

2019 级汽车营销与服务专业人才培养方案

一、专业名称与码

1. 专业名称：汽车营销与服务
2. 专业代码：630702

二、入学要求

高中阶段教育毕业生或具有同等学力者。

三、修业年限

以三年为主，可以根据学生灵活学习需求合理、弹性安排学习时间。

四、职业面向

表一 专业职业面向

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 (63)	汽车营销与服务 (630702)	汽车新车零售 (5261)	销售和营销经理 (1050108)	汽车销售顾问 汽车服务顾问	汽车驾驶证 (C1)
		汽车旧车零售 (5262)	销售和营销经理 (1050108)	二手车销售	汽车驾驶证 (C1)
		汽车零配件零售 (5263)	销售和营销经理 (1050108)	汽车零配件销售	汽车驾驶证 (C1)
		保险代理服务 (6852)	保险业务人员 (2070200)	汽车保险理赔专员	汽车驾驶证 (C1) 汽车维修工证 (四级)
		汽车租赁 (7111)	租赁业务员、鉴定估价师 (4010400)	汽车租赁、二手车鉴定评估师	汽车驾驶证 (C1) 汽车维修工证 (四级)

五、培养目标与培养规格

(一) 培养目标

本专业培养思想政治坚定、德技并修、德智体美劳全面发展，适应汽车 4S 店、保险企业、二手车企业等企事业单位需要，具有一定的科学文化水平、良好的职业道德和工匠精神、较强的就业创业能力素质，掌握生产、服务、管理、建设第一线能从事汽车销售顾问、服务顾问、配件专员、二手车专员等知识和技术技能，面向汽车后市场汽车销售与服务领域的高素质技术技能人才。

（二）培养规格

培养规格由素质、知识、能力三个方面的要求组成。

1. 素质

具有正确的世界观、人生观、价值观。坚决拥护中国共产党领导，树立中国特色社会主义共同理想，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感、国家认同感、中华民族自豪感；崇尚宪法、遵守法律、遵规守纪；具有社会责任感和参与意识。

具有良好的职业道德和职业素养。崇德向善、诚实守信、爱岗敬业，具有精益求精的工匠精神；尊重劳动、热爱劳动，具有较强的实践能力；具有质量意识、绿色环保意识、安全意识、信息素养、创新精神；具有较强的集体意识和团队合作精神，能够进行有效的人际沟通和协作，与社会、自然和谐共处；具有职业生涯规划意识。

具有良好的身心素质和人文素养。具有健康的体魄和心理、健全的人格，能够掌握基本运动知识和一两项目运动技能；具有感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力，具有一定的审美和人文素养，能够形成一两项目艺术特长或爱好；掌握一定的学习方法，具有良好的生活习惯、行为习惯和自我管理能力。

2. 知识

（1）公共基础知识培养规格

掌握高等职业教育必备的基础知识，如社会主义科学体系基础知识、德育与法律基本知识、英语、体育、计算机应用等人文基础知识。

（2）专业知识培养规格

掌握汽车构造、汽车电器、汽车营销、汽车售后、汽车保险、二手车评估必备的知识；了解商务谈判、推销技巧必备的知识；熟悉互联网+、创新创业、智能制造相关知识。

3. 能力

（1）通用能力培养规格

具备一定的口语和书面表达能力，解决实际问题的能力，终身学习能力，信息技术应用能力，独立思考、逻辑推理、信息加工能力等。

（2）专业技术技能培养规格

专业基础能力：

- ① 具备独立学习的能力；
- ② 具备自我发展与自我管理的能力；
- ③ 具备获取和处理信息的能力；
- ④ 具备发现和解决问题的能力；
- ⑤ 具备制定和实施计划的能力；
- ⑥ 具备对工作评价和改进的能力。

专业核心能力：

- ① 具有在汽车营销企业从事销售整车及零部件销售的能力；
- ② 具有在汽车评估、保险或租赁等单位的工作能力；
- ③ 具有从事汽车营销相关知识、市场营销能力及汽车驾驶的能力；

- ④ 具有汽车 4S 店销售和技术服务的能力；
- ⑤ 具有计算机应用能力，能够使用汽车销售软件，具有阅读汽车专业外文资料的能力；
- ⑥ 具有自学与获取信息的能力；
- ⑦ 具有较好的语言、文字表达能力和一定的社交能力。

岗位适应能力：

- ① 具备高度的工作责任心和良好的职业道德；
- ② 具备良好的人际沟通和交流表达能力；
- ③ 具备良好的团队协作精神能力。

职业拓展能力：

- ① 具备互联网+运用能力；
- ② 具有创新创业的能力；
- ③ 具备较强的沟通、组织与管理能力；
- ④ 具备安全意识和自我保护能力。

六、课程设置及要求

（一）公共基础学习领域（见附件）

（二）专业学习领域基础课程

1.汽车文化与认识

（1）课程目标

知识目标

熟悉汽车发展过程中车史文化、造型文化、名人文化、名车文化、车标文化、赛车文化以及技术文化等各方面的相关知识；

会欣赏汽车运动及汽车时尚；

会分辨汽车的各部件的组成及功用。

能力目标

能够介绍汽车的诞生与发展，汽车工业的发展；

能够介绍汽车、汽车名人、汽车公司及各品牌商标涵义；

能够解说汽车的类型及汽车识别码；

能简介汽车节能环保安全新技术。

素质目标

良好的职业道德、素养和规范意识能力；

口头与书面表达能力、人际沟通能力；

计划组织能力和团队协作能力；

良好的心理素质和克服困难、挫折的能力；

综合运用、自主学习、自我管理的能力。

（2）主要内容

项目一：车起源与车发展；

项目二：车知识与车技术；

项目三：车品牌与车企业；

项目四：车运动与车使用；

项目五：车名人与车故事。

(3) 教学要求

1) 学生为主体。从历史、政治、工艺、类别、使用、贸易、商务、文体活动等诸多方面明确汽车的概况及文化，使学生全方位了解汽车，并且培养他们的主动学习的能力。

2) 教师为主导。不断地指出本课程的学习目标，适时的总结知识，引导他们巩固知识；深入了解学生的弱项，学习中的难点，争取做到各个知识点各个掌握。

3) 主次分明教学法。由于本课程面向的是大一新生，他们刚刚接触专业知识，应该为他们指点处知识的重点和次重点，综合运用实践教学、案例分析、小组汇报、个性演讲、汇报演讲等多种教学方法，有利于他们对知识的掌握，为今后更多专业课程的开设打好基础。

(4) 考核方式

考核阶段	考核内容	考核形式	成绩比例
过程考核	学习态度	课堂出勤情况：没有缺勤情况	10%
		课堂表现：能够爱护多媒体场地设备和卫生，遵守课堂纪律，主动发言、积极回答课堂问题	10%
	小组合作	参与课堂小组活动，积极主动、团队合作、沟通协调好	20
	个人任务	提交空间的作品质量	20%
终结考核	理论知识	笔试	40%
合计			100%

2.新能源汽车结构认知

(1) 课程目标

能力目标

会分析新能源汽车的整体结构；

能画出新能源汽车的电力驱动及传动系统结构流程图；

能画出新能源汽车的主能源系统结构流程图；

能画出辅助控制子系统结构流程图；

能分析动力电池的原理和动力电池包的结构；

能分析电动机的结构和原理；

学会在学习、生活和工作过程中发现问题、提出问题，并具有初步解决问题的能力；

熟悉相关标准，具有新能源汽车车型鉴别分析能力，学会收集、分析、整理资料的技能；

了解技术革新的内容及途径，尝试独立的创新设计；

具有自主学习能力和自我发展能力。

知识目标

了解本课程的应用领域；

了解新能源汽车的定义和分类，发展新能源汽车的必要性；

了解各种汽车用动力电池及其使用方法；

掌握纯电动汽车与混合动力电动汽车的构造与性能及使用方法；

了解燃料电池电动汽车的构造与性能机使用方法；

了解其他新能源汽车。

了解现代创新理念和设计创新思想。

素质目标

养成实事求是、尊重自然规律的科学态度；

养成勇于克服困难的精神，在解决问题的过程中，有克服困难的信心和决心，具有较强的忍耐

力;

养成及时完成阶段性工作任务的习惯，言必信，行必果，信用意识，敬业意识、效率意识；
培养较强的自主学习能力，具有对新能源汽车科学的求知欲，乐于探索生产活动与日常生活中的新能源汽车及汽车新技术问题，乐于参与观察、实训、制作、调研等科学实践活动；
爱岗敬业，具有高度的责任心；
关心国内外科技发展现状与趋势，有爱国的使命感与责任感，有将科学服务于人类的意识。

(2) 主要内容

序号	模块（或子项目）名称	学时
1	模块一：新能源汽车认知	4
2	模块二：纯电动汽车结构解析	4
3	模块三：电动汽车电能源	4
4	模块四：电动汽车电池管理系统	2
5	模块五：电动汽车电动机	4
6	模块六：混合动力汽车结构解析	4
7	模块七：燃料电池电动汽车结构解析	2
8	模块八：其他新能源汽车结构解析	4
9	模块九：新能源汽车展望与总结	4
合 计		32

(3) 教学要求

1) 实训条件

电动机拆装一体化教室（扳手 5 把，一字或十字起子 5 把），多媒体教室（多媒体设备 1 套、软件若干），纯电动汽车 1 台，混合动力汽车 1 台；校外实训基地。

2) 师资条件

具有新能源汽车理论知识；
具备新能源汽车基础结构设计和研发能力；
要求实训指导教师具备企业生产现场实际工作经历，具备相关的高级实习指导教师资格；
具有良好的职业道德和社会责任心；
具有较强的课堂组织和过程协调的能力；
具有“双师”结构的教学团队，老中青年龄梯度、学缘结构合理。

(4) 考核方式

序号	考核内容	考核标准		考核方式	分值
		考核指标	评价标准及分值		
1	学习态度	1. 不迟到、早退、旷课，有事请假 2. 课堂学习积极性，预习、认真听讲、记笔记、发言 3. 遵守课堂纪律和服从教师安排	1. 迟到、早退扣 0.5 分/次，旷课扣 1 分/次； 2. 说话、睡觉、看闲书、玩手机等现象扣 0.2 分/次； 3. 违反操作规程均视为该项成绩为 0 分。	考勤 课堂记录	10
2	综合素养	1. 团队合作 2. 安全意识 3. 标准与规范意识	1. 主动参与团队合作 2. 有安全意识、无事故 3. 认真执行规程、习惯良好	课堂记录 项目记录 学生互评	10

		4. “精细化”意识 5. 规划与自我评价 6. 责任心	4. 做事求精求细 5. 自我规划、评价与改进 6. 不敷衍了事		
3	平时作业、口试	1. 按时、按质、按量完成作业 2. 独立完成作业 3. 利用所学知识正确分析问题解决问题	1. 平时作业 2. 口试	作业 口试题卡	10
4	模块一 新能源汽车绪论	理论知识	1. 掌握新能源汽车的定义与分类，以及相关政策和标准	开卷考试	2
		基本技能	1. 了解新能源汽车技术的定义和分类 2. 了解发展新能源汽车技术必要性 3. 了解汽车新能源行业政策 4. 了解国外新能源汽车最新标准	教师评价 小组评价	19
5	模块二 纯电动汽车结构解析	理论知识	1. 纯电动汽车结构及原理。 2. 纯电动汽车的类型。 3. 纯电动汽车驱动系统布置形式。	开卷考试	9
		基本技能	1. 准确分析纯电动汽车的分类。 2. 准确分析纯电动汽车的工作原理。 3 纯电动汽车的使用。	实验报告	15
6	模块三 纯电动汽车电能源	理论知识	电动汽车电池分类。 电动汽车电池包的布置形式。	开卷考试	6
		基本技能	1. 会分析动力电池的结构和原理。 2. 会分析动力电池包的布置及结构。	教师评价 图纸评价	10
7	模块四 电动汽车电池管理系统	理论知识	电池管理系统功能。 电池管理系统的结构和原理。分	开卷考试	6
		基本技能	会分析电池管理系统和储能装置的结构。 会分析电池管理系统的工作性能。	教师评价 图纸评价	10
8	模块五 电动汽车电动机	理论知识	电动机的分类。 电动机的结构和原理。	开卷考试	6
		基本技能	会分析电动机的结构。	教师评价 图纸评价	5
9	模块六 混合动力汽车结构解析	理论知识	1. 混合动力汽车的定义和分类。 2. 混合动力汽车的原理。 3. 混合动力汽车的结构分析。	开卷考试	20
		基本技能	1. 会分析比较市面上常见混合动力汽车。 2. 对混合动力汽车的基础结构进行分析。 3. 能阐述混合动力汽车行驶的原理。 4. 能画出混合动力汽车的动力驱动传递流程图。	教师评价 结果评价	30
10	模块七 燃料电池电动汽车结构	理论知识	燃料电池汽车发展现状。 燃料电池汽车的分类和基础结构。 燃料电池汽车行驶的原理。	开卷考试	15
		基本技能	1. 掌握燃料电池汽车行驶的原理和基础结构。	教师评价	10

	构解析	技能	2. 能画出燃料电池汽车的动力驱动传递流程图。	小组评价 设计计算 结果评价	
11	模块八 其他新 能源汽 车结构 解析	理 论 知识	1. 目前市面上常见燃气汽车的分析比较。 2. 掌握燃气汽车、生物醇类汽车、太阳能的基础结构。 3. 掌握太阳能的原理。	开卷考试	15
		基 本 技能	能画出太阳能汽车的动力驱动传递流程图。	教师评价 小组评价	10

备注：

教师应向学生解释本课程考核方案和指标。考核模块一、二、三、四、五、六、七、八的知识点或专项技能，理论考核采用开卷笔试的考试方式进行测试，试卷总分 100 分，60 分为及格，考试时间为 90 分钟。

3.汽车商务礼仪

(1) 课程目标

课程通过任务引领型的项目活动，使学生能掌握汽车商务活动中的形象礼仪、接待与沟通礼仪、社交礼仪及汽车会展礼仪的基本知识、要领、规范与要求，以此树立个人良好的职业形象，赢得他人对自身工作的信赖、支持与帮助，全面提高其实际应变能力、沟通能力、人情世故的理解能力及服务艺术，并能正确地应用规范的商务礼仪完成汽车销售、维修保养接待等工作，为后续专业课的学习和今后从事实际工作奠定良好的基础。

(2) 主要内容

项目 编号	项目名 称	项目内容	主要教学知识点	学习目标	学时	备 注
1	沟通认 知	人 际 沟 通 的 基 本 认 知	K1-1：理解沟通力的 价值意义； K1-2：初步理解沟 通的内涵；	01-1：会分析人际沟通成 败； 01-2：沟通行为符合人际 沟通原则。	4	
2	表达力	沟 通 表 达 力	K2-1：打电话的要 求； K2-2：接听电话的 要求； K2-3：交谈的原则 与技巧； K2-4：说服他人的 原则与技巧；	02-1：掌握打电话的要 求； 02-2：了解与掌握接听电 话的要求； 02-3：了解与掌握交谈的 原则与技巧； 02-4：掌握说服他人的原 则与技巧；	6	
3	客户服 务沟通	面 向 客 户 的 服 务 沟 通	K3-1：客户接待； K3-2：需求咨询； K3-3：试乘试驾过 程中的沟通； K3-4：成交及交车 中的沟通； K3-5：售后服务沟 通；	03-1：掌握客户接待方法 与技巧； 03-2：掌握需求咨询方法 与技巧； 03-3：掌握试乘试驾过程 中的沟通方法与技巧； 03-4：掌握成交及交车中 的沟通方法与技巧；	12	

				03-5: 掌握售后服务沟通方法与技巧;		
4	沟通障碍及其克服	客户沟通障碍的类型与克服	K4-1: 沟通障碍的种类; K4-2: 沟通障碍的原因; K4-3: 汽车商务礼仪程式与心法; K4-4: 沟通障碍处理技巧要求 K4-5: 沟通者素质要求	04-1: 沟通障碍的种类; 04-2: 会分析沟通障碍产生的原因; 04-3: 了解汽车商务礼仪程式与心法; 04-4: 掌握沟通障碍处理技巧要求 04-5: 掌握沟通者素质要求	8	
5	人际关系沟通	人际关系的类型与沟通技巧	K5-1: 与同事的沟通方式与技巧; K5-2: 与领导的沟通方式与技巧; K5-3: 与家人的沟通方式与技巧。	05-1: 掌握与同事的沟通方式与技巧; 05-2: 掌握与领导的沟通方式与技巧 05-3: 掌握与家人的沟通方式与技巧。	2	
合 计					32	

(3) 教学要求

根据本课程的设计思路,建议采取“任务驱动”的教学模式。教师要按照企业实际的商务活动的工作任务,过程和情景组织课程,形成围绕工作过程的教学内容,以学生为中心,实现教学过程行动化。即以任务的完成为目标,以任务发生的顺序展开教学过程,以教师的启发引导、讲解示范为辅,以学生自主思考和体验训练为主,融“教、学、做”为一体。

“任务驱动”的教学模式要体现一定的开放性,教师可以把企业需要解决的真实问题作为任务带到课堂,体现在校学习与实际工作的一致性。“任务驱动”教学过程要包括交待任务名称、任务描述、技能点学习、任务训练、任务考核5个环节。

(4) 考核方式

考核阶段	考核内容	考核形式	成绩比例
过程考核	学习态度、课堂纪律、6S 管理、团队合作精神、单项实践操作技能。	课堂提问、平时作业、项目任务工单、阶段小考、小测验等	60%
终结性考核	综合技能、职业规范、创新能力等。	期终技能测试、项目(作品)考核、综合答辩、项目报告等	40%

项目 编号	考核点	考核标准			成绩比例 (%)
		优	良	及格	
1	1. 作业、课堂纪律				15%
	2. 学习态度				

2	1. 作业				20%
	2. 团队合作能力				
3	1. 作业、单项实践操作技能				25%
	2. 课堂讨论				
4	1. 作业、课堂纪律				25%
	2. 团队合作能力、课堂纪律				
5	1. 作业、单项实践操作技能				15%
	2. 团队合作能力				
合 计					100

4.发动机构造与检修

(1) 课程目标

能力目标

能够正确使用发动机维修常用工具设备、检测仪器等；

能够准确获取接待维修发动机的基本信息，并能根据发动机故障现象编制维修工艺流程；

能够完成发动机机械系统各总成的分解和清洗；

能够检查发动机曲柄连杆机构、配气机构及其主要零部件的结构与主要参数；

能够正确认识和拆装发动机燃油系统的主要零部件；

能够正确认识和拆装发动机冷却系统、润滑系统的主要零部件；

能够完成发动机各系统总成的装配。

知识目标

了解汽车发动机的分类、编号及发展；

理解发动机工作过程；

理解曲柄连杆机构、配气机构的功用、结构型式和主要组成部件工作情况、配气原理；

理解发动机燃油系统工作和主要部件工作的情况；

理解发动机润滑系统与冷却系统的功用、要求、组成及结构特点；

理解汽车发动机拆卸和装配要求；

掌握常用维修工具与检测仪表的使用方法；

初步了解汽车维修企业的维修作业流程。

素质目标

在学习与实践训练中，培养学生安全意识和环保意识；

培养学生与客户交流的语言表达能力及文明礼貌的素质；

通过课程渗透，使学生了解相关就业岗位职责与能力要求，培养诚信的职业道德。

(2) 主要内容

项目	工作任务		学时	学 时 合计
第 一 次课	课程介绍		2	2
发 动 机 的 检 修	1、发动 机预检	1.1 发动机整体认识	4	4
		1.2 发动机工作原理		
	2、发动	2.1 曲柄连杆机构的分解	4	14

总课时	机曲柄 连杆机 构检修	2.2 气缸盖的拆装与检测	项目 A01/初级鉴定		14
		2.3 气缸磨损检测	项目 A02	2	
		2.4 活塞环“三隙”检测	项目 A03	2	
		2.5 发动机配缸间隙检测	项目 A04	2	
		2.6 曲轴拆装与检测	项目 A05/高级鉴定	2	
		2.7 曲柄连杆机构装配	中/高级鉴定（组装 活塞连杆组）	2	
	3、发动 机配气 机构检 修	3.1 正时皮带的检查与更换	项目 D04	2	14
		3.2 凸轮轴的拆装与检测	项目 A12	2	
		3.3 气门组拆装及零件检测	项目 A06、A11	4	
		3.4 气门间隙的检查与调整	项目 A07	2	
		3.5 配气机构装配		2	
		3.6 气缸压缩压力检测	项目 A08/中级鉴定	2	
	4、发动 机燃油 供给系 统主要 零部件 检测	4.1 燃油供给系统结构认知		4	10
		4.2 空气滤清器、节气门体清洁与更换	项目 A19	2	
		4.3 油压调节器检查			
		4.4 燃油压力释放与检查	项目 A09/中级鉴定	4	
		4.5 喷油器的拆卸与清洗	项目 D08		
	5、润滑 系统检 修	5.1 润滑系统认知		2	8
		5.2 机油泵的拆装与检测	项目 A22（机油泵）	4	
		5.3 润滑系统故障		2	
	6、发动 机冷却 系统检 修	6.1 冷却系统结构认知		2	10
		6.2 节温器拆装与检测	项目 A16	4	
		6.3 水泵的拆装与检查	项目 A17		
		6.4 冷却水管检查与更换	项目 A21	2	
		6.5 冷却系统主要零部件装复		2	
	总结			2	2
总课时					64

（3）教学要求

1) 一体化教学

该课程属于任务驱动训练中心型，在组织形式上采用现场教学方式，实现教、学、做一体化。指导老师由双师型教师及企业技术骨干人员组成，实现教师与师傅一体化。学生不仅要在学校学习，还要具有企业岗位学习经验，实现学生与职业人的一体化。

2) 教师指导方法

问题启发：由案例展开教学内容，将教学做相结合，由问题导入，采用设问方法引起学生兴趣，解决学生可能产生的疑问。

以学生自主学习为主，教师指导为辅。在教学环节，通过学习工单，设计问题和任务，通过集体讨论，确定方案，再由学生实施，调动学生学习的积极性，提高学生学习能力和职业能力，具有分析问题和解决问题的能力。在理论知识学习环节，针对每个实训项目，提出问题，布置任务，由学生检索资料，自主完成。

3) 学生学习方法

动手动脑，理论与实践相结合中，用理论指导实践，在实践中加深理论。理论只有应用于实践中

才能放射出它的光彩，人只有在实践中不断摸索才能有所创新有所发展有所提高。积极完成自主学习，课内、课外相结合，书本、网络、现场相结合，通过各种途径，利用各种资源，丰富知识，提升能力，强化素质。遵守纪律，重视劳动，加强职业体验，完成由学生到职业人的过渡。

(4) 考核方式

建立任务考评与期末考评相结合的方法，其中任务考评占 70 分，期末考评占 30 分。

序号	考核内容	权重/%	原得分	加权实得分
1	项目一、发动机预检	5		
2	项目二、曲柄连杆机构检修	20		
3	项目三、配气机构检修	15		
4	项目四、燃油供给系统主要零部件检测	10		
5	项目五、润滑系统检修	10		
6	项目六、冷却系统检修	10		
7	理论考试	30		
课程总分				

5.底盘构造与检修

(1) 课程目标

知识目标

掌握离合器的功用、组成、工作原理和拆装调整方法；
掌握变速器的结构、组成、传递路线和拆装调整方法；
掌握液力机械变速器的组成、工作原理和拆装检测方法；
掌握万向传动装置的类型、结构、工作原理和拆装调整方法；
掌握驱动桥的组成、结构、工作原理和拆装调整方法；
掌握汽车行驶系的组成、工作情况和拆装调整方法；
掌握转向系的组成、结构、工作原理和拆装调整方法；
掌握汽车制动系的类型组成、结构、各部件的工作情况和拆装调整方法。

能力目标

了解汽车底盘拆装工具及使用方法。
掌握汽车底盘各总成、部件的拆装技能。

素质目标

养成诚实、守信、吃苦耐劳的品德；
养成善于动脑，勤于思考，及时发现问题的学习习惯；
养成课后“六不走”的工作习惯；
具有善于和汽车客户沟通与与维修企业工作人员共事的团队意识，能进行良好的团队合作；
养成爱护设备和检测仪器的良好习惯；
养成操作安全的意识。

(2) 主要内容

项目一 离合器结构与拆装；
项目二 手动变速器结构与拆装；
项目三 万向传动装置结构与拆装；
项目四 驱动桥结构与拆装；
项目五 悬架结构与拆装；
项目六 车轮与轮胎结构与拆装；

项目七 转向装置结构与拆装；
项目八 制动装置结构与拆装。

(4) 教学要求

1) 一体化教学

该课程属于任务驱动训练中心型，在组织形式上采用现场教学方式，实现教、学、做一体化。指导老师由双师型教师及企业技术骨干人员组成，实现教师与师傅一体化。学生不仅要在学校学习，还要具有企业岗位学习经验，实现学生与职业人的一体化。

2) 教师指导方法

问题启发：由案例展开教学内容，将教学做相结合，由问题导入，采用设问方法引起学生兴趣，解决学生可能产生的疑问。

以学生自主学习为主，教师指导为辅。在教学环节，通过学习工单，设计问题和任务，通过集体讨论，确定方案，再由学生实施，调动学生学习的积极性，提高学生学习能力和职业能力，具有分析问题和解决问题的能力。在理论知识学习环节，针对每个实训项目，提出问题，布置任务，由学生检索资料，自主完成。

3) 学生学习方法

动手动脑，理论与实践相结合中，用理论指导实践，在实践中加深理论。理论只有应用于实践中才能放射出它的光彩，人只有在实践中不断摸索才能有所创新有所发展有所提高。积极完成自主学习，课内、课外相结合，书本、网络、现场相结合，通过各种途径，利用各种资源，丰富知识，提升能力，强化素质。遵守纪律，重视劳动，加强职业体验，完成由学生到职业人的过渡。

(4) 考核方式

采用项目化教学，每个项目结合汽车底盘进行理实一体化的教学；采用形成性考核方式，每个项目都进行考核，项目考核占课程总成绩的40%，平时考核（出勤、作业、课堂表现）占30%，综合测试占30%。

6.汽车电气设备检修

(1) 课程目标

知识目标

使学生能够系统地学习与掌握汽车电器的工作原理；
学生能够系统地学习与掌握汽车电器系统的组成和结构特点；
使学生能够系统地学习汽车各电器设备的结构和工作原理；
使学生能够系统地学习汽车电器系统的检测方法。

能力目标

能够熟练地掌握汽车电器系统的结构及工作原理；
能够熟练完成汽车电器系统的拆装；
能够完成汽车电器系统的故障判断、故障排除。

素质目标

养成诚实、守信、吃苦耐劳的品德；
养成善于动脑，勤于思考，及时发现问题的学习习惯；
养成课后“六不走”的工作习惯；
具有善于和汽车客户沟通与与维修企业工作人员共事的团队意识，能进行良好的团队合作；
养成爱护设备和检测仪器的良好习惯；
养成操作安全的意识。

(2) 主要内容

学习情境1：汽车电器设备基础

学习情境 2: 汽车电源系统

学习情境 3: 汽车起动系统

学习情境 4: 点火系统的构造

学习情境 5: 汽车照明系统构造

学习情境 6: 安全气囊系统

学习情境 7: 电器辅助系统

(4) 教学要求

1) 一体化教学

该课程属于任务驱动训练中心型, 在组织形式上采用现场教学方式, 实现教、学、做一体化。指导老师由双师型教师及企业技术骨干人员组成, 实现教师与师傅一体化。学生不仅要在学校学习, 还要具有企业岗位学习经验, 实现学生与职业人的一体化。

2) 教师指导方法

问题启发: 由案例展开教学内容, 将教学做相结合, 由问题导入, 采用设问方法引起学生兴趣, 解决学生可能产生的疑问。

以学生自主学习为主, 教师指导为辅。在教学环节, 通过学习工单, 设计问题和任务, 通过集体讨论, 确定方案, 再由学生实施, 调动学生学习的积极性, 提高学生学习能力和职业能力, 具有分析问题和解决问题的能力。在理论知识学习环节, 针对每个实训项目, 提出问题, 布置任务, 由学生检索资料, 自主完成。

3) 学生学习方法

动手动脑, 理论实践相结合中, 用理论指导实践, 在实践中加深理论。理论只有应用于实践中才能放射出它的光彩, 人只有在实践中不断摸索才能有所创新有所发展有所提高。积极完成自主学习, 课内、课外相结合, 书本、网络、现场相结合, 通过各种途径, 利用各种资源, 丰富知识, 提升能力, 强化素质。遵守纪律, 重视劳动, 加强职业体验, 完成由学生到职业人的过渡。

(5) 考核方式

本课程以定量方式呈现评价结果, 以百分制 60 分为及格。

考核形式: 包括平时成绩考核、期末考核和过程考核。

总成绩 = 平时考核 × 30% + 期末考试成绩 × 40% + 过程考核 × 30%。

平时成绩的评定主要通过平时考核: 出勤、课堂纪律、学习态度、课堂回答问题情况、课堂作业情况、团队合作能力等项目完成, 按百分制记分。

过程考核以实操任务完成情况作为考核的主要依据。将每个学习情境考核成绩相累加得到过程考核总成绩。违规操作诱发人身和设备安全事故的, 过程考核不得分。

期末考核采用笔试方式进行。以解决实际问题能力考核为主, 要求试题类型多样, 覆盖面广。

7. 汽车信贷与保险

(1) 课程目标

能力目标

能够通过案例分析了解国内外汽车金融的服务运作方式;

能够以经销商为主的直客式模式为例, 模拟汽车消费信贷业务的办理流程;

能够运用所学知识结合实际模拟汽车经营租赁的业务流程及汽车置换业务;

能够熟练掌握汽车保险的相关知识、熟练操作汽车保险的办理过程及理赔程序;

会填写企业的各种表单, 能够灵活的解决和协调客户产生的异议。

知识目标

掌握汽车营销相关法律法规、相关财务知识、汽车信贷、汽车保险知识等;

了解国内外汽车金融的主要服务模式;

掌握汽车消费贷款的主要流程；
掌握汽车置换的主要方式；
掌握汽车保险的种类、作用、特点；
掌握汽车保险的承保流程、理赔流程。

素质目标

在学习与实践训练中，培养学生的职业道德、职业素养；
培养锻炼学生与客户相处、与同事相处交际的综合能力；
通过课程渗透，使学生能遵守我国汽车市场营销特别是有关汽车商务方面的政策、法律和法规。

(2) 主要内容

项目一、汽车消费信贷认知
项目二、汽车消费信贷操作
项目三、汽车消费信贷风险管理
项目四、汽车保险认知
项目五、汽车保险原则
项目六、汽车保险合同
项目七、汽车保险种类
项目八、汽车消费信贷与分期付款的保险
项目九、汽车承保实务

(3) 教学要求

- 1) 本课程教学的关键是“理论与实践教学一体化”，在教学过程中，教师示范和学生分组讨论、训练互动，学生提问与教师解答、指导有机结合，让学生在“教”与“学”的过程中，掌握汽车信贷、承保与理赔的方法与流程。
- 2) 在教学过程中，要创设工作情境，同时应加大实践实操的容量，在实践实操过程中提高学生的岗位适应能力。
- 3) 在教学过程中，要重视本专业领域新理念发展趋势，贴近营销市场，为学生提供职业生涯发展的空间，努力培养学生参与社会实践的创新精神和职业能力。
- 4) 教学过程中教师应积极引导提升职业素养，提高职业道德。

(4) 考核方式

- 1) 采用阶段评价、过程性评价与目标评价相结合，理论与实践一体化的评价模式。
- 2) 关注评价的多元性，结合课堂提问、项目成绩、综合测试，全面评价学生成绩、
- 3) 应注重学生动手能力和实践中分析问题、解决问题能力的考核，对在学习和应用上有创新的学生应予特别鼓励，全面综合评价学生能力。
- 4) 本课程的总评成绩=平时考核×30% + 期末考试成绩×40% + 项目考核×30%。

8.汽车营销策划

(1) 课程目标

能力目标

能系统地根据任务设计调研方案；
能收集资料、信息，进行分析并撰写调研报告；
能够在市场调研的基础上，提出创意，制定各类营销战略、策略及具体的行动方案，撰写汽车营销策划方案；
能够在调研的基础上进行全面系统的分析，提出创意，制定并撰写产品上市、品牌策划、促销和商演活动的策划方案。

知识目标

掌握本专业必需的营销学、市场调研、消费者行为学、商品学、广告学、分销渠道、商务谈判、公共关系等知识；

掌握营销策划的基本概念与方法；

理解营销策划的理论背景和策略依据；

了解汽车营销策划理论与实战的发展趋势。

素质目标

在学习与实践训练中，培养策划职业人的职业道德、职业素养；

培养学生与客户相处、与同事相处交际的综合能力；

通过课程渗透，使学生了解策划创意如何与时俱进、与社会协调。

(2) 主要内容

项目一、营销策划的要素和框架内容

项目二、市场调查

项目三、CIS 策划

项目四、营销战略

项目五、产品

项目六、价格

项目七、渠道

项目八、促销

项目九、开发店铺

(3) 教学要求

1) 在教学过程中，应立足于加强学生实际操作能力的培养，以工作任务引领提高学生兴趣，激发学生的学习动机。

2) 本课程教学的关键是“理论与实践教学一体化”，在教学过程中，教师示范和学生分组讨论、训练互动，学生提问与教师解答、指导有机结合，让学生在“教”与“学”的过程中，掌握营销策划的方法与流程。

3) 在教学过程中，要创设工作情境，同时应加大实践实操的容量，在实践实操过程中提高学生的岗位适应能力。

4) 在教学过程中，要重视本专业领域新理念发展趋势，贴近营销市场，为学生提供职业生涯发展的空间，努力培养学生参与社会实践的创新精神和职业能力。

5) 教学过程中教师应积极引导提升职业素养，提高职业道德。

(4) 考核方式

1) 采用阶段评价、过程性评价与目标评价相结合，理论与实践一体化的评价模式。

2) 关注评价的多元性，结合课堂提问、项目成绩、综合测试，全面评价学生成绩、

3) 应注重学生动手能力和实践中分析问题、解决问题能力的考核，对在学习和应用上有创新的学生应予特别鼓励，全面综合评价学生能力。

4) 本课程的总评成绩=平时考核×30% + 期末考试成绩×40% + 项目考核×30%。

(三) 专业学习领域核心课程

表 2 专业核心课程描述

课程名称 1	汽车性能及商务评价	第三学期 参考学时 64
学习目标	(1) 汽车主要技术数据和识别代号 (2) 常见汽车特征代号及图形标识 (3) 理解汽车的动力性并熟悉汽车动力性指标	

	(4) 理解汽车的燃料经济性并熟悉汽车燃料经济性指标 (5) 理解汽车的制动性并熟悉汽车制动性指标 (6) 理解汽车的操控性并熟悉汽车操控性指标 (7) 理解汽车的舒适性并熟悉汽车舒适性指标
工作任务	(1) 汽车主要技术数据和识别代号 (2) 发动机的主要性能与特性 (3) 动力性能及评价 (4) 燃油经济性能及评价 (5) 制动性能及评价 (6) 操控性能及评价 (7) 舒适性能及评价 (8) 在各种运行条件下正确使用汽车
职业能力	● 知识目标 1、汽车主要技术数据和识别代码 2、常见汽车特征代号及图形标识 3、理解汽车的动力性并熟悉汽车动力性指标 4、理解汽车的燃料经济性并熟悉汽车燃料经济性指标 5、理解汽车的制动性并熟悉汽车制动性指标 6、理解汽车的操控性并熟悉汽车操控性指标 7、理解汽车的舒适性并熟悉汽车舒适性指标 ● 能力目标 1、能清楚描述汽车主要技术数据； 2、能清楚描述常见汽车特征代号及图形标识； 3、能理解并清楚描述汽车动力性指标； 4、能理解并清楚描述汽车燃料经济性指标； 5、能理解并清楚描述汽车制动系指标； 6、能理解并清楚描述汽车操控性指标； 7、能理解并清楚描述汽车舒适性指标； 8、能清楚整车各性能指标、配置特点及卖点 ● 态度目标 1、团队精神和协作精神； 2、敬业爱岗、团结协作的工作作风； 3、具备良好的口头与书面表达能力、语言沟通能力；
学习内容	项目一：识读汽车主要技术数据和识别代号 项目二：发动机的主要性能（ 技能抽考 ） 项目三：底盘的主要性能（ 技能抽考 ） 项目四：汽车电子控制系统主要性能（ 技能抽考 ）

课程名称 2	汽车顾问式销售	第三学期 参考学时 64
学习目标	(1) 了解汽车销售的基础知识和相关概念及发展沿革 (2) 明确顾问式销售流程对客户满意的意义	

	(3) 明确客户开发的内容和意义 (4) 掌握店内接待技巧 (5) 能够进行客户需求分析 (6) 掌握商品说明的技巧 (7) 掌握试乘试驾的流程 (8) 掌握报价说明的技巧, 取得客户承诺 (9) 掌握汽车信贷的内容与流程 (10) 掌握车辆交付的流程和售后跟踪的意义
工作任务	(1) 客户开发 (2) 店内接待 (3) 需求评估 (4) 产品介绍 (5) 试乘试驾 (6) 报价商谈 (7) 车辆交付
职业能力	● 知识目标 1、明确顾问式销售流程对客户满意的意义 2、明确客户开发的内容和意义 3、掌握店内接待技巧 4、能够进行客户需求分析 5、掌握商品说明的技巧 6、掌握试乘试驾的流程 7、掌握报价说明的技巧, 取得客户承诺 8、掌握汽车信贷的内容与流程 9、掌握车辆交付的流程和售后跟踪的意义
	● 能力目标 1、具备专业汽车销售顾问的良好素养; 2、具备与客户建立良好、持久人际关系的能力; 3、具备观察消费者、揣摩和分析消费者心理的能力; 4、熟悉销售流程与维修流程; 5、能自主学习新知识、新技术的能力; 6、能独立制定工作计划并进行实施的能力;
	● 态度目标 1、团队精神和协作精神; 2、敬业爱岗、团结协作的工作作风; 3、具备良好的口头与书面表达能力、语言沟通能力;
学习内容	项目一: 客户开发 项目二: 客户来店 (技能抽考) 项目三: 我是你的知心人 项目四: 商品介绍 (技能抽考) 项目五: 试乘试驾 项目六: 报价与异议处理 (技能抽考) 项目七: 车辆交付 (技能抽考)

课程名称 3	汽车维护与保养	第三学期 参考学时 64
学习目标	(1) 完成与蓄电池有关的维护作业内容； (2) 完成与润滑有关的维护作业项目； (3) 完成与车轮有关的维护作业内容； (4) 能按照国家规范和维护里程独立进行车辆维护与保养。	
工作任务	(1) 发动机机油的检查与更换 (2) 冷却液的检查与更换 (3) 手动变速器的检查与更换 (4) 自动变速器的检查与更换 (5) 制动液的检查与更换 (6) 动力转向液的检查与更换 (7) 汽油滤清器的更换 (8) 火花塞的检查与更换 (9) 车轮的检查与换位 (10) 制动盘及摩擦片的检查 (11) 制动踏板的检查与调整 (12) 灯光与雨刮的检查 (13) 空调系统的维护	
职业能力	● 知识目标 1、与蓄电池有关的维护作业内容； 2、与润滑有关的维护作业项目； 3、与车轮有关的维护作业内容； 4、能按照国家规范和维护里程独立进行车辆维护与保养。 ● 能力目标 1、具备与客户的交流与协商能力，能够向客户咨询车况，查询车辆技术档案，初步评定车辆技术状况； 2、遵循车辆维护工作安全规范，制定维护工作计划，能正确选择检测设备和工具对车辆进行维护； 3、能按科学、规范的要修完成汽车保养施工； 4、能不断积累汽车维护经验，从个案中寻找共性； 5、能与客户建立良好、持久的关系 ● 态度目标 1、团队精神和协作精神； 2、敬业爱岗、团结协作的工作作风； 3、能够收集检修技术标准、规范等技术资料； 4、能够通过各种媒体资源查找所需信息； 5、具备良好的口头与书面表达能力、语言沟通能力；	

学习内容	项目一：全车油液的检查与更换（技能抽考） 项目二：发动机的维护（技能抽考） 项目三：底盘的维护与保养 项目四：电器设备的维护与保养
------	--

课程名称 4	汽车服务接待	第四学期 参考学时 72
学习目标	(1) 4S 店的作用、地位、组织机构、规章制度； (2) 售后服务工作流程； (3) 汽车保养与维修质量检查验收； (4) 汽车配件的库存管理； (5) 索赔的条件和程序； (6) 汽车事故的估损与定损； (7) 售后服务的技术管理。	
工作任务	一、定期维护车辆的接待工作过程 (1) 预约 (2) 接待 (3) 填写施工单 (4) 调度和生产 (5) 质量控制 (6) 交车 (7) 服务跟进回访 二、故障车辆的接待工作过程 (1) 客户预约 (2) 准备工作 (3) 接车/制单 (4) 修理/进行工作 (5) 质检/内部交车 (6) 交车/结账 (7) 服务跟进回访 三、事故车辆的接待工作过程 (1) 预约 (2) 接待 (3) 制单 (4) 维护修理 (5) 质量检验 (6) 交验 (7) 结算 (8) 服务跟进回访	
职业能力	● 知识目标 1、4S 店的作用、地位、组织机构、规章制度； 2、售后服务工作流程；	

	3、汽车保养与维修质量检查验收； 4、汽车配件的库存管理； 5、索赔的条件和程序； 6、汽车事故的估损与定损。 ● 能力目标 1、能够根据客户信息确定预约客户，并使用标准话术进行客户预约； 2、能够周到规范接待客户，掌握客户需求，并制作任务委托书； 3、能够合理分派维修任务、组织维修作业和维修质量的检查和验收； 4、能够熟练使用汽车维修服务软件； 5、能够建立与使用客户档案； 6、能够环车检查操作； 7、能够完成增项处理、单证填写操作； 8、能够完成交车过程的操作； 9、能够完成服务跟踪的操作。 ● 态度目标 1、团队精神和协作精神； 2、敬业爱岗、团结协作的工作作风； 3、能够收集检修技术标准、规范等技术资料； 4、能够通过各种媒体资源查找所需信息； 5、具备良好的口头与书面表达能力、语言沟通能力。
学习内容	项目一：定期维护车辆的接待工作过程（ 技能抽考 ） 项目二：故障车辆的接待工作过程 项目三：事故车辆的接待工作过程

课程名称 5	二手车鉴定评估与交易	第四学期 参考学时 72
学习目标	(1) 能够识别汽车类型，汽车型号，发动机型号，车辆识别代码，汽车使用寿命； (2) 认识二手车市场交易范围，二手车经纪，认识国内二手车的主要特征，认识国内二手车市场存在的主要问题，认识国外二手车市场发展趋势，熟悉二手车政策法规； (3) 能够对二手车做识伪检查和外观检查，能够做二手车无负荷时的工况检查、路试检查和动态试验后的检查，能够做二手车技术状况的仪器检查； (4) 能够计算汽车成新率及评估二手车价格，并撰写评估报告； (5) 能进行二手车合同的签订和修正，并办理车辆过户转籍手续。	
工作任务	(1) 识别二手车基础信息 (2) 二手车市场调查 (3) 二手车鉴定 (4) 二手车价格评估并撰写评估报告 (5) 修正合同，办理过户转籍	
职业能力	● 知识目标 1、熟悉汽车类型，汽车编号编制规则，发动机型号编制规则，车辆识别代码的定义与内容，汽车使用寿命； 2、熟悉国内二手车市场发展方向与主要措施，国外二手车市场，二手车在汽车后市场中的地位与作用，二手车政策法规；	

	3、会进行二手车的外观和识伪，二手车技术状况的动态检查内容，二手车技术状况的仪器检查； 4、熟悉二手车鉴定评估的基础知识，会进行二手车成新率的计算，二手车重置成本法、收益现值法、折旧法等评估计算方法，二手车鉴定评估报告的概念、作用、步骤及注意事项； 5、熟悉合同法，合同的有效性，修改合同的法律依据，车辆过户流程，车辆转籍手续。 ● 能力目标 1、能够使用资料软件查找二手车参数信息； 2、能够做二手车静态检查； 3、能够做二手车动态检查； 4、能够识别和检验二手车手续及证件； 5、能够对二手车价格进行估算和评价； 6、能够编制二手车评估报告。 ● 态度目标 1、团队精神和协作精神； 2、敬业爱岗、团结协作的工作作风； 3、能够通过各种媒体资源查找所需信息； 4、具备良好的口头与书面表达能力、语言沟通能力。
学习内容	项目一：二手车基础信息认知 项目二：二手车市场调查 项目三：二手车鉴定（技能抽考） 项目四：二手车价格评估（技能抽考） 项目五：二手车交易流程

七、教学进程总体安排

1. 课程体系设计与说明

经过和企业多次的调研论证，并听取企业一线工作人员的意见，确定提炼出职业岗位所必须的核心专业能力如图 1 所示。

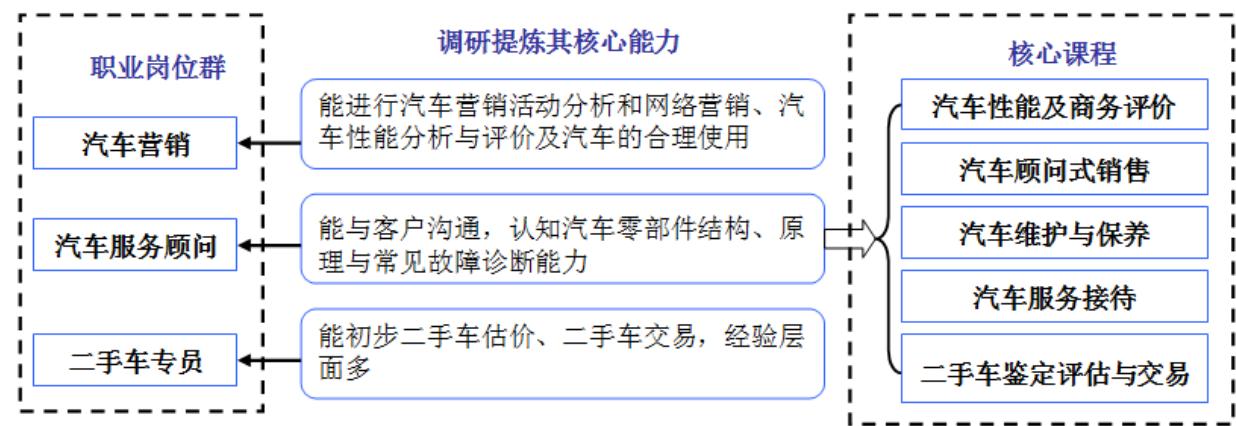


图 1 基于职业岗位能力确定的核心课程

由以上核心课程作为汽车营销与服务专业课程体系的开发主线，分学年依照循序渐进、认知科学、知识体系的原则开设相关课程，同时对某些课程进行整合、增删，有计划的增加能提高学生动手能力（企业需求）的实训课比例。把职业考证融入到日常教学中，注重学生素质模块的拓展。

2. 专业课程框架结构表

表 3 汽车营销与服务专业课程框架结构表

课程类型	课程	课程门数	课时分配		学分分配		实践学时分配			总学时分配		
			课时	课时比例	学分	学分比例	第 1 学年	第 2 学年	第 3 学年	第 1 学年	第 2 学年	第 3 学年
公共基础学习领域	院公共课程	17	724	26.7%	54.5	35.62%	222	66	14	584	100	40
专业	系公共课程	3	128	4.72%	8	5.23%	16	42	0	32	96	0

学习领域	专业技术及核心课程	20	1672	61.65%	76	49.67%	192	316	840	300	532	840
拓展 学习领域	专业拓展	4	128	4.72%	8	5.23%	16	10	26	32	32	64
	公共拓展	7	60	2.21%	6.5	4.25%	0	8	10	24	16	20
合计（总学时）		51	2712	100%	153	100%	446	442	890	972	776	964

3. 专业教学进程安排

表 4 汽车营销与服务专业教学进程安排

课程类别	课程 序号	课程 代码	课 程 名 称	学分	总 学时	授课方式		学期周数与周学时						考核 方式	课 证 融 合	备注
						讲授	实践	一	二	三	四	五	六			
								18W	18W	18W	18W	18W	17W			
公共基础 学习领域	1	A000001	思想道德修养与法律基础	3.5	56	48	8	4*12						试		
	2	A000002	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	4	64	48	16		4*12					试		
	3	A000003	形势与政策	2.5	40	40		4*2	4*2	4*2	4*2	4*2		查		
	4	A000004	高职英语	5	80	80		4*10	4*10					试、查、证		
	5	A000005	高等数学	4.5	72	72		6*6	6*6					查、试		
	6	A000006	大学体育	5.5	88	0	88	2*14	2*14	2*8	2*8			查		
	7	A000007	计算机应用基础	4	64	32	32	4*16						查		
	8	A000008	湖湘文化	0.5	8	8		2*4						查		
	9	A000009	心理健康	2	32	18	14	2*9						查		讲座 14H
	10	A000010	大学生职业生涯规划	1	16	12	4		2*6					查		讲座 4H
	11	A000011	创新创业基础	2	32	18	14				2*9			查		讲座 14H
	12	A000012	就业创业指导	2	32	18	14					2*9		查		讲座 16H
	13	A000013	普通话训练	1	16	8	8		2*8					证	★	
	14	A000014	军事理论及训练	2	40	20	20	2W								
	15	A000015	职业素养与公益劳动	1	20		20			1W						
	16	A000016	诚信银行	10										查		CRP
	17	A000017	阳光跑	4	64		64									不排课
	小 计			54.5	724	422	302									
专业 学习领域	18	C030201	汽车文化与认识	2	32	16	16	2*16								●
	19	C030204	新能源汽车结构认知	2	32	22	10			4*8				查		●

课程类别	课程序号	课程代码	课 程 名 称	学分	总学时	授课方式		学期周数与周学时						考核方式	课证融合	备注
						讲授	实践	一	二	三	四	五	六			
								18W	18W	18W	18W	18W	17W			
	20	D030201	汽车维护与保养	4	64	32	32			4*16				试		※
	21	D030202	汽车商务礼仪	2	32	16	16		2*16					查	★	
	22	D030203	发动机构造与检修	4	64	32	32	4*16						试		
	23	D030204	底盘构造与检修	3.5	56	28	28		4*14					查		
	24	D030205	汽车电气设备检修	4	64	32	32		4*16					试		
	25	D030206	汽车性能及商务评价	4	64	40	24			4*16				试	★	※
	26	D030207	汽车顾问式销售	4	64	32	32			4*16				试		※
	27	D030208	汽车信贷与保险	4	64	40	24			4*16				查		
	28	D030209	汽车服务接待	4.5	72	40	32				6*12			试		※
	29	D030210	汽车营销策划	3.5	56	28	28				4*14			查		
	30	D030211	二手车鉴定评估与交易	4.5	72	36	36				6*12			试	★	※
	31	D030212	发动机构造与检修实训	1	28	0	28	1W						查		
	32	D030213	底盘构造与检修实训	1	28	0	28		1W					查		
	33	D030214	汽车设备状况检查实训	1	28	0	28		1W					查		
	34	D030215	汽车维护与保养实训	1	28	0	28			1W				查		
	35	D030216	汽车营销综合实训	1	28	0	28			1W				查		
	36	D030217	汽车服务接待实训	1	28	0	28				1W			查		
	37	D030218	汽车营销策划实训	2	56	0	56				2W			查		
	38	D030219	综合技能训练	4	112	0	112					4W		查		
	39	D030220	毕业设计	4	112	0	112					4W		查		
	40	D030221	就业性顶岗实习	22	616	0	616					6W	16W	查		
	小计			84	1800	394	1406									
拓展学习领域	专业拓展	41	E030201	汽车驾驶技术	2	32	16	16	4*8					查	★	
		42	E030202	汽车维修企业管理	2	32	22	10			4*8			查		
		43	E030203	汽车配件营销与管理	2	32	16	16				8*4		查		
		44	E030204	汽车电子商务应用	2	32	22	10				8*4		查		
	公共拓展	45	B000001	国家安全教育（讲座）	0.5	8	8		4	4				查		
		46	B000002	大学生安全教育（讲座）	0.5	8	8		4	4						
		47	B000003	大学生健康教育（讲座）	0.5	8	8		4	4						
		48	B000008	节能减排（讲座）	0.5	8	4	4			4					
		49	B000009	绿色环保（讲座）	0.5	8	4	4			4					
		50	B000014	毕业教育1周	1	20	10	10					1W			

课程类别		课程 序号	课程 代码	课 程 名 称	学分	总 学时	授课方式		学期周数与周学时						考核 方式	课 证 融 合	备注
							讲授	实践	一	二	三	四	五	六			
									18W	18W	18W	18W	18W	17W			
		51	B000015	社会实践（寒暑假）	3				寒假 1W，暑假 2W								
		小计			14.5	188	118	70									
合计					153	2712	934	1778									

注：1. 课程编号中，A 代表学校必修、B 代表学校选修、C 代表院部必修、D 代表专业必修、E 代表专业限选、F 代表专业任选。

2. 考核方式：试、查、证等 3 种类型的单个或其 3 种的组合。

3. 如果是属于课程和职业资格证融合的课程，请在“备注”栏用“★”表示。

4. 请在备注栏内注明本专业的核心课程，请在“备注”栏用“※”表示。

5. 请在备注栏内注明课程性质，“系部公共课”在“●”表示。

八、实施保障

（一）师资队伍

1. 队伍结构

学生数与本专业专任教师数比例不高于 25:1，双师素质教师占专业教师比例一段不低于 60%，专任教师队伍要考虑职称、年龄，形成合理的梯队结构。

2. 专业带头人

专业带头人应能够较好地把握国内外汽车营销与服务行业、专业发展，能广泛联系行业企业，了解行业企业对本专业人才的需求实际，教学设计、专业研究能力强，组织开展教科研工作能力强，在本区域或本领域具有一定的专业影响力。

3. 专任教师

专任教师应具有高校教师资格；有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心和实践能力；具有扎实的本专业相关理论功底；具有较强信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究；有每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历。

4. 兼职教师

兼职教师主要从本专业相关的行业企业聘任，具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，具有中级及以上相关专业职称，能承担专业课程教学、实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

（二）教学设施

为保证人才培养方案的顺利实施，构建与课程、专业相配套的一批理论和实践一体化的专业教室。为实施工学结合课程和岗位实习提供条件支持。其校内专业教室配置情况和校外实习工位情况见分别见表 5 和表 6。

表 5 校内专业教室配置情况表

序号	专业教室名称	主要设备配置	功能说明
1	汽车营销实训区	1 台迈腾、1 台别克、洽谈桌椅	展厅接待、需求分析与洽谈、车辆展示与介绍、试乘试驾协议签订、签约与新车交付
2	汽车营销仿真实训室	投影机；视频展台；多媒体控制台（含电脑）；台式电脑；学生电脑桌；教学仿真软件；汽车商务系统及其软件。	汽车营销的虚拟过程，进行发动机、底盘、整车电器虚拟拆装。
3	新能源汽车实训室	新能源比亚迪整车、新能源汽车电池总成及控制系统台架、新能源汽车驱动系统实训台架。	新能源汽车结构认知
3	发动机拆装实训室	汽油机总成拆装实训台、柴油机总成拆装实训台、专用拆装维修工具	发动机结构认知、元件检测、故障诊断与排除训练

序号	专业教室名称	主要设备配置	功能说明
4	发动机运行一体化学训室	汽油机运行检测维修实训台：4 台大众桑塔纳、1 台帕萨特缸内直喷、1 台本田 V6；柴油机运行检测维修实训台：1 台大众 1.9，1 台长城 2.8TC 高压共轨；发动机综合分析仪 KT600 与 KT300	发动机运行台架的检测与维修，掌握发动机检测与维修的基本方法，熟悉常用设备的使用等基本技能。
5	底盘传动系统一体化学训室	五档手动变速器、前驱自动变速器、后驱自动变速器、DSG 变速器、无级变速器、液压离合器、减速器、前驱传动、后驱传动、工作台、底盘拆装工具	变速器及传动系统总成的拆装，传动系统的基本结构及工作过程，传动系统检测与维修。
6	底盘行驶、转向、制动系统一体化学训室	机械液压转向系统、电控液压转向系统、电子助力转向系统、电控悬挂系统、液压制动系统、专用拆装维修工具	行驶系、转向系和制动系总成的拆装，各系统的基本结构及工作过程，各系统检测与维修的基本技能
7	安全舒适系统一体化学训室	电子巡航系统、电动座椅、音响/GPS 系统、智能防盗系统、倒车雷达系统、手动空调系统、自动空调系统等各类实训考核台	安全舒适系统的接线、故障设置与排除，安全舒适系统的基本组成，检测与维修
8	整车电器一体化学训室	整车电器检测维修实训台（欧系、亚系，可接线、设故障）、充电系统示教台、起动系统示教台、点火系统示教台、燃料供给系统实训考核台、电器检测与维修专用工具	起动系统、点火系统、全车供电系统、照明系统、车身辅助系统等结构、原理与控制电路，利用诊断仪器分析、诊断汽车电气系统故障。
9	汽车整车实训场地	3 台捷达、3 台花冠、举升机、四轮定位仪、整车专用拆装维修工具	汽车整体结构认知、元件检测、故障诊断与排除训练

表 6 校外实习工位配置情况表

序号	实习企业行业属性	实训工位名称	实习工位要求说明
1	汽车零售	销售顾问	专业知识与技能： 掌握企业管理知识，营销知识，用户心理学，社交礼仪；熟悉汽车驾驶，有驾驶证。 职业素质能力： 大专以上学历，汽车营销专业为佳，执行能力、沟通能力、团队合作、服务意识。
2	汽车售后	维修接待	专业知识与技能： 熟知汽车保养维修和驾驶知识、具有较强的故障诊断技能、能准确估算维修价格及维修时间、掌握《质量担保条例》、掌握《售后服务核心流程》、具有管理经验，较强的语言表达能力、组织

序号	实习企业行业属性	实训工位名称	实习工位要求说明
			沟通协调能力。 职业素质能力： 大专以上学历，汽车维修专业为佳，执行能力、沟通能力、团队合作、服务意识。
3	汽车零售	配件管理员	专业知识与技能： 产品和汽车维修知识、客户服务知识、物流知识。 职业素质能力： 汽车维修或物流管理在专业，熟练掌握常用的计算机程序。
4	汽车零售	索赔员	专业知识与技能： 汽车构造、汽车维修知识职业素质能力。 职业素质能力： 大专以上学历，汽车维修，执行能力、沟通能力、团队合作、服务意识。
5	汽车售后	质检员	专业知识与技能： 具有汽车维修知识和汽车理论知识；熟悉汽车驾驶，有驾驶执照。 职业素质能力： 汽车相关专业，执行能力、沟通能力、团队合作、服务意识。

注：实习企业行业属性按照《国民经济行业分类》填写。

（三）教学资源

对教材选用、图书文献配备、数字资源配备等提出有关要求。

1、教材选用基本要求

按照国家规定选用优质教材，禁止不合格的教材进入课堂。学校建立由专业教师、行业专家和教研人员等参与的教材选用机构，完善教材选用制度，经过规范程序择优选用教材。

2、图书文献配备基本要求

图书文献配备能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。专业类图书文献主要包括：汽车制造行业政策法规、行业标准、技术规范以及主流汽车品牌相应车型的维修手册、电气与电子工艺手册等；汽车营销与服务专业类技术图书和实务案例类图书；5种以上汽车营销与服务专业学术期刊。

3、数字教学资源配置基本要求

建设、配备与本专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例库、虚拟仿真软件、数字教材等专业教学资源库，种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新、满足教学。

（四）教学方法

建议采用项目教学、案例教学、情境教学、模块化教学等教学方式，广泛运用启发

式、探究式、讨论式、参与式等教学方法，推广翻转课堂、线上线下混合式教学、理实一体教学等新型教学模式，广泛采用大数据、人工智能、虚拟现实等现代信息技术推动课堂教学革命。

（五）学习评价

1、严格落实培养目标和培养规格要求，加大过程考核、实践技能考核成绩在课程总成绩中的比重。

2、严格考试纪律，健全多元化考核评体系，完善学生学习过程监测、评价与反馈机制，引导学生自我管理、主动学习，提高学习效率。

3、强化实习、实训、毕业设计等实践性教学环节的全过程管理与考核评价。

（六）质量管理

1. 本专业人才培养方案是在党委领导下，专业教师充分调研的基础上根据教育部颁发的《专业教学标准》制定。

2. 建立“三三二一”教学质量监控体系，建立学校、二级学院、教研室三级质量监控层次，建立督导评教、同行评教、学生评教三级评教体系，建立“教师教学质量”和“学生学习质量”两个观测点，形成“一个回路”（指教学质量监控体完整的反馈回路）。

3. 建立健全教学质量监控体系的领导机构、管理机构、工作机构，构建学校、学院、系（专业负责人、教研室/课程团队）三级监控体系，建立了一支理论与实践并重、专职与兼职结合、业务水平高、分工合作的教学质量管理队伍，明确各自在教育教学质量保障中的职责，落实责任人。在课堂教学质量监控过程中，除了发挥学校领导、教务处和各学院教学管理干部、相关职能部门有关同志，以及校、院教学工作委员会的作用外，也充分发挥教学督导团和教学信息员两支辅助队伍的作用。

4. 强化课程思政。积极构建“思政课程+课程思政”大格局，推进全员全过程全方位“三全育人”，实现思想政治教育与技术技能培养的有机统一。

5. 组织开发课程标准和教案，要根据专业人才培养方案总体要求，制（修）订专业课程标准，明确课程目标，优化课程内容，规范教学过程，及时将新技术、新工艺、新规范纳入课程标准和教学内容。要指导教师准确把握课程教学要求，规范编写、严格执行教案，做好课程总体设计，按程序选用教材，合理运用各类教学资源，做好教学组织实施。

6. 深化“三教”（教师、教材、教法）改革。建设符合项目式、模块化教学需要的教学创新团队，不断优化教师能力结构。健全教材选用制度，选用体现新技术、新工艺、新规范等的高质量教材，引入典型生产案例。总结推广现代学徒制试点经验，普及项目教学、案例教学、情境教学、模块化教学等教学方式，广泛运用启发式、探究式、讨论式、参与式等教学方法，推广翻转课堂、混合式教学、理实一体教学等新型教学模式，推动课堂教学革命。加强课堂教学管理，规范教学秩序，打造优质课堂。

7. 推进信息技术与教学有机融合。适应“互联网+职业教育”新要求，全面提升教师信息技术应用能力，推动大数据、人工智能、虚拟现实等现代信息技术在教育教学中的广泛应用，积极推动教师角色的转变和教育理念、教学观念、教学内容、教学方法以及教学评价等方面的改革。加快建设智能化教学支持环境，建设能够满足多样化需求的课程资源，创新服务供给模式，服务学生终身学习。

九、毕业要求

1. 在学院规定的年限内，修满专业人才培养方案所规定的学分，达到本专业人才培养目标和培养规格的要求。

2. 三年时间在学院《诚信银行》中的积分达到 1800 分以上。

3. 无被司法机关拘留或违法刑事犯罪记录。

4. 无违反校规校纪等处分记录

十、其他说明

1. 本人才培养方案由汽车营销与服务专业教研室和广汽传祺长霖店、一汽大众湘潭 4S 店、别克汽车湘潭 4S 店、吉利汽车湘潭 4S 店、湘电莱特等联合开发。

2. 主要撰稿人：刘珊、熊斌、何丽嘉、戴璐等

3. 主要审阅人：赵文才、朱建军、彭勇、胡俊达

4. 制订日期：2019 年 7 月