

电子产品管理与营销微专业招生简章

一、专业介绍

电子产品管理与营销微专业是一门集电子技术与市场营销于一体的综合性学科。本专业旨在培养具备电子技术基础、市场营销理论及实践技能的高素质人才，以适应现代电子产品市场的快速发展和变化。

学生将深入掌握电子技术的基本知识和应用，了解各类电子产品的性能特点、工作原理以及市场应用。过课程学习、案例分析以及实践项目，学生将逐渐掌握如何根据市场需求和竞争态势制定有效的营销策略，掌握市场调研、市场分析、营销策略制定、品牌推广等市场营销的核心知识和技能。学习如何利用网络平台进行产品推广、销售以及客户关系管理，掌握网络营销的策略和技巧，以适应电子商务时代的发展趋势，培养学生的市场营销能力。通过参与创新实践、团队合作以及行业实习等活动，学生将不断提升自己的创新思维和解决问题的能力，同时培养自己的沟通能力和团队协作能力，成为具备专业素养技术人才和创新精神的市场营销人才。为未来的职业发展打下坚实的基础。

二、培养目标

本专业培养适应社会经济发展需要，德智体美劳全面发展，掌握电子产品管理与营销的基本理论、基本知识和基本技能，以及电子产品的生产工艺、质量检测、维修保养等实践技能。同时，还具备一定的市场调研、市场策划、商务谈判、推销技巧、商务礼仪等综合能力。能够从事电子产品管理与营销、推销、售后服务、渠道开拓、客户管理等工作的应用型人才。

三、课程设置

本微专业共开设 6 门课程，共计 12 学分，192 课时。

课程类别	课程代码	课程名称	学分	学时	学时分配		考核方式 (考试/考查)	考核组织形式 (集中/分散)	开设学期	开课单位
					理论	实践				
专业必修课程	1087001	电子产品性能评估	2	32		32	考查	分散	1	电子
	1087002	电子产品营销实务	2	32	32		考试	集中	1	经管
	1087003	数字化营销	2	32	32		考查	集中	1	经管
	1087004	商务网站建设与维护	2	32	32		考查	集中	2	电子

	1087005	营销数据分析	2	32	32		考试	集中	2	经管
	1087006	市场调研与预测	2	32	32		考查	分散	2	经管
	小计		12							
备注										

四、就业前景

电子产品管理与营销微专业的毕业生在科技迅速发展的今天，拥有多样化的就业选择和良好的职业发展前景，具体岗位有：

1.电子产品市场营销与品牌推广：在电子产品的营销领域，可从事市场分析、营销策划、品牌推广等职位，利用专业知识提升产品销量和市场份额。

2.电子产品售后服务与技术支持：可在电子产品企业担任技术支持、产品测试、维护和客户服务等岗位，为客户提供售后解决方案。

3.电子商务与新媒体运营：随着互联网的发展，可在电商平台或利用新媒体工具进行产品推广、客户服务和电商运营等工作。

4.电子产品质量管理与技术研发：可在电子产品制造企业参与产品质量控制、技术改进、研发等环节，确保产品竞争力。

5.创业与继续深造：具备电子产品知识及市场营销技巧的毕业生有潜力自主创业，或通过继续深造提升专业能力。

五、招生对象及要求

（一）招生对象

我校电类及相关专业 2022、2023 级全日制在校本科生。

（二）招生人数

首次在红河校区开设 1 个班，拟招 50 人（实际招生人数根据修读报名情况进行调整，低于 50 人不开班）。

（三）报名条件

- 1.热爱祖国，具有良好的思想品德和政治素质。
- 2.学生德智体美劳全面发展，学业学有余力，申请时平均学分绩点 2.0 及以上。
- 3.申请者对电子产品管理与营销感兴趣，并能够抽出时间来完成课程学习。

（四）授课时间及方式

微专业采取单独开班形式组织教学，利用双休日、假期集中授课，主要采取线上线下混合学习方式。

六、成绩及证书

学生按照微专业课程设置要求，修读完成所有课程并且考核合格，报经学校教务处审核，报学校审定后，统一发放微专业证书。

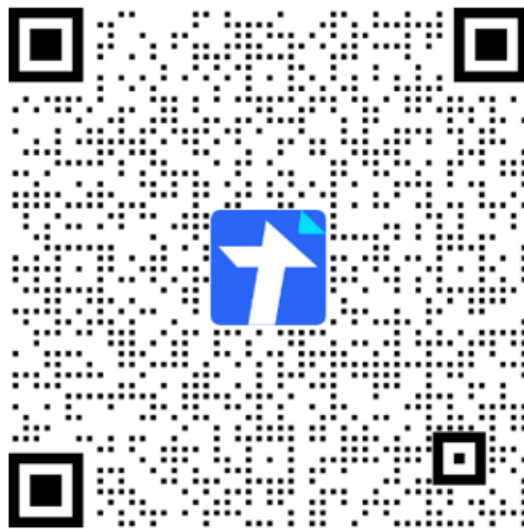
七、收费标准

收费标准参照学校学分制收费有关规定执行。

八、报名时间与方式

报名自 2024 年 9 月 11 日起至 9 月 20 日截止。请扫描以下二维码提交报名意向，然后将报名表电子版（附件 2）发送至邮箱：464152958@qq.com。并请同步加入 QQ 群：745232520。招生小组对材料审核并公示后在官网上正式公布录取名单。

电子产品管理与营销微专业扫码报名



联系人：张老师 廖老师

联系电话：023-61162797

附件 1：课程简介

附件 2：微专业报名表

附件 1 课程简介

课程简介

1. 电子产品性能评估

《电子产品性能评估》课程旨在系统介绍电子产品性能的测试方法、标准和流程。学生将学习如何设计和实施性能评估方案，包括产品的稳定性、可靠性、用户界面友好度以及与其他设备的兼容性等多方面的评估。通过理论与实践相结合的方式，学生能够掌握使用各种电子测试设备和软件工具，进行数据分析和故障排除，从而准确评估产品的性能，为产品的改进和市场定位提供科学依据。

2. 电子产品营销实务

《电子产品营销实务》课程旨在全面系统地介绍电子产品的市场分析、营销策略制定、营销工具运用及销售技巧。学生将通过案例分析、模拟营销项目等方式，深入理解消费者需求，学会构建有效的营销渠道和推广策略。课程内容覆盖传统营销和数字营销两大领域，重点培养学生在变化多端的市场环境中，如何利用现代营销理念和技术，有效提升电子产品的市场竞争力。

3. 数字化营销

《数字化营销》课程旨在培养学生成为精通互联网营销的专业人士。学生将学习搜索引擎优化（SEO）、社交媒体营销、电子邮件营销、内容营销等数字化营销工具和技术。通过实际操作项目，学生将掌握如何策划和实施数字化营销活动，评估营销效果，并通过数据分析持续优化营销策略。课程注重提升学生利用数字媒体与工具进行品牌建设和市场拓展的能力。

4. 商务网站建设与维护

《商务网站建设与维护》课程旨在培养学生掌握设计和实施商务网站的技能。学生将学习网页设计、数据库管理、网站主机选择、电子商务功能集成等相关知识。通过实践操作，学生能够独立完成企业级商务网站的建设和维护工作，包括网站规划、搭建、上线及后期更新维护等。课程同时着重网络安全知识，确保学生能够建立并维护安全、稳定、易于管理的商务网站。

5. 营销数据分析

《营销数据分析》课程旨在系统介绍如何利用数据分析技术来支持营销决策。学生将学习使用先进的统计软件和分析工具，对市场调研数据、销售数据和消费者行为数据进行分析。课程内容包括数据采集方法、数据处理技巧、数据可视化技术和基于数据的决策制定流程。学生将通过分析真实案例，学会如何从大量数据中提取有价值的信息，以优化营销策略和提升营销效率。

6. 市场调研与预测

《市场调研与预测》课程旨在系统介绍市场调研的方法、技巧和流程，以及如何利用调研结果进行市场趋势预测。学生将学习设计调研问卷、采集数据、进行定性和定量分析，并利用统计软件进行数据处理和解读。课程强调实际案例的操作，使学生能够熟练应用多种市场调研方法，如 SWOT 分析、PEST 分析等，预测市场发展动态，为企业制定长远战略和应对市场变化提供科学依据。

附件 2: 电子产品管理与营销微专业

电子产品管理与营销微专业报名表

所在校区	所属学院	所在专业	年级班级	学号	姓名	性别	手机号码	主修专业平均学分绩点	获奖情况	选择本微专业的理由 (限 60 字以内)