

市场营销专业

一、培养目标

本专业培养具有管理、经济、法律和市场营销等方面的知识和能力，能在企、事业单位及政府部门从事市场营销与管理以及教学、科研方面工作的创新型、复合型、应用型高级专门人才。

二、培养基本规格要求

学习管理、经济、法律和市场营销方面的基本理论和基本知识，接受营销方面与技巧方面的基本训练，具备分析和解决营销问题的基本能力。通过本专业的学习，学生应获得以下几方面的知识和能力：

1. 掌握现代市场营销学、管理学、经济学的基本理论和基本知识；
2. 掌握市场营销的定性、定量的分析方法；
3. 具有较强的语言与文字表达、人际沟通、信息获取能力及分析解决市场营销实际问题的基本能力；
4. 熟悉我国有关市场营销的方针、政策与法规及国际市场营销的惯例和规则；
5. 了解本学科的理论前沿和发展动态；
6. 掌握文献检索、资料查询的基本方法，具有初步的科学研究和实际工作能力。

三、主干课程、

市场营销学、消费心理学、管理学原理、营销策划、经济法、公共关系学、市场调研和预测、广告学客户关系管理、人力资源管理、网络营销、国际贸易与实务、国际市场营销学、组织行为学、谈判与推销技巧、商务礼仪、企业战略管理、微观经济学、宏观经济学、管理信息系统等。

四、师资力量、

专业教师 31 人. 其中教授、副教授 17 人, 博士 15 人.

五、优质教学资源及教学科研成果

1. 教学科研能力强, 近 3 年承担国家级及省级以上科研课题 20 余项, 发表论文百余篇.
2. 拥有《政治经济学》、《市场营销》等一批校级优秀课、精品课.
3. 近 3 年有 6 位老师获得课堂教学质量优秀奖. 其中《市场营销》课多次评为宁波大学课堂教学一等奖。

六、市场营销专业就业趋势、

1. 毕业生主要在综合经济管理部门、政策研究部门、中外企业、金融机构、各类中介服务组织中从事市场营销分析、预测、规划和管理工作的

教育部 2006 年发布《普通高等学校经济学、工商管理类本科人才社会需求和培养现状调研报告》称：“总体来看，社会需求意愿仍然较强，91%的单位表示今后相当一段时间内都会有招聘意愿。经济发达地区的需求意愿更为强烈。从需求专业看，市场营销、工商管理、会计学三个专业最受青睐。

2. 来自浙江省人才交流中心的数据显示，近年来，全省人才需求排名前 3 位的专业是：市场营销类、经营管理类、客户服务。

3. 宁波人才网等宁波人才发布媒体的数据统计，排名前三位的基本上是管理、营销、外贸。

七、优势与特色等

1. 专业模块设置

- 营销策划模块
- 电子商务营销模块
- 金融营销模块

2. 人才培养改革思路

思路一改革专业教学内容和课程体系

适应知识经济时代科学技术和社会发展趋势的要求，从具有创新精神的复合型营销人才的整体培养目标出发，精选教学内容，增设工业工程及相关产业技术类课程，创建科学的课程体系

思路二创新教学方法

重视“亲验性”的教学方法。包括企业实践、案例分析、角色扮演、情景模拟、决策对抗等先进教学方法

思路三突出实践教学环节

充分利用社会经济调查、企业实习、课程设计等实践教学手段，提高学生实践能力。

八、专业联系方式：

联系人：李宏宇 地址：包玉书 11 号楼 5 楼

咨询电话：669900 咨询邮箱：lihongyu@nbu.edu.cn