

《连锁经营管理 3+3》人才培养方案

专业代码：630604

专业名称：连锁经营管理

适用年级：2020 级

一、培养目标

本专业培养德、智、体、美、劳全面发展，践行社会主义核心价值观，具有较高的文化水平、良好的职业道德和人文素养，掌握连锁经营管理专业的基本知识，掌握连锁经营管理专业的门店标准化运营管理、门店业绩诊断、门店规划与视觉营销、商业信息技术与工具应用、数据处理与分析、商品管理等主要技术技能，面向零售业、住宿业、餐饮业、居民服务业等行业，能够从事连锁门店营运管理、巡店督导、连锁拓展、采购管理、数据分析等工作的高素质技术技能人才。

二、招生对象

中等职业学校毕业

三、学制与学历

学制：三年

学历：专科

四、人才培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力等方面达到以下要求。

（一）素质

1. 思想政治素质

热爱社会主义祖国，能够准确理解和把握社会主义核心价值观的深刻内涵和实践要求，具有正确的世界观、人生观、价值观。

2. 文化素质

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。

3. 职业素质

具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维、全球视野和市场洞察力；具有自我管理能力和职业生涯规划的意识，有较强的集体意识和团队合作精神。

4. 身心素质

具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和一两项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，良好的行为习惯。

（二）知识

1. 掌握必备的思想政理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识；
2. 熟悉与商业相关的法律法规以及环境保护、安全消防、支付与安全等相关知识；
3. 掌握连锁经营体系的基本构成和主要推广与管控的相关知识；
4. 掌握连锁门店营运管理的主要工作内容、工作流程等相关知识；
6. 掌握市场分析与经营诊断及业绩提升的相关知识；
7. 掌握供应链管理尤其是商品采购的相关知识；
8. 掌握数字化时代连锁企业信息管理的主要工作内容和方法；
9. 掌握连锁企业服务质量管理常用方法和工具。

（三）能力

1. 具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力；
2. 有良好的沟通表达能力、理解能力、执行力和团结协作能力；
3. 能够实施连锁门店标准化营运流程并进行管理，控制营运成本、商品或服务质量，完成营运目标，上报营运数据；
4. 能够进行连锁经营体系的推广，并根据总部规范对区域内门店运营进行监督指导；
5. 能够实施商圈调研，完成新店选址和可行性分析，对新店定位和业务进行规划，并制定新店筹备计划；
6. 能够进行经营现状诊断，并结合企业资源和经营目标提出系统性的业绩提升方案；
7. 能够有效收集、汇总、处理、分析、传输连锁经营业务数据和信息，并根据数据信息完成决策、考核等工作；
8. 能够结合经营业绩、商品特征、顾客习惯等因素进行门店的整体规划设计与视觉营销；
9. 能够制定连锁采购计划，控制采购成本，实施合同管理和供应商管理，对采购绩效进行评价；
10. 具备商业信息技术与工具应用能力，能够配合企业进行线上线下全渠道运营和数字化改造。

五、职业面向

1、职业面向

所属专业大类	所属专业类	对应行业	主要职业类别	主要岗位类别 (或技术领域) 举例
财经商贸大类	工商管理类	1. 零售业 2. 住宿业 3. 餐饮业 4. 居民服务业	1. 商品营业员 2. 商品监督员 3. 商品防损员 4. 其他社会生产和生活服务人员 5. 采购员	1. 营运主管 2. 店长（总） 3. 区域督导 4. 拓展经理 5. 采购专员

2. 职业技能等级证书(职业资格证书)

序号	职业资格 证书	内涵要点	适应工作岗位
1	品类管理	品类管理是零售业商品管理的重要工具,品类经理则是零售企业最急需的专业人员之一。自 2009 年始,中国连锁经营协会(CCF A,简称协会)推出 CCF A 注册品类管理师(简称品类管理师)的培训与认证。	营运管理相关岗位
2	助理物流师	物流师是指在生产与流通领域中从事与运输、储存、装卸、搬运、包装、配送、信息服务等物流活动相关的管理人员。物流师国家职业标准已经于 2003 年 1 月 23 日由我国劳动与社会保障部正式颁布。是顺利从事物流职业的必备名片和职场通行证。	物流配送相关岗位

六、课程设置

(一) 博雅教育课程

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
01	思想道德修养与法律基础	1. 培养大学生尽快适应新时代的能力和承担时代责任的担当精神。 2. 帮助大学生树立正确的人生观、价值观、道德观和法制观,提高大学生思想、政治、道德、法律素质。 3. 引导大学生确立崇高的理想信念,用中国精神和社会主义核心价值观引领大学生的人生方向。 4. 培养德智体美全面发展的社会主义合格建设者和可靠接班人。	一、总体教育:主要学习如何做新时代的担当者。 二、思想教育:主要探讨人生价值、理想信念、中国精神、社会主义核心价值观等内容。 三、道德教育:主要学习传统道德、社会公德、家庭美德、职业道德等内容。 四、法制教育:主要学习如何由法律体系向法治体系转换,如何培养法律意识和法治思维,维护法律权威。	1. 严格执行教育部所有标准,开足课时,严把师资质量关,采取中班授课。 2. 加强集体备课。统一课程标准和授课计划,统一教案和课件。 3. 理论教学和实践教学并举。理论教学:教学内容专题化,借助云课堂采用线上线下相结合的方式。 实践教学:教学内容项目化,采取课内课外相结合的方式。 4. 综合考核:平时 30%+实践 30%+期末考试 40%=总评
02	职业生涯规划与发展	知识目标: 1. 掌握相关的职业分类知识,职业发展的基本知识、职业的特性以及社会环境;了解就业形势与政策法规;掌握基本的劳动力市场信息。 2. 掌握职业心理知识、较为清晰地认识自己的兴趣、性格、气质、能力等心理特征以及职业发展的关系。 3. 掌握职业生涯规划职业规划的知识,了解职业生涯规划的内容、步骤和方法。 4. 掌握就业的基本知识,了解择业的基本过程、基本途径和方法。	一、职业生涯规划 认知职业生涯,分析自我职业心理,探索职业环境,设计生涯发展方案,生涯规划方案展评。 二、职业生涯发展 寻找就业岗位,开启职业生涯,拓展职业素质,适应职场生活。 三、创业能力训练 养成创业素质,识别创业环境,开发创业项目,防范创业风险。 四、综合能力测试	引导学生利用职业测评系统进行自我测评,包括自己的学习情况、兴趣、性格、职业价值观等。结合自身特质,确定适合自己的备选职业群。 引导学生利用网络工具,收集职业、专业信息,了解职业环境、社会环境,特别是意向职业对进入者的要求。 教师采用模拟招聘的方式,仿真求职的过程(制作简历、求职信等材料)、面试的情境,培养学生应试的素质和能力,提高课堂教学的效果。

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
		5. 掌握创业的基本知识,了解创办企业的模式、流程,了解经验管理的基本知识。 能力目标: 1. 能运用心理测量的工具,完成自我职业素质测评。 2. 能够运用调查分析的方法,进行信息搜索,完成职业(专业)环境的分析。 3. 能够结合自我素质(个性心理特征)、社会需要,运用职业生涯规划的方法进行职业生涯规划。 4. 能够针对自我职业发展的目标,设计职业生涯规划方案。 5. 能够按照职业生涯规划方案的要求,拓展职业素质,提升职业能力。 7. 能够制作求职材料、寻找就业机会、应对入职测试,顺利就业。能够自我调整,转换角色,适应职业发展。 8. 能够分析创业风险,评估创业项目,制定创业计划,进行一般的创业实践。 素质目标: 1. 通过本课程的教学,大学生应当树立起职业生涯发展的自主意识,自觉树立积极正确的人生观、价值观和就业观,把个人发展和国家需要、社会发展相结合,确立职业发展目标,制定并实施职业生涯规划方案,认真学习、努力实践、积累知识、完善素质,为个人的生涯发展夯实基础,为社会发展做出贡献。 2. 培养大学生良好的职业素质,帮助学生树立正确的职业观,树立为人民服务、为社会服务的意识,以良好行为习惯、端正的工作态度、完备的职业心理素质爱岗敬业、真诚奉献。 3. 培养大学生基本的创业素质,识别创业环境、开发创业项目、制定创业计划、防范创业风险,积累创业所需的资源,实现创业的愿望。		
03	入学教育	1、使大学新生充分了解专业行业的意义、现状、就业情况等信息,初步了解专业的基本知识、术语和学习方	1、教务处:学籍管理方面相关规定、各种管理系统使用; 2、团委:社团活动、第二课堂; 3、图书馆:图文资源使用;	教务处统一安排课表

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
		法。 2、激发大学新生对本专业的学习兴趣和动力,帮助学生科学规划大学学习生涯和职业生涯。 3、介绍学校相关规章制度,引导学生遵章守矩。 4、使大学新生了解学校相关职能部门职责,更快适应校园生活。	4、保卫处:安全教育; 5、后勤保障处:预防艾滋病; 6、学工处:管理规章制度、兵役制度等; 7、专业教育	
04	体育	以健康教育为宗旨,注重提高学生的身体素质。	开设田径、球类、健美操等项目,以及形式多样的体育比赛及健身、健美活动。	1. 教学课程设计要符合人体机能发展规律,贴近学生的生理、心理需要。 2. 时间、练习密度、运动负荷分配合理,教学过程具有艺术性。 3. 时间、练习密度、运动负荷分配合理,教学过程具有艺术性。
05	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	1. 培养当代大学生运用马克思主义的立场、观点和方法分析和解决问题的能力 2. 帮助大学生形成马克思主义的世界观、历史观和人生观。 3. 引导大学生树立建设中国特色社会主义的共同理想,增强“四个自信”,提升思想政治素质和社会责任感。 4. 激发大学生的爱国热情,积极自觉投身到中国梦的伟大实践中。	一、理论源头:学习马克思及马克思主义。 二、毛泽东思想:中国为什么选择马克思主义?毛泽东思想的主要内容。 三、中国特色社会主义理论体系总述:先后形成的组成中国特色社会主义理论体系的四个理论成果。 四、习近平新时代中国特色社会主义思想部分:深入展开介绍中国特色社会主义的总目标、总任务,“四个全面”战略布局,“五位一体”总布局以及党的建设、国防和外交方面的相关理论。	1. 严格执行教育部所有标准,开足课时,严把师资质量关,采取中班授课。 2. 加强集体备课。统一课程标准和授课计划,统一教案和课件。 3. 理论教学和实践教学并举。理论教学:教学内容专题化,借助云课堂采用线上线下相结合的方式。 实践教学:教学内容项目化,采取课内课外相结合的方式。 4. 综合考核:平时 30%+实践 30%+期末考试 40%=总评
06	大学生心理健康教育	本课程的设计以学生未来就业岗位的心理素质和相关能力培养为宗旨,通过本课程的学习,了解心理健康知识,增强大学生的自我心理调适能力,帮助大学生解决身心发展过程中的心理问题;通过本课程的实践模块,进一步增强学生的自信心和耐挫性,培养学生乐观积极的生活态度和顽强的意志品质,通过教学内容的合理编排和教学过程中的体验训练,达到了培养学生良好心理素质的目的,从而为他们的全面发展提供良好的基础。 (1)知识层面 通过本课程的教学,使学生了解心理学的有关理论和基本概念,明确心理健康的	《大学生心理健康教育》是高等学校大学生的必修课,在提高大学生的综合素质中占有重要地位,其任务是根据大学生的心理特点,有针对性地讲授心理科学与心理健康的基本知识和维护心理健康的基本技能和技巧,树立大学生的心理健康意识,认识与识别心理异常现象,学会调整自己的心理状态与情绪,正确地处理大学生生活中的恋爱问题、学习问题、网络心理问题等,以提高大学生的心理素质,促进他们的心理健康发展与人格的健全。	《大学生心理健康教育》大学一年级下学期开设,总课时 36 学时。 通过理论教学与实践教学相结合的方式,采取理论讲授、案例分析、角色扮演、情景模拟等方法,使学生明确心理健康的标准及现实意义,掌握并应用心理健康知识,培养良好的心理素质、自信精神、合作和开放的视野,培养学生的自我认知能力、人际沟通能力、自我调节能力,全面提高学生心理整体素养,为学生终身发展奠定良好健康的心理素质基础,能够胜任相关岗位任职要求。

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
		标准及意义,了解大学阶段人的心理发展特征及异常表现,掌握自我调适的基本知识。 (2)技能层面 通过本课程的教学,使学生掌握自我探索技能,心理调适技能以及心理发展技能。如学习发展技能、环境适应技能、压力管理技能、沟通技能、问题解决技能、自我管理技能和人际交往技能等。 (3)自我认知层面 通过本课程的教学,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。		
07	军事理论课	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。	1、中国国防 (1)国防概述 (2)国防法规 (3)国防建设 (4)武装力量 (5)国防动员 2、国家安全 (1)国家安全概述 (2)国家安全形势 (3)国际战略形势 3、军事思想 (1)军事思想概述 (2)外国军事思想 (3)中国古代军事思想 (4)当代中国军事思想 4、现代战争 (1)战争概述 (2)新军事革命 (3)机械化战争 (4)信息化战争 5、信息化装备 (1)信息化装备概述 (2)信息化作战平台 (3)综合电子信息系统 (4)信息化杀伤武器	军事理论课程教学时数为 36 学时,2 学分。第一部分中国国防为必讲内容,共 10 学时。 第二部分国家安全形势、国际战略形势为必讲内容,国家安全概述可选讲。 第三部分中国古代军事思想、当代中国军事思想为必讲内容;外国军事思想、军事思想概述为选讲内容。 第四部分新军事革命、信息化战争为必讲内容。战争概述、机械化战争为选讲内容。 第五部分信息化作战平台为必讲内容。信息化装备概述、综合电子信息系统、信息化杀伤武器为选讲内容。
08	计算机应用基础	1、使学生掌握计算机应用基础知识,提高学生计算机基本操作、办公应用、网络应用等方面技能。 2、使学生能够根据职业需求运用计算机,完成获取信	1、计算机基础知识 2、中文 Windows 7 基本操作 3、文字处理 Word 2010 使用 4、电子表格 Excel 2010 使用 5、演示文稿 PowerPoint2010 使用	1、教学注意理实结合; 2、以证代考:考试大纲为 Microsoft Office2010 核心的考试证书

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
		息、处理信息、分析信息、发布信息过程。 3、使学生树立知识产权意识,自学抵制不良信息,依法进行信息技术活动。	6、Internet 应用	
09	文学与美	1. 通过与学生一起挖掘文学作品的美,让学生学会用美学的原则和规律,分析文学作品中的美,提高学生的文学素养和人文修养和艺术修养。 2. 让学生了解中国传统文学中蕴含的美,学会领悟文学作品的美的方法,提高学生的审美能力。 3. 培养学生热爱祖国语言文字的感情,弘扬民族文化,增强民族自尊心和民族自豪感。	1. 绪论 2. 诗歌之美 3. 散文之美 4. 小说之美 5. 戏剧之美 6. 影视之美	1. 教学时,教师要教学生学会欣赏文学作品各种体裁的美的方法。 2. 教学中,教师能用各种教学方法,如:诵读法、分角色表演、讲解法等激发学生学习的主动性和积极性。 3. 带领学生感受、欣赏文学作品中的美,培养学生积极健康的审美情趣和正确的审美观。
10	写作与沟通艺术	1. 培养学生应用文写作能力及与人沟通的能力 2. 培养学生欣赏应用文写作中的美,让学生学会口头沟通与书面沟通的知识与技能; 3. 提高学生对书面沟通和口语沟通的艺术的感知力。	(一) 写作 1. 写作常识查询 2. 公文写作(格式、通知、报告、请示、批复、函) 3. 职场文书写作(求职信、个人简历) 4. 经济文书写作(广告文案 说明书、合同) 5. 事务文书写作(计划、总结、调查报告、会议记录) 6. 礼仪文书写作(请柬 聘书) 7. 毕业论文写作 (二) 沟通 1. 沟通常识认知 2. 沟通逻辑思维训练 3. 沟通者心理素质训练 4. 沟通技巧训练(倾听、说话和交谈) 5. 演讲稿写作 6. 即兴演讲训练 7. 演讲实训之一(辩论赛) 8. 演讲实训之二	1. 在教学中,教师要带领学生学会书面沟通和口语沟通的表达艺术,能感受到书面沟通和口语沟通的美妙之处。 2. 教师用讲解法、案例法、情境教学法等,激发学生与人书面交流的热情和与口语交际的激情,在美的艺术享受中,唤醒学生潜在的对成功交际的渴望。 3. 让学生在成功的书面沟通和口语沟通中,增加了沟通美的体验,享受到成功的喜悦。
11	形势与政策	1、引导大学生正确认识世情、国情和党情,认清我们所处的“时”和“势”,增强忧患意识、机遇意识、责任意识,奋发有为,为实现中华民族伟大复兴中国梦而努力奋斗。 2、帮助大学生正确把握当前国内外形势,认真领会党和国家的大政方针和政策,增强“四个自信”,坚定理想信念。 3、培养大学生认识能力、观察能力和辨别能力,引导学生学会用正确的方法分	1、基本理论。主要包括马克思主义形势观和政策观,党的基本理论、基本路线、基本纲领和基本经验。 2、基本形势。主要包括国内外政治、经济、文化等形势;当今世界的主题、当代世界的格局、主要大国之间的关系以及中国周边关系、国内改革发展形势、国家重要会议精神等。 3、热点问题。主要包括国内外热点、焦点和难点问题;在一定阶段、一定范围内产生一定程度影响的重大事件。	1、集体备课。按照教育部社科司下发的《形势与政策教育教学要点》的要求,确定教学内容,组织任课教师集体备课,统一课件和教案,确保教学内容的时效性、针对性和准确性。 2、认真上课。按照集体备课的内容,组织实施课堂教学,采用云课堂等信息技术手段,引导学生积极参与课堂学习和讨论交流,保证教学效果,实现教育目标。 3、严格考核。按照平时考核和期末考核相结合的原则对学生评价打分。

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
		析国际、国内热点问题，明辨是非，排除社会生活中不良思潮的干扰。		
12	大学生创新创业理论与实践	知识目标： 大学生如何选择职业、如何创业，如何捕捉创业活动中的项目灵感、创新点进行创业策划；理解商业计划书的本质，了解商业计划书结构，掌握商业计划书的写作要求；对创业实例进行解剖、分析、点评、延伸 能力目标： 掌握创业过程中商业计划书演示的方法与技巧，培养组织能力、沟通能力、团队协作能力等，促进创新创业实践。 素质目标： 具备创业灵感的捕捉及择业、创业的方法和思路运用、创业模拟实践等创新创业综合素质。	一、创新创业理论 创新创业教育在国内外的发 展，当代大学生创业概况，创 业项目的选择与借鉴，认识商 业计划书。 二、商业计划书的基础知识 商业计划书的定义与作用，创 业大赛与商业计划书。 三、商业计划书制作前的准备 创业团队的组建，创业项目的 来源与识别，创业项目的调研 与规划。 四、商业计划书的结构与内容 封面与摘要，公司介绍，产品 与服务，外部宏观环境分析， 行业竞争状况分析，企业竞争 优劣势分析，市场细分与目标 市场定位，营销计划，生产运 营，公司管理，资金需求与计 划，财务基本假设，财务报表， 财务分析与评价，资本退出， 风险分析与控制。 六、商业计划书的评估与演示 演示 PPT 的构成，演示中的陈 述环节，演示中的回答问题环 节。 七、创业策划实例、创业实践 实例解剖析、分析、延伸。	大学生创新创业理论与实践是一 门理论性、政策性、科学性 和实践性很强的课程。通过了解 创业过程，激发学生的创新 创业意识，掌握商业计划书的 撰写格式、要求。 坚持理论讲授与案例分析相结 合、小组讨论与角色体验相结 合、经验传授与创业实战相结 合，调动学生学习积极性、主 动性和创造性，不断提高教学 质量和水平。 通过在校内外组织开展创新创 业项目设计、创新创业计划大 赛以及创新创业社团活动等， 将课堂知识与创新创业实践紧 密结合起来，培养学生创业能 力。
13	创新思维与创新方法训练	知识目标： 了解创新的基本知识以及 常见的创新方法，并将这些 知识应用在日常生活、学习 和工作中。 能力目标： 能突破思维障碍，培养创新 思维能力，初步形成创造性 思维品质，能够运用学到的 创新思维和创新方法解决 某些实际问题，并在实践中 有所突破。 素质目标： 树立辩证唯物主义观点，养 成科学态度，形成崇尚科学 的精神，具备创新意识，运 用创新方法指导实践，逐步 形成科学的世界观和方法 论，成为具有创新精神和创 业能力的新时代双创人才。	一、创新概述 创新的基本概念，创新的模式 与过程，创新与创业，中国高 职院校创新教育，从中国制造 到中国创造。 二、激发创新意识 创新意识的基本概念，创新意 识的基本要素，人人皆可创新， 创新的七个来源。 三、培养创新思维 创新思维的基本概念，突破传 统思维障碍，想象思维与联想 思维，发散思维与收敛思维， 开发右脑与激发灵感。 四、运用创新方法 头脑风暴法、列举分析法、组 合创新法、设问检核法、逆向 转换法、创造需求法 五、探索创新实践 创新产品、发明实践、创新竞 赛、众创空间、利用资源平台 提高创新能力。 六、实现自我提升 自我提升的基本途径，创新能 力与自我提升的关系，情绪管	创新思维与创新方法训练是一 门理论性、政策性、科学性和 实践性很强的课程。通过教学 促进学生打开创新之门，突破 思维定势，掌握创新思维及常 用的创新方法。 教学中要把把创新思维与创新 方法的概念、理论和技术知识 融入到实践中，帮助学生加深 对学习的认识和理解，熟悉创 新方法的实际应用； 通过设计真实的学习情境、运 用小组讨论模拟、现场教学等 方式，将相关教学过程情境化、 案例化，使学生更直接生动的 地学习知识、了解原理、掌握 规律，提高教学质量。

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
			理, 时间管理	
14	大学英语(A)	本课程目标为培养学生的英语综合应用能力、自学能力和跨文化交际能力。 目标一: 继续巩固英语知识和提高英语技能, 达到《基本要求》A级水平; 目标二: 重点提升听、说、写的能力, 能借助词典阅读和翻译有关英语业务资料能够用英语表达思想, 进行简单的口头和书面交流及模拟套写; 目标三: 培养良好的自主学习能力, 为未来职业岗位的进一步学习奠定基础。 目标四: 将英语学习和将来的职业相联系, 能够用英语完成日常的商务活动。 目标五: 掌握行业英语基本的知识与构架, 开拓专业领域视野。	本课程共 128 学时, 完成 12 个单元的教学内容, 每个单元包含一个主题或话题, 要求学生围绕该主题或话题进行听说读写的训练, 具体为个人介绍, 校园生活, 职场话题, 社会话题, 科技话题等。	根据教育部高职高专英语课程教学的指导性文件《基本要求》, 我国高职高专英语教育的指导思想是 “以实用为主, 以应用为目的”, 其教学目标是使学生掌握一定的英语基础知识和技能, 具有一定的听、说、读、写、译的能力, 从而能在涉外交际的日常活动和业务活动中进行简单的口头和书面交流, 并为今后进一步提高英语的交际能力打下基础。 大学英语课堂教学既要提高学生的业务素质, 又要培养其思想道德素质、文化素质和心理素质, 并重视学生思维能力和创新能力的养成。 根据我院大学英语教改要求, 所有学生须在一学年内完成基础英语学习任务, “高等学校英语应用能力考试”(A 级) 是验收其英语课程学习质量的标准。
15	A3 高等数学	通过对数学 A3 的学习, 使学生能够获得相关专业基础课、专业课及进一步发展所必需的基本的高等数学知识, 掌握基本的数学思想方法和必要的应用技能, 使学生学会用数学的思维方式去观察、分析现实生活中遇到的实际问题, 具有一定的创新能力, 适应现代数字时代发展的要求。 通过本课程的学习, 掌握微积分的基本概念、基本理论和基本方法, 培养分析问题和解决问题的能力, 为以后从事相关专业提供必要的数学素养。	(1) 极限的思想、概念和运算; (2) 导数、微分的思想、概念, 导数与微分的运算, 利用导数与微分解决一些实际问题; (3) 积分的概念及意义, 积分的运算。	课程实施的教学模式建议以提高学生的综合素质和创新能力为目标, 按照先易后难, 先简单后复杂的思路进行讲解, 采用启发式的教学方法, 抓住“设疑”、“质疑”、“小结”、“指定习题自我练习”、和“分组讨论”等多种形式开展教学。讲解时要点明问题的思路, 突出重点, 注意难点, 以点带面, 精讲多练。
16	B2 概率统计	通过本课程的学习, 让学生掌握概率统计的基础知识, 能够解决现实生活中随机现象的规律性问题, 并对所研究的问题作出统计推断和预测, 并为决策和行动提供依据和建议。还培养学生的严密的逻辑思维方式、自觉运用数学的意识和提高解决工作中遇到的实际问题的能力; 培养学生对实际问题进行数学建模兴趣和能力的, 了解数学文化, 感受数学的魅力, 增进对数学的	(1) 随机事件及相关概念的理解 (2) 随机事件的概率的计算 (3) 条件概率与事件的独立性的理解与掌握 (4) 随机变量及其分布的学习 (5) 随机变量的分布函数的掌握 (6) 数学期望及其应用 (7) 方差及其应用	采用任务驱动、项目导向、课堂与实践一体化教学模式, 加强师生之间、同学之间的交流, 使教学更有针对性, 培养学生的质疑能力。 采用启发式讲授、引导发现法、讨论法、目的教学、任务驱动、讲练结合法和实例教学法等。教师根据不同的教学内容选择不同的教学方法。 结合多媒体教学和网络教学等教学手段, 构建多角度互动性教学平台。根据不同的数学知识内容, 结合实际的充分利用

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
		理解和兴趣。有助于学生对后续专业课程的学习以及今后的个人发展。		各种教学媒体，进行多种教学方法探索和实验。
17	博雅情怀课程	以科学性、时代性、民族性和经贸特色传承为基本原则，以培养“个性化得到充分全面发展的人”为核心，重点培养学生人文底蕴、学会思考、健康生活等综合素养，强化美育教育以提高学生审美。	详见《博雅情怀课程列表》	1、指导文件：《教育部关于切实加强新时代高等学校美育工作的意见》（教体艺[2019]2号）； 2、本校教师面授线下公选课程与线上网络课程结合；
18	跨专业选修课程	重点培养学生跨专业能力、个性发展能力，探索学生复合能力培养与学分制实施。	详见《跨专业选修课程列表》	本校教师面授线下公选课程与线上网络课程结合；
19	双创服务实践项目	增强学生创新意识、创新精神、创业能力和社会责任感。使学生树立正确的劳动观点和劳动态度，热爱劳动，养成劳动习惯。	详见《双创服务实践项目列表》	1、开展第二课堂活动，借助 PU 平台进行管理； 2、二级院（系）在劳动周安排专业类、服务类活动；

(二) 专业学习领域课程

1、专业群共享课

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
01	管理原理与实务	通过“教学做一体化”相结合的方式，采取讨论法、案例法、练习法、分组实践法等学习方法，使学生把握《管理学原理应用》的基本框架，明确管理的各项职能的原理、程序和方法，树立科学的管理理念，达到系统地掌握管理学的基本概念、基本理论、管理的基本程序、基本方法以及管理学的最新发展动态的目的，从而提高分析问题与解决问题的能力，为以后专业课的学习打下良好的基础。	根据管理的五大职能即计划、组织、领导、控制、创新职能确定本课程学习目标和学习内容，	在教学内容安排上，坚持必需、够用的原则。各个教学单元中安排同步案例、实训题、管理故事、管理人物，增加课程的趣味性和实践性。
02	经济学基础	本课程学习后能够清晰描述经济学的基本理论和主要研究内容。能够正确理解和运用经济学专业术语和基本原理。能够运用微观经济学的专业知识理解社会现实生活中的具体经济现象，对简单经济学现象做出正确分析和预测。能基本了解宏观经济学的相关内容，运用它分析国家宏观经济现象及国家经济政策。	市场理论，供求价格理论，消费者行为分析，生产者行为分析，市场结构理论，厂商均衡分析，市场失灵与微观经济政策，国民收入决定理论，失业与通货膨胀，宏观经济政策分析。	让学生通过课堂听讲、案例研讨、动手操作、实地考察等多种手段，在真实或仿真的学习情境中学习并掌握经济分析基本技能。

2、专业基础课程

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
01	门店营运管	培养学生能设计门店岗位及岗位职能；能运用提供的商品设计商品配置表；能	门店组织设计、理货作业、收银作业、进	采用“教学做一体化”相结合的方式，采取讨论法、案例法、

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
	理	运用 POS 机进行收银作业；能进行门店盘点、理货、收银等专业能力；与此同时培养学生能处理门店顾客投诉和能分析卖场经营绩效指标等方法能力；培养学生能解决突发问题、能进行团队协作能力、能适应陌生环境能力、能自我学习等社会能力。	存货作业、促销管理、顾客投诉管理、门店绩效指标分析等。	练习法、分组实践法等学习方法，让学生通过课堂理论教学和连锁企业门店实操，在真实或仿真的学习情境中学习并掌握门店营运与管理的知识，培养学生连锁门店运营管理的各项基本能力。
02	大数据分析与应用	使学生具有全面完整的大数据分析思路及应用实践能力；掌握大数据分析基础理论知识，能够熟练运用魔镜工具，根据业务问题指标利用常用数据分析方法进行数据的处理与分析，并得出逻辑清晰的可视化业务分析报告，解决实际问题。	认识大数据、大数据技术基础、大数据管理、大数据分析技术、数据挖掘、大数据可视化、大数据安全、大数据应用案例实操。	本课程主要理论结合实践，每个章节讲解理论的同时以各种软件实操和案例作为论证和巩固，提高学生学习的趣味。此外本课程包含众多实操分析案例，在案例操作的过程中，要指导学生完成案例操作的任务，利用分析工具魔镜掌握数据分析的技能。 场地：多媒体机房
03	连锁企业配送实务	培养学生能正确进行连锁企业配送工作的基本技能与方法，准确开展连锁企业各种配送服务的专业能力；与此同时，培养学生能正确进行配送订单处理、拣货作业、盘点作业、补货作业、流通加工作业、出库与包装作业、客户配送作业的方法能力；培养学生善于沟通、严谨细致等社会能力。	连锁企业配送管理认知、订单处理作业、拣货作业处理、补货与盘点作业、流通加工作业、出货与包装作业、配货与送货作业、配送的成本控制与绩效考核。	采用行动导向的教学方法，在教学过程中把学生作为学习的行动主体，教师在学习过程中起到组织者与协调人的作用，强调“通过行动来学习”。教学方法可采取项目教学法、任务驱动教学方法、案例教学方法、仿真教学方法等。
04	团队建设与管理	通过该门课程的学习，学生应该能够创建团队；对团队角色进行认知；学生能够对团队进行定位并对团队的现状进行评估同时根据评估结果制定团队发展目标；学生能够制定团队建设与管理策略并将策略向战术转化；学生能够对团队进行有效管理回顾提出建议。	团队创建、团队领导力训练、团队沟通、团队激励、团队冲突管理、团队绩效提升、团队精神培育	根据团队建设管理实际工作需要，在广泛的团队调研、团队建设管理一线实际操作的基础上，采用典型工作任务项目化课程开发模式，遵循“专业要求和岗位技能相对接、课程内容与职业标准”的职业教育理念，确定本课程学习目标和学习内容。让学生通过课堂听讲、案例研讨、动手操作、实地考察等多种手段，在真实或仿真的学习情境中学习并掌握团队建设与管理的基本技能，培养学生的团队管理能力。
05	商业地产策划与运营	通过学习，使学生能了解什么是商业地产；能对商业地产进行调查；能分析商业地产的价值；能对商业地产进行准确的定位；能对商业建筑进行空间布局策划；能对商业地产进行招商、推广与运营	商业地产策划的相关概念、商业地产调查与分析、商业地产价值与价值链策划、商业地产定位、商业建筑空间策划、商业地产的招生与推广、商业地产投资与运营	本课通过仿真模拟教学、项目化教学等方式，通过角色扮演、情景模拟、案例分析、项目策划等活动项目的安排，让学生来感知、体验商业地产的策划活动，同时培养学生团队合作，独立自主，积极向上的优良品质。
06	商务谈判	通过本课程的学习，学生能对谈判模式、谈判伦理、谈判心理、谈判思维有明确认识，能做好谈判的准备工作，能进行谈判所需信息的收集、整理及分析，能根据实际情况设计合适的谈判开局，能	商务谈判前期准备、商务谈判开局、商务谈判磋商、商务谈判结束等。	成立商务谈判课程学习小组，每小组谈判人数有 6-10 人，课程开始时就将日用品购销谈判任务书发给学生，在任务书中要求提交日用品购销谈判实践

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
		控制谈判的进程，能坚守谈判目标，及时调整心态，防止挫败感的危害，保持积极心态和顽强毅力，不受对方威逼利诱的干扰，促成谈判的成功		报告，还要求以小组为单位选择组内最好的实践报告进行日用品购销谈判，真正去日用品市场进行日用品采购实践，通过亲身体验采购谈判过程，完成相关任务，进而提高学生的动手能力。
07	财务管理	以就业为导向，以适应岗位胜任能力要求为宗旨，通过专业教师与行业专家一道对工商管理专业就业岗位群进行了工作任务与职业能力的综合分析，确定财务管理的典型工作任务及相关职业能力，并结合高职学生特点及未来可持续发展的要求，将典型工作任务转化为学习领域，即形成了《财务管理》课程。	认识财务管理、筹资管理、投资管理、资金营运管理、企业收益分配管理、企业财务分析等项目构成的课程内容体系。	本课程倡导项目化教学、仿真模拟教学等方式，通过角色扮演、情景模拟、案例分析、项目策划等活动项目的安排，让学生来感知、体验中小企业的财务管理活动，实现财务管理工作由“无形”到“有形”的转变，让学生从中感受成功的喜悦，同时培养学生团队合作，独立自主，积极向上的优良品质。
08	商圈调研	能完成商圈调研模拟或真实主题、调研对象、调研区域、调研时间等的设定；能采用案头调研、访问调研、观察调研、实验调研的技能，以及各种抽样方法，并设计和利用各类调研问卷，完成商圈信息的收集；能运用定性预测和恰当的定量预测方法，完成商圈调研信息的整理、分析与预测工作；能根据商圈调研的各项工作要求，编制商圈调研方案和调研报告。	商圈调研主题与目标的确定、商圈调研方案的编制、商圈调研抽样设计、商圈调研问卷设计、商圈调查方法选择与实施、信息处理与预测、商圈调研报告的撰写	本课程采用工作过程化和典型工作任务项目化的课程开发模式确定本课程学习目标和学习内容。让学生通过完成一个完整的商圈调研的工作流程，实施并掌握相应的各项重点工作，在真实和仿真的商圈调研的学习情境中，学习并掌握对所研究的商圈信息的收集、整理、分析与应用技能。
09	人力资源管理	着重培养学生现代人力资源管理的观念，并努力使学生掌握人力资源管理各职能的主要技能并能灵活应用。	人力资源管理的基本概念、原理、内含及其与企业发展的关系；人力资源管理主要的十大职能：人力资源战略、人力资源规划、工作分析、人员招聘、薪酬管理、绩效管理、培训与激励、团队建设、企业文化、人事档案管理等内容，人力资源管理的理论发展和最新动向。	1. 课程采用项目化的结构安排。 2. 本课程以学生学习过程的形成性考核作为主要的考核方式，尽量体现出课程过程性考核与结果性考核相结合的原则，体现出学生自评和互评相结合的原则，明确评价内容、评价形式及评价结果。
10	新媒体营销	通过这门课程的学习，让学生充分利用新媒体资源，掌握新媒体推广策划中常用的工作方法手段，培养学生具备新媒体营销师、新媒体推广员等岗位所具备的新媒体推广策划能力。同时使学生获得一定的自我学习能力、计划和决策能力，并且具备较强的沟通协调能力和团队合作意识，承受压力和客观自我评价的职业品质，从而成为具备电子商务专业技能，满足企业新媒体推广需求的电子商务新型人才。	新媒体市场分析、目标市场确定、新媒体广告策划、营销型网站策划、网站推广优化、搜索引擎优化、新媒体效果评价、新媒体推广方案策划	本课程主要根据新媒体营销师、新媒体营销推广员等岗位需要，采用典型工作任务项目化课程开发模式，打破原有的以理论为主的内容结构和课程序，根据工作任务进行课程项目设计，重视实践教学，遵循科学的职业教育理念，确定本课程学习目标和学习内容。让学生通过项目化的实践，在真实的学习情境中学习并掌握新媒体推广能力。
11	特许经营实	能针对具体（零售）行业或特定的市场	特许经营战略；特许	课程内容突出对学生职业能力

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
	务	环境撰写特许经营可行性分析和工作计划；能进行合理的单店模式设计；能设计制定出合理的加盟模式；能进行总部组织结构设计；能制定招募营建计划并推广实施工作；能进行简单督导体系的设计与建立，并进行特许经营体系的全面质量管理工作；同时具备系统化思维的方法，提高分析和解决特许经营实际问题的能力；培养协作精神，提升办事能力、人际关系协调能力等社会能力。	经营单店模式的提炼与设计；特许经营加盟模式设计；特许经营总部设计；特许经营项目推广；特许经营管控体系设计；特许经营与加盟创业；特许经营法律实务；创业。	的训练，理论知识的选取紧紧围绕工作任务完成的需要来进行，同时又充分考虑高等职业教育对理论知识学习的需要，融合特许经营师资格证书对知识、技能和态度的要求。教学过程中，通过校内连锁实训基地建设等多种途径，采取工学结合形式，充分开发学习资源，给学生提供丰富的实践机会。
12	数字化营销	能了解数字化营销的基本概念；能打造数字化的中台；能掌握及运用数据应用技术；能以顾客为中心来设计数字手段；能用新媒体工具对商品进行营销；能了解数字化过程中的基本法律问题。	数字化营销概述、数据中台打造、数据应用技术、以顾客为中心、新媒体工具的使用和数字化过程中的道德法律问题。	遵循“专业要求和岗位技能相对接、课程内容与职业标准”的职业教育理念，确定本课程学习目标和学习内容。让学生通过课堂听讲、在线课程、案例研讨、动手操作、实地考察等多种手段，在真实或仿真的学习情境中学习并掌握数字化营销的基本技能，培养学生的数字营销能力。
13	战略管理	通过战略管理的学习，让学生理解战略分析及战略制定，将战略的实施作为其管理的一部分，使企业的战略在日常生产经营活动中，根据环境的变化对战略不断地评价和修改，使企业战略得到不断完善，也使战略管理本身得到不断的完善。	企业战略管理基础认知，企业外部环境分析，企业内部环境分析，企业使命与战略目标，企业总体战略，企业竞争战略，企业职能战略，企业战略评价与选择，企业战略实施与控制。	让学生通过课堂听讲、案例研讨、动手操作、实地考察等多种手段，在真实或仿真的学习情境中学习并掌握战略管理的基本技能。

3、专业核心课程

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
01	门店布局与商品陈列	通过该门课程的学习，学生应该能够绘制格子型、跑道型、自由型卖场平面布局图；学生能够对卖场的外部动线、内部动线规划并进行客动线调研诊断；能够进行时尚消费品陈列展示；学生能够对卖场氛围塑造提出改进建议；通过该门课程的学习，学生应该逐步锻炼其团队协作能力、沟通协调能力、灵活变通能力等。	外部动线设计、内部动线规划、货位布局、卖场氛围营造、超市商品陈列、服装商品陈列、色彩规划	让学生通过课堂听讲、案例研讨、动手操作、实地考察、在线课程等多种手段，在真实或仿真的学习情境中学习并掌握卖场规划与陈列设计的基本技能，培养学生的视觉营销能力。
02	连锁零售企业采购实务	培养学生采购管理的认知、采购商品需求调查和商品结构管理、供应商的选择与开发、采购商品日常管理以及采购绩效管理；培养学生独立思考、分析判断与决策等方法能力；培养学生组织协调、沟通、团队合作等社会能力。通过专业训练提高学生的综合素质和能力。	商品采购计划；采购成本；采购谈判；采购合同；供应商评估；供应商管理；采购绩效评价；采购过程检查控制等。	通过工学结合、校企合作的方式，采取演示法、案例法、理论与实践一体化项目教学法、分组实践法、任务驱动法、在线课程等方法，设置多种教学方式，并通过连锁企业采购管理实训和校外顶岗实习中加深对专业知识、技能的理解和应用。
03	连锁企业品类管理	通过该门课程的学习，学生应该能够制定商品组织结构表并对小分类进行单品配置；学生能够对品类角色进行定位	品类认知、品类定义、品类角色、评估评估、品类目标制定、品类	采用典型工作任务项目化课程开发模式，遵循“专业要求和岗位技能相对接、课程内容与

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
		并对品类的现状进行评估同时根据评估结果制定品类发展目标；学生能够制定品类策略并将策略向战术转化；学生能够对连锁企业品类管理实施和回顾提出建议；能逐步锻炼其团队协作能力、沟通协调能力、灵活变通能力等。	策略与战术的制定品类实施与品类回顾	职业标准”的职业教育理念，确定本课程学习目标和学习内容。让学生通过课堂听讲、在线课程、案例研讨、动手操作、实地考察等多种手段，在真实或仿真的学习情境中学习并掌握品类管理的基本技能，培养学生的商品管理能力。
04	连锁企业直播运营	能够评估连锁企业拓展直播渠道的必要性和可行性；能够规划直播流程；能够给直播平台选择给出建议；能够打造科学合理的直播团队；能够进行直播间设计；能够制定详细的直播主题策划；能够进行直播选品；能够撰写直播脚本；能够进行直播引流；能够进行直播现场控制；能够对直播效果进行复盘分析。	直播现状评估、直播流程规划、直播平台选择、直播团队打造、直播间设计、直播策划、直播实施、直播诊断与优化、反思与舆情分析。	遵循“专业要求和岗位技能相对接、课程内容与职业标准”的职业教育理念，确定本课程学习目标和学习内容。让学生通过课堂听讲、在线课程、案例研讨、动手操作、实地考察等多种手段，在真实或仿真的学习情境中学习并掌握数字化营销的基本技能，培养学生的数字营销能力。
05	零售数据分析与应用	通过本课程的学习，利用大数据分析中学到的方法能对零售企业的实体店和网店的经营业绩指标进行分析，尤其是目前新零售下的消费者数据分析；能对数据分析的结果采用的一定的展示手段进行展示。	零售数据分析概论、销售目标制定与追踪、顾客数据分析、商品数据分析、网店运营数据分析、零售财务分析、零售数据处理与展示。	该课程具有一定的难度，对学生的实际操作能力要求非常严格，因此在教学过程中教师需要引入门店实际销售过程中产生的海量数据作为教学基础，让学生边学习边计算、边分析。
06	网店运营	能对零售企业的实体店和网店的经营业绩指标进行分析，尤其是目前新零售下的消费者数据分析；能对数据分析的结果采用的一定的展示手段进行	网店的战略定位、网店开店平台选择、网店渠道搭建、网店运营与管理、网店营销组合策略与实施、网店运营计划与评估、网店创业	课程教学要按照网店经营的实际操作流程安排，采用情景教学、理实一体的授课方法，遵循职业性、实践性和开放性设计教学内容、教学手段和教学管理方式，注重学生网店运营能力的培养
07	门店销售与服务技巧	过该门课程的学习，学生应该能够制定销售生涯的规划；学生能够对顾客角色类型进行定位并在接触中进行销售洽谈；学生能够制定销售策略并将策略向战术转化；学生能够对顾客异议有效地处理；具有一定的创新能力、理解分析能力和较强的资料收集能力	服务及服务特性的主要内涵；客户服务的基本技巧；客户咨询、异议、客户投诉应对；客户的个性化服务；拓展客户渠道；服务传递系统及必需设施；服务流程监控和改进；服务质量评价和改进；服务失败补救措施；提升顾客忠诚度的办法等。	本课程在教学过程中，突出学生主体，采用案例教学，任务导向的方法，通过以学生为主体的学习和任务实施，使学生在观察、思维、推理与判断、分析与解决问题能力方面有明显的提高，对企业的销售活动有深刻的认识，能亲身体验并参与到企业的销售活动中去，感受企业销售活动的过程，注重实际应用技能培养目标的实施。

4、综合实训环节

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
01	军训	通过军事训练，使学生就学期间履行兵役义务，接受国防教育，激发爱国热情，树立革命英雄主义精神，增强国防观念和组织性、纪律性，掌握基	1、单个军人选排队列动作学习； 2、班的队列动作学习； 3、紧急集合学习； 4、阅兵式、分列式训练； 5、内容教学；	各项军事科目在教学过程和完成任务后均要进行考核评比，评出若干优胜单位和优秀军训学员。

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
		本的军事知识和技能，为中国人民解放军训练后备兵员和培养军官打好基础。		
02	劳动教育课	提高学生的全面综合素质，树立学生的劳动观念，培养学生的劳动技能和文明行为的养成，增强学生的团结协作、自我管理和服务意识，保持艰苦奋斗、吃苦耐劳的优良传统，引导和帮助学生树立正确的人生观、价值观和世界观具有积极作用和重大意义。	1、学习劳动岗位的劳动工具、劳动保护品的正确使用方法和维修方法。 2、学习团队精神的实质内容与团队合作的意义。 3、学习劳动态度、工作责任的重要作用和意义，培养学生认真细致工作态度和较强工作责任感。 4、培养学生职业意识和爱岗敬业职业素质。 5、安排劳动实践内容，学生实际参与劳动操作。	1、结合专业教学灵活安排劳动教育周； 2、结合专业特征安排劳动实践内容； 3、采用灵活多样评价成绩方法；
03	毕业教育	毕业教育是对毕业生在毕业前进行的一次比较全面系统的思想教育。	(1)教育毕业生进一步树立正确的人生观、价值观、择业观，培养良好的职业道德。 (2)对毕业生进行比较全面的择业指导。	1、采用讲座、大会等多种形式； 2、营造安全、文明、和谐离校环境。
04	毕业设计(论文)	通过毕业设计(论文)题目选择、资料查询、开题报告编制、具体设计实施、成果总结、论文撰写和答辩中语言表述等环节，全面训练并提高学生调查研究的能力，文献资料查阅与运用能力，方案论证、分析与选择能力，综合运用所学知识定性和定量分析问题能力，以及理论概括与文字表述能力、计算机应用能力，为今后的工作和继续学习打下良好基础。	公布选题→下达任务书→提交开题报告→中期检查→毕业设计(论文)初稿指导→毕业设计(论文)反抄袭检测→毕业设计(论文)定稿→毕业设计(论文)评阅→毕业设计(论文)答辩→毕业设计(论文)成绩评定→毕业设计(论文)材料归档→总结评估。	见学校文件《毕业设计(论文)管理办法(修订)》(经贸教〔2016〕20号)
05	毕业实习	通过毕业生产实习，使学生加深对本专业理论知识的理解，了解实际过程中对于专业知识和个人素质要求，做好理论与实践的结合工作，缩短学生毕业后进入实际工作岗位的适应期，实现培养高素质技术技能人才目的。	实习内容由实习指导教师和实习基地负责人根据专业培养目标和企业生产实际情况制定。一般应有以下内容： (1)安全生产、劳动纪律、爱岗敬业方面的教育。 (2)参与生产实习。 (3)实习总结。	集中组织实习，实习地点为本专业实习基地。 分散实习，学生按照实习大纲，在自己联系的单位或学院组织的顶岗实习单位，结合实践工作，完成实习环节。
06	企业顶岗实习	培养学生的实践动手能力、人际沟通能力、团队合作能力、吃苦耐劳精神和职业素养；实现理论知识与实际操作理实一体化专业教学	门店的营运管理，包括理货、上货、收银、客服、防损等岗位的工作内容和工作要求；门店的促销方案的制定和实施；门店的布局 and 不同品类的商品陈列原则、方法、道具与手段	实习场地为华润苏果光华门购物广场店，实习岗位根据门店实际工作要求，结合学生专业培养要求安排，并进行轮岗；学生的日常管理由学校和门店共同负责；实习专业指导由专业教师和门店员工共同担任，组成双导师制教学。

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
07	校内外综合实训	通过实训，结合所学专业基础知识，能设计总部的组织结构；能熟悉商品采购流程；能对门店进行视觉设计；能对配送中心的配送作业和仓储作业进行操作。	总部的组织结构设计、商品采购；门店的视觉营销、经营业绩分析、组织结构设计等；物流配送中心的配送作业和仓储作业的软件操作及连锁沙盘等。	使用软件进行实训，按照指导教师进行专业知识和软件的操作，教师根据实训任务的完成情况进行成绩考核。

七、实施保障

（一）师资队伍

教师队伍由专任教师与企业兼职教师组成，结构合理。专任教师双师素质教师占专任教师比例为 100%，专任教师有扎实的连锁经营专业相关理论功底和实践能力；具有信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究；兼职教师主要从行业企业聘任，具备良好的思想政治素质、职业道德和“工匠精神”，具有丰富实践经验，具有较高的专业素养和职业能力，能承担课程与实训教学、实习指导等专业教学任务。

（二）教学设施

教师设施主要有普通教师、校内实训室、机房和校外实习基地构成。

普通教室配置课桌椅、黑板、基本教具、以及多媒体，能基本满足正常课堂教学；校内实训室拥有能够满足连锁专业核心课程教学和实训需要的教学硬件和软件，包括连锁沙盘实训模拟软件、模拟连锁岗位现场的真实环境、教学软件、案例库资源等。

校外实训基地主要以华润苏果光华门购物广场店为主，为我校的主要实训基地；苏果为江苏甚至全国的知名连锁超市，该门店位于我校老校区内，且门店规模大、商品种类丰富，门店管理先进，能满足专业实践教学、顶岗实习等教学活动的实施。且拥有永辉、沃尔玛、兄弟、苏瓯等紧密校企合作企业作为长期稳定的校外实习基地。

（三）教学资源

本专业拥有丰富的信息化教学资源，有国家资源库，资源库已开放在线课程 11 门；有国家精品在线课程 1 门，5 门已结项的校级在线课程，其余几乎所有课程都为校级第二批、第三批在线课程，且已进入建设期，每门课程都已建设了一定数量的多媒体素材（如图形/图像、音频、视频和动画）、题库、案例等教学资源。教材一般选用近几年之内、国家十三五规划教材以及省级精品教材为主。

（四）教学方法

专业教学方法主要分为课堂教学、实训教学、实习教学等。其中每门课程的课堂教学方法在前述的课程设置中已有详细说明。总体来说，本专业的教学方法主要有讲授法、案例分析法、情境模拟法、讨论法、在线课程、动手操作、实地考察、分组作业、学校内容展示（视频、PPT、文档）等多种教学方法和手段，教师根据每门课程的教学内容和要求，针对性选择合适的教学方法与手段。

（五）学习评价

结合专业特点和高职学生特点设计科学、合理的学习效果评价与考核方式。考核方式主要以学

生平时表现与期末考试为主。但某些操作性强的课程，比如大数据分析与应用、电子商务、门店销售与服务技巧等课程，主要培养学生的动手操作能力，因此在考核过程中主要以平时的实际操作能力的考核为主，适当结合学校的期末考试成绩。

(六)质量管理

为保证本专业学生的人才培养质量，专业建立专业建设和教学过程质量监控机制，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进，达成人才培养规格；加强日常教学组织运行与管理，定期开展课程建设水平和教学质量诊改，拥有健全的巡课、听课、评教、评学等制度，定期组织教师进行教研活动，针对人才培养过程中存在的问题，制定诊断与改进措施，持续提高人才培养质量。

八、毕业要求

学生通过规定年限的学习，修满专业人才培养方案所规定基本学分：148 学分，完成规定的教学活动，达到本专业人才培养目标和培养规格的要求。

九、编制团队

- 1、主要执笔人：
- 2、工作组成员：

十、附录

表 1：教学进程表

表1：专业教学进程表															
专业名称：		连锁经营与管理3+3													
专业代码：		630604													
适用年级：		2020级													
课程类别	序号	课程性质	课程编号	课 程 名 称	学分	学 时 数 分 配			课 程 周 学 时						
						共计	其 中		一	二	三	四	五	六	
							理论	实践							
基本能力课程	01	必修	6600001B	思想道德修养与法律基础	3	48	48		3						
	02	必修	6600010B	职业生涯规划与发展	2	28	28		2						
	03	必修	000003	入学教育	2	28	28		28 (第1周)						
	04	必修	6600009B	体育	6	108	108		2	2		2			
	05	必修	6600003B	普通话课程和普通话水平测试社会应用理论课程	4	64	64			3					
	06	必修	6600005B	大学心理健康教育	1	16	16		2 (1-8周)						
	07	必修	6600002B	军事理论课	2	36	36		2						
	08	必修	6600006B	计算机应用基础	2	36	36		2						
	09	必修	6600039B	大学英语	2	36	36			2					
	10	必修	6600043B	商务沟通艺术	2	36	36					2			
	11	必修	6600020B	大学英语A	8	128	128		4	4					
	12	必修	6600016B	高等数学A3	3	56	56		4						
	13	必修	6600015B	高等数学B2	3	54	54			3					
	14	必修	6600004B	形势与政策	2.5	40	40		第1-2周(10周)	第3-4周(10周)	第5-6周(10周)	第7-8周(10周)	第9-10周(10周)		
	15	必修	6600041B	大学创新创业理论课与实践	2	36	36			2					
	16	必修	6600042B	创新创业思维与创新创业方法训练	2	28	28		2						
小计1					46.5	778	342	436	0	19	18	2	2	0	0
跨专业选修课程	17	选修		详见《跨专业选修课程列表》	4	60		60							
	小计2				4	60		60							
跨专业选修课程	18	选修		详见《跨专业选修课程列表》	4	60		60							
	小计3				4	60		60							
双创服务实践项目	19	选修		详见《双创服务实践项目列表》	4										
	小计4				4										
合计1					58.5	898	342	556	0	19	18	2	2	0	0
·	01	必修	6899005B	管理原理与实务	2.5	42		42		3					
·	02	必修	6802006B	经济学基础	3	54		54			3				
·	小计5				5.5	96	0	96	0	3	3	0	0	0	0

专业学习领域课程	跨专业选修课程	18	选修		详见《跨专业选修课程列表》	4	60		60								
		小计2					4	60		60							
	双创服务实践项目	19	选修		详见《双创服务实践项目列表》	4	60		60								
		小计3					4	60		60							
	小计4					4											
	合计1					58.5	898	342	556	0	19	18	2	2	0	0	
	01	必修	6899005B	管理原理与实务	2.5	42		42		3							
	02	必修	6802008B	经济学基础	3	54		54			3						
	小计5					5.5	96	0	96	0	3	3	0	0	0	0	
	01	必修	6899024B	大数据分析与应用	3	54		54				3					
	02	必修	6803002B	连锁企业配送实务	3	48		48					3				
	03	必修	6899016B	商业地产策划与运营	3	48		48						3			
	04	必修	6899070B	商务谈判	3	54		54			3						
	05	必修	6899138B	团队建设与管	3	54		54				3					
	06	必修	6804023B	财务管理	2.5	40		20	20						4		
	07	必修	6899014B	人力资源管理	2.5	40		20	20						4		
	08	必修	6812028B	市场调研	3	54		54				3					
	09	必修	6804001B	新媒体营销	3	54		27	27				3				
	10	必修	6804005B	门店运营管理	3	54	27		30				3				
	11	必修	6804015B	特许经营实务	2	30			30						3		
	12	必修	6804022B	数字化营销	2	30			15	15					3		
	13	必修	6899013B	战略管理	2.5	40			40						4		
小计6					33.5	600	27	434	139	0	3	12	0	18	0		
专业核心课	01	必修	6804002B	门店布局与商品陈列	2.5	54		27	27				3				
	02	必修	6804006B	连锁零售企业采购实务	3	48		24	24				3				
	03	必修	6804010B	连锁企业品牌管理	3	56		28	28					4			
	04	必修	6804008B	连锁企业直接运营	3	56		28	28					4			
	05	必修	6803002B	零售数据分析与应用	3	56		28	28					4			
	06	必修	6804017B	网店运营	2	30		15	15						3		
	07	必修	6804008B	门店销售与服务技巧	3	56		28	28					4			
	小计7					19.5	356	0	178	178	0	0	6	16	3	0	
综合实训环节	01	必修	000007	军训	2	2周		2周	2周								
	02	必修	6817010B	校外综合实训	2	56		56					4周				
	03	选修		劳动教育课			4周	4周	1周	1周	1周	1周					
	04	必修	000004	毕业教育	2	1周		1周							1周		
	05	必修	6699999B	毕业设计(论文)	7	196			196						7周		
	06	必修	6699144B	毕业实习	18	504			504							18周	
小计8					31	756	0	756	0	0	0	0	0	0	0		
合计2					89.5	1808	27	708	1073	3	6	18	16	21	0		
总计					148	2706	369	1264	1073	22	24	20	24	21	0		