

2018 级汽车营销专业

“工学结合、职业导向” 人才培养方案

目 录

一、专业名称（专业代码）	1
二、招生对象.....	1
三、基本学制.....	1
四、培养目标.....	1
五、职业岗位分析与职业资格证书.....	1
六、人才规格.....	1
七、主要接续专业.....	3
八、人才培养模式.....	3
九、课程体系构建.....	5
十、课程设置及要求.....	10
十一、教学安排与教学进程表.....	14
十二、实施保障.....	17
十三、考核评价.....	17
十四、实训实习环境.....	19
十五、专业师资.....	23
十六、 必修课教材使用情况.....	24

汽车营销专业人才培养方案

(适用于初中毕业三年制中级工)

一、专业名称（专业代码）

汽车营销（082800）

二、招生对象

初中毕业生或具有同等学力

三、基本学制

三年

四、培养目标

本专业坚持立德树人，主要面向汽车整车销售与服务、汽车零部件供应等行业企业，培养从事汽车整车营销、汽车维修接待员和二手汽车营销等工作，德智体美全面发展的高素质劳动者和技能型人才。

五、职业岗位分析与职业资格证书

序号	对应职业（岗位）	职业资格证书举例	专业（技能）方向
1	汽车营销师	营销员（中级）	汽车整车营销
2	维修接待员	营销员（中级）	维修接待员
3	二手车销售顾问	营销员（中级）	二手汽车营销

六、人才规格

本专业毕业生应具有以下职业素养、专业知识和技能：

（一）职业素养

1. 具有良好的人际交往与团队协作能力；
2. 具备高效的获取信息、学习新知识的能力；
3. 具有积极的职业竞争、创新和服务意识；
4. 具有较强的安全文明生产与节能环保意识。

(二) 专业知识和技能

1. 了解汽车行业发展状况、汽车服务企业架构和基本运营流程；
2. 熟悉汽车基本构造和原理，能正确讲解汽车基本原理，掌握汽车基本性能评价指标；
3. 熟悉汽车的正确使用和定期维护；
4. 掌握汽车商务基本礼仪，具备对客户行为和心理学分析的基本能力，能够针对客户开展一般性的商务谈判和纠纷处理；
5. 具备熟练的计算机操作能力和企业管理软件操作能力，能熟练操作汽车维修接待管理数据库；
6. 掌握汽车电子商务技术基础，熟悉汽车整车与配件电子商务流程；
7. 具备使用常用汽车工量具开展汽车性能检测的初步能力；
8. 了解汽车配件类型，掌握汽车配件编号、质量鉴别方法和汽车配件销售流程；
9. 具有汽车配件库房管理的能力；
10. 了解汽车整车营销基本知识，掌握汽车整车营销策划与推广策略与技巧。

(三) 专业（技能）方向——汽车整车营销

1. 具有汽车销售岗位所需的专业基础理论知识；
2. 掌握汽车销售流程，具备整车销售策划和产品推广的初步能力；
3. 具有完成汽车销售的基本能力。

专业（技能）方向——维修接待员

1. 具有汽车维修接待岗位所需的专业基础理论知识；
2. 具有完成汽车配件及汽车用品销售的基本能力；
3. 具有使用管理软件进行汽车配件查询、库存调配和检验甄别等的基本能力。

(四) 专业（技能）方向——二手汽车营销

1. 具有二手车销售岗位所需的专业基础理论知识；
2. 掌握二手车鉴定评估基本流程，具备撰写二手车评估报告的基本能力；
3. 掌握二手车交易常见模式和二手车交易基本流程，具备开展二手车交易的基

本能力。

七、主要接续专业

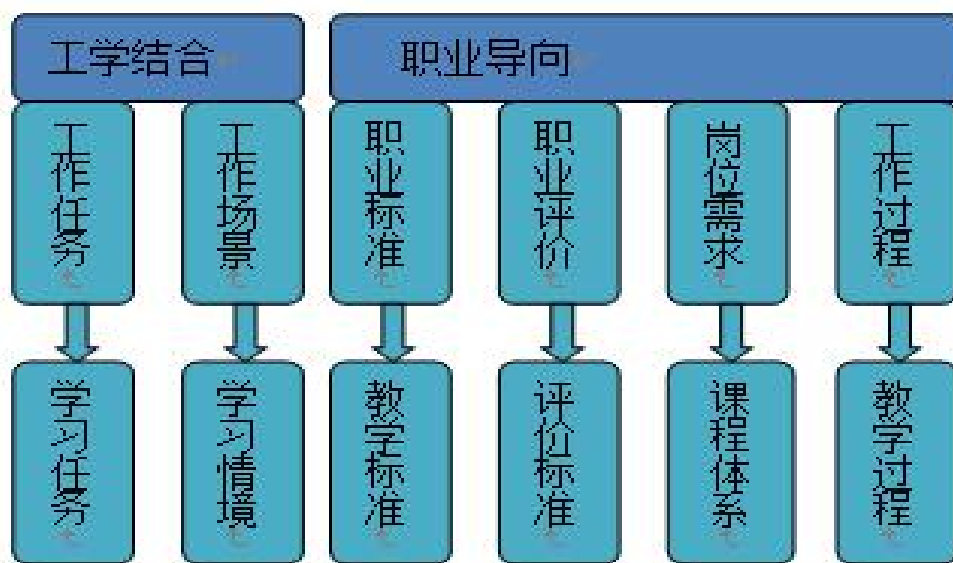
高职：汽车技术服务与营销

本科：市场营销

八、人才培养模式

（一）构建“工学结合、职业导向”的汽车营销专业人才培养模式

依托“汽车营销产学研创新联盟”平台，发挥学校作为联盟牵头单位作用，与xxxx设备公司旗下品牌汽车销售“4S”店、xxxx科技有限公司等企业深层次合作，通过将工作任务向学习任务进行转化，实现学习任务与实际工作任务的统一；将工作场景向学习情境进行转化，实现工作场景与学习情境的统一；同时，通过顶岗实习、企业见习等方式，以行业职业需求为导向，充分发挥校企合作所带来的促进效用，促进学生在校学习训练与实际工作紧密结合，实现人才培养与企业需求的无缝连接，构建“工学结合、职业导向”的人才培养模式。人才培养模式见图2。



“工学结合、职业导向”的人才培养模式

（二）人才培养模式实施过程

该模式将学校教育、企业实践紧密联系起来，既重视理论教学和实践教学的相互融合，也注重职业素养教育的渗透，使学校与企业接合，教学内容与企业工作内容结合，评价标准与企业用人标准契合，提高了人才培养的质量。具体实施

如下表：

汽车营销人才培养模式实施表

阶段	学校模块	企业模块	工学交替过程
入行阶段 (第一年)	基础知识学习	职业认知	1) 初步学习本职业(专业)的基本内容,对应具备基本职业能力有初步了解; 2) 初步树立职业规划意识,为去企业进行职业体验做准备。
	基础技能实训	岗位认知	1) 使学生了解职业轮廓和典型工作过程,在教师指导下完成一些职业取向的工作任务; 2) 对职业工作有一个总体认识,体会到在工作中要遵循一定的规则、规定和要求,初步建立职业认同感。
提升阶段 (第二年)	岗位专项技能实训	职业体验	使学生充分的了解和理解职业工作的结构,培养综合素质和专业基本能力,并考取相应技能等级证书、职业资格证书。
	岗位专项技能学习	专业实习	通过见习,学生初步了解在职业情境中限定时段解决问题和完成系统的工作任务的基本流程,同时发现并解决见习过程中的疑惑。
成型阶段 (第三年)	职业能力培养	岗位训练	选择适应的职业岗位,并按就业岗位方向进行专业学习与训练;加强专业能力、社会能力、个人能力的培养;考取相应的职业资格证书。
	职业素养培养	顶岗实习	进行系统的岗位专业技能和职业能力的实习训练,学生能在严格的时间限定条件下完成特定的工作任务,达到就业岗位要求。

九、课程体系构建

(一) 岗位典型工作任务分析与描述

岗位典型工作任务及职业能力分析表

岗位	典型工作任务	代表性工作任务	职业能力
汽车营销师	1. 汽车销售前工作 (PDI)	1) 认知汽车产品的装备表及装备配置;	① 懂得发动机构造; ② 懂得装配表; ③ 懂得车辆装配配置及参数表; ④ 懂得车辆的各项性能;
		2) 试车装配认知;	① 懂得车辆正常的各项指标; ② 懂得装备保养的各项工作;
		3) 独立开展车辆外观清洁;	① 会使用车辆这种清洁剂; ② 懂得车辆的各项保养;
		4) 进行车辆产品仪表的功能性调适;	① 懂得各项仪表的功能; ② 懂得调试各项仪表;
		5) 对汽车产品装备进行缺陷判断;	懂得判断装备缺陷;
	2. 新车推介	1) 独立阅读车辆装备表;	① 懂得车辆装配表的各项指标; ② 了解不同的装备表的区别; ③ 懂得各项装配的功能;
		2) 对车辆外观进行参数+优势的介绍;	① 懂得各种车辆外观的设计理念及设计风格; ② 能区分不同车系的设计特点;
		3) 对车辆操控性能、舒适性能、安全性的参数+优势的介绍;	① 懂得车辆的操作性能及舒适性; ② 懂得车辆的优势;
		4) 从客户需求的角度介绍产品的同时能结合。	① 了解客户的需求; ② 能根据客户需求进行产品介绍;
	3. 车展策划	1) 详读部门车展策划计划;	① 能读懂车展策划计划; ② 能按照车展策划进行工作安排; ③ 能协调各个部门来执行车展计划;
		2) 车展、展位的布置和宣传画的制作;	能开展车展、展位的布置和宣传画制作;

岗位	典型工作任务	代表性工作任务	职业能力	
	4. 精品、 保险销售	3) 车展预算的制作。	① 能完成车展的各项经费预算; ② 能完成车展经费预算;	
		1) 对导航仪等常见精品的使用及操作介绍;	① 懂得各种精品的用途; ② 能使用常见的精品; ③ 能根据不同客户推荐不同的精品;	
		2) 计算保险费用;	能计算保险费用;	
	5. 客户服务跟踪	3) 对车辆精品和保险的售后服务进行解读、宣传。	① 能对车辆精品了解、宣读; ② 能对保险进行解读、宣传;	
		1) 掌握电话礼仪的规范;	能掌握电话礼仪规范;	
		2) 根据不同的回访类型开展服务用语的规范化使用;	① 懂得汽车商务见面礼仪; ② 会进行汽车商务接待; ③ 会进行汽车商务拜访;	
	维修接待员	6. 电话集客业务	3) 客户跟踪表格的填写。	① 能进行客户跟踪服务工作; ② 能填写各种跟踪表格;
			1) 运用礼仪规范打接电话, 高效高质;	① 会使用礼貌用语和有效选择话题; ② 懂得汽车销售沟通技巧; ③ 会正确进行接听、拨打、代接电话;
			2) 熟悉工作站服务项目与政策, 并能针对客户的需求有效宣传。	① 能熟悉工作站的项目和政策; ② 能针对不同客户进行有效宣传; ③ 会使用工作站政策;
			3) 老客户关系维护;	① 会进行汽车商务接待; ② 会进行汽车商务拜访; ③ 懂得维护跟老客户的关系;
7. 保养业务接待		4) 潜在客户业务回访。	① 懂得客户开发流程; ② 懂得挖掘潜在客户; ③ 懂得成交流程;	
		1) 熟练掌握接待流程;	① 懂得展厅接待流程; ② 懂得成交谈判流程; ③ 能进行售后跟踪服务工作;	
		2) 熟练掌握各保养周期的保养项目和价格;	① 会进行汽车的清洁、保养; ② 能正确选用清洁、保养用品; ③ 会正确使用汽车保修设备、工具;	

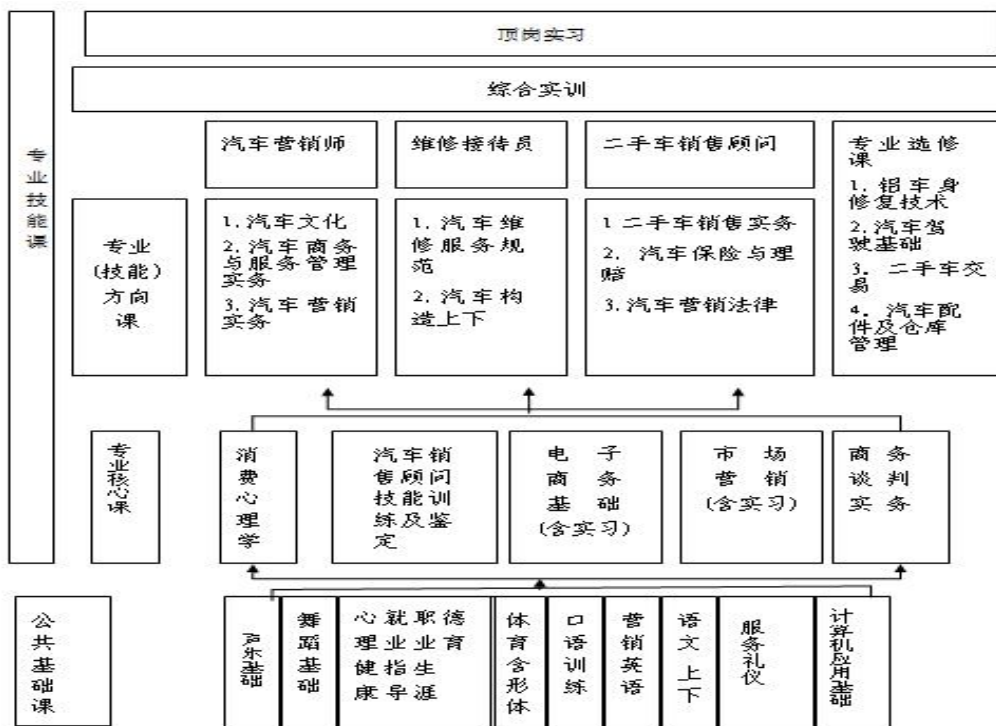
岗位	典型工作任务	代表性工作任务	职业能力
			④ 具有正确地汽车维护理念；
		3) 熟悉保养的工作步骤和要求。	① 能熟练使用汽车保修设备、工具； ② 能正确使用维护中用到的各种量具； ③ 能正确使用维修手册； ④ 具有良好的安全意识；
	8. 故障车辆接待	1) 熟练掌握接待流程；	① 懂得接车的礼仪； ② 懂得环车检查； ③ 会推销精品； ④ 能完成接待流程；
		2) 掌握故障车的问诊；	① 懂得故障的问诊； ② 懂得造成故障的原因；
		3) 熟悉故障车的验车要求。	① 懂得故障的检查； ② 懂得故障排除的技术；
	9. 保险理赔车辆接待	1) 掌握保险理赔接待流程；	① 懂得保险的种类； ② 懂得保险的作用； ③ 掌握理赔的流程；
		2) 掌握保险的赔偿范围。	① 懂得理赔的范围； ② 懂得理赔要求； ③ 会处理事故车的流程；
	10. 增值业务销售	1) 熟悉汽车维修接待中的增值业务的种类和适用情形；	① 懂得实际情况下的各种增值业务； ② 能根据不同季节的精品推荐； ③ 能进行各种精品的推销；
		2) 熟悉销售服务规范用语的运用。	① 懂得销售服务规范的礼仪； ② 懂得销售服务规范用语； ③ 能进行服务跟踪；
	二手车销售顾问	11. 二手车交易流程	1) 熟悉二手车置换业务流程；
2) 熟悉二手车收购、销售业务流程。			① 懂得二手车收购； ② 懂得二手车销售流程； ③ 知道二手车置换服务；
12. 二手车鉴定评估		1) 熟悉二手车证件防伪的鉴定；	① 懂得二手车需要的各类证件； ② 能鉴定各类证件的伪造；

岗位	典型工作任务	代表性工作任务	职业能力
			③ 熟悉二手车证件的有效期；
		2) 熟悉事故车的鉴定方法。	① 懂得事故车的鉴定； ② 懂得事故车的危害； ③ 要根据实际情况说明事故车；
	13. 二手车鉴定	1) 掌握车身外观检查评估	① 懂得外观检查的流程； ② 掌握车身外观检查评估； ③ 懂得车辆外观修复工艺；
		2) 掌握发动机舱检查评估	① 懂得发动机工作原理； ② 懂得发动机检测；
		3) 掌握驾驶舱检查	① 懂得驾驶舱原理； ② 懂得驾驶舱检查；
		4) 熟悉启动检查	① 懂得启动原理； ② 懂得启动检查；
		5) 熟悉路试检查	① 懂得路试原理； ② 懂得路试检查；
		6) 熟悉检查	① 懂得底盘原理； ② 懂得底盘工作原理；
	14. 二手车评估咨询	1) 掌握二手车现场评估咨询业务；	懂得二手车现场评估咨询业务；
		2) 掌握二手车电话评估咨询业务；	① 能够用电话与客户进行沟通； ② 能够向客户介绍并推销车辆； ③ 能进行客户资料库建设和相关信息收集；
	15. 二手车价格评估	1) 掌握重置成本估算法-贬值计算方式；	① 懂得重置成本估算法； ② 懂得贬值计算方式；
		2) 掌握重置成本估算法-成新率计算方式。	① 懂得成新计算； ② 懂得成新率计算方式；

(二) 典型工作任务到课程的转换

序号	典型工作任务	课程名称	备注
1	汽车销售前工作	汽车销售顾问技能训练及鉴定	
2	新车推介	汽车营销实务	
3	车展策划	汽车文化	
4	精品、保险销售	汽车商务与服务管理实务	
5	客户服务跟踪	汽车商务与服务管理实务	
6	电话集客业务	汽车维修服务规范	
7	保养业务接待		
8	故障车辆接待		
9	保险理赔车辆接待	汽车保险与理赔	
10	增值业务销售	消费心理学	
11	二手车交易流程	二手车销售实务	
12	二手车鉴定评估		
13	二手车鉴定		
14	二手车评估咨询		
15	二手车价格评估	汽车营销法律经济法基础	

(三) 课程结构



十、课程设置及要求

本专业课程设置分为公共基础课和专业技能课。公共基础课包括德育课、文化课、体育与健康、公共艺术，以及其他自然科学和人文科学类基础课。专业技能课包括专业核心课、专业（技能）方向课和专业选修课，实习实训是专业技能课教学的重要内容，分为校内外实训和顶岗实习等多种形式。

（一）公共基础课

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	职业生涯规划	依据《中等职业学校职业生涯规划、德育、心理健康、就业指导教学大纲》开设，并与专业实际和行业发展紧密结合。	158
2	德育	依据《中等职业学校职业生涯规划、德育、心理健康、就业指导教学大纲》开设，并与专业实际和行业发展紧密结合。	
3	心理健康教育	依据《中等职业学校职业生涯规划、德育、心理健康、就业指导教学大纲》开设，并与专业实际和行业发展紧密结合。	
4	就业指导	依据《中等职业学校职业生涯规划、德育、心理健康、就业指导教学大纲》开设，并与专业实际和行业发展紧密结合。	
5	服务礼仪	依据《中等职业学校服务礼仪教学大纲》开设，并与专业实际和行业发展紧密结合。	116
6	语文	依据《中等职业学校语文教学大纲》开设，并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	160
7	营销英语	依据《中等职业学校营销英语教学大纲》开设，并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	118
8	声乐基础	依据《中等职业学校声乐基础教学大纲》开设，并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	80
9	计算机应用基础	依据《中等职业学校计算机应用基础教学大纲》开设，并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	116
10	体育	依据《中等职业学校体育教学大纲》开设，并与专业实际和行业发展紧密结合。	118
11	舞蹈基础	依据《中等职业学校舞蹈基础教学大纲》开设，并与专业实际和行业发展紧密结合。	80

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
		合。	
12	口语训练	依据《中等职业学校口语训练教学大纲》开设，并与专业实际和行业发展紧密结合。	118

(二) 专业技能课

1. 专业核心课

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	汽车文化	了解汽车各组成部分、汽车发展历史和现代汽车工业的主要特征以及发展趋势；熟悉汽车分类和车辆识别码，掌握汽车基本性能评价指标。	80
2	消费心理学	了解消费心理学一般规律和理论体系及发展趋势；熟悉消费心理学的内容既要概括各个分支学科的研究成果，从中总结出消费的一般规律。	38
3	汽车商务与服务管理实务	了解商务商务在汽车销售和服务过程中的重要性；掌握汽车服务行业基本的商务礼仪规范，通过学习，使学生逐步养成良好的行为习惯，提升学生个人形象和审美观。	80
4	二手车销售实务	了解二手车销售的基本流程；能正确叙述汽车的主要性能指标；掌握二手车评估的基本方法。	80
5	汽车构造	了解汽车的性能参数和工作过程；了解发动机、底盘、车身和电气设备等主要组成件及其作用；能准确认识汽车各主要总成及其安装位置，并能正确拆装；会正确利用技术参数描述汽车性能。	240
6	汽车营销实务	了解汽车销售岗位要求、汽车销售基本原理和汽车保险基础知识；掌握汽车经销店展厅销售基本流程、方法和技巧；能熟练完成汽车销售流程，会运用汽车销售管理软件完成销售业务办理。	80
7	汽车保险与理赔	了解汽车保险与理赔的基本要求；掌握汽车理赔的程序、理赔范围；掌握事故车的定损，能协调好顾客与保险公司的理赔。	80

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
8	汽车维修服务规范	了解汽车维修服务规范的一般流程和汽车配件市场和营销策略；掌握汽车配件查询和库存调配的基本方法；掌握汽车配件出入库的相关流程、注意事项及原则；熟悉各常用配件的价格及维修保养作业内容；能利用软件熟练进行汽车服务企业配件管理。	80
9	市场营销	了解汽车营销的内容和应用，熟悉客户价值取向和产品生命周期，掌握汽车服务行业客户开发和资源管理的基本方法，具备熟练开展客户回访、满意度调查、投诉处理等工作的基本能力。	40
10	电子商务基础	了解汽车电子商务的类别、流程和功能，掌握汽车电子商务的技术基础，能熟练完成汽车营销、汽车售后服务、汽车物流的电子商务。	80
11	商务谈判实务	了解商务谈判的一般流程及各种谈判风格；掌握商务谈判在日常销售的重要性；能使用商务谈判为日常销售工作服务。	80
12	汽车营销法律经济法基础	了解汽车营销法律在日常销售中的作用及维护自身利益；掌握汽车营销法律对日常工作的指导；熟练各方利益在经济法的描述。	40
13	汽车销售顾问技能训练及鉴定	了解汽车销售顾问的能力要求及日常工作；掌握汽车顾问的技巧；了解汽车顾问的工作方法；掌握汽车展厅作业。	160

2. 专业（技能）方向课

(1) 汽车整车营销

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	汽车营销法规	了解汽车营销涉及到的法律法规基本理论和基本方法等内容；掌握汽车营销的法律法规基本知识，初步形成一定的学习能力和营销法律意识。	64
2	汽车销售实务	了解汽车销售行业的整车销售模式；掌握汽车销售流程、谈判技巧，具备完成客户接待与潜在顾客管理、需求分析、车辆展示	128

		与推介、试乘试驾体验、客户异议处理、签约成交及付款、交车服务等汽车销售流程关键工作的能力。	
--	--	---	--

(2) 汽车维修接待员

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	汽车维修接待技巧	了解汽车维修接待实用技巧及操作方法,具备汽车维修接待流程的基本要求的能力,掌握汽车用品产品说明技巧,了解与发掘客户的需求,能正确处理客户异议,掌握汽车用品销售成交技巧。	64
2	汽车配件营销	了解汽车配件行业企业概况,了解汽车配件营销市场现状;熟悉汽车配件的类型及编号规则;掌握汽车配件的采购、保管与养护、销售、售后服务与保修索赔等基本知识,具备一定的财务知识、市场调研和商务活动等基本能力。	128

(3) 二手汽车营销

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	二手车评估	了解评估学的基本知识和二手车评估相关法律法规;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,具备通过二手车技术鉴定和价值估算的方法进行具体评估操作的能力。	64
2	二手车交易	了解二手车交易市场的形成及发展概况;了解二手车交易市场运行机制,掌握二手车交易基本流程和方法,具备开展二手车交易的初步能力。	128

3. 综合实训

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	汽车销售综合实训	通过模拟整车销售完整流程,结合整车销售管理系统,掌握整车销售各项主要流程;熟练销售方法和基本技巧,具备完成整车销售业务办理的能力。	64(2周)

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
2	汽车维修接待综合实训	通过模拟汽车维修接待及管理完整流程，结合配件销售管理系统，掌握配件销售和管理各项主要流程；熟练配件销售方法和基本技巧，具备完成配件销售和管理业务的基本能力。	64(2周)
3	二手汽车营销综合实训	通过模拟二手汽车评估、销售、交易完整流程，掌握二手汽车销售、交易的基本技巧，具备完成二手汽车销售、交易业务的基本能力。	64(2周)

4. 顶岗实习

顶岗实习是汽车整车与配件营销专业最后的实践性教学环节。通过顶岗实习，更好地将理论与实践相结合，全面巩固、锻炼学生的实际操作技能，为就业打下坚实的基础。使学生了解汽车服务企业组织机构和相关岗位工作内容，提高对汽车服务行业的认识，开阔视野。了解本岗位工作职责和工作具体内容，培养学生应用理论知识解决实际问题 and 独立工作的能力；提高社会认识和社会交往的能力，学习企业在职人员的优秀品质和敬业精神，培养学生的专业素质，明确自己的社会责任。

十一、教学安排与教学进程表

(一) 基本要求

每学年为 52 周，其中教学实践 40 周（含复习考试），假期 12 周。周学时一般为 28 学时，顶岗实习按每周 30 小时（1 小时折 1 学时）安排，3 年总学时数约为 3500-4000 学时。课程开设顺序和周学时安排，可根据实际情况调整。

公共基础课程学时约占总学时的 1/3，允许根据行业人才培养需要在规定的范围内适当调整，但必须保证学生修完公共基础课程的必修内容和学时。

专业技能课学时约占总学时的 2/3，在确保学生实习总量的前提下，可根据实际需要集中或分阶段安排实习时间，行业企业认知实习应安排在第一学年。

(二) 教学安排建议

教学周数安排表

周 数 项 目	一		二		三		合 计
	1	2	3	4	5	6	
入学教育	1						1
军训	1						1
课堂教学	17	18	18	17			53
复习考试	1	1	1				3
等级工训练考证				2			2
顶岗生产实习					20	20	40
机动	1	1	1	1			4
合计	21	20	20	20	20	20	121

教学安排表

课程类别	课程名称	各学期周数、学时分配						总学时	
		1	2	3	4	5	6		
		17	18	18	19	20	20		
公共基础课	职业生涯规划	2						158	
	德育		2						
	心理健康教育	2							
	就业指导				2				
	体育(含形体训练)	2	2	2				118	
	语文(上、下)		4	4				160	
	服务礼仪(含实习)	4	2					116	
	声乐基础	2	2					80	
	舞蹈基础		2	2				80	
	营销英语	4						76	
	口语训练(上、中、下)	2	2	2				118	
计算机应用基础 (含实习)(上、下)	4	2					116		
专业技能课	专 业 核 心 课	消费心理学	2					38	
		市场营销(含实习)		2				40	
		商务谈判实务			2			80	
		汽车销售顾问技能训练及 鉴定				8		160	
		电子商务基础(含实习)				4		80	
	汽 车 营 销 师	汽车文化		2				80	
		汽车商务与服务管理实务				4		80	
		汽车营销实务(含新车推 介)			4			80	
	维 修 接 待 员	汽车维修服务规范				4		80	
		汽车构造(上)		6				120	
		汽车构造(下)			6			120	
	二 手 销 售 顾 问	二手车销售实务				4		80	
		汽车保险与理赔			4			80	
		汽车营销法律经济法基础				2		40	
	综合实训								
	顶岗实习					40	40	1600
	周 课 时 数		26	28	26	28	40	40	3776

十二、实施保障

（一）教学要求

1. 公共基础课

公共基础课的教学要符合教育部有关教育教学基本要求，按照培养学生基本科学文化素养、服务学生专业学习和终身发展的功能来定位，重在教学方法、教学组织形式的改革，教学手段、教学模式的创新，调动学生学习的积极性，为学生综合素质的提高、职业能力的形成和可持续发展奠定基础。

2. 专业技能课

专业技能课的教学要体现现代职业教育理念，以具有代表性的汽车整车与配件营销典型工作任务为载体，以课程知识、能力和素质目标设计教学项目和任务，以汽车整车营销、二手汽车营销、汽车零部件营销、汽车保险代理等的实际工作流程展开教学，贴近汽车整车与配件营销实际，“教、学、做”相结合，突出技能培养。

（二）教学管理

教学管理要更新观念，改变传统的教学管理方式；要依据本标准的要求制订本专业教学计划，配备师资、教材、教学资料和实训资源。制订校内实训课程管理，贯彻落实教育部、财政部颁发的《中等职业学校学生实习管理方法》。加强对教学过程性质量监控和考核评价，依据专业核心课的标准评价教学水平。

十三、考核评价

实现教学评价方式多元化，将教师的评价、学生的互相评价与自我评价相结合；建立以能力考核为主，笔试与技能测试相结合的考试制度，过程性评价与终结性评价相结合。评价内容应涵盖情感态度、岗位能力、职业行为、知识点掌握、技能的熟练程度、完成任务的质量等。

根据课程性质、内容和教学方式采取多元化的考核方法，考试方式突出多样性、针对性、主动性。重视技能考核，突出职业院校特点。除国家职业资格鉴定考试外，本专业采用的评价模式采用过程性评价与终结考试评价相结合的方式开展，旨在全面反映学生学习过程和学习结果的效果。最终成绩评定=过程性评价成绩*30%+终结考试成绩*70%=(理论测验平时成绩平均分+实训测验平时成绩平

均分) *30%+终结考试成绩*70%

1. 过程性评价：过程性评价主要体现学生学习过程质量认定，具体评价表格如下：

学生	回答问题	违纪记录	作业记录				考勤记录													
			作业一				第七周													
学生 1																				
学生 2																				
学生 3																				
评价表说明																				
项目		备注说明																		
回答问题		每回答正确一个问题加 1 分，回答错误不扣分。																		
违纪		每违反一次纪律扣 1 分，以学校及教师要求为标准。																		
作业		未按要求完成作业，每次扣 2 分。																		
考勤		旷课一次扣 4 分，早退一次扣 3 分，迟到一次扣 1 分，请假一次扣 1 分。																		
注：理论平时成绩基准分为 80 分，学期末对加分、扣分项进行整合，在基准分基础上进行加减核算。																				

汽车营销专业理论课程平时成绩认定表

学生	仪容仪表	个人 7 S	学习态度	合作意识
学生 1				
学生 2				
学生 3				
组别：		第 () 周		组长：
评价表说明				
项目	分值	评价标准		
仪容仪表	20	按照仪容仪表行业标准进行整理，每少一项扣 3 分。		
个人 7S	20	按照 7S 管理标准执行，每少一项扣 3 分。		

学习态度	30	积极主动参与学习，有进取心；学习目标明确，按时完成学习任务；学习兴趣浓厚，求知欲强。
合作意识	30	能与同学共同学习，共享学习资源，互相促进，共同进步；积极参与讨论与探究，乐意帮助同学；在小组学习中主动承担任务。
实训测试	100	每个模块实训测试的成绩记录。
注：1. 每个项目由小组根据评价标准集体评议产生； 2. 每个项目成绩在每次课后均放入“小组成长袋”中，学期末对每个人成绩进行评定。		

汽车营销专业实训平时成绩认定表

2. 终结性评价：终结性评价即成绩认定，课程成绩需结合过程性评价产生，并根据成绩相应产生学分。

项目	备注说明
平时成绩	过程性评价结果。
试卷成绩	笔试卷面成绩。
操作成绩	平时实训测试成绩的平均值。
总评	平时成绩与终结考试成绩的平均值。
绩点	(90~100) ---4 ; (80~89) ---3 ; (70~80) ---2 ; (60~70) ---1 ; (59以下) ---0 ; 缺考---0 。
学分	不合格和缺考学分记为 0，其它记为 1。
注：该成绩将录入学院鹏达系统，进行存档。	

汽车营销专业终结成绩与学分转化表

十四、实训实习环境

(一) 校内实训室

校内实训实习必须具备和规划整车销售实训室、汽车配件管理实训室、汽车维修接待实训室、二手车营销实训室、车险理赔实训室、大客户管理实训室、虚拟实训室、汽车维护实训室等，主要设施设备及数量见下表。

序号	实训室名称	主要工具和设施设备	
		名称	数量（生均台套）
1	整车销售实训室	整车	2（1/20）

		销售前台	1 (1/40)
		销售背景墙	1 (1/40)
		谈判小圆桌	2 (1/20)
		谈判椅	8 (1/5)
		汽车文化墙挂图	2 (1/20)
		整车销售管理系统	1 (1/40)
		电脑	2 (1/20)
2	汽车维修接待实训室	配件工作台	1 (1/40)
		工作座椅	2 (1/20)
		实训用配件	40 (1)
		汽车维修接待管理系统	1 (1/40)
		针式打印机	1 (1/40)
		电脑	2 (1/20)
3	汽车零部件销售实训室	精品销售台	1 (1/40)
		工作座椅	2 (1/20)
		精品货架	2 (1/20)
		实训用汽车精品	40 (1)
		流程挂图	2 (1/20)
		电脑	1 (1/40)
4	二手车营销实训室	实训二手车	2 (1/20)
		车型资料架	1 (1/40)
		车型参数牌	2 (1/20)
		谈判小圆桌	2 (1/20)
		谈判椅	8 (1/5)
		二手车评估与管理系统	1 (1/40)
		电脑	2 (1/20)
5	车险代理实训室	保险理赔相关岗位工作台	10 (1/4)
		工作座椅	20 (1/2)
		车险承保和理赔实操系统	1 (1/40)
		激光打印机	1 (1/40)
		针式打印机	1 (1/40)
		数码相机	4 (1/10)
		配件货架	2 (1/20)
		电脑	4 (1/10)
6	虚拟实训室	投影机	1 (1/40)
		网络设施	1 (1/40)
		虚拟实训软件平台(或终端)	1 (1/40)
		多媒体设施	1 (1/40)
		电脑设备	20 (1/2)
7	汽车维护实训室	整车(可共用)	4 (1/10)
		举升机	4 (1/10)
		工具车	4 (1/10)
		保养工具	4 (1/10)

8	汽车构造实训室	汽车各类总成	6 (3/20)
		常用工具	6 (3/20)

(二) 校外实习基地

根据汽车营销专业特点和发展方向，通过加强与企业合作，开展本专业群学生顶岗的实习，在校外实训中着力培养学生的职业素质、道德和能力，以弥补校内实训基地无法达到的培养效果，使得学生毕业之后能迅速与企业零距离无界限化的接轨。

汽车营销专业通过深化校企合作，签定校企合作协议的企业 9 个，其中，建设成为校外实训基地 7 个，如下所示：

签约企业、校外实习基地一览表

序号	校外实训基地（企业）名称	实训项目	接纳学生数
1	xxxx 科技有限公司	资源库开发、师资培训、教师挂职、企业培训、课程开发、专业共建、网络学习开发	60
2	xxxx 汽车有限公司	订单培养、顶岗实习、集中实习、师资培训、教师挂职、企业培训、活动运作、专业共建、资源库开发、课程开发、网络学习开发	60
3	某国际汽车品牌（中国）	订单培养、顶岗实习、集中实习、师资培训、教师挂职、企业培训、活动运作、专业共建、资源库开发、课程开发、网络学习开发	20
4	xxxxxxx 汽车销售有限公司	顶岗实习、集中实习、师资培训、企业培训、活动运作、专业共建	15
5	xx 汽车服务有限公司	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	20
6	xxxx 汽车销售服务有限公司	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	17
7	xxxx 汽车销售服务有限公司	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	8
8	xxxx 汽车销售服务有限公司	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	20

序号	校外实训基地（企业）名称	实训项目	接纳学生数
9	xxxx 汽车销售服务有限公司	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	41
10	xxxx 汽车销售服务有限公司	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	20
11	xxxx 机电设备总公司汽车修理厂	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	20
12	xxxx 进口汽车修理厂	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	35
13	xxxx 汽车修理厂	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	20
14	xxxx 进口汽车修理厂	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	20
15	xxxx 汽车维修有限公司	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	31
16	xxxx 进口汽车维修服务有限公司	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	20
17	xxxx 汽车维修有限责任公司	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	32
18	xxxx 进口汽车修理有限公司	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	20
19	xxxx 进口汽车修配厂	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	12
20	xxxx 汽车修理厂	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	23
21	xxxx 汽车修配有限公司	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	14
22	xxxx 公司汽车修理厂	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	20
23	xxxx 进口汽车维修有限责任公司	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	50
24	xxxx 进口汽车修理有限责任公司	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	20
25	xxxx 汽车配件有限责任公司	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	10

序号	校外实训基地（企业）名称	实训项目	接纳学生数
26	xxxx 汽车联合发展有限公司	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	22
27	xxxx 汽车运输集团有限公司	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	40
28	xxxxxxx 服务站	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	30
29	xxxx 汽车销售有限公司	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	20
30	xxxx 汽车销售服务有限公司	汽车机修、电气维修、钣金、汽车营销、维修接待等顶岗实习、集中实习	25

十五、专业师资

根据教育部颁布的《中等职业学校教师专业标准》和《中等职业学校设置标准》的有关规定，进行教师队伍建设，合理配置教师资源。专任教师的学历职称结构应合理，至少应配备具有相关专业中级以上专业职务的专任教师 10 人，其中双师型教师应不低于 95%。建立双师教学团队，应有业务水平较高的专业带头人。

专任教师应具有中等职业学校教师资格证书和相关的专业资格证书，有良好的师德，对本专业课程有较为全面的了解，对汽车维修专业课程有较为全面的了解，熟悉教学规律；了解和关注汽车制造与维修行业动态与车辆技术发展，有汽车维修企业车辆一般维修岗位工作经验或参加汽车维修生产实践的经历，适应产业行业发展需求，熟悉企业情况，积极开展课程教学改革。

应聘请本行业从事生产、管理、研发的从事与本专业相关的实践工作 5 年以上的营销人员参与教学活动，将实际工作经验传授于学生。

十六、必修课教材使用情况

(一) 公共课教材选用要求

序号	课程名称	使用教材		
		名称	出版社	备注
1	职业生涯规划	《职业生涯规划》	中国劳动社会保障出版社	
2	德育	《德育》	中国劳动社会保障出版社	
3	心理健康教育	《心理健康教育》	中国劳动社会保障出版社	
4	就业指导	《就业指导》	中国劳动社会保障出版社	
5	体育(含形体训练)	《体育(中职)》	中国劳动社会保障出版社	
6	服务礼仪(含实习)	《服务礼仪》	中国劳动社会保障出版社	
7	声乐基础	《声乐基础》	中国劳动社会保障出版社	
8	语文	《语文》	中国劳动社会保障出版社	
9	舞蹈基础	《舞蹈基础》	中国劳动社会保障出版社	
10	营销英语	《营销英语(中职)》	中国劳动社会保障出版社	
11	口语训练(上、中、下)	《口语训练》	中国劳动社会保障出版社	
12	计算机应用基础(含实习)	《计算机应用基础》	中国劳动社会保障出版社	

(二) 公共选修课教材选用要求

序号	课程名称	使用教材		
		名称	出版社	备注
1	消费心理学	《消费心理学》	人民交通出版社	
2	市场营销(含实习)	《市场营销》	人民交通出版社	
3	商务谈判实务	《商务谈判实务》	人民交通出版社	

序号	课程名称	使用教材		
		名称	出版社	备注
4	汽车销售顾问技能训练及鉴定	《汽车销售顾问技能训练及鉴定》	人民交通出版社	
5	电子商务基础(含实习)	《电子商务基础》	人民交通出版社	

(三) 专业课教材选用要求

序号	课程名称	推荐使用教材		
		名称	出版社	备注
1	汽车文化	《汽车文化》	人民交通出版社	
2	汽车商务与服务管理实务	《汽车商务与服务管理实务》	人民交通出版社	
3	汽车营销实务	《汽车营销实务》	人民交通出版社	
4	汽车维修服务规范	《汽车维修服务规范》	人民交通出版社	
5	汽车构造(上、下)	《汽车构造(上、下)》	人民交通出版社	
6	二手车销售实务	《二手车销售实务》	人民交通出版社	
7	汽车保险与理赔	《汽车保险与理赔》	人民交通出版社	
8	汽车营销法律经济法基础	《汽车营销法律经济法基础》	人民交通出版社	