

汽车技术服务与营销专业 人才培养方案

河南交通职业技术学院

目 录

一、专业标准	1
(一) 专业名称	1
(二) 专业代码	1
(三) 入学要求	1
(四) 学制学历	1
(五) 职业面向	1
(五) 专业目标	1
(六) 专业定位	1
(七) 核心岗位和相关岗位群	2
(八) 职业技能证书	2
(九) 毕业标准	2
二、专业教学标准	3
(一) 就业岗位及能力要求	3
(二) 培养目标及规格	4
(三) 课程设置及学时安排	6
.....	错误! 未定义书签。
(四) 教学基本条件	9
(五) 教学实施	12
三、实训标准	14
(一) 实训体系及目标	14
(二) 实训组织	16
(三) 保障体系	16
(四) 评价体系	17
四、其他说明	18

汽车技术服务与营销专业人才培养方案

一、专业标准

(一) 专业名称

汽车技术服务与营销

(二) 专业代码

500210

(三) 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

(四) 学制学历

学制：三年

学历：大专

(五) 职业面向

表1 本专业职业面向

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
交通运输大类(50)	道路运输类 (5002)	交通运输业 (54)	汽车工程技术人员 (2-02-07-11)	汽车技术服务； 汽车营销； 旧机动车鉴定； 汽车保险理赔。

(五) 专业目标

全面贯彻党的教育方针，落实立德树人根本任务，培养德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人，遵循专业建设基本规律，结合汽车行业发展需求，不断提高高素质技术技能人才培养质量，将本专业建设成对河南省高职院校汽车技术服务与营销专业的建设起到示范引领作用的示范专业点。

(六) 专业定位

汽车技术服务与营销专业隶属于汽车检测与维修技术专业群，本专业群共有五个专业，本专业是专业群支撑辅助专业。本专业依据汽车技术服务行业人才发展需求，立足技能河南，辐射

周边省份，发展中原经济区建设，围绕汽车产业转型升级，培养汽车营销策划、汽车新媒体销售、汽车销售、汽车售后服务等服务一线技术骨干和管理人才，为河南汽车行业输送高素质技术技能人才。

（七）核心岗位和相关岗位群

本专业面向汽车营销策划、新媒体汽车营销、汽车销售、汽车售后服务、二手车鉴定评估、事故车查勘定损、共享出行企业运营及管理、汽车销售与运用数据采集分析等岗位群。

（八）职业技能证书

表 2 职业技能证书

专业名称	汽车技术服务与营销			
核心岗位	汽车营销策划、新媒体汽车营销、汽车销售、汽车售后服务、二手车鉴定评估、事故车查勘定损、汽车销售与运用数据采集分析。	相关岗位群	汽车配件出入库管理、汽车租赁岗位、汽车金融服务、汽车维修技术、共享出行企业运营及管理。	
标准依据	汽车电商运营服务平台与管理职业技能等级（中级） 二手车鉴定与评估国家职业标准（3级）			
可获取职业证	职业技能等级证书： 汽车电商运营服务平台与管理（中级） 鉴定评估师（机动车鉴定评估师）（3级）			
书证融通情况	将教学任务与国家职业技能等级标准有机的结合，再结合本专业的特点，选择合适的国家技能等级证书，已经有三届学生参加了上述的等级中级证书，学生动手能力有大大提升，在证书的考核通过率上也有明显的提升。			
证书名称	课程名称			
汽车电商运营服务平台与管理（中级）	汽车电商服务与运营	汽车营销策划	汽车网络与新媒体营销	汽车顾问式销售
鉴定评估师（机动车鉴定评估师）（3级）	二手车鉴定与评估	汽车构造	汽车配件管理	

（九）毕业标准

学生在规定修业年限内，完成人才培养方案规定的全部课程，取得本专业相应职业技能等级鉴定证书，修满 147 学分，符合学籍管理规定毕业条件，准予毕业，并颁发毕业证书。

按学校规定参加第二课堂，获得 60 以上的实践积分，兑换

2 学分，获得第二课堂成绩认证证书。

按时参加国家学生体质健康测试并且成绩达到合格（50 分）及以上的。

符合学籍管理规定毕业条件，准予毕业，并颁发毕业证书。

二、专业教学标准

（一）就业岗位及能力要求

1. 就业面向

本专业学生职业范围主要涉及汽车销售企业、汽车售后服务企业、汽车保险公司、汽车金融公司、汽车租赁公司、二手车交易市场等行业企业。

2. 工作岗位

表 3 核心工作岗位及能力要求

工作岗位	工作描述	能力要求	主要课程
汽车营销策划、新媒体汽车营销、汽车销售、汽车售后服务、二手车鉴定评估、事故车查勘定损、共享出行企业运营及管理、汽车销售与运用数据采集分析	<ol style="list-style-type: none"> 1. 新媒体网络营销 2. 维修接待 3. 客户店内接待 4. 汽车绕车介绍 5. 客户谈判 6. 新车试乘试驾 7. 客户付款设计 8. 汽车信贷方案设计 9. 汽车新车交车检查 10. 客户回访 11. 汽车营销方案策划 12. 汽车促销活动方案制定 13. 汽车销售市场调查 14. 汽车零配件管理 15. 电商服务运营 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 具有汽车结构及整车认知能力； 2. 具有汽车整车及配件营销和技术服务能力； 3. 具有汽车驾驶技能，可达到 C 级车型驾驶水平； 4. 具有新媒体营销的能力 5. 具有计算机操作和安装使用常用专业软件的能力； 6. 具有识读汽车零件图和装配图的能力； 7. 具备汽车商务活动中的礼仪规范； 8. 能够描述汽车主要总成、新技术结构； 9. 能够学会汽车维修的工具、量具、仪器和设备使用； 10. 能够知道汽车维修作业流程； 11. 具有汽车销售、客户关系管理的基本能力； 12. 知道汽车品牌文化，对汽车企业的发展历程有深入的了解； 13. 具有汽车维修接待、汽车售后服务企业管理的基本能力； 14. 具备汽车信贷、汽车保险理赔、二手车评估与置换的基本能力； 15. 具有较强自学和获取知识的能力，能使用各种方法获取信息，有一定的创新能力。 	汽车顾问式销售 汽车营销策划； 汽车电商服务与运营； 汽车网络与新媒体营销； 汽车维修接待； 汽车保险与理赔； 二手车鉴定评估与交易。

（二）培养目标及规格

1.培养目标

全面贯彻党的教育方针，落实立德树人根本任务，培养德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人，掌握扎实的汽车营销策略、新媒体营销技术、电子商务运营、汽车保险及二手车办理等专业理论知识，具备汽车销售、短视频制作、维修服务接待、汽车保险和二手车业务办理、电子商务运营等技术能力，具有工匠精神和职业素养，能够从事汽车销售、短视频制作、服务接待、电商运营等工作的高素质技术技能人才。

2.培养规格

汽车技术服务与营销专业毕业生的具体知识、能力、素质结构及标准如下：

（1）知识要求

- 1) 具有较宽厚的汽车文化基础知识和扎实的英语基础知识；
- 2) 具有汽车构造、商务礼仪及汽车文化品牌、汽车金融财务等基础知识；
- 3) 具有汽车市场营销、汽车新技术结构、汽车及配件营销、汽车售后服务管理、汽车保险理赔、二手车鉴定评估等专业知识；
- 4) 具备本专业的新技术结构、新政策法规、新工艺方法等方面知识。

（2）技能要求

- 1) 具有汽车结构及整车认知能力，可达到中级维修工或以上水平；
- 2) 具有汽车整车及配件营销和技术服务能力，可达到营销师或以上水平；
- 3) 具有汽车驾驶技能，可达到C级车型驾驶水平；
- 4) 专业英语读译表达能力，达到全国高校英语应用能力；
- 5) 具有计算机操作和安装使用常用专业软件的能力，取得计算机操作员或以上资格；
- 6) 具有识读汽车零件图和装配图的能力；

- 7) 具备汽车商务活动中的礼仪规范;
- 8) 能够描述汽车主要总成、新技术结构;
- 9) 能够学会汽车维修的工具、量具、仪器和设备使用;
- 10) 能够知道汽车维修作业;
- 11) 具有汽车销售、客户关系管理的基本能力;
- 12) 知道汽车品牌文化,对汽车企业的发展历程有深入的了解;
- 13) 具有汽车维修接待、汽车配件出入库管理的基本能力;
- 14) 具备汽车信贷、汽车保险理赔、二手车评估与置换的基本能力;
- 15) 具有较强自学和获取知识的能力,能使用各种方法获取信息,有一定的创新能力。

(3) 素质要求

1) 用习近平新时代中国特色社会主义思想武装头脑,培养学生具有坚定的共产主义理想信念,拥护中国共产党的领导,坚定“四个自信”,做到“两个维护”,维护国家利益和民族团结;

2) 拥有强烈的社会责任感和民族精神,甘愿为祖国为人民奉献青春;

- 3) 具有良好的职业道德、劳模精神和工匠精神;
- 4) 具有良好的思想政治素质和职业道德规范;
- 5) 具有良好的心理素质和身体素质;
- 6) 具有较强的口头和书面表达能力及人际交往能力;
- 7) 具有较强沟通顾客能力,能获得顾客需求的基本信息;
- 8) 具有积极与人合作,相互帮助的团队协作能力;
- 9) 具有高度的顾客服务意识;
- 10) 具有制定完善的工作计划的能力;
- 11) 具有自主学习和自我提高的能力;
- 12) 具有主动接触和了解国内外先进的汽车发展动态、企业品牌文化的能力。

3.职业证书

表 4 相应的职业资格证书或技能等级证书

序号	职业资格证书	颁证单位	等级
1	鉴定评估师 (机动车鉴定评估师)	河南省人社厅 职业技能等级认定中心	职业技能等级证书 (3 级)
2	汽车电商服务平台运营与管理	北京运华科技发展有限公司	职业技能等级证书 (中级)

(三) 课程设置及学时安排

针对汽车技术服务与营销专业核心岗位对知识、能力、素质的要求，对接本专业职业技能等级证书，结合汽车检测与维修技术专业群体系，合理制定本专业课程体系。

本专业课程主要包括公共基础课程、专业基础课程、专业核心课程、素质拓展课程、实践实训课程等。

1. 公共基础课程

根据党和国家有关文件规定，将《毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论》《习近平新时代中国特色社会主义思想概论》《体育》《职业发展与就业指导》《劳动教育》《创新创业》《心理健康教育》等列入公共基础必修课。

2. 专业基础课程

专业基础课程共设置 6 门，其中《汽车机械基础》《电工电子技术基础》《汽车构造》《汽车文化》等 4 门课程属于汽车检测与维修技术专业群的专业基础平台课程，还包含《汽车租赁业务与管理》《新能源汽车技术》等 2 门课程。

3. 专业核心课程

专业核心课程共设置 8 门，包括《汽车营销策划》《汽车保险与理赔》《汽车电商服务与运营》《汽车维修接待》《汽车顾问式销售》《汽车配件管理》《二手车鉴定评估与交易》《汽车网络与新媒体营销》等。

4. 素质拓展课程

素质拓展课程共设置 1 门，包括《沟通与礼仪》。

5. 实践实训课程

实践实训课程共设置 7 门, 包括《军事训练与军事理论》《钳工实训》《汽车营销整周实训(周)》《汽车技术服务综合实训(周)》《专业岗位实习》《毕业设计及毕业论文》《毕业答辩及毕业教育》等。

实施性教学计划与教学进程表详见表 5。

表 5 汽车技术服务与营销专业实施性教学计划与教学进程表

课程类别	课程序号	课程代码	课程名称	课程性质	考核方式	学分	总学时	理论学时	训练学时	各学期总周数、理论周数、学时分配						
										1	2	3	4	5	6	
										20	20	20	20	20	20	
公共基础课程	1	00406	思想道德与法治	必修	考试	3	51	31	20							
	2	00400	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	必修	考查	2	35	25	10	1	1					
	3	00408	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	必修	考查	3	54	37	17		3					
	4	00034	形势与政策	必修	考查	4	69	49	20	1	1	1	1			
	5	00064	职业发展与就业指导	必修	考查	3	43	23	20	1			1.5			
	6	00401	劳动教育	必修	考查	2	32	16	16			2				
	7	00032	心理健康教育	必修	考查	2	34	30	4	2						
	8	00292	高职应用英语	必修	考试	4	72	72	0		4					
	9	00091	应用高等数学	必修	考试	4	68	60	8	4						
	10	00041	应用文写作	必修	考查	2	34	30	4	2						
	11	04037	计算机应用基础	必修	考查	4	72	36	36			4				
	12	00407	大学体育与健康	必修	考查	7	121	8	113	2	2	1	2			
	13	00063	美术鉴赏	必修	考查	2	34	14	20				2			
	14	10024	军事理论	必修	考试	2	36	36	0	2						
	15	00402	中国共产党简史	必修	考试	2	36	36	0	2						
	16	10002	大学生安全教育	必修	考试	3	42	42	0			3				
	17	10019	创新创业	必修	考试	2	32	32	0		2					
	18	10001	大学生公民素质教育	必修	考试	1	14	14	0			1				
	19	10021	戏曲鉴赏	选修	考试	2	36	36	0							
	20	00139	艺术导论	选修	考试	2	36	36	0							
	21	10027	生命科学与救援	选修	考试	2	36	36	0							
	22	10009	有效沟通技巧	选修	考试	2	36	36	0							
	23	10031	创新思维训练	选修	考试	2	36	36	0							
	24	10014	中华诗词之美	选修	考试	2	36	36	0							
	25	10116	经济与社会	选修	考试	2	36	36	0							
	26	10059	逻辑学导论	选修	考试	2	36	36	0							
	27	10237	中国近现代史纲要	选修	考试	2	36	36	0							
	28	10233	情商与智慧人生	选修	考试	2	36	36	0							
			小 计			72	1239	951	288	20	17	8	6.5	0	0	
专业基础课程	1	02139	汽车机械基础	必修	考试	4	68	58	10	4						
	2	02160	电工电子技术基础	必修	考查	4	68	40	28	4						
	3	02042	汽车构造	必修	考试	8	140	88	52		4	4				
	4	02056	汽车文化	必修	考查	2	34	30	4	2						
	5	02192	新能源汽车技术	必修	考查	2	36	28	8		2					
	6	02931	汽车租赁业务与管理	必修	考查	4	68	50	18					4		
			小 计			24	414	294	120	10	6	4	4	0	0	
专业核心课程	1	02932	汽车营销策划	必修	考试	4	68	48	20			4				
	2	02067	汽车保险与理赔	必修	考试	4	68	44	24			4				
	3	02933	汽车电商服务与运营	必修	考试	4	68	44	24				4			
	4	02256	汽车维修接待	必修	考试	4	68	48	20			4				
	5	02934	汽车顾问式销售	必修	考试	4	68	44	24				4			
	6	02210	汽车配件管理	必修	考试	4	68	48	20				4			
	7	02383	二手车鉴定评估与交易	必修	考试	8	136	88	48			4	4			
	8	02402	汽车网络与新媒体营销	必修	考查	2	34	20	14				2			
			小 计			34	578	384	194	0	0	16	18	0	0	
素质拓展课程	1	00405	沟通与礼仪	必修	考查	2	28	14	14		2					
			小 计			2	28	14	14	0	2	0	0	0	0	
实践实训课程	1		军事训练及军事理论(周)	必修		2	120	0	120	2						
	2		钳工实训(周)	必修		1	30	0	30		1					
	3		汽车营销整周实训(周)	必修		4	120	0	120			2				
	4		汽车技术服务综合实训(周)	必修		4	120	0	120				2			
	5		专业岗位实习(周)	必修												
			毕业设计(周)	必修		40	1000	0	1000						20	20
		毕业答辩及毕业教育(周)	必修													
			小 计			51	1390	0	1390	2	1	2	2	20	20	
考试课考试			小 计(周)							1	1	1	1			
			每学期课程门数							13	10	10	10			
			每学期考试门数							5	3	7	4			
			每学期考查门数							8	7	3	6			
			周 学 时 数							30	25	28	29			
			必修课总学时及学分数			163	3289	1283	2006							
			选修课总学时及学分数			20	360	360	0							
			总学时及总学分数			183	3649	1643	2006							

（四）教学基本条件

1. 师资队伍

建立一支结构合理、技艺精湛、专兼结合的“双师”结构教学团队。充分利用企业的技术骨干和能工巧匠作为专业实训教师。专业教师规模按照不高于 18:1 的生师比进行配置。

（1）校内专任教师要求：

1) 具备汽车类专业大学本科以上学历，通过培训获得教师资格证书，具备先进的职教理念，热心教书育人工作，有目标和理想，具有社会责任感，爱岗敬业、以身作则，严以律己，不断提升自我修养，践行社会主义核心价值观。

2) 以献身教育事业为荣，乐于奉献，对学生充满热情，尊重学生，并能理解学生和关爱学生。

3) 有较强的教学研究和改革能力，能进行工作过程系统化的课程建设；

4) 具备汽车类职业资格证书或相关企业技术工作经历，具有双师素质；

5) 具有扎实的汽车理论基础，熟悉汽车行业技术标准，了解汽车行业发展状况及趋势，能使用维修手册、零件目录等技术资料，指导学生开展维修工作；

6) 具备汽车营销、企业营销策划、汽车事故勘查、汽车电子商务、二手车鉴定评估国家标准、行业标准等技术文件的阅读、分析能力，具备汽车日常维护保养、整车拆装调试等专业技能，能独立承担 1-2 门专业核心课程；

7) 专任教师 5 年内到企业挂职锻炼的时间累计不少于 6 个月。

8) 专业核心课教师应参加 1+X 师资培训和考核师资培训，获取 1-2 个证书的培训授课资质和考核评价资格。

（2）企业兼职教师要求：

1) 热心教育事业，责任心强，善于沟通。以“四有”要求进行教师选拔和培养，四有即要有扎实学识、要有理想信念、要有道德情操、要有仁爱之心。

2) 企业的技术主管或技术骨干和能工巧匠，从事专业技术工作5年以上；具备丰富的实践经验，具备技师、工程师或以上职业资格。

2. 教学设施

根据本专业人才培养要求和学生规模需要，应具备实现本专业教育目标所必须的教室、实习场地、实训室和仪器设备，能满足本专业学生实习实训的需要。建设专门化实训室、校企合作实训基地、校内生产性实训基地以及校外实习基地。

(1) 教室

建议教学用教室包括小班教室和合班教室，小班教室能容纳60人，合班教室能容纳120人。所有教室配备多媒体教学设备，包括投影、幕布、音响、扩音设备、网线等。

(2) 实训场地

建议实训教学设施应包括理论教室、技能训练工位和资料查询区，资料查询区电脑与专业机房服务器相连，可共享专业教学资源 and 互联网资源。

(3) 仿真实训室

建立模拟仿真实训室，可以实现从汽车维修作业准备、故障现象体验、故障诊断、零部件更换等方面达到与实际车间操作等同的训练效果。交通事故沙盘模拟系统和营销策划沙盘模拟系统，可以实现在沙盘上模拟交通事故的整个流程，还原事故现场，支撑事故勘查的各个技能点，使学生通过模拟真实体验如何处理交通事故现场，在沙盘上进行企业营销策划模拟，最后实现与现实零距离对接。

具有满足教学和研究所必须的计算机及校园网，构建网上教学平台，实现教学资源共享，学生可以利用网络平台学习、考核、查询成绩等。

3. 实训基地

实训基地建设以实现工学结合为主线，实训基地内教学组织体现“理实一体”，车间里建教室，教室外布工位，学生在同一个区域完成学习与训练。教学内容实现“做学合一”，教学过程与工作过程一致，实训室布置与车间一致，实训任务与工作任务一致。

校外实训基地基本要求：实习企业具有能够满足学生实习（实训）要求的条件，如相应的工作岗位及相应的工作内容等，主要集中在智能汽车生产企业、智能汽车售后服务企业、智能汽车检测评估企业、智能汽车销售企业、汽车保险公司、二手车鉴定与评估企业。

要有相对稳定的校外实习基地，为学生提供真实的学习工作环境。校外实习基地与校内实训基地相结合共同实现学生职业能力培养。

4. 教学资源

（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。学校应建立由专业教师、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：与广告设计与制作专业核心专业领域相适应的图书、期刊、资料、图集、视频等。

（3）信息化教学条件基本要求

1) 信息化平台

以现代信息技术为支撑，建设校园共享资源平台。

2) 专业教学资源库

建有集网络资源于一体的立体化、共享型、教学互动的专业教学资源库。包括专业介绍、专业人才培养方案、网络课程、考

试测评系统等内容，实现校区内的资源共享。

（五）教学实施

1. 教学组织

采用任务驱动、行动导向的教学模式，积极推进小组合作学习。以学生为学习主体，教师设计提供教学资源，布置学习任务，制定学习目标，组织安排学习进程。学习过程中，引导学生观察问题、发现问题，培养学生分析问题、解决问题的能力。

2. 教学模式

采用校企共育订单培养的人才培养模式。与一汽丰田、宝马中国联合进行订单培养。

3. 教学方法

在教学方法的设计上，充分体现“学生主体、教师主导”的特点，将小组讨论教学法、任务引领教学法、思维导图教学法、案例教学法、角色扮演法等综合运用到学习的各个环节中。

4. 教学评价

（1）必修考试课程考核

坚持考教分离，区分课程类型，实施过程与课终、理论与实践相结合的考试方式。

过程考试以课中考试的形式由教研室组织实施；课终考试由教务处、二级学院组织实施。

专业基础课、专业核心课等理论与实践结合型课程，课程成绩=理论考核成绩×50%+过程考核成绩×50%。（具体课程可自行制定考核比例，但要突出技能及过程考核）

其他课程，考核成绩参照以上考核要求，按照该课程理论与实践教学配档比例和重要程度，合理确定理论与实践考核成绩所占比例，并在课程标准中具体明确。

（2）必修考查课程考核

考核成绩由教师评价和课终考核相结合的方式确定。

（3）选修课考核

选修课考核成绩主要依据学生到课考勤、大作业等形式进行成绩评定。

（4）其它考核

课程分学期教学的，原则上每个学期都进行考核，每次考核均按 1 门课程计算。

5. 教学管理

（1）构建内外结合、三级联动的质量控制体系

内外结合即内部监控和外部监控相结合，内部监控包括学校内部的教学督导、领导听课、学生评教、同行评教、专家评教等形式，外部监控包括政府评价、企业评价、家长评价、媒体评价等。三级联动即成立学院、系部和教研室三个层面的质量控制机构，建立相应的三支质量监控队伍。

学院层面设立教育教学指导委员会，由企业（行业）负责人和学院领导组成，其基本职能是宏观调控校企合作的发展，统一协调校企合作过程中遇到的问题，依据产业结构的调整和升级等所带来的企业、市场所需要的人才规格与数量的变化，合理配置学院资源，使之与企业 and 市场对接。

系部层面：设立专业建设委员会，由企业的高级技术、管理人员和学院各系部的相关负责人、专业带头人等组成，主要职责是：负责专业建设，即根据企业及市场需求的现状与变化，提出专业设置与调整的方案；对专业所适应的岗位或岗位群所需的知识、能力、素质进行分析，制定专业培养方案，并负责培养方案在实施过程中的具体指导；为本专业提供就业指导及职业继续教育发展方案等。

教研室层面：设立课程改革和课程开发指导小组，由企业一线的技术骨干、能工巧匠和教研室骨干教师组成，主要职责是：课程开发，根据职业能力要求，确定教学内容、教学方法和教学手段；课程改革，根据岗位职业能力的需要，适时进行课程内容的调整和改革，并负责具体的指导和实施；指导学生的实习和实践。

(2) 继续专业学习深造建议

1) 专升本学习

在校期间参加学校组织的专升本考试升入普通本科院校汽车服务工程等专业学习。

2) 在职继续学习

就业后可通过电大、函授、现代远程教育以及在职培训等，接受学历教育和非学历的职业培训。

3) 报考研究生

根据教育部有关规定，只要在获得国家承认的高职高专毕业学历两年或两年以上时，达到与大学本科毕业生同等学历，可报考研究生。

三、实训标准

(一) 实训体系及目标

1.实训目标

实训体系包括专业核心课程实训、校内整周实训及企业岗位实习。

专业核心课程实训是根据专业课培养目标要求，为培养学生实操技能而设置的实训教学环节，旨在使学生完成实训课程任务，达到规范完成实训流程，掌握汽车销售服务技能的目的。

整周实训旨在通过连续系统的集中实训，培养学生在汽车驾驶、钳工等方面的专项技能，培养学生良好的职业素质和吃苦耐劳精神，锻炼学生的实际动手能力，并系统学习汽车驾驶、钳工方面的知识。

企业岗位实习旨在加强学生职业技能培养，提高学生运用专业知识解决实际问题的能力，锻炼学生汽车销售服务的实际业务能力，培养学生良好的职业素质和吃苦耐劳精神，到企业第一线运用已学的专业知识，解决问题，在工作实践中不断提高学生的分析问题、解决问题的能力，培养学生的开拓创新精神。

2.实训体系

表6 汽车技术服务与营销专业实训体系

实训类别	职业能力	实践环节	实训地点	学时
专业核心课程实训	汽车销售流程、营销策划、售后服务流程、零配件管理、保险理赔、二手车鉴定评估等核心能力 人际交流和沟通能力；团队合作能力；信息分析能力；营销活动策划能力；组织管理能力。	汽车销售流程实训； 汽车营销策划实训； 汽车售后服务接待流程实训； 汽车保险与理赔实训； 汽车零配件管理实训； 二手车鉴定与评估实训。	汽车实训中心； 校企合作实训基地。	120
校内整周实训	汽车驾驶；钳工基本技能；人际交流和沟通能力；团队合作能力；工具设备的借用和归还意识；工具设备的整理和摆放习惯；清洁场地卫生的习惯；安全操作意识；组织管理能力。	钳工实训；	钳工实训室。	30
企业岗位实习	汽车销售业务流程；汽车维修接待业务流程；二手车鉴定评估等能力；人际交流和沟通能力；团队合作能力；汽车配件资料的使用能力；组织管理能力。	汽车销售服务； 汽车售后服务； 汽车保险理赔； 汽车零配件管理； 汽车维修接待； 二手车鉴定与评估。	校内生产性实训基地； 校外实习基地。	1020

表7 实训教学实施时间安排

实训类别	课程名称	实训学时	第1学期	第2学期	第3学期	第4学期	第5学期	第6学期
专业核心课程实训	汽车营销策划	20			√	√		
	汽车保险与理赔	20			√	√		
	汽车电子商务平台	10			√	√		
	汽车维修接待	20						
	汽车顾问式销售	20			√			
	汽车配件管理	10			√			
	二手车鉴定评估与交易	20			√			
	小 计	120			√	√		

校内整周实训	军事训练及军事理论	120	2周				
	钳工专周实训	30		1周			
	小计	150					
企业岗位实习	专业岗位实习	1020				20周	14周
合计		1290	2周	1周			20周 14周

（二）实训组织

专业核心课程实训采用任务驱动、行动导向的形式组织教学。以学生为中心，采用小组合作形式进行，通过布置学习工作任务和学习目标，组织学生以小组的形式利用各种教学资源，在老师的安排和指导下完成学习任务。教师负责教学任务设计和组织提供学习资源，安排学生学习工作进程，在学生的学习工作过程中仅起到教练和指导老师作用。引导学生观察问题、发现问题，培养学生分析问题解决问题的能力。

整周实训教学在实施时，首先将学生分成6-8个小组，根据不同教学内容和教学要求，可采用以学生任务驱动形式组织教学，也可采用教师示范+学生分组练习的形式组织实施教学。

企业岗位实习教学的实施，首先在实习前召开动员大会，进行实习动员，布置实习任务、要求和安全注意事项，然后将学生分配到各个校外实习基地并分配实习指导教师，由实习教师负责学生实习期间的管理和实习指导。

（三）保障体系

实训中心共建有5个实训室：新车销售实训室、汽车营销策划实训室、汽车保险实训室、汽车服务接待实训室、汽车配件实训室。

表8 汽车营销与服务专业校内实训条件

序号	实训基地名称	服务专业	配置要求	主要实践教学项目	人数	分组数
一	新车销售实训室	汽车技术服务与营销	汽车销售软件1套； 轿车2台； 业务办理台6组。	1. 销售礼仪 2. 汽车销售接待 3. 汽车销售流程	50	6
二	汽车营	汽车技术服	汽车营销策划软件1	1. 汽车营销策划	50	6

	销策划实训室	务与营销	套； 汽车营销策划模拟沙盘 2 套。	2. 汽车营销策划方案 3. 新车上市营销策划 4. 市场调研		
三	汽车保险实训室	汽车技术服务与营销	汽车保险理赔软件 1 套； 交通事故模拟实物沙盘 2 套。	1. 汽车保险方案设计 2. 汽车保险销售模拟 3. 保险查勘模拟 4. 车辆定损模拟 5. 保险理赔业务流程模拟	50	6
四	汽车服务接待实训室	汽车营销与服务	汽车服务接待仿真教学软件 1 套	1. 汽车服务前台接待 2. 汽车维修服务流程 3. 客户关系维系与回访	50	6
五	汽车配件实训室	汽车营销与服务	汽车配件仓库管理仿真教学软件 1 套	1. 汽车配件目录使用 2. 汽车配件仓储管理 3. 汽车配件出入库、采购、盘点、管理、日常维护	50	6

(四) 评价体系

1. 实训教学成绩评定包括专业核心课程实操技能考核评价、整周实训成绩评定及岗位实习成绩评定。

2. 评价方法

(1) 专业核心课程技能考核

专业核心课程采用过程考核、核心技能考核及专业知识考核相结合的考评方式，对学生进行综合考核。

将每名学生的实训成绩作为本课程的核心技能考核成绩，核心技能考核成绩占总成绩的 30%。

(2) 整周实训考核

整周实训考核包括操作技能考核和素质考核。

素质考核：老师根据学生的考勤、教学任务的完成情况、职业素养、团队协作等方面进行综合评价。

操作技能考核：采用授课过程中进行考核，每天在学习任务完成后，每个小组抽取 1-2 名学生进行操作技能考核。在实训期间每个学生技能考核不少于 3 次，取其平均分作课程的操作技能考核成绩。实操技能考核成绩占总成绩的 50%。

表 9 整周实训课程考核办法

考评方式	任务过程考核		
	素质考核		操作技能考核
	素质考评 20 分	学习任务考评 30 分	50 分
考评方法	由任课教师根据学生在学习中的综合表现进行考评	由任课教师根据学生任务完成情况进行考评	由实训指导教师对学生进行实操技能考评
考评标准	课堂纪律、团队合作、回答问题等进行考评。	根据每次课任务安排，完成学习任务内容，并填写任务工单或实训手册，记录实训作业内容，检查任务结果或参数等的记录情况	操作规范（15 分） 工具仪器设备正确选用和使用（5 分） 任务完成方法正确（15 分） 任务完成效果良好（10 分） 5S 及人身安全（5 分）

（3）岗位实习考核

岗位实习考核采用岗位考核和结果考核相结合，企业考核和学校考核相结合。学生岗位实习成绩考核主要包括四项：

- 1) 专业教师对学生实习周记完成情况的评价，占 20%；
- 2) 专业教师对学生实习总结的评价，占 20%；
- 3) 兼职教师对学生的岗位考核成绩（岗位考核成绩=出勤情况 20%+团队协作 10%+安全生产 10%+岗位技能和工作任务完成情况 60%），占 40%；
- 4) 专业教师对学生实习工作状况的评价，占 20%。

根据岗位实习成绩总得分给出优、良、中、及格、不及格五个等级。

四、其他说明

汽车检测与维修技术专业群面向汽车生产、制造、销售以及售后服务全产业链，依据聚焦区域主导产业，对接产业链，追踪区域产业发展，适应产业调整，关注区域产业岗位变化，服务新岗位的原则，建立专业群动态调整机制。群内各专业相互之间实现专业基础相通、技术领域相近、职业岗位相关、教学资源共享。

面向岗位群，建设专业技术技能培养方向模块，搭建“平台+基础+核心+拓展”的专业群模块化课程体系框架。根据国家 1+X 证书标准，在各专业开设突出核心

职业能力、融通 X 证书的职业技能核心课程，将劳动育人贯穿人才培养的全过程，以“基础平台课程共享、专业方向深入、职业技能拓展”的思路，构建书证融通“平台+基础+核心+拓展”的专业群模块化书证融通课程体系，将课程考核与证书考核相结合，实现过程性考核评价，提升专业群人才培养质量。