



东莞市汽车技术学校
DONGGUAN AUTO TECHNOLOGY SCHOOL

中等职业教育 “双精准” 示范专业建设
(汽车服务与营销专业)

“三二分段中高衔接” 人才培养方案（2021）

东莞市汽车技术学校
2021 年 5 月 20 日

广东交通职业技术学院
GuangDong Communication Polytechnic

汽车技术服务与营销专业

Automotive Technology Services and Marketing

2021 级

人
才
培
养
方
案

(三、二分段)

广东交通职业技术学院
2021 年 5 月

内容提要

专业名称:汽车技术服务与营销 (Automotive Technology Services and Marketing)

专业代码: 500210

招生对象: 初中毕业生

修业年限: 全日制五年 (三年在中职学校学习, 二年在高职学校学习)

专业培养目标: 本专业培养德、智、体、美、劳全面发展, 思想政治坚定、德技并修、能适应汽车销售及技术服务行业企业需要, 掌握扎实的现代汽车理论知识和整车及汽车零配件营销、汽车保险理赔和二手车技术鉴定基本技能, 具备良好的职业道德和团队精神等职业素养, 能从事整车及配件营销、汽车保险理赔和二手车技术鉴定等岗位工作的, 具有创新精神的技术技能人才。

专业核心能力: 汽车销售服务能力、客户沟通协调能力和汽车保险事故车定损与评估能力。

课程门数: 63 门 (不含任选课)

专业核心课程:

- | | |
|------------------|--------------|
| 1. 汽车发动机机械检修 | 2. 汽车底盘检修 |
| 3. 汽车商务礼仪 | 4. 汽车使用与维护 |
| 5. 汽车构造 (发动机和底盘) | 6. 汽车销售流程实务 |
| 7. 汽车电气系统构造与检修 | 8. 汽车售后服务 |
| 9. 汽车配件管理 | 10. 汽车销售实务 |
| 11. 汽车保险与金融 | 12. 二手车评估与交易 |

任务导向实习项数: 7 项

主要任务导向实习项目:

- | | |
|--------------|--------------|
| 1. 发动机综合检修实训 | 2. 顾客行为调查实训 |
| 3. 汽车营销实训 | 4. 新能源汽车综合实训 |
| 5. 考证培训 | 6. 岗位实习 |
| 7. 毕业综合技能测试 | |

就业方向: 主要面向汽车销售顾问、维修服务顾问、保险理赔顾问和二手车评估四大岗

位群，面向的具体工作任务如下表：

岗位群	岗位任务
汽车销售顾问 维修服务顾问 保险理赔顾问 二手车评估师	汽车整车销售
	汽车零配件销售
	汽车维修接待
	汽车维修服务顾问
	二手车评估与鉴定
	汽车保险与理赔
	事故车接待
	客户投诉处理
	客户关系管理
	客户满意度管理
	汽车电商管理
	汽车金融业务
	汽车零配件销售
	汽车事故车维修评估
	汽车公估与理赔

职业资格证书：1. “三阶段”考取汽车专业 1+X 初级及以上证书及其他认可证书；“二阶段”考取汽车专业 1+X 中级及以上证书或其他认可证书

2. 考取全国高校英语应用能力等级（A、B）证书

3. 考取全国计算机等级（一级）证书

课程总学时：5498 学时

实践环节周数：40 周

毕业总学分：279 学分

说明：课程体系采用以工作任务为导向的课程设置，课程教学朝一体化教学方向发展，进行任务导向生产性实训。专业课课内实践学时均超过 50%，在课程设置上增加了专业特色课程和订单班课程供选修，以加强学生特色技能培养。

汽车技术服务与营销专业人才培养方案

一、专业名称与代码

(一) 专业名称/专业代码

中职专业名称：汽车服务与营销，专业代码：700205

高职专业名称：汽车技术服务与营销，专业代码：500210

二、入学要求

初中毕业生

三、修业年限

(一) 标准学制

全日制五年

(二) 修业年限

实行弹性修业年限，修业年限：5至7年。

四、职业岗位分析

本专业可从事的工作岗位，可分为第一就业岗位（毕业前3年）、目标岗位（毕业3—5年）、未来发展岗位（毕业5年后），各岗位描述见表1。

表1 本专业可从事的工作岗位分析表

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; 汽车售后服务顾问; 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

岗位分类	主要岗位名称	岗位能力描述
第一就业岗位	汽车销售顾问	完成汽车销售准备工作，电话营销工作，做好客户到店的接待，能规范完成汽车销售流程，维系好客户资源。
	汽车售后服务顾问	完成日常维修接待工作，开拓和维护客户网络，提高顾客满意度。
	DCC(电话营销)专员	负责及时跟踪网络营销分配客户及时建卡和系统录入，负责客户的接待、销售谈判、签单、交车及相关后续工作回访处理，电话联系

		跟踪意向客户。
	汽车保险理赔员	熟悉保险理赔流程，能够熟练完成事故车辆现场查勘、维修接待、定损、估价等工作；能够建立、及时更新事故车档案，保证资料的完整性、准确性；
	二手车评估师	能够操作仪器和目测手段对普通车型二手车进行综合检验和检测，结合测量相关文件资料对二手车的技术状况进行鉴定，并能评定和估算汽车价格。
目标岗位	汽车销售主管	在店长或销售服务经理的领导下，全面负责展厅销售与销售业务小组管理工作。
	汽车售后服务主管	在售后经理领导下，负责汽车售后维修接待管理工作，对服务顾问进行培训工作，负责统筹处理客户异议问题
	DCC 主管	对公司 DCC 部销售工作负责，培训 DCC 专员，领导 DCC 专业开展业务销售推介，把网上的客户资源进行建档，录入到系统。根据潜在客户需求，组织部门开展营销活动邀约客户到店看车签单。
	汽车保险理赔主管	完善本部门的管理制度与业务流程并组织实施；组织查勘客户的出险情况，界定保险责任，必要时选用公估人完成查勘评估报告；完成审批权限内的核赔业务工作；处理与理赔相关的客户咨询、异议与投诉；反馈理赔案件中发现的承保问题；指导并管理理赔人员的日常工作，妥善解决冲突事件，保障客户利益，提高客户满意度。
	二手车鉴定技术主管	能够开展业务洽谈，做好前期准备工作和手续检查现场，能借助仪器和直观目测检测各类汽车技术状况，并根据评估结果撰写评估报告，掌握汽车常见故障对汽车技术状况的影响，能够确认二手车收购估价和销售价格。
未来发展岗位	汽车销售经理	在总经理的领导下，全面负责品牌 4S 店或连锁经销店销售营业额与市场部门运营。
	售后服务经理	在总经理的领导下，负责售后服务部门各项管理工作，完成相关任务指标。
	汽车保险理赔经理	在总经理的领导下，负责车辆的保险事故车定损，理赔管理工作，联系保险公司
	二手车鉴定所所长	全面负责鉴定所的各项业务开展和管理工作，拥有各种名车、特殊车型的评估技术和大批量汽车的快速评估能力，能对特殊车辆价格进行评定和估算，承担技术培训及推广，并为鉴定所出具评估鉴定报告签名承担全面技术责任。

注：目标岗位是本专业人才培养方案重点对接的岗位。

五、培养目标和基本要求

（一）培养目标

本专业培养德、智、体、美、劳全面发展，面向汽车销售与售后市场的汽车销售服务、汽车售后服务，汽车保险理赔等行业企业，掌握扎实的现代汽车理论知识和熟练运用汽车销售技能，售后服务职业素质开展工作，采取现代管理方法运营汽车服务销售企业或部门，并具备良好的职业道德和团队精神等职业素养，能从事汽车销售、售后服务顾问、汽车配件管理与销售、二手车评估与交易、汽车保险与理赔等汽车售前、售后技术服务与管理等岗位工作的，具有创新精神的综合型技能人才。

（二）培养规格

1. 培养规格的类型

根据专业人才培养目标和职业岗位（特别目标岗位）分析，本专业的人才培养规格的类型为偏技能型。

2. 知识、能力、素质要求

（1）素质要求

具备正确世界观、人生观、价值观，热爱祖国，为人民服务的思想品质；
树立良好的职业道德，为顾客着想，认真踏实，遵纪守法，诚实守信；
形成崇尚集体主义，良好合作意识、人际关系、处事方式和协调能力；
养成健康的审美观，吃苦耐劳的精神，勤俭节约的作风；
树立良好的身体与心理素质，乐观向上的生活态度；
具备积极参与、主动探索的精神和创新思维能力，树立创新意识；
形成强烈的责任意识和安全意识以及认真细致的工作作风。

（2）知识要求

掌握本专业必修的文化体育基础知识，包括：思想政治、大学英语、大学数学、大学体育、计算机应用基础、创新创业基础等；

掌握本专业所必需的汽车服务知识，包括：汽车维护保养、汽车保险与理赔、汽车专业英语、服务礼仪与沟通技巧、新能源汽车概论等知识；

掌握汽车“综合”专业知识，包括：汽车文化、汽车构造、汽车发动机、底盘拆装、汽车美容清洗、汽车售后服务管理、汽车企业管理等知识；

掌握汽车“专项”专业知识，包括：汽车销售实务、汽车售后服务技术、二手车鉴定与评估、汽车保险理赔、汽车配件管理与销售、品牌汽车特色技能实训等知识。

（3）能力要求

本专业能力要求，主要包括通用能力（又称关键能力）和专业能力要求，其中通用能力又包括社会能力和方法能力，具体见下表。

表 2 专业能力结构要求

能力分类		能力名称	能力描述
关键能力	社会能力	沟通交流	具有交流表达、与人合作和与客户沟通的能力；
		团队合作	条理清晰严谨、具有合作解决销售业务的能力；
		文字表达	具有撰写汽车销售合同、汽车售后服务案例撰写的能力；
		责任意识	具有良好的工作习惯、安全和环保意识；
		问题解决	具有汽车销售业务解决，处理客户异议问题促成交易；

方法能力	经受挫折	具有强烈的竞争意识, 坚忍不拔的毅力, 顽强不屈的拼搏精神;
	创新革新	具有崇尚科学、善于学习、勇于钻研、开拓创新的良好风尚;
	自主学习	具有自我学习汽车新技术的能力;
	信息技术	具有汽车销售信息查找和处理的能力;
	数据分析与处理	具有对汽车及其系统的功能及其相互关系的分析能力;
	总结能力	具有汽车销售及其系统客户沟通成功案例、售后服务成功案例分析评估的能力。
	外语应用	具有查找和阅读英文资料解决汽车专业资料的能力;
专业能力	识图和工量具使用	能识读汽车结构图和配置图并正确熟练使用工、量具, 销售系统与售后服务客户关系管理系统。
	汽车销售管理	能熟练掌握汽车产品知识, 根据客户需求分析, 提供良好的购车方案给予客户, 做好客户成交后的服务与维护内容; 熟练运用销售技能完成汽车销售流程。
	汽车保险金融	熟悉汽车保险业务知识, 能够独自解决客户对车辆保险使用与购买, 掌握汽车按揭业务, 了解汽车上牌流程。
	汽车售后服务管理	具有汽车维修企业技术管理能力和汽车销售企业营销策略以及机动车、鉴定、评估、保险、理赔的基本能力;
	汽车配件销售与管理	具备车辆配件基本知识, 掌握汽车配件管理相关知识, 具备能够完成汽车配件销售管理的出库、采购、入库、质检的能力。

六、课程体系结构

(一) 三二分段课程体系设计总体思路及原则

1. 依托教育厅重点教改项目及中英合作项目 1 期 “汽车类专业课程体系改革研究与实践” 成果, 特别是《英国汽车领域职业教育模式研究与借鉴》、《香港汽车业能力标准研究报告》、《汽车类专业课程体系改革研究与实践结题报告——中高职汽运专业课程体系的衔接》、《汽车运用专业中高职衔接教学标准与课程标准研制》。

2. 中职三阶段课程主要完成文化基础素质课程平台有关课程, 以及专业基本技能平台课程, 达到汽车营销评估与保险金融技术初级水平, 能够利用专业知识对汽车进行介绍销售、能够进行汽车一级维护与保养工作、能够对汽车维修保养进行接待问诊完成订单, 为高职二阶段学习打好基础。

3. 高职二阶段课程主要完成专业综合技能平台有关课程, 以及专业特色技能平台课程, 达到汽车营销评估与保险金融技术中级水平, 能够利用专业知识按照品牌企业汽车销售标准流程完成客户开发、客户接待、需求分析、商品介绍、促成交易等销售服务, 完成销售任务; 能确定车辆损伤、判定事故、制定事故车维修方案、确定工时费用完成保险理赔流程; 能运用专业的人际沟通与协调技巧与客户建立相互的信任关系完成售后服务相关工作。掌握一定程度的专业外语、具有汽车营销、汽车维修企业管理技能、能够有效该站客户沟通与管理工作的、汽车服务接待、二手车评估及保险与理赔工作。

4. 中高职课程之间的关系为横向扩展和纵向延伸的关系, 横向拓展即扩展知识面、技

能面，使中职学生升入高职后能够在关键能力上有所拓展和提高；纵向延伸即在专业能力方面使中职学生升入高职后能够提高，完成能力从“经验型”向“策略型”的转化，具体为依托“汽车”这一系统化、结构化产品的典型特征，使高职生掌握销售技巧，商务策划能力与技巧，消费者心理行为分析，客户关系管理等难度及综合度较高的技能。

5. 中高职各门课程具体内容结合我国现行的中高职有关课程标准要求，并借鉴英国、香港的有关课程模块，模块名称和内容可参考中英项目1期有关成果(共设计了236个模块，其中职业关键能力模块25个，专业能力模块211个，其中专业专用能力模块181个，专业通用能力模块30个)。

(二) 课程设置与教学安排

根据“基本、综合、特色”的汽车技术服务与营销专业高技能应用型专门人才的知识、能力和素质结构的目标，按照工学结合、模块化、平台化、进阶式、特色化的原则，构建汽车技术服务与营销专业的课程模块体系。课程模块分成文化基础素质课程模块平台，为必修课；专业通识、基本技能课程模块平台和专业综合技能课程模块平台为必修课；专业特色知识技能课程模块平台，为限选课。“基本技能”阶段形成汽车服务与营销的专业核心技能；“综合”阶段形成汽车销售服务、汽车售后服务综合运用和现场管理的专业核心技能；“特色”阶段形成汽车专项销售技能的专业核心技能。学生专业知识、能力和素质的形成是一条平台化、进阶式的路线。各平台课程模块的设立围绕形成维护、综合、特色的各平台的专业核心技能，体现了围绕培养专业核心技能发展汽车维修行业所需的职业关键能力的人才培养宗旨。

1. 公共基础课程

(1) 中职阶段

表3 公共课程模块一览表

序号	课程名称	主要教学内容(含实践项目)与要求	学时及教学方法
1	中国特色社会主义	本课程依据《中等职业学校思想政治课程标准》开设，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，思想政治课程是落实立德树人根本任务的关键课程。中等职业学校思想政治课程是各专业学生必修的公共基础课程。本课程以立德树人为根本任务，以培育思想政治学科核心素养为主导，帮助中等职业学校学生确立正确的政治方向，坚定理想信念，厚植爱国主义情怀，提高职业道德素质、法治素养和心理健康水平，促进学生健康成长、全面发展，培养拥护中国共产党领导和我国社会主义制度、立志为中国特色社会主义事业奋斗终身的有用人才。	学时：36 教学方法：理论讲授法、案例分析法、互动研讨法。
2	心理健康	本课程依据《中等职业学校心理健康教学大纲》开设，	学时：36

		引导学生了解心理学的有关理论和基本概念，明确心理健康的标准及意义，了解中职阶段人的心理发展特征及异常表现，掌握自我调适的基本知识；使学生掌握自我探索技能，心理调适技能及心理发展技能；使学生树立心理健康发展的自主意识，了解自身的心理特点和性格特征，能够对自己的身体条件、心理状况、行为能力等进行客观评价，正确认识自己、接纳自己，在遇到心理问题时能够进行自我调适或寻求帮助，积极探索适合自己并适应社会的生活状态。	教学方法：理论讲授法、案例分析法、互动研讨法。
3	哲学与人生	本课程依据《中等职业学校思想政治课程标准》开设，旨在运用唯物论原理，鼓励学生坚持从客观实际发展，脚踏实地在人生路上自强不息地行动。学生能用普遍联系、发展变化和矛盾观点辩证看问题，树立积极的人生态度；能坚持认识和实践的统一，懂得透过现象认识本质，提高明辨是非的人生发展能力；能做到顺应历史潮流，在掌握历史规律的基础上，清晰人的本质与利己利他的关系，凭着理想信念与意志责任，在社会劳动奉献中发展自我，创造人生价值，实现人的全面发展与个性自由。	学时：36 教学方法：理论讲授法、案例分析法、互动研讨法。
4	职业道德与法治	本课程依据《中等职业学校思想政治课程标准》开设，从了解文明礼仪开始，循序渐进地陶冶学生的道德情操，增强职业道德意识和法治观念，指导学生掌握与日常生活和职业活动密切相关的法律常识。教学中注重引导学生合作探究和实践学习，坚持贴近学生、贴近职业、贴近社会，增强德育教育的针对性、主动性和时代感，做到理论与实际相结合，知、信、行相统一。	学时：36 教学方法：理论讲授法、案例分析法、互动研讨法。
5	语文	本课程依据《中等职业学校语文课程标准》开设。要求学生掌握语文基础知识，掌握日常生活和职业岗位需要的现代文阅读能力、写作能力、口语交际能力，具有初步的文学作品欣赏能力和浅易文言文阅读能力。本课程设置语文综合实践活动，通过创设生活情境和职业情境，提高学生综合运用知识、技能、方法的能力。学生掌握基本的语文学习方法，养成自学和运用语文的良好习惯。加强阅读与鉴赏经典作品的欣赏能力与基础写作能力，为学生的继续发展服务。	学时：198 教学方法：理论讲授法、案例分析法、互动研讨法。
6	数学	本课程依据《中等职业学校数学课程标准》开设，要求学生掌握必要的数学基础知识，培养观察能力、空间想象能力、分析与解决问题能力和数学思维能力，为学习专业知识、掌握职业技能、继续学习和终身发展奠定基础。教学内容由基础模块与拓展模块两个部分构成：基础模块包括集合、不等式、函数、指数函数、对数函数、三角函数、数列、平面向量、直线和圆的方程、立体几何（选学）、概率与统计初步（选学）；拓展模块包括：三角公式及应用、平面解析几何（椭圆、双曲线等）、概率与统计。	学时：144 教学方法：理论讲授法、案例分析法、互动研讨法。
7	英语	本课程依据《中等职业学校英语课程标准》开设，以满足各专业学生就业与升学需求为目标，以融合文化素养、职业技能、语言知识为原则，巩固与延续初中基础英语知识，培养学生听、说、读、写技能，并初步形成日常生活和职业场景的英语应用能力。能听懂和说出简单指令；能读懂简单的应用文及进行简单写作；能理解语法项目的形式与意义，并应用于交际任务；能在交流中做到语音、语调基本达意。	学时：144 教学方法：理论讲授法、案例分析法、互动研讨法。

8	信息技术	本课程依据《中等职业学校信息技术课程标准》开设，要求学生学习计算机基础知识、Windows 桌面操作系统的功能及使用、办公软件的使用、计算机网络的基础知识及使用。通过学习，掌握计算机操作的基本技能，具有常用的文字处理能力、常用的数据处理能力和一定的演示文稿处理能力，具有一定的信息获取、整理、加工能力和网上交互能力，为以后的学习和工作打下基础。	学时：144 教学方法：理论讲授法、案例分析法、互动研讨法。
9	历史	本课程依据《中等职业学校历史课程标准》开设，是在义务教育阶段历史课程的基础上，结合中职学校实际情况，坚持唯物史观为指导，引导学生对中国及世界历史进行更加深入的学习，促进学生进一步拓展历史视野、培养历史意识、发展历史思维、提高历史素养；使学生能够从历史发展的角度理解并认同中华优秀传统文化，自觉培育和践行社会主义核心价值观，树立正确的历史观、世界观和人生观，为学生未来的学习、工作与生活奠定基础。	学时：72 教学方法：理论讲授法、案例分析法、互动研讨法。
10	体育与健康	本课程依据《中等职业学校体育与健康课程标准》开设，以树立“健康第一”为指导思想，传授体育与健康的基本文化知识和体育技能和方法。学生掌握两项以上体育技能，通过参与集体性体育活动，培养良好的人际关系和合作精神。学习与职业生涯相关的体育运动项目，认识体育对提高就业和创业能力的价值，提高综合职业素质，养成终身从事体育锻炼的意识、能力与习惯，提高生活质量，为全面促进学生身体健康、心理健康和社会适应能力服务。	学时：180 教学方法：理论讲授法、案例分析法、互动研讨法。
11	劳动教育	本课程依据《中等职业学校劳动教育课程标准》开设，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻党的教育方针，遵循教育教学规律，落实立德树人根本任务，发展素质教育。以人民为中心，扎根中国大地办教育。坚持德育为先，提升智育课外水平，加强体育美育，落实劳动教育。反映时代特征，努力构建具有中国特色、世界水准的义务教育课程体系。聚焦中国学生发展核心素养，培养学生适应未来发展的正确价值观、必备品格和关键能力，引导学生明确人生发展方向，成长为德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人。	学时：36 教学方法：理论讲授法、案例分析法、互动研讨法。
12	音乐	本课程依据《中等职业学校音乐课程课程标准》开设，以音乐教育为核心，通过音乐训练、音乐作品赏析，使学生了解或掌握音乐的基本知识、技能和素养，认识不音乐类型的表现形式、审美特征，掌握欣赏音乐的方法、要领及规律，增强学生对音乐的理解与分析评判的能力，从而提高学生对音乐的鉴赏力，对美丑的分辨力，净化心灵，陶冶情操，丰富他们的音乐素养和精神世界，拓展学生的审美视野，发展创新思维与合作意识，形成他们正确的人生观、世界观和价值观，对提升学生今后的生活品质和文化品位有积极的促进作用。	学时：18 教学方法：理论讲授法、案例分析法、互动研讨法。
13	公共艺术	本课程依据《中等职业学校公共艺术课程教学大纲》开设，以审美教育为核心，通过艺术作品赏析和艺术实践活动，使学生了解或掌握各种艺术门类的基本知识、技能和原理，认识不同艺术类型的表现形式、审美特征，掌握欣赏艺术作品的方法、要领及规律，增强学生对艺术的理解与分析评判的能力，从而提高学生对艺术的鉴赏力，对美丑的分辨力，净化心灵，陶冶情操，丰富他们的人文素养和精神世界，拓展学生的审美视野，发展创新思维与合	学时 18 教学方法：理论讲授法、案例分析法、互动研讨法。

	作意识，形成他们正确的人生观、世界观和价值观，对提升学生今后的生活品质和文化品位有积极的促进作用。	
--	---	--

(2) 高职阶段

表 4 公共课程模块一览表

序号	课程名称	主要教学内容（含实践项目）与要求	学时及教学方法
1	马克思主义中国化进程与青年学生使命担当	<p>主要内容： 认识自马克思主义诞生以来的时代特点、马克思主义在中国的发展、不同时代青年的责任担当，重点讲授中国特色社会主义新时代、习近平新时代中国特色社会主义思想、当代青年学生的使命担当。</p> <p>教学要求： 1. 引导学生认识：习近平新时代中国特色社会主义思想是马克思主义中国化最新成果，是当代中国马克思主义、21世纪马克思主义，新时代学习和实践马克思主义，就是要学习和实践习近平新时代中国特色社会主义思想。 2. 引导学生认识：身处中国特色社会主义新时代，肩负的使命就是坚持中国共产党领导，同人民一道，为实现“两个一百年”奋斗目标、实现中华民族伟大复兴的中国梦而奋斗。</p>	<p>学时：20 教学方法：理论讲授法、案例分析法、互动研讨法。</p>
2	思想道德与法治	<p>主要内容： 认识新时代对青年的基本要求、人生观、理想信念、爱国主义、社会主义核心价值观、道德规范、法治体系、宪法、廉洁修身认识及行为规范等。</p> <p>教学要求： 1. 帮助学生树立正确的人生观，价值观，努力做忠诚的爱国者和勇于创新的实践者，践行社会主义核心价值观。 2. 帮助学生掌握公民的社会公德、职业道德、家庭美德与个人品德的基本规范。 3. 要求学生学习宪法的基本内容，培养法治观念，学会依法行使权利与履行义务，提高大学生的思想道德素质与法治素养。</p>	<p>学时：30 教学方法：理论讲授法、案例分析法、辩论探讨法。</p>
3	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	<p>主要内容： 1. 习近平新时代中国特色社会主义思想产生的社会条件； 2. 习近平新时代中国特色社会主义思想主要内容； 3. 习近平新时代中国特色社会主义思想科学体系； 4. 习近平新时代中国特色社会主义思想重大意义。</p> <p>教学要求： 通过教学，使学生掌握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。习近平新时代中国特色社会主义思想是新时代中国共产党的思想旗帜，是国家政治生活和社会生活的根本指针，是当代中国马克思主义、二十一世纪马克思主义。帮助学生认识习近平新时代中国特色社会主义思想“十个明确”的主体内容、“十四个坚持”的基本方略，培养学生运用马克思主义的立场、观点、方法分析和解决实际问题的能力，增强学生执行党的基本路线和基本纲领的自觉性和坚定性，为实现中华民族伟大复兴奠定坚实的理论基础。</p>	<p>学时：48 学期：第3学期 学分：3 教学方法：理论讲授法、案例分析法、参观调研、演讲辩论。</p>

4	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论#	<p>主要内容： 1. 毛泽东思想。 2. 邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观。 3. 习近平新时代中国特色社会主义思想。</p> <p>教学要求： 1. 帮助学生掌握本课程的基本知识，理解其中的精神实质，增强执行党的路线方针政策的自觉性，树立建设中国特色社会主义、实现中华民族伟大复兴的远大理想。 2. 通过教学使学生学会运用马克思主义的立场、观点和方法分析问题，提高解决实际问题的能力，提升自身的综合素质。</p>	<p>学时：26 教学方法：理论讲授法、案例分析法、参观调研、演讲辩论。</p>
5	形势与政策（含军事理论）#	<p>主要内容： 三农问题、全国两会、台海局势、国内经济形势、结合重要时间节点重要活动和重大部署的主题宣传教育活动、世界经济形势、中国外交、军事理论等，其中军事理论12学时。具体会根据每年春秋两季发布的《高校“形势与政策”教育教学要点》作相应调整。</p> <p>教学要求： 帮助学生全面正确地认识党和国家面临的形势和任务，拥护党的路线、方针和政策，增强实现改革开放和社会主义现代化建设宏伟目标的信心和社会责任感；掌握形势与政策的基础理论知识、基本理论观点、分析问题的基本方法；了解军事理论基本知识。</p>	<p>学时：22 教学方法：理论讲授法、案例分析法、互动研讨法。</p>
6	军事理论	<p>主要内容（含实践项目）：中国国防、国际战略环境、军事高技术、信息化战争等。</p> <p>教学要求：军事课（含军事理论教学和军事技能训练）列入普通高等学校的教学计划，考试成绩记入学生档案，按照《军事理论课大纲》要求组织实施军事课教学，严格考勤考核制度；军事理论教学时数为36学时，其中6学时含在《形势与政策》（含军事理论）课中以讲座形式开设。在军事课教学中，要注重理论联系实际，掌握好深度和广度，不断改进教学方法和手段，确保教学质量。</p>	<p>学时：30 教学方法：其中6学时采用讲座集中授课方式开设，18学时采用在线开放课程、线上线下混合式教学方式开设。</p>
7	大学体育	<p>主要内容（含实践项目）：体育专项模块：田径、体操、球类、游泳、拳击、武术、休闲体育、航海体育等基本知识、基本技术以及体育卫生的一般知识。</p> <p>体质测试：在增强学生身体健康的同时突出实用性，融入与行业职业相关的知识和能力，兼顾学生的职业发展。</p> <p>校运动会：每年举办田径、游泳运动会。</p> <p>教学要求： 使学生掌握一定的体育知识和技术技能，具有一定的竞赛、娱乐、锻炼身体的能力，树立终身体育意识；每学年进行《国家学生体质健康标准》测试，测试平均成绩不达标者按结业或肄业处理；通过田径、游泳运动会，检验教学效果，并培养学生参与和组织大型运动会的能力。</p>	<p>总学时：60 教学方法：讲授法、互动直观教学法、练习法、教学比赛法。</p>
8	大学英语	<p>主要内容（含实践项目）： 学习英语语音、词汇、语法、语篇分析以及英语书面和口头表达等基础知识，融入与学生专业相关的职场英语知识，兼顾学生的职业发展，培养英语应用所涉及的日常生活、大学生生活和职业生活紧密关联的英语应用知识和技能，提高学生英语综合应用能力，增强学生听、说、读、写、译等能力的培养，突出实用性。</p>	<p>学时：45 教学方法：交互式教学、交际教学法、任务式教学、角色扮演、练习法、文化比较教学等。</p>

		<p>教学要求： 使学生掌握一定的英语知识和技能。具有一定的听、说、读、写、译的能力，从而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活动中能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和利用英语学习本专业相关知识打下基础。</p>	
9	高等数学#	<p>主要内容（含实践项目）： 主要学习函数与极限、导数与微分、中值定理、微积分等基本概念、基本理论和基本运算。</p> <p>教学要求： 通过本课程的学习，使学生掌握高等数学的基本理论、基本方法和基本运算技能，培养学生综合运用所学知识分析和解决实际问题的能力、创新精神等，为今后专业学习和可持续发展奠定基础。</p>	<p>学时：45 教学方法：讲授法、互动直观教学法、练习法、教学比赛法等。</p>
10	大学生心理健康	<p>主要内容（含实践项目）： 1. 心理健康的基础知识：心理健康、心理咨询和异常心理的基础知识。 2. 了解自我，发展自我：大学生自我意识发展的特点和偏差，认识与悦纳自我；健全人格的培养。 3. 提高自我心理调适能力：情绪管理、人际交往、恋爱心理与性心理、学习心理、生命教育、生涯规划等。 4. 实践教学：新生心理测试、新生心理训练营、心理咨询室开放参观等。</p> <p>教学要求：使学生了解心理学的有关理论和基本概念，掌握自我探索技能，心理调适技能及心理发展技能。树立心理健康发展的自主意识，能积极探索适合自己并适应社会的生活状态。</p>	<p>学时：16 教学方法：课堂讲授、案例分析、角色扮演、心理测试、情景表演、团体训练、小组讨论。</p>
11	创新基础	<p>主要内容（含实践项目）：何为创新思维、创新种类、创新内涵、创新之源、创新技术战略、创新政策、创新的性质和过程、创新能力的培养、创新情境模拟、创业者应具备的素质等模块，实践环节包括创新项目模拟策划、创新情境模拟等。</p> <p>教学要求：通过对本课程的学习，培养学生创新意识和创新精神，了解创新创业的相关政策，训练学生基础的创新思维能力和创业能力，激发学生创新创业意识，为后续的创新创业课程、创新创业实践活动、创新创业能力培养融入专业课程教学打下基础。</p>	<p>学时：16 教学方法：课堂讲授、案例分析、学生创业体验、小组讨论、头脑风暴法、六顶思考帽、德尔菲法。</p>
12	创业就业指导	<p>主要内容（含实践项目）：创业就业政策与形势、大学生求职途径、求职材料的准备、招聘测试与面试技巧、职场礼仪、职业适应、就业程序、就业协议、创业前的准备、创业团队的建立、创业管理等模块。实践环节包括求职简历撰写、面试模拟、创业计划书撰写等。</p> <p>教学要求：通过对本课程的学习，使学生熟悉创业就业相关政策、掌握求职技巧，学会根据自身的兴趣、性格特点、能力，结合社会的需求，做好择业或创业前准备，掌握求职简历撰写、面试技巧或创业计划书撰写的方法。</p>	<p>学时：16 教学方法：课堂讲授、案例讨论、情景模拟、市场调查等。</p>

2. 专业必修课

(1) 中职阶段

表5 专业必修课一览表

序号	课程名称	主要教学内容和要求	学时及教学方法
1	汽车商务礼仪	了解商务礼仪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习惯，提升学生的个人形象和审美观。	学时：72 教学方法：教学做一体化
2	汽车结构与原理	掌握汽车各组成部分、汽车发展历史及现代汽车工业的主要特征和发展趋势，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，掌握汽车结构原理等。	学时：54 教学方法：教学做一体化
3	客户关系管理	了解汽车行业客户关系管理的内容和应用，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。	学时：36 教学方法：教学做一体化
4	汽车使用与维护	了解汽车的类型、牌号；掌握汽车各系统与总成的名称、作用、基本结构和连接关系，能初步分析汽车基本结构；掌握汽车相关零部件的检查和调整方法，能完成汽车40000 km 以内的维护工作；在学习本课程中，逐渐培养学生认真负责的工作态度和团队协作能力。	学时：72 教学方法：教学做一体化
5	汽车维修接待实务	了解汽车产品知识，熟悉汽车售后服务市场现状及趋势分析、维修服务人员商务礼仪、维修服务流程控制、维修接待的服务营销、常见维修服务项目接待、客户关系管理等，掌握售后服务的基本流程、方法和技巧。	学时：144 教学方法：教学做一体化
6	汽车配件管理	熟悉常见配件的产品知识，了解汽车服务企业配件管理内容、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，能利用软件熟练进行汽车服务企业配件管理。	学时：72 教学方法：讲授法、讨论法、直观教学法等。
7	汽车发动机拆装与检修	本课程是中等职业学校汽车运用与维修专业的一门专业核心课程，其主要内容包括：发动机传动带的检查和更换、发动机正时带与正时链的检查和更换、发动机动力不足的检修、冷却液的检查和更换、冷却液温度表指示发动机过热的检修、机油及机油滤清器的检查和更换、机油压力警告灯点亮的检修、空气滤清器的清洁和更换、燃油滤清器的更换、发动机总成的更换技术。通过本课程学习，学生掌握发动机机械系统的结构、组成和工作原理；能熟练运用汽车检测设备检测发动机机械系统零部件的技术状态，具备排除发动机机械系统简易故障的能力。	学时：72 教学方法：教学做一体化
8	汽车机械基础	了解汽车各系统、总成和部件的机械结构、设计特点，掌握汽车机械基础的基础知识，能够阅读识别、绘制汽车简单的、代表性、基础性的零部件结构图，学会汽车机械绘图的比例、尺寸。	学时：72 教学方法：教学做一体化
9	汽车销售实务	了解汽车销售岗位的要求、汽车销售的基本方法和汽车保险基础知识，熟悉并学会电话营销、网络营销基本方法，掌握一定的谈判与沟通技巧，掌握销售的基本流程、方法和技巧，会运用汽车销售管理软件完成销售业务办理。	学时：144 教学方法：讲授法、讨论法、直观教学法等。
10	汽车电工电子基础	了解常用元器件的识别与检测技术，初步具备识读简单电路图；了解电子技术的认知方法；初步具备制作和调试常用电子电路及排除简单故障的能力；掌握电工和电子元器件的基本知识和基本装焊操作，电路故障的分析与处理，	学时：36 教学方法：教学做一体化

		通过本专业知识学习和基本技能训练，注意与生产劳动相结合，重视工艺规程，熟练地掌握各种电工工具仪器、仪表的使用与维护。掌握电工操作规程、安全用电 结合生产生活实际，培养良好的职业习惯和职业道德，树立正确的价值观。	
11	汽车保险与理赔	主要内容：汽车保险条款和法律法规的解读，汽车保险需求分析，汽车保险方案的设计与推荐，汽车出险后理赔咨询指导，事故汽车保险定损与费用评估，汽车保险代理与营销基本方法，保险售后服务基本知识和技能。 教学要求：通过本课程的教学，使学生能运用汽车保险条款，制订适合的汽车保险方案；能运用事故汽车保险定损与费用评估方法，沟通事故汽车损伤修复预算。	学时：54 教学方法：讲授法、讨论法、直观教学法、角色扮演法等。
12	二手车评估与交易	了解二手车市场情况，二手车交易信息，二手车评估方法，二手车的保值和 market 发展前景，掌握二手车鉴定评估及交易的方法。	学时：54 教学方法：讲授法、讨论法、案例分析、演练法等。
13	汽车新技术	进一步了解传统燃油车以外的汽车智能化、网联化的新方向，熟悉智能网联汽车的新特性，熟知未来汽车如何实现车与人、路、后台等智能信息交换共享的新性能，掌握新技术。	学时：72 教学方法：讲授法、讨论法、案例分析、演练法等。
14	汽车文化	了解世界汽车发展概况及汽车工业发展史；能熟悉著名汽车公司、名人及品牌、车标含义；会理解汽车对社会生活的影响；能正确选择汽车的外形和色彩；能区别各著名汽车公司、名人、品牌故事与车标含义；能综合分析汽车对社会的不良影响并提出合理建议；能分析汽车时尚活动对汽车文化发展的推动作用。培养学生具备团队合作、质量、环保、效率的意识，提高学生探索新知识，主动学习的能力，养成学生主动探索知识获取方法以提高学习效率的习惯。	

(2) 高职阶段

表 6 专业必修课一览表

1	汽车构造与检修（发动机和底盘）	主要内容： 发动机工作原理与整体的认识，发动机皮带的更换（就车），曲柄连杆机构的拆装与检修，正时带/链的更换，配气机构的拆装与检修、冷却系统的原理与认知、润滑系统的原理与认识、燃油供给系统的原理与认识、起动系统的原理与认识、点火系统的原理与认识、常见发动机拆装、测量工具的使用。 汽车底盘中传动系统和制动系的结构与工作原理；主要机械部件（离合器、手/自动变速器、万向传动装置、车桥、鼓式制动器和盘式制动器）的拆装、测量和检修；常见的机械类故障的诊断与排除；同时在教学中融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。 教学要求： 通过本课程的教学，使学生熟悉发动机各机构与系统的结构、工作原理；能够准确叙述所给的零部件名称以及作用；能够对发动机各机构与系统进行正确拆装与检修。	学时：60 教学方法：讨论法、直观教学法、课内演练、任务导向教学、理实一体化教学等。
---	-----------------	---	---

		了解汽车底盘制动系和传动系统各总成的结构与工作原理；掌握各总成的拆装步骤，方法和技术要求，常见故障的诊断与排除方法；熟悉常用设备的使用和维护方法；利用技术资料初步判定车辆的传动和制动系统状况，评定车辆技术指标；能利用专用的诊断设备对传动系和制动系的机械故障进行正确的诊断和修复；	
2	汽车电气系统构造与检修	<p>本课程主要学习拆装、更换各类汽车电器系统与附件模块单元，以及汽车电池、充电系统、起动系统、照明信号系统、各仪表指示系统、雨刮系统、车窗门锁、喇叭、点烟器等模块单元内容，要求达到对应模块的评估要求。同时在教学中融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求： 其任务是使学生在掌握汽车基本电器系统的组成、构造和原理的基础上，能够完成汽车电器设备的拆卸与安装；能够进行汽车电器系统的一、二级维护作业；能够进行汽车电器设备典型故障检修；同时激发学生的专业兴趣、获得未来职业工作必备的故障诊断思维能力、职业关键能力。</p>	<p>学时：60 教学方法：讨论法、直观教学法、课内演练、任务导向教学、理实一体化教学等。</p>
3	汽车消费心理与行为	<p>主要内容： 本课程主要学习与专业群职业能力模块库相对应的知识和技能，包括：消费心理学基础、汽车消费心理的需求与动机、汽车消费者的心理认知、汽车消费者的情绪、情感和态度、汽车消费者的个性、汽车消费者的群体心理、营销汽车消费的外部环境因素、汽车营销策略与消费者心理、4S店相关人员职责对消费者的影响、汽车消费者的购买行为与决策。</p> <p>教学要求： 要求达到对应职业能力模块的评估要求，使学生掌握汽车市场消费者在消费过程中的心理过程和个性心理的基本知识；会使用汽车消费心理学相关知识进行顾客消费需求、心理与动机分析。能够掌握汽车消费者的购买行为与决策心理特质；</p> <p>主要能力模块： GDPCGJ306 能够有效处理客户的抱怨、投诉—3（交流表达能力） GDPCZYCA305 能够执行汽车产品销售计划 GDPCZYCA404 能够策划销售活动</p>	<p>学时：30 学分：2 教学方法：讲授法、讨论法、直观教学法、角色扮演法等。</p>
4	汽车电工与电子技术	<p>主要内容：直流与交流电路基本知识、直流与交流电动机基本知识、直流与交流发电机基本知识，晶体二极管和整流电路基本知识与运用、晶体管放大电路基本知识与运用，正弦波振荡电路知识与运用，集成电路放大器基本知识，稳压和调压电路基本知识脉冲数字电路基本原理。同时在教学中融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求： 通过本课程的教学，使学生掌握直流电路分析与检测、交流电路分析与检测；能进行数字电路分析与检测；</p>	<p>学时：45 教学方法：讲授法、讨论法、直观教学法等。</p>
5	汽车保险与	<p>主要内容：</p>	<p>学时：45</p>

	理赔	<p>本课程主要学习与专业群职业能力模块库相对应的知识和技能，包括：汽车保险条款和法律法规的解读，汽车保险需求分析，汽车保险方案的设计与推荐，汽车出险后理赔咨询指导，事故汽车保险定损与费用评估，汽车保险代理与营销基本方法，保险售后服务基本知识和技能。同时在教学中融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求： 通过本课程的教学，使学生能运用汽车保险条款，制订适合的汽车保险方案；能运用事故汽车保险定损与费用评估方法，沟通事故汽车损伤修复预算。</p>	教学方法：讲授法、讨论法、案例分析、演练发、角色扮演法等。
6	汽车售后服务接待与运营管理	<p>主要内容： 本课程主要学习与专业群职业能力模块库相对应的知识和技能，包括：我国售后服务的主要形式和基本状况、汽车经销商售后服务的基础知识，售后服务前台接待的基本工作内容和工作流程、备件管理的工作内容和业务流程、售后索赔的工作内容和业务流程、经销商售后的客户满意度管理等。同时在教学中融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求： 通过本课程的教学，使学生达到对应职业能力模块的评估要求；通过本课程的教学，使学生了解我国售后服务的基本现状；知道汽车售后服务的业务内容；掌握汽车售后接待流程并能够进行熟练操作；熟悉汽车配件管理的业务内容和工作步骤；具备客户投诉处理的基本能力；知道售后索赔的基本步骤；建立客户满意第一的服务理念。</p>	学时：45 教学方法：讲授法、讨论法、案例分析、角色扮演法等。
7	服务礼仪与沟通技巧	<p>主要内容： 本课程主要学习与专业群职业能力模块库相对应的知识和技能，包括：服务礼仪的基本原则、仪容、仪态、服饰、语言等方面的行业规范和执行标准等知识和技能。应对新手买家沟通技巧、排除客户异议沟通技巧、应对客户还价沟通技巧、应对信任顾虑沟通技巧、做好售后服务沟通技巧、处理客户投诉沟通技巧、进行客户回访沟通技巧、辅助软件工具使用技巧等基本知识和技巧等。同时在教学中融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求： 通过本课程的教学，要求达到对应职业能力模块的评估要求，使学生熟练掌握客户服务的各种礼仪标准和执行规范；提高学生的服务意识服务能力。使学生具备客户服务的语言、非语言沟通知识；具备有效沟通的基本技能。通过客户服务沟通核心环节的技巧演练，提升学生整体的客户沟通水平。</p>	学时：45 教学方法：讲授法、讨论法、案例分析、演练发、角色扮演法等。
8	汽车营销策划基础与实务	<p>主要内容： 本课程主要学习与专业群职业能力模块库相对应的知识和技能，包括：营销策划的流程和方法、营销活动实施要点、效果评价。汽车产品市场定位策划、广告策划、企业形象</p>	学时：45 教学方法：讲授法、讨论法、案例分析、演练发、角色扮演

		<p>策划、价格策划、产品策划等，常见汽车营销活动方案策划（如新车上市活动，车展营销活动，粉丝团购活动，黄金周营销，淡季营销活动等）。同时在教学中融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求： 通过本课程的教学，要求达到对应职业能力模块的评估要求，使学生认识到营销策划对汽车企业的重要意义；熟悉营销策划的基本内容和基本流程；能够针对汽车产品独立进行市场定位策划分析、广告策划分析、企业形象策划分析、价格策划分析、产品策划分析等，具备产品策划书的写作能力，能撰写与发布网络推广软文，能够达到经销店“市场专员”的基本职业能力要求。</p>	法项目教学法等。
9	汽车与配件营销	<p>主要内容： 本课程主要学习与专业群职业能力模块库相对应的知识和技能，包括： 国内汽车整车及配件销售的整体状况；汽车配件的基本分类，汽车配件编码的基本规则；配件管理的基本业务内容及工作流程；汽车配件销售的基本方式、常用的销售手段和销售技巧等。同时在教学中融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求： 要求达到对应职业能力模块的评估要求，使学生在掌握汽车配件基本（国内汽车配件行业的基本情况、汽车配件的基本分类、编码原则等）知识的基础上，能够对汽车配件进行识别、查找配件编码；熟悉汽车配件的管理内容和基本工作流程；能够针对汽车配件制定初步可行的营销方案，具备一定的配件销售技巧；同时激发学生对汽车配件的兴趣、获得未来从事相关职业的职业关键能力。</p>	学时：45 教学方法：讲授法、讨论法、案例分析、演练发、角色扮演法等。
10	汽车销售流程实务	<p>主要内容： 本课程主要学习与专业群职业能力模块库相对应的知识和技能，包括：国内汽车整车销售的基本状况；经销店汽车销售业务内容和工作步骤；各销售流程的关键时刻、执行标准和技巧；销售服务的客户满意度。同时在教学中融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求： 要求达到对应职业能力模块的评估要求，使学生了解国内汽车销售市场的基本状况；清楚汽车销售的业务内容和工作要求；清楚汽车销售的基本工作流程；能够按照执行标准，对汽车销售业务进行实际操作；具备一定的汽车销售技巧和客户沟通能力；了解汽车销售衍生业务的基本知识；具备汽车销售助理的职业能力。</p>	学时：45 教学方法：讲授法、讨论法、案例分析、演练发、角色扮演法等。
11	新能源汽车结构与检修	<p>主要内容： 纯电动汽车、混合动力电动汽车、燃料电池电动汽车、燃</p>	学时：45 教学方法：讨论法、

		<p>气汽车、太阳能汽车、醇燃料汽车、二甲醚燃料汽车、汽车超级电容储能装置、飞轮储能装置等新能源汽车及节能转置的基本结构与工作原理。同时在教学融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求： 通过本课程的教学，使学生掌握新能源汽车构造与原理知识。</p>	<p>直观教学法、课内演练、任务导向教学、理实一体化教学等。</p>
12	汽车电子商务	<p>主要内容： 本课程主要学习与专业群职业能力模块库相对应的知识和技能，包括：汽车电子商务概述、电子商务系统、汽车整车及配套企业电子商务应用、汽车4S店的电子商务应用、汽车物流电子商务及其应用、汽车保险及租赁业的电子商务应用、汽车电子商务的运行环境等。同时在教学融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求： 要求达到对应职业能力模块的评估要求，使学生掌握汽车整车及配套企业、汽车4s店、汽车保险及租赁业等汽车产业企业电子商务系统的应用相关知识，能够完成相关汽车电子商务工作任务。</p> <p>主要能力模块： GDPCGJ106 利用计算机工具，进行日常办公-1 GDPCZYCA206 能够开展电子商务活动 GDPCZYCA305 能够执行汽车产品销售计划 GDPCZYCA307 能够进行客户开发</p>	<p>学时：30 教学方法：讲授法、讨论法、直观教学法、项目教学法等。</p>
13	二手车鉴定评估与交易	<p>主要内容： 本课程主要学习与专业群职业能力模块库相对应的知识和技能，包括：资产后评估基本原理、二手车鉴定、二手车评估、二手车交易等。同时在教学融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求： 要求达到对应职业能力模块的评估要求，使学生掌握二手车技术鉴定的操作方法与步骤；会使用二手车价格估算的基本方法对车辆进行价格估算；能够完成二手车的评估与技术鉴定工作任务。</p> <p>GDPCZYGG406 执行二手车过户</p>	<p>学时：30 教学方法：讲授法、讨论法、案例分析、演练发、角色扮演法等。</p>
12	汽车智能网联服务	<p>主要内容： 了解智能网联汽车的产生和发展，认识智能网联汽车产业架构及关键技术，汽车信息交互技术等。同时在教学融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求： 学生应了解智能网联汽车的产生、现状及发展趋势，掌握智能网联汽车相关的基础知识及关键技术，并且掌握先进技术在汽车上的应用。能够依据国家标准及技术规定，完成智能网联汽车的基本维保及智能网联汽车</p>	<p>学时：32 教学方法：讲授法、讨论法、直观教学法、项目教学法等。</p>

		的安装、检测； 能够依据车载网络终端系统的故障,对常见故障进行排除； 能够查阅维修资料,自主获得知识的能力。	
--	--	--	--

3. 专业选修课

(1) 中职阶段

表7 专业选修课一览表

序号	课程/项目	主要教学内容与要求	学时及教学方法
1	网店建设与运营	了解汽车电子商务的类别、流程和功能,掌握汽车电子商务技术基础知识,能熟练完成汽车营销、汽车售后服务、汽车物流电子商务、了解网店建设运营与汽车行业结合的做法。	学时: 54 教学方法: 教学做一体化
2	汽车新能源技术	了解新能源汽车发展背景,熟悉新能源汽车品牌,掌握新能源汽车相关知识,了解新能源汽车结构及其汽车新技术发展,汽车互联网及未来汽车发展。	学时: 54 教学方法: 讨论法、案例分析、演练法、角色扮演法等。
3	短视频制作	了解短视频制作的学习内容,学会使用计算机图像制作软件绘制编制图像、文案、广告等业务知识。	学时: 54 教学方法: 教学做一体化。

(2) 高职阶段

表8 专业选修课一览表

序号	课程/项目	主要教学内容与要求	学时及教学方法
1	汽车专业英语	主要内容: 英文介绍汽车各系统结构、工作原理,英文维修手册、专业术语。 教学要求: 通过本课程的教学,使学生能够阅读各种英文维修手册、使用说明、配件表单、英文说明书等。	学时: 30 教学方法: 讲授法、讨论法、案例分析、演练法、角色扮演法等。
2	客户关系管理	主要内容: 本课程主要学习与专业群职业能力模块库相对应的知识和技能,包括: 汽车行业客户资源管理、汽车行业客户开发、汽车行业客户回访管理、汽车行业客户满意度和忠诚度、汽车行业客户投诉管理、客户关系管理效果评估等。同时在教学中融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。 教学要求: 通过本课程的教学,要求达到对应职业能力模块的评估要求,使学生认识客户关系管理在汽车企业市场开发以及后市场服务的重要作用,能够进行日常的客户关系维系,管理客户资源,以及进行客户开发,解决日常的客户抱怨与投诉,从而提高客户满意度和忠诚度。	学时: 30 教学方法: 讲授法、讨论法、案例分析、演练法、角色扮演法等。
3	市场调查与预测	主要内容: 本课程主要学习与专业群职业能力模块库相对应的知识和技能,包括: 市场调查的基本方法、市场调研项目规划书、问卷设计、市场调查数据的收集、录入、处理和分析、撰	学时: 30 教学方法: 讲授法、讨论法、案例分析、演练法、角色扮演

		<p>写市场调查报告等。同时在教学中融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求： 通过本课程的教学，要求达到对应职业能力模块的评估要求，使学生认识到市场调查在市场营销过程中的重要作用，熟悉市场调查的常用方法，能够根据项目撰写市场调查计划书，能够独立设计基本合理的市场调查问卷，具备一定的市场调查实施能力，能够对调研数据进行收集、录入和分析，具备撰写市场调研报告的能力。并能够给予调研数据进行基本合理的市场预测。</p>	法等。
4	汽车网络与新媒体营销	<p>主要内容： 理解新媒体营销的价值，学习汽车及相关行业新媒体营销战略与方法，掌握新媒体营销相关技能。同时在教学中融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求： 学生应了解新媒体营销的产生、现状及发展趋势，掌握新媒体营销的渠道及传播工具，能利用各种新媒体工具和平台展开汽车营销相关活动。</p>	<p>学时：30 教学方法：讨论法、直观教学法、课内演练、任务导向教学、理实一体化教学等。</p>
5	汽车金融与贸易	<p>主要内容： 本课程主要学习与专业群职业能力模块库相对应的知识和技能，包括：汽车金融基础知识、汽车金融公司、汽车金融融资模式、汽车金融公司的盈利模式、汽车消费信贷、汽车金融产品的设计与开发；国际贸易与国际分工基础、国际汽车市场分析、贸易政策措施、惯例术语、汽车贸易的一般交易条件和程序、贸易方式、汽车电子商务以及汽车技术贸易等。同时在教学中融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求： 要求达到对应职业能力模块的评估要求，使学生掌握汽车金融及汽车金融产品相关知识，能够按照汽车消费信贷的操作流程及方法工作任务。使学生了解国内外汽车国际贸易中商品买卖和技术交换的操作规则及其实务；具备一定的汽车国际贸易的能力。</p>	<p>学时：30 教学方法：讲授法、讨论法、直观教学法、项目教学法等。</p>
6	事故车查勘与定损	<p>主要内容： 本课程主要学习与专业群职业能力模块库相对应的知识和技能，包括：出险车辆理赔流程、出险车辆查勘与车损评估基础知识、事故现场查勘、碰撞维修工艺、事故车辆损伤评估实务等知识和技能。同时在教学中融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求： 要求达到对应职业能力模块的评估要求，使学生能够熟练</p>	<p>学时：30 教学方法：讲授法、讨论法、直观教学法、角色扮演法、项目教学法等。</p>

		开展出险车辆理赔咨询指导，掌握事故车辆现场查勘和事故车辆损伤的方法与步骤，能运用事故车辆保险定损与费用评估方法，沟通事故汽车损伤修复预算。 GDPCZYGG502 管理理赔供应商	
7	汽车智能驾驶技术	主要内容：智能驾驶相关原理、结构及法律法规，环境感知系统技术，定位技术及通信交互技术。 教学要求：通过本课程的教学，使学生掌握智能驾驶相关概念，了解智能汽车构造，掌握感测技术及定位技术等。	学时：30 教学方法：讲授法、讨论法、直观教学法、角色扮演法、项目教学法等。
8	汽车使用性能与检测	主要内容： 本课程主要学习与专业群职业能力模块库相对应的知识和技能，包括：汽车检测技术基础理论知识、发动机性能检测技术、底盘性能检测技术、电气系统性能检测技术、整车性能检测技术和汽车检测站6个方面的内容，其中包括对现代汽车检测设备的检测原理、基本结构、工作原理和使用，及国家和行业标准中的技术要求、检测方法和诊断参数标准。 教学要求： 通过本课程的教学，使学生掌握检测站各工位功能及操作规范，各工位检测知识；能够完成检测设备的日常维护和保养，各检测工位的检测任务。 主要能力模块： GDPCZYJC201 引车上线 GDPCZYJC202 车辆信息检录 GDPCZYJC301 车辆外观检查 GDPCZYJC302 汽油车排气污染物检测 GDPCZYJC303 柴油车自由加速烟度检 GDPCZYJC304 汽车底盘相关部件性能检测 GDPCZYJC305 车辆安全（警示）信号系统及装置性能检测	学时：30 教学方法：讲授法、讨论法、直观教学法等。

（三）实践教学安排

1. 实践教学的目的是要求

1) 目的：本教学计划所安排的任务导向的生产性实习、实训是工学结合的体现，是根据所设置的课程模块和为了培养学生动手能力而设置的。因此要严格保证实验、实习及综合训练等实践教学的项目和时间。

2) 要求：学生在“三阶段”应取得汽车技术服务与营销专业 1+X 初级及其他同等证书；在“二阶段”应取得汽车技术服务与营销专业 1+X 中级及其他同等证书，取得全国高校英语应用能力等级（A、B）级证书，考取全国计算机等级（一级）证书。

2. 实践教学项目

（1）中职阶段

表 9 集中实践课/特色技能课

课程模块	项目名称	实践项目的主要内容与要求	建议的周数/学时、学期、教学方法
整周实	军训（含入学教育、职	主要内容：军训内容分为政治教育、军事训练两类，政治教育包括国防知识教育、革命传统教育、我校基	周数/学时：2 周/60 学时

训、课程 设计 /特色 技能课 (必修)	业认识教育)	本常识教育、感恩教育、适应环境教育、和谐相处教育、纪律教育,观看国防教育录像片等。军事训练包括《中国人民解放军队列条例》中的立正、稍息、整齐报数、停止间转法、跨立、集合离散、敬礼与礼毕、三大步伐的行进与停止、阅兵式、紧急集合等。 教学要求:通过本课程的教学,使学生增强国防观念,掌握基本的军事知识和技能,培养学生合作意识,使学生学会感恩、学生生存,学会服从,养成良好的卫生习惯和文明生活方式。提高学生思想政治觉悟,激发学生爱国热情,增强学生组织纪律观念,培养学生艰苦奋斗的作风,树立良好的精神风貌。	教学方法:军事训练
	技能考证训练	主要内容:本课程主要内容以汽车营销“1+X”汽车营销评估与金融保险服务技术(初级)考证模块为主,包括汽车销售与三包流程、汽车保险理赔与按揭流程、汽车配件管理与进销存流程、汽车营销客户关系管理等。 教学要求:通过本课程教学,使学生掌握“1+X”汽车营销评估与金融保险服务技术(初级)考证知识点,学会编写考证技能话术、演示考证技能流程,达到考证考核要求,并通过考证考核。	周数/学时:2周/60学时 教学方法:讲授法、讨论法、直观教学法、角色扮演法、
	毕业教育	主要内容:本课程主要内容以毕业考核为抓手,组织学生毕业前知识、编写毕业总结或毕业设计,培养学生热爱祖国、热爱人民、拥护中国共产党、遵纪守法、爱岗敬业,遵守职业法律法规。 教学要求:通过课程教学,让学生对三年的学习有比较深刻的总结,学会规划自己的人生职业或求学生涯,树立更远大目标,做一名合格的公民	周数/学时:1周/30学时 教学方法:考核、考察、实验、总结
	中华优秀传统文化	主要内容:本课程主要内容以中华优秀传统文化教育为核心,开展弟子规教育、国学教育等。 教学要求:通过课程教学,使学生了解国学知识,学会讲国学故事,朗诵经典,通过活动表现中华传统文化的博大精深的育人精髓。	周数/学时:1周/30学时 教学方法:教学做一体
	劳动教育	主要内容:本课程主要内容以劳动教育为基础,围绕劳动意义我学习,劳动观念我树立,劳动技能我掌握,劳动实践我参加,劳动体验我成长等内容学习。 教学要求:通过课程教学,使学生领悟劳动教育的意义,践行劳动教育精神,通过劳动课程促进学生德智体美各方面统一发展。	周数/学时:1周/30学时 教学方法:教学做一体
	企业课堂	主要内容:本课程主要内容以汽车营销真实岗位作业为培训学习内容,以学生专业教学知识与技能为基础的企业实践学习。 教学要求:通过企业课堂的教学,使学生初步掌握汽车服务与营销专业就业的企业岗位知识要求,使学生对专业就业的职业有初步认识,为以后的职业发展打下基础。	周数/学时:18周/540学时 教学方法:教学做一体

(2) 高职阶段

表 10 集中实践课/特色技能课

课程	项目名称	实践项目的主要内容与要求	建议的周数/学时、
----	------	--------------	-----------

模块			学期、教学方法
整周 实训、 课程 设计/ 特色 技能 课 (必 修)	军训(含入学教育)	<p>主要内容: 军训内容分为政治教育、军事训练两类, 政治教育包括国防知识教育、革命传统教育、我校基本常识教育、感恩教育、适应环境教育、和谐相处教育、纪律教育, 观看国防教育录像片等。军事训练包括《中国人民解放军队列条例》中的立正、稍息、整齐报数、停止间转法、跨立、集合离散、敬礼与礼毕、三大步伐的行进与停止、阅兵式、紧急集合等。</p> <p>教学要求: 通过本课程的教学, 使学生增强国防观念, 掌握基本的军事知识和技能, 培养学生合作意识, 使学生学会感恩、学生生存, 学会服从, 养成良好的卫生习惯和文明生活方式。提高学生思想政治觉悟, 激发学生爱国热情, 增强学生组织纪律观念, 培养学生艰苦奋斗的作风, 树立良好的精神风貌。</p>	周数/学时: 2周/48学时 教学方法: 军事训练
	公益劳动	<p>主要内容(含实践项目): 培养学生全心全意为人民服务, 为社会主义事业服务的思想, 自觉自愿地为公共利益而不计报酬的共产主义劳动态度, 关心集体, 关心他人, 以及团结互助, 遵守纪律, 爱护公共财物等思想品德。</p> <p>教学要求: 认识公益劳动的意义, 进行劳动指导和思想教育, 培养良好的劳动素养。</p>	周数/学时::1周/24学时 教学方法: 项目教学法、现场教学法、案例教学法
	服务礼仪与沟通实训	<p>主要内容:</p> <p>巩固《服务礼仪与沟通技巧》专业课程的理论知识, 主要内容有: 接待服务礼仪中的仪容仪表、站姿、走姿、体姿、接待礼仪和操作标准等服务规范, 培养学生掌握汽车行业服务礼仪及其沟通交流的方法与基本技巧。同时在教学中融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求:</p> <p>通过本课程的教学, 按照汽车4S店接待服务礼仪标准对学生进行强化训练, 是学生能够按照汽车行业企业的服务标准完成日常接待服务工作任务。</p>	学时: 24(一周) 教学方法: 讲解、演练法、角色扮演法等。
	汽车营销实训	<p>主要内容:</p> <p>巩固《汽车与配件营销》课堂教学所学的理论知识, 使学生通过汽车与配件市场走访掌握汽车整车与配件市场营销的相关。</p> <p>教学要求:</p> <p>通过本课程的教学, 使学生掌握汽车与配件销售知识; 汽车六步销售法等汽车营销技能。</p> <p>GDCPZYCA203 能够接待顾客 GDCPZYCA301 能够按照流程销售汽车</p>	学时: 24(一周) 教学方法: 讲授法、项目教学法等。
	顾客行为市场调查实训	<p>主要内容:</p> <p>本课程主要学习与专业群职业能力模块库相对应的知识和技能, 包括: 市场调查的基本方法、市场调研项目规划书、问卷设计、市场调查数据的收集、录入、处理和分析、撰写市场调查报告等。</p> <p>教学要求:</p>	周数/学时: 1周/24学时 教学方法: 教学做一体化

	<p>通过本课程的教学，要求达到对应职业能力模块的评估要求，使学生认识到市场调查在市场营销过程中的重要作用，熟悉市场调查的常用方法，能够根据项目撰写市场调查规划书，能够独立设计基本合理的市场调查问卷，具备一定的市场调查实施能力，能够对调研数据进行收集、录入和分析，具备撰写市场调研报告的能力。并能够给予调研数据进行基本合理的市场预测。</p> <p>主要能力模块： GDCPZYCA306 能够执行市场调查计划</p>	
新能源汽车综合实训	<p>主要内容：巩固《新能源汽车结构与检修》专业课程的理论知识，培养学生新能源汽车检修技能。</p> <p>教学要求：通过本课程的教学，使学生熟悉工具及检测设备的规范使用方法与选用原则、5S 操作要求、保养设备的使用规程</p> <p>能够完成新能源汽车故障诊断与修复任务。</p>	<p>周数/学时：1 周/24 学时</p> <p>教学方法：教学做一体化</p>
汽车使用与维护实训	<p>主要内容： 本课程主要学习与专业群职业能力模块库相对应的知识和技能，包括：汽车保养、汽车保养工量具使用、汽车基本检查方法及设备使用。同时在教学中融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求： 通过本课程的教学，使学生掌握汽车保养知识，能够对实际车辆进行保养维护、维修接待的能力；做到安全高效使用各种测量工具、仪器。训练与他人交流沟通、协调协作的能力； 培养吃苦耐劳、敬业爱岗、踏实肯干、敢于创新等方面素质的培养。</p>	<p>周数/学时：1 周/24 学时</p> <p>学期：第 2 学期</p> <p>教学方法：工作任务导向，集中实践</p>
发动机检修综合实训	<p>主要内容： 本课程主要学习与专业群职业能力模块库相对应的知识和技能，包括：丰田二级发动机大修，发动机工具使用、发动机检修与数据分析。</p> <p>教学要求： 通过本课程的教学，使学生能够分别发动机机械系统常出现的故障；能够正确使用各种测量工具、采用正确的姿势、流程检修发动机机械系统；能掌握利用技术资料初步评定发动机技术状况；能够排除发动机机械系统常见故障。</p> <p>主要能力模块： GDCPZYJX201 检修发动机机械系统 GDCPZYJX202 检修各类汽车汽油燃料供应系统 GDCPZYJX203 检修各类汽车柴油燃料供应系统 GDCPZYJX301 诊断曲柄连杆机构及配气机构故障 GDCPZYJX303 诊断汽车冷却、润滑系统故障</p>	<p>周数/学时：1 周/24 学时</p> <p>教学方法：工作任务导向，集中实践</p>

	1+X 实训与考证	<p>主要内容： 汽车电商平台软文制作 汽车电商平台活动策划 汽车电商平台数字媒体策划 汽车电商平台线上活动推广运营 汽车电商平台短视频推广运营 汽车电商平台直播推广运营 汽车电商平台意向客户销售转化 汽车电商平台客户异议处理 汽车电商平台客户数据分析改进。 同时在教学中融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p> <p>教学要求： 根据业务运营的要求，从事网上客户的接洽、品牌车辆软文的制作、网站媒体信息效果监测、网站论坛信息维护管理、汽车市场动态分析、网络汽车促销活动设计、网络活动数据分析、网络客户汽车及服务消费调研、网络合作企业关系维护、企业公众号信息制作、网络直播服务等工作任务，具备电子商务汽车业务的调研、分析、制作、运营与客户关系维护的能力。</p>	<p>学时：24（1周） 教学方法：集中实践，项目教学等。</p>
毕业考核（必修）	毕业综合技能测试	<p>主要内容： 考核一：理论知识；考核二：汽车销售服务和试乘试驾服务；考核三：汽车售后服务；考核四：汽车新媒体。 巩固与发展理论教学和实践教学成果，培养综合运用所学知识和技能分析与解决有关汽车服务、营销策划、汽车市场调查等实际问题的能力；</p> <p>教学要求： 提高学生综合运用所学的专业知识，规范、熟练完成考核任务；同时在教学中融入“注重实践”、“团结协作”、“工匠精神”、“辩证思维”、“全局观”等课程思政元素。</p>	<p>学时：96（四周） 教学方法：工作任务导向，集中实践。</p>
毕业岗位实习（必修）		<p>主要内容： 进行汽车销售服务、汽车售后服务、二手车鉴定与评估、汽车保险相关技术服务等多方面的综合训练。</p> <p>教学要求： 深化与充实汽车专业知识，掌握2-4个主要岗位的操作技能； 获得从事本专业工作的初步能力。</p>	<p>周数/学时：12周/288学时 教学方法：企业岗位实践。</p>

3. 第二课堂项目

第二课堂项目分为科技活动、文化艺术、社会实践、其他项目4类；要求修满6学分，五年制要求修满12学分。第二课堂项目的学分说明及考核要求，按《广东交通职业技术

学院第二课堂学分管理办法（暂行）》文件执行。

（三）成绩考核

1. 所有课程单独考核，并记入学生成绩册；
2. 所有实习成绩单独考核，并记入学生成绩册。
3. 毕业论文与答辩成绩记入学生成绩册。

（四）人文素质教育

根据学院公布的任选课范围由学生自行选择。

七、教学计划时间分配与教学进程

（一）教学实施周历表见附表 1

（二）教学周数分配表见附表 2

（三）教学进程计划表见附表 3

（四）教学学时比例表见附表 4

八、说明

学生完成学业需要修满 276 学分，其中必修课的学分为 227，选修课学分为 19（其中限选课为 8 学分，任意选修课为 11 学分），综合实践环节学分为 30，第二课堂 6 学分。

九、附录

报备请示报告，专家论证意见，学校审定意见。

（今后修订要附变更审批表）

2023 年 11 月 23 日

附表 1

汽车技术服务与营销专业教学实施周历表

专业：汽车技术服务与营销

年级：2024 年级

起讫时间：2024 年 9 月至 2029 年 7 月

按学期 / 周数分配学历												
第一 学年	第一学期 (18) 周					寒 假	第二学期 (18) 周					暑 假
	课程教学			入学教育 与军训			课程教学					
周	17			1		4	18					8
第二 学年	第一学期 (18) 周					寒 假	第二学期 (18) 周					暑 假
	课程教学						课程教学					
周	18					4	18					8
第三 学年	第一学期 (18) 周					寒 假	第二学期 (18) 周					暑 假
	课程教学						岗位实习(下企业)					
周	18					4	18					8
第四 学年	第一学期 (20) 周					寒 假	第二学期 (20) 周					暑 假
	课程教 学	入学教 育与 军训	发动 机 综 合 检 修 实 训	汽 车 使 用 与 维 护 实 训	考 试		课程教 学	公 益 劳 动	新 能 源 汽 车 综 合 实 训	服 务 礼 仪 与 沟 通 实 训	考 试	
周	15	2	1	1	1	5	15	1	2	1	1	7
第五 学年	第一学期 (20) 周					寒 假	第二学期 (20) 周					暑 假
	课程 教学	顾 客 行 为 调 查 实 训	汽 车 营 销 实 训	1+X 考 证 培 训	机 动		考 试	毕 业 综 合 技 能 测 试		毕 业 生 产 岗 位 实 习		
周	15	1	1	1	1	5	4		12		4	7

附表 2

汽车技术服务与营销专业教学周数分配表

专业：汽车技术服务营销专业

年级：2024 年级

起讫时间：2024 年 9 月至 2029 年 7 月

单位：周

学 年	学 期	课 程 教 学	校 内 外 实 训	综 合 实 训	考 试	入 学 教 育 与 军 训	毕 业 教 育	公 益 劳 动	机 动	本 学 期 总 周 数	假 期	合 计	备 注
第一 学年	一	17	--	--	--	1	--	--	--	18	4	22	
	二	18	--	--	--	--	--	--	--	18	8	26	
第二 学年	三	18	--	--	--	--	--	--	--	18	4	22	
	四	18	--	--	--	--	--	--	--	18	8	26	
第三 学年	五	18	--	--	--	--	--	--	--	18	4	22	
	六	--	18	--	--	--	--	--	--	18	8	26	
第四 学年	七	15	--	1	1	2	--	--	1	20	5	25	
	八	15	--	3	1	--	--	1	--	20	7	27	
第五 学年	九	15		3	1				1	20	5	25	
	十	--	12	4	--	--	4	--	--	20	7	27	
合 计	十	134	30	9	3	3	4	1	4	188	60	248	

附表 3: 汽车技术服务与营销专业（中高职三二分段）教学进程计划表

课 程 性 质	序 号	课 程 名 称	教 学 时 数				考 核 方 式	按 学 年 及 学 期 分 配 课 堂 教 学 周													
			总 学 时	理 论	实 践	学 分		一		二		三		四		五					
								1	2	3	4	5	6	7	8	9	10				
								17	18	18	18	18	18	15	15	15	12				
各课程每周学时数																					
公 共 基 础 课	必 修	1	职业生涯规划	36	30	6	2	C				2									
		2	职业道德与法律	36	30	6	2	C				2									
		3	经济政治与社会	36	30	6	2	C			2										
		4	哲学与人生	36	30	6	2	C				2									
		5	体育与健康	180	10	170	10	C	2	2	2	2	2								
		6	语文	198	170	28	11	S	3	3	3	2									
		7	数学	144	126	18	8	S	3	3	2										
		8	英语	144	126	18	8	S	3	3	2										
		9	信息技术	108	32	76	6	C	2	4											
		10	公共艺术	90	66	24	5	C	1	1	1	1	1								
		11	历史	72	72	0	4	C				2	2								
		12	心理健康教育	36	12	24	2		1	1											
		13	就业指导	18	12	6	1	C					1								
		14	社团	180	0	180	10	C	2	2	2	2	2								
		15	主题班会	90	90	0	5	C	1	1	1	1	1								
		16	思想道德与法治	30	30	0	1.5	C							2*15						
		17	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	48	48	0	3	C												2*15 (18 是线 上,不 进课 表)	
		18	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论#	26	26	0	1.5	C									2*13				

		19	形势与政策(含军事理论)#	22	22	0	1	C							1 2 14	讲座 (2 2 4)			
		20	军事理论	30	30	0	1.5	C								2			
		21	大学体育	60	4	56	3.5	C								2*15	2*15		
		22	大学生心理健康	16	10	6	1	C								2 2 8			
		23	创新基础	16	16	0	1	C								2 2 8			
		24	创业就业指导	16	10	6	1	C										1	
		25	大学英语#	45	40	5	2.5	C								3			
		26	高等数学#	45	45	0	2.5	C								3			
		27	马克思主义中国化进程与青年学生使命担当	20	20	0	1	C								2 2 10			
	通识课与公共选修课模块(选修)		通识课分为人文社科、自然科学与工程技术、交通行业、创新创业、美育艺术5类 公共选修课分为兴趣特长、专业能力拓展2类	90	72	18	5	C							第7学期至第9学期,根据专业特点,按规定进行选修。				
专业 课 任 选 课	专业必修课	28	客户关系管理	36	36	0	2	C	2										
		29	汽车电工基础	36	18	18	2	C	2	0									
		30	新能源汽车认知	72	50	22	4	C				0	4						
		31	★汽车发动机拆装与检修	72	36	36	3	S		4									
		32	★汽车底盘拆装与检修	72	36	36	4	S			2	2							
		33	★汽车销售实务	144	72	72	8	S			3	5							
		34	★汽车一级维护	72	36	36	4	S	2	2									
		35	★汽车售后服务	144	40	104	8	S			4	4							
36	★汽车构造	114	54	60	6	S	3							4*15					

		37	汽车电气系统构造与检修	60	30	30	3.5	S							4*15					
		38	汽车消费心理与行为	30	15	15	2	C									2*15			
		39	汽车电工与电子技术	45	20	25	2.5	C								3*15				
		40	汽车保险与理赔	99	54	45	5.5	S				3				3*15				
		41	汽车售后服务接待与运营管理	45	20	25	2.5	S										3*15		
		42	★汽车商务礼仪	117	55	62	6.5	C		4								3*15		
		43	汽车营销策划基础与实务	45	20	25	2.5	S											3*15	
		44	汽车配件销售与管理	117	55	62	6.5	S				4						3*15		
		45	汽车销售流程实务	45	20	25	2.5	S										3*15		
		46	新能源汽车结构与检修	45	20	25	2.5	S								3*15				
		47	汽车电子商务	30	15	15	1.5	C										2*15		
		48	二手车鉴定与评估	72	36	36	4	S						4					2*15	
专业限选课模块(二选一)	49	汽车专业英语	30	12	18	1.5	C											2		
		客户关系管理																		
	50	汽车市场调查与预测	30	12	18	1.5	C												2	
		汽车网络与新媒体营销																		
	51	汽车金融与贸易	30	12	18	1.5	C												2	
		事故车查勘与定损																		
52	汽车智能驾驶技术	30	12	18	1.5	C												2		
	汽车使用性能与检测																			
专业任选课(三选2)		汽车电子商务	108	108	0	6	C						6							
		汽车新技术																		
		短视频制作																		
集中实践课/特色	整周实训/特色技能课(必修)	53	军训(含入学教育)	108	20	88	4		2周						2周					
		54	劳动周	54	0	54	2		1周								1周			
		55	汽车使用与维护实训	24	0	24	1									1周				
		56	汽车营销实训	24	0	24	1											1周		
		57	新能源汽车综合实训	24	0	24	1											1周		

技能课	58	考证培训	84	20	64	3				1周	1周					1周	
	59	顾客行为调查实训	24	0	24	1										1周	
	60	礼仪实训	24	0	24	1									1周		
	61	中华优秀传统文化	30	0	30	1			1周								
	62	企业课堂	540	140	400	30							18周				
	毕业考核 (必修)	63	毕业综合技能测试	126	0	126	5						1周				4周
岗位实习(必修)			828	0	828	30						18周				12周	
合计			5498	2283	3215	279	0	28	30	28	28	25	30	24	23	25	16

备注：1、思想道德修养与法律基础课包括廉洁修身、大学生心理等内容；2、大学体育课程教学 52 学时、体质测试与校运动会 48 学时，共 100 学时，5.5 学分；大学英语实行分类分级教学，按各二级学院组成 A(提高班)、B(普通班)班上课；大学数学实行分类分模块教学，第一学期理工类专业上高等数学，经管类专业上经济数学；第二学期根据专业选择模块教学；计算机应用基础实行分类教学，学生可以选择免学和免修；3、通识课与公共选修课模块，安排在第 7~9 学期；各专业至少选交通行业类课程 1 门、创新创业类课程 1 门、美育艺术类课程 1-2 门，其中美育艺术类课程选修不低于 2 学分；理工类专业至少选人文社科类课程 2 门；经管类专业至少选自然科学与工程技术类课程 2 门；4、专业限选课，根据专业方向分流二选一，在教师指导下选修；5、第二课堂，要求修满 6 学分；6、课堂教学(含一体化、随堂实训等) 18 学时为 1 学分；课程设计、整周实训、毕业设计、岗位实习等集中实践教学环节，每周计 1 学分，折算 24 学时；毕业设计按 6 周计算，6 学分，6*24=144 学时；毕业论文/综合测试按 4 周计算，4 学分，4*24=96 学时；毕业岗位实习按 20 周计算，20 学分，20*24=480 学时；7、考核方式中，“S”表示考试，“C”表示考查；8、★表示专业核心课程；9、军训(含入学教育)在 48 学时的基础上增加 64 学时，共计 112 学时。

附表 4

汽车技术服务与与营销专业教学学时比 例表

专业：汽车技术服务与营销专业
级

年级：2024 年

课 程 类 别		学 分		学 时		备 注
		学分数	占总学 分百分 比%	学时数	占总学 时百分 比%	
课 程 教 学	必修课	230	82.44%	4352	79.16%	1. 综合实训每周按 24 时计算。 2. 综合实训总学时为课程教学的综合实训学时与综合实训学时之总和
	限选课	8	2.87%	120	2.18%	
	任选课	11	3.94%	198	3.60%	
	小计	249	89.25%	4670	84.94%	
综合实践环节		30	10.75%	828	15.06%	
总学分		279				
总学时		5498				

注：表中总学分、学时为课程教学栏中的小计和综合实训环节相应项之和。