



厦门豪客来科技有限公司

参与高职院校人才培养年度报告

(2023)



(合作单位：无锡商业职业技术学院)



目录

一、厦门豪客来科技有限公司概况.....	1
二、豪客来参与办学情况	2
三、豪客来对合作办学的资源投入情况.....	3
四、豪客来参与教育教学情况	4
五、助推企业和行业发展情况	5
六、合作保障体系	6
七、问题与未来展望	7

厦门豪客来科技有限公司

参与高职院校人才培养年度报告

(合作单位：无锡商业职业技术学院)

一、厦门豪客来科技有限公司概况

厦门豪客来科技有限公司（以下简称豪客来）诞生于1993年，专注牛排领域，经过所有豪客来人锲而不舍的努力，足迹遍及全国19个省77个城市，以400多家餐厅的规模，成为中国牛排餐饮行业知名品牌之一，每年为超过3000万的顾客提供优质服务。

1993年，第一家豪客来餐厅在厦门思北路诞生。

1994年，豪客来管理公司正式成立。

1995年，郑州北二七餐厅开业，标志着豪客来第一次跨出福建，走向全国连锁。

1998年，豪客来二次创业后的第一家店，厦门松柏餐厅正式开业。

2000年，第一个餐厅管理干部培训基地在深圳东门餐厅建立。全面更换企业形象识别系统（VIS）。成都青龙街餐厅正式开业，从此打开西南市场。

2005年，引入职业经理，豪客来职业化、专业化的元年。豪客来与美国SWIFT公司结成战略合作伙伴关系，共同研发均衡、美味的国际化西式餐品。

2006 年，委托国内著名专业市场调查公司对餐厅进行满意度调查，神秘顾客调查工作正式开展。豪客来第一个专职片区——泉州职业片区正式成立。开启了第一个主题年“职业化”，标志着豪客来在职业化道路上跨进新阶段。

2008 年，建立餐厅运营管理体系，从训练体系开始，先后建立了值班、排班、订货、人事、设备等系统，保证餐厅的 QSC 稳定发展。

2011 年，从欧洲引进全自动牛排生产线，这是当时国内第一条也是最先进的一条牛排生产线。引进北大纵横咨询项目，制定五年战略规划、梳理公司组织架构及人力资源体系。

2012 年，第一个专职市场——华南市场正式成立。全国餐厅突破 200 家。

2015 年，华东市场正式成立。全国餐厅突破 300 家。

2019 年，公司组织架构调整，成立七大运营中心，实现扁平化管理，提升组织管理效率。引进北森咨询公司搭建各层级人才标准，统一公司人才语言，精准识别优秀人才，为人员发展、效能提升提供助力。

2020 年 4 月 30 日投入到龙岩万宝餐厅使用。

2022 年，豪客来开拓零售事业版块，以新产品、新渠道、新姿态开创新业绩，助力豪客来更进一步。

二、豪客来参与办学情况

豪客来与无锡商业职业技术学院（以下简称学校）双方联合开设“豪客来”现代学徒制班，设有市场营销专业2020级和2021级两个班级的学徒制合作，并结合学生生源情况分别制定人才培养方案，明确其双重身份学生与学徒，并制订专门的学生考核与评选标准，安排校内阶段和校外阶段的企业课程，并顺利开课。

参与学校市场营销专业理论课与实践课教材建设，参与教学活动，豪客来提出与豪客来企业文化相关的意见，并根据学校的安排开展与实践相关的课程教学，共同做好班级管理，共同做好学生实训与就业工作。目前，2020级学生已通过前期的学习，即将进入企业门店学徒培养阶段，人才培养进展顺利。

三、豪客来对合作办学的资源投入情况

公司对学校的资源投入主要包括：优质企业教师团队输入、企业奖学金、优质实习平台、学生培训资源输入。

在人力资源投入方面，企业选派优秀老师组成教师团队，根据学徒制人才培养方案的要求进行阶段性授课，将企业的优质课程和企业资源向学生传授。当学生步入实习阶段，企业遴选优质门店，选派门店精英参与学徒授课，确保每位学生在门店受训在400学时以上。

在投入方面，企业投入主要以培训资源的为主。企业

将对实习结束被转正录用的毕业生提供系统培训机会，并为学徒制班的学生，在每年的寒暑假提供实习机会，待遇不低于正常员工的薪资待遇。公司将拿出更多优质的培训资源输出给校方，提升学校人才培养质量。

在实训基地建设方面，企业拿出部分华东地区的优质门店作为学校的校外实习实训基地，用于学校实践教学工作的开展。目前位于苏州地区的门店已经作为了学徒制人才培养的实习基地，开展了学徒制人才培养的具体工作，2022年第一批学徒制培养学生共4人已和公司签约。

四、豪客来参与教育教学情况

围绕现代学徒制班级的人才培养开展工作，豪客来与学校双方联合开设市场营销专业现代学徒制豪客来班2个。企业参与教育教学主要涵盖以下几个方面：

（一）双方共同制定人才培养方案

调整后的教学计划既遵循高职教育的规律，又贴近零售行业与企业的实际；既注重岗位能力的培养，也注重学生后续发展潜为的培养和综合素质的提高。双方共同制定人才培养方案，共同开发理论课与实践课教材，共同组织理论课与实践课教学，共同制定学生考核与评选标准，共同做好该班学生的管理，共同做好学生实习与就业工作。

（二）校企共同组织教学与实训

双方将优质教学资源进行有效整合，为该专业的教学

配备理论功底深，实践技能强的教师或师傅实行双师传授，对学生进行一对一的传帮带；校企合作将课堂与店堂进行有机融合，实行工学交替，增加实习实训教学，做到实岗育人；改革教学方式与手段，提高教学与实训质量；实行“双班主任制”，双方各指定一名班主任，双方共同对学生学徒进行人生方向的引导、职业生涯规划的指导、学业和业务知识的辅导，以及学生学徒在学习与实训期间的管理。

（三）参与学校师资队伍培养

企业选派门店管理岗员工参与学徒制教学，学校委派 2 名专任教师参与相关学习，熟悉门店管理 workflows，提高教师一线实践教学能力，培养出更多“双师型”教师。

五、助推企业和行业发展情况

豪客来与学校签订校企战略合作协议以来，学校与企业强强联合，同心同德，合作发展。双方合作在助推企业和行业发展方面，具有重要意义。

（一）储备一线人才，助力企业强基建设

企业与学校市场营销专业开展人才培养的深度校企合作，与专业教师一起共同制订人才培养方案，共同开发课程，共同进行课程教学，采取“渐进式”现代学徒制人才培养模式，为企业一线门店储备一批可用之才。一般情况，学生完成在校期间的教学计划规定的全部课程后，采

用学校推荐和个人自荐相结合的方式，到企业华东地区的门店进行学徒制实习。学院和企业共同参与学生的实习管理与实践指导。现代学徒制班的学生在大一、大二年级由企业老师进行学校企业文化门店管理和产品理论学习后，第五学期可以直赴门店同企业师傅进行跟岗实习，第六学期由校企双向选择，能力强的学生直接走上店长助理岗位协助店长管理门店，成为骨干力量。

（二）服务地方，为餐饮行业培养人才

企业在与学校进行校企合作中，除了满足企业对门店经营管理人才的需求外，也借助企业强大的地域优势和培训体系，为连锁餐饮行业培养了一批肯吃苦、业务精、懂管理的门店管理人才。同时，通过与学院加强学生实习、现代学徒制人才培养等全面合作，企业也将在华东连锁餐饮行业内进一步扩大自己的品牌影响力，树立良好的企业口碑，提升企业知名度和美誉度。

六、合作保障体系

（一）学校合作保障机制

学校经济管理学院成立了以学院主要领导为组长的现代学徒制领导小组，分工明确，责任到人；为项目开展提供了保障。学校与合作企业共同制定和完善人才培养方案，制定包括校企合作协议、校企学徒（监护人）三（四）方协议等相关协议；制定包括试点工作实施方案、企业学徒

管理办法、学徒实习管理制度、学分制和弹性学制管理办法、安全保险措施、管理督查办法等相关管理办法。

(二) 豪客来合作保障机制

豪客来为合作联动多个事业部门，确保整体合作顺畅、规范。人事部门负责校企合作的整体协调和设计。培训部门负责对接人才培养方案的制定和执行，并配合人事部门做好后续植入课程授课工作。各门店做好实习平台构建，并配合做好学徒学生的顶岗和培养工作，提供在行业内有竞争力的薪资待遇水平，建立基于职位、绩效、能力三位一体的薪酬分配体系，严格按照国家规定进行用工，所有新员工进入豪客来均签订正规的劳动合同，并为员工缴纳保险。企业建立完善的后勤保障体系，确保提供学生住宿、餐补、交通补助等，并确保各门店的实习、岗位工资、绩效工资等能顺利、按标准发放。

七、问题与未来展望

目前在双方的合作中，主要存在的问题体现在合作模式有待进一步完善，学徒制培养中调动学生参与积极性力度不够等方面。鉴于双方校企合作多年的横向拓展与纵向加深，就双方的下一步合作提出以下三点思考。

(一) 加强沟通，注重合作内涵建设

通过进一步加强双方高层的对话和交流，充分发挥双

方优势，确保校企合作顺利进展创建扎实的顶层领导体制。进一步完善企业与学校校企合作工作小组，全面落实工作团队与工作职责，为贯彻落实领导小组的决定、全面推进校企双方合作项目奠定稳定高效的团队基础。

（二）育人为先，完善餐饮连锁行业学徒制试点工作

企业将积极配合学校做好现代学徒制试点工作，做好基于餐饮连锁行业的学徒制人才培养工作，为行业培养一批能吃苦、肯实践、懂管理、勇承担的高素质门店储备人才，特别是在市场营销专业与连锁餐饮行业进行学徒制班级学生激励、管理和培养模式方面，寻求更好地解决商科类专业学生现代学徒制人才培养困境等方面加强合作、交流。

（三）着眼未来，寻求校企合作新项目

基于豪客来未来发展需求，今后在新媒体营销、门店活动策划、短视频传播等新领域中双方寻求更优质、更有潜力的合作项目，将双方的合作能够不断深入和强化。

厦门豪客来科技有限公司

2022年12月6日

附图



图 豪客来企业导师为学徒制班级学生授课