

汽车技术服务与营销专业 人 才 培 养 方 案

汽车营销学院
二〇二四年七月

编制说明

本专业人才培养方案适用于三年全日制职业专科专业，由 XXXXXX 学校汽车技术服务与营销专业教研室与中国一汽奥迪、中国一汽红旗销售有限公司等企业共同制订，并由学院组织由行业企业、科研机构、校内外一线教师和学生代表等参加的论证会，修订完善后由学校专业建设与教学指导委员会提出论证意见，提交校级党组织会议审定。

本人才培养方案制定过程中，参照汽车流通行业汽车销售与服务岗位群最新的服务标准和服务流程，课程内容对接职业标准，实现教学过程与工作过程的良好对接。

主要编制人：

XXXXXX 学校：

韩 X	教 授
高 XX	副教授
王 XX	教 授
高 XX	长白山技能名师
薛 X	专业负责人

XX 大学：

刘 XX	教 授
------	-----

中国一汽奥迪销售公司：

张 XX	高级工程师
------	-------

XX 运华科技有限公司：

廖 X	高级工程师
-----	-------

中国一汽红旗销售公司：

王 XX	高级工程师
------	-------

汽车技术服务与营销专业人才培养方案论证意见

论证会人员名单			
序号	姓名	身份/职务	工作/学习单位
1	刘 xx	专业带头人	XX 大学
2	高 xx	专业带头人	XXXXXX 学校
3	薛 x	专业负责人	XXXXXX 学校
4	孙 x	企业专家	中国一汽奥迪汽车销售有限公司
5	王 xx	企业专家	中国一汽红旗汽车销售有限公司
6	冷 x	企业专家	中国一汽丰田汽车销售有限公司
7	季 xx	企业专家	东风悦达起亚汽车销售有限公司
8	高 xx	长白山技能名师	XXXXXX 学校
9	董 xx	教学院长	XXXXXX 学校
10	徐 xx	数媒专家	XXXXXX 学校
11	王 x	丰田项目负责人	XXXXXX 学校
12	安 xx	红旗项目负责人	XXXXXX 学校
总体论证意见： 本方案按照汽车技术服务与营销专业职业行动领域的工作任务和应具备的职业能力编制，人才培养目标定位准确；专业课程体系构建思路清晰；符合专业人才培养目标的要求；课程描述制定完善；校企合作联合培养教学模式的引入使该人才培养方案特色鲜明、科学、合理、先进，具有可行性，符合汽车销售行业企业对人才培养目标的要求。 年 月 日			

汽车技术服务与营销专业人才培养方案审批表

专业建设与教学指导委员会论证及推荐意见：

各专业无需填写

专业建设与教学指导委员会主任：

年 月 日

专业建设指导委员会名单

序号	姓名	职务	工作单位及职称
1	韩 x	副校长	XXXXXX 学校，教授
2	任 x	院长	XXXXXX 学校，教授
3	刘 xx	系主任	XX 大学教授，博士生导师
4	夏 xx	质控办主任	XXXXXX 学校，教授
5	焦 xx	院长	XXXXXX 学校，教授
6	王 xx	院长	XXXXXX 学校，教授
7	王 xx	教务处长	XXXXXX 学校，副教授
8			
9			
10			

学校党委审批意见：

年 月 日

目 录

一、专业名称及代码	1
(一) 专业名称	1
(二) 专业代码	1
二、入学要求	1
三、修业年限	1
四、职业面向	1
五、培养目标与培养规格	2
(一) 培养目标	2
(二) 培养规格	2
六、课程设置及要求	4
(一) 公共基础课程	4
(二) 专业(技能)课	10
(三) 社团活动课	20
七、教学进程总体安排	21
(一) 总体安排	21
(二) 学时比例	24
八、实施保障	25
(一) 师资队伍	25
(二) 教学设施	27
(三) 教学资源	29
(四) 教学方法	31
(五) 学习评价	31
(六) 质量管理	31
九、毕业要求	33
(一) 毕业条件	33
(二) 优秀毕业生条件	33
十、附录	34
教学进程安排表	34

汽车技术服务与营销专业人才培养方案

一、专业名称及代码

（一）专业名称

汽车技术服务与营销（三年制）

（二）专业代码

500210

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

学制 3 年。

四、职业面向

所属专业大类 (代码)	交通运输 50
所属专业类 (代码)	道路运输类 5002
对应行业 (代码)	汽车零售业 (6561)
主要职业类别 (代码)	销售人员 (4-01-02)
主要岗位类别 (或技术领域)	汽车销售顾问 汽车服务顾问 配件销售与管理员 二手车销售顾问 二手车鉴定评估师 市场活动策划专员 金融保险专员等
职业技能等级证书 (或标准)	驾驶证 商用车营销“1+X”证书 销售顾问企业认证证书

服务顾问企业认证证书 汽车二手车评估师（中国汽车流通协会）

- 注：1. 所属专业大类和所属专业类：依据《职业教育专业目录（2021 年）》
2. 对应行业：依据《国民经济行业分类与代码》（GB/T 4754-2017）
3. 主要职业类别：依据《中华人民共和国职业分类大典》（2015 版）
4. 职业技能等级证书：包括 1+X 证书以及社会认可度较高的行业企业标准和证书等

五、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业主要面向汽车销售服务企业培养坚持正确的政治方向，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，贯彻社会主义核心价值观，具有较高综合素质、良好职业道德、创新精神和创业意识，既能熟练掌握汽车整车销售、售后服务流程，又能有效地运用营销技巧，并能熟练地操作汽车基本养护，获得国家颁发的汽车行业相关职业资格证书，在德、智、体、美、劳等方面全面发展的高素质技术技能人才。

（二）培养规格

遵循中国学生发展核心素养，聚焦职业教育高技能人才培养目标，通过教育教学培育素质、知识、能力三位一体的汽车技术服务与营销高技能人才。

1. 素质要求

S1：坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感。

S2：崇尚宪法、遵法守纪崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动，履行道德准则和行为规范，具有社会责任感和社会参与意识。

S3：具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维。

S4：勇于奋斗、乐观向上，具有自我管理能力、职业生涯规划的意识，有较强的集体意识和团队合作精神。

S5：具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和 1~2 项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，以及良好的行为习惯。

S6：具有一定的审美和人文素养，能够形成 1~2 项艺术特长或爱好。

S7: 问题解决能力、职业健康与安全、自我评价等职业人必备的职业素养及汽车文化、汽车营销职业心理等必备的人文素养。

2. 知识要求

Z1: 掌握必备的思想政治理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识。

Z2: 熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防等知识。

Z3: 掌握汽车结构及基本原理。

Z4: 掌握汽车营销及活动策划与组织的基本知识与方法。

Z5: 掌握商务谈判的基本知识与方法。

Z6: 掌握汽车销售与管理方面的基本知识。

Z7: 掌握汽车性能及商务评价方面的基本知识。

Z8: 掌握汽车维修接待流程和维修保养的基本常识。

Z9: 掌握配件营销与管理方面的基本知识。

Z10: 掌握汽车保险与理赔方面的基本知识。

Z11: 掌握二手车鉴定评估与交易的基本知识和方法。

Z12: 掌握汽车电子商务方面的基础知识。

Z13: 了解汽车最新的技术发展及市场动态。

3. 能力要求

N1: 具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题和终身学习的能力。

N2: 具有优秀的语言、文字表达能力和沟通能力。

N3: 具有优秀的信息技术应用和维护能力。

N4: 能够熟练掌握汽车整车销售、售后服务流程。

N5: 能够组织实施相关产品的市场调查与分析。

N6: 能够撰写汽车营销活动策划方案并组织实施。

N7: 能够对汽车产品的技术和性能进行合理的评价。

N8: 能够对客户关系和销售进行日常管理。

N9: 能够进行汽车保险产品销售以及处理汽车保险理赔业务。

N10: 能够对二手车进行合理的鉴定评估。

N11: 具有汽车电子商务业务运营与管理的能力。

N12: 具有汽车销售及维修类企业的基本管理能力。

N13: 做好与顾客之间的沟通工作，提高顾客满意度。

六、课程设置及要求

按照职业教育人才培养规律，课程设置为公共基础课和专业（技能）课两大类，其中公共基础课含公共必修课、公共选修课，专业（技能）课含专业必修课、专业选修课。为推进学生全面发展，学校设置社团课程，不纳入教学计划管理。

（一）公共基础课程

1.公共必修课

序号	课程名称	课程说明		规定要求	对应素养
1	军事技能	课程目标	通过学习，使学生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，为国家培养人才打下坚实基础。	国家规定	S9 Z8 N8
		课程内容	课程内容包括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。		
2	军事理论	课程目标	通过学习，使学生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、方法论和忧患意识。	国家规定	S10 Z9 N9
		课程内容	课程内容包括中国国防、国家安全、军事思想、现代战争、信息化装备等知识。		
3	思想道德与法治	课程目标	通过学习，使学生树立正确的世界观、人生观、价值观、道德观和法治观，坚定崇高理想信念，弘扬民族精神和时代精神，积极践行社会主义核心价值观，遵守道德规范、锤炼道德品格，不断提升思想道德素质，增强法律观念，培养法律思维，自觉尊法学法守法用法。	国家规定	S1 S2 S3 Z1 Z2 N1 N2
		课程内容	课程内容包括领悟人生真谛，把握人生方向、追求远大理想，坚定崇高信念、继承优良传统，弘扬中国精神、明确价值要求，践行价值准则、遵守道德规范，锤炼道德品格、学习法治思想、提升法治素养等。		
4	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	课程目标	通过学习，让学生系统掌握马列主义、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系的基本原理，坚定在党的领导下走中国特色社会主义道路的理想信念，领悟只有中国化时代化的马克思主义才能解决中国革命和建设问题，提升学生科学认识和分析复杂社会现象的能力。	国家规定	S1 S2 S3 Z1 Z2 N1 N2
		课程内容	课程内容包括马克思主义中国化时代化历史进程和理论成果、毛泽东思想及其历史地位、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、中国特色社会主义理论体系形成和发展、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观等。		
5	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	课程目标	通过学习，使学生系统掌握习近平新时代中国特色社会主义思想的基本原理，全面正确理解和掌握习近平新时代中国特色社会主义思想体系的精神实质和立场、观点、方法，坚定在党的领导下走中国特色社会主义道路的理想信念，坚定实现社会主义现代化强国和中华民族伟大复兴的信心和决心。	国家规定	S1 S2 S3 Z1 Z2 N1 N2

		课程内容	课程内容包括马克思主义中国化时代化的新飞跃、坚持和发展中国特色社会主义总任务、坚持党的全面领导、坚持以人民为中心的发展思想、以新发展理念引领高质量发展、全面深化改革、发展全过程人民民主、全面依法治国、建设社会主义生态文明、建设社会主义文化强国、加强以民生为重点的社会建设、全面贯彻落实总体国家安全观、建设世界一流军队和强大国防、坚持“一国两制”和推进祖国统一、推动构建人类命运共同体、全面从严治党等。		
6	形势与政策	课程目标	通过学习,使学生全面正确认识党和国家当前所面临的国际环境、时代背景。自觉拥护党的基本路线、重大方针和政策,深刻理解党和政府治国方略,科学分析我国和平发展进程中的国际环境和社会特征,主动增强实现中华民族伟大复兴的信心和决心,奋进新征程、建功新时代。	国家规定	S1 S2 S3 Z1 Z2 N1 N2
		课程内容	课程内容包括中国特色社会主义理论与实践发展过程中所体现的时代主题、国内外形势、问题与矛盾、理念与思想、政策与实践等。具体每学期内容以教育部办公厅每学期统一印发的《高校“形势与政策”课教学要点》为主。		
7	学习筑梦	课程目标	通过学习,使学生理解中华民族伟大复兴的历史脉络、理论逻辑和现实走向,把握民族复兴之梦和新时代汽车制造强国之梦的辩证关系,准确把握新时代科技强国战略的内涵和要义,提升新时代职教学子青春筑梦的使命感和责任感,弘扬工匠精神,树立为中国汽车工业自主汽车事业腾飞德技兼修、技能报国的远大理想。	省内规定	S1 S2 S3 Z1 Z2 N1 N2
		课程内容	课程内容包括民族复兴青春筑梦、汽车强国匠心筑梦、文化强国红旗筑梦、科技兴国创新筑梦、提质培优职教筑梦、知行合一实践筑梦等。		
10	大学英语	课程目标	高职英语课程是高职学生必修的一门公共基础课,兼具工具性与人文性。该课程以中等职业学校或普通高中的英语课程为基础,与职业本科教育阶段的英语课程相衔接,全面贯彻党的教育方针,落实立德树人根本任务,旨在为学生未来继续学习、就业,以及终身发展奠定良好英语基础。该课程目标为: 1.促进学生职场涉外沟通、多元文化交流、语言思维提升、自主学习完善等英语学科核心素养的发展; 2.掌握在职场中用英语进行有效沟通的技能; 3.培养学生的中国情怀、国际视野等。	国家规定	S3 S4 S7 Z1 Z4 N1 N2
		课程内容	课程内容根据该学期所使用教材并结合各专业特点,完成以下方面相关内容: 1.主题范围:职业与个人、职业与社会和职业与环境; 2.语篇内容:公司概况介绍、成果和产品介绍、操作指南、使用手册、简单的议论文等; 3.语言知识:单词方面,在中职教育阶段 1800-1900 单词和高中教育必修阶段 2000-2100 单词的基础上,使学生学会使用 500 个左右的新单词和一定数量的短语,累计掌握 2300-2600 个单词;语法上,遵循实用为主、够用为度的原则,拾遗补阙、夯实语法基础;语篇上,学生有效理解听到、看到或读到的语篇; 4.文化知识:比较文化异同,汲取文化精华,形成正确的价值观,提高跨文化理解与表达能力,拓宽国际视野,增强处理文化差异的意识和能力; 5.职业英语技能:熟练掌握听、看、读等理解技能,并为掌握表达及互动技能打基础; 6.语言学习策略:了解元认知、认知、交际及情感策略。		
11	大学体育	课程目	通过学习,使学生了解体育运动的基本理论和锻炼价值;掌握两项	国家规	S6

		标	以上体育运动技能；掌握与专业相关的工作类型所需的体能锻炼方法，了解常见运动损伤产生的原因及保健知识；能熟练地运用所掌握的运动技能进行体育活动；养成终身体育锻炼意识，形成积极进取、乐观开朗的生活态度。	定	Z5 N5
		课程内容	课程内容包括体育基础理论、田径、足球、篮球、排球、乒乓球、羽毛球、太极拳、网球、瑜伽、武术、棒垒球、散打、健美操、跆拳道、大学生健康体质测试、职业体能。		
12	大学生卫生健康教育	课程目标	通过学习，使学生增强健康意识，提高健康素养，掌握维护健康的知识和技能，形成文明、健康的生活方式，提高自身健康管理能力，增强维护全民健康的社会责任感，促进学生身心健康和全面发展。	国家规定	S8 Z10 N2
		课程内容	课程内容包括健康生活方式、疾病预防、性与生殖健康等。		
13	大学生心理健康教育	课程目标	通过学习，使学生了解心理学有关理论、基本概念、标准及意义，了解大学阶段心理发展特征及异常表现，掌握自我调适的基本知识，具备自我探索技能，心理调适技能及心理发展技能，树立心理健康发展的自主意识，正确认识自己、接纳自己，能够进行自我调适或寻求帮助，积极探索适合自己并适应社会的生活状态。	国家规定	S8 Z2 Z10 N2
		课程内容	课程内容包括大学生心理健康导论、大学生自我意识的发展、塑造个性健全人格、我的情绪我做主、改善沟通促进交流、认知爱情正确面对、大学生生命教育与心理危机应对、就业创业心理问题与自我调适等。		
14	国家安全教育	课程目标	通过学习，使学生能够深入理解和准确把握总体国家安全观，牢固树立国家利益至上的观念，增强自觉维护国家安全意识，具备维护国家安全的能力。	国家规定	S3 S10 Z9 N9
		课程内容	课程内容包括习近平关于总体国家安全观重要论述，国家安全的重要性，我国新时代国家安全的形势与特点，总体国家安全观的基本内涵、重点领域和重大意义，以及相关法律法规。国家安全的范围政治安全、国土安全、军事安全、经济安全、文化安全、社会安全、科技安全、网络安全、生态安全、资源安全、核安全等多个国家安全重点领域。		
15	大学生职业发展与就业指导	课程目标	通过学习，激发学生职业生涯发展的自主意识，做好职业发展规划，树立正确的就业观，提高就业能力，为日后更好地做出职业选择和就业奠定基础。	国家规定	S8 Z7 N7
		课程内容	课程内容包括职业与生涯、工作环境探索、自我认知、职业生涯规划与管理、职场适应		
16	实习实践安全教育	课程目标	通过学习，使学生了解职业院校学生实习实践的目的与作用和国家相关法律法规，提高学生的安全意识与自我防范意识。	国家规定	Z10
		课程内容	课程内容包括安全教育的目的、安全工作的重要性、国家相关法律法规和实习实践过程事故案例分析等。		
17	创新与创业	课程目标	通过学习，使学生掌握开展创业活动所需要的基本知识，认知创业的基本内涵，具备必要的创业能力，掌握创业资源整合与创业计划撰写的方法，熟悉新企业的开办流程与管理，提高创办和管理企业的能力，树立科学的创新观和创业观。	国家规定	S12 Z12 N11
		课程内容	课程内容包括创新思维和创业思维模块，创新思维包括惯性思维、观察、提问、联系思维、发散思维、TRIZ 工具等，创业思维模块包括痛点挖掘、MVP 验证、商业模式研判、价值主张分析、资源整合、战略规划、精益创业、商业呈现等。		
18	信息技术	课程目标	通过学习，使学生掌握利用信息技术工具获取、加工、管理、表达与交流信息的相关知识，具备信息获取、甄别、加工、应用能力，能够对信息活动进行评价，日常办公文档处理，学术研究文档撰写以及专业领域文件编制的工作。	国家规定	S11 Z11 N10
		课程内容	课程内容包括基础模块和拓展模块，基础模块包含文档与电子表格处理、演示文稿制作、信息检索、新一代信息技术概述、信息素养与社会责任、基础程序设计等内容。拓展模块包含信息安全、项目管理、机器人流程自动化、程序设计基础、大数据、人工智能、云计算、现代通信技术、物联网、数字媒体、虚拟现实、区块链等内容。		

19	高等数学	课程目标	通过学习，使学生掌握高等数学的基础知识、基本运算方法和重要的数学思想。培养学生从数学角度提出问题，并运用数学知识分析和解决问题的能力。提高学生数学运算、逻辑推理、抽象思维、数学建模和应用创新等方面的数学核心素养，帮助学生养成善于思考的科学精神和精益求精的工匠精神。	专业教学标准	S4 Z3 N3
		课程内容	课程内容包括基础模块和专业模块。基础模块包括函数与极限、一元函数微分学、不定积分、定积分、微分方程、级数、多元微积分；专业模块包括：三角函数与复数、空间解析几何、积分变换。		
20	劳动教育	课程目标	通过学习，使学生树立正确的劳动观念和劳动态度，热爱劳动，尊重劳动人民和劳动成果，抵制好逸恶劳、贪图享受、不劳而获，奢侈浪费等不良生活习气，在劳动中磨砺意志品质。	国家规定	S8 S9 Z7 N7
		课程内容	课程内容包括马克思主义劳动观专题、劳动与幸福生活、文明宿舍建设专题、新时代劳动精神、劳模精神、工匠精神专题等。		
说明：					
1.“规定要求”项，可填写国家规定、省内规定、专业教学标准、学校特色等。					
2.“对应素养”项，须填写“培养规格”内序号。					
3.“课程内容”项，根据课程特点，填写一级模块。					

2.公共选修课

序号	课程名称	课程说明		规定要求	对应素养
1	哲学与人生	课程目标	通过学习,使学生准确理解西方哲学、中国哲学、马克思主义哲学关于人生的基本观点,深刻认识正确科学的哲学原理和方法论对于个人生活、学习、工作的指导意义,并学会运用辩证唯物主义和历史唯物主义的立场、观点和方法分析解决现实的人生问题,树立正确的世界观、人生观与价值观。	其他	Z1
		课程内容	课程内容包括哲学概述、中西方哲学史的发展脉络,中西方古代哲学主要流派和哲学家的理论观点,马克思主义哲学的基本观点、青年学生积极面对人生等内容。		
2	红色文化——抗联精神永传承	课程目标	通过学习,使学生了解东北抗联队伍建设及东北抗联精神内涵,明晰东北抗联人物及人物投射的精神实质,掌握东北抗联精神与中国共产党人精神谱系的内在关系,洞悉东北抗联大事件的历史逻辑,明确东北抗联精神的时代价值,不断提高学生的历史学习主动意识,激发学生爱国热情和民族责任感。	其他	Z1
		课程内容	课程内容包括东北抗联精神概述,精研东北抗联人物谱,详学东北抗联重大历史事件,精学东北抗联精神时代价值等		
3	音乐鉴赏	课程目标	通过学习,使学生更好地理解作品,展开对音乐的审美活动。帮助学生用辩证唯物主义和历史唯物主义的观点指导学生全面分析、评价音乐作品。	其他	S7 Z6 N6
		课程内容	课程内容包括音乐欣赏导言、特性器乐曲欣赏、交响曲欣赏、歌剧和舞剧欣赏。		
4	素描写生	课程目标	通过学习,使学生尽快掌握素描造型的一般规律和法则,引导学生正确认识素描造型中的形态和表现之间的关系,掌握基本的素描造型能力,并提高学生的艺术感知能力和鉴赏能力。	其他	S7 Z6 N6
		课程内容	课程内容包括美术理论基础知识、辅助线、空间、结构的表现、正确的作画步骤和观察方法、物体形体的掌握及表现形式和分析、组合静物写生和明暗规律等。		

5	色彩写生	课程目标	通过学习,使学生尽快掌握色彩表现的一般规律和原理,引导学生正确认识色彩原理,掌握基本的色彩造型能力,从而奠定学生色彩的造型基础,也使学生在以后的工作中具备一定的专业知识和技能。	其他	S7 Z6 N6
		课程内容	课程内容包括色彩概述、色彩写生准备、色彩静物写生和色彩风景写生。		
6	西洋管乐器演奏与音乐理论基础	课程目标	通过学习,使学生认识音的体系、音列、音级和音分组等音乐基础知识;掌握音符、音乐简谱和五线谱的基本知识与理论;熟悉并能够掌握一种西洋管乐器的基本演奏方法;应用已学的相关知识和理论演奏不同种类的音乐。	其他	S7 Z6 N6
		课程内容	课程内容包括音的性质与分组、五线谱与音符、简谱、节奏与节拍音程、调式、西洋管乐器演奏基础知识、西洋管乐器演奏基础知识和西洋管乐合奏经典作品赏析。		
7	中国书法	课程目标	通过学习,提高学生对书法的认识与重视程度。对书法艺术(软笔书法)产生浓厚的兴趣,可以自主学习书法,规范书写,并且提高审美标准,为以后更深层次地学习书法做好铺垫。	其他	S7 Z6 N6
		课程内容	课程内容包括书法常识、书法技巧、书法创作和书法鉴赏。		
8	基础德语	课程目标	通过学习,使学生能够理解并使用日常用语和简单的句子,能够自我介绍,介绍他人,向他人询问个人情况并能回答这类问题,能够在简单的日常情景中就大家熟悉的事物进行交流。	其它	S8 Z7 N7
		课程内容	课程内容包括语音、词汇与句法、德国国情与德国汽车文化。		
9	基础日语	课程目标	通过学习,使学生能够理解并使用日常用语和简单的句子,能够自我介绍,介绍他人,向他人询问个人情况并能回答这类问题,能够在简单的日常情景中就大家熟悉的事物进行交流。	其它	S8 Z7 N7
		课程内容	课程内容包括语音、词汇与句法和日本汽车文化。		
10	职业沟通技巧	课程目标	通过学习,使学生发现问题,解决有关口头表达和书面表达等方面的理论知识和困惑。培养学生敏捷的思维,得体的表达和规范的仪表仪态等方面的能力。	其它	S8 Z7 N7
		课程内容	课程内容包括演讲与表达、职业沟通、职场沟通、职场礼仪和应用文写作等相关知识。		
11	应用文写作	课程目标	通过学习,使学生掌握应用写作技巧,提高应用写作能力,从而增强学生的求职与就业能力,使学生得到全面发展。	其它	S8 Z7 N7
		课程内容	课程内容包括应用文写作基础知识、行政公文、事务文书、学业文书、社交礼仪文书和文稿演示等相关内容。		
12	大数据技术与实际应用	课程目标	通过学习,使学生具备最基本的“大数据”思维方式,以便能更清楚地理解事物的本质,洞察社会发展规律,让学生发挥联想,推论预测事物未来的趋势和走向。	其它	S8 Z7 N7
		课程内容	课程内容包括大数据基本概念、数据采集、数据与案例分析、撰写数据分析报告、大数据思维与实际应用等。		
13	职业英语听说	课程目标	通过学习,使学生掌握英语语音、语调规律及发音方式,多元文化知识和语言听说技能,能比较熟练地用英语完成与职业相关的表达和互动,能够根据交际情景、交际场合和交际对象的不同,恰当地运用交际策略,具备良好的职业英语沟通能力。	其它	S8 Z7 N7
		课程内容	课程内容包括英语口语特点及口语的重要性、团队组建与自我介绍、英语中的连读技巧等。		
14	走进数学	课程目标	通过学习,使学生掌握一些经典的数学思维方法,培养学生用数学的观点思考问题,并通过建立数学模型提高学生的应用意识、思维方法、创新意识,实现知识到能力到素养的转化。	其它	S8 Z7 N7
		课程内容	课程内容包括数学之美、生活中的数学、经典数学思维与方法与数学模型。		
15	高等数学进阶	课程目标	通过学习,使学生掌握微积分的基本概念、基本理论和基本运算方法等知识,培养学生的科学思维,树立建模意识。为今后	其它	S8 Z7

			升学进阶奠定必要的数学基础;培养学生抽象思维、逻辑推理、处理问题的能力,尤其是运用数学知识解决实际问题的能力。		N7
		课程内容	课程内容包括一元微积分知识、微分方程、级数、多元函数的微分。		
16	数学建模 I	课程目标	通过学习,使学生初步掌握一些基本的建模方法、建模原理和数学软件的应用。培养学生科学的思维方法、创新意识,运用所学知识,建立数学模型并利用数学软件解决实际问题的能力。	其它	S8 Z7 N7
		课程内容	课程内容包括经典数学问题与解决方法、Mathematics 软件应用及最优化模型、数学建模实例(真题)讲解。		
17	数学建模 II	课程目标	通过学习,使学生掌握基本的数学建模方法、原理和数学软件的应用,培养学生的创新实践能力。	其它	S8 Z7 N7
		课程内容	课程内容包括数学建模介绍与 Mathematica 软件入门、初等模型、微积分模型、数学规划模型、数据分析模型和数学建模论文写作。		
18	《孙子兵法》与执政艺术	课程目标	通过学习,使学生了解《孙子兵法》蕴含的哲学思想以及在当今社会的应用。从而培养学生的高情商和领导力。	其他	S7 Z6 N6
		课程内容	课程内容包括《孙子兵法》概说、执政战略环境分析和把握形势、政略选择原则、四大执政新思想、五种领导力提升、用对人才&执政者情商素养		
19	二十四史名篇导读	课程目标	通过学习,使学生了解《史记》《汉书》、《后汉书》《三国志》,带领学生看司马迁的恢宏巨制,领略历史的魅力。	其他	S7 Z6 N6
		课程内容	课程内容包括《史记·太史公自传》《史记》的撰著、《史记·项羽本纪》《史记·高祖本纪》《史记·留侯世家》《史记·淮阴侯列传》《汉书》《后汉书》《三国志·荀彧传》《三国志·诸葛亮传》和《三国志·周瑜传》等导读。		
20	中国古代礼仪文明	课程目标	通过学习,使学生了解中华礼仪,让学生了解一个民族的文化与一个民族未来的命运是什么关系,带领学生探究中国古代礼仪文明的无穷魅力。	其他	S7 Z6 N6
		课程内容	课程内容包括民族文化与民族命运、礼者礼也,德之则也、处世以诚,待人以敬、礼乐皆得谓之有德和文质彬彬然后君子。		
21	中华诗词之美	课程目标	通过学习,使学生了解中华诗词严格的格律韵脚、凝练的语言、绵密的章法、充沛的感情以及丰富的意象。	其他	S7 Z6 N6
		课程内容	课程内容包括从性别文化谈小词中画眉簪花照镜之传统、南唐冯李词对花间温韦词的拓展、王国维《人间词话》问世百年的词学反思、咏荷诗词、中华诗词之特美、学诗忆往、迦陵咏荷和诗歌吟诵示范与答疑。		
22	漫画艺术欣赏与创作	课程目标	通过学习,使学生了解漫画基础知识,感受漫画的魅力,学习漫画技巧。	其他	S7 Z6 N6
		课程内容	课程内容包括漫画的含义、漫画的种类、漫画的绘画工具和材料、漫画的入门方法、漫画形象设计、评议漫画、幽默漫画、连环漫画、台湾漫画介绍、著名漫画形象欣赏和肖像漫画。		
23	国学智慧	课程目标	通过学习,使学生了解国学经典的睿智之处,体验国学大家的智慧所在。引导学生思考其精神内涵,从而在人生路上不断进步	其他	S7 Z6 N6
		课程内容	课程内容包括《论语》与君子修为、《春秋》与历史秩序、《尚书》与治国理念、《诗经》与文学之源、《孟子》与内圣之道、《中庸》心性修炼、《周易》与人生境界、《大学》与自我发展、国学与领导力、三礼与礼治之道、老子与《进退之道》、《庄子》与逍遥之道、《墨子》与兼爱之道和《韩非子》与法治之道。		
24	影视鉴赏	课程目标	通过学习,提高学生的艺术修养、加强人文素质、培养健康良好而又多元开放的审美情趣和创造性的思维能力。	其他	S7 Z6 N6
		课程内容	课程内容包括、电影艺术与戏剧艺术、电影艺术与语言艺术、电影艺术与造型艺术、电影的文化维度、电影的仪式文化和电影的意识形态、电影的大众文化性、戏剧化电影美学、现代主义电影美学和后现代主义电影美学等。		

25	大学美育	课程目标	通过学习,使学生了解如何在当今社会文化语境中,让大学生生活变得“美丽”,拥有一个真正健康向上的“美丽大学”。	国家规定	S7 Z6 N6
		课程内容	课程内容包括绪论、认识美、自然美、社会美、艺术美、技术美、中华优秀传统文化、经济精神与美育、管理美学与美育、法治文化与美育、中原文化与特色艺术美育专题。		
26	红色经典影片 与近现代中国 发展	课程目标	通过学习,使学生挖掘红色资源继承红色传统,传承红色基因,引导大学生提升文化素养,坚定文化自信,加强文化自觉。	其他	S7 Z6 N6
		课程内容	课程内容包括《红色经典影片与近现代中国发展》导论、50年代红色经典影片:从初创到高潮、60年代红色经典影片:欣欣向荣与曲折发展、改革开放以来的红色经典影片、红色经典影片中的军事题材影片、红色经典中的反特片、红色经典中的农村题材影片、红色经典中的城市题材影片、红色经典中的少数民族和儿童电影。		
27	艺术鉴赏	课程目标	通过学习,使学生能够掌握艺术鉴赏的意义,了解艺术鉴赏的艺术特点和要领,并能够独立的对美术作品进行欣赏评价;通过欣赏、讲授、讨论,帮助学生掌握鉴赏的方法,提高学生艺术鉴赏能力,培养学生的审美意识。	其他	S7 Z6 N6
		课程内容	课程内容包括什么是艺术鉴赏、如何培养与提高自己的艺术鉴赏能力、熟悉艺术语言、认识艺术形象、理解艺术意蕴、欣赏电影、欣赏话剧艺术、欣赏文学作品、欣赏美术作品等。		
说明:					
1.“规定要求”项,美育类课程填写“国家规定”,其他课程填写“其他”。					
2.“对应素养”项,须填写“培养规格”内序号。					
3.“课程内容”项,根据课程特点,填写一级模块。					
4.请在此表中列举全部开设的公共选修课。					
5.学生须在 2-3 学期,每学期选修不低于 2 学分的公共选修课,合计公共选修学分不低于 4 学分。					

(二) 专业(技能)课

1. 专业必修课

序号	课程名称	课程说明		规定要求	对应素养
专业必修课					
1	汽车文化	课程目标	了解基本汽车文化，了解汽车基本参数，产品与特点。	国家规定	S3
		课程内容	汽车文化概述、汽车的诞生历史、汽车品牌认知、汽车参数与车辆性能及产品特点的关系。		Z13 N7
2	智享汽车生活	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。	专业教学标准	S3
		课程内容	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。		Z13 N8
3	汽车保险与理赔	课程目标	让学生获得汽车保险、汽车保险合同、投保、承保、核保、查勘、定损、理赔和保险发展等方面的基本知识；使学生掌握汽车保险投保、承保、核保、事故现场查勘定损及理赔的基本技能。初步具备汽车保险投保、承保、核保、事故现场查勘定损及理赔的能力。为学生今后从事汽车后市场的保险与理赔等各项技术管理工作，以及适应汽车后市场的发展提供所需的继续学习的能力。	国家规定	S3
		课程内容	(1)掌握汽车保险的基本原则 (2)掌握汽车保险合同的订立、生效、解释原则和争议处理 (3)掌握交强险和主险及主要附加险的保险责任和责任免除 (4)掌握汽车保险费率模式、基本原则和方法 (5)掌握汽车保险承保的程序、索赔的基本流程及核保的主		Z10 N9

			要内容 (6)掌握现场查勘的流程及赔款理算		
4	商务礼仪	课程目标	1.素质目标要求 (1)具有自主技术自信、产品自信、品牌自信、文化自信，培养爱国情怀； (2)遵守诚实守信、公平竞争的道德准则； (3)具有服务意识、尊重意识； (4)具有较强的团队合作能力。 2.知识目标要求 (1)掌握汽车销售与服务礼仪的基本概念； (2)掌握汽车销售与服务人员的仪容仪表礼仪； (3)掌握汽车销售与服务人员身体语言与仪态礼仪； (4)掌握汽车销售礼仪； (5)掌握汽车售后服务礼仪。 3.能力目标要求 (1)增强新销售顾问和售后服务顾问的礼仪意识，激发其改变行为的内在动力； (2)让学员学习和掌握销售服务礼仪规范和操作要领； (3)改善学员的仪容、仪表、仪态，提高个人形象及职业行为素质； (4)树立专业的销售顾问形象，形成品牌竞争优势；	国家规定	S7 Z13 N13
		课程内容	通过面向国内外行业分析和调研，结合中国传统文化理念，基于汽车技术服务与营销专业国家教学标准，融入汽车销售顾问、服务顾问岗位标准、1+X 职业技能等级证书（中级）考核标准、职业院校汽车营销赛项标准等，遵循学生认知规律与职业发展规律，以模块化的方式架构为基础服务礼仪等五个模块		
5	汽车营销与服务职业必备	课程目标	通过理论知识学习、技能训练和综合应用实践，使该专业学生的信息素养和职场办公软件应用能力得到全面提升。	专业教学标准	S7 Z13 N7
		课程内容	包含文档处理、电子表格处理、演示文稿制作、信息检索、电子商务、新一代信息技术概述、信息素养等内容。		
6	汽车法律法规	课程目标	1.知识目标要求 (1)掌握汽车相关的法律法规知识，了解汽车行业发展政策，了解新能源汽车发展战略； (2)掌握红旗汽车销售过程中的合同法、品牌销售管理办法、汽车贷款管理办法； (3)掌握汽车质量法律法规、了解产品、汽车召回等概念，明确汽车召回制度、机动车维修管理规定，掌握生产者及销售者得产品质量义务和责任； (4)掌握掌握车辆购置税征收管理办法和新消费税、燃油税、车船税； (5)了解保险法的调整对象、保险法律关系的内容、保险法的基本原则，明确汽车保险的险种、作用、要素、特征以及汽车保险应注意的问题，掌握新车保险的购买、汽车投保的技巧、汽车保险的理赔等内容。 2.能力目标要求 (1)使学生能运用汽车法律关系和汽车法律责任等知识去分析和解决买车、买车、修车等过程中的法律问题； (2)使学生掌握正确签订合同的能力，鉴别合同效力的能力，熟悉合同变更后效力的能力； (3)掌握给新车买保险的能力，学会汽车投保的技巧，掌握汽车理赔的一般能力； (4)能够计算车辆购置税和新消费税、燃油税、车船税； (5)能够有效解决客户遇到的汽车质量问题。	国家规定	S3 Z2 N7
		课程内容	新能源汽车行业发展规划、我国机动车法规体系的基本组成、汽车销售合同法律法规、汽车消费信贷与销售管理法律法规、汽车保险、汽车税法、产品质量法、汽车召回制度、		

			汽车三包规范。		
7	汽车构造	课程目标	(1)掌握汽车的基本组成和分类; (2)掌握汽车发动机的组成、结构及原理; (3)掌握汽车底盘的组成、结构及原理; (4)掌握汽车电气系统的基础元件、电源及电路特点; (5)掌握汽车车身的组成。	国家规定	S3 Z4 N7
		课程内容	主要包括汽车概述,发动机,底盘,电气,车身的组成和基本性能。		
8	新能源汽车基础	课程目标	通过本课程学习,学生能够熟知国家有关新能源汽车的法律法规;了解新能源汽车发展的基本概况;正确认识纯电动汽车、混合动力汽车的结构和基本原理,并系统地了解新能源汽车与传统燃油车的不同;在学习和实践中培养学生的学习能力、合作能力、制定计划能力、动手能力、独立思考能力、实践操作能力;引导学生建立安全意识、规则意识、责任意识,养成团结协作、吃苦耐劳、勇于创新、严谨认真的职业能力;	国家规定	S3 Z4 N7
		课程内容	模块一;新能源汽车概述;模块二新能源汽车整体结构;模块三:纯电动汽车;模块四:混合动力;模块五;汽车燃料电池及其他能源汽车;模块六:新能源汽车使用与维护。通过课程学习,使学生熟悉新能源汽车发展的基本概况,能正确认识纯电动汽车、混合动力汽车、燃料电池汽车、其它形式汽车(如天然气汽车)等结构和基本原理,并系统地了解各技术流的车型与传统车型的不同,重点让学生掌握各车型的技术特点和低压电工技能,在学习和实践中培养学生的学习能力、合作能力、制定计划能力、动手能力、独立思考能力、实践操作能力等,并且通过做中学、学中做的理实一体化教学模式,培养学生的自学能力,为将来的再学习奠定一定的基础。		
9	汽车市场营销与策划	课程目标	1.素质目标 (1)以客户为中心、责任意识、创新意识; (2)遵守诚实守信、公平竞争的道德准则; (3)知行合一、身体力行、树立文化自信; (4)具有较强的团队合作能力; (5)尊重客户,文明服务,信守承诺、诚恳待人。 2.知识目标 (1)掌握汽车市场营销环境分析包括的内容和具体的分析方法。 (2)掌握汽车市场调研内容,调研步骤和方法。 3.能力目标 (1)能够熟练设计汽车市场调研问卷。 (2)能够较为熟练制定产品策略、价格策略。 (3)能够掌握市场营销技巧及策划技能。	国家规定	S7 Z4 N6
		课程内容	通过面向国内外行业分析和调研,基于专业国家教学标准,融入市场营销策划专员岗位标准、“1+X”职业技能等级(中级)考核标准,职业院校技能大赛市场营销赛项标准等,遵循学生认知规律与职业发展规律,以模块化的方式架构为走进汽车营销策划、汽车营销活动市场调研、汽车营销活动目标设计、汽车营销策划策略选择、汽车营销活动计划制定、汽车营销策划活动实施与评价、常见汽车营销活动策划书编制等7个模块。		
10	汽车消费心理分析	课程目标	1.素质目标 (1)以客户为中心、责任意识、创新意识; (2)遵守诚实守信、公平竞争的道德准则; (3)知行合一、身体力行、树立文化自信; (4)具有较强的团队合作能力; (5)尊重客户,文明服务,信守承诺、诚恳待人。 2.知识目标	国家规定	S7 Z4 N6

			(1)掌握马斯洛需求层次论,能够正确分析客户需求; (2)掌握感觉和知觉的特性,能够把握客户的感觉和知觉,制定相应营销策略,掌握处理客户不良情绪的方法; (3)掌握性格类型分类及气质类型分类,并能根据客户性格特征做出应对方案; (4)掌握沙盘操作方法,能利用沙盘分析性格及气质类型; (5)掌握产品介绍策略、试乘试驾流程、议价技巧,能把握各个流程中客户的关心点,制定营销策略,处理客户异议。 3.能力目标 (1)能够根据客户消费需求及消费动机,正确把握客户购买动机; (2)能够根据客户常见的动作、语言等分析客户心理,善于捕捉客户传递的信息,对客户心理变化具有敏感性; (3)能够分析客户不良情绪发生的原因并缓解客户情绪,具备敏捷缜密的思维,强化谈判运筹能力; (4)能够准确判断客户气质类型及性格类型,并能根据客户气质特征做出应对方案; (5)能够熟练运用沙盘,分析性格及气质类型; (6)能够通过产品介绍等销售流程中的心理分析,创造购买契机、激发客户购买欲望。		
		课程内容	通过面向国内外行业分析和调研,基于专业国家教学标准,融入汽车销售顾问、服务顾问岗位标准、“1+X”职业技能等级(中级)考核标准,职业院校技能大赛汽车营销赛项标准等,遵循学生认知规律与职业发展规律,以模块化的方式架构为汽车消费者需求与动机分析、汽车消费者认知心理分析、汽车消费者个性分析、汽车销售沟通心理分析等4个模块。		
11	汽车性能	课程目标	通过讲授使学生了解汽车主要有哪些性能。系统地讲授汽车性能的含义,评价指标,评价方法,影响因素以及常见性能装备	专业教学标准	S3 Z4 N7
		课程内容	汽车动力性,汽车经济性,汽车制动性,汽车操作稳定性,汽车通过性,汽车平顺性等		
12	汽车电子商务	课程目标	(1)了解营销型企业网站建设的相关工具、评价元素、建设方法和推广运营方法; (2)掌握关键词优化的概念和优化方法,网站关键词部署与SEO要素; (3)掌握博客/微博营销的优势、常见型式、博客营销的效果分析; (4)掌握网络广告的概念、特点以及优势; (5)掌握网络广告投放流程; (6)掌握事件营销、论坛营销、IM营销、RSS营销、网络促销等方法;	国家规定	S3 Z11 N12
		课程内容	模块一:电子商务概论 模块二:电子商务系统 模块三:汽车整车及配套企业电子商务应用 模块四:汽车流通企业的电子商务应用 模块五:汽车后市场电子商务应用		
13	汽车网络营销 (移动出行)	课程目标	1.素质目标 (1)以客户为中心、责任意识、创新意识; (2)遵守诚实守信、公平竞争的道德准则; (3)知行合一、身体力行、树立文化自信; (4)具有较强的团队合作能力; (5)尊重客户,文明服务,信守承诺、诚恳待人。 2.知识目标 (1)掌握汽车市场营销环境分析包括的内容和具体的分析方法。 (2)掌握汽车市场调研内容,调研步骤和方法。	专业教学标准	S3 Z6 N6

			(3) 掌握汽车定价方法、产品策略策划、渠道策略策划、促销策略策划方法,能够在具体项目中制定切合实际的汽车营销策略。 (4) 会运用网络媒体及 H5 技术等对营销策划活动进行实施与评价。 3.能力目标 (1) 能够熟练设计汽车市场调研问卷。 (2) 能够较为熟练制定产品策略、价格策略。 (3) 能够掌握市场营销技巧及策划技能。 (4) 能够较为熟练策划汽车制造商、经销商的市场活动。 (5) 能够运用营销策划软件进行市场策划。		
		课程内容	汽车定价方法、产品策略策划、渠道策略策划、促销策略策划方法,汽车营销策略。		
14	车辆使用与操作	课程目标	1.素质目标要求 (1)具备操作规范、爱护车辆与设备的优良品德; (2)具备细心严谨、精益求精的工匠精神; (3)具备诚实守信、爱岗敬业的道德准则; (4)具备团结合作、积极进取的职业精神。 2.知识目标要求 (1)掌握汽车日常使用与操作的注意事项。 3.能力目标要求 (1)能够正确使用汽车各项功能。	国家规定	S7 Z7 N7
		课程内容	包括车辆的开启与关闭、车辆结构与关键部件认知、车灯与视野、座椅和摆放、仪表、指示灯、驾驶员信息系统、空调与多媒体系统使用、影音娱乐系统与车载互联系统、整车使用综合实训等。		
15	汽车售后服务实务	课程目标	(1)了解售后服务作用,掌握国内外汽车售后服务发展的趋势和经销商售后岗位,掌握汽车售后服务礼仪; (2)了解汽车保养的目的和意义,掌握保养车辆服务流程的步骤和注意事项; (3)掌握维修车辆的问诊步骤,维修增项沟通的方法,掌握汽车维修服务应对话术。; (4)掌握汽车三包法在家用汽车索赔和结算的程序以及此过程中的注意事项,掌握质保车辆维修服务的流程,和汽车召回的流程; (5)掌握汽车保险基础知识,熟悉事故车辆的服务流程,协助顾客解决各类问题及困难; (6)掌握客户满意度定义和影响因素。掌握客户处理的步骤和注意事项。	国家规定	S7 Z7 N12
		课程内容	包括汽车售后服务概述、保养车辆服务流程、维修车辆服务流程、质保车辆服务流程、事故车辆服务流程、客户关系管理六个部分,该课程 为全国的汽车售后服务执行机构即特约经销商培养各个岗位的后备人员,通过本课程的学习,培养学生具备服务顾问、备件管理、索赔等经销商主要岗位的上岗能力。是学生实习前的必修课程。		
16	汽车保养基础	课程目标	1.素质目标: (1)具备操作规范、爱护车辆与设备的优良品德; (2)具备细心严谨、精益求精的工匠精神; (3)具备诚实守信、爱岗敬业的道德准则; (4)具备团结合作、积极进取的职业精神。 2.知识目标: (1)掌握汽车日常维护保养的内容、方法、技术要求; (2)熟悉汽车的总体构造、各总成的连接关系及动力传递。 3.能力目标: (1)能够正确使用汽车维修设备、常用工具、专用工具、检测仪器、仪表; (2)具备对汽车进行日常维护保养的作业技能。	国家规定	S7 Z7 N12

		课程内容	模块一 维护保养岗位训练 模块二 车油液的整体检查 模块三 蓄电池的维护与保养 模块四 汽车风窗玻璃洗涤剂、刮水器检查与维护 模块五 汽车灯光系统的检查与维护 模块六 滤清器的维护保养 模块七 车轮的维护保养 模块八 综合实训	国家规定	
17	汽车销售实务	课程目标	素质目标 (1)具有远大的职业理想和明确的职业发展目标; (2)遵守诚实守信、公平竞争的道德准则; (3)具有以客户为中心的服务意识、安全意识; (4)具有品牌忠诚度,维护汽车品牌形象; (5)具有良好的客户开发能力、客户沟通能力、销售谈判能力。 (6)具有较强的团队合作能力 知识目标 (1)掌握汽车销售市场与汽车销售模式,汽车销售顾问岗位标准与岗位职责; (2)掌握汽车销售标准工作流程与工作目标; (3)掌握客户开发、客户分级管理、客户邀约的基础理论与方法; (4)掌握客户服务与客户维系的基础理论与方法; (5)掌握客户接待、需求分析、产品展示、试乘试驾、报价谈判、签约成交、车辆交付各环节的工作重点及执行标准 (6)掌握汽车展厅销售与直播销售中商品展示的重点与展示方法。 能力目标 (1)能够应用互联网及时关注汽车市场发展动态、及时了解汽车产品升级趋势、及时掌握消费者需求变化; (2)能够应用数字化营销方式开发客户、准确收集客户基本信息; (3)能够通过电话接待、展厅接待、车展接待等方式与客户建立信任; (4)能够与客户建立有效沟通促进汽车销售; (5)能够向客户展示本品牌车型相对于市场竞品的核心技术优势; (6)能够向客户提供购车方案并促进成交; (7)能够协助客户办理交车、新车落籍等相关手续; (8)能够在客户用车过程中提供指导与帮助; (9)能够应用客户服务与客户维系方法,在汽车销售之后与客户保持良好关系。	国家规定	S7 Z5 N4
		课程内容	模块 1: 汽车销售基础知识、模块 2: 客户开发、模块 3: 客户接待、模块 4: 需求分析、模块 5: 产品展示与客户体验、模块 6: 试乘试驾、模块 7: 报价提案与签约成交、模块 8: 车辆交付、模块 9: 客户服务与客户维系		
18	二手车鉴定评估基础	课程目标	1.素质目标 (1)具备操作规范、爱护车辆与设备的优良品德; (2)具备细心严谨、精益求精的工匠精神; (3)具备诚实守信、爱岗敬业的道德准则; (4)具备团结合作、积极进取的职业精神。 2.知识目标 (1)掌握车辆证件、唯一性检查内容与方法; (2)掌握车辆钣金件修复、更换鉴定方法; (3)掌握事故车(含泡水车、火烧车)鉴定方法; (4)了解功能部件检查方法;	国家规定	S7 Z11 N10

			(5)掌握车辆价格评估方法; (6)理解二手车鉴定评估报告撰写规范与要求。 3.能力目标 (1)能够对车辆合法性、唯一性进行鉴定; (2)能够对车辆钣金件漆面、螺栓、焊点进行鉴定; (3)能够判断钣金件是否修复、更换; (4)能够鉴定车辆是否为事故车; (5)能够计算车辆价格; (6)能够独立完成二手车鉴定评估报告。		
		课程内容	模块一 绪论;模块二 车辆合法性鉴定;模块三 事故车鉴定;模块四 价格评估;模块五 评估报告撰写		
19	汽车新媒体营销技术	课程目标	1.掌握汽车新媒体营销的营销方法和模式。 2.掌握汽车新媒体营销的技术。 3.掌握汽车新媒体营销的特点和发展趋势。 4.掌握汽车新媒体营销的运营,开展新媒体营销。	专业教学标准	S3 Z13 N13
		课程内容	汽车短视频营销、汽车微信营销、汽车软文写作、汽车论坛营销、汽车微博营销方法、H5 制作、垂直网站应用。		
20	汽车营销策划技能竞赛	课程目标	通过整周实训,结合案例能够较为熟练制定产品策略、价格策略,掌握市场营销技巧及策划技能。	专业教学标准	S7 Z4 N6
		课程内容	营销策略分析,策划活动制定,策划汇报。		
21	汽车销售与服务技能竞赛	课程目标	通过整周实训,结合车型信息,掌握客户接待、需求分析、产品展示技能。	专业教学标准	S7 Z5 N4
		课程内容	客户接待技能练习、需求分析技能练习、产品展示技能练习。		
22	企业实习	课程目标	了解职业定位、职业道德的基本要求,掌握基本行为规范,能够开展 5S 管理,力争成为一名合格的准职业人。	专业教学标准	S3 Z13 N13
		课程内容	该课程主要包括职业心态与职位定位、职业道德、行为规范、职业健康与安全、5S 管理、全员设备维护、目视管理、质量意识、成本意识、应用文写作等。		
23	毕业实践	课程目标	掌握毕业实践写作的基本要求,能够就实习情况进行总结,培养学生发现问题,分析问题,解决问题的能力。	专业教学标准	S3 Z13 N13
		课程内容	该课程主要包括时间管理、职业生涯规划、标准作业卡、岗位必备、班组长必备、生产现场管理方法等。		
定向培养课(五选一)					
24	中国一汽丰田汽车商品知识	课程目标	素质目标:(1)具有远大的职业理想和明确的职业规划(2)坚韧的意志和吃苦耐劳的精神(3)钻研的精神和不断突破的勇气。知识目标:(1)能够记住中国一汽丰田主要车型及配置(2)能够解释某项配置的工作原理及功能(3)能够将丰田理念与产品知识结合丰富讲解内容。能力目标:(1)能够熟练应用 FAB 法则展开介绍车辆功能,并融入合适的场景进行准确描述(2)能够结合客户需求重点进行重点配置的讲解与演示(3)能够正确操作车辆各项功能	企业要求	S3 Z6、Z7 N7、N8
		课程内容	中国一汽丰田理念、汽车基础知识、中国一汽丰田车型讲解、商品说明实车练习		
25	中国一汽丰田销售业务标准流程	课程目标	(1)掌握展厅接待的流程、技巧; (2)掌握需求分析技巧、商品说明方法; (3)掌握试乘试驾的流程、试乘试驾中的产品介绍; (4)掌握处理客户异议的技巧; (5)掌握交车前的车辆检查和文件确认、能为客户安排温馨的交车仪式; (6)掌握新客户管理的方法,合理的制定客户跟踪计划。	企业要求	S3 Z6、Z7 N7、N8
		课程内容	模块一:日常管理;模块二:客户接待;模块三:需求确认与商品推荐;模块四:试乘试驾;模块五:制作报价单;模块六:商谈跟进;模块七:签约成交;模块八:订单维系;模块九:新车交付;模块十:客户维系		
26	中国一汽丰田客户满意度	课程目标	(1)掌握客户满意度调研方法; (2)掌握 CR 部组织架构及职能;	企业要求	S3 Z6、Z7

			(3)掌握客户满意营销推进思路; (4)掌握获取客户信息的方法; (5)掌握保有客户筛选及细分的方法。		N7、N8
		课程内容	CS 的重要性、CR 部在经销店的定位、客户满意营销、客户关怀与维系		
27	中国一汽丰田 企业实训	课程目标	素质目标: (1) 具有远大的职业理想和明确的职业规划 (2) 坚韧的意志和吃苦耐劳的精神 (3) 钻研的精神和不断突破的勇气。知识目标: (1) 能够记住中国一汽丰田主要车型及配置 (2) 能够解释某项配置的工作原理及功能 (3) 能够将丰田理念与产品知识结合丰富讲解内容。(4) 能够结合销售服务日常工作要求完成指定的工作任务。能力目标: (1) 能够熟练应用 FAB 法则展开介绍车辆功能, 并融入合适的场景进行准确描述 (2) 能够结合客户需求重点进行重点配置的讲解与演示 (3) 能够正确操作车辆各项功能。(4) 能够完成企业实际销售或服务工作任务。	企业要求	S3 Z6、Z7 N7、N8
		课程内容	销售岗位实训、市场专员岗位实训、售后服务岗位实训		
28	中国一汽大众 商品知识	课程目标	(1)了解中国一汽大众及车型简介 (2)掌握宝来、高尔夫、速腾、探岳、迈腾、揽境的外观、内饰、安全配置, 以及车型竞品。	企业要求	S3 Z6、Z7 N7、N8
		课程内容	宝来、高尔夫、速腾、探岳、迈腾、揽境的外观、内饰、安全配置, 以及车型竞品。		
29	中国一汽大众 销售流程	课程目标	(1)掌握展厅接待的流程、技巧; (2)掌握需求分析技巧、商品说明方法; (3)掌握试乘试驾的流程、试乘试驾中的产品介绍; (4)掌握处理客户异议的技巧; (5)掌握交车前的车辆检查和文件确认、能为客户安排温馨的交车仪式; (6)掌握新客户管理的方法, 合理的制定客户跟踪计划。	企业要求	S3 Z6、Z7 N7、N8
		课程内容	(1) 日常管理 (2) 客户接待 (3) 需求确认与商品推荐		
30	中国一汽大众 数字化营销	课程目标	(1) 理解数字化营销整体概念 (2) 掌握垂直媒体营销、微信营销、搜索引擎、快手营销 (3) 电话营销前准备、电话营销技巧	企业要求	S3 Z6、Z7 N7、N8
		课程内容	数字化营销整体概念、垂直媒体营销、微信营销、论坛、搜索引擎、快手营销、电话营销前准备、电话营销技巧、汽车之家软文创作实训、微信营销实训、微信 H5 页面制作 快手视频制作、电话营销前准备实训、客户邀约模拟演练、电话营销技巧	企业要求	S3 Z6、Z7 N7、N8
31	中国一汽大众 企业实训	课程目标	(1)展厅接待的流程的实训; (2)需求分析技巧、商品说明方法的实训; (3)试乘试驾的流程、试乘试驾中的产品介绍的实训; (4)处理客户异议的技巧的实训; (5)交车前的车辆检查和文件确认、能为客户安排温馨的交车仪式的实训; (6)新客户管理的方法, 合理的制定客户跟踪计划的实训。	企业要求	S3 Z6、Z7 N7、N8
		课程内容	十大销售流程的实训		
32	中国一汽红旗 商品知识	课程目标	(1) 能够记住中国一汽红旗主要车型及配置 (2) 能够解释某项配置的工作原理及功能 (3) 能够将红旗理念与产品知识结合丰富讲解内容。	企业要求	S3 Z6、Z7 N7、N8
		课程内容	红旗车型的卖点、核心技术、配置及竞品		
33	中国一汽红旗 销售顾问岗位 基础	课程目标	(1)掌握展厅接待的流程、技巧; (2)掌握需求分析技巧、商品说明方法; (3)掌握试乘试驾的流程、试乘试驾中的产品介绍; (4)掌握处理客户异议的技巧; (5)掌握交车前的车辆检查和文件确认、能为客户安排温馨的交车仪式; (6)掌握新客户管理的方法, 合理的制定客户跟踪计划。	企业要求	S3 Z6、Z7 N7、N8
		课程内容	迎宾接待, 品牌展示, 需求分析, 产品介绍, 试乘试驾, 交		

			易洽谈，愉悦成交，致谢道别，完美交车，持续关怀		
34	中国一汽红旗售后服务岗位基础	课程目标	(1) 了解服务顾问的角色定位、岗位职责 (2) 熟悉标准的服务礼仪规范 (3) 掌握服务流程 (4) 了解客户维系方法	企业要求	S3 Z6、Z7 N7、N8
		课程内容	明确角色定位，塑造专业形象，创造极致体验，建立融洽关系		
35	中国一汽红旗企业实训	课程目标	通过实习，提高学生分析问题和解决实际问题的能力，熟悉工作岗位，掌握工作技能，提高职业素养，提高爱岗敬业的职业素质，锻炼独立工作能力。	企业要求	S3 Z6、Z7 N7、N8
		课程内容	与汽车经销商企业合作，到其对应岗位实习让学生对企业的文化、经营理念、职业道德、职业行为规范、如何与上级、同事的沟通、如何进行问题解决，并将所学专业知识应用到实践中去。		
36	奥迪服务沟通	课程目标	(1)了解沟通的基本概念与意义 (2)了解服务顾问日常内部沟通对象并熟练运用沟通方法与技巧 (3)了解外部日常沟通对象并熟练运用沟通方法与技巧	企业要求	S3 Z6、Z7 N7、N8
		课程内容	(1)沟通的基础(2)服务顾问日常内部沟通(3)服务顾问日常外部沟通		
37	奥迪产品知识	课程目标	素质目标：(1) 具有远大的职业理想和明确的职业规划(2) 坚韧的意志和吃苦耐劳的精神(3) 钻研的精神和不断突破的勇气。知识目标：(1) 能够记住中国一汽奥迪主要车型及配置(2) 能够解释某项配置的工作原理及功能(3) 能够将奥迪品牌理念与产品知识结合丰富讲解内容。能力目标：(1) 能够熟练应用 FAB 法则展开介绍车辆功能，并融入合适的场景进行准确描述(2) 能够结合客户需求重点进行重点配置的讲解与演示(3) 能够正确操作车辆各项功能	企业要求	S3 Z6、Z7 N7、N8
		课程内容	中国一汽奥迪理念、汽车基础知识、中国一汽奥迪车型讲解、商品说明实车练习		
38	奥迪客户满意愉悦（销售）	课程目标	(1)掌握客户满意度调研方法； (2)掌握客服部组织架构及职能； (3)掌握客户满意营销推进思路； (4)掌握获取客户信息的方法； (5)掌握保有客户筛选及细分的方法。	企业要求	S3 Z6、Z7 N7、N8
		课程内容	客户满意度的重要性、客服部在经销商的定位、客户满意营销、客户关怀与维系		
39	奥迪企业实训	课程目标	通过实习，提高学生分析问题和解决实际问题的能力，熟悉工作岗位，掌握工作技能，提高职业素养，提高爱岗敬业的职业素质，锻炼独立工作能力。	企业要求	S3 Z6、Z7 N7、N8
		课程内容	与汽车经销商企业合作，到其对应岗位实习让学生对企业的文化、经营理念、职业道德、职业行为规范、如何与上级、同事的沟通、如何进行问题解决，并将所学专业知识应用到实践中去。		
40	奥迪销售流程（销售）	课程目标	(1)掌握展厅接待的流程、技巧； (2)掌握需求分析技巧、商品说明方法； (3)掌握试乘试驾的流程、试乘试驾中的产品介绍； (4)掌握处理客户异议的技巧； (5)掌握交车前的车辆检查和文件确认、能为客户安排温馨的交车仪式； (6)掌握新客户管理的方法，合理的制定客户跟踪计划。	企业要求	S3 Z6、Z7 N7、N8
		课程内容	模块一：日常管理；模块二：客户接待；模块三：需求确认与商品推荐；模块四：试乘试驾；模块五：制作报价单；模块六：商谈跟进；模块七：签约成交；模块八：订单维系；模块九：新车交付；模块十：客户维系		
41	奥迪服务流程（服务）	课程目标	(1)理解并说出流程的重要性 (2)说出用户在奥迪服务核心流程不同节点的期望	企业要求	S3 Z6、Z7

			(3)说出服务顾问在奥迪服务核心流程不同节点的操作规范及要点 (4)按照奥迪服务核心流程各环节的微流程要求,正确使用相关工具完成各环节的工作 (5)按照奥迪服务核心流程要求正确完成服务维修接待工作 (6)说出奥迪服务核心流程各环节的管理 KPI		N7、N8
		课程内容	模块一服务核心流程的意义,模块二维修保养服务核心流程,模块三钣喷服务核心流程		
42	奥迪备件管理与销售(服务)	课程目标	(1)了解汽车备件的基础知识 (2)了解汽车备件市场环境分析、市场调查与预测的方法 (3)了解奥迪经销商备件管理意义与组织架构 (4)熟练掌握奥迪备件基础知识 (5)掌握奥迪备件订货及采购方法 (6)掌握汽车备件仓储管理要点 (7)掌握奥迪备件销售管理方法	企业要求	S3 Z6、Z7 N7、N8
		课程内容	模块一汽车备件管理概述,模块二奥迪备件管理概述,模块三奥迪备件的管理与销售		
说明: 1.“规定要求”项,可填写国家规定、省内规定、专业教学标准、行业要求、企业要求、其他等。 2.“对应素养”项,须填写“培养规格”内序号。 3.“课程内容”项,根据课程特点,填写一级模块。					

2.专业选修课

序号	课程名称	课程说明		规定要求	对应素养
1	汽车营销成功心理学	课程目标	掌握成功的基本模式;目标设定的方法;时间管理的方法。	专业教学标准	S3 Z13 N13
		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。		
2	职业彩妆	课程目标	能熟练运用化妆用品和工具,熟练化工作淡妆。	专业教学标准	S3 Z13 N13
		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。		
3	礼仪与修养	课程目标	自觉加强礼仪修养与职业道德修养。	专业教学标准	S3 Z13 N13
		课程内容	主要包括礼仪的起源及其精神实质,礼仪与道德修养的关系,现代社交礼仪及基本商务礼仪,保险从业人员礼仪、求职面试礼仪,保险行业职业道德及保险职业素养。		
4	客户关系管理	课程目标	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。	专业教学标准	S3 Z13 N13
		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。		
5	管理学基础	课程目标	学生在学习专业知识的过程中,掌握一定的管理知识基础。	专业教学标准	S3 Z13 N13
		课程内容	主要包括管理和管理者专、计划与决策、领导科学与艺术、管理沟通、危机管理、如何让员工为你卖命、面试中的那些事。		
6	汽车专业英语	课程目标	能结合汽车和保险专业用语,介绍汽车或保险内容,能翻译一般保险专业英文资料。具备一定口语表达能力。	专业教学标准	S3 Z13 N13
		课程内容	常用的汽车英文缩略词,结合汽车和保险专业用语,介绍一定数量的保险专业词汇、提高阅读保险专业文献的能力。		
7	新媒体技术应用	课程目标	本课程能够掌握数字媒体技术专业理论知识、制作基础与前沿制作技术,具备良好的图形图像处理能力、音视频编辑能力、虚拟现实设计与开发能力,为企业培养从事数字图像处理、房屋装修设计、数字模型制作、数字动画制作、数字音	专业教学标准	S3 Z13 N13

			视频编辑、数字影视制作、多媒体设计制作等工作的技能人才。		
		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。		
8	创新创业财务必备	课程目标	本课程能够完成企业的设立、变更、年检、税务登记、银行开户、三方协议、五险一金，直到企业注销的业务流程；工业、商业、服务业等多行业账务处理；财务软件的建账、记账、审核、登账、结账、结转及报表生成；防伪税控开票、认证、发票购买、开具、查询与管理业务；真实企业报税报表；网上报税与税收筹划等。	专业教学标准	S3 Z13 N13
		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。		
9	数据可视化工具应用	课程目标	《数据可视化工具应用》课程是一门培养学生数据应用能力的专业课，通过本课程的学习，使学生掌握数据采集、Excel 图表美化、文本可视化、空间信息可视化、网络舆情可视化及可视化大屏的应用，增强学生的综合素质，提高可视化分析能力。 数据可视化概述、Excel 数据可视化、文本可视化、空间信息可视化、网络舆情可视化、数据可视化大屏。	专业教学标准	S3 Z13 N13
		课程内容	数据可视化概述、Excel 数据可视化、文本可视化、空间信息可视化、网络舆情可视化、数据可视化大屏。		
说明：					
1. “规定要求”项，可填写国家规定、省内规定、专业教学标准、行业要求、企业要求、其他等。					
2. “对应素养”项，须填写“培养规格”内序号。					
3. “课程内容”项，根据课程特点，填写一级模块。					
4.请在此表中列举本专业学生可以选修的全部专业选修课。					
5.请在此处说明专业选修课的选修时间、学分要求等内容。					

（三）社团活动课

由学生处统筹设置，社团活动课不列入教学计划，不参与学时统计。

七、教学进程总体安排

(一) 总体安排

课程类别	课程性质	课程子类	课程名称	学时	课型学时分配			学分	学期安排	考核方式
					理论	实践	自修			
公共基础课	必修课	国家规定课程	军事技能	112	0	112	0	2	1	考查
			军事理论	36	36	0	0	2	2	考查
			思想道德与法治 1	24	20	4	0	1.5	1	考试
			思想道德与法治 2	24	20	4	0	1.5	2	考试
			毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	32	24	8	0	2	3	考试
			习近平新时代中国特色社会主义思想概论	48	40	8	0	3	4	考试
			形势与政策 1	8	6	2	0	0.5	1	考查
			形势与政策 2	8	6	2	0	0.5	2	考查
			学习筑梦	12	12	0	0	1	1	考查
			大学英语 1	64	48	16	0	4	1	考试
			大学英语 2	64	48	16	0	4	2	考试
			大学英语 3	48	0	0	48	3	3	考查
			大学体育 1	36	0	36	0	2	1	考查
			大学体育 2	36	0	36	0	2	2	考查
			大学体育 3	36	0	36	0	2	3	考查
			大学生卫生健康教育	8	8	0	0	0.5	1	考查
			大学生心理健康教育	32	32	0	0	2	1	考查
			国家安全教育	32	24	8	0	2	1	考查
			大学生职业发展与就业指导 1	12	12	0	0	0.75	2	考查
			大学生职业发展与就业指导 2	12	12	0	0	0.75	3	考查
			劳动教育	16	16	0	0	1	2	考查
			实习实践安全教育	16	0	0	16	1	3	考查
			创新与创业 1	16	8	8	0	1	2	考查
			创新与创业 2	16	8	8	0	1	3	考查
			信息技术	32	16	16	0	2	2	考查
			小计	780	396	320	64	43		
	选修课	美育	公共选修课 1	32	32	0	0	2	2	考查
		其它	公共选修课 2	32	32	0	0	2	3	考查
		小计		64	64	0	0	4		
合计				908	524	320	64	47		
说明：										
1.公共基础课由公共教学部、思政部、产教融合发展中心统筹各课程团队，编制相关信息。										
2.“自修”学时多指通过慕课方式，学生利用课余时间，主动完成学习的学时。除学习规定自修学习内容外，其他课程开设自修学时，需经开课院部审批同意。										

课程类别	课程性质	课程子类	课程名称	学时	课型学时分配			学分	学期安排	考核方式
					理论	实践	自修			
专业（技能）课	必修课	专业基础课	汽车文化	24	24			1.5	1	考查
			智享汽车生活	16			16	1	1	考查
			汽车保险与理赔	32	16	16		2	3	考查
			商务礼仪	32	16	16		2	1	考查
			汽车营销与服务职业必备	32	16	16		2	1	考查
			汽车法律法规	32	32			2	2	考查
			汽车构造	48	24	24		3	1	考试
			新能源汽车基础	36	18	18		2	2	考试
			汽车市场营销与策划	48	24	24		3	1	考试
			汽车消费心理分析	32	16	16		2	2	考查
			汽车性能	36	18	18		2	2	考试
			汽车电子商务	32	16	16		2	2	考查
			汽车网络营销（移动出行）	32	16	16		2	2	考查
			车辆使用与操作	48		48		3	3	考查
			汽车售后服务实务	32	16	16		2	3	考试
			汽车保养基础	48		48		3	3	考查
			汽车销售实务	48	24	24		3	3	考试
			二手车鉴定评估基础	32	16	16		2	2	考查
			汽车新媒体营销技术	32	16	16		2	2	考查
			汽车营销策划技能竞赛	16		16		1	1	考查
			汽车销售与服务技能竞赛	24		24		1.5	3	考查
			企业实习	456		456		28	5	考查
			毕业实践	456		456		28	6	考查
		定向培养课（五选一）	中国一汽丰田汽车商品基础知识	48	24	24		3	3	考查
			中国一汽丰田汽车商品知识	64	32	32		4	4	考试
			中国一汽丰田品牌与市场	16	16			1	4	考查
			中国一汽丰田销售业务标准流程	64	32	32		4	4	考试
			中国一汽丰田数字化营销	32	16	16		2	4	考查
			中国一汽丰田价值链	32	16	16		2	4	考查
			中国一汽丰田客户满意度	16	8	8		1	4	考查
			中国一汽丰田服务沟通	32	16	16		2	4	考查
			中国一汽丰田企业实训	48		48		3	4	考查
			中国一汽大众商品基础知识	48	24	24		3	3	考查
			中国一汽大众品牌与市场	16	16			1	4	考查
			中国一汽大众商务礼仪	16	8	8		1	4	考查
			中国一汽大众商品知识	80	40	40		5	4	考试
			中国一汽大众销售流程	64	32	32		4	4	考试
			中国一汽大众客户满意度	16	8	8		1	4	考查
			中国一汽大众数字化营销	32	16	16		2	4	考查
			中国一汽大众服务沟通	32	16	16		3	4	考查
			中国一汽大众企业实训	48		48		3	4	考查
			中国一汽红旗商品基础知识	64	32	32		4	3	考查
			中国一汽红旗商品知识	80	40	40		5	4	考试
			中国一汽红旗销售顾问岗位基础	64	32	32		4	4	考试
			中国一汽红旗售后服务岗位基础	32	16	16		2	4	考查
			中国一汽红旗品牌与市场	32	32			2	4	考查

			中国一汽红旗服务沟通	32	16	16		2	4	考查
			中国一汽红旗企业实训	48		48		3	4	考查
			奥迪产品基础知识	64	32	32		4	3	考查
			奥迪产品知识	80	40	40		5	4	考试
			奥迪服务沟通	32	16			2	4	考查
			奥迪品牌与市场	32	32			2	4	考查
			奥迪销售流程	48	24	24		3	4	考试
			奥迪商务礼仪	16	8	8		1	4	考查
			奥迪二手车流程	16	8	8		1	4	考查
			奥迪服务流程	32	16	16		2	4	考查
			奥迪企业实训	48		48		3	4	考查
			奥迪销售流程（服务）	32	16	16		2	4	考查
			奥迪服务流程（服务）	48	24	24		3	4	考查
			奥迪备件管理与销售(服务)	32	16	16		2	4	考查
			选修课	选修课	管理学基础	32	20	12		2
	营销成功心理学	32			20	12		2	2、3	考查
	职业彩妆	32			20	12		2	2、3	考查
	客户关系管理	32			20	12		2	2、3	考查
	汽车专业英语	32			20	12		2	2、3	考查
	新媒体技术基础应用	32			20	12		2	2、3	考查
	创新创业财务必备	32			20	12		2	2、3	考查
	数据可视化工具应用	32			20	12		2	2、3	考查
	现代礼仪与修养	32			20	12		2	2、3	考查

说明：

1.此表中“专业选修课”填写方式参照“公共选修课”，即只在选课学期填写必要数量的专业选修课即可，如“技能类”+“专业选修课1”，选修课学分、学时与开课学期由院部自行确定。

2.“自修”学时多指通过慕课方式，学生利用课余时间，主动完成学习的学时。除学习规定自修学习内容外，其他课程开设自修学时，需经开课院部审批同意。

(二) 学时比例

		理论学时		实践学时		自修学时	合计	
		校内讲授	校外讲授	校内实训	企业实习		学时	比例
公共基础课	必修	396		320		64	780	28.3%
	选修	64					64	2.3%
专业技能课	必修	308		388	912	16	1624	58.9%
	选修	180		108			288	10.5%
合计	学时	948		816	912	80	2756	—
	比例	34.4%		29.6%	33.1%	2.9%	—	100%
公共基础课程学时比例		28.3%		公共基础课程学时应当不少于总学时的 1/4				
选修课程学时比例		12.8%		选修课教学时数的比例应当不少于 10%				
实践教学学时比例		62.7%		实践性教学学时原则上占总学时数 50%以上				

八、实施保障

（一）师资队伍

1. 结构要求

本专业教师团队为 XX 省优秀教学团队，汽车技术服务与营销专业方向共有专任教师 13 人，聘请行业知名专家刘 XX 为专业带头人，在师资队伍的年龄与职称构成上，形成了“梯形动态递进”的年职结构。

本专业专任教师中，“双师型”教师 13 人，双师率 100%，其中“省级金牌教”练 7 人，研究生以上学历占比高达 92%，中级以上教师占比达 80%，生师比达 23.5:1；同时，建立了优质企业兼职教师资源库，向中国一汽奥迪、中国一汽大众、中国一汽丰田、广汇汽车服务有限公司等行业企业资深专家请进课堂，专家学年授课超 300 学时，专家课占比 20%以上。

2. 专业带头人要求

本专业在专业带头人上也形成了独特的“双带头人”模式，聘请学科知名专家刘 XX 教授，XX 大学交通学院副院长，全国汽车标准化技术委员会挂车分技术委员会委员，国家重点专项课题负责人，多次担当全国职业院校技能大赛高职组汽车营销赛项专家组长；姜 XX，原中国一汽-大众执行副总经理，1979 年加入中国一汽，在中国一汽营销体系工作了 38 年；在职期间，推动中国一汽-大众大众品牌实现了年销量从 90 万到 130 万的跨越，在营销管理岗位上工作多年，拥有丰富的汽车企业管理、汽车品牌建设及企业运营等管理经验。

专业带头人“双带头”模式，较好地把握国内外汽车技术服务与营销行业、专业发展，能广泛联系行业企业，了解行业企业对本专业人才的需求实际，教学设计、专业研究能力强，组织开展教科研工作能力强，在本区域或本领域具有一定的专业影响力。

3. 专任教师要求

本专业专任教师具有高校教师资格和汽车服务工程、车辆工程、机械等相关专业硕士学位，多名教师具有市场营销、工商管理等相关专业硕士学历及工作经验；均具有扎实的汽车营销专业相关理论功底和实践能力，较强信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究；每位专任教师每 5 年累计不少于 10 个月的

企业实践经历。

本专业还确立了“基础课教师-实训课教师-技能大赛指导教师”的专任教师培养体系，在这一体系下，新教师经过企业实习后先担当基础课教师，比较企业实习和专业基础的关系，经过考核后可担当实训课指导教师，在完成相关基础课程的教学及实训之后，实训指导教师可申请担当各级竞赛指导教师，直至全国大赛指导教师。

4. 兼职教师要求

本专业要求兼职教师必须覆盖汽车全产业链，兼职教师要主要从汽车整车与配件销售企业、汽车保险及其他商务服务机构聘任，同时要求兼职教师具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，强调扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，具有中级及以上相关专业职称，能承担专业课程教学、实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

专业教学团队自然情况一览表

校外专业带头人		刘 XX XX 大学交通学院教授。副院长。载运工具运用工程专业博士生导师，主讲课程《汽车服务工程概论》，全国职业院校技能大赛高职组汽车营销赛项专家组成员，裁判长，XX 市科技进步一等奖获得者。 姜 XX 从 1979 年开始从事汽车营销工作，历任中国一汽贸易轿车销售有限公司总经理、中国一汽贸易总公司副总经理、中国一汽客车有限公司副总经理、中国一汽-大众销售有限责任公司执行副总经理等，出版专著《汽车营销的十大关系》。					
校内专业带头人		高 XX XXXXXX 学校汽车营销教研室主任，副教授，主讲课程《汽车销售实务》等，省级“金牌教练”，全国职业院校技能大赛中职组汽车营销赛项专家组成员，裁判。					
序号	姓名	出生年月	专业职称	学历及专业	可担任课程	类别	是否双师
1	高 XX	1980. 02	副教授	研究生 市场营销	汽车销售实务	专职	是
2	孙 XX	1966. 09	副教授	本科 物理学	汽车电子商务	专职	是
3	薛 X	1987. 05	讲师	研究生 车辆工程	二手车鉴定评估	专职	是
4	王 X	1982. 05	讲师	研究生 国际贸易	二手车置换与营销	专职	是
5	安 XX	1987. 06	讲师	研究生 车辆工程	汽车结构性能与使用	专职	是
6	张 XX	1988. 10	讲师	研究生 车辆工程	汽车法律法规	专职	是
7	杨 XX	1980. 03	讲师	研究生	汽车销售实务	专职	是

				车辆工程			
8	宋 x	1981. 06	讲师	研究生 载运工具运用	汽车消费心理学	专职	是
9	戚 xx	1984. 01	讲师	本科 汽车电子技术	车辆使用与操作	专职	是
10	张 xx	1984. 09	讲师	本科 车辆工程	新能源汽车结构性能与使用	专职	是
11	李 xx	1984. 07	讲师	研究生 市场营销	汽车保险理赔	专职	是
12	丁 xx	1988. 10	讲师	研究生 汽车服务工程	汽车售后服务实务	专职	是
13	李 x	1990. 10	助教	研究生 工商管理	汽车销售与服务礼仪	专职	是
说明： 1. “类别”请填写“专任”“兼职”或“内聘”。 2. “学位及专业”可填写专科、本科、硕士、博士，专业为最后毕业专业。							

（二）教学设施

1. 教室基本要求

专业教室均配备黑板、多媒体计算机、投影设备、音响设备，互联网接入环境，部分教室配备 80 英寸触摸大屏设备，并实施网络安全防护措施；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. 校内实训基地要求

（1）汽车营销与服务技能综合实训室。

汽车营销与服务技能综合实训室 4 个，模拟真实 4S 店展厅设计，均配备投影设备、白板，上课学生每组（2-3 人）1 台计算机，覆盖网络，支持手机接入网络课程及资源库；主流车型实车 10 台、谈判桌椅一套、资料架、车型资料、保险资料、按揭资料等；支持用于汽车顾问式销售课程及汽车营销技能综合实训等。

（2）汽车保险理赔技能实训室。

汽车保险理赔技能实训室 1 个，配备投影设备、白板，上课学生每人 1 台计算机，覆盖网络，安装汽车保险理赔模拟操作软件；保险公司投保单每人 1 份、事故车教学台架、查勘用相机每 2 人 1 台、测量用卷尺每 2 人 1 把、查勘定损用相关单据（查勘单、定损单等）每 2 人 1 套等；支持用于汽车保险的投保与

承保、保险理赔查勘定损等实训。

(3) 二手车鉴定评估技能实训室。

二手车鉴定评估技能实训室 1 个，配备投影设备、白板、计算机（上课学生每人 1 台）、二手车鉴定评估软件、事故车教学台架（每 8~10 人 1 台）、车身电子测量仪（每 8~10 人 1 台）、漆膜鉴别教学板（每 2~4 人 1 套）、漆膜测量仪（每 4 人 1 台）、工业内窥镜（每 8 + 10 人 1 台）、手电筒（每人 1 支）、照相机（每 4 人 1 台）、计算器（每人 1 个）、钢制直尺（每人 1 把）、车辆证件（一套）；支持二手车证件识伪、漆膜鉴定、事故车鉴定、评估报告撰写等实训。

(4) 汽车电子商务技能实训室。

汽车电子商务技能实训室 1 个，配备两台专业服务器、投影设备、白板，计算机（上课学生每人 1 台），覆盖网络，安装电子商务 B2C/B2B 模拟实训平台、汽车电子商务网页设计相关软件及工具等；支持用于汽车电子商务等课程的教学与实训。

3. 校外实训基地要求

本专业与中国一汽大众、中国一汽丰田、中国一汽奥迪、中国一汽红旗、东风悦达起亚等企业建立校企合作关系，开发稳定的校外实习实训基地 19 个，能够开展汽车销售、配件销售与管理、汽车保险产品销售、查勘定损、二手车鉴定评估等实训活动，实训设施齐备，实训岗位、实训指导教师确定，实训管理及实施规章制度齐全。以上 19 个实训基地均可定期接纳我专业学生实习，同时满足近三百余名学生赴企业实习与实训。

教学设施应用情况一览表

序号	类型	教学场地名称	功能描述（基地地址、建筑面积、主要设备及数量、可实训项目等）	容纳学生数量	适用课程	备注
1	理实一体化教室	汽车构造、发动机拆装实训室 306	100 平，汽车发动机 4 台，可完成汽车构造、发动机拆装理实一体化教学	40	汽车结构	
2		汽车构造、地盘拆装实训室 311	100 平，底盘 4 台，可完成汽车构造、底盘功能演示理实一体化教学	40	汽车构造	
3		汽车构造、电气拆装实训室 313	100 平，汽车电气演示台架 2 套，可完成汽车构造理实一体化教学	40	汽车构造	
4		新能源汽车构造实训室 111	100 平，新能源电池组 1 套，可完成新能源汽车构造理实一体化教学	40	新能源汽车构造	
5		汽车保养实训室 108 东	100 平，举升机 1 台，可完成换胎、换液、换电等基础保养理实一体化教学	30	汽车保养基础	
	校内	奥迪实训基地	200 平，整车 1 台，可完成奥迪销售接待、	30	奥迪品牌文化	

	实训基地		新车展示理实一体化教学		奥迪销售标准流程 奥迪汽车商品性能评价与选购	
1		丰田实训道场	200 平, 可完成丰田生产方式演示、销售接待、新车展示等理实一体化教学	30	丰田生产方式 丰田销售标准流程 丰田汽车性能评价与选购	
2		东风悦达起亚实训基地	200 平, 可完成东风悦达起亚销售接待、售后服务接待、新车展示理实一体化教学	30	东风悦达起亚企业品牌文化 东风悦达企业商品性能评价与选购	
3		奥迪新能源服务实训基地	700 平, 可完成奥迪品牌文化、奥迪新能源技术演示、销售接待、售后服务接待、新车展示理实一体化教学	50	奥迪之道 奥迪售后服务接待 奥迪新能源汽车技术	
4		红旗销售服务实训基地	800 平, 可完成红旗品牌文化、销售接待、售后服务接待、新车展示理实一体化教学	100	红旗品牌文化 红旗销售标准流程 红旗汽车商品性能评价与选购	
1	校外实训基地	XX 国兴汽车销售服务有限公司	奥迪 4S 店, 汽车销售服务综合实训基地	25	奥迪企业实训	
2		XX 东环汽车销售服务有限公司	丰田 4S 店, 汽车销售服务综合实训基地	25	丰田企业实训	
3		XX 神州汽车销售服务有限公司	红旗 4S 店, 汽车销售服务综合实训基地	25	红旗企业实训	
4		XX 中国一汽实业汽车销售服务有限公司	大众 4S 店, 汽车销售服务综合实训基地	25	大众企业实训	

(三) 教学资源

1. 教材选用基本要求

根据教学目标和教学内容, 优先选用国家规划教材和由本专业教师团队开发公开出版教材, 订单课程选用与企业合作开发的校企合作教材, 部分课程选用专业自主开发的“活页式”工单教材, 一个任务对应一个工单, 保证学生教学质量。

2. 图书文献基本要求

专业依托学校资源, 校图书文献配备能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要, 方便师生查询、借阅。其中专业类图书文献包括但不限于: 汽车及相关行业的政策法规、行业标准、技术规范等; 汽车技术、汽车技术服务与营销相关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等。

3. 数字资源基本要求

本专业依托多年积累和教学成果转化, 建设并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, 应种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新, 能满足教学要求。

教学资源应用一览表

序号	类型	教学资源名称	内容描述	版权	适用课程	路径
----	----	--------	------	----	------	----

1	数字 资源	汽车消费心理分析	汽车客户购买动机分析 销售过程分析	自有	汽车消费心理学	微知库
2		汽车销售实务	汽车销售接待、需求分析、产品介绍、试乘试驾、签约成交、售后服务	自有	汽车销售实务	智慧树
3		汽车售后服务实务	汽车售后服务保养接待 汽车售后服务维修接待	自有	汽车售后服务实务	学习通
4		汽车销售与服务礼仪	礼仪基础、仪容仪表仪态 汽车销售礼仪、车间礼仪	自有	汽车销售与服务礼仪	学习通

（四）教学方法

专业教学中积极采用项目教学法、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、实训作业法等开展教学。

探索开展现代学徒制试点，在大众、丰田订单项目开展“一徒双师”教学实践，即一个徒弟由校内导师和企业导师联合指导，分别在校内仿真实训基地和校外企业实训基地进行做中学，理论与实践相结合，大大提升人才培养质量。

（五）学习评价

采用过程性考核与期末综合考核相结合的考核方式。

过程考核：出勤考核、技能考核、课堂表现考核、任务汇报考核。

出勤考核：总分 5 分，缺课 1 次扣 1 分，缺课超过三分之一不可参加期末考核。

技能考核：学生只有通过和不通过之分，针对不同课程设置不同的技能点，所有技能点完成，才算通过，否则视为不通过。

课堂表现考核：实施课堂“积分制”方式，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，整个课程给予每位学生机会，尤其对于表现欠佳的同学，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：汽车销售业务流程、汽车售后服务业务流程、汽车性能评价与选购等。形式为闭卷考试，卷面 100 分，占总成绩 40%。

（六）质量管理

1. 专业维度：成立专业建设与教学指导委员会、专业建设年度调研、人才培养方案年度修订、召开专业建设和教学质量分析会议等、建立专业质量年度报告制度。健全专业教学质量监控管理制度，完善课堂教学、教学评价、实习实训、毕业设计以及专业调研、人才培养方案更新、资源建设等方面质量标准建设，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进，达成人才培养规格；学校已经建立了毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，多年来聘请专业的调查公司——麦可思公司，对生源情况、在校生学业水平、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；专业教研室充分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。

2. 教师维度

加强日常教学组织运行与管理,定期开展课程建设水平和教学质量诊断与改进,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“开展公开课、示范课等教研活动。

3. 学生维度

(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《XXXXXX 学校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

（一）毕业条件

表 5 毕业条件

序号	关键指标	具体要求
1	政治思想素质	无纪律处分或纪律处分影响期已解除
2	身体素质要求	达到国家颁布《学生体质健康标准》
3	学分	154.5 学分以上，其中 公共必修课 24.5 学分。 公共选修学分 4 学分（美育学分不低于 2 学分）。 专业必修学分 100 学分。 专业选修学分 26 学分。
4	毕业论文（设计）	合格

（二）优秀毕业生条件

申报优秀毕业生需满足条件，见表 6

表 6 优秀毕业生申报条件

序号	关键指标	具体要求
1	政治思想素质	无纪律处分或纪律处分影响期已解除
2	学业成绩	学业成绩在 85 分及以上，专业排名在前 30%
3	毕业论文（设计）成绩	毕业论文（设计）在 80 分（良好）及以上
4	实习实践成绩	实习考核评定为优秀
5	职业资格/技能等级证书	技能证书任选一项： 汽车修理工（高级）及以上 二手车鉴定评估师职业技能等级四级及以上证书
6	技能大赛	国家竞赛名单赛项省级二等级及以上
7	道德标兵或优秀个人	个人获得市级及以上的表彰
8	专业方面有重大成果或影响	以下条件任选一项： 公开发表核心论文 参与发明专利（前三名） 在国内外重大论坛作报告
说明： 以上指标 1-4 必须达标，指标 5-8 只需满足 1 项即可。		

十、附录

教学进程安排表

第一学期教学进程安排表																											
课程类别	课程名称	学时	学分	课型学时			教学周次																				
				理论	实践	自修	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	课外
公共必修课	军事技能	112	2	0	112	0	112																				
	思想道德与法治 1	24	1.5	20	4	0			2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2							
	形势与政策 2	8	0.5	6	2	0															2	2	2	2			
	学习筑梦	12	1	12	0	0			2	2	2	2	2	2													
	大学英语 1	64	4	48	16	0			4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4		
	大学体育 1	36	2	0	36	0			2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	4			
	大学生卫生健康教育	8	0.5	8	0	0																				8	
	大学生心理健康教育	32	2	32	0	0																				32	
	国家安全教育	32	2	24	8	0																				32	
专业必修课	汽车构造	48	3	24	24				4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	2					
	商务礼仪	32	2	16	16				4	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
	汽车文化	24	1.5	12	12				2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	汽车市场营销与策划	48	3	24	24				2	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4				
	汽车营销与服务职业必备	32	2	16	16				2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2				
	汽车营销策划技能竞赛	16	1		16																			16			
	智享汽车生活	16	1			16			2	2	2	2	2	2	2	2	2										
专业选修课																											

第二学期教学进程安排表																												
课程类别	课程名称	学时	学分	课型学时			教学周次																					
				理论	实践	自修	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	课外	
公共必修课	军事理论	36	2	36	0	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	考试周		
	思想道德与法治 2	24	1.5	20	4	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2											
	形势与政策 2	8	0.5	6	2	0												2	2	2	2							
	大学英语 2	64	4	48	16	0	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4			
	大学体育 2	36	2	0	36	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2			
	大学生职业发展与就业指导	16	1	16	0	0	2	2	2	2	2	2	2	2														
	创新与创业 2	16	1	8	8	0									2	2	2	2	2	2	2	2						
	劳动教育	16	1	16	0	0																						
	信息技术	32	0	16	16	0				2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4			
公共选修课	公共选修课 1	32	2	32	0	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2			考试周			
专业必修课	汽车法律法规	32	2	16	16		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	汽车消费心理分析	32	2	16	16		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	汽车新媒体营销技术	32	2	16	16		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	汽车电子商务	32	2	16	16		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	汽车网络营销（移动出行）	32	2	16	16		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	新能源汽车基础	36	2	18	18		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		2		
	二手车鉴定评估基础	32	2	16	16		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	汽车性能	36	2	18	18		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		2		
专业选修课	专业选修课（9 选 1）	32	2	20	12		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2							

第三学期教学进程安排表																												
课程类别	课程名称	学时	学分	课型学时			教学周次																					
				理论	实践	自修	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	课外	
公共必修课	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	32	2	28	4	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2			考试周				
	大学英语 3	48	3	0	0	48																				48		
	大学体育 3	36	2	0	36	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2			16		
	实习实践安全教育	16	1	16	0	0																						
	创新与创业 2	16	1	8	8	0								2	2	2	2	2	2	2	2							
公共选修课	公共选修课 2	32	2	32	0	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2							
专业必修课	汽车保险与理赔基础	32	2	16	16		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2								
	汽车销售实务	48	3	24	24		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4						
	汽车售后服务实务	32	2	16	16		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2								
	汽车保养基础	48	3		48		4	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2							
	车辆使用与操作	48			48		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4						
	汽车销售与服务技能竞赛	24	1.5		24																	24						
定向培养课 (四选一)	中国一汽丰田汽车商品基础知识	48	3	24	24		4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2							
	中国一汽大众汽车商品基础知识	48	3	24	24		2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4						
	中国一汽红旗商品基础知识	64	4	32	32		2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4						
	奥迪产品基础知识	64	4	32	32		2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4						
专业选修课	专业选修课（9 选 1）	32	2	20	12		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2								

第四学期教学进程安排表																												
课程类别	课程名称	学时	学分	课型学时			教学周次																					
				理论	实践	自修	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	课外	
公共必修课	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	48	3	40	8	0	2	2	2	2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4			考试周			
定向培养课 （五选一）	中国一汽丰田汽车商品知识	64	4	32	32		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4						
	中国一汽丰田品牌与市场	16	1	16			2	2	2	2	2	2	2	2														
	中国一汽丰田销售业务标准流程	64	4	32	32		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4						
	中国一汽丰田数字化营销	32	2	16	16		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	中国一汽丰田价值链	32	2	16	16		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	中国一汽丰田客户满意度	16	1	8	8		2	2	2	2	2	2	2	2														
	中国一汽丰田服务沟通	32	2	16	16		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	中国一汽丰田企业实训	48	3		48																		24	24				
	中国一汽大众品牌与市场	16	1	16			2	2	2	2	2	2	2	2														
	中国一汽大众商务礼仪	16	1	8	8										2	2	2	2	2	2	2	2						
	中国一汽大众商品知识	80	5	40	40		4	4	4	4	4	4	4	4	6	6	6	6	6	6	6	6						
	中国一汽大众销售流程	64	4	32	32		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4						
	中国一汽大众客户满意度	16	1	8	8		2	2	2	2	2	2	2	2														
	中国一汽大众数字化营销	32	2	16	16		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	中国一汽大众服务沟通	32	3	16	16		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	中国一汽大众企业实训	48	3		48																		24	24				
		中国一汽红旗商品知识	80	5	40	40		4	4	4	4	4	4	4	4	6	6	6	6	6	6	6	6					

中国一汽红旗销售顾问岗位基础	64	4	32	32		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4				
中国一汽红旗售后服务岗位基础	32	2	16	16		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2				
中国一汽红旗品牌与市场	32	2	32			2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2				
中国一汽红旗服务沟通	32	2	16	16		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2				
中国一汽红旗企业实训	48	3		48																		24	24		
奥迪产品知识	80	5	40	40		4	4	4	4	4	4	4	4	6	6	6	6	6	6	6	6				
奥迪服务沟通	32	2	16			2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2				
奥迪品牌与市场	32	2	32			2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2				
奥迪销售流程	48	3	24	24		4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2				
奥迪商务礼仪	16	1	8	8		2	2	2	2	2	2	2	2												
奥迪二手车流程	16	1	8	8										2	2	2	2	2	2	2	2				
奥迪服务流程	32	2	16	16		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2				
奥迪企业实训	48	3		48																		24	24		
奥迪销售流程（服务）	32	2	16	16		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2				
奥迪服务流程（服务）	48	3	24	24		4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	2	2	2				
奥迪备件管理与销售(服务)	32	2	16	16		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2				

第五学期教学进程安排表																											
课程类别	课程名称	学时	学分	课型学时			教学周次																				
				理论	实践	自修	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	课外
专业必修课	企业实习	456	28		456																						

第六学期教学进程安排表																											
课程类别	课程名称	学时	学分	课型学时			教学周次																				
				理论	实践	自修	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	课外
专业必修课	毕业实践	456	28		456																						