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

专业名称：汽车营销与服务

专业代码：630702

# 入学要求

高中阶段教育毕业生或具有同等学力者。

# 修业年限

1. 基本学制：3年

2. 修业年限：在校学习年限不少于2年，累计修业年限不超过5年（含休学）

# 四、职业面向

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 所属专业大类（代码） | 所属专业类  （代码） | 对应  行业  （代码） | 主要职业类别  （代码） | 主要岗位类别（或技术领域） | 职业资格证书或技能等级证书举例 |
| 零售业  （52） | 汽车零售业（526） | 汽车新车零售（5261） | 推销员（4010201） | 汽车销售 | 汽车营销师 |
| 零售业  （52） | 汽车零售业（526） | 汽车旧车零售（5262） | 鉴定估价师（4010401） | 二手车估价 | 汽车估损师 |
| 零售业  （52） | 汽车零售业（526） | 汽车配件零售（5263） | 推销员（4010201） | 汽车用品、配件 | 汽车营销师 |
| 保险业  （68） | 保险中介服务（685） | 保险公估服务（6853） | 保险业务人员（2070200） | 汽车保险业 | 汽车估损师 |

# 培养目标及培养规格

## （一）培养目标

培养思想政治坚定、德技并修、全面发展，适应未来汽车行业的需要，培养熟练掌握扎实、系统的汽车营销与汽车服务技术的专业知识。培养具有良好职业道德和职业素质，具备汽车整车及配件销售、汽车后市场服务、保险查勘与理赔知识、二手车鉴定评估工作以及信息搜集与整理能力，拥有出色的销售人员和优秀的汽车专业人才的双重身份和双重素质，主要在汽车整车营销、汽车后市场技术服务和汽车衍生服务行业等产业从事汽车整车及配件营销、汽车保险与金融服务、汽车后市场技术服务、二手车鉴定与事故勘测等工作领域的高素质劳动者和技术技能人才。

## （二）培养规格。

由素质、知识、能力三个方面的要求组成。

在素质方面，对照以下总体要求，并结合专业特点研究确定。在知识、能力方面，对应人才培养目标，对照有关课程标准、专业教学标准和通过企业调研、职业能力分析提出的有关具体要求，研究确定并分条目列举。

### 1、素质

具有正确的世界观、人生观、价值观。坚决拥护中国共产党领导，树立中国特色社会主义共同理想，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感、国家认同感、中华民族自豪感；崇尚宪法、遵守法律、遵规守纪；具有社会责任感和参与意识。

具有良好的职业道德和职业素养。崇德向善、诚实守信、爱岗敬业，具有精益求精的工匠精神；尊重劳动、热爱劳动，具有较强的实践能力；具有质量意识、绿色环保意识、安全意识、信息素养、创新精神；具有较强的集体意识和团队合作精神，能够进行有效的人际沟通和协作，与社会、自然和谐共处；具有职业生涯规划意识。

具有良好的身心素质和人文素养。具有健康的体魄和心理、健全的人格，能够掌握基本运动知识和一两项运动技能；具有感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力，具有一定的审美和人文素养，能够形成一两项艺术特长或爱好；掌握一定的学习方法，具有良好的生活习惯、行为习惯和自我管理能力。

专业素养上，能系统掌握专业理论知识和专业技能，达到大学专科文化程度，具备应用本专业的知识和技能，分析、解决实际问题的能力。具有从事本专业工作的职业道德等意识，能遵守相关的法律法规。

2、知识

包括对公共基础知识和专业知识等的培养规格要求。本专业面向汽车企业、汽车品牌特约经销企业、汽车维修企业、汽车养护中心、汽车贸易和旧机动车交易、汽车租赁等部门以及汽车金融服务机构一线岗位培养技术技能人才，具有良好的职业道德和素养，爱岗敬业，乐于奉献；掌握必需的专业基础理论和知识，能在实践中学习和掌握先进技术的应用，具有创新精神和创新能力；掌握本专业成熟技术和高级操作技能相关知识；

3、能力

包括对通用能力和专业技术技能等的培养规格要求。

其中通用能力一般包括口语和书面表达能力，解决实际问题的能力，终身学习能力，信息技术应用能力，独立思考、逻辑推理、信息加工能力等。

在专业技术能力要求中，要求学生：

（1）具备汽车产品市场调查的能力；

（2）具有丰富的汽车构造知识和具备对汽车进行技术评价的能力；

（3）掌握汽车销售的基本原理和销售技巧；

（4）一定的汽车销售策划和组织实施的能力；

（5）具备汽车销售现场的管理能力，掌握心理学、社交礼仪；

（6）具备从事汽车金融核算，保险投保、查勘和理赔业务的能力；

（7）掌握汽车售后服务知识与相关管理技能；

（8）综合素质高，善于协同工作，可持续发展能力强。

# 课程设置

## （一）课程体系设计思路

通过对汽车市场人才需求的调研与分析，广泛征求各类汽车服务企业专家的意见，针对职业能力中核心能力的培养要求，构建“基于汽车营销服务工作流程的任务驱动、能力渗透”的课程体系。课程体系的建设体现“三化”（标准化、规范化、通用化），以汽车营销服务典型工作任务为载体，培养学生具有汽车营销服务职业能力，使其成为具有良好的职业素养、坚实的汽车基础知识、熟练规范的汽车销售、维修服务业务技能及岗位综合能力。

。

## （二）专业核心课程描述

### 1．汽车配件管理与营销课程描述

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | | | 汽车配件管理与营销 | | 课程代码 | 193QF10B |
| 参考学分 | | 4 | 参考课时 | 72 | 开课学期 | 第三学期 |
| 课  程  目  标 | 知识  目标 | （1）掌握汽车的整体结构及其组成  （2）掌握汽车发动机、底盘、车身和相关电气设备的结构；  （3）掌握汽车易损件的相关内容  （4）掌握汽车配件的种类和相关营销手段；  （5）熟悉汽车配件的仓储管理知识 | | | | |
| 能力  目标 | （1）具有网上检索资料的能力；  （2）具有利用基本的汽车专业知识的能力；  （3）具有认真、自主学习的能力；  （4）具有从汽车专业角度解决基本问题的思想 | | | | |
| 素质  目标 | （1）具备良好的自我表现、与人沟通的能力；  （2）树立团队协作精神；  （3）具备分析问题、解决问题的能力；  （4）树立勇于创新、敬业乐业的工作作风；  （5）树立质量意识；  （6）具有诚实、守信、坚韧不拔的性格；  （7）具备自主、开放的学习能力 | | | | |
| 主要  教学  内容 | 主要讲述汽车的基本构造、汽车配件的基本种类、汽车易损件的结构特征，汽车配件的仓储分类方式，汽车配件的营销方式等相关内容、通过本课程的学习，使学生能够掌握汽车的构造和基本理论，掌握汽车配件的基本分类方式以及结构特征，对易损件和相关配件的仓储，营销以及管理内容。 | | | | | |
| 教学  方法  建议 | 1、理论与讲座的相互交叉的授课方式。  2、到相关的企业进行参观，了解本课程所涉及到的知识在企业中的应用。  3、建议该课程的授课地点在实训室内，便于现场教学。 | | | | | |
| 课程  考核  建议 | 坚持教师评价与学生自评、互评相结合，过程性评价和结果性评价相结合，定性描述和定量评价相结合，倡导采用表现性的评价方式。 | | | | | |

### 汽车营销技术课程描述

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | | | 汽车营销技术 | | 课程代码 | 193QF11B |
| 参考学分 | | 4 | 参考课时 | 72课时 | 开课学期 | 第三学期 |
| 课  程  目  标 | 知识  目标 | （1）具备专业汽车销售顾问的良好素养  （2）具备与客户建立良好、持久人际关系的能力  （3）能自主学习新知识、新技术的能力  （4）团队精神和协作精神  （5）能独立制定工作计划并进行实施的能力  （6）具备良好的口头与书面表达能力、语言沟通能力  （7）具备观察消费者、揣摩和分析消费者心理的能力 | | | | |
| 能力  目标 | （1)具备专业汽车销售顾问的良好素养  （2)具备与客户建立良好、持久人际关系的能力  （3)能自主学习新知识、新技术的能力  （4)团队精神和协作精神  （5)能独立制定工作计划并进行实施的能力  （6)具备良好的口头与书面表达能力、语言沟通能力 | | | | |
| 素质  目标 | （1）具备良好的自我表现、与人沟通的能力；  （2）树立团队协作精神；  （3）具备分析问题、解决问题的能力；  （4）树立勇于创新、敬业乐业的工作作风；  （5）树立质量意识；  （6）具有诚实、守信、坚韧不拔的性格；  （7）具备自主、开放的学习能力 | | | | |
| 主要  教学  内容 | （1）汽车营销认知与入门；（2）营销调研；（3）汽车产品和品牌策略；（4）汽车产品定价策略；（5）汽车渠道策略；（6）汽车促销策略；（7）公关关系与汽车营销；（8）汽车销售与服务；（9）其他汽车营销策略；（10）汽车营销法律法规。 | | | | | |
| 教学  方法  建议 | 1、采用PPT教学，教学手段丰富，教学效果比较明显。  2、若可有参观性的实践性课程切入，上课效果会更好。（举例：汽车生产企业汽车的生产流程参观、汽车4S店的参观等） | | | | | |
| 课程  考核  建议 | 1、突出过程与模块评价，结合课堂提问、模拟实训、课后作业、小组训练等手段，加强实践性教学环节的考核，并注重平时成绩的评定与管理。  2、强调目标评价和理论与实践一体化评价，注重引导学生进行学习的方式。  3、强调课程结束后综合评价，结合案例分析、角色扮演、岗位轮训操作等手段，充分发挥学生的主动性和创造力，注重考核学生所拥有的综合职业能力及水平。  4、建议在教学中分任务模块评分，课程结束时进行综合模块考核。 | | | | | |

### 3.汽车保险与理赔课程描述

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | | | 汽车保险与理赔 | | 课程代码 | 193QF14B |
| 参考学分 | | 4 | 参考课时 | 72课时 | 开课学期 | 第四学期 |
| 课  程  目  标 | 知识  目标 | （1）了解风险管理的概念，目标，基本程序和主要方法；  （2）熟悉汽车保险利益原则、近因原则、最大诚信原则的含义；  （3）熟悉交强险与商业险各自的特征，责任内容与免责内容；  （4 熟悉投保过程及投保单的填写；   1. 熟悉熟悉理赔流程和原理及理赔的资料； 2. 了解汽车保险与理赔的基本流程。 | | | | |
| 能力  目标 | （1）具有进行风险的识别与管理的能力；  （2）能确认保险利益，并能用保险利益原则分析相关案例；  （3）能用最大诚信原则分析相关案例；  （4）能按照损失补偿原则要求计算保险赔款；  （5）能正确解释合同涉及的专业术语及合同签订．变更及终止。 | | | | |
| 素质  目标 | （1）具备良好的自我表现、与人沟通的能力；  （2）树立团队协作精神；  （3）具备分析问题、解决问题的能力；  （4）树立勇于创新、敬业乐业的工作作风；  （5）树立质量意识；  （6）具有诚实、守信、坚韧不拔的性格；  （7）具备自主、开放的学习能力 | | | | |
| 主要  教学  内容 | 通过本课程的学习，使学生了解我国现行的主要汽车保险类型、保险的原则、汽车保险条款、汽车承保、理赔、现场勘探的程序与方法、事故车辆损伤评定的依据。并通过分析大量的典型案例培养学生分析问题、解决问题的能力。 | | | | | |
| 教学  方法  建议 | 1．采用课堂教学结合小组讨论 。  2. 结合理论知识，用案例分析教学法。  3．学生练习注重表达能力．沟通和协作能力的培养。 | | | | | |
| 课程  考核  建议 | 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。 | | | | | |

### 4. 二手车鉴定与评估课程描述

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | | | 二手车鉴定与评估 | | 课程代码 | 193QF13B |
| 参考学分 | | 4 | 参考课时 | 72课时 | 开课学期 | 第四学期 |
| 课  程  目  标 | 知识  目标 | 1. 掌握二手车信息调查方法，了解二手车主要参数内容； 2. 熟悉二手车评估要求的相关知识； 3. 了解二手车外观检查的主要内容； 4. 熟悉二手车仪器检查的结构原理和使用要求； 5. 掌握二手车动态检查的特点。 | | | | |
| 能力  目标 | 1. 具有运用所学知识与技能鉴定估价和进行旧机动车交易的能力； 2. 具有自我学习新知识，适应汽车新技术发展变化的能力； 3. 识别和检验二手车手续及证件； 4. 对二手车价格进行估算和评价。 | | | | |
| 素质  目标 | 1．表达沟通能力；   1. 团队协作能力； 2. 服从意识； 3. 自主学习能力；   5．独立思考能力。 | | | | |
| 主要  教学  内容 | 通过本门课的学习，让学生能够认识二手车市场、了解二手车交易流程；能够独立的对二手车交易车辆进行估价、办理更名落籍等手续；能够了解把握国家的二手车鉴定、评估、交易的相关法规，适应规范的市场秩序。在教学设计中强调既能提高学生领悟、灵活运 用汽车检测、维修等知识，又能够在专业课学习后，得到综合提高、深化吸收的益处。 | | | | | |
| 教学  方法  建议 | 本课程采用多种教学组织方式、教学方法和手段相结合，突出重点，解决难点；教学内容理论联系实际，融知识传授、能力培养于一体。对于课程的重点内容，采用课内教学、课外教学和学生自学相结合的方式，引导学生进行探究性学习，注重培养学生的学习能力和探索精神。对于课程的难点，则采用灵活多样的教学方法并借助现代化的教学手段，帮助学生理解和掌握。 | | | | | |
| 课程  考核  建议 | 课程考核依据学校为辅、企业为主的原则。邀请企业参与的第三方评价方式，科学、合理地检验课程实施效果。通过学生在课程结束后，独立参与企业二手车评估的整个环节来进行能力与素质的考核（学生在学习结束到“合肥二手车交易中心”独立完成完整的二手车鉴定、评估报告）。 | | | | | |

### 5. 汽车美容与养护课程描述

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 课程名称 | | | 汽车美容 | | 课程代码 | 193QF12B |
| 参考学分 | | 4 | 参考课时 | 72课时 | 开课学期 | 第三学期 |
| 课  程  目  标 | 知识  目标 | 1．美容的基础  2．汽车美容的护理设备和护理用品的分类以及用法  3．正确识别及使用汽车美容与装饰常用工具  4．美容与装饰操作的基本技能 | | | | |
| 能力  目标 | 1. 基本掌握汽车内外部装饰的基本内容与操作技能。 2. 熟悉汽车清洗设备、工具的操作方法。 3. 基本掌握汽车美容护理的基本知识与操作技能。 4. 对汽车美容与护理操作应符合安全操作规程。 | | | | |
| 素质  目标 | 1. 表达沟通能力； 2. 团队协作能力； 3. 服从意识； 4. 自主学习能力； 5. 独立思考能力。 | | | | |
| 主要  教学  内容 | 通过本课程的学习，掌握汽车美容与装饰的基本知识，能正确识别及使用汽车美容与装饰常用工具，熟悉美容与装饰操作的基本技能。本课程主要讲解汽车美容的基础和汽车美容的护理设备和护理用品的分类以及用法，以及汽车美容的操作步骤，并要求学生能够进行操作。同时讲解汽车内部和汽车外部的装饰，要求学生掌握常见的项目和操作流程。 | | | | | |
| 教学  方法  建议 | 本课程采用多种教学组织方式、教学方法和手段相结合，突出重点，解决难点；教学内容理论联系实际，融知识传授、能力培养于一体。对于课程的重点内容，采用课内教学、课外教学和学生自学相结合的方式，引导学生进行探究性学习，注重培养学生的学习能力和探索精神。对于课程的难点，则采用灵活多样的教学方法并借助现代化的教学手段，帮助学生理解和掌握。 | | | | | |
| 课程  考核  建议 | |  |  |  | | --- | --- | --- | | 1 | 美容的基础 | 一般能力15% | | 2 | 汽车美容的护理设备和护理用品的分类以及用法（汽车外表清洗及漆面护理） | 专业核心能力30% | | 3 | 正确识别及使用汽车美容与装饰常用工具（汽车内饰清洁护理） | 专业核心能力30% | | 4 | 美容与装饰操作的基本技能（汽车内外装饰美容） | 专业核心能力25% | | 合计 | | 100% | | | | | | |

## （三）实践教学环节描述

### 1．二手车鉴定与评估实训

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 实训项目名称 | 二手车鉴定评估实训 | | | | |
| 学分 | 1 | 课时 | 28课时 | 开设学期 | 第四学期 |
| 实训目的 | 1. 掌握二手车静态检查的内容和方法。   2．掌握二手车技术状况动态检查的内容和方法。 | | | | |
| 实训内容 | 车辆类别的确定、识别代码的查找、机动车各类性能标准参数、 整车结构的判断和系统分析，了解四个主要部分（发动机、底盘、电器、车身）的组成、类别、功能和部件的工作原理，并对机动车的使用价值加以评估。 | | | | |
| 实训要求 | 1、要求学生了解掌握汽车的基本构造及性能。   1. 要求学生了解二手车交易市场的形成及发展概况。 2. 要求学生掌握二手车的技术基础知识和二手车鉴定评估的基础理论知识。 3. 要求学生掌握如何对二手车进行技术鉴定和价值估算的方法及具体操作程序。 4. 要求学生学习了解国家对二手车交易的有关政策、法规及二手车交易过户、转籍的办理程序等。   6、要求学生以所学理论为依据，具有实际二手车交易评估能力。 | | | | |

### 2.汽车构造实训

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 实训项目名称 | 汽车构造实训 | | | | |
| 学分 | 1 | 课时 | 28课时 | 开设学期 | 第二学期 |
| 实训目的 | 汽车构造课程实践教学的主要目的是为了配合课堂教学，使学生建立起对汽车总体及各总成的感性认识，从而加深和巩固课堂所学知识。 | | | | |
| 实训内容 | 1. 掌握汽车的四个组成部分及工作过程. 2. 了解发动机在汽车上的安装位置及布置形式。 3. 了解底盘各系统、各大总成的安装位置。 4. 掌握发动机各机构、各系统、各总成的安装位置。 5. 了解发动机各机构、各系统、各总成的工作过程及结构特点。 6. 了解发动机拆装的顺序及方法。 | | | | |
| 实训要求 | 1、按照实习要求，严格遵守安全操作，确保安全第一。  2、认真听取实习指导老师上课前的讲解和任务分配。  3、在实习中准时到场，无特别原因不得迟到早退，无故缺勤。  4、各组应独立完成拆装任务，各组员之间要相互协调配合完成各项任务。  5、熟悉与掌握各系统部件的名称、作用与其相对应的结构特点。 6、在拆装过程中应该按照一定的顺序进行，避免出现各组员无序拆装造成零件的剩 余无处可装。  7、爱护设备和工具，每完成一次拆装实验要求组长进行一次工具清点避免丢失，并且清理拆装现场保持清洁。 | | | | |

### 3、汽车营销技术实训

| 项目名称 | 汽车营销模块化场景模拟和实训教学 | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 学分 | 1 | 课时 | 28课时 | 开设学期 | 第三学期 |
| 实训目的 | 让学生在汽车营销岗位，以汽车营销的知识和技能为基础，让学生将汽车营销及其相关汽车专业知识应用起来，旨在训练学生熟悉汽车售前、售中、售后服务流程；训练学生在实际工作中，综合应用汽车专业知识、商务礼仪知识、汽车及配件销售技巧等知识的能力；训练学生熟练操作汽车及配件营销管理软件的技能。 | | | | |
| 实训内容 | 共七个模块：  模块一 汽车经销商促销策略——模拟展厅新产品上市发布会  模块二 汽车客户关系管理——模拟展厅来电客户信息建立  模块三 汽车品牌建设——设计汽车品牌，进行品牌推广策划  模块四 汽车市场营销调研——汽车品牌用户满意度调查  模块五 汽车售后服务管理——模拟服务顾问客户接待  模块六 汽车营销渠道建设和管理——考察某汽车品牌地区网点建设和服务情况  模块七 汽车展厅销售技巧——接待流程模拟、展厅六方位介绍 | | | | |
| 实训要求 | 1、先导课程要求：《汽车市场营销》、《汽车商务礼仪》、《汽车结构》、《汽车服务企业经营管理》、《汽车商务礼仪》、《汽车配件经营与管理》，为开展本实训奠定基础。  2、实训组织：所有模块实训操作分组进行，7~9人一组  3、实训场地：汽车营销实训室  4、实训操作过程：（1）各组根据模拟情节分析讨论、设计方案并实施；（2）小组代表汇报、总结；（3）进行组间点评和个人表现点评；（4）教师总结评分。  5、评分规则：按照学生实训参与度、方案完整性、创新性、语言表达能力、熟练程度等分配权重，设计统一评分量表，严格评分。 | | | | |

### 4.汽车美容与养护实训

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 实训项目名称 | 汽车美容与养护实训 | | | | |
| 学分 | 1 | 课时 | 28课时 | 开设学期 | 第三学期 |
| 实训目的 | 1. 通过本课程的学习，了解汽车油漆表面处理工艺，油漆表面划痕的快速修理法，掌握汽车外装饰件的改装及太阳膜的分类及安装等。   2、熟悉汽车美容与装饰必备知识和技能，重点培养学生对汽车具有独特的审美观及美容护理、改装方面技能；培养跨越营销管理与汽车技术两大领域的汽车营销类复合性人才。 | | | | |
| 实训内容 | 通过本课程的学习，使学生对车辆金属表面处理工艺、漆面的养护及修复、太阳膜的选用及安装，防盗器、音响的选用及改装等有一个基本的了解，培养学生应用车身结构及美容与装饰知识就基本能力，提高学生的专业素质和专业基本技能，为学生在汽车销售领域中，拓展新的思路打下基础。课程内容包括汽车汽车美容、汽车汽车清洗、打蜡及漆面处理；汽车内外装饰、太阳膜、汽车音响、内装饰；汽车发动机改装、底盘改装等。 | | | | |
| 实训要求 | 1、按照实习要求， 严格遵守安全操作，确保安全第一。  2、认真听取实习指导老师上课前的讲解和任务分配。  3、在实习中准时到场，无特别原因不得迟到早退，无故缺勤。  4、各组应独立完成拆装任务，各组员之间要相互协调配合完成各项任务。  5、熟悉与掌握各系统部件的名称、作用与其相对应的结构特点。 6、在拆装过程中应该按照一定的顺序进行，避免出现各组员无序拆装造成零件的剩余无处可装。  7、爱护设备和工具，每完成一次拆装实验要求组长进行一次工具清点避免丢失，并且清理拆装现场保持清洁。 | | | | |

### 4. 顶岗实习描述

| 项目名称 | 顶岗实习 | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 学分 | 24 | 课时 | 672 | 开设学期 | 第五学期 |
| 定岗实习目的 | 培养学生尽早接触社会，接触实际汽车营销和服务工作，更好地适应岗位，增长应用能力，适应用人单位的要求；便于用人单位更全面的了解学生、培养学生，更好地使用学生。 | | | | |
| 顶岗实习内容 | 1、全面调研：调查研究所实习企业工作环境、产品类型、生产工艺流程、服务流程、员工管理、工作区间分布等情况。  2、实习操作：参加实习单位营销、服务全过程，多岗位轮岗工作，掌握有关岗位工作具体内容、流程、要求。 | | | | |
| 顶岗实习要求 | 1、实习单位选择：实习单位的选择应充分体现本专业的培养目标的基本要求，优先选择汽车企业（营销、销售部门）、汽车品牌特约经销企业、汽车维修企业、汽车养护中心、汽车贸易和旧机动车交易、汽车租赁等部门以及汽车金融服务机构。  2、实习组织形式：原则上学校统一安排顶岗实习（预就业）单位，学生自主选择实习单位需严格履行相关手续，一旦确定好实习单位需立即汇报企业情况、地理位置、交通、联系电话、休息日等情况。  3、实习过程要求：要求学生认真对待实习过程，做到全面实习，勤动手、勤开口、勤翻书，严守实习单位工作纪律，写好实习日、周、月记录，每月向校内指导老师汇报一次，实习结束完成毕业实习报告。 | | | | |

### 5.毕业设计描述

| 项目名称 | 毕业设计 | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 学分 | 6 | 课时 | 108 | 开设学期 | 第六学期 |
| 毕业设计目的 | 理论联系实际，巩固、深化和扩充已学知识；深入实习单位，使学生面向市场；通过实践，加强学生的纪律观念，提高学生自觉遵守工作纪律的能力；鼓励学生思考、创新，提高解决实际问题的能力。 | | | | |
| 毕业设计内容 | 结合实习企业、岗位实际情况，撰写实习报告 | | | | |
| 毕业设计要求 | 1、内容要求：实习报告内容要兼具实践性和创造性，要同本专业实际工作密切结合，立足解决实际中存在的问题，还必须有学生自己独立的见解和创新，体现学生在实习单位的真实感受和体会。  2、格式要求：实习报告格式要严格按照《徽商职业学院学生论文格式》和商贸系对学生顶岗实习报告的具体格式规定进行撰写。  3、时间要求：学生应按进度、计划进行，不允许拖沓，由指导老师对毕业设计工作进度进行监督、检查。  4、一般程序要求：（1）明确任务，认真分析实习报告性质、目的、意义，查找原始资料等；（2）搜集资料：深入一线，查找原始资料、数据和与选题有关的二手资料（不得超过总字数30%）；（3）编写实习报告正文；（4）完成并上交实习报告。 | | | | |

# 七、组织与实施

**1.构建 “工作导向，能力渗透，专门化方向”人才培养模式**

“工作导向，能力渗透，专门化方向”人才培养模式，采用工学结合的形式实施教学，利用1学年完成汽车销售项目的学习（含5个学习任务）；利用1学年完成汽车维修接待、汽车衍生服务2个项目的学习（含5个学习任务）。三个学习项目无先后顺序，当有多个教学班级时，各教学班可交叉进行学习，有效利用实训设备，缓解因设备台套数不足造成的实训分组率低的问题。整个教学过程按照业务流程展开，学生在完成了各个单项技能的学习和训练之后，在实训老师的指导之下进行业务演练，将各个单项技能应用于实际工作过程，完成专门化学习；利用第3学年完成毕业顶岗实习（含2个学习任务），在校内实训基地学习的基础上，到校外实训基地进行生产性实训，达到业内一年工作经验水平并完成毕业论文。

深入企业进行岗位能力调研，结合国家职业技能鉴定（汽车销售顾问）标准，规范技能训练项目和考核标准，不断完善各学习任务；在实训区以各项业务标准工作流程、典型工作和企业文化为导向，加强汽车营销服务单项操作技能训练和企业文化熏陶；在顶岗实习阶段，通过在校外实训基地进行生产性实训，学习和感受企业文化、环境适应、情景体验、职业养成，完成毕业论文（设计），最终达到业内一年工作经验水平。

**2．核心课程建设内容**

组建课程建设专兼结合教学团队, 专项研讨课程体系与课程内容。结合工作实际和职业技能标准，校企合作，共同制定课程标准。校企共同建设2门专业优质核心课程，按照优质核心课程相关标准建设完成相关的教学课件、试题库、视频和网络教学等教学资源建设。

# 教学计划进程表（见Excel版本）

# 实施保障

依托现有校企合作企业为平台，建设由职业教育专家、汽车服务行业专家、汽车服务企业技术骨干、职业学校专业带头人和骨干教师组成，结构合理、技术先进、学术水平较高的汽车营销与服务专业建设委员会。制定专业建设委员会章程和运行机制，促进专业建设、课程开发、人才培养、顶岗实习、学生就业，并付诸实施。

建立健全校内教学质量监控机制，聘请汽车服务企业技术人员，与学院教师共同组成系级督导小组，以系级督导小组监控为主，院级督导宏观调控，实行教学管理全程化、责权对等制度化、监控信息公开化、动态调控及时化的“四化”运行模式。依据商贸系《实训室管理办法》、《顶岗实习管理办法》等文件，参考企业有关管理制度，建立健全汽车营销与服务专业《学生顶岗实习管理细则》、《校内实训基地管理办法》、《实验室管理规章制度》、《实训设备管理及维护规章制度》、

# 毕业要求

1.修完教学计划规定的各教学和军事、社会责任实践活动等环节并取得相应学分，专业修业最低学分为149.5；

2.建议获得全国计算机等级考试一级证书；

3.建议获得普通话二级乙等证书；

4.建议获得以下职业资格证书一个以上：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 证书名称 | 颁发单位 | 等级 |
| 1 | 汽车维修高级技工 | 人力资源与社会保障部 | 国家职业资格三级 |
| 2 | 汽车营销师 | 机械工业联合会 | 国家职业资格三级 |
| 3 | 汽车估损师 | 人力资源与社会保障部 | 国家职业资格三级 |

**附表1： 汽车营销与服务专业课程设置与教学计划进程表**

见Excel版：专业课程设置和教学计划进程表-模板

**附表2： 汽车营销与服务专业实践教学环节安排表**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 实训项目 | 学期 | 周数 | 实训内容 | 实训场所 | 备注 |
| 1 | 军训、入学教育（含安全教育） | 1 | 2 | 军事训练和入学教育 | 学校 |  |
| 2 | 汽车营销技能实训 | 3 | 1 | 汽车整车销售基本技能 | 汽车营销综合实训中心 | 汽车营销师 |
| 3 | 二手车鉴定与评估实训 | 4 | 1 | 二手车车况鉴定和价值估算 | 汽车营销综合实训中心 | 汽车估损师 |
| 4 | 汽车美容与养护实训 | 3 | 1 | 汽车美容基本操作技能 | 汽车营销综合实训中心 |  |
| 5 | 汽车构造实训 | 2 | 1 | 学习汽车四大部件的基本构造 | 汽车营销综合实训中心 | 汽车维修高级技工 |
| 6 | 汽车营销软件操作 | 3 | 2 | 汽车营销模拟软件和整车营销技能 | 汽车营销综合实训中心 |  |
| 7 | 顶岗实习 | 5 | 24 | 企业安排的顶岗实习内容 | 实习企业 |  |
| 8 | 毕业设计 |  |  | 学校教师和企业导师共同指导下的实训内容 | 学校、实习企业 |  |