



长春职业技术学院
CHANGCHUN POLYTECHNIC

汽车营销与服务专业 人才培养方案

执笔：朱艳丽 初审：王丽霞 终审：周佩秋

2019 年 6 月

汽车营销与服务专业人才培养方案

【专业名称】 汽车营销与服务

【专业代码】 630702

【招生对象】 普通高中毕业生、中职毕业生或同等学力人员

【办学层次】 高职（大专）

【学 制】 基本学制 3 年

一、培养目标

本专业培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展的能力；适应汽车后市场发展需要，掌握汽车销售、汽车售后服务等相关知识和技术技能，面向汽车销售服务等专业领域，能够从事汽车销售、汽车营销策划、汽车售后服务与管理、汽车配件经销管理、二手车评估置换和汽车保险理赔等工作的高素质复合型技术技能人才。

二、职业面向

表 1 汽车营销与服务专业职业面向

专业大类 (代码)	专业类 (代码)	对应行业 (代码)	主要职业类别 (代码)	主要岗位类别 (或技术领域)	职业技能等级证书
财经商贸 大类 (63)	市场营销类 (6307)	零售业 (52) 保险业 (68)	销售人员 (4-01-02) 保险服务人员 (4-05-04)	汽车销售顾问 汽车服务顾问 配件销售与管理 员 汽车保险产品销 售 查勘定损员 二手车鉴定评估 师	汽车营销评估与 金融保险服务技 术（中级） 汽车维修企业运 营与项目管理技 术（中级）

三、培养规格

1. 素质要求

（1）思想政治素质：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。

(2) 文化素质：具备合理的知识结构以及运用这些知识的方法能力，塑造完善的文化品质和良好的思维机制，使其不仅具有广博的知识，而且具有较强的适应企业发展变化的能力，能很快适应岗位要求，有发展潜力。

(3) 职业素质：具有良好的职业道德和职业素质，遵守企业规章制度；具有敬业精神和职业荣誉感，热爱本职工作，忠于职守；具有专心专注、精益求精的工匠精神；具有较强的观察能力、想象能力、分析能力、协调能力和创造能力；具有合作意识和团队精神；具有较强的安全意识、服务意识、环保意识。

2. 知识要求

(1) 掌握本专业所必需的相关的法律法规以及环境保护、文明生产相关知识；

(2) 掌握汽车文化、汽车职业形象训练、汽车构造及基本原理等专业基础知识；

(3) 掌握汽车营销及活动策划与组织、商务谈判的基本知识与方法、汽车性能及商务评价、汽车维修接待流程和维修保养的基本常识、配件营销与管理、汽车保险与理赔、二手车鉴定评估与交易等专业核心知识；

(4) 掌握汽车销售管理系统信息化、汽车电子商务、二手车营销实务、事故车查勘与定损、投保核保报案理赔流程等专业拓展知识。

3. 能力要求

具有较强的语言表达能力、计算机应用能力；能够组织实施汽车产品的市场调查与分析；能够撰写汽车营销活动策划方案并组织实施；能够对汽车产品的技术和性能进行合理的评价；能够对客户关系和销售进行日常管理，能够完成汽车维修接待；能够进行汽车保险产品销售以及处理汽车保险理赔业务；能够对二手车进行合理的鉴定评估；具有汽车电子商务运营与管理的能力；具有汽车销售及维修类企业的基本管理能力。

四、课程设置

本专业人才培养实现全员全过程全方位“三全育人”，坚持将思想政治教育、社会主义核心价值观养成、工匠精神培育融入教育教学全过程，注重培育学生敬业专注、精益求精、追求卓越的职业精神和职业道德，构建德智体美劳有机结合的人才培养体系。专业教学既注重提升学生理论知识水平，又重视培养学生职业

技能，深化复合型技术技能人才培养模式改革，全面推进现代学徒制等校企深度合作的多样化专业人才培养模式。专业课程体系改革以专业人才培养需求为改革目标，构建“职业能力递进”专业课程体系，培养复合型技术技能人才。

1. 专业核心课程说明

（1）4s 店主营业务与汽车营销（05030301）

本课程主要包括：汽车 4S 店的整体组织机构及相关业务和汽车营销基础知识。通过对汽车销售 4s 店主要业务学习，让学生掌握店内主要业务及业务要求，使学生能够从宏观角度把握未来的就业方向，了解未来就业岗位工作需求；通过汽车营销原理的学习，让学生能够掌握汽车市场营销观念、汽车市场营销环境、营销战略、营销策略等知识。通过对上述知识的学习，培养学生的营销策划能力、销售素养、综合运用营销理论于销售实践的能力。

（2）销售技巧与商务谈判（05030303）

本课程主要包括：销售技巧和商务谈判方法。通过汽车销售项目的学习，让学生掌握推销中寻找顾客、接近顾客、约见顾客、会见顾客、与顾客谈判、价格谈判、产品介绍等技巧知识；通过汽车及汽车精品推销实践模拟演练，培养学生的销售技能。通过教、学、做，理论和实践完美统一，使学生能够灵活运用推销、谈判的方法和技巧，培养和提高学生的销售职业能力，更好的为服务于汽车 4S 店的销售工作做好铺垫。

（3）汽车整车性能分析与选购（05030344）

本课程主要包括：典型品牌汽车的新技术和核心卖点。课程引进企业对汽车销售顾问的培训课程内容，主要讲授各级别汽车市场主销车型的核心卖点及竞品对比。通过对各级别典型车型的深入产品解析，以及同级竞品的横向对比，升华学生对汽车品牌及产品的认知，并通过 QFABQ 的训练，帮助学生转化为销售顾问必备的车型六方位介绍能力，为提高销售服务能力打下坚实的基础。

（4）汽车销售实务（05030015）

本课程主要包括：汽车销售工作流程和相关岗位业务及要求。主要讲授销售准备、展厅接待、客户需求分析、车辆展示介绍、竞品分析、试乘试驾、客户异议应对、促成交易、交车服务、售后回访等学习项目，通过角色扮演、情境模拟、团队合作、展厅实训等多种教学方式，旨在使学生了解汽车产业概况，熟

悉汽车服务营销理念，掌握品牌车型资料解析方法，熟练应用汽车顾问式销售流程以及销售技巧，掌握客户服务管理技术，培养学生汽车销售以及客户服务管理能力。

（5）汽车保险与理赔（05030305）

本课程主要包括：汽车保险与理赔的基本原理和基本技能等内容。通过学习汽车保险与理赔课程可以提高学生的汽车销售服务水平，有利于学生在汽车销售的过程中为客户提供汽车保险方面的服务。本课程以实际的汽车保险业务流程为主线展开学习，教学中应用项目教学等行动导向教学法，帮助学生掌握汽车保险与理赔的基本原理和基本技能等内容，培养学生具备沟通技能、调查和分析问题技能、保险销售能力、核保和承保能力以及汽车保险查勘和赔案的实际处理能力，以便实现学校与企业零距离的对接，从而更好的适应今后实际工作的需要。

（6）汽车售后服务实务（05030302）

本课程主要包括：汽车售后服务工作流程和相关岗位业务及要求。通过对汽车保养维护工作过程管理、汽车故障维修工作过程管理、汽车事故修复工作过程管理的学习与实训，使学生掌握汽车售后服务企业的管理模式、管理方法、企业运营、汽车服务流程和配件管理等相关知识，形成现代汽车服务管理理念，懂得汽车销售服务店管理模式，熟悉汽车售后服务工作流程，能够进行汽车维修作业管理、索赔管理以及配件的订购、库存和销售管理。（1）XX（xxxx）

2. 专业方向课程说明

（1）汽车销售管理系统信息化综合实训(05030361)

本课程为营销方向课程。主要包括：产品进销存、客户管理、财务管理、保险业务、汽车信贷等信息化实操模块。本课程基于具有移动互联特色的汽车销售管理实训系统APP，结合汽车营销评估与金融保险服务技术“1+X”中级技能证书大纲要求，围绕汽车营销与服务专业的相关课程知识技能点开展信息化综合技能实训。学生毕业后可从事汽车销售顾问、客户服务专员、续保专员、金融专员、汽车库管等多种工作岗位，与各主流品牌汽车营销服务企业的信息化用人需求实现无缝对接。

（2）汽车电子商务（05030362）

本课程为营销方向课程。主要包括电子商务、汽车电子商务的发展和汽

车电子商务的实操。本课程在汽车营销、汽车服务企业财务等素质训练的基础上，坚持“理论联系实际，以就业发展为导向”的教学原则，针对汽车销售和服务行业进行汽车电子商务知识进行实践教学，使学生具备基本的管理知识，市场知识以及电子商务在实际工作中的需要。培养学生实际动手能力，在纷杂的商务环境下，灵活的应用电子商务，帮助学生掌握电子商力的基本知识和案例，增强学生动手能力与实际工作能力，以便更好地胜任汽车销售与服务行业的岗位工作。

（3）商务礼仪及沟通技巧 (05030365)

本课程为营销方向课程。主要内容包括：社交礼仪、专业素质和职业形象。本课程在形体训练、汽车商务礼仪等素质训练的基础上，坚持“内强素质，外塑形象”的教学原则，针对汽车销售和服务行业进行的职业形象塑造及行为养成，使学生具备基本的礼仪素养，能以良好的个人风貌得体地与人交往。培养学生自尊、自信、自强的心理，帮助学生掌握与人交流、与人共事、与人合作的知识和本领，增强学生理解他人和被他人理解的能力，以便更好地胜任汽车销售与服务行业的岗位工作。

（4）二手车交易实务（05030355）

本课程为二手车方向课程。主要内容包括：二手车收购、销售、交易、置换与拍卖；二手车交易的基本程序、二手车交易合同识读、二手车交易模式、二手车办理转籍过户的程序。通过对二手车交易案例的解读，使学生能够掌握二手车交易的流程，能够引导客户办理二手车转籍过户，能够选择合适的定价方法，确定不同类型二手车的收购价值，能够根据企业的定价目标，选择合适的定价方法与计算方法，能够选择合适的销售定价策略，确定不同类型二手车的销售价值。

（5）二手车营销实务（05030358）

本课程为二手车方向课程。主要内容包括：汽车产业及流通方式概述、二手车营销环境分析、二手车业务咨询与分析、消费者购买行为分析、二手车销售流程、二手车营销策划、二手车客户管理。通过分析二手车实际销售案例，使学生能够按照二手车营销人员的标准来衡量自己、要求自己，掌握二手车的销售技巧，熟悉二手车的营销模式，掌握二手车营销的战略方法，能够对二手车市场进行分析与策划，能够合理策划不同类型二手车的营销策略。

（6）二手车电子商务（05030356）

本课程为二手车方向课程。主要内容包括二手车电子商务行业发展现状，二手车行业电子商务运营模式与分类，二手车营销电子商务，二手车物流电子商务及应用，二手车电子商务客户服务。使学生熟悉二手车行业电子商务流程，能够完成电子商务在二手车企业中的应用，能够根据二手车企业的运营模式，选择合适的电子商务营销方法，掌握电子商务下二手车物流的流程与运作，能够完成电子商务环境下的客户管理。

（7）事故车查勘与定损（05030016）

本课程为保险方向课程。主要内容包括：汽车交通事故接报案处理流程，事故车现场查勘技巧，事故车查勘报告填写方法，轻微事故车查勘与定损流程，水灾事故车的处理流程，火灾事故车的处理流程。通过本课程的学习，使学生熟悉交通事故责任认定方法，掌握事故车查勘定损知识，能够完成事故车查勘定损工作，培养学生遵纪守法、诚实守信美德。

（8）投保核保报案理赔流程（05030366）

本课程为保险方向课程。主要内容包括：汽车保险与理赔的投保流程、核保流程、出险报案流程及理赔流程等内容。通过投保核保报案理赔流程课程的训练可以提高学生的汽车销售服务水平及汽车保险的综合业务水平，有利于学生在汽车销售的过程及汽车保险业务中为客户提供汽车保险方面的服务。本课程以实际的汽车保险业务投保、核保、报案、理赔四个流程为主线展开训练，教学中应用项目教学等行动导向教学法及保险操作软件，帮助学生掌握汽车投保核保报案理赔流程的基本原理和基本技能等内容，培养学生具备沟通技能、调查和分析问题能力、保险方案设计能力、核保和承保能力以及汽车保险查勘和赔案的实际处理能力，以便实现学校与企业零距离的对接，从而更好的适应今后实际工作的需要。

（9）汽车保险法律法规（05030357）

本课程为保险方向课程。主要内容包括：《中华人民共和国保险法》和《道路交通安全法》，同时兼顾了保险实务中畅行纠纷所涉及的外部法律环境，对我国的民事诉讼、行政复议、行政诉讼、仲裁等法律法规作了概括性的介绍。通过本课程的相关法律知识的学习和通过保险法律中出现的实际案例的分析，使学生能够选择相应的汽车法律法规应对保险纠纷，培养出高技能人才为公估、保险、机动车辆定损行业服务。

五、教学组织与评价

1. 教学组织

(1) 教学组织模式

教师采用任务驱动、行动导向的教学模式，积极推行小组合作学习。以学生为中心，教师是学生学习资源的设计和提供者，组织安排学生学习工作进程，在学生的学习工作过程中仅起到教练和指导的作用。教师布置学习工作任务和学习目标，为学生提供咨询服务，引导学生观察问题、发现问题，培养学生分析问题、解决问题的能力。

(2) 教学方法与手段

教师在教学方法的设计上，要充分体现“学生主体、教师主导”的特点，将小组讨论教学法、引导文教学法、思维导图教学法、角色扮演教学法、案例教学法等综合运用到学习工作的各个环节中。

教师要充分利用现代信息技术，尽可能的将多媒体技术、网络技术、虚拟现实技术、人工智能技术等应用于教学过程，教学双方在信息环境下合作互动，促进学生综合素质的全面发展。

2. 教学考核评价

采取过程性评价与终结性评价相结合的方式。过程性评价以小组为单位，主要考核学生在学习工作中学习态度、团队协作、自主学习、表达能力、解决问题和学材完成情况等方面，采用小组自评+小组互评+教师评价的方式。终结性评价以个人为单位，包括实操考核和理论考核两个方面。理论考核要建立试题库，尽量采用机考的方式，考核内容侧重于基础知识内容。实操考核每学期期末进行，采用企业的考核标准，通过抽签，要求学生在规定的时间内完成对规定项目的规范操作，考核内容侧重于对学生安全、环保、“5S”理念及规范操作的考核。

考核评价的内容应以职业真实工作创设问题情境，以完成职业典型工作任务为目标设计的测试题目，突出对学生综合职业能力的考核评价。

六、实施保障

1. 师资队伍

专业教师近几年获取硕士研究生学历 10 人，教师参加汽车营销服务及汽车新技术培训 10 项，实现专业学历水平和技能水平的提升，考取高级技师职业资

格证及行业企业的技师、培训师认证等 5 人，奥迪认证技师 3 人，为行业企业开展技术服务培训的教师 4 人，本专业师资力量雄厚，“双师素质”教师占 90%。现有教师 18 人，长白山技能名师 1 人、吉林省首席技师 1 人、长春技术能手 1 人、长春工匠 1 人，国家级银牌教练 2 人，省级金牌教练 2 人。根据专业特点，外聘行业企业一线“能工巧匠”2 人做兼职教师。

师资队伍				
汽车营销与服务专业	硕士研究生	培训师认证资格	奥迪认证技师	承担对外培训
对应教师人数	10	5	3	4

2. 实训条件

校内实训基地生均设备值 1.55 万/生，校外实训基地 15 个，校企合作基础扎实，与一汽-大众等多家大型售后服务企业合作，实行“冠名班”人才培养。实训基地建设中，邀请企业深度合作，北京运华科技有限公司将为学校提供的准捐赠设备有：汽车服务接待情境仿真教学系统（VR 版），价值 6.8 万元；汽车营销策划模拟沙盘教学系统，价值 14.8 万元；汽车营销活动场景设计教学系统，价值 8.8 万元；二手车鉴定评估考核系统，价值 15.8 万元；车识堂网络学习平台，价值 13.8 万元，共计 60 万元，满足本专业学生的实训学习需要。

企业准捐赠设备和价值						
	汽车服务接待情境仿真教学系统	汽车营销策划模拟沙盘教学系统	汽车营销活动场景设计教学系统	二手车鉴定评估考核系统	车识堂网络学习平台	合计
北京运华科技有限公司						
设备价值（万元）	6.8	14.8	8.8	15.8	13.8	60

3. 教学资源

以信息化建设为保障，推进“教师课内课外教学、学生线上线下学习、师生全程互动”的混合式教学，推行实践项目与“X”证书考核项目相融合，积极探索信息化、大数据下的高职教育智慧课堂。面向汽车前沿技术应用领域，顺应汽车行业发展潮流，依托吉林省汽车产教联盟，校企合作开发课程资源，将专业知识、技能要求融入专业课程资源建设中，将企业真实项目转化为核心课程学习项

目教学资源，同时融入思想政治教育与创新创业意识。

七、毕业标准

具有良好的思想道德和身体素质，符合学校规定的德育和体育标准，同时必须通过本培养方案规定的全部教学环节，毕业总学分达 151 学分。其中职业基础课 40 学分，专业课程 97.5 学分，拓展课程 13.5 学分以上。达到上述标准，方可毕业。建议考取汽车营销评估与金融保险服务技术（中级）和汽车维修企业运营与项目管理技术（中级）证书。

八、专业教学进程与学时、学分分配

1. 职业基础课程设置及教学进程表（附表 1）
2. 专业课程设置及教学进程表（附表 2）
3. 拓展课程设置及教学进程表（附表 3）
4. 学期学分、学时明细表（附表 4）

九、专业教学工作委员会

序号	姓名	专业教学工作 委员会职务	工作单位	单位职务	职称
1	朱艳丽	主任	长春职业技术学院	专业教研室主任	讲师
2	丁志刚	副主任	吉林省华阳集团一汽大众 4S 店	总经理	工程师
3	刘金华	委 员	长春职业技术学院	院长	副教授
4	周佩秋	委 员	长春职业技术学院	教学院长	教授
5	成玉莲	委 员	长春职业技术学院	教学院长	副教授
6	闫冬梅	委 员	长春职业技术学院	教务科科长	副教授
7	王丽霞	委 员	长春职业技术学院	教研室主任	副教授
8	张传慧	委 员	长春职业技术学院	专业教师	副教

					授
9	周建勋	委 员	长春职业技术学院	专业教师	讲 师
10	姬东霞	委 员	长春职业技术学院	专业教师	讲 师

1. 职业基础课程设置及教学进程表（附表 1）

汽车营销与服务 专业 职业基础课程设置及教学进程表

课程性质	课程模块	课程类型	课程代码	课程名称	学分	总学时	学时分配				修读学期	备注
							课内学时		课外学时			
							理论	实践	理论	实践		
必修	军事训练与理论	理实一体课程	00030001	军事训练与军事理论	3	72			12	60	1	*
必修	思政与法律	理实一体课程	07030008	思想道德修养与法律基础	3	48	40			8	1	
		理实一体课程	07030009	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	4	64	56			8	2	
		理论课程	07030003	形势与政策Ⅰ	0.2	6	6				1	*
		理论课程	07030004	形势与政策Ⅱ	0.2	6	6				2	*
		理论课程	07030005	形势与政策Ⅲ	0.2	6	6				3	*
		理论课程	07030006	形势与政策Ⅳ	0.2	6	6				4	*
		理论课程	07030007	形势与政策Ⅴ	0.2	8			8		5	*
必修		实践课程	00030201	体育与健康Ⅰ	1.5	26		26			1	*
		实践课程	00030202	体育与健康Ⅱ	2.5	36		36			2	*
选修	体育与健康	实践课程	00030203 00030204 00030205 00030206 00030207 00030208 00030209 00030210 00030211	足球 篮球 排球 羽毛球 乒乓球 太极拳 太极剑 健美操 瑜珈（限女生选）	1.5	24		24			3	* 学生 自选 （9 选 1）
					1.5	24		24			4	* 学生 自选 （9 选 1）

必修	就业与创业	理论课程	00030402	职业指导与创业教育 II	0.5	8	8				3	*
		理论课程	00030403	职业指导与创业教育 III	0.5	8	8				4	*
必修	外语	理论课程	00030101	大学英语 I	3	48	48				1	
		理论课程	00030102	大学英语 II	3	48	48				2	
必修	数理与逻辑	理论课程	00030704	职业基础数学	2	32	32				1	*
选修		理论课程	00030705	经济数学	1	16	16				2	*
选修	传统文化与语言	理论课程	00030602 00030601 00030603	大学语文 中华优秀传统文化 人际沟通艺术	2	32	32				3	* 学生 自选 (3 选 1)
必修	形象与礼仪	理论课程	00030501	职业形象礼仪训练	2	32	32				4	*
必修	心理健康	理论课程	99030105	心理健康 I	0.5	6	6				1	*
		理论课程	99030106	心理健康 II	0.5	6	6				2	*
必修	信息与网络	理实一体课程	00030301	计算机文化基础	3	48	16	32			2	*
选修	综合模块	理论课程	99030221 99030222 99030223 99030224	中国文明史 中国文化复兴古典同济 天下 中国当代文学史 中国近现代史纲要								* 1-4 学期 内, 在表 中 11 个模 块中 共计 选择 3-4 门, 且每 个模 块最
			99030225 99030226 99030227 99030228	习近平新时代中国特色社会主义思想概论 红色经典影片与近现代中国发展 马克思主义的时代解读 中国道路								
			99030201 99030202 99030203 99030204	大学生健康指导 职业人的营养健康管理 营养免疫与健康管理 职业健康与安全								
			99030205	社会与心理								

			99030206 跨文化交际	6	96							14 多选 1 门、 每学 期最 多选 1 门， 此模 块实 施动 态管 理， 具体 开课 情况 以当 学期 开课 计划 为准。
			99030207 日语与日本文化									
			99030208 韩语与韩国文化									
			99030209 创新创业能力培养与训练									
			99030210 生活与法律									
			99030211 人力资源管理实务									
			99030212 管理学基础									
			99030213 门店管理基础									
			99030214 现代工厂精益管理									
			99030215 新媒体营销与推广									
			99030216 商业文化素养									
			99030217 财政金融基础知识									
			99030218 音乐基础知识与音乐鉴赏									
			99030219 中西方艺术史									
			99030220 网络应用及信息检索									
合 计				42	706	468	142	20	76			

注：1. 考查课用“*”在备注栏内标注。

2. 经济数学开设在第2学期前8周，理工数学开设在后8周，由各专业二选一(删除另一门)。

3. 传统文化与语言模块、形象与礼仪模块、信息与网络模块由各专业自定开设在第1或2学期，分院做好统筹分布。

2. 专业课程设置及教学进程表（附表 2）

汽车营销与服务 专业 专业课程设置及教学进程表

课程性质	课程类型	课程代码	课程名称	学分	总学时	学时分配				修读学期	备注
						课内学时		课外学时			
						理论	实践	理论	实践		
必修	实践课程	99030108	入学教育	0.5	12				12	1	*
	理论课程	99030107	职业指导与创业教育 I	1	24			24		1	*
	理实一体课程	05030043	机械制图	4	64	32	32			1	
	理实一体课程	05030301	4S 店主营业务与汽车营销	3.5	56	44	12			1	★
	理论课程	05030005	汽车文化	2.5	40	40				1	*
	理实一体课程	05030341	形体训练	2	32	16	16			1	*
	理实一体课程	05030353	汽车职业形象训练	2	32	16	16			1	*
	理实一体课程	05030006	汽车构造	5	80	66	14			2	
	理实一体课程	05030344	汽车整车性能分析与选购	3.5	56	40	16			2	★
	理实一体课程	05030303	销售技巧与商务谈判	3.5	56	40	16			2	★
	理实一体课程	05030002	机械基础	3	48	32	16			2	
	理实一体课程	05030317	汽车营销礼仪	2	32	16	16			2	
	理实一体课程	05030015	汽车销售实务	4	64	32	32			3	★
	理实一体课程	05030305	汽车保险与理赔	3.5	56	40	16			3	★
	理实一体课程	05030306	二手车鉴定与评估	3.5	56	40	16			3	
	理实一体课程	05030012	汽车服务企业管理	3.5	56	44	12			3	
	理实一体课程	05030311	汽车配件计算机管理与销售	3	48	16	32			3	
	实践课程	05030342	新车促销策划技能实训	1.25	20		20			3	*
	实践课程	05030312	汽车保养综合实训	1.25	20		20			3	*

	理实一体课程	05030304	汽车服务企业财务	2	32	24	8			3	
	实践课程	05030348	品牌汽车销售实习	4.5	72		72			4	*
	理实一体课程	05030302	汽车售后服务实务	3.5	56	28	28			4	★
	理实一体课程	05030046	汽车专业英语	3	48	32	16			4	
	实践课程	05030354	新媒体营销综合实训	3	48		48			4	
	理论课程	99030109	毕业教育	0.5	12			12		4	*
	实践课程	05030349	汽车销售顾问岗位实习	3	72				72	5	*
	实践课程	05030350	汽车服务顾问岗位实习	3	72				72	5	*
	实践课程	05030351	二手车营销岗位实习	3	72				72	5	*
	实践课程	05030352	汽车保险岗位实习	3	72				72	5	*
	实践课程	99030104	毕业设计（论文）	2	48				48	6	*
	实践课程	99030100	顶岗实习	12	288				288	6	*
	小计			95	1744	598	474	36	636		
营销方向课程	实践课程	05030361	汽车销售管理系统信息化综合实训	3	48		48			4	
	理实一体课程	05030362	汽车电子商务	3	48	36	12			4	
	理实一体课程	05030365	商务礼仪及沟通技巧	2.5	40	28	12			4	
	小计			8.5	136	64	72	0	0		
二手车方向课程	实践课程	05030355	二手车交易实务	3	48		48			4	
	理实一体课程	05030358	二手车营销实务	3	48	36	12			4	
	理实一体课程	05030356	二手车电子商务	2.5	40	28	12			4	
	小计			8.5	136	64	72	0	0		
保险方向课程	理实一体课程	05030016	事故车查勘与定损	3.5	56	36	20			4	
	实践课程	05030366	投保核保报案理赔流程	3	48		48			4	
	理实一体课程	05030357	汽车保险法律法规	2	32	28	4			4	

	小计	8.5	136	64	72	0	0		
	合计	104	1880	662	546	36	636		

- 注：1. 考查课用“*”、专业核心课用“★”在备注栏内标注。
2. 在同类课程中，课程排列以开课学期为序，先开课程在前；同一学期课程学分高的课程在前。
3. 专业各方向的课程总学时必须一致。
4. 课内学时（无论理论实践）都是 16 学时 1 学分，课外学时（无论理论实践）都是 24 学时 1 学分。

3. 拓展课程设置及教学进程表（附表 3）

汽车营销与服务 专业 拓展课程设置及教学进程表

课程性质	课程类型	课程名称	学分	总学时	课外学时		备注
					理论	实践	
通识教育选修课程	理论课程	学习筑梦	1	12	12		学校统一安排
	理论课程	职业素质养成训练	1.5	24	24		学校统一安排
	理论课程	通识教育选修课程 1—N	3	48	48		开设在第 1-4 学期选修 2 门以上，至少 3 学分
小计			5.5	84	84		
第二课堂	实践项目	劳动实践	2				开设在 1-6 学期，根据进程灵活安排。由学校、分院进行组织及学分认定，至少 8 学分。
		网络在线课程自主学习	1				
		参加演讲、辩论、演出、音乐作品、美术、书法、艺术设计、摄影及体育竞赛等文体活动获奖	1				
		职业技能证书	2				
		英语 A、B 级证书	1				
		公益和社团活动	1				
小计			8				
			13.5	84	84	0	

4. 学期学分、学时明细表（附表 4）

汽车营销与服务 专业 人才培养方案各学期学分、学时明细表

学 年	学 期	学 分			学 时										学期 课内 学时	平均周 学时
		职业 基础 课程	专业 课程	拓展 课程	职业基础课程				专业课程				拓展课程			
					课内		课外		课内		课外		通 识 教 育	第 二 课 堂		
					理 论	实 践	理 论	实 践	理 论	实 践	理 论	实 践				
一	1	14.7	15.5	——	156	26	12	68	148	76	24	12	— —	— —	406	28.00
	2	15.7	17	——	172	68	0	8	194	78	0	0	— —	— —	512	28.44
二	3	5.7	22	——	70	24	0	0	196	156	0	0	— —	— —	446	24.78
	4	5.7	17	——	70	24	0	0	124	236	12	0	— —	— —	454	25.22
三	5	0.2	12	——	0	0	8	0	0	0	0	288	— —	— —	0	——
	6	0	14	——	0	0	0	0	0	0	0	336	— —	— —	0	——
小计		42.00	97.50	13.50	468	142	20	76	662	546	36	636	84	— —	1818	——
		153.00			610		96		1208		672		84		——	——
合计		153.00			706				1880				84		——	——
总计		理论与实践 之比		47:53	课内 总学 时		1818	课外 总学 时		852	总学 时		2670	总学 分		153.00
注：1. 总计课内总学时=职业基础课程课内学时+专业课程课内学时。																
2. 总计课外总学时=职业基础课程课外学时+专业课程课外学时+拓展课程学时。																
3. 职业基础课综合模块的 96 学时，按照 24 课时/学期平均分配至 1-4 学期。																