



汽车技术服务与营销

专业人才培养方案

专业代码：_____ 500210 _____

所属学院：_____ 汽车工程学院 _____

教学院长：_____ 李丽娜 _____

专业负责人：_____ 吴翱翔 _____

专业建设委员会主任：_____ 吴翱翔 _____

专业论证组组长：_____ 孔超 _____

2022 年 8 月

汽车技术服务与营销专业人才培养方案

一、专业名称及代码 汽车技术服务与营销 500210

二、入学要求 高中阶段教育毕业生或具有同等学力者。

三、修业年限 三年 全日制高职

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
交通运输大类(50)	道路运输类(5002)	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 汽车保险产品销售 查勘定损员 二手车鉴定评估	1+X 证书 (汽车营销评估与金融保险服务技术)

五、培养目标与培养规格

(一) 培养目标

本专业培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展的能力；掌握本专业知识和技术技能，面向汽车技术服务与营销专业人员职业群，能够从事汽车销售顾问、配件销售与管理、汽车保险产品销售、查勘定损、二手车鉴定评估等工作的复合型技术技能人才。

(二) 培养规格

素质要求：

1. 坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感；
2. 崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动，履行道德准则和行为规范，具有社会责任感和社会参与意识；
3. 具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维、全球视野和市场洞察力；
4. 勇于奋斗、乐观向上，具有自我管理能力、职业生涯规划的意识，有较强的集体意识和团队合作精神；
5. 具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和一两项目运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，良好的行为习惯；

6. 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；
7. 具备对新知识、新技能的学习能力和创新创业能力；
8. 具备诚信、合作、敬业的职业素质和极高的法律意识；
9. 具有一定的业务组织协调与管理能力；
10. 具有关注本专业发展动态，不断更新知识的水平。

知识要求：

1. 掌握必备的思想政理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识；
2. 熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防、文明生产相关知识；
3. 掌握汽车结构及基本原理；
4. 掌握汽车营销及活动策划与组织的基本知识与方法，
5. 掌握商务谈判的基本知识与方法；
6. 掌握汽车性能及商务评价方面的基本知识；
7. 掌握汽车维修接待流程和维修保养的基本常识；
8. 掌握配件营销与管理方面的基本知识；
9. 掌握汽车保险与理赔方面的基本知识；
10. 掌握二手车鉴定评估与交易的基本知识和方法；
11. 掌握汽车电子商务方面的基础知识；
12. 了解汽车最新的技术发展及市场动态。

能力要求：

1. 具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力；
2. 具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力；
3. 具有本专业必需的信息技术应用和维护能力；
4. 能够组织实施汽车产品的市场调查与分析；
5. 能够撰写汽车营销活动策划方案并组织实施；
6. 能够对汽车产品的技术和性能进行合理的评价；
7. 能够对客户关系和销售进行日常管理，能够完成汽车维修接待；
8. 能够进行汽车保险产品销售以及处理汽车保险理赔业务；
9. 能够对二手车进行合理的鉴定评估；
10. 具有汽车电子商务运营与管理的能力；
11. 具有汽车销售及维修类企业的基本管理能力。

六、课程设置及要求

（一）公共基础课

1. 必修课

（1）思想道德与法治（48学时 3学分）

本课程是一门融思想性、政治性、科学性、理论性、实践性于一体的思想政治理论课。课程以马克思列宁主义、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系为指导，以马克思主义中国化的最新理论成果——习近平新时代中国特色社会主义思想为指针，紧扣大学生成长成才中遇到的基本问题，有针对性地开展马克思主义人生观、价值观、道德观和法治观教育，引导大学生树立远大理想，陶冶高尚情操，遵循并传承中华民族的优秀道德传统，认同并弘扬社会主义核心价值观，建构高尚的思想品德、良好的法律素养、科学的价值标准与正确的行为规范，激励学生在为实现中国梦的伟大实践中放飞青春梦想，努力成为担当民族复兴大任的时代新人。

（2）毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论（32学时 2学分）

本课程承担着对大学生进行系统的马克思主义理论教育的任务，是巩固马克思主义在高校意识形态领域指导地位、落实立德树人根本任务的核心课程。课程以马克思主义中国化为主线，集中阐述了毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系的主要内容、精神实质、历史地位和指导意义，充分反映中国共产党不断推进马克思主义基本原理与中国具体实际相结合的历史进程和基本经验。

（3）习近平新时代中国特色社会主义思想概论（48学时 3学分）

本课程以马克思主义中国化的最新成果为重点，系统阐明习近平新时代中国特色社会主义思想的主要内容、精神实质、丰富内涵、实践要求，揭示和阐释这一思想的立论基础、时代背景、主题主线、历史贡献，以及新时代坚持和发展中国特色社会主义的根本立场、本质特征、总体布局、战略安排、根本动力、重要保障、政治保证等。系统引导青年学生全面系统学、深入思考学、联系实际学，真正做到学深悟透、融会贯通、真信笃行。鼓励学生通过亲眼看、亲耳听、亲身悟，激发学习新思想、践行新理念的内生动力，从而进一步增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”。

（4）形势与政策教育（48学时 1学分）

本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、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。着重进行党的基本理论、基本路线、基本方略和基本经验教育；进行我国改革开放和社会主义现代化建设的形势、任务和发展成就教育；进行党和国家重大方针政策、重大活动和重大改革措施教育；进行当前国际形势与国际关系的状况、发展趋势和我国的对外政策，世界重大事件及我国政府的原则立场教育；进行马克思主义形势观、政策观教育。增强学生爱国主义责任感和使命感，明确自身的人生定位和奋斗目标的课程。

(5) 劳动教育（16 学时 1 学分）

本课程是面向全院各专业开设的必修课程。课程以培养学生能够理解和形成马克思主义劳动观为教学目标，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，弘扬劳模精神和工匠精神。通过学习使学生树立正确的劳动观，增强诚实劳动意识，积累职业经验，提升就业创业能力，树立正确择业观，增强学生职业荣誉感，使学生具有勤俭、奋斗、创新、奉献的劳动精神。

(6) 军事理论（36 学时 2 学分）

本课程面向全院学生开设的必修课程。该课程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，围绕立德树人根本任务和强军目标根本要求，以国防教育为主线，使学生掌握军事基础知识，增强国防观念、国家安全意识和忧患危机意识，弘扬爱国主义精神、传承红色基因、提高学生综合国防素质。

(7) 军事技能（2 周 2 学分）

本课程面向全院学生开设的必修课程。该课程围绕立德树人根本任务和强军目标根本要求，以国防教育为主线，使学生通过军事训练了解掌握基本军事技能，进行革命英雄主义和人民军队的传统教育，激发学生爱国主义热情，提升学生国防意识和军事素养。

(8) 体育（108 学时 6 学分）

本课程主要通过职业实用性体育选项课教学，按照专业技能对学生身体素质要求不同，有针对性的安排项目教学，使学生较熟练掌握至少两项运动技术，达到《国家学生体质健康标准》，激发体育锻炼兴趣，养成体育锻炼良好习惯和获得终生体育锻炼能力。

(9) 职场通用英语（128 学时 8 学分）

本课程全面贯彻党的教育方针，落实立德树人根本任务，以中等职业学校和普通高中的英语课程为基础，与本科教育阶段的英语课程相衔接，旨在培养学生学习英语和应用英语的能力，为学生未来继续学习和终身发展奠定良好的英语基础。掌握必要的英语

语音、词汇、语法、语篇和语用知识，具备必要的英语听、说、读、看、写、译技能，能够识别、运用恰当的体态语言和多媒体手段，根据语境运用合适的策略，理解和表达口头和书面话语的意义，有效完成日常生活和职场情境中的沟通任务。在沟通中善于倾听与协商，尊重他人，具有同理心与同情心；践行爱国、敬业、诚信、友善等价值观。

(10) 心理健康教育 (32 学时 2 学分)

本课程集心理健康知识传授、心理体验与行为训练为一体的公共必修课程。目的在于通过课程讲授明确心理健康的标准及意义，使学生增强自我心理保健意识和心理危机预防意识，掌握并应用心理健康知识，培养自我认知能力、人际沟通能力、自我调节能力，切实提高心理素质，促进学生全面发展，培养理性、平和、自尊、自信的积极心态，践行立德树人教育宗旨。团体辅导实践活动由心理健康教育中心课外统一安排。

(11) 信息技术 (60 学时 4 学分)

信息技术课程是高等职业教育专科学生提升其信息素养的基础。基础模块包含文档处理、电子表格处理、演示文稿制作、信息检索、新一代信息技术概述、信息素养与社会责任六部分内容。拓展模块包含信息安全等内容。

本课程帮助学生认识信息技术对人类生产、生活的重要作用，了解现代社会信息技术发展趋势，理解信息社会特征并遵循信息社会规范；使学生掌握常用的工具软件和信息化办公技术，具备支撑专业学习的能力。能在日常生活、学习和工作中综合运用信息技术解决问题；使学生拥有团队意识和职业精神，具备独立思考和主动探究能力，为学生职业能力的持续发展奠定基础。

(12) 职业生涯与发展规划 (24 学时 1.5 学分)

本课程采用理论与实践相结合、讲授与训练相结合的方式，以激发大学生职业生涯发展的自主意识，促使其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为目标。通过建立生涯与职业意识，使学生了解自我、了解职业，了解环境，学习决策方法，形成初步的职业发展规划，从而确定人生不同阶段的职业目标及其对应的生活模式。

(13) 就业指导 (16 学时 1 学分)

本课程以树立学生积极正确的人生观、价值观和就业观念为核心，以理论、实务及经验为一体开展综合施教，使学生了解就业形势，了解学习与工作的不同、学校与职场的区别，引导其顺利适应生涯角色的转换，并形成正确的人生观、价值观和就业观。同

时帮助学生了解职业前景及入职规范，提高自身通用及求职技能，增强心理调适能力，进而有效地管理求职过程。

(14) 创新创业基础 (16 学时 1 学分)

本课程通过开设“创新方法理论”、“精益创业”等模块的基础理论知识的讲授，要求学生熟悉创业环境，培养学生善于思考、敢为人先的创新意识，培养创新思维、锻炼创业能力等，不断提高自身素质，培养分析问题、解决问题的能力。

2. 公共选修课程

面向全院学生开设的公共选修课程，授课形式以面授和网络学习两部分组成，课程主要涵盖人文素养、科学素养等方面。该课程本着根植中华优秀传统文化深厚土壤，汲取人类文明优秀成果为原则，引领学生树立正确的审美观念、陶冶高尚的道德情操、培育深厚的民族情感、激发想象力和创新意识，为后续课程的学习奠定基础。

公共选修课修读学分要求：修满 8 学分方可毕业，其中思政素养模块不少于 1 学分，中华优秀传统文化实践和美育赏析模块共不少于 2 学分。

(1) 思政素养

新青年学党史 (16 学时 1 学分)

本课程是面向全院各专业开设的限选思政课程，课程是为庆祝中国共产党成立 100 周年而编写的。概述记录了从中国共产党的创立和投身大革命的洪流开始，直到夺取新民主主义革命的全国胜利，最终带领中国人民进入社会主义建设、改革开放和现代化建设新阶段的发展壮大的过程。是大学生思想政治教育的重要内容。内容内涵丰富、具有凝聚亲和、导向指引、激励塑造和道德示范等育人作用，对加强和改进大学生思想政治教育具有重要意义。

新时代交通强国战略 (16 学时 1 学分)

本课程是面向全院各专业开设的限选思政课程。课程基于交通强国战略是在中国特色社会主义新时代提出的国家战略，是实现两个一百年奋斗目标和中华民族伟大复兴中国梦的重要战略的要求，介绍交通发展的成就和未来交通发展的建设框架，并通过榜样人物的引领，展现交通人奋进新时代的精神风貌，从而引领学生坚定“四个自信”，凝聚起投身新时代交通强国建设的磅礴力量。

交通文化与交通工匠 (32 学时 2 学分)

本课程设计了四大模块，通过对交通历史、交通重大科技创新、交通重大标志工程、感动交通人物、交通工匠的介绍，展现交通运输的历史人物、交通运输领域发生的重大

事件，特别是改革开放 40 多年来交通建设取得的巨大成就，交通运输服务经济社会发展的辉煌历程。引导交院学子传承勇于创新、顽强奋斗的中国精神，提升建设交通强国的历史使命感和责任感。

(2) 中华优秀传统文化实践

中国画（16 学时 1 学分）

本课程是面向全院各专业开设的限选课程，教学内容重点介绍中国传统绘画背景知识及技法常识，注重学生动手实践。开展中国工笔画线描实践，学生在实践中感悟中国绘画精神，锻炼操作中的耐心细致，领悟精益求精的中国艺术追求。激发学生对于中国传统绘画的浓厚兴趣，让学生较为系统地了解、熟悉传统绘画技艺的同时增强动手能力，达到加强中华民族自豪感的宗旨。

书法（16 学时 1 学分）

本课程是面向全院各专业开设的限选课程，课程以汉字为载体，培养学生具有良好书写习惯、书写态度和一定汉字审美情趣的一门课。通过对汉字笔顺、笔画、大小、位置、整体形态和间架结构的学习，促进学生写一手好字！练一手潇洒漂亮的字，塑一张高素质第二脸孔；练一手潇洒漂亮的字，增一份赢得成功的自信。

传统图案（16 学时 1 学分）

本课程是面向全院各专业开设的限选课程，教学内容以传统图案为主线，分别介绍图案的基础知识、图案构成的形式美法则、中国传统图案等，使学生在理解图案的设计背景的基础上，掌握图案的变化规律和形式美感的原理，培养学生的造型变化能力，图案的构成设计与制作能力。通过学习让学生感知中国传统图案的博大精深

民间工艺（16 学时 1 学分）

本课程是面向全院各专业开设的限选课程，教学内容包含民间工艺发展历程、经典作品赏析、技法等；课程注重学生动手实践，使学生在了解民间工艺基础上掌握一种民间工艺，通过理论学习和实践操作加深学生对民间工艺文化的理解，激发学生对于中国传统民间非遗艺术文化的热爱。

传统木工（32 学时 2 学分）

本课程是面向全院各专业开设的限选课程，通过对中国传统制作工艺的讲述，使学生了解中国传统工艺的博大精深，增强学生对传统工艺的认知；通过实践活动使学生深刻了解老工匠精湛的技艺和精雕细琢，精益求精的精神。学会一至两种传统榫卯工艺制作技巧，提升学生动手动脑能力；在实践中跟着老工匠学技艺，养成做事一丝不苟的劳

动习惯。

中国戏曲（16学时 1学分）

本课程是面向全院各专业开设的限选课程，中国戏曲文化极具丰富性是中华优秀传统文化的重要部分。教学内容重点介绍中国戏曲的形成与发展以及国粹京剧，注重学生实践。我们将开展京剧服饰展示实践与身形组合实践。学生在实践中感悟中国传统文化的魅力，锻炼身形姿态，领悟中国传统文化的博大精深。激发学生对于中国戏曲的浓厚兴趣，让学生较为系统地了解、熟悉中国戏曲，同时增强审美能力及身形姿态，从而达到加强中华民族自信的宗旨。

中国近代歌曲合唱与指挥（16学时 1学分）

本课程是面向全院各专业开设的限选课程，通过课程的学习和实践，使学生提高演唱多声部合唱作品的能力、培养学生的多声（和声、复调）音乐思维和感觉，使学生对音乐形成完整的概念，并能理解和掌握合唱的训练方法和手段、组织和指挥合唱队演唱中、小型作品，用正确指挥图示和准确的指挥手势引导合唱队表现作品；通过学习实践锻炼学生团队意识，通过参与实践使学生在歌声中疏解心情、快乐的学习，幸福生活。

经典诵读（16学时 1学分）

本课程是面向全院各专业开设的限选课程，重点介绍中国古今优秀的经典文学作品，通过文本细读、背景导读、合作探究、涵咏吟诵等方式指导学生精心阅读和品鉴，既提高学生的文学素养，又提升学生的诵读能力，通过经典作品中传递出的爱国主义精神对学生进行审美和道德净化，积极培育学生的社会主义核心价值观，使人文经典和民族精神走进课堂，深入学生的内心。

非遗文化欣赏（32学时 2学分）

本课程是面向全院各专业开设的双语网络公选课程，课程主要以理论讲授为主，由传统戏曲、传统茶艺等多个模块组成。课程以在线上带领学生身临其境走进博物馆，感知非遗文化精髓；在工坊里听老工匠的故事，体会中华传统工艺的工匠精神；课程由非遗传承人和专任教师讲授，引导学生体会非遗在中华优秀传统文化的重要意义，提升学生对中华传统工艺的热爱，对中华文化的自信，并从中提高艺术文化修养，培养学生亲自动手的劳动意识，让学生更好地为非遗文化的发展与传承实践服务。

（3）美育赏析

中外美术赏析（32学时 2学分）

本课程是面向全院各专业开设的限选课程，教学内容主要涵盖绘画，建筑，雕塑等

方面的内容。课程本着根植中华优秀传统文化深厚土壤，汲取人类文明优秀成果为原则，引领学生树立正确的审美观念、陶冶高尚的道德情操、培育深厚的民族情感、激发想象力和创新意识。将美术欣赏与个人生活品质的提升结合起来的课程。

中外音乐赏析（32 学时 2 学分）

本课程是面向全院各专业开设的限选课程。教学内容包括音乐常识、中国民歌欣赏、中国民族器乐欣赏及西方经典音乐赏析。由“聆听”这一听觉生理感官引起的心理“美感”与荣誉感、道德感、责任感等融汇贯通，使学生接受真善美的熏陶，激发爱国情感，民族自豪感油然而生，世界观、价值观、人生观由此受到影响，从而坚定文化自信，道路自信，中国传统文化发扬光大。

中外文学赏析（32 学时 2 学分）

本课程是面向全院各专业开设的限选课程。通过对中国古代文学经典与近现代优秀作品的感知鉴赏和中国文学史的梳理，使学生熟知悠久灿烂的中国文化与文学，培育学生的爱国情怀和民族自豪感，增进其文化自信；通过艺术理论和艺术鉴赏活动的熏染，有助于学生树立正确的人生观、世界观、价值观，有助于学生创造性思维和创新意识的培养，有助于学生产生愉悦的心情，从而产生乐观向上的生活、学习、工作心态。

（4）安全教育

大学生安全教育（16 学时 1 学分）

本课程是面向全院开设的选修课程。主要从国家安全、突发公共事件、心理健康、消防、交通、运动等与大学生息息相关的安全问题着手，详细阐述了如何应对此类安全事件及急救常识，以增强大学生安全防范意识，掌握必要的安全知识和安全防范技能，消除各种安全隐患，确保大学生身心安全。

国家安全（16 学时 1 学分）

本课程是面向全院开设的选修课程。课程以总体国家安全观为主线，全面介绍国家安全战略、国家安全管理 and 国家安全法治等内容，向大学生展现一张宏伟的国家安全蓝图，激发大学生的爱国主义情怀。主讲教师团队通过案例教学，以鲜活的安全案例来阐述国家安全理论，让大学生从生动的案例中学习国家安全知识，培养大学生维护国家安全的责任感与能力。

（5）科学素养

人工智能辅助设计与实践（16 学时 1 学分）

本课程是面向全院开设的选修课程。课程培养学生创新思维能力的课程。根据工程

实践的特点将培养内容分为人工智能简介、电子产品焊接与调试、简易零件的 3D 建模与打印、工业机器人操作四个部分，通过启发式实践项目训练，培养学生的工科思维，让学生在实践过程中对人工智能相关的电子技术、机械原理、机器人技术等知识有进一步的了解。对接实际应用场景，培养学生分析问题、解决问题的能力。

数字媒体（16 学时 1 学分）

本课程是面向全院开设的选修课程。课程以认知的形式使学生了解前沿数字媒体科技的发展，课程重点介绍数字媒体应用等内容；通过学习提升学生前沿科技的认知意识，提升学生综合创新能力。

（6）绿色环保

全球变化生态学（6 学时 1 学分）

本课程是面向全院开设的选修课程。主要从生物圈、大气圈、水圈、岩石圈等方面说明全球变化生态学所包含的主体内容，重点介绍在全球变化的背景下的基本生态学问题。主要包括全球变化的特点和原因；全球碳循环，温室效应与全球变暖，全球变化对陆地生态系统碳循环的影响；全球变化与生态系统的相互关系，陆地生态系统对全球变化的响应；卫星遥感在植被监测中的应用；全球变化的适应对策等内容。

生态文明—撑起美丽的中国梦（16 学时 1 学分）

本课程是面向全院开设的选修课程。生态文明是人类社会发展的一个新的阶段，即工业文明之后的世界伦理社会化的文明形态，是和谐社会可持续发展为基本宗旨的文化伦理形态。推进生态文明是建设美丽中国，同心共筑中国梦的重要任务，也是改善民生、提高民族素质的重要举措，具有极为重要的现实意义。本课程紧扣时代主题，内容丰富，结构新颖；主讲教师学识渊博、经验丰富，注重融会贯通，从多个角度深入浅出地阐述了生态文明与美丽中国梦的关系。

（7）管理能力

传统文化与现代经营管理（16 学时 1 学分）

本课程是面向全院开设的选修课程。课程主要以现代经营管理为主线，伴以中国传统文化中的史例实例，从传统文化、诸子百家和传统文学等多个角度了解和分析管理学的基本概念，并探讨商业发展中创新创业、团队建设、诚信建设、损益权衡和科学管理等现代经营管理面临的问题。

大学语文（16 学时 1 学分）

本课程是面向全院开设的选修课程，课程是一门为大学生提供坚实价值根基的公共

选修课程，是对大学生进行人文素养教育的基础课程，课程能够引导学生在语文学习的基础上进一步拓宽视野、启蒙心智、健全人格，提高人文素养。同时帮助学生进一步贴近语言、文学，增强学生的阅读、表达和写作能力。

（二）专业（技能）课程

1. 必修课

（1）汽车文化（60学时 4学分）

通过学习本课程，使学生了解汽车在发展历史过程中，形成的汽车文化现象。尤其是新中国建立后，中国汽车业的蓬勃发展，加深学生对我国社会主义建设成果的认可和自豪感。课程介绍汽车的发展历史、汽车技术的发展、著名厂商的渊源及历史。通过学习，使学生掌握各厂商的核心竞争力、各种常见品牌的核心内涵、常见车型的特点。

（2）汽车构造（64学时 4学分）

通过学习本课程，使学生了解汽车的整体结构。主要讲授汽车的基本结构及各系统、总成、零部件的工作原理。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。并通过拆装实践，培养学生认真、严谨的工匠精神，通过分组操作培养学生的团队合作精神。最终使学生对汽车的整体构造有感性认识。

（3）消费者心理与行为（64学时 4学分）

通过学习本课程，使学生了解消费心理学的基本理论及研究对象。主要讲授消费者的个性心理及购买动机；消费群体的购买心理及影响因素；营销信息传播和营销环境与消费者心理的关系。通过学习，使学生掌握科学分析消费者行为的方法。同时，对学生进行职业道德教育，从而使学生建立起正确的价值观、人生观和世界观。

（4）沟通交往能力训练（72学时 4.5学分）

通过学习本课程，使学生学会清楚表达思想的能力。主要进行克服当众讲话的恐惧心理训练；协调地运用肢体语言方法训练；当众清楚表达思想的能力训练；以情动人的表达技巧能力训练；讲台上自如发挥思维能力训练；随机应变的表达能力技巧训练；说服别人的有效方法原则训练；交际能力与方法技巧提升训练；日常应用文书的写作训练；事务应用文书写作训练；商务谈判能力训练。通过学习，明确价值观对个人行为及人际关系的影响；掌握团队合作的技巧方法，学会处理团队冲突；培养人际沟通能力等职业素养。

（5）汽车电子控制技术（72学时 4.5学分）

通过学习本课程，使学生了解汽车的电子控制技术。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，并通过技能实践课培养学生认真、严谨的工匠精神，通过分组操作培养学生的团队合作精神。最终掌握汽车电气的排故技能。

讲授汽车各种实用微机控制系统的构造特点、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。

(6) 汽车销售技术 (108 学时 7 学分)

通过学习本课程，使学生掌握汽车销售各个环节中必备的技能 and 技巧。主要教会学生如何了解汽车行业、产品与文化；使学生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；掌握为顾客介绍汽车的能力；学会建立客户管理系统等内容。通过学习，使学生养成守时、守信的良好习惯；让学生了解并遵守本专业职业道德规范；养成在实践中学习的自觉性；形成勇于善于与人沟通合作、懂得感恩、积极向上的精神风貌。使学生为进入汽车销售岗位后，具备基本的销售能力。

(7) 新媒体汽车营销 (36 学时 2 学分)

通过本课程的学习，使学生进入工作岗位后可熟练使用各种电子商务平台。主要讲解电子商务的产生与发展，电子商务的应用框架，电子商务的安全及控制，电子商务的支付工具，网上零售业、网上银行的模式；掌握用户端环境的构建及使用，包括 IE 和 Outlook 的使用与设置；了解 web 站点的建立与推广方法和网络营销的常识。同时使学生了解和掌握新媒体营销的平台，学会门户、搜索引擎、微博、微信、SNS、博客、播客、BBS、RSS、百科、手机、移动设备、APP 等的运用。与传统媒介营销相结合，形成全方位立体式营销能力。通过学习，使学员熟悉现代电子商务环境，让学生了解并遵守职业道德规范；养成在实践中学习的自觉性；养成踏实、认真的工作作风。

(8) 汽车性能评价 (72 学时 4.5 学分)

通过学习本课程，使学生掌握汽车销售时，为客户进行汽车性能介绍时必备的技能。课程主要讲授汽车的主要使用性能，包括发动机和汽车的主要性能指标、发动机的速度特性和负荷特性、汽车的动力性、经济性、制动性、稳定性、通过性和舒适性；了解汽车技术状况变化规律以及汽车在各种条件下的合理使用。掌握汽车常用运行材料的品种特性及正确选用方法。通过课程学习培养学生的探究精神，严谨求实的职业精神，培养

学生遵守诚实守信的职业操守。

(9) 二手车鉴定与评估 (72 学时 4.5 学分)

本课程的主要任务是通过教学,使学生掌握本专业所需汽车基础知识、二手车概述、二手车鉴定评估基础、二手车技术鉴定、二手车价格评估等内容。为后续的工作打下良好的基础。本课程重点培养学生诚信、守法、公平、公正的职业品格,并在学习过程中培养爱国情怀、法制观念、创新精神。

(10) 汽车售后服务实务 (36 学时 2 学分)

本课程的学习是让学生掌握汽车售后服务岗位中的各项知识和能力,能站在汽车维修与保养的专业角度及顾客利益角度向顾客提供专业意见、解决方案以及增值服务,使顾客能做出对汽车产品或服务的正确选择并发挥其价值。结合岗位素质要求,在授课过程中,注意树立学生诚实守信、乐观向上、精益求精的职业精神;培养学生吃苦耐劳、敬业爱岗的劳动精神;提升学生的集体意识和团队合作精神,有服务社会、服务企业、服务客户的责任意识。

主要讲解内容,汽车售后服务流程概述、预约服务与接待流程、环车检查+制单、增项处理+处理异议、交车作业、投诉处理等。通过学习,使学生为进入汽车售后服务岗位后,具备基本的服务能力。

(11) 汽车保险与理赔实务 (72 学时 4.5 学分)

其任务是使学生了解机动车保险的基础知识,了解交强险设立的背景,培养学生的国家自豪感、归属感。熟悉机动车辆保险基本险和附加险及机动车辆保险与理赔工作,掌握查勘定损工作。使学生了解国家法律法规的公平公正性,同时培养学生尊法守法意识。课程主要讲述机动车交通事故责任强制保险、保险承保、汽车保险理赔、汽车保险欺诈风险控制。通过学习培养的学生具备保险行业必须的岗位能力。

另外,开设本课程的目的之一,本专业 1+X 职业技能证书试点项目——汽车营销评估与金融保险服务技术(中级)考核模块 2——保险理赔与三包作业技术。考核重点汽车保险理赔办理、现场事故查勘作业、事故损坏情况查勘、赔款审核案卷管理、三包鉴定索赔作业等内容,需在本课程中完成学习。

(12) 汽车经销企业管理 (36 学时 2 学分)

通过本课程的学习使学生充分了解汽车经销企业管理的全过程。在培养学生在汽车技术服务与营销专业的基础上,树立质量观念,建立现代企业管理理念,掌握经营与管理的工作流程、管理岗位职责、管理的方法和技巧,增强管理竞争意识,从客户管理、

市场营销、流程管理、服务管理、团队建设、战略管理、投入产出管理等多个方面了解汽车经销商的经营管理，使学生成长为懂得经营和管理的工作人员，为开拓未来的职业发展空间奠定基础。

(13) 汽车市场营销策划 (72 学时 4.5 学分)

通过本课程的学习，学生要了解市场营销学的基本原理，使学生能系统地理解和掌握市场营销策划的基本概念、原理、步骤与技术方法。帮助学生树立正确的营销价值观、战略观；正确认识国家发展进步对消费者需求带来的变化，让学生了解并遵守本专业职业道德规范。建立正确的竞争观念，建立守法经营观念，课程主要讲授市场营销的基本原理，熟悉广告业务程序和产品定价方法，掌握产品策略、价格策略等日常营销策略的原理，增强学员市场的开拓能力。

(14) 汽车销售实务 (48 学时 3 学分)

通过在“4S店”汽车销售岗位的实际工作，了解并遵守职业道德规范；培养学生爱岗敬业，诚实守信，求真务实的工匠精神。进行汽车销售能力训练。着重训练顾客接待、产品介绍、异议处理、促进成交等方面的实际能力。

(15) 汽车服务顾问实务实训 (48 学时 3 学分)

通过在汽车售后服务岗位的实际工作，了解并遵守职业道德规范；培养学生爱岗敬业，诚实守信，求真务实的工匠精神。熟练的学习掌握DMS系统，学习开单、预估、结算。其中要熟练掌握常用配件的价格以及安装工时，准确的报出估价，灵活沟通，让客户认可你的收费。

(16) 汽车保险业务实训 (48 学时 3 学分)

通过在“4S店”汽车销售岗位的实际工作，了解并遵守职业道德规范；培养学生爱岗敬业，诚实守信，求真务实的工匠精神。熟练的学习掌握现行的主要机动车保险险种、条款、费率规章及各主要保险公司机动车车险新产品进行了介绍。

(17) 汽车营销综合实训 (60 学时 2 学分)

以“4S店”汽车销售岗位为目标，进行汽车销售能力训练。了解并遵守职业道德规范；培养学生爱岗敬业，诚实守信，求真务实的工匠精神。着重训练顾客接待、产品介绍、异议处理、促进成交等方面的实际能力。

2. 选修课

专业选修课包括专业群选修课和专业方向拓展课程等，在学生掌握本专业必备的知识技能的基础上，根据就业方向和个人发展需要，拓展学生职业素质培养路径，提升

学生的专业素质及专业拓展能力。专业选修课修满 10 学分方可毕业。

(1) 新能源汽车结构及高压安全 (32 学时 2 学分)

本课依据北汽、比亚迪车辆、设备、工具等设计针对电动汽车实训项目：纯电动汽车结构认知、混合动力电动汽车结构认知、电动汽车维修维护安全操作防护措施及流程等。重点培养学生安全规范意识、团队协作意识，精益求精的工匠精神，以及科学分析和解决问题的能力，为更好的学习后续课程奠定坚实的基础。

(2) 动力电池及管理系统检测 (32 学时 2 学分)

本课程结合北汽 EV160、比亚迪 E6 等整车以及电池管理实训台架，学习动力电池系统及充电系统的相关知识与技能，培养学生的安全规范意识、团队协作意识，责任意识与担当精神，进一步激发学生刻苦学习、报效祖国的信心和动力，为学生今后的实习和就业奠定坚实基础。

(3) 电机及驱动系统检测 (32 学时 2 学分)

通过学习直流电机、交流异步电动机、永磁电机、轮毂电机的结构工作原理，使学生掌握各种驱动电机的特性及新能源汽车驱动电机的电机管理系统工作原理，为学生今后从事新能源汽车维修工作打下良好的基础。在教学过程中通过融入我国新能源汽车产业发展状态、国家电机产业的发展、电机科学名人案例等，并利用多种教学方法和手段的改革，实训中按流程、安全防护、填写工单等多方面培养学生爱国主义情怀、较强的分析问题、解决问题的能力、具备一定的工匠精神、具有良好的安全意识、团队协作意识和良好的职业素养、培养学生具有一定的创新能力。

(4) 大众产品基础知识 (32 学时 2 学分)

大众订单班限选课程，由企业为主导校企合作共同确定课程内容。主要讲解现在市场中流通的大众各车型的配置、性能、技术特点等。通过学习帮助学生树立品牌理念与价值观，树立起正确的质量意识，服务意识。

(5) 汽车美容技术 (32 学时 2 学分)

通过本课程的学习，首先在实践课中培养学生劳动意识。并使学生了解汽车美容工艺内容、工艺规程及相关养护产品的运用。主要讲授汽车清洁维护、划痕修补、装饰部件的维修和翻新、汽车装饰等。要使学生了解汽车清洁维护的材料种类特性，掌握所需工具、设备的使用方法和操作工艺；了解各种划痕的修补方法；了解汽车用装饰件的种类、性能及识别方法。

(6) 智能网联汽车概论 (32 学时 2 学分)

该课程的主要任务是使学生熟悉智能网联汽车的定义，了解国内、外汽车智能技术的发展，深入了解智能网联汽车行业的发展潜力。学生通过对智能汽车环境感知技术、决策规划技术、集成控制技术、测试评价技术等关键技术的学习，能够熟悉智能网联汽车相关技术的基本知识和基础理论。在汽车智能化发展的趋势下，通过该课程的学习，使学生获得汽车智能技术方面的知识和技能、拓宽汽车领域知识面，为今后从事专业技术工作和科学研究工作打下必要的基础，并激励学生以祖国科技强盛为己任，为我国智能汽车行业的发展而努力奋斗。

(7) 客户关系管理 (32 学时 2 学分)

通过学习本课程，理解和掌握客户关系管理基本概念和内涵，提高学生专业理论知识应用于实践当中的能力。让学生学会通过先进信息技术来深入挖掘客户信息数据，了解客户需求特征、偏好变化以及日常消费行为模式等，掌握客户本身至关重要的信息，再有针对性为客户提供相应产品服务，满足客户个性化消费需求，让客户与企业之间建立紧密的合作关系，实现价值最大化。通过该课程学习可以让学生充分适应各种类型职场环境，提高学生创新意识和专业能力。

另外，开设本课程的目的之一，本专业 1+X 职业技能证书试点项目——汽车营销评估与金融保险服务技术（中级）考核模块 4——客户信息管理与数据应用。考核重点进销存管理及客户管理和信息管理，需在本课程中完成学习。

(8) 汽车专业英语 (32 学时 2 学分)

着重讲授“汽车英语”，包括运输行业常用英语口语、英文版的汽车基本结构和工作原理、Maintenance Guide、Driver's Handbook，并达到借助工具书能阅读、笔译汽车英文说明书及维修手册。讲课过程中，注重讲解国内外文化差异，培养文化认知；提升文化自信，增强爱国情感。

(9) 大众六方位能力强化 (32 学时 2 学分)

大众订单班限选课程，由企业为主导校企合作共同确定课程内容。主要用来按照大众企业要求进行大众六方位能力强化，以保障订单班的学生，入职即可上岗。通过学习帮助学生树立品牌理念与价值观，树立起正确的质量意识，服务意识。由企业为主导进行考核。

(10) 大众销售流程强化 (32 学时 2 学分)

大众订单班限选课程，由企业为主导校企合作共同确定课程内容。主要用来按照大众企业要求进行大众销售流程强化，以保障订单班的学生，入职即可上岗。通过学习帮

助学生树立品牌理念与价值观，树立起正确的质量意识，服务意识。由企业为主导进行考核。

(11) 网页设计与制作 (32 学时 2 学分)

课程目标是让学生学会使用 html+css 实现符合 web 标准、兼容主流浏览器的前端页面。学习 web 标准和浏览器、html5 基础语法、html5 基础标签、css3 的基础语法、css3 实现样式与布局、浏览器兼容性处理。通过该课程学习可以让学生提高学生创新意识和专业能力。了解网络文化，学会遵守网络道德规范。

七、教学进程总体安排

学生通过不同阶段的专业课程掌握的知识和技能，与 1+X 汽车营销评估与金融保险服务技术等级证书模块中要求的职业能力相对应，分别可以考取汽车销售与三包作业流程；汽车保险与按揭作业流程；汽车配件进销存作业流程；客户关系管理与网络营销等模块对应的职业技能等级证书。可根据企业要求，开设相应的选修课程，以满足用人单位的需求，并且学生可在相应的企业中进行顶岗实习。

详见表 1 专业教学进程表、表 2 教学周数分配表、表 3 理论教学与实践教学比例配置表、表 4 公选课开设课程目、表 5 实践教学实施情况一览表。

八、实施保障

(一) 师资队伍

1. 团队结构

教学团队由校内专任教师和来自企业一线的兼职教师构成。学生数与本专业校内专任教师数比例约为 25:1；专任教师双师素质教师占专业教师比 100%；老中青教师比例为 1:2:1；中高级职称比例为 2:2。

2. 专任教师

专任教师，具备汽车营销理论及实践水平；通晓汽车销售流程并能指导青年教师提高教学能力和课程设计开发能力能力；具备一定教学改革、专业规划建设和社会技术服务等方面的能力。并要求每五年累计不少于 6 个月的企业实践经历。

3. 兼职教师

主要从汽车经销企业聘任，具有熟练扎实的汽车营销知识和丰富的实际工作经验，熟练的汽车销售流程运用能力，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

1. 多媒体教室

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 WiFi 环境，并具有网络安全防护措施。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. 实习实训基地

为了进一步提高专业实践教学水平，更好地开展人才培养，促进职业教育改革不断深入。学院深化产教融合，不断完善集实践教学、社会培训、企业真实生产和社会技术服务于一体的综合职业教育实训基地，同时利用校外企业实训基地搭建优质育人的实践教学平台。

（1）校内实训基地

校内实训基地名称及功能一览表

序号	实践基地名称	主要功能	承担课程
1	汽车商务实训室	六方位绕车介绍、竞品车比较实训、价格磋商实训、汽车销售礼仪与技巧、客户购买能力分析实训	汽车销售技术 汽车性能评价
2	汽车发动机实训室	汽车发动机的认知与拆装实习	汽车构造
3	汽车底盘实训室	汽车底盘机械系统的认知与拆装实习	汽车构造
4	汽车电器实训室	汽车电控系统的认知与拆装实习	汽车电子控制技术

（2）校外实训基地

校外实训基地名称一览表

序号	校外实训基地名称
1	天津市永濠投资集团有限公司【奥迪店】
2	北京亚奥之星汽车服务有限公司
3	天津空港众辉汽车销售有限公司
4	天津捷通汽车销售有限公司
5	利星行（北京）汽车有限公司
6	天津浩众汽车贸易服务有限公司
7	天津盛德宝汽车销售服务有限公司

（三）教学资源

优先选用近年出版的高职高专国家级规划教材、教育部教学指导委员会推荐教材、国家及省市级获奖优秀、重点教材及引进的国外优秀原版教材。探索使用新型活页式、

工作手册式教材并配套开发信息化资源。

（四）教学方法

结合专业特点和行业特点采取理实一体化的教学模式、任务驱动教学法、现场教学法等多种教学方法，达到不同的教学目的。

（五）学习评价

课程考核方式分为考试和考查，考核成绩均按百分制记载。考核成绩包括期末考试成绩和平时考核成绩。

专业核心课考核方式汇总表

序号	课程名称	考核方式
1	汽车构造	平时成绩 30%+实操考评 35%+期末考试 35%
2	汽车电子控制技术	平时成绩 30%+实操考评 40%+期末考试 30%
3	汽车销售技术	考核项目 80%+机考 20%
4	汽车性能评价	出勤 10%+完成课程任务 60%+机考 30%
5	汽车保险与理赔实务	平时成绩 30%+试卷 30%+机试 40%
6	汽车市场营销策划	出勤 10%+课程任务 10%+课堂提问 10%+作业 30%+机考 40%

（六）质量管理

完善专业教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，定期开展课程建设水平和教学质量诊断与改进，建立健全巡课、听课、评教、评学等制度，建立与企业联动的实践教学环节督导制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课、示范课等教研活动。

九、毕业要求

学生毕业时，必须完成人才培养方案中全部教学环节的学习任务，需修满教学计划共计 2792 课时、157 学分，其中必修课程总学时 2504 学时、129 学分，选修学分至少 18 学分（公共选修课程至少 8 学分，专业及专业群选修课至少 10 学分）；必须按照学院学工部规定至少获得 10 分素质学分，方可毕业。

依据《天津交通职业学院学生素质教育学分制实施办法》等文件要求，学生在校期间需组织实施或参加各种课外实践教育活动，以获得相应学分。

三年制学生需要至少获得 10 学分，其中思想政治素质学分不少于 3 分，科技能力

素质学分不少于 2 分，人文素质学分不少于 1.5 分，身心素质学分不少于 1.5 分，劳动素质学分不少于 2 分。

在校期间学生《国家学生体质健康标准》测试成绩必须为 50 以上方可毕业，如因病或残疾，需提供医院证明向学校提出申请，审核后可准予毕业。

十、附录

附表 1 专业教学进程表

附表 2 教学周数分配表

附表 3 理论教学与实践教学比例配置表

附表 4 公选课开设课程目录

附表 5 专业实践教学实施情况一览表

表1: 汽车技术服务与营销 专业教学进程表

分类	课程编码	类别	课程名称	课内总学时				学分	考试	考查	学时分配					
				合计	理论教学	实验实训	集中实践教学				第一学年		第二学年		第三学年	
											1	2	3	4	5	6
											16/20	18/20	18/20	18/20	18/20	18/20
公共基础课	9999990140	必修课	思想道德与法治	48	40	8		3	1		4*12					
	9999990210		毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	32	24	8		2	2			2*16				
	9999990120		习近平新时代中国特色社会主义思想概论	48	40	8		3	3				4*12			
	9999990340		形势与政策教育	48	48			1		1-6	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)	(8)
	9999991221		劳动教育	16	16			1		1	(16)					
	9999991200		军事理论	36	36			2		2		(36)				
	9999991220		军事技能	2周			2周	2		1	2周					
	9999991140		体育	108	108			6	1-4		2*12	2*14	2*14	2*14		
	9999990590		职场通用英语1	64	64			4		1	4					
	9999990591		职场通用英语2	64	64			4	2			4*16				
	9999991330		心理健康教育	32	24	8		2		1		2*12				
	9999990830		信息技术	60	20	40		4	2		4*15					
	9999990510		职业生涯规划与发展规划	24	12	12		1.5		1	(24)					
	9999990520		就业指导	16	8	8		1		4				(16)		
	9999990500		创新创业基础	16	16			1		1	(16)					
999999	公选课	见附表	128	128			8		1-4	2	2*16	2*16	2*16			
小计				740	648	92	2周	45.5			14	14	8	6		
专业(技能)课	5002101210	必修课	汽车文化	64	64			4	1		4					
	5002101211		汽车构造*	64	32	32		4	1		4					
	5002101212		消费者心理与行为	72	72			4.5	2			4				
	5002101213		沟通交往能力训练●	72		72		4.5	2			4				
	5002101214		汽车电子控制技术*	72	36	36		4.5	2			4				
	5002101220		汽车销售技术*●	108		108		7	3				6			
	5002101221		新媒体汽车营销●	36		36		2	3				2			
	5002101222		汽车性能评价*●	72		72		4.5	3				4			
	5002101250		二手车鉴定与评估	72	36	36		4.5		4				4		
	5002101251		汽车售后服务实务	36	36			2		4				2		
	5002101223		汽车保险与理赔实务*	72	36	36		4.5	4					4		
	5002101224		汽车经销企业管理	36	36			2	4					2		
	5002101225		汽车市场营销策划*	72	36	36		4.5	4					4		
	5002101260		汽车销售实务●	48		48		3		5					8*6	
	5002101261		汽车服务顾问实务●	48		48		3		5					8*6	
	5002101262		汽车保险业务训练●	48		48		3		5					8*6	
	5002101360		汽车营销综合实训	60			60	2		5					2周	
	5002101557		选修课	新能源汽车结构及高压安全	32	32			2		3			2		
	5002101558			动力电池及管理系统检测	32	16	16		2		3			2		
	5002101552			电机及驱动系统检测	32	32			2		3			2		
	5002101450			大众产品基础知识◇	32	32			2		3			2		
	5002101551			汽车美容技术	32	16	16		2		4				2	
	5002101559			智能网联汽车概论	32	32			2		4				2	
	5002101555			客户关系管理	32	32			2		4				2	
	5002101556			汽车专业英语	32	32			2		4				2	
5002101451	大众六方位能力强化	32		32			2		4				2			
5002101452	大众销售流程强化◇	32		32			2		4				2			
5002101453	网页设计与制作	32		32			2		4				2			
小计				1212	512	640	60	73.5			10	10	20	18	24	
实习环节	500210136a/b	必修	岗位实习	600			600	20		5/6					10周	10周
	小计				600			600	20						10周	10周
毕业环节	5002101362	必修	毕业作品	240			240	8		6					8周	
	小计				240			240	8						8周	
总课时				2792	1160	732	900	147			24	24	28	24	24	18周

说明: 1. 学生毕业应修满157学分, 2792学时; 其中教学进程表中学分为147学分, 素质学分10学分不计入教学进程表;
 2. 在教学进程表中, 学生应修读必修课129学分, 专业及专业群选修课10学分, 公共选修课8学分;
 3. 专业核心课程名称后加“*”号表示; 理实一体课程名称后加“●”号表示。

表2: 汽车技术服务与营销 专业教学周数分配表 (单位: 周)

学期	课程教学	集中实践教学			毕业环节	考试	军训	毕业教育	机动	合计
		集中实训	1+X 取证	岗位 实习						
一	16					1	2		1	20
二	18					1			1	20
三	18					1			1	20
四	18					1			1	20
五	6	2		10		1			1	20
六				10	8			2		20
总计	76	2		20	8	5	2	2	5	120
说明										

表3:

汽车技术服务与营销 专业理论教学与实践教学比例配置表

学年	学期	教学周数	理论教学			实践教学					教学做一体化		
			学时	占总学时比例%	其中选修课学时	实验实训	综合实训	岗位实习	占总学时比例%	其中选修课学时	学时	占总学时比例%	
一	1	16	328	78.1	32	92				21.9	0		
	2	18	324	72.3	32	52				11.6	0	72	16.1
二	3	18	188	43.9	112	24				5.6	16	216	50.5
	4	18	304	69.7	48	132				30.3	16		
三	5	18	8	1.6			60	300		70.3		144	28.1
	6	18	8	1.5				540		98.5			
合计		106	1160	41.5	224	300	60	840		43.0	32	432	15.5

表4:

公选课开设课程目录

序号	课程类型	课程名称	总学时	学分	考核方式	课程属性	授课模式	开设学期	备注
1	思政素养	新青年习党史	16	1	考查	限选课	网课	第1-2学期开课	至少修1学分
2		新时代交通强国战略	16	1	考查	限选课	网课	第1-2学期开课	
3		交通文化与交通工匠	32	2	考查	限选课	网课	第4学期开课	
4	中华优秀传统文化实践	中国画	16	1	考查	限选课	面授	第3学期开课	至少修2学分
5		书法	16	1	考查	限选课	面授	第3学期开课	
6		传统图案	16	1	考查	限选课	面授	第3学期开课	
7		民间工艺	16	1	考查	限选课	面授	第3学期开课	
8		传统木工	32	2	考查	限选课	面授	第1-2学期开课	
9		中国戏曲	16	1	考查	限选课	面授	第3学期开课	
10		中国近代歌曲合唱与指挥	16	1	考查	限选课	面授	第3学期开课	
11		经典诵读	16	1	考查	限选课	面授	第1-3学期开课	
12		非遗文化欣赏	32	2	考查	限选课	网课	第3-4学期开课	
13		美育赏析	中外美术赏析	32	2	考查	限选课	面授	
14	中外音乐赏析		32	2	考查	限选课	面授	第1-2学期开课	
15	中外文学赏析		32	2	考查	限选课	面授	第1-2学期开课	
16	安全教育	大学生安全教育	16	1	考查	选修课	网课	第2-6学期开课	自主选择
17		国家安全	16	1	考查	选修课	网课	第2-6学期开课	
18	科学素养	人工智能辅助设计与实践	16	1	考查	选修课	面授	第2-6学期开课	
19		数字媒体	16	1	考查	选修课	面授	第2-6学期开课	
20	绿色环保	全球变化生态学	16	1	考查	选修课	网课	第2-6学期开课	
21		生态文明——撑起美丽中国梦	16	1	考查	选修课	网课	第2-6学期开课	
22	管理能力	传统文化与现代经营管理	16	1	考查	选修课	网课	第2-6学期开课	
23		大学语文	16	1	考查	选修课	面授	第3学期开课	

修读要求:

修满8学分方可毕业。其中序号1-2思政素养类课程至少修1学分;序号3-12中华优秀传统文化实践和美育赏析类课程,至少修2学分;序号13-20其它课程,根据需求自主选择。

表5: 汽车技术服务与营销 专业实践教学实施情况一览表

课程名称	实训学时	执行时间	实训目的	实践教学				
				学时	实训项目名称	技能大赛赛点	1+x技能点	虚拟仿真技术点
汽车构造	32	第一学期	通过实训，应使学生熟悉汽车构造，获得正确拆装汽车的初步知识和技能。掌握各汽车总成的构造与工作原理，为汽车销售工作打下坚实的基础，成为汽车营销专业实用型人才	2	1. 汽车的分解			
				4	2. 发动机的拆装			
				2	3. 离合器的拆装			
				4	4. 变速器的拆装			
				4	5. 万向传动装置的拆装			
				4	6. 驱动桥的拆装			
				4	7. 转向桥的拆装			
				4	8. 行驶系的拆装			
				4	9. 制动装置的拆装			
沟通交流能力训练	36	第二学期	当众清楚表达思想的能力训练；以情动人的表达技巧能力训练；讲台上自如发挥思维能力训练；随机应变的表达能力技巧训练；说服别人的有效方法原则训练；交际能力与方法技巧提升训练；日常应用文书的写作训练；事务应用文书写作训练。	8	1. 进行克服当众讲话的恐惧心理训练——演讲			
				8	2. 进行克服当众讲话的恐惧心理训练——辩论			
				8	3. 协调地运用肢体语言方法训练（1）			
				8	4. 协调地运用肢体语言方法训练（2）			
汽车电子控制技术	36	第二学期	通过实践课的教学，使学生加深对汽车电气系统、发动机电控系统、底盘电控系统及车身控制系统各组成部分基本构造、组成及工作原理的了解。	4	1. 蓄电池、交流发电机及调节器、起动机、点火系结构与种类			
				4	2. 汽车照明设备、电喇叭、转向信号灯闪光器结构与种类			
				4	3. 汽车仪表与辅助电气设备			
				4	4. 汽车空调设备组成			
				4	5. 汽车空调设备原理			
				4	6. 电控发动机的结构特点和传感器执行元件的认识			
				4	7. 汽车专用万用表介绍			
				4	8. 汽车电脑检测仪介绍			
				4	6. ABS、ARS系统的组成、结构。			

课程名称	实训学时	执行时间	实训目的	实践教学				
				学时	实训项目名称	技能大赛赛点	1+x技能点	虚拟仿真技术点
汽车性能评价	36	第三学期	要求学生掌握汽车的各项技术性能。通过学习，能够熟练、清晰的表述汽车动力性指标、操纵性、通过性、制动性、舒适性、经济性的各种配置及指标。为汽车销售打下坚实的基础。	6	1. 汽车动力性描述			
				6	2. 操纵性能各种配置及指标描述			
				6	3. 通过性指标描述			
				6	4. 制动性配置及指标描述			
				6	5. 舒适性的各种配置及指标描述			
				6	6. 经济性的各种指标描述			
二手车鉴定与评估	36	第四学期	通过实训使学生掌握二手车业务洽谈实际操作能力，二手车静态与动态检查、二手车评估报告撰写、二手车交易流程及事故车鉴定评估等方法和操作能力。	6	1. 二手车价格评估			
				6	2. 二手车静态检查		○	
				6	3. 二手车动态检查		○	
				6	4. 撰写评估报告			
				6	5. 事故车鉴定与评估（一）		○	
				6	6. 事故车鉴定与评估（二）		○	
汽车销售技术	54	第三学期	通过实训，应使学生掌握汽车销售与推销的技能技巧，掌握正确汽车销售规范、熟知汽车销售各个环节的操作知识和技能。能够正确处理汽车销售过程中可能出现的问题，成为汽车营销专业实用型人才。	8	1. 接待顾客及需求分析		○	○
				8	2. 六方位训练（一）			
				8	3. 六方位训练（二）			
				8	4. 顾客异议的处理			
				8	5. 价格谈判技巧			
				8	6. 促进成交的方法			
				6	7. 签约知识		○	○
新媒体汽车营销	18	第三学期	了解电子商务的产生与发展，电子商务的应用框架，，电子商务的支付工具，网上零售业、网上银行的模式；掌握用户端环境的构建及使用，学会新媒体营销的常识。	1	1. 初识电子商务			
				2	2. 认知电子商务平台		○	
				1	3. 电子商务的安全			
				2	4. 电子商务的控制			
				2	5. 网上零售业的模式			
				2	6. 网上银行的模式			
				2	7. 用户端环境的构建			
				2	8. 用户端环境的使用			
				2	9. 新媒体营销的常识熟识			
				2	10. 新媒体营销的常识应用			

课程名称	实训学时	执行时间	实训目的	实践教学				
				学时	实训项目名称	技能大赛赛点	1+x技能点	虚拟仿真技术点
汽车市场营销策划	36	第四学期	使学生全面掌握汽车营销策划全过程的各种策略及各个策略中使用的专门技术。最后使学生将之前所学的各种知识，融会贯通、灵活使用。能做出完整的汽车市场营销策划方案。	6	1. 汽车市场调研		○	○
				6	2. 汽车产品策划		○	
				6	3. 汽车品牌策划			
				6	4. 汽车市场定价策划			
				6	5. 汽车市场渠道策略			
				6	6. 汽车促销策略			○
汽车保险与理赔实务	36	第四学期	掌握汽车保险基本险和附加险及保险与理赔工作流程，掌握签订汽车保险合同的能力。进行汽车保险与理赔方面的能力培训。	4	交强险的承保和受理业务练习		○	
				4	交强险的查勘和定损业务练习		○	○
				4	基本险险种推介			
				4	附加险险种推介			
				4	基本险保险费率的计算			
				4	附加险保险费率的计算			
				4	交强险保险合同的签订			
				4	商业险保险合同的签订			
				4	车险理赔流程		○	○
汽车销售实务	24	第五学期	掌握汽车销售业务流程	4	熟悉销售业务流程			
				4	模拟销售业务流程操作			
				12	实际销售业务流程操作			
				4	销售业务流程操作展示			
汽车服务顾问实务	24	第五学期	掌握汽车服务顾问业务流程	4	熟悉服务顾问流程			
				4	模拟服务顾问流程操作			
				12	实际服务顾问流程操作			
				4	销售服务顾问操作展示			
汽车保险业务训练	24	第五学期	掌握汽车保险业务流程	4	熟悉保险业务流程			
				4	模拟保险业务流程操作			
				12	实际保险业务流程操作			
				4	销售保险业务操作展示			
汽车营销综合实训	60	第五学期	通过集中培训，了解汽车4S店的工作流程，加强岗位适应能力。	10	1. 前台接待——电话接待			
				10	2. 前台接待——来店接待			
				10	3. 配件管理			
				10	4. 售中服务及售后服务			
				10	5. 维修接待			
				10	6. 维修操作业务			

理实一体课课时分配表

序号	课程名称	课时	理论课时	实践课时
1	沟通交流能力训练	72	36	36
2	汽车销售技术	108	54	54
3	新媒体汽车营销	36	18	18
4	汽车性能评价	72	36	36
5	二手车鉴定与评估	72	36	36
6	汽车销售实务	48	24	24
7	汽车服务顾问实务	48	24	24
8	汽车保险业务训练	48	24	24