

职业资格证书举例

广告设计师 外销员

衔接中职专业举例

国际商务

接续本科专业举例

国际商务 国际经济与贸易

6306 工商管理类

专业代码 630601

专业名称 工商企业管理

基本修业年限 三年

培养目标

本专业培养德、智、体、美全面发展，具有良好职业道德和人文素养，掌握管理学、经济学基本原理和现代企业管理基础知识，具备企业综合管理的基本能力，具备较强的语言文字表达、学习、沟通能力，从事行政管理、人力资源管理、生产管理、商务咨询等工作的高素质技术技能人才。

就业面向

主要面向工业、商业、小微企业，在基层管理岗位，从事行政管理、人力资源管理、生产管理、营销管理、商务咨询、商品开发调研等工作。

主要职业能力

1. 具备对新知识、新技能的学习能力和创新创业能力；
2. 具备初步运用计算机进行信息检索并处理工作领域内信息的能力；
3. 具备组织开展市场调查并对调查信息进行系统分析的能力；
4. 具备较强的语言与文字表达、人际沟通能力；
5. 掌握管理学、经济学的基本原理和现代企业管理的基础知识；
6. 熟悉我国企业管理的有关方针、政策和法规以及国际企业管理惯例，具备分析和解决企业管理基本问题的能力。

核心课程与实习实训

1. 核心课程

经济学、企业管理概论、生产与运作管理、供应链管理、财务管理、管理信息系统、市场营销、人力资源管理等。

2. 实习实训

在校内进行企业经营沙盘模拟、ERP 软件等实训。

在工商企业、小微企业进行实习。

职业资格证书举例

企业人力资源管理师 项目管理师 注册品类管理师

衔接中职专业举例

商品经营 专卖品经营 连锁经营与管理 客户服务 人力资源管理事务

接续本科专业举例

工商管理 人力资源管理

专业代码 630602

专业名称 商务管理

基本修业年限 三年

培养目标

本专业培养德、智、体、美全面发展，具有良好职业道德和人文素养，熟悉有关经济法规、政策，掌握人力资源管理、营销策划、商务策划、综合管理等知识，具备商务调查、商务活动策划、商务活动组织实施、商务谈判及沟通能力，从事一线商务服务、商务管理工作的高素质技术技能人才。

就业面向

主要面向商贸流通企业，在商务、市场等基层业务岗位，以及中基层管理岗位，从事商业服务、商务策划、商务项目管理、市场调查等工作。

主要职业能力

1. 具备对新知识、新技能的学习能力和创新创业能力；
2. 具备较好的商务文案写作及行政事务处理能力，能胜任一般管理辅助工作；
3. 掌握经济学和商务法规基础知识，具备完成各种市场调查的能力；
4. 了解商务活动组织和管理的基本知识，能从事一般的商务运作和管理工作；
5. 了解市场营销的基本知识，具备基本的市场营销策划能力；
6. 了解商务沟通和商务礼仪的基本知识，具备较好的人际沟通和团队协作能力。

核心课程与实习实训

1. 核心课程

商业企业管理、市场调查与预测、商务策划、商务谈判、市场营销、国际商务管理、电子商务、商务礼仪等。

2. 实习实训

在校内进行市场调查、商务策划以及商务谈判等实训。

在商贸流通企业进行实习。

职业资格证书举例

助理商务管理师 助理营销师 助理国际商务师

衔接中职专业举例

客户服务 商务助理 公关礼仪 工商行政管理事务

接续本科专业举例

工商管理 行政管理

专业代码 630603

专业名称 商检技术

基本修业年限 三年

培养目标

本专业培养德、智、体、美全面发展，具有良好职业道德和人文素养，掌握质量法规、现代商品检测和质量管理的基本知识，具备商品检测、质量分析、质量控制与管理等基本技能，从事商品检验、产品质量控制、市场管理服务等工作的高素质技术技能人才。

就业面向

主要面向商检、环保、卫生防疫、工商企业，在检测、监测和市场管理岗位群，从事商品检验、产品质量控制、市场管理服务等工作。

主要职业能力

1. 具备对新知识、新技能的学习能力和创新创业能力；
2. 具备较强的语言与文字表达、人际沟通能力；
3. 具备根据相关标准鉴定商品质量的能力；
4. 具备使用常规分析仪器、化学分析方法检测样品的能力；
5. 具备微生物检测分析样品的能力；
6. 具备化验室日常管理能力；
7. 掌握统计抽样方法、商品检验程序和检验技术。

核心课程与实习实训

1. 核心课程

商品检验学、商品质量管理学、理化检测技术、轻化工产品检验、微生物检测技术、轻化工商品学基础、化验室组织与管理等。

2. 实习实训

在校内进行分析化学、理化检测技术课内实验及仪器分析、微生物检测技术等实训。
在校外产品质量监督机构进行实习。

职业资格证书举例

化学检验工 食品检验工

衔接中职专业举例

产品质量监督检验

接续本科专业举例

工商管理

专业代码 630604

专业名称 连锁经营管理

基本修业年限 三年

培养目标

本专业培养德、智、体、美全面发展，具有良好职业道德和人文素养，掌握连锁经营基础理论和专业知识，熟悉连锁企业业务流程，了解连锁相关行业发展趋势，具备良好自学、心理调适、语言沟通、团队协作等通用能力，以及市场分析、店铺开发、店铺运营管理、商品采购等专业核心能力，从事店铺运营管理、商品采购、市场分析、促销策划工作的高素质技术技能人才。

就业面向

主要面向连锁商贸、连锁餐饮以及其他服务类企业，在门店、配送中心或连锁总部相关职能部门的一线运营和管理岗位，从事店铺运营管理、商品采购、配送管理、店铺开发、市场分析、促销策划等工作。

主要职业能力

1. 具备对新知识、新技能的学习能力和创新创业能力；
2. 具备良好的语言表达、文案撰写能力；
3. 具备良好的人际沟通、团队协作、组织协调能力；
4. 具备开展商品促销、商品陈列、商品分类、商品养护、市场分析等店铺营运管理能力；
5. 具备开展物流配送、商品验收、盘存管理能力；
6. 具备开展策划设计、店铺开发、商品采购、人力资源管理能力；
7. 熟悉连锁企业管理信息系统操作，具备进行相关信息分析处理的能力。

核心课程与实习实训

1. 核心课程

连锁门店开发与设计、连锁企业商品采购管理、连锁企业门店运营管理、连锁企业仓储与配送、特许经营管理、连锁企业信息管理等。

2. 实习实训

在校内进行门店运营管理、店铺开发、商品陈列、连锁信息管理系统等实训。

在校外连锁经营企业进行实习。

职业资格证书举例

高级营业员 助理营销师 助理连锁经营师 助理品类管理师

衔接中职专业举例

商品经营 专卖品经营 连锁经营与管理 客户服务

接续本科专业举例

工商管理 市场营销

专业代码 630605

专业名称 市场管理与服务

基本修业年限 三年

培养目标

本专业培养德、智、体、美全面发展，具有良好职业道德和人文素养，熟悉各类市场管理与服务政策，掌握市场调查与信息分析、电子商务、物业管理等专业知识，具备协调政府、商户、顾客之间关系的能力，从事市场管理与服务工作的高素质技术技能人才。

就业面向

主要面向现代综合市场、专业大市场，在经营管理岗位群，从事市场调查、咨询、招商、营销策划、日常运营以及客户管理等工作。

主要职业能力

1. 具备对新知识、新技能的学习能力和创新创业能力；
2. 具备一定的物业管理能力；
3. 具备较强的市场分析、预测以及招商能力；
4. 具备与商户及客户市场人员建立和保持有效沟通的能力；
5. 具备较强的合同管理能力，尤其是防范合同风险的能力；
6. 掌握一定的电子商务、物流管理、财务管理、营销策划知识和技能。

核心课程与实习实训

1. 核心课程

市场调查与信息分析、招商管理、合同管理、综合市场营运管理、物业管理实务、物流管理实务、电子商务、客户关系管理等。

2. 实习实训

在校内进行市场调查与信息分析、模拟招商等实训。

在校外现代综合市场、专业大市场进行实习。

职业资格证书举例

助理营销师 初级商务策划师 助理物业管理师 助理物流师

衔接中职专业举例

无

接续本科专业举例

工商管理

专业代码 630606

专业名称 品牌代理经营

基本修业年限 三年

培养目标

本专业培养德、智、体、美全面发展，具有良好职业道德和人文素养，系统地掌握经济学和管理学基本原理、市场营销学、广告传播学和品牌学基本理论和知识，系统掌握代理商概念及代理市场规律，熟悉市场经营、市场调研、品牌策划和推广流程，具备品牌代理经营的基本能力，从事为品牌（含产品品牌和服务品牌）扩大市场份额提供策划、推广、维护与管理服务工作的高素质技术技能人才。

就业面向

主要面向工商企业，在各类品牌（含产品品牌和服务品牌）的代理商或代理商内部的相关岗位，从事品牌策划、推广、维护与管理服务以及市场营销工作。

主要职业能力

1. 具备对新知识、新技能的学习能力和创新创业能力；
2. 具备基本的市场调研、营销渠道管理能力；
3. 具备基本的品牌日常运营管理和品牌传播管理能力；
4. 具备较强的市场与品牌策划能力，能深度挖掘品牌内在价值并开展市场推广；
5. 掌握经济学、营销策划基础、管理学基本理论和方法，掌握品牌代理经营的基本原理与方法。

核心课程与实习实训

1. 核心课程

品牌管理、新媒体营销、电子商务、客户关系管理、消费行为学、渠道管理、代理商管理、门店管理等。

2. 实习实训

在校内进行品牌代理经营管理模拟、市场调研等实训。

在工商企业的企划、营销、品牌管理部门或代理商企业进行实习。

职业资格证书举例

营销师 电子商务师 商务策划师 统计师

衔接中职专业举例

商品经营 连锁经营与管理 市场营销 专卖品经营

衔接本科专业举例

工商管理 市场营销

6307 市场营销类

专业代码 630701

专业名称 市场营销

基本修业年限 三年

培养目标

本专业主要培养德、智、体、美全面发展，具有良好职业道德和人文素养，掌握市场调研、消费心理等市场营销基本知识，具备市场分析、推销谈判、客户服务等专业能力，从事销售运营和管理工作的高素质技术技能人才。

就业面向

主要面向各类生产和服务企业，在销售及市场岗位群，从事销售代表、销售经理、市场主管等工作。

主要职业能力

1. 具备对新知识、新技能的学习能力和创新创业能力；
2. 具备对营销理念的基本把握与执行能力；
3. 具备对市场环境的理解与分析能力；
4. 具备对消费心理与行为的理解与分析能力；
5. 具备终端推销及大客户销售与管理的能力；
6. 具备促销策划、品牌推广等企划活动的组织与实施能力；