

# 汽车营销与服务专业（3+2）人才培养方案

（一）专业名称及代码：汽车营销与服务专业（专业代码：630702）

（二）培养类型及学历层次

- 1、培养类型：高等职业教育
- 2、学历层次：大专

（三）招生对象与修业年限

- 1、招生对象：普通初中毕业生或具有同等学历者。
- 2、标准学制：学制为五年。前三年在中职学校学习，后两年在高职院校学习。经过五年一贯制学习并达到毕业条件要求的，即获得高职学历毕业证书。

（四）专业人才社会需求调研与分析

1、汽车营销与服务专业职业技术领域发展现状、趋势与人才需求调研分析

（1）汽车营销与服务专业职业技术领域发展现状与趋势

据中国汽车工业协会统计，截至2018年底，我国产销分别完成2780.9万辆和2808.1万辆，连续10年蝉联全球第一。2018年末全国民用汽车保有量24028万辆（包括三轮汽车和低速货车906万辆），比上年末增长10.5%，其中私人汽车保有量20730万辆，增长10.9%。民用轿车保有量13451万辆，增长10.4%，其中私人轿车12589万辆，增长10.3%。全国有53个城市的汽车保有量超百万辆，24个城市汽车保有量超过200万辆，其中北京、成都、深圳等7个城市超300万辆。目前美国汽车保有量有2.8亿辆，大约平均每人一辆，日本汽车保有量0.79亿量，大约1.5人一辆，而中国大约接近9人一辆。中国的汽车市场还有很大的发展潜力。汽车市场规模不断扩大，汽车私人消费成为主流。

2018年末，福建省汽车保有量623.9万辆（含三轮汽车和低速货车），比上年末增长26.0%，其中私人汽车保有量545.2万辆，增长10.6%，超过全国年增长率。全省轿车保有量380.8万辆，增长11.4%，其中私人轿车保有量350.7万辆，增长10.3%。

一般情况下，汽车售后服务市场在车辆使用4-9年之间是最大的，因此国外汽车业界普遍认为，我国的汽车保养、汽车维修行业将会迎来一个非常快的发展期，行业前景非常乐观。

汽车后市场的发展急需大批人才，尤其需要一大批既有一定理论知识，又有较熟练的实操操作的技术技能复合型人才。汽车营销与服务专业人员需求量将持续上升，人才需求将达到较大规模。目前商务部公布的汽车授权销售商已经突破9万个，其中：24000家4S店，每个4S店从业人员约100人；全国汽车园区、汽车交易市场600余家，市场从业人员约2000-3000人，以上两项合计全国大约有400万人从事汽车营销服务。全国1000多个汽配、汽车用品市场，一般汽配市场拥有500多商户，每个市场从业人员大约2000-3000多人，从事汽配、汽车用品市场服务，大约近200万人左右；全国有二手车交易市场800多家，平均每个市场从业人员500-1000人，全国大约80万人从事二手车交易市场服务；直接从事汽车售后市场服务的金融保险、汽车租赁、美容装饰、汽车装备、信息咨询、汽车文化、汽车

运动等领域，也将有上百万人的参与服务。可见，汽车营销人才已成为维系汽车行业快速健康发展的最紧缺和关键的资源。

福建省《2018年人才市场行情分析报告》显示福建省汽车服务行业人才缺口达10万。其中汽车营销类人才需求占比达到31%。在汽车服务行业，汽车营销人才以及高素质的专业人才，尤其是掌握多种专业知识和技能的复合型人才最为紧缺，企业经常“一才难求”。(2) 汽车营销与服务专业职业技术领域从业人员基本情况与人才需求分析

目前的汽车后市场从业人员素质远远满足不了行业发展需要，由于经过系统学习的专业人员供不应求，导致大量未经任何培训的人员进入汽车服务行业。我国从事汽车服务行业人员中，初中及以下文化程度的占 38.5%，高中文化程度的占 41.5%，大专及以上文化程度的则仅占 20%(其中专科层次的占了大多数，而本科层次的更少)，结构比例约为 4: 5: 1。在发达国家，这一比例一般为 2: 4: 4。从业人员中的技能等级状况同样令人担忧，技师和高级技师仅占技工总数的 8%。由于从业人员总体素质较差，导致劳动生产效率低、管理水平不高、服务质量不到位。

最近几年由于汽车类的中职和高职专业毕业生进入市场，这一状况有所改观，但是高素质的专业人才尤其是掌握多种专业知识和技能的复合型人才仍然非常紧缺。

汽车营销与服务专业建设团队连续多年通过对企业用人标准变化调研、企业访谈等活动，了解到企业需要大量汽车销售顾问、汽车服务顾问、汽车市场策划人员、汽车销售索赔员、汽车保险与查勘人员、二手车鉴定评估师、网络营销员、电话营销员等专业人员。可见企业对汽车营销专业人才需求量大，特别是具备专业理论知识，掌握操作技能的汽车高级维修、技术服务、营销、理赔、鉴定评估等高端技术技能型专门人才缺口较大。目前汽车行业对汽车营销人才的需求由纯粹的汽车销售人员转向既懂汽车又懂营销和相关法律法规的高素质应用型营销人才。专科层次的学历可满足大部分汽车后市场职业岗位对学历的要求；企业在选择人才更加关注学生的动手能力、职业素质和职业道德。

### (3) 汽车营销与服务专业技术领域对应的职业资格标准及职业技能等级证书情况分析

目前，汽车后市场企业对职业资格证书具有一定的要求，需要的主要证书为：汽车维修工、二手车鉴定评估师、保险代理员等。

根据高职高专类汽车营销与服务专业的特点，对应的职业资格有：

(1) 汽车维修工：是指在汽车企业中，负责通过一系列技术手段对故障车辆进行故障排查、检测，找出故障原因，并对故障进行修复，使其达到一定的性能和安全标准的工作人员。汽车维修工职业鉴定等级分为：初级维修工、中级维修工、高级维修工、技师、高级技师。高职汽车营销与服务专业学生可报考高级维修工证书。

(2) 二手车鉴定评估师：是指专业从事二手机动车辆的鉴定与估价工作的专业汽车评估人员，是国务院规范国家资产评估行业后设置的 6 类评估专业之一。职业等级分为中级二手车鉴定评估师和高级二手车鉴定评估师两个等级，其中需大专以上学历机动车专业毕业证书，连续从事本职业工作 1 年以上方可报名。由于二手车价格构成有一定特殊性，需要有一套科学、统一的鉴定估价标准和方法来客观反映旧机动车的现时价格。由于报考本职业资格证书需要实际工作经历，所以本专业学生可在工作后根据需要考取。

(3) 保险代理员：指根据保险人的委托，在保险人授权的范围内代为办理保险业务，并依法向保险人收取代理手续费的单位或者个人。高职汽车营销专业学生考取本资格证书，可开展汽车保险相关岗位的工作。

(4) 电子商务师：电子商务师是指利用计算机技术、网络技术，通过专业的网络商务平台等现代信息技术，帮助商家与顾客或商家与商家之间从事各类商务活动或相关工作的人员。可以说是融 IT 与商务于一身的高素质复合型人才。高职汽车营销专业学生考取本资格证书，可开展汽车电子商务相关岗位的工作。

## 2、汽车营销与服务专业对接的产业文化特性分析

### (1) 汽车营销与服务专业对应行业的法律法规系统

汽车营销与服务专业对应的汽车行业的法律法规主要有包括以下几类：产业政策、行业标准、技术标准、产销政策和法规等。

汽车产业政策主要是2009年修订的《汽车产业发展政策》，它是我国汽车产业发展的基础政策；行业标准主要涉及《缺陷汽车产品召回管理规定》、《汽车内空气质量标准》、《道路交通安全法》、《汽车产品回收利用技术政策》、《汽车产品外部标识管理办法》等；技术标准涉及《机动车排放标准管理办法》、《机动车运行安全技术条件》、《汽车侧面碰撞的乘员保护》、《乘用车燃料消耗量限值》、《机动车允许噪声》等；产销政策和法规涉及《汽车品牌销售管理办法》、《汽车消费信贷管理办法》、《二手车流通管理办法》、《汽车金融管理办法》、《汽车三包管理办法》以及汽车“3C”认证、车辆燃油税、车船税等汽车消费政策等。

此外，汽车营销活动过程中还要涉及《公司法》、《合同法》、《税法》、《商业银行法》、《保险法》、《消费者权益保护法》、《产品质量法》、《反不正当竞争法》、《知识产权法》、《商标法》、《反垄断法》等经济法规。

### (2) 汽车营销与服务专业对应行业、企业职业道德要求

为提高汽车营销队伍的道德水准，规范汽车营销人员的行为，保障汽车营销人员切实履行对国家和消费者所承担的责任和义务，汽车行业依据有关法律对汽车营销人员提出以下职业道德要求。

第一、遵守法律法规：遵纪守法、维护公德、陶冶品行、注重修养、珍视汽车营销人员职业声誉；

第二、执行规章制度：服从分配、令行禁止、忠于职守、工作有序、维护企业文化和形象。

第三、掌握汽车营销技能：科学求真、业精技强、开拓客户、建档回访、注重售前、售中、售后服务；

第四、规范汽车营销行为：诚实守信、履行合同、同行互助、公平竞争、共同提高汽车营销服务水平。

第五、做好汽车营销业务：依法经营、服务到位、拓展思路、高效务实、努力完成企业各项指标；

第六、严禁损企利己：尊重企业、维护商誉、秉公办事、不谋私利、抵制有损企业利益的行为。

第七、注重文明经商：仪表端庄、言语文雅、态度诚恳、讲究卫生、以真诚的态度接待客户；

第八、诚信对待客户：严谨求实、认真对待、热情服务、客户至上、提供周到和细致的汽车营销服务。

第九、构建和谐关系：诚信友爱、和睦相处、相互协调、团队合作、融入企业凝聚力工程建设；

第十、融入企业氛围：爱岗敬业、尽心尽责、审视自我、参与管理、做个称职的汽车营销人员。

(3) 汽车营销与服务专业对应行业、企业的岗位任职要求

岗位	任职要求
汽车营销服务类企业或 4S 店汽车销售顾问	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、良好的职业形象，完备的商务礼节和职业着装知识。</li> <li>2、有驾照，熟练驾驶汽车。</li> <li>3、具备基础的微软OFFICE软件操作能力。</li> <li>4、出色地产品演示和销售技巧。</li> <li>5、完备的客户关系管理知识，以客户为导向。</li> <li>6、完备的汽车产品、竞争对手产品知识以及税法知识。</li> <li>7、良好的沟通能力、谈判能力和影响能力。</li> </ol>
汽车营销服务类企业或 4S 店电话营销专员	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、大专及以上学历，声音甜美，普通话标准；</li> <li>2、具备电话沟通能力与销售技巧，熟练应对异议与抗拒处理；</li> <li>3、语言表达能力强，善于沟通，具有较强的服务意识；</li> <li>4、熟练使用Office办公软件，互联网运用熟练；</li> <li>5、熟悉汽车网络推广和客户邀约技巧。</li> </ol>
汽车营销服务类企业或 4S 店汽车网络销售顾问	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、通过相关汽车营销网络平台提供优质的汽车咨询和销售服务；</li> <li>2、完成和超越完成每月的绩效指标和利润指标，提升自己的收入水平。</li> <li>3、熟悉车辆的性能和利益，熟悉竞品车型的信息。</li> <li>4、服务主动热情，工作仔细认真投入，达到公司和主机厂的各项考核要求。</li> <li>5、具备良好的语言表达能力，积极进取主动热情，喜欢享受挑战的乐趣。</li> </ol>
汽车营销服务类企业或 4S 店汽车销售主管	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、良好的职业形象，完备的商务礼节和职业着装知识。</li> <li>2、有驾照，熟练驾驶汽车。</li> <li>3、具备良好的微软OFFICE软件操作能力。</li> <li>4、出色地产品演示和销售技巧。</li> <li>5、完备的客户关系管理知识，以客户为导向。</li> <li>6、完备的汽车产品、竞争对手产品知识以及税法知识。</li> <li>7、良好的沟通能力、谈判能力和影响能力。</li> <li>8、良好的汽车销售活动组织能力和销售团队管理能力。</li> </ol>
汽车营销与服务企业或 4S 店索赔员	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、良好的职业形象，完备的商务礼节和职业着装知识。</li> <li>2、有驾照，熟练驾驶汽车。</li> <li>3、熟悉汽车保修索赔工作。</li> </ol>

	<p>4、具备丰富的汽车维修知识，掌握一般故障形成原因及处理方法。</p> <p>5、熟练使用电脑等办公设备，熟练使用常用办公软件，具备一定语言文字表达能力，能完成技术文案制作及相关业务申请文件编写。</p> <p>6、态度积极，勤恳刻苦，能承担工作压力。</p>
汽车营销服务类企业或 4S 店保险理赔员	<p>1、良好的职业形象，完备的商务礼节和职业着装知识。</p> <p>2、有驾照，熟练驾驶汽车</p> <p>3、熟悉汽车保险理赔工作</p> <p>4、熟练使用电脑等办公设备，熟练使用常用办公软件，具备一定语言文字表达能力，能完成技术文案制作及相关业务申请文件编写。</p> <p>5、态度积极，勤恳刻苦，能承担工作压力。</p>
汽车营销服务类企业或 4S 店服务顾问或主管	<p>1、良好的职业形象，完备的商务礼节和职业着装知识。</p> <p>2、有驾照，熟练驾驶汽车。</p> <p>3、熟悉4S店维修业务流程。</p> <p>4、具备丰富的汽车维修知识，掌握一般故障形成原因及处理方法。</p> <p>5、熟练使用电脑等办公设备，熟练使用常用办公软件，具备一定语言文字表达能力，能完成技术文案制作及相关业务申请文件编写。</p> <p>6、态度积极，勤恳刻苦，能承担工作压力。</p>
汽车营销服务类企业或 4S 店汽车配件管理员；	<p>1、良好的职业形象，完备的商务礼节和职业着装知识。</p> <p>2、有驾照，熟练驾驶汽车。</p> <p>3、熟悉汽车配件管理和仓储管理工作。</p> <p>4、熟悉汽车结构原理、构造、零部件及维修知识。</p> <p>5、熟练使用电脑等办公设备，熟练使用常用办公软件，具备一定语言文字表达能力，能完成技术文案制作及相关业务申请文件编写。</p> <p>6、态度积极，勤恳刻苦，能承担工作压力。</p>
汽车营销服务类企业或 4S 店汽车配件计划员、订单员；	<p>1、良好的职业形象，完备的商务礼节和职业着装知识。</p> <p>2、熟悉汽车结构原理、构造、零部件及维修知识。</p> <p>3、熟悉汽车配件管理与采购知识。</p> <p>4、熟练使用电脑等办公设备，熟练使用常用办公软件，具备一定语言文字表达能力，能完成技术文案制作及相关业务申请文件编写。</p> <p>5、态度积极，勤恳刻苦，能承担工作压力。</p>
汽车营销服务类企业或 4S 店客户服务专员或主管；	<p>1、普通话标准，口齿伶俐，了解消费者心理。较强的语言表达能力，擅于沟通。</p> <p>2、工作态度良好，及时为客户服务。</p> <p>3、有良好的销售服务意识，工作耐心细致，思维敏捷。</p> <p>4、电脑使用熟练，熟悉办公室软件和网络工具。</p>
汽车营销服务类企业或 4S 店市场专员或广告策划员	<p>1、良好的职业形象，完备的商务礼节和职业着装知识。</p> <p>2、能进行大型活动的策划和实施；</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>3、熟练使用office办公软件及办公自动化设备；</li> <li>4、具备良好的创新能力、组织协调和沟通能力，良好的敬业精神，有强烈的责任心</li> </ul>
汽车营销服务类企业或 4S 店汽车金融专员	<ul style="list-style-type: none"> <li>1、根据业务要求完成和提交工作报表和市场信息；</li> <li>2、能提供金融贷款业务的讲解和报价；</li> <li>3、协助客户提交金融贷款申请并协助客户准备相关申请文件和材料；</li> <li>4、建立和保持与合作银行的紧密联系，实时跟进和更新各个银行的最新贷款利率。</li> <li>5、具有良好的沟通表达能力</li> <li>6、具有良好的团队协作和客户服务意识</li> </ul>
二手车交易行业二手车鉴定评估师；	<ul style="list-style-type: none"> <li>1、良好的职业形象，完备的商务礼节和职业着装知识。</li> <li>2、有驾照，熟练驾驶汽车</li> <li>3、拥有二手车鉴定评估师职业资格证书；</li> <li>4、拥有二手车鉴定评估技能</li> <li>5、具有开拓业务精神、为人正直，富有责任感。</li> </ul>
保险公司车辆事故现场勘查、定损及理赔人员；	<ul style="list-style-type: none"> <li>1、良好的职业形象，完备的商务礼节和职业着装知识。</li> <li>2、有驾照，熟练驾驶汽车</li> <li>3、熟悉保险现场查勘、定损、理赔的工作。</li> <li>4、熟悉汽车结构原理、构造、零部件及维修知识。</li> <li>5、态度积极，勤恳刻苦，能承担工作压力。</li> </ul>

#### (4) 汽车营销与服务专业职业安全、职业礼仪、职业生涯等行业特有文化

**职业安全：**汽车营销专业各岗位的工作要求员工严格遵守企业的各项规章制度；严格遵守企业安全管理条例和安全操作规程，杜绝一切安全隐患，确保工作业务和人身安全；在指定的车辆或设备上进行操作时，必须严格遵守操作规程，未经允许不得动用非指定设备；应遵守职业规范，非工作需要不得进入客户车辆内，不得私自开启客户车辆的音响、导航等电子装置，不得翻动客户的私人物品；无正式驾驶证、或有正式驾驶证但未经企业负责人许可，不得驾驶车辆；严守企业业务和技术秘密，借阅技术文件和技术资料时要妥善保管，未经许可不得私自将企业财物和资料带出单位。

**职业礼仪：**汽车营销礼仪是指营销人员在汽车营销活动中为表示尊敬、善意、友好等一系列道德、规范、行为及一系列惯用形式。礼仪有助于提高营销人员的自身修养，营销礼仪有助于塑造良好的营销形象，有助于促进营销人员的社会交往，营销礼仪是塑造企业形象的重要工具。汽车营销服务礼仪具体包括汽车营销服务形象礼仪、站姿礼仪、坐姿礼仪、日常交往礼仪、汽车营销服务座次礼仪、通信礼仪、会务礼仪、服务人员的语言规范等等。

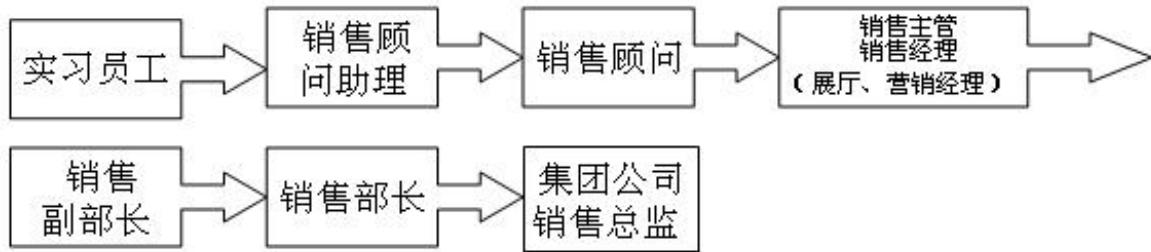
**职业生涯：**汽车营销与服务专业学生就业初期一般从事的是销售顾问助理、服务顾问助理等初级的岗位。根据调查：汽车企业基层、中层管理者的人才需求在未来3-4年内都无法满足企业的用人需求。汽车服务企业对优秀的基层管理人才的关注度与渴望的迫切度在逐年上升。汽车营销与服务专业培养的是既懂汽车又懂营销和相关法律法规的高素质应用型营销人才，因此毕业生在基层岗位工作一定时间后就能顺利地晋升为中、高级管理人员。下面我们以汽车销售人员的职业发展为例说明其职业生涯前景。

汽车销售人员职业生涯：

(5) 汽车营销与服务行业生产、经营、服务、管理方式特性；

汽车营销与服务专业学生主要满足下列企业用人需求：

① 汽车经销企业



- ② 汽车售后服务企业
- ③ 汽车保险公司及公估公司
- ④ 二手车交易行业
- ⑤ 汽车配件经销企业
- ⑥ 汽车金融公司
- ⑦ 汽车制造企业
- ⑧ 汽车营销行业管理部门
- ⑨ 汽车综合性能检测站

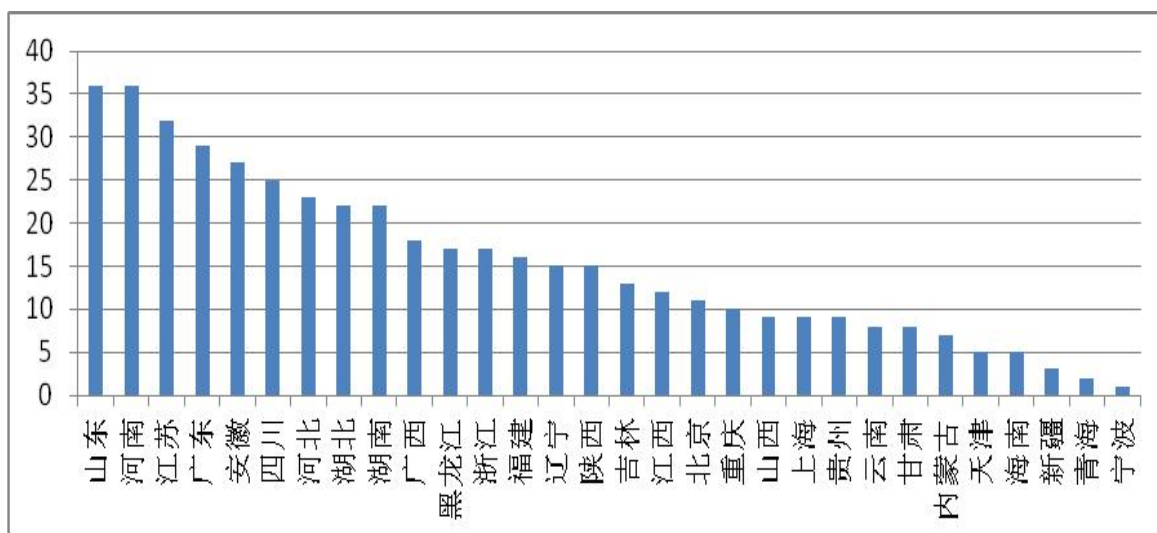
这些企业是汽车后市场活动的主体，由于这类企业数量众多，大部分规模不大，所以行业市场竞争激烈。这些企业基本能根据市场发展及时调整企业的经营行为，能奉行以客户为中心的营销理念，重视客户满意度和忠诚度的提升；制定并严格执行标准的岗位操作流程；与汽车生产企业关系紧密，特别是全国目前实施以4S店为主的特许品牌销售模式，经销商在经营方式、服务标准、管理方式上很大程度上服从汽车厂商的指导；对专业人才的需求量大。

### 3、福建省内外高职院校汽车营销与服务专业现状调研

#### (1) 福建省内外高职院校汽车营销与服务专业点分布情况

进入二十一世纪后，我国汽车工业高速发展，汽车后市场对汽车营销技术人才的需求不断攀升，既懂汽车知识又懂营销专业知识和操作技能、会英语、懂电脑的有一定学历的人才成了汽车营销行业的最为紧缺的人才。基于这样的市场背景，全国高职院校开始纷纷设立汽车营销与服务专业。

根据调查，目前全国共有 462 所高校（含民办高职）开设本专业，具体分布情况如下：



截止到 2018 年福建省共有 19 所高校开设汽车营销与服务相关专业，包含福建船政交通职业学院、泉州理工职业学院、厦门理工学院、漳州职业技术学院、福州黎明职业技术学院、厦门天花涉外职业技术学院等院校，除厦门理工学院开设的汽车营销与服务专业偏向于汽车公估与理赔方向，其他院校专业方向基本一致。

福建船政交通职业学院是在原先开设汽车专业的基础上，于 2000 年开设了高职“汽车营销与服务”专业，并将专业定位于现代汽车营销技术，面向汽车售后服务企业的汽车营销、技术服务、服务管理等职业岗位群。

### (2) 福建省内外高职院校汽车营销与服务专业招生与就业岗位分布情况

近年来高职汽车营销与服务专业招生情况良好，属于高职热门专业。2018 年福建省内包含福州职业技术学院、泉州理工学院、漳州职业技术学院等 19 所学校开设本专业，拟招收 985 人。其中理科生 404 人（占比 41%），文科生 318 人（占比 32%），高职单招 169 人（占比 17%），文理综合 94 人（占比 10%）。

目前高职汽车营销与服务专业的学生毕业后就业的岗位主要分布如下：汽车特约销售和售后服务公司（4S 店）、汽车维修企业、汽车及配件贸易公司、汽车运输企业、二手车交易公司、保险公司等从事汽车及配件营销、汽车售后服务、汽车网络营销、二手车评估与交易、汽车保险与事故车定损理赔、汽车维修技术与业务管理等工作，也可在一般流通企业从事信息调研、市场策划、营销等工作。

### (3) 福建省内外高职院校汽车营销与服务专业教学情况及存在的主要问题

汽车营销与服务专业积极探索与实践“工学结合”的教学模式，将核心课程与职业岗位相融合，模拟仿真与营销实战相融合，专业学习与个性发展相融。学生在学习中通过多次完成自主资讯、计划、决策、实施、检查和评估的完整工作过程；使学生获得在未来的职业活动中，针对工作任务进行独立地计划、实施和评价的能力，并取得了良好效果。

汽车营销与服务专业在教学上目前仍然存在一些问题：各高职院校汽车营销与服务专业均积极建立和扩充自己的校外实习基地，学生的实训、实习等环节也大量依托校外实训基地来开展，但在实际执行过程中存在学生管理难的问题。目前高职汽车营销与服务专业师资都比较有限，实训基地分散，不同品牌的汽车经销企业对实训、实习的要求不一样，导致校内指导教师在实训、实习中管理的工作量很大，目前主要通过建立企业导师制和校内导师制的



方式来解决。

### （五）职业面向与专业定位

通过对全省汽车行业的调研，确定了我校汽车营销与服务专业面向的职业岗位群有：

- ① 汽车营销与服务企业或 4S 店汽车销售顾问（或主管）
- ② 汽车营销与服务企业或 4S 店汽车服务顾问（或主管）
- ③ 汽车营销与服务企业或 4S 店汽车配件销售员、计划员/订购员、收发员；
- ④ 汽车营销与服务企业或 4S 店客户服务专员（或主管）；
- ⑤ 汽车营销与服务企业或 4S 店市场专员、广告策划员、电话营销员等；
- ⑥ 汽车营销与服务企业或 4S 店金融专员
- ⑦ 二手车交易行业二手车鉴定评估师；
- ⑧ 汽车保险及公估公司车辆事故现场勘查、定损及理赔人员
- ⑨ 汽车配件经销企业配件销售员、订购员、计划员

通过对上述各个职业岗位进行的调研分析，其职业面向如下表所示：

所属专业 大类 (代码)	对应行 业 (代码)	主要职业类别	主要岗位类别或技 术领域举例	职业资格、技能 等级证书	社会认可度高的 行业企业标准和 证书举例
装备制造 大类 (56)	汽车服 务	汽车销售顾问 汽车服务顾问 市场专员 二手车评估师	汽车销售 汽车服务 旧机动车鉴定评 估 汽车配件管理 保险公司事故车 辆现场勘查 汽车机电维修 汽车运输企业管 理	汽车运用与维修 职业技能等级证 书 1+X 汽车销售与导购 二手车鉴定评估 师 汽车维修工	汽车高级维修工 二手车鉴定评估 师

汽车营销与服务专业定位在培养既熟练掌握汽车结构，使用性能及汽车技术服务的专业知识和能力，又具有现代市场营销专业知识和国际与国内贸易专业知识，并具备进行市场调

查与预测、汽车及配件营销、营销规划、经营管理、汽车技术服务、二手车评估与鉴定的基本能力的汽车营销与服务技术技能人才。

学生毕业后，能胜任汽车特约销售和售后服务公司、汽车及配件贸易公司、汽车运输企业、二手车交易公司、保险公司等从事汽车营销技术与业务管理、汽车及配件营销、汽车售后服务、二手车评估与交易、汽车保险与事故车定损理赔等工作。也可在一般流通企业从事信息调研、市场策划、营销等工作。

## （六）岗位工作任务与职业能力分析（职业分析）

通过社会调研得知，汽车营销与服务专业对应的各个职业岗位的工作任务如下表所示：

岗位	工作职责	工作任务	知识、技能、职业素养要求	学习、训练、内容	备注
汽车营销与服务企业或4S店汽车销售顾问	负责开展汽车销售工作	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、完成公司下达的销售指标；</li> <li>2、接待顾客并解答顾客的咨询和答疑，促进销售；</li> <li>3、组织、协调相关人员做好客户上牌、按揭、保险等服务工作。</li> <li>4、记录顾客信息，定期回访顾客，保持联系，掌握顾客需求；</li> <li>5、开发潜在的客户；</li> <li>6、利用网络与客户沟通，进行汽车交易；</li> <li>7、收集并分析竞争对手的资料；</li> <li>8、建立销售业务档案；保持展厅车辆的洁净；</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、熟悉营销、财务、法律等基础理论知识。</li> <li>2、熟悉公共关系、顾客心理、公关礼仪等专业知识。</li> <li>3、有较强的组织协调能力和商务谈判能力，能独立处理汽车销售的有关问题。</li> <li>4、有较强的公关意识，善于处理各方面的关系。</li> <li>5、具备汽车构造知识和熟悉常规机电维修及装潢基本知识。</li> <li>6、熟悉汽车车型及价格。</li> </ol>	经济法与汽车法规、基础会计学、汽车文化、营销心理学、现代公关礼仪、商务谈判、汽车营销、汽车构造、汽车性能与使用知识	
汽车营销与服务企业或4S店汽车销售主管	负责组织管理汽车销售活动和销售团队	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、完成上级领导下达的经营目标和工作计划，并将指标层层分解到每个月、每个人。</li> <li>2、负责经销展厅的现场管理。</li> <li>3、现场支持与协助销售顾问开展业务。</li> <li>4、对展厅销售人员进行管理。</li> <li>5、对二手车的价格能准确估价，判断市场需求；努力开拓市场，收集二手车资源，并及时反馈公司。</li> <li>6、对销售人员的销售进度进行跟踪。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、熟悉汽车营销、财务、法律、金融等基础理论知识。</li> <li>2、具备汽车构造知识和熟悉常规机电维修及装潢基本知识。</li> <li>3、有较强的组织协调能力和能组织并管理汽车销售活动和销售团队</li> <li>4、有较强的公关</li> </ol>	汽车营销、经济法与汽车法规、基础会计学、汽车文化、营销心理学、现代公关礼仪、汽车构造、汽车性能与使用知识、汽车维修企	

岗位	工作职责	工作任务	知识、技能、职业素养要求	学习、训练、内容	备注
			意识,善于处理各方面的关系。	业管理	
汽车营销与服务企业或4S店索赔员	负责车辆索赔的各项工作	1、熟悉汽车质量担保工作业务知识; 2、认真检查索赔车辆,做出质量鉴定; 3、按照汽车索赔条例办理索赔申请及相应索赔事务; 4、主动收集、反馈有关车辆使用质量、技术方面信息; 5、积极向客户宣传汽车索赔条例; 6、积极主动的协助业务接待对车辆的维修索赔进行鉴定,保证索赔的准确性; 7、客观真实地开展索赔工作,不得弄虚作假; 8、定期整理和妥善保存所有的索赔档案; 9、开展汽车质量返修或相关质量活动,负责统计和传递相关信息;	1、具备汽车构造知识和熟悉常规机电维修及装潢基本知识。 2、熟悉汽车质量担保的相关规定。 3、熟悉汽车质量担保、索赔的程序。 4、有较强的公关意识,善于处理各方面的关系。	现代汽车整车结构和工作原理、现代汽车性能评价检测、使用、维修等知识,汽车质量担保与索赔、现代公关礼仪、商务谈判与沟通	
汽车营销与服务企业或4S店保险理赔员	负责车辆的保险理赔工作	1、负责完成保险车辆的理赔任务; 2、负责办理客户保险车辆出险、定损、理赔事宜; 3、负责按照公司的保险出险服务流程 and 规定进行客户服务工作; 4、负责进行保险责任的认定、对事故车辆的状况进行评审; 5、负责审核相关理赔资料,核定保险公司是否应当给予赔付; 6、负责并对车辆的损失程度进行审定,对赔付金额进行核算。	1 具有较强的汽车维修、检测及汽车驾驶技能。 2 具有较强的估算汽车修理费用,了解汽车零部件价格的能力。 3 具有一定的汽车交通事故调查处理能力。 4 熟悉汽车保险业务的能力。 5 具有较强的公关能力和语言表达能力。 6 具有一定的计算机应用能力。 7 具有较强的汽车专业英语阅读、翻译能力。	现代汽车整车结构和工作原理、现代汽车性能评价检测、使用、维修等知识,道路交通事故查勘与处理知识。车辆保险基本理论和汽车保险业务接待、核赔的专业知识。	
汽车营销	负责车辆	1、热情接待用户,通过交谈了解客户的维修要求,按维修服务	1 具有很强的与人沟通交谈的能	汽车维修业务接待知	

岗位	工作职责	工作任务	知识、技能、职业素养要求	学习、训练、内容	备注
与服务企业或4S店服务顾问或主管	的维修接待工作或管理工作	<p>流程的规定对顾客车辆施行环车检查；</p> <p>2、检查汽车并确认维修内容，登记车辆进厂技术状况和装备情况，记好行驶里程，油箱储量；</p> <p>3、根据鉴定结果，确定维修方案，负责施工单的签订和维修内容的修订工作，给维修项目进行核价，办理交接手续，明确责任，并请顾客对追加的项目和暂时无法核价的项目，要预先告知用户拆检后可能发生的费用，并进行认可签字，约定交车时间，并对维修进度进行管理，需延期交车的应获得顾客的理解；</p> <p>4、安排汽车维修并监控维修进度，向客户说明汽车修复情况和费用，解释故障原因并指导客户正确使用和维护汽车。</p> <p>5、车辆维修竣工后，核实维护项目及各种质量记录、估算单、结算单、维修发票。在车辆交付顾客前主动向顾客解释发票内容，向顾客推荐下次保养时间和保养里程；</p> <p>6、及时通知顾客、将竣工车辆交付给顾客；7、接到顾客的投诉后，报告服务经理，及时向顾客反馈处理结果，并作好记录。</p>	<p>力。</p> <p>2 具有对车辆故障及维修配件进行检查和判断并作出估价的能力。</p> <p>3、熟悉汽车维修业务接待的工作流程。</p> <p>4 熟悉电脑操作，能熟练操作办公自动化软件。</p>	<p>识，汽车故障检测诊断技术、汽车相关法律、法规知识，营销心理学、现代公关礼仪</p>	
汽车营销与服务企业或4S店汽车配件管理员；	负责汽车配件的保管管理工作	<p>1、入库前要整理库房，为新到配件的摆放提供空间。</p> <p>2、货物入库验收的工作中，库管员要认真清点货物的数量，检查质量，同时填写实收货物清单（送货上门），核实无误后签字确认。对于有质量问题的货物，保管员有权拒收。</p> <p>3、保管员负责配件上架，按号就座，严格执行有关“配件的保管”规定。</p> <p>4、保管员负责根据核对好的入库单据，认真填写卡片帐，做到帐物</p>	<p>能根据车间生产规模制定年度配件采购计划并实施，按维修需要及时采购配件，对配件进行质量鉴定，配件的库存管理和发放，旧件的环保处理。</p>	<p>现代汽车整车结构和工作原理、计算机应用基础、配件管理知识、现代公关礼仪</p>	

岗位	工作职责	工作任务	知识、技能、职业素养要求	学习、训练、内容	备注
		<p>相符。填写卡片帐工作，应在当天完成。</p> <p>5、在配件的发放过程中，保管员必须严格履行出库手续，根据调拨员签发的出库申请提取配件，严禁先出货后补手续的错误做法，严禁白条发货。</p> <p>6、出库后，保管员根据出库单认真填写卡片帐，做到帐实相符。</p> <p>7、确保库存准确，保证帐、卡、物相符。库管员随时对有出入库的配件进行复查。做好配件的月度和季度盘点工作。</p> <p>8、因量质问题退换回的配件，要另建帐单独管理，及时督促计划员进行库存和帐目调整，保证库存配件的准确、完好，督促采购员尽快作出异常处理。</p> <p>9、适时向计划员提出配件库存调整（短缺、积压）的书面报告。</p> <p>10、保管全部与配件的业务单据、入库清单、出库清单并归类存档。</p> <p>11、完成部门经理交办的其他工作。</p>			
<p>汽车营销服务企业或4S店汽车配件计划员、订单员；</p>	<p>负责汽车配件的计划和采购工作</p>	<p>1、配合部门经理完成厂家下达的配件销售任务、集团公司下达的配件销售任务及利润指标。</p> <p>2、计划员应与厂家、供货商保持良好供求关系，了解掌握市场信息。</p> <p>3、掌握配件的现有库存和保险储备量，适时作出配件的采购计划和呆滞配件的处理方案，熟悉维修业务对配件的需求，确保业务的正常开展。</p> <p>4、用量大的A类件，要实行“货比三家”的原则，作到质优价廉，并通过分析比较，制定出最佳定货单。保证不断挡，积压量最小。</p> <p>5、根据供应和经营情况，适时作出库存调整计划，负责做好入库验</p>	<p>能根据车间生产规模制定年度配件采购计划并实施，按维修需要及时采购配件，对配件进行质量鉴定，配件的库存管理和发放，旧件的环保处理。</p>	<p>现代汽车整车结构和工作原理、计算机应用基础、配件管理知识、现代公关礼仪</p>	

岗位	工作职责	工作任务	知识、技能、职业素养要求	学习、训练、内容	备注
		<p>收工作。对于购入配件质量、数量、价格上存在的问题，作出书面统计，并监督采购人员进行异常处理。</p> <p>6、负责供货商应付帐款帐目，及时作好微机帐目。负责保管全部进货明细单、提货单、入库单并归类存；临时管理进货发票及运单。负责同财务、业务往来单位的帐务核对。</p> <p>7、及时做好配件的入库工作，以实收数量为准，打印入库单。负责配件相关的财务核算及统计工作。</p> <p>8、完成部门经理交办的其他工作。</p>			
汽车营销与服务企业或4S店客户服务专员或主管：	负责汽车售后客户管理工作	<p>1、整理客户资料、建立客户档案</p> <p>2、根据客户档案资料，研究客户的需求</p> <p>3、与客户进行电话、信函联系，开展跟踪服务业务人员通过电话联系，让客户得到以下服务：</p> <p>①询问客户用车情况和对本公司服务有何意见；</p> <p>②询问客户近期有无新的服务需求需我公司效劳；</p> <p>③告之相关的汽车运用知识和注意事项；</p> <p>④介绍本公司近期为客户提供的各种服务、特别是新的服务内容；</p> <p>⑤介绍本公司近期为客户安排的各种优惠联谊活动，如免费检测周，优惠服务月，汽车运用新知识晚会等，内容、日期、地址要告之清楚；</p> <p>⑥咨询服务；</p> <p>⑦走访客户。</p>	<p>1、有效地利用在服务中获得的客户信息；</p> <p>2、主动地确定客户的问题并沟通解决办法；</p> <p>3、了解客户对企业的利润价值；</p> <p>4、建立有效的客户服务系统；</p> <p>5、战略性地管理企业大客户；</p>	汽车营销知识、现代汽车整车结构和工作原理、客户关系管理的相关知识，客户心理学，客户关系管理、计算机应用基础	
汽车营销与服务企业或	负责汽车金融服务	<p>1、负责新车、二手车贷款业务</p> <p>2、负责开拓市场、完成公司的销售指标</p> <p>3、负责挖掘客户需求，实现产品销售</p>	<p>1、熟悉汽车金融知识；</p> <p>2、熟悉汽车营销、财务法律等基础知识；</p>	汽车金融、汽车营销、客户心理学，客户关系管理、汽	

岗位	工作职责	工作任务	知识、技能、职业素养要求	学习、训练、内容	备注
4S店金融专员		4、负责经销商的关系维系工作	3、金融公司和银行的信贷政策 4、熟悉公共关系、顾客心理、公关礼仪等专业知识。 5、有较强的组织协调能力、商务谈判能力。	车法律法规	
汽车营销与服务企业或4S店市场专员或广告策划员；	负责汽车市场开发和推广工作	1、负责组织制定广告宣传、公关计划。 2、负责组织重要的广告宣传活动、公关活动。 3、协调本部门与其他部门关系。	1、有效根据市场情况采取适当的市场开发和品牌推广策略 2、有较强的品牌理念。 3、具备较强的公关能力。 4、熟悉广告等专业知识。 5、良好的沟通能力。 有较强的工作责任心及积极性。 6、能开发较多的公关渠道	汽车营销、营销策划、广告学、市场调查与预测、现代汽车整车结构和工作原理、客户关系管理	
汽车营销与服务企业或4S店电话营销专员	接受客户电话咨询、邀约客户进店	1、接受通过网络平台、销售热线和其他媒体渠道来电的客户关于本品牌购车方面的咨询、邀约客户进店； 2、及时通过APP接收和处理由网络平台分配的客户订单及咨询，提升网站排名积分，邀约客户来店； 3、对厂家分配的客户进行首次回访和甄选，邀约客户来店； 4、确保专用电话的畅通，及时将有效客户录入DMS系统并分配给销售顾问进行后续跟踪； 5、协助销售顾问提升电话客户邀约进店率，完成邀约目标考核。	1、熟悉汽车客户心理特点 2、语言表达能力强，善于沟通，具有较强的服务意识； 3、具备汽车销售技巧，熟练应对异议与抗拒理； 4、熟练使用Office办公软件，互联网运用熟练；	网络营销、营销心理学、现代公关礼仪、商务谈判、汽车营销、汽车构造、汽车性能与使用知识	
二手车交易行业二	负责二手车评估和	1、评估准备：接受委托、检查证件、税费； 2、技术状况鉴定：静态检查、动态路试检查、技术状况综合评	1.能遵守国家法律和各项政策法规 2具有良好的思想	旧机动车交易的有关政策、法规及旧机动车交	

岗位	工作职责	工作任务	知识、技能、职业素养要求	学习、训练、内容	备注
二手车鉴定评估师；	交易工作	定； 3、价值评估：选择评估方法、评估计算、撰写二手车鉴定评估报告。 4、车辆交易	品德和职业道德。 3具有良好的语言表达能力，计算能力，观察判断能力，动作协调灵活。	易过户、转籍的办理程序，汽车构造	
保险公司车辆事故现场勘查、定损及理赔人员；	负责事故车辆查勘和定损、理赔工作	1、代表车辆保险人对事故车辆进行现场勘查； 2、鉴定车辆事故原因，确认车辆损失情况； 3、理算保险赔款额； 4、完成勘查定损报告； 5、对车辆修复费用进行评价并确认。	1. 能遵守国家法律和各项政策法规 2 具有良好的思想品德和职业道德。 3 具有良好的语言表达能力，计算能力，观察判断能力，动作协调灵活。	旧机动车交易的有关政策、法规及旧机动车交易过户、转籍的办理程序，懂得汽车构造	

### (七) 专业的能力、素质、知识结构与专业人才培养目标

#### 1、职业能力要求





通过社会调研得知，本专业高职层次的毕业生在职业岗位上的工作任务的内容及其复杂程度要明显高于中职和技校毕业生。对其职业工作任务的内容和复杂程度进行分析后，确定了本专业培养目标在体现高职层次的专业能力应包括以下内容：

- (1) 体现对汽车及其系统的功能及其相互关系的分析能力；
- (2) 体现对汽车营销策划方案制定、生产组织、检查和实施的能力；
- (3) 体现对本专业质量管理主要内容及常用方法运用的能力
- (4) 体现对汽车售后服务的综合能力（包括汽车配件销售与管理、汽车维修业务接待、客户关系管理、公关礼仪、保险理赔等）
- (5) 体现对汽车服务企业、汽车使用与技术管理的能力；
- (6) 体现对学习和应用汽车营销新技术的能力；查找和利用资料的能力；逻辑分析的能力。

## 2、素质要求

热爱社会主义祖国和社会主义事业、拥护党的基本路线，具有马列主义、毛泽东思想和邓小平理论的基础知识；有强烈的社会责任感、明确的职业理想和良好的职业道德，勇于自谋职业和自主创业；具有面向基层、服务基层、扎根于群众的思想观点，理论联系实际、实事求是、言行一致的思想作风，踏实肯干、任劳任怨的工作态度，不断追求知识、独立思考、具有质量管理意识及追求卓越的精神。

具有爱国主义情操和“求是、自强、求实、创新”的船政精神的高素质技术技能人才。

具有从事本专业所必需的文化基础知识、现代科技知识、专业基础知识和专业知识，并具备与本专业相关的多学科基本理论知识。

具有从事本专业所必需的技术能力、工作能力、社会能力和创新能力。

具备从事本专业的质量管理意识和创新精神，并具有可持续发展的能力。

具有健康的体魄和良好的心理，能胜任本专业岗位的工作，能在工作中讲求协作，对在竞争中遭遇挫折。

具有足够的心理承受能力，能在艰苦的工作中不怕困难，奋力进取，不断激发创造热情。

具有热爱劳动的观念，善于和劳动人民进行情感沟通，了解劳动知识，掌握劳动本领，有从事艰苦工作的思想准备。

### 3、知识结构

① 掌握本专业必需的文化基础知识。包括：政治理论、高等数学、英语、计算机应用基础、体育运动理论和技能。

② 掌握本专业必需的专业知识。包括：机械识图、汽车文化、汽车发动机构造与维修、创新意识、汽车营销、汽车底盘结构与维修、汽车电器设备结构与维修、汽车售后服务、汽车营销策划、旧机动车鉴定与评估等。

③ 掌握本专业高级维修工职业资格鉴定所必需的理论、技能知识。

④ 本专业质量管理常识。

⑤ 根据需要学习拓展知识。包括：市场经济学、职业沟通与礼仪、客户关系管理、广告学、电子商务概论、汽车维修企业管理等。

⑥ 学习素质教育知识。包括：形势与政策、军事理论课、大学生就业指导。

### 4、专业人才培养目标

本专业面向“汽车后市场”的汽车销售和售后服务一体化有关的职业领域的生产、服务、管理一线岗位。培养拥护党的基本路线，适应汽车营销、汽车运用第一线需要，具有良好的综合职业能力，掌握一定的专业理论知识、具有较强的实践能力，能顺利进入“汽车后市场”相应就业岗位就业，各方面素质全面发展，能从事汽车及配件营销、售后服务的管理的“懂汽车会营销”的具有质量意识、创新精神和可持续发展能力的高素质技术技能人才。

本专业通过工作过程系统化课程的情境化教学，将专业知识、专业技能、价值观教育融为一体，使学生在专业能力、方法能力、社会能力同时得到提高，达到具有科学的世界观、人生观和爱国主义、集体主义以及良好的思想品德、职业道德、敬业精神和行为规范，具备从事专业工作所必需的汽车营销与服务专业基础知识和科学文化素养，熟悉国家机动车营销、汽车运用的政策和法规，具备较强的从事本专业所面向的就业岗位基本技能、质量意识和创新精神，能够胜任汽车营销、汽车服务、汽车配件管理、汽车运用管理等相关工作。

## （八）人才培养模式与课程体系构建

采用 3+2 分段培养，前三年学生在中专学校学习，完成中职阶段三年；后两年在福建船政交通职业学院完成高职阶段的学习及顶岗实习，获得福建船政交通职业学院颁发的大专毕业证书。

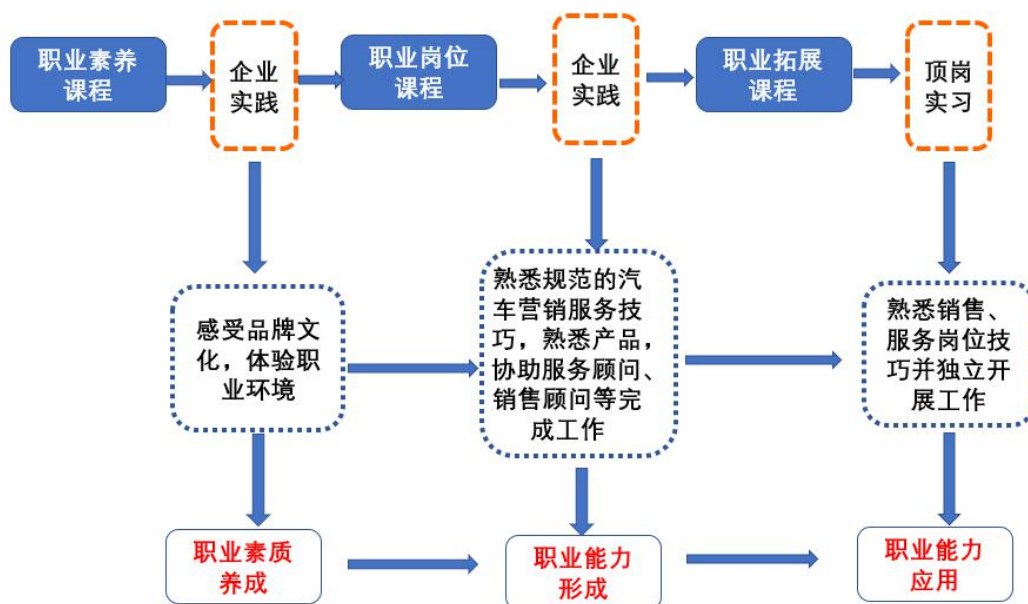
## 1、人才培养模式

汽车营销与服务专业与丰田汽车、长安福特、东风日产、一汽大众奥迪、建发汽车等多家汽车企业校企深度融合，开展多元化校企合作模式，现组建有丰田订单班、长安福特订单班、奥迪订单班、建发班、中德班、国贸班、新奇特二元制班等校企合作多元化订单培班，分别根据企业用人要求制定了“行动导向、多元订单、校企共育”的人才培养模式，在教学中注重培养学生的质量意识和追求卓越的精神。

## 2、课程体系构建

### (1) 课程体系结构设计

汽车营销与服务专业立足于用人单位的人才需求，贯彻以就业为导向的方针，积极与行业企业合作开发课程，根据职业岗位(群)的要求，参照汽车维修工的国家职业资格标准，构建以工作岗位为依据，以能力本位为核心的高素质技术技能型人才培养的专业课程体系，推行“双证书”制度，实现职业考证内容与教学内容的有机融合。课程体系构建思路如下：



汽车营销与服务专业课程体系以职业素质教育为核心，把心理素质教育、人文素质教育、专业素质教育、职业道德教育等有机结合；把职业文化、校园文化、企业实践、社会实践有机结合；形成教书育人、文化育人、管理育人和服务育人并贯穿于人才培养的全过程。构建了包括职业素养课程、职业岗位课程、职业考证课程、职业拓展课程和“订单”培养课程的理论和实践教学体系，打破以传授知识为特征的学科课程体系，转变为以工作任务为中心组织课程内容，改革教学方法和手段，融“教学做”为一体，让学生在完成具体项目任务的过程中构建相关理论知识，训练职业技能，强化职业素养，发展职业能力，与行业企业共同开发体现职业岗位技能要求、促进学生实践操作能力培养的工学结合优质教材。

### (2) 课程设置

#### 汽车营销与服务专业（3+2）课程体系

类别	序号	课程名称	学分	学时				考试学期	考查学期	按学期分配的周课时											
				总学时	讲授	课内实践	习题讨论			一		二		三		四		五			
										1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
										17周	18周	16周	18周	17周	17周	18周	19周	18周	19周		
公共基础课	1	德育一、职业生涯规划	2	28	28	0		1	2												
	2	德育二、职业道德与法律	4	60	60	0		2	4												
	3	德育三、政治经济与社会	2	28	28	0		3		2											
	4	德育四、哲学与人生	2	30	30	0		4			2										
	5	语文	14	218	218	0		2-6		2	4	4	4	2							
	6	数学	11	182	182	0		2-6		2	4	4	2	2							
	7	英语（含专业英语）	12	188	188	0		2-3		2	2										
	8	计算机应用基础	7	116	116	0			1-2	4	4										
	9	体育与健康	8	122	122	0			1-3 5-6	2	2	2	0	2	2						
	10	艺术（音乐或美术）	2	36	36	0			5-6					2	2						
	11	形体训练	2	30	30	0			4			2									
	12	思想道德修养与法律基础1	1.5	24	20	4			7							2					
	13	思想道德修养与法律基础2	1.5	24	22	2			8								2				
	14	体育1	1	30	4	26			7							2					
	15	体育2	1	30	4	26			8								2				
	16	高等数学（模块A）	3.5	60	54	6			7							4					
	17	高职英语1	3.5	60	36	24			7							4					
	18	高职英语2	3.5	60	36	24			8								4				
	19	职业语文A	2.5	44	30	14			7							4					
	20	创新创业教育基础理论	2	32	26	6			8								2				
	21	大学生心理健康教育	2	32	26	6			8								2				
	1. 小计		88	1434	1296	138															
	1	汽车识图	4	56	56	0		1	4												
	2	汽车构造*	14	230	230	0		1-2	10	6											

专业必修课程 （ * 的 为 核 心 课 程 ）	3	汽车营销礼仪	2	28	28	0		1		2									
	4	汽车消费者行为与心理学	5	72	0	28		5					4						
	5	汽车售后服务管理*	2	28	0	28		6						4					
	6	汽车市场调查与预测	4	56	56	0		6						4					
	7	汽车电工电子基础	4	60	60	0				4									
	8	汽车电气设备构造与维修*	4	56	56	0		3			4								
	9	汽车维修业务接待*	4	60	60	0		4				4							
	10	汽车营销*	4	56	56	0		3			4								
	11	汽车配件管理与营销*	2	30	30	0		4				4							
	12	职业礼仪与沟通	2	30	24	6			7						2				
	13	汽车销售实务及技巧	2.5	48	30	18			7						2				
	14	汽车电子商务	2.5	42	30	12			7						2				
	15	汽车职业安全教育	1	18	16	2			7						2				
	16	汽车新技术及其发展	2	32	30	2			7						2				
	17	汽车定损与评估*	2.5	42	30	12			8							2			
	18	汽车运用基础	2	36	36	0			8							2			
	19	汽车维修质量管理与控制	2	32	16	16			8							2			
	20	汽车营销策划	2.5	42	30	12			8							2			
	21	汽车网络创新创业实务	2	32	20	12			8							2			
		小计		70	1086	894	148												
	专业任选课	1	基础会计	2	28	28	0			5				4					
2		新能源汽车概论	4	56	56	0					4								
3		二手车交易与评估	2	30	30	0			4				2						
4		汽车文化	2	28	28	0							2						
5		汽车维修企业管理	2	30	30	0								4					
6		汽车交通法律法规	5	72	72	0			6						4				
7		汽车保险与理赔	5	72	72	0			5						4				
8		汽车广告学	2	32	24	8			7						2				

	9	汽车应用英语	2	32	20	12				7						2			
	10	汽车金融服务	2	32	20	12				7						2			
	11	汽车美容与装饰	2	32	30	2				8						2			
	12	汽车性能评价与选购	2	32	30	2				8						2			
	13	汽车贸易理论与实务	2	32	30	2				8						2			
	2. 小计		34	508	474	34													
公共选修课	选修院级公选课至少6学分,其中必须选修2学分的创新创业类课程、文科类课程(理工科课程)																		
	小计		6	96	96	0													
课外素质教育	形势与政策		1	16	16	0			7-8							1	1		
	大学生职业生涯与发展规划		1	22	12	10			8							2			
	船政文化素养		1	18	8	10			8							1			
	就业与创业指导		1	16	12	4			8								1		
	选修由院团委(图书馆、系部)组织的素质教育项目二项,每项0.5学分(不计入计划教学课时)		1																
	小计		5	72	48	24													

### (3) 独立设置的实践教学环节设计

独立设置的实践教学环节设计表

序号	独立设置的实践教学环节	设置学期	周数	主要教学模式设计	教学地点	考核设计	学习成果呈现
1	入学教育与军事	1	2	任务驱动	中职	军训会操	军训会操
2	职业素质培养(毕业教育)	6	2	任务驱动	中职		
3	汽车电工电子基础实训	2	1	任务驱动	中职		实操,实训报告
4	汽车构造(认知模块)	1	1	任务驱动	中职	实操考核	实操,实训报告
5	汽车发动机认知模块	1	1	任务驱动	中职	实操考核	实操,实训报告

6	汽车电气设备构造与维修实训	3	4	任务驱动	中职	实操考核	实操, 实训报告
7	发动机构造与维修实训	3.4	2	任务驱动	中职	实操考核	实操, 实训报告
8	汽车底盘构造与维修实训	1.2	2	任务驱动	中职	实操考核	实操, 实训报告
9	汽车养护技术实训	3.4	2	任务驱动	中职	实操考核	实操, 实训报告
10	汽车维修接待实训	4	1	任务驱动	中职	实操考核	实操, 实训报告
11	汽车营销实训	3	1	任务驱动	中职	实操考核	实操, 实训报告
12	汽车配件出入库实训	1	1	任务驱动	中职	实操考核	实操, 实训报告
13	中级工考证模块	4	1	任务驱动	中职	实操考核	考工
14	公益劳动	第7、8学期课外时间	2	任务驱动	高职, 校外	形成报告	报告
15	社会实践(思想道德修养与法律基础)	第8学期暑假	1	任务驱动, 行动导向	高职, 校外	形成报告	报告
16	创新创业实践	2		考查	学生开展创新实验、发表论文、获得专利、参加技能大赛和自主创业等情况折算学分。		
17	公益劳动	1	(2)	考查	校内 校外, 课外时间		
18	社会实践(思想道德修养与法律基础)	0.5	(1)	考查	高职,		
19	汽车职业技能鉴定实习	1	1	考查	高职, 校内实训中心		考工
20	毕业顶岗实习 1	9	18	考查	校外分散安排		实习报告
21	毕业顶岗实习 2	7	14	考查	校外分散安排		实习报告
22	毕业论文与答	1.5	3	考查	校内		论文

	辩						
23	毕业教育	1	1	考查	校内		

(4) 技能竞赛项目设计

技能竞赛项目设计表

序号	技能竞赛项目名称	依托课程或实训环节	竞赛内容设计	设置学期	竞赛形式	竞赛组织方式
1	汽车营销礼仪竞赛	《职业礼仪》	职业礼仪风采展示 职场沟通情境模拟	2	礼仪小品 职场模拟	个人赛
2	汽车文化知识竞赛	《汽车文化》	汽车企业及汽车品牌 文化知识竞赛	2	知识抢答, 汽车画报 设计、评委 评分	个人赛
3	汽车销售技能竞赛	《汽车销售实务模拟训练》	汽车销售综合技能竞赛	3	现场销售 模拟, 评委 评分	个人赛
4	汽车维修接待技能竞赛	《汽车维修接待实务训练》	汽车维修接待流程竞赛	4	现场接待 模拟, 评委 评分	个人赛
5	汽车营销策划竞赛	《汽车营销策划》	编写汽车市场策划书 并做展示	4	策划书展 示汇报, 评 委评分	团队赛
6	汽车创新创业大赛	《汽车网络创新创业实务》	编写商业计划书并做 展示	4	商业计划 书展示汇 报, 评委评 分	团队赛

(5) 职业资格、职业技能等级等证书的育训结合项目设计

职业资格、职业技能等级等证书的育训结合项目设计

序号	证书名称	依托课程或实训环节	内容设计	育训组织形式	备注
1	高级汽车维修工 汽车运用与维修职业技能等级证书(1+X)——汽车动力与驱动系统综合分析技术-模块	汽车发动机构造与维修 汽车职业技能鉴定实习	发动机主要零部件检测 底盘的故障检测 典型汽车电路图识别与系统电路	课内实训与集中性实训相结合	



			测绘		
2	高级汽车维修工 汽车运用与维修职业技能等级证书(1+X)——汽车转向悬挂与制动安全系统技术-模块	汽车底盘构造与维修 汽车职业技能鉴定实习	底盘的故障检测	课内实训与集中性实训相结合	
3	高级汽车维修工 汽车运用与维修职业技能等级证书(1+X)——汽车电子电气与空调舒适系统技术-模块	汽车电气构造与维修 汽车职业技能鉴定实习	典型汽车电路图识别与系统电路测绘	课内实训与集中性实训相结合	
4	汽车运用与维修职业技能等级证书(1+X)——汽车营销评估与金融保险服务技术模块	汽车保险与理赔 二手车鉴定与估价	汽车保险与理赔 二手车评估 二手车交易	课内实训	
3	汽车销售与导购	汽车营销 汽车销售模拟训练	汽车销售 配件销售	课内实训与集中性实训相结合	

### (九) 课程建设和教学模式设计与实施

课程建设和教学模式改革是人才培养模式改革的关键。本方案在课程体系建设中,采取学科体系课程和行动体系课程相结合的方式。考虑到高等职业教育的培养目标定位,公共必修课和部分专业基础课程仍保持学科体系课程结构,核心专业课程采取面向工作岗位的课程结构,并采用传统教学和学习情境教学相结合的方式,在教学中注重培养学生的质量意识和追求卓越的精神。

#### 1、以工作岗位为依据,以能力本位为核心的专业课程体系建设

本专业采取的是构建以工作岗位为依据,以能力本位为核心的专业课程体系。教师通过调研找出本专业面向的职业岗位群,确定各岗位的典型工作任务,梳理出完成这些典型工作任务所需的典型职业能力,然后本着“从岗位中来,到岗位中去”的设计理念,设计典型的学习情境、工作任务,让学生在职业行动中获取知识,锻炼技能,通过完成一系列的任务,锻炼学习能力、方法能力和社会能力,获得未来工作中所需要的综合职业能力。

以职业能力培养为核心,以生产过程为导向开发课程,专业课程内容与职业标准对接,将科技、生产发展、技术领域最新发展和职业资格标准融入课程教学内容。以工作任务组织教学内容。注重专业知识、思想品德、人文素养和实践能力的融合,将行业企业文化及对应

的法律、法规、规范、职业技能竞赛项目等融入课程体系和教学内容，校企合作开发课程和课程标准建设。

## 2、工学结合的教学模式设计与实施

根据培养目标要求，本专业采用工学结合的教学模式，把教学和工作过程结合在一起，建设“教、学、做”合一的教学情境，开发面向工作岗位需要的课程体系。根据汽车营销岗位所要求的营销技能和职业素质来设计理念，以项目为导向、以任务为驱动、按照“突出能力目标，以学生为主体，知识理论实践一体化”的原则来设计。教学过程应在职业行动及多样性的思维操作中完成，学生在学习中通过多次完成自主资讯、计划、决策、实施、检查和评估的完整工作过程；使学生获得在未来的职业活动中，针对工作任务进行独立地计划、实施和评价的能力，

转变传统的强调知识传授的课程理念，建立集知识与技能、过程与方法，情感态度与价值观培养于一体课程教学理念，以职业能力培养为目标，促进教学过程与生产过程对接，以真实的工作过程、工作任务、典型产品为载体进行课程教学设计，全面项目教学、案例教学、任务驱动、理论实训一体化，融“教、学、做”为一体等工学结合的教学模式改革，实施以引导学生主动参与、自主学习、亲身实践、独立思考、合作探究，在教学中注重培养学生的质量意识和追求卓越的精神，发展学生搜集和处理信息能力、获取新知识的能力、分析问题能力以及交流与合作的能力的教学手段与方法改革。

## 3、定单教学安排

积极与企业合作，根据用人单位需求，开设定向班。定向班的组建和教学原则上从第2学年开始，采取企业提出年度用人需求，签订定向班培养协议，学生自愿报名参加，企业参与选择确定学生的方式组建定向班，在第3学年上半年参加由企业和学校共同组织的考核，通过后即获得企业技术等级书，毕业实习期间全部到定向企业顶岗实习，毕业后进入定向企业工作。

# （十）教学评价体系设计与实施

教学评价体系设计应充分考虑高等职业教育的需要，改革传统的单纯以考核学生对知识的记忆、理解、掌握程度为主的，以卷面笔试为主要形式的单一结果性评价、终结性评价和同一性评价的课程学习成绩评价方法，建立与全面能力培养目标相适应的实践技能与理论知识考试结合、终结性与过程性考试相结合、课程教学考试与职业资格考试相结合、教师评价与学生自评、互评结合，学校评价与社会、企业评价相结合的课程整体性评价方案。

## 1、考试课程考核与评价

（1）考试课程的成绩采用百分制，由课程学习的过程性考核成绩和期末课程终结性考核成绩组成。过程性考核成绩占总成绩 $\geq 50\%$ ，期末终结性考核成绩占总成绩 $\leq 50\%$ 。

（2）过程性考核包括：课程学习的平时考核成绩（包括课堂考勤、学习态度、作业、课堂互动、讨论等）、课程阶段性考核成绩（含教学单元考核、学习情境考核、项目（任务）教学考核、期中考核等）、课程实训（验）项目成绩等。

（3）各课程要加强过程性考核，制定完善的过程性考核和评价办法，每一教学单元完成后均要通过适当的形式实施考核，促进学生日常的自主学习和能力的全面发展。课程的过

程性考核综合评定不合格的学生，必须补做（修）不合格的过程性考核环节，否则取消该课程的学期终结性考核，课程成绩按零分计，待补做（修）的不合格过程性考核合格后，方准参加课程的终结性考核的补考。

## 2、考查课程考核与评价

(1) 考查课主要以教学过程中的过程性考查综合评定课业成绩，采用优、良、中等、及格和不及格五级计分制。五级计分制与百分制的折算方法为：优秀：90（含90）--100分；良好：80（含80）--90分；中等：70（含70）--80分；及格：60（含60）--70分；不及格：60分以下。

(2) 过程性考查包括：课程学习的平时考核成绩（包括课堂考勤、学习态度、作业、课堂互动、讨论等）、课程阶段性考核成绩（含教学单元考核、学习情境考核、项目（任务）教学考核、期中考核等）、课程实训（验）项目成绩等。

(3) 各课程要加强过程性考核，制定完善的过程性考核和评价办法，每一教学单元完成后均要通过适当的形式实施考查，平时考查或阶段性考查原则上应不少于三次，促进学生日常的自主学习和能力的全面发展。

(4) 考查课程的考核与评价工作须在期末停课前结束，在考试周不安排课程的终结性考核。因课程需要确需进行课程终结性考查的，应以考核和评估学生综合运用能力为目标，以报告（论文）、大作业、项目设计文件、提交学习成果、口试、实际操作、卷面考查等方式进行，终结性考查成绩占课程总成绩≤30%。

## 3、集中性实践教学环节的考核与评价规定

(1) 校内集中性实践教学环节应依据专业特点和教学目的，要以全面培养学生的汽车营销专业能力、方法能力和社会能力为目标，综合学生在实践教学中获得的学习成果、职业资格考核、操作技能考核等结果性考核成绩和职业（学习）态度（道德）、遵规守纪、出勤情况、日记、报告同时兼顾汽车营销专业知识应用、解决问题能力、沟通与团队协作等过程性考核成绩进行评定。校内集中性实践教学环节的课业成绩，采用优、良、中等、及格和不及格五级计分制。

### (2) 校外集中性实践教学环节考核与评价

校外集中性实践教学环节考核采取学生自我评价、实习单位鉴定、校内指导教师评价相结合的方式。评价比例为：学生自我评价占20%；实习单位鉴定占50%；校内指导教师评价占30%。

#### ①学生自我评价内容及标准

评价项目	评价标准	比例
职业综合素质	热爱本职业，听从企业指导教师指导，遵守企业纪律，安全生产、文明作业，经常保持工作场所卫生，爱护客户车辆，良好的工作态度和敬业精神，与团队成员协作，环保意识强，具有自我管理和约束能力	50%

专业技能与知识	能理解下达的工作任务，按时优质完成工作，熟悉维修工具仪器使用，能分析和解决工作中出现的问题，能查找和利用技术资料以完成工作，能独立完成大部分工作任务，能对维修质量进行检查评价，积极参加企业培训，在操作技能、专业理论知识方面有较大进步。	50%
---------	---	-----

②实习单位鉴定内容及标准

评价项目	评价标准	比例
工作态度与作风	服从学校、企业管理，具有敬业精神，工作责任心强，积极进取，尊师守纪、服从安排、工作积极、主动、认真、踏实。	20%
团队合作能力	能较好地处理人际关系，与同事、客户沟通协调能力强，事事以团队利益为重，主动协助他人完成工作任务	10%
接受与完成任务	正确理解上级下达的工作任务，操作规范，工作效率高，按时、保质、保量完成工作任务，工作质量好。	20%
专业知识应用能力	能将所学知识较好地运用到实际工作中去，思路清晰有条理，有独特的见解及一定的创新意识。	5%
设备使用	合理工具使用，熟练操作车间设备，会使用检测诊断仪器。	5%
语言表达	表达问题语言精练、完整、系统、逻辑性强。	5%
学习态度	求知欲强、能经常自学参考资料、能利用技术资料解决维修技术问题。	5%
考勤	按时上下班，不迟到、早退，不无故缺勤。	10%
技能水平	独立完成维修工作能力和水平（可通过考核或根据平时综合表现评定）	20%

③校内指导教师评价内容及标准

评价项目	评价标准	比例
实习纪律及综合表现	服从学校和企业双重管理，准时到岗实习，遵守纪律，完成规定实习任务	30%
实习手册填写	实习过程记录完整、认真，保持手册干净整洁，认真及时填写岗位记录、培训记录、工作日志，如实反映实习情况	30%
实习周记和实习总结撰写	认真及时撰写周记，如实总结实习收获，内容充实	40%

综合上述考核内容，最后采用五级记分制评定学生校外集中性实践课程成绩。优秀：90（含90）--100分；良好：80（含80）--90分；中等：70（含70）--80分；及格：60（含60）--70分；不及格：60分以下。

## （十一）课程教学内容与要求

### 1、公共必修课

#### （1）思想道德修养与法律基础（第7.8学期，48学时）

学习目标
------

通过教学，帮助引导大学生树立正确的世界观、人生观、价值观、道德观，增强法制观念，培养良好的道德素质和法律素质，提高学生分析和解决成长过程中遇到的各种问题的能力，培养学生独立思考的能力。使学生能够运用学过的理论知识，透过表面现象，发现事物本质，提高分析、判断、概括能力，具备较强的语言表达能力和辨别是非能力，通过实践教学，促使学生把学习科学理论与专业知识结合起来，把书本知识与投身社会实践结合起来，培养学生独立思考和勇于创新的能力，使学生成长为全面发展的社会主义事业的合格建设者和可靠接班人。

<p>学习内容</p> <p>了解社会主义社会道德和法制，围绕大学生成人成才过程中遇到的实际问题，解决他们的价值取向、理想信念、爱国主义、诚实守信、社会责任感、艰苦奋斗、团结协作和心理健康等问题。</p>	<p>教学组织与实施原则</p> <p>1、在讲授过程中，采用以学生为主体、教师为主导，师生互动的教学方式，注重理论联系实际，综合应用多种教学方法，如分组讨论法、案例教学法、个别演讲法、现场表演法、综合性学习法、自主合作探究式教学法。用生动形象的案例揭示深刻的原理，用问题引导学生积极思考，通过个别提问来锻炼学生的表达能力。对于学生在课堂上的表现，教师应给予登记，作为期末考评依据。</p> <p>2. 组织学生观看 1-2 次与授课内容有关的资料片，加深学生对课堂内容的掌握。</p> <p>3. 上完一章内容后原则上布置一次课外作业（一般 2-3 题），教师要批改作业，并登记成绩。</p> <p>4. 社会实践有两种形式，一是组织学生进行多种多样的参观学习和调查研究活动，要求学生写出调查报告；二是聘请有关领导或专家学者来我校开专题讲座和座谈会，从而开阔学生视野，达到了解社会的目的，要求学生写出心得体会，教师登记成绩。</p>
<p>课程考核与评价</p>	<p>1. 以过程性考核和终结性考查综合评定成绩，采用优、良、中、及格、不及格五级计分制；</p> <p>2. 过程性考核占期末成绩的 70%，其中，课堂考勤 10%，缺席(包括旷课, 请假)1/3 以上者不得参加终结性考查；课后作业 20%；课堂互动 20%；社会实践作业 20%</p> <p>3. 终结性考查占 30%，教师可采用两种形式：</p> <p>（1）开卷考查：由教师根据本学期的授课内容，在课堂上出 4-5 道论述题，由学生在考卷上作答，考试时间为 100 分钟。</p> <p>（2）撰写命题论文：由教师出题，明确要求，学生在指定的时间里统一上交教师。</p>

(2) 体育（第 7、8、学期，60 学时）

<p>学习目标</p> <p>学习目标包括运动参与目标、运动技能目标、职业特殊体育素质目标和职业社会适应性目标。</p> <p>运动参与目标是通过体育与健康锻炼基本知识的学习，养成自觉经常锻炼的习惯，成为自然“体育人口”，学会独立制订体育锻炼计划和评价锻炼效果的基本能力。</p>
--

运动技能目标是在提高基本素质能力（跑的能力、心肺机能等）的同时，使学生熟练掌握至少 2-3 项健身项目的基本方法和技能，并可持续性进行的运动项目或技能，并能基本掌握该运动项目的比赛规则、裁判法和基层比赛组织与编排原理。

职业特殊体育素质目标是使学生能通过积极锻炼，具有良好的与未来职业工作特征有关的特殊身体素质（速度、耐力、力量、灵敏、柔韧等素质能力），并通过项目考核标准。

职业社会适应性目标是通过体育课程学习，使学生具有较好的适应未来职业工作需要的社会适应能力和职业礼仪、职业气质等社会服务规范。

学习内容	教学组织与实施方法
公共体育 1：理论（体育常规、安全知识）、短跑（起跑、途中跑、终点冲刺跑技术，测试 50 米）、中长跑、健康走廊、综合素质	1. 学期教学以周学时为单位，按项目内容学时比例分配教学学时数 2. 按规定的项目教学时数进行场地轮换教学 3. 一年级教学以班级为单位开课，二年级执行“三自主”选项教学，采用语言传授（示范、讲解）、实践学习、问题讨论、问答法进行教学
公共体育 2：理论（健康与亚健康、专项理论）、12 分钟跑、健康走廊、职业体能教育	4. 学生感知练习或采用辅助练法过程 5. 通过身体练习达到掌握基本技术原理
公共体育 3：理论（运动处方的制定）、游泳、专项选项课、综合素质	6. 通过对某项技术动作的分解练习到完整技术练习，并通过实践练习—纠正错误—再练习过程，达到熟练掌握的某一技术动作的目的。
公共体育 4：理论（奥运知识）、专项选项课、综合素质	7. 教学方法采用分组教学法、循环练习法，并通过竞赛法或游戏法练习进入情景教学，从而达到掌握某一技术动作的目的。 8. 通过对项目的测试或技术评定，检查学生对项目技术的掌握程度。

课程的考核与评价	<p>规定本学期相应的考核项目内容及项目动作技术评定内容；并按各考试项目所占的百分比进行评分。最后综合评定学生体育成绩。</p> <p>优（90 分以上）、良（80-89 分）、中（70-79 分）、及格（60-69 分）、不及格（60 分以下），并结合《大学生体质健康标准》规定的耐力项目最低成绩要求和课堂常规要求（主要是考勤规定办法）执行。综合评价学生的学期成绩。</p> <p>公共体育 1：理论 10%；50 米跑（按《大学生体质健康标准》评分评定）15%；中长跑（按《标准》评分评定）15%；健康走廊 50 %；综合身体素质 10 %</p> <p>公共体育 2：理论 10%；12 分钟跑（按《标准》评分评定）30%；健康走廊 40%；职业体能教育 20%</p> <p>公共体育 3：理论 10 %；游泳 10 %；专项选项课 70 %；综合素质 10 %；</p> <p>公共体育 4：理论 10%；专项选项课 70% ；综合素质 20%</p>
----------	---

(3) 高等数学（模块 A）（第 7 学期，60 学时）

<p>学习目标</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 使学生具备该专业”分析汽车电工技术中电压与电流的关系”等内容所需的微积分知识和方法;</li> <li>2. .使学生掌握常微分方程的解法.具备学习解决汽车机械基础中 R、L、C 串联电路的瞬时与平均功率的计算问题和分析电阻应变片中的工作原理等内容的基本数学知识;</li> <li>3. .使学生具备专业课程学习过程中所需要的微积分的基本知识和基本计算技能。</li> </ol>	
<p>学习内容</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、函数、基本初等函数、复合函数、初等函数。</li> <li>2、极限与连续。</li> <li>3、导数与微分及其应用。</li> <li>4、积分及其在几何方面的应用。</li> <li>5、微分方程。</li> </ol>	<p>教学组织与实施原则</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 教师应事先了解教学对象的情况（如中学学过内容、基础等）。教学尽可能直观、通俗地讲解内容，因材施教。</li> <li>2. 要直观通俗尽可能结合汽车检测与维修专业相关的例子讲解教学内容。要使得大多数学生听得懂、学得来，并了解其用处。</li> <li>3. 要适时通过适当的方式、方法，尽可能多地创设教学情景和营造氛围，加强师生间的互动交流（如提问、抢答等形式），并记录学生回答的情况。对所采用方式、方法应充分考虑到学生的实际情况，做到灵活有效，量力而行。</li> <li>4. 组织学生自行结合成立学习小组(一般 3-5 名)。课外互帮，课内要求坐在一起，在不影响他人听课的前提下，有问题允许交流讨论。如属教师提问，小组可委派一同学作为代表回答，凡小组答对的均给小组各成员记上该题的成绩得分。</li> <li>5. 教师可结合教学内容给学习小组提出一些应用数学的问题（如该部分内容在汽车检测与维修专业学习中有何应用等），学习小组可合作以报告或论文形式书面提交老师，老师应客观公正予以评价并登记成绩分数。</li> <li>6. 每一次课原则上应布置课外作业（一般 2-5 题），教师应予批改或评讲。</li> <li>7. 要求学生理解题目的专业背景，会用数学方法解决专业问题。</li> </ol>
<p>课程考核与评价</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、期末课程终结性考核 50%:             <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 采取闭卷笔试的方式进行，考试时间为 120 分钟。</li> <li>(2) 试题结构为: 基础知识、基本理论和基本技能方面的试题约占 70%，中等难度试题约占 20%，一定难度和深度的试题约占 10%。(3) 试题分客观性试题占 30%，非客观性试题占 70%。</li> </ol> </li> <li>2、过程性考核 50%:             <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 课程学习的平时考核成绩 32%。其中：课堂考勤 5%，报告或论文 5%，作业 15%，课堂互动 7%。</li> <li>(2) 课程阶段性考核成绩 18%。单元考核+期中考核至少 3 次，期中考核由系部统一安排，单元考核由任课教师自行安排。</li> </ol> </li> </ol>

(4) 高职英语（第 7、8 学期，120 学时）

<p>学习目标</p> <p>高职英语课程目标是：通过 120 学时的教学使得学生具有一定的语言知识和语言应用能力，特别是具有用英语处理与未来职业相关业务的能力，能在日常生活与业务活动中进行一般性的口头、书面交流并能借助词典翻译和阅读有关的技术资料和文献；同时具备有效的学习方法和较强的自主学习能力，为其提高就业竞争力及其终生学习能力奠定良好的基础。</p>	
<p>学习内容</p> <p>课程教材：《新编实用英语》综合教程第 1-3 册以及《高职实用听读材料》第 2-4 册，两个学期学完。</p> <p>每学期学一册，每单元分为：说、听、读、写 4 个部分，四项内容都围绕同一个交际主题展开。</p> <p>职业基础性内容：第一册至第二册教材：高职公共基础性教学内容。</p>	<p>教学组织与实施原则</p> <p>英语语言教学主要倡导“以学习为中心，以学生为主体、以教师为主导”的教学模式，使用形式多样的教学方式组织教学：如：对话部分：以口头会话训练为主，采取多种形式引导学生分角色进行朗读和对话，就“语言主题”进行角色扮演，(如：role play, pair work 等)；精读部分：熟读词汇和课文；在已预习的基础上，引导学生了解背景资料、介绍课文主要内容；讲解课文语言点，通过口头语言实践使学生学会并懂得运用语言，之后通过课后练习巩固所学的语言知识。</p> <p>写作部分：介绍不同主题的应用文写作格式，然后进行写作练习，在练习中掌握应用文的写作格式和写作技巧。</p>
<p>课程考核与评价</p>	<p>一、总体英语水平要求：学生学完本课程要求达到“全国高等学校英语应用能力考试的 B 级或 B 级以上水平”并获得 B 或 A 级证书，成绩优秀者可参加 A 级口语考试以获得口语“优秀证书”；获得 A 级和四级证书者可申请英语课程免修。</p> <p>具体做法：学生在学完《新编实用英语》第二册可以参加“全国高等学校英语应用能力考试的 B 级考试”；学完第三册，则可以参加 A 级考试、大学公共英语四级考试以及全国行业英语等级考试。</p> <p>二、学期期末考核方式：考核与评价分为两种：1. 过程性评价；2. 终结性评价。期末总评成绩=过程性考核成绩（占 50%）+期末总结性考核成绩（占 50%）。</p> <p>1. 过程性考核：口语+听力（15%），出勤+学习态度（5%），作业完成（至少 12 次 10%），小测（6 次 10%），课堂互动+讨论（10%）。</p> <p>2. 终结性考核：采取闭卷笔试方式进行，考试实践为 120 分钟，卷面分数 100 分，占学期总成绩的 50%：学生在学完《新编实用英语》第二册可以参加“全国高等学校英语应用能力考试的 B 级考试”“全国高等学校英语应用能力考试的 B 级”；学完第三册，则可以参加 A 级考试以及全国行业英语等级考试。</p>

## 2、专业必修课

### (1) 汽车识图（第 1 学期，56 学时）

<p>学习目标</p> <p>1、学会工程图样的表达方法、手段，懂得工程图样的标准；</p> <p>2、能够正确、熟练地使用常用的绘图工具和仪器的能力；</p>
--



<p>3、具备查阅常用标准件、公差配合等国家标准的初步能力；</p> <p>4、具备识读和绘制中等复杂程度的机械零件图和装配图的能力；</p> <p>5、养成独立思考的学习习惯，能利用业余时间进行适当的自学，并对所学内容进行较为全面的比较、概括和阐释；</p> <p>6、培养健康的审美情趣，努力追求真善美的人生境界。确立积极进取的人生态度，塑造健全的人格，培养坚强的意志和团结合作的精神，增强经受挫折、适应生存环境的能力。</p>		
<p>学习内容</p> <p>学习正投影基本原理和图示方法，会运用机械识图知识，识读零件图及简单装配图，并具有绘制一般零件图的能力。学习内容包括：</p> <p>制图的基本知识和技能</p> <p>投影的基本知识</p> <p>轴测图</p> <p>组合体</p> <p>机件的表达方法</p> <p>标准件和常用件</p> <p>零件图</p> <p>装配图</p>	<p>教学方法</p> <p>宏观教学法： 项目教学法 微观教学法： 引导文法 头脑风暴法 小组讨论法 练习法</p>	
<p>使用的教学资源</p> <p>教材、PPT、网上资源、习题集、评价表。</p>	<p>学生应具备的知识与能力</p> <p>高职第1学年第1学期学生，具备高中平面几何、立体几何的基本分析能力，身心健康。</p>	<p>教师需具备的素质与能力</p> <p>汽车专业大学本科以上学历，具备教学的基本能力，具备汽车机械基础和机械制图基本技能，具有企业实践经历，有徒手画图和利用制图工具画图的能力，能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>
<p>考核与评价</p>	<p>考核采用闭卷（开卷）形式，考试范围不超过本标准的内容。</p> <p>采用平时成绩、期末考试成绩相结合的形式</p> <p>平时成绩占 50%</p> <p>期末考试成绩占 50%</p> <p>旷课超过 30%，取消考试考评资格。</p>	

(2) 汽车构造 (第 1.2 学期, 230 学时)

<p>学习目标</p> <p>学生学习完本课程后，应当具有以下能力：</p> <p>能说出汽车发动机各系统、各零件的作用、名称、安装位置；</p> <p>能够制定发动机机械系统的检测和修复计划，并实施该计划；</p> <p>能够分析和描述发动机机械系统的工作过程，并诊断机械系统的故障；</p> <p>能够对发动机机械零部件进行检测，并根据检测结果确定正确的修复措施；</p> <p>能够遵守操作规范，按规定使用工具、设备，遵守劳动安全、环保的规章制度；</p> <p>能在发动机机械系统的检修工作中使用相关技术资料，指导、说明、检查和评价工作结果。</p>		
<p>学习内容</p> <p>职业基础性内容：</p> <p>发动机结构原理，工作场所的准备、工作安全与环境保护，维修废料的清除和废品的回收利用。</p> <p>专业性内容：</p> <p>讲授发动机的工作循环、基本工作原理及主要性能指标；学习现代汽车发动机的曲柄连杆机构、配气机构、冷却系、润滑系、燃油供给系（以电控汽油喷射式供给系为主）、汽油机点火系、柴油机供给系的构造与工作原理，讲解汽车运行材料、汽车在特殊条件下的使用，结合汽车中级维修工国家标准，开设实训项目，能熟练使用汽车维修的常用工具、量具和设备，具备对汽车发动机进行基本维护、调整、检修的技能，具有分析、判断和排除汽车发动机常见故障的能力。</p>		<p>教学方法</p> <p>宏观教学法： 项目教学法 六步工作法</p> <p>微观教学法： 引导文法 头脑风暴法 角色扮演法 四步教学法 小组讨论和工作</p>
<p>使用的教学资源</p> <p>教材，PPT，视频，维修手册，维修数据库光盘，虚拟仿真实训软件，引导文，工作单，评价表。</p>	<p>学生应具备的知识与能力</p> <p>高职第1学年第2学期学生，具备对汽车总体的认识，具备机械零件和装置的基本分析能力，身心健康。</p>	<p>教师需具备的素质与能力</p> <p>汽车专业大学本科以上学历，具备教学的基本能力，具备汽车发动机理论基础和发动机机械系统检修基本技能，具有企业实践经历，能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>
<p>课程的考核与评价</p>	<p>课程总成绩由期末理论考试成绩与平时成绩两部分组成。</p> <p>1. 期末理论考试以发动机构造认识、类型特点分析、发动机主要检修技术要点等内容为主，成绩占总成绩 50%</p> <p>2. 平时成绩占总成绩 50%，由以下各部分成绩组成：</p> <p>①学习纪律：由老师课堂点名情况确定，占平时成绩 20%。</p> <p>②完成作业：由作业成绩确定，占平时成绩 30%</p> <p>③实训过程：根据每次实训中，能否完成发动机机械系统各项检修工作任务，完成任务的质量，工作过程中的态度，安全意识、环保意识、团队精神等情况，由教师确定，占平时成绩 30%。</p>	

	④自评和互评：由学习小组互评和学生自评成绩确定，占平时成绩 20%。
--	------------------------------------

(3) 汽车底盘结构与维修 (第 1 学期, 56 学时)

<p><b>学习目标</b></p> <p>学生学习完本课程后, 应当具有以下能力:</p> <p>能说出汽车底盘各系统、各零件的作用、名称、安装位置;</p> <p>能根据客户的陈述和故障的症状, 分析汽车底盘的运行状况、组件的相互作用关系、查找并发现系统运行可能的故障原因, 制定诊断和维修计划;</p> <p>能对汽车传动系统各总成进行拆卸、解体、零件检验、组装、调整;</p> <p>能向客户说明汽车传动系统故障产生的原因及所进行的维修工作;</p> <p>能为客户提供有关驾驶行为对传动系统影响的咨询和指导。</p>		
<p><b>学习内容</b></p> <p>职业基础性内容:</p> <p>汽车传动系统组成、结构和工作原理。工作场所的准备, 工作安全与环境保护, 维修废料的清除和废品的回收利用。</p> <p>专业性内容:</p> <p>学习汽车行驶的基本原理; 学习现代汽车底盘 (包括电控) 的传动系、行驶系、转向系、制动系的构造与工作原理。学习汽车车身结构。结合汽车中级维修工国家标准, 开设实训项目, 能熟练使用汽车维修的常用工具、量具和设备, 具备对汽车底盘进行基本维护、调整、检修的技能, 具有分析、判断和排除汽车底盘常见故障的能力。</p>	<p><b>教学方法</b></p> <p>宏观教学法;</p> <p>项目教学法</p> <p>微观教学法;</p> <p>引导文法</p> <p>头脑风暴法</p> <p>角色扮演法</p> <p>四步教学法</p> <p>小组讨论和工作</p>	
<p><b>使用的教学资源</b></p> <p>教材, PPT, 视频, 维修手册, 维修数据库光盘, 虚拟仿真实训软件, 引导文, 工作单, 评价表。</p>	<p><b>学生应具备的知识与能力</b></p> <p>高职第 1 学年第 2 学期学生, 具备对汽车总体的认识, 具备机械零件和装置的基本分析能力, 身心健康。</p>	<p><b>教师需具备的素质与能力</b></p> <p>汽车专业大学本科以上学历, 具备教学的基本能力, 具备汽车底盘系统理论基础和检修基本技能, 具有企业实践经历, 能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>

课程的考核与评价	<p>课程总成绩由期末理论考试成绩与平时成绩两部分组成。</p> <p>1. 期末理论考试内容主要为传动系统构造认识和原理描述,主要检修项目方法及要点,成绩占总成绩 50%</p> <p>2. 平时成绩占总成绩 50%,由以下各部分成绩组成:</p> <p>①学习纪律:由老师课堂点名情况确定,占平时成绩 20%。</p> <p>②完成作业:由作业成绩确定,占平时成绩 30%</p> <p>③实训过程:根据每次实训中是否完成传动系统检修工作项目,完成项目过程中的工作态度、团队精神、安全意识、环保意识情况,由教师确定,占平时成绩 30%。</p> <p>④自评和互评:由学习小组互评和学生自评成绩确定,占平时成绩 20%。</p>
----------	--

(4) 汽车营销 (第 3 学期, 56 学时)

<p><b>学习目标</b></p> <p>通过本课程的学习,树立现代市场营销观念,全面掌握汽车营销与服务的基本理论和营销技巧,学会市场细分和确定目标市场的方法,掌握汽车的产品、定价、销售渠道、促销等策略的制定方法,培养学生汽车营销策划的能力;掌握汽车销售的业务环节和销售技能,培养学生汽车销售能力;使学生毕业后能很快适应汽车市场营销策划推广以及汽车销售等岗位工作,实现“零距离”就业。</p>		
<p><b>学习内容</b></p> <p>学习汽车市场营销的基础知识、汽车市场分析、汽车产品用户购买行为分析、汽车市场营销常用方法和策略、汽车市场营销市场调查与预测、汽车销售实务、汽车营销企业管理、汽车营销相关法律法规、国际汽车市场营销等方面专业知识。会运用汽车营销知识,进行汽车销售。</p>	<p><b>教学方法</b></p> <p>宏观教学法: 项目教学法 六步工作法 微观教学法: 引导文法 头脑风暴法 四步教学法 小组讨论和工作</p>	
<p><b>使用的教学资源</b></p> <p>教材, PPT, 视频, 虚拟仿真实训软件, 引导文, 评价表</p>	<p><b>学生应具备的知识与能力</b></p> <p>高职第 2 学年第 1 学期学生, 具备对汽车营销管理的知识和分析能力, 具有一定的营销实践的能力, 具备良好的沟通能力。</p>	<p><b>教师需具备的素质与能力</b></p> <p>汽车专业大学本科以上学历, 具备教学的基本能力, 具备汽车营销基础和销售基本技能, 具有企业实践经验, 能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>
<p><b>考核与评价</b></p> <p>本课程建立以能力为核心的、开放式的全程考核系统, 改革传统的靠期末一张卷子定成绩的方式, 强调对平时阶段性亦即形成性学习的考核和对实践教学环节的考核。</p>		

	理论课程的总成绩=阶段性（形成性）考核（50%）+期末考核（50%）。其中：（1）阶段性考核注重对学生平时的学习情况跟踪考核，考勤 5%、课堂提问 10%、课后作业 20%、阶段性测验 15%。（2）期末的采用笔试考核，占 50%。
--	--

(5) 汽车电气设备构造与维修（第 3 学期，56 学时）

<p><b>学习目标</b></p> <p>学生学习完本课程后，应当具有以下能力：</p> <p>能说出汽车电器各系统、各零件的作用、名称、安装位置；</p> <p>能够根据工作任务和故障描述，制定汽车电源系统、起动系统、照明及信号系统、中控车门锁系统、车窗升降系统、电动座椅等汽车电气系统的检测修复计划。</p> <p>能够使用电路图和其它电气/电子的技术资料，对电气元件的基本原理进行分析。</p> <p>能够选择并熟练使用必要的检测工具，对汽车电源系统、起动系统、灯光系统、信号、仪表及报警装置进行维护、调整、检修，</p> <p>能对汽车电气系统的常见故障进行诊断和排除。</p> <p>能遵守事故预防规定以避免带电作业的危险。</p> <p>能够向客户提供选择汽车电气系统部件类型的咨询。</p>		
<p><b>学习内容</b></p> <p>职业基础性内容：</p> <p>带电元件工作的劳动安全和事故预防。</p> <p>专业性内容：</p> <p>学习现代汽车的电源系统、起动系统、照明及信号系统、空调系统、安全气囊系统、智能仪表、中控门锁、自动座椅及常见辅助电气设备的构造、工作原理与维修。讲授汽车电气设备常见故障的诊断方法；结合汽车中级维修工国家标准，开设实训项目，能熟练使用汽车电器设备维修的常用工具、量具和设备，具备对汽车电器设备进行维护、调整、检修的技能，具有分析、判断和排除汽车电器设备常见故障的能力。</p>	<p><b>教学方法</b></p> <p>宏观教学法： 项目教学法 六步工作法 微观教学法： 引导文法 头脑风暴法 四步教学法 小组讨论和工作</p>	
<p><b>使用的教学资源</b></p> <p>教材，PPT，视频，维修手册，维修数据库光盘，虚拟仿真实训软件，引导文，工作单，评价表。</p>	<p><b>学生应具备的知识与能力</b></p> <p>高职第 2 学年第 2 学期学生，具备对汽车总体的认识，学习过汽车发动机和底盘机械部分检修知识和技能，具备电气和电子系统元件和电路的基本分析能力，有一定的企业实践经历，身心健康。</p>	<p><b>教师需具备的素质与能力</b></p> <p>汽车专业大学本科以上学历，具备教学的基本能力，具备汽车电气系统理论基础和检修基本技能，具有企业实践经历，能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>

课程的考核与评价	<p>课程总成绩由期末理论考试成绩与平时成绩两部分组成。</p> <p>1. 期末理论考试成绩占总成绩 50%，重点考核学生对汽车电气系统的构造认识、电路原理分析描述、主要总成部件及电路检修内容和检修方法要点。</p> <p>2. 平时成绩占总成绩 50%，由以下各部分成绩组成：</p> <p>①学习纪律：课堂点名情况确定，占平时成绩 20%。</p> <p>②学习行动：由老师根据学生参与课堂讨论、小组合作、完成作业的情况确定，占平时成绩 30%。</p> <p>③实训过程：由教师根据完成实训项目工作任务的质量、工作态度、团队精神、安全意识、环保意识情况确定，占平时成绩 30%。</p> <p>④自评和互评：由学习小组互评和学生自评成绩确定，占平时成绩 20%。</p>
----------	---

(6) 汽车维修业务接待 (第 4 学期, 60 学时)

<p>学习目标：</p> <p>学生学习完本课程后，应当具有以下能力：</p> <p>具备一定的商务礼仪知识，能进行汽车维修业务接待；</p> <p>能根据国家、企业相关规定进行索赔（保修鉴定）作业；</p> <p>能熟练使用维修服务软件</p> <p>会进行配件销售与管理</p>		
学习内容	<p>学习汽车维修服务顾问岗位职责，汽车维修服务顾问工作流程；具备一定的商务礼仪知识，能进行汽车维修业务接待；学习国家、企业的保修规定，能根据国家、企业相关规定进行索赔（保修鉴定）作业；能熟练使用维修服务软件。</p> <p>学习汽车配件流通的运作程序及管理内容和方法，主要内容包括汽车配件的市场调查与预测方法、汽车配件的检索方法、汽车配件订货程序、汽车配件仓储管理、汽车配件销售、汽车配件管理系统等。会运用配件销售与管理的基本方法、步骤及现代经营理念等知识，进行配件销售与管理。</p>	教学方法
使用的教学资源	学生应具备的知识与能力	教师需具备的素质与能力
教材, PPT, 视频, 维修管理信息系统使用说明书等资料, 维修管理实训软件, 引导文, 工作单, 评价表。	高职第 2 学年第 2 学期学生, 具备相关的法律法规, 如经济法、合同法、交通法等, 具备汽车维修和诊断技术、汽车零配件和财务基础知识, 熟悉车	汽车专业大学本科以上学历, 具备教学的基本能力, 有良好的职业道德, 具备汽车维修和诊断技术、汽车零配件和财务理论知识和基本技能, 具有企业实践经历, 能熟练

	辆保险理赔相关知识，身心健康。	运用电脑和多媒体进行教学。
考核与评价	课程总成绩由期末理论考试成绩与平时成绩两部分组成。 平时（50%）+期末（50%） 平时考核（课堂发言、出勤、知识速测、课后作业等） 期末考核（选择判断题、问答分析题、情景模拟题、案例分析题等）	

(7) 汽车新技术及其发展（第7学期，36学时）

<b>学习目标</b> 通过学习，让学生了解汽车技术发展动向和趋势，了解汽车与人类社会发展、环保、能源等的关系，提高社会责任意识。		
<b>学习内容</b> 根据汽车技术的发展现状，进一步学习现代汽车各种主流新技术的原理、结构使用要求、检修方法等。	<b>教学方法</b> 宏观教学法： 项目教学法 六步工作法 微观教学法： 引导文法 头脑风暴法 角色扮演法 小组讨论和工作	
<b>使用的教学资源</b> 教材，PPT，视频，引导文，工作单，评价表。	学生应具备的知识与能力 高职第3学年第1学期学生，学习过汽车发动机和底盘电气和电控系统检修知识和技能，有一定企业生产经验，身心健康。	教师需具备的素质与能力 汽车专业大学本科以上学历，具备教学的基本能力，具备汽车新技术的理论和实践经验，具有企业实践经历，能熟练运用电脑和多媒体进行教学。
<b>课程的考核与评价</b>	课程总成绩由期末理论考试成绩与平时成绩两部分组成。 1. 期末理论考试成绩占总成绩 50%。 2. 平时成绩占总成绩 50%，由以下各部分成绩组成： ①学习纪律：由老师课堂点名情况确定，占平时成绩 20%。 ① 成作业：由作业成绩确定，占平时成绩 30%。	

(8) 汽车销售实务与技巧 (第7学期, 48学时)

<p>学习目标</p> <p>让学生掌握汽车销售顾问岗位展厅接待、客户需求分析、车辆介绍、试乘试驾、异议处理、协商成交、交车、跟踪回访等销售实务及技巧。</p>		
<p>学习内容</p> <p>学习汽车销售顾问职责、展厅接待、客户需求分析、车辆介绍、试乘试驾、异议处理、协商成交、交车、跟踪回访。</p>	<p>教学方法</p> <p>角色扮演法 项目教学法 头脑风暴法 四步教学法 小组讨论和工作</p>	
<p>使用的教学资源</p> <p>教材, PPT, 视频, 虚拟仿真实训软件, 引导文, 评价表</p>	<p>学生应具备的知识与能力</p> <p>高职第2学年第3学期学生, 具备对汽车营销管理的知识和分析能力, 具有一定的营销实践的能力, 具备良好的沟通能力。</p>	<p>教师需具备的素质与能力</p> <p>汽车专业大学本科以上学历, 具备教学的基本能力, 具备汽车营销基础和销售基本技能, 具有企业实践经历, 能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>
<p>考核与评价</p>	<p>本课程建立以能力为核心的、开放式的全程考核系统, 改革传统的靠期末一张卷子定成绩的方式, 强调对平时阶段性亦即形成性学习的考核和对实践教学环节的考核。</p> <p>理论课程的总成绩=阶段性(形成性)考核(50%)十期末考核(50%)。其中:(1)阶段性考核注重对学生平时的学习情况跟踪考核, 考勤5%、课堂提问10%、课后作业20%、阶段性测验15%。(2)期末的采用笔试考核, 占50%。</p>	

(9) 汽车运用基础 (第8学期, 36学时)

<p>学习目标</p> <p>专业能力</p> <p>了解汽车的运行条件、运行工况、使用性能指标、车辆选配的主要技术指标、汽车运用效率指标及影响因素、汽车排放污染指标、汽车在特殊条件下的使用、汽车安全装备、汽车使用状况变化及原因、汽车使用寿命等专业基础知识。</p> <p>方法能力</p> <p>能根据所学知识做到以下几点:</p> <p>    根据汽车主要技术指标择优选购及合理配置车辆;</p> <p>    根据汽车运用效率指标有效提高汽车运用效率、降低汽车运行消耗;</p> <p>    根据汽车使用寿命及更新理论, 对汽车进行估价。</p> <p>社会能力</p> <p>通过系统学习与研究, 能够做到根据汽车维修进行汽车维修质量管理、维修机具设备管理、</p>
---



车辆技术档案的管理。		
学习内容	<p>本课程以汽车使用全过程综合性管理为中心，阐述了汽车技术使用的基本理论知识和应用技术，主要讲授汽车的使用性能及评价指标、汽车在各种条件下的合理使用、汽车技术状况变化的特点、汽车维修制度的主要精神、汽车公害的形成与防治、汽车从销售到报废的全过程管理。</p>	<p>教学方法</p> <p>宏观教学法： 项目教学法 六步工作法 微观教学法： 引导文法 头脑风暴法 角色扮演法 小组讨论和工作</p>
使用的教学资源	<p>学生应具备的知识与能力</p> <p>教材，PPT，视频，引导文，评价表。</p> <p>高职第2学年第2学期学生，具备相关的汽车使用、管理、维护、报废等知识。</p>	<p>教师需具备的素质与能力</p> <p>汽车专业大学本科以上学历，具备教学的基本能力，有良好的职业道德，具备汽车运用理论知识和基本技能，具有企业实践经历，能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>
考核与评价	<p>课程总成绩由期末理论考试成绩与平时成绩两部分组成。</p> <p>平时（50%）+期末（50%）</p> <p>平时考核（课堂发言、出勤、知识速测、课后作业等）</p> <p>期末考核（选择判断题、问答分析题、情景模拟题、案例分析题等）</p>	

(10) 汽车网络创新创业实务（第8学期，32学时）

<p>学习目标：学生学习完本课程后，应当具有以下能力：了解汽车网络创业的基本理论和实践经验，使学生通过学习网上创业的基本概念、基本手段，从而对网上创业有一个初步的认识，了解网上创业在商务层面上与传统经济有何种联系和区别，养成独立思考和分析问题的习惯。</p>		
学习内容	<p>汽车网络创业的基本概念、形式、实现手段；汽车网络创业的优势和面临的挑战；汽车网络创业的平台和流程；汽车网络创业平台的推广；数据库营销；电子化客户关系管理等。</p>	<p>教学方法</p> <p>宏观教学法 项目教学法 微观教学法： 四步教学法 小组讨论和工作</p>

使用的教学资源 教材, PPT, 考试题库	学生应具备的知识与能力 高职第2学年第4学期学生, 具备相关汽车营销基础知识和 专门知识, 身心健康。	教师需具备的素质与能力 管理类专业大学本科以上学历, 具备 教学的基本能力, 营销理论与实操技 能方面经验丰富的。
考核与评价	课程总成绩由期末理论考试成绩与平时成绩两部分组成。 平时 (50%) + 期末 (50%) 平时考核 (课堂发言、出缺勤、知识速测、课后作业等) 期末考核 (选择判断题、问答分析题、情景模拟题、案例分析题等)	

(11) 汽车定损与评估 (第8学期, 42学时)

<p>学习目标</p> <p>学生学习完本课程后, 应当具有以下能力:</p> <p>能描述事故车辆现场勘查的基本程序和内容, 具备对事故车辆进行现场勘查的基本技能;</p> <p>能对车辆的事故进行分析, 判定事故原因;</p> <p>能对事故车辆的损伤部件进行鉴定, 判定损伤程度;</p> <p>能模拟完成事故车辆的损失评估, 撰写评估报告;</p>		
<p>学习内容</p> <p>职业基础性内容:</p> <p>道路交通事故处理的有关法规。</p> <p>专业性内容:</p> <p>事故车辆现场勘查的方法、步骤和和内容;</p> <p>车辆事故痕迹和物证的勘验;</p> <p>车辆事故原因的鉴定;</p> <p>事故车辆损失的评估。</p>	<p>教学方法</p> <p>宏观教学法:</p> <p>项目教学法</p> <p>六步工作法</p> <p>微观教学法:</p> <p>引导文法</p> <p>头脑风暴法</p> <p>角色扮演法</p> <p>小组讨论和工作</p>	
使用的教学资源 教材, PPT, 视频, 引导 文, 工作单, 评价表。	学生应具备的知识与能力 高职第3学年第1学期学生, 学习过汽车发动机和底盘电气 和电控系统检修知识和技能, 有一定企业生产经验, 身心建 康。	教师需具备的素质与能力 汽车专业大学本科以上学历, 具备 教学的基本能力, 具有事故车辆鉴 定的实践经历, 能熟练运用电脑和 多媒体进行教学。

课程的考核与评价	<p>课程总成绩由期末理论考试成绩与平时成绩两部分组成。</p> <p>1. 期末理论考试成绩占总成绩 50%。</p> <p>2. 平时成绩占总成绩 50%，由以下各部分成绩组成：</p> <p>①学习纪律：由老师课堂点名情况确定，占平时成绩 20%。</p> <p>②完成作业：由作业成绩确定，占平时成绩 30%。</p> <p>③实训过程：由每次实训项目的过程和完成情况，由教师确定，占平时成绩 30%。</p> <p>④自评和互评：由学习小组互评和学生自评成绩确定，占平时成绩 20%。</p>
----------	---

(12) 汽车营销策划 (第 8 学期, 42 学时)

<p><b>学习目标</b></p> <p>学生学习完本课程后，应当具有以下能力：掌握市场营销原理、营销策划基本理论和技能；具备策划人应有的素质与能力，具有较强策划创意构想；具备营销策划个案分析和营销策划实践的能力；具备市场调查报告、营销策划方案撰写及执行的高技能高素质的营销策划人才。</p>		
<p><b>学习内容</b></p> <p>学习营销策划程序，营销策划的思维方法，学会分析市场营销环境，能比较正确地运用所学的专业知识，来进行产品、价格、销售渠道、促销组合等方面的营销策划，并能够独立地撰写营销策划书。</p>	<p><b>教学方法</b></p> <p>宏观教学法： 项目教学法 微观教学法： 头脑风暴法 小组讨论和工作</p>	
<p><b>使用的教学资源</b></p> <p>教材，PPT，视频，引导文，评价表。</p>	<p><b>学生应具备的知识与能力</b></p> <p>高职第 3 学年第 1 学期学生，学习过汽车营销、汽车售后服务等课程，对本专业职业有一定了解，身心健康。</p>	<p><b>教师需具备的素质与能力</b></p> <p>汽车专业大学本科以上学历，具备教学的基本能力，具备营销策划的基本技能，具有企业实践经验，能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>
课程的考核与评价	<p>课程总成绩由期末理论考试成绩与平时成绩两部分组成。</p> <p>1. 期末理论考试成绩占总成绩 30%。</p> <p>2. 平时成绩占总成绩 70%，由以下各部分成绩组成：</p> <p>①学习纪律：由老师课堂点名情况确定，占平时成绩 10%。</p> <p>②完成作业：由作业成绩确定，占平时成绩 20%。</p> <p>③阶段考核：由阶段考核成绩确定，占平时成绩 20%。</p> <p>④自评和互评：由学习小组互评和学生自评成绩确定，占平时成绩 20%。</p>	

### 3、专业任选课

#### (1) 新能源汽车概论 (第4学期, 56学时)

<p>学习目标</p> <p>学生系统的掌握新能源汽车的基本概念、类型、结构原理和工作特性,了解电动汽车的基本设计方法和相关的法律法规。</p>			
<p>学习内容</p> <p>新能源汽车发展概况、电动汽车类型、电动汽车组成部分、电动汽车电机、蓄电池、电动汽车维修与保养等内容,国家新能源汽车法律法规。</p>	<p>教学方法</p> <p>宏观教学法: 项目教学法 微观教学法: 头脑风暴法 小组讨论和工作</p>		
<p>使用的教学资源</p> <p>教材, PPT, 视频, 引导文, 评价表。</p>	<p>学生应具备的知识与能力</p> <p>学习过汽车营销、营销心理学, 对本专业职业有一定了解, 身心健康。</p>	<p>教师需具备的素质与能力</p> <p>汽车专业大学本科以上学历, 具备教学的基本能力, 具备汽车法律法规的基本技能, 具有企业实践经历, 能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>	
<p>课程的考核与评价</p>	<p>课程总成绩由期末理论考试成绩与平时成绩两部分组成。</p> <p>1. 期末理论考试成绩占总成绩 30%。</p> <p>2. 平时成绩占总成绩 70%, 由以下各部分成绩组成:</p> <p>①学习纪律: 由老师课堂点名情况确定, 占平时成绩 10%。</p> <p>②完成作业: 由作业成绩确定, 占平时成绩 20%。</p> <p>③阶段考核: 由阶段考核成绩确定, 占平时成绩 20%。</p> <p>④自评和互评: 由学习小组互评和学生自评成绩确定, 占平时成绩 20%。</p>		

#### (2) 二手车评估与交易 (第4学期, 30学时)

<p>学习目标</p> <p>学生学习完本课程后, 应当具有以下能力:</p> <p>能说明汽车使用期限与报废的有关标准和政策;</p> <p>能模拟完成二手车交易过户手续的办理;</p> <p>能对二手车进行估价, 并撰写评估报告。</p>
---

<p>学习内容</p> <p>职业基础性内容： 二手车市场的形成与发展</p> <p>专业性内容 汽车使用寿命与报废标准； 二手车交易过户、转籍手续的办理程序和有关政策； 二手车技术状况的鉴定； 二手车估价的理论和方法； 二手车评估报告的撰写。</p>		<p>教学方法</p> <p>宏观教学法： 项目教学法 六步工作法 微观教学法： 引导文法 头脑风暴法 角色扮演法 小组讨论和工作</p>
<p>使用的教学资源</p> <p>教材，PPT，视频，引导文，工作单，评价表。</p>	<p>学生应具备的知识与能力</p> <p>高职第3学年第1学期学生，学习过汽车发动机和底盘电气和电控系统检修知识和技能，有一定企业生产经验，身心健康。</p>	<p>教师需具备的素质与能力</p> <p>汽车专业大学本科以上学历，具备教学的基本能力，具备二手车鉴定估价的基本技能，具有企业实践经历，能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>
<p>课程的考核与评价</p>	<p>课程总成绩由期末理论考试成绩与平时成绩两部分组成。</p> <p>1. 期末理论考试成绩占总成绩 50%。</p> <p>2. 平时成绩占总成绩 50%，由以下各部分成绩组成：</p> <p>①学习纪律：由老师课堂点名情况确定，占平时成绩 20%。</p> <p>②完成作业：由作业成绩确定，占平时成绩 30%。</p> <p>③实训过程：由每次实训项目的过程和完成情况，由教师确定，占平时成绩 30%。</p> <p>④自评和互评：由学习小组互评和学生自评成绩确定，占平时成绩 20%。</p>	

(3) 汽车文化（第5学期，28学时）

<p>学习目标</p> <p>情感目标：激发学生学习兴趣、培养热爱汽车专业的感情，激发学生振兴民族汽车工业的信心，自动自发运用汽车文化知识培养职业兴趣。</p> <p>能力目标：能够描述汽车的组成与各部件的功用；能够知道汽车节能与环境保护的发展趋势，能够知道汽车的污染与危害，知道未来汽车发展趋势；能够欣赏赛车运动、汽车外形与色彩；</p> <p>知识目标：初步认识汽车、汽车类型和代码；了解汽车工业的发展与汽车发展史；了解汽车展览、汽车标志与国内外汽车品牌的含义。</p>
---

<p>学习内容</p> <p>学习汽车的产生、汽车的发展到汽车的未来；从汽车公司、车标、汽车名人到名车；从汽车时尚到汽车与社会、从汽车的基本结构到汽车的基本使用等汽车文化知识，会运用汽车文化知识，分析、比较各种品牌汽车特点，并融入到汽车营销活动中。</p>	<p>教学方法</p> <p>宏观教学法： 项目教学法 微观教学法： 引导文法 头脑风暴法 角色扮演法 四步教学法 小组讨论和工作</p>	
<p>使用的教学资源</p> <p>教材，PPT，视频，虚拟仿真实训软件，引导文，评价表</p>	<p>学生应具备的知识与能力</p> <p>高职第1学年第2学期学生，具备对汽车发展历史、汽车文化的认识，身心健康。</p>	<p>教师需具备的素质与能力</p> <p>汽车专业大学本科以上学历，具备教学的基本能力，具备汽车专业相关知识，具有企业实践经历，能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>
<p>考核与评价</p>	<p>考核采用闭卷（开卷）形式，考试范围不超过本标准的内容。采用平时成绩、期末考试成绩相结合的形式</p> <p>平时成绩占 50%</p> <p>期末考试成绩占 50%</p> <p>旷课超过 30%，取消考试考评资格。</p> <p>灵活运用学生个人评价、小组评价、学生互评、教师评价等评价方式。评价方式以学生自评为主，学生互评为辅，教师在评价过程中起引导调控作用。教师评价内容：要观察学生的学习过程，根据学生自我评价和小组评价情况，给出总体评价和改善意见。</p>	

(4) 汽车保险与理赔（第5学期，72学时）

<p>学习目标</p> <p>学生学习完本课程后，应当具有以下能力：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>能描述汽车保险的种类和功能；</li> <li>能完成汽车承保手续的办理；</li> <li>能完成汽车保险理赔的相关案卷制作。</li> </ul>
---

<p>学习内容</p> <p>职业基础性内容： 汽车保险制度及相关法规。</p> <p>专业性内容：     车辆保险的基本知识；     汽车保险险种；     汽车保险与理赔的基本程序和方法；     汽车承保实务；     汽车保险理赔及案卷制作。</p>		<p>教学方法</p> <p>宏观教学法： 项目教学法 六步工作法 微观教学法： 引导文法 头脑风暴法 角色扮演法 小组讨论和工作</p>
<p>使用的教学资源</p> <p>教材，PPT，视频引导文， 工作单，评价表。</p>	<p>学生应具备的知识与能力</p> <p>高职第3学年第1学期学生，学习过汽车发动机和底盘电气和电控系统检修知识和技能，有一定企业生产经验，身心健康。</p>	<p>教师需具备的素质与能力</p> <p>汽车专业或管理专业大学本科以上学历，具备教学的基本能力，具备保险与理赔的实践经历，能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>
<p>课程的考核与评价</p>	<p>课程总成绩由期末理论考试成绩与平时成绩两部分组成。</p> <p>1. 期末理论考试成绩占总成绩 50%。</p> <p>2. 平时成绩占总成绩 50%，由以下各部分成绩组成：</p> <p>①学习纪律：由老师课堂点名情况确定，占平时成绩 20%。</p> <p>②完成作业：由作业成绩确定，占平时成绩 30%。</p> <p>③实训过程：由每次实训项目的过程和完成情况，由教师确定，占平时成绩 30%。</p> <p>④自评和互评：由学习小组互评和学生自评成绩确定，占平时成绩 20%。</p>	

(5) 汽车应用英语 学期：7 学时 32

<p>学习目标</p> <p>学习汽车技术词汇、缩略语，科技语法、翻译技巧，具有阅读和翻译进口汽车使用说明书和维修资料的能力。</p>
---

<p>学习内容</p> <p>课程教材：《汽车专业英语》</p> <p>专业应用英语涵盖与汽车专业相关的基础专业英语知识（如专业词汇达 600—800）。</p>	<p>教学组织与实施原则</p> <p>教学主要倡导“以学习为中心，以学生为主体、以教师为主导”的教学模式，使用形式多样的教学方式组织教学：如：对话部分：以口头会话训练为主，采取多种形式引导学生分角色进行朗读和对话，就“语言主题”进行角色扮演，（如：role play, pair work 等）；精读部分：熟读词汇和课文；在已预习的基础上，引导学生了解背景资料、介绍课文主要内容；讲解课文语言点，通过口头语言实践使学生学会并懂得运用语言，之后通过课后练习巩固所学的语言知识。</p> <p>写作部分：介绍不同主题的应用文写作格式，然后进行写作练习，在练习中掌握应用文的写作格式和写作技巧。</p>
---	---

(6) 汽车金融服务（第 8 学期，42 学时）

<p>学习目标</p> <p>通过该课程的学习，使学生能运用课程的基本原理、基本方法。具备基本上岗的能力。</p> <p>掌握汽车金融的发展和作用，了解常见的汽车企业金融政策；掌握汽车经销企业基本的财务知识。</p>		
<p>学习内容</p> <p>学习汽车金融类型、汽车金融政策、汽车经销企业各种税费、财务管理等知识。</p>	<p>教学方法</p> <p>引导文法 头脑风暴法 小组讨论法 练习法</p>	
<p>使用的教学资源</p> <p>教材、PPT、网上资源、习题集、评价表。</p>	<p>学生应具备的知识与能力</p> <p>高职第 2 学年第 4 学期学生，具备对汽车总体的认识，具备机械零件和装置的基本分析能力，身心健康。</p>	<p>教师需具备的素质与能力</p> <p>管理类专业大学本科以上学历，具备教学的基本能力，具备基础会计理论与实操技能方面经验，熟悉基础会计管理软件，能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>
<p>考核与评价</p>	<p>①. 过程性评价（50%）：平时对学生进行不同方式的考勤并记录，占 10%；课堂提问包括主动回答和被动回答记录，占 10%；课堂作业 20%；书面作业和课堂训练完成的凭证、账簿、报表等会计资料 30%；学习态度和职业道德，作为附加分处理。</p> <p>②. 终结性评价（50%）：采取闭卷笔试方式进行，题型包括选择判断题、问答分析题、情景模拟</p>	

(7) 汽车贸易理论与实务（第 8 学期，32 学时）



<p>学习目标</p> <p>学生学习完本课程后，应当具有以下能力：具备一定的国际贸易的基本理论知识；具备分析和处理一般国际贸易业务的技能；熟悉国际贸易的政策法规；能根据我国实际情况开展对外贸易活动，具有分析和处理实际业务的基本能力。</p>		
<p>学习内容</p> <p>讲授国际贸易的基本概念和基本原理，国际商品交换的各种做法。我国对外贸易的方针政策，国际贸易惯例、国际规范；国际贸易中有关合约的订立、价格、保险、支付、商检、仲裁索赔等基本知识，了解世界各国经贸往来的重要性，以及各国为此采取的政策、措施；掌握国际贸易业务知识与法律，国际贸易惯例与我国的外贸实践；重点掌握有关合同订立、价格、运输、保险、单证、支付、商检、仲裁索赔等基本知识。</p>	<p>教学方法</p> <p>宏观教学法： 项目教学法 微观教学法： 引导文法 头脑风暴法 小组讨论和工作</p>	
<p>使用的教学资源</p> <p>教材，PPT，视频，引导文，评价表。</p>	<p>学生应具备的知识与能力</p> <p>高职第2学年第2学期学生，学习过汽车营销、营销心理学，对本专业职业有一定了解，身心健康。</p>	<p>教师需具备的素质与能力</p> <p>汽车专业大学本科以上学历，具备教学的基本能力，具备汽车国际贸易的基本技能，具有企业实践经历，能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>
<p>课程的考核与评价</p>	<p>课程总成绩由期末理论考试成绩与平时成绩两部分组成。</p> <p>1. 期末理论考试成绩占总成绩 30%。</p> <p>2. 平时成绩占总成绩 70%，由以下各部分成绩组成：</p> <p>①学习纪律：由老师课堂点名情况确定，占平时成绩 10%。</p> <p>②完成作业：由作业成绩确定，占平时成绩 20%。</p> <p>③阶段考核：由阶段考核成绩确定，占平时成绩 20%。</p> <p>④自评和互评：由学习小组互评和学生自评成绩确定，占平时成绩 20%。</p>	

(8) 汽车美容与装饰 (第 8 学期, 32 学时)

<p>学习目标</p> <p>系统掌握汽车装潢与美容的基本操作流程。</p>
--

<p>学习内容</p> <p>讲授汽车表面划痕修补、抛光打蜡、车身及车辆内部装饰装修技术等，要求掌握常见车型的车身及车辆内部装饰装修设计美容技巧。</p>		<p>教学方法</p> <p>项目教学法</p> <p>头脑风暴法</p> <p>小组讨论和工作</p>
<p>使用的教学资源</p> <p>教材，PPT，视频，引导文，评价表。</p>	<p>学生应具备的知识与能力</p> <p>学习过汽车营销、营销心理学，对本专业职业有一定了解，身心健康。</p>	<p>教师需具备的素质与能力</p> <p>汽车专业大学本科以上学历，具备教学的基本能力，具备汽车法律法规的基本技能，具有企业实践经历，能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>
<p>课程的考核与评价</p>	<p>课程总成绩由期末理论考试成绩与平时成绩两部分组成。</p> <p>1. 期末理论考试成绩占总成绩 30%。</p> <p>2. 平时成绩占总成绩 70%，由以下各部分成绩组成：</p> <p>①学习纪律：由老师课堂点名情况确定，占平时成绩 10%。</p> <p>②完成作业：由作业成绩确定，占平时成绩 20%。</p> <p>③阶段考核：由阶段考核成绩确定，占平时成绩 20%。</p> <p>④自评和互评：由学习小组互评和学生自评成绩确定，占平时成绩 20%。</p>	

#### 4、独立设置（集中安排）的实践教学环节

##### (1) 汽车营销礼仪实训（第 2 学期，1 周）

<p>学习目标</p> <p>通过实训使学生能够根据尊重人际交往的基本原则，做到有所为，有所不为，以达到在商务交往中表达对自己和他人的尊重，建立良好的人际关系。</p>		
<p>学习内容</p> <p>衣着装束、台步、站姿、坐姿训练，培养学生具有营销人员的优美仪表仪态、良好的举止、高雅的气质修养，增强学生的自信心。</p>		<p>教学方法</p> <p>分组练习，教师指导</p>
<p>使用的教学资源</p> <p>教材，PPT，视频，引导文，工作单，评价表。</p>	<p>学生应具备的知识与能力</p> <p>学习过《交际公关语言艺术》知识，具有一定语言表达能力，身心健康。</p>	<p>教师需具备的素质与能力</p> <p>大学本科以上学历，具备教学的基本能力，具备演讲与辩论的基本技能，具有一定实践经历，能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>

考核与评价	平时表现占 50%，演练考核占 50%，最后按优、良、及格与不及格四个等次确定本次实训成绩。
-------	--

(2) 汽车营销实训 (第 2 学期, 1 周)

<p>学习目标</p> <p>① 学会汽车销售流程与技巧;</p> <p>② 学会客情管理电脑软件应用;</p> <p>③ 学会谈判与推销技巧</p>		
<p>学习内容</p> <p>由教研室安排, 在校内汽车营销模拟实训室进行以下实训内容, 或由教研室安排, 在校外进行生产性实训:</p> <p>① 汽车销售实训: 进行汽车销售实战实训;</p> <p>② 客情管理实训: 进行客情管理电脑软件应用实训;</p> <p>③ 电子商务、谈判与推销实训: 进行电子商务软件应用及谈判与推销模拟实训;</p>	<p>教学方法</p> <p>情景模拟</p> <p>角色扮演</p> <p>项目教学法</p> <p>小组讨论和工作</p>	
<p>使用的教学资源</p> <p>教材, PPT, 视频, 引导文, 工作单, 评价表。</p>	<p>学生应具备的知识与能力</p> <p>具备汽车营销、汽车配件营销与管理、谈判与推销等专业知识和基本技能, 身心健康。</p>	<p>教师需具备的素质与能力:</p> <p>具有汽车营销基础知识结构、具备汽车销售的技能, 具有企业实践工作经验, 能熟练使用电脑 和多媒体进行教学。</p>
考核与评价	平时表现占 50%，演练考核占 50%，最后按优、良、及格与不及格四个等次确定本次实训成绩。	

(3) 市场调查与预测实习 (第 4 学期, 1 周)

<p>学习目标 1、重点培养学生四大基本能力: 调查方案设计能力、调查资料收集、整理与分析能力、调查报告撰写能力, 实现从认识一到设计一到实施的一到运用的一体化训练。2、提高学生的沟通能力、项目管理能力和实际工作能力, 培养学生与人交流能力和团队合作精神。</p>		
<p>学习内容</p> <p>深入社会各单位及上网查询资料, 统计分析调查结果, 并写出调查报告, 掌握市场调查的方法。</p>	<p>教学方法</p> <p>宏观教学法:</p> <p>项目教学法</p> <p>微观教学法:</p> <p>小组讨论和工作</p>	
<p>使用的教学资源</p> <p>网上资源、市场营销综合实训室、评价表。</p>	<p>学生应具备的知识与能力</p> <p>具备高等数学、计算机应用基础及相关专业基础知识知识, 身心健康</p>	<p>教师需具备的素质与能力</p> <p>管理类专业大学本科以上学历, 具备教学的基本能力, 具有市场调查与预测基础知识结构、市场营销专业知识结构及市场营销</p>

		调查实践经验，能熟练运用电脑和多媒体进行教学。
考核与评价	市场调查计划占 20%，平时工作表现占 20%，调查报告占 60%。最后按优、良、及格与不及格四个等次确定本次实训成绩。	

(4). 汽车维修业务接待训练（第 4 学期，1 周）

<p>学习目标</p> <p>④ 学会汽车维修接待流程与技巧；</p> <p>⑤ 学会客情管理电脑软件应用；</p> <p>⑥ 学会谈判与推销技巧</p>		
<p>学习内容</p> <p>进行维修接待、配件管理、索赔员岗位的实训；客情管理实训：进行客情管理电脑软件应用实训。</p>	<p>教学方法</p> <p>情境模拟</p> <p>角色扮演</p> <p>项目教学法</p> <p>小组讨论和工作</p>	
<p>使用的教学资源</p> <p>教材，PPT，视频，引导文，工作单，评价表。</p>	<p>学生应具备的知识与能力</p> <p>已完成大部分校内课程的学习，具备汽车为序接待专业知识和基本技能，身心建康。</p>	<p>教师需具备的素质与能力</p> <p>具有汽车维修接待基础知识结构、具备汽车维修接待的技能，具有企业实践工作经验，能熟练使用电脑 和多媒体进行教学。</p>
考核与评价	平时表现占 50%，演练考核占 50%，最后按优、良、及格与不及格四个等次确定本次实训成绩。	

(5) 汽车职业技能鉴定实训（第 8 学期，1 周）

<p>学习目标 按照汽车维修高级工的职业资格技能标准进行实训，学生学习完本课程后，应具备职业意识和劳动观念，达到汽车维修高级工的理论知识与职业资格技能考核项目操作技能水平，并通过汽车修理工高级工的职业技能鉴定考核，获得职业技能鉴定证书。</p>		
<p>学习内容</p> <p>1. 汽车修理基本操作技能</p> <p>学会发动机圆度、圆柱度、汽缸压力、燃烧室容积、缸盖平面度、曲轴轴向间隙、曲轴弯扭变形、连杆弯扭变形、传感器、喷油器测量及气门间隙检查调整，并能依据检查数据，分析检测结果。</p> <p>①能够按照技术标准，进行变速器装配、动力转向器装配。</p>	<p>教学方法</p> <p>宏观教学法：</p> <p>项目教学法</p> <p>微观教学法：</p> <p>小组讨论和工作</p>	

<p>2. 汽车故障诊断与排除</p> <p>懂得发动机不启动、发动机工作不稳、制动力不足、转向沉重、离合器打滑及分离不彻底、空调不制冷、起动机不工作的故障现象、故障原因、熟悉故障诊断步骤、并能排除故障。</p>		
<p>使用的教学资源</p> <p>网上资源、汽车实训中心、汽车职业技能鉴定实训指导书、评价表。</p>	<p>学生应具备的知识与能力</p> <p>高职第3学年第1学期学生，具备汽车发动机、底盘、电器及相关专业基础知识知识，身心健康</p>	<p>教师需具备的素质与能力</p> <p>管理类专业大学本科以上学历，具备教学的基本能力，具有汽车构造专业知识及实践经验，能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>
<p>考核与评价</p>	<p>团队合作 10%，交流及表达能力 10%，学习态度及考勤 20%，项目成果 60%。</p>	

(6) 毕业顶岗实习（第9、10学期，32周）

<p>学习目标</p> <p>学生通过毕业顶岗实习，通过实习，巩固、充实、深化所学的专业知识；进行相关岗位操作技能的实际训练；了解实习单位的生产、技术等各方面的实际情况；在职业综合素质和专业技能两方面都得到发展，并达到以下目标：</p> <p>1. 职业综合素质</p> <p>具有良好的职业道德，能与客户沟通、交流，能与同事协商、合作，具备劳动保护和环境保护意识，养成吃苦耐劳、勤俭节约、谦虚谨慎、勤学好问的工作作风。</p> <p>2. 专业技能与知识</p> <p>能正确地接受和理解工作任务，能按照岗位工作规范，认真、细致、有条不紊地完成工作任务，能查找和利用技术资料来解决技术问题。能熟练描述汽车及其各系统的构造和工作原理；熟悉实习岗位和 workflows，能独立自主或在小组成员协助下完成工作任务。具备一定的动手能力和分析、解决实际问题的能力，能在毕业后直接上岗位工作。</p>	
<p>学习内容</p> <p>职业基础性内容： 企业文化、职业道德、敬业精神、团队精神。</p> <p>专业性内容：</p> <p>① 汽车销售 ② 汽车维修业务接待 ③ 汽车营销市场开发 ④ 汽车维修配件销售与管理； ⑤ 汽车保险与理赔 ⑥ 二手车鉴定与评估 ⑦ 汽车及其系统的维护；</p>	<p>实习地点</p> <p>①汽车销售和售后服务一体化企业（4S） ②汽车维修企业 ③保险公司车辆事故现场勘查部门 ④汽车配件或汽车维修设备销售和售后服务企业 ⑤二手车交易企业 ⑥汽车运输企业</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>⑧ 汽车发动机、底盘、电气、电控系统的检修;</li> <li>⑨ 车辆技术管理</li> <li>⑩ 其它与本专业有关的工作</li> <li>⑪ 完成专业课程研究, 撰写毕业论文或毕业总结。</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>⑦汽车制造企业</li> <li>⑧汽车维修行业管理部门</li> <li>④ 汽车综合性能检测站</li> <li>⑤ 其他商业企业</li> </ul>
<p>使用的教学资源</p> <p>企业培训教材, 品牌车辆维修手册, 维修数据库光盘</p>	<p>学生应具备的知识与能力</p> <p>高职第 3 学年第 1、2 学期学生, 已完成全部校内课程的学习, 具备汽车营销、汽车配件营销与管理、汽车售后服务、谈判与推销、汽车使用与维护、汽车常见故障诊断等专业知识和基本技能, 身心健康。</p>	<p>教师需具备的素质与能力</p> <p>汽车修理工高级以上职业资格, 具备实践教学的基本能力, 3 年以上汽车维修企业实践经历。</p>
<p>课程的考核与评价</p>	<p>采取学生自我评价、实习单位鉴定、校内指导教师评价相结合的方式。评价比例为:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①学生自我评价占 20%;</li> <li>②实习单位鉴定占 50%;</li> <li>③校内指导教师评价占 30%。</li> </ul>	

## (十二) 教学资源建设与配置要求

### 1、师资队伍配置要求

#### (1) 专任教师队伍配置要求:

##### ①专业带头人

副教授或高级工程师以上水平, 有一定企业实践工作经历和 5 年以上高等职业教育教学经历, 在行业企业的技术领域一定影响力。具备运用工作过程导向的教学方法进行课程改革的的能力; 具有主持和组织实训实习条件建设、生产性实训项目的设计与实施, 组织高职特色教材编写、制定教学标准、建设教学资源库的能力。

##### ②专业骨干教师

讲师或工程师以上水平, 有一定企业实践经历和 3 年以上高等职业教育教学经历。富有创新协作精神, 能承担理论与实践教学改革, 设计和实施教、学、做相结合的教学方法, 能主持和参与高职教材编写、教学标准制定、课件、案例、实训实习项目、教学指导、习题库、学习评价等教学资源建设。

##### ③“双师”素质教师

具有企业顶岗实践经历、能参与应用技术研究和国内外学术交流与进修等形式, 培养高素质、高水平、高技能并具备较强的专业教学设计开发能力和业务指导能力; 具有经济师职称或营销师国家职业技能鉴定考评员资格, 具备实践教学能力。能承担生产性实训项目设计开发、实训指导书编写的工作。

汽车营销与服务专业初步建成一支职称、学历结构合理，老中青结合，双师素质兼备、专兼并重、兼具强大教科研能力的双师队伍。本专业现有校内专职教师 12 人，团队中教授 1 名，副教授 3 名，讲师 7 人，助教 1 人，团队成员硕士以上学历 10 人，省级教学名师 1 人，省级专业带头人 1 人，获合作企业培训师资格 9 人，双师比例达到 75%。

(2) 兼职教师队伍配置要求：

企业兼职教师应具备高级工以上职业资格证书或中级以上专业技术职称，具有丰富的技术业务经验和管理经验；具备现场实习指导能力、扎实的汽车专业知识，能从事汽车专业理论教学和实践教学；具有较强的汽车专业技术水平、能解决工作中的实际心题；具备一定的教学管理能力。

本专业配备 10 个来自一线的兼职教师，具体如下：

专业兼职教师构成汇总表

序号	姓名	性别	年龄	合作企业 (行业部门)	学历	专业	职称	职务	拟任课程 (教学环节)
1	王新兴	男	30	一汽大众 福京 4S 店	本科	经济管理	经济师	市场经理	汽车营销策划 汽车电子商务 顶岗实习
2	林亮武	男	34	福州建发 汽车销售 服务有限公司	本科	汽车检测 与维修	汽车维修 技师	福州售 后服务 副经理/ 技术经 理	汽车发动机构造 与维修 顶岗实习
3	陈元颖	男	39	闽江保时 捷 4S 店	本科	汽车检测 与维修	汽车维修 技师	售后前 台经理	汽车售后服务
4	王长铭	男	31	福州捷众 汽车有限 公司	本科	汽车检测 与维修	汽车维修 技师	捷豹路 虎二手 车经理	二手车鉴定与评 估
5	曹胜	男	35	福州大邦 通商汽车 服务有限 公司	本科	汽车技术 服务与维 修	汽车维修 技师	保险理 赔经理	汽车保险与理赔 汽车定损与评估
6	卢婷	女	30	福州大邦 通商汽车 服务有限	本科	经济管理	经济师	市场客 服经理	汽车客户关系 管理

				公司					
7	范世发	男	33	建发汽车 福州三菱	本科	汽车技术 服务与维 修	汽车维 修技师	销售部 大客户 经理	汽车营销
8	林晶	女	32	福州建发 阿尔法罗 密欧4S店	本科	汽车技术 服务与维 修	经济师	市场及 客户服 务经理	汽车营销 汽车营销策划
9	刘银华	女	30	福州闽江 保时捷	本科	汽车技术 服务与维 修	经济师	服务经 理	汽车售服务
10	林媛媛	女	32	厦门恒驰 汇通融资 租赁有限 公司	本科	汽车技术 服务与维 修	经济师	业务主 管	汽车金融服务 汽车营销

## 2、理论、实践教学条件配置要求

### (1) 校内实训基地

为了满足汽车营销与服务人才培养的需求,在实践教学环节中,实践教学条件的配置应满足如下要求:

实训室名称	面积 (M <sup>2</sup> )	容纳实践 学生数	功能
汽车维修基础技能实训室	200	50	汽车零件测量实训,汽车维修常用工具操作实训等
发动机构造与维修实训室	300	50	汽车发动机系统构造认识 汽车发动机系统常见故障诊断与排除
底盘构造与维修实训室	600	50	汽车底盘系统构造认识 汽车底盘系统常见故障诊断与排除
电器设备构造与维修实训室	500	50	汽车电气系统构造认识 汽车电气系统常见故障诊断与排除
汽车营销实训室	500	50	公关礼仪实训、汽车营销实训、汽车保险实训、汽车配件管理实训、汽车维修接待实训、雪铁龙、标致合作企业员工汽车服务顾问、销售顾问培训
汽车高新技术实训室(含丰田T-TEP)	700	50	汽车电控系统检测实训、汽车电控系统故障诊断实训、汽车整车总成拆装检修实训,同时还用于标致订单班及企业员工实施标致汽车维修、服务顾问、销售顾问培训等



福特培训中心	300	30	汽车电控系统检测实训、汽车电控系统故障诊断实训、汽车整车总成拆装检修实训，同时还用于福特订单班及企业员工实施福特汽车维修培训等。
汽车钣金实训室	300	30	气体保护焊训练，车身尺寸机械测量，车身尺寸电子测量，车身结构件损伤修复
汽车喷涂实训室	300	30	素色漆局部喷涂，金属漆局部喷涂
汽车营销仿真实训室	400	50	汽车营销技能竞赛训练，汽车配件、客户关系管理软件运用，二手车鉴定与评估
奥迪实训中心	1000	50	汽车电控系统检测实训、汽车电控系统故障诊断实训、汽车整车总成拆装检修实训，同时还用于奥迪订单班及企业员工实施奥迪汽车维修培训等。

## (2) 校外实训基地

依据本专业特点，实践教学基地的建设实行校内外结合，相辅相成的方式，以培养技术应用能力和职业素质为宗旨，以行业科技和社会发展的先进水平为标准，进行实训基地的建设。

继续抓好实训室建设的资金投入，要充分利用好中央财政支持的职业教育实训基地建设项目的专项建设资金，扩大校内汽车实训基地的规模，建成一个集教学、生产、技术服务为一体，能为周边地区院校汽车服务与营销专业实践教学服务的示范性实训基地。实训基地要实行独立核算和灵活的聘任式用人机制及管理机制，按保本和非赢利的原则，大力开展对外服务，通过为社会举办各种技术讲座、技术培训、技术研讨、新技术推广，职业技能培训和技能鉴定等工作，筹措资金，使基地能实现自我滚动发展的良性运行模式。

进一步完善汽车营销实训室，从功能、规模和技术先进性等方面入手加强实验室建设工作。参照 4S 店的功能和实际教学的需要，对汽车营销实训室功能格局进行调整。增加了专门的礼仪、形体实训区，调整整车销售区、备件精品区和二手车、金融服务区。使实训室更加贴近企业实际，更好地满足实践教学需要。

要进一步加强同企业的合作，分期分批选派专业教师到企业参加技术培训。充分利用奥迪汽车、丰田汽车、福特汽车与汽车专业合作资源，将其提供的设备、车辆、教具和技术资料，用于学院的汽车营销与服务专业的教学，并逐步将企业技术培训体系中的技术精华和职业培训理念引入我院汽车营销与服务专业的教学。

### 3、课程标准建设与制订

为了贯彻人才培养改革的思路，明确教学目标，为课程后续教学设计指导意见，并规范教学行为，本专业需要制定制定各公共课程\主要专业课程的课程教学标准，对课程性质与地位\课程设计的基本理念\课程设计思路\课程目标\课程教学内容\课程实施建议\推荐教材和教学参考书\课程资源的利用与开发等方面进行了规定。

课程标准的制定满足如下要求：

- ① 以就业为导向，以能力为本位，以岗位需要和职业标准为依据，满足学生职业发展的需求，适应社会经济发展和科技进步的需要。
- ② 按照专业调研、职业岗位分析、典型工作任务提炼、学习领域确定、课程体系设计、专业教学条件设计等步骤制定专业教学标准。
- ③ 教学标准的制订要按照实际工作任务、工作过程和工作情境组织课程，形成以任务引领型课程为主体的具有高等职业教育特色的课程体系。

④专业教学标准的制订要科学、务实，文字表达要准确、规范，层次要清晰，逻辑要严密，技术要求和专业术语应符合国家有关标准和技术规范，文本格式和内容应符合规定的要求。

⑤与有关行业企业开展合作，充分吸收行业企业的意见，与行业企业共同制订专业教学标准。充分考虑行业企业的生产组织现状及未来的发展趋势，将行业企业的质量标准融入专业教学标准之中。

#### 4、学习资源建设

根据课程体系和教学模式的改革要求，开展教学资源建设。学习资源建设内容包括教材编写、学习情境设计、实训项目设计、实训指导书编写、汽车营销与服务资料收集和整理、教学课件制作、仿真实训软件选购、校园网汽车专业教学资源库建设等。具体建设安排为：

(1) 教材编写和课件制作：以合作企业东风标致、东风雪铁龙企业的培训教学资源为主要参考，与合作企业专业技术人员及其他示范性院校汽车专业教师合作，编写完成专业核心课程全部教材，并制作完成相应的全部 PPT 教学课件。

(2) 学习情境和实训项目设计：参考东风标致、东风雪铁龙企业培训体系课程结构和实训项目，与合作企业专业技术人员共同开发，完成全部专业核心课程的所有实训项目和学习情境设计，完成实训指导书等相关实训教学文件的编写，在汽车营销与服务专业学生中实施。

(3) 教学资源库建设：建成校园网汽车专业教学资源库，在校内使用。

#### 5、教学方法要求与建议

为不断提高教学质量，在教案设计、课件制作、教材及教辅材料的编写以及课堂教学过程中努力贯彻启发式教学原则，充分发挥学生在学习中的主体作用和老师的主导作用。教学组织总体采取任务驱动、项目导向等教学模式。对于知识部分的教学主要采用案例分析、启发引导、讨论辩论、自主学习等教学方法，对于项目任务的教学主要通过分组讨论、角色模拟、实地调查、汇报交流、体验实战、营销技能竞赛等方法进行。教学项目和任务尽可能来自企业，使教学内容充分体现工学结合，同时，引导学生参与企业营销实践，以加深对汽车市场营销理论的理解及实际工作中的灵活运用的感悟。教学过程中教师应积极引导提升职业素养，提高职业道德，注重学生质量意识、创新精神和可持续发展能力的培养。

#### 6、学生学习评价方法要求与建议

建立以能力为核心的、开放式的全程考核系统，改革传统的靠期末一张卷子定成绩的方式，强调对平时阶段性亦即形成性学习的考核和对实践教学环节的考核。在汽车发动机、底盘、电气等课程中引入汽车高级维修工职业技能等级标准和汽车运用与维修职业技能等级证书(1+X)等级证书标准进行考核评价，汽车营销课程引入汽车销售与导入职业技能等级标准

进行考核评价，职业礼仪与沟通课程引入商务礼仪职业技能等级标准进行考核评价。

### （十三）人才培养方案运行与实施的保障措施

#### 1、制度建设

为了保障汽车营销与服务专业人才培养方案的顺利实施，教研室严格贯彻执行学院师德师风建设制度、教研活动组织制度、教学管理制度、师资队伍建设制度、学生管理制度等，保证汽车营销与服务专业人才培养的质量。

①要进一步完善具有较强可操作性和较高透明度的各教学环节质量标准。要组织制定相关人员的工作规范并认真组织实施，严格执行，坚持原则，不循私情，实现教学管理全方位、全过程的规范化、制度化，实现教学管理的经常性、稳定性和连贯性。

②要大力推行激励机制。高校的教学活动是一种智力型的高层次活动，同时教学活动的参与者，老师和学生都具有较高的素质，因此，教学管理不能一律追求严厉，而应在严格管理的同时，有效运用激励机制，以调动师生的积极性和自觉性。

③要强化教师业绩考核与评估。首先，应强化常规的教学检查与监督。其次，要根据不同层次和类型的教学工作要求，制定科学合理的评估指标体系，采用切实可行的评估方法，突出量化管理，对各层次和类型的教学管理工作进行评估，以客观地评价工作状况，肯定工作成绩，发现存在问题，为改进工作指明方向。最后，通过客观公正的教学考核与评估结果，运用各种精神和物质手段，对优秀者加以奖励，对工作质量达不到要求甚至造成教学事故者进行必要的惩罚，形成积极向上的良好氛围。

④要创新学习效果评价方式。在学校和学院的有关规定框架内，针对专业特点完善和改革学习效果评价方式，注重实际效果。一是在现有体系的基础上，改革学分分配，加大实践环节的学分比重。考试方式、考试内容、考试过程、评分标准等，在严格照章执行的基础上，进行适当的改革。如考试形式的多样化、灵活性；评分标准的适宜性、多向性等；二是将实践成绩特别是高级别的专业比赛成绩和其他社会认可的专业成绩如论文发表、作品采用等纳入学分体系中；三是针对专业特点，进行毕业论文环节的多样化探索，如以论文、策划案、作品设计制作、调研报告等形式完成毕业设计任务，并摸索制定相应的管理办法和评分标准。

⑤要推行“导师制”，加强对学生的就业指导。指导科研与学业，帮助学生制定人生职业规划，提供学习和就业方面的参考建议。广泛开展与用人单位的全方位合作，从而为学生就业创造更好的就业条件。

⑥开展一年一次的专业社会调查，广泛听取产业界对学生质量的反馈，通过了解社会对专业人才培养方案的建议，不断进行专业结构调整和培养方案优化。同时，学习国内外大学的先进经验，本专业访学人员（不管出国还是在国内）都带着学习先进教学管理方法的任务，将比较好的教学管理制度和方法带回来，选择符合本专业情况的部分用在本专业的教学管理中。

#### 2、校企合作、工学结合长效机制建设

##### （1）专业群产学合作委员会

汽车营销与服务专业（专业群）产学合作委员会行业企业委员构成汇总表

序号	姓名	性别	年龄	合作企业 (行业部门)	职务	职称	校企合作的主要内容与形式
1	黄俊英	女	58	福建省汽车维修协会	秘书长	高级工程师	专业建设指导、技术交流、维修行业培训支持交流
2	赵云	男	54	福州大学机械学院	副院长	教授	专业建设指导、技术交流
3	陈文兰	男	53	福建省交通运输管理局(维修处)	处长	高级工程师	专业建设指导、技术交流、维修行业培训支持交流
4	林青	男	50	福建东南汽车有限公司	副总经理	高级工程师	学生合作就业、顶岗实习、校外实训基地、兼职教师队伍建设、课程与教材开发与建设
5	夏德海	男	43	神龙汽车有限公司	主任	高级工程师	紧密型合作办学、订单培养、学生合作就业、顶岗实习、校内外实训基地建设、兼职教师队伍建设、课程合作开发与教材建设、学校为企业技术服务、学校为企业开展员工培训
6	陈宇军	男	37	一汽丰田广州培训中心	主任	高级工程师	紧密型合作办学、订单培养、学生合作就业、顶岗实习、校内外实训基地建设、兼职教师队伍建设、课程合作开发与教材建设、学校为企业技术服务、学校为企业开展员工培训
7	张燕杰	男	35	长安福特汽车有限公司	经理	工程师	紧密型合作办学、订单培养、学生合作就业、顶岗实习、校外实训基地、课程与教材开发与建设
8	孙秋良	男	43	福建省润通汽车销售服务有限公司	总经理	高级技师	紧密型合作办学、订单培养、学生合作就业、顶岗实习、校内外实训基地建设、兼职教师队伍建设、课程合作开发与教材建设、学校为企业技术服务、学校为企业开展员工培训
9	廖响荣	男	35	建发众驰汽车销售服务有限公司	总经理	高级工程师	紧密型合作办学、订单培养、学生合作就业、顶岗实习、校内外实训基地建设、兼职教师队伍建设、课程合作开发与教材建设、学校为企业技术服务、学校为企业开展员工培训

							业开展员工培训
10	黄燕兵	女	51	福建盈通汽车销售有限公司	总经理	高级工程师	学生合作就业、顶岗实习、校外实训基地、兼职教师队伍建设、课程与教材开发与建设
11	李立洪（毕业生）	男	32	吉诺集团事业部	总经理	高级技师	学生合作就业、顶岗实习、校外实训基地、兼职教师队伍建设、课程与教材开发与建设
12	林兴（毕业生）	男	35	福建上海五菱宝骏汽车连锁体系	总经理	高级技师	紧密型合作办学、订单培养、学生合作就业、顶岗实习、校内外实训基地建设、兼职教师队伍建设、课程合作开发与教材建设、学校为企业技术服务、学校为企业开展员工培训

### (2) 专业指导委员会

**汽车营销与服务专业（专业群）指导委员会行业企业委员构成汇总表**

序号	姓名	性别	年龄	学历	专业	职称	职务	合作企业(行业部门)
1	廖响荣	男	41	本科	汽车运用	高级工程师	总经理	建发众驰汽车销售服务有限公司
2	钟优	男	35	研究生	汽车运用	经济师	人事经理	建发集团
3	黄燕兵	女	51	本科	车辆工程	高级工程师	总经理	福建盈通汽车销售有限公司
4	李立洪（毕业生）	男		研究生	工商管理	高级技师	总经理	吉诺集团北京现代事业部
5	任迎宾	男	38	本科	市场营销	高级评估师	培训总监	273 二手车连锁集团
6	单苏平	男	44	本科	机械制造	高级工程师	总经理	世腾上海大众汽车销售有限公司
7	赖阳华（毕业生）	男	32	本科	汽车检测与维修	高级技师	总经理	长安福特龙丰汽车汽车销售有限公司
8	朱文周	男	34	本科	汽车运用	技师/保险公估师	总经理	英大财险厦门分公司理赔部

### 3、质量保障体系建设

为了保障汽车营销与服务专业人才培养的质量，我们建立了与“校企合作，工学交替，订单培养”的人才培养模式和课程教学模式相适应的教学管理制度；加强教学质量、管理质量和服务质量建设，确保重点专业建设质量，在质量管理和质量建设中切实起到示范、引领作用。

#### (1) 工学结合教学管理制度建设

跟踪市场需求的变化，与企（行）业共同制订工学结合人才培养方案、教学标准；根据技术领域和职业岗位（群）的任职要求，参照相关的职业资格标准，规范教学的基本要求；建立能主动适应人才培养模式和课程教学模式需要的工学结合教学管理制度，加强教学计划管理、教学组织管理、教学运行管理等。

全面实行并创新学生顶岗实习制度。明确院、系、实习单位、校内指导教师、实习单位指导教师各自管理职责，制订管理工作规范，健全学生顶岗实习管理机制，完善顶岗实习的管理制度。加强对顶岗实习学生的管理，注重对学生职业道德和职业素质的培养，实施全程跟踪监控，确保顶岗实习安全，实现最优实习效果，实现工学结合育人的目标。实行企（行）业参与的学生学习成绩考核模式和考核管理制度，将理论知识考核与生产实践技能考核相结合，校内成绩考核与企业实践能力考核相结合，强化专业技能培养，建立专业技能考核标准。

#### （2）建立健全科学的教学质量评价体系和监控机制

本着校内评价和社会评价相结合的原则，建立学校、政府、社会（包括企事业用人单位、媒体、学生家长等）全方位的教学质量评价体系和监控机制，形成以学校为主体，企（行）业参与社会监督教学质量保障体系。校内实行院、系两级督导和院、系、学生三级监控制度，采取质量监控和奖励机制相结合的质量管理措施。校外依据社会调查和毕业生跟踪调查结果、政府评估结果进行客观的质量评价。建立校内、校外质量评价互通反馈机制，及时整改，确保教学工作高质量运行。教学质量监控包括教学督导、同行评教、学生评教、教师评学等信息反馈手段，奖励机制包括系部教学工作评估、专业教学团队工作评价、优质课程评比、教学成果评比、教师技能竞赛、学生技能竞赛等。

#### （3）建立汽车营销管理教研室教学检查制度

教研室配合系部进行定期的教学检查，包括开学初的教学准备工作检查、期中教学检查和期末教学检查等，通过问卷调查、座谈会、听课、查看相关材料等形式，了解教师教学情况和学生学习情况。

①每学期开学，教研室主任认真检查各门课程的准备工作，包括教师、教材、课程标准、课表、教室、教师的教案、学期授课计划等情况，以便及时发现和解决问题。

②中期教学检查制度。根据学院中期教学检查的要求，每个任课教师做好教案、教学进度、听课、教学效果评价的自查；教研室主任对每个教师的教学文件完整性和规范性进行检查，授课计划和教学进度、听课情况、学生评价等方面进行检查，并提交检查报告。教研室通过开展师生座谈会、个别访谈等方式，了解本专业教学情况，以便调整、完善教学计划。

③每学期结束时，任课教师应认真总结教学工作，主要内容包括教学任务完成情况、教学质量和评估和学生学习情况的分析、教学中值得重视的问题及经验、体会、建议等。教研室主任对每个教师的教学文件和教学效果做出评价，并根据教学反馈的问题，进一步完善教学计划和教学安排。

### （十四）人才培养方案特色与实施建议

#### 1、人才培养方案特色

（1）创建了基于车展实践基础上的“工学交替”模式”。

我院所处的福州地区是福建省省会，每年的国庆和五一黄金周在海峡国际会展中心均会

举行大型的汽车和汽车用品展会,各经销商也经常利用双休日等在一些商业中心或社区搞小型的品牌车展,培育消费群体及提升品牌知名度及销量。通过调研发现,通过参加汽车车展实践能使汽车营销与服务专业学生的理论和实践生动有机完整结合起来,车展实践对学生而言是很好的学习和锻炼的机会,不仅能够培养学生的实践能力,还能够培养学生的企业文化、团队精神等职业综合素质。基于此,我们建立了基于车展“工学交替”模式。即通过“学—工—学—工”交替形式,实现学生职业素质养成、职业能力形成、职业综合能力应用三阶段能力培养的目标。

(2) 创新学习和考核评价方式,以赛促学、以赛代考。

本专业在学习和考核评价体系上采取了“以赛促学、以赛代考”,对推动汽车技术服务与专业实践教学改革与创新,全面提高学生的专业技能水平与学习积极性,完善学生的职业素养,激励和引导全院学生勤练技能、奋发成才具有十分重要的意义。因此在通过前期的车展实践为载体的“工学交替”学习与实践基础上,在第四学期,结合2周的汽车销售模拟实训开展汽车营销综合能力竞赛,并从中选拔出参加院赛、省赛和国赛的选手。实践证明,技能竞赛让学生们潜力得以挖掘,综合职业技能得到提升,增强了学生的就业竞争力。

积极探索学分银行、学分奖励、以证代考抵学分和学分互认转换。允许通过学分奖励、以证代考抵学分和学分互认等途径转换获得学分,冲抵部分必修课(如计算机应用基础,以及汽车类专业确认的职业资格证书课程)、选修课学分和部分专业综合实训项目学分;学生获得省级以上个人或小组的汽车类技能大赛获得前三名的给予学分奖励,可转换相关专业选修课和专业综合实训项目学分。获得省级以上文艺和文学类大赛前三名的给予学分奖励可转换公共选修课学分;以证代考可直接抵相关选修或必修课程的学分。

(3) 创新“校企合作,产学互动”的订单培养新模式。

加大校企合作力度,扩大订单式培养的范围和规模,校企深度融合,企业全程参与教学,开展学生“订单式”培养和企业员工培训。企业向本专业提供教学设备、培训教材和资料、培训教师,参与制定培养方案、共同实施教学和考核。订单式培养由于培养目标明确,真正实现了零距离上岗,因此受到了相关企业的热烈欢迎。

## 2、人才培养方案实施建议

(1) 本方案是以国务院《关于大力发展职业教育的决定》和2006年教育部、财政部2006年14号文件和教育部2006年第16号文件等的精神为指导思想,突出职业教育的类型特色,从职业岗位群及其工作任务分析入手,准确专业定位,形成了学科体系课程和行动体系课程相结合的、体现中国高等职业教育特色的职业教育课程体系,要求教师从转变职业教育理念入手,吸收借鉴发达国家职业教育理念,吸收学习领域课程体系等国外职业教育先进的课程体系的先进思想。

(2) 本方案应由系部召集专业建设指导委员会进行论证,并写出论证意见,方案审议批准后,由专业负责人组织实施。

(3) 建立深层次校企合作关系,学校提供场地按企业标准要求建设合作企业实训中心,企业投入车辆、设备、技术资料,选派教师到合作企业接受技术培训,积极开设定向班,校企共育人才,并为企业提供技术培训与服务,使得学校利用校企合作资源,提高专业

教学水平，不断获得企业投入，形成实训基地建设的良性循环，提高了学生实践能力及就业率。

(4) 建立一支具有“双师素质和双师结构”的双师型教师队伍，努力做到 90%的校内专业教师接受合作企业的专业技术培训，在实施订单教育、为企业员工进行技术培训，为企业提供技术服务等手段，促使学校的专业教师了解职业岗位工作实际，学习新技术和新工艺，提高校内专业教师的专业理论、实践技能和职业教育教学水平。要常年聘请相关专家和合作企业技术骨干担任兼职教师，参与人才培养模式改革和课程体系建设，并为学校承担专业课程等教学任务、进行技术开发合作等，在专业改革和课程建设中发挥了重要作用，形成一支企业兼职教师比例达到 50%的双师结构专业教师队伍。

(5) 要重视学生的职业道德教育，把诚信品质、敬业精神和责任意识等社会主义核心价值观的培养融入到人才培养的全过程中。

(6) 要积极推进双证书认证课程体系，在教学中结合汽车维修工职业资格证书的考证要求，积极引进汽车营销师证书体系。

(7) 加强教学管理和监督，确保人才培养方案准确无误地实施。

### **(十五) 毕业要求**

本专业学生在中职阶段按规定修满学分，在高职阶段三年内（最多可延至五年）修完规定的公共必修课，专业必修课，专业任选课，公共选修课，课外素质教育各环节课程，获得规定的学分，其中，专业任选课学分修满 8 学分即可，对考核未能通过的专业任选课，允许更换选修课程，其他课程必须按培养方案完成。在高职阶段学制年限内（最多五年），还必须获得福建省高校计算机等级考试一级 B 证书，汽车运用与维修职业技能等级证书(1+X)或高级汽车维修工职业资格证书或其他管理类职业资格证书。