

附件 4:

高等职业教育专业人才培养方案

适用专业：汽车技术服务与营销

（专业代码：500210）

广西水利电力职业技术学院

2021 年 4 月

目 录

一、专业名称与代码.....	- 3 -
二、入学要求.....	- 3 -
三、修业年限.....	- 3 -
四、职业面向.....	- 3 -
五、培养目标与培养规格.....	- 3 -
六、课程设置及要求.....	- 5 -
七、教学总体安排与进程表.....	- 18 -
八、实施保障.....	- 23 -
九、毕业要求.....	- 26 -

高等职业教育

汽车技术服务与营销人才培养方案

一、专业名称与代码

1. 专业名称：汽车技术服务与营销
2. 专业代码：500210

二、入学要求

普通高中毕业生，中专、技校、职高毕业生或具有同等学力者

三、修业年限

三年

四、职业面向

毕业生主要面向汽车 4S 店、汽车维修企业、汽车配件销售公司、汽车保险及信贷公司、汽车租赁企业、二手车评估公司等就业和自主创业，从事汽车销售、售后服务、汽车保险、汽车配件、汽车租赁、二手车鉴定评估等工作。

本专业职业面向如表 1 所示。

表 1 汽车技术服务与营销专业职业面向

所属专业 大类 (代码)	所属专业类 (代码)	对应行业	主要职业 类别	主要岗位类别 (或技术领域)	职业技能等级 证书
交通运输大 类 (50)	道路运输类 (5002)	零售业； 保险业	销售人员； 保险服务人 员	汽车销售顾问、服务 顾问、市场专员、零 配件管理员、汽车保 险专员、查勘定损 员、二手车鉴定评估	机动车驾驶证、 汽车专业领域 1+X 证书

五、培养目标与培养规格

(一) 培养目标

本专业全面贯彻党的教育方针，培养学生思想政治坚定、德技并修、全面发展，让学生具有一定的科学文化水平、良好的职业道德和工匠精神，掌握汽车技术服务与营销必备的基础理论和专门知识等专业技术技能，具备认知能力、

合作能力、创新能力、职业能力等支撑终身发展、适应时代要求的关键能力，具有较强的就业创业能力，面向零售业、保险业等领域能够从事汽车销售顾问、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复合型技术技能人才。

（二）培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力方面达到以下要求：

1. 素质

（1）人文素质要求

①掌握毛泽东思想和中国特色社会主义理论，热爱社会主义祖国和社会主义事业，热爱集体，热爱企业；

②具有爱岗敬业、诚实守信的良好职业道德；

③具备严谨规范、精益求精、吃苦耐劳的优良品质；

④具备团队协作、人际沟通的社会交往能力；

⑤具有强烈的安全意识和 5S 习惯；

⑥基础理论知识扎实、能够自主学习、具有独立分析问题和解决问题等能力；

⑦具有对新知识、新技能的学习能力。

（2）职业素质要求

表 2 汽车技术服务与营销专业职业素质培养要求

序号	素质目标	素质描述
1	理解能力	能够理解和掌握汽车产品的概念、类型、功能、发展趋势、生产组织结构、岗位类型、岗位职能和管理制度。
2	沟通能力	能够养成认真倾听的习惯，能够正确理解他人的意图，能够正确表达自己的意见，做为团队成员能够主动履职、互相配合。
3	操作能力	能够根据产品质量要求，使用恰当的设备，按照一定的工艺流程按时按量独立完成生产工作，动作规范、成本适当，保持现场 5s 管理。
4	管理能力	能够根据企业效益最大化的经营目标，有意识地采取一定策略改善企业管理，督促工作进程，提高工作效益和效率。
5	分析能力	能够运用所学方法进行基本分析和判断，能够针对问题提出合理、有效的解决方案，能够运用逻辑思维方法研究和解决问题。
6	创业能力	能够运用所学知识进行市场调研，进行创业规划及创业。
7	创新能力	能勇于质疑和表达观点并进一步提出建设性意见，对自己的职业发展有明确的认识等。

2. 知识

（1）掌握必备的政治理论、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、文敏生产相关知识；

(3) 掌握汽车结构及基本原理；

(4) 掌握汽车营销及活动策划与组织的基本知识与方法；

(5) 掌握汽车性能及商务评价方面的基本知识；

(6) 掌握汽车维修接待流程和维修保养的基本知识；

(7) 掌握配件营销与管理方面的基本知识；

(8) 掌握汽车保险与理赔方面的基本知识；

(9) 掌握二手车鉴定与评估交易的基本知识和方法；

(10) 掌握汽车新媒体方面的基础知识；

(11) 了解汽车最新的技术发展及市场动态。

3. 能力

(1) 具有数学思维、外语语言和计算机应用能力；

(2) 具有阅读国学经典，鉴赏和传承中华优秀传统文化的能力；

(3) 具有一定的演讲、协作、人际交往与团队合作能力；

(4) 具有时间管理、主动学习、上虞获取和处理信息的能力；

(5) 具有认真、规范、细致地完成各项学习和工作任务的态度和能力；

(6) 具有发现问题、质疑问题、解决问题的批判性思维能力；

(7) 具有新车销售的能力；

(8) 具有撰写汽车营销策划方案并组织实施的能力；

(9) 具有汽车售后服务接待与管理的能力；

(10) 具有配件经营与管理的能力；

(11) 具有汽车保险产品推介和查勘定损能力；

(12) 具有对二手车进行技术状况鉴定和价值评估能力。

六、课程设置及要求

本专业课程主要包括公共基础课和专业（技能）课。

（一）公共基础课

公共基础课以培养学生的职业思想素养、职业能力为主要目的，旨在帮助学生对自己的兴趣、性格、能力和价值观等进行探索，对职业世界进行探索，

提升职业素质，使学生拥有良好的职业素养。

表 3 汽车技术服务与营销专业公共基础课说明表

序号	课程编码	课程名称	类别	教学内容和教学目标	教学方式	考核要求
1	10200070	思想道德修养与法律基础	必修	教学内容：主要包括社会主义道德教育和法制教育，帮助学生增强社会主义法制观念，提高思想道德素质，解决成长成才过程中遇到的实际问题 教学目标：教育引导加强自身道德修养，提高思想道德素质；加强法律观念和法律知识教育，提高法律素养；培养学生爱岗敬业、诚实守信等道德品质	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式
2	10200080	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	必修	教学内容：着重讲授中国共产党把马克思主义基本原理与中国实际相结合的历史进程，充分反映马克思主义中国化的三大理论成果，坚定在党的领导下走中国特色社会主义道路的理想信念 教学目标：强化学生对中国共产党领导人民进行的革命、建设、改革的历史进程深刻认识；对党在新时代基本理论、基本路线、基本方略理解的更加透彻；提高大学生认识、分析和解决问题能力	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式
3	10200050	形势与政策	必修	教学内容：着重进行我国改革开放和社会主义现代化建设形势、任务和发展成就教育；党和国家重大方针政策、活动和改革措施教育；当前国际形势与国际关系状况、发展趋势和我国对外政策原则立场教育 教学目标：引导学生掌握认识形势与政策问题的基本理论和知识，学会正确的形势与政策分析方法，特别对我国的国情、国内外重大事件、社会热点和难点等问题的思考、分析和判断能力	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式
4	09200300	军事理论	必修	教学内容：主要包括中国国防、国家安全、军事思想、现代战争、信息化装备五个方面内容 教学目标：使学生掌握基本军事理论与军事技能，增强国防观念和国家安全意识，强化爱国主义、集体主义观念，加强组织纪律性，促进综合素质的提高，为中国人民解放军训练储备合格后备兵	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式

				员和培养预备役军官打下坚实基础		
5	10200060	大学生心理健康教育	必修	教学内容：包括心理健康基础知识，了解自我、发展自我，提高自我心理调适能力，如生涯规划、学习心理、人际交往、情绪管理、压力管理、生命教育能力等，注重培养学生实际应用能力 教学目标：培养学生了解心理健康的标准及意义，掌握并应用心理健康知识，培养自我认知能力、人际沟通能力、自我调节能力，增强自我心理保健意识和心理危机预防意识，切实提高心理素质	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式
6	09200030	大学英语	必修	教学内容：包括学习、生活、工作等多个方面的主题单元，通过视听说、精读、翻译写作等模块，全面提高学生听、说、读、写、译各方面英语能力；引导学生认识汽车总成及主要零部件等英文词汇，主要包括汽车总体结构、发动机、底盘、车身和汽车电器及控制系统等 教学目标：讲授基础词汇和基础语法，注重培养学生听、说、读、写的基本技能和运用英语进行交际的能力；能听懂简单对话和短文，提高学生自学能力和继续学习的能力，并为学习一定的专业英语及英语水平考试打下基础；引导学生阅读汽车维护和运用中常用的英文资料，包括故障码识读、电路图识读、汽车技术服务公报和维修手册的阅读、维护设备的使用等，通过任务的完成，既进行语言知识的学习和语言技能的训练，又兼顾职业素养、交际能力、批判性思维、家国情怀、国际视野的培养。	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式
7	09200020	计算机文化基础	必修	教学内容：计算机的工作原理和Windows XP 的使用；能熟练使用 Word、Excel、PowerPoint 等软件完成日常工作中文字处理、电子表格、幻灯片制作等任务 教学目标：认识计算机系统的基本组成，能正确的连接计算机系统的各个部件和外部设备；能熟练的进行文件和文件夹的创建、保存、复制、移动、删除等操作；能使用常用的工具软件解决实际问题，引导学生掌握知识和技能的同时，将做人做事的基本道理、一丝不苟的敬业精神、实现民族复兴的理想和责任等正确观念和精神追求融入课程学习，让	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式

				《计算机文化基础》与思政理论同向同行，形成协同效应，潜移默化地对学生的思想意识、行为举止等产生影响。		
9	09200150 、 09200160 、 09200170 、 09200180	体育与健康	必修	教学内容：篮球、排球、足球三大球和乒乓球、羽毛球各项运动（任选一项）概述、竞赛规则、各种球类的技战术；武术、健美操运动概述、基本功和规定套路等 教学目标：提高对身体和健康的认识，掌握有关身体健康的基本知识和科学健身的方法；提高自我保健意识，增强体质、促进身体健康，养成良好的体育锻炼习惯，保持良好的心态；掌握某一体育运动项目的基础知识、基本技术、基本技能，能把这一体育项目作为终身锻炼的手段；增强体质健康和心理健康、增强社会适应能力，培养学生顽强意志、吃苦耐劳、勇于拼搏、不懈努力的团队精神和团队意识。	理论+ 实践+ 现场	过程考核、期末考试等方式
10	09200100	职业生涯发展与规划	必修	教学内容：职业生涯规划基本理论、自我认知、认识职业世界、职业生涯规划及大学生涯规划等内容 教学目标：明确大学生活与未来职业生涯的关系，为科学、有效地进行职业规划做好铺垫与准备，形成初步的职业发展目标；掌握搜集和管理职业信息的方法；能够在生涯决策和职业选择中充分利用资源；能思考并改进自己的决策模式，并能将决策技能应用于学业规划、职业目标选择及职业发展过程；学会分析已确定职业和该职业需要的专业技能、通用技能以及对个人素质的要求，并学会通过各种途径来有效地提高这些技能，引导学生树立积极正确的人生观、价值观和职业观念，把个人发展和国家需要、社会发展相结合，树立为国家发展努力奋斗的远大理想。	理论+ 实践+ 现场	过程考核、期末考试等方式
11	09200110	就业指导	必修	教学内容：职业素质与职业能力、求职和应聘、劳动者权益、毕业手续办理及人事代理、职场适应 教学目标：学会及时、有效地获取就业信息，提高信息收集与处理的效率与质量，了解就业形势和就业创业政策；掌握求职过程中简历和求职信的撰写技	理论+ 实践+ 现场	过程考核、期末考试等方式

				巧，掌握面试的基本形式和面试应对要点；帮助学生树立正确的世界观、人生观、价值观，引导学生在职业道路上遵纪守法、努力奋斗，通过个人不断努力，实现自己的人生价值。		
1 2	09200120	创新创业基础	必修	教学内容：创业概述、商业计划书撰写、商业路演 PPT 教学目标：创业意识和创业品质的培养、了解创业的条件、方法及途径、创业模拟等，培养学生善于思考、敏于发现、敢为人先的创新意识，挑战自我、承受挫折、坚持不懈的意志品质，遵纪守法、诚实守信、善于合作的职业操守，以及创造价值、服务国家、服务人民的社会责任感。	理论+ 实践+ 现场	过程考核、期末考试等方式
1 3	09200040	高等数学	必修	教学内容：根据专业需要选择函数、向量、复数、微积分、线性代数和级数等数学基础知识组织教学，不同专业有所侧重 教学目标：以教学内容为载体，借助数学史、典故、优秀的数学家等，引经据典、循循善诱，适时融入德育元素，浑然天成，给学生传播正能量，使学生在学到知识的同时，树立正确的人生观、世界观和价值观，心灵得以升华。	理论+ 实践+ 现场	过程考核、期末考试等方式
1 4	09200050	沟通技巧	必修	教学内容：包括沟通技巧概述部分和沟通技巧实践部分。概述部分主要内容包括沟通技巧的概念、种类、模式。沟通技巧实践部分包括讲话、交谈、倾听，非语言沟通技巧，称呼介绍、电话交谈接待，与朋友、同事、领导客户沟通，求职面试沟通等。 教学目标：了解人际沟通的基本原则并掌握实用的沟通技巧，培养学生的沟通实践能力，掌握语言沟通和非语言沟通的技巧，正确处理各种人际关系，实现人际间高效沟通。	理论+ 实践+ 现场	过程考核、期末考试等方式

（二）专业（技能）课

1. 专业基础课

专业基础课是汽车概论、汽车机械基础、汽车电工电子基础。

表 4 汽车技术服务与营销专业基础课说明表

序号	课程编码	课程名称	类别	教学内容和教学目标	教学方式	考核方式要求
1	6220010	汽车概论	必修	教学内容：主要包括汽车发展史、汽车分类及编码识别、汽车与人类发展的关系、汽车品牌、汽车名人、汽车娱乐 6 个方面内容，全面提高学生的汽车底蕴 教学目标：引导学生了解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，拓宽学生知识面，使学生熟悉相关的汽车知识，增加对汽车的热爱程度，培养学生热爱祖国，注重对国产汽车的民族自豪感。	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式
2	6220020	汽车机械基础	必修	教学内容：汽车常用机构受力分析及运动分析（汽车四连杆、汽车配气机构、汽车轮系）；汽车典型零件的结构、材料及作用（钢材类零件、铸铁类零件、有色金属类零件、其它类零件）；汽车典型液力元件结构、工作原理及常见故障及排除方案法（液压泵、液压缸、液压控制阀、液力元件、汽车典型液压系统）；汽车机修基础知识与技能（维修工具、量具和钳工、焊接、钣金等基本知识和技能）等；国家标准制图的基本规定、绘图工具的使用、几何图形的画法、正投影的基本知识、组合体视图的画法及尺寸标注、组合体视图的看图方法等 教学目标：使学生掌握工程力学、传动机构、通用零件等基础知识；能识读典型汽车零件的表达方案，培养学生分析和解决问题能力及创新能力，使学生建立较强的工程意识，并逐步养成严谨的工作作风。	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式
3	6220030	汽车电工电子基础	必修	教学内容：交流电路、直流电路、磁路的基本原理；交流电动机的基本结构及工作原理；交流发电机、直流电动机的结构、工作原理及调速原理、步进电机的结构及工作原理；常用半导体器件及应用；脉冲数字电路基础；整流电路和稳压电路的基本工作原理及在汽车电器中的应用；电工测量仪器仪表的使用（示波器和万用表）；汽车维修生产常用工	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式

				业电器及控制设备的结构、特性、选用和使用、安全用电知识等 教学目标： 引导学生了解汽车电器的特点，培养学生解决实际问题的能力，掌握汽车电器与电路的基本组成及工作原理，掌握汽车电路图的识图，提高学生的综合素质，逐步养成安全操作规范、精益求精的工匠精神。		
--	--	--	--	---	--	--

2. 专业核心课

专业核心课是面向汽车销售、售后、汽车保险等岗位（群），结合 1+X 标准，建立汽车技术服务与营销核心课程。以汽车销售、汽车售后服务等为重要课程，培养学生运用科学、正确、先进的方法进行汽车营销与服务的能力。

表 5 汽车技术服务与营销专业核心课说明表

序号	课程编码	课程名称	类别	教学内容和教学目标	教学方式	考核方式与要求
1	6220040	汽车发动机构造	必修	教学内容： 发动机部分主要讲述各机构和系统的组成、结构类型及特点；包括机体组件、曲柄连杆机构、配气机构、燃料供给系统、冷却系、润滑系、汽油机点火系统、起动系统等。 教学目标： 掌握汽车发动机的基本构造、工作原理；掌握常用发动机维护、修理工具和设备的用途及使用了解新型汽车的构造及各部件工作原理，逐渐培养养成规范操作、精益求精的工匠精神。	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式
2	6220050	汽车底盘构造	必修	教学内容： 本课程讲授汽车底盘总体构造及工作原理，主要讲述各系统的组成、结构类型及特点；包括汽车传动系统、行驶系统、转向系统、制动系统等。 教学目标： 通过本课程的学习，使学生从整体上对底盘各系统的组成、结构类型及特点有初步的认识。培养学生具备一定的底盘保养及整车性能等技能型人才所必需的知识及相关的职业能力，同时使学生具备较强的工作方法能力和社会能力，逐渐培养养成规范操作、精益求精的工匠精神。	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式
3	6220070	汽车营销	必修	教学内容： 本课程主要包括汽车市场细分、汽车营销环境分析、市场调研、汽车营销策略等流程，本课程注重理论与实践相结合，以实际生产为依据，采用理论教学与	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式

				实验教学方式 教学目标：引导学生掌握汽车营销学基本知识和汽车营销的核心理论和方法，同时，让学生重点掌握汽车产品推广过程中的实际工作方法；熟悉汽车营销领域的基本工作内容，掌握日常汽车营销活动开展的方法，对汽车营销有一个整体的认识，并能够独立开拓市场，处理产品经营过程中遇到的各种常见问题，从而提高学生对企业销售工作的理解和应用能力。同时将社会主义核心价值观融入教学的各方面、各环节。		
4	6220060	汽车车身电气系统	必修	教学内容：汽车各个电气系统的功能及使用操作、部件基本功能、部件在实车上的位置、系统工作原理等，涉及的系统有：电源系统、点火系统、启动系统、灯光仪表系统、音响系统、报警系统、雨刮和清洗器、电动车窗、天窗、喇叭、电动后视镜、电动座椅、安全气囊、巡航、空调系统等 教学目标：引导学生掌握先进的汽车电控技术，培养学生解决实际问题的能力，培养学生对车身电气系统结构、原理的认识，掌握汽车车身电控检测设备的运用，并能够利用现代诊断和检测设备进行综合故障诊断、分析，零部件检测及维修更换等专业能力，为后续课程学习奠定基础。在课程授课过程中注意开展马克思主义的世界观、人生观、价值观、道德观、法治观教育，引导大学生提高思想道德素质和法治素养，成长为自觉担当民族复兴大任的时代新人。	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式
5	6220090	汽车保险与理赔	必修	教学内容：汽车保险学基础、汽车保险险种、保险条款和汽车保险费、机动车辆投保实务、机动车辆保险承保实务、道路交通安全管理法律法规等 教学目标：让学生获得汽车保险的基本知识，掌握汽车投保、承保、事故现场查勘定损及理赔的基本技能，为日后从事汽车保险与理赔等工作提供所需的继续学习的能力。帮助学生养成认真负责、踏实敬业的工作态度和严谨求实、一丝不苟的工作作风。	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式

6	6220080	汽车销售	必修	教学内容：汽车基本销售原理；汽车 4S 店销售业务流程，包括潜在客户开发、充分准备、热情接待、需求分析、产品介绍、试乘试驾、报价成交、完美交车、售后跟踪九大流程 教学目标：经过不同任务的分析与学习，使学生能够掌握以下能力：汽车销售顾问的工作流程及操作技巧包括汽车销售顾问的礼仪规范、汽车介绍的专业技巧、顾客异议的处理以及汽车销售一条龙服务等；能够满足汽车销售顾问的岗位需求。在课程中融入中华传统美德、“四个自信”、社会主义核心价值观、中国梦等思想，提升学生文化素养与政治素养。	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式
7	6220100	汽车售后服务	必修	教学内容：4S 店售后服务流程，内容包括：主动客户接触、客户预约、接车环检、客户关怀、质量控制、完工/结算、提供客户信息/交车、服务后客户跟踪、问题解决和预防等工作流程及所涉及的必要礼仪，课程中融入了大量的实际操作案例，供学生学习理论知识后用实际案例去融会贯通 教学目标：引导学生能够满足汽车售后服务接待岗位需求，能够按照标准要求完成汽车售后服务岗位的各项工作。懂基本的汽车维修、保养知识和常见的汽车故障；熟练运用办公软件快速查找配件价格；懂汽车保险理赔、三包索赔相关知识；具备与客户沟通的能力和团队协作能力。引导学生树立远大理想和爱国主义情怀，树立职业使命感，树立正确的世界观、人生观、价值观。	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式

3. 专业拓展课

专业拓展课程是按照汽车技术服务与营销发展需要，根据汽车人才数据分析报告，依据市场调研，按照社会对汽车营销类、汽车保险类人才等方面日益增加的需求，建立了汽车技术服务与营销拓展课。由新能源汽车技术、汽车配件管理与营销、二手车鉴定与评估等课程构成专业拓展课。

表 6 汽车技术服务与营销专业拓展课说明表

序号	课程编码	课程名称	类别	教学内容和教学目标	教学方式	考核方式与要求
----	------	------	----	-----------	------	---------

1	6292020	消费心理学	必修	教学内容：按汽车市场营销活动的规律划分为相互关联的若干学习情境，结合汽车专业行业需要解决的实际项目，把学习情境中的项目转换成相对独立的汽车行业专业岗位任务交予学生独立完成。 教学目标：旨在培养学生独立于写作工作的能力，提升学生自主学习的兴趣，锻炼学生通过自主学习掌握工作思路与方法的能力，切实提高学生的汽车专业职业技能和处理实际问题的综合素质。培养学生正确的价值观和消费观、良好的职业道德、专业的职业素养和遵纪守法的坚定信念。	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式
2	6292080	新能源汽车技术	必修	教学内容：，了解我国发展新能源汽车的必要性、我国现行新能源汽车的标准、新能源汽车所用动力蓄电池及储能装置的基本原理、新能源汽车驱动电机的基本原理；了解 EV、FCEV、HEV 三类新能源汽车的基本原理。 教学目标：学习新能源汽车的基本知识，旨在使学生了解新能源汽车的定义、类型、构造。注意开展工匠精神教育，引导大学生提高思想道德素质和法治素养。	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式
3	6292100	二手车鉴定与评估	必修	教学内容：本课程教学内容广泛应用于二手车市场，涉及到二手车建议、机动车辆法律诉讼、车辆投保、车辆置换、机动车抵押贷款、车辆担保、车辆典当等多领域，课程主要分为五大部分内容，分别是二手车鉴定评估准备、二手车静态技术鉴定、二手车动态技术鉴定、二手车价格评估和二手车交易实务。 教学目标：引导学生学会自主分析了解二手车市场发展动态，具备一定的二手车理论知识，重点掌握二手车静态技术鉴定和价格评估，具备基本的从事二手车鉴定评估师工作的能力。课程融入的“思政元素”主要包括爱国主义情怀、敬业精神培养、诚信教育、法治教育。	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式
4	6292060	汽车新媒体营销	必修	教学内容：汽车新媒体营销作为汽车营销专业新型就业趋势，指的是利用新媒体平台进行营销的方式。在汽车营销的专业基础上，需要学生学习如何通过新媒体平台开展营销活动。	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式

				教学目标：主要是在学生已经具备一定的专业基础知识量的前提下，培养学生的创新思维和新媒体运用的营销能力，创作或设计汽车专业的新媒体宣传等营销活动，涉及到汽车营销、汽车保险、二手车鉴定评估、二手车销售等多方位汽车营销专业相关内容，提高学生新型知识面和就业面，增强社会竞争力。帮助学生树立正确的世界观、人生观和价值观，培养团队合作、参与奉献、互帮互学精神。		
5	6292090	汽车租赁与管理	必修	教学内容：汽车租赁作为汽车衍生业务，为汽车行业带来了一定的经济收益，在教学上主要包括与客户开展有效沟通，办理承租人签订租赁合同，购买租车保险，提供车辆应急救援服务等。 教学目标：培养学生在汽车衍生业务方面的能力，增强汽车运输服务业的服务意识，提高学生的汽车多方位知识面，拓展学生的就业能力和市场竞争力。引导学生树立正确的世界观、人生观、价值观，树立职业使命感。	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式
6	6292050	汽车配件管理与营销	必修	教学内容：本课程主要是从汽车零部件工业的发展历史、现状级发展趋势，汽车配件的基础知识、汽车配件的检索与查询、汽车配件的订货与采购、汽车配件的仓储与管理、汽车配件的销售与财务管理来进行授课，同时结合市场上热门车系的品牌汽车配件的先进管理理念，全面学习汽车配件管理与营销的相关知识。 教学目标：培养学生熟悉汽车配件在维修企业的运营和管理，掌握技能型人才所必需的汽车配件基本知识、汽车配件运营和管理、相关系统的操作的基本技能，从而更好地适应售后服务类的就业岗位。培养学生树立职业使命感，树立正确的世界观、人生观、价值观。	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式
7	6292040	客户关系管理	必修	教学内容：汽车行业客户关系管理概述、汽车行业客户资源管理、汽车行业客户开发、汽车行业客户回访管理、汽车行业客户满意度和忠诚度、汽车行业客户投诉管理、汽车行业客户关系管理的效果评估等内容。 教学目标：以培养学生实际工作的基本能	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式

				力和基本技能为目的,使学生掌握汽车服务与营销过程中具备管理和服务客户的能力,让客户成为企业最重要的资源。培养学生遵纪守法、诚实守信的良好职业道德、在客服服务过程中做到精益求精、体现工匠精神。		
8	6292010	汽车商务礼仪	必修	教学内容: 汽车商务交际礼仪,包含坐、站、行、蹲姿等多种商务礼仪,以及接待客户时的社交礼仪等。 教学目标: 掌握现代商务、社交的通用礼仪并熟练运用,懂得塑造与个人风格相适的专业形象,为建立商务人员良好的职业形象打好基础。把汽车展厅销售顾客接待常用的商务礼仪融入接待顾客的模拟活动中,掌握这些礼仪规范,并通过训练达到一定的熟练程度,提升礼仪素质,加强课程思政教育,树立民族自信心。	理论+实践+现场	过程考核、期末考试等方式

(三) 第二课堂

第二课堂按照学院相关规定执行。

七、教学总体安排与进度表

(一) 教学时间安排

本专业总周数为 120 周。其中,理论教学共 51 周,实训教学共 60 周,复习考试共 5 周,机动共 4 周。教学安排可根据具体情况经教务科研处审批后作适当调整。

表 7 汽车技术服务与营销专业教学时间安排表

内容 周数 学年、学期		理论教学 (含理实一体教学)	实训教学	复习 考试	机动	合计
第一学年	1	12	6	1	1	20
	2	13	6	1		20
第二学年	3	13	6	1		20
	4	13	5	1	1	20
第三学年	5	0	19	1		20
	6	0	18	0	2	20
合计		51	60	5	4	120

(二) 学时、学分分配

本专业教学总学时为 2781 学时。其中理论教学 1277 学时，占 45.9%；实践教学 1504 学时，占 54.1%。公共基础课 739 学时，占 26.6%；选修课 321 学时，占 11.5%。

表 8 汽车技术服务与营销专业课程学时、学分配表

课程类别		课程性质	学分	占专业总学分比例(%)	学时						
					合计	理论教学		实践教学			
						学时	占专业总学时比例(%)	课内实践学时	实训课学时	小计	占专业总学时比例(%)
公共基础课		必修	38.5	25.3	699	531	19.1	0	168	168	6
		限选	2	1.3	40	40	1.4	0	0	0	0
		任选	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		小计	40.5	26.6	739	571	20.5	0	168	168	6
专业（技能）课	专业基础课	必修	9.5	6.3	168	120	4.3	0	48	48	1.7
		（限选）	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		（任选）	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	专业核心课	必修	28	18.4	476	260	9.3	0	216	216	7.8
		（限选）	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		（任选）	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	专业拓展课	（必修）	8	5.3	141	117	4.2	0	24	24	0.9
		（限选）	13.5	8.9	241	169	6.1	0	72	72	2.6
		（任选）	2	1.3	40	40	1.4	0	0	0	0
	顶岗实习	必修	45.5	29.9	816	0	0	0	816	816	29.3
	小计		106.5	70.1	1882	706	25.4	0	1176	1176	42.3
其他教育活动		必修	5	3.3	160	0	0	0	160	160	5.8
合计			152	100	2781	1277	45.9	0	1504		54.1

（三）教学进程表

表 9 汽车技术服务与营销专业教学进程表

课程类别	序号	课程性质	课程编码	课程名称	总学时	考试 / 考查	学分	各学期教学进程安排 (教学周数 / 周学时)											
								一		二		三		四		五		六	
								理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数
								12+1周	5+1周	13+1周	5+1周	13+1周	5+1周	13+1周	5+1周				
公共基础课	1	必修	10200070	思想道德修养与法律基础（含实践教学 0.5 学分）	54		3	4											
	2		10200080	毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系概论（含实践教学 0.5 学分）	72		4			4									
	3		10200050	形势与政策	48		1	8 学时		8 学时		8 学时		8 学时		8 学时		8 学时	
	4		09200150、60、70、80	体育与健康	102		6	2		2		2		2					
	5		09200300	军事理论	36		2	√											
	6		10200060	大学生心理健康教育	24		1.5	2											
	7		09200100	职业生涯发展与规划	12		0.5	1											
	8		09200110	就业指导	13		0.5						1						
	9		09200120	创新创业基础	26		1.5			2									
	10		09200020	计算机文化基础	39		2			3									
	11		09200030	大学英语	50		2.5	2		2									
	12		09200210	高等数学	39		2			3									
	13		09200050	沟通技巧	24		1.5	2											
	14		09200290	社会实践	(96)		5		(1		(1		(1				(1		

课程类别		序号	课程性质	课程编码	课程名称	总学时	考试 / 考查	学分	各学期教学进程安排 (教学周数 / 周学时)											
									一		二		三		四		五		六	
									理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数
									12+1周	5+1周	13+1周	5+1周	13+1周	5+1周	13+1周	5+1周				
					劳动素养	16		1	4		4		4		4			周)		
		15		09200350	劳动技能	24		3		1周					(1周)				(1周)	
		16		09200010	创业实训	24		1.5							1周					
		17		09200080																
			限选		(语文类课程)															
		20			(党史国史类课程)															
		21			(中华优秀传统文化类课程)															
		22			(美育课程)															
					公共限选课	40		2												
					学校统一开设的课堂类、网络类课程															
		23	任选																	
		合计					739		40.5	13		16		2		3				
专业（技能）课	专业基础课		必修	6220010	汽车概论	24		1.5	2											
				6220020	汽车机械基础	48		2.5	4											
				6220030	汽车电工电子基础	48		2.5	4											
				6220150	金工实训	24		1.5		1周										
				6220160	汽车一级维护	24		1.5			1周									
			（限																	

课程类别	序号	课程性质	课程编码	课程名称	总学时	考试 / 考查	学分	各学期教学进程安排 (教学周数 / 周学时)											
								一		二		三		四		五		六	
								理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数
								12+1周	5+1周	13+1周	5+1周	13+1周	5+1周	13+1周	5+1周				
专业核心课		选)																	
		(																	
		任																	
		选)																	
	小计				168		9.5	10		0		0		0					
	必修		6220040	汽车发动机构造	60		3.5				2周								
			6220050	汽车底盘构造	60		3.5				2周								
			6220060	汽车车身电气系统	52		3					4							
			6220070	汽车营销	52		3							4					
			6220080	汽车销售	52		3					4							
			6220090	汽车保险与理赔	52		3					4							
			6220100	汽车售后服务	52		3							4					
			6220110	汽车销售实训	24		1.5						1周						
			6220120	汽车保险实训	24		1.5						1周						
			6220130	汽车车身电气系统实训	24		1.5						1周						
			6220140	汽车售后服务实训	24		1.5								1周				
		(																	
		限																	
		选)																	
		(																	
		任																	

课程类别		序号	课程性质	课程编码	课程名称	总学时	考试 / 考查	学分	各学期教学进程安排 (教学周数 / 周学时)														
									一		二		三		四		五		六				
									理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数			
									12+1周	5+1周	13+1周	5+1周	13+1周	5+1周	13+1周	5+1周							
专业拓展课			选)																				
	小计					476		28	0		0		12		8								
				6292010	汽车商务礼仪	26		1.5			2												
				6292020	汽车消费心理学	39		2						3									
		(必修)		6292030	二手车鉴定与评估	52		3				4											
				6292100	二手车鉴定与评估实训	24		1.5					1周										
		(限选)		6292040	客户关系管理	26		1.5							2								
				6292050	汽车配件管理与营销	39		2					3										
				6292060	汽车新媒体营销	26		1.5							2								
				6292090	汽车租赁与管理	39		2							3								
				6292080	新能源汽车技术	39		2			3												
				6292070	汽车新媒体营销实训	24		1.5									1周						
				6292110	汽车营销策划实训	24		1.5									1周						
				6292120	1+X 技能等级证书培训	24		1.5							1周								
		(任选)		6292130	汽车美容	20		1			2												
				6292140	汽车装饰与改装	20		1			2												
				6292150	汽车车身修复	20		1				2											
				6292160	汽车维修服务接待	20		1				2											
				6292170	创业实务	20		1						2									
				6292180	新能源汽车结构与原理	20		1						2									
							40		2														
	小计					422		23.5	0		5		7		10								

课程类别		序号	课程性质	课程编码	课程名称	总学时	考试 / 考查	学分	各学期教学进程安排 (教学周数 / 周学时)											
									一		二		三		四		五		六	
									理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数	理论教学周数	实训教学周数
									12+1周	5+1周	13+1周	5+1周	13+1周	5+1周	13+1周	5+1周				
			跟岗实习			432		24									18周			
			顶岗实习			384		21.5											16周	
			合计			816		45.5												
其他教育活动		必修	09200090	入学教育		24		1.5		1周										
			09200130	军事技能（军训）		112		2		2周										
			09200140	毕业教育		24		1.5											1周	
						160		5												
总计						2781		152												

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般不低于 60%，专任教师队伍要考虑职称、年龄，形成合力的梯队结构。

2. 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；具有车辆工程、汽车服务工程、市场营销等相关专业高职及以上学历；具有扎实的本专业相关理论功底和实践能力，具有汽车相关工种的高级工以上职业技术水平；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。

3. 专业带头人

汽车技术服务与营销专业需要专业带头人 1 名，具体要求：精通汽车营销、保险等方面的专业技术知识，具有汽车相关专业技师以上职业技术水平；熟悉高等职业教育规律；理论与实践教学经验丰富、教学水平高；在行业中具有一定的影响；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；具有副高级职称的“双师素质”教师。

4. 兼职教师

兼职教师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，具有高级工以上职业技术水平，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. 教室要求：学校设有本班教室（配备有多媒体设施）、公共教室、多媒体教室等，完全满足理论教学和理实一体化教学要求。

2. 校内实训资源

表 10 汽车技术服务与营销专业校内实训资源列表

实训类别 (适用课程)	实训项目	实训室名称	主要设备名称及台套基本配置
汽车销售 汽车销售实训 汽车售后服务	汽车销售	整车销售技能实训室	投影设备、黑（白）板 每组一台计算机，覆盖网络，支持手机接入网络课程及资源库

实训类别 (适用课程)	实训项目	实训室名称	主要设备名称及台套基本配置
汽车售后服务实训			主流车型实车 2-3 台 谈判桌椅每组一套、资料架、车型资料、保险资料、按揭资料
汽车保险与理赔 汽车配件 汽车保险与理赔实训	汽车保险与理赔	汽车保险理赔技能实训室	投影设备、黑（白）板 每组一台计算机，覆盖网络，安装汽车保险理赔模拟操作软件 保险公司投保单若干 查勘用相机、测量用卷尺、查勘定损用相关单据若干
二手车鉴定与评估 二手车鉴定与评估实训	二手车鉴定与评估	二手车鉴定评估技能实训室	投影设备、黑（白）板 每组一台计算机，覆盖网络，安装二手车鉴定评估软件 主流车型实车 4-5 台 漆膜测量仪、故障诊断仪、手电筒、照相机、计算器、直尺、车辆证件
汽车新媒体营销实训 汽车营销策划软件实训	汽车新媒体营销实训 汽车营销策划软件实训	汽车电子商务技能实训室	服务器、投影设备、白板、计算机，覆盖网络、直播设备 汽车电子商务网页设计相关软件或工具

3. 校外实训资源

表 11 汽车技术服务与营销专业校外实训条件列表

序号	基地名称	地点	单位需求规模（人）	功 能
1	华安财产保险股份有限公司广西分公司	广西南宁	20	跟岗实习
2	广西建汇投资集团	广西南宁	50	顶岗实习
3	上海一嗨	上海	100	跟岗实习
4	比亚迪股份有限公司	深圳	200	顶岗实习
5	广西龙星行汽车销售服务有限公司	广西南宁	20	跟岗实习
6	深圳联胜	深圳	50	顶岗实习

（三）教学资源

教学资源主要包括能满足学生专业学习、教师专业教学研究和教学实施所需的教材、图书文献及数字教学资源等。

1.教材选用基本要求

选用近三年出版的高职高专国家级规划教材、高职高专类出版教材或校自编特色教材。

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。专业类文献主要包括：汽车及相关行业政策法规、行业标准、技术规范以及汽车技术、汽车营销与服务相关专业类图书和实务案例类图书。近 5

年出版的、5 种以上汽车技术服务与营销学术期刊等。

3.数字教学资源配置基本要求

建设、配备与专业相关的音视频素材、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，应种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新，能满足教学要求。

（四）教学方法

应用多媒体、投影等教学资源辅助教学，建议专业核心课程采用案例教学、现场教学、理实一体化教学等形式完成教学，实现教学过程与工作过程对接。

（五）学习评价

1.工学结合课程考核与评价

根据不同课程特点和要求，采取多元、多维和多样化的考核评价方式，口试、书面作业、技能测试、课程实践作业、社会实践、实习报告、问卷调查、访谈、个人或小组汇报等多种方式相结合，将学习过程考查和学生能力评价结合起来，理论与实践一体化评价。考核主体为校内专任教师、学生、企业指导教师和企业专家。课程最终成绩依据课程岗位和授课方式，按照学生参与度、作业质量、实训效果与期末考核等项目确定不同比例。在工学课程评价中，采取过程素质考核、过程专业技能项目考核、终结考核评价相结合的原则，体现“做中学，做中教”。

2.学生跟岗实习和顶岗实习考核与评价

学生跟岗实习和顶岗实习是由实习指导老师和学生所在企业共同进行考核与评价，学院只提出考核要求和项目，考核内容和考核标准由企业自主完成，学院进行监督。考核的依据是学生在企业表现、态度、工作能力、工作业绩。成绩根据实习大纲要求及学生的实习表现、实习周记、实习报告、现场操作、实习成果、实习单位评价等考核因素综合评定。学生跟岗实习和顶岗实习成绩由校外指导老师与校内带队指导教师共同评定：一是实习单位企业指导教师对学生的评价，二是校内带队指导教师对学生评价。企业指导教师对学生跟岗实习和顶岗实习期间的表现、专业技能和综合能力、实习成果给出考核分数，采用百分制评定实习成绩，权重 70%；校内带队指导教师在学生跟岗实习和顶岗实习结束时，根据实习教学大纲、实习报告、实习周记、成果汇报等按百分制给出考核成绩，权重 30%。综合校内外指导教师成绩，即为学生跟岗实习和顶岗实习成绩。

（六）质量管理

1. 成立了教育教学管理与质量监控体系

建立专业建设和教学质量诊断与改进机制，健全专业教学质量监控管理制度，完善课堂教学、教学评价、实习实训、专业调研、人才培养方案更新及资源建设等方面质量标准建设，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进，达成人才培养规格。

2. 加强质量管理体系建设

完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，定期开展课程建设水平和教学质量诊断与改进，建立健全巡课、听课、评教及评学等制度，建立于企业联动的实习实践教学环节督导制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课、示范课等教研活动。

3. 实践教学基地的质量检测

建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，并对生源情况、在校生学业水平、毕业生就业情况等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

4. 开展专业与课程建设质量评估工作

充分利用评价分析结果有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

九、毕业要求

（一）专业技术技能相关要求

1. 素质要求

- （1）思想政治觉悟高，具有强烈的社会责任感，诚信友善、爱国敬业；
- （2）热爱本专业，具有良好的职业道德、人文科学和专业素养；
- （3）具备健康的体格，达到国家规定的大学生体育合格标准和军事训练合格标准；
- （4）具备良好的自我认知、情绪管控素质，具备健全的人格。
- （5）具备团队协作、人际沟通的社会交往能力；
- （6）具有强烈的安全意识和 5S 习惯；
- （7）基础理论知识扎实、能够自主学习、具有独立分析问题和解决问题等能力；
- （8）具有对新知识、新技能的学习能力。

2.能力要求

(1) 汽车销售能力，能接待顾客，做产品介绍，进行价格谈判，并完成订购车合同和顺利交车；

(2) 汽车配件管理能力，能熟悉汽车的零配件，并进行配件采购，能配件入库、出库；

(3) 汽车保险理赔能力，熟悉汽车保险产品，能办理汽车投保，出险汽车索赔，同时能为客户办理汽车投保申请审核、保费理算，并具有事故现场勘查取证、事故汽车损失鉴定的能力；

(4) 行政管理能力，熟悉汽车行业管理模式，具有撰写各种工单的能力和办公软件应用能力，同时能具有现场 5s 管理能力。

(5) 具有较强的语言与文字表达、人际沟通、组织协调能力的基本能力；

(6) 具有创新创业的基本能力；

3.知识要求

(1) 具备高职学历所要求的、必须的文化基础知识，包括毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论、思想道德修养与法律基础、心理健康教育、计算机文化基础、英语、体育与健康等知识；

(2) 掌握汽车概论、汽车机械基础、汽车电工电子基础等专业基础知识；

(3) 熟悉汽车营销、汽车销售、汽车构造、汽车车身电气系统、汽车配件管理与营销、汽车售后服务、汽车保险与理赔等知识；

(4) 熟悉商务礼仪、客户关系管理、二手车鉴定与评估、汽车租赁与管理等知识；

(5) 了解车展营销、沟通技巧、消费心理学等知识；

(6) 掌握汽车营销类创新创业基础理论知识。

(二) 学分要求

本专业毕业学分不少于 152 学分，其中，必修课学分 134.5 学分，专业选修课不少于 15.5 学分，公共选修课不少于 2 学分，第二课堂学分不少于 6 学分（具体按学校相关规定）。

(三) 职业资格证书要求

本专业须至少获以下职业资格证书之一。

表 12 汽车技术服务与营销专业职业资格证书

序号	证书名称	颁证单位	等级
1	机动车驾驶证	中华人民共和国公安部交通管理局	
2	汽车专业领域 1+X 证书	北京中车行	中级