

重庆开放大学专科汽车营销与服务专业 综合实践课教学实施方案

一、培养目标

实践教学环节是工科类专科开放教育的重要环节，是培养重点面向基层的应用型高等专业人才的必要手段。对于培养学生综合运用所学基础理论、基本知识、基本技能和解决实际问题的能力，具有十分重要的作用。

汽车营销与服务专业的实践环节包括两部分：毕业实践（汽车营销）3学分、毕业论文（汽车营销）6学分。共计9学分。

1.毕业实践环节是对学生所学基础理论、专业知识进行全面的总结和巩固；对专业课程实训基本内容并结合实际工作进行的综合训练，旨在培养学生在汽车营销与服务实际工作中的动手能力和操作技能。

2.毕业论文是对学生所学基础理论、专业知识进行全面的总结和巩固，是对学生综合素质和解决问题能力的具体检验，有助于学生综合运用所学专业理论知识和技术，培养独立分析和解决专业问题的能力。

二、实践环节一： 毕业实践

（一）实践任务内容

- 1.了解汽车销售企业的经营、组织、管理模式；
- 2.认识汽车营销工作的性质和范围；
- 3.学习了解掌握实际的汽车营销工作总体流程；
- 4.通过实习全面巩固课堂中的理论知识；

5.通过实习综合应用本专业实训课程中的教学内容；

6.通过实习，提高学生实际汽车营销能力。

（二）实践安排与要求

1.毕业实践原则上安排6周。

2.该环节组织由基层办学单位安排学生到符合条件的汽车销售企业或单位进行。

3.毕业实践中基层办学单位应选派具备资格的实习教师进行指导。

（三）考核方式

1.实习总结

实践环节结束后，由学生独立完成毕业实践报告，字数2000字以上。

毕业实践报告格式及模板范文参见（附件一）：《毕业实践报告格式与模板范文（汽车营销与服务专业）》。

2.实习鉴定

毕业实践结束后，由实习单位负责人根据学生实习情况写出评语并盖上单位公章，并由实习指导教师分别视其情况对学生作出鉴定，记入《重庆开放大学毕业实践考核表》（附件二）。

3.各基层办学单位毕业实践工作小组根据学生实习总结和实习鉴定进行综合评定（成绩分优、良、及格、不及格四类），凡评定为不及格者不得参加毕业论文环节。

三、实践环节二：毕业论文

（一）撰写毕业论文目的

毕业论文是对学生所学基础理论、专业知识进行全面的总结和巩固，是对学生综合素质和解决问题能力的具体检验，有助于学生综合

运用所学专业理论知识和技术,培养独立分析和解决专业问题的能力。

(二) 选题要求

1. 选题必须符合本专业的培养目标,结合专业特点,选题要符合教学要求,其核心内容要与本专业实际相联系,体现专业特色。

2. 学生应在指导教师指导下确定选题。选题不宜过大,过高,要符合本专业领域的生产实际。

3. 选题确定后,一般不再变动。要求一人一题。

本专业毕业论文参考题目参见(附件三):《毕业论文参考题目(汽车营销与服务专业)》。

(三) 撰写毕业论文要求

1. 毕业论文应由学生本人在指导教师的指导下独立完成,杜绝一切抄袭和剽窃。指导教师在学生撰写毕业论文的过程中,至少指导学生三次,并将指导方式、指导内容记录入《重庆开放大学毕业论文评审表》(附件四)。

2. 毕业论文主要内容包括:目录、摘要、正文、参考文献等。

3. 题目:不可过长,可以列副标题加以说明。

4. 目录:由 **WORD** 自动生成带有页码的目录。

5. 中文摘要:要求把毕业论文的主要观点和主要内容提炼出来,不仅能全面反映毕业论文要点,而且文字简洁、明确、畅达。摘要字数不少于 200 字。

6. 正文:包括提出观点、论证观点、总结观点等几部分。论述要点应明确、肯定,不允许含糊其词。要加强论文的逻辑性,要求报告有层次,有章法,文字简练、通畅、图文并茂。

7. 毕业论文的卷末要列出使用过的主要参考资料和文献。

8. 装订顺序为:毕业论文封面→目录→中文摘要→正文→参考文

献。

毕业论文装订方式统一规定为左装订。

毕业论文字数 3000—8000 字。

（四）论文格式及模板范文

论文格式及模板范文参见（附件五）：《毕业论文格式及模板范文（汽车营销与服务专业）》。

（五）成绩评定

本专业（专科）毕业论文原则上不安排答辩。由各基层办学单位毕业论文工作小组及有关人员成立评议小组，结合指导教师依据《重庆开放大学毕业论文初评成绩评分标准》（附件六）给出的初评成绩，写出评语，并以百分制给出最终成绩（百分制），记入《重庆开放大学毕业论文评审表》。

如发现抄袭现象，按作弊处理。初评成绩未达 60 分或要求重做者，应在学籍有效期内完成。

四、监控与管理

重庆开放大学成立由教学副院长担任组长，专业负责人为副组长、相关教师为组员的综合实践课程教学领导小组，负责对各基层办学单位各专业的毕业实践、毕业论文等实践课程教学工作的监督管理。

（一）毕业实践管理

1. 组织管理

各基层办学单位要成立毕业实践工作小组，领导和组织该项工作，并选派经验丰富的教师和工程技术人员进行具体指导。

2. 实施管理

毕业实践工作小组要根据本实施方案制定出本届毕业实践实施计

划（内容包括：一、毕业实践工作小组名单及分工；二、本届参加毕业实践学生人数；毕业实践指导教师名单(含职称)；三、毕业实践安排去向和内容，毕业实践单位；四、毕业实践工作计划及具体时间安排）并加以实施，并于前一学期末前上报重庆开放大学智能制造与汽车学院备案。

重庆开放大学综合实践课程教学领导小组将在本届毕业实践工作结束后，对各基层办学单位每届毕业实践按 10% 比例进行抽查，学生人数不足 100 人的，抽查 10 本。

3. 指导教师

（1）指导教师条件

①具有认真的工作态度、丰富的专业知识和实践教学经验；

②具有相应专业专科及以上学历,且有中级及以上专业技术职务,具有 3 年以上相应专业教学经历。

（2）指导教师职责

①根据毕业实践教学工作的要求和安排，制定详细工作计划；

②对学生毕业实践全过程进行指导,解决毕业实践中的有关问题；

③指导学生完成毕业实践报告的写作；

④根据学生毕业实践全过程的表现以及毕业实践报告写出具体准确评语，并给出毕业实践成绩。

（3）指导教师工作量

为了保证毕业实践工作的教学质量，专职教师指导学生数量不多于 20 人，兼职教师指导学生数量不多于 15 人。

4. 实习场地

各基层办学单位要选择符合专业要求的企业或单位（最好为一、二类汽车销售企业）进行。

5.实习考核

按本实施方案第一部分 毕业实践，四、考核方式，认真考核，严格执行。

6.安全管理

为保障学生在毕业实践期间的安全，学生在实习前需与基层办学单位签署《毕业实践安全责任书（汽车营销与服务专业）》（附件七）。

（二）毕业论文管理

1.组织管理

各基层办学单位应成立毕业论文工作小组。毕业论文工作小组组长应由基层办学单位主管教学的校长担任，小组成员由主管教务或教学管理的主任、专业指导教师、负责综合实践教学的教师担任。

2.实施管理

毕业论文工作小组要根据本实施方案制定出本专业本届毕业论文实施计划（内容包括：一、毕业论文工作小组名单及分工；二、本届参加毕业论文学生人数；毕业论文指导教师名单(含职称)；三、毕业论文工作计划及具体时间安排；四、毕业论文备选题目汇总表）并加以实施。

3.毕业论文的指导

（1）指导教师条件

- ①具有认真的工作态度、丰富的专业知识和较高的业务水平；
- ②具有相应专业本科及以上学历,且有中级及以上专业技术职务,具有3年以上相应专业教学经历。

（2）指导教师职责

- ①根据毕业论文工作的具体要求和安排，制定详细毕业论文进度计划；

②指导学生正确选题，对学生毕业论文写作全过程进行指导，解决写作中的有关问题；

③指导学生制订写作计划，审阅学生写作初稿，提出修改意见。指导学生进行文献检索，推荐参考书目和资料；

④对每位学生毕业论文进行分阶段指导，指导次数不少于3次，总计时间不少于6小时，每次指导的时间和指导内容记入《重庆开放大学毕业论文评审表》中的“毕业论文教师指导记录表”中；

⑤检查学生独立完成毕业论文工作情况，鉴别并制止抄袭、剽窃等造假行为；

⑥按照《重庆开放大学毕业论文初评成绩评分标准》，对每个学生写出具体准确的评语，并给出初评成绩。

（3）指导教师工作量

为了保证毕业论文工作的教学质量，各基层办学单位要严格控制教师指导学生的数量；专职教师指导学生数量不多于15人，兼职教师指导学生数量不多于10人。

4.成绩评定

按本实施方案第二部分毕业论文“五、成绩评定执行”。

（三）毕业实践、毕业论文工作流程

1. 毕业学期前一学期18周之前：基层办学单位对学生进行资格审查。

2. 毕业学期前一学期18周之前：基层办学单位选派毕业实践、毕业论文指导教师；制定完成本届毕业实践、毕业论文实施计划并上报重庆开放大学智能制造与汽车学院；完成本届学生毕业实践、毕业论文部署动员工作。

3. 毕业学期前一学期18周后：毕业论文指导教师确定后，毕业

论文工作小组根据学生选题意向，进行分组，填写“毕业论文初步选题申报表”（基层办学单位自制）。

4. 毕业学期 1—6 周：学生下到实习单位进行毕业实践，完成毕业实践成绩考核；毕业论文工作同时开展。

5. 毕业学期 1—14 周：指导教师对学生进行毕业论文指导，并对学生的写作进程进行监控；期间毕业论文工作小组安排一次期中检查，对检查中发现的问题及时解决。

6. 毕业学期 14 周前：指导教师完成毕业论文评审，给出初评意见。

7. 毕业学期 15 周前：毕业论文工作小组完成毕业论文成绩最终评定。

8. 毕业学期 16 周前：将本届《毕业实践考核表》、《毕业论文评审表》报送重庆开放大学智能制造与汽车学院。

9. 毕业学期 18 周前：重庆开放大学智能制造与汽车学院分别对《毕业实践考核表》、《毕业论文评审表》签署验收意见和复审意见后将表返回基层办学单位。

五、存档和验收

基层办学单位将实践教学环节资料(毕业实践、毕业论文等材料)存档保存，市校将在期末蹲考阶段展开学历教育综合验收工作，对当期的材料进行验收。

附件一：毕业实践报告格式与模板范文(汽车营销与服务专业)

附件二：重庆开放大学智能制造与汽车学院毕业实践考核表

附件三：毕业论文参考题目(汽车营销与服务专业)

附件四：重庆开放大学毕业论文评审表

附件五：毕业论文格式与模板范文(汽车营销与服务专业)

附件六：重庆开放大学毕业论文初评成绩评分标准

附件七：毕业实践安全责任书(汽车营销与服务专业)

附件八：《实践教学环节成绩登记表》

附件一：毕业实践报告格式与模板范文(汽车营销与服务专业)

毕业实践报告格式与模板范文

一、毕业实践报告格式

1. 标题：

题目：毕业实践报告。小三号黑体，距中。

一级标题：一、×××，四号黑体字，起首空两格，末尾不加标点。

二级标题：标题序号为“1.”，小四号宋体，加粗，起首空两格，末尾不加标点。

小标题格式：(1) ××××，与正文格式相同。

2. 正文：小四号宋体，每段起首空两格，回行顶格，行距为多倍,1.25。

毕业实践报告由学生填入到《重庆开放大学智能制造与汽车学院毕业实践考核表》中。

二、毕业实践报告模板范文（汽车营销与服务专业）

毕业实践报告

一、实习目的

学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

通过与专业对口的社会实践后，让我将大学三年所学的知识更好的运用到实际工作当中，更加融会贯通。在这段时间的工作过程当中，让我充分认识到了一个人的基础知识和经验的重要性，而经验是我们在学校里学不到的，只能在工作当中慢慢积累。通过2个多月的努力，现在我终于成为了绍兴宝顺一名合格的销售顾问！

二、实习单位概述

通过学校组织的招聘会，我有幸在2009年12月进入绍兴宝顺宝马4s实习，绍兴宝顺汽车销售服务有限公司是绍兴地区唯一的宝马4s店。提供BMW全线产品的汽车销售、以及原厂配件、售后服务、信息反馈等服务。绍兴宝顺地处绍兴市袍江工业区中心大道旁，交通便捷。我们的服务中心占地7000多平方米，拥有BMW全线的车型。而且绍兴宝顺的维修服务中心拥有直接由德国进口的原装先进检测仪器和最新的修理、加工及喷漆设备。宝顺的技术和销售人员全部接受过BMW的专业培训，遵循BMW全球统一的高标准，能够为宝马车主提供最完美服务。

三、实习内容

1. 实习岗位

销售顾问。

2. 工作内容

- (1) 接待来展厅看车的客户，了解客户需求；
- (2) 开发潜在目标客户，按时完成汽车销量指标；
- (3) 按规范流程接待客户，并向客户提供优质的售车咨询、配套服务等；
- (4) 协助客户办理车辆销售的相关手续；
- (5) 积极上报并解决售车过程中出现的问题；
- (6) 负责对已成交客户进行汽车使用情况的跟踪服务；
- (7) 做好与顾客之间的沟通工作，提高顾客满意度；
- (8) 有效执行各类汽车营销策略。

四、实习总结

1. 车辆基本知识

在刚到宝顺时，我发现我其实什么都不会，虽然我在学校里学过不少关于汽车和汽车营销的专业知识，但是还不能将我所学的知识运用到实际当中。开始时我每天只能在办公室里背BMW的车型参数和价格、配置差异等，因为宝马车属于高档车，每辆车上都有很多功能都是最先进的功能，一般我们都是不知道的，比如DSC、平视显示器、整体主动转向、智能四驱等特别的功能。我除了要熟练掌握BMW每个车型的知识外还需要了解竞品车型的参数及特色，如奥迪、奔驰等竞品车型。因为来看宝马车的人基本上都会去看看别的同档次的车，在高档车中，不同品牌的竞品车型虽然在价格、档次和大概功能上相差不大，但是由于品牌的区别，他们在舒适性、操控性和实用性等方面还是会有比较大的区别，我们只有知己知彼，才能做到百战百胜。如宝马的3系和奥迪的A4，A4的空间比3系要大，尤其是后排空间要比3系长8公分，而且带涡轮增压，同排量的车型A4加速要超宝马，而且新版A4外形也很漂亮，总之，A4在舒适性上却是比宝马做得好。而宝马更多的是体

现在他的操控上，它的铝制底盘，有效地降低了车身重心；前后比重50：50和它的后驱技术让宝马在变道、转弯等驾驶过程中有着极其出色的稳定表现，而这些都是A4所无法比拟的。

2. 销售流程

BMW非常重视销售流程，同时它的销售流程也非常的全面，从跟客户初次见面开始到客户买了车后的客户关怀过程中的每一步都有极其详细的要求，一环扣一环，对销售顾问的要求是一步也不能错。BMW总部会不定期找人充当客户去考核销售顾问的流程，而且必须要达到95分以上才算合格，我们称之为“神秘采购”！这也考核销售顾问是否合格的标准。

BMW的销售流程总共分12步，包括电话接待、展厅接待、需求分析、车辆介绍、试驾前准备、试驾、价格谈判等。它在这12步中的每一步下面都还有很多的内容，比如电话接待和需求分析中那些问题一定要问到，车辆介绍中那些方面一定要介绍到。其中对于销售顾问该问的10个问题，该说22个产品优势等内容都有详细规定，它除了为销售顾问提供了一个接待客户的方式外，也为客户提供一个全面的服务，让客户可以充分了解宝马的特色。

为了做好BMW的流程，当初我下了很大的功夫。我跟别的实习生一遍一遍不厌其烦的演练BMW的流程，然后打分，再一步一步，一个一个细节的去改进，最后终于通过了领导的考核。

除了销售流程以外，我要学的东西还有很多，比如客户定车和交车该办的手续，以及上牌和交税的手续等等，这些都是以前没有学过的。在没有成为正式销售顾问前，我只能给正式的销售跑跑腿，干些杂七杂八的事，每天都要擦车、站前台，其中的辛苦不言而喻。

3. 客户满意度

对于一个销售和服务性质的4s店来说，客户满意度对于4s的发展来说还是最重要的，同时，这也是公司考核销售顾问的最重要标准。如果一个销售顾问的客户满意度不能合格，那么他的奖金就会打6折。我觉得，这才是一个销售顾问最难做好的部分。

影响客户满意度的地方有很多，比如价格因素，交车日期的安排，车辆自身的问题等等，这些问题都是需要销售顾问去解决的。这也是考验一个销售顾问能力的地方。

4. 销售能力

一个销售顾问掌握的基础知识很重要，同时他自身所具备的个人能力也同样的重要。作为刚刚走上工作岗位的我来说，要学的东西还有很多很多，我也深深地感受到我还有很多地方需要去学习和改进，作为一个优秀的销售顾问，最重要

的应该具备观察能力、记忆能力、思维能力和交往能力。尤其是在观察能力、记忆能力、思维能力和交往能力这几个方面。

(1) 观察能力

汽车销售人员必须具备敏锐的观察能力，这是汽车销售人员深入了解客户心理活动和准确判断顾客特征的必要前提。没有敏锐的观察能力，就不可能判断和使用有效的销售技巧。顾客为了从交易过程中获得尽可能多的利益，往往掩盖自己的某些意图。只有具备敏锐的观察能力，才能透过表象，看到问题的本质。

(2) 记忆能力

作为一个汽车销售人员，平时工作非常繁杂，需要记住的东西很多，像顾客的姓名、职务、电话、感兴趣的车型；商品的性能、特点、价格；对顾客的承诺、交易条件等等。如果销售顾问忘了对客户的某个承诺或者其他的事情，就会严重影响客户对销售顾问的信任感，这无疑会为销售顾问工作设置障碍，影响工作效率。

(3) 思维能力

销售顾问在面对客户时，必须要处理好客户的异议，就需要销售顾问有较好的说话艺术，不能直接反驳客户，要抓住客户的切身利益，展开劝说工作，而不要把说服的重点放在夸耀自己的产品上，只有这样，顾客才会对销售的产品产生兴趣，销售才会有成效。

(4) 交往能力

销售顾问在工作中要与各种各样的人打交道，有效的交往会密切自己与顾客的关系，增加获得信息的渠道，提高销售效率。交往能力不是天生的，是在销售实践中逐步培养的。要做好这一点，销售顾问必须努力拓宽自己的知识面，做到天文地理、文韬武略都懂一点。同时，要掌握必要的社交礼仪等。

五、实习感受

通过这五个月的实习，让我深深地感受到了作为一个销售顾问的压力真的很大，这种压力除了来自客户外，更多的来自于公司给销售顾问的压力。也正是在这种压力下，让我学到了很多销售技巧和与客户沟通的技巧，而这些都是在学校里所学不到的。我觉得，只要我们把客户当朋友，真心诚意的为客户服务，不欺骗客户，肯定能得到客户的认同，只有把客户当朋友，他才会推荐他的朋友到你这来买车，为销售顾问创造利润。我相信，通过这几个月的努力，我现在已经可以胜任销售顾问一职，同时，我也相信，凭借自己的努力，今后在汽车市场上我一定会做得更好。

附件二：重庆开放大学毕业实践考核表

重庆开放大学

毕业实践考核表

学生姓名：_____

学 号：_____

班 级：_____

专 业：_____

指导教师：_____

基层办学单位：_____

日 期：_____

重庆开放大学毕业实践考核表

实践单位（基地）				
实习时间				
指导教师情况				
姓名	工作单位	学历	专业	职称
毕业实践报告（学生填写）				
学生（签名）： 年 月 日 （可另附页）				

评语	实践情况			
	出勤情况	实践态度	实践能力	实践效果
实践单位意见				
指导教师意见				
实践单位（章）：		年 月 日		
成绩		指导教师（签字）：	年 月 日	
基层办学单位意见	<p style="text-align: right;">审核人（签字）：</p> <p style="text-align: right;">年 月 日</p>			

附件三：毕业论文参考题目(汽车营销与服务专业)

汽车营销与服务专业毕业论文参考题目

以下题目仅供参考,各基层办学单位可以根据本单位情况提出毕业论文选题,学生也可根据专业课程与实际情况,自拟题目报指导教师批准。

1. 浅论国产自主品牌汽车开拓国际市场之路
2. 浅论国产自主品牌汽车对中国汽车工业的影响
3. 浅谈汽车降价营销对汽车消费的影响
4. 浅谈汽车税费对汽车消费的影响
5. 汽车生产企业应对危机公关的案例浅析
6. (经济型/中/高档)汽车购买决策浅析
7. 国内汽车销售促销手段浅析
8. 浅谈影响我国汽车企业发展的几大瓶颈
9. 浅论售后服务是建立汽车品牌的主要推动力
10. xxx 品牌汽车的销售技巧探析
11. 浅谈政府采购应倾向于自主品牌
12. 浅谈“限小”与发展经济型轿车
13. (概念. 体验. 绿色……)营销理论及应用
14. 某汽车公司营销渠道管理分析
15. 浅论汽车企业顾客关系管理的核心——品牌忠诚度
16. 汽车营销活动中的公共危机管理浅析
17. 浅析汽车品牌传播策略
18. 价格策略在汽车营销中的运用
19. 品牌汽车广告策略浅析
20. 品牌汽车营销竞争策略浅析
21. 现阶段汽车营销模式比较及发展方向探讨
22. 浅谈明星代言在汽车营销中的影响
23. 浅谈汽车营销人员应具备的素质
24. 我国乘用车销售渠道浅析

25. 浅谈我国汽车企业电子商务发展状况
26. 汽车企业开展绿色营销的对策
27. 浅谈事件营销在汽车销售中的运用
28. 浅谈文化营销在汽车销售中的运用
29. 浅谈关系营销在汽车销售中的运用
30. 浅谈赞助营销在汽车销售中的运用
31. 汽车企业营销实践中的窜货现象及对策分析
32. 汽车广告的媒体策略浅析
33. 浅析汽车营销组合策略
34. 我国自主品牌汽车品牌策略分析
35. 我国汽车自主品牌成长环境分析
36. 4S 店发展中的主要问题及对策
37. xxx 地区农用车消费现状调研
38. 汽车广告效果对汽车销售影响浅析
39. 浅论汽车营销渠道的现状与发展趋势
40. 现代汽车营销理念的探讨
41. 我国汽车服务业的发展现状与发展趋势
42. 售后服务在汽车营销中的地位与作用
43. 汽车的日常保养及驾驶员的驾驶习惯对车辆节油的影响
44. 浅谈汽车轮胎的正确使用与日常维护
45. 汽车在高低温环境下的使用维护与保养
46. 现代汽车发动机润滑油的分类.特性与使用
47. 浅谈汽车的保养流程及操作要点
48. 我国汽车环保技术的发展现状及趋势
49. 浅谈客户关系管理与营销策略
50. 浅论客户关系管理与企业发展战略
51. xxx 地区二手车市场现状及建议
52. 吉利收购沃尔沃战略浅析
53. 汽车租赁市场现状及趋势分析
54. 中国汽车经销商生存现状及发展趋势浅析

55. 浅谈新能源汽车发展现状
56. 汽车排放污染物危害与排放控制
57. 红旗轿车自主品牌复兴策略浅析
58. 浅谈汽车市场营销战略及策略
59. 如何通过提高服务质量来增强汽车企业的核心竞争力
60. 浅谈汽车市场营销微观环境
61. 汽车市场营销环境分析方法及应对策略
62. 浅析汽车企业开展汽车市场调研与预测的必要性
63. 如何进行有效的汽车产品市场定位
64. 浅谈目标市场的营销策略
65. 浅析汽车组织市场的购买行为
66. 浅析顾客满意战略
67. 浅谈汽车营销人员在汽车销售过程中的作用
68. 浅谈汽车产品寿命周期及其策略
69. 浅谈汽车产品品牌与商标策略
70. 浅析影响汽车价格的主要因素及应对措施
71. 浅论汽车销售渠道中存在的问题
72. 汽车促销策略的思考
73. 浅析汽车公共关系促销策略
74. 浅析汽车促销组合方式及各方式的优缺点
75. 浅析汽车市场营销模式及发展趋势
76. 浅谈二手车评估的方法与原理
77. 汽车维修中信息化平台的重要意义
78. 浅析比较汽车电子商务与网络营销
79. 我国汽车电子商务与网络营销的发展障碍浅析
80. 浅谈汽车营销人员的职业规范
81. 浅谈汽车营销人员如何与客户有效沟通
82. 浅谈汽车营销与保险
83. 浅析汽车保险及理赔案例

附件四：重庆开放大学毕业论文评审表

重庆开放大学

毕业论文评审表

姓 名： _____

学 号： _____

班 级： _____

专 业： _____

指导教师： _____

基层办学单位： _____

日 期： _____

-

学生姓名		学号		专业	
第一次指导	指导时间： 指导内容：	指导方式：			
第二次指导	指导时间： 指导内容：	指导方式：			
第三次指导	指导时间： 指导内容：	指导方式：			
第四次指导	指导时间： 指导内容：	指导方式：			

重庆开放大学学生毕业论文评审表

指导教师评语	
<p>初评成绩：_____ 指导教师（签名）： 年 月 日</p>	
毕业论文 工作 小组 评语	<p>最终成绩：_____ 毕业论文工作小组组长（签字）： 年 月 日</p>
基层 办学 单位 审查 意见	<p>_____ 基层办学单位（盖章）： 年 月 日</p>
重庆 开放 大学 复审 意见	<p>验收人（签字） 年 月 日</p>

附件五：

毕业论文格式与模板范文

一、论文格式

1. 纸张为 A4 纸，页边距上 2.5cm，下 2.5cm，左 3.0cm，右 2.5cm；装订线 0.5cm。

2. 重庆开放大学毕业论文评审表→目录→摘要→正文→参考文献→致谢
毕业论文装订方式统一规定为左装订。

3. **目录**：“目录” 黑体三号，居中；目录内容通过 WORD 的引入目录功能自动形成：用 WORD 的“引用”——“目录”——“插入目录”——选择“标题 1、标题 2、标题 3”，即可形成三级目录。（注：论文的一、二、三级标题必须定义为 WORD 的标题 1、标题 2、标题 3，方可被 WORD 的引入目录功能自动形成目录）。

4. **中文摘要**：[摘要]和[关键词]均宋体小四号加粗；内容宋体小四号，起首空两格，行距 1.25cm，关键词之间用“；”号分开，最后一个关键词后无标点。

5. **论文题目**：黑体二号居中，上下各空一行。

6. **标题格式**：论文各章、节的编号：按阿拉伯数字分级编号。

一级标题格式（章）：1 ×××三号黑体 居中。单倍行距，上下各空一行，每章重起页。

二级标题 格式：1.1 ××× 小三号黑体 ，居左顶格，末尾不加标点。单倍行距，上下各空 0.5 行。

三级标题格式：1.1.1 ×××，四号黑体 ，居左顶格，末尾不加标点。单倍行距，上下各空 0.5 行。

小标题格式：(1)、1)、①，与正文格式相同。

7. **正文**：小四号宋体，每段起首空两格，回行顶格，行距为多倍 1.25。

毕业论文中的图、表、公式、算式等，一律用阿拉伯数字分别依序连编编排序号。序号分章依序编码，其标注形式应便于互相区别，可分别为：图 1-1、表 2-1、公式（3-1）等（五号宋体）。具体标准位置见模板范文。

8. **参考文献**：[参考文献] 五号宋体加粗；内容五号宋体，居左顶格。

参考文献应是毕业论文作者亲自考察过的对毕业实践毕业论文有参考价值的文献。参考文献应具有权威性，要注意引用最新的文献。毕业论文作者应在选题前后阅读大量有关文献，文献阅读量不少于 5 篇。

参考文献的表示格式为：

著作：[序号]作者. 书名[M]. 出版地：出版者，出版年份.

期刊：[序号]作者. 文章题目[J]. 期刊名, 年份. 卷号(期数)：起始页码

论文集：[序号]作者. 文章名. 文集名[C]. 出版地：出版者, 出版年份: 起始页

码

二、模板范文

汽车营销与服务专业毕业论文

论文题目：汽车营销 4S 模式利弊得失分析

学生姓名：_____

学 号：_____

班 级：_____

专 业：_____

指导教师：_____

日 期：_____

目录

摘要	26
1 汽车 4S 营销模式的定义及概况	27
1.1 汽车 4S 营销模式的定义	27
1.2 汽车 4S 营销模式的概况	27
2 汽车 4S 店的经营、管理模式现状分析与经营对策	28
2.1 汽车 4S 店的优势	28
2.2 当前 4S 店建设的现状	28
2.3 我国汽车 4S 店经营现状	29
2.3.1 汽车 4S 店：硬件偏硬，软件不足	29
2.3.2 专卖店仍有不遵守专卖规则的现象	29
2.3.3 经销商与汽车生产企业关系不平等	29
2.3.4 营销队伍专业化程度较低	30
2.3.5 售后服务不令人满意	30
2.4 经营对策及思路	30
3 我国汽车 4S 营销模式的主要问题、问题分析及主要对策	31
3.1 我国汽车 4S 营销模式的主要问题	31
3.2 问题分析及主要对策	32
4 未来新型 4S 店的发展趋势	32
4.1 创品牌 4S 店	32
4.2 走集团化之路	33
4.3 强强携手组建联合舰队	33
4.4 借鉴国外模式	34
5 结论与展望	34
5.1 结论	34
5.2 展望	35
参考文献	35
致谢	错误!未定义书签。

附件六：重庆开放大学毕业论文初评成绩评分标准

重庆开放大学毕业论文初评成绩评分标准

毕业论文成绩满分为 100 分，由指导教师根据以下标准评分。

一、85~100 分

1. 全面完成课题要求，选题新颖，具有较强的实用性、科学性、可行性和专业性。
2. 分析研究方法正确，方案设计合理，能正确、灵活地综合运用专业基础理论、基础知识分析和解决问题。
3. 围绕课题的观点鲜明、正确，有自己的见解和新意，材料详实、充分，数据完整、可靠，论证有力、充足，层次分明、逻辑清楚、结构完整、格式规范，文字材料所必须的附件齐全。
4. 满足专业要求的文字材料写作篇幅。

二、75~84 分

1. 按要求完成课题，选题适当，有一定的实用性、科学性、专业性和可行性。
2. 分析研究方法基本正确，能综合运用专业基础理论、基础知识分析和解决问题。
3. 围绕课题的观点正确，材料充分，数据可靠，论证比较有力，逻辑性比较强，结构完整，格式规范，文字材料所必需的附件基本齐全。
4. 满足专业要求的文字材料写作篇幅。

三、60~74 分

1. 按要求基本完成课题，选题尚可，有一定的专业性和可行性。
2. 分析研究方法基本正确，尚可运用专业基础理论、基础知识分析和解决问题。
3. 观点基本正确，材料基本齐全，数据比较可靠，论证有一定说服力，结构比较完整，格式比较规范，文字材料没有明显漏洞。
4. 满足专业要求的文字材料写作篇幅。

四、59 分以下

1. 不能按基本要求完成课题，选题陈旧，无实用性和研究价值、无可行性或偏离专业。
2. 研究方法不正确，存在较明显的观点错误或观点不明，基本理论、知识运用错误。
3. 材料不齐或虚假、数据不正确或伪造，论证无力或片面，漏洞明显，逻辑混乱，结构不完整，格式不规范，文字材料未能达到写作基本要求。
4. 不能独立完成实践过程。

附件七：毕业实践安全责任书(汽车营销与服务专业)

汽车营销与服务专业毕业实践安全责任书

我学习中心 201X 级 X 季 XXX 班学生已经进入《毕业实践》环节，为确保同学顺利完成实践与实习任务，并严格执行有关安全生产相关法规和实习单位各项安全生产管理制度，遵循“安全第一，预防为主”的原则，保证实习学生的人身和财产安全，特在校方和学生之间签订此《毕业实践安全责任书》：

一、学生必须要强化安全实习意识，了解和熟悉汽车营销工作安全操作规程等相关知识，认真学习有关安全生产的相关规定和安全基本常识及所在实习单位的规章制度，遵守实习单位的纪律，服从实习单位领导安排。

二、学生在实习期间必须在实习指导工作人员的指导下，按照正确的汽车销售规程流程进行实习。必须在实习指导工作人员指导下进行汽车销售相关工作，严格按照安全技术操作规程使用设备，保证不出现人身财产和车辆安全事故。

三、学生在实习场地实习必须确保安全用电。在实习场所住宿学生也要严格遵守乙方的安全用电规定，在工作场地和宿舍内严禁违章用电和超负荷用电。

四、学生在实习场地要严格执行消防安全的有关规定，严禁在工作场区和明文规定严禁吸烟的场所内吸烟和动用明火，要加强安全防火意识保证作业的安全。

五、学生要加强交通安全法规学习，在上、下班途中和实习工作中都要严格遵守交通法规，确保交通安全；在实习场所严禁动用客户车辆，严禁在客户车辆中休息、座卧。

六、实习期间，实习学生在实习场所以外发生的任何安全问题：如上下班途中出现的交通事故，私自离开实习场所因此造成社会危害或出现意外事故，或在实习场所内因擅自操作及违反劳动纪律、违反安全生产操作规程、违反社会法纪造成的学员自身、实习单位、第三方人身或财产损失；以上均由实习学员自行承担，学习中心不承担各类责任。

七、本安全责任书自签字之日起生效。对于分散实践的学生有效期为 201X 年 XX 月 XX 日至 XX 月 XX 日实习期结束。对于集中实践的学生有效期为 201X 年 XX 月 XX 日至 XX 月 XX 日实习期内学校安排的各实习日。本安全责任书双方各持一份。

实践地点：_____

学生（签名）：_____

_____基层办学单位

20XX 年 X 月 XX 日

20XX 年 X 月 XX 日

附件八：

实践教学环节成绩登记表

基层办学单位

汽车营销与服务专业

序号	学号	姓名	题目	成绩
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
基层办学 单位意见	填表人： 基层办学单位（签章）： 年 月 日			