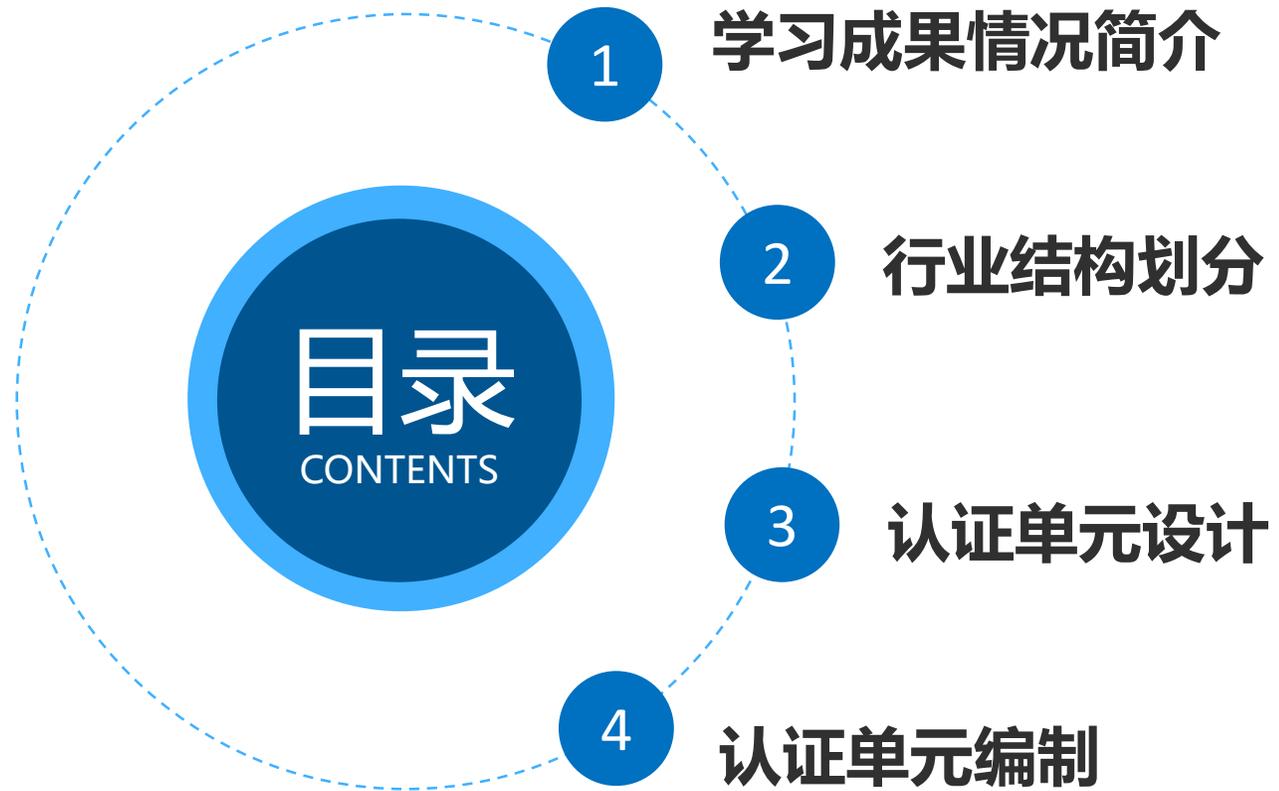


高等职业教育学习成果积累与转换试点项目

市场营销专业认证单元  
开发经验分享

张晓红  
山东商业职业技术学院  
2019.10.16





# 一、学习成果情况简介



## 国家开放大学

### 高等职业教育学习成果积累与转换 试点项目立项通知书

山东商业职业技术学院：

贵校申报的高等职业教育学习成果积累与转换试点项目已评审通过，并准许立项。现就有关事项通知如下：

项目名称：高等职业教育学习成果积累与转换试点（山东商业职业技术学院）

项目负责人：徐红

依据《高等职业教育学习成果积累与转换试点项目管理办法》，2017年度项目立项的有关规定如下：

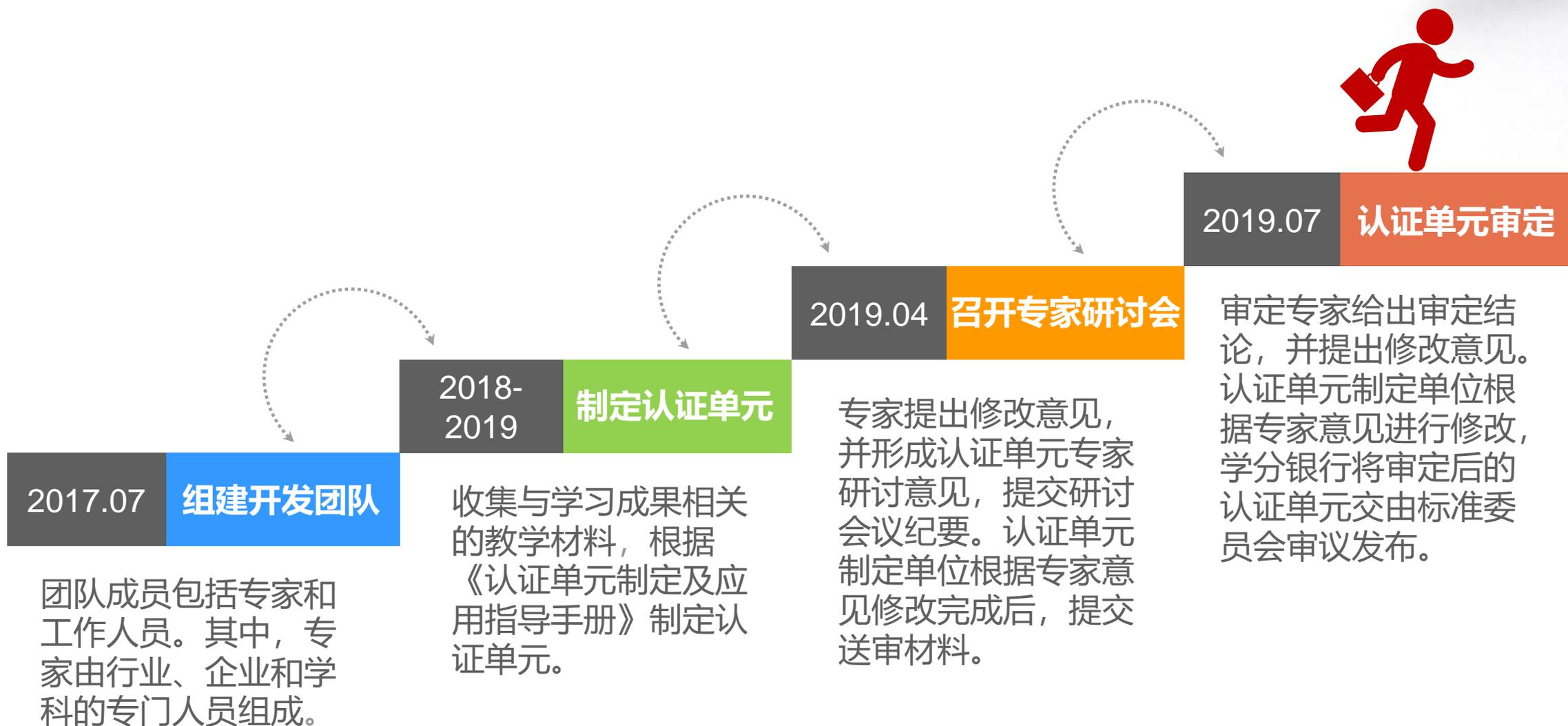
#### 1. 项目要求：

(1) 贵校牵头开展云计算技术与应用和市场营销（高职）专业与国家开放大学计算机科学与技术 and 市场营销（本科）专业的衔接设计，厦门城市职业学院（联系人：薛岩频，联系电话：13906018556）、信阳职业技术学院（联系人：陈兴焱，联系电话：13937678699）的云计算技术与应用和市场营销专业团队共同参与。

(2) 贵校会计专业团队参与宁夏职业技术学院（联系人：杨晓燕，联系电话：15909672017）牵头开展会计专业的衔接设计。

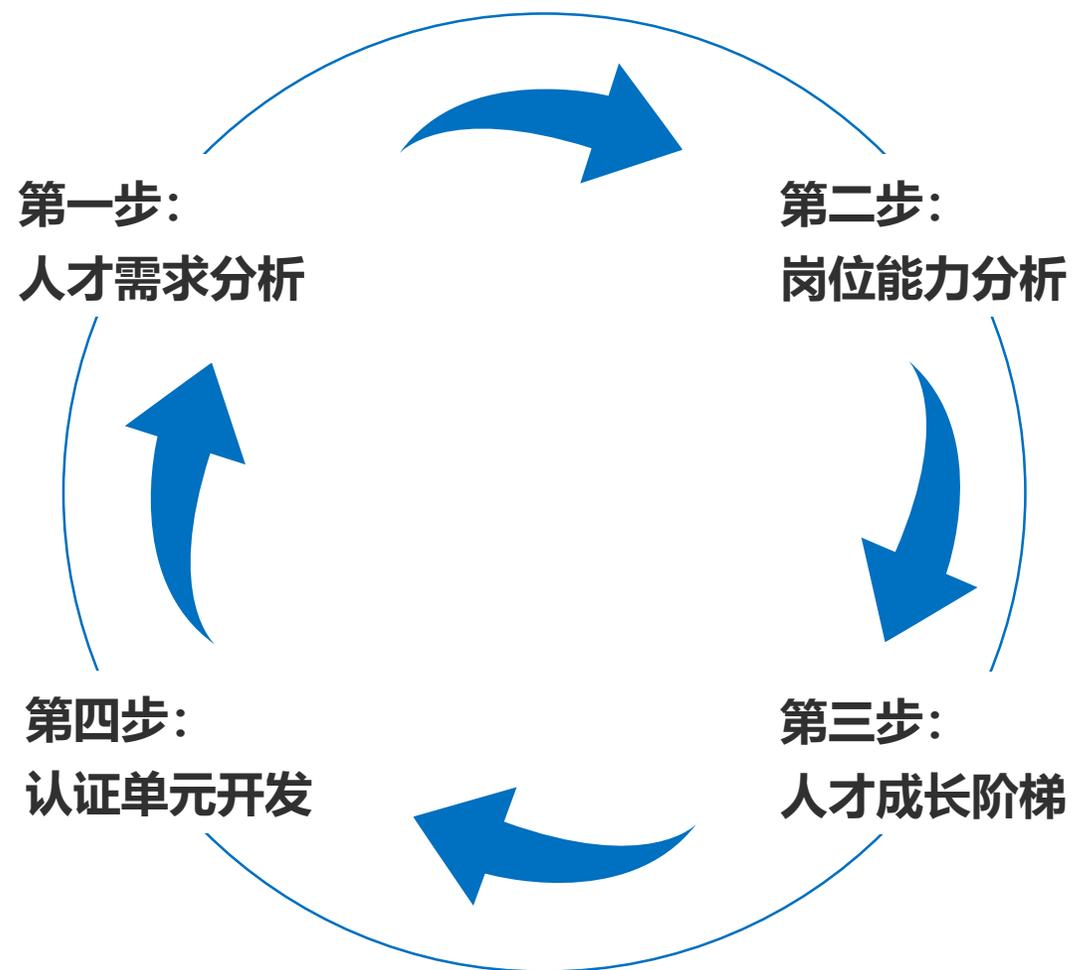


# 一、学习成果情况简介



## 二、行业结构划分

---



## 二、行业结构划分

第一步：  
人才需求分析

第二步：  
岗位能力分析

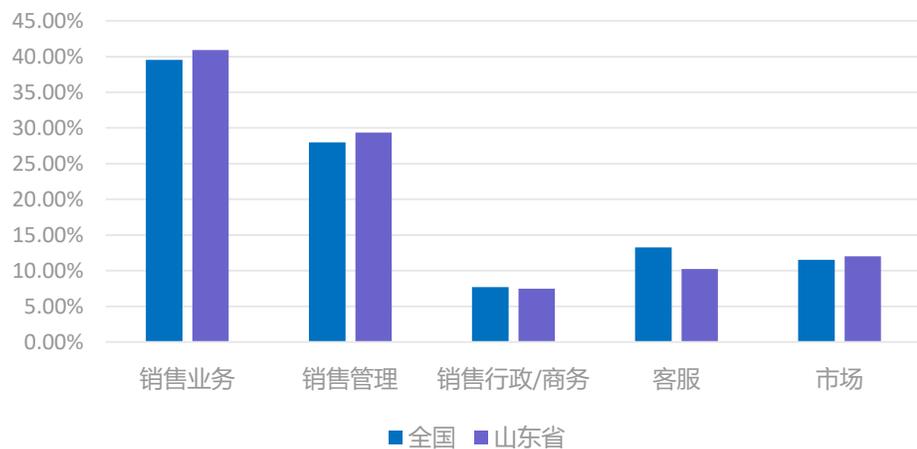
行业	编码	行业方向	编码	职能	编码	对应资格证书
商业	SY	市场营销	YX	市场	SC	无
				销售	XS	无
				客服	KF	无

	市场营销专业	华东地区								华北地区					华中地区			华南地区			东北地区			西南地区					西北地区				
职位类别	岗位-关键词	全国	山东	上海	江苏	浙江	安徽	福建	江西	北京	天津	河北	山西	内蒙古	河南	湖北	湖南	广东	广西	海南	辽宁	吉林	黑龙江	重庆	四川	贵州	云南	西藏	陕西	甘肃	青海	宁夏	新疆
销售业务	销售代表	209929	17596	15796	22070	12881	6428	6654	3216	17050	7373	9253	4333	1823	15148	10029	5639	5382	2144	848	8640	3383	2685	4059	11174	2029	2374	77	8860	1324	313	451	897
	渠道/分销专员	9772	642	731	887	602	271	377	182	974	277	424	207	81	501	619	343	3	110	46	332	160	111	274	675	140	145	2	421	91	29	35	80
	电话销售	19932	1166	2080	1375	680	503	386	155	2497	537	568	203	69	1793	1346	397	2280	71	18	689	404	218	269	914	75	68	0	1062	71	3	14	21
	网络/在线销售	15956	924	1026	1061	480	324	212	538	1047	275	483	113	34	1312	1365	374	4042	49	29	285	78	53	167	687	47	56	0	852	23	11	6	3
	销售业务跟单	6678	420	515	688	49	126	179	87	311	167	231	74	35	429	217	180	2089	52	17	177	59	52	56	191	41	24	0	180	12	2	4	14
	<b>销售业务类岗位小计</b>	<b>262267</b>	<b>#####</b>	<b>#####</b>	<b>#####</b>	<b>#####</b>	<b>7652</b>	<b>7808</b>	<b>4178</b>	<b>#####</b>	<b>8629</b>	<b>#####</b>	<b>4930</b>	<b>2042</b>	<b>#####</b>	<b>#####</b>	<b>6933</b>	<b>#####</b>	<b>2426</b>	<b>958</b>	<b>#####</b>	<b>4084</b>	<b>3119</b>	<b>4825</b>	<b>#####</b>	<b>2332</b>	<b>2667</b>	<b>79</b>	<b>#####</b>	<b>1521</b>	<b>358</b>	<b>510</b>	<b>1015</b>
销售管理	销售总监	19303	2031	2409	1368	795	944	431	291	1653	428	755	322	156	1001	1104	6	2011	316	71	591	313	291	206	712	189	159	13	446	113	37	53	88
	销售经理	77201	6705	7469	6845	3752	5045	1980	1582	5681	1604	3348	1631	890	5976	2964	373	1706	1013	419	2761	1177	1367	1167	4232	1063	1271	76	3218	845	185	320	536
	销售主管	31631	2183	2489	2614	1552	1710	836	465	1591	669	1035	725	426	2940	1477	1011	3209	379	107	941	412	306	751	1528	328	443	15	1179	34	55	90	131
	渠道/分销总监	2192	162	303	123	103	128	77	26	225	39	77	43	4	129	67	19	237	32	28	67	28	24	33	98	34	11	2	48	12	3	6	4
	渠道/分销经理/主管	9240	529	1013	637	524	330	262	168	955	157	303	138	62	487	380	303	1083	119	39	149	133	161	137	479	133	79	2	302	72	29	6	69
	区域销售总监	7359	543	206	561	406	681	182	153	340	89	323	128	73	420	221	224	715	186	70	281	97	131	106	298	213	217	13	276	129	14	38	25
	区域销售经理/主管	26174	2019	768	1802	1343	2005	887	623	1117	334	1258	642	496	487	1188	1209	2436	587	248	973	534	518	426	1409	491	632	51	849	338	96	139	269
	业务拓展经理/主管	6407	394	287	451	303	320	186	98	482	110	233	124	45	487	266	259	898	145	73	149	63	62	118	374	63	79	3	238	57	10	7	23
	大客户销售经理	5919	324	378	454	337	290	137	81	691	126	187	91	37	384	208	179	852	63	34	152	61	49	107	282	47	55	10	198	41	18	17	29
		<b>销售管理类岗位小计</b>	<b>185426</b>	<b>#####</b>	<b>#####</b>	<b>#####</b>	<b>9115</b>	<b>#####</b>	<b>4978</b>	<b>3487</b>	<b>#####</b>	<b>3556</b>	<b>7519</b>	<b>3844</b>	<b>2189</b>	<b>#####</b>	<b>7875</b>	<b>3583</b>	<b>#####</b>	<b>2840</b>	<b>1089</b>	<b>6064</b>	<b>2818</b>	<b>2909</b>	<b>3051</b>	<b>9412</b>	<b>2561</b>	<b>2946</b>	<b>185</b>	<b>6754</b>	<b>1641</b>	<b>447</b>	<b>676</b>
客服	客户服务总监	1606	24	33	31	31	69	21	18	47	10	30	4	4	50	170	145	678	35	0	100	8	18	6	38	1	1	0	9	16	2	6	1
	客户服务经理	5635	416	253	576	282	235	112	74	447	124	239	95	55	518	172	165	643	39	16	177	76	36	87	404	34	95	1	209	24	6	11	14
	客户服务主管	5072	270	331	545	333	119	162	47	474	154	186	69	59	325	178	229	753	30	37	140	57	39	68	180	48	28	0	171	15	4	9	12
	客户服务专员/助理	29261	1632	2640	2685	1606	1016	675	278	3096	848	902	378	185	1563	1138	846	4383	139	98	1015	342	234	485	1411	181	178	2	1037	123	45	43	57
	客户关系/投诉协调人员	2280	80	223	167	120	54	46	34	240	55	53	32	6	130	300	132	279	7	12	62	31	20	51	97	22	14	0	0	0	6	0	7
	客户咨询热线/呼叫中心人员	7570	336	732	539	225	443	95	47	1036	424	259	68	38	252	486	173	780	30	31	286	81	38	126	592	44	24	0	339	21	6	7	12
	网络/在线客服	13349	918	1008	1249	949	383	249	135	1342	301	337	102	34	707	842	383	2412	36	20	320	105	60	118	708	47	68	0	450	40	18	7	1
	售前/售后技术支持工程师	12865	933	1025	1450	761	414	473	211	515	349	433	297	137	773	509	360	846	232	63	467	147	167	212	704	228	225	32	425	119	80	47	231
	售前/售后技术支持管理	7113	502	334	594	331	209	146	108	1292	152	246	92	48	488	227	160	846	39	9	255	102	57	133	304	63	42	5	218	41	19	8	43
	呼叫中心客服	3281	88	295	257	68	133	20	0	337	181	58	22	4	130	295	52	780	30	4	98	21	10	54	167	20	11	0	125	5	6	7	3
	<b>客服类岗位小计</b>	<b>88032</b>	<b>5199</b>	<b>6874</b>	<b>8093</b>	<b>4706</b>	<b>3075</b>	<b>1999</b>	<b>952</b>	<b>8826</b>	<b>2598</b>	<b>2743</b>	<b>1159</b>	<b>570</b>	<b>4936</b>	<b>4317</b>	<b>2645</b>	<b>#####</b>	<b>617</b>	<b>290</b>	<b>2920</b>	<b>970</b>	<b>679</b>	<b>1340</b>	<b>4605</b>	<b>688</b>	<b>686</b>	<b>40</b>	<b>2983</b>	<b>404</b>	<b>192</b>	<b>145</b>	<b>381</b>
市场	市场总监	3939	482	125	300	173	133	121	67	266	42	139	58	27	330	107	125	728	39	37	121	52	47	50	168	19	28	10	96	18	8	12	11
	市场经理	11689	1344	571	974	571	745	322	182	993	266	491	224	105	810	426	321	969	66	47	331	160	121	170	571	137	138	4	447	62	17	26	78
	市场主管	6069	394	362	666	300	368	182	72	567	158	214	162	54	324	246	174	571	45	21	158	63	51	154	336	62	73	3	227	24	5	15	18
	市场专员/助理	24792	2079	1714	2798	1378	1498	759	314	2291	703	828	422	173	738	540	761	3106	214	119	737	302	245	493	1346	215	226	5	436	187	24	42	99
	产品经理	1838	27	131	116	121	109	61	16	163	30	47	17	3	79	242	39	360	7	5	31	10	16	19	74	10	34	0	53	2	1	8	7
	产品主管	530	33	35	35	21	15	8	5	36	6	6	6	1	16	123	13	82	33	3	5	3	3	3	17	2	4	0	12	1	0	1	2
	产品专员/助理	2506	29	191	117	110	105	55	21	149	36	29	22	5	932	43	36	368	10	3	40	11	17	26	77	8	9	0	46	7	1	1	2
	品牌经理	1115	58	90	106	77	52	32	13	121	14	47	11	20	58	31	28	194	5	3	40	7	9	9	45	9	7	0	21	2	1	0	5
	品牌主管	346	14	31	28	17	11	8	3	42	6	7	5	1	17	10	12	63	2	20	8	4	3	4	14	3	4	0	7	1	1	0	0
	品牌专员/助理	947	31	82	73	61	38	24	22	80	19	18	8	11	48	38	36	178	10	3	13	16	7	21	38	7	7	0	46	6	1	3	2
	市场策划/企划经理/主管	4836	535	204	348	253	308	198	102	348	84	203	98	25	314	173	135	566	22	19	198	81	97	68	224	34	43	1	114	16	1	7	17
	市场策划/企划专员/助理	5150	441	389	447	268	220	159	84	397	148	203	89	26	308	143	139	729	44	12	178	76	49	69	259	48	32	2	146	26	4	6	9
	市场文案策划	4433	344	380	315	259	113	154	70	656	75	108	46	9	202																		

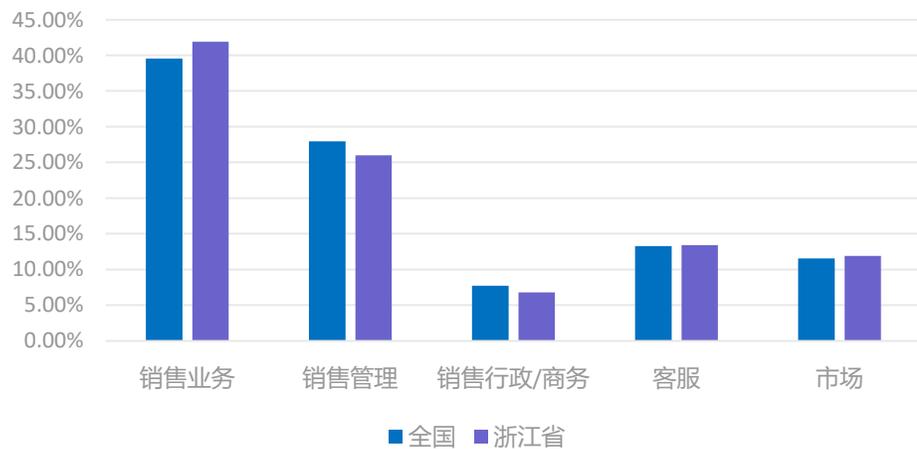
## 二、行业结构划分



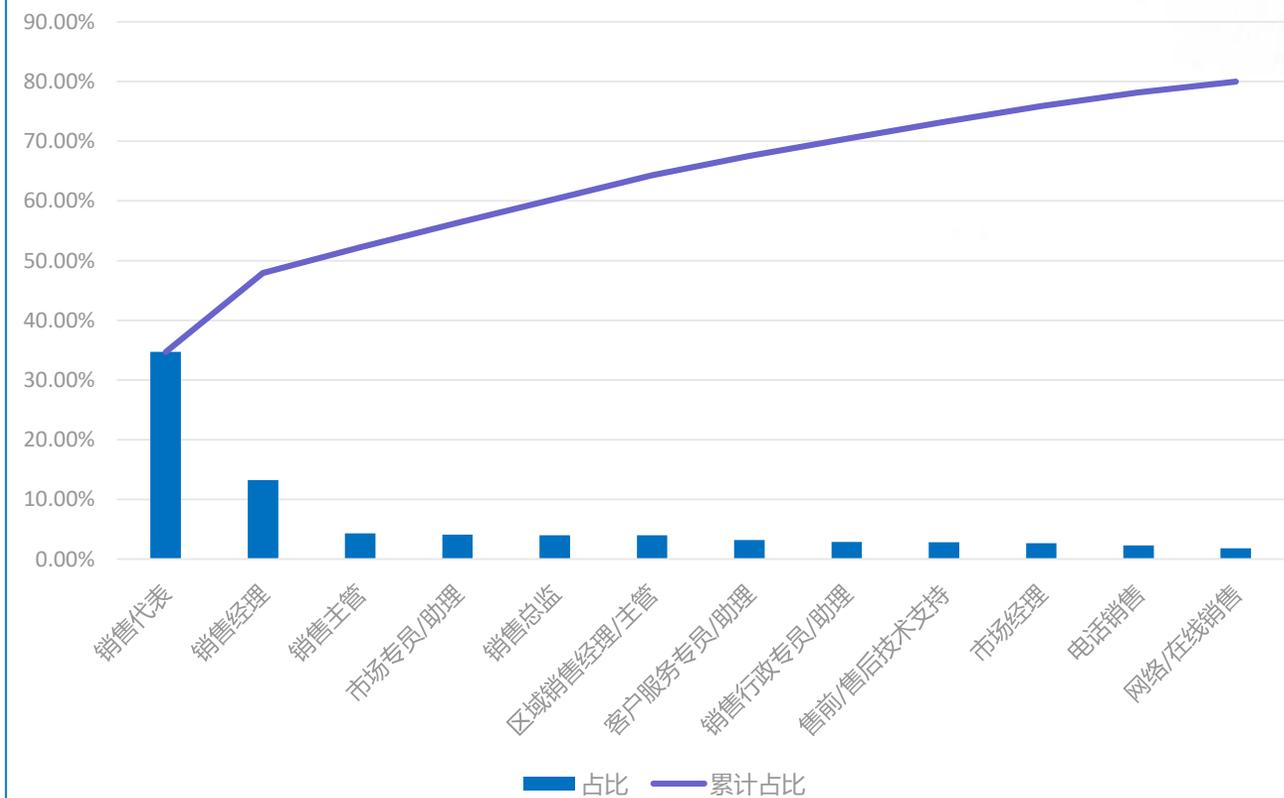
### 2018全国-山东市场营销职位需求对比



### 2018全国-浙江市场营销职位需求对比



### 市场营销类关键岗位分析

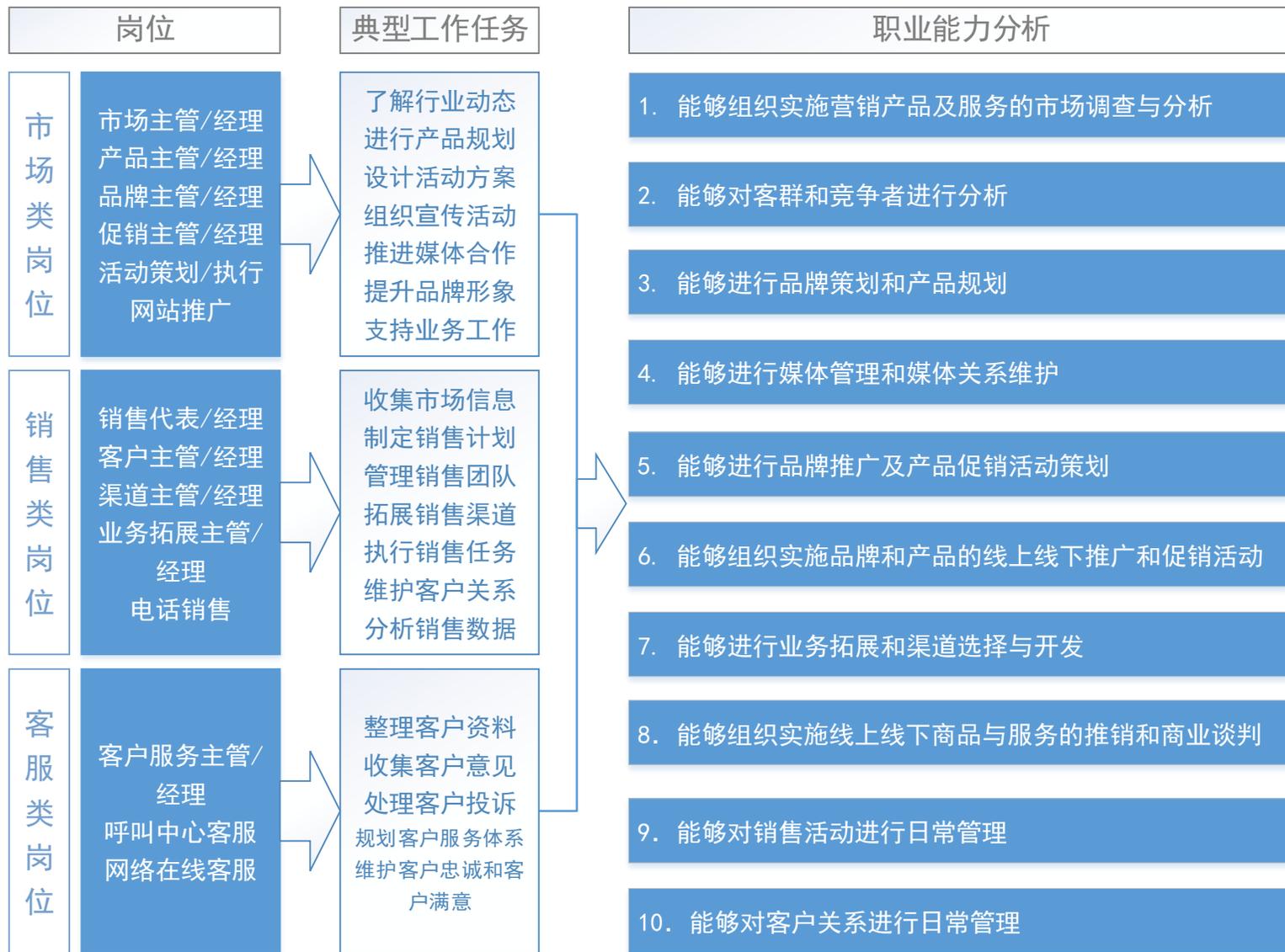




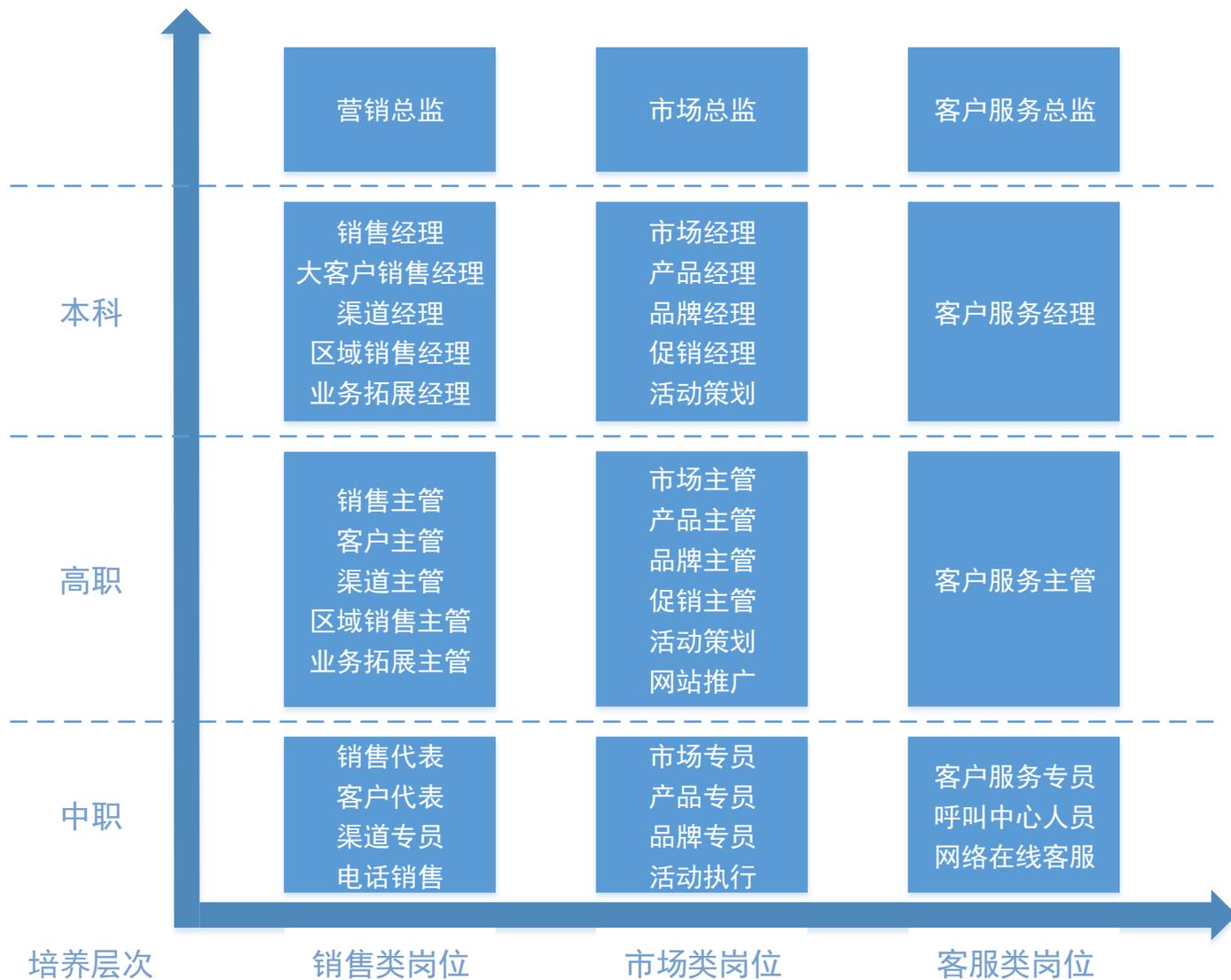
## 二、行业结构划分

序号	企业名称	企业规模(人)	所属行业	所在地市	岗位群: 市场	岗位名称: 市场总监	总体要求:																																																																								
1	山东汇民创享电子商务有限公司	100-499人	互联网/电子商务	济南市	1. 岗位名称的关键词: 市场总监; 2. 所查询企业规模: 100人以上; 3. 所查询企业数量及分布: 全面覆盖全国7个大	岗位要求: 1. 根据查询到的该岗位的原始数据, 分类总结分析其岗位职责、任职资格; 2. 去掉重复的内容, 尽量将能够解析出的岗位职责及任职资格进行单列。	<table border="1"> <thead> <tr> <th>序号</th> <th>岗位职责列表</th> <th>序号</th> <th>任职资格列表</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>确定公司的市场定位, 负责制定并执行公司的市场战略、市场策略、市场营销方案和市场工作</td> <td>1</td> <td>专科及以上学历</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>制定和实施年度市场推广计划、产品计划、业务计划、市场计划</td> <td>2</td> <td>有良好的职业素养和职业道德</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>制定与实施各产品线价格体系及营销战略、营销策略、地区覆盖策略</td> <td>3</td> <td>认同公司企业文化, 服从公司管理</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>建立和整合产品管理策划系统, 制定产品的市场推广方案、产品策略等</td> <td>4</td> <td>务实、敬业、精力充沛</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>管理监督公司市场费用和促销方案费用的审核、使用和控制工作</td> <td>5</td> <td>良好的客户服务意识</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>组织相关人员进行岗前和定期市场技能培训</td> <td>6</td> <td>普通话标准, 具有亲和力、感染力及沟通表达能力</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>对本部门员工的工作效率和进度进行监督和考核</td> <td>7</td> <td>作风严谨稳健、富有创新意识和开拓精神</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>对总部及各营销大区市场管理工作进行业务指导</td> <td>8</td> <td>强烈的进取心, 敢于接受和面对挑战性的工作</td> </tr> <tr> <td>9</td> <td>对各地业务系统的促销执行进行监督检查</td> <td>9</td> <td>具备相应的企业管理知识, 执行能力强, 敢于管理</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>负责公司市场体系的战略分析、战略定位、业务架构、运营模式、竞争战略、实施规划等方面的管理工作</td> <td>10</td> <td>具备较强的抗压能力、团队合作精神、团队建设能力</td> </tr> <tr> <td>11</td> <td>准确把握市场信息, 并及时向企业各部门传递市场与企业的要求, 做好信息沟通工作</td> <td>11</td> <td>熟悉操作应用办公软件</td> </tr> <tr> <td>12</td> <td>负责公司企业客户、集团客户的开发和维护</td> <td>12</td> <td>有较强的市场分析与控制能力、组织协调能力、活动策划能力</td> </tr> <tr> <td>13</td> <td>负责展会、推广、广告等策划, 监控市场执行并进行效果分析</td> <td>13</td> <td>逻辑思维能力强, 有一定的营销思路和领导才能</td> </tr> <tr> <td>14</td> <td>完成公司下达的营销任务</td> <td>14</td> <td>具备战略规划能力</td> </tr> <tr> <td>15</td> <td>指导并监督各项策略的实施成效</td> <td>15</td> <td>独立商务谈判能力</td> </tr> <tr> <td>16</td> <td>引导和控制市场工作的方向和进度, 宏观控制市场部各项工作按公司既定目标发展</td> <td>16</td> <td>较强的应变能力和处理危机能力</td> </tr> <tr> <td>17</td> <td>组织对公司产品和竞争对手产品市场调查, 撰写市场调查报告, 提交公司管理层</td> <td>17</td> <td>学习和创新能力</td> </tr> </tbody> </table>	序号	岗位职责列表	序号	任职资格列表	1	确定公司的市场定位, 负责制定并执行公司的市场战略、市场策略、市场营销方案和市场工作	1	专科及以上学历	2	制定和实施年度市场推广计划、产品计划、业务计划、市场计划	2	有良好的职业素养和职业道德	3	制定与实施各产品线价格体系及营销战略、营销策略、地区覆盖策略	3	认同公司企业文化, 服从公司管理	4	建立和整合产品管理策划系统, 制定产品的市场推广方案、产品策略等	4	务实、敬业、精力充沛	5	管理监督公司市场费用和促销方案费用的审核、使用和控制工作	5	良好的客户服务意识	6	组织相关人员进行岗前和定期市场技能培训	6	普通话标准, 具有亲和力、感染力及沟通表达能力	7	对本部门员工的工作效率和进度进行监督和考核	7	作风严谨稳健、富有创新意识和开拓精神	8	对总部及各营销大区市场管理工作进行业务指导	8	强烈的进取心, 敢于接受和面对挑战性的工作	9	对各地业务系统的促销执行进行监督检查	9	具备相应的企业管理知识, 执行能力强, 敢于管理	10	负责公司市场体系的战略分析、战略定位、业务架构、运营模式、竞争战略、实施规划等方面的管理工作	10	具备较强的抗压能力、团队合作精神、团队建设能力	11	准确把握市场信息, 并及时向企业各部门传递市场与企业的要求, 做好信息沟通工作	11	熟悉操作应用办公软件	12	负责公司企业客户、集团客户的开发和维护	12	有较强的市场分析与控制能力、组织协调能力、活动策划能力	13	负责展会、推广、广告等策划, 监控市场执行并进行效果分析	13	逻辑思维能力强, 有一定的营销思路和领导才能	14	完成公司下达的营销任务	14	具备战略规划能力	15	指导并监督各项策略的实施成效	15	独立商务谈判能力	16	引导和控制市场工作的方向和进度, 宏观控制市场部各项工作按公司既定目标发展	16	较强的应变能力和处理危机能力	17	组织对公司产品和竞争对手产品市场调查, 撰写市场调查报告, 提交公司管理层	17	学习和创新能力
序号	岗位职责列表	序号	任职资格列表																																																																												
1	确定公司的市场定位, 负责制定并执行公司的市场战略、市场策略、市场营销方案和市场工作	1	专科及以上学历																																																																												
2	制定和实施年度市场推广计划、产品计划、业务计划、市场计划	2	有良好的职业素养和职业道德																																																																												
3	制定与实施各产品线价格体系及营销战略、营销策略、地区覆盖策略	3	认同公司企业文化, 服从公司管理																																																																												
4	建立和整合产品管理策划系统, 制定产品的市场推广方案、产品策略等	4	务实、敬业、精力充沛																																																																												
5	管理监督公司市场费用和促销方案费用的审核、使用和控制工作	5	良好的客户服务意识																																																																												
6	组织相关人员进行岗前和定期市场技能培训	6	普通话标准, 具有亲和力、感染力及沟通表达能力																																																																												
7	对本部门员工的工作效率和进度进行监督和考核	7	作风严谨稳健、富有创新意识和开拓精神																																																																												
8	对总部及各营销大区市场管理工作进行业务指导	8	强烈的进取心, 敢于接受和面对挑战性的工作																																																																												
9	对各地业务系统的促销执行进行监督检查	9	具备相应的企业管理知识, 执行能力强, 敢于管理																																																																												
10	负责公司市场体系的战略分析、战略定位、业务架构、运营模式、竞争战略、实施规划等方面的管理工作	10	具备较强的抗压能力、团队合作精神、团队建设能力																																																																												
11	准确把握市场信息, 并及时向企业各部门传递市场与企业的要求, 做好信息沟通工作	11	熟悉操作应用办公软件																																																																												
12	负责公司企业客户、集团客户的开发和维护	12	有较强的市场分析与控制能力、组织协调能力、活动策划能力																																																																												
13	负责展会、推广、广告等策划, 监控市场执行并进行效果分析	13	逻辑思维能力强, 有一定的营销思路和领导才能																																																																												
14	完成公司下达的营销任务	14	具备战略规划能力																																																																												
15	指导并监督各项策略的实施成效	15	独立商务谈判能力																																																																												
16	引导和控制市场工作的方向和进度, 宏观控制市场部各项工作按公司既定目标发展	16	较强的应变能力和处理危机能力																																																																												
17	组织对公司产品和竞争对手产品市场调查, 撰写市场调查报告, 提交公司管理层	17	学习和创新能力																																																																												
2	济南新天科技有限公司	100-499人	大型设备/机电设备/重工业	济南市																																																																											
3	美国麦迪格医疗保健品(济南)有限公司	500-999人	医疗设备/器械	青岛市																																																																											

## 二、行业结构划分



## 二、行业结构划分



## 二、行业结构划分



学习成果等级 \ 职能	市场	销售	客服
7	市场调研活动管理1SYXSC0701A 调研数据分析与预测1SYXSC0702A 营销战略策划1SYXSC0703A 品牌管理1SYXSC0704A 公共关系管理1SYXSC0705A 网络营销组合策略设计1SYXSC0706A 网络营销推广1SYXSC0707A	谈判准备1SYXXS0701A 谈判开局1SYXXS0702A 价格磋商与协议达成1SYXXS0703A 招投标1SYXXS0704A 销售队伍管理1SYXXS0705A 销售区域管理1SYXXS0706A 渠道系统设计1SYXXS0707A 渠道系统管理1SYXXS0708A 渠道系统评估1SYXXS0709A	客户关系管理战略制定1SYXKF0701A CRM系统应用1SYXKF0702A
6	设计调研问卷1SYXSC0601A 设计抽样方案1SYXSC0602A 实施市场调研1SYXSC0603A 整理调研数据1SYXSC0604A 撰写调研报告1SYXSC0605A 品牌策划1SYXSC0606A 产品规划1SYXSC0607A 品牌推广1SYXSC0608A 数字化媒体策划1SYXSC0609A 数字化媒体应用1SYXSC0610A	售前准备1SYXXS0601A 寻找顾客1SYXXS0602A 接近顾客1SYXXS0603A 推销洽谈1SYXXS0604A 销售计划制定1SYXXS0605A 销售人员业务指导与激励 1SYXXS0606A 销售渠道选择与开发1SYXXS0607A 促销活动策划与实施1SYXSC0608A 公共宣传活动策划与实施 1SYXSC0609A	客户服务1SYXKF0601A 客户沟通1SYXKF0602A

高职			
专业名称	市场营销	开设学校	山东商业职业技术学院
课程名称	学分	对应认证单元名称+编码	单元学分
市场调查与分析	3	设计调研问卷 1SYXXSC0601A	0.5
		设计抽样方案 1SYXXSC0602A	0.5
		实施市场调研 1SYXXSC0603A	1
		整理调研数据 1SYXXSC0604A	0.5
		撰写调研报告 1SYXXSC0605A	0.5
品牌策划与推广	4	品牌策划 1SYXXSC0606A	2
		产品规划 1SYXXSC0607A	0.5
		品牌推广 1SYXXSC0608A	1.5
数字化媒体营销	2	数字化媒体策划 1SYXXSC0609A	1
		数字化媒体应用 1SYXXSC0610A	1
推销技巧	3	售前准备 1SYXXS0601A	0.5
		寻找顾客 1SYXXS0602A	0.5
		接近顾客 1SYXXS0603A	1
		推销洽谈 1SYXXS0604A	1
销售管理基础	3	销售计划制定 1SYXXS0605A	0.5
		销售人员业务指导与激励 1SYXXS0606A	0.5
		销售渠道选择与开发 1SYXXS0607A	0.5
		促销活动策划与实施 1SYXXSC0608A	1
		公共宣传活动策划与实施 1SYXXSC0609A	0.5
客户服务与沟通	2	客户服务 1SYXXKF0601A	1
		客户沟通 1SYXXKF0602A	1
总学分	17		17

本科			
专业名称	市场营销	开设学校	国家开放大学
课程名称	学分	对应认证单元名称+编码	单元学分
市场调查与预测	2	市场调研活动管理 1SYXXSC0701A	0.5
		调研数据分析与预测 1SYXXSC0702A	1.5
营销策划	3	营销战略策划 1SYXXSC0703A	2
		品牌管理 1SYXXSC0704A	0.5
		公共关系管理 1SYXXSC0705A	0.5
网络营销	3	网络营销组合策略设计 1SYXXSC0706A	2
		网络营销推广 1SYXXSC0707A	1
商务谈判策略	3	谈判准备 1SYXXS0701A	0.5
		谈判开局 1SYXXS0702A	0.5
		价格磋商与协议达成 1SYXXS0703A	1
		招投标 1SYXXS0704A	1
销售管理	3	销售团队管理 1SYXXS0705A	1
		销售区域管理 1SYXXS0706A	0.5
		渠道系统设计 1SYXXS0707A	0.5
		渠道系统管理 1SYXXS0708A	0.5
		渠道系统评估 1SYXXS0709A	0.5
客户关系管理	3	客户关系管理战略制定 1SYXXKF0701A	2
		CRM 系统应用 1SYXXKF0702A	1
总学分	17		17

## 四、认证单元编制

认证单元的制定就是将行业、企业对人才能力要求转化到认证单元之中，通过认证单元系统构建基于能力培养的人才标准。

名称	单元名称	
编码	12位字母和数字的组合	
应用范围	行业 ——>行业方向 ——>职能范围	
等级	对应的学习成果框架上的级别1-10级	
学分	1学分=18学时，1学时=50分钟课时	
	学习结果	评价标准
	按照等级描述指标来填写	该单元的评估考核要求
开发机构		
开发日期		
审核机构		
发布日期		
终止日期		
备注		

## 四、认证单元编制

名称	设计调研问卷	
编码	1SYYXSC0601A	
应用范围	商业→市场营销→市场	
等级	6	
学分	0.5	
	学习结果	评价标准
	<ol style="list-style-type: none"> <li>掌握调研问卷设计的格式</li> <li>会设计调研问卷</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>描述调研问卷的格式               <ol style="list-style-type: none"> <li>描述调研问卷设计的步骤和原则</li> <li>针对调研目标，进行问卷导语的设计</li> <li>针对调研目标，选择问卷问题的类型</li> <li>针对调研目标，选择问卷答案的类型</li> <li>针对调研目标，编制问卷的顺序</li> <li>针对调研目标，选择问卷的版面布局</li> </ol> </li> <li>根据市场调研主题和方案完成调研问卷的设计</li> </ol>
开发机构	山东商业职业技术学院	
开发日期	2019年3月	
审核机构	国家开放大学	
发布日期		
终止日期		
备注		

名称	设计抽样方案	
编码	1SYYXSC0602A	
应用范围	商业→市场营销→市场	
等级	6	
学分	0.5	
	学习结果	评价标准
	<ol style="list-style-type: none"> <li>熟悉抽样调查的概念和特点</li> <li>会选择样本对象</li> <li>能确定样本容量并进行误差估计</li> <li>会设计抽样方案</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>描述抽样调查的概念、特点、抽样应注意的问题               <ol style="list-style-type: none"> <li>针对调研对象，能运用简单随机抽样、系统抽样、分层抽样、整群抽样技术选择样本对象</li> <li>针对调研对象，运用方便抽样、判断抽样、配额抽样、滚雪球抽样技术选择样本对象</li> </ol> </li> <li>描述样本容量的影响因素               <ol style="list-style-type: none"> <li>运用重复抽样方式，确定样本容量</li> <li>运用非重复抽样方式，确定样本容量</li> </ol> </li> <li>运用抽样误差的计算公式，计算重复抽样与非重复抽样的抽样误差               <ol style="list-style-type: none"> <li>描述抽样误差的控制方法</li> </ol> </li> <li>针对调研目的和调研对象，设计抽样方案</li> </ol>
开发机构	山东商业职业技术学院	
开发日期	2019年3月	
审核机构	国家开放大学	
发布日期		
终止日期		
备注		



**谢谢批评指正!**

**Thank You**