

沅江市职业中等专业学校

# 学期实训计划

2021 年 上 学期

课程名称：汽车营销

授课班级：2011/2012

授课教师：赵晓佳

<p>学 生 基 本 情 况 分 析</p>	<p>少数同学心中无纪律意识,缺少学习积极性、主动性,遇到学习问题不是克服而是逃避,成绩不好也无所谓。根据学生情况分析 老师要因势利导 克服学情中的不利因素、有效利用有利因素,帮助学生树立目标,确定学习目的,利用多种手段,想方设法提高学生学习兴趣,降低理论难度,偏重实践操作,帮助学生重建信心。</p>
<p>实 训 目 标</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>一、把学生培养成:德、智、体、美、劳全面发展型人才。</li><li>二、让学生掌握汽车营销与实务基础知识</li><li>三、学生要全方面熟悉汽车市场发展状况</li><li>四、要学生巧妙的将理论实训结合起来</li><li>五、让学生全面掌握汽车服务接待售前售后整体流程</li></ol>

<p>知识体系及重点与难点</p>	<p>一、知识体系共有七个项目：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 熟悉汽车构造及车辆主要性能参数和技术参数</li> <li>2. 基本礼仪规范</li> <li>3. 需求分析</li> <li>4. 商品说明（六方位绕车）</li> <li>5. 销售促进</li> <li>6. 报价说明及说明成交</li> <li>7. 交车、售后跟踪</li> </ol> <p>二、重点学习知识点</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 熟悉汽车销售的流程，能够合理运用所学方法进行整车销售。</li> </ol> <p>三、难点</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 使不同的学生扮演销售过程中不同的角色，体验角色心理，能够合理运用所学方法策略和方法进行销售</li> </ol>
<p>提高实训质量的措施</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、在实训前，提前学习理论知识点，使学生便于将理论总结道实训中来</li> <li>2、通过实训学习，每位学生必须总结出一个销售案例，角色模拟，情景自编</li> <li>3、实训时的及时指导</li> <li>4、鼓励互帮互学，要求人人过</li> </ol>

## 学期实训进度计划表

实训内容	实训器材	实训（节）内容提要	课时	备注
汽修设备	实训车辆	案例分析	6	
	实训车辆	案例分析	6	
	实训车辆	案例分析	6	
	实训车辆	案例分析	6	
	实训车辆	案例分析	6	
	实训车辆	案例分析	6	
	实训车辆	基本礼仪规范	6	
	实训车辆	基本礼仪规范	6	
	实训车辆	基本礼仪规范	6	
	实训车辆	整车销售流程	10	
	实训车辆	整车销售流程	10	
	实训车辆	整车销售流程	10	
	实训车辆	整车销售流程	10	
	实训车辆	情景演练	4	
	实训车辆	情景演练	4	
	实训车辆	情景演练	4	
	实训车辆	情景演练	4	
	实训车辆	情景演练	6	
	实训车辆	情景演练	6	
	实训车辆	情景演练	6	
	实训车辆	交车、售后跟踪	8	
	实训车辆	交车、售后跟踪	8	
	实训车辆	交车、售后跟踪	8	
	实训车辆	交车、售后跟踪	8	