

百色市财经职业技术学校

汽车运用与维修专业人才培养方案

一、专业名称及代码

专业名称：汽车运用与维修

专业代码：082500

二、招生对象与学制

(一) 招生对象：应届、往届初中毕业生以及同等以上学历的社会青年。

(二) 学制：三年制（2+1）或中高职连读（2+3）

三、职业面向

序号	专门化方向	就业岗位	技能证书			
			名称	类型	等级	颁发单位
1	汽车整车生产或销售、配件生产或销售、售后服务	汽车技术咨询、售后服务、机动车评估与车辆损坏鉴定、汽车养护、市场调研等	汽车营销师	人力资源和社会保障厅	中级	人力资源和社会保障厅
			二手车鉴定评估师	人力资源和社会保障厅	中级	人力资源和社会保障厅
			汽车驾驶证	行政主管部门	C1	行政主管部门
			汽车维修工	人力资源和社会保障厅	中级	人力资源和社会保障厅

四、培养目标和规格

(一) 培养目标：本专业培养热爱社会主义祖国，拥护党的基本路线，适应社会主义市场经济需要，培养具有汽车技术服务与汽车及零配件营销的能力，能从事汽车销售、营销策划、售后

服务管理、汽车及零配件管理、机动车评估、汽车保险及定损，汽车行业技术培训等工作的具有综合职业能力，在生产、服务一线工作的高素质劳动者和技能型人才。

（二）培养规格：

毕业生应具有正确的世界观、人生观和价值观，拥护中国共产党的领导，具有为人民服务的意识和为国家经济建设、经济发展贡献力量的理想；掌握马克思主义基本原理，了解我国基本国情，有良好的道德品质，有法制观念和具备基本法律知识；具有良好的社会道德、职业道德和文明举止；能正确处理集体、个人、工作、学习的关系；具有爱国主义、集体主义的思想道德素质；具有良好的理解和表达能力，勤于思考，善于发现问题、分析问题、解决问题。

毕业生应具有必备的文化基础知识，掌握本专业所需的专业理论、专业技术知识；具备从事本专业工作的基本能力、职业技能、岗位适应能力和社会活动能力；能应用本专业的知识、技能来分析和解决实际问题；具有一定的信息收集和处理能力、计算机应用能力；具有一定的专业实践技能，具有再学习的能力和适应职业岗位变化的能力。

毕业生应具有一定的体育运动知识和卫生保健知识，达到国家中专生体育合格标准，培养良好的卫生习惯，提倡勤俭、节约、吃苦、耐劳的精神，培养劳动光荣意识，具有健康的体魄和健全的心理。

五、能力结构总体要求

1. 专业能力

- (1) 具备基本的计算机操作能力；
- (2) 掌握汽车整车及配件销售的基本原理和销售技巧；
- (3) 具备汽车零配件入库、仓储及出库的管理能力；
- (4) 具备机动车评估与车辆损坏鉴定的能力；
- (5) 具备汽车售后服务和技术咨询的能力；
- (6) 掌握汽车结构原理和具备对汽车进行技术评价的能力；
- (7) 具有安全、文明生产和环境保护的相关知识和技能。

2. 方法能力

- (1) 制定工作计划的能力；
- (2) 解决相应技术问题的能力；
- (3) 独立学习新技术的能力；
- (4) 评估总结工作结果的能力。

3. 社会能力

- (1) 具有良好的职业道德，遵纪守法；
- (2) 具有良好的人际交流和沟通能力；
- (3) 具有良好的团队合作精神和客户服务意识。

六、教学活动时间分配表

序号	课程编号	课程名称	建议周数	学分	学时	开设学期	实施地点	备注
1		入学教育与军训	4	4	120	1	操场	
2		汽车发动机拆装实	2	2	60	2	维修实训室	

		训						
3		汽车底盘拆装实训	2	2	60	3	校内实训室	
4		汽车检测与维修实训	2	2	60	4	汽车检测实训室	
5		顶岗实习	36	36	1080	5-6	校外实训基地	
合计			43	43	1080	1380		

七、各教学环节周数分配表

学年	学期	理论教学	入学教育与军训	实习与实训	毕业综合实践	劳动	考试及机动	合计
1	1	504	4	0	0	0	1	18
	2	504		60			1	18
2	3	468		60			1	18
	4	432		60			1	18
3	5	0			18			18
	6	0			18			18
合计		1908						

八、理论教学进程安排表

序号	课程名称	理论教学			考试方式		理论教学总学时							
		总计	授课	实验	考核	考查	1 学年		2 学年		3 学年			
							1	2	3	4	5	6		
							18	18	18	18	18	18		
一、公共课		648	612	36			18	14	2	2	顶岗实习			
1	职业生涯规划与规划	36	36			√	2							
2	职业道德与法律	36	36		√			2						
3	经济政治与社会	36	36			√			2					
4	哲学与人生	36	36			√				2				
5	语文	144	144		√		4	4						
6	数学	144	144		√		4	4						
7	英语	72	72			√	2	2						
8	体育	72	72			√	2	2						

9	计算机应用基础	72	36	36		√	4			
二、专业基础课		46 8	46 8	0			10	10	4	2
1	汽车概论	36	36			√	2			
2	经济法基础	36	36			√		2		
3	消费心理学	72	72		√		4			
4	广告学基础	72	72			√		4		
5	管理学基础	72	72			√	4			
6	汽车运输管理知识	72	72			√			4	
7	汽车商务英语	36	36			√				2
8	推销与谈判技巧	72	72			√		4		
三、专业技术课		72 0	36 4	35 6				4	20	16
1	汽车底盘构造与维修	72	36	36	√				4	
2	汽车配件营销	72	36	36	√				4	
3	汽车发动机构造与维修	72	36	36	√			4		
4	汽车鉴定与评估	72	36	36	√					4
5	汽车市场营销	72	52	20	√				4	
6	汽车运用基础	36	30	6		√				2
7	汽车机械识图	72	36	36		√			4	
8	商务礼仪	72	72			√			4	
9	汽车保险与理赔	72	36	36	√					4
10	汽车品牌营销	72	48	24	√					4
11	汽车电子商务	36	18	18		√				2
12	汽车性能评价与检测	72	72			√				4
四、拓展课程										
1、公共类							1		1	1
	就业指导									1
	心理健康						1		1	
2、专业类										8
	汽车文化									4
	汽车4S店经营与管理									4
合计		19 08	15 16	39 2			28	28	26	24

九、教学内容及教学要求

本专业课程设置主要包括公共基础课程和专业课程。

公共基础课包德育课，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。

专业课包括专业核心课和专业方向课，实习实训是专业课教学的重要内容，含校内外实训、顶

课程设置及教学要求

（一）德育课模块

（1）职业生涯与规划

本课程是中等职业学校学生必修的一门德育课程，旨在对学生进行职业道德教育与职业指导。其任务是：使学生了解职业、职业素质、职业道德、职业个性、职业选择、职业理想的基本知识与要求，树立正确的职业理想；掌握职业道德基本规范，以及职业道德行为养成的途径，陶冶高尚的职业道德情操；形成依法就业、竞争上岗等符合时代要求的观念；学会依据社会发展、职业需求和个人特点进行职业生涯设计的方法；增强提高自身全面素质，自主择业、立业创业的自觉性。

（2）职业道德与法律

本课程是中等职业学校学生必修的一门德育课程，旨在对学生进行法律基础知识教育。其任务是：使学生了解宪法、行政法、民法、经济法、刑法、诉讼法中与学生关系密切的有关法

律基本知识，初步

做到知法、懂法，增强法律意识，树立法制观念，提高辨别是非的能力；指导学生提高对有关法律问题的理解能力，对是与非的分析判断能力，以及依法律己、依法做事、依法维护权益、依法同违法行为做斗争的实践能力，成为具有较高法律素质的公民。

（3） 经济政治与社会

本课程是中等职业学校学生必修的一门德育课程。其任务是：根据马克思主义经济和政治学说的基本观点，以邓小平理论为指导，对学生进行经济和政治基础知识的教育。引导学生正确分析常见的社会经济、政治现象，提高参与社会经济、政治活动的能力，为在今后的职业活动中，积极投身社会主义经济建设、积极参与社会主义民主政治建设打下基础。

（4） 哲学与人生

本课程是中等职业学校学生必修的一门德育课程，旨在对学生进行马克思主义哲学知识及基本观点的教育。其任务是：通过课堂教学和社会实践等多种方式，使学生了解和掌握与社会实践、人生实践和职业实践密切相关的哲学基本知识；引导学生用马克思主义哲学的立场、观点、方法观察和分析最常见的社会生活现象；初步树立正确的世界观、人生观和价值观，为将来从事社会实践打下基础。

（二） 文化课模块

(1) 语文

在初中语文的基础上，进一步加强现代文和文言文阅读训练，提高学生阅读现代文和浅易文言文的能力；加强文学作品阅读教学，培养学生欣赏文学作品的的能力；加强写作和口语交际训练，提高学生应用文写作能力和日常口语交际水平。通过课内外的教学活动，使学生进一步巩固和扩展必需的语文基础知识，养成自学和运用语文的良好习惯，接受优秀文化熏陶，形成高尚的审美情趣。

(2) 数学

在初中数学的基础上，进一步学习数学的基础知识。必学与限定选学内容：集合与逻辑用语、不等式、函数、指数函数与对数函数、任意角的三角函数、数列与数列极限、向量、复数、解析几何、立体几何、排列与组合、概率与统计初步。选学内容：极限与导数、导数的应用、积分及其应用、统计。通过教学，提高学生的数学素养，培养学生的基本运算、基本计算工具使用、空间想像、数形结合、逻辑思维和简单实际应用等能力，为学习专业课打下基础。

(3) 英语

在初中英语的基础上，巩固、扩展学生的基础词汇和基础语法；培养学生听、说、读、写的基本技能和运用英语进行交际的能力；使学生能听懂简单对话和短文，能围绕日常话题进行初

步交际，能读懂

简单应用文，能模拟套写语篇及简单应用文；提高学生自主学习和继续学习的能力，并为学习专门用途英语打下基础。

(4) 汽车英语

介绍科技英语的特点，讲授一些具有汽车专业特色的英文文章。通过学习，使学生了解汽车专业英语的特点，熟悉汽车中的有关英文标识，熟练掌握现代汽车常见的英文缩写所代表的含义；能读懂常见

的英文版汽车资料（使用手册、维护说明书等），能翻译一些简单的专业文章。

(5) 物理

在初中相关课程的基础上，进一步学习光学、力学、电磁学和近代物理物理知识，掌握光学、力学、电磁学原理和实验方法，注重培养学生的创新精神、实践能力和终身学习的能力。

(三) 通用职业素质模块

(1) 机械制图

学习制图基础知识、投影原理、轴测图、视图、剖视、零件图、公差与配合、装配图、钣金工展开图、化工机器及化工设备图、化工管道图，使学生掌握机械制图的基础知识和基本技能，具备初步阅读

和绘制简单零部件图、工艺流程图的能力。

(2) 电工电子技术

本课程主要介绍电路的基本概念、基本定律及分析方法；电路的暂态分析；单相正弦交流电路；三相电路；半导体基础知识；晶体管及基本放大电路；集成运算放大器及应用；数字逻辑电路基础；逻辑代数与逻辑函数；组合逻辑电路以及时序逻辑电路。

（3）商务礼仪

通过教学和现场演练活动使学生掌握商务活动中商务礼仪的基本知识、基本理论，了解商务礼仪在商务活动中的重要性，学会适当运用商务礼仪，为学员提高商务活动水平和层次打下良好基础。

（4）汽车文化与鉴赏

本课程为介绍国内外汽车工业发展的新形势，概述了汽车的产生与发展、汽车的基本结构、汽车的基本性能；展示了世界著名汽车公司的发展历程、汽车设计与制造过程；涵盖汽车展览、汽车竞赛、汽车鉴赏等多方面的知识；涉及汽车业的著名人物、事件，以及影响汽车发展的著名车型。其充分体现了汽车的历史性、知识性和趣味性，是一本综合性的教材。通过对《汽车文化与鉴赏》的学习，学生可扩展专业知识，激发专业兴趣，增强对汽车的爱好和了解，提高汽车鉴赏能力，满足汽车爱好者了解汽车技术概况的愿望。

（5）汽车构造

汽车构造是车辆工程和交通运输专业重要的专业基础课。本课程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、基本工作原理和检查调整方法。通过该课程的学习，为后续专业课学习打下坚实的专业知识基础。

(6) 汽车电气设备构造

本课程是汽车专业的一门专业课程，讲述汽车一般车型（如：EQ1092、夏利 7100、桑塔纳等）的汽车电器的理论、电器设备及应用知识。主要包括：蓄电池、起动机、发电机、电子点火系统、汽车仪表及车身电器等。通过本课程的学习使学生掌握各种一般车型汽车电器与电子设备的功能、基本构造、工作原理、使用特性及常见故障诊断与排除等内容。重点培养学生的汽车电器的应用和维修能力。

(7) 现代营销技术

“现代推销技术”是一门艺术性和实践性均较强的课程，主要内容是以推销的基本理论为框架，包括推销原理、推销要素、推销环境与推销模式，并在此基础上介绍了寻找与识别顾客、接近顾客、推销洽谈、处理顾客异议、成交与售后服务等推销技术和技巧，既全面地涵盖了推销的基本理论，又形成了一个完整的推销实务过程。

(8) 营销心理学

营销心理学是研究营销者和消费者心理与行为的一门科学。在以消费者需求为导向的现代市场经济条件下，研究营销心理已成为企业开展市场营销活动的基础，综合运用心理学、社会心理学和市场营销学等相关学科的理论与方法，阐述了现代营销心理学的基本理论和营销心理策略。

(9) 汽车新技术

本课程是汽车类专业课的辅修配套课程，主要介绍现代汽车发展的各种新技术的成果与动态，其中包括汽车现用的清洁燃料、发展中的人工再生燃料的制取及使用；进一步提高汽车排气净化的新方法新技术，更好的保持我们的生存环境不受汽车的增加而受污染；为节油提高运行可靠性、安全性延长使用寿命的发动机和底盘的新技术和新结构，都是我们现在课本没有的，代表着当代汽车的最新科技的前沿。

学好本课程能为今后正确使用管理、维修汽车打下基础。

(10) 汽车 4S 管理

“4S”汽车专卖店是由经销商投资建设，用以销售由生产厂家特别授权的单一品牌汽车。他们有够为顾客提供更低廉的价格，更专业的技术支持和更深入的售后服务。本课程主要详细深入地介绍了“4

S”汽车专卖店的建设与日常管理工作，给汽车经销商提供了系

统地管理方法，是汽车经销专业及生产厂家重要的教材。

（11）汽车售后服务管理

本课程的主要从实际应用出发，对汽车售后各阶段的服务及管理作了详细的阐述，包括汽车售后的前期、中期和后期服务内容，即汽车消费信贷、购车手续代理、汽车保险、汽车保修索赔、汽车维护与检测、汽车配件供应、汽车美容装饰、二手车交易等工作环节应如何管理。作者还就汽车售后服务市场的拓展与开发讲述了自己的观点和看法。

（五）选修模块

（1）限定选修课（三选一）

1. 《汽车保险与评估》（选修）

本课程主要介绍了汽车保险查勘、定损、核赔、核保工作岗位实际需要的相关内容，包括汽车保险概述、汽车保险的合同与原则、汽车保险产品、汽车保险的承保实务、汽车保险的理赔实务、汽车保险的损失评估、汽车保险的风险控制等。本书适合作汽车保险理赔专业（课程）的教学用书，也适合作财产保险公司汽车保险岗位的员工培训用书，还适合于作汽车 4S 店中从事保险理赔工作岗位相关人员的参考用书。

2. 《汽车营销》（选修）

主要以市场营销学理论和方法为基础，从汽车销售领域的

操作入手，让学生熟练掌握整车销售专业技能知识。通过教学讲授，使学生了解汽车工作的发展与现状、汽车营销概述、汽车营销相关知识、汽车营销环境分析、汽车营销市场战略、汽车市场营销组合、汽车营销实务、汽车营销一线操作详解等专业知识，能灵活运用销售技巧进行汽车产品的销售。

3. 《商务谈判与推销》

本课程是系统阐述了商务谈判与推销活动的原理、方法、策略和技巧。内容包括：商务谈判概述、商务谈判组织与管理、商务谈判策略、商务谈判思维与沟通、国际商务谈判、商务谈判礼仪、推销与推销人员、推销心理与推销模式、顾客开发、推销接近与洽谈、顾客异议处理与成交、推销管理。

十、保障措施

（一）教学资源配置

（1）. 专业教学团队的配置与要求

课程组按照师生比应备有 3-4 名教师，其中 2-3 名来自企业的兼职教师，负责实训课和部分理论课的教学。专职教师应具有双师素质，专兼教师要定期组织集体备课。

（2）专职教师的基本要求

原则上要具有汽车营销专业或相关专业本科及以上学历或学位；取得高校教师和相关执业任职资格；具有一定汽车维修

实践基础，3 年期间有 6 个月以上岗位实践经历； 具有团结协作、 和谐共事的团队精神。

(3) 兼职教师的基本要求

热爱汽车营销职业教育， 责任心强， 治学严谨， 为人师表， 教书育人； 具备本科以上学历， 具有汽车维修工执业资格， 有从事 5 年以上汽修企业实践工作经验； 对本专业人才培养目标、 规格、 课程教学

要求有较清晰的认识； 具有团结协作、 和谐共事的团队精神。

(4) . 专业实践教学基地的配置

2016 年我校范汽车销售实训室已建成， 已满足汽车整车配件与营销专业学生校内实训的配置要求。

1	汽车整车一体化实训室	大榕树下面 18 号	实训用全新整车（新捷达 2 辆、威朗 1 辆）3 辆；汽车故障诊断仪 1 套；汽车龙门举升机 5 台；车间气路、汽车尾气抽排各 1 套；专业汽车底盘维修系统工具车 1 套；专业级发动机工作台 1 套；70 寸教学一体机 1 套；多媒体教学一体查询机(22 寸，实训室共用)；启动充电机 3 套；文件柜 4 个；多媒体教学设备 2 套及配套的检测设备检测工具等。
2	汽车空调一体化实训室	巾帽数一楼 6 号	主要含全新整车（新捷达）2 辆；半自动空调回收机 1 套；全自动空调回收机 1 套及其他配套的空调设备工具等。

（二）教学管理

（1）组织保障

1. 成立汽车整车配件与营销专业建设领导小组，全面负责专业建设的组织申报、过程管理、经费与质量监控。

2. 设立校企合作联络员，深度挖掘推进院校合作办学模式的改革创新，见效果、出成绩。

3. 成立专业建设指导委员会，为专业建设出谋划策，提高专业建设的科学性和合理性。

4. 成立专业教学督导组，负责专业管理督导、教学方法改革与推广、教学质量评价等。

5. 成立课程团队，全面负责课程教学改革、课程资源建设工作。

（2）制度保障

1. 立健全包括项目建设领导责任制度和项目负责人制度，做到机构落实、人员落实、责任落实、方案落实、资金落实、奖惩落实。

2. 建立健全包括专业建设管理、教学督导及教学检查、教师队伍建设、实训设施及基地建设、教学资源建设、教学质量考核、毕业

生就业指导等一系列制度，使专业建设的各个项目及各个环节都有规范的制度管理作支撑。

(3) 教学质量监控与评价

教学质量监控与评价采取思维一体评价体系，即教师自我评价、校内督导评价、学生反馈评价和临床第三方评价，从教学态度、教学内容、教学方法、教学效果等方面对每位教师进行量化评定。

汽车运用与维修专业核心课程标准

百色市财经职业技术学校《汽车保险与理赔》课程标准

一、导言

(一) 课程信息

课程名称	汽车保险与理赔	开课学部	工科教学部	授课学期	三
课程代码		授课层次	中职	课程性质	专业必修
课程类型	理实一体课	考核方式	考查	课程周学时	4
总学时	72	理论学时	36	实训学时	36
适用专业	汽车整车与配件营销、汽车运用与维修				

注：课程类型：理论课、实践课、理实一体课

考核方式：考试、考查

(二) 课程定位

本课程适用于汽车营销专业，它属于汽车营销专业的必修课程。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。

本课程以《汽车认识》、《汽车构造与配件》、《汽车检测与维修》、《汽车维修质量检验》为前续课程，后续课程为《汽车营销实务》等课程。

（三）课程设计思路

该课程是依据“汽车维修专业工作任务与职业能力分析表”中的“汽车保险与理赔实务”工作任务设置的。本课题的设计项目是以客户介绍推销保险、保险出单、定损、理赔、续保这一完整的过程来设置的，包括汽车保险的基本概述、汽车保险的合同、车辆定损、保险理赔、如何计算保险费等，结合案例分析对事故车辆的定损及理赔。该课题学习项目的排序是以汽车保险与理赔的介绍流程为依据而设置的，以此来设置本课程的学习任务及学习成果。

《汽车保险与理赔》课程是一门实践性非常强的学科，在教学环节上应多重视理论与实践相结合，应当大力开展案例教学、实验教学和实践教学。在此课程教学过程中，通过加强校企合作、加强校内实验实训室的管理等途径，采取工学结合，充分开发教学资源，向学生展示不同银行的汽车保险与理赔实战的操作流程；为学生提供汽车营销介绍保险阶段的模拟实战平台，为学生提供充分的实践机会。通过过程评价、知识评价和实践操作评价的形式来评定学生，体现学生对相关职业能力的掌握程度。课程教学评价是依照各项目的比例来评比的。

本课程以结合专业培养学生实践操作能力为需要，突出技

能、能力培养为主线来设计教学内容。教学的基本思路是要求学生了解汽车保险、理赔的基本原理和基本规定的基础上，依照每一工作任务涉及的内容设定应知、应会目标和鉴定标准，结合汽车保险、理赔的实际情况，在实践中运用汽车保险与理赔的相关知识，培养具体的实践操作能力。除了充分利用本校的实训基地，我们将积极考虑建设相关校外实训基地，组织学生到校外基地实习，为课程的实践教学提供真实的工程环境，锻炼学生的职业技能，引导学生形成良好的职业素养。与当地保险公司、汽车4S店等保持合作，带领学生参观、实习，现场体验汽车保险的承保、查勘、定损、核赔等各个相关环节，增加对课堂教学的直观认识。同时可以聘请保险公司、汽车4S店的相关从业人员，定期来校举办汽车保险与理赔方面的讲座，紧紧把握车险查勘定损、理赔的最新动向。

二、课程目标

通过工作任务引领的教学模式，根据课程培养目标以及社会和企业对汽车营销人才、汽车保险人才等的培养要求。综合汽车保险、理赔实际情况，首先构建起本课程的综合要求，即培养学生汽车保险与理赔的意识和法律技能；然后依照该培养目标，依照每一工作任务设置的内容应知、应会目标和鉴定标准；最后，根据具体课程的教学和实践技能的训练实现两类目标。学生应具备的技能包括：

基本技能：即从事汽车营销、汽车服务等行业所必须具备的基本

技能，主要包括汽车保险的基本险种，各个险种的承保范围，汽车保险的基本条款，汽车保险的基本流程，以及汽车保险理赔的流程、手续与应注意的事项。

专业技能：即运用汽车保险与理赔基础知识分析和解决实际生活中的相关纠纷，培养学生分析问题、解决问题的能力 and 实践操作能力，在实习中办理汽车保险的投保、退保、续保以及汽车理赔手续，形成自身的专业优势。

综合能力：指从事汽车保险与理赔专业工作、解决企业实际工作应具备综合能力，在实际工作中解决问题的思路和方法，培养自身的创新能力，发挥综合优势。

职业能力培养目标

1、应知目标

- 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、应会目标

1) 汽车保险基本险与附加险的区别，如何选择汽车保险险种

- 2) 在实务中能办理汽车保险的投保、退保、续保等手续

- 3) 在实务中能办理各类汽车理赔手续

4) 通过该课程学习，培养相关技能，拓宽专业优势。

三、课程内容和要求

1、课程主要内容说明

本课程总学时设计为 72，其中实践学时占将近二分之一。在课程教学实施中，由于采用工作任务为导向设置课程的教学项目，故在教学中是围绕实际工作任务和项目展开相关理论知识的教和学。

课程教学内容由理论教学和实践教学两大部分组成，本课程以汽车保险销售和理赔的流程为主线，首先介绍我国汽车保险现状以及汽车保险的种类，接着介绍了汽车投保、承保、理赔实务。根据实践教学的需要，以汽车保险的销售、索赔为主线，安排了包括汽车保险公司调查、汽车保险销售模拟、汽车保险理赔模拟在内的一系列技能训练项目。在理论与实践教学的顺序安排上，理论教学与实践教学交叉进行，理论联系实际，二者互相促进，同步提高，使学生在获取理论知识的同时，也得到了实践技能的训练。

2、课程组织安排说明

课程组织按照教、学、做的组织原则设计每个单元的教学环节，在每个单元中，通过任务驱动的方式完成相应的教学目标。教学方式结合案例教学法、学生讨论教学法、实践教学法等方式。根据校内实训环境的特征，在每个单元项目的教学中使用实训室环境进行理论实践一体化教学，在实训设备限制的情况下，使用

汽车仿真教学平台实施教学。

3、课程教学内容描述

(1) 教学单元和教学项目对应表

专业课程（含课内内实践）

序号	典型岗位的能力目标	学习情景（工作任务）	知识点学习	技能训练
1	了解保险的基础知识	风险管理和保险	4	4
2	熟悉汽车保险的市场营销	汽车保险的种类、费率和营销模式	4	4
3	熟悉汽车保险合同	保险的原则和合同的基本内容	8	8
4	掌握汽车保险的主要险种	交强险和基本险的保险责任、责任免除及赔偿限额	8	8
5	掌握汽车保险的承保和理赔实务	保险的投保、核保和理赔流程和方法	8	8
6	掌握汽车消费贷款保证保险	汽车消费贷款和保证保险的实务	4	4

四、实施建议

1 教材编写

1)、必须依据本课程标准编写教材，教材应充分体现任务引领、公司式班级模拟式组织教学的设计思想，把原来汽车保险与理赔课程按学科式教学模式，变成工作任务引领式教学模式，转入到本课程教材中，让学生在完成项目的过程中逐步提高职业能力，包括学生学习能力、团队工作能力、交际展示能力等。

2)、教材应将汽车保险与理赔职业活动，分解成若干典型的工作项目，按完成工作项目的需要和岗位操作规程，结合职业技能证书考证组织教材内容。

3)、教材应图文并茂，提高学生的学习兴趣和加深学生对汽车维修知识的理解和掌握。教材表达必须精炼、准确、科学。教材内容应体现先进性、通用性、实用性，要将本专业新技术、新工艺、新材料及时地纳入教材，使教材更贴近本专业的发展和实际需要。

2 教学建议

1)、在教学过程中，应立足于加强学生实际操作能力的培养。公司式班级模拟式组织教学的设计思想，以工作任务引领提高学生学习兴趣，激发学生的成就动机，培养学生的职业能力。

2)、本课程教学的关键是理论教学和实训教学的结合。在教学过程中，教师示范和学生

3)、在教学过程中，要应用多媒体、投影等教学资源辅助教学，提高学生的学习兴趣和加深学生对汽车保险知识的理解和掌握。

4)、在教学过程中，要重视本专业领域新技术、新工艺、新材料发展趋势，贴近生产实际。为学生提供职业生涯发展的空间，努力培养学生参与社会实践的创新精神和职业能力。

5)、教学过程中教师应积极引导提升职业素养，提高职业道德。

3 教学评价

1)、课程教学评价是以各项目的比例构成来评比。

2)、各项目评价采用过程评价、知识评价和实操评价的

形式来评定。对项目评价的重点要突出实践操作的评价，以此重点反映学生对相关项目的技能的掌握，并体现学生对相关职业能力的掌握程度；过程评价关注评价的多元性，结合课堂提问、学生作业、实训报告、教学参与程度和学习态度等情况综合评价学生成绩；知识评价结合职业技能鉴定对知识要求，同时考虑学生继续学习能力的培养来进行评定。

3)、应注重学生动手能力和实践中分析问题、解决问题能力的考核，对在学习和应用上有创新的学生应予特别鼓励，全面综合评价学生能力。

4 课程资源的开发与利用

1)、注重课程资源和现代化教学资源的开发和利用，同时，建议加强课程资源的开发，建立多媒体课程资源的数据库，实现跨学校多媒体资源的共享，以提高课程资源利用效率。

2)、进一步完善本专业开放实训中心，使之具备现场教学、实验实训、职业技能证书考证的功能，实现教学与实训合一、教学与培训合一、教学与考证合一，满足学生综合职业能力培养的要求。

3)、产学合作开发实验实训课程资源，充分利用本行业典型的生产企业的资源，进行产学合作，建立实习实训基地，实践“工学”交替，满足学生的实习实训，同时为学生的就业创造机会。

4)、积极开发和利用网络课程资源，充分利用诸如电子书籍、

电子期刊、数据库、数字图书馆、教育网站和电子论坛等网上信息资源，使教学从单一媒体向多种媒体转变；同时应积极创造条件搭建远程教学平台，扩大课程资源的交互空间。

百色市财经职业技术学校学校《汽车底盘构造与维修》课程标准

一、 导言

（一） 课程信息

课程名称	汽车底盘构造与维修	开课学部	工科教学部	授课学期	三
课程代码		授课层次	中职	课程性质	专业必修
课程类型	理实一体课	考核方式	考试	课程周学时	4
总学时	72	理论学时	38	实训学时	34
适用专业	汽车整车与配件营销				

注：课程类型：理论课、实践课、理实一体课

考核方式：考试、考查

（二） 课程定位

《汽车底盘构造与维修》是学生学习汽车基本结构和工作过程的入门课程，以培养学生熟悉汽车底盘各总成结构、工作过程、拆装、检测与调整、维护为主要目的，在整个专业课程体系中起

到承上启下的作用，为后续专业课程的学生和将来从事与汽车相关的工作打下必要的专业基础。

《汽车底盘构造与维修》课程是一门实践性较强的课程，对培养学生职业能力和职业素养起到很大的促进作用。如培养安全生产的意识、工具和设备安全与正确使用的能力；培养团队合作意识和良好的人际交往能力。

（二）课程设计思路

《汽车底盘构造与维修》课程设计的总体思路：打破只在教室传授的教学模式，转变为理论加实践相结合、基于工作过程的教学模式，以汽车维修企业对汽车底盘进行维修、保养的工作任务为对象，组织学生通过完成这些工作任务来学习相关的知识、培养相应的职业能力。

本课程的学习内容是根据汽车维修岗位中对汽车底盘维修保养所需的知识与技能、中等职业学校学生的认知特点、校内实训基地现有条件等而确定，课程内容突出对学生职业能力的训练，相关理论知识均与所要完成的工作任务有密切联系，但难度又不过大，充分考虑了中等职业教育对理论知识学习的需要，融合汽车修理工（中级）对知识、技能和态度的要求。

二、课程目标

（一）总体目标

《汽车底盘构造与维修》是汽车运用与维修专业的专业学习

领域的一门专业核心课、必修课。是校校合作开发的基于由纯理论授课模式向理论加实践相结合的模式转变的专业课，通过本课程的学习，使学生懂得汽车底盘的工作过程，能进行汽车底盘主要零部件的拆装，会对汽车底盘进行维护，可以分析简单的故障原因。

（二）教学目标

通过本课程的学习，学生能够完成离合器片的更换、变速器的检查与维护、四轮定位、车轮制动器的拆装与检查、制动液的更换、车轮转速传感器的更换、汽车底盘的保养。

第一，通过工作任务引领的项目活动，使学生能够掌握底盘各部件的拆解与装配工艺的基本知识和基本技能。包括底盘各总成的清洗、解体，零件的清洗、检验、修理，总成的装配调试等。

第二，通过学习，会正确使用和保养机工量具同时培养学生的专业兴趣，增强团队协作的能力。

第三，通过学习，使学生具备本专业技术人员所必须具备的底盘各部件的拆装工艺流程和调试技术要求，同时培养学生的专业兴趣，增强团队协作的能力。

3. 素质目标

（1）培养学生适应企业工作的良好业务素质和身心素质，具备一定的互联网和智能检测设备操作基础，增强学生的自主学习意识。

(2) 培养学生分析问题、解决问题和实际运用的能力。

(3) 培养学生自身可持续发展的能力，在转换岗位职业后在复杂变化的环境中重新获得新的职业知识与技能。

(4) 学生应具有较强的政治素质，具有合作精神和创新精神。

三、课程内容和要求

《汽车底盘构造与维修》课程内容与教学要求包括项目名称、子项目或学习任务、教学时数、教学重点、教学目标等 5 项内容。

课程内容与教学要求一览表

项目名称	子项目 或学习任务	教学 时数	教学重点	教学目标
汽车底盘概述	1.1 汽车底盘的组成、作用，总体布置形式；	4	1. 汽车底盘的基本组成和功用，总体布置形式；	(1) 能够熟练掌握底盘各总成及零部件的作用、结构、工作过程、相互间的连接关系；
	1.2 传动系的认识：认识离合器、变速器、万向传动装置、主减速器、差速器、半轴的安装位置，有什么作用；	4		
	1.3 转向系的认识：认识方向盘、转向器、转向传动机械的联接关系、安装位置。	4	3. 汽车底盘四大系统的主要总成名称、作用。	(3) 能够对各零件、总成进行检验、调整、修理或更换； (4) 能够掌握排除汽车底盘系统常见故障

	<p>1.4 行驶系的认识： 认识悬架、车轮、车架的名称、联接关系； 制动系的认识：认识制动器的分类，液压制动的组成、感受制动效果。</p>	4		的诊断与排除方法。
汽车转动系	2.1 离合器的检修	2	<p>传动系离合器、变速器、万向传动装置、主减速器、差速器、半轴的结构原理及故障诊断；</p>	<p>1. 懂得离合器的组成、工作过程；会进行离合器总成的拆装； 能对离合器零部件进行检查。 2. 能进行手动变速器的解体、看懂工作过程、检查、装配。 3. 理解自动变速器的试验、能检查自动变速器油及更换。 4. 会进行万向节、驱动桥的拆装、维护，能理解万向传动装置的检修以及以及故障分析。</p>
	2.2 手动变速器的检修	4		
	2.3 自动变速器	4		
	2.4 万向传动装置、驱动桥检修、传动系故障诊断	4		
汽车行驶系	3.1 悬架检修	4	<p>2. 会拆装检查减震器； 3. 能理解电控悬架、车架车桥的类型、作用、工作过程。能拆装汽</p>	<p>1. 懂得悬架的类型、判断方法、作用、组成； 2. 会拆检减震器； 3. 能理解电控悬架的类型、作用、工作过程。 4. 懂得车架的作用、类型、特点；能判断车</p>
	3.2 车架、车桥、车轮检修	4		

			车车轮并独立进行动平衡和四轮定位。	架的类型。 5. 能说清楚轮胎规格的含义；会拆装轮通顺，会对轮胎进行保养；能懂得四轮定位的意义、参数名称
汽车转向系	4.1 机械转向系、动力转向系	4	机械转向系、动力转向系的作用、组成、工作过程，会判断机械转向系的故障现象(方向盘自由行程过大、球头松动、异响等)；	1. 懂得机械转向系的作用、组成、工作过程，会判断机械转向系的故障现象(方向盘自由行程过大、球头松动、异响等)； 2. 能描述齿轮齿条式转向器的结构、工作过程； 3. 会在台架或整车上认识转向系各零部件的安装关系、转向柱的安全作用，会拆装齿轮齿条式转向器。
	4.2 转向系故障诊断	4		
汽车行驶系	制动系组成、工作过程	2	1、汽车制动系统组成、各总成安装位置；	1. 能叙述制动总泵、真空助力器的作用、工作过程； 2. 会测量制动踏板的行程； 3. 能正确检查真空助力器是否正常。 4. 能拆装、检查鼓式、盘式车轮制动器。
	制动总泵、真空助力器	2	2. 汽车制动系工作过程；	
	车轮制动器、制动管路	4	3. 汽车制动系相关的仪表、能正确操	

			纵各种制动装置	
汽车行驶系	ABS（防抱死系统）、EBD（制动力分配系统）、车身稳定控制系统	4	ABS（防抱死系统）、EBD（制动力分配系统）、车身稳定控制系统工作原理	懂得 ABS（防抱死系统）、EBD（制动力分配系统）、车身稳定控制系统的定义、作用、工作过程、仪表里的指示灯 能判断制动系常见故障的现象、一般的排除方法。
	制动系故障诊断	4		

四、教学实施建议

（一）教学建议和要求

1. 根据企业作业需要和实训教学实际，有针对性的制定合理的实训方案，提高实训的实效性。

2. 及时将各个小组实践的情况进行汇总之后，让所有同学交流，检查实训环节存在的不足并提出整改的意见，更好的增加大家各方面的知识与能力。

3. 注重对学生智能检测设备使用的培养，促进学校实训与企业实际作业无限接近。

4. 要引导学生自觉加强对汽车电器、底盘、发动机等知识的学习，加深对理论知识的理解，提高实践动手能力。总之，在教学过程中，我们还需要不断的反思，以促进教师的教和学生的学，使每位同学都能学到相应的知识和技能。

教学实施方案表

序号	教学内容（项目、情景）	建议采用的教学方法
1	汽车底盘概述	讲授法、任务驱动法、现场教学法
2	离合器的检修	讲授法、实训作业法
3	手动变速器的检修	讲授法、实训作业法
4	自动变速器	讲授法、情境教学法、现场教学法
5	万向传动装置	讲授法、实训作业法
6	主减器、差速器、半轴	讲授法、现场教学法
7	传动系故障诊断	讲授法、案例教学法
8	悬架	讲授法、实训作业法
9	车架	讲授法、现场教学法
10	车轮	讲授法、实训作业法、任务驱动法
11	车桥	讲授法、实训作业法
12	行驶系故障诊断	讲授法、案例教学法
13	机械转向系	讲授法、实训作业法
14	动力转向系	讲授法、案例教学法
15	转向系故障诊断	讲授法、案例教学法
16	制动系组成、工作过程	讲授法、现场教学法
17	制动总泵、真空助力器	讲授法、实训作业法、任务驱动法
18	车轮制动器	讲授法、实训作业法、任务驱动法
19	制动管路	讲授法、实训作业法、任务驱动法
20	ABS（防抱死系统）、EBD （制动力分配系统）、车 身稳定控制系统	讲授法、案例教学法
21	制动系故障诊断	讲授法、案例教学法

（二）教材及参考书选用

主教材、参考教材、多媒体教学设备、局域网教学系统、上网设备。

1. 主教材：《汽车底盘构造与维修》 宾绍崇主编 北京：机械工业出版社

2. 参考教材：《汽车构造》 张华李志强 王可维主编 上海：上海交通大学出版社

3. 建议自行编写校本教材，采用项目式教材。项目课程教材编写紧紧围绕高职教育的人才培养目标，以工作过程为导向，以能力培养为核心，到企业一线调研，与企业生产一线专家共同讨论编写大纲，使教材内容更贴近生产，更实用，更具有可操作性。

（三）实训的方式方法

指导教师使用企业项目单式作业系统的屏幕广播功能进行讲解演示，学生按照教师操作演示及要求进行实车操作及反复练习进行，并可获得及时的评估与反馈，在操作过程中，学生将亲手经历逐一完成汽车底盘构造与维修的每个项目。

百色市财经职业技术学校《汽车电子商务》课程标准

一、导言

课程信息

课程名称	汽车电子商务	开课学部	工科教学部	授课学期	四
课程代码		授课层次	中职	课程性质	专业必修
课程类型	理实一体课	考核方式	考查	课程周学时	4
总学时	72	理论学时	36	实训学时	36
适用专业	汽车整车与配件营销				

注：课程类型：理论课、实践课、理实一体课

考核方式：考试、考查

二、课程性质

本课程是中等职业学校汽车运用与维修专业的专业课程之一。主要研究和介绍电子商务的基本概念、模式、基本原理及其在汽车整车及配套企业、汽车流通企业、现代物流企业、汽车保险和租赁业中的应用。学习本课程要求学生熟悉计算机基本操作、计算机网络技术、管理学及市场营销学的基本原理。同时，只有在掌握了本课程的基本原理的基础上，学生才能准确地理解和把握汽车网络营销、汽车保险与理赔等其它课程的基本内容。学习电子商务基础，其重点应放在让学生理解和把握电子商务的基本概念和原理上，为学习其他专业管理课程打下良好的基础，同时，更应注重学生实际操作能力的培养和锻炼，为以后工作做好准备。

三、课程培养目标

根据本课程面对的工作任务和职业能力要求，要教给学生汽车企业电子商务运营与管理的相关知识，通过相关的实践和课内训练，使学生认识电子业务的流程，达到能够建设简单网站进行商务活动的目的。

（一）知识目标

掌握电子商务的基础知识，对电子商务框架有一个整体认识，了解汽车整车制造企业、营销流通企业、物流企业、保险企业和租赁企业的电子商务技术应用情况及相关知识、方法和技术，使学生对电子商务在汽车各行业中应用、发展有客观的、正确的认识。

（二）素质目标

能够自主学习新知识、新技术、新工艺；并通过各种媒体资源查找所需信息，不断积累实践经验。

（三）能力目标

让学生在掌握电子商务基本理论及电子商务在汽车各行业应用的基础上，学会开展基本的电子商务业务，把理论知识与现实的经营活动相结合，培养学生利用所学理论和方法解决生产经营中实际问题的能力。

四、与前后课程的联系

《汽车电子商务》课程的先修课程是《经济学基础》、《汽车

营销与服务》、《企业管理基础知识》等课程。后续课程为《汽车营销与服务》。

五、课程内容标准和要求

序号	单元与课题	教学内容	教学要求	教学方法	课时
1	电子商务概论	<p>(1) 电子商务的概念和定义；</p> <p>(2) 电子商务的特征和分类；</p> <p>(3) 电子商务的功能、发展方向和趋势；</p> <p>(4) 电子商务的基本流程；</p> <p>(5) 电子商务发展规划。</p>	<p>简单叙述电子商务的概念和定义；正确描述电子商务的特征和分类；正确描述电子商务的功能、发展方向和趋势。会分析电子商务的基本流程；会表述电子商务的相关内容；在进行电子商务发展规划时，可以对规划内容的合理性做出初步判断，并且能够提出建设性意见。</p>	讲授法、讨论法、读书指导法	10
2	电子商务系统	<p>(1) 电子商务建设的运行环境和各系统所涉及的方向；</p> <p>(2) 电子商务系统的构成和内容；</p> <p>(3) 电子商务各系统在建设时应该考虑的问题；</p> <p>(4) 电子商务系统建设与维护的方法；</p> <p>(5) 电子商务系统建设时具有管理和控制的能力。</p>	<p>简单叙述电子商务建设所采用的运行环境；简单叙述电子商务各系统所涉及的方向；正确描述电子商务系统的构成和内容。在进行电子商务系统建设时会分析系统建设的合理性；会表述电子商务各系统在建设时应该考虑的问题；掌握电子商务系统建设与维护的方法，进行电子商务系统建设时具有管理和控制的能力。</p>	讲授法、讨论法、读书指导法	18
3	汽车整车及配套企业电子商务应用	<p>(1) 生产企业的生产经营管理过程；</p> <p>(2) 生产企业在配套产品与售后服务的改进与提高方式；</p> <p>(3) 配套产品网上采购过程、采购的优势与意义。</p> <p>(4) 有效信息内部管理；</p> <p>(5) 现代化手段对客户进行跟踪和服务并寻找有效的营销方法。</p>	<p>简单叙述生产企业的生产经营管理过程；简单叙述生产企业在配套产品与售后服务的改进与提高方式；正确描述配套产品的网上采购过程、采购的优势与意义。会分析有效的信息进行内部管理，产品的开发，合理安排生产，控制生产过程；利用现代化手段对客户进行跟踪和服务并寻找有效的营销方法。</p>	案例教学法、讲授法、讨论法	14

序号	单元与课题	教学内容	教学要求	教学方法	课时
4	汽车流通企业的电子商务应用	<p>(1) 汽车销售业务中电子商务的应用；</p> <p>(2) 应用电子商务提高维修业的服务水平；</p> <p>(3) 应用电子商务提高配件的流通效率；</p> <p>(4) 应用电子商务建立长期高效的服务体系。</p> <p>(5) 电子商务在汽车流通各环节的应用及其特点；</p> <p>(6) 汽车流通企业电子商务应用的基本格式及流程。</p>	<p>了解汽车销售业务的发展及走电子商务之路的必然性；了解汽车销售业务中电子商务的应用；掌握如何应用电子商务提高维修业的服务水平，如何应用电子商务提高配件的流通效率以及在客户及产品管理中，应用电子商务建立长期高效的服务体系。了解汽车流通企业的发展及其特点；会表述电子商务在汽车流通各环节的应用及其特点；会分析汽车流通企业电子商务应用的基本格式及流程。</p>	案例教学法、讲授法、讨论法	14
5	现代物流企业的电子商务应用	<p>(1) 物流的概念、发展概况以及功能和作用；</p> <p>(2) 电子商务物流的概念、内容和作用；</p> <p>(3) 供应链的概念、带来的变革及与电子商务的相互作用及影响；</p> <p>(4) 电子商务对供应链管理的作用；</p> <p>(5) 电子商务条件下物流业的发展策略；</p> <p>(6) 不同类型企业电子商务与物流的特点；</p> <p>(7) 电子商务物流和电子商务条件下物流模式。</p>	<p>简单叙述物流概念、物流的发展概况以及功能和作用；简单叙述电子商务物流的概念、电子商务物流的内容和作用；简单叙述供应链的概念及供应链管理带来的变革；正确描述与电子商务的相互作用及影响；正确描述电子商务对供应链管理的作用。会分析电子商务条件下物流业的发展策略；会表述不同类型企业电子商务与物流的特点；能够分析选用电子商务物流和电子商务条件下物流模式。</p>	任务驱动法、讲授法、讨论法	10

序号	单元与课题	教学内容	教学要求	教学方法	课时
6	汽车保险和租赁业的电子商务应用	(1) 汽车保险和理赔的概念和种类; (2) 汽车投保的选择; (3) 汽车租赁的概念、类别和经营模式; (4) 汽车投保、理赔流程; (5) 汽车租赁业开业条件 (6) 车辆出险定损和理赔和程序及内容; (7) 汽车保险电子商务作业流程; (8) 汽车租赁业经营管理的主要过程与内容; (9) 汽车保险电子商务软件的使用方法; (10) 汽车租赁业项目的办理筹办手续。	简单叙述汽车保险和理赔的概念和种类; 简单叙述熟悉汽车投保的选择; 简单叙述汽车租赁的概念、类别和经营模式; 正确描述汽车投保和理赔的流程; 正确描述汽车租赁业的开业条件。会分析车辆出险定损和理赔和程序及内容; 会表述汽车保险电子商务作业流程; 会表述汽车租赁业经营管理的主要过程与内容; 掌握汽车保险电子商务软件的使用方法; 能够进行汽车租赁业项目的谁和办理筹办手续; 会使用汽车电子商务软件。	项目教学法、讲授法、讨论法	6
合 计					72

六、教学实施建议

(一) 推荐教材

《汽车电子商务》，李富仓主编，人民交通出版社，书号：ISBN

978-7-114-05758-8

(二) 教学参考资料

1. 宋文官. 电子商务实用教程(第三版)[M]. 北京: 高等教育出版社, 2007

2. 汪 治等. 电子商务应用[M]. 大连: 东北财经大学出版社, 2006

3. 瞿彭志等. 网络营销(第二版)[M]. 北京: 高等教育出版社, 2004

4. 冯英健. 网络营销基础与实践(第二版)[M]. 北京: 清华大学出版社, 2004

5. 邓少灵等. 网络营销理论与实践[M]. 北京: 人民交通出版社, 2006

（三）教师素质要求

1. 丰富和完善传统的课堂讲授方式

在课堂讲授课上，教师要注意把握“教师是导演和学生是演员”的角色定位，注意让问题驱动学生思维。我们常犯的错误是，教师成了演员，学生成了观众，导致学生缺乏参与学习的主动性。要留给学生一定思考的时间和空间，采用与教学内容相适应的灵活多变的讲授方法：典型问题评价或讨论法，同类问题的归纳法，能够产生对知识总结和联想的图解法，这些方法都有利于调动学生进行主动学习，并以简明的形式理清思路。

2. 担任本课程教学指导教师应具有丰富的电子商务工作经验，具有一定的教学经验并且需要有较强的责任心。

（四）教学场地、设施要求

	硬件配置	软件配置
电子商务实验室	1、计算机 50 台	1、国家职业资格电子商务师实验室软件
	2、服务器 1 台、交换机 3 台	2、杀毒软件一套
	3、投影仪 1 台	3、教学王软件
	4、主控制台 1 台	
机房应网络化并与 Internet 连接		

（五）课程考核方式与标准

1. 课程考核方式

本课程考核采用平时成绩与期末试卷相结合的方式，其中平时成绩占总分的 40%，期末试卷成绩占总分的 60%，课程总成绩为百分制，60 分以上（包括 60 分）算合格。

2. 课程考核标准

（1）平时成绩考核标准

序号	考评项目	考核内容及标准	考评方法	分值
1	组织纪律	缺勤一次扣 2 分，3 次迟到（或早退）按一次缺勤计算，其他违纪酌情扣分	教师及组长评定	10 分

2	笔记作业	认真做好笔记，完成作业。笔记分两次评定，缺少一次扣 2 分，作业缺交一次扣 2 分	教师评定	10 分
3	单元练习	认真参加单元练习，积极参加网上讨论活动，主动开展自我学习	教师及组长评定	20 分
合计				40 分

(2) 期末试卷考核内容及评分标准

期末试卷包括选择题、判断题、填空题、问答题和案例分析五大项，占总分 60%。具体要求如下：

序号	题型	要求
1	选择题	这部分是客观题，要求选择正确
2	判断题	这部分是客观题，要求选择正确
3	填空题	这部分是客观题，要求选择正确
4	问答题	阐述简洁、清晰，会画业务流程图
5	案例分析	能够运用知识，分析问题，解决问题，学以致用。
其他要求		
(1) 闭卷考试，不得携带书本及其他纸介质参考资料。 (2) 卷面书写整齐，绘图正确，清晰。 (3) 严格遵守学校教务考试制度，杜绝作弊、抄袭。		

百色市财经职业技术学校

《汽车发动机构造与维修》课程标准

一、 导言

(一) 课程信息

课程名称	汽车发动机构造与维修 (一)	开课学部	工科教学部	授课学期	二
课程代码		授课层次	中职	课程性质	专业必修
课程类型	理实一体课	考核方式	考试	课程周学时	4
总学时	72	理论学时	40	实训学时	32
适用专业	汽车整车与配件营销				

注：课程类型：理论课、实践课、理实一体课

考核方式：考试、考查

(二) 课程定位

《汽车发动机构造与维修（一）》是学生学习汽车基本结构和工作过程的入门课程，以培养学生熟悉汽车发动机各总成结构、工作过程、拆装、测量、维护为主要目的，在整个专业课程体系中起到承上启下的作用，为后续专业课程的学生和将来从事与汽车相关的工作打下必要的专业基础。

《汽车发动机构造与维修（一）》课程是一门实践性较强的课程，对培养学生职业能力和职业素养起到很大的促进作用。如培养安全生产的意识、工具和设备安全与正确使用的能力；培养

团队合作意识和良好的人际交往能力。

前导课程：《汽车基础》

后续课程：《汽车发动机构造与维修（二）》

（二）课程思路

《汽车发动机构造与维修（一）》课程设计的总体思路：打破只在教室传授的教学模式，转变为理论加实践相结合、基于工作过程的教学模式，以汽车维修企业对汽车发动机进行维修、保养的工作任务为对象，组织学生通过完成这些工作任务来学习相关的知识、培养相应的职业能力。

本课程的学习内容是根据汽车维修岗位中对汽车发动机维修保养所需的知识与技能、中等职业学校学生的认知特点、校内实训基地现有条件等而确定，课程内容突出对学生职业能力的训练，相关理论知识均与所要完成的工作任务有密切联系，但难度又不能过大，充分考虑了中等职业教育对理论知识学习的需要，融合汽车修理工（中级）对知识、技能和态度的要求。

二、课程目标

（一）总体目标

经过课程学习，学生应该能够完成配气机构的拆装与检查、正时皮带的更换、曲柄连杆机构的拆装与测量、机油的检查及更换、冷却液的检查及更换、气缸压力测试及分析判断。

第一，通过工作任务引领的项目活动，使学生能够掌握发动机各部件的拆解与装配工艺的基本知识和基本技能。包括发动机

各总成的零件的清洗、检验（测量）、修理，总成的装配调试等。

第二，通过学习，会正确熟练使用工、量具，同时培养学生的对专业兴趣。

第三，通过学习，使学生具备本专业技术人员所必须具备的发动机各部件的拆装工艺流程和检测技术要求，在培养学生专业兴趣的同时，增强团队协作的能力。

（二）教学目标

1. 知识目标

（1）能够熟练掌握发动机各总成及零部件的作用、结构、工作过程、相互间的连接关系；

（2）能够正确掌握各总成的拆装步骤，方法和技术要求；

（3）能够对各零件、总成进行检验、调整、修理或更换；

（4）能够掌握发动机常见故障的诊断与排除方法。

2. 能力目标

（1）初步具备自主学习新技术的能力；

（2）具有较强的质量意识和客户意识；

（3）具有小组团结合作的能力；

（4）具有良好的心理素质和克服困难的能力。

3. 素质目标

（1）培养学生适应工作的好业务素质和身心素质，团结协作的，具备一定的开店基础，增强学生的自主创业意识。

（2）培养学生分析问题、解决问题和实际运用的能力。

(3) 培养学生自身可持续发展的能力，在转换岗位职业后在复杂变化的环境中重新获得新的职业知识与技能。

(4) 学生应具有较强的政治素质，具有合作精神和创新精神。

三、课程内容和要求

教学学时数分配见表 1.1 所示

表 1.1 教学内容与学时分配

序号	教学内容（项目、情景）	理论学时	实践学时	其它学时 （用括号 具体说明）	合计
1	发动机总体结构 认识	2	2		4
2	配气机构	20	4		24
3	曲柄连杆机构	26	6		32
4	润滑系	6	2		8
5	冷却系	6	2		8
6	发动机气缸压力 测试	2	2		4
				4（机 动）	4
合 计		62	18	4（机 动）	84
百分比		73.81 %	21.43%	4.76%	10 0%

四、教学实施建议

（一）教学建议和要求

1. 根据市场需要和实训教学实际，有针对性的制定合理的实训方案，提高实训的实效性。

2. 及时将各个小组实践的情况进行汇总之后，让所有同学交流，检查实训环节存在的不足并提出整改的意见，更好的增加大家各方面的知识与能力。

3. 注重对学生网络功能使用的培养，促进电子商务相关课程的教学。

4. 要引导学生自觉加强对营销、商务、管理等知识的学习，加深对理论知识的理解，提高实践动手能力。总之，在教学过程中，我们还需要不断的反思，以促进教师的教和学生的学，使每位同学都能学到相应的知识和技能。

针对具体的教学内容和教学需要则需采用不同的教学方法，下表为本课程各教学内容建议采用的教学方法。

表 1.2 各教学内容建议采用的教学方法

序号	教学内容（项目、情景）	建议采用的教学方法
1	总体结构认识	讲授法、任务驱动法、现场教学法、实训作业法
2	配气机构	讲授法、任务驱动法、现场教学法、实训作业法
3	曲柄连杆机构	讲授法、任务驱动法、现场教学法、实训作业法
4	润滑系	讲授法、任务驱动法、现场教学法、

		实训作业法
5	冷却系	讲授法、任务驱动法、现场教学法、实训作业法
6	气缸压力测试	讲授法、任务驱动法、现场教学法、实训作业法

(二) 教材及参考书选用

主教材、参考教材、多媒体教学设备、局域网教学系统、上网设备。

1. 主教材：《汽车发动机构造与维修》祖国海 中国劳动保障出版社

2. 参考教材：《汽车发动机构造与维修》

作者：李全利

出版社：电子工业出版社

3. 建议自行编写校本教材，采用项目式教材。项目课程教材编写紧紧围绕高职教育的人才培养目标，以工作过程为导向，以能力培养为核心，到企业一线调研，与企业生产一线专家共同讨论编写大纲，使教材内容更贴近生产，更实用，更具有可操作性。

(三) 实训的方式方法

内容	发动机总体结构认识	学 时	4
教学目标			
1、能独立说出发动机前、后、左、右四个方位； 2、对照实物，能完整说出并指出发动机两大机构、五大系统的各个零部件。			
教学内容			

1、发动机机外部零件的名称、安装位置、作用、外形； 2、发动机的前后左右方向，缸数； 3、发动机的 12 个术语的意义； 4、发动机的基本工作原理。
教学方法建议与说明（方法、手段、教学做一体等）
PPT、视频、实物教学 1、采用理论教学和实训教学分开，理论教学在教室上，实训课在发动机实训室上； 2、理论教学要配合视频，让学生通过视频更好的理解发动机的组成、作用、工作原理及专业术语； 3、实训课主要是在发动机台架和发动机若干散件上进行。
考核与评价方式
1、完成工作任务单；2、教师抽考。 考核评价方式：学生对照发动机实物，能独立完整说出并指出发动机两大机构、五大系统的各个零部件。
教学辅助材料
一台完整的发动机台架、一台发动机的若干散件、教学视频、多媒体课件

百色市财经职业技术学校学校《汽车机械基础》课程标准

一、导言

（一）课程信息

课程名称	汽车机械基础	开课学部	工科教学部	授课学期	一
课程代码		授课层次	中职	课程性质	专业选修
课程类型	理论课	考核方式	考查	课程周学时	4
总学时	72	理论学时	72	实训学时	0
适用专业	汽车整车与配件营销				

注：课程类型：理论课、实践课、理实一体课

考核方式：考试、考查

（二）课程定位

《汽车机械基础》本课程是中职汽车运用与维修专业一门核心课程，同时也是本专业的一门先修课程，以识图、工量具使用、受力分析、材料选用、掌握各种机械传动为基本任务，为后续专业课程（发动机故障诊断与维修、汽车底盘的检修、汽车电气设备检测与维修、车身损坏分析与修复、汽车空调的检修等专业课程）打下基础。因此，它在整个专业课程的学习中占有非常重要的地位，培养学生具有一定机械认知和应用能力，着重基本知识、基本理论和基本方法，同时培养学生分析解决问题的能力及严谨的工作作风，为企业培养实用性人才。

（二）课程设计思路

第一，本课程标准设计遵循以能力为本位、以职业实践为主线、以项目教学为主体的核心思想。首先，作为课程的基础，它能够为后续的专业课程打下坚实的基础。

第二，以行业调研和邀请行业专家对汽车运用与维修专业所涵盖的岗位群进行典型工作任务和职业能力分析的结论为依据进行编写，它的内容涉及面要广但不应太深，应能包含该课程涉及到的有关汽车上使用的理论知识。

第三，在确定本课程内容与要求时，充分考虑到劳动和社会保障部门对中级汽车修理工、钣金工等职业资格证书考核的要

求以及交通部对修理工、钣金工等从业资格证的考核要求，力求使本课程内容结合汽车运用与维修各工种考证的相关内容和要求。

第四，采用任务引领型的课程结构，以每个项目以具体工作任务引出必须的课程理论，并针对中职学生对事物的感知往往只凭直觉上的好恶的认知特点，在内容的安排上它的理论性不能太强，要能与汽车的基本结构和相关实物相联系，注重知识的实用性与趣味性。

第五，作为一门汽车运用与维修专业的基础课程，它要具有专业指导性。在此条件下，本课程主要以八个阶段性的任务展开：①识读汽车零件图及装配图、②汽车的运动及受力分析、③认识汽车常用机构、④认识机械传动、⑤认识汽车上的常用联接、⑥认识液压传动基础、⑦认识汽车工程材料、⑧汽车维修工具、量具的使用，而在每一项目中都是以汽车作为分析和研究的对象，使学生在学习中时刻在对自己的专业有所认识和了解，以此来尽量全面的、有针对性的开展教学活动。

第六，本课程建议课时为 72 课时。

二、课程目标

（一）总体目标

本课程在教学过程中，结合学生和本专业实际，运用多媒体教学和现场参观、汽车零件部件拆装等教学手段和方法，使学生对汽车机械基础教学内容有一个基本的理解和掌握。通过本课

程的学习，使学生能够正确解决机械设备中具有共性的工程问题，培养学生将来在生产现场管理中所需的严谨的工作作风、分析问题解决问题的能力、团队合作能力、与人沟通交流的能力以及创业精神和创新意识。

（二）教学目标

1. 知识目标

（1）能熟练地运用力系平衡条件求解简单力系的平衡问题。

（2）掌握零部件的受力分析和强度计算方法。

（3）熟悉常用机构、常用机械传动及通用零部件的工作原理、特点、应用、结构和标准，掌握常用机构、常用机械传动和通用零部件的选用和基本设计方法，具备正确分析、使用和维护机械的能力，初步具有设计简单机械传动装置的能力。

（4）具有与本课程有关的解题、运算、绘图能力和应用标准、手册、图册等有关技术资料的能力。

（5）初步具备分析设计简单液压系统的能力。

2. 能力目标

（1）掌握机械制图基本知识，具备一定的识图能力，并可根据图样进行汽车零件的检验，修配，进行总成和部件的正确拆卸和装配。对绘图能力的要求可相应降低。

（2）掌握金属材料、非金属材料及汽车运行材料的分类、品种、规格、使用特性、牌号和发展趋势。能识别常用金属材料牌号、初步具备分析非金属材料特性和应用状况的能力及提高材

料性能的方法。掌握选择、使用汽车运行材料的技能，能对在用润滑油的质量进行监测评估。

(3) 掌握各种机械传动，如带传动、链传动、齿轮传动、凸轮机构、四杆机构、螺纹连接、键连接等在汽车上的应用以及它们的运动特性、结构特点和工作原理。

(4) 掌握液压传动的工作原理，了解汽车常用的液压回路、液压元件，初步能分析汽车液压元件常见故障。

(5) 通过师生、学生彼此之间的讨论、合作，培养学生表达能力和人际沟通能力，让学生能从维修案例中寻找共性举一反三，不断积累汽车维修经验将来毕业后能胜任岗位要求，又能适应汽车运用与维修市场的变化和发展需要。

(6) 能正确使用各种常用维修工具、量具。

3. 素质目标

(1) 培养学生具备机械基础知识。

(2) 培养学生分析问题、解决问题和实际运用的能力。

(3) 培养学生自身可持续发展的能力，在转换岗位职业后在复杂变化的环境中重新获得新的职业知识与技能。

(4) 学生应具有较强的政治素质，具有合作精神和创新精神。

三、课程内容和要求

《汽车机械基础》课程内容与教学要求包括项目名称、子项目或学习任务、教学时数、教学重点、教学目标等 5 项内容。

课程内容与教学要求一览表

序号	学习项目	课程内容及教学要求	考核内容	建议课时
1	工程力学	<ol style="list-style-type: none"> 1. 静力学基础 2. 平面汇交力矩 3. 力矩与平面力偶系 4. 平面任意力系 5. 摩擦 6. 刚体定轴转动 7. 材料力学基础 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 静力学基本原理, 2. 平面汇交力系的合成, 3. 平面力偶系的合成与平衡条件, 4. 平面任意力系向一点的简化, 5 摩擦角 6 转向惯量 7. 拉伸和压缩 	14
2	液压传动	<ol style="list-style-type: none"> 1. 液压传动基本概念, 2. 压力控制回路及其主要元件, 3. 速度控制回路及其主要元件, 4. 方向控制回路及其主要元件, 5. 典型液压传动系统实例 6. 液压系统的维护和常见故障的排除, 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 液压传动的几个基本概念 2. 压力控制回路的主要元件 3. 速度控制回路的主要元件 4 方向控制回路的主要元件 	20
3	汽车材料	<ol style="list-style-type: none"> 1. 汽车常用金属材料, 2. 汽车运用材料 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 汽车常用碳素钢、铸钢及其热处理, 2. 汽车常用合金钢, 3. 汽车常用铸铁, 4. 汽车用燃料, 5. 汽车用润滑材料 	14

4	机械零件	1. 平面连杆机构 2. 凸轮机构 3. 连接 4. 带传动和链传动 5. 齿轮传动和蜗杆传动, 6. 轴和轴承	1. 机构的组成 2. 汽车常用凸轮机构及其从动件的常用运动规律 3. 汽车常用螺纹连接, 4. 齿轮传动及其在汽车中的应用 5. 滑动与滚动轴承在汽车中的运用。	20
其他		机 动		1
		考 核、评 价		2
合 计				72

四、教学实施建议

(一) 教学建议和要求

1. “教、学、做”理实一体化教学，加强学生实际操作能力的培养，采用任务驱动型项目教学，完成课程的理论学习和技能训练。

2. 在教学过程中，理论联系实际，重视实物直观教学，并紧密结合职业资格证书和上岗证的考核要求。

3. “分小组”教学，每个班级分成若干小组，每组 4-6 人。

4. “任务工单”教学，工作过程以详细的引导文列出，制成工单形式，让学生在设定的工作环境下主动参与实际操作过程。

教学实施方案表

序号	项目名称	教学实训条件	教学模式与教学方法	考核与评价方法	学时
----	------	--------	-----------	---------	----

一	工程力学	PPT 课件、汽车零件、视频	1 案例教学法 2. 分组讨论法	(1) 在教学中, 采用以形成性评价为主的包括阶段性评价、过程性评价、目标评价、项目评价等评价方法。(2) 教学评价内容向多元化发展, 评价方式中注重学生平时学习过程。通过课堂表现、学生实训成绩、考查测验等, 综合评价学生的成绩。(3) 教学评价以能力为核心, 注重对学生知识运用的能力和分析问题、解决问题的能力考核。(4) 具体分值: 平时测试: 30%; 期末测试: 70%	14
二	液压传动				20
三	汽车材料				14
四	机械零件				20

(二) 教材及参考书选用

主教材、参考教材、多媒体教学设备、局域网教学系统、上网设备。

1. 主教材:《汽车维修基础》 郑世界主编 四川大学
2. 参考教材:《汽车机械基础》孙杰主编 机械工业出版社
3. 建议自行编写校本教材, 采用项目式教材。项目课程教材编写紧紧围绕高职教育的人才培养目标, 以工作过程为导向, 以能力培养为核心, 到企业一线调研, 与企业生产一线专家共同讨论编写大纲, 使教材内容更贴近生产, 更实用, 更具有可操作性。

百色市财经职业技术学校《汽车机械识图》课程标准

一、 导言

(一) 课程信息

课程名称	汽车机械制图	开课学部	工科教学部	授课学期	一
课程代码		授课层次	中职	课程性质	专业必修
课程类型	理论课	考核方式	考试	课程周学时	4
总学时	68	理论学时	68	实训学时	
适用专业	汽车整车与配件营销				

注：课程类型：理论课、实践课、理实一体课

考核方式：考试、考查

(二) 课程定位

《汽车机械识图》为全国中等职业技术学校汽车运用与维修专业基础课，通过本课程的学习，使学生掌握汽车机械识图的基本知识、基本投影理论和有关国家标准，熟悉基本绘图知识和技能，重点培养学生的识图能力，能读懂较复杂的汽车机械零件图和机构部件的装配图，结合专业实际情况绘制简单的零件图。

(二) 课程设计思路

本课程从应用的角度出发，基于工作过程采取“阶段性、梯次递进”的由简到难的原则，以学习领域为平台，以学习情境为

主线，以项目为导向，以典型工作任务为驱动，设立课程教学项目，通过教师指导学生开展自主学习完成工作任务或项目，驱动对象，实现对工作过程的认识和对完成工作任务的体验，从而形成职业岗位能力。

二、课程目标

（一）总体目标

通过本课程的学习，掌握机械制图的基本知识与技能、正投影法及基本及体的视图、轴测图、组合体、图样的基本表示法、零件与部件的表达、机械图样中的技术要求、零件图识读、装配图识读等。

（二）教学目标

1. 知识目标

- （1）熟悉图样的基本知识和常用几何作图的方法。
- （2）熟悉投影法的基本概念、基本理论，掌握投影作图的基本方法。
- （3）掌握机件形状常用的表达方法，了解第三角投影。
- （4）掌握零件图的概念、视图选择、尺寸标注、技术要求。
- （5）掌握公差与配合的概念、内容、代号及其标注。
- （6）熟悉常用零件的画法，了解焊接图和展开图的画法（汽车钣金模块的学生应掌握展开图和焊接图的画法）。
- （7）掌握装配图的概念、内容。

2. 能力目标

- (1) 能够独立完成汽车零部件制图及尺寸标注。
- (2) 能够识读较复杂的零件图和绘制简单的零件图。
- (3) 能够识读汽车部件的装配图。
- (4) 能够计算轴孔配合公差与配合。

3. 素质目标

(1) 培养学生具备一定的制图基础，增强学生的汽车识图意识。

(2) 培养学生分析问题、解决问题和实际运用的能力。

(3) 培养学生自身可持续发展的能力，在转换岗位职业后在复杂变化的环境中重新获得新的职业知识与技能。

(4) 学生应具有较强的政治素质，具有合作精神和创新精神。

三、课程内容和要求

《汽车机械识图》课程内容与教学要求包括项目名称、子项目或学习任务、教学时数、教学重点、教学目标等 5 项内容。

课程内容与教学要求一览表

项目名称	子项目 或学习任务	教学 时数	教学重点	教学目标
	任务 1: 制图的基本规定	2	1. 制图的基本规定	熟悉图样的基本
	任务 2: 绘图工具及其使用	2	2. 绘图工具及其使用	

1. 制图的基本知识与技能	任务 3: 尺寸注法检	2	3. 尺寸注法检 4. 平面图形的画法 5. 绘图的方法与步骤	知识和常用几何作图的方法, 能够根据制图规定, 利用绘图工具绘制平面图, 并且能够按照国标标注尺寸。
	任务 4: 平面图形的画法	2		
	任务 5: 绘图的方法与步骤	2		
2. 正投影法及基本体的视图	任务 1: 正投影法的基本原理	2	1. 正投影法的基本原理 2. 立体表面上点、线、面的投影分析 3. 基本体的视图及尺寸标注 4. 立体表面上点、线、面的投影分析 5. 切割体的绘制与识读	熟悉投影法的基本概念、基本理论, 掌握投影作图的基本方法, 能够利用投影绘制汽车零件图。
	任务 2: 立体表面上点、线、面的投影分析	2		
	任务 3: 基本体的视图及尺寸标注	2		
	任务 4: 立体表面上点、线、面的投影分析	2		
	任务 5: 切割体的绘制与识读	2		
3. 轴测图	任务 1: 轴测图的基本知识	2	1. 轴测图的基本知识 2. 正等轴测图 3. 斜二轴测图 4. 轴测草图的画法	掌握轴测图的基本知识与不同的轴轴测图绘制
	任务 2: 正等轴测图	2		
	任务 3: 斜二轴测图	2		
	任务 4: 轴测图的选择与轴测草图的画法	4		
4. 组合体	任务 1: 组合体的组合形式	2	1. 组合体的组合形式 2. 组合体视图的画法	具备组合体绘图、标注尺寸能力
	任务 2: 组合体视图的画法	2		

	任务 3: 组合体的尺寸标注	2	3. 组合体的尺寸标注	
	任务 4: 读组合体视图	2	4. 读组合体视图	
5. 图样的基本表示法	任务: 1. 机件外部形状的表达——视图	4	1. 机件外部形状的表达——视图	能够利用简化画法绘制汽车零件、用不同的形状的表达机件面
	2. 机件内部形状的表达——剖视图	4	2. 机件内部形状的表达——剖视图	
	3. 机件断面形状的表达——断面图	4	3. 机件断面形状的表达——断面图	
	4. 机件局部细小结构的表达——局部放大图	4	4. 机件局部细小结构的表达——局部放大图	
	5. 常用简化画法	4	5. 常用简化画法	
6. 常用件的特殊表示法	任务: 1. 螺纹及螺纹坚固件	2	1. 螺纹及螺纹坚固件	掌握常用件的特殊表示法
	2. 齿轮	2	2. 齿轮	
	3. 键和销	2	3. 键和销	
	4. 弹簧	2	4. 弹簧	
	5. 滚动轴承	2	5. 滚动轴承	
	6. 中心孔	2	6. 中心孔	
7. 零件与部件的表达	任务: 1. 零件图和装配图的基本知识	2	1. 零件图和装配图的基本知识	掌握零件图和装配图的画法与标注及序号装配件的尺寸和明细栏
	2. 零件结构形状的表达	2	2. 零件结构形状的表达	
	3. 零件图的尺寸标注	2	3. 零件图的尺寸标注	
	4. 装配图画法的基本规定和特殊表达方法	2	4. 装配图画法的	
	5. 标注及序号装配件的	2		

	尺寸和明细栏 6. 常见的零件工艺结构和装配结构	2	基本规定和特殊表达方法 5. 标注及序号装配件的尺寸和明细栏	
--	-----------------------------	---	-----------------------------------	--

四、教学实施建议

(一) 教学建议和要求

1. 根据专业要求和教学实际，有针对性的制定合理的教学方案，提高教学的实效性。

2. 及时将各个学生学习情况进行汇总，检查教育学习环节存在的不足并提出整改的意见，更好的增加大家各方面的知识与能力。

3. 注重对学生识图、绘图能力的培养，为后期学生学习其他专业课程打下良好的基础。

4. 要引导学生自觉加强对汽车识图、制图、装配等知识的学习，加深对汽车零配件的理解。总之，在教学过程中，我们还需要不断的反思，以促进教师的教和学生的学，使每位同学都能学到相应的知识和技能。

教学实施方案表

序号	项目名称	教学条件	教学模式与教学方法	考核与评价方法	学时
一	1. 制图的基本知识与技能	PPT 课件、制图、绘图	1 案例教学法 2. 任务驱动法	考核与评价多元化，终结性评价与过程性评价相结合，老师	8
二	2. 正投影法及基本体的视图				8

三	3. 轴测图	图工具		评价与学生评价相结合，并以过程性评价为主。 即教学效果分别从职业素养养成（30~40%）、项目计划（10%）、项目实施（60~80%）、项目	8
四	4. 组合体				8
五	5. 图样的基本表示法				8
六	6. 常用件的特殊表示法				8
七	7. 零件与部件的表达				8

（二）教材及参考书选用

主教材、参考教材、多媒体教学设备、局域网教学系统、上网设备。

1. 主教材：《汽车识图》 乌福尧主编 江苏教育

2. 参考教材：《汽车识图》 柳阳明主编 机械工业出版社

3. 建议自行编写校本教材，采用项目式教材。项目课程教材编写紧紧围绕高职教育的人才培养目标，以工作过程为导向，以能力培养为核心，到企业一线调研，与企业生产一线专家共同讨论编写大纲，使教材内容更贴近生产，更实用，更具有可操作性。

百色市财经职业技术学校《汽车鉴定与评估》课程标准

一、 导言

（一） 课程信息

课程名称	汽车鉴定与评估	开课学部	工科教学部	授课学期	四
课程代码		授课层次	中职	课程性质	专业必修
课程类型	理实一体课	考核方式	考试	课程周学时	4
总学时	72	理论学时	36	实训学时	36
适用专业	汽车整车与配件营销				

注：课程类型：理论课、实践课、理实一体课

考核方式：考试、考查

（二） 课程定位

汽车鉴定与评估课程是汽车技术服务与营销专业和汽车运用技术的专业基础课程；是基于工作过程的课程。

课程的作用：汽车鉴定与评估是一门既有基础理论又有一定实践的专业课程，主要研究二手汽车技术状况的鉴定方法和价值评估的方法。通过本课程的学习，使学生掌握二手车的鉴定与评估的相关实务，使学生初步具备中级二手车评估师的能力，为考取评估师证书和毕业后胜任二手车相关工作打下一个坚实的基础。本课程从应用的角度出发，通过学习，使学生掌握汽车各组成部分的结构特点、工作原理、故障分析方法等基本知识；掌握汽车检测与评估、汽车鉴定与理赔所应有的知识；具备能够对车辆进行性能检测与评估、对事故车进行定

损与评估的能力；能够胜任汽车保险、事故车损坏评估、二手车交易评估、车辆定损与理赔等主要岗位的高素质技能型专门人才。

与其他课程的关系：前导课程为汽车发动机检修、汽车市场营销、4S店经营管理等

（三）课程设计思路

本课程采用理论讲授与课堂实验相结合的教学方式，在课堂教学中，突出重点、难点，力求通过形象化的教学使学生对所学内容加深理解。

通过深入企业调研，确定汽车鉴定与评估的教学内容。具体来说，依据有：职业标准要求、职业岗位能力要求、职业素质要求、“够用、适用、应用”的原则。

将教学内容转化为培养学生技能提升、应用能力、思维能力、创造能力等方面新的知识体系，创建适应新的教学手段的学习内容和学习情境。

在教学中，强调以学生为主题而以教师为主导，改变过去以教师为中心的教学模式，注重学生自主学习和应用能力的培养，教学方法要灵活多样，充分调动学生学习的积极性，激发学生的学习动机，最大限度地让学生参与学习的全过程。

二、课程目标

（一）总体目标

通过学习具有一定汽车鉴定和评估能力

（二）教学目标

1. 知识目标

- (1) 能够对汽车的损耗与贬值进行计算；
- (2) 能够对二手车的技术状况及性能进行检查鉴定；
- (3) 熟悉二手车的价格评估理论与计算方法；
- (4) 熟悉二手车经营主体与交易手续变更的操作流程；
- (5) 为客户汽车鉴定与评估方面的各种技术咨询和服务。

3. 素质目标

(1) 培养学生适应企业工作的良好业务素质和身心素质，具备一定创新能力，增强学生的自主学习意识。

(2) 培养学生分析问题、解决问题和实际运用的能力。

(3) 培养学生自身可持续发展的能力，在转换岗位职业后在复杂变化的环境中重新获得新的职业知识与技能。

(4) 学生应具有较强的政治素质，具有合作精神和创新精神。

(5) 具有较强的口头与书面表达能力、人际沟通能力；

(6) 具有团队精神协作精神；

(7) 具有良好的心理素质和克服困难的能力。

(8) 能与客户建立良好、持久的关系。

(9) 能自主学习新知识、新技术；

(10) 能通过各种媒体资源查找所需信息；

(11) 能独立制定工作计划并实施；

三、课程内容和要求

《汽车自动变速器构造与维修》课程内容与教学要求包括项目名称、子项目或学习任务、教学时数、教学重点、教学目标等 5 项内容。

课程内容与教学要求一览表

任务一：汽车概述

项目名称	任务一 汽车概述	计划学时	6
主要教学目标	了解汽车的分类及汽车型号的编制规则；了解车辆识别代号的基本内容，能够从车辆识别代号中读取该车的基本信息；掌握汽车主要性能参数的含义；理解汽车使用寿命的含义与影响因素。		
工作任务	车辆识别代号；汽车主要性能参数；汽车的使用寿命		
教学条件	完善的多媒体课件		
教学方法	理论讲述法、讨论法		
考核方式	学生自评、教师点评		

任务二：二手车鉴定评估概述

项目名称	任务二 二手车鉴定评估概述	计划学时	8
主要教学目标	了解资产评估的基本原理；掌握二手车鉴定评估的基本要素；掌握二手车鉴定评估的主体客观、目的、依据和原则；了解二手车鉴定评估机构的特征和基本职能。了解二手车鉴定评估的基本流程；掌握鉴定时所需要核查的证件		
工作任务	二手车鉴定评估基础核查证件；核查税费		
教学条件	教具、模型、实训室、多媒体		
教学方法	理论讲述法、讨论法		
考核方式	过程考评+期末考评		

任务三：二手车价值评估

项目名称	任务三 二手车鉴定评估概述	计划学时	16
------	---------------	------	----

主要教学目标	了解资产评估的基本原理；掌握二手车鉴定评估的基本要素；掌握二手车鉴定评估的主体客观、目的、依据和原则；了解二手车鉴定评估机构的特征和基本职能。了解二手车鉴定评估的基本流程；掌握鉴定时所需要核查的证件
工作任务	二手车鉴定评估基础核查证件；核查税费
教学条件	教具、模型、实训室、多媒体
教学方法	咨询-判断-计划-实施-检查-评价
考核方式	过程考评+期末考评

任务四：二手车交易实务

项目名称	任务三 二手车交易实务	计划学时	6
主要教学目标	了解常见二手车交易的类型及交易的相关规定；熟悉二手车交易流程；掌握二手车交易时各种业务的办理方法及程序；熟悉二手车交易时各种手续的办理和变更；掌握二手车交易时合同的建立。		
工作任务	二手车交易类型；二手车交易流程		
教学条件	教具、模型、实训室、多媒体		
教学方法	理论讲述法、讨论法		
考核方式	过程考评+期末考评		

四、教学实施建议

（一）教学建议和要求

本课程为考试课

闭卷考试总成绩=平时成绩 40%+考试成绩 60%

考试课重点为：

1. 二手车定义
2. 我国二手车市场存在的问题

3. 二手车鉴定评估师作用
4. 二手车鉴定评估师应具备素质
5. 汽车的分类方法
6. 汽车的编制规则
7. 二手车鉴定评估机构的基本职能
8. 简述被鉴定评估车辆主要核查法定证件
9. 二手车成新率
10. 汽车状况的动态检查
11. 仪器检查
12. 汽车排气中对环境有害物质
13. 二手车静态检查
14. 重置成本法的应用前提
15. 现行市价法的应用范围
16. 收益现值法应用前提
17. 决定清算价格主要因素
18. 二手车收购评估和鉴定评估的区别
19. 撰写二手车评估报告的基本内
20. 二手车交易类型
21. 办理交易过户时，验车主要内容
22. 二手车评估报告的基本要求
23. 二手车翻新的基本步骤
24. 二手车销售方式

25. 二手车定价的方法

(二) 教材及参考书选用

主教材、参考教材、多媒体教学设备、局域网教学系统、上网设备。

1. 主教材：二手车鉴定与评估 张鹏主编

二手车鉴定与评估 郭志军主编

2. 参考教材：[1] 国家国内贸易局. 二手车鉴定估价. 北京：人民交通出版社. 2000

[2] 刘浩学. 现代汽车工业市场营销. 北京：人民交通出版社. 2005

[3] 杨志熙. 市场营销学. 武汉：华中师范大学出版社. 2002

3、学习网站：www.iautos.cn/pinggu

3. 建议自行编写校本教材，采用项目式教材。项目课程教材编写紧紧围绕高职教育的人才培养目标，以工作过程为导向，以能力培养为核心，到企业一线调研，与企业生产一线专家共同讨论编写大纲，使教材内容更贴近生产，更实用，更具有可操作性。

(三) 实训的方式方法

1. 能进行汽车鉴定与评估课程的教学演示

2. 能根据教学法设计教学情境

3. 能按照设计的教学情境实施教学

4. 能够正确、及时处理学生误操作产生的相关错误鉴定和评估

指导教师使用鉴定与评估进行实战演练，学生按照教师操作演示

及要求对实训室车辆及校园内教职工车辆进行二手车交易鉴定与评估。基于演练过程容易出现的问题开展实训指导,指导老师对重点和细节进行详细事鉴定分析,实现学生对突破每个重点难点的目的。学生的操作步骤均按指导老师提出的操作要求进行,并可获得及时的评估与反馈,在操作演练过程中,学生将亲自体验做为鉴定与评估师的切身感受。

百色市财经职业技术学校《汽车配件营销》课程标准

一、 导言

(一) 课程信息

课程名称	汽车配件与营销	开课学部	工科教学部	授课学期	三
课程代码		授课层次	中职	课程性质	专业必修
课程类型	理实一体课	考核方式	考查	课程周学时	4
总学时	72	理论学时	36	实训学时	36
适用专业	汽车整车与配件营销				

注：课程类型：理论课、实践课、理实一体课

考核方式：考试、考查

三、 课程性质

本课程是汽车整车与配件营销专业的专业核心课课程。

本课程是依据汽车整车与配件营销专业人才培养目标和相关职业岗位（群）的能力要求而设置的，对本专业所面向的汽车营

销师所需要的知识、技能、和素质目标的达成起支撑作用。

四、课程目标

总体目标

学生通过理论教学与实践技能的训练，培养能够贯彻汽车生产企业营销理念、提供优质服务，联结消费者与汽车生产企业的具有高素质汽车配件营销人员；要求学生，掌握汽车配件市场营销的基本理论和技能：包括“汽车配件市场营销原理”、“汽车配件市场营销分析”、“汽车配件市场营销战略”、“汽车配件市场营销战术策略”、“汽车电子商务与网络营销”等。同时有针对性的选择典型案例进行分析，以培养学生运用专业知识解决实际问题的能力。为今后工作，打好基础。

1. 知识目标

- 1) 掌握本专业所必需的文化基础知识。
- 2) 掌握配件市场营销知识。
- 3) 掌握汽车构造和维护知识。
- 4) 掌握汽车机械常识。
- 5) 掌握汽车保险与理赔知识。
- 6) 掌握汽车配件营销的相关法律法规。

2. 技能目标

- 1) 掌握管理学、经济学和现代市场营销学的基本理论、基本知识。
- 2) 掌握市场营销的定性、定量分析方法。

3) 具有较强的语言与文字表达、人际沟通以及分析和解决营销实际问题的基本能力。

4) 熟悉我国有关市场营销的方针、政策与法规及了解国际市场营销的惯例和规则。

5) 了解本学科的理论前沿及发展动态。

6) 掌握文献检索、资料查询的基本方法，具有一定的科学研究和实际工作能力。

3. 素质养成目标

1) 养成严肃、认真的科学态度和良好的自主学习方法；

2) 具有严谨的科学思维习惯和规范的操作意识。

3) 养成独立分析问题和解决问题的能力。

4) 能运用所学知识和技能独立解决实训中遇到的实际问题；具有一定的归纳、总结能力。

5) 具有语言表达能力：能正确描述工作任务、工作要求，任务完成之后能进行工作总结并进行总结发言。

4. 证书目标

汽车驾驶证、汽车营销师、汽车维修工

五、参考学时与学分

1. 学时：128 个

2. 学分：8 个

六、设计思路

本课程设计思路为：以就业为导向，重视实践和理论相结合教学，参照行业专家提出的汽车营销技能教学的建议，设定本课程的目标、课程内容和教学要求、活动设计和课时分配，课程内

容与要求是《标准》的核心部分，它是目标的进一步具体化，教学内容以项目为单位，按项目教学法的观点，给出各项目的任务以及要求，用表格形式给出各层次教学内容以及它们之间的相互关系，便于从总体上认识与把握内容以面向全体，适度提高为基本原则。

本课程是根据任务引领型的项目活动要求，课程内容的编排和组织是以企业需求、学生的认知规律、多年的教学积累为依据确立的。立足于实际能力培养，“以能力为本位，以职业实践为主线，以项目课程为主体”，对课程内容的选择标准作了根本性改革，打破以知识传授为主要特征的传统学科课程模式，转变为以工作任务为中心组织课程内容，并让学生在完成具体项目的过程中学会完成相应工作任务，并构建相关理论知识，发展职业能力。项目设计以工作任务为线索进行，突出对学生职业能力的培养，理论知识紧紧围绕工作任务完成的知识进行选取。教学过程中，采用理实一体教学，给学生提供丰富的实践机会。教学效果评价采取过程评价与结果评价相结合的方式，通过理论与实践相结合，重点评价学生的职业能力。

本课程建议学时为 128 学时。

七、课程内容与教学要求

1. 课时分配表

序号	项目内容	学时分配	备注
1	项目一 汽车与配件营销概述	12	
2	项目二 汽车企业的战略规划和销售管理	12	

3	项目三 汽车营销市场环境分析	12	
4	项目四 汽车用户购买行为分析	12	
5	项目五 汽车市场营销调研与市场预测	12	
6	项目六 目标市场营销与市场竞争	13	
7	项目七 汽车产品策略和产品定价策略	15	
8	项目八 汽车分销和促销策略	15	
9	项目九 汽车服务策略	15	
10	项目十 汽车运行市场分析	10	
总学时		128	

2. 项目设计

项目一	汽车与配件营销概述	学时	理论	
			实践	
			一体化	12
学习目标：概括本单元的学习目标，包含知识、技能等目标				
<p>1. 介绍市场营销学基础知识。</p> <p>2. 了解市场定义、市场营销形成与发展。</p> <p>3. 掌握市场营销的概念和营销观念的演变。</p> <p>4. 了解世界汽车工业发展状况及中国汽车工业发展状况，汽车工业在国民经济中的作用和汽车业发展存在的问题。</p>				
主要内容（标注重点和难点）		主要教学方法		
重难点： 掌握汽车市场的特点、汽车产品的社会经济价值，了解汽车市场营销观念的演变过程。		讲授法，任务教学法		
		教学地点		
		多媒体教室、一体化教室、校内实训（实验）室		
		教学及参考资料		
		汽车课本		
		练习与习题建议		
		现场创设情景，激发学生兴趣。		
考核与评价方式说明		权重分配		
学生自主互相测评		占 10 %		

项目二	汽车企业的战略规划和销售管理	学时	理论	
			实践	
			一体化	12
学习目标：概括本单元的学习目标，包含知识、技能等目标				
1. 介绍汽车企业的战略分析、战略选择及销售管理过程 2. 汽车企业市场营销的组织、计划与控制				
主要内容（标注重点和难点）		主要教学方法		
重点： 汽车企业的战略分析、战略选择及销售管理过程 难点： 汽车企业市场营销管理过程		讲授法，任务教学法		
		教学地点		
		多媒体教室、一体化教室、校内实训（实验）室		
		教学及参考资料		
		汽车课本		
		练习与习题建议		
		现场创设情景，激发学生兴趣。		
考核与评价方式说明		权重分配		
学生自主互相测评		占 10 %		

项目三	汽车营销市场环境分析	学时	理论	
			实践	
			一体化	12
学习目标：概括本单元的学习目标，包含知识、技能等目标				
1. 了解汽车市场营销的宏观和微观环境的构成及其对汽车市场的影响 2. 掌握市场环境的分析方法 3. 了解入世对我国轿车市场营销的影响				
主要内容（标注重点和难点）		主要教学方法		
重难点： 汽车市场营销的宏观和微观环境的构成及其对汽车市场的影响		讲授法，任务教学法		
		教学地点		
		多媒体教室、一体化教室、校内实训（实验）室		
		教学及参考资料		
		汽车课本		
		练习与习题建议		

	现场创设情景,激发学生兴趣。
考核与评价方式说明	权重分配
学生自主互相测评	占 10 %

项目四	汽车用户购买行为分析	学时	理论	
			实践	
			一体化	12
学习目标: 概括本单元的学习目标, 包含知识、技能等目标				
1. 了解影响汽车购买行为的基本因素 2. 掌握汽车消费市场与汽车业务市场的购买行为特征, 对中间商市场和零部件市场的特点有初步了解 3. 介绍汽车消费者市场的几类购买者, 并对汽车购买者的购买行为进行分析研究				
主要内容 (标注重点和难点)		主要教学方法		
重点: 1. 汽车消费市场的类型 2. 汽车产业市场的消费行为与消费心理 难点: 设计市场调查问卷并进行实际调查		讲授法, 任务教学法		
		教学地点		
		多媒体教室、一体化教室、校内实训 (实验) 室		
		教学及参考资料		
		汽车课本		
		练习与习题建议		
		现场创设情景, 激发学生兴趣。		
考核与评价方式说明		权重分配		
学生自主互相测评		占 10 %		

项目五	汽车市场营销调研与市场预测	学时	理论	
			实践	
			一体化	12
学习目标: 概括本单元的学习目标, 包含知识、技能等目标				
1. 了解汽车市场调查的意义 2. 掌握汽车市场调查的主要内容、调查的步骤及其方法 3. 掌握汽车市场预测的步骤及方法				
主要内容 (标注重点和难点)		主要教学方法		

重难点: 1. 汽车市场调查的种类与目标 2. 几种汽车市场调查方案和工具	讲授法，任务教学法
	教学地点
	多媒体教室、一体化教室、校内实训（实验）室
	教学及参考资料
	汽车课本
	练习与习题建议
	现场创设情景,激发学生兴趣。
考核与评价方式说明	权重分配
学生自主互相测评	占 10 %

项目六	目标市场营销与市场竞争	学时	理论	
			实践	
			一体化	13
学习目标：概括本单元的学习目标，包含知识、技能等目标				
1. 学习汽车市场的划分和汽车企业的市场定位概念和方法 2. 掌握三种基本的竞争战略 3. 了解汽车企业如何评估市场细分 4. 掌握市场细分的含义及变量、目标市场营销策略。 5. 介绍市场细分提出的依据，市场细分的原则				
主要内容（标注重点和难点）		主要教学方法		
重点: 汽车市场的划分和汽车企业的市场定位概念和方法 难点: 市场细分的含义及变量、目标市场营销策略	讲授法，任务教学法			
	教学地点			
	多媒体教室、一体化教室、校内实训（实验）室			
	教学及参考资料			
	汽车课本			
	练习与习题建议			
	现场创设情景,激发学生兴趣。			
考核与评价方式说明		权重分配		
学生自主互相测评		占 10 %		

项目七	汽车产品策略和产品定价策略	学时	理论	
			实践	
			一体化	15
学习目标：概括本单元的学习目标，包含知识、技能等目标				
1. 介绍汽车产品概念及其生命周期、产品组合策略、汽车新产品开发策略、汽车产品品牌策略 2. 介绍汽车产品价格构成、定价的影响因素，一般汽车市场定价方法和新产品的定价策略 3. 掌握汽车产品概念及汽车品牌策略。 4. 掌握汽车产品的定价方法和定价策略				
主要内容（标注重点和难点）		主要教学方法		
重点： 1. 汽车市场的划分和汽车企业的市场定位概念和方法 2. 市场细分的含义及变量、目标市场营销策略 难点： 1. 汽车市场的划分和汽车企业的市场定位概念和方法 2. 市场细分的含义及变量、目标市场营销策略		讲授法，任务教学法		
		教学地点		
		多媒体教室、一体化教室、校内实训（实验）室		
		教学及参考资料		
		汽车课本		
		练习与习题建议		
考核与评价方式说明		权重分配		
学生自主互相测评		占 10 %		

项目八	汽车分销和促销策略	学时	理论	
			实践	
			一体化	15
学习目标：概括本单元的学习目标，包含知识、技能等目标				
1. 介绍汽车配件分销渠道的作用与类型、汽车配件分销渠道的设计与管理、分销渠道如何选择 2. 介绍汽车产品促销组合，包括人员推销、广告促销、汽车营业推广、公共关系和网络营销 3. 掌握汽车分销渠道类型和选择方法。 4. 掌握各种促销方式的特点				
主要内容（标注重点和难点）		主要教学方法		

重点： 1. 汽车分销渠道类型和决策过程，组织的特点 2. 汽车配件分销渠道的作用与类型、汽车配件分销渠道的设计与管理、分销渠道如何选择 难点： 1. 人员推销策略 2. 营业推广策略 3. 汽车广告策略 4. 汽车销售促进策略	讲授法，任务教学法
	教学地点
	多媒体教室、一体化教室、校内实训（实验）室
	教学及参考资料
	汽车课本
	练习与习题建议
	现场创设情景，激发学生兴趣。
考核与评价方式说明	权重分配
学生自主互相测评	占 10 %

项目九	汽车服务策略	学时	理论	
			实践	
			一体化	15
学习目标：概括本单元的学习目标，包含知识、技能等目标				
1. 介绍汽车服务与营销之间的利害关系 2. 介绍汽车售后服务的工作内容，包括技术培训、质量保修、备品供应、组织和管理售后服务网络和企业形象建设 3. 参照汽车 4S 店售后服务内容				
主要内容（标注重点和难点）		主要教学方法		
重难点： 汽车售后服务的工作内容，包括技术培训、质量保修、备品供应、组织和管理售后服务网络和企业形象建设。		讲授法，任务教学法		
		教学地点		
		多媒体教室、一体化教室、校内实训（实验）室		
		教学及参考资料		
		汽车课本		
		练习与习题建议		
		现场创设情景，激发学生兴趣。		
考核与评价方式说明		权重分配		
学生自主互相测评		占 10 %		

项目十	汽车运行市场分析	学时	理论	
			实践	
			一体化	10
学习目标：概括本单元的学习目标，包含知识、技能等目标				
介绍汽车市场运行分析的几种方法，让学生学会怎样对汽车市场进行动态分析。				
主要内容（标注重点和难点）		主要教学方法		
重难点： 汽车市场运行分析的几种方法，让学生学会怎样对汽车市场进行动态分析		讲授法，任务教学法		
		教学地点		
		多媒体教室、一体化教室、校内实训（实验）室		
		教学及参考资料		
		汽车课本		
		练习与习题建议		
		现场创设情景，激发学生兴趣。		
考核与评价方式说明		权重分配		
学生自主互相测评		占 10 %		

八、课程实施

1. 教学方法建议

1. 课堂讲授

（1）教学方法

采用启发式教学方法，培养学生分析和解决问题的能力，利用讨论课、现场教学等方法使学生获得感性认识。

（2）教学手段

采用课堂讲授、现场教学、录像、多媒体等教学手段，使学生能较快掌握本课程的基本内容。

2. 教学辅助资料

录像片、多媒体资料等。

3. 汽车 4S 店参观实习

4. 任务教学法：从学生的基本心理需求出发，认为学习是满足个体内部需要的过程，在教学目标上注重突出教学的情意功能，追求学生在认知、情感和技能目标上的均衡达成。它强调教学中学生基本心理的满足，特别是归属感和影响力，具有较强的情感性。它强调教学只有创造条件，通过一系列任务的完成，满足学生的归属感和影响力，他们才会感到学习是有意义的，才会愿意学，才会学得好。任务型教学的整个教学过程都充满了情意色彩。

2. 师资条件要求

本课程教学团队共有专任教师 2 名，企业兼职教师 1 名，是一支校企共建、“双师”特色鲜明的综合素质高、教学能力强、结构合理、专兼结合、具有引领和示范作用的教学团队。

3. 教学条件基本要求

汽车 配件营销 实训室	零部件模拟销售 实训，零部件认知实训	精品销售台	1	张
		工作座椅	1	张
		精品货架	1	个
		实训用汽车零部件	1	套
		汽车零部件销售流程 挂图	1	幅
		计算机	1	台
		虚拟实训软件平台（终 端）	1	套

		打印机	1	台
--	--	-----	---	---

4. 教学资源基本要求

教材内容应体现先进性、通用性、实用性，专业名词要规范，技术用语要准确，插图无原则性错误。教材表达必须精炼、准确、通俗易懂，便于学生阅读。有一定的补充阅读材料，并向学生提供查找有关资料的线索，引导学生体会并逐步掌握学习汽车专业知识的方法。具备按照本标准制订的测试题，要有一定的知识，帮助学生掌握本单元学习内容，应及时地利用反馈信息，不断修订、新测试题，随时掌握学生的学习动态。推荐选用李丕毅，屈丽主编的《汽车零配件销售》。

九、教学评价、考核要求

考核成绩由平时成绩、期末考试成绩组成：平时成绩占 40%（其中：作业及提问占 60%，出勤占 40%），期末考试成绩占 60%（市场调研报告）。

课程成绩 = 平时成绩 40% + 期末考试成绩 60%

对不同个性和能力的学生提出差异性考核，注重学生个性的发展，积极肯定学生的突出方面。

十、编制依据

该课程标准是以依据《汽车整车与配件营销》专业调研报告和人才培养方案而编制的。

百色市财经职业技术学校《汽车商务礼仪》课程标准

一、 导言

（一） 课程信息

课程名称	汽车商务礼仪	开课学部	工科教学部	授课学期	三
课程代码		授课层次	中职	课程性质	专业必修
课程类型	理实一体课	考核方式	考试	课程周学时	4
总学时	72	理论学时	40	实训学时	32
适用专业	汽车整车与配件营销				

注：课程类型：理论课、实践课、理实一体课

考核方式：考试、考查

（二） 课程定位

《汽车商务礼仪》这门课程面向的职业岗位有：市场营销类岗位、商务秘书、公共、人力资源管理人员、物流管理岗位、项目策划管理师、企业管理咨询等。《汽车商务礼仪》培养学生良好的敬业精神和认真负责工作态度，有较强的合作意识、形象意识与沟通技巧，懂得正确表达对他人的尊重和礼貌。从而培养具有良好的综合职业素质，适合工作第一线需要的商务高等应用型人才。

本课程也是我校管理类专业普遍开设的专业必修课与专业选修课之一。《市场营销学》、《市场调查与预测》、《推销技巧》、《营销策划》等专业基础课是其前修或同修课程，后续课程主要包括《公共关系》、《商务谈判与沟通技巧》等多门专业课程。因

此,《汽车商务礼仪》课程是对《市场营销学》等课程的必要发展和升华,也是为《公关关系学》等课程提供基础,因而,具有其他课程不可替代的作用。

(二) 课程设计思路

本课程从企业开展商务活动的实际过程出发,依据高技能人才培养目标的要求,以强化技术应用能力培养为主线,针对性地选取了商务领域相关企业最为常见和实用的商务活动类型作为教学内容模块,通过整合和序化,构建了基于开展商务活动的模块化教学内容。

在安排具体的教学内容时,紧扣学生未来就业岗位的实际要求,以必须够用为度,有所取舍,有所侧重,删减了无应用性或应用性不强的内容,加大了实践教学环节,构建了“教、学、练、做”一体化的教学模式。与此同时,注意与前后续课程的有序衔接,紧密结合社会、行业发展不断注入新的知识。

通过本课程的学习与实践,使学生体验并理解商务领域中的礼仪知识,明确并掌握商务交往中的操作要求与要领,培养学生行为的规范性的和自律性,提高其文明素养及综合职业能力,塑造其良好的专业形象,为学生将来走上社会成功求职、从事商务活动并获得可持续发展打下良好的基础。

二、课程目标

(一) 总体目标

本课程按职业能力形成规律,在教学中重新设计学习程序,

采用项目分解式教学强化商务礼仪各专项技能，将实践教学贯穿于整个培养过程，避免孤立、形式化地设置实践教学环节。以学生为主体的实践教学过程，特别是创新实验和综合实训（虚拟案例和模拟项目），能活跃学生的思维，发挥学生的学习主动性，创新思想。运用讨论式、团队协作式、朋辈评估式等教学方法，采用案例分析与情景模拟、小品表演等技能训练形式进行实训。在实训教学中，可以借鉴现代企业的员工培训的方法，改变以往的以教师为中心的教学方法，要求学生既掌握理论又会熟练操作。（二）教学目标

使学生掌握汽车电气构造与工作原理，能正确使用并能诊断汽车电气设备的故障。

使学生掌握理论教学的重点内容，了解高级层次的理论；

使学生掌握几种典型现代汽车电气设备的正确使用和常见故障的诊断；使学生真正将汽车理论与实践相结合，为做蓝领人才打下坚实基础。

1. 能力目标

使学生掌握电气设备保养和正常维修检测技能，使学生有职业素质，团结协作。

2. 素质目标

（1）培养学生适应工作的好业务素质和身心素质，具备一定的开店基础，增强学生的自主创业意识。

（2）培养学生分析问题、解决问题和实际运用的能力。

(3) 培养学生自身可持续发展的能力，在转换岗位职业后在复杂变化的环境中重新获得新的职业知识与技能。

(4) 学生应具有较强的政治素质，具有合作精神和创新精神。

三、课程内容和要求

课程内容与教学要求一览表

任务	活动名称	技能点	课时分配		共计
			讲课	实训	
一、职业与个人形象	1. 修炼个人形象 2. 尊重客户与承担社会责任。	1. 认识职业、形象自律 2. 尊重客户，服务客户；践行公司的社会责任	2		2
二、个人(职业)形象定位	1. 仪容修饰 2. 仪表规范 3. 仪态文雅	1. 仪容礼仪 2. 仪表礼仪 3. 仪态礼仪	4	4	8
三、初次见面礼仪	1. 见面致意 2. 称谓和介绍	1. 握手、问候礼仪 2. 称谓、介绍礼仪；名片交接与索取礼仪	2		2
四、日常交往礼仪	1. 交谈礼仪 2. 接待与馈赠 3. 交通和差旅 4. 中餐宴请	1. 交谈障碍的克服与交谈礼仪 2. 接待与馈赠礼仪 3. 交通与住宿礼仪 4. 中餐宴请礼仪	6	2	8
五、日常工作礼仪	1. 工作沟通 2. 接打电话 3. 工作会议 4. 突发事件处理	1. 上下级关系礼仪；同事关系礼仪 2. 电话礼仪 3. 会议服务与参会礼仪 4. 职场中突发事件处理礼仪	8	2	10

六、商务交往礼仪	1. 日常销售礼仪 2. 商务专题活动礼仪 3. 涉外礼仪	1. 销售礼仪；推销礼仪 2. 展览会礼仪；商务谈判及签约礼仪 3. 涉外见面礼仪；西餐礼仪。	8	4	12
七、文书礼仪	1. 礼仪文书 2. 柬贴类文书	1. 礼仪文书书写与发放礼仪 2. 柬贴类文书书写与应用礼仪	2		2
八、网络交往礼仪	1. 网络营销 2. 日常网络交流	1. 网络营销礼仪 2. 邮件收发礼仪；网络交流礼仪	2		2
总 学 时			36	12	48

四、教学实施建议

(一)、教学条件

1. 利用多媒体教室进行常规教学；
2. 利用校实训室进行商务礼仪规范训练和项目模拟训练。
3. 利用校外实训基地进行礼仪专项实践训练。

(二)、师资要求

专任教师：

- (1) 具有良好的沟通能力和语言表达能力
- (2) 具有课堂教学组织能力；
- (3) 要求市场营销专业或相关专业毕业；
- (4) 在本行业或企业工作 2 年以上，具有专业职业资格或相关能力；

兼职教师：

- (1) 要求在行业企业相应工作岗位工作 2 年以上；
- (2) 具有丰富的实践知识；
- (3) 具有项目教学的教学设计能力

教学实施方案表

任务	内容	标准
一、职业与个人形象	认知职场工作的社会价值；了解职场礼仪的作用；明确一个职业人尊重客户，服务客户，践行公司社会责任的重要意义。	知道形象自律的基本内容；自觉提升良好的个人形象修养；积极维护公司形象。
二、个人（职业）形象定位	从个人举止、风度、着装等方面学习礼仪人员的修养及个人行为规范。个人修养及礼仪，作为一种社会文化，不止触及个人，而且关系到组织的全局。	提高对商务礼仪素养及其职业道德的认识，对照职业素质的基本内容，找出自身的差距与努力方向，设计个人职业形象。
三、初次见面礼仪	商务人员握手、问候，介绍及名片交接的基本知识，理解见面礼仪对个人形象和公司形象的影响。	提高商务礼仪中见面礼仪问题的分析与解决能力。
四、日常交往礼仪	学习认识礼仪、馈赠礼仪、餐饮礼仪、公共场所礼仪中所应遵循的基本规范，认识到得体的个人行为规范，能够给公众留下良好的第一印象，为社会组织与公众进行信息沟通，感情联络和行为影响奠定良好的基础。	通过训练，了解商务礼仪的基本规范，掌握商务工作中常见日常礼仪的基本要求。
五、日常工作礼仪	学会遵循办公规范、得体的办	通过训练，培养学生的处世应

	公室个人形象设计、相处的艺术、语言的礼仪、文书的处理等具体内容。	变能力、协调沟通能力、文书处理能力、人际交往能力等礼仪技能。
六、商务交往礼仪	是社交礼仪中的关键环节，主要包括以下项目的训练：会务礼仪及规范、拜访与接待、商务活动基本礼节、商务仪式礼仪规范等几个方面的内容。熟悉和把握国际公关礼仪的基本知识，了解国际惯例，规范、程序及国际禁忌。推动国际公关礼活动的展开。	通过训练，掌握会议组织工作中的基本礼仪规范、迎来送往的礼节、商务活动中应遵循的礼规、商务仪式的具体操作方式等，认识商务活动礼仪的重要性及培养学生掌握与外国人交往的技巧。
七、文书礼仪	了解信函文书与柬贴书写的基本常识及运用礼仪常识。	能够撰写常用信函文书和柬贴文书，养成自觉践行信函和柬贴文书礼仪习惯。
八、网络交往礼仪	熟悉网络沟通交流的方式和手段，提高网络沟通能力，了解网上交易、邮件收发、网上聊天的礼仪等。	熟悉并遵守网上交易及邮件收发的礼仪，养成践行网上聊天礼仪的良好习惯。

实验（训）课内容标准

实训项目	知识点	标准
一、装扮 商务人员	<ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握商务人员化妆、发型等仪容礼仪 2. 掌握商务人员职业装的穿着礼仪 3. 掌握站姿、坐姿、走姿、蹲姿及手势的规范要求 4. 掌握商务人员交际语言礼仪 5. 掌握商务人员表情礼仪 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 理解商务个人的仪容仪表仪态礼仪对于打造个人形象、塑造企业文化、提升全社会文明程度的重要意义并能设计自己的职业形象。 2. 在职业场合正确地运用体态及表情传达对他人的礼貌和尊敬 3. 强调学以致用，将礼仪规范与日常行为养成相结合 4. 增强人际沟通能力
二、商务	<ol style="list-style-type: none"> 1. 接待前准备工作的内容； 2. 接待工作基本程序和方法； 3. 礼品馈赠礼仪； 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 理解商务接待中接待工作流程，具体接待礼仪规范养成； 2. 在职业场合正确地运用体态及表情传达对他人的礼貌和尊敬； 3. 强调学以致用，将礼仪规范与日常行

接待		为养成相结合；
三、商务会议承办	<ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握公司会议的工作流程 2. 了解会议准备的内容 3. 掌握会议座次安排的原则 4. 了解商务谈判的礼仪规范 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 组织能力；2. 策划能力 3. 协调能力；4. 沟通能力
四、商务仪式组织	<ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握开业庆典的筹备工作 2. 掌握各种开业庆典的程序 3. 掌握剪彩仪式的程序 4. 掌握签字仪式的程序 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 培养学生的组织策划能力 2. 培养学生的协调沟通能力

（二）教材及参考书选用

主教材、参考教材、多媒体教学设备、局域网教学系统、上网设备。

1. 主教材：《汽车商务礼仪》 姚飞主编 北京理工大学出版社

2. 汽车商务礼仪

作者：赵颖

出版社：人民交通出版时间：2017-07-01

3. 建议自行编写校本教材，采用项目式教材。项目课程教材编写紧紧围绕高职教育的人才培养目标，以工作过程为导向，以能力培养为核心，到企业一线调研，与企业生产一线专家共同讨论编写大纲，使教材内容更贴近生产，更实用，更具有可操作性。

（三）实训的方式方法

1. 以实际商务活动为主线，实施模块化教学

以真实的商务活动过程为导向设计课程内容，将课程学习内容与商务活动过程中各环节相对应，形成若干教学模块，每个模块有分若干项目单元，建立以商务活动过程为牵引的课程教学体系，将知识要素与技能要素直接切入到工作环节中，最终以学生在工作过程中的礼仪实施程度和效果作为课程学习的评价。

2. 建立开放式的课堂教学模式，实现理实一体化教学

通过校内的实景教学、模拟教学与校外实训基地的现场教学，将大量教学内容分别穿插在形体实训室、商务谈判实训室和商务会议实训室等校内基地以及校外基地中进行，实现课堂与实训地点一体化。

1. 项目教学法

以一个商务活动项目为中心，通过项目的筹划和完成加深并加强学生对相关知识的理解与运用。如通过一次商务签字仪式活动的策划与模拟，提高学生对仪式礼仪规范的运用能力。

2. 案例教学法

教学中每个知识点，都以具体典型的实例引出，讲解中辅之以生动形象的案例深入浅出地加以分析和说明，从而使抽象理性的礼仪理论知识，变得生动感性，更易于被学生掌握和运用。

3. 影片教学法

通过大量欣赏相关经典影片，加深学生对礼仪规范的理解与掌握。如在讲述见面礼仪时，让学生观赏《茜茜公主》等，了解西

方国家不同于中国的见面礼：亲吻礼、屈膝礼、拥抱礼等。

4. 情景教学法

利用商务谈判实训室、商务会议实训室等，让学生置身于真实的场景中进行相应的商务活动情景模拟如商务谈判过程中的座次安排、商务会议的组织等，增强学生对相关知识的感性认识，拉近教学与实践的距离。

5. 教学练结合法

将老师的教、与学生的学、再与学生的练结合起来，如在讲述仪态礼仪时，老师演示男士与女士如何优雅的坐、站、行等，让学生随其后面学，然后学生再自行的练，实现了教中学，学中练、练中做，强化学生学习能力，提高了学生的学习效果。

6. 角色扮演法

设置场景，让学生扮演角色，来体验与体会礼仪在商务活动中的应用与操作方法。如设置一乘车场景，让学生分别扮演董事长、总经理、销售部经理及秘书，来安排小轿车的座位，从而使学生掌握了乘车的位次礼仪。角色扮演法将程序化的课堂教学变成了互动的空间，激发了学生的学习积极性，又加深了学生对商务礼仪知识的了解。

百色市财经职业技术学校《汽车市场营销》课程标准

一、 导言

(一) 课程信息

课程名称	汽车市场营销	开课学部	工科教学部	授课学期	三
课程代码		授课层次	中职	课程性质	选修
课程类型	理实一体课	考核方式	考试	课程周学时	6
总学时	108	理论学时	54	实训学时	54
适用专业	汽车整车与配件营销专业				

注：课程类型：理论课、实践课、理实一体课

考核方式：考试

(二) 课程定位

《汽车营销》课程主要目标是培养学生具备汽车销售顾问的基本能力。同时培养学生诚实、守信、遵纪守法，善于沟通和合作，培养吃苦耐劳的职业精神，为发展职业能力奠定良好的基础。

作为一门承担了培养学生掌握“汽车营销基本知识、基本理论和基本方法”，培养学生具备汽车推销能力，本课程在该专业众多课程中起着核心性的作用，即本课程讲授的内容对学生将来的从事汽车营销岗位能力有着决定性的影响。因此本课程应该是一门实践性和综合性很强的课程。

前导课程：汽车发动机构造、汽车底盘构造、汽车新技术。这些前导课程为汽车营销课程打下汽车专业知识的基础。

后续课程：4S店经营管理、生产顶岗实习。这些后续课程为

汽车营销课程的理论实践及综合运用提供了平台。

（三）课程设计思路

（应将教育教学改革基本理念（校企合作、工学结合、基于生产过程等）与课程框架设计、内容确定以及课程实施有机结合起来，阐述课程总体设计原则、课程设置依据、课程内容结构、理论与实践比例、学时安排说明、学时分配与考核评价方法等内容，充分体现课程标准的先进性和创新点。）

本课程设计基于汽车营销岗位最基本最常见的知识点和技能点，让学生整个学习的过程高度模拟汽车销售岗位的日常工作，获得充分的理论实践学习，实现了学生技能的充分训练，培养了学生汽车销售的能力以及基本的职业道德和职业素养。

课程根据岗位的需求，开发了8个学习任务，这8个任务根据岗位的工作流程进行开发，不但体现了工作的步骤性，还体现了知识脉络的顺延性以及知识点由易向难的承接性。每个工作任务实现了理论知识与技能训练相结合的模式，让本课程培养汽车营销岗位基本技能的主要目标得到了充分的体现。另外，本课程教学模式采用案例教学、情景模拟相结合的方式。案例和情景演示均来源与汽车4S店销售岗位最经常的工作情景，保证了学生获得最新、最直接的岗位感受和最有效的技能训练。

另外，实训时均为学生分为2人一组进行训练，其中一个扮演客户，一个扮演销售顾问，扮演销售顾问的要求按照实际的工作情景完成每个任务，之后扮演客户和销售顾问的进行角色互

换，每个人都要求按照任务完成训练。

本课程理论学时 50%，实践学时 50%，每个任务均设考核项，最后每个考核项的得分汇总即为该生的期考成绩。分项目打分制确保了学生每个知识点都得掌握，能够更好的衡量学生的学习效果和教学效果。

二、课程目标

（一）课程工作任务目标

通过课程学习，使学生能够运用汽车营销的基本礼仪顺利的接待客户，了解客户的购车需求，根据客户的购车需求推荐汽车，并能够运用汽车行业汽车金融和汽车信贷的相关知识与客户达成购车意向，完成合同签订；并掌握汽车主要功能键的使用方法，顺利完成交车环节，同时掌握汽车销售的基本方法，以及汽车推销的实际技术与技巧，达到汽车营销师（中级）水平。

（二）职业能力目标

能够顺利完成汽车展厅销售的每个环节，运用汽车专业知识、汽车营销知识，独立或通过团队合作完成汽车销售的流程及车辆的销售。

（三）职业资格证书考核目标

与该课程相关的职业资格证书。

三、课程内容和要求

表 3.1 教学内容与学时分配

序号	教学内容（项目、情景）	理论学时	实践学时	其它学时 (用括号 具体说明)	合计
1	教学单元一：客户开发	6	6		12
2	教学单元二：客户接待	6	6		12
3	教学单元三：需求分析	6	6		12
4	教学单元四：产品推介	6	6		12
5	教学单元五：试乘试驾	6	6		12
6	教学单元六：协商成交	6	6		12
7	教学单元七：交车	6	6		12
8	教学单元八：销售回访	6	6		12
9	机动	6	6		12
合 计		54	54		108
百分比		50%	50%		100%

教学内容和进程

（一）教学单元一：客户开发

内容	教学单元一：客户开发	学时	4
教学目标			
1. 能够通过网络、电话邀约、外展等方式获得潜在客户资源； 2. 能够从潜在客户资源中发掘潜在客户。			

教学内容
<ol style="list-style-type: none"> 1. 网络平台、微信平台、电话、外展发掘潜在客户（2 学时）； 2. 邀约电话（2 学时）。
教学方法建议与说明（方法、手段、教学做一体等）
<p>前 2 个学时介绍目前常用的网络、微信平台收集客户信息，车展等展销平台收集客户信息；后 2 个学时介绍潜在客户发掘方法，邀约客户到店的话术演练。</p>
考核与评价方式
<p>通过学生的学习主动性，学生的掌握情况，教学时间的分配，学生成果的展示，检查工作页完成的情况，学生的操作考核，对课程与学生进行评价。</p>

（二）教学单元二：客户接待

内容	教学单元二：客户接待	学时	8
教学目标			
<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够按照汽车销售顾问着装标准正确着装； 2. 能够使用正确的接待礼仪进行客户接待； 3. 能够顺利的完成与客户的寒暄，为客户营造轻松的看车选车环境。 			
教学内容			
<ol style="list-style-type: none"> 1. 销售顾问仪容仪表接待礼仪训练(4 学时)； 2. 客户前台接待用语、流程训练(4 学时)。 			

教学方法建议与说明
<p>任务一学时 4 学时，其中 2 节理论学时，由老师进行销售顾问仪容仪表接待礼仪方面的演示说明，另 2 学时由老师带领学生进行仪容仪表接待礼仪训练，可利用教室或操场等场地，学生分为 2 人一组进行训练；</p> <p>任务二学时 4 学时，其中 2 学时理论学时，可设计两个客户接待的情景，由老师进行客户前台接待知识点的演示说明，另 2 学时由老师带领学生进行这两个情景的模拟训练，可利用教室或操场等场地，学生分为 2 人一组进行训练，其中一个扮演客户，一个扮演销售顾问，并要求两个学生进行角色互换完成训练。</p>
考核与评价方式
<p>实训内容检查工作页完成的情况，学生的操作考核，对课程与学生进行评价。其余理论课程考核要求。</p>

(三) 教学单元三：需求分析

内容	教学单元三：需求分析	学时	4
教学目标			
<p>能够顺利进行客户需求分析：了解客户购车预算、车型、配置、预购时间等基本信息，为产品介绍打下基础。</p>			
教学内容			
<p>1. 需求分析方法（2 学时）；</p> <p>2. 设定两个客户到店看车的情景，针对不同的客户特征顺利进行需求分析，获得客户购车相关的信息。（2 学时）。</p>			
教学方法建议与说明（方法、手段、教学做一体等）			

1. 设定两个客户到店看车的情景，前 2 个学时由老师针对两个情景进行客户需求分析演示说明；

2. 后 2 个学时由老师带领学生完成两个情景的客户需求分析，可利用教室或操场等场地，学生分为 2 人一组进行训练，其中一个扮演客户，一个扮演销售顾问，并要求两个学生进行角色互换完成训练。

考核与评价方式

通过学生的学习主动性，学生的掌握情况，教学时间的分配，学生成果的展示，检查工作页完成的情况，学生的操作考核，对课程与学生进行评价。

（四）教学单元四：车型推介

内容	教学单元四：车型推介	学时	12
教学目标			
1. 能够利用六方位绕车介绍法进行车型介绍与演示； 2. 能够根据客户的需求进行有针对性的车型介绍与演示； 3. 能够处理客户提出的针对车型或竞品车型的异议。			
教学内容			
1. 车型推介的方法和技巧：六方位绕车介绍与 FAB 法的运用（4 学时）； 2. 结合客户需求进行有针对性的车型推介（4 学时）； 3. 处理客户车型异议，化解矛盾（4 学时）。			
教学方法建议与说明（方法、手段、教学做一体等）			

老师借助科鲁兹车型进行六方位绕车介绍，演示科鲁兹的卖点，并运用 FAB 法对科鲁兹卖点进行介绍，此内容学时为 4 学时，其中 2 节演示六方位绕车介绍，2 节演示 FAB 法的运用，接下来学生进行 4 学时实训，2 学时练习六方位绕车介绍科鲁兹，2 学时结合 FAB 法介绍科鲁兹；

另 4 学时为处理客户异议，主要由老师给出 3 到 5 个与科鲁兹相关的异议，由学生扮演销售顾问处理客户的异议，顺利化解矛盾；

实训场地，车型科鲁兹，学生分为 2 人一组进行训练，其中一个扮演客户，一个扮演销售顾问，并要求两个学生进行角色互换完成训练。

考核与评价方式

通过学生的学习主动性，学生的掌握情况，教学时间的分配，学生成果的展示，检查工作页完成的情况，学生的操作考核，对课程与学生进行评价。

（五）教学单元五：试乘试驾

内容	教学单元五：试乘试驾	学时	4
教学目标			
1. 能够完成试乘试驾的邀约； 2. 能够完成试乘试驾前资料的说明和签订； 3. 能够在试乘试驾过程中正确演示车辆性能，引导客户体验车辆性能（模拟演练）。			
教学内容			
1. 试乘试驾邀约、试乘试驾协议说明和签订（2 学时）； 2. 试乘试驾车辆性能演示与说明（2 学时）。			
教学方法建议与说明（方法、手段、教学做一体等）			

共 4 学时，2 学时为老师演示说明试乘试驾邀约，协议书说明和签订，试乘试驾过程性能演示和性能说明，后 2 学时为学生训练学时，由学生扮演试驾专员和客户，分组练习，每组可以直接利用两张凳子摆成主驾驶位和副驾驶位，进行演练；（试乘试驾协议书、反馈表、两张凳子，一套洽谈桌）

学生分为 2 人一组进行训练，其中一个扮演客户，一个扮演试驾专员，并要求两个学生进行角色互换完成训练。（试乘试驾协议书、反馈表、两张凳子，一套洽谈桌）

考核与评价方式

通过学生的学习主动性，学生的掌握情况，教学时间的分配，学生成果的展示，检查工作页完成的情况，学生的操作考核，对课程与学生进行评价。

（六）教学单元六：协商成交

内容	教学单元六：协商成交	学时	10
教学目标			
<ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握一定的议价能力； 2. 具备一定的保险推销能力和精品推销能力； 3. 能够正确签订购车合同。 			
教学内容			
<ol style="list-style-type: none"> 1. 价格异议处理（2 学时）； 2. 购车方案组合（价格优惠、精品、保险方案推荐）（4 学时）； 3. 购车合同签订（4 学时）。 			
教学方法建议与说明（方法、手段、教学做一体等）			

共 10 学时，其中 2 学时为老师教授汽车价格谈判的方法和技巧，4 学时为讲授购车方案组合，剩余 4 学时为实训学时，2 学时根据老师给的优惠政策设计购车方案，2 学时为练习签订购车合同；（教学材料：购车合同，计算器、纸张、笔）

学生分为 2 人一组进行训练，其中一个扮演客户，一个扮演销售顾问，并要求两个学生进行角色互换完成训练。（教学材料：购车合同，计算器、纸张、笔）

考核与评价方式

通过学生的学习主动性，学生的掌握情况，教学时间的分配，学生成果的展示，检查工作页完成的情况，学生的操作考核，对课程与学生进行评价。

（七）教学单元七：交车

内容	教学单元七：交车	学时	6
教学目标			
1. 能够顺利完成交车流程（资料的点交、新车检查、新车功能介绍） 2. 提高交车流程客户满意度。			
教学内容			
1. 交车前预约（4 学时） 2. 交车流程（交车资料点交、新车检查、新车功能介绍）（2 学时）			
教学方法建议与说明（方法、手段、教学做一体等）			
共 6 学时，前 4 学时为老师演示交车前电话预约客户交车时间，并于交车当天顺利完成交车流程，后 2 学时为学生练习交车前电话预约，交车流程；（教学材料：电话、交车材料一批、科鲁兹） 学生分为 2 人一组进行训练，其中一个扮演客户，一个扮演销售顾问，并要求两个学生进行角色互换完成训练。（教学材料：电话、交车材料一批、科鲁兹）			

考核与评价方式

通过学生的学习主动性，学生的掌握情况，教学时间的分配，学生成果的展示，检查工作页完成的情况，学生的操作考核，对课程与学生进行评价。

(八) 教学单元八：销售回访

内容	教学单元八：销售回访	学时	4
教学目标			
能够顺利完成三天电话回访，提高客户满意度。			
教学内容			
1. 销售之后三天回访电话（2学时）； 2. 销售回访实训（2学时）。			
教学方法建议与说明（方法、手段、教学做一体等）			
2个学时老师演示3天回访电话的意义，对内容、语气等进行示范说明。2个学时学生练习回访电话，要求内容表达完整，语气亲切自然； 学生分为2人一组进行训练，其中一个扮演客户，一个扮演销售顾问，并要求两个学生进行角色互换完成训练。			
考核与评价方式			
通过学生的学习主动性，学生的掌握情况，教学时间的分配，学生成果的展示，检查工作页完成的情况，学生的操作考核，对课程与学生进行评价。			

四、教学实施建议

(一)、教学评价、考核要求

实操过程学生通过工作任务单的方式完成相应的实操任务，根据任务单要求进行评分。每个任务均根据其内容和要求设计独立的考核表，每个任务实操结束后均根据考核表评分，以此作为实操考核的依据。

期考采用笔试的方式，以理论知识点考试为主，考核学生一个学期对本课程内容的掌握程度。

课程为考查课，期评成绩由期考成绩(40%)和平时成绩(60%)构成；平时成绩包括上课出勤率、课堂表现、每个实操项目的考核。

(二)、课程资源开发与利用

1、硬件条件

理论教室：电脑、投影仪、满足 50 人教学的学生桌椅；

实训场地：见表 6.1 配置清单；

表 6.1 汽车营销配套清单

序号	项目	内容	基准数量	说明
1	车辆	捷达	1	用于车型介绍演示
2		科鲁兹	1	用于车型介绍演示
3	其他工具	计算器	25	用于价格谈判时计算
4		车型资料	25	用于车型介绍时使用
5		洽谈桌	4	用于接待，价格谈判等过程使用

校外实训条件：汽车 4S 店或销售汽车的综合展厅等。

2、师资条件

在汽车 4S 店或销售汽车的综合展厅等进行过汽车销售工作或进行过汽车销售岗位的实习，熟悉汽车销售的流程，能独立顺利的处理汽车销售过程各个任务，并能将工作岗位职业能力要求，转变为教学知识点传授给学生，且获得教师资格证。

（对任课教师的职业能力和知识结构的要求。

专任教师和兼职教师组成的具有“双师”结构特点的教学团队要求。）

（三）、教材编写

（教材体现任务驱动、实践导向的课程设计思想。）

1. 根据本课程标准的教学内容编写学生工作页；
2. 根据校内实训基地的设备，编写实训指导书。

（四）、信息化教学资源

（多媒体课件、网络课程、多媒体素材、电子图书和专业网站的开发与利用。）

1. 专任教师要进一步完善多媒体课件；
2. 专任教师要根据学校现有的实训设备，拍摄部分视频；
3. 如果条件成熟，可以通过与校外相关企业的合作，建设网络课程。

（五）、其他说明

（本标准应根据学校的实际发展需要，及时调整学习情境。）

根据学校与校外实训基地的深入合作，要适时对本标准进行调整，主要的调整方向是要增加校外实训基地的利用率、加大实训学时的比例、扩大现场教学的比例。

百色市财经职业技术学校《汽车性能检测》课程标准

一、 导言

（一） 课程信息

课程名称	汽车性能检测	开课学部	工科教学部	授课学期	三
课程代码		授课层次	中职	课程性质	专业选修
课程类型	理实一体课	考核方式	考试	课程周学时	6
总学时	102	理论学时	66	实训学时	36
适用专业	汽车运用与维修				

注：课程类型：理论课、实践课、理实一体课

考核方式：考试、考查

（二） 课程定位

《开店实务》是电子商务专业学生必修的一门实训课程，也适用于营销类、物流类专业相关课程实训。依照专业培养方案，本课程实训教学，指导学生通过体验申请、经营一家店铺的过程，熟悉网上交易的基本流程以及网上销售的一系列环节，有效地激活所学的理论知识，通过“做中学”，可以最大限度地唤起学生的学习欲望和提高学生的学习兴趣，从而提高学生电子商务方面

的综合技能，增强其自主创新意识和创业激情。

（二）课程设计思路

《开店实务》课程在设计思路上充分体现理论与实践相结合。首先，我们根据电子商务人才培养方案，整理出电子商务专业学生毕业后在网络店铺经营管理方面所需要的能力以及所从事的岗位，这些岗位所需要的知识点。其次，针对每个典型工作任务进行细化、分解形成对应的学习内容，再针对每个学习内容形成学习单元及教学单元，进行知识点教育的同时，安排适当的实验内容进行验证，最后进行综合实训以及根据情况参与具体的店铺管理。为了加强教学的实践环节，除了加强课堂教学中基本理论和技能的学习外，增加实践教学，并将市场分析能力和实际建设操作能力一并纳入考试范围，以便在一定程度上提高教学的效果。

二、课程目标

（一）总体目标

汽车性能检测程是一门以汽车维修基本理论为基础，并与生产实际紧密相关的专业课。

是反映现代汽车专业技术发展，突出表现该专业领域的新知识、新工艺和新方法的一门专业课，与当今汽车市场紧密接触，和生产实践密切相关，是汽车专业学生在实习前所应该学习和掌握的一门课程。

通过本课程的学习，了解制动性的评价指标，理解底盘系统

机构因素对汽车制动性的影响。了解轮胎的侧偏特性，理解底盘系统机构因素对汽车操纵稳定性的影响、汽车转向特性及其影响因素，掌握转向轮的摆阵与稳定。了解汽车制动性的检测项目、检测方法及有关检测标准。理解汽车车轮侧滑台的基本结构与工作原理，掌握车轮动平衡仪的使用方法和车轮动平衡的校正方法。熟悉四轮定位的原理，掌握四轮定位仪的使用方法。

（二）教学目标

本课程主要讲授汽车各种检测仪器设备的相关操作和维修技能。通过教、学、做使学生掌握汽车检测仪器的具体操作步骤、注意事项、材料及工具的使用方法，建立汽车性能分析的标准化、系统化的工作思维模式，具备按照规范的流程独立完成汽车检测的相关工作能力。

三、课程内容和要求

《开店实务》课程内容与教学要求包括项目名称、子项目或学习任务、教学时数、教学重点、教学目标等 5 项内容。

课程内容与教学要求一览表

项目名称	子项目 或学习任务	教学 时数	教学重点	教学目标
汽车动力性能检测	(1) 能够完成汽车动力性能的分析。	2	重点：汽车的动力性能进行评价和分析。 难点：台架试	(1) 了解汽车动力性能评价指标和影响因素。 (2) 了解汽车动力性能检测设备的结构、原
	(2) 能够完成汽车发动机功率检测。	2		

	(3) 能够完成汽车动力性能道路试验。	2	验和道路试验的工作计划和检测任务。	理和使用方法。 (3) 了解汽车动力性能的检测方法。 (4) 了解国家相关的检测标准。
汽车经济性检测	(1) 能够制订学习计划,合作完成学习任务。	2	汽车动力性能的分析。 汽车经济性性能试验。	(1) 能够完成汽车动力性能的分析。 (2) 能够完成汽车经济性能的评价;。 (3) 能够完成汽车经济性能试验;。 (4) 能够制订学习计划,合作完成学习任务。 (5) 能够在学习过程中,与小组其他成员合作、交流并进行学习任务分工,具备团队合作和安全操作的意识。
	(2) 能够在学习过程中,与小组其他成员合作、交流并进行学习任务分工,具备团队合作和安全操作的意识。	2		
	(3) 养成服从管理,规范作业的良好工作习惯。	2		
汽车制动性能检测	(1) 了解汽车制动性能评价指标和影响因素。	2	汽车制动性能的评价。 汽车制动性能试验。	(1) 能够完成汽车制动性能的分析。 (2) 能够完成汽车制动性能的评价。 (3) 能够完成汽车制动性能试验。 (4) 能够制订学习计划,合作完成学习任务。 (5) 能够在学习过程
	(2) 了解汽车制动性能检测设备的结构、原理和使用方法。	2		
	(3) 了解汽车制动性能的检测方法。	2		
	(4) 了解国家相关的检测标准。	2		

				中,与小组其他成员合作、交流并进行学习任务分工,具备团队合作和安全操作的意识。
汽车操纵性能检测	(1) 了解汽车操纵性能检测。	2	汽车四轮定位仪的使用。 汽车操纵性能分析。	(1) 能够完成汽车四轮定位仪的使用。
	(2) 了解汽车四轮定位的原理。	2		(2) 能够完成汽车侧滑量检测仪的使用。
	(3) 了解汽车四轮定位及侧滑检测设备的结构、原理和检测方法。	2		(3) 能够进行汽车操纵性能分析
	(4) 了解国家相关的检测标准。	2		(4) 能够制订学习计划,合作完成学习任务。 (5) 能够在学习过程中,与小组其他成员合作、交流并进行学习任务分工,具备团队合作和安全操作的意识。 (6) 养成服从管理,规范作业的良好工作习惯。
汽车平顺和通过性能检测	(1) 了解汽车车轮的工作情况及其分析。	2	汽车动平衡机的使用。 汽车通过性能分析;。	(1)能够完成汽车动平衡机的使用。
	(2) 了解汽车动平衡的原理。	2		(2) 能够完成汽车悬架检测台的使用。 (3) 能够进行汽车通过性能分析。

	(3) 了解汽车悬架检测设备的结构、原理和检测方法。了解国家相关的检测标准。	2		(4) 能够制订学习计划，合作完成学习任务。 (5) 能够在学习过程中，与小组其他成员合作、交流并进行学习任务分工，具备团队合作和安全操作的意识。 (6) 养成服从管理，规范作业的良好工作习惯。
汽车前照灯和车速表检测	(1) 了解汽车前照灯的结构和原理。	1	汽车前照灯检测设备的 使用。	(1) 汽车前照灯检测设备的使用。 (2) 汽车前照灯的检测方法。
	(2) 理解汽车前照灯产生误差的原因。	1		(3) 汽车车速表检测设备的结构和方法
	(3) 理解汽车车速表的结构和原理。	2	汽车车速表检测设备的 结构和方法。	(4) 能够制订学习计划，合作完成学习任务。 (5) 能够在学习过程中，与小组其他成员合作、交流并进行学习任务分工，具备团队合作和安全操作的意识。
	(4) 汽车车速表产生误差的原因	2		(6) 养成服从管理，规范作业的良好工作习惯。 (7) 培养安全工作的习惯。

汽车综合性 能检测	(1) 喷油器清洗机的注 意事项。	1	喷油器清洗 机的使用步 骤。 何时需要使 用尾气分析 仪和喷油器 清洗机。	(1) 尾气分析仪的使用 步骤。 (2) 喷油器清洗机的 使用步骤。 (3) 能够制订学习计 划, 合作完成学习任 务。 (4) 能够在学习过程 中, 与小组其他成员合 作、交流并进行学习任 务分工, 具备团队合作 和安全操作的意识。 (5) 养成服从管理, 规范作业的良好工作 习惯。 (6) 培养安全工作的 习惯。
	(2) 尾气分析仪的使用 方法。	1		
	(3) 器清洗机的注意事 项。	2		

四、教学实施建议

(一) 教学建议和要求

本课程构建于《汽车电气设备构造与维修》《发动机构造与维修》《汽车底盘构造与维修》《汽车修理》《电控发动机维修》等课程的基础上, 以培养学生能力为目标, 以汽车各种检测仪器设备的相关操作和维修技能为主要内容。通过教、学、做使学生掌握汽车检测仪器的具体操作步骤、注意事项、材料及工具的使用

方法，建立汽车性能分析的标准化、系统化的工作思维模式，具备按照规范的流程独立完成汽车检测的相关工作能力，同时注重培养学生的社会能力和方法能力。顶岗实习课程

教学实施方案表

项目	课程内容	学时分配
1	项目一 汽车检测站的认识	8
2	项目二 汽车动力性能检测	8
3	项目三 汽车经济性能检测	8
4	项目四 汽车制动性能检测	8
5	项目五 汽车操纵性能检测	8
6	项目六 汽车平顺和通过性能检测	8
7	项目七 汽车前照灯和车速表检测	12
8	项目八 汽车综合性能检测	12
总学时		72

（二）教材及参考书选用

主教材、参考教材、多媒体教学设备、局域网教学系统、上网设备。

1. 主教材：《汽车性能检测》主编：赵英君 科学出版社出版社

2. 参考教材： 汽车性能检测

作者：沈莉主编

出版社：高等教育出版社出版时间：2009-06-01

3. 建议自行编写校本教材，采用项目式教材。项目课程教材

编写紧紧围绕高职教育的人才培养目标，以工作过程为导向，以能力培养为核心，到企业一线调研，与企业生产一线专家共同讨论编写大纲，使教材内容更贴近生产，更实用，更具有可操作性。

（三）实训的方式方法

指导教师使用作业系统的屏幕广播功能进行讲解演示，学生按照教师操作演示及要求进行模拟及反复练习。

- 1、一体化多媒体教室，可进行“教学做”一体化教学。
- 2、汽车实训室，有设备、功能齐全的汽车实训室供学生实操。
- 3、校外实践基地，校企合作单位供学生社会实践。