

# 浅谈高职汽车类专业基于岗位的翻转课堂课程改革

赵开国

三亚理工职业学院, 中国·海南 三亚 572022

**【摘要】**高职汽车类专业是汽车后市场迅速发展的技能服务型专业, 我省各高职院校都对于培养职业化、技能型服务人才做了积极的探索与研究, 纷纷加大实践教学改革力度, 如工学交替、校企合作, 任务驱动等。我院目前进行的工作过程系统化开发课程改革确保与汽车后市场急需岗位衔接与时俱进, 引领课程走势即就业岗位驱动课程教学, 专业领域分步走层层递进。此工作过程系统化开发课程改革符合我省自由贸易港汽车后市场经济职业化进程规律, 需不断的探索。

**【关键词】**高职汽车类专业; 岗位课程; 翻转课堂

职业教育的利好政策推广以来, 海南省职业教育的路子也越走越宽, 省内各职业院校不论高职还是中职都是以拓宽就业渠道为任务驱动发展职业化进程, 从而达到饱满服务社会增进职业教育优势力量。但是, 我省的职业教育还是一个比较薄弱的环节, 经济发展的不配套, 而我院民办教育办学条件艰苦, 师资力量等都使得职业教育没能跟上市场岗位群发展的步伐, 这就决定了职业教育要面临着改革, 而且是不断摸索着前行的改革。

汽车类专业是在这种情况下产生的一个技术服务型专业, 我院目前汽车类专业——新能源汽车技术与服务、汽车检测与维修、汽车电子技术三个专业很好的涵盖了汽车后市场的各个领域。在明确各专业在汽车后市场岗位群的基础上, 加大拓展就业岗位群领域和相近岗位群领域, 基于工作过程系统化开发课程, 完一课即可完成一个单一工作领域从而达到职业化教育。

## 1 专业向学明确化和岗位特征标准化

随着海南省自由贸易港的发展高职院校的社会服务功效明显, 社会服务功能的服务技能化是职业教学应用的体现。三亚理工职业学院顺应发展趋势, 积极找寻专业技能服务社会的应用特色, 以汽车类专业为例, 对口企业发展对口工作岗位发展改革课程模式。

### 1.1 明确本专业职业特征, 从根本上转换职业化理念

表 1

序号	岗位群	主要职位	典型工作任务
1	汽车销售	销售顾问	开发客户—接待客户—需求分析—车型介绍—试乘试驾—洽谈—报价成交—交车
		销售助理	帮助销售顾问成交, 争取政策和资源支持, 管理团队
		展厅经理	制定团队目标和方向, 对接社会需求和政府支持
		销售总监	
2	市场部	市场专员	制定各季度的活动节点方案, 促销政策, 寻找市场资源
		计划员	计划数据分析
		市场总监	市场分析动态把控
3	客户服务	客服专员	客情维护、增加客户粘度
		客服经理	解决客户疑难杂症和高端客户的维护
4	备件部	备件专员	备件的保管和领取
		备件经理	备件的计划和库存与运用的统筹
5	二手车销售	二手车销售	二手车的整备保养出售
6	车险理赔部	保险专员	出险现场勘查定损
		保险主管	事故评估和定损价格的核查, 出具相关证明文件的单据
7	售后服务	维修顾问	环车检查、接车基本故障分析制单派工

职业教育的方向越来越突出, 教育部文件也很明确发展职业教育, 所以职业教育发展目标的特色就很重要, 比如汽车营销专业的岗位为企业进行市场产品体验调研、分析预测和竞争研究, 为企业生产经营决策提供咨询, 可进行产品营销策划, 并可进行汽车产品销售活动。汽车营销课程应该先让学生了解其专业的职业化特性和职业化领域能力以及拓展领域能力。汽车检测与维修这个专业是常规专业, 社会基础已经很扎实, 随着行业发展在基本面的基础上寻找行业趋势发展找寻岗位变化, 在岗位变化中明确工作领域和细分领域。比如基本工作领域岗位有: 汽车机械维修包括机修工、钣金工、喷漆工、电器维修工, 而发展领域岗位有充电桩维护员、新能源电池维修工、充电场地维护工等。汽车检测与维修专业就是要适应趋势发展找寻岗位, 改善课程, 翻转课程以学生工作为主要任务。

(1) 汽车销售企业是汽车技术服务与营销专业主要的就业方向。汽车销售企业岗位群按企业的业务部门划分可以分为: 表 1

(2) 汽车维修企业是汽车电子、汽车试验技术专业的主要就业区域。简单进行岗位梳理:

通过明确汽车电子、汽车装配与试验技术专业的就业基本面和细分领域, 进一步细化行业岗位工作任务, 在课堂上通过任务驱动翻转课堂的练习, 使得同学们通过工作过程化的任务练习掌握岗位职能流程。翻转课堂的目的就是让学生被动的接受知识转变为学生的主动找寻任务发现任务再把任务演练下去形成自己的思维惯性, 切实做到自己查自己练自己做的良好模式。

## 2 明确专业岗位特征在岗位行动下的翻转课程呈现

以智能汽车与工程学院汽车装配与试验技术专业为标准分析, 课程开发的核心就是通过基础职业能力的学习, 例如计算机基础能力、强健的体魄体育能力和自律学习的精神, 核心职能能力是通过汽车发动机底盘结构原理、汽车电控技术、汽车电气技术等技能学习为主胜任电控岗和机修岗。在核心能力的基础上拓展一些汽车售前售后的管理能力和汽车后市场开发能力。开发这些课程对应的岗位需要通过翻转课堂获取技能, 学生通过被动的听讲转换成学生主动的对标岗位找事做, 按流程做事。

我院《汽车售后服务与接待》课程就是通过售前八大流程和售后八大流程的翻转课程教学, 学生主动承担任务, 售前, 学生做具体车型的产品介绍方案, 售后做六方位环车检查和制作派工单, 顺利接车交车。通过一整套流程的主动实施, 真正实现学生为主的翻转课堂。职业教育培养不能仅仅把工作任务建立在岗位实习上, 还应该强化在平时理论与实训上使得学生的专业技术及操作技能得以训练, 使学生岗位化职业化技能化实现三化。

### 参考文献:

[1] 曾燕华. 基于工作过程系统化课程开发与实践. 期刊.《时代教育》2015.

[2] 刘春雷. 高等教育视野中的企业大学研究. 论文. 南京大学, 2014.

**作者简介:** 赵开国 (1985.10—) 男, 汉族, 籍贯: 甘肃, 职称: 讲师, 硕士学历, 研究方向: 电子电气控制与电动车技术。