

2018 级汽车营销与服务专业人才培养方案

一、专业名称及代码

专业名称 汽车营销与服务

专业代码 580405

二、招生对象与学制

(一) **招生对象**: 应届高中毕业生、中职对口生或具有相同学历的其他人员。

(二) **学制**: 基本学制 3 年, 实行学分弹性学制, 在校学习时间不少于 2 年 (修满学分), 最长修业年限为 6 年。

三、培养目标与规格

(一) 培养目标

本专业主要培养德、智、体、美、劳全面发展, 具有较强专业技能、良好职业道德和可持续发展能力, 面向汽车销售和汽车维修服务企业, 在经营、服务一线能从事汽车及零配件销售、售后接待、管理、车辆鉴定、评估、保险事故勘察理赔、汽车维护保养、汽车检测的高素质技能专门人才。

(二) 培养规格

1、素质结构

主要包括基本素质、职业素质。

基本素质: (1) 思想道德素质。熟悉我国国情, 牢固树立“国家利益高于一切”的政治思想, 坚持正义, 自觉抵制各种危害祖国和广大人民群众利益的不良思想和行为。牢固树立社会主义“八荣八耻”荣辱观和法纪观, 自尊、自爱、自律、自强, 遵纪守法, 尊重他人, 养成恪守职业道德与行为习惯的习惯, 做一个对国家和社会负责任的人。(2) 科学文化素质。对文学、哲学、历史、艺术等人文社会科学有一定了解, 具有一定的文化品味、审美情趣、人文素养。(3) 心理素质。能正确面对困难、压力和挫折, 具有积极进取、乐观向上和健康平和的心态。(4) 身体素质。具有一定的体育运动和卫生保健知识, 养成锻炼身体的习惯, 掌握一定的运动技能, 达到国家颁布《学生体质健康标准》的要求。

职业素质：热爱本专业，具有良好的职业道德修养和行为规范，诚实守信，严谨务实。

（二）能力结构

分为方法能力、社会能力和专业能力。

1、方法能力：（1）自我学习能力。具有良好的学习习惯，一定的抽象思维能力，较强的形象思维能力，逻辑思维能力，能够快速查阅专业的相关资料和文献，能够快速自学专业领域的一些前沿知识和技能。（2）信息处理、数字应用能力。能根据专业领域的需要，运用多种媒介、多种方式采集、提炼、加工、整理信息。掌握专业所需的计算方法，计算来的数据，并对专业问题进行分析、预测和评价。（3）实践动手能力。能综合运用所学专业知知识，及时、正确地处理生产中存在的各种问题，能积极主动地解决所在岗位的技术难题。

2、社会能力：（1）与人交流能力。具有良好的心态和换位思考的宽广胸怀，尊重他人，诚以待人，能够敏锐发现共同的话题和兴趣，运用巧妙的方式和对方沟通。（2）与人合作能力。牢固树立团队利益高于个人利益的观点，尊重并理解他人的观点与处境，能评价和约束自己的行为，能综合地运用各种交流和沟通的方法进行合作。（3）解决问题能力。具有发现问题，提出问题并运用所学的综合知识去努力思考、积极探索，并且创造性地解决问题的能力。（4）革新创新能力。具有扎实的基础知识，精深的专业技能。以高超的学习能力，敢于冒险的勇气和敏锐洞察力，坚持不懈地发现问题和解决问题。（5）外语应用能力。能够运用所学知识阅读本专业相关英文资料，能规范书写英文简历、总结、假条等应用文，能够进行简单的英语交流。

3、专业能力：汽车基本构造及汽车基本修理方法的能力；汽车营销和汽车贸易的能力；确定汽车零配件供应量及进行零配件销售的能力；二手车定价及置换的能力；汽车保险条款和进行赔偿鉴定的能力；企业管理和售后服务的能力；阅读外文资料的能力；驾驶技能和了解交通法规的能力。

（三）知识结构

分为基础和专业知识

基础知识：（1）掌握较扎实的科学文化基础知识；（2）掌握马克思主义的基本理论和基本知识；（3）掌握人文、道德和法律基本理论和基本知识。

专业知识：（1）掌握汽车技术服务与营销必备的汽车材料、机械构造、电子设备基础知识；（2）掌握汽车构造及维修常识；（3）掌握营销实务基本操作技能；（4）掌握汽车信贷与保险基本操作；（5）掌握汽车使用与技术管理的常识；（6）掌握汽车电子商务、汽车租赁基本操作；（7）了解汽车旧车鉴定及评估、汽车会展与策划基本工作和常识。

四、就业岗位与资格/等级证书

（一）就业方向

就业领域：汽车销售、汽车售后服务、汽车保险承保与理赔、汽车信贷与租赁、二手车鉴定与交易业务领域。

初始工作岗位：汽车整车销售、汽车零配件销售与管理、汽车维修接待、汽车维护与检测。

相近工作岗位：汽车保险承保与理赔、二手车鉴定评估与交易、汽车电子商务。

可升迁的职业岗位：汽车销售服务主管/经理、售后服务主管/经理。

（二）职业资格

序号	面向的职业岗位	技能证书/职业资格证书	备注
1	汽车营销师	（中级/高级）职业资格证书；	必考
2	汽车保险公估人	（中级/高级）职业资格证书；	建议考
3	二手车鉴定评估师	（中级/高级）职业资格证书；	必考
4	汽车维修工	（中级）职业资格证书	必考
5	汽车配件仓储员	（中级/高级）职业资格证书	建议考
6	汽车驾驶证		必考

五、专业课程体系

（一）职业岗位核心能力

1、基于就业岗位分析确定典型工作任务

组织专业教师联合企业（行业）技术专家和一线技术人员，针对信阳及周边

地区汽车“后市场”汽车技术服务与营销职业岗位，采用访谈、问卷、研讨、论证等方式，依据在实际工作中具体工作任务出现的频繁程度、重要性以及所能承载的知识与技能水平，通过岗位分析确定本专业对应的汽车营销人员的典型工作任务。如下表：职业岗位核心能力表

序号	职业岗位核心能力名称	对应的专业核心课程	技能或职业资格证书
1	汽车保险理赔	车辆投保方案； 汽车信贷与租赁 事故车辆能够进行现场查勘； 正确进行事故损失估损…汽车日维护与 定期保养	汽车保险与理赔职业技能等级证书（三级）
2	汽车及配件营销	汽车配件的保养； 汽车配件的销售 汽车配件的鉴别	
3	汽车营销	汽车推销技巧；汽车营销策划 汽车服务顾问实战	汽车营销师职业技能等级证书（中、高级）
4	计算机运用	计算机应用基础	全国计算机等级考试证书（一级）
5	二手车鉴定及评估	二手车鉴定与交易	二手车鉴定师职业资格等级证书（中、高级）
6	汽车英语	汽车专业英语	高等学校英语应用能力考试（B级或以上）

（二）人才培养模式与课程体系设计

1. 人才培养模式

依据校企合作、工学结合的人才培养理念，结合汽车专业特点及实际情况我们提出和实践了“4+4+4+4”4个结段“能力递进式”的工学结合人才培养模式，这种模式的实施，有力地促进了汽车营销与服务专业及专业群人才培养目标的开展，为我院高职高专“工学结合”人才培养模式的改革奠定了良好的基础。

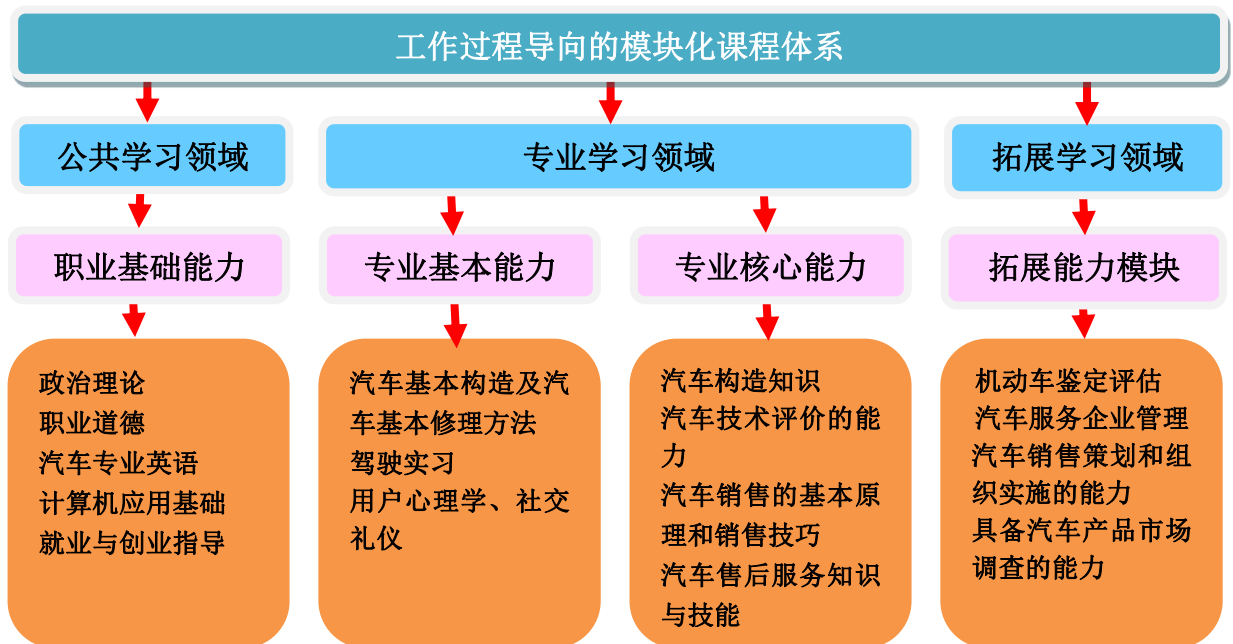
2、课程体系的设计

基本思路是：遵循职业教育的内在规律，选择汽车营销与服务的典型工作过程，从中提炼出相应的学习项目，以此为基础构建课程体系。通过社会需求调研，提出汽车营销与服务人才专业培养的能力要求。

3. 根据知识、能力、素质要求，构建以专项技能模块为主的课程体系以校企合作为平台，以工作过程为导向，根据学生就业岗位群的任职要

求，通过与企业专家、相关工程技术人员共同论证，参照相关的国家职业资格证书考试标准，以职业能力培养为主线，同时把素质教育渗透到教学全过程，拟开发基于工作过程为导向的模块化课程体系，见下图。

课程体系包含公共基础、专项技能、职业拓展等三个模块。公共基础模块培养学生的基本素质和能力，专项技能模块和职业拓展模块按工作过程体系安排课程内容，通过专项技能模块教学，使学生达到汽车维修高级工的应知应会。



4. 课程内容的选择与重构

课程内容的选择和重构是从专业的整个课程结构体系去考虑，从实现高职人才培养目标着眼，从人才所需知识、能力、素质出发，把培养职业能力作为主线，并贯穿始终。在课程内容的选择和重构上，遵循以下原则：

课程内容的选择：（1）以汽车行业岗位需求为依据，以岗位职业能力的培养为目标，基于汽车维修的工作流程，以“产学融合”为切入点，精选维修企业真实项目，提炼出以职业能力培养为特色的教学内容，突出技术实用性。（2）依据行业组织制定的职业能力规范，根据产业需求、就业市场信息和岗位技能要求确定专业课程的具体实施内容，将课程内容与职业技能进行有效衔接。（3）注重人文素质与专业技术的结合，将人文素质教育内容渗透到专业教育过程中，培养学生的综合素质，满足行业多岗位转换甚至岗位工作内涵变化、发展所需的知识和能力，更好的就业，并能适应岗位的迁

移。（4）课程内容的重构：基于工作过程为导向重构课程内容。选取企业典型项目作为教学载体，遵循学生职业能力培养的基本规律，源于企业并高于企业，对教学内容进行了大胆取舍和重新组合，科学设计学习情境，按照项目开发的过程，将课程内容融合进去，课程内容和项目开发内容相一致，教、学、做同步进行，理论与实践一体化。课程完成的同时，项目开发完成。同时为了适应行业发展的需要，适度提升其深度和广度，为学生可持续发展奠定良好的基础

（三）实践教学体系设计

专业实践教学体系包括：社会与生产实践、专业项目实训、顶岗实习与毕业实习、毕业设计或论文答辩和职业资格证书考取等。

1、教学目标：考取汽车营销师证、汽车驾驶 C1 证；选考汽车定损理赔师证、汽车高级维修工证。

2、课程类型

（1）实训课：根据岗位需求而开设的技能训练课包括汽车发动机构造与维修、汽车底盘构造与维修、商务谈判、汽车营销等，通过技能训练使学生掌握从事汽车技术服务与营销或相关领域的工作所必备的技能，同时养成良好的工作作风。

（2）见习：组织学生到汽车及配件营销企业、汽车维修企业见习，将校内的学习内容与实际工作相结合，了解汽车及配件营销企业、汽车维修企业的工作环境，为更好地学习专业课和毕业后的工作打下实践基础。

（3）顶岗实习：顶岗实习是汽车技术服务与营销专业的一门重要实践课。学生可到生产技术和管 理较先进的汽车及配件营销企业、汽车维修企业进行相同或相近的岗位实习，提高汽车维护维修技术和汽车营销与管理能力，为毕业后的工作打下实践基础。学生毕业岗位实习后应撰写具有较高质量的实习总结。毕业实习安排在最后一学年进行。

（4）毕业论文或毕业设计：毕业论文是考核学生综合运用所学知识和技能解决实际问题的能力。学生在岗位实习中，在教师指导下确定毕业论文的选题，经过选题——拟题纲——写初稿——定稿等环节的工作，最后完成一篇质量较高的毕业论文。毕业论文的撰写安排在第六学期，在返校后进行毕业论文答辩。

3、组织与实施

(1) 一体化的课内实践：模型、课件、音像资料等教学设施，边操作、边示范、边讲解，学生在学中练、练中学、教学做合一、心手口并用。使理论与实践、感性与理性有机结合，既可加深理解支撑实践技能的理论知识，又可了解仪器设备的操作规程、方法与步骤，形成初步的实践技能，同时，激发专业兴趣、培养职业规范意识。

(2) 驱动的专项技能实训：专项技能实训是课内实践基础之上的专门化训练模块，也是实践教学的主要环节，其目的是培养学生掌握一种专项岗位技能。专项技能实训一般是按周进行的模拟仿真训练，时间相对集中，地点多在校内实训车间。车间布置采用实景、实物、突出职业氛围，实训项目全部来自于实际生产任务，体现真题真作。以学生动手操作为主，以教师示范、指导为辅。

(3) 综合实训：将汽车营销实训与汽车营销师证鉴定取证相融合，以汽车营销师证职业标准作为训练目标，把鉴定的内容分解到各实训项目，并以鉴定成绩作为学生实训成绩，以技能鉴定通过率评价实训效果。

实践课程体：实践教学条件基本配置要求见表 1。

表 1 汽车技术服务与营销专业实验实训软硬件基本配置要求

序号	实验、实训室名称	主要实验、实训仪器设备名称	实训功能
1	汽车多媒体仿真实训室	汽车专业仿真教学软件	模拟实训
		投影仪 1 台	
		电脑（50 台电脑，1 台服务器）	
		汽车技术资料	
		HL-II 桑特纳 2000GSI 仿真电路学生实习台(含电喷实验系统)	
		上海通用别克发动机总成模型	
		奥迪 A6 轿车透明整车教学模型	
		汽车、柴油机各部件透明教学模型	
		教师用笔记本电脑	
2	发动机实训室	发动机实训台	模拟实训
		发动机燃油喷射和点火系统实验台	
		汽油发动机附运行翻转台架	
		汽车专用示波器	
		V6 发动机动态解剖模型	
		电控共轨柴油发动机实训台	
		汽车专用检测诊断设备	

3	汽车底盘实训室	离合器总成	模拟实训
		手动变速器附翻转架	
		自动变速器附翻转架	
		主减速器附差速器总成附翻转架	
		ABS 制动系统总成	
		转向器总成	
		后驱动桥、悬架及车轮总成	
		工具设备	
4	汽车电气实训室	帕萨特综合电器实训台	模拟实训
		空调系统诊断仪	
		电子检漏仪	
		电路短路/开路跟踪分析仪	
		汽车逻辑电路测试仪	
		万能电器实验台	
		空调压力开关测试仪	
		汽车电脑、传感器与执行器	
		交流发电机与调节器	
		点火系统部件	
		起动机系统部件	
		空调系统部件	
		车身电器总成	
		汽车 GPS 系统实验台	
汽车总线系统实验台			
5	整车综合实训室	教学用车	模拟 4S 店实训
		举升机（四柱、两柱）	
		尾气分析仪	
		四轮定位仪	
		发动机综合分析仪	
		检测线	
		压缩空气及管路系统	
		车门综合控制系统实验台	
		柴油机烟度计	
		其他检测工具设备	
		教学软件	
6	汽车营销综合实训室	整车（一汽大众迈腾、雪佛兰）	模拟汽车营销实训
		旋转展台、	
		营销软件、	
		客户管理软件等	

表 2 三年制普通专科汽车营销与服务专业——实践教学进程表

(1) 社会与生产实践项目（共计学分 13 分）

序号	社会与生产实践名称	实践内容、实践时间和达标要求	学分
1	汽车驾驶	驾驶技能培训，获得驾驶员证书达标	2
2	汽车专业志愿者服务活动	不定期组织，不占用教学时间，指导教师评估合格达标	3
3	汽车营销策划方案（企业顶岗实习）	组织、实施汽车的销售计划；完成汽车销售客户接待；车辆介绍；客户业务洽谈及客户资料管理和客户回访。第三学年；企业评估合格达标	8
4	合计		13

表 3 三年制普通专科汽车营销与技术服务专业——专业项目实训表

序号	项目类别	专业实训项目名称	实践教学目标、内容、技能与技术标准	实践时间（周）	学分
1	职业认知	见习实训	了解汽车维修企业工作模式	1	2
2		轮岗实训	运用掌握的操作技能，参与维修作业	3	1
3	技能与大赛	河南省汽车营销技能大赛	运用掌握汽车汽车前台销售技能，汽车市场营销策划。获得三等奖。	5	1
4		校级汽车营销技能大赛	运用掌握汽车汽车前台销售技能，汽车市场营销策划。	2	1
5	岗前综合实训	顶岗实习	全面了解工作内容，适应工作环境。	1	1
6	专业创新设计	创业大赛	本专业职业生涯规划	4	1
7	合计				7

4、毕业实习（或顶岗实习、生产实习、预就业实习）

顶岗实习安排在第五、六学期，时间在八个月以上。

在生产性实训的基础上，对学生的顶岗实习要结合就业趋势、学生的技术兴趣和将来的就业方向指导顶岗实习。

顶岗实习是实现高职教育的重要环节，突出“做中学、做中教”的职业教育教学特色，让学生在所学专业知识、专业技能与生产实际相结合，促进学生

树立正确的职业理想、养成良好的职业道德，形成良好的职业习惯，成为符合企业需要的高技能人才。

顶岗实习也主要在汽车营销企业和汽车维修企业进行。

顶岗实习要明确学生在顶岗实习期间学院、企业和学生的责任义务，有效解决各企业承担学生顶岗实习的后顾之忧，保障学生顶岗实习畅通顺行，形成学校、企业和学生共赢的新局面。

根据汽车营销和维修企业的条件，一般每个企业安排 1—3 名学生顶岗实习较为合适。每 1 名学生指定一名技师指导。

根据具体情况，每个市区的顶岗实习学生为一个小组，设一名小组长与辅导员和指导教师保持联系。

5、毕业设计或论文答辩

(1) 学业考核

学业课程考核成绩按百分制成绩或等级成绩记载，考核成绩采用等级评定的，等级成绩分别按优秀、良好、合格和不合格四等标准记载。百分制与等级制成绩的对应关系如下表：

百分制成绩	86-100	71-85	60-70	60 分以下
等级制成绩	优秀	良好	合格	不合格

学业课程考核成绩评定按照实训考试成绩、理论考试成绩和平时成绩分别占 60%、30%和 10%的比例评定。课程考核合格，学生获得该门课程的学分；课程考核不合格，该门课程记 0 学分，学生须进行课程补考或重修。

(2) 职业资格证书考取：考取汽车营销师证、汽车驾驶 C1 证；选考汽车定损理赔师证、汽车高级维修工证。

(3) 课程设置与核心课程描述

公共课（基本素质课程） 三年制普通专科汽车技术服务与营销专业——
选修课程教学进程表

类型	课程名称	学分	学时	授课学期	备注
必修	大学语文	4	68	第一、二学期	
必修	大学英语	4	128	第二学期	

必修	艺术鉴赏	2	34	第二学期	
必修	计算机应用基础	4	60	第二学期	
必修	思政《概论》	4	72	第二、三学期	
必修	思政《基础》	3	54	第一学期	
必修	形势与政策	1	30	第一、二学期	讲座形势安排
必修	心理健康教育	1	17	第一学期	
必修	体育	4	66	第一、二学期	
必修	创新创业	2	32	第一学期	
必修	大学生就业指导	1	18	第一学期	讲座形势安排
必修	职业生涯协规划	1	18	第一学期	
必修	军事理论	1	15	第一学期	第一学期集中安排
选修	书法	1	25		
选修	应用文写作	1	30		
选修	交际与口才	1	20		
选修	古诗词欣赏	1	20		
选修	环境保护与可持续发展	1	49		

专业基础课

类型	课程名称	学分	学时	授课学期	备注
必修	汽车文化概论	4	52	第一学期	
必修	汽车装饰与美容	4	52	第四学期	
必修	汽车机械基础	4	52	第一学期	
必修	汽车电工电子技术	2	68	第二学期	
必修	汽车营销	3	52	第二学期	
必修	汽车排放与环境保护	4	68	第四学期	
必修	新能源汽车技术	4	68	第四学期	
选修	汽车保险与理赔	2	34	第二学期	

选修	经济法	4	34	第四学期	
----	-----	---	----	------	--

专业核心课程

类型	课程名称	学分	学时	授课学期	备注
必修	汽车电器	4	68	第三学期	
必修	汽车发动机构造与维修	4	68	第三学期	
必修	汽车底盘构造与维修		68	第三学期	
必修	会展策划	4	68	第三学期	
必修	汽车配件与物流管理	4	68	第四学期	
必修	汽车商务洽谈与推销技巧	4	68	第四学期	
必修	定岗实习	30	690	第五学期	
必修	毕业论文（或设计）	4	40	第五学期	
选修	二手车鉴定与评估	2	51	第二学期	
选修	消费心理学	2	34	第三学期	
选修	汽车专业英语	4	68	第一学期	

专业核心课程描述

序号	课程名称	课程目标	课程内容	学分	学时
1	汽车电器	1 培养学生实际动手操作能力 2 掌握汽车电子电气设备的基本知识	汽车电源系统，启动系统，点火系统照明和信号系统，辅助电器系统的工作原理和检修方法	4	52
2	汽车发动机构造与维修	1 掌握汽车发动机的构造、工作原理 2 培养学生动手能力	发动机基本工作原理；发动机各部件拆装和检查修复技能	4	68
3	汽车底盘构造与维修	1 掌握汽车底盘的构造、工作原理 2 培养学生动手能力	汽车底盘在传动，转向，行驶与制动系统的工作原理，维修工艺和故障诊断方法	4	68
4	汽车配件与物流管理	1 掌握汽车配件的方法、汽车配件的检索方法。 2 培养学生对市场的预测及管理能力	主要内容包括汽车市场与营销、汽车及配件营销人员基本素质、汽车营销组合、汽车整车销售核心流程、汽车配件销售管理、汽车消费信贷、汽车市场顾客管理等。	4	68

5	汽车保险与理赔	1 掌握车辆保险的基本知识以及汽车消费贷款保证保险的有关规定 2 了解当前汽车保险的相关操作程序	介绍了汽车保险基本理论、汽车保险险种、保险费率、保险理赔及定损方法等车辆保险的基本知识以及汽车消费贷款保证保险的有关规定	4	68
6	二手车鉴定与评估	1 掌握二手车评估和新汽车评估的方法 2 培养学生对新旧汽车的评估能力	内容包括二手车认知、二手车鉴定、二手车评估与二手车交易等。主要培养学生具有从事二手车鉴定估价与交易的能力。	4	68
7	商务洽谈与推销技巧	1 汽车营销理念和营销技能 2 培养学生对营销方面的心理预测能力	本课程着重培养汽车营销理念和营销技能，系统介绍了汽车销售服务流程和汽车营销人员的市场调查、市场分析、营销技巧、顾客服务、营销策划等五大核心技能	4	68
8	专业项目实训		全面了解工作内容，适应工作环境	4	345

注：顶岗实习或生产实习（30 学分）；毕业实习或顶岗实习、预就业实习（9 学分）；毕业设计或论文答辩（2 学分）；职业资格证书考取（2 学分）

六、教学组织与实施

（一）教学时间分配表

序号	学期内容	一	二	三	四	五	六	合计
1	入学教育	0.5						0.5
2	军训与国防军事教育	2						2
3	课程教学							65
4	专业项目实训							
5	顶岗实习					5	6	
6	预就业实习							
7	毕业论文答辩						2	
8	专业生产体验/社会实践周							
9	学期考试	0.5	0.5	0.5				
10	资格证培训与考核						1.5	
11	毕业教育						0.5	0.5
12	机动	4	1		1			6
13	学期周数	19	19	19	19	19	19	114

14	假期周数	5	7	5	7	5	(7)	36
	合计周数	24	26	24	26	24	26	150

(注：根据目前教学安排以及不低于 1600 课内学时要求，三年制除去节日公假共 150 周，其中教学周 114 周，假期 36 周。各专业课程教学周(含专业项目实训)应保持在 65 周，以保证 1600 课内学时的开出。)

(二) 教学进度计划

课程分类	序号	课程名称	学分	总学时	理论学时	实训学时或周	考试△ 考查▽	一	二	三	四	五	六
公共必修课	1	思政《概论》	4	72	60	12	2		2	2			
	2	思政《基础》	3	54	48	6	1	3					
	3	形势与政策	4	30	30	0		1	1	1	1		
	4	心理健康教育	1	17	12	5			1				
	5	体育	4	64	6	60	▽	2	2				
	6	计算机应用基础	4	60	30	30	2	4					
	7	创新创业	2	32	26	6		2					
	8	大学生就业指导	1	17	15	2					1		
	9	职业生涯规划	1	16	12	4	▽		1				
	10	军事理论	1	15	15	2	▽	2					
	11	艺术鉴赏	2	32	28	6	▽		1	1			
		12	大学英语	4	128	96	32	2	4	4			
	小计		31	537	378	165							
公共选修课		公共选修课模块 (详见附件1)	6	108									
		小计	6	108									
		合计											
专业基础课		汽车装饰与美容	3	60	20	40	▽				4		
		汽车机械基础	3	60	36	24	1	4					
		汽车概论	3	60	40	20	1	4					
		汽车电工电子技术	4	90	50	40	1、2	4	2				
		汽车营销	3	68	40	28	4				4		
		汽车排放与环境保护	3	68	40	28	▽				4		
		新能源汽车技术	3	68	40	28	4				4		
	小计		22	474	266	208							
专业核		汽车电器	4	68	34	34	3			4			
		汽车发动机构造与维修	5	102	50	52	2		6				
		汽车底盘构造与维修	5	102	50	52	2		6				

心 课		会展策划	4	68	40	28	3			4			
		汽车配件与物流管理	4	68	40	28	3			4			
		汽车车身电控技术	4	68	40	28	3			4			
		商务洽谈与推销技巧	5	102	40	62	4				6		
		专业项目实训（顶岗实习）	30	690		690	▽						
		小计	61	1200	294	974							
专 业 选 修 课		普通话	2	30	20	10	▽			2			
		消费心理学	3	68	30	38				4			
		汽车保险与理赔	3	68	30	38				4			
		汽车维修业务管理	3	68	30	38					4		
		汽车专业英语	2	32	24	8	▽		2				
		小计	13	266	134	132							
合计													
专 业 实 践 课	1	社会与生产实践	1					1周					
		专业劳动体验/社会实践周 （岗前培训）											
	2	顶岗实习	30								15周	15周	
	3	预就业实习	1								1周		
	4	毕业论文答辩	2									1周	
	5	资格证培训与考核	2								4周		
合计			36										
总计			133					30	28	30	28		

（说明：1. 形势与政策根据顶岗实习安排，第4、5学期在校期间安排1学期，1周1学时的课程；2. 职业发展与就业指导安排在第1或第2学期，24学时，余下6学时为专题讲座，安排在第4学期；3. 大学生安全教育为每学期开学初集中教育活动期间安排专题讲座，6学期完成，每学期6学时；4. 创新创业教育可采用网络课程或以专题讲座为主，其中创新创业基础不少于1个专题，其它为行业成功创新创业专题（各分院安排），1—4学期完成。5. 每门课程学时设计最好按18学时的0.5或整数的倍数设置，便于学时管理和课程安排；6. 课程教学进程安排要按照本专业人才培养模式及能力培养的要求，鼓励开展项目化教学和能力模块化教学，打破原有的“2学时”和“六学期”制。7. 由课外实施的教学活动（不占课内学时）请在学时时加（）号。）

（三）主要实践教学环节安排表

类型	序号	实践及训练项目	学期	时间(天)	学分	主要内容及要求	地点
实训	1	军训	1	15	1	完成身体及思想强化训练，完成思想安全教育及专业教育	学校
	2	发动机检测与拆装	2	15	5	发动机机械部件系统检测，分解，测量，组装。	一体化实训室

3	底盘机械系统检测	2	15	5	底盘部件检查, 维修和更换。	一体化实训室
4	汽车销售	3	10	4	组织、实施汽车的销售计划, 完成汽车销售客户接待、车辆介绍、客户洽谈及成交的整个业务过程; 与相关人员进行业务沟通和技术交流。	一体化实训室
5	车险理赔部	3	10	4	对事故车辆能够进行现场查勘, 正确进行事故损失估损, 能够正确计算赔付额, 并整理出具相应文件凭证。。	一体化实训室
6	售后服务	3	10	4	客户汽车进厂维修保养接待; 常见故障的诊断工作; 与客户保持服务跟踪;	一体化实训室
7	二手车销售	3	10	4	二手车评估、组织货源和销售。	一体化实训室
8	市场部	4	15	5	制定汽车营业推广方案, 联系厂家, 进行资源管理, 进行网络营销, 组织广告和品牌推广活动	一体化实训室
9	岗前培训	5	5	1	岗位认识学习	实习企业
10	顶岗实习	5、6	150	30	企业实践, 培养实际工作能力	实习企业
合计				63		

(四) 校内教学组织管理要求: (1) 对专业带头人的基本要求; 1、遵纪守法、爱岗敬业、教书育人; 2、具有中级以上高教系列专业技术职务; 3、本专业基础理论扎实, 系统掌握任教专业理论知识体系。对本专业主干课程的课程内容、课程结构和技能体系有较强的把握能力。及时了解、跟踪本专业发展动态和理论前沿; 4、了解本专业的主要操作技能。熟练掌握本专业的 1 种以上的主要操作技能。对本专业的新工艺、新设备、新技术、新标准有较强的跟踪能力。有一年以上与任教专业相对应的实际工作岗位工作经历, 或在实际工作岗位顶岗实践累计时间达到一年以上; 5、从事本专业教学五年以上。胜任本专业 2 门以上专业主干课程教学(含实践教学); 6、把握本专业发展方向, 掌握行业企业最新技术动态, 能带动本专业教学与科研的深入开展, 主持专业建设、人才培养方案、校本教材开发、专业教学改革等工作; 7、教学效果好, 质量高, 业绩突出, 近年学生评教满意率在 90% 以上; 8、近三年, 参加过一次以上专业培训, 并在教学中得到充分反映。每年进行过一次以上的市场调研, 市场调研报告。根据就业市场和职业岗位要求的变化, 适时调整专业教学内容。

(2) 对专业骨干教师的基本要求：1、遵纪守法、爱岗敬业、教书育人；2、具有中级以上高教系列专业技术职务；3、本专业基础理论扎实，系统掌握任教专业理论知识体系。对本专业主干课程的课程内容、课程结构和技能体系有较强的把握能力；4、从事本专业教学五年以上。胜任本专业 2 门以上专业主干课程教学（含实践教学）；5、具备先进的职业教育教学观。参与专业建设、人才培养方案、校本教材开发等工作。在理论教学（包括授课、课程设置、教学改革、课程标准制定等）和实践教学（包括实习、实训指导书编制，指导实习、实验等）的各个环节起骨干作用；6、教学效果好，质量高，业绩突出，近年学生评教满意率在 90%以上。

(3) 对企业兼职教师的基本要求：1、具有高度的事业心和责任感，树立热爱和献身教育事业的敬业精神；2、对教学工作精益求精、一丝不苟。尊重学生，具备良好的师德；3、有敬业精神和奉献意识，自觉服从学校管理；4、具有扎实的专业理论基础，丰富的实践经验，较强的教学能力，能独立承担某一门专业课教学和实践教学任务；5、原则上具备中级以上的专业对口的技术职称。

(五) 实践课程教学组织管理要求

实践教学是职业技术教育教学工作的重要内容，是学校教学活动的重要组成部分，具有理论教学不可替代的重要功能，是培养学生创新精神和实践能力，实现职业技术教育培养目标的重要手段。因此，为全面落实国家的教育方针，保证实践教学的质量，提高学生实践技能，必须切实加强实践教学的管理。

1. 实践教学以强化专业技能，培养学生创新精神和实践能力为根本目的；2. 实践教学课程的设置和实训内容的确定应根据教学计划和实践教学大纲进行，不得随意改动；3. 在实施实践教学以前，必须完成相应的实验教学文件，作为检查、考核实验教学的依据。否则不得开展实验教学活动；4. 实践课开始前，实践指导教师必须认真备课。备课的内容包括实践的目的、要求与原理，实验仪器设备的性能、参数及操作规程，实践时的注意事项等，应观察的内容及检测方法等。实践指导教师必须熟练掌握实践操作过程。为保证实践课的顺利进行，教师应提前准备好实践仪器设备，使之处于实践准

备状态；5. 实践指导教师应巡回检查并及时指导学生的实践，不得包办代替，不得离开实训室；6. 实践结束后，应及时检查实践设备状况，填写实训室使用记录或实训设备使用记录。清理实训现场，妥善保管实训设备。

七、学业考核评价与毕业

（一）学业考核：学业课程考核成绩按百分制成绩或等级成绩记载，考核成绩采用等级评定的，等级成绩分别按优秀、良好、合格和不合格四等标准记载。

学业课程考核成绩评定按照实训考试成绩、理论考试成绩和平时成绩分别占 40%、40%和 20%的比例评定。课程考核合格，学生获得该门课程的学分；课程考核不合格，该门课程记 0 学分，学生须进行课程补考或重修。

（二）毕业条件：获得 133 以上学分，其中规定必修课学分达到 67 分以上，专业实践课学分 36 分以上。

八、教学保障

（一）师资条件

（1）教学团队的教师数量配置：本专业现有教师 28 名（副高以上职称 7 人，讲师 10 人，助教 11 人；“双师”素质教师 22 人），其中专业理论课教师 13 人，实践指导教师 8 人（其中高级技师 2 人，工程师 3 人，实验师 3 人）；40 岁以下的青年教师 18 人（15 人硕士学位），其中省级优质课教师 1 人，市级优秀教师 3 人。已形成了由专业带头人和中、青年教师组成的结构合理、素质优良、专兼职结合的专业教学团队。

（2）教学团队的素质要求：根据专业人才培养需要，本专业教师应具备以下 3 方面的基本能力：1. 具有良好的思想政治素质和教师职业道德；2. 掌握汽车产业领域的知识与方法，具有项目开发经验，了解行业发展状况、职业从业标准与职业资格要求等；3. 掌握职业教育教学方法，具有课程设计和教学实施的能力。

（二）实训条件

1. 校内实训室：根据汽车检测与维修技术岗位技能要求，本专业毕业生应具备汽车维修、汽车性能检测、调整与维护、故障诊断与排除、汽车驾驶、

运行管理等能力，并有一定的新技术应用能力，持有相关职业资格证书。为了确保人才培养方案的顺利实施，切实加强校内实验室建设。

(1) 扩建汽车检测与维修技术专业实训中心：

对原来的汽车专业教学实训中心进行扩建，即对汽车发动机实训室、汽车底盘实训室、汽车电气实训室、汽车整车实训室、汽车拆装实训室、汽车示教板实验室等 6 个实验实训室进行扩建，并新建汽车营销实训室、汽车多媒体仿真实训室。

序号	实验、实训室名称	主要实验、实训仪器设备名称	实训功能
1	汽车多媒体仿真实训室	汽车专业仿真教学软件	模拟实训
		投影仪 1 台	
		电脑（50 台电脑，1 台服务器）	
		汽车技术资料	
		HL-II 桑特纳 2000GSI 仿真电路学生实习台(含电喷实验系统)	
		上海通用别克发动机总成模型	
		奥迪 A6 轿车透明整车教学模型	
		汽车、柴油机各部件透明教学模型	
		教师用笔记本电脑	
2	发动机实训室	发动机实训台	模拟实训
		发动机燃油喷射和点火系统实验台	
		汽油发动机附运行翻转台架	
		汽车专用示波器	
		V6 发动机动态解剖模型	
		电控共轨柴油发动机实训台	
		汽车专用检测诊断设备	
3	汽车底盘实训室	离合器总成	模拟实训
		手动变速器附翻转架	
		自动变速器附翻转架	
		主减速器附差速器总成附翻转架	
		ABS 制动系统总成	
		转向器总成	
		后驱动桥、悬架及车轮总成	
		工具设备	
4	汽车电气实训室	帕萨特综合电器实训台	模拟实训
		空调系统诊断仪	
		电子检漏仪	
		电路短路/开路跟踪分析仪	

		汽车逻辑电路测试仪	
		万能电器实验台	
		空调压力开关测试仪	
		汽车电脑、传感器与执行器	
		交流发电机与调节器	
		点火系统部件	
		起动机系统部件	
		空调系统部件	
		车身电器总成	
		汽车 GPS 系统实验台	
		汽车总线系统实验台	
5	整车综合实训室	教学用车	模拟 4S 店实训
		举升机（四柱、两柱）	
		尾气分析仪	
		四轮定位仪	
		发动机综合分析仪	
		检测线	
		压缩空气及管路系统	
		车门综合控制系统实验台	
		柴油机烟度计	
		其他检测工具设备	
		教学软件	
	汽车营销综合实训室	整车（一汽大众迈腾、雪佛兰）	模拟汽车营销实训
		旋转展台、	
		营销软件、 客户管理软件等	

2. 校内外实训基地

序号	名称	教学任务	模式	备注
1	汽车学院实训基地	课内实训，岗前培训	校内自建	
2	信阳怡成汽车销售服务有限公司	生产实践，轮岗实习	校外合作	

3. 合作企业实习岗位

序号	企业名录	实习职位
1	庞大汽贸集团股份有限公司	汽车营销服务顾问
2	广州华胜企业管理服务有限公司（华胜豪华车专修连锁）	汽车营销服务顾问
3	中鑫之宝汽车服务有限公司（豪华车专修连锁）	汽车营销服务顾问
4	信阳利星奔驰汽车销售有限公司（奔驰）	二手车评估与鉴定师
5	信阳宝莲常汽车销售服务有限公司（宝马）	二手车评估与鉴定师
6	信阳信宝行汽车维修服务有限公司（豪华车专修连锁）	汽车配件营销服务顾问

7	信阳合众汇金汽车销售服务有限公司（一汽大众）	钣金技师
8	信阳中岩恒通汽车销售服务有限公司（别克）	汽车营销服务顾问
...

（三）教学资源建设

1、教学团队的素质培养：教学团队的素质培养以职业道德素质、专业理论知识、专业实践技能、教育教学能力、课程和教材设计能力、科研创新能力为基本内容。对于专业带头人，还应重点培养其把握专业发展方向、组织管理团队的能力，在专业教学研究实践、技能操作和技术研究方面进行强化培养，突出专业领导能力，向业务专家或技术专家的方向发展。

（1）通过安排专职教师到企业调研、顶岗实践、参与企业项目开发等，提高教师的综合业务能力

安排专业教师进行企业调研和顶岗实践，有条件的可安排专职教师到汽车维修企业参加实践。鼓励教师通过各种形式的培训和学习取得汽车维修技师资格。通过这些措施，使专业教师基础理论扎实、实践教学能力突出，能将企业的工作任务、工作过程、职业能力等融入到教学过程，具备基于工作过程系统化进行课程设计与实施的能力。

（2）打造一支“双师型”教学团队：通过引进、培养、聘请等方式加强教师队伍建设。积极吸纳行业、企业技术专家和能工巧匠充实到教师队伍中，培养专业带头人5人，骨干教师17人，“双师”素质教师22人，聘请企业高技术、高技能人才7人，到2014年建设一支素质优良、结构合理、专兼结合的“双师”结构优秀专业教学团队，使“双师”素质教师比例达90%以上。

（3）专业带头人培养：在具有副高级以上职称的专业教师中，选拔教育理念先进、专业基础扎实、操作实践能力与组织指导能力较强的教师进行培养，提高在汽车电控、故障诊断与维修等方面的专业技能和教学能力；同时通过到奇瑞汽车制造厂进行为期一个月的调研、考察以及到国内考察等方式，及时掌握国内同类专业的建设情况和汽车技术发展的最新动态，学习国内其它高职院校先进的职业教育模式和成功经验，提高专业带头人的学术水平和职业教育教学改革能力。到2014年，汽车技术服务与营销专业培养具有较高教学水平和科研能力、掌握汽车领域的前沿技术、把握专业技术发展方向、具有较强的组织管理教学团队的能力，具备高级职称和“双师”素质的专业带头人5名。

（4）骨干教师培养：2011年，再选派2名教师到天津工程师范大学学院进

行进修，主要学习汽车发动机、底盘、电气设备等各大部分的电控技术与检测维修技术，通过学习掌握当代汽车检测、维修的最新技术和先进的教学模式；2011年，选派3名教师到信阳新纪元汽车销售与服务有限公司进行为期半年的顶岗实践，提高教师的实际操作技能和综合职业能力；通过具体的专业教学实践，培养教师基于工作过程的教学过程的设计能力、实施能力和课程开发能力。2012年培养5名具备较强的课程开发能力，较深厚的理论基础和较强的实践能力，在课程体系建设和教学改革中能起到显著带头作用的“双师”素质骨干教师。2013年以来先后有6名教师分别参加了汽车专业的国培和省培，为学院加快培养骨干教师大下了良好的基础。

(5) 兼职教师聘请：进一步深化校企合作，完善校企之间的人才流动机制，从企（行）业聘请具有扎实的理论功底和丰富的实践经验，既懂汽车结构、原理，又能进行汽车检测、维修等实际操作，综合素质较高，胜任汽车专业实践教学的高水平、高技能的专业技术骨干和能工巧匠6人担任兼职教师，全面参与专业建设、实践教学、教学指导、课程建设和教学改革，形成一支高素质的专兼结合的“双师型”教学团队，满足专业建设和教学改革的需要，带动教师整体实践教学水平的提高。

2、实验实训条件建设

(1) 建立以技能训练为主的校内实验实训室和校内实训基地

根据汽车检测与维修技术岗位技能要求，本专业毕业生应具备汽车维修、汽车性能检测、调整与维护、故障诊断与排除、汽车驾驶、运行管理等能力，并有一定的新技术应用能力，持有相关职业资格证书。为了确保人才培养方案的顺利实施，切实加强校内实验实训基地建设，对原来的汽车专业教学实训中心进行扩建，即对汽车发动机实训室、汽车底盘实训室、汽车电气实训室、汽车整车实训室、汽车拆装实训室、汽车示教板实验室等6个实验实训室进行扩建，并新建汽车营销实训室、汽车多媒体仿真实训室。完成校内教学实训基地6个实训室的扩建、汽车驾驶训练场地、汽车修理实训室、汽车综合性能检测实训室的场地厂房及配套设施建设，为汽车检测与维修技术专业及专业群学生提供真实或仿真的教学实训环境。

(2) 建立以顶岗实习为主要功能的校外实习基地

汽车检测与维修技术专业及所在专业群毕业生的就业岗位是汽车检测、汽车维修、汽车及配件销售与管理、汽车鉴定与评估、汽车保险与理赔、汽车售后服务及相关管理人员等。为了更有效地培养学生的职业能力、职业素质，要依托行业，按照“双向互补、互利共赢”的原则，构建“产学结合、校企合作”的“双赢”机制。不断拓展功能，强化规范管理，提高合作层次。通过技术服务、顶岗实习、工学结合、师资共享等广泛的产学合作途径，推动校外实训基地的长效管理机制、质量监控机制和考核机制的建立，形成长期稳定的工学结合关系。学生实习期间由企业安排技术骨干、能工巧匠与学院专业教师一起共同指导、共同管理。实习结束后，由以企业为主的考核委员会对学生考核，对考核合格者颁发“职业经历证书”。

(3) 加强以机制创新、教学改革、社会服务为主要内容的内涵建设

在重点进行硬件条件建设的同时，抓好实验实训条件的内涵建设，积极探索实践教学管理的新思路，建立良好的校企合作实训基地运行管理机制；不断探索实践教学的新内容与新教法，并进行深入研究和改革；充分利用人力资源和设备资源，进行社会服务，充分体现省示专业的引领作用。

加大实践教学管理力度，进一步创新实践教学管理机制。加强实践教学管理改革，以就业为导向，校企合作，共同管理；建立激励机制，完善实践教学督导考评制度。基于“以学生为主体，以能力为本位”的指导思想，以提高学生的职业素质、创新能力和就业能力为目的，对实训教学进行改革和探索。积极探索实训基地建设的校企合作新模式，营造真实的汽车维修工作场景。采用多种渠道开展社会培训和职业技能鉴定，进行社会服务，充分体现示范院校的引领作用。

(四) 教学质量内部保障体系

1、校内教学质量监控体系建设与实施

(1) 加强校内教学质量监控制度建设；(2) 建立教学督导制度；(3) 开展学生评教，教师评学；(4) 加强日常教学检查与质量管理。

2、校外实践教学质量管理保障体系建设与实施

(1) 与汽车营销企业和汽车维修企业保持广泛和良好的合作关系；(2) 聘请汽车营销企业和汽车维修企业的经理和技师担任学生的指导老师；(3) 与汽车营销和汽车维修企业共同制定和落实实训、实习计划和大纲；(4) 建立学院教师与企业技师结对技术互补的关系，学院教师要定期到企业实践和学习，学习新的车型和技术。

九、人才培养工作建议与方案说明

(一) 教学管理建议

1、在理论教学过程中，教学内容上注重体现知识的先进性和实用性，教学形式上要体现灵活性和启发性，以保障知识结构符合企业需求和专业的发展，以提高学生的思维和创新的能力。如在教学内容上根据专业的发展与需求设置课程体系和内容，在教学方法上采用“案例教学法”、“主题讨论教学法”和“卡片教学法”等教学方法，设置情境案例，引导学生去思考和分析，然后发现并设法解决问题，在思考和分析的过程中，有部分学生还能找到有建设性的举措，以培养学生的评判性思维能力。

2、在实践教学过程中，教学内容上注重符合目前汽营专业发展现状和需求，教学形式上要体现高仿真模拟示教、全方位企业一线场景模拟训练和企业顶岗实训。主要教学方法是“理实一体化教学”和“情景教学法”，以学校教育和企业实践零距离接轨，以提高学生的适应力、观察力、分析判断能力；组织院级技能竞赛活动参加省级技能竞赛，以引入竞争机制，提高学生加强技能训练的兴趣和动力；强化实践技能的课内外训练，增强动手能力，强化实践技能教学等。

3. 在加大校企合作力度中，进一步强化学生职业意识，深化学院与合作企业（信阳怡成汽车销售服务有限公司）合作力度，通过“引企入校”，校企共建“校中厂”模式，在院内共建一个高仿真一汽大众4S店生产性实习实训基地；校企双方签署协议，明确资源配置、成本核算、收益分配、财产管理、师生实训等方面的责权利，并共同制定生产经营、教学等方面的管理制度，形成以“契约”为保障的利益共享机制；企业的生产技术和工艺水平符合行业标准和专业人才培养目标的需要。使专业教学真正实现教学过程与企业实践“零距离”对接。

校企合作的深化，使教师可以将各种各样的教育资源有效利用起来，使知识传授不仅停留在传统的书本知识上和实验室内，而更多地让学生在实践中积极探

索，变被动学习为主动学习，可带学生到合作企业实地考察，将校内高仿真的模拟训练与企业实践相结合来完成教学，深度校企合作，使理实一体化教学真正得以深入且扎实进行。

4. 鼓励学生积极参加社团活动，提高求职服务质量。

社团活动是提升学生能力和在校感受的重要途径。建议学校适当加强相关活动的扶持力度，鼓励学生更多地参与其中，从中培养和锻炼自身能力素养，并增强对母校的认同感和归属感。有效的求职服务是影响毕业生就业质量的重要因素，建议学校根据毕业生就业的主要职业、行业、企业特色和相关专业的发展路径，指导学生在校期间科学、合理地规划自身职业发展，提高求职服务质量。

（二）教学方法手段改革及建议

汽车销售企业和汽车维修企业，多以4S店和维修店的形式经营，因此，基于工作过程的培养形式要以这些企业的经营形式为模式。

1、以工作项目开展教学和实训

汽车是有很多系统组成的，如燃油喷射系统、点火系统等，因此要以工作项目开展教学和实训。

2、模拟汽车营销维修场所进行情景教学和实训

模拟汽车4S点和汽车修理店实训室，按照工作情景实施教学和实训，使学生提前体会汽车修理的场景。

3、现场案例教学

定期带领学生到汽车营销和维修企业进行现场教学，熟悉不同的车系，以现场故障汽车为例进行案例教学，了解故障现象，分析故障原因，提出解决方案。

（三）教学评价、考核建议

1. 教学评价原则

教学评价主要以理论知识和职业技能的掌握程度为考核点，重点评价学生的职业能力。职业技能考核标准以汽车营销与服务职业岗位技能要求为依据，邀请行业企业专家参与技能考核标准的制定，并参与技能考核的评定。在评价与考核中要遵循四个结合：

（1）技能与理论相结合：专业课程成绩构成既要强调理论也要重视实践能力，通过本体系建立与实施进一步促进学生重视自身能力培养与发展；（2）形成性评价与终结性评价相结合：通过加大形成性评价在成绩评价中比例，改变考试方式单一、学生重结果轻过程的状况，利于提高学习兴趣，重视平时学习和职业

能力的培养，加强团队合作精神；(3) 行业评价、教师评价与学生自我评价相结合：第三学年实习成绩比例构成以顶岗实习企业评价为主，学校实习指导教师评价和学生自我评价为辅，利于实习单位对学生的管理，利于学生走上工作岗位后纪律的养成，利于学生的职业能力和职业素质的培养；(4) 考试命题与毕业后职业资格考证试题相结合：汽车营销与服务专业试题库题目包括往年各专业课程教师建立之外，其他主要来源于部分历年职业资格考证真题或模拟题，既可用于本校学生学习，也可用于社会培训。

2. 考核与评价建议

必修课成绩考核分为考试、考查两种方式，素质拓展课均实行考查方式。凡有实践的课程均实行“技能+知识”考核模式，考试应在规定时间内进行，考查在平时教学过程中进行，每学期考试科目平均不超过3门，学生毕业前进行毕业考试和专业技能考试。

科学、合理的专业成绩考核评价体系实施应该能促进师生互动，提高学生对汽车营销与服务专业知识、技能学习的兴趣与积极性，利于他们未来走上工作后的沟通能力，利于良好学习习惯养成，利于学生学会学习、养成终身学习理念，促进学生人格培养。

汽车营销与服务专业课程成绩考核评价体系构成

要素	子要素	权重	评分标准	得分
形成性评价 (40分)	出勤率	10	1. 迟到、早退3次，计1次旷课； 2. 旷课1次扣2分； 3. 旷课15学时及以上，按学生手册处理	
	预习与笔记	4	1. 检查有3次及以上者计4分； 2. 检查有2次者计3分； 3. 检查有1次者计2分； 4. 检查有1次者计1分； 5. 未检查到者，计2分；	
	课堂、课后问答与讨论	4	1. 问答正确满2次及以上者，计2分； 2. 问答正确1次，计1分； 3. 问答正确0次，计0分； 4. 讨论积极者，计2分，一般得1分；	
	作业（实验报告次数与质量）	10	1. 作业次数占6分（少一次，扣1分，至扣满6分）； 2. 作业质量（每次作业工整、正确计1分）；	
	阶段性理论考核	3	1. 抽查成绩合格，计3分 2. 未抽查到者，计2分；	

	阶段性技能考核	3	每学期3个项目（3项达标者3分，2项达标者2分，1项达标者1分，未达标0分）；	
	小组组长评价	2	小组组长评价来源学期末（好2分，一般1分，差0分）；	
	自我评价	4	自我评价构成有两部分： 1. 来自实验报告讨论的自评，及2分（满意2分，一般1分）； 2. 学期总评，计2分（满意2分，一般1分）；	
终结性评价 (60分)	期中考试成绩	10	试卷批改成绩得分乘以0.10；	
	期末考试成绩	30	试卷批改成绩得分乘以0.30；	
	期末技能考核成绩	20	技能考核试题得分乘以0.20；	
小计				

设置技能考核项目和内容：技能考核标准邀请汽车维修行业一线专家共同制定；技能考核评定由专业老师和行业专家共同完成。考核分三个阶段进行：一是在各技能训练课程的学习过程中和课程结束时，对学生进行专业基本技能考核；二是在学生实习前，对学生进行等级技能考核；三是在学生毕业前，按照汽车营销与服务岗位的任职要求，对学生进行技能考核。通过考核评价促进学生职业综合素质的全面提高

十、人才培养方案说明

本方案包括人才培养指导思想、人才培养需求分析、人才培养目标、人才培养规格、人才培养模式（工学结合）、课程体系的构建、专业核心课程说明及目标要求、教学计划安排、教学团队与实验实训条件建设、教学实施与质量保障体系、毕业条件、专业建设委员会成员一览表等12部分。

（一）人才培养的指导思想

以教育部教高【2000】2号、【2006】14号、【2006】16号等文件为指导，以服务于河南地区的汽车行业为宗旨，跟着企业走，围着行业转，以企业对汽车技术服务与营销人才需求为依据，以提高学生的职业能力和职业素养为目标，遵循高职教育教学规律，坚持“校企合作，工学结合”的改革方向，校企共同构建课程体系，共同确定教学内容，共建实验实训条件，共同进行师资队伍建设。通过以生产性实训为特征的人才培养模式的实施，为河南汽车产业培养汽车营销与

服务高技能人才。

（二）人才培养需求分析

1. 汽车技术服务与营销人才发展现状及趋势分析

（1）我国汽车技术服务与营销人才发展现状及趋势分析

随着社会经济的发展和人们生活水平的提高，汽车需求量大幅度增加，致使我国汽车工业呈现出高速发展的态势，目前已成为国民经济的重要支柱产业之一。2014年我国的汽车预计产销量仍将稳居世界第一位；随着汽车由以机械装置为主，向机电结合的高科技型产品转变，电子控制技术、电子信息技术、现代液压技术以及新材料、新工艺、新能源的大量采用，使现代汽车已成为机、电、液一体的高技术产品；各种先进的检测设备和新的检测维修技术应运而生，对汽车维修也提出了“诊断靠仪器、拆装靠设备、检查靠资料、维修靠人才”等一系列新的更高要求。

汽车保有量的持续增长，随之而来的汽车后市场的新车销售、汽车维修、零部件供应、金融服务、保险服务、附件销售、二手车销售、交通驾驶教育的市场空间膨胀的越大。一般而言，汽车售后服务市场是汽车产业链中最稳定的利润来源，可占据总利润的60%-70%左右。目前，相对于整车销售的利润缩水，中国的汽车售后服务市场利润率高达40%，而整个市场还处于初级阶段，发展潜力惊人，中国汽车售后市场在2010年已达1900亿元的巨额规模，紧随汽车产业大国日本之后，在亚洲位居第二，但到2012年我国汽车销售和保有量已稳居世界第一。

（2）河南省汽车技术服务与营销人才现状及分析

目前，我省汽车售后服务网点数目还不多，尚处于发展时期，因此该类岗位大有发展空间。汽车销售人员、客户代表是目前相关企业招聘量较大的职位。在招募从业人员时，往往要求应聘者持有驾照，有市场营销专业背景，有汽车销售工作经验，具备市场敏感性，能够随时把握市场动态。对口汽车保险与理赔方向国内的汽车保险多是售车时一并办理，存在着险种少、透明度低、操作欠规范、理赔过于繁琐等诸多问题。随着《交法》第七十六条实施细则的颁布，明确了“强制险”定义，这一领域随之也有了更大的改善余地和发展空间。据悉，目前汽车保险已经占到世界非寿险的60%，国内汽车保险营业额也在财产保险中位居第一。可以预见未来发展空间还将扩大。

汽车保险业需要大量保险、精算、汽车、法律、营销等多方面高素质人才。目前比较热门的有汽车保险估价与事故理赔人才，缺口上万，属于紧缺人才。企业在招聘此类人员时，通常要求汽车相关专业，熟悉汽车构造，了解汽车保险索赔流程，能对事故车进行勘查估价，有驾照，电脑熟练；有汽车工作经验、保险工作经验优先。另外，专业汽车保险代理人的需求量也比较大，有丰富经验、业绩出色者目前炙手可热。对口汽车文化方向汽车文化产业在我省还属于新兴产业，其包含内容比较广，汽车模型、汽车体育、汽车报刊、汽车影视、汽车俱乐部等诸多文化与汽车交延领域都属于此行列。汽车文化行业在我省方兴未艾，未来发展前景广阔。

2. 汽车服务与营销人才需求结构分析

汽车后服务市场需要大量的从业人员，未来相当长的时间内，涉及汽车后市场的汽车企业业务管理、汽车技术服务与贸易、汽车保险与理赔等内容的企业市场行为越来越多，也急需大量相关懂得汽车专业知识的专门人才。汽车技术服务与营销人员需求量将持续上升，人才需求将达到较大规模。同时但是目前的人员素质远远满足不了行业发展需要，由于经过系统学习的专业人员供不应求，导致大量未经任何培训的人员进入汽车服务行业。我国从事汽车服务行业人员中，初中及以下文化程度的占 38.5%，高中文化程度的占 51.5%，大专及以上学历文化的则仅占 10%(其中专科层次的占了大多数，而本科层次的更少)，结构比例约为 4：5：1。在发达国家，这一比例一般为 2：4：4。从业人员中的技能等级状况同样令人担忧，技师和高级技师仅占技工总数的 8%。由于从业人员总体素质较差，导致劳动生产效率低、管理水平不高、服务质量不到位。最近几年由于汽车类的中职和高职专业毕业生进入市场，这一状况有所改观，但是高素质的专业人才尤其是掌握多种专业知识和技能的复合型人才仍然非常紧缺。今年的汽车服务企业需要的毕业生仍然供不应求。

通过对调查结果的归类，汽车服务所涉及的经营活动范围，从不同的角度其岗位群可划分为不同类型，按消费过程可分为：

(1) 购销服务：整车销售、配件销售。旧车交易、金融贷款、广告宣传、购车咨询、汽车展览等；(2) 使用服务：管理代理。燃料供应。维护修理。美容装饰、停车租赁，导航支持、意外救援、防盗保安、驾驶学校、汽车旅馆等；

(3) 权益服务：法规咨询、检测仲裁、事故分析、保险理赔等；汽车服务范围涉及汽车消费的各个方面，但是各项服务都具有以汽车技术知识为基础，并且还需要相关领域知识支持的特点。

附件：专业岗位核心能力与专业技能标准与考核鉴定标准

附件 1：信阳农业职业技术学院公共选修课设置与学分

附件 2：信阳农业职业技术学院专业选修课设置与学分

附件 1：信阳职业技术学院公共选修课设置与学分

编号	类型	课程名称	学分	学时	授课学期	备注
1	任选	※书法鉴赏	1			第 1—7 门课程中，需选修 2 学分
2	任选	※古代名剧鉴赏	1			
3	任选	※艺术鉴赏	1	18		
4	任选	舞蹈鉴赏	1	18		
5	任选	影视鉴赏	1	18		
6	任选	中华诗词之美	1	20		
7	任选	※民歌鉴赏	1	17		
8	限选	※△形势与政策	1	18		需选修 1 学分 第三学期开始
9	限选	※大学生心理健康教育	2	32		需选修 1-2 学分
10	任选	情绪管理与阳光生活	1	16		
11	任选	※大学生恋爱与性健康	1	18		
12	任选	※△大学生创业基础	2	27		需选修 3 学分
13	任选	创新创业	2	26		
14	限选	※军事理论	3	38		需选修 3 学分
15	任选	※口才艺术与社交礼仪	1	30		第 6—11 门课程中，需修够 1—2 学分。
16	任选	国学智慧	1	20		
17	任选	中华诗词之美	1	20		
18	任选	中国文化概论	1	30		
19	任选	中国的社会与文化	1	20		

20	任选	大学国文	2	32		

说明：1.表中课程前面有※标志的为网络课程，有※△标志的表示同时开设网络课程与面授课程，无任何标志的为面授课程。2.多学期开课课程的成绩评定在课程最后结束学期。

附件 2：信阳职业技术学院专业选修课设置与学分

类型	课程名称	学分	学时	授课学期	备注
限选	汽车文化	2	36	3	限选 11 学分
限选	汽车专业英语	2	32	2	
限选	消费心理学	3	68	3	
限选	汽车维修业务管理	3	68	4	
限选	汽车保险与理赔	3	68	3	
任选	普通话	2	30	3	任选 8 学分
任选	汽车排放与环境保护	2	36	3	
任选	商务谈判与沟通技巧	2	36	4	
任选	汽车电子商务	2	36	4	

（由各专业先提出课程目录，教务处统一审核）