



河南职业技术学院

HENAN POLYTECHNIC

汽车与交通学院  
汽车技术服务与营销专业人才培养方案  
(2025 版)

专业负责人	娄学辉
研制团队	李林燕、晋东海 夏连峰、宋阳见
二级学院审核人	吉武俊
编制时间	2025.7

二〇二五年七月

# 目 录

一、专业描述 .....	1
二、职业面向及职业能力要求 .....	1
三、培养目标 .....	3
四、培养规格 .....	4
五、课程设置及要求 .....	4
六、教学条件及保障 .....	13
七、毕业要求 .....	20
附表 .....	22
专家论证意见 .....	26

# 汽车技术服务与营销专业人才培养方案

## 一、专业描述

专业名称：汽车技术服务与营销

专业代码：500210

入学基本要求：普通高中毕业生、中等职业学校毕业生或具备同等学力

基本修业年限：三年

教育类型：高等职业教育

学历层次：专科

## 二、职业面向及职业能力要求

### （一）职业面向

表 1 专业面向的职业

所属专业大类 (代码)	所属专业类 (代码)	对应行业 (代码)	主要职业类别 (代码)	主要岗位类别或技术领域	职业类证书
交通运输 (50)	道路运输 (5002)	汽车、摩托车、零配件和燃料及其他动力销售(526)，财产保险(682)，汽车制造业(36)	汽车运用工程技术人员(2-02-15-01)、商务专业人员(2-06-07)、营销员(4-01-02-1)、二手车经纪人(4-01-03-04)、保险服务人员(4-05-03)、汽车摩托车修理技术服务人员(4-12-01)	市场调研、营销活动策划、新媒体营销、营销活动实施及评价、汽车销售、售后服务、二手车鉴定评估、事故车查勘定损、汽车销售与运用数据采集分析。	汽车运用与维修、机动车鉴定评估与回收

### （二）职业能力分析及要求

就业面向的行业：汽车整车及零配件销售，二手车鉴定与评估等。

主要就业单位类型：汽车销售服务有限公司、汽车修理企业、二手车评估机构、保险公司等。

主要就业部门：汽车（新车及二手车）销售、汽车配件销售部、汽车售后服务部、二手车评估及鉴定、机动车事故查勘和定损等。

从事的工作岗位：汽车销售顾问、汽车新媒体主播、汽车营销策划专员、汽车售后服务顾问、二手车鉴定评估师，车险查勘员，汽车配件管理员等。

表 2 岗位能力分析表

序号	岗位名称	岗位类别		岗位典型任务描述	岗位核心能力要求
		初始岗位	发展岗位		
1	汽车销售顾问	汽车销售顾问	销售经理	负责汽车产品销售，挖掘潜在客户，通过电话、拜访等方式与客户沟通，了解需求并推荐合适车型；组织客户试驾，介绍车辆性能和特点；与客户谈判价格、优惠等条款，促成销售合同签订；协助客户完成车辆交付、上牌等后续事宜，提供售后跟踪服务。	具备良好的沟通表达与销售技巧，能准确把握客户心理；熟悉汽车产品知识，包括车型配置、性能参数等；有较强的市场开拓能力，能有效开发新客户并维护老客户关系；掌握一定的汽车销售流程和商务谈判能力。
2	汽车售后服务顾问	汽车售后服务顾问	服务经理	接待客户报修，记录故障信息，安排车辆维修；协调维修车间资源，跟踪维修进度，确保按时交车；对维修项目进行检验，向客户解释维修内容和费用；处理客户售后投诉和抱怨，提供解决方案，提高客户满意度；负责客户档案管理，定期回访客户，提醒车辆保养等事宜。	具备基本的汽车维修、保养知识和常见的汽车故障检查判断能力；熟练运用办公软件快速查找配件价格；具备汽车保险理赔、三包索赔相关知识；具备与客户沟通的能力和团队协作能力。
3	汽车配件专员	汽车配件专员	配件经理	负责汽车配件的采购、入库、出库管理，确保库存准确，避免缺货或积压；处理客户（4S店、维修厂或终端用户）的配件咨询与订单，协调发货及物流跟踪；与供应商对接，跟进配件采购进度，处理退换货、质量异议等问题；定期盘点库存，分析配件销售数据，优化库存结构（如热销配件备货、滞销配件促销）；协助售后部门提供配件技术支持（如配件型号匹配、适配车型查询）。	熟悉汽车构造、配件型号与功能，了解主流品牌车型的配件适配性；掌握库存管理系统（如ERP）操作，具备基础数据分析能力（如销量趋势、库存周转率计算）；与供应商、内部部门（售后、销售）及客户高效沟通，解决订单与物流问题；严谨的库存盘点能力，避免配件错发、漏发或账实不符。
4	二手车鉴定评估师	二手车鉴定评估师	二手车评估团队主管	对二手车进行车况检查，包括外观、内饰、发动机、底盘等部件，评估车辆技术状况；根据车辆车况、使用年限、行驶里程等因素，运用专业评估方法，确定车辆价值；撰写二手车评估报告，为交易提供依据；参与二手车交易谈判，为客户提供专业意见和建议；负责二手车收购、销售业务，拓展二	精通汽车构造和性能知识，能准确判断车辆故障和潜在问题；掌握二手车评估方法和相关法律法规，具备专业评估能力；有较强的市场洞察力，了解二手车市场行情，能准确把握车辆价格走势；良好的沟通能力，能与买卖双方有效沟通，促成交易。

				二手车市场渠道。	
5	汽车保险理赔专员	汽车保险理赔专员	理赔经理	负责汽车保险产品销售，向客户介绍保险条款和理赔流程；接到保险报案后，及时赶赴事故现场查勘，收集事故证据，确定事故责任和损失情况；对事故车辆进行定损，估算维修费用，与维修厂沟通协调维修方案；审核理赔资料，按照保险条款进行理赔核算，支付理赔款项；处理保险理赔纠纷，与客户、保险公司等相关方沟通协调，维护公司和客户利益。	熟悉汽车保险条款和理赔流程，具备保险业务知识；掌握汽车事故查勘和定损技能，能准确评估事故损失；有较强的沟通协调能力，能与多方有效沟通；具备一定的法律知识，能处理理赔纠纷和应对法律风险。
6	汽车营销策划专员	汽车营销策划专员	品牌营销经理	进行汽车市场调研，收集市场信息，分析市场趋势和竞争对手情况；根据市场调研结果和企业目标，制定汽车营销策划方案，包括广告宣传、促销活动、公关活动等；负责营销活动的组织与执行，协调相关资源，确保活动顺利开展；评估营销活动效果，分析数据，总结经验教训，为后续营销决策提供依据。	具有敏锐的市场洞察力和数据分析能力，能准确把握市场动态；掌握营销策划理论和方法，具备创新思维，能制定有效的营销方案；良好的组织协调能力，能高效执行营销活动；熟悉广告、公关等营销手段，有一定的文案撰写和设计能力。
7	汽车新媒体主播	汽车新媒体主播	汽车新媒体运营主管	结合汽车热点与新品发布，策划直播及短视频内容，撰写脚本并协作完成拍摄剪辑，确保内容吸引力；直播中讲解车型外观、内饰等产品亮点，互动答疑以促进销售转化；运营新媒体账号，发布内容、回复评论、组织活动，提升粉丝活跃度；分析运营数据优化策略，对接品牌定制推广方案，植入品牌元素提升影响力。	具备扎实汽车行业知识，能专业解读车型特点、技术趋势与市场行情；擅长语言表达与观众互动，根据受众调整沟通方式；镜头表现力强，能把控直播氛围；具备创意策划、文案撰写及视频剪辑能力；掌握数据分析方法优化运营；面对设备故障等突发状况，能快速反应处理，保障直播顺利。

### 三、培养目标

本专业培养能够践行社会主义核心价值观，传承技能文明，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、数字素养、职业道德、创新意识，爱岗敬业的职业精神和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，具备职业综合素质和行动能力，面向汽车服务行业的汽车运用工程技术人员、销售人员、售后服务管理员、二手车经纪人、保险服务人员等职业，能够从事汽车市场调研、营销活动策划实施、汽车销售（含新媒体销售）、售后服务、二手车鉴定评估、事故车查勘定损、汽车销售与运用数据采集分析等工作的高技能人才。

## 四、培养规格

本专业学生在系统学习本专业知识和完成有关实习实训基础上，全面提升知识、能力、素质，掌握并实际运用岗位（群）需要的专业核心技术技能，实现德智体美劳全面发展，总体上须达到以下要求：

1. 坚定拥护中国共产党领导和中国特色社会主义制度，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，践行社会主义核心价值观，具有坚定的理想信念、深厚的爱国情感和中华民族自豪感；

2. 掌握与本专业对应职业活动相关的国家法律、行业规定，掌握绿色生产、环境保护、安全防护、质量管理等相关知识与技能，了解相关行业文化，具有爱岗敬业的职业精神，遵守职业道德准则和行为规范，具备社会责任感和担当精神；

3. 掌握支撑本专业学习和可持续发展必备的语文、数学、外语（英语等）、信息技术等文化基础知识，具有良好的人文素养与科学素养，具备职业生涯规划能力；

4. 具有良好的语言表达能力、文字表达能力、沟通合作能力，具有较强的集体意识和团队合作意识，学习 1 门外语并结合本专业加以运用；

5. 掌握机械基础、汽车市场营销、汽车构造与原理、汽车性能与评价、汽车维护与使用（含新能源汽车）等方面的专业基础理论知识；

6. 掌握汽车营销与策划、汽车销售服务、汽车售后服务、二手车鉴定评估、汽车保险服务等方面的技术技能，具有汽车销售与运用数据采集、汽车市场调研与预测、目标市场客户心理与行为分析、汽车营销策划、网络与新媒体汽车营销等能力；具有相关的业务处理能力或实践能力，具体包括：具有客户开发、汽车性能评价、汽车销售、客户关系管理能力；具有售后服务接待、进厂检验、竣工检验、结算交车、返修与申诉处理等能力；具有汽车技术状况鉴定、二手车价值评估、二手车交易业务办理等能力；具有车险查勘、保险责任辨析、事故责任判定、事故车损失评估、事故车修复项目判定等能力。

7. 掌握信息技术基础知识，具有适应本领域数字化和智能化发展需求的数字技能；

8. 具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力，具有整合知识和综合运用知识分析问题和解决问题的能力；

9. 掌握体育运动的基本知识和至少 1 项体育运动技能，达到国家大学生体质健康测试合格标准，养成良好的运动习惯、卫生习惯和行为习惯；具备一定的心理调适能力；

10. 掌握必备的美育知识，具有一定的文化修养、审美能力，形成至少 1 项艺术特长或爱好；

11. 树立正确的劳动观，尊重劳动，热爱劳动，具备与本专业职业发展相适应的劳动素养，弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神，弘扬劳动光荣、技能宝贵、创造伟大的时代风尚。

## 五、课程设置及要求

### （一）公共基础课程概述

表3 公共基础课程概述

序号	课程名称	课程目标	主要内容和教学要求
1	思想道德与法治	教育引导學生加强自身道德修养，提高思想道德素质；加强法律观念和法律知识教育，提高法律素养；培养学生爱岗敬业、诚实守信等道德品质	主要包括社会主义道德教育和法治教育，帮助学生增强社会主义法治观念，提高思想道德素质，解决成长成才过程中遇到的实际问题
2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	引导学生更加准确地把握马克思主义中国化进程中形成的理论成果，对中国共产党领导人民进行的革命、建设、改革的历史进程有更加深刻的认识；提高大学生对运用马克思主义立场、观点和方法认识问题、分析问题和解决问题的能力	以马克思主义中国化为主线，以毛泽东思想以及邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观等马克思主义中国化理论成果为主要内容，帮助学生理解和掌握马克思主义中国化理论成果的形成过程、精神实质、历史地位和指导意义，坚定中国特色社会主义道路自信、理论自信、制度自信、文化自信
3	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	引导学生从整体上把握习近平新时代中国特色社会主义思想的基本内容、理论体系、时代价值与历史意义，更好地把握中国特色社会主义的理论精髓与实践要义，实现从知识认知到信念生成的转化，增强新时代青年学生的使命担当，自觉投身到建设新时代中国特色社会主义的伟大历史进程中去	围绕马克思主义中国化最新理论成果，系统阐释习近平新时代中国特色社会主义思想的主要内容和历史地位，全面解读习近平总书记关于重大时代课题的一系列原创性治国理政新理念新思想新战略。使学生自觉运用习近平新时代中国特色社会主义思想武装自己的头脑，把爱国情、强国志、报国行自觉融入到建设社会主义现代化强国、实现中华民族伟大复兴的奋斗之中
4	形势与政策	引导学生掌握认识形势与政策问题的基本理论和知识，学会正确的形势与政策分析方法，特别对我国基本国情、国内外重大事件、社会热点和难点问题等的思考、分析和判断能力	着重进行我国改革开放和社会主义现代化建设形势、任务和发展成就教育；党和国家重大方针政策、活动和改革措施教育；当前国际形势与国际关系状况、发展趋势和我国对外政策原则立场教育
5	大学生心理健康教育	培养学生了解心理健康的标准及意义，掌握并应用心理健康知识，培养自我认知能力、人际沟通能力、自我调节能力，增强自我心理保健意识和心理危机预防意识，切实提高心理素质	包括心理健康基础知识，了解自我、发展自我，提高自我心理调适能力，如生涯规划、学习心理、人际交往、情绪管理、压力管理、生命教育能力等，注重培养学生实际应用能力
6	体育	引导学生正确认识体育锻炼的意义，了解基本的体育理论知识，掌握必要的运动技术和技能，学会科学锻炼身体的方法，养成锻炼身体的良好习惯	篮球、排球、足球三大球和乒乓球、羽毛球各项运动（任选一项）概述、竞赛规则、各种球类的技战术；武术、健美操运动概述、基本功和规定套路等
7	公共英语	培养学生阅读英文资料获取前沿信息的能力、涉外口头交际和书面表达能力、跨文化交流能力、学生未来职业发展和英语终身学习能力	包括学习、生活、工作等多个方面的主题单元，通过视听说、精读、翻译写作等模块，全面提高学生听、说、读、写、译各方面英语能力
8	大学语文	培养学生阅读和理解文学作品的能力，提高学生文学鉴赏水平和文化修养，提升写作能力，以适应学习和工作的需要	散文阅读与欣赏；诗歌阅读与欣赏；小说阅读与欣赏；影视与戏剧欣赏；语言表达能力与技巧；实用写作训练
9	高等数学	培养学生可持续发展的能力；提高学生数学素养和文化素养。为后续专业课程的学习打下坚实数学基础	函数极限与连续；一元函数微分学；一元函数积分学；常微分方程；一些数学问题、典故、观点中的数学文化

10	劳动教育	培养学生掌握与自身未来职业发展密切相关的通用劳动科学知识，理解和形成马克思主义劳动观，树立正确的劳动价值取向和积极的劳动精神面貌，促进学生德智体美劳全面发展	围绕劳动教育基础知识和技能，以劳动教育为主，兼具我校特色专业教育、实习实训、社会实践、创新创业等各学科的联动性教育。建立以提升劳动素养为核心的“三大教学任务”——劳动情感、品德为主体的思政教育，劳动知识、技能学习的劳动实践，实验研究、分析探索的劳动创新
11	中华优秀传统文化	系统认识中国传统文化的内容、性质、特点等，提升学生人文素质和个人修养，提升民族自信心和凝聚力。培养学生把传统文化融入专业学习的意识和能力	包括中华优秀传统文化性质和特点、各文化领域的发展脉络（传统思想、传统艺术、传统科技、政治制度、婚姻文化、建筑文化、饮食文化、传统节日等）、传统文化现代化、传统文化与专业学习等
12	信息技术及人工智能基础	聚焦职业岗位核心能力需求，旨在培养学生掌握办公软件基本操作及高级编辑功能，结合 AI 工具实现智能写作、数据分析、内容生成与优化。了解人工智能基本概念、AIGC 技术原理、大模型及智能体基础知识，熟悉 AI 伦理与法律问题，具备相应素养。通过实践教学，使学生将理论与实践相结合，提升解决实际问题的能力，为职业发展奠定基础	涵盖办公文档软件、办公表格软件、演示文稿软件的操作及与 AI 结合使用、人工智能基础、AIGC 应用、大模型、智能体及具身智能、AI 伦理与法律等内容，旨在使学生掌握人工智能核心概念，熟悉 AIGC 技术原理与应用，了解智能办公工具与方法，理解大模型架构与训练要点，知晓智能体及具身智能基础，掌握 AI 伦理与法律基本问题，为未来职业发展和个人成长奠定坚实基础
13	大学生职业发展与就业指导	了解生涯规划意义和方法，引导学生认识自我和职业世界，了解职业素养和职业能力要求，了解就业形势和就业创业政策，掌握求职材料和面试技巧，提高依法维权意识，培养学生具备解决职场适应和职业发展实际问题能力	职业生涯规划基本理论、自我认知、认识职业世界、职业生涯规划及大学生涯规划、职业素质与职业能力、求职和应聘、劳动者权益、毕业手续办理及人事代理、职场适应等内容
14	创意创新与创业	培养创新思维，提升创新能力，以创新促进创业；提升创业能力，培育创客精神，以创业带动就业	培养学生理解创新、应用创新、设计创新的行动力和创业者精神。通过揭示创意创新的本质和商业运行的规律，进行创新思维训练，传授创新方法，激发学生的创意创新和创造创业的动机，培养学生正确的创新观和创新意识，提升学生创新能力，为专业学习和创新创业打基础
15	军事理论	了解军事基础知识，增强国防观念、国家安全意识和忧患危机意识，弘扬爱国主义精神、传承红色基因、提高学生综合国防素质	主要包括中国国防、国家安全、军事思想、现代战争、信息化装备五个方面内容
16	军事技能	掌握基本军事技能，增强国防观念、国家安全意识和忧患危机意识，弘扬爱国主义精神、传承红色基因、提高学生综合国防素质	主要包括共同条令教育与训练、射击与战术训练、防卫技能与战时防护训练、战备基础与应用训练等方面的相应训练

## (二) 专业（技能）课程概述

表 4 专业（技能）课程概述

序号	课程名称	典型工作任务描述	主要教学内容与要求
1	汽车概论	依据汽车构造与原理知识，结合汽车市场发展态势及不同车型特点，理解汽车各系统功能与技术特性，为汽车营销、服务等工作提供基础支撑。	①了解汽车的基本概念、分类及发展脉络，认识汽车工业的重要性； ②学习传统与新能源汽车技术理论，掌握各系统工作原理，总结技术发展规律； ③理解汽车性能指标的含义，了解汽车新技术的基本概念及应用； ④能依据汽车构造与性能知识，分析具体车型的市场适配性，为营销服务工作提供支持。
2	汽车机械基础	依据汽车机械基础理论与汽车结构特点，结合汽车营销中客户对车辆机械性能的关注点，通过对汽车核心机械部件（如发动机、底盘等）的结构与原理分析，为产品介绍、技术答疑及营销策略制定提供机械知识支撑，助力精准对接客户需求。	①了解机械的基本概念和分类，认识其在汽车领域的作用及课程学习的意义； ②掌握典型机械零件和机构的工作原理，熟悉常用机械传动方式及其在汽车中的应用； ③能结合汽车核心系统，分析机械结构与性能的关系，理解机械基础对汽车运行的影响。 ④能在营销场景中灵活运用机械知识，清晰向客户传递车辆机械性能优势，有效解答相关疑问，为车型推荐和营销策略制定提供技术依据。
3	沟通与礼仪	依据沟通规范与礼仪标准，结合汽车服务场景中客户特征及需求，恰当运用沟通技巧与礼仪规范，完成客户接待、咨询应答、商务洽谈及服务全流程互动。	①了解沟通与礼仪的基本概念，认识其在汽车服务场景中的重要性； ②掌握有效沟通的方法，熟悉电话与线上沟通规范，能运用汽车服务场景沟通话术； ③掌握基础礼仪规范，能在各类汽车服务场景中正确应用专项礼仪； ④能综合运用沟通技巧与礼仪规范，完成各类汽车服务场景的互动实操。
4	汽车构造	依据汽车各系统构造知识，结合不同车型结构特点及性能表现，解析汽车核心部件的组成与功能，为汽车营销中的产品介绍、客户疑问解答及服务场景中的技术支持提供依据。	①了解汽车的整体构成及各系统的功能，掌握汽车构造的基础术语； ②掌握汽车核心系统的构造与工作原理，能准确描述各主要部件的功能； ③能分析不同车型构造差异与其性能特点的关联，理解构造差异对市场定位的影响； ④能运用汽车构造知识，清晰介绍车型的结构优势与性能关联，为营销服务中的专业沟通提供支撑。
5	汽车电器与电路	依据汽车电器与电路系统知识，结合不同车型电器配置特点及客户对电器功能的需求，解析汽车电器部件的工作原理与电路连接，为汽车营销中的电器功能介绍、客户疑问解答及服务场景中的相关技术支持提供依据。	①了解汽车电器与电路的基础概念和组成，认识其在汽车中的作用，掌握电路基本定律； ②掌握汽车各电器系统的组成、工作原理及电路连接方式，能描述主要电器部件的结构与功能； ③了解汽车电路常见故障及检测思路，理解电器系统性能与汽车使用体验的关联； ④能运用汽车电器与电路知识，清晰介绍车型的电器配置优势，为营销服务中的专业沟通提供支撑。

6	汽车性能与商务评价	依据汽车性能参数与商务评价指标,结合目标客户群体对汽车性能的需求及消费心理,对汽车进行全面性能分析与商务价值评估,为汽车营销中的产品定位、客户推荐及价格策略制定提供依据。	<p>①了解汽车性能与商务评价的基础概念,认识其在汽车营销中的重要性;</p> <p>②:掌握汽车性能指标的含义与测试方法,能分析不同性能对驾驶体验的影响及车型性能差异;</p> <p>③掌握商务评价指标的计算与分析方法,理解市场因素对汽车商务价值的作用。</p> <p>④能综合运用性能与商务评价知识,对车型进行全面评估,为客户推荐车型并给出合理依据,支撑营销工作开展。</p>
7	汽车营销基础与实务	依据汽车营销基础理论与行业实务规范,结合汽车市场特点及消费者需求,开展汽车营销活动策划、客户开发与维护、销售流程执行等工作,达成营销目标。	<p>①了解汽车营销的基础概念、发展情况及市场构成,认识不同营销渠道与模式的特点;</p> <p>②掌握市场营销经典理论及汽车市场分析、定位方法,能运用理论分析客户购买行为;</p> <p>③掌握汽车销售全流程操作规范,熟练运用客户开发与维护技巧,能策划并实施基础促销活动;</p> <p>④能综合运用营销理论与实务知识,制定合理营销方案,独立完成模拟销售流程,有效处理营销中的常见问题。</p>
8	汽车维护与保养	依据汽车维护与保养的技术规范和行业标准,结合不同车型特性及客户使用场景,制定维护保养方案,讲解保养知识,协助客户完成车辆养护决策,支撑汽车售后服务与营销转化。	<p>①了解汽车维护与保养的基础概念、目的及分类,认识行业法规与标准对保养工作的规范作用;</p> <p>②掌握汽车各系统的保养项目及技术要求,熟悉常用设备工具的使用和保养材料的选用;</p> <p>③掌握定期保养的标准流程,能根据车辆使用环境制定调整方案,区分新能源与传统汽车保养的不同点;</p> <p>④能运用保养知识向客户清晰阐释保养价值,推荐合理的保养方案,为售后服务沟通与营销转化提供专业支撑。</p>
9	汽车电子控制技术	依据汽车电子控制系统的组成与工作原理,结合不同车型电子控制技术特点及客户对汽车智能化功能的需求,解析电子控制技术对汽车性能的影响,为汽车营销中的技术讲解、客户咨询应答及产品推荐提供支撑。	<p>①了解汽车电子控制技术的基础概念、发展情况及系统组成,认识其在汽车中的重要作用;</p> <p>②掌握汽车核心电子控制系统的工作原理,能描述各系统的功能及对汽车性能的影响;</p> <p>③能分析不同车型电子控制技术的特色与差异,了解技术发展趋势及其对汽车市场的影响;</p> <p>④能运用电子控制技术知识,清晰介绍车型的技术优势,有效解答客户疑问,为汽车营销中的技术支撑和产品推荐提供依据。</p>
10	二手车鉴定评估与交易	依据二手车鉴定评估与交易的工作流程,结合汽车技术状况鉴定要点,完成二手车鉴定、评估、交易工作。	<p>①掌握二手车鉴定评估与交易的法律法规及基础知识;</p> <p>②能完成汽车技术状况鉴定工作;</p> <p>③能对二手车进行价值评估;</p> <p>④能完成二手车销售、收购、拍卖、置换工作。</p>
11	新能源汽车技术	依据新能源汽车技术原理与特性,结合	①了解新能源汽车的基础概念、分类

		市场中消费者对新能源汽车的需求及关注点，解析其技术优势与使用特点，为新能源汽车的营销推广、客户咨询解答及产品推荐提供技术支撑。	及发展背景，明确其与传统燃油车的区别； ②掌握新能源汽车核心系统的组成与工作原理，能理解各系统性能参数对车辆续航、动力等的影响； ③能分析不同类型新能源汽车的技术特点及适用场景，了解相关政策与市场发展趋势； ④能运用新能源汽车技术知识，清晰介绍车型优势，有效解答客户疑问，为新能源汽车营销提供技术支持。
12	汽车维修服务	依据汽车售后服务顾问的工作流程，完成汽车维护、维修、三包索赔、保险事故车维修的业务接待及修后交车等工作。	①掌握汽车售后服务接待的核心流程；掌握汽车维修接待技巧； ②能进行维修预约、维修接待、进厂检验、签订维修合同、派工维修、竣工检验、结算交车、返修与投诉处理、跟踪服务等工作； ③掌握汽车三包索赔、保险事故车维修接待知识。
13	汽车顾问式销售	依据汽车销售工作流程，使用消费行为分析的方法，为客户进行新车推介，并完成整车销售业务。	①掌握汽车销售的工作流程； ②掌握客户挖掘、客户接待、需求分析、车辆展示与产品介绍、试乘试驾、顾客异议处理、报价与成交、交车服务、售后维系等工作的要点； ③能够进行客户接待、消费者购买行为分析、车辆推介、试乘试驾、异议处理等工作；能够完成整车销售业务。
14	汽车保险与理赔	依据汽车保险销售的工作流程，完成投保、承保的工作；依据汽车保险查勘、定损工作流程，完成事故车查勘、定损工作；依据汽车保险理赔工作流程，完成事故车赔款理算工作。	①了解汽车保险的相关法律法规、汽车保险原则、汽车保险合同； ②掌握机动车交通事故责任强制保险、汽车商业保险的保险责任与范围； ③能进行汽车保险投保与承保、事故车查勘与定损、赔款理算工作。
15	汽车网络与新媒体营销	依据汽车网络 and 新媒体营销环境分析结果，结合消费理念变化趋势，编制吸引目标客户的图文、软文、视频等，运用PC端、移动端新媒体平台进行汽车营销。	①掌握汽车营销新业态、新模式及消费理念变化趋势； ②能进行新媒体图文设计、软文写作、视频及音频处理、H5制作、网站与网店的设计制作； ③运用PC端、移动端新媒体平台，进行汽车网络与新媒体营销战略分析、集客及产品销售。
16	汽车检测与故障诊断	依据汽车检测与故障诊断的技术原理和方法，结合不同车型常见故障特点及消费者对车辆可靠性的关注，解析检测流程与故障成因，为汽车营销中的车辆质量说明、售后问题解答及客户信任建立提供技术支撑。	①了解汽车检测与故障诊断的基础概念、目的及发展情况，认识常见检测诊断设备的功能； ②掌握汽车各系统的基本检测项目与标准，熟悉故障诊断的流程和常用方法，能理解不同方法的适用场景； ③能分析常见典型故障的现象与成因，掌握其诊断步骤，了解不同车型故障特点的区别； ④能运用检测与故障诊断知识，清晰说明故障处理逻辑，解答客户关于车辆可靠性、维修等方面的疑问，增强客户对产品的信任度，支撑营销工作开展。

117	营销心理学	<p>依据营销心理学的理论知识，结合汽车消费市场特点及不同客户群体心理特征，分析客户购车动机与行为规律，制定针对性沟通策略与营销方案，提升客户满意度与成交率。</p>	<p>①了解营销心理学的基础概念与研究对象，认识其在汽车营销中的作用，理解消费者心理活动的基本过程； ②掌握汽车消费者需要与动机的类型，能分析不同客户群体的消费心理差异，理解影响购买决策的心理因素； ③能运用基于客户心理的沟通技巧，掌握汽车营销中常见的心理策略，学会应对客户异议的心理方法； ④能综合运用营销心理学知识，分析客户心理并制定针对性沟通方案，运用心理策略提升营销效果，有效处理客户投诉中的心理问题。</p>
17	汽车维修企业管理	<p>依据汽车维修企业运营规律与管理规范，结合市场需求及客户服务标准，制定企业运营计划、优化服务流程、协调资源配置，提升维修企业运营效率与客户满意度，支撑汽车后市场服务营销体系建设。</p>	<p>①了解汽车维修企业的类型、架构及经营模式，认识管理的基本概念与核心要素，知晓行业法规与标准； ②掌握维修企业核心业务流程管理要点，熟悉客户关系与人力资源管理方法，理解物资与成本管理逻辑； ③能制定基础的服务定价与营销推广策略，掌握服务质量监控方法，了解信息化管理工具的使用； ④能综合运用管理知识制定运营计划，优化服务流程并解决冲突，编制合理的经营分析报告，提升企业运营效能。</p>
18	客户关系管理	<p>依据客户关系管理理论与汽车行业服务规范，结合汽车市场客户特征及需求变化，建立客户档案、维护客户关系、处理客户投诉，提升客户忠诚度与复购率，支撑汽车营销业务持续开展。</p>	<p>①了解客户关系管理的基础概念与核心要素，认识其在汽车营销中的价值，知晓客户关系管理系统的基本功能； ②掌握客户细分与分层的基本方法，熟悉客户生命周期各阶段的管理策略，理解满意度与忠诚度的评估及提升逻辑； ③能规范收集客户信息并建立档案，运用维护技巧保持客户互动，按流程处理客户投诉并达成客户谅解，设计基础的转介绍激励方案； ④能综合运用客户关系管理知识制定维护计划，借助系统数据支撑营销策略制定，有效提升客户复购率与推荐率，为营销业绩增长提供保障。</p>
19	汽车装饰与美容	<p>依据汽车装饰与美容的技术规范及市场需求，结合目标客户对汽车装饰与美容的消费心理与行为特点，分析不同装饰美容项目的功能与价值，制定针对性的产品推荐与服务方案，支撑汽车装饰与美容业务的营销推广及客户咨询服务。</p>	<p>①了解汽车装饰与美容的基础概念、分类及行业现状，明确其在汽车后市场及营销业务中的价值； ②掌握汽车装饰与美容核心项目的内容、特点及操作规范，能准确描述各项项目的功能、适用场景及选购或服务要点； ③能分析不同消费群体的需求特点与装饰美容项目的关联，理解项目对车辆保值率和使用体验的影响，掌握不同车型的适配性知识； ④能根据客户需求和车型特点推荐合适的项目，清晰阐述项目的优势与价值，制定合理的套餐方案，有效解答客户疑问，提升装饰美容业务的成交</p>

			率。
20	智能网联汽车概论	依据智能网联汽车技术原理与发展趋势，结合目标市场中消费者对智能功能的需求及认知特点，解析其核心技术与应用场景，制定针对性介绍方案，支撑智能网联汽车的营销推广与客户咨询服务。	<p>①依据智能网联汽车技术原理与发展趋势，结合目标市场中消费者对智能功能的需求及认知特点，解析其核心技术与应用场景，制定针对性介绍方案，支撑智能网联汽车的营销推广与客户咨询服务；</p> <p>②掌握智能网联汽车核心技术的基本原理，能描述典型智能功能的技术实现逻辑；</p> <p>③能分析智能网联汽车的市场动态，区分不同群体的需求差异，理解技术因素对购车决策的影响；</p> <p>④能运用技术知识设计沟通话术，清晰演示智能功能优势，有效回应客户疑虑，为智能网联汽车营销提供专业支撑。</p>
21	汽车大数据分析与应用	依据汽车大数据分析原理与汽车营销行业应用规范，结合汽车市场数字化营销趋势及企业精准营销需求，进行汽车营销数据采集处理、消费行为分析建模、营销数据可视化呈现、数据驱动营销决策支持等工作，支撑汽车市场调研、精准获客、品牌推广、客户关系管理及营销效果优化等业务开展。	<p>①了解汽车营销大数据的特点与分析体系，掌握汽车营销数据的主要来源及数据分类，认识营销行业常用数据标准；</p> <p>②了解汽车营销大数据采集、清洗、脱敏、预处理的核心技术，熟悉汽车营销典型数据集（如客户画像数据、竞品分析数据、营销活动数据等）结构与数据分析工具的使用技巧；</p> <p>③能运用数据处理技术对汽车营销基础数据进行加工整理，运用数据分析方法挖掘目标客户画像、消费行为偏好、竞品市场表现、营销渠道效能等关键信息，能通过可视化工具呈现分析结果并解读营销数据含义；</p> <p>④能综合运用汽车营销大数据分析与应用知识，处理汽车行业简单的营销数据运营业务，为精准营销方案制定、品牌推广策略优化、客户关系维护等场景提供数据支持，撰写规范的营销数据分析报告。</p>
22	汽车车险查勘与定损	依据汽车车险查勘定损专业知识与行业操作规范，结合车险市场理赔服务需求及保险公司风险管控要求，进行事故现场查勘、车辆损伤检验、损失评估核算、理赔资料整理等工作，支撑车险理赔服务开展、保险风险防控及客户权益保障等业务推进。	<p>①了解汽车车险查勘与定损的行业特点与工作流程，掌握常见车险险种类型、保险责任范围及免责条款，认识行业常用专业术语与理赔缩略语；</p> <p>②掌握汽车车身结构、关键零部件识别及损伤机理知识，熟悉车险查勘定损的技术标准、工具设备使用方法及理赔文件的规范格式；</p> <p>③能运用查勘技巧完成事故现场勘查取证（如现场拍照、痕迹分析、信息核实等），准确识别车辆损伤部位及程度，初步核算维修与理赔费用，理解并整理规范的查勘定损资料；</p> <p>④能综合运用车险查勘与定损知识，处理简单的车险理赔案件，准确解读保险条款与定损标准，与客户、维修厂等相关方进行有效沟通，撰写规范的查勘定损报告。</p>

23	汽车拆装与认知实训	依据汽车构造知识与拆装规范，结合汽车核心部件的结构特点，通过实操完成典型零部件的拆装，加深对汽车各系统组成及工作原理的认知，为汽车营销中产品介绍、技术讲解提供实践支撑。	<p>①了解汽车拆装工具的功能和使用方法，熟悉拆装安全规范与流程，认识实训车型核心部件的位置；</p> <p>②掌握单项部件的拆装步骤和技巧，能独立完成指定部件的拆装，操作符合规范且无部件损坏；</p> <p>③能通过拆装清晰认知各系统的组成结构，理解部件间的配合关系及对系统功能的影响；</p> <p>④能将拆装实践与理论知识结合，清晰阐述部件结构与性能的关系，能在模拟营销场景中准确介绍相关技术内容。</p>
24	汽车营销策划实训	依据汽车营销策划的理论与方法，结合真实或模拟的汽车市场环境，完成市场调研、目标市场分析、营销策略制定、策划方案编制及实施等全流程实操，提升汽车营销策划的实战能力，为实际汽车营销活动提供可落地的策划方案。	<p>①了解汽车营销策划实训的基础信息，认识实训工具和使用资料的价值，明确考核标准以指引实训方向；</p> <p>②掌握市场调研与预测的实操步骤，能准确进行目标市场细分与选择，熟练运用方法分析消费者心理与行为；</p> <p>③能合理提出各项营销策略，编制的策划方案逻辑清晰、内容完整、具有可行性，符合行业规范；</p> <p>④能按计划推进方案实施，准确监测执行效果并分析数据，针对性地优化方案，提升策划方案的实际效果。</p>
25	汽车售后服务接待实训	依据汽车售后服务流程规范与客户服务标准，结合售后客户的需求特点及心理状态，完成客户接待、故障信息收集、服务项目说明、交车结算等全流程实操，提升售后服务接待的专业能力，增强客户满意度与忠诚度，支撑汽车售后营销业务开展。	<p>①了解售后服务接待的基础概念与流程，明确实训场景中的岗位职责，掌握基本沟通礼仪；</p> <p>②掌握单项接待技能的操作要点，能准确收集客户及车辆信息，清晰说明服务内容与费用；</p> <p>③能连贯完成全流程接待工作，各环节衔接顺畅，能有效处理客户投诉与异议，确保服务质量；</p> <p>④能在售后接待中挖掘客户潜在需求并推荐合适增值服务，通过客户反馈优化服务策略，为售后营销转化提供支持。</p>
26	岗位实习	通过学习培养学生具有良好的职业道德和职业素养，科学的创新精神和熟练的专业技能，综合培养学生的职业能力。	<p>①主要了解企业文化，理解企业的价值观和经营理念；</p> <p>②了解企业的规章制度，熟悉所在岗位的职责范围和工作内容、工作规范、业务流程与素质要求；</p> <p>③了解相关职能部门及相关岗位的工作协作关系；</p> <p>④掌握目标岗位的核心工作技能，能独立完成基础业务操作，符合岗位服务标准。</p>
27	毕业论文 (岗位实习期间开展)	学生在查阅相关文献的基础上，综合运用所学理论知识和实践知识，完成毕业设计或论文，使学生掌握独立分析和解决本专业范围内问题的基本方法；掌握查阅文献资料，使用各种维修手册以及自主解决问题的能力，进一步提高学生的综合能力。	<p>①根据本专业的特点和业务范围，毕业设计或论文内容主要为汽车技术或者汽车营销方面的内容，可以结合实际岗位实习中遇到的问题进行；</p> <p>②整个过程包括：选题、查阅相关资料、撰写论文及答辩等环节。</p>

### (三) 专业(技能)课程体系构建

课程体系以“技术筑基 - 营销赋能 - 实践贯通”为逻辑主线，分为四大模块：专业基础模块、技术服务模块、营销服务模块、综合实践模块。各模块课程通过“理论 - 技能 - 实战”三级递进，实现职业能力全覆盖。

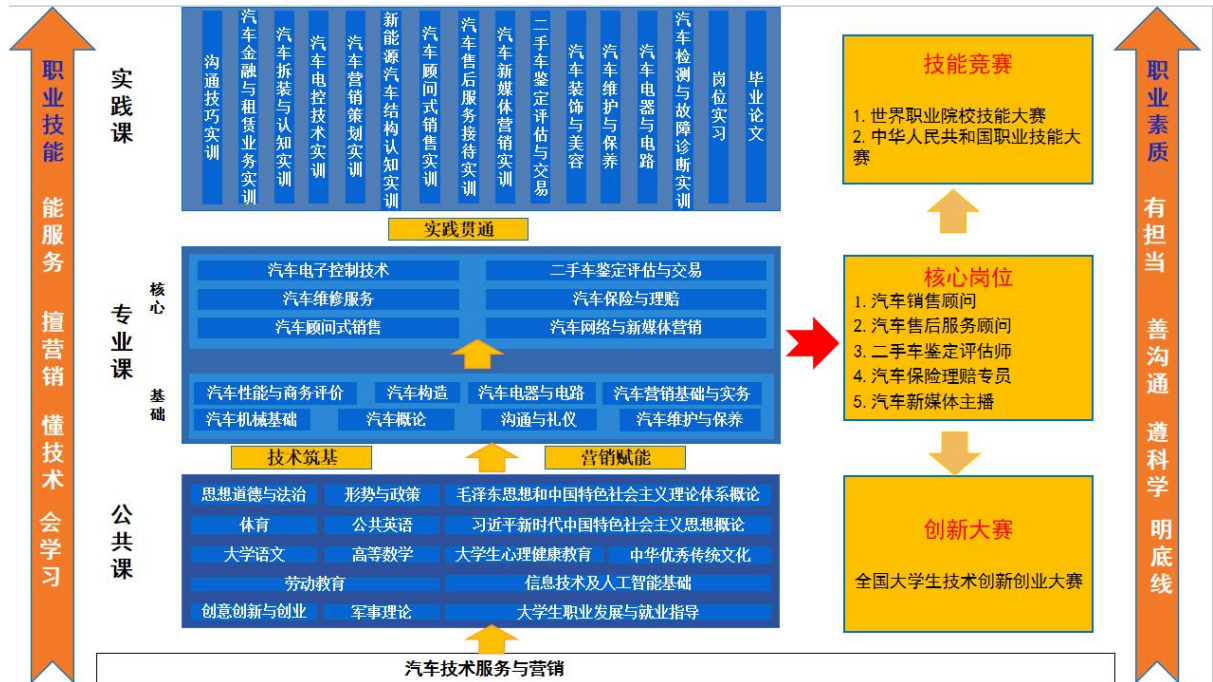


图 1 汽车技术服务与营销课程体系

## 六、教学条件及保障

### (一) 师资队伍

按照“四有好老师”“四个相统一”“四个引路人”的要求建设专业教师队伍，将师德师风作为教师队伍建设的第一标准。教学师资队伍是国家级职业教育教师教学创新团队骨干成员、河南省优秀基层教学组织，建设完成河南省职业教育“双师型”名师工作室 1 个。团队教师于 2021-2025 连续五年获得河南省高等职业教育教学能力大赛一等奖，教学团队指导学生获得全国职业院校技能大赛三等奖 2 项，河南省高等职业教育技能大赛一等奖 3 项，“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛金奖 1 项。

#### 1. 队伍结构

专业教师团队共 15 人，现有校内专职教师 10 人，校外兼职教师 5 人。师生比 1:15，满足教学基本需求。校内教师中，高级职称 7 人，讲师 3 人；具备“双师”素质的教师人数有 9 人。专业拥有河南省职业院校省级骨干教师培育对象、河南省学术技术带头人 1 人，河南省技术能手 2 人。师资详细配置见表 5。

#### 2. 专业带头人

具有本专业及相关专业副高及以上职称和较强的实践能力，能够较好地把握国内外汽车销售与服务行业、专业发展，能广泛联系行业企业，了解行业企业对本专业人才的需求实际，主持专业建设、开展教育教学改革、教科研工作和社会服务能力强，在本专业改革发展中起引领作用。

#### 3. 专任教师

具有高校教师资格；具有汽车服务工程、车辆工程、汽车服务工程技术等相关专业本科及以

上学历；具有一定年限的相应工作经历或者实践经验，达到高级工以上的技术技能水平；具有本专业理论和实践能力；能够落实课程思政要求，挖掘专业课程中的思政教育元素和资源；能够运用信息技术开展混合式教学等教法改革；能够跟踪新经济、新技术发展前沿，开展技术研发与社会服务；专业教师每年至少 1 个月在企业或生产性实训基地锻炼，每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历。

#### 4. 兼职教师

主要从本专业相关行业企业的高技能人才中聘任，具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，一般具有中级及以上专业技术职务（职称）或高级工及以上职业技能等级，了解教育教学规律，能承担专业课程教学、实习实训指导和学生职业发展规划指导等专业教学任务。汽车技术服务与营销专业教师团队情况见表 5。

表 5 汽车技术服务与营销专业教师团队情况

专任教师								
序号	姓名	最高学历	职称	专业领域	“双师型”教师级别	教龄	近五年企业实践时长（单位：月）	备注（专业带头人等）
1	阴丽华	硕士研究生	副教授	汽车技术服务与营销	高级	26	7	专业带头人
2	娄学辉	硕士研究生	副教授	汽车技术服务与营销	高级	17	10	教研室主任
2	晋东海	博士研究生	讲师	汽车技术服务与营销	无	3	24	
3	李林燕	硕士研究生	讲师	汽车技术服务与营销	中级	13	9	
4	宋阳见	本科	讲师	汽车技术服务与营销	中级	21	9	
5	姬虹	博士研究生	副教授	汽车技术服务与营销	中级	17	15	
6	周建军	硕士研究生	副教授	汽车技术服务与营销	高级	17	6	
7	王欢	硕士研究生	副教授	汽车技术服务与营销	中级	14	9	
8	王海宝	硕士研究生	讲师	汽车技术服务与营销	中级	27	6	
9	陈建	硕士研究生	副教授	汽车技术服务与营销	高级	21	6	
10	夏连峰	硕士研究生	教授	金融理财与风险管理	高级	21	8	
兼职教师								
序号	姓名	来源	职称/职业技能等级	获得的荣誉	备注			
1	鲁魁星	企业	汽车维修技师	技术技能大师				
2	杨永生	企业	汽车维修技师	行业企业领军人才				
3	赵宏志	企业	高级技师	行业企业领军人才				
4	孟强	企业	汽车维修技师	行业企业领军人才				
5	张文天	高校	汽车维修工	全国交通技术能手				
本专业在校生规模约 150 人，生师比为 15:1（只计专任教师）；教师团队共有专任教师 10 人，兼职教师 5 人；专任教师中“双师型”教师 9 人，占专任教师 90%，高级职称专任教师 7 人，占专任教师 70%。								

## （二）教学设施

### 1. 专业教室基本要求

具备利用信息化手段开展混合式教学的条件。配备黑（白）板、多媒体计算机、投影设备、音响设备，具有互联网接入或无线网络环境及网络安全防护措施。安装应急照明装置并保持良好

状态，符合紧急疏散要求，安防标志明显，保持逃生通道畅通无阻。

2. 校内外实训场所（含实训室、实训基地等）要求

校内实训室的配置与要求见表 6。

表 6 校内实训室的配置与要求一览表

序号	实训室名称	主要实训项目	主要工具设备	支撑课程
1	汽车发动机电控实训室	1. 发动机电控技术； 2. 动态发动机； 3. 发动机故障检测。	1. 大众 EA888 1.8T 实训台； 2. 福特福克斯全新电控发动机实验台。	汽车电控技术实训
2	汽车电控实训室	1. 发动机电控技术； 2. 动态发动机； 3. 发动机故障检测。	北汽绅宝电控实训台架	汽车电控技术实训
3	新能源汽车维护实训室	1. 新能源汽车岗前培训； 2. 新能源汽车维护。	1. 方形锂电池结构解剖仿真模型； 2. 圆形锂电池结构解剖仿真模型； 3. 整车低压供电教学展示模型； 4. 电缆与线束教学展示模型； 5. 永磁同步电机解剖模型。	新能源汽车结构认识实训
4	汽车营销实训室	1. 汽车营销岗前培训； 2. 汽车售后服务接待实训； 3. 汽车商务礼仪实训； 4. 沟通技巧实训； 5. 汽车新媒体营销实训； 6. 汽车营销沙盘模拟。	1. 整车； 2. 汽车营销沙盘； 3. 汽车直播设备。	汽车营销综合技能实训 汽车售后服务接待实训 汽车新媒体营销实训 汽车商务礼仪实训 沟通技巧实训
5	汽车整车检测实训室	1. 汽车岗前培训； 2. 汽车维护； 3. 汽车故障检测与排除。	1. 理想汽车 6 辆； 2. 北汽轿车 2 辆； 3. 福特轿车 2 辆； 4. 轮胎平衡机 1 台； 5. 扒胎机 1 台； 6. 接油桶 6 台。	汽车维护与保养
6	北汽汽车发动机实训室	1. 发动机拆装实训； 2. 发动机检修。	1. 拆装工作台 6 个； 2. 发动机 6 台； 3. 拆装工具箱 6 套。	汽车构造
7	福特汽车总成实训室	1. 新能源汽车岗前培训； 2. 新能源汽车维护； 3. 新能源汽车故障检测与排除。	福特福睿斯解剖发动机	汽车检测与故障诊断
8	智能新能源虚拟仿真实训室	1. 智能网联汽车仿真实训； 2. 智能网联汽车结构原理； 3. 智能网联汽车检测与维修。	1. 《充电管理系统》课程包； 2. 《新能源汽车电控技术》课程包； 3. 《智能汽车传感器装配与调试》课程包； 4. 新能源汽车教学资源库； 5. 新能源汽车关键技术与防护知识体验馆； 6. 桌面式仿真实训系统； 7. VR 仿真实训系统。	智能网联汽车概论
9	汽车数字化实训室	1. 汽车市场调研及调查问卷的制作； 2. 汽车产品推广营销策划方案的制定； 3. 汽车营销策划技能训练； 4. 汽车综合软件技能训练；	1. 图形工作站； 2. 交换机； 3. 中央控制器； 4. 服务器。	汽车营销策划实训 汽车保险与理赔 二手车鉴定评估与交易

		5. 汽车二维图的绘制; 6. 汽车三维建模。		
10	汽车发动机技术实训室	1. 发动机曲柄连杆机构拆装与检修; 2. 发动机配气机构的拆装; 3. 发动机燃料供给系的拆装; 4. 发动机冷却系拆装; 5. 润滑系总成拆装; 6. 发动机总成装配调整与竣工验收。	1. 汽油发动机解剖系统 1 个; 2. 大众 211 发动机 6 台; 3. 工具车 6 个; 4. 拆装工具 6 套。	汽车拆装与认知实训
11	汽车底盘技术实训室	1. 汽车底盘机构认知; 2. 制动器调整; 3. 变速器减速器拆装; 4. 离合器拆装; 5. 万向传动装置拆装; 6. 转向器调整; 7. 主减速器和差速器的拆装。	1. 电控转向实验系统; 2. 电控助力转向实验台; 3. 底盘各总成解剖系统; 4. 变速器 6 台; 5. 减速器 4 台。	汽车构造
12	汽车电气实训室	1. 电控发动机的认识与检测; 2. 电源系统及起动系统的认识与检测; 3. 汽车大灯系统的认识和检测; 4. 汽车转向机危险信号灯系统的认识和检测; 5. 汽车其它灯光信号系统认识和检测; 6. 汽车电动车窗及中控门锁系统的认识和检测; 7. 汽车雨刷洗涤及仪表系统的认识和检测; 8. 汽车其它电控和电路系统的认识。	1. 汽车灯光; 2. 仪表系统示教板 (大众系列); 3. 汽车二代数码防盗系统实验台; 4. 安全气囊电控教学实验台; 5. 汽车导航教学系统; 6. 汽车音响教学系统; 7. 大众轿车全车电器实验系统; 8. 安全气囊示教板 (帕萨特); 9. 电控巡航系统示教板 (帕萨特)。	汽车电器与电路

### 3. 校外实习场所要求

校外实习场所的配置与要求见表 7。

**表 7 校外实习场所的配置与要求一览表**

序号	基地名称	主要实习内容	支撑课程
1	河南信誉汽车销售服务有限公司	汽车售后维护与检修	汽车电器与电路、汽车检测与故障诊断、汽车电子控制技术
2	河南省裕华汽车集团有限公司	汽车售后维护与检修	汽车电器与电路、汽车检测与故障诊断、汽车电子控制技术、二手车鉴定评估与交易
3	宇通客车股份有限公司	线束制造, 汽车总装, 汽车检验, 仪表板装调	机械基础、汽车构造
4	河南大广汽车销售服务有限公司	汽车售后服务接待流程、汽车商务礼仪、汽车直播营销、汽车保险	汽车营销基础与实务、汽车顾问式销售、汽车网络与新媒体营销、汽车性能与商务评价、沟通与礼仪
5	郑州市维利特汽车销售有限公司	汽车售后服务接待流程、汽车商务礼仪、汽车直播营销、汽车保险	汽车营销基础与实务、汽车顾问式销售、汽车网络与新媒体营销、汽车性能与商务评价、沟通与礼仪、汽车维修服务

6	民太安保险公估河南分公司	事故现场查勘、查勘客户接待、缮制单证、机动车伤损估价、客户纠纷处理	汽车构造、汽车保险与理赔、沟通与礼仪
7	泛华保险公估河南分公司	事故现场查勘、查勘客户接待、缮制单证、机动车伤损估价、客户纠纷处理	汽车构造、汽车概论、汽车保险与理赔、沟通与礼仪、汽车车险查勘与定损
8	中国人民财产保险股份有限公司郑州市惠济支公司	事故现场查勘、查勘客户接待、缮制单证、机动车伤损估价、客户纠纷处理	汽车构造、汽车保险与理赔、沟通与礼仪、二手车鉴定评估与交易、汽车车险查勘与定损
9	河南天顺成汽车销售服务有限公司	汽车售后维护与检修	汽车营销基础与实务、汽车顾问式销售、汽车网络与新媒体营销、汽车性能与商务评价、沟通与礼仪
10	郑州兔师傅汽车维修有限公司	汽车售后维护与检修	汽车电子控制技术、汽车故障与诊断技术
11	郑州车享家汽车科技服务有限责任公司	汽车售后维护与检修	汽车维护与保养、汽车装饰与美容、汽车大数据分析与应用
12	华安财产保险股份有限公司	事故现场查勘、查勘客户接待、缮制单证、机动车伤损	汽车构造、汽车保险与理赔、沟通与礼仪
13	洛阳车间汇汽车服务有限公司	汽车美容服务、培训管理	汽车维护与保养、汽车装饰与美容、汽车大数据分析与应用

### (三) 教学资源

#### 1. 教材选用基本要求

一是坚持凡选必审，严守政治标准。学院成立含专业教师、行业专家、思政教师等成员的教材选用委员会，成员公示后召开专题审查会。全面审查所有教材（含备选），重点核查意识形态风险，确保教材体现党和国家意志，坚持正确政治方向，防范错误思潮，插图内容健康，弘扬中华文化，助力学生全面发展。严格把关教材中涉及国家主权、安全、民族、宗教等内容。

二是质量优先，规范选用标准。严格执行河南省及学院教材管理文件，按规定范围选书。优先选用获国家和省级教材建设奖教材，其次从国家及省级规划教材目录中选取；自编教材经单位教材委员会审核后可用。非国家级、省级规划教材（外省规划教材需附红头文件）及非学校备案自编教材（我校教师任第一主编）数量不得超申报教材种类总数 15%。非选用范围内教材需在排查报告说明情况，选用人备样书，经学院评审会通过后方可使用。专业课程参考选用教材（部分）见表 8。

表 8 专业课程参考选用教材（部分）

教材名称	出版社	主编	版次	教材类型
汽车机械基础	北京出版社	吴飞	第一版	国家教材建设奖
汽车电气设备与维修	大连理工大学出版社	金洪卫	第三版	国家教材建设奖
汽车电器设备与维修	机械工业出版社	毛峰	第一版	国家规划教材
新能源汽车技术	南京大学出版社	陈新	第二版	国家规划教材
智能汽车技术概论	北京理工大学出版社	龚建伟	第一版	国家规划教材

汽车保险与理赔	中航出版传媒	杨帅	第一版	国家规划教材
新能源汽车概论	大连理工大学出版社	吉武俊	第一版	河南省规划教材
汽车文化	化学工业出版社	袁荷伟	第一版	河南省规划教材
汽车销售实务实训教程	科学出版社	姬虹	第一版	河南省规划教材
新能源汽车技术	中航出版传媒有限责任公司	郭伟	第一版	河南省规划教材
汽车维护与保养	机械工业出版社	董光	第一版	河南省规划教材
汽车电子控制技术	北京理工大学出版社	姚方方	第一版	河南省规划教材
汽车维护与保养 (含任务工单)	机械工业出版社	吉武俊	第三版	河南省规划教材
新能源汽车概论	大连理工大学出版社	吉武俊	第一版	第二批“十四五” 职业教育河南省规划 教材

## 2. 图书文献配备基本要求

图书文献配备能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要。专业类图书文献主要包括：汽车及相关产业政策法规、国家标准和行业标准、技术规范；汽车工程、汽车维修维护、汽车技术服务、市场营销、电子商务、保险金融、道路运输与管理等相关专业类图书及期刊；汽车车型说明书、汽车维修手册等汽车产品配套资料。配置新经济、新技术、新工艺、新材料、新管理方式、新服务方式等相关的图书文献。

## 3. 数字教学资源配备基本要求

建设、配备与本专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例库、数字教材等专业教学资源库。相关数字教学资源见表 7。

表 7 数字资源一览表

序号	资源平台	课程名称	资源等级	资源网址	资源归属
1	中国大学慕课 (MOOC)	汽车维护与保养	国家在线精品课程	<a href="https://www.icourse163.org/course/HNZJ-1003026002">https://www.icourse163.org/course/HNZJ-1003026002</a>	自建
2	专业教学资源库	新能源汽车构造	省级专业教学资源库	<a href="https://hcxnyqc.mh.chaoxing.com/">https://hcxnyqc.mh.chaoxing.com/</a>	自建
3	智慧职教	汽车销售实务	省级精品在线开放课程	<a href="https://mooc.icve.com.cn/cms/courseDetails/index.htm?classId=510cfe5c31c247d082e8379cadb528f7">https://mooc.icve.com.cn/cms/courseDetails/index.htm?classId=510cfe5c31c247d082e8379cadb528f7</a>	自建
4	智慧职教	汽车电路分析与检修	省级精品在线开放课程	<a href="https://mooc.icve.com.cn/cms/courseDetails/index.htm?classId=11c79bade8a1bb3f118626115544bb76">https://mooc.icve.com.cn/cms/courseDetails/index.htm?classId=11c79bade8a1bb3f118626115544bb76</a>	自建
5	智慧职教	汽车发动机构造	省级精品在线开放课程	<a href="https://mooc.icve.com.cn/cms/courseDetails/index.htm?classId=a3875a42b62c40e4ad108d06f5f72005">https://mooc.icve.com.cn/cms/courseDetails/index.htm?classId=a3875a42b62c40e4ad108d06f5f72005</a>	自建
6	智慧职教	汽车装饰与美容	校级精品在线开放课程	<a href="https://mooc.icve.com.cn/cms/courseDetails/index.htm?cid=qczhnz04lygf692">https://mooc.icve.com.cn/cms/courseDetails/index.htm?cid=qczhnz04lygf692</a>	自建
7	智慧职教	汽车文化	国家在线精品课程	<a href="https://mooc.icve.com.cn/cms/courseDetails/index.htm?cid=qcwhng0">https://mooc.icve.com.cn/cms/courseDetails/index.htm?cid=qcwhng0</a>	平台公共资源

				43gy1850	
8	智慧职教	汽车性能评价与选购	国家在线精品课程	<a href="https://mooc.icve.com.cn/cms/courseDetails/index.htm?cid=qcxzqg050by621">https://mooc.icve.com.cn/cms/courseDetails/index.htm?cid=qcxzqg050by621</a>	平台公共资源
9	智慧职教	汽车营销策划	省级精品在线开放课程	<a href="https://mooc.icve.com.cn/cms/courseDetails/index.htm?cid=qcyhbk0131ml655">https://mooc.icve.com.cn/cms/courseDetails/index.htm?cid=qcyhbk0131ml655</a>	平台公共资源
10	智慧职教	汽车保险与理赔	省级精品在线开放课程	<a href="https://mooc.icve.com.cn/cms/courseDetails/index.htm?cid=qcbhbk013ww1307">https://mooc.icve.com.cn/cms/courseDetails/index.htm?cid=qcbhbk013ww1307</a>	平台公共资源

#### （四）教学方法

专业以“技术筑基 - 营销赋能 - 实践贯通”为导向，紧扣“岗课赛证”理念，构建“理实一体、场景模拟、工具实操、项目实战”四位一体教学体系，按课程类型分类适配教学方法实现理论与岗位能力的深度转化：技术类课程以“认知-原理-实操”为逻辑链，通过理实一体化、案例解析+技术溯源及数字化可视化教学夯实技术认知；营销类课程以“客户全生命周期”为场景链，借助场景化模拟、行业工具实操及案例拆解+策略推导强化营销实战能力；服务类课程以“问题解决”为核心，运用场景模拟实战、标准解读+流程实操及岗位代入教学提升服务专业度；实训类课程以真实业务项目为载体，通过项目式实战、校企联动实操及技能竞赛驱动实现“学练用”一体化；最终培养“技术扎实、营销突出、服务专业”的人才，助力学生快速适配岗位。

#### （五）教学评价

##### 1. 考试类理论课程评价方式

综合成绩满分为 100 分，由期末考试成绩与平时成绩按权重综合构成，具体计算方式为：课程成绩 = 70%×期末考试成绩 + 30%×平时成绩。其中，期末考试聚焦课程专业知识的掌握程度；平时成绩涵盖课堂互动、考勤、阶段性测试等维度。

##### 2. 考试类理实一体化课程评价方式

综合成绩满分为 100 分，由理论考试成绩、实操考试成绩与平时成绩按权重综合构成，具体计算方式为：课程成绩 = 70%×（理论课时占比×理论考试成绩+实操课时占比×实操考试成绩）+ 平时成绩×30%。其中，理论考试聚焦课程专业知识的掌握程度；实操考试围绕课程专业技能展开；平时成绩涵盖课堂互动、实训参与度、作业完成质量等维度。

##### 2. 考查类课程评价方式

理论考查课与实践技能类课程按照考查方式评价，综合成绩满分为 100 分，由期末成绩与平时成绩按权重综合构成，具体计算方式为：课程成绩 = 60%×期末成绩 + 40%×平时成绩。其中，期末成绩聚焦课程专业技能和专业知识的掌握情况；平时成绩涵盖课堂互动、实训参与度、实操项目的完成质量等维度。

#### （六）质量保障

1. 学校和二级学院建立专业人才培养质量保障机制，健全专业教学质量监控管理制度，改进结果评价，强化过程评价，探索增值评价，吸纳行业组织、企业等参与评价，并及时公开相关信息，接受教育督导和社会监督，健全综合评价。完善人才培养方案、课程标准、课堂评价、实验

教学、实习实训、毕业设计以及资源建设等质量保障建设，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进，达到人才培养规格要求。

2. 学校和二级学院完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，定期开展课程建设、日常教学、人才培养质量的诊断与改进，建立健全巡课、听课、评教、评学等制度，建立与企业联动的实践教学环节督导制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课、示范课等教研活动。

3. 专业教研组织建立线上线下相结合的集中备课制度，定期召开教学研讨会议，利用评价分析结果有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

4. 学校建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，并对生源情况、职业道德、技术技能水平、就业质量等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

## 七、毕业要求

### (一) 毕业要求与课程对应关系

表 8 毕业要求与课程对应关系

序号	毕业要求	对应的培养目标和规格	对应课程或环节
1	专业能力	掌握信息技术应用和维护技能；能对汽车进行维护与性能检测；掌握汽车维修业务接待流程；掌握汽车销售流程；会进行市场调研，制定汽车营销策划方案；会对事故车定损、二手车鉴定与评估。	信息技术及人工智能基础、汽车构造、汽车电子控制技术、汽车保险与理赔、汽车网络与新媒体营销、二手车鉴定评估与交易、新能源汽车技术、汽车顾问式销售、汽车维修服务等课程。
2	方法能力	熟悉马克思主义、毛泽东思想和中国特色社会主义理论；了解高等数学、国史党史、中华优秀传统文化等知识；能够运用科学的思维方式对某一领域或跨学科知识探索学习。	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论、习近平新时代中国特色社会主义思想概论、高等数学、“四史”方面课程、公共艺术限选课（美育）、中华优秀传统文化、马克思主义理论类课程。
3	社会能力	掌握思想道德修养和法律基本知识；掌握大学语文和英语的基本知识，能够对文件进行解读和处理；了解管理、环保、节能减排、国家安全、健康等方面的基本知识。	思想道德与法治、大学语文、公共英语、管理方面课程、绿色环保方面课程、节能减排方面课程、国家安全教育方面课程、健康教育方面课程。
4	可持续发展能力	了解马克思主义科学世界观和辩证唯物主义思维方式；达到大学生体育各项标准；心理素质较强；能够在未来的就业岗位与时俱进。	马克思主义理论类课程、大学生职业发展与就业指导、体育与健康、大学生心理健康教育等课程。
5	创新与创业能力	关注时事与国家大事；了解金融、社会责任和职业素养等方面的知识；掌握创新创业类基本知识，具有创业性思维和创业意识。	形势与政策、数字经济方面课程、管理营销方面课程、社会责任方面课程、创意创新与创业教育方面课程、职业素养等方面课程。

### (二) 毕业学分及证书要求

根据专业人才培养方案确定的目标和培养规格，完成规定的实习实训，全部课程考核合格或修满学分，准予毕业。

接受职业培训取得的职业技能等级证书、培训证书等学习成果，经职业学校认定，可以转化为相应的学历教育学分；达到相应职业学校学业要求的，可以取得相应的学业证书。

**表9 毕业学分及证书要求**

应修学分		应取得的证书	
公共基础课	45.5	毕业证及职业技能等级证书 或职业资格证书名称	发证机构
专业基础课	23	1. 毕业证 2. 机动车检测工 3. 汽车运用与维修职业技能等级证书 4. 汽车营销职业技能等级证书 5. 二手车鉴定评估师职业资格证书 (2-5 证书中任选其一)	1. 河南职业技术学院 2. 河南职业技术学院技能鉴定中心 3. 北京中车行高新技术有限公司 4. 中国汽车流通协会 5. 中国汽车流通协会
专业核心课	38		
专业拓展课	9		
实践技能课	36		
公共选修课	11		
活动类课程	2		
<b>合计</b>	164.5		

注：活动类课程学分由学生参加学院组织的劳动实践、社团服务活动、创新创业实践、社会实践活动等获得。

- 附表：1. 各教学环节教学周总体安排表  
 2. 各教学环节教学周具体安排表  
 3. 课堂教学环节教学进程安排表  
 4. 课堂教学环节信息明细表  
 5. 集中实践教学进程安排表  
 6. 公共选修课要求及安排表  
 7. 学时与学分总体分配表

附表 1:

各教学环节教学周总体安排表

学 期	课堂 教学 环节	集 中 实 践 环 节			复 习 考 试 (其他)	集 中 教 学 研 讨	合 计
		军 事 训 练	集 中 实 践	岗 位 实 习			
一	15	2			2	1	20
二	16		2		1	1	20
三	16		2		1	1	20
四	16		2		1	1	20
五	11			8		1	20
六				17	2	1	20
合计	74	2	6	25	7	6	120

附表 2:

各教学环节教学周具体安排表

周次 学期	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
一	教学 准备	军事技能 训练 2 周	课堂教学 15 周															复 习 考 试	教 学 研 讨	
二	课堂教学 16 周															集 中 实 践 2 周	复 习 考 试	教 学 研 讨		
三	课堂教学 16 周															集 中 实 践 2 周	复 习 考 试	教 学 研 讨		
四	课堂教学 16 周															集 中 实 践 2 周	复 习 考 试	教 学 研 讨		
五	课堂教学 11 周										岗 位 实 习 (含毕业论文) 8 周								教 学 研 讨	
六	岗 位 实 习 (含毕业论文) 17 周																办 理 离 校 2 周	教 学 研 讨		

附表 3:

课堂教学环节教学进程安排表

类别	序号	课程编码	课程名称	学分	课程学时分配			统考方式		上课学期	落实标准及课证融通		
					总计	课堂教学	实践教学	线上教学	校考			院考	
公共基础课	1	Z1300010011-2	思想道德与法治	3	48	42	6		1		1、2	①	
	2	Z1300010020	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2	32	28	4		3		3	①	
	3	Z1300010030	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	3	48	42	6		4		4	①	
	4	Z1300010041-4	形势与政策	1	32	32					1-4	①	
	5	Z1700010021-2	大学生心理健康教育	2	32	32					1、2	①	
	6	Z1400010011-2	公共英语	8	128	108		20	1、2		1、2	①	
	7	Z1400010021-4	体育	7	108		84	24			1-3、5	①	
	8	Z1400010030	大学语文	2.5	40	28		12			2	①	
	9	Z1400010040	高等数学	3.5	56	56			1		1	①	
	10	Z1400010060	劳动教育	1	16	16					2	①	
	11	Z1800010010	中华优秀传统文化	1	16	16					1	①	
	12	Z0600010010	信息技术及人工智能基础	3.5	60	30	30		2		2	①	
	13	Z1600010011-2	大学生职业发展与就业指导	2	38	20		18			1、4	①	
	14	Z1500010010	创意创新与创业	2	32	8		24			2	①	
	15	Z1700010010	军事理论	2	36	8		28			2	①	
专业基础课	16	Z0402320010	汽车概论	2	32	32				1	1	①	
	17	Z0402320020	汽车机械基础	2	32	32					1	①	
	18	Z0402320030	沟通与礼仪	6	96	36	60			1	1	①②	
	19	Z0402320040	汽车构造	4	64	64				2	2	②	
	20	Z0402320050	汽车电器与电路	2	32	16	16			2	2	②	
	21	Z0402320060	汽车性能与商务评价	2	32	32				2	2	①②	
	22	Z0402320070	汽车营销基础与实务	3	48	48				3	3	②	
专业核心课	23	Z0402320080	汽车维护与保养	2	32	16	16			3	3	①	
	24	Z0402330010	汽车电子控制技术	7	112	52	60			3	3	②	
	25	Z0402330020	新能源汽车技术	7	112	52	60			3	3	②	
	26	Z0402330030	二手车鉴定评估与交易	3	48	24	24			3	3	①②	
	27	Z0402330040	汽车维修服务	3	48	48				4	4	①②	
	28	Z0402330050	汽车顾问式销售	9	144	54	90			4	4	①②	
专业拓展课	29	Z0402330060	汽车保险与理赔	3	48	48				4	4	①②	
	30	Z0402330070	汽车网络与新媒体营销	6	96	36	60			4	4	①②	
	纵向提升模块	31	Z0402340010	汽车大数据分析与应用	3	48	24	24				5	②
		32	Z0402340020	营销心理学	2	32	32					5	①
		33	Z0402340030	汽车车险查勘与定损	2	32	32					5	①
		34	Z0402340040	客户关系管理	2	32	16	16				5	①
	横向复合模块	35	Z0402340050	汽车检测与故障诊断	3	48	24	24				5	②
		36	Z0402340060	智能网联汽车概论	2	32	32					5	①
		37	Z0402340070	汽车维修企业管理	2	32	32					5	②
		38	Z0402340080	汽车装饰与美容	2	32	16	16				5	①
合计				113.5	1842	1160	556	126	7	14			

注：“落实标准及课证融通情况”部分，落实职业教育国家教学标准等要求的填“①”、融入职业类证书要求填“②”；专业拓展课任选一个模块课程；统考方式中未标注的为考查课程。

附表 4:

课堂教学环节信息明细表

序号	课程类型	课程	考试课	考查课	学期学时安排						
		门数	门数	门数	第一学期	第二学期	第三学期	第四学期	第五学期	第六学期	小计
1	公共基础课	26	7	19	358	346	48	74	8		834
2	专业基础课	8	7	1	160	128	80				368
3	专业核心课	7	7				272	336			608
4	专业拓展课	4		4					144		144
学期学时小计					518	474	400	410	152		1954
学期课内学时小计					374	388	400	402	152		1716
学期课堂教学周数					15	16	16	16	11		74
课堂教学周学时					24.93	24.25	25	25.13	13.82		
考试课程门数					5	5	6	5			21

注：公共基础课除课程教学环节中的课程外还包括集中实践教学环节中的军事技能课；课内学时包括课堂教学和相应实践教学，不含线上学时。

附表 5:

集中实践教学进程安排表

实践地点	序号	课程编码	课程名称	学分	学时	周学时/周数					
						第一学期	第二学期	第三学期	第四学期	第五学期	第六学期
校内	1	Z1700050010	军事技能	2	112	56/2					
	2	Z0402320030	沟通与礼仪*			30/2					
	4	Z0402350010	汽车拆装与认知实训	3	60		30/2				
	5	Z0402330010	汽车电子控制技术*					30/2			
	6	Z0402350020	汽车营销策划实训	3	60			30/2			
	7	Z0402330020	新能源汽车技术*					30/2			
	8	Z0402330050	汽车顾问式销售*						30/3		
	9	Z0402350030	汽车售后服务接待实训	3	60				30/2		
	10	Z0402330070	汽车网络与新媒体营销*						30/2		
	校外	1	Z0400050010	岗位实习	25	600					24/8
2		Z0400050020	毕业论文（岗位实习期间开展）	2	30						30
实践技能课总计				38	922	112	60	60	60	192	438
集中实践周数						2	2	2	2	8	17

注：附件 3 中的理实一体课若开设单独集中实践，需同时填写该表，并在课程名称后加\*号，标明开设学时及周数，但学时学分总计不再重复计算。

附表 6:

公共选修课(含限选)要求及安排表

序号	课程类型	选修学时	选修学分	备注
1	公共艺术课程(含美学和艺术史论类、艺术鉴赏和评论类、艺术体验和实践类等3类)	32	2	3类课程中限选2门(其中美学和艺术史论类、艺术鉴赏和评论类课程至少1门)
2	马克思主义理论类课程	16	1	任选1门
3	“四史”方面课程	16	1	任选1门
4	健康教育方面课程	16	1	任选1门
5	国家安全教育方面课程	16	1	任选1门
6	职业素养方面课程	16	1	任选1门
7	社会责任方面课程	16	1	任选1门
8	绿色环保方面课程	16	1	任选1门
9	数字经济方面课程	16	1	任选1门
10	管理营销方面课程	16	1	任选1门
合 计		176	11	

注:公共选修课原则上要求在第四学期结束前完成,课程编码由学生实际选修课程决定。

附表 7:

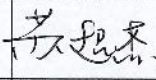
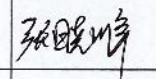
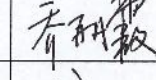
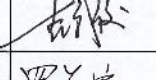
学时与学分总体分配表

课程类别	课程	考试课	考查课	学时	学时百分比(%)	学分	学分百分比(%)	
	门数	门数	门数					
公共基础课	26	7	19	834	28.06	45.5	27.66	
专业基础课	8	7	1	368	12.38	23	13.98	
专业核心课	7	7		608	20.46	38	23.10	
实践技能课	5		5	810	27.25	36	21.88	
选修课	专业拓展课	4		4	144	4.85	9	5.47
	公共选修课	11		11	176	5.92	11	6.69
活动实践类课	1		1	32	1.08	2	1.22	
合 计	62	21	41	2972	100	164.5	100	
理论教学总学时		1462		实践教学总学时		1510		
理论教学总学时与实践教学总学时比例				0.492:0.508				

注:公共基础课在统计时需将“集中实践环节”的军事技能相应学时学分计算在内,实践技能课不再统计军事技能训练学时学分。

## 专家论证意见

### 汽车与交通学院人才培养方案论证意见表

<b>专业</b>	汽车技术服务与营销	<b>负责人</b>	姜学辉	
<b>论证时间</b>	2025. 6. 29	<b>会议地点</b>	敏行楼 216	
<b>意见</b>	<p>汽车技术服务与营销专业人才培养方案经专业负责人汇报，专家组研讨论证，形成以下意见：</p> <p>该专业对接新能源汽车产业，面向汽车营销策划、新媒体汽车营销、汽车销售、汽车售后服务、二手车鉴定评估、事故车查勘定损、汽车销售与运用数据采集分析等主要岗位，以《高等职业教育专科专业教学标准》（2025版）为依据，采用校企协同、创新驱动的育人模式，培养河南省新能源汽车产业需求的高技能人才。</p> <p>该专业人才培养方案培养目标明确，职业岗位描述清晰，课程设置及学时安排合理，教学保障体系完备，方案具有可实施性。</p> <p>建议下一步优化课程标准、精准服务新能源汽车产业，凝练专业特色，赋能区域专业人才培养。</p>			
<b>专家</b>	<b>姓名</b>	<b>单位</b>	<b>职务/职称</b>	<b>签名</b>
	苏超杰	河南工业贸易职业学院	汽车工程学院 院长、副教授	
	张晓峰	郑州宇通集团有限公司	校企合作经理 工程师	
	乔丽霞	河南交通职业技术学院	汽车学院 副院长、教授	
	吉武俊	河南职业技术学院	汽车与交通学院 院长、教授	
	罗道宝	河南职业技术学院	汽车与交通学院 教授	