



甘肃交通职业技术学院

# 人才培养方案

(2020 版)

所属系部：汽筑工程系

专业名称：汽车营销与服务

制 定：宋倩文

审 核：李维臻

日 期：2020 年 9 月

## 汽车营销与服务专业人才培养方案

### 一、专业名称（专业代码）

汽车营销与服务（630702）

### 二、入学要求

普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具同等学力。

### 三、修业年限

三年制，专科

### 四、职业面向

本专业职业面向如表 1 所示。

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
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)	汽车销售顾问; 配件销售与管理员造; 汽车保险产品销售; 查勘定损员; 二手车鉴定评估

#### (一) 服务面向

学生毕业后主要去各级各类汽车销售、维修企业；特约汽车经销单位；各类汽车 3S、4S 店销售服务第一线，从事汽车整车及装具销售、汽车售前、售后服务、车辆保险推销、汽车用户管理与开发、汽车市场营销策划及其它相关岗位，如备件管理、维修接待等方面的岗位技能工作或工艺、技术和管理工作。

#### (二) 就业岗位（群）

主要就业岗位：汽车销售顾问、汽车客服专员、汽车售后服务专员等；  
相关职业岗位：汽车保险与理赔专员、汽车市场营销策划员、备件管理员等；  
发展职业岗位：汽车销售经理、汽车市场经理、汽车售后经理等。

### (三) 职业岗位及典型工作任务（或岗位职责任务）

表2 职业岗位及典型工作任务（或岗位职责任务）

职业岗位	典型工作任务 (或岗位职责任务)	预计平均获得的时间
汽车销售顾问	1. 汽车销售; 2. 汽车销售市场管理。	1 年
汽车客户专员	1. 客户服务; 2. 二手车销售。	1 年
汽车售后服务专员	1. 客户售后接待; 2. 车辆常见故障诊断。	1 年
汽车保险与理赔专员	1. 车辆保险销售; 2. 车辆保险理赔。	1 年
汽车市场营销策划员	1. 执行市场调研计划、策划活动开展; 2. 客户群的维护和管理。	1 年
备件管理员	1. 库房进出货物摆放; 2. 库房捡料。	1 年
汽车销售经理	1. 展厅的日常管理工作; 2. 制定工作计划完成销售目标。	5 年
汽车市场经理	1. 大客户市场的开发与管理; 2. 收集分析市场、行业情报信息; 3. 市场活动费用预算。	5 年
汽车售后经理	1. 售后团队及品牌建设; 2. 售后人员的培训; 3. 重大顾客投诉和危机事件等处理。	5 年

## 五、培养目标与培养规格

### (一) 培养目标

本专业培养拥护党的基本路线，德、智、体、美、劳等全面发展，面向汽车技术服务与营销岗位，培养思想政治坚定、德技并修、全面发展，具有一定的科学文化水平、良好的职业道德和工匠精神、掌握汽车检测、销售、保险能力等专业技能，适应时代要求的关键能力，具有较强的就业创业能力，能够从事汽车检测、营销、评估等管理、服务工作所需要的高素质劳动者和技术技能人才。

### (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

① 具有能正确识别和判断人际关系的能力，能够在工作中妥善处理各种人际关系事务。

② 充分理解和发挥团队的作用，具有与他人相互协调配合的能力；

③ 具有发现问题；解决问题；实施创新；总结提高的能力；

④ 具有良好的职业道德，遵纪守法。

### 2. 知识

① 具备基本的计算机操作能力；

② 具备汽车产品市场调查的能力；

③ 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；

④ 掌握汽车销售的基本原理和销售技巧；

⑤ 具备一定的汽车营销策划和组织实施的能力；

⑥ 具备汽车销售现场的管理能力，掌握用户心理学、社交礼仪；

⑦ 具备从事汽车保险投保、勘察和理赔的业务能力；

⑧ 掌握汽车售后服务知识与技能；

⑨ 具有安全、文明生产和环境保护的相关知识和技能；

⑩ 有驾驶执照，熟悉汽车驾驶。

### 3. 能力

① 有自我管理、自我发展和自我学习、就业、创业的能力；

② 具有制定工作计划、实施工作计划的能力；

③ 解决实际问题能力；

④ 评估总结工作结果的能力。

## 六、课程设置及要求

主要包括公共基础课程和专业（技能）课程。

### （一）公共基础课程

公共基础课程的能力目标、知识目标和课程主要内容如表 3 所示。

表 3 公共基础课程目标和主要内容

汽车营销与服务专业人才培养方案

序号	课程代码：701001	课程名称： 思想道德修养与法律基础
1	<p><b>能力目标：</b></p> <p>(1) 能够深刻认识大学生的历史使命，具备学习生涯和职业生涯的规划设计能力。</p> <p>(2) 能够在明确个体对自然、社会、他人和自身应该承担责任的基础上，提高践行社会主义核心价值观的能力，创造有价值的人生。</p> <p>(3) 能够将道德的相关理论内化为自觉的意识、自身的习惯、自主的要求，成为社会主义道德和社会主义核心价值观的积极践行者，提升守公德严私德的意识和能力。</p> <p>(4) 能够运用法治思维，具备分析和解决家庭生活、职业生活、社会生活等领域的现实法律问题的能力。</p> <p>(5) 学会用马克思主义的思想观点和方法去分析和解析现实问题，懂得学以致用，提高用所学的知识解决现实生活中存在问题的能力。</p> <p><b>知识目标：</b></p> <p>(1) 了解中国特色社会主义进入新时代的标志；掌握新时代赋予当代大学生的使命。确立和坚定理想信念、将个人理想和中国梦的实现结合起来。弘扬中国精神，坚持改革创新，做新时期坚定的爱国者。</p> <p>(2) 学生通过系统学习人生观、社会主义核心价值观理论，能够领悟人生真谛、树立正确的人生观，坚定价值观自信，积极投身人生实践，创造有价值的人生。</p> <p>(3) 学生应该要能了解道德的基本理论、传承中华传统美德，发扬中国革命道德，掌握公民道德准则，向上向善，知行合一。</p> <p>(4) 学生必须掌握以宪法为核心的中国特色社会主义法律体系，了解法治思维的内涵、特征，掌握中国特色社会主义法治体系的基本内容，掌握法律权利和义务。</p> <p><b>课程内容：</b></p> <p>绪论</p> <p>第一章:人生的青春之问</p> <p>第二章:坚定理想信念</p> <p>第三章:弘扬中国精神</p> <p>第四章:践行社会主义核心价值观</p> <p>第五章:明大德守公德严私德</p> <p>第六章:尊法学法守法用法</p>	
2	课程代码：701002	课程名称：毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论
	<p><b>能力目标：</b></p> <p>(1) 能够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；</p> <p>(2) 能够运用马克思主义的基本原理、观点、方法分析中国走社会主义道路的必然性；</p> <p>(3) 运用理论正确认识和分析当今中国的实际、时代特点和当前面临的各种问题的能力；</p> <p>(4) 积极投身社会实践，把理论和实际相结合，提高创新能力。</p> <p><b>知识目标：</b></p> <p>(1) 马克思主义中国化；</p> <p>(2) 马克思主义中国化的理论成果——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；</p> <p>(3) 中国特色社会主义“五位一体”总体布局；</p> <p>(4) 中国特色社会主义“四个全面”战略布局；</p> <p>(5) 中国特色社会主义内政外交；</p> <p>(6) 坚持和加强党的领导。</p> <p><b>课程内容：</b></p> <p>(1) 毛泽东思想及其历史地位；</p> <p>(2) 新民主主义理论；</p>	

汽车营销与服务专业人才培养方案

	<ul style="list-style-type: none"> <li>(3) 社会主义改造理论；</li> <li>(4) 社会主义建设道路初步探索的理论成果；</li> <li>(5) 邓小平理论；</li> <li>(6) “三个代表”重要思想；</li> <li>(7) 科学发展观；</li> <li>(8) 习近平新时代中国特色社会主义思想及其历史地位；</li> <li>(9) 坚持和发展中国特色社会主义的总任务；</li> <li>(10) “五位一体”总体布局；</li> <li>(11) “四个全面”战略布局；</li> <li>(12) 全面推进国防和军队现代化；</li> <li>(13) 中国特色大国外交；</li> <li>(14) 坚持和加强党的领导。</li> </ul>	
3	课程代码：701003	课程名称：形势与政策
	<p><b>能力目标：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 能准确把握当前国际国内时政热点；</li> <li>(2) 能正确分析时政热点的本质；</li> <li>(3) 能准确评价国内大政方针政策；</li> <li>(4) 能自觉提高国家认同和社会认同。</li> </ul> <p><b>知识目标：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 掌握习近平新时代中国特色社会主义思想的主要内容和重大历史意义；</li> <li>(2) 新时代党的建设的主要内容；</li> <li>(3) 当前中国经济热点和基本特征；</li> <li>(4) 中央关于港澳台工作的基本政策；</li> <li>(5) 构建人类命运共同体。</li> </ul> <p><b>课程内容：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想；</li> <li>(2) 全面从严治党；</li> <li>(3) 我国经济社会发展；</li> <li>(4) 港澳台工作；</li> <li>(5) 国际形势与政策。</li> </ul>	
4	课程代码：701004	课程名称：大学生心理健康
	<p><b>能力目标：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 自我探索技能：自我认识、自我管理技能。</li> <li>(2) 心理调适技能：环境适应技能、压力管理技能、沟通技能、问题解决技能。</li> <li>(3) 心理发展技能：学习发展技能、生涯规划技能。</li> </ul> <p><b>知识目标：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 了解心理学的有关理论和基本概念。</li> <li>(2) 明确心理健康的标准及意义。</li> <li>(3) 了解大学阶段人的心理发展特征及异常表现。</li> <li>(4) 掌握自我调适的基本知识。</li> </ul> <p><b>课程内容：</b></p> <p>第一部分：了解心理健康的基础知识；第二部分：了解自我，发展自我；第三部分：提高自我心理调适能力。</p>	
5	课程代码：701007	课程名称：高等数学
	<p><b>能力目标：</b></p>	

	<p>(1) 掌握必要基础知识的同时具有一定的数学建模思想, 并会用数学知识解决简单问题;</p> <p>(2) 将数学思想、方法扩展到专业和其它领域;</p> <p>(3) 具有一定学习能力;</p> <p>(4) 提升职业能力;</p> <p>(5) 提升可持续发展的能力。</p> <p><b>知识目标:</b></p> <p>(1) 理解函数的有关概念及性质; 掌握基本初等函数及其图形的有关知识; 理解函数连续的概念, 了解连续函数的性质(管理系各专业了解常用经济函数及应用);</p> <p>(2) 理解极限概念, 掌握求极限的几种基本方法;</p> <p>(3) 理解导数、微分的概念, 掌握基本求导方法及导数、微分的知识的简单应用(管理系各专业: 掌握导数在经济分析中的应用);</p> <p>(4) 理解原函数与不定积分的概念; 掌握不定积分的基本积分公式及直接积分法和第一类换元积分法</p> <p>(5) 理解定积分的概念, 会用牛顿—莱布尼兹公式计算简单定积分; 能用定积分几何意义计算曲边梯形面积。</p> <p><b>课程内容:</b></p> <p>函数与极限; 一元函数微分学及简单应用; 一元函数积分学及简单应用。</p>		
6	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; padding: 5px;"><b>课程代码:</b> 701120</td> <td style="width: 50%; padding: 5px;"><b>课程名称:</b> 大学语文</td> </tr> </table> <p><b>能力目标:</b></p> <p>提高学生的综合素质和表达能力, 提高学生运用母语进行阅读欣赏和审美的能力, 为进一步学习其它人文学科、社会科学与自然科学类课程打下必要的坚实基础。同时, 学会做人、学会做事, 学会与人相处。</p> <p><b>知识目标:</b></p> <p>(1) 掌握运用语言的两方面, 即口语与书面语。</p> <p>(2) 了解涉及精神层面创造的各种文化现象。</p> <p>(3) 了解中国文学的发展演变历史, 掌握具有代表性的文学作品。</p> <p>(4) 通过对不同的艺术种类的学习, 理解其所体现出的艺术精神与本质。</p> <p>(5) 通过文学作品走近科学家, 在美文感悟他们的高尚品格、伟大精神, 体悟他们的形象思维、理性思维, 以此树立榜样, 学习楷模。</p> <p>(6) 了解中国和世界各民族文化的相互传播、交流历史, 及中外文化交流对中外文明发展进程的影响, 并掌握中外交流历史上重要的文化交流活动。</p> <p><b>德育目标:</b></p> <p>通过对古今中外经典篇章的解读, 弘扬爱国主义精神, 将以家国情怀、社会关爱和人格修养的教育重点覆盖整个教学过程, 培养学生传承弘扬中华优秀传统文化的责任感和使命感。</p> <p><b>课程内容:</b></p> <p>第一编 语言编</p> <p>《论语》四则 《中西语言比较》</p> <p>第二编 文化编</p> <p>《大学》《卜算子·咏梅》《曲阜孔庙》《专家与通人》《秦腔》</p> <p>第三编 文学编</p> <p>《橘颂》《庐山谣寄卢侍御虚舟》《自京赴奉先县咏怀五百字》《六丑·蔷薇谢后作》《南吕·一枝花·不伏老》《我的母亲》《跑警报》</p> <p>第四编 艺术编</p> <p>《水调歌头(昵昵儿女语)》《“慢慢走, 欣赏啊”——人生的艺术化》</p> <p>第五编 科技编</p> <p>《备水》《妈妈, 稻子熟了》</p> <p>第六编 交流编</p>	<b>课程代码:</b> 701120	<b>课程名称:</b> 大学语文
<b>课程代码:</b> 701120	<b>课程名称:</b> 大学语文		

汽车营销与服务专业人才培养方案

	《玄奘会见戒日王》《中国人的性格》《西方人情》	
	<b>课程代码：701010</b>	<b>课程名称： 大学英语</b>
7	<p><b>能力目标：</b></p> <p>(1) 培养学生较强的阅读能力和一定的听说读写能力。</p> <p>(2) 能够实用英语进行简单交流，掌握语言学习方法。</p> <p>(3) 提高文化素养。本课程在加强英语语言基础知识和基本技能训练。</p> <p>(4) 重视培养学生实际运用英语进行交际的能力。</p> <p>(5) 提升可持续发展的能力。</p> <p><b>知识目标：</b></p> <p>(1) 使学生掌握一定的英语基础知识和技能，具有一定的听、说、读、写、译的能力。</p> <p>(2) 能借助词典阅读和翻译有关英语业务资料，在涉外交际的日常活动和业务中进行简单的口头和书面交流，并为今后进一步提高英语的交际能力打下基础。</p> <p>(3) 整个教学过程要遵循“实用为主，够用为度”的原则，强调打好语言基础和培养语言应用能力并重。</p> <p>(4) 强调语言基本技能的训练和培养实际从事涉外交际活动的语言应用能力并重。</p> <p><b>课程内容：</b></p> <p>(2) Listening and Speaking 包括:热身训练、回答问题、语音练习、句子或短对话、短文听力、等。其选取材料形式多样，并以丰富与主题相关的各种信息，增加语音输入，强化语言技能，学生边学边练。</p> <p>(2) Reading and Skill Developing 本部分注重“阅读与技能培养”，由围绕同一主题的两篇文章组成。题材、体裁丰富多彩，原汁原味，涉猎面广博，体现了多元化、多方位文化的只是输入。学生在学习语言文化的，同时也能增加自己的应用性知识。</p> <p>(3) Grammar Studying and Writing 本部分结合中国学生典型错误进行分析讲解，力图使学生从认识错误到改正错误再到有意识地避免错误，逐步提高写作水平。</p>	
	<b>课程代码：701014</b>	<b>课程名称： 大学体育</b>
8	<p><b>能力目标：</b></p> <p>(1) 熟练掌握 1-2 项基本技术，能在运动实践中运用，并形成自学锻炼的习惯与能力。熟悉 1-2 项运动规则与裁判方法并能组织简单的基层比赛</p> <p>(2) 掌握发展专项素质的手段与运用；能利用体育锻炼调节与改善自身心理状态，正确处理运动损伤。能根据掌握的基本知识，制订简便的运动处方。</p> <p>(3) 能正确理解岗位体能要求，学会利用体育锻炼的方法来预防与纠正职业性疾病的方法，掌握和提高应对本专业岗位群所需体能的体育锻炼方法。</p> <p><b>知识目标：</b></p> <p>(1) 了解体育运动的基本知识；运动特点；锻炼价值；树立正确的健康观。</p> <p>(2) 了解常见运动竞赛规则与裁判、竞赛组织方法。</p> <p>(3) 理解运动技术、战术；实际运用的方法；发展身体素质的手段。</p> <p>(4) 了解与运动有关的损伤产生原因及保健知识。</p> <p>(5) 了解增进职业体能和职业素质素养的锻炼方法和途径，了解体育文化与职业素质提升的关系。</p> <p><b>课程内容：</b></p> <p>实行选项课制度，学生按照自己的体育特长和体育基础，选择篮球、足球、排球、乒乓球、羽毛球、武术、健美操等进行分组教学，</p> <p>第一学期：各运动项目的基础知识和基本技术；运动安全知识；体育文化与欣赏；《国家学生体质健康标准》测试；每节课安排至少 30%的耐力跑，提高学生基础素质。</p>	

## 汽车营销与服务专业人才培养方案

	<p>第二学期：各运动项目的移动步伐、基本技术、组合技术，基本战术，教学比赛等；一般运动损伤的预防处理等；体育文化与欣赏；速度素质、力量素质等；规则和裁判法知识。</p> <p>第三学期：各运动项目的技术、战术、教学比赛，规则和裁判法的应用；运动损伤的预防处理等；体育文化与欣赏；综合素质训练；职业体能的基本知识，符合各专业特点的职业体能素质训练。</p> <p>第四学期：各运动项目比赛的全过程，包括通知、报名、编排、比赛、奖励等；运动损伤的预防处理等；体育文化与欣赏；综合素质训练；符合各专业特点的运动项目和职业体能素质训练。</p>	
9	<b>课程代码：701119</b>	<b>课程名称：大学生职业生涯规划</b>
	<p><b>能力目标：</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 使大学生学会收集职业生涯规划的相关信息。</li> <li>(2) 使大学生学会掌握职业生涯规划的方法与步骤。</li> <li>(3) 使大学生学会制定自我职业生涯。</li> <li>(4) 使大学生学会撰写自我职业生涯规划书。</li> <li>(5) 使大学生学会制作职业生涯规划 PPT 并能够良好展示自我职业生涯规划书。</li> </ol> <p><b>知识目标：</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 使大学生能够在思想和情感上意识到职业生涯规划对自我人生发展的重要性。</li> <li>(2) 使大学生系统掌握职业生涯规划的相关理论和知识。</li> <li>(3) 使大学生能够根据个人的学习生活和个人的变化及时修订自我职业生涯规划，使自我的职业生涯规划符合自我职业理想，符合社会发展需要，符合个人人生发展需要。</li> </ol> <p><b>课程内容：</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 认识职业 规划生涯；</li> <li>(2) 认识自我 转变角色；</li> <li>(3) 了解职业 了解职业环境；</li> <li>(4) 确定目标 制定方案；</li> <li>(5) 实施方案 反馈修正；</li> <li>(6) 职业道德与职业素养</li> </ol>	
10	<b>课程代码：701070</b>	<b>课程名称：大学生创新创业</b>
	<p><b>能力目标：</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 使大学生学会收集创新创业的相关信息；</li> <li>(2) 使大学生学会把握创业机会；</li> <li>(3) 使大学生学会培养自我良好的创新意识和创新思维；</li> <li>(4) 使大学生学会创业融资；</li> <li>(5) 使大学生学会把控规避创业风险；</li> <li>(6) 使大学生掌握新企业的创办流程；</li> <li>(7) 使大学生学会初步管理创业团队的方法。</li> <li>(8) 掌握挑战杯全国大学生创业计划竞赛评审标准及相关事宜。</li> </ol> <p><b>知识目标：</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 使大学生系统掌握创新创业的基本理论；</li> <li>(2) 使大学生在思想意识上能够理解创新创业教育是时代发展的需要，是科技兴国、科技强国、弘扬民族精神、实现中国梦的重要举措。</li> </ol> <p><b>课程内容：</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 创新概述；</li> <li>(2) 创新思维训练</li> <li>(3) 大学生自主创业</li> <li>(4) 大学生自主创业</li> </ol>	

汽车营销与服务专业人才培养方案

	<ul style="list-style-type: none"> <li>(5) 创业机会的识别与创业项目的选择</li> <li>(6) 创业计划书的撰写与创业模式的构建</li> <li>(7) 创业团队建设</li> <li>(8) 新企业的创办与管理</li> <li>(9) 创业风险控制</li> </ul>	
11	课程代码: 701071	课程名称: 大学生就业与创业指导
	<p><b>能力目标:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 使大学生掌握求职面试技巧;</li> <li>(2) 使大学生掌握毕业就业流程;</li> <li>(3) 使大学生学会收集就业信息并辨别真伪。</li> </ul> <p><b>知识目标:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 使大学生系统掌握求职择业系统知识与理论;</li> <li>(2) 培养大学生就业创业意识;</li> <li>(3) 使大学生学会掌握就业创业政策。</li> </ul> <p><b>课程内容:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 就业形势与政策;</li> <li>(2) 就业创业意识培养;</li> <li>(3) 求职、创业前准备;</li> <li>(4) 求职心理调适;</li> <li>(5) 就业流程办理;</li> <li>(6) 就业权益保护;</li> <li>(7) 职业角色适应与发展。</li> </ul>	
12	课程代码: 701121	课程名称: 军事理论
	<p><b>能力目标:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 使大学生系统掌握队列训练、强身健体等基本方法;</li> <li>(2) 使大学生系统掌握信息化军事技术学习渠道与方法。</li> </ul> <p><b>知识目标:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 使大学生系统掌握国防科技知识;</li> <li>(2) 使大学生培养强烈的爱国主义情怀及报效祖国的崇高精神。</li> </ul> <p><b>课程内容:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 中国国防军事知识概述;</li> <li>(2) 解放军三大条令;</li> <li>(3) 国际战略环境描述;</li> <li>(4) 高科技军事技术概述;</li> <li>(5) 信息化战争概述;</li> <li>(6) 爱国主义高尚情操的培养。</li> </ul>	
13	701131	劳动教育
	<p><b>能力目标:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 使大学生能够理解和形成马克思主义劳动观;</li> <li>(2) 牢固树立劳动最光荣、劳动最崇高、劳动最伟大、劳动最美丽的观念;</li> <li>(3) 体会劳动创造美好生活,体认劳动不分贵贱,热爱劳动,尊重普通劳动者,培养勤俭、奋斗、创新、奉献的劳动精神;</li> <li>(4) 具备满足生存发展需要的基本劳动能力,形成良好的劳动习惯。</li> </ul> <p><b>知识目标:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 理解劳动的意义;</li> </ul>	

	<p>(2) 树立正确的劳动态度;</p> <p>(3) 锻炼劳动能力;</p> <p>(4) 尊重劳动成果。</p> <p><b>课程内容:</b></p> <p>(1) 劳动是人发展的条件;</p> <p>(2) 劳动是社会存在和发展的基础;</p> <p>(3) 劳动无贵贱之分;</p> <p>(4) 积极主动地劳动;</p> <p>(5) 诚信地劳动;</p> <p>(6) 劳动需要能力;</p> <p>(7) 创造性地劳动;</p> <p>(8) 合作性地劳动;</p> <p>(9) 劳动安全与环境保护;</p> <p>(10) 尊重劳动成果。</p>
--	--

## (二) 专业（技能）课程

专业（技能）课程的能力目标、知识目标和课程主要内容如表 4 所示。

表 4 专业（技能）课程目标和主要内容

序号	课程代码：401438 401439	课程名称：汽车构造（上、下）
1	<p><b>能力目标:</b></p> <p>(1) 具备对汽车发动机和底盘进行结构分析的基本技能。</p> <p>(2) 初步具备对发动机和底盘装配、调整 and 性能试验的能力。</p> <p><b>知识目标:</b></p> <p>(1) 掌握汽车发动机的基本构造和工作原理。</p> <p>(2) 掌握常用发动机和底盘拆装工具和设备的用途和使用方法。</p> <p>(3) 了解汽车底盘、车身各系统、各总成的功用、组成和类型。</p> <p>(4) 掌握汽车底盘、车身各总成的构造与工作原理。</p> <p><b>课程内容:</b></p> <p>讲授汽车的基本结构及各系统、总成、零部件的工作原理,并通过拆装实践使学生掌握汽车的整体构造。了解汽车维护制度及车辆维护工艺规范,主要零部件及总成的清洗、拆卸、检修、装配、调整、试验等方法和工艺规范。</p> <p><b>教学要求:</b></p> <p>该课程采用课堂教学和实操教学相结合的方式,要注意操作实习内容和时间的保证,训练学生的实际动手能力,操作中要注意培养学生从典型结构出发的“举一反三”能力。</p>	
2	<p><b>课程代码:</b> 401440</p> <p><b>课程名称:</b> 汽车电气基础</p> <p><b>能力目标:</b></p> <p>(1) 能辨别和说出汽车电器设备的各零部件的名称以及功用。</p> <p>(2) 能正确的拆装汽车电器的各个总成件以及各零部件的检测,并有维修排除故障的能力。</p> <p>(3) 能运用各种仪器、仪表对汽车电器系统进行检测,并进行相关数据分析。</p> <p>(4) 能分析、检测汽车电器设备系统的各个参数,对汽车电器的性能进行检测。</p> <p><b>知识目标:</b></p> <p>(1) 能正确描述汽车电气系统中各零部件的结构、作用和常用术语。</p> <p>(2) 能正确描述汽车电气中各零部件的工作过程和原理。</p> <p>(3) 掌握检测故障,排除故障的流程方法。</p> <p><b>课程内容:</b></p> <p>讲授汽车充电系、起动系、点火系、照明系和辅助电器的组成、分类、工作特性、工作原理及故障排除,并通过技能实践课使学生掌握汽车电气的排故技能。讲授汽车各种实用微机控制系</p>	

## 汽车营销与服务专业人才培养方案

	<p>统的构造特点、讲授国内外现代汽车的典型整车机件结构，电控汽油喷射装置、制动防抱死装置（ABS）等主要总成和零部件的工作原理与结构，使学生掌握现代汽车的结构特点。</p> <p><b>教学要求：</b></p> <p>（1）课程讲授中要加强实践性教学环节，要尽可能多地安排学生动手操作，在实际操作中还要加强操作技能的训练，使学生能够掌握正确的操作方法。</p> <p>（2）理论教学采用电化教学手段，以提高教学效果。</p>	
3	<p><b>课程代码：</b> 401331</p>	<p><b>课程名称：</b> 汽车市场营销</p>
	<p><b>能力目标：</b></p> <p>（1）能够掌握汽车配件市场营销技巧。</p> <p>（2）能够掌握车辆市场营销技巧。</p> <p>（3）能够掌握售前广告策划技能。</p> <p>（4）能够掌握售授相关服务（信贷、牌照、保险）技能。</p> <p><b>知识目标：</b></p> <p>（1）了解汽车市场营销观念、研究方法，熟悉顾客价值、关系营销、汽车服务市场营销等基本理论。</p> <p>（2）掌握汽车市场营销的基本方法、顾客价值和顾客满意的内涵及测度、顾客赢利率分析的基本方法、市场营销资源分配的基本方法和技术、营销调研方法等。</p> <p>（3）基本掌握汽车市场营销环境的基本内容、市场细分方法。</p> <p>（4）具有汽车市场营销策划的初步能力，能用细分方法确定目标市场和进行产品服务和定位。</p> <p><b>课程内容：</b></p> <p>本课程主要介绍汽车市场营销基础理论，汽车市场营销环境分析，汽车市场分析，汽车消费者购买行为分析，汽车市场营销战略，汽车产品策略，汽车定价策略，汽车销售渠道策略、汽车促销策略，汽车市场营销模式等。</p> <p><b>教学要求：</b></p> <p>该课程通过典型案例分析，将理论知识加以运用。通过分组，团队合作的方式，完成实训任务。在完成小组任务的过程中，实现能力目标以及素质目标，培养能力，从而胜任岗位工作。</p>	
4	<p><b>课程代码：</b> 401516</p>	<p><b>课程名称：</b> 汽车销售实务</p>
	<p><b>能力目标：</b></p> <p>（1）能独立完成汽车销售展厅工作。</p> <p>（2）具有较强的表达能力和人际沟通能力。</p> <p><b>知识目标：</b></p> <p>（1）掌握汽车营销的相关法律法规。</p> <p>（2）掌握展厅销售流程及营销技巧。</p> <p>（3）熟悉汽车市场调研及分析方法。</p> <p><b>课程内容：</b></p> <p>了解汽车行业、产品与文化；具备汽车营销礼仪与沟通能力；掌握汽车市场调研方法；会进行顾客购车行为和心里的分析；掌握和熟悉汽车销售流程；建立客户管理系统等等。</p> <p><b>教学要求：</b></p> <p>该课程应充分加强学生实际销售能力，采用引导、分组、角色扮演等教学方法，提升和引领学生的学习兴趣，并辅之以多媒体等直观教学手段，贴近汽车销售真实场景。</p>	
5	<p><b>课程代码：</b> 401445</p>	<p><b>课程名称：</b> 汽车维修服务接待</p>
	<p><b>能力目标：</b></p> <p>（1）能进行客户预约，能接待维修客户。</p> <p>（2）能判断大致维修服务项目，填写派工单，组织安排生产。</p> <p>（3）能预计维修时间和费用，能进行客户结算。</p> <p>（4）能进行服务沟通，能处理客户异议/抱怨/投诉。</p> <p><b>知识目标：</b></p> <p>（1）能描述维修服务接待工作流程。</p>	

## 汽车营销与服务专业人才培养方案

	<p>(2) 能描述客户预约的方法、客户接待的方法、与客户进行有效沟通的方法、维修车型的主要维修服务项目、主要维修服务项目的预计工时和费用、交车和结算的工作内容和流程、客户异议处理的内容和注意事项。</p> <p><b>课程内容:</b></p> <p>本课程从汽车维修服务接待的角度对汽车维修接待岗位展开论述和说明,第一次将汽车服务和营销的理论与维修服务接待的流程及技巧进行有机的结合,通过系统化的知识体系给从事汽车维修接待服务的读者以知识和技能提高的支持;详细介绍和分析了汽车维修接待人员在服务过程中必须掌握的服务流程和各种沟通技巧;借鉴国际上最新的销售理念,针对目前国内汽车售后市场的实际状况,提出了一些有效应对策略。</p>		
6	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;"><b>课程代码:</b> 401442</td> <td style="width: 50%;"><b>课程名称:</b> 汽车备件管理</td> </tr> </table> <p><b>能力目标:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 能对库房或营业场地进行规划,合理安排库房或营业场地的空间和配件。</li> <li>(2) 学会对汽车配件进货点的选择和进货量的控制方法,能对市场需求预测并制定合理的进货计划、汽车配件的收货、检验和入库方法,能处理在验货过程中所出现的相关问题。</li> <li>(3) 能区分汽车配件类别,会对库存配件进行存储、养护及安全管理。</li> <li>(4) 能按照索赔流程进行规范化运作保修索赔工作。</li> </ol> <p><b>知识目标:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 熟悉汽车配件基础知识、进货点的选择和进货量的控制方法。</li> <li>(2) 了解配件销售市场的特点及营销策略、汽车配件营销与管理相关岗位的任职条件和岗位职责、配件的运输方式检验标准、库房管理的作用和任务,熟悉库房 5S 的运用、配件商务化发展状况,熟悉常用配件信息查询方法等。</li> <li>(3) 熟悉特约服务站保修索赔工作流程。</li> </ol> <p><b>课程内容:</b></p> <p>本课程介绍了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、汽车配件仓务管理、汽车配件销售、汽车配件管理系统等。</p>	<b>课程代码:</b> 401442	<b>课程名称:</b> 汽车备件管理
<b>课程代码:</b> 401442	<b>课程名称:</b> 汽车备件管理		
7	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;"><b>课程代码:</b> 401395</td> <td style="width: 50%;"><b>课程名称:</b> 客户沟通技巧与投诉处理</td> </tr> </table> <p><b>能力目标:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 具有排除干扰的能力,避免沟通失效的能力。</li> <li>(2) 能够灵活运用所学技巧与方法。</li> <li>(3) 能正确处理各种人际关系,实现人际间的高效沟通的能力。</li> </ol> <p><b>知识目标:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 掌握有效倾听、有效发问的技巧的能力。</li> <li>(2) 掌握各种使用口语有效沟通的方法的能力。</li> <li>(3) 掌握各种书面沟通的技巧的能力。</li> <li>(4) 掌握空间距离、表情动作、语音语调在沟通中的运用及方法的能力。</li> </ol> <p><b>课程内容:</b></p> <p>本课程的任务是全面培养学生的沟通实践能力,提高学生的综合素质和社会适应性。本课程将组织学生学习交流的相关理论和实务,使学生了解人际沟通的基本原则并掌握实用的沟通技巧。</p>	<b>课程代码:</b> 401395	<b>课程名称:</b> 客户沟通技巧与投诉处理
<b>课程代码:</b> 401395	<b>课程名称:</b> 客户沟通技巧与投诉处理		
8	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;"><b>课程代码:</b> 401322</td> <td style="width: 50%;"><b>课程名称:</b> 汽车保险与理赔</td> </tr> </table> <p><b>能力目标:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 能够通过案例分析了解国内外汽车金融的服务运作方式。</li> <li>(2) 能够以经销商为主的直客式模式为例,模拟汽车消费信贷业务的办理程序、运用所学知识结合实际模拟汽车经营租赁的业务流程及汽车置换业务、熟练掌握汽车保险的相关知识、熟</li> </ol>	<b>课程代码:</b> 401322	<b>课程名称:</b> 汽车保险与理赔
<b>课程代码:</b> 401322	<b>课程名称:</b> 汽车保险与理赔		

## 汽车营销与服务专业人才培养方案

	<p>练操作汽车保险的办理过程及理赔程序、进行风险的识别与管理、辨析保险与类似制度的异同、确认保险利益，并能用保险利益原则分析相关案例、掌握分期付款的保险的操作过程。</p> <p>(3) 能用最大诚信原则分析相关案例、正确判定风险事件的近因、按照损失补偿原则要求计算保险赔款、正确解释合同涉及的专业术语及合同签订、变更及终止。</p> <p>(4) 会设计汽车交强险与商业保险投保方案。</p> <p>(5) 能正确解释交强险与商业险的责任内容及免责内容、对汽车保险市场供求情况进行分析、对投保申请进行审核，决定是否承保、按理赔的流程申请理赔和准备好理赔的资料、较好地解释特殊案例的一般处理方法。</p> <p><b>知识目标:</b></p> <p>(1) 了解国内外汽车金融的主要服务模式；</p> <p>(2) 掌握汽车金融的基本含义及功能、汽车消费贷款的主要流程、租赁的分类及各自特点、汽车置换的主要方式、汽车保险的种类、作用、特点、汽车保险的承保流程、理赔流程。</p> <p><b>课程内容:</b></p> <p>课程主要介绍汽车保险的基本概念、保险基本原则，机动车辆保险与理赔的基本理论，我国机动车辆保险管理体制改革新模式下，各主要保险公司的机动车辆保险险种、条款、费率规章及新产品等，车辆投保、承保、理赔等有关保险实务。</p>		
9	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;"><b>课程代码:</b> 401518</td> <td style="width: 50%;"><b>课程名称:</b> 汽车营销软件运用</td> </tr> </table> <p><b>能力目标:</b></p> <p>(1) 能够通过软件初步掌握 4S 店汽车销售运作方式；</p> <p>(2) 能够通过软件初步掌握保险单据填写内容与技巧；</p> <p>(3) 能够通过软件初步掌握二手车电脑操作内容及技巧；</p> <p>(4) 能够熟练计算机使用，提高输入速度和准确率。</p> <p><b>知识目标:</b></p> <p>(1) 掌握汽车销售流程及电脑需输入内容；</p> <p>(2) 掌握汽车保险流程单据及电脑需输入内容；</p> <p>(3) 掌握二手车评估流程单据及电脑需输入内容；</p> <p>(4) 掌握电脑操作技巧；</p> <p><b>课程内容:</b></p> <p>结合汽车销售企业管理，讲授与汽车销售相关的先进的、具有实用价值的汽车运用软件的使用方法，使学生了解汽车 4S 店的具体运作情况，从而为进入企业工作打下良好基础。</p>	<b>课程代码:</b> 401518	<b>课程名称:</b> 汽车营销软件运用
<b>课程代码:</b> 401518	<b>课程名称:</b> 汽车营销软件运用		
10	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;"><b>课程代码:</b> 501520</td> <td style="width: 50%;"><b>课程名称:</b> 消费心理学</td> </tr> </table> <p><b>能力目标:</b></p> <p>(1) 能够对消费者的某项消费心理展开调查；</p> <p>(2) 能够进行购买者购买心理活动分析；</p> <p>(3) 能够准确判断出消费者的心理活动。</p> <p><b>知识目标:</b></p> <p>(1) 掌握消费者心理与行为的基本理论知识；</p> <p>(2) 运用心理学有关理论，分析、评价消费者的消费行为；</p> <p>(3) 掌握指导广告策划活动的客户心理需求。</p> <p><b>课程内容:</b></p> <p>这是一门市场应用性较强的市场营销专业的核心课程，要求学生系统地掌握消费者在生活消费过程中消费者个性的形成及其心理特征，消费者行为的心里过程及其变化发展规律，从而掌握消费者的心理活动规律消费者心理与市场营销的关系。</p>	<b>课程代码:</b> 501520	<b>课程名称:</b> 消费心理学
<b>课程代码:</b> 501520	<b>课程名称:</b> 消费心理学		

## 七、教学进程总体安排

汽车营销与服务专业学分制课程设置及学时分配如表 5 所示。

表 5 汽车营销与服务专业学分制课程设置及学时分配表

课程类别	课程名称	课程代码	课程类型	学分总数	学时分配			1~6 学期周学时安排						考核方式	
					总学时数	课堂教学	实践教学	一 20 周	二 20 周	三 20 周	四 20 周	五 20 周	六 20 周		
公共基础课程	思想道德修养与法律基础	701001	必修	3	48	48	0	4							考试
	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	701002	必修	4	60	60	0		4						考试
	形势与政策	701003	必修	1x4	40	40	0	1	1	1	1				考查
	大学生心理健康教育	701004	必修	2	30	30	0				2				考查
	高等数学	701007	必修	3	48	48	0	4							考试
	大学语文	701120	必修	2	30	30	0	2							考查
	大学英语	701010	必修	3	48	48	0		4						考试
	大学体育 I	701014	必修	2	30	30	0	2							考查
	大学体育 II	701015	必修	2	30	30	0		2						考查
	大学体育 III	701016	必修	1.5	24	24	0			2					考查
	大学体育 IV	701017	必修	1.5	24	24	0				2				考查
	大学生职业生涯规划	701119	必修	2	28	28	0	2							考查
	大学生创新创业	701070	必修	2	32	32	0		2						考查
	大学生就业与创业指导	701071	必修	1	20	20	0			2					考查
	军事理论	701121	必修	2	36	36	0								考查
劳动教育	701131	必修	1	16	16	0			1					考查	
<b>小计:</b>				<b>36</b>	<b>544</b>	<b>544</b>	<b>0</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>0</b>			
专业必修课程	专业课程 (专业基础课、 专业核心课程)	计算机应用基础	601541	必修	4	60	30	30	4						考证
		机械制图	401319	必修	4	64	32	32	4						考试
		机械基础	401417	必修	4	64	32	32	4						考试
		电工电子基础	401302	必修	4	68	34	34		4					考试
		汽车文化	401334	必修	2	32	22	10			2				考查
		服务礼仪	401431	必修	4	68	20	48		4					考查
		汽车驾驶与交通安全管理	401515	必修	2	36	16	20				2			考查 1+X 考证
		汽车市场营销	401331	必修	4	68	20	48		4					考查
		汽车构造(上)	401438	必修	4	64	32	32			4				考试
		汽车构造(下)	401439	必修	4	64	32	32				4			考试

汽车营销与服务专业人才培养方案

课程类别	课程名称	课程代码	课程类型	学分总数	学时分配			1~6 学期周学时安排						考核方式
					总学时数	课堂教学	实践教学	一	二	三	四	五	六	
								20周	20周	20周	20周	20周	20周	
	汽车电气基础	401440	必修	4	68	34	34					4		考试
	汽车市场营销策划	401522	必修	4	64	32	32			4				考查
	汽车营销软件运用	401518	必修	2	34	10	24				2			考试
	汽车销售实务	401516	必修	4	64	32	32			4				考试
	汽车维修服务接待	401445	必修	4	68	34	34					4		考查
	汽车保险与理赔	401322	必修	4	64	32	32				4			考查
	汽车备件管理	401519	必修	2	34	14	20					4		考查
	营销心理学	401344	必修	4	68	28	40				4			考查
	二手车鉴定与评估	401405	必修	4	68	28	40					4		考查 1+X 考证
	<b>小计</b>			<b>68</b>	<b>1120</b>	<b>514</b>	<b>606</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>16</b>		
综合实践课程	军训及入学教育	701018	必修	2	60	0	60	2周						考查
	劳动实践	701132	必修	1	30	0	30			1周				考查
	汽车驾驶实训	401356	必修	1	30	0	30		1周					考查
	汽车市场营销实训	401364	必修	1	30	0	30		1周					考查
	汽车销售流程综合实训	401444	必修	2	60	0	60			1周				考查
	汽车市场营销策划实训	401582	必修	1	30	0	30			1周				考查
	汽车市场营销综合实训	401584	必修	2	60	0	60				2周			考查
	汽车维修综合技能实训	401357	必修	1	30	0	30					1周		考查 1+X 考证
	顶岗实习	201189	必修	20	600	0	600						20周	考查
	<b>小计</b>			<b>31</b>	<b>930</b>	<b>0</b>	<b>930</b>							
专业选修课程	市场调查与预测	401519	选修	2	32	20	12							考查
	汽车材料	401418	选修	2	32	22	10							考查
	客户关系管理	401520	选修	2	32	20	12							考查
	汽车网络营销	401521	选修	2	32	20	12							考查
	客户沟通技巧与投诉处理	401395	选修	4	64	44	20							考查
	消费心理学	501520	选修	4	64	32	32			4	4	8		考查
	新能源汽车	401454	选修	2	32	22	10							考查
	工程机械概论	401401	选修	2	32	20	12							考查
	汽车专业英语	401523	选修	2	32	20	12							考查
	汽车使用与维护	401398	选修	4	64	34	30							考查
事故汽车定损与理赔	401403	选修	2	32	20	12							考查	

汽车营销与服务专业人才培养方案

课程类别	课程名称	课程代码	课程类型	学分总数	学时分配			1~6 学期周学时安排						考核方式	
					总学时数	课堂教学	实践教学	一	二	三	四	五	六		
								20周	20周	20周	20周	20周	20周		
	汽车装饰与美容	401450	选修	2	32	20	12								考查
	汽车维修业务管理	401332	选修	2	32	20	12								考查
	<b>小计</b>			<b>16</b>	<b>240</b>	<b>120</b>	<b>120</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>8</b>			
公共选修课程	中国传统文化	701072	选修	2	28	28	0			2	2			考查	
	中华国学	701073	选修	2	32	32	0							考查	
	应用写作技能与规范	701074	选修	2	34	34	0							考查	
	商务英语视听说	701075	选修	2	29	29	0							考查	
	大学生创新创业法律实务	701076	选修	1	14	14	0							考查	
	创业策划及项目路演	701077	选修	2	28	28	0							考查	
	创业营销	701078	选修	2	30	30	0							考查	
	公共关系与人际交往能力	701079	选修	2	36	36	0							考查	
	美学与人生	701080	选修	2	28	28	0							考查	
	音乐鉴赏	701081	选修	2	28	28	0							考查	
	书法创作与欣赏	701082	选修	2	29	29	0							考查	
	关爱生命-急救与自救技能	701083	选修	2	28	28	0							考查	
	<b>小计</b>			<b>4</b>	<b>64</b>	<b>64</b>	<b>0</b>								
<b>总计</b>					<b>155</b>	<b>2898</b>	<b>1242</b>	<b>1656</b>	<b>26</b>	<b>24</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>24</b>		

说明：1-5 学期共 20 周，其中教学实施 19 周、考试 1 周。

## 八、实施保障

### (一) 师资队伍

师资队伍采用专兼职结合的由高级工程师、“双师型”专业教师组成，使教学内容和职业考证的培训深度融合，真正实现学生就业和社会职业岗位要求“无缝对接”。

表 6 师资队伍表

姓名	职称	承担专业课程
徐化娟	副教授	汽车市场营销策划、汽车销售实务
孙国联	副教授	汽车构造、汽车配件管理
周唤雄	讲师	汽车保险与理赔
宋倩文	讲师	汽车市场营销、汽车维修服务接待、客户沟通技巧与投诉处理

王芳	助讲	汽车维修技能综合实训、汽车驾驶实训、服务礼仪
王玉春	助讲	汽车维修技能综合实训、服务礼仪实训
刘泰安	销售经理	汽车销售实务

## （二）教学设施

该专业教学设施比较简单，要求有场地，有车即可。同时还具备专业机房，装有专业的汽车销售教学系统，包括汽贸、汽修、汽配、保险与理赔、二手车评估等模块。目前本专业还没有专门的实训室，有待后续加强建设。

## （三）教材资源

教材多数选用“十二五”规划教材，以任务引领，项目驱动课本为主，采用较新颖的教学模式。同时鼓励学生到图书馆翻看相关专业书籍，大量使用数字化网络资料，通过丰富的资源扩充学生的知识面。

## （四）教学方法

“以学生为中心”，根据学生特点，激发学生学习兴趣；实行任务驱动、项目导向等多种形式的“做中学、做中教”教学模式。

## （五）学习评价

（1）方向性原则：评价的主要依据是对各学科、各学段的教学要求及对不同阶段的学生在知识与技能、过程与方法、情感态度与价值观等方面的基本要求。

（2）适应性原则：教学方案的设计及实施过程应依据课程标准的基本要求，确定教学目标，使之适合于学生的经验、兴趣、知识水平、理解能力和其它能力。

（3）多元性原则：对自己教学行为的分析与反思，建立以教师自评为主，学校、教师、学生共同参与的评价制度，从多种渠道获得信息，不断提高教学水平。

（4）发展性原则：课堂教学评价是教师发展性评价的重要组成部分。课堂教学评价所得出的结论主要用来进行纵向比较，发现教师变化的轨迹，提高教师教育教学能力以及促进教师自我价值的实现。

## （六）质量管理

对本专业人才培养的质量标准为：培养具有良好人文、科学素质和社会责任感，学科基础扎实，具有自我学习能力、创新精神和创新能力的人才。具体包含

以下几个方面：得到基础研究和应用研究的训练，具有扎实的基础理论知识和实验技能，动手能力强、综合素质好；掌握科学的思维方法，具备较强的获取知识能力，具有探索精神、创新能力和优秀的科学品质。

## 九、职业技能要求

本专业积极响应国家职教政策，在校学生积极推进 1+X 制度，让学习围绕岗位、围绕技能、围绕证书以实现学生学习有目标，学习有积极性。让学生毕业以学历证书+若干等级证书为毕业条件。学历证书是基础，X 是“1”的补充、强化、扩展。补充包括：新技术、新工艺、新规范、新要求。强化包括：职业技能、知识、素养等。扩展包括：职业领域、职业能力等。用职业等级证书对接岗位要求，实现关键岗位-关键工作领域-典型工作任务-能力要求。汽车营销与服务专业的职业技能要求有：汽车维修工（中/高级）、二手车评估师（中/高级）等。

**【汽车维修工】（中级）**：主要包括汽车零件检测分类、汽车总成部件的检修、汽车总成竣工验收、诊断与排除发动机和底盘异响、诊断与排除汽车发动机燃料供给系点火系的综合故障、运用仪器仪表对车辆进行检测等工作。

**【汽车维修工】（高级）**：主要包括诊断与排除发动机异响、诊断与排除发动机油路、电路故障、诊断与排除发动机疑难故障、诊断与排除电控发动机故障、诊断与排除底盘异响、诊断与排除轮胎故障、诊断与排除汽车制动故障、诊断与排除汽车灯光系统故障、诊断与排除汽车手动空调系统故障、发动机总成大修、底盘总成大修、汽车电器设备（充电系统、起动系统、空调系统）修理等工作。

**【二手车评估师】（中级）**：能通过简单的仪器和目测手段了解车况并定价。需要掌握汽车商品知识，如汽车分类、车辆识别代号编码、主要技术参数和性能指标、汽车构造、运用电子商务收集各类汽车信息等，如掌握 2.0 及以下乘用车主要部件和整车技术状况；最后评定与估算汽车价格。

**【二手车评估师】（高级）**：需要掌握当前的汽车新技术，能操作、调用 MITCHELL 软件；能洽谈业务，做好前期准备和现场手续检查；掌握汽车主要部件和整车技术状况；最后估算价格。此外还需要掌握汽车相关英语。高级二手车评估师有更强的分析评估能力。

## 十、毕业要求

1、学生必须在规定的修业年限内修完人才培养规定的公共基础课程、专业必修课程，考核成绩合格，修满 155 学分。

2、专业选修课在第 2-5 学期开设，学生至少选修 4 门课程或学分达到 16 以上；公共选修课程至少选修 4 学分以上。

3、推进 1+X 证书制度，学生毕业需要学历证书+若干职业技术等级证书。

4、学生须获得以下至少一个职业资格证书

序号	职业资格证书名称	证书等级	发证机关
1	全国计算机等级考试合格证书	一级及以上	国家教育部考试中心
2	驾驶执照	C1	XX省XX市公安局交通警察支队
3	汽车维修工	中级/高级	甘肃省人力资源和社会保障厅
4	二手车评估师	中级/高级	中国汽车流通协会