**南京交通职业技术学院**

**汽车技术服务与营销专业人才培养方案制定**

**调研报告**

南京交通职业技术学院汽车工程学院

2023年6月

# 前 言

为了更好地把握汽车行业市场人才需求，掌握企业对本专业毕业生知识、能力和素质等方面的培养要求，从而使全省汽车技术服务与营销专业更加准确定位以及更好地服务于企业，更加科学合理的制定汽车技术服务与营销专业的人才培养方案，定于2022年9月到2022年12月，对全省汽车技术服务与营销专业相关院校和企业进行了调研，地区包括苏南、苏中和苏北，具有一定的普遍性。组织多名调研人员到全省的较大的汽车服务企业等用人单位、该专业开办学校、行业及行业主管部门就有关汽车技术营销和服务人才需求情况、行业发展状况、人才培养模式、课程体系改革等进行专业调研，并通过对调查结果进行统计分析，形成了此报告。

# 一、汽车技术服务与营销专业调研概况

## **（一）专业概况**

为适应汽车营销与服务领域优化升级需要，对接汽车产业电动化、网联化、智能化、共享化发展新趋势，对接新产业、新业态、新模式下汽车营销服务、配件服务、二手车服务、保险服务等岗位(群)的新要求，不断满足汽车营销服务领域高质量发展对高素质技术技能人才的需求，推动职业教育专业升级和数字化改造，遵循推进现代职业教育高质量发展的总体要求。

本专业培养能够践行社会主义核心价值观，德智体美劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、科学素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业创业能力和可持续发展的能力，掌握本专业知识和技术技能，面向汽车零售业、汽车保险业的销售、售后服务等职业（岗位）群，能够从事汽车销售、汽车售后服务、汽车配件销售管理、二手车业务、汽车维修等工作；可以在保险公司、保险类公估行从事车险查勘与定损等工作的高素质复合型技术技能人才。

本专业毕业生为了能适应各对接岗位的工作，专业学生急需考取的技能等级证书包括1+X证书、汽车维修工，在条件允许的情况下，建议考取的证书有汽车驾驶证。此外，学生也可以依据自己将要从事的岗位情况，考取机动车检测维修专业技术人员职业水平证书。

## **（二）调研任务**

在省交通行指委汽车技术类专业委员会、汽车维修服务行业协会的带领下，人才培养方案制定小组成员走访了多家用人单位，对我院汽车技术服务与营销专业毕业生进行了跟踪调查，主要是针对本专业学生就业人数相对较多和就业比较固定的单位。

本次调研主要目的：为适应用人单位对汽车营销与服务及相关人才的需要，更好地服务地方经济建设，希望通过对汽车后市场与维修系相关专业的调研，了解目前企业现状和发展趋势；进一步了解企业相关职业岗位群及相应的职业能力要求，在此基础上对我院目前使用的人才培养方案进行修订，构建课程体系，进行教学改革，适应“十四五”的发展规划要求，能根据市场需求情况，为企业培养真正所需的技能型应用人才。了解企业目前在新技术、新工艺、新材料、新营销模式等方面应用情况，由此对我院目前各相关专业的教学内容，课程标准提出具有先进性，前瞻性的修改意见。了解企业在生产组织，设备使用和管理方面的经验心得，了解企业对毕业生的社会能力和职业素养的具体要求，结合我院办学规模发展规划，对我院该专业的实训基地提出整改意见。

## **（三）调研方法**

问卷调查法：通过问卷的形式对汽车营销与服务专业毕业学生的就业进行调查，以及企业对员工能力需求的调查。

访谈法：与各级学校汽车营销专业教师与学生的沟通，与汽车营销服务企业各级领导谈话。

查阅资料：通过网站、新闻、报纸等各方面的途径，查阅相关资料、数据。

实地考察：对南京、无锡、常州、徐州、连云港等学校和公司进行走访。

# 二、汽车技术服务与营销专业调研内容及结论

## **（一）汽车产业行业发展动态**

1.我国汽车产业发展现状

汽车产业作为国民经济的重要支柱产业，为社会经济的发展做出了重大贡献，而如今，中国车市已进入“微增长”新常态。据统计，截至2022年12月31日，全国汽车保有量已经近4亿辆，按照三口之家计算，平均每两户居民就拥有一台汽车。随着汽车保有量的增加，加上传统车型固有的“耗能”、“排放”弊端，以及各地区限购、限行政策的出台和执行等，据有关专家预测，未来几年，汽车市场可能会面临3％以下的增速，甚至会出现零增长、负增长的局面。汽车产业的升级转型势在必行。

随着新能源、互联网、大数据、云计算等技术的发展，全新的汽车时代已经到来。在全球互联网科技领域，中国虽然和美国有差距，但远远领先于其他发达国家，而且中国互联网科技与各产业领域的深度融合也在不断加速，创造出了各种新模式、新业态、新技术、新产品。对于拥有全球最大汽车市场和最大应用数据市场的中国而言，随着汽车新技术的发展、市场需求量、消费者消费行为等改变，在车联网背景下，传统汽车产业正面临着升级和转型的挑战，正迈向电动化、网络化和智能化。

如图1所示，当前汽车产业的深刻变革是科技革命与制约因素内外共同作用的结果。一方面，新一轮科技革命的主要代表技术都将在汽车领域得到广泛应用，从而为产业升级提供了强有力的科技驱动；另一方面，能源消耗、环境保护、交通拥堵和行车安全即所谓汽车社会的“四大公害”，给产业可持续发展带来的压力与日俱增，要求汽车产业必须化压力为动力，把握机遇提供全新的解决方案。由此导致本轮变革呈现全面转型升级的特征，涵盖了产品形态的重新定义、产业发展的全面创新、制造体系的重大升级和产业生态的深度重塑。

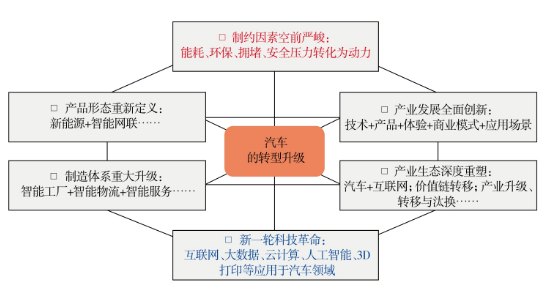


图1 汽车产业的深刻变革

## （二）江苏汽车技术服务与营销专业人才需求情况

## 江苏省汽车产业在发展数量的同时，也在不断实现升级和跨越式发展。汽车品牌数字化营销转型加深加快,以互联网为主导的全域媒介为品牌提供多元的营销链路,汽车垂类媒体、社交媒体、视频媒体等,通过各具优势的服务能力赋能汽车品牌,实现场景、内容、社交、流量全覆盖,汽车后市场展现出广阔的经济前景与更加强劲的人才需求。汽车技术服务与营销的内涵和外延大大拓展，包括新车营销、配件与用品营销、二手车营销、维修接待、汽车保险、汽车金融、汽车俱乐部等多行业汇聚的产业链。这个产业链将提供庞大的岗位群，其中有众多适合交通类职业院校汽车营销与服务专业毕业生的岗位，例如新车营销、汽车新媒体运营管理、配件与用品营销、二手车营销、二手车鉴定与评估、维修接待、汽车保险、汽车市场专员、汽车金融、汽车俱乐部等。汽车营销与服务专业人才总量将不低于150万人。

## （三）汽车产业新业态对营销专业职业人才能力与素质要求

汽车营销专业的毕业生主要服务于汽车后市场，服务于汽车4S店，维修企业、保险公司、二手车交易中心、汽车租赁、汽车金融等企业。具体工作岗位如汽车销售顾问、汽车服务顾问、汽车索赔员、汽车金融专员、汽车市场专员、网络营销专员、保险销售顾问、仓库管理专员、零配件销售员等。

汽车营销专业的学生要想很好地胜任以上工作岗位的需求，除具备共性的扎实的专业知识和技能以外，还应具备各个工作岗位对应的典型工作任务的能力。比如汽车销售顾问岗位，典型的工作任务有：客户开发、展厅接待、电话接待、需求分析、产品介绍、异议处理、客情维系、网络销售等。销售顾问必须具备开发客户、商务谈判、计算机使用、销售方法运用等专业能力，还应具备语言表达、沟通交流、观察判断、持续学习、信息收集与筛选、团队协作等一般职业能力和综合能力。再比如金融专员，典型的工作任务主要是汽车融资相关业务受理、审核及各类金融产品的营销工作等。需要良好的信贷、财务分析判断能力、办公软件操作、开展各类型金融业务等专业能力，还应具备实事求是的敬业精神和职业道德，人际交往、沟通交流、信息收集和筛选、持续学习及团队协作等一般职业能力和综合能力。

如今汽车行业的转型升级，使得中国汽车市场形态发生一系列转变。销售产品在变，新能源汽车、二手车销售日益占据市场一定份额；销售的媒介在变，网络营销、微信营销、“众筹汽车”C2B 新模式等线上+线下的销售模式越占鳌头，整车市场营销的区域化、电商化、新媒体化、网络化、个性化特征越加明显，这对学生的市场与顾客信息洞察、发掘和处理能力、创新意识、从提供产品到提供解决方案能力、沟通交流能力、学习能力、职业热情度等都有了新的要求。高职汽车营销专业必须紧跟行业发展，不变的发现问题、解决问题、创新发展。

## 表1 具体职业岗位能力需求

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **核心工作岗位及相关工作岗位** | **岗位描述** | **职业能力要求及素质** |
| **1** | **汽车销售顾问（核心岗位）** | 负责展厅接待、顾客分析、车辆展示与介绍、促成交易、交车服务、售后跟踪服务、汽车销售延伸服务等工作。 | 1.有较好的部门组织协调能力，能较好地与部门领导和维修人员进行沟通；  2.能够与客户进行有效沟通，准确挖掘客户需要，专业为客户推荐车型并针对性介绍；  3.能够正确识别客户的异议，并巧妙应对；  4.掌握提升客户满意度的方法和技巧；  5.能够完成新能源车、二手车的销售；  6.能够进行新媒体宣传及直播销售工作；  7.能够有效管理客户信息和关系；  8.掌握汽车销售服务作业流程及电脑操作，熟练使用企业管理软件。 |
| 2 | **汽车售后服务接待**  **（核心岗位）** | 负责售后服务客户汽车进厂维修保养的接待和基本故障的诊断工作；  与客户保持服务跟踪；  与保险理赔、维修等部门进行沟通联系。 | 1.有较好的部门组织协调能力，能较好地与部门领导和维修人员进行沟通；  2.能够与客户进行有效沟通，准确了解客户需要，正确了解汽车故障现象；  3.熟悉汽车构造，掌握汽车维修诊断能力，能够对车辆故障做初步的分析判断，正确填写报修通知单，出具接车单；  4.掌握汽车售后服务作业流程及电脑操作，熟练使用维修企业管理软件。 |
| 3 | **汽车保险、定损、理赔员**  **（核心岗位）** | 负责事故的结案、调度、查勘、定损、理赔、结算等工作 | 1.有较好的部门组织协调能力，能较好地与部门领导和维修人员进行沟通；  2.掌握交通事故的责任认定方法和处理流程  2.能够把握汽车保险投保的原则与险种的选择；  3.能够完成汽车保险的接报案和立案工作；  4.能够进行汽车保险的定损核损工作；  5.能够正确进行汽车保险的赔款理算；  6.能够完成汽车保险的核赔工作和结案处理工作。  7.具有分析问题，解决问题能力，以及严谨认真细致的工作态度和诚实守信的品格；  8.掌握汽车保险理赔服务作业流程及电脑操作，熟练使用维修企业管理软件。 |
| 4 | **二手车鉴定与评估**  **（相关岗位）** | 负责利用相关标准和资料、工具和检测设备对二手车技术状况进行鉴定，并选择合适的评估方法对二手车进行价值评估，撰写鉴定估价报告工作 | 1.具备二手车技术状况进行鉴定、估价、评估报告撰写、交易的专业知识和能力；  2.熟悉二手车鉴定评估的作业流程；  3.熟悉事故车的定义，掌握事故车判别的方法；  4.掌握静态检查、动态检查的定义、目的、流程和方法；  5.掌握现行市价法、重置成本、收益现值法定义、原理与计算方法；  6.熟悉二手车鉴定评估报告的作用和内容； |
| 5 | **汽车机电维修（相关岗位）** | 负责组织、实施汽车的各级别维护保养；  组织、实施对故障车辆进行检测、维修；  与相关人员进行业务沟通和技术交流。 | 1.有良好沟通能力；  2.精通汽车各系统总成结构、组成、工作原理，并进行拆装、检测和维修；  3.精通汽车电子控制系统的检测和维修；  4.熟悉汽车维修、保养作业流程。 |

在调研中我们发现，企业比较认可资格证、技能等级证，特别是权威机构颁发的证书（包括技能大赛获奖证书）更能引起企业负责人的重视。因此，在汽车检测与维修技术专业学生考证过程中，学校需要重组课程结构，更新课程内容，通过进一步整合学历教育和职业资格证书中的知识与技能点，加强职业资格证书与学历证书的融合。

## 表2 主要的职业资格证书

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 职业资格证书名称 | 颁证单位 | 等级 |
| 1 | 汽车维修工 | 省人力资源和社会保障厅 | 中级、高级 |
| 2 | 汽车维修电工 | 省人力资源和社会保障厅 | 中级 |
| 3 | “1+X”职业技能等级证书 | 北京中车行高新技术有限公司 | 中级 |

## （四）汽车技术服务与营销专业职业人才的薪资待遇水平

通过对江苏主流汽车品牌服务企业，特别是校企合作的企业中汽车销售顾问、汽车售后服务顾问、汽车保险等岗位的人员薪资待遇进行了解，发现该类岗位薪资待遇普遍高于检测、维修、钣金等人员的收入水平，如下图2所示，汽车销售顾问全国每月平均工资都在7340元.



图2 汽车销售岗位薪资水平

## （五）汽车技术服务与营销专业学生情况

当前汽车技术服务与营销专业学生类型主要为对口单招和自主招生（普高）两种。

1.学情分析及归因

（1）学习动机弱

高职学生的文化基础薄弱，学习目的不明确，没有养成良好的学习习惯，学习兴趣不浓，学习热情普遍不高，学习缺乏方法和动力，有不少学生索性放弃学习。

（2）沉迷手机情况普遍

多半学生缺乏自律性，上课爱溜号，尤其是爱玩手机，每天“机不离手”，屡禁不止，喜欢沉迷于玩手机，晚上玩游戏或追剧到很晚，白天上课要么睡觉要么继续玩手机，严重影响了课堂学习效果。

（3）学习态度不端正

在学习过程中，部分学生常抱侥幸心理“反正听不懂的人那么多,懒得浪费时间了，上课不用听，听了也白听，考试时看别人的就行，及格万岁!”学习态度不端正，学风差，考风差。

（4）学习信心不足

大多学生由于在中学阶段成绩较差，不被老师和家长看好,自己逐渐失去信心,觉得自己学不好,不会学。特别文化课的学习过程中觉得以前就没学懂过，现在更不懂了，不断给自己心理暗示“我学不会”。有的直接放弃听课，有的一听到不太懂的地方就会放弃下一步学习，缺少坚持的勇气。

(5)自我意识太强

有的学生愿意学习，但是极度渴望得到老师的关注,一旦没有被老师关注就会失望,下意识觉得老师不看好他，继而放弃学习；有的学生个人主义严重，不守纪律，不听课，还听不进老师的批评，爱顶嘴。

2.改善高职学情的有效办法

（1）可以通过提高入学门槛，全面考核学生素质，专业在招生的时候一定要把好入口关，不能一味的追求入学率、报到率，适当提高入学的门槛，要对学生进行综合能力的测评，基础差不代表学不好，没兴趣可以培养，但是如果学生学习态度不端正，有厌学情绪，有混文凭的想法，这样的学生即使给他提供了学习的机会，也是混日子，这样的毕业生走向社会，不仅不能为企业创造价值，而且还会影响学校在行业中的评价，影响后续学生就业。

（2）学校管控学生网络、手机使用情况，最大可能保证学生良好作息,帮助学生培养良好的学习生活习惯。比如:晚上23:00以后全校断网，无免费网络使用后，部分学生会有所收敛。白天上课或晚自习前将全班学生的手机收纳到手机袋统一管理，班干部严格执行并监督。另外，可以将平时成绩的加分制度进一步细化，如上课坐前2排可加一定分值；上课时老师观察到的认真听讲的学生可加一定分值；课前对已学内容提问，答对可加分；采取一些奖励制度，如最优笔记奖、最佳作业奖、最大进步奖等等，引导帮助学生培养良好的学习习惯。

（3）严抓学风考风，瓦解学生的侥幸心理，引导学生纠正学习态度。全校范围内肃清考纪，从严处理舞弊学生，让学生羞于舞弊，明白舞弊除了能抹黑自己外无半点实际用处，促使学生加强平时学习来保证学习成绩。另外，课程评价体系应加大平时成绩在成绩评定时的所占比例，鼓励学生加强平时表现，重视学习过程，一步一个脚印端正学习态度。

（4）教师应对学生抱有绝对的耐心，想尽一切办法鼓励学生建立学习信心。如教师在上第一堂课时可对学生言明“以前没学好没关系,只要从现在开始听，我包你们都听得懂，牵扯到的已学的知识点我都会提前复习，不用担心，听不懂找我，讲到你懂为止”。在以后的课堂讲授中要不定时的问学生是否听懂，没听懂的再讲一遍，在下课前要询问学生是否听懂了，没懂的及时问。让学生感受到教师对他们的重视。出习题时尽量简单有代表性即可，鼓励学生上讲台写，自己思考，做对可加平时成绩，做错也可加一定分值，并且当堂表扬。让学生喜欢自己思考自己做题。实训课也一样，鼓励学生自己做动手操作,不管结果怎样，只要自己坚持做完即可加最高平时分。加最高的平时分和教师的表扬是对他们最大的肯定。学生在自己思考自己动手的过程中找到自信。

（5）积极关注学生的学习动态，及时给予反馈，在批评学生时根据个体差异选取合适的方式，避免正面冲突，使学生在学习时保持良好稳定的情绪。五年制的学生正处在生长的叛逆期，很多人自我意识过强，情绪波动大，教师的及时关注与引导很有必要。对于渴望得到老师关注的学生一定要投以关注和鼓励，这样可以使学生保持学习积极性。这要求教师注意细节，擅于观察学生的表情，洞察学生的心理。在面对上课不守纪律、不听课的同学时要分步进行。首先是通过远程的幽默的调侃或者提问其表达老师已经注意你了，请认真听课。这时候有的学生会收敛，有的学生不会。对于没有收敛的学生需要走近后进一步提醒，请一定保持温和的语气。若学生仍无动于衷或者一脸不耐烦，那么调整好情绪先上课,下课后再找其谈心。在这种处理过程中尽量不用太过尖锐的语言或与学生发生冲突，在谈心过后，绝大多数学生是会收敛的，对于累教不改的极个别学生，可向班主任反映共同商讨解决办法。

## （六）师生对汽车技术服务与营销专业教育的评价

1.通过对2021、2022届毕业生调查显示，毕业生对母校教学工作的综合评价很满意和满意的有70人，占95.24%。对在校课程设置很满意和满意的有61人，占86.83％，见图3。具体调查情况如下：

图3 毕业生对母校评价分析

2.学生对母校在能力训练方面的评价（见图4）如下：

认为实践动手能力训练很强的有34人，占52％，强的有21人，占32％；认为职业文化能力训练很强的有29人，占45％，强的有23人，占35％；认为持续学习能力训练很强的有31人，占48%，强的有27人，占42％。

图4 毕业生对母校在能力训练方面的评价分析

3.学生对工作中需用到的能力项目方面的评价（见图5）如下：

沟通交流、语言表达能力运用很多的有78人，占88.46%，运用较多的有23人，占21.38%；认为团队协作能力运用很多的有57人，占58.46%，运用较多的有44人，占36.92%；认为同理心、换位思考能力运用很多的有42人，占50.85%，运用较多的有36人，占40%；认为分析问题、解决问题能力运用很多的有62人，占53.85%，运用较多的有36人，占40%。认为应变能力运用很多的有70人，占60.85%，运用较多的有36人，占38%。

图5 毕业生对工作中需用到的能力项目方面的评价分析

4.学生对自我基本素质评价（见图6）如下：

认为创新与改革很强的有19人，占29.23%，强的有22人，占33.85%，较强的有17人，占26.15%；认为服从工作需要和组织安排很强的有23人，占35.38%，强的有25人，占38.46%，较强的有12人，占18.46%；认为对岗位及新任务的适应很强的有22人，占33.85%，强的有26人，占40%，较强的有12人，占18.46%；认为合作精神与同事关系很强的有23人，占35.38%，强的有27人，占41.54%，较强的有10人，占15.38。

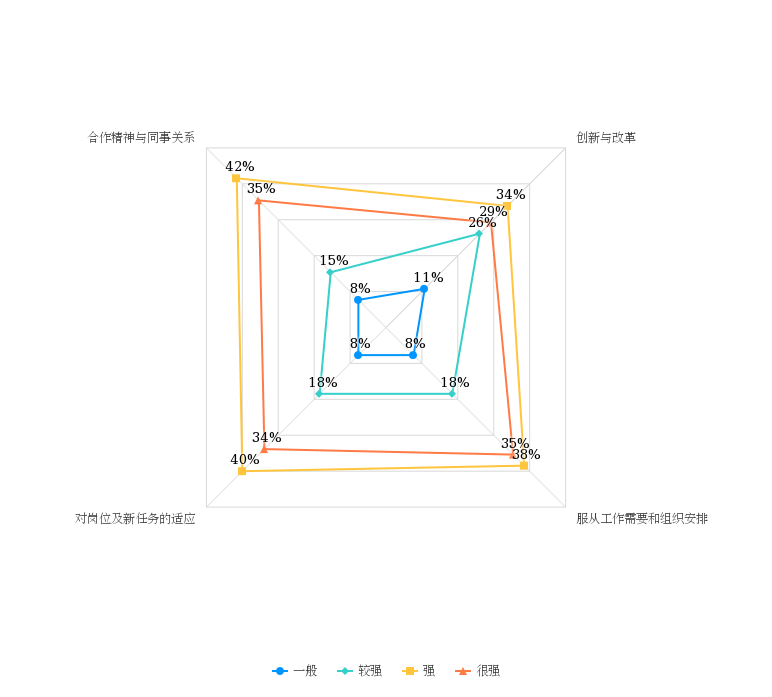


图6 毕业生对自我基本素质的评价分析

# 三、汽车技术服务与营销专业人才培养优化对策

从调研结果中可以发现，学校对学生顶岗实习的岗位和企业类型的期望与企业调研的结果是有一定矛盾的，这也说明目前学校和企业间的沟通存在一定的问题。因此，应鼓励专业教师参与企业生产实践，聘请具有实践经验的专业技术人员和高技能人才担任专、兼职教师，从而形成真正意义上的业务精湛、结构合理的“双师型”教师队伍。

## **1.进一完善专业特色课程体系**

由学校资深教师和企业一线骨干专家共同组建专业建设委员会，针对行业现状与发展；针对国家、市场、行业需求；针对当前的学情和教情，共同制定人才培养方案和具有特色的课程体系。针对实际职业岗位的一般职业能力、专业能力、综合能力的新需求，按照 " 基本技能 – 核心技能 - 综合技能 " 的原则，每年进行课程体系的评审和优化，打造具有特色的人才培养方案。

## **2.进一步完善教学改革与课程改革制度**

（1）以准确的市场调研，论证为前提，以行业专家、课程专家指导为前提，进一步完善教学计划。

（2）以市场需求为据，改革教学内容，根据学生的学习基础和接受能力，在因材施教的基础上适当调整各类课程的比例，加重专业课，实训操作课的比例，让学生能理解，会操作，兴趣浓厚，积极性高，实用性强。

（3）继续深化“理实一体化”的教学模式。组织教师继续加强研讨，不断完善和改进，在加强理论教学的同时，重点培养学生的动手技能。

（4）改革考核与评价方式。对于专业理论课程，实施专业主干课程试题库制度。

（5）采用学分制，鼓励学生选择自己喜欢的课程，或根据自己及的能力提前修完学业，增加学生学习的主动性和多样性，培养学生的创新精神，教学方案的执行应照顾学生的不同学习兴趣和进度，便于学生的个性发展。

（6）开设的课程点对点服务汽车后市场中的主流岗位（如下图所示），学生完成某门课程的学习，也就具备了对应岗位的能力素养需求。

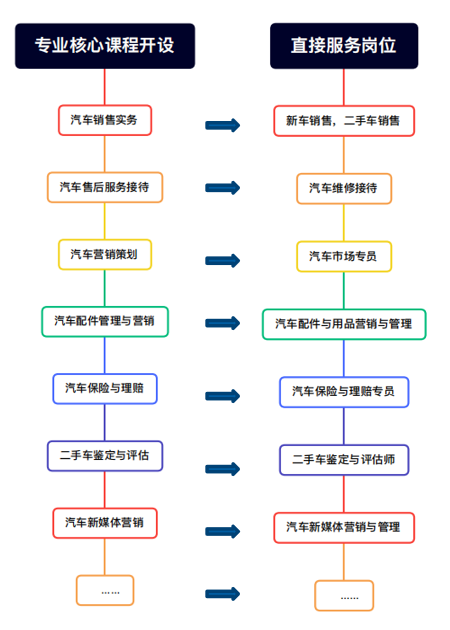


图7 主要开设课程与服务的岗位

## **3.进一步开展产学研结合合作**

实训基地建设要充分体现本专业的特色和水平，满足教学环节的需要，体现专业的先进性和实用性。要本着自主研发、分步实施、重在使用的原则，不断添置和更新实训设备；加强与生产、服务企业单位联系，在校外建设一批相对稳定的维修实习基地，开展与著名企业的定单式培养模式；开展校企合作、产学研结合的活动，把实训设备与生产、经营、培训、技术开发结合起来，充分发挥实训设备的社会效益和经济效益。要统筹规划，校际间要加强联合，集中力量重点建设一批国家级实训基地，实行资源共享，充分提高资源的利用率。

## **4.进一步提高本专业服务地方经济和适应社会发展的能力**

## 学校要加强与社会和企业用人单位的紧密联系，以成立专业建设咨询委员会为依托，广泛征求企业单位对专业建设的意见和建议；要定期听取用人单位对毕业生的意见，及时反馈调整，改进教学工作，加强学生的就业指导和创业教育；拓展专业方向，建设为区域经济服务的专业群。

## **5.进一步深化校企合作，开发信息化和数字化的教学资源**

2018 年 2 月，教育部等六部门印发了《职业学校校企合作促进办法》，指出“职业学校和企业可以结合实际，实现人员互相兼职，相互为学生实习实训、教师实践、学生就业创业等提供支持”。应推进校企合作、产教融合，整合企业和学校各方资源，共建共享多样化资源。企业利用这些资源可以进行员工培训；学校利用资源可以进行学生培训、双师素质教师培养；校企还可利用资源合作开设“订单”培养，或开展技能大赛及各类销售活动，培养学生的实战能力同时，扩大汽车品牌知名度，为企业培养、发掘合适人才，助力学生就业，实现互惠互利，校企双赢。教学资源的共建共享能很好的实现在校教育与企业就业的无缝对接。

## **6.进一步改变课堂教学模式，精心开展教学设计**

要想较好地培养学生的学习能力、学习习惯、学习转化能力和创新能力，应改变传统的教学模式，采用“教、学、做”一体的教学模式、翻转课堂的教学模式等，精心进行教学设计，激发学生的学习兴趣和主动性。通过线上线下、课内课外、理论和实践多角度全方位的融合交叉，把整个教学过程分为课前、课中和课后三个部分，通过设计和实施各种教学活动，实现学生课前学习、课内消化加强、课后提升，提高教学效果。

## **7.进一步加强教师双师素质培养，提高科研与实践技能**

汽车产业在变、市场需求在变、教学对象在变。作为高职院校汽车营销专业的教师，应不断完善和优化汽车营销方面的知识结构与体系，适应新的教学方向和需求。教师应随时关注最新行业政策和动态，通过培训进修等形式不断学习最新的汽车技术、销售服务理念、方法，并将这些有效地融入到教学中去，在不断的实践，探索、研究中发现问题、解决问题，提高教育教学水平和质量。

同时学校和企业可依托“订单”培养，实现校企双方“岗位互聘、互通”的双师素质与兼职教师队伍运行机制，引进企业汽车营销一线员工或能手为“兼职”特聘教师，与专职教师协同开展教学工作和教学研究。

执行企逐步形成一支由名教师、专业带头人和一批中、青年骨干教师组成的有专业特色的“双师型”教师队伍。

1. 进一步开展以骨干教师为重点的全员培训，提高教师的教育教学能力及学历层次，提高教师专业技术职务资格。
2. 鼓励教师参加校内研究课、学科交流等活动。
3. 一线教师要承担科研课题，在探索实践中提高自身的科研能力及教育教学质量。使教师自身由经验型向学者型、探索型、综合型转变。
4. 促进教师对校本教材进行开发，实施学校与企业互派教师制度，定期委派专业教师到各合作企业实习，大力培养双师型教师。
5. 实施青年教师及骨干教师培养工程。
6. 健全教师岗位评估、聘任以及奖励制度。

**8.对标行业行为准则和规范，完善专业文化行为体系**

培养的学生要想能够满足行业、企业的需求，实现教育与就业的无缝对接。在培养的过程中，应以企业的行为准则和规范为指导，不断地完善学生的专业文化行为体系。企业行为准则是企业员工履责行权时所应遵循的基本原则。企业行为规范是指由目标体系和[价值观念](https://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BB%B7%E5%80%BC%E8%A7%82%E5%BF%B5" \o "价值观念)所决定的企业[员工](https://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%91%98%E5%B7%A5" \o "员工)所特有的[工作态度](https://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%B7%A5%E4%BD%9C%E6%80%81%E5%BA%A6" \o "工作态度)和行为方式。高职汽车专业应从[职业道德](https://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%81%8C%E4%B8%9A%E9%81%93%E5%BE%B7" \o "职业道德)、工作纪律、工作态度、工作作风、[敬业精神](https://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%95%AC%E4%B8%9A%E7%B2%BE%E7%A5%9E" \o "敬业精神)、团结协作精神、探索创新等方面进行专业文化行为体系建设。比如建立严格的诚信、考勤制度；制定严格的学生课堂行为准则和规范；制定规范的学生着装、言行及态度标准；制定学生综合素质分的评价指标和评比规则；完善教师职业准则和规范，发挥好言传身教的作用等，形成以专业文化为指引的专业行为准则和体系。

**9.进一步发展第二课堂，丰富文化生活，推进专业文化育人**

高职汽车专业应多维度、多途径地营造专业文化环境、学习氛围，丰富学习的文化生活，实现专业文化的渗透，从而促进学生的学习兴趣和持续学习的动力。

（1）成立卓越汽车医生训练营和汽车专业社团

以南京交院汽车专业为例，其成立了卓越汽车医生训练营，主要从高年级学生中考核、选拔出文明素质良好、专业思想稳固、技术技能水平优异、创新创业能力突出的学生骨干群体，形成一个训练营。训练营主要邀请校内外各级专家、知名教授、企业成功人士、优秀校友进行授课，覆盖决策能力培训、执行能力培训、专业素质拓展、创新能力培训等，注重学科渗透，将行业的职业规范、标准融入，来带动学院专业、学风、文化建设。

同时该学院汽车专业在现行核心能力课程体系基础上开发汽车专业社团课程，引领高校第二课堂。主要有计算机爱好者协会、汽车商务研习社、汽车电器技术研习社、汽车发动机电控技术研习社、汽车车身修复技术研习社、汽车底盘电控技术研习社、汽车改装技术研习社等，旨在从兴趣切 入，采用导师制、问题导向模式，充分激发学生自主学习的能力。职业操守合理融入活动的方方面面，突出和强化了职业能力的培养。

（2）丰富校园文化生活与活动，为学生搭建专业文化认知平台

高职汽车专业建设首先应与智慧校园、文化校园建设相结合。坚持“先做人、后读书”的教育理念优化育人校园环境。并将专业文化融入到学校环境建设的每个角落，比如建设汽车文化广场、汽车历史展示长廊，定期开展相关专业文化宣传活动、校园文化技能节、职业能力大讲坛等，营造专业文化环境，优化学习氛围，提高学生行业特征、企业精神的专业认知。其次，汽车专业可定期举办知识、技能竞赛，邀请企业专家考评，学生在情景扮演、技能操练中体验职场，促使学生逐步将专业变成兴趣，兴趣变成职业。再次可定期开展专题讲座、主题班会，专业文化宣讲会等第二课堂活动，使得学生在职业认知中树立正确的世界观、人生观和价值观。

# 

# 结 语

汽车是我国的支柱产业。随着汽车保有量的不断增长，汽车后市场人才需求紧缺。随着汽车技术、营销模式，销售者购买行为等的升级转变，汽车后市场对汽车服务类人才的要求，特别是对汽车技术营销服务人才的要求也越来越高。

我们希望通过调研，与企业紧密合作，了解各学校该专业的实际情况，充分掌握行业和主管部门的指导精神，使得人才培养模式和课程体系建设、实训室建设师资队伍建设以及社会服务能力等方面符合企业的用人需求，满足社会的期望。以职业岗位需求为依据，根据行业、企业职业岗位人才的知识结构、能力结构的需求确定培养目标，构建专业课程体系和课程教学内容，为制定全省汽车技术服务与营销专业的指导性人才培养方案提供科学的支撑。

本次调研由汽车维修行业协会、众多维修企业提供了帮助和支持，在此，对他们表示感谢！

# 参考文献

1.2019中国高等职业教育质量年度报告，上海市教育科学研究院、麦可思研究院，高等教育出版社，2019.6

2.汽车运用与维修专业人才需求与专业建设调研报告，甘成君，职业技术，2020.3

2.2020中国职业教育质量年度报告，中国教育科学研究院编写组