

市场营销（现代学徒制试点）专业人才培养方案

一、入学要求

高中阶段教育毕业生或具有同等学力者。

二、修业年限

（一）标准学制：全日制学历教育标准学制为 3 年。

（二）修业年限：实行弹性学制，修业年限为 2~6 年。

三、职业面向及岗位分析

（一）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	市场营销	房地产	销售类、策划类	销售岗、策划岗	高级营销员（高级） 助理商务策划师（初级） 房地产经纪人协理（初级）

（注：所属专业大类及所属专业类应依据现行专业目录；对应行业参照现行的《国民经济行业分类》；主要职业类别参照现行的《国家职业分类大典》；根据行业企业调研，明确主要岗位类别（或技术领域）；根据实际情况举例职业资格证书或技能等级证书。）

（二）职业岗位分析

类别	岗位名称	主要工作任务描述	职业资格/技能证书
核心工作岗位	置业顾问	负责日常客户的接待、跟进、维护及成交等相关事宜；负责房地产项目的推介，销售信息的传递及销售流程的推进；负责客户销售资料的填写，客户签约工作的落实及跟进。	高级营销员/ 房产经纪人协理
	策划助理	负责房地产相关政策收集及整理，完成市场监控、目标产品研究等前期策划基础工作；负责对指定区域房地产市场调查、信息收集，建立信息库。	助理商务策划师、房地产策划师
相关工作岗位	拓展专员	负责目标市场的渠道调研工作，将信息汇总、整理和分析，为项目拓展提供支持；开拓区域内的有效资源，整合资源为一手新盘项目带来上访客户。	房产经纪人
	客服专员	负责为客户提供房屋咨询、买卖、租赁服务等相关业务；接待客户，提供业务咨询，带客看房、跟进磋商、谈判签约，收集相关资料。	房产经纪人
发展进阶岗位	销售主管	制定销售计划，掌控团队销售进度；组织团队开拓客户，服务客户；带领销售团队做好客户分析，提高成交率；培训、激励团队，带领团队完成销售任务。	房产经纪人
	房地产策划师	负责项目的相关营销、定位的资料准备及有关市场策划方案广告方案的撰写与编制；负责项目前期定位、项目的整合推广策略和执行、建立客户平台以及拓宽外部客户资源；负责活动策划方案并组织完成策划工作。	房地产策划师

四、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业培养德、智、体、美、劳等全面发展、思想政治坚定、德技并修，能适应珠江三角洲地区经济发展需要，具有良好的职业道德、工作态度、服务意识、团队协作等素质，掌握房地产市场调研、数据分析、渠道召集、楼盘销售、客户管理、销售管理、企划推广等知识和技术技能，

能从事房产销售、房产营销策划岗位的技术与管理工作，面向房地产行业领域的高素质技术技能人才。

(二) 培养规格

1. 素质要求

结构	素质要求
S1. 具有正确的世界观、人生观、价值观。	坚决拥护中国共产党领导，树立中国特色社会主义共同理想，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感、国家认同感、中华民族自豪感；崇尚宪法、遵守法律、遵规守纪；具有社会责任感与参与意识。
S2. 具有良好的职业道德和职业素养。	具有崇德向善、诚实守信、爱岗敬业，具有精益求精的工匠精神；尊重劳动、热爱劳动，具有较强的实践能力；具有质量意识、绿色环保意识、安全意识、信息素养、创新精神；具有较强的集体意识和团队合作精神，能够进行有效的人际沟通和协作，与社会、自然和谐共处；具有职业生涯规划意识。
S3. 具有良好的身心素质和人文素养。	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一两项目运动技能；具有感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力，具有一定的审美和人文素养，能够形成一两项目艺术特长或爱好；掌握一定的学习方法，具有良好的生活习惯、行为习惯和自我管理能力。
S4. 具有专业必需的文化素质。	具有良好的文化修养和审美能力；知识面宽，自学能力强；能用得体的语言、文字和行为表达自己的意愿，具备一定社交能力和礼仪知识；具有严谨务实的工作作风。
S5. 具有从事专业工作必需的职业素质。	具有创新精神、自觉学习的态度和立业创业的意识，初步形成适应社会主义市场经济需要的就业观和人生观。

2. 知识要求

结构	知识要求
Z1. 公共基础知识	Z1-1 了解适应大学生生活、理想信念、爱国主义、人生价值、职业道德、法治精神、宪法体系等知识；
	Z1-2 掌握马克思主义中国化的理论成果；邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观；习近平新时代中国特色社会主义思想及其历史地位等知识；
	Z1-3 了解三农问题、全国两会、台海局势、国内经济形势、结合重要时间节点重要活动和重大部署、世界经济形势、中国与国际组织关系、国际安全形势与地缘政治、中国外交等形势与政策知识；
	Z1-4 掌握田径、体操、球类、游泳、拳击、休闲体育的基本知识、技术技能以及生理卫生的一般知识；
	Z1-5 掌握英语语音、词汇、语法、语篇分析和口语表达等英语语言知识与专业相关的行业英语知识；
	Z1-6 掌握高等数学初步和微积分基本理论及其在工程技术、经济管理中的应用等数学知识；
	Z1-7 掌握有效沟通技巧、演讲稿写作结构及写作方法，演讲的声音、肢体语言表达方法，口才的表达技巧，活动策划书、总结、公务文书、合同的写作结构及写作等应用文写作知识；
	Z1-8 掌握信息技术发展、Windows 操作系统、Office 办公软件的基本使用等计算机应用知识；
	Z1-9 了解心理健康、心理咨询和异常心理的基础知识；
	Z1-10 掌握创新思维、创新种类、创新内涵、创新之源、创新技术战略、创新政策、创新的性质和过程、创新能力的培养、创新情境模拟、创业者应具备的素质等知识；
	Z1-11 理解创业就业政策与形势、大学生求职途径、求职材料的准备、招聘测试与面试技巧、职场礼仪、职业适应、就业程序、就业协议、创业前的准备、创业团队的建立、创业管理等知识；
	Z1-12 掌握文化与中国传统文化、姓氏文化、文化典籍藏书、语言文字的魅力、古典文学艺术欣赏、古代文化精神与传统伦理道德、古代哲学宗教、中华传统礼仪与风俗习惯等传统文化知识；
	Z1-13 掌握国防军事知识、军事思想、国家战略环境、信息化战争、军事技能训练等军事理论知识；
Z2. 专业（群）基础知识	Z2-1 理解管理、管理前沿、管理发展趋势、现代管理技术、管理者技能、管理者角色等管理知识
	Z2-2 掌握制定计划、决策、组织、领导、控制等知识；
	Z2-3 掌握会计的概念、对象、职能、任务及核算方法等知识；
	Z2-4 掌握会计科目与账户、复式记账原理、借贷记账法等知识；
	Z2-5 会计六大要素的确认与计量、会计循环、会计核算形式等知识；
	Z2-6 会计凭证的意义与作用；会计账簿的设置和登记、会计报表的编制和报送等知识；
	Z2-7 掌握房地产基础知识；
Z3. 专	Z3-1 掌握房地产市场调研的方法，掌握市场调研的步骤；

业知识	Z3-2 掌握房地产销售的方法；
	Z3-3 掌握商务谈判的程序与方法；
	Z3-4 掌握房地产互联网营销的理论和网络营销工具的方法；
	Z3-5 掌握房地产营销策划基础理论知识和方法。

3.能力要求

结构		能力要求
3.1 通用能力	方法能力	N1-1 具备举一反三、善于融会贯通的自主学习能力；
		N1-2 具备紧密围绕行业发展态势，结合自身条件和特点进行职业规划能力；
		N1-3 具备获取专业新技术、新工艺、新材料、新设备等新知识与信息收集、处理能力；
		N1-4 具备在面临难以取舍问题上拥有独立思考和决策能力；
	社会能力	N2-1 具有良好的思想品德、法制观念和职业道德，具有吃苦耐劳精神；
		N2-2 具有爱岗敬业、诚实守信、务实勤奋、谦虚好学的品质；
		N2-3 具有较强的现场管理和组织能力，能较好地处理公共关系；
		N2-4 具有健康的体魄和健全的人格，形成良好的行为习惯；
		N2-5 具有较强的劳动组织能力、集体意识和社会责任心；
		N2-6 具有与人沟通合作的团队协作能力；
		N2-7 具有很强的时间观念。
	3.2 专业能力	N3-1 具有房地产市场营销环境分析，制定营销战略、营销策略能力；
		N3-2 具有房地产市场调查、分析与撰写报告能力；
		N3-3 具有案场销售管理的能力；
		N3-4 具有线上线下渠道推广能力；
		N3-5 具有房地产销售能力；
		N3-6 具有运用互联网营销工具进行房地产营销的能力；
		N3-7 具有房地产市场营销策划方案设计及执行能力；
		N3-8 具有开展房地产经纪业务综合能力。

五、课程设置

（一）课程体系构建

以房地产行业销售岗位和市场策划岗位为起点培养行业销售精英和策划专才。课程体系从房地产基础知识入手，通过基于房地产销售过程、策划过程设置了房地产调研、案场管理、房地产销售、渠道召集、企划推广、团队管理等有关房地产行业课程，为培养适合房地产企业需要的高素质技术技能人才。

（二）专业课程与专业能力的对应关系

课程名称 \ 专业能力编码	N3-1	N3-2	N3-3	N3-4	N3-5	N3-6	N3-7	N3-8
房地产市场营销	●							
房地产市场调研与分析		●						
房地产销售					●			
案场管理			●					
渠道管理				●				
房地产营销策划							●	
房地产互联网营销						●		
房地产经纪综合能力								●

【注：表中填写课程名称，并分别标注“●”、“○”、“○”，表示专业课程（含专业（群）基础课程）与专业能力间的关联度强、中和弱。】

（三）课程体系与课程

1.公共基础课程

(1) 公共必修课程

本专业设置思想道德修养与法律基础、毛泽东思想和中国特色社会主义理论、形势与政策、体育与健康、军训、军事理论、中国传统文化、大学生职业规划与就业指导、大学生心理健康教育、创新创业教育、实用英语、高等数学、计算机应用实务、口才与写作等公共基础必修课程。课程主要教学内容及相关要求见《广州城建职业学院 2018 级专业人才培养方案的主要内容和要求》。

(2) 公共选修课程

为拓宽学生知识面，培养学生人文素质、创新创业能力和拓展专业知识技能，促进学生全面发展，学校统一开设公共选修课程，公共选修分为美育课程、双创教育、专业拓展等三类课程。学生可以从第二学期开始选修，三年制要求修满 3 学分。

学校开设的公共选修课的课程名称、内容、学时、教学要求、教学方法，在教务处每学期下发的关于公共选修课的选课通知中明确。

2. 专业课程

(1) 专业基础/基本技能课程（必修）

类型	课程名称	主要教学内容及要求
专业群平台课程	管理学基础	管理认知、管理者技能、现代管理手段、决策与决策树、编写计划、组织结构图与组织设计、领导理论、领导者素质、激励理论、控制技巧；要求理解管理学基础知识、现代管理手段和管理艺术，以提高自身的潜在管理者素养并运用于解决企业实践问题。
	会计学基础	会计的概念、对象、职能、任务及核算方法、会计科目与账户；复式记账原理、借贷记账法、账户对照关系和会计分录；会计确认与计量、会计凭证的意义与作用；会计账簿的设置和登记、账簿的试算与记账错误的更正；账簿的结账与对账；财产清查的意义、种类和盘存制度、方法以及财产清查结果的处理；会计报表的报送和审批；会计循环、会计核算形式等。使学生能够比较全面地了解、掌握会计的基本原理、基本方法和基本技能，为后续专业课程的学习打下基础。
其它专业基础课程	房地产基础知识	房地产及其产权基础知识、房地产开发全过程基础知识、房地产交易与营销基础知识、房地产规划与建筑工程基础知识。
	房地产市场营销	房地产市场营销基础、房地产市场分析与开发、房地产市场营销策略、房地产营销管控。
	房地产经纪操作实务	房地产经纪认知、二手房买卖操作、房屋租赁、商品房销售代理、代办房地产登记。

(2) 专业能力/核心技能课程（必修）

类型	课程名称	主要教学内容及要求
专业能力/核心技能课程	房地产市场调研与分析★	房地产市场调查分析、制定调查方案、设计调查问卷、实施调查、分析统计调查数据、撰写调查报告。
	案场管理实务★	案场管理认知、案场设计与流程、案场销售管理。
	房地产销售★	房地产销售准备、房地产销售流程、房地产销售技巧、房地产销售管理、房地产销售礼仪。
	渠道管理★	制定渠道战略、渠道设计、渠道选择、渠道控制与冲突管理、渠道信息管理。
	房地产互联网营销★	互联网营销认知、互联网营销工具、常见的互联网营销工具。
	房地产营销策划★	房地产市场调查策划、房地产投资策划、房地产营销策划分析、房地产目标市场定位策划、房地产项目主题概念设计与整体形象、房地产营销组合策划。
职业/技能证书培训课程	专业考证培训	市场分析、市场定位、营销策划、营销组合策略、销售团队管理。

注：专业核心课程请在课程名称后标注“★”。

(3) 专业限选/综合技能课程（选修）

类型	序号	课程名称	主要教学内容及要求
----	----	------	-----------

专业 方向 课程 组	①	拓客地图与 客户召集	拓客认知、拓客地图、客户开发、客户召集。
		房地产销售 管理	销售计划制定、人员管理、销售团队建设、渠道管理、客户管理、货品管理、信用管理。
	②	易居策划观 与策划逻辑	策划原理、易居策划精髓、策划思维训练、逻辑表达与展示。
		新媒体策划	新媒体认知、新媒体的类型和形态、新媒体用户特征研究、web1.0 时代新媒体的主要形态、新媒体工具、新媒体管理。
		房地产策划 文案撰写	文案撰写流程、文案范例格式、文案撰写。

3.实践教学课程

实践教学课程分析表

实践环节		课程名称	主要实践项目	实践场所	学时
① 实 习	认识 实习	1.房地产营销岗位认知	房地产规划、房地产项目定位、房地产销售流程。	校内外	24
	跟岗 实习	2.房地产营销跟岗实习	房地产企业销售岗位、策划岗位实习。	合作企业	96
	顶岗 实习	3.顶岗实习	专业岗位实践实习。	实习企业	600
②实训		公司运营综合实战	市场调查分析、制定调查方案、设计调查问卷、实施调查、分析统计调查数据、撰写调查报告。	实训室	48
③课程 设 计	1.案场管理实务		案场销售流程设计与拟定。	合作企业	54
	2.渠道管理		线上线下渠道和推广工作计划。	合作企业	54
	3.房地产营销策划		合作企业某一楼盘营销策划。	实训室 合作企业	54
④社会 调 查	1.房地产调研与分析		楼盘周边市场环境调研、购房者调研、竞争对手调研。	合作企业	48
	2.拓客地图及客户召集		商圈分析、绘制拓客地图、客户召集。	合作企业	36
⑤毕业 设计（论文）		毕业设计（论文）	房地产某一项目的销售推广/策划方案。	实习企业	96

注：参考学时中的整周实训以“周”为单位计算。

4.第二课堂课程

第二课堂项目分为思想成长、实践实习、志愿公益、创新创业、文体活动、社会工作、技能特长七类项目，三年制要求修满 8 学分。第二课堂项目的学分说明及考核要求按《广州城建职业学院第二课堂实施与管理办法》执行。

六、学时及教学活动安排

（一）课程学时学分安排

学习领域		学时数	学时占比（%）	学分数	学分占比（%）
必 修	职业基本素质学习领域	770	29.28	42.5	31.60
	通用技术技能学习领域	276	10.49	14.5	10.78
	核心技术技能学习领域	1140	43.35	52.5	39.03
	小计	2186	83.12	109.5	81.41
选 修	拓展技术技能学习领域（限选）	252	9.58	14	10.41
	职业基本素质学习领域（公选）	54	2.05	3	2.23
	第二课堂课程	144	5.48	8	5.95
	小计	444	16.88	25	18.59
合计		2630	100.00	134.5	100.00

其中：理论课总学时	696	27.73		
实践课总学时	1814	72.27		

(二) 教学活动安排

第一学年	第一学期 (20 周)						第二学期 (20 周)			
	机动	军训	入学教育	课程教学	考试	寒假	课程教学	实训/实习/课程设计	考试	暑假
周	2	2	1	13	2	5	18/16	0/2	2	7
第二学年	第三学期 (20 周)						第四学期 (20 周)			
	课程教学			实训/实习/课程设计	考试	寒假	课程教学	实训/实习/课程设计	考试	暑假
周	18/16			0/2	2	5	18/16	0/2	2	7
第三学年	第五学期 (18 周)						第六学期 (16 周)			
	课程教学		顶岗实习 (含岗前教育/考试)		毕业设计 (论文)	寒假	顶岗实习		毕业离校	
周	0		14		4	5	16			

七、教学进程安排

见教学进程安排表（附件）。

八、实施保障

(一) 师资队伍

专任教师：具有中级职称以上，有一定的企业工作实践经历，掌握本专业相关理论知识，爱教、乐教；兼职教师：丰富的房地产企业一线工作经历，具备从事教学的基本能力。

(二) 教学设施

校内：拥有房地产营销实训室、网络营销实训室；校外：建立多家房地产企业校外实践基地。

(三) 教学资源

采用近三年出版的高职高专规划类教材或者合作企业培训师编制的培训讲义和教材，有本专业相配套的图书和数字资源。

(四) 教学方法

1.行动导向教学法。以“行动导向驱动”为主要形式，在教学过程中充分发挥学生的主体作用和教师的主导作用，通过组建学习型小组，注重对学生分析问题，解决问题能力的培养，从完成某一方面的“任务”着手，通过引导学生完成“任务”，最终实现教学目标。

2.技能竞赛教学法。将专业课程教学内容融入竞赛元素，探索“课、证、赛”，“以赛促学、以赛促教”课程教学改革模式。

3.探究式教学法。学生在学习概念和原理时，教师只是给他们一些事例和问题，让学生自己通过阅读、观察、实验、思考、讨论、听讲等途径去独立探究，自行发现并掌握相应的原理和结论的一种方法。

4.专家示范教学法。邀请房地产企业一线的营销管理专家进课堂为学生们传授并分享企业实际案例的操作。

(五) 教学评价

目前采用学生评价、同行评价、督导评价相结合的方式进行教学评价。学生评价应不局限于本学期课程评价，而要从对学生职业发展方面进行设计，避免短视行为，不利于学生未来发展；

同行评价，主观性较强，有一定的弊端；督导评价，要真正做到既督也导，不是为完成任务而听课。

（六）质量管理

学校层面做好顶层设计与指导服务工作，作为教学单位的院（系）应结合实际情况，制定符合院（系）专业发展的质量管理体系，构成校院（系）两级联动机制。

九、毕业要求

学生通过规定年限的学习，修满规定的学分，达到本专业人才培养目标和培养规格的要求，满足毕业条件，准予毕业。

（一）学分要求

本专业学生必须修满 129.5 学分，其中必修课 104.5 学分、选修课 17 学分和第二课堂 8 学分。

（二）证书要求

1.基本素质教育证书

1.1 外语能力要求

作为自主招生组建的现代学徒制班的学生对外语能力不做硬性要求，学生可根据个人实际情况参加 A 级或 B 级或四级考试。

1.2 计算机能力要求

通过全国计算机等级（一级或以上）考试。

2.职业资格或技能证书

参加相应的职业资格或技能考核，至少考取一项与专业职业能力相对应的下列职业资格或技能证书，见下表。

序号	证书名称	颁证单位	要求
1	高级营销员	中国商业技师协会	必考
2	助理商务策划师	中国商业技师协会	选考
3	房地产经纪人协理	中国房地产估价师与房地产经纪人学会	选考

十、专业建设指导委员会组成

序号	姓名	专业技术职务	所在单位	单位行政职务	委员会职务
1	谢宗云	教授	广州城建职业学院	专业带头人	主任
2	林瑞勤	中级	广州市金岳置业有限公司	人力总监	副主任
3	陈明发	讲师	广州城建职业学院	教研室主任	委员
4	袁航	讲师	广州城建职业学院	教研室副主任	委员
5	张羽	中级	广州城建职业学院	骨干教师	委员
6	匡爱花	讲师	广州城建职业学院	骨干教师	委员
7	汪德露	讲师	广州城建职业学院	骨干教师	委员
8	林泳茵	——	广州市金岳置业有限公司	人事经理	委员
9	黄令涛	——	链家地产	招聘经理	委员
10	王佳乐	——	乐有家控股集团	销售副总	委员

2018市场营销（现代学徒制试点）专业教学计划进程表																					
课程模块	课程类别	序号	课程代码	课程名称	主要教学方式	学分	课程类型	学时分配						考核方式	各学期教学时间分配						主要教学场所
								总计	课内学时			课外学时	一学年		二学年		三学年				
									合计	理论	实践		一		二	三	四	五	六		
职业基本素质学习领域	必修	1	A110020001	大学生心理健康教育1	混合	1.0	B	18	2	0	2	16	查	2*1+16						①	
		2	A110030001	军训	实践	2.0	C	48	48	0	48	0	查	2*4*2						⑥	
		3	A110030002	大学生成长辅导1	上课	0.5	C	8	0	0	0	8	查	0*0+8						①/⑥	
		4	A206020004	实用英语1	上课	2.5	B	48	48	36	12	0	试	4*12						③	
		5	A208020001	思想道德修养与法律基础（含廉洁修身）	上课	3.0	B	54	42	42	0	12	试	3*14+12						①	
		6	A208020007	口才与写作	上课	2.0	B	32	32	22	10	0	查	3*11						①	
		7	A208020014	中国传统文化	上课	1.0	B	20	20	12	8	0	查	2*10						①	
		8	A208020015	体育与健康1	上课	2.5	B	48	26	6	20	22	查	2*13+22						⑥	
		9	A208020019	形势与政策1	上课	0.5	B	8	8	4	4	0	查	2*4						①	
		10	A212030002	计算机应用实务	上课	3.0	C	54	18	0	18	36	试	2*9+36						④	
		11	A402010002	大学生信息素养	网络	1.0	A	18	0	0	0	18	查	0*0+18						⑥	
		12	A110020002	大学生心理健康教育2	混合	1.0	B	18	4	0	4	14	查		2*2+14						①
		13	A110020009	大学生成长辅导2	上课	0.5	B	8	4	4	0	4	查		2*2+4						①/⑥
		14	A206020005	实用英语2	上课	3.5	B	64	64	40	24	0	试	4*16							③
		15	A208010015	军事理论	网络	2.0	A	36	0	0	0	36	查	0*0+36							⑥
		16	A208020013	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	上课	4.0	B	72	52	52	0	20	试	3*18+20							①
		17	A208020020	形势与政策2	上课	0.5	B	8	8	4	4	0	查		2*4						①
		18	A208020022	经济应用数学	上课	2.5	B	48	48	36	12	0	试	3*16							①
		19	B208020003	体育与健康2	上课	2.0	B	32	32	6	26	0	查	2*16							⑥
		20	A211020001	大学生职业规划与就业指导1	上课	0.5	B	10	8	6	2	2	查	2*4+2							①
		21	A110020010	大学生成长辅导3	上课	0.5	B	8	4	4	0	4	查			2*2+4					①/⑥
		22	A208020025	形势与政策3	上课	0.5	B	8	8	4	4	0	查			2*4					①
		23	A208030001	体育与健康3	上课	1.0	C	22	0	0	0	22	查			0*0+22					⑥
		24	A211020002	大学生职业规划与就业指导2	上课	0.5	B	10	8	6	2	2	查			2*4+2					①
		25	A211020006	创新创业教育	混合	2.0	B	36	8	8	0	28	查			2*4+28					①
		26	A110020007	大学生成长辅导4	上课	0.5	B	8	4	4	0	4	查				2*2+4				①/⑥
		27	A208020024	形势与政策4	上课	0.5	B	8	8	4	4	0	查				2*4				①
		28	A211020003	大学生职业规划与就业指导3	上课	0.5	B	10	10	6	4	0	查				2*5				①
		29	A208030002	体育与健康4	上课	0.5	C	6	0	0	0	6	查					0*0+6			⑥
		30	A211020004	大学生职业规划与就业指导4	上课	0.5	B	2	2	2	0	0	查						2*1		①
			小计				42.5	770	516	308	208	254		356	296	84	26	8			
	选修		职业素质公共选修课程				上课	3	B	48	48	16	32	查	分五学期任选（学分认定需满足制度要求）						
			第二课堂				实践	8	C	144	0	0	144	查	分四学期按《“第二课堂成绩单”实施方案》实施						
		小计				11	192	48	16	32	144										
通用技术技能学习领域	必修	1	F201020077	房地产营销岗位认知	实践	1.0	C	24	24	0	24	0	查	2*4*1						⑤	
		2	F201020162	企业文化与职场礼仪	上课	2.0	B	36	36	18	18	0	查	3*12						①/⑥	
		3	F201020163	房地产基础知识	上课	2.0	B	36	36	18	18	0	查	3*12						②	
		4	F201020134	会计学基础	上课	2.0	B	36	36	18	18	0	试		2*18					①	
		5	F201020164	房地产市场营销	上课	2.0	B	36	36	16	20	0	试		2*18					①	
		6	F201020166	房地产经纪操作实务	上课	2.0	B	36	36	16	20	0	试			2*18				①	
		7	F201010008	专业考证培训	上课	1.5	A	24	24	24	0	0	试				6*4			①	
		8	F201030027	公司运营综合实战	实践	2.0	C	48	48	0	48	0	查				2*4*2			②	
		小计				14.5	276	276	110	166	0		96	72	36	72					
核心技术技能学习领域	必修	1	F201020165	房地产市场调研与分析	上课	2.5	B	48	48	20	28	0	试	8*6						②/⑤	
		2	F201020107	房地产经纪综合能力	上课	3.0	B	48	48	24	24	0	试			3*16				①/②	
		3	F201020168	案场管理实务	上课	3.0	B	54	54	24	30	0	查			8*7				②/⑤	
		4	F201020169	渠道管理	上课	3.0	B	54	54	24	30	0	查			8*7				①/⑤	
		5	F201020187	房地产销售	上课	3.0	B	54	54	24	30	0	试			8*7				②/⑤	
		6	F201020170	房地产互联网营销	上课	2.0	B	36	36	16	20	0	试				8*5			④	
		7	F201020171	房地产营销策划	上课	3.0	B	54	54	24	30	0	试			8*7				①/②	
		8	F201030024	房地产营销跟岗实习	实践	4.0	C	96	96	0	96	0	查				24*4			⑤	
		9	D000030004	毕业设计	实践	4.0	C	96	0	0	0	96	查					24*4		②/⑥	
		10	D000030005	顶岗实习	实践	25	C	600	0	0	0	600	查					20*14	20*16	⑤/⑥	
		小计				52.5	1140	444	156	288	696			48	210	186	376	320			
拓展技术技能学习领域	限选	1	G201020150	拓客地图与客户召集	上课	2.0	B	36	36	16	20	0	查			8*5				②/⑤	
		2	G201020151	易居规划观与策划逻辑	上课	2.0	B	36	36	16	20	0	查			8*5				①/⑤	
		3	G201020152	新媒体策划	上课	3.0	B	54	54	24	30	0	查				8*7			①/⑤	
		4	G201020153	房地产策划文案撰写	上课	4.0	B	72	72	30	42	0	查				8*9			②/⑤	
		5	G201020154	房地产销售管理	上课	3.0	B	54	54	20	34	0	查				8*7			②/⑤	
		小计（至少修读其中14.0学分）				14.0	252	252	106	146	0				72	180					
合计						134.5	2630	1536	696	840	1094		452	416	402	464	264	320			
注：1.课程类型：“A”表示纯理论；“B”表示理论+实践；“C”表示纯实践。2.教学场所：“①”表示多媒体课堂；“②”表示实训室；“③”表示语音室；“④”表示机房；“⑤”表示校外实践场所；“⑥”表示其他。																					