

****技术学院

2025 级人才培养方案

专业大类	装备制造大类
专业名称	新能源汽车技术
专业负责人	****
制定日期	2022 年 9 月
修订日期	2025 年 9 月

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.....	2
(一) 专业、行业与职业岗位.....	2
(二) 工作任务及职业能力分析.....	2
五、培养目标与培养规格.....	3
(一) 培养目标.....	4
(二) 培养规格.....	5
六、课程设置及要求.....	6
(一) 公共基础课程.....	7
(二) 专业(技能)课程.....	7
七、毕业要求.....	9
(一) 毕业要求.....	9
(二) 毕业要求指标点.....	10
八、主要课程内容.....	11
九、教学进程总体安排.....	14
(一) 课程学时分配.....	14
(二) 课程教学进程.....	15
十、实施保障.....	17

2025 级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

专业名称：汽车技术服务与营销

专业代码：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历者。

三. 修业年限

本专业学制三年，可实施弹性学习，最长不超过六年。

四. 职业面向¹

(一) 职业面向

表 2 职业面向与主要岗位简表²

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)	主要岗位类别 (或技术领 域)	职业资格证书或技 能等级证书
交通运输大类 (50)	道路运输类 (5002)	零售业 (52); 保 险业 (68); 机动 车、电子 产品和日 用产 品修理业 (81)	销售人员 (4-01-02); 保险服务人员 (4-05-04); 汽车修理工 (4-12-01-01); 汽车 运用工程技 术人员 (2-02-15-01)	汽车销售顾问 (英文); 汽车售后服务顾问 (英 文); 配件销售与管理; 汽 车保险产品销售; 查勘 定损; 二手车鉴定评估; 汽车新媒体销售与运营 管理人员;	国家职业资格证 书: 汽车维修工 (中级) 机动车鉴定评估 师 (中级) 英语 B 级考试通 过 大学英语 CET-4

注 2: 所属专业大类及所属专业类应依据现行专业目录; 对应行业参照现行的《国民经济行业分类》; 主要职业类别参照现行的《国家职业分类大典》; 根据行业企业调研, 明确主要岗位类别 (或技术领域); 根据实际情况举例职业资格证书或技能等级证书。

(二) 工作任务与职业能力分析

表 3 岗位能力分析表

岗位名称	典型工作任务 ³	工作过程 ⁴	岗位能力要求 ⁵
汽车销售员	1. 国内外客户接待与咨询 (中英文表述) 2. 车型介绍与展示 (中英文表述) 3. 需求分析与挖掘 4. 试驾安排 5. 价格谈判与促成交易 (中英文表述) 6. 金融与保险服务	1. 以热情、专业的态度迎接进店客户, 提供友好的问候和引导。耐心解答客户关于汽车品牌、车型、配置、价格等方面的咨询。 2. 针对特殊国外客户需求, 用英文有针对性地介绍适合的车型, 并进行车辆展示和功能演示。 3. 通过提问和倾听, 挖掘潜在需求, 提供个性化的购车建议。 4. 陪同客户试驾, 解答试驾过程中的疑问, 让客户感受车辆性能。 5. 运用销售技巧, 解决客户疑虑, 促成汽车销售订单的签订。 6. 向客户介绍汽车金融贷款方案和保险产品, 协	能熟练掌握现代汽车结构、原理、性能等方面的基础理论, 熟悉各车型的报价, 熟悉汽车销售流程和相关法律法规政策, 具备中英文流利表达技能等。

		助客户办理相关金融和保险手续。	
汽车维修服务顾问	<ol style="list-style-type: none"> 1.客户接待与沟通（中英文表述） 2.车辆检查与故障诊断 3.维修方案制定与报价 4.维修进度跟踪与反馈 5.客户满意度提升 	<ol style="list-style-type: none"> 1.以热情、专业的态度迎接前来维修保养的客户，及时响应客户需求； 2.与客户一同对车辆进行初步检查，记录车辆外观状况和现有故障症状； 3.为客户提供详细的维修项目和费用报价，解释维修内容和价格构成； 4.实时跟踪维修进度，及时向客户反馈维修进展情况； 5.处理客户的疑问和投诉，采取有效措施提高客户满意度。 	<p>能熟练掌握汽车维修，汽车零配件相关知识及核心词汇的英文表达，熟悉汽车维修价格结算流程，熟悉业务接待技巧和服务礼仪，能够完成汽车维修业务接待、车辆交接、客户跟踪等工作。</p>
机动车鉴定评估专员	<ol style="list-style-type: none"> 1.车辆检查与信息收集 2.技术状况检测 3.价值评估与估算 4.事故鉴定与损失评估 5.文档整理与存档 	<ol style="list-style-type: none"> 1.对机动车进行全面细致的外观检查，包括车漆、车身结构、零部件等。收集车辆的基本信息，如品牌、型号、生产年份、行驶里程、车辆配置等； 2.运用专业设备和工具检测车辆的发动机、变速器、底盘等关键部件的性能； 3.综合考虑车辆的车况、市场行情、品牌影响力等因素，运用专业的评估方法估算车辆价值； 4.对事故车辆进行鉴定，确定事故类型、事故程度和责任划分； 5.整理和保存车辆鉴定评估过程中的各种资料 and 文件，如检测报告、照片、市场调研数据等。 	<p>能熟悉汽车知识与市场行情，精通评估方法；能熟练运用检测工具，精准判断车况；善于沟通，倾听客户需求并清晰表达意见；观察力强，能发现车辆细节问题；还应具备撰写规范评估报告的能力。</p>
汽车保险与理赔专员	<ol style="list-style-type: none"> 1.客户接待与咨询 2.保险销售 3.事故受理 4.现场勘查 5.定损核赔 6.理赔处理 7.档案管理 	<ol style="list-style-type: none"> 1.解答客户关于车险的疑问，提供投保建议； 2.推销合适的车险产品，完成投保手续； 3.接收客户报案，记录事故信息； 4.必要时赴事故现场，核实损失情况； 5.确定损失程度和赔偿金额； 6.协调各方，推动理赔流程，确保赔款及时支付； 7.整理和保存保险理赔相关资料。 	<p>能熟悉车险产品与相关法规，掌握定损核赔技能；有良好沟通能力，能为客户答疑并协调各方；具备现场勘查能力，准确判断事故损失；严谨细心，处理理赔流程无误；会数据分析，能管理档案。</p>

注 3：典型工作任务是一项由计划、实施、评估整个行动过程组成的完整的工作任务，能反映职业工作的内容、形式以及在职业工作中的意义、功能和作用。即同时具备如下四个特征：①具有完整的工作过程；②它能代表职业工作的内容和形式；③完成任务的方式和结果有较大的开放性；④在整个企业的工作（或经营）大环境里具有重要的功能和意义。

注 4：工作过程指企业为完成工作任务并获得工作结果而进行的一个完整的工作程序，由工作内容、工作对象、工具、工作方法、劳动组织、工作人员、工作成效组成。

注 5：概要阐述要胜任该岗位需要具备的能力，用“能……”进行描述。

五. 培养目标与规格⁶

（一）培养目标

本专业培养能够践行社会主义核心价值观，传承技能文明，德智体美劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、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，掌握本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汽车运用工程技术人员、销售人员、售后服务

管理员、二手车经纪人、保险服务人员、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：

本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）掌握与本专业对应职业活动相关的国家法律、行业规定，掌握绿色生产、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，具备社会责任感和担当精神；

（3）掌握支撑本专业学习和可持续发展必备的语文、数学、外语（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 1 门外语并结合本专业加以运用；

（5）掌握电工电子、机械基础、汽车市场营销、汽车构造与原理、汽车性能与评价、汽车维护与使用（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）掌握汽车销售服务技术技能，具有客户开发、汽车性能评价、汽车销售英文表达、客户关系管理能力；

（8）掌握汽车售后服务技术技能，具有售后服务接待、进厂检验、竣工检验、结算交车、返修与原诉处理等能力；

（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。

表 4 汽车技术服务与营销专业培养（目标）规格

序号	具体内容
I	身心健康,人格健全, 具备社会责任感、深厚的爱国情感和中华民族自豪感
II	具备自我管理能力和信息素养、工匠精神和参与意识; 具备能满足职业发展需要的专业知识和视野。
III	具备适应汽车营销服务行业一线典型工作岗位需求的业务知识和技能。
IV	具备良好的中英文语言沟通和应急事件处理能力, 熟练掌握计算机办公软件的使用。
V	具备较强的集体意识和团队合作精神、终生学习的意识、较强的社会适应性和创新创业意识。

六. 课程设置及要求

课程设置及要求

(一) 课程体系的架构与说明⁹

1.公共基础课程

按照国家有关规定开齐开足公共基础课程。将思想政治理论、体育、军事理论与军训、心理健康教育、劳动教育等列为公共基础必修课程。将马克思主义理论类课程、党史国史、中华优秀传统文化、语文、应用数学、应用物理、应用化学、外语(英语)、国家安全教育、信息技术、艺术、职业发展与就业指导、创新创业教育等列为必修课程或限定选修课程。

2.专业课程

包括专业基础课程、专业核心课程和专业拓展课程。

(1) 专业基础课程

主要包括: 汽车文化、基础经济学、汽车概论、消费心理学、汽车维护与保养

(2) 专业核心课程

主要包括: 汽车构造、汽车保险与理赔、汽车营销策划、网络营销、二手车鉴定评估与交易、事故车辆查勘与定损、汽车顾问式销售、汽车售后服务接待

(3) 专业拓展课程

主要包括: 汽车总装技术、新能源汽车技术、经济学基础、营销礼仪。

3.实践性教学环节

实践性教学主要包括实验、实习实训、毕业设计、社会实践活动等形式。

(1) 实训

在校内进行整车认识、汽车维护与保养、汽车营销策划实务、二手车鉴定评估与交易等实训。

(2) 实习

在汽车制造行业的整车销售企业、售后服务企业、二手车鉴定企业进行实习, 包括认识实习和岗位实习。

注 9: 专业课程体系可用图、表的方式进行阐述, 应体现所设置的课程体系与岗位典型工作任务间的关系。

(二) 专业课程体系

表 7 汽车技术服务与营销专业课程体系表

序号	课程名称 (学习领域)	对应的典型工作任务
1	汽车文化; 汽车构造; 汽车电工电子; 汽车维护与保养; 大学英语	1.汽车性能评价 2.汽车结构和配置的介绍 (中英文) 3.汽车配件的销售

2025 级汽车技术服务与营销专业人才培养方案

		4.汽车常规保养维护
2	汽车概论; 沟通与礼仪; 汽车营销策划; 消费心理学; 汽车顾问式销售; 商务英语初级;	1.客户开发 2.汽车销售 (中英文) 3.客户关系管理 4.客户心理分析 5.汽车营销策划 6.新品推广 7.试驾安排 8.具备日常交流、职场沟通、专业英语应用能力
3	汽车保险与理赔	1.汽车保险咨询 2.汽车保险办理 3.汽车保险销售 4.汽车贷款业务
4	汽车网络与新媒体营销	1.网 络与新媒体营销 2.汽车产品宣传推广 3.社交媒体营销
5	二手车鉴定评估与交易	1.汽车技术状况鉴定 2.二手车价值评估 3.二手车交易业务办理
6	事故车辆查勘与定损	1.车险查勘 2.保险责任辨析 3.事故责任判定 4.事故车损失评估 5.事故车修复项目判定
7	汽车售后服务接待	1.售后服务接待环节 2.进厂检验 3.结算交车 4.返修与怨诉处理

表 8 汽车技术服务与营销专业课程矩阵表¹⁰

毕业要求	毕业要求指标 11	汽车文化	汽车电工电子	汽车概论	汽车维护与保养	汽车构造	汽车保险与理赔	汽车营销策划	汽车网络与新媒体营销	二手车鉴定评估与交易	事故车辆查勘与定损	汽车顾问式销售	消费心理学	汽车售后服务接待	公共基础课程	创新创业课程	公共基础拓展课程	专业拓展课程	实习实训
1	1.1														√		√		
	1.2														√		√		
	1.3														√		√		
2	2.1														√		√		
	2.2															√	√		
3	3.1														√		√		
	3.2														√		√		
4	4.1			√											√	√	√		
	4.2																	√	√
	4.3															√		√	√

2025 级汽车技术服务与营销专业人才培养方案

5	5.1	√				√		√	√			√	√						
	5.2							√				√	√						
	5.3							√				√	√						√
6	6.1	√			√	√							√	√					
	6.2				√	√							√	√					√
7	7.1		√			√				√									
	7.2		√			√				√									√
8	8.1						√												
	8.2						√												√
9	9.1		√			√				√									
	9.2		√			√				√									√
10	10.1													√					
	10.2													√					
11	11.1													√					√
	11.2													√					√
	11.3													√					√
	11.4								√			√							√
12	12.1														√				√
	12.2																		
	12.3																	√	√
	12.4								√					√					
13	13.1																		√
	13.2														√				

七. 毕业要求

本专业毕业要求完成总学分不低于 140，详细要求如下：

(一) 毕业要求⁷

表 5 汽车技术服务与营销专业毕业要求

序号	毕业要求	对应的培养目标
1	热爱社会主义祖国，拥护党的基本路线；掌握马列主义毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系；具有为国家富强、民族复兴而奋斗的志向和社会责任感。	I
2	具有人文素养、科学精神和公民意识，能够理解并遵守职业道德规范。	I
3	具有健康的心理与强健的体魄。	I
4	掌握社会人文基础知识、职业常识及专业知识，能够理解并适应现代社会的发展特点，能够理解和解释本专业领域及相关领域的现象和问题，了解汽车销售与服务行业发展前沿和趋势，具备国际化视野。	II
5	掌握汽车销售岗位所需的基本知识与技能。	III
6	掌握汽车售后服务岗位所需的基本知识与技能。	III
7	掌握机动车鉴定评估交易的基本知识与技能。	III
8	掌握汽车保险与理赔的基本知识和技能。	III
9	掌握汽车定损与核损岗位所需的基本知识与技能。	III
10	具有良好的语言（含英文）和文字表达能力，能够在日常生活和实际工作中对应急事件进行恰当地处理。	IV
11	具备计算机和网络应用常识，能够使用常见的办公软件进行基本的文档编辑及数据处理；熟悉移动互联网相关及网络营销的基本知识。	IV
12	具备交流沟通和团队协作能力；具有自主学习和终身学习的意识和能力	V
13	具备较强的职业适应性；具备创新意识和创业常识	V

注 7：毕业要求应该能够支撑培养目标的达成，应覆盖所有的培养目标。一条培养目标可以由多条毕业要求支撑，一条毕业要求也可以支撑多条培养目标，毕业要求数量不超过 15 条。

(二) 毕业要求指标点⁸

表 6 汽车技术服务与营销专业毕业要求指标点

序号	毕业要求	对应的指标点
1	热爱社会主义祖国，拥护党的基本路线；掌握马列主义毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系；具有为国家富强、民族复兴而奋斗的志向和社会责任感。	1.1 认真学习思想政治德育课程，考核成绩合格；
		1.2 积极参加学校组织的集体活动，具备集体主义观念。
		1.3 在校期间，遵纪守法，无重大违反校规校纪的行为。
2	具有人文素养、科学精神和公民意识；能够理解并遵守职业道德规范。	2.1 认真学习公共素养和职业法规与道德课程，考核成绩合格。
		2.2 在学习中求真、务实、勇于思考和质疑，对现代社会和企业的组织规则具备一定的了解；理解并愿意遵从职

2025 级汽车技术服务与营销专业人才培养方案

		业道德规范。
3	具有健康的心理与强健的体魄。	3.1 认真进行体育课程学习和课后锻炼, 考核成绩合格。 3.2 具备心理学基本常识, 具有关注和调整自身心理健康的意识。
4	掌握社会人文基础知识、职业常识及专业知识, 能够理解并适应现代社会的发展特点, 能够理解和解释本专业领域及相关领域的现象和问题, 了解汽车行业发展前沿和趋势, 具备国际化视野。	4.1 认真学习公共素养和行业基本能力课程, 考核成绩合格。 4.2 认真参与校外实践课和毕业顶岗实习, 通过实习了解企业、了解行业、了解现代社会组织规则。 4.3 结合专业特点和个人兴趣制作毕业设计, 在毕业设计中能够准确表达对行业发展现状和前沿趋势的理解, 并能提出创新性的想法和设计。
5	掌握汽车销售岗位所需的基本知识与技能。	5.1 汽车销售岗位专项能力课程考核合格; 5.2 掌握汽车销售的基本流程和工作规范; 能够独立完成汽车销售流程的模拟实训; 5.3 能够操作汽车销售系统软件。
6	掌握汽车售后服务岗位所需的基本知识与技能。	6.1 汽车售后服务岗位专项能力课程考核合格; 6.2 掌握汽车售后服务的基本流程和工作规范; 能够独立完成汽车售后服务核心流程的模拟实训;
7	掌握机动车鉴定评估交易的基本知识与技能。	7.1 机动车鉴定评估交易岗位专项能力课程考核合格; 7.2 掌握机动车鉴定评估交易的基本程序和工作规范; 能够独立完成机动车性能检测、价格评估、交易备案等环节的模拟实训;
8	掌握汽车保险与理赔的基本知识和技能。	8.1 汽车保险与理赔岗位专项课程考核合格; 8.2 掌握汽车保险与理赔的具体工作流程和规范; 能够独立完成汽车保险与理赔流程的模拟实训;
9	掌握汽车定损与核损岗位所需的基本知识与技能。	9.1 汽车定损与核损岗位专项课程考核合格; 9.2 掌握汽车定损与核损岗位的具体工作流程和规范; 能够独立完成事故现场查勘、定损、核损、理算等环节的模拟实训;
10	具有良好的中英文语言和文字表达能力, 能够在日常生活和实际工作中对应急事件进行恰当地处理。	10.1 在课堂内外的各类活动中, 能够独立进行口语表达; 能够进行针对性地书面写作, 文字表达流畅, 逻辑清晰。 10.2 认真参与实用英语的学习, 考核成绩合格; 掌握危机处理的技巧和方法, 灵活应对工作生活中出现的应急事件。
11	具备计算机和网络应用常识, 能够使用常见的办公软件进行基本的文档编辑及数据处理; 熟悉移动互联网相关及网络营销的基本知识。具备“互联网+”的意识	11.1 认真参与计算机应用课程学习, 通过全国计算机一级考试; 11.2 能够应用计算机和网络常识, 进行指定信息的搜索。 11.3 在参与毕业论文及其它校内外任务时, 能够灵活应用计算机办公软件制作和编辑文档、处理数据。 11.4 了解电子商务的基本内涵和模式, 熟悉汽车营销的发展现状及趋势; 具备“互联网+”意识。
12	具备中英文交流沟通和团队协作能力; 具有自主	12.1 在课程学习的过程中, 熟悉团队合作的模式, 能够

	学习和终身学习的意识和能力	在团队中明确自己的定位。
		12.2 具备团队配合的意识, 并掌握团队沟通的方法与技巧。
		12.3 能够通过团队合作, 完成各项专业课程任务(大作业及课内外实训)。
		12.4 面对新的学习任务时, 具备尝试和挑战的意识, 并具备利用网络和图书馆资源查找和学习信息的方法和能力。
13	具备较强的职业适应性;具备创新意识和创业常识	13.1 能够独立完成毕业论文和顶岗实习, 考核成绩合格;
		13.2 掌握创新创业的基本政策与常识, 具备创新和创业意识; 在大学生双创比赛、毕业论文和实习过程中, 展示出一定的创新和创业能力。

注 8: 制订毕业要求指标点时应注意以下几点: 一是要与毕业要求对应, 一条毕业要求可以由几个指标点进行支撑。二是描述要具体可测, 尽量用外显性行为动词, 总数不超过 45 条。

八. 主要课程内容

表 8
汽车构造

课程名称	汽车构造		
开设学期	三	基准学时	64
课程目标:			
通过本课程学习, 使学生掌握汽车的总体构造和基本工作原理, 具备描述汽车主要零部件的名称、功用与基本工作原理的能力, 为后续专业课学习和维修技能打下基础。			
课程内容:			
本课程内容包括汽车整体结构、曲柄连杆机构结构、配气机构结构、燃料供给系统结构、 润滑与冷却系系统结构、传动系统结构、行驶系统结构、转向系统结构、汽车制动系统结构认识等内容。			
教学要求:			
以理论讲解方式为主, 结合实操拆装、视频教学及虚拟仿真软件等方式; 注重学生专业基础知识和基本职业素养的培养; 教学过程中要融入工匠精神教育、劳动教育、安全教育、5S 育、环保教育等思政元素。			

汽车保险与理赔

课程名称	汽车保险与理赔		
开设学期	三	基准学时	64
课程目标:			
通过本课程学习, 使学生了解保险基本理论、汽车保险 市场和产品, 能够具备车险投保、查勘定损等岗位所需职业素养。			
课程内容:			
本课程包括三大模块:			
1、 认识汽车保险: 保险学基础、车险市场及产品、商业车险费率体系、UBI 车险、机动车交通事故责任强制保险、商业车险;			
2、 车险投保承保: 车险展业、车险投保方案设计、车险承保与核保、车险合同;			
3、 车险索赔理赔: 道路交通事故的处理与认定、现场查勘及案例分析、损失评估及案例分析、特殊事故查勘定损及案例分析等内容			

教学要求：

采用理实一体化教学模式，注重学生相关实践技能和职业能力的培养；教学过程中深度挖掘思政元素，有机融入服务意识、忧患意识、职业道德、工匠精神、守法诚信教育等思政元素。

汽车营销策划

课程名称	汽车营销策划		
开设学期	三	基准学时	64
课程目标：			
通过本课程的目的使学生了解汽车营销基础与实务的最新进展，系统理解汽车营销的理论、方法与策略，掌握现代汽车营销思想，了解汽车营销基础与实务对企业发展意义，同时培养学生组织协调汽车营销策划活动的创新能力和实施组织能力。			
课程内容：			
本课程主要内容包括熟悉汽车市场的特点、汽车英语销售话术、掌握关键技术英文表达、了解消费者购车行为、汽车市场细分与定位、汽车市场营销策略、汽车营销模式等内容。深入了解汽车促销活动策划技能，包括汽车营销要点、客户服务、汽车营销创意设计等基本知识点，并能将汽车营销基础与实务应用到市场策划、销售活动和售后服务等一线岗位实施策略中。			
教学要求：			
采用理实一体教学模式，注重学生实践能力和创新能力的培养，提升语言表达、责任心与职业道德、自我保护、应变能力等综合素质。增强学生沟通协调能力，使其能与同学团结合作，相互帮助，共同进步；培养严谨认真细致的工作态度和诚实守信的品格。			

网络营销

课程名称	网络营销		
开设学期	三	基准学时	64
课程目标：			
通过该课程学习,在能够掌握汽车新媒体营销基本理论与研究方法的基础上，能够与企业相关实际工作的具体实践相合，树立现代的移动互联网新媒体营销理念；掌握汽车企业新媒体营销基本策略的实施流程和具体步骤；能够系统运营汽车企业微博；能够成功打造基础汽车微博自媒体有效账号；掌握汽车新品上市不同阶段的微博营销技巧；能够全面构建汽车微信营销系统；能掌握汽车微营销社群软件多元化发展背景下各个新模式的特点。培养学生的发现问题能力和解决问题的能力。			
课程内容：			
本课程内容包括：新媒体运营认知；汽车企业微信运营；汽车企业短视频平台的运营与推广；汽车网络直播模式认知与实践；今日头条号的运营与文案撰写技巧；知识社区的基本运作和推广思路；汽车企业官方微博的搭建；其他新媒体平台账号与内容运营。			
教学要求：			
采用理实一体教学模式，注重学生实践能力的培养，具有一定的科学思维方式和判断分析问题的能力；养成处理问题的应变能力；具备良好的人际沟通能力和创新能力。			

二手车鉴定评估与交易

课程名称	二手车鉴定评估与交易		
开设学期	四	基准学时	64
课程目标： 通过本课程学习使学生具备利用相关标准和资料、工具 和检测设备对二手车技术状况进行鉴定的能力，选择合适的评估方法对二手车进行价值评估的能力，撰写鉴定估价报告和二手车交易的能力。逐步养成二手车鉴定评估师必备的职业素养。			
课程内容： 本课程主要内容包括二手车的评估准备、判别事故车、二手车技术状况鉴定、二手车评估方法、评估报告的撰写和二手车营销等内容。			
教学要求： 采用理实一体教学模式，注重学生实践能力的培养；教学过程中要融入职业素养、礼仪教育、法制教育工匠精神教育、劳动教育、安全教育、5S 教育等思政元素。			

事故车辆查勘与定损

课程名称	事故车辆查勘与定损		
开设学期	四	基准学时	64
课程目标： 通过本课程学习使学生具备独立完成轻微损伤事故车损失费用评估的能力；初步具备严重损伤、水灾、火灾事故车损失费用评估的能力，逐步养成事故车损失评估师必备的职业素养。			
课程内容： 本课程主要内容包括事故车损失评估的理论和方法；汽车碰撞修理方法；事故车损伤的检查技术；工时费和材料费的估算；汽车各部分的损伤评估；车损报告的编制等内容。			
教学要求： 按照轻微、中度损伤、严重损伤、水灾、火灾事故车损失评估 5 个学习情境组织教学；主要采用案例教学法，引入不少于 8 个典型案例；教学过程中要融入工匠精神教育、法治教育、公平公正的品格教育、安全教育等思政元素。			

汽车顾问式销售

课程名称	汽车顾问式销售		
开设学期	四	基准学时	64
课程目标： 通过本课程学习使学生在具备系统的汽车专业理论知识和实际操作技能的基础上，掌握顾问式销售的基本理论、基本流程和方法技巧，重点强化有关销售服务实践技能的培养，使学生具备专业汽车销售顾问的职业能力和素养。			

课程内容：

本课程主要内容包括汽车销售认知、公共英语、汽车销售英语、客户管理管理、相关衍生服务等内容。

教学要求：

采用理实一体化教学模式，注重学生相关实践技能和职业能力的培养；教学过程中深度挖掘思政元素，有意、有机融入服务意识、服务初心、爱国情怀、文化认同、文化自信、职业品德、工匠精神、劳动教育、安全教育、5S 教育等。

消费心理学

课程名称	消费心理学		
开设学期	四	基准学时	64
课程目标： 通过本课程学习，使学生掌握汽车的总体构造和基本工作原理，具备描述汽车主要零部件的名称、功用与基本工作原理的能力，为后续专业课学习和维修技能打下基础。			
课程内容： 本课程内容包括汽车整体结构、曲柄连杆机构结构、配气机构结构、燃料供给系统结构、润滑与冷却系统结构、传动系统结构、行驶系统结构、转向系统结构、汽车制动系统结构认识等内容。			
教学要求： 以理论讲解方式为主，结合实操拆装、视频教学及虚拟仿真软件等方式；注重学生专业基础知识和基本职业素养的培养；教学过程中要融入工匠精神教育、劳动教育、安全教育、5S 育、环保教育等思政元素。			

汽车售后服务接待

课程名称	汽车售后服务接待		
开设学期	四	基准学时	64
课程目标： 通过本课程学习使学生具备保养维修提醒、接车检验及故障问诊、保养维修项目解释、协调维修服务团队（维修车间、备件仓库）、保养维修后车辆质量检验及交车、客户资料维护、客户跟踪回访等工作的能力。逐步养成售后服务顾问必备的职业素养。			
课程内容： 本课程主要内容包括汽车售后服务岗位概述、常规保养车辆售后服务流程、故障车辆和事故车辆售后服务接待流程、客户满意度、三包索赔、汽车保险等内容。			
教学要求： 采用理实一体化教学模式，注重学生相关实践技能和职业能力的培养；教学过程中深度挖掘思政元素，有意、有机融入服务意识、服务初心、职业品德、工匠精神、劳动教育、安全教育、5S 教育等。			

九. 教学进程总体安排**(一) 各类课程学时分配表****表 9 教学活动时间分配表**

单位：周

内容 学期	一	二	三	四	五	六	合计	学分
军训（含入学教育）	4	0	0	0	0	0	4	4

2025 级汽车技术服务与营销专业人才培养方案

理论教学（理实一体）	12	16	15	15	0	0	58	119
课程实训	0	1	1	2	0	0	4	4
劳动教育（三自管理）	0	0	1	0	0	0	1	1
跟岗实习	0	0	0	0	10	0	10	10
岗位实习	0	0	0	0	0	20	20	20
毕业设计（毕业论文）	0	0	0	0	10	0	10	10
复习、考试	2	2	2	2	0	0	8	0
报到、机动	2	1	1	1	0	0	5	0
学期周数	20	20	20	20	20	20	120	168

每学年 40 周，包括学生报到与复习考试，需根据校历安排各项教学活动。

表 10 专业中课程分类学时及学分比例表

课程类别		学时			占总学时 (%)	学分	占总学分 (%)	备注
		学时	理论	实践				
必修课程	公共基础课	752	386	366	26.86	43	25.60	1. 总学时为：2800 学时； 2. 实践学时为：760 学时， 占总学时的 27.14%。 3. 公共基础课（含公共选修、创新创业）学时为：953 学时， 占总学时的 34%。 4. 选修课学时为：448 学时， 占总学时的 16%。
	专业基础课	276	180	96	9.86	18	10.71	
	专业核心课	512	256	256	18.3	32	19.1	
	创新创业课程	52	42	10	1.86	3	1.79	
	实践教学环节	760	0	760	27.14	44	26.19	
选修课程	公共基础选修课	128	128	0	4.57	8	4.76	
	专业拓展选修课	320	160	160	11.4	20	11.9	
合计		2800	1152	1648	100	168	100	

(二) 课程教学进程

表 11 2025 级汽车技术服务与营销专业课程教学安排表

课程类别	序号	课程名称	学分	总学时	理论学时	实践学时	考核形式	一学年		二学年		三学年	
								一	二	三	四	五	六
公共基础课	1	军事理论*	2	36	36	0	考查	36					
	2	军训（含入学教育）	4	120	0	120	考查	120					
	3	思想道德与法治	3	48	42	6	考试	48					
	4	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2	32	28	4	考试			32			
	5	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	3	48	42	6	考试		48				
	6	中华民族共同体概论	1	16	12	4	考查		16				
	7	形势与政策 I*	1	16	16	0	考查	8	8				
	8	形势与政策 II*	1	16	16	0	考查			8	8		
	9	心理健康教育	2	32	24	8	考查	32					
	10	劳动教育	2	64	0	32	考查			32			
	11	国家安全教育	0.5	12	10	2	考查	12					
	12	大学英语 1	3	64	31	33	考试	48					

2025 级汽车技术服务与营销专业人才培养方案

	13	大学英语 2	4	64	31	33	考试		64				
	14	高等数学	3	48	48	0	考试	48					
	15	信息技术	4	64	0	64	考试		64				
	16	体育 I	1.5	24	0	24	考试	24					
	17	体育 II	2	32	0	32	考试		32				
	18	体育 III	2	32	0	32	考试			32			
	19	体育 IV	2	32	0	32	考试				32		
	小计		43	752	386	366		376	232	104	40		
公共基础选修课	20	《公共选修课》* (包括四史教育、职业素养、社会责任、绿色环保、管理等)	8	128	128	0	选修						
	小计 (选学 4 门)		8	128	128	0							
创新创业模块	21	大学生职业发展	0.5	12	10	2	考查	12					
	22	创新创业教育	1	16	14	2	考查		16				
	23	就业指导	1	16	14	2	考查				16		
	24	专创融合课程	0.5	8	4	4	考查			8			
	小计		3	52	42	10		12	16	8	16		
专业基础课	25	汽车文化	2	28	20	8	考试	28					
	26	基础经济学	4	56	40	16	考试	56					
	27	汽车概论	4	64	40	24	考试		64				
	28	消费心理学	4	64	40	24	考试		64				
	29	汽车维修与保养	4	64	40	24	考试			64			
	小计		18	276	180	96		84	128	64			
专业核心课	30	汽车构造	4	64	32	32	考试			64			
	31	汽车保险与理赔	4	64	32	32	考试			64			
	32	汽车营销策划	4	64	32	32	考试			64			
	33	网络营销	4	64	32	32	考试			64			
	34	二手车鉴定评估与交易	4	64	32	32	考试				64		
	35	事故车辆查勘与定损	4	64	32	32	考试				64		
	36	汽车顾问式销售	4	64	32	32	考试				64		
	37	汽车售后服务接待	4	64	32	32	考试				64		
	小计		32	512	256	256				256	256		
专业拓展选修课	38	汽车总装技术*	4	64	32	32	考试				64		
	39	沟通与礼仪*	4	64	32	32	考试				64		
	40	新能源汽车技术*	4	64	32	32	考试				64		
	41	汽车电工电子*	4	64	32	32	考试				64		
	42	营销礼仪*	4	64	32	32	考试				64		
	小计		20	320	160	160					320		
专业实践教学环节	43	整车认识	1	30	0	30	考查		30				
	44	汽车维修与保养	1	30	0	30	考查			30			
	45	汽车营销策划实务	1	30	0	30	考查				30		
	46	二手车鉴定评估与交易	1	30	0	30	考查				30		
	47	跟岗实习	10	160	0	160	考查						10 周

2025 级汽车技术服务与营销专业人才培养方案

48	岗位实习	20	320	0	320	考查							20 周
49	毕业设计（毕业论文）	10	160	0	160	考查							10 周
小计		44	760	0	760								
总计		168	2800	1152	1648								

说明：(1) 标*号项目为课外学时。(2)《形势与政策》课教学以系列讲座形式开展。(3)《高等数学》课程，非汽车专业安排在第一学期，汽车专业安排在第二学期。(4)《信息技术》课程，非汽车专业安排在第二学期，汽车专业安排在第一学期。(5)《专创融合课程》由系部负责开发能将专业与创新创业深度融合的课程，负责组织教学。(6) 每个专业一般 6-8 门核心课程；3-4 门专业拓展选修课，选上 1-2 门。(7)《军事理论》、《心理健康教育》线上线下教学。(8)《劳动教育》汽车专业安排在第一学期，非汽车专业安排在第二学期。

十. 实施保障

(一) 专业教学团队基本要求

按照“四有好老师”“四个相统一”“四个引路人”的要求建设专业教师队伍，将师德师风作为教师队伍建设的第一标准。

1. 队伍结构

本专业拥有一支结构合理、专兼结合、双师素质高的师资队伍，专业教学团队由 11 名教师组成，其中专任教师 7 名，兼职教师 4 名。专任教师中，高级职称占比 20%，双师型教师 80%，专任教师队伍在职称、年龄上形成合理的梯队结构。

2. 专业带头人

专业带头人何健副教授从教近二十年，发表论文十多篇，主编教材二部，主持完成省校级教研项目三项；安徽省职业院校技能大赛优秀指导教师；安徽省教坛新秀；合肥市技术能手；合肥市金牌职工；合肥市青年岗位能手；汽车维修工“高级技师”；2012 年-2024 年一直带队参加职业院校技能大赛，多次荣获优异成绩。

3. 专任教师

7 名专任教师都具有高校教师资格，具有高尚的师德，爱岗敬业；具有汽车服务工程、市场营销或车辆工程等相关专业本科及以上学历，扎实的汽车技术营销与服务相关理论功底和实践能力；具有信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究；专任教师都有丰富的企业实践经历，7 名专任教师均有多年企业培训和实践经历。专业教师团队多次在全国高职院校技能大赛中取得优异成绩。

4. 兼职教师

来自行业企业的 4 名兼职教师，为我省汽车服务行业的汽车营销专家，具备良好的思想政治素质、职业道德和创新精神，具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，具有知名企业认证的高级销售顾问证书。

(二) 实践教学条件基本要求

1. 校内实训基本要求

表 12 汽车技术服务与营销专业实训室信息

实训室名称	整车认识实训室	面积要求	80m ²
序号	核心设备	数量要求	备注
1	瑞风 S4 整车	2 辆	

2025 级汽车技术服务与营销专业人才培养方案

2	江淮 6ES 整车	1 辆	
3	吉利帝豪 E450	1 辆	
4	蔚来 ES6	1 辆	

实训室名称		汽车营销策划实务实训室	面积要求	200m ²
序号	核心设备		数量要求	备注
1	实训教学车辆		1 台	
2	教学一体机		1 台	
3	营销虚拟仿真实训台		2 台	定制设备
4	营销策划软件		1 套	定制设备

实训室名称		二手车鉴定评估与交易实训室	面积要求	200m ²
序号	核心设备		数量要求	备注
1	实训教学车辆		2 台	
2	教学一体机		1 台	
3	二手车鉴定评估与交易实训台		1 台	定制设备
4	二手车鉴定评估与交易软件		1 套	定制设备

实训室名称		汽车维护与保养	面积要求	80m ²
序号	核心设备		数量要求	备注
1	举升机		4 台	
2	实训车辆		2 台	

2.校外实习基地基本要求（合作深度包括深度合作型、紧密合作型、一般合作型三个等级，各等级标准参照校外实践教学基地建设标准）。

表 13 汽车技术服务与营销专业校外实习基地一览表

序号	校外实习基地名称	合作企业名称	用途 ¹²	合作深度要求
1	安徽汽车职业技术学院安徽江淮汽车控股有限公司	安徽江淮汽车控股有限公司	认知实习、定岗实习	深度合作
2	安徽汽车职业技术学院安徽安凯汽车股份有限公司	安徽安凯汽车股份有限公司	认知实习、定岗实习	紧密合作
3	合肥国轩高科动力能源有限公司实习基地	合肥国轩高科动力能源有限公司	跟岗实训、岗位实习	深度合作型
4	华霆（合肥）动力技术有限公司实习基地	华霆（合肥）动力技术有限公司	跟岗实训、岗位实习	深度合作型
5	大众汽车（安徽）有限公司实习基地	大众汽车（安徽）有限公司	跟岗实训、岗位实习	深度合作型

注 12：指认识实习、跟岗实训、岗位实习等。

(三) 使用的教材、数字化(网络)资料等学习资源

表 14 汽车技术服务与营销专业教材选用表

序号	教材名称	教材类型	出版社	主编	出版日期
1	汽车构造与使用	“十四五”职业教育 国家规划教材	人民邮电出版社	刘艳莉 董长兴 李 东兵	2019.2
2	汽车保险与理赔	“十四五”职业教育 国家规划教材	机械工业出版社	祁翠琴	2024.2
3	汽车营销策划基础 与实务	“十四五”职业教育 国家规划教材	机械工业出版社	林凤 陈佳伟 赵一 敏	2019.11
4	网络营销		机械工业出版社	魏亚萍	2023.12
5	二手车鉴定评估与 交易		机械工业出版社	刘巧燕	2024.7
6	事故车辆查勘与定 损	“十四五”职业教育 国家规划教材	机械工业出版社	左适够	2021.4
7	汽车顾问式销售	汽车营销与服务专 业“校企合作”精品 教材	机械工业出版社	吴风波 刘秀荣	2024.4
8	消费心理学		大连出版社	柳欣 李海莹	2014.6
9	汽车售后服务接待	汽车营销与服务专 业“校企合作”精品 教材	机械工业出版社	张燕 廖明	2024.3

表 15 汽车技术服务与营销专业数字化资源一览表

序号	数字化资源名称	资源网址
1	超星平台	https://jac.mh.chaoxing.com/
2	职教云	https://zjy2.icve.com.cn/index
3	国家智慧教育公共服务平台	https://www.smartedu.cn/
4	中国大学 MOOC	https://www.icourse163.org/

(四) 教学方法、手段与教学组织形式建议

本专业应以提高教育教学质量为目标,以满足学生成才成长的多元需求为出发点,以学生为中心,以“教、学、做”一体化为主线,充分调动学生的学习积极性和教学互动的参与度。

1.教学方法建议针对学生实际情况,结合课程特点和教学条件,灵活应用多种教学方法。如:讲授和启发、情景模拟、案例分析、任务驱动和行动导向等教学方法。

2.教学手段建议鼓励学生独立思考,激发学习的主动性,培养务实精神和创新意识,注重多种教学手段相结合。如:讲授与多媒体教学相结合,视频演示与认知实习相结合,教师示范与实际动手相结合,虚拟仿真与真实操作相结合,专项技术教学与综合实际应用相结合等。

3.组织形式建议结合课程特点、教学环境支撑情况采用不同的形式组织教学。如:整班集中教学、分组交流学习、现场观摩体验、分岗位合作完成汽车销售、二手车鉴定评估交易任务等。

(五) 教学评价、考核建议

在 2023 级专业课课程改革的基础上，继续深化课程考核改革，强化过程考核。加大过程考核比例，努力提高学生的实践动手能力。构建第三方考核评价体系，实现人才培养的知识、能力、素质目标。

1.考核成绩与绩点折算方法

百分制成绩	90-100	80-89	70-79	60-69	<60
绩点	4.0-5.0	3.0-3.9	2.0-2.9	1.0-1.9	0.0
五级制成绩	优秀	良好	中等	及格	不及格
绩点	4.5	3.5	2.5	1.5	0.0

2.学分绩点计算方法

某门课程学分绩点，即等于该门课程的绩点数乘以该门课程的学分数。平均学分绩点一般作为衡量学生学习质量的主要指标，可按学期或学年进行结算，作为综合考评及奖励学生的重要依据。

平均学分绩点计算公式为：

平均学分绩点=所有课程(环节)学分*绩点之和/所学课程(环节)的学分之和

3.课程学分获取

课程学分是指专业人才培养方案中规定的必修课和选修课学分。

(1)学生必须按规定参加各类课程的学习，取得考核资格，考核评价成绩达到 60 分或及格以上者，经审查确认后即可获得该门课程学分;经批准缓考的，课程考试成绩以实际成绩计入，并取得相应学分。

(2)独立的实践教学环节(实训周)，学生出勤率达 80%以上，经考核合格方可获得该课程的学分。综合实践教学作为一个完整的学分计算单位，不拆开计分。

(3)课证融合课，可以实行“以证代考”，考级通过，取得相应学分非课程学分取得。

4.非课程学分的获取

非课程学分由互认学分和奖励学分构成。

(1)互认学分是指参加其他函授教育、自考、社会培训、网络学习或校际课程等途径获得的学分。学分互认需由学生本人提出申请，经所在系部审核，报教务处备案。

(2)学生个人或团队在创业实践活动、技能大赛、发表论文、获得专利等方面取得成绩，对照《安徽汽车职业技术学院职业技能大赛管理办法》等文件规定，由学生所在系出具证明材料，经活动具体负责部门审核、教务处审批，获得相应的学分。

(六) 质量管理

1.学校和系部应建立专业人才培养质量保障机制，健全专业教学质量监控管理制度，改进结果评价，强化过程评价，探索增值评价，吸纳行业组织、企业等参与评价，并及时公开相关信息，接受教育督导和社会监督，健全综合评价。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.学校和系部应完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，定期开展课程建设、日常教学、人才培养质量的诊断与改进，建立健全巡课、听课、评教、评学等制度，建立与企业联动的实践教学环节督导制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课、示范课等教研活动。

3.专业教研组织应建立线上线下相结合的集中备课制度，定期召开教学研讨会议，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。

4.学校应建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，并对生源情况、职业道德、技术技能水平、就业质量等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。