

金融管理专业人才培养方案

一、专业名称及代码

1. 专业名称：金融管理

2. 专业代码：630201

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、基本修业年限

3 年为主，最长修业年限为 5 年

四、职业面向

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）	职业资格证书或技能等级证书举例
财经商贸大类—金融类 6302	630201	货币金融服务 J-66 资本市场服务 J-67 保险业 J-68 其他金融业 J-69	银行业务人员 2-21	综合柜员	银行从业资格证书
				客户经理	
				理财经理	
				大堂经理	
			证券业务人员 2-23	综合柜员	证券从业资格证书
				证券经纪人	
				客户经理	
			保险业务人员 2-22	保险代理人	保险公估人资格证
				保险经纪人	
				保险公估人	
			其他金融业务人员 2-29	综合柜员	
				业务员	

说明：所属专业大类及所属专业类应依据现行专业目录；对应行业参照现行的《国民经济行业分类》；主要职业类别参照现行的《国家职业分类大典》；根据行业企业调研，明确主要岗位类别（或技术领域）；根据实际情况举例职业资格证书或技能等级证书。

五、培养目标及培养规格

（一）培养目标

1. 总体目标

金融管理专业是以培养适应市场经济发展需要和适应金融服务领域第一线需要的，具良好职业素质，掌握银行、证券、保险、理财等金融专业知识、金融基本业务操作技能和金融产品市场营销技能，学生未来能够在商业银行、证券公司、保险公司、城乡信用社、非银行金融机构等从事柜员、会计、信贷、大堂经理、客户经理、证券经纪人、保险代理人等岗位的工作，具备“一技之长+综合素质”的有职业生涯发展基础的高素质、技能型金融人才。

2. 特色方向培养目标

在具备金融领域通用职业能力基础上，重点培养面向在商业银行、城乡信用社、证券公司、保险公司以及其他非银行金融机构从事一线岗位的综合柜员、小额信贷员、证券经纪人、保险代理人等操作、服务营销和业务管理工作第一线的高素质技能型综合服务人才。

（二）服务面向

1. 职业面向

主要就业单位：商业银行、证券公司、保险公司、城乡信用社、非银行金融机构。

主要就业部门：综合柜员、大堂、客户部、理财部。

2. 岗位面向

本专业岗位面向为金融企业三大岗位：柜员岗位、**服务营销岗位**、业务管理岗位。

3. 高职学生就业岗位与行业

高职金融专业职业岗位群

职业岗位	岗位	主要工作任务
银行方向	综合柜员	商业银行柜台存、取款及各种代理业务、结算业务等
	客户经理	开发客户、信贷管理、客户管理及关系维护等

职业岗位	岗位	主要工作任务
	理财经理	理财策划、投资理财咨询、理财产品营销等
	大堂经理	迎送客户、业务咨询、服务管理等
证券方向	综合柜员	证券柜台业务、营业大厅咨询
	证券经纪人	开发客户、客户服务、投资理财
保险方向	保险销售	保险营销、客户服务
其他金融机构	服务营销	产品营销、客户服务

4. 初始就业岗位群和目标就业岗位群

我院毕业生初次就业定位于商业银行、证券公司、保险公司及其他金融机构业务一线，三到五年后定位于基层管理类。

高职金融专业初始就业岗位群和目标就业岗位群

职业岗位	初次就业岗位	目标就业岗位（3-5年后）
银行方向	综合柜员、理财助理、大堂助理、信贷员	柜面主管、大堂经理、客户经理、理财经理、信贷业务经理
证券方向	综合柜员、初级证券经纪人	中级证券经纪人、区域经理
保险方向	保险代理人、综合柜员	业务主管、柜面主管
其他金融机构	综合柜员、业务员	业务经理

5. 主要的就业岗位典型工作任务和职业能力分析

银行（信用社）岗位工作任务分析

岗位	工作任务	职业能力
1. 综合柜员	1-1 个人业务	- 审核储蓄客户证件、文本并指导客户填写储蓄存款各种单据； - 在系统界面上熟练操作活期存款业务；熟练操作活期储蓄异地存款、取款业务 - 熟练定期存款业务；熟练操作整存整取、零存整取、定期一本通、通知存款、定活两便储蓄存款、个人通知存款、教育储蓄存款、外币储蓄等业务
	1-2 对公业务	- 审核对公存款业务的证件、合同、印鉴及文本并指导客户填写对公存款的各种单据 - 熟练操作单位活期存款业务；熟练操作单位定期

岗位	工作任务	职业能力
		存款业务
	1-3支付结算柜面业务	- 审核各种支付结算业务的证件、合同、凭证及文本并指导客户填写支付结算业务的单据； - 能够在系统上熟练操作辖内现金通存业务、通兑业务、辖内转账存业务、辖内转账通兑业务； - 熟练操作提出代付业务、提出代收业务、提入代付业务、提入代收业务、同城资金清算业务和电子联行业务
	1-4柜面代理业务	- 审核各种代理业务的证件、合同、凭证及文本并指导客户填写代理业务单据 - 熟练操作代收天然气费、代收自来水费、代收有线电视用户费、代理移动话费、代发工资、代理领取养老金业务 - 熟练操作凭证式、记账式国债业务；熟练操作证券投资基金业务
	1-5 银行卡柜面业务	- 审核各种银行卡业务的证件并指导客户填写银行卡业务的单据、合同及文本 - 熟练操作银行卡业务
	1-6日终账务处理	- 要求办理轧平现金手续 - 按要求核对重要空白凭证 - 按要求轧平账务
2. 大堂经理	2-1 熟悉银行产品	能及时掌握新产品知识
	2-2 与客户沟通交流	- 能够以多种方式实现与客户的沟通，如上门、电话联系、面谈等 - 能把客户当成朋友 - 知识面广 - 具备谈判技巧
	2-3 分析客户需求	- 熟悉与金融相关的法律法规、制度 - 能对客户需求做综合分析 - 能制定最佳方案来满足客户需求 - 能根据分析发现新的商机
	2-4 向客户营销产品	- 能以各种方式减少客户麻烦 - 能创造令客户舒心的环境 - 能经常与客户沟通、联谊 - 善于提高工作效率
3. 理财经理	3-1 熟悉银行业务、产品	- 熟悉各种产品的操作流程 - 了解产品特性 - 能进行产品对比
	3-2 了解客户需求	会通过细问、聆听和观察的方式、了解客户需求
	3-3 分析客户的风险承受能力	- 能全面分析客户的家庭结构、经济来源等信息 - 了解市场状况
	3-4 为客户设计理财方案	- 会分析投资收益 - 能准确预测投资风险

岗位	工作任务	职业能力
4. 客户经理	4-1 信贷业务的工作程序, 包括: 申请受理、调查评价、审查审批、贷款发放、贷后管理(计收本息、到期收回、贷款展期、不良贷款处理)以及各类贷款信息的查询和设置	◇ 能够掌握企业信贷业务相关的基础理论知识及基本常识 ◇ 能够掌握商业银行在管理企业信贷业务时采取的政策措施及其预期效果 ◇ 能够掌握个人信贷业务相关的基础理论知识及基本常识
	4-2 进行信用分析管理, 包括: 非财务因素分析、财务分析在此基础上, 撰写信贷调查报告	◇ 能够掌握商业银行在管理个人信贷业务时采取的政策措施及其预期效果 ◇ 能够掌握信贷担保管理和贷款协议相关的基础理论知识及基本常识 ◇ 能够掌握商业银行在发放各种担保贷款时采取的政策措施及其预期效果
	4-3 进行风险管理, 包括: 信贷资产的“五级”分类的操作流程与技巧, 不良信贷资产的处理方法	◇ 能够掌握商业银行贷款风险管理相关的基础理论知识及基本常识 ◇ 能够掌握商业银行在贷款风险防范和控制时采取的政策措施及其预期效果
	4-4 银行信贷业务职能部门的岗位职责和道德规范	

证券公司岗位工作任务分析

岗位	工作任务	职业能力
1. 综合柜员	1-1 日常业务 (开户、销户、保证金转入、转托管)	◇ 快速录入字符 ◇ 时常注意自己的专业仪表 ◇ 证券、银行关系业务 ◇ 了解各项操作流程 ◇ 熟悉证券投资基本知识 ◇ 具有一定的沟通技巧 ◇ 具备较强的语言表达能力
	1-2 电话咨询	◇ 具备较强的营销能力 ◇ 熟练掌握各项操作流程 ◇ 熟悉证券投资基本知识 ◇ 具有一定的沟通技巧 ◇ 具备较强的语言表达能力
2. 证券经纪人	2-1 寻找客户	◇ 市场分析 ◇ 客户分析 ◇ 竞争对手分析 ◇ 具有较强的营销常识和营销技巧 ◇ 挖掘周边的社会关系 ◇ 具备良好的沟通能力
	2-2 分析客户需求	◇ 客户层次分析、客户心理分析 ◇ 了解各项投资特征; 具有一定的证券知识、财务知识、心理学知识

保险公司岗位工作任务分析

岗位	工作任务	职业能力
1. 综合内勤	1-1 录单出单	◇ 了解公司保险产品； ◇ 熟练运用 Office 办公软件及业务操作系统； ◇ 具有细致耐心的工作作风和严谨求实、细致入微的工作态度； ◇ 具有较好的客户服务意识和团队合作精神； ◇ 诚实守信，遵纪守法，恪守职业道德。
	1-2 查勘定损（车险）	◇ 了解车险理赔流程及相关岗位的工作任务和要求； ◇ 了解车险快处快赔的政策要求和处理流程； ◇ 熟悉查勘、定损业务操作系统典型工作界面； ◇ 具备初步的查勘技能，如拍照、填写单证、取证； ◇ 具备初步的定损技能，如配件识别； ◇ 具备较强的沟通能力、协调能力和爱岗敬业、吃苦耐劳、团队协作的精神； ◇ 诚实守信，遵纪守法，恪守职业道德。
	1-3 理算核赔	◇ 了解保险理赔单证要求； ◇ 熟悉保险理赔和理算规则； ◇ 具备良好的沟通能力； ◇ 具备理赔纠纷处理能力； ◇ 诚实守信，遵纪守法，恪守职业道德。
	1-4 客户服务	◇ 熟悉保险公司客户服务业务规则、流程； ◇ 具备良好的职业礼仪素养； ◇ 熟练运用 Office 办公软件及客服业务操作系统； ◇ 具有良好的沟通协调、抗压能力和较好的亲和力； ◇ 具有前列的主动服务意识和责任心，细致耐心的工作作风和严谨求实、细致入微的工作态度； ◇ 诚实守信，遵纪守法，恪守职业道德。
2. 保险销售	2-1 开发准客户	◇ 了解保险产品及行业动态 ◇ 具有经济合同，市场营销和心理学的知识背景和良好的语言表达能力 ◇ 具备良好的营销、沟通及协调能力，具有挑战精神和抗压能力； ◇ 能够独立开拓市场，诚实守信，遵纪守法，恪守职业道德。
	2-2 客户约见与拜访	
	2-3 客户保险需求分析和提供专业的解决方案	
	2-4 销售促成与签约	
	2-5 协助和指导客户办理投保手续	

岗位	工作任务	职业能力
	2-6 及时送达保单等相关资料	
	2-7 客户回访及售后服务	
3. 销售支持	3-1 单证管理, 新契约、保全档案管理	◇ 熟悉保险业务和财务知识; ◇ 熟练运用 Office 办公软件;
	3-2 销售业绩统计及业务绩效、各种奖励费用的核算	◇ 具有细致耐心的工作作风和严谨求实、细致入微的工作态度;
	3-3 协助策划和组织各类推动会议, 营造职场氛围	◇ 善于表达, 团队意识强, 具有合作精神; ◇ 具备较强的营销策划能力;
	3-4 协助营销培训活动的组织管理等	◇ 具备较强的组织和管理能力; ◇ 诚实守信, 遵纪守法, 恪守职业道德。

(三) 人才培养规格

通过三年的系统学习, 使学生在素质、知识、能力方面达到如下要求:

培养规格指标体系

一级指标	二级指标	三级指标
素质要求	思想政治素质	爱国主义、民族精神, 正确的政治立场、方向正确的世界观、人生观、价值观
	道德法律素质	社会公德、家庭美德、集体主义; 追求卓越、诚实守信、遵纪守法
	身体素质	身体健康、运动灵活、适应艰苦岗位
	心理素质	自信、自尊、自强、自制; 具有竞争意识、抗压、乐观
	人文素质	具备人文知识、理解人文思想、掌握人文方法、遵循人文精神
	职业素质	忠诚企业, 忠实岗位, 吃苦耐劳; 爱岗敬业、正点及时、市场意识、精诚服务; 执行力、纪律性、责任感和事业心; 奉献、思辨
知识要求	基础知识	政治、体育、外语、计算机
	专业基础知识	金融基础、金融服务营销、经济学基础、金融行业法律法规、财务基础、国际金融、外汇交易等
	专业知识	商业银行业务、个人理财实务、证券投资实务、保险实务、银行信贷实务、 金融产品营销 等
能力要求	方法能力	职业生涯规划能力、自主学习能力、创新能力、基层决策能力
	社会能力	语言与文字表达能力、 人际交往与沟通能力 、组织与协调能力
	职业能力	具有从事金融企业综合柜台业务工作的能力; 具备一定的理财规划、证券分析、金融分析等专业能力; 具有从事投资咨询、个人理财、公司理财、基金管理等金融管理工作的能力; 具备一定的金融企业市场营销与管理能力。

六、课程设置

主要包括通识教育课程和专业课程。

1. 通识教育课程

包括毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系、形势与政策、军事理论、实用英语、计算机基础、体育与健康、大学生心理健康教育、大学生职业生涯规划、大学生就业指导、大学生创新创业基础、写作与交流、礼仪与修养、思想道德修养与法律基础等课程；根据学校计划安排不定期开设国家安全、社会责任、节能减排、绿色环保、人口资源、海洋科学、金融知识、管理知识、劳动卫生、互联网创业、创新思维、团队管理等方面的课程或专题讲座（活动）。

2. 专业课程体系

专业课程体系	专业基础课程	专业核心课程	专业拓展课程	专业实践课程
课程名称	(1) 经济学基础 (2) 金融基础 (3) 专业创新创业教育 (4) 金融服务基本技能 (5) 财务基础 (6) 证券市场基本法律法规 (7) 金融服务营销 (8) 银行业法律法规与综合能力 (9) 国际金融 (10) 外汇交易实务 (11) 互联网金融	(1) 商业银行业务 (2) 证券投资实务 (3) 保险实务 (4) 银行信贷实务 (5) 个人理财实务 (6) 金融产品营销综合实训	(1) 证券从业资格考试培训 (2) 银行从业资格考试培训 (3) 金融服务职业素养	(1) 职业认知实践 (2) 商业银行综合柜台业务 (3) 金融投资模拟交易综合实训

3. 专业核心课程及主要内容

序号	专业核心课程名称	主要教学内容
1	商业银行业务	通过商业银行业务课程各项目内容的学习与实践活动，要求金融管理专业的学生了解并运用银行业务操作的相关业务知识，按照业务操作的流程顺序逐项学习各项业务的操作要点，掌握各项业务处理的基本操作技能。
2	证券投资实务	通过工作任务引领的项目活动，培养学生在熟练掌握证券投资操作的基础上，深刻体会主要证券市场的运行规律，熟练运用证券投资的基本分析和技术分析方法，塑造守法、稳健、诚信的职业意识，为学生就业上岗做好准备。
3	保险实务	通过学习保险投保、核保、承保、核赔、理赔等实务操作手续与规程，掌握保险学基本知识、基本理论及保险实务的国内外最新动态

序号	专业核心课程名称	主要教学内容
		和前沿知识，培养学生保险经营过程中实务操作能力及风险分析、保单设计、流程处理和案例分析等业务能力。
4	银行信贷实务	通过银行授信业务岗位工作任务引领的项目活动，熟练处理银行授信活动的各项业务，最低达到银行实际工作中的客户经理（初级）标准，符合直接上岗的要求；能够在本课程的基础上综合运用财务报表分析、统计分析、金融服务营销、金融法规、客户沟通、商业银行业务管理等相关技能和知识，形成在工作环境中待人接物和处理业务的技巧、态度和能力。具备对营业现场和工作场所突发事件的应变能力。
5	个人理财实务	通过各类银行和非银行类理财产品的市场调查、仿真式理财规划、理财营销的情景模拟和角色互换训练等实训联系，了解主要的理财产品及其收益、风险、特点以及当前市场状况，学会与客户沟通的技巧，能够运用相关的理财分析规划知识，按照理财规划的业务操作流程顺序设计理财规划等技能。
6	金融产品营销综合实训	以任务为导向，选取金融产品 NBSS（需求导向式）专业化销售工作流程中的“约顾客—解需求—谈产品—促成交”四个关键环节来构建课程模块体系，根据现代推销技术的理论与技能，结合金融产品的特点，并按照金融产品销售技能学习认知规律即“听（要领）→看（示范）→学（规范）→行（实践）”对教学过程进行设计，通过校企合作，将企业真实项目植入课堂，以学生为中心，通过案例分析、角色扮演、情景模拟等校内仿真训练和行业专家指导的校外现场教学的双导师教学模式，使学生了解、掌握并运用金融产品 NBSS（需求导向式）专业化销售的核心知识和技能。

4. 实践性教学环节

实践性教学环节主要包括实习、实训、毕业设计（论文）等。依据国家发布的有关专业顶岗实习标准，严格执行《职业学校学生实习管理规定》有关要求，组织好认知实习、跟岗实习和顶岗实习。

七、学时安排

三年制总学时为 2800 学时，其中第一课堂为 2550 学时、第二课堂为 250 学时，总学分为 150 学分，平均周学时为 20~24 学时。

八、教学进程总体安排

（一）专业教学进程计划表（见附表）

（二）教学时间分配表

	课程类别	学时数	学分	类别小计	百分比	百分比	备注
通识	必修	526	32	590	21%	24%	固定
	公选	64	4		3%		固定
专业	基础	380	23.5	910	15%	36%	根据专业设定 不同类别课程 学时数
	核心	372	23.5		15%		
	拓展	64	4		3%		
	综合实训	94	3		4%		
实习	社会实践	240	8	1050	9%	40%	固定
	职业体验	240	8		9%		固定
	顶岗实习	570	24		22%		固定
合计		2550	130	2550	100%	100%	

注：通识教育课、专业课总课时中均包括课内实践课时

九、教学要求

（一）师资队伍

本专业组建了一支由专任教师、行业企业兼职教师组成的“专兼结合”的教学团队，生师比达 18:1，专任教师的“双师”比达 90%以上，以满足日常教学的需要。其中专任教师任职资格主要包括：取得教师资格证，具有本科以上学历或经济师中级以上专业技术资格，具备三年以上企业实践经历和相关本专业职业资格；兼职教师任职资格主要包括：具有中级以上专业技术资格和相关本专业职业资格，具有十年以上行业企业的工作经历，具备一定教育教学能力，兼职教师所承担专业课时比例不低于每门专业课时量的 1/3。

（二）教学设施

基于一线金融管理人才培养的目标定位，以金融管理职业岗位为导向，建立“仿真+全真”多功能校内实验实训室，融合专业教学、岗位能力、职业标准和服务为一体，

为学生开展岗位业务训练和营销综合实训，提供基本教学保障，推动项目教学内容与教学方法的改革。根据学院实训室建设规划的指导思想，即“实训设计岗位化，实训资源共享化，实训环境场景化，实训建设多元化，实训平台网络化，实训管理规范”，采取引进、改建、新建等形式，重点建设了金融管理沙盘模拟实验室、企业经营管理沙盘模拟对抗实训室，电子商务沙盘模拟实验室、商务谈判模拟实训室、表演中心、商务综合实训室等，使之具备“模拟仿真+真实演练+职业技能培训”的功能，满足学生岗位技能、素质培养的需要。

校内实训室一览表

实训室	主要设备(软件硬件)	主要实训内容
金融管理沙盘模拟实训室	ITMC 公司针对金融管理专业设计开发的金融管理沙盘模拟对抗软件系统	市场竞争分析、广告效果分析、渠道管理、采购管理、竞争策略、销售管理和财务管理等
企业经营管理沙盘模拟对抗室	ITMC 公司设计开发的企业经营管理沙盘对抗软件系统	企业运营流程、市场分析、采购管理、生产管理、销售管理和财务管理等
电子商务沙盘模拟实训室	ITMC 公司针电子商务专业设计开发的电子商务沙盘模拟对抗软件系统	网店装修、网店运营、市场销售分析、采购管理、销售管理、客户服务管理等
商务谈判模拟实训室	教室主控台（投影、卡座、实务展台、服务器）、座椅、课桌、设备	商务礼仪实训、商务谈判实训、综合营销实训
表演中心	大场地、墙面镜、扶手、座椅等	商务礼仪、形体训练、会务展览等
商务综合实训室	教室主控台（投影、卡座、实务展台、服务器）、办公桌、座椅、展台、会议设备、打印机、复印机和装订机等办公设备	利用仿真办公场景、真实的办公设备开展办公设备操练、内部经营、商务接待等综合实训

（三）教学资源

教材图书资料要及时融入行业企业发展的新制度法规、新业务、新产品、新做法。可以以专业为单位建立专业教学资源库，利用数字化网络资源为专业教学提供各类学习资源，如专业人才培养方案、课程教学大纲、电子教材、教学课件、典型案例、行业政策法规资料、职业考证信息等。同时开发在线辅导练习功能，配备与专业教学相关的图书资料、电子杂志等相关的学习辅助性资源，利用文档、图表、动画、视频等各种形式展示各类教学资源，满足学生在线自主学习要求。结合专业发展的新趋势、人才市场需求的新变化、企事业用人单位的特定要求及时进行教学资源与教学素材的调整补充更新，以满足育人市场化的特定需求。

（四）教学方法

本专业以提高教育教学质量为目标，以满足学生成长成才的多元需求为出发点，以学生为中心，重视现代教育教学技术的应用，结合课程特色，进行合作学习、案例教学、情境教学、项目教学、任务驱动、行动导向等多种形式的“做中学、做中教”教学模式，发挥专兼职教师在课程教学中的积极作用，充分调动学生的学习积极性和教学互动的参与度。

（五）教学评价

1. 教学评价

（1）教师对学生的课程学习进行评价的态度和办法。

本专业在以提升岗位职业能力的基础上，针对不同教学与实践内容，构建多元化专业教学评价体系，教学评价的对象应包括学生的知识掌握情况、实践操作能力、学习态度和基本职业素质等方面，突出能力的考核评价方式，体现对综合素质的评价。

课证融合课程以证代考进行评价考核，项目式课程教学评价的标准应体现项目驱动、实践向导的课程特征，实现理论与实践、操作的统一，以能否完成项目实践活动任务以及完成的情况给予评定，教学评价的对象分为应知、应会两部分，采用笔试与实践操作按合理的比例进行评价考核，校外顶岗实习成绩校内专业教师评价、校外兼职教师评价、实习单位鉴定三项评价相结合的方式，对学生的专业技能、工作态度、工作纪律等方面进行全面评价。

（2）学生对学校教学评价的态度和办法

学生对学校教学评价应本着客观、公正和真实的态度，对教师教学内容、教学过程、和课堂管理等方面做出全面公正的评价。

2. 各课程的考核

课程考核主要是改变原来以笔试考试为主转向综合方案制定与执行情况，以达到考核与提高并重，做到既“考”又“评”，课程考核结论由三种方式的考核结果组成：

（1）专业技能考试（Fg）实施要求如下：

课程实施过程中由任课教师组织，一般通过完成专业技能考试（未涉及专业技能的

课程，以项目作品考核的方式）检测教师的教学和学生的课程学习效果，原则上每学期每门课程不少于三次。该部分考试（核）成绩占学期总评成绩的 40%。

（2）学习过程表现（F_x）实施要求如下：

课程学习过程表现考核是根据学生在学习过程中的出勤情况、课堂表现、作业情况、职业行为规范、职业核心能力等各方面的情况来进行。该部分考核成绩占学期总评成绩的 30%。

（3）期末综合知识考试（F_c）实施要求如下：

主要考查学生对该门课程基础知识的掌握情况，原则上考试时间限定在 60-90 分钟内。该部分考核成绩占学期总评成绩的 30%。

（4）课程考核总评成绩评定

最终考核总评成绩等于学生专业技能考试（未涉及专业技能的课程，以项目作品考试）成绩乘以权重加学习过程表现成绩乘以权重加期末综合知识考试成绩乘以权重的和，即： $F = F_g \times 40\% + F_x \times 30\% + F_c \times 30\%$ 。

（六）质量管理

1. 专业管理体系

（1）建立教学质量提升机制。通过开展新生素质调查、建立毕业生质量跟踪调查机制，健全教学质量检查与教学信息反馈系统来加强对教学质量的监控，提升教学质量。新生刚报到，就把专业教学计划介绍给他们，开展新生素质测评，制定学生职业规划，加强对学生的素质教育，培养创新能力，重视个性发展，实行因材施教。

（2）建立金融专业指导委员会和校企共同育人机制。金融专业聘请了行业、企业专家和一线骨干组成专业指导委员会，共同参与人才培养方案的设计、论证、课程设置、教材开发，指导教师、学生的实习实践，并定期到校开展讲座或兼职上课，形成了校企共同育人的合作办学机制，有效确保了人才培养方案的科学性，保障了人才培养质量的提高。

（3）建立多级的教学督导体系。在校级督导制的基础上，建立院级教学督导体系。聘请院级领导和骨干教师深入课堂听课评课；深入实训室了解实训过程，对基于工作过

程的课程教学质量进行监督与评估，有效保障教学质量的提高。

2. 实习管理

金融专业建立实习管理常规化的管理制度和监控体系，二级学院成立实习工作小组，由二级学院院长任组长，总支书记、主管教学副院长担任副组长，校内实习指导教师和企业实训指导教师为成员。校企双方共同制定学生顶岗实习管理制度，为毕业生同时配备校内专职教师和行业兼职教师作为本次顶岗实习的指导老师，实行对学生实习的跟踪关注制度，及时解决毕业生在顶岗实习工作中遇到的问题，构建学校和社会行业双向信息跟踪机制，学生实习结束要填写实习报告，校内指导老师定期和企业及学生联系，及时收集学生和实习单位的信息反馈，确保实习的顺利开展和提高实习效果与质量。

3. 学生管理

在人才培养过程中，贯彻以生为本的理念，通过人才培养方案的建设和优化，切实加强学生的身心素质和人文素质修养，强化学生的金融职业道德和法律意识，结合专业课程的系统学习，通过认知实习、专业实习和顶岗实习等实践环节，借助职业技能大赛、大学生创新创业大赛及丰富多彩的校园文化生活平台，不断提升职业素质，塑造健全的职业人格。在日常管理规范中，注意提高学生礼仪素质、诚信意识、敬业精神等，专业教师要在授课中以知识为载体，对学生进行职业道德教育，推动学生顺利完成学生向职业人的转变，使其成为既能面向基层一线，又有一定可持续发展能力的高素质技能型人才。

4. 兼职教师管理

二级学院根据教学科研工作实际需要和兼职教师的聘请条件提出人选，在每学期结束前一个月提出下学期聘任人员，按规定程序审批，填写兼职教师审批表，并提供相关证明材料，二级学院院长签署聘任意见后报学校教务处，二级学院颁发聘书，签订聘任协议，聘期可根据工作需要而定，一般兼职教授 3 年，兼职讲师 1—3 年，兼职教师每学年必须承担一定的教学任务，包括授课，指导毕业设计、指导顶岗实习，指导实验室建设等，系与相关职能部门共同负责年度考核和聘请考核工作。

十、毕业要求

本专业学生在学校规定年限内，修完人才培养方案全部课程，获得课程 150 学分、并获得“双证”，达到毕业要求准予毕业。

“双证”，指学生毕业时应具备的与专业相应的职业岗位证书、驾驶证等技能证书和全国计算机等级认证或校级以上 office 认证。以鼓励学生课外自学获得各种技能证书，持有劳动人事保障部门或权威行业颁发的职业资格证书，计选修课 32 学时 2 学分。

参加社会实践项目达到一定程度的，可申请置换专业集中实训课程中，同类课程的学分制；全国性大学生赛事的省级赛获奖选手，统一计 2 学分专业选修课成绩，或可在与赛项相应课程上免修并予以评优。

附：教学进程总表

金融管理专业教学进程总表（专科）

类别	课程性质	序号	课程名称	总学时	学分	学时分配				按学期分配学时数					
						理论教学	课内实践	集中实训	社会实践	第一学期 20周	第二学期 20周	第三学期 20周	第四学期 20周	第五学期 20周	第六学期 16周
通识教育课程	必修课程	1	实用英语1*	64	4	32	32			64					
		2	实用英语2*	64	4	32	32				64				
		3	计算机基础*	58	3.5	10	48				48	10			
		4	毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系概论*	64	4	48	10		6		64				
		5	形势与政策	16	1	16						8	8		
		6	思想道德修养与法律基础	48	3	32	10		6	48					
		7	体育与健康1	32	2		27	5		32					
		8	体育与健康2	32	2		27	5			32				
		9	写作与交流	32	2	16	16					32			
		10	礼仪与修养	16	1	8	8					16			
		11	大学生心理健康教育	10	0.5	10				10					
		12	大学生职业生涯规划	20	1	20				20					
		13	大学生就业指导	18	1	16							16		
		14	大学生创新创业基础	32	2	16	16				32				
		15	军事理论I	20	1	20				20					
		小计		526	32	276	226	10	12	194	240	66	24	0	0
	公共选修课程	公共选修课（艺术类、人文素质类、创新创业发展类）		64	4										
		小计		64	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
专业基础课程	必修课程	1	经济学基础	32	2	22	10			32					
		2	金融基础*	64	4	50	14			64					
		3	专业创新创业教育	32	2	12	20			32					
		4	财务基础*	44	2.5	30	14				44				
		5	金融服务基本技能	16	1	6	10					16			
		6	证券市场基本法律法规	32	2	22	10					32			
		7	国际金融	32	2	22	10					32			
		8	金融服务营销*	32	2	20	12						32		
		9	银行业法律法规与综合能力	32	2	22	10						32		
		10	外汇交易实务	32	2	20	12						32		
		11	互联网金融	32	2	12	20						32		
		小计		380	23.5	238	142	0	0	128	44	80	128	0	0
专业主干课程	必修课程	1	商业银行业务*▲	84	5.5	52	32				84				
		2	证券投资实务*▲	64	4	40	24					64			
		3	保险实务*▲	64	4	40	24					64			
		4	银行信贷实务*▲	64	4	40	24						64		
		5	个人理财实务*▲	64	4	40	24						64		
		6	金融产品营造综合实训▲	32	2	8	24						32		
			小计		372	23.5	220	152	0	0	0	84	128	160	0
专业拓展课程	3选2选修课程	1	证券从业考证培训	32	2	12	20						32		
		2	银行从业考证培训	32	2	12	20						32		
		3	金融服务职业素养	32	2	12	20						32		
			小计		64	4	24	40	0	0	0	0	0	64	0
专业集中实训	必修课程	1	职业认知实践	30	1			32			32				
		2	金融投资模拟交易综合实训	32	1			32				32			
		3	商业银行综合柜台业务	32	1			32					32		
		4	社会实践1（2周）	60	2				60	60					
		5	社会实践2（2周）	60	2				60		60				
		6	社会实践3（2周）	60	2				60			60			
		7	社会实践4（2周）	60	2				60				60		
		8	职业体验（跟岗实习）	240	8									240	
		9	顶岗实习及毕业设计（6个月）	570	24										570
		小计		1144	43	0	0	96	240	60	92	92	92	240	570
合计1			2550	130	758	560	106	252	322	400	306	408	240	570	
周学时									16	22	17	23	13	32	
素质拓展模块	选修课程	1	获取技能、等级证书（含专业类、计算机、英语）	20	8										
		2	参加职业技能大赛及其他各类竞赛获奖	32											
		3	参加省级及以上创新创业大赛	32											
		4	军训	60	2					60					
		5	军事理论II	16											
		6	志愿服务教育	26		2									
		7	第二课堂	32	4										
		8	其他（如参与重大教学实践活动）	32	4										
				小计		250	20	0	0	0		60	0	0	0
合计2			2800	150	758	560	106	252	382	400	306	408	240	570	

注：1、标*为考试课，标▲为专业核心课。以16学时计1学分。
2、通识教育课程设置为学校统一固定安排。
3、专业集中实训中的《社会实践1、2、3、4》、《职业体验》和《顶岗实习及毕业设计》为学校统一固定安排。