

“双创”背景下校企融合的电子商务 专业人才培养模式探索

——以江西信息应用职业技术学院电子商务专业苏宁班为例

王琳

(江西信息应用职业技术学院 江西南昌 330043)

摘要:文章以苏宁工作室为例,阐述如何让企业参与电子商务专业学生的人才培养过程,实现对学生“商”的思维培养和实践能力提升,达到专业从招生、人才培养和实习就业全过程与企业深度融合的目的。

关键词:“双创”背景;校企融合;电子商务;人才培养

Exploration of Cultivation Mode of E-commerce under the Background of “Mass Entrepreneurship and Innovation”

---Case Study of Suning Class of E-commerce Specialty in JXCIA

WANG Lin

(Jiangxi Vocational & Technical College of Information Application 330043)

Abstract: This paper, taking Suning Class of E-commerce Specialty in JXCIA as an example, expounds the participation of enterprise in talent cultivation concerned with E-commerce, the improvement of students' thinking mode and practical ability, finally achieves the goal of deep integration of school-enterprise cooperation in terms of whole-process enrollment, talent cultivation, internship and employment.

Key words: “Mass Entrepreneurship and Innovation”; integration of school-enterprise cooperation; E-commerce; talent cultivation

2014年9月,李克强总理在达沃斯论坛上提出“大众创业、万众创新”的理念,从此“双创”成为新时代新形势下的热门关键词,全国各地掀起了一股“双创”风。电子商务专业具有“商”的特点,符合“双创”主流,也是发展电子商务专业必经之路。所以必须加强学生“商”的能力培养,而引进优质本地企业,增加企业在学生培养过程中的作用,发挥企业专业实践优势,是最有效最直接的办法。

江西信息应用职业技术学院是江西省申办电子商务专业最早的院校之一,早在中专时期就有该专业,后升格高职

后电子商务专业也一直是学院的重点专业,办学历史悠久,校企资源丰富,为社会输送了大批优秀毕业生。办学之初电商行业刚刚起步,通过一段时间的摸索,早期就一直努力拓展校企合作企业,但是没有深入合作,只是简单的人才输送。

1 电子商务的专业特点和学院学生特点决定了必须要构建“商”的氛围

电子商务专业重点在“商”,所有电子商务专业的能力目

标都是要围绕“商”来开展,有“商”才能“务”,“商”是思维能力方面,“务”是实践能力方面,再是用“电子”的手段去实现,整个电子商务人才培养方案都是围绕这三面来设计,而“商”是最高层的,也是最难培养的。另外大专学生层次通过课堂灌输知识效果会很差,而通过“招商”的方式让学生有“商”可务是最直接最有效的办法,要让他们有事可做,并且是他们感兴趣的事情。

2 通过“招商”选拔优秀本土电商企业

以往的校企合作主要是人才输出,电子商务专业也不例外,但是现今电子商务专业的高职办学,已经转为内涵建设,把专业企业引进来才是关键,也就是这里所说的“招商”,让企业参与专业建设,最后才是输出人才,而要做到这一点,跟本地企业合作有先天的优势,比较好操作,外地企业由于人力成本、交通成本较高,大多不愿参与专业的建设和建设,本地企业由于离学院比较近,不需要单独派人常驻,成本比较低。同时深入到培养体系中企业可以提前挖掘人才,大大降低企业的人事成本。学院通过筛选先后与江西竹山蓝天、江西鼎鼎、江西魅丝蔻、江西苏宁易购、江西海尔日日顺等企业建立合作,经过一段时间的初期合作,学院最终选定江西苏宁易购作为深入合作企业对象。

3 具体合作方式和培养模式

与江西苏宁易购签订合同,制定了针对合作企业的人才培养方案,之后江西苏宁易购在学院建立了工作室,组建了电商团队,免费提供专业培训、提供产品和平台,委派企业指导老师负责跟踪管理等,学生积极性和专业技能得到很大提高。

3.1 签订校企合作协议

学院与江西苏宁易购于2017年6月就签订了初步合作协议,协议框架包括协议总则、双方的权利与义务、合作期限及其它补充内容等,其中权利与义务中大致规定了以下内容:

双方负责开展招生宣传,将与苏宁易购联合办学作为办学的优势与特色进行宣传,吸引学生报读双方联合办学专业,宣传物料需要使用苏宁易购字号等。

制定专业教学计划和课程教学大纲,并按相关要求组织开展教学,企业方优势在于实践经验和手段,因此在教育过程中企业方必须投入相应的兼职师资队伍,或课堂、或公司,给予学生渐进而全面的企业文化、实践技能的教学指导。每次实践前,需初步确定每次计划的时间、内容、人数和要求,并提前与我方联系,确认具体计划和安排。

对于学校优秀学生,苏宁班优秀校园先锋,企业落实学生实习就业,落实学生实习就业是建立在合格标准基础上,按市场“双向选择”的要求而彼此享有的权利和应尽的义务。

3.2 校企共同制定专业人才培养方案

要让企业参与人才培养,首先要修改原有的人才培养方

案,制定适合校企双方共同培养的人才培养方案。

3.2.1 调整培养目标

本专业与江西苏宁云商销售有限公司合作,根据企业对人才的需求,培养具有商业头脑、掌握经济贸易、市场营销推广和管理、商务运营等现代商务知识,能对计算机的基础应用知识,和电商美工相关软件熟练运用,同时还能通过网络开展商务活动,符合企业需求的高素质、高技能的应用型人才。

3.2.2 调整职业面向

主要在苏宁易购集团,苏宁易购云服务苏宁内部的电子商务岗位、以及和苏宁电子商务相关的企事业单位的商务部门,从事电子商务运营管理、网络营销与推广、商务信息采编和市场策划等工作。

3.2.3 对职业能力重新分析

掌握电子商务运营与管理的相关知识。基于苏宁线上操作平台和系统,能熟练地开展电子商务运营及管理工作;能对企业独立的电子商务平台进行规划、搭建及整体运营管理;能进行网站网店营销推广;能制定产品的网络市场开发、营销推广、活动策划、执行及评估。具有电子商务运营助理的实际工作能力和业务水平等。同时调整教学大纲及实施计划,采用多种形式的考核手段等。

3.3 建立苏宁俱乐部

江西信息应用职业技术学院——苏宁校园先锋队(即苏宁俱乐部,也叫苏宁班)于2017年6月21日正式成立。俱乐部以校企合作的方式为依托,由电子商务与管理系和企业共同负责管理运营。目前,俱乐部成员由选拔的28位电子商务专业学生组成,后末位淘汰了4位,电子商务与管理系系选派张莹老师负责管理团队,江西苏宁易购委派了3名企业指导老师负责培训和指导团队成员,团队按组织架构具体可分为:主席,负责苏宁班统筹管理,包括班级每学期的企业课程和活动安排、业绩指标的制定;组长,负责任务的执行、管理,包括活动的方案制定、实施、组员的管理、业绩指标任务的分配;行政,负责班级运作的支撑业务,包括活动物料的准备和管理、外部的对接联系、财务的管理、班级团建活动的安排;销售,配合组长,完成分配的活动及业绩任务。



学生到江西苏宁总部参观培训

姓名	职务	指导项目
高志昆	互联网运营经理	互联网营销运营
蒋龙	店铺运营副总监	O2O 连锁店运营
钟隆平	苏宁人事副总监	职场规划
张莹	电子商务教师	活动执行管理

苏宁班指导老师

3.4“商”前培训,“商”中指导,“商”后总结,学生在“商”的过程中成长

工作室主要依托苏宁易购线上平台,负责苏宁易购品牌推广、苏宁易购校园VIP发展和苏宁易购全品类商品销售。整个过程全部由学生自己完成,但是在学生做商业活动计划前,企业负责对活动相关内容进行培训,比如平台的培训,活动的策划,活动的规则培训等。活动实施过程中校内指导老师负责指导学生活动实施以及调配相关资源,及时掌握学生的情况,了解学生的不足,让其补足短板。活动后根据活动运营情况要做总结,分析问题和总结经验,达到共同进步和提高。每做一次活动,学生都全程参与,并在业绩红利的促使下,学生的积极性被充分调动起来,学习效率也会事半功倍,学生综合能力得到很大提升,达到专业培养的目的。



促销活动



苏宁俱乐部发展会员活动



苏宁工作室备战双十一合影

4 实施效果及人才培养情况

截止 2018 年底,俱乐部在一年半的运作过程中,开设了公众号——苏小宁工作室和 QQ 群——苏宁易购内部优惠群;开展了八次活动——9 月开学季的校园VIP推广、双十一、双十二、双旦电子家电产品促销,销售额达 27.8 万元,发展会员 2109 人。现已在全院范围和江西省南昌市的用户中,建立了苏宁易购的品牌知名度,为日后用户逐渐形成消费习惯奠定了基础。

一组		
姓名	出单量(个)	销量额(元)
杨荣	9	3551.8
乐凌峰	26	3421.6
薛媛媛	9	383.69
魏文丽	4	187.1
欧阳振昌	1	206.1
王丝梦	16	729.7
刘涛	5	268.8
罗小盛	1	109
刘恒	1	26
高慧爱	13	1762.3
甘雨晴	4	178.7
胡数平	2	108
王伊	0	0
欧阳波顺	1	56.3
总计	92	10989.09

苏宁班 2017 年 10 月份业绩

(下转第 18 页)

6.9 组织框架

成立相应的创新、创业教育工作领导小组,制定相应的制度,指导协调创新、创业教育,创业实践等各项工作的有效开展。

参考文献:

[1] 陈世伟 易开刚《美国高校创新创业教育对我国高校的启示》。

(上接第6页)

4.4 评价和激励机制的建立。

学校现有的质量评价和激励机制未能达到充分调动教师的积极性,教师的潜能还有很大的挖掘空间。如何依据教学效果和反馈进行全程跟踪,以评价和改进教师的教学方法和手段;如何制定教师团队的发展规划,如何在职称评聘、评优表彰等方面中激励教师的积极性,培养一批专业技能强、业务能力高、综合素质好,在行业有一定影响力的专业带头人、骨干教师和教学名师。

5 结语

特色专业建设是一个机遇,也是一种挑战。建设过程需要学院领导的大力支持,需要相关配套设施的建设,需要相关部门的顶力配合,更需要系部全体人员的付出与努力。本人作为项目负责人,如何带领系部团队成员肩负起创新引领示范的使命和责任,如何加强过程管理,将软件技术专业建设好,是本人近两年时间内的一项重责。

愿通过项目建设,提高教师团队的综合能力,增强软件技术专业的影响力,从而辐射学院信息类专业群建设的全面提升。

(上接第13页)

二组		
姓名	出单量(个)	销售额(元)
章晟晨	9	387
邓舟	14	1265.6
董雄艳	5	347
侯绍云	9	272.3
游紫康	5	392
陈玢媛	16	628.5
张燕	2	950
李鑫	6	436.8
周洋	0	0
丁玉婷	2	4899
黄希玲	2	1434
万聪	1	80
刘光耀	0	0
邵文强	0	0
郝小潮	1	208
总计	72	11300.2

苏宁班 2017 年 10 月份业绩

苏宁班 2017 至 2018 学年第一学期课程及实训活动安排

时间	内容
9月	活动:开学季生活用品活动
9-10月	分享:活动的策划及实施;活动:VIP推广及电脑促销活动
10月	讲座:O2O新零售;活动:苏宁VIP发展活动
11月	分享:如何分析客户数据,精准定位挖掘用户群活动:A双十一活动B对接苏宁实时活动
12月	分享:销售交流会;活动:A双十二活动;B对接苏宁实时活动
1月	分享:总结交流及表彰;活动:A元旦及年货活动;B对接苏宁实时活动

通过苏宁班的校企双方的共同培养,苏宁班成员第一批都已经成功就业,他们大多数在双选会上都被企业抢着要。其中曾佛长同学参加应聘的所有企业都抢着与他签约,有家公司老总甚至还单独与他联系希望他加入,但是他还是毅然决然的选择苏宁平台,实习期间的表现也深得公司领导认可,在半年不到的时间就被提拔为小店店长。苏宁班黄杰同学,入职苏宁两个月后,由于扎实的掌握了小店运营流程和

线上业务,被调至新店进行筹建工作,半年后晋升店长。目前16级学生被提拔为店长的多达5人,而这5人都来自苏宁班。通过苏宁班的实践锻炼和指导老师的培养,苏宁班的曾佛长和黄杰等5位同学职业能力得到快速成长,在实习单位表现优良并都被破格提拔,这是学院“双创”背景下校企融合的电子商务专业人才培养模式创新成果的典范。