



基于中高职衔接的汽车营销与服务专业课程体系构建研究

严义章¹,熊其兴¹,杨顺芳²

(1.武汉职业技术学院,湖北 武汉 430074;2.武汉华星天佑汽车销售公司,湖北 武汉 430074)

摘 要:课程体系是实现人才培养目标的重要载体,构建基于中高职衔接的一体化课程体系是开展中高职衔接教育的核心工作。在汽车营销与服务专业“3+2 分段贯通制”衔接教育中,应按照整体设计、分段实施的原则,通过岗位分析,准确定位中职与高职两个阶段的人才培养目标;以职业能力为本位,构建基于中高职衔接的模块化课程体系,避免课程重复与脱节,为中高职教育的顺畅衔接打下坚实基础。

关键词:中高职衔接;汽车营销与服务;课程体系;人才培养方案

一、问题的提出

大力开展中高职衔接教育、促进中职与高职协调发展是构建中国现代职业教育体系的重要任务。中高职衔接的基础是专业的衔接,核心是课程的衔接。我国虽然在中高职衔接教育方面进行了多年探索,取得了一些成功经验,但在招生考试、学制年限、培养目标、课程体系、教学与评价等方面仍然存在诸多问题,特别是部分院校和专业欠缺一体化的人才培养方案和课程体系设计,导致中职与高职两所学校的课程设置与内容出现大量重复及脱节等现象,这些问题在汽车类专业的中高职衔接中尤为突出。中职汽车大类现有汽车运用与维修、汽车车身修复、汽车整车与配件营销等六个专业,与高职汽车营销与服务专业在人才培养目标、课程设置等专业内涵方面存在较大差异。此外,汽车营销与服务专业本身

具有兼容性,要求学生具备文理两科的知识和技能。因此,构建中高职一体化课程体系,统一协调中职与高职学校的教学工作,对汽车营销与服务专业开展中高职衔接教育更为重要。

目前,我国中高职衔接教育有“五年一贯制”、“3+2 分段贯通制”及“对口升学制”等不同形式,其中,3 年中职教育+2 年高职教育的“3+2 分段贯通制”相对简单易行,便于实施和推广,在我国占有较大比例。因此,基于中高职衔接的汽车营销与服务专业课程体系构建研究以“3+2 分段贯通制”为基础展开。

二、中职与高职阶段的培养目标定位和衔接

“培养什么人以及怎样培养人”始终是教育的根本问题和永恒主题。人才培养目标是人才培养的逻辑起点,确定人才培养目标,就是解决“培养什么人”

收稿日期:2017-04-18

基金项目:2016 年湖北省教育厅人文社会科学研究项目“基于中高职衔接的汽车营销与服务专业人才培养方案研究”(项目编号:16G291);2015 年武汉职业技术学院研究课题“基于中高职衔接的汽车营销与服务专业人才培养方案研究”(项目编号:2015YJ017)。

作者简介:严义章(1962-),男,湖北荆州人,武汉职业技术学院机电工程学院副教授,研究方向:机械工程、职业教育;熊其兴(1963-),男,湖北武汉人,武汉职业技术学院机电工程学院教授,研究方向:汽车工程、高职教育。

的问题。课程体系作为知识和能力的载体,必须以人才培养目标为依据。因此,构建中高职衔接的课程体系,首先应对中职教育与高职教育的人才培养目标进行准确定位。

长期以来,中职教育与高职教育在培养目标上没有很好衔接,表现为两级目标定位不清晰、层级不明确、描述过于笼统、区分度不高,看不出两者之间必然的区别和联系。结果导致课程体系混乱、教学内容重复、课程衔接缺乏科学依据等现象严重。据统计,由于中职与高职学校各自为阵,许多中高职衔接专业的课程设置和教学内容重复率超过30%,而培养目标定位不清是课程体系和内容不衔接的根源。

中职教育与高职教育同属职业教育类型,二者的人才培养目标有相同之处:都是以就业为导向,以提高职业能力为目的,培养生产及服务一线岗位的实用人才,且中高职衔接教育的专业相同或相近,职业道德标准和专业基本技能也是相同的。但中职教育与高职教育有层级之分,二者在培养目标的内涵,即就业岗位、工作任务和职业能力要求等方面都

存在明显差异。在“科学—技术—生产”这一工业价值链中,涉及到不同类型和层次的人才。其中,中职教育以“生产”环节为目标,主要培养一线岗位的操作型技能人才,要求具备规范而熟练的操作技能,能够独立完成一般常规性工作任务,他们的工作主要依赖经验技术和动作技能,更侧重于岗位技能训练,对专业理论知识的要求比较浅,主要是掌握一些完成工作任务必需的事实性知识。高职教育属于价值链条中的“技术—生产”领域,更接近“生产”环节的位置。因此,高职教育培养的是一线岗位的高级技术技能型人才,如技术员、营销师、导游等,他们大都在生产、经营或服务现场利用专业技术和智力技能开展工作,能够熟练与创新性地完成比较复杂的、非常规性的、整体化的工作任务,不仅要求具备完成工作任务所需的较为广泛的理论知识和实践技能,更要具备技术应用能力、统筹协调能力和创新创业能力等策略层面的职业能力。因此,高职毕业生的综合能力及可持续发展能力都优于中职毕业生。由此可见,中高职教育在培养目标上存在关联性、层级性

表1 汽车营销与服务岗位分析表

岗位 (群)	岗位主要工作任务	职业能力要求	人才层级要求
销售 顾问	1.客户开发与跟踪;2.汽车产品介绍及试乘试驾;3.销售洽谈、签订合同、交车及回访;4.协调汽车保险、上牌、装饰等业务。	1.具备文字及口头表达能力;2.具备计算机应用能力;3.会汽车驾驶;4.熟悉汽车构造与性能,具有向客户做专业推介的能力;5.熟悉汽车营销、信贷等工作流程,具有汽车销售能力。	该岗位主要通过高职培养,少数中职毕业生经企业进一步培养也可胜任。具有汽车营销师资质。
维修 服务 顾问	1.受理并落实用户预约服务工作;2.负责维修车辆登记、故障初步诊断、估价、下达维修派工单;3.协调、跟进维修进展及交车全过程,并处理客户抱怨与投诉。	1.具备文字及口头表达能力;2.具备计算机应用能力;3.会汽车驾驶;4.熟悉汽车构造与性能,具备汽车常见故障的诊断与评估能力。	该岗位主要通过高职培养。具备汽车维修高级工以上资质。
维修 工	1.根据前台和主管的分配,完成汽车清洗、更换“三滤”等工作(中工);2.进行汽车钣金、油漆等简单维修工作,出现问题后及时向维修主管汇报(中工);3.对事故车辆进行检测与维修(大工)。	1.熟悉机械识图、机械工程及电工电子等机电基础知识;2.熟悉油漆性能及颜色配比,具备汽车钣金、漆面修复及汽车美容操作能力;3.会操作各种汽车检修设备;4.熟悉汽车机械与电气系统构造及功能,能进行零件及总成维修(大工)。	中高职毕业生可从事汽车保养及钣金、油漆等工作,即中工;总成及整车大修为大工(即师傅、技师)。
仓库 管理 员	1.负责汽车维护材料及零配件验收入库、建卡入帐、码放保管及盘点对账;2.负责仓库物资的挑选、复核及发货。	1.具备计算机应用能力;2.熟悉汽车配件结构与功能;3.具备汽车配件保管与销售能力。	该岗位主要通过中职培养。
汽车 保险 专员	1.汽车保险销售,包括新车保险推销与旧车续保;2.事故车查勘理赔,包括接案、勘查、定损、理赔材料收集、案件核赔、结案归档。	1.具备出色的口头表达能力;2.具备计算机应用能力;3.会摄影及汽车驾驶;4.熟悉汽车构造与维修常识;5.熟悉保险条款、交通运输法规等。	该岗位主要通过高职或本科培养。具有保险公估师资质。
二手 车评 估员	1.检查被评估车辆是否是走私、盗抢、罚没、抵押及改装车;2.审验车主信息及车辆年检、违章、保险等情况;3.查看车辆磨损程度、有无事故发生;4.核算车辆评估价格,写出评估报告。	1.具备文字及口头表达能力;2.具备计算机应用能力;3.会摄影及汽车驾驶;4.熟悉汽车发动机与底盘知识,掌握汽车质量检测及设备使用技术;5.具有二手车评估能力。	该岗位主要通过高职或本科培养。具有二手车评估师资质。

和递进性等特征,经过科学定位能够有效衔接。

为了准确定位汽车营销与服务专业中高职两个阶段的人才培养目标,武汉职业技术学院联合武汉东西湖职业技术学校、黄冈技师学院等学校组成课题组开展市场调研,重点对武汉华星天佑汽车销售服务有限公司、武汉伟泰车益修汽车服务有限公司、东风鸿泰控股集团有限公司、武汉(汉西)二手车交易市场等企业进行了岗位及人才需求调查,分析汽车服务类企业的岗位设置及能力要求,特别是就业岗位对中、高职学生应具备的职业能力要求。以汽车销售及维修岗位为例,调查表明,中职毕业生主要从事油漆钣金、汽车保养等技术含量较低而操作技能熟练的工种,高职毕业生主要从事营销顾问、服务顾问等更高一层的工作。调查发现,本专业的就业岗位具有“分散性”的特点,所涉及的汽车维修、汽车销售、保险理赔及二手车评估等四个主要职业领域在工作任务与能力要求上既有一定联系,又有明显差异。同时,课题组还对汽车类专业毕业生进行了跟踪调查,在具备几年的企业经历之后,中职毕业生可以进入主管一级岗位,高职毕业生可升职到部门经理。

在大量市场调研的基础上,课题组与武汉职业技术学院汽车营销与服务专业指导委员会专家共同确定了本专业毕业生的主要职业岗位,并总结了各岗位的主要工作任务、职业能力要求及人才层级差别等,见表1所示。

通过对专业岗位工作任务、职业能力要求及人才层级差别等要素进行综合分析,并结合武汉职业技术学院等中高职学校多年开设汽车类专业的经验,最终确定了汽车营销与服务专业“3+2贯通制”衔接教育两个阶段的人才培养目标。其中,中职阶段的人才培养目标定位为:主要面向汽车后市场,培养熟悉汽车专业基础知识,具备汽车修理中级工资质,能够从事汽车维护保养、车身修复、汽车配件管理与销售等工作的技能型人才;同时,为高职阶段学习打下一定的文化知识及专业技能基础;高职阶段培养目标定位为:面向武汉及全国汽车后市场,培养具有汽车营销与服务行业必备的专业知识、较强的工作技能、良好的职业素质和创新精神,从事汽车保养与维修、汽车整车销售及售后服务接待、汽车保险与理赔、二手车鉴定与评估等工作的高级技术技能型人才,即最终培养目标为“懂维修、善营销、能评估、会理赔”的汽车服务企业实用人才。

从上述培养目标可以看到,汽车营销与服务专业中高职两个阶段人才培养都是面向汽车后市场,从事汽车销售及售后服务等工作,其职业成长经历“汽车修理中级工→汽车修理高级工→汽车营销师、汽车售后服务管理师、汽车保险公估师及二手车评估师”的递进过程。通过对中高职培养目标的合理分层定位,实现了人才培养目标的循序渐进、稳步提高

和有效衔接。

三、基于中高职衔接的汽车营销与服务专业模块化课程体系的构建

课程体系是人才培养方案的主体部分,是实现培养目标的重要载体和手段。实践证明,成功的中高职衔接范例,都是将课程衔接作为中高职衔接的核心内容和最终落脚点。因此,中高职衔接教育的主要工作之一就是根据培养目标设置课程,将两个阶段不同内容和形式的课程进行科学组合,形成既独立又关联、既分工又衔接的课程体系,为中高职衔接教育打下坚实基础。

(一)中高职衔接课程体系构建的基本原则

1.整体性原则。按照“3+2分段贯通制”衔接教育“整体设计、分段实施”的办学原则,将中高职衔接的5年教学过程作为一个整体统筹规划,构建中高职衔接的一体化课程体系,确保两个阶段的课程合理衔接,保证中职和高职教学效益的最优化。

2.职业性原则。职业教育是面向就业岗位的,职业教育课程体系不是依据知识逻辑构建,而是以职业岗位分析为基础,确定典型工作任务,分析职业能力,包括知识、技能和素质要求,开发出对应的专业课程,建立以职业能力为核心的课程体系,从真实工作任务和工作过程中选取课程内容,将职业资格证书考核标准纳入课程并作为中高职课程内涵衔接的重要依据,体现课程建设的职业性。如将汽车修理工中级资格证书标准纳入中职教育专业课程之中,将二手车评估师等高级资格证书标准纳入高职教育专业课程之中。这样开发出来的课程,既有利于培养学生的岗位职业能力,也有利于中高职教育之间在课程内容上的衔接。

3.渐进性原则。不同层级岗位具有不同的职业能力要求。中高职衔接课程体系的构建要遵循学生认知从简单到复杂、职业能力形成从初级到高级的规律,界定好哪些课程由中职教育完成、哪些课程由高职教育完成,合理安排课程先后顺序,体现课程设置和课程内容衔接的渐进性和逻辑性。总体来说,中职课程是高职课程的基础和方向,应强化基础知识学习及基本技能训练,培养学生的操作能力;高职课程为中职课程的纵向延伸与横向拓展,应重点学习理实一体化的专业核心课程,培养学生的综合职业能力。

4.双目标性原则。中职教育有“就业”与“升学”双重任务。一方面,中职课程设置要相对独立与完整,能够满足学生的就业需求,以免中职毕业生成为人才市场上的“半成品”。另一方面,中职课程设置应为高职升学提供必需的科学文化知识与专业技能基础。

(二)中高职衔接课程体系的设计

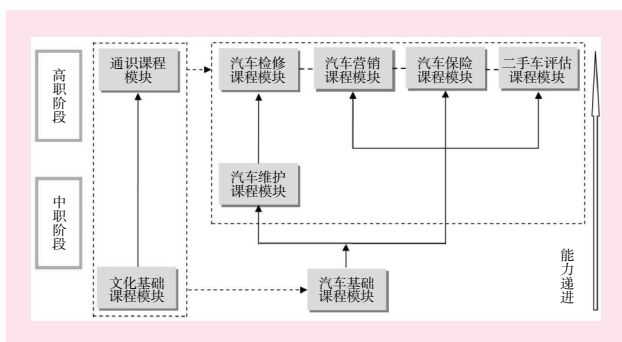


图1 汽车营销与服务专业中高职衔接模块化课程体系图

英国技术教育委员会通过职业分析,为英国中、高级技术教育统一制定了约5000个标准教学单元或课程小模块,共分为5个层级,相邻层级的教学单元之间逻辑顺序清晰,教学衔接通畅。中职与高职阶段以不同能力级别要求为依据,分别完成不同层级的教学单元组合。

借鉴英国职业教育教学单元衔接模式,基于中高职衔接的汽车营销与服务专业采用模块化课程体系,由公共基础课程、汽车基础课程和职业能力课程三大模块构成,见图1所示。其中,公共基础课程模块由中职阶段的文化基础课程子模块与高职阶段的通识课程子模块组成并形成纵向衔接,同时,公共基础课程模块又与汽车基础课程模块和职业能力课程模块形成一定的横向衔接;汽车基础课程模块与职业能力课程模块形成纵向衔接;职业能力课程模块由中职阶段的汽车维护课程子模块及高职阶段的汽车检修、汽车营销、汽车保险、二手车评估四大职业能力课程子模块组成,这些子模块之间既有内在联系,又相对独立。因此,从图1可以看出,职业能力课程子模块之间既有纵向衔接关系,也有并列关系,这是汽车营销与服务专业职业岗位的“分散性”特点决定的。每个职业能力课程子模块都与特定岗位工作任务对接,以一项职业能力或技能为主线设置对应的课程。如汽车营销课程子模块对接汽车销售岗位工作任务,将这些任务转化为汽车营销及策划、汽车

维修业务接待等专业核心课程,培养学生的营销与服务职业能力。课程及课程模块是以工作任务之间的差别为边界线而划分的,并以工作任务的先后顺序和难易程度为依据设置课程模块的位置和顺序,由此构成汽车营销与服务专业中高职衔接的模块化课程体系,既确保了课程的顺畅衔接,又促进了职业能力的层层递进。

四、结语

在中高职衔接教育中,针对目前普遍存在的人才培养目标不明确、课程大量重复与脱节等问题,应对中高职衔接的人才培养过程进行整体设计,统筹规划,分段实施。在汽车营销与服务专业“3+2分段贯通制”中高职衔接教育中,应通过岗位工作任务和职业能力分析,明确中职与高职人才培养目标定位、层次递进及衔接关系;以提高职业能力为目的,构建公共基础课程、汽车基础课程和职业能力课程三大模块课程相互衔接的一体化课程体系。该课程体系逻辑清晰、结构合理、衔接顺畅、操作性强,为中高职衔接教育提供了一个很好的范例。

参考文献:

- [1] 陆国民,王玉欣.中高职衔接中的课程开发与实践[J].职教论坛,2014,(6):56-59.
- [2] 鄂甜.职业教育人才培养目标体系的构建[J].职教通讯,2015,(10):6-11.
- [3] 孟鑫沛,曹会元.机械制造专业中高职衔接人才培养方案的设计[J].职业技术教育,2016,(29):13-16.
- [4] 刘晓欢,向丽,陶济东.职业教育工学结合一体化课程开发指南[M].天津:天津大学出版社,2011.
- [5] 徐国庆,石伟平.中高职衔接的课程论研究[J].教育研究,2012,(5):23-27.

[责任编辑:陶济东]
(下转第50页)

(上接第 35 页)

Research on the Construction of Curriculum System of Automobile Marketing and Service Based on the Connection of Higher Vocational Education

YAN Yi-zhang¹, XIONG Qi-xing¹, YANG Shun-fang²

(1. Wuhan polytechnic, Wuhan430074; 2. Wuhan huaxing god bless car sales company, Wuhan 430074, China)

Abstract: The curriculum system is an important carrier to achieve the goal of personnel training, and the integration of the curriculum system based on secondary vocational education and higher vocational education is the core work of vocational education. In the joint education system of “3 + 2 segmentation system” of automobile marketing and service, we should accurately locate the personnel training objectives of secondary and higher vocational talents through the post analysis, according to the principle of overall design and segmentation. Professional ability-based, to build a modular system based on the convergence of higher vocational education system, to avoid repetition and disjunction, for the smooth convergence of secondary and higher vocational education to lay a solid foundation.

Key words: middle and higher vocational connection; automobile marketing and service; curriculum system; talent training program