

**肇庆市财经中等职业学校**

**市场营销专业  
人才培养方案  
(2020级)**

**2020年9月**

# 市场营销专业人才培养方案

## (2020级)

### 一、专业名称及专业代码

市场营销 (121000)

### 二、入学要求

本专业招收初中毕业生或具有同等学力

### 三、修业年限

3年

### 四、职业面向

所属专业 大类 (代码)	所属专业类 (代码)	对应行业 (代码)	主要职业 类别(代码)	主要岗位类别 (或技术领域)	职业资格证书或 技能等级证书 举例
财经商贸类 (120000)	市场营销 (121000)	商业、服 务业(40)	营销员 (4010201) 营业员 (4010101)	产品销售、客户 管理、销售管理	电子商务营销师 计算机应用助理 师等

### 五、培养目标与培养规格

#### (一) 培养目标

本专业坚持立德树人为根本,以服务发展为宗旨,以促进就业为导向,面向肇庆市和粤港澳大湾区,培养学生适应社会主义市场经济需要和创新精神和实践能力,增强学生的职业适应能力和可持续发展能力;德、智、体、美、劳全面发展,掌握市场营销专业的基础理论和专业知识,具备从事企业市场营销活动以及市场管理的职业技能和职业道德,能进行市场调研与分析、营销策划、产品销售、客户管理、销售队伍管理等工作,有一定创新能力的复合型技术技能人才。

#### (二) 培养规格

##### 1. 职业素养

- (1) 具有良好的职业道德,能自觉遵守行业法规、规范和企业规章制度。
- (2) 具有良好的人际交往、沟通协调能力、团队合作精神和服务意识。

- (3) 具有较强的心理承受与抗挫折能力。
- (4) 具有适应营销职业生涯发展、自主学习和继续学习新知识的能力。
- (5) 具有创新精神和服务意识。
- (6) 能够廉洁自律，坚持公平交易的营销工作原则。

## 2.知识目标

- (1) 了解市场营销职业，了解营销理念。
- (2) 掌握国际、国内经济方面的法律、条例、规章制度等方面的知识。
- (3) 具有经济理论和管理学方面的知识，以及国际贸易、国际金融、技术引进、合资经营等方面的基本知识。
- (4) 掌握市场营销、企业管理等基础理论,具有营销策划的理论与方法、推销理论与技巧、品牌经营与物流管理等专业知识以及计算机、网络等基础知识。

## 3.技能目标

- (1) 具有计算机基本操作技能，能熟练解决实际问题能力。
- (2) 具有能够根据采购计划进行订单跟踪，完成采购任务能力。
- (3) 具有能够进行商品的保管、调配与出入库操作能力。
- (4) 具有较强的商务谈判能力，善于排除客户异议，能够对客户进行信息跟踪，促成交易。
- (5) 了解网络营销的环境、战略、计划与渠道策略，能够利用网络进行市场营销实务操作。
- (6) 能够运用基本的促销方法进行活动组织和实施促销计划。

## 六、课程设置及要求

### (一) 公共基础课程介绍

序号	课程名称	主要教学内容和要求	学时
1	职业生涯规划	依据《中等职业学校职业生涯规划教学大纲》再结合《中等职业学校思想政治课程标准》(2020年版)开设，注重培养学生树立正确的职业观念和职业理想，能根据社会需要和自身特点进行职业生涯规划，并以此规范调整自己的行为，为顺利就业、创业创造条件。并基于社会发展对中职学生心理素质、职业生涯发展提出的新要求以及心理和谐、职业成才的培养目标。	38

2	职业道德与法律	依据《中等职业学校职业道德与法律教学大纲》再结合《中等职业学校思想政治课程标准》(2020年版)开设,注重培养学生提高职业道德素质和法律素质,树立社会主义荣辱观,增强社会主义法治意识等,帮助学生理解全面依法治国的总目标和基本要求,了解职业道德和法律规范,增强职业道德和法治意识,养成爱岗敬业、依法办事的思维方式和行为习惯。	40
3	经济政治与社会	依据《中等职业学校经济政治与社会教学大纲》再结合《中等职业学校思想政治课程标准》(2020年版)开设,并注重培养学生认同我国的经济、政治制度,了解所处的文化和社会环境,树立中国特色社会主义共同理想,有机地融入中国特色社会主义制度等相关内容。	40
4	哲学与人生	依据《中等职业学校哲学与人生教学大纲》再结合《中等职业学校思想政治课程标准》(2020年版)开设,阐明马克思主义哲学是科学的世界观和方法论,讲述辩证唯物主义和历史唯物主义基本观点及其对人生成长的意义;阐述社会生活及个人成长中进行正确价值判断和行为选择的意义;引导学生弘扬和践行社会主义核心价值观,为学生成长奠定正确的世界观、人生观和价值观基础。	40
5	语文	依据《中等职业学校语文教学大纲》再结合《中等职业学校语文课程标准》(2020年版)开设,进一步培养学生掌握基础知识和基本技能,强化关键能力,使学生具有较强的语言文字运用能力、思维能力和审美能力,传承和弘扬中华优秀传统文化,接受人类进步文化,汲取人类文明优秀成果,形成良好的思想道德品质、科学素养和人文素养,为学生学好专业知识与技能,提高就业创业能力和终身发展能力,成为全面发展的高素质劳动者和技术技能人才奠定基础。	114
6	数学	依据《中等职业学校数学课程标准》开设,其任务是使中等职业学校学生获得进一步学习和职业发展所必需的数学知识、数学技能、数学方法、数学思想和活动经验;具备中等职业学校数学学科核心素养,形成在继续学习和未来工作中运用数学知识和经验发现问题的意识、运用数学的思想方法和工具解决问题的能力;具备一定的科学精神和工匠精神,养成良好的道德品质,增	120

		强创新意识 ,成为德智体美劳全面发展的高素质劳动者和技术技能人才。	
7	英语	依据《中等职业学校英语课程》开设 ,其任务是在义务教育基础上 ,帮助学生进一步学习语言基础知识 ,提高听、说、读、写等语言技能 ,发展中等职业学校英语学科核心素养;引导学生在真实情境中开展语言实践活动 ,认识文化的多样性 ,形成开放包容的态度 ,发展健康的审美情趣;理解思维差异 ,增强国际理解 ,坚定文化自信;帮助学生树立正确的世界观、人生观和价值观 ,自觉践行社会主义核心价值观 ,成为德智体美劳全面发展的高素质劳动者和技术技能人才。	1 20
8	信息技术	依据《中等职业学校信息技术课程标准》开设 ,任务是全面贯彻党的教育方针 ,落实立德树人根本任务 ,满足国家信息化发展战略对人才培养的要求 ,围绕中等职业学校信息技术学科核心素养 ,吸纳相关领域的前沿成果 ,引导学生通过对信息技术知识与技能的学习和应用实践 ,增强信息意识 ,掌握信息化环境中生产、生活与学习技能 ,提高参与信息社会的责任感与行为能力 ,为就业和未来发展奠定基础 ,成为德智体美劳全面发展的高素质劳动者和技术技能人才。	1 18
9	体育与健康	依据《中等职业学校体育与健康课程标准》开设 ,中等职业学校体育与健康课程落实立德树人的根本任务 ,坚持健康第一的教育理念 ,通过传授体育与健康的知识、技能和方法 ,提高学生的体育运动能力 ,培养运动爱好和专长 ,使学生养成终身体育锻炼的习惯 ,形成健康的行为与生活方式 ,健全人格 ,强健体魄 ,具备身心健康和职业生涯发展必备的体育与健康学科核心素养 ,引领学生逐步形成正确的世界观、人生观和价值观 ,自觉践行社会主义核心价值观 ,成为德智体美劳全面发展的高素质劳动者和技术技能人才。	1 80
10	艺术	依据《中等职业学校艺术课程标准》开设 ,中等职业学校艺术课程要坚持立德树人 ,充分发挥艺术学科独特的育人功能 ,以美育人 ,以文化人 ,以情动人 ,提高学生的审美和人文素养 ,积	3 0

		极引导学生主动参与艺术学习和实践,进一步积累和掌握艺术基础知识、基本技能和方法,培养学生感受美、鉴赏美、表现美、创造美的能力,帮助学生塑造美好心灵,健全健康人格,厚植民族情感,增进文化认同,坚定文化自信,成为德智体美劳全面发展的高素质劳动者和技术技能人才。	
11	历史	依据《中等职业学校历史课程标准》开设,是在义务教育历史课程的基础上,以唯物史观为指导,促进中等职业学校学生进一步了解人类社会形态从低级到高级发展的基本脉络、基本规律和优秀文化成果;从历史的角度了解和思考人与人、人与社会、人与自然的关系,增强历史使命感和社会责任感;进一步弘扬以爱国主义为核心的民族精神和以改革创新为核心的时代精神,培育和践行社会主义核心价值观;树立正确的历史观、民族观、国家观和文化观;塑造健全的人格,养成职业精神,培养德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人。	7 0

## (二) 专业基础课程介绍

序号	课程名称	主要教学内容和要求	学时
1	市场营销基础	本课程要求学生了解市场营销的核心概念和营销概念,掌握市场分析的基本原理和方法;了解市场细分、市场选择、市场定位的基本原理;了解市场营销组合的基本原理,掌握实施营销组合策略的基本方法。	114
2	财会基础知识	本课程让学生了解会计的基本职能和特点,掌握企业财务信息的分析的方法;了解会计核算的基本方法,掌握企业决算、预算的相关知识;能进行基本的会计记账、报销工作。	76

3	现代物流管理	本课程要求学生了解物流管理的重要性和意义、物流活动构成、物流管理的目标和发展趋势，掌握采购供应物流管理方法，掌握运输系统管理、库存系统管理基本知识和方法，了解信息化条件下物流管理的新方法和新技术。	80
4	商品知识	本课程的教学使学生掌握商品学概论的基本理论，掌握各大类商品的基本特性及在物流过程中发生的质量变化，同时采取相应的技术措施，以有效维护商品在物流过程中的质量。	80

### (三) 专业核心课程介绍

序号	课程名称	主要教学内容和要求	学时
1	销售心理学基础	本课程是在学生掌握了市场营销学、管理经济学、广告学、推销技巧等一系列理论课程之后开设的,是为了进一步引导学生进一步了解营销过程中面临的消费者心理和营销人员自身心理的课程。它既要向学生传授理论知识,又要培养学生的观察分析能力。	80
2	市场营销与策划	本课程主要涉及到市场营销战略策划,市场营销战术策划和市场营销创新策划三个方面,教学的主要任务是:通过本课程的学习,使学生能系统地理解和掌握市场营销策划的基本概念,原理,步骤与技术方法,并将所学到的理论知识应用到营销策划实践中,具有营销策划案例分析及营销策划实战能力。	80
3	网络营销	本课程旨在让学生了解,认知目前市场经济体制中营销活动的基本理论内容和知识体系,结合所学电子商务专业,重点研究如何通过互联网络开展新型的营销活动.能准确,系统地	80

		理解,掌握基于互联网的营销学的基本概念,基本原理,并使 学生能根据目前网络市场发展规模和特征,针对不同市场环境, 不同产品和网络消费者进行一系列网络营销活动的分析和策 划,培养学生自我分析问题,解决问题,自我创新,创业能力。 同时通过一系列网络营销技能训练,提高学生的应用实践能 力。	
4	营销 素养 训练	本课程让学生了解商务礼仪的基本知识,掌握交谈的礼 仪、电话礼仪、馈赠礼仪、拜会接待礼仪等内容;掌握营销 语言表达的特点、表达的技巧与规律;了解思维创新的特点 和途径,突破思维定势;了解自己,了解团队合作的重要性, 学会与合作者建立信任;掌握一定的学习迁移、环境适应、 压力管理等能力。	80
5	推销 实务	本课程是营销专业的必修课,在营销专业课程体 系中占有重要的位置,定位于专业核心课程.通过本课程的学习, 让学生掌握推销的基本理论和基本策略技巧.重点培养学生的 推销意识和推销能力,使学生在就业时能够迅速适应推 销工作,成为合格的推销人员并为今后的职业发展奠定良好 的基础。	80
6	门店 运营 实务	本课程让学生了解人员招聘、入职、培训、任免基本程 序,熟悉营销相关岗位员工排班、考勤与团队管理方法;了 解门店销售绩效管理方案;掌握门店卖场环境维护、日常清 洁、安全检查等运营方法;掌握针对负库存、虚库存等库存 异常的特殊盘点、核查方法,了解门店运营损益要点以及提 升利润要点;掌握门店促销的基本流程和方法。	80
7	市场营 销能力 综合训 练	本课程让学生通过本课程学习能将理论讲授的内容与实践 结合起来,将相关知识融会贯通,掌握营销的基本概 念,理解现代营销观念,掌握用营销的思想分析问题提 高学生参与营销活动的素质,要求学生提交相应的营销策划 书或调查报告或实训报告。	140

8	商务沟通与谈判	本课程让学生了解商务谈判人员的素质；掌握商务沟通的技巧和方法；了解商务谈判的基本原则、模式，掌握商务谈判的程序及各阶段策略；掌握寻找、接近客户、客户异议处理、促成交易的方法；了解合同的签订，合同效力认定，合同的担保和保全，合同的变更、转让和终止，合同的履行，违约责任承担等。	140
9	职业资格考证培训	本课程是市场营销专业上岗前的考试辅导课，根据国家职业资格鉴定中对职业技能证鉴定辅导要求内容，强化营销课程的教学内容，达到营销职业资格证书的要求水平，通过考试获取证书。	80
10	市场调查与预测	本课程的内容主要包括市场调查的重要性(结合成与败的案例),市场调查的基本内涵,市场调查策划,调查方法,调查方式,调查表的设计,调查资料的整理与分析,市场预测基本原理和方法,以及市场信息系统等内容。	90

#### (四) 专业拓展课程介绍

序号	课程名称	主要教学内容和要求	学时
1	财经应用文	本课程的教学目的，是使经济类各专业的学生能够受到较系统的财经应用文写作的训练，掌握必要的写作技能技巧，获得较完备的关于财经应用文写作的理论知识，提高专业写作的实际能力，以适应今后在学习、生活、工作以及科学研究中的写作需要，并为毕业论文写作做好充分的知识准备。	40
2	人际沟通与礼仪	本课程让学生了解礼貌礼节知识，掌握礼仪基本常识和仪表仪容、言行举止要求，学会尊重人，提高文明素质。	40
3	经济法基础	本课程主要讲授经济法的调整对象、基本原则。其中包括企业公司法、财税法、金融法、商标专利法、合同法等。	80
4	企业管理	本课程的学习与训练，使学生能够根据工作活动的需要，运用所学的企业管理知识对企业的生产、经营活动进行预	60

		测、决策分析；对企业日常管理的不足之处提出合理建议；协助公司决策层制定公司的生产计划、营销计划等；对企业的人、财、物、供、产、销各个方面的工作有一个比较熟悉的认识。	
5	汉字录入	本课程使学生能正确的键盘指法完成录入任务；能熟练使用一种中文（简体）拼音输入法；能设置输入法属性；掌握特殊符号的输入方法；能正解听取客户要求，同步完成记录；文字录入速度达到 60 字/分钟。	60

### （五）综合实训项目介绍

序号	课程名称	主要教学内容和要求	学时
1	岗前综合实训	本实习使学生初步形成符合本专业特点的职业道德意识和行为习惯；树立正确的就业意识和一定的创业意识；学会交流沟通和团队协作技巧，提高社会适应性；进一步提高学习能力、实践能力、创造能力、就业能力和创业能力；树立终身学习理念。	112

### （六）顶岗实训项目介绍

顶岗实习是学生在完成文化基础课、专业核心课以及校内专业实践课以后进行的实践性教学环节，是提高学生的生产实践技能的重要途径。

学校组织学生顶岗实习，要求学生到工商企业运用所学专业知进行营销实际工作，进一步熟悉营销业务工作，并尝试进行营销策划、商品推销、营销系统的设计等。实习结束后，学生应根据业务实践，通过顶岗实习还可以使学生增强分析问题、解决问题的能力，尽快适应毕业后营销工作的需要成为一名有一定创新能力的复合型技术技能人才。

### （七）劳动实践课程介绍

开设劳动实践活动课程,是素质教育的一项重要内容。劳动实践,重在参与,重在动手,从实践中获取真知。另外，在实践中有机融入新时代劳动教育思想。新时代劳动教育是指在习近平新时代中国特色社会主义思想指导下，以塑造劳动观念、传递劳动知识、传授劳动技能、端正劳动态度和培养劳动习惯等为主要内容，旨在系统提升受教育者的劳动素质，促进其全面发展的德育活动。

## 七、教学进程总体安排

### (一) 课程设置与教学实践安排表 (附安排表)

课程类别	课程性质	序号	课程	课时数		按学期分配										
				学时	学分	一	二	三	四	五	六	考核方式				
						19周	20周	20周	20周	15周	20周	考试	考查	技能考核		
公共基础课程	公共必修	1	职业生涯规划	38	2	2							1			
		2	职业道德与法律	40	2		2							2		
		3	经济政治与社会	40	2			2						3		
		4	哲学与人生	40	2				2					4		
		5	语文	114	6	6								1		
		6	数学	116	6	4	2							12		
		7	英语	120	7		4	2						23		
		8	信息技术	118	7	2	2	2								234
		9	体育与健康	188	10	2	2	2	2	2					12345	
		10	艺术	30	1					2				5		
		11	历史	70	3				2	2				45		
小计				914	48	16	12	8	6	6	0					
专业基础课程	专业必修	1	市场营销基础	114	6	6							1			
		2	财会基础知识	76	4	4								1		
		3	现代物流管理	80	4		4							2		
		4	商品知识	80	4		4							2		
小计				280	17	10	8	0	0	0	0					
专业核心课	专业必修	1	销售心理学基础	80	4		4						2			
		2	市场营销策划	80	4			4					3			
		3	网络营销	80	4			4					3			
		4	营销素养训练	80	4			4							3	
		5	推销实务	80	4			4					3			
		6	门店运营实务	80	4				4				4			
		7	市场营销综合能力训练	140	8				4	4					45	
		8	商务沟通与谈判	110	6				4	2					45	
		9	职业资格考证培训	80	4				4				4			
		10	市场调查与预测	90	5					6			5			
小计				900	47	0	4	16	16	12	0					
专业拓展课	选修	1	财经应用文	40	2		2						2			
		2	人际沟通与礼仪	40	2			2					3			
		3	经济法基础	80	3				4				4			
		4	企业管理	60	3					4			5			
		5	汉字录入	60	3					4					5	
小计				280	13	0	2	2	4	8	0					
综合实训	必修	1	岗前综合实训	112	6					4周				5		
		2	顶岗实习	560	31						20周			6		
小计				672	37											
军训与入学教育				28	1	1周										
毕业教育				28	1					1周						
劳动实践				188	10	2	2	2	2	2						
小计				244	12											
周课时						28	28	28	28	28						
合计				3290	174											

## (二) 教学活动时间安排表(按周分配)

学期	一	二	三	四	五	六	小计
入学教育	1						1
课堂教育	19	20	20	20	15		94
教学实训					4		4
顶岗实习						20	20
毕业教育					1		1
合计	20	20	20	20	20	20	120

## 八、实施保障

### (一) 师资队伍

1.按专业学生规模配齐教师，核心课程均应有本校专职教师任教，有业务水平较高的专业带头人。师德为先，打造一支“有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心”的教师队伍，以“有教无类、因材施教、终身学习、人人成才”教育事业的追梦人来引领教师团队在教书育人征途上争立新功。

2.专业教师学历职称结构应合理，不仅要具有中等职业学校教师资格证书，而且80%以上专业教师为“双师型”教师。专业实训指导教师必须具有行业、企业工作经历或经过行业、企业培训。

3.根据专业课程开设的需求，适时聘请行业、企业的专家或技术人员作为外聘教师。

### (二) 教学设施

#### 1.校内实习实训基地建设

本专业校内实训室有商品销售实训室、门店运营实训室、销售实务实训室，主要实施设备及数量见下表（按每班45人计算）。

序号	实习场室名称	主要设施设备名称
1	商品销售实训室	货架
		摄像头

		监控电脑
		触屏收款机
		商品
		收银台
		点验钞机
		计算机
		两门冷藏柜
		商品销售及管理软件
2	门店运营实训室	计算机
		办公桌椅
		文件柜
		彩色/黑白激光打印机
		传真机
		数码复印机
		交换机
		服务器
		门店运营管理软件
3	营销实务实训室	计算机
		办公桌椅
		投影仪
		多功能工作桌
		交换机
		服务器

		营销实务管理软件
--	--	----------

## 2. 校外实训基地的现有条件

本专业与校企合作企业共同制定了校外实习实训管理制度，在教学管理中严格执行校内外实习实训管理制度，学校教务科、实训办与本专业部对所有的校内外实习实训过程和成效都有检查、考核和评价，相关资料齐全，校外顶岗实习的学生必须完成顶岗实习任务，并由企业填写实习鉴定表及评价表。

序号	校外实训基地名称	实施项目
1	肇庆市正和兴房地产经纪有限公司	生产实习、顶岗实习
2	四会市玉器电商产业园	生产实习、顶岗实习
3	广州置家房地产代理有限公司	生产实习、顶岗实习
4	东莞光大经济贸易有限公司(超市)	生产实习、顶岗实习
5	广州市方圆地产顾问有限公司	生产实习、顶岗实习
6	广州时代物业管理有限公司	生产实习、顶岗实习
7	广东大地通讯连锁服务有限公司	生产实习、顶岗实习
8	肇庆市创亿电子商务有限公司	生产实习、顶岗实习

## 3. 信息化教学条件

我校建有完善的校园网络，便于学生通过网络学习和交流，教室、实训室均具有多媒体教学条件。建有网络课程等学习平台，保证学生除了在课堂上学会理论和实训，学生在课余可以通过手机或计算机等设备进行学习和模拟实训，通过学习平台学习者能够在自由的环境下进行学习，能够为学生提供更好的学习条件。

### (三) 教学资源

我校拥有丰富的专业图书资源和数字教学资源每门课程有相应的教材或者自编讲义，专业建设有教学资源库，在线课程等，能够满足学生专业学习、教师专业教学研究、教学实施和社会服务需要。学校严格执行国家和省(区、市)关于教材选用的有关要求，健全本校教材选用制度。根据需要组织编写校本教材，开发教学资源。

### (四) 教学方法

1. 教师依据专业培养目标、课程技能能力要求、学生能力与教学资源，采用

适当的教学方法，以达成教学的预期目标。

2.教师在每学期开学之前拟妥授课计划，要从兴趣入手，以人为本，服务于学生，依据教学内容，进行教学活动设计。

3.充分发挥信息化教学资源，以情境教学、案例教学、项目教学等教学模式，让学生在“做中学，学中做”，加大体验式教学，让学生在有限的时间内通过实践—认识—实践认知行动，加强小组合作完成工作任务。

4.教学实施过程中要注意学生的养成教育，使安全规范操作、工作后整理工作现场、进行工具维护保养成为习惯。

### **(五) 学习评价**

教学应作客观的评价，而评价内容应兼顾认知、技能、情感等方面，评价方法应采用多元评价方式，如观察、口试、笔试与实践等评价，教师可按单元内容和性质，针对学生的作业、演示、心得报告、实际操作、作品和其他表现，相互配合使用。

#### **1.课堂教学效果评价方式**

采取灵活多样的评价方式，主要包括笔试、作业、课堂提问、课堂出勤、实际操作考核以及参加各类型专业技能竞赛的成绩。

期末考试科目是操作技能考核为主的课程，实行过程与项目考核，每个项目的成绩中技能操作成绩占 60%、平时成绩占 20%、学生学习态度及纪律占 20%；期末考试以理论笔试为主，卷面成绩占 60%、平时成绩占 20%、学生学习态度及纪律 20%。考查课程测验占 40%、平时考核占 40%、学生学习态度及纪律 20%。

#### **2.实训实习效果评价方式**

##### **(1)实训实习评价**

采用实习报告、实践操作考核、学生学习态度及纪律相结合等形式，如实反映学生各项实训实习项目的技能水平。其中实习报告占 20%、实践操作 60%、学生学习态度及纪律 20%

##### **(2)顶岗实习评价**

顶岗实习考核方面包括实习日志 40%、实习报告 20%、实习单位综合评价鉴定 40%等多层次、多方面的评价方式。

### **(六) 质量管理**

保障和提高教学质量为目标，运用系统方法，依靠必要的组织结构，统筹考虑影响教学质量的各主要因素，结合教学诊断与改进、质量年报等职业学校自主保证人才培养质量的工作，统筹管理学校各部门、各环节的教学质量管理活动，

形成任务、职责、权限明确，相互协调、相互促进的质量管理有机整体。

## **九、毕业要求**

学生通过三年的学习，修满本专业人才培养方案所规定的学时学分，完成规定的教学活动，经考核成绩合格，达到市场营销专业培养目标与规格的素质、知识和能力等方面要求者准予毕业。