

广西国际商务职业技术学院

现代流通学院

2022 级连锁经营与管理专业人才培养方案

一、专业名称（专业代码）

连锁经营与管理 530602

二、入学要求

高中阶段教育教育毕业生或具有同等学力者。

三、修业年限

标准学制 3 年，实行弹性学习年限制度，学业可在 3—5 年内完成。

四、职业面向

1. 本专业职业面向

表 1：连锁经营与管理专业职业面向一览表

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)	主要岗位群或技 术领域举例
53	5306	零售业（52）； 住宿业（61）； 居民服务业（79）	商品营业员 (4-01-02-03) 收银员 (4-01-02-04) 理货员 (4-02-06-02) 商品监督员 (4-07-06-01) 商品防损员 (4-07-06-02) 其他社会生产和 生活服务人员 (4-99-00) 采购人员 (4-01-01-00) 企业经理 (1-06-01-02)	营运主管 店长（总） 区域督导 拓展经理 采购专员

2. 职业能力与证书要求

表 2：连锁经营与管理专业职业能力与证书要求

能力领域	能力目标	证书	备注
通用 语言能力	英语应用能力强，口语与听力日常 交流无障碍；	全国大学生英语应用能 力 B 级考试	必考

能力		汉语口头表达能力强、普通话标准	全国普通话等级测试(二级乙等)	必备
	计算机应用能力	计算机应用能力强,熟练操作计算机常用软件	全国计算机等级考试一级	鼓励
专业能力	连锁企业从业能力	连锁经营与管理师	证书	建议
	品类管理能力	CCFA 助理注册品类管理师	证书	建议
	相关领域扩展能力及后续发展能力	助理采购师	证书	鼓励

五、培养目标

本专业培养思想政治坚定、德技并修、德智体美劳全面发展,适应连锁零售业及服务的技术、管理、服务第一线,培养具备商业经营管理、零售业态管理、商品采购与配送管理等能力,达到知识学到,技能习到,素质修到,情商悟到,胆商练到的五到学习成果,具有单店管理、商品销售、商品品类管理的知识结构和综合素质,连锁经营与管理知识学到,零售运营技能习到,商业素质修到,敬业创新情商悟到,开拓奋斗胆商练到,能从事连锁企业门店店长、区域督导、商品采购员、品类管理员、产品销售员、渠道拓展员、市场开发员、销售策划员、客户服务经理等工作,具备创新精神、创业意识和创新创业能力,具有国际化视野的现代商务特色鲜明的高素质应用人才。

六、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. 坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度,在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下,践行社会主义核心价值观,具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感。
2. 崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动,履行道德准则和行为规范,具有社会责任感 and 参与意识。
3. 具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养,具有国际化视野和市场洞察力,具有创新意识和创业精神。
4. 培养践行工匠精神,怀匠心、铸匠魂、守匠魂、践匠行。怀匠心即精巧、精妙之思,本质就是创新精神;铸匠魂即人的品德、品行、品格;守匠情即培养崇高的家国情怀、职业的敬畏情怀、负责的担当情怀、精益的卓越情怀;践匠行即真抓实干。
5. 勇于奋斗、乐观向上,具有自我管理能力、职业生涯规划的意识,有较强的集体意识和团队精神,能够进行有效的人际沟通和协作,与社会、自然和谐共处。
6. 具有健康的体魄和心理、健全的人格,能够掌握基本运动知识和 1-2 项运动技能,养成良好的健身和卫生习惯,以及良好的行为习惯。
7. 具有一定的审美和人文素养,具有感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力,能够形成 1-2 项艺术特长或爱好。

(二) 知识

1. 达成“知识学到”,“技能习到”,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. 熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防等相关知识。

(1) 人文社会科学知识: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。具备一定的文学、历史、艺术、法律等方面的知识,有良好的思想品德修养和健康的心理。

(2) 工具性知识：熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防等相关知识。掌握外语、计算机等方面的知识。掌握计算机的基本知识与技能，具有营销专业与相关领域的计算机应用知识；掌握通过网络获取信息的知识、方法与工具。

(3) 专业基础知识：掌握本专业所涉及的连锁经营与管理的专业基础理论和基础知识。

(4) 专业知识：掌握本专业所涉及的连锁经营与管理专业知识。具备门店运营、市场开发、渠道拓展、商务数据分析、商品采购、品类管理等方面的能力，能够比较熟练使用相关连锁经营与管理软件。

(三) 能力

(1) 达成情商悟到、胆商练到，知识学习能力：有独立获取本专业知识、更新知识的能力，良好的表达、社交能力和计算机及信息技术应用能力。能根据本专业任务，利用互联网络和自媒体渠道检索相关信息，获取相关知识。

(2) 社会实践能力：能将所学的连锁经营与管理基础理论与专业知识融会贯通，灵活地综合应用于企业实践，能独立分析和解决连锁和零售管理中的实际问题。具有较强的门店开发与设计、商圈调查与分析、商务数据分析、商品陈列与布局的实务操作能力。

(3) 创新创业能力：具有创新意识，对国内外新零售理念、连锁经营与管理方法，以及科学技术新发展动态及本专业领域的国内外研究现状有一定的了解。具备进行创造性市场活动的思维方法，具备一定的创新性思维、互联网思维和创业能力。

(4) 沟通交流能力：通过相关知识的学习，具备良好的沟通交流能力和合作精神。

(5) 环境适应能力：通过相关知识的学习和社会实践，提高认识社会、适应各类连锁经营与管理工作岗位能力。

七、课程体系设计及构成

(一) 课程体系设计思路

连锁经营与管理专业以无缝就业为导向，按“能力为重，专通结合、素能一体”的原则，完善课程体系建设。在原有精品课程建设取得的成果基础上，进一步深化课程改革和建设，运用先进的课程开发设计理念构建一流的教学内容；以校企合作的先进职教思想为指导编写优质（特色）的教材；以“教、学、做”一体化的学习模式为目标探讨一流的教学方法；实施一流的教学管理。通过优化课程体系、完善课程标准、整合课程内容、编写课程教材，改革教学方法，形成课程优势，进而形成专业优势。

(二) 职业能力分解与课程体系构建

表 3：连锁经营与管理专业“工作项目→工作任务→职业能力→学习领域”表

序号	工作项目/ 工作领域	工作任务	职业能力分析			学习领域
			知识	技能	素质	
1	商品采购	熟悉商品及商品信息	商品知识 采购管理 知识、	判断能 力 市场分 析能 力、	政治素质，思 想素质，道 德素质，业务 素质	《连锁企业 采购管理》 《市场调查 实训》
		商品销售预测				
		计划制定				
		商品采购数量制定				
2	物流管理	收货验收	商品仓储	判断能	政治素质，思	《仓储与配

		分类入库 分类存货 接单配送(货物分拣) 门店验收 信息反馈 库存整理	与养护 商品质量 与检验 物流信息 处理	力 市场分 析能 力、分 析生 产、销 售计划	想素质, 道 德素质, 业务 素质, 身体素 质。	送》 《企业物 流》
3	营运管理	经理助理 营销策划 区域督导 盘点监控 行政管理	企业运营 管理、企业 策划、区域 督导	策划技 能、督 导技 能、管 理技能	有较强的语 言能力、沟通 能力和协调 能力, 身体素 质, 心理素质	《连锁门店 运营管理》 《特许经营 管理》
4	市场开发	市场调查 实地采点 商圈分析 选址定点 项目分析 合同签订	门店开发 商圈分析 门店设计	判断能 力、分 析能 力、设 计能力	有较强的语 言能力、沟通 能力和协调 能力, 身体素 质, 心理素质	《连锁企业 门店开发与 设计》 《消费者心 理与行为》
5	门店管理	门店日常管理 商品陈列搭配 销售导购 收银接待 课程计划培训追踪考 核	单店管理 商品陈列 收银知识 商品销售	陈列技 能、收 银技 能、销 售技能	有较强的语 言能力、沟通 能力和协调 能力, 身体素 质, 心理素质	《卖场管理 实训》 《服装连锁 经营》

八、课程设置及主要教学内容

(一) 课程设置

本专业课程设置按课程类别分为公共必修课、专业必修课、选修课、素质选修课四类。专业必修课包括政治素养课、人文素养课、通用能力课。专业必修课包括专业基础能力课、专业核心能力课和技能实践课。选修课包括专业拓展课和通识课。

1. 政治素养课

根据党和国家的有关规定,公共基础课包括毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论、思想道德修养与法律基础、形势与政策、社会主义发展史和中国共产党史/宪法学、军事理论、军事技能课程。

2. 人文素养课

根据党和国家的有关规定,开设的入学教育、劳动教育、公共艺术类课程、体育与健康、心理健康教育、安全教育、普通话训练、职业发展、创新创业、就业指导课程。

3. 通用能力课

为体现学校现代商务人才培养特色,通用能力课包括综合商务英语、现代商务信息技术、商务写作与沟通课。

4. 专业基础能力课

专业基础课主要培养良好的人文素养、职业道德和创新方面的能力和素质,专业基础课程一般设置 6~8 门,包括管理学基础、经济学基础、市场营销、连锁经营与管

理、经济法、电子商务等课程。

5. 专业核心能力课

6. 专业核心课主要培养较强的就业能力和素质，包括门店运营管理、门店销售与服务技巧、品类管理、采购管理、物流管理、数据分析、毕业设计与答辩、职业能力综合实训、顶岗实习。

7. 技能实践课

技能实践课主要培养实践与综合运用的能力和素质，包括技能进阶 I、技能进阶 II、技能进阶 III、技能进阶 IV、毕业设计与答辩、职业能力综合实训、顶岗实习课程。

8. 专业拓展课

专业拓展课主要以就业为导向，主要根据行业特色帮助学生拓宽视野，培养学生就业与创新方面的能力和素质，包括客户服务技巧、经济法基础、互联网+产品推广、互联网+创业实务、百丽零售基础、百丽店长实务等课程。

9. 通识课

通识课为任意选择课程，包括中国优秀传统文化课程、创新创业类课程、经济类课程、马克思理论类课程、科技类课程、人文类课程、职业类课程、健康类课程、其他类课程。

10. 素质选修课

素质能力课旨在培养学生社会适应性和提高学生职业素养（学习能力、实践能力、就业和创业能力、交流沟通和团队协作能力等）和创新创业能力，分成“思想成长、实践实习、创新创业、志愿公益、文体活动、工作履历、技能特长”七项。

（二）专业核心能力课主要教学内容

1. 《连锁企业门店开发与设计》

学习领域名称	连锁企业门店开发与设计	基准学时	36	学分	2
教学目标描述	（1）知识目标 通过课程学习，使学生能熟练运用调研技巧与零售选址技巧进行科学的店铺位置确定等知识。 （2）能力目标 运用市场定位技术制作店铺经营定位规划书，运用卖场规划设计的基本方法绘制卖场平面布局图并进行陈列出样设计，运用营销企划操作方法制定配合店铺开发工作的推广方案与开业方案。 （3）素质目标：团队协作能力和自我学习能力。				
学习情境组成	主要教学内容			学时分配	
连锁门店开发投资可行性分析	可行性环境分析、门店开发投资构成、门店开发投资经济评价			6	
连锁门店选址策略	连锁门店开发规划、商圈与商圈调查、连锁门店选址技术			6	
连锁门店设计	外部设计（包括店名设计、店标与招牌设计、门脸与橱窗设计、门店与外部环境设计）；内部设计（包括卖场通道与服务设施设计、门店照明与声音设计、门店色彩设计、门店其他要素设计）			6	
连锁门店 CIS 设计	概念、连锁门店理念识别系统、连锁门店行为识别系统、连锁门店视觉识别系统、连锁门店听觉识别系统			6	

连锁门店商品陈列设计	连锁门店商品配置策略、连锁门店商品陈列原则与区域、连锁门店日杂货、生鲜品、电器陈列技巧	6
连锁门店开业、庆典策略	连锁门店开业前的准备工作、连锁门店开业策略、连锁门店的店庆策略	6
教学条件与环境要求	多媒体与实训室	
主要教学方法	项目教学法，工学结合一体化教学法，案例教学法，角色扮演法，任务驱动法	
考核评价标准	考核形式：过程性与结果性评价相结合，方案策划与设计	
	评价构成：过程性评价（40%）+结果性评价（40%）+态度评价（20%）	

2. 《连锁门店运营管理》

学习领域名称	连锁门店运营管理	基准学时	72	学分	4
教学目标描述	<p>(1) 知识目标 了解连锁门店卖场布局与商品陈列，理解连锁门店商品管理的方法</p> <p>(2) 能力目标 掌握连锁门店促销管理、连锁门店专柜管理、连锁门店防损与安全管理，连锁门店人力资源管理技能。</p> <p>(3) 素质目标 具有较强的资料收集能力。能根据学习和工作的需要，对相关资料进行收集和处理，选择出适用的管理学资料。能对各种管理现象进行正确的分析判断并具有较强的操作能力</p>				
学习情境组成	主要教学内容			学时分配	
连锁门店商品管理	连锁门店商品分类、商品结构、商品组合策略、商品组合优化方法、卖场布局与商品陈列			10	
连锁门店服务管理	门店服务规范、顾客投诉处理、顾客服务质量评价			10	
连锁门店价格管理	影响价格的因素、定价方法、定价策略、价格的调整、商品价格标识管理			12	
连锁门店促销管理	连锁门店促销策划、零售企业促销策略、促销活动的实施与评估			10	
连锁门店防损管理	损耗的含义及分类、连锁门店的防损措施、门店防损作业管理			8	
卖场安全管理	卖场安全管理内容、卖场消防管理规范、卖场安全措施			6	
连锁门店专柜管理	专柜业种的选择、专柜管理			6	
连锁门店人力资源管理	连锁门店人员配备与人员素质要求、连锁门店员工培训、连锁门店员工的考核与激励			6	
连锁门店经营绩效评	连锁门店绩效评估体系的构成、连锁门店顾客满意度调			4	

价	查、连锁门店经营绩效过程评价、连锁门店经营绩效财务评价	
教学条件与环境要求	多媒体与实训室	
主要教学方法	项目教学法，工学结合一体化教学法，案例教学法，角色扮演法，任务驱动法	
考核评价标准	考核形式：过程性与结果性评价相结合，闭卷考试	
	评价构成：过程性评价（40%）+结果性评价（40%）+态度评价（20%）	

3. 《连锁企业品类管理》

学习领域名称	连锁企业品类管理	基准学时	72	学分	4
教学目标描述	<p>(1) 知识目标 了解连锁企业实施品类管理的八大步骤及原理。</p> <p>(2) 能力目标 具有品类定义能力、品类角色定位能力、品类评估能力、制定品类目标和选择品类策略的能力。</p> <p>(3) 素质目标 同时能够熟练掌握品类管理的五大战术，并能够对品类管理在连锁企业内部的具体实施有所推动。</p>				
学习情境组成	主要教学内容			学时分配	
品类定义与品类角色	商品组织结构表制定、商品组合单品配置、品类角色定位			12	
品类评估与品类评分表	品类评估、品类目标制定			12	
品类策略	品类策略的确定、策略向战术的转化			18	
品类战术制定	高效的商品组合、高效的空間管理、高效的商品定价、高效的商品促销、高效的供应链管理			18	
品类管理实施与回顾	品类管理实施、品类管理回顾			12	
教学条件与环境要求	多媒体与实训室				
主要教学方法	项目教学法，工学结合一体化教学法，案例教学法，角色扮演法，任务驱动法				
考核评价标准	考核形式：过程性与结果性评价相结合，方案策划与设计				
	评价构成：过程性评价（40%）+结果性评价（40%）+态度评价（20%）				

4. 《连锁企业加盟与创业》

学习领域名称	连锁企业创业与加盟	基准学时	72	学分	4
教学目标描述	<p>(1) 知识目标 理解并掌握特许经营体系所必需的财务、人力、行政、招募、加盟、培训、督导、开店、运营等职能的工作原理及本质属</p>				

	<p>性。</p> <p>(2) 能力目标 掌握特许经营的本质属性、熟悉特许经营的法律法规，并能够初步掌握特许经营体系设计、推广和加盟的一般性流程、步骤和方法，</p> <p>(3) 素质目标掌握系统化思维方法，提高分析和解决特许经营实际问题的能力。</p>	
学习情境组成	主要教学内容	学时分配
特许经营方案规划及设计	特许经营总体规划步骤、特许经营总体规划内容、特许经营体系结构的设计	12
特许经营合同及特许经营手册	特许经营合同类型、特许经营合同的内容、特许经营手册概述、特许经营招募计划书、单店手册	12
总部特许经营系统管理	特许经营总部的组织结构、特许权组合的设计、特许经营费用及计算、总部督导管理	18
特许经营体系的推广和维护	特许经营体系推广活动的准备、特许经营体系推广活动的组织实施、特许经营体系的维护	12
特许经营系统的选择	特许经营信息的获得、特许总部的考察、判断特许总部的标准、特许总部的评估、申请加盟的程序、加入特许经营体系前注意问题、个人参与特许的注意要点	18
教学条件与环境要求	多媒体与实训室	
主要教学方法	项目教学法，工学结合一体化教学法，案例教学法，角色扮演法，任务驱动法	
考核评价标准	考核形式：过程性与结果性评价相结合，方案策划与设计	
	评价构成：过程性评价（40%）+结果性评价（40%）+态度评价（20%）	

九、学时和学分安排

（一）学时

本专业总学时为 2854 学时，其中，理论教学 784 学时，占 27.5%，实践教学 1698 学时，占 59.5%。每 16 学时折算 1 学分。

（二）学分

本专业总学分为 143 学分，其中，必修课学分为 112.5 学分，选修课学分为 30.5 学分。

表 4：学时和学分安排表

课程类别	课程属性	课程性质	学分	学分比例	学时数			学时比例	备注
					理论学时	实践学时	总学时		
公共基础课	基础能力课	必修	24.5	17.1%	240	290	530	18.4%	必修课学时占 85.6% 选修课学时占 14.4%
	通用能力课	必修	14	9.8%	112	112	224	7.8%	
	公共选修课	选修	6	4.2%	48	48	96	3.3%	
	素质选修课	选修	4.5	3.1%	0	0	0	0.0%	
专业（技能）课	专业基础课	必修	18	12.6%	138	150	288	10.0%	
	专业核心课	必修	56	39.2%	190	1238	1428	49.5%	
	专业选修课	选修	20	14.0%	0	0	320	11.1%	
合计			143	100.0%	728	1838	2886	100.0%	理论学时占 36.3% 实践学时占 63.7%

十、教学进程表

详见附件。

十一、实施保障

（一）师资队伍

1.队伍结构

学生数与本专业专任教师数比例不高千 25：1，双师素质教师占专业教师比例一般不低于 60%，专任教师队伍要考虑职称、年龄，形成合理的梯队结构。

2.专任教师

专任教师应具有高校教师资格；有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心；具有贸易经济、电子商务、物流管理、市场营销等相关专业本科及以上学历，具有扎实的本专业相关理论功底和实践能力；具有较强信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究；有每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历。

3. 专业带头人/负责人

专业带头人原则上应具有副高及以上职称，能够较好地把握国内外连锁行业行业、专业发展，能广泛联系行业企业，了解行业企业对本专业人才的需求实际，教学设计、专业研究能力强，组织开展教科研工作能力强，在本区域或本领域具有一定的专业影响力。

4. 兼职教师

兼职教师主要从本专业相关的行业企业聘任，具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，具有中级及以上相关专业职称，能承担专业课程教学、实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

十一、实施保障

(一) 师资队伍

1. 队伍结构

学生数与本专业专任教师数比例不高千 25: 1, 双师素质教师占专业教师比例一般不低于 60%, 专任教师队伍要考虑职称、年龄, 形成合理的梯队结构。

2. 专任教师

专任教师应具有高校教师资格; 有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心; 具有工商管理、企业管理、管理科学与工程等相关专业本科及以上学历, 具有扎实的本专业相关理论功底和实践能力; 具有较强信息化教学能力, 能够开展课程教学改革和科学研究; 有每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历。

3. 专业带头人/负责人

专业带头人原则上应具有副高及以上职称, 能够较好地把握国内外工商企业管理行业、专业发展, 能广泛联系行业企业, 了解行业企业对本专业人才的需求实际, 教学设计、专业研究能力强, 组织开展教科研工作能力强, 在本区域或本领域具有一定的专业影响力。

4. 兼职教师

兼职教师主要从本专业相关的行业企业聘任, 具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神, 具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验, 具有中级及以上相关专业职称, 能承担专业课程教学、实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

(二) 教学设施

教学设施主要包括能够满足正常的课程教学、实习实训所需的专业教室、校内实训室和校外实训基地等。

1. 专业教室基本条件

专业教室一般配备黑(白)板、多媒体计算机、投影设备、音响设备, 互联网接入或 Wi-Fi 环境, 并实施网络安全防护措施; 安装应急照明装置并保持良好状态, 符合紧急疏散要求, 标志明显, 保持逃生通道畅通无阻。

2. 校内实训室基本要求

(1) 连锁门店模拟运营实训室。

连锁门店模拟实训室应参照线上线下高度融合的新商业店铺形态, 配备(或者部分)配备客流统计及线下行为数据采集系统设备、全渠道架构演示系统设备、机器导购咨询系统设备、自助收银系统设备、多途径商品交付系统设备、客户关系管理系统的新商业模拟门店, 支持卖场布局规划、商品陈列展示、商务沟通与礼仪、客户服务技巧、客户服务流程优化能实训教学。

(2) 连锁经营业务流程模拟实训室。

连锁经营业务流程模拟实训室应配备投影设备、白板、计算机, 安装“门店+总部+配送”的连锁企业业务流程模拟实训软件; 网络接入或 Wi-Fi 环境; 支持公司架构设计、门店开发、经营规划、门店运营、采购管理、营销企划、仓储配送等环节的流程性业务实训。

3. 校外实训基地基本要求

校外实训基地基本要求为: 具有稳定的校外实训基地; 能够开展连锁运营管理、区域督导巡查、数据分析、连锁加盟规划等实训活动, 实训设施齐备, 实训岗位、实训指导教师确定, 实训管理及实施规章制度齐全。

4. 学生实习基地基本要求

学生实习基地基本要求为: 具有稳定的校外实习基地; 能够提供门店销售、店长助

理、运营助理、运营督导、企划助理、采购助理、企划专员、人事专员等相关实习岗位，能涵盖当前相关产业发展的主流技术，可接纳一定规模的学生实习；能够配备相应数量的指导教师对学生实习进行指导和管理；有保证实习生日常工作、学习、生活的规章制度，有安全、保险保障。

5. 支持信息化教学方面的基本要求

支持信息化教学方面的基本要求为：具有可利用的数字化教学资源库、文献资料、常见问题解答等信息化条件；鼓励教师开发并利用信息化教学资源、教学平台，创新教学方法，引导学生利用信息化教学条件自主学习，提升教学效果。

（三）教学资源

教学资源主要包括能够满足学生专业学习、教师专业教学研究和教学实施所需的教材、图书文献及数字教学资源等。

1. 教材选用基本要求

按照国家规定选用优质教材，禁止不合格的教材进入课堂。学校应建立专业教师、行业专家和教研人员等参与的教材选用机构，完善教材选用制度，经过规范程序择优选用教材。

2. 图书文献配备基本要求

图书文献配备能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。专业类图书文献主要包括：有关经济、管理的理论、技术、方法、思维以及实务操作类图书，经济、管理、营销、信息技术类文献等。

3. 数字教学资源配置基本要求

建设、配备与本专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例库、虚拟仿真软件、数字教材等专业教学资源库，应种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新，能满足教学要求。

（四）教学方法

1.教学方法以引导启发式为主，提高学生自主性和积极性。鼓励本课程教师开展讨论式教学、案例式教学、情景式教学、模拟式教学和课外实践式教学等教学方法的探索和改革，多元的教学形式有效激活了学生自主学习的积极性，充分发挥学生的主体性作用，极大提高了教学效果。

①讨论式教学法。课堂中营造互动的环境，充分发挥学生的主体作用，引导学生围绕基本原理的知识点、重点难点的内涵等问题展开讨论。

②案例式教学。通过教师收集国内外行业、企业真实案例，给出企业或活动的背景材料，让学生用专业知识分析、讨论和总结案例的成功经验或教训，最后由老师进行总结点评，从而培养学生的系统性思维和综合分析能力。

③情景式教学法。一是由老师带领学生到企业现场实地参观，让学生在身临其境的情景中学习、思考主体管理活动评判活动的目的性、团队合作问题和执行问题。二是由老师组织学生观看行业的音像资料或在现场进行教学，引导学生思考。

④仿真式教学法。学生承办真实的企业项目，参与到管理决策执行的全过程。通过全真教学，让学生进入角色中进行企业管理策划与实施，促进学生专业能力的形成。

2.教学活动突出学生为主体，发挥教师引导、咨询和评估作用。

充分利用慕课、微课、翻转课堂、网络课程等现代教学手段，变以往课堂只是老师讲授知识的场所为课堂即学生实践岗位技能的场所，彻底淡化课堂教学与实践教学界限观念，真正做到线上线下混合式教学和理论实践一体化教学。

教师：以任务书形式给定学生工作项目任务，提供相关资料，对学生工作过程给予咨询、引导和评估；学生：接受工作项目任务、制定工作计划、实施工作任务、检查总

结工作结果。

3.课程思政化渗透专业教学环节

注重把桂商的职业道德教育内容融合思想政治教育，培养学生正确的商业价值观和商业素养，100%课程建立德育目标并渗透德育元素；注重创新创业与专业课程相融合，培养学生的创新意识和创新思维；将把工匠精神融入到专业课程内容，培养学生迎难而上的精神和服务意识。

（五）学习评价

强调以人为本的整体性评价观，加强基于职业胜任、突出应用能力与素质的考核。要重视对学生能力高低认定的主导观念，既关注结果性评价和过程性评价，也关注统一性评价和特质性评价，同时还有终结性评价和发展性评价。实际评价的实践办法，是实践与理论结合、仿真与现场结合、结果与过程结合、动态与静态结合、专业成绩与能力评估结合等。

课程考核按考试、考查和综合考评等多种形式进行。倡导过程学习训练绩效考核，重在考察学生的实际应用技能与素质。鼓励以各种职业资质考证或技能、水平、能力等级考证代替一般考试；理实一体化课程考核可从“综合素质、岗位技能、专业知识”三个环节进行考核评价。专业核心课程鼓励过程性考核和终结性考核相结合的考核方式，积极探索和推广“知识+技能”的考核方式。课程成绩评定要把平时成绩作为重要组成，考试与考查课程成绩由平时成绩和期末考试成绩两部分组成，平时成绩与期末考试成绩的比例可根据专业与课程特点确定。

（六）质量管理

按照人才培养方案开展教学活动，对教学过程实施监控。教学方法由传统的学生被动听讲变为老师引导，学生动脑动手的互动式教学模式；突出情景模拟、项目教学、案例教学等教学方法，充分利用慕课、微课、翻转课堂、网络课程等现代教学手段，变以往课堂只是老师讲授知识的场所为课堂即学生实践岗位技能的场所，彻底淡化课堂教学与实践教学界限观念，真正做到理论实践一体化教学。注重把职业教育中的职场职业道德教育内容融合思想政治教育，培养民族工业精神；把工匠精神融入到专业课程内容，100%课程建立德育目标并渗透德育元素。

十二、毕业要求及考核

（一）学分要求

本专业要求学生修满 143 学分方达到毕业要求，必修课学分为 112.5 学分，选修课学分为 30.5 学分。

（二）职业技术能力等级证书要求

品类管理 1+X 中级证书

（三）素质知识能力要求

通过本专业的学习，学生学习达成度能实现以下“五到”：知识学到、技能习到、素质修到、情商悟到、胆商练到。

表 5：学生学习达成度一览表

序号	学习达成度	具体内容
1	知识学到	(1) 连锁企业门店运营管理、采购、配送及物流信息应用技术知识 (2) 掌握管理学企业管理、客户管理知识掌握单店管理、总部管理知识，

		<p>(3) 独立进行市场调查的能力</p> <p>具备市场调查、推广能力</p> <p>(4) 具备连锁门店管理、商务数据分析、商品采购、商品陈列及门店布局规划能力。</p> <p>(5) 具备门店开发和门店设计能力，基本的英语交流及书写知识；掌握计算机应用基础知识。</p>
2	技能习到	<p>(1) 能将连锁经营与管理基础理论与专业知识融会贯通，灵活地综合应用于企业实践，能独立分析和解决连锁和零售管理中的实际问题。</p> <p>(2) 具有较强的门店开发与设计、商圈调查与分析、商务数据分析、商品陈列与布局的实务操作能力具有较强的语言与文字表达能力、人际沟通和协调能力。</p> <p>(3) 具有较强的外语应用能力和熟练的利用计算机进行业务处理的能力。</p>
3	素质修到	<p>(1) 具有运用辩证唯物主义的基本观点及方法认识、分析和解决问题的能力；</p> <p>(2) 掌握运用经济分析及决策方法；</p> <p>(3) 具有逻辑思维能力</p>
4	情商悟到	具有本专业职业岗位的创新精神、团队精神和良好的人际关系协调能力，具有良好自我学习、自我发展、开拓进取的能力。
5	胆商练到	具有面对挑战竞争和承担风险的勇气