

防城港市理工职业学校

汽车营销专业人才培养方案

(专业教学标准)

一、专业名称(专业代码)

汽车营销(汽车整车与配件营销)(082800)

二、入学条件

初中毕业或具有同等学历

三、基本学制

3年

四、培养目标

本专业培养具有专业必须的基础理论知识和基本技能,能适应汽车销售服务等领域,面向汽车销售及售后服务企业,了解汽车检测与维修基本技术,熟练运用销售与售后服务流程及技巧,具有高认知、高技能和高素养的综合职业能力的应用型人才。

五、职业范围

序号	对应职业(岗位)	职业资格证书举例	专业(技能)方向
1	汽车销售顾问	营销员(五级)	汽车整车营销
2	汽车配件销售员 汽车配件管理员	营销员(五级)	汽车零部件营销
3	二手车销售顾问	营销员(五级)	二手车营销
4	汽车保险代理员	营销员(五级)	汽车保险代理

六、人才规格

本专业毕业生应具有以下职业素养、专业知识和技能:

(一)职业素养

1. 具有良好的职业道德,能自觉遵守行业法规、规范和企业规章制度。
2. 能吃苦耐劳,工作责任感强,工作执行力强。
3. 具有良好的人际交往与团队协作能力。
4. 具备高效的获取信息、学习新知识的能力。
5. 具有积极的职业竞争、创新和服务意识。
6. 具有较强的安全文明生产与节能环保意识。

(二)专业知识和技能

1. 了解汽车行业发展状况,掌握汽车服务企业架构和基本运营流程。
2. 能正确讲解汽车基本原理,掌握汽车基本性能评价指标。
3. 掌握汽车的正确使用和定期维护方法。

4. 掌握汽车商务基本礼仪，具备分析客户行为和心理的基本能力，能够针对客户开展一般性的商务谈判和纠纷处理。

5. 具有计算机操作能力和企业管理软件操作能力，会操作汽车维修企业管理数据库。

6. 掌握汽车电子商务技术基础知识，熟悉汽车整车与配件电子商务流程。

7. 掌握汽车配件基础知识，具有汽车配件销售的能力。

8. 具有汽车配件库房管理的能力。

9. 掌握汽车整车营销的基本知识，掌握汽车整车营销策划、推广的策略与技巧。

10. 掌握汽车维修接单及业务流程的组织方法和行动能力。

专业(技能)方向一汽车整车营销

1. 具有汽车营销岗位所需的专业基础理论知识。

2. 掌握汽车销售流程，具备汽车整车销售策划和产品推广的初步能力。

3. 具有完成汽车营销的基本能力。

专业(技能)方向一汽车零部件营销

1. 具有汽车配件营销岗位所需的专业基础理论知识。

2. 具有完成汽车配件及汽车用品销售的基本能力。

3. 具有使用管理软件进行汽车配件查询、库存调配和检验甄别等的基本能力。

专业(技能)方向一二手车营销

1. 具有二手车营销岗位所需的专业基础理论知识。

2. 掌握二手车鉴定评估基本流程，具备撰写二手车评估报告的基本能力。

3. 掌握二手车交易的常见模式和基本流程，具备开展二手车交易的基本能力。

专业(技能)方向一汽车保险代理

1. 具有汽车保险代理岗位所需的专业基础理论知识。

2. 掌握汽车保险相关法律法规，具备正确分析汽车保险代理过程中常见法律问题的基本能力。

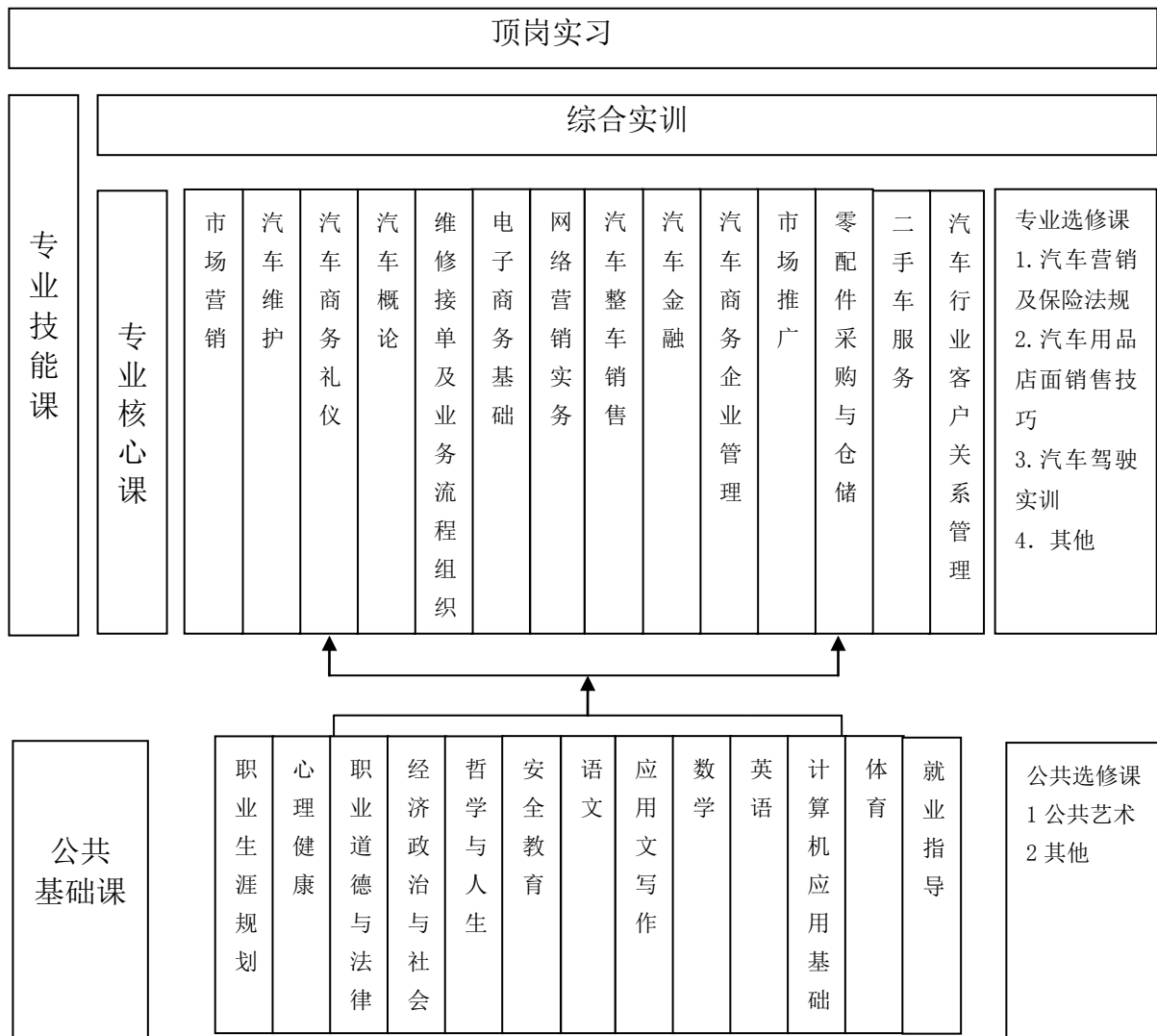
3. 掌握汽车保险代理流程，具有完成汽车保险代理的基本能力。

七、主要接续专业

高职:汽车技术服务与营销

本科:市场营销

八、课程结构



九、课程设置及要求

本专业课程设置分为公共基础课和专业技能课。

公共基础课包括德育课、文化课、体育与健康、公共艺术、安全教育，以及计算机应用及就业指导课。

专业技能课包括专业核心课、专业(技能)方向课和专业选修课，实训实习是专业技能课教学的重要内容，含校内外实训和顶岗实习等多种形式。

(一) 公共基础课

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	职业生涯规划	依据《中等职业学校职业生涯规划教学大纲》开设，并与专业实际和行业发展密切结合。	17
2	职业道德与法律	依据《中等职业学校职业道德与法律教学大纲》开设，并与专业实际和行业发展密切结合。	36
3	经济政治与社会	依据《中等职业学校经济政治与社会教学大纲》开设，并与专业实际和行业发展密切结合	34

4	哲学与人生	依据《中等职业学校哲学与人生教学大纲》开设,并与专业实际和行业发展密切结合。	36
5	语文	依据《中等职业学校语文教学大纲》开设,并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	175
6	应用文	依据学校《应用文教学大纲》开设,并与专业实际和行业发展密切结合。	51
7	数学	依据《中等职业学校数学教学大纲》开设,并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色	140
8	英语	依据《中等职业学校英语教学大纲》开设,并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色	140
9	计算机应用基础	依据《中等职业学校计算机应用基础教学指导》开设,并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色	72
10	体育与健康	依据《中等职业学校体育与健康教学指导纲要》开设,并与专业实际和行业发展密切结合	140

(二) 专业技能课

1. 专业核心课

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	市场营销	了解市场与市场营销、市场营销环境分析、消费者市场分析、营销调研、STP市场战略、产品策略、定价策略、分销渠道策略、促销策略及营销战略与营销计划等。	34
2	汽车维护	了解汽车维护主要项目的作业内容和作业流程,会正确使用汽车维护常用设备和工具。	68
3	汽车商务礼仪	了解汽车商务与服务、汽车商务服务人员的语言礼仪、汽车商务服务职业形象礼仪、汽车商务服务日常交往礼仪、汽车商务活动礼仪、汽车展厅销售礼仪、汽车售后服务礼仪、汽车类专业学生求职面试礼仪等内容。通过学习使学生逐步养成良好的行为习惯,提升学生的个人形象和审美观。	68
4	汽车概论	了解汽车的基本常识、基本构造和工作原理以及新能源在汽车中的应用;以及汽车外形与汽车色彩、汽车消费信贷与汽车保险、汽车驾驶考试与交通信号等汽车使用和汽车文化方面的内容。通过教学使学生对汽车的基本结构原理和使用方法有一个概要的了解。	140
5	维修接单及业务流程的组织	了解维修企业常见服务项目分类及业务流程(一般维修保养、事故维修、索赔、养护品及精品推荐、车险续保),汽车维修软件的使用,客户相关数据(车型、购车时间、保养时间)的收集及分析,费用结算等知识。通过学习具有处理客户诉求,在维修车间参与维修辅助工作,保障按照规定交付客户机动车的能力。	108

6	电子商务基础	了解汽车电子商务的类别、流程和功能，掌握汽车电子商务技术基础知识，能熟练完成汽车营销、汽车售后服务、汽车物流的电子商务。	36
7	网络营销实务	了解网络营销基本概念、网络营销常用工具、网络商务站点建设与推广、网络商务信息管理、搜索引擎营销、博客营销、E-mail营销、网络广告策略、网络营销顾客服务以及网络整合营销的相关知识。	68
8	汽车整车销售	了解汽车销售行业整车销售的模式；掌握汽车销售流程、谈判技巧，具备完成客户接待及潜在顾客管理、需求分析、车辆展示与推介、试乘试驾体验、客户异议处理、签约成交与付款、交车服务等汽车销售流程关键工作的能力。	102
9	汽车金融	通过对市场及客户需求的调查分析，提出或开发更适合客户需求的金融贷款产品。 针对不同需求的客户，推荐适合客户的金融贷款产品。 针对不同需求的客户，推荐适合客户的保险产品。 帮助客户完成续保。	68
10	汽车商务企业管理	了解汽车商务企业的业务，企业构架以及各部门的职责、服务产品等，弄清楚企业的工作安全保障制度和事故防范制度（设备安全、自身安全保障等），能够看懂企业各类税务报表等企业管理基础知识。	72
11	市场推广	了解市场调研（企业库存统计、进店客流统计、竞品车型调查、国家及地方政策变动、民俗等）方法，学会评价市场调研的数据（一级调研和二级调研），汇编客户数据，开发调研问题（客户满意度）；同时能考虑到当下市场状况（客户构成，竞争对手，经济环境），把客户作为重要合作者；制定沟通战略措施的实施计划和广告策划方案；广告安排，并能考虑到广告法规（反不正当竞争，价格垄断）展示工作成果，并解释确定的理由从法律规定和道德伦理角度来评价广告效果，讨论替代办法，并尊重他人的价值观。	72
12	零配件采购与仓储	了解汽车配件行业企业概况，了解汽车配件营销市场现状；熟悉汽车配件的类型及编号规则；掌握汽车配件的采购、保管与养护、销售、售后服务与保修索赔等基本知识；具备一定的财务知识，以及市场调研和商务活动等基本能力。	108
13	二手车服务	了解评估学的基本知识和二手车评估相关法律法规；掌握二手车的技术基础知识和二手车鉴定评估的基础理论知识，具备通过二手车技术鉴定和价值估算的方法进行二手车具体评估的能力。了解二手车交易市场的形成及发展概况，了解二手车交易市场运行机制；掌握二手	68

		车交易的基本流程和方法,具备开展二手车交易的初步能力。	
14	汽车行业客户关系管理	了解汽车行业客户关系管理的内容和应用,熟悉客户价值取向和产品生命周期。掌握汽车服务行业客户开发和资源管理的基本方法,具备熟练开展客户回访、满意度调查、投诉处理等工作的基本能力。	61

2. 综合实训

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	汽车营销综合实训	通过模拟整车销售的完整流程,结合整车销售管理系统,掌握整车销售各主要流程,熟练掌握汽车销售方法和基本技巧,具备完成整车销售业务办理的能力	170
2	汽车售后服务综合实训	通过模拟汽车售后服务(预约、维修接待、服务跟踪等)的完整流程,结合售后服务管理系统,掌握售后服务各环节的主要流程,熟练掌握汽车售后服务基本技巧,具备完成售后服务的综合能力。	170

3. 顶岗实习

顶岗实习是汽车整车与配件营销专业最后的实践性教学环节。通过顶岗实习,使学生更好地将理论知识与实践相结合,全面巩固、锻炼学生的实际操作技能,为就业奠定坚实的基础;使学生了解汽车服务企业的组织机构和相关岗位的工作内容,提高对汽车服务行业的认识,开阔视野;使学生了解本岗位的工作职责和具体工作内容,培养学生应用理论知识解决实际问题 and 独立工作的能力,提高社会认识和社会交往的能力,学习企业在职人员的优秀品质和敬业精神,培养学生的专业素质,明确自己的社会责任。

十、教学时间安排

汽车营销(汽车整车与零配件销售)专业课程设置与教学时间安排表

课程分类	课程名称	课程性质	学时			学分	各学期周数、学时分配							
			总学时	理论学时	实践学时		1	2	3	4	5	6		
							17周	18周	17周	18周	17周	20周		
文化基础课	职业生涯规划	公共必修	17	14	3	1	1							
	心理健康	公共必修	17	17	0	1	1							
	职业道德与法律	公共必修	36	32	4	2		2						
	经济政治与社会	公共必修	34	32	2	2			2					
	哲学与人生	公共必修	36	34	2	2				2				
	安全教育	公共必修	17	12	5	1	1							
	语文	公共必修	175	170	5	10	3	3	2	2				
	应用文写作	公共必修	51	45	6	3			3					

	数学	公共必修	140	140	0	8	2	2	2	2		
	英语	公共必修	140	140	0	8	2	2	2	2		
	计算机应用基础	公共必修	72	68	4	4		4				
	体育	公共必修	140	20	120	8	2	2	2	2		
	就业指导	公共必修	34	30	4	2					2	
	小计		909	754	155	52	12	15	13	10	2	
专业 核 心 课 程	市场营销	专业必修	34	34	0	2	2					
	汽车维护	专业必修	68	18	50	4	4					
	汽车商务礼仪	专业必修	68	28	40	4	4					
	汽车概论	专业必修	140	60	80	8	4	4				
	维修接单及业务流程的组织 (含软件)	专业必修	108	40	68	6		6				
	电子商务基础	专业必修	36	20	16	2		2				
	网络营销实务	专业必修	68	48	20	4			4			
	汽车整车销售	专业必修	102	40	62	6			6			
	汽车金融	专业必修	68	60	8	4			4			
	汽车商务企业管理	专业必修	72	50	22	4				4		
	市场推广	专业必修	72	30	42	4				4		
	零配件采购与仓储(含软件)	专业必修	108	40	68	6				6		
	二手车服务	专业必修	68	28	40	4				4		
	汽车行业客户关系管理	专业必修	51	48	3	3					3	
	小计		1063	544	519	61	14	12	14	18	3	
综 合 实 训 课 程	军训	必修	20		20	1						
	汽车销售综合实训	必修	170	30	140	11					10	
	汽车售后服务综合实训	必修	170	30	140	11					10	
	顶岗实习	必修	500		500	25						25
	小计		860	60	800	48					20	25
任 选 课 程	公共艺术	任选	34	34	0	2						
	汽车营销与保险法规	任选	34	34	0	2						
	汽车用品店面销售技巧	任选	34	28	6	2						
	汽车驾驶实训	任选	30	2	28	1					1周	
	小计		98	64	34	5	0	0	0	0	0	
合计			2930	1422	1508	166	26	27	27	28	25	25

说明：本表不含社会实践、入学教育、毕业教育教学安排。

十一、教学实施

1. 公共基础课

公共基础课的教学要符合教育部/教育厅有关教育教学的基本要求,按照培养学生基本科学文化素养、服务学生专业学习和终身发展的功能来定位,重在教学方法、教学组织形式的改革,教学手段、教学模式的创新,调动学生学习的积极性,为学生综合素质的提高、职业能力的形成和可持续发展奠定基础。

2. 专业技能课

专业技能课的教学要体现现代职业教育理念，应以具有代表性的汽车整车与配件营销典型工作任务为载体，以课程知识、能力和素质目标设计教学项目和任务，以汽车整车营销、零配件采购与仓储、二手车营销、汽车保险代理的实际工作流程开展教学，贴近汽车整车与配件营销实际，“教、学、做”相结合，突出技能培养。

十二、教学评价

教学评价应体现评价主体、评价方式、评价过程的多元化，注意邀请企业专家参与考核工作。共同制订考核内容和考核标准，重视学生综合职业能力的考核与评价。教学评价采用学生自评与互评、教师评价和企业专家评价相结合，过程性评价与终结性评价相结合的评价体系。教学评价包括对专业知识、专业技能和关键能力三个方面的评价。各专项评价所采用的考核方式分别为专业知识的评价主要采取笔试的形式进行考核；专业技能的评价主要采取实际操作的形式进行考核，以课程在企业生产实际中比较典型和常见的工作任务作为考核内容（可以单人完成任务的方式考核或小组合作完成任务的工作任务作为考核）；关键能力的评价主要以学生平时的综合表现进行考核，涉及情感、态度、意识、习惯、方法、合作和创新等，涵盖出勤及仪容仪表、学习态度、计划可行性、工作态度与习惯、发现问题的敏锐性、处理问题的及时性、沟通能力和合作精神等方面的考核。

防城港市理工职业学校汽车工程部

二〇一七年八月二十六日