药品经营管理专业群人才培养方案

2021 连锁经营管理人才培养方案
2021 电子商务人才培养方案
2021 物流管理人才培养方案
2021 药品经营与管理人才培养方案

2021 级药品经营与管理
（药品营销方向）专业
人才培养方案

教研室通过日期	2021 年 8 月
专业建设委员会论证通过日期	2021 年 9 月
系部审核通过日期	2021 年 9 月
学院审定通过日期	2021 年 9 月

山西药科职业学院

二 0 二 一 年 九 月

本方案在《山西药科职业学院关于修订2021级专业人才培养方案的通知》的指导下编写，由 工商管理 系 药品经营管理（营销方向） 专业建设委员会论证，学院党委会审定通过。本方案适用于 药品经营管理（药品营销方向）专业，自2021年9月开始实施。

制（修）订人员（第一位为主持人）：

王丽丽　　山西药科职业学院　职称 讲师

李朝霞　　山西药科职业学院　职称　副教授

卫军锋　讲师　　山西药科职业学院

张　乾　讲师　　山西药科职业学院

周凤莲　副教授　山西药科职业学院

王变梅　讲师　　山西药科职业学院

赵文骅　讲师　　山西药科职业学院

梁安鹏　滨海专业大药房　　职称（职务）执行董事

目 录

一、专业名称与专业代码.....1

二、入学要求.....1

三、修业年限.....1

四、职业面向.....1

五、培养目标与培养规格.....1

（一）培养目标.....1

（二）培养规格.....2

六、课程体系.....3

（一）课程体系设计思路.....3

七、课程设置及要求.....5

（一）公共基础课 （公共基础模块）.....5

（二）技术基础课 （技术基础模块）.....9

（三）专业技术课 （专业方向模块）.....12

（四）综合实训.....16

（五）选修课（公共拓展模块+专业拓展模块）.....17

（六）认识实习.....17

（七）顶岗实习.....17

八、教学进程总体安排.....17

（一）教学活动时间分配表.....18

（二）专业教学计划表 18

九、实施保障.....1

（一）师资队伍.....1
（二）教学设施.....2
（三）教学资源.....4
（四）教学方法.....5
（五）学习评价.....5
（六）质量管理.....7
十、毕业要求.....8
十一、主要接续专业.....8
十二、编制依据.....8
十三、专业建设委员会.....8
第四部分 主要学习领域课程标准.....9
附件 1.....210
附件 2.....214

药品经营管理专业群

药品经营与管理（药品营销方向）专业人才培养方案

一、专业名称与专业代码

专业名称：药品经营与管理（药品营销方向）

专业代码：490208

二、入学要求

高中阶段教育毕业生或同等学历者。

三、修业年限

高职学历教育修业年限均以3年为主，可以根据学生灵活学习需求合理、弹性安排学习时间。

四、职业面向

本专业职业面向见表　。

表　　专业面向的主要职业

所属专业大类	所属专业类及代码	对应的行业	主要职业类别	主要岗位类别（或技术领域）	职业技能等级证书	行业企业标准和证书
食品药品与粮食大类（59）	食品药品管理类（5903）	医药及医疗器械批发（515） 医药及医疗器械专门零售	药师（2-05-06-01） 医药商品购销员（4-01-05-02） 仓储管理员	药品营销 药品采购 药品储运 行政管理 药店经营 药品经营质量管理	执业药师 药品购销员	

五、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展能力；掌握医药、管理、市场营销、物流、电子商务等基本知识，具备药品营销策划、管理协调、药品服务能力，从事药品采购、药品

营销、药品销售服务、药品经营质量管理、零售药店管理等工作的复合型技术技能人才。

（二）培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力达到以下要求：

（一）素质

1.具有正确的世界观、人生观、价值观。坚定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和中华民族自豪感；崇尚宪法、遵守法律、遵规守纪；具有社会责任感和社会参与意识。

2.具有良好的职业道德和职业素养。遵守、履行道德准则和行为规范；崇德向善、诚实守信、救死扶伤、爱岗敬业、知行合一；具有敬佑生命、救死扶伤、甘于奉献、大爱无疆的职业精神；具有生命无价、健康至上的职业道德；具有质量意识、安全意识、创新意识和信息素养；具有较强的集体意识和团队合作精神，能够理解企业战略和适应企业文化，保守商业机密；具有职业生涯规划意识。

3.具有良好的身心素质和人文素养。具有健康的体魄、心理和健全的人格，养成良好的健身与卫生习惯；具有良好的行为习惯和自我管理能力；对工作、学习、生活中出现的挫折和压力，能够进行心理调适和情绪管理；具有一定的审美和人文素养。

（二）知识

1.掌握必备的思想政治理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识；

2.掌握专业所需的英语知识、计算机信息技术和基本法律法规知识；

3.掌握与本专业相关的安全消防、环境保护、文明生产等知识；

4.掌握医药商品基础知识和常见疾病的用药知识；

5.掌握专业所需的药学、中药学基础知识；

6.掌握企业管理、医药市场营销、药品储运管理、电子商务等专业知识；

7.掌握药品管理法及药品经营质量管理规范等法律法规；

8.熟悉营销心理学、管理学等营销管理基础知识；

9.熟悉财务会计知识。

（三）能力

1.具有探究学习、终身学习、分析与解决问题的能力；

2.具备良好的语言、文字表达能力和沟通能力；

3.具有对医药市场信息进行收集、分析及应用的能力；

4.具有医药商品介绍能力；

5.具有医药市场拓展、商务谈判、药品销售的能力；

6.具有药品采购、药品储存与养护及管理的能力；

7.具有药品网络市场销售能力；

8.具有运用专业知识从事医药企业运营管理工作的能力

9.具有本专业需要的信息技术应用能力。

六、课程体系

（一）课程体系设计思路

主要包括公共基础课和专业技能课。

药品经营与管理（药品营销方向）专业课程设置的思路与步骤为：

成立由企业专家、专业骨干教师、教学科研管理人员、毕业生代表组成的药品经营与管理专业建设指导委员会，共同进行药品经营与管理专业课程体系的构建与改革。

校企合作，在深入医药行业企业一线调研的基础上，收集、整理、分析药品经营与管理岗位（群）的工作任务及各岗位对药品经营管理人才的知识、能力、素质要求，完成了药品经营管理岗位（群）的典型工作任务与职业能力分析报告。对典型工作任务和职业能力进行梳理和分析，对接 1+x 药品购销职业技能等级标

准，设计专业课程与实训项目，确定专业课程的设置。

深入学习《国家职业教育改革实施方案》《高等职业学校药品经营与管理专业教学标准》《教育部关于职业院校专业人才培养方案制定与实施工作的指导意见》等文件精神，深刻领会国家对人才培养及制定人才培养方案的具体要求。

结合调研结果和国家的具体要求，以培养德智体美劳全面发展的高素质技术技能型药品经营管理类人才为目标，以岗位胜任力为核心，确立了以职业能力培养为架构、以职业素养培养为核心的药品经营与管理专业课程体系。

专业建设指导委员会对药品经营与管理专业的课程体系进行可行性论证。

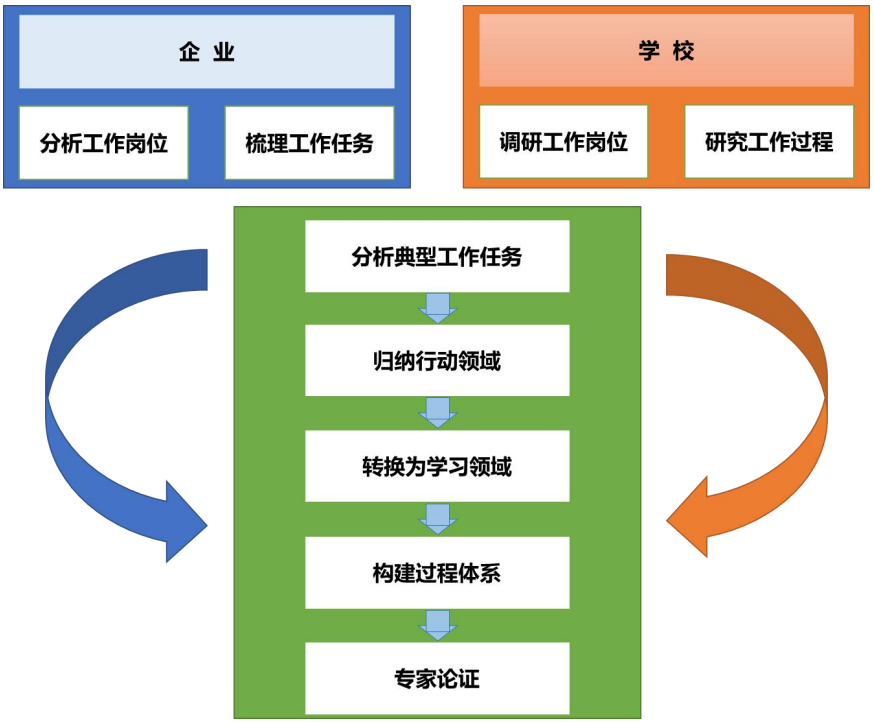


图 1 课程体系构建思路与过程图

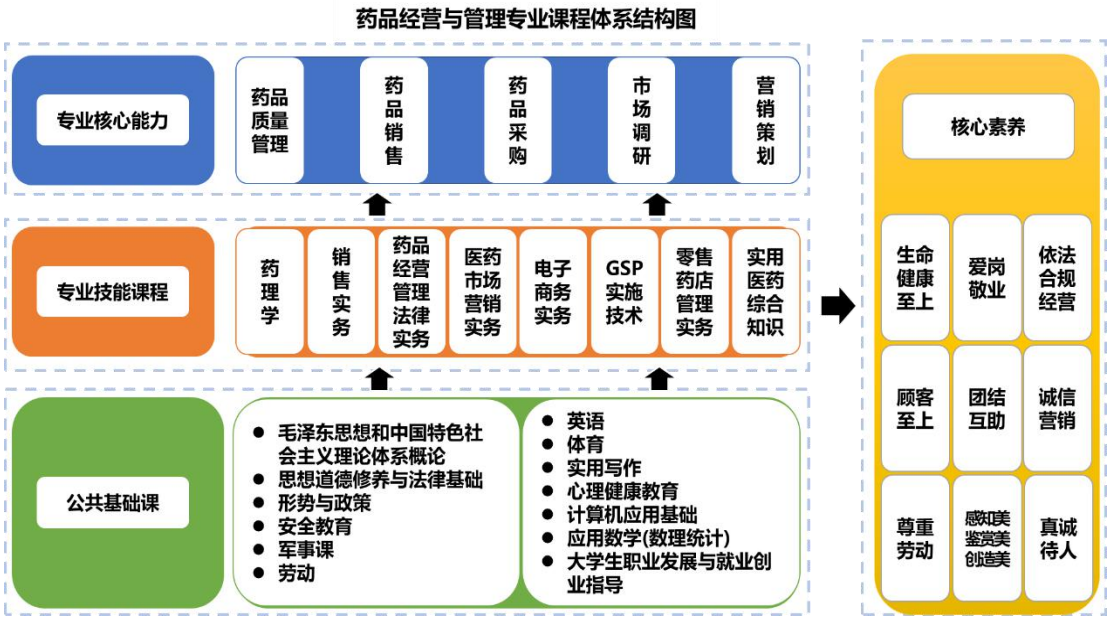


图 2 药品经营与管理专业课程体系结构图

七、课程设置及要求

（一）公共基础课 （公共基础模块）

1. 思想道德与法治

本课程以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，以引导大学生努力成长为能够担当民族复兴大任的时代新人为着眼点，通过学习，帮助大学生领悟人生真谛，坚定理想信念，践行社会主义核心价值观，做新时代的忠诚爱国者和改革创新的生力军；帮助大学生形成正确的道德认知，积极投身道德实践，做到明大德、守公德、严私德;帮助大学生全面把握社会主义法律的本质、运行和体系，理解中国特色社会主义法治体系和法治道路的精髓，增进法治意识，养成法治思维，更好行使法律权利、履行法律义务，做到尊法学法守法用法，从而具备优秀的思想道德素质和法治素养，教育和激励大学生有理想、有本领、有担当，勇做时代的弄潮儿，在实现中国梦的生动实践中放飞青春梦想，在为人民

利益的不懈奋斗中书写人生华章。

2. 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论

本课程以马克思主义中国化为主线，以坚持和发展中国特色社会主义为主题，以习近平新时代中国特色社会主义思想为重点，着重讲授中国共产党把马克思主义基本原理同中国具体实际和时代特征相结合的历史进程，充分反映马克思主义中国化的两大理论成果，帮助大学生系统掌握毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观的基本原理，尤其是帮助大学生全面系统地理解和掌握习近平新时代中国特色社会主义思想的基本精神、基本内容、基本要求，坚定在中国共产党的领导下走中国特色社会主义道路的理想信念。

3. 形势与政策

本课程通过引导学生读新闻看时事，借助已有的社会历史知识，运用调查、质疑、合作、探究等学习方法，比较系统、客观、理性地阐发、分析、评价或反思近期国内外发生的一系列时政大事，帮助学生掌握全面思考、理性分析时事热点的方法和技巧，培养学生应对时政热点的理性思维，正确认识世情、国情、党情，正确理解党的路线、方针和政策，使他们在习近平新时代中国特色社会主义思想的指引下，自觉抵制各种不良思潮和言论的影响，不断提高学生的爱国主义和社会主义觉悟，牢固树立“四个意识”，坚定“四个自信”，努力成为担当民族复兴大任的时代新人。

4. 大学生安全教育

安全教育是以大学生生活为基础，帮助学生树立和强化安全意识，尊重和珍爱生命，掌握必要的安全知识技能，培养学生的

自护自救能力为目标的一门综合类必修公共基础课程，本课程具有生活性、综合性、体验性和实践性等特点。

5. 军事课

军事课是普通高等学校学生的必修课程。军事课要以习近平强军思想和习近平总书记关于教育的重要论述为遵循，全面贯彻党的教育方针、新时代军事战略方针和总体国家安全观，围绕立德树人根本任务和强军目标根本要求，着眼培育和践行社会主义核心价值观，以提升学生国防意识和军事素养为重点，为实施军民融合发展战略和建设国防后备力量服务。

6. 大学生职业发展与就业创业指导

本课程主要学习大学生职业生涯规划、就业指导及创业的基本理论与方法。通过学习，使大学生基本掌握职业发展的阶段特点，认识自己的个性、职业的特性以及社会环境，了解就业形势与政策法规，学会运用人力资源市场信息、相关的职业分类知识以及创业的基本知识，使大学生具有职业探索、生涯决策、自我管理、自主创业等能力，提高大学生的职业素养和求职技能。

7. 心理健康教育

本课程面向学院全体大一学生开设，是一门通识性公共必修课程。通过学习该课程，帮助学生树立现代社会健康新理念，了解大学生心理健康的评价标准，知道青年时期心理发展的诸多特征，能识别和正确应对生活中常见的心理问题和困惑。为其更好融入社会、实现社会化发展提供帮助。本课程强调立足学生个人体验，紧扣学生当前发展的需要。内容上要少而精注重方向引领，教学中要结合学生认同和理解情况而调整进度和方法。让学生真

心喜欢，让学生真有所得。

8. 英语

本课程是高职高专所有专业的一门公共必修课程。主要教学内容以职场交际为目标，以应用为目的，培养学生实际应用英语的能力，使他们能在日常活动和与未来职业相关的业务活动中进行一般的口头和书面交流；同时掌握有效的学习方法，增强自主学习能力，提高综合文化素养培养学生掌握必要的英语基础知识，着重对学生进行英语基础技能训练，培养学生运用英语进行人际交往的能力，培养学生阅读和翻译本专业一般技术资料的能力以及常用应用文的能力，并为学生今后学习和运用英语打下较坚实的基础。

9. 应用数学

本课程是公共基础课。主要内容包括：函数和极限、导数和微分、导数的应用、不定积分、定积分和定积分的应用。课程力求简化概念证明，重心偏向于实践应用。通过该课程的学习，使学生在正确理解本课程的基本概念后，掌握其基本理论和主要运算技巧及方法，培养学生具备较好的分析与解决问题的能力，为学习专业课储备知识，并为各专业的后继课程学习提供必要的工具；重点培养学生学会用函数思想、极限思想、微分思想和定积分思想等数学思想对专业问题进行辅助分析；初步培养学生量化分析问题和量化解决问题的能力，同时使学生认识到数学来源于实践，又服务于实践。

10. 体育

《体育》课程主要学习体育运动及体育锻炼的基本知识，包

括田径、武术、篮球、足球、排球、乒乓球、羽毛球、健美操等项目的基本理论、基本技术、技巧练习以及军事理论等内容。通过本课程的学习，使学生达到增强体质、增进健康和提高体育素养的目的。

11.实用写作

《实用写作》课程主要学习日常类、事务类、求职类、公文类、经济类、信息类、学术类等常见应用文的语言及结构、写作技巧、格式和注意事项。通过学习，使学生掌握必要的应用写作理论知识，具备对常用应用文的分析、评价和写作能力，会撰写调查报告、策划书、新闻宣传稿、演讲词、开幕词、合同书等文书，为今后学习《市场营销策划》、《市场调查技术》等课程打好基础。

12.计算机应用基础

本课程通过本课程的学习，使学生能够初步了解计算机基础知识及网络基础知识;能够使用 IE 浏览 Web 页;能够使用 Outlook 收发电子邮件;使用 windows 管理文件,熟练运用 Word 处理文档,熟练运用 Excel 进行数据计算和分析，熟练运用 Powerpoint 制作演示文稿。通过学习，使学生了解计算机的基本知识、计算机网络及 Internet 的基础知识，学会在中文 Windows 操作系统环境下运用中文 Office 办公软件以及常用工具软件对日常工作进行处理,为后续课程及以后学习和工作奠定良好地基础。

（二）技术基础课 （技术基础模块）

13.人体解剖生理学

本课程包含两部分，第一部分主要学习人体结构基础、生命

活动的基本特征、人体功能调控、感觉等内容。通过本课程的学习，使学生掌握人体解剖生理学的专业名词术语、生命活动的基本特征、细胞和基本组织的结构和功能、人体功能调节的方式及特点、眼和耳的组成及功能，学会正确运用本课程的专业知识和术语，为后续学习相关专业知识和职业技能、增强继续学习和适应职业变化的能力奠定坚实基础。第二部分主要内容包括人体的各系统、器官的正常结构和功能活动过程，特别是各种生命活动、功能表现的内部机制及相互作用，从而使人体成为一个整体，来适应环境的变化。通过本课程的学习，使学生能够掌握正常人体各部分形态结构、位置毗邻与功能，人体与环境的关系以及人体功能活动及其一般规律。人体解剖生理学是实验性学科,生理知识来自实验，通过实验，可加深对生理学知识的认识和理解，提高操作能力，培养观察事物、分析解决问题的能力和创新精神。

14. 管理学基础

本课程主要学习管理的属性、管理思想等管理基础知识以及计划、决策、组织、领导、激励、沟通、控制等管理职能、方法。通过本课程的学习，使学生掌握管理基本理论和基本职能，培养学生计划与决策、组织与人事、领导与沟通和控制与信息处理等基层管理岗位所需要的综合管理技能，提升学生的现代管理意识，提高自身的管理素质，为今后学习相关专业知识和提高职业技能打下良好的基础。

15. 临床医学概论

本课程包含两部分，第一部分主要学习临床基本知识中的常见症状、基本检查方法及常见阳性体征、常用医学检查等内容。

通过本课程的学习，使学生掌握常见症状的药物治疗、用药注意事项和患者教育，血压的测量方法、全身检查的主要内容、常见阳性体征的临床表现，血、尿、便三大常规检查、肝肾功能检查和常用生化、血糖、血脂检查的正常参考值及临床意义。第二部分主要内容包括各系统临床常见疾病，分别介绍呼吸、循环、消化、血液、内分泌与代谢各系统常见疾病的病因、临床表现、辅助检查、诊断要点及治疗要点等相关问题。通过本课程的学习，使学生掌握临床常见疾病的临床表现、诊断及治疗原则，学会运用正确的临床思维对疾病进行诊断并制定出合理的药物治疗方案，为今后从事处方调配、药学服务、问病荐药等药学实践工作奠定医学理论知识和技能基础，同时让学生树立热爱生命的意识。

16. 消费者心理及行为分析

本课程主要学习消费者的心理、消费者购买行为的特点、影响消费者购买行为的因素、消费者购买决策过程等内容。通过学习和训练,使学生熟悉消费者在购买行为中产生的各种心理及行为现象，掌握在营销实践中所必需的消费心理及行为分析的基本理论知识，学会分析消费者的需要、购买动机和购买行为，能够分析消费者对各种营销活动作出的反应，具备针对消费者的心理行为特点改进营销方式、提高营销效果的基本技能，为学习市场营销策划、销售实务等课程奠定基础。

17. 会计理论与报表分析

通过本课程的教学，使学生明确会计工作的基本内容,能运用各种会计的基本方法，对会计的对象进行核算、监督和分析,并能看一些简单的会计报表。主要包括四个部分的内容:会计学的基本

概念、会计薄记方法、财务报表原理、财务报表分析。通过学习本课程，学生能比较熟练地运用会计符号和语言反映经济业务，并能对实务中企业披露的信息予以理解和利用，从而达到初步具备一个会计人员所应有的基本素质的目的。

18. 医药商品基础

医药商品基础课程是药品经营与管理专业的专业基础课，主要学习社会药房常见医药商品的分类标准及品种种类。以职业代领和专业入门为定位，分为医药商品概论和医药商品分类识别两个模块，主要涵盖医药行业认知、医药企业认知、监督管理体系认知、医药商品基础知识、常见药物商品分类识别等内容。通过学习，学生能够对社会药房常见医药商品听名归类、按类列药，也为后续药理学、医学基础、实用医药综合知识与技能等课程的学习打下基础。

19. 医药物流与冷链管理

医药物流与冷链管理课程主要学习医药物流的定义、发展以及物流的几个基本职能、物流系统、冷链物流的概念等内容。通过本课程的学习，使学生掌握运输、仓储、配送、信息技术、流通加工、包装、装卸搬运、冷链物流技术与管理等基本职能以及医药物流系统的基本涵义，了解物流在经济活动中的作用，对物流有一个整体的认识与把握，为学生今后进一步的学习奠定基础。

（三）专业技术课 （专业方向模块）

***20. 销售实务**

本课程学习推销步骤、寻找客户、接近客户、推销洽谈、处理客户异议、促成交易、推销管理等及商务谈判的方法、内容、

程序、策略、技巧等知识和技能。通过学习和训练，使学生掌握医药商品销售过程中的基本知识和技巧，学会如何寻找客户、接近客户和促成交易；能以门店工作的业务流程为主线，以人员推销为核心，具备从接待顾客到售后服务的门店日常业务所需要的知识与技能，具备推销员的基本素质。使学生了解商务谈判的本质、谈判行为产生的心理依据，掌握商务谈判的技巧、方法、策略，学会商务谈判技巧、方法、策略在谈判中的具体应用，会制定各种谈判计划和方案，会判断、分析谈判中遇到的问题，并寻求到解决的办法，努力成为谈判中的强者，同时培养学生诚信做人的理念。

***21.医药电子商务**

《医药电子商务》是药品经营与管理专业的一门专业核心课程，学习电子商务概述、电子商务技术基础、B2C 电子商务交易模式、C2C 电子商务交易模式、B2B 电子商务交易模式和跨境电子商务、网络营销、电子商务安全、电子支付、网络营销、物流管理与电子商务配送、客户关系管理、移动电子商务与物流网和电子政务的有关知识，为学生将来从事医药商品经营与管理或自主创业提供电子商务方面的专业知识和技能。

***22.GSP 实施技术**

本课程主要学习药品经营企业机构与人员、设施与设备、质量管理文件、药品购进、验收入库、储存与养护、销售与售后服务等内容。通过本课程的学习，使学生掌握药品经营过程中的管理制度和实施方法，具备药品经营的质量意识，学会判断场所的环境卫生与布局的合理性，按程序进行药品的购进、质量验收、

入库摆放、状态标准设置、销售及售后服务等药品经营过程的具体要求和操作方法，树立药品质量第一的观念，为学生今后从事药品经营全过程进行质量控制奠定基础，同时培养学生精益求精的职业精神。

***23. 药理学**

本课程主要学习药物的药理作用、临床用途、不良反应、药物相互作用及药物合理应用等内容。通过本课程的学习，使学生掌握临床常见疾病的治疗药物及其药理作用、适应症、不良反应及用药注意事项，学会根据疾病正确推荐药品，正确介绍常用药品的作用、用途、用药注意事项，并指导患者合理用药，为今后从事药品销售等药学实践工作奠定基础。

***24. 医药市场营销实务**

本课程主要学习市场营销环境分析、市场战略、4p 策略、市场营销策划的内容、程序和方法、营销之道、创业之道等知识和技能。通过学习和训练，使学生掌握市场细分、目标市场选择、4p 策略、市场营销策划等知识，具备市场营销环境分析、市场细分、市场营销方案策划等方面的能力，为学生毕业后能够较好地适应市场营销管理工作的需要奠定基础。

***25. 零售药店管理实务**

药品是特殊商品，药店是一种特殊的经营场所。对药店的经营与管理行为，国家有着系统、严格的政策和法规约束。药店作为零售业态的一种，伴随着药品零售市场的变化又有着其独特的经营之道。《零售药店管理与实务》课程以工作过程为导向，从药店的开办、药店选址、药店营业场所设计、药品陈列到药店服务

管理、药品价格管理、网上药店都做了细致的讲解以及相关应用的延伸。通过本课程的学习，学生应该具备一定的药事管理法规、药品知识与技能，，掌握一定的经营和管理技巧，为社会创造更好的经济效益和社会效益。

***26. 实用医药综合知识**

实用医药综合知识课程以《医药商品购销员国家职业标准》为依据，以岗位实际需求为出发，以职业活动为主线，突出实践性和可操作性。课程共分为两大部分，第一部分主要学习医药综合知识，包括医学基础知识、药物基础知识、常用药物介绍、保健食品与医疗器械等。第二部分为医药购销技能，包括药品采购、药品收货与验收、药品储存与养护、用药咨询与指导、药品营销、经济核算等。通过本课程的学习，使学生学会综合运用所学的药学专业知识提供以病人为中心的主动服务，指导病人合理用药，为学生今后从事药品销售、药学服务等药学实践工作奠定基础。

***27. 药品经营管理法律实务**

本课程主要学习药品管理法、药品分类管理办法、药品流通管理办法、公司法、合同法、商标法、反不正当竞争法、产品质量法、消费者权益保护法、税法等我国现行经济法律制度和药事管理法律制度的主要内容及相关规定，开展案例分析、模拟法律咨询等训练。通过学习和训练，使学生正确理解和掌握我国现行经济法律制度和药事管理法律制度的主要内容及相关规定，并能综合运用所学法律知识分析、解决药品经营管理过程中遇到的具体问题，初步具备解决经济纠纷的能力，做到依法经营，依法管理。

***28. 商务谈判技术**

《商务谈判技术》是一门跨学科综合性边缘学科，是高等职业技术学院（校）与营销、策划和商务等相关的专业的一门职业能力必修课，它对培养对外贸易人才意义重大。商务谈判是一项理论与实践并重的活动，有其自身特点和基本要求。本课程主要介绍谈判的基本理论和知识（包括谈判的起源、涵义、特点、分类、商务谈判的基本原则和程序以及谈判人员的素质等）；介绍商务谈判的原则、谋略、策略和技巧，谈判的礼仪和应注意的问题以及世界各主要国家商人谈判的风格，并进行模拟谈判等。本课程教学目的在于使学生对谈判原则与模式、谈判伦理、谈判心理、谈判思维有明确认识；对商务谈判准备、开局策略、对付压力技巧、价格谈判技巧、签约理论与技能掌握；掌握商务谈判礼仪、礼节、风格理论，能够应用技巧。

（四）综合实训

综合实训在学院和企业进行，时间为 15 周。实训的项目包括 3 项：

1. 药品销售模拟实训

包括药店营业技能训练、OTC 终端销售技能训练、电话营销技能训练等内容。具体项目包括药品的陈列和摆放、药品的养护、顾客接待、药品介绍、药品销售、与客户沟通的技巧等。通过实训，使学生能依照 GSP 的规范和要求进行药品的陈列、摆放、养护，能依据顾客的病症正确推荐药品，能有效和客户沟通，促进药品的销售。

2. 药店经营与管理实训

包括药店的开办、药店选址、药店营业场所设计、药品陈列到药店服务管理、药品价格管理、网上药店，通过实训，使学生掌握药品知识与技能,掌握一定的经营和管理技巧。

3. 创新创业实训

该模拟实训主要包括创业之星软件使用

（五）选修课（公共拓展模块+专业拓展模块）

公共拓展模块：音乐赏析、社交礼仪、马克思主义哲学、四史、中国优秀传统文化、创新创业教育

专业拓展模块：公共关系学 / 西药调剂、中医药基础 / 仓储与配送、中成药用药指导 / 中药鉴定技术、ERP 沙盘 / 网络营销、沟通技巧 / 财务管理

（六）认识实习

让学生认识医药行业发展趋势和企业文化

（七）顶岗实习

顶岗实习在第六学期进行，是整个实践教学中的一个重要环节。通过到医药生产企业、医药经营企业及相关单位的不同岗位的顶岗实习，培养学生的职业意识，使学生将专业知识、职业能力和实践工作有机结合起来，熟练掌握各个岗位的岗位技能，为毕业后能迅速适应工作岗位奠定基础。实习结束，学生应完成毕业论文的撰写。

八、教学进程总体安排

教学进程是对本专业技术技能人才培养、教育教学实施进程的总体安排，是专业人才培养方案实施的具体体现。以表格的形式列出本专业开设课程类别、课

程性质、课程名称、课程编码、学时学分、学期课程安排、考核方式，并反映有关学时比例要求。

（一）教学活动时间分配表

教学活动时间分配表　　单位：周

学年	学期	教学活动	其中								假期	合计
			课堂教学	入学教育及军训	认识实习	跟岗实习（综合实训）	顶岗实习	毕业教育及考核	考核	机动		
一	1	18	14	2	0	0	0	0	1	1	5	23
	2	20	18	0	0	0	0	0	1	1	7	27
二	3	20	18	0	0	0	0	0	1	1	5	25
	4	20	18	0	0	0	0	0	1	1	7	27
三	5	20	3	0	0	15	0	0	1	1	5	25
	6	20	0	0	0	0	16	4	0	0	0	20
合计		118	71	2	0	0	16	4	5	5	29	147

（二）专业教学计划表

表5 （药管）专业群药品经营与管理（药品营销方向）学专业教学计划表

课程类型		课程序号	课程名称	课程代码	学分	学时			各学期周课时安排						考核方式		备注
						合计	理论	实践	一	二	三	四	五	六	考试	考查	
									14	18	18	18	18	16			
公共基础平台	公共基础模块	1	思想道德与法治	081121-081122	3	54	44	10	2	2				顶岗实习	1-2		1.形势与政策 1-4学期每学期8学时； 2.体育 1.4学期24学时，2. 3学期30学时； 3.安全教育 1.2.3学期8学时，4学期6学时； 4.大学生职业发展与就业创业指导 1.2.3.5学期10学时，4学期20学时； 5.社会实践 寒暑假期间开展； 6.劳动 1-4学期，每学期8学时，理论4学时，实践4学时
		2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	081353-081354	4	64	54	10			2	2			3-4		
		3	形势与政策	081123-081126	1	32	32										
		4	安全教育	001181-001884	2	30	10	20									
		5	军事课	001185	4	148	36	112									
		6	心理健康教育	001186	1	20	10	10	2								
		7	大学生职业发展与就业创业指导	001187-001191	4	60	42	18									
		8	英语	072118-072119	4	112	78	34	4	4						1-2	
		9	应用数学(数理统计)	071128-071129	2	56	56	0	2	2						1-2	
		10	体育	091101-091104	4	108	8	100	2	2	2	2				1-4	
		11	实用写作	071113	2	48	24	24		4						2	
		12	计算机应用基础	032107	2	48	24	24	4							1	
		13	劳动		2	32	16	16									
小计					35	812	434	378	16	14	4	4					

课程类型		课程序号	课 程 名 称	课程代码	学分	学 时			各学期周课时安排						考核方式		备注
						合计	理论	实践	一	二	三	四	五	六	考试	考查	
									14	18	18	18	18	16			
专业通用平台	技术基础模块	1	管理学基础	031203	2	48	32	16	4							1	管理基础模块
		2	消费者心理及行为分析	032113	2	30	20	10	2						1		
		3	会计理论与报表分析		3	60	48	12				4				1	经济核算模块
		4	人体解剖生理学	041219	2	30	22	8	2						2		
		5	临床医学概论	041810	3	60	48	12		4						2	药品服务模块
		6	医药商品基础		1	24	24	0		2						4	
		7	医药物流与冷链管理		2	48	24	24			4					3	药品储存与养护模块
小计					15	300	218	82									
专业技能平台	专业方向模块	8	*医药市场营销实务	031332	3	60	40	20		4						3	
		9	*医药电子商务	031240	3	60	32	28				4					药品营销模块
		10	*销售实务		2	30	14	16				2			3		
		11	*商务谈判技术		2	30	12	18				2				3	
		12	*GSP 实施技术	041324	2	48	28	20			4				4		
		13	*药品经营管理法律实务	031214	3	60	40	20			4					4	药品质量管理模块
		14	*零售药店管理实务	031235	3	60	30	30				4					
		15	*药理学	041210	3	60	48	12			4					2	药品服务模块
		16	*实用医药综合知识	041512	3	60	30	30				4				4	

课程类型	课程序号	课程名称	课程代码	学分	学时			各学期周课时安排						考核方式		备注
					合计	理论	实践	一	二	三	四	五	六	考试	考查	
								14	18	18	18	18	16			
	小计			24	468	274	194									
	专业拓展模块	17	公共关系实务/西药调剂		1	30	20	10	2								药品营销模块
		18	ERP沙盘/中药鉴定技术		1	30	20	10			2						
		19	沟通技巧/财务管理		1	30	20	10					2				
		20	中医药基础/仓储与配送	011917	1	30	20	10		2							药品服务模块
		21	中成药用药指导/网络营销		1	30	20	10				2					
	小计				5	150	100	50									
	综合实训		药品销售模拟实训	031256	5	150		150									（第五学期）
			药店经营与管理实训	031256	5	150		150									（第五学期）
			创新创业实训	031256	5	150		150									
合计					15	450	0	450									
认识实习				031255	1	15	0	15									
顶岗实习				031257	16	480	0	480									
	公共拓展模块（限	1	音乐赏析	071704	1	20	10	10	2							1	艺术体验与礼仪模块
		2	社交礼仪	001193	1	20	10	10		2						2	
		3	马克思主义哲学	001192	1	20	20	0			2					3	历史传承与哲学基础模块
		4	四史	001196	1	20	20	0			2					2	（网络通识限

课程类型		课程序号	课 程 名 称	课程代码	学分	学 时			各学期周课时安排						考核方式		备注
						合计	理论	实践	一 14	二 18	三 18	四 18	五 18	六 16	考试	考查	
		5	中国优秀传统文化	001194	1	20	20	0				2				4	
		6	创新创业教育	001195	1	20	20	0			2					3	思维创新模块（网络通识限选课）
		7				120											
	小计				6	120	100	20									
文化素质平台	公共拓展模块（任选课）		大学语文		2	30	30										
	小计																
合计																	
毕业设计（论文）考核					2												
总 计					119	2795	1126	1669	28	28	28	28					

教学总学时2795 、总学分 119 学分（包括公共基础课 812 学时、 35 学分，技术基础课 300 学时、15 学分,专业技术课 468 学时、24 学分,综合实训450 学时、 15 学分，顶岗实习 480学时、 16 学分，选修 270学 时、 11学分，毕业考核 2 学分)。其中课内学时数1850 。选修占总学时数 10% ；理论教学总学时数1126，占总学时数40% ；实践教学总学时数 1669 ，占总学时数 60% ；理论教学与实践教学比例为 1:1.49 。

九、实施保障

主要包括师资队伍、教学设施、教学资源、教学方法、学习评价、质量管理等方面。

（一）师资队伍

本专业教学团队的职称、年龄、学历等结构合理，双师素质教师达到了 80%。专任教师师德高尚，爱岗敬业，具有扎实的药品服务相关理论功底和实践能力；专业带头人具有副高职称，能够较好地把握国内外行业、专业最新发展，能主动联系行业企业和用人单位，及时了解行业企业和用人单位对药品服务与管理专业人才的实际需求；兼职教师具备良好的职业道德和工匠精神，具有扎实的药品服务专业知识和丰富的实际工作经验，能承担课程与实训教学。

山西药科职业学院工商管理系药品经营与管理（药品营销方向）专业教师一览表

序号	姓名	性别	出生年月	毕业学校	所学专业	学历/学位	职称	双师型	承担课程	工作单位
1	李朝霞	女	1969．11	山西财经大学	经济法	本科/硕士	副教授	营销师	医药市场营销实务	山西药科职业学院
2	牛四坤	男	1977.11	山西大学	生物医学/微生物	研究生/硕士	讲师	医用商品采购员	临床医学概论	山西药科职业学院
3	王增仙	女	1972．08	沈阳药科大学	化学制药	本科/硕士	副教授	执业药师	药理学	山西药科职业学院
4	王变梅	女	1968．02	山西财经大学	审计	本科/硕士	讲师	考评员	财务管理	山西药科职业学院
5	王学峰	女	1978．02	中国药科大学	企业管理	本科/硕士	讲师	考评员	消费者心理及行为分析	山西药科职业学院
6	刘文娟	女	1967.10	沈阳药科大学/山西医科大学	化学制药/药物化学	本科/硕士	教授	执业药师	GSP 实施技术	山西药科职业学院
7	周凤莲	女	1964.1	山西财经大学	计划统计	本科/硕士	副教授	考评员	社交礼仪	山西药科职业学院
8	张乾	男	1981.4	天津工业大学/天津财经大	国际经济与贸易/	本科/硕士	讲师	考评员	医药电子商务	山西药科职业学院

				学	技术经济与管理					
9	赵文骅	男	1978.12	太原重型机械学院/西北大学	会计	本科/硕士	讲师	考评员	商务谈判	山西药科职业学院
10	卫军锋	男	1976.10	山西大学/山西财经大学	企业管理	本科/硕士	讲师	考评员	销售实务	山西药科职业学院
11	王丽丽	女	1983.09	大连理工大学	民商法	研究生/硕士	讲师	医用商品采购员	药品经营管理法律实务	山西药科职业学院
12	武敏霞	女	1972.08	内蒙古医学院	临床医学	本科/硕士	讲师	执业药师	人体解剖生理学	山西药科职业学院
13	杨德华	女	1982.01	山西医科大学	临床医学	研究生/硕士	讲师	执业药师	实用医药综合知识	山西药科职业学院
14	吕建军	男	1975.10	山西中医学院	中医	本科/硕士	副教授	医用商品采购员	中成药用药指导	山西药科职业学院
15	景晓琦	女	1976.07	山西中医学院	中医	本科本科/硕士	副教授	医用商品采购员	中医药基础	山西药科职业学院
16	马如鹏	男	1983.07	山西职工医学院	药学	本科	中级	企划部经理	沟通技巧	山西碧锦纳川贸易有限公司医药分公司
17	晋哲锋	男	1984.10	对外经济贸易大学	药学	本科/学士	初级	人力资源经理	沟通技巧	山西国大益源有限公司
18	梁安鹏	男	1969.03	山西医科大学	临床医学专业	专科	主管药师	营销管理顾问	综合实训、顶岗实习	山西滨海大药房
19	焦锋	女	1990.10	山西药科职业学院	中药制药	大专	初级	中药调剂员	综合实训、顶岗实习	山西仁和大药房有限公司
20	党保军	男	1972.01	山西医科大学	临床医学	大专	高级	董事长	综合实训、顶岗实习实训	永济万民药房有限公司
21	张雅凌	女	1971.02	山西医科大学	药学	本科	执业药师	副总经理	综合实训、顶岗实习	山西国大益源有限公司

（二）教学设施

主要包括能够满足正常的课程教学、实习实训所必需的专业教室、实训室和实训基地。

（一）校内实训设备与实训环境

目前，校内可供我们使用的实训设施包括：一个药品经营与管理实训室、一个模拟药店、一个电子商务实训室室、一个 ERP 沙盘实训室、一个多功能商务实训室、医药流通实训室、多个多媒体教室等。这些设施，都为学生提供了仿真模拟环境，有助于培养、提高学生的实践能力和法律素养。较好地满足了生产性实践教学的要求，为教师教学和学生生产性实训提供了良好条件。

表　校内实训室明细表

序号	实训室名称	主要设施设备名称	数量（台/套）	可实训的项目
1	药品经营管理综合实训室	计算机、多媒体、创业之星软件、营销之道软件、经营之道软件、电子教室等	50	市场调查与分析 营销策划 企业运营
2	模拟药店	商品陈列柜、超市售货架、中药饮片斗、电脑、中文智能收款机、自动判伪点钞机等	50	顾客接待 药品销售 药品陈列 药学服务 处方审核
3	沙盘实训室	沙盘教具，包括 6 张沙盘盘面和有关教具等	48	公司运营
4	多功能商务实训室	计算机、多媒体、梯形桌椅（可以根据教学需要自由拼装）、药品陈列架、企业运营模拟区等	48	模拟市场调研 模拟营销策划 模拟商务谈判
5	医药流通实训室	手持终端，托盘，地牛，货架	4	药品收货、验收、入库、分拣、出库、复核
6	电子商务实训室	计算机、多媒体、电子商务师软件、网络编辑师软件、电子商务综合实训软件、青年创业实训平台（培训）、电子教室、考	80	药品销售、平台搭建、售后服务

		试系统软件等		
7	连锁经营管理实训室	药品陈列架、投影设备、白板、计算机等	26	顾客接待、用药咨询与指导、药品成列等
8	形体礼仪实训室	多媒体、镜子、把杆、椅子	100	礼仪训练 形体训练
9	实体药店	药品货柜、药品货架、收银台等	50	顾客接待 药品陈列与养护 药品销售 会员管理 收银

表　已经合作建设的校外实训基地明细表

序号	实训基地名称	合作单位（企业）名称	单位所在地	可顶岗实习工位数	主要实习内容
1	药品经营管理基地	山西碧锦纳川医药有限公司	太原	85	药品收货、验收、入库、分拣、出库、复核 药品储存与养护 药品销售
2	药品经营管理基地	山西荣华大药房连锁有限公司	太原	80	顾客接待 药品陈列与养护 药品销售 会员管理 收银
3	药品经营管理基地	国大药房山西益源连锁有限公司	太原	90	顾客接待 药品陈列与养护 药品销售 慢病管理
4	药品经营管理基地	国药集团山西有限公司	太原	89	药品采购、药品储存与养护
5	药品经营管理基地	山西康美徕医药有限公司	太原	89	药品收货、验收、入库、分拣、出库、复核 药品储存与养护 药品销售

（三）教学资源

主要包括能够满足学生专业学习、教师专业教学研究和教学实施需要的教材、图书资料及数字资源等。

1.教材优先选用人民卫生出版社、中国医药科技出版社出版的行业规划教材和高职教育国家规划教材，禁止不合格的教材进入课堂。

2.学院图书馆配有中医中药、医学药学及管理类、文化类、法律类的图书、杂志，方便师生查询、借阅。

3.建有与本专业相关的《药理学》、《医药市场营销实务》等课程的数字化教学资源，包括视频、动画、虚拟仿真软件等，能够较好地满足教学。

（四）教学方法

结合本专业学习内容难、学生学习基础较差、学习习惯不好、思维活跃、参与活动的积极性高等特点，在教学过程中，为了激发学生学习的积极性和主动性，提高学生的教学参与度，应采用线上线下混合式教学模式，运用蓝墨云、学习通等APP平台，同时针对具体的教学内容和教学过程需要，采用小组合作式、辩论式等教学方式及头脑风暴法、角色扮演法、案例教学法、情境教学法等形式丰富多样的融“教、学、做（演）”为一体的教学方法，以便保证良好的教学效果，尽可能地按照课程标准要求设计学习情境，积极创设项目工作任务，对学生进行项目教学的熏陶与训练，为学生提供自主发展的时间和空间，努力培养学生的动手能力、就业创业意识与能力。

教师在组织教学过程中，有机融入课程思政，坚定学生的政治信念，积极引导学生提升职业素养能力，培养学生的敬业、协作精益求精的职业精神。同时，教师应尽量使用线上线下混合式教学模式，完善教学资源库建设，利用信息化技术拓宽学生学习途径，，激发学生的学习兴趣。

（五）学习评价

构建适应高职教育要求的评价体系，使教学内容、教学方法、教学过程、教学结果评价更加科学、更加全面。进一步落实学生评教、企业评教（实践教学）、督导组评教，学生评学、教师评学、企业评学等制度。把学校单方考核变为学校、企业共同考核，建立学校评价与企业评价结合、实践评价与职业技能等级鉴定相融通的质量评价体系，使考核主体多元化。理论教学考核建立由单一的书面考试、考核变为注重能力考核的多元化考核体系；实践教学考核建立由单项到综合、符合岗位规范要求的考核体系，建成按照职业工作任务设计的技术实践考核题库，并邀请企业技术人员参加学生综合技术测试，发挥考试环节的教学改革导向作用，把结果考核变为结果与过程考核相结合，使考核结果更加客观；把考核重点由知识的掌握转移到操作技能和知识应用上，使考核更加突出职业能力。通过提高人才培养质量，以高就业率回报政府和社会，高就业质量回报家长和学生，高企业的满意度回报行业企业。

1.公共基础课

公共基础课的考核包括平时考核和期末考试。

平时考核占期末总成绩的50%，考核内容主要包括课堂出勤情况、作业完成情况、课堂表现、课堂测试等。　　期末考试成绩占期末总成绩的50%，采用“闭卷笔试”、“开卷笔试”、“实践考核”、“体能测试”等方式进行。重点考核学生对基本知识的理解，对基本技能的掌握，为后续专业知识学习奠定基础。

2.专业（技能）课 专业（技能）课的考核包括平时考核、实训考核和期末考试。

平时考核包括理论考核和实训考核，其中理论考核占期末总成绩的10%，实训考核占期末总成绩的40％。理论考核内容主要包括课堂出勤情况、作业完成情况、课堂表现、测试等。实训考核内容主要包括平时实训出勤情况、实训操作情况、实训室清洁卫生情况、实训报告书写情况、实训测试等。

期末考试占期末总成绩的50％，考核内容主要侧重学生对基本技能的掌握与应用情况，采用“实际操作”、“论文撰写”、“调研报告”等方式进行。重点考核学生对技能的熟练掌握程度，以及考核学生对所学知识的应用情况，以及学生对所学知识的应用情况，为学生综合实训、顶岗实习、今后工作奠定基础。

3.综合实训

综合实训的考核应以实际操作考核为主，将过程考核与结果考核相结合、个人考核与小组考核相结合、企业考核与学校考核相结合，不仅评定学生的个人实践操作能力，而且评定学生在实践活动中的实训态度、实训过程中的主动性、创新性、协调能力和沟通能力。学校根据综合实训内容，以优秀、良好、及格和不及格评定学生的综合实训成绩。

4.选修课

选修课的考核采用“笔试”、“撰写论文”、“社会调查”等方式进行，考核内容主要包括课堂出勤、课堂表现、期末考核等。通过考核来开拓学生的视野，拓展学生的思维。

5.认知实习、跟岗实习、顶岗实习

评定的主要依据是实训的态度和完成的工作量以及在实训过程中的主动性和创新性。总体上是以企业评价为主，学校评价为辅。企业评价以实际操作为主，根据企业岗位标准进行考核；学校评价则依据实习记录、实习总结报告、实习鉴定、实习出勤率等方面综合评定成绩。实习总成绩考核分为优秀、良好、合格和不合格。（1）优秀：实习态度认真、纪律性强，出勤率高，能优异地完成任务，达到实习大纲中

规定的全部要求；能对实习内容进行全面、系统的总结，很好地把所学专业理论和知识运用到实习工作中去，对某些方面的问题有独到的见解；实习单位和实习指导老师评价高；按时提交实习报告，实习记录详实、认真，实习报告思路清晰，观点正确，内容完整，分析问题透彻，具有一定的理论深度，质量高。(2）良好：实习态度端正、纪律性较强，出勤率较高，能较好地完成实习任务，达到实习大纲中规定的全部要求，得到实习单位和实习指导老师的好评；能对实习内容进行较好的总结，较好地把所学专业理论和知识运用到实习工作中去，对某些实际问题加以分析和解决；能按时提交实习成果，实习记录较详实、认真，实习报告思路较清晰，观点正确，内容完整，分析有据，质量较好。(3）合格：习工作态度比较认真，纪律性一般，能基本上按实习大纲中规定的要求，完成实习任务；基本能对实习内容作总结，但不够完整、系统；基本能把所学专业理论和知识在一定程度上运用到实习工作中去，工作态度和能力得到实习单位老师的认可；能按时完成实习记录和实习报告，但不够系统；实习报告内容相对完整，思路清楚，能较有条理地分析问题。（4）不合格：实习工作态度不认真，纪律性差，未能按要求完成实习任务，实习单位和指导老师评价较差；实习过程中弄虚作假；实习记录和实习报告质量较差；未交实习报告或实习报告内容不完整，思路不清楚，说理不充分，分析问题观点不明，或出现常识性错误；参加顶岗实习时间未超过全部实习时间二分之一以上者。 6.毕业考核：毕业考核包括论文写作（40 分）和论文答辩（60 分）。

1.公共基础课

2.专业（技能）课

3.选修课

4.认识实习、跟岗实习（综合实训)、顶岗实习

5.毕业设计（论文）考核　　毕业设计（论文）考核包括毕业设计（论文）写作（60 分）和毕业设计（论文）答辩（40 分）。

（六）质量管理

一是建立专业建设和教学质量诊断与改进机制，健全专业教学质量监控管理制度，完善课堂教学、教学评价、实习实训、毕业设计以及专业调研、人才培养方案更新、资源建设等方面质量标准建设，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续诊断与改进，达到人才培养规格。

二是完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，建立健全听课、评教、

评学等制度，建立与企业联动的实践教学环节督导制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课、示范课等教研活动。

三是建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，并对生源情况、在校生学业水平、毕业生就业情况等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

四是专业教研组织要充分利用评价分析结果有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

十、毕业要求

1.思想政治合格；
2.学业成绩合格；
3.顶岗实习鉴定合格；
4.毕业论文（设计）合格；
5.达到《国家学生体质健康标准》要求；
6.取得普通话等级证书。

十一、主要接续专业

本科：药事管理、市场营销、工商管理

十二、编制依据

本专业人才培养方案是依据《教育部关于深化职业教育教学改革全面提高人才培养质量的若干意见》（教职成【2015】6号），教育部《高等职业学校专业教学标准》（试行）（2014年7月），《教育部关于职业院校专业人才培养方案制订工作的指导意见》（〔2019〕13号），结合生源学情和学院办学资源情况编制的。

十三、专业建设委员会

第四部分　主要学习领域课程标准

《医药市场营销实务》课程标准

课程代码：031332

适用专业：药品经营与管理

学时数：60 其中理论：30；实训：30

学分：3

制定依据：依据医药营销职业岗位能力的需求和《医药商品购销员国家职业标准》而制定的。

一、课程性质与任务

（一）课程性质

《医药市场营销实务》是高职药品经营与管理专业的专业核心课程。通过本课程的学习，使学生掌握市场营销观念及运用、市场营销环境分析、医药市场调研、目标市场营销战略制定、市场购买行为分析以及市场营销组合策略等基本理论知识；使学生具备医药营销案例分析、医药市场调研、医药营销方案策划和实施等基本技能，同时培养学生的职业道德和素养，为学生后续学习和企业实践，增强适应职业岗位工作的能力打下一定的基础。本课程的教学需要以《管理学基础》、《中医药基础》等课程的学习为基础，是药品购销 1+X 证书及“药品购销员”职业资格证书的主要支撑课程。

本课程内容与医药企业经营管理实际及各岗位的工作任务密切相关，通过案例讨论、角色扮演等课堂学习和项目设计、方案制定、任务实施等实践教学，引导学生养成良好的职业意识和职业习惯，具备严谨的工作态度和吃苦耐劳的精神，培养学生的专业实践能力、协调沟通能力、处理问题能力、自我学习能力、团队协作能力等。

（二）课程任务

全面贯彻党的教育方针，落实立德树人根本任务，满足国家对医药企业经营管理人才培养的要求，围绕高等职业教育各专业对经营管理核心素养的培养需求，吸纳医药市场营销领域的前沿技术，通过理实一体化教学，提升学生应用市场营销解决问题的综合能力，使学生成为德智体美劳全面发展的高素质技术技能人才。

二、学科核心素养与课程目标

（一）学科核心素养

企业想要在竞争中获胜，就必须针对复杂的营销环境，不断调整自身业务，发现并满足目标顾客的需求，传递价值，从而实现持续稳定的增长。学科核心素养主要包括沟通与团队合作的能力、医药市场分析洞察能力、营销策划与实施能力及诚信营销、依法合规经营、生命健康至上等意识，同时为后续专业课程的学习打牢基础。

1. 沟通与团队合作能力

首先，要培养学生学会沟通，能清晰表达自己的观点，能有效地收集信息，做出逻辑的分析和判断，并有效的表达出自己的思维过程和结果。其次，要培养学生的团队精神，能与团队其他成员团结协作、互补互助，以达到团队最大、最高工作效率的目的。

2. 医药市场分析及洞察能力

培养学生分析市场的能力，要求学生熟练掌握医药市场营销的理论知识，能够运用具体的方法和工具解决市场营销中的实际问题。引导学生研究不同顾客的消费心理和消费行为，分析影响消费心理和消费行为的各种因素，发现消费行为的变化及发展规律，激发商业洞察力和敏锐力，提高学生对营销问题的探究兴趣与动力，增强综合素质

3. 医药产品营销策划能力

培养学生从事医药产品营销策划的职业动手能力，提高学生的整体素质。使学生具有系统思维能力，能用综合知识解决复杂问题，要有强烈的动机和兴趣把营销策划做到极致，激发学生创业的激情，提高创新能力。

4. 医药企业社会责任观念

遵守诚信营销、依法经营、质量第一等基本商业道德，是医药企业履行社会责任的根本。培养学生积极、主动履行医药企业社会责任，医药企业在创造利益最大化的同时，还要承担其对员工、消费者、社区和环境的社会责任。培养学生体察社会、体谅患者、振兴中医药、建设国家的担当意识，为实现健康中国梦不断贡献自己的力量。

（二）课程目标

通过本课程的学习，学生应具备胜任医药产品营销岗位的必备知识与基本技能，能熟练完成营销岗位所承担的具体工作任务，熟悉医药产品营销工作的过程与方法。

在熟悉和掌握市场营销核心概念、市场营销观念、市场营销环境、市场营销战略、市场营销策略等相关理论知识的基础上，能熟练应用医药市场调查和分析的方法，分析医药市场营销环境、分析购买者行为及购买过程，具备发现问题、分析问题、解决问题的能力；具有一定的医药市场营销策划的能力；具有实施医药市场营销活动管理的能力。同时，具有良好的职业道德品质，树立做药就是做良心、质量第一、依法经营的职业观念，具备团结协作、勇于创新的精神和积极向上、不畏困难的工作态度。

三、课程结构

（一）课程模块

依据人才培养方案、课程标准，以及岗位需求调研，将教学内容整合为“认识医药市场营销”、“调研分析医药市场”、“明确医药市场营销战略”、“制定医药市场营销策略”和“医药市场营销综合实训”五大模块，共计 60 学时。

图 1 《医药市场营销实务》教学内容

（二）学时安排

表 1 《医药市场营销实务》学时安排

模块	项目	学时
模块一 认识医药市场营销	项目一 医药市场营销认知	4
模块二 调研分析医药市场	项目二 医药市场调研	12
	项目三 医药市场营销环境分析	
	项目四 医药市场购买行为分析	
模块三 明确医药市场营销战略	项目五 制定医药目标市场营销战略	4
模块四 制定医药市场营销策略	项目六 制定医药产品策略	32
	项目七 制定医药产品价格策略	

	项目八 制定医药产品分销渠道策略	
	项目九 制定医药产品促销策略	
模块五 医药市场营销综合实训	项目十 医药营销管理	8
合计		60

四、课程内容

（一）教学提示

根据应用型人才能力的培养目标，本课程的教学将遵循“理论认知+实践认知+理论应用”的模式，通过分组探究、讨论、设计、演示，锻炼学生动脑动手能力，提高其语言表达能力和对知识的理解能力。把学习设置于真实的、有意义的问题情境中，通过小组合作的形式，让学生共同解决实际的或真实性的问题，来学习隐含于问题背后的营销及管理类科学知识，形成解决问题的技能，并发展学生自主学习和终生学习的能力。

（二）教学内容要求

课程各模块具体教学内容要求见表 2。

表 2 《医药市场营销实务》教学内容要求

模块	项目	任务	教学内容	要求
模块一 认识医药市场营销	项目一 医药市场营销认知	1.1 认识医药市场	1.市场 2.市场三要素 3.顾客需求 4.顾客价值与满意 5.医药市场 6.市场营销	1.掌握市场的概念及构成要素 2.会分析市场的大小 3.理解顾客需要、欲望和需求的概念 4.理解顾客价值与满意 5.掌握医药市场、市场营销的概念 6.理解处方药市场、非处方药市场
		1.2 认识医药市场营销	1.医药市场营销的概念 2.医药市场营销的特点 3.医药市场营销的影响因素 4.医药市场营销的研究内容	1.掌握医药市场营销的概念 2.掌握医药市场营销的特点 3.理解医药市场营销的影响因素

		1.3树立现代市场营销观念	1.市场营销观念内涵 2.市场营销观念发展 3.医药市场营销观念的应用 4.医药市场营销管理任务和过程	1.掌握5种市场营销观念的沿革和特点 2.会分析市场营销观念 3.熟悉市场营销新思想的发展 4.了解信息技术发展对市场营销观念的革新与创造 5.树立现代医药市场营销观念
模块二 调研分析医药市场	项目二 医药市场调研	2.1确定医药市场调查项目	1.医药市场调查含义 2.医药市场营销调查的特点 3.医药市场调查程序 4.医药市场营销调查的类型 5.医药市场调查的方法	1.掌握医药市场调查含义 2.理解医药市场调查的意义、特点 3.熟悉医药市场调查的内容和分类 4.掌握各种市场调查方法的步骤及运用各种市场调查方法进行调查时应注意的问题 5.会结合调查实际确定市场调查目的
		2.2制定医药市场调查方案	1.医药营销调查方案设计的含义与意义 2.医药营销调查方案设计的原则 3.医药营销调查方案设计的流程	1.掌握医药营销调查方案设计的流程 2.熟悉医药市场调查问卷的构成、注意事项 3.掌握医药营销调查方案的基本结构与主要内容 4.熟悉医药营销调查方案设计注意事项 5.会设计医药市场调研方案和调查问卷
		2.3组织实施医药市场调研	1.实地调研的准备工作 2.调研实施中的质量、成本、进度控制 3.调研后的问卷回收工作 4.实地调研的技巧	1.能做好实地调演的准备工作 2.会制定调研提纲 3.会合理安排实地调研的时间、地点、路线 4.会运用实地调查的技巧
		2.4撰写医药市场调研报告	1.医药市场调查报告的含义 2.医药市场调查报告的结构与内容 3.医药市场调查报告的内容 4.医药市场调查报告编写的原则 5.医药市场调查报告编写的步骤	1.掌握医药市场调查报告的结构与内容 2.熟悉医药市场调查报告编写的原则 3.熟悉医药市场调查报告编写的步骤、撰写要求 4.会撰写医药市场调查报告
	项目三 医药市场营销环境分析	3.1医药市场营销宏观环境分析	1.医药市场宏观环境 2.人口环境 3.经济环境 4.社会文化环境 5.科技环境 6.自然环境	理解并分析影响医药市场的宏观环境因素：人口环境、经济环境、社会文化环境、科技环境、自然环境、政治法律环境

			7.政治法律环境	
		3.2医药市场营销微观环境分析	1.医药企业市场微观环境 2.企业内部微观环境 3.供应商 4.营销中介机构 5.顾客 6.竞争者 7.社会公众	理解并分析影响医药市场的宏观环境因素：.企业内部微观环境、供应商、营销中介机构、顾客、竞争者、社会公众
		3.3分析医药市场营销环境	1.医药营销环境分析 2.机会分析矩阵 3.威胁分析矩阵 4.SWOT分析方法 5.PEST分析方法	1.掌握医药营销环境分析方法 2.熟悉机会分析矩阵 3.熟悉威胁分析矩阵 4.会运用SWOT分析方法对某医药企业或产品进行分析 5.掌握PEST分析方法
	项目四医药市场购买行为分析	4.1医药消费者购买行为分析	1.医药消费者市场购买行为的含义 2.医药消费者市场购买行为特点 3.医药消费者购买行为的类型 4.影响医药消费者市场购买行为的因素 5.处方药和非处方药购买行为的特点 6.医药消费者购买行为模式 7.医药消费者市场购买决策	1.理解医药消费者市场的概念、特点 2.了解医药消费者的一般需求特点及其形成规律 3.熟悉消费者购买行为动机 4.熟悉医药消费者购买行为的类型 5.掌握处方药和非处方药购买行为的特点 6.掌握医药消费者购买行为模式 7.掌握医药消费者购买决策过程及其影响因素 8.会分析消费者的购买动机和购买行为类型
		4.2医药营销组织购买行为分析	1.医药组织市场购买行为的含义 2.医药组织市场购买行为特点 3.影响医药组织市场购买行为的因素 4.医疗机构购买行为分析 5.医药生产者市场的购买行为分析 6.医药中间商市场购买行为分析 7.医药组织市场购买决策	1.理解医药组织市场购买行为的含义、特点 2.掌握影响医药组织市场购买行为的因素 3.掌握医药组织市场购买决策过程及其影响因素 4.会分析医疗机构购买行为 5.会分析医药生产者市场的购买行为 6.会分析医药中间商市场购买行为
模块三明确医药市场营销战略	项目五制定医药目标市场营销战略	5.1医药市场细分	1.医药市场细分的内涵 2.医药市场细分的标准 3.医药市场细分的原则 4.医药市场细分的方法	1.掌握医药市场细分的含义 2.掌握医药市场细分的原则、标准 3.了解医药企业进行市场细分的依据、要求和意义 4.掌握医药市场细分的方法 5.会运用多元细分法对医药市场进行细分
		5.2医药目	1.医药目标市场的内涵	1.掌握医药目标市场的内

		标市场选择	2.医药目标市场选择标准 3.医药目标市场选择战略 4.影响医药目标市场战略选择的因素	涵； 2.熟悉医药目标市场选择标准、主要方法 3.掌握医药目标市场选择战略 4.掌握影响医药目标市场战略选择的因素 5.会依据背景资料对目标市场进行选择
		5.3医药市场定位	1.医药市场定位的内涵 2.医药市场定位的方法 3.医药市场定位的战略 4.医药市场定位的步骤	1.熟悉医药市场定位的内涵 2.掌握医药市场定位的方法、步骤 3.掌握医药市场定位的战略 4.掌握目标市场定位策略 5.会对某医药产品进行定位
模块四制定医药市场营销策略	项目六制定医药产品策略	6.1正确认知医药产品整体概念	1.产品整体概念 2.产品整体概念的三个层次 3.产品整体概念的五个层次 4.医药产品整体概念	1.理解产品整体概念 2.掌握产品整体概念的三个层次 3.熟悉产品的各种形态 4.掌握医药产品整体概念 5.会分析医药产品的整体概念
		6.2制定医药产品组合策略	1.医药产品组合概念 2.医药产品组合内涵 3.医药产品组合策略	1.理解产品组合的相关概念 2.掌握医药产品组合策略
		6.3制定医药产品生命周期策略	1.医药产品生命周期内涵 2.医药产品生命周期各阶段特点 3.医药产品生命周期各阶段营销策略	1.了解医药产品生命周期的含义 2.掌握医药产品生命周期不同阶段的特点 3.掌握医药产品生命周期不同阶段的营销策略
		6.4制定医药产品品牌策略	1.医药产品品牌内涵 2.医药产品品牌策略 3.医药产品品牌资产 4.医药新产品	1.理解品牌和商标的概念 2.理解品牌的作用 3.掌握品牌设计的原则 4.掌握医药产品品牌策略 5.会根据医药产品的特点选择品牌策略 6.了解医药新产品的含义、新药研发的模式与程序
		6.5制定医药产品包装策略	1.医药产品包装内涵 2.医药产品包装的分类 3.医药产品包装法规规定 4.医药包装策略	1.理解医药产品包装内涵 2.熟悉医药产品包装的分类 3.理解医药产品包装法规规定 4.掌握医药包装策略 5.会设计、选择医药产品的包装策略
	项目七制定医药产品价格策略	7.1正确理解医药产品价格构成	1.医药产品价格内涵 2.影响医药产品价格的因素	1.理解医药产品价格内涵 2.掌握医药价格的构成要素 3.熟悉影响医药产品价格制定的因素 4.了解医药产品价格管理的

				法律规定
		7.2选择医药产品定价方法	1.成本导向定价法 2.需求导向定价法 3.竞争导向定价法	1.掌握医药产品定价方法和策略 2.会制定医药产品的价格
		7.3运用医药产品定价策略	1.心理定价 2.折扣定价 3.需求差别定价 4.产品组合定价 5.地理区域定价	1.掌握医药产品定价技巧 2.会结合医药产品的特点选取适宜的价格策略
		7.4运用新产品定价策略与适时调价策略	1.新产品定价策略 2.适时调整价格策略	1.掌握新产品定价策略 2.熟悉价格调整策略 3.会适时调整医药产品价格
	项目八 制定医药产品分销渠道策略	8.1设计药品分销渠道	1.医药分销渠道模式 2.医药分销渠道策略	1.了解影响分销渠道选择的因素 2.理解中间商含义和类型 3.了解医药批发商和零售商的类型、功能、作用 4.熟悉医药分销渠道策略 5.会设计医药产品的分销渠道
		8.2开启药品线上营销新方式	1.医药电子商务的内涵 2.互联网药品信息服务 3.互联网药品交易服务	1.熟悉医药电子商务的内涵 2.了解医药电子商务等新型分销渠道 3.熟悉互联网药品信息服务 4.熟悉互联网药品交易服务 5.会在网上销售非处方药品
	项目九 制定医药产品促销策略	9.1善用人员推销拓展药品市场	1.医药产品人员推销内涵 2.医药产品人员推销特点 3.医药产品人员推销技巧 4.客户拜访的流程及注意事项 5.举办科室会的流程及注意事项	1.了解医药产品人员推销的定位 2.熟悉医药产品人员推销内涵及特点 3.具备分析产品、介绍产品能力 4.会有效拜访客户 5.会组织和举办科室会
		9.2借力广告效应推广OTC药品	1.医药产品广告内涵 2.医药产品广告的特点、作用 3.医药产品广告法律法规 4.医药产品广告策略 5.医药产品广告设计 6.医药产品广告效果评估	1.理解医药产品广告内涵； 2.熟悉医药产品广告的特点、作用 3.掌握医药产品广告的法律规定 4.掌握医药产品广告策略，会制定医药产品广告策略 5.熟悉医药产品广告设计原则 6.会设计药品POP广告
		9.3创新营业推广方式激发顾客购买欲望	1.医药产品营业推广内涵 2.医药产品营业推广方式 3.医药产品营业推广策略	1.理解营业推广的概念和特点 2.掌握医药产品营业推广方式 3.掌握医药产品营业推广策略

				4.会制定、实施药品或门店营业推广方案
		9.4运用公关手段实现药品销售新突破	1.公共关系的内涵 2.医药公共关系的特点、作用 3.公共关系策略 4.医药企业公共关系危机 5.医药企业公共关系危机的处理	1.熟悉公共关系内涵 2.掌握公共关系策略 3.会策划、实施公共关系活动 4.熟悉医药公共关系危机的概念、处理程序 5.会妥善处理医药企业的公共关系危机
模块五 医药市场营销综合实训	项目十 医药营销管理	综合实训	医药营销方案设计与实施	1.掌握医药营销方案设计的要点 2.掌握医药营销方案的实施要点及注意事项 3.会制定医药企业或产品的营销活动方案

五、学业质量

（一）学业质量内涵

结合课程内容，学生学业质量标准核心素养及具体表现（见表3）。

表3《医药市场营销实务》核心素养及表现

核心素养	内涵	具体表现
沟通与团队合作能力	首先，要学会沟通，能清晰表达自己的观点，学会有效地收集信息，并做出逻辑的分析和判断，能有效的表达出自己的思维过程和结果。其次，要培养学生的团队精神，能与其他成员协调合作、各尽所能、互补互助，以达到团队最大、最高的工作效率。	●具有遇事沉稳，灵活应变的心理素质，能流畅地表达自己的观点和看法； ●具有吃苦耐劳的精神和不畏困难的工作态度； ●具有团队协作精神和全局意识。

医药市场分析洞察能力	会分析市场，掌握医药市场营销的理论知识，能够运用具体的方法和工具解决市场营销中的实际问题。主动探究不同顾客的消费心理和消费行为，分析影响消费心理和消费行为的各种因素，发现消费行为的变化及发展规律，焕发商业洞察力和敏锐力，具有对营销问题的探究兴趣与动力，不断增强综合素质。	●具有运用市场营销知识分析、解决实际问题的意识。 ●会设计调查方案，能熟练运用问卷法、访谈法、文献法等市场调查方法开展和实施调查，撰写调查报告； ●能运用机会—威胁矩阵、SWOT、PEST 等方法进行医药市场营销环境分析； ●能确认购买决策行为的类型，会分析医药消费者决策过程； ●会利用市场细分的因素对市场进行细分； ●会分析医药产品的生命周期、包装策略和品牌策略。
医药产品营销策划能力	培养学生从事医药产品营销策划的职业动手能力，提高学生的整体素质。使学生具有敏锐的洞察能力，系统思维能力，能用营销知识去解决复杂的问题，要有强烈的动机和兴趣把营销策划做到极致。	●能够运用定价方法和定价策略对药品进行合理定价； ●能够对医药产品分销渠道进行设计、管理和调整； ●能设计药店海报和 POP 广告； ●具有一定的医药市场营销策划能力和实施医药营销活动计划的能力； ●会妥善处理公共关系危机。 ●具备严谨认真、做事细心踏实的工作态度； ●具有积极向上、勇于创新的精神。
医药企业社会责任观念	培养学生积极履行企业社会责任，企业在创造利益最大化的同时，还要承担其对员工、消费者、社区和环境的社会责任。遵守基本商业道德，是医药企业履行社会责任的根本。时刻谨记回馈社会、回馈自然的责任与使命，不忘初心，为实现健康中国梦不断贡献自己的力量。	●具有良好的职业道德品质，树立做药就是做良心、质量第一的职业观念； ●具有较强的责任心和责任感； ●了解相关法律法规并自觉遵守； ●了解伦理道德准则，规范日常信息行为。

（二）学业质量水平

学业质量水平分为两级，水平一为掌握医药市场营销的基本知识和基本技能，对近年来快速发展的医药商业模式、营销模式相关理论发展与应用有一定的了解，能完成简单的医药企业案例分析。水平二在水平一的基础上，进一步运用医药市场营销思维，掌握商务数据分析能力、文案写作能力、市场推广能力和营销策划能力。

六、 课程实施

（一）教学要求

医药市场营销实务课程主要培养学生的医药市场调研、医药营销方案的策划与实施等基本技能，引导学生树立依法合规经营、生命健康至上的职业意识，具备团队协作、吃苦耐劳的精神，增强适应职业岗位工作的能力。

1. 立德树人，加强对学生的社会责任教育《医药市场营销实务》课程教学要落实立德树人根本任务，贯彻课程思政要求，使学生在纷繁复杂的商业社会环境中能站稳立场、明辨是非、行为自律、知晓责任，树立大局意识、生命健康至上意识、法律意识及家国情怀。

教学要有意识地引导学生关注营销，发现营销的价值，提高对营销的敏感度，教师在教学过程中要通过真实案例培养学生的营销意识、依法营销意识，了解营销对社会经济发展的作用。

教师要引导学生直面问题，在思考、辨析、解决问题的过程中逐渐形成良好的企业社会责任意识。教师可在教学过程中通过引入医药行业典型事件，使学生认识到医药行业法律法规的重要性和必要性，能基于相关法律法规和伦理道德准则，做出理性的判断和负责的行动。

2.突出技能，提升学生的营销技能和综合应用能力

在课堂教学中，教师要采用理论与实践相结合的教学方式，让学生在做中学、学中做，提升学生的营销技能和综合应用能力。将学习任务置于真实情境中，通过创新教学模式的运用，学生的依法合规经营、生命健康至上的理念及家国情怀进入学生灵魂深处，形成思想烙印，能真正理解国家医疗卫生改革政策；同时，学生的团结协作、勤于思考、不畏艰苦等职业素养在不断地渗透中得以养成，营销活动策划与实施等专业技能也得到极大的提升。

3. 创新发展，培养学生的数字化学习能力和创新意识

在教学过程中，教师要根据学生的学习基础，创设适合学生的数字化教学环境

与活动，引导学生开展自主学习、协作学习、探究学习，并进行分享和合作；使学生能够利用营销数字化资源与工具，完成学习任务。教师要引导学生学会根据自身需要，自主选择学习平台，创设学习环境，形成自主开展数字化学习的能力和习惯。教师要培养学生的创新意识，使学生能将营销技术创新应用于日常生活、学习和工作中。

（三）学业水平评价

1.根据学情分析，采用“做中学、学中做”的方式培养学生的自学能力、知识拓展能力和创新能力，达到以学生为中心，以培养学生综合素质的教学目的。1.本课程强调目标评价与理论和实践一体化评价的有机结合，注重引导学生自我学习、自我实践、自我管理、自我评价。

2.本课程的考核采取理论考核与实训考核相结合的方式，积极引导学生重视营销职业能力的培养。

3.本课程要求把学生的职业道德、职业情感、职业责任纳入考核范围，以引导学生注重综合职业素质、特别是思想道德品质素质的培养。

4.本课程突出过程考核与阶段评价，结合学生的课堂表现、业务操作、课后作业、社会实践等环节的表现与成果进行评价。

5.本课程重视教学的总结、创新和教学效果的反馈信息，及时调整教学内容、教学手段、教学形式和教学方法，以便更好地实现教学目标。

（三）教材要求

1.所使用的教材应体现医药行业的特点，教材内容要与行业标准和职业资格标准相结合。

2.所使用的教材要以学生为本，充分体现学生的主体作用和教师的组织、引导作用，提高学生学习的主动性和积极性。

3.在教材使用时，教师要根据学生现有水平，结合实际教学需要，灵活使用教

材，对教材的内容、编排顺序、教学方法等方面进行适当的取舍和调整，鼓励紧跟医药行业发展及时补充新知识、新技术。

表 4 参考教材

序号	教材名称	作者	出版社	教材简介
1	医药市场营销实务	***	中国医药科技出版社	与企业专家共同编写，以真实项目为载体，基于工作过程导向的工学结合教材，突出培养职业能力。
2	药品市场营销学	***	人民卫生出版社	教材简化基础理论，侧重知识的应用，突出培养职业能力，具有较强的实践操作性

（四）课程资源开发与学习环境创设

优质硬件和软件资源作为教学环境有效支撑：智慧教室帮助实现教与学的强交互，“药剂、药品经营与管理专业”国家教学资源库、**省精品在线开放课程《医药市场营销实务》、《营销之道》、《经营之道》、《创业之星》等平台软件助力线上线下混合式学习，自主设计仿真软件“医药营销仿真软件”、“医药包装仿真软件”帮助突破教学难点。

（五）教师团队建设主讲教师应具有较高的学历，拥有丰富的、较为完善的知识体系，拥有实际的工作经验和相应的技能，能全面了解课程的内容，熟悉相关实训活动实施的要求和方法，并能指导其他教师进行相应的教学工作，以保障本课程教学的整体质量和效果。教学团队应兼具不同等级职称和年龄的教师，应有来自行业、企业的兼职教师，以提高课程实训的效果。

（六）实施课程要求《医药市场营销实务》是一门应用性极强的学科，相关的教学需要在理论层面训练学生的分析和创造力，然后再培养学生用理论演化成日常市场营销的技巧。实施课程要结合虚拟现实技术和互联网络通讯技术构造一个真实完整有效的医药营销环境，让参与练习的学生通过模拟竞争的方式演练市场分析、营销战略发展和营销决策制定的持续的营销管理过程，体验完整的营销方法体系。通过这种模拟实践的方式，有效提高学生的学习兴趣、提升教学效果、保证教学质量，同时对课程教学效果开展监测，确保实现人才培养目标。

附录 教学设备设施配备要求

信息技术教学机房设备设施配备要求

项目	技术参数与要求	数量
学生用计算机	计算机配置满足安装主流教学软件要求支持网络同传和硬盘保护 可选配多媒体教学支持系统	保证上课时每组 1 台（套）
教师用计算机	配置优于学生用计算机配置	≥1 台（套）
教学投影显示设备	投影机或电子白板教学一体机	≥1 台（套）
软件配置	《医药营销仿真软件》、《医药包装仿真软件》、《营销之道》、《经营之道》、《创业之星》等应用软件	根据教学需要选用

《零售药店管理实务》课程标准

课程代码：031235

适用专业：药品经营与管理专业（药品营销方向）、连锁经营管理（药品方向）

学时数：60　其中理论:30　实训：30

学分：3

一、课程定位

《零售药店管理实务》课程是高职高专院校药学类、食品药品类专业一门重要的职业能力核心课程，是有关于药品零售环节中社会药房运营管理的课程。作为药品经营与管理专业（营销方向）、连锁经营管理（药品方向）专业的核心课程，它涵盖了本专业关键性的知识技能点。

本课程的主要内容是让学生了解申报药店、设计药店营业场所，熟悉商圈调查与分析技术、药店选址的方法、药店售后服务，掌握陈列药品、销售药品、药品盘点和补货以及药店促销管理等药店工作的基本内容，同时课程内容与国家医药商品购销员职业资格标准接轨，并直接服务于学生的毕业实习，使学生在获得药店工作所必需的岗位技能和职业能力。

二、课程标准构建思路

以现代学徒制建设为契机，本着“校企合作、产教融合”，以职业需求为出发点，以学生职业能力培养和职业素质养成为主线，以典型工作案例分析为依据，以口语表达与实战训练为载体，以与行业企业共建教学环境为条件组织教学。课程突出实践性、应用性原则，依据行业企业发展变化，随时更新教学内容，强调对学生技能的培养和训练，增强学生的岗位适用性。

教学内容上以药店工作过程为导向，设计教学内容。按药店开办、药店日常运营管理、药店其他管理工作等工作过程设计，使各种理论知识、操作技能的传授与工作过程有机结合起来，突破传统的教学模式，建立突出职业能力和岗位技能培养的教学内容，对接学生的就业岗位。同时，注重学生的思想政治教育，将爱国、做人的道理融入平时的技能训练中，从思想政治素质、专业素质、综合素质多方面培养，促进学生的全面发展。

教学方法主要采用“以教师为主导，以学生为主体”进行教学，融“教、学、做 ”为一体，根据教学内容灵活应用各种教学方法，提高学生的学习兴趣。根据学习项目的具体内容灵活运用项目教学法、任务驱动法、讲授法、角色扮演法、案例教学法、情境教学法等多种教学方法，提高学生的学习兴趣和操作技能，培养学生理论联系实际的能力、独立思考的能力和自主学习的能力，在学习中学会解决问题，并在解决问题中培养学习的自信心和职业素质的全面发展。

三、课程目标

1.知识目标

（1）让学生了解申报药店、设计药店营业场所；

（2）掌握药店的选址因素与市场定位；

（3）掌握设计药店场所的技巧与方法；

（4）掌握陈列药品的原则与技巧；

（5）掌握药店销售技巧；

（6）掌握药品盘点注意事项及防损管理技巧；

（7）掌握药店信息管理原则及方法。

136

2.能力目标

（1）根据岗位职业要求，能熟练规范地陈列药品；

（2）学会接待顾客、推介药品；

（3）能进行药店营业场所的简单设计与开办申报工作；

(4)能进行中药材的来料加工，接待顾客退换货及投诉处理；

（5）能根据不同情况完成药品收验货、养护、盘点、防损等日常营运工；

（6）能使用医药管理软件完成对药店经营全过程的管理。

3.素质目标

爱国、诚信、守法；为实现中国梦，做力所能及的事情。

热爱自己的工作岗位，具有良好职业道德，科学工作态度，严谨细致的专业学风。在门店的日常工作中具有较强的执行能力、团队合作能力和心理耐挫力。

四、课时分配表

项目（章节）	任务（内容）	学时分配		
		理论学时	实践学时	合计
项目一 认识药店	任务 1 认识药店的现状及发展趋势 任务 2 认识药店人员配备、组织机构	2	0	2
	任务 3 参观药店，采访门店各个职责人员	0	2	2
项目二 药店的选址及市场定位	任务 1 药店的商圈和选址分析	2	0	2
	任务 2 某一店铺选址分析	0	2	2
	任务 3 药店经营策略分析	2	0	2
	任务 4 某一药店的 swot 分析	0	2	2
项目三 设计药店营业场所	任务 1 药店外部设计	2	0	2
	任务 2 药店内部布局	2	0	2
	任务 3 药店门头及内部布局陈列实地考察	0	2	2

	任务 4 手绘 pop 广告	0	2	2
项目四 药店开办	任务 1 如何申报药店	2	0	2
	任务 2 药店的负责人申报开办药店访谈	0	2	2
项目五 陈列药品	任务 1 药品陈列的基本知识	1	0	1
	任务 2 药品陈列原则和方法	1	0	1
	任务 2 药品陈列综合实训 1	0	2	2
	任务 2 药品陈列综合实训 2	0	2	2
项目六 销售药品	任务 1 接待顾客、推介药品	1	0	1
	任务 2 处理异议、达成交易	1	0	1
	任务 3 药品销售技巧演练	0	2	2
	任务 4 常见疾病的用药介绍演练	0	2	2
	任务 5 药店的促销管理	0	2	2
项目七 药店收银作业	任务 1 收银工作常用知识和技巧、及收银流程	2	0	2
	任务 2 多种支付方式药店收银演练	0	2	2
项目八 药店的日常营运工作	任务 1 药品收验货	1	0	1
	任务 2 药品盘点、补上货管理	2	0	2
	任务 3 药店日常防损管理	1	0	1
	任务 4 药品的盘点实际操作	0	2	2
项目九 药店数据分析管理	任务 1 员工数据、门店数据分析	2	0	2
	任务 2 数据分析实际演练操作	0	2	2
项目十 售后服务	任务 1 商品的基本信息、采购、库存、销售信息管理	2	0	2
	任务 2 会员管理	2	0	2
	任务 2 售后服务的主要内容（送货上门、顾客退换货管理、顾客投诉处理）	2	0	2
	任务 4 顾客投诉情景剧	0	2	2
合 计		30	30	60

五、课程内容及实施设计

《零售药店管理与实务》课程教学内容及实施设计一览表

序	项目	任务	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设

138

号	（章节）					计	
						教学方法	教学环境
1	项目一 认识药店	认识药店的现状及发展趋势；认识药店的人员配备和组织机构；	药店的基本职能、药店的组织机构和岗位职责、门店营运管理要求；	掌握药店的基本职能、药店的组织机构和岗位职责及运营管理要求；	认识药店	实地参观、人物访谈	多媒体教室、云课堂
2	项目二 药店的选址及市场定位	药店的商圈、选址分析；经营策略分析；	影响药店选址的因素分析、药店的SWOT分析、药品门店的市场定位、确定药店经营策略的原则和方法；	熟悉影响药店选址的因素分析、药店的SWOT分析，了解药店经营策略的原则和方法；	学会药店选址分析，能进行很好的市场定位	案例分析、小组讨论	多媒体教室、云课堂
3	项目三 设计药店营业场所	药店店面设计；药店内部布局	药店招牌的设计、药店出入口的设计、药店橱窗的设计；药店的分区管理、药店设施与设备的管理、药店环境管理；	了解药店招牌、橱窗设计，掌握药店出入口设计技巧；熟悉药店设备管理，掌握药店分区管理，了解药店环境管理；	学会药店出入口设计；学会药店分区管理	任务驱动	模拟药店、视频
4	项目四 药店开办	药店的开办及基本医疗保险定点零售药店的管理	申请开办药店的条件、开办药店的程序、药店的筹建与验收、GSP认证、申报医保定点药店的条件、程序及管理；	熟悉并掌握开办药店的程序、药店的筹建与验收、GSP认证；	能够准备开办药店需要的资料；	小组讨论、人物访谈	多媒体教室、云课堂
5	项目五 陈列药品	药品陈列的基本知识；药品陈列技术	药品陈列的基本知识、药品的GSP陈列；药品陈列的基本原则及常用技巧、陈列药品的标调价管理、制作手绘POP海报；	熟悉药品陈列的基本知识、掌握药品的GSP陈列；熟悉陈列药品的标调价管理，掌握药品陈列的基本原则及常用技巧及制作手绘POP海	学会药品陈列；学会手绘POP海报；	实地操练小组讨论	多媒体教室、云课堂

139

				报；			
6	项目六销售药品	接待顾客、推介药品；处理异议、达成交易	药店员工接待礼仪、接近顾客的技巧、常用药品知识介绍、药品推介的常用方法和技巧、药品连带销售的技巧、药品推介中注意事项；处理异议的基本原则、处理异议常用的方法和技巧、典型异议处理及识别成交的信号，常用的成交方法和技巧；	熟悉并掌握药店员工接待礼仪、接近顾客的技巧、常用药品知识介绍、药品推介的常用方法和技巧、药品连带销售的技巧、药品推介中注意事项；掌握处理异议的基本原则、处理异议常用的方法和技巧、典型异议处理及识别成交的信号，常用的成交方法和技巧；	学会接待顾客，学会推介药品；学会处理顾客异议、促成交易；	情景模拟、小组讨论	多媒体教室\模拟药店
7	项目七药店收银作业	收银工作常用知识和技巧、药店收银工作流程、	商品条形码知识、识别货币真伪的方法、收银工作技巧、收银工作流程及交接班管理；	熟悉掌握识别货币真伪的方法、收银工作技巧；	学会识别真假钞；	情景模拟	多媒体教室
8	项目八药店日常营运工作	药品盘点、补上货管理	药品盘点的常用方法、流程及近效期及滞销药品的处理；药品补货管理、药品的上货与理货；	熟悉掌握药品盘点的常用方法、流程及近效期及滞销药品的处理；熟悉掌握药品补货管理、药品的上货与理货；	学会药品盘点；学会药品上货与理货；	情景模拟法、小组讨论	模拟药店、多媒体教室、云课堂
		药店日常防损管理	易发生损失的常见情况分类、药店日常防损的方法；	熟悉掌握易发生损失的常见情况分类、药店日常防损的方法；	学会日常防损管理		

140

9	项目九药店数据分析	员工的数据分析；门店的各项数据分析	员工的成交量分析；员工的客单价分析；门店的毛利率分析；门店的净利润分析	掌握员工的客单价分析原则；掌握门店的净利润分析方法；	学会分析员工的销售记录单；依据门店的利润分析结果，制定相关的门店销售计划。	试题演练；实际门店数据分析	多媒体教室、云课堂
10	项目十售后服务	基本信息及各项管理	采购管理、库存管理、销售管理	掌握销售管理	学会药品销售	案例分析法	多媒体教室、云课堂
		送货上门、顾客退换货管理、顾客投诉处理	药店送货上门的条件、流程及特殊处理，药品退换货原则及程序、处理顾客投诉的原则及方法；	熟悉掌握药店送货上门流程及特殊处理，药品退换货原则及程序、处理顾客投诉的原则及方法；	学会处理药品送货上门及退换货，处理顾客投诉；	情景模拟、角色扮演、小组讨论	

六、教学方法与手段

（一）教学方法

1. 小组讨论法

小组讨论法属于社会化教学法，它是达到情感领域教学目标的重要教学方法，具体的实施程序如下：按互补原则自愿组队→选择合适的题目→分配工作→进行讨论→综合报告。小组讨论教学能为每一位成员提供平等学习的机会，让大家平等地参与其中，发表观点，树立自信，训练胆识和口才，可有效地促进学生的理解能力、表达能力和知识的迁移运用能力，同时还有效地培养起了一种难得的轻松愉快和民主的学习氛围。

2.角色扮演

角色扮演法是一种制造或模拟一定的现实生活片段，由学习者扮演其中的角色，将角色的言语、行为、表情及内心世界表现出来，以学习新的行为或解决问题的方法。采用“角色扮演法”让学生制造或模拟一定的现实生活片段，并扮演其中的角色，将角色的言语，行为、表情及内心世界表现出来，具体的实施程序如下：分组→每组编写剧本→分配角色并排练→表演→总结。这种用演出的方法来组织开展教学的方法，使教学过程生动化、艺术化，从而更好地激发起了学生的学习兴趣，有利于唤起学生对他人的同情和共鸣，并在角色的不断转换中学会换位思考。

3.案例分析法

案例教学法是教师将所需要掌握的理论知识融汇到一个典型生动的案例中，即把学生置于复杂、有意义、相对真实的问题情境中，学生通过对案例进行分析、推理、判断、提出问题，以自主学习、小组讨论的方式解决问题，从而获得隐含于问题背后的相关科学知识，是一种启发式的教学方法。通过案例分析既能使理论浅显易懂，又能使学生在分析案例的过程中增长判断能力、分析能力、观察能力及自主学习的能力，同时，学生自己采集案例的方法也能让同学们在“旁观者清”的角色中对正确的沟通技巧有了更主动、切实的感受和掌握。

4.任务驱动法

通过从易到难的各项任务来考查大家综合运用各项沟通技巧解决问题的能力，以达到“在做中练，在做中想，在做中收获”的学习效果。

（二）教学手段

142

根据课程特点，应用先进的现代信息化技术，强调多媒体课件和各类影音资料、以及云课堂、翻转课堂的运用，并尽量深入到药店等工作的实际环境进行参观、观摩和实践。。

七、课程考核评价

课程考核方法分为实践考核、理论考核和过程性考核。实践考核是实训课上进行的操作项目考核，如药品盘点考核；理论考核为期末考试，为闭卷考试；过成性考核包括考勤、作业、课堂参与、实践报告、见习反思日记等学习过程中的记录考核，然后按一定比例得出学生的成绩，达到对学生学习情况进行全面评价的目的。

（1）平时考核　平时考核是在学生学习完每个项目后随堂进行，采取现场考核。满分 50 分。通过加强平时考核，不仅能及时发现和解决教学中存在的问题，而且，提高学生的实际操作能力，使学生掌握扎实的专业技能。

（2）期末综合考核是对学生所学理论知识和实训技能进行全面综合测评。测试题满分 100 分，由案例分析和技能演练两部分做成。

八、课程教学组织

在教学过程中，尽力发挥学生在教学中的主体作用，充分利用校内实训场所和校外实训基地，开展模拟教学和实战教学，使“教、学、做”为一体。以项目为载体让学生“做中学、学中做”，教师课内布置工作任务，学生课外讨论、策划、练习，课内进行成果展示，小组、教师点评总结。

九、课程教学团队

（一）主讲教师

143

主讲教师应具备高尚的师德，热爱教育事业，具有强烈的事业心和高度的责任感。应具有较高的学历，拥有丰富的、较为完善的知识体系，拥有实际的工作经验和相应的技能，能全面了解课程的内容，熟悉相关实训活动实施的要求和方法，并能指导其他教师进行相应的教学工作，以保障本课程教学的整体质量和效果。

（二）教师团队

本课程要求配备一支结构合理、素质优良的教学队伍。具体要求如下：

1.职称和年龄结构合理，兼具不同等级职称和年龄的教师，保证教师队伍的教学水平和活力。

2.学历层次较高，应具备本科或硕士以上学历。

3.具备良好的专业素养和严肃认真的教学态度

十、教学资源

（一） 硬件设施

本课程需配备安装计算机、多媒体制作播放设备等先进设施的多媒体教室，为学生学习理论知识和培养实践能力提供必要的条件。

（二）参考资料

[1]杨洋、孙前进主编.《连锁企业信息系统与管理》[M].北京：中国医药科技出版社，2006

[2]梁春贤主编.《药店经营与管理》[M].北京:中国医药科技出版社,2016.12

[3]谢子龙主编.《药店店员基础训练手册》[M].湖南科技出版社，2013.04

[4]吴锦主编.《药店经营与管理实用技术》[M].浙江:浙江大学出版社,2014

[5]孙师家主编.《药品销售技术》[M].北京：中国中医药出版社，2003

[6]曾增主编.《销售技巧+数据分析手册》[M].北京：中国铁道出版社，2018

[7]陈葆华主编.《连锁经营管理与实务》[M].北京：北京大学出版社，

《医药电子商务》课程标准

课程代码：031103

适用专业：药品经营与管理　连锁经营管理

学时数：60 其中理论：32；实训：28

学分：3

一、课程定位

《医药电子商务》是药品经营与管理、连锁经营管理专业的一门专业核心课程，依据电子商务运营师、电子商务营销师等从业人员所需电子商务的核心知识设定。为学生将来从事医药商品经营与管理或自主创业提供电子商务方面的专业知识和技能。通过对学生进行电子商务基本理论的讲授和技能的训练，使学生具备利用各种电子工具和网络，高效率、低成本地独立从事医药及其它企业电子商务活动的综合能力，为今后的职业生涯奠定良好的基础。

二、课程标准构建思路

本课程标准的理论教学主要解决“什么是电子商务”的问题，而实践教学主要解决“如何用电子商务和如何做电子商务”的问题。围绕个人和医药及其它企业开展电子商务活动的具体内容，通过模拟实训和真实实训环境的相结合实现电子商务的操作和技能的一系列训练，使学生能够做到理论联系实际，学以致用，

加深对电子商务基础理论的认识，并深刻理解电子商务运作模式和医药及其它企业交易流程，掌握电子商务应用的基本技术和技能，提高学生电子商务的实战能力。

充分发挥学生在教学中的主体地位，依托校内校外的实训环境，以各工作任务的特点为依据，结合学生的实际情况，科学合理地设计、运用灵活多样的教学方法，既能激发学生学习兴趣又能提高学生实践能力。

三、课程目标

1．知识目标

通过理论教学使学生学习电子商务概述、电子商务技术基础、B2C 电子商务交易模式、C2C 电子商务交易模式、B2B 电子商务交易模式和跨境电子商务、网络营销、电子商务安全、电子支付、网络营销、物流管理与电子商务配送、客户关系管理、移动电子商务与物流网和电子政务的有关知识，为今后的职业生涯奠定良好的基础。

2．能力目标

（1）具有利用互联网进行医药及其它企业商务信息的检索与整理分析的能力；

（2）具有在医药及其它企业从事网络营销和商务沟通的能力；

（3）具有借助电子商务公司网络平台进行医药及其它网上业务操作的能力；

（4）具有电子支付系统的实现过程、物流配送的相关能力。

3．素质目标

（1）培养锻炼学生的沟通能力及团队协作精神；

（2）培养学生分析问题、解决实际问题的工作能力；

（3）培养学生勇于创新、敬业乐业的工作作风；

（4）培养学生的质量意识、网络安全意识、药品安全知识；

（5）培养学生获取新知识、新技能的学习能力。

四、学时分配

项目（章节）	任务（内容）	学时分配		
		理论学时	实践学时	合计
电子商务概述	电子商务的基本概念和分类	2	2	4
	电子商务和医药电子商务的法律环境			
	电子商务的产生和发展			
电子商务技术基础	电子数据交换技术	2	0	2
	互联网基础			
B2C 电子商务交易模式	B2B 电子商务的分类	4	2	6
	B2B 网站的主要盈利模式和成功的关键			
	互联网+医药传统企业			
C2C 电子商务交易模式	C2C 电子商务概述	4	2	6
	拍卖平台运作模式			
	店铺平台运作模式			
B2B 电子商务交易模式和跨境电子商务	B2B 电子商务交易模式	4	2	6
	跨境电子商务			
网络营销	网络营销概述	4	4	8
	网络营销调研			
	网络营销策略与网络广告			
	常用的网络营销方法			
电子商务安全	电子商务安全的内涵	2	2	4
	电子商务安全技术			
	电子商务安全管理			
电子支付	电子支付概述	2	0	2
	银行卡和网上银行			

147

项目（章节）	任务（内容）	学时分配		
		理论学时	实践学时	合计
	第三方支付			
物流管理及电子商务配送	物流管理	2	0	2
	电子商务配送			
客户关系管理	客户关系管理概述	2	0	2
	电子商务客户关系管理			
	客户关系管理系统及应用			
移动电子商务及物联网	移动电子商务	2	2	4
	物联网			
电子政务	电子政务概述	2	0	2
	电子政务绩效平台			
综合实训	医药电子商务企业定位产品 网络市场调研 网络营销策划 网络营销方法综合应用	0	12	12
合计		32	28	60

148

五、课程内容及实施设计

《医药电子商务》课程教学内容及实施设计一览表

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
1	电子商务概述	任务1 电子商务的基本概念和分类	2	商务与电子商务 电子商务的分类	掌握电子商务的概念及概念模型 理解电子商务的分类	会分析电子商务的分类及各类的应用情况	讲授 案例 分组 实践	多媒体教室
		任务2 电子商务的系统和医药电子商务的法律环境	1	电子商务系统的组成 电子商务的一般框架 电子商务的法律环境	掌握电子商务的基本框架	会分析电子商务的系统及电子商务主体的法律关系	讲授 案例 分组 实践	多媒体教室
		任务3 电子商务的产生和发展	1	电子商务产生和发展的条件 电子商务的发展阶段 电子商务对社会经济和企业的影响	了解电子商务的产生和发展阶段，以及对社会经济和企业的影响。	会描述电子商务在某一行业中的应用情况	讲授 案例 分组 实践	多媒体教室
2	电子商务技术基础	任务1 电子数据交换技术	1	电子数据交换发展概况 手工方式与电子数据交换方式的比较 电子数据交换的应用	熟悉EDI工作原理	会互联网的应用	讲授 案例 分组 实践	多媒体教室

149

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
		任务 2 互联网基础	1	互联网的产生和发展 互联网协议 IP 地址和域名 互联网的应用	了解互联网的基本知识	会互联网的应用	讲授案例分组实践	多媒体教室
3	B2C 电子商务交易模式	任务 1 B2C 电子商务的分类	1	按不同的标准分类	熟悉 B2C 电子商务模式	会分析 B2C 电子商务模式	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务 2 B2C 网站的主要盈利模式和成功的关键	4	B2C 网上购物流程和 B2C 后台管理 B2C 电子商务网站的主要盈利模式 B2C 电子商务成功的关键因素	熟悉 B2C 电子商务模式 掌握 B2C 网上购物流程和 B2C 后台管理功能 掌握 B2C 电子商务网站的主要盈利模式与成功的关键因素	熟练进行网上购物，学会网上支付 会分析不同 B2C 网站的经营模式	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务 3 互联网+医药传统企业	1	互联网+实体店 传统实体企业+互联网 O2O 线上线下一体化模式	熟悉 O2O 电子商务模式	能够分析“互联网+”环境下，传统企业应该如何做电子商务	讲授案例分组实践	多媒体教室
4	C2C 电子商务交易模式	任务 1 C2C 电子商务概述	1	C2C 电子商务的特点 C2C 电子商务平台的分类	熟悉 C2C 电子商务平台的分类	会分析 C2C 电子商务平台	讲授案例分组实践	多媒体教室

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
		任务2 拍卖平台运作模式	1	网络拍卖平台的形成、网络拍卖的方式	掌握拍卖的相关知识和网络拍卖的类型	会将拍卖的相关知识应用于淘宝店铺的实际运营中	讲授 案例 分组 实践	多媒体教室
		任务3 店铺平台运作模式	4	C2C网上交易及开店的流程、资源的选择	C2C网上商店的流程	能够熟练地在淘宝网上开设和运营自己的店铺	讲授 案例 分组 实践	多媒体教室
5	B2B电子商务交易模式和跨境电子商务	任务1 B2B电子商务交易模式	4	B2B电子商务的特点和优势 B2B电子商务的类型 基于企业自由网站的B2B交易 基于第三方中介网站的B2B交易	了解B2B的相关知识、水平B2B和垂直B2B的区别掌握基于第三方中介网站B2B交易过程	学会在采购商网站上进行网上招投标 学会在一些中介网站上进行网络采购和网络销售，并进行沟通和交易	讲授 案例 分组 实践	多媒体教室
		任务2 跨境电子商务	2	跨境电子商务概述 跨境电子商务的分类 跨境电子商务的主要平台 跨境物流和跨境支付	掌握跨境电子商务的组成和分类	会分析跨境电子商务	讲授 案例 分组 实践	多媒体教室
6	网络营销	任务1 网络营销概述	0.5	网络营销的含义和职能 传统市场营销和	掌握网络营销的含义及网络营销的职能	会分析网络营销	讲授 案例 分组	多媒体教室

151

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
				网络营销			实践	
		任务2 网络市场调研	2	网络市场调研的含义、优势、步骤和方法	了解网络市场调研的方法	会写网络市场调研报告	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务3 网络营销策略与网络广告	2.5	网络营销策略：产品、价格、渠道、促销 网络广告	熟悉网络营销策略的应用与网络广告的形式	会运用网络营销策略为企业制定网络营销方案	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务4 常用的网络营销方法	3	搜索引擎营销、交换链接营销、病毒性营销、许可电子邮件营销 网络社群营销、微博营销、微信营销、软文营销	掌握常见的网络营销方法	会运用网络营销的方法为企业进行产品或网站推广	讲授案例分组实践	多媒体教室
7	电子商务安全	任务1 电子商务安全的内涵	0.5	电子商务面临的安全威胁 电子商务的安全性要求	了解电子商务安全内涵	会注意生活中电子商务安全	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务2 电子商务安全技术	2	加密技术 认证技术 安全协议 防火墙技术	熟悉应用保障电子商务安全的方法与技术，以保障电子商务活动的顺利进行	会对日常文档加密，文件保护	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务3 电子商务安全管理	1.5	数字证书认证中心 法律制度管理 日常安全防范	熟知电子商务安全方面不断完善的管理政策与法规制度	学会应用计算机端和移动端的日常安全防范措	讲授案例分组实践	多媒体教室

152

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
						施		
8	电子支付	任务1 电子支付概述	0.5	电子支付的特点和参与者 常用的电子支付系统	了解电子支付系统以及常用电子支付系统	会分析电子支付系统	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务2 银行卡与网上银行	1	银行卡 网上银行	熟悉银行卡和网上银行的功能	会使用网上银行完成在线支付	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务3 第三方支付	0.5	第三方支付特点、分类、交易流程、现状及发展	掌握使用网上银行及第三方支付平台完成电子支付流程	会使用支付宝进行计算机端和手机端的支付结算，并使用七增值服务	讲授案例分组实践	多媒体教室
9	物流管理及电子商务配送	任务1 物流管理	1	物流的含义、功能和分类 电子商务环境下的物流的实现模式 电子商务环境下物流的特点	熟悉物流七个基本功能	会举例说明电子商务企业开展物流活动的方式	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务2 电子商务配送	1	电子商务的物流配送流程 电子商务物流配送中心	了解电子商务配送的基本流程	通过参观等方式了解电子商务配送的详细过程	讲授案例分组实践	多媒体教室
10	客户管理管理	任务1 客户管理概述	0.5	客户关系管理的概念 客户关系管理的	掌握客户关系管理的概念和内涵	会分析客户关系管理	讲授案例分组	多媒体教室

153

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
				内涵 客户关系管理解决的主要问题			实践	
		任务 2 电子商务客户关系管理	1	电子商务客户信息管理 电子商务客户满意与忠诚度管理 电子商务客户服务管理	了解客户关系管理系统的组成	能够运用客户关系管理理念和技术解决企业管理问题	讲授 案例 分组实践	多媒体教室
		任务 3 客户关系管理系统及应用	0.5	客户关系管理系统的分类 呼叫中心 客户关系管理系统的主要应用	掌握电子商务客户关系管理的内容与企业应用	会分析企业客户关系管理的应用情况，能为该企业的客户关系管理提出合理化建议	讲授 案例 分组实践	多媒体教室
11	移动电子商务与物流网	任务 1 移动电子商务	3	移动电子商务的概念和特点 移动电子商务的相关技术 移动电子商务的应用	了解移动电子商务的概念和特点 熟悉移动电子商务的关键技术 熟悉移动电子商务应用领域	会使用工具生成二维码 会移动购物，并利用微信等工具进行移动营销	讲授 案例 分组实践	多媒体教室
		任务 2 物联网	1	物联网的概念与基本特征 物联网的体系结构 物联网的关键技	了解物联网的概念和特点 熟悉物联网的关键技术 熟悉物联网应用	会分析物联网应用	讲授 案例 分组实践	多媒体教室

154

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
				术 物联网的应用	领域			
12	电子政务	任务1 电子政务概述	1	电子政务概念、优势、分类、内容、发展	了解电子政务的概念和发展 掌握电子政务的内容和分类	会对电子政务的每一类型进行举例和分析	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务2 电子政务绩效评估	1	政府网站评估的内涵和内容 我国政府网站评估的指标体系	掌握政府网站评估的内容和方法	会对省级、地市级政府网站进行评估	讲授案例分组实践	多媒体教室
13	综合实训	任务1 网络营销实训	12	医药电子商务企业 定位产品 网络市场调研 网络营销策划 网络营销方法综合应用	掌握如何定位产品、进行网络市场调研、网络营销策划、网络营销方法综合应用	完成医药企业的一个产品的网络营销综合实训	综合实践	多媒体教室

155

六、课程考核评价

《医药电子商务》课程考核内容、方式及分值比例一览表

序号	考核方式	考核项目	考核标准
课程成绩（100%）	课堂抽查（20%）	知识、能力问答（10%）	通过云平台统计每个学生一学期课堂表现
		课堂考勤、学习态度（10%）	通过云平台统计学生的考勤
	仿真实训（30%）	以互联网相关为平台，根据工作任务需求，考核电子商务应用技能熟练程度，对知识的理解和应用能力	
	期末综合鉴定（50%）	试卷测试理论性知识（30%）	对所学的专业知识进行全面的考核
		试卷测试实践能力（20%）	对相关的专业信息进行分析评价，考核学生对专业知识的综合运用能力

电子商务基础与应用课程的考核大致包括过程性考核和总结性考核两种类型，分值分别占50%和50%，过程性考核中的理论知识考核和实践能力的考核分值占50%，总结性考核中理论知识考核和实践能力考核分值分别占30%和20%左右，基本能够实现对学生专业综合能力的鉴定，尤其是过程性考核分值的提高，大大提高了学生日常学习的积极性，有利于学生能力的培养。

七、课程教学组织

《医药电子商务》是一门专业核心课程，课程教学组织主要采用：

1．理论引导：本课程的“理论引导”主要是针对“实训项目”的内容所需要的知识点，引入理论知识，案例教学。

2．本课程实训环节的“项目驱动”即采用任务驱动、项目导向、课堂与实习地点一体化等行动导向的教学模式。

3．教学总结，即从实训环节中的“项目或任务”内容中提练出的“问题”、引发学生积极“思考”，继而进行教学总结，引入和扩充知识点。

八、课程教学团队

1． 主讲教师

主讲教师应具有较高的学历，拥有丰富的、较为完善的知识体系，拥有实际的工作经验和相应的技能，能全面了解课程的内容，熟悉相关实训活动实施的要求和方法，并能指导其他教师进行相应的教学工作，以保障本课程教学的整体质量和效果。

156

2． 教师团队

本课程要求配备一支结构合理、素质优良的教学队伍。具体要求如下：

◆ 职称和年龄结构合理，兼具不同等级职称和年龄的教师，保证教师队伍的教学水平和活力。

◆ 学历层次较高，应具备本科或硕士以上学历。

◆ 教师团队中，应具有来自企业的人才，合理安排课程内容和方式，提高课程实训的效果。

◆ 具备良好的专业素养和严肃认真的教学态度。

九、教学资源

1.硬件设施：本课程需配备设施先进的多媒体教室，为学生学习理论知识和培养实践能力提供必要的条件。

2. 网络资源：本课程可通过共享网络教学资源，包括教学设计、多媒体课件、课程练习、阅读书目、微课、动画等，满足本课程的教学需要，为学生个性化学习创造良好的教学空间。

3.实训条件：为确保本课程的实训教学环节的质量，应配备相应的实训室，配置足够数量的计算机等硬件设施，有多媒体的教学平台，可利用视频进行教学。

4.参考资料：

《电子商务基础》（第二版）白东蕊主编　人民邮电出版社

《电子商务基础与实务》许应楠主编　高等教育出版社

《电子商务基础与应用》（第十版）杨坚争著，（国家自然科学基金项目），西安电子科技大学出版

《电子商务实用教程》（第五版）宋文官 高等教育出版

157

《药理学》课程标准

课程代码：041210

适用专业：药品经营与管理、连锁经营管理专业

学时数：60　其中理论：50；实训：10

学分：3

一、课程定位

《药理学》是我院药学专业必修的一门职业基本技能课程。通过本课程的学习，使学生掌握从事药学工作必需的药理学基本知识和基本技能，为进一步学习相关岗位知识和技能、增强适应职业变化的能力和继续学习的能力奠定基础。

药理学作为一门职业基本技能课程，其教学根据高职教育人才培养目标，面向学生就业岗位群，通过理论学习、实验实训和顶岗实习，使学生掌握常用药物的药理作用、临床应用及不良反应等知识，基本具备介绍药品能力、合理应用药物能力和用药咨询服务能力，同时具有与人沟通、协作、协调的能力。

先修课程：《人体解剖生理学》、《临床医学概论》

同步课程：《药品经营管理法律实务》

后续课程：《零售药店管理实务》、《实用医药综合知识》

二、课程标准构建思路

根据专业培养目标，以职业能力培养为重点，与企业合作进行课程开发与设计，以工作任务引领知识、技能和态度，让学生在完成工作任务的过程中学习相关知识，发展学生的综合职业能力。

根据专业培养目标，以职业能力培养为重点，与企业合作进行课程开发与设计，以工作任务引领知识、技能和态度，让学生在完成工作任务的过程中学习相关知识，发展学生的综合职业能力。

本课程在设计过程中，根据专业培养计划以及专业岗位群技能要求确定教学内容。内容的选取既突出职业教育对理论知识学习的需要，同时根据行业、企业发展需要和完成职业岗位实际工作任务所需要的知识、能力、素质要求，融合相关职业资格证书对知识、技能和态度的要求。课程内容分三块：①理论教学；②校内实践教学，包括药理学实验和实训，主要在药理学实验室和模拟药店完成；③校外实习，主要在社会药店实习；其中理论与实践的比例为 48:12。按“必需、够用”的原则，设计教学内容，以工作任务为中心组织教学内容，共包括 8 个学习项目。重点培养学生的职业能力，充分体现职业性、实践性和开放性的要求。

158

三、课程目标

通过理论讲授和实验实训，使学生掌握各类药物的作用、作用机制、临床应用、不良反应，熟悉药物分类及药物间的相互作用，了解药物药代动力学特点，为合理用药提供坚实的理论依据；也为学习药物分析、药物化学及药学岗位知识和执业药师考试以及增强继续学习和适应职业变化的能力奠定基础。

1.知识目标

（1）了解医药商品的有关概念、研究对象及内容、医药商品发展史。

（2）掌握医药商品在流通中各环节的业务知识，包括药品的分类及编码、质量与质量管理、标准与检验、药品的验收养护及陈列、药品不良反应报告和监测等，以及药理基础知识等医药商品学的通识知识。

（3）掌握疾病防护的知识，掌握化学治疗药物、神经系统药物、呼吸系统药物、消化系统药物、泌尿系统药物、血液系统、心血管系统药物、激素类药物等各类药品的分类，重点品种的作用、适应症、制剂规格、用法用量、药物评价、商品信息等相关知识。

（4）熟悉或了解上述各类药物的一般经营品种及中药知识拓展。

（5）掌握医疗器械的分类、管理。

（6）掌握药品流通和处方调剂管理的相关药事法规。

2.专业能力目标

（1）具备处理医药商品在流通中各环节业务的基本能力，能按用途、剂型及分类管理要求陈列药品并对其进行正常验收养护；具备药品营销、管理基本技能。

（2）具备药学服务的基本能力，能够审核与调剂处方，学会分析、解释处方的合理性；能够准确解读药品说明书；具备提供用药咨询服务、健康教育的能力；具备用药指导和问病荐药的基本技能；具备不良反应收集和上报等售后服务技能。

（3）能够介绍新上市品种的特点，进行同类药品的比较，正确推介药品。

（4）能够推荐使用家用医疗器械。

3.社会能力目标

（1）具备药学从业人员的职业道德，发挥在药品供应保障和服务百姓健康方面的作用。不生产、不销售、不使用不合格药品。

（2）具备流通管理方面的计算机软件的使用能力，能够利用药房管理软件、物流管理软件完成药品验收、养护、销售、出库、处方调剂、售后管理等工作。

（3）具备社会调研、资料查阅能力，策划及文案制作等文字能力，能够搜集和整

159

理资料，熟练制作课件，完成健康教育。

（4）具备良好的沟通交流能力，能够准确传递药品信息，完成产品推广、用药咨询及信息服务等。

（5）具备继续学习、终身学习的可持续发展能力，能够不断学习新药信息、新设备、新技术的应用。

四、教学时间分配

教学时间分配

模块	内容	理论学时	实践学时	总学时
模块一	医药商品学的基本知识	8	2	10
模块二	化学治疗药物	6	1	7
模块三	中枢神经系统药物	4	1	5
模块四	心血管系统药物	10	1	11
模块五	泌尿、呼吸、消化、血液系统药物	8	1	9
模块六	激素类及自体活性药物	2	1	3
模块七	其他类药物	2	1	3
模块八	家庭常用医疗器械	2	1	3
模块九	处方调剂与管理	8	1	9
总学时		50	10	60

五、教学内容及实施设计

教学内容与要求

模块	项目	教学内容	教学要求	教学活动建议
模块一 医药商品的基本知识	项目一 认识医药商品学	1.医药商品的概念及种类；药品的特殊性。	掌握	理实一体
		2.医药商品学的研究对象、任务和主要内容。	熟悉	
		3.医药商品学的发展。	了解	
	项目二 药品分类及编码	1.常见的医药商品分类；医药条形码的种类。	掌握	理实一体
		2.条形码、医药产品条码的知识。	熟悉	
		3.医药商品分类的概念和原则；医药商品分类标志。	了解	
	项目三 医药商品质量与质量管理	1.医药商品的质量特性。	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.医药商品行业中各常见的商品质量管理规范。	熟悉	
		3.医药商品质量监督与管理的相关知识。	了解	
	项目四	1.我国现行医药标准的种类及概况；药品检验工作的基本程序；抽样单元的确定。	掌握	讨论、多媒体演示、视频

	医药商品标准与检验	2.药品标准和医药商品检验的概念；不同主体药品检验、抽样批的确定。	熟悉	
		3.国外医药商品标准的种类和概况、检验记录与报告书、抽样的一般步骤和注意事项。	了解	
	项目五 药品保管和养护	1.药品的在库养护知识。	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.药品的入库验收工作流程。	熟悉	
		3.药品的出库验发流程。	了解	
		实训一　药品入库验收	熟练掌握	技能实践
		实训二　陈列医药商品	熟练掌握	技能实践
	项目六 药品包装、标签及说明书	1.药品包装的概念；不同药品包装材料的特点；药品标签和说明书的内容和要求。	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.药品包装的功能；药品名称和注册商标、药品批准文号、批号和效期的知识。	熟悉	
		3.药品包装的分类、药品包装上的常用标识。	了解	
		实训三　药品的包装认识及真伪鉴别	学会	技能实践
		实训四　正确解读药品说明书	学会	技能实践
	项目七 药理学知识基础	1.药物的体内过程；半衰期的概念及其临床意义；药物作用的选择性、两重性；药物作用的受体理论。	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.效能、效价强度、安全性的评价、ED50、LD50、安全范围、治疗指数等。	熟悉	
		3.表现分布容积、清除率的临床意义。	了解	
	项目八 药品不良反应和报告监测	1.不良反应的定义、类型及特点；药品不良反应报告和监测的意义；不良反应报告的内容。	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.不良反应报告的流程。	熟悉	
		实训五　药品不良反应的收集和上报	学会	技能实践
	项目九 影响药效的因素及合理用药原则	1.合理用药原则。	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.影响药效的因素。	熟悉	
模块二 化学治疗药物	项目一 认识抗生素类药物	1.常用抗生素的药理作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（青霉素、阿莫西林、哌拉西林、头孢氨苄、头孢呋辛、头孢噻肟、头孢曲松、头孢哌酮、氨曲南、亚胺培南、阿莫西林克拉维酸钾，红霉素、阿奇霉素、克林霉素、罗红霉素，庆大霉素、阿米卡星、克林霉素）	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.常见抗生素药物的品种。（头孢克洛、氨苄西林、四环素、多西环素、米诺环素、氯霉素）	熟悉	
		3.常见抗生素药品的商品信息。	了解	
		实训六　处方药产品推广（以抗菌药为	学会	技能实践

		例）		
	项目二 认识人工合成抗菌药	1.常用人工合成抗菌药的药理作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（诺氟沙星、左氧氟沙星、环丙沙星、复方磺胺甲噁唑）	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.常见人工合成抗菌药的品种。（氧氟沙星、磺胺异噁唑、磺胺嘧啶）	熟悉	
		3.常见人工合成抗菌药品的商品信息。	了解	
	项目三 抗结核病药及抗麻风病药	1.常用抗结核病药的药理作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（异烟肼、利福平）	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.一线抗结核病药的品种。（链霉素、乙胺丁醇）	熟悉	
		3.抗结核病和抗麻风病药品的商品信息。	了解	
	项目四 抗病毒药及抗真菌药	1.常用抗病毒药及抗真菌药的药理作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（利巴韦林、奥司他韦、阿昔洛韦、膦甲酸钠、阿德福韦酯、拉米夫定、齐多夫定、拉米夫定；特比萘芬、两性霉素B、氟康唑）	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.常见抗病毒药及抗真菌药的品种。（干扰素、金刚烷胺；氟胞嘧啶、酮康唑、咪康唑、伊曲康唑）	熟悉	
		3.常见抗病毒药品及抗真菌药品的商品信息。	了解	
	项目五 抗寄生虫病药	1.抗寄生虫病药的分类；抗疟药、抗滴虫药、驱肠虫药的作用、适应证及药物评价。（氯喹、青蒿素、甲硝唑、阿苯达唑、甲苯咪唑）	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.常见的抗寄生虫病药物的品种。（奎宁、伯氨喹、乙胺嘧啶、吡喹酮）	熟悉	
		3.抗寄生虫病药物的商品信息。	了解	
	项目六 抗肿瘤药	1.常用抗肿瘤药的分类、药物的作用、适应证及药物评价。（多柔比星、环磷酰胺、甲氨蝶呤、氟尿嘧啶、巯嘌呤、羟基脲、阿糖胞苷、依托泊苷、紫杉醇）	熟悉	讨论、多媒体演示、视频
		2.细胞增殖动力学特点；常用抗肿瘤药的品种及商品信息。	了解	
模块三 中枢神经系统药物	项目一 解热镇痛抗炎药及抗痛风药	1.常用解热镇痛抗炎药及抗痛风药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（阿司匹林、对乙酰氨基酚、布洛芬	掌握	理实一体、讨论、多媒体
		2.常见解热镇痛抗炎药及抗痛风药的品种。（双氯芬酸、吲哚美辛、吡罗昔康、尼美舒利、别嘌醇、保泰松）	熟悉	
		3.常见解热镇痛抗炎药及抗痛风药品的商品信息。	了解	
	项目二 镇静催眠药	1.常用镇静催眠药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（地西泮、硝西泮、艾司唑仑）	掌握	理实一体、多媒体演示
		2.常见镇静催眠药的品种。（苯巴比妥、阿普唑仑、唑吡坦）	熟悉	
		3.常见镇静催眠药品的商品信息。	了解	

		实训七　失眠的调研及用药指导	熟练掌握	技能实践
	项目三 抗癫痫药及抗帕金森病药	1.常用抗癫痫药及抗帕金森病药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（苯妥英钠、卡马西平、左旋多巴、多巴丝肼）	掌握	视频、讨论
		2.常见抗癫痫药及抗帕金森病药的品种。（乙哌胺、丙戊酸钠、金刚烷胺、苯海索）	熟悉	
		3.常见抗癫痫药品及抗帕金森病药品的商品信息。	了解	
	项目四 治疗精神障碍药	1.常用抗精神失常药、抗焦虑药、抗抑郁药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（氯丙嗪、氟哌啶醇、艾司唑仑、马普替林）	掌握	视频、讨论
		2.常见抗精神失常药、抗焦虑药、抗抑郁药和抗躁狂药的品种。(舒必利、氯氮平、多赛平、文法拉辛、阿米替林、碳酸锂）	熟悉	
		3.常见治疗精神障碍药品的商品信息。	了解	
	项目五 镇痛药	1.常用镇痛药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（吗啡、哌替啶）	掌握	视频、讨论
		2.常见镇痛药的品种。（喷他佐辛、芬太尼、美沙酮、曲马多)	熟悉	
		3.常见镇痛药品的商品信息。	了解	
	项目六 脑血管病治疗药及中枢兴奋药	1.常用脑血管病治疗药和中枢兴奋药物的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。(尼莫地平、氟桂利嗪、咖啡因)	掌握	理实一体、多媒体演示
		2.常见脑血管病治疗药和中枢兴奋药的品种。(依达拉奉、尼可刹米、洛贝林、胞磷胆碱）	熟悉	
		3.常见脑血管病治疗药品和中枢兴奋药品的商品信息。	了解	
模块四 心血管系统药物	项目一 抗高血压药物	1.常用抗高血压药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（卡托普利、依那普利、氯沙坦、缬沙坦、硝苯地平、吲达帕胺、美托洛尔）	掌握	多媒体、理实一体
		2.常见抗高血药的品种。（利血平、硝普钠、哌唑嗪、特拉唑嗪）	熟悉	
		3.常见抗高血压药品的商品信息。	了解	
		实训八　高血压的健康教育	熟练掌握	技能实践
	项目二 抗心绞痛药	1.常用抗心绞痛药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。(硝酸甘油、硝酸异山梨酯）	掌握	多媒体、理实一体
		2.常见抗心绞痛药的品种（普萘洛尔、美托洛尔、维拉帕米、地尔硫䓬)。	熟悉	
		3.抗心绞痛药品的商品信息。	了解	
	项目三 抗心力衰竭药	1.常用抗心力衰竭药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（地高辛）	掌握	视频、讨论
		2.常见抗心力衰竭药的品种。(去乙酰毛花苷、毒毛花苷 K、洋地黄毒苷）	熟悉	
		3.常见抗心力衰竭药品的商品信息。	了解	

163

	项目四 抗心律失常药	1.常用抗心律失常药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（普萘洛尔、维拉帕米）	掌握	视频、讨论
		2.常见抗心律失常药的品种。（胺碘酮、奎尼丁、地尔硫卓、利多卡因）	熟悉	
		3.常见抗心律失常药品的商品信息。	了解	
	项目五 调血脂及抗动脉粥样硬化药	1.常用调血脂药的作用、适应证、制剂用法及药物评价。（辛伐他汀、阿托伐他汀、氯贝丁酯、烟酸）	掌握	理实一体、多媒体演示
		2.常见调血脂药的品种。（依折麦布、奥利司他、普罗布考、氟伐他汀）	熟悉	
		3.常见调血脂药品的商品信息。	了解	
	项目六 抗休克药	1.常用抗休克药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（肾上腺素、多巴胺、异丙肾上腺素）	掌握	视频、讨论
		2.常见抗休克药的品种。（去甲肾上腺素、酚妥拉明）	熟悉	
		3.常见抗休克药品的商品信息。	了解	
模块五 泌尿、呼吸、消化、血液系统药物	项目一 泌尿、生殖系统药物	1.常用利尿药及脱水药物的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（托拉塞米、氢氯噻嗪、阿米洛利、甘露醇、坦洛新）	掌握	多媒体、视频、讨论
		2.常见利尿、脱水、抗尿崩症和治疗良性前列腺增生的药物品种。（呋塞米、布美他尼、螺内酯、氨苯蝶啶、非那雄胺）	熟悉	
		3.常见利尿、抗尿崩症、脱水和良性前列腺增生药品的商品信息。	了解	
	项目二 呼吸系统药物	1.常用镇咳药、祛痰药、平喘药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。(可待因、右美沙芬、氨溴索、氨茶碱、二羟丙茶碱、丙卡特罗、倍氯米松	掌握	理实一体、讨论、多媒体
		2.常见呼吸系统药物的品种。（喷托维林、氯化铵、扎鲁司特、沙丁胺醇、异丙肾上腺素、异丙托溴铵、色甘酸钠）	熟悉	
		3.常见呼吸系统药品的商品信息。	了解	
		实训九　感冒的用药指导—非处方药问病荐药	熟练掌握	技能实践
		实训十　呼吸系统药物的应用-慢性支气管炎	学会	技能实践
	项目三 消化系统药物	1.常用抗消化性溃疡药、胃肠解痉药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（奥美拉唑、埃索美拉唑、法莫替丁、阿托品）	掌握	理实一体、多媒体演示、讨论
		2.常见消化系统药物的品种（铝碳酸镁、胶体果胶铋、泮托拉唑、山莨菪碱、东莨菪碱、多潘立酮、甲氧氯普胺、昂丹司琼、蒙脱石、洛哌丁胺、联苯双酯）。	熟悉	
		3.常见消化系统药品的商品信息。	了解	
		实训十一　消化系统药物的应用-抗消化性溃疡药	学会	技能实践
	项目四 血液系统药物	1.常用促凝药和抗凝药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（维生素 K、氨甲环酸、硫酸氢氯吡咯雷、华法林）	掌握	讲授、多媒体

		2.常见血液系统药物的品种。（铁剂、鱼精蛋白、双嘧达莫、尿激酶、瑞替普酶、右旋糖酐）	熟悉	
		3.常见血液系统药品的商品信息。	了解	
模块六 激素及自体活性药物类	项目一 抗过敏药	1.常用抗过敏药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（氯苯那敏、苯海拉明、异丙嗪、西替利嗪）	掌握	讲授、多媒体
		2.常见抗过敏药的品种。（左西替利嗪、氯雷他定、非索非那定、去氯羟嗪、孟鲁司特）	熟悉	
		3.常见抗过敏药品的商品信息。	了解	
	项目二 肾上腺皮质激素类药物	1.常用糖皮质激素类药物的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（氢化可的松、泼尼松、地塞米松）	掌握	讲授、多媒体
		2.常见糖皮质激素类药物的品种。（泼尼松龙、曲安奈德、哈西奈德、氟轻松）	熟悉	
		3.常见糖皮质激素、盐皮质激素类药品的商品信息。	了解	
	项目三 胰岛素及口服降糖药	1.常用胰岛素及口服降糖药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（胰岛素、精蛋白锌胰岛素、格列本脲、二甲双胍、瑞格列奈、罗格列酮、阿卡波糖）	掌握	理实一体、多媒体、讨论
		2.常见降糖药的品种。（甘精胰岛素、格列吡嗪、格列齐特、吡格列酮、利拉鲁肽）	熟悉	
		3.常见降糖药品的商品信息。	了解	
		实训十二　糖尿病的健康教育	熟练掌握	技能实践
	项目四 甲状腺激素及抗甲状腺类药	1.常见甲状腺激素、抗甲状腺药的品种及适应证。（左甲状腺素、丙硫氧嘧啶、甲巯咪唑、碘及碘化物）	熟悉	讲授、多媒体、讨论
		2.常见抗甲状腺药品的商品信息。	了解	
	项目五 性激素类药	1.常用性激素类药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（雌二醇、己烯雌酚、黄体酮、甲睾酮）	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.常见性激素和计划生育用药的品种。（炔雌醇、炔诺酮、甲地孕酮、苯丙酸诺龙、达那唑、米非司酮）	熟悉	
		3.常见性激素类药品的商品信息。	了解	
	项目六 抗骨质疏松药	1.常用抗骨质疏松药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（抢亚硫酸钠、阿仑膦酸钠、鲑降钙素、骨化三醇、阿法骨化醇）	掌握	理实一体、多媒体、讨论
		2.常见抗骨质疏松药的品种。（结合雌激素、雷洛昔芬）	熟悉	
		3.常见抗骨质疏松药品的商品信息。	了解	
模块七 其他类药物	项目一 免疫调节药	1.常用免疫调节药的分类、药物的作用环节、适应证、药物评价。（环孢素、干扰素、白介素-2）	熟悉	讨论
		2.常见免疫调节药品的商品信息。（来氟米特、左旋咪唑、转移因子、胸腺肽）	了解	

	项目二 维生素类、矿物质及营养药	1.常用维生素类药的品种。（维生素 A、维生素 B1、B2、B6、B12、维生素 C、维生素 D、碳酸钙、葡萄糖酸钙、葡萄糖酸锌、氨基酸、脂肪乳）	熟悉	讨论
		2.维生素类、矿物质及营养药的商品信息；维生素之间的相互作用。	了解	
		实训十三　维生素类及矿物质药的用药咨询	熟练掌握	技能实践
	项目三 糖类药，调节水、电解质及酸碱平衡药	1.熟悉 常用糖类、盐类及酸碱平衡调节药的作用、适应证。（葡萄糖、果糖二硫酸钠、氯化钠、氯化钾、碳酸氢钠、乳酸钠）	熟悉	讨论
		2.常见药品的商品信息。	了解	
	项目四 专科用药	1.常用药物的作用、适应证。（莫匹罗星、夫西地酸、过氧苯甲酰、异维 A 酸、阿达帕林、萘甲唑啉、玻璃酸钠、硫酸软骨素、过氧化氢、氯己定）	熟悉	讨论
		2.常用药品的商品信息。	了解	
	项目五 解毒药	1.常用解毒药物的适应证。（二巯丙醇、二巯丁二钠、碘解磷定、亚甲蓝、亚硝酸钠、硫代硫酸钠	熟悉	讨论
		2.常用解毒药品的商品信息。	了解	
模块八 家庭常用医疗器械	项目 家用医疗器械管理与使用	1.常用医疗器械的基本知识和医疗器械的管理。	掌握	讲授
		2.几种常见医疗器械的使用方法。	熟悉	
		3.常见医疗器械的商品信息。	了解	
		实训十四　家用医疗器械的使用	学会	技能实践
模块九 处方调剂与管理	项目 处方调剂	1.处方基本知识。	掌握	理实一体、多媒体演示
		2.药品调剂工作流程。	熟悉	
		3.药品调剂的工作管理制度。	了解	
		实训十五　处方审核	熟练掌握	技能实践
		实训十六　处方调配	学会	技能实践

六、课程考核评价

在教学过程中，为了提高学生在教学过程中的参与程度，激发学生学习的积极性和主动性，应针对具体的教学内容和教学过程需要，采用项目教学法、任务驱动法、讲授法、引导教学法、角色扮演法、案例教学法、情境教学法、实训作业法等形式丰富多样的融“教、学、做”为一体的教学方法。

七、教学考核要求

本门课程采用终结性评价和阶段性评价相结合的方式，以更好地反映学生对所学知识的掌握程度和实际操作能力。

1．出勤考核（占总成绩的 5%） 每次上课检查学生出勤情况，满勤 5 分，旷一次扣 0.5 分，迟到、早退、请假一次扣 0.2 分，缺勤率达总课时 1/3 时，不得参加期末考试。

2．阶段性评价（占总成绩的 45%） 其中作业占 10%，实训操作及报告占 30%，随堂考核占 5%。

作业方面主要根据完成作业的及时性、数量的多少、答案的准确率来评价。

实训考核的依据是是否有动手能力、实训操作的规范性、数据记录的及时准确性、处理突发情况的能力和根据数据分析问题书写报告的能力。每次实训以 10 分计，各次考核成绩之和的平均值乘以 3 即构成该生的实训操作及报告考核成绩。

随堂考核是学生在完成每一个任务的过程中随时进行，采取提问、讨论后总结发言、分析案例、点评等相结合的方法，每次考核成绩以 10 分计，各次考核成绩之和的平均值乘以 50%即构成该生的随堂考核成绩。

2．终结性评价（占总成绩的 50%）终结性评价在该门课程结业时进行，对学生该学期所学的理论知识和基本技能进行全面综合测评，其中理论知识占 60%，基本技能占 40% 。总成绩的 50%即为终结性评价结果。终结性评价要求命题覆盖面广，试题难度适中，题量适当，采用笔试闭卷方式，重点考核学生运用知识解决实际问题的综合能力，允许和鼓励学生发表独到见解。

八、教材、教学资源的开发利用

1．教材选用：选用中国医药科技出版社出版的《医药商品基础》教材。

2．课程资源开发与利用：开发相关练习题库、实训指导手册、教学课件、校企合作的企业、常用药学网络资源、主要教学参考书。

九、教学条件建议

序号	实验实训场所名称（含校外）	基本配置要求	功能说明
1	实验室	动物饲养房、鼠笼、兔笼、兔固定盒	定时自动对动物排泄物进行冲洗、通风换气
2	模拟药店	各类基本的常用药	
3	社会实习药店	荣华大药房、益源大药房等	企业人员有针对的做专题讲座

十、师资条件建议（有特殊要求须写明）

任课教师应具有相关药学专业学历及有企业实践经历的 “双师”结构的要求。

《药品经营管理法律实务》课程标准

课程代码:031214

适用专业：药品经营与管理（药品营销方向）、药品服务与管理、连锁经营管理（药品方向）、物流管理（药品方向）、电子商务（药品方向）

学时数：60　其中理论：40；实训：20

学分：3

本课程标准依据医药营销职业岗位能力和《医药商品购销员国家职业标准》制定。

一、课程定位

《药品经营管理法律实务》是药品经营与管理（药品营销）和药品服务与管理专业的一门专业核心课。通过本课程的理论学习和技能实训，学生能够掌握药品生产、经营管理等各环节的法律法规知识，为学生将来从事药品销售、药店经营与管理或自主创业提供法律知识和技能。通过对学生进行药品经营管理法律法规基本理论的讲授和法律应用的训练，使学生熟悉了解药品经营管理的基本法律知识，具备了必需的药品经营管理技能，为今后学习后续课程和从事药品经营与管理工作奠定坚实的基础。

先修课程：《思想道德与法治》等；

同步课程：《药理学》、《中成药用药指导》、《消费者心理及行为分析》、《电子商务实务》、《GSP 实施技术》等；

后续课程：《药学服务技术》、《医药市场营销实务》、《零售药店管理实务》等。

二、课程标准构建思路

根据《药品经营管理法律实务》课程的性质及高职高专院校的办学定位的指导思想，结合劳动和社会保障部审定的相关职业培训与鉴定内容，以培养具有法律素养的医药营销类、医药管理类复合型技术技能人才为目标，同时考虑理实一体、任务驱动教学模式的实施，对教材的理论结构体例和部分教学内容做了更新和调整。该课程标准的制定从医药企业对经营管理类人才职业能力的需要出发，以“自主创业”为切入点，以“学生毕业后依法设立企业→依法经营管理企业→处理企业日常经营管理中的法律事务和经济纠纷”为主线，以“学生具备以上能力”为落脚点，设计出能满足学生将来工作需求和职业发展需求的、由若干学习项目和任务组成的模块式教学内容。

本课程作为一门实践性很强的学科,实训教学显得尤为重要。在明确实训目标的基础上,结合课程基本知识，充分发挥学生在教学中的主体地位。根据校内校外的实训设施和条件，结合学生的实际情况，科学合理地设计、运用灵活多样的教学方法，设定

168

实训项目和实训内容。充分利用信息化技术和教学资源库,借助学习通 APP 平台增强师生互动效果，综合运用情景模拟、案例分析、模拟法庭、小组攻关、平台交流、综合技能培养等实训,将理论学习与实践、动脑与动手、知识与技能有机结合起来，从中激发学生学习法律知识的兴趣。同时，结合现实医药企业的规范设立、生产、经营过程，以提高学生的实践操作能力和职业能力为目的，力求使学生毕业后，结合自身的经营管理专业知识和法律知识，能自主创业，或在工作中做到合法经营、依法管理。

三、课程目标

通过本课程的学习，培养学生的法学思维和有关药品经营管理法律知识方面的基本技能，培养学生应用法律知识分析问题和解决问题的实际能力与创新意识，更好适应社会岗位的需要。

1．知识目标

（1）熟悉和掌握药品经营管理活动过程中常用的经济法律法规的主要内容，包括《企业法》、《合同法》、《商标法》、《产品质量法》、《反不正当竞争法》、《消费者权益保护法》等。

（2）掌握《药品管理法》、药品经营管理、药品质量监督管理等法律、法规的基本内容。

（3）熟悉与学生药品经营管理工作中紧密联系的《劳动法》、税法、诉讼法等内容。

2．能力目标

（1）能设立各种法律形态的企业及拟定相关文件；

（2）会签订、审核药品购销合同，并做到依法履行合同；

（3）会订立、审核劳动合同；

（4）学会运用药品市场监督管理法规分析、解决药学实践中的具体问题；

（5）能正确进行药品分类管理、药品标识管理、特殊药品管理、药品信息管理；

（6）能申办药品经营许可证；

（7）能运用药品经营质量管理规范做好药品质量管理；

（8）能依法制定药品价格和发布药品广告；

（9）能依法设立电子商务平台进行药品交易。

3．素质目标

（1）使学生具有诚实守信、团结协作的精神；

（2）激发学生积极自主探索学习法律知识的兴趣，使具备良好的法学思维和法律素养，能充分认识守法的重要性，树立以法律约束自己行为的世界观，今后在工作中

169

做到合法经营、依法管理；

（3）增强法制观念，提高法律意识，树立利用法律维护自己合法权益的法律观念，学会用法律的武器保护企业和自身的合法权益。

四、学时分配

项目（章节）	任务（内容）	学时分配		
		理论学时	实践学时	合计
项目一 法律基础知识	任务 1 正确认知法律	2	0	2
	任务 2 正确认知法律关系	2	0	2
项目二 企业法律制度	任务 1 依法设立个人独资企业	1	1	2
	任务 2 依法设立合伙企业	2	2	4
	任务 3 依法设立公司	4	2	6
项目三　合同法律制度	任务 1 订立、审核合同	1	1	2
	任务 2 辨认合同的效力	2	0	2
	任务 3 按合同约定履行合同	2	0	2
	任务 4 运用合同法知识，分析、解决实际问题	0	2	2
项目四 工业产权法律制度	任务 1 运用所学商标法知识分析、解决具体法律问题	1	1	2
	任务 2 运用所学专利法法知识分析、解决具体法律问题	1	1	2
项目五 市场管理法律制度	任务 1 分析不正当竞争行为的性质，并依法进行处理	1	1	2
	任务 2 熟悉产品质量法的规定，运用法律条文解决实际问题	1	1	2
	任务 3 熟悉消费者的权利和经营者的义务，运用法律条文解决实际问题	1	1	2
	任务 4 熟悉反垄断法的规定，运用法律条文解决实际问题	1	1	2
项目六 税收法律制度	任务 1 运用税法知识，处理、解决实际问题	2	0	2
项目七 劳动法律制度	任务 1 依法签订劳动合同	1	0	1
	任务 2 运用所学的劳动法知识分析和解决具体法律问题	0	1	1
项目八药品监督管理法律制度	任务 1 了解药品管理法	1	0	1
	任务 2 了解国家基本药物制度	1	0	1
	任务 3 了解药品分类管理，	1	1	2
	任务 4 熟悉药品的标识管理	1		1

	任务 5 了解药品电子监管的操作步骤	1		1
	任务 6 了解特殊药品的管理	1	1	2
项目九 药品经营管理和使用管理规定	任务 1 熟悉药品经营管理和使用管理规范以及流通监督管理办法	1	0	1
	任务 2 熟悉药品经营质量管理规范	1	0	1
	任务 3 熟悉药品流通监督管理办法	1	0	1
	任务 4 熟悉基本医疗保险用药管理相关的法律规定	1	1	2
	任务 5 药品不良反应报告和监测管理办法	1	0	1
	任务 6 药品价格管理的相关法律规定	1	0	1
	任务 7 药品广告方面的相关法律制度	2	1	3
	任务 8 熟悉药品电子商务经营规定	1	0	1
项目十 经济纠纷的解决	任务 1 运用诉讼、仲裁的方式解决经济纠纷	1	0	1
	任务 2 模拟诉讼或仲裁程序	0	1	1
合计		40	20	60

五、课程内容及实施设计

《药品经营管理法律实务》课程教学内容及实施设计一览表

序号	项目（章节）	任务	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
						教学方法	教学环境
1	项目一 法基础知识	任务 1 正确认知法律	法律的概念及调整对象	了解法的产生和发展、法律渊源，掌握法的概念和调整对象	能够理解法的特征及法律效力	案例教学	多媒体教室
		任务 2 认知法律关系	法律关系的构成要素	掌握法律关系的构成要素，了解民事法律行为的相关概念	能用运用法律关系的方法分析案件	分组讨论	多媒体教室
2	项目二 企业法律制度	任务 1 依法设立个人独资企业	个人独资企业法及相关规定	理解个人独资企业的概念，掌握个人独资企业的设立条件、设立程序	能熟练运用所学知识，依据个人独资企业法规定的条件、程序设立个人独资企业	案例教学	多媒体教室

171

		任务 2 依法设立合伙企业	合伙企业法及相关规定	识记普通合伙企业和有限合伙企业的概念，掌握其设立条件、设立程序、合伙协议的内容，熟悉入伙退伙的法律规定	能依法设立合伙企业，会审查、修改、起草合伙协议	案例教学	多媒体教室
		任务 3 依法设立公司	公司法及相关规定	熟悉有限责任公司和股份有限责任公司的设立条件和设立程序、了解它们的组织机构及其职权范围，掌握两者间异同点	能运用所学知识依法设立公司，在现实中能正确选择适合自己创业的公司形态	项目教学	多媒体教室
		任务 4 用所学企业法知识分析、解决具体法律问题	个人独资企业法、合伙企业法、公司法及相关规定	掌握投资人的权利与义务、企业设立的条件和程序，熟悉企业解散和清算的有关规定	能熟练运用所学知识，分析和解决有关个人独资企业、合伙企业、公司的具体法律问题	小组讨论案例教学	多媒体教室
3	项目三 合同法律制度	任务 1 订立、审核合同	合同订立的程序、合同的主要条款	理解合同订立的程序，掌握合同的主要条款	运用合同法知识，学会订立、审核、修改合同	案例教学 项目教学	多媒体教室
		任务 2 辨认合同的效力	合同的效力	掌握合同的生效要件，理解和掌握效力待定的合同、把握无效合同、可撤销合同的种类	会运用合同法知识辨析合同的效力	案例教学	多媒体教室
		任务 3 依合同约定履行合同	合同的履行、违约责任等	理解抗辩权、违约责任、代位权、撤消权的概念，掌握违约责任及承担方式	讲诚信，能按合同约定履行合同	案例教学	多媒体教室
		任务 4 运用合同法知识，分析、解决实际问题	合同法的有关规定		运用合同法知识，分析、解决实际问题	小组讨论 案例教学	多媒体教室
4	项目四 工业产权法律制度	任务 1 运用所学商标法知识分析、解决具体法律问题	商标法及相关规定	了解商标和商标法的概念，掌握商标注册的原则、条件及商标权的保护	能够运用商标法知识，分析、解决实际问题	小组讨论 案例教学	多媒体教室

172

		任务1运用所学专利法知识分析、解决具体法律问题	专利法及相关规定	了解专利和专利法的概念，掌握专利申请的原则、条件及专利权的保护	能够运用专利法知识，分析、解决实际问题	小组讨论 案例教学	多媒体教室
5	项目五 市场管理法律制度	任务1分析不正当竞争行为的性质，并依法进行处理	反不正当竞争法及相关规定	熟悉反不正当竞争法的基本原则，掌握不正当竞争行为的种类及表现形式	能运用所学知识分析和解决具体法律问题	情景模拟 案例教学	多媒体教室
		任务2熟悉产品质量法的规定，运用法律条文解决实际问题	产品质量法及相关规定	熟悉产品质量法的适用范围，了解我国产品质量监督与管理的制度，掌握生产者、销售者的产品质量责任和义务。	能运用所学知识分析和解决产品质量纠纷及有关法律问题	案例教学	多媒体教室
		任务3熟悉消费者的权利和经营者的义务，运用法律条文解决实际问题	消费者权益保护法及相关规定	理解消费者的概念，掌握消费者的权利和经营者的义务及消费争议的解决途径等内容	会运用消法知识分析、解决实际问题；能够依法维护自己作为消费者享有的合法权益，并积极同侵犯消费者合法权益的行为作斗争	情景模拟 案例教学	多媒体教室
		任务4熟悉反垄断法的规定，运用法律解决实际问题	反垄断法及相关规定	掌握垄断的概念、表现形式及相应的法律责任	能运用所学知识分析和解决垄断及相关的法律问题	案例教学	多媒体教室
6	项目六 税收法律制度	任务1运用税法知识，处理、解决实际问题	税法的构成要素、我国的主要税种	了解税法的构成要素，掌握现行各税种的征税对象、税率、计税依据、纳税环节等相关内容	能运用所学知识分析和解决有关税收征收的具体法律问题	案例教学	多媒体教室
7	项目七 劳动法律制度	任务1依法签订劳动合同	劳动合同的内容、解除、和终止等。	了解劳动合同的种类、形式，掌握劳动合同的基本内容，熟悉劳动合同撰写的注意事项	会签订和审核劳动合同	案例教学 项目教学	多媒体教室

173

		任务2运用所学的劳动法知识分析和解决具体法律问题	劳动基准制度和劳动争议的解决	熟悉劳动基准制度和劳动着社会保险等内容，掌握劳动争议的解决方式	能运用所学法律知识分析、解决各种劳动纠纷案件	案例教学	多媒体教室
8	项目八药品监督管理法律制度	任务1熟悉药品管理法的有关规定	药品管理法	掌握药品生产、经营、使用、广告、价格、监督管理的规定和法律责任	正确识别假药、劣药	案例教学	普通教室
		任务2熟悉国家的基本药物制度	药品经营许可证管理办法	掌握药品经营许可证的管理要求和法律责任	能按程序领取药品经营许可证	讲授法	普通教室
		任务3熟悉药品的分类管理和标识管理	药品分类管理	掌握处方药和非处方药的生产、销售、包装、广告等管理要求	能正确进行药品销售和发布药品广告	现场教学案例教学	模拟药店或药店
		任务4熟悉药品经营质量管理规范的有关规定	药品经营质量管理规范	掌握药品批发、零售的管理规定	能正确填写药品批发、零售企业的记录单	现场教学案例教学	模拟药店或药店
		任务5熟悉电子药品的监管要求以及操作步骤	药品流通监督管理办法	掌握药品购销及监督管理规定和法律责任	能判断药品生产、经营企业在药品购销中行为的合法性	讲授法、案例教学	普通教室
		任务6熟悉药品的管理制度	特殊药品经营管理的规定	掌握特殊管理药品的种类和销售管理规定	能判断特殊管理药品销售过程的合法性	讲授法、案例教学	多媒体教室
		任务10熟悉药品电子商务经营规定的有关规定	药品电子商务经营规定	了解药品电子商务经营管理规定	能根据合法药品的信息判断电子商务经营药品的合格、合法性	讲授法	普通教室
9	项目九药品经营管理和使用管理规定	任务1熟悉药品经营管理和使用管理规范以及流通监督管理规范	药品管理法	掌握药品管理法主要内容	熟练运用药品相关的法律法规	讲授法	普通教室

174

		任务2熟悉基本医疗保险用药管理与定点药店管理的有关规定	基本医疗保险用药管理与定点药店管理	掌握基本医疗保险药品目录的管理规定和定点药店的条件	能对定点药店中基本医疗保险药品的销售管理行为进行分析	讲授法	普通教室
		任务3了解药品不良反应报告和监测管理办法	药品经营企业药品不良反应的报告与处置	了解药品经营企业药品不良反应的报告与处置的相关规定	能根据法律规定做到正确、及时的处理	讲授法	多媒体教室
		任务4熟悉药品价格管理的相关法律规定	药品价格管理的法律规定	熟悉药品价格管理的相关法律规定	能根据药品价格管理的相关法律规定判断药品价格的合法性	案例教学	多媒体教室
		任务5熟悉药品广告方面的相关法律规定	药品广告的法律规定	熟悉药品广告的相关法律规定	能根据药品广告的相关法律规定判断药品广告的合法性	案例教学	多媒体教室
10	项目十 经济纠纷的解决	任务1运用仲裁、诉讼的方式解决纠纷	审判 仲裁	熟悉经济审判的受案范围，经济审判的案件管辖；熟悉经济审判的程序；了解仲裁的特点、仲裁法适用范围，掌握仲裁程序及审理方式	能按照法律程序解决纠纷	案例教学	普通教室
		任务2模拟诉讼程序	经济审判的程序	熟悉经济审判的程序	能按照审判的程序解决纠纷	模拟情景	模拟法庭

六、课程考核评价

《药品经营管理法律实务》课程考核内容及分值比例一览表

序号	教学模块	考核方式	考核项目	考核标准	比例
课程成绩	课堂提问	课堂抽查	知识、能力问答	每生每学期课堂回答2次及以上，要求思维清晰、表达流畅、回答观点基本正确	5%
			课堂考勤、学习态度	遵守课堂纪律、无迟到早退、听课反应积极	5%

175

	案例分析	案例实战	案例分析演练	能够综合运用所学的理论知识对案例进行深入剖析，寻求解决的方案，要求能明确提出自己的看法，有独到的见解	20%
	实践实训	角色扮演 情景模拟	仿真模拟	按照给定的情景，通过小组讨论和分析，各自扮演不同角色，模拟出依照法律程序，处理法定事宜，并给出分析案例问题观点及答案的全过程。要求基本观点正确、条例清晰，模拟操作切合法律实际，论据充分、表达清楚以及体现团队合作精神。	20%
	期末综合评定	期末综合鉴定	试卷测试理论性知识	对所学的专业知识进行全面的考核	20%
			试卷测试实践能力	对相关的专业信息进行分析评价，考核学生对专业知识的综合运用能力	30%

《药品经营管理法律实务》的考核包括形成性考核和总结性考核两种类型，分值分别占 70%和 30%，每类考核中都包括了理论知识的考核和实践能力的考核，形成性考核中的理论知识考核和实践能力的考核分值分别占 20%和 20%，总结性考核中理论知识考核和实践能力考核分值分别占 20%和 30%左右，基本能够实现对学生专业综合能力的鉴定，尤其是形成性考核分值的提高，大大提高了学生日常学习的积极性，有利于学生综合能力的培养。

七、课程教学组织

本课程的理论教学主要运用讲授法、案例教学法、讨论法等教学方法进行教学。通过教学，使学生掌握药品经营管理的相关法律法规。

实训教学主要采用任务驱动、案例分析、情景模拟等方法进行教学。通过教学，使学生接受法学思维和业务技能的基本训练，提高学生的法律意识，培养学生运用法律知识防范和解决、处理药品经营与管理活动中的实际问题的能力。

八、课程教学团队

共有 3 名教师承担本课程的教学。主讲教师应具有较高的学历，拥有丰富的、较为完善的知识体系，拥有实际的工作经验和相应的技能，能全面了解课程的内容，熟悉相关实训活动实施的要求和方法，并能指导其他教师进行相应的教学工作，以保障本课程教学的整体质量和效果。教学团队应兼具不同等级职称和年龄的教师，应有来自行业、企业的兼职教师，以提高课程实训的效果。

176

九、教学资源

为保证实际教学需要，教学单位可根据具体情况，应具备下列教学条件：

（一）教材

李朝霞主编,《药品经营管理法律实务（第三版)》(全国高职高专药品类专业卫生部“十三五”规划教材） 人民卫生出版社 2018 年 08 月版。

（二）实训条件

为确保本课程实训教学环节的质量，应配备模拟法庭、法律咨询模拟平台、计算机及网络等相应的硬件设施。

本课程可通过共享网络教学资源，包括授课教案、多媒体课件、课程练习、阅读书目、视频教学资料等，加强师生之间的沟通，促进学生的主动学习，为学生个性化学习创造良好的教学空间，提升教学效果。

（三）参考资料

王瑜主编《经济法（第二版)》(全国职业教育规划教材）高等教育出版社 2016 年 02 月版；

马凤余、候飞燕、张琳琳主编《药事管理与法规》(高职高专药学类专业十三五规划教材）化学工业出版社 2018.02 月版

张楚、李晓慧主编《电子商务法》首都经济贸易大学出版社 2017 年 10 月

《实用医药综合知识》课程标准

课程代码：041303

适用专业：药学、医药营销、药品经营与管理、连锁经营管理专业

学时数：60h 其中理论：30；实训：30

学分：3

一、课程定位

《实用医药综合知识》是药学专业的一门专业技术课程。其功能在于培养学生熟练掌握各种常见疾病的药物选择推荐、正确分析处方、准确调配药品、合理的用药指导、及时报告药品不良反应事件等药学专业服务的必备知识和专业技能，树立安全用药观念，直接为学生顶岗实习及零距离就业奠定基础。

先修课程：《医药商品学》、《临床医学概论》、《人体解剖生理学》

后续课程：无

二、课程标准构建思路

根据专业培养目标，以职业能力培养为重点，与企业合作进行课程开发与设计，

以工作任务引领知识、技能和态度，让学生在完成工作任务的过程中学习相关知识，发展学生的综合职业能力。

本课程在设计过程中，根据专业培养计划以及专业岗位群技能要求确定教学内容。内容的选取既突出职业教育对理论知识学习的需要，同时融合相关职业资格证书对知识、技能和态度的要求。课程内容分三块：①理论教学；②校内实践教学，主要在模拟药店完成；③校外实习，主要在社会药店实习。按“必需、够用”的原则，设计教学内容，以工作任务为中心组织教学内容，共包括 9 个学习项目。重点培养学生的职业能力，充分体现职业性、实践性和开放性的要求。

1.校企密切合作开发课程。成立由药房、药品生产企业专业技术人员和我院管理人员和专业教师参加的课程开发与建设小组，通过问卷、座谈等方式调查分析医药行业药学人才市场需求状况和药学专业面向的职业岗位（群）的任职要求，结合国家职业技能鉴定“医药商品营业员”等高级工的考核标准，明确药学专业人员的知识、能力、素质要求，确定本课程培养目标、课程体系结构和课程教学内容。

2.选择典型案例作为载体，设计学习情景。根据药品调配和药学服务的工作过程、企业工作实际和学校教学的具体情况，按照药学职业岗位群的知识、能力、素质要求，打破传统的药理学、临床医学、药品养护、医药管理法规等课程界线，重新整合教学内容。选择典型的案例作为载体，设计学习情景。

3.设计“任务趋动-分项目训练模式”。按照学习和训练的内容不同，分别采用“角色扮演”、“分组讨论”、“实际演练”等相结合的教学方法，从药学服务的的各方面均能得到全面训练。

4.将素质教育、职业道德教育与专业技能教育融为一体。在课程体系设计和课程教学实施过程中，要求学生严格按照国家有关规定进行用药指导、处方分析等训练。让学生在每次实训过程中均能翔实填写原始记录，并将工作态度、合作能力、操作规范程度纳入到考核内容中。在培养学生职业能力的同时，培养学生严谨细致、诚实守信、认真负责的工作作风和工作态度。

5.按照 GSP 的要求建立模拟药店，建立真实职场环境，开发实训实习项目、编写《药学服务技术》教材。开展教师、企业员工互相培训工作。开展职业技能鉴定、应用技术开发等工作。

6.配备“双师”结构的师资队伍。在现有校内专任教师的基础上，建立企业兼职教师资源库，每年根据课程要求和企业兼职教师的工作情况，聘任 3-4 名药房、药厂的专业技术人员作为实训指导老师，共同组成本课程教学团队。同时选派专任教师去

178

企业挂职锻炼、业务培训，提高教师的实践指导能力。

7.加强本课程网络教学资源建设和专业资料建设，丰富教学资源，并为学生课后查阅资料和自主学习提供使得条件。

建设课程网站，课程标准、教案、课件、习题、考核标准等均已上网；开发了电子自测题、医药网站链接等栏目；购置了《中华人民共和国药典》、《临床用药须知》、《非处方药店员手册》等专业手册和大量专业杂志。建立多媒体教室、电子阅览室、计算机房，与万方数据库对立合作关系，购买仪器使用虚拟训练软件，使学生在课前、课后能根据教学要求和自己的兴趣爱好查阅资料、自主学习。

三、课程目标

1．知识目标

（1）药品名称（商品名、通用名），理想的使用方法和疗效，给药途径、剂型、剂量，给药时间等。

（2）服药期间的注意事项，不育反应及其预防，药物治疗的自我监测方法，潜在的药物与药物、药物与食物之间的相互作用或其他治疗禁忌症，当服药剂量发生错误进应采取的补救方法等。

（3）能够正确调配处方，包括审核处方、正确配药、发药复核等。同时会分析处方合理性，以避免不合理用药事件的发生。

（4）在为患者进行正确的用药指导的同时，必要时提出去医院就诊的建议。

（5）收集并记录药品不良反应，并按规定上报。

（6）告知患者药品的贮藏和保管的基本方法。

（7）为医师、护士、患者提供即时药学专业情报服务。

2．能力目标

（1）能正确分析处方。

（2）能对常见疾病选择推荐药物、准确调配药品。

（3）及时报告药品不良反应事件的能力

3．素质目标

（1）树立“以人为本、安全第一”的观念，培养严谨细致的工作作风和诚实守信、认真负责的工作态度。

（2）养成提升服务水平，保障人民群众用药安全有效的职业习惯。

（3）培养自主学习、团结协作、创新工作的能力。

四、教学时间分配

教学内容	学时分配

179

	理论学时	实践学时	合计
第一章药学服务概述	2		
第二章用药教育与指导	4	2	
第三章药学服务基本技能训练	2	4	
第四章药学信息服务	0		
第五章常见病症的用药指导	8	8	
第六章常见慢性疾病的用药指导	10	10	
第七章联合用药和关联销售	4	4	
第八章售后服务及药品质量缺陷处理	0	2	
第九章医疗机构药学服务	0		
合计	30	30	60

五、教学内容及实施设计

《实用医药综合知识》课程教学内容及实施设计一览表

（章节）	教学内容	教学要求	教学实施设计	
			教学方法	教学环境
第一章药学服务概述	药学服务的定义及发展现状	了解	多媒体教学	教室
	药学服务的对象及内容	掌握		
	药学人员的素质要求	熟悉		
	药学职业道德	熟悉		
第二章用药教育与指导	用药教育与指导的方法及内容	熟悉	多媒体教学	教室 模拟药店
	药品说明书的指导作用	掌握		
	特殊人群用药教育与指导	掌握		
	健康教育与慢病管理	了解		
第三章药学服务基本技能训练	药学服务的礼仪	了解	多媒体教学 模拟训练	教室 模拟药店
	顾客接待技能	了解		
	体重、体温、血压、血糖的测量技能	掌握		
	药历书写技能	熟悉		
	药学计算技能	熟悉		
	处方调配和审核技能	掌握		
	用药交待与用药指导	掌握		
	药物警戒及不良反应管理技能	掌握		
	药品质量鉴别技能	熟悉		
	药品陈列技能	熟悉		
第四章药学信息服务	药学信息服务概述	了解	多媒体教学	教室
	药学信息服务的常用资料	了解		
	药学信息服务实施案例	了解		
五章常见病	发热、咳嗽	掌握	多媒体教	教室

180

症的用药指导	疼痛	掌握	学 模拟训练	模拟药店
	感冒与流行性感冒	掌握		
	消化不良	掌握		
	腹泻与便秘	掌握		
	眼科疾病	掌握		
	贫血	掌握		
	皮肤疾病	掌握		
第六章常见慢性疾病的用药指导	高血压	掌握	多媒体教学 模拟训练	教室 模拟药店
	心绞痛	掌握		
	高脂血症	掌握		
	糖尿病	掌握		
	消化性溃疡	掌握		
	支气管哮喘	掌握		
	前列腺增生	掌握		
	骨质疏松症	掌握		
	痛风	掌握		
	尿路感染	掌握		
第七章联合用药和关联销售	联合用药	掌握	多媒体教学 模拟训练	教室 模拟药店
	关联销售	熟悉		
	关联组合销售技巧案例	掌握		
第八章售后服务及药品质量缺陷处理	售后服务及顾客回访	了解	多媒体教学 模拟训练	教室 模拟药店
	药品质量缺陷处理	熟悉		
	顾客投诉处理	熟悉		
	药店会员管理的实施	了解		
第九章医疗机构药学服务	医院药学部的组织构架、部门职责	了解	多媒体教学	教室
	医疗机构的特色药学服务	了解		

六、课程考核评价

《实用医药综合知识》课程考核内容及分值比例一览表

序号	教学模块	考核方式	考核项目	考核标准	比例
课程成绩	课堂提问	随堂	所有项目	正确答案	20%
	技能考核	口试	1.药学服务基本技能	①能正确体重体温、血压、血糖的测量； ②能正确用药交代； ③会药学计算； ④能合理药品陈列。 由。	20%
			2.合理用药指导	①能根据所给病例判断患者疾病类型； ②能根据患者的病情推荐合适的药物； ③能准确、耐心、全面地指导患者用药，包括：用法用量、不良反应、注意事项；	20%
			3.处方分析	①能正确分析处方是否合理； ②能正确说出合理或不合理的理	15%
			4.正确阅读说明书	①能正确说出说明书的格式，包括：说明书名称、警示语、标识、核准日期； ②正确说出说明书的项目及各项的主要内容。	15%
			5.关联销售	①熟悉不良反应的收集方法及内容； ②能规范填写药品不良反应报告表；	10%

181

				③能根据不良反应分析的五项内容作出关联性评价。	

七、课程教学组织

教学中突出学生主体，在讲授知识的基础上，尽量采取“互动式”、“引导式”如小组讨论、典型案例分析、PBL 等形式，拓宽学生的思路，深化对知识的理解和掌握，促进他们积极主动参与教学过程，增强知识的运用能力、自学能力和社会能力，启迪学生的科学思维。

八、课程教学团队

本课程教学团队共 5 人。

九、教学资源

1. 教学资料

采用多媒体课件，激发学生的学习兴趣；建立常见疾病用药处方案例库，促进学生对知识的理解和掌握。

2.网络资源

利用已开发的慕课资源，积极开发拓展网络课程资源，充分利用数据库、数字图书馆等网上信息资源，注重对学生自学能力的培养。

3.实训条件

我院现有模拟药店。同时，我们充分利用社会药店资源，进行产学结合。

《GSP 实施技术》课程标准

课程代码：041324

适用专业：药学、中药学、药品经营与管理

学时数：48 其中理论：28；实训：20

学分：2

一、课程定位

该课程是药学、中药学等专业一门重要专业技术课程，本主要内容是介绍国家药品法律法规对药品经营企业的开办、认证检查，以及企业运营过程的质量管理规范要求。本课程的任务是使学生掌握药品经营质量管理规范要求，明确药品经营企业工作流程、岗位职责，学会岗位规范操作，培养质量管理意识，为后续的企业实践打下坚实的基础。

先修课程：《临床医学概论》

同步课程：《药品经营管理法律实务》

后续课程:《实用医药综合知识》

二、课程标准构建思路

本课程“基于工作课程”来设计，以职业能力培养为核心设计学习情境作为教学内容。内容涉及到购进管理、储存养护、销售与售后服务等环节的具体要求和操作方法，从而使企业达到通过严格的管理制度来约束企业的行为，对药品经营全过程进行质量控制，保证向用户提供优质药品的目的。

根据课程要求和企业兼职教师的工作情况，聘任 3-4 名药房、社会药店的专业技术人员作为实训指导老师，共同组成本课程教学团队，并参与制定课程标准。

在教学实施过程中，本课程采用以学生为中心的教学方式，具有较强的针对性，突出应用能力培养。培养学生实事求是的科学态度，具有一定的自学能力和动手能力。

三、课程目标

1．知识目标

（1）正确进行 GSP 认证申请和认证表格的填写；掌握药品品种结构、采购流程、采购合同签订要求、首营索取的材料、药品收货环节要求、验收项目和验收标准；掌握药品储存、出库复核、运输配送要求；掌握药品养护内容、养护档案的建立方法。

（2）熟悉药品经营企业组织机构和职能设置、药品质量管理内容、药品的质量管理制度；熟悉特殊药品的储存管理，熟悉退货药品的管理。

（3）了解药品批发企业开办、现场验收和认证、证照申办流程、药品经营企业应配备的设施设备。

2．能力目标

（1）能根据药品经营企业开办验收标准要求，完成企业筹建准备工作、通过现场验收及申领执照；

（2） 能根据采购操作程序，制定药品采购计划、与合格供货方签订采购合同，采购药品；

（3） 能根据收货程序，对采购到货和销售退回药品收货，按照验收程序和验收标准要求，进行药品质量验收；

（4） 能根据药品储存管理要求，完成药品入库、在库储存、出库复核、药品运输配送及药品账货管理，保证账货相符 100%；

（6） 对库存药品进行常规和重点养护，对出现不符合储存温湿度要求时采取措施，对发现的不合格药品进行标识与处理；

3．素质目标

183

树立质量第一、全心全意为人民服务的观念；培养科学严谨、实事求是的工作作风和创新精神；增强分析问题、解决问题的能力；培养良好的职业道德意识；培养具有较强的责任心和责任感；培养有计划性、前瞻性、善于询问或查询相关资料的工作习惯。

四、课时分配

项目 （章节）	主要内容	学时			
		理论课时	实践课时	合计	
1.绪论	GSP 认知	2	0	2	
2.筹建准备	机构与人员	4	0	4	
	设施与设备等	2	2	4	
3.证照申领	证照申领的程序、验收	2	2	4	
4.药品采购	药品采购要求、程序	4	6	10	
5.药品收货与验收	药品收货验收流程、要求	4	4	8	
6.储存与养护	药品的储存、药品养护	4	2	6	
7.出库与运输管理	出库、运输管理	4	2	6	
8.销售及售后服务	药品销售的计划与管理、售后服务	2	2	4	
合计		28	20	48	

五、课程内容及实施设计

《GSP 实施技术》课程教学内容及实施设计一览表

项目	教 学 内 容	教学要求	教学实施设计	
			教学方法	教学环境
一、GSP 认知	（一）GSP 概况 1. 2012 版修订 2. 现行版 2016 年修订 （二）GSP 的适用范围 （三）GSP 的主要结构 （四）GSP 的附录 1. 冷藏、冷冻药品的储存与运输管理 2. 药品经营企业计算机系统 3. 温湿度自动监测	 熟悉 掌握 掌握 了解 熟悉 熟悉 了解	讲授、案例教学	多媒体教学

184

项目	教 学 内 容	教学要求	教学实施设计	
			教学方法	教学环境
	4. 药品收货与验收 5. 验证管理	熟悉 了解		
二、筹建准备	（一）组织机构设置 1. 组织机构概念 2. 组织机构设置原则 3. 组织机构设置要求 4. 部门与岗位职责 （二）人员配置与培训 1. 从业禁止的规定 2. 关键岗位人员任职要求 3. 人员培训 4. 健康检查与卫生管理	 了解 熟悉 掌握 掌握 熟悉	讲授、 案例教学	多媒体
	（三）设施设备配备 1. 药品零售企业的设施设备 2. 药品批发企业的设施设备 3. 储存、运输设备的管理	 了解 掌握 了解		
	实践 1 仓库布局设计	学会		模拟软件
	（四）建立质量管理体系文件 1. 质量管理体系文件的作用 2. 建立质量管理体系文件原则 3. 质量管理体系文件的类型 4. 质量管理体系文件主要内容 5. 质量管理体系文件管理 6. 文件格式编号管理基本要求	 了解 掌握 熟悉 了解 熟悉 了解		
三、证照申领	（一）申请验收 1. 药品经营企业申办条件 2. 药品经营企业申办程序 3. 药品经营企业申请材料 （二）核查现场 1. 现场验收准备 2. 现场验收程序 （三）办理证照 1. 领取《药品经营许可证》 2. 《营业执照》的办理程序	 了解 掌握 熟悉 熟悉 掌握 熟悉 了解	讲授 案例教学	
四、药品采购	（一）首营企业审核 1. 质量审核的作用 2. 首营企业审核内容 3. 首营企业审核程序	 熟悉 掌握 熟悉	 讲授	
	（二）首营品种审核 1. 质量审核的作用 2. 首营品种审核内容 3. 首营品种审核程序	 熟悉 掌握 熟悉	 案例教学	
	实践 2：审核审批首营企业、首营品种	学会		模拟软件
	（三）药品购进管理 1. 药品购进的原则	 熟悉		

185

项目	教 学 内 容	教学要求	教学实施设计	
			教学方法	教学环境
	2. 药品购进品种类型	了解		
	3. 药品采购类型	熟悉		
	4. 影响药品采购的因素	了解		
	5. 药品购进的程序	掌握		
五、药品收货与验收	（一）药品收货		讲授、案例教学	多媒体
	1．收货的定义	了解		
	2．收货的类型	熟悉		
	3．药品收货的一般流程	掌握		
	4．冷链药品的收货	熟悉		
	5. 销后退回药品的收货	熟悉		
	实践 3：采购到货收货	学会		实训
	（二）药品验收			
	1. 验收流程	熟悉		
	2. 验收不合格药品的处理	熟悉		
	3. 直调药品的验收	了解		
	实践 4：来货验收	学会		实训
六、药品储存与养护	（一）药品储存管理			
	1. 药品入库	熟悉		
	2. 药品在库储存	熟悉		
	3. 药品出库	熟悉		
	实践 5：药品入库	学会		
	（二）药品账货管理			
	1. 药品账货相符的含义	掌握	讲授、案例教学	多媒体
	2. 库存盘点内容	熟悉		
	3. 库存盘点方法	了解		
	4. 报损报溢处理	熟悉		
	（三）药品养护管理			
	1. 药品养护工作内容	熟悉	讲授、案例教学	多媒体
	2. 药品养护工作的实施	掌握		
	3. 质量疑问药品的控制	熟悉		
	4. 药品的效期管理	掌握		
	5. 药品的养护措施	熟悉		
七、药品销售与售后管理	（一）药品批发销售管理			
	1. 药品销售人员职责与要求	了解	讲授、案例教学	多媒体
	2. 购货单位的审核	掌握		
	3. 药品销售流程	熟悉		
	4. 销售特殊管理药品要求	熟悉		
	（二）药品零售销售管理		讲授、案例教学	多媒体
	1. 药品销售基本要求	熟悉		
	2. 销售原则	熟悉		
	3. 销售凭证	了解		
	（三）药品售后管理			
	1. 接待客户质量查询	了解		
	2. 处理质量投诉	熟悉		
	3. 处理退货药品	熟悉		
	4. 执行药品召回	了解		
	5. 执行药品不良反应报告制度	了解		
八、药品运输与	（一）一般药品运输配送		讲授、案例教学	多媒体
	1. 药品运输方式	熟悉		

186

项目	教 学 内 容	教学要求	教学实施设计	
			教学方法	教学环境
配送	2. 药品配送的基本形式 3. 药品运输及配送过程 4. 一般药品运输及配送的注意事项 5. 危险药品运输及配送的注意事项 6. 特殊管理药品运输 （二）冷链药品运输配送 1. 冷链运输和配送的药品类别 2. 冷链药品运输工具的选择 3. 冷链药品运输配送流程 4. 冷链药品运输和配送的注意事项	了解 熟悉 熟悉 了解 熟悉 熟悉 熟悉 熟悉 熟悉		

六、课程考核评价

《GSP 实施技术》课程考核内容及分值比例一览表

序号	教学模块	考核方式	考核项目	考核标准	比例
课程成绩	课堂提问	口头提问	1-6	教材	10%
	出勤情况	随堂点名			
	作业情况	章节练习	1-6	教材	
	实验实训	随堂实验	1-6	教材	40%
	期末考试	闭卷	1-6	教材	50%

七、课程教学组织

由教师讲述或演示基本基本结构和功能，然后提出工作任务，采用讲授、讨论、自学辅导、实验等多种形式培养学生实事求是的科学态度，具有一定的自学能力和动手能力。完成任务后，先由学生进行自评，再由教师给予纠正或肯定。在教学过程中，每一个学习情境都要以人体为载体，教师要引导学生践行 “资讯、决策、计划、实施、检查、评价”的实施过程。在教学组织中，教师应积极培养学生参与社会实践的创新精神和职业能力。

八、课程教学团队

本课程具有院级专业教学团队共 4 人，由高萧枫、杨德花教师主讲。

九、教学资源

本课程的实施要求具有下列资源：

(一)参考书

1.国家药品监督管理局执业药师培训中心组织编写. 药事管理与法规. 中国中医

187

药出版社，2016

2.杨世民主编.　药事管理学. 中国医药科技出版社，2016

3.《中华人民共和国药品管理法》

4.《药品经营质量管理规范》

（二）网络资源

积极开发网络课程资源，充分利用数据库、数字图书馆等网上信息资源

（ 三 ）教学资料

开发案例库、试题库、课件等教学资料，并及时更新，以便学生及时巩固复习，提高自学能力，促进学生对知识的理解和掌握。

《销售实务》课程标准

课程代码：

适用专业：药学、中药学、药品经营与管理（药品营销方向）

学时数：30 其中理论：14；实训：16

学分：2

一、课程性质与任务

高等职业教育专科《销售实务》课程是高等职业教育专科课程体系的有机组成部分，是药品经营与管理（药品营销方向）专业学生必修的专业核心技术课程。

高等职业教育专科《销售实务》课程全面贯彻党的教育方针，落实立德树人根本任务，注重药品经营管理专业特色，培养医药行业高端技能型销售人才。该课程所培养的通用销售技能也可以应用于农副食品、化妆品、机械、电器、服装等绝大多数商品的销售。

课程注重课堂思政有机融合：课程设置一个专门项目药品销售道德，用一个完整节次的时间探讨思政内容；课程其余章节，均注重课堂思政，如药品上量技巧、接近客户的技巧等部分。

二、学科核心素养与课程目标

（一）学科核心素养

188

学科核心素养是学科育人价值的集中体现，是学生通过《销售实务》课程学习与实践而逐步形成的正确价值观、必备品格和关键能力。高等职业教育专科阶段的《销售实务》课程核心素养主要包括国族担当、人文情怀、自我管理、健全人格、重技求新五个方面。其中，国族担当是灵魂，人文情怀是基础，自我管理是前提，健全人格是方向、重技求新是目标。

1.民族担当。社会性是人的本质属性，国族担当素养是社会性的最重要体现。社会上数以亿计的“销售什么、购买什么”决策执行过程成就了品牌发展、企业振兴，从而对国家发展、民族复兴有重要意义。《销售实务》课程通过授课过程中的价值宣导，案例举例，实践练习等环节，潜移默化的让学生树立民族的文化自信（中医药文化），不给予外资品牌超国民待遇和超品牌价值，让学生意识到医药对社会发展的重要意义，增强社会责任感，坚定个人有振兴民族医药的理想信念，敢于担当振兴山西乃至全国医药经济的大任。

2.人文情怀。《销售实务》课程服务药品经营管理专业学生，医药作为特殊商品又是特别需要人文情怀的行业。课程视人文情怀为一种重要的人文底蕴。通过药品销售道德，温情式药品零售方法、药瓶上量技巧等项目或任务培养学生以人（患者、购药人）为本的意识，使学生能关切人的病患、痛苦和困难，能维护人的尊严，在销售工作中，热情服务、合理定价，亲民销售。

3.自主管理。销售工作具有时间紧迫、富有挑战的特点，“跑业务”、“跑药”等惯用描述就是对这一工作的生动写照。销售人员的自主管理对“跑起来”、“科学跑”非常重要。《销售实务》课程的行业职业与定位这一任务，能够指导学生依据自身个性和潜质选择适合的发展方向。时间管理理念、时间管理方法论、时间管理工具与技巧三个任务帮助学生学会合理分配和使用时间与精力，管理好自己，具有达成目标的持续行动力。

4.健全人格。销售工作是与人打交道的工作，销售人员需要健全的人格才能与客户进行高质量的有效沟通，才能经得起公司销售任务重，客户类型复杂难以沟通等方面的挑战。《销售实务》课程的高台演讲、模拟团建、两次模拟科室会等任务有助于学生养成积极的心理品质，自信自爱，坚韧乐观，能调节和管理自己的情绪，具有抗挫折能力。

5.重技求新。只会背概念、意义、分类、技巧等内容的学生是做不好销售工作的。只有掌握了技能，模拟过、实训过、竞赛过，才能将技能内化到心中；而且

189

技能只有认真练、反复练，才能在遇到问题时外化到行动。销售工作条件多变，适度创新才能跟上社会与时代的发展。《销售实务》课程非常重视技能的养成与创新意识的培养。销售演示、接近客户、建立关系等项目的任务翻转课堂，学生主角，认真练、反复练，使学生在销售过程、适应挑战等方面形成实践技能、创新意识。

（二）课程目标

高等职业教育专科《销售实务》课程的目标是全面贯彻党的教育方针，强化课堂思政，落实立德树人根本任务，以国族担当等五大核心素养为重点，以翻转课堂、实训训练为主要抓手，重点培养学生药品零售、自我管理、分析产品及顾客、销售演示、与顾客建立关系、医药产品推广等技能，使药品经营管理专业学生无缝与企业岗位对接，适应社会工作岗位的需要。

除了上述的五大学科核心素养目标外。课程目标还包括知识目标，技能目标。

1．知识目标

通过本课程的学习，应掌握的理论知识有：

（1）药品行业企业、岗位简介；

（2）医药销售及相关岗位简介；

（3）五步销售法；

（4）推销八步；

2．技能目标

(1) 温情零售技能；

(2)公众讲话技能；

(3) 认知、分析、介绍产品的技能；

（4）识别客户技能、寻找客户技能；

（5）打商务电话技能、自我介绍技能；

（6）赞美他人的技能；

（7）联合荐药技能；

(8)开科室会技能；

190

（9）销售演示技能；

（10）接近客户技能；

（11）促成交易技能；

（12）建立关系技能；

（13）销售流程策划及应用技能。

三、课程结构

（一）开设结构

高等职业教育专科《销售实务》课程开设结构如下页表 1 所示：

表 1 高等职业教育专科《销售实务》课程结构

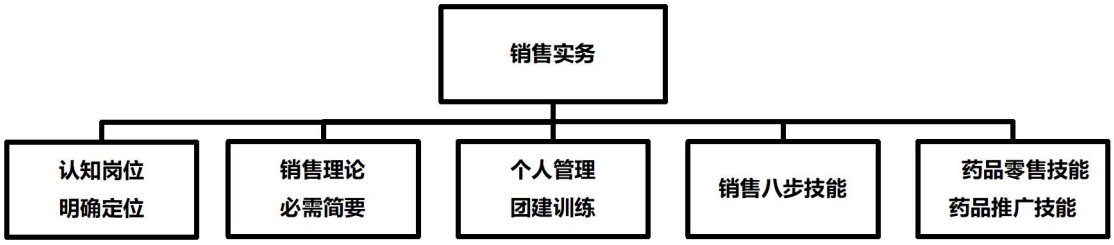
课程	学时	学期	学分	对象
《销售实务》	30	4 学期	4 学分	药品经营与管理（药品营销方向）专业学生

（二）内容结构

根据《销售实务》课程的性质及社会人员销售岗位人才的需要，以培养准销售人员综合素质、和能胜任医药产品销售岗位的高素质技能型人才为目标，同时本着“技能是通过实际行动练习出来”的理念，创造与设计行动化、实训化的教学过程，将管理激励理论引入教学管理当中，对教材的理论结构体例和大部分教学内容做了颠覆性的调整。力争做到职业岗位引领，行动型任务驱动，职业能力培养为落脚点，以人员销售工作过程为主线，设计出能满足学生将来工作需求和职业发展需求的，基于“工作过程导向”的能够让学生用行动和实训来体现的型行动式的教学内容。

191

高等职业教育专科《销售实务》课程内容结构如图 1 所示：



三、课程定位

《销售实务》是医药营销专业的核心技术课。课程面向社会亟需的学生对口工作岗位： OTC 销售代表、学术沟通专业、商业销售代表、药店零售人员、卖场（含药店、超市等各种卖场）促销人员、会议销售人员、保健品直销人员等，紧扣医药产品（包含药品、医疗器械、医药保健品）特点，以医药产品销售人员的工作过程、成长过程为主线，按照工作过程的能力要求，以必要的教具和实训情境为依托，以课程行动化教学方式为手段，着力培养学生医药销售人员个人管理能力、医药产品分析与医药产品消费者购买过程分析能力、客户沟通管理及关系培育能力、销售实务模拟演示及实践能力，另外在能力培养过程中也要使学生掌握必要够用的理论知识并加以运用表现出来。从而为学生掌握一技之长，适应工作岗位要求，顺利度过职业生涯奠定坚实的基础。

该课程所培养的通用销售技能也可以应用于农副食品、化妆品、机械、电器、服装等绝大多数商品的销售。

课程注重课堂思政有机融合，涉及内容主要专门项目的如药品销售道德；内容渗透的如药品上量技巧、建立关系的技巧等。

先修课程：《药品经营管理法律实务》、《社交礼仪》、《医药市场营销实务》

同步课程：《实用医药综合知识》、 《商务谈判技术》

四、课程标准构建思路

根据《销售实务》课程的性质及社会人员销售岗位人才的需要，以培养准销售人员综合素质、和能胜任医药产品销售岗位的高素质技能型人才为目标，同时本着“技能是通过实际行动练习出来”的理念，创造与设计行动化、实训化的教学过程，将管理激励理论引入教学管理当中，对教材的理论结构体例和大部分教学内容做了颠覆性的调整。力争做到职业岗位引领，行动型任务驱动，职业能力培

养为落脚点，以人员销售工作过程为主线，设计出能满足学生将来工作需求和职业发展需求的，基于“工作过程导向”的能够让学生用行动和实训来体现的型行动式的教学内容。

充分发挥学生在教学中的主体地位，依托校内校外的实训设施和条件，以各工作任务的特点为依据，结合学生的实际情况，科学合理地设计、运用灵活多样的教学方法，形成既能激发学生学习兴趣，又能培养、提高学生实践能力的教学氛围，实现学中做，做中学。

本课程作为一门实践性很强的课程,实训教学显得尤为重要。在明确实训目标的基础上,结合必要够用的课程基本知识, 充分发挥学生在教学中的主体地位。根据校内校外的实训设施和条件，结合学生的实际情况，科学合理地设计、运用灵活多样的教学方法，设定实训项目和实训内容。充分利用多媒体技术,拓展训练方法、校内外实训环境，综合运用情景模拟、销售案例、应用教具、综合性任务、小组攻关等实训法,将学生理论学习与实践、动脑与动手、知识与技能有机结合起来，从中激发学生学习法律知识的兴趣。通过研讨、实践、示范、交流构成了一个师生共同参与、理论与实践并举、教育和实践相结合的教学板块。

五、课程目标

通过本课程的学习，让学生以自学为主学习销售知识，教师讲解知识重点、难点，从而空出时间进行大量实训训练，重点培养学生自我管理、分析产品及顾客、与顾客建立关系、医药产品销售的能力，使学生学习无缝与企业岗位对接，适应社会工作岗位的需要。

1．知识目标

通过本课程的学习，应掌握的理论知识有：

（1）医药推销定位；

（2）医药推销人员几种职业岗位简介；

（3）五推推销法；

（4）推销八步；

（5）医药推销人员礼仪、心理、沟通知识。

2．能力目标

(1) 形象设计能力；

(2) 胆识、公众讲话能力；

(3) 认知、分析、介绍产品的能力，销售演示能力销售流程策划及应用能力销售流程策划及应用能力；

（4）识别客户能力寻找客户能力打商务电话能力自我介绍能力；

（5）闲聊能力；

（6）赞美他人的能力；

（7）有效沟通能力；

(8)人际关系能力；

（9）销售演示能力；

（10）商务谈判能力；

（11）促成交易能力；

3．素质目标

（1）富有人文精神，关怀人类健康，医药道德高尚；

（2）激发学生学销售实务的兴趣，使学生具备医药推销人员的应有的诚实、敬业、严谨、进取精神；

（3）激发学生积极自主探索学习和团结协助精神；

（4）培养学生的推销人员素养，充分认识医药道德第一位，销售获利第二位的的重要性，通过训练使学生在形象设计、有效沟通、调衡心理具备很高素养；

（5）在尊崇科学，灵活创新上平衡舍取，既要参考推销步骤，又要根据实际客户情况灵活创新。

六、课程内容及实施设计

《销售实务》课程教学内容及实施设计一览表

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标 素养目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
1	项目一 6 学时 销售实务 基本理论	任务 1 销售概述	1	从八方面认识推销	认识推销		讲授	教室
		任务 2 销售岗位	1	药品销售主要岗位	药品销售主要岗位		讲授	教室

	3 个任务	任务 3 五步销售法	4	掌握一种完整推销理念	掌握五步销售法理念	培养激情	讲授	教室
2	项目二 4 学时 药品零售技巧	任务 4 温情式药品零售	1	形象等多种温情	形象等多种温情	掌握形象设计等技能	角色扮演性实训	社会市场
		任务 5 药品零售上量技巧	1	药品零售上量技巧	关联用药	关联用药推荐技能	模拟实训	形体室
3	项目三 4 学时销售人员素质培养 5 个任务	任务 6 销售人员道德	2	学习倾听方法、锻炼倾听能力	医药道德伦理	以客户为中心，以健康为第一	模拟实训	教室
		任务 7 销售人员心理素养	2	学生依次高台演讲、主持，色扮演主持人角	坚持精神	提升公众讲话水平；掌握主持会议技能	角色扮演性实训	教室
4	项目四 16 学时 掌握销售业务各环节技能 4 个任务	任务 8 推销准备	4	产品分析技能；准备一个产品并进行产品分析	准备内容	掌握产品分析技能	角色扮演性实训	模拟公司
		任务 9 识别寻找客户	2	掌握打电话的技巧；模拟电话邀约	识别意义寻找方法	掌握打电话、电话邀约技能；寻找方法	角色扮演性实训	模拟公司
		任务 12 参与销售演示	4	掌握产品介绍技巧；掌握销售演示技能；销售演示场景式实训	销售演示科室会	掌握产品介绍技能 掌握销售演示技能 会召开科室会	角色扮演性实训	模拟公司
		任务 15 建立关系	4	掌握有效沟通技术；模拟售后服务	售后服务；有效沟通知识	掌握有效沟通、售后服务技能	角色扮演性实训	模拟公司

七、、课程考核评价

《销售实务》课程考核内容及分值比例一览表

序号	教学模块	考核方式	考核项目	考核标准	分配分值

195

课程成绩	医药销售人员个人管理能力培养	完成任务	1 时间管理 2 销售人员形象设计 3 克服销售恐惧 4 吃苦耐劳精神 5 坚忍不拔品质	1.1.迟到早退 0 次，说到不做到0次，请假0次（学期考核） 1.2 个人时间分析及未来时间规划表 2.完成形象设计展示，述说设计理念 3.完成“高频次拜访”任务或完成高台演讲训练 4.课下完成销售实务所有知识学习（学期考核） 5. 1 利用课余学唱《从头再来》、《爱拼才会赢》 5. 2 按教师要求随时、随式、随地演唱《从头再来》、《爱拼才会赢》（学期考核） 5..拜访“不可能”拜访的人，并建立关系（学期考核）；	20 分
	医药产品分析演示与医药消费者购买过程分析及销售流程设计能力	完成任务	1 认识产品、分析产品、介绍产品、演示产品 2 按医药产品消费者购买心理设计零售、促销、人员推销的行动方案	1.1 制作某一个产品的产品分析表 1.2 分析出一个产品的卖点 1.3 写出“产品介绍” 1.4 完成产品介绍练习 1.5 完成销售演示练习 2.1 完成人员推销销售流程策划 2.2 完成六步促销法促销活动流程策划	20 分
	客户沟通管理及客户关系培育能力	完成任务	1.识寻客户 2.预约接近客户，拜访客户并取得客户信任、好感 3.与客户有效沟通 4.与一次性交易客	1. 1 完成识别客户的案例题 1. 2 练习寻找客户方法 2. 1 打电话设计及练习 2. 2 自我介绍练习 2. 3 营造轻松和谐气氛的练习	30 分

			户建立初步好感级人际关系；与重复性购买客户建立朋友级的人际关系	2.4 赞美技巧及练习 3.1 熟悉有效沟通过程及原理 4.1 客户尊重与关怀设计	
	销售实务模拟演示及实践	完成任务	1.熟悉医药产品进医院的一般程序 2.处理异议 3.促成交易 4.回款 5.售后服务 6.在企业完成医药销售综合实训 7.建立客户档案	1. 模拟演练医药产品进医院的一般程序 2. 完成角色扮演处理异议 3. 完成促成交易方法虚拟展示 4.顾客资信判断预案 5.完成产品使用跟踪预案 6.完成综合实训考核 7.模拟对客户分类并建立档案	30 分

销售实务课程的考核包括形成性考核和总结性考核两种类型，分值分别占70％和30%，考核中都包括了理论知识的考核和实践能力的考核，形成性考核中的理论知识考核和实践能力的考核分值分别占20％和50%，总结性考核中理论知识考核和实践能力考核分值分别占20％和10％左右，基本能够实现对学生专业综合能力的鉴定，尤其是形成性考核分值的提高，大大提高了学生日常学习的积极性，有利于学生综合能力的培养。

八、课程教学组织

本课程通过采用任务驱动、案例分析、仿真模拟、拓展训练等方法进行教学，使用多媒体、现场教学等直观教学的形式，培养学生有关人员销售方面的基本技能，指导学生组织学习团队进行仿真演练与实弹演习，提高学生的有效沟通技术，个人管理能力，产品与顾客分析能力、完成医药销售工作的能力，真正体现了高等职业教育“以就业为导向、能力为本位、学生为主体”的教育教学理念，更适合高等职业教育的实际需求。

九、课程教学团队

（一）主讲教师

主讲教师应具有较高的学历，拥有丰富的、较为完善的知识体系，拥有实际

的工作经验和相应的技能，能全面了解课程的内容，熟悉相关实训活动实施的要求和方法，并能指导其他教师进行相应的教学工作，以保障本课程教学的整体质量和效果。

（二）教师团队

本课程要求配备一支结构合理、素质优良的教学队伍。具体要求如下：

1.职称和年龄结构合理，兼具不同等级职称和年龄的教师，保证教师队伍的教学水平和活力。

2.学历层次较高，应具备本科或硕士以上学历。

3.教师团队中，应具有来自企业的人才，合理安排课程内容和方式，提高课程实训的效果。

4.具备良好的专业素养和严肃认真的教学态度。

十、教学资源

为保证实际教学需要，教学单位可根据具体情况，应具备下列教学条件：

（一）硬件设施

本课程需配备安装了计算机、多媒体制作播放设备等先进设施的多媒体教室，为学生学习理论知识和培养实践能力提供必要的条件。

（二）网络资源

本课程可通过共享网络教学资源，主要是销售实务课程教学网站 http://mooc1.chaoxing.com/course/template60/90322175.html，另外销售实务通过“学习通”APP 进行教学和教学管理。课程资源包括授课教案、多媒体课件、课程练习、阅读书目、视频教学资料等，满足本课程的教学需要，为学生个性化学习创造良好的教学空间，加强师生之间的沟通，促进学生的主动学习，提升教学效果。

（三）实训条件

为确保本课程的实训教学环节的质量，可以配备相应的实训室以进行销售模拟实训。关键是充分利用校外实训基地或校园周边实训环境，大力开展销售实弹演习。

（四）参考资料

《人员推销》（第六版） 罗纳德•B•马克斯（美）清华大学出社 2008

《推销技术》 白云华 清华大学出版社 2010
《现代推销实务》刘培艳 中国商业出版社 2020
《成功销售第一书》杰佛瑞•基特玛著 何心瑜译 海南出版社
《销售实务》（校本教材、2014 年版） 某主讲教师 某学院

十一、课程建设等级说明

《销售实务》是一门应用型专业核心技术课程。其内容具有职业性、实践性和可操作性的特点，决定了学生应首先学习先修课程，从而为学习本课程奠定一定基础。同时，由于有不少人有销售天赋，先修课程对本课程的影响不是太大。

《商务谈判技术》

课程代码：031316

适用专业：药品经营与管理（药品营销方向）等

学时数：30

其中理论：12；实训：18；

学分：3

一、课程简介

（一）课程定位

《商务谈判技术》是一门跨学科综合性边缘学科，是高等职业技术学院（校）与营销、策划和商务等相关的专业的一门职业能力必修课，它对培养对外贸易人才意义重大。商务谈判是一项理论与实践并重的活动，有其自身特点和基本要求。本课程主要介绍谈判的基本理论和知识（包括谈判的起源、涵义、特点、分类、商务谈判的基本原则和程序以及谈判人员的素质等）；介绍商务谈判的原则、谋略、策略和技巧，谈判的礼仪和应注意的问题以及世界各主要国家商人谈判的风格，并进行模拟谈判等。

本课程教学目的在于使学生对谈判原则与模式、谈判伦理、谈判心理、谈判思维有明确认识；对商务谈判准备、开局策略、对付压力技巧、价格谈判技巧、签约理论与技能掌握；掌握商务谈判礼仪、礼节、风格理论，能够应用技巧。

先修课程：《公共关系学》、《医药市场营销实务》；

同步课程：《销售实务》、《零售药店管理实务》。

二、课程标准构建思路

《商务谈判技术》是一门具有较强实践性与操作性的课程，教学中，必须在系统讲授商务谈判的基本理论、常用技巧的基础上，注重学生基本技能及实践能力的培训。因此，必须打破以知识传授为主要特征的传统学科课程模式，在课程内容中突出对学生职业能力的训练，重视实践教学，灵活运用案例分析、小组研讨、角色扮演、模拟谈判等教学方法，让学生在完成具体项目的过程中掌握专业知识，发展职业能力。

本课程的设计思路是：在对相关岗位任职要求进行分析、归纳的基础上，将工作任务分解为知识、能力、素质的具体要求，并在教学过程中充分体现理论教学与实践培训相结合的原则。

三、课程目标

（一）知识目标

通过本课程的学习，应掌握的理论知识有：

1. 掌握商务谈判的道德规范；
2. 掌握制定商务谈判的技巧；
3. 掌握商务谈判的战略；
4. 掌握商务谈判的各种原则；
5. 掌握商务谈判的基本要领；
6. 掌握影响谈判开局的各种因素；
7. 掌握谈判的开局策略；
8. 掌握激发欲望的方法；
9. 掌握调动对方的策略；
10. 掌握排除障碍的方法；
11. 掌握让步的技巧；
12. 掌握对待竞争者的几种策略；
13. 掌握谈话的技巧；
14. 掌握提问的技术；

15. 掌握回答的技巧；

16. 掌握说服的技巧；

17. 掌握示范的技巧；

18. 掌握电话谈判的技巧；

19. 掌握报价与还价的方法；

20. 掌握价格谈判的技巧；

21. 掌握结束谈判的时机；

22. 掌握结束谈判的方法；

23. 掌握国际商务谈判的策略；

24. 掌握与几个主要国家或地区客户的谈判技巧与禁忌；

25. 掌握几种非理性不利选择及其处理方法；

26. 掌握几种谈判中常见问题的处理技巧。

(二)能力目标（指应具有的职业能力）

1. 能熟练为商务谈判做好准备；

2. 能熟练应对谈判中的不道德行为；

3. 能熟练制作谈判计划；

4. 能在谈判中熟练运用谈判策略；

5. 能有效管理谈判过程；

6. 能有效管理谈判人员；

7. 能熟练把握立场与利益分寸；

8. 能有效协调谈判双方的利益、寻找共同点；

9. 能建立良好的谈判气氛；

10. 能选择恰当的时机开局；

11. 能运用技巧调动谈判对手的欲望；

12. 能在谈判过程中按照需要对谈判方案进行调整；

13. 能在较量谈判过程中有效探测对方的需求；

14. 能在较量谈判过程中提出自己的要求；

15. 能在较量谈判中协调双方需求；

16. 能在较量谈判中排除障碍；

17. 能在较量谈判中化解对方的压力；

18. 能在较量谈判中向对方施加有效压力；

19. 能在较量谈判中把握让步的时机；

20. 能运用谈话技巧协调谈判过程；

21. 能有效地向对方提问；

22. 能运用技巧说服对方；

23. 能按照电话谈判的技巧进行谈判；

24. 能运用价格谈判技巧进行价格谈判；

25. 会报价；

26. 会还价；

27. 能熟练把握结束谈判的契机；

28. 能运用技巧结束谈判；

29. 能有效为对外谈判做好计划与准备；

30. 能有效组织对外谈判；

31. 能正确处理谈判过程中出现的意外因素；

（三）素质目标

1. 自我学习能力；

2. 良好职业行为；

3. 与人协作能力；

序号	项目（章节）	任务	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计
1	1.1 谈判工作职责描述	熟悉岗位	工作职责 职业道德	掌握商务谈判的道德规范； 掌握制定商务谈判的技巧。	能熟练为商务谈判做好准备； 能熟练应对谈判中的不道德行为。	观看一个谈判视频； 学生分组对给定任务进行洽谈取得一致。

202

2	2.1 确定谈判需求 2.2 确定谈判目标 2.3 准备谈判人员 2.4 设计谈判过程	制定谈判计划	谈判前各种准备的组织	掌握商务谈判的战略； 掌握谈判人员人事选择技巧。	能熟练制作谈判计划； 能在谈判中熟练运用谈判策略； 能有效管理谈判过程； 能有效管理谈判人员。	教师分析先导案例，解释谈判双方的需求与目标、讲解谈判人员的配备与过程的组织； 学生根据给定谈判项目，设计己方需求与目标、准备谈判人员、设计谈判过程。
3	3.1 确定谈判立场 3.2 多听与少讲	谈判原则	平衡谈判过程中的听说	掌握商务谈判的各种原则； 掌握商务谈判的基本要领。	能熟练把握立场与利益分寸； 能有效协调谈判双方的利益、寻找共同点； 能建立良好的谈判气氛。	教师讲解谈判各种原则； 教师布置谈判任务； 学生根据要求分组完成谈判过程，注意确定谈判立场、谈判过程中气氛、听与讲的和谐处理。
4	4.1 建立良好谈判气氛 4.2 破题 4.3 激发欲望	谈判开局	谈判始谈阶段的策略与技巧	掌握激发欲望的方法； 掌握谈判开局的策略； 掌握调动对方的策略。	能运用技巧调动谈判对手的欲望； 能在谈判过程中按照需要对谈判方案进行调整。	教师讲解建立良好谈判气氛的要点、谈判开局的策略、激发欲望的方法； 学生根据要求分组完成谈判过程，注意谈判过程中气氛的把握、如何以适当的方式开始谈判、如何激发对方对己方话题的兴趣等问题。
5	5.1 提出需求与满足需求 5.2 设立与排除障碍 5.3 应变 5.4 施压与解压 5.5 让步与进展	谈判较量	谈判摸底阶段僵持阶段的策略与技巧	掌握排除障碍的方法； 掌握让步的技巧； 掌握对待竞争者的几种策略。	能在较量谈判过程中有效探测对方的需求； 能在较量谈判过程中提出自己的要求； 能在较量谈判中协调双方需求； 能在较量谈判中排除障碍； 能在较量谈判中化解对方的压力； 能在较量谈判中向对方施加有效压力； 能在较量谈判中把握让步的时机。	教师讲解谈判较量过程的特点； 教师提出一个谈判任务，任务中含有谈判较量过程中的要求； 学生根据己方立场在谈判中提出要求、排除障碍、施压与解压或做出让步，最终完成谈判任务。

203

6	6.1 提问 6.2 回答 6.3 说服 6.4 电话磋商	谈判协调	谈判僵持阶段让步阶段的策略与技巧	掌握谈话的技巧； 掌握提问的技术； 掌握回答的技巧； 掌握说服的技巧； 掌握示范的技巧； 掌握电话谈判的技巧。	能运用谈话技巧协调谈判过程； 能有效地向对方提问； 能运用技巧说服对方； 能按照电话谈判的技巧进行谈判。	教师讲解提问、回答、说服、电话磋商谈判的特点、要领与注意的问题； 学生根据要求分组完成一个面对面谈判任务，注意谈判过程中如何提问、如何回答对方提出的问题及说服对方； 学生根据要求分组进行电话磋商，注意电话磋商的特点与注意事项。
7	7.1 报价 7.2 还价	价格谈判	谈判促成阶段的策略与技巧	掌握报价与还价的方法； 掌握价格谈判的技巧。	能运用价格谈判技巧进行价格谈判； 会报价； 会还价。	教师讲解报价与还价的策略和技巧； 学生完成给定价格谈判任务，在谈判中进行报价与还价。
8	8.1 国际商务谈判计划 8.2 国际商务谈判过程	国际商务谈判	国际商务谈判的策略与技巧	掌握国际商务谈判的策略； 掌握与几个主要国家或地区客户的谈判技巧与禁忌。	能有效为对外谈判做好计划与准备； 能有效组织对外谈判。	教师讲解国际商务谈判的特点、策略及与国内谈判的不同之处； 学生分组模拟不同国家的谈判客户完成给定的谈判任务，注意与不同国家客户谈判应注意的事项及国际商务谈判的其他特殊之处。
9	9.1 结束谈判	结束谈判	谈判最后阶段的策略与技巧	掌握结束谈判的时机； 掌握结束谈判的方法。	能熟练把握结束谈判的契机； 能运用技巧结束谈判。	教师讲解结束谈判的技巧与方法； 学生完成给定的谈判任务，注意结束谈判时的技巧与方法。
10	10.1 己方问题的处理 10.2 对方问题的处理	谈判中的常见问题	谈判双方在谈判中的问题的处理	掌握几种非理性不利选择及其处理方法； 掌握几种谈判中常见问题的处理技巧。	能正确处理谈判过程中出现的意外因素。	教师讲解谈判中常见问题及一般处理原则； 学生完成给定的谈判任务，要求在谈判中给对方制造至少一个麻烦或问题。
		合计				

四、课程内容与教学安排

项目（章节）	任务	学时分配		
		理论学时	实践学时	合计
1.1 谈判工作职责描述	熟悉岗位	1	1	2
2.1 确定谈判需求 2.2 确定谈判目标 2.3 准备谈判人员 2.4 设计谈判过程	制定谈判计划	1	1	2
3.1 确定谈判立场 3.2 多听与少讲	谈判原则	1	2	3
4.1 建立良好谈判气氛 4.2 破题 4.3 激发欲望	谈判开局	1	2	3
5.1 提出需求与满足需求 5.2 设立与排除障碍 5.3 应变 5.4 施压与解压 5.5 让步与进展	谈判较量	2	3	5
6.1 提问 6.2 回答 6.3 说服 6.4 电话磋商	谈判协调	2	3	5
7.1 报价 7.2 还价	价格谈判	1	2	3
8.1 国际商务谈判计划 8.2 国际商务谈判过程	国际商务谈判	1	2	3
9.1 结束谈判	结束谈判	1	1	2
10.1 己方问题的处理 10.2 对方问题的处理	谈判中的常见问题	1	1	2

205

	合计	12	18	30

五、课程考核评价

《商务谈判技术》课程考核由课堂抽查、项目型考核、仿真实训及期末综合鉴定按一定比例组成。各类型考核的分值比例和标准如下表所示。

序号	教学模块	考核方式	考核项目	考核标准	比例
课程成绩	课堂提问	课堂抽查	知识、能力问答	每个学生一学期课堂回答2次以上，要求回答内容基本正确、口齿清楚、思维敏捷	10%
	课堂检查	课堂抽查	课堂考勤、学习态度	遵守课堂纪律、无迟到早退、听课反应积极	10%
	实验实训	项目型考核	项目教学	按照给定的专题，在规定的时间搜集相关资料和信息，通过小组讨论和决策，制定解决方案，并进行当堂答辩，要求基本观点正确、条例清晰，论据充分、表达清楚以及体现团队合作精神。	10%
	案例分析	项目型考核	案例讨论报告	能够综合运用所学的理论知识对案例进行深入剖析，寻求解决的方案，要求能明确提出自己的看法，有独到的见解	10%
	实验实训	仿真实训	角色模拟	以特定企业和行业情景为基础，承担并完成特定管理角色的工作，要求能结合情景的要求，较好地完成工作任务。	10%

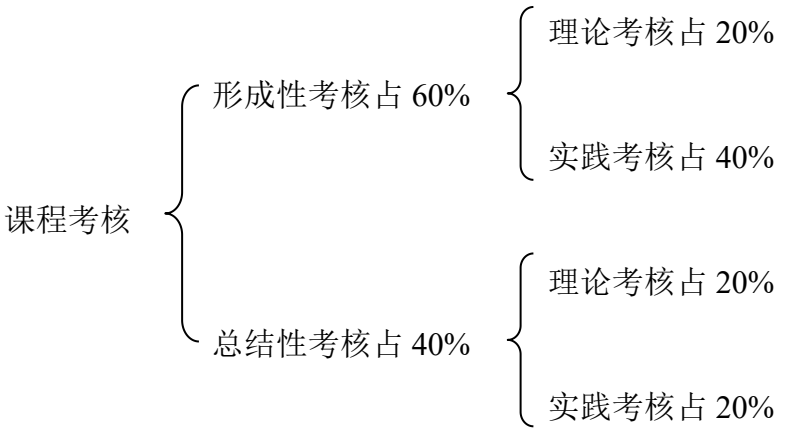
206

	实验实训	仿真实训	小组模拟谈判	以特定企业和行业情景为基础，分小组担任不同的企业谈判人员，并就给定的问题和要求来进行谈判策划和模拟谈判，以获得谈判利益的性质和多少为评价的依据。	10%
	期末考核	期末综合鉴定	试卷测试理论性知识	对所学的专业知识进行全面的考核	20%
	期末考核	期末综合鉴定	试卷测试实践能力	对相关的专业信息进行分析评价，考核学生对专业知识的综合运用能力	20%

《商务谈判技术》课程考核内容、方式及分值比例一览表：

商务谈判技术课程的考核大致包括形成性考核和总结性考核两种类型，分值分别占 60％和 40%，每类考核中都包括了理论知识的考核和实践能力的考核，形成性考核中的理论知识考核和实践能力的考核分值分别占 20％和 40%，总结性考核中理论知识考核和实践能力考核分值分别占 20％和 20％左右，基本能够实现对学生专业综合能力的鉴定，尤其是形成性考核分值的提高，大大提高了学生日常学习的积极性，有利于学生能力的培养。

《商务谈判技术》课程考核分值分布比例



六、建议阅读文献

韦宏 陈福明主编，《商务谈判与沟通技巧》（“十二五”职业教育国家规划教

材）高等教育出版社 2015 年 1 月第 1 版；

杨群祥主编，《商务谈判》（“十三五”职业教育国家规划教材，国家级精品资源共享课配套教材） 高等教育出版社 2020 年 01 月第 2 版。

黄捷 孙佳 郗敬华主编，《商务谈判》（“十二五”职业教育国家规划教材）教育科学出版社 2018 年 12 月第 2 版；

龚荒主编，《商务谈判与沟通：理论、技巧、案例（视频指导 第 2 版）》（21 世纪高等学校经济管理类规划教材）人民邮电出版社 2018 年 02 月版；

罗琪主编，《商务谈判》（应用型高等教育财经类专业“十三五”规划教材）上海财经大学出版社 2017 年 08 月版；

七、课程教学团队

（一）主讲教师

主讲教师应具有较高的学历，拥有丰富的、全面的知识面和较为完善的知识体系，拥有实际的工作经验和相应的职称技能，能全面了解课程的内容，熟悉相关实训活动实施的要求和方法，并能指导其他教师进行相应的教学工作，以保障本课程教学的整体质量和效果。

（二）教师团队

本课程要求配备一支结构合理、素质优良的教学队伍。具体要求如下：

1.职称和年龄结构合理，兼具不同等级职称和年龄的教师，保证教师队伍的教学水平和活力。

2.学历层次较高，应具备本科或硕士以上学历。

3.教师团队中，应具有来自企业的人才，合理安排课程内容和方式，提高课程实训的效果。

4.具备良好的专业素养和严肃认真的教学态度。

八、教学资源

为保证实际教学需要，教学单位可根据具体情况，应具备下列教学条件：

（一）为确保本课程的实训教学环节的质量，应配备相应的实训室，配置足够数量的计算机、会议桌、椅子、音响系统等硬件设施，比如：企业商务谈判模拟软件、ERP 实训室、人力资源实训室、商务谈判实训室等，为实训教学的开展提供必要的条件。

（二）本课程需配备安装了计算机、多媒体制作播放设备等先进设施的多媒体教室，为学生学习理论知识和培养实践能力提供必要的条件。

（三）本课程可通过共享网络教学资源，包括授课教案、多媒体课件、课程练习、阅读书目、视频教学资料等，满足本课程的教学需要，为学生个性化学习创造良好的教学空间，加强师生之间的沟通，促进学生的主动学习，提升教学效果。

九、课程其它说明

商务谈判是建立在经济科学、行为科学和现代管理理论基础之上的应用科学，其内容具有综合性、实践性和应用性的特点。因此，学生在学习本课程时，还要学习其它的相关课程。同时，还应参与案例讨论和商务谈判模拟实训活动。理论联系实际原则，就是要从实践中总结、归纳出一定的规律，然后又将这些成果应用到实际中来指导实践、检验理论的正确性，以进一步发展和丰富理论。

209

附件 1

人才需求情况分析

一、医药行业的发展现状及趋势

（一）国内医药行业发展现状与趋势

突如其来的新冠疫情引发行业转型，同时也为医药行业带来发展机遇，受新冠疫情的影响，医药行业的战略地位明显提升，但医药行业的灾备物资水平供应保障能力薄弱，虽然口罩、防护服等防护物资以及中药饮片、中成药等抗病毒药物销售额大幅增加，但高端产品匮乏，医药行业高质量发展任重道远。“十四五”规划将重新界定市场、能力和竞争三者关系，从十亿级人口的市场规模入手，充分洞察流量、人口、需求、地域、文化、演进、创新、组织形态、产业政策、时间周期、品牌价值等因素构建医药企业的核心竞争力。随著 2019 年《药品管理法》的出台，医药卫生管理逐步由以治病为中心向以人民健康为中心的理念转变，预防为主、加强早期干预、倡导健康生活方式，建立全方位全周期健康管理模式成为医药行业发展重点。药物干预方式发生深刻变化将导致现有药品品类和生产经营模式被重构，由生命有机体外源化合物分子向生命有机体内源生物分子和生物细胞药物实体方向演变发展。

伴随着 5G 时代的到来，互联网+医疗、医药、医保模式快速落地，医疗机构全面推广使用网上挂号预约模式，云医疗、云学术推广、云订货、云营销广泛运用，对互联网医疗、互联网营销等有积极促进作用。疫情后的企业处于经济脆弱、创新不足状态，医药行业的转型升级是必然趋势。新一代信息技术助推健康管理模式广泛实施应用。对健康危险因素进行记录跟踪并全面管理评估，有效利用有限的资源达到最大健康效果，整合医学、精准医学、个性化医学等模式与循证医学、传统医学构成了全新的医疗生态系统。据中国医药商业协会药品流通统计系统显示，2019 年全国七大类商品销售额为 23667 亿元，扣除不可比因素同比增长 8.6%，增速较上年上升 0.9 个百分点，其中，药品零售市场销售额为 4733 亿元，扣除不可比因素同比增长 9.9%，增速同比上升 0.9 个百分点。疫情催生了数字经济的全面发展，IT 能力渗透到医药行业，医药行业数字化转型成为标配，互联网平台和物流平台企业纷纷进入药品经营领域。2019 年，受全球贸易

210

环境不稳定因素增多，宏观经济减速发展常态化以及“三医”联动改革新政变化的影响，医药工业收入增速又降至个位数。全年医药制造业的工业增加值增速6.6%,高于全国工业整体增速0.9个百分点。

《“健康中国 2030”规划纲要》指出，到 2030 年，要建立起体系完整、结构优化的健康产业体系,成为国民经济支柱性产业;要完善药品供应保障体系，深化药品、医疗器械流通体制改革，推进药品、医疗器械流通企业向供应链上下游延伸开展服务，形成现代流通新体系。医药行业从产品规模化演化为服务和经验的规模化，疫情引发了医药行业提升战略管理能力的思考，医药企业必须不断提高自身的软实力,解决医疗卫生的痛点问题,让医药行业进入极致致胜的时代。

（二）山西省医药行业发展现状与趋势

山西省地缘优势突出、天然资源丰富，具有发展医药产业的巨大潜力和比较优势。2017年山西省人民政府出台的《山西省“十三五”深化医药卫生体制改革规划暨实施方案》中提出深化药品流通体制改革，要加大药品、耗材流通行业结构调整力度，引导供应能力均衡配置，破除地方保护，构建高效畅通的现代药品流通体系。推动药品流通企业多种形式做大做强，加快实现规模化、集约化和现代化经营，合理规划行业布局，积极推动流通企业向智慧型医药供应链服务商转型，优化供应链集成系统，支持流通企业向供应链上下游延伸开展服务。推广应用现代物流管理与技术，引入电子商务等交易方式，积极推动中药材现代物流体系建设，推进中药材流通追溯体系试点建设工作，促进中药材流通现代化，提升中药材质量安全保障能力。

为贯彻落实《中国制造2025山西行动纲要》、《山西省医药工业“十三五”发展规划》、《关于开展消费品工业“三品”专项行动营造良好市场环境的实施意见》等政策文件，细化分解《消费品工业三年（2018-2020年）振兴计划》年度工作任务，按照“转型项目建设年”部署要求，以重大项目建设为引领，推动医药工业做大做强，逐步向中高端迈进，特制订2018年医药工业行动计划。该行动计划中提出推进重大项目建设，着力产业集群建设，支持企业创新发展。不断推进以企业为主体、多方参与的技术创新体系建设，支持企业研发机构建设，加大企业技术中心建设力度，开展新产品和行业共性关键技术研发，增强产品供给能力。强化企业协同发展。加大龙头企业培育力度，支持重点开展上下游产业整

合，充分发挥其产业辐射、技术创新和营销渠道的优势，着力培育主业突出、创新能力强、关联度大、带动性强的龙头企业。鼓励和引导中小企业与龙头骨干企业开展多种形式的协同发展，引导药品企业重视品牌培育工作。截至到2020年末，全省医药工业综合实力和核心竞争力全面提升，医药工业主营业务收入达到430亿元，重点企业带动效应明显增强，逐步形成以骨干企业为引领，大中小企业协作化分工的产业格局，优势品种市场竞争力大幅提升，研发体系不断健全，推动一批节能减排示范项目、智能制造试点示范企业和车间建设，区域发展趋于协调，形成以园区为主要载体的特色发展集聚区；重点企业实力明显增强，优势品种市场竞争力大幅提升；医药产业规模全面提升，年均增长超过20%，在全国排位稳步前移。

全国医药经济和山西医药行业结构转型升级,势必会引起医药企业对药品经营管理类人才的高质量需求,高素质的药品经营管理专业人才才能够符合医药行业的发展需求。

二、我国及山西省医药行业药品经营管理类从业人员现状

根据对山西省100多家有代表性医药企业的调研得知,目前山西省医药行业药品经营管理类从业人员的素质虽然较以前有所提高，但仍存在素质偏低，人员结构不合理等矛盾。主要表现在以下几个方面：

（一）缺少既具备扎实医药学功底，又有先进营销理念和营销技能的复合型技术技能型药品经营管理类人才

山西省目前正在从事药品经营管理类的人员60%以上不具备与岗位相适应的专业知识和综合能力。绝大多数未经过专业院校的系统学习，还有一些毕业于其他与医药学无关的专业。如零售药店大多数人员是以前医药公司改制人员或者老药店的学徒，理论知识匮乏，只是从事药品经营工作多年，具有一定的经营经验，但智慧时代的到来需要药品销售人员给顾客提供符合个性化需求的服务。

（二）学历结构不合理，人员素质较低

目前山西省从事药品经营管理类的人员以中专学历为主,药品经营管理大专以上文化程度人员比重少。

三、高素质药品经营管理类技能人才需求乐观

（一）行业的优化发展需要药品经营管理类人才，未来人才具备复合型技能

截至2019年底，中国共有药品经营持证企业54.4万家其中批发企业14000家，药品零售连锁企业6701家，下辖门店29万家，零售单体药店23.4万家，按每家企业至少配备5名药品经营与管理人员计算，全国至少需要11万人；山西省共有药品生产企业150家，药品经营企业460家，按每家企业至少配备20名药品经营与管理人员计算，山西省需要约1万余人。目前山西省持有药品生产许可证的企业150家，药品经营企业（批发、零售连锁总部）460家、零售药店5041家。按每家企业至少配备5名药品营销人员计算，山西省需要约3万人。

（二）企业需要高素质药品经营管理类技能性人才

药品是关系人民生命健康的特殊商品，医药行业是关系国计民生的重要行业。随着社会的发展，环境污染、人口老龄化、医疗保健需求提高等社会问题更加突出，对医药行业提出了更高的要求。作为关系人民群众用药安全的特殊行业，政府对行业进入者实行行政许可制度，有关法律、法规以及规范性文件对药品的经营、运输、存储、管理、全程跟踪与监控等都有强制要求，在专业技术人员配备方面也提出了更高的要求。因此，培养既具备扎实医药学功底，又有先进药品经营管理理念和营销技能的高素质药品经营管理类技能人才将会更好的适应医药行业发展需求。

附件 2

职业岗位（群）与职业能力分析

职业岗位与工作任务分析是制定人才培养方案的基础。通过对荣华大药房、亚宝药业股份有限公司等 10 多家医药企业的调研，我们对药品经营与管理（药品营销方向）专业毕业生面向的职业岗位、工作任务以及本专业毕业生应具备的职业能力进行了分析，并于 2020 年 8 月举行了由“专业建设指导委员会”委员和行业企业专家、本专业骨干教师共同参加的专家论证会。

一、职业岗位分析

（一）表 1　职业岗位（群）及对应的职业资格证书

序号	职业岗位（群）	职业资格证书名称	等级
1	药品销售	医药商品购销员 执业药师	三级或以上
2	药品采购		
3	市场调研		
4	营销策划		

二、岗位工作任务及职业能力分析

经专家论证，药品经营与管理专业岗位（群）工作任务及职业能力分析如下：

表 2　药品经营与管理专业岗位（群）工作任务与职业能力分析表

职业岗位（群）	工作任务	职业能力
药品销售	门店销售药品	1.学会药品陈列及日常维护，应保持陈列的整洁干净和稳固；将到货药品上架，按商品陈列要求整理排面，跟踪堆垛药品销售情况，并及时补货 2. 随时处理损坏的药盒陈列及 POP 广告、指示牌、污损或有效期将近的药品等 3. 能够遵照药品分类管理的相关法规，将经营场所分为非处方药区（OTC）、处方药区、非药品区、医疗器械区 4. 将相关联的药品在不违反药品分类管理原则的前提下，尽可能地摆放在一起，或者摆放于相邻的位置，以方便消费者正确区分，有对比的选购 5. 熟悉各类药物用途、不良反应、用法用量、相互作用、配伍禁忌等

214

		6. 熟悉常用中药的性味、归经、功效、用法用量、配伍禁忌等相关知识 7. 掌握处方管理的基本知识，会阅读处方并能判断处方中的药物是否存在配伍禁忌 8. 按照相关法律法规，掌握处方调配操作规程和技术常规，按处方要求准确取量和书写用法用量标签 9. 能认真核对处方，正确售药并交待病人用药注意事项 10. 熟知防范差错的措施，发生差错能及时报告并采取补救措施 11. 熟练使用礼貌用语，具有良好的沟通接待能力 12. 对常见疾病，能够用专业知识进行指导用药，根据病症推荐药品 13. 能弄清易混淆药品，懂得常用药品的别名 14. 对顾客的退货、投诉等能进行有效的处理 15. 具有对信息的敏锐性，并能收集相关信息
	医学信息沟通	1．能运用多种方法对所辖区医院进行调研,收集相关信息，并对有关的信息进行统计、分析 2．会依据信息确定目标医院 3．能准备详细的拜访计划 4．能把握对方心理,营造良好的沟通气氛 5．具有产品介绍能力，包括药品药理作用、主要临床用途、用法、用量，主要不良反应、规格、剂型、产品前景、价格以及产品发展趋势、给临床使用和患者使用带来的好处，并能解答药品相关专业知识 6．能够恰当处理较复杂的负面反馈信息 7．熟悉所负责产品的定位、 临床应用、作用机理、优缺点等，与医师进行良好的交流和沟通 8．具有良好的倾听力 9．能组织各种学术活动，如幻灯演讲、区域推广会等 10．能控制会场气氛，进行有效沟通，获得参会者的认同 11．会对客户心理进行分析，激发客户需求 12．能正确建立客户档案，对客户进行分类管理
	面向医药公司销售药品	1．能运用恰当、可行的市场调研方法对所辖区市场进行深入调研 2．会制定科学可行的市场开发计划 3．能恰当的进行自身形象设计

215

		4．能把握对方心理,营造良好的沟通气氛 5．具有产品介绍能力，包括药品药理作用、主要临床用途、用法、用量，主要不良反应、规格、剂型、产品前景、价格以及产品发展趋势、给临床使用和患者使用带来的好处，并能解答药品相关专业知识 6．能充分利用谈判技巧，关注拜访对象的心态、需求，在了解拜访对象的基础上，更好的把握谈判的尺度，最终实现谈判的成功 7．能把握时机寻找市场突破口，开拓新客户，能依法签订合同 8．能与客户进行有效沟通，及时了解客户的销售情况 9.会使用搜索引擎进行信息检索 10．能利用网络开展营销活动 11．制定科学合理的配送方案 12．恰当处理配送信息 13.能够准确分析处理物流信息，为合理配送提供信息支持，并及时供货和补货 14.能够选择合理的配送路线及运输工具 15.能对客户进行分类管理 16.会维护客户关系
	药品 OTC 终端销售	1．能运用多种方法开展市场调研，搜集信息 2．能分析消费者需求 3．能分析药品市场需求 4．会寻找和确定顾客 5．能制定科学的销售计划 6．会进行恰当的个人形象设计 7．能与各种各样的人士开展有效沟通 8．能妥当拜访顾客 9．能有效向店员介绍药品功效、销售政策,科学传递产品信息 10．能应用推销知识开展产品分析 11．能应用销售知识开展与竞品的分析比较 12．具有用市场营销知识分析药品“卖点”的能力 13．能在与顾客洽谈中营造友好气氛 14．具备商务洽谈能力，会开展价格谈判 15．能把握客户成交心理 16．会利用多种销售技能 17．能识别客户资信

216

		18．能技巧性的催款 19．会策划促销活动,对促销活动进行有效控制 20．能制作客户档案,会对药店进行分类管理 21．会妥善处理客户异议
	电话销售药品	1．能记住大多数药品的名称、功效、价格 2．能通过电话与客户沟通、获得信任 3．能通过电话收集客户信息，对客户习惯、信用有初步判断 4．具备或练就发出悦耳声音能力 5．善于把握客户的心理的能力 6．具备良好的语言组织及表达能力 7．能激发顾客兴趣 8．会激发顾客购买欲望 9．具备促成交易的能力 10．具有良好的倾听力 11．能熟练操作电脑 12．能按合理标准建立顾客档案 13．能对客户进行分类管理 14．能规范记录客户投诉，并进行妥善的初步处理
市场调研	市场分析	1.面对复杂的市场环境，能把握和明确调研目的 2.能根据调研目的确定调查对象、调研方法 3.会设计市场调研方案 4.会设计访谈提纲 5.会设计调查问卷 6.能运用访谈法、问卷法等多种方法进行市场调研,收集相关信息 7.能对有关的信息进行统计、分析、鉴别，筛选有价值的信息 8.会编写调研报告。
营销策划	营销策划	1.能运用科学的方法对搜集的数据进行分析整理和挖掘，进行优势、劣势、机会、威胁分析（SWOT 分析） 2.能依据顾客的差异，进行市场细分 3.能分析医药商品的特性，进行市场需求分析，确定目标市场 4.能根据竞争者现有产品在市场上所处的位置，合理的进行市场需求定位和人群定位 5.能设计符合目标市场需求的产品策略、新产品策略、价格策略、渠道策略、促销策略

		6.会撰写营销策划方案 7.会制订广告计划 8.会设计广告内容 9.会选择广告策略 10.会进行广告实施
药品采购	药品采购	1.意识强，能主动与客户进行良好的沟通 2.能以质量作为选择药品和供货单位的首要条件，坚持“按需购进，择优采购”，做好购货计划编制 3.严格执行药品购进程序，确保从合法的供货单位购进质量可靠的药品 4.严格按规定对品种资料进行收集，先审批后购进 5.会签订购进合同，购进合同必须明确规定质量条款，并与供货单位签订质量保证协议 6.会妥善保管药品购进的有效票据，并做好药品购进记录 7.熟悉招投标相关规定和程序 8.具备一定的公关能力，市场分析能力及选择品种能力 9.具备判断企业的资质、审核信誉能力、合同履行能力，并具有一定的谈判能力 10.实地考察、调查，配合质量管理部门做好沟通，并及时反映问题

218

药品经营与管理（药品营销方向）专业建设委员会

成立由行业企业专家、教科研人员、一线教师和学生（毕业生）代表组成的专业建设委员会，共同做好专业人才培养方案制（修）订工作。

主　任	李朝霞	副教授	山西药科职业学院 系主任
	梁安鹏	执业药师	滨海大药房　执行董事
副主任	王 军	高级营销师	太原晋阳制药厂 厂长
委　员	王丽丽	讲师	山西药科职业学院
	卫军锋	讲师	山西药科职业学院
	张　乾	讲师	山西药科职业学院
	周凤莲	副教授	山西药科职业学院
	王变梅	讲师	山西药科职业学院
	赵文骅	讲师	山西药科职业学院
	王旭东	毕业生	毕业生

219

山西药科职业学院专业人才培养方案审批表

所属系	工商管理系	专业名称	药品经营与管理（药品营销方向）

按照教育部和省教育厅关于职业院校专业人才培养方案制定系列文件的要求，学院组织行业企业、教研机构、校内外一线教师和学生代表对该专业修订的人才培养方案开展了论证工作。专家组通过听汇报、质询，经充分讨论后，形成如下意见：

按照教育部和省教育厅关于职业院校专业人才培养方案制定系列文件的要求，学院组织行业企业、教研机构、校内外一线教师和学生代表对该专业修订的人才培养方案开展了论证工作。专家组通过听汇报、质询，经充分讨论后，形成如下意见：

一、人才需求情况分析、职业岗位（群）与职业能力分析调研数据基本准确，调研内容符合人才培养需求，结论基本符合企业对人才的需求标准。

二、药品经营管理（药品营销方向）的人才培养目标明确，专业定位科学，对知识、能力、素质的分析合理，人才培养模式能体现职业教育的特点。

三、药品经营管理（药品营销方向）专业的课程体系科学、合理、实用，其课程的构建充分考虑了药品经营管理类各岗位所需的知识、能力、素质要求，并在分析归纳所需的职业品质、知识结构和技能要求的基础上，最终确定学习领域。这样的课程体系构建使专业课程体系更加贴近医药行业的实际，更加科学、合理、实用，也更有利于对药品经营管理类人才的培养。

……建议：

组长：

成员：

年　　月　　日

学院审定意见：

公章：

年　　月　　日

220

专业论证人员信息表

姓名	单位	职称/职务	备注
史岑	山西省食品药品检验所	副所长/副主任药师	
曹丽芳	山西鸿翔一心堂药业有限公司	人力资源部经理	
杨建华	荣华大药房连锁有限公司	副总经理	
崔雁	山西医工医疗设备服务有限公司	董事长	
张升扬	中国焙烤食品糖制品工业协会理事、山西省焙烤食品行业协会秘书长、中国烘焙师俱乐部山西省分部主席		
张红兵	华为制药有限公司	质量总监、高级工程师	

221

2021 级连锁经营管理专业

人才培养方案

教研室通过日期	2021 年 9 月
专业建设委员会论证通过日期	2021 年 9 月
系部审核通过日期	2021 年 9 月
学院审定通过日期	2021 年 9 月

山西药科职业学院

二 0 二一年九月

制订说明

本方案在《山西药科职业学院关于修订2021级专业人才培养方案的通知》的指导下编写，由工商管理系连锁经营管理专业建设委员会论证，学院党委会审定通过。本方案适用于连锁经营管理专业，自2021年9月开始实施。

制（修）订人员（第一位为主持人）：

赵　雯　　山西药科职业学院　讲师

李朝霞　　山西药科职业学院　副教授

张雅凌　　国大药房山西益源连锁　　人资总监

杨建华　　山西荣华大药房连锁有限公司 总经理助理

目录

一、专业名称与专业代码..... 1
二、入学要求.....1
三、修业年限.....1
四、职业面向.....1
五、培养目标与培养规格..... 1
六、课程体系.....4
七、课程设置及要求.....5
八、教学进程总体安排..... 15
九、实施保障.....21
十、毕业要求.....26
十一、主要接续专业..... 26
十二、编制依据.....26
十三、连锁经营管理（药品方向）专业建设委员会..... 26
主要学习领域课程标准..... 135
附件.....201
1. 人才需求情况分析..... 201
2. 职业岗位（群）与职业能力分析..... 206

药品经营管理专业群连锁经营管理（药品方向）专业人才培养方案

一、专业名称与专业代码

专业名称：连锁经营管理（药品方向）

专业代码：530602

二、入学要求

高中阶段教育毕业生或同等学历者。

三、修业年限

高职学历教育修业年限均以 3 年为主，可以根据学生灵活学习需求合理、弹性安排学习时间。

四、职业面向

本专业职业面向见表 1 。

表 1　　连锁经营管理专业面向的主要职业

所属专业大类	所属专业类及代码	对应的行业	主要职业类别	主要岗位类别（或技术领域）	职业技能等级证书	行业企业标准和证书
财经商贸大类（63）	工商管理类（6306）	医药及医疗器械专门零售（525）	药师（2-05-06-01） 医药商品购销员（4-01-05-02） 收银员（4-01-02-04） 仓储管理员（4-02-06-01）	营运主管 药店店长 区域督导 采购专员	药品购销员	

五、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业主要面向医药连锁企业，培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，践行社会主义核心价值观，具有良好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展能力；掌握医药、药店管理、市场营销、GSP 等基本知识，具备药店销售、管理协调、药品采购等能力，能够从事连锁药店门店营运管理、巡店督导、连锁拓展、药品采购管理等工作的复合型技术技能人才。

（二）培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力达到以下要求：

1. 素质

（1）坚定拥护中国共产党领号和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感。

（2）崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动，履行道德准则和行为规范，具有社会责任感和社会参与意识。

（3）具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维。

（4）勇于奋斗、乐观向上，具有自我管理能力、职业生涯规划的意识，有较强的集体意识和团队合作精神。

（5）具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和一项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，以及良好的行为习惯

（6）具有一定的审美和人文素养，能够形成一项艺术特长或爱好。

2. 知识

（1）掌握必备的思想政治理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识。

（2）熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防等知识。

（3）掌握连锁经营体系的基本构成和主要推与管控的相关知识。

（4）掌握连锁门店营运管理的主要工作内容、工作流程等相关知识。

（5）掌握市场分析与经营诊断及业绩提升的相关知识。

（6）掌握供应管理尤其是商品采购的相关知识。

（7）掌握数字化时代连锁企业信息管理的主要工作内容和方法。

（8）掌握连锁企业服务质量管理的常用方法和工具。

3.能力

（1）具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力。

（2）具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力。

（3）能够实施连锁门店标准化营运流程并进行管理，控制营运成本、商品或服务质量，完成营运目标，上报营运数据。

（4）能够进行连锁经营体系的推广，并根据总部规范对区域内门店运营进行监督指导。

（5）能够实施商圈调研，了解商圈内的人口、购买力、购买倾向及竞争环境，并根据商圈特点为门店运营提出合理化建议。

（6）能够进行经营现状诊断，并结合企业资源和经营目标提出系统性的业绩提升方案。

（7）能够有效收集、汇总、处理、分析、传输连锁经营业务数据和信息，并根据数据信息完成决策、考核等工作。

（8）能够结合经营业绩、商品特征、顾客习惯等因素进行门店的整体规划设计与视觉营销。

（9）能够制订连锁采购计划，控制采购成本，实施合同管理和供应商管理，对采购绩效进行评价。

（10）具备商业信息技术与工具应用能力，能够配合企业进行线上线下全渠道运营和数字化改造。

六、课程体系

（一）课程体系设计思路

按照医药连锁经营管理岗位（群）工作要求，本专业确定了“主要就业岗位（群）——实际工作过程分析——典型工作任务——行动领域——学习领域——课程体系”的课程设置思路，构建了连锁经营管理专业（药品方向）课程体系。

医药连锁经营管理工作过程

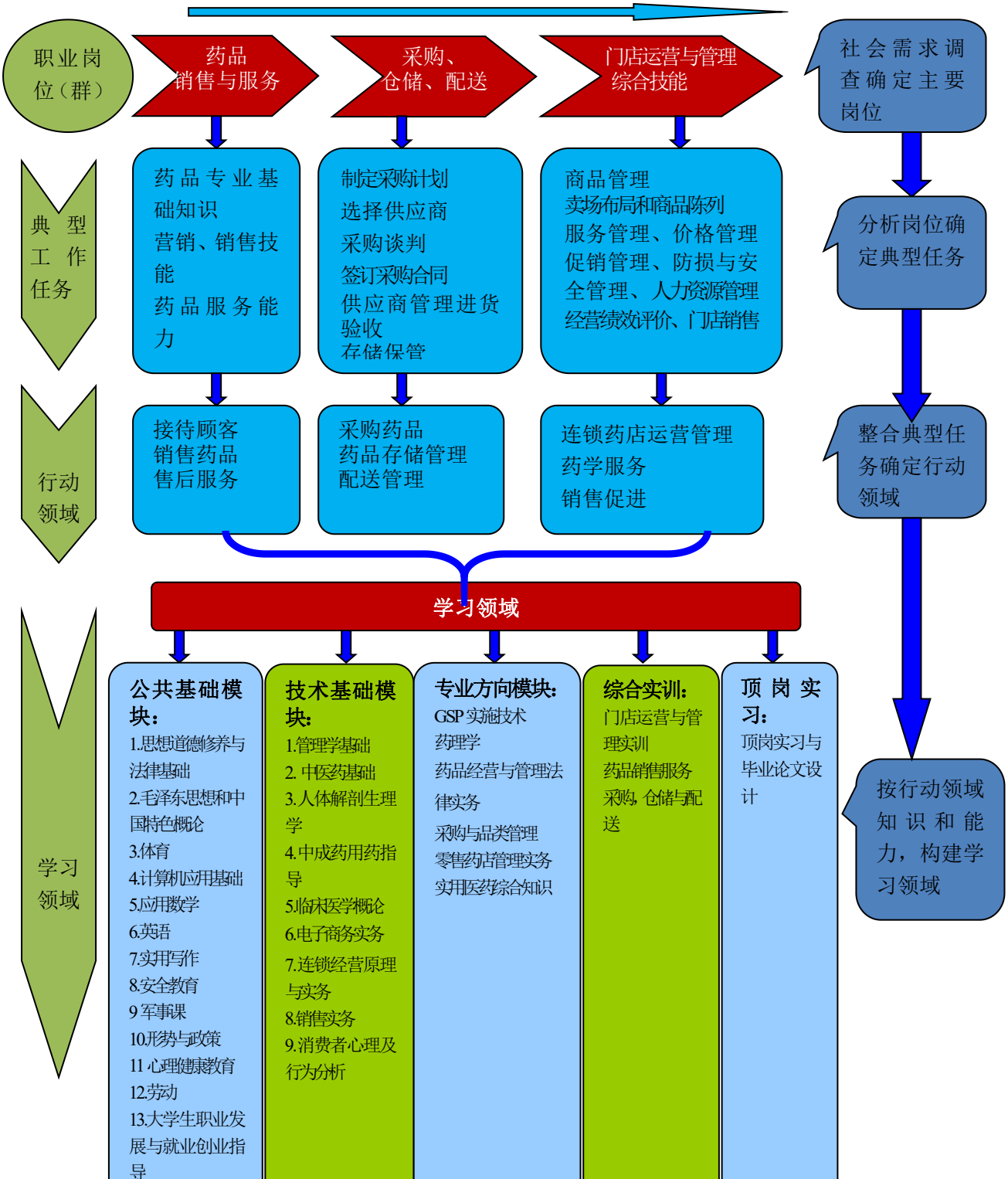


图 1 基于医药连锁经营管理工作过程的课程体系构建示意图

七、课程设置及要求

（一）公共基础课 （公共基础模块）

1.思想道德修养与法律基础

本课程以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，以引导大学生努力成长为能够担当民族复兴大任的时代新人为着眼点，通过学习，帮助大学生领悟人生真谛，坚定理想信念，践行社会主义核心价值观，做新时代的忠诚爱国者和改革创新的生力军；帮助大学生形成正确的道德认知，积极投身道德实践，做到明大德、守公德、严私德;帮助大学生全面把握社会主义法律的本质、运行和体系，理解中国特色社会主义法治体系和法治道路的精髓，增进法治意识，养成法治思维，更好行使法律权利、履行法律义务，做到尊法学法守法用法，从而具备优秀的思想道德素质和法治素养，教育和激励大学生有理想、有本领、有担当，勇做时代的弄潮儿，在实现中国梦的生动实践中放飞青春梦想，在为人民利益的不懈奋斗中书写人生华章。

2.毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论

本课程以马克思主义中国化为主线，以坚持和发展中国特色社会主义为主题，以习近平新时代中国特色社会主义思想为重点，着重讲授中国共产党把马克思主义基本原理同中国具体实际和时代特征相结合的历史进程，充分反映马克思主义中国化的两大理论成果，帮助大学生系统掌握毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观的基本原理，尤其是帮助大学生全面系统地理解和掌握习近平新时代中国特色社会主义思想的基本精神、基本内容、基本要求，坚定在中国共产党的领导下走中国特色社会主义道路的理想信念。

3.形势与政策

本课程通过引导学生读新闻看时事，借助已有的社会历史知识，运用调查、质疑、合作、探究等学习方法，比较系统、客观、理性地阐发、分析、评价或反思近期国内外发生的一系列时政大事，帮助学生掌握全面思考、理性分析时事热点的方法和技巧，培养学生应对时政热点的理性思维，正确认识世情、国情、党情，正确理解党的路线、方针和政策，使他们在习近平新时代中国特色社会主义思想的指引下，自觉抵制各种不良思潮和言论的影响，不断提高学生的爱国主义和社会主义觉悟，牢固树立“四个意识”，坚定“四个自信”，努力成为担当民族复兴大任的时代新人。

4.大学生安全教育

安全教育是以大学生生活为基础，帮助学生树立和强化安全意识，尊重和珍爱生命，掌握必要的安全知识技能，培养学生的自护自救能力为目标的一门综合类必修公共基础课程，本课程具有生活性、综合性、体验性和实践性等特点。

5.军事课

军事课是普通高等学校学生的必修课程。军事课要以习近平强军思想和习近平总书记关于教育的重要论述为遵循，全面贯彻党的教育方针、新时代军事战略方针和总体国家安全观，围绕立德树人根本任务和强军目标根本要求，着眼培育和践行社会主义核心价值观,以提升学生国防意识和军事素养为重点，为实施军民融合发展战略和建设国防后备力量服务。

6.大学生职业发展与就业创业指导

本课程主要学习大学生职业生涯规划、就业指导及创业的基本理论与方法。通过学习，使大学生基本掌握职业发展的阶段特点，认识自己的个性、职业的特性以及社会环境，了解就业形势与政策法规，学会运用人力资源市场信息、相关的职业分类知识以及创业的基本知识，使大学生具有职业探索、生涯决策、自我

管理、自主创业等能力，提高大学生的职业素养和求职技能。

7.心理健康教育

本课程面向学院全体大一学生开设，是一门通识性公共必修课程。通过学习该课程，帮助学生树立现代社会健康新理念，了解大学生心理健康的评价标准，知道青年时期心理发展的诸多特征，能识别和正确应对生活中常见的心理问题和困惑。为其更好融入社会、实现社会化发展提供帮助。本课程强调立足学生个人体验，紧扣学生当前发展的需要。内容上要少而精注重方向引领，教学中要结合学生认同和理解情况而调整进度和方法。让学生真心喜欢，让学生真有所得。

8.英语

本课程是高职高专所有专业的一门公共必修课程。主要教学内容以职场交际为目标，以应用为目的，培养学生实际应用英语的能力，使他们能在日常活动和与未来职业相关的业务活动中进行一般的口头和书面交流；同时掌握有效的学习方法，增强自主学习能力，提高综合文化素养培养学生掌握必要的英语基础知识，着重对学生进行英语基础技能训练，培养学生运用英语进行人际交往的能力，培养学生阅读和翻译本专业一般技术资料的能力以及常用应用文的能力，并为学生今后学习和运用英语打下较坚实的基础。

9.应用数学

本课程是公共基础课。主要内容包括：函数和极限、导数和微分、导数的应用、不定积分、定积分和定积分的应用。课程力求简化概念证明，重心偏向于实践应用。通过该课程的学习，使学生在正确理解本课程的基本概念后，掌握其基本理论和主要运算技巧及方法，培养学生具备较好的分析与解决问题的能力，为学习专业课储备知识，并为各专业的后继课程学习提供必要的工具；重点培养学生学会用函数思想、极限思想、微分思想和定积分思想等数学思想对专业问题进行辅助分析；初步培养学生量化分析问题和量化解决问题的能力， 同时使学生

认识到数学来源于实践，又服务于实践。

10.体育

《体育》课程主要学习体育运动及体育锻炼的基本知识，包括田径、武术、篮球、足球、排球、乒乓球、羽毛球、健美操等项目的基本理论、基本技术、技巧练习以及军事理论等内容。通过本课程的学习，使学生达到增强体质、增进健康和提高体育素养的目的。

11.实用写作

《实用写作》课程主要学习日常类、事务类、求职类、公文类、经济类、信息类、学术类等常见应用文的语言及结构、写作技巧、格式和注意事项。通过学习，使学生掌握必要的应用写作理论知识，具备对常用应用文的分析、评价和写作能力，会撰写调查报告、策划书、新闻宣传稿、演讲词、开幕词、合同书等文书，为今后学习《市场营销策划》、《市场调查技术》等课程打好基础。

12.计算机基础

通过本课程的学习，使学生能够初步了解计算机基础知识及网络基础知识；能够使用 IE 浏览 Web 页；能够使用 Outlook 收发电子邮件；使用 windows 管理文件，熟练运用 Word 处理文档，熟练运用 Excel 进行数据计算和分析，熟练运用 Powerpoint 制作演示文稿。通过学习，使学生了解计算机的基本知识、计算机网络及 Internet 的基础知识，学会在中文 Windows 操作系统环境下运用中文 Office 办公软件以及常用工具软件对日常工作进行处理，为后续课程及以后学习和工作奠定良好地基础。

（二）技术基础课 （技术基础模块）

13.人体解剖生理学

本课程包含两部分,第一部分主要学习人体结构基础、生命活动的基本特征、人体功能调控、感觉等内容。通过本课程的学习，使学生掌握人体解剖生理学的

专业名词术语、生命活动的基本特征、细胞和基本组织的结构和功能、人体功能调节的方式及特点、眼和耳的组成及功能，学会正确运用本课程的专业知识和术语，为后续学习相关专业知识和职业技能、增强继续学习和适应职业变化的能力奠定坚实基础。第二部分主要内容包括人体的各系统、器官的正常结构和功能活动过程，特别是各种生命活动、功能表现的内部机制及相互作用，从而使人体成为一个整体，来适应环境的变化。通过本课程的学习，使学生能够掌握正常人体各部分形态结构、位置毗邻与功能，人体与环境的关系以及人体功能活动及其一般规律。人体解剖生理学是实验性学科,生理知识来自实验，通过实验，可加深对生理学知识的认识和理解，提高操作能力，培养观察事物、分析解决问题的能力和创新精神。

14.管理学基础

本课程主要学习管理的属性、管理思想等管理基础知识以及计划、决策、组织、领导、激励、沟通、控制等管理职能、方法。通过本课程的学习，使学生掌握管理基本理论和基本职能，培养学生计划与决策、组织与人事、领导与沟通和控制与信息处理等基层管理岗位所需要的综合管理技能,提升学生的现代管理意识，提高自身的管理素质，为今后学习相关专业知识和提高职业技能打下良好的基础。

15.临床医学概论

本课程包含两部分，第一部分主要学习临床基本知识中的常见症状、基本检查方法及常见阳性体征、常用医学检查等内容。通过本课程的学习，使学生掌握常见症状的药物治疗、用药注意事项和患者教育，血压的测量方法、全身检查的主要内容、常见阳性体征的临床表现，血、尿、便三大常规检查、肝肾功能检查和常用生化、血糖、血脂检查的正常参考值及临床意义。第二部分主要内容包括各系统临床常见疾病，分别介绍呼吸、循环、消化、血液、内分泌与代谢各系统

常见疾病的病因、临床表现、辅助检查、诊断要点及治疗要点等相关问题。通过本课程的学习，使学生掌握临床常见疾病的临床表现、诊断及治疗原则，学会运用正确的临床思维对疾病进行诊断并制定出合理的药物治疗方案，为今后从事处方调配、药学服务、问病荐药等药学实践工作奠定医学理论知识和技能基础，同时让学生树立热爱生命的意识。

16. 消费者心理及行为分析

本课程主要学习消费者的心理、消费者购买行为的特点、影响消费者购买行为的因素、消费者购买决策过程等内容。通过学习和训练，使学生熟悉消费者在购买行为中产生的各种心理及行为现象，掌握在营销实践中所必需的消费心理及行为分析的基本理论知识，学会分析消费者的需要、购买动机和购买行为，能够分析消费者对各种营销活动作出的反应，具备针对消费者的心理行为特点改进营销方式、提高营销效果的基本技能，为学习市场营销策划、销售实务等课程奠定基础。

17. 会计理论与报表分析

通过本课程的教学，使学生明确会计工作的基本内容，能运用各种会计的基本方法，对会计的对象进行核算、监督和分析，并能看一些简单的会计报表。主要包括四个部分的内容：会计学的基本概念、会计薄记方法、财务报表原理、财务报表分析。通过学习本课程，学生能比较熟练地运用会计符号和语言反映经济业务，并能对实务中企业披露的信息予以理解和利用，从而达到初步具备一个会计人员所应有的基本素质的目的。

18. 医药商品基础

医药商品基础本课程是药品经营与管理专业的专业基础课，主要学习社会药房常见医药商品的分类标准及品种种类。以职业代领和专业入门为定位，分为医药商品概论和医药商品分类识别两个模块，主要涵盖医药行业认知、医药企业认

知、监督管理体系认知、医药商品基础知识、常见药物商品分类识别等内容。通过学习，学生能够对社会药房常见医药商品听名归类、按类列药，也为后续药理学、医学基础、实用医药综合知识与技能等课程的学习打下基础。

（三）专业技术课 （专业方向模块）

19.销售实务

本课程学习推销步骤、寻找客户、接近客户、推销洽谈、处理客户异议、促成交易、推销管理等及商务谈判的方法、内容、程序、策略、技巧等知识和技能。通过学习和训练，使学生掌握医药商品销售过程中的基本知识和技巧，学会如何寻找客户、接近客户和促成交易；能以门店工作的业务流程为主线，以人员推销为核心，具备从接待顾客到售后服务的门店日常业务所需要的知识与技能，具备推销员的基本素质。使学生了解商务谈判的本质、谈判行为产生的心理依据，掌握商务谈判的技巧、方法、策略，学会商务谈判技巧、方法、策略在谈判中的具体应用，会制定各种谈判计划和方案，会判断、分析谈判中遇到的问题，并寻求到解决的办法，努力成为谈判中的强者，同时培养学生诚信做人的理念。

20.医药电子商务

《医药电子商务》是药品经营与管理专业的一门专业核心课程，学习电子商务概述、电子商务技术基础、B2C 电子商务交易模式、C2C 电子商务交易模式、B2B 电子商务交易模式和跨境电子商务、网络营销、电子商务安全、电子支付、网络营销、物流管理与电子商务配送、客户关系管理、移动电子商务与物流网和电子政务的有关知识，为学生将来从事医药商品经营与管理或自主创业提供电子商务方面的专业知识和技能。

*21.GSP 实施技术

本课程主要学习药品经营企业机构与人员、设施与设备、质量管理文件、药品购进、验收入库、储存与养护、销售与售后服务等内容。通过本课程的学习，

使学生掌握药品经营过程中的管理制度和实施方法，具备药品经营的质量意识，学会判断场所的环境卫生与布局的合理性，按程序进行药品的购进、质量验收、入库摆放、状态标准设置、销售及售后服务等药品经营过程的具体要求和操作方法，树立药品质量第一的观念，为学生今后从事药品经营全过程进行质量控制奠定基础，同时培养学生精益求精的职业精神。

*21. 药理学

本课程主要学习药物的药理作用、临床用途、不良反应、药物相互作用及药物合理应用等内容。通过本课程的学习，使学生掌握临床常见疾病的治疗药物及其药理作用、适应症、不良反应及用药注意事项，学会根据疾病正确推荐药品，正确介绍常用药品的作用、用途、用药注意事项，并指导患者合理用药，为今后从事药品销售等药学实践工作奠定基础。

*22. 医药市场营销实务

本课程主要学习市场营销环境分析、市场战略、4p 策略、市场营销策划的内容、程序和方法、营销之道、创业之道等知识和技能。通过学习和训练，使学生掌握市场细分、目标市场选择、4p 策略、市场营销策划等知识，具备市场营销环境分析、市场细分、市场营销方案策划等方面的能力，为学生毕业后能够较好地适应市场营销管理工作的需要奠定基础。

*23. 零售药店管理实务

药品是特殊商品，药店是一种特殊的经营场所。对药店的经营与管理行为，国家有着系统、严格的政策和法规约束。药店作为零售业态的一种，伴随着药品零售市场的变化又有着其独特的经营之道。《零售药店管理与实务》课程以工作过程为导向，从药店的开办、药店选址、药店营业场所设计、药品陈列到药店服务管理、药品价格管理、网上药店都做了细致的讲解以及相关应用的延伸。通过本课程的学习，学生应该具备一定的药事管理法规、药品知识与技能,，掌握一

定的经营和管理技巧，为社会创造更好的经济效益和社会效益。

*24. 医药购销技术

医药购销技术本课程以《医药商品购销员国家职业标准》为依据，以岗位实际需求为出发，以职业活动为主线，突出实践性和可操作性。课程共分为两大部分，第一部分主要学习医药综合知识，包括医学基础知识、药物基础知识、常用药物介绍、保健食品与医疗器械等。第二部分为医药购销技能，包括药品采购、药品收货与验收、药品储存与养护、用药咨询与指导、药品营销、经济核算等。通过本课程的学习，使学生学会综合运用所学的药学专业知识提供以病人为中心的主动服务，指导病人合理用药，为学生今后从事药品销售、药学服务等药学实践工作奠定基础。

*25. 药品经营管理法律实务

本课程主要学习药品管理法、药品分类管理办法、药品流通管理办法、公司法、合同法、商标法、反不正当竞争法、产品质量法、消费者权益保护法、税法等我国现行经济法律制度和药事管理法律制度的主要内容及相关规定，开展案例分析、模拟法律咨询等训练。通过学习和训练，使学生正确理解和掌握我国现行经济法律制度和药事管理法律制度的主要内容及相关规定，并能综合运用所学法律知识分析、解决药品经营管理过程中遇到的具体问题，初步具备解决经济纠纷的能力，做到依法经营，依法管理。

*26 采购与品类管理

本课程主要学习采购管理的基本理论、运作流程和管理规范等内容。通过本课程的学习，使学生掌握采购的基本知识，学会采购中的需求识别与管理、采购合同的拟定于管理、采购环境、市场分析和供应商的营销策略分析等方法，商品的品类设计，为学生今后从事物流采购工作奠定良好的基础。

（四）综合实训

连锁企业门店运营与管理实训主要学习商品管理、卖场布局和商品陈列、服务管理、价格管理、促销管理、防损与安全管理、人力资源管理、经营绩效评价等内容。通过实训，使学生熟悉掌握门店各个工作岗位的具体工作内容，提高分析和解决连锁门店运营与管理问题的能力。

药品销售服务实训主要熟悉各类药物用途、不良反应、用法用量、相互作用、配伍禁忌等；熟悉常用中药的性味、归经、功效、用法用量、配伍禁忌等相关知识；熟练使用礼貌用语，具有良好的沟通接待能力；对常见疾病，能够用专业知识进行指导用药，根据病症推荐药品；能弄清易混淆药品，懂得常用药品的别名；对顾客的退货、投诉等能进行有效的处理；对于药品售前、售中、售后服务进行系统的训练。

采购、仓储与配送实训是通过开展商品需求调查、采购计划制定、采购谈判、采购合同签订、供应商管理，进货验收、存储保管、门店订单处理、拣货、装卸、运输、残次处理、盘点、补货等，使学生掌握医药连锁企业的采购业务流程，掌握采购策略，提高分析和解决连锁企业采购问题的能力，能够按 GSP 等有关法律法规熟悉医药连锁企业药品验收、检验、储存养护、质量控制等质量管理工作，对发现的问题及时采取有效的处理措施；熟悉掌握医药商品的配送工作，培养科学、有效的配送管理能力，为学生今后的顶岗实习及零距离就业奠定基础。

（五）选修课（公共拓展模块+专业拓展模块）

公共拓展模块中设有音乐赏析、马克思主义哲学、社交礼仪、中国优秀传统文化、创新创业教育、党史国史，演讲与口才、中医药文化、微生物与人类健康、食品营养课程课程。

专业拓展模块设有中医药基础，ERP 沙盘，中成药用药指导，慢病及会员管理，可根据学生发展情况进行选择，更好的提升学生专业素养。

（六）认识实习

认识实习主要通过宣讲实践合作企业的文化，使学生对合作企业的文化进行熟记、了解并深入，真正理解企业的愿景、使命、目标。在了解实习企业的基础上认识医药行业。

由企业的主要部门负责人介绍，讲解企业门店的工作流程，使学生掌握连锁企业门店的采购业务流程，销售流程、管理流程等，以更快、更好的状态进入工作状态。

（七）顶岗实习

顶岗实习在第 6 学期开展，是整个实践教学中的一个重要环节。学生通过到医药流通企业进行顶岗实习，将专业知识、职业能力和实践工作有机的结合起来，采用轮岗的方式参加企业各项实践工作。在实习过程中巩固和灵活运用所学知识，对比实际工作要求发现自身知识与能力的不足，从而提高学生的综合技能，培养学生分析和解决连锁经营管理工作中出现的问题。为将来工作积累经验，毕业后能迅速适应工作岗位奠定基础。实习结束，学生应完成毕业论文的撰写。

八、教学进程总体安排

（一）教学活动时间分配表

教学活动时间分配表　　单位：周

学年	学期	教学活动	其中								假期	合计
			课堂教学	入学教育及军训	认识实习	跟岗实习综合实训（合）	顶岗实习	毕业教育及考核	考核	机动		
一	1	18	14	2	0	0	0	0	1	1	5	23
	2	20	18	0	0	0	0	0	1	1	7	27
二	3	20	18	0	0	0	0	0	1	1	5	25
	4	20	18	0	0	0	0	0	1	1	7	27
三	5	20	3	0	0	15	0	0	1	1	5	25

	6	20	0	0	0	0	16	4	0	0	0	20
合计		118	71	2	0	0	16	4	5	5	29	147

（二）专业教学计划表

表3　药品经营管理专业群连锁经营管理专业教学计划表

课程类型		课程序号	课程名称	课程代码	学分	学时			各学期周课时安排						考核方式		备注
						合计	理论	实践	一	二	三	四	五	六	考试	考查	
									14	18	18	18	18	16			
公共基础平台	公共基础模块	1	思想道德与法治	081121-081122	3	54	44	10	2	2				顶岗实习	1-2		1.形势与政策 1-4学期每学期8学时； 2.体育 1.4学期24学时，2. 3学期30学时； 3.安全教育 1.2.3学期8学时,4学期6学时； 4.大学生职业发展与就业创业指导 1.2.3.5学期10学时,4学期20学时； 5.社会实践 寒暑假期间开展； 6.劳动 1-4学期，每学期8学时,理论4学时，实践4学时
		2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	081353-081354	4	64	54	10			2	2			3-4		
		3	形势与政策	081123-081126	1	32	32										
		4	安全教育	001181-001884	2	30	10	20									
		5	军事课	001185	4	148	36	112									
		6	心理健康教育	001186	1	20	10	10	2								
		7	大学生职业发展与就业创业指导	001187-001191	4	60	42	18									
		8	英语	072118-072119	4	112	78	34	4	4						1-2	
		9	应用数学(数理统计)	071128-071129	2	56	56	0	2	2						1-2	
		10	体育	091101-091104	4	108	8	100	2	2	2	2				1-4	
		11	实用写作	071113	2	48	24	24		4						2	
		12	计算机应用基础	032107	2	48	24	24	4							1	
		13	劳动		2	32	16	16									
小　　计					31	812	434	378	16	14	4	4					

课程类型		课程序号	课 程 名 称	课程代码	学分	学 时			各学期周课时安排						考核方式		备注
						合计	理论	实践	一	二	三	四	五	六	考试	考查	
									14	18	18	18	18	16			
专业通用平台	技术基础模块	14	管理学基础	031203	2	48	32	16	4								管理基础
		15	人体解剖生理学	041219	2	30	20	10	2								药品服务
		16	消费者心理及行为分析	031261	2	30	20	10	2								管理基础
		17	临床医学概论	041810	3	60	48	12		4							药品服务
		18	医药商品基础		1	24	24	0		2							药品服务
		19	医药物流与冷链管理		2	48	24	24			4						药品储存与养护
		20	会计理论与报表分析		3	60	48	12				4					经济核算
小计					15	300	216	84	8	6	4	4					
专业技能平台	专业方向模块	16	*医药市场营销实务	031332	3	60	30	30		4							药品营销
		17	连锁经营原理与实务	031262	2	48	32	16			4						管理基础
		18	GSP 实施技术	041324	3	48	28	20			4						药品质量管理
		19	*药品经营管理法律实务	031214	3	60	40	20			4						药品质量管理
		20	药理学	041210	3	60	48	12			4						药品服务
		21	*销售实务		2	30	20	10				2					药品营销
		22	*商务谈判		2	30	20	10				2					药品营销
		23	采购与品类管理*	031515	3	60	40	20				4					药品营销
		24	*零售药店管理实务	031235	3	60	30	30				4					药品质量管理
		25	*药品购销技术	041512	3	60	30	30				4					药品服务
		26	医药电子商务		3	48	28	20				4					药品营销

课程类型	课程序号	课程名称	课程代码	学分	学时			各学期周课时安排						考核方式		备注
					合计	理论	实践	一	二	三	四	五	六	考试	考查	
								14	18	18	18	18	16			
	小计			30	564	346	218		4	16	20					
	专业拓展模块		中医药基础	1	30	30		2								
			ERP 沙盘	031838	1	30	30		2							
			中成药用药指导	011207	1	30	20	10		2						
			慢病及会员管理	041818	1	30	30				2					
	小计				4	120	110	10	2	2	2	2				
	综合实训		连锁企业门店运营与管理实务	031258	5	150	0	150								（第五学期）
			药品销售服务实训	031257	5	150	0	150								（第五学期）
			采购、仓储与配送实训	031260	5	150	0	150								（第五学期）
			合计		**15**	**450**	**0**	**450**								
合计					49	1134	456	678	2	6	18	22				
认识实习				031388	**1**	**15**	**0**	**15**								
顶岗实习				031411	**16**	**480**	**0**	**480**								
	公共拓展模块（限定选	1	音乐赏析	071704	1	20	10	10	2						1	艺术体验与礼仪模块
		2	社交礼仪	001193	1	20	10	10		2					2	
		3	马克思主义哲学	001192	1	20	20	0			2				3	历史传承与哲学基础模块（网络通识限选课）
		4	四史	001196	1	20	20	0		2					2	
		5	中国优秀传统文化	001194	1	20	20	0				2			4	

课程类型		课程序号	课 程 名 称	课程代码	学分	学 时			各学期周课时安排						考核方式		备注
						合计	理论	实践	一	二	三	四	五	六	考试	考查	
									14	18	18	18	18	16			
		6	创新创业教育	001195	1	20	20	0			2					3	思维创新模块（网络通识限选课）
	小计				6	120	100	20									
文化素质平台	公共拓展模块（任选课）		演讲与口才/微生物与人类健康	001252/001251	1	20	20	0					8				
			中医药文化	011822	1	20	20	0					8				
	小计				2	40	40	0									
合计					8	160	140	20									
毕业设计（论文）考核					2												
总 计					122	2901	1246	1655	26	26	26	30					

教学总学时2901、总学分122学分（包括公共基础课812学时、31学分，技术基础课300学时、15学分，专业技术课564学时、30学分，综合实训450学时、15学分，顶岗实习480学时、16学分，选修240时、10学分，毕业考核2学分）。其中课内学时数1965。选修占总学时数8.27%；理论教学总学时数1246，占总学时数42.95%；实践教学总学时数1655，占总学时数57.05%；理论教学与实践教学比例为1:1.33。

九、实施保障

主要包括师资队伍、教学设施、教学资源、教学方法、学习评价、质量管理等方面。

（一）师资队伍

本专业教学团队的职称、年龄、学历等结构合理，双师素质教师达到了80%。专任教师师德高尚，爱岗敬业，具有扎实的药品服务相关理论功底和实践能力；专业带头人能够较好地把握国内外行业、专业最新发展，能主动联系行业企业和用人单位，及时了解行业企业和用人单位对连锁经营管理专业人才的实际需求；兼职教师具备良好的职业道德和工匠精神，具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，能承担课程与实训教学。

表 4 连锁经营管理专业教师一览表

序号	姓名	性别	出生年月	所学专业	学历/学位	职称	是否双师	承担课程	工作单位
1	李朝霞	女	1969.11	经济法	本科/硕士	副教授	营销师	药品经营管理法律实务	山西药科职业学院
2	牛四坤	男	1977.11	生物医学/微生物	研究生/硕士	讲师	医用商品采购员	临床医学概论	山西药科职业学院
3	王增仙	女	1972.08	化学制药	本科/硕士	讲师	执业药师	药理学	山西药科职业学院
4	刘文娟	女	1967.10	化学制药/药物化学	本科/硕士	教授	执业药师	GSP 实施技术	山西药科职业学院
5	赵　雯	女	1982.12	企业管理	本科/硕士	讲师	医用商品采购员	医药市场营销	山西药科职业学院
6	王国妮	女	1981.11	经济学	本科/硕士	讲师	医用商品采购员	零售药店管理与实务	山西药科职业学院
7	王学峰	女	1978.02	企业管理	本科/硕士	讲师	医用商品采购员	消费者心理及行为分析	山西药科职业学院
8	任灵梅	女	1976.07	涉外企业管	本科/硕士	讲师	会计师	管理学基础	山西药科

				理/会计					职业学院
9	吕建军	男	1975.10	中医	本科/硕士	讲师	医用商品采购员	中成药用药指导	山西药科职业学院
10	景晓琦	女	1976.07	中医	本科/硕士	讲师	医用商品采购员	中医药基础	山西药科职业学院
11	杜月莲	女	1968.09	药物制剂	本科/学士	副教授	执业药师	药剂学	山西药科职业学院
12	白娟	女	1980.01	医药商品经营	大专	药师	执业药师	采购与品类管理	国大山西益源大药房
13	张雅凌	女	1971.02	药学	本科	药师	执业药师	综合实训	国大山西益源大药房
14	赵改峰	女	1979.11	中西医结合	大专	医师	执业药师	综合实训	国大山西益源大药房
15	杨建华	男	1975.06	心理学	本科		高级营销师	综合实训	山西荣华大药房连锁有限公司

（二）教学设施

对教室，校内、校外实习实训基地等提出有关要求。

表 5　校内实训室明细表

序号	实训室名称	主要设施设备名称	数量（台/套）	可实训的项目
1	连锁经营管理实训室	药品陈列架、投影设备、白板、计算机等	26	顾客接待、用药咨询与指导、药品陈列等
2	药品经营管理综合实训室	计算机、多媒体、创业之星软件、营销之道软件、经营之道软	50	市场调查与分析 企业运营 营销策划

		件、电子教室等		
3	沙盘实训室	沙盘教具，包括6张沙盘盘面和有关教具等	48	企业运营
4	模拟药店	商品陈列柜、超市售货架、中药饮片斗、电脑、中文智能收款机、自动判伪点钞机等	50	顾客接待 药品销售 药品陈列 药学服务 处方审核
5	多功能商务实训室	计算机、多媒体、梯形桌椅（可以根据教学需要自由拼装）、药品陈列架、企业运营模拟区等	48	模拟市场调研 模拟营销策划 模拟商务谈判
6	医药流通实训室	手持终端，托盘，地牛，货架		药品收货、验收、入库、分拣、出库、复核
7	形体礼仪实训室	多媒体、镜子、把杆、椅子	100	礼仪训练 形体训练
8	电子商务实训室	计算机、多媒体、电子商务师软件、网络编辑师软件、电子商务综合实训软件、青年创业实训平台（培训）、电子教室、考试系统软件等		
9	实体药店		50	顾客接待 药品陈列与养护 药品销售 会员管理 收银

表6　已经合作建设的校外实训基地明细表

序号	实训基地名称	合作单位（企业）名称	单位所在地	可顶岗实习工位数	主要实习内容
1		国大药房山西益源连锁有限公司	太原市	50	顾客接待 药品陈列与养护 药品销售 会员管理 收银
2		山西荣华大药房连锁有限公司	太原市	50	顾客接待 药品陈列与养护 药品销售 会员管理 收银

（三）教学资源

1.教材优先选用人民卫生出版社、中国医药科技出版社出版的行业规划教材和高职教育国家规划教材，禁止不合格的教材进入课堂。

2.学院图书馆配备有关连锁经营管理类、医学、药学类及文化类、法律类的图书、杂志，方便师生查询、借阅。

3.建有与本专业相关的《医药市场营销实务》、《零售药店管理与实务》、《药理学》等课程的数字化教学资源，包括视频、动画、虚拟仿真软件等，能够较好地满足教学。

（四）教学方法

在教学过程中，采用线上线下混合式教学模式，运用微知库、学习通等 APP 平台提高学生的教学参与度，根据具体的教学内容和教学过程，选择小组合作式、竞赛式等教学方式，灵活运用案例教学法、角色扮演法、情境教学法、头脑风暴法等教学方法激发学生学习主动性，获得良好的教学效果。

（五）学习评价

构建适应高职教育要求的评价体系，使教学内容、教学方法、教学过程、教学结果评价更加科学、更加全面。进一步落实学生评教、企业评教（实践教学）、督导组评教，学生评学、教师评学、企业评学等制度。建立学校评价与企业评价结合的质量评价体系，使考核主体多元化。理论教学考核建立由单一的书面考试、考核变为注重能力考核的多元化考核体系；实践教学考核建立由单项到综合、符合岗位规范要求的考核体系，建成按照职业工作任务设计的技术实践考核题库，并邀请企业技术人员参加学生综合技术测试，发挥考试环节的教学改革导向作用，把结果考核变为结果与过程考核相结合，使考核结果更加客观；把考核重点由知识的掌握转移到操作技能和知识应用上，使考核更加突出职业能力。

1.公共基础课 （公共基础模块）

公共基础课的考核包括平时考核和期末考试。

平时考核占期末总成绩的 50%，考核内容主要包括课堂出勤情况、作业完成情况、课堂表现、课堂测试等。

期末考试成绩占期末总成绩的 50%，采用“闭卷笔试”、“开卷笔试”、“实践考核”、“体能测试”等方式进行。重点考核学生对基本知识的理解，对基本技能的掌握，为后续专业知识学习奠定基础。

2.技术基础课 （技术基础模块）

技术基础课的考核包括平时考核、实训考核和期末考试。

平时考核包括理论考核和实训考核，其中理论考核占期末总成绩的 10%，实训考核占期末总成绩的 40％。理论考核内容主要包括课堂出勤情况、作业完成情况、课堂表现、测试等。实训考核内容主要包括平时实训出勤情况、实训操作情况、实训室清洁卫生情况、实训报告书写情况、实训测试等。

期末考试占期末总成绩的 50％，考核内容主要侧重学生对基本技能的掌握与应用情况，采用“实际操作”、“论文撰写”、“调研报告”等方式进行。重点考核学生对技能的熟练掌握程度，以及考核学生对所学知识的应用情况，以及学生对所学知识的应用情况，为学生综合实训、顶岗实习、今后工作奠定基础。

3.专业技术课 （专业方向模块）

专业技术课的考核包括平时考核、实训考核和期末考试。

平时考核包括理论考核和实训考核，其中理论考核占期末总成绩的10%，实训考核占期末总成绩的40%。理论考核内容主要包括课堂出勤情况、作业完成情况、课堂表现、测试等。实训考核内容主要包括平时实训出勤情况、实训操作情况、实训室清洁卫生情况、实训报告书写情况、实训测试等。

期末考试占期末总成绩的50%，考核内容主要侧重学生对基本技能的掌握与应用情况，采用“实际操作”、“论文撰写”、“调研报告”等方式进行。重点考核学生对技能的熟练掌握程度，以及考核学生对所学知识的应用情况，以及学生对所学知识的应用情况，为学生综合实训、顶岗实习、今后工作奠定基础。

4.选修课（公共拓展模块+专业拓展模块）

选修课的考核采用“笔试”、“撰写论文”、“社会调查”等方式进行，考核内容主要包括课堂出勤、课堂表现、期末考核等。通过考核来开拓学生的视野，拓展学生的思维。

5.认识实习、跟岗实习（综合实训）、顶岗实习

实习实训的考核应以实际操作考核为主，将过程考核与结果考核相结合、个人考核与小组考核相结合、企业考核与学校考核相结合，不仅评定学生的个人实践操作能力，而且评定学生在实践活动中的实训态度、实训过程中的主动性、创新性、协调能力和沟通能力。学校根据实习实训的内容，以优秀、良好、及格和不及格评定学生的实习实训成绩。

评定的主要依据是实习实训的态度和完成的工作量以及在实习实训过程中的主动性和创新性。总体上是以企业评价为主，学校评价为辅。企业评价以实际操作为主，根据企业岗位标准进行考核；学校评价则依据实习记录、实习总结报告、实习鉴定、实习出勤率等方面综合评定成绩。实习总成绩考核分为优秀、良好、合格和不合格。

（1）优秀

实习态度认真、纪律性强，出勤率高，能优异地完成任务，达到实习大纲中规定的全部要求；能对实习内容进行全面、系统的总结，很好地把所学专业理论和知识运用到实习工作中去，对某些方面的问题有独到的见解；实习单位和实习指导老师评价高；按时提交实习报告，实习记录详实、认真，实习报告思路清晰，观点正确，内容完整，分析问题透彻，具有一定的理论深度，质量高。

（2）良好

实习态度端正、纪律性较强，出勤率较高，能较好地完成实习任务，达到实习大纲中规定的全部要求，得到实习单位和实习指导老师的好评；能对实习内容进行较好的总结，较好地把所学专业理论和知识运用到实习工作中去，对某些实际问题加以分析和解决；能按时提交实习成果，实习记录较详实、认真，实习报告思路较清晰，观点正确，内容完整，分析有据，质量较好。

（3）合格

实习工作态度比较认真，纪律性一般，能基本上按实习大纲中规定的要求，完成实习任务；基本能对实习内容作总结，但不够完整、系统；基本能把所学专业理论和知识在一定程度上运用到实习工作中去，工作态度和能力得到实习单位老师的认可；能按时完成实习记录和实习报告，但不够系统；实习报告内容相对完整，思路清楚，能较有条理地分析问题。

（4）不合格

实习工作态度不认真，纪律性差，未能按要求完成实习任务，实习单位和指导老师评价较差；实习过程中弄虚作假；实习记录和实习报告质量较差；未交实习报告或实习报告内容不完整，思路不清楚，说理不充分，分析问题观点不明，或出现常识性错误；参加顶岗实习时间未超过全部实习时间二分之一以上者。

6.毕业设计（论文）考核

毕业设计（论文）考核包括毕业设计（论文）写作（60 分）和毕业设计（论文）答辩（40 分）。

（六）质量管理

1.建立专业建设和教学质量诊断与改进机制，健全专业教学质量监控管理制度，完善课堂教学、教学评价、实习实训、毕业设计以及专业调研、人才培养方案更新、资源建设等方面质量标准建设，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进达成人才培养规格。

2.完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，建立健全听课、评教、评学等制度，建立与企业联动的实践教学环节督导制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课、示范课等教研活动。

3.建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，并对生源情况、在校生学业水平、毕业生就业情况等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

4.专业教研组织应充分利用评价分析结果有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

十、毕业要求

1.思想政治合格；
2.学业成绩合格；
3.顶岗实习鉴定合格；
4.毕业论文（设计）合格；
5.达到《国家学生体质健康标准》要求；
6.取得普通话等级证书。

十一、主要接续专业

本科：连锁经营管理、工商管理

十二、编制依据

本专业人才培养方案是依据《教育部关于深化职业教育教学改革全面提高人才培养质量的若干意见》（教职成【2015】6 号），教育部《高等职业学校专业教学标准》（试行）（2014 年 7 月），《教育部关于职业院校专业人才培养方案制订工作的指导意见》（〔2019〕13 号），结合生源学情和学院办学资源情况编制的。

十三、连锁经营管理（药品方向）专业建设委员会

主　任　李朝霞　副教授　山西药科职业学院　系主任

副主任　赵　雯　讲　师　山西药科职业学院 教研室主任

委　员　张雅凌　执业药师　国大益源大药房　人资总监

杨建华　高级营销师　荣华大药房　总经理助理

王学峰　讲　师　山西药科职业学院
任灵梅　副教授　山西药科职业学院
王国妮　讲　师　山西药科职业学院
孙锦锦　　毕业生

主要学习领域课程标准

《医药市场营销实务》课程标准

课程代码：031332

适用专业：药品经营与管理

学时数：60 其中理论：30；实训：30

学分：3

制定依据：依据医药营销职业岗位能力的需求和《医药商品购销员国家职业标准》而制定的。

一、课程定位

本课程是根据三年制高职药品经营与管理等专业，面向医药生产、经营企业培养高素质技术技能型经营与管理类人才的专业目标的要求，在职业任务分析的基础上，依照工作过程导向的课程开发与设计理念，由企业一线人员、专任教师共同开发的一门课程。本课程是药品经营与管理专业的一门专业核心课程，实践性极强，是培养药品经营与管理人才专业技能的基础，对学生职业能力培养和职业素养养成起主要支撑作用。

通过该门课程的学习使学生具有胜任医药市场营销工作岗位所具备的基本理论和基本技能，为学生进一步学习后续课程，增强适应职业岗位工作的能力和继续学习的能力打下一定的基础;为学生通过医药商品购销员、医用商品营业员、医用商品采购员高级工技能证书的考核起到良好的支撑作用。

二、课程标准构建思路

本课程设计的整体思路是：以医药行业经营管理类岗位知识和能力需求为导

向，运用现代职业教育课程开发理论，开发工作过程系统化课程。

1．充分体现职业性要求。本课程以职业能力培养为重点，依据药品经营与管理专业各岗位所需要的职业能力与职业素养，结合《医药商品购销员国家职业标准》和高等职业院校学生的认知特点，组织校内专业教师、校外企业专家和教育专家，进行工作过程导向的课程开发与设计。其目的在于强化学生实践动手能力，实现教学活动、教学内容与职业要求相一致，使学生具有胜任药品经营管理类岗位的基本技能与必备知识。

2．充分体现实践性要求。工学结合的本质就是将“工作”和“学习”融合，形成有机整体。课程组主要进行了三方面改革：一是，以工学结合为理念，以企业真实工作项目和任务为载体，以实用、先进、普遍性为原则，精心选取、设计和安排教学内容。二是，从实践教学环境和氛围上，营造企业真实工作场景，通过模拟教学，有效实现工学结合，尽力实现学生“零距离就业”。三是，进行综合实训。安排学生在第五学期去医药行业企业经营管理类岗位进行为期半年的综合实训，真正实现工学结合。

三、课程目标

通过本课程的学习，学生应具备胜任药品经营与管理类岗位的必备知识与基本技能，能熟练完成药品经营与管理类岗位所承担的具体工作任务，熟悉药品经营与管理类工作的过程与方法。

职业能力目标：能熟练应用医药市场调查和分析的方法，分析医药市场营销环境、分析购买者行为，具备发现问题、分析问题、解决问题的能力；具有一定的医药市场营销策划的能力；具有实施医药营销活动计划的能力。

职业素养目标：具有良好的职业道德品质，树立做药就是做良心、质量第一的职业观念，具有对人民生命负责的情感；具备团结协作、勇于创新的精神和积极向上、不畏困难的工作态度；具有“工匠精神”包括敬业、精益、专注、创新。

四、学时分配

医药市场营销课程内容及学时分配

序号	项目（章节）	任务（内容）	学时分配		
			理论学时	实践学时	合计
项目一（6 学时）	医药市场营销认知	任务 1　识别医药市场	1	1	2
		任务 2　认识医药市场营销	1	1	2
		任务 3　树立市场营销观念	1	1	2
项目二（6 学时）	医药市场调研	任务 1　确定医药市场调研项目	1	1	2
		任务 2　制定医药市场调研方案	1	1	2
		任务 3　撰写医药市场调研报告	1	1	2
项目三（6 学时）	医药市场营销环境分析	任务 1　医药市场营销总体环境概述	1		1
		任务 2　医药市场营销宏观环境分析	1	1	2
		任务 3　医药市场营销微观环境分析	1	1	2
		任务 4　医药市场营销环境 SWOT 分析	1		1
项目四（6 学时）	医药市场购买行为分析	任务 1　医药消费者市场购买行为分析	1	2	3
		任务 2　医药组织市场购买行为分析	1	2	3
项目五（6 学时）	医药目标市场营销战略	任务 1　医药市场细分	1	1	2
		任务 2　医药目标市场选择	1	1	2
		任务 3　医药市场定位	1	1	2
项目六（8 学时）	医药产品策略	任务 1　理解医药产品整体概念	1		1

137

		任务 2　医药产品组合策略	1	1	2
		任务 3　医药产品生命周期策略	1	1	2
		任务 4　医药产品品牌策略	1	1	2
		任务 5　医药产品包装策略	1		1
项目七（8 学时）	医药产品价格策略	任务 1　医药产品价格理解	1	1	2
		任务 2　医药产品定价方法	1	1	2
		任务 3　医药产品定价技巧	1	1	2
		任务 4　新产品定价与适时调价策略	1	1	2
项目八（6 学时）	医药产品分销渠道策略	任务 1　医药产品分销渠道理解	1	1	2
		任务 2　医药产品分销渠道设计	1	1	2
		任务 3　医药产品分销渠道管理	1	1	2
项目九（8 学时）	医药产品促销策略	任务 1　医药产品广告策略	1	1	2
		任务 2　医药产品营业推广策略	1	1	2
		任务 3　医药相关公共关系策略	1	1	2
		任务 4　医药产品人员推销策略	1	1	2
合计			30	30	60

五、课程内容及实施设计

医药市场营销课程实施设计一览表

序号	学习情境	主要内容	知识目标	技能目标
项目一	医药市场营销认知	市场、医药市场、市场营销、医药市场营销、市场营销观念内涵、市场营销观念发展、医药市场营销观念的应用	1. 理解医药市场的含义、分类和特点； 2. 掌握医药市场营销的含义及其相关概念； 3. 了解医药市场营销学的产生和发展； 4. 掌握医药市场营销观念产生的背景、核心内容及营销观念的发展；	1. 把握医药市场营销管理的实质、任务和过程； 2. 把握医药市场营销学的性质、研究内容和研究方法； 3. 分析辨别五种有代表性的市场营销观念。

138

项目二	医药市场调查	医药市场调查含义、医药市场调查项目、医药市场调查程序、医药市场调查方案、医药市场调查方法、医药市场调查抽样、医药市场调查问卷、市场调查报告封面设计、市场调查报告主体撰写、市场调查报告附件设置	1. 熟悉医药市场调查的内容和分类； 2. 掌握医药市场调查的方法和程序。	1. 设计医药市场调查问卷； 2. 运用主要市场调查方法进行医药市场调查； 3. 撰写医药市场调查报告。
项目三	医药市场营销环境分析	医药营销环境内涵、分析医药营销环境、医药营销宏观环境、医药营销微观环境	1. 能够了解市场营销环境的本质与重要性； 2. 掌握市场营销微观环境与宏观环境的区别； 3. 掌握各种环境因素对医药市场营销活动的具体影响。	1. 评析医药企业所处的营销环境； 2. 利用 SWOT 分析法分析企业业务； 3. 学会以科学的方法对环境威胁和市场机会进行分析，提出医药企业面对营销机会和环境威胁采取的对策。
项目四	医药市场购买行为分析	医药消费者市场特征、影响医药消费者市场购买行为的因素、医药消费者市场购买决策、影响医药组织市场购买行为的因素、医药组织市场购买决策、医院购买行为分析、连锁药房、单体药店购买行为分析、社区医院、诊所、购买行为分析	1. 掌握医药消费者市场的概念和特点,了解医药消费者的一般需求特征及其形成规律； 2. 掌握影响医药消费者行为的因素和行为类型； 3. 了解医药组织市场的概念和类型； 4. 熟悉医药组织市场的特征和购买行为模式； 5. 掌握医药生产者市场的购买行为类型，影响因素和决策过程； 6. 掌握医药中间商市场、医疗机构市场的购买行为类型,影响因素和决策过程。	1. 分析影响医药消费者市场购买行为的因素； 2. 描述医药消费者市场的购买决策过程，分析医药消费者决策过程； 3. 描述医药组织市场的购买决策过程，分析医药组织市场的购买行为的决策过程。
项目五	医药目标市场营销战略	医药市场细分的内涵、医药市场细分的标准、医药市场细分的原则、医药市场细分的方法、医药目标市场的内涵、医药目标市场选择战略、医药目标市场进入战略、影响医药目标市场战略选择的因素、医药市场定位的内涵、医药市场定位的方向、医药市场定位的战略、医药市场定位的步骤	1. 了解医药企业进行市场细分的依据、要求和意义； 2. 掌握医药企业选择目标市场的主要方法及其特点； 3. 理解医药企业进行市场定位的步骤和战略。	1. 细分医药产品市场； 2. 正确选择医药产品的目标市场，掌握目标市场选择策略； 3. 初步学会为医药产品进行市场定位。
项目六	医药产品策略	产品整体概念、医药产品整体概念、医药产品组合内涵、医药产品组合策略、医药产品生命周期内涵、医药产品生命周期各阶段特点、医药产品生命周期各阶段营销策略、医药产品品牌内涵、医药产品品牌策略、医药产品包装内涵、我国医药产品包装法规规定、医药包装策略	1. 掌握医药产品的概念和医药产品整体概念的内容； 2. 了解产品生命周期的含义，掌握产品生命周期不同阶段的特点与营销策略； 3. 理解产品组合的相关概念，掌握医药产品组合策略； 4. 了解医药新产品的含义及技术创新的概念与作用； 5. 了解新药研发的模式与程序； 6. 理解品牌、商标的含义，掌握	1. 能分析具体医药产品的整体概念； 2. 能分析医药产品的生命周期； 3. 能分析具体医药企业的品牌策略； 4. 能分析具体医药产品的包装策略； 5. 能进行基本的医药产品策略综合策划； 6. 能实施医药产品策略

			品牌的作用与品牌设计的原则； 7. 了解包装的概念、产品包装的分类； 8. 掌握医药产品的品牌策略和包装策略。	综合计划。
项目七	医药产品价格策略	医药价格内涵、影响医药价格的因素、成本导向定价法、需求导向定价法、竞争导向定价法、心理定价、折扣定价、需求差别定价、产品组合定价、地理区域定价、新产品定价策略、适时调整价格策略	1. 了解医药价格的构成要素； 2. 掌握常用的医药产品定价方法策略； 3. 了解药品价格的管理法律法规。	1. 能对医药产品进行比较合理的定价； 2. 学会运用医药企业药品调整策略解决实际问题； 3. 能对医药产品进行比较合理的调价。
项目八	医药产品分销渠道策略	医药分销渠道内涵、医药分销渠道构成、医药分销渠道目标 、医药分销渠道模式、医药分销渠道成员管理、医药分销渠道合作管理、医药分销渠道冲突管理、医药分销渠道调整条件、医药分销渠道调整方法、 医药电子商务分销渠道	1. 理解和掌握医药分销渠道的含义、流程、功能和类型； 2. 了解医药批发商和零售商的类型、功能、作用； 3. 了解医药电子商务等新型分销渠道。	1. 能合理选择医药产品分销渠道； 2. 掌握医药分销渠道的设计与管理； 3. 能有效管理医药产品分销渠道。
项目九	医药产品促销策略	医药促销内涵、医药促销组合内涵、影响医药促销组合策略的因素、医药广告内涵、医药广告政策、医药广告策略、医药营业推广内涵、医药营业推广方式、医药营业推广策略、公共关系内涵、公共关系策略、公关危机认识与处理、医药公益事业公关、医药人员推销内涵、医药人员推销策略、医药推销人员的管理	第一章 了解医药促销、医药促销组合的基本内涵； 第二章 掌握医药人员推销、医药广告、医药公共关系、医药营业推广等促销手段的组合策略。	1. 策划医药产品促销组合方案； 2. 实施医药产品促销组合活动。

六、课程考核评价

本课程是理论与实践一体化课程，教学效果评价打破传统的闭卷书面考核模式，采用过程性评价与结果性评价相结合，以结果性评价为主的考核方式。过程性评价占 40%，结果性评价占 60%。

七、课程教学组织

课程教学组织总体框架是：以项目为载体让学生“做中学”，教师课内布置工作任务，学生课外调研和课内分析、课内成果展示、教师点评总结。

利用手机 APP 比如学习通，云课堂，蓝墨云班等多媒体手段，与学生进行良

好的互动，取得良好的教学效果。

具体而言，本课程可以采取以下教学方法：

1.项目教学法。项目教学法是指在教师的指导下，学生通过完成一项完整的项目工作而进行教学活动的教学方法，是使学生接触社会、接触实际，发挥主观能动性，体现创新素质和技术应用能力的比较适合高职教育特点的教学方法，它的运用能在一定程度上体现产学结合的具体实践成果。

2.头脑风暴法。针对讲授中、案例中、学生身边提出的问题，由学生应用所学知识，放开思路，大胆分析，提出自己的见解与解决方案。

3.多媒体教学。本课程全程使用多媒体教学，有的重点案例采取录像播放方式，以增强感染力，并要制作有利于学生学习与训练的教学课件，最终建立系统性、立体化的多媒体课件体系。

4.案例分析。案例分析是教学联系实际的特色形式，本课程所选案例应是较为典型的、具有学生讨论与研究余地的案例。进行案例分析时，既可以采用由学生独立分析，再以书面作业完成的分散方式；又可以采用先分小组讨论，后到课堂上全班讨论这种集中形式。教师的指导要重点放在引导学生寻找正确的分析思路和对关键点的多视角观察上，而不是用自己的观点影响学生。教师对案例分析的总结，也不要对结果或争论下结论，而是对学生们的分析进行归纳、拓展和提升。

5.角色扮演。给出一定的案例或要解决的管理问题，由学生扮演其中的角色，设身处地的分析与解决所面临的问题。学生从所扮演角色的角度出发，运用所学知识，自主分析与决策，以提高学生实际决策的技能。

6.网络冲浪。现代教学应充分利用互联网，对经营管理类专业学生而言，这是一种特殊的接触实际的窗口。根据教学进度需要，引导学生登陆有关网站，了解现实企业状况，搜集最新信息，学习最新知识，思考与分析现实问题。

7.实地观察。利用课外组织学生进行实地观察，点评分析实际发生的策划方案的效果。

八、课程教学团队

教学团队应兼具不同等级职称和年龄的教师，应有来自行业、企业的兼职教师，以提高课程实训的效果。

主讲教师应具有较高的学历，拥有丰富的、较为完善的知识体系，拥有实际的工作经验和相应的技能，能全面了解课程的内容，熟悉相关实训活动实施的要求和方法，并能指导其他教师进行相应的教学工作，以保障本课程教学的整体质量和效果。

九、教学资源

为保证实际教学需要，教学单位可根据具体情况，应具备下列教学条件：

（一）教材

甘湘宁、周凤莲主编，《医药市场营销》（全国高职高专院校药学类食品药品类专业“十三五”规划教材） 中国医药科技出版社 2017年01月版。

张丽主编，《药品市场营销学》（全国高等职业教育药品类专业国家卫生健康委员会“十三五”规划教材） 人民卫生出版社 2018年08月版。

（二）实训条件

为确保本课程实训教学环节的质量，应配备模拟实训室、计算机及网络等相

应的硬件设施。

本课程可通过共享网络教学资源，包括授课教案、多媒体课件、课程练习、阅读书目、视频教学资料等，加强师生之间的沟通，促进学生的主动学习，为学生个性化学习创造良好的教学空间，提升教学效果。

《零售药店管理实务》课程标准

课程代码：031235

适用专业：药品经营与管理专业（药品营销方向）、连锁经营管理（药品方向）

学时数：60　其中理论:30　实训：30

学分：3

一、课程定位

《零售药店管理实务》课程是高职高专院校药学类、食品药品类专业一门重要的职业能力核心课程，是有关于药品零售环节中社会药房运营管理的课程。作为药品经营与管理专业（营销方向）、连锁经营管理（药品方向）专业的核心课程，它涵盖了本专业关键性的知识技能点。

本课程的主要内容是让学生了解申报药店、设计药店营业场所，熟悉商圈调查与分析技术、药店选址的方法、药店售后服务，掌握陈列药品、销售药品、药品盘点和补货以及药店促销管理等药店工作的基本内容，同时课程内容与国家医药商品购销员职业资格标准接轨，并直接服务于学生的毕业实习，使学生在获得药店工作所必需的岗位技能和职业能力。

二、课程标准构建思路

以现代学徒制建设为契机，本着“校企合作、产教融合”，以职业需求为出发点，以学生职业能力培养和职业素质养成为主线，以典型工作案例分析为依据，以口语表达与实战训练为载体，以与行业企业共建教学环境为条件组织教学。课程突出实践性、应用性原则，依据行业企业发展变化，随时更新教学内容，强调对学生技能的培养和训练，增强学生的岗位适用性。

教学内容上以药店工作过程为导向，设计教学内容。按药店开办、药店日常运营管理、药店其他管理工作等工作过程设计，使各种理论知识、操作技能的传授与工作过程有机结合起来，突破传统的教学模式，建立突出职业能力和岗位技能培养的教学内容，对接学生的就业岗位。同时，注重学生的思想政治教育，将爱国、做人的道理融入平时的技能训练中，从思想政治素质、专业素质、综合素质多方面培养，促进学生的全面发展。

教学方法主要采用“以教师为主导，以学生为主体”进行教学，融“教、学、做 ”为一体，根据教学内容灵活应用各种教学方法，提高学生的学习兴趣。根据学习项目的具体内容灵活运用项目教学法、任务驱动法、讲授法、角色扮演法、案例教学法、情境教学法等多种教学方法，提高学生的学习兴趣和操作技能，培养学生理论联系实际的能力、独立思考的能力和自主学习的能力，在学习中学会解决问题，并在解决问题中培养学习的自信心和职业素质的全面发展。

三、课程目标

1.知识目标

（1）让学生了解申报药店、设计药店营业场所；

（2）掌握药店的选址因素与市场定位；

（3）掌握设计药店场所的技巧与方法；

（4）掌握陈列药品的原则与技巧；

（5）掌握药店销售技巧；

（6）掌握药品盘点注意事项及防损管理技巧；

（7）掌握药店信息管理原则及方法。

2.能力目标

（1）根据岗位职业要求，能熟练规范地陈列药品；

（2）学会接待顾客、推介药品；

（3）能进行药店营业场所的简单设计与开办申报工作；

(4)能进行中药材的来料加工，接待顾客退换货及投诉处理；

（5）能根据不同情况完成药品收验货、养护、盘点、防损等日常营运工；

（6）能使用医药管理软件完成对药店经营全过程的管理。

3.素质目标

爱国、诚信、守法；为实现中国梦，做力所能及的事情。

热爱自己的工作岗位，具有良好职业道德，科学工作态度，严谨细致的专业学风。在门店的日常工作中具有较强的执行能力、团队合作能力和心理耐挫力。

四、课时分配表

项目（章节）	任务（内容）	学时分配		
		理论学时	实践学时	合计
项目一 认识药店	任务 1 认识药店的现状及发展趋势 任务 2 认识药店人员配备、组织机构	2	0	2
	任务 3 参观药店，采访门店各个职责人员	0	2	2
项目二 药店的选址及市场定位	任务 1 药店的商圈和选址分析	2	0	2
	任务 2 某一店铺选址分析	0	2	2
	任务 3 药店经营策略分析	2	0	2
	任务 4 某一药店的 swot 分析	0	2	2
项目三 设计药店营业场所	任务 1 药店外部设计	2	0	2
	任务 2 药店内部布局	2	0	2
	任务 3 药店门头及内部布局陈列实地考察	0	2	2
	任务 4 手绘 pop 广告	0	2	2
项目四 药店开办	任务 1 如何申报药店	2	0	2
	任务 2 药店的负责人申报开办药店访谈	0	2	2
项目五 陈列药品	任务 1 药品陈列的基本知识	1	0	1
	任务 2 药品陈列原则和方法	1	0	1
	任务 2 药品陈列综合实训 1	0	2	2
	任务 2 药品陈列综合实训 2	0	2	2
项目六 销售药品	任务 1 接待顾客、推介药品	1	0	1
	任务 2 处理异议、达成交易	1	0	1
	任务 3 药品销售技巧演练	0	2	2
	任务 4 常见疾病的用药介绍演练	0	2	2
	任务 5 药店的促销管理	0	2	2
项目七 药店收银作业	任务 1 收银工作常用知识和技巧、及收银流程	2	0	2
	任务 2 多种支付方式药店收银演练	0	2	2
项目八 药店的日常营运工作	任务 1 药品收验货	1	0	1
	任务 2 药品盘点、补上货管理	2	0	2

146

	任务 3 药店日常防损管理	1	0	1
	任务 4 药品的盘点实际操作	0	2	2
项目九 药店数据分析管理	任务 1 员工数据、门店数据分析	2	0	2
	任务 2 数据分析实际演练操作	0	2	2
项目十 售后服务	任务 1 商品的基本信息、采购、库存、销售信息管理	2	0	2
	任务 2 会员管理	2	0	2
	任务 2 售后服务的主要内容（送货上门、顾客退换货管理、顾客投诉处理）	2	0	2
	任务 4 顾客投诉情景剧	0	2	2
合　计		30	30	60

五、课程内容及实施设计

《零售药店管理与实务》课程教学内容及实施设计一览表

序号	项目（章节）	任务	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
						教学方法	教学环境
1	项目一 认识药店	认识药店的现状及发展趋势；认识药店的人员配备和组织机构；	药店的基本职能、药店的组织机构和岗位职责、门店营运管理要求；	掌握药店的基本职能、药店的组织机构和岗位职责及运营管理要求；	认识药店	实地参观、人物访谈	多媒体教室、云课堂
2	项目二 药店的选址及市场定位	药店的商圈、选址分析；经营策略分析；	影响药店选址的因素分析、药店的 SWOT 分析、药品门店的市场定位、确定药店经营策略的原则和方法；	熟悉影响药店选址的因素分析、药店的 SWOT 分析，了解药店经营策略的原则和方法；	学会药店选址分析，能进行很好的市场定位	案例分析、小组讨论	多媒体教室、云课堂

147

3	项目三设计药店营业场所	药店店面设计；药店内部布局	药店招牌的设计、药店出入口的设计、药店橱窗的设计；药店的分区管理、药店设施与设备的管理、药店环境管理；	了解药店招牌、橱窗设计，掌握药店出入口设计技巧；熟悉药店设备管理，掌握药店分区管理，了解药店环境管理；	学会药店出入口设计；学会药店分区管理	任务驱动	模拟药店、视频
4	项目四药店开办	药店的开办及基本医疗保险定点零售药店的管理	申请开办药店的条件、开办药店的程序、药店的筹建与验收、GSP 认证、申报医保定点药店的条件、程序及管理；	熟悉并掌握开办药店的程序、药店的筹建与验收、GSP 认证；	能够准备开办药店需要的资料；	小组讨论、人物访谈	多媒体教室、云课堂
5	项目五陈列药品	药品陈列的基本知识；药品陈列技术	药品陈列的基本知识、药品的 GSP 陈列；药品陈列的基本原则及常用技巧、陈列药品的标调价管理、制作手绘 POP 海报；	熟悉药品陈列的基本知识、掌握药品的 GSP 陈列；熟悉陈列药品的标调价管理，掌握药品陈列的基本原则及常用技巧及制作手绘 POP 海报；	学会药品陈列；学会手绘 POP 海报；	实地操练小组讨论	多媒体教室、云课堂
6	项目六销售药品	接待顾客、推介药品；处理异议、达成交易	药店员工接待礼仪、接近顾客的技巧、常用药品知识介绍、药品推介的常用方法和技巧、药品连带销售的技巧、药品推介中注意事项；处理异议的基本原则、处理异议常用的方法和技巧、典型异议处理及识别成交的信号，常用的成交方法和技巧；	熟悉并掌握药店员工接待礼仪、接近顾客的技巧、常用药品知识介绍、药品推介的常用方法和技巧、药品连带销售的技巧、药品推介中注意事项；掌握处理异议的基本原则、处理异议常用的方法和技巧、典型异议处理及识别成交的信号，常用的成交方法和技巧；	学会接待顾客，学会推介药品；学会处理顾客异议、促成交易；	情景模拟、小组讨论	多媒体教室\模拟药店
7	项目七	收银工作	商品条形码	熟悉掌握识	学会识别真假	情景	多媒

148

	药店收银作业	常用知识和技巧、药店收银工作流程、	知识、识别货币真伪的方法、收银工作技巧、收银工作流程及交接班管理；	别货币真伪的方法、收银工作技巧；	钞；	模拟	体教室
8	项目八药店日常营运工作	药品盘点、补上货管理	药品盘点的常用方法、流程及近效期及滞销药品的处理；药品补货管理、药品的上货与理货；	熟悉掌握药品盘点的常用方法、流程及近效期及滞销药品的处理；熟悉掌握药品补货管理、药品的上货与理货；	学会药品盘点；学会药品上货与理货；	情景模拟法、小组讨论	模拟药店、多媒体教室、云课堂
		药店日常防损管理	易发生损失的常见情况分类、药店日常防损的方法；	熟悉掌握易发生损失的常见情况分类、药店日常防损的方法；	学会日常防损管理		
9	项目九药店数据分析	员工的数据分析；门店的各项数据分析	员工的成交量分析；员工的客单价分析；门店的毛利率分析；门店的净利润分析	掌握员工的客单价分析原则；掌握门店的净利润分析方法；	学会分析员工的销售记录单；依据门店的利润分析结果，制定相关的门店销售计划。	试题演练；实际门店数据分析	多媒体教室、云课堂
10	项目十售后服务	基本信息及各项管理	采购管理、库存管理、销售管理	掌握销售管理	学会药品销售	案例分析法	多媒体教室、云课堂
		送货上门、顾客退换货管理、顾客投诉处理	药店送货上门的条件、流程及特殊处理，药品退换货原则及程序、处理顾客投诉的原则及方法；	熟悉掌握药店送货上门流程及特殊处理，药品退换货原则及程序、处理顾客投诉的原则及方法；	学会处理药品送货上门及退换货，处理顾客投诉；	情景模拟、角色扮演、小组讨论	

六、教学方法与手段

149

（一）教学方法

1、小组讨论法

小组讨论法属于社会化教学法，它是达到情感领域教学目标的重要教学方法，具体的实施程序如下：按互补原则自愿组队→选择合适的题目→分配工作→进行讨论→综合报告。小组讨论教学能为每一位成员提供平等学习的机会，让大家平等地参与其中，发表观点，树立自信，训练胆识和口才，可有效地促进学生的理解能力、表达能力和知识的迁移运用能力，同时还有效地培养起了一种难得的轻松愉快和民主的学习氛围。

2、角色扮演

角色扮演法是一种制造或模拟一定的现实生活片段，由学习者扮演其中的角色，将角色的言语、行为、表情及内心世界表现出来，以学习新的行为或解决问题的方法。采用“角色扮演法”让学生制造或模拟一定的现实生活片段，并扮演其中的角色，将角色的言语，行为、表情及内心世界表现出来，具体的实施程序如下：分组→每组编写剧本→分配角色并排练→表演→总结。这种用演出的方法来组织开展教学的方法，使教学过程生动化、艺术化，从而更好地激发起了学生的学习兴趣，有利于唤起学生对他人的同情和共鸣，并在角色的不断转换中学会换位思考。

3、案例分析法

案例教学法是教师将所需要掌握的理论知识融汇到一个典型生动的案例中，即把学生置于复杂、有意义、相对真实的问题情境中，学生通过对案例进行分析、推理、判断、提出问题，以自主学习、小组讨论的方式解决问题，从而获得隐含

于问题背后的相关科学知识，是一种启发式的教学方法。通过案例分析既能使理论浅显易懂，又能使学生在分析案例的过程中增长判断能力、分析能力、观察能力及自主学习的能力，同时，学生自己采集案例的方法也能让同学们在“旁观者清”的角色中对正确的沟通技巧有了更主动、切实的感受和掌握。

4、任务驱动法

通过从易到难的各项任务来考查大家综合运用各项沟通技巧解决问题的能力，以达到“在做中练，在做中想，在做中收获”的学习效果。

（二）教学手段

根据课程特点，应用先进的现代信息化技术，强调多媒体课件和各类影音资料、以及云课堂、翻转课堂的运用，并尽量深入到药店等工作的实际环境进行参观、观摩和实践。。

七、课程考核评价

课程考核方法分为实践考核、理论考核和过程性考核。实践考核是实训课上进行的操作项目考核，如药品盘点考核；理论考核为期末考试，为闭卷考试；过成性考核包括考勤、作业、课堂参与、实践报告、见习反思日记等学习过程中的记录考核，然后按一定比例得出学生的成绩，达到对学生学习情况进行全面评价的目的。

（1）平时考核　平时考核是在学生学习完每个项目后随堂进行，采取现场考核。满分 50 分。通过加强平时考核，不仅能及时发现和解决教学中存在的问题，而且，提高学生的实际操作能力，使学生掌握扎实的专业技能。

（2）期末综合考核是对学生所学理论知识和实训技能进行全面综合测评。

测试题满分 100 分，由案例分析和技能演练两部分做成。

八、课程教学组织

在教学过程中，尽力发挥学生在教学中的主体作用，充分利用校内实训场所和校外实训基地，开展模拟教学和实战教学，使“教、学、做”为一体。以项目为载体让学生“做中学、学中做”，教师课内布置工作任务，学生课外讨论、策划、练习，课内进行成果展示，小组、教师点评总结。

九、课程教学团队

（一）主讲教师

主讲教师应具备高尚的师德，热爱教育事业，具有强烈的事业心和高度的责任感。应具有较高的学历，拥有丰富的、较为完善的知识体系，拥有实际的工作经验和相应的技能，能全面了解课程的内容，熟悉相关实训活动实施的要求和方法，并能指导其他教师进行相应的教学工作，以保障本课程教学的整体质量和效果。

（二）教师团队

本课程要求配备一支结构合理、素质优良的教学队伍。具体要求如下：

1.职称和年龄结构合理，兼具不同等级职称和年龄的教师，保证教师队伍的教学水平和活力。

2.学历层次较高，应具备本科或硕士以上学历。

3.具备良好的专业素养和严肃认真的教学态度

十、教学资源

（一） 硬件设施

本课程需配备安装计算机、多媒体制作播放设备等先进设施的多媒体教室，为学生学习理论知识和培养实践能力提供必要的条件。

（二）参考资料

[1]杨洋、孙前进主编.《连锁企业信息系统与管理》[M].北京：中国医药科技出版社，2006

[2]梁春贤主编.《药店经营与管理》[M].北京:中国医药科技出版社,2016.12

[3]谢子龙主编.《药店店员基础训练手册》[M].湖南科技出版社，2013.04

[4]吴锦主编.《药店经营与管理实用技术》[M].浙江:浙江大学出版社,2014

[5]孙师家主编.《药品销售技术》[M].北京：中国中医药出版社，2003

[6]曾增主编.《销售技巧+数据分析手册》[M].北京：中国铁道出版社，2018

[7]陈葆华主编.《连锁经营管理与实务》[M].北京：北京大学出版社，

《医药电子商务》课程标准

课程代码：031103

适用专业：药品经营与管理　连锁经营管理

学时数：60 其中理论：32；实训：28

学分：3

一、课程定位

《医药电子商务》是药品经营与管理、连锁经营管理专业的一门专业核心课程，依据电子商务运营师、电子商务营销师等从业人员所需电子商务的核心知识设定。为学生将来从事医药商品经营与管理或自主创业提供电子商务方面的专业

知识和技能。通过对学生进行电子商务基本理论的讲授和技能的训练，使学生具备利用各种电子工具和网络，高效率、低成本地独立从事医药及其它企业电子商务活动的综合能力，为今后的职业生涯奠定良好的基础。

二、课程标准构建思路

本课程标准的理论教学主要解决“什么是电子商务”的问题，而实践教学主要解决“如何用电子商务和如何做电子商务”的问题。围绕个人和医药及其它企业开展电子商务活动的具体内容，通过模拟实训和真实实训环境的相结合实现电子商务的操作和技能的一系列训练，使学生能够做到理论联系实际，学以致用，加深对电子商务基础理论的认识，并深刻理解电子商务运作模式和医药及其它企业交易流程，掌握电子商务应用的基本技术和技能，提高学生电子商务的实战能力。

充分发挥学生在教学中的主体地位，依托校内校外的实训环境，以各工作任务的特点为依据，结合学生的实际情况，科学合理地设计、运用灵活多样的教学方法，既能激发学生学习兴趣又能提高学生实践能力。

三、课程目标

1．知识目标

通过理论教学使学生学习电子商务概述、电子商务技术基础、B2C 电子商务交易模式、C2C 电子商务交易模式、B2B 电子商务交易模式和跨境电子商务、网络营销、电子商务安全、电子支付、网络营销、物流管理与电子商务配送、客户关系管理、移动电子商务与物流网和电子政务的有关知识，为今后的职业生涯奠定良好的基础。

2．能力目标

（1）具有利用互联网进行医药及其它企业商务信息的检索与整理分析的能力；

（2）具有在医药及其它企业从事网络营销和商务沟通的能力；

（3）具有借助电子商务公司网络平台进行医药及其它网上业务操作的能力；

（4）具有电子支付系统的实现过程、物流配送的相关能力。

3．素质目标

（1）培养锻炼学生的沟通能力及团队协作精神；

（2）培养学生分析问题、解决实际问题的工作能力；

（3）培养学生勇于创新、敬业乐业的工作作风；

（4）培养学生的质量意识、网络安全意识、药品安全知识；

（5）培养学生获取新知识、新技能的学习能力。

四、学时分配

项目（章节）	任务（内容）	学时分配		
		理论学时	实践学时	合计
电子商务概述	电子商务的基本概念和分类	2	2	4
	电子商务和医药电子商务的法律环境			
	电子商务的产生和发展			
电子商务技术基础	电子数据交换技术	2	0	2
	互联网基础			
B2C 电子商务交易模式	B2B 电子商务的分类	4	2	6
	B2B 网站的主要盈利模式和成功的关键			
	互联网+医药传统企业			
C2C 电子商务交易模式	C2C 电子商务概述	4	2	6
	拍卖平台运作模式			

155

项目（章节）	任务（内容）	学时分配		
		理论学时	实践学时	合计
	店铺平台运作模式			
B2B电子商务交易模式和跨境电子商务	B2B电子商务交易模式	4	2	6
	跨境电子商务			
网络营销	网络营销概述	4	4	8
	网络营销调研			
	网络营销策略与网络广告			
	常用的网络营销方法			
电子商务安全	电子商务安全的内涵	2	2	4
	电子商务安全技术			
	电子商务安全管理			
电子支付	电子支付概述	2	0	2
	银行卡和网上银行			
	第三方支付			
物流管理及电子商务配送	物流管理	2	0	2
	电子商务配送			
客户关系管理	客户关系管理概述	2	0	2
	电子商务客户关系管理			
	客户关系管理系统及应用			
移动电子商务及物联网	移动电子商务	2	2	4
	物联网			
电子政务	电子政务概述	2	0	2
	电子政务绩效平台			
综合实训	医药电子商务企业定位产品 网络市场调研 网络营销策划 网络营销方法综合应用	0	12	12
合计		32	28	60

156

五、课程内容及实施设计

《电子商务实务》课程教学内容及实施设计一览表

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
1	电子商务概述	任务1 电子商务的基本概念和分类	2	商务与电子商务 电子商务的分类	掌握电子商务的概念及概念模型 理解电子商务的分类	会分析电子商务的分类及各类的应用情况	讲授 案例 分组 实践	多媒体教室
		任务2 电子商务的系统和医药电子商务的法律环境	1	电子商务系统的组成 电子商务的一般框架 电子商务的法律环境	掌握电子商务的基本框架	会分析电子商务的系统及电子商务主体的法律关系	讲授 案例 分组 实践	多媒体教室
		任务3 电子商务的产生和发展	1	电子商务产生和发展的条件 电子商务的发展阶段 电子商务对社会经济和企业的影响	了解电子商务的产生和发展阶段，以及对社会经济和企业的影响。	会描述电子商务在某一行业中的应用情况	讲授 案例 分组 实践	多媒体教室
2	电子商务技术基础	任务1 电子数据交换技术	1	电子数据交换发展概况 手工方式与电子数据交换方式的比较 电子数据交换的应用	熟悉EDI工作原理	会互联网的应用	讲授 案例 分组 实践	多媒体教室

157

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
		任务 2 互联网基础	1	互联网的产生和发展 互联网协议 IP 地址和域名 互联网的应用	了解互联网的基本知识	会互联网的应用	讲授案例分组实践	多媒体教室
3	B2C 电子商务交易模式	任务 1 B2C 电子商务的分类	1	按不同的标准分类	熟悉 B2C 电子商务模式	会分析 B2C 电子商务模式	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务 2 B2C 网站的主要盈利模式和成功的关键	4	B2C 网上购物流程和 B2C 后台管理 B2C 电子商务网站的主要盈利模式 B2C 电子商务成功的关键因素	熟悉 B2C 电子商务模式 掌握 B2C 网上购物流程和 B2C 后台管理功能 掌握 B2C 电子商务网站的主要盈利模式与成功的关键因素	熟练进行网上购物，学会网上支付 会分析不同 B2C 网站的经营模式	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务 3 互联网+医药传统企业	1	互联网+实体店 传统实体企业+互联网 O2O 线上线下一体化模式	熟悉 O2O 电子商务模式	能够分析“互联网+”环境下，传统企业应该如何做电子商务	讲授案例分组实践	多媒体教室
4	C2C 电子商务交易模式	任务 1 C2C 电子商务概述	1	C2C 电子商务的特点 C2C 电子商务平台的分类	熟悉 C2C 电子商务平台的分类	会分析 C2C 电子商务平台	讲授案例分组实践	多媒体教室

158

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
		任务 2 拍卖平台运作模式	1	网络拍卖平台的形成、网络拍卖的方式	掌握拍卖的相关知识和网络拍卖的类型	会将拍卖的相关知识应用于淘宝店铺的实际运营中	讲授 案例 分组 实践	多媒体教室
		任务 3 店铺平台运作模式	4	C2C 网上交易及开店的流程、资源的选择	C2C 网上商店的流程	能够熟练地在淘宝网上开设和运营自己的店铺	讲授 案例 分组 实践	多媒体教室
5	B2B 电子商务交易模式和跨境电子商务	任务 1 B2B 电子商务交易模式	4	B2B 电子商务的特点和优势 B2B 电子商务的类型 基于企业自由网站的 B2B 交易 基于第三方中介网站的 B2B 交易	了解 B2B 的相关知识、水平 B2B 和垂直 B2B 的区别掌握基于第三方中介网站 B2B 交易过程	学会在采购商网站上进行网上招投标 学会在一些中介网站上进行网络采购和网络销售，并进行沟通和交易	讲授 案例 分组 实践	多媒体教室
		任务 2 跨境电子商务	2	跨境电子商务概述 跨境电子商务的分类 跨境电子商务的主要平台 跨境物流和跨境支付	掌握跨境电子商务的组成和分类	会分析跨境电子商务	讲授 案例 分组 实践	多媒体教室
6	网络营销	任务 1 网络营销概述	0.5	网络营销的含义和职能 传统市场营销和	掌握网络营销的含义及网络营销的职能	会分析网络营销	讲授 案例 分组	多媒体教室

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
				网络营销			实践	
		任务2 网络市场调研	2	网络市场调研的含义、优势、步骤和方法	了解网络市场调研的方法	会写网络市场调研报告	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务3 网络营销策略与网络广告	2.5	网络营销策略：产品、价格、渠道、促销 网络广告	熟悉网络营销策略的应用与网络广告的形式	会运用网络营销策略为企业制定网络营销方案	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务4 常用的网络营销方法	3	搜索引擎营销、交换链接营销、病毒性营销、许可电子邮件营销 网络社群营销、微博营销、微信营销、软文营销	掌握常见的网络营销方法	会运用网络营销的方法为企业进行产品或网站推广	讲授案例分组实践	多媒体教室
7	电子商务安全	任务1 电子商务安全的内涵	0.5	电子商务面临的安全威胁 电子商务的安全性要求	了解电子商务安全内涵	会注意生活中电子商务安全	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务2 电子商务安全技术	2	加密技术 认证技术 安全协议 防火墙技术	熟悉应用保障电子商务安全的方法与技术，以保障电子商务活动的顺利进行	会对日常文档加密，文件保护	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务3 电子商务安全管理	1.5	数字证书认证中心 法律制度管理 日常安全防范	熟知电子商务安全方面不断完善的管理政策与法规制度	学会应用计算机端和移动端的日常安全防范措	讲授案例分组实践	多媒体教室

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
						施		
8	电子支付	任务1 电子支付概述	0.5	电子支付的特点和参与者 常用的电子支付系统	了解电子支付系统以及常用电子支付系统	会分析电子支付系统	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务2 银行卡与网上银行	1	银行卡 网上银行	熟悉银行卡和网上银行的功能	会使用网上银行完成在线支付	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务3 第三方支付	0.5	第三方支付特点、分类、交易流程、现状及发展	掌握使用网上银行及第三方支付平台完成电子支付流程	会使用支付宝进行计算机端和手机端的支付结算，并使用七增值服务	讲授案例分组实践	多媒体教室
9	物流管理及电子商务配送	任务1 物流管理	1	物流的含义、功能和分类 电子商务环境下的物流的实现模式 电子商务环境下物流的特点	熟悉物流七个基本功能	会举例说明电子商务企业开展物流活动的方式	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务2 电子商务配送	1	电子商务的物流配送流程 电子商务物流配送中心	了解电子商务配送的基本流程	通过参观等方式了解电子商务配送的详细过程	讲授案例分组实践	多媒体教室
10	客户管理管理	任务1 客户管理概述	0.5	客户关系管理的概念 客户关系管理的	掌握客户关系管理的概念和内涵	会分析客户关系管理	讲授案例分组	多媒体教室

161

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
				内涵 客户关系管理解决的主要问题			实践	
		任务 2 电子商务客户关系管理	1	电子商务客户信息管理 电子商务客户满意与忠诚度管理 电子商务客户服务管理	了解客户关系管理系统的组成	能够运用客户关系管理理念和技术解决企业管理问题	讲授 案例 分组实践	多媒体教室
		任务 3 客户关系管理系统及应用	0.5	客户关系管理系统的分类 呼叫中心 客户关系管理系统的主要应用	掌握电子商务客户关系管理的内容与企业应用	会分析企业客户关系管理的应用情况，能为该企业的客户关系管理提出合理化建议	讲授 案例 分组实践	多媒体教室
11	移动电子商务与物流网	任务 1 移动电子商务	3	移动电子商务的概念和特点 移动电子商务的相关技术 移动电子商务的应用	了解移动电子商务的概念和特点 熟悉移动电子商务的关键技术 熟悉移动电子商务应用领域	会使用工具生成二维码 会移动购物，并利用微信等工具进行移动营销	讲授 案例 分组实践	多媒体教室
		任务 2 物联网	1	物联网的概念与基本特征 物联网的体系结构 物联网的关键技	了解物联网的概念和特点 熟悉物联网的关键技术 熟悉物联网应用	会分析物联网应用	讲授 案例 分组实践	多媒体教室

162

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
				术 物联网的应用	领域			
12	电子政务	任务1 电子政务概述	1	电子政务概念、优势、分类、内容、发展	了解电子政务的概念和发展 掌握电子政务的内容和分类	会对电子政务的每一类型进行举例和分析	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务2 电子政务绩效评估	1	政府网站评估的内涵和内容 我国政府网站评估的指标体系	掌握政府网站评估的内容和方法	会对省级、地市级政府网站进行评估	讲授案例分组实践	多媒体教室
13	综合实训	任务1 网络营销实训	12	医药电子商务企业 定位产品 网络市场调研 网络营销策划 网络营销方法综合应用	掌握如何定位产品、进行网络市场调研、网络营销策划、网络营销方法综合应用	完成医药企业的一个产品的网络营销综合实训	综合实践	多媒体教室

163

六、课程考核评价

《电子商务实务》课程考核内容、方式及分值比例一览表

序号	考核方式	考核项目	考核标准
课程成绩（100%）	课堂抽查（20%）	知识、能力问答（10%）	通过云平台统计每个学生一学期课堂表现
		课堂考勤、学习态度（10%）	通过云平台统计学生的考勤
	仿真实训（30%）	以互联网相关为平台，根据工作任务需求，考核电子商务应用技能熟练程度，对知识的理解和应用能力	
	期末综合鉴定（50%）	试卷测试理论性知识（30%）	对所学的专业知识进行全面的考核
		试卷测试实践能力（20%）	对相关的专业信息进行分析评价，考核学生对专业知识的综合运用能力

电子商务基础与应用课程的考核大致包括过程性考核和总结性考核两种类型，分值分别占50%和50%，过程性考核中的理论知识考核和实践能力的考核分值占50%，总结性考核中理论知识考核和实践能力考核分值分别占30%和20%左右，基本能够实现对学生专业综合能力的鉴定，尤其是过程性考核分值的提高，大大提高了学生日常学习的积极性，有利于学生能力的培养。

七、课程教学组织

《医药电子商务》是一门专业核心课程，课程教学组织主要采用：

1．理论引导：本课程的“理论引导”主要是针对“实训项目”的内容所需要的知识点，引入理论知识，案例教学。

2．本课程实训环节的“项目驱动”即采用任务驱动、项目导向、课堂与实习地点一体化等行动导向的教学模式。

3．教学总结，即从实训环节中的“项目或任务”内容中提练出的“问题”、引发学生积极“思考”，继而进行教学总结，引入和扩充知识点。

八、课程教学团队

1． 主讲教师

主讲教师应具有较高的学历，拥有丰富的、较为完善的知识体系，拥有实际

的工作经验和相应的技能，能全面了解课程的内容，熟悉相关实训活动实施的要求和方法，并能指导其他教师进行相应的教学工作，以保障本课程教学的整体质量和效果。

2．教师团队

本课程要求配备一支结构合理、素质优良的教学队伍。具体要求如下：

◆ 职称和年龄结构合理，兼具不同等级职称和年龄的教师，保证教师队伍的教学水平和活力。

◆ 学历层次较高，应具备本科或硕士以上学历。

◆ 教师团队中，应具有来自企业的人才，合理安排课程内容和方式，提高课程实训的效果。

◆ 具备良好的专业素养和严肃认真的教学态度。

九、教学资源

1.硬件设施：本课程需配备设施先进的多媒体教室，为学生学习理论知识和培养实践能力提供必要的条件。

2. 网络资源：本课程可通过共享网络教学资源，包括教学设计、多媒体课件、课程练习、阅读书目、微课、动画等，满足本课程的教学需要，为学生个性化学习创造良好的教学空间。

3.实训条件：为确保本课程的实训教学环节的质量，应配备相应的实训室，配置足够数量的计算机等硬件设施，有多媒体的教学平台，可利用视频进行教学。

4.参考资料：

《电子商务基础》（第二版）白东蕊主编　人民邮电出版社

《电子商务基础与实务》许应楠主编　高等教育出版社

《电子商务基础与应用》（第十版）杨坚争著，（国家自然科学基金项目），西安电子科技大学出版

《电子商务实用教程》（第五版）宋文官 高等教育出版

《药理学》课程标准

课程代码：041210

适用专业：药品经营与管理、连锁经营管理专业

学时数：60　其中理论：50；实训：10

学分：3

一、课程定位

《药理学》是我院药学专业必修的一门职业基本技能课程。通过本课程的学习，使学生掌握从事药学工作必需的药理学基本知识和基本技能，为进一步学习相关岗位知识和技能、增强适应职业变化的能力和继续学习的能力奠定基础。

药理学作为一门职业基本技能课程，其教学根据高职教育人才培养目标，面向学生就业岗位群，通过理论学习、实验实训和顶岗实习，使学生掌握常用药物的药理作用、临床应用及不良反应等知识，基本具备介绍药品能力、合理应用药物能力和用药咨询服务能力，同时具有与人沟通、协作、协调的能力。

先修课程：《人体解剖生理学》、《临床医学概论》

同步课程：《药品经营管理法律实务》

后续课程：《零售药店管理实务》、《医药购销技术》

二、课程标准构建思路

根据专业培养目标，以职业能力培养为重点，与企业合作进行课程开发与设计，以工作任务引领知识、技能和态度，让学生在完成工作任务的过程中学习相关知识，发展学生的综合职业能力。

根据专业培养目标，以职业能力培养为重点，与企业合作进行课程开发与设计，以工作任务引领知识、技能和态度，让学生在完成工作任务的过程中学习相关知识，发展学生的综合职业能力。

本课程在设计过程中，根据专业培养计划以及专业岗位群技能要求确定教学内容。内容的选取既突出职业教育对理论知识学习的需要，同时根据行业、企业发展需要和完成职业岗位实际工作任务所需要的知识、能力、素质要求，融合相关职业资格证书对知识、技能和态度的要求。课程内容分三块：①理论教学；②校内实践教学，包括药理学实验和实训，主要在药理学实验室和模拟药店完成；③校外实习，主要在社会药店实习；其中理论与实践的比例为 48:12。按“必需、够用”的原则，设计教学内容，以工作任务为中心组织教学内容，共包括 8 个学

166

习项目。重点培养学生的职业能力，充分体现职业性、实践性和开放性的要求。

三、课程目标

通过理论讲授和实验实训，使学生掌握各类药物的作用、作用机制、临床应用、不良反应，熟悉药物分类及药物间的相互作用，了解药物药代动力学特点，为合理用药提供坚实的理论依据；也为学习药物分析、药物化学及药学岗位知识和执业药师考试以及增强继续学习和适应职业变化的能力奠定基础。

1.知识目标

（1）了解医药商品的有关概念、研究对象及内容、医药商品发展史。

（2）掌握医药商品在流通中各环节的业务知识，包括药品的分类及编码、质量与质量管理、标准与检验、药品的验收养护及陈列、药品不良反应报告和监测等，以及药理基础知识等医药商品学的通识知识。

（3）掌握疾病防护的知识，掌握化学治疗药物、神经系统药物、呼吸系统药物、消化系统药物、泌尿系统药物、血液系统、心血管系统药物、激素类药物等各类药品的分类，重点品种的作用、适应症、制剂规格、用法用量、药物评价、商品信息等相关知识。

（4）熟悉或了解上述各类药物的一般经营品种及中药知识拓展。

（5）掌握医疗器械的分类、管理。

（6）掌握药品流通和处方调剂管理的相关药事法规。

2.专业能力目标

（1）具备处理医药商品在流通中各环节业务的基本能力，能按用途、剂型及分类管理要求陈列药品并对其进行正常验收养护；具备药品营销、管理基本技能。

（2）具备药学服务的基本能力，能够审核与调剂处方，学会分析、解释处方的合理性；能够准确解读药品说明书；具备提供用药咨询服务、健康教育的能力；具备用药指导和问病荐药的基本技能；具备不良反应收集和上报等售后服务技能。

（3）能够介绍新上市品种的特点，进行同类药品的比较，正确推介药品。

（4）能够推荐使用家用医疗器械。

3.社会能力目标

（1）具备药学从业人员的职业道德，发挥在药品供应保障和服务百姓健康方面的作用。不生产、不销售、不使用不合格药品。

（2）具备流通管理方面的计算机软件的使用能力，能够利用药房管理软件、物流管理软件完成药品验收、养护、销售、出库、处方调剂、售后管理等工作。

（3）具备社会调研、资料查阅能力，策划及文案制作等文字能力，能够搜集和整理资料，熟练制作课件，完成健康教育。

（4）具备良好的沟通交流能力，能够准确传递药品信息，完成产品推广、用药咨询及信息服务等。

（5）具备继续学习、终身学习的可持续发展能力，能够不断学习新药信息、新设备、新技术的应用。

四、教学时间分配

教学时间分配

模块	内容	理论学时	实践学时	总学时
模块一	医药商品学的基本知识	8	2	10
模块二	化学治疗药物	6	1	7
模块三	中枢神经系统药物	4	1	5
模块四	心血管系统药物	10	1	11
模块五	泌尿、呼吸、消化、血液系统药物	8	1	9
模块六	激素类及自体活性药物	2	1	3
模块七	其他类药物	2	1	3
模块八	家庭常用医疗器械	2	1	3
模块九	处方调剂与管理	8	1	9
总学时		50	10	60

五、教学内容及实施设计

教学内容与要求

模块	项目	教学内容	教学要求	教学活动建议
模块一 医药商品学的	项目一 认识医药商品学	1.医药商品的概念及种类；药品的特殊性。	掌握	理实一体
		2.医药商品学的研究对象、任务和主要内容。	熟悉	
		3.医药商品学的发展。	了解	

基本知识	项目二 药品分类及编码	1.常见的医药商品分类；医药条形码的种类。	掌握	理实一体
		2.条形码、医药产品条码的知识。	熟悉	
		3.医药商品分类的概念和原则；医药商品分类标志。	了解	
	项目三 医药商品质量与质量管理	1.医药商品的质量特性。	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.医药商品行业中各常见的商品质量管理规范。	熟悉	
		3.医药商品质量监督与管理的相关知识。	了解	
	项目四 医药商品标准与检验	1.我国现行医药标准的种类及概况；药品检验工作的基本程序；抽样单元的确定。	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.药品标准和医药商品检验的概念；不同主体药品检验、抽样批的确定。	熟悉	
		3.国外医药商品标准的种类和概况、检验记录与报告书、抽样的一般步骤和注意事项。	了解	
	项目五 药品保管和养护	1.药品的在库养护知识。	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.药品的入库验收工作流程。	熟悉	
		3.药品的出库验发流程。	了解	
		实训一　药品入库验收	熟练掌握	技能实践
		实训二　陈列医药商品	熟练掌握	技能实践
	项目六 药品包装、标签及说明书	1.药品包装的概念；不同药品包装材料的特点；药品标签和说明书的内容和要求。	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.药品包装的功能；药品名称和注册商标、药品批准文号、批号和效期的知识。	熟悉	
		3.药品包装的分类、药品包装上的常用标识。	了解	
		实训三　药品的包装认识及真伪鉴别	学会	技能实践
		实训四　正确解读药品说明书	学会	技能实践
	项目七 药理学基础知识	1.药物的体内过程；半衰期的概念及其临床意义；药物作用的选择性、两重性；药物作用的受体理论。	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.效能、效价强度、安全性的评价、ED50、LD50、安全范围、治疗指数等。	熟悉	
		3.表现分布容积、清除率的临床意义。	了解	
	项目八 药品不良反应报告和	1.不良反应的定义、类型及特点；药品不良反应报告和监测的意义；不良反应报告的内容。	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.不良反应报告的流程。	熟悉	

169

	监测	实训五　药品不良反应的收集和上报	学会	技能实践
	项目九 影响药效的因素及合理用药原则	1.合理用药原则。	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.影响药效的因素。	熟悉	
模块二 化学治疗药物	项目一 认识抗生素类药物	1.常用抗生素的药理作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（青霉素、阿莫西林、哌拉西林、头孢氨苄、头孢呋辛、头孢噻肟、头孢曲松、头孢哌酮、氨曲南、亚胺培南、阿莫西林克拉维酸钾，红霉素、阿奇霉素、克林霉素、罗红霉素，庆大霉素、阿米卡星、克林霉素）	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.常见抗生素药物的品种。（头孢克洛、氨苄西林、四环素、多西环素、米诺环素、氯霉素）	熟悉	
		3.常见抗生素药品的商品信息。	了解	
		实训六　处方药产品推广（以抗菌药为例）	学会	技能实践
	项目二 认识人工合成抗菌药	1.常用人工合成抗菌药的药理作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（诺氟沙星、左氧氟沙星、环丙沙星、复方磺胺甲噁唑）	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.常见人工合成抗菌药的品种。（氧氟沙星、磺胺异噁唑、磺胺嘧啶）	熟悉	
		3.常见人工合成抗菌药品的商品信息。	了解	
	项目三 抗结核病药及抗麻风病药	1.常用抗结核病药的药理作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（异烟肼、利福平）	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.一线抗结核病药的品种。（链霉素、乙胺丁醇）	熟悉	
		3.抗结核病和抗麻风病药品的商品信息。	了解	
	项目四 抗病毒药及抗真菌药	1.常用抗病毒药及抗真菌药的药理作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（利巴韦林、奥司他韦、阿昔洛韦、膦甲酸钠、阿德福韦酯、拉米夫定、齐多夫定、拉米夫定；特比萘芬、两性霉素 B、氟康唑）	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.常见抗病毒药及抗真菌药的品种。（干扰素、金刚烷胺；氟胞嘧啶、酮康唑、咪康唑、伊曲康唑）	熟悉	
		3.常见抗病毒药品及抗真菌药品的商品信息。	了解	
	项目五	1.抗寄生虫病药的分类；抗疟药、抗滴虫	掌握	讨论、多媒体演示、

	抗寄生虫病药	药、驱肠虫药的作用、适应证及药物评价。（氯喹、青蒿素、甲硝唑、阿苯达唑、甲苯咪唑）		视频
		2.常见的抗寄生虫病药物的品种。(奎宁、伯氨喹、乙胺嘧啶、吡喹酮)	熟悉	
		3.抗寄生虫病药物的商品信息。	了解	
	项目六 抗肿瘤药	1.常用抗肿瘤药的分类、药物的作用、适应证及药物评价。(多柔比星、环磷酰胺、甲氨蝶呤、氟尿嘧啶、巯嘌呤、羟基脲、阿糖胞苷、依托泊苷、紫杉醇）	熟悉	讨论、多媒体演示、视频
		2.细胞增殖动力学特点；常用抗肿瘤药的品种及商品信息。	了解	
模块三 中枢神经系统药物	项目一 解热镇痛抗炎药及抗痛风药	1.常用解热镇痛抗炎药及抗痛风药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。(阿司匹林、对乙酰氨基酚、布洛芬	掌握	理实一体、讨论、多媒体
		2.常见解热镇痛抗炎药及抗痛风药的品种。（双氯芬酸、吲哚美辛、吡罗昔康、尼美舒利、别嘌醇、保泰松）	熟悉	
		3.常见解热镇痛抗炎药及抗痛风药品的商品信息。	了解	
	项目二 镇静催眠药	1.常用镇静催眠药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（地西泮、硝西泮、艾司唑仑）	掌握	理实一体、多媒体演示
		2.常见镇静催眠药的品种。（苯巴比妥、阿普唑仑、唑吡坦）	熟悉	
		3.常见镇静催眠药品的商品信息。	了解	
		实训七　失眠的调研及用药指导	熟练掌握	技能实践
	项目三 抗癫痫药及抗帕金森病药	1.常用抗癫痫药及抗帕金森病药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（苯妥英钠、卡马西平、左旋多巴、多巴丝肼）	掌握	视频、讨论
		2.常见抗癫痫药及抗帕金森病药的品种。（乙琥胺、丙戊酸钠、金刚烷胺、苯海索）	熟悉	
		3.常见抗癫痫药品及抗帕金森病药品的商品信息。	了解	
	项目四 治疗精神障碍药	1.常用抗精神失常药、抗焦虑药、抗抑郁药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（氯丙嗪、氟哌啶醇、艾司唑仑、马普替林）	掌握	视频、讨论
		2.常见抗精神失常药、抗焦虑药、抗抑郁药和抗躁狂药的品种。(舒必利、氯氮平、多赛平、文法拉辛、阿米替林、碳酸锂）	熟悉	
		3.常见治疗精神障碍药品的商品信息。	了解	

	项目五 镇痛药	1.常用镇痛药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（吗啡、哌替啶）	掌握	视频、讨论
		2.常见镇痛药的品种。（喷他佐辛、芬太尼、美沙酮、曲马多）	熟悉	
		3.常见镇痛药品的商品信息。	了解	
	项目六 脑血管病治疗药及中枢兴奋药	1.常用脑血管病治疗药和中枢兴奋药物的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。(尼莫地平、氟桂利嗪、咖啡因)	掌握	理实一体、多媒体演示
		2.常见脑血管病治疗药和中枢兴奋药的品种。(依达拉奉、尼可刹米、洛贝林、胞磷胆碱）	熟悉	
		3.常见脑血管病治疗药品和中枢兴奋药品的商品信息。	了解	
模块四 心血管系统药物	项目一 抗高血压药物	1.常用抗高血压药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（卡托普利、依那普利、氯沙坦、缬沙坦、硝苯地平、吲达帕胺、美托洛尔）	掌握	多媒体、理实一体
		2.常见抗高血药的品种。（利血平、硝普钠、哌唑嗪、特拉唑嗪）	熟悉	
		3.常见抗高血压药品的商品信息。	了解	
		实训八　高血压的健康教育	熟练掌握	技能实践
	项目二 抗心绞痛药	1.常用抗心绞痛药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。(硝酸甘油、硝酸异山梨酯）	掌握	多媒体、理实一体
		2.常见抗心绞痛药的品种（普萘洛尔、美托洛尔、维拉帕米、地尔硫草）。	熟悉	
		3.抗心绞痛药品的商品信息。	了解	
	项目三 抗心力衰竭药	1.常用抗心力衰竭药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（地高辛）	掌握	视频、讨论
		2.常见抗心力衰竭药的品种。(去乙酰毛花苷、毒毛花苷 K、洋地黄毒苷）	熟悉	
		3.常见抗心力衰竭药品的商品信息。	了解	
	项目四 抗心律失常药	1.常用抗心律失常药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（普萘洛尔、维拉帕米）	掌握	视频、讨论
		2.常见抗心律失常药的品种。（胺碘酮、奎尼丁、地尔硫卓、利多卡因）	熟悉	
		3.常见抗心律失常药品的商品信息。	了解	
	项目五 调血脂及抗动脉粥样	1.常用调血脂药的作用、适应证、制剂用法及药物评价。（辛伐他汀、阿托伐他汀、氯贝丁酯、烟酸）	掌握	理实一体、多媒体演示
		2.常见调血脂药的品种。（依折麦布、奥	熟悉	

	硬化药	利司他、普罗布考、氟伐他汀）		
		3.常见调血脂药品的商品信息。	了解	
	项目六 抗休克药	1.常用抗休克药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（肾上腺素、多巴胺、异丙肾上腺素）	掌握	视频、讨论
		2.常见抗休克药的品种。(去甲肾上腺素、酚妥拉明）	熟悉	
		3.常见抗休克药品的商品信息。	了解	
模块五 泌尿、呼吸、消化、血液系统药物	项目一 泌尿、生殖系统药物	1.常用利尿药及脱水药物的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（托拉塞米、氢氯噻嗪、阿米洛利、甘露醇、坦洛新）	掌握	多媒体、视频、讨论
		2.常见利尿、脱水、抗尿崩症和治疗良性前列腺增生的药物品种。（呋塞米、布美他尼、螺内酯、氨苯蝶啶、非那雄胺）	熟悉	
		3.常见利尿、抗尿崩症、脱水和良性前列腺增生药品的商品信息。	了解	
	项目二 呼吸系统药物	1.常用镇咳药、祛痰药、平喘药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。(可待因、右美沙芬、氨溴索、氨茶碱、二羟丙茶碱、丙卡特罗、倍氯米松	掌握	理实一体、讨论、多媒体
		2.常见呼吸系统药物的品种。(喷托维林、氯化铵、扎鲁司特、沙丁胺醇、异丙肾上腺素、异丙托溴铵、色甘酸钠）	熟悉	
		3.常见呼吸系统药品的商品信息。	了解	
		实训九　感冒的用药指导—非处方药问病荐药	熟练掌握	技能实践
		实训十　呼吸系统药物的应用-慢性支气管炎	学会	技能实践
	项目三 消化系统药物	1.常用抗消化性溃疡药、胃肠解痉药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（奥美拉唑、埃索美拉唑、法莫替丁、阿托品）	掌握	理实一体、多媒体演示、讨论
		2.常见消化系统药物的品种（铝碳酸镁、胶体果胶铋、泮托拉唑、山莨菪碱、东莨菪碱、多潘立酮、甲氧氯普胺、昂丹司琼、蒙脱石、洛哌丁胺、联苯双酯）。	熟悉	
		3.常见消化系统药品的商品信息。	了解	
		实训十一　消化系统药物的应用-抗消化性溃疡药	学会	技能实践
	项目四 血液系统药物	1.常用促凝药和抗凝药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（维生素 K、氨甲环酸、硫酸氢氯吡咯雷、华法林）	掌握	讲授、多媒体
		2.常见血液系统药物的品种。（铁剂、鱼精蛋白、双嘧达莫、尿激酶、瑞替普酶、	熟悉	

		右旋糖酐）		
		3.常见血液系统药品的商品信息。	了解	
模块六 激素类及自体活性药物	项目一 抗过敏药	1.常用抗过敏药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（氯苯那敏、苯海拉明、异丙嗪、西替利嗪）	掌握	讲授、多媒体
		2.常见抗过敏药的品种。（左西替利嗪、氯雷他定、非索非那定、去氯羟嗪、孟鲁司特）	熟悉	
		3.常见抗过敏药品的商品信息。	了解	
	项目二 肾上腺皮质激素类药物	1.常用糖皮质激素类药物的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（氢化可的松、泼尼松、地塞米松）	掌握	讲授、多媒体
		2.常见糖皮质激素类药物的品种。（泼尼松龙、曲安奈德、哈西奈德、氟轻松）	熟悉	
		3.常见糖皮质激素、盐皮质激素类药品的商品信息。	了解	
	项目三 胰岛素及口服降糖药	1.常用胰岛素及口服降糖药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（胰岛素、精蛋白锌胰岛素、格列本脲、二甲双胍、瑞格列奈、罗格列酮、阿卡波糖）	掌握	理实一体、多媒体、讨论
		2.常见降糖药的品种。（甘精胰岛素、格列吡嗪、格列齐特、吡格列酮、利拉鲁肽）	熟悉	
		3.常见降糖药品的商品信息。	了解	
		实训十二　糖尿病的健康教育	熟练掌握	技能实践
	项目四 甲状腺激素及抗甲状腺类药	1.常见甲状腺激素、抗甲状腺药的品种及适应证。（左甲状腺素、丙硫氧嘧啶、甲巯咪唑、碘及碘化物）	熟悉	讲授、多媒体、讨论
		2.常见抗甲状腺药品的商品信息。	了解	
	项目五 性激素类药	1.常用性激素类药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（雌二醇、己烯雌酚、黄体酮、甲睾酮）	掌握	讨论、多媒体演示、视频
		2.常见性激素和计划生育用药的品种。（炔雌醇、炔诺酮、甲地孕酮、苯丙酸诺龙、达那唑、米非司酮）	熟悉	
		3.常见性激素类药品的商品信息。	了解	
	项目六 抗骨质疏松药	1.常用抗骨质疏松药的作用、适应证、制剂、用法及药物评价。（抢亚硫酸钠、阿仑膦酸钠、鲑降钙素、骨化三醇、阿法骨化醇）	掌握	理实一体、多媒体、讨论
		2.常见抗骨质疏松药的品种。（结合雌激素、雷洛昔芬）	熟悉	

		3.常见抗骨质疏松药品的商品信息。	了解	
模块七 其他类药物	项目一 免疫调节药	1.常用免疫调节药的分类、药物的作用环节、适应证、药物评价。（环孢素、干扰素、白介素-2）	熟悉	讨论
		2.常见免疫调节药品的商品信息。（来氟米特、左旋咪唑、转移因子、胸腺肽）	了解	
	项目二 维生素类、矿物质及营养药	1.常用维生素类药的品种。（维生素 A、维生素 B1、B2、B6、B12、维生素 C、维生素 D、碳酸钙、葡萄糖酸钙、葡萄糖酸锌、氨基酸、脂肪乳）	熟悉	讨论
		2.维生素类、矿物质及营养药的商品信息；维生素之间的相互作用。	了解	
		实训十三　维生素类及矿物质药的用药咨询	熟练掌握	技能实践
	项目三 糖类药，调节水、电解质及酸碱平衡药	1.熟悉 常用糖类、盐类及酸碱平衡调节药的作用、适应证。（葡萄糖、果糖二硫酸钠、氯化钠、氯化钾、碳酸氢钠、乳酸钠）	熟悉	讨论
		2.常见药品的商品信息。	了解	
	项目四 专科用药	1.常用药物的作用、适应证。（莫匹罗星、夫西地酸、过氧苯甲酰、异维 A 酸、阿达帕林、萘甲唑啉、玻璃酸钠、硫酸软骨素、过氧化氢、氯己定）	熟悉	讨论
		2.常用药品的商品信息。	了解	
	项目五 解毒药	1.常用解毒药物的适应证。（二巯丙醇、二巯丁二钠、碘解磷定、亚甲蓝、亚硝酸钠、硫代硫酸钠	熟悉	讨论
		2.常用解毒药品的商品信息。	了解	
模块八 家庭常用医疗器械	项目 家用医疗器械管理与使用	1.常用医疗器械的基本知识和医疗器械的管理。	掌握	讲授
		2.几种常见医疗器械的使用方法。	熟悉	
		3.常见医疗器械的商品信息。	了解	
		实训十四　家用医疗器械的使用	学会	技能实践
模块九 处方调剂与管理	项目 处方调剂	1.处方基本知识。	掌握	理实一体、多媒体演示
		2.药品调剂工作流程。	熟悉	
		3.药品调剂的工作管理制度。	了解	
		实训十五　处方审核	熟练掌握	技能实践
		实训十六　处方调配	学会	技能实践

六、课程考核评价

在教学过程中，为了提高学生在教学过程中的参与程度，激发学生学习的积极性和主动性，应针对具体的教学内容和教学过程需要，采用项目教学法、任务驱动法、讲授法、引导教学法、角色扮演法、案例教学法、情境教学法、实训作业法等形式丰富多样的融“教、学、做”为一体的教学方法。

七、教学考核要求

本门课程采用终结性评价和阶段性评价相结合的方式，以更好地反映学生对所学知识的掌握程度和实际操作能力。

1．出勤考核（占总成绩的 5%） 每次上课检查学生出勤情况，满勤 5 分，旷一次扣 0.5 分，迟到、早退、请假一次扣 0.2 分，缺勤率达总课时 1/3 时，不得参加期末考试。

2．阶段性评价（占总成绩的 45%） 其中作业占 10%，实训操作及报告占 30%，随堂考核占 5%。

作业方面主要根据完成作业的及时性、数量的多少、答案的准确率来评价。

实训考核的依据是是否有动手能力、实训操作的规范性、数据记录的及时准确性、处理突发情况的能力和根据数据分析问题书写报告的能力。每次实训以 10 分计，各次考核成绩之和的平均值乘以 3 即构成该生的实训操作及报告考核成绩。

随堂考核是学生在完成每一个任务的过程中随时进行，采取提问、讨论后总结发言、分析案例、点评等相结合的方法，每次考核成绩以 10 分计，各次考核成绩之和的平均值乘以 50%即构成该生的随堂考核成绩。

2．终结性评价（占总成绩的 50%）终结性评价在该门课程结业时进行，对学生该学期所学的理论知识和基本技能进行全面综合测评，其中理论知识占 60%，基本技能占 40% 。总成绩的 50%即为终结性评价结果。终结性评价要求命题覆盖面广，试题难度适中，题量适当，采用笔试闭卷方式，重点考核学生运用知识解决实际问题的综合能力，允许和鼓励学生发表独到见解。

八、教材、教学资源的开发利用

1．教材选用：选用中国医药科技出版社出版的《医药商品基础》教材。

2．课程资源开发与利用：开发相关练习题库、实训指导手册、教学课件、校企合作的企业、常用药学网络资源、主要教学参考书。

九、教学条件建议

序号	实验实训场所名称（含校外）	基本配置要求	功能说明
1	实验室	动物饲养房、鼠笼、兔笼、兔固定盒	定时自动对动物排泄物进行冲洗、通风换气
2	模拟药店	各类基本的常用药	
3	社会实习药店	荣华大药房、益源大药房等	企业人员有针对的做专题讲座

十、师资条件建议（有特殊要求须写明）

任课教师应具有相关药学专业学历及有企业实践经历的 “双师”结构的要求。

《药品经营管理法律实务》课程标准

课程代码:031214

适用专业：药品经营与管理（药品营销方向）、药品服务与管理、连锁经营管理（药品方向）、物流管理（药品方向）、电子商务（药品方向）

学时数：60　其中理论：40；实训：20

学分：3

本课程标准依据医药营销职业岗位能力和《医药商品购销员国家职业标准》制定。

一、课程定位

《药品经营管理法律实务》是药品经营与管理（药品营销）和药品服务与管理专业的一门专业核心课。通过本课程的理论学习和技能实训，学生能够掌握药品生产、经营管理等各环节的法律法规知识，为学生将来从事药品销售、药店经营与管理或自主创业提供法律知识和技能。通过对学生进行药品经营管理法律法规基本理论的讲授和法律应用的训练，使学生熟悉了解药品经营管理的基本法律知识，具备了必需的药品经营管理技能，为今后学习后续课程和从事药品经营与管理工作奠定坚实的基础。

先修课程：《思想道德修养与法律基础》等；

同步课程：《药理学》、《中成药用药指导》、《消费者心理及行为分析》、《电子商务实务》、《GSP 实施技术》等；

后续课程：《药学服务技术》、《医药市场营销实务》、《零售药店管理实务》等。

二、课程标准构建思路

根据《药品经营管理法律实务》课程的性质及高职高专院校的办学定位的指导思想，结合劳动和社会保障部审定的相关职业培训与鉴定内容，以培养具有法律素养的医药营销类、医药管理类复合型技术技能人才为目标，同时考虑理实一体、任务驱动教学模式的实施，对教材的理论结构体例和部分教学内容做了更新和调整。该课程标准的制定从医药企业对经营管理类人才职业能力的需要出发，以“自主创业”为切入点，以“学生毕业后依法设立企业→依法经营管理企业→处理企业日常经营管理中的法律事务和经济纠纷”为主线，以“学生具备以上能力”为落脚点，设计出能满足学生将来工作需求和职业发展需求的、由若干学习项目和任务组成的模块式教学内容。

本课程作为一门实践性很强的学科,实训教学显得尤为重要。在明确实训目标的基础上,结合课程基本知识，充分发挥学生在教学中的主体地位。根据校内校外的实训设施和条件，结合学生的实际情况，科学合理地设计、运用灵活多样的教学方法，设定实训项目和实训内容。充分利用信息化技术和教学资源库,借助学习通 APP 平台增强师生互动效果，综合运用情景模拟、案例分析、模拟法庭、小组攻关、平台交流、综合技能培养等实训,将理论学习与实践、动脑与动手、知识与技能有机结合起来，从中激发学生学习法律知识的兴趣。同时，结合现实医药企业的规范设立、生产、经营过程，以提高学生的实践操作能力和职业能力为目的，力求使学生毕业后，结合自身的经营管理专业知识和法律知识，能自主创业，或在工作中做到合法经营、依法管理。

三、课程目标

通过本课程的学习，培养学生的法学思维和有关药品经营管理法律知识方面的基本技能，培养学生应用法律知识分析问题和解决问题的实际能力与创新意识，更好适应社会岗位的需要。

1．知识目标

（1）熟悉和掌握药品经营管理活动过程中常用的经济法律法规的主要内容，包括《企业法》、《合同法》、《商标法》、《产品质量法》、《反不正当竞争法》、《消费者权益保护法》等。

（2）掌握《药品管理法》、药品经营管理、药品质量监督管理等法律、法规的基本内容。

（3）熟悉与学生药品经营管理工作中紧密联系的《劳动法》、税法、诉讼法等内容。

2．能力目标

（1）能设立各种法律形态的企业及拟定相关文件；

（2）会签订、审核药品购销合同，并做到依法履行合同；

（3）会订立、审核劳动合同；

（4）学会运用药品市场监督管理法规分析、解决药学实践中的具体问题；

（5）能正确进行药品分类管理、药品标识管理、特殊药品管理、药品信息管理；

（6）能申办药品经营许可证；

（7）能运用药品经营质量管理规范做好药品质量管理；

（8）能依法制定药品价格和发布药品广告；

（9）能依法设立电子商务平台进行药品交易。

3．素质目标

（1）使学生具有诚实守信、团结协作的精神；

（2）激发学生积极自主探索学习法律知识的兴趣，使具备良好的法学思维和法律素养，能充分认识守法的重要性，树立以法律约束自己行为的世界观，今后在工作中做到合法经营、依法管理；

（3）增强法制观念，提高法律意识，树立利用法律维护自己合法权益的法律观念，学会用法律的武器保护企业和自身的合法权益。

四、学时分配

项目（章节）	任务（内容）	学时分配		
		理论学时	实践学时	合计
项目一	任务 1 正确认知法律	2	0	2

法律基础知识	任务 2 正确认知法律关系	2	0	2
项目二 企业法律制度	任务 1 依法设立个人独资企业	1	1	2
	任务 2 依法设立合伙企业	2	2	4
	任务 3 依法设立公司	4	2	6
项目三　合同法律制度	任务 1 订立、审核合同	1	1	2
	任务 2 辨认合同的效力	2	0	2
	任务 3 按合同约定履行合同	2	0	2
	任务 4 运用合同法知识，分析、解决实际问题	0	2	2
项目四 工业产权法律制度	任务 1 运用所学商标法知识分析、解决具体法律问题	1	1	2
	任务 2 运用所学专利法法知识分析、解决具体法律问题	1	1	2
项目五 市场管理法律制度	任务 1 分析不正当竞争行为的性质，并依法进行处理	1	1	2
	任务 2 熟悉产品质量法的规定,运用法律条文解决实际问题	1	1	2
	任务 3 熟悉消费者的权利和经营者的义务,运用法律条文解决实际问题	1	1	2
	任务 4 熟悉反垄断法的规定，运用法律条文解决实际问题	1	1	2
项目六 税收法律制度	任务 1 运用税法知识，处理、解决实际问题	2	0	2
项目七 劳动法律制度	任务 1 依法签订劳动合同	1	0	1
	任务 2 运用所学的劳动法知识分析和解决具体法律问题	0	1	1
项目八药品监督管理法律制度	任务 1 了解药品管理法	1	0	1
	任务 2 了解国家基本药物制度	1	0	1
	任务 3 了解药品分类管理，	1	1	2
	任务 4 熟悉药品的标识管理	1		1
	任务 5 了解药品电子监管的操作步骤	1		1
	任务 6 了解特殊药品的管理	1	1	2

项目九 药品经营管理和使用管理规定	任务 1 熟悉药品经营管理和使用管理规范以及流通监督管理办法	1	0	1
	任务 2 熟悉药品经营质量管理规范	1	0	1
	任务 3 熟悉药品流通监督管理办法	1	0	1
	任务 4 熟悉基本医疗保险用药管理相关的法律规定	1	1	2
	任务 5 药品不良反应报告和监测管理办法	1	0	1
	任务 6 药品价格管理的相关法律规定	1	0	1
	任务 7 药品广告方面的相关法律制度	2	1	3
	任务 8 熟悉药品电子商务经营规定	1	0	1
项目十 经济纠纷的解决	任务 1 运用诉讼、仲裁的方式解决经济纠纷	1	0	1
	任务 2 模拟诉讼或仲裁程序	0	1	1
合计		40	20	60

五、课程内容及实施设计

《药品经营管理法律实务》课程教学内容及实施设计一览表

序号	项目（章节）	任务	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
						教学方法	教学环境
1	项目一 法基础知识	任务 1 正确认知法律	法律的概念及调整对象	了解法的产生和发展、法律渊源，掌握法的概念和调整对象	能够理解法的特征及法律效力	案例教学	多媒体教室
		任务 2 认知法律关系	法律关系的构成要素	掌握法律关系的构成要素，了解民事法律行为的相关概念	能用运用法律关系的方法分析案件	分组讨论	多媒体教室
2	项目二 企业法律制度	任务 1 依法设立个人独资企业	个人独资企业法及相关规定	理解个人独资企业的概念，掌握个人独资企业的设立条件、设立程序	能熟练运用所学知识，依据个人独资企业法规定的条件、程序设立个人独资企业	案例教学	多媒体教室

		任务 2 依法设立合伙企业	合伙企业法及相关规定	识记普通合伙企业和有限合伙企业的概念，掌握其设立条件、设立程序、合伙协议的内容，熟悉入伙退伙的法律规定	能依法设立合伙企业，会审查、修改、起草合伙协议	案例教学	多媒体教室
		任务 3 依法设立公司	公司法及相关规定	熟悉有限责任公司和股份有限责任公司的设立条件和设立程序、了解它们的组织机构及其职权范围，掌握两者间异同点	能运用所学知识依法设立公司，在现实中能正确选择适合自己创业的公司形态	项目教学	多媒体教室
		任务 4 用所学企业法知识分析、解决具体法律问题	个人独资企业法、合伙企业法、公司法及相关规定	掌握投资人的权利与义务、企业设立的条件和程序，熟悉企业解散和清算的有关规定	能熟练运用所学知识，分析和解决有关个人独资企业、合伙企业、公司的具体法律问题	小组讨论案例教学	多媒体教室
3	项目三 合同法律制度	任务 1 订立、审核合同	合同订立的程序、合同的主要条款	理解合同订立的程序，掌握合同的主要条款	运用合同法知识，学会订立、审核、修改合同	案例教学 项目教学	多媒体教室
		任务 2 辨认合同的效力	合同的效力	掌握合同的生效要件，理解和掌握效力待定的合同、把握无效合同、可撤销合同的种类	会运用合同法知识辨析合同的效力	案例教学	多媒体教室
		任务 3 依合同约定履行合同	合同的履行、违约责任等	理解抗辩权、违约责任、代位权、撤消权的概念，掌握违约责任及承担方式	讲诚信，能按合同约定履行合同	案例教学	多媒体教室
		任务 4 运用合同法知识，分析、解决实际问题	合同法的有关规定		运用合同法知识，分析、解决实际问题	小组讨论 案例教学	多媒体教室

182

4	项目四 工业产权法律制度	任务1运用所学商标法知识分析、解决具体法律问题	商标法及相关规定	了解商标和商标法的概念，掌握商标注册的原则、条件及商标权的保护	能够运用商标法知识，分析、解决实际问题	小组讨论 案例教学	多媒体教室
		任务1运用所学专利法知识分析、解决具体法律问题	专利法及相关规定	了解专利和专利法的概念，掌握专利申请的原则、条件及专利权的保护	能够运用专利法知识，分析、解决实际问题	小组讨论 案例教学	多媒体教室
5	项目五 市场管理法律制度	任务1分析不正当竞争行为的性质，并依法进行处理	反不正当竞争法及相关规定	熟悉反不正当竞争法的基本原则，掌握不正当竞争行为的种类及表现形式	能运用所学知识分析和解决具体法律问题	情景模拟 案例教学	多媒体教室
		任务2熟悉产品质量法的规定，运用法律条文解决实际问题	产品质量法及相关规定	熟悉产品质量法的适用范围，了解我国产品质量监督与管理的制度，掌握生产者、销售者的产品质量责任和义务。	能运用所学知识分析和解决产品质量纠纷及有关法律问题	案例教学	多媒体教室
		任务3熟悉消费者的权利和经营者的义务，运用法律条文解决实际问题	消费者权益保护法及相关规定	理解消费者的概念，掌握消费者的权利和经营者的义务及消费争议的解决途径等内容	会运用消法知识分析、解决实际问题；能够依法维护自己作为消费者享有的合法权益，并积极同侵犯消费者合法权益的行为作斗争	情景模拟 案例教学	多媒体教室
		任务4熟悉反垄断法的规定，运用法律解决实际问题	反垄断法及相关规定	掌握垄断的概念、表现形式及相应的法律责任	能运用所学知识分析和解决垄断及相关的法律问题	案例教学	多媒体教室

183

6	项目六 税收法律制度	任务1运用税法知识，处理、解决实际问题	税法的构成要素、我国的主要税种	了解税法的构成要素，掌握现行各税种的征税对象、税率、计税依据、纳税环节等相关内容	能运用所学知识分析和解决有关税收征收的具体法律问题	案例教学	多媒体教室
7	项目七 劳动法律制度	任务1依法签订劳动合同	劳动合同的内容、解除、和终止等。	了解劳动合同的种类、形式，掌握劳动合同的基本内容，熟悉劳动合同撰写的注意事项	会签订和审核劳动合同	案例教学 项目教学	多媒体教室
		任务2运用所学的劳动法知识分析和解决具体法律问题	劳动基准制度和劳动争议的解决	熟悉劳动基准制度和劳动着社会保险等内容，掌握劳动争议的解决方式	能运用所学法律知识分析、解决各种劳动纠纷案件	案例教学	多媒体教室
8	项目八 药品监督管理法律制度	任务1熟悉药品管理法的有关规定	药品管理法	掌握药品生产、经营、使用、广告、价格、监督管理的规定和法律责任	正确识别假药、劣药	案例教学	普通教室
		任务2熟悉国家的基本药物制度	药品经营许可证管理办法	掌握药品经营许可证的管理要求和法律责任	能按程序领取药品经营许可证	讲授法	普通教室
		任务3熟悉药品的分类管理和标识管理	药品分类管理	掌握处方药和非处方药的生产、销售、包装、广告等管理要求	能正确进行药品销售和发布药品广告	现场教学 案例教学	模拟药店或药店
		任务4熟悉药品经营质量管理规范的有关规定	药品经营质量管理规范	掌握药品批发、零售的管理规定	能正确填写药品批发、零售企业的记录单	现场教学 案例教学	模拟药店或药店
		任务5熟悉电子药品的监管要求以及操	药品流通监督管理办法	掌握药品购销及监督管理规定和法律责任	能判断药品生产、经营企业在药品购销中行为的合法性	讲授法、案例教学	普通教室

		作步骤					
		任务6熟悉药品的管理制度	特殊药品经营管理的规定	掌握特殊管理药品的种类和销售管理规定	能判断特殊管理药品销售过程的合法性	讲授法、案例教学	多媒体教室
		任务10熟悉药品电子商务经营规定的有关规定	药品电子商务经营规定	了解药品电子商务经营管理规定	能根据合法药品的信息判断电子商务经营药品的合格、合法性	讲授法	普通教室
9	项目九药品经营管理和使用管理规定	任务1熟悉药品经营管理和使用管理规范以及流通监督管理规范	药品管理法	掌握药品管理法主要内容	熟练运用药品相关的法律法规	讲授法	普通教室
		任务2熟悉基本医疗保险用药管理与定点药店管理的有关规定	基本医疗保险用药管理与定点药店管理	掌握基本医疗保险药品目录的管理规定和定点药店的条件	能对定点药店中基本医疗保险药品的销售管理行为进行分析	讲授法	普通教室
		任务3了解药品不良反应报告和监测管理办法	药品经营企业药品不良反应的报告与处置	了解药品经营企业药品不良反应的报告与处置的相关规定	能根据法律规定做到正确、及时的处理	讲授法	多媒体教室
		任务4熟悉药品价格管理的相关法律规定	药品价格管理的法律规定	熟悉药品价格管理的相关法律规定	能根据药品价格管理的相关法律规定判断药品价格的合法性	案例教学	多媒体教室
		任务5熟悉药品广告方面的相关法律	药品广告的法律规定	熟悉药品广告的相关法律规定	能根据药品广告的相关法律规定判断药品广告的合法性	案例教学	多媒体教室

185

		规定					
10	项目十 经济纠纷的解决	任务1运用仲裁、诉讼的方式解决纠纷	审判 仲裁	熟悉经济审判的受案范围，经济审判的案件管辖；熟悉经济审判的程序；了解仲裁的特点、仲裁法适用范围，掌握仲裁程序及审理方式	能按照法律程序解决纠纷	案例教学	普通教室
		任务2模拟诉讼程序	经济审判的程序	熟悉经济审判的程序	能按照审判的程序解决纠纷	模拟情景	模拟法庭

六、课程考核评价

《药品经营管理法律实务》课程考核内容及分值比例一览表

序号	教学模块	考核方式	考核项目	考核标准	比例
课程成绩	课堂提问	课堂抽查	知识、能力问答	每生每学期课堂回答2次及以上，要求思维清晰、表达流畅、回答观点基本正确	5%
			课堂考勤、学习态度	遵守课堂纪律、无迟到早退、听课反应积极	5%
	案例分析	案例实战	案例分析演练	能够综合运用所学的理论知识对案例进行深入剖析，寻求解决的方案，要求能明确提出自己的看法，有独到的见解	20%
	实践实训	角色扮演 情景模拟	仿真模拟	按照给定的情景，通过小组讨论和分析，各自扮演不同角色，模拟出依照法律程序，处理法定事宜，并给出分析案例问题观点及答案的全过程。要求基本观点正确、条例清晰，模拟操作切合法律实际，论据充分、表达清楚以及体现团队合作精神。	20%
	期末综合评定	期末综合	试卷测试理论性	对所学的专业知识进行全面的考核	20%

		鉴定	知识		
			试卷测试实践能力	对相关的专业信息进行分析评价,考核学生对专业知识的综合运用能力	30%

《药品经营管理法律实务》的考核包括形成性考核和总结性考核两种类型，分值分别占70%和30%，每类考核中都包括了理论知识的考核和实践能力的考核，形成性考核中的理论知识考核和实践能力的考核分值分别占20%和20%，总结性考核中理论知识考核和实践能力考核分值分别占20%和30%左右，基本能够实现对学生专业综合能力的鉴定，尤其是形成性考核分值的提高，大大提高了学生日常学习的积极性，有利于学生综合能力的培养。

七、课程教学组织

本课程的理论教学主要运用讲授法、案例教学法、讨论法等教学方法进行教学。通过教学，使学生掌握药品经营管理的相关法律法规。

实训教学主要采用任务驱动、案例分析、情景模拟等方法进行教学。通过教学，使学生接受法学思维和业务技能的基本训练，提高学生的法律意识，培养学生运用法律知识防范和解决、处理药品经营与管理活动中的实际问题的能力。

八、课程教学团队

共有3名教师承担本课程的教学。主讲教师应具有较高的学历，拥有丰富的、较为完善的知识体系，拥有实际的工作经验和相应的技能，能全面了解课程的内容，熟悉相关实训活动实施的要求和方法，并能指导其他教师进行相应的教学工作，以保障本课程教学的整体质量和效果。教学团队应兼具不同等级职称和年龄的教师，应有来自行业、企业的兼职教师，以提高课程实训的效果。

九、教学资源

为保证实际教学需要，教学单位可根据具体情况，应具备下列教学条件：

（一）教材

李朝霞主编，《药品经营管理法律实务（第三版)》（全国高职高专药品类专业卫生部“十三五”规划教材） 人民卫生出版社 2018年08月版。

（二）实训条件

为确保本课程实训教学环节的质量，应配备模拟法庭、法律咨询模拟平台、计算机及网络等相应的硬件设施。

本课程可通过共享网络教学资源，包括授课教案、多媒体课件、课程练习、阅读书目、视频教学资料等，加强师生之间的沟通，促进学生的主动学习，为学生个性化学习创造良好的教学空间，提升教学效果。

（三）参考资料

王瑜主编《经济法（第二版）》（全国职业教育规划教材）高等教育出版社 2016 年 02 月版；

马凤余、候飞燕、张琳琳主编《药事管理与法规》（高职高专药学类专业十三五规划教材）化学工业出版社 2018.02 月版

张楚、李晓慧主编《电子商务法》首都经济贸易大学出版社 2017 年 10 月

《实用医药综合知识》课程标准

课程代码：041303

适用专业：药学、医药营销、药品经营与管理、连锁经营管理专业

学时数：60h　其中理论：30；实训：30

学分：3

一、课程定位

《实用医药综合知识》是药学专业的一门专业技术课程。其功能在于培养学生熟练掌握各种常见疾病的药物选择推荐、正确分析处方、准确调配药品、合理的用药指导、及时报告药品不良反应事件等药学专业服务的必备知识和专业技能，树立安全用药观念，直接为学生顶岗实习及零距离就业奠定基础。

先修课程：《医药商品学》、《临床医学概论》、《人体解剖生理学》

后续课程：无

二、课程标准构建思路

根据专业培养目标，以职业能力培养为重点，与企业合作进行课程开发与设计，以工作任务引领知识、技能和态度，让学生在完成工作任务的过程中学习相关知识，发展学生的综合职业能力。

本课程在设计过程中，根据专业培养计划以及专业岗位群技能要求确定教学内容。内容的选取既突出职业教育对理论知识学习的需要，同时融合相关职业资格证书对知识、技能和态度的要求。课程内容分三块：①理论教学；②校内实践

教学，主要在模拟药店完成；③校外实习，主要在社会药店实习。按“必需、够用”的原则，设计教学内容，以工作任务为中心组织教学内容，共包括 9 个学习项目。重点培养学生的职业能力，充分体现职业性、实践性和开放性的要求。

1.校企密切合作开发课程。成立由药房、药品生产企业专业技术人员和我院管理人员和专业教师参加的课程开发与建设小组，通过问卷、座谈等方式调查分析医药行业药学人才市场需求状况和药学专业面向的职业岗位(群)的任职要求，结合国家职业技能鉴定“医药商品营业员”等高级工的考核标准，明确药学专业人员的知识、能力、素质要求，确定本课程培养目标、课程体系结构和课程教学内容。

2.选择典型案例作为载体，设计学习情景。根据药品调配和药学服务的工作过程、企业工作实际和学校教学的具体情况，按照药学职业岗位群的知识、能力、素质要求，打破传统的药理学、临床医学、药品养护、医药管理法规等课程界线，重新整合教学内容。选择典型的案例作为载体，设计学习情景。

3.设计“任务趋动-分项目训练模式”。按照学习和训练的内容不同，分别采用“角色扮演”、“分组讨论”、“实际演练”等相结合的教学方法，从药学服务的的各方面均能得到全面训练。

4.将素质教育、职业道德教育与专业技能教育融为一体。在课程体系设计和课程教学实施过程中，要求学生严格按照国家有关规定进行用药指导、处方分析等训练。让学生在每次实训过程中均能翔实填写原始记录，并将工作态度、合作能力、操作规范程度纳入到考核内容中。在培养学生职业能力的同时，培养学生严谨细致、诚实守信、认真负责的工作作风和工作态度。

5.按照 GSP 的要求建立模拟药店，建立真实职场环境，开发实训实习项目、编写《药学服务技术》教材。开展教师、企业员工互相培训工作。开展职业技能鉴定、应用技术开发等工作。

6.配备“双师”结构的师资队伍。在现有校内专任教师的基础上，建立企业兼职教师资源库，每年根据课程要求和企业兼职教师的工作情况，聘任 3-4 名药房、药厂的专业技术人员作为实训指导老师，共同组成本课程教学团队。同时选派专任教师去企业挂职锻炼、业务培训，提高教师的实践指导能力。

7.加强本课程网络教学资源建设和专业资料建设，丰富教学资源，并为学生

课后查阅资料和自主学习提供使得条件。

建设课程网站，课程标准、教案、课件、习题、考核标准等均已上网；开发了电子自测题、医药网站链接等栏目；购置了《中华人民共和国药典》、《临床用药须知》、《非处方药店员手册》等专业手册和大量专业杂志。建立多媒体教室、电子阅览室、计算机房，与万方数据库对立合作关系，购买仪器使用虚拟训练软件，使学生在课前、课后能根据教学要求和自己的兴趣爱好查阅资料、自主学习。

三、课程目标

1．知识目标

（1）药品名称（商品名、通用名），理想的使用方法和疗效，给药途径、剂型、剂量，给药时间等。

（2）服药期间的注意事项，不育反应及其预防，药物治疗的自我监测方法，潜在的药物与药物、药物与食物之间的相互作用或其他治疗禁忌症，当服药剂量发生错误进应采取的补救方法等。

（3）能够正确调配处方，包括审核处方、正确配药、发药复核等。同时会分析处方合理性，以避免不合理用药事件的发生。

（4）在为患者进行正确的用药指导的同时，必要时提出去医院就诊的建议。

（5）收集并记录药品不良反应，并按规定上报。

（6）告知患者药品的贮藏和保管的基本方法。

（7）为医师、护士、患者提供即时药学专业情报服务。

2．能力目标

（1）能正确分析处方。

（2）能对常见疾病选择推荐药物、准确调配药品。

（3）及时报告药品不良反应事件的能力

3．素质目标

（1）树立“以人为本、安全第一”的观念，培养严谨细致的工作作风和诚实守信、认真负责的工作态度。

（2）养成提升服务水平，保障人民群众用药安全有效的职业习惯。

（3）培养自主学习、团结协作、创新工作的能力。

四、教学时间分配

教学内容	学时分配		
	理论学时	实践学时	合计
第一章药学服务概述	2		
第二章用药教育与指导	4	2	
第三章药学服务基本技能训练	2	4	
第四章药学信息服务	0		
第五章常见病症的用药指导	8	8	
第六章常见慢性疾病的用药指导	10	10	
第七章联合用药和关联销售	4	4	
第八章售后服务及药品质量缺陷处理	0	2	
第九章医疗机构药学服务	0		
合计	30	30	60

五、教学内容及实施设计

《实用医药综合知识》课程教学内容及实施设计一览表

（章节）	教学内容	教学要求	教学实施设计	
			教学方法	教学环境
第一章药学服务概述	药学服务的定义及发展现状	了解	多媒体教学	教室
	药学服务的对象及内容	掌握		
	药学人员的素质要求	熟悉		
	药学职业道德	熟悉		
第二章用药教育与指导	用药教育与指导的方法及内容	熟悉	多媒体教学	教室 模拟药店
	药品说明书的指导作用	掌握		
	特殊人群用药教育与指导	掌握		
	健康教育与慢病管理	了解		
第三章药学服务基本技能训练	药学服务的礼仪	了解	多媒体教学 模拟训练	教室 模拟药店
	顾客接待技能	了解		
	体重、体温、血压、血糖的测量技能	掌握		
	药历书写技能	熟悉		
	药学计算技能	熟悉		
	处方调配和审核技能	掌握		
	用药交待与用药指导	掌握		
	药物警戒及不良反应管理技能	掌握		

191

	药品质量鉴别技能	熟悉		
	药品陈列技能	熟悉		
第四章药学信息服务	药学信息服务概述	了解	多媒体教学	教室
	药学信息服务的常用资料	了解		
	药学信息服务实施案例	了解		
五章常见病症的用药指导	发热、咳嗽	掌握	多媒体教学 模拟训练	教室 模拟药店
	疼痛	掌握		
	感冒与流行性感冒	掌握		
	消化不良	掌握		
	腹泻与便秘	掌握		
	眼科疾病	掌握		
	贫血	掌握		
	皮肤疾病	掌握		
第六章常见慢性疾病的用药指导	高血压	掌握	多媒体教学 模拟训练	教室 模拟药店
	心绞痛	掌握		
	高脂血症	掌握		
	糖尿病	掌握		
	消化性溃疡	掌握		
	支气管哮喘	掌握		
	前列腺增生	掌握		
	骨质疏松症	掌握		
	痛风	掌握		
	尿路感染	掌握		
第七章联合用药和关联销售	联合用药	掌握	多媒体教学 模拟训练	教室 模拟药店
	关联销售	熟悉		
	关联组合销售技巧案例	掌握		
第八章售后服务及药品质量缺陷处理	售后服务及顾客回访	了解	多媒体教学 模拟训练	教室 模拟药店
	药品质量缺陷处理	熟悉		
	顾客投诉处理	熟悉		
	药店会员管理的实施	了解		
第九章医疗机构药学服务	医院药学部的组织构架、部门职责	了解	多媒体教学	教室
	医疗机构的特色药学服务	了解		

六、课程考核评价

《实用医药综合知识》课程考核内容及分值比例一览表

序号	教学模块	考核方式	考核项目	考核标准	比例
课程	课堂提问	随堂	所有项目	正确答案	20%

192

成绩	技能考核	口试	1.药学服务基本技能	①能正确体重体温、血压、血糖的测量； ②能正确用药交代； ③会药学计算； ④能合理药品陈列。 由。	20%
			2.合理用药指导	①能根据所给病例判断患者疾病类型； ②能根据患者的病情推荐合适的药物； ③能准确、耐心、全面地指导患者用药，包括：用法用量、不良反应、注意事项；	20%
			3.处方分析	①能正确分析处方是否合理； ②能正确说出合理或不合理的理	15%
			4.正确阅读说明书	①能正确说出说明书的格式，包括：说明书名称、警示语、标识、核准日期； ②正确说出说明书的项目及各项的主要内容。	15%
			5.关联销售	①熟悉不良反应的收集方法及内容； ②能规范填写药品不良反应报告表； ③能根据不良反应分析的五项内容作出关联性评价。	10%

七、课程教学组织

教学中突出学生主体，在讲授知识的基础上，尽量采取“互动式”、“引导式”如小组讨论、典型案例分析、PBL 等形式，拓宽学生的思路，深化对知识的理解和掌握，促进他们积极主动参与教学过程，增强知识的运用能力、自学能力和社会能力，启迪学生的科学思维。

八、课程教学团队

本课程教学团队共 5 人。

九、教学资源

1. 教学资料

采用多媒体课件，激发学生的学习兴趣；建立常见疾病用药处方案例库，促进学生对知识的理解和掌握。

2.网络资源

利用已开发的慕课资源，积极开发拓展网络课程资源，充分利用数据库、数字图书馆等网上信息资源，注重对学生自学能力的培养。

3.实训条件

我院现有模拟药店。同时，我们充分利用社会药店资源，进行产学结合。

《GSP 实施技术》课程标准

课程代码：041324

适用专业：药学、中药学、药品经营与管理

学时数：48 其中理论：28；实训：20

学分：2

一、课程定位

该课程是药学、中药学等专业一门重要专业技术课程，本主要内容是介绍国家药品法律法规对药品经营企业的开办、认证检查，以及企业运营过程的质量管理规范要求。本课程的任务是使学生掌握药品经营质量管理规范要求，明确药品经营企业工作流程、岗位职责，学会岗位规范操作，培养质量管理意识，为后续的企业实践打下坚实的基础。

先修课程：《临床医学概论》

同步课程：《药品经营管理法律实务》

后续课程：《实用医药综合知识》

二、课程标准构建思路

本课程“基于工作课程”来设计，以职业能力培养为核心设计学习情境作为教学内容。内容涉及到购进管理、储存养护、销售与售后服务等环节的具体要求和操作方法，从而使企业达到通过严格的管理制度来约束企业的行为，对药品经营全过程进行质量控制，保证向用户提供优质药品的目的。

根据课程要求和企业兼职教师的工作情况，聘任 3-4 名药房、社会药店的专业技术人员作为实训指导老师，共同组成本课程教学团队，并参与制定课程标准。

在教学实施过程中，本课程采用以学生为中心的教学方式，具有较强的针对性，突出应用能力培养。培养学生实事求是的科学态度，具有一定的自学能力和动手能力。

三、课程目标

1．知识目标

（1）正确进行 GSP 认证申请和认证表格的填写；掌握药品品种结构、采购流程、采购合同签订要求、首营索取的材料、药品收货环节要求、验收项目和验

收标准；掌握药品储存、出库复核、运输配送要求；掌握药品养护内容、养护档案的建立方法。

（2）熟悉药品经营企业组织机构和职能设置、药品质量管理内容、药品的质量管理制度；熟悉特殊药品的储存管理，熟悉退货药品的管理。

（3）了解药品批发企业开办、现场验收和认证、证照申办流程、药品经营企业应配备的设施设备。

2．能力目标

（1）能根据药品经营企业开办验收标准要求，完成企业筹建准备工作、通过现场验收及申领执照；

（2） 能根据采购操作程序，制定药品采购计划、与合格供货方签订采购合同，采购药品；

（3） 能根据收货程序，对采购到货和销售退回药品收货，按照验收程序和验收标准要求，进行药品质量验收；

（4） 能根据药品储存管理要求，完成药品入库、在库储存、出库复核、药品运输配送及药品账货管理，保证账货相符 100%；

（6） 对库存药品进行常规和重点养护，对出现不符合储存温湿度要求时采取措施，对发现的不合格药品进行标识与处理；

3．素质目标

树立质量第一、全心全意为人民服务的观念；培养科学严谨、实事求是的工作作风和创新精神；增强分析问题、解决问题的能力；培养良好的职业道德意识；培养具有较强的责任心和责任感；培养有计划性、前瞻性、善于询问或查询相关资料的工作习惯。

四、课时分配

项目 （章节）	主要内容	学时			
		理论课时	实践课时	合计	
1.绪论	GSP 认知	2	0	2	

2.筹建准备	机构与人员	4	0	4	
	设施与设备等	2	2	4	
3.证照申领	证照申领的程序、验收	2	2	4	
4.药品采购	药品采购要求、程序	4	6	10	
5.药品收货与验收	药品收货验收流程、要求	4	4	8	
6.储存与养护	药品的储存、药品养护	4	2	6	
7.出库与运输管理	出库、运输管理	4	2	6	
8.销售及售后服务	药品销售的计划与管理、售后服务	2	2	4	
合计		28	20	48	

五、课程内容及实施设计

《GSP 实施技术》课程教学内容及实施设计一览表

项目	教 学 内 容	教学要求	教学实施设计	
			教学方法	教学环境
一、GSP 认知	（一）GSP 概况 1. 2012 版修订 2. 现行版 2016 年修订 （二）GSP 的适用范围 （三）GSP 的主要结构 （四）GSP 的附录 1. 冷藏、冷冻药品的储存与运输管理 2. 药品经营企业计算机系统 3. 温湿度自动监测 4. 药品收货与验收 5. 验证管理	 熟悉 掌握 掌握 了解 熟悉 熟悉 了解 熟悉 了解	讲授、 案例教学	多媒体教学
二、筹建准备	（一）组织机构设置		讲授、	多媒体

项目	教 学 内 容	教学要求	教学实施设计	
			教学方法	教学环境
	1. 组织机构概念 2. 组织机构设置原则 3. 组织机构设置要求 4. 部门与岗位职责 （二）人员配置与培训 1. 从业禁止的规定 2. 关键岗位人员任职要求 3. 人员培训 4. 健康检查与卫生管理	了解 熟悉 掌握 掌握 熟悉	案例教学	
	（三）设施设备配备 1. 药品零售企业的设施设备 2. 药品批发企业的设施设备 3. 储存、运输设备的管理	 了解 掌握 了解		
	实践 1 仓库布局设计	学会		模拟软件
	（四）建立质量管理体系文件 1. 质量管理体系文件的作用 2. 建立质量管理体系文件原则 3. 质量管理体系文件的类型 4. 质量管理体系文件主要内容 5. 质量管理体系文件管理 6. 文件格式编号管理基本要求	 了解 掌握 熟悉 了解 熟悉 了解		
三、证照申领	（一）申请验收 1. 药品经营企业申办条件 2. 药品经营企业申办程序 3. 药品经营企业申请材料 （二）核查现场 1. 现场验收准备 2. 现场验收程序 （三）办理证照 1. 领取《药品经营许可证》 2. 《营业执照》的办理程序	 了解 掌握 熟悉 熟悉 掌握 熟悉 了解	讲授 案例教学	
四、药品采购	（一）首营企业审核 1. 质量审核的作用 2. 首营企业审核内容 3. 首营企业审核程序	 熟悉 掌握 熟悉	 讲授	
	（二）首营品种审核 1. 质量审核的作用 2. 首营品种审核内容	 熟悉 掌握	 案例教学	

项目	教 学 内 容	教学要求	教学实施设计	
			教学方法	教学环境
	3. 首营品种审核程序	熟悉		
	实践 2：审核审批首营企业、首营品种	学会		模拟软件
	（三）药品购进管理 1. 药品购进的原则 2. 药品购进品种类型 3. 药品采购类型 4. 影响药品采购的因素 5. 药品购进的程序	 熟悉 了解 熟悉 了解 掌握		
五、药品收货与验收	（一）药品收货 1. 收货的定义 2. 收货的类型 3. 药品收货的一般流程 4. 冷链药品的收货 5. 销后退回药品的收货	 了解 熟悉 掌握 熟悉 熟悉	讲授、 案例教学	多媒体
	实践 3：采购到货收货	学会		实训
	（二）药品验收 1. 验收流程 2. 验收不合格药品的处理 3. 直调药品的验收	 熟悉 熟悉 了解		
	实践 4：来货验收	学会		实训
六、药品储存与养护	（一）药品储存管理 1. 药品入库 2. 药品在库储存 3. 药品出库	 熟悉 熟悉 熟悉		
	实践 5：药品入库	学会		
	（二）药品账货管理 1. 药品账货相符的含义 2. 库存盘点内容 3. 库存盘点方法 4. 报损报溢处理	 掌握 熟悉 了解 熟悉	讲授、 案例教学	多媒体
	（三）药品养护管理 1. 药品养护工作内容 2. 药品养护工作的实施 3. 质量疑问药品的控制 4. 药品的效期管理 5. 药品的养护措施	 熟悉 掌握 熟悉 掌握 熟悉	讲授、 案例教学	多媒体
七、药品销售与售后管理	（一）药品批发销售管理 1. 药品销售人员职责与要求 2. 购货单位的审核 3. 药品销售流程	 了解 掌握 熟悉	讲授、 案例教学	多媒体

198

项目	教 学 内 容	教学要求	教学实施设计	
			教学方法	教学环境
	4. 销售特殊管理药品要求	熟悉		
	（二）药品零售销售管理 1. 药品销售基本要求 2. 销售原则 3. 销售凭证 （三）药品售后管理 1. 接待客户质量查询 2. 处理质量投诉 3. 处理退货药品 4. 执行药品召回 5. 执行药品不良反应报告制度	 熟悉 熟悉 了解 了解 熟悉 熟悉 了解 了解	讲授、 案例教学	多媒体
八、药品运输与配送	（一）一般药品运输配送 1. 药品运输方式 2. 药品配送的基本形式 3. 药品运输及配送过程 4. 一般药品运输及配送的注意事项 5. 危险药品运输及配送的注意事项 6. 特殊管理药品运输 （二）冷链药品运输配送 1. 冷链运输和配送的药品类别 2. 冷链药品运输工具的选择 3. 冷链药品运输配送流程 4. 冷链药品运输和配送的注意事项	 熟悉 了解 熟悉 熟悉 了解 熟悉 熟悉 熟悉 熟悉	讲授、 案例教学	多媒体

六、课程考核评价

《GSP 实施技术》课程考核内容及分值比例一览表

序号	教学模块	考核方式	考核项目	考核标准	比例
课程成绩	课堂提问	口头提问	1-6	教材	10%
	出勤情况	随堂点名			
	作业情况	章节练习	1-6	教材	
	实验实训	随堂实验	1-6	教材	40%
	期末考试	闭卷	1-6	教材	50%

七、课程教学组织

由教师讲述或演示基本基本结构和功能，然后提出工作任务，采用讲授、讨论、自学辅导、实验等多种形式培养学生实事求是的科学态度，具有一定的自学能力和动手能力。完成任务后，先由学生进行自评，再由教师给予纠正或肯定。在教学过程中，每一个学习情境都要以人体为载体，教师要引导学生践行 “资讯、决策、计划、实施、检查、评价”的实施过程。在教学组织中，教师应积极培养学生参与社会实践的创新精神和职业能力。

八、课程教学团队

本课程具有院级专业教学团队共 4 人，由高萧枫、杨德花教师主讲。

九、教学资源

本课程的实施要求具有下列资源：

(一)参考书

1.国家药品监督管理局执业药师培训中心组织编写. 药事管理与法规. 中国中医药出版社，2016

2.杨世民主编. 药事管理学. 中国医药科技出版社，2016

3.《中华人民共和国药品管理法》

4.《药品经营质量管理规范》

（二）网络资源

积极开发网络课程资源，充分利用数据库、数字图书馆等网上信息资源

（ 三 ） 教学资料

开发案例库、试题库、课件等教学资料，并及时更新，以便学生及时巩固复习，提高自学能力，促进学生对知识的理解和掌握。

附件

1. 人才需求情况分析

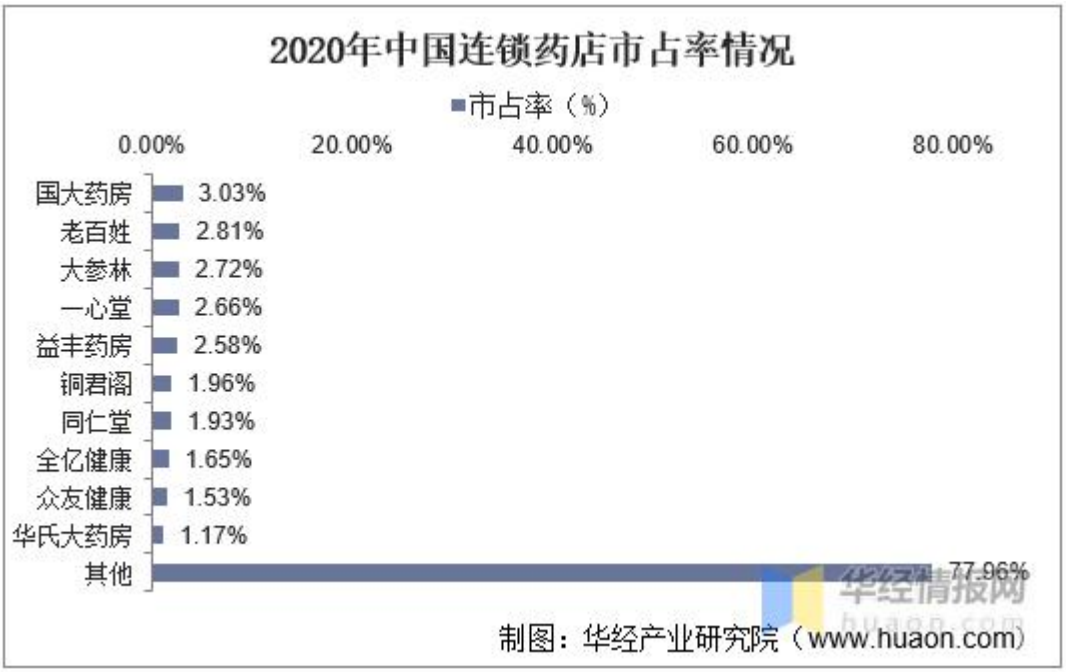
1.1 医药连锁行业的发展现状及趋势

疫情促使单体药店与中小连锁生存难度加大，短期内或将进一步加速行业集中度提升，利好龙头连锁药店。随着药店开店审批加速，间距限制取消，监管不断趋严，药店竞争加剧，采购成本、合规成本不断提高。疫情后，诸多单体药店以及中小连锁经营压力不减，更多中小药店难以维系，大型连锁药店通过复制优质模式加速扩张。2012-2020 年我国连锁药店数量及药店连锁率均稳定增加。截至 2020 年末，国内药店数量增至 54.6 万，其中，连锁药店数量达 31.3 万家，连锁率达到 57.33%。

图表 1　　2012-2020 年中国连锁药店数量和连锁率

从 2012 年开始，连锁化率提升速度显著加快，2020 年连锁化率高达 57.33%，我国零售药店行业发展进入全新时期，但是行业集中度仍然较低，总体呈现出“小而散”的市场格局，CR10 为 22.04%。国大药房市占率排名榜首，但数值较低，仅为 3.03%。其次，老百姓、大参林、一心堂、益丰药房的市占率都超过了 2.5%，分别为 2.81%、2.72%、2.66%、2.58%。

图表 2　　2020 年中国连锁药店市占率情况



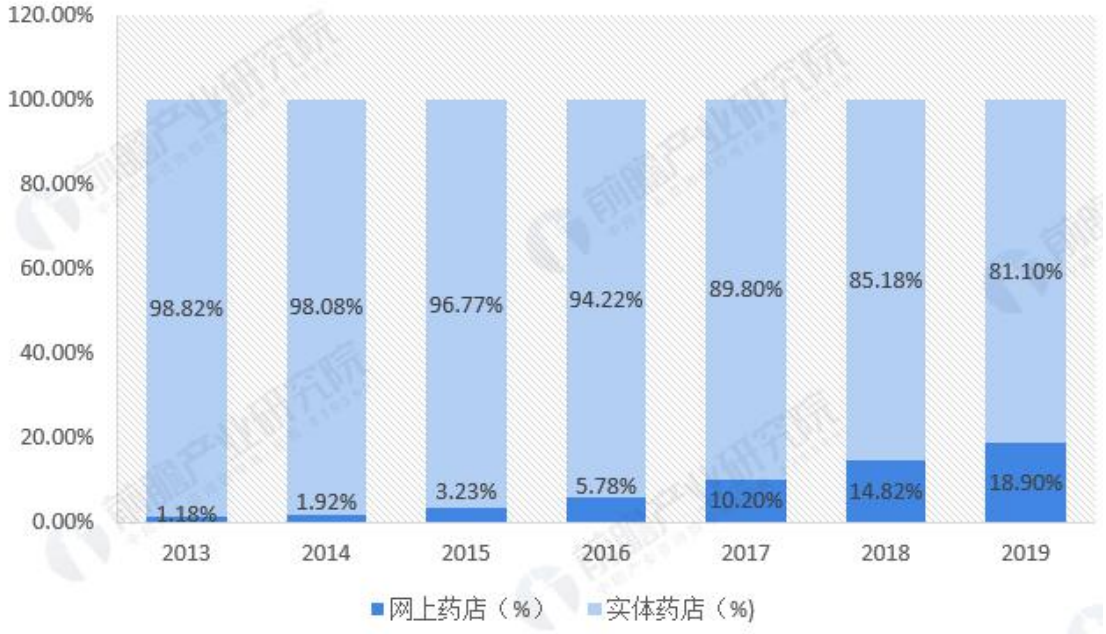
2019 年中国 TOP10 连锁药房药店数量仅占总药店数量 9.3%，销售额占比仅为 22%，由此，我国医药零售行业集中度仍有巨大提升空间。随着税收、药监局管理越来越规范，行业集中度提升，中小连锁药房被标准化运营的连锁头部企业整合，医药零售行业会更加规范化运行，促进行业的良性发展。

2019 年中国实体药店和网上药店(含药品+非药品)销售规模达到 6620 亿元，其中，实体药店销售规模占比逐年下降，2019 年增速为 3.23%;网上药店则发展迅猛，其销售规模占比从 2013 年的 1.18%增长至 2019 年的 18.90%，2013-2019 年年复合增长率为 75.37%，且在 2016、2017 年增长率皆超过 95%。

可以看出，电商业务已经对线下门店销售产生一定冲击，且未来随着监管政策的推进、技术的进步、消费者消费习惯进一步改变，尚未布局医药电商的中小药店将受到更大的冲击。

图表 3　　2013-2019 年零售药（药品 非药品）流通渠道分布（单位：%）

202



资料来源：米内网 前瞻产业研究院整理 @前瞻经济学人APP

B2C 第三方平台目前仍是医药电商的主渠道，包括天猫医药馆、京东医药馆、拼多多、药房网商城等平台，4 个平台截止 2020 年分别拥有网上药店 578、602、1114、1382 家；B2C 平台产品品类以药品为主，其中，天猫医药馆药品占比 69.25%，京东商城药品占比 78.59%。

图表 4　2013-2019 年网上药店（药品 非药品）销售额（单位：亿元%）

资料来源：米内网 前瞻产业研究院整理 @前瞻经济学人APP

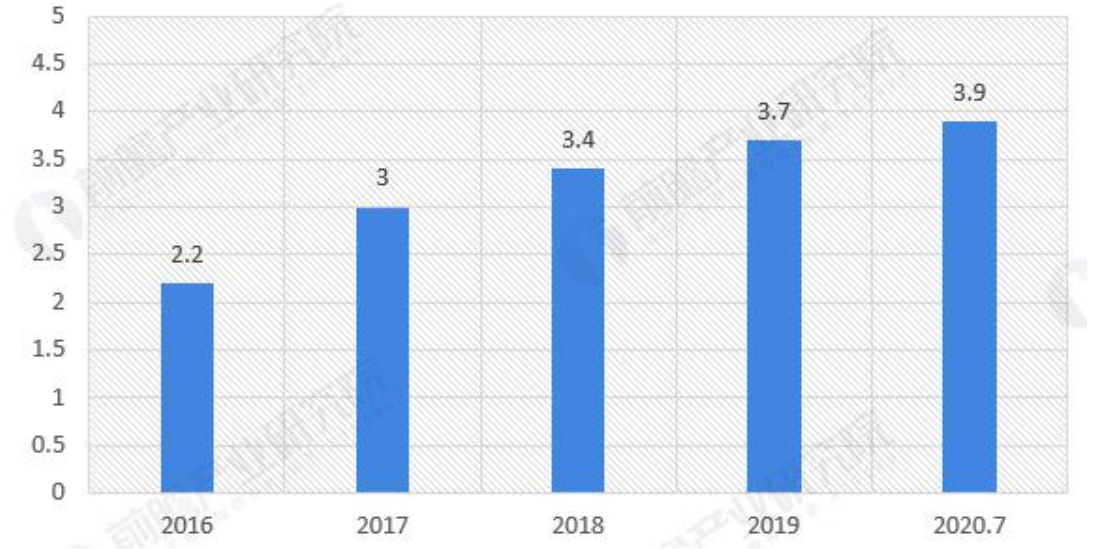
在线下门店面临毛利率下降、客流量减少的形势下，各零售药店应当积极布局线上业务，在医药咨询、远程诊疗、在线购药、健康管理等 4 大场景中挖掘更多商业机会，拓宽业务领域，利用线上流量为线下导流，最终形成线上+线下闭环发展。

203

1.2 中国药店专业人才供给不足

截至 2020 年 7 月，我国注册于药品零售企业的执业药师达到 50 万人，每万人口执业药师数仅为 3.9 人，仍处于较低水平，实际执业药师配备率不足 75%，存在注册人数不足、县及县以下地区人才缺乏、学历资质参差不齐的问题。

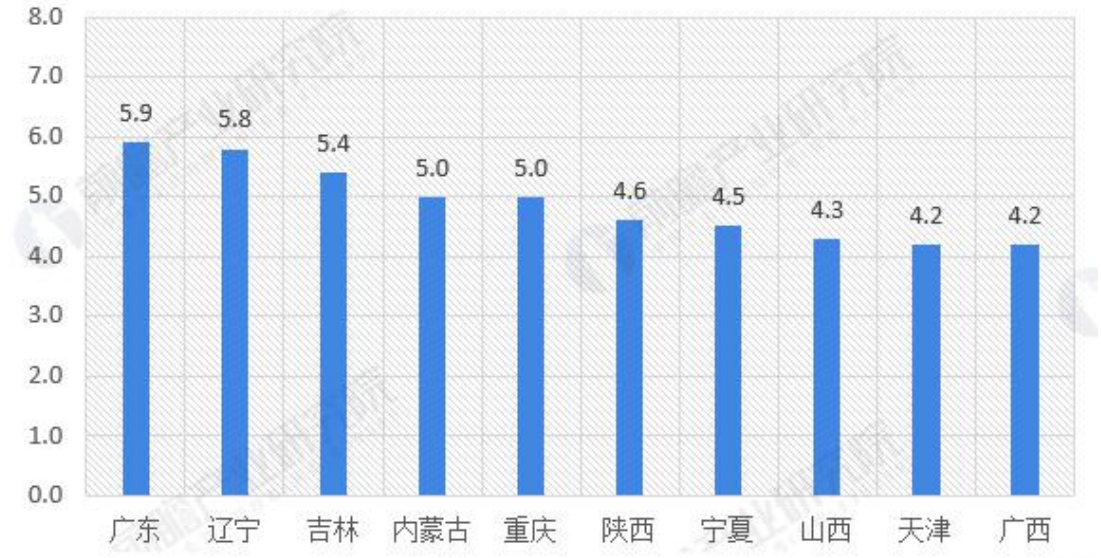
图表 5　　2016-2020 中国每百万人执业药师数



资料来源：中国药店 前瞻产业研究院整理　　@前瞻经济学人APP

从各省市来看，由于各省配备政策不一，各省市执业药师数量差距较大，其中，广东每万人口执业药师数为 5.9 人，位列第一，除广东外还有辽宁、吉林、内蒙古等 10 个省市每万人口执业药师数超过 4 人，其他较多省市则处于较低水平。

图表 6　　截至 2020 年 7 月中国每百万人执业药师数量 TOP10



资料来源：中国药店　前瞻产业研究院整理　　@前瞻经济学人APP

1.3 山西省医药连锁企业从业人员现状

204

1.3.1 缺少既具备扎实医药学功底，又具备连锁管理技能人才

山西省目前正在从事连锁药店管理人员60%以上不具备与岗位相适应的专业知识和业务能力。大多数未经过专业院校的系统学习，还有一些毕业于其他与医药学无关的专业。虽然具有一定的经营经验，但他们的水平已不能满足老百姓用药安全、合理的需要。

1.3.2 员工学历结构不利于医药连锁企业线上业务的开展

山西省从事连锁药店管理的人员以中专学历为主，大专以上文化程度人员仅占三分之一。国药控股国大药房山西益源连锁有限公司、山西荣华大药房连锁有限公司等企业的业务量逐年增加，而为了提升企业竞争力，企业迫切需要具备线上线下业务能力较强的大专学历的连锁经营管理人才。

1.4 连锁经营管理人才需求趋势

1.3.1 医药连锁企业需要高素质连锁经营管理人才

药品是关系人民生命健康的特殊商品，医药行业是关系国计民生的重要行业。随着社会的发展，环境污染、人口老龄化、医疗保健需求提高等社会问题更加突出，对医药行业提出了更高的要求。作为关系人民群众用药安全的特殊行业，政府对行业进入者实行行政许可制度，有关法律、法规以及规范性文件对药品的经营、运输、存储、管理、全程跟踪与监控等都有强制要求，在专业技术人员配备方面也提出了更高的要求。因此，培养既具备扎实医药学功底，又有先进线上线下营销技能的连锁经营管理人才将会更好的适应医药连锁行业发展的要求。

2.职业岗位（群）与职业能力分析

职业岗位（群）与职业能力分析表

主要职业岗位	典型工作任务	职业核心能力
药店营业员	药品陈列、销售、收银	1.熟练使用礼貌用语，具有良好的沟通接待能力 2.熟悉各类药物用途、不良反应、用法用量、相互作用、配伍禁忌等，能弄清易混淆药品，懂得常用药品的别名 3.熟悉常用中药的性味、归经、功效、用法用量、配伍禁忌等相关知识 4.对常见疾病，能够用专业知识进行指导用药，根据病症推荐药品 5.对顾客的退货、投诉等能进行有效的处理 6.掌握商品陈列的基本方法和原则 7.掌握不同收银形式的具体操作 8.掌握药店库存盘点方法
药店质量管理	药品验收、养护	1.掌握必备的药学知识 2.熟悉药品陈列、储存、养护知识 3.熟悉收货、验收知识和流程 3.熟悉药店库存盘点方法 4.熟悉报损报溢处理方法 7.熟悉药品经营质量管理规范（GSP 相关知识） 8.掌握药品管理法及相关法律法规知识
药店店长	门店商品管理	1.对门店商品进行品类管理，区分不同品类商品的特性，及药品质量管理 2.掌握门店的促销策略 3.掌握商品陈列的基本方法和原则，商品陈列面的选择 4.学会药品日常维护，跟踪堆垛药品销售情况，并及时补货 5.随时处理损坏的药盒陈列及 POP 广告、指示牌、污损或有效期将近的药品等 6.掌握盘点作业流程
	门店员工管理	1.掌握员工培训的技巧及方法 2.能对员工进行考核
	收银管理	1.掌握收银流程，按时清点收银情况
	客户管理	1.能进行客户关系开发与维系 2.掌握客户服务技巧
	安全管理	1.卫生管理与安全管理

206

	信息管理	1.能整理营业数据 2.会对店内客流信息与店铺周边竞争对手信息的收集与分析
区域督导	门店管理	1.能对区域内门店进行日常管理，检查门店的各项工作
	信息管理	1.能根据公司规划和运营计划，制定门店执行计划并检查、评估执行情况，确保执行效果 2.收集和分析门店运营数据并定期反馈调整
营运主管	门店选址与开发	1.能运用多种方法对连锁药店所处的商圈进行分析，完成分析报告 2.掌握门店选址的具体方法，依据不同的定位，选择不同的店址 3.掌握店名的取名原则和方法 4.懂得配色方案，选择合适的店铺招牌及货架
	营销策划	1.能收集医药行业政策、竞争对手信息、客户信息，分析市场发展趋势 2.能根据公司发展战略组织制定营销战略规划 3.制定门店营销策划方案
	运营管理	1.掌握连锁门店运营的特征，熟知连锁门店运营的步骤，掌握连锁门店运营的核心 2.组织、执行、协调营销策划活动并在执行过程中进行监控和调优 3.具备良好的沟通表达能力 4.具备基本的管理知识
采购专员	门店商品采购	1.面对复杂的市场环境，明确供应商 2.具备和供应商进行谈判的能力 3.掌握具体的采购方法 4.熟知采购信息系统，能进行信息系统的维护
仓储管理	药品仓储与养护管理	1.能够遵照药品分类管理的相关法规，将经营场所分为非处方药区（OTC）、处方药区、非药品区、医疗器械区 2.将相关联的药品在不违反药品分类管理原则的前提下，尽可能地摆放在一起，或者摆放于相邻的位置。 3.按照湿度、温度的不同要求，进行不同性质的药品养护。 4.依据GSP的要求，进行药品的存放管理 5.掌握基本的仓储管理知识 6.掌握药品仓储的工作流程

山西药科职业学院专业人才培养方案审批表

所属系	工商管理系	专业名称	连锁经营管理

按照教育部和省教育厅关于职业院校专业人才培养方案制定系列文件的要求，学院组织行业企业、教研机构、校内外一线教师和学生代表对该专业修订的人才培养方案开展了论证工作。专家组通过听汇报、质询，经充分讨论后，形成如下意见：

按照教育部和省教育厅关于职业院校专业人才培养方案制定系列文件的要求，学院组织行业企业、教研机构、校内外一线教师和学生代表对该专业修订的人才培养方案开展了论证工作。专家组通过听汇报、质询，经充分讨论后，形成如下意见：

一、连锁经营管理（药品方向）的人才培养目标明确，专业定位科学，对知识、能力、素质的分析合理，人才培养模式能体现职业教育的特点。

二、连锁经营管理（药品方向）专业的课程体系科学、合理、实用，其课程的构建充分考虑了连锁经营管理各岗位所需的知识、能力、素质要求，并在分析归纳所需的职业品质、知识结构和技能要求的基础上，最终确定学习领域。这样的课程体系构建使专业课程体系更加贴近医药行业的实际，更加科学、合理、实用，也更有利于对药品经营管理类人才的培养。

建议：

组长：

成员：

年　　月　　日

学院审定意见：

公章：

年　　月　　日

208

专业论证人员信息表

姓名	单位	职称/职务	备注

209

210

2021 级现代物流管理（药品方向）专业

人才培养方案

教研室通过日期	2021 年 8 月
专业建设委员会论证通过日期	2021 年 9 月
系部审核通过日期	2021 年 9 月
学院审定通过日期	2021 年 9 月

山西药科职业学院

二〇二一年九月

制订说明

本方案在《山西药科职业学院关于修订2021级专业人才培养方案的通知》的指导下编写，由工商管理系现代物流管理（药品方向）专业建设委员会论证，学院党委会审定通过。本方案适用于现代物流管理（药品方向）专业，自2021年9月开始实施。

制（修）订人员（第一位为主持人）：

王丽峰　山西药科职业学院　职称 讲师

李朝霞　山西药科职业学院　职称 副教授

胡瑾瑜　山西顺天立大健康产业集团有限公司 董事长

目录

一、专业名称与专业代码.....4
二、入学要求.....4
三、修业年限.....4
四、职业面向.....4
五、培养目标与培养规格.....4
六、课程体系.....7
七、课程设置及要求.....9
八、教学进程总体安排.....18
九、实施保障.....23
十、毕业要求.....28
十一、主要接续专业.....29
十二、编制依据.....29
十三、专业建设委员会.....29
附件：主要学习领域课程标准.....30
附件 1.....63
附件 2.....68

药品经营管理专业群

现代物流管理（药品方向）专业人才培养方案

一、专业名称与专业代码

专业名称：现代物流管理(药品方向)

专业代码：530802

二、入学要求

高中阶段教育毕业生或同等学历者。

三、修业年限

高职学历教育修业年限均以 3 年为主，可以根据学生灵活学习需求合理、弹性安排学习时间。

四、职业面向

本专业职业面向见表　。

表 1 现代物流管理（药品方向）专业面向的主要职业

所属专业大类	所属专业类	对应的行业	主要职业类别	主要岗位类别（或技术领域）	职业技能等级证书	行业企业标准和证书
财经商贸大类	5308 物流类	西药批发（5151） 中药批发（5152） 西药零售（5251） 中药零售（5252） 其他未列明的卫生服务（8499）	医药代表（2-06-07-07） 医药商品购销员(4-01-05-02)	1.药品验收 2.药品储存与养护 3.药品运输与配送 4.药品包装 5.药品仓储	医药商品储运员高级	疫苗储存运输管理服务规范，现代医药物流储运管理规范

五、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业主要面向现代医药流通企业及医疗卫生机构，培养德、智、体、美、

劳全面发展，践行社会主义核心价值观，具备良好的职业道德和工匠精神，掌握医药物流与供应链管理专业知识，具备一体化物流作业方案的设计与实施，以及物流核心环节的作业管理能力，从事应用现代物流管理方法与技术，为医药物流企业设计和实施现代物流运作方案的复合型技术技能人才。

（二）培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力达到以下要求：

1.知识要求

（1）掌握大学专科必备以及为实现可持续发展提供支撑的文化基础知识，包括：政治、体育、外语、计算机等。

（2）掌握为达到本专业培养目标所必须的专业技术基础知识，包括：中医药基础、管理学基础、医药物流基础、人体解剖生理学、基础会计、中成药用药指导、临床医学概论、药品经营管理法律实务、电子商务实务等基本知识。

（3）掌握本专业的专业理论知识，包括：药品仓储与配送、ERP 沙盘、药品储存与养护技术、物流运输与包装、医药商品学、GSP 实施技术、采购与供应链管理、医药物流信息技术等专业知识。

（4）掌握一定的人文社会知识，包括：社交礼仪、创新创业、音乐赏析等。

2.能力要求

根据现代物流管理专业就业岗位能力要求，及能够胜任岗位工作任务的能力要求，本专业的能力结构如下：

（1）医药产品养护、储配能力

具备医药品养护，医药品货物整理和空间安排，对客服务，医药品储配方案制作与实行等能力。

（2）医药仓储与配送运作能力

能够胜医药任物流企业岗位需要，具备起草仓储合同、仓储作业管理、库存

管理、商品养护、配送中心内部规划布置及配送线路优化、储配方案制作与实行等能力。

（3）医药物流营销能力

能够胜任医药物流企业岗位需要，具备医药品物流市场调研、医药品仓储配送营销、医药品物流客户服务和客户关系维护等能力。

（4）运输的组织与运输流程优化能力

能够胜任物流企业岗位需要，具备运输组织、运输调度、运输业务管理、运输流程优化、运输场站规划与布置能力。

（5）电子商务与物流信息运作的能力

能够胜任物流企业岗位需要，具备在物流企业或企业物流部门中能运用电子商务手段从事供应链过程中采购、接运、验收、库存管理等信息处理能力。

（6）设计物流项目运作方案能力

具备收集数据及信息处理能力、能够熟练运用优化技术模型工具、能够根据具体物流项目进行方案设计、能够对物流业务流程优化。

（7）单据处理能力

能根据实际需要制作和调整相关物流单据，熟悉单据处理流程，具备快熟灵活设计、处理物流单据的能力。

3.素质要求

本专业重视学生职业素质养成教育，合理划分职业素质层次，既思想政治素质、一般职业素质和专门的职业素质。以专业教育、思想政治教育、管理基本技能训练、礼仪训练、职业理想、职业道德、职业技能、创新素质、创业素质、企业精神为内容，构建物流专业学生职业素质活动性课程体系。

（1）基本素质

①思想道德素质：

有正确的政治方向；有坚定的政治信念；遵守国家法律和校规校纪；爱护环境，讲究卫生，文明礼貌；为人正直，诚实守信。

②科学文化素质：

有科学的认知理念与认知方法和实事求是勇于实践的工作作风；自强、自立、自爱；有正确的审美观；爱好广泛，情趣高雅，有较高的文化修养。

③身体心理素质：

有切合实际的生活目标和个人发展目标，正确地看待现实，主动适应现实环境；有正常的人际关系和团队精神；合理处理男女之间的友谊、爱情关系；积极参加体育锻炼和各种文化体育活动，体质健康。

（2）职业素质

①职业道德：

遵守职业道德，诚实守信，坚持公平、公正的工作原则，保守职业秘密。

②职业行为：

能够成功处理危机；有团队精神和合作意识；有吃苦耐劳、持之以恒的精神。

六、课程体系

（一）课程体系设计思路

按照现代物流管理岗位（群）工作要求，本专业确定了“主要就业岗位（群）——实际工作过程分析——典型工作任务——行动领域——学习领域——课程体系”的课程设置思路，构建了现代物流管理(药品方向)专业课程体系。

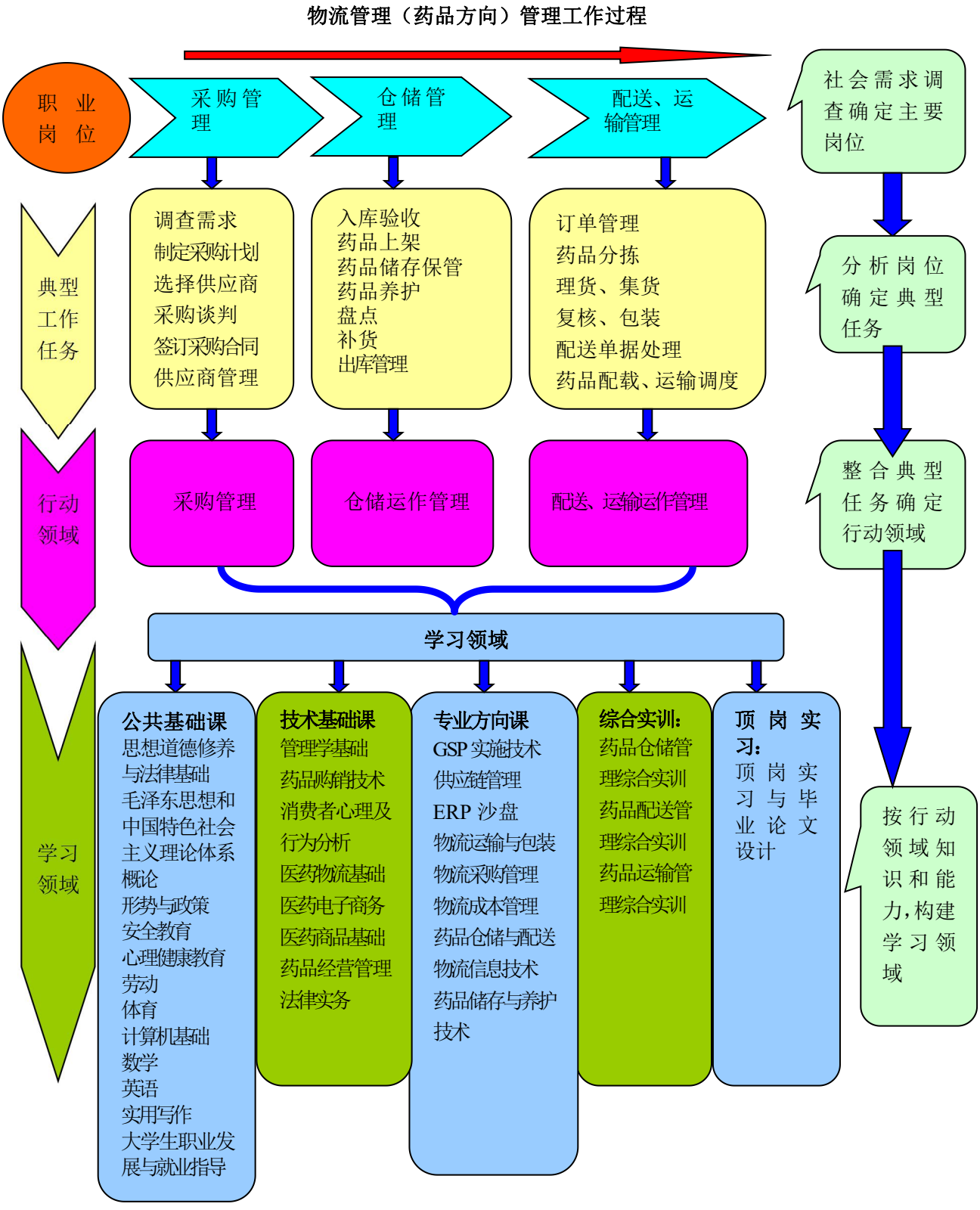


图 1 基于现代物流管理工作过程的课程体系构建示意图

七、课程设置及要求

（一）公共基础课 （公共基础模块）

1.思想道德修养与法律基础

本课程以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，以引导大学生努力成长为能够担当民族复兴大任的时代新人为着眼点，通过学习，帮助大学生领悟人生真谛，坚定理想信念，践行社会主义核心价值观，做新时代的忠诚爱国者和改革创新的生力军；帮助大学生形成正确的道德认知，积极投身道德实践，做到明大德、守公德、严私德;帮助大学生全面把握社会主义法律的本质、运行和体系，理解中国特色社会主义法治体系和法治道路的精髓，增进法治意识，养成法治思维，更好行使法律权利、履行法律义务，做到尊法学法守法用法，从而具备优秀的思想道德素质和法治素养，教育和激励大学生有理想、有本领、有担当，勇做时代的弄潮儿，在实现中国梦的生动实践中放飞青春梦想，在为人民利益的不懈奋斗中书写人生华章。

2.毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论

本课程以马克思主义中国化为主线，以坚持和发展中国特色社会主义为主题，以习近平新时代中国特色社会主义思想为重点，着重讲授中国共产党把马克思主义基本原理同中国具体实际和时代特征相结合的历史进程，充分反映马克思主义中国化的两大理论成果，帮助大学生系统掌握毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观的基本原理，尤其是帮助大学生全面系统地理解和掌握习近平新时代中国特色社会主义思想的基本精神、基本内容、基本要求，坚定在中国共产党的领导下走中国特色社会主义道路的理想信念。

3.形势与政策

本课程通过引导学生读新闻看时事，借助已有的社会历史知识，运用调查、质疑、合作、探究等学习方法，比较系统、客观、理性地阐发、分析、评价或反思近期国内外发生的一系列时政大事，帮助学生掌握全面思考、理性分析时事热点的方法和技巧，培养学生应对时政热点的理性思维，正确认识世情、国情、党情，正确理解党的路线、方针和政策，使他们在习近平新时代中国特色社会主义思想的指引下，自觉抵制各种不良思潮和言论的影响，不断提高学生的爱国主义和社会主义觉悟，牢固树立“四个意识”，坚定“四个自信”，努力成为担当民族复兴大任的时代新人。

4.大学生安全教育

安全教育是以大学生生活为基础，帮助学生树立和强化安全意识，尊重和珍爱生命，掌握必要的安全知识技能，培养学生的自护自救能力为目标的一门综合类必修公共基础课程，本课程具有生活性、综合性、体验性和实践性等特点。

5.军事课

军事课是普通高等学校学生的必修课程。军事课要以习近平强军思想和习近平总书记关于教育的重要论述为遵循，全面贯彻党的教育方针、新时代军事战略方针和总体国家安全观，围绕立德树人根本任务和强军目标根本要求，着眼培育和践行社会主义核心价值观,以提升学生国防意识和军事素养为重点，为实施军民融合发展战略和建设国防后备力量服务。

6.心理健康教育

本课程面向学院全体大一学生开设，是一门通识性公共必修课程。通过学习该课程，帮助学生树立现代社会健康新理念，了解大学生心理健康的评价标准，知道青年时期心理发展的诸多特征,能识别和正确应对生活中常见的心理问题和困惑。为其更好融入社会、实现社会化发展提供帮助。本课程强调立足学生个人体验，紧扣学生当前发展的需要。内容上要少而精注重方向引领，教学中要结合学生认同和理解情况而调整进度和方法。让学生真心喜欢，让学生真有所得。

7.大学生职业发展与就业创业指导

本课程主要学习大学生职业生涯规划、就业指导及创业的基本理论与方法。通过学习，使大学生基本掌握职业发展的阶段特点，认识自己的个性、职业的特性以及社会环境，了解就业形势与政策法规，学会运用人力资源市场信息、相关的职业分类知识以及创业的基本知识，使大学生具有职业探索、生涯决策、自我管理、自主创业等能力，提高大学生的职业素养和求职技能。

8.英语

本课程是高职高专所有专业的一门公共必修课程。主要教学内容以职场交际为目标，以应用为目的，培养学生实际应用英语的能力，使他们能在日常活动和与未来职业相关的业务活动中进行一般的口头和书面交流;同时掌握有效的学习方法,增强自主学习能力,提高综合文化素养培养学生掌握必要的英语基础知识，着重对学生进行英语基础技能训练，培养学生运用英语进行人际交往的能力，培养学生阅读和翻译本专业一般技术资料的能力以及常用应用文的能力,并为学生今后学习和运用英语打下较坚实的基础。

9.应用数学

本课程是公共基础课。主要内容包括：函数和极限、导数和微分、导数的应用、不定积分、定积分和定积分的应用。课程力求简化概念证明，重心偏向于实践应用。通过该课程的学习，使学生在正确理解本课程的基本概念后，掌握其基本理论和主要运算技巧及方法，培养学生具备较好的分析与解决问题的能力，为学习专业课储备知识，并为各专业的后继课程学习提供必要的工具；重点培养学生学会用函数思想、极限思想、微分思想和定积分思想等数学思想对专业问题进行辅助分析；初步培养学生量化分析问题和量化解决问题的能力,同时使学生认识到数学来源于实践，又服务于实践。

10.体育

《体育》课程主要学习体育运动及体育锻炼的基本知识，包括田径、武术、篮球、足球、排球、乒乓球、羽毛球、健美操等项目的基本理论、基本技术、技巧练习以及军事理论等内容。通过本课程的学习，使学生达到增强体质、增进健康和提高体育素养的目的。

11.实用写作

《实用写作》课程主要学习日常类、事务类、求职类、公文类、经济类、信息类、学术类等常见应用文的语言及结构、写作技巧、格式和注意事项。通过学习，使学生掌握必要的应用写作理论知识，具备对常用应用文的分析、评价和写作能力，会撰写调查报告、策划书、新闻宣传稿、演讲词、开幕词、合同书等文书，为今后学习《市场营销策划》、《市场调查技术》等课程打好基础。

12.计算机应用基础

本课程通过本课程的学习,使学生能够初步了解计算机基础知识及网络基础知识；能够使用 IE 浏览 Web 页；能够使用 Outlook 收发电子邮件；使用 windows 管理文件，熟练运用 Word 处理文档，熟练运用 Excel 进行数据计算和分析，熟练运用 Powerpoint 制作演示文稿。通过学习，使学生了解计算机的基本知识、计算机网络及 Internet 的基础知识，学会在中文 Windows 操作系统环境下运用中文 Office 办公软件以及常用工具软件对日常工作进行处理，为后续课程及以后学习和工作奠定良好地基础。

（二）技术基础课（技术基础模块）

1.管理学基础

本课程主要学习管理的属性、管理思想等管理基础知识以及计划、决策、组织、领导、激励、沟通、控制等管理职能、方法。通过本课程的学习，使学生掌

握管理基本理论和基本职能，培养学生计划与决策、组织与人事、领导与沟通和控制与信息处理等基层管理岗位所需要的综合管理技能，提升学生的现代管理意识，提高自身的管理素质，为今后学习相关专业知识和提高职业技能打下良好的基础。

2.医药购销技术

医药购销技术本课程以《医药商品购销员国家职业标准》为依据，以岗位实际需求为出发，以职业活动为主线，突出实践性和可操作性。课程共分为两大部分，第一部分主要学习医药综合知识，包括医学基础知识、药物基础知识、常用药物介绍、保健食品与医疗器械等。第二部分为医药购销技能，包括药品采购、药品收货与验收、药品储存与养护、用药咨询与指导、药品营销、经济核算等。通过本课程的学习，使学生学会综合运用所学的药学专业知识提供以病人为中心的主动服务，指导病人合理用药，为学生今后从事药品销售、药学服务等药学实践工作奠定基础。

3.消费者心理及行为分析

本课程主要学习消费者的心理、消费者购买行为的特点、影响消费者购买行为的因素、消费者购买决策过程等内容。通过学习和训练，使学生熟悉消费者在购买行为中产生的各种心理及行为现象，掌握在营销实践中所必需的消费心理及行为分析的基本理论知识，学会分析消费者的需要、购买动机和购买行为，能够分析消费者对各种营销活动作出的反应，具备针对消费者的心理行为特点改进营销方式、提高营销效果的基本技能，为学习市场营销策划、销售实务等课程奠定基础。

4.医药电子商务

《电子商务实务》是现代物流管理专业的一门专业核心课程，学习电子商务概述、电子商务技术基础、B2C 电子商务交易模式、C2C 电子商务交易模式、B2B 电子商务交易模式和跨境电子商务、网络营销、电子商务安全、电子支付、网络营销、物流管理与电子商务配送、客户关系管理、移动电子商务与物流网和电子政务的有关知识，为学生将来从事医药商品经营与管理或自主创业提供电子商务方面的专业知识和技能。

5.医药商品基础

医药商品基础本课程是药品经营与管理专业的专业基础课，主要学习社会药房常见医药商品的分类标准及品种种类。以职业代领和专业入门为定位，分为医

药商品概论和医药商品分类识别两个模块，主要涵盖医药行业认知、医药企业认知、监督管理体系认知、医药商品基础知识、常见药物商品分类识别等内容。通过学习，学生能够对社会药房常见医药商品听名归类、按类列药，也为后续药理学、医学基础、实用医药综合知识与技能等课程的学习打下基础。

6.医药物流基础

本课程主要学习医药物流的定义、发展以及物流的几个基本职能、物流系统的概念等内容。通过本课程的学习，使学生掌握运输、仓储、配送、信息技术、流通加工、包装、装卸搬运等基本职能以及医药物流系统的基本涵义，了解物流在经济活动中的作用，对物流有一个整体的认识与把握，为学生今后进一步的学习奠定基础。

7.药品经营管理法律实务

本课程主要学习药品管理法、药品分类管理办法、药品流通管理办法、公司法、合同法、商标法、反不正当竞争法、产品质量法、消费者权益保护法、税法等我国现行经济法律制度和药事管理法律制度的主要内容及相关规定，开展案例分析、模拟法律咨询等训练。通过学习和训练，使学生正确理解和掌握我国现行经济法律制度和药事管理法律制度的主要内容及相关规定，并能综合运用所学法律知识分析、解决药品经营管理过程中遇到的具体问题，初步具备解决经济纠纷的能力，做到依法经营，依法管理。

（三）专业技术课 （专业方向模块）

8.*GSP 实施技术

本课程主要学习药品经营企业机构与人员、设施与设备、质量管理文件、药品购进、验收入库、储存与养护、销售与售后服务等内容。通过本课程的学习，使学生掌握药品经营过程中的管理制度和实施方法，具备药品经营的质量意识，学会判断场所的环境卫生与布局的合理性，按程序进行药品的购进、质量验收、入库摆放、状态标准设置、销售及售后服务等药品经营过程的具体要求和操作方法，树立药品质量第一的观念，为学生今后从事药品经营全过程进行质量控制奠定基础，同时培养学生精益求精的职业精神。

9.供应链管理

本课程主要学习物流与供应链管理的基本理论，以及信息技术在物流与供应链中的应用等内容。通过本课程的学习，使学生掌握供应链管理概论、供应链规划设计、供应链系统运作以及经营管理的资源优化配置等，学会根据产品设计供

应链的方法、供应链网络优化技术、整合和优化供应链中的信息流、物流、资金流以获得企业的竞争优势等方法，为学生今后从事物流管理工作奠定良好的基础。

10.*ERP 沙盘

本课程是实训课程，主要学习一种经营管理理念、市场需求分析、物料采购计划、仓储管理、业务管理、生产过程管理、项目管理、设备管理、人力资源管理、运输管理、质量管理、销售管理等内容。通过本课程的学习，使学生拓展知识体系，在战略管理、营销管理、生产管理、财务管理、人力资源管理等方面有较大提高，形成基于信息管理的思维方式，以及团队合作精神，保持诚信，为今后的工作中树立共赢理念和全局观念，更多地获取战略性成功奠定基础。

11.*物流运输与包装

物流运输与包装是物流管理专业人才必须掌握的知识。通过本课程的学习，能使学生深入理解物流运输与包装的基本知识和技术，能够利用其解决物流管理中的实际问题，同时使学生理解提高运输水平和包装质量是物流得以顺利进行、保障物流质量的前提，利用先进的物流运输技术和合理的包装可为企业挖掘出更大的利润空间。

12.*药品储存与养护技术

本课程主要学习药品的仓储管理、各类药品养护的基本知识、仓库的温湿度管理、仓库害虫的防治、药品的霉变与防治等内容。通过本课程的学习，使学生掌握仓库的温湿度管理、药品入库验收、保管养护、出库验收等药品储存与养护的基本知识，熟悉药品仓储业务流程，学会药品验收、养护及出库的基本技能，为学生今后从事药品储存与养护技术工作和管理工作奠定基础。

13.*药品仓储与配送

本课程主要介绍了药品验收与入库，药品仓储与在库养护，药品出库，药品配送拣货，药品运输管理等方面的内容。通过本课程学习，学生应该掌握药品仓储与配送相关法规条文，掌握药品仓储与配送业务流程、各工作岗位职能要求、操作程序及注意事项。

14.医药物流信息技术

本课程主要学习物流现代技术的基本理论和基本概念以及物流数据的自动识别与采集技术和物流运输与配送的自动跟踪与定位技术等内容。通过本课程的学习，使学生掌握物流管理信息化的基本知识、物流信息的处理方法与物流信息

技术在物流管理中的具体应用，学会条码技术、EDI 技术、射频技术、GIS 技术管理软件等，为学生今后从事物流工作奠定良好的基础。

15.物流成本管理

通过本课程学习帮助学生系统地了解企业物流成本管理的主要内容和流程和方法，掌握物流成本的基本概念、核算、预算、物流成本预测和决策、各个物流活动环节的成本控制、以及物流成本绩效评价的方法和风险管理等重要知识。

16.采购管理

本课程主要学习采购管理的基本理论、运作流程和管理规范等内容。通过本课程的学习，使学生掌握采购的基本知识，学会采购中的需求识别与管理、采购合同的拟定于管理、采购战略的制定以及与企业的总体战略的结合途径、采购环境、市场分析和供应商的营销策略分析等方法，为学生今后从事物流采购工作奠定良好的基础。

（四）综合实训

22.药品仓储管理综合实训

本综合实训主要训练药品出入库处理及验收、货物上架、在库药品保管保养、仓库管理信息化操作、条码及单证制作、盘点、补货、退货处理、装卸搬运等内容。通过本综合实训，让学生熟悉药品仓储环节的流程，学生在入库验收、信息录入、补货、药品保管、养护、退货处理等仓储管理岗位上轮岗学习，将入库、在库保管和出库等知识应用到实践中，进一步强化学生的专业技能，为今后的药品物流管理奠定坚实的专业技能基础。

23.药品配送管理综合实训

本综合实训主要训练订单管理、药品分拣、理货、集货、复核、包装、配送单据处理、反馈回单录入、客户关系处理等内容。通过本综合实训，在实践的基础上，让学生对配送的环节有更深的理解与认识。学生在集货、拣货、内外复核包装等岗位轮岗学习，掌握高效的拣选货方式，增强学生的组货、理货能力，进一步强化学生的专业技能，为今后的药品配送工作奠定坚实的专业技能基础。

24.药品运输管理综合实训

本综合实训主要训练药品配载处理、运输路线优化维护、车辆调度、车辆信息维护、司机管理、托运车辆管理等内容。通过本综合实训，让学生熟悉药品运输过程中车辆的选择、调度及司机安排、路线优化等环节，通过在各个运输管理岗位上轮岗学习，增强学生对合理运输的理性认识，进一步强化学生的专业技能，

为今后的合理的组织药品运输奠定坚实的专业技能基础。

（五）选修课（公共拓展模块+专业拓展模块）

为满足学生的兴趣爱好，拓宽学生的知识面，开设公共选修和专业选修课程：

1. 公共拓展模块

音乐赏析、社交礼仪、马克思主义哲学、四史、中国优秀传统文化、创新创业教育。

2. 专业拓展模块

中医药基础、中成药用药指导、沟通技巧／公共关系学、商务谈判／网络营销、医药信息检索。

（六）认识实习

认识实习是生产实习的起始阶段，在学习主要专业课之前，通过参观等活动进行。旨在使学生对医药物流管理未来工作情景有所了解，获得感性认识，增进理论与实际的联系，为学习专业课做准备。

本专业的认识实习，是学生在完成教学计划规定的相关专业基础课程后所进行的综合性实习，是课堂教学的延伸和补充，是理论联系实际的重要教学环节。通过到不同企业的参观实习，使物流管理专业学生在理论学习的基础上，能直观地接触实际工作和具体业务，进一步熟悉物流管理的工作内容，了解物流管理运作流程和方法，弥补单纯课堂教学的不足，进一步掌握所学理论，做到理论与实践相结合，提高学生分析和解决实际题的能力，培养学生合作意识、创新精神和实践能力，为深入学习后续物流专业课程以及将来走上工作岗位打下一定基础。

1 通过认识实习，较全面地了解物流实际环节、企业的物流流程，一般的岗位操作技能和方法。

2 进一步深化已学到的物流管理知识，并为以后的物流管理专业课程学习作准备。

3 培养发现问题、分析问题、解决具体问题的能力。

4 培养理论和实践相结合的能力。

（七）顶岗实习

顶岗实习在第六学期进行，是整个实践教学中的一个重要环节。通过到医药生产企业、医药经营企业及相关单位的不同岗位的顶岗实习，培养学生的职业意识，使学生将专业知识、职业能力和实践工作有机结合起来，熟练掌握各个岗位

的岗位技能，为毕业后能迅速适应工作岗位奠定基础。实习结束，学生应完成毕业论文的撰写。

实习的考核应以实际操作考核为主，将过程考核与结果考核相结合、个人考核与小组考核相结合、企业考核与学校考核相结合，不仅评定学生的个人实践操作能力，而且评定学生在实践活动中的实训态度、实训过程中的主动性、创新性、协调能力和沟通能力。学校根据实习实训的内容，以优秀、良好、及格和不及格评定学生的实习实训成绩。

评定的主要依据是实习实训的态度和完成的工作量以及在实习实训过程中的主动性和创新性。总体上是以企业评价为主，学校评价为辅。企业评价以实际操作为主，根据企业岗位标准进行考核；学校评价则依据实习记录、实习总结报告、实习鉴定、实习出勤率等方面综合评定成绩。实习总成绩考核分为优秀、良好、合格和不合格。

（1）优秀：实习态度认真、纪律性强，出勤率高，能优异地完成任务，达到实习大纲中规定的全部要求；能对实习内容进行全面、系统的总结，很好地把所学专业理论和知识运用到实习工作中去，对某些方面的问题有独到的见解；实习单位和实习指导老师评价高；按时提交实习报告，实习记录详实、认真，实习报告思路清晰，观点正确，内容完整，分析问题透彻，具有一定的理论深度，质量高。

（2）良好：实习态度端正、纪律性较强，出勤率较高，能较好地完成实习任务，达到实习大纲中规定的全部要求，得到实习单位和实习指导老师的好评；能对实习内容进行较好的总结，较好地把所学专业理论和知识运用到实习工作中去，对某些实际问题加以分析和解决；能按时提交实习成果，实习记录较详实、认真，实习报告思路较清晰，观点正确，内容完整，分析有据，质量较好。

（3）合格：实习工作态度比较认真，纪律性一般，能基本上按实习大纲中规定的要求，完成实习任务；基本能对实习内容作总结，但不够完整、系统；基本能把所学专业理论和知识在一定程度上运用到实习工作中去，工作态度和能力得到实习单位老师的认可；能按时完成实习记录和实习报告，但不够系统；实习报告内容相对完整，思路清楚，能较有条理地分析问题。

（4）不合格：实习工作态度不认真，纪律性差，未能按要求完成实习任务，实习单位和指导老师评价较差；实习过程中弄虚作假；实习记录和实习报告质量较差；未交实习报告或实习报告内容不完整，思路不清楚，说理不充分，分析问

题观点不明，或出现常识性错误；参加顶岗实习时间未超过全部实习时间二分之一以上者。

八、教学进程总体安排

教学进程是对本专业技术技能人才培养、教育教学实施进程的总体安排，是专业人才培养方案实施的具体体现。以表格的形式列出本专业开设课程类别、课程性质、课程名称、课程编码、学时学分、学期课程安排、考核方式，并反映有关学时比例要求。

（一）教学活动时间分配表

表 2 教学活动时间分配表　　单位：周

学年	学期	教学活动	其中								假期	合计
			课堂教学	入学教育及军训	认识实习	跟岗实习综合实训（合）	顶岗实习	毕业教育及考核	考核	机动		
一	1	18	14	2	0	0	0	0	1	1	5	23
	2	20	18	0	0	0	0	0	1	1	7	27
二	3	20	18	0	0	0	0	0	1	1	5	25
	4	20	18	0	0	0	0	0	1	1	7	27
三	5	20	3	0	0	15	0	0	1	1	5	25
	6	20	0	0	0	0	6	4	0	0	0	20
合计		118	71	2	0	0	16	4	5	5	29	147

（二）专业教学计划表

表3　药品经营管理专业群物流管理（药品方向）专业教学计划表

课程类型		课程序号	课 程 名 称	课程代码	学分	课　时			各学期周课时安排						考核方式		备注
						合计	理论	实践	一	二	三	四	五	六	考试	考查	
									14	18	18	18	18	16			
公共基础平台	公共基础模块	1	思想道德修养与法律基础	081121-081122	3	54	44	10	2	2				顶岗实习	1-2		1.**形势与政策** 1-4学期每学期8学时； 2.**体育** 1.4学期24学时，2. 3学期30学时； 3.**安全教育** 1.2.3学期8学时,4学期6学时； 4.**大学生职业发展与就业创业指导** 1.2.3.5学期10学时,4学期20学时； 5.**社会实践** 寒暑假期间开展； 6.**劳动** 1-4学期，每学期8学时，理论4学时，实践4学时
		2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	081353-081354	4	64	54	10			2	2			3-4		
		3	形势与政策	081123-081126	1	32	32										
		4	安全教育	001181-001884	2	30	10	20									
		5	军事课	001185	4	148	36	112									
		6	心理健康教育	001186	1	20	10	10	2								
		7	大学生职业发展与就业创业指导	001187-001191	4	60	42	18									
		8	英语	072118-072119	4	112	78	34	4	4						1-2	
		9	应用数学(数理统计)	071128-071129	2	56	56	0	2	2						1-2	
		10	体育	091101-091104	4	108	8	100	2	2	2	2				1-4	
		11	实用写作	071113	2	48	24	24		4						2	
		12	计算机应用基础	032107	2	48	24	24	4							1	
		13	劳动		2	32	16	16									
		小　　计			35	812	434	378	16	14	4	4					

课程类型		课程序号	课 程 名 称	课程代码	学分	课 时			各学期周课时安排						考核方式		备注
						合计	理论	实践	一	二	三	四	五	六	考试	考查	
									14	18	18	18	18	16			
专业通用平台	技术基础模块	1	管理学基础	031203	2	48	32	16	4							1	管理基础模块
		2	药品购销技术	041512	3	60	30	30				4			4		药品服务模块
		3	消费者心理及行为分析	032113	2	30	20	10	2							1	管理基础模块
		4	医药电子商务	031240	2	48	28	20				4				4	药品营销模块
		5	医药商品基础		1	24	24	0		2						2	药品服务模块
		6	医药物流基础	031219	2	48	24	24	4						1		药品物流模块
		7	药品经营管理法律实务	031214	3	60	40	20			4					3	药品质量管理模块
小计					15	318	198	120									
专业技能平台	专业方向模块	8	*GSP 实施技术	041324	2	48	28	20			4					3	药品质量管理模块
		9	供应链管理		3	60	30	30			4					3	药品物流模块
		10	*ERP 沙盘	031301	3	60	10	50		4					2		
		11	*物流运输与包装	031232	3	60	30	30			4				3		
		12	*药品储存与养护技术	042303	3	30	20	10				2				4	药品仓储与养护模块
		13	*药品仓储与配送	031231	3	48	24	24		4						2	药品物流模块
		14	医药物流信息技术	031234	2	30	0	30				2				4	
		15	物流成本管理		2	48	24	24				4				4	
		16	物流采购管理		2	48	24	24		4						2	
小 计					23	432	190	242									

课程类型		课程序号	课 程 名 称	课程代码	学分	课　　时			各学期周课时安排						考核方式		备注
						合计	理论	实践	一	二	三	四	五	六	考试	考查	
									14	18	18	18	18	16			
	专业拓展模块	17	沟通技巧／公共关系学		1	30	20	10	2							1	药品营销模块
		18	中医药基础	011917	1	30	20	10		2						2	药品服务模块
		19	医药信息检索	031828	1	30	15	15			2					3	
		20	中成药用药指导	011207	1	30	20	10				2				4	
		21	商务谈判／网络营销		1	30	20	10					2			5	药品营销模块
	小　　计				5	150	95	55									
	综合实训		药品仓储管理实训	031406	6	180	0	180									（第五学期）
			药品配送管理实训	031407	4	120	0	120									（第五学期）
			药品运输管理实训	031408	5	150	0	150									（第五学期）
合计					15	450	0	450									
认识实习				031409	0.5	10	0	10									
				031410	0.5	10	0	10									
顶岗实习				031257	16	480	0	480									（第六学期）
	公共拓展模块（限定	1	音乐赏析	071704	1	20	10	10	2							1	艺术体验与礼仪模块
		2	社交礼仪	001193	1	20	10	10	2							2	
		3	马克思主义哲学	001192	1	20	20	0			2					3	历史传承与哲学基础模块（网络通识限选课）
		4	四史	001196	1	20	20	0		2						2	

课程类型		课程序号	课 程 名 称	课程代码	学分	课　　时			各学期周课时安排						考核方式		备注
						合计	理论	实践	一	二	三	四	五	六	考试	考查	
									14	18	18	18	18	16			
		5	中国优秀传统文化	001194	1	20	20	0				2				4	
		6	创新创业教育	001195	1	20	20	0			2					3	思维创新模块（网络通识限选课）
		7															
	小计				6	120	100	20									
文化素质平台	公共拓展模块（任选课）		大学语文		2	30	20	10									
	小计				2	30	20	10									
合计																	
毕业设计（论文）考核					2												
总　　计					120	2812	1037	1775									

教学总学时2812、总学分120学分（包括公共基础课812学时、35学分，技术基础课318学时、15学分，专业方向课432学时、23学分，专业拓展课150学识、5学分，公共拓展课150学时、8学分，综合实训450学时、15学分，顶岗实习480学时、16学分，认识实习20学时、1学分，毕业考核2学分）。其中课内学时数1862。选修占总学时数10.67%；理论教学总学时数 1037，占总学时数 36.88%；实践教学总学时数1775，占总学时数63.12%；理论教学与实践教学比例为1:1.71。

九、实施保障

主要包括师资队伍、教学设施、教学资源、教学方法、学习评价、质量管理等方面。

（一）师资队伍

（一）师资队伍

1.本专业教学团队的职称、年龄、学历等结构合理。双师素质教师占专业教师比例达到80%，专任教师队伍职称、年龄，形成合理的梯队结构。

2.专任教师要求具有高校教师资格；具有高尚的师德，爱岗敬业，遵纪守法；具有物流管理相关专业本科及以上学历，扎实的医药物流相关理论功底和实践能力；具有信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究；每5年累计不少于6个月的企业实践经历。专业带头人具有副高职称，能够较好地把握国内外行业、专业最新发展，能主动联系行业企业和用人单位，了解行业企业和用人单位对药品物流管理专业人才的实际需求，牵头组织教科研工作的能力强，在本区域领域有一定的专业影响力。

3.兼职教师具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，具有扎实的医药物流专业知识和丰富的实际工作经验，具有药师、物流师及以上职称，能承担课程与实训教学、实习指导等专业教学任务。

表4 山西药科职业学院工商管理系现代物流管理（药品方向）专业教师一览表

序号	姓名	性别	出生年月	毕业学校	所学专业	学历/学位	职称	双师型	承担课程	工作单位
1	张丽	女	1965.02	山西财经大学	管理学	本科/学士	副教授	职业资格高级考评员	社交礼仪	山西药科职业学院
2	姜云莉	女	1982.03	山西大学	管理科学与工程/图书馆学	研究生/硕士	副教授	医用商品采购员	物流运输与包装、仓储与配送	山西药科职业学院
3	王丽峰	女	1980.12	天津财经大学	技术经济与管理	本科/硕士	讲师	医用商品采购员	ERP沙盘、物流基础、物流成本管理	山西药科职业学院
4	张海瑞	男	1989.10	四川大学	物流管理	研究生/硕士	讲师	物流师	供应链管理、采购管理	山西药科职业学院

5	张蓉	女	1974.05	太原理工大学	计算机应用技术	本科/硕士	副教授	医用商品采购员	电子商务基础	山西药科职业学院
6	刘文娟	女	1967.10	沈阳药科大学/山西医科	化学制药/药物化学	本科/硕士	教授	执业药师	GSP 实施技术	山西药科职业学院
7	李朝霞	女	1969.11	山西财经大学	经济法	本科/硕士	副教授	营销师	药品经营管理法律实务	山西药科职业学院
8	王学峰	女	1978.02	中国药科大学	管理学	本科/硕士	讲师	医用商品采购员	消费者心理及行为分析	山西药科职业学院
9	景晓琦	女	1976.07	山西中医学院	中医	本科本科/硕士	副教授	医用商品采购员	中医药基础	山西药科职业学院
10	吕建军	男	1975.10	山西中医学院	中医	本科/硕士	副教授	医用商品采购员	中成药用药指导	山西药科职业学院
11	胡瑾瑜	男	1975.7	山西职工医学院	中医学	大专	高级	董事长	工学交替、顶岗实习	山西顺天立大健康产业集团有限公司
12	张雅凌	女	1971.02	山西医科大学	药学	本科	执业药师	副总经理	综合实训、顶岗实习	山西国大益源有限公司
13	梁安鹏	男	1969.03	山西医科大学	临床医学专业	专科	主管药师	营销管理顾问	综合实训、顶岗实习	山西滨海大药房
14	马如鹏	男	1983.07	山西职工医学院	药学	本科	中级	企划部经理	沟通技巧	山西碧锦纳川贸易有限公司医药分公司
15	晋哲锋	男	1984.10	对外经济贸易大学	药学	本科/学士	初级	人力资源经理	沟通技巧	山西国大益源有限公司

（二）教学设施

主要包括能够满足正常的课程教学、实习实训所必需的专业教室、实训室和实训基地。

目前，校内可供我们使用的实训设施包括：药品经营与管理实训室、模拟药店、电子商务实训室、ERP 沙盘实训室、多功能商务实训室、医药物流实训室、多个多媒体教室等。这些设施，都为学生提供了仿真模拟环境，有助于培养、提高学生的实践能力和法律素养。较好地满足了生产性实践教学的要求，为教师教学和学生生产性实训提供了良好条件。

表 5 校内实训室明细表

序号	实训室名称	主要设施设备名称	数量（台/套）	可实训的项目
1	药品经营管理综合实训室	计算机、多媒体、创业之星软件、营销之道软件、经营之道软件、电子教室等	50	市场调查与分析 营销策划 企业运营
2	模拟药店	商品陈列柜、超市售货架、中药饮片斗、电脑、中文智能收款机、自动判伪点钞机等	50	顾客接待 药品销售 药品陈列 药学服务 处方审核
3	沙盘实训室	企业经营模拟软件、沙盘教具（包括 6 张沙盘盘面和有关教具）	8	战略规划、产品研发、市场营销、生产组织、采购管理、库存管理、财务管理
4	多功能商务实训室	计算机、多媒体、梯形桌椅（可以根据教学需要自由拼装）、药品陈列架、企业运营模拟区等	48	模拟市场调研 模拟营销策划 模拟商务谈判
5	医药物流实训室	手持终端，托盘，地牛，货架	3	药品收货、验收、入库、分拣、出库、复核
6	电子商务实训室	计算机、多媒体、电子商务师软件、网络编辑师软件、电子商务综合实训软件、青年创业实训平台（培训）、电子教室、考试系统软件等	100	药品销售、平台搭建、售后服务
7	连锁经营管理实训室	计算机、多媒体、药品陈列架、收银系统等	20	药店经营管理实训
8	形体礼仪实训室	多媒体、镜子、把杆、椅子	100	礼仪训练 形体训练
9	实体药店	多媒体、 药品陈列架	50	顾客接待 药品陈列与养护 药品销售 会员管理 收银

表 6 已经合作建设的校外实训基地明细表

序号	实训基地名称	合作单位（企业）名称	单位所在地	可顶岗实习工位数	主要实习内容
1	物流管理实训基地	山西碧锦纳川医药有限公司	太原	85	药品收货、验收、入库、分拣、出库、复核 药品储存与养护 药品销售
2	物流管理实训基地	山西荣华大药房连锁有限公司	太原	80	顾客接待 药品陈列与养护 药品销售 会员管理 收银
3	物流管理实训基地	国大药房山西益源连锁有限公司	太原	90	顾客接待 药品陈列与养护 药品销售 慢病管理
4	物流管理实训基地	国药集团山西有限公司	太原	89	药品采购、药品储存与养护
5	物流管理实训基地	山西康美徕医药有限公司	太原	89	药品收货、验收、入库、分拣、出库、复核 药品储存与养护 药品销售

（三）教学资源

主要包括能够满足学生专业学习、教师专业教学研究和教学实施需要的教材、图书资料及数字资源等。

1.教材优先选用人民卫生出版社、中国医药科技出版社出版的行业规划教材和高职教育国家规划教材，禁止不合格的教材进入课堂。

2.学院图书馆配有中医中药、医学药学及管理类、文化类、法律类的图书、杂志，方便师生查询、借阅。

3.建有与本专业相关的《药品仓储与配送》《消费者心理及行为分析》《管理学基础》《电子商务实务》《药品经营管理法律实务》等课程的数字化教学资源，包括视频、动画、虚拟仿真软件等，能够较好地满足教学。

（四）教学方法

结合本专业学生可塑性强、动手能力强、参与活动的积极性高、对新事物接受能力快等特点，在教学过程中，要充分挖掘、激发学生学习的积极性和主动性，提高学生的教学参与度，应针对具体的教学内容和教学过程需要，结合现代教学设施设备，采用小组合作式、竞赛式等教学方式及头脑风暴法、角色扮演法、案例教学法、情境教学法等形式丰富多样的融“教、学、做（演）”为一体的教学方法，以便保证受到

良好的教学效果。

（五）学习评价

构建适应高职教育要求的评价体系，使教学内容、教学方法、教学过程、教学结果评价更加科学、更加合理、更加全面。进一步落实学生评教、企业评教（实践教学）、督导组评教，学生评学、教师评学、企业评学等制度。把学校单方考核变为学校、企业共同考核，建立学校评价与企业评价结合、实践评价与职业技能等级鉴定相融通的质量评价体系，使考核主体多元化。理论教学考核建立由单一的书面考试、考核变为注重能力考核的多元化考核体系；实践教学考核建立由单项到综合、符合岗位规范要求的考核体系，建成按照职业工作任务设计的技术实践考核题库，并邀请企业技术人员参加学生综合技术测试，发挥考试环节的教学改革导向作用，把结果考核变为结果与过程考核相结合，使考核结果更加客观；把考核重点由知识的掌握转移到操作技能和知识应用上，使考核更加突出职业能力。通过提高人才培养质量，以高就业率回报政府和社会，高就业质量回报家长和学生，高企业的满意度回报行业企业。

1.公共基础课

公共基础课的考核包括平时考核和期末考试。

平时考核占期末总成绩的50%，考核内容主要包括课堂出勤情况、作业完成情况、课堂表现、课堂测试等。期末考试成绩占期末总成绩的50%，采用“闭卷笔试”、“开卷笔试”、“实践考核”、“体能测试”等方式进行。重点考核学生对基本知识的理解，对基本技能的掌握，为后续专业知识学习奠定基础。

2.专业技术课

专业（技能）课的考核包括平时考核、实训考核和期末考试。

平时考核包括理论考核和实训考核，其中理论考核占期末总成绩的10%，实训考核占期末总成绩的40％。理论考核内容主要包括课堂出勤情况、作业完成情况、课堂表现、测试等。实训考核内容主要包括平时实训出勤情况、实训操作情况、实训室清洁卫生情况、实训报告书写情况、实训测试等。

期末考试占期末总成绩的50％，考核内容主要侧重学生对基本技能的掌握与应用情况，采用“实际操作”、“论文撰写”、“调研报告”等方式进行。重点考核学生对技能的熟练掌握程度，以及考核学生对所学知识的应用情况，以及学生对所学知识的应用情况，为学生综合实训、顶岗实习、今后工作奠定基础。

3.综合实训

综合实训的考核应以实际操作考核为主，将过程考核与结果考核相结合、个人考核与小组考核相结合、企业考核与学校考核相结合，不仅评定学生的个人实践操作能力，而且评定学生在实践活动中的实训态度、实训过程中的主动性、创新性、协调能力和沟通能力。学校根据综合实训内容，以优秀、良好、及格和不及格评定学生的综合实训成绩。

4.选修课

选修课的考核采用“笔试”、“撰写论文”、“问卷调查”等方式进行，考核内容主要包括课堂出勤、课堂表现、期末考核等。通过考核来开拓学生的视野，拓展学生的思维。

5.认识实习、跟岗实习（综合实训）、顶岗实习

实习实训的考核应以实际操作考核为主，将过程考核与结果考核相结合、个人考核与小组考核相结合、企业考核与学校考核相结合，不仅评定学生的个人实践操作能力，而且评定学生在实践活动中的实训态度、实训过程中的主动性、创新性、协调能力和沟通能力。学校根据实习实训的内容，以优秀、良好、及格和不及格评定学生的

实习实训成绩。

评定的主要依据是实习实训的态度和完成的工作量以及在实习实训过程中的主动性和创新性。总体上是以企业评价为主，学校评价为辅。企业评价以实际操作为主，根据企业岗位标准进行考核；学校评价则依据实习记录、实习总结报告、实习鉴定、实习出勤率等方面综合评定成绩。实习总成绩考核分为优秀、良好、合格和不合格。

（1）优秀：实习态度认真、纪律性强，出勤率高，能优异地完成任务，达到实习大纲中规定的全部要求；能对实习内容进行全面、系统的总结，很好地把所学专业理论和知识运用到实习工作中去，对某些方面的问题有独到的见解；实习单位和实习指导老师评价高；按时提交实习报告，实习记录详实、认真，实习报告思路清晰，观点正确，内容完整，分析问题透彻，具有一定的理论深度，质量高。

（2）良好：实习态度端正、纪律性较强，出勤率较高，能较好地完成实习任务，达到实习大纲中规定的全部要求，得到实习单位和实习指导老师的好评；能对实习内容进行较好的总结，较好地把所学专业理论和知识运用到实习工作中去，对某些实际问题加以分析和解决；能按时提交实习成果，实习记录较详实、认真，实习报告思路较清晰，观点正确，内容完整，分析有据，质量较好。

（3）合格：实习工作态度比较认真，纪律性一般，能基本上按实习大纲中规定的要求，完成实习任务；基本能对实习内容作总结，但不够完整、系统；基本能把所学专业理论和知识在一定程度上运用到实习工作中去，工作态度和能力得到实习单位老师的认可；能按时完成实习记录和实习报告，但不够系统；实习报告内容相对完整，思路清楚，能较有条理地分析问题。

（4）不合格：实习工作态度不认真，纪律性差，未能按要求完成实习任务，实习单位和指导老师评价较差；实习过程中弄虚作假；实习记录和实习报告质量较差；未交实习报告或实习报告内容不完整，思路不清楚，说理不充分，分析问题观点不明，或出现常识性错误；参加顶岗实习时间未超过全部实习时间二分之一以上者。

6.毕业设计（论文）考核

毕业设计（论文）考核包括毕业设计（论文）写作（60 分）和毕业设计（论文）答辩（40 分）。

（六）质量管理

一是建立专业建设和教学质量诊断与改进机制，健全专业教学质量监控管理制度，完善课堂教学、教学评价、实习实训、毕业设计以及专业调研、人才培养方案更新、资源建设等方面质量标准建设，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续诊断与改进，达到人才培养规格。

二是完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，建立健全听课、评教、评学等制度，建立与企业联动的实践教学环节督导制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课、示范课等教研活动。

三是建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，并对生源情况、在校生学业水平、毕业生就业情况等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

四是专业教研室及负责人要充分利用评价分析结果，有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

十、毕业要求

1.思想政治合格；

2.学业成绩合格；

3.顶岗实习鉴定合格；

4.毕业论文（设计）合格；

5.达到《国家学生体质健康标准》要求；
6.取得普通话等级证书。

十一、主要接续专业

本科： 物流管理专业

十二、编制依据

本专业人才培养方案是依据《教育部关于深化职业教育教学改革全面提高人才培养质量的若干意见》（教职成【2015】6号），教育部《高等职业学校专业教学标准》（试行）（2014年7月），《教育部关于职业院校专业人才培养方案制订工作的指导意见》（〔2019〕13号），结合生源学情和学院办学资源情况编制的。

十三、专业建设委员会

主　任	张　丽	副教授	山西药科职业学院	
	胡瑾瑜		山西顺天立大健康产业集团有限公司	董事长
副主任	姜云莉	副教授	山西药科职业学院	
	王　鉴		山西碧锦纳川医药有限公司	总经理
委　员	王丽峰	讲师	山西药科职业学院	教研室主任
	张海瑞	讲师	山西药科职业学院	
	刘文娟	教授	山西药科职业学院	
	王增仙	副教授	山西药科职业学院	
	武敏霞	讲师	山西药科职业学院	
	黄志伟			毕业生
	李　宁			毕业生

附件：主要学习领域课程标准

《GSP 实施技术》课程标准

课程代码：041324

适用专业：药学、中药学、药品经营与管理、现代物流管理（药品方向）

学时数：48 其中理论：28；实训：20

学分：2

一、课程定位

该课程是药学、中药学等专业一门重要专业技术课程，本主要内容是介绍国家药品法律法规对药品经营企业的开办、认证检查，以及企业运营过程的质量管理规范要求。本课程的任务是使学生掌握药品经营质量管理规范要求，明确药品经营企业工作流程、岗位职责，学会岗位规范操作，培养质量管理意识，为后续的企业实践打下坚实的基础。

先修课程：《临床医学概论》

同步课程：《药品经营管理法律实务》

后续课程：《实用医药综合知识》

二、课程标准构建思路

本课程“基于工作课程”来设计，以职业能力培养为核心设计学习情境作为教学内容。内容涉及到购进管理、储存养护、销售与售后服务等环节的具体要求和操作方法，从而使企业达到通过严格的管理制度来约束企业的行为，对药品经营全过程进行质量控制，保证向用户提供优质药品的目的。

根据课程要求和企业兼职教师的工作情况，聘任 3-4 名药房、社会药店的专业技术人员作为实训指导老师，共同组成本课程教学团队，并参与制定课程标准。

在教学实施过程中，本课程采用以学生为中心的教学方式，具有较强的针对性，突出应用能力培养。培养学生实事求是的科学态度，具有一定的自学能力和动手能力。

三、课程目标

1．知识目标

（1）正确进行 GSP 认证申请和认证表格的填写；掌握药品品种结构、采购

流程、采购合同签订要求、首营索取的材料、药品收货环节要求、验收项目和验收标准；掌握药品储存、出库复核、运输配送要求；掌握药品养护内容、养护档案的建立方法。

（2）熟悉药品经营企业组织机构和职能设置、药品质量管理内容、药品的质量管理制度；熟悉特殊药品的储存管理，熟悉退货药品的管理。

（3）了解药品批发企业开办、现场验收和认证、证照申办流程、药品经营企业应配备的设施设备。

2．能力目标

（1）能根据药品经营企业开办验收标准要求，完成企业筹建准备工作、通过现场验收及申领执照；

（2） 能根据采购操作程序，制定药品采购计划、与合格供货方签订采购合同，采购药品；

（3） 能根据收货程序，对采购到货和销售退回药品收货，按照验收程序和验收标准要求，进行药品质量验收；

（4） 能根据药品储存管理要求，完成药品入库、在库储存、出库复核、药品运输配送及药品账货管理，保证账货相符 100%；

（6） 对库存药品进行常规和重点养护，对出现不符合储存温湿度要求时采取措施，对发现的不合格药品进行标识与处理；

3．素质目标

树立质量第一、全心全意为人民服务的观念；培养科学严谨、实事求是的工作作风和创新精神；增强分析问题、解决问题的能力；培养良好的职业道德意识；培养具有较强的责任心和责任感；培养有计划性、前瞻性、善于询问或查询相关资料的工作习惯。

四、课时分配

项目 **（章节）**	**主要内容**	**学时**			
		理论课时	**实践课时**	**合计**	
1.绪论	GSP 认知	2	0	2	

2.筹建准备	机构与人员	4	0	4	
	设施与设备等	2	2	4	
3.证照申领	证照申领的程序、验收	2	2	4	
4.药品采购	药品采购要求、程序	4	6	10	
5.药品收货与验收	药品收货验收流程、要求	4	4	8	
6.储存与养护	药品的储存、药品养护	4	2	6	
7.出库与运输管理	出库、运输管理	4	2	6	
8.销售及售后服务	药品销售的计划与管理、售后服务	2	2	4	
合计		28	20	48	

五、课程内容及实施设计

《GSP 实施技术》课程教学内容及实施设计一览表

项目	教 学 内 容	教学要求	教学实施设计	
			教学方法	教学环境
一、GSP 认知	（一）GSP 概况 1. 2012 版修订 2. 现行版 2016 年修订 （二）GSP 的适用范围 （三）GSP 的主要结构 （四）GSP 的附录 1. 冷藏、冷冻药品的储存与运输管理 2. 药品经营企业计算机系统 3. 温湿度自动监测 4. 药品收货与验收 5. 验证管理	 熟悉 掌握 掌握 了解 熟悉 熟悉 了解 熟悉 了解	讲授、 案例教学	多媒体教学
二、筹建准备	（一）组织机构设置 1. 组织机构概念 2. 组织机构设置原则 3. 组织机构设置要求 4. 部门与岗位职责 （二）人员配置与培训 1. 从业禁止的规定 2. 关键岗位人员任职要求	 了解 熟悉 掌握 掌握	讲授、 案例教学	多媒体

	3. 人员培训 4. 健康检查与卫生管理	熟悉		
	（三）设施设备配备 1. 药品零售企业的设施设备 2. 药品批发企业的设施设备 3. 储存、运输设备的管理	 了解 掌握 了解		
	实践 1 仓库布局设计	学会		模拟软件
	（四）建立质量管理体系文件 1. 质量管理体系文件的作用 2. 建立质量管理体系文件原则 3. 质量管理体系文件的类型 4. 质量管理体系文件主要内容 5. 质量管理体系文件管理 6. 文件格式编号管理基本要求	 了解 掌握 熟悉 了解 熟悉 了解		
三、证照申领	（一）申请验收 1. 药品经营企业申办条件 2. 药品经营企业申办程序 3. 药品经营企业申请材料 （二）核查现场 1. 现场验收准备 2. 现场验收程序 （三）办理证照 1. 领取《药品经营许可证》 2. 《营业执照》的办理程序	 了解 掌握 熟悉 熟悉 掌握 熟悉 了解	讲授 案例教学	
四、药品采购	（一）首营企业审核 1. 质量审核的作用 2. 首营企业审核内容 3. 首营企业审核程序	 熟悉 掌握 熟悉	 讲授	
	（二）首营品种审核 1. 质量审核的作用 2. 首营品种审核内容 3. 首营品种审核程序	 熟悉 掌握 熟悉	 案例教学	
	实践 2：审核审批首营企业、首营品种	学会		模拟软件
	（三）药品购进管理 1. 药品购进的原则 2. 药品购进品种类型 3. 药品采购类型 4. 影响药品采购的因素 5. 药品购进的程序	 熟悉 了解 熟悉 了解 掌握		
五、药品收货与	（一）药品收货		讲授、	多媒体

验收	1．收货的定义 2．收货的类型 3．药品收货的一般流程 4．冷链药品的收货 5．销后退回药品的收货	了解 熟悉 掌握 熟悉 熟悉	案例教学	
	实践 3：采购到货收货	学会		实训
	（二）药品验收 1．验收流程 2．验收不合格药品的处理 3．直调药品的验收	 熟悉 熟悉 了解		
	实践 4：来货验收	学会		实训
	（一）药品储存管理 1．药品入库 2．药品在库储存 3．药品出库	 熟悉 熟悉 熟悉		
	实践 5：药品入库	学会		
六、药品储存与养护	（二）药品账货管理 1．药品账货相符的含义 2．库存盘点内容 3．库存盘点方法 4．报损报溢处理	 掌握 熟悉 了解 熟悉	讲授、 案例教学	多媒体
	（三）药品养护管理 1．药品养护工作内容 2．药品养护工作的实施 3．质量疑问药品的控制 4．药品的效期管理 5．药品的养护措施	 熟悉 掌握 熟悉 掌握 熟悉	讲授、 案例教学	多媒体
七、药品销售与售后管理	（一）药品批发销售管理 1．药品销售人员职责与要求 2．购货单位的审核 3．药品销售流程 4．销售特殊管理药品要求	 了解 掌握 熟悉 熟悉	讲授、 案例教学	多媒体
	（二）药品零售销售管理 1．药品销售基本要求 2．销售原则 3．销售凭证 （三）药品售后管理 1．接待客户质量查询 2．处理质量投诉 3．处理退货药品 4．执行药品召回 5．执行药品不良反应报告制度	 熟悉 熟悉 了解 了解 熟悉 熟悉 了解 了解	讲授、 案例教学	多媒体

八、药品运输与配送	（一）一般药品运输配送 1. 药品运输方式 2. 药品配送的基本形式 3. 药品运输及配送过程 4. 一般药品运输及配送的注意事项 5. 危险药品运输及配送的注意事项 6. 特殊管理药品运输 （二）冷链药品运输配送 1. 冷链运输和配送的药品类别 2. 冷链药品运输工具的选择 3. 冷链药品运输配送流程 4. 冷链药品运输和配送的注意事项	 熟悉 了解 熟悉 熟悉 了解 熟悉 熟悉 熟悉 熟悉 熟悉	讲授、 案例教学	多媒体

六、课程考核评价

《GSP 实施技术》课程考核内容及分值比例一览表

序号	教学模块	考核方式	考核项目	考核标准	比例
课程成绩	课堂提问	口头提问	1-6	教材	10%
	出勤情况	随堂点名			
	作业情况	章节练习	1-6	教材	
	实验实训	随堂实验	1-6	教材	40%
	期末考试	闭卷	1-6	教材	50%

七、课程教学组织

由教师讲述或演示基本基本结构和功能，然后提出工作任务，采用讲授、讨论、自学辅导、实验等多种形式培养学生实事求是的科学态度，具有一定的自学能力和动手能力。完成任务后，先由学生进行自评，再由教师给予纠正或肯定。在教学过程中，每一个学习情境都要以人体为载体，教师要引导学生践行 “资讯、决策、计划、实施、检查、评价”的实施过程。在教学组织中，教师应积极培养学生参与社会实践的创新精神和职业能力。

八、课程教学团队

本课程具有院级专业教学团队共 4 人，由高萧枫、杨德花教师主讲。

九、教学资源

本课程的实施要求具有下列资源：

(一)参考书

1.国家药品监督管理局执业药师培训中心组织编写. 药事管理与法规. 中国中医药出版社，2016

2.杨世民主编. 药事管理学. 中国医药科技出版社，2016

3.《中华人民共和国药品管理法》

4.《药品经营质量管理规范》

（二）网络资源

积极开发网络课程资源，充分利用数据库、数字图书馆等网上信息资源

（ 三 ）教学资料

开发案例库、试题库、课件等教学资料，并及时更新，以便学生及时巩固复习，提高自学能力，促进学生对知识的理解和掌握。

《ERP 沙盘》课程标准

课程代码：031301

适用专业：现代物流管理（药品方向）

学时数：60 其中理论：10;实训：50

学分：3

一、课程定位

《ERP 沙盘》通过沙盘模拟对抗演练、ERP 理论学习、情景教学等多种形式，将学生置身于企业的虚拟环境之中，模拟企业的主要运作过程，让学生了解、认识企业复杂多变的生存环境，熟悉企业的业务流程，亲自体会并模拟企业的团队建设、经营管理、经营决策、营销策略和企业之间的竞争与协作等。通过对企业全方位的认识、参与，从而达到激发学生的学习兴趣，变被动学习为主动学习、

自助学习的目的。更重要的是培养学生怎样将理论知识与企业实际运作紧密联系、学以致用的能力和分析问题、解决问题、进行科学决策的能力。

二、课程标准构建思路

本课程通过直观的企业经营沙盘，来模拟企业运行状况。让学生在分析市场、制定战略、组织生产、整体营销和财务结算等一系列活动中体会企业经营运作的全过程，认识到企业资源的有限性，从而深刻理解 ERP 的管理思想，领悟科学的管理规律，提升管理能力。

该训练融角色扮演、案例分析、和专家诊断于一体，最大的特点是在“参与中学习”，学员的学习过程接近企业现状，在短短几天的训练中，会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题。学生必须和同学们一起去寻找市场机会，分析规律，制定策略，实施全面管理。在各种决策的成功和失败的体验中，学习管理知识，掌握管理技巧，提高管理素质。

三、课程目标

1．知识目标

通过理论教学使学生了解 ERP 的相关知识，通过实训理解企业成功运营的关键因素，掌握战略决策、营销管理、财务管理、物流管理以及团队管理相关知识，掌握沙盘运营的规则及竞单规则。

2．能力目标

（1）培养学生经营意识与规划能力；

（2）培养学生具体问题具体分析、灵活决策的能力；

（3）培养学生团队协作能力；

（4）培养学生商务沟通能力，商务运作能力，商务谈判能力；

（5）培养学生经营管理能力；

3．素质目标

（1）培养锻炼学生的沟通能力及团队协作精神；

（2）培养学生分析问题、解决实际问题的工作能力；

（3）培养学生勇于创新、敬业乐业的工作作风；

（4）培养学生的质量意识、安全意识；

（5）培养学生获取新知识、新技能的学习能力。

4．课程思政

运用习近平新时代中国特色社会主义思想的主要内容、中国共产党建党100年来的党史资料，通过思想、理论、事件、案例等形式，培育学生践行社会主义核心价值观；培养学生强烈的爱国主义意识，激发学生热爱祖国、热爱人民的民族精神；培养学生集体主义思想；培养学生爱岗敬业的精神；培养学生严于律己，遵纪守法的职业习惯。

四、学时分配

项目（章节）	任务（内容）	学时分配		
		理论学时	实践学时	合计
1	ERP 沙盘模拟简介	2		
2	模拟竞争规则	4		
3	模拟企业概况	4		
4	企业运营规则		8	
5	模拟企业成立及实训起始年		4	
6	模拟企业的运作（第一年）		2	
7	模拟企业的运作（第二年）		2	
8	模拟企业的运作（第三年）		2	
9	模拟企业的运作（第四年）		2	
10	模拟企业的运作（第五年）		2	
11	模拟企业的运作（第六年）		2	
12	企业运营评价		4	
13	企业经营分析报告		4	
14	ERP 竞争模拟实战（一）		4	
15	ERP 竞争模拟实战（二）		4	

项目（章节）	任务（内容）	学时分配		
		理论学时	实践学时	合计
16	ERP 竞争模拟实战（三）		4	
17	企业经营分析及评价		6	
合计		10	50	60

五、课程内容及实施设计

《ERP 沙盘》课程教学内容及实施设计一览表

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
1	ERP 沙盘模拟简介	任务 1 ERP 相关概念以及沙盘模拟简介	2	1.沙盘的起源与意义 2.ERP 的相关概念 3.沙盘培训道具	了解 ERP 相关概念、认识沙盘模拟培训道具	会获取最新的相关知识	讲授提问引导	多媒体
2	模拟竞争规则	任务 1 熟悉模拟沙盘竞争规则	4	1.销售会议与订单争取 2.市场开拓规则 3.市场开拓、产品研发、品牌建设操作规则示例 4.制定广告方案 5.市场竞单实际操作 6.订单卡片说明	掌握沙盘模拟竞争规则	会正确运用沙盘模拟竞争规则	讲授提问引导	多媒体

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
3	模拟企业概况	任务1 熟悉模拟企业概况	4	1.介绍模拟企业中的各部门、各角色及角色职能情况。 2.学生担任沙盘中的角色，可以进行岗位轮换，体验多个岗位的业务流程和操作要领。 3.企业简介、经营状况以及经营建议 4.初始状态的设定	了解企业的初始设定，掌握企业内部职能部门的划分以及各部门职员的职责；同时熟悉相关专业名词的含义	会通过了解模拟企业概况进行分析预测	演示引导	沙盘实训室
4	企业运营规则	任务1 熟悉企业运营规则	8	1. 厂房购买、出售与租赁 2.生产线购买、调整与维护 3.产品技术投资与资格认证 4.产品加工 5.原材料订购与入库操作 6.筹资方式	掌握企业运营规则	会正确运用企业运营规则	演示引导	沙盘实训室
5	模拟企业经营及实训起始年	任务1 企业经营及点评（起始年）	4	1.工作流程安排 2.正式经营	了解企业经营流程	了解订单登记表、产品核算统计表、综合管理费用明细表、损益表以及资产负债表的编制	演示引导	沙盘实训室

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
6	企业经营及点评（第一年）	任务1 实训第一年（感性经营）	2	1、虚拟企业的经营流程 2、填写订单登记表 3、编制资产负债表 4、编制损益表 5、编制产品核算统计表 6、分析本公司产品的市场占有率，本年度公司的市场投入与收益比重。	了解企业经营流程	根据自己在团队中担任的角色，尽可能的掌握流程当中所涉及的业务操作，能够独立完成相关流程	情景模拟引导	沙盘实训室
7	企业经营及点评（第二年）	任务1 实训第二年(理性经营)	2	1、虚拟企业的经营流程 2、填写订单登记表 3、编制资产负债表 4、编制损益表 5、编制成品核算统计表 6、现金流量的控制	了解企业经营流程	根据自己在团队中担任的角色，尽可能的掌握流程当中所涉及的业务操作，能够独立完成相关流程	情景模拟引导	沙盘实训室
8	企业经营及点评（第三年）	任务1 实训第三年(科学经营)	2	1、控制现金流 2、避免采购的盲目性 3、制定生产计划 4、控制直接成本 5、企业经营的本质	了解企业经营流程	根据自己在团队中担任的角色，尽可能的掌握流程当中所涉及的业务操作，能够独立完成相关流程	情景模拟引导	沙盘实训室

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
9	企业经营及点评（第四年）	任务1实训第四年（科学经营）	2	1、控制现金流 2、避免采购的盲目性 3、制定生产计划 4、控制直接成本 5、企业经营的本质	了解企业经营流程	根据自己在团队中担任的角色，尽可能的掌握流程当中所涉及的业务操作，能够独立完成相关流程	情景模拟引导	沙盘实训室
10	企业经营及点评（第五年）	任务1实训第五年（经营感悟）	2	1、战略目标分析 2、资产回报率 3、教师点评	了解企业经营流程	根据自己在团队中担任的角色，尽可能的掌握流程当中所涉及的业务操作，能够独立完成相关流程	情景模拟引导	沙盘实训室
11	企业经营及点评（第六年）	任务1实训第六年（经营感悟）	2	1、战略目标分析 2、资产回报率 3、教师点评	了解企业经营流程	根据自己在团队中担任的角色，尽可能的掌握流程当中所涉及的业务操作，能够独立完成相关流程	情景模拟引导	沙盘实训室

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
12	企业运营评价及企业经营分析报告	任务 1 企业运营评价及企业经营分析报告	8	1、完善企业经营过程记录表 2、企业运营自我评价 3、各小组互评	熟练掌握企业经营过程记录表的填写	理解企业系统运营流程,增强管理者全局意识	小组讨论 案例教学	沙盘实训室
13	综合实训	ERP 竞争模拟实战	18	全真体会企业数年的经营管理过程,运筹帷幄,决战商场	复习	团队精神和沟通能力、理论知识在模拟企业实际运作中的运用能力	情景模拟	沙盘实训室

六、课程考核评价

《ERP 沙盘》课程考核内容、方式及分值比例一览表

序号	考核方式	考核项目	考核标准
课程成绩（100%）	实训表现（20%）	知识、能力问答（10%）	每个学生一学期课堂回答 2 次以上，要求回答内容基本正确、口齿清楚、思维敏捷
		课堂考勤、学习态度（10%）	遵守课堂纪律、无迟到早退、听课反应积极
	实训心得体（40%）	实训报告（20%）	以模拟沙盘为平台，根据根据自己在团队中担任的角色， 独立完成相关的岗位职责
		实训心得体会（20%）	根据模拟沙盘实训的过程及结果，总结经验与教训
	实训经营效果（40%）	企业模拟经营综合能力（40%）	对所学的专业知识进行全面的考核对相关的专业信息进行分析评价，考核学生对专业知识的综合运用能力

七、课程教学组织

《ERP 沙盘》是一门专业必修课程，课程教学组织主要采用：

1．理论引导：本课程的“理论引导”主要是针对“实训项目”的内容所需要的知识点，引入理论知识。教学时应注意：废止单向灌输式的教学方式。引入适合培养职业技能和职业素养的案例教学法，边讲授理论，边启发学生思维。以调动学生学习的积极性，以提高教学效果，促进学习能力的发展。

2．本课程实训环节的“项目驱动”即采用任务驱动、项目导向、课堂与实习地点一体化等行动导向的教学模式，借助 ERP 沙盘独特直观的教具，融入市场变数，结合角色扮演、情景模拟、讲师点评，使受训人员在虚拟的市场竞争环境中，全真体会企业数年的经营管理过程，运筹帷幄，决战商场。

3．教学总结，学生在实训中学到的知识、得到的锻炼，继而进行总结。

八、课程教学团队

（一）主讲教师

主讲教师应具有较高的学历，拥有丰富的、较为完善的知识体系，拥有实际的工作经验和相应的技能，能全面了解课程的内容，熟悉相关实训活动实施的要求和方法，并能指导其他教师进行相应的教学工作，以保障本课程教学的整体质量和效果。

（二）教师团队

本课程要求配备一支结构合理、素质优良的教学队伍。具体要求如下：

1.职称和年龄结构合理，兼具不同等级职称和年龄的教师，保证教师队伍的教学水平和活力。

2.学历层次较高，应具备本科或硕士以上学历。

3.教师团队中，应具有来自企业的人才，合理安排课程内容和方式，提高课程实训的效果。

4.具备良好的专业素养和严肃认真的教学态度。

九、教学资源

为保证教学需要，教学单位可根据具体情况，至少应具备下列教学条件：

（一） 硬件设施

本课程需配备安装了计算机、多媒体制作播放设备等先进设施的多媒体教室，为学生学习理论知识和培养实践能力提供必要的条件。

（二）实训条件

为确保本课程的实训教学环节的质量，应配备相应的沙盘实训室，配置足够数量的ERP沙盘教具，有多媒体的教学平台，可进行多媒体教学。

（三）参考资料

1、《ERP沙盘模拟实训教程》，史恭龙、王媛主编，机械工业出版社

2、《ERP沙盘系统指导手册》 新道科技股份有限公司

3、《ERP原理与应用教程》，陈庄，电子工业出版社，2006

十、课程建设等级说明

《ERP沙盘》是一门专业技术课，建有ERP沙盘实训室、教学课件、教学方案、教学视频等教学资源。

《药品仓储与配送》课程标准

适用专业：现代物流管理（药品方向）

学时数：48 其中理论：24；实训：24

学分：3

一、课程定位

本课程是在物流基础课程以后讲授的一门专业课。仓储与配送作为物流的重要节点，其发展对一个国家和地区经济的综合配套能力与社会化服务的作用日益

重要。本课程既讲授仓储管理的基本理论、基本技术方法，概述仓储管理的实务，又讲授物流配送基础和物流配送过程中的提货、订货、发货、转库和结算等有关知识，在物流管理中应用与综合性较强。通过教学，使学生掌握仓储与配送的基本知识、基本理论和基本技术方法。通过课堂讲授与实践操作，培养学生分析、解决物流实际问题能力，同时使学生得到一定实践技能的训练。

先修课程：《物流基础》、《管理学基础》

同步课程：《物流采购管理》

二、课程标准构建思路

1、理论：通过组织现场课堂教学，学习理论知识，力求具有科学性、先进性和系统性。其目的是使学生扎实地掌握仓储配送方面基本概念和基本理论，广泛了解相关的知识和理论，并学会运用所学理论分析、计算和解决实际工作中的问题。

2.实践教学：通过实训操作、项目设计等实践课教学，增加学生对仓储配送企业的感性认识，增强岗位意识，其目的是将前面所学知识、理论、操作在实践中落实，并通过一定强度、一定学时量的训练，使学生的熟练程度和技能水平达到相关仓储配送企业基本技能水平。其目的是使学生掌握在仓库和配送中心作业时规范的操作步骤、要点和技巧，掌握实际操作中应注意的问题，并做初步的模拟学习。

三、课程目标

1、知识目标

（1）学生能正确叙述仓储、仓储设施设备的基本概念和功能；

（2）学生能够叙述仓储合同的主要内容；

（3）学生能说明仓储作业的基本流程及流程中各项工作任务的特点与相互之间的关系；

（4）学生能阐述仓储作业所遵循的基本原则及安全管理的内容；

（5）学生能说明仓储作业考核的内容和考核指标；

（6）通过本课程的学习，了解配送的基本概念，掌握配送的作用，配送在物流中的地位，理解配送的功能；

（7）了解商品养护的方法，了解仓储配送的安全问题，掌握仓储配送中商品的养护方法与影响因素分析；

（8）掌握配送的基本概念及配送业务在物流管理中的重要作用和低位，了解配送的要素和配送作业组织模式，能够对配送业务有一个基本的认识；

（9）了解配送作业环节，熟悉配送作业过程中的基本操作流程，重点掌握配送中的订单处理、拣选作业、补货作业、配货作业、送货作业等；

（10）了解配送组织工作的内容、方法与模式，重点掌握配送线路设计的方法，配送服务于配送成本的关系，配送线路的确定于配送车辆的安排等问题。

2、能力目标

学生会结合具体工作任务要求选择和使用各种仓储、配送设施设备，高效完成工作任务；

学生会签订仓储配送合同，签、填仓储配送作业中的各种单证；

学生会与他人合作完成商品入库作业、在库作业、库存管理与控制、出库作业、拣货与补货、流通加工、配送作业、退货作业；

学生会通过对工作效果的评价与分析，提出改进策略以提高仓储配送效率、降低物流成本、提高物流服务质量。

3、素质目标

通过本课程的学习,逐步提高学生走向社会需要的适应能力、实际操作能力，仓储配送相关规划设计能力，切实结合实际，以社会需求作为教学出发点，更好的实现学生的就业需求。

4、思政目标

（1）结合课程内容与企业实际逐步使学生树立：成本意识、安全意识、质量意识、责任意识、效率意识、服务意识、环保意识。

（2）培养学生吃苦耐劳、爱岗敬业等良好的职业道德，使学生树立主人翁意识，践行为人民服务的理念。

（3）结合物流仓储与配送方式的发展变化和历史沿革，使学生熟悉了解我国经济社会改革的艰辛历程，用奋斗践行“两个一百年”奋斗目标，实现中华民族伟大复兴的中国梦，用汗水与智慧为我国的经济社会发展添砖加瓦。

四、学时分配

项目（章节）	任务（内容）	学时分配		
		理论学时	实践学时	合计
项目一 走进仓储配送企业	仓储与配送设施设备认知	2	2	4
	仓储合同管理	2	2	4
	仓储与配送发展前沿	2	2	4
项目二 仓储与配送业务操作	入库、在库及出库作业	2	2	4
	流通加工作业	2	2	4
	配送及退货作业	2	2	4
项目三 特殊货物的仓储与配送	保税仓库下的仓储与配送	2	2	4
	冷藏和危险货物的仓储与配送	2	2	4
项目四 仓储与配送成本绩效管理	仓储与配送成本管理	2	2	4
	仓储与配送绩效管理	2	2	4
项目五 库存管理与配送规划设计	仓库配送中心的选址规划	2	2	4
	配送路径规划与设计	2	2	4
合计		24	24	48

五、课程内容及实施设计

《药品仓储与配送》课程教学内容及实施设计一览表

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学	教学

							方法	环境
1	项目一 走进仓储配送企业	任务 1	4	仓储与配送设施设备认知	了解分类	能够熟练操作仓储配送中心各种设备，具备基础认知	讲授	多媒体、实训室
		任务 2	4	仓储合同管理	掌握职能		讲授	多媒体、实训室
		任务 3	4	仓储与配送发展前沿	熟悉概念		讲授	多媒体、实训室
2	项目二 仓储与配送业务操作	任务 1	4	入库、在库及出库作业	熟悉流程和职能	会运作基本的作业流程	讲授	多媒体、实训室
		任务 2	4	流通加工作业	掌握流通加工方法		讲授	多媒体、实训室
		任务 3	4	配送及退货作业	掌握流程和方法		讲授	多媒体、实训室
3	项目三 特殊货物的仓储与配送	任务 1	4	保税仓库下的仓储与配送	掌握定义和作业方法	会特殊货物的流程管理	讲授	多媒体、实训室
		任务 2	4	冷藏和危险货物的仓储与配送	掌握冷藏和危险品的管理方法		讲授	多媒体、实训室
4	项目四 仓储与配送成本绩效管理	任务 1	4	仓储与配送成本管理	掌握管理模式	会进行成本管理分析	讲授	多媒体、实训室
		任务 2	4	仓储与配送绩效管理	掌握管理模式	会进行绩效管理分析	讲授	多媒体、实训室
5	项目五 库存管理与配送规划设计	任务 1	4	仓库配送中心的选址规划	熟悉选址和规划规则	会进行选址的分析、布局的规划	讲授	多媒体、实训室
		任务 2	4	配送路径规划与设计	熟悉配送的要求和方法	会对配送路径进行规划设计	讲授	多媒体、实训室

六、课程考核评价

《药品仓储与配送》课程考核内容及分值比例一览表

序号	教学模块	考核方式	考核项目	考核标准	比例

1	期末成绩	笔试	对教学内容的掌握和运用，对信息的收集处理，对实践问题的解决创新	卷面以百分制制卷，按学生的实际卷面成绩*50%计分	50%
2	平时成绩	课堂参与、作业完成	学生出席、发言、讨论的情况	遵守课堂纪律，积极互动，表达清晰，想法创新，有团队精神得满分 50 分，不符合要求者酌情扣分	50%

七、课程教学组织

教学目标以仓储配送作业所应具备的工作能力为导向;教学过程以仓储配送作业的工作过程为导向；教学行动以仓储配送作业的工作情境为导向。在教学过程中，强调以学生为中心，教师作为学习过程的组织者与协调者，按照"资讯、决策、计划、实施、检查、评估"这样一个完整的"行动"过程，通过在教学过程中与学生的互动，让学生通过"独立地获取信息、独立地制定计划、独立地实施计划、独立地评估计划"等一系列行动，使学生在自己"做"的实践中，掌握职业技能、学习专业知识，从而构建属于自己的经验和知识体系。《药品仓储与配送》课程的教学，教师尽可能用最少课时讲解重点的知识、案例，用尽可能多的课时安排学生的实践和"项目"作业。使学生能够理论联系实际，在"做中学"中掌握知识要点的应用。

八、课程教学团队

（一）主讲教师

主讲教师应具有较高的学历，拥有丰富的、较为完善的知识体系，拥有实际的工作经验和相应的技能，能全面了解课程的内容，熟悉相关实训活动实施的要求和方法，并能指导其他教师进行相应的教学工作，以保障本课程教学的整体质量和效果。

（二）教师团队

本课程要求配备一支结构合理、素质优良的教学队伍。具体要求如下：

1.职称和年龄结构合理，兼具不同等级职称和年龄的教师，保证教师队伍的教学水平和活力。

2.学历层次较高，应具备本科或硕士以上学历。

3.教师团队中，应具有来自企业的人才，合理安排课程内容和方式，提高课程实训的效果。

4.具备良好的专业素养和严肃认真的教学态度。

九、教学资源

为保证教学需要，教学单位可根据具体情况，至少应具备教学条件包括：配备安装了计算机、多媒体播放设备等先进设施的多媒体教室，为学生学习理论知识和培养实践能力提供必要的条件。并结合有一定设施设备的实训室进行现场教学。

《物流运输与包装》课程标准

适用专业：现代物流管理（药品方向）

学时数：60　其中理论：30　；实训：30

学分：3

一、课程定位

《物流运输与包装》是物流管理（药品方向）专业的一门专业课程。运输是物流管理（药品方向）中最重要的环节之一，通常企业物流成本的大部分属于运输管理成本。通过运输可以使货物在物流据点之间流动，从而产生场所效应，解决货物空间间隔问题，具有扩大市场、稳定价格、促进社会分工、扩大流通范围等社会经济功效。因此，运输对发展经济，提高国民生活水平有着重要的意义，现代的生产和消费，就是靠运输事业的发展来实现的。 主要教学任务是学习各种运输方式及其运输流程的运作，使学生理解有关运输基本原理；掌握海上运输

流程；掌握航空运输流程；掌握公路运输；掌握国际多式联运；按照用户的需要，有效、合理地开展物流配送活动，不断提高物流服务水平与物流配送效率，降低物流配送成本，掌握配送的基本运作模式与方法，并且能够运用所学到的理论熟练操作运输事务。让学生掌握物流包装的基本理论和设计方法，通过教学使学生了解物流包装在整个物流领域的地位与作用，能用科学的方法把复杂的包装设计现象还原为基本要素。利用包装在空间上的量与质的可变性，按一定的包装设计和构成各要素之间的互相关系。从而使学生能扎实的掌握包装设计理论知识，物流包装的基本方法、设计创意和制作技术，从而适应岗位需求。

先修课程：《管理学原理》、《物流基础》、《物流采购管理》

后续课程：《GSP 实施技术》、《供应链管理》

二、课程标准构建思路

《物流运输与包装》课程设计服务于高职教育的培养目标和定位，坚持技能培养为根本，理论讲授力求以实用性为主，遵循“必须、够用”的方针， 实训项目以一线运营管理人的实际管理技能培养为主线、以理论知识的运用为途径、以关键能力培养为核心，培养学生物流运输管理及包装实务综合运用能力和职业素质。

三、课程目标

1．知识目标

了解运输与物流的关系；熟悉交通运输政策与法规体系。

掌握运输的概念和作用，熟练掌握铁路货物运输、公路货物运输、管道货物运输、水路货物运输、航空货物运输、集装箱运输等运输方式的发展历史、现状、特点和管理实务、业务流程，以及特殊货物运输实务、运输合同、运输质量与管理等内容。

掌握包装件的流通环境，了解脆值理论；

掌握缓冲包装与防震包装设计的方法；

掌握纸质品包装设计、塑料制品包装设计；

掌握集合包装设计的种类、装柜方案的确定。

了解包装系统的优化设计。

2.能力目标

本课程通过采取理论讲授、案例分析、企业参观和企业兼职教师的企业现场授课等形式,使学生掌握不同类别的产品的物流包装开发和应用的基本知识和试验技能,能够在不同产品行业的包装和物流企业中具备为企业提供物流包装方案的策划能力和给定产品，能分析产品特点，正确设计包装的能力。能给出产品运输包装系统解决方案的能力。

3．素质目标

（1）培养学生的沟通能力及团队协作精神；

（2）培养学生分析问题、解决问题的能力；

（3）培养学生勇于创新、敬业乐业的工作作风；

（4）培养学生的质量意识、安全意识。

四、学时分配

项目（章节）	任务（内容）	学时分配		
		理论学时	实践学时	合计
项目一 运输、配送概述	任务 1 运输概述及运输系统、 配送中心认知	2	2	4
项目二 运输实务	任务 1 铁路货物运输；水路货物运输；航空货物运输；特殊运输方式；公路货物运输与管道运输	2	2	4
项目三 运输管理	任务 1 运输决策；运输企业经营与管理；运输代理；信息系统	2	2	4
项目四 配送作业	任务 1 进货管理；出货管理；库存管理；流通加工技术与管理；包装技术与管理	4	4	8
项目五 配送管理	任务 1 配送中心选址于设施规划；配送中心组织结构设计；配送模式；配送作业计划；配送路线选择；配送合理化；配送中心运工作绩效评价；信息系统	4	4	8

项目六	包装的组成部分	2	2	4
项目七	物流包装的要素	2	2	4
项目八	物流包装运用	2	2	4
项目九	物流包装软件介绍	2	2	4
项目十	物流包装法	4	4	8
项目十一	物流包装流程	4	4	8
合计		30	30	60

五、课程内容及实施设计

《物流运输与包装》课程教学内容及实施设计一览表

序号	任务	学时	主要内容	教学实施设计	
				教学方法	教学环境
1	项目一　运输、配送概述	4	1、运输功能 2、运输的构成要素 3、运输未来发展	讲授法、案例教学	多媒体教室
2	项目二　运输实务	4	1、铁路运输系统的构成、国内外铁路运输发展、国际铁路货物联运、港澳地区铁路运输 2、班轮运输、租船运输、内河运输、提单、海运进出口运输 3、航空运输方式、国际航空组织、航空运单的填制、航空运输业务流程 4、成组运输、集装箱运输、国际多式联运、大陆桥运输 5、公路运输流程、零担货物运输、管道运输	讲授法、案例教学法、分组讨论	多媒体教室

3	项目三　运输管理	4	1、运输方式的选择、运输路线的选择、承运人的选择 2、运输管理的内容、原则及运输合理化问题 3、运输代理的种类、国际货运代理 4、现代运输信息技术	讲授法、案例教学法、分组讨论	多媒体教室
4	项目四　配送作业	8	1、进出货所需的单证、人员、记录以及信息单证和实物的流转过程 2、仓储管理作业环节及其特点难点：库存控制的原理和方法	讲授法、案例教学法、分组讨论	多媒体教室
5	项目五　配送管理	8	1、配送中心战略管理的主要内容，过程和方法 2、配送中心组织结构类型的优缺点 3、配送合理化的常见方法；4、绩效评价的要素； 5、配送中心信息及其管理含义、分类、内容 6、配送作业的一般流程； 7、配送计划制定及其决策因素	讲授法、案例教学法、分组讨论	多媒体教室
6	项目六 包装的组成	4	物流包装的组成部分	讲授	多媒体
7	项目七 物流包装的	4	物流包装的主要要素	讲授	多媒体
8	项目八 物流包装运	4	包装运用方面	讲授	多媒体
9	项目九 物流包装软	4	包装软件	讲授	多媒体
10	项目十 物流包装法	8	各种物流包装法规	讲授	多媒体
11	项目十一 物流包装	8	物流包装的具体流程	讲授	多媒体

	合计	60			

六、课程考核评价

《物流运输与包装》课程考核内容及分值比例一览表

序号	教学模块	考核方式	考核项目	考核标准	比例
课程成绩	课堂提问	课堂抽查	知识、能力问答	每生每学期课堂回答 2 次及以上，要求思维清晰、表达流畅、回答观点基本正确	10%
			课堂考勤、学习态度	遵守课堂纪律、无迟到早退、听课反应积极	10%
	案例分析	案例实战	案例分析演练	能够综合运用所学的理论知识对案例进行深入剖析，寻求解决的方案，要求能明确提出自己的看法，有独到的见解	20%
	实验实训	仿真实训	仿真模拟	按照给定的情景，通过小组讨论和分析，给出分析观点及答案的全过程。要求条例清晰，体现团队合作精神。	30%
	期末综合评定	期末综合鉴定	试卷测试理论性知识	对所学的专业知识进行全面的考核	20%
			试卷测试实践能力	对相关的专业信息进行分析评价，考核学生对专业知识的综合运用能力	10%

《物流运输与包装》课程的考核包括形成性考核和总结性考核两种类型，分值分别占 70%和 30%，每类考核中都包括了理论知识的考核和实践能力的考核，形成性考核中的理论知识考核和实践能力的考核分值分别占 20%和 50%，总结性考核中理论知识考核和实践能力考核分值分别占 20%和 10%左右，基本能够实现对学生专业综合能力的鉴定，尤其是形成性考核分值的提高，大大提高了学生日常学习的积极性，有利于学生综合能力的培养。

七、课程教学组织

本课程根据岗位能力要求，设计教学内容，并配合相应的实训教学，让学生在学中做、做中学，在边学边做中掌握技能并巩固知识。灵活运用多媒体教学，配合大量的生产场景图片、设施设备照片以避免枯燥理论讲授，增加学生的感性认识；开展多种形式的互动式教学，如讨论式教学、情景教学、案例教学等，鼓励学生独立思考，激发学生的学习兴趣和自主学习的潜能，以培养学生的专业核心能力和终身学习能力。

八、课程教学团队

本课程的主讲教师应具有较高的学历，拥有丰富的、较为完善的知识体系，拥有实际的工作经验和相应的技能，能全面了解课程的内容，熟悉相关实训活动实施的要求和方法，并能指导其他教师进行相应的教学工作，以保障本课程教学的整体质量和效果。教学团队应兼具不同等级职称和年龄的教师，应有来自行业、企业的兼职教师，以提高课程实训的效果。

九、教学资源

为保证实际教学需要，教学单位可根据具体情况，应具备下列教学条件：

（一）教材

《物流运输与包装》，汪传雷主编，合肥工业大学出版社。

（二）实训条件

本门课程的实训条件要求有教学做一体化的综合实训室，融教学与实训为一体，以及与课程相应的软件作支持。校外要求有与学校长期合作的企业做实训基地，满足学生顶岗实习的需要。

（三）参考资料

《运输与运输管理》，韩景丰主编，重庆大学出版社；

《运输与运输管理》，张旭凤主编，北京大学出版社；

《国际物流运作流程与单证实务》，孙家庆等，大连海事大学出版社；

《物流包装与实务》系列教材)，张如云,胡红春主编，清华大学出版社。

十、课程建设等级说明

《物流运输与包装》是一门专业技术课，建有教学课件、教学方案、教学视频等教学资源。

《药品储存与养护技术》课程标准

课程代码：

适用专业：现代物流管理（药品方向）

学时数：30 其中理论：20；实训：10

学分：3

一、课程定位

《药品储存与养护技术》是药学专业必修的一门专业技术课程。是从事药学专业岗位（群）所必备的知识和技能。通过学习有关药品储存、管理与养护的基础知识，使学生掌握常见药物的在库保管与养护技术，能够按照所学知识踏入药学专业岗位，全面提高综合素质与业务水平，对药学专业的顶岗实习领域有承前启后的重要作用，保证了人才培养与岗位需求的直接接轨。

先修课程：《医药商品基础》、《GSP 实施技术》、《药品仓储与配送》

二、课程标准构建思路

本课程标准是依照“药学专业人才培养方案”和 “国家职业技能标准”的知识、能力的要求，以药学专业所对应的岗位群为导向，以基本技能和基本素养培养为重点，确定《药品管理与养护技术》为本专业的专业技术课。

按照药学专业人员的知识、技能、素养要求，在教学内容的选取上，努力实现高职教育特色，理论以“必需、够用”为度，通过本课程的学习，了解药品在库保管与养护的一般知识，掌握药品出库、入库和在库养护的操作。为学生从事医药物流的工作奠定基础。

三、课程目标

1．知识目标

（1）掌握药品养护的基本概念 、影响药品稳定性的因素及仓库常用仪器的使用方法；

（2）熟悉仓库常规工作、对仓库的温、湿度进行管理和调控、对新药研究和特殊药品进行质量管理、对常用药品进行合理的用药指导、对中、小型批零企业的药品进行科学养护。

2．能力目标

通过本课程的学习，使学生应达到的职业能力目标有：

（1）具有药品仓库的分区，并能按药品种类进行归类的能力；

（2）具有熟练进行药品的出库、入库、验收等的登记的能力；

（3）具有药品在库的保管和养护的能力。

3．素质目标

（1）树立科学正确的人生观和世界观，使学生具有坚定的政治信念，高尚的思想品德和强烈的社会责任感；

（2）培养科学严谨，事实求是的工作作风和创新精神；

（3） 增强学生分析问题，解决问题的能力；

（4）培养良好的职业道德意识。

四、学时分配

项目（章节）	任务（内容）	学时分配		
		理论学时	实践学时	合计
药品仓储	任务 1 药品仓储的管理	2	0	2
	任务 2 药品储存与养护基础知识	6	0	6
	任务 3 药品在库养护技术	0	4	4
	任务 4 药品出库、入库验收	0	6	6
仓储安全知识	任务 1 安全消防	2	0	2
药品保管养护	任务 1 原料药的在库保管与养护	2	0	2

	任务 2 片剂的在库保管与养护	2	0	2
	任务 3 注射剂的在库保管与养护	2	0	2
	任务 4 散剂、颗粒剂、胶囊剂的在库保管与养护	2	0	2
	任务 5 含乙醇制剂的在库保管与养护	1	0	1
	任务 6 水剂的在库保管与养护	1	0	1
合计		20	10	30

五、课程内容及实施设计

《药品管理与养护技术》课程教学内容及实施设计一览表

序号	项目（章节）	任务	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
						教学方法	教学环境
1	项目一 药品仓储	任务 1	药品仓储的管理	1. 掌握 GSP 对药品仓库的分类、管理要求 2. 熟悉药品仓库库区布局的基本要求		课件与讲授	教室
		任务 2	药品储存与养护基础知识	1. 掌握药品养护的概念、基本任务 2. 熟悉药品储存的意义及药品储存作用产生的原因		课件与讲授	教室
		任务 3	药品在库养护技术	1. 掌握药品储存温湿度管理的要求和措施 2. 熟悉库房温湿度与药品质量的关系	1. 会进样药品的在库养护	理论实践相结合	模拟药房
		任务 4	药品出库、入库验收	1. 掌握影响药品稳定性的因素、药品入库验收、在库养护和出库验发 2. 熟悉药品的包装和运输	1. 会进行药品的入库验收 2. 会进行药品的出库复核	理论与实践相结合	模拟药房
2	项目二 仓储安全知识	任务 1	安全消防	1. 掌握安全消防知识 2. 熟悉药品病虫害的防治		课件与讲授	

3	项目三 药品保管养护	任务 1	原料药的在库保管与养护	熟悉原料药的在库保管与养护方法		课件与讲授	
		任务 2	片剂的在库保管与养护	熟悉片剂在库保管与养护方法		课件与讲授	
		任务 3	注射剂的在库保管与养护	熟悉注射剂在库保管与养护方法		课件与讲授	
		任务 4	散剂、颗粒剂、胶囊剂的在库保管与养护	熟悉散剂、颗粒剂和胶囊剂在库保管与养护方法		课件与讲授	
		任务 5	含乙醇制剂的在库保管与养护	1.熟悉含乙醇制剂在库保管与养护方法		课件与讲授	
		任务 6	水剂的在库保管与养护	1.熟悉水剂在库保管与养护方法		课件与讲授	

六、课程考核评价

《药品管理与养护技术》课程考核内容及分值比例一览表

序号	教学模块	考核方式	考核项目	比例
课程成绩	平时考核	平时记录	课堂出勤情况、作业完成情况、课堂表现、测试	10%
	实训考核	实训过程中的记录	实训出勤情况、实训操作情况、实训室清洁卫生情况、实训报告书写情况、实训测试	40%
	期末考核	闭卷笔答	本课程综合知识掌握情况	50%

七、课程教学组织

本课程采用课堂讲授与实训交叉排课方式，教学中要积极改进教学方法，以学生为主体，按照学生学习的规律和特点，从学生实际出发，充分调动学生的主动性、积极性，激发学生独立思考和创新意识，培养勇于实践的能力。

本课程大量采用教学课件、虚拟药品保管库等教学手段，提高了学生的实际

应用能力，调动了学习的积极性和工作的主动性。此外，灵活运用多种恰当的教学方法，开展体验性学习活动，例如组织参观、讲座和课外兴趣学习小组等，促进学生积极思考与实践，促进学生职业能力发展。

八、课程教学团队

本课程的教学团队年轻化，主要由校内“双师”教师和企业兼职教师组成体现高等职业教育职业性、实践性的特点。

九、教学资源

本课程的实施要求具有下列资源：

1. 主要教材与教学参考书

徐世义主编：《药品储存与养护技术》，人民卫生出版社。

何东主编：《药品仓储与养护技术》，中国医药科技出版社。

夏鸿林主编：《药品储存与养护技术》，化学工业出版社。

2.网络资源

小木虫、药圈、药家网、丁香园等专业网站。

3.教学资料

开发案例库、试题库、课件等教学资料，并及时更新，以便学生及时巩固复习，提高自学能力，激发学生的学习兴趣，促进学生对知识的理解和掌握。

4.实训条件

校内模拟药房、药店。

附件 1

人才需求情况分析

2021 年 4 月 12 日至 13 日全国职业教育大会在北京召开。在这次会议之前，习近平总书记关于职业教育作了重要指示，李克强总理提出批示要求。会议核心内容要求加快构建现代职业教育体系，培养更多高素质技术技能人才能工巧匠大国工匠。其中，关于人才培养方面，要求要坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，着眼服务国家现代化建设、推动高质量发展，着力推进改革创新，坚持立德树人，通过优化职业教育类型定位，深化产教融合、校企合作，深入推进育人方式、办学模式、管理体制、保障机制改革，借鉴先进经验，努力建设高水平、高层次的技术技能人才培养体系。

山西药科职业学院作为一所具有近 70 年历史的药科专业职业教育的传统学校，为山西省医药各个领域输送了大量的人才，随着医药卫生体制改革，学院适时适应发展需求，结合习近平总书记关于职业教育作出的重要指示，积极修订专业人才培养方案。其中，医药物流行业人才需求的状况是院校物流管理专业培养人才的“指南针”，为了进一步准确定位医药物流企业对医药物流专业人才的需求情况，明确医药物流管理专业的人才培养目标、课程设置、知识、技能及职业素养的目标，物流管理教研室专业教师通过企业专家访问法、问卷调查法、文献资料分析法、网络资源分析法等方法，对山西医药物流进行了调研，分析如下：

一、医药物流行业发展状况

（一）国内医药物流行业发展现状与趋势

医药产业被称为永不衰落的朝阳产业，是全国乃至全球发展最快的产业之一。中共十九大提出了“实施健康中国战略”的目标，为中国医药产业带来了难得的发展机遇，在此历史发展节点上，医药企业应当认清形势、把握政策、理清思路、找准定位，审时度势地明确企业发展方向，才能顺应未来市场趋势。医药

物流业已成为流通改革的政策重点倾斜的领域。伴随着《“健康中国 2030”规划纲要》、《印发关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）的通知》、“4+7”带量采购模式的推广等政策在全国各省推行，我国医药流通结构变革进一步深化。在政策和市场的双重驱动下，我国医药物流核心竞争力逐步突出。

根据国家统计局统计，2010-2016 年我国医药制造行业的总体销售收入和利润总额均在不断提升，至 2016 年，我国医药制造业行业规模以上企业有 7449 家；实现销售收入 28062.9 亿元，同比增长 9.89%；实现利润总额 3002.9 亿元，同比增长 14.3%。据前瞻产业研究院发布的《2018-2023 年中国医药行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》对 2017 年医药行业相关数据的统计得到，2017 年全年我国医药制造业销售收入和利润总额分别为 29826 亿元和 3519.7 亿元，较上年实现了 6.28%和 17.21%的同比增长，从而推动医药物流业的发展。

	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
销售收入（亿元）	11225.6	14522.1	17083.3	20592.9	23325.6	25537.1	28062.9	29826.0
利润总额（亿元）	1210.0	1494.3	1731.7	2071.7	2322.2	2627.3	3002.9	3519.7
销售-增长（%）		29.37%	17.64%	20.54%	13.27%	9.48%	9.89%	6.28%
利润-增长（%）		23.50%	15.89%	19.63%	12.09%	13.14%	14.30%	17.21%

图 1：2010-2017 年医药行业销售收入及利润总额变动分析（单位：亿元，%）

2013-2018 年，我国医药物流直报企业所配送的药物货品的货值呈现波动上升的趋势。据不完全统计，2017 年全国医药物流直报企业配送货值为 11402 亿元，同比增长 26.60%；另从物流企业配送货物占全国药品流通整体规模看，全

国物流直报企业配送份额有所下降。2017 年相应配送份额为 56.96%，较 2013 年下降超 5 个百分点，医药物流直报企业配送份额的下降也来源于医药电子商务的崛起，不仅降低了传统医药渠道的集中度，也进一步抢占了对应的配送份额。

图 2 2013-2018 年全国医药物流直报企业配送货值占比（单位：亿元，%）

（二）山西省医药物流行业发展现状与趋势

山西省地缘优势突出、天然资源丰富，具有发展医药产业的巨大潜力和比较优势。2017 年山西省人民政府出台的《山西省“十三五”深化医药卫生体制改革规划暨实施方案》中提出深化药品流通体制改革，要加大药品、耗材流通行业结构调整力度，引导供应能力均衡配置，破除地方保护，构建高效畅通的现代药品流通体系。推动药品流通企业多种形式做大做强，加快实现规模化、集约化和现代化经营，合理规划行业布局，积极推动流通企业向智慧型医药供应链服务商转型，优化供应链集成系统，支持流通企业向供应链上下游延伸开展服务。推广应用现代物流管理与技术，引入电子商务等交易方式，积极推动中药材现代物流体系建设，推进中药材流通追溯体系试点建设工作，促进中药材流通现代化，提升中药材质量安全保障能力。力争到 2020 年，基本建立药品出厂价格信息可追溯机制，省内药品流通市场日趋规范集中。

为贯彻落实《中国制造 2025 山西行动纲要》、《山西省医药工业“十三五”发展规划》、《关于开展消费品工业“三品”专项行动营造良好市场环境的实施

意见》等政策文件，细化分解《消费品工业三年（2018-2020 年）振兴计划》年度工作任务，按照“转型项目建设年”部署要求，以重大项目建设为引领，推动医药工业做大做强，逐步向中高端迈进，特制订 2018 年医药工业行动计划。该行动计划中提出推进重大项目建设，着力产业集群建设，支持企业创新发展。不断推进以企业为主体、多方参与的技术创新体系建设，支持企业研发机构建设，加大企业技术中心建设力度，开展新产品和行业共性关键技术研发，增强产品供给能力。强化企业协同发展。加大龙头企业培育力度，支持重点开展上下游产业整合，充分发挥其产业辐射、技术创新和营销渠道的优势，着力培育主业突出、创新能力强、关联度大、带动性强的龙头企业。鼓励和引导中小企业与龙头骨干企业开展多种形式的协同发展，引导药品企业重视品牌培育工作。到 2020 年末，全省医药工业综合实力和核心竞争力全面提升，医药工业主营业务收入将达到 430 亿元，重点企业带动效应明显增强，逐步形成以骨干企业为引领，大中小企业协作化分工的产业格局，优势品种市场竞争力大幅提升，研发体系不断健全，推动一批节能减排示范项目、智能制造试点示范企业和车间建设，力争新增国家一类创新药物 1—3 个，区域发展趋于协调，形成以园区为主要载体的特色发展集聚区；重点企业实力明显增强，优势品种市场竞争力大幅提升；医药产业规模全面提升，年均增长超过 20%，在全国排位稳步前移。

全国医药经济和山西医药经济良好有序的发展,势必会引起医药企业对药品经营管理类人才的大量需求,加之企业的发展关键在于药品管理与服务,药品经营管理（药品营销方向）专业将有广阔的发展前景。

山西省商务厅近日发布通知,拟在全省范围内组织申报省级供应链创新与应用重点项目，以培育一批行业带动能力强的供应链创新与应用领先企业，形成一批供应链体系完整、竞争力强的产业集群，总结一批可复制推广的供应链创新与应用发展模式，夯实省级供应链重点项目库，助力推动山西医药物流的发展。

二、医药物流业人才需求现状及趋势

医药流通行业发展对医药物流行业提出了更多的需求，医药物流行业处于持续增长阶段。根据中物联医药物流分会发布的《中国医药物流发展报告（2019）》显示，2018 年，我国医药物流总额达到 33517 亿元，较上年同比增长 11.13%，医药物流将至少保持 8%以上的速度增长，预计到 2020 年，我国医药物流总额将会突破 4 万亿元。同时，对医药物流专业人才的需求也与日俱增。而“两票制”、税收改革、一致性评价等重大医药改革的逐步实施，国家对医药物流行业的规范性和规模愈加重视，不断出台政策加大监管力度，推动行业规模发展。

1. 医药行业发展前景广阔，医药物流专业人才市场需求乐观，拥有物流管理知识和技能的高端技能型专业人才欠缺

我国医药行业的高速发展，使人才需求呈现爆发式增长。但由于受到医药专业人才培养模式滞后、培养规模偏小等不利因素影响，国内医药人才的供给速度远远达不到行业发展的要求，人才缺口巨大。

2. 医药物流从业人员专业知识缺乏，既具有医药学专业相关知识，又具有物流管理知识和技能的复合型专业人才欠缺

由于目前国内医药物流企业是在传统的仓库基础上转型而来，大多数医药物流从业人员缺乏系统的医药物流管理知识，具有医药物流专业教育背景的人员寥寥无几。山西省目前正在从事医药物流的人员 60%以上不具备与岗位相适应的专业知识和业务能力。目前中、小型医药企业物流人员。

一是经验型，这类人员没有医药学知识，又缺乏现代物流知识，主要凭借自己多年的经验从事物流工作，难以应对对现代物流活动。

二是专业片面型，这类人员或是具有一定的医药学知识和较强的学术推广能力，但缺乏相应的物流知识，或是具备一定的物流专业知识，但缺乏医药学知识，均难以胜任医药物流工作。

3.医药物流从业人员受教育水平偏低，人员结构不合理，用人单位对医药物流专业人才的质量有新的要求

目前山西省从事医药物流的人员中受过正规职业教育的人较少，人员以大专学历以下为主，大专以上文化程度人员仅占29.6%。用人单位新进人员计划中，具有大专学历的高技能人才最受欢迎，占86.3%。对知识结构要求主要是掌握专业知识、了解专业相关的知识，占80.1%。在能力素质方面用人单位普遍喜欢综合素质良好的工作人员，占94.8%。但在专业素质与工作态度上,更侧重于工作人员的专业素质，占89.4%。

大多数医药物流企业对医药物流人才的基本素质、知识结构、能力素质要求主要体现在以下方面：

一是具有较强的责任心、良好的职业道德与忠诚度；

二是具有良好的沟通能力和环境适应能力；

三是具有扎实的专业知识，主要包括医药商品知识、物流基础知识、财务知识和专业英语、计算机信息等知识；

四是具有较强的实际操作能力和团队合作能力；

五是具有市场开发、客户管理和创新能力。

附件 2

职业岗位（群）与职业能力分析

一、职业岗位（群）分析

表 1　职业岗位（群）及对应的职业资格证书

序号	职业岗位（群）	职业资格证书名称	等级
1	药品采购管理	医药商品购销员 医用商品采购员 医药商品储运员	三级或以上
2	药品仓储管理		
3	药品运输管理		

4	药品配送管理	物流师	

二、岗位工作任务及职业能力分析

经专家论证，物流管理（药品方向）专业岗位（群）工作任务及职业能力分析如下：

表 2 物流管理（药品方向）专业岗位（群）工作任务与职业能力分析表

职业岗位（群）	工作任务	职业能力
药品采购管理	编制采购计划和预算	采购需求预测，具有团队精神和协调工作能力、管理能力和全局观念 会编制采购计划 会编制采购预算
	供应商选择与管理	能根据企业实际情况选择供应商 供应商的关系管理
	采购谈判与合同管理	会根据实际情况选择合适的采购方式 会分析并确定采购价格 会进行采购合同的谈判 会制定采购合同 会签订与审批采购合同 采购合同的订立与终止 采购合同的履行
	采购绩效评估	会安排相关人员进行采购绩效的评价 会运用采购绩效评价的指标与标准对其进行评价 改进采购绩效的途径
药品仓储管理	仓库规划与设计	仓库选址，良好的心理素质和敬业精神 仓库各区域功能和设施装备规划
	药品出入库管理	药品接收和检验 入库管理，遵守职业道德 出库管理
	库存管理	具备大类药品的分类能力、对在库货物数量进行控制和管理 药品的养护能力 掌握防虫、防鼠、防霉、防盗、防火、防腐等养护技术和操作方法 7S 管理
	现代仓储管理	可采用信息技术改善仓库运作的环节 管理和改善库存绩效 加强仓库的安全管理 具有团队精神和协调工作能力、管理能力和全局观念 会运用现代仓储管理系统

药品运输管理	运输计划及方案制定	药品运输市场调研分析，能完成信息处理 车辆安排、任务指派、运输路线制定及优化、运输方案制定，进行有效沟通
	药品运输业务受理	熟练操作运输管理软件 指导客户填写托运单并审核 包装检查处理、计算运费、签订运输合同
	组织装运	运输方式的选择 运输工具的选择
	运输途中管理	制定押运方案、突发事件处理方案、确保药品安全 熟练操作运输管理软件，并对运输工具进行监控
药品配送管理	订单处理作业	接受客户订单的不同形式，确认订单信息，存货分配原则
	拣货作业出货与包装	针对客户实际需求合理选择拣货方式 能进行人工分货作业，培养吃苦耐劳、爱岗敬业等良好的职业道德 能正确进行出货检查 能使用常见的包装标识，包装材料 能正确使用、保养常用的打包设备
	配货与送货、补货与盘点	能及时、高效的完成配送货工作，锻炼合作与沟通的社会能力 能对动管储区进行整理 能根据实际需求制定补货策略 能正确进行盘点并使用相关表格
	绩效评价	能对常见的物流配送成本进行核算分析，树立成本意识、质量意识、效率意识、服务意识，环保意识 能对常用的配送中心绩效评价指标进行计算

山西药科职业学院专业人才培养方案审批表

所属系	工商管理系	专业名称	现代物流管理（药品方向）

按照教育部和省教育厅关于职业院校专业人才培养方案制定系列文件的要求，学院组织行业企业、教研机构、校内外一线教师和学生代表对该专业修订的人才培养方案开展了论证工作。专家组通过听汇报、质询，经充分讨论后，形成如下意见：

一、人才需求情况分析、职业岗位（群）与职业能力分析调研数据基本准确、调研内容全面、结论基本符合企业对人才的需求标准。

二、现代物流管理（药品方向）的人才培养目标明确，专业定位科学，对知识、能力、素质的分析合理，人才培养模式体现职业教育的特点。

三、现代物流管理（药品方向）专业的课程体系科学、合理、实用，其课程的构建充分考虑了现代物流管理各岗位所需的知识、能力、素质要求，并在分析归纳所需的职业品质、知识结构和技能要求的基础上，最终确定学习领域。这样的课程体系构建使专业课程体系更加贴近医药行业的实际，更加科学、合理、实用，也更有利于对现代物流管理人才的培养。

……建议：

组长：

成员：

年　　月　　日

学院审定意见：

公章：

年　　月　　日

2021 级电子商务（药品方向）专业

人才培养方案

教研室通过日期	2021 年 7 月
专业建设委员会论证通过日期	2021 年 8 月
系部审核通过日期	2021 年 9 月
学院审定通过日期	2021 年 9 月

山西药科职业学院

二 O 二 O 年九月

制 订 说 明

本方案在《山西药科职业学院关于修订2021级专业人才培养方案的通知》的指导下编写，由工商管理系电子商务（药品方向）专业建设委员会论证，学院党委会审定通过。本方案适用于电子商务（药品方向）专业，自2021年9月开始实施。

制（修）订人员（第一位为主持人）：

赵　敏	山西药科职业学院	副教授
张　蓉	山西药科职业学院	副教授
温俊香	山西药科职业学院	讲　师
李　青	山西药科职业学院	讲　师
尹雪婷	山西药科职业学院	讲　师
杨建华	山西荣华大药房连锁有限公司	公司副总
杨春丽	仓鼠科技有限公司	公司总经理

目　录

一、专业名称与专业代码 1

二、入学要求 1

三、修业年限 1

四、职业面向 1

五、培养目标与培养规格 1

（一）培养目标 1

（二）培养规格 2

六、课程体系 4

（一）课程体系设计思路 4

七、课程设置及要求 5

（一）公共基础课 （公共基础模块）.....5

（二）技术基础课 （技术基础模块）.....8

（三）专业技术课 （专业方向模块）.....10

（四）综合实训 12

（五）选修课（公共拓展模块+专业拓展模块）.....12

（六）认识实习 13

（七）顶岗实习 13

八、教学进程总体安排 13

（一）教学活动时间分配表 13
（二）专业教学计划表 13
九、实施保障 18
（一）师资队伍 18
（二）教学设施 20
（三）教学资源 21
（四）教学方法 22
（五）学习评价 22
（六）质量管理 25
九、毕业要求 26
十、主要接续专业 26
十一、编制依据 26
十二、专业建设委员会 27
附件：主要学习领域课程标准 1

药品经营管理专业群电子商务专业人才培养方案

一、专业名称与专业代码

专业名称：电子商务专业（药品方向）

专业代码：630801

二、入学要求

高中阶段教育毕业生或同等学历者。

三、修业年限

高职学历教育修业年限均以 3 年为主，可以根据学生灵活学习需求合理、弹性安排学习时间。

四、职业面向

本专业职业面向见表 1。

表 1　　电子商务专业面向的主要职业

所属专业大类	所属专业类	行业	主要职业类别	主要岗位类别（或技术领域）	职业技能等级证书	行业企业标准和证书
财经商贸大类（63）	电子商务类（6308）	互联网和相关服务（64） 批发业（51） 零售业（52）	销售人员（4-01-02） 商务咨询服务人员（4-07-02）	1.平面设计岗 2.网店建设与运营岗 3.网络营销岗 4.客户服务岗	1+X 电子商务数据分析师	电子商务师

五、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展的能力；掌握本专业知识和技术技能，面向互联网和相关服务业、批发业、零售业等行业的销售人员、商务咨询服务人员等职业群，具备商务信息处理、网络营销、网店运营、网络交易管理、网络客户服务与管理等能力，从事网店规划与运营及网络客户服务管理等工作的复合型技术技能人才。

（二）培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力达到以下要求：

1.素质

(1)坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主 义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感。

(2)崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动，履行道德准则和行为规范，具有社会责任感和社会参与意识。

(3)具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维。

(4)勇于奋斗、乐观向上，具有自我管理能力、职业生涯规划的意识，有较强的集体意识和团队合作精神。

(5)具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和 1~2 项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，以及良好的行为习惯。

(6)具有一定的审美和人文素养，能够形成 1~2 项艺术特长或爱好。

2.知识

(1)掌握必备的思想政治理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识。

(2)熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防等知识。

(3)掌握计算机应用、网络技术的基本理论，电子商务的基本理论以及新技术、新业态、新模式、创新创业相关知识。

(4)掌握互联网资料查询、调研及撰写调研报告的方法。

(5)掌握市场分析、消费者行为分析及营销策划的方法。

(6)掌握商品拍摄、图形图像处理和网络文案写作的方法。

(7)掌握电子商务数据统计分析和报告撰写以及客户服务与管理的相关知识。

(8)掌握主流电子商务平台的运营规则和推广方式，跨境电子商务平台和新

媒体运营与管理的方法。

(9)掌握网店运营规范与流程以及供应链与供应商管理的相关知识。

3.能力

(1)具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力。

(2)具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力。

(3)具有一定的哲学、美学、伦理、计算、数据、交互、互联网思维能力。

(4)能够熟练应用办公软件，进行文档排版、方案演示、简单的数据分析等。

(5)能够根据摄影色彩、构图策略进行创意拍摄，制作突出商品卖点的商品照片；能够运用相关软件对图片进行处理，提高用户关注度。

(6)具备网络信息采集、筛选和编辑的能力， 能够根据要求进行网站内容更新、策划与制作。

(7)具备网店设计与装修的能力，能够根据产品页面需求，进行页面设计、布局、美化和制作。

(8)能够根据网站(店)推广目标，选择合理的推广方式，进行策划、实施和效果评估与优化。

(9)能够根据不同商品类型进行产品策划、分类管理。

(10)能够根据运营目标采集电子商务平台数据，并依据店铺、产品和客户等各类数据，对其进行分析与预测。

(11)能够正确进行网络营销，应对客户咨询、异议、处理客户投诉，进行客户个性化服务等。

(12)能够运用移动商务平台进行活动策划、营销推广、移动店铺的运营与管理。

六、课程体系

（一）课程体系设计思路

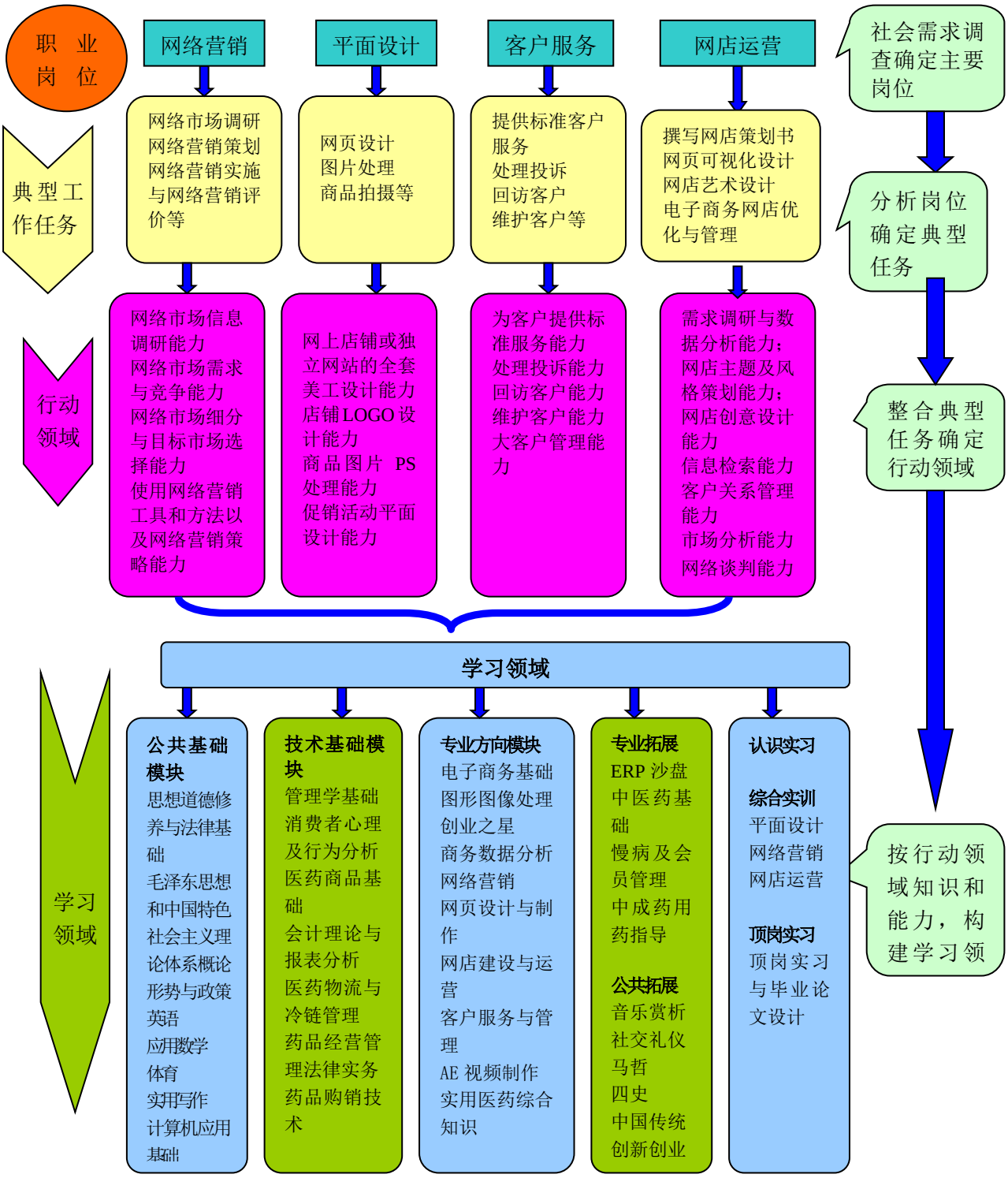


图1 电子商务（药品方向）专业课程体系图

七、课程设置及要求

（一）公共基础课 （公共基础模块）

1.思想道德修养与法律基础

本课程以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，以引导大学生努力成长为能够担当民族复兴大任的时代新人为着眼点，通过学习，帮助大学生领悟人生真谛，坚定理想信念，践行社会主义核心价值观，做新时代的忠诚爱国者和改革创新的生力军；帮助大学生形成正确的道德认知，积极投身道德实践，做到明大德、守公德、严私德;帮助大学生全面把握社会主义法律的本质、运行和体系，理解中国特色社会主义法治体系和法治道路的精髓，增进法治意识，养成法治思维，更好行使法律权利、履行法律义务，做到尊法学法守法用法，从而具备优秀的思想道德素质和法治素养，教育和激励大学生有理想、有本领、有担当，勇做时代的弄潮儿，在实现中国梦的生动实践中放飞青春梦想，在为人民利益的不懈奋斗中书写人生华章。

2.毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论

本课程以马克思主义中国化为主线，以坚持和发展中国特色社会主义为主题，以习近平新时代中国特色社会主义思想为重点，着重讲授中国共产党把马克思主义基本原理同中国具体实际和时代特征相结合的历史进程，充分反映马克思主义中国化的两大理论成果，帮助大学生系统掌握毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观的基本原理，尤其是帮助大学生全面系统地理解和掌握习近平新时代中国特色社会主义思想的基本精神、基本内容、基本要求，坚定在中国共产党的领导下走中国特色社会主义道路的理想信念。

3.形势与政策

本课程通过引导学生读新闻看时事，借助已有的社会历史知识，运用调查、质疑、合作、探究等学习方法，比较系统、客观、理性地阐发、分析、评价或反思近期国内外发生的一系列时政大事，帮助学生掌握全面思考、理性分析时事热点的方法和技巧，培养学生应对时政热点的理性思维，正确认识世情、国情、党

情，正确理解党的路线、方针和政策，使他们在习近平新时代中国特色社会主义思想的指引下，自觉抵制各种不良思潮和言论的影响，不断提高学生的爱国主义和社会主义觉悟，牢固树立“四个意识”，坚定“四个自信”，努力成为担当民族复兴大任的时代新人。

4.大学生安全教育

安全教育是以大学生生活为基础，帮助学生树立和强化安全意识，尊重和珍爱生命，掌握必要的安全知识技能，培养学生的自护自救能力为目标的一门综合类必修公共基础课程，本课程具有生活性、综合性、体验性和实践性等特点。

5.军事课

军事课是普通高等学校学生的必修课程。军事课要以习近平强军思想和习近平总书记关于教育的重要论述为遵循，全面贯彻党的教育方针、新时代军事战略方针和总体国家安全观，围绕立德树人根本任务和强军目标根本要求，着眼培育和践行社会主义核心价值观,以提升学生国防意识和军事素养为重点，为实施军民融合发展战略和建设国防后备力量服务。

6.心理健康教育

本课程面向学院全体大一学生开设，是一门通识性公共必修课程。通过学习该课程，帮助学生树立现代社会健康新理念，了解大学生心理健康的评价标准，知道青年时期心理发展的诸多特征,能识别和正确应对生活中常见的心理问题和困惑。为其更好融入社会、实现社会化发展提供帮助。本课程强调立足学生个人体验，紧扣学生当前发展的需要。内容上要少而精注重方向引领，教学中要结合学生认同和理解情况而调整进度和方法。让学生真心喜欢，让学生真有所得。

7.大学生职业发展与就业创业指导

本课程主要学习大学生职业生涯规划、就业指导及创业的基本理论与方法。通过学习，使大学生基本掌握职业发展的阶段特点，认识自己的个性、职业的特性以及社会环境，了解就业形势与政策法规，学会运用人力资源市场信息、相关的职业分类知识以及创业的基本知识，使大学生具有职业探索、生涯决策、自我

管理、自主创业等能力，提高大学生的职业素养和求职技能。

8.英语

本课程是高职高专所有专业的一门公共必修课程。主要教学内容以职场交际为目标，以应用为目的，培养学生实际应用英语的能力，使他们能在日常活动和与未来职业相关的业务活动中进行一般的口头和书面交流；同时掌握有效的学习方法，增强自主学习能力，提高综合文化素养培养学生掌握必要的英语基础知识，着重对学生进行英语基础技能训练，培养学生运用英语进行人际交往的能力，培养学生阅读和翻译本专业一般技术资料的能力以及常用应用文的能力，并为学生今后学习和运用英语打下较坚实的基础。

9.应用数学

本课程是公共基础课。主要内容包括：函数和极限、导数和微分、导数的应用、不定积分、定积分和定积分的应用。课程力求简化概念证明，重心偏向于实践应用。通过该课程的学习，使学生在正确理解本课程的基本概念后，掌握其基本理论和主要运算技巧及方法，培养学生具备较好的分析与解决问题的能力，为学习专业课储备知识，并为各专业的后继课程学习提供必要的工具；重点培养学生学会用函数思想、极限思想、微分思想和定积分思想等数学思想对专业问题进行辅助分析；初步培养学生量化分析问题和量化解决问题的能力，同时使学生认识到数学来源于实践，又服务于实践。

10.体育

《体育》课程主要学习体育运动及体育锻炼的基本知识，包括田径、武术、篮球、足球、排球、乒乓球、羽毛球、健美操等项目的基本理论、基本技术、技巧练习以及军事理论等内容。通过本课程的学习，使学生达到增强体质、增进健康和提高体育素养的目的。

11.实用写作

《实用写作》课程主要学习日常类、事务类、求职类、公文类、经济类、信息类、学术类等常见应用文的语言及结构、写作技巧、格式和注意事项。通过学

习，使学生掌握必要的应用写作理论知识，具备对常用应用文的分析、评价和写作能力，会撰写调查报告、策划书、新闻宣传稿、演讲词、开幕词、合同书等文书，为今后学习《市场营销策划》、《市场调查技术》等课程打好基础。

12.计算机应用基础

本课程通过本课程的学习,使学生能够初步了解计算机基础知识及网络基础知识；能够使用 IE 浏览 Web 页；能够使用 Outlook 收发电子邮件；使用 windows 管理文件，熟练运用 Word 处理文档，熟练运用 Excel 进行数据计算和分析，熟练运用 Powerpoint 制作演示文稿。通过学习，使学生了解计算机的基本知识、计算机网络及 Internet 的基础知识，学会在中文 Windows 操作系统环境下运用中文 Office 办公软件以及常用工具软件对日常工作进行处理，为后续课程及以后学习和工作奠定良好地基础。

（二）技术基础课 （技术基础模块）

1.管理学基础

本课程主要学习管理的属性、管理思想等管理基础知识以及计划、决策、组织、领导、激励、沟通、控制等管理职能、方法。通过本课程的学习，使学生掌握管理基本理论和基本职能，培养学生计划与决策、组织与人事、领导与沟通和控制与信息处理等基层管理岗位所需要的综合管理技能,提升学生的现代管理意识，提高自身的管理素质，为今后学习相关专业知识和提高职业技能打下良好的基础。

2.消费者心理及行为分析

本课程主要学习消费者的心理、消费者购买行为的特点、影响消费者购买行为的因素、消费者购买决策过程等内容。通过学习和训练,使学生熟悉消费者在购买行为中产生的各种心理及行为现象,掌握在营销实践中所必需的消费心理及行为分析的基本理论知识，学会分析消费者的需要、购买动机和购买行为，能够分析消费者对各种营销活动作出的反应,具备针对消费者的心理行为特点改进营销方式、提高营销效果的基本技能，为学习市场营销策划、销售实务等课程奠定

基础。

3.医药商品基础

医药商品基础本课程是药品经营与管理专业的专业基础课,主要学习社会药房常见医药商品的分类标准及品种种类。以职业代领和专业入门为定位,分为医药商品概论和医药商品分类识别两个模块,主要涵盖医药行业认知、医药企业认知、监督管理体系认知、医药商品基础知识、常见药物商品分类识别等内容。通过学习,学生能够对社会药房常见医药商品听名归类、按类列药,也为后续药理学、医学基础、实用医药综合知识与技能等课程的学习打下基础。

4.会计理论与报表分析

通过本课程的教学,使学生明确会计工作的基本内容,能运用各种会计的基本方法,对会计的对象进行核算、监督和分析,并能看一些简单的会计报表。主要包括四个部分的内容:会计学的基本概念、会计薄记方法、财务报表原理、财务报表分析。通过学习本课程,学生能比较熟练地运用会计符号和语言反映经济业务,并能对实务中企业披露的信息予以理解和利用,从而达到初步具备一个会计人员所应有的基本素质的目的。

5.医药物流与冷链管理

本课程主要学习医药物流的定义、发展以及物流的几个基本职能、物流系统的概念等内容。通过本课程的学习,使学生掌握运输、仓储、配送、信息技术、流通加工、包装、装卸搬运等基本职能以及医药物流系统的基本涵义,了解物流在经济活动中的作用,对物流有一个整体的认识与把握,为学生今后进一步的学习奠定基础。

6.药品经营管理法律实务

本课程主要学习药品管理法、药品分类管理办法、药品流通管理办法、公司法、合同法、商标法、反不正当竞争法、产品质量法、消费者权益保护法、税法等我国现行经济法律制度和药事管理法律制度的主要内容及相关规定,开展案例分析、模拟法律咨询等训练。通过学习和训练,使学生正确理解和掌握我国现行

经济法律制度和药事管理法律制度的主要内容及相关规定，并能综合运用所学法律知识分析、解决药品经营管理过程中遇到的具体问题，初步具备解决经济纠纷的能力，做到依法经营，依法管理。

（三）专业技术课 （专业方向模块）

1.电子商务基础

本课程主要学习电子商务的内涵与分类、电子商务交易的基本流转程式、电子商务的运作环境、网络的交易过程、电子支付、电子商务物流、网络交易安全管理等内容。通过学习，使学生掌握电子商务的内涵与分类、电子商务交易的基本流转程式、域名申请方法、利用网络收集市场信息和收集新产品开发信息的方法，掌握网络营销的市场细分方法、目标市场定位、策略应用，掌握网络促销的实施程序及促销方法、电子支付工具使用及第三方支付模式、电子商务物流的基本流程，为网络营销、网络信息采编实务、网上支付与网络安全、网店建设与运营等专业技术课及整个专业思想的建立奠定良好地基础。

2.图形图像处理

本课程主要学习 photoshop cc 的基本功能和各类实战技巧。通过本课程的学习使学生掌握 Photoshop cc 的基础应用，包括 Photoshop cc 的工作环境和优化配置、数码图像的基础知识、Photoshop cc 各种工具的使用方法、绘制和修饰图像、图像色彩与色调的调整，以及选区、图层、路径、文字、通道和蒙版等，并能够在各个领域中使用 Photoshop cc，让学生具有一定的广告设计和综合创作能力，为进一步培养学生创新思维能力和健康的审美意识以及团结协作能力奠定良好的基础。

3.网页设计与制作

本课程是电子商务专业的一门专业技术课，通过本课程的学习，为学生将来从事电子商务领域自主创业或从事网站运营管理提供一定的网页设计与制作技能。本课程学习的主要内容包括 Dreamweaver CC、Photoshop CC、Flash CC 三种工具软件的使用。通过学习，使学生初步掌握网页设计与制作的基本方法；了

解网站开发的基本流程以及常用的工具，掌握使用 Dreamweaver CC 制作网页的基本方法、使用 Photoshop CC 处理网页图像的基本方法，并能够使用 Flash CC 制作适合网页的简单动画，能够较为独立的制作中小型静态网站。

4.网络营销

本课程是电子商务专业的核心课程。随着时代的发展电子商务交易过程中，企业在互联网的营销行为变得越发重要。通过对学生进行互联网营销技能讲授和技能训练，使学生具备利用各种互联网平台及工具，高效率、低成本地独立从事物联网营销活动的综合能力，为今后的职业生涯奠定良好的基础。

5.AE 视频制作

本课程引入层级式的图形视频处理软件---Adobe After Efferts CC，培养学生掌握基本视频制作的方法，建立学生新的思维方式和造型观念，熟悉从制作到思考，从思考到设计，从设计到创作的过程，通过学习软件的基本操作、图层的操作及应用、蒙版与路径动画、常用效果滤镜到三维特效、图像的色彩调整、键控技术、镜头的稳定与跟踪及反求等知识，提高学生的实际操作能力，可以使学生在电子商务领域制作符合行业要求的特技效果。

6.网店建设与运营

本课程引入电子商务实训平台，要求学生制定电子商务网店战略规划，从品牌设计、 产品研发、市场营销、生产制造、财务管理、团队管理、店铺策划、店铺开设、店铺管理、店铺推广入手， 然后学习开设网上商店的流程，从货源的选取、注册会员、开通支付宝账户、申请网上银行、商品的拍摄与处理、发布商品、装饰具有特色的精美店铺、宣传推广店铺等。通过学习，使学生学会开设并成功经营网店，为学生自主创业提供了良好地学习和锻炼的机会。

7.客户服务与管理

本课程主要学习客户服务的基本技巧和客户关系管理的基本方法；客户咨询、异议、客户投诉应对；客户满意度和客户忠诚度管理；进行客户的个性化服务，拓展客户渠道。

（四）综合实训

综合实训在学院和企业进行，时间为 15 周。实训的项目包括 3 项：

1. 平面设计综合实训

通过广告平面设计、制作及其它图文处理，协助网页设计人员对网站风格的把握，色调搭配，布局合理性，图片整理、企业徽标处理等，使学生在日后参与公司 PC 及 MAC 设计、修改、数码照相处理、公司市场活动宣传品配合等方面奠定良好职业基础。

2．网络营销综合实训

通过开展前期网络市场调研、网络信息的搜集、中期网络营销策划，后期网络营销策略的运用，利用多种网络营销工具进行产品或者服务推广的实训，使学生对网络营销理论的全貌、网络营销过程等诸多具体方法和问题等有感性的认识和深入的理解。能够跟踪最新的网络营销方法和技术，为今后从事网络营销工作奠定良好职业基础。

3．网店运营管理综合实训

通过开展网店基础运营管理、网店基本设计和日常维护、网店推广的分析、多种网店推广工具运用、网店推广方法与策略的运用的实训，使学生更进一步地掌握网店运营管理设计与维护技术、网店的推广，为今后从事网站运营管理奠定良好职业基础。

4.客户服务综合实训

通过开展为客户提供标准服务、处理一般客户的投诉、运用客户服务技巧进行不同类型客户的服务、回访和维护客户、会利用网络客户服务工具的实训，使学生掌握如何为客户提供准确、及时和优质的服务、增强互动性，提高客户的满意度和忠诚度，为今后从事客户服务及客户关系管理奠定良好职业基础。

（五）选修课（公共拓展模块+专业拓展模块）

公共拓展模块：音乐赏析、社交礼仪、马克思主义哲学、四史、中国优秀传统文化、创新创业教育。

专业拓展模块：ERP 沙盘、中医药基础、慢病及会员管理、中成药用药指导。

（六）认识实习

让学生认识医药电子商务行业发展趋势和企业文化。

（七）顶岗实习

顶岗实习在第六学期进行，是整个实践教学中的一个重要环节。通过到医药生产企业、医药经营企业及相关单位的不同岗位的顶岗实习，培养学生的职业意识，使学生将专业知识、职业能力和实践工作有机结合起来，熟练掌握各个岗位的岗位技能，为毕业后能迅速适应工作岗位奠定基础。实习结束，学生应完成毕业论文的撰写。

八、教学进程总体安排

（一）教学活动时间分配表

教学活动时间分配表　　单位：周

学年	学期	教学活动	其中								假期	合计
			课堂教学	入学教育及军训	认识实习	跟岗实习综合实训）	顶岗实习	毕业教育及考核	考核	机动		
一	1	18	14	2	0	0	0	0	1	1	5	23
	2	20	18	0	0	0	0	0	1	1	7	27
二	3	20	18	0	0	0	0	0	1	1	5	25
	4	20	18	0	0	0	0	0	1	1	7	27
三	5	20	3	0	0	15	0	0	1	1	5	25
	6	20	0	0	0	0	6	4	0	0	0	20
合计		118	71	2	0	0	16	4	5	5	29	147

（二）专业教学计划表

表2　药品经营管理专业群电子商务专业（药品方向）教学计划表

课程类型		课程序号	课 程 名 称	课程代码	学分	学　时			各学期周课时安排						考核方式		备注
						合计	理论	实践	一	二	三	四	五	六	考试	考查	
									14	18	18	18	18	16			
公共基础平台	公共基础模块	1	思想道德与法治	081121-081122	3	54	44	10	2	2				顶岗实习	1-2		1. 形势与政策 1-4 学期每学期 8 学时； 2. 体育 1.4 学期 24 学时，2. 3 学期 30 学时； 3. 安全教育 1.2.3 学期 8 学时,4 学期 6 学时； 4. 大学生职业发展与就业创业指导 1.2.3.5 学期 10 学时,4 学期 20 学时； 5. 社会实践 寒暑假期间开展； 6. 劳动 1-4 学期，每学期 8 学时，理论 4 学时，实践 4 学时
		2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	081353-081354	4	64	54	10			2	2			3-4		
		3	形势与政策	081123-081126	1	32	32	0									
		4	安全教育	001181-001884	2	30	10	20									
		5	军事课	001185	4	148	36	112									
		6	心理健康教育	001186	1	20	10	10	2								
		7	大学生职业发展与就业创业指导	001187-001191	4	60	42	18									
		8	英语	072118-072119	4	112	78	34	4	4						1-2	
		9	应用数学(数理统计)	071128-071129	2	56	56	0	2	2						1-2	
		10	体育	091101-091104	4	108	8	100	2	2	2	2				1-4	
		11	实用写作	071113	2	48	24	24		4						2	
		12	计算机应用基础	032107	2	48	24	24	4							1	
		13	劳动		2	32	16	16									

课程类型		课程序号	课 程 名 称	课程代码	学分	学 时			各学期周课时安排						考核方式		备注
						合计	理论	实践	一	二	三	四	五	六	考试	考查	
									14	18	18	18	18	16			
		小 计			35	812	434	378	16	14	4	4					
专业通用平台	技术基础模块	14	管理学基础	031203	2	48	32	16	4							1	
		15	消费者心理及行为分析	032113	2	30	20	10	2							1	
		16	医药商品基础		1	24	24	0		2						2	
		17	会计理论与报表分析		3	60	48	12		4						2	
		18	医药物流与冷链管理		2	48	24	24			4					3	
		19	药品经营管理法律实务	031214	3	60	40	20			4					3	
		20	药品购销技术	041512	3	60	30	30				4				4	
小 计					16	330	218	112	6	6	8	4					
专业技能平台	专业方向模块	21	电子商务基础	031240	2	48	32	16	4						1		
		22	图形图像处理	031210	3	60	30	30		4					2		
		23	创业之星	031830	1	30	30	0		2						2	
		24	商务数据分析		3	60	30	30			4				3		
		25	网络营销	031246	3	60	20	40			4					3	
		26	网页设计与制作	031324	3	60	30	30			4				3		
		27	网店建设与运营	031390	3	60	0	60				4			4		
		28	客户服务与管理	031248	3	60	30	30				4				4	
		29	AE 视频制作	031247	3	60	30	30				4			4		
		30	实用医药综合知识	041303	3	60	30	30				4				4	

课程类型		课程序号	课 程 名 称	课程代码	学分	学 时			各学期周课时安排						考核方式		备注
						合计	理论	实践	一	二	三	四	五	六	考试	考查	
									14	18	18	18	18	16			
	小 计				27	558	258	300	4	6	12	16					
	专业拓展模块	31	ERP 沙盘	031838	1	30	30		2							1	
		32	中医药基础		1	30	30			2						2	
		33	慢病及会员管理	041818	1	30	30				2					3	
		34	中成药用药指导	011207	1	30	20	10				2				4	
	小 计				4	120	110	10	2	2	2	2				0	
	综合实训	35	平面设计综合实训	031251	4	115	0	115									
		36	网络营销综合实训	031252	4	115	0	115									
		37	网店运营综合实训	0314041	4	115	0	115									
		38	客户服务综合实训		3	105	0	105									
合计					15	450	0	450									
认识实习				031249	1	15	0	15									
顶岗实习				031257	16	480	0	480									
	公共拓展模块（限定选	1	音乐赏析	071704	1	20	10	10	2							1	
		2	社交礼仪	001193	1	20	10	10		2						2	
		3	马克思主义哲学	001192	1	20	20	0			2					3	
		4	四史	001196	1	20	20	0		2						2	
		5	中国优秀传统文化	001194	1	20	20	0				2				4	

课程类型		课程序号	课 程 名 称	课程代码	学分	学 时			各学期周课时安排						考核方式		备注
						合计	理论	实践	一	二	三	四	五	六	考试	考查	
									14	18	18	18	18	16			
	修课	6	创新创业教育	001195	1	20	20	0			2					3	
	小计				6	120	100	20	2	4	4	2					
文化素质平台	公共拓展模块（任选课）	1	演讲与口才/微生物与人类健康	001252/001251	1	20	20	0									
		1	中医药文化	011822	1	20	20	0									
	小计				2	40	40	0									
合计					8	160	140	20									
毕业设计（论文）考核					2												
总 计					122	2925	1160	1765	30	32	30	28					

教学总学时 2925 、总学分122 学分（包括公共基础课812学时、35学分，技术基础课330学时、16学分，专业技术课558学时、27学分，综合实训450学时、 15学分，顶岗实习480学时、16学分，选修240时、10学分，毕业考核2学分）。其中课内学时数1940。选修占总学时数12%;理论教学总学时数1160，占总学时数39.7%。实践教学总学时数1765，占总学时数60.3%；理论教学与实践教学比例为1:1.5。

九、实施保障

主要包括师资队伍、教学设施、教学资源、教学方法、学习评价、质量管理等方面。

（一）师资队伍

电子商务（药品方向）专业**学生数与本专业专任教师数比例**不高于 25：1，双师素质教师占专业教师比例不低于 60%；**本专业校内专任教师均具有高校教师资格**，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，具有电子商务、工商管理、计算机科学技术等相关专业本科及以上学历，具有扎实的本专业相关理论功底和实践能力，具有较强信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究，每名专任教师均有每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历；**教学团队有 1 名专业带头人，副高职称，**能够较好地把握国内外电子商务行业、专业发展，能广泛联系行业企业，了解行业企业对本专业人才的需求实际，教学设计、专业研究能力强，组织开展教科研工作能力强，在本区域或本领域具有一定的专业影响力；**本专业校外所聘任兼职教师主要从本专业相关的行业企业聘任**，具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，具有电子商务和药学类行业企业中层以上管理岗位，能承担专业课程教学、实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务；团队梯队结构合理，具体人员名单如下：

表3 电子商务专业教师一览表

序号	姓 名	性别	出生年月	所学专业	学历/学位	职称/职务	双师类型	承担课程	工作单位
1	张 虹	女	1963.10	临床医学	本科/学士	教 授	执业药师	食品营养学	山西药科职业学院
2	刘文娟	女	1967.10	药物化学	本科/硕士	教 授	执业药师	GSP	山西药科职业学院
3	李朝霞	女	1969.11	经济法	本科/硕士	副教授	营销师	药品经营管理法律实务	山西药科职业学院
4	张 蓉	女	1979.05	计算机	本科/硕士	副教授	电子商务师	电子商务基础	山西药科职业学院
5	贾文雅	女	1982.09	计算机	本科/硕士	副教授	工程师	AE 视频制作	山西药科职业学院
6	李 峥	男	1967.12	计算机	本科/硕士	高 工	工程师	综合实训	山西药科职业学院
7	赵 敏	女	1981.12	计算机	本科/硕士	讲 师	电子商务师	网店建设与运营	山西药科职业学院
8	李 青	女	1971.09	计算机	本科/硕士	讲 师	医用商品采购员	综合实训	山西药科职业学院
9	温俊香	女	1971.12	计算机	本科/硕士	讲 师	医用商品采购员	图形图像处理	山西药科职业学院
10	王 祎	男	1977.02	计算机	本科/硕士	讲 师	医用商品采购员	网页设计与制作	山西药科职业学院
11	尹雪婷	女	1986.11	计算机	本科/硕士	讲 师	医用商品采购员	客户服务与管理	山西药科职业学院
12	吕建军	男	1975.10	中医	本科/硕士	讲 师	医用商品采购员	慢病管理	山西药科职业学院
13	景晓琦	女	1976.07	中医	本科/硕士	讲 师	医用商品采购员	中医药基础	山西药科职业学院
14	姜云莉	女	1982.03	管理科学	本科/硕士	讲 师	医用商品采购员	电子商务物流	山西药科职业学院
15	白艳明	男	1982.09	计算机	本科/硕士	助 教	医用商品采购员	商品信息采编	山西药科职业学院
16	梁安鹏	男	1969.03	临床医学专业	专科/无	主管药师	营销管理顾问	药学服务技术	山西滨海大药房
17	张雅凌	女	1971.02	药学	本科/学士	药师	执业药师	药店管理	国大山西益源大药房
19	梁 贝	男	1989.04	电子商务	本科/学士	项目经理	网络营销师	网络营销	太原华信智原
20	王立新	男	1983.09	电子商务	本科/学士	项目经理	电子商务师	网店建设与运营综合实训	太原华信智原
21	侯宏兵	男	1981.01	艺术设计	本科/学士	项目经理	平面设计师	平面设计综合实训	太原华信智原

（二）教学设施

1.校内实训基地

表4 电子商务专业校内实训室明细表

序号	实训室名称	主要设施设备名称	数量（台/套）	可实训的项目
1	商品采编实训室（9 机房）	教师机、学生 PC 终端、服务器、UPS、多媒体、电子教室、Photoshop、Flash 等。	49	视频采编、图形图像处理、商品信息采编、网络编辑、网页设计与制作等
2	数据分析实训室（综合 210）	教师机、学生云桌面、服务器、UPS、电子教室、MySQL、Dreamweaver、 Photoshop、AE、.net、Flash 等。	51	基础数据信息维护、产品品类管理、店铺流量数据分析、订单信息筛选等。
3	电子商务创业实战中心（综合楼 211）	教师机、学生云桌面、服务器、UPS、电子教室、MySQL、阿里旺旺、千牛、Photoshop、AE、.net、Flash 等。	101	网上开店规划、网店产品策划、店铺开设与管理、网店视觉设计、网店运营推广、客户服务等。
4	多功能商务实训室	计算机、多媒体、梯形桌椅（可以根据教学需要自由拼装）、 药品陈列架、企业运营模拟区等	48	模拟市场调研 模拟营销策划 模拟商务谈判
5	药品经营管理综合实训室	计算机、多媒体、创业之星软件、营销之道软件、经营之道软件、电子教室等	50	市场调查与分析 营销策划 企业运营
6	模拟药店	商品陈列柜、超市售货架、中药饮片斗、电脑、中文智能收款机、自动判伪点钞机等	50	顾客接待 药品销售 药品陈列 药学服务 处方审核
7	沙盘实训室	企业经营模拟软件、沙盘教具（包括 6 张沙盘盘面和有关教具）	8	战略规划、 产品研发、市场营销、 生产组织、采购管理、 库存管理、财务管理
8	实体药店	多媒体、 药品陈列架	50	顾客接待 药品陈列与养护 药品销售 会员管理 收银
9	形体礼仪实训室	多媒体、镜子、把杆、椅子	100	礼仪训练 形体训练
10	连锁经营管理实训室	计算机、多媒体、 药品陈列架、收银系统等	20	药店经营管理实训

2.校外实训基地

我专业有稳定的校外实训基地；能够开展网络营销推广，网店运营管理、美工设计、电商客服等实训活动，实训设施齐备，实训岗位、实训指导教师优秀。

表5 已经合作建设的校外实训基地明细表

序号	实训基地名称	合作单位（企业）名称	单位所在地	可顶岗实习工位数	主要实习内容
1	山西药科职业学院学生实习实训基地	国大药房山西益源连锁有限公司	太原	100	顾客接待 药品销售 慢病管理 药品陈列与养护
2	山西药科职业学院学生实习实训基地	九州通山西医药有限公司	太原	100	药品收货、验收、入库、分拣、出库、复核、药品销售 药品储存与养护
3	山西药科职业学院双师培训基地	北京华信智原教育技术有限公司太原分公司	太原	100	图形图像处理、网页设计制作、网店运营管理
4	山西药科职业学院学生实习实训基地	山西全球蛙电子商务有限公司	太原	80	基础数据信息维护、产品品类管理、订单信息筛选等。
5	山西药科职业学院学生实习实训基地	京东扬州分公司	扬州	380	网店产品策划、网店视觉设计、网店运营推广、客户服务等。

（三）教学资源

1.教材优先选用行业规划教材和高职教育国家规划教材，结合电子商务变化快的特点引入天猫、淘宝等行业口碑教材，禁止不合格的教材进入课堂。

2.学院图书馆配有中医中药、医学药学及管理类、文化类、法律类的图书、杂志，方便师生查询、借阅。

3.建有与本专业相关的《医药电子商务》、《药学服务技术》、《医药市场营销实务》等课程的数字化教学资源，包括视频、动画、虚拟仿真软件等，能够较好地满足教学。

（四）教学方法

在本专业教学过程中，我们优化培养方案，改革教学方法。

1.根据国家和地方社会经济发展状况，尤其是我国社会信息化初期对电子商务人才的具体要求，制定更为完善、合理与先进的培养方案及教学计划；通过现有课程体系的调整优化，拓宽专业领域、扩大学生专业知识面以及对相关交叉学科知识的掌握；在规范教学过程的同时，鼓励专业教师与企业联合开展专业人才培养方案研究与实践方面的课题研究，积极争取相关电子商务教学、科研项目，以了解学科前沿，丰富和适时调整教学内容；通过启发式和案例式教学，课堂讨论教学、组织学生参与教学科研项目研究和专业竞赛等多种方式，提升专业教学的实际效果和效率。

2.加强校、企合作，创新实践模式。通过与更多的业界领先企业建立实习基地，将社会认可度高的职业能力认证考核纳入专业实践教学体系，承办、协办全国性专业比赛等方式为本专业学生的现场观摩认知、培训、实习和就业提供良好平台，实现学校与企业的有效对接。

3.创建课外名师讲堂，拓宽学生专业视野。开设以讲座形式为主的辅助课程，定期聘请国内外有关专家学者尤其是本专业领域内的国外专家讲授本专业及相关专业的理论和实践知识，同时聘请业界领先企业负责人或本专业领域相关成功人士传授事业成功的经验和体会，激发学生自主学习积极性，培养爱业敬业精神。

（五）学习评价

1.公共基础课（公共基础模块）

公共基础课的考核包括平时考核和期末考试。

平时考核占期末总成绩的50%，考核内容主要包括课堂出勤情况、作业完成情况、课堂表现、课堂测试等。

期末考试成绩占期末总成绩的50%，采用“闭卷笔试”、“开卷笔试”、“实践

考核”、“体能测试”等方式进行。重点考核学生对基本知识的理解，对基本技能的掌握，为后续专业知识学习奠定基础。

2.技术基础课 （技术基础模块）

技术基础课的考核包括平时考核、实训考核和期末考试。

平时考核包括理论考核和实训考核，其中理论考核占期末总成绩的10%，实训考核占期末总成绩的 40%。理论考核内容主要包括课堂出勤情况、作业完成情况、课堂表现、测试等。实训考核内容主要包括平时实训出勤情况、实训操作情况、实训室清洁卫生情况、实训报告书写情况、实训测试等。

期末考试占期末总成绩的 50%，考核内容主要侧重学生对基本技能的掌握与应用情况，采用“实际操作”、“论文撰写”、“调研报告”等方式进行。重点考核学生对技能的熟练掌握程度，以及考核学生对所学知识的应用情况，以及学生对所学知识的应用情况，为学生综合实训、顶岗实习、今后工作奠定基础。

3.专业技术课 （专业方向模块）

专业技术课的考核包括平时考核、实训考核和期末考试。

平时考核包括理论考核和实训考核，其中理论考核占期末总成绩的10%，实训考核占期末总成绩的 40%。理论考核内容主要包括课堂出勤情况、作业完成情况、课堂表现、测试等。实训考核内容主要包括平时实训出勤情况、实训操作情况、实训室清洁卫生情况、实训报告书写情况、实训测试等。

期末考试占期末总成绩的 50%，考核内容主要侧重学生对基本技能的掌握与应用情况，采用“实际操作”、“论文撰写”、“调研报告”等方式进行。重点考核学生对技能的熟练掌握程度，以及考核学生对所学知识的应用情况，以及学生对所学知识的应用情况，为学生综合实训、顶岗实习、今后工作奠定基础。

4.综合实训

综合实训的考核应以实际操作考核为主，将过程考核与结果考核相结合、个

人考核与小组考核相结合、企业考核与学校考核相结合，不仅评定学生的个人实践操作能力，而且评定学生在实践活动中的实训态度、实训过程中的主动性、创新性、协调能力和沟通能力。学校根据综合实训内容，以优秀、良好、及格和不及格评定学生的综合实训成绩。

5.选修课

选修课的考核采用“笔试”、“撰写论文”、“社会调查”等方式进行，考核内容主要包括课堂出勤、课堂表现、期末考核等。通过考核来开拓学生的视野，拓展学生的思维。

6.认识实习、跟岗实习（综合实训）、顶岗实习

评定的主要依据是实训的态度和完成的工作量以及在实训过程中的主动性和创新性。总体上是以企业评价为主，学校评价为辅。企业评价以实际操作为主，根据企业岗位标准进行考核；学校评价则依据实习记录、实习总结报告、实习鉴定、实习出勤率等方面综合评定成绩。实习总成绩考核分为优秀、良好、中等、及格和不及格。

（1）优秀

实习态度认真、纪律性强，出勤率高，能优异地完成任务，达到实习大纲中规定的全部要求；能对实习内容进行全面、系统的总结，很好地把所学专业理论和知识运用到实习工作中去，对某些方面的问题有独到的见解；实习单位和实习指导老师评价高；按时提交实习报告，实习记录详实、认真，实习报告思路清晰，观点正确，内容完整，分析问题透彻，具有一定的理论深度，质量高。

（2）良好

实习态度端正、纪律性较强，出勤率较高，能较好地完成实习任务，达到实习大纲中规定的全部要求，得到实习单位和实习指导老师的好评；能对实习内容进行较好的总结，较好地把所学专业理论和知识运用到实习工作中去，对某些实

际问题加以分析和解决；能按时提交实习成果，实习记录较详实、认真，实习报告思路较清晰，观点正确，内容完整，分析有据，质量较好。

（3）中等

实习态度较端正，纪律性较好，能基本完成实习任务，达到实习大纲中规定的基本要求；能对实习内容进行总结，把所学专业理论和知识运用到实习工作中去；能按时提交实习成果，实习记录齐全，实习报告内容较完整，观点正确，思路清楚，能较有条理地分析问题，实习记录和实习报告质量一般。

（4）及格

实习工作态度比较认真，纪律性一般，能基本上按实习大纲中规定的要求，完成实习任务；基本能对实习内容作总结，但不够完整、系统；基本能把所学专业理论和知识在一定程度上运用到实习工作中去，工作态度和能力得到实习单位老师的认可；能按时完成实习记录和实习报告，但不够系统；实习报告内容相对完整，思路清楚，能较有条理地分析问题。

（5）不及格

实习工作态度不认真，纪律性差，未能按要求完成实习任务，实习单位和指导老师评价较差；实习过程中弄虚作假；实习记录和实习报告质量较差；未交实习报告或实习报告内容不完整，思路不清楚，说理不充分，分析问题观点不明，或出现常识性错误；参加顶岗实习时间未超过全部实习时间二分之一以上者。

7.毕业设计（论文）考核

毕业设计（论文）考核包括毕业设计（论文）写作（60 分）和毕业设计（论文）答辩（40 分）。

（六）质量管理

一是建立专业建设和教学质量诊断与改进机制，健全专业教学质量监控管理制度，完善课堂教学、教学评价、实习实训、毕业设计以及专业调研、人才培养

方案更新、资源建设等方面质量标准建设，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续诊断与改进，达到人才培养规格。

二是完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，建立健全听课、评教、评学等制度，建立与企业联动的实践教学环节督导制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课、示范课等教研活动。

三是建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，并对生源情况、在校生学业水平、毕业生就业情况等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

四是专业教研组织要充分利用评价分析结果有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

九、毕业要求

1. 思想政治合格；

2. 学业成绩合格；

3. 顶岗实习鉴定合格；

4. 毕业论文（设计）合格；

5. 达到《国家学生体质健康标准》要求；

6. 取得普通话等级证书。

7. 电子商务专业相关技能证书。

十、主要接续专业

本科：电子商务专业、市场营销专业、行政管理专业、工商管理专业等。

十一、编制依据

本专业人才培养方案是依据《教育部关于深化职业教育教学改革全面提高人才培养质量的若干意见》（教职成【2015】6 号），教育部《高等职业学校专业教学标准》（试行）（2014 年 7 月），《教育部关于职业院校专业人才培养方案制订工作的指导意见》（〔2019〕13 号），结合生源学情和学院办学资源情况编制的。

十二、专业建设委员会

本专业建设指导委员会成员都是在医药电子商务行业从事多年工作的优秀教师或企业人员，他（她）们有深厚的教育教学理论积淀和多年电子商务行业工作经验，并能够吸收最新行业教育研究信息，多次承担山西省教育类课题研究，且有论文、教材等成果产生。成员们都有深厚的教学功底和的丰富教学经验，善于学习和吸收新的教学方式方法，并敢于积极探索和大胆尝试新的教学组织形式和教学方法。

序号	姓名	委员会职务	工作单位	单位职务	职称
1	赵　敏	委员会主任	山西药科职业学院	电子商务教研室主任	副教授
2	张　蓉	委　员	山西药科职业学院		副教授
3	贾文雅	委　员	山西药科职业学院		副教授
4	温俊香	委　员	山西药科职业学院		讲师
5	李　青	委　员	山西药科职业学院		讲师
6	尹雪婷	委　员	山西药科职业学院		讲师
7	张泽坤	委　员	山西鑫农淘	公司总经理	
8	杨建华	委　员	山西荣华大药房连锁有限公司	公司副总	
9	常晋阳	委　员	长治市昂生医药物流有限公司	公司副总	
10	杨春丽	委　员	仓鼠科技有限公司	公司总经理	

附件：主要学习领域课程标准

《药品经营管理法律实务》课程标准

课程代码:031214

适用专业：药品经营与管理（药品营销方向）、药品服务与管理、连锁经营管理（药品方向）、物流管理（药品方向）、电子商务（药品方向）

学时数：60　其中理论：40；实训：20

学分：3

本课程标准依据医药营销职业岗位能力和《医药商品购销员国家职业标准》制定。

一、课程定位

《药品经营管理法律实务》是药品经营与管理（药品营销）和药品服务与管理专业的一门专业核心课。通过本课程的理论学习和技能实训，学生能够掌握药品生产、经营管理等各环节的法律法规知识，为学生将来从事药品销售、药店经营与管理或自主创业提供法律知识和技能。通过对学生进行药品经营管理法律法规基本理论的讲授和法律应用的训练，使学生熟悉了解药品经营管理的基本法律知识，具备了必需的药品经营管理技能，为今后学习后续课程和从事药品经营与管理工作奠定坚实的基础。

先修课程：《思想道德修养与法律基础》等；

同步课程：《药理学》、《中成药用药指导》、《消费者心理及行为分析》、《电子商务实务》、《GSP 实施技术》等；

后续课程：《药学服务技术》、《医药市场营销实务》、《零售药店管理实务》等。

二、课程标准构建思路

根据《药品经营管理法律实务》课程的性质及高职高专院校的办学定位的指导思想，结合劳动和社会保障部审定的相关职业培训与鉴定内容，以培养具有法律素养的医药营销类、医药管理类复合型技术技能人才为目标，同时考虑理实一体、任务驱动教学模式的实施，对教材的理论结构体例和部分教学内容做了更新和调整。该课程标准的制定从医药企业对经营管理类人才职业能力的需要出发，

以“自主创业”为切入点，以“学生毕业后依法设立企业→依法经营管理企业→处理企业日常经营管理中的法律事务和经济纠纷”为主线，以“学生具备以上能力”为落脚点，设计出能满足学生将来工作需求和职业发展需求的、由若干学习项目和任务组成的模块式教学内容。

本课程作为一门实践性很强的学科,实训教学显得尤为重要。在明确实训目标的基础上,结合课程基本知识，充分发挥学生在教学中的主体地位。根据校内校外的实训设施和条件，结合学生的实际情况，科学合理地设计、运用灵活多样的教学方法，设定实训项目和实训内容。充分利用信息化技术和教学资源库,借助学习通 APP 平台增强师生互动效果,综合运用情景模拟、案例分析、模拟法庭、小组攻关、平台交流、综合技能培养等实训,将理论学习与实践、动脑与动手、知识与技能有机结合起来，从中激发学生学习法律知识的兴趣。同时，结合现实医药企业的规范设立、生产、经营过程，以提高学生的实践操作能力和职业能力为目的，力求使学生毕业后，结合自身的经营管理专业知识和法律知识，能自主创业，或在工作中做到合法经营、依法管理。

三、课程目标

通过本课程的学习,培养学生的法学思维和有关药品经营管理法律知识方面的基本技能,培养学生应用法律知识分析问题和解决问题的实际能力与创新意识,更好适应社会岗位的需要。

1．知识目标

（1）熟悉和掌握药品经营管理活动过程中常用的经济法律法规的主要内容，包括《企业法》、《合同法》、《商标法》、《产品质量法》、《反不正当竞争法》、《消费者权益保护法》等。

（2）掌握《药品管理法》、药品经营管理、药品质量监督管理等法律、法规的基本内容。

（3）熟悉与学生药品经营管理工作中紧密联系的《劳动法》、税法、诉讼法等内容。

2．能力目标

（1）能设立各种法律形态的企业及拟定相关文件；

（2）会签订、审核药品购销合同，并做到依法履行合同；

（3）会订立、审核劳动合同；

（4）学会运用药品市场监督管理法规分析、解决药学实践中的具体问题；

（5）能正确进行药品分类管理、药品标识管理、特殊药品管理、药品信息管理；

（6）能申办药品经营许可证；

（7）能运用药品经营质量管理规范做好药品质量管理；

（8）能依法制定药品价格和发布药品广告；

（9）能依法设立电子商务平台进行药品交易。

3．素质目标

（1）使学生具有诚实守信、团结协作的精神；

（2）激发学生积极自主探索学习法律知识的兴趣，使具备良好的法学思维和法律素养，能充分认识守法的重要性，树立以法律约束自己行为的世界观，今后在工作中做到合法经营、依法管理；

（3）增强法制观念，提高法律意识，树立利用法律维护自己合法权益的法律观念，学会用法律的武器保护企业和自身的合法权益。

四、学时分配

项目（章节）	任务（内容）	学时分配		
		理论学时	实践学时	合计
项目一 法律基础知识	任务 1 正确认知法律	2	0	2
	任务 2 正确认知法律关系	2	0	2
项目二 企业法律制度	任务 1 依法设立个人独资企业	1	1	2
	任务 2 依法设立合伙企业	2	2	4
	任务 3 依法设立公司	4	2	6
项目三　合同法律制度	任务 1 订立、审核合同	1	1	2
	任务 2 辨认合同的效力	2	0	2
	任务 3 按合同约定履行合同	2	0	2
	任务 4 运用合同法知识，分析、解决实际问题	0	2	2
项目四	任务 1 运用所学商标法知识分析、解决具体法律问题	1	1	2

工业产权法律制度	任务 2 运用所学专利法法知识分析、解决具体法律问题	1	1	2
项目五 市场管理法律制度	任务 1 分析不正当竞争行为的性质，并依法进行处理	1	1	2
	任务 2 熟悉产品质量法的规定,运用法律条文解决实际问题	1	1	2
	任务 3 熟悉消费者的权利和经营者的义务,运用法律条文解决实际问题	1	1	2
	任务 4 熟悉反垄断法的规定，运用法律条文解决实际问题	1	1	2
项目六 税收法律制度	任务 1 运用税法知识，处理、解决实际问题	2	0	2
项目七 劳动法律制度	任务 1 依法签订劳动合同	1	0	1
	任务 2 运用所学的劳动法知识分析和解决具体法律问题	0	1	1
项目八药品监督管理法律制度	任务 1 了解药品管理法	1	0	1
	任务 2 了解国家基本药物制度	1	0	1
	任务 3 了解药品分类管理，	1	1	2
	任务 4 熟悉药品的标识管理	1		1
	任务 5 了解药品电子监管的操作步骤	1		1
	任务 6 了解特殊药品的管理	1	1	2
项目九 药品经营管理和使用管理规定	任务 1 熟悉药品经营管理和使用管理规范以及流通监督管理办法	1	0	1
	任务 2 熟悉药品经营质量管理规范	1	0	1
	任务 3 熟悉药品流通监督管理办法	1	0	1
	任务 4 熟悉基本医疗保险用药管理相关的法律规定	1	1	2
	任务 5 药品不良反应报告和监测管理办法	1	0	1
	任务 6 药品价格管理的相关法律规定	1	0	1
	任务 7 药品广告方面的相关法律制度	2	1	3
	任务 8 熟悉药品电子商务经营规定	1	0	1
项目十　经济纠纷	任务 1 运用诉讼、仲裁的方式	1	0	1

的解决	解决经济纠纷			
	任务 2 模拟诉讼或仲裁程序	0	1	1
合计		40	20	60

五、课程内容及实施设计

《药品经营管理法律实务》课程教学内容及实施设计一览表

序号	项目（章节）	任务	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
						教学方法	教学环境
1	项目一 法基础知识	任务1 正确认知法律	法律的概念及调整对象	了解法的产生和发展、法律渊源，掌握法的概念和调整对象	能够理解法的特征及法律效力	案例教学	多媒体教室
		任务2 认知法律关系	法律关系的构成要素	掌握法律关系的构成要素，了解民事法律行为的相关概念	能用运用法律关系的方法分析案件	分组讨论	多媒体教室
2	项目二 企业法律制度	任务1 依法设立个人独资企业	个人独资企业法及相关规定	理解个人独资企业的概念，掌握个人独资企业的设立条件、设立程序	能熟练运用所学知识，依据个人独资企业法规定的条件、程序设立个人独资企业	案例教学	多媒体教室
		任务2 依法设立合伙企业	合伙企业法及相关规定	识记普通合伙企业和有限合伙企业的概念，掌握其设立条件、设立程序、合伙协议的内容，熟悉入伙退伙的法律规定	能依法设立合伙企业，会审查、修改、起草合伙协议	案例教学	多媒体教室
		任务3 依法设立公司	公司法及相关规定	熟悉有限责任公司和股份有限责任公司的设立条件和设立程序、了解它们的组织机构及其职权范围，掌握两者间异同点	能运用所学知识依法设立公司，在现实中能正确选择适合自己创业的公司形态	项目教学	多媒体教室

		任务4 用所学企业法知识分析、解决具体法律问题	个人独资企业法、合伙企业法、公司法及相关规定	掌握投资人的权利与义务、企业设立的条件和程序，熟悉企业解散和清算的有关规定	能熟练运用所学知识，分析和解决有关个人独资企业、合伙企业、公司的具体法律问题	小组讨论 案例教学	多媒体教室
3	项目三 合同法律制度	任务1订立、审核合同	合同订立的程序、合同的主要条款	理解合同订立的程序，掌握合同的主要条款	运用合同法知识，学会订立、审核、修改合同	案例教学 项目教学	多媒体教室
		任务2辨认合同的效力	合同的效力	掌握合同的生效要件，理解和掌握效力待定的合同、把握无效合同、可撤销合同的种类	会运用合同法知识辨析合同的效力	案例教学	多媒体教室
		任务3依合同约定履行合同	合同的履行、违约责任等	理解抗辩权、违约责任、代位权、撤消权的概念，掌握违约责任及承担方式	讲诚信，能按合同约定履行合同	案例教学	多媒体教室
		任务4运用合同法知识，分析、解决实际问题	合同法的有关规定		运用合同法知识，分析、解决实际问题	小组讨论 案例教学	多媒体教室
4	项目四 工业产权法律制度	任务1运用所学商标法知识分析、解决具体法律问题	商标法及相关规定	了解商标和商标法的概念，掌握商标注册的原则、条件及商标权的保护	能够运用商标法知识，分析、解决实际问题	小组讨论 案例教学	多媒体教室
		任务1运用所学专利法知识分析、解决具体法律问题	专利法及相关规定	了解专利和专利法的概念，掌握专利申请的原则、条件及专利权的保护	能够运用专利法知识，分析、解决实际问题	小组讨论 案例教学	多媒体教室

5	项目五 市场管理法律制度	任务1分析不正当竞争行为的性质，并依法进行处理	反不正当竞争法及相关规定	熟悉反不正当竞争法的基本原则，掌握不正当竞争行为的种类及表现形式	能运用所学知识分析和解决具体法律问题	情景模拟 案例教学	多媒体教室
		任务2熟悉产品质量法的规定，运用法律条文解决实际问题	产品质量法及相关规定	熟悉产品质量法的适用范围，了解我国产品质量监督与管理的制度，掌握生产者、销售者的产品质量责任和义务。	能运用所学知识分析和解决产品质量纠纷及有关法律问题	案例教学	多媒体教室
		任务3熟悉消费者的权利和经营者的义务，运用法律条文解决实际问题	消费者权益保护法及相关规定	理解消费者的概念，掌握消费者的权利和经营者的义务及消费争议的解决途径等内容	会运用消法知识分析、解决实际问题；能够依法维护自己作为消费者享有的合法权益，并积极同侵犯消费者合法权益的行为作斗争	情景模拟 案例教学	多媒体教室
		任务4熟悉反垄断法的规定，运用法律解决实际问题	反垄断法及相关规定	掌握垄断的概念、表现形式及相应的法律责任	能运用所学知识分析和解决垄断及相关的法律问题	案例教学	多媒体教室
6	项目六 税收法律制度	任务1运用税法知识，处理、解决实际问题	税法的构成要素、我国的主要税种	了解税法的构成要素，掌握现行各税种的征税对象、税率、计税依据、纳税环节等相关内容	能运用所学知识分析和解决有关税收征收的具体法律问题	案例教学	多媒体教室
7	项目七 劳动法律制度	任务1依法签订劳动合同	劳动合同的内容、解除、和终止等。	了解劳动合同的种类、形式，掌握劳动合同的基本内容，熟悉劳动合同撰写的注意事项	会签订和审核劳动合同	案例教学 项目教学	多媒体教室

		任务2运用所学的劳动法知识分析和解决具体法律问题	劳动基准制度和劳动争议的解决	熟悉劳动基准制度和劳动着社会保险等内容，掌握劳动争议的解决方式	能运用所学法律知识分析、解决各种劳动纠纷案件	案例教学	多媒体教室
8	项目八药品监督管理法律制度	任务1熟悉药品管理法的有关规定	药品管理法	掌握药品生产、经营、使用、广告、价格、监督管理的规定和法律责任	正确识别假药、劣药	案例教学	普通教室
		任务2熟悉国家的基本药物制度	药品经营许可证管理办法	掌握药品经营许可证的管理要求和法律责任	能按程序领取药品经营许可证	讲授法	普通教室
		任务3熟悉药品的分类管理和标识管理	药品分类管理	掌握处方药和非处方药的生产、销售、包装、广告等管理要求	能正确进行药品销售和发布药品广告	现场教学案例教学	模拟药店或药店
		任务4熟悉药品经营质量管理规范的有关规定	药品经营质量管理规范	掌握药品批发、零售的管理规定	能正确填写药品批发、零售企业的记录单	现场教学案例教学	模拟药店或药店
		任务5熟悉电子药品的监管要求以及操作步骤	药品流通监督管理办法	掌握药品购销及监督管理规定和法律责任	能判断药品生产、经营企业在药品购销中行为的合法性	讲授法、案例教学	普通教室
		任务6熟悉药品的管理制度	特殊药品经营管理的规定	掌握特殊管理药品的种类和销售管理规定	能判断特殊管理药品销售过程的合法性	讲授法、案例教学	多媒体教室
		任务10熟悉药品电子商务经营规定的有关规定	药品电子商务经营规定	了解药品电子商务经营管理规定	能根据合法药品的信息判断电子商务经营药品的合格、合法性	讲授法	普通教室

9	项目九药品经营管理和使用管理规定	任务1熟悉药品经营管理和使用管理规范以及流通监督管理规范	药品管理法	掌握药品管理法主要内容	熟练运用药品相关的法律法规	讲授法	普通教室
		任务2熟悉基本医疗保险用药管理与定点药店管理的有关规定	基本医疗保险用药管理与定点药店管理	掌握基本医疗保险药品目录的管理规定和定点药店的条件	能对定点药店中基本医疗保险药品的销售管理行为进行分析	讲授法	普通教室
		任务3了解药品不良反应报告和监测管理办法	药品经营企业药品不良反应的报告与处置	了解药品经营企业药品不良反应的报告与处置的相关规定	能根据法律规定做到正确、及时的处理	讲授法	多媒体教室
		任务4熟悉药品价格管理的相关法律规定	药品价格管理的法律规定	熟悉药品价格管理的相关法律规定	能根据药品价格管理的相关法律规定判断药品价格的合法性	案例教学	多媒体教室
		任务5熟悉药品广告方面的相关法律规定	药品广告的法律规定	熟悉药品广告的相关法律规定	能根据药品广告的相关法律规定判断药品广告的合法性	案例教学	多媒体教室
10	项目十经济纠纷的解决	任务1运用仲裁、诉讼的方式解决纠纷	审判 仲裁	熟悉经济审判的受案范围，经济审判的案件管辖；熟悉经济审判的程序；了解仲裁的特点、仲裁法适用范围，掌握仲裁程序及审理方式	能按照法律程序解决纠纷	案例教学	普通教室
		任务2模拟诉讼程序	经济审判的程序	熟悉经济审判的程序	能按照审判的程序解决纠纷	模拟情景	模拟法庭

六、课程考核评价

《药品经营管理法律实务》课程考核内容及分值比例一览表

序号	教学模块	考核方式	考核项目	考核标准	比例
课程成绩	课堂提问	课堂抽查	知识、能力问答	每生每学期课堂回答 2 次及以上，要求思维清晰、表达流畅、回答观点基本正确	5%
			课堂考勤、学习态度	遵守课堂纪律、无迟到早退、听课反应积极	5%
	案例分析	案例实战	案例分析演练	能够综合运用所学的理论知识对案例进行深入剖析，寻求解决的方案，要求能明确提出自己的看法，有独到的见解	20%
	实践实训	角色扮演 情景模拟	仿真模拟	按照给定的情景，通过小组讨论和分析，各自扮演不同角色，模拟出依照法律程序，处理法定事宜，并给出分析案例问题观点及答案的全过程。要求基本观点正确、条例清晰，模拟操作切合法律实际，论据充分、表达清楚以及体现团队合作精神。	20%
	期末综合评定	期末综合鉴定	试卷测试理论性知识	对所学的专业知识进行全面的考核	20%
			试卷测试实践能力	对相关的专业信息进行分析评价，考核学生对专业知识的综合运用能力	30%

《药品经营管理法律实务》的考核包括形成性考核和总结性考核两种类型，分值分别占 70%和 30%，每类考核中都包括了理论知识的考核和实践能力的考核，形成性考核中的理论知识考核和实践能力的考核分值分别占 20%和 20%，总结性考核中理论知识考核和实践能力考核分值分别占 20%和 30%左右，基本能够实现对学生专业综合能力的鉴定，尤其是形成性考核分值的提高，大大提高了学生日常学习的积极性，有利于学生综合能力的培养。

七、课程教学组织

本课程的理论教学主要运用讲授法、案例教学法、讨论法等教学方法进行教学。通过教学，使学生掌握药品经营管理的相关法律法规。

实训教学主要采用任务驱动、案例分析、情景模拟等方法进行教学。通过教学，使学生接受法学思维和业务技能的基本训练，提高学生的法律意识，培养学生运用法律知识防范和解决、处理药品经营与管理活动中的实际问题的能力。

八、课程教学团队

共有 3 名教师承担本课程的教学。主讲教师应具有较高的学历，拥有丰富的、较为完善的知识体系，拥有实际的工作经验和相应的技能，能全面了解课程的内容，熟悉相关实训活动实施的要求和方法，并能指导其他教师进行相应的教学工作，以保障本课程教学的整体质量和效果。教学团队应兼具不同等级职称和年龄的教师，应有来自行业、企业的兼职教师，以提高课程实训的效果。

九、教学资源

为保证实际教学需要，教学单位可根据具体情况，应具备下列教学条件：

（一）教材

李朝霞主编，《药品经营管理法律实务（第三版)》（全国高职高专药品类专业卫生部“十三五”规划教材） 人民卫生出版社 2018 年 08 月版。

（二）实训条件

为确保本课程实训教学环节的质量，应配备模拟法庭、法律咨询模拟平台、计算机及网络等相应的硬件设施。

本课程可通过共享网络教学资源，包括授课教案、多媒体课件、课程练习、阅读书目、视频教学资料等，加强师生之间的沟通，促进学生的主动学习，为学生个性化学习创造良好的教学空间，提升教学效果。

（三）参考资料

王瑜主编《经济法(第二版)》(全国职业教育规划教材)高等教育出版社 2016 年 02 月版；

马凤余、候飞燕、张琳琳主编《药事管理与法规》（高职高专药学类专业十三五规划教材）化学工业出版社 2018.02 月版

张楚、李晓慧主编《电子商务法》首都经济贸易大学出版社 2017 年 10 月

《实用医药综合知识》课程标准

课程代码：041303

适用专业：药学、医药营销、药品经营与管理、连锁经营管理专业

学时数：60h　其中理论：30；实训：30

学分：3

一、课程定位

《实用医药综合知识》是药学专业的一门专业技术课程。其功能在于培养学生熟练掌握各种常见疾病的药物选择推荐、正确分析处方、准确调配药品、合理的用药指导、及时报告药品不良反应事件等药学专业服务的必备知识和专业技能，树立安全用药观念，直接为学生顶岗实习及零距离就业奠定基础。

先修课程：《医药商品学》、《临床医学概论》、《人体解剖生理学》

后续课程：无

二、课程标准构建思路

根据专业培养目标，以职业能力培养为重点，与企业合作进行课程开发与设计，以工作任务引领知识、技能和态度，让学生在完成工作任务的过程中学习相关知识，发展学生的综合职业能力。

本课程在设计过程中，根据专业培养计划以及专业岗位群技能要求确定教学内容。内容的选取既突出职业教育对理论知识学习的需要，同时融合相关职业资格证书对知识、技能和态度的要求。课程内容分三块：①理论教学；②校内实践教学，主要在模拟药店完成；③校外实习，主要在社会药店实习。按“必需、够用”的原则，设计教学内容，以工作任务为中心组织教学内容，共包括 9 个学习项目。重点培养学生的职业能力，充分体现职业性、实践性和开放性的要求。

1.校企密切合作开发课程。成立由药房、药品生产企业专业技术人员和我院管理人员和专业教师参加的课程开发与建设小组，通过问卷、座谈等方式调查分析医药行业药学人才市场需求状况和药学专业面向的职业岗位(群)的任职要求，结合国家职业技能鉴定“医药商品营业员”等高级工的考核标准，明确药学专业人员的知识、能力、素质要求，确定本课程培养目标、课程体系结构和课程教学内容。

2.选择典型案例作为载体，设计学习情景。根据药品调配和药学服务的工作过程、企业工作实际和学校教学的具体情况，按照药学职业岗位群的知识、能力、素质要求，打破传统的药理学、临床医学、药品养护、医药管理法规等课程界线，重新整合教学内容。选择典型的案例作为载体，设计学习情景。

3.设计“任务趋动-分项目训练模式”。按照学习和训练的内容不同，分别采用“角色扮演”、“分组讨论”、“实际演练”等相结合的教学方法，从药学服务的的各方面均能得到全面训练。

4.将素质教育、职业道德教育与专业技能教育融为一体。在课程体系设计和课程教学实施过程中，要求学生严格按照国家有关规定进行用药指导、处方分析等训练。让学生在每次实训过程中均能翔实填写原始记录，并将工作态度、合作能力、操作规范程度纳入到考核内容中。在培养学生职业能力的同时，培养学生严谨细致、诚实守信、认真负责的工作作风和工作态度。

5.按照 GSP 的要求建立模拟药店，建立真实职场环境，开发实训实习项目、编写《药学服务技术》教材。开展教师、企业员工互相培训工作。开展职业技能鉴定、应用技术开发等工作。

6.配备“双师”结构的师资队伍。在现有校内专任教师的基础上，建立企业兼职教师资源库，每年根据课程要求和企业兼职教师的工作情况，聘任 3-4 名药房、药厂的专业技术人员作为实训指导老师，共同组成本课程教学团队。同时选派专任教师去企业挂职锻炼、业务培训，提高教师的实践指导能力。

7.加强本课程网络教学资源建设和专业资料建设，丰富教学资源，并为学生课后查阅资料和自主学习提供使得条件。

建设课程网站，课程标准、教案、课件、习题、考核标准等均已上网；开发了电子自测题、医药网站链接等栏目；购置了《中华人民共和国药典》、《临床用药须知》、《非处方药店员手册》等专业手册和大量专业杂志。建立多媒体教室、电子阅览室、计算机房，与万方数据库对立合作关系，购买仪器使用虚拟训练软件，使学生在课前、课后能根据教学要求和自己的兴趣爱好查阅资料、自主学习。

三、课程目标

1. 知识目标

（1）药品名称（商品名、通用名），理想的使用方法和疗效，给药途径、剂

型、剂量，给药时间等。

（2）服药期间的注意事项，不育反应及其预防，药物治疗的自我监测方法，潜在的药物与药物、药物与食物之间的相互作用或其他治疗禁忌症，当服药剂量发生错误进应采取的补救方法等。

（3）能够正确调配处方，包括审核处方、正确配药、发药复核等。同时会分析处方合理性，以避免不合理用药事件的发生。

（4）在为患者进行正确的用药指导的同时，必要时提出去医院就诊的建议。

（5）收集并记录药品不良反应，并按规定上报。

（6）告知患者药品的贮藏和保管的基本方法。

（7）为医师、护士、患者提供即时药学专业情报服务。

2．能力目标

（1）能正确分析处方。

（2）能对常见疾病选择推荐药物、准确调配药品。

（3）及时报告药品不良反应事件的能力

3．素质目标

（1）树立“以人为本、安全第一”的观念，培养严谨细致的工作作风和诚实守信、认真负责的工作态度。

（2）养成提升服务水平，保障人民群众用药安全有效的职业习惯。

（3）培养自主学习、团结协作、创新工作的能力。

四、教学时间分配

教学内容	学时分配		
	理论学时	实践学时	合计
第一章药学服务概述	2		
第二章用药教育与指导	4	2	
第三章药学服务基本技能训练	2	4	
第四章药学信息服务	0		
第五章常见病症的用药指导	8	8	
第六章常见慢性疾病的用药指导	10	10	
第七章联合用药和关联销售	4	4	
第八章售后服务及药品质量缺陷处理	0	2	

第九章医疗机构药学服务	0		
合计	30	30	60

五、教学内容及实施设计

《实用医药综合知识》课程教学内容及实施设计一览表

（章节）	教学内容	教学要求	教学实施设计	
			教学方法	教学环境
第一章药学服务概述	药学服务的定义及发展现状	了解	多媒体教学	教室
	药学服务的对象及内容	掌握		
	药学人员的素质要求	熟悉		
	药学职业道德	熟悉		
第二章用药教育与指导	用药教育与指导的方法及内容	熟悉	多媒体教学	教室 模拟药店
	药品说明书的指导作用	掌握		
	特殊人群用药教育与指导	掌握		
	健康教育与慢病管理	了解		
第三章药学服务基本技能训练	药学服务的礼仪	了解	多媒体教学 模拟训练	教室 模拟药店
	顾客接待技能	了解		
	体重、体温、血压、血糖的测量技能	掌握		
	药历书写技能	熟悉		
	药学计算技能	熟悉		
	处方调配和审核技能	掌握		
	用药交待与用药指导	掌握		
	药物警戒及不良反应管理技能	掌握		
	药品质量鉴别技能	熟悉		
	药品陈列技能	熟悉		
第四章药学信息服务	药学信息服务概述	了解	多媒体教学	教室
	药学信息服务的常用资料	了解		
	药学信息服务实施案例	了解		
五章常见病症的用药指导	发热、咳嗽	掌握	多媒体教学 模拟训练	教室 模拟药店
	疼痛	掌握		
	感冒与流行性感冒	掌握		
	消化不良	掌握		
	腹泻与便秘	掌握		
	眼科疾病	掌握		
	贫血	掌握		
	皮肤疾病	掌握		
第六章常	高血压	掌握	多媒体教	教室

见慢性疾病的用药指导	心绞痛	掌握	学 模拟训练	模拟药店
	高脂血症	掌握		
	糖尿病	掌握		
	消化性溃疡	掌握		
	支气管哮喘	掌握		
	前列腺增生	掌握		
	骨质疏松症	掌握		
	痛风	掌握		
	尿路感染	掌握		
第七章联合用药和关联销售	联合用药	掌握	多媒体教学 模拟训练	教室 模拟药店
	关联销售	熟悉		
	关联组合销售技巧案例	掌握		
第八章售后服务及药品质量缺陷处理	售后服务及顾客回访	了解	多媒体教学 模拟训练	教室 模拟药店
	药品质量缺陷处理	熟悉		
	顾客投诉处理	熟悉		
	药店会员管理的实施	了解		
第九章医疗机构药学服务	医院药学部的组织构架、部门职责	了解	多媒体教学	教室
	医疗机构的特色药学服务	了解		

六、课程考核评价

《实用医药综合知识》课程考核内容及分值比例一览表

序号	教学模块	考核方式	考核项目	考核标准	比例
课程成绩	课堂提问	随堂	所有项目	正确答案	20%
	技能考核	口试	1.药学服务基本技能	①能正确体重体温、血压、血糖的测量； ②能正确用药交代； ③会药学计算； ④能合理药品陈列。 由。	20%
			2.合理用药指导	①能根据所给病例判断患者疾病类型； ②能根据患者的病情推荐合适的药物； ③能准确、耐心、全面地指导患者用药，包括：用法用量、不良反应、注意事项；	20%
			3.处方分析	①能正确分析处方是否合理； ②能正确说出合理或不合理的理	15%
			4.正确阅读说明书	①能正确说出说明书的格式，包括：说明书名称、警示语、标识、核准日期； ②正确说出说明书的项目及各项的主要内容。	15%
			5.关联销售	①熟悉不良反应的收集方法及内容； ②能规范填写药品不良反应报告表；	10%

				③能根据不良反应分析的五项内容作出关联性评价。	

七、课程教学组织

教学中突出学生主体，在讲授知识的基础上，尽量采取“互动式”、“引导式”如小组讨论、典型案例分析、PBL 等形式，拓宽学生的思路，深化对知识的理解和掌握，促进他们积极主动参与教学过程，增强知识的运用能力、自学能力和社会能力，启迪学生的科学思维。

八、课程教学团队

本课程教学团队共 5 人。

九、教学资源

1. 教学资料

采用多媒体课件，激发学生的学习兴趣；建立常见疾病用药处方案例库，促进学生对知识的理解和掌握。

2.网络资源

利用已开发的慕课资源，积极开发拓展网络课程资源，充分利用数据库、数字图书馆等网上信息资源，注重对学生自学能力的培养。

3.实训条件

我院现有模拟药店。同时，我们充分利用社会药店资源，进行产学结合。

《电子商务基础》课程标准

适用专业：电子商务（药品方向）

学时数：48 其中理论：32；实训：16

学分：3

一、课程定位

《电子商务基础》是电子商务（药品方向）专业的一门专业核心课程，依据电子商务运营师、电子商务营销师等从业人员所需电子商务的核心知识设定。为学生将来从事医药商品经营与管理或自主创业提供电子商务方面的专业知识和技能。通过对学生进行电子商务基本理论的讲授和技能的训练，使学生具备利用各种电子工具和网络，高效率、低成本地独立从事电子商务活动的综合能力，为今后的职业生涯奠定良好的基础。

二、课程标准构建思路

本课程标准的理论教学主要解决“什么是电子商务”的问题，而实践教学主要解决“如何用电子商务和如何做电子商务”的问题。围绕个人和企业开展电子商务活动的具体内容，通过模拟实训和真实实训环境的相结合实现电子商务的操作和技能的一系列训练，使学生能够做到理论联系实际，学以致用，加深对电子商务基础理论的认识，并深刻理解电子商务运作模式和交易流程，掌握电子商务应用的基本技术和技能，提高学生电子商务的实战能力。

充分发挥学生在教学中的主体地位，依托校内校外的实训环境，以各工作任务的特点为依据，结合学生的实际情况，科学合理地设计、运用灵活多样的教学方法，既能激发学生学习兴趣又能提高学生实践能力。

三、课程目标

1．知识目标

通过理论教学使学生了解快速发展的电子商务新兴产业动态。其中包括电子商务交易模式、新零售、网络营销、电子商务安全、电子支付、电子商务物流及配送、客户关系管理、移动电子商务等有关知识，为今后的职业生涯奠定良好的基础。

2．能力目标

（1）具有独立自主地获取电子商务相关知识的学习能力；

（2）具有将获取的知识与实践技能融会贯通并灵活应用于电子商务实务操作的能力。

3．课程思政

（1）热爱祖国，激发学生的爱国情怀。

（2）坚持党的核心领导，中国特色社会主义建设中只有坚定党的领导才能夺取伟大胜利，党是最高权威，党是领导一切的核心。

（3）科学技术是第一生产力，只有不断学习新知识、新技术，努力适应社会，才能成为社会不可替代的人才。

（4）两手抓、两手都要硬，也是马克思主义思想精髓和科学方法在我们党治国理政、管党治党实践中的具体体现。

（5）工匠精神，在整个工作中要文明操作、要有质量意识。从项目中体验到实践是检验真理的唯一标准。

（6）创新意识，使学生意识到创新的重要性。并由此扩展到社会、经济发展中的改革创新，使学生注重自己创新能力、创新意识的提高。

（7）团结协作，引导并使学生意识到在团队工作中需要做到团结协作，互助共进，只有这样才能使团队合作更顺畅、更高效。

（8）法治意识，人如果因受异端邪说的蛊惑而走上违法道路，必然给自身和社会带来不可挽回的损伤。只有遵守国家的法律法规，才能够过上有序的工作和生活。

（9）诚实守信，每当给他人一个承诺就必须要以行动来履行承诺，做到诚 实守信、一诺千金。

（10）匠心精神，做人也需要如此往复、日复一日地专注于某一个领域，精益求精，不断雕琢自己的产品，不断改善自己的工艺，唯有如此才能成为真正的大国工匠。

（11）集体意识，个人利益服从集体利益。

（12）树立正确的人生观，应当珍惜当下的每时每刻，发奋图强、刻苦学习，必然会提升自己的人生高度。

（13）内心监察，引导学生意识到在成长的过程自己也可能会不自觉地犯错

误，所以要时常内心监察，自我反省，要有勇于面对错误的勇气，并深究根源并及时改正。

（14）规矩规则，法律是一个国家运行的保障，国有国法、家有家规。遵守国家的法律法规是人在社会上应该遵守的规矩规则。

（15） 珍惜时间，让学生感悟时间的重要性，懂得珍惜时间。

（16）吃苦耐劳，通过组织学生到去企业体验生产实践，培养学生热爱劳动和吃苦耐劳的精神。

（17）自信自立，锻炼了学生的语言表达能力，树立了学习的自信心。

四、学时分配

项目（章节）	任务（内容）	学时分配		
		理论学时	实践学时	合计
电子商务概述	电子商务的基本概念和分类	2	2	4
	电子商务的产生和行业的新应用			
	电子商务系统的组成及一般框架			
	电子商务的法律环境			
网络零售	B2C 电子商务	4	4	8
	C2C 电子商务			
新零售	新零售概述	4	0	4
	新零售的框架			
	新零售的商业模式			
B2B 与跨境电子商务	B2B 电子商务交易模式	6	2	8
	跨境电子商务			
网络营销	网络营销概述	4	4	8
	网络营销调研			
	网络营销策略与网络广告			
	常用的网络营销方法			
电子商务安全	电子商务安全的内涵	2	2	4
	电子商务安全技术			
	电子商务安全管理			
电子支付	电子支付概述	2	0	2

项目（章节）	任务（内容）	学时分配		
		理论学时	实践学时	合计
	电子支付工具、网上银行与手机银行			
	第三方支付与移动支付			
电子商务物流及配送	电子商务物流	2	0	2
	电子商务配送			
客户关系管理	客户关系管理概述	2	0	2
	电子商务客户关系管理			
	客户关系管理系统及应用			
移动电子商务	移动电子商务	4	2	6
合计		32	16	48

五、课程内容及实施设计

《电子商务基础》课程教学内容及实施设计一览表

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
1	电子商务概述	任务 1 电子商务的基本概念和分类	2	商务与电子商务 电子商务的分类	掌握电子商务的概念及概念模型 理解电子商务的分类	会分析电子商务的分类及各类的应用情况	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务 2 电子商务的系统和电子商务的法律环境	1	电子商务系统的组成 电子商务的一般框架 电子商务的法律环境	掌握电子商务的基本框架	会分析电子商务的系统及电子商务主体的法律关系	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务 3 电子商务的产生和行业新应用	1	电子商务产生和发展 在线教育，互联网医疗，在线旅游	了解电子商务的产生和发展阶段及行业应用。	会描述电子商务在某一行业中的应用情况	讲授案例分组实践	多媒体教室

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
2	网络零售	任务 1 B2C 电子商务的分类、网上购物流程及后台管理 任务 2 B2C 网站的主要盈利模式和成功的关键	3	按不同的标准分类 B2C 网上购物流程和 B2C 后台管理 B2C 电子商务网站的主要盈利模式 B2C 电子商务成功的关键因素	熟悉 B2C 电子商务模式 熟悉 B2C 电子商务模式 掌握 B2C 网上购物流程和 B2C 后台管理功能 掌握 B2C 电子商务网站的主要盈利模式与成功的关键因素	会分析 B2C 电子商务模式 熟练进行网上购物，学会网上支付 会分析不同 B2C 网站的经营模式	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务 1 C2C 电子商务概述 任务 2 拍卖平台及店铺平台运作模式	3	C2C 电子商务的特点 C2C 电子商务平台的分类 网络拍卖平台的形成、网络拍卖的方式 C2C 网上交易及开店的流程、资源的选择	熟悉 C2C 电子商务平台的分类 掌握拍卖的相关知识和网络拍卖的类型 C2C 网上商店的流程	会分析 C2C 电子商务平台 会将拍卖的相关知识应用于淘宝店铺的实际运营中	讲授案例分组实践	多媒体教室
3	新零售	任务 1 新零售概述及框架 任务 2 新零售的商业模式	6	新零售的概念、特征与本质 推动新零售发展的因素 新零售的前台、中台、后台 传统实体企业的变革	了解推动新零售发展的因素 掌握新零售的概念 掌握新零售的系统框	能够举例分析传统企业布局新零售和互联网企业布局新零售的优势和劣势。	讲授案例分组实践	多媒体教室

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
				线上企业布局线下实体店 线上线下一体化 新零售未来的发展方向	架及变革的模式	能够清晰地描述典型的互联网企业新零售的模式。		
4	B2B 与跨境电子商务	任务 1 B2B 电子商务交易模式	4	B2B 电子商务的特点和优势 B2B 电子商务的类型 基于企业自由网站的 B2B 交易 基于第三方中介网站的 B2B 交易	了解 B2B 的相关知识、水平 B2B 和垂直 B2B 的区别掌握基于第三方中介网站 B2B 交易过程	学会在采购商网站上进行网上招投标 学会在一些中介网站上进行网络采购和网络销售，并进行沟通和交易	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务 2 跨境电子商务	4	跨境电子商务概述 跨境电子商务的分类 跨境电子商务的主要平台 跨境物流和跨境支付	掌握跨境电子商务的组成和分类	会分析跨境电子商务	讲授案例分组实践	多媒体教室
5	网络营销	任务 1 网络营销概述	1	网络营销的含义和职能 传统市场营销和网络营销	掌握网络营销的含义及网络营销的职能	会分析网络营销	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务 2 网络市场调研	1	网络市场调研的含义、优势、步骤和方法	了解网络市场调研的方法	会写网络市场调研报告	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务 3 网络营销策略与网络广告	3	网络营销策略：产品、价格、渠道、促销 网络广告	熟悉网络营销策略的应用与网络广告的形式	会运用网络营销策略为企业制定网络营销方案	讲授案例分组实践	多媒体教室

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
		任务 4 常用的网络营销方法	3	搜索引擎营销、交换链接营销、病毒性营销、许可电子邮件营销、网络社群营销、微博营销、微信、软文营销	掌握常见的网络营销方法	会运用网络营销的方法为企业进行产品或网站推广	讲授案例分组实践	多媒体教室
6	电子商务安全	任务 1 电子商务安全的内涵	0.5	电子商务面临的安全威胁 电子商务的安全性要求	了解电子商务安全内涵	会注意生活中电子商务安全	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务 2 电子商务安全技术	2	加密技术、认证技术 安全协议、防火墙技术	熟悉应用保障电子商务安全的方法与技术，以保障电子商务活动的顺利进行	会对日常文档加密，文件保护	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务 3 电子商务安全管理	1.5	数字证书认证中心 法律制度管理 日常安全防范	熟知电子商务安全方面不断完善的管理政策与法规制度	学会应用计算机端和移动端的日常安全防范措施	讲授案例分组实践	多媒体教室
7	电子支付	任务 1 电子支付概述	0.5	电子支付的特点和参与者 常用的电子支付系统	了解电子支付系统以及常用电子支付系统	会分析电子支付系统	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务 2 电子支付工具、网上银行与手机银行	1	银行卡 网上银行	熟悉银行卡和网上银行的功能	会使用网上银行完成在线支付	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务 3	0.5	第三方支付特点、分类、交易流	掌握使用网上银行及	会使用支付宝进行计	讲授案例	多媒体教

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
		第三方支付与移动支付		程、现状及发展	第三方支付平台完成电子支付流程	算机端和手机端的支付结算，并使用七增值服务	分组实践	室
8	电子商务物流及配送	任务 1 电子商务物流	1	物流的含义、功能和分类 电子商务环境下物流的实现模式和特点	熟悉物流七个基本功能	会举例说明电子商务企业开展物流活动的方式	讲授案例 分组实践	多媒体教室
		任务 2 电子商务配送	1	电子商务的物流配送流程 电子商务物流配送中心	了解电子商务配送的基本流程	通过参观等方式了解电子商务配送的详细过程	讲授案例 分组实践	多媒体教室
9	客户关系管理	任务 1 客户管理概述	0.5	客户关系管理的概念 客户关系管理的内涵 客户关系管理解决的主要问题	掌握客户关系管理的概念和内涵	会分析客户关系管理	讲授案例 分组实践	多媒体教室
		任务 2 电子商务客户关系管理	1	电子商务客户信息管理 电子商务客户满意与忠诚度管理 电子商务客户服务管理	了解客户关系管理系统的组成	能够运用客户关系管理理念和技术解决企业管理问题	讲授案例 分组实践	多媒体教室
		任务 3 客户关系管理系统及应用	0.5	客户关系管理系统的分类 呼叫中心 客户关系管理系统的主要应用	掌握电子商务客户关系管理的内容与企业应用	会分析企业客户关系管理的应用情况，能为该企业的客户关系管理提出合理化建议	讲授案例 分组实践	多媒体教室

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
10	移动电子商务	任务 1 移动电子商务的概述	2	移动电子商务的概念和特点 移动电子商务的相关技术	掌握移动电子商务的概念和特点 了解移动电子商务的关键技术	会使用工具生成二维码	讲授案例分组实践	多媒体教室
		任务 2 移动电商应用	4	移动营销、移动金融等 移动网店的主要形式	熟悉移动电子商务应用领域	会移动购物，并利用微信等工具进行移动营销	讲授案例分组实践	多媒体教室

六、课程考核评价

本课程的学习考核分为过程性考核、实训项目考核、期末考核。

1．过程性考核说明

本课程过程性考核主要包括学习态度（出勤情况、课堂纪律等）、学习质量（课堂提问回答情况、课后作业）和协作能力（小组活动参与程度及贡献）等，主要考核学生在课程教学和训练过程中对知识和技能的掌握程度，通过线上平台考核完成表一的 1-3 项考核，通过日常实训完成表二的考核。

具体考核标准和成绩分配见表一。

表一　过程性考核标准

序号	考核项目	考核内容	成绩比例(%)
1	学习态度	考勤、课堂纪律	10
2	协作能力	小组活动活跃程度及贡献	10
3	学习质量（一）	课堂提问、作业等	20
4	学习质量（二）	上机实训（详细项目及考核见表二）	60
合　　计			100

表二　实训考核项目表

序号	考核项目	考核内容及要求	成绩比例(%)
1	实验 1 认识电子商务基本模式	1.分类搜索旅游电子商务、保险电子商务、医药电子商务、证券电子商务、在线教育电子商务等行业，了解各行业电子商务的应用情况，至少选择一个行业来详细分析。 2.分别进入京东（或当当）商城、阿里巴巴、淘宝网，浏览首页的主要内容和功能、所经营的产品、购物搜索引擎的使用及查询特点、支付方式、物流配送等等进行详细的分析比较，总结出相同点和不同点。	10
2	实验 2 BtoC 网上购物流程及网站功能分析	1.当当网为例，说明 B2C 网上购物的具体操作方法 2.B2C 电子商务网站分析 根据 B2C 电子商务网站常见的分类模式，分别访问天猫、京东、亚马逊中国、苏宁易购、凡客网站，熟悉每种网站类型的经营模式。	10
3	实验 3 网上竞买、网上开店的	1.以淘宝网（www.taobao.com）为例，说明 C2C 网上竞买和网上开店的具体操作流程。	10

序号	考核项目	考核内容及要求	成绩比例(%)
	流程和技巧	2.卖方流程（淘宝网开店的流程）	
4	实验 4 阿里巴巴网站上信息的发布与管理	1．1688 网络采购流程 2.1688 网络销售流程	10
5	实验 5：网络营销策略实训	1．个性化定制网站：卡当网（www.kadang.com） 2. 在当当网和卓越亚马逊网站搜索同一本书如《网络营销基础与实践》或《电子商务概论》，比较价格的差异和促销策略有何不同？ 3.利用搜索引擎查询“钢铁”、“石油”产品的销售渠道是什么？互联网上玩具类、化妆品类产品的销售渠道有哪些？	40
6	实验 6 Office 加密方式及文件保护	1.设置 Office 打开权限、修改权限密码 2.以只读方式打开文档	5
7	实验 7 移动电子商务应用	1. 手机淘宝搜索、购买和交易管理 2. 二维码生成	15
合　　计			100

2．期末理论考核方式说明

期末考核采用线上平台考试，具体分值分布标准见表三。

表三 期末理论考核分值分布标准

序号	考核内容	成绩比例（%）
1	电子商务概述	10
2	网络零售	15
3	新零售	10
4	B2B 电子商务交易模式和跨境电子商务	15
5	网络营销	15
6	电子商务安全	5
7	电子支付	10
8	电子商务物流与配送	5

序号	考核内容	成绩比例（%）
9	客户关系管理	5
10	移动电子商务	10
合　　计		100

3．课程成绩形成

本课程成绩形成包括过程性考核成绩和期末理论考核成绩。具体分配比例见表四。

表四 课程成绩形成标准及比例

序号	考核项目	考核内容	成绩比例(%)
1	学习过程考核	根据学生的学习态度、学习质量及协作能力进行评分，详见表一及表二	50
2	期末理论考核	综合测试学生对本门课程理论知识掌握程度，详见表三	50
合　　计			100

七、课程教学组织

1．教学方法

根据课程内容和高职学生特点，灵活运用课堂理论讲授法、案例分析法、启发式、探究式、讨论式及任务驱动教学法，引导学生积极思考、乐于实践，提高教学效果。

2．教学手段

运用多媒体教学技术，网络信息技术等来开展教学，针对因特网上电子商务企业的业务流程和营运模式，直接进行分析点评和操作训练，向学生提供一个实际运行场景。

3.线上和线下混合式教学模式的应用。

八、课程教学团队

1．主讲教师

主讲教师应具有较高的学历，拥有丰富的、较为完善的知识体系，拥有实际的工作经验和相应的技能，能全面了解课程的内容，熟悉相关实训活动实施的要求和方法，并能指导其他教师进行相应的教学工作，以保障本课程教学的整体质量和效果。

2．教师团队

本课程要求配备一支结构合理、素质优良的教学队伍。具体要求如下：

（1）职称和年龄结构合理，兼具不同等级职称和年龄的教师，保证教师队伍的教学水平和活力。

（2）学历层次较高，应具备本科或硕士以上学历。

（3）教师团队中，应具有来自企业的人才，合理安排课程内容和方式，提高课程实训的效果。

（4）具备良好的专业素养和严肃认真的教学态度。

九、教学资源

1.硬件设施：本课程需配备设施先进的多媒体教室，为学生学习理论知识和培养实践能力提供必要的条件。

2. 网络资源：本课程可通过共享网络教学资源，包括教学设计、多媒体课件、课程练习、阅读书目、微课、动画等，满足本课程的教学需要，为学生个性化学习创造良好的教学空间。

3.实训条件：为确保本课程的实训教学环节的质量，应配备相应的实训室，配置足够数量的计算机等硬件设施，有多媒体的教学平台，可利用视频进行教学。

4.参考资料：

《电子商务基础与实务》（双色版）白东蕊主编　人民邮电出版社

《电子商务基础与实务》许应楠主编　高等教育出版社

《电子商务基础与应用》（第十版）杨坚争著，（国家自然科学基金项目），西安电子科技大学出版

《图形图像处理》课程标准

适用专业：电子商务（药品方向）

学时数：60 其中理论：30；实训：30

学分：3

一、课程定位

本课程是我校电子商务（药品方向）专业的一门专业技术课程。

本课程的目的是通过对 Photoshop 软件的讲授与学习，让学生达到熟练处理图像与灵活创作设计的要求。学生应掌握平面绘图的方法；掌握图层、通路径等在图像处理中的应用；掌握常用的滤镜效果并在创作中应用；掌握 Adobe ImageReady 制作动画；掌握图形图像的输出等知识点。使学生掌握图形图像处理的基本理论和基本操作，并具有一定的广告设计和综合创作能力，同时培养学生创新思维能力和健康的审美意识以及团结协作能力，为其成长为一名合格的平面设计与制作人员奠定良好的基础，帮助学生在学习制作图像的过程中，培养审美能力，形成创新意识。

该课程培养学生图形图像绘制、图像合成、特效制作、产品效果图处理、网页图像处理、VI 设计等技能，达到“会、熟、快、美”的岗位要求。学生毕业后工作岗位有平面设计师、插画设计师、网络美工、动画美术设计师等工作岗位要求，

先修课程:《电子商务基础与应用》

同步课程:《网店建设与运营》、《商务摄影》、《网络广告》

后续课程:《商务网页设计与制作》、《网络营销》、《移动营销》

二、课程标准构建思路

（一）课程设计理念

本课程针对高职高专教育教学的特点，以岗位需求为导向，以学生图形图像处理以及平面设计的职业能力培养为目标，以工作过程的系统化和可持续发展为出发点，与企业行业合作共同进行基于工作过程的课程设计开发。根据对学生所从事工作岗位职业能力、工作任务、工作过程的分析，以图形图像处理和平面设计领域的典型工作任务构建教学内容；以真实设计项目和典型案例为载体，采用理实一体化教学模式，基于平面设计实际工作流程设计教学实施过程，创作最佳的基于工作过程的学习环境；以学生为中心，采用项目导向、任务驱动、案例教学等行动导向教学法实施教学，充分调动学生的学习积极性；合理

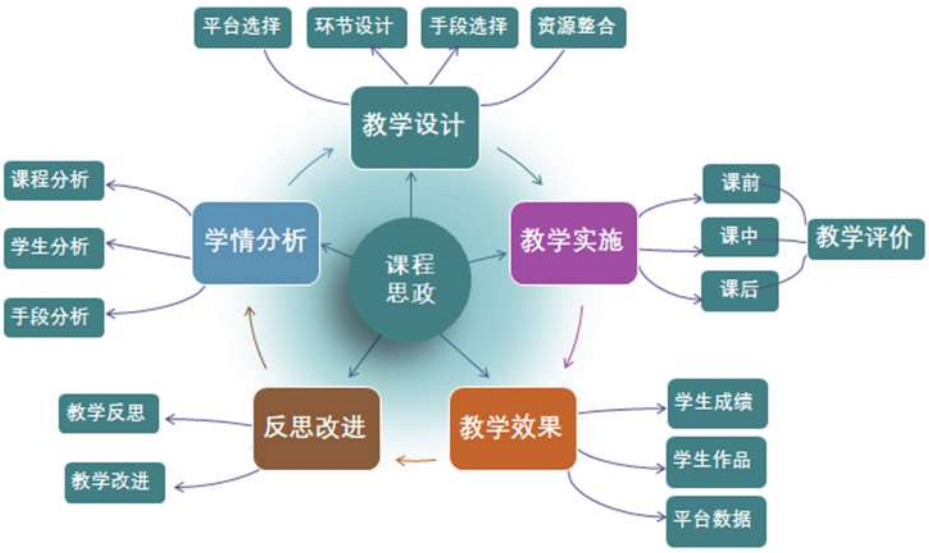
利用网络资源，多渠道拓展职业能力；充分体现课程职业性，实践性和开放性的特点。

Photoshop 教学过程中应注重培养学生的思考和动手能力，把知识点穿插在实例中进行教学，一方面启迪学生去思考实例是如何实现的，另一方面让学生通过操作完成实例的创作。使学生在轻松愉快的过程中完成学习任务，掌握 Photoshop 的使用。教师应重视实例的选择，要求实例能突出新知识点，同时也兼顾旧知识点操作的难度要适中，通过教学过程中的启迪和帮助能够完成教学任务。

（二）课程设计思路

在网络教学的普及化、信息化手段的多样化、教学平台的智能化等多种力量的推动下，我们不仅要重视知识水平的提升，更应看到“德”字的分量，所以教学过程中“课程思政”的融入是每位教师义不容辞的责任。

教学的整体安排采用“一个中心，五个基本点”的方式来进行，“一个中心”指“课程思政”即将思政教育融入到教学的每个环节，德育渗透贯穿于教学的始末，“五个基本点”分别为学情分析、教学设计、教学实施、教学效果和反思与改进。具体结构如下图所示：



《图形图像处理》将课程目标按照能力水平设为两个级别。该设计遵循了学生学习 Photoshop 的规律和不同专业学生发展方向的需求与特点，也适当考虑到学生的个体差异，旨在体现《图形图像处理》课程标准的整体性、灵活性和开放性。

1、以平面设计岗位职业能力培养为重点

（1）基于电脑平面设计制作工作，学长教学内容，设计教学方法，符合高校教育理念。Photoshop 的主要教学点为：基础知识与基本操作、图像色彩处理、滤镜的使用、特效制作，以及综合实例，采取任务驱动、案例教学，研究性学习等方法，有效的调动起学生的积极性，激发学生的学习兴趣，培养学生的探索精神，提高学生的动手能力，发展学生的创新思维。根据教学内容合理安排教学案例的大小、顺序，使得案例任务之间是相互关联，循序渐进的，便于学生对所学想、知识有一个系统的理解和认识。

（2）注重职业岗位能力培养

平面设计行业是一个相对独立的职业岗位，因此在教学过程中不以学习软件作为最终目标，而是注重让学生掌握各种平面设计的特点、主题、构思、创意，激发学生的积极性和创作热情，应用软件创作好平面作品为目的职业岗位能力培养，实现岗位就业零距离。

2、充分体现职业性、实践性和开放性的要求

（1）职业性：体现为满足平面设计制作需要，选择当今计算机软件发展的最新成果，应用“Photoshop”软件为教学主要软件，以计算机平面设计制作能力为职业培养目标，避免进行单纯的软件教学。

（2）开放性：表现在 Photoshop 具有强大的图形图像功能，能够图像编辑，图像合成，校色调色及特效制作，具有“繁、杂、灵活、多变”的知识特征，在有限的学时里必须对理论进行精选，“必需、够用”为度，选择常用的命令、功能、选项、参数进行整合。

（3）实践性：体现专业需要和专业知识安排组织教学，理论部分少而精，用大量实例和练习来巩固掌握软件的操作和技能。教学不以说教、讲解为主，而是以实际操作训练为主要授课形式。

三、课程目标

Photoshop 图形图像课程的总体目标是：学生通过学校本门课程，了解进行图形图像处理的一般思路和过程，掌握并利用 Photoshop 进行图形图像处理的基本方法和手段。通过整体教学过程，学生能够掌握 Photoshop 软件课程中的各个知识点，能够把所有的知识内容相融合，能独立的对图片进行简单的处理；能够进行平面的相关创意设计。

（一）知识目标

1. 掌握掌握 Photoshop 的基本操作、基本概念；
2. 掌握初识图形图像的设计制作；

3. 掌握图像的选择和移动；

4. 掌握图像的绘制；

5. 掌握图像的修饰与编辑；

6. 掌握路径与文字的运用；

7. 掌握图层与通道的运用；

8. 掌握蒙版的使用；

9. 掌握滤镜的应用；

10. 掌握色彩与色彩调整；

（二）能力目标

1、具有熟练使用 Photoshop 中各主要工具、各主要菜单的能力；

2、具有对图形图像进行熟练制作和处理的能力；

3、能够进行数码图片处理、色彩修饰；

4、能根据自己的想象处理图片及根据本人的要求处理图片的能力；

5、具有使用 Photoshop 制作相关案例的能力。

6、通过全国计算机等级考试图形图像处理模块的一级考试

（三）态度目标

1、具有勤奋学习的态度，严谨求实、创新的工作作风；

2、具有良好的心理素质和职业道德素质；

3、具有高度责任心和良好的团队合作精神；

4、具有一定的科学思维方式和判断分析问题的能力；

5、具有较强的图像处理创意思维和健康的审美意识，以及较高的艺术设计鉴赏能力。

四、学时分配

序号	单元内容		课时分配				
	项目	任务	理论课	习题课	实训课	其它	共计
1	初识图形图像的设计制作	任务 1 制作工商银行 LOGO 图	2		2		4
2	图像的选择和移动	任务 1 制作苹果卡通图	1		1		2
		任务 2 制作蔬菜厨师图	1		1		2
		任务 3 制作 DIY 信纸	1		1		2
3	图像的绘制	任务 1 制作画册封面	1		1		2
		任务 2 制作圆锥体	1		1		2

		任务 3 制作高楼大厦效果图	1		1		2
4	图像的修饰与编辑	任务 1 去除照片污点	1		1		2
		任务 2 照片美肤	1		1		2
		任务 3 照片除杂	1		1		2
		任务 4 为图像中添加盘子和碗	1		1		2
5	路径与文字	任务 1 制作太极标志	1		1		2
		任务 2 制作邮戳	1		1		2
		任务 3 绘制书签	1		1		2
		任务 4 制作流星图	1		1		2
6	图层与通道	任务 1 制作精美书签	1		1		2
		任务 2 为图像人物美化双唇。	1		1		2
		任务 3 利用通道美白肌肤	1		1		2
7	蒙版	任务 1 制作关爱女性广告	1		1		2
		任务 2 制作房地产广告。	1		1		2
		任务 3 制作电影海报	1		1		2
8	滤镜	任务 1 制作“雪中女孩”图片	2		2		4
		任务 2 制作“飞毯”公益广告	1		1		2
9	色彩与色彩调整	任务 1 制作神秘蓝色效果图	2		2		4
		任务 2 制作柔美秋季图	2		2		4
		任务 3 制作异域花朵	1		1		2
合 计			30		30		60

五、课程内容及实施设计

《图形图像处理》课程教学内容及实施设计一览表

序号	项目	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
1	初识图形图像的设计制作	任务 1 制作工商银行 LOGO 图	4	认识图像 认识 photoshop 界面	1. Photoshop 的系统资源配置、软件功能划分以及新特性 2. 对 Photoshop CC 有更加深刻的全面认识	1. 学会新建图像文件， 2. 学会设置图像尺寸和分别率； 3. 学会标尺、网格等工具的使用， 4. 完成工商银行 LOGO 图	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
2	图像的选择和移动	任务 1 制作苹果卡通图	2	1. 图像进行移动、缩放、旋转 2. 矩形选框工具和椭圆选框工具	1. 掌握选区工具的使用方法和操作技巧。 2. 选区的一系列编辑操作	1. 学会使用矩形选框工具和椭圆选框工具； 2 学会选取的属性设置； 3. 完成苹果卡通图	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
		任务 2 制作蔬菜厨师图	2	1. 选取工具的属性设置 2. 套索工具、多边形套索工具和磁性套索工具；	1. 掌握选取工具的属性设置 2. 掌握套索工具、多边形套索工具和磁性套索工具；	1. 学会使用套索工具、多边形套索工具和磁性套索工具； 3. 完成蔬菜厨师图	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
		任务 3 制作 DIY 信纸	2	1. 单行单列选选取工具 2. 魔棒工具	1. 掌握单行单列选取工具 2. 掌握魔棒工具 3. 学会选区的运算；	1. 学会选择工具的灵活应用。 2. 水平线的制作 3. 完成信纸制作	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室

序号	项目	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
3	图像的绘制	任务 1 制作画册封面	2	1. 油漆桶工具 2. 定义图案 3. 描边	1. 学会油漆桶设置与使用 2. 掌握如何定义图案 3. 掌握描边方法	1. 学会油漆桶工具的设置与使用； 2. 通过定义图案制作画册背景线 3. 添加文字并排列图片	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
		任务 2 制作圆锥体	2	1. 渐变工具 2. 图片变形	1. 掌握渐变工具的设置与使用 4. 学会编辑渐变色带； 5. 学会渐变编辑器的设置	1. 渐变色带颜色过渡的设置 2. 渐变色带透明度过渡的设置 3. 渐变工具模式设置 4. 完成圆锥体的制作	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
		任务 3 制作高楼大厦效果图	2	1. 画笔预设 2. 画笔面板 3. 画笔模式 4. 画笔不透明和流量	1. 学会画笔工具的设置与使用 2. 掌握画笔预设 3. 掌握画笔面板的调节 4. 掌握画笔不透明和流量的设置	1. 学会画笔的设置、存储、载入 2. 学会画笔笔尖定义 3. 掌握画笔模式选择 4. 制作高楼大厦图	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
4	图像的修饰与编辑	任务 1 去除照片污点	1	1. 污点修复画笔工具； 2. 红眼的使用；	1. 掌握污点修复、红眼的设置； 2. 理解参数值的含义	1. 学会红眼的去除 2. 学会污点修复工具设置 3. 去除面部污点	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
		任务 2 照片美肤	1	1. 修补工具	1. 理解修补工具的应用 2. 源和目标的区别	1. 学会修补工具的使用 2. 去除照片色斑 3. 掌握快捷键的使用	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室

序号	项目	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
		任务 3 照片除杂	1	1. 修复画笔工具； 2. 图章工具	1. 掌握仿制图章工具的应用； 2. 掌握修复画笔工具的应用 3. 明确修复画笔工具和图章工具的区别	1. 去除照片杂质 2. 为图片添加背景	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
		任务 4 为图像中添加盘子和碗	1	1. 图像的复制粘贴 2. 图像变形	1. 利用修复工具实现图片复制 2. 图像的复制与变换以及图像裁切和大小设置。	1. 学会图像的复制与粘贴操作 2. 学会图像的变形 3 为图片添加盘子和碗.	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
5	路径与文字	任务 1 制作太极标志	2	1. 钢笔工具 2. 矩形工具	1. 理解路径和选取的区别 2. 理解像素、形状、路径的区别 3. 编辑路径方法 4. 矩形工具的计算	1 学会绘制路径区域。 2. 学会编辑路径。 3. 熟练矩形工具的计算 4. 制作太极图	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
		任务 2 制作邮戳	2	1. 文字的创建与设置 2. 文字的变形 3. 文字的跟随路径	1. 掌握文字工具的使用 2. 掌握文字工具参数的设置	1. 学会文字的创建变形 2. 学会文字跟随路径 3. 制作邮戳	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
		任务 3 绘制书签	2	1. 路径的灵活应用 2 图片的重复旋转 3 图片的组合	1. 掌握图片的组合 2. 理解图片重复旋转	1. 制作花瓶 2. 制作邮票 3 制作邮票图标 4. 制作书签	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室

序号	项目	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
		任务 4 制作流星图	2	1. 路径的描边 2. 画笔的设置	1. 掌握路径的描边 2. 掌握路径的填充	1. 学会使用路径的描边 2. 学会路径区域的填充 3. 制作流星图	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
6	图层与通道	任务 1 制作精美书签	2	1. 图层的基本操作 2 图层的样式的设计 3 图层的填充	1. 掌握图层样式 2. 掌握填充图层 3. 调整图层的创建和使用	1. 学会图层样式的基本操作； 2. 学会利用图层样式设计特殊效果； 3. 制作精美书签	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
		任务 2 为图像人物美化双唇。	2	1. 图层的混合模式 2. 图层的类型	1 理解图层的混合模式 2. 掌握图层的类型 3. 掌握利用图层参数设计特殊效果	1. 学会使用填充或调整功能设计特殊效果； 2. 学会利用图层混合模式设计特殊效果 3. 为图像美化双唇	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
		任务 3 利用通道美白肌肤	2	1. 通道的基本操作 2. 通道的应用	1. 掌握通道的基本操作 2. 掌握利用通道美白	1. 学会通道的基本操作； 2. 学会利用通道制作特殊效果； 3 利用通道美白肌肤	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
7	蒙版	任务 1 制作关爱女性广告	2	1. 蒙版的概念 2. 图层蒙版	1. 了解蒙版的概念 2. 了解蒙版的作用与分类 3. 掌握图层蒙版的使用	1. 学会图层蒙版的使用 2. 制作关爱女性广告	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
		任务 2 制作房地产广告。	2	1. 矢量蒙版 2. 图层蒙版和矢量蒙版的区别	1. 掌握矢量蒙版的使用 2. 掌握图层蒙版和矢量蒙版的区别	1. 学会矢量蒙版的使用 2. 制作房地产广告。	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
		任务 3 制作电影海报	2	1. 剪贴蒙版 2 图层蒙版、矢量蒙版和剪贴蒙版的区别	1. 掌握矢量蒙版的使用 2. 掌握图层蒙版、矢量蒙版和剪贴蒙版的区别	1. 学会剪贴蒙版的使用 2. 制作电影海报	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室

序号	项目	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
8	滤镜	任务 1 制作“雪中女孩”图片	4	1. 滤镜的概念 2. 滤镜的种类	1. 了解滤镜的种类 2. 了解每个滤镜的参数和选项	1. 学会使用不同滤镜 2. 学会利用不同滤镜实现特殊效果 3 制作“雪中女孩”图片	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
		任务 2 制作“飞毯”公益广告	4	1. 常用滤镜的参数 2. 滤镜的使用	1. 了解每个滤镜的参数和选项 2. 掌握常用滤镜的参数设置 3. 掌握利用滤镜制作各种效果	1. 学会使用不同滤镜实现不同的特殊效果。 2. 制作“飞毯”公益广告	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
9	色彩与色彩调整	任务 1 制作神秘蓝色效果图	4	1. 色彩的调整 2. 色调调整工具种类 3. 不同的色彩调整命令的特性和使用范围	1. 了解色彩调整的工具种类 2. 了解图像的色彩调整命令	1. 学会使用不同的色调调整工具调整色调，实现不同的图像效果 2 制作神秘蓝色效果图	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
		任务 2 制作柔美秋季图	4	1. 直方图、色阶、色彩反相、色调均化 2. 色相、色彩、对比度	1. 理解直方图、色阶、色彩反相、色调均化等的应用。 2. 熟练色相、色彩、对比度的应用	1. 学会不同的色彩调整命令的特性和使用范围 2. 制作柔美秋季图	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室
		任务 3 制作异域花朵	4	1. 色阶、色彩反相 2. 色彩调整命令的特性和使用范围。	1. 掌握色阶、色彩反相的调整。 2. 掌握色彩调整命令的特性和使用范围	1. 灵活运用滤镜调整出预期的图像颜色效果。 2. 制作异域花朵	讲授、讨论、实例教学	多媒体教室

六、课程考核评价

《图形图像处理》课程考核内容、方式及分值比例一览表：

序号	考核方式	考核项目	考核标准
课程成绩（100%）	课堂抽查（20%）	知识、能力问答（10%）	通过教学平台统计每个学生一学期课堂表现
		课堂考勤、学习态度（10%）	通过教学平台统计学生的考勤
	单元测试（30%）	以互联网相关为平台，根据工作任务需求，考核 ps 工具应用的熟练程度，提升图片鉴赏能力和设计水平。	
	期末综合鉴定（50%）	试卷测试理论性知识（30%）	对所学的专业知识进行全面的考核
		试卷测试实践能力（20%）	对相关的专业信息进行分析评价，考核学生对专业知识的综合运用能力

图形图像处理课程的考核大致包括过程性考核和总结性考核两种类型，分值分别占 50%和 50%，过程性考核中的理论知识考核和实践能力的考核分值占 50%，总结性考核中理论知识考核和实践能力考核分值分别占 30%和 20%左右，基本能够实现对学生专业综合能力的鉴定，尤其是过程性考核分值的提高，大大提高了学生日常学习的积极性，有利于学生能力的培养。

七、课程教学组织

该课程总体设计理念是，关注每个学生的情感，激发他们学习 PS 的兴趣，帮助他们建立学习的成就感和自信心，使他们在学习过程中提升图片鉴赏和设计能力，提高人文素养，增强实践能力，培养创新精神。

课程教学组织主要采用：

1.课前要明确目标，设计问题，提供资源，传授知识，诊断学情，以学定教。

教师依据重点难点剖析，课前让学生通过移动平台观看课程视频和其他相关资源，教师根据课程知识重难点发布课前测试从而获得教学反馈，可以进行微课、MOOC 教学。

2.课中首先要预习反馈，明确问题，教师引导，互助探究，协作学习，解决问题，巩固深化，总结评价。

教师会通过布置课程任务的形式，组织学生进行伙伴学习，然后教师进行答

疑总结。课上，教师会根据教学目标设计若干问题供学生在智慧教室进行小组讨论，老师综合学生的讨论进行答疑总结。PPT 投屏、签到、选人、抢答、问卷、投票、测验、分组任务、讨论、评分都可以设计到教学环节中。

3.课后要反思分享，拓展提升，进行作业布置和拓展阅读。

本课程在目标设定、教学过程、课程评价和教学资源的开发等方面都突出以学生为主体的思想。课程实施应成为学生在教师指导下构建知识、提高技能、磨砺意志、活跃思维、展现个性、发展心智和拓展视野的过程。

八、课程教学团队

（一）主讲教师

主讲教师应具有较高的学历，拥有丰富的、较为完善的知识体系，拥有实际的工作经验和相应的技能，能全面了解课程的内容，并能指导其他教师进行相应的教学工作，以保障本课程教学的整体质量和效果。

（二）教师团队

本课程要求配备一支结构合理、素质优良的教学队伍。具体要求如下：

1.职称和年龄结构合理，兼具不同等级职称和年龄的教师，保证教师队伍的教学水平和活力。

2.学历层次较高，应具备本科或硕士以上学历。

3.教师团队中，应具有来自企业的人才，合理安排课程内容和方式，提高课程实训的效果。

4.具备良好的专业素养和严肃认真的教学态度。

九、教学资源

为保证教学需要，教学单位可根据具体情况，至少应具备下列教学条件：

1.硬件设施：本课程需配备安装了计算机、多媒体制作播放设备等先进设施的多媒体教室，为学生学习理论知识和培养实践能力提供必要的条件。

2.网络资源：本课程可通过共享网络教学资源，包括教学设计、多媒体课件、课程练习、阅读书目、微课、动画等，满足本课程的教学需要，为学生个性化学习创造良好的教学空间，加强师生之间的沟通，促进学生的主动学习，提升教学

效果。

3.实训条件:为确保本课程的实训教学环节的质量，应配备相应的实训室，配置足够数量的计算机等硬件设施,有多媒体的教学平台,可利用视频进行教学，具有 phoneshopCCd 的安装环境，保证实践教学的正常进行。

（四）参考资料

[1] 陈维华主编《photoshop cc 图像设计与制作》，清华大学出版社

[2] 秦毅主编《图形图像处理技术》，中国海洋大学出版社

[3] 亿瑞设计编《photoshop 从入门到精髓》，清华大学出版社

《网店建设与运营》课程标准

适用专业：电子商务（药品方向）

学时数：60 其中理论：0；实训：60

学分：3

一、课程定位

《网店建设与运营》是电子商务专业的一门专业技术课程，它是建立在淘宝平台应用的基础上而开设一门理论+实训的课程。淘宝平台的应用让学生了解整个电子商务交易的过程，买方、卖方、中间商等各种不同的角色，使整个电子商务过程得到完整的体现。通过网上开店的实训掌握淘宝开店的流程、运营工具的使用、店铺装修和店铺营销等活动，培养学生网上创业的实战能力和综合应用电商知识解决实际问题的能力。

二、课程标准构建思路

本课程标准是依据淘宝网店运营专才认证标准制定，它是属双证融通情境教学工学结合类课程，由校内外专家和教师共同进行课程开发和设计。在网络店铺第三方平台——淘宝设置能够实际经营的网店，并在课程教学过程中一步步完成经营过程直到能够独立操作网络商业店铺并建立交易客户群。通过从网店的供应商选择开始，学生需要自行确定经营的产品种类并制定价格，并能够独立建立起具备商业交易能力的网上店铺并进行风格设计装饰，对所发布商品进行美化，就网店交易进行谈判与订单处理，备货发货和客户/供应商管理，售后服务以及如何进行店铺和商品推广的实战，培养学生从事个人网店经营的创业能力，使学生具备能够独立操作商业交易活动的能力。

三、课程目标

1．知识目标

（1）具备网上谈判与签约知识。

（2）具备销售与推广知识。

（3）具备网页设计与制作知识。

（4）具备订单履行知识。

（5）具备网络支付与结算知识。

（6）具备物流配送知识。

（7）具备客户服务与管理知识。

2．能力目标

（1）商业经营运作能力。

（2）获取新知识和技能的能力。

（3）培养学生善于总结与应用实践经验的能力。

（4）独立学习能力。

（5）决策能力。

3．素质目标

（1）培养学生的沟通能力及团队协作精神。

（2）培养学生分析问题、解决问题的能力。

（3）培养学生劳动组织能力。

（4）培养学生勇于创新、敬业乐业的工作作风。

（5）培养学生吃苦耐劳和强烈的社会责任心和正义感。

（6）培养学生初步的管理能力和信息处理能力。

四、学时分配

项目（章节）	学时分配		
	理论学时	实践学时	合计
第 1 章 网上开店概述	0	4	4
第 2 章 商品发布	0	4	4
第 3 章 网店管理	0	4	4
第 4 章 网店图片的拍摄与处理	0	8	8
第 5 章 网店装修	0	8	8
第 6 章 网店搜索引擎优化	0	6	6
第 7 章 网店推广与营销	0	8	8
第 8 章 网店客服与客户关系管理	0	8	8
第 9 章 网店运营数据分析	0	6	6

项目（章节）	学时分配		
	理论学时	实践学时	合计
第 10 章 移动网店运营	0	4	4
合　计	0	60	60

五、课程内容及实施设计

《网店建设与运营》课程教学内容及实施设计一览表

序号	项目 章节	主要内容	学习目标	重点难点	教学实施设计	
					教学方法	教学环境
1	网上开店概述	1.1 网店基础知识 1.1.1 常见的网店平台 1.1.2 淘宝平台简介 1.2 开通淘宝店铺 1.2.1 登录/注册淘宝账户 1.2.2 支付宝实名认证 1.2.3 淘宝开店认证 1.3 千牛卖家中心操作 1.4 货源的选择 1.4.1 商品的选择 1.4.2 货源渠道的选择	1．了解常见的网店平台及其特点。 2．了解开通淘宝网店的流程。 3．学会卖家中心主要栏目的使用及网店的基本设置。 4．了解常见的货源渠道及其特点，掌握选择货源的注意事项。	**教学重点** 1. 开通淘宝网店 2. 淘宝平台的规则 **教学难点** 1. 支付宝的实名认证 2. 货源的选择	情境教学法	多媒体教室
2	商品发布	2.1 上传和发布商品 2.1.1 商品发布的流程 2.1.2 发布商品的关键要素 2.2 运费模板和运单模板的设置 2.2.1 运费模板的设置 2.2.2 运单模板的设置 2.3 淘宝助理的使用 2.3.1 批量上传商品 2.3.2 批量编辑商品 2.3.3 批量导出或导入商品	1．学会在淘宝网店中发布商品。 2．学会合理使用关键词设置商品标题、优化商品主图、撰写商品描述。	**教学重点** 1. 商品的发布技巧 2. 设置商品标题、优化商品主图、撰写商品描述。 **教学难点** 1. 设置商品标题 2. 撰写商品描述。	情境教学法	多媒体教室

序号	项目 章节	主要内容	学习目标	重点难点	教学实施设计	
					教学方法	教学环境
3	**网店管理**	3.1 网店基本管理 3.1.1 网店的基本设置 3.1.2 商品分类管理 3.1.3 子账号管理 3.2 商品交易管理 3.2.1 订单管理 3.2.2 评价管理 3.3 客户服务管理 3.3.1 违规管理 3.3.2 举报管理 3.3.3 投诉管理 3.3.4 申诉管理	1．学会淘宝网店的基本设置、商品的分类管理、子账号管理。 2．熟练掌握商品交易管理。 3．了解客户服务管理。	**教学重点** 1. 网店的基本设置 2. 订单管理 **教学难点** 1. 评价管理	情境教学法	多媒体教室
4	**网店图片的拍摄与处理**	4.1　商品图片拍摄 4.1.1　拍摄器材 4.1.2　拍摄基本知识 4.1.3　网店商品的拍摄 4.2　图片处理基础操作 4.2.1　调整图片的大小和方向 4.2.2　美化图片 4.2.3　抠图 4.3　制作商品展示图片 4.3.1　制作商品主图 4.3.2　制作商品详情描述图 4.4　制作海报图 4.4.1　海报图制作要求 4.4.2　海报图制作技巧	1．学会网店商品拍摄的基本方法 2．了解网店图片的常见格式。 3．掌握网店商品图片的基本处理方法。 4．掌握网店商品主图、详情图及海报图的构成要素及制作方法。	**教学重点** 1.网店商品图片的基本处理方法 2.网店商品主图、详情图及海报图的构成要素及制作方法 **教学难点** 1.对商品图片进行抠图	情境教学法	多媒体教室

序号	项目 章节	主要内容	学习目标	重点难点	教学实施设计	
					教学方法	教学环境
5	网店装修	5.1 网店装修基础 5.1.1 网店装修的目标 5.1.2 网店装修的内容 5.1.3 网店装修的方法 5.2 手机端页面装修 5.2.1 页面基础设置 5.2.2 页面装修 5.2.3 模块管理 5.3 电脑端首页装修 5.3.1 首页的风格和布局设计 5.3.2 主要模块区域设计 5.4 商品详情装修 5.4.1 单个商品详情装修 5.4.2 商品详情批量投放 5.4.3 智能详情装修	1．了解网店装修的主要内容。 2．学会手机端网店页面和电脑端网店页面的装修。 3．学会商品详情的装修。	**教学重点** 1.网店装修的布局设计。 2.优化宝贝图片和店招的美化 **教学难点** 1．商品详情的装修	情境教学法	多媒体教室
6	网店搜索引擎优化	6.1 淘宝网的自然搜索规律 6.1.1 淘宝网自然搜索的原理与搜索引擎的工作步骤 6.1.2 影响商品排名的因素 6.2 优化商品标题 6.2.1 关键词的类型 6.2.2 关键词的来源 6.2.3 商品标题的优化 6.3 其他类型的优化 6.3.1 类目优化 6.3.2 商品属性优化 6.3.3 商品上下架时间优化 1. 影响商品排名的因素 2. 商品标题的设置与优化	1．掌握影响商品排名的因素。 2．学会商品标题的设置与优化。 3．学会淘宝网的类目优化、商品属性优化和商品上下架时间优化。	**教学难点** 1.商品标题的设置与优化	情境教学法	多媒体教室

序号	项目 章节	主要内容	学习目标	重点难点	教学实施设计	
					教学方法	教学环境
7	网店推广和营销	7.1 店内推广 7.1.1 店内活动及营销工具 7.1.2 各种营销工具的应用 7.2 站内推广 7.2.1 站内流量来源 7.2.2 淘宝活动 7.2.3 常见的站内营销推广方式 7.3 站外推广 7.3.1 淘宝客推广 7.3.2 抖音短视频推广 7.3.3 “头条号”推广 7.3.4 其他站外推广	1．了解网店客服的沟通技巧。 2．熟悉售前客服和售后客服的工作内容。 3．熟悉阿里店小蜜的基本功能。 4．掌握客户列表的操作、客户群组工具的使用及 VIP 设置。	**教学重点** 1.店内推广、站外推广工具的应用 2.站内推广方法的应用 **教学难点** 1. 外部推广与营销	情境教学法	多媒体教室
8	网店物流与客户关系管理	8.1 网店客服 8.1.1 网店客服的沟通技巧 8.1.2 售前客服 8.1.3 售后客服 8.1.4 智能客服阿里店小蜜 8.2 客户关系管理 8.2.1 千牛接待中心客户管理 8.2.2 客户分类管理 8.2.3 客户忠诚度管理	1．学会在淘宝网店内设置运费模板和运单模板。 2．了解网店客服的沟通技巧。 3．熟悉售前客服和售后客服的工作内容。 4．掌握淘宝网店会员等级的设置、客户群组工具的使用及 VIP 设置。	**教学重点** 1. 智能客服阿里店小蜜。 2. 使用客户群组工具。 3. 店内 VIP 设置。 **教学难点** 1. 网店客服沟通技巧	情境教学法	多媒体教室
9	网店运营数据分析	9.1 网店运营数据分析的意义和流程 9.1.1 网店运营数据分析的意义 9.1.2 网店运营数据分析的流程 9.2 网店运营数据分析的核心数据 9.2.1 流量数据 9.2.2 网店主要页面数据 9.2.3 客服数据	1．了解网店运营数据分析的意义和流程。 2．学会对网店运营中的核心数据进行分析。 3．能灵活使用数据分析工具生意参谋对网店运营数据进行分析。	**教学重点** 1. 店铺运营数据分析的核心数据 2. 生意参谋分析店铺 **教学难点** 1. 生意参谋分析店铺	情境教学法	多媒体教室

序号	项目章节	主要内容	学习目标	重点难点	教学实施设计	
					教学方法	教学环境
		9.2.4 店铺动态评分数据 9.2.5 转化率数据 9.3 使用生意参谋分析网店数据 9.3.1 实时直播 9.3.2 流量分析 9.3.3 品类分析 9.3.4 交易分析 9.3.5 营销分析				
10	移动网店运营	10.1 移动网店的主要形式 10.1.1 传统企业自建移动商城 App 10.1.2 零售电子商务平台的手机端 App 10.1.3 第三方移动网店 App 平台 10.2 移动网店运营与管理 10.2.1 注册开通移动网店 10.2.2 微店后台功能 10.2.3 微店装修与商品管理	1．了解移动网店的主要形式。 2．学会用电脑端与手机端注册开通微店的方法。 3．掌握微店的设置、装修与商品管理。 4．熟练掌握微店官方营销工具的应用。	**教学重点** 1. 第三方移动网店 APP 平台 2.微店的设置、装修与商品管理 **教学难点** 1. 微店官方营销工具的应用	情境教学法	多媒体教室

六、课程考核评价

课程考核不仅注重对学生进行专业知识，还注重对学生的岗位技能、职业素质及学习能力的考核。课程考核主要由“平时考核+操作技能+创新方案”三部分构成，平时考核主要以过程性成绩形式进行，操作技能以学生为完成某一岗位工作任务的形式进行，创新方案考核主要以提交文案考核方式，重视实践能力考核，注重考核对职业能力培养的引导。

《网店建设与运营》课程考核内容、方式及分值比例一览表

考核项目	考核要点及标准	考核方法	考核比例
职业能力定位	理论掌握情况	平时考核	10%
职业操作技能	实践掌握情况	能力测试	50%
职业创新方案	知识与技能应用情况	提交文案	40%

七、课程教学组织

《网店建设与运营》是一门专业必修课程，课程教学组织主要采用：

1．教学内容安排：分情境组织教学。

2．教学方法、手段的设计：采用多媒体、情境教室教学。

3．教学途径的设计：在网上进行实际操作。

4．需要选择当前点击率比较高的网店作为案例进行分析，课程情境全部需要用电子课件。

5．按照项目导向工学结合情境教学组织设计。

八、课程教学团队

本课程要求配备一支结构合理、素质优良的教学队伍。

九、教学资源

为保证教学需要，教学单位可根据具体情况，至少应具备下列教学条件：

（一）网络资源

本课程可通过共享网络教学资源，包括授课教案、多媒体课件、课程练习、阅读书目、视频教学资料等，满足本课程的教学需要。

（二）实训条件

为确保本课程的实训教学环节的质量，应配备相应的实训室，配置足够数量的计算机等硬件设施，有多媒体的教学平台，可利用视频进行教学。并安装配备省劳动厅的助理电子商务师考证软件的计算机实验室。学生不仅可以利用模拟软件进行实训还可以直接访问互联网来查找资料和进行网上实战。

（三）使用教材

《网店运营与管理》（第 2 版），白东蕊，人民邮电出版社，2021 年 7 月

《AE 视频制作》课程标准

课程名称：AE 视频制作

课程性质：专业课、必修课

适用专业：电子商务专业

学时数：60 其中理论:30；实训:30

学分：3

一、课程定位

《AE 视频制作》是医药电子商务专业必修课程之一。近年来，电子商务在我国得到了快速的发展。它已成为数字化商业社会的核心，并将成为未来企业发展、生存的主流方式。针对目前市场上，游戏及影视特效专业制作人才相当缺乏，而且其中能进行场景特效设定到制作整个流程能完全运作下来的人员更是少之又少，所以掌握 AE 视频制作的方法与技术成为电子商务应用人才的必备技能。

该课程注重对学生的创造性思维方式和独立制作能力的培养，提高学生的实际操作能力，强调各模块的综合运用。以实例模拟操作为主线，将各模块的运用进行实战提升，能够建立学生们新的思维方式和造型观念，使其能够熟悉从制作到思考，从思考到设计，从设计到创作的一个过程，通过学习 AE 基础工具命令、抠像、运动跟踪、文字特效到表达式应用这一系列完整的开发流程，结合前期和中期的制作，完成影视动画后期的项目制作，从而使学生具备 AE 特效设计水平。

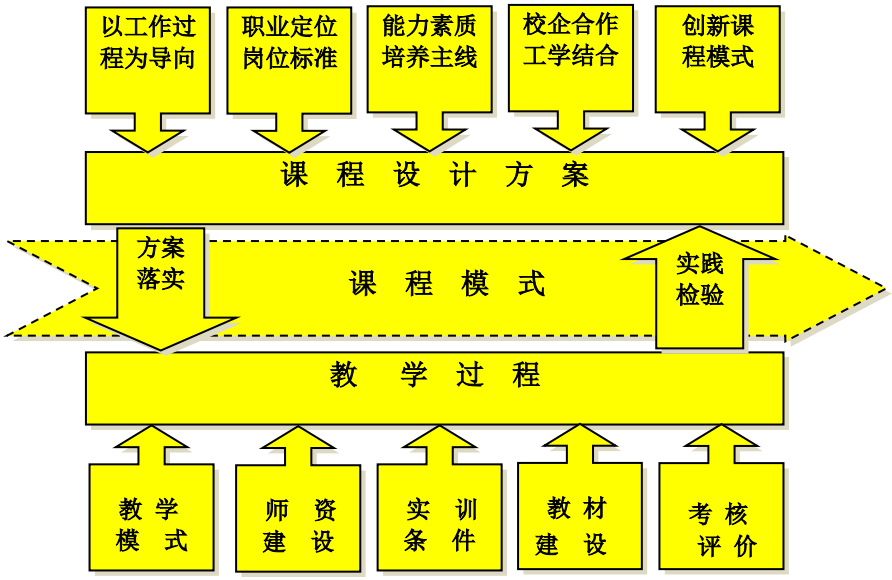
二、课程标准构建思路

根据《AE 视频制作》课程的性质及高职高专院校办学定位的指导思想，本课程基于工作过程，全面覆盖 AE 中的使用功能，培养学生完成影视动画后期的项目制作能力。总共设计 6 个学习情境，内容包括图层的操作及应用、蒙版与路径动画、常用效果滤镜、三维特效、图像的色彩调整、及模拟特效系统。

采用以行动为导向，工作过程为路线，按照工作任务进行课程设计，在教学实施过程中，以学生为主体，强调校企合作、工学结合，以考促学、认证上岗，具体教学设计采用“目标+案例+模具+实景”的方式（即“情景法”），即学生学习有目标、教师教学有案例、实战演练有模具、实际教学有情景的设计思想。

将课程目标作为出发点，以培养学生创新、创业能力为导向，职业、岗位标准为培养尺度，能力素质培养为主线，校企合作、工学结合为路径，创新课程模

式为载体，按照工作流程分解出工作任务，构建课程的认识实习、模拟实践和企业实践三个环节设计方案，将设计方案落实到具体教学过程，**让学生精细，严谨的将每一步操作过程做到极致，反思反省，实务精进。带着“学习是一种修行”的工作观，享受通过努力获得的成长，取得的成绩，达成的结果。将工匠精神入脑入心，**最终形成体验式、情景式、分组讨论式和案例式教学模式，进行“双师型”教师队伍建设，构建和完善支撑课程的实训和实习条件，经过几个阶段实施后，由讲义、实训（验）指导书等资料形成可以指导企业实战性教材，分形成性和结果性两种方式进行考核和评价，评价主体分学校和企业两元进行，以企业评价为主，按照国家设定职业资格标准检验课程教学的效果，是否达到课程涵盖职业岗位素质和能力标准。逻辑关系和思路见下图：



三、课程目标

本课程是在学生学习图形图形处理软件 photoshop 专业课程的基础上开设的另外一门重要的专业课。通过本课程的教学，要求学生系统学习 Adobe After Efferts 软件的影视特效制作方法，并采用一系列的实例来学习和掌握影视动画特效制作方法。

本课程的具体教学目标为：

知识目标：

（1）了解影视动画特效基础知识；

（2）了解影视特效软件基础；

（3）掌握图层的属性和设置方法；

（4）掌握影像合成技术；

（5）掌握 After Efferts 软件的影视片头动画制作方法；

（6）掌握 After Efferts 软件的动画特效制作方法。

能力目标：

（1）初步掌握影视动画制作技巧；

（2） 掌握转场动画的操作方法；

（3）初步掌握影视动画合成技巧；

（4）能够运用 After Efferts 制作片头动画特效；

（5）能够运用 After Efferts 制作产品广告动画特效；

（6）培养影视动漫鉴赏能力和审美能力。

素质目标：

（1）具有人际交往及沟通的能力；

（2）具有互助互学、协作的精神。

（3）具有自学能力、获取信息的能力；

（4）具有爱岗敬业的职业意识和良好的职业道德意识。

（5）具有对匠心、AE 作品的坚持和追求，专业、专注、一丝不苟且孜孜不倦，追求极致的精神。

四、学时分配

章	内　　容	理论	实践	合计
1	基础知识	2	0	2
2	After Effects CC 的基本操作	2	2	4
3	图层的操作及应用	4	4	8
4	蒙版与路径动画	4	4	8
5	创建文字与文字动画	2	2	4
6	常用效果滤镜	2	4	6
7	三维特效	2	2	4
8	图像的色彩调整	4	4	8
9	键控技术	4	4	8
10	镜头的稳定、跟踪和反求	4	4	8
总计	60 课时	30	30	60

五、课程内容及实施设计

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
1	第 1 章基础知识	行业中的图像、影像的格式和特点	2	1. 视频基础知识。 2. 支持的文件格式	1. 掌握相关专业术语。 2. 了解 A E 所支持的文件类型。	会设置不同的文件格式	讲授提问引导	多媒体
2	第 2 章 After Effects CC 的基本操作	任务 1 After Effects CC 的启动方法、自定义工作界面、文件的基本操作及制作的流程	2	1. AE 的工作界面 2. 自定义工作界面 3. 文件的基本操作 4. 工作流程	1. 掌握工作界面的配置。 2. 掌握文件的操作以及视频的输出	会设置制作流程	讲授提问	多媒体
		任务 2 After Effects CC 文件的基本操作及制作的流程	2	1. AE 的工作界面 2. 自定义工作界面 3. 文件的基本操作 4. 工作流程	1. 掌握工作界面的配置。 2. 掌握文件的操作以及视频的输出	设置制作流程	引导实例操作	机房模拟软件
3	第 3 章图层的操作及应用	任务 1 合成的操作、图层的混合模式	2	1. 确定项目文件的类型 2. 不同模式叠加后产生不同的效果	1. 掌握项目工作流的操作。2. 掌握不同模式叠加后产生不同的效果	会对层进行基础操作	讲授提问引导	多媒体
		任务 2 转场动画的制作	2	1. 图层的概念 2. 图层的属性 3. 引导实例：勺子转场动画	掌握图层的属性和操作方法。	掌握转场动画的制作	讲授引导实例操作	机房模拟软件

序号	项目（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
							教学方法	教学环境
3	第 3 章 图层的操作及应用	任务 3 关键帧动画、合成的嵌套	2	1. 创建和编辑关键帧动画 2. 多个合成的结合使用	1. 掌握创建和编辑关键帧动画的方法。2. 掌握多个合成的结合使用	会对动画关键帧的方法进行设置、图表编辑器的操作方法进行操作	讲授提问引导	多媒体
		任务 4 关键帧动画、合成的嵌套	2	1. 创建和编辑关键帧动画 2. 多个合成的结合使用	1. 掌握创建和编辑关键帧动画的方法。2. 掌握多个合成的结合使用	会对关键帧动画和多个合成进行操作	实例操作	机房模拟软件
4	第 4 章 蒙版与路径动画	任务 1 蒙版的基础操作、形状的应用	2	1. 使用关键帧制作动画 2. 制作特效动画	1. 掌握蒙版动画的操作方法。 2. 熟悉片头动画的操作。	会学习使用蒙版制作生长动画效果。	讲授提问引导	多媒体
		任务 2 蒙版的基础操作、形状的应用	2	1. 使用关键帧制作动画 2. 制作特效动画	1. 掌握蒙版动画的操作方法。 2. 熟悉片头动画的操作。	会学习使用蒙版制作生长动画效果。	引导实例操作	机房模拟软件
		任务 3 绘画工具与路径动画	2	1. 使用绘画工具 2. 路径动画的制作	1. 掌握绘画工具的使用方法 2. 熟悉路径动画的制作方法	会操作遮罩动画、人像 阵列、手写字动画、克隆虾动画	讲授提问引导	多媒体
		任务 3 绘画工具与路径动画	2	1. 使用绘画工具 2. 路径动画的制作	1. 掌握绘画工具的使用方法 2. 熟悉路径动画的制作方法	会操作遮罩动画、人像 阵列、手写字动画、克隆虾动画	引导实例操作	机房模拟软件

序号	项目（章	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	
序号	（章节）	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学方法	教学环境
5	第 5 章 创建文字与文字动画	任务 1 创建与编辑文字、创建文字动画	2	1. 文本图层的属性、“动画制作工具”2.“摆动选择器”的综合应用。	掌握文本图层的属性、“动画制作工具”和“摆动选择器”在制作文字特效时的应用方法	会对文字动画进行操作	讲授提问引导	多媒体
		任务 2 创建与编辑文字、创建文字动画	2	1. 文本图层的属性、“动画制作工具”2.“摆动选择器”的综合应用。	掌握文本图层的属性、“动画制作工具”和“摆动选择器”在制作文字特效时的应用方法	会对文字动画进行操作	引导实际操作	机房模拟软件
6	第 6 章 常用效果滤镜	任务 1 过渡特效滤镜、模糊特效滤镜、常规特效滤镜和透视特效滤镜等的应用	2	四大类型特效滤镜：过渡特效滤镜、模糊特效滤镜、常规特效滤镜和透视特效滤镜等的应用	1. 掌握过渡滤镜制作画面切换时的特效 2. 掌握模糊滤镜用于制作模糊特效	会为效果平淡的图像、影像，增添炫目的画面效果。	讲授提问引导	多媒体
		任务 2 过渡特效滤镜、模糊特效滤镜的应用	2	过渡特效滤镜、模糊特效滤镜的应用	1. 掌握过渡滤镜制作画面切换时的特效 2. 掌握模糊滤镜用于制作模糊特效	会为效果平淡的图像、影像，增添炫目的画面效果。	引导实例操作	机房模拟软件
		任务 3 常规特效滤镜、透视特效滤镜等的应用	2	常规特效滤镜、透视特效滤镜等的应用	1. 掌握常规滤镜综合了很多类型的特效制作方法；2. 掌握特透视特效用于制作立体特效的方法	会为效果平淡的图像、影像，增添炫目的画面效果。	实例操作	机房模拟软件

							教学方法	教学环境
7	第 7 章三维特效	任务 1 After Effects 的三维属性、灯光系统和摄像机系统	2	1. 开启与编辑三维效果 2. 创建与编辑灯光和摄像机	掌握 After Effects 三维系统综合应用	会在三维系统中对三维图层、摄像机和灯光等进行三维特效合	讲授提问引导	多媒体
		任务 2 After Effects 的三维属性、灯光系统和摄像机系统	2	1. 开启与编辑三维效果 2. 创建与编辑灯光和摄像机	掌握 After Effects 三维系统综合应用	会在三维系统中对三维图层、摄像机和灯光等进行三维特效合	引导实例操作	机房模拟软件
8	第 8 章图像的色彩调整	任务 1 色彩的基础、高效调色滤镜	2	“曲线”、“色相/饱和度”的组合应用	1. 了解色彩的基础知识 2. 掌握使用频率高的滤镜	会使用“色相/饱和度”和“色阶”效果完成制作	讲授提问引导	多媒体
		任务 2 色彩的基础、高效调色滤镜	2	“曲线”、“色相/饱和度”的组合应用	掌握使用频率高的滤镜	会使用“色相/饱和度”和“色阶”效果完成制作	引导实例操作	机房模拟软件
		任务 3 常用调色滤镜的应用	2	使用频率较高的滤镜	掌握“曲线”、“色相/饱和度”和“色阶”效果的组合应用。	掌握电影或电视剧风格校色的方法	讲授提问引导	多媒体
		任务 4 常用调色滤镜的应用	2	使用频率较高的滤镜	掌握“曲线”、“色相/饱和度”和“色阶”效果的组合应用。	掌握电影或电视剧风格校色的方法	引导实例操作	机房模拟软件
序号	项目（章	任务	学时	主要内容	知识目标	技能目标	教学实施设计	

	节）						教学方法	教学环境
9	第9章键控技术	任务1 键控滤镜组、遮罩滤镜组	2	1.抠图、抠像的滤镜 2.优化抠图、图像后的素材	掌握“颜色键”滤镜的用法	会轻松地扣取想要的图像、影像	讲授提问引导	多媒体
		任务2 键控滤镜组、遮罩滤镜组	2	1. 抠图、抠像的滤镜 2. 优化抠图、图像后的素材	掌握“颜色键”滤镜的用法	会轻松地扣取想要的图像、影像	引导实例操作	机房模拟软件
		任务3 Keylight(1.2)滤镜的基本用法	2	用于抠图、抠像的滤镜	掌握Keylight(1.2)抠像的基础使用技法	会抠取图像、影像，结合遮罩滤镜组中的滤镜，大大提高最终效果	讲授提问引导	多媒体
		任务4 Keylight(1.2)滤镜的基本用法	2	用于抠图、抠像的滤镜	掌握Keylight(1.2)抠像的基础使用技法	会抠取图像、影像，结合遮罩滤镜组中的滤镜，大大	引导实例操作	机房模拟软件
10	第10章镜头的稳定、跟踪和反求	任务1 跟踪的基础知识、镜头稳定	2	1.操作界面的恶参数 2.镜头稳定的使用方法	1.了解跟踪的概念以及操作面板的参数 2.掌握镜头稳定的使用方法	会 “运动跟踪”的应用操作。	讲授提问引导	多媒体
		任务2 跟踪的基础知识、镜头稳定	2	1.操作界面的恶参数 2.镜头稳定的使用方法	1.了解跟踪的概念以及操作面板的参数 2.掌握镜头稳定的使用方法	会 “运动跟踪”的应用操作。	引导实例操作	机房模拟软件
		任务3 跟踪运动、镜头反求	2	1.跟踪运动的使用方法 2.镜头反求的使用方法	掌握跟踪运动和镜头反求的使用方法	会对素材进行运动跟踪和镜头反求等操作	讲授提问引导	多媒体
		任务4 跟踪运动、镜头反求	2	1. 跟踪运动的使用方法 2. 镜头反求的使用方法	掌握跟踪运动和镜头反求的使用方法	会对素材进行运动跟踪和镜头反求等操作	引导实例操作	机房模拟软件

六、课程考核评价

以考试作为基本考核方式，考试为闭卷笔试，结合平时作业考核成绩，形成最终的考核成绩。考评标准为：平时学习成绩 50%；期末考试成绩 50%，最终成绩采用百分制记分法。

七、课程教学组织

本课程的理论教学主要采用讲授法、案例教学法、讨论法、资源学习法等教学方法进行教学。实训教学主要采用任务驱动、案例分析、仿真模拟等方法进行教学。通过教学，使学生接受业务技能的基本训练，培养学生灵活制作动画特效的能力。

八、课程教学团队

共有 5 名教师承担本课程的教学。主讲教师具有较高的学历，拥有丰富的、较为完善的知识体系，拥有实际的工作经验和相应的技能，能全面了解课程的内容，熟悉相关实训活动实施的要求和方法，保障本课程教学的整体质量和效果。

九、教学资源

（一）教材

张高萍，王洪江主编，《After Effects CC 从入门到精通》（中文版）。人民邮电出版社　2016 年 8 月版。

（二）实训条件

为确保本课程实训教学环节的质量，应配备计算机及网络等相应的硬件设施。

本课程可通过共享网络教学资源，包括授课教案、多媒体课件、课程练习、阅读书目、视频教学资料等，加强师生之间的沟通，促进学生的主动学习，为学生个性化学习创造良好的教学空间，提升教学效果。