

仙游职业中专学校汽车服务与营销专业人才培养方案 (2021 级)

一、专业名称（专业代码）

专业名称：汽车服务与营销专业（700205）

二、入学要求与基本学制

初中毕业生或具有同等学力者，基本学制 3 年。

三、培养目标

培养拥护党的基本路线，适应汽车营销企业管理、服务第一线需要的，德、智、体、美全面发展的，具有与本专业相适应的文化水平和良好的职业道德，掌握一定的专业理论知识、具备本专业的实践技能和经营管理能力，能从事汽车销售、管理、评估、保险、理赔等工作的高素质、高技能人才。

四、职业岗位面向、职业资格及继续学习专业

专门化方向	职业（岗位）	职业资格要求	继续学习专业	
汽车销售	汽车销售	汽车营销师(四级)	高职： 1. 汽车技术服务与营销 2. 汽车运用技术	本科： 1. 汽车服务工程

五、综合素质及职业能力

1. 综合素质

- (1) 具有良好的道德品质、职业素养、竞争和创新意识；
- (2) 具有健康的身体和心理；
- (3) 具有良好的责任心、进取心和坚强的意志；
- (4) 具有良好的人际交往、团队协作能力；
- (5) 具有良好的书面表达和口头表达能力；
- (6) 具有基本的科学文化素养，通过不同途径获取信息、继续学习的能力；
- (7) 具有运用计算机进行技术交流和信息处理的能力；
- (8) 具有安全文明生产、节能环保、遵纪守法的相关能力；
- (9) 具有一定的文献检索、资料查询的能力，能独立学习新知识、新技术的能力；
- (10) 具有一定的英语阅读和会话交流能力。

2. 职业能力（职业能力分析见附录 2）

(1) 行业通用能力：

- ①具有识读简单的汽车零件图及装配图的能力。

- ②具备汽车产品市场调查的能力；
- ③掌握汽车结构原理和具备对汽车进行技术评价的能力；
- ④掌握汽车销售的基本原理和销售技巧；
- ⑤具备汽车零配件入库、仓储及出库的管理能力；
- ⑥具备汽车销售现场的管理能力；
- ⑦具备机动车评估与车辆损坏鉴定的能力；
- ⑧具备汽车售后服务和技术咨询的能力；
- ⑨具有正确识别、选用汽车常用的金属材料、非金属材料、运行材料的能力，熟悉常用材料的使用性能。
- ⑩具有辨别主流汽车类型、品牌、级别、车辆使用信息的能力。

(2) 职业特定能力：

汽车营销：应具备设计谋划、运作实施、创造性完成营销策划业务项目的的能力；应具备汽车营销的识知，分析客户需求，有效促成最终交易的能力；应具备对售后服务项目和团队进行计划、组织、协调、控制的能力。熟悉各种汽车的标设或品牌，具有汽车整车销售的能力；

(3) 跨行业职业能力：

- ①具有适应岗位变化的能力。
- ②具有企业管理及生产现场管理的基础能力。
- ③具有创新和创业的基础能力。

六、教学计划

课程类别		课程名称	必修学分	学时	学期					
					1	2	3	4	5	6
公共基础课	思想政治	职业生涯规划	2	36	2					
		职业道德与法律	2	36		2				
		经济政治与社会	2	36			2			
		哲学与人生	2	36				2		
	文化课	语文	12	216	3	3	3	3		
		历史	4	72	2	2				
		数学	12	216	3	3	3	3		
		外语	12	216	3	3	3	3		
		信息技术	8	144	4	4				
	其他	入学教育、国防教育	4		2周					
		体育与健康	10	180	2	2	2	2	2	
		艺术	4	72	1	1	1	1		
		物理	5	90	3	2				
		劳动教育	2	36	1	1				
	公共基础课小计		81	1386	24	23	14	14	2	
专业技能课	专业核心课	汽车构造	12	216	2	2	4	4		
		汽车电工电子	6	108	3	3				
		汽车文化	2	36	2					
		汽车美容	2	36		2				
		汽车机械基础	4	72	2	2				
		发动机与底盘拆装实训	8	144			4	4		
		汽车机械制图	4	72			2	2		
		新能源汽车概论	8	144			4	4		
		汽车配件认识综合实训	8	144			4	4		
		汽车营销	6	108					6	
		汽车营销法律法规	6	108					6	
		汽车配件经营与管理	6	108					6	
	选修	中级工培训与考证	6	108					6	
	顶岗实习		30	540						1学期
	专业技能课小计		102	1836	9	9	18	18	24	
合计		183	3222	33	32	32	32	26		

七、专业主要课程教学要求

课程名称 (课时)	主要内容	能力要求
汽车机械基础 (100)	(1) 制图的基本知识、几何作图、投影作图; (2) 零件图、常用零件的画法; (3) 装配图、互换性与技术测量; (4) 机械运动的基本规律; (5) 常用机构和机械传动	(1) 了解剖视、剖面及其规定画法; (2) 了解常用的机构和机械零件; (3) 掌握液压系统中各元件的构造和作用原理; (4) 能识读汽车较为简单的零件图; (5) 会分析、选用机械零部件及简单机械传动装置
汽车电工电子技术 (72)	1. 电路的基本概念与基本定律 2. 交、直流电路的基本原理 3. 电路常用的分析方法 4. 安全用电常识 5. PN 结及其单向导电性 6. 汽车电器常用电子元件及电路知识	1. 了解电工电子的主要内容及作用 2. 掌握电路的基本定律 3. 掌握汽车电器上常用电子元件及电路知识 4. 能对汽车常见开关、电容、电阻、二极管及三极管等元件进行检测
汽车材料 (36)	1. 金属材料的力学性能 2. 有色金属及其合金、非金属材料 3. 汽车燃料和润滑油的选用 4. 汽车冷却液和制动液的选用	1. 了解汽车常用黑色金属和有色金属材料的类型、特点 2. 掌握汽车常用的塑料、橡胶、皮革、玻璃等非金属材料的类型 3. 能正确识别汽车常用非金属材料 4. 能据车型、气温以及环境条件选择合适的燃料和润滑油
汽车文化 (32)	1. 汽车发展史 2. 汽车行业的发展现状 3. 汽车品牌含义及发展历程 4. 国产品牌汇总及分析、汽车公司与商标、汽车名人 5. 汽车新技术与未来汽车	1. 了解汽车百年史、汽车技术发展的 6 个里程碑 2. 了解汽车维修行业的名人轶事 3. 掌握汽车维修对人才的需求 4. 掌握汽车的进步与能源和材料的关系
汽车发动机构造与维修 (140)	1. 曲柄连杆机构结构和工作原理 2. 配气机构结构和工作原理 3. 冷却系统的结构和工作原理 4. 润滑系统结构和工作原理	1. 了解发动机的构造和原理 2. 掌握汽车发动机各部分组成、原理及检修方法 3. 能进行发动机的拆装

	5. 汽油发动机电子控制系统的组成及功能 6. 汽车发动机各传感器的结构与工作原理 7. 汽车发动机各执行器的结构与工作原理	4. 会进行汽车发动机简单故障的诊断与排除
汽车底盘构造与维修 (140)	1. 汽车传动系统 2. 离合器 3. 变速器 4. 汽车行驶系统 5. 汽车转向与悬架系统 6. 汽车制动系统	1. 转向、制动、悬架的结构和工作原理 2. 掌握离合器、变速箱、传动轴及碰撞元件、万向节、驱动桥、四轮驱动各总成的结构和工作原理 3. 能进行轮胎的更换 4. 能进行手动变速器、传动轴、主减速器、差速器的拆装 5. 会进行汽车的四轮定位，并进行必要的调整
汽车电器构造与维修 (140)	1. 汽车电源系 2. 汽车起动系统 3. 汽车点火系统 4. 汽车照明与信号系统 5. 汽车辅助电器设备 6. 全车电路	1. 了解汽车电源供应系统、起动系统、车辆点火系统的结构 2. 掌握汽车起动系统、点火系统的工作原理 3. 能进行蓄电池的检测、蓄电池的充电、交流发电机的检测、起动机的检测 4. 会正确诊断与排除起动机、点火系统的故障
汽车营销 (78)	1. 汽车市场营销观念和环境分析 2. 汽车用户购买行为分析 3. 汽车市场营销调研 4. 汽车营销市场战略和产品策略 5. 汽车促销策略 6. 汽车销售实务	1. 会汽车市场营销观念和环境分析 2. 会分析归纳用户购买行为分析 3. 能根据汽车市场调研确定市场战略和产品策略 4. 会正确接待客户 5. 会进行车辆展示并掌握交易流程
汽车营销法律法规 (52)	1. 消费者权益保护法 2. 保险法、合同法 3. 与汽车有关的交通法 4. 与汽车有关的票据法 5. 税务法 6. 旧机动车交易管理办法	1. 了解消费者权益保护法 2. 掌握保险法和合同法的细则 3. 账务汽车相关的交通法 4. 会进行汽车交易票据结算 5. 会计算汽车交易的税费 6. 会进行旧机动车交易
汽车配件	1. 汽车配件入门知识	1. 了解汽车配件入门知识

经营与管理（78）	2. 汽车主要零部件及易损件 3. 汽车常用材料 4. 汽车配件采购 5. 汽车配件运输与物流管理 6. 汽车配件仓库管理 7. 汽车配件销售 8. 汽车保修索赔 9. 汽车配件计算机管理系统	2. 掌握汽车主要零部件功能和特点 3. 掌握汽车零部件材料 4. 会正确进行配件采购 5. 会汽车配件仓库管理 6. 会汽车配件销售 7. 会使用汽车配件计算机管理系统
汽车营销 师训练与 考级 (84)	1. 汽车营销师四级职业标准要求的理论知识和技能操作内容	1. 具备汽车维修中级工的水平

八、专业教师基本要求

1. 专任专业教师应具有交通运输类专业本科以上学历；三年以上专任专业教师，应达到“省教育厅办公室关于中等职业学校“双师型”教师非教师系列专业技术证的通知”文件规定的职业资格或专业技术职称要求, 如汽车营销师（四级）等。

2. 专业教师具有良好的师德修养、专业能力，能够开展理实一体化教学，具有信息化教学能力。

九、实训（实验）基本条件

根据本专业人才培养目标的要求及课程设置的需要，原则上按每班 35 名学生为基准，校内实训（实验）教学功能室配置如下：

教学功能室	主要设备名称	数量（台/套）	规格和技术的特殊要求
汽油汽车发动机构造与维修	1. 电控汽油发动机实训台	8	能满足电控汽油发动机的结构、工作原理、故障设置及诊断的教学需要
	2. 实物解剖汽油发动机	1	能展示发动机的内部结构以及各部件的相对位置和发动机的工作过程
	3. 汽油发动机附翻转架	10	发动机应附件完整；翻转架便于发动机拆装，能以工作角度安全锁止。
	4. 发动机主要零部件	4	/
	5. 发动机拆装、检测通用工、量具	10	与拆装、检测发动机配套的通用工、量具

	6. 发动机拆装专用工具（如活塞环拆装钳等）	10	与拆装发动机配套的专用工具
	7. 多媒体设备	1	能满足正常多媒体教学
汽车底盘构造与维修	1. 离合器总成	8	实物组成，零部件齐全
	2. 手动变速器总成	10	二轴式和三轴式
	3. 万向传动装置总成	4	/
	4. 前、后驱动桥总成	4	实物组成，零部件齐全
	5. 转向机	8	齿条式、蜗轮蜗杆式转向机
	6. 自动变速器总成	8	完整自动变速器总成
	7. 转向及悬架实训台	4	非动力转向和动力转向
	8. ABS 实训台	2	能满足 ABS 故障设置及诊断的教学需要
	9. 汽车底盘拆装、检测常用工、量具	4	/
	10. 汽车底盘拆装专用工具	4	/
	11. 多媒体设备	1	能满足正常多媒体教学
汽车电气设备构造与维修	1. 汽车车身电器总成	4	零部件齐全，可进行拆装和测量
	2. 汽车蓄电池	10	/
	3. 交流发电机及调节器	20	零部件齐全
	4. 起动机总成	20	零部件齐全
	5. 车身电器实验台	2	能实施汽车照明、信号、仪表、雨刮系统的系统线路连接及检测实践教学的需要。
	6. 起动系统示教板	2	能够模拟起动机的运行工况
	7. 点火系统示教板	1	以点火系统实物为基础，配有直观的电路图和相应的电路检测点

	8. 中控、防盗、电动后视镜、电动车窗示教板	1	配以直观的电路图和相应的电路检测点
	9. 汽车 CAN-BUS 教学设备	4	能满足 CAN-BUS 结构、工作原理、故障设置及诊断的教学需要
	10. 便携式充电机	2	/
	11. 起动充电电源	4	/
	12. 汽车电气设备拆装工、量具	2	/
	13. 多媒体设备	1	能满足正常多媒体教学
汽车维护	1. 汽车举升机	4	二柱举升器或剪式举
	2. 整车	4	/
	3. 汽车维护常用工、量具	4	/
	4. 轮胎拆装机	2	/
	5. 车轮动平衡仪	2	/
	6. 四轮定位仪及专用四柱举升机	1	/
	7. 发动机尾气分析仪	2	能检测汽车尾气中的 CO/CO2/HC/O2
	8. 润滑系统免拆清洗机	2	/
	9. 冷却系统免拆清洗机	2	/
	10. 燃油系统免拆清洗机	2	/
	11. 蓄电池检测仪	2	电压量程：8V~30V DC
	12. 多媒体设备	1	能满足正常多媒体教学
汽车整车销	1. 销售前台	1 张	双层铁木结合（3600*600*1500），统一定做。

售	2. 工作座椅	2 把	铁塑结合，黑色，长 500mm * 宽 550mm*高 500mm
	3. 销售背景墙	1 组	铁木结合，黄色理石面，尺寸 6000*2200*300）带亚克力字
	4. 轮班接待台	1 张	钢木结合（400*600*1200）
	5. 汽车销售区	4 张	铁塑材质，，黄橡色，长 1600mm * 宽 700mm*高 750mm，同色封边。
	6. 汽车整车	2 辆	/
	7. 工作座椅	8 把	铁塑结合，黑色，长 500mm * 宽 550mm*高 500mm
	8. 车型资料架	2 个	黑色，三隔，四层（400*300*1500）带滑轮材质:钢管+铝合金+塑料
	9. 车型参数牌	2 个	金属支架，亚克力面（300*200*1000）
	10. 谈判小圆桌	2 个	R900*H750mm
	11. 谈判椅	8 把	高级椅，铁塑料材质
	12. 领夹麦克	5 套	无线，有效距离 10 米，学生辩论、演讲
	13. 麦克风	2 个	60hz
	14. 音响系统	1 套	功放可连接电脑及话筒和领夹麦克，音箱功率输出 100W，带支架，可灵活摆放
	15. 实训道场整体介绍板	1 张	木质底座，烤漆或喷绘，长 600mm * 高 1800mm*厚 100mm
	16. 胸 卡	100 个	塑质 80mm*120mm，蓝色带挂绳
	17. 办公文具	6 套	笔筒、名片盒、职务牌、文件夹
	18. 电话机	6 部	飞利浦座机含电话线
	19. 高级伞架	1 套	12 座伞架及 12 把雨伞
	20. 装饰盆景	8 盆	发财树，大叶绿色植物高于 1500mm
	21. 立式着装镜	4 个	仪表仪容整理 500*1500，钢支架

	22. 激光打印机	1 台	惠普激光黑白打印机/打印速度 14 页 / 分 / 分辨率 2400*600dpi/250.5*369.8*216.7mm/打印介质/普通纸, 重磅纸, 透明胶片, 标签纸, 索引卡片, 信封/打印幅面最大打印幅面:A4
	23. 扫描仪	1 台	标准
	24. 整车销售管理模块(销售模块)		制定、执行、检查工作计划, 工作评分及考核, 客户档案管理、整车采购、销售、库存管理、销售目标制定、销售分析、顾客管理管理、客户接待、试乘试驾、结算、PDI 、出库、交车处理、办理牌照、保险、分期付款计算、销售跟踪回访、投诉处理。软件预留销售管理看板及短信收发平台接口
	25. 网线	1000 米	安普标准网线, 水晶头赠送
	26. 网络交换机	1 台	D-LINK 16 口 WEB1000M
	27. 电脑	6 台	联想电脑, 17 寸液晶显示器
汽车保险与理赔、二手车评估	1. 汽车保险、评估岗位工作台	2 张	铁木结合, 附带工作吧台, 黄橡色, 长 1200mm *宽 500mm*高 750mm, 同色封边 (尺寸根据实训室实际面积更改)
	2. 工作座椅	4 把	铁塑结合, 黑色, 长 500mm *宽 550mm*高 500mm
	3. 资料柜	2 个	铁制, 乳白色, 长 900mm *宽 400mm*高 1800mm
	4. 流程挂图	2 幅	亚克力材质, 喷绘, 长 600mm *宽 800mm*厚 10mm
	5. 激光打印机	1 台	激光黑白打印机/打印速度 14 页分/分辨率 2400*600dpi/打印幅面:A4
	6. 卷尺	2 个	五米长卷尺
	7. 电筒	2 个	强光手电筒
	8. 单证	一批	电子稿

	9. 数码相机	1 台	SONY DSC-W220 有效像素数(万个): 1210 最 高 分 辨 率 (像 素) : 3648×2736
	10. 电话机	2 部	飞利浦座机含 100 米电话线
	11. 电脑	2 台	联想电脑, 17 寸液晶显示器
配件管理与 销售	1. 配件工作台	1 张	铁塑材质, , 黄橡色, 长 1600mm * 宽 700mm*高 750mm, 同色封边。
	2. 工作座椅	2 把	铁塑结合, 黑色, 长 500mm * 宽 550mm*高 500mm
	3. 配件货架	2 组	蓝色铁质四层配件货架, 长 900mm * 宽 500mm*高 1800mm
	4. 汽车配件	1 批	车辆保养常用配件一批,
	5. 废旧配件	1 批	常用配件
	6. 打包器	2 个	打包器
	7. 打价器	2 套	打价器
	8. 库存盘点机	1 台	库存盘点机 (含软件接口)
	9. 工位指示牌	2 块	双面钢板喷漆, 500*200
	10. 电话机	1 部	飞利浦座机含 100 米电话线
	11. 流程挂图	4 张	亚克力带喷绘, 长 600mm *宽 800mm* 厚 10mm
	12. 办公文具	1 套	笔筒、名片盒、职务牌、工作夹 (含 20 份工单
	13. 针式打印机	1 台	爱普生 300KII 及三联据打印纸 (2 箱)
	14. POS 系统	1 套	POS 机、小票打印机、手持扫描器 客显、条码枪, 与软件无缝连接。
	15. 备件管理系统	1 套	客户专货、补充库存订货、采购入 库, 订货入库、调拨入库; 报价管 理、销售管理、维修领料、调拨出 库; 调价管理、移库管理、结存管 理、库存警戒管理, 软件预留库存盘 点机连接接口。

汽车维修资料检索	1. 计算机	40	具备上网功能
	2. 汽车维修资料库	1	应包括国内常见车型的维修和车身数据及资料
	3. 多媒体汽车仿真教学平台	1	具备考核的功能

注：教学功能室可以按照教学项目、设备、师资等，进行整合确定。

附录 2

汽车整车与配件营销专业职业能力分析

职业岗位	工作任务		职业技能	知识领域	能力整合排序
1. 汽车销售	1.1 汽车销售	1.1.1 汽车市场分析	掌握市场调查的基本程序 能合理确定市场调查目标 具有市场调查方案的设计能力 能编写市场调查报告的能力	确定市场调查方案 组织实施市场调查 编写市场调查报告 预测市场发展趋势	一、行业通用能力 1. 具有识读简单的汽车零件图及装配图的能力。 2. 具备汽车产品市场调查的能力； 3. 掌握汽车结构原理和具备对汽车进行技术评价的能力； 4. 掌握汽车销售的基本原理和销售技巧； 5. 具备汽车零配件入库、仓储及出库的管理能力； 6. 具备汽车销售现场的管理能力； 7. 具备机动车评估与车辆损坏鉴定的能力； 8. 具备汽车售后服务和技术咨询的能力； 9. 具有正确识别、选用汽车常用的金
		1.1.2 汽车销售与管理	能运用一定方法找准顾客 能向顾客介绍清楚汽车并合理地进行价格磋商 能有效识别顾客异议 能把握好交易成交的信号，有效促进交易 有一定的商务礼仪常识	销售人员职业生涯规划 寻找准顾客，进行顾客资格审查 接近并约见顾客 熟悉销售洽谈原则与方法，进行销售洽谈 识别、排解	

			具有较强的观察、倾听和语言表达能力 具有良好的沟通协作和赢得客户的能力	顾客异议 销售人员的 基本礼仪与 沟通技巧	金属材料、非金属材料、运行材料的能力，熟悉常用材料的使用性能。 10. 具有辨别主流汽车类型、品牌、级别、车辆使用信息的能力。
		1.1.3 客户服务	能寻找潜在客户并对潜在客户进行分析 能把潜在客户转变为新客户的能力 掌握客户拜访的基本程序，能够独立拜访中间商客户 能开展客户满意度调查和分析 能正确处理客户投诉 能进行客户忠诚的价值评价 能建立和使用客户关系管理系统	潜在客户的分析与寻找 潜在客户的基本方法； 开发潜在客户，把潜在客户转变为新客户； 客户拜访方案的制定与实施 客户服务标准的确定， 客户服务水平的提高及 客户售后服务的跟进 客户满意度的测量、评价与提升， 客户投诉与处理策略	二、职业特定能力 1. 汽车营销 (1) 具有必备的汽车驾驶、维修等技术知识与能力； (2) 熟悉各种汽车的标设或品牌，具有汽车整车销售的能力； (3) 了解各种配件的用途，具有汽车配件销售的能力； (4) 具有汽车二手车鉴定与评估的能力。 三、跨行业职业能力 1. 具有适应岗位变化的能力 2. 具有企业管理及生产现场管理的基础能力 3. 具有创新和创业的基础能力
		1.1.4 汽车营销策划	具有熟悉汽车市场环境的基本能	市场营销的基本知识	

			力 能正确分析消费者心理 能识别、寻找和评价商业机会 会按一定的依据进行合理的市场细分 能根据目标市场，开展汽车市场定位 能进行汽车市场营销战略策划	市场环境分类及影响因素 消费者因素分析 市场细分、目标市场和 市场定位 产品组合 营销管理与控制	
--	--	--	---	---	--