦涛关于国防和军队建设重要论述、习近平强军思想十四、新军事革命  新军事革命的内涵、发展演变、主要内容领域的国家安全十六、信息化战争  信息化战争的基本内涵、主要形态、特征、代表性战例、战争形态发展趋势十八、信息化作战平台 各国主要飞机、坦克、军舰等信息武器装备发展趋势、战例应用二十、信息化杀伤武器  新概念、精确制导、核生化武器装备等武器装备发展趋势、战例应用 | **36** |
| 17 | 劳动教育 | 高校劳动教育是明确劳动科学体系、掌握劳动科学知识的阶段，必须以劳动教育课程化为基础。中共中央、国务院发布的《关于全面加强新时代大中小学劳动教育的意见》（以下简称《意见》）中明确提出：“普通高等学校要明确劳动教育主要依托课程，其中本科阶段不少于32 学时。”开设《新时代劳动教育理论与实践教程》通识课程是贯彻落实《意见》和教育部发部的《大中小学劳动教育指导纲要（试行）》的积极实践。本课程以普及劳动科学知识、提高劳动科学素养为着眼点，把劳动科学发展和劳动实践需求两个维度相结合，针对当代大学生特点，从劳动品德涵养、劳动情怀培育、专业技能习得、创新创业激励、职业素养提升、劳动权益保护、劳动文化塑造、团队意识培养、未来劳动认知等多个维度出发，全面系统介绍劳动学科领域基本知识，旨在引导新时代大学生坚定树立马克思主义劳动观，真正懂得劳动创造价值、劳动关乎幸福人生的道理。 | 要系统、全面、准确地阐述劳动品德、劳动情怀、专业技能、创造性劳动、职业选择、劳动权益、劳动文化、集体劳动、未来劳动等的基础知识和最新成果，在理论的阐述和案例的列举中要多联系中国实际，使之既忠实于学科原貌，又通俗易懂。 | 第一，正确认识劳动的现象和本质，深化对劳动内涵的理解与认识，懂得马克思主义劳动观的立场、观点和方法，深刻领会贯穿其中的辩证唯物主义和历史唯物主义世界观与方法论，让学生从理论到实践、从历史到未来，完整学习与未来职业发展密切相关的通用劳动科学知识。  第二，本课程设置20课时劳动实践课程，在劳动实践中让学生进一步加深对所学知识的理解，让学生在实践中掌握一定劳动技能，提高动手能力，通过出力流汗，接受锻炼、磨练意志，感受劳动带来的收获乐趣，形成尊重劳动、热爱劳动、珍惜劳动成果的真挚情感。  第三，要求学生进行一定的自学，并提倡学生广泛阅读参考书，使其更多地了解劳动科学知识及其在各方面的应用。提倡学生独立地结合实际问题进行思考和展开讨论。在此基础上，学会分析案例，解决实际问题，把劳动教育理论与实践的学习融入对经济社会活动的研究和认识之中，切实提高创造性劳动的能力。 | **30** |
| 18 | 党史 | 党史包含：《党史》、《新中国史》、《改革开放史》、《社会主义发展史》四门课程，是我院开设的公共课。 | 本课程要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面落实立德树人根本任务，教育引导学生弄清楚当今中国所处的历史方位和自己所应担负的历史责任，深刻理解中华民族从站起来、富起来到强起来的历史逻辑、理论逻辑和实践逻辑，增强听党话、跟党走的思想和行动自觉，牢固树立中国特色社会主义的道路自信、理论自信、制度自信和文化自信。 | 深入贯彻落实习近平总书记关于深化思想政治理论课改革创新和加强“党史”教育的重要指示精神，全面落实习近平总书记在党史学习教育动员大会上的重要讲话精神和《中共中央关于在全党开展党史学习教育的通知》，遵循学生认知规律，设计以党史教育为重点的“党史”教育内容。党史重点突出“英雄”主题，讲好英雄事迹，弘扬革命精神；新中国史重点突出“复兴”主题，全面展示中华民族迈向伟大复兴的光辉历程；改革开放史重点突出“创新”主题，深刻展现改革开放40多年来取得的辉煌成就；社会主义发展史重点突出“信念”主题，彰显社会主义五百年发展历程的坎坷与辉煌，以及中国特色社会主义的艰辛探索与成功实践。 | **16** |

**2.职业素质课程设计**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程代码** | **课程名称** | **课程性质与地位** | **课程目标** | **主要教学内容与要求** | **学时** |
| 510022023 | 商业概论 | 本门课程是专业必修课程，在连锁经营管理专业人才培养及课程体系构建中处于基础地位。对应专业探索阶段中创意激发项目，旨在训练学生的创新创业思维，是专业教育与创业教育融合课程体系中的第一个交点。 | 通过课程学习培养学生的创新意识、开发潜能、激发创意，掌握基本的商业思维以及思维创新的方法，使学生能够应用创新技巧解决问题，并将创意转化为可实施的方案。 | （1）创新思维与思维原理介绍 （2）创新思维的障碍分析 （3）创新思维潜能激发与思维技术运用 （4）创新思维训练 | 60 |
| 510011001 | **企业管理** | 本门课程是专业必修课程，在连锁经营管理专业人才培养及课程体系构建中处于最基础地位。对应专业探索阶段中基础项目创业准备中的第二个子项目连锁企业创新经营知识学习，旨在教会学生连锁企业经营过程中所需要的基础知识，是专业核心技能课程的基础。 | 通过本课程的学习使学生掌握人力资源和市场营销的基本理论，能够分析常见的人力资源管理与营销相关的案例，培养最基本的商业思维。 | （1）人员招聘与员工配置 （2）薪酬与绩效考核 （3）培训与团队建设 （4）机会选择与市场定位 （5）产品设计与价值传递 （6）新媒体营销 | 60 |
| 510022022 | 企业战略管理 | 本门课程是专业必修课程，在连锁经营管理专业人才培养及课程体系构建中处于最基础地位。对应专业探索阶段中基础项目创业准备中的第三个子项目连锁企业创新发展知识学习，旨在教会学生连锁企业发展的战略常识是专业核心技能课程的基础。 | 通过本门课程的学习使学生掌握企业战略管理的基本知识、基本原理、熟悉基本的企业战略。并将战略管理的理论与连锁企业的工作实践相结合，让学生能够把市场营销、人力资源管理、门店运营等与企业总体战略结合起来分析，提高连锁企业的持续竞争优势和核心竞争力。 | （1）连锁企业战略管理认知 （2）企业内外部战略环境分析 （3）连锁企业使命与战略目标 （4）连锁企业战略制定与选择 （5）连锁企业总体战略 （6）连锁企业业务层战略 （7）战略实施与控制 （8）品类战略 | 60 |
| 510022019 | 管理会计 | 专业核心必修课、考试课。帮助学生了解企业经营中基本的财务知识。 | 通过本课程的学习使学生掌握各类报表的结构和阅读方法，能够进行简单财务指标分析。 | （1）财务报表分析认知 （2）资产负债表分析 （3）利润表分析 （4）现金流量表分析 （5）所有者权益表分析 | 60 |

**3.职业技能课程设计**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程代码** | **课程名称** | **课程性质与地位** | **课程目标** | **主要教学内容与要求** | **学时** |
| 520011026/27 | 门店开发与规划设计一、二 | 本门课程是专业必修课程，在连锁经营管理专业人才培养及课程体系构建中处于核心地位。对应专业探索阶段中核心项目创业实施模拟中的第一个子项目创立门店，旨在教会学生如何选址、设计和开业策划，使学生了解连锁门店从无到有的设计过程。本课程培养的能力是连锁企业经营和发展的基础。 | 使学生具备成为高素质的创业者和门店管理人员所必需的门店开发与规划的知识和技能；为学生学习专业知识和连锁经营管理技能打好基础，并 注意渗透素质教育，逐步培养学生的辩证思维，加强学生的职业道德观念。同时该课程为连锁经营管理专业核心课程，主要讲授门店创立注册，商圈调查，连锁门店CIS设计，门店外部、内部设计，陈列，新店开店策划的知识。为学生学习连锁经营管理专业打好基础。 | 1.门店创立注册  2.商圈调查  3.连锁经营与连锁门店  4.连锁门店CIS设计  5.门店外部设计  6.门店内部设计  7.陈列  8.门店开发与推广 | 216 |
| 520011027 | 门店创新运营（一） | 本门课程是专业必修课程，在连锁经营管理专业人才培养及课程体系构建中处于核心地位。对应专业探索阶段中核心项目创业实施模拟中的第二个子项目门店运营，旨在教会学生如何进行门店的管理与经营，本课程培养的能力是连锁企业经营和发展的核心。 | 本课程以连锁企业门店创新运营管理能力培养为主要目标，具体而言，要求学生掌握门店商品陈列、收银、防损、理货、盘点、进货存货、安全管理以及门店组织结构设计、团队建设、员工管理、顾客管理、经营绩效分析等与门店运营息息相关的技能。通过本课程的学习，能使学生掌握连锁企业门店营运工作的一般原理及操作技巧，培养学生在基层门店的岗位作业技术能力和现场组织、协调能力，分析问题、解决问题的能力以及拓展学生的创新实践能力。 | 1.连锁企业门店组织结构及岗位职责  2.商品结构管理  3.连锁门店作业管理  4.销售管理  5.防损与安全管理  6.团队建设  7.员工管理  8.顾客管理  9.门店经营绩效分析 | 180 |
| 520011028 | 门店创新运营（二） | 本门课程是专业必修课程，在连锁经营管理专业人才培养及课程体系构建中处于核心地位。对应专业探索阶段中核心项目创业实施模拟中的第三个子项目门店连锁发展，旨在教会学生如何进行门店的连锁经营与推广，本课程培养的能力是连锁企业扩张和长期发展的基础。 | 通过本课程学习使学生掌握不同类型连锁企业的管理模式、连锁企业的发展战略管理技术、连锁企业选址和扩张技术；学会招投标采购技术、商品采购的监督和管理技术、供应商的选择、评价和管理技术以及连锁品牌推广技术；了解物流与仓储配送管理技术。 | 1.连锁企业经营环境、现状等数据分析  2.连锁企业组织结构设计  3.门店连锁发展战略制定与实施评估；  4.连锁品牌形象推广；  5.连锁企业运营标准制定  6.连锁企业品类战略制定  7连锁企业融资设计 | 180 |
| 520011030 | 门店销售与服务 | 本门课程是专业必修课程，在连锁经营管理专业人才培养及课程体系构建中处于核心地位。是本专业学生职业过渡过程中的一门核心课。本课程教会学生如何进行产品销售，是学生接触适应社会、磨练心智，强化工作的心里适应力的重要环节。 | 本课程以企业营销从业人员所需的职业技能和职业素质为出发点，突出职业能力的全面培养，强调理论教学与实训环节的衔接和融合。使学生掌推销的基本概念及基本技能，能够分析自己的推销风格及应对顾客风格，掌握推销模式以及推销过程各个阶段的基本方法与技巧，并在学习的过程中培养良好的心理素质、诚信品格和社会责任感，创新合作意识以及严谨和敬业精神。 | 1.推销的心理适应力训练  2.推销要素与顾客心理及购买行为  3.推销模式与推销策略  4.顾客开发、接近和需求确认  5.产品介绍与异议处理  6.推销计划、控制与绩效 | 180 |
| 510011006 | 连锁经营经营原理 | 本门课程是专业必修课程，在连锁经营管理专业人才培养及课程体系构建中处于最基础地位。对应专业探索阶段中基础项目创业准备中的第一个子项目连锁企业创业基础知识学习，旨在教会学生最基本的连锁企业常识和管理知识，是整个课程体系基础。 | 通过本课程的学习是学生了解连锁经营的基本模式和连锁企业3S标准，掌握连锁企业运营系统，主体系统、信息系统、保障系统、支持系统，掌握连锁企业门店运营设计的方法和原则以及连锁企业日常管理的流程与方法。 | （1）连锁经营概述及零售业发展概述  （2）直营连锁与特许经营与自由连锁三者联系  （3）连锁经营管理体系的基本要求  （4）连锁经营组织结构、连锁经营体系的框架  （5）门店职能、店长职能、配送中心管理  （6）门店运营的基本内容、店面布局、商品陈列  （7）商品管理、品类管理  （8）业态介绍 | 60 |

**4.职业拓展课程设计**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **课程名称** | **课程性质与地位** | **课程目标** | **主要教学内容与要求** | **参考学时** |
| 1 | 仓促与配送 | 专业选修 | 使学生了解现代仓储与配送管理的基本作业流程及相关技术。 | （1）仓储概述 （2）仓储设施与设备 （3）配送与配送中心 （4）仓储经营管理 （5）仓储作业管理 （6）仓储安全与质量管理配送中心作业管理 （7）配送中心布局与规划库存管理与控制 （8）仓储与配送成本管理 | 60 |
| 2 | 商品学基础 | 专业选修 | 培养解决管理和经济活动中涉及商品科学的实际问题的能力，包括对生产、流通和消费领域中商品采购、管理和经营的能力，正确运用全面质量管理和标准化等管理方法和运用技术经济观点分析、解决经济、管理和物流等方面实际问题的能力。 | （1）商品学认知 （2）商品与环境 （3）商品分类管理 （4）商品质量管理 | 60 |
| 3 | 消费心理学 | 专业选修 | 通过本课程的学习使学生能够在比较完整的掌握心理学基础知识的基础上，能进行消费者心里和环境等因素的相关分析，并作出相应的心里对策。 | （1）消费的一般心理过程（2）消费者个体心理 （3）消费者群体心理 （4）消费者需要与购买过程 （5）社会因素与消费心理（6）商品因素与消费心理（7）营业服务及环境与消费心理 | 60 |
| 4 | 供应链管理 | 专业选修 | 通过本课程的学习帮助学生理解供应链管理环境下的需求管理、采购管理、库存管理、业务外包，以及供应链合作伙伴的选择、业务流程重组、绩效评价等内容 | （1）供应链管理认知 （2）供应链的构建 （3）供应链需求管理 （4）供应链合作伙伴选择 （5）供应链信息管理和绩效评价 | 60 |
| 5 | 商务谈判 | 专业选修 | 通过本课程整体阐述商务谈判的一些基本原理和原则，系统介绍商务谈判的内容及一般程序，结合大量实例进行谈判战术及战略的研究，使学生掌握商务谈判所需基本技巧。 | （1）情报分析与契机挖掘  （2）谈判目标定位与问题预测  （3）谈判各环节策略设计 | 60 |

**5.课程总体结构及学分要求**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **课 程 类 别** | | **实践学时** | **学 时** | **学 分** |
| 基本素质课程 | | 341 | 808 | 50.5 |
| 职业素质课程 | | 0 | 360 | 24 |
| 职业技能课程 | | 140 | 540 | 36 |
| 职业延展课程 | 文化素质延展课 | 0 | 60 | 4 |
| 职业素质延展课 | 0 | 60 | 4 |
| 集中实践课程（含暑期工学结合社会实践） | | 878 | 920 | 31 |
| 合 计 | | 1361 | 2688 | 161.5 |
| 课外素质教育活动  (共修满10个学分) | 人文与专业素质类讲座、活动 |  |  | 至少完成3学分 |
| 实践创新类活动 |  |  | 至少完成2学分 |
| 素质拓展训练 |  |  | 至少完成1学分 |
| 技能素质类考证 |  |  | 4学分 |
| **备 注** | 实践学时占总学时比例（%）：51 | | | |

**6.教学进程**

附表4：专业教学计划与教学进程表（详见附件）

（三）核心课程介绍

1.门店开发与规划（180学时、12学分两个学期设立）

本课程以能力目标为导向，以信息的建立与传递来开展任务教学，通过项目策划，引入任务；任务分析、相关知识介绍；任务实施，实操演练；课内外实践、巩固知识与技能，实现“教、学、做”一体化。

本课程按照“全程任务驱动教学、立足企业”的总体设计思想，突出工学结合模式。邀请行业企业及高职院校专家进行专业论证，对连锁企业门店开发与规划所涵盖的岗位群进行典型工作任务和职业能力分析，并以此为依据确定本课程的学习任务和课程内容。针对培养“门店开发与规划”这一核心能力，按照学生从初学者到专家的职业成长规律，由简单到复杂设计学习情境，在理论实践一体化的教学环境下实施情境教学，让学生在工作中学会学习、学习中学会工作。

本课程以连锁企业门店管理能力培养为主要目标，具体而言，要求学生通过门店开发与规划的学习，学会调查研究能力、数据分析能力、科学选址建设门店能力、为门店设计合适的CI的能力，CIS报告撰写的能力，为门店内部、外部设计的能力，陈列的能力及门店开发推广的能力。充分利用理实一体化实训室、国家资源库，通过云班课程平台，整合课程教学资源，实现学生自主合作探究学习。借助动画、音频、视频、教学资源库、手机APP等信息化手段加深学生对专业知识的理解和掌握。体现工匠情怀，知行合一，融课程思政于课堂中。

2.门店数字化运营与管理（180学时、12学分两个学期设立）

《门店数字化运营与管理》是是校企合作开发的、面向实际工作岗位的课程，是对中小零售企业、大型连锁企业门店营运管理的典型工作任务进行分析后，归纳总结出来的、以培养学生门店数字化营运管理能力为目标而设置的学习领域。本课程主要讲授门店进销存管理、收银、理货、盘点作业管理、价格制定、促销管理、门店防损与安全、员工管理、顾客管理、门店经营数据分析、信息管理等内容，使学生了解连锁门店营运管理各岗位的工作内容、职责和要求以及门店数字化运营与管理的基本原理和方法，掌握进货、存货、理货、收银、盘点、防损等技能，初步具备门店经营定位、商品采购、商品促销、门店组织结构设计、员工管理、顾客管理、门店经营绩效评价、数据分析、信息管理等经营管理能力，为从事门店数字化和营采销业务的操作与管理岗位（群）奠定理论和技能基础。

3.门店销售与服务（90学时，6学分）

本课程以就业为导向，以培养学生的职业心态和职业适应力为目标，重点讲述推销基础知识、推销活动的过程（寻找顾客、推销接近、推销洽谈、异议处理、推销成交）推销管理以及线上推销等内容，使学生明确推销在连锁门店运营中的本质地位与作用，做到熟练地进行推销工作与管理。

课程的设计突出职业能力的全面培养，强调理论教学与实训环节的衔接和融合。遵循“以应用为目的，理论以够用为度，强化技能训练”的要求，以推销的实务程序与要素为线索，以推销的原则、方法、策略和技巧为核心，目标在于从克服自身缺陷、提高成交技能以及预测未来趋向方面制定，可以有效地提高其推销技能，完善其人格，培养学生勇于吃苦的精神和独立创新、创业、敬业的精神。

4.连锁经营管理原理（90学时，6学分）

连锁经营管理原理课程是连锁经营管理专业的专业核心课程，是校企合作开发的基于连锁总部管理、连锁门店管理、连锁企业商品管理和连锁门店的开发设计等工作过程的课程。通过本课程的学习，使学生掌握连锁经营管理的基本原理，培养学生连锁经营管理的基本技能和专业素养，能够符合中国连锁经营企业对一般管理人员的基本职业要求。学生不仅要具备扎实的连锁经营管理的理论知识，更要有极强的实践动手能力，同时亦要具备一个初级管理人员基本的管理技能。

在教学进行过程中，把知识、技能、态度贯穿各项目训练系统中，通过情景、过程、类比、模拟等教学模式提高学生的综合能力。其中，知识以够用、适度为度，但应具有持续发展性；技能主要指对行业规范、标准、手册与行业生产技术成果的实际应用能力；态度主要指通过课堂、基地实训等教书育人活动培养学生能下到生产一线，全心全意长期从事一线岗位工作并作出较大贡献的基本态度。逐渐培养学生形成职业习惯，实现高等职业教育与企业岗位人才需求零距离。

（四）职业资格证书和“1+X”证书

本专业学生在就读期间可考取品类管理和门店数字化管理的1+X证书。

（五）考试考核与毕业要求

1.考试考核策略与方法

考核评价是调动学生学习积极性的工具，也是引导学生学习方向的指挥棒。为了恰当有效的评价学习的效果，为学生的学习起到助推作用，本专业的考核根据不同类型课程设计的特点探索实施多方面、多角度、多主体、全过程的考核评价，建立起符合连锁经营人才培养的考试考核制度，并推动执行。主要做好三个方面工作：

做好课程分类。根据课程的不同特点将开设的所有课程进行归类，按照类别特点针对性制定考核内容和评价指标体系；

科学筛选考核内容，做到过程考核与结果考核一体化。结合课程特点和课程的教学目标以及基本学情制定考核项目和考核项目的具体考核内容；

第三，合理制定课程的考核指标体系。针对每门课程的考核内容和不同的考核主体设计具体评价指标，并合理确定每个考核项目的权重。

在上述工作的基础上，还需健全督导制度，对考试考核进行监督，并对结果进行分析、反馈，提高教学质量。具体考试考核方法包括：

（1）基础素质课程考试考核方法

过程考核与期末考试并行，理论考试与操实考试并行，对于操作性强的专业课程，侧重实际操作能力的考核

（2）职业技能课程、职业素质课程和专业拓展选修课考试考核方法

以核心素养培养为导向，依据课程目标设计科学的、全面的、开放的、个性化的考试内容，鼓励老师在考试命题和评分标准方面采取综合性评价形式进行考试考核，评价注重过程性、发展性。

（3）综合实训考核方法

虚拟实训场所的实训考核、企业真实职业场景的技能考核和生活场所的作业考核等。

（4）顶岗实习考核方法

在实践中学习，在实践中考核，校企共同开发顶岗实习大纲、实习指导书，共同制定实习质量评价标准与方法，共同确定学生在企业实习内容和实习指导教师，校企共同评定学生顶岗实习成绩。

顶岗实习成绩构成：实习成绩（100分）=实习单位负责人评价×50% + 校内指导教师评价×20% +毕业综合实践报告×30%，最终按优秀、良好、中等、及格、不及格五等进行评定。

顶岗实习成绩评定内容

a实习单位指导教师评价：对学生顶岗实习期间的职业素质表现、职业能力和工作业绩进行评定。

b校内指导教师评价：对学生顶岗实习期间的履行系（部）、学院相关规定和毕业实习要求表现进行评定。

c毕业综合实践报告评价：主要由校内指导教师依据学生在实习单位期间的收获和认知情况等方面进行评定。

2.毕业条件

（1）修满145.5学分，且所有必修课程考核合格。

（2）完成各实践性教学环节的学习，成绩合格。

（3）完成毕业设计（毕业论文）并通过毕业答辩

（六）教学实施建议

1.加强“教学做一体化”课程教师实践教学能力的培养

“教学做一体化”课程对教师实践教学能力提出更高的要求。因为与传统教学模式相比，其把课堂转向真实的工作情境的营造，更加突出学生专业实践能力的培养。可通过组织各类校内外培训，如针对“教学做一体化”教学组织行业企业的技术人员和教师一起研讨；对首次承担“教学做一体化”教学的教师进行专题培训；有计划地派专业教师到企业挂职锻炼、交流等，提高教师实践技能和教学水平。此外，积极引进企业优秀的专业技术人员担任专业教师、助教等。

2.按照“教学做一体化”内涵的要求，利用好信息化教学手段

在“教学做一体化”课堂现代教学中，应认真组织好各种因素，把握好以下几点：

一是地点应在实训室组织教学，以确保操作训练时间过半；二是教学组织原则上按单班、分组进行，以切实落实教师对每位学生的指导，因材施教；三是训练任务应符合真实企业情景或选用真实案例，具有鲜明的企业或行业特点，模拟项目也应真实可行，突出课程特色；四是努力创设安全、文明、有序的职业氛围和学习环境。一方面，严格考勤与课堂纪律要求，加强学生职业行为养成教育。另一方面，注重学生安全教育，严格按照安全操作规程要求，潜移默化地提高学生的职业素养；五是按照“资讯、计划、决策、实施、检查、评估”这一完整的行动过程序列，组织实施教学，合理安排学生训练时间，在教学过程中积极引入实际案例等分组进行，科学掌控各个时段的项目落实状况，确保完成教学任务；六是充分利用多元的信息化教学手段，选择与运用各种教学载体如幻灯片课件、板书、虚拟、视频、动画等，合理搭配，为“教学做一体化”创造良好的条件，提高学生学习的积极性。。

3.认真研究“教学做一体化”教学学生考核设计，提高公平性、客观性

对学生的考核评价作为教学环节的重要一环，应符合“教学做一体化”教学的要求。教师应在充分认识“教学做一体化”教学理念的基础上，对所授课程考核方案进行设计：一是进一步修改与规范“教学做一体化”课程的整体设计与单元设计，明确能力目标、知识目标、素质目标；二是事先告知学生课程评价的方法与标准，提高学生课堂参与活动的积极性；三是实施平时过程性考核与终结性考核相结合的能力训练与考核方法，强化过程性考核；四是加强平时的项目能力训练，细化评价标准，及时记载学生表现。在项目训练前，教师应首先提出明确的质量标准和时间结点要求，并根据打分标准对每人完成情况进行考评并记载；五是可以允许课程相关专业教师、行业企业的技术人员等参与到学生实践能力的考核评价，以提高评价的客观性与公正性。

第三部分 附件及附表

附件

**1．连锁经营与管理专业人才规格手册**

附表

**1．专业教学活动计划表**

**2．各类课程学时学分分配表**

**3．实践教学计划表**

**4．专业教学计划与教学进程表**

**5．素质教育活动学分分配表**

**6．劳动周时间分配表**

附表1 ：教学活动计划表（各专业结合专业特点，调整此表）

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **学期** | **教学周** | **第一学年** | | **第二学年** | | **第三学年** | | |
| **内 容** | **时间** | **内 容** | **时间** | **内 容** | **时间** | |
| 第一学期 | 1 | 入学教育、军训 | 2周 | 基本教学 | 4周 | 毕业实践  顶岗实习 | 20周 | |
| 2 |
| 3 | 基本教学 | 2周 |
| 4 |
| 5 | 中秋节、运动会、  国庆节 | 2周 | 中秋节、运动会、  国庆节、艺术教育 | 2周 |
| 6 |
| 7 | 基本教学 | 13周 | 基本教学 | 11周 |
| 8 |
| 9 |
| 10 |
| 11 |
| 12 |
| 13 |
| 14 |
| 15 |
| 16 |
| 17 |
| 18 | 考试  \*\*\*\*8实训 | 3周 |
| 19 |
| 20 | 艺术教育、考试 | 1周 |
| 21-26 | 寒假 | 6周 | 寒假 | 6周 |
| 第二学期 | 27 | 基本教学  劳动周 | 15周 | 基本教学 | 15周 | 毕业实践  顶岗实习  实习报告 | 15周 | |
| 28 |
| 29 |
| 30 |
| 31 |
| 32 |
| 33 |
| 34 |
| 35 |
| 36 |
| 37 |
| 38 |
| 39 |
| 40 |
| 41 |
| 42 | 艺术教育 | 1周 | 艺术教育 | 1周 |
| 43 | 考试 | 1周 | 考试 | 1周 |  | |  |
| 44 | \*\*\*实训 | 3周 | \*\*\*实训 | 3周 |
| 45 |
| 46 |
| 47-52 | 暑 期 | 6周 | 暑假 | 6周 |
| 合 计 | |  | 52周 |  | 52周 |  | | 35周 |

附表2：各类课程学时学分分配表

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 类 别 | | | 学 时 | | | 学 分 | |
| 总计 | 实践 | 实践  比例 | 学分 | 比例 |
| 课堂教学 | 基本素质 | 必修 | 808 | 341 | 42.2% | 50.5 | 44% |
| 职业素质 | 必修 | 360 | 0 | 0 | 24 | 21% |
| 职业技能 | 必修 | 540 | 140 | 26% | 36 | 31% |
| 职业拓展 | 选修 | 60 | 0 | 0 | **4** | 4% |
| 学时、学分小计 | | 1768 | 481 | 27.2% | 114.5 | 100% |
| 集中实践 | 公共实践 | 入学教育、  军训与国防教育、 | 60 | 45 | 75% | 2 | 6% |
| 课程阶段与综合实训 | 门店运营基础技能训练 | 90 | 90 | 100% | 3 | 10% |
| 营销综合技能训练 | 90 | 90 | 100% | 3 | 6% |
| 门店销售与服务心态和技能训练 | 90 | 90 | 100% | 3 | 6% |
| 艺术教育 | 艺术教育 | 120 | 120 | 100% |  |  |
| 毕业实践 | 顶岗实习 | 590 | 563 | 95.4% | 20 | 72% |
| 学时、学分小计 | | 920 | 878 | 95.4% | 31 | 100% |
| 学时、学分合计 | | | 2688 | 1361 | 51% | 145. 5 | 100% |

附表3：实践教学计划表

**连锁经营与管理专业实践教学计划表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **实 践**  **类 别** | **课程代码** | **课程名称** | **周数** | **学分** | **第一学年** | | | **第 二 学年** | | **第 三学年** | | **备注** |
| **第一学期** | **第二学期** | **暑期** | **第三学期** | **第四学期** | **第五学期** | **第**  **六**  **学**  **期** |
| 公共实践 | 999110043 | 入学教育军训 | 2 | 2 | **2W** |  |  |  |  |  |  |  |
| 999110046 | 艺术教育 | 4 | 4 | 1**w** | 1**w** |  | 1**w** | 1**w** |  |  |  |
| 集中实践 |  | 门店运营基础技能训练 | 3 | 3 |  | 3w |  |  |  |  |  |  |
|  | 营销综合技能训练 | 3 | 3 |  |  | 3w |  |  |  |  |  |
|  | 门店销售与服务心态和技能训练 | 3 | 3 |  |  |  | 3w |  |  |  |  |
| 毕业实践 |  | 毕业实践 | 20 | 20 |  |  |  |  |  |  | 20w |  |
| **合 计** | | | 35 | 35 |  |  |  |  |  |  |  |  |

附表4：**教学计划与教学进程表**

**连锁经营与管理专业教学计划与教学进程表**

| **课程类别** | **序号** | **课程代码** | **课程名称** | | **学分** |  | **学时分配** | | **各学期周学时分配** | | | | | | **考核** | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **总学时** | **理论** | **实践** | **第一学年** | | **第二学年** | | **第三学年** | | **考试** | **考查** |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |  |  |
|  | **15w** | **15w** | **15w** | **15w** | **15w** | **15w** |  |  |
| 基本素质 | 1 | 100011001 | 思想道德修养与法律基础 | | 3 | 45 | 30 | 15 | 2+15H |  |  |  |  |  | \* |  |
| 2 | 100011002/14/15/16 | 形势与政策一、二、三、四 | | 1 | 16 | 16 | 0 | 4H | 4H | 4H | 4H |  |  |  | \* |
| 3 | 100011011 | 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论 | | 4 | 60 | 45 | 15 |  | 3+15H |  |  |  |  | \* |  |
| 4 | 100011010 | 大学生心理健康教育 | | 2 | 36 | 30 | 6 | 2+6H |  |  |  |  |  |  | \* |
| 5 | 100011021 | 职业生涯规划(入学教育) | | 0.5 | 6 | 6 |  | 6H |  |  |  |  |  |  | \* |
| 6 | 100011023 | 创业基础 | | 2 | 42 | 30 | 12 |  |  | 2+12H |  |  |  |  | \* |
| 7 | 105311005 | 大学生就业指导 | | 2 | 42 | 30 | 12 |  |  |  | 2+12H |  |  |  | \* |
| 8 | 100011024/27 | 健康教育一、二 | | 1 | 16 | 16 | 0 | 8H | 8H |  |  |  |  |  | \* |
| 9 | 100011025/28 | 安全教育一、二 | | 1 | 16 | 16 | 0 | 8H | 8H |  |  |  |  |  | \* |
| 10 | 100011013 | 中国传统文化 | | 2 | 42 | 30 | 12 |  |  |  | 2+12H |  |  |  | \* |
| 11 | 105111004/05 | 大学语文一、二 | | 4 | 60 | 30 | 30 | 2 | 2 |  |  |  |  |  | \* |
| 12 | 105211001/02/03/11 | 体育与健康一、二、三、四 | | 8 | 120 | 16 | 104 | 2 | 2 | 2 | 2 |  |  |  | \* |
| 13 | 105422001/02 | 大学英语一、二 | | 8 | 120 | 60 | 60 | 4 | 4 |  |  |  |  | \* |  |
| 510011012 | 管理基础（选） | | 4 | 60 | 30 | 30 | 4 |  |  |  |  |  | \* |  |
| 510011014 | 经济基础（选） | | 4 | 60 | 30 | 30 | 4 |  |  |  |  |  | \* |  |
| 510011002 | 市场营销（选） | | 4 | 60 | 30 | 30 |  | 4 |  |  |  |  | \* |  |
| 510011003 | 统计基础（选） | | 4 | 60 | 30 | 30 |  | 4 |  |  |  |  | \* |  |
| 14 | 105711002/05 | 礼仪 | | 3 | 45 | 20 | 25 |  | 3 |  |  |  |  |  | \* |
| 15 | 105511001 | 计算机应用基础 | | 4 | 60 | 30 | 30 | 4 |  |  |  |  |  | \* |  |
| 16 | 100011022 | 军事理论 | | 2 | 36 | 30 | 6 | 2+6H |  |  |  |  |  |  | \* |
| 17 | 100011026 | 劳动教育 | | 2 | 30 | 18 | 12 |  | 30H |  |  |  |  |  | \* |
| 18 | 100011029 | 党史 | | 1 | 16 | 16 | 0 | 16H |  |  |  |  |  |  | \* |
| **小 计** | | | | **50.5** | **808** | **467** | **341** | **18** | **14** | **4** | **6** |  |  |  |  |
| 职业素质 | 19 | 510022023 | 商业概论 | | 4 | 60 | 60 | 0 |  | 4 |  |  |  |  |  |  |
| 20 | 510011001 | 企业管理 | | 4 | 60 | 60 | 0 |  |  | 4 |  |  |  |  |  |
| 21 | 510011004 | 基础会计 | | 4 | 60 | 60 | 0 |  |  | 4 |  |  |  |  |  |
| 22 | 510022022 | 企业战略管理 | | 4 | 60 | 60 | 0 |  |  |  | 4 |  |  |  |  |
| 23 | 510022032 | 品类管理 | | 4 | 60 | 60 | 0 |  |  |  | 4 |  |  |  |  |
| 24 | 510022034 | 消费者行为分析 | | 4 | 60 | 60 | 0 |  |  |  |  | 4 |  |  |  |
|  | 510022036 | 大数据分析 | | 4 | 60 | 60 | 0 |  |  | 4 |  |  |  |  |  |
|  | 510022047 | 新媒体营销 | | 4 | 60 | 60 | 0 |  |  |  | 4 |  |  |  |  |
| **小 计** | | | | **24** | **360** | **360** | **0** |  | **4** | **8** | **8** | **4** |  |  |  |
| 职业技能 | 25 | 510011006 | 连锁经营原理 | | 6 | 90 | 75 | 15 | 6 |  |  |  |  |  |  |  |
| 26 | 520011026 | 门店开发与规划1 | | 6 | 90 | 65 | 25 |  | 6 |  |  |  |  |  |  |
| 27 | 520011026 | 门店开发与规划1 | | 6 | 90 | 65 | 25 |  |  | 6 |  |  |  |  |  |
| 28 | 520011028 | 门店数字化运营与管理1 | | 6 | 90 | 65 | 25 |  |  |  | 6 |  |  |  |  |
| 29 | 520011029 | 门店数字化运营与管理2 | | 6 | 90 | 65 | 25 |  |  |  |  | 6 |  |  |  |
| 30 | 520011030 | 门店销售与服务 | | 6 | 90 | 65 | 25 |  |  |  |  | 6 |  |  |  |
| **小 计** | | | | **36** | **540** | **400** | **140** | **6** | **6** | **6** | **6** | **12** |  |  |  |
| 职  业  拓  展 | 31 | 9991100XX | 文化素质选修课 | | 4 | 60 | 60 | 0 |  |  |  | 2 | 2 |  |  |  |
| **小 计** | | | | **4** | **60** | **60** | **0** |  |  |  | **2** | **2** |  |  |  |
| 课  程  阶  段  与  综  合  实  训 | 40 | 999110001 | 入学教育 | | 1 | 30 | 15 | 15 | 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 41 | 999110002 | 军训 | | 1 | 30 | 0 | 30 | 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 42 | 100833001 | 门店基础技能训练 | | 3 | 90 | 0 | 90 |  | 3 |  |  |  |  |  |  |
| 43 | 100833002 | 营销综合技能训练 | | 3 | 90 | 0 | 90 |  |  | 3 |  |  |  |  |  |
| 44 | 100833003 | 销售与服务心态和技能训练 | | 3 | 90 | 0 | 90 |  |  |  | 3 |  |  |  |  |
| **小** **计** | | | | **11** | **330** | **15** | **315** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 毕业实践 | 44 | 100811001 | 毕业实习 | | 18 | 540 | 0 | 540 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 45 | 100811002 | 毕业论文 | | 2 | 50 | 25 | 25 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **小 计** | | | | **20** | **590** | **25** | **565** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **合 计** | | | | **周数** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 理实比1:1.03 | |
| **教学周学时** |  |  |  |  | 24 | 24 | 18 |  |  |  |
| **总计** | 145.5 | 2688 | 1327 | 1361 |  |  |  |  |  |  |

职业素质拓展课程（职业素质选修课）

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程**  **类型** | | **编号** | **课程名称** | **学**  **分** | **教学时数** | | **考核形式** | | | **各学期周课时安排** | | | | | |
| **总计** | **实践** | **考试** | **考查** | **认证** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| **15周** | **15周** | **15周** | **15周** | **15周** | **15周** |
| 选修课 | 职业知识课 | 510011001 | 企业管理 | 4 |  |  | \* |  |  | 4 |  |  |  |  |  |
| 510011002 | 市场营销学 | 4 |  |  | \* |  |  |  | 4 |  |  |  |  |
| 510011003 | 连锁经营原理 | 4 |  |  | \* |  |  |  | 4 | 或4 |  |  |  |
| 510011004 | 物流管理基础 | 4 |  |  | \* |  |  |  | 4 | 或4 |  |  |  |
| 510011005 | 电子商务实务 | 4 |  |  | \* |  |  |  | 4 | 或4 |  |  |  |
| 510011006 | 成本会计 | 4 |  |  | \* |  |  |  | 4 | 或4 |  |  |  |
| 510011007 | 审计基础 | 4 |  |  | \* |  |  |  | 4 | 或4 |  |  |  |
| 510011008 | 初级会计师实务 | 4 |  |  | \* |  |  |  | 4 | 或4 |  |  |  |
| 510011009 | 基础会计 | 4 |  |  | \* |  |  |  | 4 | 或4 |  |  |  |
| 510011010 | 统计基础 | 4 |  |  | \* |  |  | 4 |  |  |  |  |  |
| 510022001 | 经济学基础 | 4 |  |  |  | \* |  | 4 |  |  |  |  |  |
| 510022002 | 企业战略管理 | 4 |  |  |  | \* |  |  | 4 | 或4 |  |  |  |
| 510022003 | 财务管理基础 | 4 |  |  |  | \* |  |  | 4 | 或4 |  |  |  |
| 510022004 | 物流运筹学 |  |  |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |  |
| 510022005 | 国际物流与货运代理 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  | 4 | 或4 |  |  |
| 510022006 | 供应链管理 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  | 4 | 或4 |  |  |
| 510022007 | 快递管理实务 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  | 4 | 或4 |  |  |
| 510022008 | 物流设施设备 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  | 4 | 或4 |  |  |
| 510022009 | 企业经营沙盘模拟 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  | 4 | 或4 |  |  |
| 510022015 | Excel在财务中的应用 | 4 |  |  |  | \* |  |  | 4 | 或4 |  |  |  |
| 510022016 | 经济法 | 4 |  |  |  | \* |  |  | 4 | 或4 |  |  |  |
| 510022017 | 行业会计比较 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  |  | 4 | 或4 |  |
| 510022018 | 财务报表分析 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  |  | 4 | 或4 |  |
| 510022019 | 管理会计 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  |  | 4 | 或4 |  |
| 510022020 | 客户关系管理 | 4 |  |  |  | \* |  |  | 4 | 或4 |  |  |  |
| 510022021 | 人力资源管理 | 4 |  |  |  | \* |  |  | 4 | 或4 |  |  |  |
| 510022022 | 管理学基础 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  | 4 | 或4 |  |  |
| 510022023 | 消费者行为分析 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  | 4 | 或4 |  |  |
| 510022024 | 汽车4S店经营管理 | 4 |  |  |  | \* |  |  | 4 | 或4 |  |  |  |
| 510022025 | 销售管理 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  | 4 | 或4 |  |  |
| 510022026 | 商品学基础 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  | 4 | 或4 |  |  |
| 510022027 | 市场调查与预测技术 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  | 4 | 或4 |  |  |
| 510022028 | 广告设计 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  |  | 4 | 或4 |  |
| 510022029 | 品类管理 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  |  | 4 | 或4 |  |
| 510022030 | 渠道建设与管理 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  |  | 4 | 或4 |  |
| 510022031 | 经济数学 | 4 |  |  |  | \* |  |  | 4 | 或4 |  |  |  |
| 510022032 | 概率论与数理统计 | 4 |  |  |  | \* |  |  | 4 | 或4 |  |  |  |
| 510022033 | 线性代数基础 | 4 |  |  |  | \* |  |  | 4 | 或4 |  |  |  |
| 510022034 | 博弈论基础 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  |  | 4 | 或4 |  |
| 510022035 | 大数据分析 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  |  | 4 | 或4 |  |
| 510022040 | 企业文化与伦理 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  |  | 4 | 或4 |  |
| 510022041 | 国际金融与贸易 | 4 |  |  |  | \* |  |  |  |  | 4 | 或4 |  |
| 小计（任选门） | | 各专业结合专业实际情况，任选4-10门 | | | | | | | | | | | |

职业素质拓展课程（文化素质选修课程）

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程代码** | **课程名称** | **学**  **分** | **教学时数** | | **考核形式** | | | **各学期周课时安排** | | | | |
| **总计学时** | **实践学时** | **考试** | **考查** | **认证** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| **15周** | **15周** | **15周** | **15周** | **15周** |
| 999000033 | 美学原理 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110047 | 音乐鉴赏 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110084 | 中国近现代史纲要 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999000034 | 美术鉴赏 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999000035 | 书法鉴赏 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999000036 | 戏剧鉴赏 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999000037 | 影视鉴赏 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999000040 | 中西文化比较 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110045 | 大学生魅力讲话实操 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110046 | 形象管理 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110062 | 沙画技法 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110069 | 非遗项目-剪纸 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110071 | 葫芦丝演奏 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110072 | 辽宁地域文化 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110081 | 电影与幸福感 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110073 | 花道插花技艺养成 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110075 | 化妆品赏析与应用 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110086 | 漫画艺术欣赏与创作 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110080 | 男生穿搭技巧 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110085 | 女生穿搭技巧 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110087 | 情绪管理 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110078 | 人工智能 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110079 | 人人爱设计 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110074 | 时尚与品牌 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110083 | 网络安全技术 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110082 | 有效沟通技巧 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110076 | 中国当代小说选读 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110077 | 中国古建筑欣赏与设计 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110088 | 中国共产党党史 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110090 | 民族舞 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110089 | 中国画写意花鸟 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110091 | 奥尔夫音乐声势律动 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110092 | 西方文化名著导读 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110093 | 创新中国 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110094 | 创新思维训练 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 999110094 | 大学生恋爱与性健康 | 2 | 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| **小 计** | | 4 | 60 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

备注：文化素质选修课程第二学期开课，学生在校期间均可选修，须获得4学分，60学时。

附表5 ：素质教育活动学分分配表

**\*\*\*\*\*专业素质教育活动学分分配表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **类 别** | **项 目** | **学 分** | **备 注** |
| 人文与专业素质讲座和活动 | 院组织的人文素质讲座 | 1学分∕2次 | 本类至少要求3学分，最多计5学分 |
| 系组织的专业素质讲座 | 1学分∕2次 |
| 校园科技文化艺术活动 | 1学分∕1次 |
| 学生社团活动 | 1学分∕1个 |
| 实践  创新 | 暑期“三下乡”活动 | 2学分∕次 | 本类至少要求2学分，最多计4学分 |
| 志愿者活动 | 院级2学分∕次  以上4学分∕次 |
| 大学生实践创新项目 | 院级2学分∕个  以上4学分∕次 |
| 科技、文化、技能、创新等比赛获奖 | 院级1学分∕次  以上2-4学分∕次 |
| 发表论文、获得专利 | 院级2学分∕篇（个）  以上4学分∕篇（个） |
| 素质技能考证 | 英语A、B级 | 2-4学分 | 本类没有最低学分要求，取得该类学分可以与其他类学分互换 |
| 英语四六级 | 5-10学分 |
| 职业资格（技能）证书 | 2学分∕证 |
| 素质拓展训练 | 学院素质拓展项目 | 2学分 | 符合身体条件的学生，该学分为必须取得学分 |
| “品读百书”素质教育 | 4学分 | 该学分为必须取得学分 |

附表6 ：劳动周时间分配表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **周次** | **学院** | **专业** | **劳动周主要内容** |
| 6 | 商业管理学院（2021-2022第二学期） | 现代物流管理 | 1.理论教学：  以实习实训课为主要载体开展劳动教育，其中劳动精神、劳模精神、工匠精神 专题教育不少于16学时。 2.实践教育：  （1）学院室内、外环境卫生清扫及维护。 室内卫生区域： 教学楼、综合楼、实训楼、 图书馆、报告厅、宿舍楼、食堂等卫生清扫及维护工作。 室外卫生区域：包括各二级学院室外分担区以及 其他校园公共区域的卫生清扫及维护工作。  （2）常规性的校园卫生清扫及维护工作。  （3）引导学生文明出行。  （4）其他临时性的工作。 |
| 7 | 连锁经营与管理 |
| 8 | 会计信息管理 |
| 9 | 汽车技术服务与营销 |
| 10 | 金融科技应用 |
| 11 | 电子商务 |
| 12 | 旅游管理学院  （2021-2022第二学期） | 旅游管理 |
| 13 | 酒店管理与数字化运营 |
| 14 | 空中乘务 |
| 5 | 烹饪学院  （2021-2022第三学期） | 烹饪工艺与营养(中餐烹调) |
| 6 | 烹饪工艺与营养（五年制） |
| 7 | 烹饪工艺与营养(西餐烹调) |
| 8 | 烹饪现代学徒制 |
| 9 | 食品检验检测技术 |
| 10 | 中西面点工艺 |
| 11 | 艺术设计学院(2021-2022第三学期） | 人物形象设计 |
| 12 | 广告艺术设计 |
| 13 | 软件技术 |
| 14 | 移动互联应用技术/美容美体艺术 |