

广东链家房地产经纪有限公司
高等职业教育质量年度报告
(2023)年

合作院校：私立华联学院



目 录

一、 企业概况	3
二、 参与办学情况	4
三、 参与教育教学改革	4
四、 资源投入	6
五、 推动企业人才培育	6
六、 未来展望	9

一、企业概况

链家集团成立于 2001 年，总部位于北京。目前已覆盖北京、上海、广州、深圳、天津、成都、青岛、重庆、大连、合肥等 28 个地区，全国门店数量约 8000 家，旗下经纪人超过 14 万名。为不断提高购房服务体验，链家积极布局线上平台。目前线上已覆盖 PC 端、链家 APP、链家网手机版等终端，是具备集房源信息搜索、产品研发、大数据处理、服务标准建立为一体的综合型房产服务平台。平台为买卖双方用户提供全面真实的房产相关信息及咨询服务，并满足用户估价、约带看等个性化服务。旨在不断提高服务效率、提升服务体验，为用户提供更安全、更便捷、更舒心的综合房产服务。

链家具备高效的线上线下一体化服务能力，并全面入驻行业开放平台“贝壳找房”。链家网和贝壳均拥有行业领先的商机流量和产品技术实力，为消费者创造智慧高效的购租房体验。

未来，以“国民链家，品质为先”为品牌理念，以“推动行业进步，让房屋交易不再难，让经纪人赢得职业尊严”为使命，链家将继续深耕一二线城市，为万千家庭提供更安心、更具品质的房产交易服务，成为第一个迈入 4.0 时代的经纪品牌，引领中国房产服务行业的发展方向，推动行业的变革和进步。

2020 年私立华联学院与广东链家房地产经纪有限公司正式签署《现代学徒制人才培养合作协议》，校企联合开展现代学徒制招生。

广东链家房地产经纪有限公司是广东市场房地产经纪行业的龙头企业、支柱企业，新居住数字化经纪服务职业技能等级证书评价组织——贝壳找房（北京）科技有限公司即由链家集团孵化而来。2020 年 10 月 12 日，广东省发展改革委、广东省教育厅等共同发布了《关于广东省第一批产教融合型企业入库培育的通知》，广东链家房地产经纪有限公司顺利列入省发改委、教育厅第一批产教融合型企业

入库培育名单，序号为 N0.129。

二、参与办学情况

创建基于“校企融合”的现代学徒制人才培养模式

私立华联学院工商管理系与广东链家房地产经纪有限公司联合开展市场营销专业现代学徒制班教育试点，结合现代学徒制人才培养模式，培养适应企业战略发展和技术进步过程中所需要的具有时代特色的市场营销岗位专业人才。校企双方共同合作，构建“工学交替、双主体育人”的人才培养方案，学制为三年，采用“1.5+1.5”的形式，学徒有 1/2 的时间在学校学习，有 1/2 的时间在企业实训，获得高素质成熟员工所需的知识与岗位技能，满足企业对人才的需求。在学校学习必要的文化和专业知识，强化学生的基础。在企业实际生产服务一线岗位，通过师傅带徒弟的方式接受实际项目训练并开展工作。促进企业和专业的紧密合作，培养学生的职业能力与素质，提高学生的就业竞争力和职业发展后劲。



图 1：企业教师在给学徒制学生上课

三、参与教育教学改革

1、校企双方共建“学校课程+企业课程”的课程体系

围绕综合素质和职业技能双双大幅度提升的教学目标,结合科学技术发展以及新时代中国特色社会主义建设的实践,通过岗位能力分析和职业能力分析,开发符合学校人才培养和企业员工培训的“学校课程+企业课程”的课程体系。按照技术技能型人才成长规律和企业岗位能力结构要求,将课程体系划分为四个阶段,即按照能力递增的职业基础能力、岗位专业技能实操能力和职业综合能力的培养阶段。在学生进入学校后设计相应的学校课程和企业课程,实现工学交替的人才培养方式。在学生进入企业后,意味着开始顶岗实习,胜任岗位要求。和现代学徒制实施前相比较,根据岗位培养目标,要建立企业课程体系,不仅突出了企业在人才培养中的主体作用,而且把时代的需要、国家的需要和企业的需要有机地反映到人才培养教学体系之中。



(图 1: 市场营销专业现代学徒制课程模块结构图)

2、构建课程模块化、内容项目化、项目岗位化的“三化课程体系”

现代学徒制教学安排一般校企合作、工学结合的形式,将企业实训与课堂学习有机结合,采用“1.5+1.5”的形式,学徒有 1/2 的时间在学校学习,有 1/2 的时间在企业实训,通过线上录播、直播,线下集中授课、企业培训、岗位训练等方式积极探索推进弹性学习形式和学分制管理改革,适应在职企业学徒不同学习要求。现代学徒制以企业需求为导向,技能培训与企业需求相对接,能很快能适应岗位要求,加快了学生的职业发展速度。

将华联学院市场营销专业多年的教学实际经验和先进的方法,融入现代学徒制教学。开发出“公共课+核心课+教学项目”为主的

适合学徒制的课程体系，教学项目根据企业的需求，开发出有丰富专业内涵，突出区域特点的课程，并由企业的业务骨干和学校专业教师共同承担教学任务。构建课程模块化、内容项目化、项目岗位化的“三化课程体系”，在学学习，轮岗实训，顶岗实习的“三段育人过程”，考试对接考核，实现学生→学徒→准员工→员工“四种身份转换”。

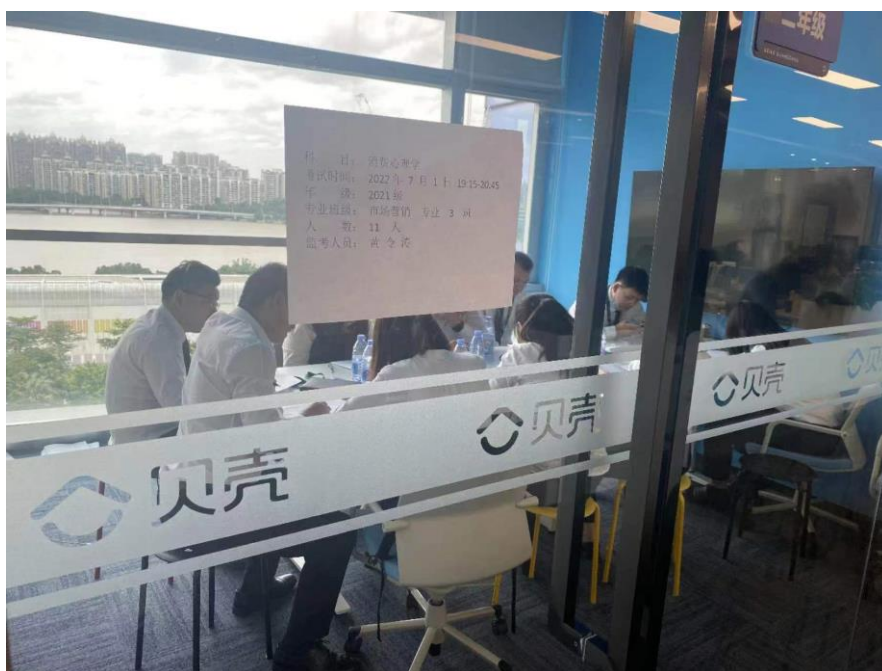


图 2：学徒制学生在考试

四、资源投入

广东链家房地产经纪有限公司广州培训基地设立在白云钟落潭陈洞基地。占地 205 亩,大小会议室 1800 平方米,多媒体教室 2800 多平方米, 每年培训超过 3000+人次。链家学院为学徒班定制了超过 10 门的专业课程, 配备了 10 位专业的链家导师, 通过【贝壳经纪学堂】上线学习 8000+短视频, 并开发有在线测评题和闯关练习题。为了保障实训效果, 将 10 所门店设立为学徒班实训基地, 每位学徒配备有专门的师傅带教, 并配用《新人成长 90 天学习手册》。

五、推动企业人才培育

1. 企业直接招生

在招生之前, 由广东链家房地产经纪有限公司直接参与, 按企业

的用人标准通过面试的形式录取学生,然后根据学业考试成绩择优录取,这些学生(学徒)具有双重身份,既是学生,又是员工。随着学徒制的不断推进,就职业学校的学生,先要取得企业学徒合同才能注册入学,就读高职学校。

2.三方职责确保人才发展

在实施现代学徒制的过程中,会涉及到学校、企业、学生(家长)三方的权利和义务,因此需通过协议来明确界定学校、企业、学生(家长)三方各自的职责。学校与企业签订联合培养的合作协议,学生(或家长)与企业签订学徒协议。

(1) 企业在学徒制人才培养模式中的主要职责是:第一,向学校、教师、学生、家长准确传达企业的要求,包括现在及将来应具备的知识和技能;第二,积极配合学校共同研制人才培养方案和培养模式,参与学生技能训练和学业评价;第三,委派优秀的技术骨干担任学生的师傅(导师);第四,遵循教育规律,在学生学习期间不能按企业的员工要求来安排学生的生产任务,特殊情况下需要加班须事先声明;第五,根据学生成长档案聘用毕业生就业;第六,为教师 and 学生的在岗学习敞开大门;第七,赏识和鼓励企业中那些为学徒制人才培养而付出的管理人员、师傅等,调动他们的积极性。

(2) 学校在学徒制人才培养模式中的主要职责是:第一,明确学徒制实施的专业范围和领域,对具体专业进行分析,充分认识所要达到的目标,分析所具备的条件,从而需要培养的具体内容,并做好学徒制教学的专业教学计划;第二,鼓励教师和学校行政人员到企业进行在岗工作,并和企业师傅进行充分交流,把得到的经验带回学校,进行专业调整与课程改革,增加与企业需求相适应的新兴专业,改革实施学徒制专业的课程,使之更适合于学徒制教学;第三,改革管理方式和手段,构建适合学徒制下的课程评价、学生评价、教师评价等管理体系等;第四,重新分配教学时间,为教师在学校内外完成项目和合作,以及为学生从事实习活动创造条件。

(3)家长和学生在学习制人才培养模式中的主要职责是：第一，家长配合学校做好学生的思想工作，帮助他们消除顾虑，积极引导并支持孩子到企业进行实践(半工半读)；第二，学生应按照学校和企业共同制订的培养方案，积极参加学习和实习，自觉遵守学校和企业的规章制度，履行相应的职责，在企业实习期间要遵守安全制度。

3、形成系、专业、导师三级管理体系

在系的层面成立现代学徒制试点领导小组，形成系领导、专业主任、导师三级管理体系。

在系的层面：着力构建校企双方融通桥梁，学校、企业间将建立日常沟通制度，定期反馈学生培养情况，对学生政治思想教育、职业素质培养和企业文化根植的情况不断进行改进,直至达到校企共同确立的人才培养目标。

在导师层面：着力构建“双导师”体系：所谓双导师，即学校与企业双方都配备导师，学校导师从相应的专业教师队伍中遴选，企业导师是企业相应部门的主管或经理。这样可兼顾学生在校、企的学习、工作、生活等。

学生层面关键在于分组实施，以第一次企业见习的兴趣申报为基础，结合男女生比例、宿舍考核、学业成绩和生源地等实施分组，切忌按生源地或小团体分组。岗位小组长在组建初可由班主任考核并推荐或者由学生公开推选。经过一段时间运行管理之后，特别是在企业见习2周后，可根据每位学生的表现加以考核，然后在班组范围内公开竞聘岗位小组长。



图 3：双导师体系下的学徒制学生思想教育活动

4.先培训，后就业

完善就业准入制度，严格执行“先培训、后就业”、“先培训、积极推进学历证书和职业资格证书“双证书”制度，推进职业学校专业课程和职业标准相积极积极推进学历证书和职业资格证书“双证书”制度，推进职业学校专业课程和职业标准相积极积极推进学历证书和职业资格证书“双证书”制度，推进职业学校专业课程和职业标准相衔接。

六、未来展望

贯彻落实“创新、开放、共享、协同、集智、互补”发展理念,充分发挥私立华联的教育专业效应,充分利用广东链家房地产经纪有限公司、植根行业的教育场地、师资、课程、生源等资源优势,以数字化经纪人教育项目为抓手,建立“共建、共管、共享”的校企协同机制,优化资源配置,推进行业新教育培训模式、教学模式、评价模式改革,探索新时代房地产经纪人模型,通过学习成果认证、积累和转换实施机制,促进产业链、岗位链、教学链深度融合。