



湖南电气职业技术学院  
HUNAN ELECTRICAL COLLEGE OF TECHNOLOGY

# 专业人才培养方案

专 业 名 称 : 汽车技术服务与营销

专 业 代 码 : 500210

适 用 年 级 : 2021 级

所 属 院 部 : 汽车工程学院

修（制）订时间 : 2021 年 7 月

# 人才培养方案编制说明

## 一、编制与修订依据

2021 级汽车技术服务与营销专业人才培养方案是以教育部《关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》（教高〔2012〕4 号）、国务院《国家中长期教育改革和发展规划纲要（2010-2020 年）》、《国家职业教育改革实施方案》（国发〔2019〕4 号）、《关于职业院校专业人才培养方案制定与实施工作的指导意见》（教职成〔2019〕13 号）、《关于组织做好职业院校专业人才培养方案制订与实施工作》（教职成司函〔2019〕61 号）等文件为依据编制与修订。

## 二、方案指导思想

全面贯彻党的教育方针和习近平总书记对职业教育发展的“坚持立德树人，深化产教融合、校企合作，深入推进育人方式、办学模式、管理体制、保障机制改革”的指示精神。以服务为宗旨、以就业为导向、以质量为本，深化校企合作办学，明确培养目标，科学设计课程体系，培养面向生产、建设、服务和管理需要的高素质技术技能人才。

### ❖ 编制人员

熊斌	湘潭吉越汽车销售服务有限公司	销售经理	高级工程师
刘喜	湘潭吉利汽车集团	售后部经理	高级工程师
赵星	湘潭领越汽车销售服务有限公司	质量监测部部长	高级技师
姚国奇	吉利汽车集团零部件中心	人力资源总监	高级技师
李子洋	九城捷豹路虎 4S 店	技术总监	高级技师
胡俊达	湖南工程学院	电气与信息学院	教授
周哲民	湖南电气职业技术学院	副校长	教授
彭勇	湖南电气职业技术学院	汽车工程学院院长	副教授
谭德权	湖南电气职业技术学院	汽车工程学院副院长	讲师

# 目 录

一、专业名称及代码.....	1
二、入学要求.....	1
三、修业年限.....	1
四、职业面向.....	1
五、培养目标与培养规格.....	2
（一）培养目标.....	2
（二）培养规格.....	2
六、课程设置及要求.....	4
（一）公共基础课程.....	4
（二）专业（技能）基础课.....	16
（三）专业（技能）核心课程.....	21
（四）专业实践课.....	30
（五）专业选修课.....	33
（六）公共选修课程.....	37
七、教学进程总体安排.....	42
（一）专业课程框架结构表.....	42
（二）专业教学进程安排.....	43
八、实施保障.....	47
（一）师资队伍.....	47
（二）教学设施.....	49
（三）教学资源.....	52
（四）教学方法.....	52
（五）学习评价.....	53
（六）质量管理.....	53
九、毕业要求.....	55
十、其他说明.....	55
十一、附录.....	56
附录一：审核表.....	56
附录二：人才培养模式设计及说明.....	57
附录三：课程体系设计与说明.....	58
附录四：职业资格、职业技能等级证书.....	60

# 2021 级汽车技术服务与营销专业人才培养方案

## 一、专业名称及代码

汽车技术服务与营销（500210）

## 二、入学要求

普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具备同等学力者。

## 三、修业年限

三年

## 四、职业面向

本专业主要就业岗位有汽车服务企业的汽车销售顾问、服务顾问、汽车保险服务人员、汽车配件专员、汽车市场专员等，亦可从事相关的事故车查勘定损、二手车鉴定评估工作，具体见表1。

表1 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)	职业资格或技能等 级证书举例
交通运输大类 (50)	道路运输类 (5002)	1.零售业 (52) ; 2.保险业 (68)	1.销售人员 (4-01-02) ; 2.保险服务人员 (4-05-04)	汽车整车销售; 汽车服务接待; 汽车保险理赔; 汽车配件销售与管 理; 汽车勘察定损; 二手车鉴定评估。	(中级)汽车维修 工 (中级)汽车营销 评估与金融保险服 务技术“1+X”等 级证书 汽车驾驶证(C1)

本专业入职基础岗位包括：汽车服务企业的汽车销售顾问、服务顾问、汽车保险服务人员、汽车配件专员、汽车市场专员，事故车查勘定损员、二手车鉴定评估专员。

3-5 年升迁岗位包括：汽车销售主管、销售经理、汽车售后服务主管、客户服务主管。

## 五、培养目标与培养规格

### （一） 培养目标

本专业培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业创业能力和可持续发展的能力，掌握本专业知识和技术技能，面向零售业、保险业的销售人员、保险服务人员等职业群，能够从事汽车销售顾问、汽车服务顾问、配件销售与管理、汽车保险产品销售、查勘定损、二手车鉴定评估等工作的高素质技术技能人才。

### （二） 培养规格

#### 1. 素质

(1) 坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感。

(2) 崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动，履行道德准则和行为规范，具有社会责任感和社会参与

意识。

(3) 具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维。

(4) 勇于奋斗、乐观向上,具有自我管理能力、职业生涯规划的意识,有较强的集体意识和团队合作精神。

(5) 具有健康的体魄、心理和健全的人格,掌握基本运动知识和1-2项运动技能,养成良好的健身与卫生习惯,以及良好的行为习惯。

(6) 具有一定的审美和人文素养,能够形成1-2项艺术特长或爱好。

## 2. 知识

(1) 掌握必备的思想政治理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识。

(2) 熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防等知识。

(3) 掌握汽车构造及基本原理。

(4) 掌握汽车营销及活动策划与组织的基本知识与方法。

(5) 掌握商务谈判的基本知识与方法。

(6) 掌握汽车性能及商务评价方面的基本知识。

(7) 掌握汽车维修接待流程和维修保养的基本常识。

(8) 掌握配件营销与管理方面的基本知识。

(9) 掌握汽车保险与理赔方面的基本知识。

(10) 掌握二手车鉴定评估与交易的基本知识和方法。

(11) 掌握汽车电子商务方面的基础知识。

(12) 了解汽车最新的技术发展及市场动态。

(13) 掌握汽车大数据及商情分析。

### **3. 能力**

(1) 具有持续学习和终身学习的能力，具有一定的创新意识、创新精神及创新能力。

(2) 具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力。

(3) 具有本专业必需的信息技术应用和维护能力。

(4) 能够组织实施汽车产品的市场调查与分析。

(5) 能够撰写汽车营销活动策划方案并组织实施。

(6) 能够对汽车产品的技术和性能进行合理的评价。

(7) 能够为客户提供顾问式的专业汽车消费咨询和导购服务能力。

(8) 能够对客户关系和销售进行日常管理，完成汽车维修接待。

(9) 能够进行汽车保险产品销售以及处理汽车保险理赔业务。

(10) 能够对二手车进行合理的鉴定评估。

(11) 具有汽车电子商务运营与管理的能力。

(12) 具有汽车销售及维修类企业的基本管理能力。

## **六、课程设置及要求**

### **(一) 公共基础课程**

## **1.思想道德与法治（56 学时）**

课程目标:帮助学生树立正确世界观、人生观、价值观,坚定对马克思主义的信仰,坚定对社会主义和共产主义的信念,培育和践行社会主义核心价值观,传承中华传统美德,尊重和维护宪法法律权威,提升思想道德素质和法治素养,并结合自身特点加强对学生的职业道德教育。使学生正确认识到新时代当代大学生的历史使命和责任担当,引导大学生学会做人,做有理想、有本领、有担当的时代新人。

主要内容:本课程内容分理论教学和实践教学。理论教学主要讲授马克思主义的世界观、人生观、价值观、道德观、法治观,引导学生增强使命担当,矢志不渝听党话跟党走,争做社会主义合格建设者和可靠接班人。实践教学则根据教学内容开展志愿服务、职业道德等专题研修。

教学要求:本课程理论教学在多媒体教室进行,采用线上线下混合式教学模式。实践教学主要通过实践调研、参观、采访等形式巩固学习成果。根据教学内容灵活采用案例分析、小组辩论、任务驱动等多种教学方法。课程考核方式为考试,平时 50%+期末 50%。

## **2.毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论（64 学时）**

课程目标:通过该课程的学习,使学生系统掌握马克思主义中国化的理论成果,尤其是习近平新时代中国特色社会主义思想这一最新成果,了解中国特色社会主义现代化建设总体布局,提



高大学生的马克思主义理论素养，帮助大学生树立正确的政治方向和政治立场，使大学生坚定对马克思主义的信仰，中国特色社会主义的信念、增强对中国共产党的信任，激发学生为实现中华民族伟大复兴的中国梦而奋斗。

主要内容：本课程内容分理论教学和实践教学两大部分。理论部分包括毛泽思想和中国特色社会主义理论体系两大部分，重点介绍马克思主义中国化的理论成果，尤其是习近平新时代中国特色社会主义思想；实践部分则根据教学内容开展研究性学习。

教学要求：本课程理论教学在多媒体教室进行，采用线上线下混合式教学模式。实践教学主要通过实践调研、参观、采访等形式巩固学习成果。根据教学内容灵活采用任务驱动、参观法、案例教学法、讨论法、课堂竞答、自主研究性学习等多种方法进行教学。课程考核方式为考试，平时 50%+期末 50%。

### **3.形势与政策（40 学时）**

课程目标：通过该课程学习，帮助大学生正确认识新时代国内外形势，深入学习领会党的十九大精神及习近平新时代中国特色社会主义思想，坚定学生“四个自信”，激励学生积极投身中国特色社会主义建设的伟大事业，培养担当民族复兴大任的时代新人。

主要内容：教育部社会科学司每半年下发的《高校“形势与政策”教育教学要点》通知的要点。

教学要求：本课程理论教学在多媒体教室进行，采用课堂教

学专题讲授为主，采用启发式、参与式、互动式、讨论式等多种教学形式。课程考核方式为考查。

#### **4.高职英语(128 学时)**

课程目标：本课程的目标是培养学生的英语应用能力，增强跨文化交际意识和交际能力，同时发展自主学习能力，提高综合文化素养，掌握必要的英语语音、词汇、语法、语篇和语用知识，能在日常生活和职场活动中进行有效地听、说、读、写、译，满足国家、社会、学校和个人发展的需要。

主要内容：求职面试、参访接待、商务谈判、商务会议、公司介绍、产品说明、产品推介、安全生产、商务信函等。

教学要求：本课程在多媒体教室依托超星网络平台实施教学；采用角色扮演法、情景教学法、案例法、BIG6 跨学科整合等教学方法，开展“职通英语+专业拓展英语”的“通专结合”高职英语教学；课程考核方式为考试与考证结合的方式，考试成绩构成为平时 50%+期末 50%。

#### **5.高等数学（72 学时）**

课程目标：本课程的目标通过对高等数学的学习，使学生能够获得相关专业课所涉及的，适应未来工作及进一步发展所必需的重要的数学知识，学会使用 MATLAB 等数学软件解决案例中的计算问题，掌握使用数学进行建模的基本思路和方法，以及基本的数学思想方法和必要的应用技能；使学生学会用数学的思维方式去观察、分析现实社会，去解决学习、生活、工作中遇到的实

际问题，从而进一步增进对数学的理解和兴趣；使学生具有一定的创新精神和提出问题分析问题解决问题的能力，从而促进生活、事业的全面充分的发展，做时代的主人。

主要内容：包括函数极限与连续、导数与微分、不定积分与定积分、常微分方程、数学实验（MATLAB 或 Mathcad）等。

教学要求：本课程在多媒体教室和计算机机房实施教学；主要采用讲授教学方法为主，线上线上混合的教学模式，同时结合生活和专业培养学生的建模思维，采用超星一平三端等进行信息化教学；课程考核方式：第一学期考查，第二学期考试：平时 40%+期末 60%。

## **6.大学体育（128 学时）**

课程目标：通过学习，培养学生的团队协作精神、积极进取态度、竞争意识和终生体育理念，使学生掌握两项以上健身运动的基本方法和技能，掌握正确的保健方法和常见运动创伤的处置方法，能科学地进行体育锻炼，能编制可行的个人锻炼计划和运动处方，具有一定的体育文化欣赏能力。

主要内容：体育与健康基础、体育锻炼与运动处方、大学生体质健康评价与测量方法、田径运动（跑、跳、投）、球类运动（篮球、足球、排球、乒乓球、羽毛球）、武术运动、体操运动、体育舞蹈、体育鉴赏、运动保健等内容。

教学要求：本课程教学主要在各种相应运动场地实施；采用“基础课程+选项课程+素质课程+课外活动”的教学模式，主要

应用线上线下混合教学；教学法有游戏教学法、竞赛教学法、目标教学法、循环教学法、正误动作对比教学法等；课程考核方式为考试，平时 30%+期末 70%。

## **7.信息技术（84 学时）**

课程目标：通过理论知识学习、技能训练和综合应用实践，培养学生的团队意识和职业精神，帮助学生认识信息技术对人类生产、生活的重要作用，了解现代社会信息技术发展趋势，理解信息社会特征并遵循信息社会规范，使学生掌握常用的工具软件和信息化办公技术，能在日常生活、学习和工作中综合运用信息技术解决问题，能支撑专业学习，能具备独立思考和主动探究能力，能具备信息素养和信息技术应用能力，为学生职业能力的持续发展奠定基础。

教学内容：由基础模块和拓展模块两部分构成。基础模块是必修内容，是学生提升其信息素养的基础，包含文档处理、电子表格处理、演示文稿制作、信息检索、新一代信息技术概述、信息素养与社会责任。拓展模块是选修内容，是学生深化其对信息技术的理解，拓展其职业能力的基础，包含信息安全、大数据、人工智能、云计算等内容。

教学要求：本课程在计算机机房进行；采用理实一体、线上线下混合的教学模式；采用任务驱动法、案例教学法和交互讨论法等教学方法；课程考核方式为考试，平时 50%+期末 50%。

## **8.湖湘文化（8 学时）**

课程目标：通过讲授区域传统文化的渊源与发展、灵魂与精髓、杰出历史人物、弘扬区域传统精神、实现民族复兴，使学生比较深入地了解区域传统文化，增强文化自信，厚植爱国情怀，自觉肩负起实现中华民族伟大复兴的历史使命。

教学内容：包括区域传统文化及其历史地位、区域传统文化的渊源与发展、区域传统文化的灵魂与精髓、区域传统文化杰出历史人物、弘扬区域传统精神、实现民族复兴等。

教学要求：本课程在多媒体教室进行，以课堂教学专题讲授为主，采用启发式、参与式、互动式、讨论式等多种教学形式。课程考核方式为考查。

## **9.大学生心理健康教育（32 学时）**

课程目标：课程总体目标在于提高全体学生的心理素质，充分开发学生的潜能，培养学生乐观向上的心理品质，促进学生人格健全发展。通过学习，培养学生的健康心态和正向思维，形成乐观向上、积极进取、忠诚奉献的人生态度及爱岗敬业的劳动态度、精益求精的工匠精神；使学生领会并判断心理健康的标准及意义，解释大学阶段人的心理发展特征及异常表现，正确认识自我心理发展的现状及存在的问题，总结自我心理调适的基本知识；能掌握自我探索技能、环境适应技能、学习发展技能、压力管理技能、人际交往沟通技能、问题解决技能、自我管理技能等并运用；能领会心理调适方法并有效解决成长过程中遇到的各种心理问题；能灵活运用心理学知识所学服务于专业学习，把心理学知

识、原理灵活运用到岗位工作中，增强沟通协调、团队合作等职业能力。

主要内容：包括的大学生心理健康、大学生自我意识、大学生人格培养、大学生学习与创造、大学生情绪管理、大学生人际交往、大学生压力与挫折应对、大学生恋爱与性心理、大学生生命教育与心理危机应对等相关知识。

教学要求：本课程在多媒体教室和团体辅导室进行，采用理实一体、线上线下的混合式教学模式；采用心理活动法、行为训练法、小组讨论法、心理测评法、角色扮演法、情境模拟法、影视赏析等教学方法；课程考核考核方式为考查，线上（50%）与线下（50%）相结合，过程性评价（70%）+结果性评价（30%）相结合。

## **10.大学生职业生涯规划（20 学时）**

课程目标：让学生了解职业信息的意义，有意愿行动起来，开始进行职业信息探索，主动的结合自身实际情况，科学的进行职业生涯规划设计，使学生了解职业生涯规划的含义、内容、价值、意义与步骤，了解本专业的发展现状和前景，培养学生能够用科学的方法进行自我认知分析，会对职业生涯规划进行反馈与调整，会编写自己的职业生涯规划书。

主要内容：大学与职业生涯规划、职业生涯规划相关理论、自我探索（知己）、工作世界的探索（知彼）、决策与行动、职业认知职业能力提升、职业素质与职业精神、职业生涯规划经典

案例。

教学要求：本课程在多媒体教室进行，采用翻转课堂的教学模式，以小组合作探究为主、拓展实践训练为辅的三维教学法，采用讲授法、角色扮演教学、情境教学、案例教学等教学方法，课程考核方式为线上课程平台学习得分（40%），+课前小组生涯访谈任务得分（20%），+课堂模块任务完成情况与展示得分（20%），+小组互评得分（20%）相结合，把考查学生的学习情况转变为考核学生的技能应用情况。

### **11.大学生创业基础（32 学时）**

课程目标：通过学习，培养学生的创业精神、创新创业观，激发创新创业意识，提高社会责任感，使学生了解创业的要素和过程，辩证的认识和分析创业者、创业机会、创业资源、创业计划和创业项目，使学生能够判断自己是否适合创办企业、适合创办什么样的企业，衡量自己的创业想法是否现实可行，进而最终完成自己的创业计划。

主要内容：课程主要包括 10 个模块:创业思维、创新设计思维、创新方法与工具、创业市场调研、创业者和创业团队、商业计划书。

教学要求：本课程在多媒体教室进行；采用理实一体、线上线下混合式教学模式；采用角色扮演法、情景教学法、讨论法和案例分析法等教学方法；课程考核方式为考查，成绩构成方式为平时 20%+课后作业 30%+团队创业计划书撰写 50%。

## **12. 大学生就业指导（32 学时）**

**教学目标:**通过学习，树立积极正确的人生观、价值观和就业观念，使学生了解职业发展的阶段特点;较为清晰地认识自己的特性、职业的特性以及社会环境;了解就业形势与政策法规;掌握基本的劳动力市场信息、相关的职业分类知识以及创业的基本知识，能掌握自我探索技能、信息搜索与管理技能、生涯决策技能、求职技能等，提高学生的各种通用技能，比如沟通技能、问题解决技能、自我管理技能和人际交往技能等。

**主要内容:**认识职业生涯规划、兴趣探索、性格探索、技能探索、价值观探索、工作世界探索、决策与行动计划、求职，简历与面试。

**教学要求:**本课程在多媒体教室进行；采用理论与实践相结合、讲授与训练相结合的方式进行；采用课堂讲授、典型案例分析、情景模拟训练、小组讨论、角色扮演、社会调查、实习见习等教学方法；课程考核方式为考试，平时 60%+期末 40%。

## **13.普通话训练（16 学时）**

**教学目标：**通过普通话的相关学习与培训，培养学生的爱国情怀与语感，能够提升普通话发音准确度，提高阅读能力和口头表达能力。

**主要内容：**21 个声母、39 个韵母的发音规则；声调的调值和调类；轻声、变调、儿化及语气词的音变；音节的拼读和拼写；口语化的语气、语调和节奏等。



教学要求：本课程在多媒体教室进行；采用线上线下混合式教学模式；采用讲授法和讨论法等教学方法；课程考核方式为普通话考证。

#### **14.军事理论（36 学时）**

课程目标：通过军事课教学，让学生坚定为建设强大国防贡献力量的理想信念；学生了解和掌握中国国防、军事思想、战略环境、军事高技术和信息化战争的基础理论、基本知识，能运用所学军事理论知识分析解决现实军事领域军事高技术和信息化战争的基础理论、基本知识的基本问题，弘扬爱国主义精神、传承红色基因、提高学生综合国防素质。

主要内容：包括国防内涵和国防历史；我国国防体制、国防战略、国防政策以及国防成就；国防法规、武装力量、国防动员的主要内容；中国人民解放军三大条令的主要内容；队列动作的基本要领。

教学要求：本课程在多媒体教室进行；采用线上线下混合式教学模式；采用情景教学法和讨论法等教学方法；课程考核方式为考查。

#### **15.军事技能（112 学时）**

课程目标：通过军事训练，增强学生国防观念，培养学生文明、守纪、勇敢、坚毅的意志品质和良好的心理素质，理解捍卫国家主权和领土完整对国家的重要意义，掌握队列操练的基本技能，锻炼部分军事素质，了解军队的知识、军人的纪律，知道维

护国家安全是军人应尽的义务。

主要内容：包括队列操练：列队、立正、稍息、转向、停止、建转、三大步伐；军事素质：体验性战术训练、战地救护、定向越野、射击、宿舍内务等。

教学要求：本课程训练方法与手段避免纯理论的灌输，避免说教式讲课，根据训练内容灵活采用问题教学法、示范演示法、案例分析法、情景模拟法等多种教学方法。课程考核方式为考查。

## **16.职业素养与公益劳动（20 学时）**

课程目标：在学生中弘扬劳动精神、劳模精神和工匠精神,教育引导学​​生崇尚劳动、尊重劳动，努力提升学生的生产劳动技能，同时增强诚实劳动意识，树立正确择业观，具有到艰苦地区和行业企业工作的奋斗精神。通过专业知识技能与劳动教育结合，培养学生勤俭、奋斗、创新、奉献的劳动精神，实现“以劳树德”、“以劳增智”、“以劳强体”、“以劳育美”的目标。

主要内容：包含劳动精神、劳模精神、工匠精神、劳动安全与法规等内容，结合专业知识技能开展社会服务、劳动锻炼，并形成劳动实践报告。

教学要求：本课程在多媒体、校内外实践基地进行；采用课堂与实践混合的教学模式；采用参与式、体验式教学模式，通过专题教育、案例分析、小组讨论、社会实践等多种教学方法，提高学生的劳动素质；以过程性考核为主进行考核评价，考查方式。

## **17.诚信银行**

课程目标：通过实施“学生诚信银行”、CRP 工作平台等手段为全校学生提供一个人本环境，形成学生信用评估体系，逐步树立正确的价值观，引导学生在学院的育人理念下成长。

主要内容：主要是建立学生档案，实施学生诚信银行，教师实时监管，系统平台自动预警，学生自行改进的方式实现课程教学。

教学要求：本课程主要在 CRP 平台上进行，要求三年学生信用在学院《诚信银行》中的积分达到 1800 分以上。

### **18.阳光跑（64 学时）**

课程目标：通过阳光跑，使学生形成健康的生活方式和乐观开朗的生活态度，提高与专业特点相适应的体育素养，使学生较熟练掌握阳光跑基本方法与技能，掌握阳光跑中常见运动创伤的处置方法，能科学地进行阳光跑，提高自己的跑步能力，能够编制可行的个人跑步计划，具有一定的中长跑项目欣赏能力。

主要内容：特点和作用、动作方法（呼吸、起跑、起跑后的加速跑、途中跑、终点冲刺跑）、练习方法、运动创伤处置方法等。

教学要求：本课程教学主要在学校田径场实施；运用 APP 跑步平台，主要采用线上线下混合教学模式；教学法有目标教学法、竞赛教学法、循环教学法等；课程考核方式为考试，过程考核 30%+ 期末考核 70%。

### **（二）专业（技能）基础课**

## 1. 汽车文化（32 学时）

课程目标：通过学习，培养学生对汽车文化知识的兴趣，以及对汽车文化领域知识的学习方法，提高对汽车常识的普及水平，使学生掌握汽车文化类知识，能描述汽车发展、品牌、造型、色彩、运动等。

主要内容：汽车公司和商标、汽车造型与色彩、汽车发展史话、汽车与社会、汽车结构、汽车运动、汽车新技术等。

教学要求：本课程在多媒体教室和汽车实训基地进行，采用讲授法、案例教学法、角色扮演法、讨论法的教学方法，课程考核方式为考查。

## 2. 机械制图与 CAD（72 学时）

课程目标：通过选用汽车中的多个典型零、部件作为实例，培养学生阅读和绘制汽车零部件图形的能力，培养学生的空间想象能力，为后续专业课程的学习奠定良好基础。

主要内容：机械制图的基本知识与技能、投影基础、基本几何体和轴测投影、汽车机件的图样画法、标准件与常用件、零件图、装配图等教学内容。

教学要求：本课程在制图实训室进行，采用“教、学、做”理实一体化的教学、任务教学法为主。课程考核方式为考试，平时 50%+期末 50%。

## 3. 汽车机械基础（48 学时）

课程目标：通过学习和实验操作，使学生掌握汽车上的常用机构、熟悉各机构的传动特点，培养学生正确判断、选用汽车常用机械机构、正确使用机械手册进行汽车零部件选用、组合拆装和调试的能力。

主要内容：汽车常用机构、汽车常用典型零件和标准件、汽车常用液压液力元件以及典型液压回路分析。

教学要求：本课程在多媒体教室和汽车实训室进行，采用“教、学、做”理实一体化的教学、任务教学法为主，重视融入实际教学案例开展教学。课程考核方式为考试，平时 50%+期末 50%。

#### **4. 汽车电学基础与高压安全（48 学时）**

课程目标：通过学习和实验操作，使学生掌握汽车电学基础和高压用电安全等知识，培养学生识读汽车电路图、识别和检测常见汽车电子元器件、常用电工电子仪器仪表的使用以及高压用电安全的能力。

主要内容：直流电路、单相和三相正弦交流电路的基本分析和检测方法、常用电工电子仪器仪表的使用、磁路和变压器、异步电动机、直流电动机、常用低压控制电器和电动机控制电路、模拟电子电路和数字电子电路、高压用电安全等。

教学要求：本课程在多媒体教室和汽车电工电子实训室进行，以项目为载体，以任务驱动教学，把知识融入到项目中，充分利用课程资源库和线上教学平台，线上线下教学相结合，重视融入实际教学案例开展教学，考核方式为考试。

## 5. 汽车发动机构造（64 学时）

课程目标：通过任务引领型的项目活动，培养学生规范操作以及安全环保意识，使学生掌握汽车发动机的总体构造与布置、汽油机与柴油机工作原理，并能描述汽车发动机曲柄连杆机构、配气机构、燃油供给系统、润滑系统、冷却系统的结构和工作原理。

主要内容：发动机总体认知、曲柄连杆机构的构造、配气机构的构造、燃料供给系统的构造、润滑系统的构造、冷却系统的构造等。

教学要求：本课程在发动机拆装实训基地进行，本课程是理实一体化课程，采用以任务驱动为主的多种形式结合的教学模式，充分利用课程资源库和线上教学平台，线上线下教学相结合，课程考核方式为考试，平时 50% + 期末 50%。

## 6. 汽车底盘构造（64 学时）

课程目标：通过学习，培养学生的正确学习方法工匠精神和创新意识，使学生掌握汽车底盘四大系统零部件的结构和工作原理，以及拆装和检测的方法，能查阅汽车维修手册，制定汽车底盘零部件检测方案，会使用基本工量具和检测设备进行汽车底盘零部件的拆装、检测、维护和保养。

主要内容：汽车底盘认知、膜片弹簧离合器总成主要零件的检测、离合器踏板的检查与调整、同步器的拆装与检测、前轮前

束的调整、车轮动平衡的检测、车轮检查与换位、汽车备胎的更换、汽车转向横拉杆防尘罩的更换、盘式制动器的拆装与检测等。

教学要求：本课程在多媒体教室、汽车底盘拆装实训室进行；采用虚实结合、理实一体、线上线上混合的教学模式；采用任务驱动、情景模拟、小组合作和自主探究等教学方法；课程考核方式为考试，网络平台自主学习考核 40%+任务考核 40%+期末考试 20%。

## **7. 汽车电气设备检修（64 学时）**

课程目标：通过学习和实训操作，使学生掌握汽车电气系统的结构组成和工作原理等知识，培养学生进行汽车电气系统常见故障的检测与维修、常用测量仪器与工具使用的能力。

主要内容：汽车电路的故障诊断与修复、电源系统的故障诊断与修复、起动系统的故障诊断与修复、照明系统的故障诊断与修复、仪表、报警系统与信号系统的故障诊断与修复、辅助电器系统的故障诊断与修复。

教学要求：本课程在汽车理实一体教室和整车实训区实施教学，以项目为载体，以任务驱动教学，把知识融入到项目中，充分利用课程资源库和线上教学平台，线上线下教学相结合，容“教、学、做”为一体。课程考核方式为考查，平时 40%+实训 60。

## **8. 汽车商务礼仪（32 学时）**

课程目标：通过学习和情景模拟，培养学生积极心态，尊重与遵守职业规范，使学生掌握汽车销售、售后及客户服务过程中

应具备的商务礼仪知识，能够准确运用接待礼仪在与客户交往中热情、规范地进行迎客、待客、送客等。

主要内容：仪容修饰、仪表穿戴、仪态修养、交谈沟通、通讯沟通、函单沟通、亲切迎客、热情待客、礼貌送客、拜访礼仪、馈赠礼仪、宴请礼仪、早夕会礼仪及展销会礼仪等。

教学要求：本课程在多媒体教室和汽车营销实训室进行，以项目为载体，以任务驱动教学，把知识融入到项目中，线上线下教学相结合，课程考核方式为考查。

### （三）专业（技能）核心课程

#### 1. 汽车维护与保养

表 2 汽车技术服务与营销专业核心课程描述-1

课程名称 1	汽车维护与保养	第四学期 48 学时
课程介绍	通过本课程各项目的学习，使学生熟悉汽车维护保养的意义、要求、类型、注意事项，掌握全车油液更换、汽车发动机、底盘、车身电器等系统常规维护的基本规范，并能按新车首次保养、5000 公里、1 万公里、2 万公里等维护等级要求选择相应工具、仪器、设备与耗材，完成车辆常规维护作业，能在维修业务接待中根据客户车辆状况确定保养项目与耗材，能向客户提供汽车日常维护、定期维护方面的咨询与建议。	
课程目标	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 素质目标               <ul style="list-style-type: none"> <li>（1）养成诚实、守信、吃苦耐劳的品德；</li> <li>（2）养成善于动脑，勤于思考，及时发现问题的学习习惯；</li> <li>（3）养成课后“六不走”的工作习惯；</li> <li>（4）具有善于和汽车客户沟通和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；</li> <li>（5）养成爱护设备和检测仪器的良好习惯。</li> </ul> </li> <li>● 知识目标               <ul style="list-style-type: none"> <li>（1）掌握汽车日常维护及新车交付基础知识；</li> <li>（2）掌握车辆 5000km、20000km、40000km 保养作业知识；</li> </ul> </li> </ul>	



	<p>(3) 掌握汽车发动机、底盘、车身电器等系统常规维护的作业安全规范。</p> <p>● <b>能力目标</b></p> <p>(1) 能够向客户咨询车况，查询车辆档案，初步评定车辆技术状况；</p> <p>(2) 能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；</p> <p>(3) 能遵守相关法律，技术规定，按照正确规范进行操作，保证汽车维护质量；</p> <p>(4) 能检查汽车维护质量，并在汽车移交过程中向客户介绍已完成的工作。</p>
主要内容	<p>项目一 汽车发动机舱的检查与维护</p> <p>项目二 汽车油液的检查与更换</p> <p>项目三 动力系统的检查与维护</p> <p>项目四 汽车底盘项目的检查与维护</p> <p>项目五 汽车灯光系统的检查与维护</p> <p>项目六 其他部位检查与维护</p>
教学要求	<p>1、本课程是理实一体化课程，采用以任务驱动为主的多种形式结合的教学模式，充分调动学习积极性。</p> <p>2、充分利用课程资源库和线上教学平台，线上线下教学相结合。</p> <p>3、本课程为考试课，但严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。</p>

## 2. 汽车营销基础与实务

表 3 汽车技术服务与营销专业核心课程描述-2

课程名称 2	汽车营销基础与实务	第三学期 48 学时
课程介绍	<p>通过本课程的学习，使学生了解汽车市场营销的基本原理，掌握汽车市场环境分析、市场调查和预测、市场细分、目标市场定位的方法，学会汽车产品、价格、促销的策略技巧，能针对具体的汽车产品和消费对象制定相应的营销组合策略，为后续专业课程的学习打下必要的基础。</p>	
课程目标	<p>● <b>素质目标</b></p> <p>(1) 具有较强的口头与书面表达能力、人际沟通能力、基本的风度和礼仪；</p> <p>(2) 培养团结协作完成工作的精神和意识；</p> <p>(3) 培养良好的吃苦耐劳和迎难而上的进取心。</p> <p>● <b>知识目标</b></p>	

	<p>(1) 掌握汽车市场营销的基本方法、顾客价值和顾客满意的内涵及其测度、顾客零利率分析的基本方法、市场营销资源分配的基本方法和技术；</p> <p>(2) 掌握汽车市场调研的流程与方法；</p> <p>(3) 掌握 STP 营销理论；</p> <p>(4) 掌握汽车市场环境分析的方法；</p> <p>(5) 掌握汽车销售流程和汽车销售技巧。</p> <p>● <b>能力目标</b></p> <p>(1) 能参与组织汽车市场调研工作；</p> <p>(2) 能够对汽车市场进行细分，进行目标市场选择；</p> <p>(3) 能够具有汽车市场营销策划的初步能力，能用细分方法确定目标市场、进行产品服务和定位；</p> <p>(4) 能够熟练运用汽车及配件市场营销技巧，具有汽车售后服务技能及危机处理的能力；</p> <p>(5) 具有获取、分析、归纳、交流、使用汽车相关新知识和新技术的能力。</p>
主要内容	<p>项目一 汽车营销人员基本要求</p> <p>项目二 汽车市场营销环境分析</p> <p>项目二 汽车市场分析方法的运用</p> <p>项目三 汽车市场营销战略与策略</p> <p>项目四 汽车电子商务与网络营销</p> <p>项目五 汽车营销新理念</p> <p>项目六 汽车市场营销策划实务</p>
教学要求	<p>1、本课程是理实一体化课程，采用以任务驱动为主的多种形式结合的教学模式，充分调动学习积极性。</p> <p>2、充分利用课程资源库和线上教学平台，线上线下教学相结合。</p> <p>3、本课程为考试课，严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。</p>

### 3. 汽车保险与理赔

表 4 汽车技术服务与营销专业核心课程描述-3

课程名称 3	汽车保险与理赔	第三学期 64 学时
课程介绍	<p>通过任务引领型的项目活动，要求学生掌握风险管理、汽车保险险种、保险费用计算、投保及索赔程序等方面的基础知识与原理，使学生在汽车销售过程中具备向顾客进行汽车保险业务推荐、保险方案设计、承保手续办理、索赔流程介绍等专项技能。</p>	

课程目标	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>素质目标</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 具有一定的人际交流能力和服务客户意识;</li> <li>(2) 培养团结协作的精神和意识, 能正确评价自我, 豁达大度, 积极乐观;</li> <li>(3) 具有理性的就业观念和良好的职业道德。</li> </ul> </li> <li>● <b>知识目标</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 掌握汽车保险基础知识、汽车保险合同的基本条款;</li> <li>(2) 掌握汽车保险主要险种(基本险和附加险)和承包范围;</li> <li>(3) 掌握汽车保险投保的基本流程, 退保、续保、批改等手续;</li> <li>(4) 掌握汽车保险理赔的基本流程、赔款理算。</li> </ul> </li> <li>● <b>能力目标</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 能够向客户介绍营销汽车保险, 说明机动车交通事故责任强制保险、汽车商业保险的区别, 并进行汽车保险险种的选择与说明;</li> <li>(2) 能够办理汽车保险的投保、退保、续保等手续;</li> <li>(3) 能够办理各类汽车理赔手续;</li> <li>(4) 通过该课程学习, 培养相关技能, 拓宽专业优势。</li> </ul> </li> </ul>
主要内容	项目一 汽车保险基础知识 项目二 汽车保险合同 项目三 汽车保险基本险 项目四 汽车保险附加险 项目五 汽车保险投保实务 项目六 汽车保险理赔实务
教学要求	1、本课程是理论性较强的课程, 教学过程中要充分利用多媒体手段直观展示, 加深学生理解。 2、重视融入实际教学案例开展教学, 融入课程思政相关内容, 根据模块内容适当安排实训。 3、本课程为考试课, 严格学习过程管理, 量化课堂表现和线上学习考核。

#### 4. 汽车性能评价与选购

表 5 汽车技术服务与营销专业核心课程描述-4

课程名称 4	汽车性能评价与选购	第四学期 64 学时
课程介绍	通过任务引领型的项目活动, 使学生掌握汽车动力性、经济性、制动性、操纵稳定性、行驶性、安全性和舒适性等方面的评价指标、评价原则、评价标准与方法。并能灵活应用评价技巧针对具体车型向客户介绍与评价汽车性能, 进行车型推荐与导购。	

课程目标	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>素质目标</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 具有较强的口头与书面表达能力、人际沟通能力、基本的风度和礼仪;</li> <li>(2) 培养团结协作完成工作的精神和意识;</li> <li>(3) 培养良好的吃苦耐劳和迎难而上的进取心。</li> </ul> </li> <li>● <b>知识目标</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 掌握汽车主要技术数据和识别代码;</li> <li>(2) 掌握常见汽车特征代号及图形标识;</li> <li>(3) 掌握汽车的动力性并熟悉汽车动力性指标;</li> <li>(4) 掌握汽车的燃料经济性并熟悉汽车燃料经济性指标;</li> <li>(5) 掌握汽车的安全性并熟悉汽车安全性指标;</li> <li>(6) 掌握汽车的操控性并熟悉汽车操控性指标;</li> <li>(7) 掌握汽车的舒适性并熟悉汽车舒适性指标。</li> </ul> </li> <li>● <b>能力目标</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 能清楚描述汽车主要技术数据;</li> <li>(2) 能清楚描述常见汽车特征代号及图形标识;</li> <li>(3) 能描述汽车动力性指标并对汽车动力性进行评价;</li> <li>(4) 能描述汽车燃料经济性指标并对燃料经济性进行评价;</li> <li>(5) 能描述汽车安全性指标并对安全性进行评价;</li> <li>(6) 能描述汽车操控性指标并对操控性进行评价;</li> <li>(7) 能描述汽车舒适性指标并对舒适性进行评价;</li> <li>(8) 能清楚整车各性能指标、配置特点及卖点。</li> <li>(9) 具有获取、分析、归纳、交流、使用汽车相关新工艺和新技术的能力。</li> </ul> </li> </ul>
主要内容	项目一 汽车发动机综合性能评价 项目二 汽车动力性能评价 项目三 汽车安全性能评价 项目四 汽车经济性能评价 项目五 汽车操控性能评价 项目六 汽车舒适性能评价 项目七 汽车通过性能评价 项目八 汽车选购基本常识
教学要求	1、本课程是理实一体化课程，采用以任务驱动为主的多种形式结合的教学模式，充分调动学习积极性。 2、充分利用课程资源库和线上教学平台，线上线下教学相结合。 3、本课程为考试课，严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。

## 5. 汽车顾问式销售

表 6 汽车技术服务与营销专业核心课程描述-5

课程名称 5	汽车顾问式销售	第四学期 64 学时
课程介绍	通过任务引领型的项目活动，要求学生掌握汽车销售的流程及技巧，并具备客户接待与沟通、车辆展示与介绍、试乘试驾引导、异议分析与处理、价格洽谈与磋商、车辆检查与交付、售后跟踪与回访等专项技能。	
课程目标	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>素质目标</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 具有较强的口头与书面表达能力、人际沟通能力、基本的风度和礼仪；</li> <li>(2) 培养团结协作完成工作的精神和意识；</li> <li>(3) 培养良好的心理素质和克服困难、挫折的能力；</li> <li>(4) 培养综合运用、自主学习、自我管理的能力。</li> </ul> </li> <li>● <b>知识目标</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 明确顾问式销售流程对客户满意的意义；</li> <li>(2) 明确客户开发的内容和意义；</li> <li>(3) 掌握店内接待技巧；</li> <li>(4) 能够进行客户需求分析；</li> <li>(5) 掌握商品说明的技巧；</li> <li>(6) 掌握试乘试驾的流程；</li> <li>(7) 掌握报价说明的技巧，取得客户承诺；</li> <li>(8) 掌握汽车信贷的内容与流程；</li> <li>(9) 掌握车辆交付的流程和售后跟踪的意义。</li> </ul> </li> <li>● <b>能力目标</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 能够得体地呈现客户接待、电话、试乘试驾、交车礼仪；</li> <li>(2) 会用提问、倾听等有效沟通技巧与客户进行沟通；</li> <li>(3) 能够按流程进行汽车展示与介绍；</li> <li>(4) 能正确引导顾客体验试乘试驾，有效完成试乘试驾前、中、后客户咨询处理；</li> <li>(5) 能够及时地对客户信息进行管理，并有效处理客户异议；</li> <li>(6) 能独立完成销售商谈中的条件洽谈与合同签订；</li> <li>(7) 能够按交车流程完成交车任务；</li> <li>(8) 能规范进行售后客户跟踪与维系，正确应对和处理客户投诉。</li> </ul> </li> </ul>	
主要内容	项目一 客户开发 项目二 客户来店 项目三 我是你的知心人 项目四 商品介绍 项目五 试乘试驾	

	项目六 报价与异议处理 项目七 车辆交付
教学要求	1、本课程是理实一体化课程，采用以任务驱动为主的多种形式结合的教学模式，充分调动学习积极性。 2、充分利用课程资源库和线上教学平台，线上线下教学相结合。 3、本课程为考试课，严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。

## 6. 汽车售后服务

表 7 汽车技术服务与营销专业核心课程描述-6

课程名称 6	汽车售后服务	第四学期 64 学时
课程介绍	通过任务引领型的项目活动，要求学生了解定期维护保养车辆、事故车辆、故障车辆、返修车辆的接待流程、技巧、工作要点、注意事项，掌握电话预约、客户接待、车辆交接、售后跟踪等服务接待的基本规范，并具备车辆交接与预检、维修项目确定与增减、维修作业组织与分派、维修质量检查与验收等专项技能。	
课程目标	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>素质目标</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 具有较强的口头与书面表达能力、人际沟通能力、基本的风度和礼仪；</li> <li>(2) 培养团结协作完成工作的精神和意识；</li> <li>(3) 培养良好的吃苦耐劳和迎难而上的进取心。</li> <li>(4) 培养拥有专业技术的企业管理人员的基本素质。</li> </ul> </li> <li>● <b>知识目标</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 熟悉 4S 店的作用、地位、组织机构、规章制度；</li> <li>(2) 掌握汽车售后服务工作流程；</li> <li>(3) 掌握汽车保养与维修质量检查验收；</li> <li>(4) 掌握汽车配件的库存管理；</li> <li>(5) 掌握汽车保修原则与范围；</li> <li>(6) 掌握汽车维修企业 5S 现场管理与检查。</li> </ul> </li> <li>● <b>能力目标</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>(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；</li> <li>(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；</li> <li>(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；</li> <li>(4) 能够熟练使用汽车维修服务软件；</li> <li>(5) 能够建立与使用客户档案；</li> </ul> </li> </ul>	

	(6) 能够环车检查操作、驾驶舱检查操作、发动机舱检查操作； (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。
主要内容	项目一 服务顾问职业素养养成 项目二 服务预约 项目三 客户接待与车辆预检 项目四 确定保养维修项目 项目五 维修过程中的沟通 项目六 交车结算 项目七 服务跟踪
教学要求	1、本课程是理实一体化课程，采用以任务驱动为主的多种形式结合的教学模式，充分调动学习积极性。 2、充分利用课程资源库和线上教学平台，线上线下教学相结合。 3、本课程为考试课，严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。

## 7. 二手车鉴定评估与交易

表 8 汽车技术服务与营销专业核心课程描述-7

课程名称 7	二手车鉴定评估与交易	第五学期 48 学时
课程介绍	本课程系统地以常见二手车为主要对象，着重阐明二手车评估的基本知识，二手车技术状况检查，二手车价格的评定与估算，使学生具有较强的理论知识和实践技能，同时注重培养创新精神和认真负责的工作态度 and 一丝不苟的工作作风。	
课程目标	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>素质目标</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 具有较强的口头与书面表达能力、人际沟通能力、基本的风度和礼仪；</li> <li>(2) 培养团结协作完成工作的精神和意识；</li> <li>(3) 培养良好的吃苦耐劳和迎难而上的进取心。</li> </ul> </li> <li>● <b>知识目标</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 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；</li> <li>(2) 掌握二手车的外观检查和识伪检查内容，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；</li> <li>(3) 掌握二手车价值评估的基础知识，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；</li> </ul> </li> </ul>	

	<p>(4) 掌握车辆过户流程和车辆转籍手续。</p> <p>● <b>能力目标</b></p> <p>(1) 能够使用资料软件查找二手车参数信息；</p> <p>(2) 能够做二手车静态检查；</p> <p>(3) 能够做二手车动态检查；</p> <p>(4) 能够识别和检验二手车手续及证件；</p> <p>(5) 能够对二手车价格进行估算和评价；</p> <p>(6) 能够编制二手车评估报告。</p>
主要内容	<p>项目一 二手车基础信息认知</p> <p>项目二 二手车鉴定评估基础</p> <p>项目三 二手车技术状况鉴定</p> <p>项目四 二手车价值评估</p> <p>项目五 二手车交易实务</p> <p>项目六 二手车鉴定估价行业管理</p>
教学要求	<p>1、本课程是理实一体化课程，采用以任务驱动为主的多种形式结合的教学模式，充分调动学习积极性。</p> <p>2、充分利用课程资源库和线上教学平台，线上线下教学相结合。</p> <p>3、本课程为考试课，严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。</p>

## 8. 汽车电子商务

表 9 汽车技术服务与营销专业核心课程描述-8

课程名称 8	汽车电子商务	第五学期 32 学时
课程介绍	<p>通过本课程的学习，要求学生掌握汽车电子商务的基础知识，对电子商务有一个整体认识，了解汽车整车制造企业、营销流通企业、物流企业、保险企业和租赁企业的电子商务技术应用情况及相关知识、方法和技术，使学生对电子商务在汽车各行业中的应用、发展有客观、正确的认识。</p>	
课程目标	<p>● <b>素质目标</b></p> <p>(1) 培养自主学习新知识、新技术、新工艺；</p> <p>(2) 培养通过各种媒体资源查找所需信息，不断积累实践经验；</p> <p>(3) 培养良好的吃苦耐劳和迎难而上的进取心。</p> <p>● <b>知识目标</b></p> <p>(1) 掌握“电子商务形式”、熟悉“电子商务的业务流程”等汽车电子商务的基础知识与技能点；</p> <p>(2) 掌握“计算机网络”及“Internet 的主要功能与应用”、熟悉“网上支付”、掌握“安全识别与风险防范”等汽车电子商务的基</p>	



	<p>础知识与技能点；</p> <p>（3）掌握“汽车电子商务运营模式”及“Internet 的主要功能与应用”、熟悉“网上支付”、掌握“安全识别与风险防范”等汽车电子商务的基础知识与技能点。</p> <p>● 能力目标</p> <p>（1）能熟练利用各种手段进行汽车网络营销与推广；</p> <p>（2）能熟悉汽车电子商务应用，如汽车网上信贷业务、汽车网上保险业务、汽车网上租赁业务、二手车网上交易业务等；</p> <p>（3）能熟悉汽车整车及用品电子商务应用，如平台选择、货源准备、账户注册、实名认证、产品发布、付费推广、免费推广等。</p>
主要内容	<p>项目一 汽车电子商务认知</p> <p>项目二 汽车网络营销与推广</p> <p>项目三 汽车服务电子商务应用</p> <p>项目四 汽车整车及用品电子商务应用</p> <p>项目五 汽车配件电子商务应用</p>
教学要求	<p>1、本课程是理实一体化课程，采用以任务驱动为主的多种形式结合的教学模式，充分调动学习积极性。</p> <p>2、充分利用课程资源库和线上教学平台，线上线下教学相结合。</p> <p>3、本课程为考试课，严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。</p>

#### （四）专业实践课

##### 1. 汽车认知实训（20 学时）

教学目标：本课程是通过专业知识与实践性教学相结合来增加汽车技术服务与营销专业学生对汽车结构方面的感性认识，通过实训，使学生能够掌握汽车的基本构造，掌握汽车各部分作用及在结构上的相互联系；掌握安全生产的注意事项，使学生达到知识水平与能力水平一同提高。

主要内容：发动机的结构认知，底盘的结构认知。

教学要求：本课程为实训课，在汽车整车综合实训区进行，以任务驱动教学，实训中强化安全文明生产的重要性，课程考核

方式为考查，以过程性考核为主。

## **2. 汽车保险理赔技能实训（20 学时）**

教学目标：培养学生机动车承保与理赔能力，使学生掌握车辆承保时的基本工作流程和承保条件，汽车理赔的工作流程和理赔条件，最大限度地模拟真实的汽车承保与理赔场景，培养学生从事汽车保险与理赔工作的能力。

主要内容：机动车承保业务，汽车理赔作业流程。

教学要求：本课程为实训课，在汽车营销仿真实训室和汽车整车综合实训区进行，以任务驱动教学，课程考核方式为考查，以过程性考核为主。

## **3. 整车销售技能实训（20 学时）**

教学目标：通过实训，使学生掌握汽车销售的工作流程和注意事项，最大限度地模拟真实的汽车销售场景，培养学生从事汽车销售顾问工作的能力。

主要内容：汽车销售顾问基本销售礼仪、汽车顾问式销售服务流程。

教学要求：本课程为实训课，在汽车营销实训区进行，以任务驱动教学，强化汽车销售流程规范及文明礼仪的重要性，课程考核方式为考查，以过程性考核为主。

## **4. 汽车维修业务接待实训（20 学时）**

教学目标：通过实训，使学生掌握汽车售后服务接待的工作流程和注意事项，最大限度地模拟真实的汽车售后服务接待场景，

培养学生从事汽车售后服务接待工作的能力。

主要内容：汽车售后服务顾问的服务礼仪、汽车售后服务流程。

教学要求：本课程为实训课，在汽车营销实训区进行，以任务驱动教学，强化汽车售后服务流程规范及文明礼仪的重要性，课程考核方式为考查，以过程性考核为主。

### **5. 综合技能强化训练（40 学时）**

教学目标：通过实训，使学生掌握二手机动车鉴定评估工作程序，熟悉鉴定评估作业表的填写，能运用科学的鉴定估价标准和方法，熟练地进行二手机动车的性能鉴定、价格估算及鉴定评估报告的撰写，公平公正地为二手机动车的交易服务。

主要内容：二手机动车的实车模拟鉴定评估、二手机动车鉴定评估工作程序。

教学要求：本课程为实训课，在汽车整车综合实训区进行，以任务驱动教学，重视融入实际教学案例开展教学，课程考核方式为考查，以过程性考核为主。

### **6. 毕业设计（80 学时）**

教学目标：使学生系统地应用专业知识，结合当前市场实际、汽车品牌及产品，通过充分的调研和数据统计分析，设计出汽车营销策划方案，达到培养学生既具有创新思维又有实际工作能力的目标。

主要内容：汽车产品策划、汽车价格策划、汽车分销策划、

汽车促销策划。

教学要求：本课程为综合实践课，使学生巩固、加深并能综合运用所学知识，重视融入实际案例开展教学，课程考核方式为考查，通过过程性考核和毕业答辩成绩相结合评定。

## **7. 顶岗实习（520 学时）**

教学目标：以汽车销售、售后接待等岗位实践项目为实习任务，使学生运用本专业所学的知识和技能，在实习指导老师的指导下，参与企业生产实践，了解企业文化与企业管理，熟悉操作技能，完成一定的生产任务，养成良好的职业习惯。

主要内容：企业认知、岗位实践。

教学要求：本课程为校外综合实践课，在校外实训基地进行，使学生树立正确的劳动观念和吃苦耐劳精神，课程考核方式为考查。

## **（五）专业选修课**

### **1. 汽车配件营销与管理（32 学时）**

课程目标：掌握汽车零配件检索常用工具和检索方法，掌握汽车零配件订货管理、入库管理、库存管理、销售和出库管理等内容，并具备配件库存查询、配件采购计划拟定、配件验收入库、配件库存管理、配件销售策略制定等专项技能。

主要内容：汽车配件识别与查询、汽车配件订货管理、汽车配件仓储管理、汽车配件销售服务等。

教学要求：本课程采用理实一体的教学方法，采用讲授法、

实践法相结合的教学方式，通过典型工作任务，使学生们具备汽车配件管理的基本技能，为从事汽车配件仓库管理、销售打下一定基础。课程考核方式为考查。

## **2. 新能源汽车构造（48 学时）**

课程目标：通过学习，使学生了解新能源汽车发展历程等相关知识，理解新能源汽车各结构的工作原理，掌握混合动力汽车、纯电动汽车的结构组成，培养学生具备新能源汽车文化、特点、技术分析的能力，具有细心认真的工作素质和实践技能。

主要内容：新能源汽车的发展历程、特点、国家推动新能源汽车的政策和补贴、新能源汽车的种类和车型、纯电动汽车、混合动力汽车和燃料电池汽车的结构组成、工作原理、技术特点等。

教学要求：本课程在多媒体教室和汽车实训室实施，采用讲授法、实践法相结合的教学方式，充分利用课程资源库和线上教学平台，线上线下教学相结合，重视融入实际教学案例开展教学。课程考核方式为考查。

## **3. 智能网联汽车技术（32 学时）**

课程目标：通过本课程的学习使学生了解汽车智能网联汽车的发展历史、组成和工作原理，了解车联网的组成和基本工作原理，能够识别智能网联汽车的常见部件，正确描述其工作原理。

主要内容：智能网联汽车的发展历史、组成；机器视觉、雷达、卫星定位系统、惯性导航系统等工作原理；车联网的常见类型与基本工作原理等。

教学要求：本课程在配备有多媒体教室和智能网联汽车实训室进行教学，通过讲授和认知实训，使学生们能了解智能网联汽车和主要部件工作原理，正确识别主要部件。课程考核方式为考查。

#### **4. 汽车故障诊断（32 学时）**

课程目标：培养学生分析问题和解决实际问题的能力，使学生掌握汽车故障诊断的基本理论知识，现代检测仪器设备的基本原理、使用方法和操作步骤，学会用现代检测仪器和手段检测汽车故障，并能结合检测结果进行故障原因分析、判断排除故障。

主要内容：汽车检测与诊断技术基础；汽车整车性能检测；发动机检测与诊断；底盘检测与诊断等。

教学要求：本课程在汽车实训室进行教学，以任务为载体，把行业标准、职业标准的相关要求贯穿在专业课程的教学和专业技能的培养过程中，并获得相应的职业资格技能证书，实现对学生“双证”的培养。课程考核方式为考查。

#### **5. 汽车服务企业管理**

课程目标：使学生了解现代汽车服务企业的基本特征和运作规律，熟悉汽车维修企业的经营、生产、质量、财务、人力资源管理的原理和方法，并掌握经营战略与决策的分析与制定、生产现场的调度与管理、质量控制与验收、员工的招聘、培训、考核与激励、成本预算与控制等基本技能，增强学生团队合作、创新思维的能力。

主要内容：汽车服务企业生产技术管理；经营管理；全面质量管理与质量保证体系；质量检验；人力资源管理；物资与设备管理；汽车维修行业管理等。

教学要求：本课程在多媒体教室实施，采用角色扮演教学、情境教学、案例教学等教学方法。课程考核方式为考查。

## 6. 汽车消费心理分析

课程目标：使学生能对汽车消费者个性心理需求与动机进行分析，掌握商标、包装、价格等商品因素以及消费习俗、消费流行、家庭、广告、营销环境等非商品因素对消费者心理与行为影响的分析方法。

主要内容：消费心理学基础认知、消费者需求与动机、汽车消费者认知过程、汽车消费者群体与个性心理分析、汽车消费的心理影响因素、汽车营销策略与消费者心理、汽车消费者购买行为与决策过程等。

教学要求：本课程在多媒体教室实施，采用角色扮演教学、情境教学、案例教学等教学方法。课程考核方式为考查。

## 7. 汽车制造企业质量管理与控制

课程目标：使学生能够初步了解汽车制造企业质量管理与质量控制的基本内容，了解制造资源计划和准时化生产的要求，掌握质量管理体系及运行要求，掌握汽车整车生产过程中质量管理方法、全面质量管理与现场质量管理的内容与要求，了解汽车制造过程中涉及的各种标准、召回管理及 3C 认证等方面的知识，

具备初步解决生产管理实际问题的能力。

主要内容：汽车制造企业生产管理的基本内容；质量概述及定义；ISO9000 体系；TS 16949 体系；全面质量管理；现场质量管理；召回管理和 3C 认证。

教学要求：本课程在多媒体教室实施，采用角色扮演教学、情境教学、案例教学等教学方法，课程考核方式为考查。

## （六）公共选修课程

### 1. 中华优秀传统文化（16 学时）

课程目标：通过学习，培养学生的文化素养和创新意识，使学生掌握基本的传统文化知识，体验文化之美，能树立民族自信心与自豪感，感受文化强国的魅力。

主要内容：中国传统文化的生成、发展和基本精神，以及古代哲学、文学、艺术、宗教、民俗等知识。

教学要求：本课程在多媒体教室、DQ 众创空间茶坊等地方进行教学；采用教与学一体、线上线下混合教学模式，教学中充分调动学生的学习主动性和创造性；采用讲授法、案例教学法、启发式教学法、情景教学法、比较法等多种方法进行教学；课程考核方式为考查。

### 2. 社交礼仪（16 学时）

课程目标：通过学习，培养学生文明礼貌意识，提高学生人文素质和内在素养，使学生培养学生人际交往、为人处世、接人待物等能力，使学生应具备，养成良好的行为举止，提高内在素



质，塑造外在形象,为今后步入社会打好基本。

教学内容：在实践中学礼仪以人际交往认知顺序为主线，学习知识、掌握技能，对课程内容进行规划和设计，使课程更易为学习者所接受。共划分为服装仪容是一张名片、“四姿”规范很重要、礼貌周到的拜访、热情周到地迎接访客、有交沟通消除障碍、了解世界尊重差异 6 个模块，围绕 6 个模块进行知识与技能的整合。

教学要求：本课程的教学突出学生参与体验，以实践为主，模拟不同场合的礼仪活动，学生在参与体验中，实现理论与实践的统一。课程考核方式为考查。

### **3.绿色环保（16 学时）**

课程目标:通过学习，培养学生保护环境意识和良好的社会公德，使学生认识人与自然环境的关系，明确环保的重要性，掌握绿色环保的方法途径，引导学生从身边做起，自发地用行动来保护环境。

教学内容：城市废弃物的概念、城市废弃物的五大危害、污染水体、使生命之源趋于枯竭、污染空气、使生命要素受到损害、传播疾病、使人类健康受到侵犯、解决和处理城市废弃物的具体方法途径等。

教学要求：本课程在多媒体教室和室外完成；采用理实一体的教学模式；采用讲授法、直观演示法、情境化教学等教学方法；课程考核方式为考查。

#### **4.艺术鉴赏（16 学时）**

课程目标:帮助学生的人格成长，提高生活、情感、文化素养和科学认识，使学生综合掌握音乐、美术、戏剧、舞蹈以及影视、书法、篆刻等艺术形式和表现手段，培养学生的整合创新、开拓贯通和跨域转换的多种能力，能够将绘画形式运用到自己的设计作品中。

主要内容：艺术发展的客观规律、艺术鉴赏的审美过程，以及艺术鉴赏与艺术批评的概念区分、国画、油画、水粉、水彩和版画各自的特点、中国传统与民间工艺设计艺术的美学个性等内容。

教学要求：本课程在多媒体教室进行；采用理实一体，教、学、做结合的教学模式；采用情境化教学、交互讨论法等教学方法；课程考核方式为考查。

#### **5.节能减排基础知识（16 学时）**

课程目标:使学生树立环保意识，培养良好的社会公德，使学生掌握节能环保的基础知识，掌握节能减排的意义及方式方法，能积极主动节约能源，从而关心地球，爱护环境。

教学内容：节能环保的基础知识、能源与环境的关系、实现可持续发展的能源政策、节能减排，从我做起等。

教学要求：本课程在多媒体教室、操场等场地进行；采用理实一体的教学模式；讨论法、直观演示法、练习法等教学方法；课程考核方式为考查。

## 6.大学生健康教育（8 学时）

课程目标:通过学习，提高学生心理素质和身体素质，使学生掌握新的健康概念，掌握急救与互救知识，掌握常见疾病的防治方法，能进行自我监测、自救与互救等。

教学内容：健康新概念、大学生常见的心理问题及其对策、生理健康、生活方式与健康营养与健康、性心理与性健康、生殖泌尿常见病的防治、常见病的防治、传染病的基础知识及药物的合理应用、急症的自救与互救等。

教学要求：本课程在多媒体教室进行；采用理实一体的教学模式；讨论法、直观演示法、练习法等教学方法；课程考核方式为考查。

## 7.国家安全教育（8 学时）

课程目标:培养学生具有国家安全意识和爱国主义情感，增强学生的国防意识和民族自信心，使学生掌握国家安全的概念及我国国家安全的特点，了解影响我国国家安全的历史事件及危害性，能对威胁国家安全的行为进行判断和抵制。

教学内容：生活中的国家安全事例、国家安全的概念和重要性、特点、我国有关国家安全方面的法律法规、“三防”的有关知识。

教学要求：本课程在多媒体教室进行；采用理实一体的教学模式；案例分析法、实践性教学法、启发式教学法等教学方法；课程考核方式为考查。

## **8.毕业教育（20 学时）**

课程目标：通过学习使得学生树立正确的人生观、价值观、择业观，培养良好的职业道德，

主要内容：职业道德、工匠精神、劳模精神等教育；企业认知锻炼；择业指导与岗位模拟训练等。

教学要求：本课程在教学方法采用讲座与模拟训练结合的方式，考核方式为考查。

## **9. 社会实践（寒暑假）**

课程目标：培养学生具有一定实践的知识，培养学生适应社会的能力。

主要内容：包括从事的各种活动，包括认识世界、利用世界、享受世界和改造世界等等。狭义的社会实践即假期实习或是在校外实习等。

教学要求：本课程采用社会实践形式。考核方式为考查。

## 七、教学进程总体安排

### （一）专业课程框架结构表

表 9 汽车技术服务与营销专业课程框架结构表

课程类型	课程门数	课时分配		实践课时分配		总学时分配					
		课时	课时比例	课时	课时比例	第一学期	第二学期	第三学期	第四学期	第五学期	第六学期
公共基础课程	18	944	32.6%	414	14.3%	488	252	108	88	8	0
专业（技能）课程	23	1576	54.3%	1148	39.6%	104	212	260	280	320	400
选修课程	16	380	13.1%	158	5.4%	32	48	88	128	64	20
合计	57	2900	100%	1720	59.3%	624	512	456	496	392	420

## （二）专业教学进程安排

表 10 汽车技术服务与营销专业教学进程安排

课程类别	课程序号	课程性质及代码	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			
								20W	20W	20W	20W	20W	20W			
公共基础课程	1	A000001	思想道德与法治	3.5	56	48	8	理论 4*12 实践 4*2						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		理论 4*12 实践 4*4					试		
	3	A000003	形势与政策	1	40	40		4*2	4*2	4*2	4*2	4*2		查		
	4	A000004	高职英语	8	128	128		4*16	4*16					试、证		
	5	A000005	高等数学	4.5	72	72		6*6	6*6					试		
	6	A000006	大学体育	8	128	0	128	2*16	2*16	2*16	2*16			试		
	7	A000007	信息技术	5	84	42	42	6*14						试		
	8	A000008	湖湘文化	0.5	8	8		2*4						查		
	9	A000009	大学生心理健康教育	2	32	32	0	2*8	2*8					查		
	10	A000010	大学生职业生涯规划	1	20	16	4	2*10						查		讲座 4H
	11	A000011	大学生就业指导	2	32	16	16				2*16			查		讲座 16H
	12	A000012	大学生创业基础	2	32	16	16			2*16				查		讲座 16H
	13	A000013	普通话训练	1	16	8	8		2*8					证		

课程类别	课程序号	课程性质及代码	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			
								20W	20W	20W	20W	20W	20W			
	14	A000014	军事理论	2	36	36	0	4*9						查		
	15	A000015	军事技能	2	112	20	92	2W						查		
	16	A000016	职业素养与公益劳动	1	20		20			1W				查		
	17	A000017	诚信银行	10										查		CRP
	18	A000018	阳光跑	4	64		64							试		不排课
	小 计			61.5	944	530	414	488	252	108	88	8	0			
专业 (技能) 课程	19	C030001	汽车文化	2	32	16	16	2*16						查		●
	20	C030002	机械制图与 CAD	4.5	72	36	36	6*12						试		●
	21	C030003	汽车机械基础	3	48	24	24		4*12					查		●
	22	C030004	汽车电学基础与高压安全	3	48	24	24		4*12					试		●
	23	C030005	汽车发动机构造	4	64	32	32			4*16				试		●
	24	C030006	汽车底盘构造	4	64	32	32		4*16					试		●
	25	C030007	汽车电气设备检修	4	64	32	32			4*16				查		●
	26	D030301	汽车商务礼仪	2	32	16	16		2*16					查		
	27	D030302	汽车维护与保养	3	48	24	24				4*12			试		※
	28	D030303	汽车营销基础与实务	3	48	24	24			4*12				试		※
	29	D030304	汽车保险与理赔	4	64	32	32			4*16				试	★	※
	30	D030305	汽车性能评价与选购	4	64	32	32				4*16			试		※
	31	D030306	汽车顾问式销售	4	64	32	32				4*16			试	★	※
	32	D030307	汽车售后服务	4	64	32	32				4*16			试		※
	33	D030308	二手车鉴定评估与交易	3	48	24	24					6*8		试	★	※
	34	D030309	汽车电子商务	2	32	16	16					4*8		试		※

课程类别	课程序号	课程性质及代码	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			
								20W	20W	20W	20W	20W	20W			
	35	D030310	汽车认知实训	1	20	0	20		1W					查		
	36	D030311	汽车保险理赔技能实训	1	20	0	20			1W				查		
	37	D030312	整车销售技能实训	1	20	0	20				1W			查		
	38	D030313	汽车维修业务接待实训	1	20	0	20				1W			查		
	39	D030314	综合技能强化训练	2	40	0	40					2W		查		
	40	D030315	毕业设计	4	80	0	80					4W		查		
	41	D030316	顶岗实习	26	520	0	520					6W	20W	查		
	小计			89.5	1576	428	1148	104	212	260	280	320	400			
拓展课程	专业拓展	42	E030301	汽车配件营销与管理	2	32	22	10			4*8			查		
		43	E030302	新能源汽车构造	3	48	24	24				4*12		查		
		44	E030303	智能网联汽车技术	2	32	22	10					4*8	查		
		45	E030304	汽车故障诊断	2	32	22	10					4*8	查		
		46	E030305	汽车服务企业理管理	2	32	22	10		4*8				查		
		47	E030306	汽车消费心理分析	1.5	24	12	12			4*6			查		
		48	E030307	汽车制造企业质量管理与控制	4	64	32	32				4*16		查		
	公共拓展	49	B000016	中华优秀传统文化	1	16	8	8	4*4					查		
		50	B000018	社交礼仪	1	16	8	8		4*4				查		
		51	B000020	绿色环保（讲座）	1	16	8	8			4*4			查		
		52	B000023	艺术鉴赏	1	16	8	8				4*4		查		
		53	B000026	节能减排基础知识（讲座）	1	16	8	8			4*4			查		
		54	B000027	大学生健康教育（讲座）	0.5	8	8		8					查		
		55	B000028	国家安全教育（讲座）	0.5	8	8		8							



课程类别		课程序号	课程性质及代码	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			
									20W	20W	20W	20W	20W	20W			
		56	B000029	毕业教育	1	20	10	10						1W	查		
		57	B000030	社会实践（寒暑假）	3				寒假 1 周，暑假 2 周						查		
小计					26.5	380	222	158	32	48	88	128	64	20			
合计					177.5	2900	1180	1720	624	512	456	496	392	420			

- 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 种类型的单个或多种的组合。
3. 如果是属于课程和职业资格或职业技能等级证融合的课程，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”用“●”表示。
6. 第一、二、三、四、五学期教学周由理论教学（18W）+素质教育（1W）+课程考核（1W）构成，总教学周为 20W。
7. 第六学期的毕业教育与顶岗实习同步进行，总教学周为 20W。

## 八、实施保障

### （一）师资队伍

学生数与专任专业教师数比例不高于 25:1，双师素质教师占专任教师比不低于 60%。

表 11 汽车技术服务与营销专业师资配置与要求

序号	能力结构要求	专任教师		兼职教师	
		数量	要求	数量	要求
1	1) 熟悉汽车售后服务工作流程与内容，具有汽车服务企业管理能力； 2) 具有较好的教学组织与管理能力； 3) 具有良好的职业道德和责任心；	2	汽车相关专业 本科以上学历	1	2 年以上汽车销售/ 服务企业工作经历
2	1) 具有客户开发与维系、汽车性能评价、整车销售、信贷保险业务推荐及代办等能力； 2) 具有较好的教学组织与管理能力； 3) 具有良好的职业道德和责任心；	2	汽车相关专业 本科以上学历	1	2 年以上汽车销售/ 服务企业工作经历
3	1) 具有二手车性能状况鉴定、价格评估、二手车交易与经营管理等能力； 2) 具有较好的教学组织与管理能力； 3) 具有良好的职业道德和责任心；	1	汽车相关专业 本科以上学历	1	2 年以上二手车车 行企业工作经历
4	1) 具有汽车拆装与检修、汽车电器与电控系统检修能力； 2) 具有较好的教学组织与管理能力； 3) 具有良好的职业道德和责任心；	1	汽车相关专业 本科以上学历	1	4 年以上商用车辆 生产或维修企业工 作经历

### 1.专业负责人的基本要求

（1）原则上应具有副高及以上职称，具备一定的国际视野，了解国外先进职教理念和课程、培训及开发技术；

（2）较强的专业发展把握能力：把握专业发展动态，能带领团队科学调研、制订人才培养方案，按照市场需求和自身条件合理设置专业方向，打造专业品牌。

(3) 扎实的课程建设能力：能承担 2~3 核心课程教学，主持 1 门课程改革，能带领团队完成课程开发、课程标准制定等工作；

(4) 综合的科研服务能力：在科研开发、技术应用服务等方面起到表率作用；主持或参与省部级科研课题研究，为企业解决技术难题；担任行业协会或政府部门的顾问、技术专家等职务，在行业内具有较强的影响力；

(5) 综合的师资队伍建设能力：能够根据教师各自的主要研究方向和特点，开展分层分类培养，带领团队发展，全面负责双师队伍建设。

## **2. 专任教师的基本要求**

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；原则上应具有讲师及以上职称，具备较强的教学能力和应用开发能力；具有一定的课程开发能力和较强的教研教改能力；懂得生产管理与劳动组织，熟悉服务现场的操作流程；具备汽车尤其是商用车辆结构原理知识与检测维修的基本实践技能；有参与企业技术服务的能力；具有双师素质能力；能够开展课程教学改革和科学研究；每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历。

## **3. 兼职教师的基本要求**

原则上应具有中级及以上相关专业职称，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，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

### 1. 专业教室基本条件

专业教室一般配备黑（白）板，多媒体计算机、投影设备、音响设备，互联网接入或 Wi-Fi 环境，并实施网络安全防护措施；安全应急照明装置并保持良好状态；符合紧急疏散要求，标志明显，保持逃生通道畅通无阻。

### 2. 校内实训基地基本要求

校内实践教学条件按照完成专业学习领域核心课程的学习情境教学要求配置，每个场地满足一次性容纳 50 名学生进行基于行动导向的理论实践一体化教学的需要。专业学习领域核心课程的实践条件配置与要求见表 12。

表 12 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	迈腾汽车 1 台、别克汽车 1 台、洽谈桌椅、前台接待台	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、仪容修饰、仪表穿戴、仪态修养、交谈沟通、通讯沟通、函单沟通、亲切迎客、热情待客、礼貌送客、拜访礼仪、馈赠礼仪、宴请礼仪、早夕会礼仪、展销会礼仪
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。	汽车营销的虚拟仿真，二手车评估鉴定虚拟仿真、汽车保险投保及理赔虚拟仿真，发动机、底盘、整车电器虚拟仿真拆装
3	计算机操作实训室	启天 M6900 联想台式电脑、学习软件等	计算机的基本操作训练；课程专业软件的学习。

4	汽车电工电子实训室	汽车电工电子综合实验台架 8 台、万用表、示波器、试灯等常用电路测量工具若干、卡罗拉等车型电路图 20 本、课桌椅、黑板、网络等	线束插头拔插练习、电工电子元件认知与测量、直流、交流等基本电路特性测量、电子线路基本测量、常用测量工具使用、电动机、继电器、逆变器等工作线路原理与测量
5	发动机拆装实训室	工位 10 个、发动机设备 10 台、专用拆装维修工具 10 套、课桌椅、黑板、网络等	发动机总成及部件结构认知、元件拆装与检测、发动机机械故障诊断与排除实训
6	底盘拆装实训室	工位 6 个、底盘设备 6 台、专用拆装维修工具 6 套	底盘机械系统结构认知、元件检测与维修训练
7	发动机电控实训室	发动机电控系统实训台架 5 个、喷油器清洗检测仪 1 台	发动机电控系统结构认知、电控发动机各传感器和执行器的检测、电控发动机各元件的波形检测,发动机电控系统综合故障诊断和排除实训。
8	汽车整车综合实训区	工位 8 个, 整车实训车辆 8 台, 龙门举升机 4 台、小剪举升机 4 台, 配套专用拆装工具箱、工具车各 8 套。	汽车整车结构认知与拆装、整车故障诊断与修复、举升机的正确使用
9	汽车电气实训室	工位 6 个、汽车电气实训台架 6 台、专用拆装维修工具 6 套	汽车电气系统元件结构认知、元件检测与维修训练
10	汽车安全舒适实训室	工位 8 个、汽车空调台架 4 台, 汽车空调制冷剂添加回收机 2 台, 倒车雷达台架 2 台, 汽车巡航台架 2 台, 专用拆装维修工具 4 套	汽车空调系统结构认知、元件检测、故障诊断与排除训练
11	底盘电控实训室	自动变速器 4 台、底盘电控其他设备 4 台, 诊断仪 4 台、专用拆装维修工具 6 套	自动变速器油泵的拆装与检测、自动变速器传动装置的拆装、自动变速器离合器的拆装与检测、自动变速器电磁阀的检测、汽车自动变速器间隙的检测、电控悬架检修
12	新能源汽车构造与拆装实训	实训车 2 台, 电动汽车零部件台架 8 台, 动力电池、绝缘工具、多媒体教学用具等	电动汽车结构展示台、电动汽车整车、拆装虚拟仿真软件、结构原理虚拟仿真软件

	室		
13	智能汽车传感器实训室	激光雷达、毫米波雷达测试与标定、视觉传感器等测试与标定等	多媒体电脑、传感器实验平台、示波器、万用表等
14	智能网联汽车实训室	智能网联汽车 4 台、拆装工具 8 套、计算机 8 台、示波器 8 台、配套故障诊断仪 4 台、万用表等常见电路检测仪器仪表等、教学一体机、课桌椅、黑板、网络等	智能网联汽车整车装配、调试、故障诊断与排除等

### 3. 校外实训基地基本要求

重点加强与湖南省内汽车服务企业的友好合作，拓展校外实训基地建设，保证学生的汽车技术服务与营销专业技能训练进一步延续和提升。

表 13 校外主要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	吉利汽车集团实习基地	汽车配件管理实训	要求学生掌握汽车零配件的订货管理，入库管理，库存管理，库存查询。
2	湘潭广汽传祺 4S 店	汽车销售、汽车服务顾问	汽车销售岗位要求学生掌握汽车销售的流程及与客户沟通的技巧，车辆展示与介绍，试乘试驾引导，客户异议分析与处理，价格洽谈与磋商，车辆检查与交付，售后跟踪与回访。 汽车服务顾问岗位要求学生掌握定期保养车辆、事故车辆、故障车辆、返修车辆的接待流程、技巧、工作要点、注意事项。
3	湘潭健车行一汽大众 4S 店	汽车销售、汽车配件管理员	
4	湘潭九华领克中心	汽车销售、汽车配件管理员	
5	湘潭吉越汽车销售服务有限公司	汽车销售、汽车服务顾问、汽车保险专员	
6	瓜子二手车（湘潭分公司）	二手车鉴定评估/二手车交易实训	要求学生掌握二手车的技术基础知识和二手车鉴定评估的基础理论知识，能对二手车进行技术鉴定和价值评估，掌握国家对二手车交易的相关政策、法规及二手车过户、转籍的办理程序，掌握二手车动态、
7	273 二手车交易网（湘潭分公司）	二手车鉴定评估/二手车交	

		易实训	静态检查，二手车评估报告书的撰写。
8	中国人保车险（湘潭分公司）	汽车保险产品 销售实训	要求学生掌握汽车保险险种，汽车保险费用计算，投保业务办理，汽车保险业务推荐，汽车保险方案设计，承保手续办理和索赔流程。
9	中国大地车险（湖南分公司）	汽车保险产品 销售实训	

### （三）教学资源

#### 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，专业课程优先使用结合本校特色和企业特色编写的校本教材。

#### 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：汽车行业政策法规、行业标准、职业标准、技术规范以及主流品牌汽车技术手册、主流品牌汽车工艺手册等；汽车专业类技术图书和实务案例类图书；5种以上汽车类专业学术期刊。

#### 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、现场教学、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中



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177.5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技术服务与营销教研室和湘潭吉利汽车集团、湘潭吉越汽车销售服务有限公司、九城捷豹路虎4S店等联合开发。

2. 主要撰稿人：刘珊 何丽嘉 戴璐

3. 主要审阅人：彭勇 谭德权 王雯青

4. 制订日期：2021年7月

# 十一、附录

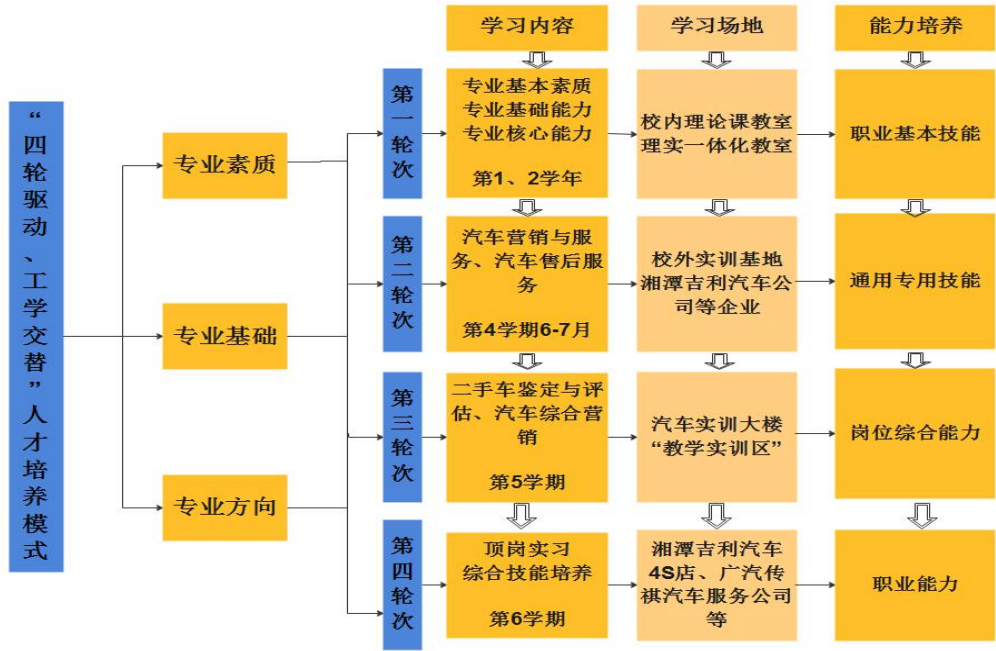
附录一：审核表

湖南电气职业技术学院  
2021 级专业人才培养方案审核表

专业名称	汽车技术服务与营销
专业代码	500210
所属二级学院	汽车工程学院
专业建设委员会 论证意见	方案通过市场调研,立足学生就业方向的工作条件,环境,职责,能力等探索职业岗位群,制定培养目标,定位准确,培养规格对接产业要求。 签名: 日期: 2024 年 7 月 10 日
二级学院 审核意见	经人才培养方案论证委员会审议及讨论,认为该方案满足汽车技术服务与营销专业人才培养要求,符合学校办学定位及人才培养目标,具有可行性。 签名(公章): 日期: 2024 年 7 月 11 日
教务处 审核意见	该人才培养方案符合相关文件要求,审核通过。 签名(公章): 日期: 2024 年 7 月 22 日
学术委员会 审核意见	审核通过 签名(公章): 日期: 2024 年 8 月 20 日
院长办公会 审核意见	审核通过 签名(公章): 日期: 2024 年 8 月 23 日
院党委会 审定意见	审核通过 签名(公章): 日期: 2024 年 8 月 27 日
备注	

## 附录二：人才培养模式设计及说明

汽车技术服务与营销教学团队通过调研分析，在培养学生时借助学院企业办学，以及与区域汽车服务企业密切合作的优势，借鉴区域吉利汽车有限公司管理与运作模式先进经验，充分利用其技术手册、培训教材等宝贵资源，以学生的职业能力培养为主线，把职业活动全过程贯穿于学生培养各环节中，由专业和企业共同制定并实施“四轮驱动，工学交替”人才培养模式。



附图1 “四轮驱动，工学交替”人才培养模式

学生通过校内外各两个阶段，四个轮次的实践学习，尤其是校外6个月的顶岗实习，利用吉利汽车有限公司、九城捷豹路虎4S店等10余家合作企业的工作环境，校企共建实习学生管理机制，企业设立实习辅导员，与学院指导教师一起共同对学生校外实习过程进行管理，制定实习学生考核办法并共同实施，确保实习学生完成顶岗实习期间职业能力培养和职业素质教育。

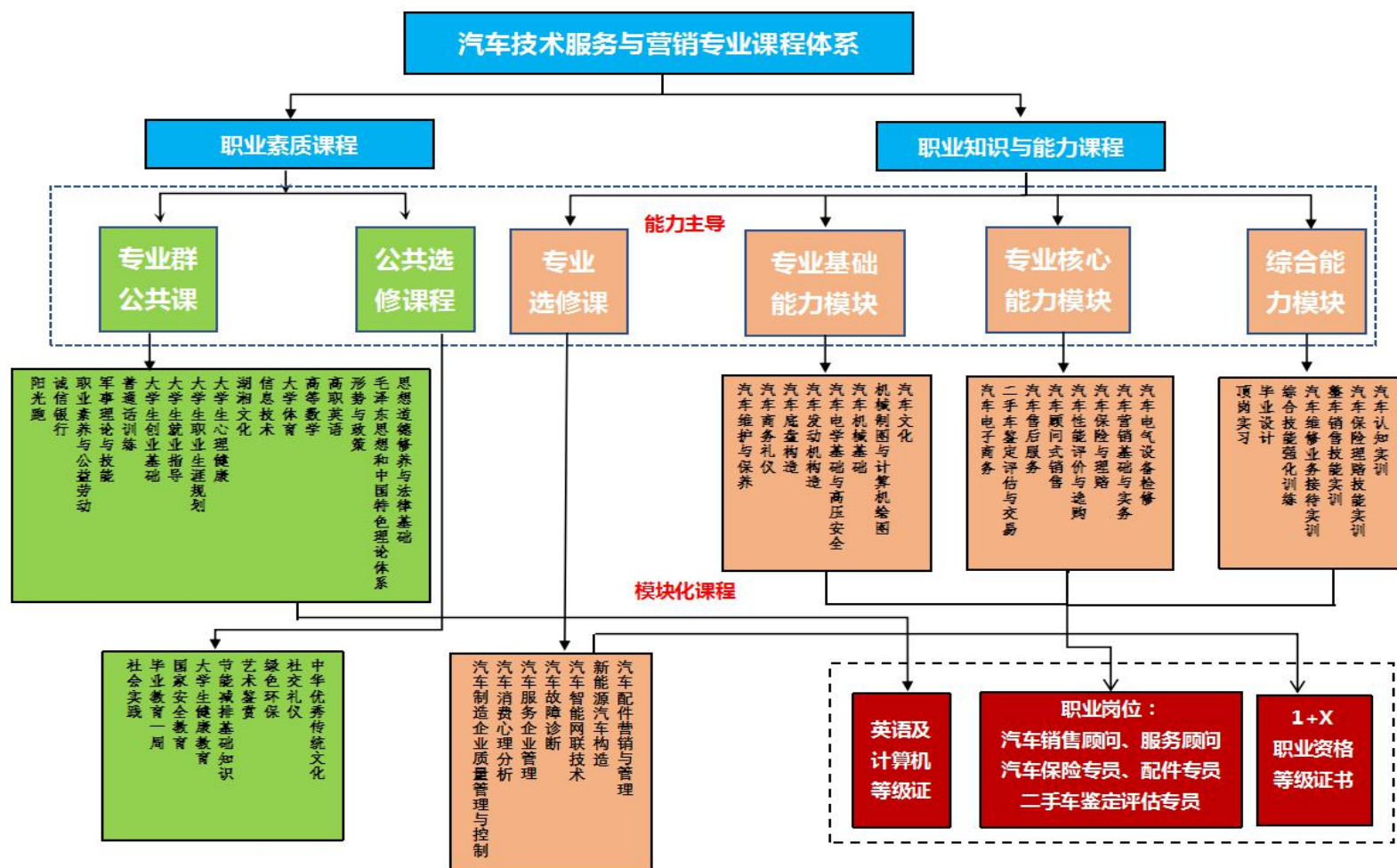
### 附录三：课程体系设计与说明

专业课程体系按照“企业调研得到的汽车技术服务与营销专业岗位群及工作任务——教育专家选择典型工作并归纳整合职业能力——企业专家确认典型工作和职业能力——教师对典型工作和职业能力进行教学论加工——校企专家共同确认课程体系”的课程体系开发模式，以职业岗位能力为主线，引入职业资格标准和企业标准，采用融“教、学、做”于一体的教学模式构建基于职业岗位的项目化课程体系。

（1）与湘潭吉利汽车集团、湘潭吉越汽车销售服务有限公司、九城捷豹路虎 4S 店等合作，通过分析他们的职业岗位群所需的知识、能力和素质，确定人才培养规格。

（2）运用教学论的基本原理进行加工，将企业中实际典型工作任务转化为学习型工作任务，依靠职业成长和认知规律，以能力为本位，以工作过程为导向，确定每一模块或项目单元的教学内容与模式。

（3）最后确定需开设的课程类别及门类，并兼顾教学规律，构建基于职业岗位的项目化课程体系。



附图 2 专业课程体系



#### 附录四：职业资格、职业技能等级证书

汽车技术服务与营销专业可考取的职业资格及职业技能等级证书

序号	证书名称	证书类型	考证学期	相关课程名称
1	汽车维修工	职业技能	第 5 学期	汽车发动机构造、汽车底盘构造、汽车电气设备检修、汽车故障诊断
2	汽车营销评估与金融保险服务技术	职业技能“X”证书	第 5 学期	汽车商务礼仪、汽车顾问式销售、汽车保险与理赔、汽车配件营销与管理
3	汽车驾驶证(C1)	技能证书	第 2 学期	汽车发动机构造、汽车底盘构造、汽车电气设备检修、汽车维护与保养、汽车售后服务