

汽车整车与配件营销专业人才培养方案

一、专业名称（专业代码）

汽车整车与配件营销（082800）

二、入学要求

初中毕业生或具有同等学力者

三、基本学制

3年

四、培养目标

本专业主要面向汽车销售服务等企事业单位，培养在生产、服务第一线从事汽车整车营销、汽车配件营销、二手车营销及汽车定损与理赔等工作，具有较强实际操作能力的高素质劳动者和技能型专门人才。

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	汽车销售员	汽车营销员	汽车整车与配件营销

2	汽车维修业务接待员	机动车维修业务员	汽车维修业务接待
3	汽车定损与理赔员	车辆技术评估人员	汽车定损与理赔

六、人才规格

本专业毕业生应具有以下职业素养（职业道德和企业文化素养）、专业知识和技能：

（一）职业素养

1. 具有良好的职业道德，能严格遵守汽车维修服务行业的相关法律、法规；

2. 具有良好的人际交流能力、团队合作精神和客户服务意识；

3. 具有制定工作计划的能力、解决相应技术问题的能力、独立学习新技术的能力、评估总结工作结果的能力；

（二）专业知识和技能

1. 掌握本专业必备的文化基础知识；

2. 具有本专业必需的机械、机械识图、电工电子技术、材料等知识；

3. 具有计算机基本操作能力；

4. 掌握汽车整车与配件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. 具备机动车评估与车辆损坏鉴定的能力；

7. 具备汽车售后服务和技术咨询的能力；

8. 掌握汽车结构原理和具备对汽车进行技术评价的能力；

9. 具有本专业职业范围内的 1~2 个工作岗位所需的业务知识和专项技能，并取得相应的职业资格证书。

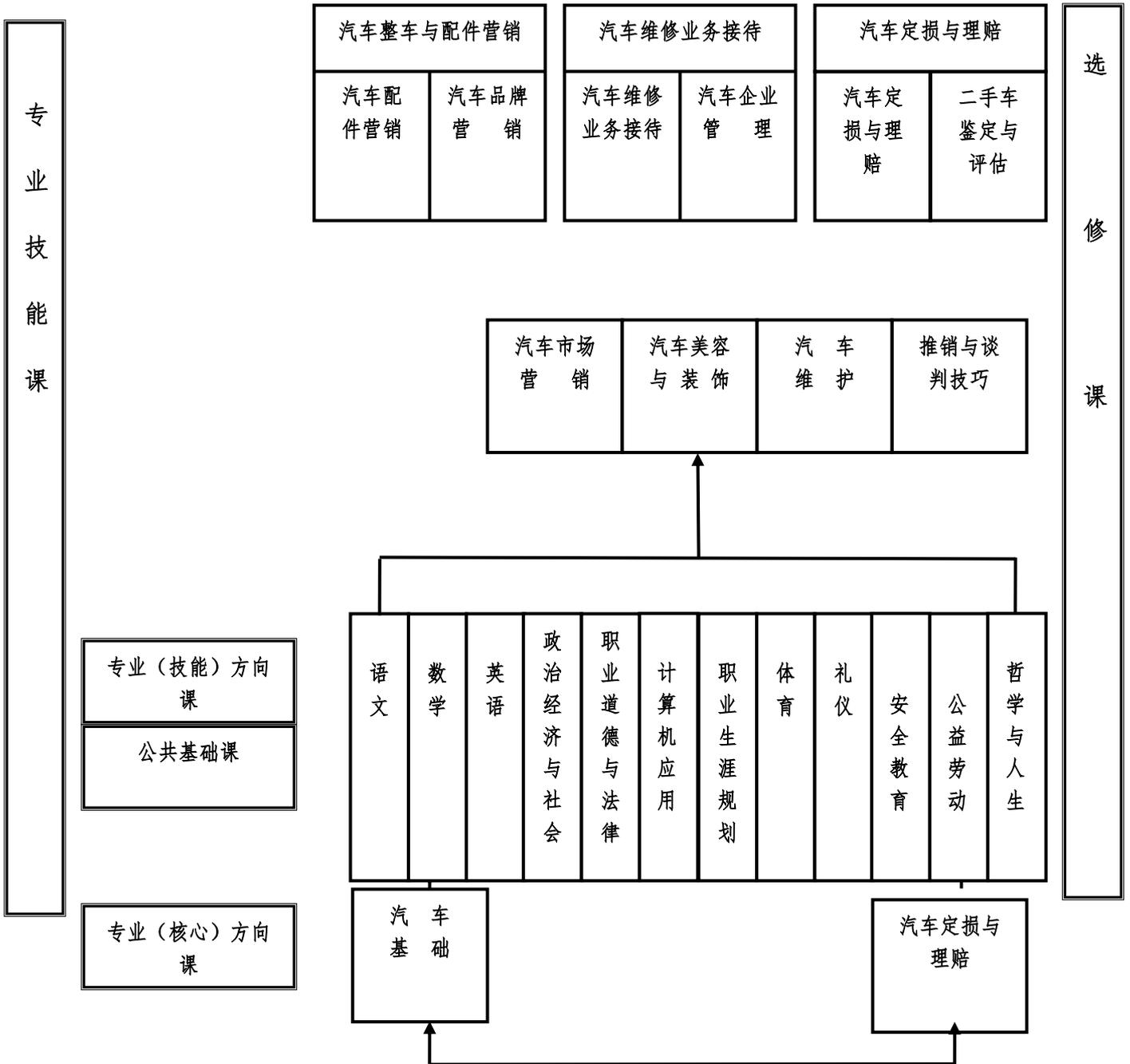
专业（技能）方向 1

汽车整车与配件营销
专业（技能）方向 2
汽车维修业务接待
专业（技能）方向 3
汽车定损与理赔

七、主要接续专业

高职：汽车技术服务与营销专业
本科：市场营销专业

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，艺术（或音乐、美术），以及其他自然科学和人文科学类基础课。

专业技能课包括专业核心课和专业（技能）方向课，实习实训是专业技能课教学的重要内容，含校内外实训、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	语文	依据《中等职业学校语文教学大纲》开设，指导学生学习必需的语文基础知识，并注重培养学生掌握日常生活和职业岗位需要的现代文阅读能力、写作能力、口语交际能力，具有初步的文学作品欣赏能力和浅易文言文阅读能力。	72~160
2	数学	依据《中等职业学校数学教学大纲》开设，培养学生的计算技能、计算工具使用技能和数据处理技能，培养学生的观察能力、空间想象能力、分析与解决问题能力和数学思维能力。引导学生逐步养成良好的学习习惯、实践意识、创新意识和实事求是的科学态度，提高学生就业能力与创业能力。	36~128
3	英语	依据《中等职业学校英语教学大纲》开设，帮助学生进一步学习英语基础知识，培养听、说、读、写等语言技能，初步形成职场英语的应用能力；激发和培养学习英语的兴趣，提高学生学习的自	36~128

		信心，帮助学生掌握学习策略，养成良好的学习习惯，提高自主学习能力。	
4	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，使学生掌握职业生涯规划的基础知识和常用方法，树立正确的职业理想和职业观、择业观、创业观以及成才观，形成职业生涯规划的能力，增强提高职业素质和职业能力的自觉性，做好适应社会、融入社会和就业、创业的准备。	32~36
5	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，帮助学生了解文明礼仪的基本要求、职业道德的作用和基本规范，陶冶道德情操，增强职业道德意识，养成职业道德行为习惯；指导学生掌握与日常生活和职业活动密切相关的法律常识，树立法治观念，增强法律意识，成为懂法、守法、用法的公民。	32~36
6	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，引导学生掌握马克思主义的相关基本观点和我国社会主义经济建设、政治建设、文化建设、社会建设的有关知识；提高思想政治素质，坚定走中国特色社会主义道路的信念；提高辨析社会现象、主动参与社会生活的能力。	32~36
7	哲学与人生	依据《中等职业学校哲学与人生教学大纲》开设，使学生了解马克思主义哲学中与人生发展关系密切的基础知识，提高学生用马克思主义哲学的基本观点、方法分析和解决人生发展重要问题的能力，引导学生进行正确的价值判断和行为选择，形成积极向上的人生态度，为人生的健康发展奠定思想基础。	32~36
8	体育	依据《中等职业学校体育与健康教学指导纲要》开设，引导学生树立“健康第	136~144

		一”的思想，传授体育与健康的基本文化知识、体育技能和方法，通过科学指导和安排体育锻炼过程，培养学生的健康人格、增强体能素质、提高综合职业能力，养成终身从事体育锻炼的意识、能力与习惯，提高生活质量，为全面促进学生身体健康、心理健康和社会适应能力服务。	
9	公共艺术	依据《中等职业学校公共艺术教学大纲》开设，通过艺术作品赏析和艺术实践活动，使学生了解或掌握不同艺术门类的基本知识、技能和原理，引导学生树立正确的世界观、人生观和价值观，增强文化自觉与文化自信，丰富学生人文素养与精神世界，培养学生艺术欣赏能力，提高学生文化品位和审美素质，培育学生职业素养、创新能力与合作意识。	32~36
10	计算机应用基础	依据《中等职业学校计算机应用基础教学大纲》开设，使学生掌握必备的计算机应用基础知识和基本技能，培养学生应用计算机解决工作与生活中实际问题的能力；使学生初步具有应用计算机学习的能力，为其职业生涯发展和终身学习奠定基础；提升学生的信息素养，使学生了解并遵守相关法律法规、信息道德及信息安全准则，培养学生成为信息社会的合格公民。	36~108
11	中华优秀传统文化	依据国家教育体制改革领导小组审议同意的《完善中华优秀传统文化教育指导纲要》开设，引导学生感悟中华优秀传统文化的精神内涵，增强学生对中华优秀传统文化的自信心。提高古典文学和传统艺术鉴赏能力；认识中华文明形成的悠久历史进程，感悟中华文明在世界历史中的重要地位；认识人民群众创造历史的决定作	32~36

		用和杰出人物的贡献，吸取前人经验和智慧，培养豁达乐观的人生态度和抵抗困难挫折的能力；感悟传统美德与时俱进的品质，自觉以中华传统美德律己修身；了解传统艺术的丰富表现形式和特点，感受不同时代、地域、民族特色的艺术风格，接触和体验祖国各地的风土人情、民俗风尚，了解中华民族丰富的文化遗产。引导学生深入理解中华民族最深沉的精神追求，更加全面客观地认识当代中国，看待外部世界，认识国家前途命运与个人价值实现的统一关系，自觉维护国家的尊严、安全和利益。	
12	心理健康	依据《中等职业学校心理健康教学大纲》开设，帮助学生了解心理健康的基本知识，树立心理健康意识，掌握心理调适的方法。指导学生正确处理各种人际关系，学会合作与竞争，培养职业兴趣，提高应对挫折、求职就业、适应社会的能力。正确认识自我，学会有效学习，确立符合自身发展的积极生活目标，培养责任感、义务感和创新精神，养成自信、自律、敬业、乐群的心理品质，提高全体学生的心理健康水平和职业心理素质。	32~36
13	商务礼仪	依据《中等职业学校商务礼仪教学大纲》开设，培养学生理论联系实际的能力，掌握在社会交往中个人形象设计、规范的言谈举止、为人处事等能力。培养学生勤于思考、勇于创新的能力和品格；树立良好的个人形象；促进学生综合能力的提高。	32~36
14	安全教育	依据《中等职业学校职业健康与安全教学大纲》开设，引导学生树立正确的职业健康与安全观念，使学生掌握职业健康	10~20

		与安全的基础知识，树立正确的职业健康与安全观念，形成职业健康与安全技能，提高职业素质和职业能力，做好适应社会、融入社会和就业、创业的准备。	
--	--	---	--

(二) 专业技能课

1. 专业基础课

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	市场营销基础	项目一 营销环境与营销观念 项目二 市场调查与市场预测 项目三 STP 战略 项目四 产品策略 项目五 定价策略 项目六 渠道策略 项目七 促销策略 项目八 公共关系和权力营销 项目九 营销战略和营销管理过程 通过学习，熟悉和了解市场营销的含义和核心概念、市场营销学的内容和发展趋势，掌握市场营销的基本理论，并能运用这些知识分析企业的营销活动。	72
2	产品知识	项目一 奢侈品服装、皮包 项目二 奢侈品拉菲红酒 项目三 奢侈品手表 项目四 奢侈品香水 项目五 化妆品白酒烟翡翠 项目六 南宁房地产产品 项目七 高尔夫知识 通过学习，熟悉和了解奢侈品的知识，学会运用奢侈品知识，判断顾客品味，为进一步与顾客沟通打好基础。	72
3	汽车材料	项目一 汽车燃料	108

		<p>项目二 汽车润滑材料 项目三 汽车工作油液、 项目四 金属材料的力学性能 项目五 黑色金属 项目六 有色金属 项目七 典型汽车零件金属材料的选择 项目八 橡胶、塑料、玻璃和其他非金属材料</p> <p>通过学习，了解汽车燃料分类及作用；汽车润滑材料的种类、作用；汽车工作油液、汽车金属、非金属的基本性能；掌握典型汽车零件金属材料的选择、橡胶、塑料、玻璃和其他非金属材料。</p>	
4	消费心理学	<p>项目一 消费者的心理实质与心理活动过程 项目二 消费者的个性心理特征 项目三 消费者的需要及购买动机 项目四 消费者的购买决策和购买行为</p> <p>通过学习，掌握消费者购买的心理特征，掌握消费者购买动机。</p>	36
5	汽车电子商务	<p>项目一 电子商务概述 项目二 电子商务下的汽车贸易 项目三 汽车电子商务中的网络技术 项目四 汽车电子商务网站建设 项目五 汽车电子商务中的电子支付 项目六 汽车电子商务网站的实践架设</p> <p>通过学习，了解汽车电子商务的知识和现状，能够通过电子商务平台解决汽车商务一般问题。达到汽车汽车整车与配件营销各专门化工种职业基本能力要求。</p>	72

2. 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	汽车基础	项目一 安全、规章制度教育与	108

		<p>职业道德教育</p> <p>项目二 汽车知识</p> <p>项目三 汽车构造知识</p> <p>项目四 中国汽车服务行业概况</p> <p>项目五 汽车服务行业从业人员要求</p> <p>通过学习，掌握汽车文化、汽车分类和汽车总体结构、汽车汽配企业安全、规章制度方面的系统知识；初步具有对汽车分类和汽车总体结构正确的识别和评价的基本技能。</p>	
2	汽车市场营销	<p>项目一 汽车市场营销环境分析</p> <p>项目二 汽车消费者购买行为分析</p> <p>项目三 汽车市场调查实务</p> <p>项目四 汽车市场营销策划实务</p> <p>项目五 汽车销售流程分析</p> <p>项目六 汽车销售技能训练</p> <p>项目七 二手车交易实务</p> <p>通过学习，掌握汽车市场营销的相关知识、进行汽车市场各方面分析，掌握汽车销售技能和二手车交易实务。达到汽车汽车整车与配件营销各专门化工种职业基本能力要求。</p>	72
3	汽车美容与装饰	<p>项目一 车身美容护理</p> <p>项目二 汽车室内清洁与护理</p> <p>项目三 车身漆面护理</p> <p>项目四 发动机清洗护理</p> <p>项目五 汽车装饰保护</p> <p>通过学习，了解汽车美容的基本工艺与规范，掌握洗车、打蜡、封釉技能，掌握清洁内饰、</p>	108

		<p>护理汽车表面油漆、清洗护理发动机基本技能，学会贴膜、汽车音响和导航仪倒车雷达的安装和调试。达到汽车汽车整车与配件营销各专门化工种职业基本能力要求。</p>	
4	汽车维护	<p>项目一 汽车维护知识 项目二 日常维护作业 项目三 定期维护之车身检查 项目四 定期维护之汽车底部检查 项目五 车轮、轮胎和制动器检查 项目六 制动器拖滞检查和车轮安装 项目七 发动机室的检查</p> <p>通过学习，熟悉和了解汽车维护的基本内容，掌握汽车维护的基本技能。达到汽车汽车整车与配件营销各专门化工种职业基本能力要求。</p>	72
5	推销与谈判技巧	<p>项目一 推销员素质、职责与任务 项目二 分析市场环境、认识推销产品 项目三 推销过程、促成交易 项目四 客户管理 项目五 谈判与交易谈判</p> <p>通过学习，学会分析产品市场，掌握产品推销过程，掌握谈判技巧以及客户的科学管理。</p>	72

3. 专业（技能）方向课

(1) 专业技能方向 1 (汽车整车与配件营销)

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	汽车配件营销	<p>项目一 汽车配件的作用</p> <p>项目二 汽车配件基础知识</p> <p>项目三 汽车配件编号规则与目录检索</p> <p>项目四 汽车配件采购</p> <p>项目五 汽车配件仓储管理</p> <p>项目六 汽车配件营销组合</p> <p>项目七 汽车配件销售技能</p> <p>项目八 汽车配件商务策划</p> <p>项目九 汽车配件管理与商务</p> <p>通过学习，认识汽车配件基础知识，汽车配件编号规则与目录检索，掌握汽车配件采购、仓储管理、营销组合、销售技能。达到汽车汽车整车与配件营销各专门化工种职业基本能力要求。</p>	72
2	汽车品牌营销	<p>项目一 奔驰的品牌营销</p> <p>项目二 宝马的品牌营销</p> <p>项目三 一汽奥迪的品牌营销</p> <p>项目四 红旗的品牌营销</p> <p>项目五 别克的品牌营销</p> <p>项目六 广州本田的品牌营销</p> <p>项目七 大众帕萨特的品牌营销</p> <p>项目八 中华的品牌营销</p> <p>项目九 一汽花冠的品牌营销</p> <p>项目十 福特蒙迪欧的品牌营销</p> <p>通过学习，分析世界汽车各大品牌的营销战略，掌握汽</p>	72

		车营销战略规律，应用到实战中。达到汽车汽车整车与配件营销各专门化工种职业基本能力要求。	
--	--	---	--

(2) 专业技能方向 2 (汽车维修业务接待)

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	汽车维修业务接待	项目一 概述 项目二 顾客分析 项目三 汽车维修业务接待 项目四 维修接待员的服务礼仪规范 项目五 维修接待员的业务知识 项目六 汽车维修接待流程 项目七 顾客服务技巧 通过学习，熟悉和了解汽车维修业务接待流程，掌握汽车维修业务接待基本技能。达到汽车汽车整车与配件营销各专门化工种职业基本能力要求。	72
2	汽车企业管理	项目一 汽车服企业管理概论 项目二 汽车服务企业生产管理 项目三 汽车服务企业质量管理 项目四 汽车服务企业财务管理 项目五 汽车售后服务管理 项目六 企业文化与企业形象 通过学习，熟悉现代企业制度和公司治理结构，了解汽	72

		车服务企业及其经营特点，掌握汽车服务企业的概念、特征和类型。	
--	--	--------------------------------	--

(3) 专业技能方向 3 (汽车定损与理赔)

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	汽车定损与理赔	项目一 保险基本知识 项目二 事故车辆定损基础 项目三 事故车辆定损与理赔实务 认识汽车保险知识，掌握理赔方法，提高定损与理赔技能。达到汽车汽车整车与配件营销各专门化工种职业基本能力要求。	72
2	二手车鉴定与评估	项目一 二手车的基本检查与评估 项目二 发动机性能的检测与评估 项目三 整车性能的检测与评估 项目三 汽车电器的检测与评估 项目四 二手车价值的计算方法 项目五 二手车的鉴定评估流程 项目六 事故车的鉴定与评估 项目七 二手车交易实务 项目八 常见二手车的现行价格 通过学习，了解二手车鉴	72

		定与评估的基础知识，掌握国内二手车市场运作的实际状况和具体操作方法，提高二手车评估的专业水平和解决实际问题的能力。达到汽车汽车整车与配件营销各专门化工种职业基本能力要求。	
--	--	---	--

4. 综合实训

本专业课程采用理实一体化形式授课，每门课程结束应安排至少一次的综合实训内容，其考核形式可以采用随堂考核的形式进行。

5. 顶岗实习

(1) 实习内容

了解汽车的生产、安装、调试、运行、维修与检测工作，掌握维修保养、汽车钣金修复、汽车涂装修复、汽车美容与装饰的保养、运行和维护等技术，了解汽车产品的营销与技术服务等工作的知识和技能。初步具有汽车产品的安装、调试、运行、维修与检测的上岗能力；掌握汽车的生产、安装、调试、运行、维修与检测等工作的职业规范，具有较强的敬业精神和吃苦耐劳精神，在实习结束完成实习报告。

(2) 实习时间

实施“2+1”人才培养模式，安排学生在第三学年进行顶岗生产实习，亦可根据企业和学校的实际情况，从第二学年的第一学期起以一学期为最小实习时间单元，分2次按班级组织学生到各企事业等用人单位进行顶岗生产实习。

(3) 实习地点

广西区内外各汽车销售公司、汽车修理厂等相关企业，实习岗位与所学专业面向的岗位群相匹配。

(4) 成绩考核

考核成绩由技能考核成绩、操行考核成绩、实习报告成绩三部分组成。

技能考核：占考核成绩 60%，由企业根据学生在企业的工作态度和所掌握的专业技能进行综合评定。

操行考核：占考核成绩 20%，根据学生在实习中的认识态度、实际表现、遵守规章制度和劳动纪律等综合情况评定。

实习报告：占考核成绩 20%，根据学生总结能力予以评定。实习报告中包括实习计划、执行情况和实习体会，要求学生能结合专业知识，找出本岗位工作中存在的问题和不足，分析原因并提出解决问题的措施和建议。

(5) 组织管理

①制定实习大纲、实习计划和签订顶岗生产实习协议。学校应与实习单位共同制定实习大纲，对实习的岗位和要求以及每个岗位实习的时间等提出明确的指导性意见，并签订书面协议，协议书必须明确学生劳动保险的投保人。

②落实实习前的各项组织工作。通过召开学生动员会和家长会做好细致的组织发动工作，提出具体的实习纪律和要求以及注意事项，并与学生家长签订书面实习协议。在同一单位顶岗实习的学生数如超过 20 人，学校要安排不少于 1 名以上的专职人员到实习单位实施全程管理和服务；学生数如超过 100 人，学校派出的专职管理人员不能少于 2 人。实习单位也要指定专门的师傅担任指导。

③加强实习管理。学校要设立由学校领导、专业教师、企业相关人员组成的实习管理机构，明确职责。定期或不定期到各实习点巡回检查，发现问题及时纠正。学校实习专职管理人员主要职责：管理实习生、及时与企业沟通、定期向学校汇报等。学生要定期写出实习情况书面汇报交实习专职管理人员。

④建立完善的学生实习考核评定机制，建立学生实习档案，将实习考核成绩作为学生毕业的必备条件。

(6) 安全保障

加强对学生的劳动纪律、安全（人身安全、交通安全、食品卫生安全、生产安全等）、生产操作规程、自救自护和心理健康等方面的教育，提高学生的自我保护能力。学生必须具有安全保障，学校一律不得组织未办理劳动保险的学生参加顶岗生产实习。

十、教学时间安排

(一) 基本要求

每学年为 52 周，其中教学时间 40 周（含复习考试），累计假期 12 周。1 周一般为 28 学时。顶岗实习一般按每周 30 小时（1 小时折 1 学时）安排。3 年总学时数约为 3000—3300 学时。

实行学分制，一般 16—18 学时为 1 个学分，3 年制总学分不得少于 170。军训、社会实践、入学教育、毕业教育等活动，以 1 周为 1 学分，共 5 学分。

公共基础课程学时一般占总学时的 1/3，累计总学时约

为 1 学年。专业根据行业人才培养的实际需要在规定的范围内适当调整，上下浮动，但必须保证学生修完公共基础课程的必修内容和学时。

专业技能课程学时一般占总学时的 2/3，其中顶岗实习累计总学时原则上为 1 学年。认真落实教育部、财政部关于《中等职业学校学生实习管理办法》的规定和要求，在确保学生实习总量的前提下，可根据实际需要，集中或分阶段安排实习时间。

专业可根据需要对课时比例作适当的调整。实行弹性学习制度，可根据实际情况安排教学活动的时时间。

专业教学标准的课程设置中设立选修课程，其教学时数占总学时的比例应不少于 10%。

(二) 教学安排建议

课程设置与教学时间安排表												
课程类别	课程性质	课程名称	开课学期及周学时						总课时	实践课时	学分	考核形式
			1	2	3	4	5	6				
公共基础课	必修	语文		2	2	2			108	40	6	考试
	必修	数学			2	2			72	10	4	考试
	必修	英语			2	2			72	8	4	考试
	必修	职业生涯规划		2					36	18	2	考查
	必修	职业道德与法律	2						36	8	2	考查
	必修	政治经济与社会				2			36	8	2	考查
	必修	哲学与人生			2				36	8	2	考查
	必修	体育	2	2	2	2			144	120	8	考试
	必修	公共艺术（音乐）	2						36	20	2	考查
	必修	计算机应用基础	2	4					108	80	2	考查
	必修	中华优秀传统文化	2						36	18	2	考查
	任选	心理健康		2					36	10	2	考查
	任选	礼仪	2						36	26	2	考查
	必修	安全教育	1周						10	6	1	考查

	必修	公益劳动		1周		1周			56	56	2	考查	
	小计		12	12	10	10	0	0	858	436	43		
专业技能课	专业基础课	必修	市场营销基础	4					72	36	4	考试	
		必修	产品知识（生活类）		4				72	36	4	考查	
		必修	汽车材料			6			108	54	6	考查	
		限选	消费心理学				2		36	8	2	考查	
		限选	汽车电子商务				4		72	36	4	考查	
		小计		4	4	6	6	0	0	360	170	20	
	专业核心课	必修	汽车基础	6					108	108	6	考试	
		必修	汽车市场营销		4				72	72	4	考试	
		必修	汽车美容与装饰	6					108	108	6	考试	
		必修	汽车维护		4				72	72	4	考试	
		必修	推销与谈判技巧				4		72	36	4	考试	
		小计		12	8	0	4	0	0	432	396	24	
汽车营销	汽车营销	必修	汽车配件营销		4				72	72	4	考试	
		限选	汽车品牌营销				4		72	72	4	考查	
	售后服务	必修	汽车维修业务接待			6			72	72	6	考试	
		限选	汽车企业管理			2			72	36	2	考查	
	保险理赔	必修	汽车定损与理赔			4			72	72	4	考试	
		限选	二手车鉴定与评估				4		72	72	4	考查	
	小计		0	4	12	8	0	0	432	396	24		
	专业实训实习	必修	军训、入学教育	1周					28	28	1	考查	
		必修	顶岗实习					28	28	1000	1000	56	考查
		小计		28	28	28	28	28	28	1028	1028	57	
合计			504	504	504	504	500	500	3110	2426	168		

十一、教学实施

（一）教学要求

1. 公共基础课

课程教学应与培养目标相适应，注重教学方法改革，

尽量考虑与专业的结合，加强与学生生活、专业和社会实践的联系，为学生可持续发展奠定基础。

2. 专业技能课

(1) 专业核心课

课程名称	汽车基础	基准课时	108	时间安排	第一学期
课程目标描述	通过学习，掌握汽车文化、汽车分类和汽车总体结构、汽车修配企业安全、规章制度方面的系统知识；初步具有对汽车分类和汽车总体结构正确的识别和评价的基本技能。				
课程学习情境组成	课程主要教学内容	学习情境主要实践活动 (任务或项目)			
1. 汽车的发展历程； 2. 企业安全教育； 3. 汽车构造的认识； 4. 汽车服务行业企业从业人员要求。	项目一 安全、规章制度教育与职业道德教育 项目二 汽车知识 项目三 汽车构造知识 项目四 中国汽车服务行业概况 项目五 汽车服务行业从业人员要求	1. 汽车发展史参观； 2. 汽车构造的认识； 3. 汽车服务行业企业的参观。			
教学条件与环境要求	1. 工具：五菱车 4 辆、威驰车 4 辆、大众车 4 辆； 2. 环境：汽车维修技术实训基地，配备电脑、多媒体教学设备；				
主要教学方法	1. 演示性讲解 2. 项目（任务）驱动教学 3. 校内实训基地实训				
课程评价形式与主要标准	1. 考核形式： 各项目的技能操作考核、作业和平时成绩相结合。 2. 评价标准：				

	<p>(1) 平时成绩 20%，包括课堂提问（表现）、由课任教师评定；作业成绩 20%，根据学生按时、正确填写，由课任教师评定；技能操作考核成绩 60%，由课任教师评定；</p> <p>(2) 本门课总成绩由各个项目考核的成绩的总和，由课任教师评定。</p>
--	---

课程名称	汽车市场营销	基准课时	72	时间安排	第二学期
课程目标描述	<p>通过学习，掌握汽车市场营销的相关知识、进行汽车市场各方面分析，掌握汽车销售技能和二手车交易实务。达到汽车汽车整车与配件营销各专门化工种职业基本能力要求。</p>				
课程学习情境组成	课程主要教学内容	学习情境主要实践活动 (任务或项目)			
<p>1. 汽车商务实训室展厅布置；</p> <p>2. 角色扮演按汽车销售流程进行实操训练；</p> <p>3. 汽车销售六方位训练。</p>	<p>项目一 汽车市场营销环境分析</p> <p>项目二 汽车消费者购买行为分析</p> <p>项目三 汽车市场调查实务</p> <p>项目四 汽车市场营销策划实务</p> <p>项目五 汽车销售流程分析</p> <p>项目六 汽车销售技能训练</p> <p>项目七 二手车交易实务</p>	<p>1. 汽车商务实训室展厅布置；</p> <p>2. 角色扮演按汽车销售流程进行实操训练；</p> <p>3. 汽车销售六方位训练。</p>			
教学条件与环境要求	<p>1. 工具：威驰车 4 辆、雪弗兰车 2 辆；</p> <p>2. 环境：汽车商务实训基地，配备电脑、多媒体教学设备；</p>				
主要教学方法	<p>1. 演示性讲解</p> <p>2. 项目（任务）驱动教学</p> <p>3. 校内实训基地实训</p>				

课程评价形式与主要标准	<p>1. 考核形式： 各项目的技能操作考核、作业和平时成绩相结合。</p> <p>2. 评价标准： （1）平时成绩 20%，包括课堂提问（表现）、由课任教师评定；作业成绩 20%，根据学生按时、正确填写，由课任教师评定；技能操作考核成绩 60%，由课任教师评定； （2）本门课总成绩由各个项目考核的成绩的总和，由课任教师评定。</p>
-------------	--

课程名称	汽车美容与装饰	基准课时	108	时间安排	第一学期
课程目标描述	<p>通过学习，了解汽车美容的基本工艺与规范，掌握洗车、打蜡、封釉技能，掌握清洁内饰、护理汽车表面油漆、清洗护理发动机基本技能，学会贴膜、汽车音响和导航仪倒车雷达的安装和调试。达到汽车汽车整车与配件营销各专门化工种职业基本能力要求。</p>				
课程学习情境组成	课程主要教学内容	学习情境主要实践活动 (任务或项目)			
<p>1. 车身美容护理</p> <p>2. 汽车室内清洁与护理</p> <p>3. 车身漆面护理</p> <p>4. 发动机清洗护理</p> <p>5. 汽车装饰保护</p>	<p>项目一 车身美容护理</p> <p>项目二 汽车室内清洁与护理</p> <p>项目三 车身漆面护理</p> <p>项目四 发动机清洗护理</p> <p>项目五 汽车装饰保护</p>	<p>1. 车身美容护理</p> <p>2. 汽车室内清洁与护理</p> <p>3. 车身漆面护理</p> <p>4. 发动机清洗护理</p> <p>5. 汽车装饰保护</p>			
教学条件与环境要求	<p>1. 工具：威驰车 4 辆、大众车 4 辆以及汽车美容与装饰用工具；</p> <p>2. 环境：汽车维修技术实训基地，配备电脑、多媒体教学设备；</p>				
主要教学方法	<p>1. 演示性讲解</p> <p>2. 项目（任务）驱动教学</p> <p>3. 校内实训基地实训</p>				

课程评价形式与主要标准	<p>1. 考核形式： 各项目的技能操作考核、作业和平时成绩相结合。</p> <p>2. 评价标准： （1）平时成绩 20%，包括课堂提问（表现）、由课任教师评定；作业成绩 20%，根据学生按时、正确填写，由课任教师评定；技能操作考核成绩 60%，由课任教师评定； （2）本门课总成绩由各个项目考核的成绩的总和，由课任教师评定。</p>
-------------	--

课程名称	汽车维护	基准课时	72	时间安排	第二学期
课程目标描述	通过学习，熟悉和了解汽车维护的基本内容，掌握汽车维护的基本技能。达到汽车汽车整车与配件营销各专门化工种职业基本能力要求。				
课程学习情境组成	课程主要教学内容	学习情境主要实践活动（任务或项目）			
1. 日常维护作业 2. 定期维护之车身检查 3. 定期维护之汽车底部检查 4. 车轮、轮胎和制动器检查 5. 制动器拖滞检查和车轮安装 6. 发动机室的检查	项目一 汽车维护知识 项目二 日常维护作业 项目三 定期维护之车身检查 项目四 定期维护之汽车底部检查 项目五 车轮、轮胎和制动器检查 项目六 制动器拖滞检查和车轮安装 项目七 发动机室的检查	1. 日常维护作业 2. 定期维护之车身检查 3. 定期维护之汽车底部检查 4. 车轮、轮胎和制动器检查 5. 制动器拖滞检查和车轮安装 6. 发动机室的检查			
教学条件与环境要求	1. 工具：威驰车 4 辆、大众车 4 辆以及汽车维护用工具； 2. 环境：汽车维修技术实训基地，配备电脑、多媒体教学设备；				

主要教学方法	1. 演示性讲解 2. 项目（任务）驱动教学 3. 校内实训基地实训				
课程评价形式与主要标准	1. 考核形式： 各项目的技能操作考核、作业和平时成绩相结合。 2. 评价标准： （1）平时成绩 20%，包括课堂提问（表现）、由课任教师评定；作业成绩 20%，根据学生按时、正确填写，由课任教师评定；技能操作考核成绩 60%，由课任教师评定； （2）本门课总成绩由各个项目考核的成绩的总和，由课任教师评定。				
课程名称	推销与谈判技巧	基准课时	72	时间安排	第四学期
课程目标描述	通过学习，学会分析产品市场，掌握产品推销过程，掌握谈判技巧以及客户的科学管理。				
课程学习情境组成	课程主要教学内容	学习情境主要实践活动（任务或项目）			
角色扮演实操练习	项目一 推销员素质、职责与任务 项目二 分析市场环境、认识推销产品 项目三 推销过程、促成交易 项目四 客户管理 项目五 谈判与交易谈判	角色扮演实操练习			
教学条件与环境要求	1. 工具：威驰车 4 辆、雪弗兰车 2 辆； 2. 环境：汽车商务实训基地，配备电脑、多媒体教学设备；				
主要教学方法	1. 演示性讲解 2. 项目（任务）驱动教学 3. 校内实训基地实训				

课程评价形式与主要标准	<p>1. 考核形式： 各项目的技能操作考核、作业和平时成绩相结合。</p> <p>2. 评价标准： （1）平时成绩 20%，包括课堂提问（表现）、由课任教师评定；作业成绩 20%，根据学生按时、正确填写，由课任教师评定；技能操作考核成绩 60%，由课任教师评定； （2）本门课总成绩由各个项目考核的成绩的总和，由课任教师评定。</p>
-------------	--

(2) 专业（技能）方向课

① 专业技能方向 1（汽车整车与配件营销）

课程名称	汽车配件营销	基准课时	72	时间安排	第二学期
课程目标描述	<p>通过学习，认识汽车配件基础知识，汽车配件编号规则与目录检索，掌握汽车配件采购、仓储管理、营销组合、销售技能。达到汽车汽车整车与配件营销各专门化工种职业基本能力要求。</p>				
课程学习情境组成	课程主要教学内容	学习情境主要实践活动（任务或项目）			
<p>1. 汽车配件编号规则与目录检索实操</p> <p>2. 汽车配件采购实操</p> <p>3. 汽车配件仓储管理实操</p> <p>4. 汽车配件销售技能实操</p> <p>5. 汽车配件商务策划</p>	<p>项目一 汽车配件的作用</p> <p>项目二 汽车配件基础知识</p> <p>项目三 汽车配件编号规则与目录检索</p> <p>项目四 汽车配件采购</p> <p>项目五 汽车配件仓储管理</p> <p>项目六 汽车配件营销组合</p> <p>项目七 汽车配件销售技能</p> <p>项目八 汽车配件商</p>	<p>1. 汽车配件编号规则与目录检索实操</p> <p>2. 汽车配件采购实操</p> <p>3. 汽车配件仓储管理实操</p> <p>4. 汽车配件销售技能实操</p> <p>5. 汽车配件商务策划</p>			

	务策划 项目九 汽车配件管 理与商务	
教学条件 与环境 要求	1. 工具：威驰车 4 辆、雪弗兰车 2 辆； 2. 环境：汽车商务实训基地，配备电脑、多媒体教学设备；	
主要教学 方法	1. 演示性讲解 2. 项目（任务）驱动教学 3. 校内实训基地实训	
课程评价 形式与主 要标准	1. 考核形式： 各项目的技能操作考核、作业和平时成绩相结合。 2. 评价标准： （1）平时成绩 20%，包括课堂提问（表现）、由课任教师评 定；作业成绩 20%，根据学生按时、正确填写，由课任教师评 定；技能操作考核成绩 60%，由课任教师评定； （2）本门课总成绩由各个项目考核的成绩的总和，由课任教师 评定。	

课程 名称	汽车品牌营销	基准 课时	72	时间 安排	第四 学期
课 程 目 标 描 述	通过学习，分析世界汽车各大品牌的营销战略，掌握汽车营销战略规 律，应用到实战中。达到汽车汽车整车与配件营销各专门化工种职业基 本能力要求。				
课程学习情境组成	课程主要教学内容	学习情境主要实践活动 (任务或项目)			
各品牌营销实操	项目一 奔驰的品牌 营销 项目二 宝马的品牌 营销	各品牌营销实操			

	<p>项目三 一汽奥迪的品牌营销</p> <p>项目四 红旗的品牌营销</p> <p>项目五 别克的品牌营销</p> <p>项目六 广州本田的品牌营销</p> <p>项目七 大众帕萨特的品牌营销</p> <p>项目八 中华的品牌营销</p> <p>项目九 一汽花冠的品牌营销</p> <p>项目十 福特蒙迪欧的品牌营销</p>	
教学条件与环境要求	<p>1. 工具：威驰车 4 辆、雪弗兰车 2 辆；</p> <p>2. 环境：汽车商务实训基地，配备电脑、多媒体教学设备；</p>	
主要教学方法	<p>1. 演示性讲解</p> <p>2. 项目（任务）驱动教学</p> <p>3. 校内实训基地实训</p>	
课程评价形式与主要标准	<p>1. 考核形式： 各项目的技能操作考核、作业和平时成绩相结合。</p> <p>2. 评价标准： （1）平时成绩 20%，包括课堂提问（表现）、由课任教师评定；作业成绩 20%，根据学生按时、正确填写，由课任教师评定；技能操作考核成绩 60%，由课任教师评定； （2）本门课总成绩由各个项目考核的成绩的总和，由课任教师评定。</p>	

②专业技能方向 2（汽车维修业务接待）

课程名称	汽车维修业务接待	基准课时	72	时间安排	第四学期
课程目标描述	通过学习，熟悉和了解汽车维修业务接待流程，掌握汽车维修业务接待基本技能。达到汽车汽车整车与配件营销各专门化工种职业基本能力要求。				
课程学习情境组成	课程主要教学内容	学习情境主要实践活动（任务或项目）			
1. 预约 2. 业务接待 3. 维修作业 4. 质检 5. 结算交车 6. 跟踪回访	项目一 概述 项目二 顾客分析 项目三 汽车维修业务接待 项目四 维修接待员的服务礼仪规范 项目五 维修接待员的业务知识 项目六 汽车维修接待流程 项目七 顾客服务技巧	1. 预约实操 2. 业务接待实操 3. 维修作业实操 4. 质检实操 5. 结算交车实操 6. 跟踪回访实操			
教学条件与环境要求	1. 工具：威驰车 4 辆、雪弗兰车 2 辆； 2. 环境：汽车商务实训基地，配备电脑、多媒体教学设备；				
主要教学方法	1. 演示性讲解 2. 项目（任务）驱动教学 3. 校内实训基地实训				
课程评价形式与主要标准	1. 考核形式： 各项目的技能操作考核、作业和平时成绩相结合。 2. 评价标准： （1）平时成绩 20%，包括课堂提问（表现）、由课任教师评定；作业成绩 20%，根据学生按时、正确填写，由课任教师评定；技能操作考核成绩 60%，由课任教师评定； （2）本门课总成绩由各个项目考核的成绩的总和，由课任教师评定。				

课程名称	汽车企业管理	基准课时	72	时间安排	第三学期
课程目标描述	通过学习，熟悉现代企业制度和公司治理结构，了解汽车服务企业及其经营特点，掌握汽车服务企业的概念、特征和类型。				
课程学习情境组成	课程主要教学内容	学习情境主要实践活动 (任务或项目)			
1. 汽车服务企业生产管理研讨 2. 汽车服务企业质量管理研讨 3. 汽车服务企业财务管理研讨 4. 汽车售后服务管理研讨 5. 企业文化与企业形象研讨	项目一 汽车服企业管理概论 项目二 汽车服务企业生产管理 项目三 汽车服务企业质量管理 项目四 汽车服务企业财务管理 项目五 汽车售后服务管理 项目六 企业文化与企业形象	1. 汽车服务企业生产管理企业调研 2. 汽车服务企业质量管理企业调研 3. 汽车服务企业财务管理企业调研 4. 汽车售后服务管理企业调研 5. 企业文化与企业形象企业调研			
教学条件与环境要求	1. 工具：威驰车 4 辆、雪弗兰车 2 辆； 2. 环境：汽车维修技术实训基地、汽车商务实训基地，配备电脑、多媒体教学设备；				
主要教学方法	1. 演示性讲解 2. 项目（任务）驱动教学 3. 校内实训基地实训				
课程评价形式与主要标准	1. 考核形式： 各项目的技能操作考核、作业和平时成绩相结合。 2. 评价标准： (1) 平时成绩 20%，包括课堂提问（表现）、由课任教师评定；作业成绩 20%，根据学生按时、正确填写，由课任教师评定；技能操作考核成绩 60%，由课任教师评定； (2) 本门课总成绩由各个项目考核的成绩的总和，由课任教师评定。				

③专业技能方向3（汽车定损与理赔）

课程名称	汽车定损与理赔	基准课时	72	时间安排	第三学期
课程目标描述	认识汽车保险知识，掌握理赔方法，提高定损与理赔技能。达到汽车汽车整车与配件营销各专门化工种职业基本能力要求。				
课程学习情境组成	课程主要教学内容	学习情境主要实践活动（任务或项目）			
1. 汽车保险基本知识 2. 事故车辆定损与理赔实务	项目一 保险基本知识 项目二 事故车辆定损基础 项目三 事故车辆定损与理赔实务	事故车辆定损与理赔五区位检查			
教学条件与环境要求	1. 工具：威驰车 4 辆、雪弗兰车 2 辆； 2. 环境：汽车维修技术实训基地、汽车商务实训基地，配备电脑、多媒体教学设备；				
主要教学方法	1. 演示性讲解 2. 项目（任务）驱动教学 3. 校内实训基地实训				
课程评价形式与主要标准	1. 考核形式： 各项目的技能操作考核、作业和平时成绩相结合。 2. 评价标准： （1）平时成绩 20%，包括课堂提问（表现）、由课任教师评定；作业成绩 20%，根据学生按时、正确填写，由课任教师评定；技能操作考核成绩 60%，由课任教师评定； （2）本门课总成绩由各个项目考核的成绩的总和，由课任教师评定。				

课程名称	二手车鉴定与评估	基准课时	72	时间安排	第四学期
------	----------	------	----	------	------

课程 目标 描述	<p>通过学习，了解二手车鉴定与评估的基础知识，掌握国内二手车市场运作的实际状况和具体操作方法，提高二手车评估的专业水平和解决实际问题的能力。达到汽车汽车整车与配件营销各专门化工种职业基本能力要求。</p>	
课程学习情境组成	课程主要教学内容	学习情境主要实践活动 (任务或项目)
<ol style="list-style-type: none"> 1. 二手车的基本检查与评估 2. 发动机性能的检测与评估 3. 整车性能的检测与评估 4. 汽车电器的检测与评估 5. 二手车价值的计算 	<p>项目一 二手车的基本检查与评估</p> <p>项目二 发动机性能的检测与评估</p> <p>项目三 整车性能的检测与评估</p> <p>项目三 汽车电器的检测与评估</p> <p>项目四 二手车价值的计算方法</p> <p>项目五 二手车的鉴定评估流程</p> <p>项目六 事故车的鉴定与评估</p> <p>项目七 二手车交易实务</p> <p>项目八 常见二手车的现行价格</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 二手车的基本检查与评估 2. 发动机性能的检测与评估 3. 整车性能的检测与评估 4. 汽车电器的检测与评估 5. 二手车价值的计算
教学条件 与环境 要求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 工具：威驰车 4 辆、雪弗兰车 2 辆； 2. 环境：汽车维修技术实训基地、汽车商务实训基地，配备电脑、多媒体教学设备； 	
主要教学 方法	<ol style="list-style-type: none"> 1. 演示性讲解 2. 项目（任务）驱动教学 3. 校内实训基地实训 	

课程评价形式与主要标准	<p>1. 考核形式： 各项目的技能操作考核、作业和平时成绩相结合。</p> <p>2. 评价标准： （1）平时成绩 20%，包括课堂提问（表现）、由课任教师评定；作业成绩 20%，根据学生按时、正确填写，由课任教师评定；技能操作考核成绩 60%，由课任教师评定； （2）本门课总成绩由各个项目考核的成绩的总和，由课任教师评定。</p>
-------------	--

（二）教学管理

教学管理在学校教务处、督导办教研室三级管理下规范运行，监控得力，每个学期快结束时就安排好下学期任课教师，订好教材，选好下学期的选修课，以确保开学第一天就能正常上课，开学后的第三周、期中有检查，期末考核都能正常进行。

在教学质量监控方面，实行督导办、教务处、教研室三级监控，教师相互听课，学生监察员考察，期末学生评价，期中、期末检查等措施，保障教师教学质量。

从课堂考勤保证学生到课率；通过课堂提问、问卷、讨论、汇报等过程考核以及期末考核和实训操作水平检查考核等措施保证教学质量，使教学这个机器高效有序地运转。

加强教学管理是落实人才培养的重要手段，对学校已建立的教学管理制度，要认真落实，所有相关人员都依据其严格执行，并且在本专业内对以下一些方面还要加强和不断完善。

1 通过实行学分制，推行任课教师竞争上岗，完善考试管理机制。

2 制定课程标准、考核目标，监督和评估教学过程，逐步建立试题库，实行教考分离。

3 完善专业内教师相互听课制度，积极开展教学督导、学生评教、教师评教和教师互评活动，建立更加完备的教学质量考核系统。

4 建立有关教学文件及档案，使课程教学管理工作规范化、制度化、科学化。

5 大力推进“双证书”制度，用社会评价体系评定学生的能力和水平。

6 加强对学生的就业指导，广泛开展与用人单位的全方位合作，从而为学生就业创造更好的机遇。

7 开展毕业生跟踪调查工作，广泛听取产业界对学生质量的反馈，通过了解社会对专业人才培养方案的建议，不断进行专业结构调整和培养方案优化。

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，注意吸收行业企业参与。校内校外评价结合，职业技能鉴定与学业考核结合，教师评价、学生互评与自我评价相结合。过程性评价与结果性评价相结合，不仅关注学生对知识的理解和技能的掌握，更要关注运用知识在实践中解决实际问题的能力水平，重视规范操作、安全文明生产等职业素质的形成，以及节约能源、节省原材料与爱护生产设备，保护环境等意识与观念的树立。

十三、实训实习环境

本专业应配备校内实训实习室和校外实训基地。

校内实训实习具备汽车维修技术实训基地、汽车商务实训室等实训设施，主要设施设备及数量见下表。

序号	实训室名称	主要工具和设施设备	
		名称	数量（台套）
1	汽车维修技术 实训基地	丰田威驰轿车	5
		大众 POLO 轿车	4
		柳微货车	12
		其他实训工具及设备	若干
2	汽车商务 实训室	雪弗兰科鲁兹及教学用电脑软件	2 辆

本专业校外实训基地有广西机电南宁公司基地、南宁新谊进口汽车维修中心基地、南宁昱驾汽车服务公司基地。

十四、专业师资

建立“双师型”专业教师团队，应有业务水平较高的专业带头人，并聘请行业企业技术骨干担任兼职教师。专任教师应为相应专业或相关专业本科以上学历，并具有中等职业学校教师资格证书、专业资格证书及中级以上专业技术职务所要求的业务能力；具备良好的师德和终身学习能力，适应产业行业发展需求，熟悉企业情况，积极开展课程教学改革。

(一)、基本理念

1 师德为先

热爱职业教育事业，具有职业理想、敬业精神和奉献精神，践行社会主义核心价值观，履行教师职业道德规范，依法执教。立德树人，为人师表，教书育人，自尊自律，关爱学生，团结协作。以人格魅力、学识魅力、职业魅力教育和感染学生，做学生职业生涯发展的指导者和健康成长的引路人。

2 学生为本

树立人人皆可成才的职业教育观。遵循学生身心发展规律，以学生发展为本，培养学生的职业兴趣、学习兴趣和自信心，激发学生的主动性和创造性，发挥学生特长，挖掘学生潜质，为每一个学生提供适合的教育，提高学生的就业能力、创业能力和终身学习能力，促进学生健康快乐成长，学有所长，全面发展。

3 能力为重

在教学和育人过程中，把专业理论与职业实践相结合、职业教育理论与教育实践相结合；遵循职业教育规律和技术技能人才成长规律，提升教育教学专业化水平；坚持实践、反思、再实践、再反思，不断提高专业能力。

4 终身学习

学习专业知识、职业教育理论与职业技能，学习和吸收国内外先进职业教育理念与经验；参与职业实践活动，了解产业发展、行业需求和职业岗位变化，不断跟进技术进步和工艺更新；优化知识结构和能力结构，提高文化素

养和职业素养；具有终身学习与持续发展的意识和能力，做终身学习的典范。

(二)、基本内容

维度	领域	基本要求
专业理念与师德	(一) 职业理解与认识	1. 贯彻党和国家教育方针政策，遵守教育法律法规。 2. 理解职业教育工作的意义，把立德树人作为职业教育的根本任务。 3. 认同中等职业学校教师的专业性和独特性，注重自身专业发展。 4. 注重团队合作，积极开展协作与交流。
	(二) 对学生的态度与行为	5. 关爱学生，重视学生身心健康发展，保护学生人身与生命安全。 6. 尊重学生，维护学生合法权益，平等对待每一个学生，采用正确的方式方法引导和教育学生。 7. 信任学生，积极创造条件，促进学生的自主发展。
	(三) 教育教学态度与行为	8. 树立育人为本、德育为先、能力为重的理念，将学生的知识学习、技能训练与品德养成相结合，重视学生的全面发展。 9. 遵循职业教育规律、技术技能人才成长规律和学生身心发展规律，促进学生职业能力的形成。 10. 营造勇于探索、积极实践、敢于创新的气氛，培养学生的动手能力、人文素养、规范意识和创新意识。 11. 引导学生自主学习、自强自立，养成良好的学习习惯和职业习惯。
	(四) 个人修养与行为	12. 富有爱心、责任心，具有让每一个学生都能成为有用之才的坚定信念。 13. 坚持实践导向，身体力行，做中教，做中学。 14. 善于自我调节，保持平和心态。 15. 乐观向上、细心耐心，有亲和力。 16. 衣着整洁得体，语言规范健康，举止文明礼貌。
专	(五) 教	17. 熟悉技术技能人才成长规律，掌握学生身心发展规律与

业 知 识	育知识	特点。 18. 了解学生思想品德和职业道德形成的过程及其教育方法。 19. 了解学生不同教育阶段以及从学校到工作岗位过渡阶段的心理特点和学习特点，并掌握相关教育方法。 20. 了解学生集体活动特点和组织管理方式。
	(六) 职业背景知识	21. 了解所在区域经济发展情况、相关行业现状趋势与人才需求、世界技术技能前沿水平等基本情况。 22. 了解所教专业与相关职业的关系。 23. 掌握所教专业涉及的职业资格及其标准。 24. 了解学校毕业生对口单位的用人标准、岗位职责等情况。 25. 掌握所教专业的知识体系和基本规律。
	(七) 课程教学知识	26. 熟悉所教课程在专业人才培养中的地位和作用。 27. 掌握所教课程的理论体系、实践体系及课程标准。 28. 掌握学生专业学习认知特点和技术技能形成的过程及特点。 29. 掌握所教课程的教学方法与策略。
	(八) 通识性知识	30. 具有相应的自然科学和人文社会科学知识。 31. 了解中国经济、社会及教育发展的基本情况。 32. 具有一定的艺术欣赏与表现知识。 33. 具有适应教育现代化的信息技术知识。
专 业 能 力	(九) 教学设计	34. 根据培养目标设计教学目标和教学计划。 35. 基于职业岗位工作过程设计教学过程和教学情境。 36. 引导和帮助学生设计个性化的学习计划。 37. 参与校本课程开发。
	(十) 教学实施	38. 营造良好的学习环境氛围，培养学生的职业兴趣、学习兴趣和自信心。 39. 运用讲练结合、工学结合等多种理论与实践相结合的方式方法，有效实施教学。 40. 指导学生主动学习和技术技能训练，有效调控教学过程。

	41. 应用现代教育技术手段实施教学。
(十一) 实训实习 组织	42. 掌握组织学生进行校内外实训实习的方法，安排好实训实习计划，保证实训实习效果。 43. 具有与实训实习单位沟通合作的能力，全程参与实训实习。 44. 熟悉有关法律和规章制度，保护学生的人身安全，维护学生的合法权益。
(十二) 班级管理 与教育活 动	45. 结合课程教学并根据学生思想品德和职业道德形成的特点开展育人和德育活动。 46. 发挥共青团和各类学生组织自我教育、管理与服务作用，开展有益于学生身心健康的教育活动。 47. 为学生提供必要的职业生涯规划、就业创业指导。 48. 为学生提供学习和生活方面的心理疏导。 49. 妥善应对突发事件。
(十三) 教育教学 评价	50. 运用多元评价方法，结合技术技能人才培养规律，多视角、全过程评价学生发展。 51. 引导学生进行自我评价和相互评价。 52. 开展自我评价、相互评价与学生对教师评价，及时调整和改进教育教学工作。
(十四) 沟通与合 作	53. 了解学生，平等地与学生进行沟通交流，建立良好的师生关系。 54. 与同事合作交流，分享经验和资源，共同发展。 55. 与家长进行沟通合作，共同促进学生发展。 56. 配合和推动学校与企业、社区建立合作互助的关系，促进校企合作，提供社会服务。
(十五) 教学研究 与专业发 展	57. 主动收集分析毕业生就业信息和行业企业用人需求等相关信息，不断反思和改进教育教学工作。 58. 针对教育教学工作中的现实需要与问题，进行探索和研究。 59. 参加校本教学研究和教学改革。 60. 结合行业企业需求和专业发展需要，制定个人专业发展规划，通过参加专业培训和企业实践等多种途径，不断提

	高自身专业素质。
--	----------

十五、其他