

# 2019 全国职业院校汽车专业教师能力大赛

## 中职组汽车营销赛项竞赛规程

(备赛版)

### 一、竞赛目的

搭建职业院校汽车专业教师专业能力和教学能力交流学习的平台；展示职业院校汽车维修专业“双师型”教师的风采及教研成果；以大赛引领专业建设和教学改革；通过大赛促进汽车维修专业教师的培养，使教师懂“行业”、懂“技术”、懂“职业”、懂“教育”，打造高素质的汽车维修“双师型”教师队伍。

### 二、竞赛方式与内容

组队方式：

中职组汽车营销赛项为团体竞赛，每支参赛队由1名领队、2名在职专业教师组成，性别不限，不得跨校组队。各参赛队所在赛场、上场顺序均由抽签决定。

中职组汽车营销赛项设选拔赛、预赛和决赛三个赛程，其中选拔赛前36名院校为正式参赛队，需前往重庆参与预赛与决赛环节。

赛项设置

#### （一）选拔赛

凡报名参加本赛项的参赛队需按照要求提交信息化教学内容参加选拔赛。该赛项信息化教学赛项主题为围绕新车销售下滑背景下经销商营业收入增长方案策划。请各参赛队按照以下要求制作参赛作品并提交：

1. 制作5-8分钟信息化教学作品，作品要求为一个独立视频文件，格式为MP4，视频比例16:9，分辨率1280\*720，视频不大于100MB（视频需通过H264 / AVC 格式压缩，音频需通过AAC格式压缩）。

2. 作品需要有片头片尾，片头需简述课程名或知识点名，片尾需有明显提示（如：致谢、答疑、考核、预告等），参赛队、参赛院校、参赛人员信息等不得露出。

3. 作品中参赛教师必须出境且时间不低于1分钟，作品中需包括以下内容：PPT录屏、参赛教师配音讲解（不低于1分钟）、重点内容须有字幕提示。

提交网址：

<https://www.openwhy.cn/activities/1169179355003047936>

4. 为达成上述目标，组委会提供制作软件及免费培训（含网络和现场培训二种形式），建议参加。

5. 参赛队以队为单位制作微课并在规定时间内网上提交，平台开放时间：

阶段描述	开启时间	截止时间
参赛教师注册报名	9月10日	9月30日
上传信息化教学课件及附件	9月10日	10月20日
公布评审结果	10月25日	——

各参赛队提交的信息化教学作品将作为预赛、决赛阶段信息化教学项目、汽车钣金教学授课项目的竞赛材料。

**（二）预赛**

**1. 基本情况**

预赛分为三个项目：第一项目为“二手车营销基本能力考核”，以真实工作场景为背景，在实车与智能服务终端上操作进行；第二项目为“服务接待综合能力演练”，在真实工作情境中进行；第三项目为“信息化教学”，需参赛教师根据选拔赛提交的微课进行说课。

各参赛队都要参加上述三个项目的竞赛，三项成绩加权汇总后得出各队的预赛成绩。具体见表1。

**表1 预赛竞赛内容、时间与权重表**

竞赛内容	竞赛时间	所占权重
二手车营销基本能力考核	50分钟	30%
服务接待综合能力演练	25分钟	40%
信息化教学	15分钟	30%

**2. 项目1：二手车营销基本能力考核**

参赛队的2名选手同时上场，按照抽签产生的参赛号在真实情景中，分别按照二手车鉴定评估员、二手车网销专员作业流程，进行包括车辆合法性鉴定、性能检查、价值评估、信息采集与上传、脚本制作、信息推广等任务，于规定的竞赛时间内分别在实车与智能服务终端上进行操作，共同完成比赛。

该项目旨在考察选手对二手车鉴定评估、电商网销两个典型工作岗位基本工作流程的熟悉程度。该项目的样题和相关技术资料另行公布。

**3. 项目2：服务接待综合能力演练**

该项目选取汽车服务顾问这一典型工作岗位,设计了一个典型工作任务——定期保养接待,要求各队的A、B选手同时上场,分别作为服务顾问和技术顾问,在顾客的配合下按照双顾问服务流程,通过电子工单系统的辅助,相互配合正确规范地完成接车、初诊和交车。为了体现“轻流程重能力”的比赛设计导向,本次比赛该项目的设计不再要求选手完成交车和接车的全过程,而是只完成其中一些关键任务,便于在有限的时间内深入考察选手的服务能力。

该项目旨在考察选手对汽车服务顾问岗位及典型工作任务的理解程度,以及完成工作任务所需要的综合能力。该项目的样题和相关技术资料另行公布。

**4. 项目 3：信息化教学竞赛**

在12分钟内围绕选拔赛中提交的信息化教学作品进行教学目标、技术路线、重点难点、信息化手段应用及教学效果（可从中选择部分或全部）进行说课并完成裁判提问（裁判提问时间3分钟）。

该项目旨在考察选手课程信息化教学的总体设计、作品制作、师范素养等方面的能力。

**（三）决赛**

根据预赛前4名参赛队进入本次决赛。决赛均采用分组对抗的方式,4支参赛队分成两组,每组2支参赛队同时进行相关竞赛内容的比拼,按成绩决出前四名。

决赛均围绕汽车营销策划教学设立的统一命题开展。竞赛时间为120分钟,分三个环节进行。具体见表2。

**表2 决赛竞赛内容、时间与权重表**

竞赛内容		竞赛时间	分值
利用软件制定策划方案并制作PPT,完成教学设计		70分钟	40%
方案陈述与互辩	陈述	15分钟*2	30%
	互辩	10分钟	20%
讲评		5分钟*2	10%

每组2队同时上场,在规定时间内,按统一命题:围绕新车销售下滑背景下经销商营业收入增长方案策划。首先,借助现场提供的营销策划软件制定营销策划方案,并制作出简单PPT;两队先后陈述方案,并且与对方互相辩论;最后,是两队先后组织讲评。在讲评过程中,专家评委会针对相关疑点提问。

该决赛项目旨在考察选手汽车营销策划能力的基础上，基于“双师型”教师的要求，考察选手的教学设计和说课授课能力。

### 三、技术平台

1. 本次竞赛技术平台参考我国相关标准确定。
2. 比赛内容不针对任何特定车型、器材、软件和材料设计。比赛现场所提供车辆、器材、软件和材料等，尽量在历年来国赛、行业赛所采用或职业院校保有量较大的范围内选择，不增加参赛队负担。
3. 竞赛现场器材配备表见表 3。

表 3 主要竞赛器材配备

项目 1：二手车营销基本能力考核				
编号	器材名称	型号及规	数量	备注
1	二手车鉴定评估与网销服务系统竞赛版 V2.0	SMX-03S	1 套	
2	智能服务终端	SMX-04S	1-2 台	
3	电脑		1 台	裁判长用
4	鉴定车辆		1 台	北京现代悦动
5	合法性鉴定单证盒		1 套	
6	汽车故障仿真贴片		1 套	
7	漆面厚度检测仪		1 台	
8	米尺		1 把	
9	胎纹仪		1 把	
10	强光手电		1 把	
11	计时器，秒表		各 1 个	
12	耳麦		2 个	
13	A4 纸与签字笔（黑色）		若干	
14	合法性鉴定单证盒放置桌		1 张	
15	网销脚本讨论桌椅		1/2 张/把	
16	休息桌及椅		1/2 张/把	
17	选手等待桌及椅		1/1 张/把	
18	电脑桌椅		1/1 张/把	
项目 2：服务接待综合能力考核（中职组）				
编号	器材名称	型号及规	数量	备注
1	维修接待台及椅		1/2 张/把	

2	收银台及椅		1/2 张/把	
3	休息桌及椅		1/2 张/把	
4	选手等待桌及椅		1/1 张/把	
5	饮水机		1 台	
6	白手套		2 副	
7	六件套		若干	
8	工作单据		若干	
9	行驶证		1 本	
10	解码器		1 台	
11	耳麦		3 套	
12	技术顾问工作服和绝缘手套		1 套	
13	竞赛用车	上汽荣威	1 台	
14	电子工单服务系统	汽车服务接	1 台	
15	饮料、纸杯、抽纸		若干	

### 项目 3：信息化教学

编号	器材名称	型号及规	数量	备注
1	电脑桌		1 套	
2	电脑		1 台	
3	激光翻页笔		1 支	
4	白板（配白板纸）		2 个	
5	水性白板笔（多种颜色）		若干	
6	A4 白纸		若干	
7	签字笔（黑色）		若干	
8	音响设备		1 套	
9	话筒		2 个	
10	投影仪		1 套	
11	U 盘		2 支	

### 决赛：信息化教学讲评

编号	器材名称	型号及规	数量	备注
1	汽车营销策划智慧平台		1	
2	电脑桌		4 套	
3	电脑		4 台	
4	激光翻页笔		1 支	
5	白板（配白板纸）		2 个	
6	水性白板笔（多种颜色）		若干	

7	A4 白纸		若干	
8	签字笔（黑色）		若干	
9	打印机		2 台	
10	音响设备		1 套	
11	话筒		2 个	
12	投影仪		1 套	
13	U 盘		2 支	

#### 四、成绩评定

采用过程评价与结果评价结合、主观评价与客观评价结合、能力评价与职业素养评价结合的评价方式。

1. 选拔赛采取网上评审方式进行，5名评审裁判对参赛队提交的信息化教学结果进行评价，然后取平均分。具体评分要点见表4。

2. 预赛项目1“二手车营销基本能力考核”由智能终端客观判分与裁判主观评分相结合的方式，每个赛场由1名裁判对选手的过程进行评分。具体评分要点见表5。

3. 预赛项目2“服务接待综合能力考核”为实操项目，通过电子工单服务系统评分与过程评分相结合，每个赛场由5名裁判对选手的比赛过程进行评分。具体评分要点见表6。

4. 预赛项目3“信息化教学竞赛”，每个赛场由4名裁判对说课授课效果进行评分，取其平均分。具体评分要点见表7。

5. 决赛项目第一环节由软件系统自行判分，第二、第三环节由5名专家评委（取平均分，权重80%）、若干参赛队评委（取平均分，权重20%）进行评分。具体评分要点见表8。

6. 在各个比赛项目中，选手提前完赛不加分；两队成绩相同时，用时少者排名在前。

表4 信息化教学赛项网评评分要点

一级指标	二级指标	权重	指标说明	分值
选题与内容	选题明确	40%	根据赛项给定的主题，选择其中某一知识点/技能点，尽量“小而精”，具备独立性、完整性和示范性	10

	内容科学		教学内容紧贴选题，符合国家、行业标准和 学生实际；是教学中常见、典型、有代表性 的问题或内容；无专业错误，符合新时期思 政要求	20
	设计合理		教学内容的组织与编排，符合行业规范和学 生认知规律；教学过程主线清晰、逻辑性强 、明了易懂	10
目标与效果	目标达成	30%	专业教学特色鲜明，能达成教学目标；有效 整合信息技术与专业教学，能有效解决教学 重难点；能促进学生思维和技术技能的提升	10
	形式新颖		教学形式新颖，教学过程深入浅出、形象生 动，趣味性和启发性强；教学方法富有创意 ，不拘泥于传统的课堂教学模式，类型包括 但不限于：讲授类、答疑类、演示类、其他 类	10
	教师风采		教学语言规范、清晰，富有感染力，讲授时 间不低于1分钟；出境时间不低于1分钟，仪 表得当，仪态自然，能展现良好的教学风貌 和个人魅力	10
技术与规范	资料完整	30%	上传视频独立且完整	10
	技术要求		作品时长5—8分钟；视频图像清晰稳定、 构图合理、声音清楚（无杂音）、声音与画 面同步；主要教学环节有字幕提示	20

表5 二手车营销基本能力考核竞赛能力考核评分要点

考核内容	考核要点	分值
二手车鉴定评估任务	合法性鉴定	11%
	性能鉴定	46%
	价值评估	5%
二手车网销任务	制作二手车网销上传资料	6%
	制作二手车网销视频脚本	11%
	制作二手车网销视频	10%
综合	礼仪规范	5.5%
	选手配合	5.5%

表6 服务接待综合能力演练评分要点

考核内容	考核要点	分值
接车	礼迎顾客	5%
	环车检查	12%
	工具使用	5%

	车辆问诊与需求分析	15%
	增项推荐	8%
	接车异议处理	12%
	项目确认	7%
交车	增项确认	5%
	交车准备	3%
	车辆验收	6%
	交车异议处理	9%
	核单结账	3%
综合	礼仪规范	5%
	安全与配合	5%

表7 信息化教学赛项评分要点

一级指标	二级指标	评分要点	分值
微课应用 (授课内容演示)	教学目标	目标清晰、准确、合理	10
	技术路线	关键技术路线阐述准确	5
	重点难点	重点表述清晰、难点容易理解	10
	信息化资源应用	信息化内容丰富、资源运用合理、衔接过渡自然	15
授课能力	思路清晰	授课内容结构合理，逻辑性强	10
	表达流畅	语言标准，声音洪亮、有节奏感，语言富有感染力	5
	创新能力	教学方式新颖、有独特见解、有一定的原创性	15
	教学素养	仪态自然大方、端庄或有活力、肢体语言丰富	5
	教学效果	激发学习兴趣、促进学生思考和实践操作	15
综合评价		微课制作规范，专业表述准确，符合教学目标	10

表8 决赛评分要点

考核内容	考核要点	分值	备注
策划方案	合理性	10%	由软件系统自行判分
	可行性	10%	
	经济性	10%	
	创新性	10%	
陈述	完整性及概括性	10%	由评委评分
	形象风度	5%	
	表达能力	10%	



	感染力	5%	
辩论	逻辑性	10%	
	应变能力	5%	
	辩论技巧	5%	
讲评	总结及评价	10%	

## 五、奖项设置

本赛项设团体奖和单项奖。

团体奖：进入决赛的4支参赛队获一等奖，并按决赛成绩排出一至四名；在未进入决赛的参赛队中按成绩排名取20%的二等奖，30%的三等奖；其余参赛队为优胜奖。

单项奖：设置二手车营销基本能力考核、服务接待综合能力演练、信息化教学竞赛项目单项奖，奖给各项目成绩最高的参赛队。

拟为获一等奖和单项奖的参赛队和选手颁发奖杯及证书，为其他参赛队和选手颁发证书。奖品由相关支持企业提供。在符合相关条件的前提下，拟为获得一等奖的选手优先审核中国汽车工程学会汽车工程师水平评价证书。

## 六、备赛资料

### 1. 参考资料

《二手车鉴定评估与交易》（北京出版社）

《汽车营销基础与实务》（北京出版社）

《汽车营销策划》（北京出版社）

### 2. 信息化教学比赛项目

信息化教学项目制作视频使用的软件以及使用方法，将以百度云空间链接形式发至各参赛队。

### 3. 公告和资料公布方式

赛项公告、备赛资料等将直接发送至参赛队联系人邮箱，同时通过全国职业院校汽车专业教师能力大赛微信号（NVASTAC）公布，敬请关注。

## 七、培训与答疑

### 1. 培训

为了帮助各参赛队备赛，组委会组织培训，具体安排为：

1) 学习资料：组委会将制作信息化教学软件使用说明文件，并提供给参赛

队以便指导教师备赛。

2) 信息化教学现场培训：9月20日-9月27日期间根据报名情况分别在江苏、浙江、山东、贵州组织现场免费培训（培训时长1天，具体时间另行通知）。参赛队可根据自身的情况选择参加其中任何一次培训（四次培训的内容相同）。

3) 赛项技术培训：赛项组与合作企业将在10月8-15日期间（地点和具体时间另见通知）组织现场培训。培训主要内容为：

- (1) “二手车营销基本能力考核”项目的实操和评分标准
- (2) “服务接待综合能力演练”项目的实操和评分标准
- (3) “信息化教学竞赛”项目的说课指导及评分标准
- (4) “汽车营销策划教学”（决赛）项目的培训和评分标准

参赛队可根据自身的情况选择参加。

## **2. 答疑**

赛项答疑邮箱：[js@sae-china.org](mailto:js@sae-china.org)，各参赛队可将问题提交至本邮箱，由工作人员整理后提交相关专家，并将答案回复至各参赛队。