

本科管理组专业专升本考试纲要

第一部分 总则

一、编制依据

依据教育部《普通高等学校本科专业目录》《普通高等学校本科专业设置管理规定》（教高〔2012〕9号）《职业教育专业目录（2021年）》（教职成〔2021〕2号）《辽宁省教育厅关于调整高等职业教育对口升学本科专业范围的通知》（辽教通〔2022〕285号）等文件精神，为完善我省现代职业教育体系，畅通技术技能人才成长通道，推动一体化贯通培养，服务产业发展对高层次技术技能人才需求，编制本纲要。

二、适用专业范围

本考试纲要适用于电子商务、大数据与会计专业。

第二部分 专业课程（笔试）考核纲要

一、“管理学”课程考核内容

（一）管理与管理者

- 1.管理的内涵。
- 2.管理者：角色、技能、任务。
- 3.管理决策。

（二）管理思想演进

- 1.古典管理理论。
- 2.人际关系学说和行为科学理论。
- 3.管理理论发展。

（三）目标与战略

- 1.目标概述。
- 2.目标管理。
- 3.战略与战略管理。

（四）制定计划

- 1.制定计划的方法。
- 2.计划制定。
- 3.个人计划。

（五）组织管理

- 1.组织设计。
- 2.组织文化。
- 3.组织变革。

（六）人员管理

- 1.人岗匹配。
- 2.人员招募、培训与开发。
- 3.人员绩效与薪酬。

（七）团队管理

- 1.团队概述。
- 2.团队效能管理。
- 3.团队成员管理。

（八）领导职能

- 1.领导与管理。
- 2.领导特质与行为。
- 3.领导力提升。

（九）激励

- 1.激励理论。
- 2.激励模式。

（十）沟通

- 1.沟通效能提升。
- 2.人际沟通与冲突管理。

（十一）控制与管理控制

- 1.控制概述。
- 2.管理控制模式。
- 3.管理控制工具。

二、“经济学”课程考核内容

（一）需求与供给及价格理论

- 1.需求与需求量的图示及形成原因。
- 2.供给与供给量的图示及形成原因。
- 3.影响需求及供给的因素。
- 4.不同需求弹性图示及示例。
- 5.不同供给弹性图示及示例。

（二）消费者行为理论

- 1.总效用与边际效用之间关系（画图说明）。
- 2.什么是消费者剩余？画图说明。
- 3.画图说明无差异曲线特征。
- 4.商品边际替代率递减规律原因是什么。
- 5.画图说明边际替代率平移的原因。
- 6.画图说明边际替代率旋转的原因。
- 7.画图说明序数效用论消费均衡的条件。

（三）生产者行为理论

- 1.阐述总产量、平均产量、边际产量之间关系。
- 2.等产量线与无差异曲线、需求曲线的比较。
- 3.简述等产量线的特征。
- 4.等成本线与预算线的比较。

- 5.画图说明生产者均衡--最优组合的 2 种情况。
- 6.简述规模报酬的 3 种情况。
- 7.简述短期总成本与固定成本、变动成本的关系。
- 8.简述利润最大化原则。

（四）市场的形成

- 1.划分不同市场结构的依据有哪些？
- 2.举例说明不同市场结构类型及特征。
- 3.画出在完全市场竞争状态下，厂商短期均衡盈利图形。
- 4.画出在完全市场竞争状态下，厂商短期均衡亏损图形。
- 5.简答完全垄断市场的特征。
- 6.画图在完全垄断市场，厂商利润最大化的图形。
- 7.画图在完全垄断市场，厂商亏损的图形。

（五）“合理分配” --收益分配原则

- 1.劳动力供给曲线由哪些因素决定的？
- 2.利率由哪些因素决定的？
- 3.地租是如何形成的。
- 4.经济利润来源有哪几个方面？
- 5.收入分配不平等的因素有哪些？

（六）市场失灵与政府干预

- 1.市场失灵表现在哪几个方面
- 2.治理外部性的基本原则有哪些？

（七）“国民收入理论” 课程考核内容

- 1.比较 GDP 与 GNP 的应用。
- 2.三大产业的分类。

（八）“失业与通货膨胀” 课程考核内容

- 1.对失业的不同分类。
- 2.通货膨胀的分类。

3.画图说明失业与通货膨胀的关系。

4.治理通货膨胀的对策。

（九）经济增长、周期与调控

1.简述经济周期类型。

2.简述促进经济增长的政策。

3.简述宏观经济政策目标。

4.简述可持续发展包括哪些内容。

三、“电子商务”课程考核内容

（一）电子商务概述

1 电子商务的概念。

2.电子商务的发展。

3.电子商务的特点和优势。

（二）电子商务技术基础

1.网络及服务。

2.电子商务基本技术概述。

（三）电子商务基本模式

1. B2B 的含义、基本模式及主要交易平台。

2. B2C 的含义、基本模式及主要交易平台。

3. C2C 的含义、基本模式及主要交易平台。

（四）O2O 电子商务

1.O2O 电子商务的概念、特点及优势。

2.O2O 常用模式。

3.O2O 的客户选择以及营销策略。

（五）移动电子商务

1.移动电子商务的产生和发展，移动电商的特点和应用。

2.移动电商平台介绍。

3.移动电商平台基础操作。

4.移动电商平台营销技巧。

（六）跨境电子商务

1.跨境电子商务的含义、特点和我国跨境电商的发展及政策。

2.跨境电商模式分类。

3.跨境电子商务物流与电子支付。

4.跨境电商典型运作平台。

（七）电子商务网络营销

1.网络营销的定义和特点。

2.网络营销的功能。

3.网络广告的概念和特点，网络广告的要素。

4.网络营销策划。

（八）电子商务物流

1.物流的概念和起源。

2.物流、商流和流通的含义、三者之间的关系。

3.物流的分类。

4.电子商务物流的含义和特点，电子商务与物流之间的关系。

5.三大电子商务物流方式。

四、“基础会计”课程考核内容

（一）总论

1.了解会计产生和发展，掌握会计的定义、特征，理解会计核算的基本职能，理解会计的目标。

2.理解会计对象，掌握会计的基本假设。

3.掌握权责发生制与收入实现制的基本内涵。

4.掌握会计核算方法并理解它们之间的关系。

（二）会计要素与会计等式

1.掌握会计六要素的概念、分类及特征，掌握会计计量属性的要求。

2.掌握会计基本等式，理解经济业务对会计等式的影响。

（三）会计科目和账户

- 1.熟悉会计科目的分类。
- 2.掌握会计账户的基本结构及会计科目与会计账户之间的关系。

（四）借贷记账法及其应用

1.掌握借贷记账法的概念、记账规则、账户结构及本期与期末余额的试算平衡，掌握账户之间的对应关系，能熟练的将原理应用于会计业务处理之中。

- 2.掌握筹集资金、供应过程、生产过程、销售过程及利润形成与分配。

（五）会计凭证

1.熟悉各种原始凭证的基本内容，掌握原始凭证的概念、分类、填制和审核。

2.熟悉记账凭证的基本内容、记账凭证的定义，掌握记账凭证的分类及填制和审核要求。

3.理解会计凭证的传递程序，熟悉会计凭证保管的要求及重要会计档案期限。

（六）会计账簿

- 1.了解账簿设置的意义及原则，掌握账簿的定义和种类。
- 2.了解账簿的内容、启用与记账规则。
- 3.了解建账规则，掌握账簿的登记规则，重点掌握总分类账簿与明细分类账簿平行登记原理。
- 4.掌握对账的内容。
- 5.掌握错账的更正方法及适用范围，并通过会计实务案例来说明。
- 6.理解结账的过程及应用操作要求。

（七）财产清查

- 1.理解财产清查的概念及作用，掌握财产清查的分类。
- 2.掌握库存现金、银行存款、固定资产、存货、应收款项的清查，掌握财产物资的盘存制度。

3.理解财产清查结果的审批手续，掌握财产清查结果的账务处理。

（八）财务会计报告

1.掌握财务会计报告的含义、内容，理解会计报表的种类。

2.理解资产负债表的概念及编制依据。

3.掌握利润表的概念及编制依据。

第三部分 专业技能（实操）考核纲要

一、“讲解沟通”技能考核内容

（一）围绕中国国情或中国传统文化元素等主题进行讲解

1.讲解紧扣主题，内容完整正确，尊重史实和现实。

2.讲解结构合理，详略得当，条理清晰，逻辑通顺。

3.普通话规范，口齿清晰，表达流畅。

4.讲解节奏控制合理，有层次感，富有感染力。

（二）社交礼仪与沟通技巧知识问答

1.问候礼仪。

2.称呼礼仪。

3.介绍礼仪。

4.职场礼仪等。

5.知识问答回答准确。

二、“电商运营与推广”技能考核内容

（一）网店开设

1.网店申请与开通。

2.个人卖家账号注册及认证。

3.企业卖家账号注册及认证。

4.店铺分类设置。

5.店铺基本信息设置。

（二）网店装修

1. 首页设计与制作

- （1）Logo 设计与制作。
- （2）Banner 设计与制作。
- （3）店铺首页布局。

2. 详情页设计与制作

- （1）商品图片设计与制作。
- （2）商品详情描述设计与制作。

3. 自定义页设计与制作

能完成自定义页设计与制作。

（三）网店基础操作

1. 商品发布

- （1）运费模板设置。
- （2）商品标题撰写。
- （3）商品销售信息填写。
- （4）商品发布。

2. 营销活动设置

- （1）制定店铺促销活动规则。
- （2）平台活动策划方案。
- （3）店铺促销活动设置。
- （4）平台活动报名。

3. 订单处理

- （1）订单发货处理。
- （2）订单退换货处理。

（四）SEO 优化

1. 完成商品关键词搜索人气分析和高搜索人气关键词挖掘。

2. 商品关键词搜索排名分析和高搜索排名关键词挖掘。

- 3.商品长尾关键词组合。
- 4.标品爆款商品标题优化。
- 5.标品新品/滞销品商品标题优化。
- 6.非标品爆款商品标题优化。
- 7.非标品新品/滞销品商品标题优化。

（五）SEM 推广

- 1.时间地域定向。
- 2.关键词添加。
- 3.创意编辑与优化。
- 4.推广人群选择与人群溢价设置。
- 5.标品新品/滞销品 SEM 推广。
- 6.非标品新品/滞销品 SEM 推广。

三、“电商数据分析”技能考核内容

（一）电商市场分析

- 1.分析市场规模。
- 2.分析市场趋势。
- 3.分析市场竞争。
- 4.分析行业最佳价格波段。
- 5.综合分析行业撰写分析报告。

（二）竞争店铺分析

- 1.竞争对手的识别与分层。
- 2.统计分析竞店宏观数据。
- 3.分析竞店确定店铺品类布局。
- 4.分析竞店确定店铺价格布局。
- 5.研究竞店数据撰写竞店分析。

（三）竞争商品分析

- 1.分析竞品基本情况。

- 2.分析竞品价格波动。
- 3.诊断(商品)
- 4.分析竞品的 SKU 销售情况。
- 5.研究竞品数据撰写竞品分析。

（四）消费者舆情分析

- 1.分析商品评论（舆情词云）。
- 2.分析客户问题。
- 3.撰写消费者舆情分析报告。

（五）数据化选品

- 1.分析热卖商品特征选品。
- 2.分析新品表现选品。
- 3.其他选品方法。

（六）关键词分析

- 1.关键词挖掘与分析。
- 2.关键词搜索效果分析。

四、“客户服务”技能考核内容

（一）客户交易促成

- 1.聊天互动
- 2.关联营销
- 3.商品推荐
- 4.订单催付
- 5.交易促成

（二）客户问题处理

- 1.商品问题
- 2.物流问题场景
- 3.售后问题场景
- 4.客户问题处理综合应答

5.中差评处理

6.常见平台规则

（三）客户关系管理

1.利用 excel 创建客户信息列表

2.客户进行等级设置

3.根据不同标准对客户进行分类

（四）客户互动管理

1.制定客户互动中心策略

2.客户关怀

3.客户互动内容编辑

五、“企业会计处理”技能考核内容

（一）填制与审核原始凭证

1.准确、完整、规范地填制支票、银行汇票、商业汇票、银行存款单、银行进账单、增值税专用发票、入库单、出库单、差旅费报销单、借款单等原始凭证。

2.审核各类原始凭证并对其中的错误进行更正。

（二）填制与审核记账凭证

1.重点考核中小型制造业企业的筹资、采购、生产、销售等主要经济业务的会计核算所涉及的记账凭证的填制与审核的实务操作。

2.重点考核汇总记账凭证和试算平衡表编制的实务操作。

（三）登记会计账簿

1.重点考核期初建账、期初余额及发生额登记的实务操作。

2.重点考核日记账、明细分类账、总分类账的登记及错账更正方法的实务操作。

3.重点考核年末的对账与结账的实务操作。

（四）财务报表的编制

1.重点考核资产负债表和利润表编制的实务操作。

2.重点考核现金流量表编制的实务操作。

（五）财务分析

1.重点考核偿债能力和盈利能力指标的计算。

2.重点考核借助大数据分析软件对企业财务指标的分析。