



湖南商务职业技术学院
Hunan Vocational College of Commerce

三年制高职 专业人才需求调研报告

专业名称:	市场营销
专业代码:	630701
适用年级:	2020 级
制订时间:	2020 年 5 月

摘 要

本调研报告本着依托行业、结合专业、服务企业，更好打造我院市场营销专业特色，充分发挥本专业的示范引领作用之宗旨，根据教育部职成司《关于组织做好职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的通知》（教职成司函〔2019〕61号）文件要求，遵循全面、客观、细致、务实、高效的原则，结合当前经济社会发展对本专业人才需求和我院本专业建设的实际，通过对行业企业、本专业毕业生以及本专业在校生三个维度，以交流访谈形式和问卷调查的方式展开深入调研，重点了解我校市场营销专业学生的就业现状与培养质量，找出本专业人才培养过程中存在的问题和偏差，并根据在校生、毕业生、用人单位的意见和社会对人才的具体要求，优化本专业课程设置，制订并完善本专业2020级人才培养方案，从而全方位提高本专业的教学质量与办学水平。

目 录

一、调研目的.....	1
二、调研对象.....	1
（一）企业.....	1
（二）在校生.....	2
（三）毕业生.....	2
三、调研方式.....	2
四、调研实施情况.....	2
五、调研内容.....	3
（一）企业调研内容.....	3
（二）在校生调研内容.....	4
（三）毕业生调研内容.....	5
六、调研数据分析.....	5
（一）企业调研数据分析.....	5
（二）在校生调研结果分析.....	17
（三）毕业生调研结果分析.....	18
七、调研结论及对策建议.....	21
（一）调研结论.....	21
（二）对策建议.....	23
附件 1（企业）：2019 年高职市场营销专业人才需求调研问卷.....	26
附件 2（在校生）：湖南商务职业技术学院市场营销专业在校学生调查问卷.....	31
附件 3（毕业学生）：湖南商务职业技术学院市场营销专业毕业生跟踪调查问卷.....	35
附件 4（毕业生所在企业）：湖南商务职业技术学院市场营销专业毕业生跟踪调查问卷.....	38

2020 级市场营销专业人才需求

调 研 报 告

一、调研目的

为深入了解企业对市场营销人才的需求状况，重点分析企业对营销专业人才的具体需求、我院市场营销专业学生的就业现状与培养质量，同时结合企业、毕业生以及在校生的意见，找出本专业在人才培养过程中存在的问题和偏差，为进一步明确我院市场营销专业人才的培养定位、优化本专业课程结构、制定并完善 2020 级市场营销专业人才培养方案提供可靠的决策依据，从而全面提高本专业的教学质量和办学水平，特组织本次调研。

二、调研对象

（一）企业

1. 省内企业

本调查选择了省内省外部分企业开展调研，包括长沙市绿叶水果农产品贸易有限公司、人人乐连锁商业集团股份有限公司、湖南省唐羽茶业有限公司、湖南兴邦重工有限公司、湖南卓泰建设工程集团有限公司、久窝装饰公司、湖南 888 园林公司、湘贵实业公司、湖南果秀食品有限公司、湖南华时捷科技园有关企业、日业电器工业园有关企业、深圳西域时尚服饰有限公司等。

(二) 在校生

在校二年级的全部学生，即 2018 级的 254 名学生。之所以选择大二年级为调研对象，是因为经过一年的在校学习，学习和掌握了一定的本专业理论知识，并对专业有了初步的认识。

(三) 毕业生

2013 级市场营销毕业生、2014 级市场营销毕业生、2015 级市场营销毕业生、2016 级市场营销毕业生。

三、调研方式

本次调研主要采用文案法、问卷调查、焦点座谈会、面对面访谈、企业参观座谈、实地参观等方式，利用寒暑假，由经济贸易学院组织调研小组先后分批次多次深入用人单位、毕业生进行深度访谈与调研。在校生调研主要由营销专业的学生结合市场调研课程实训组织实施。

四、调研实施情况

1. 2019 年 6 月上旬：讨论工作方案。
2. 2019 年 6 月中旬：确定调研区域以及主要联系企业的负责人（王娜玲）。
3. 2019 年 6 月下旬：设计调研方案及调查问卷。
4. 2019 年 7 月上旬：就学校有关专业人才培养方案内容及执行情况、存在问题、专业教学内容更新情况等对在校生进行调研。

5. 2019年7月下旬：以毕业生综合能力为主线，对多家用人单位的毕业生进行调研，了解毕业生对本专业教学效果的评价，搜集毕业生对本专业人才培养工作的意见和建议。

6. 2019年8月上旬：王娜玲带领市场营销专业教师老师对宁波9家企业进行调研，并对宁波职业技术学院进行调研与交流。先行去宁波对接调研企业并进行初步调研。

7. 2019年8月中旬：王娜玲带领市场营销专业教师老师对深圳5家企业进行调研，并召集了在深圳工作的部分毕业生进行了座谈。

8. 2019年8月下旬：王娜玲老师带领市场营销专业教师去长株潭对接调研企业并进行调研。

9. 2019年9月下旬日：指导学生进行了在校生调研。

五、 调研内容

（一）企业调研内容

企业调研主要集中在两大块：

一是调研市场营销专业对应的岗位群或技术领域的需求情况：重点调研岗位群或技术领域对在岗人员综合素质、知识结构、职业能力的变化，并列出具体的工作任务和实际工作内容，归纳出若干典型工作任务（一般5-7个），分析出必备的素质、知识和能力。

二是调研行业企业对市场营销专业毕业生素质、知识和能力

等方面的评价情况，以及对营销技能型人才培养的意见和建议；对有关专业教学内容、教学过程与效果的意见和建议。

以上调研内容具体如下：

1. 被调研企业基本情况；
2. 企业对高职院校市场营销专业具体岗位需求以及各岗位具体人才需求情况（1-3年内需求数量预计以及要求）；
3. 企业对市场营销人才的职业素养要求（职业道德，能力素质，英语水平，计算机水平，职业资格证书要求等）；（英语水平、计算机水平、职业资格证书这三类是否属于职业素养方面的要求？）
4. 企业对市场营销专业人才其他要求（知识，技能，经验，文化程度等）；
5. 目前高职市场营销专业毕业生在实际工作岗位中突出的问题是什么？
6. 企业目前哪些岗位需要招聘高职毕业生？
7. 对市场营销专业开设课程的看法；
8. 当前行业发展新趋势以及对人才需求的影响；
9. 企业有无校企合作？对校企合作看法；
10. 有关职业证书的相关情况调研。

（二）在校生调研内容

本次调查主要从专业选择、专业兴趣、课程设置的合理性、

学生对培养目标的清晰度、学生对自身的专业技能需求、教学过程是否能够满足学生所需等几个方面进行调查。

（三）毕业生调研内容

1. 毕业生基本情况

市场营销专业毕业生就业率（应届毕业生）、**对口就业率**、主要就业行业（企业）、主要就业岗位、平均工资水平、工作的稳定性、在校所学专业知识和技能情况、进入企业后专业知识和技能运用情况、课程设置情况、教师教学情况（理论和实训）、实习和就业等方面的信息，以及对专业建设的意见和建议等。

2. 满意度调查

- （1）本届毕业生对在校期间人才培养的满意度
- （2）本届毕业生用人单位对毕业生的满意度

六、调研数据分析

（一）企业调研数据分析

1. 企业基本情况分析

（1）企业规模

被调研企业中，员工在 100 人以下的占比 44.44%，100-200 人的占比 11.11%，300-400 人的占比 22.22%，600 人以上的占比 22.22%；上年度经营收入从年营业额 30 多万元到 30 多亿元不等，涵盖了微型企业到大型企业的各种类型，调研对象比较全面。

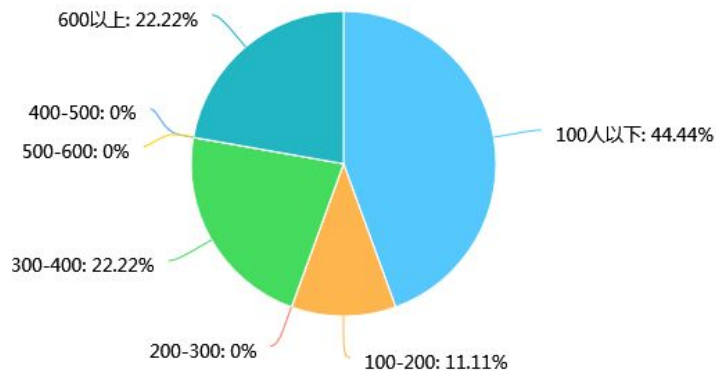


图 1 员工数量比例

(2) 员工学历情况（高职学历的比重）

33.33%的企业员工高职学历占比 40-60%，另有两家企业员工高职学历占比达 80%以上，只有两家在 20%以下。该项调研结果说明，高职学历员工在企业中起到了中流砥柱的重要作用。

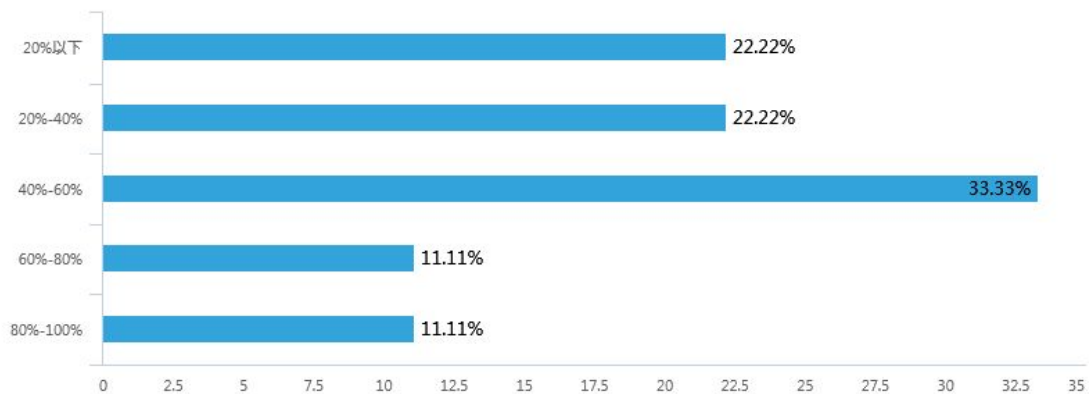


图 2 企业员工中高职学历的比例

2. 企业调研数据分析

(1) 人才需求计划与主要招聘渠道

除了一家企业无招聘计划外，其他所有企业在近一年内均有招聘营销人才需求，但招聘人数偏少，除了有一家 50 人以上的招聘规模外，接近一半（44.44%）企业招聘人数在 5 人以下。

企业营销人才招聘渠道主要为社会招聘，且最主要的是从社

会招聘有经验的员工，其次是从学校招聘应届毕业生，企业自主培养的占比很低，从学校招聘比例也偏低，仅占 22.22%。

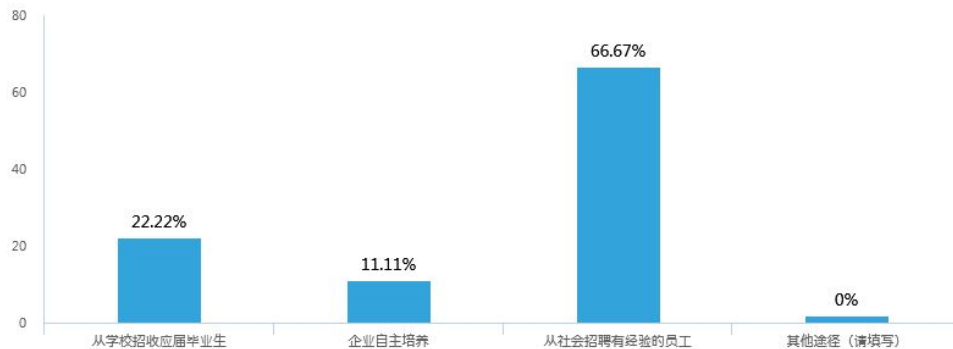


图 3 企业营销人才招聘渠道

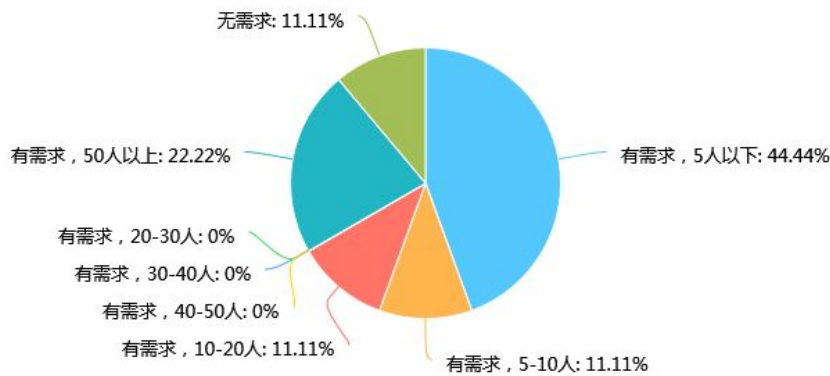


图 4 企业近一年内人才需求数量

(2) 主要急需岗位、晋升时间与薪酬水平

企业急需市场销售与开发人员，高职市场营销专业毕业生工作的初始岗位基本在基层岗位，晋升岗位几乎都是主管或者经理、店长等级别，一半以上公司会在 1 到 1 年半时间内给予学生晋升空间，毕业生初始薪酬集中在 3000-5000 元之间。

① 主要急需岗位

不同调研企业尽管行业性质不同，但急需的营销人才均为产品销售与市场开发人员，占比 66.66%；其次是客服。不同企业提供给毕业生的初始岗位各不相同，但基本属于基层第一线的位

置（除了一家公司直接提供客户经理的位置外），如市场主管、招商助理、调研主管、销售代表、现场管理、策划主管、见习茶师、实习店长、部门专员、茶师等；将来晋升的工作岗位包括产品销售经理、招商经理、市场经理，分部长、店长、区域经理、市场督导、掌柜、客户经理等。

② 晋升时间

高职市场营销专业毕业生初次晋升工作年限在 1 年-1 年半之间的占比 56%，22%的企业晋升时间在半年之内，少部分超过 2 年。

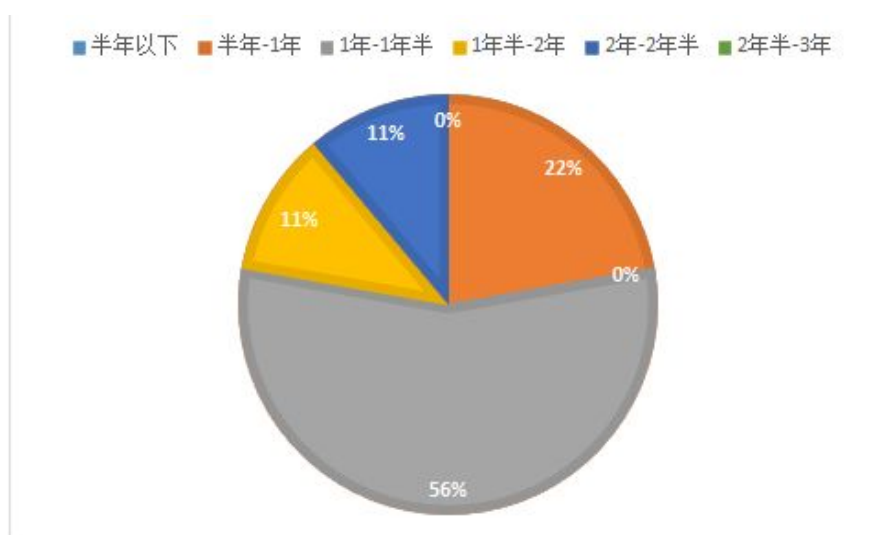


图 5 企业人才晋升时间

③ 薪酬水平

高职市场营销专业毕业生工作转正后的薪酬 55.56%在 4000-5000 元之间，77.78%在 3000-5000 元之间。具体如下图 6 所示：

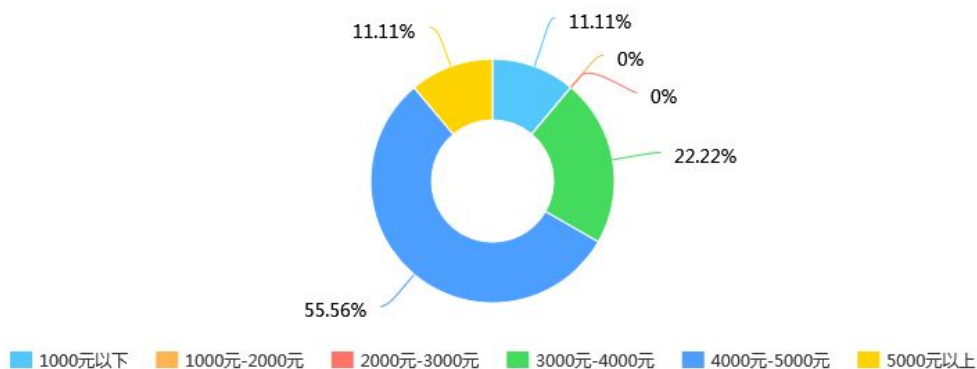


图6 高职毕业生转正后的新酬待遇

(3) 专业人才需求层次

企业在招聘营销专业人才时，最青睐高职学生，其次本科生，通过调研，发现企业对营销专业人才学历要求不是很高，但不太欢迎中职生。急需的营销人才类型中，主要是产品生产和销售。

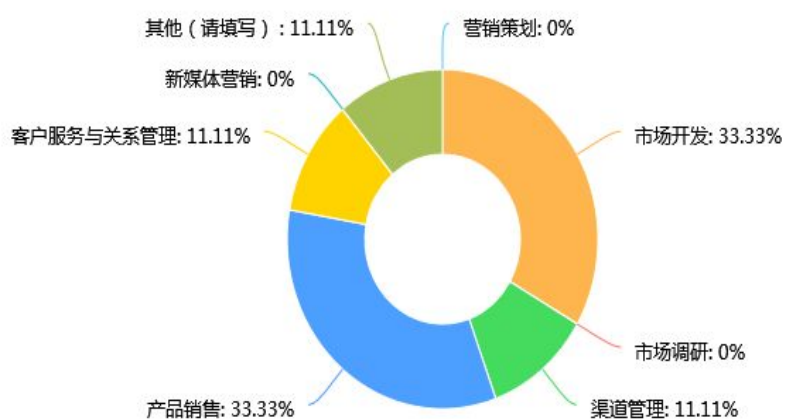


图7 急需的营销人才类型

被调研的企业中，55.56%的企业更青睐高职学生，44.44%选择本科生，研究生与中职生没有企业选择。

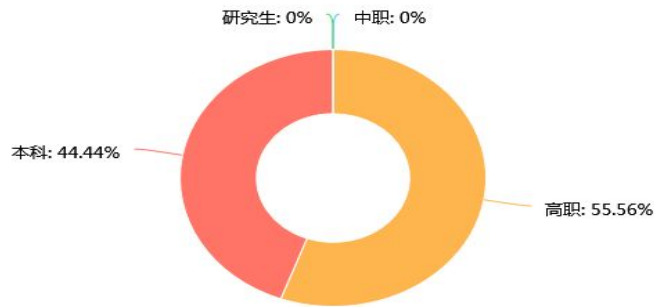


图8 营销人才学历要求

(4) 本专业人才应具备的职业素养

企业最看重的市场营销专业人才应具备的素质、知识与能力具体情况如下：沟通能力(资料阅读、文件读写、口头表达、人际交往) (33.33%)、职业态度(爱岗敬业、吃苦耐劳、无私奉献、主动学习、追求上进) (22.22%)、管理能力(时间管理、组织管理、分析决策、执行力) (22.22%)与情绪控制(乐观向上、自我调适、抗压能力) (22.22%)，创新与团队意识要求在问卷中也没有体现，但在现场交流过程中企业却非常在意，与问卷结果有所出入。在涉及到专业知识这方面时，无论在交流中还是在问卷答案中基本都表达了可以在企业中进行学习，没有必要在大学里就开设相关课程的意见。

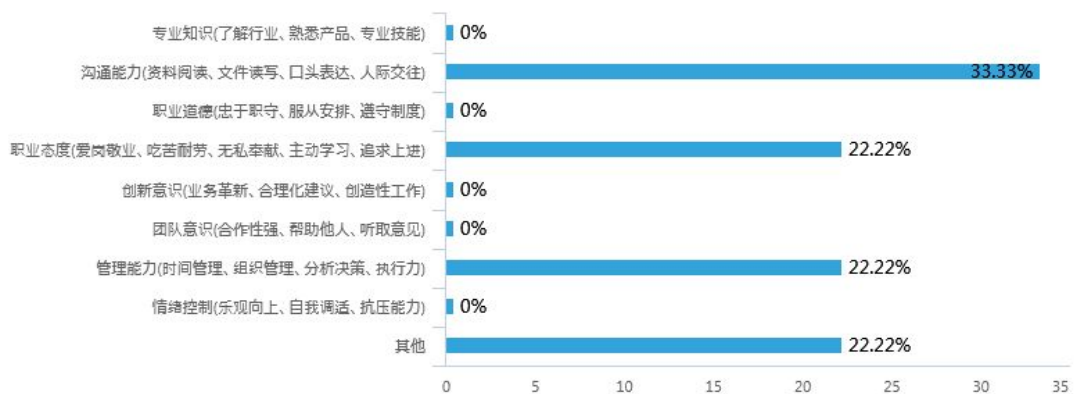


图9 企业最看重职业素养

(5) 企业对本专业人才最看重的专业能力

企业对市场营销基层业务类人才的专业核心能力要求方面，最看重顾客沟通能力（77.78%），其次是市场调查与分析能力（66.67%），产品销售能力、商务谈判能力与客户管理能力排在第三位（均为 55.56%），市场开发能力也比较重视（44.44%），对渠道管理与品牌建设、新媒体营销等能力也希望毕业生具备，但对活动策划与团队建设能力要求不高，这与我们开设课程比较吻合。

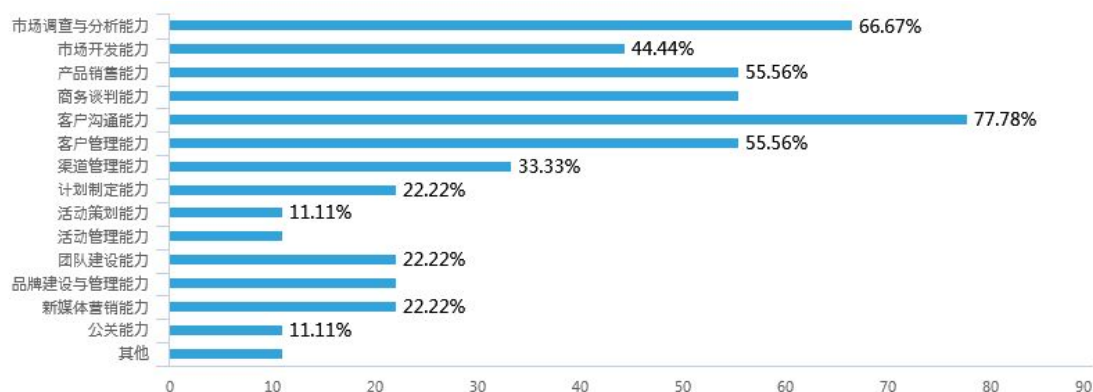


图 10 企业最看重的市场营销专业人才应具备的专业能力

(6) 基层与中层人才专业能力需求差异

市场营销中层管理类人才的专业能力要求与基层的要求有很大区别，企业对于基层人员能力，最看重销售、沟通等能力；而对中层营销人员则比较看重市场开发、调研分析与谈判能力，尤其在基层中不是要求很高的团队建设、计划制定、活动策划等能力要求有明显提高，从 11.11%提升到 44.44%、33.33%。因此，调研结果可以说明，中层与基层岗位工作性质与内容的区别对能力培养要求是完全不一样的，建议在拓展课程中加入学生职业生

涯发展中需要的内容。

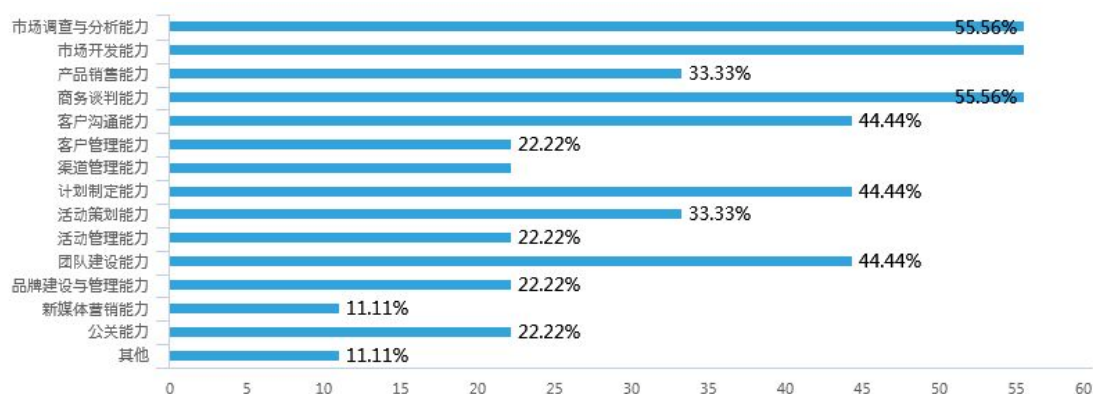


图 11 企业最看重的市场营销中层管理类人才的专业能力

(7) 人文素养与核心课程开设建议

企业对市场营销人员在人文素养方面的建议主要为：开设礼仪（77.78%）、心理学（66.67%）、人文课程（55.56%）、中国传统文化（44.44%），但对音乐与美学不太感兴趣，说明中国企业对人才需求还是很现实的，更看重工作中的实用性。

而对核心课程开设建议中，企业最看重客户关系管理（66.67%），其次是市场营销、推销与谈判、商务沟通（均为 55.56%）、消费者行为学、品牌经营与管理、营销策划、电子商务（均为 33.33%），而我们认为比较重要的新媒体、广告、公关等课程，企业却并不是很看重，是否与企业的性质、样本量不够有关系，从而分析可能会有误差。

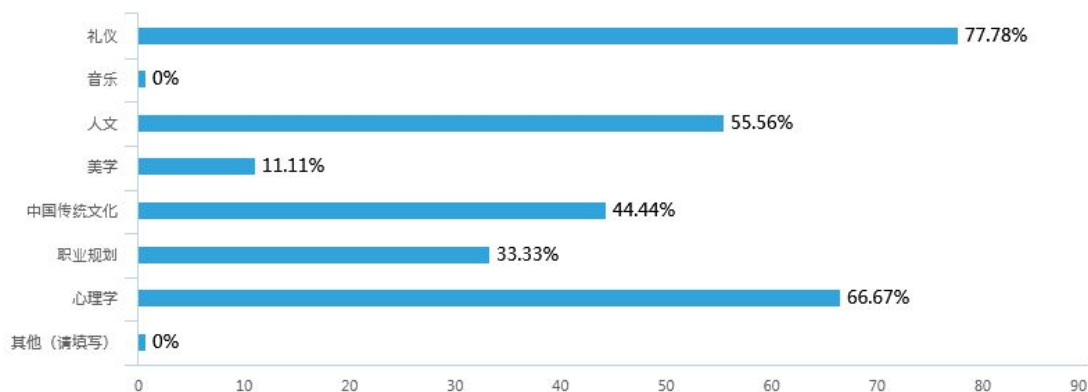


图 11 企业建议人文素养方面开设的课程

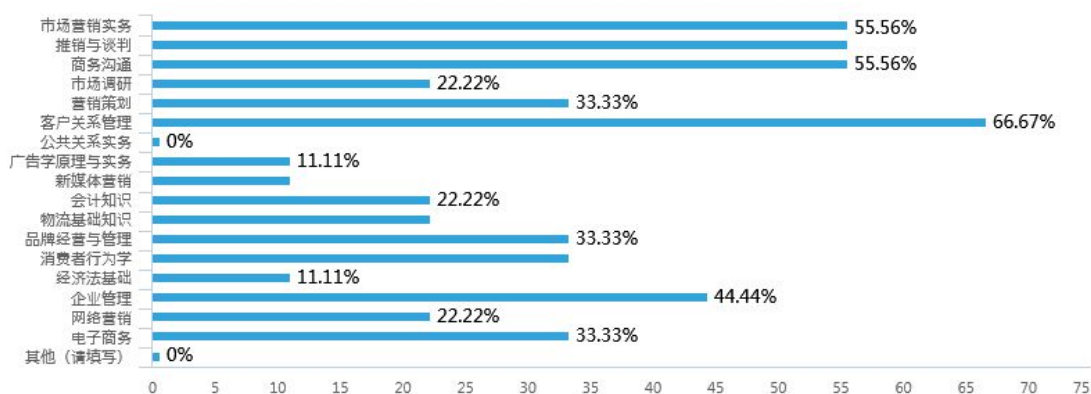


图 12 企业建议开设的核心课程

(8) 高职毕业生职业表现中的主要不足

企业认为高职市场营销专业毕业生的职业表现不足主要体现在以下方面，具体如下图 13 所示：

①沟通能力较差、团队合作意识不强、情绪控制与心理抗压能力差、对行业与产品没有专业认知（44.44%），但这一结果与企业对学生知识与能力要求中对行业知识认知认为不重要有点矛盾，在问卷素养要求调查中，团队合作意识素养方面排在靠后位置，在前面已经分析到这个问题。

②其次理论与实践脱节（33.33%）、缺乏良好的职业态度（22.22%）。

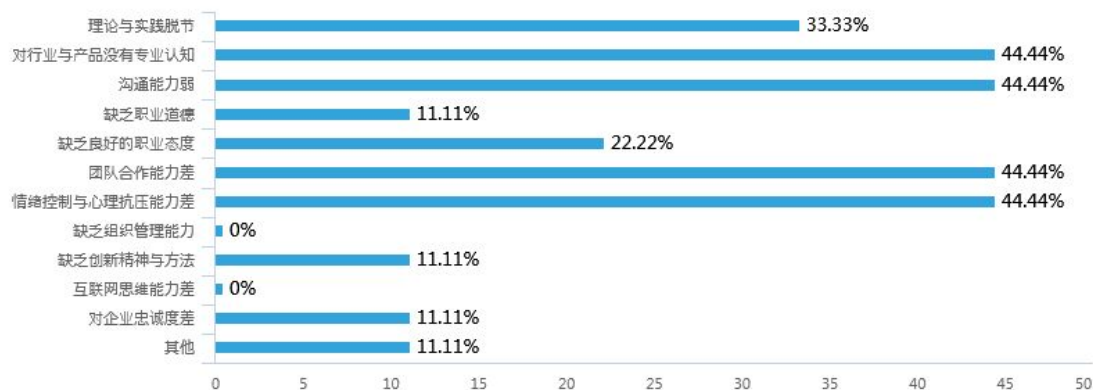


图 13 高职毕业生在职业表现中的主要不足

(9) 企业认为可弥补学生职业表现中不足的方法

企业认为可弥补学生职业表现中不足的方法方面，可以通过以下方面进行弥补，加强企业实践锻炼（66.67%）、丰富社会实践活动（88.89%），而校企合作与校内实训技能培训排在第三位（44.44%），企业更看重学生是否在企业中、社会中有丰富的实践锻炼经验。

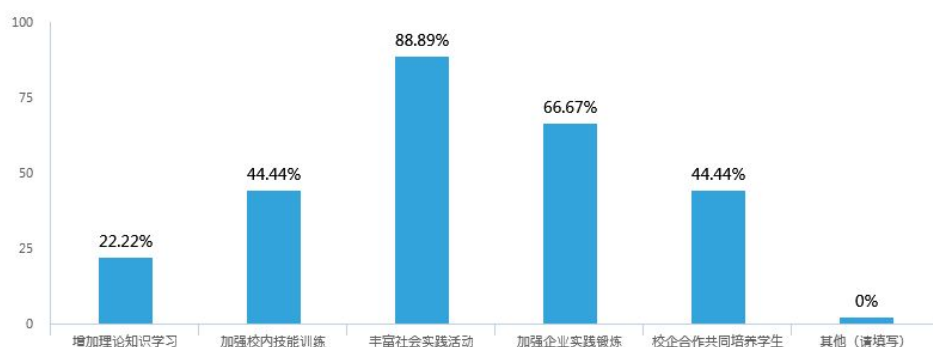


图 14 企业认为可以弥补学生不足的方法

(10) 有必要开展的实验实训项目与社会实践活动

企业比较认可商务沟通与客户服务实训（77.78%）、营销沙盘实训、商务礼仪实训（66.67%）、产品推销实训（55.56%）、商

务谈判实训（44.44%）等校内实训项目，对新媒体、公关实训以及商务数据分析并不看重。企业认为企业学习参观（88.89%）、社会调查与校园创业（44.44%）等项目很有必要开展，其次比较看重企业产品推广活动、义工、支教、支农（33.33%）等社会实践活动。具体调研结果如下图 15、图 16 所示：



图 15 企业信为有必要开展的实验实训项目

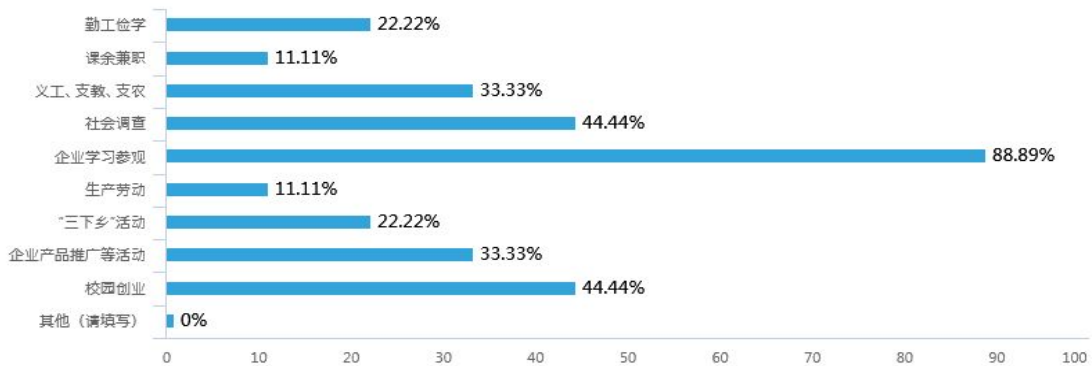


图 16 企业认为有必要开展的社会实践活动

（11）职业资格证书要求

企业在学生是否持有职业资格证书（职业技能等级证书如营销师证）的看法上，答案“有总比没有好，至少证明学过这类相关知识”的占 55.56%，十分看重的仅仅占到 11.11%，认为资格证书能够帮助选择人才的占三分之一。因此，学生获得职业资格

证书还是有必要的；

在职业资格证书的制订标准、组织考核与颁发机构方面，企业认为“行业中处于第一阵营的企业制定的考核标准”（44.44%）比“国家相关行政事业单位制定的考核标准”更靠谱，因此学生应该获取一流企业制定的考核标准证书，国家“1+X”的初衷可能也是基于此吧。具体如下图 17、18 所示：

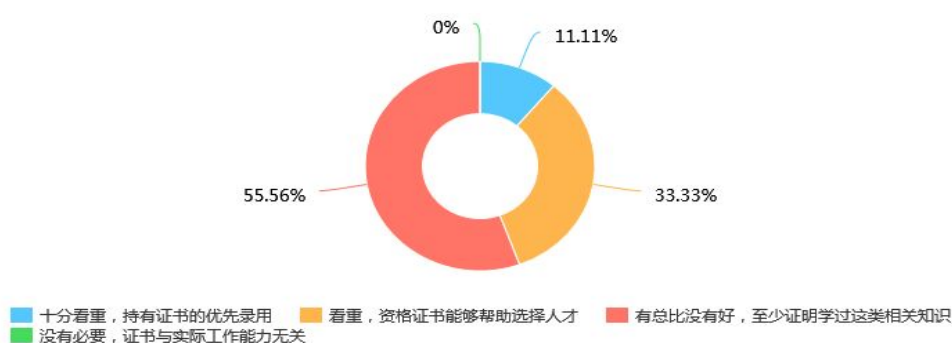


图 17 企业对职业资格证书的看法

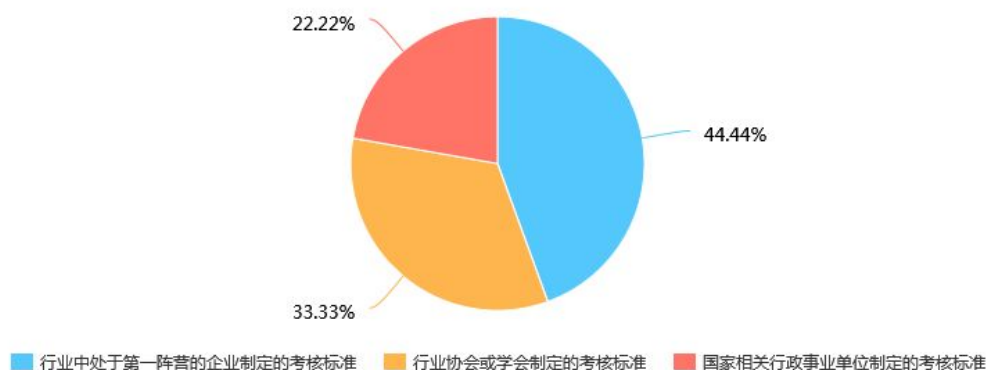


图 18 企业对职业资格证书主办方的看法

（12）校企合作需求

本次所调研的企业中，55.56%的有校企合作的关系，而且企业比较看重“接收学生实训实习就业”这种方式，其次是“订单班，校企共同培养专业人才”（33.33%），仅仅有 11.11%企业选

择“现代学徒制，先招工后招生”，调研结果一定程度上表明企业不太看重这种非常流行的校企合作方式。具体情况如下图 19、图 20 所示：

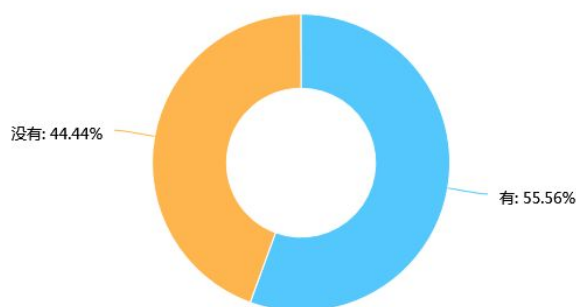


图 19 有校企合作企业的比例

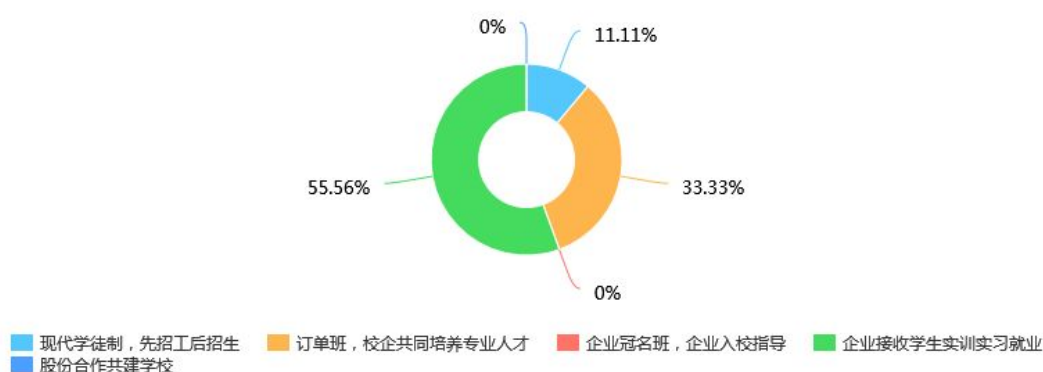


图 20 校企合作企业的方式选择

（二）在校生调研结果分析

通过调查问卷的回收和统计分析，2018 级被调查在学生中，86%的学生属于填报高考志愿时自主选择的专业，对于市场营销专业有着自己的期待，清楚未来就业的主要岗位，比如调研主管、市场策划专员、市场推广专员、市场督导、企业销售代表、销售主管等；20%左右的同学对于未来自己的专业期望是从事于中小学教育或者地方公务员，因此，这一类学生在大学期间以提升学

历为主要目标，自考本科、英语过级、专升本成为这类学生大学期间的奋斗重点。

2018级在校生经历一年的大学学习之后，对于专业有了初步的了解，对于所开设的课程都能认真去学习，但是对于课程开设的合理性和有效性的认识还不是非常清晰，这也反应出学生对课程体系及每门课程所需掌握的主要技能还不是很了解，这源于人才培养方案在核心技能方面重点还不是很突出，因此需要教师在授课过程中重点强调，突出课程的专业核心技能，让学生知晓课程学习的重要性。

2018级学生虽然对未来自身职业方向有了一个初步的认识，但是对于未来职业或者工作岗位所需的专业技能还不是很清楚，主要原因是人才培养方案仅停留在文件中，没有与学生进行交流和沟通，教师在上课过程中没有完全按照人才培养方案中有关岗位专业技能要求进行传授，专业教师需要掌握人才培养方案的重点，并在教学过程中将相关的信息传授给学生，让学生能够提前制定明确的学习目标。因此，人才培养方案不仅在于制定，更在于将方案落到实处。

（三）毕业生调研结果分析

1. 毕业生基本情况

主要通过到招生就业处搜集数据和对毕业生进行问卷调查，并经过统计分析得知市场营销专业毕业生就业基本情况，具体如

下：

(1) 主要就业岗位

与往届毕业生基本相似，本届毕业生就业岗位仍然主要集中在房地产销售代表、零售门店储备干部与市场策划专员、业务代表、市场推广主管、以及教咨询管理公司培训讲师与客服代表等岗位上，新增教育培训机构电话营销热门岗位。

(2) 平均工资水平

通过调查统计，本届毕业生毕业时试用期最低工资 2000 元/月（不含业绩提成），最高工资 4500 元/月（不含业绩提成）；试用期满后，最低工资 2800 元/月（含业绩提成），最高工资 20000 元/月（含业绩提成），73.13%的应届毕业生平均收入水平在 3000 元/月—5000 元/月（含业绩提成），月收入上万（含业绩提成）8.96%，和往年相同，仍然主要集中在房产销售和相关企业培训讲师岗位，往届毕业生平均工资水平高于应届毕业生 15%以上，最高工资水平远远高于应届毕业生。

(3) 工作稳定性

通过问卷调查，本届毕业生毕业不到 1 年的时间，变换工作单位的占到 32.53%，变动工作单位两次及两次以上的占到 17.11%，但变动工作单位的毕业生均表示是自己主动离职，而且离职后都能在一个月之内快速找到新的工作，往届毕业生变动工作单位的比例远远低于应届毕业生。

2. 满意度调查

(1) 毕业生对在校期间人才培养的满意度

通过辅导员在每个班级发放电子版调查问卷的形式，调查了解本届毕业生对在校期间人才培养的满意度，共回收有效问卷194份，从调查结果统计来看：毕业生对我校的总体教学工作还是非常肯定的。具体为：

①86.08%的毕业生认为我校教师的教书育人表现、学生的学习秩序和自我管理、我校师资队伍状况、课程结构体系、教学管理制度、学院管理人员素质等均为优良；

②83.51%的毕业生认为我院教学设备、专业资料、教学内容、方法和手段等为优良；

③83.51%的学生认为市场营销专业课程为他们就业打下了良好的就业基础，在工作中也非常有用；

④64.43%的学生认为三年内基本可以做中层管理人员；

⑤但也有极少部分学生反馈有少数课程用处不大。

总体而言，往届毕业生的评价比应届毕业生评价要好。

(2) 毕业生用人单位对毕业生的满意度

从调查的情况看，毕业生用人单位普遍反映企业在招聘人才时，最注重毕业生的沟通技巧、人际交往能力、团队合作精神、创新能力和敬业精神。此外，吃苦耐劳精神、诚实守信、责任心、自主学习意识与能力也是企业认为毕业生非常重要的能力和素质。尤其有的企业提到在外兼职经历多以及在学院担任过学生干部的会优先考虑，所以我校在其企业工作的市场营销专业毕业生

主要是其通过校招以及面试和简历筛选后择优录取的，整体素质都不错。

在调查到“您认为市场营销高职毕业生一般几年可以做到中层管理者的位置”问题时，调查结果显示多数单位认为市场营销专业高职毕业生3年内可以提升 to 中层管理者的职位，这从一个侧面说明我们的市场营销专业高职毕业生有着较好的职业发展前景。

所调研的企业均认为，我校市场营销高职毕业生比较适合市场策划、市场调研、产品销售与客户服务的工作，并在这四个工作岗位上有较好的发展前景和就业前景。但企业普遍认为，本专业毕业生在实际岗位中突出的问题主要集中在缺乏行业特点的专业背景知识、所学知识与实际工作需要脱节、管理知识薄弱等方面，这也是所有高职毕业生共同存在的问题。

七、调研结论及对策建议

（一）调研结论

1. 企业招聘营销人才最主要来源于社会招聘，对学历要求主要集中在高职与本科层面，而且两者比例相当。企业急需市场销售与开发人员，高职毕业生工作的初始岗位基本在基层岗位，转正岗位几乎都在主管级别，晋升岗位则在经理、店长等，一半以上公司会在1到1年半时间内提供相应晋升空间，毕业生初始薪酬集中在3000-5000元之间。

2. 企业认为，**市场营销专业人才应具备职业素养、沟通能力、职业态度、管理能力与情绪控制能力**，对专业知识没有非常明确的要求，另外对创新意识要求也不高，但在座谈交流时，企业却认为没有创新意识这样能力是高职毕业生的重要不足。企业认为营销专业最应该开设的课程是客户关系管理，最看重与客户的沟通能力、销售与谈判能力、顾客关系处理能力等，在人文素养方面比较看重的是礼仪与心理学。

3. 企业非常看重学生的实践经验，并认为学生应该多去社会、企业实践与锻炼，对校内实验实训项目则比较认可客户服务与沟通实训以及推销谈判实训。企业对职业资格证书的看法为有比没有好，并且比较看重行业中一流企业主办的考核证书。

4. 一半企业没有校企合作的经验，但比较接受实习生这样的合作方式，订单班也是很愿意接受的，但对学徒制不太感兴趣。

5. 2018 级的被调查学生中，绝大多数属于填报高考志愿时自主选择的专业，对于市场营销专业有着自己的期待，清楚未来的主要就业岗位；但有少部分的学生对于未来自己的专业期望是从事于中小学的教育或者地方公务员，所以后者在大学期间以提升学历为主要的目标，因此自考本科、英语过级、专升本成为这群学生大学期间的奋斗重点。

6. 本届市场营销专业毕业生初次就业率与对口就业率均较高，就业行业和就业岗位（含迁移岗位）较广，初次就业率与对口就业率与上两年相比呈逐年提高趋势，主要原因是学校结合了

本专业以往的就业现状有针对性地进行了就业指导，并加大校园招聘的次数与力度。

7. 就业于校企合作企业的毕业生比前两年大大减少，仅（5名）本专业学生就业于校企合作企业。主要原因在于学校今年校招次数比往年多，而且校招企业数量以及企业专场招聘次数均大大高于往年，毕业生择业与就业岗位多而导致。

8. 应届毕业生就业之后的工作稳定性欠佳，但往届毕业生离职率远远低于应届毕业生。主要原因仍和往年一样，一是应届毕业生初次到企业工作，在工作强度与压力方面均表现出明显不适应；二是因为学生暂时没有清晰的定位；三是部分学生因为工作环境欠佳，工作待遇不高等原因；四是往届毕业生通过一段时间的工作，逐渐稳定下来，且职位得到了一定程度的晋升，变动工作单位重新开始的意愿大大降低。

9. 2016 级毕业生今年主要就业行业（企业）较往年有所拓宽，明显见于不少学生选择在教育培训与咨询机构进行就业。本专业应届毕业生与往届毕业生收入待遇较高的岗位仍主要集中在房地产销售以及其它产品销售、企业培训讲师这几方面，说明学生销售技巧与培训演讲技巧起到了很大作用。

（二）对策建议

1. 根据调研毕业生主要就业去向是销售与市场开发的结论，建议将市场营销专业学生就业岗位确定为两个方向：销售岗位与

市场运营岗位。

2. 市场营销专业目前开设的课程基本与企业的要求相吻合，但可适当增加沟通类课程的内容与课时，而企业不是很看重的课程可以减少课时，比如渠道管理。在人文素养课程中要加强对心理学课程的关注度。

3. 教师在授课过程中，均需加强对学生的管理与情绪控制、职业态度、团队合作能力的培养，因为这是企业认为有欠缺的。毕业生的工作表现中，稳定性欠佳，部分毕业生没有明确的定位，企业认为良好的心理素质、心理承受能力和情绪管理能力非常重要，因此建议人才培养过程中，要加强对学生心理素质的提升和就业指导。

4. 多开设与企业合作的校外实训课程，把实训从实训室搬到社会中、企业中，多提供学生到企业实践锻炼的机会，与企业之间加强订单班这样的校企合作方式。

5. 人才培养方案不仅在于制定，更在于将方案落到实处，专业教师需要掌握人才培养方案的重要内容，并在教学过程中将相关的信息传授给学生，让学生能够提前制定明确的学习目标。

6. 高职毕业生在市场营销的岗位上有着一定的优势，多数企业均表现出强烈的校企合作意愿，但本届毕业生进入校企合作企业的人数明显比往年减少，建议改善校内外实习实训基地条件，深化校企业合作的深度，采取多元化的校企合作形式，为学生提供广阔的实训平台。

7. 高收入的岗位仍主要集中在房产销售、培训讲师以及其它销售等岗位，这说明销售技能、表达能力与演讲口才非常重要；企业非常重视学生的综合素质，认为沟通能力、业务销售能力、谈判能力、方案策划能力等非常重要。建议在人才培养过程中应注重学生沟通协调能力、网络营销能力、业务销售能力、谈判能力、方案策划能力、市场调研能力、客户管理能力、办公软件操作能力等的培养。

8. 唐羽茗茶人力资源总监认为，基于我校市场营销专业毕业生在其企业的工作现状，她认为学生在大学期间所学的理论课，知识涉及越广，对他未来的提升越有用，所以作为核心课程资源，在建设过程中除了选定教材的知识之外，应涉猎更多书本以外的知识。她认为高职专业学生今后均会培养成业务骨干和中高层管理者，因此建议本专业可增设《人力资源管理》课程。人人乐人力资源总监认为，无论哪一门课程，均应基于组织的变化、消费者的变化定位本专业的人才培养目标，再基于本专业的培养目标来定位核心课程的培养目标，他指出，未来中国连锁企业的裂变将主要以小业态为主，建议培养目标应对应学生未来所获、行业所获，对标性要强。

附件 1（企业）：

2019 年高职市场营销专业人才培养需求调研问卷

尊敬的企业负责人：

您好！非常感谢您百忙之中接受本次调查！为了了解当前行业企业对高职市场营销专业人才培养需求状态，为我校市场营销专业人才培养决策提供依据，我们设计了本调查表，请您根据贵单位实际情况如实填写。本次调查的信息仅供学校专业建设之用，本调研组保证严格保密企业有关信息。再次感谢您对高等职业教育专业建设的帮助与支持！

1、单位名称 [填空题]

2、单位地址 [填空题]

3、员工人数[单选题] *

- 100 人以下
- 100-200 人
- 200-300 人
- 300-400 人
- 400-500 人
- 500-600 人
- 600 人以上

4、上年度经营总额 [填空题]

5、主营业务 [填空题]

6、高职学历人员占比[单选题] *

- 20%以下
- 20%-40%
- 40%-60%
- 60%-80%
- 80%-100%

7、营销人才最主要来源[单选题] *

- 从学校招收应届毕业生
- 企业自主培养
- 从社会招聘有经验的员工
- 其他途径（请填写）_____

8、贵公司近一年对营销专业人才培养有需求吗？数量预计多少？ [单选题] *

- 有需求，5 人以下
- 有需求，5-10 人
- 有需求，10-20 人
- 有需求，20-30 人
- 有需求，30-40 人
- 有需求，40-50 人
- 有需求，50 人以上

- 无需求
- 9、贵公司高职市场营销专业毕业生工作转正后的薪酬在什么区间？[单选题]*
- 1000 元以下
- 1000 元-2000 元
- 2000 元-3000 元
- 3000 元-4000 元
- 4000 元-5000 元
- 5000 元以上
- 10、贵公司急需的营销人才类型是？[单选题]*
- 营销策划
- 市场开发
- 市场调研
- 渠道管理
- 产品销售
- 客户服务与关系管理
- 新媒体营销
- 其他（请填写）_____
- 11、高职市场营销专业毕业生在贵公司工作的初始岗位有(请填写)[填空题]
- _____
- 12、将来晋升的工作岗位有(请填写)[填空题]
- _____
- 13、贵公司招收营销专业人才最青睐哪种学历水平的应届毕业生？[单选题]*
- 中职
- 高职
- 本科
- 研究生
- 14、贵公司最看重的市场营销专业人才应具备的职业素质是(请选择最看重的四个答案)[单选题]*
- 专业知识(了解行业、熟悉产品、专业技能)
- 沟通能力(资料阅读、文件读写、口头表达、人际交往)
- 职业道德(忠于职守、服从安排、遵守制度)
- 职业态度(爱岗敬业、吃苦耐劳、无私奉献、主动学习、追求上进)
- 创新意识(业务革新、合理化建议、创造性工作)
- 团队意识(合作性强、帮助他人、听取意见)
- 管理能力(时间管理、组织管理、分析决策、执行力)
- 情绪控制(乐观向上、自我调适、抗压能力)
- 其他_____
- 15、贵公司市场营销基层业务类人才的专业能力要求有哪些？(可以多选)[多选题]*
- 市场调查与分析能力
- 市场开发能力
- 产品销售能力
- 商务谈判能力
- 客户沟通能力

- 客户管理能力
- 渠道管理能力
- 计划制定能力
- 活动策划能力
- 活动管理能力
- 团队建设能力
- 品牌建设与管理能力
- 新媒体营销能力
- 公关能力
- 其他 _____

16、贵公司对市场营销中层管理类人才的专业能力要求有哪些 [多选题] *

- 市场调查与分析能力
- 市场开发能力
- 产品销售能力
- 商务谈判能力
- 客户沟通能力
- 客户管理能力
- 渠道管理能力
- 计划制定能力
- 活动策划能力
- 活动管理能力
- 团队建设能力
- 品牌建设与管理能力
- 新媒体营销能力
- 公关能力
- 其他 _____

17、针对以上要求,您觉得高职市场营销专业应开设哪些核心课程?(多选) [多选题] *

- 市场营销实务
- 推销与谈判
- 商务沟通
- 市场调研
- 营销策划
- 客户关系管理
- 公共关系实务
- 广告学原理与实务
- 新媒体营销
- 会计知识
- 物流基础知识
- 品牌经营与管理
- 消费者行为学
- 经济法基础
- 企业管理
- 网络营销

- 电子商务
- 其他（请填写）_____
- 18、您认为市场营销人员还应该接受哪些素养方面的培养（可多选） [多选题] *
- 礼仪
- 音乐
- 人文
- 美学
- 中国传统文化
- 职业规划
- 心理学
- 其他（请填写）_____
- 19、您认为当前高职市场营销专业毕业生的职业表现有哪些不足（可多选） [多选题] *
- 理论与实践脱节
- 对行业与产品没有专业认知
- 沟通能力弱
- 缺乏职业道德
- 缺乏良好的职业态度
- 团队合作能力差
- 情绪控制与心理抗压能力差
- 缺乏组织管理能力
- 缺乏创新精神与方法
- 互联网思维能力差
- 对企业忠诚度差
- 其他 _____
- 20、您认为可以通过哪些途径弥补毕业生的上述不足（可多选） [多选题] *
- 增加理论知识学习
- 加强校内技能训练
- 丰富社会实践活动
- 加强企业实践锻炼
- 校企合作共同培养学生
- 其他（请填写）_____
- 21、您认为下列哪些校内实训项目是有必要开展的？（可多选） [多选题] *
- 营销沙盘实训
- 商务礼仪实训
- 新媒体营销实训
- 公共关系实训
- 产品推销实训
- 商务谈判实训
- 商务沟通与客户服务实训
- 市场调研实训
- 商务数据分析实训
- 市场营销综合实训
- 营销策划实训

- 其他（请填写）_____
- 22、您认为需要开展以下哪些社会实践活动（可多选） [多选题] *
- 勤工俭学
- 课余兼职
- 义工、支教、支农
- 社会调查
- 企业学习参观
- 生产劳动
- “三下乡”活动
- 企业产品推广等活动
- 校园创业
- 其他（请填写）_____
- 23、贵公司高职市场营销专业毕业生初次晋升工作年限一般是[单选题] *
- 半年以下
- 半年-1年
- 1年-1年半
- 1年半-2年
- 2年-2年半
- 2年半-3年
- 24、贵公司对学生职业资格证书(职业技能等级证书如营销师证)看法如何[单选题]
- *
- 十分看重，持有证书的优先录用
- 看重，资格证书能够帮助选择人才
- 有总比没有好，至少证明学过这类相关知识
- 没有必要，证书与实际工作能力无关
- 25、如果有以下三类职业技能证书，你更看重哪一类[单选题] *
- 行业中处于第一阵营的企业制定的考核标准
- 行业协会或学会制定的考核标准
- 国家相关行政事业单位制定的考核标准
- 26、贵公司有没有与高校建立校企合作关系[单选题] *
- 有
- 没有
- 27、您希望的校企合作形式是[单选题] *
- 现代学徒制，先招工后招生
- 订单班，校企共同培养专业人才
- 企业冠名班，企业入校指导
- 企业接收学生实训实习就业
- 股份合作共建学校
- 28、您对高职市场营销专业人才培养有哪些建议与意见？ [填空题] *
- _____

附件 2（在校生）：

湖南商务职业技术学院市场营销专业在校学生调查问卷

尊敬的市场营销专业同学们：

您好，首先，非常感谢您的合作！

我们是湖南商务职业技术学院经济贸易学院的老师，为制定 2020 级市场营销专业人才培养方案，特向你们了解关于市场营销专业在课程设置、素质与能力的培养等方面的情况，以便于我们为 2020 级学生制定更为科学合理的人才培养方案。调查仅为专业建设之用，所有答案将按照国家《统计法》严格保密，且只作为整体统计资料的一部分。请您不必有任何顾虑，按照自己的真实情况给出如实回答，谢谢！

1、你的性别是：

A 男

B 女

2、请问你当初选择湖南商务职业技术学院市场营销专业的主要原因是（ ）

A 自己主动填报志愿

B 家长朋友推荐

C 转专业

D 其他

3、经过 1 年的学习，你对我们市场营销专业是否已经非常了解（ ）

A 了解

B 一般

C 不了解

4、你对湖南商务职业技术学院的学习氛围感觉如何？（ ）

A 学生和老师有互动，总体说，氛围很好。

B 老师很认真有耐心，可能自觉认真学习的学生不够多。

C 学生很自觉，学习努力，但是老师与学生相比，热诚度不够。

D 好像氛围还达不到令人满意的程度，还需改进。

E 觉得不论老师还是学生都很糟糕，一点学校的氛围都没有。

5、您认为市场营销专业的学生未来就业面向的主要岗位有哪些？（ ）

A 调研专员

B 市场策划专员

C 市场推广专员

D 市场督导

F 企业销售经理助理

G 销售主管

H 中小学教师

I 其他

6、您对本校课程体系内容是否满意？（ ）

A 很满意

B 比较满意

C 一般

D 不满意

E 很不满意

7、您对本校课程开设的先后顺序是否合理？（ ）

A 很合理

B 比较合理

C 一般

D 不合理

E 很不合理

8、您认为需要删除或需要增开哪些专业课程？（ ）

<p>市场营销专业 开设课程</p>	<p><input type="checkbox"/> 市场营销原理与实务 <input type="checkbox"/> 市场调查与预测 <input type="checkbox"/> 电子商务 <input type="checkbox"/> 推销与谈判技巧 <input type="checkbox"/> 公共 关系实务 <input type="checkbox"/> 企业管理 <input type="checkbox"/> 广告学原理与 实务 <input type="checkbox"/> 品牌经营与管理 <input type="checkbox"/> 营销策划 <input type="checkbox"/> 客户关系管理 <input type="checkbox"/> 会计知识 <input type="checkbox"/> 网络 营销 <input type="checkbox"/> 新媒体营销 <input type="checkbox"/> 渠道管理 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 消费者行为学 <input type="checkbox"/> 商品学 <input type="checkbox"/> 经济法</p>	<p>您认为需要删除或需要增 开哪些专业课程？ 删除： 增设：</p>
------------------------	---	---

9、您对本校任课教师教学质量多数感到？（ ）

A 很满意

B 比较满意

C 一般

D 不满意

E 很不满意

10、您对校内专业实训条件是否感到满意？（ ）

A 很满意

B 比较满意

C 一般

D 不满意

E 很不满意

11、您对老师的教学方法满意吗？（ ）

A 很满意

B 比较满意

C 一般

D 不满意

E 很不满意

12 您认为目前本校的专业课程体系设置是否满足您毕业时的就业职业能力要求？（ ）

A 很满足

B 比较满足

C 一般

D 不满足

E 很不满足

13、您愿意再向亲人或朋友推荐就读湖南商务职业技术学院市场营销专业吗？（ ）

A 很愿意

B 比较愿意

C 一般

D 不愿意

14、教师的教学方式是否有利于你更好的掌握专业知识？（ ）

A 极不符合

B 比较不符合

C 一般

D 比较符合

E 非常符合

15、学校是否重视学生对教师的反馈意见？（ ）

A 极不重视

B 不重视

C 一般

D 比较重视

E 非常重视

16、您对学校对学生的考核的方式和标准的满意程度是? ()

A 很满意

B 比较满意

C 一般

D 不满意

E 很不满意

17、在校学习期间,您的哪些素质得到了提升?【多选】()

A 专业知识与技能

B 学习工作态度

C 沟通协调能力

D 团队协作能力

E 情绪控制

18、您认为本专业应重点培养学生哪些方面的能力? ()

A 专业理论知识能力

B 与客户进行商务谈判完成销售能力

C 新媒体营销手段运用的能力

D 文案的撰写以及活动实施能力

E 客户关系管理能力

F 良好的团队协作和人际沟通能力

G 良好的个人礼仪修养、服务意识

I 其他(请说明)

19、您对本专业建设发展有什么好的建议?

感谢您的支持!

湖南商务职业技术学院经贸学院

2019年9月

附件3（毕业学生）：

湖南商务职业技术学院市场营销专业毕业生跟踪调查问卷

尊敬的市场营销专业毕业生同学们：

您好，首先，非常感谢您的合作！

我们是湖南商务职业技术学院经济贸易学院的老师，目前正在进行我院市场营销专业毕业生跟踪调查。本次调查的目的是想了解您目前的工作现状以及您对母校市场营销专业人才培养的看法。调查仅为专业建设之用，所有答案将按照国家《统计法》严格保密，且只作为整体统计资料的一部分。请您不必有任何顾虑，按照自己的真实情况给出如实回答，谢谢！

一、你目前就业企业的基本情况

企业名称_____

企业性质_____（注：国有、集体所有制、私营、联营、三资、个体、其他）

目前员工总数_____人

联系电话_____

二、主体问卷

1.您是应届毕业生还是往届毕业生？（ ）

A. 应届 B. 往届（ 请填写哪一年毕业）

2. 您目前就业岗位是（ ）

A. 市场策划 B. 物流管理

C. 市场调研 D. 产品销售

E. 其他（品牌管理、渠道管理）

3.您认为市场营销高职毕业生一般几年可以做到中层管理者的位置？（ ）

A. 一年 B. 两年

C. 三年 D. 四年 E.其他

4.您变动过工作单位几次？

A. 1次 B. 2次

C. 3次及以上 D. 没有变动过

5.您变动工作单位的原因主要是（ ）（可多选）

A. 工作压力太大 B. 工作环境不好

- C. 晋升机会不大
- D. 工资待遇不高
- E. 同事关系较难处理
- F. 离家里太远
- G.其它

6.您试用期的平均工资（每月）是多少（ ）？请在括号内填具体数字。

7.您目前（试用期满后）的平均收入水平是多少（ ）？

- A. 3000 元/月以下
- B. 3000-5000 元/月
- C. 5000-8000 元/月
- D. 8000-10000 元/月
- E. 10000 元/月及以上

8.你认为市场营销专业人才应具备哪些知识？（ ）

- A. 市场调研知识
- B. 市场营销知识
- C. 推销知识
- D. 谈判知识
- E. 客户服务知识
- F. 营销策划
- G. 网络营销
- H.新媒体营销

I.其它（请说明）

9.你认为市场营销专业人才应具备哪些能力？（ ）

- A. 沟通协调能力
- B. 网络销售能力
- C. 销售业务能力
- D. 方案策划能力
- E. 客户管理能力
- F. 市场调研能力
- G. 网络营销能力
- H.其它（请说明）

10.您对我校的总体教学工作评价怎样？（ ）

- A. 很好
- B. 较好
- C. 一般
- D. 差

11.您认为我校教师的教书育人表现、学生的学习秩序和自我管理能力怎样？（ ）

- A. 很好
- B. 较好
- C. 一般
- D. 差

12.您认为我院教学设备、专业资料、教学内容、方法和手段怎样？

- A. 很好
- B. 较好
- C. 一般
- D. 差

13.您认为市场营销专业课程为你们的就业是否打下了良好的基础，在工作中是否也非常有用？（ ）

- A. 是
- B. 否

14.请您对我专业开设课程情况提出自己意见。

<p>市场营销专业 开设课程</p>	<p><input type="checkbox"/> 市场营销原理与实务 <input type="checkbox"/> 市场调查与预测 <input type="checkbox"/> 电子商务 <input type="checkbox"/> 推销与谈判技巧 <input type="checkbox"/> 公共 关系实务 <input type="checkbox"/> 企业管理 <input type="checkbox"/> 广告学原理与 实务 <input type="checkbox"/> 品牌经营与管理 <input type="checkbox"/> 营销策划 <input type="checkbox"/> 客户关系管理 <input type="checkbox"/> 会计知识 <input type="checkbox"/> 网络 营销 <input type="checkbox"/> 新媒体营销 <input type="checkbox"/> 渠道管理 <input type="checkbox"/> 消费者行为学 <input type="checkbox"/> 商品学 <input type="checkbox"/> 经济法</p>	<p>您认为需要删除或需要增 开哪些专业课程? 删除: 增设:</p>
------------------------	--	---

15.您对我校市场营销专业人才培养建议_____

感谢您的支持!
湖南商务职业技术学院经贸学院
2019年7月

附件 4（毕业生所在企业）：

湖南商务职业技术学院市场营销专业毕业生跟踪调查问卷

尊敬的先生/女士：

您好，首先，非常感谢您的合作！

我们是湖南商务职业技术学院经管学院的老师，目前正在进行市场营销专业毕业生跟踪调研。本次调查的目的是想了解我校市场营销专业毕业生在您企业的基本情况以及您对我校市场营销专业开展校企合作的看法。调查仅为专业建设之用，所有答案将按照国家《统计法》严格保密，且只作为整体统计资料的一部分。请您不必有任何顾虑，按照自己的真实情况给出如实回答，谢谢！

一、基本情况

企业名称 _____
企业性质 _____（注：国有、集体所有制、私营、联营、三资、个体、其他）
负责人姓名 _____ 联系电话 _____ 目前员工总数 _____ 人
填表人姓名 _____ 职位 _____ 联系电话 _____

二、主体问卷

1. 您认为市场营销高职毕业生主要适应的就业岗位是（ ）
A. 市场策划 B. 物流管理
C. 市场调研 D. 产品销售
E. 其他（品牌管理、渠道管理）
2. 贵企业更倾向选择哪一类人员从事市场营销工作？（ ）
A. 有经验的中专生 B. 本科生 C. 有经验的高职毕业生 D. 应届高职毕业生 E.其他
- 3.您认为市场营销高职毕业生一般几年可以做到中层管理者的位置？（ ）
A. 一年 B. 两年
C. 三年 D. 四年 E.其他
- 4.您认为我校市场营销专业的毕业生的工作稳定性怎样？
A. 高 B. 一般
C. 低 D. 很低
- 5.您认为往届毕业生和应届毕业生哪个离职率更高？
A. 应届 B. 往届
- 6.贵企业认为市场营销专业人才应具备哪些知识？（ ）

- A. 市场调研知识
- B. 市场营销知识
- C. 推销知识
- D. 谈判知识
- E. 客户服务知识
- F. 营销策划
- G. 网络营销
- H. 新媒体营销
- I. 其它 (请说明)

7. 贵企业认为市场营销专业人才应具备哪些能力? ()

- A. 沟通协调能力
- B. 网络销售能力
- C. 销售业务能力
- D. 方案策划能力
- E. 客户管理能力
- F. 市场调研能力
- G. 网络营销能力
- H. 其它 (请说明)

8. 您认为我校市场营销专业毕业生与社会求职人员相比,更具有哪些素质?

(可多选) ()

- A. 良好的协调和沟通能力
- B. 吃苦耐劳
- C. 奉献精神以及团结友爱
- D. 团队合作精神
- E. 自主学习意识与能力
- F. 领悟与反应能力
- G. 道德品质
- H. 独立工作能力
- I. 其它 (请说明)

9. 目前我校市场营销专业毕业生在实际岗位中突出的问题有 (可多选)

()

- A. 管理知识薄弱
- B. 技术知识不扎实
- C. 缺乏行业特点的专业背景知识
- D. 不太了解相关行业的法规标准知识
- E. 所学专业知识与实际的工作需要脱节
- F. 技术知识面窄
- G. 实践能力薄弱
- H. 综合协调能力有待提高
- I. 其他(请说明_____)

10. 企业参加校企合作的意愿与方式 (可多选): ()

- A. 学校为企业培养专业人才
- B. 学校承担企业人才继续教育任务
- C. 企业接受学生实习
- D. 企业接收毕业生就业
- E. 学校聘请企业专家为实践指导教师
- F. 企业专家参与人才培养方案的制定
- G. 专业教师到企业挂职锻炼

11. 贵企业愿意作为我院市场营销专业学生的校外实践基地,合作培养人才吗? ()

- A. 不愿意
- B. 愿意
- C. 视情况而定

12. 贵企业愿意派公司经验丰富的企业营销人员参与我院市场营销专业有关新课程的开发与教学活动吗? ()

- A. 不愿意
- B. 愿意

C. 视情况而定

13. 贵企业是否愿意派人员到我们学校来接受企业营销专业理论知识与技能的培训或由我院派经验丰富的老师到贵企业培训企业营销理论知识与技能吗? ()

A. 不愿意

B. 愿意

C. 视情况而定

14.请您对我专业开设课程情况提出自己意见。

市 场 营 销 专 业 开 设 课 程	<input type="checkbox"/> 市场营销原理与实务 <input type="checkbox"/> 市场调查与预测 <input type="checkbox"/> 电子商务 <input type="checkbox"/> 推销与谈判技巧 <input type="checkbox"/> 公共 关系实务 <input type="checkbox"/> 企业管理 <input type="checkbox"/> 广告学原理与 实务 <input type="checkbox"/> 品牌经营与管理 <input type="checkbox"/> 营销策划 <input type="checkbox"/> 客户关系管理 <input type="checkbox"/> 会计知识 <input type="checkbox"/> 网络 营销 <input type="checkbox"/> 新媒体营销 <input type="checkbox"/> 渠道管理 <input type="checkbox"/> 消费者行为学 <input type="checkbox"/> 商品学 <input type="checkbox"/> 经济法	您认为需要删除或需要增 开哪些专业课程? 删除: 增设:
------------------------------	---	---

15.您对我院市场营销专业人才培养的建议_____

感谢您的支持!

湖南商务职业技术学院经贸学院

2019年7月