

保险实务（营销管理）

毕业设计工作过程材料

保险营销教研室

2024年9月

目 录

- 一、专业人才培养方案
- 二、毕业设计标准组织实施报告
- 三、毕业设计整体情况分析报告



保险职业学院 专业人才培养方案

专业（方向）名称	保险实务（营销管理）
所 在 系 院	保险系
专 业 教 研 室	保险营销教研室
专业（方向）带头人	黄新爱
制 定 时 间	2021 年 6 月
修 订 时 间	2021 年 7 月（第一次修订）

编制说明

2021 级保险实务（营销管理）专业人才培养方案是以《教育部关于职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的指导意见》（教职成〔2019〕13 号）、《关于组织做好职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的通知》（教职成司函〔2019〕61 号）、《国家职业教育改革实施方案》（国发〔2019〕4 号）、《湖南省职业教育改革实施方案》（湘政发〔2020〕2 号）、《中共中央国务院〈关于全面加强新时代大中小学劳动教育的意见〉（2020 年 3 月 20 日）、《教育部中央军委国防动员部关于印发〈普通高等学校军事课教学大纲〉的通知》（教体艺〔2019〕1 号）、《教育部财政部关于实施中国特色高水平高职学校和专业建设计划的意见》（教职成〔2019〕5 号）、《教育部等四部门印发〈关于在院校实施“学历证书+若干职业技能等级证书”制度试点方案〉的通知》（教职成〔2019〕6 号）等文件为编制依据。

本专业人才培养方案本专业人才培养方案本专业人才培养方案遵循以服务为宗旨，以就业为导向、以质量为根本，全面贯彻党的教育方针为指导思想，通过校企合作办学，明确培养目标，科学设计课程体系，面向金融保险行业的专业技术人员、管理人员等职业岗位群，能够从事保险销售岗位、团队管理岗位、营销策划岗位、客户服务岗位、人力发展岗位以及营销部经理岗位等工作的复合型技术技能人才。

编制团队成员：

孟凡韬	中国人寿湖南分公司收北支公司	职场经理
黄新爱	保险职业学院	教师
谢汀芬	保险职业学院	教研室副主任
左小川	保险职业学院	教师
包敏	保险职业学院	教师

保险实务（营销管理）专业人才培养方案编制团队

目 录

一、专业名称、专业代码、所属专业群.....	- 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、课程设置及要求.....	- 4 -
(一) 设计思路.....	- 4 -
(二) 课程体系.....	- 5 -
(三) 课程描述.....	- 6 -
七、教学进程总体安排.....	- 43 -
(一) 教学进程安排表.....	- 43 -
(二) 职业技能等级证书或职业资格证书免修课程.....	- 46 -
(三) 学时学分分配及教学周分配表.....	- 46 -
八、实施保障.....	- 47 -
(一) 师资队伍.....	- 47 -
(二) 教学设施.....	- 48 -
(三) 教学资源.....	- 50 -
(四) 教学方法.....	- 52 -
(五) 学习评价.....	- 52 -
(六) 质量管理.....	- 52 -
九、毕业要求.....	- 54 -
(一) 课程考试(核)要求.....	- 54 -
(二) 证书要求.....	- 54 -
十、附录.....	- 54 -

2021 级保险实务（营销管理）专业人才培养方案

一、专业名称、专业代码、所属专业群

专业名称：保险实务（营销管理）

专业代码：530203

所属专业群：金融保险专业群

二、入学要求

普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具备同等学力。

三、修业年限

三年。

四、职业面向

表 1 职业面向表

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）	主要岗位群或技术领域举例	主要职业技能等级证书或职业资格证
财经商贸大类（53）	金融类（5302）	保险业（J68）	1、保险专业人员（2-06-10） 2、保险服务人员（4-05-04）	保险销售、人力发展、团队管理、营销部经理 保险讲师、保险组训	1、人身保险理赔职业技能等级证书； 2、健康财富规划职业技能等级证书； 3、中国寿险管理师； 4、理财规划师。

五、培养目标与培养规格

（一）培养目标

保险实务（营销管理）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，面向金融保险行业的专业技术人员、管理人员等职业岗位群，能够从事保险销售岗位、团队管理岗位、营销策划岗位、客户服务岗位、人力发展岗位以及营销部经理岗位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、知识和能力方面达到以下要求。

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、工匠精神和创新思维。

（4）具备精益求精、追求卓越的专业钻研精神和吃苦耐劳、踏实肯干的职业精神。

（5）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。

（6）具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和一两项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，良好的行为习惯。

（7）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。

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）掌握与保险（营销管理）专业相关的法律法规以及环境保护、

安全消防、文明生产等相关知识。

(3) 掌握风险、风险识别、风险评估、风险管理决策等风险与风险管理专业知识。

(4) 掌握保险产品、保险合同、保险原则等保险专业知识。

(5) 掌握保险市场调研的基础知识，了解行业企业现状。

(6) 掌握保险营销、人身保险、财产保险、意健险、客户服务等专业基础知识。

(7) 掌握管理学基本原理，熟悉营销团队以及保险公司的经营管理。

(8) 掌握保险销售、保险营销策划、保险客户服务、保险品牌宣传推广等专业基础知识。

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) 具有文字、表格、图像等计算机处理能力以及本专业信息技术应用能力。

(4) 能够进行风险识别、风险评估、风险管理决策和制定风险管理方案。

(5) 能够开展保险市场调查与分析、保险需求分析以及制作保险计划书。

(6) 具备保险专业销售能力与客户关系管理能力。

(7) 具有组织会议经营、开展教育训练、进行活动管理、实施追踪辅导的能力。

(8) 具有保险营销策划能力与品牌宣传推广能力。

(9) 具有保险营销基层职场管理能力与营销团队经营管理能力。

(10) 具有参与保险公司各项经营管理活动的的能力。

六、课程设置及要求

（一）设计思路

保险实务（营销管理）专业方向以培养职业能力和服务终生为发展理念，坚持社会主义大学的办学方向，以培育学生正确的世界观、人生观、价值观为目标，进一步融入社会主义核心价值观，培育充满思政元素、发挥思政功能的通识课和专业课，培养学生成为德才兼备、全面发展的中国特色社会主义合格建设者和可靠接班人。

保险实务（营销管理）专业方向坚持产教融合、校企合作的办学模式，通过深入公司调研、邀请行业专家、教育专家、优秀毕业生代表座谈论证等多种形式，明确本专业的职业岗位群，共同开发基于工作过程的职业岗位能力、素质模型。依据岗位能力和素质要求，分析各岗位典型工作任务，明确适应职业岗位工作所需要的知识、能力和素养要求，对保险实务（营销管理）专业方向的课程体系进行重构和整合，并根据金融保险专业群课程体系“底层共享、中层分立、高层互通”的原则，以保险营销管理职业能力要求为核心，设置以工作过程为主线，职业活动为载体，融知识、技能、素质于一体的五个模块课程体系，基础理论夯实、核心技术技能突出、能力素质全面。在培养过程中重视职业道德教育、职业素质培养，通过深化校企合作，共同发展，实现行业企业全程参与专业标准制定、全程参与课程设置与内容调整、全程参与教学组织与管理、全程参与资助学生的“四全”参与校企共育方式。

表2 职业岗位（群）典型工作任务、职业能力与课程要求分解表

就业岗位	典型工作任务	职业能力	主要课程
保险销售岗	1. 保险市场调查 2. 保险需求分析 3. 保险产品解读 4. 保险销售推广 5. 保险客户服务	专业销售能力、客户关系管理能力、营销策划能力、新媒体营销	《市场调研与分析》、《保险专业销售技术》、《保险营销策划实务》、《保险客户服务》、《保险相关法律法规》《新媒体营销》
人力发展岗	1. 职场专题讲授	专业表达能力、辅导育成	《结构化表达》、《保险专业销

就业岗位	典型工作任务	职业能力	主要课程
	2. 教育辅导训练 3. 职场基础管理	能力、团队管理能力、营销策划能力	售技术》、《保险组训实务》
团队管理岗	1. 招募新人 2. 辅导育成 3. 发展团队 4. 绩效考核	营销策划能力、辅导育成能力、团队管理能力	《保险营销策划实务》、《保险组训实务》、《保险营销团队管理》、《保险客户服务》、《保险运营数据分析》
营销部经理岗	1. 会议经营 2. 活动管理 3. 目标管理 4. 教育训练	团队管理能力、营销策划能力、运营数据分析能力	《市场调研与分析》、《保险营销策划实务》、《保险营销团队管理》、《新媒体营销》、《保险运营数据分析》
呼叫中心坐席代表	1. 保险产品推广与销售 2. 接报案、投诉处理 3. 跟踪回访顾客 4. 保险运营数据分析与报告	保险客户关系管理能力、沟通协调、争议处理、危机处理能力、办公软件、业务系统应用能力、远程服务能力、	《保险客户服务》、《人身保险实务》、《财产保险实务》、《保险相关法律法规》、《保险营销实务》
客服中心柜员	1. 客户咨询接待 2. 保险客户服务 3. 保险承保、保全、理赔处理	保险客户关系管理能力、沟通协调、客户服务、争议处理能力、办公软件、业务系统应用能力	《保险客户服务》、《人身保险实务》、《财产保险实务》、《保险相关法律法规》
保险讲师岗	1. 职场专题讲授 2. 品牌宣传与推广 3. 营销团队管理 4. 培训成果落地追踪 5. 新媒体营销	专业表达能力、品牌宣传与推广能力、培训项目运作能力、辅导育成能力、新媒体营销能力。	《结构化表达》、《保险专业销售技术》、《保险营销策划实务》、《保险营销团队管理》、《新媒体营销》
保险组训岗	1. 职场专题讲授 2. 教育辅导训练 3. 职场基础管理	专业表达能力、辅导育成能力、团队管理能力、营销策划能力	《结构化表达》、《保险营销实务》、《保险专业销售技术》、《保险营销团队管理》、《保险组训实务》、《保险运营数据分析》

(二) 课程体系

本专业设置公共基础课、专业群基础课、专业课、综合实训课、选修课等课程模块，共开设 63 门课程，学生必须修满 141.5 学分，其中公共选修课必须修满 8 学分以上（含 8 学分），专业选修课必须修满 8 学分（含 8 学分）。

1、公共基础课开设思想道德与法治、经济数学等 18 门课程，共

计 43.5 学分。

2、专业群基础课开设风险管理、保险原理与实务、经济学基础、会计基础、现代金融基础等 5 门课程，共计 15 学分。

3、专业课开设保险营销实务、人身保险实务、财产保险实务、保险组训实务、保险专业销售技术等 15 门课程，共计 37 学分，其中，保险营销实务、保险组训实务、保险营销团队管理、保险营销策划实务等 6 门课程为专业核心课，共计 17 学分；

4、综合实训课开设专业技能训练、顶岗实习、毕业设计等 3 门课程，共计 30 学分；

5、选修课开设中共党史金融职业道德等 22 门课程，共计 37.5 学分。公共选修课必须修满 8 学分以上（含 8 学分），其中，中共党史、新中国史、改革开放史、社会主义发展史必须四选一，音乐鉴赏、书法鉴赏、美术鉴赏必须三选一。专业选修课必须修满 8 学分以上（含 8 学分），其中，保险相关法律法规和结构化表达是必选课程。

（三）课程描述

科学准确的描述各门课程的教学目标、教学内容和教学要求等；立德树人有效融入思想道德教育、文化知识教育、技术技能培养、劳动教育、社会实践教育、创新创业教育各环节；根据行业发展动态及时更新课程内容，课程内容紧密联系生产劳动实际和社会实践，突出应用性和实践性，注重学生职业能力和职业精神的培养，将职业技能等级标准有关内容及要求有机融入专业课程教学。

1、公共基础课

（1）思想道德与法治。课时：48。学分：3。

教学目标：通过理论学习和实践体验，帮助大学生进一步提高分辨是非、善恶、美丑的能力和加强自我修养的能力，帮助其形成崇高的理想信念、增强爱国主义情感、确立正确的人生观和价值观以及牢固树立社会主义荣辱观，从而全面提高大学生的思想道德素质和法律

素质,使其逐渐成长为德智体美劳全面发展的社会主义事业的合格建设者和可靠接班人。

教学内容:以马列主义、毛泽东思想、中国特色社会主义理论体系为指导,围绕着学生成长成才这个主题,从当代大学生面临和关心的实际问题出发,以学习和践行社会主义核心价值观和社会主义核心价值观为主线,以马克思主义的科学的的世界观、人生观、价值观、道德观和法制观教育为基本内容。

教学要求:要求教学教师学高身正,采用线下面授为主,线上预习课后巩固的混合教学模式,运用信息化教学手段丰富教学课堂,选择角色扮演法,情景教学法等学生喜闻乐见的教学方式,采用动静结合的全程考核方式。

(2) 经济数学。课时:48。学分:3。

教学目标:本课程通过教学使学生掌握一元函数微积分的基本知识、基本理论、基本运算技能和常用的基本方法,培养学生的逻辑推理能力、分析问题和解决问题的能力以及实际应用能力,全面提升学生适应未来社会发展和就业的综合素质和能力。

教学内容:函数、极限与连续;导数与微分;导数的应用;不定积分;定积分。

教学要求:要求教学教师具有较高的逻辑思维能力,通过任务驱动式教学方式,运用角色扮演法,情景教学法启发式教学、案例教学、分组讨论、讲练结合等学生喜闻乐见的教学方法,实施线下面授为主,线上预习课后巩固为辅的混合教学模式,并运用信息化教学手段丰富教学课堂,采用过程化考核与结果导向考核方式。

(3) 应用文写作。课时:36。学分:2。

教学目标:通过课内外教学活动,使学生能够熟练、系统的掌握应用文写作的基本理论、基本知识和基本技能;能够具备较强的应用

写作能力及文章分析与处理能力；能够树立大局意识、规范意识、思辨意识和创新意识。从而增强职业能力和就业竞争率。

教学内容：依据学情和未来职业发展要求，分为开宗明义篇、励精图治篇、职场风云篇、菁菁校园篇、日常生活篇五个篇章。

教学要求：教师具有正确的世界观和价值观，具备扎实的写作功底和实践能力，较高的教学水平，通过用情境教学法、现场教学、案例教学、角色扮演等教学方法，利用现代信息技术，搭建网络课程资源平台，实施“线上+线下”混合式教学。采取形成性评价与终结性评价相结合的考核方式。形成性评价主要考察学生知识能力素质的形成过程，终结性评价检查学生课程目标的总体达成情况。

（4）心理健康教育。 课时：32。学分：2。

教学目标：通过本课程的教学，使学生树立心理健康发展的自主意识，了解自身的心理特点与性格特征，能够对自己的身体条件、心理状况、行为能力等进行客观评价，正确认识自己、接纳自己，在遇到心理问题时能够进行自我调适或寻求帮助，积极探索适合自己并适应社会的生活状态。

教学内容：主要讲授的内容包括：1、大学生心理健康导论，2、大学生自我意识与人格发展 3、大学生情绪管理，4、大学生学习心理，5、大学生人际交往，6、大学生恋爱心理，7 大学生生命教育与心理危机应对。

教学要求：采用理论与体验教学相结合、讲授与训练相结合的教学方法，如课堂讲授、案例分析、小组讨论、心理测试、团体训练、情境表演、角色扮演、体验活动等。在教学过程中，要充分运用各种资源，利用相关的图书资料、影视资料、心理测评工具等丰富教学手段。也可以调动社会资源，聘请有关专家，举办专题讲座等各类活动补充教学形式。

（5）大学生安全与健康教育。 课时：16。学分：1。

教学目标：通过该课程的学习，使学生认识到健康的重要性，并具备一定的疾病预防、性与生殖健康以及安全保障知识。帮助学生树立健康意识，掌握维护健康的知识和技能，形成文明、健康生活方式，提高自身健康管理能力，增强维护全民健康的社会责任感，促进学生身心健康和全面发展。

教学内容：健康生活方式、疾病预防、心理健康、性与生殖健康、安全应急与避险、安全教育。

教学要求：采用讲授法、案例教学法、情景教学法及探究式、讨论式、参与式等教学法体化教学模式，采用案例分析、情景模拟、合作探究式、讨论等多种教学方法。

(6) 职业素养（含职业生涯规划）。 课时：16。学分：1。

教学目标：通过课程教学，大学生能够树立起职业生涯发展的自主意识，树立积极正确的人生观、价值观和就业观念，把个人发展与国家需要、社会发展相结合，确立职业的概念和意识，从而为个人的生涯发展和社会发展主动付出积极的努力。并且能够基本了解职业发展的阶段特点；较为清晰地认识自己的特性、职业的特性以及社会环境等相关方面知识。在通过教学及实践之后能够掌握自我探索技能、信息搜索与管理技能、生涯决策技能、求职技能、沟通技能、问题解决技能、自我管理技能和人际交往技能等。

教学内容：概述、自我认知（性格、兴趣、技能、价值观）、认识职业世界、职业生涯决策、大学生职业生涯规划图、制作职业生涯规划书。

教学要求：教师具有良好的职业素养与职业实践经验，能够运用角色扮演、情境教学法、现场教学、案例教学教学方法，理实一体，“线上+线下”混合式教学加强大学生对职业生涯规划的基本理论、职业生涯发展，自我认知。通过过程性考核和终结性考核方式让学生提升职业素养，增强学生的综合能力素质。

(7) 劳动教育。 课时：16。学分：1。

教学目标：劳动教育是国民教育课程体系中的重要内容，是实现学生成长的必要途径。通过劳动教育，使学生能够理解和形成马克思主义劳动价值观，牢固树立劳动最光荣、劳动最崇高、劳动最伟大、劳动最美丽的观念；培养勤俭、奋斗、创新、奉献的劳动精神；具备满足生存发展需要的基本劳动能力，形成良好劳动习惯，在劳动实践中“受教育、长才干、做奉献”。

教学内容：包括劳动观教育、劳动品质教育、劳动知识技能教育、劳动习惯教育、劳动职业精神教育等内容。

教学要求：教师具有正确的人生观、世界观和价值观，能有效运用课堂讲授法、案例分析法、名家大家讲座、劳动主题教育、社会综合实践、勤工助学、日常生活劳动及专业服务等教学方法，实施理实一体化+线上线下混合式教学，通过过程性考核和实践考核使学生成为崇尚劳动、尊重劳动、热爱劳动的劳动者。

(8) 英语。 课时：102。学分：6。

教学目标：具备一定的日常交际和业务交际能力，能够阅读、翻译和写作简单的日常短文和应用文；掌握有效的学习方法和策略，具备自主学习的能力，了解英语国家的文化；词汇量、语法基础知识以及听、说、读、写、译五种能力至少达到大学英语应用能力考试B级的要求，大部分学生达到A级要求。

教学内容：涉及到以下各个主题的听、说、读、写语言知识点学习及语言技能训练：大学生活：娱乐休闲；人际交往；性情熏陶；中外节日；美食品尝；学无止境；观光旅行；保护环境；网络生活。

教学要求：授课教师必须全部具备扎实的英语语言功底，能通过具体情况灵活运用各种教学手段及方法。运用任务驱动法，情境教学法，视听法，翻转课堂教学法实施课堂教学，结合云课堂和腾讯课堂等平台融入线上线下混合式教学。教学实施形成性评价利于因材施教

及促进学生的发展与进步。教学中时刻通过中西文化对比增强学生的民族自豪感融入爱国教育。选择与社会同步及行业需求的教学内容并适时创新，结合大学英语应用能力考试B级的考核内容及标准培养学生的各种英语技能。

(9) 计算机应用操作实务。 课时：68。学分：4。

教学目标：了解计算机科学的基本知识和理论，具备基本的计算机操作和使用技能，熟练地运用系统软件和应用软件进行各种基本操作；掌握计算机搜索数据、处理数据的能力，掌握利用计算机获取知识、分析问题、解决问题的意识和能力。

教学内容：计算机基础知识；键盘使用及文字录入；使用 windows7 系统；使用 word 制作文档；使用 excel 制作电子表格；使用 PowerPoint 制作演示文稿；局域网和 Internet 应用。

教学要求：担任本课程教学主讲教师应该熟悉 windows 操作系统、office 办公软件以及互联网的常用基础操作，并注重收集各专业对应工作岗位中用到的各种案例。同时，还要求主讲教师具备较丰富的教学经验及课堂组织能力。教师需要有较强的责任心。为配合多媒体教学，需要为教师配置投影设备或者屏幕分享教学软件等电子教具。

(10) 体育。 课时：108。学分：6。

教学目标：通过科学合理的体育教育和体育锻炼，使学生掌握体育与健康的基本理论知识，掌握 1-2 门体育健身运动的方法与技能；培养学生团结合作的优良品质，培养学生的爱国主义精神和吃苦耐劳的精神，培养学生的终身体育意识。

教学内容：本课程内容安排在三个学期完成，第一学期主要内容有：理论、体质健康测试、田径、排球及羽毛球，共 36 课时。第二学期主要内容有：理论、篮球、跳绳、素质拓展训练，共 36 课时。第三学期主要内容为：理论、太极拳、素质拓展训练，共 36 课时。

教学要求：努力创造有利于各项目的教学的教学条件与环境；本课程授课教师必须有高校体育专业教师资格证，在教学上，鼓励使用信息化教学手段与方法，不断创新；注重学生的学习过程，因材施教，科学客观的评价学生的学习成绩。

(11) 入学教育。 课时：8。学分：0.5。

教学目标：使大学生了解大学和中学的区别，了解学校的规章制度，适用、体验、融入和规划大学生活，树立正确的人生目标。学会处理与老师、同学的关系，学会换位思考和有效沟通，学会选择，学会保护和提升自己，更好地认识大学、感受大学、珍惜大学，做一个知行合一、自尊自爱、自律自强的合格大学生。

教学内容：共设六编十三个专题，第一编主要介绍大学的基本情况；第二编主要介绍大学的学习生活、实践活动和个人规划；第三编主要介绍大学生的安全教育和身心健康；第四编主要介绍的道德培养和人际关系；第五编主要介绍大学生合理消费，科学使用网络；第六编主要介绍新冠肺炎防控相关知识。

教学要求：教师具有教学管理、学生管理、心理疏导、思想政治等多学科知识和相关工作经验，可实行模块化教学，按照初进大学、全新体验，学习实践、各不偏废，守护身心、安全健康，道德情感、收放自如，把握尺度、恰当使用，疫情是命令、防控是责任等模块开展教学，理论与实践相结合，为大学生正确认识大学、感受大学、珍惜大学，点亮梦想，启航人生，做合格大学生奠定良好基础。

(12) 军事理论。 课时：36。学分：2。

教学目标：通过理论教学，使学生了解基本国防与军事理论知识，激发学生爱国热情，提高思想政治觉悟，进一步增强国防观念和国家安全意识，并学会运用所学军事理论知识分析看待现实军事领域的基本问题，强化国家、责任、荣誉意识，立志为实现“中国梦”、“强军梦”贡献力量。

教学内容：国防概述、国防法规、国防建设、国防动员、国防教育、总体国家安全观等。

教学要求：要求教师具有良好的军事理论素养，在“理论教学+课堂互动+情境体验”的教学模式中，采用课堂讲授、自主学习、国防教育活动等方式进行。通过本课程的学习，使大学生掌握基本的军事知识，增强国防观念和国家安全意识，强化爱国主义、集体主义观念，提高法制意识和组织纪律性，促进大学生综合素质的提高。

(13) 军事技能。 课时：112。学分：2。

教学目标：通过2—3周的军事技能课的学习与训练，使学生了解中国人民解放军三大条令的主要内容，掌握队列动作的基本要领，养成良好的军事素养，增强组织纪律观念，培养令行禁止、团结奋进、顽强拼搏的过硬作风，初步具备军人的基本素质。

教学内容：《三大条令》、队列基础动作等。

教学要求：聘请部队官兵担任教官，在校内集中组织施训。成立新生军训团，按营、连、排编成，训练中因人施教、由易到难、由浅入深，先分后合、分步细训，精讲多练、军政并重、循序渐进、劳逸结合、科学施训。

(14) 形势与政策。 课时：16。学分：1。

教学目标：形势与政策教育是我院各专业必修的思想政治理论课程，要求学生能够了解国内外重大时事，全面认识和正确理解党的基本路线、重大方针和政策，从而正确认识党和国家面临的形势和任务，理解和拥护党的路线、方针和政策，增强实现改革开放和社会主义现代化建设宏伟目标的信心和社会责任感，提高投身于建设社会主义事业的自觉性，增强爱国主义责任感和使命感，明确自身的人生定位和奋斗目标。

教学内容：本课程根据中宣部、教育部每学期下发的《形势与政策教育教学要点》，以马列主义、毛泽东思想和中国特色社会主义理

论为指导，紧密围绕党和国家重大的理论政策、我国改革开放和社会主义现代化建设的形势、国际形势与国际关系等方面与时俱进设定教学内容。

教学要求：教学采用专题讲座形式授课，以教师为主导，以学生为主体，采用参与式、互动式、启发式、讨论式等教学方式方法，充分运用多媒体技术手段和网络平台技术手段授课。该门课程每学期考核一次，即学完两个专题后依据学生出勤和课堂参与情况考核，实行等级制。

(15) 毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系概论。 课时：72。学分：4。

教学目标：本课程是一门思想政治理论课，通过本课程的学习，使学生系统掌握毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系的基本原理；让学生正确认识本国国情，认识我国社会主义初级阶段的基本国情和党的路线方针政策，分析中国特色社会主义建设过程中出现的各种问题，从而培养学生运用马克思主义基本原理分析和解决实际问题的能力。坚定在党的领导下走中国特色社会主义道路的理想信念，增强投身到我国社会主义现代化建设中的自觉性、主动性和创造性，为全面建成小康社会和实现中华民族伟大复兴作出自己的贡献。

教学内容：本课程主要讲授马克思主义中国化的理论成果，主要包括毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观和习近平新时代中国特色社会主义思想等内容。

教学要求：在“理论教学+课堂互动+探究拓展”的教学模式中，采用课堂讲授、课堂讨论、课堂辩论、视频教学、信息化教学、自主学习、研讨交流等方式进行，学生进行社会调研，并要求撰写调研报告，采用动静结合的全程考核方式。

(16) 中国传统文化。 课时：36。学分：2。

教学目标：通过课程教学，激发学生学习中国传统文化的兴趣，

增加学生在传统文化方面的积累和精神积淀；让学生学于内而形于外，能从文化的视野分析、解读当代社会的种种现象，能把内在的文化素养在言行举止中体现出来；学生能够对中国传统文化的具有热爱和敬畏之情，具有强烈的民族精神、人文精神、科学精神，具有较好的审美情趣和审美能力。

教学内容：全景式地介绍中国传统文化的生成、发展与基本精神以及古代哲学、宗教、教育、科技、节日、戏曲、文学、艺术、饮食、礼仪等知识，丰富学生人文知识，提高学生文化素质，增强学生的民族自豪感和自信心，注重爱国主义教育，传承和创新中华优秀传统文化，更好地为实现中华民族伟大复兴服务。

教学要求：通过问题导向、知识拓展、参与实践等体验式的活动，设计丰富多彩的师生互动，真正让学生可以思考、参与、感悟、行动，并学会做人，学会处理人与人、人与自然、人与社会之间的关系；力求用贯穿古今的故事、中西差异的现象比较，促成更深刻地理解中华文明的个性特征，以及形成对“和而不同”和谐中心思想的诠释。最终期待养成学生的中华文化认同感，拓展学生视野，启发学生思维，陶冶学生情感，增强文化自信，自觉传播传承。

（17）大学生创新创业教育。 课时：36。学分：2。

教学目标：通过本课程教学，使学生掌握开展创新、创业活动所需要的基本知识；使学生具备必要的创新意识和创业能力，掌握创业资源整合与创业计划撰写的方法、实习新企业的开办流程与管理，提高创办和管理企业的综合素质和能力；使学生树立科学的创新、创业观念，主动适应国家经济社会发展和人的全面发展需求，自觉遵循创业规律，积极投身创业实践。

教学内容：创业与创业精神、创业者与创业团队、创业资源、创业机会的识别与评价、商业模式设计与创新、创业风险的识别与防范、创业计划、新企业的创办与管理。

教学要求：本课程由具备较高的创业教育理论水平和丰富的创业教育经验的教师授课，采用课堂教学与课外训练相结合的方式，主要采取案例分析、情景模拟、小组讨论、师生互动、角色扮演、社会调查等方法充分调动学生的积极性。采用考试定量与实践操作定性相结合方式，同时重视过程评价，从学生对知识的理解和掌握度以及实际形成的创业计划书两大方面进行评价，以开卷考察的形式进行。

（18）就业指导。 课时：18。学分：1。

教学目标：通过本课程的学习，使学生掌握国家基本就业政策，了解就业环境与就业形势，树立正确的就业观，锻造良好的心理素质，掌握求职材料的书写、求职的技巧和礼仪等技能，培养学生择业、就业、尽快适应社会的能力。

教学内容：包括就业形势分析、就业能力提升、就业信息搜集与利用、求职材料准备与应聘技巧、就业心理调适、就业权益保护等内容。

教学要求：教师具有正确的世界观、价值观和就业观，具有国家职业培训师任职资格，通过讲练结合、案例教学、情况模拟、实地考察等教学方法，利用现代信息技术，实施“线上+线下”混合式教学。采用考试定量与实践操作定性相结合方式，同时重视过程评价，从学生对知识的理解和掌握度以及求职书两大方面进行学习结果性评价。

2、专业群基础课

（19）风险管理。 课时：48。学分：3。

教学目标：通过本课程的学习，能让学生了解风险及风险管理，掌握风险管理的基本原理与方法；具备风险识别、风险评估及应对风险的能力；能运用风险管理知识为企业和个人及家庭制定风险管理方案。培养爱国主义情怀，培养良好的公民意识和法制意识，使其具备从事风控、保险等相关岗位的专业能力和知识储备。

教学内容：初识风险及风险管理；掌握风险的概念、特征；了解

风险成本以及风险的种类；掌握风险管理的概念、目标；了解风险管理的意义；掌握风险管理的程序和风险管理的主要形式。风险识别；掌握风险识别的概念；了解风险识别的原则；掌握风险识别的方法风险评估；掌握风险评估的概念；了解风险评估的意义与原则；掌握风险评估的具体过程；了解风险评估的方法。风险管理措施；掌握常见的控制型风险管理措施和融资性风险管理措施；风险管理决策；了解风险管理决策的概念和原则；掌握损失期望值决策法和效用期望值决策法。

教学要求：课程注重培养学生的风险意识和风险管理能力。授课教师应取得副高以上职称或研究生学历，具备一定实务操作能力；课程采用模块化设计、任务驱动的教学模式，突出学生的主体地位，综合运用知识讲授法、案例分析法、小组讨论法、头脑风暴法、等教学方法，依托云平台，开展线上线下混合式教学，构建过程考核和终结考核相结合的多元考核体系，注重学生自主学习能力的培养。

（20）保险原理与实务。 课时：48。学分：3。

教学目标：通过本课程的学习，使学生掌握现代保险学的基本概念、基本理论、基本知识和基本方法，培养学生运用保险学的相关原理和知识解读保险产品、推广保险业务和分析保险市场行为的能力，逐步培养起学生发现问题、分析问题和解决问题的专业思维能力和实务操作能力，为后续保险专业课程的学习和将来从事保险、金融、经济工作奠定坚实的专业基础。同时，在讲授过程中注意保险职业精神、工匠精神等课程思政内容的有效融入，以促进学生的全面发展。

教学内容：包括认识风险与保险；处理保险合同业务；运用保险经营原则；分析保险产品；熟悉保险营销；掌握保险承保；掌握保险理赔；熟悉保险客户服务。

教学要求：采用任务驱动、模块化教学方式，密切联系生活中的风险与保险案例，灵活运用知识讲授、案例研讨、分组演示、自我探

究、头脑风暴、行动教学等多种教学方法，充分利用爱课程网、智慧职教等线上平台和 MOOC 资源，开展线上线下混合式教学，将抽象的理论知识具体化、形象化，突出学生的主体地位，融“教、学、做”为一体，采用过程考核与终结考核相结合、多元主体评价的课程考核方式，切实提升教学效果。

（21）经济学基础。 课时：54。学分：3。

教学目标：通过本课程的学习，使学生掌握现代经济学的基本理论、基本知识、基本概念和基本方法，培养学生运用经济学的有关原理和知识解释经济现象、分析和解决经济问题的能力，逐步培养学生的辩证思维和数理逻辑思维能力，为相关的经济管理和金融保险类课程的学习和将来卓有成效地开展金融、经济工作打下良好的基础。同时，注意渗透政治思想教育，加强学生的职业道德素质的培养。

教学内容：认识经济学、价格理论、消费者行为理论、生产者行为理论、市场理论、市场失灵与政府干预、国民收入核算与决定理论、通货膨胀与失业、经济周期与经济增长和宏观经济政策。

教学要求：能灵活运用讲授、案例、分组讨论、任务驱动、自我探究、头脑风暴、行动教学等多种教学方法，并通过密切联系生活实际和案例，将抽象的问题具体化、形象化，让学生在学中做、做中学，融“教、学、做”为一体，让学生能更加准确和深入地理解经济学的基本原理、基本知识和基本概念。充分利用本课程教学团队制作的 MOOC 教学资源，开展线上线下混合式教学，突出“以学习者为中心”的主体地位，将学生被动接受知识转化为老师指导下的自主学习，使用现代信息技术教学手段组织教学，使教学过程更加充满吸引力，以切实提升教学效果。

（22）会计基础。 课时：54。学分：3。

教学目标：学生通过学习，能掌握会计的基础理论和基本方法；掌握主要账务处理；能编制简单报表，为考相关资格证和将来从事经

济、管理相关工作奠定良好的基础。

教学内容：会计概论；会计要素和等式；会计科目和账户；会计记账方法；借贷记账法下主要经济业务的账务处理；会计凭证；会计账簿；财产清查；财务报表等。

教学要求：本课程教学主讲教师应熟悉会计的基本概念、基本原理和借贷记账法、财务报表等理论知识。同时，还要求主讲教师具备较丰富的教学经验及课堂组织能力。改进教学方法，除了采用传统教授法，讲练相结合法、多媒体教学法，还可以利用翻转课堂、线上与线下相结、实践教学等方式让学生掌握基本会计知识。教师教学手段尽量多样化，同时注意理论联系实际，多引用真实的公司案例帮助学生融会贯通所学财务知识，多方面激发学生的学习兴趣，发挥学生在学习中的主体作用。

(23) 现代金融基础。 课时：54。学分：3。

教学目标：通过本课程的学习，使学生掌握金融学方面的基础知识、基本理论；对现代金融体系及其基本要素有全面、系统的了解和认识；能认识并解释货币金融现象、分析货币金融政策、具备判断货币金融发展趋势的能力。

教学内容：货币与货币制度；信用与利率；金融机构；商业银行；金融市场；货币供求与均衡；货币政策与宏观调控；国际金融等。

教学要求：课程主讲教师应该熟悉金融运行的基本原理，能结合现实的经济金融案例提炼核心知识和技能点，能融合职业资格证书对金融知识和技能的要求。同时，还要求主讲教师具备较丰富的教学经验、课堂组织能力和较强的责任心。为配合多媒体教学，需要为教师配置投影设备或者屏幕分享教学软件等电子教具。

3、专业课

(24) 市场调研与分析。课时：36。学分：2。

教学目标：通过本课程的学习，使学生了解市场调研与预测等相

关概念；掌握市场调研与预测的方法、特点等基础知识；理解市场调研与预测的发展；掌握市场调研与预测的设计、资料整理等，使其具备从事保险市场调研与分析相关工作的专业能力和知识储备。同时，在讲授过程中注意保险职业精神、工匠精神等课程思政内容的有效融入，以促进学生的全面发展。

教学内容：市场调查认知、市场调查设计、市场调查方法及运用、市场调查资料整理和分析、市场调研报告、市场预测等。

教学要求：《市场调研与分析》这门课程注重培养学生的市场调研职业能力。授课教师应具备双师资质，理论讲授与案例实操结合，采用讲授法、案例教学法、任务驱动教学法、讨论式教学法、项目教学法、角色扮演法、启发式教学法、自主学习法等教学方式，充分依托信息化教学技术，拓展在线教学资源，实现线上线下混合式教学，并构建包括过程考核和终结考核的多元考核体系，最大限度地让学生参与学习的全过程，注重学生自主学习和应用能力的培养。

（25）保险营销实务。专业核心课程。课时：36。学分：2。

教学目标：通过本课程的学习，能让学生了解和熟悉保险市场的运作内涵和保险公司的营销管理程序，掌握保险市场营销技巧；学会开展保险市场调研，有效搜集市场信息，进行保险市场需求分析和撰写保险市场调研报告；通过对保险营销环境的分析，能够找出保险营销过程中存在的问题，分析和制定相应的营销策略；从而有效培养学生的现代市场营销理念、客户服务理念，培养良好的保险职业精神和道德品质，使其具备从事保险营销相应岗位的专业能力和知识储备。

教学内容：认知保险营销；开展保险营销调研；进行保险市场需求分析；制定保险营销战略；制定保险产品定价策略；制定保险分销渠道策略；制定保险营销促销策略等。

教学要求：《保险营销实务》这门课程注重培养学生的保险营销职业能力。授课教师应具备双师资质和相应的工作经验，采用模块化

设计、任务驱动的教学模式，突出学生的主体地位，综合运用知识讲授法、案例分析法、小组讨论法、头脑风暴法、情境演绎法等教学方法，依托现代信息教学技术和职教云平台、MOOC 教学资源等，开展线上线下混合式教学，构建过程考核和终结考核相结合的多元考核体系，最大限度地让学生参与学习的全过程，注重学生自主学习和应用能力的培养。

（26）管理基础。课时：36。学分：2。

教学目标：使学生认识管理在人类各项活动中的重要意义与作用，理解组织内部的运作方式，掌握管理活动的基本原理、理论、方法和技巧，通过理论联系实际，培养他们观察管理活动现象、利用管理学思想分析管理活动本质、解决管理实践问题的能力。

教学内容：《管理基础》课程教学内容包括管理概述、管理的历史与发展、管理策略、计划、组织、领导、控制、创新等内容。

教学要求：在教学实践中，授课学时不足是很多基础课面临的普遍问题，这一点作为任课教师是很难改变的。因而，在教学中，安排好教学计划是更为现实和有效的做法。在介绍管理学的基本概念、起源和理论发展时，可适当多安排些课时，以让学生对管理学有个基本的认识。对于管理的几大职能活动，没必要平均分配学时，要根据授课进度，在相关理论知识学完后，安排相应的案例讨论。此外，还应抽出几个学时，给学生介绍一些管理学的理论前沿知识。

（27）财产保险实务。课时：54。学分：3。

教学目标：通过本课程的学习，使学生掌握财产保险的基本理论、基本知识、基本概念和基本方法，培养学生运用财产保险的相关原理和知识解读财产保险产品、推广财产保险业务和分析财产保险市场行为的能力，为后续相关的金融保险类课程的学习和培养保险领域管理人才打下良好的基础。同时，注意渗透政治思想教育，加强学生的职业道德素质的培养。

教学内容：财产保险导论、财产保险合同、财产保险经营原则、财产保险费率及偿付能力、企业财产保险、家庭财产保险、运输保险、工程保险、农业保险、责任保险、信用保证保险、财产保险的承保、财产保险的理赔。

教学要求：能灵活运用课堂讲授、任务驱动、案例分析、分组讨论、头脑风暴等多种教学手段，帮助学生对财产保险有较为清晰的认识。充分利用本课程教学团队制作的MOOC教学资源，开展线上线下混合式教学，突出“以学习者为中心”的主体地位，体现以学生为主老师为辅。在现代信息技术教学手段辅助下，提高升学生上课的积极性，使教学过程更加充满吸引力。使得学生在掌握理论知识的同时，具备相关职能业力。为将来的就业奠定稳定的知识、资格和素质基础。

(28) 人身保险实务。 课时：54。学分：3。

教学目标：通过本课程的学习，能让学生了解人身保险的产生与发展历程；了解寿险公司营销、承保、理赔以及客户服务等业务及基本流程；掌握人身保险的概念、特征、分类；熟练掌握人身保险合同的标准条款和附加特约条款的相关内容；熟练掌握人身保险的各类产品特别是人寿保险产品，并能运用到保险理财规划中去。

教学内容：初识人身保险；人身保险合同；人寿保险产品；人身意外伤害保险；健康保险产品；人身保险理财规划

教学要求：《人身保险实务》这门课程要求学生掌握保险基本理论，培养学生基本技能和应用能力。授课教师应具备双师资质和相应的工作经验，能够利用启发式教学、案例式教学、参与式教学、讨论教学、专题式教学等多种教学方法。依托现代信息教学技术和职教云平台、MOOC教学资源等，开展线上线下混合式教学，构建过程考核和终结考核相结合的多元考核体系，最大限度地让学生参与学习的全过程。

(29) 保险组训实务。专业核心课程。课时：54。学分：3。

教学目标：通过本课程的学习，使学生熟悉保险公司营销基本制度；掌握营销职场会议经营和活动管理的实践运作；掌握营销职场目标管理的经营理念和实施过程；熟悉各项 KPI 数据分析，灵活运用表报管理；掌握营销职场教育训练的规划理念和实践运作；熟悉营销职场风险管理要点操作，为从事保险组训相关工作打好基础。同时，在讲授过程中注意保险职业精神、工匠精神等课程思政内容的有效融入，以促进学生的全面发展。

教学内容：保险营销基本制度；会报管理；活动管理；目标管理；表报管理；教育训练；风险防控。

教学要求：《保险组训实务》这门课程注重培养学生的保险组训职业能力。授课教师应具备双师资质，采用卡片式训练法、情境演绎法、专家式研讨、头脑风暴、六顶思考帽、问题树分析法、经验萃取等教学方式，充分依托信息化教学技术，拓展在线教学资源，实现线上线下混合式教学，并构建包括过程考核和终结考核的多元考核体系。最大限度地让学生参与学习的全过程，注重学生自主学习和应用能力的培养。

（30）保险专业销售技术。专业核心课程。课时：54。学分：3。

教学目标：通过本课程的学习，使学生了解保险销售模式；掌握客户投保行为分析和保险产品分析的方法；并能熟练运用保险销售技巧，从而具备从事保险销售工作所必需的销售知识和销售技能；提高学生分析问题和解决问题的能力，为从事保险销售和销售培训工作打下基础。同时，在讲授过程中注意保险职业精神、工匠精神等课程思政内容的有效融入，以促进学生的全面发展。

教学内容：保险专业销售技术概论；客户投保行为分析；保险销售模式探究；保险销售步骤与技巧；保险产品分析；保险建议书的设计与制作。

教学要求：《保险专业销售技术》这门课程注重培养学生的保险

销售职业能力。授课教师应具备双师资质，采用讲授法、案例教学法、任务驱动教学法、讨论式教学法、项目教学法、角色扮演法、启发式教学法、自主学习法等教学方式，充分依托信息化教学技术，拓展在线教学资源，实现线上线下混合式教学，并构建包括过程考核和终结考核的多元考核体系，最大限度地让学生参与学习的全过程，注重学生自主学习和应用能力的培养。

（31）保险营销策划实务。专业核心课程。课时：54。学分：3。

教学目标：通过本课程的学习，使学生理解营销策划的基本概念；了解营销策划的意义；能够分析企业、市场与消费者相关情况；掌握营销策划的产品策略；掌握营销策划的市场战略；掌握营销策划的广告策略；掌握营销策划的促销策略；掌握营销策划的渠道策略；掌握营销策划的营销推广策略；掌握并能够熟练运用营销策划的策划书的撰写；掌握并能够熟练运用营销策划方案报告会的流程，使其具备从事保险营销策划相关工作得专业能力和知识储备。同时，在讲授过程中注意保险职业精神、工匠精神等课程思政内容的有效融入，以促进学生的全面发展。

教学内容：营销策划导论；营销策划程序与方案撰写；营销策划分析；产品策划；促销策划原理与方法；营销推广策划；广告策划；营销渠道网络策划；营销战略策划。

教学要求：《保险营销策划实务》这门课程注重培养学生的保险营销职业能力。授课教师应具备双师资质，采用讲授法、案例教学法、任务驱动教学法、讨论式教学法、项目教学法、角色扮演法、启发式教学法、自主学习法等教学方式，充分依托信息化教学技术，拓展在线教学资源，实现线上线下混合式教学，并构建包括过程考核和终结考核的多元考核体系，最大限度地让学生参与学习的全过程，注重学生自主学习和应用能力的培养。

（32）保险营销团队管理。专业核心课程。课时：54。学分：3。

教学目标：通过本课程的学习，使学生了解团队的基本概念；熟悉团队的基本类型；了解团队的发展历程；掌握保险团队构建及培育方法；理解保险团队激励、团队沟通等基本内涵及理论；掌握保险团队激励和沟通的方法掌握保险团队冲突管理的方法和技巧，从而培养学生发现问题、分析问题和解决问题的能力，使得其具备从事保险营销团队管理相关工作得专业能力和知识储备。同时，在讲授过程中注意保险职业精神、工匠精神等课程思政内容的有效融入，以促进学生的全面发展。

教学内容：团队激励；团队沟通；团队领导；团队组建；团队冲突等。

教学要求：《保险营销团队管理》这门课程注重培养学生的团队管理职业能力。授课教师应具备双师资质，采用头脑风暴法、情景演绎法、案例分析法、知识讲授法等教学方式，充分依托信息化教学技术，拓展在线教学资源，实现线上线下混合式教学，并构建包括过程考核和终结考核的多元考核体系，最大限度地让学生参与学习的全过程，注重学生自主学习和应用能力的培养。

（33）保险客户服务。专业核心课程。课时：54。学分：3。

教学目标：通过本课程的学习，使学生理解保险客户服务岗位工作的意义；掌握保险公司客户服务岗位职责及素质要求；掌握保险客户选择的必要性和选择的标准；掌握潜在客户的开发方法；掌握保险公司客户信息收集与整理流程；掌握客户满意度管理；掌握客户忠诚度管理；掌握客户关系破裂与挽救的技巧和方法；了解保险客户服务系统的应用，使其具备从事保险客户服务相关工作得专业能力和知识储备。同时，在讲授过程中注意保险职业精神、工匠精神等课程思政内容的有效融入，以促进学生的全面发展。

教学内容：保险客户服务岗位工作认知；保险客户服务岗位职责及素质要求；保险客户选择；保险潜在客户开发；保险客户信息收集

与管理；客户满意度管理；客户忠诚度管理；客户抱怨与投诉；客户流失与客户关怀；保险客户服务系统应用。

教学要求：《保险客户服务》这门课程注重培养学生的保险客户服务职业能力。授课教师应具备双师资质，理论讲授与案例实操结合，采用演示法、任务驱动教学法等教学方式，充分依托信息化教学技术，拓展在线教学资源，实现线上线下混合式教学，并构建包括过程考核和终结考核的多元考核体系，最大限度地让学生参与学习的全过程，注重学生自主学习和应用能力的培养。

（34）意健险实务。课时：36。学分：2。

教学目标：通过本课程的学习，能让学生了解意外险、健康险产生与发展历程；了解意健险营销、承保、理赔以及客户服务等业务及基本流程；掌握意健险的概念、特征、分类；掌握意健险单证填写；熟练掌握意健险产品，并能运用到保险理财规划中。

教学内容：初识意健险；意健险合同；意健险产品；意健险承保；意健险理赔。

教学要求：要求熟习相关专业及专业方向实际操作的双师型教师授课，利用信息化教学手段，充分考虑学情，运用课堂讲授、分组讨论、案例分析、行动教学、任务驱动等多种教学方法，结合公司意健险市场现状及操作实务规范，注重健康保险对国计民生事业的重要性、健康险分类、健康险经营风险以及健康保险产品条款等知识讲解，以学生为主体，调动学习主动性和自主学习的能力，培养诚信、创新等素养，突出产品解读等应用能力和职业素质的培养，构建以能力培养为基础的知识、能力、素质结构。

（35）互联网保险。课时：36。学分：2。

教学目标：培养学生关于互联网保险业态的理论认识和分析水平，以及互联网保险各类型业务的认知能力、操作应用和管理能力，并具备相应一定的实际操作动手能力。全面地理解互联网保险的新业态、

新发展；理解和掌握互联网保险的发展及其各类模式中的创新应用，培养信息技术在保险领域的创新思维能力。

教学内容：互联网保险概述；互联网保险商业模式；互联网保险技术环境；互联网保险产品；互联网保险营销；互联网保险运营；互联网保险风险与监管。

教学要求：《互联网保险》属于信息技术与保险领域的交叉型课程，教学过程要求教师同时高度注重理实一体，穿插一定量的操作性实训。课程的教学和学习，需要教师具备综合大量保险知识以及基本信息技术、网络通信技术的原理和方法，来理解和分析互联网保险的发展及其各类模式中的创新应用，从而实现培养学生对于互联网保险各类型业务的认知能力、操作应用和管理能力，以及培养信息技术在保险领域的创新思维能力。

（36）保险医学。课时：36。学分：2。

教学目标：通过该课程的学习，了解人体系统结构与生理功能，熟悉疾病的概念、病因、健康与衰老，掌握体检、常见疾病、病历文书等知识。使学生在以后的保险实务过程中能与保险客户进行良好的沟通；综合分析客户的人身健康风险，合理评估承保风险，做出客观的承保结论；合理评估保险事故、确定保险责任、合理理算保险金、识别保险欺诈，有效开展保险业务拓展、核保与理赔工作。

教学内容：保险医学绪论、疾病健康与衰老、人体系统组成与生理功能、体检在保险业务中的应用、常见疾病在保险业务中的应用、病历文书在保险业务中的应用。

教学要求：采用讲授法、案例教学法、情景教学法及探究式、讨论式、参与式等教学法体化教学模式，采用案例分析、情景模拟、合作探究式、讨论等多种教学方法。

（37）新媒体营销。课时：48。学分：2。

教学目标：通过本课程的学习，使学生理解新媒体的内涵与运营

基础；掌握新媒体营销策划原理；掌握新媒体营销文案创作方法和技巧；掌握新媒体营销图文类和视频类内容设计技巧；培养学生科学的新媒体营销理念，良好的职业精神和道德品质，使学生具备从事新媒体营销相关工作得专业能力和知识储备。同时，在讲授过程中注意保险职业精神、工匠精神等课程思政内容的有效融入，以促进学生的全面发展。

教学内容：新媒体营销策划；新媒体营销文案创作；新媒体营销图文内容设计；新媒体营销视频内容设计；新媒体营销数据分析。

教学要求：《新媒体营销》这门课程注重培养学生的应用新媒体营销的职业能力。授课教师应具备双师资质，采用专家式研讨、案例分析、情境演绎、头脑风暴、问题树分析法、新闻发布会等教学方式，充分依托信息化教学技术，拓展在线教学资源，实现线上线下混合式教学，并构建包括过程考核和终结考核的多元考核体系。

（38）保险运营数据分析。课时：48。学时：2。

教学目标：使学生养成数据积累、分析，制作报表，形成报告的意识；掌握数据收集、整理、分析方法；了解金融业报表报送要求；掌握承保、理赔、客服业务报表种类及编制方法；掌握保险公司现行各种 KPI 考核指标。

教学内容：金融业统计报表制度；保险公司 KPI 指标体系；数据收集整理分析方法；承保数据及报表；客服数据及报表；理赔数据及报表；撰写分析报告

教学要求：要求熟习运营支持与管理相关岗位实际操作的双师型教师授课，利用信息化教学手段，充分考虑学情，灵活运用课堂讲授、分组讨论、案例分析、行动教学、任务驱动等多种教学方法，结合各类保险经营主体保险经营数据分析及报表分析的实务操作规范，注重数据处理、EXCEL 操作、报告撰写等相关技能培养和强化，以学生为主体，调动学习主动性和自主学习的能力，集中突出技术应用能力和

基本素质的培养，构建以能力培养为基础的知识、能力、素质结构。

4、综合实训课

(39) 综合实训。课时：96。学分：4。

教学目标：通过专业技能强化训练，使学生掌握保险产品各项条款，重点把握产品特点、保障利益、账号运作、分红和费用说明等；能够准确判断客户需求，具有保险咨询和理财规划能力；能够有效识别不同类型的客户投诉，掌握投诉处理的具体方法和沟通技巧；能够利用营销策划的基本知识与技巧，有效提升企业的宣传推广效应；能够熟悉保险营销职场的各类绩效指标以及相关基础管理工作；能够掌握保险教育训练方案设计的具体流程及操作要点，熟悉培训项目运作与管理，从而具备从事保险相关工作岗位的专业能力与职业素质，并能顺利通过保险专业技能考核。

教学内容：保险产品的各项条款，重点是产品特点、保障利益、账号运作、分红和费用说明等；判断客户需求；识别不同类型的客户投诉的方法；投诉处理的具体方法和沟通技巧；营销策划的基本知识与技巧；保险营销职场的各类绩效指标及基础管理；保险教育训练方案设计的具体流程及操作要点；培训项目运作管理基本内容。

教学要求：教师需具备丰富的保险实务经验和良好的保险职业素养，能根据学生学情开展因材施教、分层教学，能娴熟地采用现场示范法、分组对比法、模拟演练法等教学方法，利用现代信息技术开展线上线下混合式教学，并能结合考核标准与题库有效突出教学重点难点，有效培育学生的职业精神、综合素质和终身学习能力，能督促学生顺利通过专业技能考核。

(40) 顶岗实习。课时：576。学分：24。

教学目标：在学习理论知识的基础上掌握实践技能，提高学生理论联系实际的能力，提升对所学理论知识的运用能力。

教学内容：在公司进行至少半年时间进行顶岗实习，学习公司业

务实践知识和相关操作规范。

教学要求：实习场地应有完善的实训设施，实训指导教师应具有丰富的理论和实践经验，保证保险（营销管理）专业实训的对口性、适应性。实习公司能提供涵盖当前保险专业（产业）发展的主流业务（主流技术），可接纳一定规模的学生实习；能够配备相应数指导教师对学生实习进行指导和管理；有保证实习生日常工作、学习、生活的规章制度，有安全、保险保障。可以强化学生顶岗实习管理和质量监控，使学生校外实质性顶岗实习达到半年以上；保证校外顶岗实习的教学需要和学生实习质量。

（41）毕业设计。课时：48。学分：2。

教学目标：运用专业知识和实践技能，设计一份具有专业性、针对性、科学性、鲜明性、完整性、可操作性等特征的方案；培养检索有用性资料、正确利用资源、撰写方案、全面发展、创新协作的能力。

教学内容：合理选题、查找资料、方案设计。

教学要求：指导教师应具有丰富的理论知识和实践经验，能充分利用信息技术和现代化教学手段，校内校外混合式教学，培养学生对保险业务实际问题的分析处理能力和方案撰写能力，全面提升学生综合技能和职业素养。毕业设计写作过程考核与最终方案完成的考核综合评判。

5、选修课

（42）普通话训练。课时：8。学分：0.5。

教学目标：通过本课程的学习，使学生不仅能掌握普通话的基本知识，普通话水平测试的方法和技巧，还能掌握普通话练习和提高的方法，并通过大量的训练获得普通话口语表达的基本技能、克服不良发音习惯，养成正确发音习惯，顺利通过国家普通话水平测试。

教学内容：包括普通话水平测试概说、普通话水平测试内容、普

普通话水平测试要求、普通话计算机测试流程、普通话水平测试注意事项等内容。

教学要求：教师具有正确的世界观和价值观，乐于参与普通话推广工作，普通话达到一级乙等及以上水平，能够对“证”施教，娴熟地采用示范法、对比法、模拟法等教学方法，利用现代信息技术，实施“线上+线下”混合式教学。学生参加国家普通话水平测试，取得国家语言文字工作委员会颁发的《普通话水平测试等级标准》三级甲等及以上的证书。

（43）金融职业道德。 课时：36。学分：2。

教学目标：本课程旨在使学生掌握金融行业职业道德的基本规范和要求，培养学生正确的职业道德观念，加强底线思维和道德自律培养，将来从事金融行业工作时能坚守职业操守，时时处处注意用道德规范约束自己的思想和行为。

教学内容：包括金融职业道德概述，银行职业道德规范，保险职业道德规范，证券职业道德，金融职业意识与职业责任，金融职业道德节操与修养，金融职业道德评价与行为选择等内容。

教学要求：教师自身具有良好的职业道德和修养，熟知金融行业职业道德规范和要求，搭建网络教学资源平台，开展“线上+线下”混合式教学方式，尤其要结合当下实际，把握金融行业热点和典型案例，熟练运用案例教学方法，通过行业内鲜活的正反两方面典型案例引导学生培养正确的职业道德观。采取过程性评价与终结性评价相结合的考核方式，具体包括上课考勤情况、小组活动参与、教学实践参与度及期末考卷分数四部分。

（44）逻辑学。 课时：36。学分：2。

教学目标：使学生初步掌握逻辑学的基本概念、思维规律和一般推理方法，通过训练具备基本的逻辑思维能力，培养和提高思维素质，为学习各专业课程奠定良好基础。

教学内容：包括逻辑概念、命题、推理、基本逻辑规律、论证等内容。

教学要求：教师要有正确的世界观和价值观，能够将立德树人的理念融入到教学的各个环节中，具备相关专业的学历背景或者教学经验，了解行业背景，能够做到结合生产劳动和社会实践，有效指导学生进行理论学习和实践，熟练运用小组讨论法，情景模拟法等多种教学方法，充分利用网络教学平台和网络辅助工具，开展“线上+线下”混合式教学。采取过程性评价与终结性评价相结合的考核方式，平时成绩和期末成绩各占50%，平时成绩包括上课考勤，课堂表现，作业等几个部分。

（45）文学欣赏。 课时：36。学分：2。

教学目标：本课程旨在提高当代大学生的人文素养。使学生通过本课程的学习，掌握中外文学知识的常识，欣赏古今中外文学名著，了解和继承不同国家、不同民族、不同时代的人类文化遗产，提高文学思辨能力，培养正确的审美情趣和健全的人格，造就新时代具有较高文化科技素质的复合型人才。

教学内容：包括文学欣赏概述、中国经典诗词欣赏、中国经典散文欣赏、中国经典小说欣赏、外国经典作品欣赏等内容。

教学要求：教师具有正确的世界观和价值观，与时俱进的文学观念，较出众的文学素养，能够娴熟运用角色扮演法、小组讨论法、创设情境法等多种教学方法，搭建网络教学资源平台，开展“线上+线下”混合式教学。采取过程性评价与终结性评价相结合的考核方式，具体包括上课考勤情况、小组活动参与、教学实践参与度、读书笔记完成情况以及期末考卷分数五部分。

（46）演讲与口才。 课时：36。学分：2。

教学目标：以语言为突破口，开发学生的表达、思维、交际等潜能，使学生具备“敢说、能说、会说”的应对表达能力，培养学生的

勇气和自信、工匠精神、团队合作精神，锻炼学生的口才，以应对现代社会生活、工作中的交际、求职、应聘与自我推销。

教学内容：采用“双系统”模式建构教学内容。横向系统包括演讲口才概述、口才基础训练、演讲口才训练、社交口才训练、求职口才训练等模块。纵向系统包括课前导学、知识必备、训练展开、课后自训等环节，构成训练体系。

教学要求：教师具有正确的世界观和价值观，普通话水平达到二级甲等及以上，能够有效指导和评价学生的训练及表现。能够运用小组讨论法、任务驱动法、情景模拟法等多种教学方法。搭建网络教学资源平台，运用辅助教学网络工具，开展线上+线下混合式教学。采取过程评价与结果评价相结合的方式，平时成绩占期终总评中50%的比例，期末考核学生口语实践表达。

（47）保险企业文化。 课时：18。学分：1。

教学目标：通过对《保险企业文化》课程的学习，了解掌握企业文化的基本知识、基本原理；运用企业文化理论分析和解决企业实际问题；让学生树立敬业爱岗、维护企业形象的意识；掌握企业管理的方法。培养学生的人文精神，提高自己的文化素养和综合素质。通过对国内优秀企业，尤其是保险行业在改革开放以来取得的巨大成就的了解，可以增强他们对祖国的热爱，行业的了解和认同。

教学内容：企业文化概述、企业文化类型与结构、企业文化理念与品牌、企业的文化与评价、保险企业文化实践项目等。

教学要求：教师应该具备企业文化管理的相关专业知识，了解保险行业的发展历程和保险公司的企业文化，在“理论教学+课堂互动+探究拓展”的教学模式中，综合运用多种教学方法引导学生，利用现代信息技术，实施“线上+线下”混合式教学，化深刻理论为生动直观影响。

（48）湖湘红色文化。 课时：36。学分：2。

教学目标：本课程是一门思想政治理论的拓展课程。湖湘红色文化是中国优秀传统文化的重要组成部分，新民主主义革命时期，涌现出的革命家、政治家、军事家灿若星河，他们为民族独立、人民解放和新中国的诞生进行了艰苦探索和不懈追求，付出了巨大牺牲和贡献，建立了卓著功勋。本课程旨在让学生铭记这些红色历史，从党的光荣历史和优良传统中把革命精神弘扬好、把红色基因传承好，进一步引导和激发大学生的爱国热情和奋斗精神，增强文化自信和价值观自信，走好新时代的长征路。

教学内容：主要讲述湖南红色文化的渊源、湖南红色文化英雄谱、湖南红色物质文化遗产、湖南红色非物质文化遗产、湖南红色文化的创造性转化和创新性发展等内容。

教学要求：教师具有深厚文化底蕴，在“理论教学+课堂互动+探究拓展”的教学模式中，综合运用多种教学方法引导学生，利用现代信息技术，实施“线上+线下”混合式教学，化深刻理论为生动直观影响。

（49）中共党史。 课时：18。学分：1。

教学目标：通过本课程的学习，使学生掌握中国共产党发展的历史，掌握马克思主义与中国革命、建设和改革实践相结合形成的中国特色社会主义理论。通过教学，使同学们更好地继承和发扬党的优良传统和作风，继承和发扬老一辈无产阶级革命家、革命先烈的伟大精神和崇高品质，肩负起继往开来的历史重任，增强爱国主义观念，树立共产主义的远大理想，为建设中国特色的社会主义现代化而奋斗。

教学内容：本课程根据习近平总书记在庆祝中国共产党成立 100 周年大会上的重要讲话中对中共党史的时间划分，分别讲授新民主主义革命、社会主义革命和建设、改革开放和社会主义现代化建设、新时代中国特色社会主义四个历史时期党的伟大成就等内容，理清中国共产党发展的时间脉络和理论特征。

教学要求：要求教学教师学高身正，在“理论教学+课堂互动+探究拓展”的教学模式中，运用信息化教学手段丰富教学课堂，选择角色扮演法，情景教学法等学生喜闻乐见的教学方式，采用动静结合的全程考核方式。

（50）新中国史。课时：18 学分：1。

教学目标：通过本课程的学习，使学生掌握新中国史的基本发展历程、不同时期的重大事件、人物等，并对当代中国的历史内容做系统分析，使学生做到提高基本素质、培养基本技能。能够进一步运用所学的新中国史知识以及与此密切相关的中国历史和世界历史知识，运用科学的研究方法，通过分析、综合，做到理论联系实际，不断地提高在实际工作中的综合能力。

教学内容：本课程主要讲授中华人民共和国成立以来的发展历程和基本史实，主要从新民主主义到社会主义的转变，社会主义建设道路的艰难探索，中国特色社会主义道路的开辟等内容。

教学要求：要求教学教师学高身正，在“理论教学+课堂互动+探究拓展”的教学模式中，运用信息化教学手段丰富教学课堂，选择角色扮演法，情景教学法等学生喜闻乐见的教学方式，采用动静结合的全程考核方式。

（51）改革开放史。课时：18 学分：1。

教学目标：通过本课程的学习，使学生掌握 1978 年改革开放以来中国所采用的一套全新的发展模式，结合我国腾飞的表现，理解改革开放这条不同于以往的探索之路的伟大意义。能够运用所学知识对经济现象作出正确的分析，提高解决现实问题的能力。充分认识到改革开放就是强国之路，自觉做改革开放的拥护者和支持者。

教学内容：本课程主要讲授改革开放以来的探索之路，主要从改革开放的业绩与成就，改革开放成功的原因分析，改革开放的重大意义，改革开放的未来思考等内容。

教学要求：要求教学教师学高身正，在“理论教学+课堂互动+探究拓展”的教学模式中，运用信息化教学手段丰富教学课堂，选择角色扮演法，情景教学法等学生喜闻乐见的教学方式，采用动静结合的全程考核方式。

（52）社会主义发展史。课时：18 学分：1。

教学目标：通过本课程的学习，使学生掌握社会主义 500 多年的发展历程和相关知识，认识人类社会发展的一般规律。辩证地看待社会主义发展是曲折前进的，坚持和发展中国特色社会主义，弘扬中华民族精神。树立中国特色社会主义道路自信、理论自信、制度自信和文化自信，坚定中国特色社会主义共同理想，为实现中华民族伟大复兴而努力奋斗。

教学内容：本课程根据习近平总书记提出的社会主义思想从提出到现在经历了六个时间段的重要论述，分别讲述空想社会主义产生和发展，马克思、恩格斯创立科学社会主义，苏联模式的逐渐形成，新中国成立后我们党对社会主义的探索和实践，我们党做出进行改革开放的决策、开创和发展中国特色社会主义等内容。

教学要求：要求教学教师学高身正，在“理论教学+课堂互动+探究拓展”的教学模式中，运用信息化教学手段丰富教学课堂，选择角色扮演法，情景教学法等学生喜闻乐见的教学方式，采用动静结合的全程考核方式。

（53）音乐鉴赏。课时：36。学分：2。

教学目标：本课程是面向全校各专业学生开设、以提高大学生人文艺术素养、音乐鉴赏能力为目的的一门校级通识教育艺术类限定性选修课程。旨在提高当代大学生的综合素养和艺术鉴赏能力。使学生通过本课程的学习，能够掌握基本的音乐知识和相关概念、体系等；培养学生对音乐的鉴赏和学习能力，使学生更广泛的了解音乐艺术相关乐派、乐种、风格、名家名曲等。

教学内容：主要授音乐欣赏概述、中国民间器乐欣赏、中国声乐名曲欣赏、外国古典音乐欣赏、现代流行音乐欣赏、歌剧、舞剧及电影音乐欣赏等。

教学要求：本课程教师具有正确的世界观和价值观，与时俱进的音乐艺术教育理念；较好的文化综合素养，强调古典音乐、民族音乐和基础音乐理论知识的讲授。以中国民族音乐和西洋古典、浪漫、及现代主要流行乐派的讲授为重点。名作名家的介绍从作品的时代背景、体裁结构、风格特征、表现方式等方面入手，由小到大、从简到繁，让学生从历史和现代浩大的时空间去了解和欣赏相关作品。

（54）书法鉴赏。 课时：36。学分：2。

教学目标：中国书法是我们中华民族的艺术瑰宝，是一种很独特的视觉艺术。书法教学是指导学生认清规律，了解间架结构，继承和弘扬中国传统文化。

教学内容：中国书法是一门古老的汉字的书写艺术，其内容从甲骨文、石鼓文、金文(钟鼎文)演变而为大篆、小篆、隶书，至定型于东汉、魏、晋的草书、楷书、行书等。

教学要求：教师热爱书法艺术，对书法艺术有一定的研究，并能有效运用视频、网络、数据等现代教学手段，线上线下混合式教学方式讲述与示范、作品介绍与分析鉴赏教学。在条件许可的情况下，组织学生参观艺术展览、作品拍卖等，以扩大知识面和信息面。采用过程性考核+作品创作作为成绩评定依据。

（55）美术鉴赏。 课时：48。学分：2。

教学目标：美术鉴赏教学，就是帮助学生通过课堂学习，运用自己的视觉感知、过去已经有的生活经验和文化知识对美术作品进行感受、体验、联想、分析和判断，获得审美享受，并理解美术作品与美术现象，从而提高美术鉴赏能力和文人知识水平，全面提升学生的知识素养。

教学内容：根据课时安排，可分别讲述美术发展历史、美术作品类型，以及其特点、表现手法、作品欣赏等等，如油画、中国画、雕塑篆刻、剪纸、摄影等等。

教学要求：能有效运用视频、网络、数据等现代教学手段，线上线下混合式教学方式讲述与示范、作品介绍与分析鉴赏教学。在条件许可的情况下，组织学生参观艺术展览、作品拍卖等，以扩大知识面和信息面。采用过程性考核+作品创作作为成绩评定依据。

（56）商务礼仪。 课时：36。学分：2。

教学目标：通过《商务礼仪》课程的学习，让学生理解和掌握商务活动中礼仪的基本原则和规范，并能正确运用所学的礼仪知识。分析实际商务活动中社交问题，并能提出解决的办法，目的是提升学生的外在素质和修养，以适应工作岗位的需求。

教学内容：《商务礼仪》主要包括商务场合职业形象塑造及商务场合交往的礼仪规范，在教学中主要讲授以下内容：商务礼仪概述，商务形象塑造，办公室礼仪，通用商务礼仪，通用会务礼仪。

教学要求：《商务礼仪》这门课程注重培养学生的职业能力。倡导案例教学法。在考核评价方面既要关注学生的结果，更要关注他们的学习过程。在教学中采用讲授与学生实践相结合的教学方式，强调以学生为主体、教师为主导的教学模式，注重学生自主学习和应用能力的培养，教学方式要灵活多样，充分调动学生学习的积极性，激发学生的学习动机，最大限度地让学生参与学习的全过程。

（57）结构化表达。 课时：36。学分：2。

教学目标：通过本课程的学习，能让学生了解结构化表达的基本要素；掌握金字塔原理以及基本的表达逻辑；掌握不同工作场景的基本表达技巧；熟悉公众表达场合的现场组织与掌控方式，从而有效培养学生的专业表达能力，使其具备从事保险营销相关岗位的专业能力和基本素养。同时，在讲授过程中注意保险职业精神、工匠精神等课

程思政内容的有效融入，以促进学生的全面发展。

教学内容：结构化表达的基本要素；金字塔原理及应用；不同工作场景的表达技巧；现场组织与掌控。

教学要求：《结构化表达》这门课程注重培养学生的结构化思维和专业表达能力。授课教师应具备双师资质，采用专家式研讨、案例分析、情境演绎、头脑风暴、问题树分析法、新闻发布会等教学方式，充分依托信息化教学技术，拓展在线教学资源，实现线上线下混合式教学，并构建包括过程考核和终结考核的多元考核体系。最大限度地让学生参与学习的全过程，注重学生自主学习和应用能力的培养。

（58）保险消费者行为分析。课时：36。学分：2

教学目标：通过本课程的学习，学生能够更好地把握保险消费者的心理特点和规律，根据不同保险消费者的心理需求，制定相应的保险营销策略。结合保险行业及产品，用直接和间接收集资料的方法描述和分析特定细分市场消费者在年龄、文化、社会阶层、个性、生活方式、需求和购买动机、收集信息、评价选择产品、购后使用处置产品等方面的特征；能够初步研究保险消费者的购买决策过程，并运用这些研究结论评价和改进产品的营销策略。

教学内容：了解保险消费者行为的研究范围和研究意义；掌握知觉与学习、需求与动机、态度、个性、自我概念、生活方式等相关消费者心理学理论及其在营销中的应用；熟悉社会因素对保险消费者行为的影响，掌握保险消费者群体对个体消费者行为的影响；制定适合的信息传播方案；根据情境制定相应的保险营销方案；掌握保险消费者购买决策过程的内容、步骤、类型，分析影响购买决策的因素，并提出营销建议；熟悉保险消费者进行购后评价和处置的过程。

教学要求：《保险消费者行为分析》这门课程注重培养学生进行保险消费者心理及行为分析的能力，授课教师应具备相应的工作经验，采用模块化设计、任务驱动的教学模式，突出学生的主体地位，综合

运用理论讲授、案例分析、头脑风暴、实践调研和小组讨论等多种教学方式，依托现代信息教学技术和职教云平台、MOOC 教学资源等，开展线上线下混合式教学，构建过程考核和终结考核相结合的多元考核体系，培养学生发现问题，思考问题与解决问题的能力。

（59）保险相关法律法规。课时：36。学分：2。

教学目标：通过本课程的讲授使学生牢固掌握保险相关法律法规知识，能够运用所学法律理论和条文正确分析和处理保险实际问题，帮助学生提升防范和化解保险法律风险的能力，从而使学生在保险职业生涯中能更好地坚持依法合规经营。

教学内容：保险相关法律法规课是高职保险类专业的基础课，其先修课程为保险原理与实务。本课程根据保险相关法律法规发展动态及时更新课程内容，重点讲授保险法及其司法解释以及道路交通安全法、机动车交通事故责任强制保险条例等法律法规中与保险有关的法律规定。

教学要求：本课程注重理论与实际相结合，大量运用案例教学，启发和引导学生思考、解决保险法律实务问题，通过线上线下混合式教学方式，教师与学生充分进行沟通和交流，有效提升教学质量。本课程期末通过笔试形式实行考核，期末总评成绩采用分数制，为平时分与期末笔试分之和。

（60）家庭理财实务。课时：36。学分：2。

教学目标：通过家庭理财实务的学习，让学生掌握理财的基本概念、理财规划相关的基础理论知识，旨在培养学生的理财意识、树立正确的理财观念，旨在培养学生的理财意识和理财能力、提高学生分析解决问题的能力，培养学生细致认真、求真务实的职业精神。

教学内容：认识家庭理财、个人理财基础、家庭财务分析与诊断、银行理财产品理财、证券投资理财、外汇与金融衍生工具理财、保险与信托理财、黄金与房地产规划、教育与退休规划、税收筹划、理财

案例实操。

教学要求：联系实际生活，创设理财情景，提高学生运用恰当的理财工具进行理财实践的能力，树立正确的理财观，提高学生的理财意识，要求在网络环境下教学，可以随时获取市场信息，教师须具备丰富的理财实战经验，能够结合当前市场行情进行实践教学，考核采取理论与实践相结合的方式，重点测查学生的实践能力。

（61）机动车辆保险实务。课时：36。学分：2。

教学目标：通过《机动车辆保险实务》课程的学习，让学生全面了解汽车保险理论与实务，并能正确运用所学知识。通过学习，让学生了解汽车保险概述，掌握汽车保险产品的种类及险种内容，对不同险种的适用对象，险种特色进行比较分析，了解车险发展趋势和当前改革方向；进一步提高学生后续学习能力，并能适应可能进行的车险改革，随时学习新知识。通过分析车险具体案例情况，了解车险承保与理赔实务，并能解决实务中的车险问题，培养爱岗敬业、诚实守信、精益求精的职业精神。

教学内容：《机动车辆保险实务》主要涵盖了汽车保险理论与实践。涉及到的内容比较多且复杂。在课堂教学过程中，主要从风险与汽车保险；交强险；商业车险，分险种进行学习；车险承保；车险理赔实务等方面来组织教学。

教学要求：《机动车辆保险实务》这门课程注重培养学生的职业能力。倡导案例教学法。在考核评价方面既要关注学生的结果，更要关注他们的学习过程。在教学中采用讲授与学生实践相结合的教学方式，强调以学生为主体、教师为主导的教学模式，注重学生自主学习和应用能力的培养，教学方式要灵活多样，充分调动学生学习的积极性，激发学生的学习动机，最大限度地让学生参与学习的全过程。理论教学与实践教学并重，需要多媒体教室与实训室等。教学模式中采用演示法、项目教学法、情景演示法等，依托学习通和智慧职教平台

上的在线课程资源开展线上线下混合式教学，不定期采用“1+3”行业专家进课堂的教学模式开展实务教学。

(62) 商务谈判与有效沟通。 课时：36。学分：2。

教学目标：通过本课程的学习使学生获得商务谈判的理念与思路、方法与技巧，从而掌握商务谈判的基本内容。通过显性外化教学提高学生的认知和实践能力。

教学内容：课程主要讲授商务场合下如何进行谈判前准备、开局、讨价还价以及谈判结束的一系列程序。主要讲授以下内容：商务谈判的含义和特征、商务谈判的人员准备、心理准备。商务谈判的开局，商务谈判的讨价还价，商务谈判的结束阶段。

教学要求：课程采取项目教学法，应以工作任务为出发点来激发学生的学习兴趣，教学中要注重创新教育环境，采取理论实践一体化教学模式，充分利用计算机、多媒体等教学手段。教学评价应采取阶段评价和目标评价相结合，理论考核和实践考核相结合。要开发相关辅导用书、教师指导用书、网络资源，要注重仿真软件的应用与开发。

(63) 保险公司经营管理。课时：36。学分：2。

教学目标：《保险公司经营管理》是一门集保险、管理、保险精算、财务管理等多学科交汇综合的课程，运用理论和实际相结合、定性和定量分析相结合的方法，全面系统的介绍保险经营的管理过程，包括保险市场分析、保险营销管理、保险承保管理、保险理赔管理、保险投资管理、保险财务管理、保险偿付能力管理、保险公司的再保险管理、保险公司经营效益评价。

教学内容：保险经营的管理过程，包括保险市场分析、保险营销管理、保险承保管理、保险理赔管理、保险投资管理、保险财务管理、保险偿付能力管理、保险公司的再保险管理和保险公司经营效益评价。

教学要求：使学生掌握保险经营管理过程中各环节的主要目标和主要内容，培养学生运用管理学理念及科学方法对保险公司的经营进

行现代化管理的能力，提高学生在金融保险领域工作的竞争力。

七、教学进程总体安排

(一) 教学进程安排表

表3 2021级保险实务（营销管理）专业教学进程安排表

类别	序号	课程编码	课程名称	学时数				考核方式		每周学时分配					
				学分	总学时	理论学时	实训学时	考试	考查	第一学年		第二学年		第三学年	
										20周	20周	20周	20周	20周	20周
公共基础课	1	61146	思想道德与法治	3	48	32	16	√		3					
	2	63021	经济数学	3	48	32	16	√		3					
	3	63052	应用文写作	2	36	26	10		√		2				
	4	32112	心理健康教育	2	32	20	12		√	2					
	5	51005	大学生安全与健康教育	1	16	10	6		√	1					
	6	61135	职业素养（含职业生涯规划）	1	16	10	6		√	1					
	7	63057	劳动教育	1	16	10	6		√	1					
	8	41035	英语	6	102	70	32	√		3	3				
	9	33124	计算机应用操作实务	4	68	18	50		√	2	2				
	10	62002	体育	6	108	18	90		√	2	2	2			
	11	70038	入学教育	0.5	8	8	0		√	0.5					
	12	61140	军事理论	2	36	26	10		√	2					
	13	61141	军事技能	2	112	28	84		√	2					
	14	61117	形势与政策	1	16	16	0		√	每个学期做专题讲座					
	15	61077	毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系概论	4	72	44	28	√			4				
	16	61137	中国传统文化	2	36	18	18		√			2			
	17	61017	大学生创新创业教育	2	36	18	18		√		2				
	18	61064	就业指导	1	18	9	9		√				1		
小计				43.5	824	413	411			22.5	15	4	1	0	0
专业群基础课	19	12008	风险管理	3	48	38	10	√		3					
	20	11047	保险原理与实务	3	48	38	10	√		3					
	21	22037	经济学基础	3	54	40	14	√			3				
	22	31058	会计基础	3	54	40	14	√			3				
	23	21080	现代金融基础	3	54	30	24	√				3			

类别	序号	课程编码	课程名称	学时数				考核方式		每周学时分配					
				学分	总学时	理论学时	实训学时	考试	考查	第一学年		第二学年		第三学年	
										20周	20周	20周	20周	20周	20周
小 计				15	258	186	72			6	6	3	0	0	0
专业 课 (必 修)	24	14072	市场调研与分析	2	36	20	16	√				2			
	25	14028	▲保险营销实务	2	36	20	16	√				2			
	26	32025	管理基础	2	36	20	16		√			2			
	27	11064	财产保险实务	3	54	30	24	√				3			
	28	12029	人身保险实务	3	54	30	24	√				3			
	29	14033	▲保险组训实务	3	54	30	24	√				3			
	30	14032	▲保险专业销售技术	3	54	34	20	√					3		
	31	14021	▲保险营销策划实务	3	54	34	20	√					3		
	32	14029	▲保险营销团队管理	3	54	30	24	√					3		
	33	14008	▲保险客户服务	3	54	30	24		√				3		
	34	12068	意健险实务	2	36	20	16		√				2		
	35	21023	互联网保险	2	36	20	16		√				2		
	36	51000	保险医学	2	36	20	16	√				2			
	37	14110	新媒体营销	2	48	28	20		√					4	
	38	12069	保险运营数据分析	2	48	28	20		√					4	
小 计				37	690	394	296			0	0	17	16	8	0
综合实训课 (必 修)	39	70019	综合实训	4	96	0	96		√					8	
	40	70004	顶岗实习	24	576	0	576		√					6周	18周
	41	70002	毕业设计	2	48	0	48		√						2周
	小 计				30	720	0	720			0	0	0	0	8
选修课	42	63036	普通话训练	0.5	8	4	4		√		0.5				
	43	61056	金融职业道德	2	36	18	18		√			2			
	44	61071	逻辑学	2	36	18	18		√		2				
	45	63045	文学欣赏	2	36	18	18		√		2				
	46	63047	演讲与口才	2	36	18	18		√			2			
	47	63004	保险企业文化	1	18	9	9		√			1			
	48	63058	湖湘红色文化	2	36	18	18		√		2				
	49	61142	中共党史	1	18	9	9		√				1		
	50	61143	新中国史	1	18	9	9		√				1		
	51	61144	改革开放史	1	18	9	9		√				1		

类别	序号	课程编码	课程名称	学时数				考核方式		每周学时分配					
				学分	总学时	理论学时	实训学时	考试	考查	第一学年		第二学年		第三学年	
										20周	20周	20周	20周	20周	20周
	52	61145	社会主义发展史	1	18	9	9		√				1		
	53	63050	音乐鉴赏	2	36	18	18		√				2		
	54	63040	书法鉴赏	2	36	18	18		√				2		
	55	63031	美术鉴赏	2	48	24	24		√					4	
	56	32076	商务礼仪	2	36	18	18		√				2		
	57	14051	结构化表达	2	36	20	16		√			2			
	58	14013	保险消费者行为分析	2	36	20	16		√			2			
	59	61010	保险相关法律法规	2	36	20	16		√			2			
	60	22026	家庭理财实务	2	36	20	16		√				2		
	61	13010	机动车辆保险实务	2	36	20	16		√				2		
	62	32082	商务谈判和有效沟通	2	36	20	16		√				2		
	63	32000	保险公司经营管理	2	36	20	16		√				2		
必修课合计				125.5	2492	993	1499			28.5	21	24	17	16	0

备注

1. ▲代表专业核心课。
2. 《思想道德与法治》、《毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系概论》含1个思想政治理论课实践教学学分。
3. 公共选修课序号为42-56；专业选修序号为57-63；选修课必须修满16学分以上（含16学分），其中序号42—序号56为公共选修课，必须修满8学分以上（含8学分），其中，党史国史、新中国史、改革开放史和社会主义发展史必须四选一，音乐鉴赏、书法鉴赏、美术鉴赏必须三选一。专业选修课必须修满8学分以上（含8学分），在序号57-序号63中必选57《结构化表达》和59《保险相关法律法规》。
4. 第五学期前12周院内教学，第13-14周期末考试，15—20周院外顶岗实习。
5. 每学期均含2周考试或考核时间。
6. 根据保险实务（营销管理）实际情况每学期开设一至两次国家安全教育、节能减排、绿色环保、金融知识、社会责任、人口资源、海洋科学、管理等人文素养、科学素养等相关内容的专题讲座。
7. 设置大学生劳动周，开展日常劳动实践及其公益志愿服务等，并纳入大学生第二课堂，由

学生工作部门实施并考核。

8. 毕业设计主体任务在顶岗实习过程中完成。

(二) 职业技能等级证书或职业资格证免修课程

保险实务（营销管理）专业开展“1+X”证书制度试点，纳入试点的相关职业技能等级证书可以免修对应课程，转换学分。具体见表3。

表4 “1+X”课证融合对应表

序号	证书名称	证书类型	证书等级	转换学分	对应免修课程	备注
1	人身保险理赔职业技能等级证书	职业技能等级证书	初级、中级	3	《人身保险实务》	
2	健康财富规划职业技能等级证书	职业技能等级证书	初级、中级	2	《健康管理》	
3	中国寿险管理师	职业资格证书	中级	2	《保险公司经营管理》	
4	理财规划师	职业资格证书	三级、二级	3	《风险管理》	

(三) 学时学分分配及教学周分配表

表5 专业学时学分分配表

课程类别	课程类别	课程门数	总课时	理论课时	实践课时	占总学时比率%	占总学分比例%
公共基础课	必修课	18	824	413	411	29.64%	30.52%
专业群基础课	必修课	5	258	186	72	9.28%	10.60%
专业课	必修课	15	690	394	296	24.82%	26.14%
综合实训课	必修课	3	720	0	720	25.89%	21.20%
选修课	选修课	8	288	144	144	10.35%	11.30%
合计		49	2780	1137	1643	100%	100%
理论教学学时与实践教学学时的比例				1:1.44			

表6 专业教学周数分配表

学年	学期	军事技能	校内教学	校外实习实践	考试考核	本学期总教学周周数
一	1	2周	16周		2周	20周
	2		18周		2周	20周
二	3		18周		2周	20周

学年	学期	军事技能	校内教学	校外实习实践	考试考核	本学期 总教学周周数
	4		18周		2周	20周
三	5		12周	6周	2周	20周
	6			18周	2周	20周
总计		2周	82周	24周	12周	120周

八、实施保障

(一) 师资队伍

1、队伍结构

保险实务(营销管理)专业学生数与专任教师数比例不高于 23:1, 双师型教师占比超过 85%, 硕士以上学历或学位占比超过 90%, 专任教师队伍年龄结构比例为 2:4:4 (老:中:青), 职称结构比例为 5:4:1 (高级职称:中级职称:初级职称), 兼职教师与专任教师的比例约为 1:4。其中, 拥有享受国务院政府特殊津贴专家 2 人, 中国保险业金牌讲师 1 人, 专业带头人 2 名, 具备律师执业资格教师 2 名, 具备执业医师资格教师 1 名; 形成了一支数量充足、结构合理、师德高尚、教育观念新、创新意识强、具有较高教育教学水平、较强实践能力、专兼职结合的专业师资队伍。

2、专任教师

保险实务(营销管理)专业专任教师具有高校教师资格和本专业领域有关证书; 有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心; 具有保险、金融、营销、师范等相关专业本科及以上学历; 具有扎实的金融保险、培训教育等专业相关理论功底和实践能力; 具有较强的信息化教学能力, 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。

3、专业带头人

保险实务(营销管理)专业带头人黄新爱具有副高职称, 能够较好地把握国内外行业、专业发展, 具有行业企业挂职锻炼的经历, 熟

悉保险营销的市场实践以及培训项目的运作管理，能广泛联系行业企业，了解行业企业对保险实务（营销管理）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。

4、兼职教师

保险实务（营销管理）专业兼职教师主要从中国人寿寿险、中国人保寿险等与本专业相关行业企业聘任，要求具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，具备具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，具有中级及以上相关专业职称，能承担《保险营销实务》、市场调研与分析》、《保险营销策划实务》等专业课程教学，保险组训、保险客户服务、保险营销职场基础管理等岗位实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

（二）教学设施

教学设施主要包括能够满足正常的课程教学、实习实训所需的专业教室、校内实训室和校外实训基地。

1、专业教室基本条件

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，并实施网络安全防护措施。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、校内实训基地基本要求

表 7 校内实习实训基地（室）配置与要求

序号	实验实训基地（室）名称	支撑课程	实训实习项目	面积、设备名称及台套数要求	容量（一次性容纳人数）
1	财产保险业务实训室	《财产保险实务》 《保险原理与实务》	支持财产保险实务、保险中介、机动车辆保险等课程的教学与实训	配备服务器、投影设备、白板、计算机 1 台/人，Wi-Fi 覆盖，安装模拟财产保险全险种、全流程业务处理的教学软件	60

序号	实验实训基地(室)名称	支撑课程	实训实习项目	面积、设备名称及台套数要求	容量(一次性容纳人数)
2	人身保险业务实训室	《风险管理》 《人身保险实务》	支持人身保险实务、 保险理财规划等课程的 教学与实训	配备服务器、投影设备、 白板、计算机 1 台/人, Wi-Fi 覆盖, 安装模拟人 寿保险、人身意外伤害保 险和健康保险等人身保 险的全险种、全流程业 务处理的教学软件	60
3	保险营销业务实训室	《保险专业销售技术》 《保险营销策划实务》 《商务谈判与有效沟通》	支持保险营销、保险 服务礼仪等课程的教学 与实训	配备服务器、投影设备、 白板、计算机 1 台/人, Wi-Fi 覆盖, 安装呼叫中心 操作系统 1 套/人	60
4	医疗保险实训室	《保险医学基础》 《健康管理》	演练式教学场所, 能 开展人体结构认知、 医疗救护演习、保险 人伤理赔实务等实训 项目的实施	配备人体挂图、听诊器、 体温表、电脑、投影仪、 人体模型等教学仪器与 设备	60
5	汽车保险实训室	《机动车辆保险实务》	能开展汽车配件拆 装、汽车维修以及维 修费用估算等实训项 目	配备机动车辆构造与 维修教学仪器设备、电 脑、投影仪、操作工具 与平台、汽车挂图等教 学仪器与设备	60
6	保险综合业务仿真实训室	《保险客户服务》 《市场调研与分析》 《保险品牌宣传与推广》 《保险营销团队管理》	可进行保险企业经营 中各经营环节业务流 程实务操作模拟演练	配备服务器、投影设备、 白板、计算机 1 台/人, Wi-Fi 覆盖, 安装保险公 司业务模拟教学软件	60

3、校外实习实训基地基本要求

保险实务（营销管理）专业积极与保险企业开展产学研合作，依托中国人寿集团旗下庞大的机构网络，在中国人寿湖南、海南、珠海、深圳、北京等多家分公司建立校外实训基地。此外，还与中国人保、太平保险、太平洋保险、阳光财险、民太安公估等多家公司合作，建立多个校外实训基地。具有稳定的校外实训、实习基地，能够提供开展工学结合、顶岗实习等实训活动，实训设施齐备，实训岗位、实训指导教师确定，实训管理及实施规章制度齐全。同时与合作企业开展深度合作，探索建立“企中校”，建成具有教学功能的校外实训实习基地，确保实践教学的需要，保证本专业实训的对口性、适应性。能

提供保险销售、收展、保险保全、客户服务、保险承保、保险理赔、保险公估、教育培训、团队管理等相关实习岗位，能涵盖当前保险实务（营销管理）专业发展的主流业务，可接纳一定规模的学生实习；能够配备相应数指导教师对学生实习进行指导和管理；有保证实习生日常工作、学习、生活的规章制度，有安全、保险保障。可以强化学生顶岗实习管理和质量监控，使学生校外实质性顶岗实习达到半年以上；保证校外顶岗实习的教学需要和学生实习质量。

表 8 校外实习实训基地（室）配置与要求

序号	实验实训基地（室）名称	实训实习项目	面积、设备名称及台套数要求	容量 (一次性容纳人数)
1	中国人寿长沙分公司	保险专业销售技术、保险营销团队管理、认知实习、社会实践、顶岗实习	不少于 100 平米，配备服务器、投影设备、白板、计算机 1 台/人，WiFi 覆盖，具备开展保险营销和教育培训全流程业务操作的软件系统与资源平台	60
2	中国人寿陕西省分公司	保险组训实务、保险讲师实务、知实习、社会实践、顶岗实习	不少于 100 平米，配备服务器、投影设备、白板、计算机 1 台/人，WiFi 覆盖，具备开展保险营销和教育培训全流程业务操作的软件系统与资源平台	60
3	中国人寿河北省分公司	保险营销团队管理、认知实习、社会实践、顶岗实习	不少于 100 平米，配备服务器、投影设备、白板、计算机 1 台/人，WiFi 覆盖，具备开展保险营销和教育培训全流程业务操作的软件系统与资源平台	60
4	中国人寿财险深圳分公司	保险组训实务、保险培训课程研发、认知实习、社会实践、顶岗实习	不少于 100 平米，配备服务器、投影设备、白板、计算机 1 台/人，WiFi 覆盖，具备开展保险营销和教育培训全流程业务操作的软件系统与资源平台	60
5	中国人寿长沙电销中心	保险专业销售技术、保险营销团队管理、认知实习、社会实践、顶岗实习	不少于 100 平米，配备服务器、会议系统、投影设备、白板、计算机，Wi-Fi 覆盖，安装呼叫中心操作系统 1 套/人，具备开展保险营销和教育培训全流程业务操作的软件系统与资源平台	60
6	中国人保长沙 95518 客服中心	保险专业销售技术、保险营销策划实务、保险客户服务、认知实习、社	办公职场，配备服务器、投影设备、白板、计算机 1 台/人，Wi-Fi 覆盖，安装呼叫中心操作系统 1 套/人	30

序号	实验实训基地（室）名称	实训实习项目	面积、设备名称及台套数要求	容量 (一次性容纳人数)
		会实践、顶岗实习		
7	中国太平洋财险湖南客服中心	保险专业销售技术、保险营销策划实务、保险客户服务、认知实习、社会实践、顶岗实习	办公职场，配备会议系统、投影设备、白板、计算机，Wi-Fi覆盖	30

（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、图书及数字资源等。

1、教材选用基本要求

保险实务（营销管理）专业加大教材改革力度，建立校企“双元”合作开发机制，使用国家规划教材，倡导使用新型活页式、工作手册式教材并配套开发信息化资源。学校自编教材每3年修订1次，其中专业教材随信息技术发展和产业升级情况及时动态更新。

完善教材选用制度，规范选用程序，严格按照国家规定优先选用职业教育国家规划教材和近三年出版的优质教材，禁止不合格的教材进入课堂。

2、图书文献配备基本要求

学院图书馆馆藏经济类图书7万多册，其中保险类图书5万多册，各类中文期刊196种，外文期刊5种，图书文献配备能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。专业类图书文献包括：有关保险营销专业理论、技术、方法、思维以及实务操作类图书和文献。

3、数字资源配备基本要求

保险实务（营销管理）专业建设有《保险原理与实务》国家级精品资源共享课，《保险实务》、《互联网保险》等金融专业国家级教学资源库，《保险营销实务》等慕课资源，配备与本专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例库、虚拟仿真软件、数字教材等

专业教学资源库，种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新、满足教学。

（四）教学方法

提出实施教学应该采取的方法指导建议，指导教师依据专业培养目标、课程教学要求、学生能力与教学资源，采用头脑风暴、亲验式、情境演绎、问题树分析等教学方法，以达成培育金融保险公司培训讲师和基层管理者的教学目标。以学生为主体，倡导因材施教、按需施教、分层施教，鼓励创新翻转课堂以及在线教学方法和策略，采用协作互助、自主探究、集体分享等方法，坚持学中做、做中学。

（五）学习评价

对学生的学业考核评价内容兼顾认知、技能、素养等方面，体现评价标准、评价主体、评价方式、评价过程的多元化，如观察、口试、笔试、顶岗操作、职业技能大赛、职业资格鉴定、“1+X”证书试点等评价、评定方式，形成了一套 235 多元评价考核模式。

表 9 考核方式说明表

考核方式	考核构成		说明	成绩比例
过程考核	平时成绩考核	出勤情况	视平时出勤情况给分	20%
		课堂表现	<ul style="list-style-type: none"> ■ 课堂纪律 ■ 课堂发言与讨论等表现 ■ 学习态度 	
		课程作业	视作业完成情况给分	
	单项实践操作技能考核		<ul style="list-style-type: none"> ■ 课堂活动/项目完成质量和效率 ■ 团队合作和沟通 ■ 创新能力 	30%
终结考核	理论与综合实务考核		<ul style="list-style-type: none"> ■ 基础理论知识 ■ 综合理论运用能力 	50%

（六）质量管理

1、建立健全学院、系（院、部）两级的质量保障体系，以保障和提高教学质量为目标，运用系统方法，依靠必要的组织机构，统筹考虑影响教学质量的各主要因素，结合教学质量诊断与改进、质量年报等职业院校自主保证人才培养质量的工作统筹管理学校各部门、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、相互促进的质量管理有机整体。

2、健全完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，定期开展课程建设水平评估和教学质量提升活动，建立健全巡课、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、示范课等教研活动和教学能力竞赛。

3、健全完善“思政课程+课程思政”大思政格局，推进全员全过程全方位“三全育人”，实现思想政治教育与技术技能培养的有机统一。结合学生特点创新思政课程教学模式。结合专业人才培养特点和专业能力素质要求，梳理、提炼每一门课程蕴含的思想政治教育元素，纳入课程标准，作为教学内容进课堂，发挥专业课程承载的思想政治教育功能，推动专业课教学与思想政治理论课教学紧密结合、同向同行。

4、健全完善毕业生跟踪反馈机制，并对生源情况、在校学业水平、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。

5、健全完善课程尤其是核心专业课程教学方法和评价方式改革，制定（修订）与人才培养配套的课程标准、技能抽查标准和毕业设计标准，确保人才培养质量。

6、专业教研室利用评价分析结果有效改进专业教学，持续提高专业人才培养质量。

九、毕业要求

（一）课程考试（核）要求

1. 学生必须修完规定课程，且考核成绩合格，修满达到毕业要求的必修学分 125.5 学分，选修课必须修满 16 学分以上（含 16 学分），公共选修课必须修满 8 学分以上（含 8 学分），专业选修课必须修满 8 学分（含 8 学分）。

2. 毕业应达到人才培养方案要求达到的素质、知识、能力等要求，必须通过本专业的专业技能考核。

（二）证书要求

1、普通话水平

鼓励获得国家语言文字工作委员会颁发的《普通话水平测试等级标准》三级甲等及以上的证书。

2、职业技能等级证书/职业资格证书

鼓励获得以下与保险实务（营销管理）专业相关的职业技能等级证书/职（执）业资格证书：

- （1）人身保险理赔职业技能等级证书。
- （2）健康财富规划职业技能等级证书。
- （3）中国寿险管理师。
- （4）理财规划师。

十、附录

保险实务（营销管理）专业建设委员会专业人才培养 方案研讨论证纪要

专业（方向）名称： 保险实务（营销管理）

论 证 专 家 基 本 情 况	姓名	职务/职称	工作单位	专业特长	专家类别	签名	联系电话
	葛志明	纪委书记	保险职业学院	职业培训	行业专家		13911603381
	常伟	保险系主任 教授	保险职业学院	保险营销 职业教育	教科研人员		13787139653
	黄新爱	保险营销教 研室教师 副教授	保险职业学院	保险营销	教科研人员 一线教师		13973126693
	谢汀芬	保险营销教 研室教师 讲师	保险职业学院	保险营销	教科研人员 一线教师		13755178824
	雷鸣	个险销售部 总经理	中国人寿保险 股份有限公司 湖南省分公司	保险营销 职业培训	行业专家		15173329471
	张琳煊	人力资源部 教育培训处 经理	中国人寿财险 股份有限公 司	保险营销 教育培训	行业专家		18610602266
	计利杰	重客业务部 副总经理	中国人寿财险 股份有限公 司广西省分 公司	保险营销 教育培训	行业专家		13387719404
	陈少煌	总公司总监	白鸽宝保险经 纪有限公司	保险营销 教育培训	行业专家		13599915089
	孟凡韬	职场经理	中国人寿湖南 分公司收北支 公司	保险营销	毕业生代表		18613961945

保险实务（营销管理）专业建设委员会于2021年7月10日召开专业人才培养方案研讨论证会议，以在线会议的方式进行。经过讨论，达成以下共识：

1. 明确本专业职业岗位群，共同开发基于工作过程的职业岗位能力、素质模型。
2. 依据岗位能力和素质要求，分析各岗位典型工作任务，明确适应职业岗位工作所需要的知识、能力和素质要求，对保险实务（营销管理）专业方向的课程体系进行了优化和整合。
3. 论证会议强调了学生需要具备保险市场调查和分析能力、保险需求分析能力、保险专业销售能力和客户关系管理能力；要求学生具备组织会议经营、开展教育训练、进行活动管理、实施追踪辅导及保险营销策划能力；同时需要重视保险营销基层职场管理能力、营销团队经营管理能力和新媒体营销能力。
4. 在培养过程中重视职业道德教育、职业素质培养，通过深化校企合作，实现行业企业全程参与专业标准制定、全程参与课程设置与内容调整、全程参与教学组织与管理、全程参与资助学生的“四全”参与校企共育方式。
5. 全面提高学生的可持续发展能力，围绕提升职业生涯可持续发展能力目标，加强资源配置，改善人才培养环境。





组长（签字）：



2021年7月10日

保险职业学院专业人才培养方案审批意见

专业 人才 培养 方案 主要 数据	专业（方向）名称	保险实务（营销管理）		
	课程总门数	63	专业群基础课程门数	5
	专业课门数	15	专业核心课门数	6
	综合实训课门数	3	订单特色课门数	0
	必修课门数	41	选修课门数	22
	总学时	2780	总学分	141.5
	实践学时	1643	占总学时比例	59.10%
	公共基础课程学时	824	占总学时比例	29.64%
	选修课学时	288	占总学时比例	10.35%
	毕业设计（周）	2	顶岗实习（周）	24
专业 建设 委员 会审 议情 况	<p>该人才培养方案在培养过程中重视职业道德教育、职业素质培养，通过深化校企合作，共同发展，实现行业企业全程参与专业标准制定、全程参与课程设置与内容调整、全程参与教学组织与管理、全程参与资助学生的“四全”参与校企共育方式。</p> <p>全面提高了学生的可持续发展能力，并围绕提升学生职业生涯可持续发展能力目标，加强资源配置，改善人才培养环境。</p>			
审议 论证 结论	<p>该人才培养方案目标明确，人才培养模式创新，课程体系完整清晰，专业方向明确符合市场人才需求，体现创新精神、实践能力和可持续发展要求。</p>			

<p>系院 审查 意见</p>	<p>同意</p> <p>系主任签字(公章):  常伟 2021年7月20日</p>
<p>教务 处审 核意 见</p>	<p>同意</p> <p>处长签字(公章):  饶晓波 2021年8月23日</p>
<p>学院 学术 工作 会议 审定 意见</p>	<p>同意</p> <p>分管教学副院长签字:  周弘 2021年8月26日</p>
<p>党委 通过 意见</p>	<p>同意</p> <p>党委书记签字(公章):  蒲彦君 2021年8月27日</p>

保险实务（营销管理）专业毕业设计标准

组织实施报告

一、任务下达

指导教师给每位学生下达了毕业设计任务，任务对任务内容、进程安排、成果要求等指令清晰，同一选题不超过3名学生同时使用，学生独立完成设计任务。毕业设计任务下达覆盖所有毕业生，同意选题不超过3名学生；任务指令清晰，对学生完成过程、成果水平有明确要求。

二、指导过程

本专业毕业设计有明确的实践教学支撑学生的毕业设计作品开发，教师与学生有明确的任务交互，指导过程材料丰富，指导效果良好。有明确视角教学以支撑毕业设计工作，师生任务交互多，指导过程效果良好。

三、考核评价

本专业严格参照《保险职业学院毕业设计工作管理办法》“第十章 毕业设计成绩的评定”要求，对学生毕业设计全过程进行考核，包括任务完成情况、知识应用能力、独立工作能力、创新能力、设计成果质量和工作态度等，实事求是予以成绩评定。

毕业设计成果要表现为产品、方案等设计，对以论文、实习总结、实习报告等方式呈现的，一律按零分处理。

毕业设计杜绝剽窃、抄袭、拷贝等学术不端现象的发生。学院将继续使用万方数据平台对学生毕业设计进行抽查，对

剽窃、抄袭、拷贝的毕业设计成绩直接记为不合格。

毕业设计成果评价、答辩评价等环节规范实施，评阅过程记录完整，评价结果客观。毕业设计成果评价、答辩评价环节规范事实，有评价记录；毕业设计成果评价、答辩评价结果客观。

四、监控运行

本专业制定了毕业设计质量监控标准，有明确监控流程，开展了多种形式、多个环节的质量监控工作，监控过程材料扎实，能体现本专业毕业设计质量监控闭环。有毕业设计质量监控标准，有明确监控流程，形成了毕业设计质量监控闭环；开展了多种形式、多个环节的质量监控工作。

（一）毕业设计质量监控

1. 质量监控标准

学院毕业设计质量监控实行二级核查整改制度，于4月22日至5月17日开展核查整改工作，即教研室互查和二级学院安排专家核查。专家需是教研室主任或具有副高及以上职称。

表 1: 毕业设计二级核查安排表

工作内容	核查内容	时间	具体做法
上传毕业设计资料	指导老师审核	4月22日前	指导老师严格审查所指导学生的毕业设计，指导学生挂网，对认定合格的提交至本专业教研室
一级核查	教研室互查	4月26日前	教研室对指导老师提交的毕业设计组织内部互查，提出整改意见，并通知学生整改
	指导教师指导学生完成整改，教研室复核	5月7日前	指导老师指导并督促学生在规定时间内完成修改，各教研室对整改内容复核后将合格的毕业设计提交二级学院，并在附件3填写相应内容并签字
二级核查	二级学院组织专家核查	5月10日前	二级学院组织专家对各教研室提交的毕业设计进行核查，提出整改意见，并通知学生整改

	指导教师指导学生完成整改，专家复核	5月17日前	指导老师指导并督促学生在规定时间内完成修改，各专家复核后确定最终的毕业设计成绩，在附件3填写相应内容并签字。
	成绩录入	5月23日前	各二级学院在教务系统中录入成绩，并提交附件3纸质版（负责人签字盖章）和电子版至教务处

注：指导老师认定成绩不合格的，不纳入教研室互查；教研室复核认定不合格的，不纳入二级学院组织的专家核查。

2. 重点监控内容

（1）毕业设计任务书

毕业设计任务书目标、任务和要求描述是否紧密联系毕业设计题目，与毕业设计作品是否有偏差，是否列明完成毕业设计过程中要做的具体事情。

（2）毕业设计作品

1) 毕业设计内容是否与专业相符，是否与选题相符（文不对题现象），有无完整体现选题内容；

2) 毕业设计整体结构和逻辑是否有问题，是否依照发现问题、分析问题和解决问题的逻辑来撰写；分析的问题和解决方案是否对应；

3) 毕业设计重心应放在解决问题的方案上，而非侧重于公司的描述和介绍；

4) 毕业设计内容是否有具体的分析和数据支撑，是否具备可行性和可操作性，有无实际意义。

3. 质量监控追责

（1）毕业设计不合格的，该生的毕业设计指导费暂不发放，学生补考合格后再行发放。

（2）如湖南省教育厅抽查有不合格学生，其指导老师

课时减半，负责检查的教师检查课酬减半。

（3）湖南省教育厅毕业设计抽查纳入二级学院年度考核。

（二）毕业设计质量监控实施情况及成效

经过教研室互查和二级学院安排的专家核查，反馈了学生的毕业设计中存在的一些问题，学生按照核查反馈进行修改和优化后，毕业设计质量得到了显著提升，实施情况及成效如下：

1. 毕业设计质量明显提高

通过完成毕业设计本专业学生对保险实务（营销管理）专业的理解更加透彻，明确毕业设计是对所学知识的综合运用与检验，能够将实际案例与理论知识相结合，使毕业设计更具现实意义和操作性，学生的毕业设计作品更加贴近实际，创新性和实用性更强。

2. 学生能力得到有效提升

在毕业设计过程中，学生的调研能力、分析问题和解决问题的能力、创新能力、写作能力等都得到了充分的锻炼和培养。通过与企业的紧密合作，一些学生的毕业设计作品甚至被企业采纳，直接应用于实际工作中。同时，学生的自主学习能力和解决问题的能力也得到了显著提高，为他们未来的职业生涯打下了坚实的基础。

3. 毕业设计教学管理持续优化

优秀的毕业设计成果可以为保险实务（营销管理）专业的学科建设提供有力的支撑，促进学科的发展和完善。不断

优化保险实务（营销管理）专业课程设置，加强实践教学环节，提高教学质量；建立健全毕业设计管理机制，明确各环节的要求和标准，加强过程管理和监督，确保毕业设计工作的规范有序进行。

五、佐证材料

1. 任务书

保险职业学院 金融保险学院 毕业设计任务书

毕业设计名称	中华联合广州分公司全家保产品推广方案		
设计类别	（ ）产品设计 （ ）工艺设计 （ <input checked="" type="checkbox"/> ）方案设计		
学生姓名	专业	班级	学号
袁嘉辉	保险实务（营销管理）	2021级保险实务（营销管理）班	202110071021
校内指导老师	教研室	职称	
谢汀芬	保险营销教研室	副教授	
校外指导老师	所在单位	职称（职务）	
郑淳钦	中华联合广州分公司	团队长	
设计目标、任务和要求	<p>目标：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、通过撰写毕业设计，提高学生查阅、收集、整理资料和撰写方案的能力； 2、使学生在毕业设计撰写过程中进一步熟悉和掌握保险相关知识，能综合利用所学的基础理论和专业知识，分析和解决实际问题，提高独立思考能力，为将来的工作打下良好基础； 3、通过撰写毕业设计，重点提高该公司产品销量、业务员产品推广技能、客户服务力度、营销策划和职场管理的专业核心能力，并建立明确目标、计划实施和有效评价的逻辑思维。 <p>任务：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、根据选题查找和收集资料，了解制定风险管理与保险规划方案的主要步骤和方案设计原则； 2、收集往年销售业绩指标等相关资料； 3、应用所学保险知识，再结合该分公司的实际发展情况，设计一场产品说明会并制作一份抖音宣传作品，实施后总结出具体保险产品方案。 <p>要求：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、毕业设计的撰写应参考行业或企业标准； 2、按照进度完成毕业设计初稿，并根据指导老师的意见认真修改，在规定时间内定稿； 3、按照要求完成毕业设计相关配套资料的撰写； 4、毕业设计应具有专业可行性、内容合理、文字通顺、符合学校的撰写规范要求。 		
实施步骤和方法	<p>实施步骤：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、毕业设计任务规划及方案拟定：根据指导老师意见，确定选题。 2、资料查阅：根据选题在保险公司和互联网上收集资料。 3、完成毕业设计初稿：根据选题和所收集的资料，理清设计思路，拟定毕业设计纲要，撰写毕业设计初稿。 4、毕业设计修改：在指导老师的指导下，进行毕业设计修改。 5、毕业设计定稿：经过修改，完善内容，在指导老师同意下定稿。 <p>调研方法：资料收集、调查法、文献法。</p>		

	起止时间	完成主要工作
度安排	2023年12月1日—2024年1月31日	完成毕业设计选题及毕业设计任务书
	2024年2月1日—2024年2月28日	完成毕业设计初稿
	2024年3月1日—2024年4月10日	毕业设计修改并定稿
	2024年4月11日—2024年4月21日	毕业设计答辩、成绩评定
	2024年4月22日—2024年5月15日	上传毕业设计成果及相关资料
成果表现形式	经过数据收集和资料整理，在老师指导下以设计方案的形式来呈现毕业设计成果，形成一份较为规范的毕业设计作品《中华联合广州分公司全家保产品推广方案》，字数不少于3000字。	
老师意见	<p>该生能够结合实习工作开展毕业设计，此选题可行。具有一定的实践性。请根据任务进度安排完成。</p> <p>指导老师签名：谢汀芬 2024年1月8日</p>	
教研室意见	<p>同意指导老师意见</p> <p>教研室主任签名：谢汀芬 2024年1月10日</p>	
(院)意见	<p>同意</p> <p>系(院)负责人签名(章)：常伟 系(院)公章 2024年1月10日</p>	

说明：1. 此表尽量在一张A4纸上写下全部内容，双面打印；
2. 此表一式两份，指导教师和学生各留存一份。

2. 毕业设计作品



保险职业学院 2021 级保险实务（营销管理）专业毕业设计

毕业设计作品

中华联合广州分公司全福保产品推广方案

产品设计	工艺设计	方案设计	画
		√	

姓名 袁嘉辉
所在系院 金融保险学院
专业名称 保险实务（营销管理）
班级名称 2021 级保险实务（营销管理）班
学号 202110071021
指导教师 谢汀芬
日期 2024 年 3 月 18 日

毕业设计真实性承诺

本人郑重声明：所提交的毕业设计文本和成果，是本人在指导教师的指导下，独立进行研究所取得的成果，内容真实可靠，不存在抄袭、造假等学术不端行为。除文中已经注明引用的内容外，本设计不含其他个人或集体已经发表或撰写过的研究成果。对本文的研究做出重要贡献的个人和集体，均已在文中以明确方式标明，如被发现设计中存在抄袭、造假等学术不端行为，本人愿承担相应的法律责任和一切后果。

毕业设计学生(签名): 袁嘉辉

2024 年 3 月 18 日

注：此声明由学生本人亲笔签名。

保险职业学院 2021 级保险实务（营销管理）专业毕业设计

目录

1. 产品推广的重要性	1
1.1 保险产品推广的重要性	1
1.2 保险产品推广的作用	1
1.3 中华联合广州分公司概况	2
2. 公司产品推广的现状分析	2
2.1 SWOT 营销策略分析	2
2.2 产品推广主要问题分析	3
3. 产品推广策划方案	3
3.1 产品推广策略	3
3.2 产品推广介绍	3
3.3 产品推广目标设立	4
3.4 产品推广的时间和地点	4
3.5 产品推广活动参与对象	4
3.6 前期筹备及安排	4
3.7 中期项目流程	5
3.8 后期会场处理	6
3.9 经费预算	6
4. 效果评估	7
致谢	8
参考文献	9

3. 查重报告



4. 成绩评定表

保险职业学院毕业设计审阅与答辩成绩评定表

学生姓名	袁嘉辉	班级	2021 级保险实务 (营销管理) 班	学号	202110161021
毕业设计题目		中华联合广州分公司全福保产品推广方案			
指导教师 评语	<p>该方案选题具有实践意义,方案要素完整,内容丰富,具有可行性,在创新性方面有待提升。</p> <p>建议成绩: 84分 指导教师签名: 谢汀芳</p> <p style="text-align: right;">2024 年 4 月 18 日</p>				
答辩情况	答辩 陈述	该生不在答辩考生范围内			
	回答 问题				
答辩小组 意见及成 绩评定	<p>建议成绩:</p> <p>答辩老师签名:</p> <p style="text-align: right;">年 月 日</p>				
系(院)审 核意见	指导教师评审成绩 (60%)	答辩小组评定成绩 (40%)	毕业设计成绩等级		
	毕业设计小组长签名(系统盖章): 谢汀芳			2024年4月20日	

说明:指导教师评审成绩和答辩评定成绩采用百分制,毕业设计成绩等级采用“优秀”(85(含)~100)、“良好”(75(含)~85)、“合格”(60(含)~75)、“不合格”(低于60)四等级。



5. 二级核査表

金融保险学院2024届毕业生毕业设计核査情况统计表

序号	学生姓名	学号	专业	毕业设计题目	毕业设计链接	指导老师成绩认定			一级核査		二级核査			最终成绩			
						是否合格	指导老师签字	是否合格	存在问题	符合合格时间	核査老师签字	是否合格	存在问题	符合合格时间	核査老师签字	等级	分数
56	王游歌	202110071018	保险实务(营销管理)	中国人寿杭州支公司银保渠道乐盈一生产品推广方案	2.shtml?u	良好	黄新爱	合格	无	5月10日	谢汀芬	合格	格式需要	5月23日	马丽华	良好	81
57	谭志	202110071016	保险实务(营销管理)	华夏保险公司产品说明会策划方案	2.shtml?u	合格	黄新爱	合格	无	5月10日	谢汀芬	合格	页面的专	5月23日	马丽华	合格	68
58	刘再军	202110071014	保险实务(营销管理)	中华联合财产保险公司广州分公司电销业务激励方案	2.shtml?u	良好	黄新爱	合格	无	5月10日	谢汀芬	合格	标题上面	5月23日	马丽华	良好	78
59	邱凤瑞	202110071015	保险实务(营销管理)	中华联合财险保险产品说明会策划方案	2.shtml?u	良好	黄新爱	合格	无	5月10日	谢汀芬	合格	网页没有	5月23日	马丽华	良好	76
60	尹慧英	202110071020	保险实务(营销管理)	中国人寿保险股份有限公司长沙市雨花区支公司开门红活动策划方案	2.shtml?u	合格	黄新爱	合格	无	5月10日	谢汀芬	合格	页面的字	5月23日	马丽华	合格	71
61	王文丽	202110071017	保险实务(营销管理)	中国太平洋财产保险股份有限公司的晨会规划	2.shtml?u	合格	黄新爱	合格	无	5月10日	谢汀芬	合格	网页、毕	5月23日	马丽华	合格	62
102	袁嘉辉	202110071021	保险实务(营销管理)	中华联合广州分公司全福福产品推广方案	2.shtml?u	良好	谢汀芬	合格	无	2024.4.28	彭彦博	合格	网页、任	5月23日	马丽华	良好	84
103	周诗杭	202110071022	保险实务(营销管理)	中信保诚保险株洲中心支公司开门红活动策划方案	2.shtml?u	良好	谢汀芬	合格	承诺书不需要	2024.4.27	顾红	合格	参考文献	2024.5.14	马丽华	良好	80
104	周雅翔	202110071023	保险实务(营销管理)	湖南联益保险代理公司新单业务营销业绩提升方案	2.shtml?u	优秀	谢汀芬	优秀		4.27	钟宇	合格	2下面的二	2024.5.14	马丽华	优秀	90
105	封雨倩	202110161003	保险实务(营销管理)	中国人民财产保险长沙支公司车险电销营销策划方案	2.shtml?u	良好	谢汀芬	合格	无	2024.4.28	彭彦博	合格	网页的格	5月23日	马丽华	良好	82
362	陈威志	202110071001	保险实务(营销管理)	中华保险广东分公司企业风险管理方案设计	2.shtml?u	合格	包敏	合格	参考文献格式	2024.5.10	马丽华	合格	参考文献	2024.5.14	马丽华	良好	80
363	陈扬	202110071002	保险实务(营销管理)	陈先生四口之家的风险管理及保险规划方案设计	2.shtml?u	合格	包敏	合格	左上角题目没	5.13	王蓓	合格	超星平台	2024.5.14	田建湘	合格	70
364	郭瑜凌	202110071003	保险实务(营销管理)	徐先生的家庭风险管理及保险规划方案设计	2.shtml?u	合格	包敏	合格	无法查看	2024.5.9	王蓓	合格	超星平台	2024.5.14	田建湘	合格	70
365	何瑾	202110071004	保险实务(营销管理)	太平洋保险长沙支公司个险营销推广方案设计	2.shtml?u	良好	包敏	合格	部分格式还需	2024.5.10	马丽华	合格	真实性承	2024.5.14	田建湘	良好	76
366	蒋艳君	202110071005	保险实务(营销管理)	蒋先生的家庭风险管理及保险规划方案设计	2.shtml?u	良好	包敏	合格	表格内文字格	2024.5.9	王蓓	合格	真实性承	2024.5.14	田建湘	良好	80
367	李康迪	202110071006	保险实务(营销管理)	中华联合保险广东分公司车损险产品推广方案设计	2.shtml?u	良好	包敏	合格	未上传资料	2024.5.10	左小川	合格	超星平台	2024.5.14	田建湘	良好	75
368	李胜男	202110071007	保险实务(营销管理)	阳光人寿长沙分公司客户答谢会策划方案	2.shtml?u	合格	包敏	合格	未上传资料	2024.5.10	左小川	合格	超星平台	2024.5.14	田建湘	合格	72
369	李文菲	202110071008	保险实务(营销管理)	马先生的家庭保险规划方案设计	2.shtml?u	合格	包敏	合格	无材料	2024.5.9	王蓓	合格	超星平台	2024.5.14	田建湘	合格	70
370	李之梦	202110071009	保险实务(营销管理)	中国人寿天津支公司干部早会经营质量提升方案设计	2.shtml?u	合格	包敏	合格	无材料	5.8	陈程	合格	超星平台	2024.5.14	田建湘	良好	78
371	刘佰建	202110071010	保险实务(营销管理)	中国人民财产保险长沙分公司新人培训留存率提升方案设计	2.shtml?u	良好	包敏	合格	无材料	5.8	陈程	合格	超星平台	2024.5.14	田建湘	良好	80
372	刘润芳	202110071011	保险实务(营销管理)	崔先生的家庭风险管理及保险规划方案设计	2.shtml?u	良好	包敏	合格	无材料	2024.5.9	王蓓	合格	庭成员吗	2024.5.14	田建湘	良好	78
373	刘昱蓉	202110071012	保险实务(营销管理)	中华联合财产保险广东分公司晨会策划方案设计	2.shtml?u	良好	包敏	合格	未上传资料	2024.5.10	左小川	合格	超星平台	2024.5.14	田建湘	良好	80
374	刘怡琼	202110071013	保险实务(营销管理)	中华联合保险广东分公司劳动节驾乘无忧意外险促销方案设计	2.shtml?u	良好	包敏	合格	未上传资料	2024.5.10	马丽华	合格	超星平台	2024.5.14	田建湘	良好	80

6. 答辩记录表

附件 3:

保险职业学院毕业设计审阅与答辩成绩评定表

学生姓名	同润初		班级	11级保险实务(营销)		学号	20110071022	
毕业设计题目	中信保诚保险株洲中心支公司开门红活动策划方案							
指导教师评语	该方案选题具有实践意义,方案要素完整,内容丰富,具有可行性,在创新性方面有待提升。 建议成绩: 80分 指导教师签名: 谢汀芬 2024年 4月18日							
答辩情况	答辩陈述	1. 设计思路 2. 可行性 3. 方案设计 4. 效果评价						
	回答问题	1. 产险产品是什么类型的产品? 2. 方案中的方案于操作4位,如何体现开门红? {2位,不仅只是产品组合?}						
答辩小组意见及成绩评定	建议成绩: 80 答辩老师签名: 谢汀芬, 包敏, 肖宇 2024年 4月22日							
二级学院审核意见	指导教师评审成绩 (60%)	答辩小组评定成绩 (40%)		毕业设计成绩等级				
	48分	32分		良好				
毕业设计小组长签名(盖章): 谢汀芬 2024年 4月20日								

说明:指导教师评审成绩和答辩评定成绩采用百分制,毕业设计成绩等级采用“优秀”(85(含)~100)、“良好”(75(含)~85)、“合格”(60(含)~75)、“不合格”(低于60)四等级。

保险实务（营销管理）专业毕业设计整体情况分析报告

一、毕业设计过程总结

保险实务（营销管理）专业的毕业设计过程紧密围绕保险公司营销管理相关岗位的核心技能展开，旨在通过毕业设计，培养学生的专业技能和职业素养，分析问题和解决问题的能力。保险实务（营销管理）专业所有学生参与毕业设计撰写，历时6个月，经历了毕业设计选题、撰写任务书、撰写初稿、修改直至定稿以及答辩等几个重要阶段。整个过程中，学生在指导老师的帮助下，通过与企业专家的互动和实习机会，学生能够将理论知识与实际工作相结合，提高解决实际问题的能力，充分利用校内外资源，完成了从理论学习到实际应用的转变。

二、选题分析

保险实务（营销管理）专业的毕业设计选题主要包括保险产品类、风险管理方案设计类、家庭风险管理与保险规划类、产品销售及会务策划方案类、培训方案设计类、业务优化方案设计类等。学生结合在校所学知识及实习岗位在保险实务（营销管理）专业选题范围内进行选题，紧贴行业热点，强调实际应用。选题的多样性和实践性保证了学生能够在毕业设计中深入探索人保领域的不同问题，为未来的职业生涯打下坚实的基础。

三、成绩分析

毕业设计的成绩评定综合考虑了学生的理论知识掌握、实际操作能力、问题解决能力和创新能力。通过设计撰写和最终答辩，教师能够全面评估学生的设计成果。成绩分析显示，学生在理论知识和实际操作方面表现良好，但在创新思维和深入分析方面仍有提升空间。

四、存在的问题

尽管整体表现令人满意，但在实施过程中仍然存在一些问题：

1. 部分学生理论联系实际能力不足：个别学生虽然掌握了相关理论知识，但在实际解决问题的过程中显得力不从心，缺乏将理论应用于实践的能力。

2. 时间管理不当：有少部分学生未能合理安排时间，导致进度落后，影响了最终作品的质量。

3. 创新性不足：尽管多数选题紧密联系实际，但仍有一些作品在创新性方面表现平平，未能提出新的见解或解决方案。

五、改进措施

针对上述问题，我们提出以下几点改进措施：

1. 加强理论与实践结合：鼓励学生积极参与企业实习，通过实际工作加深对理论知识的理解，并提高解决实际问题的能力。

2. 优化时间管理培训：加强过程管理，帮助学生学会合理分配时间，确保按时完成各项任务。

3. 激发创新意识：鼓励学生关注行业前沿动态，通过举

办创新大赛等形式激发学生的创造性思维，促使他们在毕业设计中提出更具创新性的观点和方法。