



湖南汽车工程职业学院
HUNAN AUTOMOTIVE ENGINEERING VOCATIONAL COLLEGE

汽车技术服务与营销专业 人才培养方案

专业名称： 汽车技术服务与营销

专业代码： 500210

适用年级： 2021 级

专业负责人： 林 崧

制订时间： 2021. 6. 30

编制说明

本专业人才培养方案适于三年全日制高职专业，由湖南汽车工程职业学院汽车技术服务与营销专业教研室与蓝马集团等企业共同制订，并经专业群建设指导委员会审定、学院批准实施。

主要编制人：

湖南汽车工程职院车辆运用学院：

周定武 副教授

岳大军 教授

黄敏雄 副教授

林 崧 讲师

刘方歆 副教授

张峰玉 讲师

杨佳思 讲师

株洲众能汽车（新能源）销售服务有限公司：李晨 店总

长沙盾华汽车销售服务有限公司：吴志红 销售总监 /高级营销师

株洲德熙行沃尔沃 4S 店：龙 珏 销售总监/高级营销师

株洲长安马自达 4S 店： 廖鑫宇 售后经理

审定：

湖南汽车工程职业学院： 尹万建 副院长/教授

欧阳波仪 副院长/教授

雷久相 教务处长/教授

长沙美东集团： 罗 慧 人事经理


兰天别克 4S 店： 裴丽玲 销售总监/高级技师

中国汽车工程学会： 裘文才 教授，汽车营销资深工程师

株洲美宝行宝马 4S 店： 张 露 客服经理

湖南兰天汽车集团有限公司： 凌 业 服务经理

湖南汽车工程职业学院专业人才培养方案论证表

专业代码	500210	专业名称	汽车技术服务与营销	
适用年级	2021 级	专业所在学院	车辆运用学院	
论证专家（专业建设指导委员会成员）				
序号	姓名	工作单位	职称/职务	签名
1	李治国	湖南汽车工程职业学院	教授/教务处长	
2	周李洪	湖南机电职业技术学院	教授/二级学院院长	
3	何光鹏	湖南省蓝马车业集团	高级技师/集团副总经理	
4	凌 业	株洲兰天领克中心	高级技师/技术总监	
5	蔡先红	湖南星沙众兴汽车销售有限公司	高级技师/技术专家	
专家论证意见				
<p>本专业定位与人才培养目标明确，符合汽车技术服务与营销行业对人才的要求，对人才培养的模式具有一定的创新性，课程体系完整、清晰，实践环节占比满足职业教育的要 求，有利于提高学生的实践动手能力。</p> <p>评审组长签字：  2021 年 7 月 16 日</p>				
专家论证结论				
<input checked="" type="checkbox"/> 论证通过 <input type="checkbox"/> 修改后通过 <input type="checkbox"/> 不通过				

湖南汽车工程职业学院

2021 级专业人才培养方案审核表

专业代码	500210	专业名称	汽车技术服务与营销
专业负责人	林奎	专业所在学院	车辆应用学院
专业建设指导委员会意见	<p>在《职业教育专业目录(2021年)》发布背景下,结合本校实际情况,汽车技术服务与营销专业2级人才培养从课程体系结构、课程定位等方面进行了修订调整,突出立德树人,深化产教融合、校企合作。</p> <p>签名: 林奎 2021年7月21日</p>		
二级学院审核意见	<p>该人才培养方案立足汽车技术服务与营销专业培养目标调整背景下立足产教融合及企业需求,突出人才培养方面的培养,加强课程思政建设,将思政课程摆在重要位置,在人才培养课程体系课程目标上做了相应调整,具备良好的可行性。</p> <p>签名: 刘安斌 2021年7月21日</p>		
教务处审核意见	<p>该人才培养方案符合教育部《关于职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的指导意见》和我校人才培养方案制订原则,意见符合有关规定和程序,审核通过。</p> <p>签名: 曾文彬 2021年8月1日</p>		
教学副校长审核意见	<p>方案符合专业人才培养要求,同意提交党委会议审批。</p> <p>签名: 刘安斌 2021年8月15日</p>		
学校党委审核意见	<p style="text-align: center;">同意实施</p> <p style="text-align: center;">2021年8月19日</p> <p style="text-align: center;">革邓印志</p>		
备注			

目 录

一、专业名称及代码	1
(一) 专业名称:	1
(二) 专业代码:	1
二、入学要求	1
三、修业年限	1
四、职业面向	1
五、培养目标与培养规格	2
(一) 培养目标	2
(二) 培养规格	2
六、课程设置及要求	4
(一) 公共基础课程设置及要求	4
(二) 专业课程设置及要求	14
七、教学进程总体安排	43
(一) 总体安排	43
(二) 学时与学分分配	50
八、实施保障	50
(一) 师资队伍	50
(二) 教学设施	52
(三) 教学资源	53
(四) 教学方法	54
(五) 学习评价	54
(六) 质量管理	55
九、毕业要求	56
十、附录	56
附件 1	57
附件 2	60

汽车技术服务与营销专业人才培养方案

一、专业名称及代码

(一) 专业名称:

汽车技术服务与营销

(二) 专业代码:

500210

二、入学要求

高中阶段教育毕业生或具有同等学力者。

三、修业年限

基本修业年限为 3 年，不超过 5 年。

四、职业面向

职业面向如表 1 所示。

表 1 职业面向一览表

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)	主要技术领 域举例	职业技能等级证 书
交通运输 大类 50	道路运输类 5002	批发业 (51) 零售业 (52)	营销员 (4-01-02-01) 市场营销专业人员 (2-06-07-02) 客户服务管理员 (4-07-02-03) 鉴定估价师 (4-05-05-02)	汽车销售顾 问；汽车服 务顾问；汽 车配件专 员；客户服 务管理专 员；二手车 鉴定评估专 员；汽车共 享出行服务 专员。	X 证书： 1. 汽车运用与维修 (含智能新能源汽 车)1+X 证书 1-7 汽 车营销评估与金融 保险服务技术（中 级）模块； 2. 智能网联汽车共 享出行服务职业技 能等级标准； 3. 汽车电商服务平 台运营与管理职业 技能等级标准。

注：（1）所属专业大类和所属专业类：依据《职业教育专业目录（2021 年）》

（2）对应行业（代码）：依据《国民经济行业分类与代码》（GB/T 4754-2017）

（3）主要职业类别（代码）：依据《中华人民共和国职业分类大典》（2015 版）

（4）职业技能等级证书应涵盖但不限于“1+X”中的“X”证书

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、德技并修、德智体美劳全面发展，具有爱国情怀和人文素养、良好的职业道德、精益求精的工匠精神；有较强的就业创业能力和可持续发展能力；能熟练掌握汽车整车销售、售后服务流程，能熟练操作汽车基本养护、有效运用营销技巧；面向汽车批发业、零售业的营销员、市场营销专业人员、商务专业人员、客户服务管理员及新兴的共享出行服务等职业群，培养能够从事汽车销售顾问、服务顾问、客户管理专员、配件销售与管理、二手车鉴定评估与交易、汽车共享出行服务等工作的高素质技术技能人才。

（二）培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力方面达到以下要求：

1. 素质

Q1：坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度。

Q2：在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感。

Q3：具有正确的世界观、人生观和价值观。

Q4：具有良好的诚信品质、敬业精神、责任意识、团队意识和诚信意识，恪守公民基本道德规范。

Q5：具有良好的职业安全、环境保护意识、职业道德、创新精神、创业意识，能够立足生产、建设、管理、服务一线，踏实进取，敬业奉献，善于合作，敢于竞争，勇于创新。

Q6：具有一定的审美和人文素养，具有感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力，能够形成一两项艺术特长或爱好。

Q7：能够正确认识社会、主动适应社会，有较强文字和语言表达能力，有较强的人际交往能力和自我发展能力。

Q8：具有良好的身心素质、健康的体魄和心理、健全的人格，能够掌握基本运动知识和一两项运动技能，养成良好的卫生习惯、生活习惯、行为习惯和自我管理能力。

Q9：具有健康积极的人生态度，良好的个性心理品质，有较强的心理调适能

力和抗挫折能力。

2. 知识

K1: 掌握必备的思想政理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识。

K2: 熟悉与本专业相关的英语、数学、信息技术、创新创业等基本知识。

K3: 掌握必备的卫生保健、安全防护与心理疏导的相关知识。

K4: 熟悉与本专业相关的法律法规及环境保护、安全消防等知识。

K5: 熟悉汽车最新的技术发展和市场动态。

K6: 掌握汽车结构及基本原理。

K7: 掌握汽车营销活动策划与组织的基本知识与方法。

K8: 掌握汽车性能及商务评价的基本知识。

K9: 掌握汽车维修接待流程和维修保养的基本常识。

K10: 掌握配件营销与管理的基本知识。

K11: 掌握汽车客户关系管理的基本知识。

K12: 掌握二手车鉴定评估与交易的基本知识和方法。

K13: 掌握汽车电子商务的基础知识。

K14: 掌握智能网联汽车共享出行服务流程。

3. 能力

A1: 具有计算机基本操作能力及专业资料、信息阅读处理能力。

A2: 具有车辆操作使用能力及工具、仪器设备使用能力。

A3: 具有专业图纸的识读与分析能力。

A4: 具有汽车发动机及底盘的结构认知能力和各部件的工作原理分析能力。

A5: 具有汽车商务礼仪表现能力及沟通管理能力。

A6: 具有汽车性能描述及商务评价能力。

A7: 具有汽车营销客户开发、客户关系管理、销售洽谈、销售成交等业务能力。

A8: 具有为客户提供顾问式的汽车消费咨询、客户消费心理分析及导购服务能力。

A9: 具有办理机动车保险理赔、二手车鉴定评估、二手车交易、汽车租赁、汽车金融等业务能力。

A10: 具有汽车售后维修业务接待能力及汽车配件仓储管理与制定采购计划的能力。

A11: 具有汽车销售策划与组织实施能力及互联网+新媒体营销应用能力。

A12: 具有汽车维护、故障检测与诊断能力。

A13: 具有汽车共享运营、共享出行服务能力。

六、课程设置及要求

(一) 公共基础课程设置及要求

表 2 主要公共基础课程设置及要求

序号	课程名称	课程描述		计划学时	支撑的培养规格
1	思想道德与法治	课程目标	<p>【知识目标】1. 掌握辩证唯物主义和历史唯物主义世界观和方法论；2. 理解并掌握正确的世界观、人生观、价值观、道德观、法治观。</p> <p>【能力目标】能够运用马克思主义的立场观点方法认识、分析和解决问题。</p> <p>【素质目标】1. 具备道德意识和职业素养；2. 具备法治素养和社会服务意识。</p>	56	Q1
		主要内容	<p>1. 时代新人要以民族复兴为己任；人生的青春之问；坚定理想信念。</p> <p>2. 弘扬中国精神；践行社会主义核心价值观。</p> <p>3. 明大德守公德严私德；尊法学法守法用法。</p>		Q2
		教学要求	<p>1. 教师必须拥护中国共产党的领导，坚持正确的政治方向，坚定马克思主义信仰，树立“四个意识”，坚定“四个自信”。</p> <p>2. 采用“理论+实践”的教学模式，采取任务驱动、案例教学的方法组织教学，使用在线开放课程辅助教学。</p> <p>3. 采用“过程考核+终结性考核”的方式评定成绩。</p>		Q3 Q4 Q5 Q7 K1
2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	课程目标	<p>【知识目标】掌握毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观和习近平新时代中国特色社会主义思想的主要内容、历史地位和意义。</p> <p>【能力目标】坚持理论联系实际，能够运用马克思主义的立场、观点和方法分析问题和解决问题。</p> <p>【素质目标】1. 热爱祖国，拥护中国共产党的领导，树立马克思主义信仰。2. 坚定中国特色社会主义的道路自信、制度自信、理论自信和文化自信。</p>	64	Q1
		主要内容	<p>1. 马克思主义中国化及其理论成果；毛泽东思想及其历史地位。</p> <p>2. 新民主主义革命理论；社会主义改造理论；社会主义建</p>		Q2 Q3 Q4 Q5 Q6 Q7

		容	<p>设道路初步探索的理论成果。</p> <p>3. 邓小平理论；“三个代表”重要思想；科学发展观。</p> <p>4. 习近平新时代中国特色社会主义思想及其历史地位；坚持发展中国特色社会主义的总任务。</p> <p>5. “五位一体”总体布局；“四个全面”战略布局；全面推进国防和军队现代化。</p> <p>6. 中国特色大国外交；坚持和加强党的领导。</p>		<p>K1</p> <p>K2</p> <p>A1</p> <p>A2</p>
		教学要求	<p>1. 教师应按教学大纲规定，全面把握好课程深度、广度、教学进度和教学内容的重点、难点。</p> <p>2. 任课教师要熟练地使用现代化教学手段，以提高教学效率。</p> <p>3. 应针对不同教学对象和教学内容，不断总结和改进教学方式和方法。尽量采用启发式、讨论式、参与式、探究式等多种教学方法进行教学。</p> <p>4. 采用“过程考核+终结性考核”的方式评定成绩。</p>		
3	形势与政策	课程目标	<p>【知识目标】 1. 全面认识党和国家面临的形势和任务；2. 准确理解党的路线、方针和政策；3. 掌握党的理论创新最新成果。</p> <p>【能力目标】 1. 能全面思考、理性分析时事热点；2. 能自觉抵制各种不良思潮和舆论的影响，能够与党、政府保持高度一致。</p> <p>【素质目标】 1. 养成关心国内外时事的习惯；2. 具有民族自信心和自豪感。</p>	40	<p>Q1</p> <p>Q2</p> <p>Q3</p> <p>Q4</p> <p>Q5</p> <p>Q7</p> <p>K1</p>
		主要内容	<p>1. 改革开放、朝鲜局势、中美关系、南海问题、反腐倡廉、一带一路。</p> <p>2. 数字经济、美丽中国、国际形势、周边关系、中日关系、两会汇报。</p> <p>3. 乡村振兴、台湾问题、经济全球化、命运共同体。</p>		
		教学要求	<p>1. 本课程分专题来讲授。每讲均要求学生积极、主动思考，认真听讲，课下吸收并运用。学生在校期间每期开设8课时，其中第五学期主要是讲座形式。</p> <p>2. 任课教师平时要关注国际国内大事，关心国家大政方针，积极主动参加相关理论培训。</p> <p>3. 考核要求：以考试方式结业，考核分比例：平时表现60%，期末考试40%。（平时表现包括出勤、新闻作业、课堂表现、社会调查、课外讨论、智课堂学习、参观考察等）。</p>		
4	心理健康教育	课程目标	<p>【知识目标】 1. 了解心理健康的标准及意义；2. 了解大学阶段人的心理发展特征及异常表现；3. 掌握自我调适的基本知识。</p> <p>【能力目标】 具备一定的学习发展技能、环境适应技能、压力管理技能、沟通技能、问题解决技能、自我管理技能、人际交往技能和生涯规划技能。</p> <p>【素质目标】 1. 树立心理健康发展的自主意识；2. 树立助人自助求助的意识；3. 具备健康的心理品质。</p>	32	<p>Q1</p> <p>Q2</p> <p>Q3</p> <p>Q4</p> <p>Q7</p>

		主要内容	1. 大学生生涯发展、大学生自我意识、大学生人格培养、大学生学习与创造。 2. 大学生情绪管理、大学生压力与挫折应对、大学生人际交往、大学生恋爱与性心理。 3. 大学生常见精神障碍的求助与防治、大学生生命教育与心理危机应对。		Q8
		教学要求	1. 要求教师具有心理咨询相关专业知识和工作经验。 2. 采用以理论教学为主导，实践教学为拓展，理论与实践相结合的方式教学。 3. 使用在线开放课程辅助教学。 4. 本课程以考查方式结业，考核分比例：平时表现 60%，期末考查 40%。（平时表现包括出勤、作业、课堂表现、智课堂学习等；期末考查主要以心理活动为主）		
5	体育 (一)	课程目标	【知识目标】掌握田径中跑、跳、投的基础知识；掌握体育锻炼的原则与方法。 【能力目标】学会田径中跑、跳、投的基本技能；学会运用体育理论知识与运动技能进行安全、科学的身体锻炼；能制定可行的个人锻炼计划。 【素养目标】树立健康意识，养成自觉体育锻炼的良好习惯；树立竞争意识，保持公平竞争的道德品质；养成吃苦耐劳、顽强拼搏和团队协作精神。	28	Q6 Q7 Q8 A1
		主要内容	田径：跑、跳、投。 体育理论：“终身体育”的综合理论知。 体质健康测试：体测和有关“阳光体育”。		
		教学要求	1. 课程教学主要采取讲练式教学、模拟式教学、分组练习教学、多媒体教学法等多种教学手段，以网络资源与现场练习相结合的方式，简化教学重难点，易于学生学习掌握运动技能，从而激发学生的运动热情； 2. 要求教师具有扎实的体育专业知识，有体育运动竞赛经验、良好的组织和沟通能力； 3. 各个体育项目要有专用教学场地，保证教学效果。 4. 本课程的评价采用形成性评价与终结性评价相结合的形式，形成性评价主要通过教学过程中的考勤、课堂练习、实践作业等，占 40%；终结性评价包括考核方式为考试（考查）60%。		
6	体育 (二)	课程目标	【知识目标】掌握二十四式简化太极拳、体操的基础知识；了解常见运动损伤的预防措施与处理方法。 【能力目标】学会太极拳的基本技能；学会运用体育理论知识与运动技能进行安全、科学的身体锻炼。 【素养目标】树立健康意识，养成自觉体育锻炼的良好习惯；树立竞争意识，保持公平竞争的道德品质；养成吃苦耐劳、顽强拼搏和团队协作精神。	32	Q6 Q7 Q8 A1
		主	二十四式简化太极拳：左右野马分鬃、白鹤亮翅、左右搂膝		

		要 内 容	拗步、手挥琵琶、左右倒卷肱、左揽雀尾、右揽雀尾、单鞭、云手、单鞭、高探马、右蹬脚、双峰贯耳、转身左蹬脚、左下势独立、右下势独立、左右穿梭、海底针、闪通臂、转身搬拦捶、如封似闭、十字手、收势 体操:支撑跳跃、前滚翻、燕式平衡、肩肘倒立、侧手翻、头手倒立		
		教 学 要 求	1. 课程教学主要采取讲练式教学、模拟式教学、分组练习教学、多媒体教学法等多种教学手段,以网络资源与现场练习相结合的方式,简化教学重难点,易于学生学习掌握运动技能,从而激发学生的运动热情; 2. 要求教师具有扎实的体育专业知识,有体育运动竞赛经验、良好的组织和沟通能力; 3. 各个体育项目要有专用教学场地,保证教学效果。 4. 本课程的评价采用形成性评价与终结性评价相结合的形式,形成性评价主要通过教学过程中的考勤、课堂练习、实践作业等,占40%;终结性评价包括考核方式为考试(考查)60%。		
7	体育 (三)	课 程 目 标	【知识目标】 掌握 1-2 项体育项目的基础知识;了解常见运动损伤的预防措施与处理方法;掌握体育锻炼的原则与方法。 【能力目标】 学会 1-2 项体育项目的基本技能和简单战术;学会运用体育理论知识与运动技能进行安全、科学的身体锻炼;能制定可行的个人锻炼计划。 【素养目标】 树立健康意识,养成自觉体育锻炼的良好习惯;树立竞争意识,保持公平竞争的道德品质;养成吃苦耐劳、顽强拼搏和团队协作精神。	32	Q6 Q7 Q8 A1
		主 要 内 容	篮球、排球、足球、羽毛球、乒乓球、武术(青年拳、剑术)、健美操、网球、体育舞蹈、瑜伽、排舞、篮球裁判法、足球裁判法、排球裁判法,选取 2 项。		
		教 学 要 求	1. 课程教学主要采取讲练式教学、模拟式教学、分组练习教学、多媒体教学法等多种教学手段,以网络资源与现场练习相结合的方式,简化教学重难点,易于学生学习掌握运动技能,从而激发学生的运动热情; 2. 要求教师具有扎实的体育专业知识,有体育运动竞赛经验、良好的组织和沟通能力; 3. 各个体育项目要有专用教学场地,保证教学效果。 4. 本课程的评价采用形成性评价与终结性评价相结合的形式,形成性评价主要通过教学过程中的考勤、课堂练习、实践作业等,占40%;终结性评价包括考核方式为考试(考查)60%。		
8	体育 (四)	课 程 目 标	【知识目标】 掌握 1-2 项体育项目的基础知识;了解常见运动损伤的预防措施与处理方法;掌握体育锻炼的原则与方法。	32	Q6 Q7

		标	<p>【能力目标】学会 1-2 项体育项目的基本技能和简单战术；学会运用体育理论知识与运动技能进行安全、科学的身体锻炼；能制定可行的个人锻炼计划。</p> <p>【素养目标】树立健康意识，养成自觉体育锻炼的良好习惯；树立竞争意识，保持公平竞争的道德品质；养成吃苦耐劳、顽强拼搏和团队协作精神。</p>		Q8 A1
		主要内容	篮球、排球、足球、羽毛球、乒乓球、武术（青年拳、剑术）、健美操、网球、体育舞蹈、瑜伽、排舞、篮球裁判法、足球裁判法、排球裁判法，选取 2 项。		
		教学要求	<p>1. 课程教学主要采取讲练式教学、模拟式教学、分组练习教学、多媒体教学法等多种教学手段，以网络资源与现场练习相结合的方式，简化教学重难点，易于学生学习掌握运动技能，从而激发学生的运动热情；</p> <p>2. 要求教师具有扎实的体育专业知识，有体育运动竞赛经验、良好的组织和沟通能力；</p> <p>3. 各个体育项目要有专用教学场地，保证教学效果。</p> <p>4. 本课程的评价采用形成性评价与终结性评价相结合的形式，形成性评价主要通过教学过程中的考勤、课堂练习、实践作业等，占 40%；终结性评价包括考核方式为考试（考查）60%。</p>		
9	职业发展与就业指导	课程目标	<p>【知识目标】1. 了解职业生涯规划与就业创业的理念和知识；2. 知晓常用的求职信息渠道和求职权益保护知识。</p> <p>【能力目标】1. 会运用相关知识进行个人职业规划；2. 能够从多种渠道收集就业信息并完成求职材料制作；3. 掌握求职面试技巧。</p> <p>【素质目标】具有职业生涯发展的自主意识和把个人发展与国家社会发展相连接的家国意识。</p>	32	Q1 Q2 Q3 Q4 Q6 Q7 Q8
		主要内容	<p>1. 职业生涯教育；</p> <p>2. 职业理想教育；</p> <p>3. 职业生涯规划。</p>		K1
		教学要求	<p>1. 要求教师具有就业指导工作或辅导员工作经验。</p> <p>2. 采用案例教学、任务驱动、现场模拟等方法组织教学。</p> <p>3. 应用多媒体资源、在线开放课程辅助教学。</p> <p>4. 平时考核与期末考核相结合。</p>		A1 A2
10	国家安全教育	课程目标	<p>【知识目标】重点围绕理解中华民族命运与国家关系，践行总体国家安全观。</p> <p>【能力目标】能树立国家安全底线思维，将国家安全意识转化为自觉行动，强化责任担当。</p> <p>【素质目标】系统掌握总体国家安全观的内涵和精神实质，理解中国特色国家安全体系。</p>	20	Q1 Q2 Q3 Q4
		主要内容	1. 政治安全、国土安全、军事安全、经济安全、文化安全、社会安全、科技安全。		Q7

		内容	2. 网络安全、生态安全、资源安全、核安全。 3. 海外利益安全以及太空、深海、极地、生物等不断拓展的新型领域安全。		Q8 Q9
		教学要求	1. 要求教师具备国家安全观强、政治强、情怀深、思维新、视野广、自律严、人格正的素质。 2. 采用讲座、参观、调研、体验式实践等多种教学活动。 3. 二级学院根据需要自行设计实践活动方案，提供实践教学场地和相关设施。 4. 形成性考核与终结性考核相结合。		K1 A1
11	创业基础	课程目标	【知识目标】掌握大学生创业的优惠政策，掌握创业所需的基本知识与技巧。 【能力目标】熟悉创业的基本流程和基本方法，具备一定创新创业能力。 【素质目标】具备一定的创业意识、团队意识和创新精神。	32	Q1
		主要内容	1. 把握创业机会；组建创业团队；创业资源整合；商业模式设计与创新。 2. 制定商业计划书；创业风险识别与管控；新企业创办与管理。		Q2 Q3 Q4
		教学要求	1. 本课程的教学重点为把握创业机会、组建创业团队、创业资源整合、商业模式设计与创新、制定商业计划书、创业风险识别与管控，教学难点为商业计划书的撰写。 2. 教师可通过理论讲授、案例分析、分组讨论、任务驱动、演示、实操、体验、启发引导、头脑风暴、创业竞赛活动等教学方法促进教学重难点的理解与掌握。 3. 本课程的评价采用过程性评价与终结性评价相结合的形式，过程性评价分别考查学生在课前、课中、课后三环节的学习情况。		Q6 Q7 K1 A1
13	军事理论与军事技能	课程目标	【知识目标】了解国防、军事基本知识，增强国防观念和国家安全意识。 【能力目标】具备一定的军事技能。 【素质目标】具备基本军事素养、良好组织纪律观念和顽强拼搏的过硬作风；具有坚韧不拔、吃苦耐劳和团结协作的精神。	148	Q1
		主要内容	1. 大学生军事课绪论、国防概述、国防类型与基本特征、国防建设、中国国防历史与启示 2. 国防动员、军事思想概述、毛泽东军事思想		Q2 Q3
		教学要求	1. 教学要求：本课程针对大学生对我国国防历史和国防建设的现状及其发展趋势，熟悉国防法规和国防政策的基本内容；明确我军的性质、任务和军队建设指导思想，掌握国防建设和国防动员的主要内容，增强依法建设国防的观念。 2. 考核评价：本课程的评价采用形成性评价与终结性评价相结合的形式，形成性评价占 60%，主要是线上考勤、讨		Q4 Q8

			论互动、作业等；终结性评价占 40%，主要采用期末线上考查。		
14	劳动价值与劳动教育	课程目标	<p>【知识目标】了解劳动重要性、必要性；了解劳动岗位职责要求及安全注意事项。</p> <p>【能力目标】1.掌握劳动工具的使用方法及要求；2.掌握劳动岗位基本技能。</p> <p>【素质目标】1.形成马克思主义劳动观，牢固树立劳动最光荣、劳动最崇高、劳动最伟大、劳动最美丽的观念；2.体会劳动创造美好生活，体认劳动不分贵贱，热爱劳动，尊重普通劳动者，培养勤俭、奋斗、创新、奉献的劳动精神。</p>	52	Q1 Q2 Q3 Q4
		主要内容	<p>1.劳动纪律教育、劳动安全教育、劳模精神教育、劳模精神教育</p> <p>2.工匠精神教育、劳动技能考核</p>		Q5 Q8
		教学要求	<p>1.融入课程思政，把立德树人贯穿课程始终</p> <p>2.劳动过程中要求配备老师进行指导</p> <p>3.劳动场地无安全隐患</p> <p>4.采用过程考核方式进行考核</p>		
15	大学语文	课程目标	<p>【知识目标】1.掌握基本的文学常识；2.掌握拜访接待等职场礼仪规范；3.掌握日常应用文写作方法要求；4.掌握面试、即兴演讲等口头表达的基本技巧；5.了解中国传统思想文化常识。</p> <p>【能力目标】1.能在社会交往中熟练运用规范语言进行书面和口头交流，能运用语言技巧化解沟通中的难题；2.能阅读鉴赏文学作品，具有语言审美能力；3.能将传统思想文化精髓落实于工作生活，具有文化传承能力和反思能力。</p> <p>【素质目标】1.热爱母语，具有规范运用语言交流的自觉性；2.养成阅读习惯，重视精神内涵提升；3.具有民族文化的文化情怀和爱国情怀。</p>	64	Q1 Q2 Q3 Q4 Q6
		主要内容	<p>1.文化传承（思想成果）</p> <p>2.悦读人生（世态百相、爱的喃语、心灵憩园、天赐灵秀）</p> <p>3.职场沟通（求职应聘、职场演说、客户沟通、团队沟通、合同洽谈、活动策划）</p>		Q7
		教学要求	<p>1.教学要求：及时补充和更新资源库内容；督促学生进行线上自学；按课程标准和教学计划开展教学，活动组织有序、有效。客观记录学生课堂表现、作业等学习情况，课程考核有记录、有依据，客观公正合理。</p> <p>2.学习要求：按照任课教师的要求进行线上自学、自测，梳理难点；课堂认真听课，积极参与活动；认真完成作业及课后拓展任务。</p> <p>3.教学模式：线上+线下结合的混合教学模式。</p> <p>4.教学方法：任务驱动法、诵读感悟法、讨论法、情景模拟法等。</p>		K1 A1

			<p>5. 教学手段：智课堂平台、在线课程资源库、多媒体教学等。</p> <p>6. 考核方式：形成性考核。（线上平台过程数据、课堂表现与线下比赛等学习成果相结合）。</p>		
16	高等数学	课程目标	<p>【知识目标】1. 熟练掌握并会正确使用数学公式和数学方法；2. 掌握常用数学思想。</p> <p>【能力目标】1. 能计算：能手工完成简单计算，能应用软件完成复杂计算；2. 会建模：会将实际问题量化成数学问题，并能用数学知识和方法求解。</p> <p>【素质目标】1. 具备数学思想和方法；2. 具备严谨思维、合理推断、准确表达的科学精神；3. 养成用数据说话的习惯。4. 形成自我学习能力、创新能力和严谨缜密、科学求实的工作态度。</p>	64	Q1
		主要内容	<p>1. 函数和极限。</p> <p>2. 一元函数微分学的计算与应用。</p> <p>3. 一元函数积分学的计算与应用。</p>		Q2
		教学要求	<p>1. 教师要以服务学生的专业为出发点，以应用为目的，以必需、够用为度为教学原则，突出数学思想的渗透，拓宽学生学习渠道和方法，达到学生能够自主学习的目的。</p> <p>2. 采用“理论+实践”的教学模式。</p> <p>3. 采取任务引导、案例导向以及讲练结合的的教学的方法组织教学。</p> <p>4. 使用信息化教学资源、在线开放课程辅助教学。</p> <p>5. 采用“过程考核+终结性考试”的方式评定成绩。</p>		Q3 Q4 K1 A1
17	公共英语	课程目标	<p>【知识目标】1. 熟悉日常常用英语词汇；2. 掌握社会交际、工作、生活、学习中常见主题的常用英语表达。</p> <p>【能力目标】1. 职场涉外沟通目标：能够有效完成日常生活和职场情境中的沟通任务。在沟通中善于倾听与协商，尊重他人，具有同理心与同情心；践行爱国、敬业、诚信、友善等价值观。2. 多元文化交流目标：能够通过英语学习获得多元文化知识，理解文化内涵，汲取文化精华，树立中华民族共同体意识和人类命运共同体意识，形成正确的世界观、人生观、价值观。</p> <p>【素质目标】1. 语言思维提升目标：能够辨析语言和文化中的具体现象，辨别中英两种语言思维方式的异同，具有一定的逻辑、思辨和创新思维水平。2. 自主学习完善目标：认识英语学习的意义，树立正确的英语学习观，具有明确的英语学习目标，能根据升学、就业等需要，采取恰当的方式方法，运用英语进行终身学习。</p>	128	Q1
		主要内容	<p>1. 主题类别包括职业与个人、职业与社会和职业与环境三个方面。</p> <p>2. 语篇类型包括应用文、说明文、记叙文、议论文等。</p> <p>3. 语言知识包括词汇、语法、语篇和语用知识。</p>		Q2 Q3 Q4 K1 A1 A2

		<p>4.文化知识涵盖哲学、经济、科技、教育、历史、文学、艺术、社会习俗、地理概况，以及中外职场文化和企业文化等。</p> <p>5.职业英语技能包括理解技能、表达技能和互动技能；</p> <p>6.语言学习策略包括元认知策略、认知策略、交际策略、情感策略等。</p>		
	教学要求	<p>1.教师要求：有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心；有高校教师资格，有英语类相关专业本科及以上学历；有扎实的学科专业知识和学科教学知识；有较强的实践能力、反思能力、信息化教学能力；能够有效实施英语教学，把课程思政的理念贯穿于教学中，开展教学研究。</p> <p>2.设备要求：为英语课程教学配备必需的设备资源（计算机、互联网、智慧教室、语言实验室等），提供相应的软件、互联网宽带访问等智慧教学环境。</p> <p>3.教学模式：“线上+线下”混合教学模式。</p> <p>4.教学方法：运用多种教学策略和方法，开展各种教学活动。</p> <p>5.教学手段：依托慕课、微课、云教学平台等网络教学手段。</p> <p>6.考核方式：线上平台数据与线下形成性考核相结合。</p>		
18	信息技术	<p>课程目标</p> <p>【知识目标】1.认识信息技术对人类生产、生活的重要作用，了解现代社会信息技术发展趋势，理解信息社会特征并遵循信息社会规范；2.掌握常用的工具软件和信息化办公技术，了解大数据、人工智能、区块链等新兴信息技术。</p> <p>【能力目标】具备支撑专业学习的能力，能在日常生活、学习和工作中综合运用信息技术解决问题。</p> <p>【素质目标】拥有团队意识和职业精神，具备独立思考和主动探究能力，为职业能力的持续发展奠定基础。</p>	64	Q3 Q6 Q7 K1 A1
	主要内容	<p>1.文档处理、电子表格处理、演示文稿制作、信息检索</p> <p>2.新一代信息技术概述、信息素养与社会责任</p>		
	教学要求	<p>1.要求教师良好的师德师风，符合教师专业标准要求，具有一定的信息技术实践经验和良好的课程教学能力。</p> <p>2.本课程的评价采用形成性评价与终结性评价相结合的形式，形成性评价占60%，主要是线上考勤、讨论互动和相关测试及线下平时理实一体化机房上交的项目；终结性评价占40%，主要采用期末线下理实一体化机房考试。</p>		
	课程目标	<p>【知识目标】</p> <p>1.掌握基本的音乐理论常识。</p> <p>2.了解基础的音乐欣赏方法。</p> <p>3.熟知音乐作品的体裁，能区分声乐演唱的主要形式。</p> <p>4.认识常见民族乐器和西洋乐器，能根据音色辨认出不同的乐器。</p>		Q1

19	艺术修养	<p>5. 了解传统艺术，在体验音乐美中感受追溯文化传统、树立多元文化艺术观。</p> <p>【能力目标】</p> <p>1. 结合专业特点，学生能用自己的语言描述音乐语言的特点，并积极运用于音乐作品的审美活动中，形成良好的音乐欣赏习惯。</p> <p>2. 能提高参与合唱、重唱等集体艺术实践活动的兴趣，提升个人艺术表现力和自信心，以及团队合作意识和集体观念的加强。</p> <p>3. 愿意主动了解湖湘传统艺术文化，在湖湘文化中探寻湖湘音乐艺术之美。</p> <p>【素养目标】</p> <p>1. 具有健康的审美品味、拥有审美的生活方式。</p> <p>2. 学会用音乐唤起和表达情感，能在实践活动中自信大胆地表现美、创造美。</p> <p>3. 能对他人的表演活动和各种艺术形式做出客观准确地评价。</p> <p>4. 寻生活之美，抒生活之情，悟生活之道。通过对各地区优秀歌曲的学唱，丰富学生的职业素养，提升学生的职业能力，培养家国情怀、增强民族自豪感。</p>	32	Q2
		<p>主要内容</p> <p>1. 声乐艺术模块：声乐基础常识、民歌赏析、艺术歌曲赏析、大型声乐套曲赏析四个部分。</p> <p>2. 器乐艺术模块：器乐欣赏常识、中国民乐赏析、西洋古典音乐赏析三个部分。</p> <p>3. 综合艺术模块：包括戏曲与曲艺、影视音乐、歌剧、音乐剧、舞剧等多个部分。</p>		Q3
		<p>教学要求</p> <p>1. 以美化人、以美育人、以美培元。</p> <p>2. 采用“体验+实践”的教学模式。</p> <p>3. 采取问题导向式的方法组织教学。</p> <p>4. 使用在线开放课程辅助教学。</p> <p>5. 采用“过程考核+期末考核”的方式评定成绩。</p>		Q6
20	职业礼仪	<p>【知识目标】掌握日常交往基本礼仪，如形象礼仪、称呼礼仪、握手礼仪、鞠躬礼仪、介绍礼仪、名片礼仪、餐饮礼仪等。强调掌握职场基本礼仪知识，如接待拜访礼仪、求职面试礼仪、办公礼仪等。</p> <p>【能力目标】提升学生的社交能力、语言表达能力、沟通能力、协调能力、应变能力；培养学生的团队合作精神。</p> <p>【素养目标】培养学生理解、宽容、谦逊、诚恳的待人态度，是非分明、与人为善、乐于助人的做人品行，庄重大方、热情友好、文雅礼貌的行为举止。</p>	32	Q1
		<p>课程目标</p> <p>1. 形象礼仪</p> <p>2. 日常交往礼仪</p> <p>3. 餐饮礼仪</p>		Q2
		<p>主要内容</p> <p>礼仪概论</p> <p>形象礼仪</p> <p>日常交往礼仪</p> <p>餐饮礼仪</p>		Q3
				Q4
				Q5
				Q9

		接待拜访礼仪 面试礼仪 办公礼仪 礼仪学习汇报		
		教学要求 1. 教师拥护中国共产党的领导，坚持正确的政治方向，坚定马克思主义信仰，树立“四个意识”，坚定“四个自信”。 2. 采用“理论+实践”的教学模式。 3. 采取问题导向式的方法组织教学。 4. 使用在线开放课程辅助教学。 5. 采用“过程考核+期末考核”的方式评定成绩		
21	汽车文化	课程目标 【知识目标】1. 熟悉世界著名的汽车公司及汽车品牌；2. 熟悉汽车界的名车名人，理解汽车与社会的关系。 【能力目标】1. 了解到汽车和汽车工业的过去，现在和未来；2. 了解汽车的基础知识，汽车品牌对汽车文化所起到的直接作用，现代汽车技术的发展如何体现了人们对生活品质的要求。 【素养目标】学生扩大知识面，培养和提高学生的综合素质。 主要内容 1. 汽车的发明与发展简史。 2. 国内外著名汽车公司发展历程及商标。 3. 汽车构造的基本知识、汽车选购技巧、汽车油料的选用。与汽车维护、汽车材料及汽车展览与竞技。 教学要求 1. 要求教师具有丰富的汽车文化知识和较强的汽车理论。 2. 采用以理论教学为主导，参观汽车文化馆、汽车品牌基地等实践教学为拓展，使用在线开放课程辅助教学。 3. 考核采用在线课程期终测试。	32	Q1 Q2 Q3 Q4 Q5 K1 A1 A2

（二）专业课程设置及要求

1. 专业共享（基础）课程设置及要求

专业共享（基础）课程设置及要求如表 3 所示。

表 3 专业共享（基础）课程设置及要求

序号	课程名称	课程描述	计划学时	支撑的培养规格
1	汽车商务礼仪	【知识目标】 1. 掌握汽车商务人员现代商务礼仪特点。 2. 掌握客户预约、洽谈、跟踪与回访的沟通礼仪技巧。 【能力目标】 1. 能够准确运用接待礼仪在与客户交往中热情、规范地进行迎客、待客、送客等。	28	Q1 Q2 Q4

		<p>2. 能够准确运用社交礼仪对客户进行拜访、馈赠和宴请等。</p> <p>3. 能够准确运用会议礼仪参加早会、餐会、展销会等。</p> <p>4. 在处理客户咨询、异议与投诉等问题中礼仪应用得体。</p> <p>5. 能够运用规范的礼仪,体现与客户交往中的“真实一刻”,有效维护客户关系。</p> <p>【素养目标】培养学生积极心态,尊重与遵守职业规范,强化学生亲和力、应变能力、沟通能力、服务意识、发现问题解决问题的能力及服务艺术等职业素养养成。</p>		<p>K4</p> <p>K5</p> <p>A5</p>
	主要内容	<p>1. 汽车商务形象塑造。</p> <p>2. 汽车服务沟通礼仪。</p> <p>3. 汽车服务接待礼仪。</p> <p>4. 汽车商务社交礼仪。</p> <p>5. 汽车商务会议礼仪。</p>		
	教学要求	<p>1. 充分利用课程资源库和线上教学平台,线上线下教学相结合。</p> <p>2. 融入校企合作制定的课程思政元素,培养学生匠心精神。重视融入实际教学案例开展教学,根据模块内容适当安排实训项目。</p> <p>3. 严格学习过程管理,量化课堂表现和线下成绩考核。</p> <p>4. 采用过程考核的方式评定成绩(含考勤、课堂表现、线上参与、作业成绩等)。</p>		
2	汽车专业英语	<p>【知识目标】</p> <p>1. 掌握汽车文化、汽车架构等内容常用英语词汇。</p> <p>2. 掌握汽车行业的相关岗位上的常用职业英语用语。</p> <p>【能力目标】</p> <p>1. 能基本听懂并使用英语与国际客户进行一般性的交流。</p> <p>2. 能以英语为工具阅读和翻译汽车英语使用说明书和有关技术手册的能力。</p> <p>3. 运用互联网查询相关专业英语资料的技能。</p> <p>4. 在汽车行业运用英语的能力,以及在一定工作环境中运用英语开展工作的交际能力。</p> <p>【素养目标】培养学生一定的国际视野和道路文化自信,为后续专业课的学习和今后从事实际工作奠定良好的基础。</p>	24	<p>Q1</p> <p>Q3</p> <p>K2</p> <p>A1</p>
	主要内容	<p>1. Auto Culture.</p> <p>2. Auto Structure.</p> <p>3. Auto Marketing.</p> <p>4. Auto After Sale.</p>		
	教学要求	<p>1. 充分利用课程资源库和线上教学平台,线上线下教学相结合。</p> <p>2. 重视融入实际教学案例开展教学,根据模块内容适当安排实训项目。</p> <p>3. 融入校企合作制定的课程思政元素,加强爱国主义教育,严格学习过程管理,量化课堂表现和线上学习考核。</p> <p>4. 采用过程考核的方式评定成绩(含考勤、课堂表现、线上</p>		

			参与、作业成绩等)。		
3	汽车概述	教学目标	<p>【知识目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.掌握现代汽车新技术的发展现状和发展方向。 2.掌握现代汽车新技术类型和技术特点。 3.熟悉新兴的新能源汽车、智能网联汽车等关键技术及其结构原理。 <p>【能力目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.能说出汽车新技术及其原理。 2.能说出新能源汽车技术及其原理。 3.能够说出智能网联汽车技术及其原理。 4.能够说出典型如燃料电池、双绕组电机等新技术及其原理。 <p>【素养目标】融入校企合作制定的课程思政元素，为学生的综合职业素养和后续晋升发展及创新学习打下良好的基础。</p>	32	Q1 Q2 K5 A2
		主要内容	<ol style="list-style-type: none"> 1.传统汽车底盘、车身结构与工作原理。 2.节能汽车结构与工作原理。 3.新能源汽车结构与工作原理。 4.智能网联汽车结构与工作原理。 		
		教学要求	<ol style="list-style-type: none"> 1.充分利用课程资源库和线上教学平台,线上线下教学相结合。 2.融入课程思政教学内容,培养学生爱国及精益求精职业素养。 3.通过实训平台严格学习过程管理,量化课堂表现和线上学习考核。 4.采用过程考核的方式评定成绩(含考勤、课堂表现、线上参与、作业成绩等)。 		
4	汽车构造与拆装	教学目标	<p>【知识目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.掌握汽车发动机的总体结构与布置、汽油机工作原理、柴油机工作原理等知识。 2.掌握曲柄连杆机构、配气机构、冷却系、润滑系、汽油机燃油喷射系统、柴油供给系等系统结构。 3.掌握汽车底盘的基本组成结构和各部件的工作原理。 <p>【能力目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.能进行发动机常用部件拆装与更换。 2.能进行底盘常用部件拆装与更换。 <p>【素养目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.通过本课程的学习,培养学生严谨的工作态度和严格的质量意识。 2.通过小组合作进行拆装作业,培养正确的劳动价值观和团队协作精神。 	56	Q3 Q4 K6 A2 A4
		主要内容	<ol style="list-style-type: none"> 1.发动机基本术语。 2.汽油机工作原理。 3.柴油机工作原理。 4.汽油机两大机构、五大系统的组成及原理。 		

			<p>5. 柴油机燃油供给系统。</p> <p>6. 汽车底盘基本组成及原理。</p> <p>7. 手动、自动变速器结构及原理。</p> <p>8. 差速器及主减速器结构原理。</p>			
		教学要求	<p>1. 采用任务驱动、模块化教学、案例教学等多种形式结合的教学模式，充分调动学习积极性。</p> <p>2. 应用国家级教学资源库开展线上线下混合式教学。</p> <p>3. 融入校企合作及课程思政元素，提升学生的职业操作专注度，重视现场操作能力培养。</p> <p>4. 采用过程考核的方式评定成绩（含考勤、课堂表现、线上参与、作业成绩等）。</p>			
5	汽车营销基础与实务	<p>【知识目标】</p> <p>1. 掌握各种宏观、微观环境因素对汽车企业的影响。</p> <p>2. 掌握影响汽车购买消费行为的各种因素。</p> <p>3. 掌握实际的汽车购买活动和汽车购买决策的方法。</p> <p>4. 掌握汽车市场调研与预测的方法。</p> <p>【能力目标】</p> <p>1. 能根据调研资料对汽车市场进行科学分析并撰写市场调研与预测报告。</p> <p>2. 能为指定车型进行目标市场分析，制定营销总体战略，并完成报告撰写。</p> <p>3. 能为指定车型制定营销组合策略，并完成报告撰写。</p> <p>4. 能撰写汽车营销策划书。</p> <p>【素养目标】</p> <p>1. 培养学生“没有调研就没有发言权”的科学务实的专业精神。</p> <p>2. 通过撰写调研报告，培养学生严谨求实的工作作风。</p>	<p>【知识目标】</p> <p>1. 分析市场营销环境。</p> <p>2. 汽车市场调查。</p> <p>3. 汽车市场营销环境分析。</p> <p>4. 竞争者分析。</p> <p>5. 制订目标市场营销战略。</p> <p>6. 制订市场营销组合策略。</p>	<p>【知识目标】</p> <p>1. 本课程是理论性很强的一门课，教学过程中要充分利用多媒体手段直观展示，加深学生理解。</p> <p>2. 重视融入实际教学案例开展教学，根据模块内容适当安排实训。</p> <p>3. 融入课程思政相关内容。</p>	64	Q6 K7 A7
6	汽车性能评价与选	<p>【知识目标】</p> <p>1. 掌握汽车的各种性能评价指标及影响因素。</p> <p>2. 掌握影响消费者选购的基本元素。</p> <p>3. 掌握汽车市场调研与预测的方法。</p> <p>【能力目标】</p> <p>1. 能运用所学知识对汽车的性能进行评价和分析。</p>			64	Q7 Q8 K8 A6

	购	<p>2. 能向客户描述汽车选购的原则及方法。</p> <p>3. 能评价汽车相关新技术。</p> <p>【素养目标】</p> <p>1. 培养学生科学客观，实事求是的职业操守。</p> <p>2. 培养学生树立正确的人生观和价值观。</p>		
	主要内容	<p>1. 汽车基础知识及性能评价概述。</p> <p>2. 汽车发动机的主要性能及评价。</p> <p>3. 汽车动力性评价。</p> <p>4. 汽车燃油经济性评价。</p> <p>5. 汽车安全性评价。</p> <p>6. 汽车操控性评价。</p> <p>7. 汽车舒适性评价。</p> <p>8. 汽车通过性评价。</p> <p>9. 汽车环保性评价。</p> <p>10. 汽车其他性能评价。</p> <p>11. 汽车选购。</p>		
	教学要求	<p>1. 采用任务驱动、模块化教学、案例教学等多种形式结合的教学模式，充分调动学习积极性。</p> <p>2. 应用国家级教学资源库开展线上线下混合式教学。</p> <p>3. 重视融入实际教学案例开展教学，根据模块内容适当安排实训项目。</p> <p>4. 严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。</p> <p>5. 采用过程考核的方式评定成绩（含考勤、课堂表现、线上参与、作业成绩等）。</p> <p>6. 融入课程思政相关内容。</p>		
7	汽车消费心理分析	<p>【知识目标】</p> <p>1. 具备消费者认知心理与行为的基础理论知识。</p> <p>2. 掌握汽车消费者个性心理知识。</p> <p>3. 掌握环境因素对消费者心理与行为的影响。</p> <p>4. 掌握商品因素对消费者心理与行为的影响。</p> <p>【能力目标】</p> <p>1. 能分析消费者个性心理。</p> <p>2. 能把握汽车消费者群体心理。</p> <p>3. 能分析商品因素及非商品因素对消费者的影响。</p> <p>【素养目标】</p> <p>1. 培养学生细致观察、科学严谨的专业精神。</p> <p>2. 培养学生树立正确的人生观和价值观。</p>	32	Q3 Q9 K4 A8
	主要内容	<p>1. 消费心理学基础认知。</p> <p>2. 消费者需求与动机。</p> <p>3. 汽车消费者认知过程。</p> <p>4. 汽车消费者群体与个性心理分析。</p> <p>5. 汽车消费的心理影响因素。</p> <p>6. 汽车营销策略与消费者心理。</p> <p>7. 汽车消费者购买行为与决策过程。</p>		

		教学要求	<p>1. 本课程是理论性很强的一门课,采用以任务驱动为主的多种形式结合的教学模式,充分调动学习积极性。</p> <p>2. 应用国家级教学资源库开展线上线下混合式教学。</p> <p>3. 重视融入实际教学案例开展教学,根据模块内容适当安排实训项目。</p> <p>4. 严格学习过程管理,量化课堂表现和线上学习考核。</p> <p>5. 采用过程考核的方式评定成绩(含考勤、课堂表现、线上参与、作业成绩等)。</p> <p>6. 融入课程思政相关内容。</p>		
8	人工智能应用基础	教学目标	<p>【知识目标】1. 了解人工智能思维和人工智能素养的基础知识; 2. 了解人工智能的基础知识,包括基本概念、发展简史、应用现状, 3. 熟悉人工智能的核心知识,包括计算机视觉、机器学习、生物特征识别等关键技术和自动驾驶汽车等相关技术; 4. 熟悉 Python 等人工智能应用快速入门的方法。</p> <p>【能力目标】1. 能够描述人工智能对于生活、工业的影响; 2. 能够描述人工智能的核心知识的关键; 3. 能够完成 Python 的基础操作。</p> <p>【素质目标】1. 让学生具备人工智能的思维, 2. 正确看待人工智能影响汽车工业发生的改变, 3. 培养学生在人工智能背景下爱国情怀。</p>	32	Q1
		主要内容	1. 人工智能的基础知识,包括基本概念、发展简史、应用现状; 2. 人工智能的核心知识,包括计算机视觉、机器学习、生物特征识别等关键技术和机器人、计算机图形学、多媒体技术等相关技术; 3. Python 相关知识。		Q2
		教学要求	<p>1. 本课程是理论性较强的课程,教学过程中要充分利用多媒体手段直观展示,加深学生理解;</p> <p>2. 重视融入实际教学案例开展教学,根据模块内容适当安排实验;</p> <p>3. 融入课程思政相关内容。</p>		Q3
					K5
					K9
					A1
					A13

2. 专业核心课程设置及要求

将汽车运用与维修(含智能新能源汽车)1+X证书1-7汽车营销评估与金融保险服务技术(中级)模块等“X证书”的具体内容融入专业课件。专业核心课程设置及要求如表4所示。

表4 专业核心课程设置及要求

序号	课程名称	课程描述		计划学时	支撑的培养规格
1	汽车	教学	<p>【知识目标】</p> <p>1. 掌握汽车服务接待基本流程。</p>	64	Q5

	服务接待	<p>目标</p> <p>2.掌握任务委托书基本权利和义务。 3掌握分派维修任务、组织维修作业和维修质量检查的方法。</p> <p>【能力目标】</p> <p>1.能够熟练使用汽车维修服务软件。 2.能够建立与使用客户档案。 3.能够环车检查操作。 4.能够完成增项处理、单证填写操作。 5.能够完成交车过程的操作。 6.能够完成服务跟踪的操作。</p> <p>【素养目标】</p> <p>1.培养学生的沟通能力及团队协作精神。 2.培养学生爱岗敬业、现场规范管理的习惯。 3.培养学生精益求精、科学严谨、无私奉献等工匠精神。</p> <p>主要内容</p> <p>1.岗位认知。 2.常规保养车辆接待。 3.事故车辆接待。 4.返修车辆接待。 5.工作场所 7S 管理（1+X）。</p> <p>教学要求</p> <p>1.本课程是理实一体化课程，采用以任务驱动为主的多种形式结合的教学模式，充分调动学习积极性。 2.应用国家级教学资源库开展线上线下混合式教学。 3.重视融入实际教学案例开展教学，根据模块内容适当安排实训项目。 4.具备汽车服务接待实训场地： (1)轿车一台； (2)接待吧台一张； (3)办公椅一把； (4)客户座椅一把； (5)有足够的车辆展示空间； (6)办公电脑（装有汽车 4S 店售后管理软件）、打印机； (7)客户洽谈区安排洽谈桌椅等。 5.严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。 6.采用过程考核与期末考试相结合的方式评定成绩（含考勤、课堂表现、线上参与、作业成绩、期末考试成绩等）。</p>		Q7 K9 A5 A10
2	汽车配件营销与管理	<p>【知识目标】</p> <p>1.掌握汽车零配件编号的含义。 2.掌握汽车配件的仓储、出入库管理、计划管理和采购管理。 3.掌握汽车配件的类别及特性。</p> <p>【能力目标】</p> <p>1.能够熟练运用汽车配件营销管理知识。 2.能够熟练应用汽车配件管理的软件。 3.能够熟练掌握汽车配件的分类方法。</p>	64	Q2 Q9 K10 A10

		<p>【素养目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 培养学生国家、民族的历史使命感和社会责任感。 2. 培养学生爱岗敬业、现场规范管理的习惯。 3. 培养学生以客户为中心的服务意识。 4. 培养学生的诚信意识和良好的职业道德。 5. 培养学生的环保意识、质量意识、安全意识。 		
		<p>主要内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 汽车配件营销概述。 2. 产品用途（1+X）。 3. 部件外购（1+X）。 4. 配件的进销存（1+X）。 5. 汽车配件营销实务与技巧。 6. 汽车配件的售后服务与管理。 7. 化学处理（1+X）。 8. 工作场所 7S 管理（1+X）。 		
		<p>教学要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 本课程是理实一体化课程，采用以任务驱动为主的多种形式结合的教学模式，充分调动学习积极性。 2. 充分利用国家教学资源库和线上教学平台，线上线下教学相结合。 3. 重视融入实际教学案例开展教学，根据模块内容适当安排实训项目。 4. 场地设施要求： <ul style="list-style-type: none"> （1）容纳 40 人以上的理实一体化多媒体实训室一间； （2）汽车配件营销与管理实训室； （3）汽车配件货架、汽车配件实物（带包装）、配件拖车； （4）汽车配件识别仿真系统； （5）汽车配件进销存管理系统； （6）汽车配件鉴别工具； （7）汽车配件进销存管理系统； （8）汽车配件销售柜台、电脑。 5. 严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。 6. 采用过程考核与期末考试相结合的方式评定成绩（含考勤、课堂表现、线上参与、作业成绩、期末考试成绩等）。 		
3	汽车 保险 与理 赔	<p>【知识目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握汽车保险相关法律法规。 2. 掌握汽车保险合同签订流程。 3. 掌握定损安全管理的基本操作。 <p>【能力目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 能正确分析客户的风险并解答客户的疑问。 2. 能帮助客户设计投保方案。 3. 能正确的填写投保单缮制和签发电子保单。 4. 能熟练的处理续保、批改、退保业务。 5. 能够计算交强险和各商业险的赔款理算，缮制赔款计算书。 <p>【素养目标】</p>	32	Q3 Q4 K4 A9

		<ol style="list-style-type: none"> 1. 培养学生国家、民族的历史使命感和社会责任感。 2. 培养学生爱岗敬业、现场规范管理的习惯。 3. 培养学生以客户为中心的服务意识。 4. 培养学生的诚信意识和良好的职业道德。 6. 培养学生的国家、民族的历史使命感和社会责任感。 7. 培养学生的沟通与应变能力。 8. 培养学生热情周到服务的职业精神。 9. 培养学生依法办事的工作态度。 		
		<p>主要内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 汽车保险的法规（1+X）。 2. 汽车保险的种类（1+X）。 3. 机动车手续办理（1+X）。 4. 车险承保接待。 5. 汽车保险合同签订及生效。 6. 电子定损软件的使用（1+X）。 7. 定损安全管理（1+X）。 8. 事故原因分析（1+X）。 9. 理赔实务。 		
		<p>教学要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 本课程是理实一体化课程，采用以任务驱动为主的多种形式结合的教学模式，充分调动学习积极性。 2. 充分利用国家教学资源库和线上教学平台，线上线下教学相结合。 3. 重视融入实际教学案例开展教学，根据模块内容适当安排实训项目。 4. 配备保险公司多功能的模拟实训场地，可观摩及实际操作的汽车保险服务站： <ul style="list-style-type: none"> （1）配备电话一台； （2）接待吧台一张； （3）办公椅两把； （4）客户座椅两把； （5）有足够的接待和展示空间； （6）办公电脑（装有汽车保险与理赔软件）、打印机、传真机； （7）客户洽谈区安排洽谈桌椅等。 5. 严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。 6. 采用过程考核与期末考试相结合的方式评定成绩（含考勤、课堂表现、线上参与、作业成绩、期末考试成绩等）。 		
4	汽车客户关系管理	<p>教学目标</p> <p>【知识目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握 CRM 系统的录入、查询、分析、统计等操作方法。 2. 掌握制定客户信息调查、客户关怀、客户挽留等工作方案。 <p>【能力目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 会开展客户信息调查与搜集，对客户进行识别与开发。 2. 能开展客户满意度调查、粘性产品分析及客户关怀、服务流程点检等客户关系维持。 	64	Q6 Q8 K11 A7

		<p>3.能高效完成客户投诉、客户异议相关案件处理。</p> <p>4.能完成客户关系建立、客户维系、追踪回访等事务。</p> <p>【素养目标】</p> <p>1.具有较强的客户服务意识和准确的沟通表达能力。</p> <p>2.具有较强的国家和民族使命感和社会责任感。</p> <p>3.具有较强的爱岗敬业精神和自我管理、团队协作能力。</p>		
	主要内容	<p>1.寻找与搜集客户。</p> <p>2.识别与区分客户。</p> <p>3.挖掘与获取客户。</p> <p>4.客户需求挖掘与分析。</p> <p>5.客户关怀与服务点检。</p> <p>6.CSI服务（1+X）。</p> <p>7.顾客抱怨应对（1+X）。</p> <p>8.客户投诉处理（1+X）。</p> <p>9.流失客户分析与挽回。</p>		
	教学要求	<p>1.本课程是理实一体化课程，采用以任务驱动为主的多种形式结合的教学模式，充分调动学习积极性。</p> <p>2.充分利用国家教学资源库和线上教学平台，线上线下教学相结合。</p> <p>3.重视融入实际教学案例开展教学，根据模块内容适当安排实训项目。</p> <p>4.学习场地与设施要求：</p> <p>（1）须安装汽车类企业专用的CRM或DMS系统等实训软件；</p> <p>（2）具有客户接待、商务洽谈等模拟4S店现场实训区域，包括但不限于接待吧台、办公椅、办公电脑客户休息区等。</p> <p>5.严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。</p> <p>6.采用过程考核与期末考试相结合的方式评定成绩（含考勤、课堂表现、线上参与、作业成绩、期末考试成绩等）。</p>		
5	二手车鉴定评估与交易	<p>【知识目标】</p> <p>1.掌握二手车参数信息大数据查询方法。</p> <p>2.掌握识别可交易车辆的基本方法。</p> <p>3.掌握二手车静态、动态检测的一般方法。</p> <p>4.掌握“远程检测”等新技术的应用。</p> <p>【能力目标】</p> <p>1.能够识别和鉴定二手车手续及证件。</p> <p>2.能够做二手车静态检查。</p> <p>3.能够做二手车动态检查。</p> <p>4.能够按照二手车出口相关标准检测二手车质量。</p> <p>5.能够对二手车价格进行估算和评价。</p> <p>6.能够进行二手车整备与翻新。</p> <p>7.能够编制二手车评估报告。</p> <p>8.能够协助客户办理各种二手车交易手续。</p> <p>【素养目标】</p> <p>1.通过评估职业根治诚信意识。</p>	56	Q4 Q9 K4 K6 K12 A9

		<p>2. 通过机动车查验任务明确“有法必依”的理念。</p> <p>3. 通过技术状况鉴定任务的学习树立公平理念。</p> <p>4. 通过汽车价值评估培养公正意识。</p>		
		<p>1. 二手车评估概述。</p> <p>2. 机动车（二手车）的鉴定技巧（1+X）。</p> <p>3. 二手车出口质量检测。</p> <p>4. 机动车（二手车）整备与品牌认证（1+X）。</p> <p>5. 机动车（二手车）的评估（1+X）。</p> <p>6. 机动车（二手车）估价和收购（1+X）。</p> <p>7. 机动车（二手车）置换与竞价（1+X）。</p> <p>8. 机动车（二手车）销售和售后管理（1+X）。</p> <p>9. 工作场所 7S 管理（1+X）。</p>		
		<p>1. 本课程是理实一体化课程，采用以任务驱动为主的多种形式结合的教学模式，充分调动学习积极性。</p> <p>2. 充分利用国家教学资源库和线上教学平台，线上线下教学相结合。</p> <p>3. 重视融入实际教学案例开展教学，根据模块内容适当安排实训项目。</p> <p>4. 具备二手车交易市场模拟实训场地：</p> <p>(1) 二手车一台；</p> <p>(2) 接待吧台一张；</p> <p>(3) 办公椅一把；</p> <p>(4) 客户座椅一把；</p> <p>(5) 有足够的车辆展示空间；</p> <p>(6) 办公电脑(装有汽车 4S 店管理软件及二手车仿真软件)、打印机；</p> <p>(7) 客户洽谈区安排洽谈桌椅等。</p> <p>5. 严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。</p> <p>6. 采用过程考核与期末考试相结合的方式评定成绩（含考勤、课堂表现、线上参与、作业成绩、期末考试成绩等）。</p>		
6	汽车营销策划	<p>【知识目标】</p> <p>1. 掌握汽车营销策划的概念。</p> <p>2. 掌握营销策划与市场的联动关系，营销策划的主流思想以及策划书的撰写方法。</p> <p>3. 掌握产品、价格、分销、促销策划的方法。</p> <p>【能力目标】</p> <p>1. 能够根据市场实际和汽车各品牌产品现状撰写策划方案。</p> <p>2. 能够掌握数字化平台基本操作和运营方式。</p> <p>3. 能够接受企业委托对企业资质和产品质量等信息进行审核。</p> <p>4. 能够搭建数字化营销场景通过直播或短视频等形式对产品进行多平台营销推广。</p> <p>【素养目标】</p>	48	<p>Q1</p> <p>Q3</p> <p>K7</p> <p>A11</p>

			<ol style="list-style-type: none"> 1. 培养学生运用新理论、利用新工具的开发创新能力。 2. 培养学生团队协作和沟通表达能力。 		
		主要内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 新媒体营销的概念和特征。 2. 新媒体营销策划的类型。 3. 汽车市场营销策划方法。 4. 短视频制作。 5. 搭建数字化营销场景和直播推广。 6. 新媒体营销的运营方式。 7. 汽车营销策划常用技能训练。 8. 典型汽车营销策划综合训练。 9. 汽车营销策划成功案例鉴赏。 10. 汽车产品营销计划（1+X）。 		
		教学要求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 本课程是理实一体化课程，采用以任务驱动为主的多种形式结合的教学模式，充分调动学习积极性。 2. 充分利用国家教学资源库和线上教学平台，线上线下教学相结合。 3. 重视融入实际教学案例开展教学，根据模块内容适当安排实训项目。 4. 具备汽车营销策划模拟实训场地： <ol style="list-style-type: none"> (1) 容纳 40 人以上的理实一体化多媒体实训室一间； (2) 办公电脑（装有汽车营销软件）、打印机。 5. 严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。 6. 采用过程考核与期末考试相结合的方式评定成绩（含考勤、课堂表现、线上参与、作业成绩、期末考试成绩等）。 		
7	汽车电子商务	教学目标	<p>【知识目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握识别网络交易各种风险的方法。 2. 掌握常用的网络搜索语法。 3. 掌握汽车电子商务现状的网络调查方法。 <p>【能力目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 会使用车险承保、二手车和电子商务 DMS 系统。 2. 具备开设电子商务网店的能力，能够选择合适的平台、选择货源、进行店铺美化和产品发布及推广。 3. 会制作软文、H5、短视频等网络宣传物料，进行网络整合营销。 <p>【素养目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 培养学生创新创业的能力。 2. 培养学生制定工作计划、独立决策和实施的能力。 3. 培养学生运用多方资源解决实际问题的能力。 4. 培养学生利用信息化平台自主学习的能力。 	48	Q4 Q9 K13 A9
		主要内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 汽车电子商务概述。 2. 汽车电子商务调研。 3. 汽车用品网店开设。 4. 汽车电商网络推广。 5. 数据分析技术与计算机应用技能（1+X）。 		

		<p>1. 本课程是理实一体化课程，采用以任务驱动为主的多种形式结合的教学模式，充分调动学习积极性。</p> <p>2. 充分利用国家教学资源库和线上教学平台，线上线下教学相结合。</p> <p>3. 重视融入实际教学案例开展教学，根据模块内容适当安排实训项目。</p> <p>4. 具备汽车电子商务模拟实训场地及条件： (1) 多媒体网络机房：能上网的电脑 50 套、投影设备一套，网络畅通； (2) 电脑安装好 Word、PowerPoint 等常用文档软件；安装好谷歌、360 等常用浏览器； (3) 电脑最好有安装电子商务模拟软件，可以模拟网上开店、交易等； (4) 电脑安装好 DMS 系统。</p> <p>5. 严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。</p> <p>6. 采用过程考核与期末考试相结合的方式评定成绩（含考勤、课堂表现、线上参与、作业成绩、期末考试成绩等）。</p>		
--	--	--	--	--

3. 校企合作（专业特色）课程设置及要求

本专业目前设置了五个品牌的校企合作（专业特色）课程，课时量均为 152 课时，开设在第四、第五学期，学生在第三学期末通过校企遴选、面试进入不同的校企合作班进行培养。五个校企合作（专业特色）课程设置及要求如表 5 所示。

表 5 校企合作（专业特色）课程设置及要求

项目班	序号	课程名称	课程描述	计划学时	支撑的培养规格
北汽营销班	1	北汽企业文化	<p>【知识目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 了解北汽的品牌价值。 2. 了解北汽特约店的基本架构和业务。 3. 熟悉北汽的发展历程。 4. 掌握北汽的技术优势。 5. 熟知北汽旗下的技术亮点。 <p>【能力目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 能进行服务改善提案与 NGH 活动的操作。 2. 能向客户介绍北汽车辆各系统的功能与特色。 <p>【素养目标】</p> <p>培养学生的品牌归属感、荣誉感和自豪感，培养前瞻</p>	28	<p>Q1</p> <p>Q2</p> <p>Q3</p> <p>K4</p> <p>A1</p> <p>A4</p>

			精神和匠人精神，锻炼追求卓越的勇气。		
		主要内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 北汽历史与赛事荣誉。 2. 高科技领域的北汽哲学。 3. 北汽品牌价值。 4. 北汽特约店认知。 5. 改善提案与 NGH 活动。 6. 5S 基础知识。 7. 北汽的技术优势。 8. 北汽车辆各系统概述。 		
		教学要求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 以学生为中心构建匠心课堂，充分调动学习积极性。 2. 充分利用北汽 E 学平台，线上线下教学相结合。 3. 严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。 4. 采用过程考核的方式评定成绩（含考勤、课堂表现、线上参与、作业成绩等）。 		
2	北汽产品销售	教学目标	<p>【知识目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握北汽喜悦销售流程及岗位职责。 2. 掌握顾客获取的渠道及潜客开发的原理。 3. 熟悉销售人员及环境的准备的要求。 4. 掌握电话邀约、预约接待、展厅接待、需求探寻、静态介绍、试乘试驾、二次邀约的具体内容和执行要点。 5. 掌握议价的技巧以及在议价中异议处理的方法。 6. 理解新车交付意义、掌握新车交付准备工作和交付流程。 <p>【能力目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 能通过定期回访、特别关怀、营销维系、客户期望等进行客户维系。 2. 能够在营销全过程规范运用销售接待礼仪。 3. 能向客户介绍各个产品的特性及卖点。 4. 能够根据产品卖点撰写话术进行产品六方位介绍。 <p>【素养目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 培养爱岗敬业的工作态度。 2. 树立客观公正对待事物的职业道德和规范意识。 3. 培养团队意识、创新意识，乐于、勇于接受新事物。 4. 锻炼坦然处事的心态和坚毅的品质。 5. 锻炼随机应变的能力和面对挑战困难的勇气。 	60	Q6 Q7 K5 K7 A1 A5 A7
		主要内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 岗位认知与礼仪规范 2. 销售启动 3. 获取顾客 4. 顾客跟进 5. 议价成交 6. 新车交付 7. 客户维系 8. 产品概述 		

			<p>9. 主要车型产品知识</p> <p>10. 主要车型产品话术</p> <p>11. 主要车型竞品知识</p>		
		教学要求	<p>1. 本课程是理实一体化课程，采用以任务驱动为主的多种形式结合的教学模式，充分调动学习积极性。</p> <p>2. 充分利用北汽E学企业学习平台，线上线下教学相结合。</p> <p>3. 教学内容体现明显的项目特色，重视融入企业真实案例开展教学，加大实操项目训练力度。</p> <p>4. 严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。</p> <p>5. 采用过程考核的方式评定成绩（含考勤、课堂表现、线上参与、作业成绩等），并结合品牌认证考核进行。</p>		
3	北汽售后维修业务接待	<p>教学目标</p> <p>【知识目标】</p> <p>1. 掌握北汽售后维修业务接待 13 步流程，明确岗位职责，了解服务本质。</p> <p>2. 掌握北汽工作要点、服务技巧及注意事项。</p> <p>3. 掌握电话预约、客户接待、车辆交接、售后跟踪等售后维修接待的基本规范。</p> <p>【能力目标】</p> <p>1. 能够在售后维修接待全过程规范运用销售接待礼仪。</p> <p>2. 具备车辆交接与预检、维修项目确定与增减、维修作业组织与分派、维修质量检查与验收等专项技能。</p> <p>【素养目标】</p> <p>1. 培养敬业诚信的职业道德、精益求精的工作态度、守时守规的时间观念。</p> <p>2. 培养热情主动的服务意识，营造和谐友善的工作氛围。</p>	<p>32</p>	<p>Q5</p> <p>Q9</p> <p>K9</p> <p>A2</p> <p>A12</p>	
		主要内容	<p>1. 岗位认知与礼仪规范</p> <p>2. 招揽顾客</p> <p>3. 预约服务</p> <p>4. 接待</p> <p>5. 诊断</p> <p>6. 估价与顾客安顿</p> <p>7. 派工</p> <p>8. 零部件出库</p> <p>9. 作业</p> <p>10. 完工检查</p> <p>11. 清洗</p> <p>12. 验车结算</p> <p>13. 交车送行</p> <p>14. 跟踪服务</p>		

			教学要求	<p>1. 本课程是理实一体化课程，采用以任务驱动为主的多种形式结合的教学模式，充分调动学习积极性。</p> <p>2. 充分利用北汽E学企业学习平台，线上线下教学相结合。</p> <p>3. 教学内容体现明显的项目特色，重视融入企业真实案例开展教学，加大实操项目训练力度。</p> <p>4. 严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。</p> <p>5. 采用过程考核的方式评定成绩（含考勤、课堂表现、线上参与、作业成绩等），并结合品牌认证考核进行。</p>		
	4	走进北汽新能源汽车	<p>教学目标</p> <p>【知识目标】 掌握纯电动汽车关键技术及其基本结构原理。</p> <p>【能力目标】 能介绍电动汽车、燃料电池车关键技术及其结构原理。</p> <p>【素养目标】 培养创新意识，为学生的后续晋升发展以及提高学生的全面素质打下良好的基础。</p>		32	Q7 K5 A10
		主要内容	<p>1. 北汽纯电动汽车关键技术。</p> <p>2. 北汽纯电动汽车结构原理。</p> <p>3. 北汽混合动力电动汽车关键汽车。</p> <p>4. 北汽混合动力电动汽车结构原理。</p> <p>5. 北汽燃料电池车关键技术。</p> <p>6. 北汽燃料电池车基本结构原理。</p>			
		教学要求	<p>1. 相关知识技能的教学过程具有品牌特点。</p> <p>2. 相关教学工作任务的开展结合品牌企业实际情况进行。</p> <p>3. 相关考核结合品牌认证考核进行。</p>			
项目班	序号	课程名称	课程描述		计划学时	支撑的培养规格
大众非技术班	1	上汽大众企业文化	<p>教学目标</p> <p>【知识目标】</p> <p>1. 掌握上汽大众优秀员工应具备的职业素质和职业礼仪。</p> <p>2. 掌握上汽大众 VW 和 SK 下的各款车型基本参数。</p> <p>【能力目标】</p> <p>1. 能够描述大众集团发展史及品牌文化内涵。</p> <p>2. 能够描述上汽大众发展现状和发展史。</p> <p>3. 能够描述上汽大众品牌文化核心内容。</p> <p>4. 能够描述上汽大众不同生产平台的含义。</p> <p>5. 能准确说出各种经销商的组织架构及岗位设置。</p> <p>【素养目标】</p> <p>培养创新意识和爱岗敬业的意识。为学生的后续晋升发展以及提高学生的全面素质打下良好的基础。</p>		40	Q1 Q2 Q3 K4 A1 A4
		主	1. 上汽大众集团的历史及现状。			

		要 内 容	<ul style="list-style-type: none"> 2. 上汽大众经销商介绍。 3. 上汽大众 SCEP 校企合作项目简介。 4. 上汽大众优秀员工的职业素养与职业礼仪。 5. SVW 各款车型综述。 6. PQ 平台概述、MQB 平台概述、MEB 平台概述。 7. 上汽大众车辆基本功能与应急操作。 		
		教 学 要 求	<ul style="list-style-type: none"> 1. 以学生为中心构建课堂，充分利用线上教学资源，采用线上线下相结合的教学模式。 2. 教学过程充分利用上汽大众项目基地相关车辆及设备。 3. 教学资源使用上汽大众 SCEP 卓越课程体系。 		
2	上汽 大众 非技 术综 合实 训	教 学 目 标	<p>【知识目标】</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. 熟悉 Elsapro 系统初始界面各个区域及功能按钮的作用。 2. 掌握保养定义及分级。 3. 掌握油液的功能、作用及注意事项，能简要描述保养耗材的功能及作用。 4. 掌握保养基础和专用工具的功能、技术特点。 <p>【能力目标】</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. 能够说出车间人员安全职责与车间 6S 规范的要求及车间各项安全标识。 2. 准确识别油液及耗材在教学车上对应的使用场景。 3. 能准确调用各种车型的保养表格。 4. 能按照 PDI 表格完成 PDI 检测。 <p>【素养目标】</p> <p>培养学生爱岗敬业、现场规范管理的习惯。</p>	40	Q5 Q9 K9 A2 A12
		主 要 内 容	<ul style="list-style-type: none"> 1. 车间安全与操作规范。 2. Elsapro 信息查询系统。 3. 车辆保养分类。 4. 保养工具。 5. 保养油液及耗材认知。 6. 保养表的调出。 7. PDI 基本操作。 		
		教 学 要 求	<ul style="list-style-type: none"> 1. 以学生为中心构建课堂，充分利用线上教学资源，采用线上线下相结合的教学模式。 2. 教学过程充分利用上汽大众项目基地相关车辆及设备。 3. 教学资源使用上汽大众 SCEP 卓越课程体系。 		
3	上汽 大众 保养 技术	教 学 目 标	<p>【知识目标】</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. 能够描述一万公里保养的作业项目与流程。 2. 掌握一万公里保养的作业规范和安全规范。 <p>【能力目标】</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. 能够规范使用汽车维修常用工具及保养所需的专用工具。 	40	Q8 Q9 K9 A6

			<p>2. 能够使用 Elsapro 系统进行车辆维修手册和保养手册查询。</p> <p>【素养目标】 培养学生精益求精、科学严谨、无私奉献等工匠精神。</p>		A12
		主要内容	<p>1. 一万公里保养项目的介绍。</p> <p>2. 一万公里保养项目的操作规范。</p> <p>3. 一万公里保养项目的注意事项。</p> <p>4. 一万公里保养合练。</p>		
		教学要求	<p>1. 以学生为中心构建课堂，充分利用线上教学资源，采用线上线下相结合的教学模式。</p> <p>2. 教学过程充分利用上汽大众项目基地相关车辆及设备。</p> <p>3. 教学资源使用上汽大众 SCEP 卓越课程体系。</p>		
	4	上汽大众销售流程	<p>【知识目标】</p> <p>1. 掌握上汽大众各款车型外观及内饰方面的特点。</p> <p>2. 结合销售技巧描述上汽大众各款车型外观及内饰方面的特点。</p> <p>【能力目标】 能够规范应用上汽大众的销售及服务流程进行标准作业。</p> <p>【素养目标】</p> <p>1. 培养学生的沟通能力及团队协作精神。</p> <p>2. 培养学生分析问题、解决问题的能力。</p> <p>3. 具备良好的服务意识和精神。</p>	32	Q6 Q7 K5 K7
		主要内容	<p>1. 上汽大众主要车型功能及亮点。</p> <p>2. 上汽大众销售流程及技巧练习。</p> <p>3. 上汽大众售后服务流程标准。</p> <p>4. 上汽大众售后服务技巧。</p>		A1 A5 A7
		教学要求	<p>1. 以学生为中心构建课堂，充分利用线上教学资源，采用线上线下相结合的教学模式。</p> <p>2. 教学过程充分利用上汽大众项目基地相关车辆及设备。</p> <p>3. 相关教学工作任务的开展结合品牌企业实际情况进行。</p>		
项目班	序号	课程名称	课程描述	计划学时	支撑的培养规格
沃尔沃非	1	沃尔沃品牌及企业文化	<p>【知识目标】</p> <p>1. 熟悉沃尔沃的品牌理念。</p> <p>2. 熟悉沃尔沃的历史车型及历史重要事件。</p> <p>【能力目标】</p> <p>1. 能够描述沃尔沃的未来发展趋势。</p> <p>2. 能够传达沃尔沃在发展过程中所做出的社会贡献。</p>	48	Q1 Q3 Q6 K5

技 术 班			<p>【素养目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 具有品牌荣誉感、社会责任感。 2. 具备前瞻精神和追求卓越的勇气。 	A6
		<p>主要内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 豪华品牌的价值。 2. 沃尔沃品牌的核心宗旨及文化。 3. 沃尔沃的历史车型。 4. 沃尔沃的历史重要事件。 5. 沃尔沃的社会贡献及发展趋势。 		
		<p>教学要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 丰富的教学资源，如品牌价值、历史、文化相关的视频资料，产品相关的视频、图片资料及实训车型等。 2. 在校企合作基地开展教学。 3. 结合企业培训平台和学校智课堂，采用线上线下混合式教学。 4. 以过程考核为主，在每个模块结束之后进行阶段性考核，要求学生进行相关内容的介绍，拍摄视频或录音等。 		
2	沃尔沃产品及销售流程	<p>教学目标</p> <p>【知识目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 明确沃尔沃销售顾问岗位的要求，清楚自己的未来发展之路。 2. 了解沃尔沃展厅客户类型。 3. 掌握沃尔沃标准销售流程及销售技巧。 4. 掌握沃尔沃的产品知识和产品亮点。 <p>【能力目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 熟悉沃尔沃的竞品知识，能够应对客户提出的不同异议，并进行竞品对比。 2. 能够按照沃尔沃销售顾问检核标准进行销售流程演练。 3. 能够运用基本的销售技巧，提高业务能力。 <p>【素养目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 具备爱岗敬业、精益求精的职业精神。 2. 具备良好的沟通能力、团队协作能力。 3. 具备服务意识、规范意识、诚信意识和创新意识。 	56	Q6 Q7 K5 K7 A1 A5 A7
		<p>主要内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 豪华品牌与普通品牌在衣着及行为规范、服务态度及心态等方面的异同。 2. 沃尔沃销售顾问岗位介绍及未来发展之路。 3. 沃尔沃客户接待、需求分析、产品介绍、试乘试驾等销售环节的方法、技巧和流程。 4. 沃尔沃主要车型的亮点介绍、竞品分析。 5. 客户异议处理。 6. 沃尔沃销售流程综合演练。 		
		<p>教学要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 本课程为校企合作项目的理实一体化课程，需在沃尔沃校企合作理实一体化教学场地开展教学，具备实训车辆、多媒体教学设备的条件。 2. 教师与企业联系密切，能及时掌握最新的产品知识 		

				及对销售顾问的考核要求，掌握最新的一手资料。 3. 充分利用智课堂和企业培训平台开展线上线下混合式教学。 4. 考核采用过程考试的方式，采用学生、教师、企业等多主体评价，评价结果计入期末成绩。		
	3	沃尔沃销售认证训练	<p>教学目标</p> <p>【知识目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 熟悉沃尔沃品牌历史、文化。 2. 掌握主要车型亮点介绍。 3. 熟悉沃尔沃销售顾问蓝带认证标准。 4. 熟悉沃尔沃服务顾问初级认证标准。 <p>【能力目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 能根据客户类型，合理使用提问、倾听等沟通技巧进行高效沟通，在销售过程中有效建立客户对销售顾问和品牌的信任。 2. 能根据客户类型，选择适当的方式有效化解客户抱怨和投诉，提高客户满意度。 <p>【素养目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 具有爱岗敬业、追求卓越的职业精神。 2. 具备服务意识、责任意识、诚信意识、协作意识和规范意识。 	48	Q5 Q9 K9 A2 A12	
			<p>主要内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 沃尔沃品牌历史、文化及主要车型亮点介绍。 2. 沃尔沃销售顾问蓝带认证标准：欢迎接待、需求分析、产品介绍、试乘试驾、议价成交等关键环节技能认证流程和要点。 3. 沃尔沃服务顾问初级认证标准：迎宾预检、环车问诊、维修确认等关键环节技能认证流程和要点。 			
			<p>教学要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 本课程为校企合作项目非技术类实训课程，在沃尔沃校企合作理实一体化教室进行，要求学生统一着正装或工装。 2. 实操演练过程严格按照企业标准进行，选用企业真实情景案例。 3. 充分利用智课堂、企业培训平台开展线上线下混合教学，要求学生提前掌握相关理论知识，提高学习效率。 4. 采用过程考核+实操考核的方式评定成绩。 			
项目班	序号	课程名称	课程描述		计划学时	支撑的培养规格
福特非	1	CAF 产品销售	<p>教学目标</p> <p>【知识目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 熟悉长安福特品牌历史文化及品牌价值。 2. 了解长安福特销售顾问岗位职责及工作要求。 3. 掌握长安福特销售流程及销售技巧。 4. 熟悉长安福特主要产品概况及配置亮点。 	56	Q6 Q7 K5	

技 术 班			<p>【能力目标】</p> <p>1. 能熟练使用专业方法对长安福特主要产品进行介绍，同时完成竞品分析与比较。</p> <p>2. 能合理使用提问、倾听等沟通技巧与客户进行高效沟通，在销售过程中有效的建立客户对销售顾问及品牌的信任。</p> <p>【素养目标】</p> <p>1. 培养学生爱岗敬业的精神和职业责任感。</p> <p>2. 培养学生的服务意识、诚信意识、安全意识、劳动意识。</p>		K7 A1 A5 A7
			<p>主要内容</p> <p>1. 长安福特品牌历史及文化。</p> <p>2. 长安福特销售顾问岗位职责及工作要求。</p> <p>3. 长安福特销售流程。</p> <p>4. 长安福特主要车型及产品配置亮点。</p>		
		<p>教学要求</p> <p>1. 本课程是校企合作项目理实一体化课程，强调实战能力的养成，教学场所需选择长安福特校企合作基地一体化教室，学生需穿长安福特统一职业装。</p> <p>2. 教学内容需充分融入企业案例，采取情景模拟、角色扮演的教学方法开展教学。</p> <p>3. 充分利用国家教学资源库、企业培训平台开展线上线下教学，提高学生学习效率。</p> <p>4. 采用学生、教师、企业多主体评价及过程考核+实操考核的方式评定成绩。</p>			
2	CAF 保养 训练	<p>教学目标</p> <p>【知识目标】</p> <p>掌握长安福特车型主要信息的识别。</p> <p>【能力目标】</p> <p>1. 熟练使用维护设备及维修工具，能按照企业标准对长安福特全车进行常规保养及检查项目的操作。</p> <p>2. 会查找相关技术资料并具备一定的技术数据分析的能力。</p> <p>【素养目标】</p> <p>1. 培养学生具有一定的自学能力和团队协作能力。</p> <p>2. 培养学生诚实、守信、善于沟通和合作的品质。</p> <p>3. 培养学生环保意识和安全意识。</p>	48	Q5 Q9 K9 A2 A12	
	<p>主要内容</p> <p>1. 长安福特车辆通用信息的识别。</p> <p>2. 长安福特车辆室内检查。</p> <p>3. 长安福特机油的检查与更换。</p> <p>4. 长安福特车轮的拆装与检测。</p> <p>5. 长安福特节气门的拆装与清洗。</p> <p>6. 长安福特空气滤清器的检查与更换。</p> <p>7. 长安福特火花塞的检查与更换。</p> <p>8. 长安福特冷却液的检查与更换。</p> <p>9. 长安福特轮胎动平衡检查与调整。</p>				
	<p>教</p> <p>1. 本课程是校企合作项目实训课程，学生必须穿实训</p>				

			学 要 求	<p>服、工作鞋。</p> <p>2. 教学场所需选择长安福特校企合作基地整车实训室，所需实训设备和工具：维护工位、维护台架和整车、专用拆装维修工具等。</p> <p>3. 充分利用国家教学资源库、企业培训平台开展线上线下教学，提高学生学习效率。</p> <p>4. 本课程采取形成性考核和终结性考核相结合的方式，形成性考核占总成绩的 40%，包括作业工单占总成绩的 5%，线上学习占总成绩的 15%，实操训练占总成绩的 20%。终结性考核为实操考核占总成绩的 60%。</p>		
	3	CAF 认证 强化 训练	教 学 目 标	<p>【知识目标】</p> <p>1. 能熟练完成长安福特品牌历史、文化及主要车型亮点介绍。</p> <p>2. 熟悉长安福特销售顾问铜级认证标准。</p> <p>3. 熟悉长安福特服务顾问铜级认证标准。</p> <p>【能力目标】</p> <p>1. 能合理使用提问、倾听等沟通技巧与客户进行高效沟通，在销售过程中有效的建立客户对销售顾问及品牌的信任。</p> <p>2. 能针对客户的类型选择适当的方法有效化解客户抱怨及投诉，提高客户满意度。</p> <p>【素养目标】</p> <p>1. 培养学生爱岗敬业的精神和职业责任感。</p> <p>2. 培养学生的服务意识、诚信意识、安全意识、劳动意识。</p>	48	Q5 Q9 K9 A2 A12
			主 要 内 容	<p>1. 长安福特品牌历史、文化及主要车型亮点介绍。</p> <p>2. 长安福特销售顾问铜级认证标准：欢迎接待、需求分析、产品介绍、议价成交等关键环节技能认证要点。</p> <p>3. 长安福特服务顾问铜级认证标准：迎宾预检、环车问诊、维修确认等关键环节技能认证要点。</p>		
			教 学 要 求	<p>1. 本课程是校企合作项目非技术类实训课程，学生必须穿长安福特统一职业装。</p> <p>2. 实操训练过程需严格执行企业标准，实操背景需选用企业真实情景案例。</p> <p>3. 充分利用专业教学资源库、企业培训平台开展线上线下教学，提高学生学习效率。</p> <p>4. 采用学生、教师、企业多主体评价及过程考核+实操考核的方式评定成绩。</p>		
项 目 班	序 号	课 程 名 称	课 程 描 述		计 划 学 时	支 撑 的 培 养 规 格
宝	1	BMW	教 学	<p>【知识目标】</p> <p>掌握 BWM 经营理念、品牌内涵、品牌特质和行为指引。</p>	56	Q6

马 非 技 术 班	销售 流程 及技 巧	目 标	<p>【能力目标】</p> <p>1. 能说明 BMW 销售流程、产品特征、技术特点和相关标准。</p> <p>2. 能依据 BMW 品牌定位，传递 BMW 品牌理念和价值诉求。</p> <p>3. 能依据 BMW 销售流程，完成潜在客户联系与管理、潜在客户转化管理、成交客户关怀管理。</p> <p>4. 能准确执行 BMW 服务礼仪标准、操作规范，保持品牌形象。</p> <p>【素养目标】</p> <p>通过小组合作、项目训练、相关作业，培养学生良好的服务意识、创新意识、合作意识以及岗位适应能力。</p>		Q7
		主 要 内 容	<p>1. 模块一 销售流程的导入。</p> <p>2. 模块二 BMW 品牌销售流程。</p> <p>3. 模块三 BMW 品牌魅力和形象。</p> <p>4. 模块四 BMW 产品技术亮点。</p> <p>5. 模块五 BMW 销售综合演练。</p>		K5
		教 学 要 求	<p>1. 借助线上线下混合式教学，提高学习效率。</p> <p>2. 采用隔堂对分教学模式，促进小组合作和消化吸收。</p> <p>3. 线上课堂应用 BMW “悦学院”学习平台，线下课堂在 BMW 非技术培训教室完成。</p>		K7
2	BMW 车型 与功 能操 作	教 学 目 标	<p>【知识目标】</p> <p>掌握 BMW 开发序列、产品分类和车型定位。</p> <p>【能力目标】</p> <p>1. 能说明 BMW 相关车型的技术配置和功能特点。</p> <p>2. 能依据 BMW 功能说明，向客户演示相关功能操作。</p> <p>3. 能依据 BMW 产品定位，向客户解释产品相关功能特点、商务评价并进行竞品对比。</p> <p>4. 能准确传递 BMW 服务理念 and 品牌价值，保持 BMW 品牌形象。</p> <p>【素养目标】</p> <p>通过小组合作、项目训练、相关作业，培养学生良好的服务意识、创新意识、合作意识以及岗位适应能力。</p>	48	Q5
		主 要 内 容	<p>1. 模块一 BMW 车辆开发序列。</p> <p>2. 模块二 BMW 车辆功能操作。</p> <p>3. 模块三 仪表盘及仪表灯识别。</p> <p>4. 模块四 iDrive 的操作。</p> <p>5. 模块五 互联驾驶操作。</p>		Q9
		教 学 要 求	<p>1. 借助线上线下混合式教学，提高学习效率。</p> <p>2. 采用隔堂对分教学模式，促进小组合作和消化吸收。</p> <p>3. 线上课堂应用 BMW “悦学院”学习平台，线下课堂在 BMW 非技术培训教室完成。</p>		K9
3	BMW	教	【知识目标】	48	Q5

	售后 流程 及技 巧	学 目 标	掌握 BWM 服务标准、操作规范，保持 BMW 品牌形象。 【能力目标】 1. 能描述 BWM 服务理念、服务内涵、岗位职责和行为指引。 2. 能说明 BWM 售后流程、标准规范、技术要求和使用指南。 3. 能依据 BMW 相关标准，熟练操作 BMW 的 DMS 系统。 4. 能依据 BMW 销售流程，完成客户接待与指引、车辆预备与诊断、维修项目管理和验车结算等业务。 【素养目标】 通过小组合作、项目训练、相关作业，培养学生良好的服务意识、创新意识、合作意识以及岗位适应能力。		Q9 K9 A2 A12
		主 要 内 容	1. 模块一 BMW 之悦暨售后服务指南针。 2. 模块二 售后服务顾问岗位职责。 3. 模块三 沟通基础—沟通工具及应用。 4. 模块四 BMW 售后服务组织流程。 5. 模块五 经销商常用系统。 6. 模块六 BMW 售后综合演练。		
		教 学 要 求	1. 借助线上线下混合式教学，提高学习效率。 2. 采用隔堂对分教学模式，促进小组合作和消化吸收。 3. 线上课堂应用 BMW “悦学院”学习平台，线下课堂在 BMW 非技术培训教室完成。		

4. 集中实践课程设置及要求

集中实践课程设置及要求如表 6 所示。

表 6 集中实践课程设置及要求

序号	课程名称	课程描述	计划学时	支撑的培养规格
1	汽车 认知 实训	【知识目标】 1. 熟悉校企合作品牌场地及设施。 2. 了解各校企合作品牌的企业文化。 3. 对汽车各部件进行感观上的认知。 【能力目标】 1. 能正确指认各品牌车型的车标。 2. 能说出汽车的基本结构组成。 2. 能在汽车上找到主要结构部件。 【素养目标】 1. 建立学生对汽车专业的认同感。 2. 植入安全文明生产理念。	20	Q6 K5 K6 A2
		主		

		要 内 容	<p>2. 各校企合作品牌设施设备认知。</p> <p>3. 各校企合作品牌企业文化学习。</p> <p>4. 安全文明生产意识。</p> <p>5. 常用仪器设备的使用。</p>		
		教 学 要 求	<p>1. 本课程为实训课，学生必须穿实训服、工作鞋。</p> <p>2. 所需实训设备和工具：车辆、维修工位、举升机、充电机等。</p> <p>3. 强化安全文明生产的重要性。</p> <p>4. 过程性考核为主。</p>		
2	汽车 拆装 实训	教 学 目 标	<p>【知识目标】</p> <p>1. 熟悉传统燃油、新能源车型的构造、原理和拆装操作。</p> <p>2. 熟悉汽车拆装常用工具的操作。</p> <p>【能力目标】</p> <p>1. 能正确选用和规范使用汽车拆装工具。</p> <p>1. 能规范进行汽车主要部件的拆装。</p> <p>【素养目标】</p> <p>1. 培养工匠精神。</p> <p>2. 植入 6S 规范操作理念。</p>	40	Q8
		主 要 内 容	<p>1. 纯电动汽车或混动车型高压断电、上电和充电操作。</p> <p>2. 典型四缸直列燃油发动机构造与拆装。</p> <p>3. 汽车底盘转向、制动和行驶系统代表性工作任务拆装。</p>		Q9
		教 学 要 求	<p>1. 在新能源汽车整体构造实训室、钣喷基地底盘构造实训室、发动机构造实训室、各校企合作培训基地上课。</p> <p>2. 本课程为实训课，学生必须穿实训服、工作鞋。</p> <p>3. 所需实训设备和工具：燃油和新能源车辆、维修工位、举升机、充电机等。</p> <p>4. 新能源车型实训工位必须配置防护服、绝缘鞋和警示装置。</p> <p>4. 强化安全文明生产的重要性。</p> <p>5. 过程性考核为主。</p>		K6
					K9
					A6
					A12
3	汽车 维护 与保 养	教 学 目 标	<p>【知识目标】</p> <p>1. 了解汽车维护保养的意义、要求、类型、注意事项。</p> <p>2. 掌握全车油液更换、汽车发动机、底盘、车身电器等系统常规维护的基本规范。</p> <p>【能力目标】</p> <p>1. 能按新车首次保养、5000 公里、1 万公里、2 万公里等维护等级要求选择相应工具、仪器、设备与耗材，完成车辆常规维护作业。</p> <p>2. 能在维修业务接待中根据客户车辆状况确定保养项目与耗材。</p> <p>3. 能向客户提供汽车日常维护、定期维护方面的咨询与建议。</p>	60	Q2
					K9
					A10

		<p>【素养目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 培养工匠精神、环保意识和规范操作意识。 2. 植入 6S 规范操作理念。 		
	主要内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 首次保养、5000 公里、1 万公里、2 万公里保养基础项目作业（紧固件检查、润滑等）。 2. 发动机机油的检查与更换。 3. 蓄电池检测与索赔。 4. 火花塞的检查与更换。 5. 冷却液的检查与更换。 6. 空气滤清器、空调滤清器的更换。 7. 节气门的清洗和匹配。 8. 刹车片的检查与更换。 9. 轮胎的换位与检查。 		
	教学要求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 本课程为实训课，学生必须穿实训服、工作鞋。 2. 所需实训设备和工具：维护工位、维护台架和整车、专用拆装维修工具等。 3. 本课程采取形成性考核和终结性考核相结合的方式，形成性考核占总成绩的 40%，包括平时作业占总成绩的 5%，智课堂占总成绩的 15%，实操训练占总成绩的 20%。终结性考核为实操考核占总成绩的 60%。 		
4	汽车营销综合技能训练	<p>【知识目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握汽车服务企业展厅销售流程。 2. 掌握汽车维修企业服务接待流程。 3. 掌握汽车服务企业新技术、新软件应用。 <p>【能力目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 具有汽车营销礼仪与沟通能力。 2. 具有汽车市场调研、汽车营销策划能力。 3. 具有顾客购车行为分析与引导能力。 4. 具有汽车推销技巧及二手汽车营销能力。 <p>【素养目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 培养学生小组协作的能力。 2. 培养良好的心理素质和解决问题的能力。 	60	Q7 Q8 K7 K10 A11 A13
	主要内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 汽车营销服务礼仪。 2. 汽车市场调研。 3. 汽车营销策划。 4. 汽车展厅销售。 5. 二手车营销。 		
	教学要求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 本课程教学在理实一体化教室进行，要求学生统一着正装或工装。 2. 实操演练过程严格按照企业标准进行，选用企业真实情景案例。 3. 充分利用智课堂、企业培训平台开展线上线下混合教学，要求学生提前掌握相关理论知识，提高学习效率。 4. 采用过程考核+实操考核的方式评定成绩。 		

5	毕业设计	教学目标	<p>【知识目标】</p> <p>1. 掌握营销策划与市场的联动关系,营销策划的主流思想以及策划书的撰写方法。</p> <p>2. 掌握产品、价格、分销、促销策划的方法。</p> <p>【能力目标】</p> <p>结合当前市场实际、汽车品牌及产品,综合运用该专业相关知识,通过充分的调研和数据分析,设计出汽车营销策划方案。</p> <p>【素养目标】</p> <p>1. 培养学生具有创新思维、实际工作能力的专业人才。</p> <p>2. 培养学生理论联系实际并深入实际的工作作风,提高创新思维。</p>	60	Q9 K7 A1 A13
		主要内容	<p>1. 汽车产品策划。</p> <p>2. 汽车价格策划。</p> <p>3. 汽车分销策划。</p> <p>4. 汽车促销策划。</p>		
		教学要求	<p>1. 梳理教育厅对毕业设计标准的文件要求,按时间节点下达任务书。</p> <p>2. 按计划节点指导完成学生选题、任务书制作、设计调查问卷、收集相关参考资料。</p>		
6	毕业顶岗实习	教学目标	深入企业参与专业实践,了解企业文化与企业管理,进一步强化专业技能。	560	Q1 Q2 Q3 K12 K13 K14 A13
		主要内容	<p>1. 企业认知。</p> <p>2. 岗位实践。</p> <p>3. 实习总结。</p>		
		教学要求	<p>1. 树立正确的劳动观念和职业精神。</p> <p>2. 培养适应生产环境和岗位要求的能力。</p>		

5. 个性发展课程设置及要求

为推动“岗课赛证融通”,促进学生个性化成长,本专业对接“新岗位”“新赛项”“新1+X认证项目”开发了四个个性发展课程,学生可选择至少一门课进行学习和参加认证。人才个性发展课程设置及要求如表7所示。

表7 个性发展课程设置及要求

序号	课程名称	课程描述	计划学	支撑的培养规
----	------	------	-----	--------

			时	格
1	智能网联汽车共享出行服务	<p>【知识目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 熟知典型汽车服务企业的组织架构、工作内容和职责。 2. 掌握整车销售、配件销售、二手车销售、服务接待、汽车保险、汽车金融、汽车租赁等典型业务流程及相关知识。 <p>【能力目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 具备对典型汽车产品及服务相关技术参数(包含典型智能化、网联化系统及共享化服务技术参数)进行比较、鉴别和分析的能力,能对汽车产品和服务进行商务评价。 2. 结合当前市场实际、汽车品牌及产品,通过充分的调研和数据统计分析,设计出汽车营销策划方案。 3. 能通过共享平台完成运营车辆的线路优化、智能充电(包含通过智能网联汽车云控平台实施车辆调度)等。 <p>【素养目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 具备汽车市场调研分析和营销服务策划能力。 2. 培养具有创新思维、实践运用能力的专业人才。 	48	Q3 K3 K14 A13
		<p>主要内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 智能网联汽车共享出行用户管理。 2. 智能网联汽车共享出行车辆管理。 3. 智能网联汽车共享出行业务运营。 4. 智能网联汽车共享出行市场推广。 5. 智能网联汽车共享出行伙伴管理。 		
		<p>教学要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 本课程对接 1+X 证书“智能网联汽车共享出行服务职业技能等级标准”,由企业老师和在校老师共同完成培训课程。 2. 学习本课程学生可以参加本 1+X 证书考证,考试通过可通过“学分互换”抵扣《汽车租赁》等课程的学分。 3. 严格学习过程管理,量化课堂表现和线上学习考核。 4. 采用过程考核的方式评定成绩(含考勤、课堂表现、线上参与、作业成绩等)。 		
2	汽车电商平台运营与管理	<p>【知识目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握管理、更新、替换汽车公司官网的车型数据、服务数据、新闻信息、活动信息等方法。 2. 掌握常见的短视频和直播平台操作,熟知主流平台的受众群,并根据企业市场宣传部门的需求,选择合适的平台,申请、注册企业或个人的短视频账号和视频直播号。 <p>【能力目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 能够根据平台特点,掌握快速 H5 页面编辑工具、美图工具、音视频编辑工具等操作的基本能力,对汽车品牌软文进行数字化、媒体化编辑和制作,并根据平台内容格式要求进行审核、上传和发布。 2. 能够熟练使用直播平台流量转化功能,完成汽车业务和合作异业联盟企业的产品链接设置。 3. 能够通过各大汽车电商服务平台掌握企业的竞品车辆和竞争企业动态。 <p>【素养目标】</p>	48	Q1 Q3 K5 K13 A1 A13

			培养具有创新能力、协调能力、沟通能力、管理能力的汽车电商服务人员。		
		主要内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 汽车电商服务平台建设与维护。 2. 汽车电商服务平台实施与维护。 3. 汽车电商服务平台客户关系管理。 4. 汽车电商服务平台信息采集。 		
		教学要求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 本课程对接 1+X 证书“汽车电商服务平台运营与管理职业技能等级标准”，由企业老师和在校老师共同完成培训课程。 2. 学习本课程学生可以参加本 1+X 证书考证，考试通过可通过“学分互换”抵扣《汽车电子商务》等课程的学分。 3. 严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。 4. 本课程是理论性较强的课程，教学过程中要充分利用多媒体手段直观展示，加深学生理解。学习优秀者可推荐参加行业相关竞赛。 5. 融入企业文化和课程思政相关内容。 		
3	商用车销售与服务	教学目标	<p>【知识目标】 掌握商用车销售与服务流程。</p> <p>【能力目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 能够按照商用车大客户市场开拓流程，通过电话交流、网络沟通、上门拜访等方式，独立完成针对区域内商用车的调研工作。 2. 能够依据商用车技术配置参数，合理运用标准话术，规范展示车辆各项性能。 3. 能够依据商务谈判要求，结合商用车产品介绍环节与大客户沟通结果，规范制定商务谈判方案。 4. 能够按照财产保险服务对商用车的要求，根据保险相关规定，结合客户车辆运营等因素，快速准确的为客户制定个性化保险方案。 5. 能够按照客户跟踪和投诉处理的要求，协同相关部门完成客户投诉问题处理。 <p>【素养目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 具备商用车销售与服务意识。 2. 具有创新意识。 	48	Q2 Q6 K5 K14 A7 A13
		主要内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 商用车展厅集客。 2. 商用车销售。 3. 商用车销售服务。 4. 商用车销售管理。 5. 商用车大客户管理与服务。 		
		教学要求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 本课程对接 1+X 证书“商用车销售服务职业技能等级标准”，由企业老师和在校老师共同完成培训课程。 2. 学习本课程学生可以参加本 1+X 证书考证，考试通过可通过“学分互换”抵扣《汽车销售基础与实务》等课程的学分。 		

			<p>3. 严格学习过程管理，量化课堂表现和线上学习考核。</p> <p>4. 融入企业文化和课程思政相关内容，鼓励学生参加行业举办的相关竞赛。</p> <p>5. 重视融入实际教学案例开展教学，根据模块内容实施安排实训任务。</p>		
4	汽车营销评估与金融保险服务	<p>教学目标</p> <p>【知识目标】 掌握汽车营销评估与金融保险服务流程。</p> <p>【能力目标】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 能识别车辆所投保险种及涉险种类。 2. 能验证车辆驾驶证、车辆行驶证的真伪。 3. 能按照操作要求完成定损安全管理流程作业操作计算机应用。 4. 能按照操作要求完成客户满意度与忠诚度信息作业操作。 5. 能按照操作要求完成汽车定损品牌索赔申请作业操作。 6. 能进行二手车的价格谈判。 7. 能成功完成二手车竞价成交。 8. 能对车辆进行维修整备。 <p>【素养目标】 具备汽车营销评估与金融保险服务意识。</p>	<p>1. 工作安全与作业准备。</p> <p>2. 汽车保险与电子定损。</p> <p>3. 客户信息化管理技能。</p> <p>4. 汽车性能分析。</p> <p>5. 二手车鉴定与评估。</p> <p>6. 二手车估价与收购。</p> <p>7. 二手车销售和售后服务。</p>	48	<p>Q6</p> <p>Q9</p> <p>K5</p> <p>K14</p> <p>A9</p> <p>A13</p>
		<p>教学要求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 本课程对接1+X证书“汽车运用与维修（含智能新能源汽车）职业技能领域职业技能等级标准”，由企业老师和在校老师共同完成培训课程。 2. 学习本课程学生可以参加本1+X证书考证，考试通过可通过“学分互换”抵扣《二手车鉴定评估与交易》等课程的学分。 3. 本课程教学可为行业“二手车鉴定评估”大赛做准备。 4. 本课程融入企业文化和课程思政相关内容。 			

七、教学进程总体安排

（一）总体安排

表 8 教学进程总体安排表

课程类别	课程性质	课程代码	课程名称	学时安排				学分	各学期学时分配						考核方式	课程归属		
				学时	其中				1	2	3	4	5	6				
					理论	实践	线上		20W	20W	20W	20W	20W	6个月				
公共基础课	必修课	[240220]	思想道德与法治	56	40	16	16	3	4*14w							考试	思政课部	
		[130387]	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	64	48	16	16	4		4*16W							考试	思政课部
		[240222]	形势与政策（一）	24	24	0	0	1	2*4W		2*4W			2*4W			考查	思政课部
		[131059]	形势与政策（二）	16	16	0	0	1		2*4W			2*4W				考查	思政课部
		[130371]	心理健康教育	32	32	0	16	2	2*16W								考查	公共课部
		[130441]	体育（一）	28	0	28	0	2	2*14W								考查	体艺课部
		[130442]	体育（二）	32	0	32	0	2		2*16W							考查	体艺课部
		[130443]	体育（三）	32	0	32	0	2			2*16W						考查	体艺课部
		[130444]	体育（四）	32	0	32	0	2				2*16W					考查	体艺课部
		[130389]	职业发展与就业指导	32	32	0	32	2				2*16W					考查	公共课部
		[240143]	创业基础	32	16	16	16	2					2*16W				考查	创业学院
		[33010001]	军事理论	36	36	0	0	2									考查	士官学院
		[13040045]	军事技能	112	0	112	0	2	2W								考查	士官学院
		[13030111]	国家安全教育	20	20	0	12	1	4H	4H	4H	4H	4H				考查	公共课部
		[130319]	操行					10									考查	学工处
		[13030104]	劳动值周	32	0	32	0	2		1W							考查	学工处
[13030106]	劳动教育	20	20	0	0	1	4H	4H	4H	4H	4H				考查	学工处		

				公共基础必修课小计		600	284	316	108	41	10	6	6	6	2			
选修课	限选课	[130157]	大学语文	64	64	0	16	4		4*16w						考试	思政课部	
		[130275]	高等数学	64	64	0	16	4	4*16w							考试	思政课部	
		[10040149]	信息技术	64	64	0	64	4		4*16w						考查	思政课部	
		[090215]	公共英语（一）	64	64	0	32	4	4*16w							考试	思政课部	
		[090216]	公共英语（二）	64	64	0	32	4		4*16w						考试	思政课部	
		[130994]	艺术修养	32	8	24	8	2	2*16W							考查	体艺课部	
		[130996]	职业礼仪	32	8	24	8	2		2*16W						考查	体艺课部	
		[200147]	汽车文化	32	32	0	32	2			2*16W					考查	车运学院	
		公共基础限选课小计				416	368	48	208	26	10	14	2					
	任选课	[09020115]	国学经典类	92	54	38	54	8		60 或 32	32 或 60						考查	思政课部
		[11010173]	智能技术类															车工学院
		[13050112]	经济管理类															经管学院
		[34010026]	艺术鉴赏类															体艺课部
		[12020116]	科学探索类															机电学院
		[10040150]	信息素养类															信息学院
		[20010125]	创新思维类															车运学院
		[34010027]	人文设计类															艺术学院
		[24020027]	社团活动类	16	0	16	0	1		8	8				考查	团委		
	公共基础任选课小计				108	54	54	54	9	学生自主选择类别，详见附件《公共基础任选课程一览表》								
公共基础选修课小计				524	422	102	262	35	10	14	2	0	0	0				
公共基础课合计				1124	706	418	370	76	18	20	6	4	0	0				
专业	专业共享	群内	必修	[200255]	汽车商务礼仪	28	14	14	14	2	2*14W						考查	车运学院

(技能)课	(基础)课	共享课	[200155]	汽车专业英语	24	24	0	12	2					2*12W		考查	车运学院		
			跨群共享课	[20010100]	汽车概述	32	32	0	16	2	2*16W							考查	车运学院
				[20020175]	人工智能应用基础	32	32	0	16	2		2*16W							
		[200327]		汽车构造与拆装	56	28	28	28	4	4*14W								考试	车运学院
		[200257]		汽车营销基础与实务	64	64	0	32	4			4*16W						考试	车运学院
		其它专业基础课	[200226]	汽车性能评价与选购▲	64	64	0	32	4				4*16W					考查	车运学院
			[200214]	汽车消费心理分析▲	32	32	0	16	2					2*16W				考查	车运学院
	专业共享(基础)课小计			332	290	42	166	22	8	6	6		2						
	专业核心课程	必修课	[200255]	汽车服务接待▲	64	32	32	32	4				4*16W				考试	车运学院	
			[200240]	汽车配件营销与管理▲	64	32	32	32	4				4*16W				考试	车运学院	
			[200317]	汽车保险与理赔▲	32	16	16	16	2					2*16W			考试	车运学院	
			[200012]	汽车客户关系管理▲	64	28	36	28	4					4*16W			考试	车运学院	
			[200217]	二手车鉴定评估与交易▲	56	28	28	28	4					4*14W			考试	车运学院	
			[200056]	汽车营销策划▲	48	24	24	24	3						4*12W		考试	车运学院	
[200252]			汽车电子商务	48	24	24	24	3						4*12W		考试	车运学院		

		专业核心课小计							376	184	192	184	24			10	8	8				
校企合作 (专业特色)课	必修 课 (5 选 1) 共 需 完 成 1 5 2 课 时 , 计 1 1 学 分	北汽 营 销	[31010125]	北汽企业文化	28	14	14	0	2							4*7W			考查	车运学院		
			[31010130]	北汽产品销售	60	30	30	30	4								4*15W			考试	车运学院	
			[200061]	北汽售后维修业务接待	32	16	16	16	3									4*8W			考试	车运学院
			[2020001]	走进北汽新能源汽车	32	16	16	0	2									4*8W			考查	车运学院
		大众 营 销	[31010114]	上汽大众企业文化	40	20	20	0	3								4*10W			考查	车运学院	
			[31010124]	上汽大众非技术综合实训	40	20	20	20	3								4*10W			考试	车运学院	
			31010117	上汽大众保养技术	40	20	20	20	3									4*10W			考试	车运学院
			31010130	上汽大众销售流程	32	16	16	16	2									4*8W			考试	车运学院
		沃 尔 沃 营 销	[310146]	沃尔沃品牌及企业文化	48	24	24		3								4*12W			考查	车运学院	
			[310102]	沃尔沃产品知识及销售流程	56	28	28	28	4								4*14W			考试	车运学院	
			[310148]	沃尔沃销售认证训练	48	24	24	24	3									4*12W			考试	车运学院
		福 特 营 销	[310197]	CAF 产品销售	56	28	28	28	4								4*14W			考试	车运学院	
			[310205]	CAF 保养训练	48	24	24	24	3								4*12W			考查	车运学院	
			[310194]	CAF 认证强化训练	48	24	24	24	3									4*12W			考试	车运学院
		宝 马 营 销	[20020116]	BMW 销售流程及技巧	56	28	28	28	4								4*14W			考试	车运学院	
[20020114]	BMW 车型与功能操作		48	24	24	24	3									4*12W			考查	车运学院		
[20020111]	BMW 售后流程及技巧		48	24	24	24	3									4*12W			考试	车运学院		

		校企合作（专业特色）课平均小计			152	76	76	63	11				8	6			
集中 实践 课	必修 课	[20030076]	汽车认知实训	16	0	16	0	1	1W							考查	车运学院
		[120553]	汽车拆装实训▲	32	0	32	0	2			2W					考查	车运学院
		[200303]	汽车维护与保养▲	48	0	48	0	3				3W				考查	车运学院
		[200364]	汽车营销综合技能训练▲	48	0	48	0	3					3W			考查	车运学院
		[000001]	毕业设计	60	0	60	0	4					3W			考查	车运学院
		[000005]	毕业顶岗实习	560	0	560	0	20						6个月		考查	车运学院
集中实践课小计				764	0	764	0	33									
个性 发展 课(对 接 1+X)	选修 课 (4选 1)共需 完成48 课时, 计3学 分	[20020143]	智能网联汽车共享出行服务	48	24	24	24	3					4*12W			考查	车运学院
		[20020144]	汽车电商服务平台运营与管理	48	24	24	24	3					4*12W			考查	车运学院
		[20020145]	商用车销售与服务	48	24	24	24	3					4*12W			考查	车运学院
		[20020146]	汽车营销评估与金融保险服务	48	24	24	24	3					4*12W			考查	车运学院
	个性发展课平均小计				48	24	24	24	3					4			
专业（技能）课合计				1708	574	1134	437	97	8	6	16	16	20				
素质教育活动				/	/	/	/	/	1W	1W	1W	1W	1W	/	/	/	/
课程考核与教学测评				/	/	/	/	/	1W	1W	1W	1W	1W	/	/	/	/
总计				2832	1280	1552	679	173	26	26	24	22	22	/	/	/	/

注：①公共基础课程按并行方式排课。

②专业课程根据专业特点，应以并行方式排课为主。

③全院性公共任选课程排课时由教务处指定上课阶段。

④以实践周排课的课程用“周数W”表示，如“4W”表示该课程4周，每周节数由各专业自定；其它串行和并行课程用“周课时

×周数 W”表示，如“4×5W”为该课程周 4 课时，排 5 周；4H 表示 4 课时。

⑤除独立实训周外，周课时原则上不超过 30 学时。

⑥《毕业设计》课程共计 60 学时，其中在第 5 学期末课内以集中周形式安排 60 学时（20*3W，包含答辩环节）。

⑦“小计”“合计”栏需填写本类课程的总学时、周课时。

⑧课程代码源自学校教务管理系统，是课程的唯一标识，便于做课程标准等使用表中固定的课程编号。

⑨表中“▲”标记是融入“1+X”汽车运用与维修（含新能源汽车）职业技能等级证书等“1+X”证书的主干课程。校企合作方向课程根据新能源汽车技术已有校企合作对象划分，实行动态调整机制，根据实际情况可用具体校企合作班课程替换或体现，学生任选其中 1 个方向完成，采取不限定人数设置方式。

⑩个性发展课程以本专业相关的 X 证书或企业认可的职业资格证书获取所需的专业知识、技能为授课载体，考虑专业想通、基础相融、领域相近的设置原则，由学生任选 1 项完成，采取限定人数设置方式。

（二）学时与学分分配

学时与学分分配如表 9 所示。

表 9 学时与学分分配表

课程类别	课程门数	学分小计	学时分配		备注
			学时小计	占总学时比例	
公共基础课程	34	76	1124	39.69%	其中选修课程 572 学时，占总学时 20.5%
专业（技能）课程	28	97	1708	60.31%	
总学时数为 2832，其中理论教学学时数为 1280，占总学时比例为 45.19%，实践性教学学时数为 1552，占总学时比例为 54.81%。					

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、质量管理等方面。

（一）师资队伍

1. 队伍结构

学生数与本专业专任教师数比例不高于 25:1，专任教师队伍职称、年龄，形成合理的梯队结构。本专业专任教师中，“双师型”教师 10 人，双师率 100%，副教授以上职称 2 人，中级以上职称占比达 90%；全国职业院校教师教学能力大赛一等奖获得者 3 人，省级一等奖获得者 5 人；学生技能大赛“国家级优秀指导老师”3 人，“省级优秀指导老师”5 人。同时，建立了优质企业兼职教师资源库，将宝马集团、沃尔沃集团、上海大众、长安福特等合作企业及中国汽车工程学会、二手车流通协会等行业资深专家请进课堂，专家学年授课课时占比 20%以上。

2. 专业带头人

（1）原则上应具有副高及以上职称，能够较好地把握国内外汽车营销行业、专业发展，具备一定的国际视野，了解国外先进职教理念和课程、培训及开发技术；

（2）较强的专业发展把握能力：把握专业发展动态，能带领团队科学调研、制订人才培养方案，按照市场需求和自身条件合理设置专业方向，打造专业品牌。

（3）扎实的课程建设能力：能承担 2~3 门核心课程教学，主持 1 门课程改

革，能带领团队完成课程开发、课程标准制定等工作；

(4) 综合的科研服务能力：在科研开发、技术应用服务等方面起到表率作用；主持或参与省部级科研课题研究，为企业解决技术难题；担任行业协会或政府部门的顾问、技术专家等职务，在行业内具有较强的影响力；

(5) 综合的师资队伍建设能力：能够根据教师各自的主要研究方向和特点，开展分层分类培养，带领团队发展，全面负责双师队伍建设。

3. 专任教师

具有高校教师资格；有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心；具有汽车技术服务、企业营销等相关专业本科及以上学历；具有扎实的本专业相关理论功底和实践能力；具有较强信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究；每5年累计不少于6个月的企业实践经历。本教学团队有7人获得校企合作企业至少一个培训模块的讲师认证。

4. 兼职教师

原则上应具有中级及以上相关专业职称，主要从本专业相关的行业企业聘任，具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，能承担专业课程教学、实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

表 10 师资配置与要求

序号	能力结构要求	专任教师		兼职教师	
		数量	要求	数量	要求
1	(1) 具有汽车拆装与检修能力； (2) 具有较好的教学组织与管理能力； (3) 具有良好的职业道德和责任心；	2	汽车相关专业 本科以上学历	1	4年以上汽车生产或 维修企业工作经历
2	(1) 具有汽车电器与电控系统检修能力； (2) 具有较好的教学组织与管理能力； (3) 具有良好的职业道德和责任心；	2	汽车相关专业 本科以上学历	1	4年以上汽车生产或 维修企业工作经历
3	(1) 具有汽车故障诊断分析能力； (2) 具有较好的教学组织与管理能力； (3) 具有良好的职业道德和责任心；	2	汽车相关专业 本科以上学历	2	4年以上汽车生产或 维修企业工作经历
4	(1) 熟悉汽车售后服务工作流程与内容，具有汽车服务企业管理能力； (2) 具有较好的教学组织与管理能力； (3) 具有良好的职业道德和责任心；	2	汽车相关专业 本科以上学历	2	2年以上汽车销售/服 务企业工作经历
5	具有客户开发与维系、汽车性能评价、	2	汽车相关专业	2	2年以上汽车销售/服

	整车销售、信贷保险业务推荐及代办等能力；		本科以上学历		务企业工作经历
6	维修接待、故障问诊、维护保养、配件销售、客户维系等能力。	2	汽车相关专业本科以上学历	1	2年以上汽车销售/服务企业工作经历
7	二手车性能状况鉴定、价格评估、二手车交易与经营管理等能力。	2	汽车相关专业本科以上学历	1	2年以上二手车车行企业工作经历
8	事故车鉴别、拍摄绘图、物证收集、查勘记录缮制、车损确定等能力。	2	汽车相关专业本科以上学历	1	2年以上车管所/保险公司工作经历

(二) 教学设施

1. 专业教室基本条件

一般配备黑（白）板、多媒体计算机、投影设备、音响设备，互联网接入或WiFi环境，并具有网络安全防护措施。安装应急照明装置并保持良好状态，符合紧急疏散要求、标志明显、保持逃生通道畅通无阻。

2. 校内实践教学条件

校内实践教学条件按照完成专业学习领域核心课程的学习情境教学要求配置，每个场地满足一次性容纳50名学生进行基于行动导向的理论实践一体化教学的需要。专业课程的实践条件配置与要求见下表（以200学生数为基准）。

表 11 校内实践教学条件

序号	实训室名称	主要工具与设备名称	班均台套数	实训课程
1	发动机电控实训室	电控发动机台架、诊断仪、专用拆装维修工具。	电控发动机4台/班； 诊断仪4台/班； 专用拆装维修工具4套/班。	汽车构造与拆装（发动机及电控系统结构认知）。
2	底盘构造与维修实训室	工位、各类底盘设备台、专用拆装维修工具。	工位4个/班；各类底盘设备台4台/班；专用拆装维修工具4套/班。	汽车构造与拆装（底盘机械系统结构认知）。
3	汽车电器实训室	工位、各类汽车电气设备台、专用拆装维修工具。	工位4个/班、各类电器设备台4台/班、专用拆装维修工具4套/班。	汽车电气系统元件结构认知。
4	汽车营销综合实训室	办公工具、4S店管理软件、电脑、整车（10年后上市主流车型）、文件包（公事包、文件夹）、客户档案资料、相关销售文件、计算器。	6工位/班	汽车顾问式销售、汽车服务礼仪、汽车客户关系管理、汽车营销技能综合实训。
5	汽车营销大数据网络实训室	服务器一台，PC机50台，汽车营销与服务技能实训系统一套，营销策划沙盘系统一套。	50工位/班	汽车营销、汽车商务实训、DMS管理系统操作、营销策划沙盘模拟实训。
6	汽车保险与理	服务器和PC机，汽车保险	50工位/班	汽车保险的投保与承

序号	实训室名称	主要工具与设备名称	班均台套数	实训课程
	赔技能实训室	理赔模拟操作软件;事故车教学台架、查勘用相机、查勘定损用相关单据(查勘单、定损单等)。		保、保险理赔查勘定损等实训。
7	二手车鉴定评估技能实训室	服务器和PC机,二手车鉴定评估软件、事故车教学台架、车身电子测量仪、漆膜鉴别教学板、漆膜测量仪、工业内窥镜、照相机。	50工位/班	二手车证件识伪、漆膜鉴定、事故车鉴定、评估报告撰写等实训。

3. 校外实践教学条件

重点加强与湖南省汽车职教集团内相关企业的友好合作,拓展校外实训基地建设,保证学生的专业技能训练进一步延续和提升。按照200名学生规模,需要建立校外实训基地约20个。

表12 校外实践教学基地(部分)

号	实训基地名称	容纳实习生数量	基地指导老师数量	实习岗位或实习任务
1	宝马汽车长沙宝崑店	5	1	营销、服务、保险
2	宝马汽车郴州宝瑞店	7	1	营销、服务、二手车
3	株洲九诚丰田销售有限公司	5	1	营销、服务、保险
4	宝马汽车湘潭宝泽店	10	2	营销、服务、二手车
5	宝马汽车株洲美宝行	8	2	营销、服务、保险
6	长沙中南保时捷	5	1	营销、服务、二手车
7	湖南申湘天程汽车销售服务有限公司	5	1	营销、服务、二手车
8	郴州申湘汽车销售有限公司	5	2	营销、服务、二手车
9	邵阳宝通汽车销售服务有限公司	15	2	营销、服务、二手车
10	北京汽车股份有限公司株洲分公司	15	2	营销、服务、保险
11	比亚迪股份有限公司长沙分公司	20	5	营销、服务、保险
12	东风本田股份有限公司	20	5	营销、服务、保险
13	长沙中南汽车销售公司	8	2	营销、服务、二手车
14	长沙鼎道汽车销售公司	7	1	营销、服务、二手车
15	株洲海联别克4S店	5	1	营销、服务、二手车
16	兰天湘潭嘉信店	10	1	营销、服务、二手车
17	湖南九城凯迪拉克4S店	5	1	营销、服务、二手车
18	兰天凯迪拉克店	5	1	营销、服务、二手车
19	株洲兰天别克店	6	1	营销、服务、保险
20	北汽株洲宏骏店	10	1	营销、服务、二手车

(三) 教学资源

1. 教材选用基本要求

依据课程标准采用正式出版教材、自编特色教材和活页式教材，广泛选用体现新技术、新工艺、新规范等的高质量教材，引入典型生产案例。教材将职业活动，分解成若干典型的工作项目，按完成工作项目的需要和岗位工作规程，以及结合职业技能证书考证组织教材内容。通过各工种所包含的相关项目引入必须的理论知识和增加实践训练内容，强化理论在实践过程中的应用。活页式讲义内容体现先进性、地域性、实用性，将本专业新技术、新方法、新装备及时地纳入教材，使教学内容更贴近本专业的发展和学生实际需要。

2. 图书文献配备基本要求

图书文献配备能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。专业类图书主要包括：汽车及相关行业的政策法规、行业标准、技术规范等；汽车技术、汽车营销与服务相关专业类图书和实务案例类图书；5 种以上汽车营销与服务专业学术期刊等。

3. 数字教学资源配置基本要求

本专业依托多年积累和教学成果转化，建设有“汽车技术服务与营销”专业国家级教学资源库一个，配备与本专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例库、虚拟仿真软件、数字教材等专业教学资源库，种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新，能满足教学要求。

（四）教学方法

实施灵活多元的教学模式，加快建设智能化教学支持环境，建设能够满足多样化需求的课程资源，创新服务供给模式，服务学生终身学习。普及项目教学、案例教学、情境教学、模块化教学等教学方式，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、混合式教学、理实一体教学等新型教学模式，推动课堂教学革命。加强课堂教学管理，规范教学秩序，打造优质课堂。注重融入职业素养和工匠精神培育。

（五）学习评价

改进学习过程管理与评价。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，引导学生自我管理、主动学习，提高学习效率。强化实习、实训、毕业设计等实践性教学环节的全过程管

理与考核评价。在评价主体方面，以学校和企业联合评价为主，学生自评、同学互评为辅。广泛吸收就业单位、合作企业、主管部门、家长等参与学生质量评价，建立多方共同参与评价的开放式综合评价制度。评价方法方面，根据不同模块采取灵活的评价方法，采取考试与考查相结合，笔试与面试评价相结合，统一考题与随机抽题相结合，试卷与作品评价相结合，过程与结果评价相结合，个人和团队评价相结合，单项与综合评价相结合，总结性与发展性评价相结合的多种评价方式。

(六) 质量管理

1. 强化教学工作中心地位

专业带头人本专业教学第一责任人，专业带头人和专业教师共同负责本专业教育教学工作。学校应加大对专业教学的投入和管理，确保专业教学有序运行。专业负责人要加强本专业建设总体设计，负责本专业教育教学与改革具体组织实施，确保专业人才培养质量。课程负责人负责课程标准的修订、课程教研教改等事宜。

2. 教学管理组织机构与运行

按照学校设定的相关组织机构，执行包括教学文件、教学过程、教学质量、教学研究、教学设施设备、图书及教材等各项管理制度。

3. 常规教学管理制度

遵循学院制订的包括教学组织管理制度、课堂教学管理制度、实践教学管理制度、顶岗实习与社会实践管理制度、学生学业成绩考核管理制度、教师教学工作考核评价制度等。

4. 实施性教学计划制订与执行

在本方案的基础上，不断加大调研力度制订实施性教学计划，根据区域产业结构特点，进一步明确具体的教学内容，科学设计训练项目，即对岗位核心能力课程标准进行二次开发。

5. 教学档案收集与整理

按照学院相关制度，做好教学档案的收集与整理，为教学教研工作提供重要的教学信息资源。教学档案主要包括教学文书档案、教学业务档案、教师业务档案和学生学籍档案等。学校应对教学档案的收集、保管和利用做出规定，由专人

负责管理，使教学档案管理制度化、规范化、信息化，能更好地为教学教研服务。

6. 教育教学研究与改革

通过教研活动、教育教学课题研究、校企合作等途径，改革教学模式，创新教学环境、教学方式、教学手段，促进知识传授与生产实践的紧密衔接，增强教学的实践性、针对性和实效性，使人才培养对接用人需求、专业对接产业、课程对接岗位、教材对接技能，全面提高教育教学质量。

九、毕业要求

1. 在学校规定年限内修满本专业人才培养方案规定的 173 学分；
2. 毕业设计合格；
3. 毕业顶岗实习合格；
4. 符合学校学生学籍管理规定的相关要求。

十、附录

附件 1 公共基础任选课程一览表

附件 2 人才培养方案变更审批表

附件 1 公共基础任选课程一览表

类别	序号	课程代码	课程名称	学分	类别	序号	课程代码	课程名称	学分
[09020115] 国学经典类	1	000002	国学智慧选修	2.0	社 团 活 动 类	10	240161	国贸协会(社团)	2.0
	2	00010017	中国古典小说鉴赏选修	2.0		11	240162	人力资源管理协会	2.0
	3	00010018	走近大诗人选修	2.0		12	240163	云计算协会(社团)	2.0
	4	00010019	中华诗词之美选修	2.0		13	240164	网络协会(社团)	2.0
	5	00010020	《论语》导读选修	2.0		14	240165	移动互联协会(社团)	2.0
[11010173] 智能技术类	1	00010008	人工智能与信息社会选修	2.0		15	240166	计算机协会(社团)	2.0
	2	000006	人工智能 语言与伦理选修	2.0		16	240167	动漫设计协会(社团)	2.0
	3	000007	机器人的征途: 空天科技选修	2.0		17	240168	青年志愿者协会(社团)	2.0
	4	220026	智能文明选修	2.0		18	240169	天艺表演社(社团)	2.0
[34010027] 人文设计类	1	000009	辩论修养选修	2.0		19	240170	汽摩协会(社团)	2.0
	2	000010	大学生魅力讲话实操选修	2.0		20	240171	礼仪协会(社团)	2.0
	3	00010007	情商与智慧人生选修	2.0		21	240172	清风书法社(社团)	2.0
	4	00010012	工匠精神选修	2.0		22	240173	演讲与口才协会(社团)	2.0
	5	220003	大学生爱情兵法选修	2.0		23	240174	炽热火花音乐社(社团)	2.0
[13050112] 经济管理类	1	220005	形象管理选修	2.0		24	240175	中国舞协会(社团)	2.0
	2	00010013	管理素质与能力的五项修炼选修	2.0		25	240176	街舞协会(社团)	2.0
	3	00010016	时间管理选修	2.0		26	240177	交谊舞协会(社团)	2.0
	4	00010011	传统文化与现代经营管理选修	2.0		27	240178	大学生记者团(社团)	2.0
	5	220002	有效沟通技巧选修	2.0		28	240179	大学生创业协会(社团)	2.0
[34010026] 艺术鉴赏类	1	00010010	礼行天下 仪见倾心选修	2.0		29	240180	摄影协会(社团)	2.0
	2	00010015	聆听心声: 音乐审美心理分析选修	2.0		30	240181	图书馆义工社(社团)	2.0
	3	220007	音乐鉴赏选修	2.0		31	240182	心理协会(社团)	2.0
	4	220009	从草根到殿堂: 流行音乐导论选修	2.0		32	240183	森林合唱团(社团)	2.0

类别	序号	课程代码	课程名称	学分	类别	序号	课程代码	课程名称	学分
[12020116] 科学探索类	1	220012	生态文明——撑起美丽中国梦选修	2.0		33	240184	天海文学社(社团)	2.0
	2	220013	人文视野中的生态学选修	2.0		34	240185	潇湘国乐社(社团)	2.0
	3	220014	全球变化生态学选修	2.0		35	240186	棋艺社(社团)	2.0
	4	00010014	军事理论选修	2.0		36	240187	神龙武术协会(社团)	2.0
	5	220015	家园的治理：环境科学概论选修	2.0		37	240188	羽毛球协会(社团)	2.0
[10040150] 信息素养类	1	220016	健康与健康能力选修	2.0	38	240189	毅炫风徒手健身协会(社团)	2.0	
	2	220010	移动互联网时代的信息安全与防护	2.0	39	240190	竹韵汉服社(社团)	2.0	
	3	220024	信息素养通识教程：数字化生存选修	2.0	40	240191	健美操协会(社团)	2.0	
	4	220025	文献管理与信息分析选修	2.0	41	240192	跆拳道协会(社团)	2.0	
[20010125] 创新思维类	1	000008	创新创业选修	2.0	42	240193	足球协会(社团)	2.0	
	2	000012	脑洞大开背后的创新思维选修	2.0	43	240194	乒乓球协会(社团)	2.0	
	3	000013	精益——大学生创新与创业选修	2.0	44	240195	三维数字化创新设计与制造协会(社团)	2.0	
	4	220008	创意思维与设计选修	2.0	45	240196	无人驾驶与智能控制大学生协会(社团)	2.0	
	5	000003	创新、发明与专利实务选修	2.0	46	240197	新能源汽车技术协会(社团)	2.0	
	6	000004	网络创意理论与实践选修	2.0	47	240198	手工艺协会(社团)	2.0	
[24020027] 社团活动类	1	240151	汽车电子技术协会(社团)	2.0	48	240199	民俗社(社团)	2.0	
	2	240152	赛车协会(社团)	2.0	49	240200	大数据技术与应用协会(社团)	2.0	

类别	序号	课程代码	课程名称	学分	类别	序号	课程代码	课程名称	学分
	3	240153	汽车营销与服务协会(社团)	2.0		50	240219	篮球协会(社团)	2.0
	4	240154	机电一体化协会(社团)	2.0		51	240223	军事爱好者协会(社团)	2.0
	5	240155	数控协会(社团)	2.0		52	240224	国旗护卫队(社团)	2.0
	6	240156	工业机器人协会(社团)	2.0		53	240225	汽车保养协会(社团)	2.0
	7	240158	会计协会(社团)	2.0					
	8	240159	商务英语协会(社团)	2.0					
	9	240160	电子商务协会(社团)	2.0					

附件 2 湖南汽车工程职业学院人才培养方案变更审批表

_____年至_____年（春、秋）季_____学院_____专业_____年级

教学 计划 调整 或变 更	原教 学计 划	课程 类别	课程 代号	课程名称	总学时	周学时	开课 周数	开课教研室	变更意见 (取消、修改、增加)
调整 后计 划									

教学计划调整、变更原因简要说明：

专业负责人签名（章）：_____年 月 日

二级学院意见：

二级学院院长签名（盖章）：_____年 月 日

专业建设指导委员会意见：

签名：_____年 月 日

教务处意见：

签名：_____年 月 日

教学副校长意见：

签名：_____年 月 日

注：1. 凡课程的增减和更换、课程的学分和学时调整以及课程（含实践教学环节）开出学期的调整，均需填写此表。

2. 在提交《湖南汽车工程职业学院调整教学计划申请表》同时，必须附上修改、调整教学计划的书面报告（含更改原因调查报告）。此表一式两份，一份系部，一份存教务处。

3. 课程代码以教务管理系统中查询代码为准。