



中等职业教育“双精准”示范专业建设
(汽车服务与营销专业)

专业建设规划、人才培养方案

东莞市汽车技术学校
2021年9月16日

东莞市汽车技术学校汽车服务与营销专业 “双精准” 示范专业建设方案

一、建设背景

（一）行业背景

据公安部统计，2018 年全国机动车保有量已达 3.27 亿。其中，东莞市汽车保有量已超 300 万辆，高居广东省第二。权威部门预测，2019 年全年汽车销量将达到2800 万辆，未来几年还将呈现上升趋势。巨大的汽车保有量，催生并助推汽车售后市场的膨胀与扩容。而汽车营销保养、汽车保险、汽车用品等多元化售后服务需求量增大，直接导致相关技术岗位的需求量日益增多。而不可忽视的现实是，当前广义汽车售后行业从业人员知识结构不全、专业素养不够，行业平均服务水平无法满足市场日益提高的要求。这对专业技术人才的培养提出了更高、更迫切的要求。

（二）专业背景

广东省内开设汽车服务与营销专业的学校较多，但也存在专业课程设置滞后，设备不足或者陈旧，满足不了学生的技能学习要求的情况。同时，有不少的学校校企合作处在空白或浅层次的状态，培养的学生不能很好的适应企业的用人需求。而具有较强的实际工作能力，了解相关企业生产过程和组织状况的汽车服务与营销的应用型专业技术人才是国家紧缺型人才，急需各校进行人才培养模式的改革。

二、建设基础

（一）初步构建了工学结合的人才培养模式

东莞市汽车技术学校成立于 2012 年，是东莞市教育局直属公办职业高中，是东莞市汽车职业教育集团牵头单位。自办学以来，已与东莞市永强汽车经销商、奔驰、宝马、奥迪等 200 多品牌企业建立友好合作关系，并成功申报“广东省重点中等职业学校”。东莞市汽车技术学校汽车服务与营销是学校重点专业，是东莞市汽车职业教育集团示范专业，是东莞市汽车行业协会共同建设及重点推荐专业。

2012 年来，我校先后与东莞市永强、东莞市永佳丰田、深圳行云新能等大型企业深度合作；2018 年开设“三二分段中高职衔接”班。专业人才培养模式丰富多样。

（二）初步搭建了理实一体的实训教学环境

汽修专业共建设了校内实训室（区）27 个，购置了 525 套价值 1250 万的仪器设备，为学生提供先进、充足的实训场所与设备，生均教学仪器设值达 1.236 万，从硬件上保障人才培养质量。

（三）初步进行了行动导向的教学模式改革

根据专业培养目标、教学内容和学生的学习特点，汽车运用与维修专业还采取灵活多样的教学方法，普及推行项目教学、案例教学、情境教学、模拟仿真教学、工作过程导向等新型教学模式。并大力推

广行动导向教学法，以学生为主体，注重对学生分析问题和解决问题能力的培养，全面提高学生的专业水平与教学效果。

（四）初步组建了专兼结合的专业师资队伍

营销专业配备 18 多名的专业教师，其中 17 名为“双师型”教师。专业带头人 2 名，其中 1 人为市级学科带头人，1 人为校级学科带头人。同时聘请多名企业技师与专家，定期对专业进行指导与教学，为学生的专业学习提供高素质的专兼结合的师资队伍。

（五）初步获得了令人可喜的专业教学成果

经过这几年的积累，营销专业学生受到社会和企业的好评，初次就业率达 100%。同时，在国家、省、市各类专业技能竞赛中，先后获省赛一等奖 4 个、二等奖 6 个、三等奖 4 个，市赛一等奖 17 个、二等奖 11 个、三等奖 3 个。

三、建设目标

（一）总体目标

借助东莞市汽车行业协会和东莞市汽车职业教育集团平台，创建“目标引领，多元合作，订单培养”的精准育人模式，和相关企业共同成立校企合作“订单班”，进行订单式培养；按企业岗位能力要求重构模块化课程体系，校企共同开发和建设核心课程；建成一支高素质的“双师型”的教学团队；深化校企合作，将汽车服务与营销专业建成特色鲜明、服务于当地产业的“双精准”示范专业。

（二）具体目标

1. 完善专业建设管理机制

(1) **建立健全专业建设指导委员会。**依托东莞市汽车行业协会、东莞市汽车职业教育集团专家委员会，健全和完善专业建设指导委员会工作机制，发挥专业建设与教学指导委员会在专业建设和教学管理中作用。

(2) **建立专业（技能）方向动态调整的论证、决策机制。**制定东莞市汽车技术学校《汽车服务与营销专业（技能）方向动态调整制度》并实施，逐步建立和健全专业动态调整的论证、决策机制。

(3) **科学制订、完善和实施人才培养方案。**依据教育部专业教学标准等文件要求，结合学校实际，对专业人才培养方案等进行修订和完善。使专业办学定位更清晰、人才培养目标更符合行业产业和区域经济社会发展需要，在人才对口培养和人才培养层次上有新突破。

2. 改善专业教学条件

(1) **建设专业教学资源库。**与行业企业专家共组课程开发团队，共同建设 1 个专业课程平台和 2 门核心课程数字化教学资源库资源，建设 2 门精品在线开放课程，逐步建设专业优质数字化教学资源。

(2) **构建企业化校内实训教学环境。**根据企业实际需求，改造升级汽车营销实训室；根据直播发展趋势，增设汽车新媒体实训室。进一步优化校内实训环境，满足专业发展需要。

(3) **加强校外实训基地建设。**借助东莞市汽车行业协会和东莞市汽车职业教育集团，建立稳定校外实训基地，进一步拓展校外实习基地，为学生综合能力的培养提供良好的校外实践教学环境。

3. 提升专业校企精准对接培养水平

(1) **加强“双证书”教育。**重视学生双证毕业，建立校企合作共同教育、教学、管理和训练学生的机制。逐步提升营销专业毕业生“双证率”，使 2021 届毕业生“双证书”率达90%。

(2) **校企合作共建课程体系和课程标准。**与行业企业专家共组课程开发团队，继续完善模块化的工学结合课程体系和课程标准。

(3) **校企合作“订单班”人才培养。**逐步构建“目标引领，订单培养”的人才培养模式，与企业合作开展“订单式”的人才培养，为企业定向输送人才。

4. 加强专业师资队伍建设

(1) **加强专业带头人培养。**以教师梯队建设为契机，培养2名专业带头人，并不断提高专业带头人的教育能力和管理能力，充分发挥其带头引领作用。

(2) **加强“双师型”教学团队建设。**通过落实“学历教育+企业实践”的培养方法，推动教师积累企业工作经历、“双师型”教师比率提高到75%。

四、具体建设内容及主要措施

(一) 建设内容

1. 完善专业建设管理机制

(1) **建立健全专业建设指导委员会。**依托东莞市汽车行业协会、东莞市汽车职业教育集团专家委员会，建立专业建设指导委员会工作机制，制定东莞市汽车技术学校《汽车服务与营销专业建设与教学指导委员会章程》，成立第一届东莞市汽车技术学校汽车服务与营销专业建设与教学指导委员会，发挥专业建设与教学指导委员会在专业建设和教学管理中的作用。

(2) **建立专业（技能）方向动态调整的论证、决策机制。**依托东莞市寮步镇汽车产业特色，建立了与产业对接的相关专业，制定东莞市汽车技术学校《汽车服务与营销专业（技能）方向动态调整制度》，建立专业动态调整的论证、决策机制。

(3) **科学制订、完善和实施人才培养方案。**依据教育部专业教学标准等文件要求，结合学校实际，对专业人才培养方案等进行修订和完善。使专业办学定位更清晰、人才培养目标更符合行业产业和区域经济社会发展需要，在人才对口培养和人才培养层次上有新突破。

2. 改善专业教学条件

(1) **建设专业教学资源库。**与行业企业专家共组课程开发团队，共同建设 1 个专业课程平台和 2 门核心课程数字化教学资源库资源，建设 2 门精品在线开放课程，初步搭建专业优质数字化教学资源。

(2) **构建企业化校内实训教学环境。**在已有实训场室和实训仪器设备的基础上，根据企业生产实际，改造升级汽车电子电工实训室；根据新能源汽车发展趋势，改造升级新能源汽车营销实训室，进一步优化校内实训环境。

(3) **加强校外实训基地建设。**借助东莞市汽车行业协会和东莞市汽车职业教育集团，在已有校企合作企业的基础上，进一步建社稳定的校外实训基地 2 家和顶岗实习合作企业达 10 家，进一步拓展校外实习基地，为学生综合能力的培养提供良好的实践教学环境。

3. 提升专业校企精准对接培养水平

(1) **加强“双证书”教育。**实施“双证书”教育，建立校企合作共同教育、教学、管理和训练学生的机制，将校企合作贯穿于人才培养的全过程，逐步提高汽修专业毕业生“双证率”，2021 届毕业生“双证书”率争取达90%。

(2) **校企合作共建课程体系和课程标准。**与行业企业专家共组课程开发团队，进行岗位能力需求调研，共同制定专业课程方案、实施性教学计划和 2 门专业核心课的课程标准，构建模块化的工学结合课程体系。

(3) 校企合作“订单班”人才培养。借助行业企业，与相关企业开展“订单式”的人才培养，为企业定向输送人才，进行“目标引领，多元合作，订单培养”的人才培养模式改革。

4. 加强专业师资队伍建设

(1) 加强专业带头人培养。以教师梯队建设为契机，培养2名专业带头人，提高专业带头人的教育能力和管理能力，通过主持课题、撰写论文和编写教材等多种形式，让其主持或参与制订专业建设规划、人才培养方案和校企合作项目，充分发挥其带头作用。

(2) 加强“双师型”教学团队建设。通过落实“学历教育+企业实践”的培养方法，推行教师企业实践计划，加强培训，鼓励专业教师考取专业技能证书，“双师型”教师比率提高到70%。

5. 改革专业教学质量评价模式

(1) 构建多方参与的专业教学质量监测机制和评价模式。在专业建设指导委员会的指导下，制定和完善汽车服务与营销专业“多元化”评价方案，建立由学校、企业和学生多方参与的多元评价模式，改进质量评价的内容、方法和手段，促进人才培养质量的提高。

(2) 建立专业自我诊断与改进机制。建设信息化的毕业生实习跟踪管理平台，构建和完善在校生学习成果评价及毕业生实习、就业跟踪调查机制，建立专业自我诊断与改进机制。

(二) 主要措施

根据对东莞市汽车营销人才需求的调查与分析，以及汽修行业紧缺人才及企业工作岗位能力要求，针对不同能力层次的学生以及各合作企业的个性需求，成立“岗位订单班”，全面探索“目标引领，多元合作，订单培养”的工学结合人才培养模式；按照人才培养目标、就业岗位要求重构课程，加强汽车营销技能的培养，构建模块化课程

体系；通过校企合作、打造一支高素质、高水平的“双师型”教学团队；本着校企双赢的宗旨，在学校集团化办学机制下，与骨干企业共同建设合作项目，共同参与师资培养、实训教材建设、为学生提供优质的实习岗位、岗前培训和就业岗位。主要的保障措施有以下几项：

1. 组织保障

在学校教学管理部门领导下，成立“双精准”示范专业建设项目小组及专家指导机构，对建设方案的整体实施工作进行组织、协调和指导；由专业带头人、职教专家、企业专家、骨干教师等组成团队，明确职责，层层落实，按进度高质量完成各项工作，确保建设目标的实现。

2. 制度保障

制定《东莞市汽车技术学校“双精准”示范专业建设项目实施管理办法》《东莞汽车技术学校“双精准”示范专业建设项目经费管理实施细则》等相关制度，明确职责、经费使用及相关管理规定，做到专人专管、专款专用，加强过程控制，实施科学管理，保障顺利进行。

3. 经费保障

为确保建设顺利进行，积极争取中央、省、市财政支持资金，以学校自筹经费为主，落实建设经费，制定合理的预算方案，确保汽车服务与营销“双精准”示范专业建设的各项目标能够如期、按质、按量完成。

东莞市汽车技术学校

汽车服务与营销专业人才培养方案

一、专业名称及代码

汽车服务与营销专业（700205）

二、入学要求及修业年限

全日制中等职业学校学历教育招收初中毕业生或具有同等学力者，基本学制三年。

三、职业面向

序号	专业方向	对应职业（工种）	职业技能等级证
1	汽车整车营销	1. 汽车营销员 2. 汽车保险与理赔	1+X 汽车专业领域职业技能证书（初级） 汽车维修工（四级）
2	汽车电子商务	1. 汽车营销员 2. 汽车保险与理赔	1+X 汽车专业领域职业技能证书（初级） 汽车维修工（四级）

四、培养目标

中等职业学校培养与新时代中国特色社会主义建设要求相适应，德智体美劳全面发展，具有综合职业能力，在生产、服务一线工作的高素质劳动者和技术技能人才。本专业面向汽车整车销售与服务、汽车零部件供应等行业企业，培养具有基本的科学文化素养，良好的职业道德，较强的就业能力和一定创业能力，从事汽车整车营销、汽车零部件营销及二手车营销等工作的新时代德智体美劳全面发展的高素质复合型人才。

五、培养规格

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. 热爱社会主义祖国，将实现自身价值与服务祖国人民相结合，树立社会主义民主观念和遵纪守法意识，遵守职业岗位规范；有社会公德、职业道德意识和文明行为习惯，自觉践行社会主义核心价值观。

2. 树立劳动观点，弘扬劳动精神、劳模精神，引导学生崇尚劳动、尊重劳动，养成良好的劳动习惯，增强实践能力；树立尊重自然、顺应自然、保护自然的生态文明理念；树立正确的职业理想，

形成正确的就业观、创业观，做好适应社会、融入社会、就业创业准备。

3. 有健全的人格、良好的心理品质和健康的身体，培养诚实守信、爱岗敬业、团结互助、勤俭节约、艰苦奋斗的优良品质，提高应对挫折、合作与竞争、适应社会的能力。

4. 有基本的欣赏美和创造美的能力，能辨别美与丑、善与恶，弘扬真善美，传播正能量。

5. 热爱汽车，热爱汽车行业，具有爱岗敬业、诚信礼貌的良好职业素养；具有良好的职业道德，能自觉遵守行业法规、规范和企业规章制度。

6. 具有开朗乐观性格、良好的语言表达能力及人际交往沟通能力与团队协作能力。

7. 具有较高的汽车交通安全意识，能自觉遵守我国交通安全相关法律。

8. 具备较强的获取信息、分析判断和学习新知识的能力，了解行业相应的政策、法规、制度。

（二）专业知识和技能

专业方向1：汽车整车营销

①具有语文、数学、英语、政治、计算机等本专业所需的文化基础知识；

②具有汽车营销岗位所需的汽车销售、配件销售、售后服务等相关专业知识；

③具有营销心理学和汽车商务礼仪知识；

④具有汽车4S店销售顾问所具备的业务知识，包括客户管理、上牌手续、信贷业务及交通安全等有关理论知识；

⑤具备汽车基本性能解读能力，熟悉汽车构造，掌握汽车销售及售后服务的基本业务能力；

⑥具备接待客户与客户进行洽谈的能力；

⑦具备电话营销与网络营销的基本能力；

⑧具备汽车保险理赔的基本费用核算与理赔流程能力；

⑨具备一定的汽车销售策划和组织实施的能力；

⑩具备汽车销售工作的责任担当能力、沟通协作能力。

专业方向2：汽车电子商务

①具有语文、数学、英语、政治、计算机等本专业所需的文化基础知识；

②具有营销心理学和汽车商务礼仪知识；

③具有汽车营销与电子商务相关的基础理论知识；

④具有网店营运与维护等相关业务知识，熟悉互联网营销方法；

⑤具备汽车基本性能解读能力，熟悉汽车构造，掌握汽车销售及售后服务的基本业务能力；

⑥具备接待客户与客户进行洽谈的能力；

⑦具备电话营销与网络营销的基本能力；

⑧具备汽车保险理赔的基本费用核算与理赔流程能力；

⑨具备一定的网络营销策划和组织实施的能力；

⑩具备汽车营销工作的责任担当能力、沟通协作能力。

六、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。

公共基础课包括思想政治课、文化课（语文、数学、英语）、信息技术、体育与健康课、艺术课、历史课，以及物理、化学、中华优秀传统文化、职业素养等课程列为必修课或限定选修课。

专业技能课包括专业核心课、专业方向课和实训实习课。

（一）公共基础课

序号	课程名称	主要教学内容和要求	基本学时
1	思政	依据《中等职业学校思想政治课教学大纲》开设	144
2	语文	依据《中等职业学校语文课教学大纲》开设	216
3	历史	依据《中等职业学校历史课教学大纲》开设	72
4	数学	依据《中等职业学校数学课教学大纲》开设	144
5	英语	依据《中等职业学校英语课教学大纲》开设	144
6	信息技术	依据《中等职业学校信息技术课教学大纲》开设	108
7	体育与健康	依据《中等职业学校体育与健康课教学大纲》开设	144
8	艺术	依据《中等职业学校公共艺术课教学大纲》开设	72

(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	汽车使用与维护	熟悉发动机、底盘、轮胎等汽车部件性能及拆装方法,了解汽车使用与维护的目的和意义,掌握汽车正确的使用方法并能熟练操作,了解汽车维护规律,掌握汽车维护项目和竣工标准,能熟练进行汽车维护作业。	216
2	汽车构造	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。	144
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。	72
4	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。	72
5	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。	72

6	汽车销售顾问	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。	180
7	汽车售后顾问	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。	180
8	汽车配件销售及管理	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。	72

2. 专业方向课

(1) 汽车整车营销方向

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	汽车销售实务	进一步了解和熟知汽车营销相关的法律法规、基本理论和基本销售流程等,提高营销法律意识和专业度,初步形成一定的销售能力。	108
2	汽车售后服务实务	进一步了解和熟知汽车售后服务市场现状及维修服务基本流程,掌握维修接待的服务营销方法和技巧,学会常见维修服务项目接待、增项服务及做好客户关系的维护和管理等。	108
3	汽车智能网联	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	72

		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。	
--	--	-----------------------------------------------	--

(2) 汽车电子商务方向

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	网店建设与运营	了解互联网营销，熟悉如何开网店，维护网店等相关业务。掌握基本的网店建设与运营力，结合汽车相关衍生产品进行互联网业务开展。	108
2	汽车电子商务	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。	108
3	图像制作	了解图像制作的学习内容，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。	72

3. 实训实习课

(1) 专业（综合）实训

本专业应紧跟汽车行业和汽车市场的更新和变化，做到与时俱进，保证课程的理论和实训有效开展。本专业根据学生专业能力培养需要，设置安排1周汽车营销与服务综合实训课及1周汽车维修工考证综合实训课。专业课程教学注重理论讲授与实践操作相结合，突出学生的实践操作能力的培养。本专业大部分的核心课程都安排了实训环节，并融合在常规教学中。重要的核心专业课，如汽车使用与维护、汽车配件销售与管理、汽车构造、二手车评估与交易、汽车销售顾问、汽车售后顾问等核心课程，均采用模块化、理实一体化的教学方式授课，强化学生在学习专业知识过程中“学中做，做中学”，提高学生在学习专业知识的实效性，通过边讲边练、重视实践训练的形式，切实提升学生的专业技能水平。

(2) 顶岗实习

在确保学生实习总量的前提下，可根据实际需要，通过校企合作，实行工学交替或分阶段安排学生实习，与实习单位共同制定实习计划和制度，共同培养，共同管理。顶岗实习是本专业最后的实践性教学环节，要认真落实教育部等五部委印发的关于《中等职业学校学生实习管理规定》的有关要求，保证学生顶岗实习的岗位与

其所学专业面向的岗位（群）基本一致。通过企业顶岗实习，学生能更深入地了解企业相关岗位的工作任务与职责，能够用所学知识和技能解决实际工作问题，学会与人相处与合作，树立正确的劳动观念和就业观。

顶岗实习是汽车营销与服务专业最后的实践性教学环节，是对所学知识和技能进行的一次综合性实践，是培养学生综合职业能力的重要环节。通过顶岗实习，使学生了解汽车销售企业组织机构、相关岗位的工作内容及汽车营销生产的工作过程，深入生产实际，深化和充实专业知识，熟悉掌握汽车销售步骤及业务流程，掌握汽车基本构造及原理知识，掌握基本沟通谈判技巧，掌握基本销售策略及销售技巧，懂汽车，知营销，初步具有上岗工作的能力。

（三）选修课

学校根据专业需要和学生兴趣、爱好，确定公共选修课和专业选修课及主要教学内容和要求。学校还应当组织开展劳动实践、创新创业实践、志愿服务及其他社会公益活动。

本专业根据专业需求和学生成长需要设置三门公共选修课和四门专业选修课。公共选修课开设了中华优秀传统文化、职业素养、劳动教育，专业选修课开设了汽车保险与理赔、新能源技术、汽车金融与贸易、汽车修理工中级。其中，汽车保险与理赔，主要让学生了解汽车保险条款和保险营销基本方法，学习保险售后服务基本知识和技能，掌握运用汽车保险条款，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。新能源汽车概论，主要让学生了解新能源汽车领域的新技术，并具有一定的分析能力，掌握新能源汽车构造原理与传统汽车的构造原理区别和维修维护的操作安全知识。通过公共选修课和专业选修课的补充，让本专业的学生增强自信和内涵，拓宽视野，学习更全面的专业知识。

七、教学进程总体安排

（一）基本要求

每学年为 52 周，其中教学活动时间 40 周（含复习考试和实训实习），寒暑假为 12 周。周学时一般安排为 28 学时（按每天安排 6 节课计），校外实习一般按每周计 30 学时。三年总学时数不低于 3000 学时。实行学分制，原则上一般以 16-18 学时计 1 学分，三年制毕业总学分不少于 170 学分。

公共基础课学时一般占总学时的三分之一，允许根据本专业人才培养的实际需要在规定的范围内适当调整，按实际情况调整课程开设顺序，但必须保证学生修完本方案确定的公共基础课程的必修内容和学时。

专业技能课（含实训实习）学时一般占总学时的三分之二，课程设置要与培养目标相适应，一般按照相应职业岗位（群）的能力要求，确定 6—8 门专业核心课和若干门专业方向课。实践性教学学

时原则上占总学时数 50%以上。推行认知实习、跟岗实习、顶岗实习等多种实习方式，学生顶岗实习时间一般为 6 个月，可根据专业实际，集中或分阶段安排。

课程设置中应设选修课，其教学时数占总学时的比例约为 10%。

(二) 教学周数分配表

内容 学期	校内 课堂教学	入学 教育及 军训	校内集中实训项目			认识 实习	跟岗 实习	顶岗 实习	毕业 教育	考 核	机 动	寒 暑 假	合 计
				汽车 营销与 服务综 合 实训	技能 考证 训练								
一	17	1								1	1	4	24
二	18									1	1	8	28
三	17			1						1	1	4	24
四	17				1					1	1	8	28
五	18									1	1	4	24
六							18	1			1	8	28
合计	87	1		1	1		18	1	5	6	36	156	

注：校内集中实训项目结合本专业实际安排，校内课堂教学周数也将随之调整。

(三) 教学安排表

课程 性质	课程 类别	课程 编码	课程 名称	学 分	总 学 时	各学期教学周数与周学时分配					
						1	2	3	4	5	6
						17 周	18 周	18 周	18 周	18 周	19 周
必修 课	公共 基础 课	01	思想政治	8	144	2	2	2	2		
		02	语文	12	216	4	4			4	
		03	数学	8	144	4	2			2	

		04	英语	8	144	4	2			2	
		05	历史	4	72			2	2		
		06	信息技术	6	108	2	4				
		07	体育与健康	8	144	2	2	2	2		
		08	公共艺术	4	72		2	2			
		小计：(占33.9%)		58	1044	18	18	8	6	8	0
	专业核心课	09	汽车使用与维护	8	144	8a	8a				
		10	汽车配件销售与管理	5	90			6a	4a		
		11	汽车构造	8	144	8b	8b				
		12	客户关系管理	4	72			4			
		13	二手车评估与交易	5	90			6b	4b		
		14	汽车商务礼仪	4	72	2	2				
		15	汽车销售顾问	10	180			10a	10a		
		16	汽车售后顾问	10	180			10a	10a		
		小计：(占31.9%)		54	972	10	10	20	14	0	0
限选课	专业方向	整17	汽车销售实务	6	108					12a	
		营18	汽车售后服务	6	108					12b	

	课	方	实务									
		方向	1 9	汽车智 能网联	6	108					6	
		小计：(占10.5%)			18	324	0	0	0	0	18	0
		汽车电 子商务 方向	1 7	网店建 设与运 营	6	108					6	
		1 8	汽车电 子商务	6	108						6	
		1 9	图像制 作	6	108						6	
		小计：(占10.5%)			18	324	0	0	0	0	18	0
必修 课	实践 课	2 0	入学教育（ 军训）	1	30	1 周						
		2 1	认识教育	1	30							
		2 2	汽车营销与 服务综合实 训课	1	30			1 周				
		2 3	技能考证训 练	1	30				1 周			
		2 4	顶岗实习	28	540						18 周	
		2 5	毕业教育	1	30						1 周	
		小计：(占19.3%)			33	690	0	0	0	0	0	19 周
任 选 课	(三选二) 公共选修课	2 6	中华优秀传 统文化	1	18					1		
		2 7	劳动教育	1	18					1		

	28	职业素养	1	18					1	
	小计：（占1.1%）		2	36	0	0	0	0	2	0
专业选修课（四选二）	29	汽车保险与理赔	4	72				4		
	30	新能源概论	4	72				4		
	31	汽车金融与贸易	4	72				4		
	32	1+X技能证书考证	4	72				4		
	小计：（占4.6%）		8	144	0	0	0	8	0	0
合计			171	3210	28	28	28	28	28	19

（四）说明

1. 认识实习安排在第一学期，根据教学实际安排进行分散开展。
2. 获取中级技能等级证计2学分，参加国际性、全国性、省部级、地市级、行业内的职业技能竞赛以及各种知识、文艺、体育等竞赛中获得奖励，可折合成学分。

八、实施保障

主要包括师资队伍、教学设施、教学资源、教学方法、学习评价、教学质量管理等方面。

（一）师资队伍

根据教育部颁发的《中等职业学校教师专业标准》和《中共中央国务院关于全面深化新时代教师队伍建设改革的意见》，加强专业师资队伍建设，合理配置教师资源。专兼职教师的数量、学历、职称结构应合理，具备良好的师德和终身学习能力，熟悉企业情况，积极开展课程教学改革。本专业有业务水平较高的专业带头人，应配备2名及以上具有相关专业中级以上专业技术职务的专任教师；建立“双师型”专业教师团队，其中“双师型”教师应不低于60%，并聘请一定比例（10%-30%）的行业企业技术人员和能工巧匠担任兼职教师。

本专业专任教师专业实践能力基本要求如下：其一，要求了解和关注汽车销售行业动态与汽车售后市场行业动态，适应产业行业发

展需求,熟悉企业情况,具备积极开展课程教学改革和实施的能力;其二,要求必须每年参加至少72学时的专业技术培训,必须取得汽车营销师高级、二手车高级评估师、汽车维修工技师或考评员等职业资格证书,保证每位专业教师成为双师型教师。本专业兼职教师要求具备丰富实践经验和较强专业技能,能够及时解决生产过程中的技术问题,具有一定的教学能力,善于沟通与表达。兼职教师主要工作有:参与人才培养方案的制定;承担一定的教学任务,指导实训;参与课程开发与建设,参与相关教学文件的编写;参与理实一体专业教室建设及实训基地建设;参加教学培训,提高职业教育教学能力。

(二) 教学资源

根据专业人才培养方案总体要求,制(修)订专业课程标准,明确课程目标,优化课程内容,及时将新技术、新工艺、新规范纳入课程标准和教学内容。要指导教师准确把握课程教学要求,规范编写并严格执行教案,做好课程总体设计,按程序选用教材,合理运用各类教学资源,做好教学组织实施。

严格采用国家统编“三科”教材,优先选用国家规划教材,校企合作开发校本教材,倡导新型活页式、工作手册式产教融合型教材,健全专业教学资源库,广泛应用数字化教学和立体化教材。

本专业选用全国职业教育“十二五”、“十三五”规划教材,汽车专业“项目一体化”创新型教材,紧跟汽车行业、汽车市场的更新变化,选用教材做到与时俱进,专业核心课程,如汽车销售实务、汽车配件与营销等,做到注重选用最新版本的教材,贴合最新的市场需求。另外,结合专业特点,注重增加汽车营销仿真模拟软件辅助教学,通过购置汽车营销基本技能仿真教学系统、汽车配件仓库管理仿真教学系统、汽车顾问式销售教学系统等仿真模拟教学软件,增强授课趣味性和实用性,强化教学效果,提高学生学习的积极性和获得感。

(三) 教学方法

1. 公共基础课

公共基础课的任务是依据教育部统颁的相关课程教学标准的基本要求,引导学生树立正确的世界观、人生观和价值观,提高学生思想政治素质、职业道德水平和科学文化素养;为专业知识的学习和职业技能的培养奠定基础,满足学生职业生涯发展的需要,促进终身学习。推动中华优秀传统文化融入教育教学,加强革命文化和社会主义先进文化教育;深化体育、美育教学改革,促进学生身心健康,提高学生审美和人文素养。

推行案例教学、情境教学等教学模式的改革,教学方法、教学手段的创新,用信息技术改革课程教学。突出“学生为中心”的教

育教学理念，调动学生学习积极性，注重学生学习能力和学习习惯的培养，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. 专业核心课

专业技能课程的任务是培养学生掌握必要的专业知识和比较熟练的职业技能，提高学生就业创业能力和适应职业变化的能力。

根据专业培养目标、教学内容和学生的学习特点，采取灵活多样的教学方法，普及推行项目教学、案例教学、情境教学、模拟仿真教学、工作过程导向等新型教学模式。

本专业突出“做中学、做中教、教学做相结合”的职业教育教学特色，强化理实一体化教学。广泛运用启发式、探究式、讨论式、参与式等教学方法，推广翻转课堂、智慧课堂、混合式教学等教学方式、推动课堂教学革命。开展“互联网+教学”实施方案，全面提升教师信息技术应用能力，全面开展大数据、虚拟仿真等现代信息技术在教育教学中的应用。

（四）教学及学习评价

教学评价应体现评价主体、评价方式、评价过程的多元化。校内校外评价结合，学业考核与技能鉴定结合，教师评价、学生互评与自我评价相结合，过程性评价与结果性评价相结合。创新评价方式方法，既关注学生对知识的理解和技能的掌握，更关注运用知识在实践中解决实际问题的能力水平。

本专业结合教学实际，确定期末考试考查课程，按学业成绩管理统一规定，制定各门课程成绩评价标准。以过程性评价为导向，将学生平时学习态度、学习表现、知识技能运用纳入评价范围，形成常态化学业水平测试、技能抽查等学业评价为主、期末考试考查为辅的过程性学业评价体系。以职业技能鉴定基础，允许用技能等级证替代一部份专业课程成绩或学分；以企业职业标准为参考依据，形成学校与企业专家共同参与学生企业顶岗实习环节的评价机制。

（五）教学质量

教学工作是学校的中心工作，教学质量是教学管理的核心。为实现中职学校教学管理的程序化、规范化、科学化、信息化，依据本专业人才培养方案，规范制定本专业实施性教学计划等教学文件，严格按教学计划开设课程，统一公共基础课的教学要求，并加强对实施性教学计划执行的管理监督和教学过程的质量监控。推行学业水平测试、技能抽查、综合素质评价和毕业生质量跟踪调查等。

学生顶岗实习严格执行国家五部委《中等职业学校学生实习管理规定》，制定本校的学生实习管理实施办法，加强监管。

严格落实培养目标和培养规格要求，加大过程考核、实践技能考核成绩在课程总成绩中的比重。严格考试纪律，健全多元化考核

评价体系，完善学生学习过程监测、评价与反馈机制，强化实习鉴定、技能考证、毕业设计（或论文）等实践性教学环节的全过程管理与考核评价。

本方案是指导和管理教学工作及专业建设的主要依据，是保证教学质量的纲领性教学文件，也是考核本专业教学质量和学生学业质量评价的重要依据。

（六）教学设施

1. 校内实训室

实训实习环境要具有真实性或仿真性，具备实训、教学、教研等多项功能及理实一体化教学功能。校内实训基地包括基础实训室、专项实训室和专业综合实训室，建设一批一体化实训室，满足专业教学要求。实训设备配置不低于以下标准，主要设施设备的数量按照标准班（50人/班）配置。根据本专业学生人数和班级数量，合理增加设备数量和工位数量，以满足教学要求。

校内实训室配置主要设施设备名称及型号规格、数量见下表。

序号	实训室名称	实训室面积	实训室功能	主要设施设备		
				名称及型号规格	数量	单位
1	汽车销售顾问实训室	180平方米	汽车销售顾问模块课教学	荣威ei6混合动力智联版	1	台
				LD03汽车营销多媒体三维实景教学软件	1	套
				LD课程教学资源包	1	套
				LD01汽车商务仿真实训教学软件	1	套
				商务电脑	2	台
2	汽车售后顾问实训室	180平方米	汽车售后顾问模块课教学	LD02汽车维修服务仿真教学软件	1	台
				博世举升机	1	台
				办公桌椅	2	套
				LD课程教学资源包	1	套
				商务电脑	2	台
				卡罗拉二手车实训用车	1	辆
3	二手评估模块实训室	180平方米	二手车评估模块课教	卡罗拉二手车实训用车		
				博世举升机	1	台
				蓝泰漆面检测仪	1	台

			学	LD课程教学资源包	1	套
				博世发动机分析仪	1	台
				X-431汽车诊断电脑PAD	1	台
				X-431汽车诊断示波器 配置示波模块	1	台
				LD05二手车评估交易实 训教学软件	1	套
				LD15汽车二手车技术鉴 定三维仿真教学软件	1	套
				RM内窥镜	1	台
				BAT131电瓶检测仪	1	台
				BEA060尾气分析仪	1	台
				罗宾耐尔制冷剂纯度鉴 别仪	1	台
				商务电脑	2	台
4	配件管理 +保险理 赔实训室	180平 方米	配件管 理+保险 理赔模块 课教学	汽车配件	30 0	个
				LD20汽车配件情景仿真 比赛系统	1	套
				LD06汽车保险模拟理赔 估损教学软件	1	套
				多功能机房	1	套
				货架	2	个
				LD课程教学资源包	2	套
				工具车	2	个
				LD07汽车保险模拟查勘 实训教学软件	1	套
				LD04汽车保险承保实训 教学软件	1	套
				办公桌椅	2	套
5	汽车营销 基本技能 实训室	90	汽车营 销机房 软件教 学	商务电脑	30	台

2. 校外实习基地

根据岗位实习要求，本专业携手有良好合作意愿的汽车企业，建立 2—3 个稳定的校外实训基地和若干个顶岗实习点，大力推进与大中型企业合作，共同将校外实训基地建成集学生生产实习、双师型教师培养培训和产教研的基地。稳定的校外实训基地要求注重就近原则及适用原则，适合和方便学生参加实践和实习。选择口碑好、信誉度高的合资品牌汽车企业及自主品牌汽车企业，如丰田 4S 店、本田 4S 店、北京汽车 4S 店等，校企共同商议谋划，营造良好的合作环境，建造专业的实训场所，校企共同培育受社会欢迎的专业技能人才，打造技术过硬的专业教师团队。

九、毕业要求

毕业要求是学生通过规定年限的学习，严格执行中职学籍管理规定，按照教育部关于印发《中等职业学校学生学籍管理办法》的通知（教职成[2010]7 号），“学生达到以下要求，准予毕业：

1. 思想品德评价合格；2. 修满教学计划规定的全部课程且成绩合格，或修满规定学分；3. 顶岗实习或工学交替实习鉴定合格。”毕业时应达到的素质、知识和能力等方面要求，保证毕业要求的达成度高，坚决杜绝“清考”行为。

本专业鼓励学生在获得学历证书的同时，积极取得多类职业技能等级证书。学生自主选择参加职业技能等级证书培训与考核，不作为毕业限制条件。确保学生毕业时完成规定学时学分和教学环节，结合专业实际组织毕业考试考核，严格毕业要求，把好毕业出口关。

十、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）

2021 年 9 月 16 日