



烟台汽车工程职业学院
YANTAI AUTOMOBILE ENGINEERING PROFESSIONAL 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：	2025 级
专业负责人：	刘新宇
制订时间：	2025 年 6 月

编 制 说 明

本方案根据教育部《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》（教职成〔2019〕13号）、教育部职成司《关于组织做好职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的通知》（教职成司函〔2019〕61号）、山东省教育厅《关于办好新时代职业教育的十条意见》等有关文件精神，对接教育部《高等职业教育汽车技术服务与营销专业教学标准》（2025修订版），按照《烟台汽车工程职业学院2025级专业人才培养方案修订指导意见》要求编制。本专业人才培养方案适于三年全日制高职专业，由烟台汽车工程职业学院车辆运用工程系汽车技术服务与营销专业与中国汽车职教联盟汽车营销专业委员会、中估检机动车鉴定评估有限公司、烟台保险协会、山东省互联网传媒集团股份有限公司北京分公司、车粉（山东）汽车销售服务有限公司等企业共同制订，并经专业建设委员会审定、学院批准实施。

主要编制人员

刘新宇	烟台汽车工程职业学院车辆运用工程系教研室主任/副教授
王永浩	烟台汽车工程职业学院车辆运用工程系主任/教授
白秀秀	烟台汽车工程职业学院车辆运用工程系副主任/教授
祝政杰	烟台汽车工程职业学院车辆运用工程系教学学科副科长/副教授
张劲松	烟台汽车工程职业学院车辆运用工程系教学学科副科长/讲师
孙 丽	烟台汽车工程职业学院车辆运用工程系专业带头人/副教授
闫春丽	烟台汽车工程职业学院车辆运用工程系教师/副教授
赵培全	山东交通学院系主任/副教授
刘学明	邢台职业技术学院教师/副教授
郇艳华	车粉（山东）汽车销售服务有限公司总经理/高级
范家豪	中国大地财产保险股份有限公司人事经理/高级
蔡东岭	中估检机动车鉴定评估有限公司经理/高级

目 录

一、专业名称及代码	- 1 -
二、入学要求	- 1 -
三、修业年限	- 1 -
四、职业面向	- 1 -
(一) 人才培养面向岗位	1
(二) 岗位能力分析	- 1 -
五、培养目标与培养规格	- 4 -
(一) 培养目标	- 4 -
(二) 培养规格	- 5 -
六、课程设置及要求	- 6 -
(一) 课程体系构建思路	- 6 -
(二) 课程设置与要求	- 7 -
七、教学进程总体安排	- 28 -
(一) 教学进度计划	- 28 -
(二) 各类课程学时学分比例	- 28 -
(三) 实践环节教学进程表	- 28 -
(四) 汽车技术服务与营销专业教学进程安排表	- 30 -
八、实施保障	- 34 -
(一) 师资队伍	- 34 -
(二) 教学设施	- 35 -
(三) 教学资源	- 39 -
(四) 教学方法	- 39 -
(五) 学习评价	- 40 -
(六) 质量管理	- 41 -
九、毕业要求	- 42 -
十、附录	- 43 -

2025 级汽车技术服务与营销专人才培养方案

一、专业名称及代码

汽车技术服务与营销（500210）

二、入学要求

普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具有同等学力者

三、修业年限

三年

四、职业面向

（一）人才培养面向岗位

表 1 人才面向岗位一览表

所属专业大类（代码）	交通运输大类（50）
所属专业类（代码）	道路运输类（5002）
对应行业（代码）	汽车、摩托车、零配件和燃料及其他动力销售（526）；财产保险（682）；机械设备经营租赁（711）；汽车制造业（36）
主要职业类别（代码）	汽车运用工程技术人员（2-02-15-01） 商务专业人员（2-06-07） 营销员（4-01-02-01） 二手车经纪人（4-01-03-04） 保险服务人员（4-05-03） 租赁业务员（4-07-01-01） 汽车摩托车修理技术服务人员（4-12-01）
主要岗位（群）或技术领域	市场调研 营销活动策划 新媒体营销 营销活动实施及评价 汽车销售 售后服务 二手车鉴定评估 事故车查勘定损 共享出行业务推广 共享出行企业资产管理及运营 汽车销售与运用数据采集分析
职业类证书	汽车运用与维修、机动车鉴定评估与回收、智能网联汽车共享出行服务、低压电工、汽车维修工（高级）
大赛赛项	全国职业院校技能大赛（高职组）汽车营销大赛、山东省职业院校技能大赛（高职组）汽车营销大赛、山东省“技能兴鲁”-机动车鉴定评估师技能竞赛、山东省“技能兴鲁”新能源汽车营销大赛、山东省“技能兴鲁”汽车配件采购师

（二）岗位能力分析

表 2 岗位能力分析一览表

序号	岗位名称	岗位细化	岗位描述	岗位能力要求	典型工作任务
1	市场运营	汽车销售顾问（网销专员）	1. 整车销售及进店客户咨询服务； 2. 整理各车型的销售资料及客户档案； 3. 开拓产品销售市场，完成销售指标； 4. 挖掘客户需求，实现产品销售； 5. 售前业务跟进及售后客户维系。	1. 精通汽车产品、行业政策、销售流程及金融知识，网销专员需熟练操作网络平台及营销工具； 2. 善于倾听并精准传递信息，能灵活调整与客户的沟通策略； 3. 擅长挖掘客户需求、精准推荐，谈判与促成交易，能维护客户关系并推动复购； 4. 以客户为中心，热情耐心服务，快速响应并解决问题，积极收集反馈以优化服务； 5. 能与团队及其他部门紧密配合，共享资源，协同完成目标，参与团队提升活动； 6. 适应能力强，能快速掌握新知识。	1. 客户对接与需求挖掘：接待到店客户或响应线上咨询，收集客户信息，精准把握购车需求； 2. 产品推介与体验引导：依据客户需求介绍车型优势，安排试乘试驾；网销专员需线上生动展示产品； 3. 谈判成交与手续办理：进行价格谈判，处理客户异议促成交易，协助办理购车相关手续； 4. 客户关系维护：建立客户档案，定期回访，提供售后支持，处理投诉，挖掘转介机会； 5. 市场信息处理：收集市场动态、竞品信息及客户反馈并及时上报； 6. 网络平台运营（网销专员）：维护网络账号，策划执行线上营销活动。
2	市场运营	市场专员（新媒体营销专员）	1. 汽车产品市场调研与分析，制定精准营销策略； 2. 主导新媒体平台内容创作与运营，提升品牌及产品曝光度； 3. 策划并执行线上线下汽车营销活动； 4. 跟踪营销数据，复盘活动效果，优化推广方案，保障市场工作高效推进。	1. 能开展市场调研，运用多种方式收集信息，深入分析数据，精准定位核心卖点与目标客群需求； 2. 能策划线上线下活动，协调资源确保执行，并评估总结效果； 3. 了解主流新媒体平台特性、规则及推广技巧，会运用推广工具进行精准营销； 4. 能制作出吸引用户的文案、图片、视频等内容； 5. 能对新媒体平台账号进行日常维护，提升活跃度与粉丝量； 6. 能运用工具监测分析数据，评估效果并优化调整； 7. 能与内外部各方有效沟通协作，保障工作开展与渠道拓展。	1. 市场调研与分析：定期开展市场调研工作，对收集到的数据进行整理和分析，形成市场调研报告； 2. 活动策划：根据企业的市场目标和品牌定位，策划线上线下市场活动，对活动效果进行评估和总结； 3. 新媒体平台运营：能完成新媒体平台的日常运营工作； 4. 新媒体内容创作：围绕汽车产品的特点、优势、使用场景等，创作符合新媒体平台风格 and 用户喜好的内容； 5. 新媒体推广引流：制定新媒体推广策略，扩大品牌曝光度，吸引目标客户群体关注，提高产品的咨询量和销售量； 6. 数据分析与报告撰写：定期对市场活动和新媒体运营数据进行监测和分析，评估营销活动的效果，提出改进措施和建议，并撰写数据分析报告。

3	售后服务	汽车服务顾问（事与赔） 业务问答含故索	<ol style="list-style-type: none"> 1. 根据客户需求提供专业服务建议，妥善维护客户关系； 2. 能完成客户接待、维修协调、索赔跟进及售后回访，规范记录信息并跟踪全流程进度。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 具备汽车维修知识与故障判断能力，能精准对接客户需求，提供专业服务建议； 2. 熟练掌握事故车定损流程与保险索赔政策，可高效协调维修、保险多方，推进理赔事宜； 3. 拥有与客户沟通并维护客户关系的能力，能妥善处理客诉，保障客户满意度； 4. 具备流程把控与数据管理能力，可规范记录服务信息，跟踪维修及索赔进度。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 客户接待：接听咨询电话、接待到店客户，了解车辆故障或事故情况，记录客户需求与车辆信息； 2. 事故与索赔处理：协助客户报案，对接保险公司定损，确认维修项目与费用，跟进理赔审核及赔付进度； 3. 维修协调：向维修车间传达维修需求，跟踪车辆维修进度，及时向客户反馈维修情况； 4. 客户交付与售后：车辆维修完成后，向客户讲解维修内容与费用明细，协助完成结算，回访客户满意度。
4	评估师	机动车鉴定评估师	<ol style="list-style-type: none"> 1. 对各类机动车进行全面、客观、公正的鉴定与评估； 2. 能运用专业的知识和技能，为车辆交易、保险理赔、司法鉴定、抵押典当、二手车流通等活动提供准确的鉴定评估报告。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 熟悉机动车构造、原理、参数及性能，了解不同车型特点与常见故障； 2. 掌握相关法律法规、行业标准及技术规范，确保工作合法规范； 3. 能利用专用设备检测车辆技术状况； 4. 结合车辆状况、使用情况及机动车市场信息，科学合理估算车辆价值； 5. 具备较强文字表达能力，能规范、清晰、准确撰写评估报告； 6. 能与客户、委托方等有效沟通，解答疑问并协调处理问题。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 接受评估委托，了解车辆的基本情况； 2. 对车辆现场查勘与检测，判断车辆技术状况； 3. 收集车辆的相关资料及同类车型在市场上的交易价格、供需情况等信息； 4. 选择合适的评估方法，对车辆的价值进行计算和评估； 5. 按照规范的格式和要求，撰写机动车鉴定评估报告； 6. 将评估报告提交给客户或委托方，并对报告内容进行解释和说明，解答客户提出的疑问； 7. 档案管理：对评估过程中形成的所有资料进行整理、归档，妥善保存，以备查阅。
5	市场运营	二手车经纪人	<ol style="list-style-type: none"> 1. 为客户提供二手车交易相关的中介服务，了解买卖双方的需求，协助双方完成车辆查验、价格协商、交易手续办理等流程； 2. 需遵守国家相关法律法规和行业规范，保障交易的合法性、安全性 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 熟悉各类二手车的构造、性能、常见故障及市场流通特点，能快速判断车辆基本状况； 2. 掌握二手车交易相关法律法规、交易流程及过户、保险等手续办理规范； 3. 了解二手车市场价格波动规律、供需关系及不同车型的保值率，为定价提供依据； 4. 具备较强的客源与车源拓展能力，能通过线上线下渠道有效获取信息并筛选整合； 5. 能清晰传递信息、协调 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 多渠道筛选车源并实地验车核实信息，同时通过多种方式联系潜在客户，收集需求并建立更新客户档案； 2. 依据买方需求筛选匹配车辆并形成推荐清单，告知亮点与瑕疵；预约时间陪同看车、试驾，解答相关疑问； 3. 陪同买方查验车况，对疑似问题车辆协调第三方检测，结合市场因素为卖方提供定价建议，向买方解释价格构成； 4. 组织买卖双方谈判，传递诉求并提出折中方案促成一致，协助签订合规合同； 5. 指导买卖双方准备并核对材料，陪同办理过户及保险过户

			和公正性，维护买卖双方的合法权益。	双方诉求，推动价格达成一致； 6. 能协助识别事故车、水泡车等问题车辆，或协调专业检测机构完成检测。	手续； 6. 交易后及时回访，定期联系客户维护客户关系。
6	查勘员	汽车保险查勘员	能对出险车辆完成现场查勘工作、能辨析并判断保险责任、熟练运用保险信息系统。	1. 熟知车险查勘流程； 2. 能与客户有效沟通； 3. 会辨析保险责任； 3. 能正确判定事故责任。	依据汽车保险查勘工作流程，完成事故车查勘工作。
7	定损员	汽车保险定损员	确定事故车辆的损伤程度、修复方案、理赔金额，确保定损结果合规、合理。	1. 基于全流程周期的车险定损流程把控能力； 2. 事故车损失评估能力； 3. 事故车修复项目判定能力。	依据汽车保险定损工作流程，结合汽车损伤情况，核定事故车损失： 1. 事故车损失评定； 2. 事故车修复项目判定； 3. 修复价格评估； 4. 保险信息系统运用。
8	业务员专员	网约车(或租赁车)业务拓展员	对接平台、租赁公司等合作方开展客户开发、合作落地、存量维护与增量挖掘等工作。	1. 能完成道路客货运企业经营业务推广； 2. 能开展市场调研、制订市场拓展策划、完成销售目标； 3. 会网约车运营管理。	依据网约车、租赁车企业（统称：道路客货运企业）业务拓展流程与规范，完成业务推广、业务经营等工作。
9	业务专员	车务专员	1. 车辆维修与事故救援管理； 2. 车辆证照与数据管理； 3. 智能网联设备管理。	1. 汽车维护与救援； 2. 汽车常见故障诊断； 3. 资产管理。	依据网约车、租赁车企业（统称：道路客货运企业）车辆维护与管理规范，完成车辆运营及维护管理工作

五、培养目标与培养规格

（一）培养目标

汽车技术服务与营销专业培养能够践行社会主义核心价值观，传承汽车技术服务与营销技能文明，德智体美劳全面发展，具有一定的汽车技术服务与营销相关的科学文化水平，良好的人文素养、科学素养、数字素养、职业道德、创新意识，爱岗敬业的职业精神和精益求精的工匠精神，较强的就业创业能力和可持续发展的能力，掌握汽车技术服务与营销专业知识

和技术技能，具备职业综合素质和行动能力，面向汽车服务行业的销售人员、售后服务管理员、二手车经纪人、汽车保险与理赔服务人员、租赁业务人员等职业，能够从事汽车市场调研、营销活动策划实施、汽车销售（含新媒体销售）、售后服务、二手车鉴定评估、事故车查勘定损、共享出行企业资产管理及运营、汽车销售与运用数据采集分析等工作的高技能人才。

（二）培养规格

汽车技术服务与营销专业学生应在系统学习本专业知识并完成有关实习实训基础上，全面提升知识、能力、素质，掌握并实际运用岗位（群）需要的专业核心技术技能，实现德智体美劳全面发展，总体上须达到以下要求：

1. 坚定拥护中国共产党领导和中国特色社会主义制度，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，践行社会主义核心价值观，具有坚定的理想信念、深厚的爱国情感和中华民族自豪感；

2. 掌握与汽车技术服务与营销专业对应职业活动相关的国家法律、行业规定，掌握环境保护、安全防护、质量管理等相关知识与技能，了解相关行业文化，具有爱岗敬业的职业精神，遵守职业道德准则和行为规范，具备社会责任感 and 担当精神；

3. 掌握支撑本专业学习和可持续发展必备的语文、数学、英语等、信息技术等文化基础知识，具有良好的人文素养与科学素养，具备职业生涯规划能力；

4. 具有良好的语言表达能力、文字表达能力、沟通合作能力，具有较强的集体意识和团队合作意识，学习英语并结合本专业加以运用；

5. 掌握汽车电工电基础、汽车机械基础、汽车概论、汽车构造、汽车性能与商务评价、沟通与礼仪、汽车维护（含新能源汽车）等方面的专业基础理论知识；

6. 掌握汽车营销与策划技术技能，具有汽车销售与运用数据采集、汽车市场调研与预测、目标市场客户心理与行为分析、汽车营销策划、网络

与新媒体汽车营销等能力；

7. 掌握汽车销售（包含新媒体营销服务技术技能，具有客户开发、汽车性能评价、汽车销售（包含新媒体营销）、客户关系管理能力；

8. 掌握汽车维修服务技术技能，具有售后服务接待、进厂检验、竣工检验、结算交车、返修与申诉处理等能力；

9. 掌握二手车鉴定评估技术技能，具有汽车技术状况鉴定、二手车价值评估、二手车交易业务办理等能力；

10. 掌握汽车保险服务技术技能，具有车险查勘、保险责任辨析、事故责任判定、事故车损失评估、事故车修复项目判定等能力；

11. 掌握共享出行服务与运营管理技术技能，具有汽车共享出行业务推广、资产管理、运营管理等能力；

12. 掌握信息技术基础知识，具有适应本行业数字化和智能化发展需求的数字技能；

13. 具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力，具有整合知识和综合运用知识分析问题和解决问题的能力；

14. 掌握身体运动的基本知识和至少 1 项体育运动技能，达到国家大学生体质健康测试合格标准，养成良好的运动习惯、卫生习惯和行为习惯；具备一定的心理调适能力；

15. 掌握必备的美育知识，具有一定的文化修养、审美能力，形成至少 1 项艺术特长或爱好；

16. 树立正确的劳动观，尊重劳动，热爱劳动，具备与本专业职业发展相适应的劳动素养，弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神，弘扬劳动光荣、技能宝贵、创造伟大的时代风尚。

六、课程设置及要求

（一）课程体系构建思路

汽车技术服务与营销专业构建了“平台+模块”的课程体系。平台包括“通识课程平台和专业课程平台”，其中通识课程平台提供学校统一安排

的公共基础课程，培养学生通用文化素养和学习能力；专业课程平台提供专业基础课程、专业核心课程和专业实践课程，培养学生基本专业技能和核心专业能力。模块包括“专业拓展模块、素质拓展模块和创新创业模块”，聚焦服务就业和学生未来发展需要，提升学生岗位迁移能力、职业核心素养和人文素质。本专业课程体系构建示意图如图 1 所示。



图 1 汽车技术服务与营销专业课程体系构建示意图

（二）课程设置与要求

本专业课程主要有必修课程和选修课程，其中，必修课程包括通识课程、专业基础课程、专业核心课程、专业实践课程；选修课程包括素质拓展课程、专业拓展课程和创新创业课程等。

1. 通识课程设置与要求

通识课程根据国家要求由学校统一开设，主要包含军事理论、思想政治理论课、高等数学、大学英语、信息技术、大学语文、体育与健康、心理健康教育、大学生就业指导、劳动教育等规定课程，通识课程设置与要求如表 3 所示。

表 3 通识课程设置与要求一览表

序号	课程	项目	相关要求
1	大学语文	课程目标	<p>素质目标：培育人文精神与价值判断力；强化文化自信与家国情怀；陶冶审美情操与健全人格；以文学审美涵养情感，提升艺术鉴赏力与生活品味，实现人格全面发展；培育职业道德与社会责任。</p> <p>知识目标：掌握语言文学核心知识体系；理解多元文化经典的思想内涵；认知汉语特质及修辞艺术；了解中外文明互鉴脉络。</p> <p>能力目标：提升文本鉴赏与批判思维能力；强化语言表达与沟通协作能力；应用语文工具解决实际问题；融合跨学科视野创新实践。</p>
		主要教学内容	经典作品选读，涵盖诗歌、散文、小说、戏剧，古今中外经典等篇章；语言能力训练，涵盖现代文读写、应用文写作、口语交际等；国学经典研读；跨文化主题拓展。
		教学要求	<p>课程思政：通过名篇阅读模块弘扬三种文化（中华优秀传统文化、革命文化、社会主义先进文化），渗透劳动精神、工匠精神，引导学生树立文化自信与家国情怀。</p> <p>教学环境：拓展课堂边界，整合生活化资源创设真实语言实践场景，强化文本与现实关联。</p> <p>教学方法和手段：以任务驱动为核心，结合跨学科知识及辩论、生态实践等活动，培养应用能力与批判思维。</p> <p>教学团队：教师需融合思政素养与专业能力，通过身教实现价值引领。</p> <p>教学评价：采用过程性评价（如读书笔记、辩论表现），结合自评/互评反思学习成效，关注能力提升与素养内化。</p>
		支撑培养规格	1、3、4、16
2	高等数学	课程目标	<p>素质目标：培养学生的辩证主义思想，帮助学生建立正确的世界观、人生观、价值观；培养学生勇于探索、严格精确分析的科学精神；增强学生的民族自豪感，培养学生的家国情怀。</p> <p>知识目标：理解函数、极限、连续、导数、微分、不定积分、定积分等一元函数微积分相关概念；理解并掌握求函数极限、导数、积分的典型方法；掌握函数单调性、极值、最值、凹凸性的判定方法、定积分求面积和体积的方法；掌握 MATLAB 软件求微积分相关运算的命令；了解数学建模的一般流程。</p> <p>能力目标：能够利用函数及微积分的观点分析实际问题，并能建立一定的模型；能够利用常见的方法求出函数的极限、导数、微分、积分；能够利用导数及积分的观点判定函数的各种性质、求不规则图形的面积及体积；能够利用 MATLAB 软件计算微积分的相关运算；并能建立一些简单问题的模型。</p>
		主要教学内容	函数的极限与连续； 一元函数微分学； 一元函数积分学； 数学软件 MATLAB 及数学建模简介。
		教学要求	<p>课程思政：哲学思想、科学精神、美学思想、价值理念、文化自信、道德修养、家国情怀。</p> <p>教学环境：多媒体教室。</p> <p>教学方法和手段：构建“小组教学+案例驱动+信息化融合”的教学模式，利用学习通平台和 MATLAB 等数学工具开展线上线下混合教学，聚焦数专融合与数形结合，强化实践应用，着力培养学生的数学思维与解决问题的能力。</p> <p>教学团队：团队教师需熟练掌握常用数学软件操作，具备利用教学平台开展</p>

			<p>混合式教学的能力，同时需具备借助人工智能工具开展教学设计与实践的数字化素养和能力。</p> <p>教学评价：构建“三维多元”的评价体系，知识目标通过课堂测试、软件操作、作业检验函数、导数、积分等知识的掌握度；能力目标依托小组项目和学习通互动数据评估问题分析与工具应用能力；素养目标融入课程思政，通过案例讨论、软件实践考察辩证思维与科学精神，教学评价覆盖课前、课中、课后全过程，注重过程性反馈与终结性考核结合。</p>
		支撑培养规格	1、3、13、16
3	大学英语	课程目标	<p>素质目标：厚植学生的爱国情怀，增强学生的文化自信；培养学生的批判性思维能力；帮助学生掌握正确的语言学习方法，培养良好的学习习惯；培养学生语言表达及人际沟通能力，提升学生理智分析中西方文化的素养。</p> <p>知识目标：掌握十二个话题的实用单词的简单用法、讨论的表达句型 60。句（每单元 5 句）；理解代词、形容词、副词、基本句子成分、时态等基本的语法内容；掌握常用应用文的格式、词汇和句子。</p> <p>能力目标：能够利用课本词汇理解单元文章话题；能够利用句型进行单元话题的讨论，并能够进行简单的交流输出；能够利用段落的中心主旨句及关键词进行课文的脉络复述；能够利用语法知识解决问题；能够利用应用文的固定格式及句子仿写应用文；能够利用词汇和句型改编与现实场景相关的小对话并进行输出。</p>
		主要内容	Freshman, English, Sports, Health, Internet, Love and Friendship, Holidays, Part-time Jobs, Travel, Delicacy, Environment, Gratitude, Idol, Dream, Job, Business Trip。
		教学要求	<p>课程思政：道德修养、人文素养、工匠精神、国际视野、文化自信、政治认同、民族情怀。</p> <p>教学环境：多媒体教室。</p> <p>教学方法和手段：采用“任务驱动+分层教学+信息化融合”的模式。以职业场景为导向设计任务，结合学生基础分层布置听说读写任务。依托超星学习通发布微课、开展线上测试，利用情景模拟、小组协作强化语言应用。融入课程思政，通过中西文化对比培养思辨能力，实现“做中学、学中用”的教学目标。</p> <p>教学团队：教学团队需具备扎实语言功底与跨文化教学能力，熟练运用学习通等信息化工具开展混合教学。团队结构应老中青结合，定期开展教研活动，强化课程思政意识，融入专业需求，提升“课程思政+语言应用”双能力，确保教学与学生发展对接。</p> <p>教学评价：教学评价实施形成性评价与终结性评价双轨并行机制。形成性评价全程记录考勤、作业、课堂表现及学习活动等过程性数据；终结性评价通过笔试聚焦综合能力考核，实现过程反馈与终结考核的有机统一。</p>
		支撑培养规格	1、3、4、13、16
4	体育与健康	课程目标	<p>素质目标：提高学生参加体育锻炼的社会责任感，养成终身参加体育锻炼的习惯；培养学生竞争意识、合作能力，顽强拼搏及开拓进取的精神；激发学生的民族自豪感，增强文化自信，厚植爱国情怀。</p> <p>知识目标：了解体育的含义，健康的重要性，理解体育锻炼的社会价值；了解个人生活方面有关健康和安全的知识；熟悉常见运动性病症的预防与处理；了解篮球、足球、排球运动的发展概况及锻炼价值，掌握基本的技巧。</p> <p>能力目标：能积极参与课外体育活动，学会制定自我锻炼运动的处方；能通过多种练习手段提高自身心肺功能、有氧耐力、位移速度、发展肌肉力量及</p>

			柔韧性；能在三大球类运动中完成投、传、垫等技术动作；能根据专业特点制订健身计划，掌握发展身体素质的体育锻炼方法。
		主要内容	基础体育课（基本队列队形，田径奔跑、跳跃，篮球基本站立姿势、移动技术、传球技术、原地投篮，足球移动技术、原地踢球技术，排球基本站立姿势、移动技术、发球技术，游戏，体育理论“体质健康标准简介”、“体育锻炼卫生常识”）体育选项课（田径，篮、排、足、羽毛球）。
		教学要求	<p>课程思政：“科学锻炼、吃苦耐劳、顽强拼搏、团结协作、崇礼尚武、使命担当。”</p> <p>教学环境：标准化体育场。</p> <p>教学方法和手段：教学方法采用“任务驱动+分层教学+线上线下融合”模式。以职业体能需求设计任务，结合学生体质分层开展田径、球类等项目教学。利用学习通发布动作视频、开展线上打卡，课堂中通过小组协作、情景模拟强化技能，融入课程思政，实现“做中学、学中练、练中悟”。</p> <p>教学团队：教学团队需具备扎实体育技能与课程思政能力，熟练运用学习通等信息化工具。结构上老中青结合，含思政教师与多专业背景成员，定期开展教研与资源开发，强化“健康第一”理念，落实“立德树人”根本任务，保障教学与育人双目标达成。</p> <p>教学评价：教学评价实行过程性考核与终结性考核结合。过程性考核记录出勤、团队协作、运动参与等学习表现，依托学习通跟踪课堂数据；终结性考核包含《国家学生体质健康标准》测试与技能考核，融入规则意识、拼搏精神等思政要素，实现“知识、技能、素养”多维度综合评价。</p>
		支撑培养规格	1、14、13、16
5	中华优秀传统文化	课程目标	<p>素质目标：树立文化自信与民族认同感；涵养家国情怀与集体主义精神；内化“仁爱中和、自强不息”的价值观；培育审美情趣与人文关怀意识；践行诚信守礼、勤俭孝亲的传统美德。</p> <p>知识目标：掌握中华文化核心思想理念；理解传统美德内涵；识记重要文化符号；了解文化演进脉络与历史贡献；认知文化多样性及当代价值。</p> <p>能力目标：辩证分析传统文化精髓与局限；运用经典智慧解决现实问题；传承创新传统技艺或文化形式；跨文化比较与文明对话能力；</p>
		主要内容	传统文学：辉煌灿烂的经典诗文、小说戏曲等文学作品。传统哲学：儒家、道家等思想流派的核心理念。传统技艺：陶瓷、刺绣、雕刻等工艺技术。传统建筑：园林、民居等“天人合一”的建筑哲学与空间美学。传统演艺：戏曲、音乐、舞蹈等舞台艺术的百花齐放。传统书画：书法、绘画的技法与审美体系。传统饮食：饮食文化中的礼仪、节气养生与地域特色。传统医药：中医理论、诊疗技法与“妙手回春”的实践智慧。传统风俗：节庆、婚丧、礼仪等民俗的源流与社会功能。传统道德：“修齐治平”的伦理体系。
		教学要求	<p>课程思政：以爱国主义、“团结统一、勤劳勇敢、自强不息”的民族精神、文化自信、家国情怀。</p> <p>教学环境：多媒体教室。</p> <p>教学方法和手段：体验式活动：设计“代言历史人物”“史料研读”等任务，通过角色扮演、情境还原深化理解。大单元整合：以“核心思想理念”“传统美德”等主题统整内容，跨单元设计“改革推动发展”等大概念，贯通古今。技术融合：利用“互联网+”资源，支持自主探究与合作学习。</p> <p>教学团队：具有一定的文化专业素养与跨界融合能力，通过协作提升教研水平，鼓励“读书教书、著书立说”的成长路径，打造“双师型”团队。</p> <p>教学评价：采用多元实践导向评价：过程性，关注课堂活动参与度、文化项目实践表现；成果性：以文化传承创新成果为衡量标准；融合性：结合自评、互评及社会反馈，强化“明理-力行”的转化实效。</p>

		支撑 培养 规格	1、13、16
6	思想道德与法治	课程 目标	<p>知识目标：掌握马克思主义世界观、人生观、价值观的基本内容；社会主义核心价值观的主要内容；社会公德、家庭美德、职业道德、个人品德的内容及要求；了解相关实体法及程序法知识。</p> <p>能力目标：具备道德实践能力，提升道德判断与行动力，能够分辨是非善恶，抵制不良风气，主动参与志愿服务、公益事业等社会活动，在专业领域践行职业道德。提升尊法、学法、守法、用法的自觉性，在职业和生活中遵守法律法规及社会规范。传承中华传统美德，在全球化背景下坚守中国立场，讲好中国故事，主动服务和融入国家发展战略。</p> <p>素质目标：塑造正确的政治方向和价值追求，提升国家认同感与文化自信。拥护党的领导，认同中国特色社会主义道路，形成服务社会、奉献国家的使命感，培养诚信、友善、公正等基本道德品质。</p>
		主要 教学 内容	依据教材内容逻辑、课程标准、专业人才培养方案，从学生学习实际与未来职业生涯、成长成才需求出发，以提升新时代大学生思想道德素养为主线，进行了模块化处理，包含绪论和三个模块共二十个专题，即模块一：树立远大理想，成就出彩人生（第一章、第二章），模块二：弘扬中国精神，践行价值准则（第三章、第四章），模块三：遵守道德规范，提升法治素养（第五章、第六章）。
		教学 要求	<p>课程思政：引导学生树立正确的世界观、人生观、价值观，培育良好道德品质，增强法治意识与法治信仰，厚植爱国主义情怀，助力学生成长为尊德守法、担当民族复兴大任的时代新人。</p> <p>教学环境：多媒体教室、智慧教室授课，中班、小班授课</p> <p>教学团队：由马克思主义理论、思想政治教育等相关专业背景的教师组成。团队成员职称、年龄结构多样，老中青结合，以发挥不同年龄段教师的优势。</p> <p>教学评价：课程考核包括终结性考核（50%）和过程性考核（50%），终结性考核就是在学期末设置期末考试，对课程的重要知识和能力进行综合性的考核，重在考察运用知识解决实际问题的能力。过程性考核就是平日学习表现，包括平日项目训练、课堂表现、考勤等。坚持过程性评价和终结性评价相结合，注重学生的发展性评价，实现评价方式多元化。</p>
		支撑 培养 规格	1、13、16
7	毛泽东思想和中国特色社会主义理论	课程 目标	<p>知识目标：理解和掌握马克思主义中国化的理论成果及其理论精髓；了解其产生的社会历史条件、形成发展的过程；掌握其主要内容和历史地位。</p> <p>能力目标：能够运用马克思主义的立场、观点和方法分析和解决职业生活和社会生活中实际问题。</p> <p>素质目标：增强贯彻落实党的理论、路线方针政策的自觉性和坚定性，关注社会现实，坚定理想信念，增强“四个意识”，坚定“四个自信”，培养担当民族复兴大任的时代新人。</p>
		主要 教学 内容	包含绪论和八个章节。绪论总体介绍马克思主义中国化时代化的历史进程和理论成果；毛泽东思想主要包括1-4章，主要介绍革命（新民主主义革命、社会主义革命）和建设（社会主义建设道路初步探索）理论；第5章承上启下，介绍中国特色社会主义理论体系的形成发展；6-8章分别介绍邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观的核心观点、主要内容、历史地位。
		教学 要求	课程思政： 助力学生掌握马克思主义中国化理论成果，明晰党史国情，领会党的领导及社会主义建设规律，培养运用马克思主义分析解决问题的能力，坚定“四个自信”，厚植爱国情怀，践行社会主义核心价值观，成长为听党话、跟党走的时代新人。

	体系概论		<p>教学环境：课堂学生容量不得超过 100 人，多媒体授课。</p> <p>教学方法和手段：采用线上线下混合式教学模式；在课堂教学中多样化教学方法，主要采用案例教学、小组合作学习、任务驱动法等。</p> <p>教学评价：课程考核评价包括终结性考核（50%）和过程性考核（50%），终结性考核就是在学期末设置期末考试，对课程的重要知识和能力进行综合性的考核，重在考察运用知识解决实际问题的能力。过程性考核就是平日学习表现，包括作业、测试、课堂表现、考勤等。</p>
		支撑培养规格	1、13、16
8	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	课程目标	<p>素质目标：坚定中国特色社会主义道路自信、理论自信、制度自信、文化自信，增进政治认同、思想认同、情感认同，树立中华民族伟大复兴的信心，增强建设社会主义现代化强国的使命感。</p> <p>知识目标：理解习近平新时代中国特色社会主义思想创立的时代背景、主要内容和历史地位，掌握习近平新时代中国特色社会主义思想的理论体系、内在逻辑、精神实质和重大意义。</p> <p>能力目标：系统把握习近平新时代中国特色社会主义思想所蕴含的马克思主义立场、观点和方法，能够理论联系实际，提高思想理论水平，提高分析问题、解决问题的能力。</p>
		主要教学内容	《习近平新时代中国特色社会主义思想概论》由导论、结语和 17 章内容组成。、围绕党的二十大报告明确指出的“十个明确”“十四个坚持”“十三个方面成就”等内容体系，科学揭示了习近平新时代中国特色社会主义思想的主要思想和基本精神，科学揭示了新时代我们党治国理政重大原则方针，科学揭示了新时代党的创新指引下党和国家事业取得的历史性成就、发生的历史性变革，体现了理论逻辑、历史逻辑、实践逻辑的有机统一。
		教学要求	<p>课程思政：引导学生系统掌握习近平新时代中国特色社会主义思想的科学体系与核心要义，运用马克思主义立场观点方法剖析问题，明晰党史国情，坚定“四个自信”，厚植爱国情怀。</p> <p>教学环境：开足开好本门课程，学生人数不得超过 100 人。</p> <p>教学方法和手段：可采用讲授法、案例分析法、专题教学法、线上线下结合法、讨论式教学、学生分组式教学等。</p> <p>教学团队：选优配强教师队伍，教师熟悉掌握马克思主义的相关理论；能够熟悉时事政治做好理论与时政相结合；年龄结构要合理搭配，老中青三结合。还需要在理论体系向教材体系转化的基础上，实现教材体系向教学体系转化、知识体系向价值体系的转化，实现学思用贯通、知信行统一，以提升本门课教学的实效性。</p> <p>教学评价：教师主导地位发挥得当、以学生为中心激发学生兴趣、教学思路清晰、教学内容丰富。</p>
		支撑培养规格	1、13、16
9	形势与政策	课程目标	<p>知识目标：掌握党和国家在经济、文化、社会、生态等领域的发展现状、成就和趋势；了解全球政治经济格局、大国关系、区域热点问题；理解中国外交政策和全球治理角色。</p> <p>能力目标：运用马克思主义的立场、观点和方法，分析和判断形势及国内外重大事件、热点问题的能力。</p> <p>素质目标：增强“四个意识”，坚定“四个自信”；培养家国情怀，强化责任担当。</p>
		主要教学	包括抗战胜利的伟大意义，中国经济的热点问题，农业强国建设，更高水平平安中国建设途径，多边主义外交新理念、全球治理新格局、周边外交工作

		内容	新局面等
		教学要求	<p>课程思政：引导学生准确把握国内外形势与党和国家政策导向，深化对国情党情的认知，增强政治认同与社会责任感，树立正确形势观，自觉将个人发展融入国家发展大局，成长为拥护党的领导、担当时代使命的建设者。</p> <p>教学环境：多媒体教室，以实现线上线下教学。</p> <p>教学方法：多采用专题教学法，讲授法和案例教学</p> <p>教学评价：过程性考核和终结性考核相结合。终结性考核是指理论专题教学完成后，各教学班级需要提交1份专题学习心得体会，手写，800字左右。过程性考核：以考核学生学习形势与政策课程的全过程，包括签到、平时表现和网课情况等。</p> <p>教学团队：以专业思政教师为主，兼课教师为辅，协同学生辅导员，充实教学队伍，以实现教学内容的全覆盖。</p>
		支撑培养规格	1、13、16
10	中华民族共同体概论	课程目标	<p>知识目标：了解和掌握中华民族共同体的基础理论；了解中华民族历史的发展脉络；掌握中华民族多元一体格局；准确把握我国统一的多民族国家的基本国情；理解掌握中华民族取得的灿烂成就和对人类文明的重大贡献。</p> <p>能力目标：能够运用中华民族共同体理论，对现实中的民族现象、民族问题进行深入剖析，提出合理的见解与应对策略；能够从中华民族整体视角出发，正确解读民族政策法规，为促进民族地区发展和民族团结贡献智慧。</p> <p>素质目标：树立正确的国家观、历史观、民族观、文化观、宗教观，增强对中华民族认同感和自豪感，增强做中国人的志气、骨气和底气，增强对中国特色解决民族问题的正确道路的自觉自信。</p>
		主要内容	课程系统阐述中华民族从多元起源到交融汇聚的历史进程，讲授中华民族多元一体格局的形成，讲解中华民族共同体在政治、经济、文化、社会等方面的特征与联系，涵盖民族政策法规等内容，帮助学生构建完整知识体系，引导学生理解中华民族共同体建设的深刻意义。
		教学要求	<p>课程思政：引导学生深刻理解中华民族共同体的历史逻辑、理论逻辑与实践逻辑，增强对中华民族的认同感、归属感与自豪感，树立正确的民族观，自觉维护民族团结与国家统一，成长为铸牢中华民族共同体意识、担当民族复兴大任的时代新人。</p> <p>教学环境：需配备多媒体教室，利用网络资源展示丰富教学素材；可依托爱国主义教育基地、民族文化场馆开展实践教学。</p> <p>教学方法和手段：运用案例教学法，结合热点民族事件展开讨论；采用情景模拟教学，让学生体验不同民族文化场景；借助线上学习平台布置作业、组织交流。</p> <p>教学团队：教师需具备深厚的民族学、历史学专业知 识，熟悉民族政策；团队应涵盖不同研究方向教师，形成老中青梯队，定期开展教学研讨与学术交流活动。</p> <p>教学评价：过程性评价占比50%，包含课堂表现、小组讨论、考勤等；终结性评价占比50%，通过课程论文的形式考查学生对知识的掌握和运用能力。</p>
		支撑培养规格	1、13、16
11	信息技术	课程目标	<p>知识目标：理解信息素养和社会责任；掌握计算机的基础知识和操作系统基本操作；熟练掌握常用办公软件的使用技术；掌握数字媒体软件的基本使用技术，信息检索与信息安全知识，新一代信息技术基本知识。</p> <p>能力目标：能综合运用信息素养、数字思维解决问题；能够使用办公软件、信息检索、数字媒体等信息技术支撑专业学习，利用计算机基础、安全、新</p>

			<p>技术等相关知识辅助独立思考和探究新知,为学生职业能力的持续发展奠定基础。</p> <p>素质目标:具有较强集体和团队合作意识、有效沟通交流、书面与口头表达能力;具有良好的自主学习和信息检索能力;具有创新意识、审美意识、辩证思维能力;具有良好的职业道德和职业素养;具有较强的文化自信、爱国情怀。</p>
		主要教学内容	<p>信息素养与社会责任;初识计算机;文档处理与应用;电子表格数据处理与分析;演示文稿设计与制作;数字媒体技术应用;信息检索与信息安全;新一代信息技术。</p>
		教学要求	<p>课程思政:以教学任务、教学活动、教学案例、教学素材为载体融入信息素养、科学精神、家国情怀、审美意识等思政元素,增强育人效果。</p> <p>教学环境:需配备多媒体教室,利用网络资源展示丰富教学素材;可依托爱国主义教育基地、民族文化场馆开展实践教学。</p> <p>教学方法和手段:以工作任务为导向,采取线上线下混合教学,使用教学平台、新技术新理念,灵活运用头脑风暴、探究学习等教学方法,增加学生自主式学习的兴趣,提高学生学习的热情,培养学生动手能力和自学能力。</p> <p>教学团队:信息技术教学团队有扎实的专业知识和丰富的教学经验,以立德树人根本任务,积极参与教学研究和改革。</p> <p>教学评价:采取全过程评价、全员评价、增值评价相结合的多元化评价体系。</p>
		支撑培养规格	3、12、13

2. 专业课程设置与描述

(1) 专业基础课程

主要包括:汽车概论、汽车机械基础、汽车电工电子基础、汽车构造、汽车性能与商务评价、汽车维护、沟通与礼仪,共7门课程,满足学生就业面向岗位的基础技术与职业基本素质要求,为学生后续专业类课程的学习打下基础,专业基础课程设置与要求如表4所示。

表4 专业基础课程设置与要求一览表

序号	课程	项目	描述
1	汽车概论	课程目标	<p>素质目标:具有行业认同感与责任感;树立绿色低碳、安全环保的行业理念;具有科学思维与创新意识;具有职业规范与团队协作精神。</p> <p>知识目标:了解汽车行业发展与市场概况;理解汽车的基本构造与原理;了解汽车与社会的关系;掌握汽车技术服务的相关内容;了解汽车前沿技术与未来趋势。</p> <p>能力目标:能识别常见汽车类型及核心零部件,分析不同车型的适用场景;能对比传统燃油车与新能源汽车的技术差异,分析不同动力系统的优缺点及适用场景;能通过文献检索、行业报告等渠道获取汽车领域前沿信息,并进行归纳总结;能根据车辆的市级实用情况分析维护的级别并提出合理化建议;能综合运用机械、电子、材料、计算机等多学科知识,分析汽车技术的交叉应用情况。</p>
		课程涉及的主要领域	汽车文化与用户体验设计、汽车后市场增值服务、汽车技术服务全流程管理、汽车基础知识与技术核心

		典型工作任务描述	1. 开展汽车文化与产业生态调研； 2. 汽车基本构造认知与分析； 3. 汽车性能参数解读与选型建议； 4. 新能源汽车技术认知与趋势分析； 5. 汽车维护与故障初步诊断； 6. 汽车技术文档编写与汇报。
		主要教学内容与要求	1. 了解汽车产业发展历程，明晰中国汽车从追赶到引领过程中体现的自主创新、产业报国精神，树立民族汽车品牌自信； 2. 掌握汽车基本构造、原理等知识，理解汽车技术发展对满足人民出行需求、推动交通领域绿色智能升级的价值，厚植科技服务民生理念； 3. 掌握汽车分类、典型车型特点及技术优势，对比分析中外汽车技术差异，激发投身汽车技术突破、产业振兴的责任感； 4. 能从汽车技术适配性角度，结合不同消费场景，分析消费者对汽车性能、服务的需求，引导以技术为支撑、以用户为中心的服务意识，同时关注汽车技术普及对社会出行公平性的影响； 5. 能基于汽车技术特点，结合市场需求与行业趋势，合理提出推广、服务策略，融入绿色发展、创新驱动的行业价值观，助力汽车产业可持续发展； 6. 能编制涵盖汽车技术亮点、服务保障等内容的汽车概论讲解方案并实操训练，传递汽车技术服务中诚信、专业、负责的职业操守，展现中国汽车产业积极向上的形象。
		支撑培养规格	2、5、13、16
2	汽车机械基础	课程目标	<p>素质目标：树立严谨认真、精益求精的工作态度，在材料分析、零部件测量等任务中确保数据精准、操作规范，养成良好的职业习惯；严格遵守机械操作安全规程，在液压气压系统调试、部件拆装等实践环节中，形成主动规避风险、保障自身与他人安全的责任意识；具有生团队协作与沟通能力；关注汽车机械领域新材料、新技术发展，培养主动探索与创新应用意识。</p> <p>知识目标：掌握金属材料与非金属材料的性能、分类及热处理工艺，熟悉汽车常用金属材料、非金属材料及运行材料的特性与应用场景；理解力学基础和材料力学原理，掌握静力学分析、应力应变计算方法，能分析汽车机械结构受力状态；熟悉公差配合标准，掌握技术测量方法，了解汽车零部件精度要求与检测规范；掌握汽车常用机构、零部件、连接部件和传动部件的结构特点、工作原理及在汽车中的功能；理解液压与气压传动的基本原理、系统组成及在汽车中的典型应用。</p> <p>能力目标：能根据汽车零部件工况需求，合理选择金属材料、非金属材料及运行材料，并制定材料使用与维护方案；运用力学知识对汽车简单机械结构进行受力分析、强度校核和稳定性计算，解决结构设计与优化问题；熟练使用游标卡尺、千分尺等测量工具，准确检测汽车零部件尺寸精度和形位误差，依据公差配合标准完成零部件装配；能够正确拆解、组装汽车常用机构和零部件，判断结构故障原因，进行连接与传动部件的维护、更换；识读液压与气压传动系统原理图，完成简单回路安装、调试与故障排查，保障汽车流体传动系统正常运行。</p>
		课程涉及的主要领域	材料科学与工程领域、工程力学领域、机械制造与检测领域、机械设计领域、流体传动与控制领域
		典型工作任务描述	1. 依据部件工况，分析金属、非金属材料适用性，评估运行材料品质，制定使用与维护方案，解决材料引发的性能故障； 2. 对车架等结构进行受力计算，判断强度是否达标，运用材料力学分析零部件失效原因，提出结构改进策略；

3	汽车 电子 基础		<p>3. 使用专业测量工具检测零部件精度，依据公差配合标准完成装配，保障装配质量与配合性能；</p> <p>4. 拆装汽车常用机构，识别部件结构关系；</p> <p>5. 检查、维护和更换连接与传动部件，排除松动、磨损等故障；</p> <p>6. 识读系统原理图，安装调试液压、气压回路，检测关键参数，排除系统泄漏、压力异常等故障。</p>
		主要教学内容与要求	<p>1. 了解机械原理支撑汽车品质、保障服务安全的意义，厚植“技术筑基，服务致远”的专业认知，树立对汽车机械领域的敬畏与探索精神；</p> <p>2. 掌握汽车机械基础的理论知识，理解机械理论是汽车设计、制造、维修及精准营销的底层逻辑，感悟严谨科学理论对汽车产业发展的关键作用，培育求真务实的治学态度；</p> <p>3. 掌握汽车机械系统结构、原理及常见故障诊断的步骤和方法，在学习中体会汽车机械设计的精妙与维修的精细，传承汽车人精益求精、追求极致的工匠精神；</p> <p>4. 能依据汽车机械特性，结合市场需求进行场景化市场细分和目标市场选择，分析消费者因汽车机械体验产生的心理与行为，引导以满足用户真实需求、保障使用安全为导向的服务意识；</p> <p>5. 能结合汽车机械优势与市场趋势，合理提出营销、服务策略，融入绿色、可靠、创新的产业价值观，助力汽车产业高质量发展；</p> <p>6. 能编制涵盖汽车机械知识应用的汽车技术服务方案并进行实操训练，传递汽车机械服务中专业、负责、诚信的职业操守，展现汽车机械技术助力营销与服务的价值，彰显中国汽车机械技术进步与产业自信。</p>
		支撑培养规格	2、5、13、16
		课程目标	<p>素质目标：具有良好的职业道德和职业素养，能够较好的完成检测任务；具有良好的团队合作能力和组织协调能力，能与他人合作完成汽车电子电气检测工作任务；在汽车电子电气检测工作中，具有较强的质量意识、安全意识、环保意识、经济意识、客户意识和法律意识；有较强的事业心、高度的责任感，能按时高效完成汽车电子电气检测工作任务。</p> <p>知识目标：掌握汽车电工电子检修作业的技术要求、操作规范及安全要求；掌握万用表、测电笔等检测工具与仪器的使用方法；掌握汽车电路基础知识；了解当前汽车电子电气新技术的应用及发展趋势。</p> <p>能力目标：会正确使用万用表、测电笔等检测工具与仪器；能够识读电路图、会分析电路，并能拆画汽车电路图；能够借助汽车维修资料，独立或与人合作完成汽车电子电气系统部分零部件的检测，并对已完成的工作任务进行记录、存档和评价反馈；能根据环境保护要求处理汽车电子电气检修工作中产生的辅料、废液及已损坏零部件。</p>
		课程涉及的主要领域	汽车电路基础、汽车电子元件与器件、汽车电气系统构造、汽车电子控制系统、汽车电气故障诊断与维修、汽车电子新技术
		典型工作任务描述	<p>1. 使用万用表等工具检测电源、照明、信号等电路通断与电压，分析故障点并修复；</p> <p>2. 识别传感器、执行器等电子部件，调试车载电子设备；</p> <p>3. 了解动力电池、电机控制器结构，规范执行低压电路维护（绝缘检测、线束整理）；</p> <p>4. 结合电路原理，解答客户关于车载电子功能、新能源技术的疑问，推荐适配产品或服务。</p>

		主要教学内容与要求 1. 掌握汽车电路基础知识； 2. 掌握交流电基础知识； 3. 掌握电磁学原理及应用知识； 4. 电子学基础； 5. 了解数字电路基础知识； 6. 能识读汽车电路图； 7. 了解相关操作规范及安全注意事项； 8. 了解汽车电工电子技术在汽车技术服务与营销生态中的战略价值，明晰其对汽车产业智能化、电动化升级的支撑意义，厚植技术引领产业变革的认知，树立推动汽车电工电子技术应用与创新的使命感。
		支撑培养规格 4、5、13、16
4	汽车构造	课程目标 素质目标： 能自主学习汽车新知识、新技术；能查找汽车结构所需信息；具有较强的表达能力和人际沟通能力；具有团队协作意识；能从拆装操作中养成规范意识、严谨意识。 知识目标： 掌握汽车发动机、底盘、电器系统的基本结构和工作原理；掌握发动机维护与修理的基本理论；掌握常用发动机维护、修理工具和设备的用途及使用方法。 能力目标： 能对发动机、底盘、电器系统等部件进行拆装；能对主要零部件进行结构和耗损分析；能对发动机、底盘、电气系统等常见故障进行诊断、排除。
		课程涉及的主要领域 汽车总体构造与分类、发动机构造与原理、底盘构造与性能、车身与电气设备、故障识别与客户沟通、新能源汽车构造
		典型工作任务描述 1. 汽车总体认知与结构拆装； 2. 发动机系统构造、拆装与检修； 3. 底盘系统构造、拆装、检查与维护； 4. 电气设备与车载电子系统认知与检测； 5. 新能源汽车结构认知与高压系统安全操作； 6. 整车综合实训与职业素养培养； 7. 汽车产品技术解析与卖点提炼； 8. 能完成客户购车咨询与技术答疑。
		主要教学内容与要求 1. 掌握汽车构造各系统的理论基础，理解汽车整体设计与构造原理是保障性能、安全及差异化体验的核心； 2. 掌握汽车各构造系统拆解、装配、检测的步骤和方法，熟悉不同构造设计对汽车性能、使用场景的影响，在实操中体会汽车构造的精密性与系统性，传承汽车人专注细节、精益求精的工匠精神； 3. 能依据汽车构造特点，结合市场需求进行市场细分和目标市场选择，分析消费者因汽车构造体验产生的心理与行为，引导以满足用户真实需求、保障使用安全为导向的服务与营销意识； 4. 能结合汽车构造优势与行业趋势，合理提出营销、服务策略，融入绿色、智能、可靠的产业价值观，助力汽车产业高质量发展； 5. 厚植“懂构造、优服务、强营销”的专业认知，树立以扎实技术助力汽车产业服务升级的使命感。
		支撑培养规格 4、5、13、16
5	汽车性能与商务评价	课程目标 素质目标： 具有诚信为本的品质，为客户推介满足客户需求的车辆；遵守职业道德、社会公德；具有良好的社会道德，爱岗、敬业。 知识目标： 了解汽车性能的评价及影响因素；掌握新车选装件、汽车选购渠道与方法、新车手续办理等知识。 能力目标： 能够对汽车使用性能进行评价；能够根据实际情况合理选

			择车型并完成交易；能够解读汽车配置表；能够解决汽车购买时常见的问题；能够比较同一类型汽车不同品牌之间的差别。
		课程涉及的主要领域	汽车工程技术领域、数据分析与评估领域、汽车商务与营销领域、法规与标准领域
		典型工作任务描述	1. 汽车性能测试与分析：开展动力性、经济性等性能测试，分析底盘、发动机等系统对性能的影响，输出专业评估报告。 2. 车辆价值商务评估：结合市场数据与法规标准，评估二手车、新能源汽车等价值，制定定价策略与交易方案。 3. 竞品性能商务对比：提炼产品性能优势，对比竞品参数，制定差异化营销话术与推广策略。 4. 客户购车技术咨询：基于性能数据与商务规则，解答客户购车、租赁、保险等疑问，提供个性化解决方案。
		主要教学内容与要求	1. 掌握汽车性能与商务评价的理论基础，理解性能与商务维度融合对汽车全生命周期价值判断的作用，培育理性客观、综合考量的思维态度； 2. 掌握二手车、新能源汽车价值评估流程，市场数据采集与分析工具应用应发； 3. 熟悉汽车行业法规及商务流程规范； 4. 能操作设备完成性能测试，分析数据并撰写评估报告；能结合市场动态输出合理定价方案； 5. 能基于性能差异制定竞品对比策略，精准传递产品优势； 6. 厚植“以评促服、以评强销”的专业认知，树立用科学评价助力汽车产业价值传递的使命感。
		支撑培养规格	4、7、13、16
6	汽车维护	课程目标	素质目标： 具有严谨细致、精益求精的工匠精神，在汽车维护操作中注重细节，确保维护质量；具有安全责任意识，严格遵守汽车维护安全操作规程，保障自身、他人及设备安全；具有团队协作与沟通能力，在小组维护作业中合理分工、高效配合，共同解决维护难题；树立绿色环保理念，规范处理汽车维护过程中产生的废弃物，践行可持续发展理念；具有自主学习与创新意识，主动关注汽车维护新技术、新规范，积极探索更高效的维护方法。 知识目标： 熟悉汽车维护周期、维护项目及技术标准，了解不同车型的维护要点差异；掌握汽车常用维护工具和检测设备的使用方法与适用场景；了解汽车润滑、冷却、燃油等系统的工作介质特性及更换标准；掌握汽车故障代码读取与分析方法，熟悉常见故障的原因与表现形式。 能力目标： 能够熟练使用专业工具，按照维护手册规范完成汽车日常保养、定期维护作业；能够运用诊断设备读取故障代码、分析故障原因，并对汽车常见故障进行初步排查与修复；能根据汽车使用年限、行驶里程和工况，制定个性化的维护计划，合理安排维护项目与周期；能够撰写规范的维护报告，为后续维护提供参考；在团队协作中，能清晰表达维护方案与技术问题，有效协调团队成员完成复杂维护任务。
		课程涉及的主要领域	汽车构造与原理、燃油车常规维护项目、新能源汽车维护
		典型工作任务描述	1. 日常保养作业：按规范更换机油、滤芯，检查油液状态与轮胎胎压，清洁空气滤清器等，完成车辆基础维护； 2. 定期维护与系统检查：对发动机、底盘、电气系统进行全面检测，更换磨损部件，确保各系统性能达标；

			<p>3.故障诊断与修复：通过诊断仪读取故障码，结合感官检查分析故障原因，修复发动机抖动、灯光失灵等常见问题；</p> <p>4.新能源汽车专项维护：执行高压系统绝缘检测、电池状态评估，规范处理低压电路维护，遵守新能源安全操作规范；</p> <p>5.维护记录与客户沟通：详细填写维护工单，记录耗材使用与故障处理情况，向客户说明维护结果并提供用车建议。</p>
		主要教学内容与要求	<p>1.掌握汽车发动机、底盘、电气系统维护项目与流程，新能源汽车高压安全规范；</p> <p>2.掌握常用工具（扳手、诊断仪）及设备操作方法，油液/滤芯更换、轮胎检测等方法；</p> <p>3.掌握维护记录填写、环保规范；</p> <p>4.能按标准完成保养作业，规范使用工具设备，确保操作安全；5.能独立修复常见问题，撰写完整维护记录；</p> <p>6.能遵守新能源维护安全规程，能与客户有效沟通；</p> <p>7.在汽车维护作业中体会传统与新能源汽车维护的关联性与差异性，传承汽车人专注严谨、精益求精的工匠精神。</p>
		支撑培养规格	4、5、16
7	沟通与礼仪	课程目标	<p>素质目标：具有较强的口头与书面表达能力、组织协调能力；具有决策能力、制定工作计划的能力；具有交流、沟通、团队协作能力；具有良好的心理素质和克服困难的能力。</p> <p>知识目标：了解商务沟通与礼仪活动的规程；掌握商务沟通与礼仪活动的规律；掌握商务沟通与礼仪实务的基本理论和知识；掌握一般商务沟通与礼仪行为的规范。</p> <p>能力目标：具备商务沟通与礼仪的理念和意识；具备商务沟通与礼仪的理念和意识；能与交往对象有效的商务沟通。</p>
		课程涉及的主要领域	职业沟通基础领域、商务礼仪规范领域、客户关系管理领域、营销沟通策略领域、跨文化沟通与行业素养领。.
		典型工作任务描述	<p>1.客户接待与需求沟通：以规范礼仪迎接客户，通过倾听与提问挖掘购车、维修需求，用通俗语言介绍车型或服务项目；</p> <p>2.产品与服务推介：运用 FABE 法则讲解汽车性能优势，结合客户需求定制营销话术，处理价格、配置等异议；</p> <p>3.客户关系维护：定期回访客户，进行保养提醒与满意度调查，策划节日关怀活动，增强客户忠诚度；</p> <p>4.投诉与危机处理：以共情态度应对客户投诉，迅速制定解决方案，维护品牌形象，避免负面舆情扩散；</p> <p>5.跨场景沟通协作：与技术团队对接维修进度，向客户清晰传达维修方案；通过新媒体平台与线上客户互动，开展售后答疑。</p>
		主要教学内容与要求	<p>1.掌握仪容仪表、电话礼仪、握手礼仪、名片礼仪等、接待与沟通礼仪的基本知识、要领、规范与要求；</p> <p>2.掌握客户关系维护方法，实现跨部门高效协作；</p> <p>3.能规范运用礼仪完成客户接待，通过有效沟通挖掘需求；</p> <p>4.熟练使用营销话术推介产品，妥善处理客户投诉；</p> <p>5.能结合汽车服务营销目标与客户需求，合理提出沟通礼仪策略，融入尊重、诚信、共情的职业价值观，助力汽车服务营销口碑提升。</p>
		支撑培养规格	4、5、13

（2）专业核心课程

本专业的核心课程有汽车顾问式销售、汽车营销策划、汽车保险与理赔、汽车网络与新媒体营销、汽车维修服务、汽车共享出行、二手车鉴定评估与交易七门课程，是以汽车销售和售后服务流程为载体，培养学生综合职业能力、职业素养和创新能力的核心课程，七门课程贯穿了汽车技术服务与营销专业高职学生从第二学期到第四学期的整个专业理实一体化学习，专业核心课程设置与要求如表 5 所示。

表 5 专业核心课程设置与要求表

序号	课程	项目	相关要求
1	汽车营销策划	课程目标	<p>素质目标：具有本专业所必需的各类汽车营销策划能力；具有商务谈判及书面写作的能力；具有汽车市场调查的计划、组织、实施和数据分析的能力；具有汽车营销管理能力；具有汽车广告策划、汽车分销渠道的管理能力。</p> <p>知识目标：掌握汽车营销策划的基本原理及方法；掌握汽车营销策划的整个过程，掌握汽车营销策划书的内容和写作要求。</p> <p>能力目标：能对汽车营销策划项目进行项目预算，能够判断汽车营销策划书的优劣；能够策划汽车销售企业的市场调研活动；能够对汽车销售企业的广告宣传进行策划；能够制定调研策划，进行全面调研，提出创意，制定各类汽车营销战略、策略及具体的行动方案，撰写汽车营销策划方案。</p>
		课程涉及的主要领域	市场调研与分析、营销战略规划、创意策划与执行、数据分析与效果评估
		典型工作任务描述	依据市场调研与预测的结果，结合目标市场中消费者心理与行为分析，合理提出营销策略，编制策划方案并实施。
		主要教学内容与要求	1. 了解营销战略和计划的含义； 2. 掌握营销策划的理论基础； 3. 掌握市场调研与预测的步骤和方法； 4. 能进行市场细分和目标市场选择，并正确分析消费者心理与行为； 5. 能合理提出营销策略； 6. 能编制汽车营销策划方案并进行实操训练，厚植“以策促销，赋能汽车产业高质量发展”的专业认知，树立用科学营销策划助力汽车品牌突围的使命感。
		支撑培养规格	2、6、12、13、16
2	汽车顾问式销	课程目标	<p>素质目标：具有良好的职业道德，能遵纪守法；具有良好的语言 and 文字表达能力和社会沟通能力；具有诚实守信的美德，尊重他人，富有责任心；具有热爱劳动的观念及从事艰苦工作的思想。</p>

	售		<p>知识目标：掌握潜在客户开发的方法与技巧；掌握展厅接待规范要点与技巧；掌握购车客户需求分析流程及技巧；掌握汽车六方位绕车介绍要点与技巧；掌握试乘试驾流程与技巧、车辆报价与成交方法与技巧。</p> <p>能力目标：能够进行潜在客户开发并顺利完成顾客展厅接待工作；能够针对具体的汽车产品和消费对象制定并灵活运用营销组合策略，独立并顺利完成购车客户需求分析工作；能独立并顺利进行六方位绕车介绍及独立并顺利完成顾客试乘试驾工作；能够独立并顺利完成顾客报价与成交工作；能够独立并顺利进行客户售后跟踪服务，妥善处理顾客投诉工作。</p>
		课程涉及的主要领域	客户需求洞察与沟通、顾问式销售流程与技巧、汽车专业知识与解决方案、客户关系管理与价值延伸
		典型工作任务描述	依据汽车销售工作流程，使用消费行为分析的方法，为客户进行新车推介，并完成整车销售业务。
		主要教学内容与要求	1. 掌握汽车销售的工作流程； 2. 掌握客户挖掘、客户接待、需求分析、车辆展示与产品介绍、试乘试驾、顾客异议处理、报价与成交、交车服务、售后维系等工作的要点； 3. 能够进行客户接待、消费者购买行为分析、车辆推介、试乘试驾、异议处理等工作； 4. 能够完成整车销售业务，并坚守“专业赋能信任，服务创造价值”的职业操守，彰显中国汽车营销行业在专业服务模式创新、本土消费需求洞察中的自信与竞争力。
		支撑培养规格	2、7、12、13、15、16
3	汽车保险与理赔	课程目标	<p>素质目标：具有爱岗敬业的职业素养；具有团队合作能力的人文素质；具有与人沟通能力及语言表达能力；具有良好的行为规范和职业道德。</p> <p>知识目标：掌握汽车保险条款营销策划内容；掌握汽车保险投保流程；掌握事故车辆接案、查勘、定损、核损、核赔流程；掌握事故车辆理赔计算方法。</p> <p>能力目标：能够从事汽车保险销售业务；能够准确识别各种常用汽车的型号、厂商、零部件名称等；能够完成接案、调度、查勘、定损、核损、核赔、理算等汽车理赔业务环节和工作内容。</p>
		课程涉及的主要领域	保险产品设计与精算、事故查勘与定损、理赔流程管理、客户服务与营销
		典型工作任务描述	1. 依据汽车保险销售的工作流程，完成投保、承保的工作； 2. 依据汽车保险查勘、定损工作流程，完成事故车查勘、定损工作； 3. 依据汽车保险理赔工作流程，完成事故车赔款理算工作。
		主要教学内容与要求	1. 了解汽车保险的相关法律法规、汽车保险原则、汽车保险合同； 2. 掌握机动车交通事故责任强制保险、汽车商业保险的保险责任与范围； 3. 能进行汽车保险投保与承保、事故车查勘与定损、赔款理算工作；

			4. 通过案例模拟、实地演练等进行实操训练，传递汽车保险理赔中“专业筑信任，服务暖人心”的职业操守。
		支撑培养规格	2、10、13、16
4	汽车网络与新媒体营销	课程目标	<p>素质目标：具有语言表达、社会交往和沟通能力；具有勤奋学习的态度，严谨求实、创新的工作作风；具有良好的心理素质和职业道德素质；具有高度责任心和良好的团队合作精神；具有一定的科学思维方式和判断分析问题的能力。</p> <p>知识目标：掌握新品上市各个阶段的微博营销策略；掌握微信营销工作的核心与本质；掌握微信营销六大系统的构成与规划，了解科学实施微信营销的八个主要步骤；掌握二维码、O2O、大数据等微营销新模式的运用。</p> <p>能力目标：能运用微博平台进行营销推广工作的实施；会运用微信平台进行营销推广工作实施的；能运用QQ营销；能运用直播平台进行营销推广工作；会运用短视频、淘宝移动端营销；能运用不同音频平台，进行产品、品牌的宣传和自媒体平台搭建、策划、推广。</p>
		课程涉及的主要领域	新媒体平台运营、数据分析与用户运营、社群与私域流量运营、跨平台整合营销、营销效果评估与优化、行业趋势与政策洞察
		典型工作任务描述	依据汽车网络和新媒体营销环境分析结果，结合消费理念变化趋势，编制吸引目标客户的图文、软文、视频等，运用PC端、移动端新媒体平台进行汽车营销。
		主要教学内容与要求	<p>1. 掌握汽车营销新业态、新模式及消费理念变化趋势；</p> <p>2. 能进行新媒体图文设计、软文写作、视频及音频处理、H5制作、网站与网店的设计制作；</p> <p>3. 运用PC端、移动端新媒体平台，进行汽车网络与新媒体营销战略分析、集客及产品销售；</p> <p>4. 能编制完整的汽车网络与新媒体营销策划方案，涵盖平台选择、内容规划、传播节奏及效果评估，并通过模拟直播、短视频创作、新媒体投放演练等进行实操训练，传递汽车网络与新媒体营销中“专业筑信任，创新聚流量”的职业操守。</p>
		支撑培养规格	2、6、12、13、16
5	汽车维修服务	课程目标	<p>素质目标：树立严谨细致、精益求精的工作作风，强化责任意识，确保维修服务质量与客户权益；具有以客户为中心的服务理念，注重服务细节，主动为客户提供优质、贴心的售后体验；具有沟通与团队协作能力，高效协同完成客户服务工作；法律风险防范意识，严格遵守汽车维修行业法规、三包政策及保险理赔规范，确保业务合法合规；具备良好的情绪管理与抗压能力，以积极态度解决问题。</p> <p>知识目标：掌握汽车售后服务全流程，包括维修预约、接待、检验、合同签订、派工、竣工、结算、跟踪等环节的标准规范与操作要点；熟悉汽车维修接待的专业话术、客户需求分析方法，掌握在不同场景下的沟通技巧与策略；理解汽车三包政策及索赔流程，掌握保险事故车的查勘定损、理赔对接、维修协调等专业知识，熟悉相关法律法规；</p>

			<p>了解汽车维修合同的条款内容、法律约束力，学会填写与管理维修工单、质检报告、结算单据等业务文档。</p> <p>能力目标：能够独立、规范地完成汽车售后服务全流程工作，确保各环节衔接流畅，满足行业服务标准；能准确识别客户需求，灵活处理客户抱怨与投诉，有效提升客户满意度；熟练进行汽车三包索赔资料审核与申报，高效对接保险公司完成事故车维修方案制定、费用核算与理赔跟进；针对返修车辆、客户纠纷等复杂问题，能快速分析原因，提出合理解决方案，妥善化解矛盾；规范编制和管理维修业务相关文档，确保信息准确、完整，便于追溯与查询。</p>
		课程涉及的主要领域	汽车技术与维修、汽车服务与管理、新能源与智能网联汽车
		典型工作任务描述	依据汽车售后服务顾问的工作流程，完成汽车维护、维修、三包索赔、保险事故车维修的业务接待及修后交车等工作。
		主要教学内容与要求	<p>1. 掌握汽车售后服务接待的核心流程；</p> <p>2. 掌握汽车维修接待技巧；</p> <p>3. 能进行维修预约、维修接待、进厂检验、签订维修合同、派工维修、竣工检验、结算交车、返修与投诉处理、跟踪服务等工作；</p> <p>4. 掌握汽车三包索赔、保险事故车维修接待知识；</p> <p>5. 通过真实维修案例复盘，厚植生态责任与技术创新意识，助力学生成长为既懂技术、又守初心的汽车维修服务人才。</p>
		支撑培养规格	2、8、16
6	汽车共享出行	课程目标	<p>素质目标：具有严谨负责的职业态度、道路运输安全与合规运营意识，树立对乘客安全、企业信誉的高度责任感；具有创新意识与前瞻思维；具有团队协作与沟通能力；具有环保与社会责任意识。</p> <p>知识目标：掌握道路客货运企业的分类标准、经营范围及未来智能化、共享化发展趋势；理解营销管理、资产管理、运营管理的核心理论与方法；掌握大数据分析基础，了解道路运输业务系统的功能架构与运作逻辑；熟悉道路运输相关法律法规、行业标准及地方监管政策，确保业务改进建议符合合规要求。</p> <p>能力目标：能够运用营销、资产、运营管理知识，独立制定道路客货运企业的运营策略与服务优化方案；熟练使用大数据分析工具处理运输业务数据，挖掘运营痛点并提出针对性改进建议；能基于数据分析结果，对业务流程、操作规范及信息系统提出可行性优化方案，提升企业运营效率；在复杂业务场景中，能快速分析原因，结合数据支持制定科学决策；能使用与维护道路运输业务操作系统。</p>
		课程涉及的主要领域	交通运输行业认知与企业管理、大数据分析 with 数字化运营、运营优化与创新管理
		典型工作任务描述	依据汽车共享出行企业的业务流程与规范，完成业务推广、业务经营、车辆运营及维护管理等工作。
		主要教学内容与要求	<p>1. 掌握道路客货运企业的类别、经营范围及未来发展趋势；</p> <p>2. 掌握道路客货运企业的营销管理、资产管理、运营管理的知识和技能；</p>

			<p>3.能基于大数据分析对各项业务流程与规范及相关业务操作系统提出完善与改进建议；</p> <p>4.通过运营案例教学，结合模拟运营实验，引导学生树立以技术服务社会、以创新破解出行难题的职业追求，强化学生助力交通领域绿色转型的使命感，培养兼具运营能力与社会责任感共享出行人才。</p>
		支撑培养规格	2、11、13、16
7	二手车鉴定评估与交易	课程目标	<p>素质目标：具有爱岗敬业、团队合作的精神；具有与人沟通能力及语言表达能力；具有良好的行为规范和职业道德。</p> <p>知识目标：了解二手车的基本含义及功能、国内外汽车二手车的主要服务模式；掌握二手车静态、动态技术鉴定方法及流程；掌握二手车收购的操作方法、二手车的分类及各自特点；掌握二手车整备的操作方法；掌握二手车交易的主要方式及二手车保险的承保流程。</p> <p>能力目标：能够通过案例分析了解国内外二手车交易的服务运作方式；能够完成二手车鉴定评估作业，撰写二手车鉴定评估报告；能够以经销商为主的直客式模式为例，模拟汽车二手车业务的办理程序；能够运用所学知识结合实际模拟二手车交易的业务流程及汽车置换业务。</p>
		课程涉及的主要领域	二手车市场运营与营销、事故车与特殊车辆评估、二手车价值评估
		典型工作任务描述	依据二手车鉴定评估与交易的工作流程，结合汽车技术状况鉴定要点，完成二手车鉴定、评估、交易工作。
		主要教学内容与要求	<p>1.掌握二手车鉴定评估与交易的法律法规及基础知识；</p> <p>2.能完成汽车技术状况鉴定工作；</p> <p>3.能对二手车进行价值评估；</p> <p>4.能完成二手车销售、收购、拍卖、置换工作；</p> <p>5.通过模拟二手车鉴定评估与交易实训，传递二手车业务中“专业筑信任，服务赢口碑”的职业操守，彰显中国二手车行业在规范建设、本土交易模式创新中的自信与竞争力。</p>
		支撑培养规格	2、9、13、16

（3）专业实践课程

本专业实践课程有汽车销售技能实训、认识实习、毕业设计、毕业教育、岗位实习等五门课程，在加强对学生技能培养，强调标准化、规范化操作的前提下，重点加强学生基本技能和综合能力的培养。五门课程贯穿了汽车技术服务与营销专业高职学生从第二学期到第六学期的整个专业理实一体化学习，专业实践课程设置与要求如表 6 所示。

表 6 专业实践课程设置与要求表

序号	课程	项目	相关要求
1	汽车销售技能实训	课程目标	素质目标： 具有爱岗、敬业、诚实、守信的职业品格；树立正确的世界观、人生观、价值观；具有职业道德与社会公德。 知识目标： 掌握汽车销售流程与技巧。 能力目标： 能用所学专业知服务顾客、管理顾客。
		课程涉及的主要领域	汽车行业认知与产品知识、销售流程与沟通技巧、顾问式销售与客户管理、销售工具与数字化营销、试乘试驾与体验营销
		典型工作任务描述	围绕培养实战型销售人才完成客户接待与需求挖掘、产品推介与体验服务、销售谈判与合同签订、交车与售后跟进、市场分析等汽车销售服务相关工作。
		主要教学内容与要求	1. 掌握汽车销售礼仪规范； 2. 掌握汽车展厅销售流程； 3. 汽车电销技巧； 4. 掌握汽车配件营销与管理； 5. 掌握汽车新媒体营销策划方法； 6. 在销售实训学习中厚植“以销促信，以专业铸品牌口碑”的职业认知，树立推动汽车销售服务高质量发展的使命感。
		支撑培养规格	2、4、5、6、7、12、13、16
2	认识实习	课程目标	素质目标： 具有爱岗、敬业、诚实、守信的职业品格；树立正确的世界观、人生观、价值观；具有职业道德与社会公德。 知识目标： 了解汽车维修厂、汽车 4S 店等相关企业的汽车销售与售后服务等岗位的工作流程。 能力目标： 能运用所学知识在汽车维修厂、汽车 4S 店等相关企业的汽车销售、汽车保险、汽车售后服务岗位为顾客服务。
		课程涉及的主要领域	汽车技术服务基础认知、汽车营销业务场景体验、客户关系管理与服务、二手车鉴定评估与交易、汽车保险与理赔
		典型工作任务描述	由学校组织，学生到汽车维修、汽车检测、汽车 4S 店等相关企业进行参观、观摩和体验，使学生形成对实习单位和相关岗位的初步认识。
		主要教学内容与要求	1. 认知汽车技术服务，涵盖构造原理、故障判断、新能源知识及售后流程； 2. 实践汽车营销业务，包括 4S 店销售流程、线上线下营销活动、竞品调研； 3. 掌握客户关系管理，掌握接待礼仪、回访技巧及增值服务流程； 4. 了解行业法规与职业规范； 5. 学会使用新媒体营销工具，完成销售流程模拟与客户管理实践，提交调研分析报告； 6. 通过参观国产车企生产线、听取自主研发案例，对比中外汽车产业发展差距与中国品牌逆袭成果，激发学生对中国汽车产业的认同感，树立助力产业高质量发展的行业使命感。

		支撑培养规格	2、4、5、6、7、12、13、16
3	毕 业 设计	课程目标	<p>素质目标：具有敏捷思维；具有良好的心理素质；具有认真细致的工作作风和严谨的工作态度；具备可持续发展能力。</p> <p>知识目标：掌握论文书写的一般性要求；掌握论文书写方法、资料查找和使用方法。</p> <p>能力目标：能够根据实习岗位情况，利用网络等途径查找资料，归纳总结汽车服务相关岗位相关技能要点，正确书写毕业论文；具备资料查找、整理归纳和使用能力。</p>
		课程涉及的主要领域	汽车技术服务、汽车营销与市场策略、用户行为与消费趋势、管理与运营优化
		典型工作任务描述	结合汽车技术服务与营销行业热点与企业问题确定选题，完成开题；通过调研、问卷等收集分析数据，提炼结论；按学术规范撰写论文并优化，确保逻辑与格式严谨；制作 PPT 答辩，根据意见完善成果，探索实践应用。
		主要教学内容与要求	<p>1. 掌握论文书写的一般性要求，书写方法、资料查找和使用方法；</p> <p>2. 能够熟练进行资料收集、归纳总结，能够正确设计和书写毕业论文；</p> <p>3. 能结合汽车品牌定位、产品或服务特性与行业痛点，合理提出涵盖技术、服务、营销的创新性策略，融入创新、担当、用户至上的职业价值观，助力汽车产业破局与个人职业能力进阶。</p>
		支撑培养规格	4、5、6、7、8、12、13
4	毕 业 教育	课程目标	<p>素质目标：树立正确的人生观、价值观、择业观，具备良好的职业道德。</p> <p>知识目标：熟悉就业情况、本专业所对应行业概况；熟悉就业流程、择业面试技巧。</p> <p>能力目标：能够正确规划自己的就业的职业发展。</p>
		课程涉及的主要领域	职业素养与行业趋势认知，强化道德规范与政策理解；技术服务能力，涵盖故障诊断、新能源维护及售后模式创新；营销与客户管理，聚焦销售策略、数字化营销及满意度提升；实践应用，通过实习、案例分析培养问题解决能力；毕业环节指导，涵盖论文、设计及答辩，衔接职业发展
		典型工作任务描述	<p>1. 开展职业素养教育，解读行业趋势与政策，强化职业道德与安全规范；</p> <p>2. 梳理技术服务核心知识，提升售后创新能力；解析营销策略与客户管理要点，培养实战思维；</p> <p>3. 指导毕业实践，推动研究成果转化为解决方案。</p>
		主要教学内容与要求	<p>1. 熟悉就业情况、本专业所对应行业概况；</p> <p>2. 熟悉就业流程、择业面试技巧、仪容仪表修饰方法；</p> <p>3. 能够树立正确的人生观、价值观、择业观，具备良好的职业道德；</p> <p>4. 能够正确规划自己的就业的职业发展。</p>
		支撑培养规格	4、5、6、7、8、9
			素质目标： 具有良好的职业道德、服务观念、合作意识、健康心

5	岗 位 实 习	课程目标	智；具备汽车销售和汽车服务相关岗位核心能力。 知识目标： 熟悉汽车销售服务企业的经营活动过程及经营理念；掌握汽车销售和汽车服务相关岗位应具备的基础知识。 能力目标： 能够运用所学知识从事汽车销售和汽车服务相关岗位工作。
		课程涉及的主要领域	汽车技术服务、汽车营销、客户关系管理、二手车鉴定评估与交易、汽车金融、共享出行等领域。
		典型工作任务描述	1. 参与汽车维修保养、新能源检测及售后全流程服务，规范执行接车、派工、质检等环节； 2. 完成汽车销售、数字化营销及市场调研，完成客户开发与促销活动； 3. 负责客户需求分析、投诉处理及回访，优化客户满意度与长期关系维护； 4. 二手车评估、汽车金融等综合服务，应用行业法规完成交易与合规操作。
		主要教学内容与要求	本课程安排在第五、六学期，以汽车销售顾问、汽车服务顾问、二手车交易评估师、汽车定损员等为主要岗位。通过岗位实习，使学生把专业理论知识应用到生产实践中，了解社会、了解行业、熟悉汽车销售服务企业的经营活动过程及经营理念，使学生养成以“岗位服务创造客户价值”为导向的工作意识，维护客户权益与企业口碑。
		支撑培养规格	2、3、4、5、6、7、8、9、10、11、12、13、16

3. 专业拓展模块

为拓展汽车技术服务与营销专业学生所学专业知识，扩大就业面，提高学生的职业道德与职业素养，本专业还开设专业选修课，主要包括：汽车大数据分析与应用、客户关系管理、汽车金融租赁与服务、新能源汽车概论、智能网联汽车概论等课程。专业选修课程需要达到 15 学分。

4. 素质拓展模块

素质拓展模块由课程+实践+活动构成。其中，课程包括素质养成课程，实践包括实践拓展，活动主要是第二课堂活动。

素质养成课程。包括限选课程、人文艺术素养类课程和职业核心素养类课程。人文艺术素养类课程以开设美育类、传统文化类、人文素养类等选修课形式开展，其中美育类课程不低于 1 学分，传统文化类课程不低于 1 学分。职业核心素养类课程以开设安全教育、普通话、演讲与口才、现代礼仪等选修课形式开展。

第二课堂。第二课堂活动从文艺活动、体育活动、社团活动、公益活动、科技活动、劳动教育、安全教育及社会实践活动等八个方面全面提升学生综合素质，有效学分 4 学分。

5. 创新创业模块

创新创业模块由创新创业教育课程和创新创业活动和创业实践构成，有效学分 6 学分。

七、教学进程总体安排

(一) 教学进度计划

表 7 教学进度计划表

学期	环 节	课堂 教学	考核 与测 评	实践教学						学期 总周数	
				军事技 能训练	劳动 实践	集中 实训	认识 实习	岗位 实习	毕业 教育		毕业 设计
一		16 周	1 周	3 周						20 周	
二		16 周	1 周			3 周				20 周	
三		16 周	1 周		1 周		2 周			20 周	
四		16 周	1 周		1 周	2 周				20 周	
五						4 周		16 周(包含劳 动 实 践 1 个 周)		20 周	
六								8 周 (包含劳 动 实 践 1 个 周)	4 周	8 周	20 周
合计		64 周	4 周	3 周	2 周	9 周	2 周	24 周	4 周	8 周	120 周

(二) 各类课程学时学分比例

表 8 课程学时学分比例表

课程类别	学时分配			学分	备注
	学时小计	理论学时	实践学时		
公共必修课程	656	396	260	36	选修课 432 课 时，占总学时 14.96%
专业基础课程	320	256	64	20	

专业核心课程	448	256	192	28
专业实践课程	1050	0	1050	42
专业拓展课程	240	240	0	15
素质养成课程	192	192	0	12
实践拓展				4
第二课堂活动				4
创新创业课程	32	32	0	2
创新创业活动				4
创业实践				
总 计	2938	1372	1566	167
总学时数为 2938。其中公共基础课包括公共必修课和素质养成限选课共计 816 学时，总学时 27.78%；实践性教学总学时为 1566，占总学时 53.30%。				

（三）实践环节教学进程表

表 9 实践环节教学进程表

实践环节名称		学时	学分	开设学期	实践时间	实践场所	考核方式	课程性质
单项实训	军事技能训练	0	2	一	3 周	校内	考查	限选
	劳动实践	0	2	三、四 五、六	4 周	校内外	考查	限选
综合实训	汽车销售技能实训	50	2	二	3 周	校内	考查	必修
	认识实习	50	2	三	2 周	校内外	考查	必修
	职业技能综合实训	50	2	四	2 周	校内	考查	必修
	毕业教育	100	4	六	4 周	校外	考查	必修
	毕业设计	200	8	六	8 周	校外	考查	必修
岗位实习	汽车销售顾问	600	24	五、六	24 周	校外	考查	必修 (实 习 岗 位 四 选 一)
	汽车售后服务	600	24	五、六	24 周	校外	考查	
	二手车鉴定评估	600	24	五、六	24 周	校外	考查	
	汽车新媒体营销	600	24	五、六	24 周	校外	考查	
合计		1050	46					

(四) 汽车技术服务与营销专业教学进程安排表

表 10 汽车技术服务与营销专业教学进程安排表

平台/ 模块课程	课程性质	序号	课程名称	课程代码	学分	学时分配			各学期课内学时分配						备注
						总学时	理论学时	实践学时	一	二	三	四	五	六	
通识课程平台	公共必修课程	1	军事理论	020140204	2	32	32		16	16					考查
		2	思想道德与法治	001103002	3	48	32	16	32						考试
		3	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	0011002003	2	32	32			32					考试
		4	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	0011002006	3	48	48				48				考试
		5	形势与政策 1	001102017	1	32	32		8						考查
			形势与政策 2	001102018						8				考查	
			形势与政策 3	001102019							8			考查	
			形势与政策 4	001102016								8		考查	
		6	高等数学	001102008	4	64	64		32	32					考试
		7	大学英语	001102006	4	128	64	64	32	32					考试
		8	信息技术	002101032	4	64	32	32	32	32					考试
		9	体育与健康	001102012	8	128	12	116	32	32	32	32			考试
		10	心理健康教育	001102025	2	32	16	16	32						考查
		11	国家安全教育	001102402	1	16	16			16					考查
		12	人工智能		2	32	16	16	32						考查
小计（占总课时比例 22.33%）					36	656	396	260							
习近平新时代中国特色社会主义思想概论分为线下 32 学时，线上 16 学时开展教学。															

素质拓展模块	素质养成课程	限选课程	1	安全教育	0002101027	2	32	32		16	16					考查
			2	美育	001102046	1	16	16			16					考查
			3	中华优秀传统文化	001101022	1	16	16			16					考查
			4	大学语文	0011002025	1	16	16				16				考查
			5	大学生职业发展与就业指导	0021010171	2	32	32			16	16				考查
			6	劳动教育	0201402052	1	16	16		16						考查
			7	中华民族共同体概论	001102401	1	16	16			16					考查
			8	普通话	070100001	1	16	16		16						考查
		任选课程	1	职业核心素养类课程		1	16	16								考查
			2	人文艺术素养类课程		1	16	16								考查
	实践拓展	1	军事技能训练	0011020011	2				3 周						考查	
		2	劳动实践	102101017	2						2 周		2 周			
	第二课堂活动	1	第二课堂活动	1002102021	4										考查	
	小计						20	192	192							
创新创业模块	创新创业课程	1	创新创业教育	1602021	2	32	32					32				考查

	创新创业活动	2	创新创业活动	2601002	4									考查
		3	创业实践	2602003	4									考查
		创新创业活动、创业实践有效学分 4 学分												
	小计				6	32	32		注：创新创业模块有效学分 6 分。					
	小计（占总课时比例 7.72%）				26	224	224							
专业课程平台	专业基础课程	1	汽车概论	160104001	2	32	32	0	32					考试
		2	沟通与礼仪	160104002	2	32	32	0	32					考试
		3	汽车电工电子基础	160104003	2	32	32	0	32					考试
		4	汽车机械基础	160104004	2	32	32	0	32					考试
		5	汽车性能与商务评价	160104005	4	64	64	0				64		考试
		6	汽车构造	160104006	4	64	32	32	64					考试
		7	汽车维护	160104007	4	64	32	32			64			考试
	专业核心课程	1	汽车营销策划	160104008	4	64	32	32		64				考试
		2	汽车网络与新媒体营销	160104009	4	64	32	32			64			考试
		3	汽车顾问式销售	160104010	4	64	32	32		64				考试
		4	汽车维修服务	160104011	4	64	32	32				64		考试
		5	汽车保险与理赔	160104012	4	64	32	32		64				考试
		6	二手车鉴定评估与交易	160104013	4	64	32	32			64			考试
		7	汽车共享出行服务	160104014	4	64	64	0				64		考试
	专业拓展课程	1	汽车大数据分析与应用	160104015	4	64	64	0				64		考查
		2	客户关系管理	160104016	2	32	32	0				32		考查
		3	汽车金融与租赁服务	160104017	4	64	64	0				64		考查
		4	新能源汽车概论	160104018	2	32	32	0			32			考查
		5	智能网联汽车概论	160104019	3	48	48	0			48			考查
		6	新能源汽车构造认知与应用	160104020	4	64	32	32						考查
		7	汽车配件管理与销售	160104021	2	32	16	16						考查
		8	汽车快修业务	160104022	2	32	32	0						考查

		9	汽车故障诊断与排除	160104023	4	64	32	32							考查
		10	汽车 4S 经营与管理	160104024	4	64	32	32							考查
		11	事故车查勘定损	160104025	2	32	32	0							考查
		12	汽车彩绘技术	160104026	2	32	32	0							考查
		13	汽车驾驶技术	160104027	2	32	32	0							考查
		14	汽车车身修复与美容	160104028	4	64	32	32							考查
	实践性教学	1	汽车销售技能实训	160104029	2	50	0	50		3 周					考查
		2	认识实习	160104030	2	50	0	50			2 周				考查
		3	职业技能综合实训	160104031	2	50	0	50				2 周			考察
		4	岗位实习	160104032	24	600	0	600					16 周	8 周	考查
		5	毕业教育	160104033	4	100	0	100						4 周	考查
		6	毕业设计	160104034	8	200	0	200						8 周	考查
	小计（占总课时比例 42.76%）				105	2058	752	1306							
	总计				167	2938	1372	1566							

八、实施保障

（一）师资队伍

1. 队伍结构

汽车技术服务与营销专业教学团队共 24 名教师，其中专任教师 12 人，兼职教师 12 人。专兼结合，双师结构。教学团队是人才培养方案得以顺利实施的关键。以工作过程为主线建立的课程体系的实施需建立由骨干教师、一般教师、企业技术专家与能工巧匠、企业指导教师组成的专兼结合教学团队，其师资结构见下表 11。

表 11 专业师资队伍结构表

专兼结构	专任教师			兼职教师		
	12 人			12 人		
职称结构	副教授及以上职称	中级职称	初级职称	副高及以上职称	中级职称	初级职称
	6 人	4 人	2 人	8 人	4 人	0 人
学历结构	硕士学位及以上		本科	硕士学位及以上	本科	大专
	12 人		0 人	2 人	3 人	0 人
技能结构	双师素质		齐鲁首席技师	技师及高级技师		
	10 人		0 人	5 人		

2. 专任教师

（1）具有汽车技术服务与营销相关专业的硕士及硕士以上学位的专任教师；

（2）有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心；

（3）具有较强的信息化教学能力、扎实的专业理论基础及专业实践能力，能胜任本专业两门以上专业课程的一体化教学；

（4）熟悉本行业最新技术动态、较好的把握本专业的发展方向，积极参与专业建设、课程建设和教学改革和科学研究等工作；

（5）对教学方法和教学手段以及教学改革方面有较深的研究，具有较强的课程开发能力，能够参与人才培养方案的制定；

(6) 每年不少 1 个月的企业实践经历。

3. 兼职教师

(1) 具有丰富的实践经验，具有中级以上专业技术职务任职资格；

(2) 具有专科及专科以上学历，在汽车服务企业相应岗位工作累计 5 年以上；有较强的语言表达能力和沟通能力；

(3) 能承担专业课程的一体化教学，能承担辅导岗位实习任务，能承担协助指导毕业设计任务。

(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 Wi-Fi 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. 校内实训室基本要求

根据汽车技术服务与营销专业人才培养的实际需求，结合本专业“基于汽车服务工作流程”的课程体系，在学院原有实训基地的基础上开展本专业实训基地建设，涵盖了汽车销售、汽车售后服务管理、汽车保险与理赔等汽车后市场服务。实训中心设施配置完善，管理模式先进，提供一流的实践教学环境。实训中心现有汽车发动机拆装实训室、汽车底盘拆装实训室、汽车营销实训室、汽车仿真实训室等多个实习实训室，在满足正常教学使用的同时，还可以进行职业培训、职业技能鉴定和技术支持服务，从而建成一个高起点、高水平的校内实训基地，如表 12 所示。

表 12 汽车技术服务与营销专业校内实训基地一览表

序号	实训室名称	主要功能		设备及台套数		面积与工位数
		实训项目	覆盖课程	主要设备	数量	
1	发动机构造与维修实训室	1. 发动机整体构造认识 2. 发动机拆装 3. 发动机运行参数检验 4. 工具的认知与使用 5. 零部件清洗与检测	汽车发动机构造与检修	发动机总成 发动机各系统示教板 发动机拆装实训台 发动机检修工具	8 8 8 6	200 m ² /24 工位

2	汽车底盘构造与维修实训室	1. 认识汽车底盘整体构造 2. 传动系统拆装 3. 制动系统拆装 4. 转向系统拆装 5. 行驶系统拆装	汽车底盘构造与检修	底盘总成台架 手动变速器台架 减速器差速器总成 液压助力转向器台架 电动助力转向器台架 二轴变速器拆装台架 三轴变速器拆装台架 制动器台架 驱动桥台架	4 4 6 4 6 12 10 10 12	200 m ² /50 工位
3	汽车仿真实训室	汽车销售仿真实训	汽车顾问式销售	汽车商务情景实训软件 电脑	1 50	300 m ² /50 工位
4	汽车营销实训室	1. 汽车销售流程模拟（客户接待、需求分析、产品介绍、谈判成交） 2. 汽车营销策划方案设计 3. 汽车售后服务流程演练（维修接待、配件管理、客户回访）、汽车电商直播模拟。	汽车营销策划、沟通与礼仪、汽车顾问式销售、汽车网络与新媒体营销	模拟展厅 展车 汽车电商软件 汽车销售管理软件 谈判桌椅（套） 直播设备（套）	2 4 1 1 6 6	300 m ² /50 工位（含销售洽谈、直播、方案设计工位）
5	汽车配件实训室	1. 汽车配件认知与分类 2. 配件仓库管理实训 3. 配件销售与服务实训 4. 配件质量检验与鉴定 5. 信息化管理系统操作	汽车配件管理与销售、汽车维修服务、汽车构造	配件展示柜（组） 配件管理软件（套） 配件仓库模拟货架（组） 配件出入库工具（套） 真伪配件对比套装（套） 配件检测工具（套） 谈判桌椅/接待台（套）	9 1 8 6 6 5 4	300 m ² /60 工位（配件认知与检测工位 20 个、仓储管理工位 18 个、软件操作工位 18 个、销售洽谈工位 4 个）。
6	二手车鉴定与交易实训室	1. 二手车静态鉴定实训 2. 二手车动态检测实训 3. 二手车手续检查实训 4. 二手车技术状况鉴定实训 5. 二手车价值评估实训 6. 二手车交易流程模拟实训 7. 二手车拍卖模拟实训 8. 二手车营销策划实训	二手车鉴定评估与交易、汽车营销策划、汽车顾问式销售	二手车实车、漆膜厚度检测仪 汽车故障诊断仪 轮胎花纹深度检测仪 举升机 强光手电筒 车辆手续模板（行驶证、登记证书、购置税证明、保险单等）及真伪鉴别工具 交易合同模板及打印设备 拍卖模拟设备（拍卖台、竞	8 10 10 10 4 20 10 6 2	300 m ² /60 工位

				价牌等) 多媒体教学设备	1	
7	汽车保险与理赔实训室	1. 车险承保流程模拟实训 2. 车辆出险查勘与定损实训 3. 保险理赔案例分析与单证处理实训 4. 保险事故车辆修复方案制定实训 5. 保险纠纷处理模拟实训	汽车保险与理赔、事故车查勘与定损	汽车保险理赔业务系统 查勘工具包 定损工具套装 保险单证模板 打印机 1 台 事故车辆损伤模拟教具 保险理赔沙盘	1 10 8 10 1 1 1	200 m ² /60 工位
8	汽车维修实训室	1. 常用仪器设备的使用 2. 汽车维修基本技能	汽车维修与保养	整车 举升机 专用工具量具 工具车、零件车	2 2 6 6	240 m ² / 4 工位

3. 校外实训基地基本要求

从培养现代汽车服务行业高素质技能型人才需要出发，注重实践教学，强化技能训练，重视实验实训基地建设，建成了专业覆盖面广、设备先进的校内实训基地。同时，以企业需求为导向，紧紧把握技术技能型人才培养目标，依托“汽车营销与售后服务企业，按照“一体化教学基地”、“合作基地”、校外“顶岗实习基地”三个层次进行建设，建成集“学、训、产”功能为一体的校外实训基地，与中国大地财产保险股份有限公司、中估检机动车鉴定评估有限公司、山东省互联网传媒集团股份有限公司、车粉（山东）汽车销售服务有限公司、烟台大田汽车配件有限公司等合作建设汽车营销和汽车售后服务校外实训基地。在与保时捷汽车销售服务有限公司、戴姆勒中国、一汽大众等企业签订订单培养的基础上，建设订单培养企业 3 个。同时，建立健全了长效机制，完善管理制度和考核办法，使企业、学校、学生三方受益，使校企合作、工学结合具有可持续发展能力，具体如表 13 所示。

表 13 汽车技术服务与营销专业校外实训基地一览表

序号	实训基地名称	实习岗位	对应的学习领域
1	大地财险保险股份有限公司	汽车保险查勘员、汽车保险定损员	汽车保险与理赔
2	烟台金岭汽车集团有限公司	汽车销售顾问（含网销专员）	汽车顾问式销售、汽车维修服务、汽车保险与理赔

3	烟台大田汽车配件有限公司	汽车销售顾问(含网销专员)	汽车顾问式销售
4	车粉(山东)汽车销售服务有限公司	汽车销售顾问(含网销专员)、汽车服务顾问(含事故与索赔)	汽车顾问式销售、汽车维修服务、汽车保险与理赔
5	烟台润捷汽车销售服务有限公司	汽车销售顾问(含网销专员)、汽车服务顾问(含事故与索赔)	汽车顾问式销售、汽车维修服务、汽车保险与理赔
6	烟台东联(大众)汽车销售有限公司	汽车销售顾问(含网销专员)、汽车服务顾问(含事故与索赔)	汽车顾问式销售、汽车维修服务、汽车保险与理赔
7	保时捷汽车烟台中心	汽车销售顾问(含网销专员)、汽车服务顾问(含事故与索赔)、车务专员	汽车顾问式销售、汽车维修服务、汽车保险与理赔、汽车共享出行服务
8	烟台富金汽车销售服务有限公司	汽车销售顾问(含网销专员)、汽车服务顾问(含事故与索赔)	汽车顾问式销售、汽车维修服务、汽车保险与理赔
9	烟台裕华汽车服务有限公司	二手车鉴定评估师、市场专员(含新媒体营销专员)、网约车(或租赁车)业务拓展人员	二手车鉴定评估与交易、汽车网络与新媒体营销、汽车保险与理赔、汽车共享出行服务
10	中估检机动车鉴定评估有限公司	机动车鉴定评估师、二手车经纪人	二手车鉴定评估与交易
11	烟台神通汽车部件有限公司	汽车销售顾问(含网销专员)	汽车顾问式销售、汽车网络与新媒体营销
12	烟台辰宇汽车部件有限公司	汽车销售顾问(含网销专员)	汽车顾问式销售、汽车网络与新媒体营销

4. 学生实习基地基本要求

学生实习基地是提供汽车新媒体营销、汽车销售、汽车售后服务、汽车保险与理赔、二手车鉴定评估等相关实习岗位。在基地的建设方面,本着“服务、互动、双赢”的校企合作理念,按照统筹规划、互惠互利、合理设置、资源共享的原则进行。尽可能争取和本专业有关的企业合作,使学生在实际的职业环境中顶岗实习,努力提高办学的社会效益与经济效益。

5. 支持信息化教学方面的基本要求

支持信息化教学方面的基本要求为:具有可利用的数字化教学资源库、文献资料、常见问题解答等信息化条件;鼓励教师开发并利用信息化教学资源、教学平台,创新教学方法,引导学生利用信息化教学条件自主学习,提升教学效果。

（三）教学资源

1. 教材选用基本要求

（1）严格落实国家规定，按照《烟台汽车工程职业学院教材管理办法（修订）》（烟汽职院字〔2021〕27号）要求规范教材选用程序。

（2）优先选用国家级和省级规划教材、精品教材及获得省部级以上奖励的优秀教材；优先选用近三年出版新编（修订）高水平教材或优秀数字教材、活页式教材等新形态教材。

（3）所选用专业课教材应符合汽车技术服务与营销专业人才培养目标和有关课程标准的要求，体现汽车技术服务与营销行业新技术、新规范、新标准、新形态。

2. 图书文献配备基本要求

图书文献配备要能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要，方便本专业师生查询、借阅。专业类图书主要包括：汽车新媒体营销行业政策法规、行业标准、技术规范以及汽车保险法、二手车鉴定评估技术规范等；汽车技术服务与营销专业类图书和实务案例类图书；5种以上汽车技术服务与营销专业学术期刊。

3. 数字教学资源配置基本要求

本着“以学习者为中心”的理念，按照“一体化设计、结构化课程、颗粒化资源”的建设思路，采用自建、引入的方式，已建成《汽车售后服务》《汽车发动机构造与维修》《汽车底盘构造与维修》《汽车发动机电控系统维修》《汽车底盘电控系统维修》《汽车维护与保养》《汽车装配与调整》等省精品资源课，以及国家级专业教学资源库课程《汽车传感器与检测技术》《汽车系统及零部件识别》两门，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

本专业课程的教学围绕提高学生的职业素养展开，遵循“教、学、做合一”的总体原则，根据课程性质，采用班级授课、分组教学、现场教学、实践训练、讨论、讲座等教学形式，根据课程的教学内容，采用案例教学、项目教学、任务驱动等行为导向教学方法，根据课程的特点，充分利用网络、多媒体、空间等信息化教学手段，并按认知、熟悉、领会、运用、迁徙的事物认知规律进行教学组织，倡导学生利用信息化手段自主学习、自主探索，积极开展师生教学互动，达到共同学习、共同提高的目的。

（五）学习评价

1. 通识课程考核评价建议

通识课程成绩按百分制计分，包括平时成绩和期末考试成绩两部分。平时成绩根据学生出勤情况、作业完成情况、课堂表现情况、小组学习活动情况、实训课表现情况等进行评定，占总成绩的 50%；期末考试可根据课程特点采用闭卷考试、开卷考试和撰写论文等多元考试方式，考试内容要注重考查学生知识运用能力和解决实际问题能力，闭卷考试要从考查学生的知识掌握情况和知识应用能力入手进行命题，题量和难度要适中，避免偏、难题型，全面考察学生对本门课程的掌握情况，期末考试成绩占总成绩的 50%。

2. 专业课程考核评价建议

采取以职业能力考核为重点的工学结合考核方式，并尽量由行业企业人员参与或以行业企业评价为主，建立过程考评与期末考评相结合的考核评价体系。

（1）专业课程考评形式

过程考评：根据学生在每个学习情境或者每个学习任务的教、学、做的教学过程中，学生参加课堂学习、实践训练、小组协作学习、任务完成情况等所反映出的学生学习态度、学习能力和学习效果。即对教学过程进行实时监控，考评学生对学习任务的掌握情况，探究教学中所存在的问题或缺陷，适时调整教学方法与手段。

期末考核评价：在学期末进行综合知识和能力的考核，可以采用笔试，也可以采用实操考核和现场提问等多种形式，了解学生通过一学期的学习是否达到教学目标的要求。

（2）专业课程考评标准

专业课程考核标准参考如下：

表 14 考评实施措施及考评标准

考评方式	过程考评（项目考评）			期末考评	
	平日表现	素质考评	实操考评	应知考评	应会考评
分值	10 分	10 分	30 分	25 分	25 分
考评实施	由教师根据学生平日上课表现考评	由教师根据学生表现进行考评	由教师选取至少 3 个项目对学生进行操作考评	按照职业岗位要求和资格证书考取应知内容，组织试题内容和题型。	由行业企业或第三方对学生进行综合项目考评
考评标准	1. 出勤率 2 分； 2. 学习态度 2 分； 3. 学习纪律 2 分； 4. 课堂表现 2 分； 5. 平时作业 1 分； 6. 回答问题 1 分。	1. 工装穿戴 2 分； 2. 生产纪律 2 分； 3. 文明生产 2 分； 4. 团队合作 2 分； 5. 小组或团队评价 2 分。	1. 任务方案 2 分； 2. 工具使用 1.5 分； 3. 口试 1.5 分； 4. 操作过程 2 分； 5. 任务完成质量 1.5 分； 6. 5S 管理 1.5 分。	建议题型： 1. 填空； 2. 选择； 3. 判断； 4. 名词解释； 5. 问答题； 6. 论述题。	1. 工量具使用； 2. 仪器设备使用； 3. 故障诊断分析； 4. 流程演示情况

（3）专业课程考核成绩

专业课程的成绩由过程考核成绩和期末考核成绩两部分组成。过程考核总评达不到合格标准者，取消其参加期末考核的资格，达到合格标准者，其过程考核总评与期末考核按照一定的比例合成，作为学生课程最终考核成绩。

3. 第二课堂与创新创业课程考核评价建议

第二课堂与创新创业实践采用学分替换，学生发表论文、获得专利、竞赛成绩和自主创业等折算为学分，在第二课堂文艺活动、体育活动、公益活动、科技活动、社团活动以及劳动教育项目中，获得校级或校级以上荣誉可以获得 1 学分。

（六）质量管理

1. 学院建设专业管理质量平台，健全专业教学质量监控管理制度，完善人才培养方案、课程标准、课堂评价、实验教学、实习实训、毕业设计以及资源建设等质量保障建设，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进，达到人才培养规格要求。

2. 依据学院相关教学管理制度，加强日常教学组织运行与管理，开展督导评价、学生评教等工作。

3. 专业实行专业负责人制度。作为本专业建设和发展的主要责任人，专业负责人带领专业团队做好本专业教育教学工作，做好专业建设规划。定期组织专业团队开展集体备课，召开教学研讨会，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。课程负责人负责课程标准的修订、课程教研教改等事宜。

4. 继续加强与企业合作，引入企业评价，利用评价分析结果有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

5. 依据学院建立的毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，对生源情况、在校学业水平、毕业生就业情况等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况，充分利用评价分析结果反馈改进专业建设。

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 167 学分, 其中必修课 132 学分, 选修课最低 35 学分, 见表 15;

2. 毕业时应达到的素质、知识和能力等要求详见培养目标与培养规格;

3. 鼓励获得与本专业紧密相关的职业资格证书或行业上岗证 1 个(主要包括机动车鉴定评估师(中级)、低压电工、汽车数字营销职业能力证书、汽车直播运营、汽车维修工等);

4. 符合学校学生学籍管理规定的相关要求。

表 15 汽车技术服务与营销专业毕业学分要求一览表

课程体系	学分要求				备注
	必修	限选	任选	小计	
公共必修课程	36	0	0	36	
专业基础课程	20	0	0	20	
专业核心课程	28	0	0	28	
专业实践课程	42	0	0	42	
专业选修课	0	0	15	15	
素质拓展课程	0	10	2	12	
实践拓展	0	4	0	4	
第二课堂活动	0	0	4	4	
创新创业课程	2	0	0	2	有效学分 6 个学分，其中创新创业课程必修 2 个学分，创新创业活动和实践 4 个学分。
创新创业活动	4	0	0	4	
创业实践	4	0	0		
合计	132	14	21	167	

5. 学分认定和转换

根据《教育部关于推进高等教育学分认定和转换工作的意见》（教育部教改〔2016〕3号）》，获得相应证书的学生，可依据附件 3：《烟台汽车工程职业学院车辆运用工程系汽车技术服务与营销专业学分认定和转换办法》进行学分认定和转换。

十、附录

1. 烟台汽车工程职业学院人才培养方案变更审批表
2. 烟台汽车工程职业学院教学计划变更审批
3. 烟台汽车工程职业学院车辆运用工程系汽车技术服务与营销专业学分认定和转换办法

附件 1:

烟台汽车工程职业学院人才培养方案变更审批表

专业代码		专业名称	
适用年级		专业所在系	
变更内容			
变更理由			
教学系 意见	签名：年 月 日		
教务处 意见	签名：年 月 日		
学院党委 审核意见	签名(盖章)：年 月 日		
备 注			

附件 2:

烟台汽车工程职业学院教学计划变更审批表

填表日期		填表人		开课系部		开课年级	
开课专业				课程类别			
课程编号			课程名称				
变 更 内 容	课程类别	原类别：—————→		现类别：			
	课程名称	原名称：—————→		现名称：			
	学 分	原学分：—————→		现学分：			
	学 时	原学时：—————→		现学时：			
	学时分配	原学时分配：—————→		现学时分配：			
	学 期	原学期：—————→		现学期：			
	考核方式	原考核方式：—————→		现考核方式：			
	该专业以后各级是否照此执行：						
变 更 理 由							
课程所在 部 门 审核意见	教研室负责人签名： 年 月 日			部门领导签名： 年 月 日			
专业所在 系 部 审核意见	专业负责人签名： 年 月 日			系部领导签名： 年 月 日			
分管领导 审批意见	教务处处长签名： 年 月 日			分管院长签名： 年 月 日			

附件3:

汽车技术服务与营销专业学分认定和转换标准

为拓宽高技能人才成长通道，推动学习成果的认定、积累与转换，根据《烟台汽车工程职业学院学分认定和转换管理办法》的具体要求，结合汽车技术服务与营销专业人才培养方案和教学实际，制定本标准。

一、适用范围与原则

1. 本标准适用于烟台汽车工程职业学院汽车技术服务与营销专业（专业代码：[500210]）的所有在籍学生。

2. 遵循学院办法。严格执行学院办法中关于不予转换课程、学分上限、成绩记载、就高不重复等所有通用规定。

3. 突出专业特色。本标准重点细化与本专业密切相关的证书、竞赛、实践等成果的认定规则。

二、学分认定与转换的具体标准

本专业认可的学习成果主要包括证书类、竞赛类、创新创业实践类等。

（一）证书类学习成果认定标准

表1 证书类学习成果认定标准

序号	证书	相关要求	学分	可替代课程	备注
1	汽车维修工（中级）	通过国家职业技能鉴定考试，具备汽车发动机、底盘、电气系统等部件的检修能力	2	《汽车概论》	需提供鉴定考试合格证明
2	二手车评估师（高级）	掌握二手车技术状况鉴定、价值评估方法，通过相关认证考试	2	《汽车机械基础》	需提供鉴定考试合格证明
3	汽车营销师（中级）	熟悉汽车销售流程、客户关系管理，具备汽车营销策划与执行能力，	2	《沟通与礼仪》	认证机构需为行业认可机构
4	机动车驾驶证（C1及以上）	取得合法有效的机动车驾驶证，具备基本驾驶操作技能	2	《客户关系管理》	驾驶证需在有效期内

序号	证书	相关要求	学分	可替代课程	备注
5	低压电工特种作业操作证	通过应急管理部门组织的考试，取得低压电工特种作业操作证	2	《汽车电工电子基础》	证书需在有效期内，且考试成绩合格

（二）竞赛类学习成果认定标准

表2 竞赛类学习成果认定标准

序号	竞赛名称	级别或获奖要求	可认定学分	可转换课程
1	全国职业院校技能大赛“汽车营销”赛项	国家级，获一、二、三等奖	8、6、4	《汽车顾问式销售》《汽车营销策划》
2	全国二手车鉴定评估师技能大赛	国家级，获一、二、三等奖	6、5、4	《二手车鉴定评估与交易》
3	山东省职业院校技能大赛“汽车营销”赛项	省级，获一、二、三等奖	6、5、4	《汽车网络与新媒体营销》
4	山东省技能兴鲁机动车鉴定评估师大赛	省级，获一、二、三等奖	4	《二手车鉴定评估与交易》
5	山东省大学生创新创业大赛	省级，获一、二、三等奖	6、5、4	《汽车大数据分析与应用》

（三）其他类学习成果认定标准

以第一发明人身份获得与汽车技术服务或营销相关的实用新型专利授权；或作为核心成员（前3名）参与发明专利研发且进入实质审查阶段，实用新型专利认定2学分，发明专利（实质审查阶段）认定4学分，需提供专利证书或受理通知书，可转换一门专业基础课程。

三、组织实施与程序

1. 本专业成立学分认定与转换工作小组，由专业负责人、教研室主任、骨干教师等组成，负责本专业范围内的初审与评议工作。

2. 申请流程。学生每学期开学后两周内提交《学分认定与转换申请表》及相关证明材料原件、复印件。专业工作小组在5个工作日内完成初审，重点审核成果与申请转换课程的等效性，并提出初步认定意见。初审通过后，按成果类别报送至学校相应的认定单位复核。最终由教务处核定、公

示并录入系统。

3. 争议处理。学生对专业工作小组的初审意见有异议，可向教学系提出书面复议申请。

四、附则

本标准未尽事宜，严格按照《烟台汽车工程职业学院学分认定和转换管理办法》执行。