

# 广西交通职业技术学院

## 汽车营销与服务专业 人才培养方案

专业名称	汽车营销与服务
专业代码	630702
专业大类	财经商贸大类
制订时间	2018年07月

# 2019 级汽车营销与服务专业人才培养方案

## 一、专业名称及代码

1、专业名称：汽车营销与服务

2、专业代码：630702

## 二、入学要求

高中阶段教育毕业生或具有同等学力者（职高、中专、技校毕业生）

## 三、修业年限

修业年限：学制三年，允许学生在 2~5 年时间内，修完教学计划规定学分。

在校休学创业的学生，修业年限最长可延长至 8 年。

## 四、职业面向

### （一）职业面向

本专业毕业生可在汽车维修企业、各品牌 4S 店、汽车销售公司、保险及公估公司、二手车评估企业、汽车租赁等汽车服务公司、中职学校从事相关工作，或在汽车快修及美容领域创业。本专业职业面向如表 1 所示。

表 1 专业职业面向

所属专业大类 (代码)	所属专业类 (代码)	对应行业 (代码)	主要职业类别 (代码)	主要岗位群或技术领域 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) 保险服务人员 (4-05-04)	汽车销售/服务顾问 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

## （二）岗位分析

典型工作任务与职业能力分析如表 2 所示。

表 2 典型工作任务与职业能力分析一览表

序号	对应职业（岗位）	职业资格证书（参考）	专业（技能）方向
1	汽车销售	汽车营销师证	汽车整车（包括二手车）与汽车精品销售方向
2	汽车精品销售		
3	二手车置换评估销售	二手车评估师证	
4	汽车金融贷款	汽车营销师证	汽车金融贷款
5	汽车网销/电销	汽车营销师证	网络/电话营销
6	汽车维修接待	汽车营销师证	汽车服务接待与配件管理方向
7	汽车配件销售管理		
8	汽车市场推广		汽车保险与营销策划方向
9	汽车保险专员	汽车保险公估中级证	
10	汽车客户服务专员	汽车营销师证	汽车销售企业管理方向
备注	不同的就业岗位对接相应的职业资格证，学生可根据拟就业的岗位自愿考取相应的职业资格和从业资格证书。		

此外，还可在中等职业学校担任理论教师和实训教师，参加士官直招，也可专升本。

## 五、培养目标与培养规格

### （一）培养目标

#### 1、思想品德(德育)培养目标

本着育人为本，德育为先的人才培养目标，本专业培养热爱祖国，拥护党和国家的路线、方针、政策、遵纪守法；热爱交通事业、热爱汽车营销与服务相关岗位的有理想、有文化、有纪律、有技能的新一代技术技能型人才；培养具有工匠精神、创新理念、对社会有高度责任感以及严谨的工作作风的技能型人才；培养具有高度责任心、主人翁精神、团队合作精神以及诚信做人、求真务实、勇于

创造、善于学习新技能新技术的高素质技能人才；具备以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”、“科学发展观”和“习近平新时代中国特色社会主义思想”武装头脑且德、智、体、美、劳全面发展的高素质的技术技能型人才。

## 2、专业技能培养目标

掌握现代汽车营销与服务专业高等技术人才所必需的基础知识、基本理论、专业知识和专业技能，具有较强的综合实践能力、创新能力和拓展业务的能力；具有不断学习汽车服务后市场营销与服务相关岗位新知识新技术的能力，能胜任汽车营销、汽车维修接待、汽车金融、汽车市场推广、汽车客户服务管理、汽车配件销售与管理、二手车评估与销售、汽车保险理赔、汽车维修企业管理等岗位，适应现代汽车后市场生产、建设、服务和管理第一线需要的高技能人才。

毕业生应具有一定的体育运动和生理卫生知识，养成良好的锻炼身体、讲究卫生的习惯。掌握一定的运动技能，达到国家规定的体育锻炼标准，身心健康。

## （二）培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力等方面达到以下要求。

### 1、素质要求

#### 1) 思想道德要求：

(1) 热爱祖国，拥护党和国家的路线、方针、政策、遵纪守法。

(2) 弘扬社会主义核心价值观，倡导富强、民主、文明、和谐，倡导自由、平等、公正、法治，倡导爱国、敬业、诚信、友善，积极培育和践行社会主义核心价值观。

(3) 弘扬中华民族传统美德，提倡尊师重教、尊老爱幼、团结友爱的传统美德。

(4) 树立正确的人生观、价值观和世界观。

(5) 具备求真务实、诚信做人、实践创新、工匠精神、团结合作的思想品德。

(6) 具有爱岗敬业、认真踏实的工作态度。

#### 2) 职业素质要求：

(1) 具有良好的心理素质和身体素质。

(2) 具有良好的人际交往能力、组织计划能力、团队合作精神和服务意识。

(3) 具有分析问题，以及学习新技能、新技术的能力。

(4) 具有沟通交流、语言表达和文字表达能力。

- (5) 具有分析问题，以及学习新技能、新技术的能力。
- (6) 具有正确的就业观和具有可持续发展的拓展与创新能力。

## 2、知识要求

- (1) 掌握从事本行业所必须的思想文化科学、专业理论基础知识。
- (2) 掌握汽车基本结构原理，运行原理、性能评价、维护保养的基本知识。
- (3) 掌握汽车整车销售、汽车精品销售流程及技巧的基本知识。**
- (4) 掌握汽车维修服务接待流程及技巧的基本知识。
- (6) 掌握汽车保险险种推荐的基本知识。
- (7) 掌握汽车营销策划及汽车市场推广的基本知识。
- (8) 掌握汽车配件管理与营销的相关知识。
- (9) 掌握汽车美容产品的种类及特点。
- (10) 掌握汽车金融贷款知识。
- (11) 掌握二手车评估与销售相关知识。

## 3、能力要求

### 1) 专业（技能）主方向：汽车整车与汽车精品销售

(1) 能够熟练描述汽车主要零部件的名称、规格、性能、使用、保管、拆装等方面的知识。

**(2) 具备传统汽车销售过程中开发顾客、展厅接待、需求分析、汽车产品介绍、试乘试驾、报价成交、新车交付、售后跟踪的基本技能。**

**(3) 具备汽车销售（包括新能源汽车）销售相关能力。**

**(4) 具备新能源汽车销售基本技能。**

(5) 具备二手车价格评估/二手车销售的基本能力。

(6) 具备汽车金融贷款推荐办理能力。

(7) 具备汽车保险推荐办理能力。

(8) 具备各种常见汽车精品的推销能力。

(9) 具备常用汽车精品竞品对比的能力。

### 2) 专业（技能）方向：汽车服务接待及配件管理

(1) 能够熟练描述汽车基本维护和保养的作业项目及流程。

(2) 具备汽车维修服务接待、问诊、制作工单、解释费用、交车前检查、交车的基本技能。

- (3) 具备汽车主要零部件的名称、规格、性能、使用、保管
- (4) 具备汽车养护产品、养护项目推销的基本技能。
- (5) 具备汽车维修接待中增项追加的基本技能。
- (6) 具备汽车配件管理过程中配件查询、订货采购、出入库管理、库存管理的基本技能。

(7) 具备常用汽车配件使用的相关知识。

### 3) 专业（技能）方向：汽车保险与营销策划

- (1) 具有汽车保险方案设计以及推荐的能力。
- (2) 具备汽车不同险种出险后赔付以及理赔的相关知识。
- (3) 具备汽车企业小型市场策划方案制定的基本能力。

### 4) 专业（技能）方向：汽车销售企业管理

- (1) 具备汽车企业客户服务相关的基本技能。
- (2) 能够正确描述汽车维修企业管理的相关理论知识。
- (3) 具有汽车技术咨询及客户服务的能力。

## 六、课程设置及要求

### （一）公共基础课程

根据党和国家有关文件规定，将思想政治理论、中华优秀传统文化、体育、军事理论与军训、大学生职业发展与就业指导、心理健康教育等列入公共基础必修课；并将党史国史、劳动教育、创新创业教育、大学语文、信息技术、高等数学、大学物理、公共外语、健康教育、美育课程、职业素养等列入必修课或选修课。

(1) 《军事理论》是普通高等学校学生的必修课程。军事课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，着眼培育和践行社会主义核心价值观，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和建设国防后备力量服务。

(2) 《军事技能》是一门集身体素质训练、习惯养成教育、国防教育和素质教育为一体的实践性必修课。军事技能训练课程以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”、“科学发展观”和“习近平新时代中国特色社会主义思想”为指导，贯彻落实习近平关于国防和军队建设的重要论述指示，按照教育要

面向现代化、面向世界、面向未来，以及将“三全”育人贯穿教育教学的全过程要求，为适应我国人才培养战略目标和加强国防后备力量建设的需要，为培养高素质社会主义事业的建设者和保卫者服务。

(3)《大学生安全教育》是一门公共必修课，主要通过课程的多维度学习，有效掌握安全防范知识、提升安全防范能力，树立正确的世界观、人生观、安全观，提高学生的人文素养和明辨是非的能力。课程教学以线下课堂教学和线上自学为主，结合专业特点开展富有针对性的实训操作、顶岗实习等安全，通过定期组织开展消防逃生、应急避险、扑灭初期火险等实操演练，线上定期推送安全警示，通过多方面教学，不断提高学生的自我保护能力。

(4)《形势与政策》是我国高校专科学生必修的1学分的一门思想政治理论课程。是理论武装时效性、释疑解惑针对性、教育引导综合性都很强的一门高校思想政治理论课，是帮助大学生正确认识新时代国内外形势，深刻领会党和国家事业取得的历史性成就、发生的历史性变革、面临的历史性机遇和挑战的核心课程，是第一时间推动党的理论创新成果进教材进课堂进学生头脑，引导大学生准确理解党的基本理论、基本路线、基本方略的重要渠道。形势与政策教育要坚持以马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观和习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，针对学生关注的热点问题和思想特点，帮助学生认清国内外形势，引导大学生正确把握国内外形势新变化新特点，教育和引导学生全面准确地理解党的路线、方针和政策，坚定在中国共产党领导下走中国特色社会主义道路的信心和决心，统一思想，坚定信念，凝聚力量，积极投身改革开放和现代化建设伟大事业，为全面建成小康社会，实现中华民族伟大复兴的中国梦而努力学习、奋发成才。

(5)《就业指导与创业基础》是一门公共必修课，主要内容包括：建立生涯与职业意识、职业发展规划、提高就业能力、求职过程指导、职业适应与发展、创业教育等。本课程以关注学生的全面发展和终身发展为最终出发点，通过激发大学生职业生涯发展的自主意识，树立正确的就业观，促使大学生理性地规划自身未来的发展，并努力在学习过程中自觉地提高就业能力和生涯管理能力。同时树立创新创业意识，培养创业精神，达到以创业带动就业的目的。

(6)《大学生心理健康教育》课程是根据大学生心理特点而开设的公共必修课，作为心理育人的主渠道，心理课程坚持理论与实践相结合，与课程思政相结



合。理论教学目的在于普及心理健康知识，提高学生自我调节能力、人际交往能力等，实践课程重点关注大学生心理发展的“四个阶段”（适应—融入—提高—职业生涯），创新活动载体，搭建“互联网+”育人平台，培养学生积极乐观，理性平和的健康心态，为培养新时代高素质技术技能人才奠定了良好的心理基础。

（7）《思想政治理论课实践》课程以《概论》《基础》《形势与政策》理论体系为依托，遵循大学生成长规律和教育规律，以形式多样的活动为载体，通过实践活动，引导大学生学会用马克思主义的立场、观点、方法来分析和解决现实问题，在理论联系实际中融会贯通所学知识，在实践中受教育、长才干，不断提升自身思想政治素质和实践能力，达到知行统一，努力成长为中国特色社会主义事业的合格建设者和可靠接班人。课程依托思想政治理论教学，在课堂内外进行的项目旨在促使学生认识自我、了解社会、了解文史、深化理论认识为主要内容，以形式多样的活动为载体，了解民情，深入社会，自主观察、分析、解决问题，培养创新精神和实践能力。

（8）《大学生创新创业教育》是根据《教育部关于全面提高高等教育质量的若干意见》（教高[2012]4号）精神，面向全体学生开展创新创业教育的核心课程，内容包括：创业、创业精神与人生发展、创业者与创业团队、创业者与创业团队、创业资源、创业计划、新企业的开办、中国“互联网+”大学生创新创业大赛等，通过课程教学，使学生掌握开展创新创业活动所需要的基本知识，具备必要的创新创业能力，树立科学的创业观，适应国家经济社会发展和人的全面发展需求。

（9）《劳动素养》课程通过“劳动+信念教育”践行核心价值观，以劳树德；通过“劳动+劳动素养课”“劳动+专业课”将劳动融入课堂教学，以劳增智；通过“劳动+实践基地”“劳动+家庭教育”组织参加生产实践，以劳强体；通过“劳动+感恩教育”“劳动+脱贫攻坚”服务国家战略，以劳育美。培养学生正确的劳动观，成为严谨专注、敬业专业、精益求精和追求卓越的现代社会主义新人。

（10）《思想道德修养与法律基础》，是一门融思想性、政治性、科学性、理论性、实践性于一体的思想政治理论课。本课程主要目标是：以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观、习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，针对大学生成长过程中面临的思想和法律问题



题，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，使大学生成长为自觉担当民族复兴大任的时代新人。

(11) 《毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论》通过本课程学习，使大学生对马克思主义中国化进程中形成的理论成果有更加准确的把握；对中国共产党领导人民进行的革命、建设、改革的历史进程、历史变革、历史成就有更加深刻的认识；对中国共产党在新时代坚持的基本理论、基本路线、基本方略有更加透彻的理解；对运用马克思主义立场、观点和方法认识问题、分析问题和解决问题能力的提升有更加切实的帮助，不断增强学生“四个自信”，以自己的实际行动为中国特色社会主义事业和中华民族伟大复兴做贡献。

(12) 《体育》课程以身体练习为主要手段，通过合理的体育教育和科学的体育锻炼，使大学生达到增强体质、增进健康和提高体育素养的目的。另一方面，以体育锻炼为手段，对学生进行思想品德教育、文化科学教育、生活与体育技能教育，促进学生身心和谐发展的教育。

(13) 《应用写作》课程的学习，使学生能够了解应用写作的文体特点、基本格式和写作要求，能够熟练写出符合国家政策法规、观点正确、内容充实、结构合理、层次分明、表达清晰、语言得体、标点正确的各类常用应用文书。

(14) 《实用英语》课程以《高职高专英语教学大纲》为导向，以应用(application)为目的，以实践(practice)为核心，以知识(Knowledge)为主线，以职业(vocation)为背景，设计整个课程的教学过程。培养学生的英语综合应用能力，特别是听说能力，使他们在今后学习、工作和社会交往中能用英语有效地进行交际，同时增强其自主学习能力，提高综合文化素养，以适应我国社会发展和国际交流的需要。将基础语言交流项目和职业模拟项目贯穿其中，进行语言能力与职业能力的无缝对接，以实现知识传授、技能培养、职业能力的一体化，最终实现提高职业能力素养的目标。

(15) 《口才与沟通》通过让学生进行大量基本口语表达和沟通技能的练习，如：倾听、提问、反馈、肢体语言等；掌握团队沟通的内涵与培养团队精神（以头脑风暴法为主）；熟悉社交和职场沟通（以演示、任务情景参与为主），在不同人际风格的上司、下属和客户沟通等情景下正确使用各种沟通技巧并取得良好效果。

(16) 《中国旅游地理》课程旨在通过对中国旅游地理相关知识的学习,了解旅游地理涵盖的内容、中国旅游资源区域划分以及中国主要自然风光、人文旅游资源的分布及其特点,增进学生对祖国历史传统文化、自然资源的了解和激发学生的探索热情。通过学习可以增进学生对祖国的了解,培养学生审美意识。

(17) 《工程文秘》课程通过学习使学生了解现代工匠精神内涵和秘书职业道德的基本要求,掌握礼仪常识,学会掌握个人职业形象设计;能够掌握秘书办公、办事、办会的理论知识。学会进行人际沟通,处理好与领导的关系,做好秘书沟通与协调工作,有利于在今后迅速融入实际工作、较好成长。

(18) 《普通话测试》课程通过学习和练习,掌握普通话语音基本知识,声母、韵母、声调、音变、朗读技巧、说话技巧,树立使用标准语言的信念,勇于表达,善于表达。

(19) 《职场礼仪》课程通过学习,使学生掌握常见社交、职场活动中的礼仪程序和礼仪内涵,熟练掌握礼仪各项技能,社交、职场活动各环节的礼仪规范,具备一定的沟通能力、组织能力、应变能力,团队合作精神,能够胜任相关岗位任职要求,为将来的职业生涯打下良好的基础。

(20) 《东盟国家概况》通过学习东盟各国的基本国情、东盟区域经济合作的措施及意义等,开拓学生国际视野,提高涉外交际能力。

(21) 《文学影视欣赏》课程以中外重要文学时期具有代表的作家、作品为线索,介绍不同时期的文学或影视作品分发展过程,通过学习使学生理解文学的社会作用,教育作用和美感体验。掌握文学作品阅读、影视赏析的基本方法,提高文学艺术修养,增强审美能力,扩展学生的视野,完善学生的知识结构,陶冶情操,有助于正确的人生观、世界观、价值观的培养形成,为将来的职业生涯打下良好的基础。

## **(二) 专业(技能)课程**

通过深入开展专业发展比较研究并借鉴德国汽车机电职业技能培训体系和培养标准,充分利用学院作为广西交通运输职业教育教学指导委员会秘书处的有利优势,结合广西汽车后市场的人才需求标准,修订人才培养方案,改革并形成“两条主线、一个拓展,三年六学期五阶段”的“21-365”产教融合人才

培养模式，在3年6学期的人才培养过程中，按照“认知品牌—熟悉品牌—选择品牌—学习品牌—就业品牌”5个阶段实施全程订单化教学组织管理人才培养方案。

专业课程包括专业基础课程、专业核心课程、专业拓展课程和实践性教学环节。

(1) 专业基础课包括：汽车基础、汽车维护与保养、汽车发动机构造、汽车底盘构造、汽车电器与电子控制系统等6门。

(2) 专业核心课程包括：汽车营销基础、**汽车销售实务**、汽车推销流程、汽车商品说明、汽车维修服务接待、二手车鉴定与评估、汽车保险概论等7门。

(3) 专业拓展课程包括：汽车美容与装饰、汽车维修企业管理、汽车备件、汽车沟通实务等5门。

(4) 实践性教学环节：实践性教学环节主要包括实验、实训、实习、毕业设计、社会实践等。实验、实训可在校内实验实训室、校外实训基地等开展完成；社会实践、跟岗实习、顶岗实习可由学校组织在汽车维修企业开展完成。实训、实习主要包括：汽车维护保养实训、客户沟通礼仪实训、汽车销售流程实训、二手车鉴定与评估、汽车售后服务流程实训、跟岗实习、顶岗实习等。严格执行《职业学校学生实习管理规定》和《高等职业学校汽车运用与维修专业顶岗实习标准》。

表3 专业核心课程主要教学内容

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容和要求
1	汽车营销基础	掌握汽车市场宏观市场的影响因素,发展特征、掌握基础的营销策划技能。	课程主要讲授汽车市场、市场营销基本知识、汽车用户购买行为分析、汽车市场调研、汽车营销策划等相关知识,是培养学生汽车营销职业能力的一门理论与实践结合紧密的课程。
2	<b>汽车销售实务</b>	<b>掌握汽车标准销售流程,能独立完成汽车销售及衍生产品推销。</b>	<b>课程内容以汽车4S店汽车销售流程的各个工作项目为载体,针对汽车整车销售岗位,学习汽车整车销售的基本知识和技能。通过本课程的学习,培养学生的展厅接待、需求分析、产品推</b>

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容和要求
			介、试乘试驾、报价成交、新车交付、售后跟踪等环节的技能,以及培养学生的自主学习的能力、社会能力。
3	汽车商品说明	掌握汽车商品推荐相关的汽车性能知识,能运用技巧通俗的介绍车辆相关性能配置。	通过课程学习,使学生掌握汽车整体性能、汽车动力性能与经济性能、汽车操控性能、汽车舒适装备、汽车安全配置、汽车环保性能、汽车智能化功能;汽车加装精品(如行车记录仪、导航、倒车影像、贴膜、座椅等)向客户进行有效推介的方法。
4	汽车维修服务接待	掌握售后维修接待服务顾问接车标准流程,独立完成接车任务。	课程以定期保养车辆的维修服务、故障车辆的维修保养服务、客户抱怨及投诉处理三个典型的工作任务为载体,针对汽车售后服务顾问岗位,学习汽车前台接待的基本知识和技能。通过本课程的学习使学生理解现代汽车服务理念,熟悉汽车售后服务相关岗位的工作职责,掌握汽车维修前台接待的基本技能,同时培养学生的学习能力、社会能力及职业素养。
5	二手车鉴定与评估	掌握旧机动车鉴定的方法,并能进行旧车价值的评估。	课程以目前国内二手汽车交易方式、二手汽车技术状况鉴定和交易车辆估价为主要学习内容,通过理论教学和案例分析等环节,使学生掌握二手汽车评估方法、需要评估的内容、评估注意事项等。
6	汽车保险概论	具备汽车保险险种保障基本知识,具备汽车保险新车推荐的能力。	使学生能系统地掌握保险的一般理论,学习保险的业务知识。汽车保险代理的一般方法和步骤。使本方向毕业生可到汽车“后市场”各类企业、保险公司、汽车修理企业从事保险与理赔的相关工作。
7	汽车销售沟	掌握汽车销售环	课程主要讲授汽车销售异议处理技巧的定

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容和要求
	通实务	节中异议处理的能力。	义、原则、策略和方法，是一门教授学生汽车营销实战经验的课程。
8	新能源汽车概述	了解和掌握一定的新能源汽车技术知识。	课程主要介绍目前市场上主流的新能源汽车，包括混动和纯电，介绍新能源汽车的技术，以及新能源汽车的推销方法。
9	汽车市场与营销策划实训	具备基础的汽车营销策划能力和市场调研的能力。	课程主要介绍了市场调研的基本理论和方法；营销策划的主要理论和方法。市场调查通过一项对汽车市场的调研实训来加强对课程的理解，营销策划则通过一项汽车营销活动的策划来加强理解。本课程是一门着重培养学生营销能力的课程。

## 七、教学进程总体安排

具体见（附件 1）2019 级汽车营销与服务专业教学进程表。

## 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比例符合国家专业教学标准，双师素质教师占专任教师比例一般不低于 80%，专任教师队伍要考虑职称、年龄，形成合理的梯队结构。

#### 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、汽车服务工程等相关专业本科及以上学历；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

专业带头人原则上应具有副高及以上职称，能够较好地把握国内外汽车营销与服务行业，专业发展能广泛联系行业企业，了解行业企业对本专业人才的

需求实际，教学设计、专业研究能力强，组织开展教科研工作能力强，在本区域或本领域具有一定的专业影响力。

#### **4. 兼职教师**

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

### **（二）教学设施**

教学设施主要包括能够满足正常的课程教学、实习实训所需的专业教室、校内实训室和校外实训基地。

#### **1. 专业教室基本条件**

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

#### **2. 校内实训室基本要求**

##### **（1）电工电子实训室。**

电工电子实训室应配备电工电子实验台、万用表、示波器等仪器设备按照 4~5 人/台(套)配备，用于电工电子相关实验实训。

##### **（2）汽车拆装实训室。**

汽车拆装实训室应配备汽车及总成部件、拆装台架专用拆装工具汽车检测设备与仪器等。按照 4~5 人/台(套)配备，用于汽车及总成部件的拆装实训。

##### **（3）发动机检测与维修实训室。**

发动机检测与维修实训室应配备发动机实训台、万用表、示波器、专用拆装工具、测量器具、故障诊断仪等，按照 4~5 人/台(套)配备，用于发动机检测与维修实训。

##### **（4）汽车底盘检测与维修实训室。**

汽车底盘检测与维修实训室应配备传动系统实训台、悬架系统实训台、转向系统实训台、制动系统实训台、专用拆装工具、测量器具、故障诊断仪等，



按照 4~5 人/台(套)配备,用于汽车底盘各系统或总成的检测与维修实训。

(5) 汽车电气系统检测与维修实训室。

汽车电气系统检测与维修实训室应配备发电机、起动机等电气系统总成部件,整车电气系统实训台、照明系统实训台、空调系统实训台、安全气囊实训台、娱乐系统实训台等,以及万用表、故障诊断仪等仪器设备,按照 4~5 人/台(套)配备,用于汽车电气系统检测与维修实训。

(6) 汽车维护及综合故障诊断实训室。

汽车维护及综合故障诊断实训室应配备教学车辆、举升机、废气排放系统、拆装工具、诊断仪及专用工具等,拆装工具、诊断仪及专用工具等按照 4~5 人/台(套)配备,用于汽车维护及综合故障诊断实训。

(7) 汽车营销实训室

汽车营销实训室应按照常规汽车营销展厅的模式建设,配备营销前台、洽谈座椅 4~5 人/台(套)配备,全新整车 6 台,资料架等一批。

(8) 汽车维修接待实训室

汽车维修接待实训室应常规汽车维修服务前台的模式建设,配备服务前台、服务接待工作台 4~5 台(套)配备,整车 6 台,资料架等一批。

### 3. 校外实训基地基本要求

校外实训基地基本要求为:具有稳定的校外实训基地;能够开展汽车销售、汽车维修接待、二手车鉴定与评估、汽车配件管理等实训活动,实训设施齐备,实训岗位、实训指导教师确定,实训管理及实施规章制度齐全。

### 4. 学生实习基地基本要求。

学生实习基地基本要求为:具有稳定的校外实习基地;能提供汽车销售、汽车维修接待、二手车鉴定与评估、汽车配件管理等相关实习岗位,能涵盖当前相关产业发展的主流技术,可接纳一定规模的学生实习;能够配备相应数量的指导教师对学生实习进行指导和管理;有保证实习生日常工作、学习、生活的规章制度,有安全、保险保障。

### 5. 信息化教学方面

具有可利用的数字化教学资源库、文献资料、常见问题解答等信息化条件;



鼓励教师开发并利用信息化教学资源、教学平台，创新教学方法，引导学生利用信息化教学条件自主学习，提升教学效果。

### **（三）教学资源**

教学资源主要包括能够满足学生专业学习、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**

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

#### **2. 图书文献配备基本要求**

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

#### **3. 数字教学资源配置基本要求**

建设、配备与本专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例库、虚拟仿真软件、数字教材等专业教学资源库，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**

根据不同课程的性质不同，在保留传统讲授法、演示法、讨论法、问答法、案例分析法等的基础上应充分利用信息化教学资源，尽量将项目驱动法、探究式教学、翻转课堂等新型教学模式及方法引入课堂，遵循“学生为主体，教师为主导”的原则，积极探索多种教学方法。

### **（五）学习评价**

课程考核分为考试和考查。考试通常采用闭卷考试形式。对于教学内容以过程性考核为主（占60%以上）、独立设置的实践课、综合实训课，也可采用半开半闭卷的形式考核，即理论知识的考核采用闭卷形式，操作性内容或应用

能力内容的考核可采用开卷形式。考查可采用灵活多样的形式（如开卷、半开卷、作品考核、现场操作考核等）。

课程成绩评定根据学生上课学习纪律、参与课堂讨论和回答问题、完成作业和实验实报告、测验与课程论文、实验实习报告和期末考核等进行综合评定。评定标准如下：

（1）纯理论课程：包括过程性考核成绩及笔试成绩，占比以课程标准具体为准；

（2）含有实训（实验）内容的课程：包括过程性考核成绩及笔试成绩，占比以课程标准具体为准；

（3）纯实训（实验）内容的课程：按课程标准中单列周实训规定为准；

（4）校外实习及顶岗实习：按学生顶岗实习管理办法中的相关规定评定成绩；

（5）毕业设计综合实践成绩评定按毕业设计综合实践管理规定评定成绩。

教学评价采用政企行校四方联动机制将校内评价与校外评价相结合，校内评价注重过程考核，校外评价以企业评价为主，由企业人员根据企业的岗位工作考核标准，制定对应的核心课程的评价标准，并组织学生对考核，把评价标准的着眼点和落脚点从目前以学科成绩为核心，改变到以岗位能力为核心的轨道上来。本着为行业企业服务的原则，努力缩小或消除学校评价与企业评价之间的差异。

## （六）质量管理

### 1. 强化教学工作中心地位

专业带头人为本专业教学第一责任人，专业带头人和专业教师共同负责本专业教育教学工作。学院和系部应加大对专业教学的投入和管理，确保专业教学有序运行。专业负责人要加强本专业建设总体设计，负责本专业教育教学与改革具体组织实施，确保专业人才培养质量。课程负责人负责课程标准的修订、课程教研教改等事宜。

### 2. 教学管理组织机构与运行

按照学院设定的相关组织机构，执行包括教学文件、教学过程、教学质量、教学研究、教学设施设备、图书及教材等各项管理制度。

### **3. 常规教学管理制度**

遵循学院制订的包括教学组织管理制度、课堂教学管理制度、实践教学管理制度、顶岗实习与社会实践管理制度、学生学业成绩考核管理制度、教师教学工作考核评价制度等。

### **4. 实施性教学计划制订与执行**

在本方案的基础上，不断加大调研力度制订实施性教学计划，根据区域产业结构特点，进一步明确具体的教学内容，科学设计训练项目，即对岗位核心能力课程标准进行二次开发。

### **5. 教学档案收集与整理**

按照学院相关制度，做好教学档案的收集与整理，为教学教研工作提供重要的教学信息资源。教学档案主要包括教学文书档案、教学业务档案、教师业务档案和学生学籍档案等。学校应对教学档案的收集、保管和利用做出规定，由专人负责管理，使教学档案管理制度化、规范化、信息化，能更好地为教学教研服务。

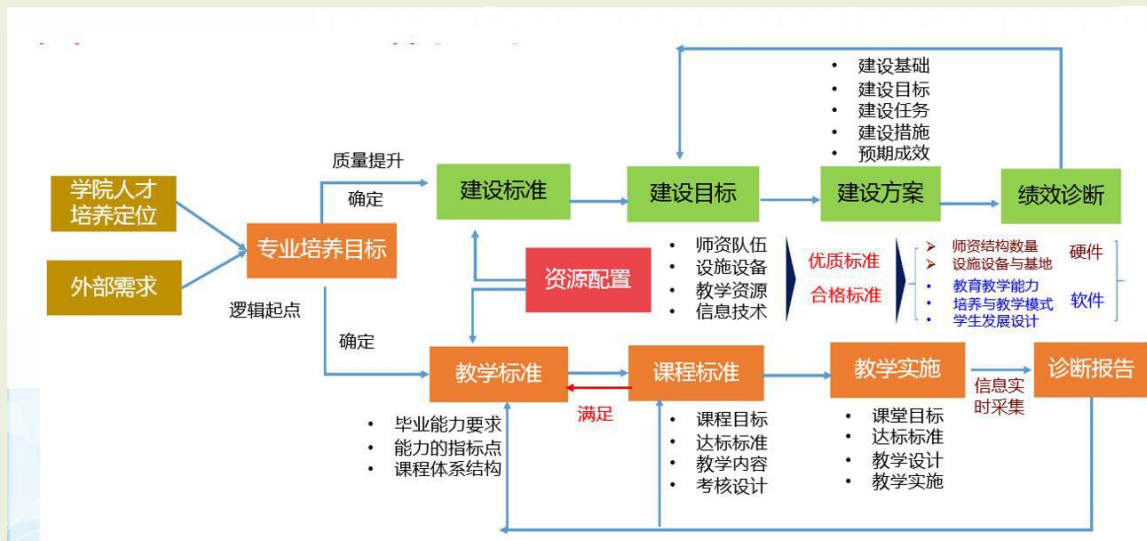
### **6. 教育教学研究与改革**

通过教研活动、教育教学课题研究、校企合作等途径，改革教学模式，创新教学环境、教学方式、教学手段，促进知识传授与生产实践的紧密衔接，增强教学的实践性、针对性和实效性，使人才培养对接用人需求、专业对接产业、课程对接岗位、教材对接技能，全面提高教育教学质量。

### **7. 专业课程与教学诊改**

专业教研组织充分利用评价分析结果有效改进专业教学，针对人才培养过程中存在的问题，制定诊断与改进措施，持续提高人才培养质量。

## 专业教学诊改路线图



### 九、毕业要求

#### (一) 毕业学分要求

学生在校学习期间，通过课程评价来检查学生学习情况，学习期间的课程考核实行学分制。学生必须修满必修课 120 学分，选修课 19 学分，总计 139 学分，操行评定，第二课堂成绩合格，方可毕业。

#### (二) 证书要求

本专业学生在毕业时，获取毕业证书，可以根据学生具体情况考取其它相关证书，具体见下表。

**汽车营销与服务专业毕业生可获得的各类证书统计表**

序号	证书名称	发证机关	备注
1	高职学历证书	广西交通职业技术学院	必备
2	“1+X”职业技能等级证书	“1+X”职业技能等级评价组织	自愿
3	高校计算机等级证书	教育部高等教育司	自愿
4	大学英语 B 级及以上证书	高等学校英语应用能力考试委员会	自愿
5	大学英语四级考试证书	教育部高等教育司	自愿
6	汽车驾驶证	各地公安局车管所	自愿
7	二手车评估师证书	广西壮族自治区人力资源和社会保障厅	自愿
8	普通话等级证书	广西壮族自治区语言文字工作委员会	自愿

附件:

表 2: 2019 级汽车营销与服务专业学分制教学进程表【高职三年制】

课程分类	序号	课程代码	课程名称	学分	考核学期		课内教学时数			单列周实践教学学时	按学年及学期分配教学周数						
					考试	考查	共计	理论学时	实验实训学时		第一学年		第二学年		第三学年		
											上	下	上	下	上	下	
											20周	20周	20周	20周	20周	20周	
必修 公共基础 必修 课 37.5 学分	1	A110209003	军事理论	2		1	36	36	0		18	18					
	2	C110209002	军事技能训练	2		1				112	2周						
	3	A130208002	思想道德修养与法律基础	3		1	48	48	0		4/12						
	4	A120207010	体育(一)	2		1	28	2	26		2/14						
	5	B115211001	大学生安全教育	1.5		1	24	12	12		3/4	4	4	4			
	6	A110208003	形势与政策	1		1-4	16	16	0		4/1	4/1	2/2	2/2			
	7	A120210002	就业指导与创业基础	2		1-4	32	32	0		2/4	3/4	2/3	2/3			
	8	B115209001	大学生心理健康教育	2		1-4	36	12	24		6	6	16	8			
	9	C110208004	思想政治理论课实践	1		1-4				25	1周						
	10	A140208001	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	3		2	48	48	0			4/12					
	11	A120207008	体育(二)	2		2	32	2	30			2/16					
	12	A120207009	体育(三)	2		3	32	2	30				2/16				
	13	A120207042	体育(四)	2		4	32	2	30					2/16			
	14	C120209037	劳动素养	2		1-4				50	1周	1周	1周	1周			
	15	C120210001	大学生创新创业实践	2		1-5				50	2周						
	16	A130207006	实用英语(一)	2		1	28	20	8		2/14						
	17	B130105001	计算机应用基础	3	2		48	19	29			3/16					
	18	A130207012	应用写作	3		1	42	27	15		3/14						
	小 计				37.5			498	278	220	237	11	9	2	0	0	0
	专业 (技	19	B240103052	汽车基础	3.5		1	56	40	16		4/14					
		20	B240103047	汽车发动机构造	4	1		56	40	16		4/14					
21		B230203033	礼仪基础	2		1	28	18	10		2/14						

表 2:

2019 级汽车营销与服务专业学分制教学进程表【高职三年制】

课程分类	序号	课程代码	课程名称	学分	考核学期		课内教学时数			单列周实践教学学时	按学年及学期分配教学周数						
					考试	考查	共计	理论学时	实验实训学时		第一学年		第二学年		第三学年		
											上	下	上	下	上	下	
											20周	20周	20周	20周	20周	20周	
能) 必修 课 【 82.5 学 分 】	22	B240103043	汽车底盘构造	4	2		68	48	20		4/17						
	23	B240103044	汽车电器与电子控制系统	4	2		68	38	30		4/17						
	24	B230203029	沟通技巧	2		2	28	18	10		2/14						
	25	B230203023	二手车鉴定与评估	3	3		42	33	9			3/14					
	26	B230103070	汽车营销基础	4	3		56	40	16			4/14					
	27	A220203079	新能源汽车概述	2		3	32	32	0			2/16					
	28	<b>B240103060</b>	<b>汽车销售实务</b>	<b>4</b>		<b>4</b>	<b>56</b>	<b>32</b>	<b>24</b>				<b>4/14</b>				
	29	B330203103	汽车保险概论	3		4	42	33	9				3/14				
	30	B240203055	汽车商品说明	4		4	64	38	26				4/16				
	31	B230203063	汽车维修服务接待	4	4		64	34	30				4/16				
	32	B210203062	汽车维护与保养	1		2				25		1周					
	33		汽车市场调研和营销策划实训	1		3				25			1周				
	34	C210203081	汽车销售礼仪规范及应用	1		3				25			1周				
	35		汽车销售流程及应用	1		4				25				1周			
	36		汽车维修服务接待流程及应用	1		4				25				1周			
	37	C2180203008	毕业实习及综合实践（一）	18		5				450					18周		
	38	C2150203006	毕业实习及综合实践（二）	16		6				400						16周	
	小 计				82.5			668	446	222	975	10	10	12	11	0	0
	选 修 课	公 共 基 础 选 修 课	39	A420207016	东盟国家概况	2		2	32	32	0		2/16				
40			A430207026	英语影视文化欣赏	2		2	32	20	12		2/16					
41			A320203128	中国旅游地理	2		2	32	20	12		2/16					
42			A420207030	文学影视欣赏	2		3	32	32	0			2/16				
43				职场礼仪	2		3	32	18	14			2/16				
44				八桂文化与文学	2		3	32	32	0			2/16				
45			A420207023	普通话测试	2		3	32	18	14			2/16				

表 2:

2019 级汽车营销与服务专业学分制教学进程表【高职三年制】

课程分类	序号	课程代码	课程名称	学分	考核学期		课内教学时数			单列周实践教学学时	按学年及学期分配教学周数					
					考试	考查	共计	理论学时	实验实训学时		第一学年		第二学年		第三学年	
											上	下	上	下	上	下
											20周	20周	20周	20周	20周	20周
每个学生必须至少修完 2 学分公共选修课程且获得学分																
课 (技 能) 选 修 课	46	A320203117	汽车专业英语	2		3	32	32	0				2/16			
	47	A320203089	财务基础	2		4	28	28	0					2/14		
	48	A320203114	汽车维修企业管理	2		4	28	28	0					2/14		
	49	B330203105	汽车备件	3		4	42	33	9					3/14		
	50	A320203087	办公室工作实务	2		4	28	28	0					2/14		
	51	B230203066	汽车销售沟通实务	3		4	48	33	15					3/16		
	必须修满最低学分				19			304	250	54	0					
课内教学时数合计				139			1470	974	496	975						
分类统计			学分	学分比例	学时比例	课内总学时	理论学时	实训学时	实践学时	周课学时	21	19	23	23	0	0
公共、专业选修课			19	13.67%	20.7%	304	250	54	0	课程门数	11	10	8	8	1	1
										考试门数	1	3	2	1	0	0
专业(技能)必修课			82.5	59.35%	45.4%	668	446	222	975	考查门数	10	7	6	6	1	1
公共基础必修课			37.5	26.98%	33.9%	498	278	220	237	说明: 必修课 120 学分, 选修课 19 学分, 共计 139 学分, 学生必须修满规定总学分及方可毕业资格。						
合 计			139	100%	100%	1470	974	496	1212							
比 例							36.3%	63.7%								

备注说明:

本专业学生可利用课外时间学习考取机动车驾驶证抵专业选修课学分, 最高可以获得 2 学分。