|  |
| --- |
| **长春汽车工业高等专科学校** |
| **汽车营销与服务专业****（二手车鉴定与评估方向）****（专业代码630702）** |
| **人才培养方案****（2020年修订）** |
| 汽车营销学院制 |
| 2020年6月11日 |

**目录**

一、专业名称及代码 …………………………………………………………………………1

二、入学要求 …………………………………………………………………………………1

三、修业年限、培养模式…………………………………………………………………… 1

四、职业面向………………………………………………………………………………… 1

五、培养目标与培养规格…………………………………………………………………… 1

六、课程设置及要求 …………………………………………………………………………3

七、教学进程总体安排 ……………………………………………………………………42

八、实施保障 ………………………………………………………………………………47

九、毕业要求 ……………………………………………………………………………… 48

十、附录 …………………………………………………………………………………… 48

**一、专业名称及代码**

汽车营销与服务专业（二手车鉴定与评估方向）（专业代码630702）。

**二、入学要求**

高等职业学校学历教育入学要求一般为高中阶段教育毕业生或具有同等学力者。

通过省高职院校单独招生考试；通过普通高等学校招生全国统一考试的在籍学生；通过中高职衔接考试的中职院校在籍学生；

**三、修业年限、培养模式**

**修业年限：**3年（新生报到即分教学方向，三学年独立培养）

**培养模式：**

（1）“新准员工式1+1+1”人才培养模式，第一年学习专业基础知识；第二年学习校企合作订单班课程；第三年学生进入企业实习，实行“双导师”制，由学校老师与企业师傅共同培养学生。

（2）实现全订单培养，招生即招工，入学即就业。

**四、职业面向**

**表1 二手车鉴定与评估专业职业面向**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 所属专业大类（代码） | 所属专业类（代码） | 对应行业 | 主要职业类别 | 主要岗位类别 | 职业资格证书或技能等级证书举例 |
| 财经商贸63 | 市场营销类6307 | 1.二手车销售2二手车再制造3.二手车鉴定评估 | 营销员二手车再制造技师二手车评估师 | 销售顾问服务顾问文职类专员二手车评估金融保险专员等 | 驾驶证1+X”证书销售顾问企业认证证书评估师企业认证证书汽车二手车评估师（中国汽车流通协会） |

**五、培养目标与培养规格**

**（一）培养目标**

**1.培养目标**

本专业人才培养总目标是：拥护党的基本路线，培养德、智、体、美全面发展的有理想、有道德、有文化、有纪律的具有创新精神和实践能力的适应二手车流通领域各岗位（二手车鉴定评估师、二手车整备翻新师、二手车销售顾问、二手车交易业务员、信息管理员等）需要，熟练掌握二手车鉴定、二手车评估、二手车销售、二手车整备与翻新、汽车检测与维修、汽车保养、二手车交易咨询、创新创业等等专业技能，培养具有“ 高水平、复合型”技术技能人才。

**2.素养目标**

1）诠释工匠精神

2）树立正确的职业观，养成良好的职业习惯

3）训练标准的思维逻辑

4）终身学习的能力

5）适应社会能力

6）创新创业能力

7）团队协作能力

8）沟通谈判能力

9）提升法律意识

10）培养诚信守信

11）吃苦耐劳精神

12）坚持不懈的精神

**3.就业目标**

主要就业岗位为汽车经销企业的二手车销售顾问、二手车评估师、服务顾问以及汽车后市场相关工作岗位。

**4.发展目标**

经过职业发展，未来可成为销售经理、二手车部门经理、二手车总监；或成为服务经理、服务总监；金融保险业务经理，客服经理；最终成长为总经理助理、总经理。

**5.1+X证书目标**

(1)获得大学专科毕业证书；

(2)获得C1机动车驾驶证书；

(3)获得营销师职业资格证书或汽车维修工证书或二手车鉴定评估师证书；

(4)获得全国大学英语应用能力合格证书。

**（二）培养规格**

**1.技能要求**

1. 具有汽车发动机、底盘、电气故障的诊断与维修的能力；
2. 具有车身修复的能力如焊接、钣金等等；
3. 具有汽车保养、美容、装饰等能力；
4. 具有汽车检测与维修专用仪器设备使用能力；
5. 能够借助必要的检测工具，对二手车的技术状况进行准确的判断和鉴定；
6. 能够利用相应的评估方法进行二手车价格评估；
7. 具有二手车实体营销和网络营销能力；

8)具有二手车交易业务能力如收购、过户等等；

**2.知识要求**

1. 公共文化知识；
2. 汽车基本结构及工作原理；
3. 汽车检测与维修；
4. 汽车常见故障诊断；
5. 汽车保养美容；
6. 汽车保险；
7. 二手车政策法规；
8. 二手车鉴定与评估；
9. 二手车营销；
10. 二手车交易模式；
11. 二手车再制造技术。

**3.素质要求**

把学生培养成为思想政治素质过硬，道德情操高尚，身心素质健全，并具有良好的适应企业或行业要求的职业理想、职业道德、人文素质、团队合作精神、诚信、创新精神和创业能力的高素养职业人才。

**六、课程设置及要求**

**（一）公共基础课程**

**1.入学教育**

【课程类型】

公共课，必修

【课程目标】

引导和帮助新生快速了解和适应大学生活，认识专业及其发展走向，认识自我和成长成才的途径，实现从高中生到大学生的转变，使学生养成良好的生活习惯，掌握包括肺结核等传染病的危害及预防措施。树立正确积极的人生观、价值观和世界观。

【主要内容】

安全教育、健康教育、学习引导教育、心理辅导教育、5S管理、团队合作、新生体检等。

【教学要求】

提高学生安全意识和自我保护能力，防止不安全事件的发生；帮助学生建立公共卫生意识，向学生介绍常见传染病的预播方式，掌握预防保健的基本知识；从不同侧面对新生产生强烈的震撼，激发他们树立远大目标，努力学习，奋发进取；让学生学会自我调整、自我放松的方法，逐步克服心理障碍、培养他们良好的性格；学习企业5S现场管理理念与方法；在团队合作中展现团队精神。

【考核】

考查，重点对课程学习的过程进行考核占总成绩的100%。

**2.军事技能（军训）**

【课程类型】

公共课，必修，实训周

【课程目标】

了解掌握基本的军事技能，增强学生国防观念和国家安全意识，强化学生组织性和纪律性，弘扬爱国主义、集体主义和革命英雄主义，磨炼意志品质，激发战胜困难的信心和勇气，培养艰苦奋斗、吃苦耐劳的作风，促进综合素质提高，为国家人才培养打下坚实基础。

【主要内容】

共同条令教育与训练、射击与战术训练、防卫技能与战时防护训练、战备基础与应用训练。

【教学要求】

掌握基本军事技能和军事理论，增强国防观念、国家安全意识，弘扬爱国主义、集体主义和革命英雄主义精神，培养艰苦奋斗、吃苦耐劳的作风。

【考核方式】

考查，军事技能训练考核由学校和承训教官共同组织实施，成绩分优秀、良好、及格和不及格四个等级。根据学生参训时间、现实表现、掌握程度综合评定。。

**3.军事理论**

【课程类型】

公共课，必修

【课程目标】

了解掌握基本的军事理论知识，深刻认识当前我国面临的安全形势，了解世界主要国家军事力量及战略动向，理解习近平强军思想的科学含义和主要内容，使学生树立科学的战争观和方法论，使增强学生忧患意识了，增强国防观念、国家安全意识，弘扬爱国主义精神、传承红色基因、提高学生综合国防素质。

【主要内容】

中国国防、国家安全、军事思想、现代战争、信息化装备等。

【教学要求】

掌握军事基本理论

【考核】

考试，军事理论考试由学校组织实施，考试成绩按百分制计分，根据卷面成绩、平时作业、考勤情况和课堂表现综合评定。。

**4.大学生心理健康教育**

【课程类型】

公共课，必修

【课程目标】

课程旨在使学生明确心理健康的标准及意义，增强自我心理保健意识和心理危机预防意识，掌握并应用心理健康知识，培养自我认知能力、人际沟通能力、自我调节能力，以科学的态度对待各种心理问题，切实提高心理素质，促进学生全面发展。

【主要内容】

介绍心理健康知识，使大学生能够正确认识自我和环境，树立心理健康意识和心理保健意识；传授心理调适的方法，增强大学生的自我心理调节能力，有效消除心理困惑，提高受挫能力和适应能力。

【教学要求】

树立心理健康意识，优化心理品质。

【考核】

考查，其中日常考核占总成绩的40%，最终考核占总成绩的60%。

**5.思想道德修养与法律基础**

【课程类型】

公共课，必修

【课程目标】

本课程以马克思主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观及习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，以社会主义核心价值体系为主线，以马克思主义的世界观、人生观、价值观、道德观和法制观教育为主要内容，遵循大学生成长的基本规律，既有思想性、理论性、又具有较强的实践性特点。在理论与实际的结合上，对当代大学生面临和关心的实际问题予以科学的有说服力的回答和引导，帮助大学生树立社会主义核心价值观，培养良好的思想道德素质和法律素质，为培养德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人打下坚实的基础。

【主要内容】

本课程以马克思主义理论为指导，以落实立德树人为根本任务，培养社会主义建设者和接班人为根本遵循，以正确的世界观、人生观、价值观和道德观、法制观为主要内容，把培育和践行社会主义核心价值观贯穿教学全过程。

【教学要求】

通过理论学习和实践体验，帮助大学生形成崇高的理想信念，弘扬伟大的爱国主义精神，确立正确的人生价值观，自觉培育和践行社会主义核心价值观，加强思想品德修养，增强社会主义法制观念，增强学法守法用法的自觉性，全面提高思想道德素质和法律素质，成为合格的社会主义事业的建设者和接班人。

【考核】

考试课，其中平时考核占总成绩的40%（出勤、课堂表现20%；实践活动、课后作业20%），期末闭卷考试总成绩的60%。

**6.毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论**

【课程类型】

公共课，必修

【课程目标】

为了使大学生对马克思主义中国化进程中形成的理论成果有更加准确的把握；对中国共产党领导人民进行的革命、建设、改革的历史进程、历史变革、历史成就有更加深刻的认识；对中国共产党在新时代坚持的基本理论、基本路线、基本方略有更加透彻的理解；对运用马克思主义立场、观点和方法认识问题、分析问题和解决问题能力的提升有更加切实的帮助。

【主要内容】

（1）毛泽东思想

主要讲授毛泽东思想的形成发展、主要内容和活的灵魂、历史地位，新民主主义革命理论、社会主义改造理论、社会主义建设道路初步探索的理论成果。

（2）中国特色社会主义理论体系

①邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观

主要讲授邓小平理论的形成、基本问题和主要内容及历史地位，“三个代表”重要思想和科学发展观的形成、科学内涵及历史地位。

②习近平新时代中国特色社会主义思想

主要讲授习近平新时代中国特色社会主义思想及其历史地位、坚持和发展中国特色社会主义的总任务、“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、中国特色大国外交、坚持和加强党的领导。

【教学要求】

通过学习，使学生对马克思主义中国化进程中形成的理论成果有更加准确的把握；对中国共产党领导人民进行的革命、建设、改革的历史进程、历史变革、历史成就有更加深刻的认识；对中国共产党在新时代坚持的基本理论、基本路线、基本方略有更加透彻的理解；引导学生深刻认识改革开放的必要性、可能性和艰巨性，牢固树立中国特色社会主义的道路自信、理论自信、制度自信和文化自信。坚定社会主义的理想信念，提高思想政治水平，明确当代大学生的历史责任，自觉提高运用马克思主义立场、观点和方法认识问题、分析问题和解决问题的能力。

【考核】

考试课，其中平时考核占总成绩的40%（出勤、课堂表现20%；实践活动、课后作业20%），期末闭卷考试总成绩的60%。

**7.形势与政策**

【课程类型】

公共课，必修

【课程目标】

 “形势与政策”课是理论武装时效性、释疑解惑针对性、教育引导综合性很强的一门高校思想政治理论课，帮助大学生正确认识新时代国内外形势，深刻领会党的十八大以来党和国家事业发生的历史性变革、取得的历史性成就、面临的历史性机遇和挑战，第一时间推动党的理论创新成果进教材进课堂进学生头脑，引导大学生准确理解党的基本理论、基本路线、基本方略。

【主要内容】

既要符合大学生思想政治理论知识发展和能力培养的要求，又要针对大学生关注的热点问题和思想特点，帮助大学生了解世情、国情、党情、社情、民情、党和国家的路线、方针、政策，促进学生科学世界观、人生观、价值观的养成和思想道德素质的全面提升。

【教学要求】

认清国内外形势，全面准确地理解党的路线、方针和政策，不断提高大学生认识和把握形势的能力，坚定在中国共产党领导下走中国特色社会主义道路的信心和决心，为实现全面建设小康社会的奋斗目标而发奋学习。

【考核】

考查，重点对学生本课程学习的过程进行考核，其中听课、出勤、课堂活动等60%，课后作业40%。

**8.创新与创业**

【课程类型】

公共课，必修

【课程目标】

重点讲授学生创业知识、锻炼创业能力、培育创新意识、培养创业精神等方面，达到情感能力、专业能力、方法能力、社会能力的培养。

【主要内容】

职业生涯规划，创新思维培养，就业指导，创业指导。

【教学要求】

培养学生创新创业基本素养，掌握创新、创业通用知识与能力。

【考核】

考查，重点对课程学习的过程（听课、出勤、课堂活动、课堂作业、课后作业）进行考核占总成绩的100%。

**9.体育**

【课程类型】

公共课，必修

【课程目标】

1.掌握体育运动的基本理论，基本动作、基本技术。提高速度、力量、柔韧、灵敏等身体素质，为终身体育和就业打下良好基础。

2.培养学生顽强勇敢精神。增强团队意识，学会有效沟通技巧。

3.按照职业体能标准完成职业体能测试，提高职业体能水平。

【主要内容】

体育（拓展训练）基础理论、体能、体魄、技能技巧、大学生健康体质测试。

【教学要求】

知识：了解体育（拓展训练）基础理论，掌握各种运动外伤的简单处理方法及各项体育（拓展训练）比赛的简单规则。

体能：掌握体育（拓展训练）基本技能和职业体能。达到大学生健康体质测试标准，达到社会及企业对学生身体素质的要求及标准。

体魄：团队精神、沟通能力、意志品质的锻炼及培养。

技能技巧：提高职业技能技巧能力，满足企业需求。

【考核】

考查，其中体能项目达标测试占总成绩的60%，健康体质测试标准占总成绩的30%，技能技巧占总成绩的10%。

**10.基础英语**

【课程类型】

公共课，必修

【课程目标】

本课程是高等职业教育学生必修的一门公共基础课程，旨在培养学生的英语综合应用能力，特别是在职场环境下运用英语的基本能力。同时，提高学生的综合文化素养和跨文化交际意识，培养学生的学习兴趣和自主学习能力，使学生掌握有效的学习方法和学习策略，为提升学生的就业竞争力及未来的可持续发展打下必要的基础。

【主要内容】

3000～3500个左右常用英语词汇和短语；日常交流经典句型，主题涉及见面寒暄介绍、表达感谢与歉意、指路问方向、预约与安排、接受或拒绝邀请、接打电话、登记住宿、就餐购物、求职面试等；学习精、泛读英语文章；应用文如邀请函、电子邮件、电话留言条、感谢信及求职信简历的书写；英语听力与口语教学。

【教学要求】

掌握一定数量的单词、短语及固定搭配、常用句型的用法；具有较强的英语读与写的能力；具有一定的听、说能力；能阅读和翻译一般英语读物、简单的本专业技术说明书、信函、技术资料等；能进行简单的日常会话。

【考核】

考查，其中日常考核占总成绩的60%，最终考核占总成绩的40%。

**11.艾滋病教育**

【课程类型】

公共课，必修

【课程目标】

知道什么是HIV和AIDS，并了解这两者之间的区别和联系；了解我国近年艾滋病感染趋势和严峻性；掌握艾滋病传播的几种途径；知道如何保护自己免于感染艾滋；了解在HIV暴露之后如何及时处置可以降低感染的几率；掌握国家对艾滋病防治的相关政策。

【主要内容】

向学生系统介绍艾滋病以及其传播途径和预防方式。通过理论和案例学习，帮助学生了解艾滋病的危害和当下我国艾滋病感染状况，从而帮助学生建立健康的世界观、价值观、人生观和爱情观。

【教学要求】

1. 通过系统学习，帮助学生建立正确的世界观、价值观、人生观和爱情观；
2. 了解艾滋病对个人、对国家的危害；
3. 让学生了解艾滋病传播的三种途径，以及预防艾滋的方法；
4. 及时传达国家艾滋病防治的最新政策；

【考核】

考查，重点对课程学习的过程进行考核占总成绩的100%。

**12.驾驶实训**

【课程类型】

公共课，必修

【课程目标】

初步掌握基本驾驶技能，甚至能够达到获取机动车驾驶证书资格。

【主要内容】

本课程主要以安全驾驶、规范驾驶为原则，讲授内容主要包括驾驶理论与实操，交通标志的识别、原地驾驶训练、坡定点起步停车、倒车入库、侧方位停车、直角转弯、曲线行驶等基本驾驶技能。

【教学要求】

通过本课程的学习，帮助在校学生体验汽车驾驶过程，熟悉并遵守交通规则，初步了解防御性驾驶的重要性，培养安全驾驶意识，初步掌握基本驾驶技能，甚至能够达到获取机动车驾驶证书资格。

【考核】

考查，重点对课程学习的过程（听课、出勤、课堂活动、课堂作业）进行考核占总成绩的100%。

**13.企业实习安全教育**

【课程类型】

公共课，必修

【课程目标】

加强“安全第一、预防为主”的安全意识教育。提高学生在企业实习过程中对安全生产重要性的认识。在提高思想意识的基础上，正确理解并认真执行相关的安全生产规章制度，加强自身的保护意识，不违章操作，不违反劳动纪律。

【课程内容】

安全教育内容包括企业相关的法律、法规、规章和标准。坚持理论与实际相结合，采用多种有效的培训方式，加强案例教学。注重职业道德、安全法律意识、安全技术理论和安全生产的综合培养。

【课程要求】

熟悉企业实习安全教育中相关法律、法规、规章和标准，牢固树立的安全意识，为今后开展企业实践教学学习奠定基础。

【考核】

理论考核80% ，平时考核20%。

**14.信息技术**

【课程类型】

公共课，必修

【课程目标】

知道计算机基本知识，通过学习文档制作、数据处理与多媒体演示文稿制作等，帮助学生了解信息技术的发展现状与趋势，掌握信息技术的基本操作技能。

【主要内容】

计算机基础知识：软、硬件常识，信息技术常识。

文档制作：文字处理、表格制作、图文排版。

数据处理：科学计算，数据、信息处理，图表制作。

多媒体演示文稿制作：文字、图片、音频、视频等多媒体信息的综合演示，动画制作等。

【教学要求】

培养学生计算机的基本操作技能，信息意识、信息素养，掌握信息处理的基本功，为进一步学习其他涉及计算机、信息技术、智能技术等方面的课程打好基础。

【考核】

考查，成绩组成：出勤、学习态度（40%）+课堂作业完成情况（30%）+期末考核（30%）。

重点对课程学习的过程（听课、出勤、课堂活动、课堂作业、课后作业）进行考核，占总成绩的70%。

 **(二）专业（技能）课程**

**15.二手车鉴定与评估专业导论**

【课程类型】专业课

【课程目标】

（1）知识目标

了解二手车市场现状

了解二手车交易的主要形式及各形式的现状与发展

了解二手车相关汽车品牌类型

了解二手车品牌市场分析

（2）素养目标

1）诠释工匠精神

2）树立正确的职业观，养成良好的职业习惯

3）训练标准的思维逻辑

4）终身学习的能力

5）适应社会能力

6）创新创业能力

7）团队协作能力

8）沟通谈判能力

（3）思政目标

1）提升法律意识

2）培养诚信守信

3）吃苦耐劳精神

4）坚持不懈的精神

【课程内容】

 二手车市场现状分析、二手车交易形式分析、二手车行业发展方向、二手车相关品牌分析、二手车4s店发展机遇与风险、二手车在汽车后市场中的地位及作用、职业生涯规划。

【教学要求】

第一学期开设

【考核】

考查，重点对课程学习的过程进行考核占总成绩的100%。

**16.汽车结构性能与使用**

【课程类型】

专业基础课

【课程目标】

现场教学，结合实车边学边练。

知识：掌握汽车发动机、底盘、车身、电气等四部分的基本组成。熟悉汽车各操纵件、开关、按键等标识与位置、功用和使用方法，汽车的主要使用性能及评价指标。

技能：能正确操作与使用汽车，进行汽车日常保养，能对汽车性能进行检测并分析。

态度：一丝不苟的工作态度、团队合作精神。

【课程内容】

汽车发动机、底盘、车身、电气等四部分的基本组成；汽车四大总成系统的功能、各类参数、性能指标及正确使用方法。

【教学要求】

基础课，第一学期开设

【考核】

考试，理论考核40%，实际考核40%，平时考核20%。

**17.智享汽车生活**

【课程类型】

专业基础课 ，必修

【课程目标】

通过汽车智慧服务生态圈的介绍，使学生在加深专业知识的基础上，开拓视野，更好的了解新兴技术在汽车智慧服务中的应用。

【主要内容】

本课程主要介绍智能制造、智慧营销、智慧出行、智慧服务、智慧金融、智能定损、智慧二手车、智慧物流等八大领域的汽车智慧服务应用。

【教学要求】

了解汽车智慧服务生态中的新兴技术，熟悉汽车智慧服务领域，掌握本专业汽车智慧服务应用。

【考核】

考查。形成性评价：出勤、课堂互动和项目成果占总成绩的40%；终结性评价：课程项目作品占总成绩的60%。

**18.汽车文化**

【课程类型】

专业基础课程；**可置换课程**

【课程目标】

知识：熟悉国内著名汽车品牌定位、创建历史、企业精神、车型、竞品。

技能：掌握各品牌车型及竞品比较方法。

态度：养成自我发现与学习各品牌知识的兴趣和习惯，提升职业能力。

【课程内容】

国内外汽车常见品牌的创建历史、企业精神、车型、竞品。

【教学要求】

基础性课程，第一学期开设

【考核】

考查，理论考核60%，平时考核40%。

**19.二手车交易实务**

【课程类型】

专业课

【课程目标】

（1）知识技能目标

能够熟练掌握二手车交易的流程与主要注意事项，能够通过运用网络进行信息查询与市场分析。使学生系统掌握网络营销的基本原理和方法，从而在实践中有效地帮助企业进行有效的网上经营活动，使企业切实以顾客为导向，灵活掌握运用网络营销的基本工具和方法，开展网络营销各项职能，为企业成功营造网络经营活动空间，提高企业网络经营管理水平，最终培养市场欢迎的具有实际操作能力的电子商务专业的应用型专门人才。

（2）素养目标

1）诠释工匠精神

2）树立正确的职业观，养成良好的职业习惯

3）训练标准的思维逻辑

4）终身学习的能力

5）适应社会能力

6）创新创业能力

7）团队协作能力

8）沟通谈判能力

（3）思政目标

1）提升法律意识

2）培养诚信守信

3）吃苦耐劳精神

4）坚持不懈的精神

【课程内容】

二手车交易概述、二手车交易流程、二手车过户流程、车辆转移登记、税证变更；讲解目前国内存在二手车交易平台，如看车网、优信二手车、人人网、58同城、4S店、车行等；熟悉二手车收购流程；讲授第三方B2B平台营销、第三方网络购物平台营销、营销导向的企业网站建设、搜索引擎营销、许可Email营销、Web2.0营销、网络广告营销。

【教学要求】

 二手车专业基础课程。

 【考核】

考查，理论考核80%，平时考核20%。

**20.二手车流通政策法规**

【课程类型】

专业课

【课程目标】

知识：掌握各种法律法规的内涵。

技能：能够在具体实例中应用。

态度：自觉养成遵章守纪，按章办事的职业素养。

【课程内容】

机动车登记规定，国有资产评估管理办法，国有资产评估管理办法细则，旧机动车鉴定估价师国家职业标准，旧机动车鉴定估价师注册登记管理办法，汽车贸易政策，二手车流通管理办法，二手车交易规范，汽车报废标准，车辆购置税征收管理办法，中华人民共和国车船税暂行条例，机动车辆第三者责任保险条款，汽车三包法。

【教学要求】

二手车专业课的前导课程。

【考核】

考试，其中日常考核占总成绩的40%，最终考核占总成绩的60%。

**21.汽车发动机结构与检修**

【课程类型】

专业基础课

【课程目标】

基于工作过程，设计教学情境，理实一体化实施教学。

知识：掌握发动机的结构与原理，发动机所用燃料与润滑油的常识，发动机故障诊断与检修方法。

技能：能够熟练使用发动机维修常用工具、量具和设备，对发动机进行诊断与检修，能够对发动机进行大修作业，具有发动机拆装、调整、维修能力。

态度：通过组织严密的情境化教学，锻炼学生管理能力，培养学生的责任心、团队意识与合作精神。通过各种角色扮演培养自主学习能力，以及收集使用技术资料制定工作计划或方案的能力。

【课程内容】

发动机基本工作原理和主要性能指标，各个机构与系统的构造、原理及维修方法，发动机大修工艺。

【教学要求】

汽车结构性能与使用的后续课程

【考核】

考试，理论考核40%，实际考核40%，平时考核20%。

**22.汽车底盘结构与检修**

【课程类型】

专业基础课

【课程目标】

基于工作过程，设计教学情境，理实一体化实施教学。

知识：掌握汽车传动系、行驶系、转向系和制动系的结构、功用、工作原理及常见故障排除方法。

技能：能够熟练使用汽车检测仪器和设备，对汽车传动系、行驶系、转向系和制动系进行诊断与检修，能够对故障部件进行维修与更换。

态度：通过组织严密的情境化教学，锻炼学生管理能力，培养学生的责任心、团队意识与合作精神。通过各种角色扮演培养自主学习能力，以及收集使用技术资料制定工作计划或方案的能力。

【课程内容】

汽车传动系、转向系和制动系的结构、功用、工作原理及常见故障排除方法。

【教学要求】

二手车专业课的前导课程，汽车结构性能与使用的后续课程

【考核】

考试，理论考核40%，过程考核40%，平时考核20%。

**23.车身修复技术**

【课程类型】

专业课

【课程目标】

知识：了解汽车车身结构和汽车车身常用材料等基本知识；掌握汽车维修钣金焊接实用操作方法，及对汽车车身整体变形的测量与矫正、汽车车身修复与装配、车身附件的维修方法。掌握涂装的基本理论和基本工艺方法。

技能：能够进行维修钣金焊接操作，汽车车身整体变形的测量与矫正、汽车车身修复与装配、车身附件的维修。能够进行涂料颜色调配，正确使用汽车修补涂装设备，能够进行涂装作业。

态度：能够以扎实细致认真的态度贯穿整个学习过程。

【课程内容】

 汽车车身结构，汽车车身常用材料，钣金焊接技术，车身钣金基本工艺，汽车车身整体变形的测量与矫正，汽车车身修复，车身附件的维修。

 涂装材料，色彩基础理论，涂料颜色的调配，汽车修补涂装设备，汽车涂装的基本工艺，汽车修补涂装工艺，特殊涂料涂装工艺，涂膜缺陷的原因与对策。

【教学要求】

二手车再制造技术的前导课程

 【考核】

考查，期末理论考核80%，平时考核20%。

**24.二手车电器系统鉴定**

【课程类型】

专业课

【课程目标】

（1）知识技能目标

知识：掌握电路图的识别。

技能：能够绘画电路图，能够根据电路图制作简单的电器零件。

（2）素养目标

1）诠释工匠精神

2）树立正确的职业观，养成良好的职业习惯

3）训练标准的思维逻辑

4）终身学习的能力

5）适应社会能力

6）创新创业能力

7）团队协作能力

8）沟通谈判能力

（3）思政目标

1）提升法律意识

2）培养诚信守信

3）吃苦耐劳精神

4）坚持不懈的精神

【课程内容】

电路系统的认识（包括各类符号所代表的含义），简单画电路图，完成简单的电路零件的焊接。汽车电源系统、汽车照明与信号系统、仪表系统、警报系统、辅助电气设备的结构与工作原理，汽车全车电路的识图与电路图分析。

【课程要求】

二手车动态检查实用技术的前导课程

【考核】

考试，其中理论考核40%，实操考核40%，平时考核20%。

**25.汽车保养基础**

【课程类型】

专业课

【课程目标】

（1）知识技能目标

知识：了解汽车保养的项目及流程。

技能：熟练掌握汽车保养项目的具体操作和流程规范。

（2）素养目标

1）诠释工匠精神

2）树立正确的职业观，养成良好的职业习惯

3）训练标准的思维逻辑

4）终身学习的能力

5）适应社会能力

6）创新创业能力

7）团队协作能力

8）沟通谈判能力

（3）思政目标

1）提升法律意识

2）培养诚信守信

3）吃苦耐劳精神

4）坚持不懈的精神

【课程内容】

汽车日常保养项目及流程，汽车首保项目及流程，汽车40000公里（二级）保养项目及流程。

【课程要求】

《汽车发动机结构与检修》《汽车底盘结构与检修》的后续课程。

【考核】

考查，其中日常考核占总成绩的40%，最终考核占总成绩的60%。

**26.汽车发动机拆装实训**

【课程类型】

专业基础课

【课程目标】

掌握发动机拆装方法

【课程内容】

发动机拆装

【教学要求】

注意学生实训安全

【考核】

考查

**27.汽车底盘拆装实训**

【课程类型】

专业基础课

【课程目标】

掌握变速器拆装方法

【课程内容】

变速器拆装

【教学要求】

注意学生实训安全

【考核】

考查

**28.汽车性能试验技术**

【课程类型】

专业课

【课程目标】

（1）知识技能目标

知识：掌握汽车各种使用性能的检测方法及检测数据的分析处理，掌握各种检测仪器设备的正确使用方法。

技能：能够对汽车各种使用性能进行实际检测操作，并对检测结果给出正确评价。

（2）素养目标

1）诠释工匠精神

2）树立正确的职业观，养成良好的职业习惯

3）训练标准的思维逻辑

4）终身学习的能力

5）适应社会能力

6）创新创业能力

7）团队协作能力

8）沟通谈判能力

（3）思政目标

1）提升法律意识

2）培养诚信守信

3）吃苦耐劳精神

4）坚持不懈的精神

【课程内容】

汽车检测线，汽车动力性检测，汽车经济性检测，汽车制动性检测，汽车排放性能检测，汽车前照灯检测，四轮定位检测，气缸密封性检测，专用诊断仪器的使用。

【课程要求】

《二手车鉴定与评估实务》的前导课程

 【考核】

考查，其中日常考核占总成绩的40%，最终考核占总成绩的60%。

**29.二手车动态检查实用技术**

【课程类型】

专业课

【课程目标】

（1）知识技能目标

技能：能够对二手车进行技术鉴定，分析诊断其性能特征，检测与故障排除。

态度：能够以扎实细致认真的态度贯穿整个学习过程，还要掌握一定的沟通技巧，加强职业道德规范意识。

（2）素养目标

1）诠释工匠精神

2）树立正确的职业观，养成良好的职业习惯

3）训练标准的思维逻辑

4）终身学习的能力

5）适应社会能力

6）创新创业能力

7）团队协作能力

8）沟通谈判能力

（3）思政目标

1）提升法律意识

2）培养诚信守信

3）吃苦耐劳精神

4）坚持不懈的精神

【课程内容】

二手车性能识别，启动检查、怠速检查、行驶检查（动力性、舒适性、安全性等）；诊断分析，故障排除。

【教学要求】

《二手车鉴定与评估实务》的前导课程

【考核】

考试，理论考核40%，实操考核40%，平时考核20%。

**30.二手车再制造技术**

【课程类型】

专业核心课

【课程目标】

（1）知识技能目标

知识：了解汽车美容的现状和发展趋势，掌握汽车美容用品的分类和用途，掌握汽车美容设备的使用方法，掌握汽车美容的作业内容和工艺流程。

技能：能够识别汽车美容用品的种类，具备正确选用汽车美容用品的能力，初步具备汽车美容作业的实际操作能力，了解安全操作及劳动保护知识。

（2）素养目标

1）诠释工匠精神

2）树立正确的职业观，养成良好的职业习惯

3）训练标准的思维逻辑

4）终身学习的能力

5）适应社会能力

6）创新创业能力

7）团队协作能力

8）沟通谈判能力

（3）思政目标

1）提升法律意识

2）培养诚信守信

3）吃苦耐劳精神

4）坚持不懈的精神

【课程内容】

车表美容，内饰美容，漆面美容修复，汽车外装饰，汽车内装饰，汽车防护，发动机翻新，内饰翻新，轮胎翻新，车轮翻新。

【课程要求】

《车身修复技术》的后续课程，《二手车鉴定与评估实务》的前导课程

【考核】

考查，其中日常考核占总成绩的40%，最终考核占总成绩的60%。

**31.新能源汽车技术概述**

【课程类型】

专业课

【课程目标】

掌握新能源汽车技术

【课程内容】

新能源汽车概述、电动汽车电能源、IGBT模块和IPM模块、电动汽车电动机、汽车电动机控制器、电动汽车变速驱动桥和轮毂电动机、电动汽车、奇瑞MIEV纯电动车、混合动力电动汽车、氢燃料电池汽车、其他清洁能源汽车、蓄电池的管理系统、DC/DC转换器、电动转向系统、制动和再生制动系统、电动汽车仪表、电动汽车空调系统、电动汽车充电系统、电动汽车高压安全等。

【教学要求】

 《汽车电系结构与检修》的后续课程

 【考核】

考查，其中日常考核占总成绩的40%，最终考核占总成绩的60%。

**32.汽车产品知识（二手车）**

【课程类型】

专业课

【课程目标】

（1）知识技能目标

知识：掌握汽车的核心技术、装备以及卖点

技能：能够基本使用QFABQ进行产品功能或技术卖点的介绍，能够使用常见的客户异议处理技巧解决产品异议。

（2）素养目标

1）诠释工匠精神

2）树立正确的职业观，养成良好的职业习惯

3）训练标准的思维逻辑

4）终身学习的能力

5）适应社会能力

6）创新创业能力

7）团队协作能力

8）沟通谈判能力

（3）思政目标

1）提升法律意识

2）培养诚信守信

3）吃苦耐劳精神

4）坚持不懈的精神

【课程内容】

汽车技术基础、汽车核心技术与装备以及销售商品的基本卖点、客户利益。

【教学要求】

情景教学，理实一体。

【考 核】

考试，其中日常考核占总成绩的40%，最终考核占总成绩的60%。

**33.商务礼仪**

【课程类型】

专业基础课程；**可置换课程**

【课程目标】

情景教学，理实一体。

知识：了解展厅销售流程各环节礼仪规范；了解职业面试礼仪要求及技巧；

技能：能够将所学礼仪行为与规范适宜地应用到未来工作岗位。学会尊重、学会与人相处。

态度：养成良好的职业行为习惯。

【课程内容】

职场人员基本仪容、仪表及礼仪、职业面试礼仪、4S店技术服务与销售人员职业规范、客户接待礼仪及办公5S行为规范、异国、异地风俗礼习。

【教学要求】

第三学期开设，是奥迪商务礼仪的前导课程

【考核】

考查，过程考核60%，平时考核40%。

**34.整车拆装实训**

【课程类型】

专业课

【课程目标】

（1）知识技能目标

掌握汽车发动机结构、汽车底盘、汽车电器、车身结构

（2）素养目标

1）诠释工匠精神

2）树立正确的职业观，养成良好的职业习惯

3）训练标准的思维逻辑

4）终身学习的能力

5）适应社会能力

6）创新创业能力

7）团队协作能力

8）沟通谈判能力

（3）思政目标

1）提升法律意识

2）培养诚信守信

3）吃苦耐劳精神

4）坚持不懈的精神

【课程内容】

汽车发动机结构认知、汽车底盘认知、汽车电器认知、车身认知、配件价格

【教学要求】

需要整车，拆装工具

【考核】

考查，其中日常考核占总成绩的40%，最终考核占总成绩的60%。

**35.二手车鉴定与评估专业校外实训**

【课程类型】

专业课

【课程目标】

（1）知识目标

了解二手车市场现状

了解二手车交易的主要形式及各形式的现状与发展

了解二手车相关汽车品牌类型

了解二手车品牌市场分析

（2）素养目标

1）诠释工匠精神

2）树立正确的职业观，养成良好的职业习惯

3）训练标准的思维逻辑

4）终身学习的能力

5）适应社会能力

6）创新创业能力

7）团队协作能力

8）沟通谈判能力

（3）思政目标

1）提升法律意识

2）培养诚信守信

3）吃苦耐劳精神

4）坚持不懈的精神

【课程内容】

二手车行业认知，专业认知，钣金修复工艺，汽车制造工艺认识。

【教学要求】

 注意学生在外实训安全

 【考核】

考查，重点对课程学习的过程进行考核占总成绩的100%。

**36.企业文化**

【课程类型】

专业课

【课程目标】

了解成熟市场二手车业务特点；了解国内二手车业务现状及存在的问题；了解企业文化与历史。

【课程内容】

1）国外二手车业务现状

2）国内二手车业务现状

3）国内品牌二手车业务

4）企业文化

4）品牌历史

【教学要求】

根据订单班选择具体内容。

【考核】

考查，重点对课程学习的过程进行考核占总成绩的100%。

**37.二手车电子商务**

【课程类型】

专业基础课

【课程目标】

（1）知识技能目标

知识：在了解电子商务的基础知识上，详细地了解汽车电子商务实施、运营、维护等技术基础知识。

技能：能够借用电子商务平台，完成汽车交易活动。

（2）素养目标

1）诠释工匠精神

2）树立正确的职业观，养成良好的职业习惯

3）训练标准的思维逻辑

4）终身学习的能力

5）适应社会能力

6）创新创业能力

7）团队协作能力

8）沟通谈判能力

（3）思政目标

1）提升法律意识

2）培养诚信守信

3）吃苦耐劳精神

4）坚持不懈的精神

【课程内容】

汽车电子商务概述；汽车电子商务中的网络技术；汽车电子商务网站建设；汽车电子商务交易与支付；汽车电子商务安全；汽车电子商务实践。

【教学要求】

部分课程内容在机房上课

【考核】

考查，理论考核40%，过程考核60%（其中，出勤占20%，上机考试40%）。

**38.二手车营销实务**

【课程类型】

专业核心课

【课程目标】

通过本课程的学习，提高学生的学习兴趣和二手车销售技能，为培养4S店需要的二手车营销人员奠定基础。

【课程内容】

品牌二手车营销、客户接触与意向探寻、二手车产品展示、二手车销售定价与成交、二手车签约与交付、二手车售后跟踪服务与质量保证。

【教学要求】

专业核心课程，在第四学期讲授

【考核】

考查，理论考核40%，过程考核40%，平时考核20%。

**39.二手车鉴定与评估实务**

【课程类型】

专业核心课

【课程目标】

知识：了解二手车市场，对二手车鉴定与评估有正确的认识，掌握二手车鉴定的主要内容及其鉴定方法。

技能：能够对二手车进行技术鉴定，并编写鉴定报告。

态度：能够以扎实细致认真的态度贯穿整个学习过程，还要掌握一定的沟通技巧，加强职业道德规范意识。

【课程内容】

事故车鉴定，泡水车鉴定，二手车常规性能鉴定，奥迪品鉴二手车，二手车成新率计算方法，二手车价格评估方法，二手车鉴定评估业务流程。

【教学要求】

通过本课程的学习，使学生能够较为准确的根据二手车的不同情况进行有针对性的选择二手车价格计算方法。

【考核】

考试，期末理论考核40%，过程考核40%，平时考核20%。

**40.汽车保险与理赔基础**

【课程类型】

专业课

【课程目标】

使学生对我国的汽车保险业有一定的了解和认识，能进行财产保险公司汽车保险业务的基本规则和流程的操作，培养学生汽车保险与理赔的职业能力和职业素质。

【课程内容】

主要包括保险基础、汽车保险概述、汽车保险原则、汽车保险的运行原理、汽车保险、汽车核保、汽车理赔、汽车保险欺诈风险控制等。实务部分主要包括接报案流程、现场查勘、定损、核损、种类保险的赔款理算方法、核赔工作内容及流程、单证清分及结案处理的工作流程和操作规范等。

【教学要求】

经过本课程的学习，使学生能够为客户提供汽车保险相关的各种业务的咨询与指导。

【考核方式】

考查，形成性评价：课堂提问、课堂活动、课后作业，占总成绩的20%；终结性评价：闭卷考试占总成绩的60%，实际操作部分占总成绩的20%。

**41.维修整备**

【课程类型】

专业课

【课程目标】

掌握配件基础知识；副厂件识别；维修费用计算；维修项目确认。

【课程内容】

1）配件基础知识

2）副厂件识别

3）维修费用计算

4）维修项目确认

【教学要求】

实训周

【考核】

考查，理论考核40%，实操考核40%，平时考核20%。

**42.二手车鉴定与评估实训**

【课程类型】

专业课

【课程目标】

（1）知识目标

能够熟练进行二手车鉴定评估的工作

（2）素养目标

1）诠释工匠精神

2）树立正确的职业观，养成良好的职业习惯

3）训练标准的思维逻辑

4）终身学习的能力

5）适应社会能力

6）创新创业能力

7）团队协作能力

8）沟通谈判能力

（3）思政目标

1）提升法律意识

2）培养诚信守信

3）吃苦耐劳精神

4）坚持不懈的精神

【课程内容】

业务洽谈，签订鉴定评估委托书，拟定鉴定评估方案，制定鉴定评估作业工单，车辆鉴定评估，收集车辆相关信息，撰写鉴定评估报告。

【教学要求】

 能够通过二手车鉴定评估师职业资格考核。

 【考核】

考查，重点对课程学习的过程进行考核占总成绩的100%。

**43.奥迪品牌历史**

【课程类型】

校企合作联合培养课程，必修

【课程目标】

使学生掌握奥迪汽车的发展历史以及奥迪品牌高档豪华车的定位，了解高档豪华车市场的基本特征，掌握奥迪汽车全球化生产以及市场竞争表现，增强品牌信心与忠诚度。

【课程内容】

奥迪汽车（含霍希、小奇迹、漫游者、奥迪等品牌）发展历史；

高档豪华品牌常识（奥迪品牌定位、高档豪华品牌特征与客户诉求等）

体验式营销（与传统营销的区别、如何实现体验式营销）

奥迪核心理念与价值观（奥迪的品牌价值、经营理念等）

奥迪公司与商品（奥迪的全球化生产、奥迪商品系列介绍、主要竞品介绍等）

奥迪与豪华车市场（近年来豪华车市场发展行情、奥迪品牌与主要竞争对手的市场表现）

【课程要求】

知识：掌握奥迪汽车发展历史

技能：高档豪华品牌汽车如何使用体验式营销

素养：使自己的意识、行为、价值观与奥迪理念、价值观相吻合

【考 核】

理论考核50%，综合演练考核30%，平时考核20%。

**44.奥迪商务礼仪**

【课程类型】

校企合作联合培养课程，必修

【课程目标】

通过课堂讲解和实践教学，使学生熟悉奥迪商务礼仪的规范，学会在销售过程中使用相关的知识和技能，提升职业素养，提升客户的满意度以及老客户的回购率。

【课程内容】

《奥迪商务礼仪》是我院汽车营销与服务专业ACC定向班的校企合作课程，在提升学生职业素养中占有比较重要的地位。

本课程包括奥迪服务人员的基本仪容仪表、接待礼仪、需求分析礼仪、商品展示礼仪、试乘试驾礼仪、价格谈判礼仪以及售后跟踪礼仪。

【课程要求】

知识：了解奥迪销售流程中各个环节中的礼仪规范；掌握应对客户的礼仪要求和技巧；

技能：能够将所学的礼仪行为与规范应用到未来的工作岗位，学会尊重自己，尊重他人，学会与人相处。

素养：养成良好的职业行为习惯。

【考 核】过程考核70%，平时考核30%。

**45.评估定价原则**

【课程类型】

专业基础课，必修

【课程目标】

 了解定价原则在二手车业务中的位置及地位，了解现行市价法的影响因素。

【主要内容】

现行市价法的结构框架、二手车三大特性、影响二手车价格的因素、市场行情价格的步骤及方法。

【教学要求】

了解奥迪官方认证二手车的定价原则，学习并掌握现行市价法。

【考核】

考查，重点对学生本课程学习的过程进行考核，其中听课、出勤、课堂活动等60%，课后作业40%。

**46.市场与品牌**

【课程类型】

专业基础课，必修

【课程目标】

 了解国内外二手车业务现状，掌握奥迪二手车发展史、优势，提升学生对品牌的忠诚度，了解奥迪二手车核心流程。

【主要内容】

国内外二手车业务现状、奥迪二手车发展历程、奥迪官方认证二手车认证标准、奥迪二手车各岗位职责、奥迪二手车核心流程。

【教学要求】

了解奥迪官方认证二手车的发展历程、品牌优势，对其核心业务有个初步认证。

【考核】

考查，重点对学生本课程学习的过程进行考核，其中听课、出勤、课堂活动等60%，课后作业40%。

**47.评估基础知识**

【课程类型】

平台课，必修

【课程目标】

 了解国内外二手车行业发展的现状及趋势，让学生了解国内汽车4S店二手车业务的构成、二手车电商平台业务、二手车交易市场业务等，了解二手车评估方法及基础知识，掌握车辆的唯一性检查内容。

【主要内容】

二手车市场现状及发展趋势、二手车基础知识、二手车业务模块、二手车评估方法。

【教学要求】

学生能够学习线上教学资源，并通过线下学习完成教学内容；提升学生诚信的职业素养。

【考核】

考查，重点对学生本课程学习的过程进行考核，其中听课、出勤、课堂活动等60%，课后作业40%。

**48.奥迪产品知识（二手车）**

【课程类型】

校企合作联合培养课程，必修

【课程目标】

掌握奥迪汽车车型历史，完善汽车相关知识，掌握奥迪车型技术亮点、参数等，熟悉并掌握现代汽车新技术的应用。

【课程内容】

模块一：奥迪汽车品牌文化及车型历史、核心竞品品牌文化及车型历史（奔驰、宝马）；

模块二：奥迪汽车技术基础、核心竞品汽车技术基础（奔驰、宝马）；

模块三：汽车新技术应用：新能源与绿色汽车、汽车发动机新技术、汽车底盘新技术（自动变速器、汽车转向、汽车悬架技术）、车用新材料、汽车舒适与安全新技术。

【课程要求】

知识：掌握奥迪本品及其竞品的车型历史，了解汽车各种新技术的现状，工作原理及发展趋势。

技能：能将奥迪汽车历史融入商品介绍之中，可以进行汽车技术的结构与原理的讲解。

素养：培养学生的细致严谨的工匠精神和劳动精神，能够以扎实细致认真的态度贯穿整个学习过程。

【考核】理论考核40%，综合演练考核40%，平时考核20%。

**49.110项检测流程**

【课程类型】

专业基础课，必修

【课程目标】

 了解奥迪110项检测内容，规范学生操作流程，培养学生独立完成110项检测单的能力，从而有效掌握奥迪标准作业流程及内容。

【主要内容】

奥迪110项检测流程、检测工具、检测单填写。

【教学要求】

参考企业标准作业流程，进行学习、练习，提升学生110项检测的熟练程度，并完成检测单的正确填写。

【考核】

考试，重点对学生本课程学习的过程进行考核，其中听课、出勤、课堂活动等60%，期末考试40%。

**50.车辆检测技巧**

【课程类型】

专业核心课，必修

【课程目标】

 提升学生对非法车辆、事故车、泡水车等鉴定技能，掌握鉴定技巧。

【主要内容】

非法车辆查验方法、辅助检查项目、底盘检查项目及方法、事故车鉴定技巧、泡水车鉴定方法、火烧车鉴定方法、电器检测项目及方法等。

【教学要求】

参考奥迪二手车评估师岗位核心能力，提升学生对车辆技术状况的检测、鉴定技能，结合理论知识，完成车辆检测。

【考核】

考试，重点对学生本课程学习的过程进行考核，其中听课、出勤、课堂活动等60%，实操考核40%。

**51.数据管理**

【课程类型】

专业基础课，必修

【课程目标】

 明确数据收集在二手车业务中的作用掌握二手车业务中重要数据的采集方法与途径，同时掌握二手车业务关键数据的定义与指标。

【主要内容】

二手车关键业务指标、数据采集表填写与练习、数据采集路径、数据收集在二手车业务中的作用等。

【教学要求】

了解奥迪二手车信息员的业务内容，掌握数据采集的方法。

【考核】

考查，重点对学生本课程学习的过程进行考核，其中听课、出勤、课堂活动等60%，课后作业40%。

**52.二手车金融与保险**

【课程类型】

专业基础课，必修

【课程目标】

 明确奥迪金融的核心价值、保险业务基础内容，提升学生奥迪二手车金融业务能力。

【主要内容】

汽车金融的分类、保险的分类、续保业务、金融机构贷款的操作流程和计算方法、二手车销售顾问金融推介话术等。

【教学要求】

学生掌握二手车金融业务基础内容，熟悉奥迪二手车金融业务推荐流程及话术。

【考核】

考查，重点对学生本课程学习的过程进行考核，其中听课、出勤、课堂活动等60%，课后作业40%。

**53.二手车收购流程**

【课程类型】

专业基础课，必修

【课程目标】

 明确奥迪二手车收购的核心流程，车辆整备翻新、库存流程。

【主要内容】

奥迪二手车收购核心流程、话术演练，置换业务洽谈、车辆评估等。

【教学要求】

学生掌握二手车收购业务，熟悉奥迪二手车收购核心流程。

【考核】

考查，重点对学生本课程学习的过程进行考核，其中听课、出勤、课堂活动等60%，课后作业40%。

**54.二手车销售流程**

【课程类型】

专业基础课，必修

【课程目标】

 明确奥迪二手车销售的核心流程，掌握产品展示、商务谈判、二手车报价等核心流程。

【主要内容】

奥迪二手车销售核心流程、产品展示、需求分析，二手车销售业务洽谈、车辆销售技巧等。

【教学要求】

学生掌握二手车销售业务，熟悉奥迪二手车销售核心流程。

【考核】

考试，其中听课、出勤、课堂活动等60%，期末占40%。

**55.二手车宣传与推广**

【课程类型】

专业基础课，必修

【课程目标】

 明确奥迪二手车宣传形式、渠道，掌握二手车推广价值。

【主要内容】

奥迪二手车宣传渠道、线上宣传优势、二手车市场分析等。

【教学要求】

学生掌握二手车市场宣传业务及线上宣传模式。

【考核】

考查，其中听课、出勤、课堂活动等60%，期末占40%。

**56.沟通技巧与沟通管理**

【课程类型】

校企合作联合培养课程，必修

【课程目标】

使学生掌握不同环境下沟通的基本原则，面对不同问题的沟通技巧。通过训练，掌握基本的倾听、提问、赞美、表达以及肢体语言应用的技巧。

【课程内容】

沟通概述（沟通的内涵、分类、过程等）

倾听与赞美（内涵、技巧与练习）

提问与表达（内涵、技巧与练习）

肢体语言的识别与练习

【课程要求】

知识：肢体语言的基本表现，不同环境下沟通的基本原则和注意事项

技能：倾听、提问、赞美、表达等技能在销售流程中的应用

素养：工作中的基本职业素养，如汇报、会议、协商等

【考核】

理论考核20%，综合演练考核60%，平时考核20%。

**57.客户满意与客户愉悦**

【课程类型】

校企合作联合培养课程，必修

【课程目标】

使学生掌握客户满意度的基本理论，学会提升客户满意度与忠诚度的策略与常见技巧，并且能够与销售流程相结合，应用在工作中。

【课程内容】

客户满意度概述（满意度理论、影响客户满意度的因素）

如何在销售过程中提升客户满意度（流程环节中的客户关注点与应对技巧）

客户愉悦（如何超越客户期望，创造客户忠诚）

【课程要求】

知识：满意度基本理论，客户满意度的影响因素

技能：提升客户满意度的策略与沟通技巧

素养：学会换位思考，关注客户期望

【考核】

理论考核30%，综合演练考核40%，平时考核30%。

**58.二手车检测综合实操**

【课程类型】

校企合作联合培养课程，必修

【课程目标】

提升学生实操水平，掌握二手车检测流程、鉴定技巧等技能水平。

【课程内容】

110项检测单填写演练、车辆鉴定技巧、事故车鉴定演练等。

评估报告撰写演练。

【课程要求】

知识：掌握110项检测流程、事故车鉴定技巧

技能：提升车辆检测、鉴定熟练程度

素养：培养学生细心严谨的职业精神

【考核】

综合演练考核70%，平时考核30%。

**59.专业选修课（九选一）**

**Ⅰ.汽车营销成功心理学**

【课程类型】

专业选修课，选修

【课程内容】

自我分析，了解自己到底要成为什么样的人；了解自己人生的目标到底是什么；了解自己最适合做什么样的工作，设立目标，增强自信，克服困难。

【课程要求】

互动式教学，理实一体。

知识：掌握成功的基本模式；目标设定的方法；时间管理的方法。

技能：能熟练运用呐喊法提升自信，熟练运用剥洋葱法进行目标设定，熟练运用SWOT法进行自我分析。

态度：明确成功必须克服重重困难，有付出才能有回报。

【考核】过程考核80%，平时考核20%。

**Ⅱ.职业彩妆**

【课程类型】

专业选修课，选修

【课程内容】

通过教学使学生能够正确的运用化妆用品和工具，能够掌握头部造型和脸部妆面的基本功方法和技巧，提高和培养学生的审美情趣，同时根据不同类型的服饰，能运用相应的色彩和化妆造型，体现完美自己。

【课程要求】

互动式教学，理实一体。

知识：皮肤结构；五官健康标准。

技能：能熟练运用化妆用品和工具，熟练化工作淡妆。

态度：提升审美。

【考核】过程考核80%，平时考核20%。

Ⅲ.礼仪与修养

【课程类型】

专业基础课，选修

【课程内容】

本课程分为三大部分，首先是礼仪文化，着重介绍了礼仪文化的含义和发展，传统礼仪文化的精神内涵，传统礼仪文化对现代礼仪的指导意义等；第二部分是中国传统文化与修养，立德、立功、立言，修身、养性、齐家、治天下，开拓自己的思维，学习为人处事的原则与方法；第三部分着重为大家讲述了现代社会各种场合中应该注意的礼仪问题，包括家庭礼仪，学校礼仪，见面礼仪，接待礼仪，中餐礼仪，西餐礼仪等。

【课程要求】

对提高自身修养，提升接人待物的水平感兴趣的学生，建议选择本门课程。

【考核】

本课程考核是考查课，成绩由平时出勤和课上展现及测试为主，通过考核学生方可获得该门课程的学分。

**Ⅳ.客户关系管理**

【课程类型】

专业基础课，选修

【课程内容】

客户管理概述、客户分类与管理、顾客满意度与忠诚度评价指标与分析及其相互关系，客户异议处理。

【课程要求】

知识：了解客户分类、档案建立、跟踪服务流程；认知客户满意度与忠诚度评价指标及相互关系。

技能：能够对客户异议进行合理的处理；会在情境模拟下完成任务。

态度：养成与达成客户满意的沟通方法及问题解决程序。

【考核】

考查，理论考核60%，平时考核40%。

V**.管理学基础**

【课程类型】

专业基础课，选修

【课程内容】

管理者及其技能，计划工作，组织设计，领导行为，激励，沟通与控制。

【课程要求】

通过对管理学基础理论，如计划职能、组织职能、领导职能与控制职能的学习，让学生了解并掌握各个管理职能的基本要求，以指导学生更好地开展基层管理工作。

【考核】

形成性评价：课堂活动、课后作业，占总成绩的40%；终结性评价：期末考查占总成绩的60%.

VI**.汽车专业英语**

【课程类型】

专业课，选修

【课程内容】

通过本课的学习，使学生对汽车专业的语言使用有一定的感性认识，对汽车系统的结构、各机构系统、汽车的故障与维修等专业英语应用有一定的了解，并初步具备专业英语相关的基本知识，以及实际应用的相关能力，为进一步了解学习国外先进汽车知识打下基础。

1.实践为主，理论为辅。汽车主要是由发动机、底盘、车身、电气设备四大部分组成的。帮助学生了解汽车四大部分内容的专业英语知识；同时，掌握相关专业词汇和缩略语，读懂简单的汽车方面的英文说明书；

2.在校师（教师）助生，在厂师（师傅）带徒。积极培养学生学会运用专业英语处理与职场相关事宜的能力；

3.课上学习为主，课下网络助学。提供汽车相关文献资料，帮助学生自主查询，自主了解与学习国外先进技术的能力。

【课程要求】

对汽车英语感兴趣的学生，建议选择本门课程。

【考核】

随堂考核+小论文考核

VII**．新媒体技术应用**

【课程类型】

专业课，选修

【课程内容】

进行UI设计、音视频编辑与制作和网络动画制作，数字影视制作中拍摄、编辑、特效制作，广告、室内装饰、VR虚拟现实等策划与设计。

【课程要求】

对新媒体技术应用感兴趣的学生，建议选择本门课程。

【考核】

考查。形成性评价：课堂提问、课堂案例分析与讨论、课后作业，占总成绩的50%；终结性评价：开卷笔试占总成绩的50%。

**VIII.创新创业财务必备**

【课程类型】

专业课，选修

【课程内容】

认知企业自画像、设立企业的程序、经营企业必须要有的会计思维、如何读懂财务报表等。

【课程要求】

对企业创新创业财经知识感兴趣的学生，建议选择本门课程。

【考核】

考查。形成性评价：课堂提问、课堂案例分析与讨论、课后作业，占总成绩的50%；终结性评价：开卷笔试占总成绩的50%。

**IX.数据可视化工具应用**

【课程类型】

专业课，选修

【课程内容】

第一章 数据可视化概述

第二章 Excel数据可视化

第三章 文本可视化

第四章 空间信息可视化

第五章 网络舆情可视化

第六章 数据可视化大屏

【课程要求】

对创造数字艺术作品感兴趣的学生，建议选择本门课程。

【考核】

考查。形成性评价：出勤、课堂互动和项目成果占总成绩的40%；终结性评价：课程项目作品占总成绩的60%。

**60.专业选修课（九选一）**

**Ⅰ.汽车营销成功心理学**

【课程类型】

专业选修课，选修

【课程内容】

自我分析，了解自己到底要成为什么样的人；了解自己人生的目标到底是什么；了解自己最适合做什么样的工作，设立目标，增强自信，克服困难。

【课程要求】

互动式教学，理实一体。

知识：掌握成功的基本模式；目标设定的方法；时间管理的方法。

技能：能熟练运用呐喊法提升自信，熟练运用剥洋葱法进行目标设定，熟练运用SWOT法进行自我分析。

态度：明确成功必须克服重重困难，有付出才能有回报。

【考核】过程考核80%，平时考核20%。

**Ⅱ.职业彩妆**

【课程类型】

专业选修课，选修

【课程内容】

通过教学使学生能够正确的运用化妆用品和工具，能够掌握头部造型和脸部妆面的基本功方法和技巧，提高和培养学生的审美情趣，同时根据不同类型的服饰，能运用相应的色彩和化妆造型，体现完美自己。

【课程要求】

互动式教学，理实一体。

知识：皮肤结构；五官健康标准。

技能：能熟练运用化妆用品和工具，熟练化工作淡妆。

态度：提升审美。

【考核】过程考核80%，平时考核20%。

Ⅲ.礼仪与修养

【课程类型】

专业基础课，选修

【课程内容】

本课程分为三大部分，首先是礼仪文化，着重介绍了礼仪文化的含义和发展，传统礼仪文化的精神内涵，传统礼仪文化对现代礼仪的指导意义等；第二部分是中国传统文化与修养，立德、立功、立言，修身、养性、齐家、治天下，开拓自己的思维，学习为人处事的原则与方法；第三部分着重为大家讲述了现代社会各种场合中应该注意的礼仪问题，包括家庭礼仪，学校礼仪，见面礼仪，接待礼仪，中餐礼仪，西餐礼仪等。

【课程要求】

对提高自身修养，提升接人待物的水平感兴趣的学生，建议选择本门课程。

【考核】

本课程考核是考查课，成绩由平时出勤和课上展现及测试为主，通过考核学生方可获得该门课程的学分。

**Ⅳ.客户关系管理**

【课程类型】

专业基础课，选修

【课程内容】

客户管理概述、客户分类与管理、顾客满意度与忠诚度评价指标与分析及其相互关系，客户异议处理。

【课程要求】

知识：了解客户分类、档案建立、跟踪服务流程；认知客户满意度与忠诚度评价指标及相互关系。

技能：能够对客户异议进行合理的处理；会在情境模拟下完成任务。

态度：养成与达成客户满意的沟通方法及问题解决程序。

【考核】

考查，理论考核60%，平时考核40%。

V**.管理学基础**

【课程类型】

专业基础课，选修

【课程内容】

管理者及其技能，计划工作，组织设计，领导行为，激励，沟通与控制。

【课程要求】

通过对管理学基础理论，如计划职能、组织职能、领导职能与控制职能的学习，让学生了解并掌握各个管理职能的基本要求，以指导学生更好地开展基层管理工作。

【考核】

形成性评价：课堂活动、课后作业，占总成绩的40%；终结性评价：期末考查占总成绩的60%.

VI**.汽车专业英语**

【课程类型】

专业课，选修

【课程内容】

通过本课的学习，使学生对汽车专业的语言使用有一定的感性认识，对汽车系统的结构、各机构系统、汽车的故障与维修等专业英语应用有一定的了解，并初步具备专业英语相关的基本知识，以及实际应用的相关能力，为进一步了解学习国外先进汽车知识打下基础。

1.实践为主，理论为辅。汽车主要是由发动机、底盘、车身、电气设备四大部分组成的。帮助学生了解汽车四大部分内容的专业英语知识；同时，掌握相关专业词汇和缩略语，读懂简单的汽车方面的英文说明书；

2.在校师（教师）助生，在厂师（师傅）带徒。积极培养学生学会运用专业英语处理与职场相关事宜的能力；

3.课上学习为主，课下网络助学。提供汽车相关文献资料，帮助学生自主查询，自主了解与学习国外先进技术的能力。

【课程要求】

对汽车英语感兴趣的学生，建议选择本门课程。

【考核】

随堂考核+小论文考核

VII**．新媒体技术应用**

【课程类型】

专业课，选修

【课程内容】

进行UI设计、音视频编辑与制作和网络动画制作，数字影视制作中拍摄、编辑、特效制作，广告、室内装饰、VR虚拟现实等策划与设计。

【课程要求】

对新媒体技术应用感兴趣的学生，建议选择本门课程。

【考核】

考查。形成性评价：课堂提问、课堂案例分析与讨论、课后作业，占总成绩的50%；终结性评价：开卷笔试占总成绩的50%。

**VIII.创新创业财务必备**

【课程类型】

专业课，选修

【课程内容】

认知企业自画像、设立企业的程序、经营企业必须要有的会计思维、如何读懂财务报表等。

【课程要求】

对企业创新创业财经知识感兴趣的学生，建议选择本门课程。

【考核】

考查。形成性评价：课堂提问、课堂案例分析与讨论、课后作业，占总成绩的50%；终结性评价：开卷笔试占总成绩的50%。

**IX.数据可视化工具应用**

【课程类型】

专业课，选修

【课程内容】

第一章 数据可视化概述

第二章 Excel数据可视化

第三章 文本可视化

第四章 空间信息可视化

第五章 网络舆情可视化

第六章 数据可视化大屏

【课程要求】

对创造数字艺术作品感兴趣的学生，建议选择本门课程。

【考核】

考查。形成性评价：出勤、课堂互动和项目成果占总成绩的40%；终结性评价：课程项目作品占总成绩的60%。

**61.企业实习**

【课程类型】

专业课，必修

【课程内容】

本专业学生可到财产保险公司、4S店、保险公估公司、保险中介公司、汽车定损中心、事故车处理中心等企业进行顶岗实习。主要从事汽车保险出单岗、汽车保险理赔岗(报案受理岗、核损岗、核价岗、核赔岗、理算岗等)、机动车查勘、定损岗、二手车鉴定评估岗、汽车维修企业保险业务专员等相关岗位实习工作。

【课程要求】

学生主动、独立、体验性的完成学校安排的实习学习任务。

【考核】

考查，校企双方根据学生实习表现、实习效果，给出综合成绩。

查，根据学生企业实践表现、实践所在单位反馈意见、指导教师意见等对学生进行综合考核。

**62.毕业实践**

【课程类型】

专业课，必修

【课程内容】

根据二手车交易市场，二手车鉴定评估机构，公估机构，4S店二手车置换岗位进行企业实习所得，将课堂所学知识技能与实际工作相结合，撰写毕业实践报告。

【课程要求】

经过到企业顶岗实习，了解企业和企业文化，强化职业素养的养成，使职业能力得到全面培养。在此期间结合实习内容选定毕业实践课题，按时完成实践报告。

毕业实践和《毕业实践报告》撰写是本专业按教学计划规定的全部课程和各类实习全部完成后进行的一次重要的实践教学环节。是学生第一次真正意义的生产实践和社会实践，在实习过程中学生要在强化专业能力的同时，更要注重社会，能力和方法能力的培养和职业素养的养成，使职业能力得到全面培养。

【考核】

考查，根据学生《毕业实践报告》、实践所在单位反馈意见、指导教师意见等对学生进行综合考核。

**63.公共选修课**

【课程类型】

公共课，选修

【课程目标】

弘扬劳动精神、劳模精神，教育引导学生崇尚劳动、尊重劳动。推动中华优秀传统文化融入教育教学，加强革命文化和社会主义先进文化教育。深化体育、美育教学改革，促进学生身心健康，提高学生审美和人文素养。

【主要内容】

主要包括音乐、美术、舞蹈、戏剧、戏曲、影视等国家相关规定中要求的课程内容。包括非语言类课程和美育类课程

【教学要求】

公共选修课分为Ⅰ、Ⅱ，分别在不同学期开设，每生在公共选修课Ⅰ、Ⅱ类中选择相应的课程学习且至美育类课程少修满2学分。

【考核】

考查，重点对课程学习的过程（听课、出勤、课堂活动、课堂作业）进行考核占总成绩的100%。

**64.个性化课程**

【课程类型】

公共课，选修

【课程目标】

以尊重、发挥学生的个性出发，激发学生全面可持续的发展。

【主要内容】

针对学生兴趣（专业兴趣、爱好、特长）或学生某方面能力较薄弱等情况，以学生社团活动、技能专项训练等形式开展教学，拓宽学生视野、提升学生素养。

【教学要求】

在一、二、三、四学期分别开设，每生在开设个性化课程课程的学期至少选择1门课程学习且评价合格，每学期1学分，累计至少修满4学分。

【考核】

考查。

**65.专家讲座**

【课程类型】

公共课，必修

【课程目标】

拓宽学生视野、提升学生素养。

【主要内容】

聘请在学术﹑技艺等各方面有专门研究或特长的专家开展专题讲座。

【教学要求】

根据有关文件规定开设关于国家安全教育、节能减排、绿色环保、金融知识、社会责任、人口资源、海洋科学、管理等人文素养、科学素养方面的专题讲座。学生根据学校安排参加专家讲座。

【考核】

考查，不做成绩记录，不计入毕业学分。

**（三）课程体系框架**

**1.课程框架**

**表2 课程框架**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **知识能力素质要求** | **课程** | **课程类型** |
| * 树立正确的人生观、价值观；
* 锻炼健康的体魄和体能；
* 掌握数据统计与分析能力；
* 英文资料翻译能力与口语能力；
* 培养学生良好的工作实习安全意识；
* 计算机应用能力。
 | 入学教育 | 公共课 |
| 军训 |
| 军事理论 |
| 体育 |
| 思想政治理论（基础） |
| 思想政治理论（概论） |
| 创新与创业 |
| 驾驶技术 |
| 形势与政策 |
| 语言类课程 |
| 企业实习安全教育 |
| 信息技术 |
| * 熟悉国内外著名汽车品牌定位、创建历史、企业精神、车型、竞品；
* 掌握各品牌车型及竞品对比的简单方法；
* 养成自我发现与学习各品牌知识的兴趣和习惯，提升职业能力；
* 熟练运用PPT进行汇报讲解。
 | 汽车文化 | 专业基础课 |
| * 掌握二手车市场流通状况，本专业学习方向，相关行业、企业、职业要求；
* 职业生涯规划。
 | 二手车鉴定与评估专业导论 |
| * 了解商务场合基本礼仪规范；了解职业礼仪要求；
* 能够将所学礼仪行为与规范适宜地应用到未来工作岗位，学会尊重、学会与人相处；
* 养成良好的职业行为习惯；
 | 商务礼仪 |
| * 掌握汽车结构；
* 掌握汽车发动机和整车性能；
* 掌握汽车使用过程的方法及注意事项。
 | 汽车结构性能与使用 |
| * 熟悉智能制造、智慧营销、智慧出行、智慧服务、智慧金融、智能定损、智慧二手车、智慧物流八大领域的汽车智慧服务；
* 正确应用智慧服务，创新思维，启迪智慧。
 | 智享汽车生活 |
| * 掌握汽车发动机各部分结构组成及基本原理；
* 清楚汽车发动机各部分零部件价格区间；
* 了解汽车发动机各部分易损件的修换原则。
 | 汽车发动机结构与检修 |
| * 掌握汽车底盘各部分结构组成及基本原理；
* 清楚汽车底盘各部分零部件价格区间；
* 了解汽车底盘各部分易损件的修换原则。
 | 汽车底盘结构与检修 |
| * 汽车总成及主要零部件等英文词汇；
* 汽车维护常用英语，常用术语；
* 二手车交易术语；
* 二手车鉴定评估术语等。
 | 二手车专业英语 | 专业课 |
| * 学会分析汽车电路；
* 掌握汽车电路知识；
* 掌握汽车电路系统鉴定方法；
* 掌握原厂件识别。
 | 二手车电器系统鉴定 |
| * 掌握安全与舒适系统知识；
* 掌握安全与舒适系统鉴定方法；
* 掌握原厂件识别。
 | 汽车安全与舒适系统检修 |
| * 了解汽车车身结构和汽车车身常用材料等基本知识；
* 掌握汽车维修钣金焊接实用操作方法；
* 掌握汽车车身整体变形的测量与矫正、汽车车身修复与装配、车身附件的维修方法；
* 掌握涂装的基本理论和基本工艺方法。
 | 车身修复技术 |
| * 掌握汽车发动机结构、汽车底盘、汽车电器、车身结构
* 了解配件价格
 | 汽车配件 |
| * 掌握汽车美容设备的使用方法；
* 掌握汽车美容的作业内容和工艺流程。
 | 二手车再制造实训 |
| * 二手车电子商务概述；
* 二手车电子商务中的网络技术；
* 二手车电子商务网站建设；
* 二手车电子商务交易与支付；
* 二手车电子商务安全；
* 汽车电子商务实践。
 | 二手车电子商务 |
| * 掌握机动车登记规定、国有资产评估管理办法、二手车流通管理办法，二手车交易规范、汽车报废标准、车辆购置税征收管理办法、汽车三包法
 | 二手车流通政策法规 |
| * 掌握汽车各种使用性能的检测方法、检测数据的分析处理、各种检测仪器设备的正确使用方法
 | 汽车性能试验技术 |
| * 按照汽车40000公里保养的各个项目，对汽车的发动机、底盘和电气系统进行维护；
* 能独立完成汽车40000公里保养技能；
* 树立安全意识、5S意识和服务意识。
 | 汽车保养基础 |
| * 掌握汽车发动机新技术（缸内直喷技术、可变配气相位及可变气门升程技术、涡轮增压技术）、新能源与绿色汽车、现代汽车自动变速器技术、汽车总线技术、现代汽车转向技术、汽车驱动防滑技术、现代汽车悬架技术、车用新材料、汽车安全技术；
* 各种新技术的现状，作用，工作原理及发展趋势；
* 能够以扎实细致认真的态度贯穿整个学习过程。
 | 汽车产品知识 |
| * 汽车保险业务展业、咨询的能力；
* 汽车保险理赔的能力；
* 汽车欺诈识别与风险控制的能力。
 | 汽车保险与理赔基础 |
| * 掌握二手车过户手续办理方法、二手车交易流程；
* 二手车电子商务。
 | 二手车交易实务 |
| * 学生熟练掌握本课程教学中讲授的二手车营销方法与技巧。
 | 二手车营销实训 |
| * 掌握二手车常见故障；
* 二手车动态检查方法；
* 二手车动态检查仪器设备；
* 新能源二手车鉴定与评估
 | 二手车动态检查实用技术 |
| * 业务洽谈；
* 签订鉴定评估委托书；
* 拟定鉴定评估方案；
* 制定鉴定评估作业工单；
* 车辆鉴定评估；
* 新能源二手车鉴定与评估
* 收集车辆相关信息；
* 撰写鉴定评估报告。
 | 二手车鉴定评估实训 |
| * 汽车结构认识
* 汽车拆卸方法
* 汽车安装方法
 | 整车拆装实训 |
| * 二手车专业认知度
* 二手车专业行业认识
* 二手车鉴定与评估流程
* 钣金修复工艺
* 车辆制造工艺
 | 二手车鉴定与评估专业校外实训 |
| * 新能源汽车概述
* 电动汽车电能源
* IGBT模块和IPM模块
* 电动汽车电动机
* 汽车电动机控制器
* 电动汽车变速驱动桥和轮毂电动机
* 电动汽车
* 奇瑞MIEV纯电动车
* 混合动力电动汽车
* 氢燃料电池汽车
* 其他清洁能源汽车
* 蓄电池的管理系统
* DC/DC转换器
* 电动转向系统
* 制动和再生制动系统
* 电动汽车仪表
* 电动汽车空调系统
* 电动汽车充电系统
* 电动汽车高压安全等
 | 新能源汽车技术概述 |
| * 掌握与本专业相关的企业顶岗实习要求，了解企业和企业文化；
 | 企业实习 |
| * 强化职业素养，全面提升职业能力。
 | 毕业实践 |
| * 事故车鉴定，泡水车鉴定；
* 二手车常规性能鉴定；
* 奥迪品鉴二手车；
* 二手车成新率计算方法；
* 二手车价格评估方法；
* 二手车鉴定评估业务流程。
 | 二手车鉴定与评估实务 | 专业核心课 |
| * 了解汽车美容的现状和发展趋势；
* 掌握汽车美容用品的分类和用途；
* 掌握汽车美容设备的使用方法；
* 掌握汽车美容的作业内容和工艺流程。
 | 二手车再制造技术 |
| * 品牌二手车营销；
* 客户接触与意向探寻；
* 二手车产品展示；
* 二手车销售定价与成交；
* 二手车签约与交付；
* 二手车售后跟踪服务与质量保证。
 | 二手车营销实务 |

**2.课程关系图**



**七、教学进程总体安排**

**汽车营销与服务专业（二手车鉴定与评估方向）教学计划时间进程表（学制三年）**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **周** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** | **14** | **15** | **16** | **17** | **18** | **19** | **20** | **21** | **22** | **23** | **24** | **25** | **26** | **27** | **28** | **29** | **30** | **31** | **32** | **33** | **34** | **35** | **36** | **37** | **38** | **39** | **40** | **41** | **42** | **43** | **44** | **45** | **46** | **47** | **48** | **49** | **50** | **51** | **52** |
| **一** |  | **R** | **R** | **R** | **R** | V |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | ： | ≡ | ≡ | ≡ | ≡ | ≡ | ≡ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | ★ | ★ | ： | ※ | ≡ | ≡ | ≡ | ≡ | ≡ |
| **二** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | ★ | ★ | ： | ≡ | ≡ | ≡ | ≡ | ≡ | ≡ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | ★ | ★ | ： | ≡ | ≡ | ≡ | ≡ | ≡ | ≡ |
| **三** | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | ≡ | ≡ | ≡ | ≡ | ≡ | ≡ | ‖ | ‖ | ‖ | ‖ | ‖ | ‖ | ‖ | ‖ | ‖ | ‖ | ‖ | ‖ | ‖ | ‖ | ‖ | ‖ | ‖ | ‖ | ＋ | ＋ | ≡ | ≡ | ≡ | ≡ | ≡ | ≡ |

**汽车营销与服务专业（二手车鉴定与评估方向）教学周数统计表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **学年** | **理论教学** | **军事理论** | **入学教育军训** | **系列实验** | **技能训练** | **实习** | **课程设计** | **职业技能鉴定** | **社会实践** | **毕业实践** | **考试** | **机动** | **假期** | **其他** | **小计** |
|  |  | V | R | □ | ★ | ○ | × | ▽ | ※ | ‖ | ： | △ | ≡ | Q |  |
| **一** | 30 | 1 | 4 |  | 2 |  |  |  | 1 |  | 2 |  | 12 |  | 52 |
| **二** | 32 |  |  |  | 4 |  |  |  |  |  | 2 |  | 12 |  | 50 |
| **三** |  |  |  |  | 0 | 19 |  |  |  | 19 |  |  | 12 |  | 50 |
| **合计** | 62 | 1 | 4 |  | 6 | 19 |  |  | 1 | 19 | 4 |  | 36 |  | 152 |

**汽车营销与服务专业（二手车鉴定与评估方向）教学计划进程表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程序号** | **课程名称** | **课程总课时** | **学分** | **课程类型** | **课程性质** | **考核****方式** | **授课****方式** | **课时分配** |
| **第一学期** | **第二学期** | **第三学期** | **第四学期** | **第五学期** | **第六学期** |
| 1 | 入学教育 | 18 | 2 | 公共课 | 必修课 | 考查 | A | 18 |  |  |  |  |  |
| 2 | 军事技能（军训） | 112（3周） | 2 | 公共课 | 必修 | 考查 | A | 112（3周） |  |  |  |  |  |
| 3 | 军事理论 | 38 | 2 | 公共课 | 必修 | 考试 | A |  | 38 |  |  |  |  |
| 4 | 大学生心理健康教育 | 24 | 2 | 公共课 | 必修 | 考查 | D | 24 |  |  |  |  |  |
| 5 | 思想道德修养与法律基础 | 48 | 3 | 公共课 | 必修 | 考查 | A | 24 | 24 |  |  |  |  |
| 6 | 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论 | 64 | 4 | 公共课 | 必修 | 考查 | A |  |  | 32 | 32 |  |  |
| 7 | 形势与政策 | 32 | 2 | 公共课 | 必修 | 考查 | A | 8 | 8 | 8 | 8 |  |  |
| 8 | 创新与创业 | 38 | 2 | 公共课 | 必修 | 考查 | A |  |  | 38 |  |  |  |
| 9 | 体育 | 130 | 7.5 | 公共课 | 必修课 | 考查 | A | 24 | 36 | 34 | 36 |  |  |
| 10 | 基础英语 | 80 | 5 | 公共课 | 选修 | 考查 | A | 30 | 50 |  |  |  |  |
| 11 | 艾滋病教育 | 24 | 不计 | 公共课 | 必修课 | 考查 | D | 24 |  |  |  |  |  |
| 12 | 驾驶实训 | 12 | 0 | 公共课 | 必修课 | 考查 | C | 4 | 8 |  |  |  |  |
| 13 | 企业实习安全教育 | 10 | 不计 | 公共课 | 必修课 | 考查 | C |  | 10 |  |  |  |  |
| 14 | 信息技术 | 24 | 1.5 | 公共课 | 必修课 | 考查 | A |  | 24 |  |  |  |  |
| 15 | 二手车鉴定与评估专业导论 | 24 | 2 | 专业基础课 | 必修课 | 考查 | A | 24 |  |  |  |  |  |
| 16 | 汽车结构性能与使用 | 平台课 | 60 | 4 | 专业基础课 | 必修课 | 考试 | A | 60 |  |  |  |  |  |
| 17 | 智享汽车生活 | 平台课 | 20 | 2 | 专业基础课 | 必修课 | 考查 | A |  | 20 |  |  |  |  |
| 18 | 汽车文化 | 30 | 2 | 专业基础课 | 必修课 | 考查 | A | 30 |  |  |  |  |  |
| 19 | 二手车交易实务 | 40 | 3 | 专业课 | 必修课 | 考查 | A | 40 |  |  |  |  |  |
| 20 | 二手车流通政策法规 | 32 | 2 | 专业课 | 必修课 | 考试 | A | 32 |  |  |  |  |  |
| 21 | 汽车发动机结构与检修 | 48 | 3 | 专业基础课 | 必修 | 考试 | A |  | 48 |  |  |  |  |
| 22 | 汽车底盘结构与检修 | 48 | 3 | 专业基础课 | 必修 | 考试 | A |  | 48 |  |  |  |  |
| 23 | 车身修复技术 | 48 | 3 | 专业课 | 必修课 | 考查 | A |  | 48 |  |  |  |  |
| 24 | 二手车电器系统鉴定 | 40 | 3 | 专业课 | 必修课 | 考试 | A |  | 40 |  |  |  |  |
| 25 | 汽车保养基础 | 36 | 3 | 专业课 | 必修课 | 考查 | A |  |  |  | 36 |  |  |
| 26 | 汽车发动机拆装实训 | 实训周 | 18 | 2 | 专业基础课 | 必修课 | 考查 | A |  | 18 |  |  |  |  |
| 27 | 汽车底盘拆装实训 | 实训周 | 18 | 2 | 专业基础课 | 必修课 | 考查 | A |  | 18 |  |  |  |  |
| 28 | 汽车性能试验技术 | 60 | 4 | 专业课 | 必修课 | 考查 | A |  |  | 60 |  |  |  |
| 29 | 二手车动态检查实用技术 | 48 | 3 | 专业课 | 必修课 | 考试 | A |  |  | 48 |  |  |  |
| 30 | 二手车再制造技术 | 32 | 2 | 专业核心课 | 必修课 | 考查 | A |  |  | 32 |  |  |  |
| 31 | 新能源汽车技术概述 | 32 | 2 | 专业课 | 必修课 | 考查 | A |  |  | 32 |  |  |  |
| 32 | 汽车产品知识（二手车） | 48 | 3 | 专业课 | 必修课 | 考试 | A |  |  | 48 |  |  |  |
| 33 | 商务礼仪 | 30 | 2 | 专业基础课 | 必修课 | 考查 | A |  |  | 30 |  |  |  |
| 34 | 整车拆装实训 | 实训周 | 18 | 2 | 专业课 | 必修课 | 考查 | A |  |  | 18 |  |  |  |
| 35 | 二手车鉴定与评估专业校外实训 | 实训周 | 18 | 2 | 专业课 | 必修课 | 考查 | A |  |  | 18 |  |  |  |
| 36 | 企业文化 | 20 | 1.5 | 专业课 | 必修课 | 考查 | A |  |  |  | 20 |  |  |
| 37 | 二手车电子商务 | 40 | 3 | 专业课 | 必修课 | 考查 | A |  |  |  | 40 |  |  |
| 38 | 二手车营销实务 | 40 | 3 | 专业核心课 | 必修课 | 考试 | A |  |  |  | 40 |  |  |
| 39 | 二手车鉴定与评估实务 | 90 | 6 | 专业核心课 | 必修课 | 考试 | A |  |  |  | 90 |  |  |
| 40 | 汽车保险与理赔基础 | 平台课 | 32 | 2 | 专业课 | 必修课 | 考试 | A |  |  |  | 32 |  |  |
| 41 | 维修整备 | 30 | 2 | 专业课 | 必修课 | 考查 | A |  |  |  | 30 |  |  |
| 42 | 二手车鉴定与评估实训 | 36 | 4 | 专业课 | 必修课 | 考查 | A |  |  |  | 36 |  |  |
| 奥迪校企合作项目课程（二手车销售与二手车评估）-第四学期 |
| 43 | 奥迪品牌历史 | 14 | 1 | 定向培养课 | 必修课 | 考查 | A |  |  |  | 14 |  |  |
| 44 | 奥迪商务礼仪 | 14 | 1 | 定向培养课 | 必修课 | 考查 | A |  |  |  | 14 |  |  |
| 45 | 评估定价原则 | 7 | 0.5 | 定向培养课 | 必修课 | 考查 | A |  |  |  | 7 |  |  |
| 46 | 市场与品牌 | 14 | 1 | 定向培养课 | 必修课 | 考查 | A |  |  |  | 14 |  |  |
| 47 | 评估基础知识 | 21 | 1.5 | 定向培养课 | 必修课 | 考查 | A |  |  |  | 21 |  |  |
| 48 | 奥迪产品知识（二手车） | 40 | 3 | 定向培养课 | 必修课 | 考试 | A |  |  |  | 40 |  |  |
| 49 | 110项检测流程 | 42 | 3 | 定向培养课 | 必修课 | 考查 | A |  |  |  | 42 |  |  |
| 50 | 车辆检测技巧 | 84 | 6 | 定向培养课 | 必修课 | 考试 | A |  |  |  | 84 |  |  |
| 51 | 数据管理 | 7 | 0.5 | 定向培养课 | 必修课 | 考查 | A |  |  |  | 7 |  |  |
| 52 | 二手车金融与保险 | 14 | 1 | 定向培养课 | 必修课 | 考查 | A |  |  |  | 14 |  |  |
| 53 | 二手车收购流程 | 70 | 5 | 定向培养课 | 必修课 | 考查 | A |  |  |  | 70 |  |  |
| 54 | 二手车销售流程 | 70 | 5 | 定向培养课 | 必修课 | 考试 | A |  |  |  | 70 |  |  |
| 55 | 二手车宣传与推广 | 14 | 1 | 定向培养课 | 必修课 | 考查 | A |  |  |  | 14 |  |  |
| 56 | 沟通技巧与沟通管理 | 28 | 2 | 定向培养课 | 必修课 | 考查 | A |  |  |  | 28 |  |  |
| 57 | 客户满意与客户愉悦 | 28 | 2 | 定向培养课 | 必修课 | 考查 | A |  |  |  | 28 |  |  |
| 58 | 二手车检测综合实操 | 35 | 3 | 定向培养课 | 必修课 | 考查 | A |  |  |  | 35 |  |  |
| 59/60 | 汽车营销成功心理学 | 30 | 2 | 专业课 | 选修课（九选一） | 考查 | A |  | 30 | 30 |  |  |  |
| 职业彩妆 | 30 | 专业课 | 考查 | A |  |  |  |  |
| 礼仪与修养 | 30 | 专业课 | 考查 | A |  |  |  |  |
| 客户关系管理 | 30 | 专业课 | 考查 | A |  |  |  |  |
| 管理学基础 | 30 | 专业课 | 考查 | A |  |  |  |  |
| 汽车专业英语 | 30 | 专业课 | 考查 | A |  |  |  |  |
| 新媒体技术应用 | 30 | 专业课 | 考查 | A |  |  |  |  |
| 创新创业财务必备 | 30 | 专业课 | 考查 | A |  |  |  |  |
| 数据可视化工具应用 | 30 | 专业课 | 考查 | A |  |  |  |  |
| 61 | 企业实习 | 456(19周) | 19 | 专业课 | 必修 | 考查 | F |  |  |  |  | 456(19周) |  |
| 62 | 毕业实践 | 456(19周) | 19 | 专业课 | 必修 | 考查 | F |  |  |  |  |  | 456(19周) |
| 63 | 公共选修课 | 64 | 4 | 公共课 | 选修课 | 考查 | C |  | 32 | 32 |  |  |  |
| 64 | 个性化课程 | 360 | 4 | 公共课 | 选修课 | 考查 | F | 72 | 96 | 96 | 96 |  |  |
| 65 | 专家讲座 | 不计入合计 | 公共课 | 选修 | 考查 | F | 10 | 10 | 10 | 10 |  |  |
| 合计 | 3086 | 156.5 | 学期合计 | 526 | 596 | 556 | 496 | 456 | 456 |

**填表说明：**

**课程类型：**公共课；专业基础课；专业课；专业核心课；

**学 分：**16课时1学分；有实训周的课程，实训单独考核的，学分单算，每周2学分；企业实习按每周1学分计算。毕业实践按每周1学分计，学分最小单位为0.5。

**课程性质：**必修或选修

**考核方式：**考试或考查

**授课方式：**A：集中授课；B：网络教学；C：自适应教学；D：慕课教学；F：其它；

**八、实施保障**

**（一）师资队伍**

本专业教师“双师型”教师比例达到100%，拥有“长白山技能名师”1名，中级及以上教师比例达到90%。教师100%获得“二手车鉴定评估师”三级认证，团队教师获得2019年全国职业院校技能大赛教学能力大赛一等奖，团队四名教师曾获得吉林省二手车鉴定评估技能大赛冠军。同时，建立优质企业兼职教师资源库，与行业专家、汽车品牌店资深专家建立紧密联系，目前企业兼职教师资源库超过20人。

**（二）教学设施**

采用理实一体化教学模式，参考奥迪官方认证二手车培训教室，打造优质的教学环境，让学生在优质的教学环境中学习理论知识，教室配备实训车辆、实训设备，让学生在第一时间是实际操作，加深理论知识的印象。

对标奥迪官方认证二手车标准，建立700平米的实训基地，校企合作为专业配套8台实训车辆，以及配备了奥迪官方认证二手车的检测设备，模拟真实工作场景，满足本专业教学需求。

与二手车市场、奥迪、大众、丰田品牌店建立合作关系，开发校外实训基地共计10个，可以同时满足近百名学生去企业实训。

**（三）教学资源**

与奥迪事业部共同开发课程体系，将企业基础培训课程融入专业的课程体系中，严格按照企业标准进行课程实施、课程考核，让学生学有所得，学有所获，与企业实现无缝对接。

**（四）教学方法**

针对具体的教学内容和教学过程需要，如何采用项目教学法、任务驱动法、讲授法、引导教学法、角色扮演法、案例教学法、情境教学法、实训作业法等。

采用理论联系实际，突出技能的培养，统一讲解，分组训练，随机考核。在整个教学过程中，坚持“学生为主体，教师为主导，能力为主线”的指导思想，最大限度的培养学生的实践能力、运用能力和方法能力。

**（五）学习评价**

采用过程考核与期末综合考核相结合的原则。

**过程考核：**出勤考核、技能考核、课堂表现考核、“小红书制作”考核。

**出勤考核：**总分5分，缺课1次扣1分，缺课超过10次不准参加期末考核。

**技能考核：**学生只有通过和不通过之分，学生通过一个技能点就颁发技能证书，集齐所有技能证书得满分，只要有一个技能点没有通过则为0分。

**课堂表现考核：**行课堂“积分制”，在教学过程中随机提问学生应掌握的知识、技能，根据回答情况，整个课程每位学生均有机会，成绩较差者，可增加1次机会。

**理论考核：**主要考核学生应知应会的理论知识，主要内容包括：业务洽谈的注意事项、二手车技术鉴定的方法、二手车价格评估方法、二手车鉴定评估报告的格式要求、二手车交易过程中常见问题的处理方法。形式为闭卷考试，卷面100分，占总成绩20%。

**（六）质量管理**

（1）学生在学校最长学习年限为学制加两年（三年制为五年），超过最长学习年限，取消学生学籍，并清除学生学籍信息（创业休学、应征入伍根据相关要求年限）

（2）具有学籍的学生，在规定学习年限内，修完教育教学计划规定课程，成绩合格，取得规定学分，达到学校毕业要求，准予毕业，发给毕业证书。

（3）学生提前完成教育教学计划规定内容，获得毕业所要求的学分，可申请提前毕业。具体实施办法参照教务处《长春汽车工业高等专科学校学年学分管理办法》。

（4）学生在学校规定最长学习年限内，修完教育教学计划规定内容，未达到教学计划规定学分者，学校可以准予结业，发给结业证书。

（5）毕业证书遗失或损坏，不能补发，经本人申请，学校核实后出具相应学历证明书。学历证明书与原证书具有同等效力。

**九、毕业要求**

毕业学分（学业）在本人才培养方案中是指学生修满人才培养方案规定的各类学分和总学分。

常规人才培养模式和现代学徒制人才培养模式的各类学分和总学分不同（亦可相同），但不得低于《长春汽车工业高等专科学校学年学分制管理办法（试行）》中的要求。

二手车鉴定与评估专业学业总学分为156.5分，其中：

公共课程类必修课程学分：共计33学分

公共课程类选修课程学分：共计4学分，其中，美育类至少2学分

专业课程类必修课程学分：共计111.5学分

专业课程类选修课程学分：共计4学分

个性化课程学分：共计4学分。

**十、附录**

附件1：二手车鉴定与评估专业方向职业能力分析与相应学习内容分析

附件2：二手车鉴定与评估专业方向教学进程安排表

附件3：人才培养方案变更审批表

附件4：二手车鉴定与评估专业方向毕业标准

附件1：二手车鉴定与评估专业方向职业能力分析与相应学习内容分析

**二手车鉴定与评估专业方向**

**职业能力分析与相应学习内容分析**

**1．二手车流通企业**

（1）开展以旧换新业务的品牌汽车经销商；

（2）二手车交易中心（市场）；

（3）二手车鉴定评估机构 、资产评估机构等中介评估机构；

（4）从事机动车租赁、拍卖、报废回收、置换业务的企、事业单位；

（5）从事机动车抵押、典当、保险、理赔、维修等业务的相关单位。

**2．职业岗位**

主要职业岗位有：二手车鉴定与评估、二手车营销（二手车交易顾问、4S店二手车置换业务员）、二手车整备翻新

**3．专业职业能力分析**

本专业主要职业岗位、相应职业能力分析，具体如下表所示：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 职业岗位 | 典型工作任务 | 完成任务所需的职业能力 |
| 专业能力 | 方法能力 | 社会能力 |
| 二手车鉴定评估师 | 1）运用路测、目视及借助相关仪器设备对二手车技术状况进行综合检验和检测；2）结合车辆相关文件对二手车的技术状况进行鉴定；3）根据评估的特定目的，选择使用的评估标准和方法进行二手车价格评估工作；4）提供公平的鉴定信息，尽量满足买卖双方的技术要求。 | 1）掌握汽车结构2）掌握汽车故障诊断3）了解汽车维修4）了解维修整备过程，并能确定维修整备部位及成本；5）了解车身修复过程，并能确定车辆修复位置及成本；6）掌握汽车的折旧规律能够分析车辆价格走势，能够对二手车进行价格评估；7）熟悉二手车市场，熟悉各类车型；8）准确进行车况的鉴定。 | 1）遵守国家法律法规及相应规章制度，爱岗敬业、平等对人；2）制定、实施工作计划的能力；3）独立或配合他人完成工作任务；4）综合分析和处理问题的能力；5）获取新信息、新技术及新知识的能力 | 1）善于与人沟通合作、具有团队合作精神；2）具备一定的职业素养和社会责任感。 |
| 二手车整备翻新技师 | 1）负责将收购的二手车从内到外清洗干净过后进行内饰、外观的处理，包括内饰的清洗翻新，外观漆面的抛光上光等等；2）车辆故障诊断与排除 | 1）掌握汽车结构2）掌握汽车故障诊断3）掌握汽车维修4）掌握维修整备过程，并能确定维修整备部位及成本；5）掌握车身修复过程，并能确定车辆修复位置及成本。 | 1）遵守国家法律法规及相应规章制度，爱岗敬业、平等对人；2）制定、实施工作计划的能力；3）独立或配合他人完成工作任务；4）综合分析和处理问题的能力；5）获取新信息、新技术及新知识的能力 | 1）善于与人沟通合作、具有团队合作精神；2）具备一定的职业素养和社会责任感。3）具备安全意识和自我保护的能力 |
| 二手车销售顾问 | 1）为客户提供二手车方面的咨询服务；2）接待到访客户，为买家客户提供专业的建议，对卖家客户的汽车进行专业的评估；3）整合买卖家信息，进行专业匹配，对目标客户群进行电话回访；4）负责与客户进行商务谈判以及业务售前的跟踪；5）邀约看车，为买卖家进行专业分析，达成交易；6）根据市场营销计划，完成部门销售指标；7）负责辖区市场信息的收集及竞争对手的分析；8）负责整理汽车的销售资料，制定销售计划；9）负责销售区域内销售活动的策划和执行；10）开拓新市场,发展新客户,增加二手车销售范围。 | 1）具备一定的市场分析及判断能力；2）具有较强的沟通能力及交际技巧；3）熟悉二手车交易的流程以及相关的法律、法规；4）必须具备专业的汽车技术知识 ；5）精通二手车的评估与判定，能准确判断二手车车况；6）熟悉地区二手车市场；7）具有丰富的二手车收购资源或收购渠道，能独立地完成公司规定的车辆收购任务；8）具有较强的市场开拓能力；9）熟悉各品牌车系、车型，具备一定的二手车性能和价格评估的实践经验；10）具有汽车驾驶能力。 | 1）遵守国家法律法规及相应规章制度，爱岗敬业、平等对人；2）制定、实施工作计划的能力；3）独立或配合他人完成工作任务；4）综合分析和处理问题的能力； | 1）善于与人沟通合作、具有团队合作精神；2）具备一定的职业素养和社会责任感。 |

**4．专业相应学习内容分析**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 职业岗位 | 职业能力 | 相应学习内容 |
|
| 二手车鉴定评估师 | 1）遵守国家法律法规及相应规章制度，爱岗敬业、平等对人；2）制定、实施工作计划的能力；3）独立或配合他人完成工作任务；4）综合分析和处理问题的能力；5）具有团队合作精神；6）具备一定的职业素养和社会责任感。 | 军事理论思想政治形式与政策创新与创业体育 |
| 1）具有较强的office操作能力2）能够借用电子商务平台，完成汽车交易活动。3）具有互联网销售的思想，拓展营销的销售渠道。 | 信息技术二手车电商平台 |
| 1）职场人员基本仪容、仪表及礼仪2）职业面试礼仪3）4S店人员职业规范3）客户接待礼仪及办公5S行为规范4）异国、异地风俗礼习。5）具有较强的沟通能力及交际技巧； | 沟通与表达商务礼仪 |
| 1）掌握汽车结构2）掌握汽车使用 | 汽车文化汽车结构汽车使用产品知识 |
| 1）与国际接轨2）读懂工作中的基本术语 | 二手车专业英语 |
| 把握二手车当前新形式 | 二手车流通政策法规 |
| 了解汽车检修工具与使用方法 | 汽车发动机检修汽车底盘检修 |
| 了解汽车保养项目的具体操作和流程规范 | 汽车保养基础 |
| 1）了解维修整备过程，并能确定维修整备部位及成本；2）了解车身修复过程，并能确定车辆修复位置及成本； | 车身修复再制造技术 |
| 1）掌握汽车故障诊断2）掌握汽车的折旧规律能够分析车辆价格走势，能够对二手车进行价格评估；3）熟悉二手车市场，熟悉各类车型；4）准确进行车况的鉴定。 | 汽车性能试验电器系统鉴定二手车动态检查二手车鉴定与评估 |
| 二手车整备翻新技师 | 1）遵守国家法律法规及相应规章制度，爱岗敬业、平等对人；2）制定、实施工作计划的能力；3）独立或配合他人完成工作任务；4）综合分析和处理问题的能力；5）具有团队合作精神；6）具备一定的职业素养和社会责任感。 | 军事理论思想政治形式与政策创新与创业体育 |
| 1）具有较强的office操作能力2）能够借用电子商务平台，完成汽车交易活动。3）具有互联网销售的思想，拓展营销的销售渠道。 | 信息技术二手车电商平台 |
| 1）职场人员基本仪容、仪表及礼仪2）职业面试礼仪3）4S店人员职业规范3）客户接待礼仪及办公5S行为规范4）异国、异地风俗礼习。5）具有较强的沟通能力及交际技巧； | 沟通与表达商务礼仪 |
| 1）掌握汽车结构2）掌握汽车使用 | 汽车文化汽车结构汽车使用产品知识 |
| 1）与国际接轨2）读懂工作中的基本术语 | 二手车专业英语 |
| 把握二手车当前新形式 | 二手车流通政策法规 |
| 1）掌握汽车故障诊断2）准确进行车况的鉴定。 | 电器系统鉴定二手车动态检查二手车静态鉴定 |
| 掌握汽车检修工具与使用方法 | 汽车发动机检修汽车底盘检修 |
| 掌握汽车保养项目的具体操作和流程规范 | 汽车保养基础 |
| 1）掌握维修整备过程，并能确定维修整备部位；2）掌握车身修复过程，并能确定车辆修复位置； | 车身修复再制造技术 |
| 二手车销售顾问 | 1）遵守国家法律法规及相应规章制度，爱岗敬业、平等对人；2）制定、实施工作计划的能力；3）独立或配合他人完成工作任务；4）综合分析和处理问题的能力；5）具有团队合作精神；6）具备一定的职业素养和社会责任感。 | 军事理论思想政治形式与政策创新与创业体育 |
| 1）具有较强的office操作能力2）能够借用电子商务平台，完成汽车交易活动。3）具有互联网销售的思想，拓展营销的销售渠道。 | 信息技术二手车电商平台 |
| 具有较强的沟通能力及交际技巧； | 沟通与表达 |
| 1）掌握汽车结构2）掌握汽车使用3）必须具备专业的汽车技术知识 ； | 汽车文化汽车结构汽车使用产品知识 |
| 1）与国际接轨2）读懂工作中的基本术语 | 二手车专业英语 |
| 把握二手车当前新形式 | 二手车流通政策法规 |
| 1）了解汽车故障诊断内容2）了解进行车况的鉴定过程和基本内容3）精通二手车的评估与判定，能准确判断二手车车况； | 电器系统鉴定二手车动态检查二手车静态鉴定 |
| 了解汽车检修工具与使用方法 | 汽车发动机检修汽车底盘检修 |
| 了解汽车保养项目的具体操作和流程规范 | 汽车保养基础 |
| 1）了解维修整备过程，并能确定维修整备部位；2）了解车身修复过程，并能确定车辆修复位置； | 车身修复再制造技术 |
| 1）职场人员基本仪容、仪表及礼仪2）职业面试礼仪3）4S店人员职业规范3）客户接待礼仪及办公5S行为规范4）异国、异地风俗礼习。5）具有较强的沟通能力及交际技巧； | 沟通与表达商务礼仪 |
| 掌握汽车保险基本知识 | 汽车保险 |
| 1）熟悉二手车交易的流程以及相关的法律、法规；2）具有丰富的二手车收购资源或收购渠道，能独立地完成公司规定的车辆收购任务； | 二手车交易 |
| 1）品牌二手车营销、客户接触与意向探寻、二手车产品展示、二手车销售定价与成交、二手车签约与交付、二手车售后跟踪服务与质量保证。2）熟悉地区二手车市场；3）具有较强的市场开拓能力；4）熟悉各品牌车系、车型，具备一定的二手车性能和价格评估的实践经验；5）具备一定的市场分析及判断能力；6）具有汽车驾驶能力。 | 二手车营销 |

附件2：二手车鉴定与评估专业方向教学进程安排表

**二手车鉴定与评估专业方向 第一学期教学进程安排表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **课程名称** | **课程类型** | **课程学时** | **周数** | **周学时** | **考核方式** | **主要授课地点** | **主要授课方式** |
| 1 | 入学教育 | 公共课 | 24 | 1 | 24 | 考查 | 统一安排 | A |
| 2 | 军事技能 | 公共课 | 三周 | 2 | 37 | 考查 | 操场 | A |
| 3 | 大学生心理健康教育 | 公共课 | 24D | 统一安排 | 统一安排 | 考查 | 统一安排 | D |
| 4 | 思想政治理论基础 | 公共课 | 24 | 12 | 2\*12 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 5 | 形势与政策 | 公共课 | 8 | 统一安排 | 统一安排 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 6 | 体育 | 公共课 | 24 | 12 | 2\*12 | 考查 | 体育场 | A |
| 7 | 基础英语 | 公共课 | 30 | 15 | 2\*15 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 8 | 艾滋病教育 | 公共课 | 24 | 统一安排 | 统一安排 | 考查 | 一体化教室 | D |
| 9 | 驾驶实训 | 公共课 | 4 | 统一安排 | 统一安排 | 考查 | 实训场地 | C |
| 10 | 专家讲座 | 公共课 | 8 | 2 | 4\*2 | 考查 | 一体化教室 | F |
| 11 | 二手车鉴定与评估专业导论 | 专业基础课 | 20 | 3 | 2\*1+4\*2 | 考查 | 普通教室 | A |
| 12 | 汽车结构性能与使用 | 专业基础课 | 60 | 12 | 4\*12 | 考试 | 一体化教室 | A |
| 13 | 汽车文化 | 专业基础课 | 20 | 10 | 2\*10 | 考查 | 普通教室 | A |
| 14 | 二手车交易实务 | 专业课 | 40 | 10 | 4\*10 | 考查 | 普通教室 | A |
| 15 | 二手车流通政策法规 | 专业课 | 32 | 16 | 2\*16 | 考试 | 普通教室 | A |

**二手车鉴定与评估专业专业 第二学期教学进程安排表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **课程名称** | **课程类型** | **课程学时** | **周数** | **周学时** | **考核方式** | **主要授课地点** | **主要授课方式** |
| 1 | 军事理论 | 公共课 | 36 | 统一安排 | 统一安排 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 2 | 思想道德修养与法律基础 | 公共课 | 24 | 2 | 2 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 3 | 形势与政策 | 公共课 | 8 | 统一安排 | 统一安排 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 4 | 体育 | 公共课 | 36 | 2 | 2 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 5 | 基础英语 | 公共课 | 50 | 统一安排 | 统一安排 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 6 | 驾驶实训 | 公共课 | 8 | 统一安排 | 统一安排 | 考查 | 一体化教室 | C |
| 7 | 汽车发动机结构与检修 | 专业基础课 | 48 | 12 | 4\*12 | 考试 | 一体化教室 | A |
| 8 | 汽车底盘结构与检修 | 专业基础课 | 48 | 12 | 4\*12 | 考试 | 一体化教室 | A |
| 9 | 车身修复技术 | 专业课 | 48 | 12 | 4\*12 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 10 | 二手车电器系统鉴定 | 专业课 | 40 | 10 | 4\*10 | 考试 | 一体化教室 | A |
| 11 | 跨境电子商务 | 专业基础课 | 32 | 16 | 2\*16 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 12 | 汽车发动机拆装实训 | 专业基础课 | 18 | 1 | 18\*1 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 13 | 汽车底盘拆装实训 | 专业基础课 | 18 | 1 | 18\*1 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 14 | 智享汽车生活 | 专业基础课 | 20 | 10 | 2\*10 | 考查 | 一体化教室 | A |

**二手车鉴定与评估专业专业 第三学期教学进程安排表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **课程名称** | **课程类型** | **课程学时** | **周数** | **周学时** | **考核方式** | **主要授课地点** | **主要授课方式** |
| 1 | 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论 | 公共课 | 32 | 2 | 2 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 2 | 创新与创业 | 公共课 | 34 | 统一安排 | 统一安排 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 3 | 形势与政策 | 公共课 | 8 | 统一安排 | 统一安排 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 4 | 体育 | 公共课 | 34 | 2 | 2 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 5 | 公共选修课 | 公共课 | 64 | 统一安排 | 统一安排 | 考查 | 一体化教室 | C |
| 6 | 汽车性能试验技术 | 专业课 | 48 | 12 | 4\*12 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 7 | 二手车动态检查实用技术 | 专业课 | 48 | 12 | 4\*12 | 考试 | 一体化教室 | A |
| 8 | 二手车再制造技术 | 专业核心课 | 36 | 18 | 2\*18 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 9 | 新能源汽车技术概述 | 专业课 | 36 | 18 | 2\*18 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 10 | 汽车产品知识（二手车） | 专业课 | 40 | 10 | 4\*10 | 考试 | 一体化教室 | A |
| 11 | 商务礼仪 | 专业课 | 30 | 15 | 2\*15 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 12 | 整车拆装实训 | 专业课 | 18 | 1 | 18\*1 | 考查 | 实训基地 | A |
| 13 | 二手车鉴定与评估专业校外实训 | 专业基础课 | 18 | 1 | 18\*1 | 考查 | 校外 | A |

**二手车鉴定与评估专业专业 第四学期教学进程安排表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **课程名称** | **课程类型** | **课程学时** | **周数** | **周学时** | **考核方式** | **主要授课地点** | **主要授课方式** |
| 1 | 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论 | 公共课 | 32 | 统一安排 | 统一安排 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 2 | 形势与政策 | 公共课 | 8 | 统一安排 | 统一安排 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 3 | 体育 | 公共课 | 36 | 2 | 2 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 4 | 企业文化 | 专业课 | 20 | 5 | 4\*5 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 5 | 二手车电子商务 | 专业课 | 40 | 10 | 4\*10 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 6 | 二手车营销实务 | 专业核心课 | 40 | 10 | 4\*10 | 考试 | 一体化教室 | A |
| 7 | 二手车鉴定与评估实务 | 专业核心课 | 90 | 15 | 6\*15 | 考试 | 一体化教室 | A |
| 8 | 汽车保险与理赔基础 | 专业课 | 32 | 16 | 2\*16 | 考试 | 一体化教室 | A |
| 9 | 维修整备 | 专业课 | 30 | 15 | 2\*15 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 10 | 二手车鉴定与评估实训 | 专业课 | 36 | 2 | 18\*1 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 11 | 汽车保养基础 | 专业课 | 36 | 18 | 2\*18 | 考查 | 一体化教室 | A |
|  奥迪校企合作项目课程-二手车销售顾问模块 |
| 1 | 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论 | 公共课 | 32 | 统一安排 | 统一安排 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 2 | 形势与政策 | 公共课 | 8 | 统一安排 | 统一安排 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 3 | 体育 | 公共课 | 36 | 2 | 2 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 4 | 奥迪品牌历史 | 定向培养课程 | 14 | 2 | 2\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 5 | 品牌与市场 | 定向培养课程 | 14 | 2 | 2\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 6 | 评估定价原则 | 定向培养课程 | 7 | 1 | 1\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 7 | 二手车收购流程2 | 定向培养课程 | 70 | 10 | 10\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 8 | 二手车销售流程1 | 定向培养课程 | 70 | 10 | 10\*7 | 考试 | 一体化教室 | A |
| 9 | 二手车宣传与推广 | 定向培养课程 | 14 | 2 | 2\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 10 | 沟通技巧与沟通管理 | 定向培养课程 | 28 | 4 | 4\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 11 | 客户愉悦与客户满意 | 定向培养课程 | 28 | 4 | 4\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 12 | 数据管理 | 定向培养课程 | 7 | 1 | 1\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 13 | 110项检测流程1 | 定向培养课程 | 14 | 2 | 2\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 14 | 二手车金融与保险 | 定向培养课程 | 14 | 2 | 2\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 15 | 奥迪产品知识（二手车） | 定向培养课程 | 40 | 10 | 10\*4 | 考试 | 一体化教室 | A |
| 16 | 奥迪商务礼仪 | 定向培养课程 | 14 | 2 | 2\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
|  奥迪校企合作项目课程-二手车评估师模块 |
| 1 | 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论 | 公共课 | 32 | 统一安排 | 统一安排 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 2 | 形势与政策 | 公共课 | 8 | 统一安排 | 统一安排 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 3 | 体育 | 公共课 | 36 | 2 | 2 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 4 | 奥迪品牌历史 | 定向培养课程 | 14 | 2 | 2\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 5 | 品牌与市场 | 定向培养课程 | 14 | 2 | 2\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 6 | 评估定价原则 | 定向培养课程 | 7 | 1 | 1\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 7 | 二手车收购流程1 | 定向培养课程 | 35 | 5 | 5\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 8 | 二手车销售流程2 | 定向培养课程 | 14 | 2 | 2\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 9 | 评估基础知识 | 定向培养课程 | 21 | 2 | 2\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 10 | 车辆检测技巧 | 定向培养课程 | 84 | 4 | 4\*7 | 考试 | 一体化教室 | A |
| 11 | 维修整备 | 定向培养课程 | 30 | 4 | 4\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 12 | 二手车检测综合实操 | 定向培养课程 | 35 | 5 | 5\*7 | 考查 | 一体化教室 | A |
| 13 | 110项检测流程 | 定向培养课程 | 42 | 6 | 6\*7 | 考试 | 一体化教室 | A |
| 14 | 奥迪产品知识（二手车） | 定向培养课程 | 40 | 10 | 10\*4 | 考试 | 一体化教室 | A |

**二手车鉴定与评估专业专业 第五学期教学进程安排表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **课程名称** | **课程类型** | **课程学时** | **周数** | **周学时** | **考核方式** | **主要授课地点** | **主要授课方式** |
| 1 | 企业实习 | 专业课 | 456 | 19 | 24 | 考查 | 校外 | A |

**二手车鉴定与评估专业专业 第六学期教学进程安排表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **课程名称** | **课程类型** | **课程学时** | **周数** | **周学时** | **考核方式** | **主要授课地点** | **主要授课方式** |
| 1 | 毕业实践 | 专业课 | 456 | 19 | 24 | 考查 | 校外 | A |

附件3：人才培养方案变更审批表

**长春汽车工业高等专科学校人才培养方案变更审批表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 院部名称 |  | 专业名称 |  | 专业代码 |  |
| 变更原因 |  |
| 变更说明 |  |
| 专业负责人意见 | 签字：年 月 日 |
| 专业委员会意见 | 签字： 年 月 日 |
| 学院意见 | 签字（盖章）： 年 月 日 |
| 教务处意见 | 签字（盖章）： 年 月 日 |
| 主管校长意见 | 签字（盖章）： 年 月 日 |
| 学校学术委员会意见 | 签字（盖章）： 年 月 日 |

注：双面打印，一式二份，经批复后，教务处存一份，院（部）存一份。

附件4：二手车鉴定与评估专业方向毕业标准

**二手车鉴定评估专业方向毕业标准**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **毕业评价指标** | **内容** | **要求标准** |
| 1 | 学分 | 完成教学任务，并通过各个课程考核 | 156.5 |
| 2 | 职业素质 | 思想政治素质过硬；道德情操高尚；身心素质健全吃苦耐劳的劳动精神；精益求精的工匠精神；诚实守信的职业素养；践行社会主义核心价值观 | 具备 |
| 3 | 知识水平 | 汽车基本结构；汽车品牌文化；车身修复流程及方法；二手车流通政策；二手车收购流程；二手车销售流程；评估报告撰写；110项检测流程等 | 企业基础认证 |
| 4 | 技能水平 | 办公软件使用；汽车证件检查；事故车鉴定；泡水车鉴定；车辆整备；二手车产品介绍；二手车过户手续；二手车价格评估等 | 企业基础认证 |
| 5 | 职业证书 | 机动车驾驶证；汽车维修工；二手车评估师资格证；计算机等级证书；英语等级证书 | C2及以上；初级以上；初级以上；初级以上；三级B以上 |