

**编号：ZQZ2020-0401**

## **浙江汽车职业技术学院专业人才培养方案**

**(高职3年，2020级)**

### **一、专业名称及代码**

专业名称：汽车营销与服务

专业代码：630702

### **二、入学要求**

普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具备同等学力。

### **三、修业年限**

三年

### **四、职业面向**

表1 本专业职业面向如下表

所属专业大类(代码)	所属专业类(代码)	对应行业	主要职业类别	主要岗位群或技术领域
财经商贸类(63)	市场营销类(6307)	零售业(52) 保险业(68)	销售人员(4-01-02) 保险服务人员(4-05-04)	1. 汽车销售顾问 2. 配件销售与管理人员 3. 汽车保险产品销售 4. 查勘定损人员 5. 二手车鉴定评估

### **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能力，掌握本专业知识和技术能力，面向汽车销售、汽车保险销售、汽车保险服务人员等职业群，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高素质技术技能人才。

#### **(二) 培养规格**

##### **1. 素质**

(1) 具有健康的体魄，高度的社会责任感和良好的职业道德及敬业精神，能胜任本专业岗位的工作；

- (2) 能在工作中与人协作、善于进行情感沟通；
- (3) 具有热爱劳动的观念，有从事艰苦工作的思想；
- (4) 具有诚实守信的美德，尊重他人，富有责任心；
- (5) 能执行工作场所规则，具有服从意识。

## **2.知识**

- (1) 掌握汽车基础、市场营销的基本理论和基本知识；
- (2) 掌握汽车营销的基本技能，具有汽车销售、汽车金融服务、汽车保险理赔等基本能力；
- (3) 具有良好的语言文字表达、人际沟通、公共关系与谈判能力，掌握必要的消费者消费心理分析、市场调查与预测等基本知识；
- (4) 具有市场开发、工作计划、组织、实施和评估能力；
- (5) 具有安全生产、环境保护以及汽车维修等方面的相关知识；
- (6) 熟悉汽车行业国家有关政策、法规及国际营销惯例和规则。

## **3.能力**

- (1) 具有与客户、领导、下属及其他部门在工作上进行高效率沟通的能力。
- (2) 具有能在工作过程中准确描述、推理和归纳的思维能力和语言表达能力。
- (3) 有能有条理的把需要阐述的问题通过文字准确、清晰的与合作者进行协调并通过合作完成各类办公事务的能力。
- (4) 具有能正确识别和判断人际关系的能力，能够在工作中妥善处理各种人际关系事务。
- (5) 具有计算机在本专业的应用和操作能力，取得浙江省高等学校计算机水平考试一级证书。能熟练使用 word、excel、PPT 等常用计算机办公软件，进行文字处理、编辑排版和数据处理以及网络运用技能；能够熟练使用企业管理软件（ERP）。

## **六、课程设置及要求**

课程分为公共基础课和专业（技能）课程两大类，课程的安排均将整个教学过程视为一个整体，始终突出培养学生掌握管理理论知识和汽车营销实用技能。

### **（一）公共基础课程**

#### **1.公共必修课**

- (1) 思想道德修养与法律基础

教学内容：马克思主义的基本立场、观点和方法；人生观、价值观、道德观、法制教育；社会主义核心价值观及习近平新时代中国特色社会主义思想教育。

教学目标：通过理论学习和实践体验，帮助学生形成崇高的理想信念，弘扬伟大的爱国精神，确立正确的人生观和价值观，加强思想品德修养，增强学法、用法的自觉性，全面提高大学生的思想道德素质、行为修养和法律素养。

### （2）毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论

教学内容：讲解马克思主义中国化理论成果的主要内容、精神实质、历史地位和指导意义；以习近平新时代中国特色社会主义思想为重点，全面解读党在新时代的基本理论、基本路线、基本方略。

教学目标：培养学生运用马克思主义的立场、观点和方法分析问题、解决问题的能力，增强贯彻党的基本理论、基本路线、基本纲领以及各项方针政策的自觉性、坚定性，积极投身到全面建设小康社会的伟大实践

### （3）大学英语

教学内容：问候与介绍、表达谢意与遗憾、指路与认识指示牌、谈论时间、谈论天气、运动与户外活动、庆祝节日与交友、保持健康与看病、邀请礼仪、电子邮件、电话交谈、预订酒店、饮食文化、购物观光、告别礼仪、应聘工作等。

教学目标：本课程通过英语听、说、读、写、译等各项技能的学习，了解英语国家文化，培养学生职场英语应用的能力，在对外交流和学习的同时弘扬中华民族优秀传统文化和政治思想，为提升就业竞争力和今后的可持续发展打下良好的基础。

### （4）高等数学

教学内容：高等数学课程是现代应用型、创新型人才必须掌握的一门基础课程，是学习专业基础课和专业课的工具课。该课程主要学习一元函数微积分学。结合学生专业的特点，以培养学习能力为目标，传授基本知识，基本技能，提高在实际工作中的应用能力。

教学目标：通过本课程的学习，使学生掌握数学的思维方式，培养学生具有比较熟练的基本运算能力，运用知识去分析问题和解决问题的能力以及培养学生的逻辑思维能力，具备新时期人才所必备的理论知识与实际应用能力。

### （5）计算机应用基础

教学内容：本课程主要内容为信息技术基本概念、计算机软硬件系统基础知识、多媒体技术、Windows 操作能力、office 办公软件基本功能使用以及计算机网络应用操作技能。

教学目标：培养学生运用 Word 进行文档处理、运用 Excel 进行电子表格处理、运用 PowerPoint 进行演示文稿制作、运用 Internet 来进行网络应用操作的能力，本课程要求学生通过学习达到浙江省高校计算机一级水平，并为学生后续专业课程及计算机二级打下基础。

## （6）体育

教学内容：体育与健康知识和运动技能教育，开设不少于 15 门的体育项目。每节课保证一定的运动强度，其中，提高学生心肺功能的锻炼内容不得少于 30%，《国家学生体质健康标准》测试项目专项训练时间不得少于 50%。

教学目标：通过体育教学，向学生进行体育与健康知识和运动技能教育，培养学生运动的兴趣和爱好，形成坚持锻炼的习惯，增强学生体能，提高学生个人健康和群体健康的责任感，促使学生形成健康的生活方式，发扬体育精神，形成积极进取、乐观开朗的生活态度，促进学生德、智、体、美、劳全面发展，为提高全民族的素质奠定基础。

## （7）大学生心理健康教育

教学内容：心理活动的规律与自身个性特点；心理健康的标准及意义；心理调适方法；自我心理保健意识和心理危机预防意识；自我认知能力、人际沟通能力、自我调节能力培养与评价；自我意识的树立和健全人格的培养。

教学目标：使学生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。

## （8）形式与政策

教学内容：结合当前和今后一个时期的国际和国内形势，对学生进行马克思主义形势观、政策观教育，帮助学生熟悉和了解马克思主义的立场、观点和方法。掌握政治、经济、文化、历史以及社会等多领域的知识和信息，从而开拓视野、构建科学合理的知识结构。

教学目标：使学生能理清社会形势，正确领会党的路线方针政策，培养学生逐步形成敏锐的洞察力和深刻的理解力，以及对职业角色和社会角色的把握能力，提高学生的理性思维能力和社会适应能力。

## （9）军事理论

教学内容：由《军事理论》和《军事技能》两部分组成。从中国国防、国家安全、军事思想、现代战争等方面，使学生树立正确的国防观，增加忧患意识，并激发学生的爱国热情，为国防奠定人才基础。

教学目标：使学生了解掌握军事基础知识和基本军事技能，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。

## （10）中华优秀传统文化

教学内容：主要包括中国古代哲学、宗教、科技、艺术以及社会心理、民间风俗等方面

的基础知识和基础理论。

教学目标：课程应从物态文化、制度文化、行为文化和思想文化四个方面入手，对中国优秀传统文化作介绍。

#### (11) 大学生职业生涯规划

教学内容：从自我探索、职业探索、职业素养、就业指导和职业生涯规划等方面，用理论实践经验给学生讲述职业生涯规划。

教学目标：使学生获得解决职业生涯困惑的思维方法，学会如何澄清自己的内心需求，如何在十字路口做出正确选择，为收获理想的职业生涯做好准备。

#### (12) 大学生就业指导

教学内容：讲述大学生就业的政策指导、技术指导、法律指导、创业指导、就业生涯规划指导、就业岗前指导等内容。

教学目标：使学生提高就业的意识，增强就业的能力，做出合理的职业选择，为收获理想的职业生涯做好准备。

## 2.公共选修课

为达到技术技能型人才全面素质培养的规格要求，完善专业学生的职业素养、加强人文素质、创新创业意识教育，本专业根据学院全程素质教育的总体要求，制订如下公共选修课教学安排。

表 2 公共选修课

序号	素质教育课目	主要内容与要求	学期安排	学时	实施载体
1	影视鉴赏	中外名著介绍、陶冶情操	1	24	讲座
2	创新思维训练	创新思维的培训与练习	1	24	技能社团
3	汽车发动机原理及构造	汽车发动机原理及构造	1	24	网络
4	突发事件及自救互救	掌握突发事件处理和安全自救互救知识和能力	1	24	技能社团
5	汽车机械基础	机械原理知识	1	24	网络
6	创新、发明与专利实务	创新发明方法和专利相关知识	2	24	讲座
7	应用文写作	应用文的写作方法和技巧	2	24	讲座
8	口才艺术与社会礼仪	掌握演讲、口才、礼仪基本要素	2	24	讲座
9	汽车电子技术	电路、电机、继电器工作原理	1	24	网络

10	唐诗经典与中国文化传统	熟悉弘扬中国传统文化和美德。	3	24	讲座
11	计算机网络技术	计算机网络技术及应用	3	24	技能社团
12	汽车发动机电控系统诊断及修复	传感器执行器设备诊断与修复	1	24	网络
13	个人理财规划	介绍投资与理财相关知识。	4	24	讲座
14	航空概论	航空知识与逃生技巧知识	4	24	技能社团
15	专业论文写作	专业论文写作方法和技巧	4	24	讲座
16	汽车之旅	典型汽车、名汽企及文化。	4	24	讲座

注：希望各专业精心设计，将学习型、技能社团等纳入素质教育体系，培育专业文化。

## (二) 专业(技能)课程

专业课程包括专业基础课程、专业核心课程、专业拓展课程，并涵盖有关实践性教学环节。

### 1.专业基础课程

#### (1) 汽车文化

教学内容：走近汽车、铸就名人的熔炉、展示品牌的舞台、彰显魅力的艺术、各类名流汽车缘、公众文化大观园、媒介传播呈异彩、汽车社会话和谐等内容。

教学目标：本课程以文化的视角，系统、全方位地论述了汽车文化的各种表现形式，掌握了解汽车的组成与发展、名人与品牌、造型美学与艺术、各类名流汽车缘、汽车消费与礼仪、汽车车展与收藏、智能交通的汽车展现、汽车新技术等，讨论了“绿色汽车”和如何构建和谐“汽车社会”等知识。

#### (2) 商务沟通

教学内容：沟通的原理与人际关系、面谈、电话沟通、倾听、非语言沟通、群体沟通、双向沟通、会议沟通、书面沟通、商务谈判等内容。

教学目标：本课程从实用性出发，立足商务活动实践，不仅注重理论知识，更注重方法与技巧的培养，通过本课程的学习掌握沟通的相关知识和沟通的相关技巧。

#### (3) 现代推销技术

教学内容：现代推销概述、推销过程与推销要素、推销礼仪、推销基本方法与理论、顾客购买心理与推销模式、推销准备、寻找和识别准客户、接近和约见顾客、推销洽谈、顾客异议处理、促成交易、店面推销、推销管理。

教学目标：通过本课程的学习，掌握现代推销技术的基本理论和技巧，培养学生现代推销观念和意识。并通过案例、实训、场景模拟逐步提高学生对现代推销技术理论与方法、策

略、技巧的灵活应用能力。

#### (4) 经济学基础

教学内容：认识经济学，需求、供给与均衡价格，消费者行为理论，生产者行为理论，成本理论，市场理论，分配理论，市场失灵与政府干预，国民收入核算理论，宏观经济均衡理论，失业与通货膨胀，经济周期与经济增长及宏观经济政策等内容。

教学目标：使学生掌握现代经济学的基本理论、基本概念和基本方法，为进一步学习财经类的专业课程及将来从事经济工作奠定基础；此外使学生能分析和运用现代经济学知识，即根据实际情况有分析地把这些知识运用于实际工作中。

#### (5) 管理学基础

教学内容：管理概述、计划与决策、机构与人员、指挥与激励、沟通与合作、监控与评价、企业管理等内容。

教学目标：掌握管理学的基本职能、基本概念、基本原理和基本方法，了解学科发展的新理论与新思想。紧密联系实际，学会分析案例，解决实际问题，把学科理论的学习融入对经济活动实践的研究和认识之中，切实提高分析问题、解决问题的能力。

#### (6) 消费心理学

教学内容：从消费者心理现象及其活动规律的研究入手，分析了消费者心理活动的基础、消费者个性心理特征、消费者的群体心理特征、消费者的购买心理和行为特点；阐述了营销策略对消费者心理产生的影响，包括：商品设计和销售心理、商品命名、商品商标和商品包装心理、购物环境和商品陈列心理、消费者价格心理、广告心理、人员推销和营销谈判心理等；最后对营销者心理现象及其活动规律、新营销手段与消费心理变化趋势进行了探索分析。

教学目标：结合市场调查课程所学的技能，能够进行消费者的某项消费心理调查；结合商店的季节销售实际，能够进行消费者购买心理活动分析；能在销售实际场地，能够准确判断出消费者的心理活动；培养学生的现场观察能力、组织管理能力及协调能力。会运用专业术语，对任意指定展览的布置进行分析评价；帮助学生体验消费心理学学习活动中的成功与快乐，使他们认识到消费心理学来源于实际，又服务于社会。帮助学生体验该学科学习活动中的成功与快乐。

#### (7) 市场调研

教学内容：汽车市场调查的概念与作用；汽车市场调查的种类与内容、原则、程序；汽车市场调查的机构人员与发展；汽车市场调查方案的设计；汽车市场调查问卷的设计；汽车市场调查方式和方法选择；汽车市场调查的组织与实施；汽车市场资料的整理与分析；汽车

市场调查报告的撰写；汽车市场预测。

教学目标：能够有意识地训练学生的调研素质，进行市场信息分析并作出相应的判断；能够设计出汽车市场方面的调查方案并能加以分析；能够设计调查问卷并掌握问卷询问技术的几种方式；能够依据调查项目的特点选择合适的调查方法并能运用各种调查方法完成调查项目；培养具备调查人员的基本素质与能力，并在团队中承担和胜任相应的任务，学会选择、管理和控制市场调查人员；能够顺利开展汽车行业的市场调查组织与实施。能够运用现代化的方法和手段进行调查资料的整理和分析能够长些市场调查报告并加以评价。能够运用各种预测方法进行市场预测。

## 2.专业核心课程

表3 专业核心课程主要教学内容

序号	专业核心课程	主要教学内容与要求
1	汽车构造	1. 发动机主要总成、零部件一般运动、受力分析；2. 汽车发动机曲柄连杆机构的结构和工作原理；3. 汽车发动机配气机构的结构、工作原理；4. 汽油机燃油供给系统的组成及各组成的工作原理；5. 柴油机燃油供给系统的组成及各组成的工作原理；6. 底盘四大系统的组成；7. 汽车底盘传动系统的组成及各组成结构和工作原理；8. 汽车底盘行驶系的组成级及各组成结构、工作原理；9. 汽油底盘转向系的组成及各组成的构造、工作原理；10. 汽油底盘制动系的组成及各组成的构造、工作原理。
2	汽车性能评价与选购	1. 汽车发动机性能的评价；2. 汽车动力性能的评价；3. 汽车燃油经济性的评价；4. 汽车制动性能的评价；5. 汽车操纵稳定性能的评价；6. 汽车行驶性能的评价；7. 汽车安全性能和舒适性能的评价；8. 汽车文化与选购。
3	汽车营销实务	1. 汽车与汽车市场；2. 汽车市场调查；3. 汽车市场与客户分析；4. 汽车市场细分和汽车产品定位；5. 汽车产品策略；6. 汽车产品定价策略；7. 汽车促销策略；8. 汽车销售渠道策略；9. 汽车营销组合策略 10. 汽车销售实务；11. 汽车营销新策略。
4	汽车保险与理赔	1. 汽车保险的相关概念及有关汽车保险的规；2. 汽车保险各险种介绍与保险费用计算；3. 汽车保险的投保与承保；4. 汽车出险的基本情况和特征概述；5. 汽车出险受理程序；6. 汽车出险的现场查勘；7. 汽车出险后的定损；8. 汽车出现后的理赔及案卷整。
5	二手车鉴定评估与交易	1. 前期准备；2. 现场鉴定；3. 评估二手车价值；4. 撰写二手车鉴定评估报告；5. 二手车交易。
6	汽车商务与服务	1. 汽车商务和汽车产业概述；2. 汽车贸易管理；3. 汽车配件商务管理；4. 汽修厂管理的基本知识；5. 汽车保险、三包索赔和保险理赔管理；6. 汽修厂管理的进阶知识；7. 汽车 4S 服务站管理；8. 汽车快修美容管理。

## 3.专业拓展课程

### (1) 营销策划

教学内容：本课程主要学习营销策划的含义，特征和本质；理解营销策划的含义,特征



和本质；掌握营销策划的思维路径与思维方式；营销策划的思维路径与思维方式；营销策划的谋略；掌握营销策划的谋略；了解营销策划的误区与营销策划人员必须具备的知识，素质和能力；了解营销策划人员必须具备的知识，素质和能力，必须具备的知识等。

教学目标：通过本课程的教学，使学生能够掌握营销策划的基本知识和方法，了解营销策划的基本理论，为其进一步学习其他营销类课程打下良好的基础。教学中应注意对学生基础技能培养，符合大专应用型人才的培养目标。通过对本课程的学习，使学生企业呼唤着能帮助其“跳出企业认识企业”、“跳出市场营造市场”的高水平市场营销策划，在市场调查和分析的基础之上，创造新的生活方式和消费观念，唤取消费者的购买愿望，并通过企业的生产经营活动，向消费者提供能使其满意的产品或服务，引导他们进行消费，把潜在的消费者转化为现实的消费者。

## （2）国际贸易实务

教学内容：商品的品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付、检验、索赔、仲裁等一般交易条件以及进出口合同的商订与履行和贸易方式等内容。

教学目标：使学生准确理解进出口业务中的相关概念、基本原理和基本方法，具备一定的进出口业务知识，为后续专业课程的学习打好基础。具有对外商务谈判、签订合同的能力，具有正确操作进出口业务的能力，具有解决进出口业务纠纷的能力，能够利用国际贸易基本知识，解决进出口业务中的实际问题。

## （3）电子商务与物流

教学内容：认识电子商务与物流的关系、电商环境下的物流系统、电商物流模式选择、电子商务下的商品采购与库存管理、电子商务物流配送、电商物流应用实务等内容。

教学目标：使学生掌握电子商务的基础理论、专门知识、电子商务的机理与运行模式，电子商务的网络基础，电子商务的安全技术，电子商务的支付技术，电子商务物流，电子数据交换标准，企业电子商务应用战略。具有从事电子商务实际工作的基本技能和初步能力。掌握电子商务系统分析与设计方法以及电子商务运作管理能力。

# 4.综合能力培养

## （1）顶岗实习

在这一阶段学生可以申请进入各品牌 4S 店、保险公司、汽车维修类企业、汽车配件企业进行顶岗实习工作。顶岗实习是一个非常重要的教学环节，学生在校期间进行基础和专业理论知识的学习，通过实验、实训掌握了一定的管理和营销相关知识，但仍存在着与社会企业对接的问题。通过 30 周的跟岗和顶岗实习，学生在学校和企业老师共同指导下，理论联系实

际，不断提高实际操作技能，学习企业的管理与营销等。同时，学生深入媒体单位或企业岗进行实践，进而了解社会，培养吃苦耐劳的精神，正确评价自己，才能准确定位，顺利完成理想到现实的过渡。为毕业后的就业打下良好的基础。

为了进一步落实学生的顶岗实习教学安排，突出顶岗实习的育人效果，保证学生在顶岗实习中的思想稳定。学院选派专门教师，对学生顶岗实习加强跟踪管理和指导。顶岗实习单位选派专业人员兼任指导教师。并分阶段通过多种形式对学生组织技术培训和思想教育，有计划结合顶岗实习单位的实际在业余时间组织知识讲座。实习结束，按实习教学计划要求，学生要写出实习总结和企业调查报告，指导教师对学生实习成绩进行考查，思想表现、出勤等情况进行综合考评。顶岗实习安排具体事宜统一按学院顶岗实习工作条例实施。

### (2) 毕业论文及答辩

顶岗实习后，学生积累了一定的实际经验，为加强学生对所学知识综合运用能力。在教师的指导下，利用 6 周的时间完成毕业设计。毕业设计课题可以是企业管理、市场营销、汽车营销、保险服务等方面的内容。通过毕业设计训练，使学生具有运用所学知识解决实际问题中应用问题的能力。

随后，各系按教务处统一要求，成立以专业教师为主的答辩委员会，针对学生的设计组织答辩。使学生最终完成整个高职三年的学习。

### (3) 假期社会实践

表 4 学生假期社会实践任务表

时 间	主 题	目 的	要 求	考核方式	
一 年 级	寒 假	家乡环境调 查	收集各地环境问题以及合理的环境 解决方案,树立先进的环保理念。	写出调研总结,文字数不得少 于 2000 字。	考查
	暑 假	社会调查	调查本专业毕业生的工作和就业状 况,并对校友的典型事例进行采访.	写出调查研究报告,有数据统 计分析、典型事例和感受,文 字数不得少于 3000 字。	考查
二 年 级	寒 假	社会调查	学生就地调查当地媒体单位或企业 对本专业人才的专业知识需求情况, 并作统计分析。	写出调查分析报告,有数据统 计、图表、分析、结论和建议, 文字数不得少于 3000 字。	考查
	暑 假	社会调查	学生根据自己专业就业情况,到相应 报刊杂志或媒体单位企业顶岗实习。	写出调查分析报告,有数据统 计、图表、分析、结论和建议, 文字数不得少于 3000 字。	考查

## 七、教学进程总体安排

### (一) 专业课程设置及教学

表5 2020级高职《汽车营销与服务》专业教学进程表

课程性质	课程类型	序号	课程名称	课程代码	学分	总学时	学时分配			课程考核方式	课程类型	每学期理论教学周数及每周授课次数						
							理论教学	实践教学	其他教学			第一学期	第二学期	第三学期	第四学期	第五学期	第六学期	
							20/12周	20/13周	20/13周			20/12周	18周	18周				
必修 课	公共 基础 课	1	思想道德修养与法律基础	01501B11	3	48	44	4		考试	B	4						
		2	毛泽东思想和中国特色理论体系概论	01502B11	4	64	52	12		考试	B		4					
		3	大学英语	01403A21	3	48	48			考查	A	2	2					
		4	高等数学	01404A11	3	48	48			考试	A		4					
		5	计算机应用基础	01205B21	3	48	24	24		考查	B	2	2					
		6	体育	01106C21	4	100		100		考查	C	2	2	2	2			
		7	大学生心理健康教育	01507A21	1.5	24			24	考查	A	2						
		8	形势与政策	01708A21	2	32			32	考查	A	2*4	2*4	2*4	2*4			
		9	军事理论	01709A21	2	36			36	考查	A	2						
		10	大学生职业生涯规划	01710A21	1.5	24			24	考查	A		2					
		11	中华优秀传统文化	01711A21	1.5	24			24	考查	A			2				
		12	大学生就业指导	01712A21	1.5	24			24	考查	A				2			
	小计					30	520					14	16	4	4			
	专业 基础 课	13	汽车文化	02101B22	1.5	24	12	12		考查	B			2				
		14	商务沟通	15401A11	3	48	48			考试	A		4					
		15	现代推销技术	15402A21	3	48	48			考查	A		4					
		16	经济学基础	15403A21	3	48	48			考查	A			4				
17		管理学基础	14401A12	3	48	48			考试	A	4							

	18	消费心理学	15404B21	3	48	24	24		考查	B				4										
	19	市场调研	15405A11	3	48	48			考试	A				4										
	小计				19.5	312					4	8	6	8										
	专业 核 心 课	20	汽车构造	02121A12	3	48	48			考试	A			4										
		21	汽车性能评价与选购	02122A12	3	48	48			考试	A			4										
		22	汽车营销实务	15406A11	3	48	48			考试	A	4												
		23	汽车保险与理赔	15407B11	3	48	24	24		考试	B				4									
		24	二手车鉴定评估与交易	15408A11	3	48	48			考试	A				4									
		25	汽车商务与服务	15409A11	3	48	48			考试	A			4										
	小计				18	288					4	0	12	8										
选 修 课	专 业 拓 展 课	26	营销策划	15420B21	1.5	24	12	12		考查	B				2									
		27	国际贸易实务	13410B22	1.5	24	12	12		考查	B				2									
		28	电子商务与物流	13403B22	1.5	24	12	12		考查	B			2										
	小计				4.5	72					0	0	2	4										
	公 共 选 修 课	29	汽车发动机原理及构造	01713A21	1.5	24			24	考查	A	2												
30		创新思维训练	01718A21																					
31		影视鉴赏	01719A21																					
32		突发事件及自救互救	01720A21	1.5	24			24											2					
33		汽车机械基础	01716A21																					
34		创新、发明与专利实务	01721A21																					
35		应用文写作	01722A21																					
36	口才艺术与社会礼仪	01723A21																						

		37	汽车电子技术	01717A21	1.5	24			24			2									
		38	个人理财规划	01724A21																	
		39	唐诗经典与中国文化传统	01725A21	1.5	24			24			2									
		40	计算机网络技术	01726A21																	
		41	汽车发动机电控系统诊断与修复	01715A21			1.5	24					24			2					
		42	航空概论	01727A21																	
		43	专业论文写作	01728A21																	
		44	汽车之旅	01729A21																	
		小计					6	96					2	2	2	2					
		45	企业文化	01730A22	1	16			16	考查	A		2*8								
		46	讲座	01731A22	1	16			16	考查	A		2*8								
		小计					2	32													
合计					80	1320					24	26	26	26							
实践课	公共类	47	入学教育及军训	01732C21	2	52			52	考查	C	2									
		48	安全教育	01733B21	0.5	8	8			考查	B	2*1	2*1	2*1	2*1						
		49	劳动教育	01734A21	1	16			16	考查	A		2*8								
		50	劳动周	01735C21	1	26		26		考查	C		1								
		51	社会实践	01736C21	1	26		26		考查	C	8*1	8*1	10*1							
		52	毕业教育	01737C21	1	26		26		考查	C				1						
	小计					6.5	154					2	1	0	1						
	实训课	53	汽车结构认知实训	02113C22	1	26		26		考查	C		1								
		54	ERP沙盘模拟实训	14415C21	1	26		26		考查	C	1									
		55	市场营销技能实训	15421C21	1	26		26		考查	C	1									
56		人力资源管理实训	13417C22	1	26		26		考查	C		1									

	57	推销技巧实训	15422C21	1	26		26		考查	C		1				
	58	市场调查实训	15423C21	1	26		26		考查	C			1			
	59	商务礼仪实训	15424C21	1	26		26		考查	C		1				
	60	汽车商务与服务实训	15425C21	1	26		26		考查	C		1				
	61	汽车营销实训	15426C21	1	26		26		考查	C		1				
	62	市场营销经理助理考工辅导(选考)	15427C21	3	78		78		考查	C		3				
	63	汽车维修中级工考证辅导(选考)	02116C21	4	104		104		考查	C			4			
	小计			16.0	416						2	4	5	5		
顶岗实习	64	顶岗实习	15429C21	15	780		780		考查	C				18	12	
毕业设计	65	毕业论文(毕业设计)	15430C11	6	156		156		考试	C					6	
	小计			21.0	936									18	18	
合计				43.5	1506	800	1510				4	5	5	6	18	18
总计				123.5	2826											
总课时：2826      理论：1320 (46.7%)      实训：1506 (53.3%)      毕业学分：120																

表 6 学分、学时统计表

课程分类		学时分配	所占比例 (%)	学分配	所占比例 (%)	教学分类	学时分配	所占比例 (%)
公共基础课程	必修课	520	18.4%	30	24.3%	理论课	1320	47%
	选修课	282	10.0%	14.5	11.7%			
专业课程	必修课	1952	69.3%	74.5	60.3%	实践课	1506	53%
	选修课	72	2.5%	4.5	3.7%			
合计		2826	100%	123.5	100%	合计	2826	100%

## (二) 实践教学安排

表 7 专业实践教学安排一览表

序号	项目名称	教学内容	对应课程
1	汽车结构认知实训	汽车整车构造认知、汽车发动机构造认知、汽车底盘构造认知、汽车电器设施认知、汽车车身附属设施认知。	汽车构造、汽车性能评价与选购
2	ERP 沙盘模拟实训	战略管理、营销管理、生产管理、财务管理。	管理学基础
3	市场营销技能实训	数据分析、市场营销技能软件、营销策划。	浙江省市场营销技能竞赛
4	人力资源管理实训	工作分析、员工招聘与选拔、劳动关系管理、薪酬与福利管理、员工培训与开发、绩效考核、人事素质测评等模块内容。	知识拓展
5	推销技巧实训	推销方案设计与接近顾客、洽谈方案设计、异议处理、成交与合同签订。	现代推销技术
6	市场调查实训	以汽车为对象,开展市场调查问卷、搜集市场信息、整理分析信息、撰写市场调查报告五个模块。	市场调查
7	商务礼仪实训	以汽车销售顾问为研究对象,开展个人礼仪、见面礼仪、拜访礼仪、宴请礼仪、通信礼仪、办公礼仪、仪式礼仪七个模块。	商务沟通
8	汽车营销实训	六方位介绍、汽车促销活动策划、二手车营销能力。	汽车营销实务
9	汽车商务与服务实训	整车进销存、配件进销存、汽车修理厂管理、汽车保险理赔、三包索赔、汽车美容装潢等软件实操。	汽车商务与服务
10	市场营销经理助理考工辅导	顾客价值与满意、战略计划与市场营销过程、企业营销环境分析消费者购买行为、组织购买行为、市场细分与市场定位、4P 组合、推销技巧等。	职业资格考证
11	汽车维修中级工考证辅导	草图绘制、量具使用、主要部件拆装与检查调整、发动机常见故障诊断与排除等。	职业资格考证

## 八、实施保障

### (一) 专业教学团队

#### 1. 队伍结构

本专业现有专任教师 11 人,其中副教授/高级经济师/高级技师 2 人,讲师/经济师/技师 8 人,60%以上的教师具有硕士学位,其中双师型教师 9 人,双师素质教师占专业教师比例大于 80%,学生数与本专业专任教师数比例为 20:1,专任教师队伍中青年占 90%,形成了合理梯队的结构。

#### 2. 专任教师要求

具备本专业或相近专业大学本科以上学历（含本科）；应具有一定的专业知识和实践能力，熟悉本专业毕业生所从事的工作岗位，以及经常要进行的典型工作任务；根据实际工作岗位合理进行学习情境设计，确定学习内容和学习目标；能够充分利用各种教学条件（实训场所、教学媒体、教师水平），合理采用不同的教学方法及形式开展教学，工作任务的设计、实施应与岗位一致；能够制定合理的考核评价体系，对学生进行工作过程评价。

### 3. 专业带头人的要求：

专业带头人具有副高及以上职称，能够较好地把握汽车销售行业或汽车保险行业、专业发展，能广泛联系行业企业，了解行业企业对汽车营销与服务专业人才的需求实际，教学设计、专业研究能力强，组织开展教科研工作能力强，在本区域或本领域具有一定的专业影响力。

### 4. 校外企业兼职教师的要求：

- (1) 在行业内有一定威望和知名度，为企业的发展作出较大的贡献；
- (2) 具有较长时间的企业专职技术工作经历，有较强的实践能力，具有技师或工程师以上资格；
- (3) 专业基础扎实，具有良好语言表达能力，能胜任专业课程的教学或实训指导工作；
- (4) 热心教育事业，责任心强，善于沟通。

## (二) 教学设施

### 1. 校内实训基地配置

表 8 校内实习基地配置表

序号	实训室名称	面积 (m <sup>2</sup> )	主要训练内容	主要设备名称	台套数
1	汽车发动机拆装	150	汽车发动机结构与拆装	汽车发动机及回转台、工作台、工具箱等	6
2	汽车底盘拆装	100	汽车底盘结构与拆装	汽车底盘各部件陈列及工作台等	2
3	汽车理实一体化教室	150	汽车各总成电气控制系统	汽车各总成电气控制系统陈列及电路图	1
4	汽车材料与成形工艺展示厅	150	汽车主体各零部件材料与成形工艺展示与图片说明	汽车主体各零部件陈列及图文板	2
6	整车性能检测与排故实训室	100	整车性能检测与排故实训	整车性能检测线	1
7	模拟汽车展厅	250	汽车整车销售流程、客户接待、汽车商务礼仪等	丰田车、吉利汽车、办公桌椅若干	13
8	ERP 沙盘模拟实验室	50	模拟企业运营所有关键环节	沙盘教具	30



9	汽车商务实训室	60	汽车服务实训模拟、汽车商务实训模拟	AW822 汽车服务软件 AW804 汽车商务软件	55
---	---------	----	-------------------	------------------------------	----

## 2. 校外实习基地配置

表9 校外主要校企合作单位（实习基地）配置表

企业类型	数量	主要实习功能	接纳学生人数	备注
汽车制造/维修企业	8	了解冲压、焊接、涂装与装配四大工艺	150 人以内	吉利集团旗下制造基地
汽车 4S 店	3	了解汽车整车销售及售后服务的整个流程规范	120 人以内	相关合作汽车品牌 4S 店
保险公司	2	汽车保险销售、查勘定损	60 人以内	大地保险公司、阳光保险公司

### （三）教材及图书、数字化（网络）资料等学习资源

1. 教材：文化基础课教材一般使用高职高专国家统编教材；专业核心课程、专业支撑课程与职业能力培训课程则选用高职高专“十二五”国家级规划教材或教育部高职高专规划教材；同时配合应用企业生产与管理等现场资料与校内自编实训、实习教材及讲义等。

2. 图书及数字化资料：与学科配套或自制的多媒体教学课件；有关专业内容的视频录像资料；汽车服务企业内部管理标准及工作规范；汽车服务企业内训教材；汽车营销类相关教材和图书；汽车门户网站汽车营销专栏；汽车工业信息网等。

### （四）教学方法、手段与教学组织形式建议

1. 教学方法：突出体现“以学生为中心”的教学思想，结合专业和课程的特点，采用适合高职学生学习和锻炼能力的教学方法，如四步教学法、（即讲解、示范、演练、指导及总结）引导提示法、（即收集信息、计划与策划、决策、实施、检验与评价）和行为导向法、理实一体化教学法、案例教学法等。建立以讲授、师生互动、案例分析、辅导答疑、模拟实践、技能训练、第二课堂、调查访问融为一体的教学方法体系。

2. 教学手段：在建立适合高职学生学习和锻炼能力的课程体系基础上，创新教学模式。专业核心课以项目化教学为主，强化理论-实践一体化，课程-证书一体化，教、学、做一体化的教学模式，基于工作过程设计教学环节，充分调动学生的主动性和积极性。以多媒体教学为主线，建立多媒体课件、网络资源为主体的教学手段条件体系。

3. 教学组织形式：理论教学与实践教学交叉进行，强化学生的参与意识。由于本专业的课程具有较强的实践性和应用性，建议使用多种教学媒体、采用多种教学形式组织教学。在课堂讲授过程中，通过多媒体演示教学课件，展示相关的案例，对重点、难点问题进行详细的讲解和说明；在实践教学环节，充分利用相关的实训场地，可采用分组的形式调动学生

的积极性和参与性，使学生更加透彻的理解基本理论，更好的掌握相关知识和技能。

### **(五) 教学评价、考核建议**

教师可以根据课程的性质与特点，积极探索合适的考核方式，提倡采用综合测试、应用答辩、设计答辩、写论文、调研报告、开卷考试、现场技能操作、上机操作、实验测试、竞赛等形式与日常表现结合起来的考核方式，力争对学生的知识、能力、素质进行全面检测考核，讲究实际效果。加强学习过程考核，学生上课考勤、回答问题等列入考核范围，并在考核分数中占相应比例。重视考核后信息的分析、处理和意见反馈。任课教师要对考核后的结果及时进行分析、总结，进一步完善考核效果与提高考核水平。

教师可以根据课程情况，选择适合本课程的要求与特点，且能充分全面衡量和检验出学生的整体水平与能力的考核方式。参考考核方式如下：

1. 理论性强的专业课程：可以采用传统试卷考核的方式，并与平时学习情况、个人表现等结合起来的考试方式。分析我校学生的实际情况，从考证角度出发，最好采用闭卷；从学生意愿度出发，最好采用开卷。结合两者，建议有考证要求的理论性专业课程采用闭卷考试，以切合实际考证时的考核方式，便于学生熟练应对；无考证要求的理论性专业课程采用开卷考试，减轻学生学业压力，更注重理解与运用分析。

2. 实践课程：可以选择采取现场技能操作、上机操作、设计答辩、实验测试、竞赛形式等方式，或者采取理论测验与上述操作结合起来的方式，或者实际操作与平时学习情况等因素综合考虑的考核方式。①设计、论文、报告等方式，该方法能够较好地考察学生综合应用所学知识解决实际问题的能力，及查阅资料的能力、自学能力、创新能力与动手能力。②操作考试，该考核方式能够较好地考核应试者涉及动作技能领域的实践能力与素质，是社会各界系统普遍认为比较有效的一种测试手段。尽量在我校现有设施的基础上开展，控制考试结果的主观因素影响，做到公平公正。

### **(六) 质量管理**

积极对教学质量关键点进行管理监控，按照教育部相关文件的要求建立以下完整系统的专业教学文件，专业建设与发展规划及其分年度实施计划、教学管理制度、教学质量监控制度、学籍管理制度、成绩考核制度、奖学金管理办法等；在此基础上，根据学生知识掌握能力和养成素质的特点，以及企业岗位能力要求，不断完成本专业人才培养方案、课程教学大纲、授课计划、学期进程、学期课表、实践教学计划、实践教学大纲、顶岗实习计划、顶岗实习大纲等。

## 1. 教学常规管理

出勤是课堂教学的组成部分，是学生掌握知识的一个途径，学生在规定时间内、规定地点按时参加学习，不得无故缺席。无故不参加学习视为旷课。旷课的课时若超过总课时的 1/3 以上，不得参加课程的结业考试。

作业是课堂教学的延伸，作业的布置和批改要有针对性，做到精心布置，细心批改，及时反馈，方法有效。作业形式要多样化，作业类型一般有课内，课外作业，有动脑、动口、动手作业。应根据实际需要，做到种类多样，题型多变，灵活选用，训练严格，书写规范，不合规范要求的要重做，未做的要补做补交。控制作业时量，平衡作业负担。布置作业要有全局观念，考虑学生的总的自习时间和各科的全面发展。

作业检查、批改要认真、及时。按要求布置的作业要全批全改，每次作业要给予评分，不得发生只给分不批改，或既不给分又不批改只写一个“查”、“阅”等不负责现象，批改后写明批改日期。教师对作业应作讲评。要让学生自己订正，修改作业错误之处，养成自我检查和自我订正的习惯。

## 2. 教师教学管理

教师应充分了解人才培养目标和课程标准，修订完善的授课计划，认真备课和批改作业，教学方法要新颖、切合实际，教学手段灵活多样，提高课堂教学效率，及时进行课后教学反思。各项教学活动要有记录、有数据，在授课过程中，对于每一个学生进行评估，确保大部分学生的知识水平和新媒体能力达到人才培养方案的要求，对于个别学习能力强的学生可以重点培养，对于个别能力弱的学生可以加强辅导。

## 3. 考试制度管理

考试是教学控制系统中的重要环节，是考验学生对知识掌握的程度。对于考核方式根据课程的特点采取多样的形式，可以进行期中、期末考试或者过程考试等方法，可实行开卷、闭卷、课程论文、训练操作、项目考核等方式。考核的原则要体现课程的教学内容，难易适中，突出专业人才需求的知识和技能。

## 4. 因材施教和创新能力培养

根据人才培养方案的培养目标要求，使学生基本都能掌握专业理论知识和操作技能，对于有学习欲望和能力的学生，可以参加二手车评估师、汽车维修高级工等职业资格考试，举

办各种专业兴趣小组，选拔参加省、市及更高级别的比赛。

### **(七) 继续专业学习深造建议**

汽车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。汽车营销与服务人员需求量将持续上升，人才需求将达到较大规模。所以为了培养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本专业毕业生可以通过函授、成人教育等渠道继续本科阶段的学习，接受更高层次的教育，可选择汽车服务工程专业、汽车营销专业等相近专业，使学生毕业后能够迅速与汽车营销与服务职业岗位对接，同时更具发展潜力及竞争力。

## **九、毕业要求**

修完人才配套方案规定的课程，成绩合格并取得规定的学分，完成相应的职业资格证书的考证，并取得相应的证书，方准予毕业。

### **(一) 学分要求**

学生毕业至少达到 120 学分（包括加分），其中：必修课（包括公共基础课、专业课）至少 65 学分，毕业顶岗、毕业设计（论文）必须全部考核合格，选修课、实践课至少 55 学分。

### **(二) 学分加分项目**

1. 课程学习。学生通过选课等形式，参加其它专业、其它班级的课程学习并考核合格的，按课程学习时数，每 16 学时计 1 学分。

2. 实践活动。在导师指导下，学生参加职场体验、企业特色课程、学术讲座、微型课程等学习，经考核有成效的，按实际时间，每 24 小时计 1 学分；学生多次参加同一类型学习的，学习时间可累积计算。

3. 书目阅读。书目阅读。每学年在学院图书馆借阅人文社科及自然科学书籍 30 册以上（以图书馆借阅记录为依据）。并完成有切身感悟的（手记）读后感（至少 3000 字）一篇，计 1 学分。

4. 技能比赛获奖。学生参加各类技能比赛、文体比赛获奖的，国家一类三等奖及以上、国家二类二等奖及以上、省一类二等奖及以上、省二类一等奖，加 8 学分；国家二类三等奖、省一类三等奖、省二类二等奖，计 4 学分。

5. 体育比赛赛前训练。经学校批准，学生参加国家、省等正式体育比赛项目赛前训练，训练期达一个学期，经教练评定合格，体育教学管理部门认定，计 2 学分。

6. 文化艺术。凡参加院艺术团体定期训练达到 48 学时或参加此团体 2 年以上（含 2 年），完成相关演出或竞赛任务，经考核合格的学生给予 2 学分。

7. 获取职业资格证书或国考、省考职业资格证书。学生获得技师证书的，计 8 学分；学生获得国考、省考的资格证或获得高级工等级证书或获得行业企业高度认可职业资格的，计 4 学分；获得中级工等级证书或行业企业普遍认可职业资格计 2 学分。

8. 英语考级。非英语类专业学生获英语应用能力 A（或 B）级大学英语三级、大学英语四级，分别加分 2 学分、3 学分、4 学分。英语类专业学生获大学英语四级、大学英语六级的，分别加 2 学分、4 学分。

9. 计算机等级考试。浙江省计算机等级考试获得了一级、二级证书，分别加分 2 学分、4 学分。

10. 实践取得成果。学生在导师指导下完成或自主实践获得成果，包括实物产品、方案设计、技术总结、工艺流程等，视成效和工作量，酌情加分。在导师指导下完成或作为主要成员参与的，一般加 4 学分左右；自主独立完成的，一般加 8 学分左右。

11. 实施创新创业。学生在导师指导下或自主开展创新创业相关的实验、发表论文、获得专利、参与课题研究、参与项目实验、自主创业等，视成效和工作量，酌情加分。在导师指导下完成或作为主要成员参与的，一般加 4 学分左右；自主独立完成的，一般加 8 学分左右，经教务处审核可以替换毕业实习和毕业设计。

12. 学分加分项目取得的学分可替换选修课和实践课的学分。

### （三）1+X 职业资格证书要求

“1”是指学历证书，“X”是指代表某种技能的资格证书。鼓励学生在获得学历证书的同时，积极获取更多的职业技能等级证书，以提高就业核心竞争力。相关参考证书如下：

表 10 岗位资格证书

序号	职业资格证书名称	颁证单位	备注
1	市场营销经理助理	中国市场协会	3 学分
2	汽车维修中级工	人力资源和社会保障部	3 学分

3	二手车鉴定评估师	人力资源社会保障部	选考
4	汽车驾驶证	各省市公安局交通警察支队	选考
5	物流技能证书	中国物流采购联合会	选考
6	外贸单证岗位资格证书	浙江省商务厅	选考
7	人力资源管理师（四级）	人力资源和社会保障部	选考
8	初级会计师	浙江省财政厅	选考

#### **（四）继续专业学习深造建议**

本专业毕业生可以通过函授、成人教育、应用本科教育和专业硕士教育等渠道继续学习，接受更高层次的教育，可选择汽车营销、保险、汽车服务、等专业学科。

## **十、附录**

见《浙江汽车职业技术学院人才培养方案调整审批表》

**浙江汽车职业技术学院人才培养方案调整审批表**

申请单位		适用年级/专业				
申请时间		申请执行时间				
人才培养方案调整内容	原方案	课程名称	课程性质	学时	学分	开课学期
	调整方案	课程名称	课程性质	学时	学分	开课学期
	调整原因					
系主任意见		系主任： 年 月 日				
教务处意见		处长： 年 月 日				
分管院长意见		院长： 年 月 日				

说明：变更人才培养方案必须填写此表，一式两份（教务处、提出变更的系部各存一份）。