



成都职业技术学院
2018级房地产经营与管理专业人才培养方案

专业名称: 房地产经营与管理

专业代码: 540701

所属院部: 工商管理与房地产分院

2018年4月

目 录

一、专业名称及代码	3
二、招生对象及学制	3
三、培养目标与职业面向	3
(一) 培养目标	3
(二) 人才培养规格	3
(三) 职业面向	4
(四) 职业资格证书	6
四、毕业要求	6
五、职业岗位及职业能力分析	6
六、专业核心能力	10
七、创新创业能力培养体系	11
八、素质教育活动设计	11
(一) 入学教育	11
(二) 人文社科、科技讲座	12
(三) 文体活动、运动会、竞赛活动等	12
(四) 心理健康教育	12
(五) 大学生社会实践活动	12
(六) 青年志愿者行动	13
(七) 毕业教育	13
九、人才培养模式	13
(一) 人才培养模式	13
(二) 专业课程体系	15
(三) 专业核心课程	19
十、教学实施保障	23
(一) 教学团队	23
(二) 实践教学条件	23
(三) 学习资源	27
(四) 教学方法和教学手段	27
(五) 教学评价	28
(六) 质量管理	28
九、专业教学计划表	28
十、继续专业学习深造建议	28
十一、必要的说明	29

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、招生对象及学制

招生对象：普通高中毕业生、中职毕业生。

学历为大学专科，学制：三年

三、培养目标与职业面向

（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。

（二）人才培养规格

1、素质

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 and 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。

2、知识

（1）具有扎实的文化基础知识（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

2、能力结构

(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。

(3)专业能力

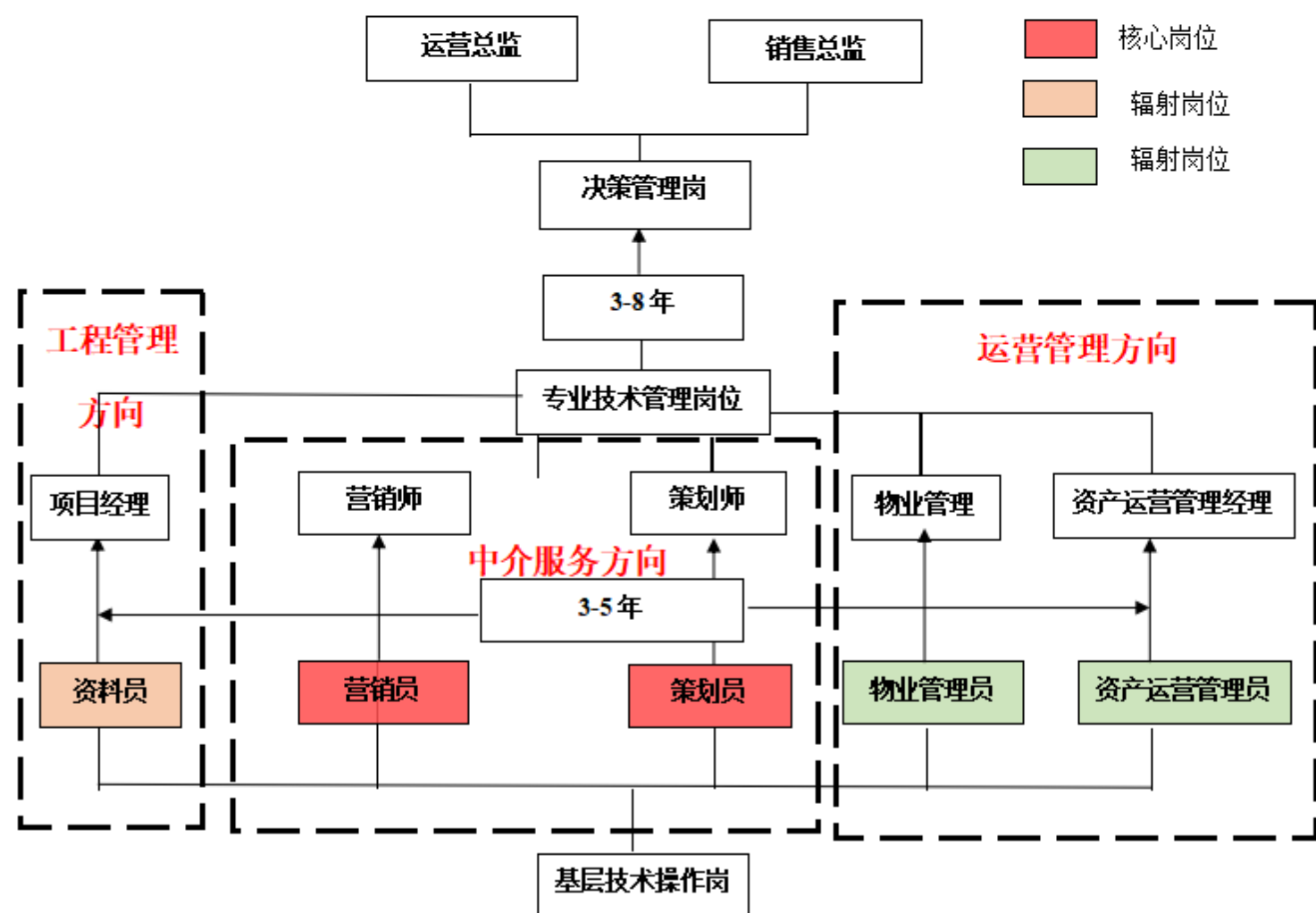
掌握较为广泛的文化基础知识，掌握本专业的基础知识和基本技能，并能将所学知识运用于实践，具有较强的专业能力、市场调研、市场预测与决策分析的能力；估价报告、市场调研报告等专业技术报告撰写的能力；房地产相关软件操作能力；能够运用房地产销售技巧进行新房和存量房楼盘销售；房地产开发报建、权证办理能力；具有管理、维护物业及环境的能力。

(三) 职业面向

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。

通过对行业代码的查询，得到如下列表。

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)	主要岗位类别 (或技术领域)
5407	540701	701	7010	工程资料管理、项目报规报建、 资产运营管理
5407	540701	702	7020	物业管理员
5407	540701	703	7030	房地产经纪人员、房地产置业顾问、市场调 研员、房地产策划员
5407	540701	704	7040	房地产租赁经营
5407	540701	709	7090	其他与房地产相关的岗位



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。

(四) 职业资格证书

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(省建设厅)	第3学期	选考
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

四、 毕业要求

学分要求详见附件:工房分院2018级房地产经营与管理专业学分制指导性教学计划。

五、 职业岗位及职业能力分析

房地产经营与管理专业是涵盖多学科的综合专业性专业,而专业面向的岗位也建立在房地产开发经营的过程分析之上。房地产经营与管理所面向的初始岗位主要是房地产开发与经营流程中所涉及到的基础技术性岗位

职业岗位	工作任务	职业能力及素质要求	对应课程
营销员	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, 3、具备高尚的职业道德,以诚待人,不能夸大其谈,与客	1、较强的沟通访谈能力 2、勤勉踏实,办事仔细认真 3、必要的促销基本知识 4、较熟悉房地产建设知识和房地产相关法律知识	市场营销、客户服务、建筑构造识图与制图、房地产投资分析、房地产市场调查与预测、房地产法律法规、房地产金融、房地产开发经营与管理、房地产广告、

	户建立良好关系，为企业和楼盘树立良好形象。 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。 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。 6、负责反馈一线销售信息，指导策划推广工作。 7、负责发现项目存在的各项问题并及时反馈上报。 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。 9、协助办理客户按揭贷款工作，负责违约客户款项催缴。 10、协助公司办理交房、办证、发证等工作。 11、定期进行可类比项目市场调研，了解其它楼盘信息。 12、完成领导交办的其它工		房地产应小与策划、中国建筑文化、建筑工程技术资料管理、房地产统计、居住区规划设计、消费心理分析、商务谈判
--	--	--	---

	作。		
策划员	1、 进行市场调查策划,提出市场调查提纲、问卷 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 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 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 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	1、 严谨、认真的工作作风 2、 有一定的分析解决问题的能力 and 沟通协调能力 3、 有一定逻辑思维能力 4、 思维活跃,富于创意,熟悉房产策划 5、 熟悉掌握房地产建设知识和房地产相关法律、法规、政策	市场营销、客户服务、建筑构造识图与制图、房地产投资分析、房地产市场调查与预测、房地产法律法规、房地产金融、房地产开发经营与管理、房地产广告、房地产应小与策划、中国建筑文化、建筑工程技术资料管理、房地产统计、居住区规划设计、消费心理分析、商务谈判
资料员	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 2、 协助甲方提供资料到档案馆等工作	1、 建筑图纸的识图能力。 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。 3、 手工整理资料的能力。 4、 熟悉资料整理归档规范。 5、 熟练掌握资料整理软件。 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。 7、 熟悉资料整理的内容	房地产估价、建筑构造识图与制图、房地产投资分析、房地产市场调查与预测、房地产法律法规、房地产金融、房地产开发经营与管理、商务谈判、房地产测绘、建筑工程技术资料管理、房屋设备基础知识居住区规划设计、建筑工程预算、会计学基础

		和流程。	
物业管理员	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。 2. 负责管理大厦清洁、绿化、治安、维修、接待、回访等服务工作。 3. 全面掌握大厦物业公共设施、设备的使用过程。 4. 协调经理送发物业管理方面的文件。 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。 7. 收集有价值的物业信息，为推动公司的发展出谋划策。 8. 完成经理交办的各项任务	1、具备“通才”素质，善于化解矛盾，长于沟通技巧 2、物业管理专业知识；如工程方面的验收房流程和细节 3、客户服务的基本礼仪和说话技巧 4、安全防范意识，环境维护原则等； 5、各个岗位的协调能力；	物业管理实务、物业会计基础与实务、客户服务、物业统计、设备运行及管理、物业管理基本制度与政策、社区管理与服务、房地产投资分析、房地产市场调查与预测、房地产法律法规、房地产金融、房地产开发经营与管理、商务谈判、房地产测绘、建筑工程技术资料管理、房屋设备基础知识居住区规划设计、建筑工程预算、会计学基础
资产运营员	1. 与租户经营需求相关的协助性工作； 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 3. 处理租户投诉、需求并协助租户处理顾客投诉； 4. 配合租户和各部门、其他租户联系各项事宜，增进租户对	1、具备良好服务意识和团队合作精神。 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 3. 商业资产管理的相关知识 4. 管理基本知识，客户服务的基本礼仪和说话技巧	市场营销、客户服务、房地产投资分析、房地产市场调查与预测、房地产法律法规、房地产广告、房地产营销与策划、管理学基础、消费心理分析、商务谈判

	各部门职能的了解，提高办事效率，并提供租户间合作机会： 5. 租户日常管理	5. 一定的英语口语水平	
--	--	--------------	--

六、专业核心能力

序号	核心能力		能力标准	支撑课程
1	政治素质	分析解决问题能力	掌握	毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系概论
2		法律维权与政治识别能力	熟悉	思想道德修养与法律基础、国防教育（含军训）
3		组织行为控制	掌握	心理健康教育
4		自我认识能力	熟悉	入学教育、心理健康教育
5	职业能力素质	感知能力	了解	思修、心理健康教育、体育与卫
6		决策能力	了解	外语应用、信息处理、毛泽东思想与中国特色社会主义理论体
7		管理能力	了解	应用写作、信息处理、外语应用
8		自我发展能力	掌握	思修、毛概、职业素质拓展
9		创新能力	熟悉	思修、就业与创业指导
10	行为素质	思维能力	掌握	思修、毛概、心理健康教育
11		应变能力	熟悉	体育与卫生
12		数理能力	了解	信息处理
13		自我控制能力	掌握	心理健康教育、人文素养、职业
14		影响他人能力	了解	职业礼仪、人文素养
15	岗位核心能力	工程制图与识	熟悉	房屋构造与识图、计算机辅助设计
16		项目施工管理能力	掌握	建筑材料、房屋构造与识图、房屋修缮与管理、房地产测绘技术、生产实习
17		市场经济分析能力	熟悉	房地产经济基础、房地产市场调查预测、房地产融资技术、实习
18		房地产价格评估能力	掌握	房地产估价相关知识、工程计量与计价、房地产价格评估技术、生产实习、顶岗实习
19		房地产开发经营能力	掌握	房地产市场调查预测、房地产融资技术、房地产开发与经营、房地产法规、生产实习、顶岗实习
20		房地产项目管理能力	掌握	房屋修缮与管理、房地产法规、房地产项目管理、实习

21			房地产策划能力	掌握	房地产市场调查预测、房地产开发经营、房地产经纪实务、实习
22		岗位拓展能力	企业财务管理		房地产企业财务会计、经纪实务
23			物业管理能力		房地产项目管理、物业管理
24			行业法律咨询能力		房地产法规、房地产开发经营、房地产价格评估技术

七、创新创业能力培养体系

房地产经营与管理专业创新创业能力培养体系

序号	双创培养方向	具体方向	实践
1	课程建设	思维训练、过程创新、成果创新	对课程标准提出要求，体现创新创业教学痕迹，充分利用信息化手段。对学生的课程报送成果提出创新要求。
2	实践平台	提供竞赛、讲座、	多角度，多平台培养学生双创意识，形成双创长效机制。
3	社团建设	形成创新创业团队	团队的成果可以对相关课程的学分进行置换。
4	专利发明	创新孵化	形成专业教师+学生的对子，对专利发明进行培育。

本专业鼓励学生参加创新创业实践、参加专业科技社团活动、参加市级以上的技能大赛、取得专利、发明创造等活动，并且可以按照学院相关规定置换学分或取得学分。

八、素质教育活动设计

（一）入学教育

1、专业认识教育

专业认识是以了解房地产行业的发展动态和发展前景、房地产行业的人才需求为主的教学环节，是学生了解本专业的一次认识活动，是进一步学习专业基础课和专业课的基础，是教学计划的重要组成部分。

专业认识教育的主要内容包括：房地产行业从业人员的素质要求；房地产行业的发展动态和发展前景；房地产行业的人才需求和相关职业岗位；房地产经营与管理专业的课程设置和能力要求。

2、职业生涯规划教育

职业生涯规划教育的目的在于帮助学生认识自己，了解主客观条件和内外环境的优势和限制，设计出符合自己特点的合理而又可行的职业生涯规划发展方向。

职业生涯规划教育的主要内容包括：职业生涯规划的含义、目的和意义，职业生涯规划的方法的步骤，职业生涯规划中应注意的问题和存在的误区等。

3、法规法纪教育

通过法规法纪教育提高学生的法制意识，促进学生良好个性品质和道德观念的形成，帮助学生了解国家的法律、法规，学校的校规校纪，在社会生活中能够运用法律维护自己的合法权益。

法规法纪教育的主要内容包括：民主与法制的观念教育，社会主义人权教育和法律基础知识教育，校规校纪教育，初步了解现行社会政治、经济、法律等各种制度。军训主要对学生进行国防教育、爱国主义教育、军事基本知识教育。通过军训，使学生了解和掌握现代化国防知识和技能，培养勇敢顽强、坚忍不拔、吃苦耐劳、不怕困难的精神，树立团结友爱、互帮互助的集体主义观念，激发爱国热情，增强建设祖国、保卫祖国的责任感，促进学生德智体全面发展。

（二）人文社科、科技讲座

通过讲座为学生介绍基础的人文和科技知识，拓展学生的知识面、提高学生的人文素养、科技素养，实现综合素质的全面、协调发展。

（三）文体活动、运动会、竞赛活动等

通过丰富多彩的文娱体育活动和竞赛活动为同学们提供展现才艺、相互交流、相互学习的平台，使学生在各方面锻炼自己、发展自己。培养学生具有热爱集体的思想观念，树立集体荣誉感，同时培养他们积极参与、公平竞争意识和态度。

（四）心理健康教育

通过心理健康课程、选修课，鼓励学生参加“心理健康协会”、进行心理咨询、开展心理游戏活动等形式对学生进行心理健康教育，让学生获得心理体验，增进认识，活跃、调节学生情绪，全面锻炼和提高心理素质，培养健康的个人人格；同时积极开展就业心理辅导，帮助学生树立正确的职业观，培养正确的职业道德。

（五）大学生社会实践活动

社会实践活动是开展学生思想政治工作的有效途径，是青年学生深化理论学习，提高思想政治素质的重要载体，是实施素质教育的重要环节。通过社会实践活动可以使生更好的了解社会，正确认识个人与社会的关系；加强理论联系实际，提高专业的认识，建立正确的学习态度；培养他们分析解决社会现实问题的能力，组织协调和团队合作能力，社会交际能力等，让学生在实践活动中取得社会经验，学会待人接物，学会与人合作。

（六）青年志愿者行动

青年志愿者行动是当代大学生进行思想政治教育的重要途径。通过活动可以帮助学生更好地认识自己，获得社会体验，在实践中形成和完善自我的道德习惯，同时可以培养学生弘扬社会正气，树立时代新风的精神。

（七）毕业教育

（包括就业指导、职业道德和职业纪律教育等）

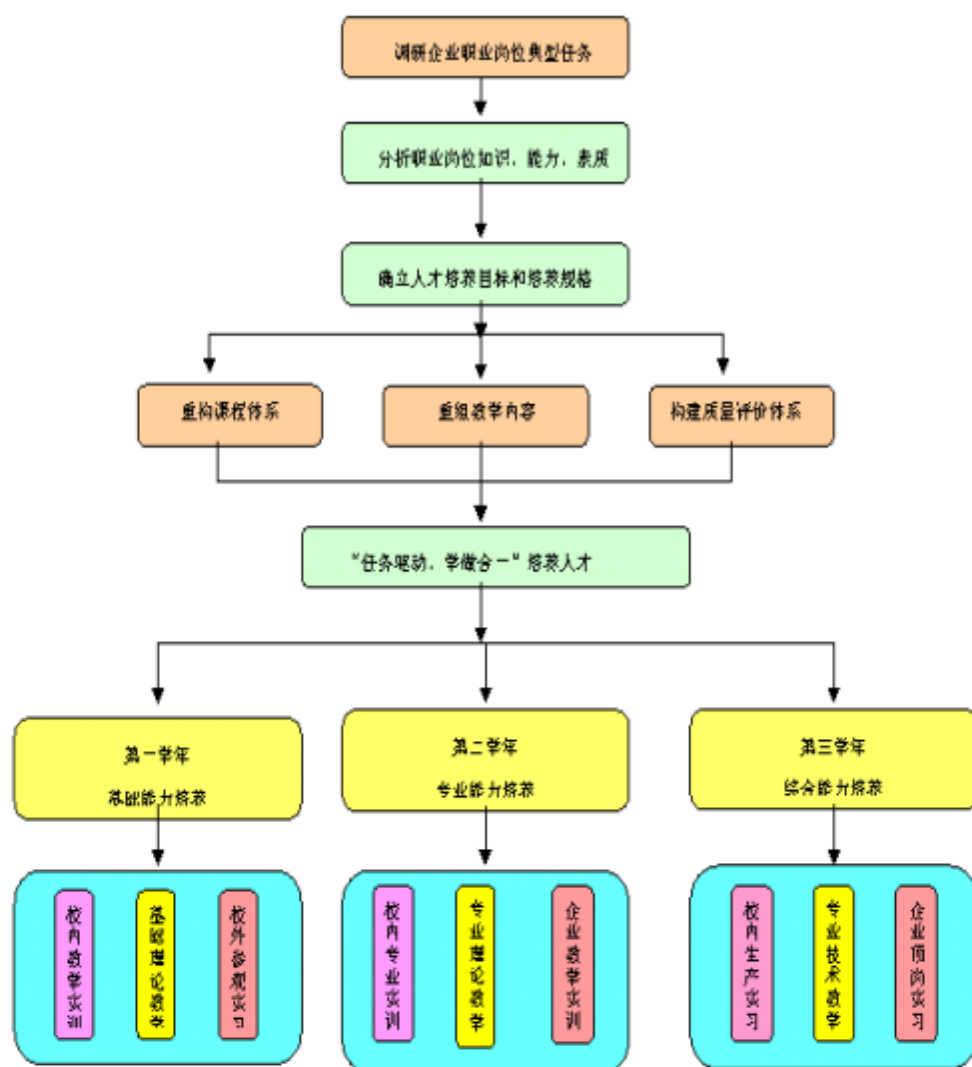
毕业教育是学校政治教育的最终环节，是学校教育全过程的质量检验和保证，是学校全部教育成果的巩固和升华，同时也是学生就业工作顺利进行的有效保证，是毕业生顺利完成由学校到社会的角色转变的重要措施。毕业教育工作是一项艰巨而复杂的工作，这项工作的成效不仅关系到毕业生本人，还关系到学校的发展和社会的安定，搞好毕业教育尤为重要。通过讲解学生择业观、就业政策、就业形势、就业心理、择业技巧和社会适应等方面的内容，使学生树立正确的择业意识，了解就业形势，以及如何进行求职资料准备、信息收集、信息联系、面视技巧、心理调适和角色转换；同时通过就业心理教育与辅导帮助学生克服就业中的困惑、焦虑、自卑和怯懦等不良心理状态；引导学生提高自身职业道德修养，使其在新的岗位上能“爱岗敬业”，具备踏踏实实的工作态度、强烈的事业心和责任感，在新的工作中不断进取，顺利地实现从学校到社会，从学生角色到劳动者角色的转变。

九、人才培养模式

（一）人才培养模式

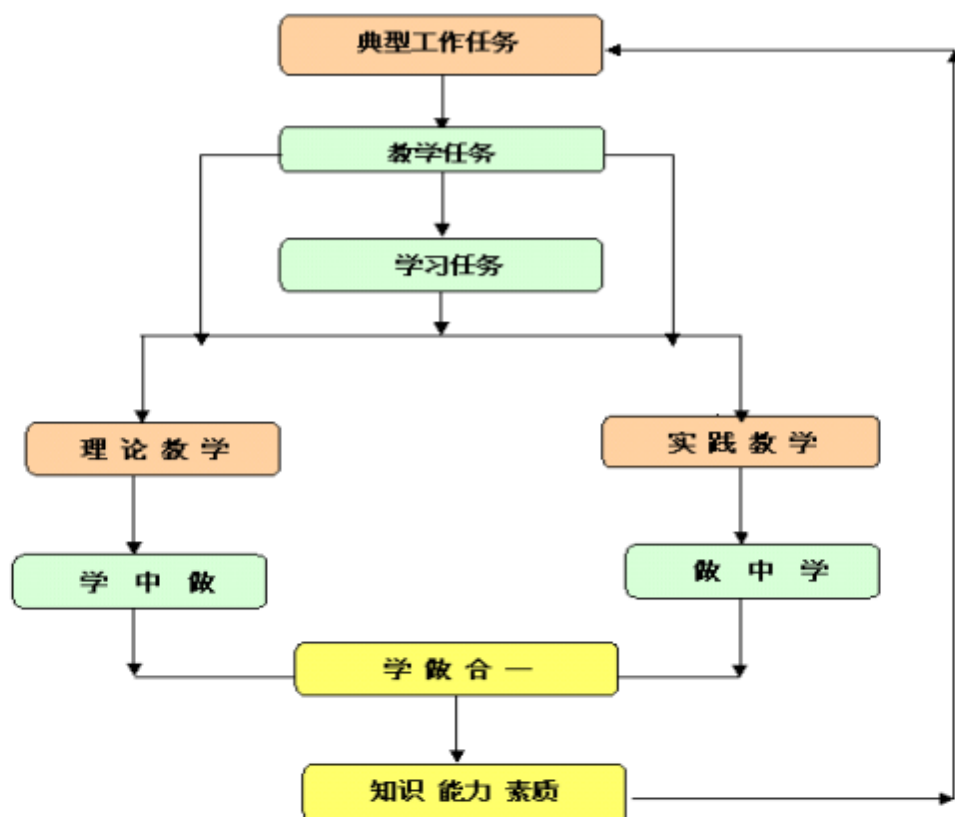
房地产经营与管理专业人才培养模式是以岗位职业能力培养为主线，以岗位典型任务为导向，使理论教学与实践教学交替进行。理论教学中，以学为主，辅之于实践训练；实践教学中，以做为主，辅之于专业技术学习，将知识内化为学生完成岗位工作任务的能力。工学结合，做中学，学中做，达到学做合一，提高实践动手能力。

教学实施过程中，前四学期完成基础理论教学、认知实践（校内教学实训与校外参观教学实习）、专业理论教学；第五学期完成专业技术理论教学后进入企业进行顶岗实习，体现以工作过程为导向的“任务驱动，学做合一”人才培养模式。



房地产经营与管理专业人才培养方案总体框架设计

“任务驱动，学做合一”人才培养模式的核心内容是以具体工作任务为载体，重点是综合实训和顶岗实习。综合实训是通过各种用途、各种目的房地产开发经营管理流程中的各项目设计，使学生按照企业实际要求，在规定的时间内完成实践工作。通过本实训环节，进一步培养学生理论联系实际的能力，培养学生分析问题、解决问题的能力。同时使学生了解企业的操作规范及流程，训练作为行业从业人员应具备的能力和素质。顶岗实习是直接将学生安排到相关房地产相关企业，聘用行业技术人员、选派专业教师共同完成对学生综合实践能力的指导和考核，做到安全落实、岗位落实、指导教师落实、实训内容落实、学生管理落实、评价考核落实“六落实”。



“任务驱动，学做合一”人才培养模式剖析图

（二）专业课程体系

本专业培养的人才既具有经济管理类的知识，又了解建筑及工程方面的技术知识，具有鲜明的特色。结合核心能力分析，综合公共必修课，公共选修课、专业必修课和专业限选课的要求，我们构建了如下的课程体系图。

岗位 级次	就业 岗位	典型工作任务	行动领域	专业课程			公共课程		创新创业教育
				核心 课程	基础 课程	拓展 课程	核心 课程	拓展 课程	
初始 岗位	营销员	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。 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	市场调研、楼盘讲解、信息管理、合同管理、	房地产经纪 房地产营销 与策划、房地 产开发经营 与管理	房地产经济 学、房地产市 场调研与预 测、房地产金 融	房地产投 资分析 建筑工程 技术资料 管理、工程 招投标与 合同管理、	思想道德 修养与法 律、毛泽东 思想和中 国特色社 会主义理 论概述、就 算机基础、 大学英语	形式与 政策、就 业指导、 国学、天 府文化、 现代服 务业概 述	房地产 策划、 房地产 经纪、 房地产 开发
	策划员	1、进行市场调查策划 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 3、进行营销推广策划，提出广告主题、分主题、	市场调研、市场推广、项目定位、项目管理、信息整合分析	房地产营销 与策划、房地 产开发经营 与管理、居住 区规划设计	房地产经济 学、房地产市 场调研与预 测、房地产金 融、建筑构造 识图与制图、 房地产测绘、 建筑设备、建 筑工程预算	房地产投 资分析 建筑工程 技术资料 管理、工程 招投标与 合同管理、	思想道德 修养与法 律、毛泽东 思想和中 国特色社 会主义理 论概述、就 算机基础、 大学英语	形式与 政策、就 业指导、 国学、天 府文化、 现代服 务业概 述	房地产 策划、 房地产 经纪、 房地产 开发

		文案创意和美工建议， 提出活动策划。							
	资料员	在建筑与市政工程施工现场，从事施工信息的收集、整理、保管、归档、移交等工作的专业人员。	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	建筑工程技术资料管理、工程招标投标与合同管理	房地产经济学、房地产市场调研与预测、房地产金融、建筑构造识图与制图、房地产测绘、建筑设备、建筑工程预算	房地产投资分析 建筑工程技术资料管理、工程招标投标与合同管理	思想道德修养与法律、毛泽东思想和中国特色社会主义理论概述、就计算机基础、大学英语	形式与政策、就业指导、国学、天府文化、现代服务业概述	房地产策划、房地产经纪、房地产开发
	物业管理	1、全面掌握大厦物业、住宅物业公共设施、设备的使用过程。 2、制定物业管理计划、执行物业管理任务。	市场调研、信息整合分析、公共设施管理、住宅、商业物业管理	物业管理实务、房地产开发经营与管理	房地产经济学、房地产市场调研与预测、房地产金融、建筑构造识图与制图、房地产测绘、建筑设备、建筑工程预算、会计基础、房地产法律法规	房地产投资分析 建筑工程技术资料管理、工程招标投标与合同管理	思想道德修养与法律、毛泽东思想和中国特色社会主义理论概述、就计算机基础、大学英语	形式与政策、就业指导、国学、天府文化、现代服务业概述	房地产策划、房地产经纪、房地产开发
	资产运营	1、全面掌握资产管理的全流程。 2、制定资产管理计划、执行资产管理任务。	市场信息调研、广告促销、商务谈判、计划制定与执行、纠纷处理	商务谈判、财务管理、房地产广告、房地产营销与策划	房地产经济学、房地产市场调研与预测、消费者心理	房地产投资分析、中国建筑文化	思想道德修养与法律、毛泽东思想和中国特色社会主义理	形式与政策、就业指导、国学、天府文化、现代服	房地产策划、房地产经纪、房地产开发

		3、了解商户的需求，制定相应的活动等。 4、处理问题，协调矛盾。					论概述、就 算机基础、 大学英语	务业概 述	
发展 岗位	销售 经理	对销售现场把控，管理销售员，制定销售计划、对销售进行控制、销售团队建设	市场调研、楼盘讲解、信息管理、合同管理、	房地产经纪 房地产营销 与策划、房地 产开发经营 与管理、管理 学基础	房地产经济 学、房地产市 场调研与预 测、房地产金 融	房地产投 资分析 建筑工程 技术资料 管理、工程 招投标与 合同管理、	思想道德 修养与法 律、毛泽东 思想和中 国特色社 会主义理 论概述、就 算机基础、 大学英语	形式与 政策、就 业指导、 国学、天 府文化、 现代服 务业概 述	房地产 策划、 房地产 经纪、 房地产 开发
	资产 运营 经理	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	市场信息调研、广告促销、商务谈判、计划制定与执行、纠纷处理、信息的统筹处理	商务谈判、财务管理、房地产广告、房地产营销与策划	房地产经济 学、房地产市 场调研与预 测、消费者心 理	房地产投 资分析、中 国建筑文 化	思想道德 修养与法 律、毛泽东 思想和中 国特色社 会主义理 论概述、就 算机基础、 大学英语	形式与 政策、就 业指导、 国学、天 府文化、 现代服 务业概 述	房地产 策划、 房地产 经纪、 房地产 开发

（三）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，并为房地产中高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，并为房地产经纪人员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。			

3、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	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。				
	能力目标	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。				
	素质目标	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。				
教学内容		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和职业素养养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，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。				

十、教学实施保障

（一）教学团队

房地产系房地产经营与估价专业，目前专任教师 3 名，具有副高职称以上教师 1 人，中级职称 2 人，均具有双师素质与能力。目前承担本专业核心课程，同时聘请行业内的兼任教师，共同完成基础教学任务。同时房地产系房地产经营与估价专业利用自身优势以及与企业合作共赢的战略，统筹整合多方资源，发挥资源效用最大化；搭建平台，促进师生共同成长、成才；将整体的房地产营销、估价、物业管理的业务学习融入到工作实践中去。打造管理服务一体化的房地产教学实践发展新模式。

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	43	房地产金融	是	骨干教师
2	杨燕	讲师	研究生/硕士	35	房地产金融	是	骨干教师
3	孙婷婷	讲师	研究生/硕士	37	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责任公司	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）实践教学条件

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
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	房地产投资分析、 房地产广告实务、

		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。
3	ha207 客户沟通与服务实训室	从客户服务人员的实际工作内容为出发点，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。	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
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、房地产估价师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
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	客户服务、商务谈判、房地产销售实训、房地产市场调

		域发展、旅游休闲地产发展、大型不动产项目策划，为学生提供实践、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。 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。	查实训、社会实践实训等
--	--	---	-------------

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	1、 房地产估价方法综合运用实训 2、 基准地价修正法项目实训	4	26

	(北京)有限公司四川分公司		4	26
2	四川华坤房地产土地评估有限公司	1、房地产估价方法综合运用实训	4	26
		2、基准地价修正法项目实训	4	26
3	四川衡立泰土地咨询评估有限责任公司	1、房地产估价方法综合运用实训	4	26
		2、基准地价修正法项目实训	4	26
4	四川维益房地产评估咨询有限责任公司	1、房地产估价方法综合运用实训	4	26
		2、基准地价修正法项目实训	4	26
5	成都市房管局房地产交易中心	1、房地产经营与管理专业行业认知实训		
		2、房地产社会实践实训	3、4	52
		3、房地产市场调查与预测实训	2	26

(三) 学习资源

本专业建设的专业资源库、课程资源库、教材及图书、数字化（网络）资料等学习资源等。

1、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，主要包括各种案例材料和信息、可视光盘、录音带、多媒体光盘、计算机软件及网络、图书馆，以及专业期刊、电视广播、商业场所、房地产企业、博物馆等。

2、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。

3、中国房地产职业教育与技能培训网、建筑经济网等10余个房地产行业、企业网站。

4、房地产综合实训室、课程网站。

(四) 教学方法和教学手段

1. 以信息化为教学手段

课程教学开展尽量以信息化教学为手段，综合利用各种多媒体平台，充分调动学生的学习积极性，从教学过程设计到教学成果呈现都贯穿创新创业的思路，把双创和信息化充分运用到教学设计中。

2、以有效任务设计为主导

任务的设计应该符合学生的胜任能力，所有课程的任务应该以有效任务为前提，并结合市场对岗位的要求来综合设计任务。

3、模块化教学过程管理

课程教学以任务为导向，设计为不同的模块，通过合理的模块设置，由深入浅，形成上升的教学逻辑。

4、全程素质教育与能力教育兵种

教学中采用灵活多变的教学模式，不要一味强调知识和能力目标，对于素质目标需要体现在课程标准中从一而终的贯彻执行。

（五）教学评价

以典型工作任务为考核依据，采取灵活多样的考核方式，并制定具体的成绩评定办法。在设置考核方式时，理论与实践结合，有以考核专业能力为主的实训工作任务考核，也有以测试认知水平的知识考核。对与学习过程考核要结合多媒体信息化手段加以体现，同时对与素质目标（强调双创）也应该纳入考核。

建议以证代考的形式改革学生部分课程考核评价。

（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。

九、专业教学计划表

见附件：2018 级房地产经营与管理专业教学计划表

十、继续专业学习深造建议

高职房地产你经营与管理专业毕业生继续深造的渠道主要有以下四种：

- 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。

4、网络学习：通过网络教育等继续教育形式学习。

十一、必要的说明

本计划经房地产经营与管理专业建设指导委员会讨论通过。

执行时可结合具体条件适当调整，但需拟订实施性教学计划。

执笔人：孙婷婷 审核人：

制定（修订）日期： 2018 年 3 月

附件

级一:														
工房分院（部）2018级 房地产经营与管理专业 学分制指导性教学计划（三年制）														
课程 代码	学 年	一						总课时	学时分配		学分	考试 学期	考试 学期	备注
	学 期	1	2	3	4	5	6		理论 课时	实践 课时				
	理论教学周数	15	18	17	15	8	0							
	课程名称													
10001	思想道德修养与法律基础	3						45	35	10	3	1		
10002	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论		4					72	54	18	4	2		
10003	形势与政策							18	18	0	1	2		第一学期17-18周 第二学期17-18周
10005	创新创业教育		2					36	18	18	1.5	2		
10006	就业指导					2		18	9	7	0.5	5		
10007	计算机基础	4						60	25	35	4	1		根据特殊情况可在第2 学期开设
10008	大学英语	4	4					132	52	80	8	1	2	
10009	体育	2	2	2	2			120	10	120	6	1-4		
10010	国学	1						15	15	0	1	1		
11787	天府文化		1					18	18	2	1	2		
11788	现代服务业概论			1				17	17	0	1	3		
	小计	14	13	3	2	2	0	557	267	290	31			
	公共必修课共	31		学分		. 占		23.8%						
10120	管理学基础	4						60	36	24	4		1	
10143	会计基础	4						60	40	20	4	1		
10280	房地产经济学	4						60	40	20	4		1	
10243	房地产法律法规		4					72	30	42	4		2	
10014	经济数学		2					36	36	0	2	2		
10280	建筑工程基础知识		4					72	40	32	4	2		
10249	房地产经纪			4				68	36	32	4		3	以证代考
10282	房地产市场调查与预测			4				68	60	12	4	3		
10284	房地产投资分析			4				68	36	32	4	3		
10242	房地产测绘			4				68	34	34	4		3	
11142	建筑工程技术资料管理				4			60	54	6	4		4	
10271	物业管理实务			4				60	36	24	4		4	
10281	房地产开发经营与管理			4				60	60	0	4		4	
10285	房地产营销与策划			4				60	36	24	4	4		
11855	商业地产运营管理					8		64	24	40	4		5	
11856	公共与礼仪				4			32	12	20	2	5		
	小计	12	10	16	16	12	0	968	630	468	60			
	专业必修课毕业学分	60		学分		. 占		63.8%						
10248	房地产广告实务			4				68	36	32	4	3		二选一
10284	中国建筑文化			4				68	36	32	4	3		
10282	居住区规划设计				4			60	34	26	4	4		二选一
10241	城市规划设计				4			60	34	26	4	4		
10280	消费心理分析					6		48	34	14	3	5		二选一
10124	客户服务					6		48	34	14	3	5		
	小计	0	0	4	4	6		176	104	72	14			
	专业限选课共开设	14		学分		. 占		12.6%						
	公共限选课		2	2				70	70	0	4	2、3		《大数据分析实务》、 《财富管理》、《文法》
	公共任选课				2			30	30	0	2	4		公共任选课任选1门
	小计	0	2	2	2	0		100	100	0	6			
	任选课共	6		学分		. 占		4.5%						
	周学时总计	26	25	25	24	20	0							
	每周开出课程总门数	8	9	9	8	3	0							
	理论教学总学时+理论学时	1101		+		实践学时		1460		-		2861		
	毕业教学最低总学分	111		学分				毕业学分		132		学分		
制订人签字:		分院（部）领导签字:												
教务处长签字:		分管院长签字:												
		日期:												