

汽车营销与服务专业人才培养方案

一、专业名称及代码：汽车营销与服务专业（普通班）（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、入学要求与修业年限

- （一）入学要求：
为高中阶段教育毕业生或具有同等学力者。
- （二）修业年限
基本修业年限3年，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

- （一）职业面向
本专业的职业面向见下表：

所属专业 大类 (代码)	所有专 业类 (代码)	对应行业 (代码)	主要职业类别 (代码)	主要岗位群或技术领域群举例
财经商贸 类 (63)	市场营 销类 (6307)	零售业(52); 保险业(68)	销售人员 (4-01-02) 汽车服务	汽车销售顾问; 配件销售与管理员; 汽车保险产品销售; 查勘定损员; 二手车鉴定评估

汽车营销与服务教研团队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具体职业岗位群有：

- 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

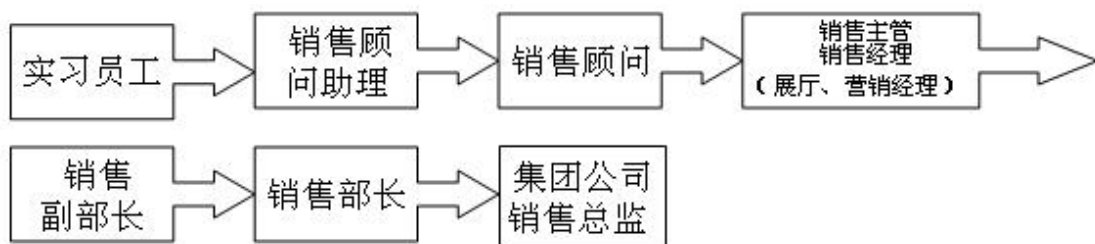
学生毕业后，能胜任汽车特约销售和售后服务公司、汽车及配件贸易公司、汽车运输企业、二手车交易公司、保险公司等从事汽车营销技术与业务管理、汽车及配件营销、汽车

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。

(二) 职业发展路径

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：



(三) 职业岗位及职业能力分析

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	1、完成公司下达的销售指标； 2、接待顾客并解答顾客的咨询和答疑，促进销售； 3、组织、协调相关人员做好客户上牌、按揭、保险等服务工作。 4、记录顾客信息，定期回访顾客，保持联系，掌握顾客需求； 5、开发潜在的客户； 6、利用网络与客户沟通，进行汽车交易； 7、收集并分析竞争对手的资料； 8、建立销售业务档案； 保持展厅车辆的洁净；	1、熟悉营销、财务、法律等基础理论知识。 2、熟悉公共关系、顾客心理、公关礼仪等专业知识。 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。 4、有较强的公关意识，善于处理各方面的关系。 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。 6、熟悉汽车车型及价格。	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	
汽车营销组织管理	负责组织管理	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、	1、熟悉汽车营销、财务、法律、金融等基	汽车营销、经济法与汽车法	

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店汽车销售主管	汽车销售活动和销售团队	每个人。 2、负责经销展厅的现场管理。 3、现场支持与协助销售顾问开展业务。 4、对展厅销售人员进行管理。 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。 6、对销售人员的销售进度进行跟踪。	基础理论知识。 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。 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 4、有较强的公关意识，善于处理各方面的关系。	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	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和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。	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。	

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
			7 具有较强的汽车专业英语阅读、翻译能力。		
汽车营销服务企业或4S店服务顾问或主管	负责车辆的维修接待工作或管理工作	<p>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>1 具有很强的与人沟通交流的能力。</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>	汽车维修业务接待知识，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	
汽车营销服务企业或4S店汽车配件管理员；	负责汽车配件的保存和管理工作	<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，库房管理人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，做到帐物相符。填写</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。	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	

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>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、因量质问题退换货的配件，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>			
汽车营销与服务企业或4S店汽车配件计划员、订单员；	负责汽车配件的计划和采购工作	<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。保证不断档，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</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。	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	

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
		单位的帐务核对。 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。 8、完成部门经理交办的其他工作。			
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	1、整理客户资料、建立客户档案 2、根据客户档案资料，研究客户的需求 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： ①询问客户用车情况和对本公司服务有何意见； ②询问客户近期有无新的服务需求需我公司效劳； ③告之相关的汽车运用知识和注意事项； 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； 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； ⑥咨询服务； ⑦走访客户。	1、有效地利用在服务中获得的客户信息； 2、主动地确定客户的问题并沟通解决办法； 3、了解客户对企业的利润价值； 4、建立有效的客户服务系统； 5、战略性地管理企业大客户；	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4S店金融专员	负责汽车金融服务	1、负责新车、二手车贷款业务 2、负责开拓市场、完成公司的销售指标 3、负责挖掘客户需求，实现产品销售 4、负责经销商的关系维系工作	1、熟悉汽车金融知识； 2、熟悉汽车营销、财务法律等基础知识； 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和商务谈判能力。	汽车金融、汽车营销、客户心理学，客户关系管理、汽车法律法规	
汽车营销与服务企业或	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、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产品推广策略 2、有较强的品牌理念。	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	

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 店市场专员或广告策划员；			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	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	
二手车交易行业二手车鉴定评估师；	负责二手车评估和交易工作	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	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，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	

五、培养目标与培养规格

（一）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、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“懂汽车会营销”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职业岗位基本技能、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。

（二）培养规格

本专业毕业生应具备的素质、知识和能力等方面的要求如下：

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常识。

（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与方法。

（11）掌握汽车电子商务方面的基本知识。

(12) 了解汽车最新的技术发展及市场动态。

3、能力

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) 具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力。
- (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能力。
- (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) 能够对客户关系和销售进行日常管理，完成汽车维修接待。
- (8) 能够进行汽车保险产品销售以及处理汽车保险理赔业务。
- (9) 能够对二手车进行合理的鉴定评估。
- (10) 具有汽车电子商务运营与管理的能力。
- (11) 具有汽车销售及维修类企业的基本管理能力。

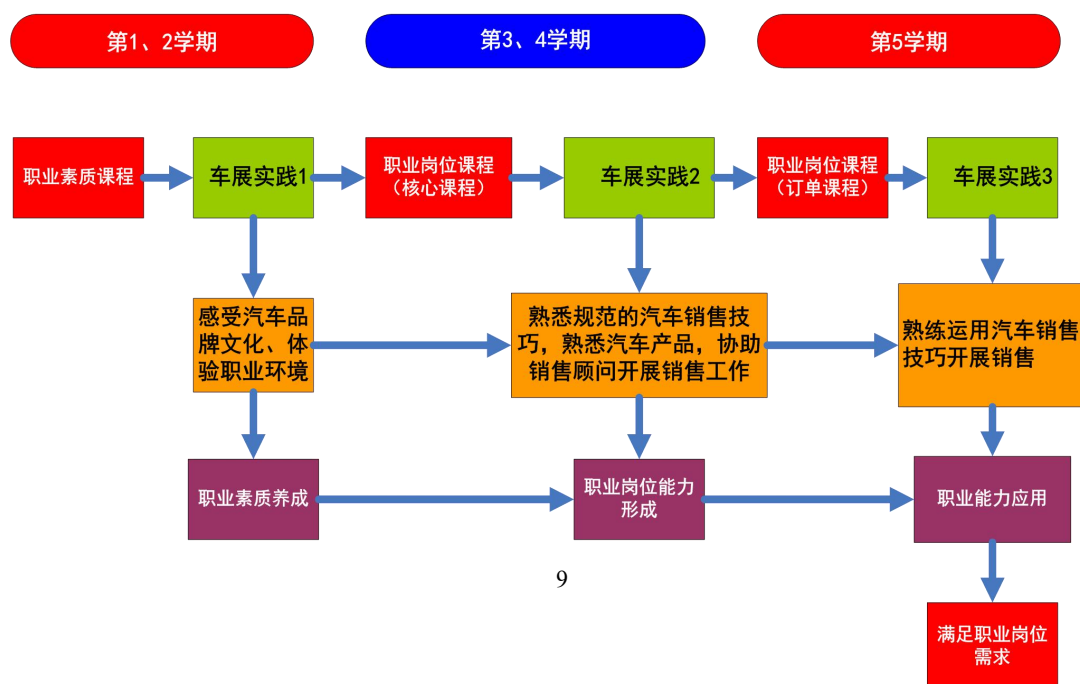
六、人才培养模式与课程设置及要求

(一) 人才培养模式及特色

汽车营销与服务专业以社会需求为导向，建立了“校企合作，工学交替，订单培养”的人才培养模式。

汽车营销与服务专业与奥迪、丰田、福特等汽车厂家合作，与建发汽车、国贸汽车等省内知名汽车经销商、新奇特汽车服务商等开展“校企合作，产学互动”的订单培养，校企共建奥迪培训中心、丰田培训中心、福特培训中心；与福建省内多家汽车经销合作企业签订合同，建立校外实训基地，开展基于车展实践的“工学交替”模式。

基于车展实践的“工学交替”模式如下：



汽车营销与服务专业人才培养特色如下：

(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。

(二) 课程设置

1、课程体系

汽车营销与服务专业课程体系

序号	课程类别	课程名称	学时	开设学期及时数					
				1	2	3	4	5	6
1	公共必修课	思想道德修养与法律基础 1	24	2					
2		思想道德修养与法律基础 2	24		2				
3		毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论 1	32			3			

4		毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论 2	32				2		
5		体育 1	30	2					
6		体育 2	28		2				
7		体育 3	24			2			
8		体育 4	30				2		
9		高等数学 (模块 A)	60	5					
10		职业语文A	44	3					
11		高职英语 1	60	4					
12		高职英语 2	60		4				
13		计算机应用基础	46		3				
14		人工智能与大数据导论	18		2				
15		创新创业教育基础理论	32		2				
16		大学生心理健康教育	32		2				
小计			578	16	17	5	4		
1	专业 必修 课	机械识图	36	3					
2		*汽车发动机构造与维修	90	7					
3		*汽车底盘构造与维修	76		6				
4		汽车文化	36		2				
5		职业礼仪与沟通	30		2				
6		*汽车营销	80			6			
7		*汽车电气构造与维修	62			4			
8		汽车金融服务	36			3			
9		*汽车车身修复技术	54			3			
10		汽车电子商务	36				3		
11		*汽车售后服务	54				4		
12		汽车营销策划	36				3		
13		汽车网络创新创业实务	32				2		
14		汽车职业安全教育	18					2	
小计			676	10	10	16	12	2	
1	专业 方向 限选 课	*汽车定损与评估	42					4	
2		*汽车保险与理赔	42					4	
3		*二手车评估与交易	42					4	
4		汽车新技术及其发展	36					2	
5		汽车维修质量管理与控制	32					2	
小计			194					16	

1	专业 任选 课	汽车营销心理学	32		2				
2		市场经济学	32		2				
3		汽车广告学	32			2			
4		汽车应用英语	32			2			
5		新能源汽车	32			2			
6		汽车网络营销	32			2			
7		汽车客户关系管理	32				2		
8		汽车美容与装饰	32				2		
9		汽车维修企业管理	32				2		
10		汽车贸易理论与实务	32					2	
11		创业人力资源管理	32					2	
12		汽车法律法规	32					2	
小计（选修合计）			160		4	8	6	6	
1	公 共 选 修 课	选修院级公选课至少 8 学分, 其中必须选修各 2 学分的美育、质量基础（通识）课程							
		小计	128						
1	课 外 素 质 教 育	形势与政策 (每学期 0.2 学分, 每学期理论 8 学时, 实验 0 学时)	40	1	1	1	1	1	
2		大学生职业生涯与发展规划	22	2					
3		船政文化素养	18	1					
4		就业与创业指导	16					1	
5		军事理论	36	2					
6		选修由院团委、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)							
小计			132	6	1	1	1	2	

2、独立设置（集中安排）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	1	1	任务驱动	校内	形成报告	报告
2	军事技能	1	2	任务驱动	校内	军训会操	军训会操
3	公益劳动	第2、3学期 课外时间	2	任务驱动	校外	形成报告	报告
4	社会实践（毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论）	第4学期暑假	1	任务驱动, 行动导向	校外	形成报告	报告
5	社会实践（思想道	第2学期暑假	1	任务驱动, 行动导向	校外	形成报告	报告

	德修养与法律基础)	假					
6	创新创业实践	不占课内学时, 2学分		基于工作过程, 任务驱动	校内外	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。	
7	职业礼仪实训	2	1	任务驱动, 行动导向	校内	礼仪、形体比赛	比赛
8	汽车驾驶实习	2	3	基于工作过程, 任务驱动	校内驾驶培训中心	取得驾照	取得驾照
9	汽车销售实务模拟训练	3	2	基于工作过程, 任务驱动	校内汽车营销实训室	营销模拟竞赛	比赛
10	汽车维修接待实务训练	4	1	基于工作过程, 任务驱动	校内汽车营销实训室	维修接待模拟竞赛	比赛
11	汽车职业技能鉴定实习	4	1	基于工作过程, 任务驱动	校内汽车营销实训室	提交实习报告	考工、实习报告
12	毕业顶岗实习	5.6	23	基于工作过程, 任务驱动	校外	提交实习报告	实习报告
13	毕业论文与答辩	6	3	任务驱动, 行动导向	校内	提交论文并答辩	毕业论文
14	毕业教育	6	1	任务驱动	校内	完成毕业任务	毕业

3、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
1	汽车营销礼仪竞赛	《职业礼仪与沟通》 《公关礼仪、形体实训》	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
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
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
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
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
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

4、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	1-1 汽车动力与驱动系统综合分析技术（初级）	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测绘	课内实训与集中性实训相结合	
2	1-2 汽车转向悬挂与制动安全系统技术（初级）	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	1-3 汽车电子电气与空调舒适系统技术（初级）	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	1-7 汽车营销评估与金融保险服务技术（初级）	汽车保险与理赔 汽车顾问式销售 汽车售后服务 汽车文化 职业礼仪与沟通	整车销售 三包作业 汽车保险与理赔配件管理	课内实训与集中性实训相结合	
5	1-7 汽车营销评估与金融保险服务技术（中级）	二手车鉴定评估与交易、 汽车保险与理赔 汽车售后服务 汽车定损与评估 汽车客户关系管理 汽车性能与结构评价	二手车鉴定与评估 汽车保险及按揭服务 汽车保险作业和电子定损	课内实训与集中性实训相结合	
6	1-6 汽车维修企业运营与项目管理技术（中级）	汽车维修企业管理 汽车维修质量管理与控制	汽车维修企业日产管理和业务管理	课内实训	

（三）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 1.2（第 1、2 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 and 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) 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论（第 3、4 学期，64 学时）

<p>学习目标</p> <p>通过课堂教学，提高学生运用基本原理、观点和方法，全面、客观地分析和认识中国走社会主义道路的历史必然性的能力；提高分析和认识当今中国的实际、时代特征的能力，进一步培养学生独立思考和解决问题的能力；提高学生对中国特色社会主义的认同感、使命感和责任感，帮助学生确立献身中国特色社会主义事业的坚定信念。使学生具备透过事物现象发现本质的能力，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</p>
--

靠接班人。	
<p>学习内容</p> <p>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，帮助学生系统掌握毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想以及科学发展观的科学体系和主要内容，包括它们产生的时代背景、实践基础、科学内涵、精神实质和历史地位。</p>	<p>教学组织与实施原则</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 以课堂讲授为主要教学方法，在讲授过程中，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、暗示教学法、问题讨论法等。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。 2. 组织学生观看 1-2 次与授课内容有关的资料片，加深学生对课文内容的理解和掌握。 3. 组织学生自由组合，成立学习小组(一般 10-12 人)，教师根据课程内容，给小组分配课后学习任务，经过 1-2 周准备，由小组成员上讲台，把学习体会与同学分享。教师根据每个同学的表现打分评级，并做最后点评。 4. 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。 5. 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。
<p>课程考核与评价</p>	<ol style="list-style-type: none"> 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； 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 10%；小组活动成绩 10%；社会实践作业 20% 3. 终结性考查占 30%，教师可采用两种形式： <ul style="list-style-type: none"> (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。 (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。

(3) 体育(第 1、2、3、4 学期, 114 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> <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。</p>

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。

<p>学习内容</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>公共体育 4: 理论(奥运知识)、专项选项课、综合素质</p>	<p>教学组织与实施方法</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 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 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。 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。
<p>课程的考核与评价</p>	<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>

(4) 高等数学(模块 A)(第 1 学期, 60 学时)

学习目标

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;

<p>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;</p> <p>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。</p>	
<p>学习内容</p> <p>1、函数、基本初等函数、复合函数、初等函数。</p> <p>2、极限与连续。</p> <p>3、导数与微分及其应用。</p> <p>4、积分及其在几何方面的应用。</p> <p>5、微分方程。</p>	<p>教学组织与实施原则</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
<p>课程考核与评价</p>	<p>1、期末课程终结性考核 50%:</p> <p>(1) 采取闭卷笔试的方式进行，考试时间为 120 分钟。</p> <p>(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%。</p> <p>2、过程性考核 50%:</p> <p>(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%。</p> <p>(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。</p>

(5) 职业语文 A (第 2 学期, 44 学时)

<p>学习目标</p> <p>本课程旨在提高学生的职业汉语能力。通过学习本课程，具备准确获取和解读语言信息的能力；准确驾驭语言素材的思维能力；准确表达思想感情的语言文字运用能力和熟练处理职场</p>

文书的写作能力。	
<p>学习内容</p> <p>根据学生职业汉语能力中十二项关键性单项技能之间的内在联系，分职业语文概述、职场礼仪、职场沟通、职场口语表达，职场书面表达、职场文本解读、职场文书写作、专业特定文书写作（活动模块）等八大模块安排教学内容。</p>	<p>教学组织与实施原则</p> <ol style="list-style-type: none"> 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。 2. 要直观通俗尽可能结合汽车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。 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。 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。
<p>课程考核与评价</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、期末课程终结性考核 50%： <ol style="list-style-type: none"> (1) 采取闭卷笔试的方式进行，考试时间为 120 分钟。 (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%。 2、过程性考核 50%： <ol style="list-style-type: none"> (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%。 (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。

(6) 高职英语（第 1、2 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技能，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>
----------------	---

(7) 计算机应用基础(第2学期, 46学时)

<p>学习目标</p> <p>本课程是信息技术公共课程，要求学生掌握计算机应用及操作的基本能力，包括对信息技术、计算机硬件、软件、网络、多媒体、数据库基本知识的掌握及在Windows XP操作系统环境下管理计算机资源、正确理解与使用网络资源，在学习工作中运用办公软件与数据库管理系统的基本能力。培养学生热爱信息技术的精神，正确使用互连网络资源，形成良好的使用计算机的习惯。</p>
--

<p>学习内容</p> <p>一、领会信息技术的基本知识</p> <p>信息、信息技术及主要特性；计算机中信息的存储表示及计量单位；微</p>	<p>教学组织与实施原则</p> <p>本课程以</p>
---	------------------------------

<p>机系统的基本组成；信息数据的组织结构和管理基本概念，信息安全的基本属性，计算机病毒及防治。培养学生热爱信息技术的精神，形成良好的使用计算机的习惯。</p> <p>二、掌握操作系统的使用</p> <p>掌握操作系统的作用、功能、分类，当前常用的操作系统；熟练掌握 Windows XP 的特点、桌面组成、启动和退出方式、Windows XP 帮助信息的获取，鼠标器、图标、窗口、菜单、对话框的组成和操作；文件与文件夹的操作等；掌握控制面板的使用；掌握媒体播放机、录音机、Movie Make、记事本、计算器、写字板、画图、压缩软件等的应用；</p> <p>三、熟练掌握办公类软件的应用</p> <p>Office XP 办公类软件的启动与退出、工作窗口的基本组成、文件的建立、打开与保存、文本编辑区通用编辑方法；</p> <p>Word XP 的各种视图、文档的编辑、查找和替换，文档格式的设置和页面格式的设置，样式的使用；掌握在幻灯片中插入多媒体对象的操作方法；幻灯片母版、设计模板的应用，选用标准配色方案、创建自定义配色方案、幻灯片背景设置；Excel 电子表格制作及公式运算等。使学生形成良好的使用计算机的习惯。</p> <p>四、领会多媒体应用技术</p> <p>领会多媒体、多媒体技术概念、主要特征，媒体元素、分类及其特点、常用媒体素材的文件格式；</p> <p>领会音频、视频的数字化、压缩基本原理，数字音频、视频的主要技术指标，了解各种媒体素材的获取方法；多媒体作品的一般制作过程；常见多媒体素材制作软件、多媒体创作软件、多媒体应用系统。培养学生热爱信息技术的精神，</p> <p>五、掌握计算机网络基础应用</p> <p>掌握计算机网络的定义、组成和功能，网络的产生与发展、分类；模拟通信和数据通信的基本概念、调制解调器的功能；领会网络协议的定义和三个要素 WWW 服务和电子邮件服务的基础原理，使用 IE 浏览器访问网页、使用 Outlook Express 收发电子邮件、使用搜索引擎检索资料。正确使用互联网资源。</p> <p>六、领会数据库技术及应用基础</p> <p>领会数据处理、数据库、数据库管理系统和数据库系统的概念；掌握数据库的特点、数据库管理系统的功能和数据库系统的组成，数据库技术的发展方向，关系模型的关系、元组、属性、域、关键字、主键、外键等概念，关系模型的特点及关系的三种基本运算（选择、投影、连接）；掌握 Access XP 数据库的创建、打开和关闭，表、查询对象；</p>	<p>提高学生计算机基本操作能力为目标。主要的教学组织形式上以演示讲解、讲练结合、学生自主操作等形式。在信息技术知识领会、网络基础知识、数据库技术等知识部分，可以采作演示讲解的方式；在操作系统使用、多媒体技术、网络基础应用等知识方面，可以采用边讲边练，演练结合的方式进行；在办公类软件应用方面，可以采用任务驱动的方式，主要由学生自主操作为主，教师辅导为辅导的方法。</p>
---	--

课程考核与评价	<p>课程考核为全省高校学生计算机应用能力水平考试，统一考试的形式。考试要求依照《福建省高等学校计算机应用水平等级考试一级(计算机应用基础)考试大纲》2008年6月修订。</p> <p>考试形式：采用无纸化方式。学生在 Windows XP 环境下，通过启动考试软件，依答题需要，完成考试软件要求的各个步骤。题型为：选择题 30%，操作题 70%。操作考试内容有：Windows XP 操作系统、多媒体应用、网络应用、Word XP、PowerPoint XP、Excel XP、Access XP。其中 Excel XP 与 Access XP 操作部分只考其中一种，由考生考试时自选。</p>
---------	--

(8) 人工智能与大数据导论（第2学期，18学时）

<p>学习目标：通过本课程的教学，了解人工智能和大数据发展现状与应用领域，掌握 Python 语言程序设计的基础知识和基本技能，树立结构化程序设计的基本思想。理解编程使实现人与机器交流的方法，初步建立科学的态度和思维方式。通过人工智能和大数据的实际案例，认识科学的思维方式，并通过学习跨学科运用知识，理解编程是实现人与机器交流的方法。</p>	
<p>学习内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 人工智能与大数据通识知识 2. 人工智能与大数据通识知识应用案例 3. Python 语法基础 4. Python 语言程序结构：顺序结构、选择结构、循环结构 	<p>教学组织与实施原则：在教学过程中，要重视对学生进行技术思想和方法的学习指导，围绕人工智能意识、技术创新思维和智慧社会责任开展教学。采用理实一体化教学方式，精心挑选一些贴近学生学习生活实际、体现人工智能技术核心的应用实例，引导学生体验、领悟人工智能技术思想和方法，实现人工智能教育的价值。针对不同专业群的学生，采用差异化讲授的方式，培养学生的智能意识和实践能力，让学生体验人工智能与大数据相关技术在不同领域中的应用，提高学生解决实际问题的能力。</p>
<p>课程考核与评价：本课程为考查课，以过程化考核为主，终结性考核为辅，兼顾操行规范的评定。整个课程的考核，建议分成两个部分。一是平常考核：教学的评价方法应以“过程性”“开放性”“评价标准具体且贴合实际”为原则，占比 50%；二是期末考核：利用网络在线考试系统，采用上机考试方式，占比 50%。</p>	

2、专业必修课

(1) 机械识图（第1学期，36学时）

<p>学习目标</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、学会工程图样的表达方法、手段，懂得工程图样的标准； 2、能够正确、熟练地使用常用的绘图工具和仪器的能力； 3、具备查阅常用标准件、公差配合等国家标准的初步能力； 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； 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； 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>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：</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>小组讨论法</p> <p>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) *汽车发动机构造与维修（核心课程，第1学期，90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： 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： 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 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> <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) * 汽车底盘结构与维修（核心课程，第2学期，76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； 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>学习内容</p> <p>职业基础性内容： 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： 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>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，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>
<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) 汽车文化（第2学期，36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。</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> <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>	

(5) 职业礼仪与沟通 (第2学期 学时：30)

<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>通过学习和训练，学生应了解社交礼仪的基本常识，规范自己的仪容仪表和言谈举止；学生应能辨别有效的沟通方式，能通过分析、判断各类客户的心理特点，采用相应的服务技巧和沟通方式；能有效地管理情绪，利用抱怨投诉的处理技巧解决服务中的异议和冲突。</p>		
<p>学习内容</p> <p>本课程主要学习礼仪相关知识，包括形体礼仪、语言礼仪、电话礼仪等；语言和非语言的沟通技巧以及投诉处理的流程和技巧。</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 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1学年第2学期学生，学习过大学生职业生涯规划课程，对本专业职业、企业有一定了解，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，具备职业礼仪和沟通的基本技能，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>	

(6) *汽车营销 (核心课程, 第3学期, 80学时)

<p>学习目标</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>学习内容</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>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 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>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%）+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>	

(7)*汽车电气构造与维修（核心课程，第3学期，62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>学习内容</p> <p>职业基础性内容： 带电元件工作的劳动安全和事故预防。</p> <p>专业性内容： 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>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 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>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>
<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%，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>	

(8) 汽车金融服务 (第3学期, 36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>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>	

(9) *汽车车身修复技术（第3学期，54学时）

<p>学习目标</p> <p>了解汽车构造，能初略进行汽车车身测量技术、车身校正技术、车身钢板的锤击法修复（手工整形）、车身钢板的拉拔法修复（机械整形）、涂料的组成、准备、调制打磨原子灰、调漆、素色漆金属漆喷涂等专业基础知识。</p>		
<p>学习内容</p> <p>讲授汽车车身金属件与非金属件的修复、车身测量与校正的工艺流程，汽车车身钣金喷漆维修管理、汽车修补涂装中所要求的底材处理、原子灰刮涂及打磨、中涂漆喷涂及打磨、面漆及罩光清漆喷涂等的工艺流程及技术要求等相关知识；</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, 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 1 学期学生, 具备相关的汽车钣金、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, 具备汽车钣喷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>
<p>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>平时 (50%) + 期末 (50%)</p> <p>平时考核 (课堂发言、出缺勤、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) 汽车电子商务 学期: 4 学时: 36 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>了解电子商务的理论知识, 了解电子商务的典型运营模式和安全技术, 熟悉电子商务的电子支付模式和物流运作模式, 熟悉电子商务法律环境, 掌握基本的电子商务平台操作, 培养学生认真细致的工作作风和善于沟通合作的品质, 为学生今后在从事汽车电子商务活动奠定基础。</p>		
<p>学习内容</p> <p>本课程主要学习电子商务的概念、电子商务在企业中的建立和运作、电子商务网站维护的基本方法电子商务的环境要求、技术要求、专业要求、网络营销、网络结算等, 具备电子商务运作的技术和方法的能力。</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>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>	
<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 2 学年第 2 学期学生, 学习过汽车营销, 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, 具备电子商务的基本技能, 具有企业实践经历, 能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>

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>
----------	---

(11) *汽车售后服务（核心课程，第 4 学期，54 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>		
<p>学习内容</p> <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>	<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，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。</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，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，熟悉车辆保险理赔相关知识，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，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>	

	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）
--	--

（12）汽车营销策划 学期：4 学时：36 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：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>学习内容</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>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>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>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，具备营销策划的基本技能，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>	

（13）汽车网络创新创业实务（第4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	教学方法

	<p>汽车网络创业的的基本概念、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>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>
<p>使用的教学资源 教材，PPT，考试题库</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>
<p>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。 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）</p>	

3、专业方向限选课

(1) *汽车定损与评估（核心课程，第5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： 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； 能对车辆的事故进行分析，判定事故原因； 能对事故车辆的损伤部件进行鉴定，判定损伤程度； 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： 道路交通事故处理的有关法规。</p> <p>专业性内容： 事故车辆现场勘查的方法、步骤和和内容； 车辆事故痕迹和物证的勘验； 车辆事故原因的鉴定； 事故车辆损失的评估。</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。</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>	

(2) *汽车保险与理赔 (核心课程, 第 5 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>能描述汽车保险的种类和功能;</p> <p>能完成汽车承保手续的办理;</p> <p>能完成汽车保险理赔的相关案卷制作。</p>	
<p>学习内容</p> <p>职业基础性内容:</p> <p>汽车保险制度及相关法规。</p> <p>专业性内容:</p> <p>车辆保险的基本知识;</p> <p>汽车保险险种;</p> <p>汽车保险与理赔的基本程序和方法;</p> <p>汽车承保实务;</p> <p>汽车保险理赔及案卷制作。</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>

<p>使用的教学资源 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 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 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。 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%。 ②完成作业: 由作业成绩确定, 占平时成绩 30%。 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%。 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) *二手车评估与交易 (核心课程, 第 5 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</p> <p>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 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 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 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。 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%。 ②完成作业: 由作业成绩确定, 占平时成绩 30%。 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%。 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) 汽车新技术及其发展 (第5学期, 36学时)

<p>学习目标 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。</p>		
<p>学习内容 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。</p>	<p>教学方法 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 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 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 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。</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%。</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>① 成作业：由作业成绩确定，占平时成绩 30%。</p>
----------	---

4、专业选修课

(1) 汽车营销心理学 学期：2 学时：32

<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>具备一般心理学的基本知识；熟悉营销过程中顾客的心理与行为，并能协助营销任务的完成；掌握营销人员自身在营销中的心理与行为，树立正确的营销心理；具备良好的沟通和协调能力。</p>		
<p>学习内容</p> <p>本课程主要学习心理学的有关知识；熟悉顾客的个体心理、角色消费心理和客群体消费心理；了解商品、广告、企业形象等与顾客心理的关系，掌握客户心理沟通技巧；熟悉营销人员业务心理和管理心理，树立正确的营销心理，能正确的调整自身的心理，正确处理人际关系。</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 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，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，学习过大学生职业生涯与发展规划课程，对本专业职业、企业有一定了解，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，具备营销心理学的基本技能，具有企业实践经历，能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>
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>	

(2) 市场经济学 学期：2 学时：32

<p>学习目标</p> <p>学生学习完本课程后，应当具有以下能力： 掌握市场经济条件下的基本经济理论和经济运行规律，培养用经济学基本原理和方法观察和思考问题的习惯，能对社会中出现的一些经济现象进行分析，对中国宏观经济发展和国家的经济政策的制定和实施有一定的认知，为学生今后学习汽车营销、营销策划、电子商务等课程打下基础；也使学生在今后工作中能用经济学的知识来更好地参与社会问题的讨论和决策。</p>		
<p>学习内容</p> <p>本课程主要学习市场经济的基本理论范畴，市场经济的一般规律、市场机制与市场结构、需求、供给及价格对经济的调节、消费者行为理论、生产者行为理论；学习经济增长与经济发展、世界贸易组织与中国，使学生具备一定的经济学知识。</p>		<p>教学方法</p> <p>宏观教学法： 项目教学法 微观教学法： 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，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，学习过大学生职业生涯与发展规划课程，对本专业职业有一定企业了解，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，具备经济学的基本技能，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>	

(3) 汽车广告学 学期：3 学时：32

<p>学习目标</p> <p>学生学习完本课程后，应当具有以下能力： 在理解和掌握广告学基本理论基础，实现广告实践能力的提升。包括广告调查方法的掌握、受众消费心理的分析、广告创意的表现及广告文案的策划等。为学生毕业后从事汽车营销服务工作打下良好基础。</p>
--

<p>学习内容</p> <p>本课程主要学习广告概述、广告发展简史、广告市场、广告心理学、广告技术、广告媒介、广告程序与广告策划、市场调查、广告策略整体、广告策划、广告组织。学生会运用广告知识，结合汽车营销，进行广告设计、汽车展会设计等。</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 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1学年第1学期学生，学习过市场经济学和营销心理学，对本专业职业和企业有一定了解，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，具备广告学的基本技能，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) 汽车专业英语 学期：3 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>
---	---

(5) 汽车客户关系管理 学期：4 学时：32

<p>学习目标</p> <p>学生学习完本课程后，应当具有以下能力：正确认识客户关系管理的内涵、意义和理论基础；具备评估客户的价值和客户分类管理的能力；熟悉客户关系管理的方法和关键技术；能熟练运用 CRM 软件；能制定客户关系管理方案并加以实施；熟悉汽车制造、销售、维修等企业客户关系的管理意义和方法。</p>		
<p>学习内容</p> <p>学习客户关系管理的内涵，掌握关系营销、数据库营销、等客户关系理论知识，正确分析客户生命周期、客户价值，把握客户满意度和忠诚度的建立；熟悉客户关系管理软件构成，了解数据仓库、数据挖掘、呼叫中心技术；熟悉企业客户关系管理战略的制定和实施，会运用客户关系管理的一般方法和策略，进行客户管理。</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 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，具备客户关系管理的基本技能，具有企业实践经历，能熟练运用电脑和多媒体进行教</p>

		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 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>	

(6) 汽车维修企业管理 学期：4 学时：32

<p>学习目标</p> <p>学生学习完本课程后，应当具有以下能力：能描述汽车维修企业管理的相关理论；具备汽车维修企业现代化管理的基本理念；具备汽车维修企业人力管理、生产管理、质量管理的基本能力。</p>			
<p>学习内容</p> <p>企业管理的计划职能、组织职能、控制职能；人力资源管理的方法、内容；生产与运作管理的方法、内容；质量管理的方法、内容；财务管理的方法、内容。</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 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，具备汽车维修企业管理的基本技能，具有企业实践经历，能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>	

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>
----------	---

(7) 汽车贸易理论与实务 学期：5 学时：32

<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>
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</p>	

	成绩 20%。
--	---------

(8) 汽车法律法规 学期：5 学时：32

<p>学习目标</p> <p>学生学习完本课程后，应当具有以下能力：能了解国家汽车产业相关法律法规、政策；国家汽车产业及汽车行业标准；会了解汽车行业标委会及标准法规工作管理有关工作，会协助开展汽车生产企业资质准入有关工作，推进有关标准的贯彻实施，指导、监督并推进标准化审查有关工作，开展标准化相关培训。</p>		
<p>学习内容</p> <p>国家汽车产业政策、汽车行业标准、汽车户籍管理制度、汽车维护等相关标准、标准化审查要求、标准化管理工作。</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>高职第3学年第1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，具备汽车法律法规的基本技能，具有企业实践经验，能熟练运用电脑和多媒体进行教学。</p>
<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>	

5、独立设置（集中安排）的实践教学环节

(1) 职业礼仪实训（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>高职第1学年第2学期学生，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>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。</p>	

(2) 汽车驾驶实习（第2学期，3周）

<p>学习目标</p> <p>学生学习完本课程后，应当通过汽车驾驶考证，获得汽车驾驶证</p>		
<p>学习内容</p> <p>由教研室安排，在世昌驾校学习汽车驾驶的基本知识，交通安全法规；汽车驾驶的基本操作方法；场地驾驶的样式和操作方法；一般道路的驾驶；城市道路、简易公路、山路等复杂道路的驾驶。</p>	<p>教学方法</p> <p>任务驱动 驾驶操作示范和演练 项目教学法</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1学年第2学期学生，已经了解汽车文化知识，汽车构造等专业知识。</p>	<p>教师需具备的素质与能力</p> <p>驾校教练具有教练资格证书，认真负责。</p>
<p>考核与评价</p>	<p>平时表现（含企业反馈）占50%，各科目考试成绩50%，最后按优、良、及格与不及格四个等次确定本次实训成绩。</p>	

(3) 汽车销售实务模拟训练（第3学期，2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>高职第2学年第1学期学生，已完成大部分校内课程的学习，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>
<p>考核与评价</p>		<p>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。</p>

(4) 汽车维修接待实务训练（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>高职第2学年第2学期学生，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，身心健康。</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 4 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>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>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、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>
考核与评价	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%。	

(6) 毕业顶岗实习 (第 5、6 学期, 23 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, 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</p>

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>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</p> <p>② 汽车维修业务接待</p> <p>③ 汽车营销市场开发</p> <p>④ 汽车维修配件销售与管理;</p> <p>⑤ 汽车保险与理赔</p> <p>⑥ 二手车鉴定与评估</p> <p>⑦ 汽车及其系统的维护;</p> <p>⑧ 汽车发动机、底盘、电气、电控系统的检修;</p> <p>⑨ 车辆技术管理</p> <p>⑩ 其它与本专业有关的工作</p> <p>⑪ 完成专业课程研究,撰写毕业论文或毕业总结。</p>		<p>实习地点</p> <p>①汽车销售和售后服务一体化企业(4S)</p> <p>②汽车维修企业</p> <p>③保险公司车辆事故现场勘查部门</p> <p>④汽车配件或汽车维修设备销售和售后服务企业</p> <p>⑤二手车交易企业</p> <p>⑥汽车运输企业</p> <p>⑦汽车制造企业</p> <p>⑧汽车维修行业管理部门</p> <p>④ 汽车综合性能检测站</p> <p>⑤ 其他商业企业</p>
<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> <p>①学生自我评价占20%;</p> <p>②实习单位鉴定占50%;</p> <p>③校内指导教师评价占30%。</p>	

七、教学进程总体安排

(一) 学时、学分分配表

汽车营销与服务专业学分、学时分配表

课程类别	学分	学时数	课堂教学学分百分比	课堂教学学时百分比	各教学环节占总学分百分比	各教学环节占总学时百分比
------	----	-----	-----------	-----------	--------------	--------------

			总学时	实践(上机、实验、实训)					
课堂教学	必修课	公共课	31.5	578	240	31.8	33.3	22.0	12.1
		专业课	38	676	174	38.4	38.9	26.6	17.9
	专业方向选修课		11.5	194	60	11.6	11.2	8.0	4.8
	专业任意选修课		10	160	36	10.1	9.2	7.0	4.4
	公共选修课		8	128	0	8.1	7.4	5.6	4.6
	合计		99	1736	510	100.0	100.0	69.2	43.8
实践教学	集中安排的实践教学		14	420				25.9	56.2
	课内实验、实训			510					
	毕业顶岗实习		23	644					
	合计			1574					
课外素质教育(不计入计划课堂教学总学时)			7					4.9	
总计			143	2800				100	100
公共基础课程学时占总学时百分比(%)				32.00		选修课教学时数占总学时百分比(%)			16.20

(二) 教学计划进程总体安排

1、课程教学计划进程表

类别	序号	课程代码	课程名称	学分	学时				考试学期	考查学期	按学期分配的周学时					
					总学时	讲授	课内实践	习题讨论			一		二		三	
											1	2	3	4	5	6
公共必修课	1	30041015	思想道德修养与法律基础1	1.5	24	20	4		1		2					
	2	30041016	思想道德修养与法律基础2	1.5	24	22	2		2		2					
	3	30041002	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论1	2	32	28	4		3			3				
	4	30041003	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论2	2	32	26	6		4				2			
	5	30051001	体育1	1	30	4	26			1	2					
	6	30051002	体育2	1	28	4	24			2	2					
	7	30051003	体育3	1	24	4	20			3		2				
	8	30051004	体育4	1	30	4	26			4			2			
	9	30021001	高等数学(模块A)	3.5	60	54	6		1		5					
	10	30031001	职业语文A	2.5	44	30	14			1	3					
	11	40001001	高职英语1	7	60	36	24		1		4					
	12	40001002	高职英语2		60	36	24		2		4					
	13	41001001	计算机应用基础	2.5	46	14	32		2		3					
	14	41001006	人工智能与大数据导论	1	18	4	14			2		2				

	15	30041017	创新创业教育基础理论	2	32	26	6			2		2				
	16	30071101	大学生心理健康教育	2	32	26	6			2		2				
	小计			31.5	578	338	240				16	17	5	4		
专业必修课	1	39031201	机械识图	2	36	20	16		1		3					
	2	39031202	汽车发动机构造与维修	5	90	66	24		1		7					
	3	39031203	汽车底盘构造与维修	4	76	56	20		2			6				
	4	39031209	汽车文化	2	36	30	6		2			2				
	5	39031310	职业礼仪与沟通	2	30	24	6			2		2				
	6	39031206	汽车营销	4.5	80	64	16		3				6			
	7	39031205	汽车电气构造与维修	3.5	62	46	16		3				4			
	8	39031228	汽车金融服务	2	36	30	6		3				3			
	9	39031207	汽车车身修复技术	3	54	28	26		3				3			
	10	39031226	汽车电子商务	2	36	24	12		4						3	
	11	39031215	汽车售后服务	3	54	40	14		4						4	
	12	39031704	汽车营销策划	2	36	24	12		4						3	
	13	39031222	汽车网络创新创业实务	2	32	16	16			4						2
	14	39031229	汽车职业安全教育	1	18	16	2				5					
	小计			38	676	502	174				10	10	16	12	2	
专业方向选修课	方向1 限选课程组（非订单班）															
	1	39031701	汽车定损与评估	2.5	42	30	12		5							4
	2	39031702	汽车保险与理赔	2.5	42	28	14		5							4
	3	39031327	二手车评估与交易	2.5	42	30	12		5							4
	4	39031214	汽车新技术及其发展	2	36	30	6		5							2
	5	39031705	汽车维修质量管理与控制	2	32	16	16			5						2
	小计			11.5	194	134	60									16
专业任选课	方向2 限选课程组（订单班）另附															
	1	39031332	汽车营销心理学	2	32	24	8			2		2				
	2	39031303	市场经济学	2	32	24	8			2		2				
	3	39031229	汽车广告学	2	32	24	8			3			2			
	4	39031319	汽车应用英语	2	32	20	12			3			2			
	5	39031329	新能源汽车	2	32	20	12			3			2			
	6	39031230	汽车网络营销	2	32	24	8			3			2			
	7	39031331	汽车客户关系管理	2	32	30	2			4					2	
	8	39031330	汽车美容与装饰	2	32	30	2			4					2	
9	39030401	汽车维修企业管理	2	32	30	2			4					2		

	10	39031328	汽车贸易理论与实务	2	32	30	2			5				2		
	11	39031314	创业人力资源管理	2	32	24	8			5				2		
	12	39031306	汽车法律法规	2	32	30	2			5				2		
	小计：专业任选课			10	160	124	36					4	8	6	6	
公共选修课	选修院级公选课至少 8 学分, 其中必须选修 2 学分的美育、质量基础(通识)课程。															
	小计(应修学分)			8	128											
课外素质教育	1	30041004-30041008	形势与政策 (每学期 0.2 学分, 每学期理论 8 学时, 实验 0 学时)	1	40	40	0			1-5	1	1	1	1	1	
	2	15031001	大学生职业生涯与发展规划	1	22	12	10			1	2					
	3	30041014	船政文化素养	1	18	8	10			1	1					
	4	15031002	就业与创业指导	1	16	12	4			5					1	
	5	30060001	军事理论	2	36	36	0			1	2					
	6	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			7	132	108	24				6	1	1	1	2	
合计:										25	24	25	21	26		
学期课程门数(必修)										13	9	12	12	8		
学期考试课程门数(必修)										4	4	4	4	4		
学期考查课程门数(必修)										9	5	8	8	4		

2、集中性教学环节计划进程表

类别	序号	项目编号	项目内容	学分	总周数	考核方式	实施学期						备注	
							第一学年		第二学年		第三学年			
							1	2	3	4	5	6		
素质能力模块	1	15032202	入学教育	0.5	1	考查	1							
	2	15032203	军事技能	2	2	考查	1							
	3	15032002	公益劳动	1	(2)	考查		1	1					课外时间
	4	30042002	社会实践(毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论)	0.5	(1)	考查				1				第 4 学期分散安排
	5	30042001	社会实践(思想道德修养与法律基础)	0.5	(1)	考查		1						第 2 学期分散安排
	6	12002201	创新创业实践	2		考查								不占用正常课时, 学生可以用开展创新实验、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。

	7	39032202	职业礼仪实训	0.5	1	考查		1					校内 全员参加礼仪大赛
	8	39032203	汽车驾驶实习	1.5	3	考查		3					校内汽车驾训中心
	9	39032205	汽车销售实务模拟训练	1	2	考查			2				校内或校外 全员参加销售大赛
	10	39032211	汽车维修接待实务训练	1	1	考查				1			校内或校外
	11	39032212	汽车职业技能鉴定实习	1	1	考查				1			校内
	12	39032213	毕业顶岗实习一	9	9	考查					9		校外分散安排
	13	39032214	毕业顶岗实习二	14	14	考查						14	校外分散安排
	14	39032209	毕业论文与答辩	1.5	3	考查						3	校内
	15	15032003	毕业教育	1	1	考查						1	校内
	小计			37	38			2	5	2	2	9	18
毕业总计最低学分				143									

八、实施保障

(一) 师资队伍

(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设计的能力;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。

专业兼职教师构成汇总表

序号	学历要求	专业背景	职称要求	职业资格、职业技能等级证书等要求	合作企业(行业部门)	拟任课程(教学环节)	人数
1	本科	经济管理	中级	市场经理 经济师	一汽大众福州 4S 店	汽车营销策划 汽车电子商务 顶岗实习	1
2	本科	汽车检测与维修	高级	服务经理、 汽车维修技师	福州建发汽车销售服务有限公司	汽车发动机构造与维修 顶岗实习	1
3	本科	汽车检测与维修	中级	车间主管、 汽车维修技师	闽江保时捷 4S 店	汽车售后服务	1
4	本科	汽车检测与维修	中级	汽车维修技师 捷豹路虎二手车经理	福州捷众汽车有限公司	二手车鉴定与评估	1
5	本科	汽车技术服务与维修	高级	保险理赔经理、汽车维修技师	福州大邦通商汽车服务有限公司	汽车保险与理赔 汽车定损与评估	1
6	本科	经济管理	中级	市场客服经理、经济师	福州大邦通商汽车服务有限公司	汽车客户关系管理	1
7	本科	汽车技术服务与维修	高级	销售部大客户经理、汽车维修技师	建发汽车福州三菱	汽车营销	1
8	本科	汽车技术服务与维修	中级	市场及服务经理、经济师	福州建发阿尔法罗密欧 4S 店	汽车营销 汽车营销策划	1

9	本科	汽车技术服务与维修	中级	服务经理、经济师	福州闽江保时捷	汽车售服务	1
10	本科	汽车技术服务与维修	中级	业务主管、经济师	厦门恒驰汇通融资租赁有限公司	汽车金融服务 汽车营销	1

(二) 教学实施

(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 ²)	容纳实践学生数	功能
1. 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
2. 发动机构造与维修实训室	350	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
3. 底盘构造与维修实训室	570	100	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
4. 电气设备构造与维修实训室	600	100	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
5. 汽车营销实训室	400	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
6. 长安福特培训中心	600	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, 同时还用于福特订单班及企业员工实施福特汽车维修、服务顾问、销售顾问培训等
7. 丰田培训中心	800	100	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, 同时还用于丰田订单班及企业员工实施丰田汽车维修培训等。
8. 奥迪培训中心	1000	100	奥迪品牌汽车的认识 品牌汽车的维修

(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。充分利用一汽丰田、奥迪公司、长安福特、建发汽车等公司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。

（三）课程标准

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，满足学生职业生涯发展的需求，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。

（四）教学资源

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：以合作企业一汽丰田、奥迪、长安福特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：参考一汽丰田、奥迪、长安福特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。充分利用线上线下资源开展混合教学，翻转教学。

(五) 教学方法

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。

(六) 学习评价

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。

(七) 质量管理

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，改革学分数分配，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 通奥迪汽 车销售服 务有限责 任公司	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
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	厦门建发汽车有限公司
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	男	36	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	车辆工程	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、其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。

九、毕业要求

本专业学生在三年内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，课外素质教育等各环节课程，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。

十、附录