附件13

**吉林省新业态营销专业技术资格**

**评价基本标准条件**

为加快我省培养造就素质优良、结构合理、充满活力的新业态营销专业技术人员队伍，客观、公正、科学地评价新业态营销专业技术人员的能力和水平，为我省经济高质量发展提供强有力的人才支撑，根据《关于深化职称制度改革的意见》（中办发﹝2016﹞77号），结合我省实际，制定本条件。

一、适用范围

本条件适用于在我省从事网络营销、直播带货等电子商务，具有市场调研、市场分析、营销策划、市场开拓、直接销售、引进流量、客户管理能力的经济技术人员。

二、层级设置

新业态营销专业技术资格设置初级、中级、副高级和正高级，名称依次为：助理营销师、营销师、高级营销师和正高级营销师。

三、基本条件

1.坚决拥护党的路线、方针、政策，自觉遵守国家法律法规。

2.具有良好的职业道德和敬业精神，认真履行岗位职责，积极承担并完成本职工作。

四、评审资格条件

**（一）助理营销师**

1.掌握新业态营销专业的基础理论和专业技术知识，具有独立完成小规模营销的实际能力，能够处理一般性技术问题，较好地完成岗位职责任务。

2.学历和专业工作经历符合下列条件之一：

（1）硕士研究生毕业后，从事本专业工作；

（2）大学本科毕业后，从事本专业工作满1年；

（3）大学专科毕业后，从事本专业工作满3年；

（4）中等职业学校毕业后，从事本专业技术工作满5年。

**（二）营销师**

**1.基本条件**

（1）熟练掌握并能够灵活运用新业态营销基础理论知识和专业技术知识，熟悉新业态营销国内外现状和发展趋势；具有一定的新业态营销组织策划经验，具备独立承担较复杂品牌推广、营销策划、运用相关法律、法规知识、解决比较复杂的问题的能力；能够指导助理营销师的工作和学习。

（2）学历和专业工作经历符合下列条件之一：

①博士研究生毕业后，从事本专业技术工作；

②硕士研究生毕业后，从事本专业技术工作满2年；

③大学本科毕业后，从事本专业技术工作满5年；

④大学专科毕业后，从事本专业技术工作满7年；

⑤大学专科及以上学历毕业、取得初级职称后，从事本专业技术工作满4年。

**2.取得初级职称以来，具备下列业绩条件之一：**

（1）从事新业态营销策划工作，具备一定的市场分析、营销策划、市场开拓能力；参与策划完成一般规模及以上网络营销，较好地完成客户对接、引进流量工作，取得较好地经济社会效益。

（2）从事新业态营销直播工作，具备一定的应用实践能力。熟练运用相关法律、法规，能够解决在直播带货过程中突发的一般性事件；较好地完成客户互动、直接销售等工作，取得较好地营业额和关注度。

**（三）高级营销师**

**1.基本条件**

（1）系统掌握并能够灵活运用新业态营销基础理论知识和专业技术知识，掌握新业态营销国内外现状和发展趋势，具有较敏锐的市场嗅觉；认真履行工作职责，履职成效良好，有较高的行业认可度；在指导、培养年轻营销人员方面发挥重要作用，能够指导营销师的工作和学习。

（2）学历和专业工作经历应符合下列条件之一：

①博士研究生毕业后，从事本专业技术工作满2年；

②大学专科及以上学历毕业、取得中级职称后，从事本专业技术工作满5年。

**2.取得中级职称以来，具备下列业绩条件之一：**

（1）从事新业态营销策划工作，具备较强的市场分析、营销策划、市场开拓能力；参与策划完成中型规模及以上网络营销，较出色地完成客户对接、引进流量工作，取得优良的经济社会效益。

（2）从事新业态营销直播工作，具备扎实的应用实践能力。熟练运用相关法律、法规，能够解决在直播带货过程中突发的直播事故；更好地完成客户互动、直接销售等工作，取得优良的营业额和关注度。

**（四）正高级营销师**

**1.基本条件**

（1）具有全面系统的新业态营销专业理论和实践功底，全面掌握新业态营销国内外前沿发展动态，具有引领新业态营销发展前沿水平的能力，具有较高的知名度和影响力；在指导、培养新业态营销人才方面做出突出贡献，能够有效指导高级营销师的工作和学习。

（2）学历和专业工作经历应符合下列条件：

大学专科及以上学历毕业、取得副高级职称后，从事本专业技术工作满5年。

**2.取得副高级职称后，应具备下列业绩条件之一：**

（1）从事新业态营销策划工作，具备较强的市场分析、营销策划、市场开拓能力；熟练运用新业态营销工作专业理论、方法、技巧和相关政策法规，高标准组织设计、实施和评估营销项目或活动方案，提升新业态营销运行水平。参与策划完成大型规模及以上网络营销，通过各种技术手段与营销推广方式，迅速提高直播访问量及网络知名度，取得重大的经济社会效益。

（2）从事新业态营销直播工作，具备扎实的应用实践能力。熟练运用相关法律、法规，能够有效避免在直播带货过程中突发的直播事故；在新业态营销中引进流量、提升销售、建设网络品牌，实现传播与销售双重功能；树立新业态营销个人品牌效应，有效解决基层一线、偏远贫困地区产品的销售工作，取得很高的营业额和关注度。