

<<市场营销专业实战型人才培养模式研究>>

图书基本信息

书名：<<市场营销专业实战型人才培养模式研究>>

13位ISBN编号：9787300156101

10位ISBN编号：730015610X

出版时间：2012-6

出版时间：中国人民大学出版社

作者：章金萍

页数：186

字数：160000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<市场营销专业实战型人才培养模式研究>>

### 内容概要

《市场营销专业实战型人才培养模式研究》以浙江金融职业学院市场营销专业为例，围绕“四位一体”实战型人才培养模式创新开展研究，介绍了人才培养方案制定与课程体系构建的重点及流程，分析了中高职衔接进行技能型人才系统培养的意义、内容与需要解决的关键问题，并对工学结合课程改革和基于二人才培养模式创新的教材建设等教学内涵建设问题提出了新的观念与举措。

在此基础上，本书对校企合作文化语境下的“双导师制”和“校中店”式生产性实训基地建设、校企合作资源共享型信息化平台的构筑以及基于校企合作制度化建设的顶岗实习保险保障机制构建等高职教育界面临的新情况和新问题，进行了系统论述。

此外，结合商科类专业的特点以及当前市场环境下企业商业职业道德滑坡的现实，本书对商业文化伦理教育与健康身心养成的问题也作了一定的阐述。

## 作者简介

章金萍，1968年生，浙江绍兴人。

浙江金融职业学院经营管理系主任、教授委员会副主任。

高等职业学校骨干教师国家级培训项目市场营销专业负责人，浙江省高职高专专业带头人，浙江省新世纪“151”人才，浙江省企业研究会理事。

主要从事高职市场营销专业建设及营销文化伦理研究。

主持国家精品课程“营销策划技术”、教育部工商管理专业教学指导委员会精品课程“市场营销技术”，主持2009年浙江省特色专业市场营销专业与2011年教育部、财政部“支持高等职业学校提升专业服务产业发展能力”项目。

主编教育部高职高专“十一五”规划教材《市场营销实务》以及浙江省重点教材《营销策划实务与实训》、《保险营销实务》。

书籍目录

- 第一章 浙江金融职业学院市场营销专业建设历程
- 第二章 “四位一体”实战型人才培养模式创新
- 第三章 市场营销专业人才培养方案设计与课程体系构建
- 第四章 中高职衔接的技能型人才系统培养研究
- 第五章 校企合作文化语境下的“双导师制”
- 第六章 工学结合课程改革中的教师与学生角色重塑——以国家精品课程“营销策划技术”为例
- 第七章 基于人才培养模式创新的高职教材建设
- 第八章 “校中店”式生产性实训基地建设的探索与实践
- 第九章 校企合作资源共享型信息化平台的构筑
- 第十章 商业文化伦理教育与健康身心养成
- 第十一章 基于校企合作制度化建设的顶岗实习保险保障机制构建
- 参考文献
- 附录一 市场营销特色专业建设方案
- 附录二 “支持高等职业学校提升专业服务能力”项目建设方案

## 章节摘录

创新创业是市场营销专业一贯的传统，学生从进入学校开始就在实战型人才培养模式的培养、熏陶下，形成了良好的创新创业意识与活跃的思维、敏锐的市场反应能力。

市场营销专业曾出现过学生创业团体“青木营”，以及许多自主创业的个体，如在校期间经营水晶礼品业务，月销售额达40万元的2004级学生胡萍；经销科林地板的2006级学生朱建江；淘宝网网店店主2006级学生蔡玥；在云南个旧创立宏华家居灯饰商行的2004级学生吴献勇。

近两年，市场营销专业的学生通过营销实践勤工俭学赚取学费和生活费的也不在少数。

良好的创新创业基础为“校中店”式生产性实训基地建设提供了保障。

在基地建设过程中，主要需要解决以下问题：1.项目的选择 “校中店”究竟经营什么项目是首先要解决的问题，只有确定了拟经营的项目，才能有针对性地选择合作企业与管理门店的学生。

市场营销专业主要培养的是客户经理与门店长，与省内其他高职院校营销专业的培养目标不同的是，我们更强调培养学生的沟通能力、调研与策划及商务谈判能力。

因此，在“校中店”建设上，我们放弃了大多数市场营销专业开设校内超市或便利店的传统做法，结合学生申报的自主创业项目情况，选择了应用最新商业模式的教育培训、电话营销及团购三个项目。

其中，教育培训项目中，根据本校学生艺术修养较为薄弱的情况，我们又遴选了乐器、舞蹈、戏曲、陶艺四个子项目，特别是戏曲子项目所推出的越剧、昆曲教学培训，还就浙江非物质文化遗产在高校的传承进行了有益的探索。

而电话营销项目也主要根据学院与金融行业产学合作的优势，选取了银行卡与通讯类产品作为营销的主打产品。

……

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>