

四川交通职业技术学院

汽车检测与维修技术专业群 汽车技术服务与营销专业人才培养方案

编制人（签章）_____

审核人（签章）_____

批准人（签章）_____

2021年修订

目 录

一、专业名称及代码	- 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	- 4 -
(一) 培养目标	- 4 -
(二) 培养规格	- 5 -
六、课程设置及要求	- 8 -
(一) 课程体系设计思路	- 8 -
(二) 职业岗位核心能力分析	- 9 -
(三) 主要课程设置及要求	- 11 -
七、教学进程总体安排	- 23 -
八、实施保障	- 28 -
(一) 师资队伍	- 28 -
(二) 教学设施	- 28 -
(三) 教学资源	- 30 -
(四) 教学方法	- 30 -
(五) 学习评价	- 31 -
(六) 质量管理	- 31 -
九、毕业要求	- 32 -
(一) 总体要求	- 32 -
(二) 学分要求	- 33 -
(三) 其他要求	- 34 -
十、附录	- 35 -
(一) 课程变更与置换说明	- 35 -
(二) 其他说明	- 36 -

一、专业名称及代码

所属专业群：汽车检测与维修技术专业群

名称：汽车技术服务与营销 代码：500210

二、入学要求

普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具有同等学力者。

三、修业年限

修业年限：基本修业年限3年，最大修业年限5年。

学历层次：大专

四、职业面向

就业面向的行业：汽车零售业、保险业

主要就业单位类型：企事业

可从事的岗位：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、查勘定损员、二手车鉴定评估

具体如表1所示。

表1 职业面向对应表

所属专业大类(代码)	所属专业类(代码)	对应行业(代码)	主要职业类别(代码)	主要岗位类别(或技术领域)	职业资格证书或技能等级证书
交通运输大类(50)	道路运输(5002)	零售业(52) 保险业(68)	销售人员(4-01-02) 保险服务人员(4-05-04)	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 查勘定损员 二手车鉴定评估	汽车维修高级工；汽车营销评估与金融保险服务技术1+X证书；国际国内知名品牌技术等级证书

表2 职业岗位能力与课程对应表

序号	职业岗位名称	岗位类别		对应的典型工作任务	岗位能力要求	课程名称(或学习领域名称)
		就业岗位	发展岗位			

1	销售顾问	■	□	<ol style="list-style-type: none"> 商品介绍 六方位绕车 车辆性能评价 客户接待与沟通 消费者心理把握 商务谈判 新车保险方案制定 客户跟踪与关系维系 DMS系统使用 汽车驾驶 销售活动策划 信贷方案选择与制定 	<ol style="list-style-type: none"> 新车销售 汽车维护； 汽车一般故障判断； 沟通技巧、服务礼仪 新车保险方案制定 车辆信贷 	汽车机械基础 汽车电工电子 汽车BP基础 汽车构造与拆装 汽车电气设备构造 职场礼仪 汽车文化 客户关系建立与维系 汽车营销实务与策划 汽车销售流程与技巧 汽车商品知识与竞品分析 汽车保险相关法律法规 汽车维修接待 汽车金融
2	服务顾问	■	□	<ol style="list-style-type: none"> 客户接待 车辆接待 车辆问诊 车辆保险保障范围及理赔 消费者心理把握 商务谈判 客户跟踪与关系维系 客户投诉应对与处理 汽车驾驶 	<ol style="list-style-type: none"> 汽车拆装； 汽车维护； 汽车一般故障判断； 沟通技巧、服务礼仪 事故车辆保险理赔 	汽车机械基础 汽车电工电子 汽车BP基础 汽车构造与拆装 汽车电气设备构造 职场礼仪 汽车文化 客户关系建立与维系 汽车商品知识与竞品分析 汽车保险相关法律法规 汽车维修接待 汽车金融 汽车配件管理实务
3	二手车鉴定 保险专员 查勘定损员	■	□	<ol style="list-style-type: none"> 二手车价值评估 二手车交易流程 商务谈判 消费者心理把握 汽车驾驶 汽车结构分析及维修方案制定 车辆保险险种责任 车辆保险方案制定 事故分析与简单责任划分 事故损失评估 理赔基本流程 	<ol style="list-style-type: none"> 二手车评估与交易 事故车辆保险与理赔 车辆信贷 	汽车机械基础 汽车电工电子 消费心理学 汽车BP基础 汽车底盘构造与维修 汽车构造与拆装 汽车电气设备构造 职场礼仪 汽车保险与理赔 汽车评估 汽车文化 汽车专业英语 客户关系建立与维系

五、培养目标与培养规格

(一) 培养目标

本专业与多个汽车服务企业开展合作，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，面向汽车后市场职业群，能够从事汽车服务顾问、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高素质技术技能人才。

3-5年后能够胜任汽车销售培训师、汽车销售主管、汽车企业市场策划师、汽车快修连锁门店主管、汽车维修服务主管、理赔经理、高级二手车评估师等岗位。

学生毕业时能达到的专业培养目标如表3所示：

表3 人才培养目标

序号	目标内容
1	能熟练运用专业知识和专业技能进行汽车销售及售后服务技术工作，开展对汽车新零售模式、汽车快修连锁、汽车自助查勘等行业相关新问题的研究，进而提出解决方案
2	具备创新精神，能够适应国内外汽车技术和汽车产业的发展要求，应对汽车新能源及智能网联相关问题，能不断掌握新知识、新技能，并应用于相关工作中。
3	具有一定的国际化视野、较强的团队合作精神和沟通交流能力，能正确认识自身在项目团队中的角色定位，能与客户及同事融洽相处。
4	具有较强的社会责任感和敬业精神，能在工作中正确运用专业知识和技能，保证日常工作开展与自然、社会的可持续发展相协调。
5	具备一定的项目管理能力，在日常工作中不断积累，能够通过市场调研、需求预测和技术分析等手段来组织制定工作计划并有效实施。

（二）培养规格

从本专业毕业生应具备的素质、知识和能力三方面提出具体的三级培养规格要求，如表3所示。

表3 培养目标与培养规格实现矩阵

指标点				培养目标1	培养目标2	培养目标3	培养目标4	培养目标5
规格分类	一级指标	二级指标	三级指标					
素质要求	1. 思想政治素质	1.1 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		√	√	√	√	√

指标点				培养目标1	培养目标2	培养目标3	培养目标4	培养目标5
规格分类	一级指标	二级指标	三级指标					
	质	1.2 崇尚宪法、遵法守律、从德向善、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。		√	√	√	√	√
		1.3 传承“两路”精神和新时代创新精神，有正确的人生观、价值观和世界观，有强烈的家国情怀					√	
	2. 文化素质	2.1 具有良好的人文社会科学素养				√		
		2.2 具有良好的生活和行为习惯，有较强的时间管理和自我管理意识				√		
		2.3 具有一定的审美能力			√			
	3. 职业素质	3.1 具有团队合作和组织协调的意识，具有信息素养、创新思维。				√		√
		3.2 具有不怕苦、不怕累、一丝不苟、精益求精的工匠精神					√	
		3.3 具有安全生产、质量意识和环保意识		√	√		√	√
	4. 身心素质	4.1 养成坚持体育锻炼的习惯，达到《国家大学生体质健康》标准				√		
		4.2 有良好的心理素质和过硬的身体素质				√		
知识要求	5. 公共基础知识	5.1 熟悉马克思主义、毛泽东思想、邓小平理论和习近平新时代中国特色社会主义思想体系基本内容，知悉当代青年大学生的思想政治基本要求				√	√	
		5.2 践行社会主义核心价值观、理解“两路”精神的含义，了解道德基本规范，对我国宪法、军事法规和相关法律法规的基本内容有一定了解，关心了解时事政治				√	√	
		5.3 掌握从事本专业必需的高等数学、英语、信息技术处理、人文社会科学、创新创业等方面的知识				√	√	
	6. 专业知识	6.1 掌握本专业所必备的法律法规以及环境保护、力学、材料、机械识图、电工电子基础理论、汽车构造与工作原理、汽车维护、故障		√	√			

指标点				培养目标1	培养目标2	培养目标3	培养目标4	培养目标5	
规格分类	一级指标	二级指标	三级指标						
		诊断和排除、汽车营销及活动策划与组织、商务谈判等专业基础知识							
		6.2 掌握汽车维修接待流程和维修保养、配件营销与管理、汽车保险与理赔、二手车鉴定评估与交易、汽车金融及信贷等方面的专业知识		√	√			√	
能力要求	7. 通用能力	7.1 具备团队合作和组织协调能力，具备运用汉语、英语等语言进行有效沟通和表达的能力		√	√				
		7.2 具备忠诚敬业、吃苦耐劳、遵纪守法、敢于担当的能力				√			
		7.3 德智体美劳全面发展，具备高效检索、准确判断、有效运用现代信息技术等工具以快速适应社会发展变化的能力					√		
	8. 专业能力	8.1 具备理解和运用汽车技术服务与营销专业知识的能力	组织实施汽车产品的市场调查与分析		√	√			√
			撰写汽车营销活动策划方案并组织实施						
			对汽车产品的技术和性能进行合理的评价						
		8.2 具备运用汽车技术服务与营销知识的基本原理，识别、表达、并通过分析，获得有效结论的能力，具备运用汽车营销活动策划知识设计、开发方案或操作步骤，以解决实际工作问题的能力	对客户关系和销售进行日常管理，完成汽车维修接待		√	√			
			撰写汽车营销活动策划方案并组织实施						
			对汽车产品的技术和性能进行合理的评价						
		8.3 具备熟练操作汽车理赔、鉴定相关的专业工具或设备的能力，以及应用信息技术的能力，具备对新知识、新技能的学习	汽车保险产品销售		√	√			
			处理汽车保险理赔业务		√	√			
			二手车进行合理的鉴定评估		√	√			

指标点				培养目标1	培养目标2	培养目标3	培养目标4	培养目标5
规格分类	一级指标	二级指标	三级指标					
		能力和创新创业能力						
		8.4 具备汽车营销项目的综合管理、成本管理和风险评估等能力	汽车电子商务运营与管理的能力			√		√
			汽车销售及维修类企业的基本管理能力	√	√			
			汽车营销活动策划方案并组织实施	√	√			
	9. 发展能力	9.1 具备创新创业的意识和在汽车服务领域的创新及创业能力			√			√
		9.2 具有自主学习和终身学习的意识，有不断学习和适应发展的能力			√			√

说明：专业能力的三级指标可以根据专业情况再细化 2-4 条。

六、课程设置及要求

（一）课程体系设计思路

汽车技术服务与营销专业课程体系紧紧围绕“对接国内国际标准，遵循学生成才特点，宽口多元培养模式”设计理念进行构建。对接行业规范、岗位要求和“1+X”职业技能等级标准，强化提升人才培养标准与内涵；充分发挥国际化品牌校企合作项目优势资源，组建校企混编师资团队，实现教学内容与生产内容对接，课堂实训与企业生产对接，考核方式与企业考核对接，学历证书与职业资格及技能等级证书对接；动态应对行业变化与人才需求，兼顾学生成长成才个性化发展，实施职业能力基础大平台人才培养；加强校企合作力度，拓宽人才培养口径，多元培养职业岗位专门化人才。

1. 学生能力培养主线

突出学生“通用能力→岗位能力→职业能力”的能力培养主线。一至三学期培养学生“通用能力”，打好专业基础；四至五学期打破专业限制培养学生“岗位能力”，适应学生个性化发展及企业行业需求；最后第六学期通过顶岗实习培养学生“职业能力”，助力学生就业及职业发展。

2. 大平台双定向培养体系

深化产教融合、校企合作，引导行业企业深度参与技术技能人才培养，对接学生、学校和企业三方需求，将学生在校学习的3年划分为“1.5+1+0.5”的“专业群大平台”和“专门化平台”，第一个1.5学年为专业群公共大平台课程，全专业群学生共同学习创新创业课程、专业群基础课程（F）和平台课程（P），培养学生的基础能力、通用能力以及创新创业能力；第二个1学年为专门化平台，学生突破专业的限制按照校企合作厂商品牌（或岗位方向）以定向班形式重新选拔组班，学生按照校企合作的品牌进入校企合作订单培养平台，学生在1年中学习校企合作的方向课程（D）和专业拓展的模块课程（M），主要培养学生的岗位能力和职业迁移能力；第三个0.5学年学生通过双选会选择之前学习品牌（或岗位）对应的企业开展顶岗实习，学生在校外实训基地进行真实工作任务的综合训练，实现职业综合能力的提升。

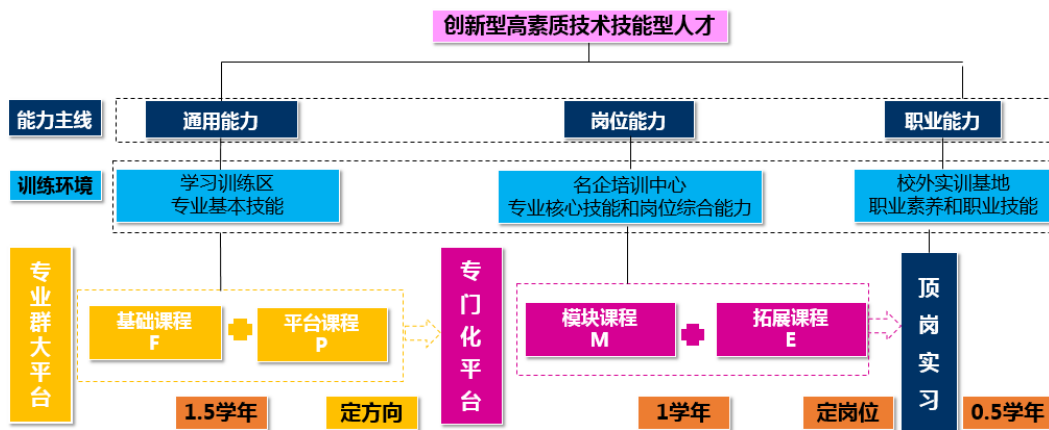


图1 “大平台、双定向” 人才培养模式示意图

3. “三环境” 实训基地搭建

以单项任务模拟训练为主的学习训练区+以生产任务训练为主的名企培训中心+“成渝地区双城经济圈”布局的学生顶岗实习校外实训基地的三个学习训练环境。

（二）职业岗位核心能力分析

汽车技术服务与营销专业毕业生主要面向汽车维修企业，毕业生到汽车维修企业面向的主要工作岗位为的销售顾问和服务顾问等，销售顾问和服务顾问岗位的具体工作任务、工作流程、工作要求以及所需的知识点和技能点如表4所示。

表4 职业岗位能力及课程对应表

职业岗位	对应的典型工作任务	核心能力	课程名称
销售顾问	<ol style="list-style-type: none"> 商品介绍 六方位绕车 车辆性能评价 客户接待与沟通 消费者心理把握 商务谈判 新车保险方案制定 客户跟踪与关系维系 DMS系统使用 汽车驾驶 销售活动策划 信贷方案选择与制定 	<ol style="list-style-type: none"> 新车销售 汽车维护; 汽车一般故障判断; 沟通技巧、服务礼仪 新车保险方案制定 车辆信贷 	汽车机械基础 汽车电工电子 汽车发动机构造与维修 汽车BP基础 汽车底盘构造与维修 汽车电气设备构造与检修 职场礼仪 汽车文化 汽车专业英语 客户关系建立与维系 汽车营销实务与策划 汽车4S店经营与管理 汽车商品知识与竞品分析 销售流程与技巧 汽车维修接待 汽车金融
服务顾问	<ol style="list-style-type: none"> 客户接待 车辆接待 车辆问诊 车辆保险保障范围及理赔 消费者心理把握 商务谈判 客户跟踪与关系维系 客户投诉应对与处理 汽车驾驶 	<ol style="list-style-type: none"> 汽车拆装; 汽车维护; 汽车一般故障判断; 沟通技巧、服务礼仪 事故车辆保险理赔 	汽车机械基础 汽车电工电子 汽车发动机构造与维修 汽车BP基础 汽车底盘构造与维修 汽车电气设备构造与检修 职场礼仪 汽车文化 汽车专业英语 汽车配件管理实务 汽车维修接待
二手车鉴定 保险专员 车损查勘员	<ol style="list-style-type: none"> 二手车价值评估 二手车交易流程 商务谈判 消费者心理把握 汽车驾驶 汽车结构分析及维修方案制定 车辆保险险种责任 车辆保险方案制定 事故分析与简单责任划分 事故损失评估 理赔基本流程 	<ol style="list-style-type: none"> 二手车评估与交易 事故车辆保险与理赔 车辆信贷 	汽车机械基础 汽车电工电子 消费心理学 汽车发动机构造与维修 汽车BP基础 汽车底盘构造与维修 汽车电气设备构造与检修 职场礼仪 汽车保险与理赔 汽车评估 汽车文化 汽车专业英语 客户关系建立与维系

(三) 主要课程设置及要求

1. 公共基础课

主要公共基础课程（F）描述如表 5 所示。

表5 主要公共基础课程描述

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
1	思想道德修养和法律基础	本课程以社会主义核心价值观为主线,开展马克思主义的世界观、人生观、价值观、道德观和法治观教育,引导学生认识自己肩负的历史使命和时代责任,坚定理想信念,弘扬民族精神,践行社会主义核心价值观;自觉加强道德修养,遵守公民道德准则,遵守宪法和法律,培养法治思维,努力提高自己的思想道德素质和法律素养。	1.时代的科学内涵;中国特色社会主义进入新时代的实践价值和世界意义。 2.人生观的基本内涵以及对人生的重要作用;理想信念对大学生成才的重要意义。 3.中国梦的内涵;个人理想与社会理想的辩证关系。 4.社会主义核心价值观的基本内容,诚信道德建设的重要性。 5.法律的含义与作用与历史发展;中国特色社会主义法律体系的基本内容,宪法的基本原则和主要内容;我国刑法、民法、诉讼法等部门法的基本原则、基本制度以及现实应用。	采用混合式教学模式教学,线下教学过程中,针对线上学习数据,结合教学目标,策略性采用引导式教学、讨论式教学、多媒体演示法、启发式教学法等多种教学方法,激发学生学习热情,保证教学质量。考核分平时考核和期末考核两个环节,平时考核安排课内实践活动、过程测试、日常作业和探究性学习任务占 60%,期末考核占 40%。
2	毛泽东思想与中国特色社会主义理论概论	使学生系统掌握毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系的基本原理,以及各重大理论成果产生的时代背景、实践基础、科学内涵、主要内容、精神实质和历史地位。帮助学生坚定马克思主义信念,坚定在中国共产党的领导下走中国特色社会主义道路的信念,牢固树立“四个意识”,坚定“四个自信”,做到“两个维护”,为实现中华民族伟大复兴中国梦而承担起历史使命。	1.毛泽东思想的主要内容和活的灵魂,新民主主义革命形成依据、路线和纲领、社会主义改造的历史经验。 2.邓小平理论提出的背景、主要内容和对于中国特色社会主义建设事业所具有的重大意义,“三个代表”重要思想的本质的本质,科学发展观之于新时期建构中国特色社会主义伟大工程所内蕴之理论价值、现实意义。 3.习近平新时代中国特色社会主义思想孕育的背景,理解新时代的內涵,主要开创性内容及其开辟马克思主义理论新境界的贡献、当代意义。 4.坚持和发展中国特色社会主义的总任务,中国梦的本质和内涵,统筹推进“五位一体”总体布局	采用混合式教学模式教学,线下教学过程中,针对线上学习数据,结合教学目标,策略性采用引导式教学、讨论式教学、多媒体演示法、启发式教学法等多种教学方法,激发学生学习热情,保证教学质量。考核分平时考核和期末考核两个环节,平时考核安排课内实践活动、过程测试、日常作业和探究性学习任务占 60%,期末考核占 40%。

			和“四个全面”战略布局相关内容。 5.中国特色社会主义最本质的特征。	
3	形式与政策 1 2 3 4 5 6	引导大学生准确理解党的基本理论、基本路线、基本方略；帮助学生掌握全面思考、理性分析时事热点的方法和技巧，培养学生应对时政热点的理性思维，使他们能自觉抵制各种不良思潮和言论的影响，树立“四个意识”，坚定“四个自信”，坚决做到“两个维护”，培养德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人。	本课程教学内容根据《高校“形势与政策”教育教学要点》和学生关注的热点、焦点问题确定，主要包括全面从严治党、我国经济社会发展、港澳台工作、国际形势与政策四个专题，重点讲授：党的政治建设、思想建设、组织建设、作风建设、纪律建设以及贯穿其中的制度建设的举措新成效；党中央关于经济建设、政治建设、文化建设、社会建设、生态文明建设的决策部署；坚持“一国两制”、推进祖国统一的新进展新局面；中国坚持和平发展道路、推动构建人类命运共同体的新理念新贡献。	课程要在坚持马克思主义立场、观点和方法，结合中华民族发展史、中国共产党史、中华人民共和国史、改革开放史和世界社会主义发展史，结合大学生思想实际，科学分析当前形势与政策，准确阐释习近平新时代中国特色社会主义思想前提下，采取灵活多样的教学形式，做到课堂讲授与学生讨论相结合、课堂教学与课下实践相结合，提升形势与政策课教学效果。
4	信息技术	通过课程学习要求学生了解 计算机系统硬件、软件、网络 及信息与信息安全的基本知识，掌握 Windows 操作系统的使用方法，掌握 Office 等办公软件的应用，提高利用计算机进行综合信息的处理能力。	计算机系统硬件、软件、网络及信息 与信息安全的基本知识，Windows 操作系统的使用方法，以及 Office 等 办公软件的应 用。在教学过程中，立足于培养学生计算机操作能力和计算机素养，按照实际 工作中对计算机基 本技能的要求，采 用任务驱动教 学，并引入“课程思 政”的理念，有效的融入信息化教学 手段。课程考核采用过程性考核和上 机操作考核相结合的方式进行，鼓 励 学生参加全国计算机等级考 试。	采用混合式教学模式教 学，线下教学过程中，针 对线上学习数据， 结合 教学目标，策略性采用引 导 式教学、讨论式教学、 多媒体演 示法、启发式 教学法等多种教学方法， 激发学生 学习热情，保证 教学质量。完全过程考 核，主要包括平时考核安 排课内实践活动、作业、 系列测试等。本课程采用 以证代考方式，学生获得 全国计算机一级及以上 考试证书，可以置换课程 成教。
5	体育 1 2 3	通过课程学习，使学生养成自觉参与体育锻炼的行为习惯，掌握科学的体育锻炼方式方法，全面发展提高身体素质，掌握 1 至 2 项运动技能。形成浓厚的爱国主义情怀，健康的 心	1.理论课 理论课安排在学期教学计划里，每学期 2 课时左右。理论课内容包括基础 理论和专项理论。包括：体育运动基 本常识、常见运 动损伤的处置、相关 运动项目的 发展历史及文化、相关运动项目 的规则及裁判法等。	体育课一、二年级为必修 课，每周 2 学时，每学 期 16 周。体育实 践科包 括必修和选修部分。其中 选修部分，采取网上选课 的形式， 学生可根据自 己的兴趣、爱好每学期自 由选择体育教师和一个

		理品质，表现出良好的人格特征，积极的竞争意识与团队合作态度。	2.实践课 篮球、排球、足球、网球、乒乓球、羽毛球、太极拳、舞龙、武术、健美操、瑜伽、轮滑、拓展训练、形体、排球等体育项目的基本技术、基本战术等。	体育项目上课。
6	军事理论	课程以习近平强军思想和习近平总书记关于教育的重要论述为遵循，全面贯彻党的教育方针、新时代军事战略方针和总体国家安全观，围绕立德树人根本任务和强军目标根本要求，以提升学生国防意识和军事素养为重点，为实施军民融合发展战略服务。通过课程教学，让学生了解军事基础知识和基本军事技能，增强国防观念和国家安全意识和忧患危机意识，弘扬爱国主义精神、传承红色基因、提高学生综合国防素质。	1.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。 2.国家安全的内涵，我国总体国家安全观，当前我国面临的安全形势，世界主要国家军事力量及战略动向。 3.军事思想的内涵和形成与发展历程，我国军事思想的主要内容、地位作用和现实意义。习近平强军思想的科学含义和主要内容。 4.战争内涵、特点、发展历程，新军事革命的内涵和发展演变，机械化战争、信息化战争的形成、主要形态、特征、代表性战例和发展趋势。 5.信息化装备的内涵、分类、发展及对现代作战的影响，世界主要国家信息化装备的发展情况。	采用混合式教学模式教学，考核分平时考核和期末考核两个环节，平时考核安排课内实践活动、日常作业和探究性学习任务占 80%，期末考核占 20%。
7	大学英语 1 2	本课程旨在以跨文化交际为载体，以跨文化交际任务为主线，主要目的是使学生通过完成口头交际任务、文化体验任务、书面沟通任务、生活应用任务和语音语法练习来扩充跨文化交际知识，提升跨文化交际能力。本课程着重培养学生与他人交谈的能力；提升学生对西方文化的理解能力与口头表达能力；训练学生的书面沟通能力；构建学生在生活中应用语言做事的能力；巩固学	根据学生未来工作岗位能力和英语语言学习的规律，结合高职高专学生的特点，采用确立目标一划分情境一选定场景一制定原则的四步法筛选出课程的知识点，搭建了系统科学的课程内容体系。分别按照大学生生活与外出旅游两个生活领域进行学习情境划分。 情境 1：大学生生活 Unit 1 大学生生活；Unit 2 家人与朋友；Unit 3 大学学习；Unit 4 校园活动；Unit 5 宠物文化；Unit 6 健康与疾病；Unit 7 节假日；Unit 8 爱情与婚姻。 情境 2：外出旅游 Unit 9 出行；Unit 10 住宿；	采用混合式教学模式教学，线下教学过程中，针对线上学习数据，结合教学目标，策略性采用引导式教学、讨论式教学、多媒体演示法、启发式教学法等多种教学方法，激发学生学习热情，保证教学质量。考核分平时考核和期末考核两个环节，平时考核安排课内实践活动、日常作业和探究性学习任务占 50%，期末考核占 50%。

		生的语言基础知识。	Unit11 就餐; Unit 12 游览; Unit 13 娱乐; Unit 14 购物; Unit 15 网“游”; Unit 16 谋职	
8	大学数学	<p>在本课程的教学中遵循“以应用为目的,以必需,够用为度”的原则,注重理论联系实际,培养学生具备一定的基本运算能力和分析问题、解决问题的能力;突出数学文化的育人功能,培养学生良好的数学修养和素质。强化应用能力,培养学生通过建模思想方法解决实际问题并进行创新的能力。</p>	<p>1.课程的主要内容包含函数、一元函数微积分、微分方程、多元函数微积分、线性代数等。教学中要结合学情,选择适宜的教学方法与教学手段,因材施教,营造有利于学生能力发展的氛围,启发学生思维,促进学生能力的提高。</p> <p>2.掌握基本概念和基本性质(函数、极限、导数、微分、积分等),理解基本的数学思想(极限思想、微积分思想等),培养学生的抽象思维能力、逻辑思维能力、辩证思维能力、数学语言表达能力。</p> <p>3.掌握课程中基本的数学运算方法,理解运算的基本原理。</p> <p>4.掌握数学软件的使用操作,能熟练使用数学软件进行基础数学运算。</p> <p>5.具备基本工程计算能力,能够应用数学知识学习后续课程、专业知识、专门技术等。</p> <p>6.能够应用所学数学知识构建数学模型,并利用数学的方法完成必要的计算、分析和判断。</p>	<p>基本理论中知识点多,教学过程中采用引导式教学、讨论式教学来增加学生的理解能力。课程的重点和难点,教学过程中可采用讲练结合法、多媒体演示法、启发式教学法等多种教学方法,调动学生学习的积极性,提高学生的参与度,来提升教学质量,培养学生对问题的抽象概括能力和综合运用知识来分析解决问题的能力。</p>

2. 专业基础课

主要专业群基础课程(P)描述如表6所示。

表6 主要专业群基础课程描述

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
1	职场礼仪	<p>本课程旨在培养学生良好的服务意识和服务中心,塑造良好的职业形象,陶冶学生的职业情操,使学生具有较强的表达能力和人际沟通能力,熟悉不同岗位群的礼仪</p>	<p>1.初入职场礼仪:仪容礼仪规范、仪表礼仪规范、微笑礼仪规范、眼神礼仪规范、手势礼仪规范、站姿礼仪规范、走姿礼仪规范。</p> <p>2.客户接待礼仪:接打电话礼仪规范、电话邀约标准话术、握手名片礼仪规范、名片礼仪规范、</p>	<p>课程中演练环节较多,教学中采用引导式教学、示范式教学来增加学生的理解能力。课程的重点和难点,教学过程中可采用讲练结合法、多媒体演示法、启发式教学法等多种</p>

		需求,提高 学生的综合职业素养。帮助学生了解相关从业岗位的接待工作,牢固树立“宾客至上”的观点,自觉讲究礼貌礼节,切实做到文明接待、礼貌服务、诚实守信、善于沟通和合作。	自我介绍礼仪规范、称呼礼仪规范、邀请入座礼仪规范、坐姿礼仪规范、需求分析标准话术、沟通交流礼仪。 3.车辆展示与交付礼仪:蹲姿礼仪规范、环车方位礼仪规范、打开车门礼仪、上下车辆礼仪规范、座次礼仪规范、递接物品礼仪规范、他人介绍礼仪规范、送别礼仪规范、沟通交流礼仪。 4.售后跟踪服务礼仪:短信邮件礼仪规范、上门拜访礼仪规范、售后跟踪标准话术、礼迎车主礼仪规范、环车检查礼仪规范、售后服务接待流程、沟通交流礼仪。	教学方法,调动学生学习的积极性,提高学生的参与度。考核分平时考核和期末考核两个环节,主要包括平时考核安排课内实践活动、作业、个人职业规划报告等。其中,过程考核占 80%,期末考核占 20%。
2	汽车新媒体	培养目标是为企业或创业者培养新媒体营销策划及运营人才,培养学生汽车新媒体创业能力。通过本课程的学习,让学生们了解并掌握新媒体营销的基本知识、最新发展以及相关原理,新媒体营销的最新发展状况,熟练掌握并了解门户网站营销、微博营销、微信营销、手机媒体营销以及数字媒体营销等新媒体营销的概念、特征、营销的特征及主要载体,并通过大量案例分析,使学生具备新媒体运营能力,学生能够在学习中接触到业界前沿的最新成果,从而获得汽车新媒体岗位的职业能力。	1.新媒体概述:新媒体运营概念;运营与营销的区别;新媒体发展历史;新媒体运营的 4 大经典模块;新媒体运营的常见误区。 2.新媒体运营:汽车新媒体运营岗位的能力与要求;用户运营的概念与具体工作;产品运营的概念及工作思路;内容运营的概念及工作思路;如何创作出好的内容。 3.新媒体营销:新媒体营销的核心理论与常用工具;新媒体营销的 4 大理论与 9 种方法;网络营销、视频营销、论坛营销、社区营销、自媒体营销;软文推广、网络水军、移动广告等营销手段讲解。 4.短视频平台运营:短视频的分镜、光影、镜头、构图等内容;短视频剪辑与特效制作;知名短视频平台的拍摄、涨粉、运营技巧。	以完成新媒体运营经理的工作任务为教学内容,以实际工作的流程顺序来组织教学过程,采用任务驱动、项目导向等教学模式,灵活运用案例分析、分组讨论、角色扮演、启发引导、实战体验等教学方法,做到在学中做、做中学。对学生的评价包括课程理论考核评价(50%)和实际操作技能考核评价(50%)两部分。其中课程理论考核评价分为工单考核成绩和课堂表现考核成绩两个部分(40%、10%),实际操作技能考核包括新媒体运营实训和上机操作两个部分(40%、10%)。
3	汽车法律法规	本课程的目的在于使学生通过本课程的学习,系统掌握目前国际国内汽车行业有关法律法规,为学习后继课程和进一步获得相关知识奠定必要的基础,锻炼自己成为既	1.汽车产业宏观政策:产业政策;汽车产业调整和振兴规划;节能与新能源汽车产业发展规划。 2.汽车行业与汽车产品管理:汽车行业标准;汽车项目管理;汽车产品公告管理。	由于本课程应用性较强,教学中不仅要法律基本理论、规律和方法进行必要的讲解,更要注意联系实际,通过必要的案例讨论、模拟法庭等实际操作深入学习各类法

	有知识、技术又懂法律的综合型人才，这将有助于促进我国汽车行业的规范性发展。	<p>3.汽车排放与污染控制：中国汽车污染的现状；汽车排放与污染控制的相关法律法规。</p> <p>4.汽车产品质量与消费者权益保护：产品质量监督与管理；汽车三包规定；缺陷汽车产品召回管理条例。</p> <p>5.汽车税费管理：汽车消费税；汽车增值税；车船使用税；车辆购置税。</p> <p>6.汽车销售、二手车交易、汽车消费信贷及机动车运营：汽车品牌销售管理实施办法；二手车流通管理办法；汽车消费信贷；机动车运营。</p> <p>7.汽车进出口管理：进出口商品检验法；进口汽车检验管理办法。</p> <p>8.汽车维修、报废与回收管理：机动车维修管理规定；汽车维修行业管理暂行办法；汽车维修技术信息公开实施管理办法；道路运输车辆技术管理规定；汽车报废与回收管理。</p>	法律法规，启迪学生思维，培养学生运用法律的能力。考核分平时考核和期末考核两个环节，主要包括平时考核安排课内实践活动、作业、个人职业规划报告等。其中，过程考核占 80%，期末考核占 20%。
--	---------------------------------------	--	--

3. 专业核心课

主要专业方向（核心）课程描述如表 7 所示。

表7 主要专业群专业核心课程描述

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
1	汽车构造与拆装 I II	能够充分考虑法律法规和劳动制度要求；能够掌握汽车主要总成的具体结构和工作原理；能够掌握汽车主要总成的连接关系；能够制定并实施拆卸、安装和调整汽车零部件的计划；能够利用企业内的信息资源制定计划，并进行实施和评估；能够正确的使用工具、设备和材料；能够对容易产生脱落的连接部分，按	安全、健康和环保知识；汽车及总成工作原理；汽车主要总成的具体结构；汽车零部件功用；维修手册的使用；汽车拆装工具、设备和材料；拆卸、安装的计划；汽车零部件检查与调整；汽车装配质量控制；填写工作记录单。	采用混合式教学模式教学，线下 教学过程中，针对线上学习数据，结合教学目标，策略性采用引导式教学、讨论式教学、多媒体演示法、启发式教学法等多种教学方法，激发学生学习热情，保证教学质量。采用完全过程考核，主要由平时 安排课内实践活动、线上任务学习、日常作业和探究性学习任务等多个环节进行。

		照技术数据和安装规范进行操作；能够填写工作记录单；能够检查、评估其工作业绩；能够与领导、同事、客户进行有效地交流沟通。		
2	市场调查研究	本课程旨在使学生能比较全面系统地了解市场调研的工作流程，掌握市场调研的基本理论与方法，培养学生较好的开展市场调研、分析、预测和解决企业相关市场问题的能力，以适应信息时代我国企业经济活动的开展对于市场信息的收集和分析的需要。	1.市场调研方案的设计 2.调研问卷的设计 3.选用恰当的调研方法收集调研资料 4.调研资料的整理和分析 5.调研报告的撰写和汇报 6.进行市场预测	采用任务驱动、项目导向等教学模式，灵活运用案例分析、分组讨论、角色扮演、启发引导、实战体验等教学方法，做到在学中做、做中学。教学效果评价采取过程评价与结果评价相结合、课堂参与与课前准备相结合、课内学习与课外实践相结合，重点评价学生态度和职业能力。
3	消费心理学	本课程主要培养学生从事市场营销的实际能力，同时具有较强的工作岗位适应能力、分析和解决实际问题的能力以及创新意识和职业道德意识。	1.走近消费心理学：消费心理学的基本概念；消费心理学的研究内容；消费心理的研究方法；汽车行业研究消费者心理的重要性。 2.汽车消费者的需要和动机：需要的概念和产生的原因；消费者的概念和类型；汽车消费者的主导动机。 3.汽车消费者的认知心理：消费者注意的含义、分类；消费者知觉的定义；消费者记忆的定义、类型。 4.汽车消费者的情绪情感和态度：消费者情绪情感的感念；情绪情感在汽车消费行为中的作用；情绪情感的表达方式。 5.汽车消费者的个性：消费者个性的内容和结构；消费观的含义及不同类型；中国汽车消费者的消费观念；消费者气质和性格的含义、类型。 6.社会文化对汽车消费心理的影响。 7.商品因素与消费心理。	由于本课程应用性较强，教学中不仅要对本理论、规律和方法进行必要的讲解，更要注意理论联系实际，通过必要的案例讨论、模拟法庭等实际操作深入学习各类法律法规，启迪学生思维，培养学生运用法律的能力。考核分平时考核和期末考核两个环节，主要包括平时考核安排课内实践活动、作业、个人职业规划报告等。其中，过程考核占 80%，期末考核占 20%。

4	汽车营销实务	<p>本课程的教学目的在于通过教与学，揭示汽车市场特点和汽车营销活变的一般规律，使学生了解汽车市场的特点和发展趋势，以及汽车营销的基本原理、策略和技巧，提高学生认识和对汽车市场的综合分析和解决问题的能力，培养学生解决汽车企业营销实际问题的能力和创新能力。</p>	<p>1.绪论：市场营销学基础知识；市场营销的概念和营销观念的演变。 2.汽车市场营销环境：汽车市场营销的宏观和微观环境的构成及其对汽车市场的影响。 3.汽车市场与用户购买行为：汽车市场的分类；私人购车用户购买行为。 4.寻找市场机会与定位：汽车市场的细分和汽车市场定位的概念和方法；目标市场战略的内容。 5.汽车产品策略：汽车产品概念及其生命周期、产品组合策略、汽车新产品开发策略、汽车产品品牌策略。 6.汽车价格策略：汽车产品价格构成、定价的影响因素，一般汽车市场定价方法和新产品的定价策略。 7 汽车分销策略：汽车配件分销渠道的作用与类型、汽车配件分销渠道的设计与管理、分销渠道如何选择。 8.汽车促销策略：汽车产品促销组合；各种促销方式的特点。</p>	<p>教学中采用引导式教学、示范式教学来增加学生的理解能力。课程的重点和难点，教学过程中可采用讲练结合法、多媒体演示法、启发式教学法等多种教学方法，调动学生学习的积极性，提高学生的参与度。考核分平时考核和期末考核两个环节，主要包括平时考核安排课内实践活动、作业、个人职业规划报告等。其中，过程考核占 80%，期末考核占 20%。</p>
5	汽车保险与理赔	<p>本课程培养学生的汽车保险承保与理赔业务能力，掌握汽车承保与理赔的基本知识与技能，初步具备根据客户需求与用车风险进行承保的能力，具备常见事故查勘、定损、理赔的能力。对学生进行职业意识培养和职业道德教育，使其形成严谨、敬业的工作作风，为今后在汽车保险行业的工作与发展奠定基础。</p>	<p>项目一：基本责任车险方案承保与理赔 风险理论；保险概述；机动车交通事故责任强制保险产品介绍、承保实务；保险合同的主体、内容；线上理赔流程；定损原则；交强险赔款的赔款理算规则； 项目二：补充责任车险方案承保与理赔 机动车及新能源车商业责任保险产品介绍、承保实务；汽车保险公司投保渠道选择；最大诚信原则；保险利益原则；汽车保险合同履行的履行、变更；现场查勘流程、查勘技术；线下定损流程；商业责任保险的赔款理算；近因原则。 项目三：综合保障车险方案承保与理赔</p>	<p>课程整体将教学与职业技能挂钩、课程考试与技能考核统筹，学生在课程结束后参与 1+X 职业技能等级证书“汽车营销评估与金融保险服务技术”（中级）考核，根据证书考核成绩折算 20%课程成绩。探索实现学历证书和职业技能等级证书互通衔接，实现书证融通。围绕课前、课中，构建了一套覆盖全过程，涵盖多元评价主体和评价维度的教学评价体系，实现了课程参与度、技能熟练度、反馈有效度的实时监测</p>

			<p>机动车及新能源商业车损险及其附加险产品介绍；综合型车险承保；损失补偿原则；保险合同解除、终止和争议处理；汽车关键零部件定损；多车事故赔款理算；水淹、火烧、盗抢事故理赔；欺诈案件处理。</p>	<p>评价。教学实施过程中，设置理论知识考核和虚拟实训考核，并结合 1+X 职业技能等级标准设置任务评价标准，督促学生课后具备考取 1+X 证书的能力。</p>
6	汽车营销策划	<p>本课程目的在于使学生利用已经掌握的汽车市场营销的知识体系与研究方法，牢固树立以顾客为中心的营销观念，从而在实践中有效地组织汽车营销策划活动，从而提升企业具体营销策划活动的效果。通过本课程的学习，为学习后继课程和进一步获得相关知识奠定必要的理论基础，便于学生在这具有巨大发展空间和发展前景的领域从事相关工作。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.领悟汽车营销策划 2.汽车市场定位策划 3.汽车品牌策划 4.汽车经销商分销渠道策划 5.汽车价格制定策略分析 6.汽车广告传播策划 7.汽车公关传播策划 8.汽车促销活动策划 	<p>采用混合式教学模式教学，线下 教学过程中，针对线上学习数据，结合教学目标，策略性采用引导式教学、讨论式教学、多媒体演示法、启发式教学法等多种教学方法，激发学生学习热情，保证教学质量。采用过程考核 50%+期末考核 50%的模式。</p>
7	汽车维修服务接待	<p>本课程主要针对汽车维修接待顾问这一岗位所开设，通过学习使学生熟悉汽车维修接待流程和工作内容，掌握 汽车维修业务接待专业知识，使学生全面了解汽车维修接待的服务理论和运作方式，实现无缝对接工作岗位。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 认识汽车售后服务 2. 客户预约 3. 客户接待 4. 故障诊断服务 5. 维修项目解释及派工 6. 完工检查 7. 车辆交付 8. 客户回访 9. 处理客户投诉 	<p>采用混合式教学模式教学，线下教学过程中，针对线上学习数据，结合教学目标，策略性采用引导式教学、讨论式教学、多媒体演示法、启发式教学法等多种教学方法，激发学生学习热情，保证 教学质量。以学生为主体进行考核，更关注学生个体的知识能力与素质能力和职业能力，采用过程考核 80%+ 期末考核 20%的模式。过程考核 评价采用的是自评 20%、互评 20%与教师 60%相结合的评价方式，授课教师根据学生实践任务和工单完成情况进行评分。</p>
8	汽车配件管理	<p>本课程的学习，使学生得到从事汽车配件管理岗位所需的专业常识，建立</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1 精品主管培训 2.备件主管培训 3.备件经营管理 	<p>以完成备件经理的工作任务为教学内容，以实际工作的流程顺序来组</p>

		<p>仓库优化管理 的思维模式，熟悉汽车售后服务和备件管理的基本流程，掌握备件推销的基本技巧，从而获得汽车零部件相关工作岗位的职业能力。</p>	<p>4.备件周边知识</p>	<p>织教学过程，采用任务驱动、项目导向等教学模式，灵活 运用案例分析、分组讨论、角色 扮演、启发引导、实战体验等教学方法，做到在学中做、做中学。 教学效果评价采取过程评价与结果评价相结合、课堂参与与课前 准备相结合、课内学习与课外实 践相结合，重点评价学生态度和 职业能力。对学生的评价包括课程理论考核评价（70%）和实际操作技能考核评价（30%）两部分。其中课程理论考核评价分为工单考核成绩和课堂表现考核成绩两个部分（65%、5%），实际操作技能考核包括两次实训和一次上机操作两个部分（20%、10%）。</p>
9	新 能 源 汽 车 技 术	<p>1.能够阐述新能源汽车的定义、分类、发展现状及趋势； 2.能够画出纯电动汽车的构造示意图，说出其能量传递及回收的路径 3.能够说明新能源汽车常用的驱动电机类型及特点，驱动系统工作原理及电机控制器的控制方法； 4.能够说明新能源汽车常用的动力电池类型及特点，锂离子电池的构造及工作原理，动力电池管理系统的作用； 5.能够说出混合动力汽车的分类、结构、典型混合动力汽车的工作原理； 6.能够说出燃料电池的结构、发电原理，燃料电池汽车的工作原理；</p>	<p>1.新能源汽车的定义及分类 2.各类新能源汽车的工作原理及趋势； 3.驱动电机的分类及工作原理 4.电池的分类及电池管理系统（BMS） 5.新能源汽车的简单维护保养 6.新能源汽车高压安全与防护</p>	<p>以学生为主体，打造“问题导入、任务驱动、师生互动、过程评价”四轮驱动在线学习方式，开展问题链、任务链、考核链三链式教学，另外采用项目化教学、情景 化教学、理实一体化教学。 本课程开展基于职教云课堂的线上线下混合式教学。课程考核强调过程考评的重要性，建立线上过程考评与线下过程考评相结合的方法。最终成绩评价方式是：在线课程学习成绩占 70%，实践教学实训过程考核占 30%。</p>

4. 创新创业

主要创新创业课程描述如表 8 所示。

表 8 主要创新创业课程描述

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	教学要求
1	职业素养与职业生涯规划	通过本课程的学习，激发学生 职业生涯规划发展的自主意识，教育引导 学生树立积极正确的人生观、价值观和就业观；帮助大学生确立职业的概念和 意识；认识自己的特性、职业的特性以及社会环境；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，提高各种通用技能；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等。。	<ol style="list-style-type: none"> 1.规划大学生活：大学生角色转变与定位；大学生活、学业规划；撰写大学规划书。 2.理解职业规划：职业的内涵、分类及其变化；职业生涯规划及其意义与 作用。 3.正确认识自我：兴趣、性格、能力 及价值观等与职业的匹配度，测量及 评估方法。 4.认识职业环境：职业生涯规划的外部环境对职业发展的要求、影响及作 用；职业信息搜集与分析。 5.规划职业生涯：职业目标的作用和 意义；规划实施原则、评估程序及要 点；规划反馈类型及注意事项。 6.提升职业能力：职业化内涵、核心 及其重要性；职业能力内涵及提升途 径和方法。 7.认识职业成功：职业成功含义、标准及条件；培育领导力的途径； 8.做好求职准备：应聘环节、内容、方法、策略；就业过程中基本权益、常见侵权行为及权益保护途径。 	采用混合式教学模式教学，线下教学过程中，针对线上学习数据，结合教学目标，策略性采用引导式教学、讨论式教学、多媒体演示法、启发式教学法等多种教学方法，激发学生学习热情，保证教学质量。考核分平时考核和期末考核两个环节，主要包括平时考核安排课内实践活动、作 业、个人职业规划报告等。其中，过程考核占 80%，期末考核占 20%。
2	创新创业	通过本课程学习，学生应增强 创新精神和创业意识，熟悉创 新思维提升的基本方法；了解 创业的产生与演变过程；对互 联网经济趋势有较为全面的 认识，主动适应互联网经济大 趋势；知道创业的基本原理和 基本方	<ol style="list-style-type: none"> 1.创新创业概述：当前经济环境、发展战略及时代要求；创新创业的概念和特征及大学生创业的特征与类型。 2.开启创新之路：创新和创新思维的含义、来源及阻碍因素。 3.组建创业团队：创业者的含义和特 征及应具备的素质和能力；创业团队组建要素、过程和类型；创业团队管理的方 	采用混合式教学模式教学，线 下教学过程中，针对线上学习 数据，结合教学目标，策略性 采用引导式教学、讨论式教 学、多媒体演示法、启发式教 学法等多种教学方法，激发学 生学习热情，保证教学质量。考核分平时考核和期末

		法；能够制定简单的创业计划书；懂得创业过程中的 组建团队和财务管理；提升信息获取与利用的能力，提高与人合作的能力。	法。 4.发掘创业机会：创业环境及创业政策；创业机会、创业风险的内涵、分类及识别。 5.选择创业项目：创业项目的含义和特征及分类和来源；创业项目的选择、分析与评估。 6.整合创业资源：创业资源的含义、类别和特点；创业资源整合及利用方法；懂得创业融资渠道及前期准备。 7.创业组织形式：创业组织的几种形式；掌握企业组织形式及主要区别。 8.路演创业项目：商业模式的类型和设计思路；创业计划书的编写要求和技巧；项目路演的目的、性质和条件。	考核 两个环节，主要包括平时考核 安排课内实践活动、作业、个人职业规划报告等。其中，过程考核占 80%，期末考核占 20%。
3	创新创业实践项目（第二课堂）	通过第二课堂，学生参与创业与企业的运营；了解创业的产生与演变过程；对互联网经济趋势有较为全面的认识，主动适应互联网经济大趋势；知道创业的基本原理和基本方法；能够制定简单的创业计划书；懂得创业过程中的组建团队和财务管理；提升信息获取与利用的能力，提高与人合作的能力。	1.组建创业团队：创业者的含义和特征及应具备的素质和能力；创业团队组建要素、过程和类型；创业团队管理的方法。 2.选择创业项目：创业项目的含义和 特征及分类和来源；创业项目的选 择、分析与评估。 3.整合创业资源：创业资源的含义、类别和特点；创业资源整合及利用方法；懂得创业融资渠道及前期准备。 4.创业组织形式：创业组织的几种形式；掌握企业组织形式及主要区别。	通过第二课堂的实践，锻炼了 学生的创新和创业意识，能够 做到知行合一，将理论与实践相结合，积累创业与管理经验。

七、教学进程总体安排

汽车技术服务与营销专业 2019 级教学实施计划如表 9 所示。

表 9 汽车营销与服务专业 2019 级课程实施计划（普高生源及对口高职生源）

序号	课程代码	课程性质	课程名称	学期/阶段总学时安排						学分	理论-实践学时分配			课程说明
				1	2	3	4	5	6		理论	实践	理实一体	
1	030001001	必修	入学教育	16						1	10	6		
2	030001002	必修	军事技能（军训）	112						2		112		14 天
3	030001003	必修	军事理论	32						2	32			
4	030001003	必修	大学生心理健康教育	16						1	16			
5	020003001	必修	思想道德修养与法律基础	48						3	48			
6	130002999	必修	信息技术	32						2			32	
7	010004015	必修	大学数学 A（高中起点）	64						4	64			
8	010004016	必修	大学数学 B（中专起点）											
9	020004001	必修	毛泽东思想与“中国特色社会主义理论”概论		64					4	64			
10	010002999	必修	中华优秀传统文化		32					2	32			
11	030001009	必修	职业素养与职业生涯规划		16					1	16			
12	999992001	必修	创新创业(理论)				32			2	32			
13	030001010	必修	大学生职业发展与就业指导					16		1	16			
14	020000004	必修	形势与政策教育 1	8						0.2	8			
15	020000005	必修	形势与政策教育 2		8					0.2	8			
16	020000006	必修	形势与政策教育 3			8				0.2	8			
17	020001007	必修	形势与政策教育 4				8			0.2	8			

18	020001008	必修	形势与政策教育 5					8		0.1	8			
19	020001009	必修	形势与政策教育 6						8	0.1	8			
20	010002001	必修	体育 1	32						2	12	20		
21	010002002	必修	体育 2		32					2		32		
22	010002003	必修	体育 3			32				2		32		
23	010002031	必修	大学英语 1 (A)	32						2	24	8		根据入学英语测试成绩确定
24	010002032	必修	大学英语 1 (B)											
25	010002033	必修	大学英语 1 (C)											
26	010002041	必修	大学英语 2 (A)	32						2	24	8		根据入学英语测试成绩确定
27	010002042	必修	大学英语 2 (B)											
28	010002043	必修	大学英语 2 (C)											
29		限选	艺术类选修课		32				2	32				学生在 2-6 学期自行选修
30		选修	全院任选课		160				10	160				
公共课程				392	376	40	40	24	8	48	630	218	32	
31	120002001	必修	汽车文化	32						2	24	8		
32	120103001	必修	职场礼仪	32						2	24	8		
33	120604001	必修	汽车电工电子 A (高中起点)	64						4	48	16		
34	120604002	必修	汽车电工电子 B (中专起点)											
35	120604004	必修	汽车机械基础 A (高中起点)	64						4	48	16		
36	120604005	必修	汽车机械基础 B (中专起点)											
37	120604007	必修	★汽车构造与拆装 1	64						4	32	32		
38	120604008	必修	★汽车构造与拆装 2											
39	120604010	必修	★市场调研研究	64						4	32	32		
40	120604011	必修	★消费心理学	64						4	32	32		
41	120604013	必修	★汽车营销实务	64						4	32	32		
42	120602001	必修	★汽车营销策划			32				2	32			
43	120604016	必修	★汽车维修接待			64				4	32	32		

44	120604019	必修	★汽车配件管理			64				4	32	32		
45	120604022	必修	★新能源汽车技术			64				4	32	32		
46	120003002	必修	★汽车保险与理赔				48			3				
47	120603003	限选	汽车维护				48			6	48	48		七门课程中任选一门 完成学习
48	120103015	限选	汽车简单故障与排除				48							
49	120003044	限选	汽车维修企业运营管理				48							
50	120303001	限选	汽车新技术				48							
51	120203013	限选	汽车运用基础				48							
52	120203003	限选	汽车 BP 基础				48							
53	120203003	限选	汽车电气设备构造				48							
54	120204055	限选	客户关系建立与维护				64			4	32	32		营销专门化方向
55	120204056	限选	消费者心理学				64			4	32	32		
56	120204057	限选	汽车配件管理实务				64			4	32	32		
57	120204058	限选	汽车营销实务与策划					48		3	24	24		
58	120204059	限选	汽车维修接待					48		3	24	24		
59	120204060	限选	汽车销售流程与技巧						64	4	32	32		
60	120204061	限选	汽车商品知识与竞品分析						64	4	32	32		
61	120204062	限选	汽车金融						96	6	48	48		
62	120204063	限选	汽车保险相关法律法规						64	4	32	32		
63	120206024	限选	宝马技术基础				96			6	48	48		宝马非技术方向
64	120206025	限选	宝马服务组织流程				96			6	48	48		
65	120206026	限选	宝马产品知识					96		6	48	48		
66	120206027	限选	宝马 DMS 系统操作					96		6	48	48		
67	120206028	限选	宝马零件基础知识					96		6	48	48		
68	120206029	限选	宝马 KSD、ETK 系统操作					96		6	48	48		
74	120204045	限选	汽车保险相关法律法规				64			4	64			保险定损方向
75	120206030	限选	交通事故鉴定与保险调查					96		6	96			

76	120202024	限选	汽车新技术				32			2	24	8									
77	120205012	限选	汽车评估				80			5	60	20									
78	120206031	限选	企业文化及岗位认知				96			6	96										
79	120202026	限选	非车损失评估				80			2	32										
80	120205013	限选	汽车车损定损				96			5	60	20									
81	120204046	限选	汽车钣金喷漆维修技术模块				64			4	32	32									
82	120202027	限选	标致雪铁龙 PDI 模块				32			2	16	16		标致雪铁龙品牌方向							
83	120204053	限选	标致雪铁龙底盘模块				64			4	32	32			标致雪铁龙品牌方向						
84	120206034	限选	标致雪铁龙车型介绍模块				96			6	48	48				标致雪铁龙品牌方向					
85	120202028	限选	标致雪铁龙电动车模块				32			2	16	16					标致雪铁龙品牌方向				
86	120204054	限选	标致雪铁龙发动机模块				64			4	32	32						标致雪铁龙品牌方向			
87	120206035	限选	标致雪铁龙保养模块				96			6	48	48							标致雪铁龙品牌方向		
88	120206036	限选	标致雪铁龙电气模块				96			6	48	48								标致雪铁龙品牌方向	
89	120206037	限选	标致雪铁龙服务顾问流程模块				96			6	48	48		标致雪铁龙品牌方向							
90	120202029	限选	一汽丰田品牌理解				32			2	16	16			丰田销售方向						
91	120202030	限选	丰田商务礼仪（上）				32			2	16	16				丰田销售方向					
92	120204064	限选	SSP 标准业务流程（上）				64			4	32	32					丰田销售方向				
93	120204065	限选	丰田商品知识（上）				64			4	32	32						丰田销售方向			
94	120202031	限选	丰田商务礼仪（下）				32			2	16	16							丰田销售方向		
95	120203023	限选	丰田数字营销（丰田 F-SEP）				48			3	24	24								丰田销售方向	
96	120203024	限选	丰田水平价值链（丰田 F-SEP）				48			3	24	24		丰田销售方向							
97	120208007	限选	SSP 标准业务流程（下）				128			8	64	64									丰田销售方向
98	120208006	限选	丰田商品知识（下）				128			8	64	64									
专业课程				128	256	224	576	384	0	80	704	576	0								
99	020001010	必修	思想政治理论实践课		16					1		16			1周/不占课堂教学						
100	120001001	必修	行业及企业认知	16						1		16			1周						
101	120001005	必修	机械基础实训专周	16						1		16			1周						

102	120001048	限选	岗位综合能力培训					16		1		16		1周	
103	150306036	必修	毕业设计（论文）					96		6		96			
104	150308037	必修	顶岗实习						480	8		480			
105	999994002	限选	创新创业（实践）（第二课堂）		64						4		64		不占课堂教学
实训课程				32	80	0	0	112	480	22	0	704	0		
合计				552	712	264	616	520	488	150	1334	1498	32		

八、实施保障

（一）师资队伍

1. 校内教师

专业现有专任教师人数 26 人，省级技能大师工作室领头人 1 人，副教授及以上职称 8 人，占比 31%；研究生及以上学历 12 人，占比 46%；10 人具备技师职业资格；13 人取得‘1+X’技术资格认证；双师型比例为 100%，取得合作企业技术资格认证比例为 100%。

2. 兼职教师

现有企业兼职教师 12 人，企业兼职教师均为本专业校企合作单位的服务经理和理赔经理等骨干，具有丰富的实践操作水平和理论知识。

（二）教学设施

1. 专业教室基本条件

汽车技术服务与营销专业有 8 个理实一体教室，包含理论教室和实训场地，理论教室配备黑板、多媒体计算机、投影设备、音响设备，Wi-Fi 接入环境，可配合超星学习等平台，实现信息化理实一体教学。

2. 实训条件

校内建有发动机、手动变速器、电气设备、行驶制动、宝马成都培训中心、上汽大众成都培训中心、丰田成都培训中心等 12 个实训室，主要开展基础技能学习、训练及强化，定向班基础知识及技能的学习等。如表 10 所示。

与宝马、丰田、大众等 12 家知名企业展开校企合作，建设校外实训基地 45 个。校外实践教学形式主要有岗位认知、顶岗实习等。如表 11 所示。

表 10 校内实训室及开设实训项目一览表

序号	实训室名称	主要开设实训项目	适用课程	专业群内共享 (是/否)
1	汽车发动机学习训练区	完成发动机总成的构造、拆装、检修和故障诊断等项目的理实一体和技能训练。	汽车发动机械、汽车发动机检修	是
2	汽车手动变速	完成手动变速器及驱	汽车底盘构造	是

	器学习 训练区	动桥总成的构造、拆 装、检修和故障诊断等 项目的理实一体和技 能训练。		
3	汽车电气设备 学习 训练区	完成汽车电源系统、车 身电气等总成的构造、 拆装、检修和故障诊断 的理实一体化教学和 技能训练。	汽车电气构造 与维修	是
4	汽车行驶制 动学习 训练区	完成转向、行驶和制动 系总成的构造、拆装、 检修和故障诊断的理 实一体化教学和技能 训练。	汽车底盘系统 检修	是
5	宝马成都培训 中心	完成宝马车系汽车拆 装、保养、检修和故障 诊断技能等项目的训 练。	宝马定向班相 关课程	否
6	上汽大众成都 培训中心	完成大众车系汽车拆 装、保养、检修和故障 诊断技能等项目的训 练。	上汽大众定向 班相关课程	否
7	丰田成都培训 中心	完成丰田车系汽车拆 装、维护、检修和故障 诊断技能等项目的训 练。	丰田定向班相 关课程	否

表 11 校外实习基地情况表

序号	校外实习基地名称	合作企业名称	实践教学形式	专业群内共享 (是/否)
1	大众汽车经销商	申蓉兴辰汽车销售服 务有限公司	是	是
2	宝马汽车经销商	成都祺宝汽车销售服 务有限公司	是	是
3	丰田汽车经销商	成都安利捷广汽丰田 销售服务有限公司	是	是

4	平安财产保险有限公司	平安财产保险股份有限公司四川省分公司	是	是
5	人寿财产保险有限公司	中国人寿财产保险股份有限公司四川省分公司	是	是

3. 支撑信息化教学的软硬件情况

教室全部配备多媒体系统，可连接网络，同时课程均建设了相应的网络资源，达到信息化教学硬件条件。

系部每年多次组织信息化培训，教师基本掌握信息化教学手段。专业课程利用数字化的超星平台搭建了相应的在线课程，课程均可开展线上教学。

(三) 教学资源

本专业所有专业课程达到系级在线开放课程标准，其中院级在线开放资源课程 5 门，省级 2 门，依托国家级专业教学资源库建设课程 3 门，如表 12 所示。

表 12 数字化资源选用表

序号	数字化资源名称	资源网址	专业群内共享（是/否）
1	汽车维护与保养	http://hnzyk.36ve.com/?q=node/69092	是
2	汽车保险与理赔	https://www.icve.com.cn/portal_new/courseinfo/courseinfo.html?courseid=ud2nakqogrh5nbqj-nomq&from=skill	是
3	汽车电气设备检修	http://hnzyk.36ve.com/?q=node/69703	是

(四) 教学方法

1. 课堂教学组织与实施模式

基于理实一体，课堂教学推行“理论学习+实践训练”的组织模式，既保证学练结合，确保了知识迁移能力和经验概括能力的综合培养，又提高了资源利用率。

2. 主要教学方法

(1) 任务驱动法、讨论法：本专业紧密结合企业的生产实际，必备的理论知识采用任务驱动法，讨论法，极大的调动学生的主动性和积极性，培养学生主动学习的习

惯和意识。

(2) 启发法：学生具备本专业的基本知识后，后续的新技术，新工艺和新理论可以通过教师的引导、启发，学生在短时间内即可掌握。

3. 实践教学组织

(1) 理论——实践一体化教学：学生在实践部分中理解理论知识，积累实践操作的技能。

(2) 专周实训：结合生产实际，利用专周进行实际操作，巩固理论知识，加强实践动手操作。

(五) 学习评价

学生学习评价采用考试、项目考核、企业成绩认定等多种形式综合考核，如表13所示。在对学生的课程考核中，采用平时成绩、期末考试（笔试、项目考核）及企业评价等方式对学生的学习效果进行全面评价，具体评价方式和标准参照相关课程标准。

表 13 课程评价方式表

课程类型	考核评价方式
公共基础能力培养课程	考试
专业能力培养课程	考试
核心专业课程	平时考核+期末考试
专门化课程	企业评价+项目考核
实践教学能力培养课程	企业评价

(六) 质量管理

1. 教学督导

教学督导方面，教研室层面主要开展互相听课及教研活动进行督导。通过教研室教室内部互听课促进授课技巧内容提升，通过教研活动传递新技术、新方法。

在系级层面，主要成立系部教学督导组，对教师进行随机听课，促进教学质量提升。

2. 专业诊断与改善

汽车技术服务与营销专业采用“8字型”质量改进螺旋策略，构建专业定位与人才培养、师资队伍、课程体系与课程改革、实践教学、社会评价及社会服务、校企合作

与国际交流 6 个质控点。第一步以汽车技术服务与营销专业的人才培养目标为起点；第二步依据国家标准、行业标准以及学院发展规划确定专业建设标准；第三步根据专业建设方案规划专业年度任务，第四步协调资源落实实施方案；第五步对规划的任务进行实施；第六步根据年度目标和比较展开专业自我诊断，第七步优化激励机制；第八步反思存在的问题，学习先进经验提高理念和方法；第九步在学习基础上不断创新思路和方法实现创新提高；第十步对存在的不足进行调整归纳分析提出目标，进行下一轮的诊改。

毕业要求达成度评价通过对学生课堂表现、作业情况、期中与期末考核成绩、实验成绩、毕业后对本专业的培养能力的认同以及用人单位的评价等数据进行处理与分析,得出毕业要求达成情况,并通过反馈为专业的持续改进工作提供依据,从而保证了培养的学生能够达到毕业要求。

3. 教学评价

学生评教，期末采用调查问卷的形式，使学生评教，主要评价教学内容，教师授课方式等内容调查，促进教师教育教学方法改进。

教师评学，主要评价学生的学生成果。学习成果可以通过平时成绩、实训成绩、期末成绩进行综合评价。

企业评教，主要评价学校的教学内容是否符合生产一项。学生顶岗实习后，通过对企业实习走访调研，与用人交流，邀请用人单位填写用人意见调查表等方式评价教学内容以及学生培养的方式，促进教学质量提升。

九、毕业要求

（一）总体要求

1. 沟通合作能力

具备团队合作和组织协调能力以及运用汉语、英语等语言进行有效沟通和表达的能力。

2. 履职担当能力

有正确的人生观、价值观和社会观，有强烈的家国情怀，具备忠诚敬业、吃苦耐劳、遵纪守法、敢于担当的能力。具有健康的体魄能完成相应工作的能力。

3. 社会适应能力

德智体美劳全面发展，有良好的心理素质和过硬的身体素质，具备高效检索、准

确判断、有效运用现代信息技术等工具以快速适应社会发展变化的能力。

4. 知识理解和运用能力

(1) 具备理解和应用本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防、相关行业企业技术标准、国家标准和国际标准等知识的能力；

(2) 具备理解本专业所需的力学、材料、机械识图、电工电子基础理论和基本知识的能力；

(3) 具备理解和应用汽车构造与工作原理、汽车维护、故障诊断和排除以及新能源汽车构造、原理及维修的基本知识的能力；

(4) 具备理解和应用汽车维修接待流程和维修保养、配件营销与管理、汽车保险与理赔、二手车鉴定评估与交易、汽车金融及信贷等方面的专业知识和方法的能力。

5. 问题分析与解决能力

具备运用汽车结构、汽车营销等知识的基本原理，识别客户需求，并能撰写汽车营销活动策划方案并组织实施的能力。

6. 技术应用和操作能力

(1) 具备熟练操作万用表、诊断仪和四轮定位仪等汽车检修仪器设备的能力；

(2) 具备设计汽车金融贷款方案的能力；

(3) 具备汽车营销方案策划及实施的能力；

(4) 具备独自按照规范流程完成汽车保险理赔的能力；

(5) 具备二手车鉴定评估的能力。

7. 项目综合管理能力

(1) 具备汽车销售、服务等项目综合管理的能力；

(2) 具备汽车保险理赔、事故车鉴定项目的综合管理的能力。

8. 创业创新能力

具备创新创业的意识和在汽车维修领域的创新及创业能力。

9. 终身学习能力

具有自主持续学习和终身学习的意识，有不断学习和适应发展的能力。能够主动运用所学知识和技能，不断探索学习新知识、自我更新，并能在工作中学以致用。

(二) 学分要求

1. 在修业年限内，须按照人才培养方案要求修习完成所有必修课程和专业限选课

程并获得相应学分，毕业总学分达到 150 学分；

2. 在修业年限内，须通过多种途径获得不少于 12 学分（含第二课堂 2 学分）的任选课学分；

3. 在修业年限内，须通过多种途径获得不少于 6 学分的创新创业学分，其中理论课学分不少于 2 学分，实践学分不少于 4 学分；

4. 在修业年限内，须通过多种途径获得不少于 1 学分的劳动专题教育课程学分；

5. 在修业年限内，须通过第二课堂教学活动，获得不少于 2 学分的第二课堂学分；

表 14 毕业学分要求

课程		学分要求
公共基础课程	必修课	56
专业基础课程	必修课	52
专业核心课程	必修课	23
	限选课	11
创新创业课程	限选课	8
	任选课	0
实践课（学分单列部分）	必修课	9
	限选课	11
	任选课	0
合计		150

（三）其他要求

表 15 毕业生建议取得的职业资格证书

序号	证书名称	等级	颁证单位	考期	可替代的课程 (含实训)	考试要求
1	汽车电子电气 与空调舒适系	中级	北京中车行高 新技术有限公	大二下	汽车电气构造与 维修	鼓励选考

	统检测维修技术[中级]		司职业教育培训评价组织			
2	交通事故查勘估损与理赔	中级	中保慧杰教育咨询(北京)有限公司职业教育培训评价组织	大三上	汽车保险与理赔 置换 30%的成绩	鼓励选考
3	汽车营销评估与金融保险服务技术	中级	北京中车行高新技术有限公司职业教育培训评价组织	大二下	汽车保险与理赔 置换 30%的成绩	鼓励选考

十、附录

(一) 课程变更与置换说明

对照 2019 版人才培养方案,对各专业产生变更的课程说明原因,并就学生重修该门课程可能出现的问题提出解决办法,见表 16,表 17。

表 16 课程变更对照表

序号	2019 版		2021 版		调整情况 (新增/更名/删除)	变更原因
	课程代码	课程名称	课程代码	课程名称		
	020003001	思想道德修养与法律基础	020003001	思想道德与法制	更名	

表 17 课程置换对照表

序号	课程代码 (2019 版)	课程名称 (2019 版)	用于置换课程 (2021 版)	
			课程代码	课程名称

1	020003001	思想道德修养与 法律基础	020003001	思想道德与法制
			
			

(二) 其他说明

1. 本方案按照专业发展规划与行业技术发展规律，每年度对课程内容进行更新，每三年修订一次课程体系，修订依据为年度企业人才需求调研报告、教学质量评估报告及专业建设委员会会议纪要。

2. 为保障方案的持续性与科学性，人才培养方案调整按照《四川交通职业技术学院人才培养方案办法》有关规定办理。