

# 金融与证券专业（证券方向）人才培养方案

## [13202]

### 一、基本规定

- **专业名称：**金融与证券专业
- **专业代码：**620105
- **招生对象：**高中毕业生、高中同等学历学生
- **标准学制：**三年制
- **教育类型：**高等职业教育
- **学历层次：**大学专科

### 二、培养目标与就业岗位

#### （一）培养目标

本专业培养拥护党的基本路线，适应首都金融业发展对人才的需要，“有爱心、讲诚信、负责任、能财会商”，具有良好职业道德和风险意识、金融理论知识、职业能力，能够在首都金融企业服务、营销一线从事金融产品销售、客户服务、业务处理等工作的高端技能型金融人才。

#### （二）就业岗位分析

金融与证券专业主要面向证券营业部、保险公司、基金公司、期货公司、金融公司等金融企业的呼叫中心客服专员、大堂经理、证券经纪人、保险代理人、基金经理人、理财客户经理、投资理财咨询人员等岗位就业。岗位描述如下：

就业岗位	岗位业务描述	知识、能力、素质分析		
		知识	能力	素质
金融客户经理	理财产品推介、客户开发、客户维护管理、理财产品后续服务	运用市场营销原理，进行营销案例分析，运用营销理论，设计营销策划方案。	具备分析金融信息和获取金融数据能力；按照企业市场定位和发展策略，进行宣传和业务咨询；使用沟通技巧，为客户提供个性化投资咨询；妥善处理客户投诉、收集客户意见和建议；与客户进行良好交流，储备企业的客户资源。	具备职业素质、金融风险意识和正确的营销意识、良好、心理状态、团队合作、有效配合的能力、语言表达、沟通交流洽谈能力

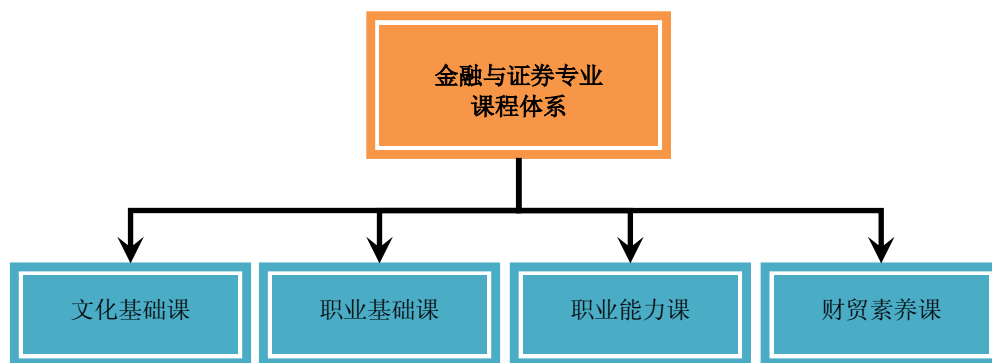
#### （三）毕业标准

具有正式学籍的学生，在学院规定的学习年限内修完教学计划的全部课程与学分，获得专业规定的职业资格证书、高等学校英语应用能力等级证书和计算机等级证书，完成毕业设计答辩，准予毕业。

#### 本专业应获取的资格证书表

序号	证书名称	颁证单位	等级	备注
1	全国计算机等级考试	教育部	一级或以上	必选
2	高等学校英语应用能力	教育部	B级或以上	必选
3	财贸素养证书	北京财贸职业学院		必选
4	银行从业资格证书	中国银行业协会		四选一
5	证券从业资格证书	中国证券业协会		
6	助理理财规划师资格证书	劳动部		
7	保险从业资格证书	中国保险业协会		
8	会计从业资格证书	北京市财政局		

### 三、课程体系



课程体系结构图

金融与证券专业课程体系围绕人才培养目标，结合多年来的人才培养实践，依据“三证书”教育教学要求，在对行业和企业科学广泛调研基础上，设置金融与证券专业人才培养四种类型的课程，即文化基础课、职业基础课、职业能力课和财贸素养课。目的是保障金融与证券专业人才培养接受系统的专业知识教育，实现人才的全面发展。

四类型课程遵循两个原则：一是服务首都金融业人才培养原则，各类型课程各有侧重，又互相衔接，从知识、能力和素养教育各方面构成培养金融与证券人才的科学系统，支持和服务于高职人才培养；二是坚持“三证书”原则，即四类型课程体系服务和服从于金融与证券专业人才培养“三证书”获取需要，支持“三证书”的获取所需要的知识、能力和素质要求。

#### （一）文化基础课介绍 644 课时

##### 1. 毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系概论 64 课时

着重讲授中国共产党把马克思主义基本原理与中国实际相结合的历史进程，充分反映马克思主义中国化的三大理论成果，帮助学生系统掌握毛泽东思想与中国特色社会主义理论，坚定在党的领导下走中国特色社会主义道路的理想信念。

##### 2. 思想道德修养与法律基础 48 课时

主要进行社会主义道德教育和法制教育，帮助学生增强社会主义法制观念，提高思想道德素质，解决成长成才过程中遇到的实际问题。

##### 3. 实用英语 128 课时

该课程主要培养学生英语听、说、读、写的应用能力，从第1学期开始组织学生参加全国高等学校英语应用能力考试。每学期组织期末的结课考试成绩记入学期成绩档案。

##### 4. 经济应用数学 64 课时

本课程是一门基础理论与应用能力的培养课程。该课程内容设置的主要指导思想是通过微积分的学习，培养学生对经济活动进行量化分析的能力。掌握后续课程所必须的微积分基础知识及常用的数学方法，具有初步抽象概括问题的能力和一定的逻辑推理能力、并能够应用于经济领域，解决一些相关问题。

##### 5. 计算机基础与应用技术 64 课时

本课程主要讲授计算机基础知识、计算机操作系统、Word、Excel、计算机网络和常用工具软件等内容的基本知识和操作技术，培养学生运用现代信息技术对信息、数据进行收集、整理和分析的基本能力，使学生达到“会操作、会应用软件、会上网、会用计算机收集和处理信息”的基本要求。学院组织学生参加全国计算机公共等级考试（一级）或全国计算机应用技术等级考试（NIT）等取证考试，并适当给学生提供培训和考前辅导的机会。

##### 6. 体育 72 课时

本课程主要学习体育基本理论、体育保健知识、田径、球类、健美操等运动项目的基

本知识和技巧;主要是以身体练习为主要手段,通过合理的体育教育和科学的体育锻炼过程,至少掌握两项运动技能,养成良好的体育锻炼习惯,有效增强体质、增进健康和提高体育素养。并达到国家大学生体育锻炼标准。心理素质拓展训练主要是以户外体验式培训为主要手段,通过体验式教学法,使学生不断探索,了解自我,增进交流和沟通,目的在于培养团队精神、坚毅性格及社会责任感,使学生学会生活、学会工作、学会发展。

#### **7. 军事训练与国防教育 56 课时**

通过本课程使学生了解现代军事战争和国防的基本知识,对学生进行爱国主义、集体主义教育、形式政策教育和国防教育,增强学生的国防意识、纪律观念和自立自理能力,使其养成良好的生活习惯和严谨的作风。

#### **8. 形势政策 20 课时**

形势政策是一门融政治性、思想性、科学性、知识性和实践性为一体的课程,基本任务是通过适时地进行党的路线、方针和政策以及国内外政治、经济形势的教育,帮助学生全面正确地认识国家改革与发展所处的国际环境、时代背景,正确理解党的基本路线、重大方针和政策,正确分析社会关注的热点问题,激发学生的爱国主义热情,增强其民族自信心和社会责任感。

### **(二) 职业基础课介绍 728 课时**

#### **1. 经济学基础 48 课时**

本课程主要讲授经济学的价格理论、消费者行为理论、生产理论、成本理论、市场理论、分配理论、国民收入决定理论、通货膨胀理论、宏观经济政策等理论知识。通过对经济学基础理论的学习,使学生了解微观和宏观经济学的研究对象和基本内容,熟悉经济学的表述方法,初步具备运用经济学理论解释社会、生活、经济问题,为以后从事经济工作奠定基础。

#### **2. 金融基础 48 课时**

本课程主要讲授经金融学的基础理论,使学生了解货币的含义、产生过程,信用的含义,了解我国金融市场的基本情况,了解商业银行资产业务、负债业务、中间业务和表外业务的种类和内容;熟悉我国金融机构和金融体系的构成,理解我国金融市场的功能;熟悉我国金融业监管的主要内容和职能;掌握货币制度、商业银行经营管理原则、金融市场与金融工具及其特点、金融机构职能等理论知识;初步具备运用金融理论解释与分析金融机构与金融工具,为以后从事商业银行工作奠定基础。

#### **3. 证券基础 64 课时**

本课程是高职金融与证券专业的基础课程。通过本课程的学习,使学生熟悉了解证券市场的构成、内容、参与者及市场运行规律等基本知识,识记股票、债券、证券投资基金、金融衍生工具的业务流程及办理手续等基本理论,掌握证券市场的特点、业务、风险及监管的法律法规,根据客户的要求为客户提供相关证券的咨询服务,培养学生对证券市场的综合理解能力,学会在证券市场根据其发展动态,为客户提供有效服务,为以后从事证券经纪人营销、咨询等相关岗位的工作奠定基础。

#### **4. 保险基础 48 课时**

本课程是高职金融与证券专业的基础课程,通过本课程的学习,使学生正确认识课程性质、任务和研究对象,全面了解课程的体系、结构,对保险学科有一个总体的把握,牢固掌握保险学的基本概念,深刻理解保险学的基本理论,掌握保险学的基本原理和方法。理论联系实际,具备运用所学理论知识和保险学原理方法分析现实保险业务中具体案例的能力。通过揭示保险行业中存在的道德风险和逆向选择,对学生加强诚信教育。

#### **5. 会计学基础 64 课时**

本课程主要讲授会计基本核算的主要知识与基本理论,使学生掌握会计科目、会计凭证、会计账簿的种类与定义,掌握原始凭证、记账凭证的审核与填制要求,掌握各种账簿登记的基本方法。模拟工业企业业务环境,培养学生针对资产、负债、所有者权益、收入、费用、利润下的典型会计业务,根据原始凭证内容编写会计分录、填写会计凭证、正确登记账簿的通用会计核算技能。以达到掌握基本会计概念,会编制会计分录、会记账的基本要求。同时为参加每年一次的本市会计职业资格考试做好应试准备。

#### **6. 市场调查与分析 48 课时**

通过本课程的理论学习和技能训练,使学生了解市场调查行业的结构及市场调查数据的使用对象,以及市场调查行业发展的趋势;能够使学生掌握市场调查的概念、作用、分类及调查的具体内容、步骤及实施技巧;能够撰写市场调研方案,设计调研问卷,进行问卷调查及撰写调查报告。

#### **7. 财政与税收 48 课时**

本课程是在学生已经学习过《经济学基础》、《金融学基础》等课程基础上开设的,是一门综合性的专业课。通过本课程的学习,要求学生系统地掌握财政理论、税收制度以及税收征管等多方面知识。较为深入了解公共财政建设、财政职能、财政收支、财政预算等问题,并能联系我国实践分析和探讨我国的财政政策实施情况及效果。同时需要掌握相关税收的征管实务和操作。

#### **8. 证券交易实务 64 课时**

本课程详细介绍了证券交易的基本知识、基本原理和操作技巧。课程的主要教学内容包括证券交易概念、证券交易要素、证券经纪业务、证券交易规则、证券交易程序和注意事项、证券交易其他事项、证券交易术语、证券自营业务、资产管理业务、融资融券业务、证券回购业务和证券交易结算业务等内容。其中,证券交易要素、证券经纪业务、证券交易规则、证券交易程序和注意事项是本课程的重点内容。证券交易中股票交易实务占有较大的比重,注重学生的实践能力培养,利用真实的行情进行模拟操作,鼓励学生参加证券从业人员考试等。

#### **9. 公司财务分析 64 课时**

以培养学生掌握财务分析的基本理论,解决现实工作中全面阅读与分析财务报告的实际应用能力为目标,以财务分析常用的方法为手段,配合上市公司最新的年度财务报告作为案例分析,具有极强的针对性和实用性。主要内容包括财务报表分析概述、财务报表分析的视野、财务报表分析的方法、资产负债表的一般分析、流动性与偿债能力的分析、资本结构与资产结构的分析、盈利能力与质量的分析、现金流量结构与质量的分析、财务报表综合分析和企业可持续发展能力分析。

#### **10. 金融服务英语 48 课时**

本课程主要讲授银行柜台业务英语,使学生掌握金融专业英语中最基本的单词、术语和句型,并能在此基础上进行基本的银行柜台业务会话,力求向学生提供其未来工作岗位所需要的专业英语知识技能,培养学生的金融专业英语阅读能力和翻译能力、运用金融英语处理银行等相关金融业务的能力,以及涉外业务英语的交际能力,尤其是口头交际能力。

#### **11. 证券投资基金 56 课时**

通过本课程的学习,能够让学生在知识能力、技术能力和素质能力等方面有所提高。在知识方面要求学生熟练掌握有关证券投资基金的基本理论以及与基金投资管理有关的知识理论和理论。在技术能力方面使学生熟练掌握证券投资基金的运作实务,能基本达到证券公司营业部证券投资基金人员所需执业能力。通过渗透在教学过程中的职业道德和职业风险教育,

使学生增强职业道德观念、诚信观念和自觉防范职业风险的意识，熟悉有关法律法规、自律规范的基本要求。

#### **12. 商业银行业务 48 课时**

本课程是高职金融与证券专业的专业技术课程。通过本课程的学习，使学生了解商业银行的功能、组织结构、经营目标与性质、银行资本金、银行负债、银行现金资产的构成、作用与管理、银行表外业务等基本知识，识记银行存款业务、信托业务、表外业务、结算业务等基本理论，掌握银行资本充足性及其测定、银行资金头寸的计算与预测、银行表外业务的管理措施、银行绩效评估体系与方法，培养学生对银行各项业务的综合理解能力和业务素养，学会银行经营管理各项业务，为以后从事银行经营管理、风险管理、投资理财等相关岗位的工作奠定基础。

#### **13. 国际金融实务 48 课时**

本课程要求学生掌握外汇与汇率的基本知识，熟悉国际收支平衡表的构成和应用分析，熟悉国际金融机构和国际金融市场的构成，初步了解即期外汇交易、远期外汇交易等国际金融市场的基本业务。通过本课程的学习，使学生初步树立汇率风险意识，完善知识结构、开阔视野、培养提高学生国际金融专业素养，增强职业风险防范意识。使学生具备国际金融相关专业资料的搜集和分析能力，掌握国际收支平衡表的基本分析方法，能够运用汇率报价进行货币兑换和进出口报价的汇率折算，掌握外汇交易和外汇风险防范的方法和操作流程。

#### **14. 金融公文写作 32 课时**

本课程是金融与证券专业开设的一门专业提高课，是培养学生具备基本的应用写作理论知识、较强的专业写作能力及文章分析与处理能力的课程，具有实践性强、实用性突出的特点。本课程的教学目的，是使本专业学生能够受到较系统的财经应用文写作的训练，掌握必要的写作技能技巧，获得较完备的关于财经应用文写作的理论知识，提高专业写作的实际能力，以适应今后在学习、生活、工作以及科学研究中的写作需要，并为毕业论文写作做好充分的知识准备。

### **(三) 职业能力课介绍 1072 课时**

#### **1. 金融基础技术 32 课时**

依据我国商业银行柜台业务与实际处理流程，结合现代金融服务业的创新与发展，主要训练学生掌握商业银行综合柜员的业务技能，包括点钞、捆钞、货币鉴别、居民身份证及护照识别、数字书写与错数订正技术、计算器和计算机小键盘的使用、传票算与账表算、文字录入、银行柜台服务礼仪等操作实务。

#### **2. 金融服务礼仪 32 课时**

通过本课程的理论学习和技能训练，使学生了解礼仪的概念仪态礼仪的基本要求及金融行业用语规范岗位礼仪基本内容；能熟练掌握熟悉金融行业人员基本仪态的要领岗位工作流程及行业用语规范。能够优雅得体的展现与运用仪态礼仪；能够熟练掌握礼貌用语、文明用语、行业用语、电话用语的使用技巧及金融岗位礼仪规范要求。

#### **3. 证券技术分析 64 课时**

本课程是一门涉及面极广的金融学科，其包涵经济、金融、会计、税收、产业发展及哲学、心理学等多方面的学科知识。着重介绍证券投资的对象、策略和方法等基本知识，分析证券发行和交易的过程，阐述证券价格波动的规律和原因。本课程学习的要求：通过本课程中的证券理论、投资方法和策略及技术分析的学习，要求能掌握证券投资的基本理论和技术分析方法，树立正确的投资理念，掌握正确的投资方法，减少证券投资风险。本课程的基本

学习要求在于实用性、操作性，对于投资方法和各种技术分析方法，掌握的目的在于应用和操作，应根据实际情况和条件，有选择的与实际相结合，以提高和丰富学生的实际操作水平。

#### **4. 期货实务 64 课时**

本课程是高职金融证券专业的专业课程。通过该课程的学习，要求学生了解期货市场的套期保值功能和价格发现功能，认识期货市场在市场经济发展中所起的重要作用；熟悉期货市场的组织结构；掌握期货合约与期货品种；掌握期货交易制度和期货交易流程；了解期货市场风险监控与管理，以及相关法律法规的规定，以此培养学生综合分析能力，把握期货市场的发展动态，为以后从事相关岗位的工作奠定基础。

#### **5. 投资银行实务 48 课时**

本课程主要讲授投资银行的主要业务：公司股票首次公开发行与承销业务、债券发行业务等的操作流程以及相关管理和操作制度等。通过对投资银行业务操作常识的熟悉，使学生能够掌握起草和制定投资银行业务相关文件的方法。通过对投资银行业务情景模拟，了解投资银行业务的管理规则和从业人员应具备的业务能力。初步树立良好的职业意识，提高团队合作、应变、分析、理解、学习、判断能力等，能够具备实际分析问题和解决问题的能力，为学生就业打下坚实的基础。

#### **6. 租赁与信托 48 课时**

该课程系统地讲授信托与租赁的基本理论与基本知识，内容包括两大部分，第一部分是信托业务，具体阐述信托的基本概念与特征，信托的起源与发展，信托的职能与作用，信托的种类以及主要信托业务；第二部分是租赁业务，具体阐述租赁的基本概念与特征，租赁业务的基本操作程序，租赁的资金筹措，租赁项目的管理，租金及相关费用的计算及其他业务。

#### **7. 金融营销实务 64 课时**

该课程主要介绍金融营销概述、营销基础、营销技能、营销策略、客户开发流程、客户维护与管理及银行、证券和保险产品营销。通过本课程的学习，能够让学生了解市场营销的基础知识；熟悉金融营销策略及各类型金融产品特点与适用对象；掌握客户开发、客户关系维护与管理的相关方法与技能；寻找客户并成功营销金融产品，表达能力、沟通能力、应变能力、团队合作能力等有显著提高；树立“以客户为中心”的职业意识，培养职业习惯和职业心态。

#### **8. 个人理财规划 64 课时**

通过本课程的理论学习和技能训练，使学生了解个人理财相关知识；熟悉理财规划设计的方法和业务流程；掌握与客户进行沟通的技巧，为客户编写家庭财务报表的方法，能够根据具体的个案，进行现金规划、消费支出规划、风险管理和保险规划、投资规划等单个理财项目的方案设计和分析方法，能在单个理财项目规划的基础上，针对不同的客户，设计综合的理财规划方案。学院组织学生助理理财规划师取证考试，并适当给学生提供培训和考前辅导的机会。

#### **9. 证券经纪人岗位实训 80 课时**

通过本课程的学习，能够让学生在技术能力、素质能力和知识能力等方面有所提高。其中核心技术是证券市场及产品的投资分析。通过学习使学生具备“诚信、合规、创新”的职业素质，按照证券业务操作规范化的标准，建立良好的职业习惯和综合素质。掌握证券市场行情和证券产品和投资工具等知识。主要学习内容是综合评价证券市场或产品、证券工具认知、证券柜台业务办理、证券客户销售、证券经纪人业务风险识别与控制。

#### **10. 顶岗实习 576 课时**

顶岗实习包括《企业认知》、《岗位业务》、《毕业设计》、《职业能力展示》四门课程，使用校内自编教材《北京财贸职业学院顶岗实习教程》。学生的技能水平、职业道德、职业素养、劳动态度、劳动纪律等内容以及在实习过程中完成的技术改革和创新成果是顶岗实习的考核评价标准。顶岗实习结束后，按照顶岗实习考核要求，由校内外指导教师共同对学生进行成绩评定。

#### **(四) 财贸素养课介绍 184 课时**

##### **1. 财贸素养教育 120 课时**

###### **(1) 爱心 24 课时**

本课程以爱祖国、爱财贸、爱集体、爱他人为教育主题，培养学生对爱心的理性认识，把握爱心素养的内涵，理解爱心素养对做人、处世、立业的意义，提高学生把爱心付诸行动的能力，使学生能够从身边小事做起，主动、恰当地用行动表达对他人、对集体的爱心。

###### **(2) 诚信 24 课时**

本课程以诚信做人、诚信做事、诚信学习为教育主题，培养学生对诚信的理性认识，了解诚信素养的内涵，理解诚信素养对财贸职业岗位的重要性，使学生能够自觉培养诚信精神，养成诚实守信的良好习惯，提高明辨是非、践约守诺的行为能力。

###### **(3) 责任 24 课时**

本课程主要培养学生对责任的理性认识，使学生完整把握责任的内涵和意义，增强提高自身责任素养的自觉性，养成勇于“对自己负责、对他人负责、对工作负责、对集体负责、对国家负责”的心理品质和行为习惯，为胜任财贸职业岗位工作做好准备。

###### **(4) 严谨 24 课时**

本课程以严谨做人、严谨做事、严谨学习为教育主题，培养学生对严谨的理性认识，帮助学生掌握严谨做人、严谨做事、严谨学习的基本方法，培养学生严谨细致的学习、工作、生活态度和作风。

###### **(5) 创新 24 课时**

本课程主要培养学生对创新的理性认识，了解和把握创新的科学内涵，理解创新精神、创新素养对社会进步和人的发展的重要性，学习和掌握创新思维、创新工作的基本方法，提高创新意识和创新能力。

##### **2. 大学生心理健康教育 32 课时**

本课程讲授心理健康的标准、心理障碍或心理疾病的基本知识，介绍防治心理疾病和增进心理健康的途径和方法，使大学生掌握一些心理调适和心理保健的方法，提高心理保健和预防心理疾病的能力。具体是要培养学生学会运用恰当的人际交往技巧，培养学生具有坚强的意志品质和战胜挫折的信心，学会积极面对和正确处理学习、生活中的各种压力，提高适应环境、适应社会的能力；培养学生健康情绪、情感和自我控制、自我调节情绪的能力以及人际交往能力，树立团队精神。

##### **3. 职业发展与就业指导 32 课时**

《职业发展与就业指导》分为《职业生涯与发展规划》、《就业指导》两个模块，主要对学生进行职业生涯规划教育和就业指导。

## **四、教学计划**

### **(一) 教学进程表**

金融与证券专业三年制教学计划进程表（证券方向）

制订日期：2013年5月

实施日期：2013年9月

课程类型	课程名称	课程性质	考核方式	学分	学时分配			学期及学时分配						
					理论	实践	小计	一	二	三	四	五	六	
文化基础课	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	必修	考试	4	48	16	64		64					
	思想道德修养与法律基础	必修	考试	3	40	8	48	48						
	实用英语	必修	考试	8	128		128	64	64					
	经济应用数学	必修	考试	4	64		64	64						
	计算机基础与应用技术	必修	考试	4	32	32	64		64					
	体育	必修	考试	4.5		72	72	20	20	16	16			
	军事训练与国防教育	必修	考试	3.5	20	36	56	56						
	形势政策	必修	考试	1	20		20	4	4	4	4	4		
	公共选修课	选修	考查	8	128		128	32	32	32	32			
文化基础课小计：644 课时				40	480	164	644	288	248	52	52	4	0	
职业基础课	经济学基础	必修	考试	3	48		48	48						
	金融基础	必修	考试	3	48		48	48						
	证券基础	必修	考试	4	48	16	64			64				
	保险基础	必修	考试	3	48		48		48					
	会计学基础	必修	考试	4	64		64		64					
	财政与税收	必修	考试	3	24	24	48			48				
	市场调查与分析	必修	考试	3	24	24	48			48				
	证券交易实务	必修	考试	4	48	16	64			64				
	公司财务分析	必修	考试	4	32	32	64			64				
	金融服务英语	必修	考查	3	24	24	48				48			
	证券投资基金	必修	考试	3.5	32	24	56				56			
	商业银行业务	必修	考查	3	24	24	48					48		
	国际金融实务	必修	考查	3	24	24	48				48			
金融公文写作	选修	考查	2	20	12	32						32		
职业基础课小计：728 课时				45.5	508	220	728	96	112	288	152	80	0	
职业能力课	金融基础技术	必修	考查	2	8	24	32		32					
	金融服务礼仪	必修	考查	2	8	24	32				32			
	证券技术分析◆	必修	考试	4	8	56	64			64				
	期货实务	必修	考试	4	8	56	64				64			
	投资银行实务	必修	考试	3	8	40	48				48			
	租赁与信托	必修	考试	3	8	40	48					48		
	金融营销实务◆	必修	考试	4	16	48	64				64			
	个人理财规划	必修	考试	4	16	48	64					64		
	证券经纪人岗位实训◆	必修	考试	5	8	72	80					80		
	顶岗实习	必修	考查	24	0	576	576					144	432	
职业能力课小计：1072 课时				55	88	984	1072	0	32	64	208	336	432	
财贸素养课	财贸素养教育	必修	考查	7.5	60	60	120	24	24	24	24	24		
	大学生心理健康教育	必修	考试	2	32	0	32		32					
	职业发展与就业指导	选修	考查	2	16	16	32	16				16		
财贸素养课小计：184 课时				11.5	108	76	184	40	56	24	24	40	0	
合计：2628 课时				152	1184	1444	2628	424	448	428	436	460	432	

注：“◆”为专业核心课



## (二) 教学学时分配表

序号	课程类别	课时			百分比
		理论	实践	合计	
1	文化基础课	480	164	644	24.5%
2	职业基础课	508	220	728	27.7%
3	职业能力课	88	984	1072	40.8%
4	财贸素养课	108	76	184	7%
合计	课时	1184	1444	2628	100%
	百分比	45.1%	55%	100%	

## 五、实施与保障

### (一) 师资条件

金融与证券专业为更好满足首都金融业高速发展对高技能人才的需求,紧密结合首都金融服务业发展的实践,着眼于提高“双师”素质建设,打造了一支“双师”结构合理、专兼结合的教师团队。

目前,金融与证券专业已形成了一支师资力量强,年龄、学历和职称等方面结构合理的专职教师队伍。现有专业教师 22 名,其中,副教授 8 人,讲师 14 人;具有硕士学位 18 人,博士 4 人;北京市高等学校优秀教学团队 1 个;北京市高校教学名师 1 名和北京市中青年骨干教师 4 名,形成了双师素质为 98%的专职教学团队。

师资队伍的建设使金融与证券专业教师的科研能力和社会服务能力跃上一个新台阶,依托校外实训基地,专业教师可以为企业完成多项培训服务项目,教师的技术服务能力有很大提升,真正具备一批“懂行业,会教学,能咨询”的专业教师。

#### 1. 专业带头人

专业带头人是高职院校教师队伍中的教学权威和学术权威,对其他教师具有带动和辐射作用。他们主持并完成了优质核心课程的开发和建设,带动金融系的课程建设,促进金融系中青年教师的培养,形成良好的学术风气,带动提高各梯队成员的学术水平和知名度,扩大了金融系教师在行业内的影响。具体如下:

序号	姓名	职称	专业方向
1	陈颖	副教授	商业银行
2	杨向荣	副教授	商业银行
3	张存萍	副教授	证券
4	胡君晖	副教授	理财

#### 2. 骨干教师队伍

骨干教师是高职院校教师队伍中的中流砥柱,对一般教师具有一定示范作用。他们负责参与课程改革与实训环节建设,负责任务导向的优质核心课程的开发和教学。通过骨干教师队伍的建设,金融系造就了一支在教育教学中发挥示范带动作用的骨干教师队伍,起到了在政治思想、职业道德方面为人师的榜样作用,教学方面一专多能的示范作用,教育方面造诣较深的咨询作用,教育科研方面成果突出的带头作用。具体如下:

序号	姓名	职称	专业
1	黄群	高级会计师	商业银行
2	乔睿	讲师	商业银行
3	张敏敏	讲师	商业银行
4	郑宏韬	讲师	证券
5	周红利	副教授	证券
6	乌日娜	讲师	证券
7	张伟芹	讲师	理财
8	王卫华	讲师	理财

### 3. 普通专业教师队伍

普通专业教师是高职院校教师队伍中的重要力量，他们积极参与课程改革与实训环节建设，参与任务导向的优质核心课程的开发和教学；他们主动要求进步，在学科研究、教书育人方面不断努力，成为专业带头人与骨干教师的有力助手，促进了自身学术的进步与教学能力的提高。

### 4. 双师型教师队伍

双师型教师是高职教育教师队伍建设的特色和重点，金融与证券专业目前有6名专业教师到国内的商业银行、证券公司实习或挂职锻炼。90%以上的教师获得一项金融行业资格证书。通过提高教师“双师”素质，产生了一批既精通所授专业的基础理论、专业知识和授课艺术，又具备较好的行业、职业知识及丰富的行业、职业实践能力和顶岗工作的能力的“双师型”教师，他们能够理论联系实际，根据行业和职业分析的结果和职业岗位（群）的要求，进行教学开发和课程开发，对教学内容、教学方法进行改革，培养学生综合职业的能力，提高其全面素质，从整体上提高了专业教学水平和教学质量。具体情况如下：

序号	姓名	职称	行业从业资格	企业兼职（社会兼职）
1	武飞	副教授	证券从业资格、一级理财规划师	华西证券培训总监
2	陈颖	副教授	经济师、一级理财规划师	北京银行高级培训师
3	张存萍	副教授	证券从业资格、一级理财规划师	华林证券营销指导
4	黄群	高级会计师	注册会计师、一级理财规划师	北京会计学会理事
5	张淑梅	副教授	一级理财规划师	中国商业史研究会会员
6	胡君晖	副教授	证券从业资格、一级理财规划师	中国商业史研究会会员
7	杨向荣	副教授	银行从业资格	北京国际金融学会理事
8	刘永军	讲师	经济师	中国建设银行培训师
9	张凤存	讲师	保险从业资格	AIA 荣誉讲师
10	郑宏韬	讲师	证券业/期货业从业资格	招商证券培训师
11	刘淑娥	讲师	银行从业资格	环球网校高级讲师
12	张伟芹	讲师	银行从业资格、二级理财规划师	中国商业史研究会会员
13	丁建波	讲师	银行从业资格	中国商业史研究会会员
14	冯晓霞	讲师	银行从业资格	中国商业史研究会会员
15	乌日娜	讲师	证券、保险从业资格	中国商业史研究会会员
16	王新玉	讲师	银行从业、会计从业资格	中国商业史研究会会员
17	乔睿	讲师	银行从业资格	中国商业史研究会会员
18	王卫华	讲师	会计、银行从业资格证	中国商业史研究会会员
19	张敏敏	讲师	银行从业资格	中国商业史研究会会员
20	朱静	讲师	银行从业资格	中国商业史研究会会员
21	赵姣姣	讲师	证券从业资格	中国商业史研究会会员

### 5. 辅导员教师队伍

财贸素养课程是学院“有爱心、讲诚信、负责任”人才培养特色的体现，确保毕业生达到金融客户经理职业素养要求。针对学院的“五板块”财贸素养教育，遵循金融与证券专业特点，强调以“严谨”为基础，以“诚信”为重点，以“责任”为主线，以主题教育为特色，以学生自我教育和自我养成为主要途径，首次将素养教育课程化、系统化、全程化、企业化，通过教育大纲、教育计划，施行素养教育考核与测评，贯穿人才培养全过程，在学生思想道德、职业品格的培养与提高起重要作用。实现培养金融客户经理目标的有机统一，教书育人的统一，教育教学的统一，做事做人的统一，能知能行的统一。

金融与证券专业的财贸素养课程，“爱心、诚信、责任、严谨、创新”五板块课程的学

习、实践、考核评价等，全部由辅导员承担。在教学过程中要求教师强调紧贴行业，以金融行业职业素养和职业道德为主要内容，支持就业导向，在职业能力培养过程中强调职业素养、职业品格的培养。

序号	姓名	学历	职称	专业特长	承担课程
1	武雪周	硕士研究生	讲师	职业指导	严谨、创新
2	刘艳晖	硕士	副教授	语言教学	严谨、创新
3	徐楠	硕士研究生	讲师	职业生涯规划	责任、严谨
4	姜睿	硕士研究生	讲师	伦理学	责任、严谨
5	杨莹	硕士研究生	讲师	心理健康教育	诚信、责任
6	李建伟	硕士研究生	讲师	经济学	诚信、责任
7	张娜	硕士研究生	讲师	法学	爱心、诚信
8	张宵	学士	讲师	运动训练	爱心、诚信

## 6. 企业兼职教师队伍建设

高等职业教育要求培养的学生具有操作能力和职业实践能力，因此学校需要大量聘请行业企业的专业人员和能工巧匠到学校担任兼职教师。金融与证券专业聘请了北京市商业银行支行长、证券公司营业部总经理参与金融系人才培养方案的制订和“工学结合”课程体系的改革；聘请银行和证券公司的部门经理、业务主管参与优质核心课程的开发、建设和教学；聘请优秀大堂经理、优秀客户经理、星级客服专员参与指导学生顶岗实习，以此提高金融系专业建设和实践教学水平。

通过聘请企业兼职教师，金融系建设了一只高水平、负责任的兼职教师队伍，填补了部分紧缺专业教师数量的缺口，优化了教师队伍结构，提高了学生的操作和实践能力，而且为进一步开展校企合作、工学结合，密切学校企业双向交流提供了良好的平台。

### (二) 实践教学环境

金融与证券专业依据“工学结合、校岗直通”的人才培养模式，按照“四位一体”递进式的职业能力培养课程体系，本着“校企共建、互利互惠”的原则，加强实训基地内涵建设。随着实训条件的不断改善，将校内外实训基地建成融教学、职业培训与技能鉴定、企业咨询与服务等多功能一体的示范性实训基地。使学生从初级的企业认知逐步走向高级的订单企业顶岗实习，实现职业能力的螺旋式上升，从学校逐步走向社会，走向工作岗位，真正实现“校岗直通”，提升实践教学质量和管理水平。

#### 1. 校内实训条件

金融与证券专业与金融企业结合，建设了具有金融企业工作氛围的实训设施，改善了实训环境与条件，实现了校内模拟实训与校内生产性实训的对接、校内生产性实训与顶岗实习的对接、顶岗实习与就业岗位的对接。

##### (1) 银行专项技能实训室

银行专项技能实训室建设配有服务器、计算机、LED显示屏、复印机、扫描仪、打印机、票据打印机、综合业务系统、凭证、印章等设备，具有仿真模拟实训环境。

教师开发添设了利率计算专项技能训练、金融服务英语对话技能训练等多项专项技能训练项目。支持了《银行产品》、《外汇投资实务》、《商业银行会计》等多门课程的专项技能训练任务，每课次供50名学生同时参加银行专项训练。

##### (2) 证券专项技能实训室

证券技能专项实训室配备有证券经纪人操作台、服务器、计算机、证券交易终端、LED显示屏、复印机、扫描仪、打印机、票据打印机、综合业务系统、凭证、印章等设备采购并进行系统集成，具有仿真模拟实训环境。

开发有证券交易、证券投资等模拟软件，并进行了系统集成。支持了《证券交易》、《证券投资分析》等多门课程的实践教学任务，每课次供 50 名学生同时参加证券专项训练。

### （3）期货专项技能训练室

期货专项技能训练室建设通过运用行业、企业、岗位元素与专业课程相结合建设的做法，营造出了模拟仿真的期货经纪人工作岗位环境。为提升和强化学生综合业务能力训练和核心的工作技能训练提供环境条件。

该实训室具有仿真的期货经纪业务环境，开发添设了期货分析能力训练、期货交易训练等多项专项技能训练项目。能够满足核心课程《期货实务》的学习和实训要求，为教师教改、科研提供支持。

### （4）保险专项技能训练室

证券技能专项实训室配备有服务器、计算机、LED 显示屏、复印机、扫描仪、打印机、票据打印机、综合业务系统、凭证、印章等设备并进行系统集成，具有仿真模拟实训环境。

开发有保险单据制作、保险理赔等模拟软件，并进行了系统集成。满足《保险实务》等多门课程的实践教学任务，每课次供 50 名学生同时参加保险专项训练。

### （5）理财综合实训室

理财综合实训室配备有交换机、投影仪、计算机、LED 显示屏、复印机、扫描仪、打印机等硬件设备，开发有综合理财软件并进行系统集成，构建呼叫中心、讨论中心等模拟功能中心，能够完成家庭财务报表编写训练、现金规划编制训练、金融客户经理理财规划综合能力实训等多项训练。支持了《金融营销》、《理财客户经理岗位实训》等课程的实践教学任务。

## 2. 校外实训基地

金融与证券实验实训建设以北京市金融行业为依托，构建基于工作过程的实践体系，培养出来的学生既有扎实的文化和专业理论基础，又有与岗位要求相对接的专业技能，培养出来的学生，企业满意、学校满意、学生满意、家长满意。一方面将学生的实习和就业有效地衔接，使学生在校内实训的基础上，再到企业顶岗实习；另一方面为教师下企业，服务校外实训基地提供了条件，创建校企双赢的局面。

目前，金融与证券专业与 55 家金融机构签订实习基地合作协议，其中包括 25 家银行，24 家证券公司，1 家期货公司、5 家信托公司。

加强了实训基地的内涵建设，制订实训基地管理制度，开发技能培养项目，制订考核标准。在全国进行广泛、深入的调研，以此为基础设计实训实习基地内涵建设方案，制定实施计划，充分论证方案的必要性和可行性，保证相关制度、模式、项目及考核标准的科学性和实用性。

### （三）校企合作

金融与证券专业与华西证券、招商证券和中国邮政储蓄银行等机构签订了战略合作协议，结成了战略合作伙伴，在人才培养方面进行深度合作。设立校企合作委员会，负责校企合作的沟通与协调；设立专业建设指导委员会，聘请行业专家对专业建设建言献策。校企合作的具体安排包括：

（1）企业在学校开设“订单班”，企业和学校共同管理订单班，教授企业文化和专业技能培训，满足企业对个性化人才的需求；

（2）企业资助教师下企业挂职实习；

（3）企业专家进学校兼任授课教师，或者在企业指导学生顶岗实习；

（4）专业教师为企业提供人员培训和管理咨询；

(5) 学校辅助企业开展业务；

(6) 校企合作委员会（专业建设指导委员会）。

**校企合作委员会成员一览表**

序号	职务	姓名	企业任职
1	主任委员	高玉辉	原北京银行执行董事、首席风险官
2	副主任委员	顾志坚	原北京财贸职业学院副院长
3	副主任委员	贾墨月	北京国际金融学会秘书长
4	委员	杨德勇	工商大学经济学院院长
5	委员	史杰	交通银行东单支行行长
6	委员	相阳	中国农业银行怀柔支行行长
7	委员	许春河	中国邮政储蓄银行北京分行人力资源部总经理
8	委员	李格	中国光大银行北京分行客户服务部总经理
9	委员	周欢	中国工商银行北京分行人力资源部综合管理处副处长
10	委员	尹楠	中国银行北京分行人力资源部主管
11	委员	周巍屏	中国证券业协会标准委员会副主任
12	委员	李民雯	招商证券北京分公司副总经理
13	委员	叶寅寅	华西证券北京营业部总经理
14	委员	张海	宏源证券北京裕民东路营业部副总经理
15	委员	陆秀萍	北京保险业协会副秘书长
16	委员	梁越	中融信托有限公司副总经理
17	委员	梁建	恒天财富理财公司董事长
18	委员	胥京钢	北京中期期货经纪有限公司副总经理
19	委员	王震	海淀区中小企业担保有限公司副总经理

## 附件：核心课程说明

### （一）证券技术分析

#### 1. 课程定位

##### （1）课程性质

《证券技术分析》课程按照金融服务人才需求，紧紧围绕证券经纪人任职要求，以证券经纪人业务能力培养为核心，以“准确、规范、高效”职业素养为重点建设的专业核心课程。是一门银校合作，“上班式”任务导向，“业务知识+技能大赛”考核一体化，培养学生综合运用本专业知识和技能，胜任并具备创新岗位工作的证券经纪人业务操作能力和职业素养。

##### （2）课程作用

《证券技术分析》课程是一门培养学生综合职业能力的一门“教学做”一体化课程，在“专项技能训练、岗位综合模拟、顶岗实习”递进式职业能力培养体系中，处于中心环节，承上启下，从而构成完整的高职专业教学体系。该课程既是理论教学内容在实践环节的延伸，又从证券经纪人实际业务的角度自成体系；既可以训练学生的实际操作能力，又可以检验学生其他课程的学习效果。该课程最大限度地满足了高职专业职业化培养目标的需要，成为最能体现高职专业特征的实训技能课。

##### （3）课程设计思路

《证券技术分析》的课程设计遵循认知规律，考虑到学生“从简单到复杂”的职业能力提高规律，先安排学生到证券公司调研，然后再由易到难逐渐接触实际业务。通过让学生在实践中学习，获得感性认识，进而提高其学习兴趣，最终使学生具备咨询业务熟练、引导客户规范、业务操作高效、语言沟通流利等多方面的职业能力。

《证券技术分析》课程是立足证券经纪人当前实际情况，基于证券经纪人典型工作任务，紧密结合行业前沿动态来设计的。根据实际职业岗位工作的具体要求，综合运用本专业的知识和技能，集中进行综合性、系统化的训练。目的是通过基本技能实训，使广大学生掌握证券技术分析咨询的基本原理和基本业务规范；通过基本技能实训和综合业务技能实训，使广大学生提高证券经纪人业务操作能力。从而培养学生的岗位能力，培养学生责任意识、团队协作的专业素养。

该课程建议总学时为 72 学时，其中一半为实践学时。

#### 2. 教学目标

##### （1）总目标

本课程的教学目标是培养岗位综合能力，通过任务引领和项目活动使学生了解并能运用证券经纪人岗位业务操作的相关业务知识，按照业务操作要求逐项学习各项证券技术分析咨询业务的操作要点，掌握业务处理的基本操作技能，养成“有爱心、讲诚信、负责任”的专业素养，严格执行证券相关法律法规，具备良好的人际沟通能力和职业道德的品格，为上岗就业做好准备。

##### （2）具体目标

###### ①技术目标

能够熟练下载安装证券投资技术分析软件；能够熟练使用证券投资技术分析软件提供的各项基本功能；能够熟练地认知证券投资技术分析软件提供的不同周期 K 线图并根据 K 线的组合分析证券价格走势；能够熟练使用证券投资技术分析软件提供的各项工具进行切线分析；能够熟练调取证券投资技术分析软件提供的各项技术指标并根据指标值与指标图线进行证券价格走势分析；能够结合证券投资分析软件提供的各种技术图表、技术指标结合波浪理论、相

反理论、循环周期理论等进行证券价格走势分析。

②素质目标

通过学习使学生具备“诚信、合规、创新”的职业素质，包括：具备与客户沟通的能力，具备良好的职业道德；能够遵守各项规章制度，保持高度的风险意识；按照证券从业人员操作规范化的标准，帮助学生建立良好的职业习惯，以增强其职业综合素质。

③知识目标

通过学习使学生熟悉证券投资技术分析概况；熟练掌握证券投资技术分析软件操作；熟悉K线分析方法、切线分析方法、形态分析方法等常见证券价格走势分析方法；理解各种常见技术指标的含义并针对不同情况选择不同指标或指标组合对证券价格走势进行有效判断；能够熟练运用波浪理论、相反理论循环周期理论的技术分析理论进行证券价格走势分析；能够熟练结合多种技术分析理论与分析方法对证券价格走势进行综合研判；能够结合基本面分析有效地对证券价格中长期走势进行有效研判。

3. 教学内容

序号	项目名称	教学内容	教学要求	具体目标			课时
				技术目标	知识目标	素质目标	
1	证券技术分析概述、道氏理论与证券投资分析软件应用	证券技术分析概述	(1) 掌握技术分析内涵 (2) 掌握技术分析的分类 (3) 理解应用技术分析时应注意的问题		(1) 技术分析定义 (2) 技术分析理论基础 (3) 技术分析三特点 (4) 技术分析要素 (5) 技术分析分类 (6) 应用技术分析应注意的问题	能够通过语言表述向客户讲解相关知识	2
		道氏理论	(1) 道氏理论的形成过程 (2) 道氏理论的主要内容 (3) 道氏理论的评价 (4) 量价关系	(1) 能够通过图示法直观表述道氏理论的基本观点、(2) 能够通过图示分析说明量价关系	(1) 氏理论的形成过程 (2) 道氏理论的基本要点 (3) 道氏理论的其他分析方法 (4) 道氏理论的评价 (5) 量价关系理论 (6) 由成交量研判股票行情 (7) 成交量的警示作用 (8) 葛兰碧量价关系理论 (9) 涨跌停板制度下的量价关系分析	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识、 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	2
		证券技术分析软件的应用	(1) 掌握常用投资分析软件 (2) 熟练掌握投资分析软件的基本功能 (3) 熟练掌握投资分析软件功能设置	(1) 能够熟练安装各类技术分析软件、 (2) 能够熟练使用技术分析软件的各项功能	(1) 钱龙系列软件、 (2) 大智慧系列软件、 (3) 同花顺证券行情分析软件 (4) 通达信集成版 (5) 行情分析软件的各种窗口 (6) 大盘分析 (7) 个股即时分析 (8) 个股动态技术分析 (9) 分类报价 (10) 投资分析软件功能设置	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识、 (2) 能够向客户展示技术分析软件的各种常用功能	4

序号	项目名称	教学内容	教学要求	具体目标			课时
				技术目标	知识目标	素质目标	
2	K线分析方法	K线的画法及主要形态	(1) K线理论概述 (2) K线的画法及主要形态	能够快速在技术分析软件中调取相关K线并解释其含义	(1) k线理论及起源 (2) k线的四个价位 (3) k线理论的意义及功能 (4) k线的画法 (5) 单根k线形态及分析意义	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识点、 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	2
		双日K线的应用	熟练认知常见双日k线	能够快速在技术分析软件中调取相关K线组合并解释其含义	(1) 待入线 (2) 切入线 (3) 插入线 (4) 斩回线 (5) 抱线 (6) 孕线 (7) 平顶线 (8) 平底线 (9) 乌云线 (10) 挽袖线 (11) 向上跳空星形线 (12) 向下跳空星形线 (13) 分手线 (14) 约会 (15) 并列线	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识点、 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	2
		多日K线的应用	熟练认知常见多日k线	能够快速在技术分析软件中调取相关K线组合并解释其含义	(1) 黄昏星 (2) 启明星 (3) 黑三鸦 (4) 顶部三鸦 (5) 底部三鸦 (6) 凤凰吉祥 (7) 双针探底 (8) 高位顺沿反击线 (9) 红三兵 (10) 炉架底	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识点、 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	2
3	切线分析方法	趋势分析与趋势线	(1) 掌握趋势分析 (2) 掌握趋势线	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出划线工具、 (2) 能够运用划线工具准确的画出相关图线	(1) 趋势的定义 (2) 趋势的方向 (3) 趋势的类型 (4) 趋势线的定义 (5) 趋势的特点 (6) 趋势的分类	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识点、 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	2
		K线趋势线	熟练掌握K线趋势线	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出划线工具 (2) 能够运用划线工具准确的画出相关图线	(1) 上升趋势线 (2) 下降趋势线	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识点、 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	2
		黄金分割线	熟练掌握黄金分割线	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出划线工具、 (2) 能够运用划线工具准确的画出相关图线	(1) 黄金分割线的定义 (2) 黄金分割线的画法 (3) 黄金分割线的应用	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识点、 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	2



序号	项目名称	教学内容	教学要求	具体目标			课时
				技术目标	知识目标	素质目标	
		百分比线	熟练掌握百分比线	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出划线工具 (2) 能够运用划线工具准确的画出相关图线	(1) 百分比线的定义、 (2) 百分比线的画法、 (3) 百分比线的应用	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识、 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	2
		速度线	熟练掌握速度线	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出划线工具 (2) 能够运用划线工具准确的画出相关图线	(1) 速度线的画法 (2) 速度线的作用 (3) 速度线的应用	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识、 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	2
		扇形线	熟练掌握扇形线	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出划线工具 (2) 能够运用划线工具准确的画出相关图线	(1) 扇形线的定义 (2) 扇形线的画法 (3) 扇形线的应用 (4) 使用扇形线应注意的问题	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	2
		甘氏线及应用切线理论应注意的问题	(1) 熟练掌握甘氏线 (2) 理解掌握应用切线理论应注意的问题	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出划线工具 (2) 能够运用划线工具准确的画出相关图线	(1) 甘氏线的画法 (2) 甘氏线的种类 (3) 甘氏线的应用 (4) 甘氏线的评价、 (5) 应用甘氏线应注意的问题	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	2
4	形态分析法	三角形整理形态	熟练掌握三角形整理形态	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出划线工具 (2) 能够运用划线工具准确的画出相关图线	(1) 对称三角形、 (2) 上升三角形、 (3) 下降三角形	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	4
		矩形整理形态	熟练掌握矩形整理形态	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出划线工具 (2) 能够运用划线工具准确的画出相关图线	(1) 矩形的形成、 (2) 矩形的盘研	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	4
		旗形整理形态	熟练掌握旗形整理形态	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出划线工具 (2) 能够运用划线工具准确的画出相关图线	(1) 上升旗形、 (2) 下降旗形	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	4

序号	项目名称	教学内容	教学要求	具体目标			课时
				技术目标	知识目标	素质目标	
		楔形整理形态	熟练掌握楔形整理形态	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出划线工具 (2) 能够运用划线工具准确的画出相关图线	(1) 上升楔形、 (2) 下降楔形	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识、 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	4
		缺口形态	熟练掌握缺口形态	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出划线工具 (2) 能够运用划线工具准确的画出相关图线	(1) 普通缺口、 (2) 突破性缺口、 (3) 持续性缺口、 (4) 消耗性缺口	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识、 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	4
		顶部反转形态	熟练掌握顶部反转形态	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出划线工具 (2) 能够运用划线工具准确的画出相关图线	(1) 头肩顶、 (2) 双重顶、 (3) 三重顶、 (4) 圆弧顶、 (5) V形顶	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识、 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	4
		底部反转形态	熟练掌握底部反转形态	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出划线工具 (2) 能够运用划线工具准确的画出相关图线	(1) 头肩底、 (2) 双重底、 (3) 三重底、 (4) 圆弧底、 (5) V形底	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识、 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	4
5	常见技术分析指标	超买超卖型指标	熟练掌握超买超卖型指标	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出相关技术指标 (2) 能够运用技术指标值或图线分析证券价格走势	(1) 随机指标、 (2) 相对强弱指标 (3) 威廉指标、 (4) 变动速率指标 (5) 乖离率指标、 (6) 顺势指标	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识、 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	4
		趋势型指标	熟练掌握趋势型指标	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出相关技术指标 (2) 能够运用技术指标值或图线分析证券价格走势	(1) 移动平均线指标、 (2) 平滑移动平均线指标、 (3) 平行线差指标	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识、 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	4
		能量型指标	熟练掌握能量型指标	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出相关技术指标 (2) 能够运用技术指标值或图线分析证券价格走势	(1) 心理线指标、 (2) 动量指标、 (3) 成交比率指标、	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识、 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	4
		大势型指标及其他类型指标	(1) 熟练掌握大势型指标、 (2) 熟练其他类型指标	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出相关技术指标 (2) 能够运用技术指标值或图线分析证券价格走势	(1) 腾落指标、 (2) 涨跌比率指标、 (3) 超买超卖指标、 (4) 布林线指标、 (5) 停损指标、 (6) 能量潮指标	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识、 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	2

序号	项目名称	教学内容	教学要求	具体目标			课时
				技术目标	知识目标	素质目标	
6	其他理论	波浪理论与循环周期理论	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出划线工具、 (2) 能够运用划线工具准确的画出相关图线	(1) 能够熟练在投资分析软件中调出相关划线工具 (2) 能够运用技术指标值或图线分析证券价格走势	(1) 波浪理论的形成、 (2) 波浪理论的本思想、 (3) 波浪理论的基本形态结构、 (4) 波浪的层次、 (5) 波浪的数学基础、 (6) 循环周期理论简介、 (7) 循环周期理论的阶段	(1) 能够通过语言表述向客户讲解相关知识点、 (2) 能运用相关知识客观的对证券价格趋势进行分析	2

#### 4. 教学方法

(1) 在教学过程中,应立足于加强学生实际操作动手能力的培养,注重教与学的互动,采用阶段性目标教学,以任务引领型项目调动学生学习兴趣。

(2) 教学过程中应以任务活动为基础,通过情景模拟、角色扮演、角色互换、业务竞赛、案例分析等多种教学方法,强调学生在做中学,突出技能培养目标,注重对学生职业能力的训练。

(3) 教学过程中教师应积极引导提升“有爱心、讲诚信、负责任”职业素养,培养学生善于沟通和团结合作的品质。

(4) 教学过程中教师必须重视对证券业务一线实践经验的学习,积极探讨适合高职学生认知特点和证券经纪人业务操作技能要求的职业教育教学模式,努力培养学生参与社会实践的职业能力。

#### 5. 教学环境

- (1) 要求配备微型计算机;
- (2) 证券投资行情接受分析系统;
- (3) 多媒体教学设备与软件。

#### 6. 评价方法

(1) 突出过程评价与阶段评价,结合课堂提问、训练活动、情景模拟或角色扮演、案例讨论分析、技能竞赛等进行综合评价。

(2) 评价时注重学生动手能力和分析、解决问题的能力,对在学习和应用上有创新的学生应在评定时给予鼓励。

(3) 在所有评价中,均由学生、专任教师与企业兼职教师和专家共同评价,同时企业标准成为评价的重要依据之一。

### (二) 金融营销实务

#### 1. 课程定位

##### (1) 课程性质

《金融营销实务》课程是结合金融企业营销人才需求,按照金融企业客户经理任职条件,围绕客户经理岗位综合能力培养,以提升“合规、创新、服务”的职业素养为目标建设的专业核心课程。

《金融营销实务》课程培养目前高职金融专业大学生最大就业领域(营销类岗位)所必须的产品销售能力、客户服务能力;同时对于学生积极心态、尊重与遵守职业规范、亲和力、人际沟通等职业素养养成效果显著;是金融专业培养目标之一——基层金融客户经理职业素

质与职业能力培养的重要支撑；另外基于本课程对学生进行金融产品销售、客户服务等方面地规范培训，促使其有效掌握销售技能，由此产生一定的社会效益。

### （2）课程作用

《金融营销实务》有效培养金融专业学生的产品销售能力、客户服务能力等职业能力，促进就业创业。采用教练式教学方式所内涵的全人格能力标准与立体化教学管理等方法有效促进金融专业学生养成积极心态、亲和力等职业素养，保障可持续发展。

《金融营销实务》有效服务社会，为金融营销提供了一个简单、有效的可作为范式的销售沟通方法与培训体系，为其它专业提供了一个有效的人际沟通养成体系，有效服务社会。

《金融营销实务》课程所总结的客户沟通方法技巧简单、有效，符合客户沟通工作实际，既满足金融专业教学之需，又可有效满足各专业高职大学生培养积极心态与人际沟通能力的迫切需要，同时更可作为社会营销界开展相关培训与开展实务工作的有效范式。作为一种范式，它将产生良好的社会效益。

### （3）课程设计思路

课程坚持“营销文化引领、销售任务引导、学训工作一体、素养技能提高”的设计理念，遵循“夯实专业基础，营销概念先行，销售任务驱动，真实工作情境”的设计思路，全面提升学生的职业素养和职业能力。

营销文化引领。金融营销作为一种能力，必须落实到学生的学习和行动中去，使之成为学生自觉的行为习惯，营销文化的价值才能得以实现最大化。通过对营销文化的培养和学习，进而使自己的学习更符合金融企业的营销需求，更适合未来的职业，营销效率得到提高。营销生活化是营销文化的物化体现，营销文化对于指导个人的营销行为，塑造个人核心竞争力具有保障作用。

销售任务引导。为调动学生的营销积极性，使学生更好的完成工作，课程结合初级金融客户经理的销售任务量，制定了个人金融业务营销竞赛活动办法。活动结束后还进行评选优胜，给予精神鼓励和物质奖励。对在竞争中营销业绩较差的团队采用了解情况、时时培训的方法，引导其顺利完成销售任务。

学训工作一体。《金融营销实务》课程组与金融企业开展校企合作联合进行课程建设，基于“基层金融客户经理”的课程培养目标，对客户营销工作事务，根据工作过程典型化分解为“自我沟通→亲和力→知人→表述→促成→异议化解→客户服务”的工作环节，并进一步整合、序化若干教学模块，每一模块制定包括素养、应知、应会的标准与鉴定标准。课程建设模拟客户沟通工作的课堂内职场化环境与情景事务、课堂外训练场所与情景项目开展学习-实训与工作相结合的实践教学，同时对学习与实训的全过程进行控制、对客户沟通全要素进行考核，通过任课老师、企业指导者、学生多方考评。

素养技能提高。《金融营销实务》课程遵循“一切为了学生、一切基于学生”，以学生为主体，激发学生学习训练积极性。本课程能力标准制定基于金融客户经理营销岗位工作的专业能力目标与学生素养基础，构建了包括心境素养、知识、技能的“全人格”能力标准；围绕全人格能力标准，基于学生为主体开展教学，设计了包含小组化、全员化、自主化、个性化的学生全面自主参与的实训教学模式，充分激发学生参与实训的积极性、激活学生的感官系统，提高学习效果，培养客户沟通、客户营销的能力。

## 2. 课程目标

### （1）总目标

通过本课程的学习，培养学生良好的金融服务理念和金融风险意识，能够熟悉商业银行、证券公司业务流程，运用市场营销理论设计营销策划方案，开发各类客户、提供个性化咨询

服务，为学生未来就业奠定坚实的理论和实践基础。

(2) 具体目标

**技术目标：**收集、整理、分析各种金融信息的能力；获取、鉴别、计算金融数据能力；熟练使用现代办公设备和专业系统，管理和维护客户资源；自主学习、自我管理的能力。

**素质目标：**通过学习使学生具备良好的职业素质和道德，准确的金融风险意识和正确的营销意识；良好的心理状态、团队合作、有效配合的能力；语言表达、沟通交流洽谈能力

**知识目标：**运用市场营销原理，进行营销案例分析，开展营销工作；运用营销理论，设计营销策划方案，开发各类客户；按照企业市场定位和发展策略，进行宣传和业务咨询；使用沟通技巧，为客户提供个性化投资咨询；妥善处理客户投诉、收集客户意见和建议；使用英语为客户介绍金融产品、业务情况；与客户进行良好交流，储备企业的客户资源。

3. 教学内容与要求

序号	项目名称	教学内容	教学要求	教学建议	课时
1	金融营销认知	(1) 金融营销岗位及业务认知 (2) 金融营销知识复习与准备 (3) 金融营销技能综合训练	(1) 了解金融企业现状与发展前景、进行自身职业生涯规划 (2) 熟悉市场营销基本知识，掌握金融营销基础理论 (3) 熟练运用金融营销礼仪规范，了解各种礼仪禁忌	(1) 金融企业调研：通过商业银行或证券公司实地调研，了解客户经理、客服人员的工作内容和流程 (2) 营销知识考核：运用金融技能库资料，采用无纸化考核方式，考查学生掌握程度 (3) 礼仪规范比赛：采用金融礼仪比赛方式，考核学生掌握程度，提高学习兴趣	8
2	金融营销方案	(1) 设计调查问卷、开展市场调查及目标访谈 (2) 统计调研结果，撰写分析报告 (3) 设计产品营销方案	(1) 能够完整设计调查问卷、寻找客户、开展调查 (2) 能够使用现代办公系统，整理资料，分析数据、撰写调研报告 (3) 确定营销客户群体、选择正确营销策略、预测营销总体效果、设计合理营销方案	(1) 组织市场调研：通过设计调查问卷、填写客户访谈记录，训练学生的市场调查能力和沟通能力 (2) 撰写调研报告：要求学生整理、分析前期调查数据，运用办公系统、使用表格、图示等撰写调研报告 (3) 设计营销方案：要求学生综合运用市场营销基础知识和基本理论，按照规范格式，设计产品营销策划方案 (4) 课外企业调研：带领学生外出到商业银行、证券营业部、保险公司参观，了解具体工作形式和工作内容	20
3	金融营销训练	(1) 陌生拜访前期准备 (2) 客户接触与沟通开发 (3) 成功营销金融产品 (4) 建立稳定服务关系	(1) 了解企业行为规范、树立风险意识 (2) 掌握营销技巧，做好营销准备 (3) 熟悉业务知识、利用营销渠道、接触开发客户 (4) 运用沟通交流技巧，保持与客户紧密联系	(1) 营销规范培养：要求学生设计陌生拜访工作表，深入了解客户心理及营销工作规范 (2) 营销技巧训练：通过企业客户开发的实际案例，设计不同学习任务，学生以团队方式完成学习任务 (3) 营销情景模拟：设计各种金融企业客户开发场景，有学生运用前期掌握的知识 and 理论进行分析和处理 (4) 客户维护管理：使用角色扮演方法，学生分别扮演客户和客户经理，提高客户开发成功率	16

序号	项目名称	教学内容	教学要求	教学建议	课时
4	金融产品推介	(1) 产品推介会筹备工作 (2) 产品推介会布展工作 (3) 产品推介会召开及结束总结	(1) 了解企业及产品的市场定位和发展策略, 确定产品推介会的主旨和目标 (2) 设计推介会实施方案, 建立布展工作团队, 与客户保持良好沟通 (3) 熟练运用沟通技巧, 开展产品宣传和业务咨询, 妥善处理客户异议 (4) 及时收集客户反馈意见, 总结经验教训, 积极维护客户, 提升服务水平	(1) 产品推介培训: 聘请企业指导教师, 结合企业做实际, 宣讲产品推介会的具体内容及工作方法 (2) 设计实施方案: 根据现场条件和预算情况的多种因素, 要求学生设计推介会实施方案 (3) 开展现场营销: 组织学生开展业务办理、投资咨询、客户个性化服务、产品介绍和企业形象宣传等活动 (4) 会后反思总结: 展示结束后, 组织全体参与学生, 进行展示活动总结。针对展示活动的整体事前设计、活动实施以及突发情况的处理等方面进行总结与反思, 听取与会人员的意见与建议, 为今后相关活动的开展与改进积累第一手资料。	16
5			机动		4
			合计		64

#### 4. 教学实施

##### (1) 教学设计

《金融营销实务》推行“客户营销情景项目为实训载体、小组合作学习为组织方式、理论与实训前后融合、课堂设在实训室、老师引导学生主体、仿真职场化行为标准实施全过程控制”的教学设计, 在管理能力拓展实训室教学为主、在实训室外的客户现场为辅开展理论与实训融合的实践教学, 针对某一能力点实行“情景活动(素质测试、活动、案例分析)→理论讲解→老师示范→同学实训→摄像-播放→同学点评、经理指导→纠正性实训→老师总结→撰写实训报告→全要素考核”的“教练式”教学。其教学模式具有下述特点与创新。

① 工学一体化: 基于金融营销类岗位客户沟通工作的任务、要求、流程整合构建教学内容与教学方法开展教学, 所学的内容、方法及考核、情景与实际客户沟通事务基本一致。

② 项目化边学边练: 针对基于岗位任务与营销流程而构建的实训项目体系在实训室进行项目化边学边练的“教练式”教学。

课堂外的客户现场(如教师办公室、学生寝室、道路设摊)以及银行、保险公司、证券公司等校外实训基地开展实训教学, 充分实现了课堂与实训室的合一。

##### (2) 教学方法

① 知识性学习主要是理论教学辅以实践教学, 采用加强知识习得的若干教学方法

金融营销能力的基础是沟通知识理解, 在教学中主要采取案例分析、素质测试与情景活动、视频欣赏、分组(讨论与合作训练)、角色扮演、点评分享等教学方法, 它们极大地激发同学们的兴趣, 尤其适合以形象思维见长的高职大学生, 有效促进对沟通知识的理解、掌握与领悟。

② 分段能力训练主要采用实训教学辅以知识讲解, 主要运用教练式训练有关的若干教学方法, 同时运用促进知识理解与领悟的教学方法, 通过激发学习参与与匹配高职大学生心智特点的行动教学, 达成良好能力养成效果

③ 综合实训与实战项目主要是采用实践教学, 开展职场化沟通项目实践激发同学参与实训的积极性、热情度、参与度, 取得良好效果

##### (3) 教学手段

本课程运用现代教育技术与虚拟现实技术, 优化教学过程。

① 有效运用摄像技术与视频剪辑技术进行摄像与播放, 据以开展“教练式”教学, 其

中的摄像与播放优化了教学流程，增强了教学效果

运用摄像机、视频剪辑技术对实训过程进行录像、剪辑、播放，有效地、全息地对进行点评、分析与建议，教学效果好；同时同学们对自己上屏幕，强烈激发兴趣、自尊，有效激发实训参与积极性；储存实训录像，积累实训成果；另外，剪辑影视片中有关客户沟通成败的片断、客户沟通环节的业务操作录像，给同学们播放、分析、点评，有效加强同学们对客户沟通技巧的理解、掌握。

## ② 现代金融创新与营销模拟平台实验系统

本系统可以有机结合传统的教学方式如：授课，讨论和案例学习，作为一个有效的模拟教学工具帮助老师教授学生完整的营销战略战术体系，以及各种营销的理念和方法。本系统可以适用于各种金融营销相关的基础和专业课程，老师们既可以结合教学计划，在授课过程中使用该软件平台来帮助学生理解抽象的营销理论，也可以在认识实习，专业实习的阶段组织学生进行集中的模拟训练以全面复习，整理和实践已经教授的各种专业知识和技能。

## 5. 考核评价建议

本课程建立了较为全面的考核体系，完全按照金融客户经理的工作标准来要求和考核学生。考核分为阶段竞赛+学生自评+教师考评+专家点评+实际业绩五个部分，每部分又由若干细项组成。

考评的依据主要以实战营销业务业绩和业务处理及服务礼仪的准确、熟练和规范程度作为考核标准，考核方法主要有销售业绩法、业务流程评价法（分为单一业务和综合业务）、客户满意度评价法。

考核评价如下：

学习情境	考核内容	考核形式	分值
金融营销认知	金融营销岗位及业务认知	企业调研总结	5
	金融营销知识复习与准备	无纸化题库考试	7
	金融营销技能综合训练	营销技能比赛	8
	合计		20
金融营销方案	设计调查问卷、开展市场调查及目标访谈	调查问卷、访谈笔录	5
	统计调研结果，撰写分析报告	调研分析报告	10
	设计产品营销方案	产品营销方案	15
	合计		30
金融营销训练	陌生拜访前期准备	陌拜表格设计	5
	客户接触与沟通开发	客户开发数量	5
	成功营销金融产品	产品销售数量	10
	建立稳定服务关系	客户联系记录	5
	合计		25
金融产品推介	产品推介会筹备工作	营销实施方案	5
	产品推介会布展工作	展会布展计划书	5
	产品推介会召开及结束总结	现场综合表现	15
	合计		25
总计			100

## 6. 实验实训设备配置建议

实训室名称	设备名称	型号规格	单位	数量
金融营销岗位实训室	电脑	联想	台	50
	操作台	150*100 公分	套	50
	UPS 不间断电源	UPS 不间断电源	套	1
	交换机	交换机	台	1
	营销策划软件	系统基于国内金融营销策划公司现役综合业务系统，业务功能与实际业务一致，真实的体现营销策划的管理和业务流程	套	1
	空调	海尔	台	2
	投影仪及投影幕	索尼	个	1
	服务器	IBM	台	1

### （三）证券经纪人岗位实训

#### 1. 课程定位

##### （1）课程性质

《证券经纪人岗位实训》课程按照企业人才需求，紧紧围绕证券经纪人岗位任职要求，以培养学生服务沟通能力、金融产品营销能力、产品组合方案设计能力为核心，以“诚信、合规、创新”职业素养为重点设置的金融与证券专业核心课程。其前面课程是《证券基础知识》、《证券交易》、《证券投资基金》、《证券承销与发行》和《证券投资技术分析》等课程的基础上开设的。其后续课程是证券企业顶岗实习课程。

##### （2）课程作用

目前，金融与证券专业学生的就业岗位越来越地定位于金融产品或服务的营销，即商业银行和证券企业客户经理等岗位，这些岗位对学生的个人理财规划、银行业务处理和金融产品营销等能力，以及相关职业素养（关键能力）等提出了较高要求。

《证券经纪人岗位实训》是一门校企合作，项目为导向，培养证券经纪人岗位职业能力“教学做”一体化的课程。处于“专项训练、综合模拟、顶岗实习”人才培养模式的中心环节，起着承上启下的作用。该课程既是理论教学内容在实践环节的延伸，又从证券企业实际业务的角度自成体系；既可以训练学生的实际操作能力，又可以检验学生其他课程的学习效果。该课程最大限度地满足了高职专业职业化培养目标的需要，是最能体现高职专业特征的实训技能课。

综上所述，《证券经纪人岗位实训》是综合应用所学证券相关课程基础知识和技能的操作性最强的技能课程，对证券经纪职业能力的培养、职业素养的养成具有明显的支撑作用和有力的促进作用。

##### （3）课程设计思路

《证券经纪人岗位实训》课程开展教学工作的政策指导思想，是教育部《关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》提出的把工学结合作为高等职业教育人才培养模式。《证券经纪人业务》课程的设计理念是，“项目与岗位相结合”，“工作任务典型化”、“教



学活动中练”，“上班式课堂做载体”。

本课程设计思路是，把握高职金融专业学生所从事的职业分析，确定人才培养目标。分析证券经纪人岗位典型工作任务，确定职业能力培养目标。确定具体的工作任务和学习任务，把教学过程与工作过程融为一体。具体表现在一是深入企业调研、分析岗位能力、提取典型工作任务。二是转化典型工作任务为学习任务，构建上班式课程教学环境。三是项目导向、任务驱动教学模式完成教学任务并贯穿素养培养。四是业务知识+职业素养+技能大赛评价检验学习成果。

## 2. 课程目标

### (1) 总目标

本课程的教学目标是培养岗位综合能力，通过任务引领和项目活动使学生了解并能运用证券经纪人证券业务操作的相关业务知识，掌握证券营销和柜台等相关岗位的基本操作技能，具备与证券经纪人岗位相关的社会能力和方法能力。养成“有爱心、讲诚信、负责任”的专业素养，严格执行银行相关法律法规，具备良好的人际沟通能力和职业道德的品格，为学生上岗就业做好准备。

### (2) 具体目标

技术目标：①行业、市场和财务分析；②证券企业产品的解读；③基本技术证券市场工具的认知；④证券（资金）账户业务开立流程；⑤定位证券客户类型；⑥解读客户投资风格；⑦识别与控制投资与账户管理风险的；⑧引导新客户签署协议及投资者教育；⑨维护老客户技能与策略；⑩证券产品点评会。

素质目标：通过学习使学生具备“诚信、合规、创新”的职业素质，①客户沟通的能力；②具备良好的职业道德；③能够遵守各项规章制度；④保持高度的风险意识；⑤建立良好的职业习惯和综合素质。

知识目标：①熟悉证券市场状况；②掌握证券产品和投资工具；③掌握证券经纪人岗位业务内容；④熟练掌握证券柜台业务操作流程；⑤掌握证券业务相关单证、业务专用章及其他用具的使用；⑥掌握开发客户的流程与技巧；⑦掌握沟通相关知识与技巧；⑧掌握证券礼仪基础知识。

## 3. 教学内容与要求

序号	项目名称	教学内容	教学要求	具体目标			课时
				技术目标	知识目标	素质目标	
1	综合评价 证券市场 或产	【任务 1】认知 与解读证券行情 分析要素。	要求小组成员分工 协作收集与整理不 同资料	①要求会收集、整理当前 最新经济热点、证券行业 或板块等资料。 ②能汇总行情分析资料	①证券市场宏 观分析 ②行业分析 ③上市公司分 析	①客户沟通的能 力。 ②具备良好的职 业道德。	2

序号	项目名称	教学内容	教学要求	具体目标			课时
				技术目标	知识目标	素质目标	
	品（模拟私募基金公司向客户解读证券行情）。	【任务2】发布证券投资宏观经济形势看法。	要求做成 PPT，小组派出代表分别上台阐述对宏观经济进行说明。	能够运用技术分析方法，对证券市场走势进行全面分析。	①证券市场宏观 ①分析 ②宏观政策经济与证券市场 ③股票市场的供求关系	①客户沟通的能力。 ②具备良好的职业道德。 ③团队合作意识。	2
		【任务3】发布证券投资行业走势看法	1、要求做成 PPT，小组派出代表分别上台阐述对宏观经济进行说明 2、观点明确，表达清楚。	①选定一个行业进行分析。 ②对行业或市场整体背景分析 ③对行业或市场整体价格趋势得出明确结论。 要求做成 PPT，小组派出代表分别上台阐述观点。	①行业的一般特征 ②影响行业兴衰的因素 ③行业分析方法	①客户沟通的能力。 ②具备良好的职业道德。 ③团队合作意识。	2
		【任务4】对所选上市公司情况进行说明	要求做成 PPT，小组派出代表上台阐述对宏观经济进行说明。 2、观点明确，表达清楚。	①选定上述行业中一只股票的上市公司的经营情况进行说明。 ②指出上市公司的基本情况，用重要的财务数据说明。	①公司基本分析 ②公司财务分析 ③公司重大事项分析	①客户沟通的能力。 ②具备良好的职业道德。 ③团队合作意识。	2
		【任务5】对所选个股做技术分析	要求做成 PPT，小组派出代表上台阐述对宏观经济进行说明。 2、观点明确，表达清楚。	第一，用指标类方法说明行情走势并指出当前的合理投资操作。 第二，用形态类方法说明股票处于一个什么样环境中。 第三，用 K 线图说明股票的合理投资操作。 第四，波浪类或切线类方法分析股票价格走势。	①超买超卖 RSI\KDJ 技术指标，趋势型指标（MACD）的中 DIF 和 DEA 指标 ②M 头、W 底，头顶肩、头肩底 ③K 线图 ④波浪类或切线类方法	①客户沟通的能力。 ②具备良好的职业道德。 ③团队合作意识。	4
		【任务1】认知我国股票类型和交易所股票分类和交易规则	①快速查找沪深交易所股票类型 ②小组成员相互解读证券规则 ③小组成员相互解读	①查找深沪交易所主要股票分类 ②解读股票交易规则、类型、证券交易规则和证券交易代码	①股票交易规则 ②深沪交易所股票分类	①具备良好的职业道德 ②在营销的同时培养证券经纪人职业素养。	2

序号	项目名称	教学内容	教学要求	具体目标			课时
				技术目标	知识目标	素质目标	
		【任务2】认知交易所分类中各行业情况,解读其中重点龙头股	①能认知交易所分类中某一行业情况 ②能说出行业基本情况中,如行业基本数据。	①编写证券交易分类中某一行业总体情况报告 ②查阅资料,搜集行业或板块情况文章; ③小组讨论行业情况	特定行业或板块龙头股票基本情况与特点	①具备良好的职业道德 ②在营销的同时培养证券经纪人职业素养。	2
		【任务3】解读基金销售宣传单	①按照基金类型把众多基金宣传单进行分类; ②查阅中国基金网,搜集中国基金市场产品类型资料;③把国内基金市场类型及部分重点基金产品列表。	①能够读懂基金宣传单上的基本要素; ②能按基金基本知识做解读基金宣传单; ③阅读所选类型基金销售说明书; ④比较所选类型基金产品的特点	①基金特点 ②基金类型 ③基金风险与业绩评价 基金交易规则 ④基金申购赎回规则	①具备良好的职业道德 ②在营销的同时培养证券经纪人职业素养。 ③开户客户的创新	3
		【任务4】为投资者提供基金宣传单上基本信息咨询服务	①快速抓住投资者所提出问题的核心并进行归类。 ②快速把问题与答案相对应。 ③准确解释投资者所提出的基金宣传单上的问题。	①能理解投资者的所提问题; ②用通俗易懂的语言说清基金宣传单上的内容。	①基金类型 ②基金风险与业绩评价 基金交易规则 ③基金申购赎回规则	①具备良好的职业道德 ②在营销的同时培养证券经纪人职业素养。 ③开户客户的创新	3
		【任务5】向投资者推荐适合其投资类型的基金产品	①针对不同投资者推荐相应基金 ②向投资说明投资该基金产品的风险与风险控制措施	①用基金投资者风险测试表做投资风格测试并得出结论。能正确使用风险测试表,并在表上写出风险承受力结论; ②向投资者解释风险承受力与投资风险关系; ③能向投资者说明适合其风险承受力的产品特点。 ④能向投资者说明本基金产品风险和风险控制措施。	①投资者风险偏好类型 ②投资者风险偏好与投资特点关系 ③基金投资风险④基金投资风险控制措施	①具备良好的职业道德 ②在营销的同时培养证券经纪人职业素养。 ③开户客户的创新	4
3	证券柜台业务办理	【任务1】认知开户元素	能正确解读证券开户相关文件内容	①模拟证券客户经理解读《开户申请表风险揭示书》、《证券账户开户申请表》、《证券交易委托代理协议书》、《上海证券交易所指定交易协议书》等文件的相关规定,②解读其中的基本内容。	证券开户相关文件《开户申请表风险揭示书》、《证券账户开户申请表》、《证券交易委托代理协议书》、《上海证券交易所指定交易协议书》内容	①具备良好的职业道德 ②规范开展业务的职业习惯。 ③保持高度的风险意识。	4
		【任务2】模拟客户经理为客户解答开户相关文件疑难问题并指导填写开户文件。	①能协助客户正确填写开户中相应的协议文件。 ②并对其中内容做正确解读。	①客户经理指导模拟客户正确填写开户申请表和接受客户的开户相关资料的咨询。②为客户做风险承受测试,协助客户填写相关文件或凭证	风险测试内容	①具备良好的职业道德 ②规范开展业务的职业习惯。	4

序号	项目名称	教学内容	教学要求	具体目标			课时
				技术目标	知识目标	素质目标	
						③保持高度的风险意识。	
		【任务3】模拟证券柜员为客户办理证券开户业务。	①快速能审核客户开户资料 ②准确能辨别客户资料的真伪 ③规避在办理业务中可能出现的失误 ④快速整理归纳各项业务资料	①能识辨客户身份。证明文件的真伪。 ②在电脑里输入客户开户基本信息。 ③办理开户手续并盖章。 ④打印股东卡。把开户资料整理与归档。	①证券开户风险 ②证券开户资料审核点	①具备良好的职业道德 ②规范开展业务的职业习惯。 ③保持高度的风险意识。	6
4	证券客户销售	【任务1】针对客户对证券投资不感兴趣,害怕入市风险情况展开营销。	对针对该客户认为以下问题作咨询。 ①国债收益稳定,不会赔钱。 ②对基金、股票的不了解。 ③不具备相关的知识。 ④平时工作繁忙,没时间来进基金、股票投资等问题	①认知新客户开发的途径。 ②认知不同客户类型营销策略。 ③能向不同投资风险的客户开展营销	①客户开发途径 ②客户营销策略 ③证券营销沟通技巧	①具备良好的职业道德 ②在营销的同时培养证券经纪人职业素养。 ③开户客户的创新能力	8
		【任务2】针对客户本人已投资有价证券,有可能转户情况开展营销。	以团队为单位,有针对性地这一客户进行有效营销。 ①股票的收益水平与证券公司是否有关联 ②如何办理转户,需要什么手续、资料,是否要收取费用。	能说明华西证券公司能提的一般性服务 能说明这一证券公司的特色服务。	某一证券公司的产品和服务内容	①沟通交流能力; ②具备良好的判断分析和独立思考的能力 ③团队合作意识	8
		【任务3】针对家人已投资证券,本人不关心投资情况进行营销	对针对该客户认为以下问题作咨询。 ①家人的股票投资都被套牢; ②不具备证券投资方面的知识是否可以进股票投资; ③是否能够保证一定的收益水平等问题。 ④最低的目标要使客户成为未来的客户。	①能针对客户的异议进行有效营销 ②客户经理工作时说明家庭或个人理财的重要和必要性。	①证券营销的步骤 ②证券营销异议处理	①沟通交流能力; ②具备良好的判断分析和独立思考的能力	8
		【任务4】认知老客户维护途径和策略	①针对教师扮演的客户角色进行话术营销,正确运用话术原则说服客户,能适时停止营销。 ②运用开拓客户所需的展业工具等,按营销话术方案完成对客户开拓的工作任务。	①上网查找证券营销客户管理中客户流失的资料或论文。撰写2000字防止老客户流失的报告。 ②讨论客户维护措施和技巧。 ③模拟为特定客户提供证券公司的一般产品或服务。 ④准备好为客户提供服务	①证券客户维护基本知识 ②忠诚客户基本特点 ③老客户维护,认知老客户维护的途径 ④认知不同客户类型维护策	①具备良好的职业道德 ②在营销的同时培养证券经纪人职业素养。 ③开户客户的创新能力	8

序号	项目名称	教学内容	教学要求	具体目标			课时
				技术目标	知识目标	素质目标	
			③在营销的同时注意证券营销礼仪的规范。	的资料。给客户打电话、Email 转达服务内容	略		
5	证券经纪人业务风险识别与控制	【任务】案例探讨：证券经纪业务中的违规行为及其法律后果。	以小组为单位进行讨论，找出安例中证券经纪业务中存在的违规行为问题，总结违规行为的法律后果。强化经纪业务中合规风险认知。各成员能够说出证券经纪业务风险与控制方法，	①掌握证券经纪业务中的管理风险控制技术，证券经纪业务中的操作风险类型。 ②掌握证券经纪业务中的合规风险控制技术，掌握管理风险控制的基本方法。 ③解读证券经纪业务中的合规风险类型，了解管理风险的各种经济法律后果。掌握合规风险控制的基本方法。	证券经纪业务管理风险与控制基本方法 证券经纪业务合规风险与控制基本方法	①客户沟通的能力。 ②具备良好的职业道德。 ③能够遵守各项规章制度。 ④保持高度的风险意识。	8

#### 4. 实施建议

##### (1) 教学建议

在教学过程中，应立足于加强学生实际操作动手能力的培养，注重教与学的互动，采用阶段性目标教学，以任务引领型项目调动学生学习兴趣。

教学过程中应以任务活动为基础，通过情景模拟、角色扮演、角色互换、业务竞赛、案例分析等多种教学方法，强调学生在做中学，突出技能培养目标，注重对学生职业能力的训练。

教学过程中教师应积极引导提升“有爱心、讲诚信、负责任”职业素养，培养学生善于沟通和团结合作的品质。

教学过程中教师必须重视对银行业务一线实践经验的学习，积极探索适合高职学生认知特点和银行一线柜员业务操作技能要求的职业教育教学模式，努力培养学生参与社会实践的职业能力。

##### (2) 考核评价建议

突出过程评价与综合评价。考核由过程考核、结果考核、综合考核等三部分组成。结合训练活动、情景模拟或角色扮演、案例讨论分析、技能竞赛等进行综合评价。

评价标准以注重学生分析、解决问题的能力和合作能力为重点，对在学习和应用上有创新的学生应在评定时给予鼓励。

在过程与结果评价中，均由学生、专任教师或企业兼职教师和专家共同评价。在综合考核中，业务情景模拟成绩和业务操作考试成绩均由专任教师与企业兼职教师和专业共同评价，并把企业标准作为重要的评价依据之一。