

房地产经营与管理专业人才培养方案

一、专业名称及专业代码

专业名称：房地产经营与管理

专业代码：440701

二、入学要求

高中毕业或中职相关专业毕业学生或具有同等学力者

三、基本修业年限

全日制三年

四、职业面向

所属专业大类(代码)	所属专业类(代码)	对应行业(代码)	主要职业类别(代码)	主要岗位类别(或技术领域)	职业资格证书或技能等级证书举例
54 土建大类	5407 房地产类	540701 房地产经营与管理	工程咨询(投资)专业技术人员职业资格、房地产经纪专业人员职业资格	房地产开发 房地产策划 房地产营销 房地产经纪	房地产策划员 房地产经纪人协理 物业管理员

五、培养目标和培养规格

(一) 培养目标

培养思想政治坚定、德技并修、全面发展，具有一定的科学文化水平、良好的职业道德和工匠精神、掌握房地产开发与经营相关的技术、管理、经济和法律等专业技术技能，具备认知能力、合作能力、创新能力、职业能力等支撑终身发展、适应时代要求的关键能力，具有较强的就业创业能力，面向房地产开发企业、房地产营销策划公司、房地产估价事务所、物业管理公司、房地产管理相关政府机关等企事业单位，能够从事房地产开发、营销策划、房地产估价、物业管理等工作的高素质劳动者和技术技能人才。

(二) 培养规格

1. 素质

(1) 有坚定的政治方向，热爱祖国，拥护中国共产党的领导，认真学习并掌握马克思主义基本原理、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系的基本内容。了解古今中外人文、社会和科技领域的基本知识和成果，掌握自然环境与生态文明、法律与政治制度、国际关系与世界发展及祖国国情的基本知识。了解不同语言文化背景常识，掌握英语语音、语法、词汇、句法以及篇章的系统知识。了解网络技术、信息安全和程序设计，

掌握计算机基础知识和常用办公软件的应用。了解和掌握人的身心健康的基本知识，熟知一般体育锻炼、身心康复及安全运动常识。了解美学美育基础知识，熟知马克思主义美学基本观点及其当代发展。

(2) 具备运用马克思主义立场、观点、方法分析和解决问题的能力。具备基本的收集与判断资讯、适应社会生活和解决现实问题的能力。具有英语听、说、读、写、译的基本能力，有一定的跨文化交际能力。具有结合所学专业进行文字处理、数据处理、信息获取及程序设计的一般能力。具备运动技能自学能力、体育项目的自我锻炼能力、锻炼效果的自我评价能力、运动中自我调节能力以及提高自我保健意识和心理健康的调节能力，掌握运动损伤的一般处理方法。具备感受美、欣赏美和初步理解美、创造美的能力。

(3) 树立科学的世界观、人生观、价值观，具备良好的理想情操和道德品质，注重德性养成。志存高远、视野宽广、勤于学习、勇于实践、善于反思，具备健全人格、珍爱生命、责任担当和国家认同。具有自觉提升跨文化交流借鉴的意识，熟知外事礼仪，与外宾沟通交流得体自然。有自觉运用信息化处理工作的意识和一定的信息文化素养。养成以终身体育锻炼习惯为主的运动生活方式，具有主动学习、吃苦耐劳、坚忍不拔、团结协作等意志品质和健全体魄。具有良好的艺术品味和审美情趣。

(4) 尊重劳动、热爱劳动；崇德向善、诚实守信、爱岗敬业，具有精益求精的工匠精神；具有集体意识和团队合作精神，具有质量意识、绿色环保意识、安全意识、职业生涯规划意识等；具有从事相关职业应具备的其他职业素养要求。

(5) 具有良好的身心素质和人文素养。达到《国家学生体质健康标准》要求，具有健康的体魄和心理、健全的人格；具有一定的审美和人文素养。

2. 知识

(1) 掌握工程图学、工程力学、工程结构、建筑材料与房屋构造、城市规划原理、风景园林设计、工程项目管理、城市土地利用与管理、工程估价、工程成本规划与控制等建设技术知识；掌握房地产开发与管理基础知识、房地产项目营销与策划、房地产投资分析、物业管理等经营知识；掌握房地产合同管理、房地产法律制度等法律知识。

(2) 相关领域专业知识：了解金融保险、工商管理、公共管理以及建筑、环境、交通、园林等相关专业的基础知识。

3. 能力

(1) 具备房地产开发项目投资分析与开发管理的职业能力；能够对房地产宏观政策进行分析决策；能够编制与审核项目建议书、项目可行性研究报告、资金申请报告等决策文件；能够进行工程项目策划及投融资分析，具备在房地产领域进行设计管理、投资控制、进度控制、质量控制、合同管理、信息管理和组织协调的基本能力；掌握房地产开发相关定性、定量分析方法。

(2) 具备房地产开发项目投资估算与工程营造的职业能力：具备审查房地产项目投资估算与基本工程造价管理的能力；能够进行工程设计方案的技术经济分析，具备编制资金使用计划及工程成本规划的能力；具备房地产开发项目全过程管理的能力。

(3) 具备房地产开发项目市场营销与市场服务的职业能力：熟悉有关房地产开发的方针、政策和法规；能够开展房地产项目市场调查并编写调研报告；能够编写与审核房地产开发项目市场营销方案；了解房地产金融市场产品设计方法；掌握房地产估价基础理论知识，初步具备实际操作能力；具备从事房地产商业运营、顾问咨询和物业管理的职业能力。

(4) 掌握本学科具有的一般方法论，获得科学思维方法的基本训练；养成严谨求实和综合分析素养，具有处理房地产开发与管理工作中关键问题的专业素质和能力。关键能力主要包括：独立思考、逻辑推理、信息加工能力，语言表达和文字写作能力、终身学习的意识和能力，自我管理能力和与他人合作的能力，创新思维和创新创造能力，动手实践和解决实际问题的能力等。

(5) 具备熟练运用数量分析方法和现代技术手段进行经济分析和解决问题的能力，具备创新意识，通过实践环节的训练，要求学生能把系统掌握的有关房地产市场调查、可行性分析、投资分析、营销策划、咨询、评估和物业管理的技巧与方法熟练运用到实际工作中去，解决实践中遇到的各种问题。

六、课程设置

(一) 课程体系构建

通过对房地产经营与管理专业人才需求调研，明确了房地产经营与管理专业人才的职业面向、职业岗位、工作工程，通过讨论分析和根据房地产开发岗位群要求，结合专家的论证意见，确定核心能力，结合房地产经营与管理执业标准确立房地产经营人才应具备的知识、能力、素质结构，推导出所需的基本素质与能力课程（包括公共基础必修课和公共基础选修课课）、职业能力课程（专业基础课、专业核心课和专业拓展课），将工作任务及核心能力融入教学内容，建立课程标准，开发教学资源，构建以岗位能力为

核心，基于房地产开发与经营工作过程的课程体系。通过校内实验、实训和毕业实习等实践教学环节，培养学生房地产金融、房地产营销策划和房地产项目管理等专业领域的理论、技术和方法岗位需要的房地产金融相关的土木工程、工程技术、经济管理等基本技能和职业基本技能。

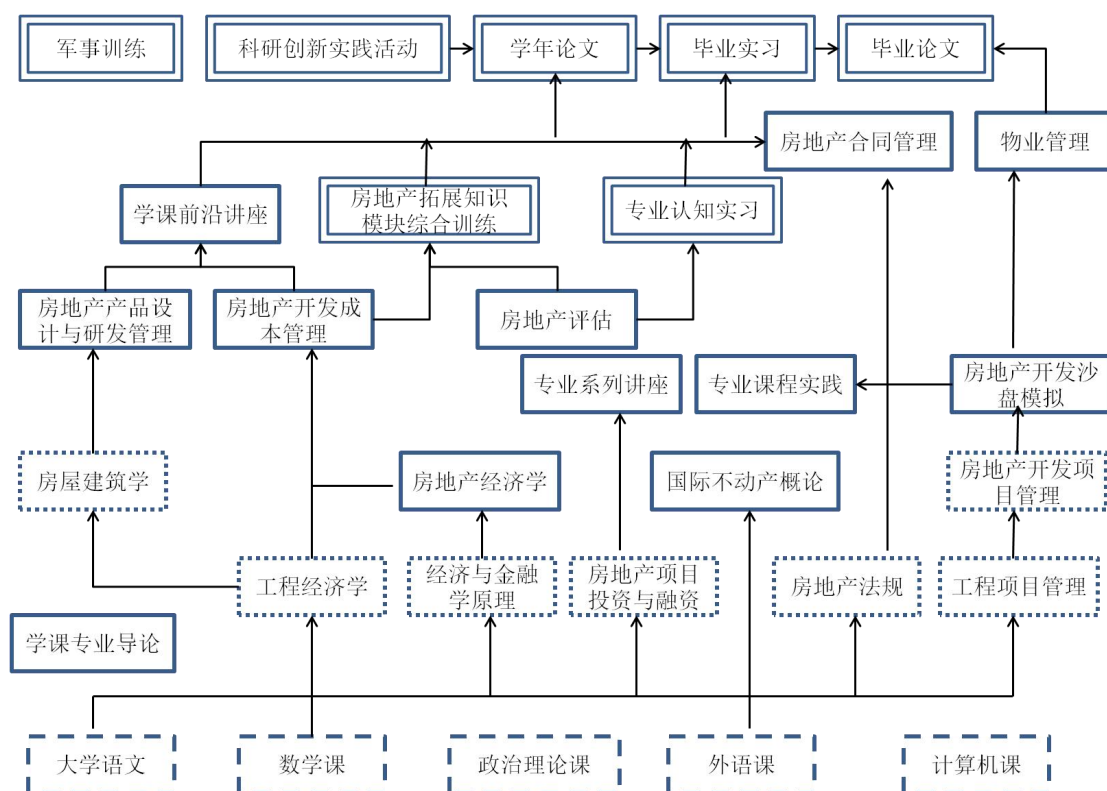
创新培养模式，重实践和能力培养。强化实践教学环节，加强校企合作办学，探索订单式培养，课程设置与职业资格证书制度相结合，通过行业精英进课堂，“双证融通”等培养模式，提升实践动手能力。

课程类别	职业能力要求	知识技能要求	课程设置	技能竞赛或职业资格证书
公共基础课	基本素养	热爱祖国，爱岗敬业，诚信专业，具有良好的抗挫折心理素质，健康体魄	军事技能训练及理论、思想道德修养与法律基础、毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系概论、形势与政策、体育、大学生健康教育	
	计算机应用能力	具备熟练的计算机操作与应用能力、具备网络应用能力	计算机应用技术	全国计算机等级证书、国际电脑使用执照认证等
	外语应用能力	具有一定的英语基础。	基础英语 1、基础英语 2	全国大学生英语等级证书、英语口语竞赛等
	沟通与文字处理能力	具有一定的语言沟通、交流和初步的文书写作能力	应用文写作	应用文写作大赛等
专业课程	房地产营销策划能力	(1) 宏观市场与区域市场分析能力 (2) 区位认知分析能力 (3) 市场、形象、客户、价格等整体定位能力 (4) 开发策略制定、策划报告拟定能力 (5) 开发成本、盈利和风险测算能力	房地产市场营销 房地产营销策划 房地产开发 工程经济学	市场营销大赛
	房地产经营管理能力	(1) 项目建议书和可行性研究报告的编制能力 (2) 房地产市场调研分析能力	房地产开发 房地产市场营销 房地产经纪 市场调研与预测	
	房地产租售能力	(1) 楼盘销售定位能力 (2) 销售策划、营销方案执行能力 (3) 协调客户签订销售合同能力 (4) 办理交易手续、客户售后协调与服务能力 (5) 消费者投诉处理能力	房地产营销 房地产经纪 公共关系 房地产营销策划 推销技巧与商务谈判	市场营销大赛
	房地产评估	(1) 房地产价格分析能力 (2) 房地产估价报告编制能力	房地产估价	

课程类别	职业能力要求	知识技能要求	课程设置	技能竞赛或证书
拓展课	物业管理	(1) 处理业主矛盾、纠纷的能力 (2) 文书写作能力	物业管理 经济应用文写作	
	职业生涯规划能力和社会适应能力	能够针对本人的实际情况对职业生涯进化规划，能够较快的适应社会环境的变化	职业生涯规划与就业指导、创新创业模块	大学生创新创业大赛
	创新创业能力			

(二) 课程结构

主要包括公共基础课程、专业基础课程、专业核心课程和专业拓展课程、集中性实践环节。



1. 公共基础课

公共基础课以培养学生的综合素质为主要目的，旨在帮助学生对自己的兴趣、性格、能力和价值观进行探索，使学生拥有良好的职业素养。

序号	课程名称	主要教学内容和教学目标
----	------	-------------

序号	课程名称	主要教学内容和教学目标
1	思想道德修养与法律基础	<p>教学内容：本课程以社会主义核心价值观体系为主线，根据大学生成长的基本规律，以高职学生的成才为核心，主要对学生进行爱国主义、集体主义、社会主义和世界观、人生观、价值观、道德观以及法治观教育；阐述社会主义道德的基本理论和价值导向，进行道德观教育；阐述法律基本理论知识，进行法治观教育。</p> <p>教学目标：通过课堂教学以及社会实践，帮助大学生尽快适应大学生活，提高大学生的思想道德修养和法律素养，树立正确的世界观、人生观、价值观、道德观和法治观，树立崇高的理想信念，积极践行社会主义核心价值观，培养学生完善的人格和良好的心理素质，使他们逐渐成长为全面发展的社会主义事业的合格建设者和可靠接班人。</p>
2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	<p>教学内容：帮助学生理解毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系的基本内容，帮助学生理解毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系是马克思主义的基本原理与中国实际相结合的两次伟大的理论成果，是中国共产党集体智慧的结晶以及对当代中国发展的重大战略意义，帮助学生领悟中国梦的思想内涵以及实现中华民族伟大复兴的中国梦的历史使命。</p> <p>教学目标：使学生了解中国化马克思主义的形成、发展和理论成果，学会运用马克思主义世界观和方法论去认识和分析问题，掌握党的基本理论，坚定马克思主义的信仰，深刻领会马克思主义中国化理论成果的精神实质，始终坚定中国特色社会主义“四个自信”，努力成为中国特色社会主义事业的建设者和接班人，自觉为实现中华民族伟大复兴的中国梦而奋斗。</p>
3	形势与政策	<p>教学内容：根据教育部社政司下发的《高校“形势与政策”教育教学要点》，围绕党的理论方针、政策以及结合社会实际情况和学生关注的热点、焦点问题来确定。</p> <p>教学目标：通过形势与政策教育，帮助广大大学生正确认识国际国内形势，理解党和政府的方针政策，做到对形势的分析判断和党中央保持高度一致；引导和帮助学生国内外重大事件、社会热点和难点等问题进行思考，提高分析和判断能力，使之能科学预测和准确把握形势与政策发展的客观规律，形成正确的政治观和世界观；进而帮助学生认清自己所肩负的责任和使命，为振兴中华发奋学习。</p>
4	大学生军事理论与技能	<p>教学内容：本课程主要对学生进行爱国主义、国家安全教育；主要理论教学内容包括：国际战略环境、中国军事思想、中国国防、兵役法基本知识、信息化战争、军事高科技等</p> <p>教学目标：以国防教育为主线，掌握基本的军事理论，军事知识，达到增强国防观念和国防安全意识，强化爱国主义观念，促进大学生综合素质的提高，为中国人民解放军训练后备兵员和预备役军官打下基础。</p>
5	体育	<p>教学内容：遵循“以人为本、健康第一”的教育思想。学习基本的体育理论以及田径、球类、健美操、武术等项目的基本知识、技术、技能。</p> <p>教学目标：提高学生体能和运动技能水平；增强体育实践能力和创新能力；增强人际交往技能和团队意识；形成运动爱好和专长，培养终身体育的意识和习惯。</p>

序号	课程名称	主要教学内容和教学目标
6	大学英语	<p>教学内容: 遵循“实用为主、够用为度”的原则,传授二级系统的语言知识(语音、语法、词汇、篇章结构和语言功能等),对学生进行全面、严格的基本技能训练(听、说、读、写、译),培养学生初步运用英语进行交际的能力。</p> <p>教学目标: 通过对学生进行全面、严格的基本技能训练使学生具备基本的听、说、读、写、译的能力,日常活动和业务活动中进行简单的口头和书面交流,为学生升入高级阶段的英语学习及各专业后续的专业英语课程的学习打下基础。</p>
7	计算机应用基础	<p>教学内容: 主要包括:计算机基础知识、操作系统的功能和使用、文字处理软件的功能和使用、电子表格软件的功能和使用、PowerPoint 的功能和使用。</p> <p>教学目标: 通过课程的学习要求学生具有微型计算机的基础知识(包括计算机病毒的防治常识)。了解微型计算机系统的组成和各部分的功能。了解操作二级系统的基本功能和作用,掌握 Windows7 的基本操作和应用。了解文字处理的基本知识,熟练掌握文字处理 Word 的基本操作和应用,熟练掌握一种汉字(键盘)输入方法。了解电子表格软件的基本知识,掌握电子表格软件 Excel 的基本操作和应用。了解多媒体演示软件的基本知识,掌握演示文稿制作软件 PowerPoint 的基本操作和应用。</p>
8	应用文写作	<p>教学内容: 了解什么是应用文,应用文有什么特点、有哪些种类;熟悉各类常用应用文体的文体格式、写作方法和写作规律,明白“为何写写什么怎样写”;提高分析、评鉴能力,提高各类常用应用文体尤其是事务文书和日常应用文书的写作与运用技能。</p> <p>教学目标: 是以提高学生的常用应用文体评析和写作能力为出发点和落脚点,通过教学,使学生掌握日常生活、工作和交际“必需”的应用写作的基本理论和基础知识;能准确地阅读、评鉴常用应用文书,能对具体的应用文书加以分析评鉴;能熟练写出格式规范、观点明确、表达清楚、内容充实、结构合理、层次分明、语言得体、标点正确的各类常用应用文书。</p>
9	大学生职业发展与就业指导	<p>教学内容: 按照教育部下发的《大学生职业发展与就业指导课程教学要求》的文件精神,内容基本上涵盖大学生职业生涯规划、求职准备、就业创业政策、报到流程、职业发展和创新创业教育等模块。</p> <p>教学目标: 通过对大学生进行科学有效的职业生涯规划指导,激发大学生职业发展的自主意识,树立正确的就业观,促使大学生理性地规划自身未来的发展,并努力在学习过程中自觉地提升就业能力和生涯管理能力,实现个体与职业的匹配,体现个体价值的最大化。</p>

2. 专业基础课程

序号	课程名称	主要教学内容与教学目标	职业技能要求
1	公共关系与商务礼仪	<p>主要教学内容: 讲解商务形象、举止、谈吐、社交;</p> <p>教学目的: 通过课程学习,培养学生的礼仪意识,提高礼仪修养,了解和掌握人与人沟通的过程、手段、方法和技巧,从而打造自身良好的个人形象,提高自身的认识,树立良好的形象。</p>	商务交际能力
2	经济与管理基础知识	<p>市场经济理论、宏观经济分析、企业管理、市场营销、货币银行、会计与统计七个方面进行经济,主要使学生了解必备的基础知识,培养学生的经济素养和管理素养,培养学生能够利用经济管理的基本理论和一般方法来分析和解决身边的经济管理现象和问题。</p>	经济与管理能力

序号	课程名称	主要教学内容与教学目标	职业技能要求
3	建筑工程基础B	掌握现代管理科学的理论、方法和手段，能在国内房屋建筑、市政基础工程建设等领域从事项目全过程管理的复合型中级管理人才，尤其在房屋建筑建设及运行中从事工程管理及设备管理的技术应用型人才。	优化建筑工程的能力
4	房地产经济	房地产经济是指以房地产为对象，即围绕房地产的生产、分配、交换和消费所发生的人与人之间的经济关系，是房地产经济关系与房地产生产力的有机结合。换言之，房地产经济是房地产的生产、流通和消费过程中所发生的各种经济活动及其条件的总称。	
5	统计学原理	统计概论，统计调查技术，统计整理技术，统计静态分析指标，动态数列分析技术，统计指数分析技术，相关关系分析技术，统计分析报告撰写技术。	数据整理和分析的能力
6	会计基础	会计概述、会计恒等式和账户、复式记账、主要经济业务核算、会计凭证、会计账簿、财产清查、财务会计报告等	
7	房地产消费心理学	商品有关的研究包括广告、商品特点、市场营销方法等；与消费者有关的研究包括消费者的态度、情感、动机、爱好、消费信息来源以及消费的决策过程等	

3. 专业核心课程

序号	课程名称	主要教学内容与教学目标	职业技能要求
1	房地产估价	房地产估价概念、原则，房地产估价的市場法、成本法、收益法，以及假设开发法等，房地产估价程序，居住、办公、商业等物业估价综合实例。	(1) 评估房地产价格； (2) 撰写房地产实地勘察报告； (3) 房地产估价报告。
2	房地产经纪实务	房地产经纪概念，房地产经纪机构和人员，房地产交易流程，房地产代理、居间等业务操作，房地产经纪房源、客源管理。	(1) 办理交易手续、客户售后协调与服务工作； (2) 协调客户签订销售合同。
3	房地产市场营销	房地产市场营销的概念、基本理论，房地产市场营销的环境分析方法，房地产市场消费者行为分析，房地产市场营销组合策略等。	(1) 楼盘销售定位； (2) 销售策划、营销方案的执行； (3) 协调客户签订销售合同。
4	房地产策划实务	房地产项目前期调查与定位策划、房地产项目投融资策划、房地产项目房型设计与景观策划、房地产项目营销策划、房地产品牌策划与企业战略策划房地产整合营销策划等。	(1) 对房地产项目进行市场、形象、客户、价格等整体定位； (2) 开发策略制定、策划报告拟定； (3) 开发成本、盈利和风险测算。
5	商务谈判与推销技巧	商务谈判准备、商务谈判策略、商务谈判技巧、推销与推销人员、推销心理与推销模式、推销接近、推销洽谈、商务谈判礼仪与禁忌、推销团队、谈判团队。	(1) 调查商务谈判背景； (2) 制定商务谈判计划； (3) 谈判开局及磋商。
6	房地产基本制度与政策	(1) 物权法、房地产法律法规、建设用地制度与政策、房地产权属登记法律制度、房地产税收法律制度、房地产中介服务管理法律制度、住房公积金法律制度、房地产纠纷处理法律制度； (2) 房地产土地权属制度案例分析、房地产税收制度解读、房地产法律纠纷案例分析	(1) 房地产纠纷处理法律制度； (2) 房地产权属制度案例分析 (3) 房地产税收制度解读
7	房地产开发经营与	(1) 房地产市场分析、房地产投融资、房地产开发项目的前期工作、房地产项目评	(1) 房地产资产管理； (2) 房地产可行性研究等

序号	课程名称	主要教学内容与教学目标	职业技能要求
	管理	价、房地产资产管理； (2) 房地产市场调查与分析、房地产项目经济评价、房地产可行性研究等实训	
8	房地产市场调研与数据分析	(1) 房地产市场概述、房地产市场调查的基本原理、房地产市场调查的内容、房地产市场调查方法与技术、房地产市场调查问卷的设计、房地产市场调查资料处理与分析、房地产市场预测的基本理论、定性预测方法、时间序列预测法、回归分析预测法； (2) 房地产市场调查报告、房地产数据分析报告等实训	(1) 房地产市场调查报告 (2) 房地产数据分析报告 (3) 房地产市场调查问卷的设计

4. 专业拓展课程

序号	课程名称	主要教学内容与教学目标	职业技能要求
1	建设工程造价	建筑工程价格的影响因素及构成，费用标准，建筑工程概算估算的编制程序和方法，建筑工程造价的综合管理内容。	(1) 正确识读施工图纸； (2) 套用定额，使用工程量计算规则进行基本工程量计量。
2	物业管理实务	物业服务企业；物业接管验收服务方案策划及其执行；物业入住服务方案策划及其执行；物业装修装饰服务方案策划及其执行；物业档案管理方案策划及其执行；业主投诉服务方案策划及其执行；物业服务费用管理方案及其执行；	(1) 能够对物业管理的方法、业主自治管理、物业服务注意事项有一个概括地认识和把握 (2) 促进专业知识和业务技能水平的提高，有着重要的基础奠定作用和积极的指导作用
3	房地产金融	房地产金融的基本知识；房地产银行信用服务；房地产金融的其他金融服务；房地产金融宏观管理	(1) 了解房地产金融机构、房地产银行信用、房地产抵押贷款、住房公积金制度、房地产信托、房地产典当、房地产保险等有全面系统 (2) 掌握房地产金融各项业务的运作过程，并能将其应用于解决实际问题， (3) 适应以房地产营销代理、房地产策划、置业顾问、房地产估价等岗位对房地产经营管理工作岗位人员的素质及基本能力的要求。
4	房地产查验	房屋验收标准 房屋查验的注意事项 房屋装修事项	(1) 掌握房屋验收标准 (2) 房屋查验的注意事项 (3) 房屋装修事项
5	门店运营与管理	门店管理概述、卖场规划与设计、商品陈列、店长作业管理、理货员作业管理、收银作业管理、门店促销管理、营业现场服务管理、门店防损与安全管理。	(1) 掌握门店选址 (2) 门店促销管理 (3) 营业现场服务管理 (4) 门店防损与安全管理。

5. 集中实践性课程

序号	课程名称	主要教学内容与教学目标	职业技能要求
1	市场营销技能实训	房地产营销项目背景与市场营销环境分析、房地产项目市场分析与营销战略策划、房地产项目营销策略组合策划、房地产项目楼盘营销计划与组织、房地产项目楼盘营销计划执行与销售控制管	房地产营销策划师

序号	课程名称	主要教学内容与教学目标	职业技能要求
		理、房地产项目楼盘销售业绩分析与售后服务等七个实训环节。	
2	房地产营销策划实训	项目分析与市场调研、市场定位、产品组合策划 产品定价与销售渠道策划、产品 VI 设计、行销策划、售后服务、 营销策划方案、项目文档。	房地产营销策划师
3	房地产经纪操作实训	房地产经纪门店开设、房源开拓与房屋供给信息发布、客户开拓 与购(租)房需求信息录入、交易配对与撮合成交、签订买卖(租赁) 成交合同、佣金结算与售(租)后服务等七个环节。	房地产经纪人 协理
4	大数据分析与应用实训	店铺整体买家行为分析：分析买家购物时间、分析买家购买产品的 价格区间、分析买家最关注的产品特征、以及影响其购买的因素； 店铺整体运营时间节点和内容：店铺整体数据 营销活动匹配 买家购物高峰、掌握国外重大节日，节点分析 营销、对直通车 的选词和出价进行常态化优化；数据纵横分析：实时风暴解析、 商铺概况解析、商铺流量来源分析、营销助手；直通车推广数据 分析：数据报告的查看、数据报告的分析；明确流量来源：平台 活动、类目浏览、自然搜索、PC 端无线端数据分析流量转化、站 外流量；相关数据分析：流量来源、商品分析、数据对比；优化 提高转化率；	房地产策划员、 房地产经纪人 协理
5	房地产模拟开发实训	房地产项目前期市场调查、房地产项目前期定位、房地产项目投 资分析、房地产项目管理、房地产营销策划、房地产销售实施、 房地产项目售后服务与物业管理等。	房地产策划员、 房地产经纪人 协理
6	房地产估价实训	居住类房地产转让价格评估、房地产租赁价格评估、商铺抵押价 值评估、为被征收房屋提供价值参考的房地产价值评估、土地使 用权转让价值评估和房产税税基评估六个模块。	房地产策划员、 房地产经纪人 协理
7	物业管理实训	物业管理的招标与投标、物业早期介入与物业前期管理服务、房 屋维修管理、物业设备设施管理、物业的智能化、物业环境 管理实训、物业公共秩序维护实训、不同类型的物业管理和服务、 物业财务管理、物业管理营销、物业管理应用文撰写各方面物业 管理实际操作训练。	物业管理员
8	房地产 ERP 实训	通过构建仿真的环境、按实际房地产工作的操作规范和业务流程 设置仿真的岗位，通过角色扮演、协同工作以及角色轮换以让学 生从大体上把握当房地产面对不断变化的宏观经济环境时的经营 之道，并系统了解房地产企业相关岗位（特别是项目管理、成本 控制、营销管理等）所需的技能，同时使学生在在校期间就养成按 房地产业务流程和规定实施内部控制、防范风险的良好职业习惯。 模块一：土地使用权获取；模块二：项目投融资模块；三：项目 报建；模块四：工程项目管理；模块五：房地产市场营销；模块 六：项目可行性研究；	房地产策划员、 房地产经纪人 协理

(三) 能力证书和职业证书要求

序号	职业资格名称	颁证单位	等级	备注
1	全国计算机等级考试合格证书	教育部	一级以上	必选
2	全国大学英语应用能力考试 A 级合格证书	教育部	三级	可选
3	普通话二级乙等以上证书	教育部	二级乙等	可选
4	房地产策划员	人力资源和社会保障部		可选
5	房地产经纪人协理	人力资源和社会保障部、住房和城乡建设部		可选

序号	职业资格名称	颁证单位	等级	备注
6	物业管理员	全国城建培训中心		可选

(四) 课证、课赛融通的融通分析

1. “课证融通”的课程矩阵

职业资格证书或技能等级证书	知识点	课程 1	课程 2	课程 3	课程 4
房地产分析员	了解房地产行业发展及趋势；了解不同业态房地产企业的基本运营需求；掌握信息搜集、调研及数据分析的方法；独立撰写调研成果分析报告	房地产市场调研	房地产形势与政策	房地产经济学	统计学
房地产策划	房地产市场调研、项目定位、方案策划、产品设计、营销策略、品牌策划、项目运营管理	房地产营销策划	房地产市场营销	房地产实训调研	
房地产营销员（置业顾问）	房地产的投资置业咨询、招商租赁与销售等专业化、顾问式服务的人员，掌握房地产销售的原理、技术、方法和工具，从事房地产市场调查与市场分析，房源、客源开发与管理、物业勘验与委托、房产展示、客户需求匹配、谈判签约以及交易服务	房地产经纪实务	推销技巧与商务谈判	公关与礼仪	

2. “课赛融通”的课程矩阵

市级以上技能竞赛项目	知识点	课程 1	课程 2	课程 3	课程 4
市场营销	市场分析、营销观念、消费者需要与购买行为、市场细分与目标市场选择等理论；产品、定价、分销渠道、促销、市场营销组合等策略；营销战略、计划、组织和控制等。	市场调研与预测	商务数据分析	市场营销	
商务数据分析与应用	店铺整体买家行为分析：分析买家购物时间、分析买家购买产品的价格区间、分析买家最关注的产品特征、以及影响其购买的因素；店铺整体运营时间节点和内容：店铺整体数据营销活动匹配买家购物高峰、掌握国外重大节日，节点分析营销、对直通车的选词和出价进行常态化优化；数据纵横分析：实时风暴解析、商铺概况解析、商铺流量来源分析、营销助手；直通车推广数据分析：数据报告的查看、数据报告的分析；明确流量来源：平台活动、类目浏览、自然搜索、PC端无线端数据分析；流量转化、站外流量；相关数据分析：商品概况、商铺析流量来源、商品分析、数据对比；优化提高转化率。	市场调研与预测	商务数据分析		
房地产经营与管理大赛	房地产经纪门店开设、房源开拓与房屋供给信息发布、客户开拓与购(租)房需求信息录入、交易配对与撮合成交、签订买卖(租赁)成交合同、佣金结算与售(租)后服务等七个环节。	房地产模拟开发实训	房地产营销策划实训	房地产经纪操作实训	

七、学时安排

(一) 教学活动分期时间安排表

表 3. 教学活动分期时间安排表

单位：周

项目 学期	课内教学周					集中实践教学周		合计（周）	
	周数	学分	理论教学学时	实践教学学时	周平均学时数	周数	学分	周数	学分
一	14	19	148	136	24	5	4	19	23
二	16	26	236	140	23.5	2	2	18	28
三	16	26	340	44	24	2	2	18	28
四	16	24.5	324	52	24	2	2	18	27
五						20	20	20	20
六						16	16	16	16
总计		95.5	1078	372			46		141.5

八、教学进程总体安排（见附件 1）

九、实施保障

(一) 师资队伍

本专业按照学院师资培养模式，双向互聘、培养与引进相结合、培训与进修相结合、课改与教研相结合，为企业服务和接受企业培训、到企业锻炼相结合的方式，培养了专业带头人 2 名（其中包含校外兼职专业带头人 1 名）、骨干教师 2 人，聘请企业高级技术人才 2 人，是一支年轻而有活力、学历层次高、专业知识扎实、实践经验丰富，能够胜任该专业教学工作的教学团队。

1. 专职教师

目前有专职教师 13 名。其中高级职称 3 名，中级职称 9 名，初级职称 1 名。高级职称占比 23%，硕士及以上学历占 71%，双师素质 100%。

2. 兼职教师

目前兼职教师共计 4 名，主要来自于重庆链家房地产经纪有限公司、重庆酷歌企业营销策划有限责任公司、新欧鹏物业管理有限公司等单位。专兼职比例为 13:4。

(二) 教学设施

1. 教室要求

一般配备黑（白）板、多媒体计算机、投影设备、音响设备、互联网接入或 WiFi 环境，并具有网络安全防护措施。安装应急照明装置并保持良好状态，符合紧急疏散要

求、标志明显、保持逃生通道畅通无阻。

2. 校内实训资源

课程名称	实训项目	实训室名称	主要设备名称	数量（台/套）
商务数据分析与应用实训	分组设计商业数据分析思路，清洗数据，制作可视化分析图表，并撰写数据分析报告	系部机房	电脑、投影仪	50
市场营销技能实训	设计产品，制定销售策略，模拟企业经营	系部机房	电脑、投影仪	50
房地产模拟开发实训	分组模拟房地产公司开发与经营	系部机房	电脑、投影仪	50
房地产营销策划实训	住宅地产开发与策划、商业地产开发与策划、房地产开盘策划、销售博弈及案例分析	系部机房	电脑、投影仪	50
房地产经纪操作实训	模拟房地产信息录入、筛选及经纪代理	系部机房	电脑、投影仪	50
房地产估价实训	房地产实地勘察、撰写勘察报告	房地产策划实训室	电脑、投影仪	50
物业管理实训	物业管理应用系统操作及案例分析	系部机房	电脑、投影仪	50
房地产 ERP 实训	分组模拟房地产企业全过程经营	建设企业 ERP 实训室	电脑、投影仪	9

3. 校外实训资源

序号	基地名称	地点	实习规模(最大容纳人数)	实习（实训）类别
1	重庆酷歌企业营销策划有限责任公司	重庆	10	学生认知实习、顶岗实习
2	新欧鹏物业管理有限公司	重庆	20	教师锻炼、学生顶岗实习
3	重庆永升物业有限公司	重庆	10	学生认知实习、顶岗实习
4	中建三局三公司西南分公司	重庆	15	教师锻炼、学生顶岗实习
5	新道科技股份有限公司	重庆	5	双岗互聘、教师实践
6	重庆开睿源会计师事务所有限公司	重庆	5	双岗互聘、教师实践

（三）教学资源

1. 教材

所有使用教材均应是国家或行业规划教材或校本教材。

2. 图书及数字化资料

以优质数字化资源建设为载体，以课程为主要表现形式，以素材资源为补充，利用网络学习平台建设共享性教学资源库。资源库建设内容涵盖学历教育与职业培训，开发专业教学软件包，包括：试题库、案例库、课件库、专业教学素材库、教学录像库等。

通过专业教学网站登载，构建共享型专业学习软件包，为网络学习、函授学习、终身学习、学生自主学习提供条件，实现校内、校外资源共享。

（四）教学方法

教学过程中使用的教学方法有：讲授法、案例教学法、情景教学法、讨论法。

1. 讲授法：讲授法是最基本的教学方法，对重要的理论知识的教学采用讲授的教学方法，直接、快速、精炼的让学生掌握，为学生在实践中能更游刃有余的应用打好坚实的理论基础。

2. 案例教学法：在教师的指导下，由学生对选定的具有代表性的典型案例，进行有针对性的分析、审理和讨论，做出自己的判断和评价。这种教学方法拓宽了学生的思维空间，增加了学习兴趣，提高了学生的能力。案例教学法在课程中的应用，充分发挥了它的启发性、实践性，开发了学生思维能力，提高了学生的判断能力、决策能力和综合素质。

3. 情景教学法：情景教学法是将本课程的教学过程安置在一个模拟的、特定的情景场合之中。通过教师的组织、学生的演练，在仿真提炼、愉悦宽松的场景中达到教学目标，既锻炼了学生的临场应变、实景操作的能力，又活跃了教学气氛，提高了教学的感染力。因现场教学模式要受到客观条件的一些制约，因此，提高学生实践教学能力的最好办法就是采用此种情景教学法。学生们通过亲自参与环境的创设，开拓了视野，自觉增强了科学意识，提高了动手能力，取得了很好的教学效果。此外，在本门课程的教学过程中，这种教学方式的运用既满足了学生提高实践能力培养的需求，也体现了其方便、有效、经济的特点，能充分满足教学的需求。

4. 讨论法：在本课程的课堂教学中多处采用讨论法，学生通过讨论，进行合作学习，让学生在小组或团队中展开学习，让所有的人都能参与到明确的集体任务中，强调集体性任务，强调教师放权给学生。合作学习的关键在于小组成员之间相互依赖、相互沟通、相互合作，共同负责，从而达到共同的目标。通过开展课堂讨论，培养思维表达能力，让学生多多参与，亲自动手、亲自操作、激发学习兴趣、促进学生主动学习。

5. 体验学习教学法：“体验学习”意味着学生亲自参与知识的建构，亲历过程并在过程中体验知识和体验情感。它的基本思想是：学生对知识的理解过程并不是一个“教师传授—学生聆听”的传递活动，学生获取知识的真实情况是学生在亲自“研究”、“思索”、“想象”中领悟知识，学生在“探究知识”中形成个人化的理解。这种亲自体验的学习，大大地激发了学生学习的积极性和主动性，收到了非常好的教学效果。唤起了学

生的“求知热情”，使学生在“求知兴趣”和“求知信仰”的支持下热情地求知，这时，真诚热情的态度就化作了理智的力量。

（五）教学评价

1. 对教师教学的评价。要加强对教学过程的质量监控，改革教学评价的标准和方法。
2. 对学生学习的评价。对学生的学业考核评价内容应兼顾认知、技能、情感等方面，评价应体现评价标准、评价主体、评价方式、评价过程的多元化，如采用观察、口试、笔试、顶岗操作、职业技能比赛、职业资格鉴定等评价、评定方式。

（六）质量管理

加强各项教学管理规章制度建设，教学管理文件规范。完善教学质量监控与保障体系；形成教学督导、教师、学生、社会教学评价体系以及完整的信息反馈系统；建立可行的激励机制和奖惩制度；加强对毕业生质量跟踪调查和收集企业对专业人才需求反馈的信息。

十、毕业要求

1. 按培养方案修完所有必修课程并取得相应学 141.5 学分。
2. 取得相应能力证书和职业资格证书（至少一项证书）。
3. 参加半年的顶岗实习并且成绩合格。

十一、编制人员

（一）专业建设校企合作工作委员会成员

序号	姓名	工作单位	职称、职务
1	欧龙	金科股份建设公司	高级副总监
2	吴敏	重庆市渝佳评估有限公司	董事长/总经理
3	刘珊	金科物业服务有限公司	总监
4	李科成	重庆新城建设造价事务有限责任公司	副经理/总工程师
5	林洁	重庆建筑工程职业学院	系主任
6	王廷杰	重庆建筑工程职业学院	党总支书记
7	文娟娟	重庆建筑工程职业学院	教研室主任

（二）参与编制人员

序号	姓名	工作单位	职称、职务
1	李巧巧	重庆市链家房地产经纪有限公司	经理
2	李倩	重庆市房地产开发协会	秘书长
3	吴义强	重庆市能源职业学院	副教授
4	康媛媛	重庆建筑工程职业学院	副教授、教师
5	陈影	重庆建筑工程职业学院	讲师、教师

附件 1

课程类别	序号	课程名称	课程性质	课程类型	考核类型	学分	教学时数						按学期分配基准学时						课程归属	
							总计划学时	课内学时				课外学时		一	二	三	四	五		六
								总学时	理论学时	实验/实践学时	上机	网络/自学	实践项目							
公共基础课	1	军事技能训练	必修	C	考查	2	112	112	0	112			112						0500	
	2	军事理论	必修	A	考查	2	36	4	4			32	4						0500	
	3	思想道德修养与法律基础	必修	B	考查	3	48	48	32	16			48						2501	
	4	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	必修	B	考查	4	64	64	48	16				64					2502	
	5	形势与政策	必修	A	考查	1	48	16	16			16	16	8	8				2501	
	6	体育(1)(2)(3)	必修	C	考查	6	108	80	0	80		28	32	32	16				1806	
	7	安全教育	必修	B	考查	2	32	16	16				16	8	8				1000	
	8	大学生健康教育	必修	B	考查	2	32	16	16				16	8	8				0501	
	9	职业规划与就业指导	必修	B	考查	1	16	16	16					8			8		0802	
	10	经济数学	限选	B	考试	4	64	64	32	32					64				1803	
	11	基础英语(1)(2)	限选	B	考试	6	96	96	60	36				48	48				1804	
	12	计算机应用技术	限选	B	考查	2.5	40	40			40			40					1805	
	13	应用文写作	限选	B	考查	2.5	40	40	20	20					40				1802	
	14	创新创业模块	必修	B	考查	2	32	8	8				24		8				0802	

	小计					40	768	620	268	312	40	76	72	316	280	16	8	0	0		
	在整个课程体系中的总量占比					28%	29%	25%	25%	23%	100%	70%	75%								
素质拓展课 (至少选修6学分, 3-4门)	1	进阶课程模块 (数学、英语等)	任选	A	考查	2	32	32	32								32			18	
	2	ICDL 认证模块 (国际计算机应用认证)	任选	A	考查	2	32	32	32									32			1805
	3	数学建模	任选	A	考查	2	32	32	32							32					1805
	小计					6	96	96	96	0	0	0	0	0	0	32	64	0	0		
	在整个课程体系中的总量占比					4%	4%	4%	9%	0%	0	0	0								
专业基础课 5-7门	1	经济与管理基础知识	必修	A	考试	3	48	48	48					48							1404
	2	建筑工程基础B	必修	B	考试	3.5	56	56	50	6				56							1401
	3	房地产经济	必修	B	考查	3	48	48	40	8						48					1403
	4	统计学原理	必修	A	考试	2.5	40	40	40							40					1404
	5	基础会计	必修	A	考试	3	48	48	48					48							1404
	6	公关与礼仪	必修	B	考查	2.5	40	40	32	8								40			1403
	7	房地产消费心理学	必修	B	考查	2.5	40	32	32			8					32				1403
	小计					20	320	312	290	22	0	8	0	104	48	120	40	0	0		
在整个课程体系中的总量占比					14%	12%	13%	27%	2%	0%	7%	0%									
专业核心课 5-6	1	房地产基本制度与政策	必修	B	考查	3	48	48	44	4					48					1403	
	2	房地产营销策划	必修	B	考查	4	64	64	56	8							64				1403

门	3	房地产市场调研与数据分析	必修	B	考查	3	48	48	40	8						48			1403	
	4	房地产经纪实务	必修	B	考查	4	64	64	56	8					64			1403		
	5	房地产估价 A	必修	B	考试	3.5	56	48	40	8		8				56			1403	
	6	商务谈判与推销技巧	必修	B	考查	4	64	56	48	8		8			56					
	小计					21.5	344	328	284	44	0	16	0	0	0	168	168	0	0	
	在整个课程体系中的总量占比					15%	13%	13%	26%	3%	0%	15%	0%							
集中 实践 课程 8-10 门	1	商务数据分析与应用实训 B	必修	C	考查	1	20	20		20					20			1403		
	2	市场营销技能实训	必修	C	考查	2	40	40		40					40			1403		
	3	房地产模拟开发实训	必修	C	考查	2	40	40		40					40			1403		
	4	房地产营销策划实训	必修	C	考查	2	40	40		40						40		1403		
	5	房地产经纪操作实训	必修	C	考查	2	40	40		40					40			1403		
	6	房地产估价实训	必修	C	考查	2	40	40		40							40		1403	
	7	物业管理实训	必修	C	考查	1	20	20		20							20		1403	
	8	房地产 ERP 实训	必修	C	考查	3	60	60		60							60		1403	
	9	毕业论文	必修	C	考查	4	80	80		80							80		1403	
	10	顶岗实习	必修	C	考查	24	576	576		576							192	384	1403	
小计					43	956	956	0	956	0	0	0	0	100	40	40	392	384		
在整个课程体系中的总量占比					30%	36%	39%	0%	71%	0	0	0								

职业 拓展 课程 (至 少 8-10 学 分)	1	社会实践	任选	C	考查	1	24						24							各系 总支	
	2	物业管理	限选	A	考查	3	48	48	48							48				1403	
	3	建设工程造价 管理	限选	B	考试	3	48	40	36	4		8						40			1402
	4	房地产查验	限选	B	考查	2	32	32	28	4								32			1403
	5	门店运营与管 理	限选	B	考查	2	32	32	28	4								32			1403
	小计						11	184	152	140	12	0	8	24	0	0	48	104	0	0	
	在整个课程体系中的总量占比						8%	7%	6%	13%	1%	0%	7%	25%							
合计						141. 5	2668	2464	1078	1346	40	108	96	420	428	424	424	392	384		
总要求						140- 145		2400 -260 0		1200-13 00				400- 440	400- 440	400- 440	400- 440				

