汽车营销与服务专业

一、专业简介

专业名称：汽车营销与服务

专业代码：630702

学制：全日制，三年，专科

专业培养目标：本专业立足十堰汽车行业和产业、面向全国汽车销售和售后服务市场，培养拥护党的基本路线，德、智、体、美全面发展，掌握汽车营销与策划、汽车配件销售与管理、汽车保险与理赔、汽车售后服务与管理、二手车鉴定与评估等专业知识和技能，并能适应营销服务领域一线岗位需求，胜任营销策划、整车销售、售后服务、保险理赔以及二手车评估交易等工作岗位的“懂技术、精营销、善服务、会管理”的高素质技能型人才。

证书获取：本专业可获得由人力资源与社会保障部颁发的二手车鉴定评估师、电子商务师等职业资格等级证书。

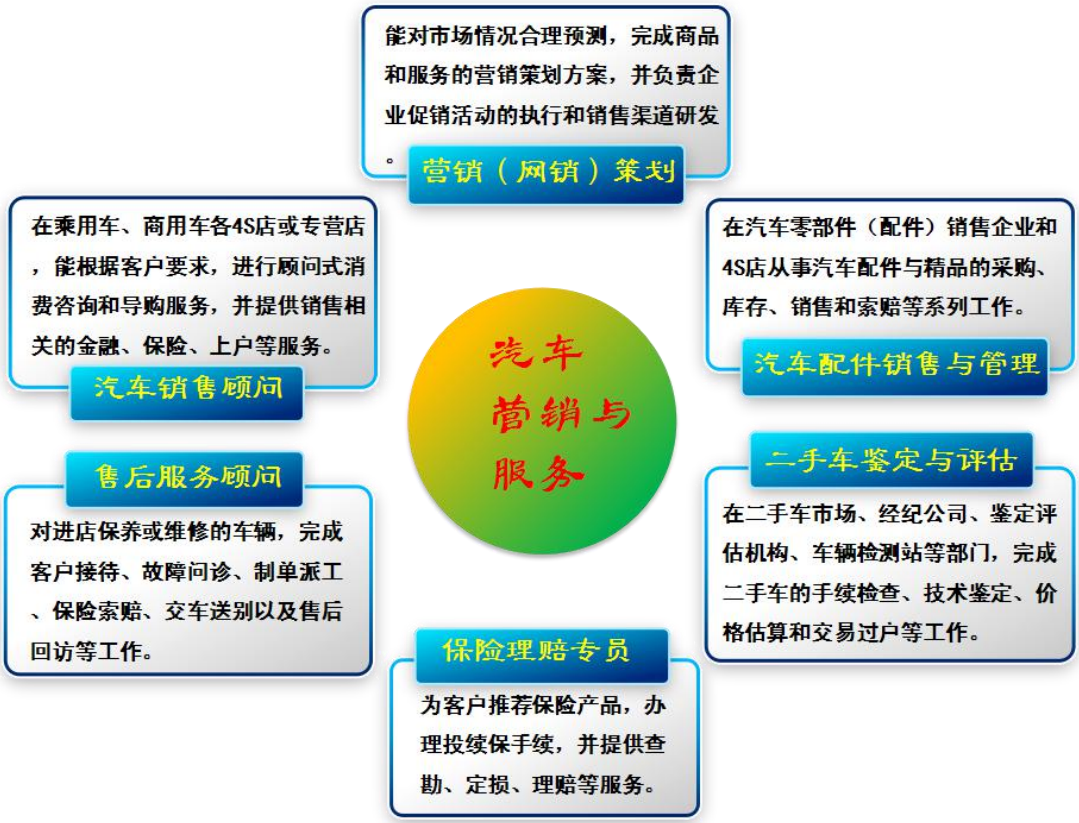
二、专业就业前景

1．产业背景

近年来，在宏观经济稳步复苏和一系列产业政策促进推动下，中国整车产业延续了良好的发展态势并且逐年迈上新台阶，中国汽车年产销量连续 10 年蝉联全球第一。中国汽车工业的快速发展将会给整体产业链带来巨大商机与挑战，乘用车、新能源汽车、二手车等一系列涉及汽车后市场的产业将得到快速发展，为汽车营销与服务专业的快速发展和学生的顺利就业提供了广阔的前景。

2．就业方向

学生毕业后可进入汽车主机厂、品牌 4S 店、汽车卖场、汽车零配件企业、汽车维修企业、保险公司、二手车评估公司、汽车互联网公司等单位，从事汽车营销策划、销售顾问、配件销售员、仓储管理员、保修索赔员、二手车评估师、售后服务顾问、保险专员、网络营销与服务等岗位工作。

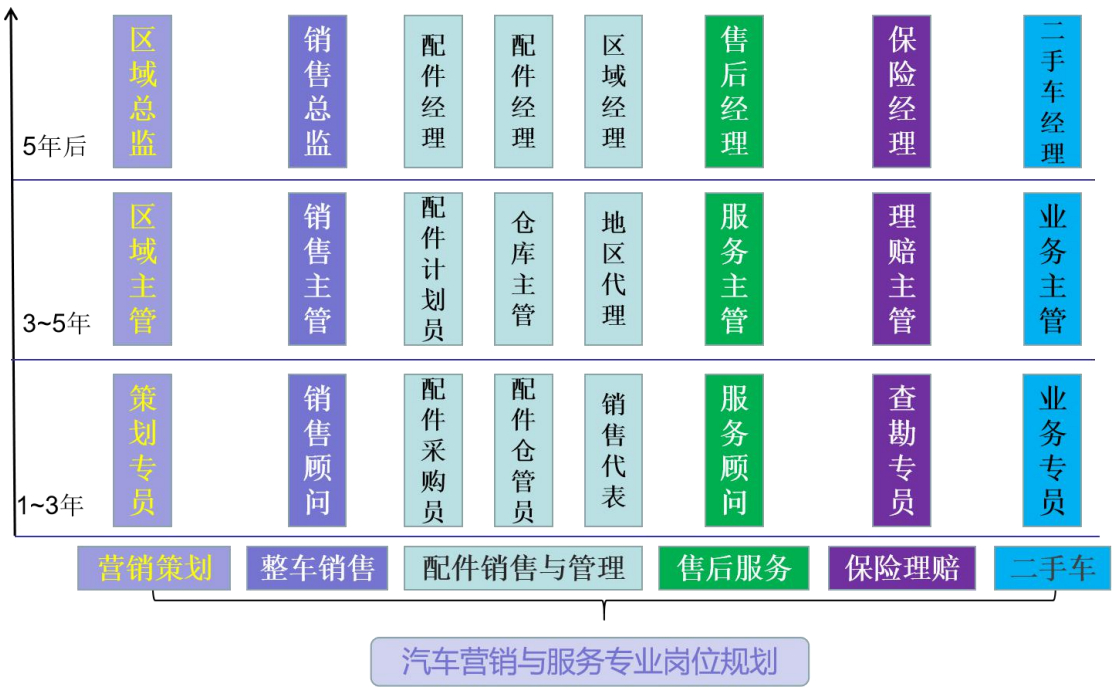


毕业生就业岗位

3．人才需求状况

汽车产业是国民经济重要支柱产业，涉及面广、关联度高、消费拉动大。目前，我国汽车工业直接就业人员达到 265 万，与间接就业人员比为 1：11，带动间接就业人员达 3000 多万人，占全国就业人数的 11.2%。此外私人购置轿车比例已经超过 80%，成为汽车消费的主体。汽车技术服务与营销专业面向汽车后市场，随着汽车普及化的加速，保有量的增长，促使人才需求量旺盛，十堰区域年需求量在 800 人以上。

三、学生未来成长通道



工作阶段	第一阶段（1-3 年） 初入职场	第二阶段（3-5 年） 部门主管	第三阶段（5 年后） 部门经理
薪资待遇	2500—3000	3000-6000	6000+

学生成长通道

四、毕业生工作环境

营销策划

乘用车销售

商用车销售

售后服务

配件库管

保险理赔

五、学生成才保障

1．企业专家与教师共同构建课程体系

深入本地区各类型企业进行实地考察观摩、与企业专家座谈、全方位了解企业岗位设置、岗位要求、岗位职责、工作任务、人才需求（数量、规格、薪酬、升迁途径等等）；通过深入企业与毕业生面谈、电话追询，问卷调查等了解毕业

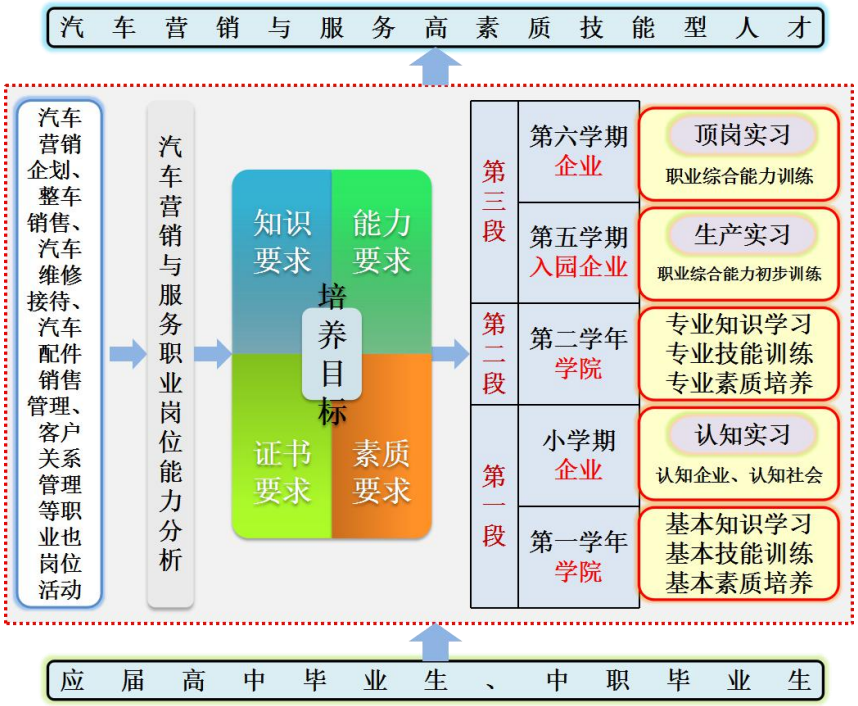
生就业企业、就业岗位分布、建议与需求等情况；与企业专家共同构建汽车技术服务与营销专业基于工作过程系统化的课程体系。

同企业专家座谈交流

深入企业与毕业生面谈

2. “职业活动导向技能三段式”人才培养模式

人才培养模式是人才培养的方向舵，针对汽车技术服务与营销专业的岗位特点与高职学生特点，结合多年教学经验，本专业实施职业活动导向“技能三段式”人才培养模式。整个培养过程以学生综合职业能力形成为主线，与企业全程合作，工学交替进行，实现与职业岗位的对接。其中包括拆装调整实训、销售模拟实训、维修接待实训、顶岗实习等多项实践教学，充分训练学生的职业技能。



“职业活动导向技能三段式”人才培养模式

3．全面构建素质拓展体系

专业针对高职生和专业职业活动特点，系统地进行了教育活动和素质拓展设计。在不同的学期，根据学生和专业培养需要，举办诸如演讲比赛、辩论比赛、营销竞赛、模拟招聘等特色鲜明的主题活动，以此激发学生的专业学习兴趣，提高了学生的综合素养。

特色鲜明的主题活动

4．完备的教学设备和实训基地

校内设有汽车营销实训室、汽车配件管理实训室、汽车性能检测中心、汽车维护保养实训室和“双园融合”合作企业湖工职院亨运维修服务站；校外合作企业有十堰绅协别克汽车销售服务有限公司、十堰龙基伟业（大众斯柯达）汽车销售服务有限公司、十堰贤良（广汽丰田）汽车销售服务有限公司、十堰万向通达汽车零部件有限公司、十堰汽配城、十堰北·国际汽车贸易城等多家优秀的企业，充分满足学生实习实训教学的需要。

校内实训基地

校外合作企业

5．专兼结合、能力过硬的双师教学团队

专业拥有一支专兼结合、能力过硬的双师教学团队，教学团队建设按照开放性和职业性的要求，依托地方产业和校企合作单位优势，从一线的专家、高级技术人员和能工巧匠中聘用兼职教师全方位参与实践教学、专业建设、课程建设、实训基地建设等专业活动。现有专任教师 10 名，其中副教授 2 人，讲师 8 人；来自行业企业的实践专家和能工巧匠 20 余名，确保了专业教学的效果及质量。