



## 一、成果简介

成 果 曾 获 奖 励 情 况	获 奖 时 间	获 奖 种 类	获 奖 等 级	奖金数额 ( 元 )	授 奖 部 门
成 果 起 止 时 间	起始：            年        月 完成： 2010    年 4    月				
主 题 词	市场营销；营销基础；营销素养；课程思政；岗位技能				

## 1.成果简介（不超过 600 个汉字）

（1）以立德树人为根本。该教材以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻落实党的十九大精神，落实立德树人根本任务。在第 1 章市场营销意识部分以知识拓展的形式嵌入社会主义核心价值观的内容，把培育和践行社会主义核心价值观活动贯穿教育教学全过程。

（2）以营销职业素养为基础。职业素养已成为现代企业员工应具备的首要素质要求，职业素养培养的重要性已成职业教育的共识，也是企业对职业教育的基本要求。该教材以营销职业素养为基础，设计 EQ（情商）导引和 EQ 寄语两个模块，以职业素养案例引领章节，以 EQ 寄语总结章节，积极践行社会主义核心价值观，强调培养学生以德为本、诚实守信的诚信精神；脚踏实地、认真负责的敬业精神；与时俱进、积极进取的创新精神；刻苦钻研、顽强拼搏的学习精神；顾全大局、团结协作的合作精神，全部贯彻落实课程思政的教育理念。

（3）以岗位技能培养为核心。职业教育在强调职业素养培养的同时，还需加强岗位技能培养。该教材采用“情商+智商”双线教育，强化岗位技能培养这个核心，依据市场营销的操作流程编排章节顺序，包括有十章：市场营销概述、市场调查设计、市场营销环境、市场细分与定位决策、市场营销战略与计划、产品策略、价格策略、渠道策略、促销策略、服务营销策略等。突出案例教学方法，对每一个重要的知识点都配有一个典型的营销案例，培养学生综合应用市场营销的知识分析和解释现实营销现象的能力。

## 2.成果主要解决的教学问题及解决教学问题的方法（不超过 600 个汉字）

（1）构建有系统的课程思政教学体系，有效解决课程思政的落实问题。课程思政是一种落实立德树人、实施三全育人的教育教学理念，该教材依据中职学生学习的特点和市场营销基础课程的内容设计 EQ（情商）故事，包括从点滴小事做起，养成好习惯；树立诚信意识，以赢取顾客信任；具有责任心，凡事都能尽心、尽力、尽责；坚持差异化，具有创新服务的意识；精益求精地提高专业技能水平；具有团队协作精神，懂得通力合作，齐心协力；不为失败找借口，只为成功找办法；脚踏实地、务实肯干等，以 EQ 导引的方式构建系统的思政教学体系，全面落实立德树人根本任务，有效推进课程思政。

（2）构建有系统的营销实训教学体系，有效解决营销基础课程实训的问题。该教材注重学生职业能力的培养，以案例教学方法培养学生认知和理解市场营销的基础知识，综合应用市场营销的理论知识分析和解释现实营销现象，体会到市场营销知识对未来工作和生活的重要性和必要性。以技能训练方式实现做中学和做中教，每章都设计有技能训练项目，形成系统的营销实训教学体系，包括有成功营销企业案例搜索、市场调查问卷搜索、SWOT 分析表搜索、准确市场定位企业案例搜索、市场营销计划搜索、品牌成功塑造案例搜索、产品招投标书搜索、成功渠道管理案例搜索、产品促销策划方案搜索等，有效实现营销基础课程的实操训练，解决营销基础实训的问题。

### 3.成果的创新点 ( 不超过 600 个汉字 )

( 1 ) 积极改进教学模式，创新性地构建系统的课程思政教学体系，推进课程思政有效开展，促进学生可持续发展。课程思政是一种落实立德树人、实施三全育人的教育教学理念，该教材依据中职学生学习的特点和市场营销基础课程的内容设计 EQ ( 情商 ) 故事，包括从点滴小事做起，养成好习惯；树立诚信意识，以赢取顾客的信任；具有责任心，凡事都能尽心、尽力、尽责；坚持差异化，具有创新服务的意识；精益求精地提高专业技能水平；具有团队协作精神，懂得通力合作，齐心协力；不为失败找借口，只为成功找办法；脚踏实地、务实肯干等，以 EQ 导引的方式构建系统的思政教学体系，全面落实立德树人根本任务，有效推进课程思政。


( 2 ) 采用“情商+智商”双线教育教学模式，强化营销岗位技能培养，依据市场营销的操作流程编排章节顺序，创新性地构建系统的营销实训教学体系，有效提升学生岗位职业能力的培养。以营销技能训练方式实现做中学和做中教，每章都设计有技能训练项目，形成系统的营销实训教学体系，包括有成功营销企业案例搜索、市场调查问卷搜索、SWOT 分析表搜索、准确市场定位企业案例搜索、市场营销计划搜索、品牌成功塑造案例搜索、产品招投标书搜索、成功渠道管理案例搜索、产品促销策划方案搜索等，有效实现营销基础课程的实操训练，解决营销基础实训的问题。

#### 4.成果的推广应用效果 ( 不超过 600 个汉字 )

该《市场营销基础》至今已出版发行到第三版。该教材第一版《市场营销基础》( ISBN : 978-7-03-027146-4 ) 于 2010 年 4 月、《市场营销基础(第二版)》( ISBN : 978-7-03-042948-3 ) 于 2015 年 1 月、《市场营销基础 ( 第三版 ) 》( ISBN : 978-7-03-063445-0 ) 于 2021 年 2 月在科学出版社公开出版发行。该教材为教育部 2020-2021 年度职业教育与成人教育教材信息 ( 中职分册 ) 之中等职业教育行业规划教材。到目前为止 , 该教材已印刷 20 次 , 累计印刷册数 54300 册 , 具有较大受益面和突出的推广应用价值 , 取得了良好的社会效益。


该教材销售范围覆盖北京、上海、天津、重庆、广东、浙江、山西、河北、广西、江西、江苏、云南、四川、陕西、山东、新疆、湖北、福建、贵州、内蒙古、河南、安徽、辽宁、吉林、甘肃、湖南、宁夏、黑龙江、海南等 29 个省市自治区直辖市的 150 余所学校 , 包括有北京财贸职业学院、上海市曹杨职业技术学校、天津铁道职业技术学院、重庆市工业学校、广东省民政职业技术学校、广东省交通运输高级技工学校、浙江衢州市工程技术学校、山西省工贸学校、河北经济管理学校、广西华侨学校、宜春职业技术学院、宿迁泽达职业技术学院、云南玉溪工业财贸学校、四川省商务学校、陕西省电子信息学校、杨凌职业技术学院、山东轻工职业学院、威海职业学院、喀什职业技术学院、襄阳职业技术学院、福建厦门市集美职业技术学校、贵州惠水县中等职业学校、赤峰工业职业技术学院、洛阳职业技术学院、合肥职业技术学院、湖南邵东市职业中等专业学校、黑龙江农业职业技术学院、海南省技师学院。

## 二、主要完成人情况

第一完成人姓名	罗绍明	性别	男
出生年月	1972.12	最后学历	本科
参加工作时间	1995.7	职业院校教龄	26年
专业技术职称	高级讲师	现任党政职务	教务科校区负责人
工作单位	汕头市鮀滨职业技术学校	办公电话	0754-88544586
现从事工作及专长	财经商贸课程教学	移动电话	13670489087
电子信箱	2310325424@qq.com	邮政编码	515041
详细通讯地址	汕头市汕樟路35号 汕头市鮀滨职业技术学校汕樟校区教务科		
何时何地受何种省部级及以上奖励			
主要贡献	<p style="text-align: center;">《市场营销基础》第三版教材的主编，与第二、第三主要完成人共同研讨设计该教材的提纲、目录，研讨确定该教材的课程思政体系和营销实训教学体系。编写该教材的第1和第2章，并对该教材的全部内容进行统稿。</p> <p style="text-align: right;">本人签名： </p> <p style="text-align: right;">2021年4月15日</p>		




### 主要完成人情况

第二完成人姓名	卢汉生	性别	男
出生年月	1963.2	最后学历	本科
参加工作时间	1989.7	职业院校教龄	32年
专业技术职称	讲师	现任党政职务	
工作单位	汕头技师学院	办公电话	0754-88624500
现从事工作及专长	中技（中职）教学	移动电话	13502753175
电子信箱	742657399@qq.com	邮政编码	515041
详细通讯地址	汕头市金平区新美路2号汕头技师学院金新校区培训楼209房		
何时何地受何种省部级及以上奖励			
主要贡献	<p style="text-align: center;">《市场营销基础》第三版教材的副主编，与第一、第三主要完成人研讨设计该教材的提纲、目录，研讨确定该教材的课程思政体系和营销实训教学体系。参与编写该教材的第3章。</p> <p style="text-align: right;">本人签名： </p> <p style="text-align: right;">2021年4月15日</p>		



### 主要完成人情况

第三完成人姓名	张 涛	性别	男
出生年月	1987.04	最后学历	本科
参加工作时间	2009.07	职业院校教龄	12
专业技术职称	讲师	现任党政职务	教务处主任
工作单位	东莞市商业学校	办公电话	0769-22822688
现从事工作及专长	商贸课程教学	移动电话	13712810289
电子信箱	596351516@qq.com	邮政编码	523000
详细通讯地址	广东省东莞市莞城区学院路 249 号		
何时何地受何种省部级及以上奖励			
主 要 贡 献	<p style="text-align: center;">《市场营销基础》第三版教材的副主编，与第一、第二主要完成人研讨设计该教材的提纲、目录，研讨确定该教材的课程思政体系和营销实训教学体系。参与编写该教材的第 7 和第 8 章。</p> <p style="text-align: right;">本人签名：</p> <p style="text-align: right;">2021 年 4 月 12 日</p>		

### 三、主要完成单位情况

第一完成 单位名称		主管部门	
联系人		联系电话	
传 真		电子信箱	
通讯地址		邮政编码	
主 要 贡 献	<p style="text-align: center;">单 位 盖 章</p> <p style="text-align: right;">年    月    日</p>		

### 主要完成单位情况

第 ( ) 完 成单位名 称		主管部门	
联 系 人		联系电话	
传 真		电子信箱	
通讯地址		邮政编码	
主  要  贡  献	<p>单 位 盖 章</p> <p style="margin-top: 20px;">年    月    日</p>		

#### 四、推荐意见

《市场营销基础》由我校财经高级讲师罗绍明老师主编，该教材自 2010 年 4 月第一版出版发行至今，已更新到第三版。该教材为教育部 2020-2021 年度职业教育与成人教育教材信息（中职分册）之中等职业教育行业规划教材。

该教材以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻落实党的十九大精神，落实立德树人根本任务，积极改进教学模式，创新性地构建系统的课程思政教学体系，推进课程思政有效开展，促进学生可持续发展。

该教材采用“情商+智商”双线教育教学模式，强化营销岗位技能培养，依据市场营销的操作流程编排章节顺序，创新性地构建系统的营销实训教学体系，以营销技能训练方式实现做中学和做中教，有效提升学生市场营销岗位职业能力的培养。

该教材累计出版发行 12 年，已印刷 20 次，累计印刷册数 54300 册，销售范围覆盖北京、上海、天津、重庆、广东、浙江、山西、河北、海南等 29 个省市自治区直辖市的 150 余所学校，具有较大受益面和突出的推广应用价值，取得了良好的社会效益。

经综合评议，同意推荐该教材参评 2021 年广东省职业教育教学成果奖。

推荐单位公章：



2021 年 4 月 22 日