

2019 级汽车营销与服务专业人才培养方案

一、专业名称与代码

(一)专业名称：汽车营销与服务

(二)专业代码：630702

二、入学要求

普通高中或中职毕业生

三、修业年限

三年

四、职业面向

表一：汽车营销与服务专业职业面向表

所属专业大类 (代码)	所属专业类 (代码)	对应行业 (代码)	主要职业类别 (代码)	主要岗位类别 (或技术领域)	职业资格证书或技能等级证书举例
63	6307	56	4-01-02-01	初始岗位： 汽车销售顾问 汽车售后服务顾问 二手车评估与置换 汽车金融保险从业人员 市场专员 迁徙岗位： 汽车美容装饰人员 2.汽车维修技师 3.汽车配件管理员 4.客服专员 发展岗位：	汽车营销师(中级) 二手车鉴定评估师(中级) 汽车维修工(中、高级) 汽车维修电工(中、高级) 汽车公估师

所属专业大类(代码)	所属专业类(代码)	对应行业(代码)	主要职业类别(代码)	主要岗位类别(或技术领域)	职业资格证书或技能等级证书举例
				1.内训师 2.汽车销售经理或销售总监 3.汽车售后服务经理或服务总监	

五、培养目标与培养规格

(一)培养目标

培养思想政治坚定、德技并修、全面发展，适应汽车销售及技术服务行业一线岗位需要，具有良好的敬业精神和文化素养和职业道德，掌握整车及配件营销、汽车售后服务管理、二手车交易、二手车鉴定评估、汽车美容、汽车改装、汽车信贷、汽车保险以及汽车故障诊断维修等基础理论和专业知识，掌握汽车营销、管理及技术服务等相关岗位的业务和操作技能，面向汽车销售和汽车技术服务领域的，德智体美劳全面发展的高素质技术技能人才。

(二)培养规格

由素质、知识、能力三个方面的要求组成。

1.素质

具有正确的世界观、人生观、价值观。坚决拥护中国共产党领导，树立中国特色社会主义共同理想，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感、国家认同感、中华民族自豪感；崇尚宪法、遵守法律、遵规守纪；具有社会责任感和参与意识。

具有良好的职业道德和职业素养。崇德向善、诚实守信、爱岗敬业，具有精益求精的工匠精神；尊重劳动、热爱劳动，具有较强的实践能力；具有质量意识、绿色环保意识、安全意识、信息素养、创新精神；具有较强的集体意识和团队合作精神，能够进行有效的人际沟通和协作，与社会、自然和谐共处；具有职业生涯规划意识。

具有良好的身心素质和人文素养。具有健康的体魄和心理、健全的人格，能够掌握基本运动知识和一两项运动技能；具有感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力，具有一定的审美和人文素养，能够形成一两项艺术特长或爱好；掌握一定的学习方法，具有良好的生活习惯、行为习惯和自我管理能力。

2.知识

基础知识

1)了解马克思主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观的基本知识；

2)掌握 office 文档的编辑处理、网络安全等计算机应用知识；

3)掌握演讲与沟通基本知识；社交礼仪和法律、国防常识；通知、通报、报告等常用公务类文书及计划、总结、调查报告、策划书等常用事务类文书写作知识；日常与职业交际英语的听说读写译基本知识；锻炼身体的技艺和方法及卫生常识。

4)掌握汽车营销与服务专业所必需的汽车品牌文化常识、汽车构造知识、商务礼仪、汽车营销基本理论及汽车销售基本流程；

5)常用工具、量具、仪表仪器、设备的基本知识及使用；能识读电路以及对汽车常见配置、标识的识别。

(2)专业知识

1)掌握汽车营销技巧、汽车品牌典型车的卖点、竞品以及异议处理的话术；

2)掌握汽车售后服务核心流程以及汽车保修索赔知识、配件管理知识、汽车运行材料的使用、二手车评估知识等；

3)掌握汽车常见故障的诊断与排除知识、二手车评估知识、汽车美容与装饰的知识、汽车信贷与保险业务办理知识、保险理赔与查勘知识等。

3.能力

(1)通用能力

具备良好的口语和书面表达能力，良好的解决实际问题的能力，良好的信息技术应用能力和信息加工能力。

(2)专业能力

1)基本的计算机应用能力；

2)基本的外语应用能力；

3)汽车基本构造识别能力；

4)汽车销售流程操作能力；

5)汽车服务流程操作能力；

6)汽车保修索赔期内索赔能力；

7)汽车配件营销管理能力；

8)二手车鉴定评估与置换能力；

- 9)汽车维护与保养能力;
- 10)接受汽车新技术能力;
- 11)汽车装饰与美容的能力;
- 12)根据顾客谈吐举止分析客户等级并最终促成交易的能力;
- 13)根据客户需求合理展开服务推广并能促进消费的能力;
- 14)汽车驾驶能力。

六、课程设置及教学进程

(一)课程进程表，见表二

表二：2019级汽车营销与服务专业教学计划进程表

重庆航天职业技术学院普通高等职业教育

2019级 汽车营销与服务 专业教学计划进程表											2019.06								
课程类别	课程序号	课程代码	课程名称	计划内学时数					考核方式		开课学期与学时						系部		
				性质	学分	总学时数	理论教学	课内实践	实习实训	考试	考查	一	二	三	四	五		六	
通识教育课	1	11020008	思想道德修养与法律基础	B	3	54	54				1	54							基础学科部
	2	11030008	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	B	4	72	54	18			2	72							基础学科部
	3	00001079	军事理论	B	2	36	36				1	36							武装部
	4	00021080	军事技能	B	2	36			2w		1	36							武装部
	5	00021078	大学生安全教育	B	2	32	32				1	32							武装部
	6	11040001	形势与政策	B	1	40	40				5	8	8	8	8	8			党办
	7	00010005	职业发展与就业指导	B	1	18	18				4					18			学生处
	8	11011001	航天概论	B	1	18	18				4					18			德育教研室
	9	10030005	经济数学1	B	3	54	46	8			2		54						基础学科部
	10	10030001	基础英语1	B	3	54	36	18			1		54						基础学科部
	11	10030002	基础英语2	B	3	54	36	18			2		54						基础学科部
	12	10010001	体育1	B	1	26	4	22			1	26							基础学科部
	13	10010002	体育2	B	1	28	4	24			2	28							基础学科部
	14	05030110	计算机应用基础	B	3	54	24	30			2		54						基础学科部
	15		科学与人文素质模块	X	2	32	32					2-5							教务处
	16	公共选修课	科学与人文素质模块	X	2	32	32					2-5							教务处
	17		创新创业教育模块	X	2	32	32					2-5							教务处
小计					36	672	498	138	36		占总学时的：						25.91%		
专业必修课	18	06011019	职岗认识实习（汽车营销与服务）	B	1	30			1W		1	30						机电工程系	
	19	04020018	应用文写作	B	2	36	30	6	0		1	36						机电工程系	
	20	06021013	汽车文化	B	2	40	30	10		1		40						机电工程系	
	21	06031069	汽车市场调查与预测	B	3	60	30			1		60						机电工程系	
	22	06031068	汽车电器	B	3	60	40	20			2		60					机电工程系	
	23	06031121	汽车营销策划	B	3	54	24	30			2		54					机电工程系	
	24	06041035	★汽车构造	B	4	80	50			30	3				80			机电工程系	
	25	06021079	汽车企业活动策划实训	B	2	40				40		3			40			机电工程系	
	26	06031133	汽车保险与理赔	B	3	54	48	6			3		54					机电工程系	
	27	06031157	★汽车4S店运营管理	B	3	54	40	14			3		54					机电工程系	
	28	06031022	商务礼仪	B	3	54	30	24				3			54			机电工程系	
	29	06041054	★汽车销售技术	B	4	80	50	30			3				80			机电工程系	
	30	06031017	汽车检测与故障诊断技术	B	3	54	30	14	10	4					54			机电工程系	
	31	06011033	车展综合实训	B	1	30				1W		4			30			机电工程系	
	32	06011030	事故车查勘与定损实训	B	1	20				20		4			20			机电工程系	
	33	06031124	★汽车配件管理与营销	B	3	60	40	20			4				60			机电工程系	
	34	06041017	★二手车鉴定与评估	B	4	80	50	30			4				80			机电工程系	
	35	06041046	★汽车售后服务管理	B	4	72	40			32	4				72			机电工程系	
	36	06020060	汽车实用英语	B	2	36	36					5					36	机电工程系	
	37	06041071	★汽车服务流程综合实训	B	4	60				60	5						60	机电工程系	
38	06021102	汽车拆装综合实训	B	2	40				40		5					40	机电工程系		
39	06081005	毕业设计（汽车营销与服务）	B	8	240				8W		5				240		机电工程系		
40	06161011	顶岗实习（汽车营销与服务）	B	16	480				16W		6					480	机电工程系		
小计					81	1814	568	204	1012		占总学时的：						69.93%		
专业选修课	41	06031090	汽车维护与养护	X	3	54	40	14			4			54			机电工程系		
		06031089	汽车美容与装饰	X	3	54	40	14			4			54			机电工程系		
	42	06031167	新能源汽车概论	X	3	54	40	14			5				54		机电工程系		
		06031085	汽车电子商务	X	3	54	40	14			5				54		机电工程系		
小计					6	108	80	28	0		占总学时的：						4.16%		
素质拓展教育					6						至少取得6学分						学生处		
合计					129	2594	1146	370	1048		开课门数	11	8	7	10	6	1		
必修学分：111		选修学分：12		素质拓展学分：6				理论学时：实践学时= 1146.0/1448.0= 1/1.26											

专业负责人签字：葛新叶
教务处处长签字：梁永斌

系主任签字：[Signature]

专业指导委员会主任签字：潘伟
教学院长签字：[Signature]



(二)分学期时间安排表，见表三。

表三：分学期教学时间安排

项目	课内教学周					集中实践教学周		入学教育 毕业教育	考试周	合计(周)	
	周数	学分	理论教学学时	实践教学学时	周平均学时数	周数	学分			周数	学分
一	14	19	260	86	24.7	3	3	1	1	19	22
二	18	20	236	148	21.3	-	-	-	1	19	20
三	18	19	226	144	20.6				1	19	19
四	17	20	244	140	22.6	1	1		1	19	21
五	10	11	84	114	19.8	8	8		1	19	19
六	-	-	-	-	-	16	16	2		18	16
公共选修课		6	96								6
素质学分		6									6
总计	82	102	1146	632	-	28	28	3	5	113	129

(三)专业课程地图，见图 1

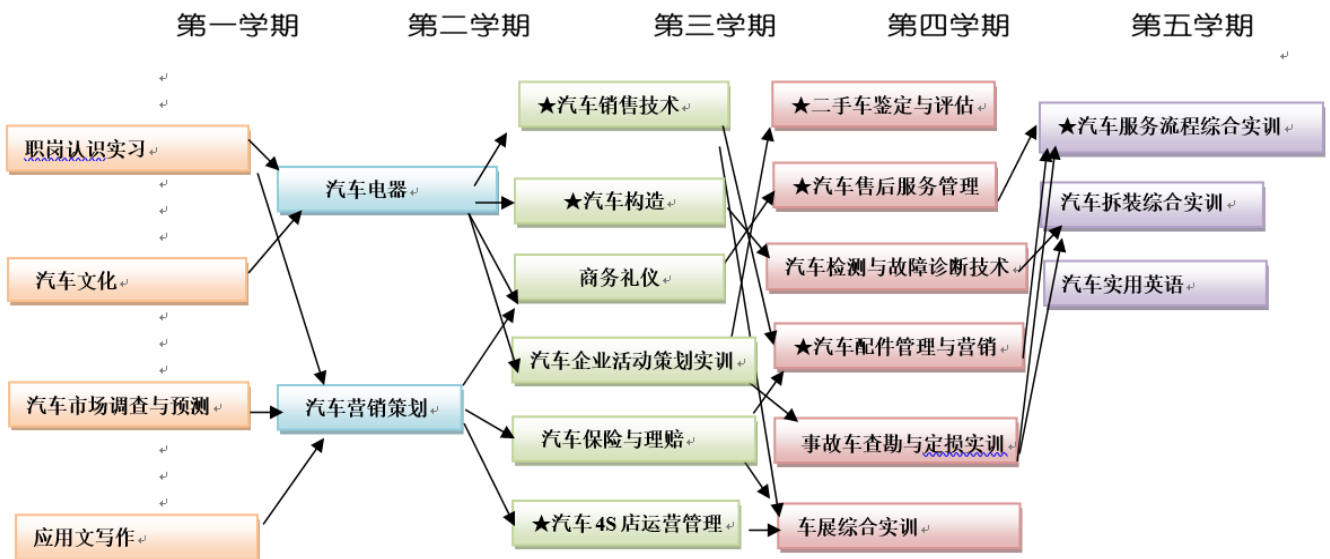


图 1 2019 级汽车营销与服务专业课程地图

七、课程描述(进程表中所有专业必修课和选修课必须编写课程描述)

课程名称	职岗认识实习	学期	1	学时	30
<p>1.课程性质</p> <p>《职岗认识实习》是汽车营销与服务专业学生在开始学习专业课程不久，为增强感性认识，尽快了解专业及其就业岗位方面的有关情况，有针对性地安排到企业工作现场开展的实践性教学环节，是学生学习专业知识的重要的入门课程。通过这个阶段的参观、见习，培养学生观察、思考问题的能力，对系统了解专业概况、岗位状况，巩固和深化专业思想、加强专业理论知识的学习打下良好的基础。</p>					
<p>2.实习安排</p> <p>按照教学计划，职岗认识实习为 1 周时间。在实习期间，学生应按照实习计划的内容进行实习，在专业教师的带领下，开展现场教学；邀请企业兼职教师讲解职业、岗位工作等内容。</p> <p>联系到汽车 4S 店、汽车维修服务站、汽车销售公司等现场参观学习。</p> <p>3.实习内容</p> <p>(1)企业文化介绍；</p> <p>(2)企业岗位分布及工作内容；</p> <p>(3)针对不同岗位所需要的对应专业知识；</p> <p>(4)与企业人员交流所得到的心得体会。</p> <p>4.实习考核</p> <p>(1)实习期间不得随意迟到、旷课，教师根据实习计划打好考勤，最终计入成绩评定中；</p> <p>(2)实习结束，学生根据实习计划要求上交实习日记及实习总结报告。</p>					

课程名称	汽车市场调查与预测	学期	1	学时	60
<p>1.课程性质</p> <p>《汽车市场调查与预测》课程是汽车营销与服务专业的一门专业技术课，内容包括市场调研、市场预测、统计分析与 SPSS 的应用。该课程从加强基础、培养学生动手能力、提高素质的教学目标出发，是企业管理现代化、科学化必需的方法与技能。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>2-1 知识目标</p> <p>(1)掌握市场调研的类型、方法和方式；</p>					

- (2)掌握调研策划方法，问卷设计方法，会用 SPSS 统计软件分析和撰写市场调查报告；
 (3)掌握市场预测的定性预测法；回归预测法；时间序列预测法；马尔柯夫预测等方法。

2-2 技能和素质目标

- (1)掌握市场调研、预测、经营决策的基本概念、原理和方法
 (2)熟练运用 SPSS 软件，并分析数据。

3.课程内容

- (1)市场调查的过程
- (2)抽样设计
- (3)问卷设计
- (4)态度测量设计
- (5)市场调查数据的收集方法
- (6)市场调查资料的处理
- (7)学生实地调研
- (8)市场调查的统计分析方法
- (9)数据文件的管理
- (10)描述性统计分析
- (11)均值比较
- (12)方差分析
- (13)相关与回归分析
- (14)聚类与判别分析
- (15)因子与主成分分析
- (16)非参数检验
- (17)统计绘图
- (18)市场预测方法
- (19)撰写市场调查研究报告

课程名称	汽车文化	学期	1	学时	40
<p>1.课程性质</p> <p>《汽车文化》课程在汽车营销与服务专业、汽车电子技术专业的课程体系中发挥着重要的先导作用，该门课程的学习为继续学习其他专业课程准备了扎实的基础知识条件，同时，承担着培养学生对汽车服务类职业兴趣和职业认同的作用。更重要的是，本课程</p>					

不仅起着传递汽车文化的作用，提高学生的汽车鉴赏能力，更负有培养学生的文化判断能力和欣赏能力，全面提高大学生的综合素质。

2.课程目标

2-1 知识目标

培养学生全面了解汽车方面的基本知识和基本技能，为进一步学习专业课程及将来从事汽车行业相关工作奠定基础。

2-2 技能和素质目标

能力目标：培养学生能正确识别汽车各主要总成及其特点；会欣赏汽车品牌。

素质目标：在加强专业能力的同时，有利于增强文化素质和艺术素质培养；培养学生爱岗敬业的精神和团结协作、创新精神。

3.课程内容

- (1)汽车文化概论
- (2)汽车历史
- (3)汽车基础知识
- (4)汽车外形和色彩
- (5)著名汽车公司与汽车品牌
- (6)汽车业界名人
- (7)汽车时尚
- (8)汽车与社会

课程名称	应用文写作	学期	1	学时	36
<p>1.课程性质</p> <p>《应用文写作》是汽车营销与服务专业的一门专业基础课，也是一门必修课程。在信息化特征日益显著的当代社会，文秘工作尤其是文秘写作的重要性愈加突出，应用文更成为各级机关、企业、团体开展各项公务、实施有效管理的一种重要工具。该门课程的学习对该专业学生将来从事汽车技术管理等工作打下基础。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>2-1 知识目标</p> <p>(1)了解应用写作的基本理论和文种常识；</p> <p>(2)掌握应用文写作自身的特点、规律和方法；</p> <p>(3)锻炼学生的逻辑思维能力和语言表达能力。</p>					

2-2 技能和素质目标

- (1)学会如何获取信息、处理信息，
- (2)熟练掌握各类文种的写作要求和写作格式，能够依格式快速撰写各类应用文体。
- (3)让学生养成求真务实、严谨认真的良好习惯。

3.课程内容

- (1)应用文基础知识；
- (2)公务文书概说；
- (3)公务文书的格式；
- (4)公文处理程序与行文规则；
- (5)请示、批复的写作；
- (6)函与会议纪要的写作；
- (7)规章制度的写作；
- (8)计划的写作；
- (9)总结的写作；
- (10)调查报告的写作；
- (11)合同的写作；
- (12)商业广告的写作；
- (13)日用类文书的写作。

课程名称	汽车营销策划	学期	2	学时	54
<p>1.课程性质</p> <p>《汽车营销策划》是汽车营销与服务专业的主干专业课程。通过本课程的学习，了解市场营销学的基本原理，学会市场细分和确定目标市场的方法，掌握汽车的产品、定价、销售渠道、促销等策略，培养汽车营销策划的能力。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>2-1 知识目标</p> <ol style="list-style-type: none"> (1)了解市场营销的概念、一般原理、基本内容； (2)了解企业战略规划的内容和编制程序，基本掌握其制定方法； (3)掌握汽车消费市场营销环境分析和消费者行为分析的方法； (4)了解汽车市场调研和预测的内容，掌握汽车市场调研和预测的方法； (5)了解汽车市场营销战略和计划的内容，基本掌握汽车市场营销战略和计划的编制方法。 					

<p>2-2 技能和素质目标</p> <p>(1)掌握汽车产品策略、价格策略、分销渠道策略、促销策略的内容；</p> <p>(2)掌握汽车营销技巧，能针对具体的汽车产品和消费对象制定相应的营销组合策略。</p>
<p>3.课程内容</p> <p>(1)汽车营销概论</p> <p>(2)汽车市场营销环境分析</p> <p>(3)汽车市场调查与预测</p> <p>(4)汽车用户行为分析</p> <p>(5)汽车市场细分与目标市场定位</p> <p>(6)汽车产品策略</p> <p>(7)汽车价格策略</p> <p>(8)汽车分销策略</p> <p>(9)汽车促销策略</p> <p>(10)汽车销售技术</p>

课程名称	汽车电器	学期	2	学时	60
<p>1.课程性质</p> <p>《汽车电器》课程是汽车营销与服务专业的一门专业技术课程。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>2-1 知识目标</p> <p>(1)掌握汽车电器与电子控制系统的基本概念、基本理论。</p> <p>(2)了解汽车电器性能指标的分析评价。</p> <p>(3)掌握汽车电器与电子控制系统故障分析的思路与方法。</p> <p>(4)初步掌握汽车电器与电子控制系统的调试、运行及维护</p> <p>2-2 技能和素质目标</p> <p>能正确使用和操作汽车专用万用表、汽车解码器；</p> <p>能熟练介绍汽车电器及电子辅助系统的功能及作用；</p> <p>(3)能排除常见电路和电器元件的故障；</p> <p>(4)会描述课程及行业所涉及到的专业术语；</p> <p>(5)能对汽车电器设备疑难故障提出合理的检测诊断意见。</p>					

3.课程内容

- (1)汽车电器及电子控制技术概论
- (2)汽车电器性能指标
- (3)汽车电源系统
- (4)起动系统
- (5)照明与信号系统
- (6)汽车仪表系统
- (7)汽车辅助电器
- (8)汽车空调
- (9)汽车电子辅助系统
- (10)汽车电子控制系统检测、维护与检修

课程名称	★汽车 4S 店运营管理	学期	3	学时	60
<p>1.课程性质</p> <p>《汽车 4S 店运营管理》是汽车营销与服务专业的一门的专业核心课，通过本课程的学习，使学生了解汽车服务市场发展现状，人力资源管理，经销商内部结构与管理等知识，掌握汽车服务企业相关岗位的核心业务，汽车服务企业财务管理，客户满意度管理等，让学生对汽车企业的各项业务及所需要的人才进行一个全面的了解，为下一步学习专业知识打好基础。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>2-1 知识目标</p> <ol style="list-style-type: none"> (1)了解汽车服务市场的发展现状； (2)了解汽车服务企业的人力资源管理模式； (3)了解经销商内部管理模式； (4)了解汽车服务企业财务管理模式。 <p>2-2 技能和素质目标</p> <ol style="list-style-type: none"> (1)掌握汽车服务企业的核心岗位技能； (2)掌握汽车服务企业的其他主要业务种类； (3)掌握提高客户满意度的方法。 					
<p>3.课程内容</p> <ol style="list-style-type: none"> (1)汽车服务市场发展现状 					

- (2)汽车服务企业相关岗位的核心业务
- (3)汽车服务企业相关岗位的其他业务
- (4)汽车服务企业的人力资源管理
- (5)经销商内部管理
- (6)汽车服务企业财务管理
- (7)客户满意度管理

课程名称	★汽车销售技术	学期	3	学时	80
<p>1.课程性质</p> <p>《汽车销售技术》是汽车营销与服务专业的一门专业核心课程，通过课程的学习能让学生更加深刻、全面的地了解汽车营销礼仪的重要性，树立正确的职业态度，培养学生具备汽车营销人员得体的仪容、仪表及仪态礼仪，同时学习在汽车销售过程中的常用话术及与客户洽谈的要点。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>2-1 知识目标</p> <ul style="list-style-type: none"> (1)掌握学习汽车营销人员的仪容礼仪、仪表礼仪、仪态礼仪等内容； (2)掌握学习汽车营销人员语言礼仪、电话礼仪、商务交往礼仪等内容； (3)掌握学习销售礼仪、客户开发礼仪、面试礼仪等内容。 (4)掌握电话洽谈技巧 (5)掌握接待洽谈技巧 (6)掌握谈判时的技巧 <p>2-2 技能和素质目标</p> <ul style="list-style-type: none"> (1)培养学生具备汽车营销人员规范的职业素养； (2)培养学生具备汽车营销人员标准的职业能力； (3)培养学生具备汽车营销人员熟练的销售能力和得体的交往能力。 					
<p>3.课程内容</p> <ul style="list-style-type: none"> (1)汽车营销礼仪总论 (2)汽车营销人员仪表礼仪 (3)汽车营销人员着装礼仪 (4)汽车营销人员仪态礼仪 (5)汽车营销人员语言礼仪 					

- (6)汽车营销人员电话礼仪
- (7)汽车营销人员展厅接待及客户拜访礼仪
- (8)汽车销售区域民族礼俗及信仰
- (9)世界主要汽车制造国家礼俗及品牌文化
- (10)汽车营销专业学生求职面试礼仪
- (11)电话洽谈
- (12)接待洽谈
- (13)谈判洽谈

课程名称	★汽车构造	学期	3	学时	80
<p>1.课程性质</p> <p>《汽车构造》是高等职业教育汽车营销与服务专业的专业核心课程。使学生通过大纲所规定的全部教学内容的学习，掌握汽车发动机构造、各总成、零部件的构造、材料和工作原理；掌握汽车底盘各总成、零部件的构造、功用、材料和工作原理，并分析它们之间的相互关系；掌握汽车结构的一般规律，了解各总成的检查和调整内容，为后续课程的学习奠定良好的基础。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>学习本课程后，应达到下列基本要求：</p> <p>(1)本课程以国产典型汽车为例，主要讲授汽车构造方面的基本理论和基本知识，包括发动机、底盘的各机构系统及其主要总成的功用、组成、基本工作原理。</p> <p>(2)掌握汽车结构及原理，掌握汽车典型零部件结构与工作原理，掌握汽车主要部件和总成的检查调整。</p> <p>(3)掌握汽车结构的一般规律，了解电动汽车和混合动力汽车的结构，为后续专业课学习打下坚实的专业知识基础。</p>					
<p>3.课程内容</p> <p>(1)汽车发动机的工作原理和总体构造</p> <p>(2)曲柄连杆机构</p> <p>(3)配气机构</p> <p>(4)汽油机供给系</p> <p>(5)柴油机供给系</p> <p>(6)发动机有害排放物的控制系统</p>					

- (7)车用发动机的增压系统
- (8)发动机冷却系统
- (9)发动机润滑系统
- (10)新型车用发动机
- (11)汽车传动系概述
- (12)离合器
- (13)变速器和分动器
- (14)液力机械变速器和机械式无级变速器
- (15)万向传动装置
- (16)驱动桥
- (17)车架、车桥和车轮
- (18)悬架
- (19)汽车转向系统
- (20)汽车制动系统

课程名称	商务礼仪	学期	3	学时	54
<p>1.课程性质</p> <p>《商务礼仪》课程是汽车营销与服务专业的一门专业技术课程。本课程主要包括职业形象塑造、商务交往礼仪、商务会议礼仪、商务宴请礼仪、商务仪式礼仪与涉外商务礼仪等基本内容，涵盖商务活动各环节和场合所必须遵循的基本礼仪规范。课程融知识、能力、素质培养为一体，旨在使学生内外兼修，够胜任未来营销岗位的要求，并有可持续发展的不竭动力来源。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>2-1 知识目标</p> <ul style="list-style-type: none"> (1)熟悉商务人员个人形象礼仪要素； (2)熟悉商务礼仪的基本原则和国际惯例； (3)掌握电话、电子邮件等非会面礼仪规范； (4)掌握称呼、问候、握手、名片等会面礼仪规范； (5)熟悉商务宴请之中、西餐礼仪。 (6)掌握庆典、签约、新闻发布会等典型商务仪式各环节礼仪规范要求。 <p>2-2 技能和素质目标</p>					

- (1)能通过合理的着装、化妆、表情、站坐行蹲手势等体现良好的个人修养，塑造良好的个人职业形象；
- (2)能正确使用电话、电子邮件等进行非会面人际交往；
- (3)能正确使用称呼、问候、握手、名片等礼仪进行人际交往；
- (4)能进行商务会议、商务仪式的策划与组织、实施；
- (5)能合理安排、组织与实施商务宴请；
- (6)能正确使用涉外商务礼仪进行商务交往。

3.课程内容

- (1)初识商务礼仪
- (2)职业形象塑造
- (3)商务交往礼仪
- (4)商务会议礼仪
- (5)商务宴请礼仪
- (6)商务仪式礼仪
- (7)涉外商务礼仪
- (9)商务礼仪综合实训

课程名称	汽车企业活动策划实训	学期	3	学时	40
<p>1.课程性质</p> <p>《汽车企业活动策划实训》是汽车营销与服务专业的一门重要的专业技术课程，本课程要求学生掌握汽车 4S 店假日促销、车展活动、庆典活动、厂家活动、会员活动、售后活动、公益活动等的策划要点、方法和细节，为学生毕业后从事活动策划等方面的工作提供支持。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>2-1 知识目标</p> <p>(1)掌握汽车企业活动的种类；</p> <p>(2)掌握汽车活动的策划要点。</p> <p>2-2 技能和素质目标</p> <p>(1)能够通过案例分析出汽车企业活动选择的模式；</p> <p>(2)能够熟练掌握汽车企业假日促销、车展活动、试乘试驾活动、庆典活动、厂家活动的活动流程；</p> <p>(3)能够运用所学知识结合实际完成一场汽车企业的活动策划方案。</p>					

3.课程内容

- (1)活动营销的意义
- (2)闭店销售活动
- (3)试乘试驾活动
- (4)大客户营销活动
- (5)网络营销活动
- (6)微信营销活动
- (7)活动策划书的撰写要点

课程名称	汽车保险与理赔	学期	3	学时	54
<p>1.课程性质</p> <p>《汽车保险与理赔》是汽车营销与服务专业的一门专业技术课，课程主要讲述汽车金融市场发展、汽车信贷、保险原则、汽车保险、汽车理赔等内容。通过对本门课程的学习，能够使学生对汽车金融市场、保险与理赔等的理论知识有所了解，为今后在汽车服务行业的发展奠定基础。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>2-1 知识目标</p> <p>掌握机动车辆金融保险的发展概况；</p> <p>掌握机动车辆保险与理赔的基本理论、基本知识</p> <p>掌握机动车辆消费信贷、保险理赔的基本程序、流程与步骤。</p> <p>2-2 技能和素质目标</p> <p>(1)掌握汽车金融保险的基本理论原理、方法手段和工具；</p> <p>(2)掌握运用金融信贷的相关知识解决实际问题的能力。</p> <p>(3)掌握运用保险与理赔的相关知识解决实际问题的能力。</p>					
<p>3.课程内容</p> <p>(1)汽车金融信贷概述</p> <p>(2)汽车保险理赔概述</p> <p>(2)汽车保险合同与原则</p> <p>(3)汽车保险产品</p> <p>(4)汽车保险承保实务</p> <p>(5)汽车保险理赔实务</p> <p>(6)汽车消费贷款实务</p>					

课程名称	车展综合实训	学期	4	学时	30
<p>1.课程性质</p> <p>《车展综合实训》是汽车营销与服务专业的一门的专业技术课，通过本课程的学习，使学生掌握汽车综合基础知识、服务接待礼仪、汽车活动策划流程、汽车综合销售流程、异议处理。通过本课程将课程实践和实际岗位进行深度融合，帮助学生尽快融入实际工作岗位。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>2-1 知识目标</p> <p>(1)熟悉汽车结构、配置、性能；</p> <p>(2)熟悉汽车营销礼仪；</p> <p>(3)熟悉汽车销售流程、话术。</p> <p>2-2 技能和素质目标</p> <p>(1)掌握车身结构、配置、性能在汽车销售话术中的作用；</p> <p>(2)掌握客户接待、需求分析、产品介绍、异议处理、商务洽谈各个流程和流程的话术应对。</p> <p>(3)掌握在汽车销售过程中的所有礼仪。</p> <p>(4)掌握车展活动流程。</p>					
<p>3.课程内容</p> <p>(1)汽车构造综述</p> <p>(2)汽车销售流程介绍</p> <p>(3)客户接待流程及礼仪、话术</p> <p>(4)需求分析流程及礼仪、话术</p> <p>(5)产品介绍流程及礼仪、话术</p> <p>(6)异议处理流程及礼仪、话术</p> <p>(7)商务洽谈流程及礼仪、话术</p> <p>(8)车展活动流程</p>					

课程名称	★汽车售后服务管理	学期	4	学时	72
<p>1.课程性质</p> <p>《汽车售后服务管理》是汽车营销与服务专业的一门重要的专业核心课程，在本专</p>					

业教学中具有十分重要的地位。它的任务是：通过系统的理论教学，使学生掌握汽车售后服务管理的基本知识和规律，熟悉售后服务管理的技能，以就业为导向，以能力为本位，面向市场，面向社会，培养适应社会需求的技术应用型专门人才。

2.课程目标

2-1 知识目标

- (1)掌握汽车售后服务组织及其管理的流程；
- (2)掌握汽车经销商的有关要求及管理的方法；
- (3)掌握汽车售前服务项目售中服务项目及汽车首保的项目；
- (4)掌握汽车维修行业的管理方法；
- (5)掌握汽车索赔的基本流程；
- (6)掌握汽车备件及专用工具的管理方法；
- (7)掌握培训管理、资料管理、计算机管理及信息管理的方式方法。

2-2 技能和素质目标

- (1)能掌握汽车售后服务管理的基本流程并能对售后服务组织进行合理管理；
- (2)能对经销商人员进行合理管理；
- (3)能掌握售前服务与售中服务的内容；
- (4)能对汽车售后服务中维修服务进行管理；
- (5)能处理售后服务中的索赔事务；
- (6)能对备件和专用工具进行合理管理；
- (7)能处理其它方面的事务管理。

3.课程内容

- (1)汽车售后服务组织及其管理的流程
- (2)汽车经销商的有关要求及管理的方法
- (3)汽车售前服务项目售中服务项目及汽车首保的项目
- (4)汽车维修行业的管理方法
- (5)汽车索赔的基本流程
- (6)汽车备件及专用工具的管理方法

课程名称	★二手车鉴定与评估	学期	4	学时	80
<p>1.课程性质</p> <p>《二手车鉴定与评估》是汽车营销与服务专业的专业核心课程之一，是为了扩展学</p>					

生知识领域、拓宽学生就业渠道的一门主要课程。本门课不仅能够将《市场营销概论》、《汽车故障诊断与维修》等专业课有机联系起来，更是符合学生走出校门、适应社会变化的一个重要能力培养过程。它担负着培养多领域、高技能、复合型人才的重要任务。

2.课程目标

2-1 知识目标

- (1)掌握二手车信息调查方法；
- (2)熟悉二手车评估要求的相关知识；
- (3)了解二手车外观检查的主要内容；
- (4)掌握二手车动态检查的特点；
- (5)熟悉二手车仪器检查的结构原理和使用要求。

2-2 技能和素质目标

- (1)学生会查找二手车参数信息，使用资料软件；
- (2)掌握二手车静态检查的操作方法；
- (3)掌握二手车价格计算的要求；
- (4)掌握二手车鉴定评估报告的鉴定方法；
- (5)掌握二手车政策法规。

3.课程内容

- (1)二手车基础信息
- (2)二手车市场调查
- (3)二手车鉴定
- (4)二手车价格评估
- (5)撰写二手车评估报告
- (6)二手车政策法规
- (7)二手车综合训练

课程名称	★汽车配件管理与营销	学期	4	学时	60
<p>1.课程性质</p> <p>《汽车配件管理与营销》课程是汽车营销与服务专业的一门专业核心课程。通过本课程的学习，要求学生全面了解《汽车配件与营销》的基本知识，使学生对汽车配件的管理与营销知识有一定的了解，让学生懂得汽车配件营销过程，具备从事有关汽车配件营销方面工作的职业技能，为今后从事有关汽车配件营销方面的工作打下良好的的基础。</p>					

2.课程目标

2-1 知识目标

- (1)掌握汽车总体构造及产品编号；
- (2)掌握汽车配件、汽车配件编号及编号规则；
- (3)熟悉汽车常用材料、汽车配件营销知识；
- (4)了解订货与采购、汽车配件库存管理、汽车配件销售、计算机管理系统在汽车配件营销中的应用等知识。

2-2 技能和素质目标

- (1)掌握汽车配件的分类、购进业务
- (2)掌握汽车配件的销售流程及售后服务流程

3.课程内容

- (1)概论
- (2)汽车总体结构及产品编号
- (3)汽车配件
- (4)汽车配件编号及编号规则
- (5)汽车常用材料
- (6)汽车配件营销知识
- (7)订货与采购
- (9)汽车配件库存管理
- (10)汽车配件销售
- (11)计算机管理系统在汽车配件营销中的应用

课程名称	事故车查勘与定损实训	学期	4	学时	20
<p>1.课程性质</p> <p>本课程是汽车营销与服务专业的一门专业实践课程，它属于该专业的必修课程。课程的目标是为了培养学生在汽车销售过程中，向客户介绍推销保险、计算保险，办理事故车定损及理赔，让学生掌握汽车保险的基本险种、汽车保险承保与理赔的基本流程，并结合保险公司在汽车保险与理赔方面的实务操作，进行工作任务引领式的项目实训，增强学生对理论知识的掌握和实际操作能力。具有办理汽车保险与理赔的基本能力。掌握本课程完成之后要求学生可以取得《汽车保险理赔员》培训合格证书，同时获得《汽车保险公估师》的职业资格证书。</p>					

2.课程目标

2-1 知识目标

- (1)掌握汽车保险基础知识、汽车保险合同的基本条款
- (2)掌握汽车保险主要险种(基本险和附加险)和承保范围
- (3)熟悉汽车保险投保的基本流程，退保、续保、批改等手续
- (4)熟悉汽车保险理赔的基本流程、赔款理算

2-2 技能和素质目标

汽车保险基本险与附加险的区别，如何选择汽车保险险种

在实务中能办理汽车保险的投保、退保、续保等手续

在实务中能办理各类汽车理赔手续

通过该课程学习，培养相关技能，拓宽专业优势。

3.课程内容

- (1)核保的运作
- (2)核保实务
- (3)单证的管理及保险费管理
- (4)汽车保险理赔业务流程
- (5)汽车保险理赔细则
- (6)一些特殊案件的处理
- (7)综合保险理赔实训

课程名称	汽车检测与故障诊断技术	学期	4	学时	54
<h3>1.课程性质</h3> <p>《汽车检测与故障诊断技术》是汽车营销与服务专业的一门专业技术课。</p> <p>本课程的任务：综合运用相关专业课知识，在学习检测、诊断技术的基本上，培养学生分析、排除汽车故障的思路，解决汽车运行中的实际技术问题。</p> <p>先修课程：《汽车构造》、《汽车电子控制技术》</p>					
<h3>2.课程目标</h3> <h4>2-1 知识目标</h4> <ol style="list-style-type: none"> (1)了解和掌握汽车的各种设备； (2)掌握汽车设备技术状况含义、汽车检测几大基本原则和相关知识； (3)掌握汽车发动机检测及故障、结构方面的各种知识； 					

- (4)掌握汽车发动机管理系统的故障诊断；
- (5)掌握汽车变速器、底盘的检测与故障诊断。

2-2 技能和素质目标

- (1)对汽车几种主要参数的识记、对汽车检测技术的应用；
- (2)对车辆各机械结构、电子方面的认识，主要是实际观察方面；
- (3)能够正确分析和检测汽车的一般故障；
- (4)具备针对车辆的整车检测与诊断能力。

3.课程内容

- (1)概论
- (2)汽车检测站
- (3)发动机的检测与故障诊断
- (4)底盘的检测与故障诊断
- (5)车速表与前照灯的检测

课程名称	★汽车服务流程综合实训	学期	5	学时	60
<p>1.课程性质</p> <p>本课程是汽车营销与服务专业针对汽车销售顾问、售后服务顾问、前台接待岗位能力进行培养的一门专业实训课程。本课程结合目前我国汽车服务行业的实际情况而设置，其前导课程为《汽车销售技术》、《汽车售后服务管理》、《汽车配件管理与营销》、《商务礼仪》等专业课程，后续课程为《顶岗实习》等，为毕业生生产实习和就业上岗打下坚实的基础。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>2-1 知识目标</p> <ul style="list-style-type: none"> (1)掌握汽车企业前台接待的服务礼仪和工作流程。 (2)掌握汽车销售流程及话术。 (3)掌握汽车售后服务工作流程及岗位要点。 (4)掌握客户异议处理及提高客户满意度的技巧 <p>2-2 技能和素质目标</p> <ul style="list-style-type: none"> (1)能够正确运用商务礼仪进行前台接待工作。 (2)能够熟练运用产品知识和话术完成汽车销售流程。 (3)具备汽车售后服务顾问的岗位工作能力。 					

(4)能够处理客户异议并提高客户满意度。
<p>3.课程内容</p> <p>(1)服务礼仪</p> <p>(2)汽车企业前台接待工作流程</p> <p>(3)汽车销售流程及话术</p> <p>(4)汽车售后服务工作流程</p> <p>(5)汽车金融与保险实务</p> <p>(6)客户异议处理</p> <p>(7)客户满意度调查</p> <p>(8)综合实训</p>

课程名称	汽车拆装综合实训	学期	5	学时	40
<p>1.课程性质</p> <p>本课程是汽车营销与服务专业针对汽车维修工岗位能力进行培养的一门专业实训课程。本课程结合目前我国汽车维修行业的实际情况而设置，其前导课程为《汽车构造》、《汽车电器》、《汽车检测与故障诊断技术》等专业课程，后续课程为《顶岗实习》等，为毕业生生产实习和就业上岗打下坚实的基础。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>2-1 知识目标</p> <p>掌握一般汽车的内部结构特征。</p> <p>掌握一般汽车维修的基本流程。</p> <p>能够根据汽车参数分析车辆的性能特征。</p> <p>能够根据汽车常见故障现象分析故障原因，制定正确的作业流程，制定正确的检测方案。</p> <p>能够正确使用各种拆装工具、诊断检测仪器和维修设备。</p> <p>2-2 技能和素质目标</p> <p>能够正确利用拆装工具对车辆进行拆装。</p> <p>能够正确利用检测仪器和维修设备进行检测和数据分析，确定故障部位。</p> <p>(2)具备对汽车结构和性能特征的熟悉认知能力。</p> <p>(3)遵循车辆拆装、检测维修的工作安全规范，制定工作计划，能正确选择检测设备和工具对车辆进行维护。</p>					

3.课程内容

- (1)汽车构造
- (2)汽车拆装工具认知
- (3)汽车检测仪器认知
- (2)常见发动机拆装及故障诊断
- (3)常见变速器拆装及故障诊断
- (4)常用电子设备拆装及故障诊断
- (5)综合实训

课程名称	汽车实用英语	学期	5	学时	36
<p>1.课程性质</p> <p>《汽车实用英语》是汽车营销与服务专业的一门的专业必修课，本课程的突出英语与汽车营销专业的相关性，增强自主学习能力，提高综合文化素养，满足未来岗位的工作任务对英语的需求。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>2-1 知识目标</p> <ol style="list-style-type: none"> (1)掌握基本专业单词的语音并能在业务会话中做到语音、语调基本自然。 (2)理解话语中词汇表达的不同功能、意图和态度等。 (3)掌握汽车各部分的英文名称及汽车相关技术的英文缩写。 (4)能有效地使用交际功能的表达形式展开业务交际活动，如：了解客户的汽车维修和养护要求、汇报汽车问题检测情况等。 <p>2-2 技能和素质目标</p> <p>能够结合汽车结构识别各部位的英文名称。</p> <p>能够根据汽车相关技术的英文缩写了解代表的技术特征。</p> <p>具备基础英语阅读能力和翻译能力。</p> <p>具有查找英文资料和获取信息的能力。</p>					
<p>3.课程内容</p> <ol style="list-style-type: none"> (1)汽车英语概述 (2)汽车发动机 (3)汽车底盘 (4)汽车技术参数 					

- (5)汽车营销
(6)汽车维护与保养

课程名称	汽车维护与养护	学期	4	学时	54
<p>1.课程性质</p> <p>《汽车维护与养护》是汽车营销与服务专业的一门的专业选修课，本课程的目的在于使学生获得汽车保养与维护所必须具备的基础理论和基础知识。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>2-1 知识目标</p> <p>(1)掌握汽车保养与维护的基本原理；</p> <p>(2)了解汽车养护操作的工作原理，分析和处理与汽车保养与维护有关的工艺技术问题。</p> <p>2-2 技能和素质目标</p> <p>(1)能掌握汽车保养与维护的工艺规程；</p> <p>(2)掌握汽车保养工具与设备工作的基本原理和方法；</p> <p>(3)具备在汽车保养与维护过程中问题处理的能力。</p>					
<p>3.课程内容</p> <p>(1)汽车维护与保养概述及相关法规</p> <p>(2)汽车维护与保养的材料及设备使用技术</p> <p>(3)汽车定期与非定期维护保养</p> <p>(4)常见车型维护与保养灯归零操作</p>					

课程名称	汽车美容与装饰	学期	4	学时	54
<p>1.课程性质</p> <p>《汽车美容与装饰》是汽车营销与服务专业的一门专业选修课。通过该课程的学习可使学生系统地掌握汽车美容作业的特点、内容、基本工艺规程等方面的理论知识和相关操作技能，了解汽车日常油漆表面的清洗与保护工艺及措施，具有对汽车日常油漆表面进行维护及保养的能力。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>2-1 知识目标</p>					

- (1)了解汽车美容的现状和发展趋势；
- (2)掌握汽车美容用品的分类和用途；
- (3)掌握汽车美容设备的使用方法；
- (4)掌握汽车美容的作业内容和工艺规程。

2-2 技能和素质目标

- (1)能识别汽车美容用品的种类；
- (2)具备正确选择、使用汽车美容用品的能力；
- (3)初步具备汽车美容作业的实际操作能力；
- (4)了解安全操作技能及劳动保护的能力。

3.课程内容

- (1)汽车美容知识
- (2)汽车喷涂工艺
- (3)汽车装饰

课程名称	新能源汽车概论	学期	5	学时	54
<p>1.课程性质</p> <p>《新能源汽车概论》是汽车营销与服务专业的一门的专业选修课，通过本课程的学习，使学生了解新能源汽车的类型、发展新能源汽车的必要性，以及新能源汽车发展现状和趋势。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>2-1 知识目标</p> <p>(1)掌握纯电动汽车、混合动力电动汽车、燃料电池电动汽车、气体燃料汽车、生物燃料汽车、氢燃料汽车和太阳能汽车的基础知识。</p> <p>(2)掌握电动汽车储能装置、电动汽车电机驱动系统、电动汽车能源管理和回收系统、电动汽车充电技术。</p> <p>(3)掌握新材料和新技术在汽车上的应用。</p> <p>2-2 技能和素质目标</p> <p>(1)了解新能源汽车的类型，以及电动汽车构造，了解电驱动系统组成。</p> <p>(2)掌握新能源汽车的电机、电池及控制方面的知识。</p> <p>(3)掌握电动汽车各种类型电机与控制技术。</p>					

- (4)了解能量管理与回收系统，了解车辆再生制动与电动汽车充电技术。
 (5)了解燃料电池及其在车辆中的应用，了解新材料和新技术的应用。

3.课程内容

- (1)新能源汽车的定义和分类
- (2)新能源汽车类型
- (3)电动汽车储能装置
- (4)电动汽车电机驱动系统
- (5)电动汽车能量管理与回收系统
- (6)电动汽车充电技术
- (7)新材料和新技术应用

课程名称	汽车电子商务	学期	5	学时	54
<p>1.课程性质</p> <p>《汽车电子商务》是汽车营销与服务专业的一门的专业选修课，该课程主要培养能熟练运用计算机及其网络技术现代信息技术从事汽车企业电子商务活动或相关工作的技术应用型人才。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>2-1 知识目标</p> <p>认识电子商务的基本概念、原理和方法</p> <p>2-2 技能和素质目标</p> <p>(1)掌握各类基础业务处理流程和操作技能；</p> <p>(2)培养具有现代意识，符合市场经济需求的汽车电子商务实用技术人才。</p>					
<p>3.课程内容</p> <ol style="list-style-type: none"> (1)汽车电子商务综述 (2)汽车电子商务的技术基础 (3)汽车电子商务的运行环境 (4)汽车企业的信息化—ERP (5)汽车营销与电子商务 (6)汽车售后服务的电子商务 (7)汽车企业客户关系管理 (8)汽车供应链的信息化管理 					

课程名称	毕业设计	学期	5	学时	240
<p>1.课程性质</p> <p>毕业设计(论文)是学生在学校学习了全部理论课程和实践教学环节以后进行的一个大型综合性实践教学环节, 是对学生进行的理论联系实际的全面的训练, 并以课题论文和项目成果的形式展示理论水平和实践能力的一种教学活动。</p>					
<p>2.课程目标</p> <p>2-1 知识目标</p> <p>毕业设计(论文)采取岗前培训和毕业综合训练等形式, 由学校教师与企业专业技术人员共同指导, 结合学生在实习单位顶岗实训的生产实践选题, 并确定论文内容和要求。</p> <p>2-2 技能和素质目标</p> <p>(1)具有综合应用所学理论和实践技能, 初步解决专业范围内的操作和技术问题的能力;</p> <p>(2)具有查阅科技文献资料, 使用各种标准、手册, 以及自学和独立工作的能力;</p> <p>(3)论文能够提出自己的观点, 观点要鲜明, 有创新;</p> <p>(4)论文的排版格式必须符合系部的统一规范格式要求, 字数: 8000-10000 字。</p>					

课程名称	顶岗实习	学期	6	学时	480
<p>1.课程性质</p> <p>顶岗实习要求学生综合运用所学解决来自生产、建设、管理、服务第一线的技术应用问题。通过顶岗实习, 进一步培养学生调查研究、检索和阅读文献资料、综合分析、设计和计算、试验研究、数据处理、计算机应用、绘图等方面的能力。</p> <p>要让学生接触社会, 引导他们向实践学习; 提高学生思想觉悟, 培养实事求是的科学态度及认真刻苦的工作作风。</p>					
<p>2.课程(实习)内容</p> <p>顶岗实习一般要求选择本专业领域的企业、公司从事与本专业有关的汽车技术服务、汽车销售、生产加工及技术管理等方面的工作。实践内容按类型不同要求如下:</p> <p>汽车技术服务类</p> <p>(1)了解汽车检修工具, 量具、仪器、设备的使用;</p> <p>(2)了解汽车常见故障检测、诊断和维修方法;</p> <p>(3)了解汽车维修工艺规范、修理技术标准和相关技术要求;</p>					

(4)学习解决现场问题和技术管理、生产管理知识;

(5)学习汽车新技术及新工艺等知识;

(6)汽车性能检测与评估知识。

汽车营销类

(1)了解所在实习单位汽车整车、配件营销等方面的操作程序。

(2)了解所在实习单位售后服务系统操作规程。

(3)学习销售技巧与营销策划方法。

(4)了解会计、国际贸易和商务方面的知识。

(5)了解所在实习单位的生产经营、技术水平及组织管理情况。

(6)熟悉自己所从事的岗位职责及工作内容，并能根据实践工作要求创造性地开展工作，提出合理化建议。

3.课程(实习)安排

(1)根据学生的意愿，选择顶岗实习企业，系部组织签订学生顶岗实习协议，在第五学期末完成;

(2)根据企业的需求和学生的意愿，安排实习岗位，第五学期末完成;

(3)每名学生由系部指定一名校内指导教师，由企业指定一名企业指导教师，共同指导学生，第五学期末完成;

(4)学生毕业实习期间，由学校指导教师和企业指导教师共同监管，实习学生做好实习日记，指导教师每周定期检查;

(5)实习结束后，学生提交实习报告，企业教师 and 校内指导教师共同签写顶岗实习鉴定表。

八、毕业要求

毕业前至少取得 129 学分。(其中公选课学分不低于 6 学分，第二课堂素质教育学分不低于 6 学分)。且要求:

1. 获得全国高等学校英语应用能力过级证书(B 级)。

获得以下职业技能证书的至少一项:

①汽车运用与维修职业技能等级证书，中级(或高级);

②智能新能源汽车职业技能等级证书，中级(或高级);

③二手车鉴定评估师职业资格证书，中级(或高级);

④汽车维修工，中级(或高级);

九、继续专业学习深造建议

(1) 专升本

本专业专升本考试科目：大学英语、计算机基础、大学语文。

(2) 专本衔接

专科衔接本科专业：汽车服务工程、市场营销。