



成都职业技术学院
房地产经营与管理专业教学标准

专业名称： 房地产经营与管理

专业代码： 540701

制订部门： 工商管理与房地产分院

2019年07月

目 录

一、专业名称及代码.....	1
二、入学要求修业年限.....	1
三、所属专业群.....	1
四、职业面向及职业能力要求.....	1
五、培养目标及培养规格.....	9
六、毕业能力要求.....	11
七、课程设置及要求.....	13
八、人才培养模式.....	30
九、教学进程总体安排.....	30
十、教学实施保障.....	31
十一、毕业要求.....	38
十二、继续专业学习深造建议.....	38
十三、其他需要说明的内容.....	38
十四、附录（教学进程表）.....	39

一、专业名称及代码

专业名称：房地产经营与管理

专业代码：540701

二、入学要求修业年限

招生对象：普通高中毕业生、中职毕业生或同等学力人员

修业年限：3-6年

三、所属专业群

土木建筑专业群

四、职业面向及职业能力要求

（一）职业面向

就业面向的行业：房地产开发企业、房地产中介机构、政府房管机构、物业管理企业、资产管理公司等从事房地产开发、策划、销售及物业管理等基础工作

主要就业单位类型：大型房地产营销策划企业、中小型房地产开发企业、房地产中介、房地产销售等企业

主要就业部门：市场策划部、销售部、物管部、招商部等

可从事的岗位：毕业生主要面向房地产开发企业、房地产中介机构、政府房管机构、物业管理企业、资产管理公司等从事房地产开发、策划、销售及物业管理等基础工作，具体有：房地产开发企业中项目前期工作、权证办理、报规报建、资产运营管理等工作；咨询单位的项目策划、信息咨询、市场调研等工作；中介机构的策划、经纪、咨询、置业顾问等工作及物管企业的物业管理工作。

表2 岗位能力分析表

序号	岗位名称	岗位类别		岗位描述	岗位能力及要求
		初始岗位	发展岗位		
1	营销员	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1熟练掌握房地产基础知识及房地产销售技巧，详细熟练的回答客户问题，做好客户的置业顾问。 2详细掌握项目销售信息，为客户提供准确信息，	1较强的沟通访谈能力 2勤勉踏实，办事仔细认真

			<p>3 具备高尚的职业道德，以诚待人，不能夸大其谈，与客户建立良好关系，为企业和楼盘树立良好形象。</p> <p>4 负责公司开发项目销售执行工作：填写客户来电来访记录、销售接待、客户回访、款项催收、合同签订、违约客户处理、客户资料收集等工作，完成公司制定的销售任务。</p> <p>5 负责填写审核认购书、购房合同并及时将合同上交销售主管及销售部长审核，销售总监签字后执行。</p> <p>6 负责反馈一线销售信息，指导策划推广工作。</p> <p>7 负责发现项目存在的各项问题并及时反馈上报。</p> <p>8 负责客户资源的维护工作，做好客户的各项服务工作，同时做好客户资源的保密工作。</p> <p>9 协助办理客户按揭贷款工作，负责违约客户款项催缴。</p> <p>10 协助公司办理交房、办证、发证等工作。</p> <p>11 定期进行可类比项目市场调研，了解其它楼盘信息。</p> <p>12 完成领导交办的其它工作。</p>	<p>必要的促销基本知识</p> <p>3 较熟悉房地产建设知识和房地产相关法律知识</p>
2	策划员	<input checked="" type="checkbox"/>	<p><input type="checkbox"/></p> <p>1 进行市场调查策划，提出市场调查提纲、问卷</p> <p>2 进行定位策划，进行项目定位分析，提出项目定位功能、形象、规模、户型、业态、造型、价格等建议报告</p> <p>3 进行营销推广策划，提出广告主题、分主</p>	<p>1 严谨、认真的工作作风</p> <p>2 有一定的活动能力和协调能力</p> <p>3 有一定逻辑思维能力</p>

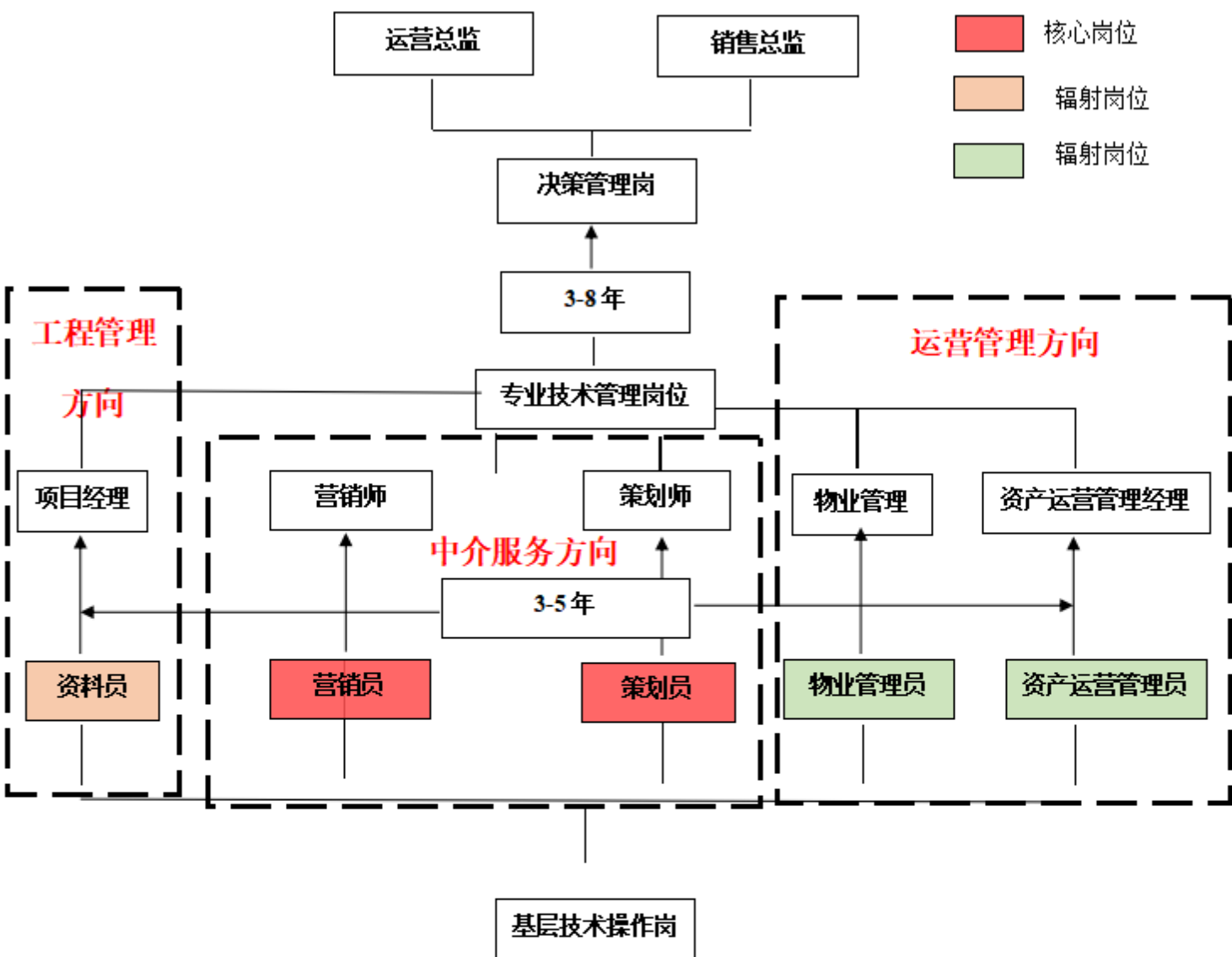
				<p>题、文案创意和美工建议，提出活动策划</p> <p>4 负责广告制作发布、楼书制作、装修售楼部等营销宣传的执行</p> <p>5 收集各种房地产营销策划、规划设计、广告装潢等信息资料</p>	<p>4 思维活跃，富于创意，熟悉房产策划</p> <p>5 熟悉掌握房地产建设知识和房地产相关法律、法规、政策</p>
3	资料员	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<p>1 保证资料的整理、过程验收资料的整理、竣工资料的整理，竣工资料交付甲方</p> <p>2 协助甲方提供资料到档案馆等工作</p>	<p>1 建筑图纸的识图能力。</p> <p>2 熟悉建筑施工流程，从开工到竣工全过程施工流程要熟悉。</p> <p>3 手工整理资料的能力。</p> <p>4 熟悉资料整理归档规范。</p> <p>5 熟练掌握资料整理软件。</p> <p>6 熟练掌握隐蔽验收、分部验收、竣工验收的报验监理和质监站程序。</p> <p>7 熟悉资料整理的内容</p>
4	物业管理 员	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<p>1 在物业管理部经理领导下，具体行使管理、监督、协调服务的职能。</p>	<p>1 具备“通才”素质，善于化解矛盾，长于</p>

			<p>2负责管理大厦清洁、绿化、治安、维修、接待、回访等项服务工作。</p> <p>3全面掌握大厦物业公共设施、设备的使用过程。</p> <p>4协调经理送发物业管理方面的文件。</p> <p>5参加经理主持的部门例会,总结当月工作,制订下月计划。6.负责发现运作中不合格的服务项目,进行跟踪、验证,处理业户(业户)投诉。</p> <p>6收集有价值的物业信息,为推动公司的发展出谋划策。</p> <p>7完成经理交办的各项任务</p>	<p>沟通技巧</p> <p>2 物业管理专业知识;如工程方面的验收流程和细节</p> <p>3 客户服务的基本礼仪和说话技巧</p> <p>4 安全防范意识,环境维护原则等;</p> <p>5 各个岗位的协调能力;</p>
5	资产运营 员	<input checked="" type="checkbox"/>	<p><input type="checkbox"/></p> <p>1 与租户经营需求相关的协助性工作;</p> <p>2 定期与店铺沟通,了解经营状况,开展市场调研,收集店铺促销信息,协助店铺开展促销推广活动和增强店铺间互动</p> <p>3 处理租户投诉、需求并协助租户处理顾客投诉;</p> <p>4 配合租户和各部门、其他租户联系各项事宜,增进租户对各部门职能的了解,提高办事效率,并提供租户间合作机会;</p> <p>5 租户日常管理</p>	<p>1 具备良好服务意识和团队合作精神。</p> <p>2 善于化解矛盾,长于沟通技巧,能及时有效的处理各类投诉事件</p> <p>3 商业资产管理的相关知识</p> <p>4 管理基本知识,客户服务的基本礼仪和说话技巧</p> <p>5 一定的英语口语</p>

				水平
6	物业管理经理	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> <p>1 负责物业服务中心的全面工作，向总经理负责。</p> <p>2 根据物业管理委托合同和有关物业管理的法规、政策，组织员工向辖区提供公共秩序、保洁、绿化养护、房屋及设备设施运行维护保养等服务。</p> <p>3 拟定年度工作（含财务预算）计划，执行公司各项管理制度，控制管理成本，对本中心的经营管理状况负责；年终有工作总结。</p> <p>4 负责制定健全所属部门的各类规章制度和防范措施，指导物业服务中心处置公共突发事件的组织指挥和各种处置方法的拟制、演练。</p> <p>5 对物业服务中心发生的各类安全事故和隐患要认真核实、区分责任，提出处理建议。</p> <p>6 指导检查物业服务中心的清洁卫生和环境绿化、美化工作，建立和完善行之有效的清洁、绿化量化管理运作流程。</p> <p>7 负责与当地政府相关部门、社区居委会、业主委员会、大客户（业主）保持沟通，确保与其有良好的公共关系；</p> <p>8 每周组织一次工作例会，每月组织一次全体员工大会，通过会议贯彻公司的经营思想和质量方针，落实各项工作，及时协调各部</p>	<p>1 大学本科以上学历。</p> <p>2 五年以上相关管理经验，一级物业服务企业三年以上同岗位工作经验。</p> <p>3 持有物业管理行业相关资质证书，物业管理师优先。</p> <p>4 熟悉国家相关房地产、物业管理法律法规政策和政府部门相关办理事项审批程序，受过管理学、战略管理、房地产和物业管理知识等方面的培训。</p> <p>5 具有制定物业管理项目的管理方案、预算案并达到管理目标的能</p>

				<p>门的工作关系,对员工进行培训和教育,促进服务质量的提高;</p> <p>9 每月要完整的对所管理的物业进行一次巡视,以便全面检查服务工作质量情况;对物业服务中心的安全责任;</p> <p>10 负责对主管以上管理者的业务培训指导和绩效考核。</p>	
7	资产运营经理	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<p>1 合理配置、管理和运营公司全部资产,优化企业资产结构、提高资产运营效率;</p> <p>2 紧密跟踪资产投资后的在建、租赁、销售等相关工作,包括项目招商、企划、策划、营运方案的制定及组织实施;</p> <p>3 推动项目投资内部决策,开展委托投资项目,结合公司战略和风险,寻找适合公司投资的资产项目;</p> <p>4 协助公司其他部门做好投融资策划,投融资方案设计; 5、公司资产管理及运营,物业管理及服务。</p>	<p>1 年龄在 45 岁以下,金融、运营相关专业本科及以上学历,中级以上职称,具有 5 年以上的高端运营管理和从业经验;</p> <p>2 有较强的市场感知能力,敏锐地把握市场动态、市场方向的能力;</p> <p>3 有密切的媒体合作关系,具备大型活动的现场把控能力;</p> <p>4 具备良好的沟通、协调、组织及统筹管理的能力和客户服务意识;</p> <p>5 具有丰富的租赁管</p>

					理经验。
--	--	--	--	--	------



初始岗位为上图所示红色框所注岗位，发展岗位群为专业技术管理岗位：项目经理、物业管理经理、资产运营经理、策划师、营销师（销售经理和房地产经纪人店长）。职业发展的更高级岗位为决策管理岗：运营总监和销售总监。

(二) 典型工作任务及其工作过程

序号	典型工作任务	工作过程
1	<p>营销员</p> <p>1、熟练掌握房地产基础知识及房地产销售技巧,熟练介绍楼盘,回答客户问题,做好客户的置业顾问。</p> <p>2、熟悉二手房流程,拓客、代客看房,根据客户需求为客户匹配房源</p>	<p>市场调研、楼盘讲解、信息管理、合同管理</p>
2	<p>策划员</p> <p>1、进行市场调查策划</p> <p>2、进行定位策划,进行项目定位分析,提出项目定位功能、形象、规模、户型、业态、造型、价格等建议报告</p> <p>3、进行营销推广策划,提出广告主题、分主题、文案创意和美工建议,提出活动策划。</p>	<p>市场调研、市场推广、项目定位、项目管理、信息整合分析</p>
3	<p>资料员</p> <p>在建筑与市政工程施工现场,从事施工信息资料的收集、整理、保管、归档、移交等工作的专业人员。</p>	<p>资料计划管理、资料收集整理、资料使用保管、资料归档移交、资料信息系统管理</p>
4	<p>物业管理员</p> <p>1、全面掌握大厦物业、住宅物业公共设施、设备的使用过程。</p> <p>2、制定物业管理计划、执行物业管理任务。</p>	<p>市场调研、信息整合分析、公共设施管理、住宅、商业物业管理</p>

5	<p>资产运营员</p> <p>1、全面掌握资产管理的全流程。</p> <p>2、制定资产管理计划、执行资产管理任务。</p> <p>3、了解商户的需求，制定相应的活动等。</p> <p>4、处理问题，协调矛盾</p>	<p>市场信息调研、广告促销、商务谈判、计划制定与执行、</p> <p>纠纷处理</p>
6	<p>物业管理经理</p> <p>负责物业服务中心的全面工作</p> <p>拟定年度工作（含财务预算）计划</p> <p>负责对主管以上管理者的业务培训指导和绩效考核。</p>	<p>对物业服务中心发生的各类安全事故和隐患要认真核实、区分责任，提出处理建议</p> <p>每周组织一次工作例会，每月组织一次全体员工大会，每月要完整的对所管理的物业进行一次巡视</p>
7	<p>资产运营经理</p> <p>商场店铺的运营管理，业绩目标的制定以及后期的考核完成，门店的管理及活动推广等</p>	<p>市场信息调研、广告促销、商务谈判、计划制定与执行、</p> <p>纠纷处理、信息的统筹处理</p>

五、培养目标及培养规格

（一）培养目标

本专业培养适应社会经济发展需要，思想政治坚定、德技并修、厚基础，能执行，具有良好团队意识和沟通能力，具有吃苦耐劳、坚持不懈精神的房地产中介服务领域、的应用型人才。本专业的毕业生掌握房地产开发建设管理、经营管理以及后期物业管理的相关的经济、管理、法律和建筑识图等基础知识，具备房地产项目策划、房地产项目市场调研分析、房地产开发与经营、房地产营销、高端物业管理、不动产登记等方面的专业知识和能力，能在房地产相关企业、金融企业和政府综合经济管理部门从

事相关的实际工作。

表 4 房地产经营与管理专业培养目标

序号	具体内容
A	能够完成商品房销售及项目销售案场管理
B	能够进行房地产市场调查与预测
C	能够完成房地产开发公司的资料的归集与整理
D	能够进行房地产项目营销策划与推广执行
E	具备较强的沟通协调能力完成物业管理费用的收取
F	能够完成广告促销、商务谈判、计划制定与执行、纠纷处理

(二) 培养规格

知识目标

- (1) 具有坚实的文化基础知识（如：数学、英语、应用文写作等知识）
- (2) 掌握满足学生基本就业、胜任岗位所需要的经济学基础、管理学基础、建筑识图与建筑构造、房地产法规、房地产市场调查等专业基础知识
- (3) 掌握与专业技能紧密相关的居住区规划设计、房地产开发与经营管理等专业知识
- (4) 掌握在生产工作一线所需要的房地产市场调研、房地产经纪实务、房地产估价理论与实务、房地产投资分析等专业核心知识
- (5) 掌握为适应职业岗位发展所需要的项目管理实务、房地产金融实务、客户关系管理、物业管理实务等的专业相关知识。
- (6) 具有一定的历史、地理、美学、公共关系等社会科学和人文科学的基本知识

能力目标

(1) 通用能力

具有良好的口语和书面表达能力，解决实际问题的能力，信息技术应用能力，独立思考、逻辑推理、信息加工能力。理论联系实际，有较强的方法能力：学会学习、学会工作的自主学习能力；市场调研分析与处理能力；拓展自我天赋、可持续发展能力；创造性解决问题的能力；科学的思维方法能力；严谨的工作作风与开拓创新结合的能力；问题应急处理能力。身心健康，形成正确的劳动观和价值观，具备专业发展的社会能力；

社交与沟通能力；政策与法规的理解和应用能力；与他人和谐相处的亲和能力；经受挫折的能力；团队协作能力；创业的能力。

（2）专业能力

掌握较为广泛的文化基础知识，掌握本专业的基础知识和基本技能，并能将所学知识运用于实践，具有较强的专业能力、市场调研、市场预测与决策分析的能力；估价报告、市场调研报告等专业技术报告撰写的能力；房地产相关软件操作能力；能够运用房地产销售技巧进行新房和存量房楼盘销售；房地产开发报建、权证办理能力；具有管理、维护物业及环境的能力。

素质目标

具有正确的世界观、人生观、价值观。坚决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、国家认同感、中华民族自豪感；崇尚宪法、遵守法律、遵规守纪；具有社会责任感和参与意识。

具有良好的职业道德和职业素养。崇德向善、诚实守信、爱岗敬业，具有精益求精的工匠精神；尊重劳动、热爱劳动，具有较强的实践能力；具有质量意识、绿色环保意识、安全意识、信息素养、创新精神；具有较强的集体意识和团队合作精神，能够进行有效的人际沟通和协作，与社会、自然和谐共处；具有职业生涯规划意识。

具有良好的身心素质和人文素养。具有健康的体魄和心理、健全的人格，能够掌握基本运动知识和一两项运动技能；具有感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力，具有一定的审美和人文素养，能够形成一两项艺术特长或爱好；掌握一定的学习方法，具有良好的生活习惯、行为习惯和自我管理能力。

创新创业能力目标：

结合房地产经营与管理专业的特点，依托创新创业课程、创新创业平台，建立专业与创业教育相融合的实践体系，培养学生房地产方面的专业实践能力、创新精神、创业意识。在《创新创业教育》的基础上，加强对房地产营销领域的创新创业实践，充分利用在校期间的两个暑期，参加房地产相关企业的创新创业实践、参加房地产项目开盘、现场拓客、渠道管理等专业活动。同时积极参加行业、专业领域的技能大赛、积极参与专利申请、发明创造等活动置换学分或取得学分。

六、毕业能力要求

根据人才培养目标细分毕业能力要求和毕业要求指标点，如表 5、表 6 所示。

表 5 房地产经营与管理专业毕业要求

序号	毕业能力要求	对应的培养目标
1	能够具备良好的口头和书面表达能力	A
2	能够熟练地操作计算机及相关软件	A、B、D
3	能运用英语进行简单的对话交流，能看懂专业技术文献	A、D、E
4	能够熟练掌握检索工具，运用现代信息技术进行自主学习	B、D、F
5	能够用自然科学、房地产基础知识分析、解决工作中的问题	A、D
6	能掌握基本的创新方法，具有创新的意识和创业的素质	E、F
7	能够对房地产项目销售、策划等工作有效控制	A、D
8	能够对房地产案场有效管理、合同管理和信息管理	A、E
9	具备团队领导能力、能够有效沟通、协调房地产销售（策划）工作中各项问题，具有责任意识和职业道德	A、E
10	具备终身学习的意识，了解对接本专业继续深造以及参加职业培训的途径	D、E
11	熟悉全国、四川、成都地区房地产行业发展现状、趋势	D、F

表 6 房地产经营与管理专业毕业要求指标点

序号	毕业能力要求	能力要求指标点序号	对应的毕业要求指标点
1	能够具备良好的口头和书面表达能力	1.1	具备良好的口头表达能力
		1.2	具备良好的书面表达能力
2	能够熟练地操作计算机及相关软件	2.1	能够熟练地操作计算机，会常用的办公软件
		2.2	能够熟练地操作视频编辑等广告制作软件
3	能运用英语进行简单的对话交流，能看懂专业技术文献	3.1	能运用英语进行简单的对话交流
		3.2	能看懂专业技术英文文献
4	能够熟练掌握检索工具，运用现代信息技术进行自主学习	4.1	能够熟练掌握检索工具，运用现代信息技术进行自主学习
5	能够用自然科学、房地产基础知识分析、解决工作中的问题	5.1	能够用自然科学、房地产基础知识分析、解决工作中的问题
		5.2	了解中国建筑文化底蕴，
		5.3	能够熟练掌握房地产相关法律法规
6	能掌握基本的创新方法，具有创新的意识和创业的素质	6.1	能掌握基本的创新方法，具有创新的意识和创业的素质
7	能够对房地产项目销售、策划等工作有效控制	7.1	能够对房地产项目销售工作有效控制
		7.2	能够对房地产项目策划等工作有效控制
8	能够对房地产案场有效管理、合同管理和信息管理	8.1	能够对房地产案场有效管理
		8.2	能够对房地产合同管理
		8.3	能够对房地产信息管理

9	具备团队领导能力、能够有效沟通、协调房地产销售（策划）工作中各项问题，具有责任意识和职业道德	9.1	具备团队领导能力
		9.2	能够有效沟通、协调房地产销售（策划）工作中各项问题
		9.3	具有责任意识和职业道德
10	具备终身学习的意识，了解对接本专业继续深造以及参加职业培训的途径	10.1	具备终身学习的意识，了解对接本专业继续深造以及参加职业培训的途径
11	熟悉全国、四川、成都地区房地产行业发展现状、趋势	11.1	熟悉全国、四川、成都地区房地产行业发展现状、趋势

七、课程设置及要求

（一）专业群课程构建

本专业属于土木建筑专业群，专业群课程体系按照群内专业底层共享、中层分立，高层互选的原则进行构建。底层为公共课程；中层为专业方向课程，即职业能力课程；高层为专业限选课程，扩展和提升职业能力，拓展学生职业能力范围。

专业基础课程：房地产经济学、房地产法律法规、经济数学、建筑工程基础知识、房地产经纪、房地产市场调查与预测、房地产投资分析、房地产开发经营与管理、房地产营销与策划

专业方向课程：管理学基础、房地产测绘、建筑工程技术资料管理、物业管理实务、商业地产运营管理

专业限选课程：房地产广告实务（中国建筑文化）、居住区规划设计（城市规划设计）、消费心理学（客户服务）

（二）专业群课程设置

1. 专业课程体系可用图、表的方式进行阐述，应体现所设置的课程体系与岗位典型工作任务间的关系，可参考下表描述。

表7 房地产经营与管理专业课程设置

序号	课程名称 (学习领域)	对应的典型工作任务
1	管理学基础	1、掌握岗位分析 2、熟悉管理者需要的基本职能
2	会计基础	3、了解基本的房地产财务知识；

		4、掌握会计基础理论和基本方法，坚持会计理论知识教育的系统性。
3	房地产经济学	1、从房地产业的基本状况入手，理论联系实际，强调房地产经济学的应用。 2、了解房地产制度、地租理论与区位理论、房地产市场、房地产价格、房地产投资、房地产金融、房地产税收、房地产业的宏观调控。
4	房地产法律法规	1、了解城市土地取得、城市房屋拆迁、房地产交易、房地产产权管理等方面的法律规定和程序。 2、结合房地产案例注重对实际应用能力的培养，注重高级应用型人才的培养。
5	经济数学	1、房地产市场分析，房地产数据统计、数据模型建立等基础知识
6	建筑工程基础知识	1、房地产营销专业的学生具备建筑学基本理论和知识，是房地产营销策划和销售工作的建筑专业知识基础。 2、掌握投影的基本原理和作图方法， 3、掌握建筑工程施工图的基本知识和绘图技能 4、掌握一般民用建筑的构造原理 5、掌握常用构造方法，了解建筑设计基本知识及设计方法
7	房地产经纪	1、坚持理论与实务相结合，培养房地产经纪人员职业技能。 2、掌握房地产经纪机构部门的设置，权属登记备案、抵押贷款手续代办程序，学会房地产转让、租赁、抵押，二手房居间、代理等业务的基本流程。
8	房地产市场调查与预测	1、将房地产与房地产市场和市场调查与预测有机结合在一起，坚持基础性、技能性和实用性。 2、掌握房地产与房地产市场基础知识；房地产市场调查的程序、方法和内容；态度测量和样本设计；问卷设计、资料收集、整理与分析；房地产市场预测基本理论和方法；房地产市场调查报告的撰写；房地产市场调查专员的职业发展规划指导等内容。
9	房地产投资分析	1、是一门实践应用课程，拓展专科学生的知识结构。 2、提高学生参与房地产行业运作的专业水平，使学生能够发挥经济学和地理学的学科特长从事房地产投资分析。

10	房地产测绘	<ol style="list-style-type: none"> 1. 熟练掌握测量仪器操作技能。 2. 能利用测量仪器进行高程测量，角度测量，距离测量。 3. 能利用测量仪器进行高程测设，角度测设，距离测设。 4. 能进行施工场地控制测量。 5. 能根据具体工程制定相应的施工测量方案。 6. 熟悉民用建筑施工测量内容，具有组织施工测量的能力。 7. 具备工程施工测量实施能力。 8. 能根据建筑施工测量规范，进行工程施工测量检验。 9. 熟悉工业建筑施工测量内容，具备工程施工测量实施能力。 10. 能进行地形图测绘。
11	建筑工程技术资料管理	<ol style="list-style-type: none"> 1、熟悉资料管理的全过程内容。 2、具备施工现场资料管理编写、收集和整理能力。 3、初步具备资料员所具有的职业能力。
12	物业管理	<ol style="list-style-type: none"> 1、能够运用物业管理相关方法在实操中解决各种常见问题，在掌握物业管理理论和实务基本知识、基本原理的基础上，进一步地提高实践操作能力。
13	房地产开发经营与管理	<ol style="list-style-type: none"> 1、注重理论联系实际，以实践中具体的操作和详实的案例展示出房地产开发经营与管理，在工作实践中的重要意义。 2、了解房地产开发前期工作、房地产建设过程、房地产营销策划、物业管理等。
14	房地产营销与策划	<ol style="list-style-type: none"> 1、熟悉现代房地产营销策划的基本理论，较好地把握房地产及房地产市场的特点，掌握房地产市场营销中有关营销策划的流程与内容、市场调查与预测、产品定位策划、产品价格策划、营销渠道策划、促销策划等基本知识和技能。 2、初步具备从事房地产市场营销策划和营销管理的能力，将大量结合房地产案例、实践、实训，注重对实际应用能力的培养，以达到高级应用型人才的培养。
15	商业地产	<ol style="list-style-type: none"> 1、掌握运营核心

	运营管理	<p>2、熟悉常用模式</p> <p>3、熟悉运营定位</p> <p>4、了解理念及风险控制</p>
16	公关与礼仪	<p>1、培养学生基本公关素质和公关能力</p> <p>2、培养学生合乎礼仪规范，礼仪程序的言谈举止。</p> <p>3.提高学生的社会交际能力。</p>
17	房地产广告实务	<p>1、以必要的理论铺垫为基础，以设定课题，实践训练组织调研、制定广告战略为起点，开展全程模拟广告策划活动，强化学生实践技能的掌握。</p> <p>2、按照广告策划流程、突出实践环节、重点强调广告策划的理论与实践相结合的思路，对广告调查与分析、广告战略策划、广告策略策划、广告创意策划、广告表现策划、广告媒体策划和广告预算策划、广告效果测评、广告策划书撰写等内容进行了论述。</p>
18	中国建筑文化	<p>1、了解中国建筑的历史沿革、建筑类型、文化内涵及建筑工艺、技巧。</p> <p>2、了解在不同历史时期政治、经济、文化、科技条件下，中国建筑充分融合历史学、文化学、宗教学、哲学、美学等不同学科的知识，对秦砖汉瓦、隋唐寺塔、两宋词观、明清帝宫、都市城防等一系列伟大建筑。</p>
19	居住区规划设计	<p>1、了解居住区规划的演变与前瞻，居住区规划设计概念，住宅区的规划组织结构与布局、住宅用地、公共用地、道路用地及停车设施、公共绿地等规划设计。</p> <p>2、掌握综合技术经济指标，竖向规划设计，居住区规划实践成果，实例及管线工程综合概述等。</p>
20	消费心理分析	<p>1、了解消费心理的基本概念、基本理论和基本技能，</p> <p>2、在制定各种策划的时候必须考虑的重要因素</p>
21	客户服务	<p>1、懂得客户服务的基本知识、各种服务技巧，能较熟练地对各类客户进行服务。</p> <p>2、掌握客户服务基础、客服代表的职业化塑造、客户需求预测、初级客户服务技巧、中级客户服务技巧、高级客户服务技巧、大客户服务、客户投诉处理、客户服务压力管理、e时代的客户服务等。</p>

2. 专业课程体系

表 8 课程、毕业要求与指标点对应关系矩阵表

毕业要求	毕业要求指标点		商业地产运营管理	管理学基础	会计基础	房地产经济学	房地产测绘	客户服务	经济数学	建筑工程基础知识	房地产投资分析	房地产广告实务	房地产市场调查与预测	房地产经纪	房地产法律法规	房地产开发经营与管理	房地产营销与策划	物业管理	中国建筑文化	居住区规划设计	房地产统计	消费心理分析	公关与礼仪
	1.1	1.2																					
能够具备良好的口头和书面表达能力	1.1	具备良好的口头表达能力	✓			✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓		✓	✓
	1.2	具备良好的书面表达能力	✓		✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
能够熟练地操作计算机	2.1	能够熟练地操作计算	✓		✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓			✓	✓			✓	✓		

及相关软件		机,会常用的办公软件																				
	2.2	能够熟练地操作视频编辑等广告制作软件	✓							✓	✓	✓			✓	✓			✓			
能运用英语进行简单的对话交流,能看懂专业技术文献	3.1	能运用英语进行简单的对话交流		✓				✓					✓	✓	✓	✓	✓		✓		✓	✓
	3.2	能看懂专业技术英文文献		✓				✓		✓			✓	✓	✓	✓			✓			✓
能够熟练掌握检索工具,运用现代信息技术进行自主学习	4.1	能够熟练掌握检索工具,运用现代信息技术进行自主学习	✓		✓	✓		✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓	

能够用自然科学、房地产基础知识分析、解决工作中的问题	5.1	能够用自然科学、房地产基础知识分析、解决工作中的问题				✓	✓	✓	✓				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	5.2	了解中国建筑文化底蕴，						✓	✓				✓	✓	✓	✓		✓	✓			✓	
	5.3	能够熟练掌握房地产相关法律法规	✓					✓	✓				✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓		✓
能掌握基本的创新方法，具有创新的意识和创业的素质	6.1	能掌握基本的创新方法，具有创新的意识和创业的素质	✓					✓	✓				✓	✓	✓	✓	✓			✓		✓	
能够对房地	7.1	能够对房地	✓			✓	✓	✓		✓			✓	✓	✓	✓	✓					✓	

产项目销售、 策划等工作 有效控制		项目销售 工作有效控 制																				
	7.2	能够对房地 产项目策 划等工作有 效控制	✓			✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓
能够对房地 产案场有效 管理、合同管 理和信息管 理	8.1	能够对房地 产案场有效 管理	✓				✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	
	8.2	能够对房地 产合同管 理	✓					✓		✓	✓	✓	✓	✓					✓			
	8.3	能够对房地 产信息管 理	✓			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓						
具备团队领 导能力、能够 有效沟通、协 调房地产销	9.1	具备团 队领导 能力				✓	✓				✓	✓		✓	✓						✓	
	9.2	能够有 效沟 通、协	✓			✓	✓			✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓	

售（策划）工作中各项问题，具有责任意识 and 职业道德		调房地产销售（策划）工作中各项问题																					
	9.3	具有责任意识和职业道德					✓	✓			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓
具备终身学习的意识，了解对接本专业继续深造以及参加职业培训的途径	10.1	具备终身学习的意识，了解对接本专业继续深造以及参加职业培训的途径	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
熟悉全国、四川、成都地区房地产行业发展现状、趋	11.1	熟悉全国、四川、成都地区房地产行业发展现	✓				✓	✓			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓				

势		状、趋势																				
---	--	------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

注：毕业要求指标点到哪一门课程可以在该门课程对应的框中打“√”。

(二) 课程内容及要求

1. 素质教育活动课程

注重人文素质教育与职业道德教育的培养，坚持课内外教学活动和校外教育活动相结合，正确处理好德育与智育、理论与实践的关系，正确处理好传授基础知识、培养职业能力、提高综合素质三者之间的关系。

模块	培养目标	培养内容	学分	开展时间
职业道德规范	爱国明礼	主题教育活动、党团培养	3	1-6 学期
	遵纪守法	遵规国家法律法规、校纪校规		
	诚实守信	诚实守信，无考试作弊、虚假申报、欺诈行为。		
	爱岗敬业	课堂与集会全勤		
	奉献社会	志愿者活动，义工活动，义务劳动，见义勇为，好人好事。		
职业核心能力	自我提高能力	专业讲座，职业资格技能证书，专业、公共技能大赛，技能培训，学历提升，自主学习，学习效果。		
	与人合作能力	加入专业协会、社团，担任学生干部。		
	解决问题能力	参与专业实践活动		
	信息处理能力	获得计算机等级证书，担任公共网络平台管理员。		
	外语应用能力	获得英语等级证书，参加各类英语竞赛，交换生项目，海外研习、交流项目。		
	沟通表达能力	大学生辩论大赛，各类交流座谈活动主持人、讲述人、发言人。		
	数字运用能力	数学建模大赛		
	革新创新能力	大学生创新服务开发项目，创新创业大赛，发明与专利。		

职业素质养成	人文素质	人文素质讲座，服务型学习，写作能力，社会实践。		
	科学素质	科技讲座，科技展览，科技活动。		
	文体素质	校园活动，文体社团，集体生活，礼仪规范，礼仪服务。		
	心理素质	心理健康讲座学习，心理健康教育活动		
职业发展规划	明确职业定位	职业生涯规划电子书，职业生涯规划大赛。		
	提升职业能力	创业实践活动，创业就业培训学习，校外勤工助学，行业调研。		
	完成职业准备	模拟招聘，企业宣讲会，校园招聘。		

注：学生综合素质学分共计 3 分，每学年达到规定分数获得 1 个学分。

2. 公共基础课程

表 10 公共课程教学内容及要求

序号	课程名称	主要教学内容	主要教学方法与手段	建议学时
1	思想道德修养与法律基础	坚定理想信念；弘扬中国精神；践行社会主义核心价值观；明大德守公德严私德；尊法学法守法用法。	专题讲授法、案例教学法 互动教学法、启发教学法	48
2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	毛泽东思想；邓小平理论；“三个代表”重要思想；科学发展观；习近平新时代中国特色社会主义思想。	专题讲授法、案例教学法 互动教学法、启发教学法	64
3	形势与政策	党和国家最新的时事与政策。	专题讲授法、案例教学法、互动教学法、启发教学法	16
4	就业指	就业政策、就业信息、简历制作、	翻转教学法、案	16

	导	求职技巧、模拟面试等方面的指导，帮助学生顺利就业、创业。	例教学法、互动教学法、启发教学法等	
5	创新创业教育	从思维创新到项目产生教学内容：创新技法、希望点与缺点列举法、奥斯本检核表法、信息交合法、六合分析法、头脑风暴法。	讲授法、案例法、头脑风暴、在线卡牌模拟、角色扮演、小组讨论等。	36
6	大学英语	第一学期：涉外日常活动情景（听、说）；涉外业务活动情景（读、写、译）。	输出驱动教学法、情景教学法、交际教学法、线上线下混合式教学等。	130
7	体育	第三套大众健美操锻炼标准 2 级；简化 24 式太极拳；职业体能和素质拓展；分项开展各展球类、舞蹈、体操类课程。	讲授法、游戏练习法、分享讨论法、分组练习法、比赛练习法等	138
8	国学	先秦主要哲学思想传统艺术赏析；传统节日与习俗；传统礼仪与习俗；传统科技与发明创造；汉字与传统文学；宗教常识。	任务驱动、小组合作、头脑风暴、翻转课堂、混合式教学法等，云班课	30
9	天府文化	天府品格；天府历史；天府之最；天府遗存；天府名人；天府艺术；天府民俗。	任务驱动、小组合作、头脑风暴、翻转课堂、混合式教学法等，云班课	18
10	成都故事	古蜀文明惊天下；秦汉成都；三国风云南朝烟雨；唐宋成都；明清成都。	任务驱动、小组合作、头脑风暴、翻转课堂、混合式教学法等，云班课	18
11	大学生心理健康教	大学生心理健康教育基础理论（健康教育）；自我认知与个性完善（意识教育）；亲子关系辅导（意	专题讲授法、案例教学法、体验式互动教学法、角色扮演	36

	育	识教育)；情绪管理与压力应对(挫折教育)；人际交往(社会适应性教育)；恋爱与性心理(成人教育)；生命的意义(生命教育)。	法、行为强化法、团体辅导法	
--	---	--	---------------	--

3. 专业核心课程

1、 房地产开发与经营

课程名称		房地产开发经营与管理			
学 期	4	学 时	6	授课方式	理论+实践
学 分	6	考核方式	笔试与实践操作相结合	考试形式	考试
课 程 目 标	知识目标	房地产专业学生应该知道房地产行业、企业背景；了解房地产开发环境，特别是政策环境；理解土地市场、房地产金融市场、房地产税费、城市规划、居住区规划、项目建设等知识；掌握房地产项目开发流程、房地产市场分析与风险分析、房地产项目定位与产品策划、房地产销售、房地产经营分析等知识。			
	能力目标	房地产专业学生能根据房地产开发岗位职业标准，运用房地产开发与经营知识，做一般房地产项目的开发与经营分析工作。			
	素质目标	房地产业是现代服务业，无论开发什么项目，都要更“勤”劳、更“实”在，建设绿色住宅、创造阳光生活。			
教学内容		学生通过《房地产开发经营与管理》课程的学习，具备房地产经营环境调研能力、地块分析研究能力、地块开发策划能力、地块开发执行能力。为以后学习房地产专业的其它专业课程和从事房地产类职业打下基础，并为房地产中级职业资格的获取奠定理论及实践技能基础。因此，课程对学生核心职业能力培养和职业素养养成起主要支撑和促进作用。			

教学建议 (教学方法、教学组织、评价方式等)	《房地产开发经营与管理》是一门实战性较强的课程，建议多利用目前的教学资源，开展课内及相应的专周实训，以快速提高学生的项目分析能力
---------------------------	--

2、房地产经纪

课程名称	房地产经纪				
学 期	3	学 时	4	授课方式	理论+实践
学 分	4	考核方式	笔试与实践操作相结合	考试形式	考试
课 程 目 标	知识目标	房地产专业学生应该知道房地产行业、企业背景；了解房地产行业环境，特别是政策环境；理解土地市场、房地产金融市场、房地产税费、城市规划、居住区规划、项目建设等知识；掌握房地产交易流程、房地产市场分析、房地产项目一二手联动策划、房地产居间业务、代理业务策划、房地产经纪业务处理、售后服务等知识。			
	能力目标	地产专业学生能根据房地产经纪岗位职业标准，运用房地产经纪实务知识，做一般房地产经纪业务的分析与实施工作。			
	素质目标	房地产业是现代服务业，无论经纪什么房地产项目，都要更“勤”劳、更“实”在，建设绿色住宅、创造阳光生活。			
教学内容	学生通过《房地产经纪》课程的学习，具备房地产经纪环境调研能力、交易房地产项目分析研究能力、业务方案策划能力、业务执行能力。为以后学习房地产专业的其它专业课程和从事房地产类职业打下基础，并为房地产经纪人职业资格的获取奠定理论及实践技能基础。因此，课程对学生核心职业能力培养和职业素养养成起主要支撑和促进作用。				

<p>教学建议 (教学方法、教学组织、评价方式等)</p>	<p>《房地产经纪》课程教学资源条件是指依据本课程性质要求开发的各种教学材料以及该课程可以利用的各种教学资源、工具和场所，因此建议合理利用专业的竞赛训练软件提升学生学习兴趣及实战能力。</p>
-----------------------------------	--

房地产营销与策划

课程名称	房地产营销与策划	课程代码	10255	课程学分	6
开设学期	4	计划学时	102		
课程目标	知识目标	<p>房地产专业学生应该知道房地产行业、企业背景；了解房地产行业环境，特别是政策环境；理解土地市场、房地产金融市场、房地产税费、城市规划、居住区规划、项目建设等知识；掌握房地产项目营销流程、房地产市场分析、房地产项目定位与产品策划、价格策划、渠道策划、促销策划、房地产销售、售后服务等知识。</p>			
	能力目标	<p>房地产专业学生能根据房地产营销岗位职业标准，运用房地产营销与策划知识，做一般房地产项目的营销与策划分析工作。</p>			
	素质目标	<p>房地产业是现代服务业，无论营销什么项目，都要更“勤”劳、更“实”在，建设绿色住宅、创造阳光生活。</p>			
教学内容	<p>学生通过《房地产营销与策划》课程的学习，具备房地产营销环境调研能力、营销项目分析研究能力、项目营销策划能力、楼盘营销策划执行能力。为以后学习房地产专业的其它专业课程和从事房地产类职业打下基础，并为房地产营销师职业资格的获取奠定理论及实践技能基础。因此，课程对学生核心职业能力培养和职业素养养</p>				

	成起主要支撑和促进作用。
教学建议	《房地产营销与策划》课程在考核方法上，注重全面考察学生的学习状况，启发学生的学习兴趣和积极性，激励学生学习热情，促进学生的可持续发展。《房地产营销与策划》课程对学生学习的评价，既关注学生知识与技能的理解和掌握，更要关注他们情感与态度的形成和发展；既关注学生学习的结果，更要关注他们在学习过程中的变化和发展。评价的手段和形式应多样化，要将过程评价与结果评价相结合，定性与定量相结合，充分关注学生的个性差异，发挥评价的启发激励作用，增强学生的自信心，提高学生的实际应用技能。教师要善于利用评价所提供的大量信息，适时调整和改善教学过程。

4. 实践课程

表 16 实践课程内容及学时学分分配表

实践（实习）项目	实践（实习）目标	实践学时
入学入职教育	帮助学生认识行业发展趋势，提升学生对专业的认识水平，了解专业课程设置；明确校规校纪，自觉遵守学校各种规章制度。	26
军训及国防教育	提高学生的政治觉悟，激发爱国热情，培养艰苦奋斗，刻苦耐劳的坚强毅力和集体主义精神，帮助学生增强国防观念和纪律性，养成良好的学风和生活作风。	52
房地产市场调查	有助于房地产企业确定正确的投资方向 市场调查可以了解到房地产市场的现状及其未来变动趋势；了解市场的需求、资源供求情况、	26
工种综合实训	专业工种实训是重要的实践性教学环节之一，通过参加工种操作实训，使学生掌握主要工种的要领和质量、安全知识；熟悉这些工种的工艺过程，与其它工序的衔接，穿插情况。同时，使学生在	78

SYB 创新创业实践	了解创办企业的流程和方法，模拟实践创办企业，增强创业实践指导性。	40
素质教育活动	培养学生的人文素养、职业道德、社会适应能力和社会责任感，养成劳动意识、竞争意识和创新创业意识等。	20
顶岗实习（含毕业	全面系统将专业所学与实际工作结合起来，熟悉具体岗位的业务工作，提升综合分析和解决问题的能力，提升社会适应能力，实现顶	450
合计		672

八、人才培养模式

本专业坚持“以学生发展为本，以市场需求为导向，以能力培养为中心”的方针，构建了“知识—能力—素质”三位一体的6大组群课程体系和教学计划，运用DMAIC（界定、量测、分析、改进、控制）管理模式控制教学过程，构建“环境熏陶—课堂学习—素养训练—社会实践”四位一体的房地产高素质专门人才和创新人才培养模式。在保证知识教育的基础上，进行全方位、多层次、系统化的思维训练、观念调试、方法培养和技能实践，全面培养学生的学习能力、实践能力、科研能力和创新能力。本专业人才培养按照学年分为公共基础教育、专业基础教育、分流、提升四个阶段，每个阶段分别对应于学年的课程群组性质。大学前1.5个学年，主要进行各类理论课的教学，穿插必要的课内实践、课程设计等专业课程的教学活动。目的是使学生掌握本专业必备的基础理论、专业知识和基本技能，具有学习能力、实践能力。第2学年下期，本着因材施教的原则，对学生进行分流，让学生通过专业课程模块组合在“立交发展”空间里有弹性地选择个人的“自主发展空间”。前3年通过系列的专业校内（外）综合实训，科研训练与素质拓展，参与政府和相关企业活动，着重培养学生实践能力、科研能力和创新能力。

九、教学进程总体安排

本专业课程总学时2552学时、总计136学分。课程教学原则上16-18学时折算1学分，实践教学（校内实训、综合实践）每20--28学时计1学分。顶岗实习（含毕业

设计、报告)每周 15 学时计 0.5 学分。课程学时学分分配情况见表 17, 教学进程安排详见附件。

表 17 课程学时学分分配表

课程类型	学时分配情况		学分分配情况	
	学时	占比 (%)	学分	占比 (%)
公共基础课程平台	708	27.7	35	25.7
专业基础课程平台	558	21.9	34	25
专业方向课程平台	274	10.7	18	13.2
专业限选课	136	5.3	11	8.1
素质拓展课程 平台	公共限	140	4	11.8
	公共任	116		
实践课程	672	25.17	22	17.65
合计	2552	100	136	100

十、教学实施保障

(一) 师资队伍

为满足教学需要, 确保教学质量, 本专业生师比建议为 18 : 1。教师团队由校内专任教师和企业兼职教师构成。

专任教师原则上需要具备本科以上学历, 具备课程开发能力, 指导学生实践的能力。教师每 5 年必须累计不少于 6 个月到企业或生产服务一线实践。本专业的专任教师均为“双师”素质教师, 双师型教师 90%以上

企业兼职教师原则上应为行业内从业多年的专业技术人员, 具备较强的执教能力。专业上要为兼职教师提供教学培训机会。对技术革新较快, 实践性较强的课程聘请企业兼职教师组成教学团队, 共同完成课程教学和实践指导, 及时将企业新标准、新技术、新工艺、新流程等融入教学。

专任教师一览表

序号	姓名	职称	学历/学位	年龄	研究领域	是否双师型	骨干教师/ 专业带头人
1	阎力强	高工	研究生/硕士	47	房地产金融	是	骨干教师
2	杨燕	讲师	研究生/硕士	39	房地产金融	是	骨干教师
3	孙婷婷	讲师	研究生/硕士	42	市场营销	是	骨干教师

兼职教师一览表

序号	姓名	职务	工龄	工作单位	承担课程	课时量
1	陈熠	估价师	20	四川华坤房地产土地评估有限公司	房地产投资分析	8/周
2	彭曲波	估价师	20	四川维益房地产评估咨询有限公司	房地产估价实务	8/周
3	倪明	估价师	20	四川衡立泰土地咨询评估有限责任公司	会计基础	8/周

(二) 实训条件

1. 介绍校内实践教学场地与功能（实验室/实训基地（中心）的名称、完成的实践教学内容）。

序号	实验室/实训基地（中心）的名称	完成的实践教学内容	适用课程	专业群内共享（是/否）
1	ha102 房地产开发经营综合实训室	该实训室集合了原有的开发经营实训室、房地产经纪模拟实训室等综合功能。涵盖房地产领域从前期调研、规划、投资开发和交付使用及进入流通后各阶段的实务操作，具体包括房地产市场宏观调研、建筑规划和建筑识图、房地产开发项目、房地产投资、房地产项目融资、房地产开发、房地产估价、房地产市场营销、房地产交易、房地产经纪、房地产项目策划及品牌管理、房地产基本制度和法规、交付使用后的房地产项目运行等。	房地产投资分析、房地产广告实务、房地产市场调查与预测、房地产经纪、房地产法律法规、房地产开发经营与管理、房地产营销与策划、房地产统计、商务谈判 房地产销售实训、房地产市	是

			场调查实训、社会实践实训等	
2	ha104 楼盘营销接待中心实训室	销售楼盘的场所,售楼处作为楼盘形象展示的主要场所,不仅仅是接待、洽谈业务的地方,还是现场广告宣传的主要工具,通常也是实际的交易地点。因此,作为直接影响客户第一视觉效果的售楼处设计,一定要形象突出,体现楼盘特色,同时能激发客户的良好心理感受,增强购买欲望。我们在整体包装上,按照此原则,结合目前实训室的实际情况,加以调整和改进。按照实际功能与动线要求划分为:接待区、洽谈区、沙盘区等。开展销售策划与销售实务技能实训,组织学生进行网上房产营销业务房地产网上交易与交流平台。满足房地产营销员培训需要	房地产营销与策划、房地产经纪、客户服务、商务谈判、中国建筑文化、房地产销售实训、房地产市场调查实训、社会实践实训等 特别说明:楼盘销售接待中心楼盘展示部分,我们学校与专业公司共同合作,开发了“成都市楼盘展示及三维全景楼盘资源信息平台演示系统(学校实训教室)”,方便同学们实际演练实用。	是
3	ha207 客户沟通与服务	从客户服务人员的实际工作内容	客户服务、商	是

	实训室	为出发点,通过对他们的服务意识、言行举止、客户拜访及客户接待周到的服务讲解。帮助他们了解与客户交往技巧,掌握相关岗位的职业要求,提升客户经理在相关岗位的职业能力,职业化素养,从而提升精神面貌,进一步将文化精神理念与客户服务、客户营销的技巧落实到实际工作中;帮助他们灵活应用客户营销的知识服务于客户,完善、提升企业的公众形象;进而提高企业的社会效益和经济效益。	务谈判、房地产销售实训、房地产市场调查实训、社会实践实训等	
4	ha208 房地产估价工作室	房地产经营与估价专业与多家房地产开发公司、房地产估价所有限公司和建筑施工企业等签订了校外实习基地建设协议,已形成长期稳定的实习基地。这些基地一方面为学生成才提供了良好的实践机会和实践条件,另一方面为这些企业输入了新鲜血液并储备了一定的人才。因此,我们在引进企业专业的同时,以工作室的模式,然专家走进校园,让学生在项目的实践操作中加以学习和历练。	客户服务、商务谈判、房地产销售实训、房地产市场调查实训、社会实践实训等	是
5	ha209 房地产策划与经纪工作室	工作室是以市场营销与策划为基础核心,致力于学习和探讨房地产项目发展的策划发展战略。共同研究学习区域发展、旅游休闲地产发展、大型不动产项目策划,为学生	客户服务、商务谈判、房地产销售实训、房地产市场调查实训、社会	是

		<p>提供实践、操作平台。结合学校目前与多家房地产开发企业、房地产营销策划有限公司等校外实习基地的建设,利用与校内实训基地等资源,紧密统筹规划,适当联系业务能力强而有特色的合作企业,为课程的实践教学提供真实的工作环境。</p> <p>采用“项目引导、任务驱动”教学法,将所要学习的新知识隐含在一个主题开发项目或几个典型的工作任务(子项目)之中,学生通过对所提的项目(任务)进行分析、讨论,明确它大体涉及哪些相关知识,在老师的指导、帮助下,引导学生由易到难、循序渐进地完成一系列“任务”,从而得到清晰的思路、方法和知识的脉络,最后实现项目开发主题。在完成项目(任务)的过程中,培养分析问题、解决问题的能力,从而激发他们的求知欲望,培养出独立探索、勇于开拓进取的自学能力。“房地产营销与策划”不仅仅是传授房地产开发知识和经营理论知识,更是要培养学生在房地产真实项目背景下的开发应用能力和经营策划活动技巧。</p>	实践实训等	
6	ha105 暖通空调实训室	通过仿真暖通空调实训室,认识中央空调结构	完成中央冷却水系统实训、	

			了解中央空调空气处理及送风系统实训、中央空调冷冻水系统实训、中央空调制冷运行实训、中央空调制热运行实训、中央空调温度巡视及风速调节实训、中央空调模拟故障现象及恢复方法等实训。	
--	--	--	---	--

2. 校外实践教学基地

序号	企业名称	完成的实践教学内容	学期	学时
1	杜鸣联合房地产评估(北京)有限公司四川分公司	1、房地产市场调查	4	26
		2、商业地产运营管理	4	26
2	四川华坤房地产土地评估有限公司	1、房地产市场调查	4	26
		2、商业地产运营管理	4	26
3	四川衡立泰土地咨询评估有限责任公司	1、房地产市场调查	4	26
		2、商业地产运营管理	4	26
4	成都商诚地产营销策划公司	1、房地产市场调查	4	26
		2、商业地产运营管理	4	26
5	成都市房管局房地产交易中心	房地产经营与管理专业行业认知实训		
		房地产社会实践实训	3、4	52
		房地产市场调查与预测实训	2	26

（三）学习资源

表 22 房地产经营与管理教材一览表（参考）

序号	课程名称	教材名称	出版社	作者	出版时间	校企开发教材 (是/否)	新形态教材 (是/否)
1	会计基础	基础会计	吉林大学出版社	钟洪燕	2019年5月	否	
2	房地产经济学	房地产经济学(第2版)	清华大学出版社	董藩	2017年11月	否	
3	市场营销	市场营销项目化教程	东北大学出版社	孟省	2018.1		是

表 23 房地产经营与管理数字化资源选用表

序号	数字化资源名称	资源网址
1	搜房网、新浪乐居等专业的房地产网站；	http://www.sofang.com/ https://sc.leju.com/
2	地产公司工作期间资料；	
3	楼盘销售接待中心楼盘展示与成都市楼盘展示及三维全景楼盘资源信息平台演示系统（学校实训教室）；	
4	推荐项目的实际销售案场资料（及时补充，随时调整，确保项目的实效性，真实的实战作用和价值体现）	

（四）教学方法

普及项目教学、案例教学、情境教学、模块化教学等教学方式，广泛运用启发式、探究式、讨论式、参与式等教学方法，推广翻转课堂、混合式教学、理实一体教学等新型教学模式。

（五）学习评价

对学生学习评价的方式方法提出建议。对学生的学业考核评价内容应兼顾认知、技能、情感、素养等方面，体现评价方式的多维度，如观察、口试、笔试、顶岗操作、职业技能大赛、职业资格鉴定等；体现评价主体的多元化，吸纳行业企业和社会参与学生

的考核评价。通过多维度形式和多元化考核，结合学习过程建构起立体化的学习评价机制。

（六）质量管理

由工房学院教务科统一管理，在工房分院的质量保障体系下，以保障和提高教学质量为目标，统筹考虑影响教学质量的各主要因素，结合教学诊断与改进、质量年报等自主保证各专业人才培养质量的工作，统筹各环节的教学质量管理活动，形成任务、职责、权限明确，相互协调、相互促进的专业质量管理机制。

十一、毕业要求

修满本专业毕业要求的最低学分：114 学分

十二、继续专业学习深造建议

高职房地产经营与管理专业毕业生继续深造的渠道主要有以下 3 种：

- 1、专升本：需要参加统一的专升本考试；
- 2、成人高招：需参加全国统一成人高考；
- 3、自学考试：可选择的专业有工商管理、房地产经营与管理等。

十三、其他需要说明的内容

在专业人才培养体系和教学体系中，把职业资格证书融入到整个培养全过程中，根据专业教学体系使学生取得对应的岗位资格证书和岗位能力。职业资格证书体系如下表所示。

序号	项目	等级	类别	考期	考试类型
1	办公自动化证书	中级	行业(信产部)	大一	鼓励考过
2	普通话等级证书	二乙	省考(省语委)	大一	鼓励考过
3	大学英语等级证书	3 级	省考(省语委)	大一大二	必考必过
4		4/6 级		大二、	鼓励选考
5	资料员		省考(省建设)	第 3 学期	选考

			厅)		
6	房地产经纪人协理		省考(省建设厅)	第3学期	必考
7	物业管理员		省考(省建设厅)	第3学期	选考

十四、附录(教学进程表)

(一) 教学进程表

表一:

工房分院(部)2019级 房地产经营与管理专业 学分制指导性教学进程表(三年制)

学 年	一						二						三						学时分配	学分	考查 学期	考试 学期	课程类型 (A/B/C)	专业核 心课程 (用★表示)	备注											
	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6																		
理论教学周数	15	18	17	15	7	0																														
课程名称																																				
思想道德修养与法律基础	3																																			
毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论		4																																		
形势与政策					2																														1-2学期重复授课 3-4学期讲座 5-6学期重复授课	
创新创业教育		2																																		
就业指导					2																															
计算机基础	4																																			
大学英语	4	4																																		
体育	2	2	2	2																																
军事	2																																			
天府文化		1																																	第1-9周	
成都故事		1																																	第10-18周	
大学生心理健康教育			2																																3学期	
现代服务业概论																																			讲座	
小计	15	14	4	2	4	0							688	390	268	38																				
公共课程平台共	35						学分,占	25.7%					708	学时			占	27.7%																		
房地产经济学	4												80	40	20	4			1				B													
房地产法律法规		4											72	42	30	4			2				B													
经济学	2												30	30	0	2			1				B													
建筑工程基础知识		4											72	40	32	4			2				B													
房地产经纪			4										68	32	36	4				3			B											以证代考		
房地产市场调查与预测			4										68	36	12	4				3			B													
房地产投资分析			4										68	32	36	4				3			B											★		
房地产开发经营与管理				4									80	32	28	4				4			B											★		
房地产经纪与策划				4									80	24	36	4				4			B											★		
小计	6	8	12	8	0	0							558	328	230	34																				
专业基础课程平台毕业学分	34						学分,占	25.0%					558	学时			占	21.9%																		
管理学基础	4												80	30	30	4			1				B													
房地产经纪			4										68	32	36	4				3			B													
建筑工程技术资料管理				4									80	24	36	4				4			B											★		
物业管理实务				2									30	15	15	2				4			B											★		
商业地产运营管理					8								36	28	28	4				5			B											★		
小计	4	0	4	6	8	0							274	129	145	18																				
专业方向课程毕业学分	18						学分,占	13.2%					274	学时			占	10.7%																		
房地产广告实务			2										34	17	17	4							B											二选一		
中国建筑文化			2										34	17	17	4							B											二选一		
居住区规划设计				4									80	24	36	4							B											二选一		
城市规划设计				4									80	24	36	4							B											二选一		
消费心理分析					6								42	21	21	3							B													
客户服务					6								42	21	21	3							B													
小计	0	0	2	4	6	0							136	62	74	11																				
专业限定课共开设	11						学分,占	8.1%					136	学时			占	5.3%																		
公共限选课		4											72	72	0	4			2															线上+线下		
公共任选课			4	4	8								184	184	0	12			3-5																	
小计	0	4	4	4	8								256	256	0	16																				
任选课共	16						学分,占	11.8%					256	学时			占比	10.0%																		
周学时总计	25	26	26	24	26	0																														
每周开出课程总门数	8	9	9	8	6	0																														
重复教学总学时+理论学时	1165						- 实践学时					1387	-	2582																						
课程教学最低总学分	114						学分								毕业学分				136	学分																

课程类型: A(理论课程)、B(重复一体课程)、C(实践课程)

(二) 实践环节及时间表

表二:

工房分院(部)2019级 房地产经营与管理专业 教学环节时间表(三年制)

项目 周数 学期	课堂教学	专业实践教学	入学入 职教育	军训及 国防教育	SYB创新创 业实践	顶岗实习(含毕 业设计、报告)	考核	假期	小计
一	15		1	2			1	1	20
二	18						1	1	20
三	17	1					1	1	20
四	15	3					1	1	20
五	7				1	10	1	1	20
六	0					20			20
总计	72	4	1	2	1	30	5	5	120

(三) 实践环节

表三:

工房分院(部)2019级 房地产经营与管理专业 实践环节表(三年制)

实践(实习)项目	实践学时	实践学分	实践周数	各学期实践周数						备注
				一期	二期	三期	四期	五期	六期	
入学入职教育	26	0.5	1	1						
军训及国防教育	52	1.5	2	2						包含军事理论
房地产市场调查	26	1	1			1				
工种综合实训	78	3	3				3			
SYB创新创业实践	40	1	1					1		
顶岗实习(含毕业设计、报告)	450	15	30					10	20	
合计	672	22	38	3	0	1	3	11	20	