

## 5306 工商管理类

专业代码 530601

专业名称 工商企业管理

基本修业年限 三年

### 职业面向

面向商务服务业、批发零售业及互联网和相关服务业的企业经理、管理咨询专业人员、人力资源管理专业人员、行政事务员等岗位（群）。

### 培养目标定位

本专业培养德智体美劳全面发展，掌握扎实的科学文化基础和企业运营、人员管理、商务沟通及相关法律法规等知识，具备数字化操作技能、数字化信息分析能力，具备战略管理、运营管理、人员管理、数字化管理、管理咨询和行政事务管理等能力，具有工匠精神和信息素养，能够从事企业运营、人员管理、管理咨询等工作的高素质技术技能人才。

### 主要专业能力要求

1. 具有战略目标确定、战略分析、战略选择与评价、战略实施、战略控制等企业战略管理基本能力；
2. 具有运营规划、质量管理、营销管理、供应链管理、客户服务管理、安全危机管理、财务管理等企业运营管理能力；
3. 具有企业组织设计、人员招聘与培训、绩效管理、薪酬管理、团队管理、文化建设等人员管理能力；
4. 具有协助企业数字化管理规划、数字化沟通、数字化协同、数字信息分析、数字化决策等企业数字化管理基本能力；
5. 具有行业企业市场调研分析、管理方案制订、管理改善执行、改善效果评估等管理咨询能力；
6. 具有企业公文处理、客户接待、会议组织、辅助决策和资产设备管理等行政事务管理能力；
7. 具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力。

### 主要专业课程与实习实训

**专业基础课程：**经济学基础、管理学基础、经济法、会计基础、市场营销基础、商务礼仪与沟通、统计基础、市场调查。

**专业核心课程：**财务管理、战略管理、人力资源管理、客户服务管理、项目管理、供应链管理、企业管理咨询、企业文化。

**实习实训：**对接真实职业场景或工作情境，在校内外进行企业经营沙盘模拟、企业数字化管理、创新创业等实训。在符合条件的企事业单位，特别是商业企业、智能制造型企业等单位进行岗位实习。

### 职业类证书举例

**职业技能等级证书：**门店数字化运营与管理、人力资源共享服务、企业管理咨询

### 接续专业举例

**接续高职本科专业举例：**企业数字化管理

**接续普通本科专业举例：**工商管理

专业代码 530602

专业名称 连锁经营与管理

基本修业年限 三年

### 职业面向

面向批发、零售、餐饮和住宿等服务业的连锁经营管理师等职业，展店部主管、电商地推区域经理、店长（总）、区域督导等岗位（群）。

### 培养目标定位

本专业培养德智体美劳全面发展，掌握扎实的科学文化基础和经济管理、连锁经营、商业特许、物流配送及相关法律法规等知识，具备门店开发、品类管理、采购管理、营销企划、视觉设计、顾客服务、门店营运等能力，具有工匠精神和信息素养，能够从事展店管理、门店管理、区域督导、电商地推等工作的高素质技术技能人才。

### 主要专业能力要求

1. 具有顾客接待、商品介绍、转化促成、履约跟踪、会员管理、客服人员管理等门店顾客服务的能力；
2. 具有门店日常运作、安全管理、门店绩效评估等门店营运的能力；
3. 具有门店动线设计、布局规划、商品陈列、现场氛围营造等门店视觉设计的能力；
4. 具有市场调研、品类规划、经营诊断、目标制订、策略选择、战术实施等品类管理的能力；

5. 具有供应商开发、采购谈判、合同管理、商品进货、商品补货、商品退货等采购管理的能力；

6. 具有门店选址及评估、开业企划及宣传、新店开张及运行、营业督导检查等展店管理的能力；

7. 具有营销活动策划、全媒体选择、精准触达管理、推广绩效评估等门店营销企划的能力；

8. 具有有效收集、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等工作的数据管理应用能力；

9. 具有安全防护、质量管理、绿色生产、环境保护、风险防控等能力；

10. 具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力。

### 主要专业课程与实习实训

**专业基础课程：**经济学基础、管理学基础、市场营销基础、商业经济基础、商品学基础、大数据财务管理基础、统计基础、商务礼仪与沟通。

**专业核心课程：**连锁经营管理实务、服务管理实务、门店营运实务、品类管理、采购与供应链管理、连锁门店开发与设计、特许经营实务、数字营销基础。

**实习实训：**对接真实职业场景或工作情境，在校内外进行门店营运、商品管理、数字营销、商务沟通与礼仪等实训。在零售卖场、餐饮门店、电子商务公司等单位或场所进行岗位实习。

### 职业类证书举例

**职业技能等级证书：**品类管理、社交电商运营

### 接续专业举例

**接续高职本科专业举例：**企业数字化管理

**接续普通本科专业举例：**工商管理、零售业管理

专业代码 530603

专业名称 商务管理

基本修业年限 三年

### 职业面向

面向商务策划专业人员等职业，经纪与代理等岗位（群）。

### 培养目标定位

本专业培养德智体美劳全面发展，掌握扎实的科学文化基础和商业经济、管理学、

市场营销、产品促销、品牌策划、商标及知识产权保护等知识，具备对品牌推广、产品促销等商务活动进行轮廓策划、创意构想、组织实施的能力，具有工匠精神和信息素养，能够从事商务策划和经纪代理等工作的高素质技术技能人才。

### 主要专业能力要求

1. 具有确定商务活动主题、设定策划目标、诊断企业资源、描绘策划印象等商务活动轮廓策划的能力；

2. 具有分析创意点、编写备选策划书、论证比较备选方案、制订系列操作文件等商务活动创意构想的能力；

3. 具有开展系统培训、活动现场布局及安排、预算与进度控制、处理突发紧急事件等商务活动实施的能力；

4. 具有委托事项分析、交易价格评估、设计经纪与代理规则制订、代理策略和方案指导、交易活动监督、代理风险防范等商务代理的能力；

5. 具有数字技术、绿色生产、环境保护、安全防护、质量管理等相关的知识和技能；

6. 能够遵守职业道德准则和行为规范，具有一定的文化修养、审美能力；

7. 掌握中华优秀传统文化讲仁爱、重民本、守诚信、崇正义的思想精髓；

8. 了解相关产业文化，遵守职业道德准则和行为规范，具备社会责任感和担当精神，能与国际合规管理体系接轨；

9. 具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力。

### 主要专业课程与实习实训

**专业基础课程：**经济学基础、管理学基础、商业经济基础、商品学基础、统计基础、大数据财务管理基础、数字营销基础、中华商业文化。

**专业核心课程：**商务策划实务、市场调研与数据分析、商务礼仪与沟通、客户服务实务、品牌策划与推广、商务代理实务、现代经纪人实务、知识产权保护实务。

**实习实训：**对接真实职业场景或工作情境，在校内外进行商务策划、市场调查、商务沟通与礼仪、客户服务等实训。在商务服务、经纪代理类企业等单位进行岗位实习。

### 职业类证书举例

**职业资格证书：**经济专业技术资格

### 接续专业举例

**接续高职本科专业举例：**市场营销

**接续普通本科专业举例：**工商管理、市场营销

专业代码 530604

专业名称 中小企业创业与经营

基本修业年限 三年

### 职业面向

面向在中小规模企业自主创业或合伙创业的网商、连锁经营管理师、企业经理等职业。

### 培养目标定位

本专业培养德智体美劳全面发展，掌握扎实的科学文化基础和经济管理、市场营销、商务礼仪、创新思维和创造力开发及相关法律法规等知识，具备独立或合伙对初创企业进行商业模式企划、融资管理、互联网营销、电子商务运营、财税管理、连锁加盟店经营管理等能力，具有工匠精神和信息素养，能够从事线上线下开办新企业、经营管理成长型企业等工作的高素质技术技能人才。

### 主要专业能力要求

1. 具有商机分析、市场定位、产品和服务设计、营收模式设计等商业模式企划的能力；
2. 具有中小企业融资需求分析、融资渠道选择、融资谈判等融资管理的能力；
3. 具有初创企业平台客户分析、营销策划和推广、客户运营和转化等互联网营销的能力；
4. 具有初创网店的装修和维护、网店运营管理、网店销售数据分析等电子商务运营的能力；
5. 具有中小企业财务成本控制、现金流管理、税务筹划等财务管理的能力；
6. 具有品类管理、营销企划、顾客服务、视觉设计等初创连锁加盟店经营管理的能力；
7. 具有较强的创新能力；
8. 具有信息技术和数字技术应用的能力；
9. 具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力。

### 主要专业课程与实习实训

**专业基础课程：**经济学基础、管理学基础、商业经济基础、商品学基础、统计学基础、市场营销、创新思维与创造力开发、中华商业文化。

**专业核心课程：**商业模式创新与设计、产品和服务设计、创业融资管理、中小企业财税管理、互联网营销、特许经营与门店管理、电子商务运营、中小企业法律实务。

**实习实训：**对接真实职业场景或工作情境，在校内外进行创业者素质提升、创业沙

盘、企业管理沙盘、创业实战等实训。在校外创业孵化园、中小微企业等单位或场所进行岗位实习。

### 职业类证书举例

暂无

### 接续专业举例

**接续高职本科专业举例：**企业数字化管理、市场营销

**接续普通本科专业举例：**工商管理、市场营销、财务管理、人力资源管理

专业代码 530605

专业名称 市场营销

基本修业年限 三年

### 职业面向

面向市场营销专业人员、客户服务管理员、互联网营销师、品牌专业人员等职业，市场策划主管、推广主管、销售业务主管、客户服务主管等岗位（群）。

### 培养目标定位

本专业培养德智体美劳全面发展，掌握扎实的科学文化基础和市场分析、商品销售、客户服务及相关法律法规等知识，具备用户画像、项目销售、数字营销、品牌策划、市场推广、智能客户服务、商务数据分析等能力，具有工匠精神和信息素养，能够从事商品或服务策划和销售管理等工作的高素质技术技能人才。

### 主要专业能力要求

1. 具有竞争调研、行业调研、用户调研、产品调研、用户行为分析的能力；
2. 具有客户拜访、产品方案设计与演示、商务洽谈、项目招投标的能力；
3. 具有数字营销策划、数字广告营销、数字互动营销、数字营销技术应用的能力；
4. 具有品牌调研与分析、品牌定位与设计、品牌传播与推广的能力；
5. 具有售前售中售后服务管理体系建设、客服团队组建、危机事件处理、智能客服应用场景设计及开发的能力；
6. 具有商务数据收集、处理、分析和信息技术应用的能力；
7. 具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力。

## 主要专业课程与实习实训

**专业基础课程：**经济学基础、管理学基础、商业经济基础、商品学基础、大数据财务管理基础、市场营销基础、统计基础、中华商业文化。

**专业核心课程：**数字营销、消费者行为分析、服务营销、销售与管理、品牌策划与推广、智能客户服务实务、商务数据分析与应用、商务礼仪与沟通。

**实习实训：**对接真实职业场景或工作情境，在校内外进行销售业务、市场营销、商务礼仪与沟通、数字营销等实训。在符合条件的企事业单位，特别是商业企业或制造企业的销售部、市场部、客服部等场所进行岗位实习。

## 职业类证书举例

**职业资格证书：**经济专业技术资格

**职业技能等级证书：**数字营销技术应用、新媒体营销、网店运营推广、跨境电商 B2B 数据运营、呼叫中心客户服务与管理

## 接续专业举例

**接续高职本科专业举例：**市场营销

**接续普通本科专业举例：**市场营销、市场营销教育、工商管理、零售业管理