

辽宁工程职业学院

校企合作企业年度报告

(2022 年)

校企合作单位：北京沐维电子商务科技有限公司



二〇二二年十二月

《北京沐维电子商务科技有限公司参与高等职业教育人才培养年度报告（2023）》

网络营销与直播电商专业企业年报

一、企业概况

北京沐维电子商务科技有限公司总部位于清华大学东门清华科技园。公司是清华大学 X-Lab 创新、创意、创业教育平台重点企业，是清华启迪控股集团旗下启迪之星重点投资的唯一一家基于电子商务专业人才培养的职业教育公司，是全国职业院校电商产教联盟联合发起单位。

北京沐维电子商务科技有限公司（以下简称沐维电商）自成立以来，主要业务一方面服务地方政府传统电商和直播电商相关业务的品牌营销，托管代运营及人才孵化等；一方面与全国高校共建电商运营和直播电商专业项目，为社会培养高质量、高素质、高技能的电商运营和直播电商相关岗位的“即用型”和“管理型”人才。

沐维电商公司集合了国内知名全网全行业互联网、电商及直播电商专家。如商务部农村电商专家导师、原阿里巴巴商家扶持中心高级项目经理，京东战略部副总，淘宝大学高级运营导师、淘宝、抖音和快手直播平台运营服务商、MCN 机构、500 强公司电商事业部官方旗舰店实战专家等。亲自主导企业核心课程、项目化教学课程研发和双师型师资培养。公司以项目还原式教学为主导，采用理论和真实项目实训相结合的创新授课模式，真正实现产、学、研、用深度融合。

沐维电商以“创新睿智、合作共赢”为企业文化，全面开展传统电商和直播电商院校人才孵化项目，为加强电商企业团队建设和推动地方区域主导产业品牌营销、平台电商和直播电商快速发展提供人才和技术保障。

二、企业参与办学总体情况

北京沐维电子商务科技有限公司以电商和直播电商综合用人需求为教学依据，以电子商务新技术、新工艺、新规范的更新为学习热点，以打通行业、企业与职业院校的无形壁垒为指向，引入企业、引入项目、引入课程、引入师傅，搭建满足专业理实一体化教学需求与电商运营、新媒体运营、直播运营、电商主播、短视频剪辑与制作、客户服务方向相关岗位人才需求的网商综合实训室，直播电商工作室，为师生实践教学提供场地。

为学校提供网店运营、短视频编辑与制作、校园电商主播、新媒体营销等多种类型的企业任务工单，学生能够通过完成工单实战获取任务报酬，且满足不同方向、不同水平学生的实战提升需求，因材施教；对接6家电商、新媒体企业，孵化网店、短视频、直播相关创新创业实体项目，规划“实训、实战、实体”三阶段循序渐进的人才培养模式；将我院“特色”人才培养模式转变为学生的专业“特长”，同时将产教融合实训基地打造成能够落地、可持续、普适化产教融合模式的示范型基地。

整个教学与实训一体区域打造成网络营销与直播电商专业集现场教学、项目化实训、创业实战、实体项目实习等融为一体的综合型产、教、培、创基地，满足企业需要的人才在电商、新媒体、直播电商等岗位，通过实战型教学实训、创业孵化、就业岗位前培训等得以全方位提升。

三、企业资源投入情况

1、硬件投入：

(1) 沐维电商直播运营实训室：企业文化、电商文化墙设计装修，实训室办公、学生用电脑桌椅，商品展架，办公设备（电脑、打印机、投影仪、投影幕布、录音笔、导航笔）等；

(2) 为日常“实训、实战、实体”教学所需实训设备：佳能照相机、佳能摄像机、摄像辅助用具（支架、镜头、电池、储存卡、摄影的、遮光板等）、大容量移动硬盘等；

(3) 直播电商相关设备：直播桌、直播座椅、直播圆形灯、补光灯、背景灯、直播支架、学生训练用直播支架、直播背景墙设计装修。

2、教学投入：

(1) 组织企业教研、教学、招生就业管理人员赴北京、上海、杭州合作企业调

研学习、技能培训等；

(2) 聘请行业专家、优秀毕业生赴学院做主题分享 3 次，分享主题为：电商 10 年发展历程、爆款竞品打造、如何从职场小白逆袭年薪 50+ 的高管（思佐学长）；

(3) 企业专家讲师亲临学校授课，共涉及 5 位以上，从业 10 余年的电商、抖音课程实战专家，20、21、22 级授课总学时达到 1500 多学时（其中利用业余时间上企聘辅导员实训课，每级每学期 60 学时左右，合计 720 学时）；

(4) 电商运营和直播电商教学资源平台、实战店铺运营平台、实训项目产品、视频剪辑软件、工具、推广等经费投入。

3、沐维-辽宁工程项目部运营及管理人工工资、福利、补助等投入：

总经理 1 名、大区总监 1 名、教学服务总监 1 名、项目部主任 1 名、辅导员 1 专兼职教师 5 名，北京-铁岭差旅每学期至少 3-5 次，平均每次 2 人以上。

4、沐维电商企业助学金、奖学金投入。

5、沐维特色活动管理投入；选品 PK 赛、孵化营、复训、企业课程总结考评比赛、企业量化考评制作评比等证书、奖品投入。

6、招生投入：

(1) 宣传及推广宣传册设计印刷投入；

(2) 招生劳务费投入；

(3) 招生人员差旅费投入；

四、企业参与教育教学改革情况：

1、正式签约和创新人才培养模式：

2019 年 11 月 21 日与辽宁工程职业学院正式签约，产教深度融合、校企深度合作，突出学校和企业双主体的作用。采取 1.5+0.5+1 的人才培养模式，即 1 年半在校学习专业基础课、企业岗位技能课，半年年在校实施项目化教学（边学习、边实践，学费生活费自己赚），1 年到企业顶岗实习+就业。

2、准确定位人才培养目标

校企共建该专业属于辽宁省首批，定位是致力于通过网络营销与直播电商专业校企合作的新型人才培养模式，将辽宁省特色农产品、旅游、文化通过电商和新媒体、直播电商形式，依托北京沐维电商多名电商与直播电商专家讲师、创业导师的资源优势，培养一批“即用型和管理型”的互联网、电商和直播电商人才，

推动辽宁工程职业学院数字商务专业群产教融合基地的搭建,更好的服务我省数字经济发展中对电商、农村电商、直播电商等新职业人才的需要。

3、专业建设情况

(一) 创新产教融合发展机制

通过对接产业、建设生产性实训功能区(拍摄区、运营区、直播区、美工区、客服区、教学区、接待区)、专业建设,促进校企之间深度连接,资源、人员、技术、管理、文化等全方位融合,实现产教融生产性实训基地市场化、专业化运作,形成有效推进产教融合发展的新机制,贯穿产教融合示范基地建设的方方面面。

1. 对接产业资源, 实现四个引入

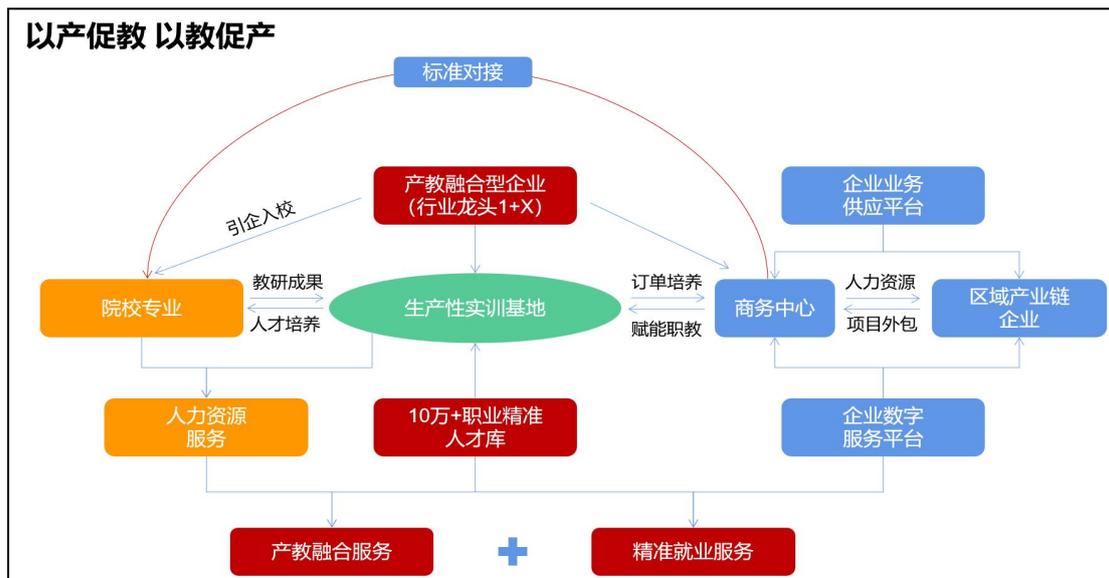
基于生产性实训基地的功能区,依据不同功能将其作为校内商务中心,能够对接电商、短视频、直播、美工、客服等电商新媒体企业的实战项目,及企业专家导师、技能训练、课程等丰富的企业资源,获取企业人才标准,实现引入企业、引入项目、引入课程、引入师傅。商务中心强化行业企业的参与和管理,推进行业企业深度参与到人才培养,以企业的实战生产模式进行运营,同时保障人才与企业的精准匹配。

2. 立足专业建设, 组建研发团队

学校教研团队与企业一线专家导师组建高水平研发团队,连接生产性实训功能区,将行业企业人才标准、职业典型工作任务、企业实战项目等转化为供学校师资团队进行研究的课题,校企共同进行人才培养方案、课程体系、技能竞赛、1+X 职业标准、产教融合等方面的落地研究,促进岗课赛证相互融通,提升师资团队的行业职业理解水平,提升师资素养,培养双师型师资团队。

3. 基于实训基地, 创新培养模式

由北京沐维电子商务科技有限公司牵头,联合区域周边电商、短视频、直播企业,以区域产业发展急需为牵引,以企业为主导,以学校为支撑,实现行业资源与人才资源的双向流通。



产教融合生产性实训基地一面对接产业，引入企业、引入项目、引入课程、引入师傅，用企业人才标准构建人才数据模型，生成数字档案；一面对接专业建设，融入教研成果，赋能产教融合人才培养。

基于产教融合生产性实训基地，结合企业资源、人才需求、教研成果，落地“实训、实战、实体”三段式人才培养模式，**实训阶段**学生主要学习专业核心技能，通过课程与配套的虚拟仿真实训，初步掌握知识与技能；**实战阶段**学生通过企业工单的模式进行培养，学生根据企业需求完成作品并由企业筛选，不同技能水平的学生将匹配相应难度的工单，提升学生实战能力；**实体阶段**将让一部分实战能力突出的学生组成团队，执行创业项目，全程由团队独立自主完成。通过三阶段的人才实战培养，让人才真正能够在学习阶段掌握岗位工作能力，实现人才精准培养、精准输送，真正创新产教融合发展机制。

（二）搭建产教融合生产性实体

基于企业真实工作环境，搭建满足直播、新媒体企业生产需求的实战环境，通过产教融合生产性实训基地能够对接大量区域产业，承接企业实战项目及企业师傅等优质企业资源，涵盖学生实训、实战、实体就业创业技能培养、社会培训等职能，推动专业设置与产业需求对接，课程内容与职业标准对接，教学过程与生产过程“三对接”。



产教融合生产性实训基地鸟瞰图

1、电子商务教学与实训一体区

简介

电子商务教学与实训一体区在学生学习了网络营销与直播电专业技能课的基础上，利用项目实训的方式，来感知网络营销与直播电商专业的知识体系，认识电商和直播电商行业的活动规律，体会网络营销与直播电商的商业化应用，促使学生运用电商运营知识来完成电子商务企业运营活动。不受 IP 和年龄的限制，让学生把理论应用于实践，实践结合理论，既能更好地理解深化理论知识，又能切身体会电商运营实战，培育出符合电商企业需求的人才。

同时打造电商及直播电商平台岗位工作于一体的企业项目实战空间。空间囊括电商运营实战教学所需的导师、课程体系、行业资源、就业服务等丰富资源：导师方面，企业实战电商运营高管到校任教，与资深的业内专家“零距离”沟通，提供全方位疑难解答；课程方面，提供前沿的电商及直播电商行业资讯、灵活地在线课程、系统的教材支撑体系；行业资源方面，提供丰富的企业实战资源，包括技能训练营、企业项目工单，提供大量的实战机会；就业服务方面，提供最热门的岗位人才需求数据、全方位自主的创业支持。

布局

(1) 场地面积：135 平方米（能容纳至少 60 个学生同时进行教学实训）；

- (2) 适用岗位：网店运营与推广和电商客户服务等
- (3) 核心技能：学习主流电商平台运营、装修、推广；客户服务等实训
- (4) 功能区布置（详见效果图）



内容建设

序号	实训课程	实训软件	功能
1	《网店运营》实战课程	/	保障网店运营的专业技能训练及校企综合实战教学
2	《网络客服》实战课程	/	保障网络客服的专业技能训练及校企综合实战教学

《网店运营》实战课程基于网店运营岗位职业功能与典型工作任务，包含网店运营岗位所需要具备的知识和技能，如网店的准备与认证、店铺装修、店铺开业、店铺交易、手机店铺开设等，提供源自于真实工作情境的工作页实训，融入企业项目训练、实战资源，组建企业项目实战课程，该课程能够帮助学员掌握网店开设及运营方法，具备店铺基础设置和运营能力。

工作项目	工作活动
项目 1：店铺开通	活动 1：开展市场调查

	活动 2: 确定店铺商品
项目 2: 店铺资料设置	活动 3: 注册账号
	活动 4: 店铺资料
项目 3: 店铺装修	活动 5: 确定店铺风格
	活动 6: 规划布局管理
	活动 7: 超级装修模块
项目 4: 商品上架	活动 8: 准备发布宝贝
	活动 9: 设置宝贝详情
	活动 10: 设置物流信息
项目 5: 销售评价管理	活动 11: 出售宝贝
	活动 12: 运用评价管理
	活动 13: 管理网店资金
项目 6: 移动店铺开通	活动 14: 手机店铺开通
	活动 15: 手机店铺装修

《网络客服》实战课程基于电商客户服务相关岗位职业功能与典型工作任务,包括售前咨询、售中沟通、售后服务、投诉处理、客户关系维护等,提供源自于真实工作情境的工作页实训,该课程能够帮助学员掌握电商客户服务技能,具备店铺及客户服务能力。

工作项目	工作活动
项目 1: 接待准备	活动 1: 认知企业和产品
	活动 2: 运用在线沟通工具
	活动 3: 调整客服心态
项目 2: 售前咨询	活动 4: 分析客户常见购买心理
	活动 5: 设置快捷短语和 FAQ
	活动 6: 应答客户咨询
项目 3: 售中沟通	活动 7: 吸引客户
	活动 8: 促成下单
	活动 9: 确认订单信息
项目 4: 售后服务	活动 10: 跟踪售后服务
	活动 11: 处理退换货问题
项目 5: 投诉处理	活动 12: 分析客户投诉原因
	活动 13: 处理客户投诉

项目 5: 客户关系维护	活动 14: 回访客户
	活动 15: 挽回流失客户
	活动 16: 挖掘客户价值

2、新媒体运营和直播教学与实训一体区

简介

新媒体运营和直播教学与实训一体区的建设围绕新媒体运营、短视频运营、网络直播相关岗位，以培养符合新媒体岗位能力的实战人才为出发点，提供真实的运营推广环境和设备，不受 IP 和年龄的限制，让学生把理论应用于实践，实践结合于理论，既能更好地理解深化理论知识，又能切身体会新媒体运营实战，培育出符合新媒体运营工作需求的人才。

布局

(1) 场地面积：104 平方米（划分视频拍摄区和运营区、直播示教区）；

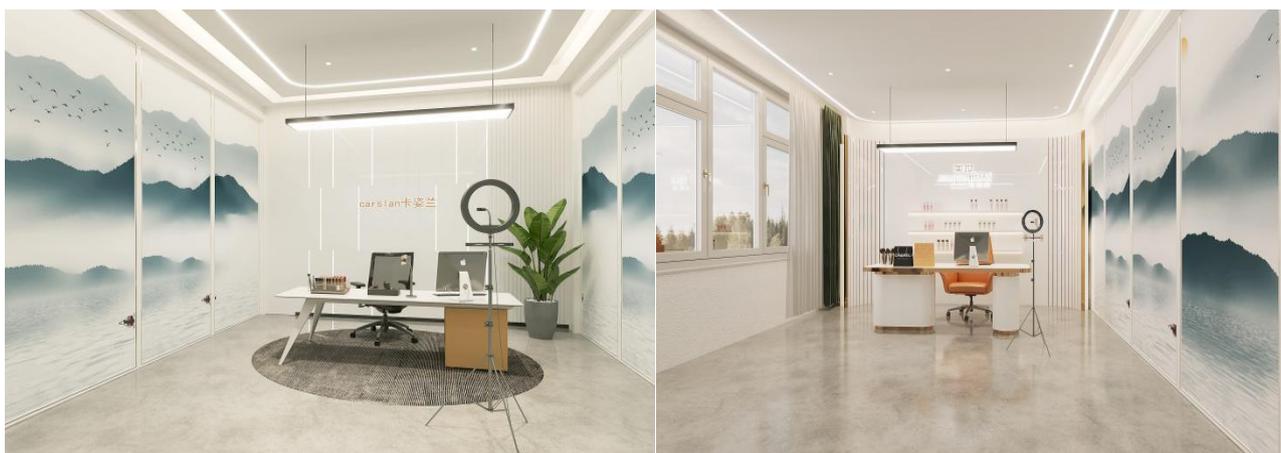
(2) 功能区规划：根据学校教学需求以及电商企业运营人才需求，实训室的功能有：新媒体运营实训、短视频运营实训、直播实训等；

(3) 适用岗位：短视频运营专员、短视频拍摄与制作专员、新媒体运营专员、直播运营和电商主播等

(4) 核心技能：学习脚本撰写、短视频拍摄、短视频剪辑、营销软文撰写、新媒体平台运营、社群运营、网络直播运营、直播带货等岗位技能

(5) 布局规划：按照实训室的空间范围，学生席位空间如下图：





内容建设

序号	实训课程	实训软件	功能
1	《新媒体运营》实战课程	/	保障新媒体运营模块的专业技能训练及校企综合实战教学
2	《短视频运营》实战课程	/	保障短视频运营模块的专业技能训练及校企综合实战教学
3	《网络直播运营》实战课程	/	保障网络直播的专业技能训练及校企综合实战教学

(1) 《短视频运营》实战课程

《短视频运营》实战课程基于短视频运营相关岗位职业功能与典型工作任务，包含短视频运营各个工作环节所需要具备的知识与技能，如**内容定位、用户定位、IP 定位、脚本撰写、短视频拍摄与制作、短视频变现**等，提供源自于真实工作情境的工作页实训，**融入企业项目训练、实战资源，组建企业项目实战课程**。该课程能够帮助学员掌握短视频账号及店铺的日常工作技能，从 0 开始进行定位，到最终通过短视频进行变现的完整流程。

工作项目	工作活动
项目 1：账号内容定位	活动 1：为什么要定位
	活动 2：如何进行内容定位
项目 2：账号人设定位	活动 3：IP 基本属性
	活动 4：IP 定位方法
项目 3：脚本撰写	活动 5：脚本的作用
	活动 6：脚本前期准备
	活动 7：脚本制作方法

项目 4: 短视频拍摄	活动 8: 拍摄设备
	活动 9: 拍摄技巧
项目 5: 短视频制作	活动 10: 常用剪辑软件
	活动 11: 常见短视频玩法剪辑要领
项目 6: 运营推广	活动 12: 优化基础指标
	活动 13: 打造矩阵
	活动 14: DOU+
项目 7: 渠道变现	活动 15: 抖音电商
	活动 16: 知识变现
项目 8: 直播变现	活动 17: 直播运营
	活动 18: 直播带货

(2) 《新媒体运营》实战课程

《新媒体运营》实战课程基于新媒体运营相关岗位职业功能与典型工作任务,包含新媒体运营各个工作环节所需要具备的知识与技能,如**新媒体内容制作、内容定位、用户定位、新媒体平台推广、活动运营、用户运营**等,提供源自于真实工作情境的工作页实训,融入**企业项目训练、实战资源,组建企业项目实战课程**。该课程介绍了当下主流的新媒体平台类型及其运营方法,帮助学生系统性掌握内容运营、活动运营、用户运营等新媒体运营各个方面的技巧,让学生的新媒体技能甄至完善。

工作项目	工作活动
项目 1: 新媒体文案制作	活动 1: 内容制作工具选择
	活动 2: 新媒体文案撰写
	活动 3: 排版优化
项目 2: 内容运营	活动 4: 内容定位
	活动 5: 人群分析
	活动 6: 内容传播
项目 3: 公众号平台运营	活动 7: 公众号运营
	活动 8: 朋友圈运营
	活动 9: 小程序运营
项目 4: 短视频平台运营	活动 10: 短视频平台选择
	活动 11: 短视频内容制作

	活动 12: 短视频运营优化
项目 5: 直播平台运营	活动 13: 直播定位
	活动 14: 直播内容形式
	活动 15: 电商带货直播
项目 6: 新媒体活动策划	活动 16: 活动背景
	活动 17: 活动目的
	活动 18: 活动形式
项目 7: 新媒体活动执行	活动 19: 活动执行
	活动 20: 优化活动流程
	活动 21: 活动数据分析
项目 8: 用户运营	活动 22: 社区定位
	活动 23: 用户留存
	活动 24: 社群变现
项目 9: 运营数据分析优化	活动 25: 数据收集分析
	活动 26: 营销渠道数据分析
	活动 27: 数据优化

(3) 《网络直播运营》实战课程

《网络直播运营》企业工单课程基于网络直播带货相关岗位职业功能与典型工作任务,包含网络直播各个环节所需要具备的知识与技能,如直播间定位、直播间打造、直播话术制定、直播间运营、开展直播、营销推广、运营变现等,提供源自于真实工作情境的工作页实训。该课程能够帮助学员掌握直播带货全流程的知识与技能,提升学员的直播技能水平,使之更符合岗位要求。

工作项目	工作活动
项目 1: 直播内容定位	活动 1: 领域定位
	活动 2: 内容定位
项目 2: 直播风格定位	活动 3: 风格塑造
	活动 4: 人设包装
项目 3: 直播间打造	活动 5: 设备与布景
	活动 6: 观感体验优化
项目 4: 直播间运营	活动 7: 搭建优质直播间
	活动 8: 直播间玩法
项目 6: 营销推广	活动 9: 公会扶持

项目 7：商业变现	活动 10：新媒体引流
	活动 11：社群圈粉
	活动 12：产业模式
	活动 13：变现手段

(三) 实战：企业工作项目实战培养



1. 高效订单人才培养

订单培养模式以大量的电商直播新媒体企业项目来进行人才岗位技能的培养，围绕产教融合创新服务平台接引职业院校周边电商、直播与新媒体等各类企业入驻，对企业的项目进行转化，并因材施教推荐和个人岗位能力水平相匹配的企业任务订单和创业项目，经过足够的实操，胜任岗位工作的人才能够被快速且大规模培养。



在人才培养落地方面，围绕明确的就业技能展开培养，在学生能够做企业订单之前，先通过训练营不断地对案例进行拆解、临摹、对比、再临摹，帮助学生快速掌握单一技能，进而进阶到能够领取企业订单。学生在实践中进行学习，

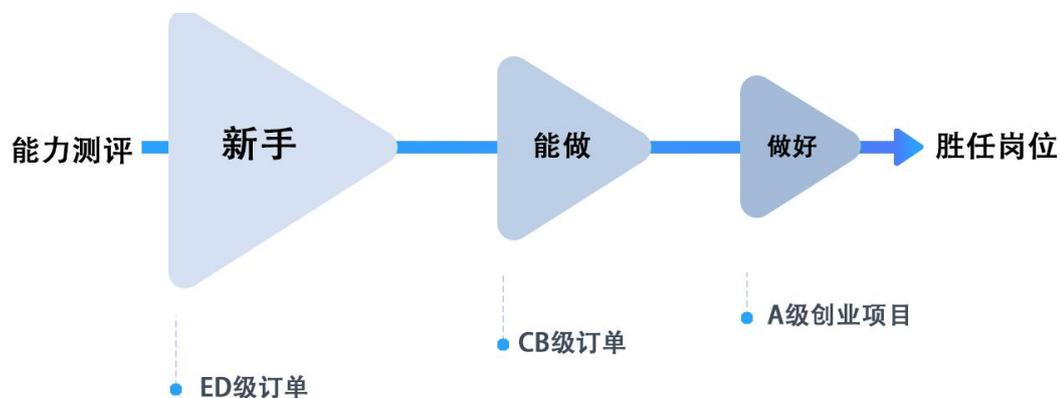
将企业项目实战的环节前置，培养符合岗位要求的实战型人才。

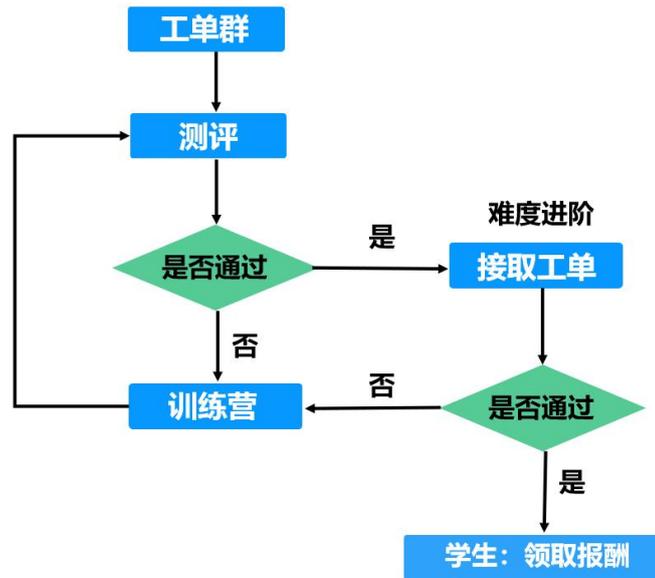


2. 分级式企业订单，因材施教

企业项目以订单的形式进行呈现，每个订单都有企业发布的验收需求，学生根据订单需求，独立思考该如何完成符合订单需求的作品。如果学生的作品被企业选中，则能够获得该订单所设定的报酬。

订单根据难度等级进行梯级分布，并拥有不同的报酬，在进行企业订单模式培养之前，学生需要先经过能力测评，了解是否合适接取订单。随着订单项目的开展，学生的能力得到提高，能够完成的订单难度也随之提高，学生将从一个新手，到能够做工作，再到能够解决关键问题，做好工作，直至最终能够胜任岗位要求，精准对接企业需求，选择企业入职。





（四）实体：创新创业实体项目培养

基于创新创业孵化中心，通过真实的平台运营，企业、师生的深度参与，组建结构化创客孵化导师团队，采取项目负责制，企业导师与学校（企聘驻校导师）老师组建创业项目支撑团队，依托产业资源、产教融合创新服务平台持续孵化创新创业实体项目。

在将项目落实到学生的过程中，基于电商新媒体运营的特点，在日常实践过程中采用阿米巴模式创建独特的“以产品实战项目小组为核心的单项目孵化模式”，将产业项目真正落实到更多学生小组。小组制建立权责利标准以及明确的激励制度及奖金分配制度，各小组在创客导师的领导下完成业绩。

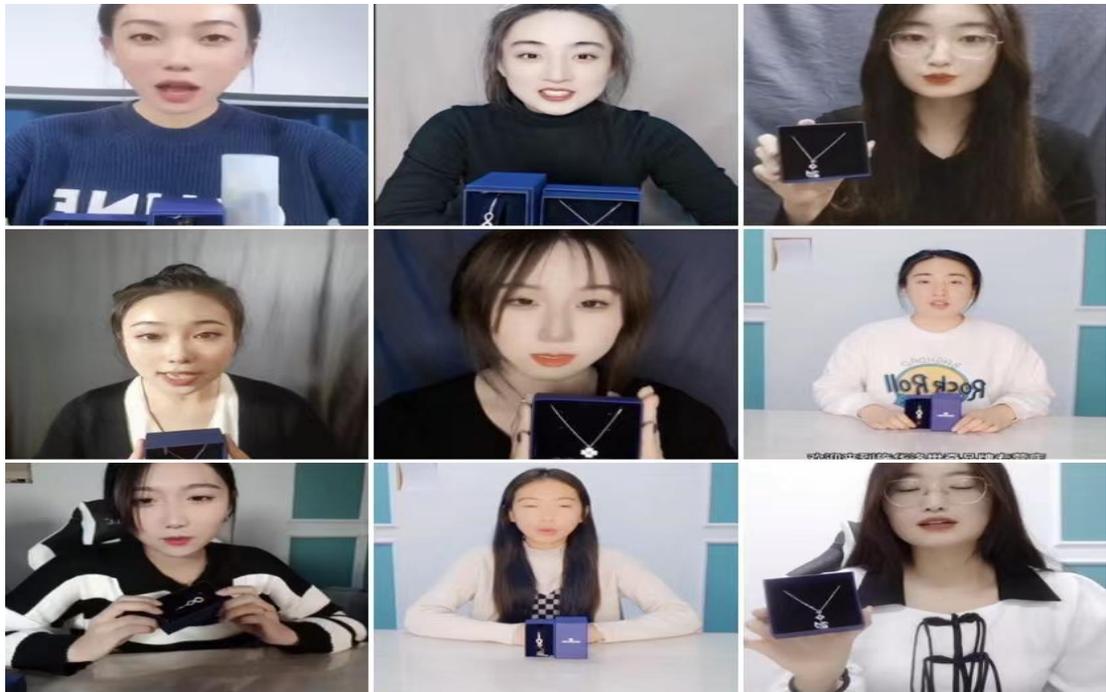
（1）引入俄罗斯中国馆线上平台运营项目，主要涉及淘宝、抖音小店、抖音直播、官方公众号和小程序等平台的相关运营、直播、订单处理和客服等工作，共计7名家庭较为困难的学生参加，他们采取利用课余时间参加边学习边实践，企业通过勤工助学奖学金方式发放劳动报酬，多劳多奖励，最高学生奖励5000+元，最少奖励1000+元。即为学生们锻炼了动手实操能力，又减轻了家里负担。



(2) 引入京东自营店 618 达人短视频拍摄与剪辑项目，主要涉及食品、饮料和家清日化产品，共计 1000 个产品视频，后因 6 月学校疫情期期间不能接收产品样品，在校园超市仅找到 10 几款样品进行了带货短视频达人拍摄和剪辑任务，但同学们依然间接为京东自营品牌方创造 35 万+元流水。

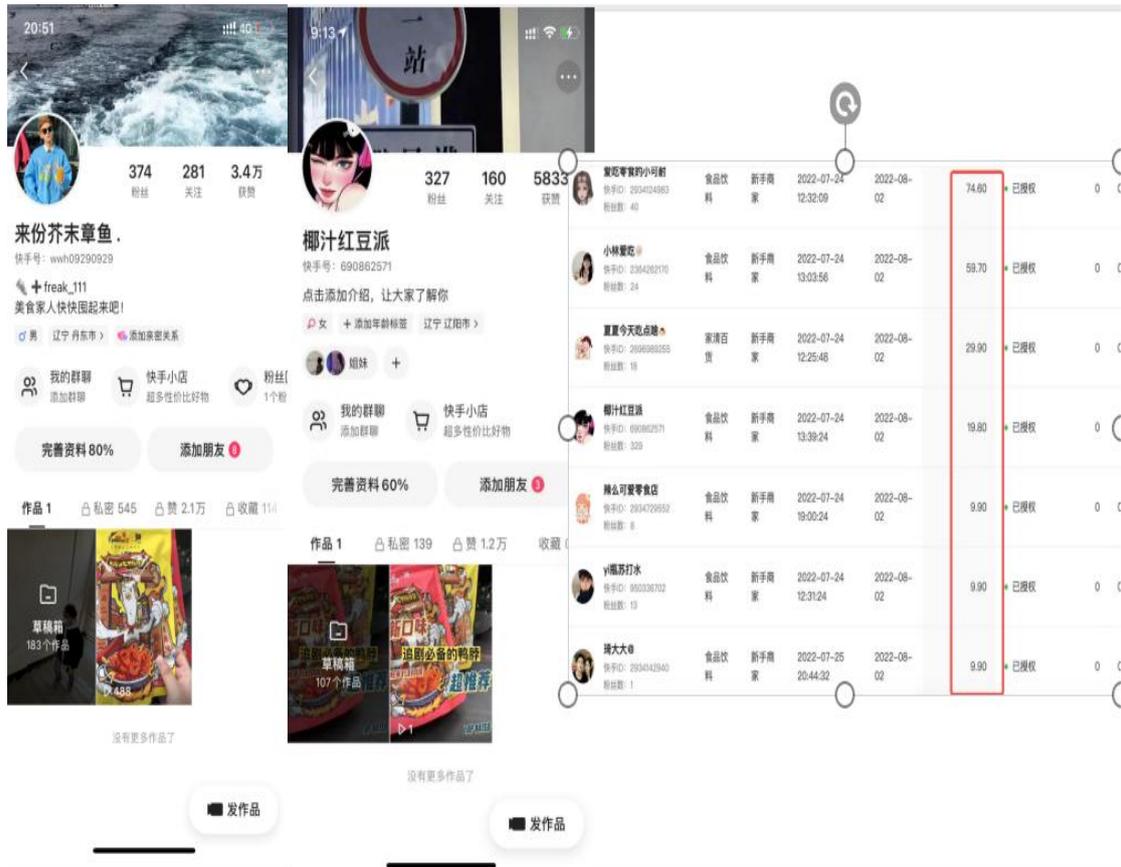


(3) 引入施华洛世奇抖音官方专卖店校园主播项目，21级网商沐维班27名同学全部报名参加带货视频录制选拔，10名同学被选中，项目受疫情影响，明年开学启动。



(4) 引入杭州鲸美传媒公司短视频带货达人项目；28名同学参加，3个月时间，合计剪辑拍摄视频100+条，视频总播放量最高的同学20万+，每日最高成交订单5

单，金额 1000+元。



(五) 打造结构化创新型教学团队

1、产业“双师、双导”课

将企业导师、专业名师引进课堂，实现“双师、双导师”教学的重要手段。通过双师课，引入企业课程、项目、师资，邀请国家商务部电商导师、北京邮电大学研究生院电商讲师赵博、阿里巴巴高级运营专业名师丁建峰和北京沐维电商公司总经理张丽娜进行授课，每门企业课通过 1 位主讲老师，1-2 位课堂辅导老师的形式进行授课，企业导师、专业名师负责对教学内容进行讲解，能够直接为学生提供岗位技能操作实践教学，解决院校与企业实践脱节、校企间互动难的问题；同时提供辅导老师全程跟进，督促辅导学生学习。



讲师介绍



- 北京邮电大学工商管理硕士
- 师从中国通信领域著名管理专家吕廷杰教授
- 曾担任
- 北大纵横管理咨询集团高级项目经理
- 京东农村电商生态中心特聘导师
- 2013年开始在东北从事农产品上行的研究和实践工作，在东北具有相应的粮食生产基地
- 长期从事中国春秋史、唐末五代史研究
- 微信公众号“笑宇”主理人
- 喜马拉雅频道“上官大饼”主理人

丁建峰（沐维电商运营与直播实战专家导师）

11年电商运营和直播运营实操经验

阿里巴巴高级运营讲师，担任多家电商公司的运营顾问。淘系平台运营品类触及20多个类目，对标品和非标品类目操盘经验丰富。曾带领学生用时40天，打造排名TOP10的单品好成绩，并用时30天打造单品爆款销售额150万元佳绩。2020年上半年操盘松下电器营业额1.5亿。擅长淘系直播推广、直播数据运营分析、付费流量以及爆款打造的操作课程。



张丽娜（沐维电商CEO 合伙人）

20年高等院校职业教育经验

中国人民大学|本科，中国农业大学|硕士，工商管理硕士学位。
北大纵横互联网博士研修班毕业。

10年北京城市学院教育管理经历；3年知名教育集团运营管理
经验；7年电商教育公司运营管理经验。

曾荣获北京市海淀区优秀教育工作者；北京城市学院党代表。
现北京城市学院首批创业导师；中国女创电商学院院长；
北京市电子商务实战技能大赛决赛专家评委。

北京市东城区妇联对口支援西藏、河北、内蒙五地“乡村振
兴云直播”矩阵培训导师。

清华启迪南宫、抚顺、阜新基地直播电商创业孵化导师。

腾讯直播服务商合伙人、红人主播经纪人。



2、开展企业工单课堂，实战融入培训

由企业导师对企业丰富的产业资源进行灵活组合，如企业实战项目、企业课程、岗位技能培训资源等，根据老师的教学方法进行教学设计，重构出融入企业实战项目，符合人才培养方案和课程标准要求、符合岗位技能要求的企业项目工单课堂。企业工单课堂解决了只能通过虚拟实训任务进行教学的痛点，并通过“双师、双导”课提升教师团队上课质量。



（六）企业课程设置符合行业发展需要

第一学期 《电商基础及初期运营》，60 学时：电商行业概述，产品、数据、运营介绍及岗位说明，电商专有名次的解析，淘系平台实操训练；

第二学期 《电商发展期运营与实操（上）》，52 学时：电商发展期运营，电商发展期岗位概述，详细的讲述了数据运营、推广运营、客服服务、店铺运营计划、

单品运营计划及真实项目带店实操；

第三学期《电商发展期运营与实操（下）》 56学时：多平台运营与实操，详细的讲述了京东、拼多多等平台店铺运营实操、推广、数据及直播等内容；

《电商可控期推广运营与实操》52学时：直播电商运营技巧与实操，详细讲述选品与排品、场控、抖店管理、直播脚本制作、短视频编辑与制作、推广、直播数据统计及复盘等内容；

第四学期《电商非可控期推广运营与实操》 320学时：新媒体运营与实操，详细讲述了抖音、快手、小红书、头条、B站等平台的运营模式，突出各个平台内容运营的重要性。实习就业前分岗位岗前培训：招聘企业企业文化、招聘岗位及薪资待遇介绍；个人模拟面试；小组结构面试；招聘企业正式面试。

（七）特色化管理提升学生职业综合素养

1、企业课程复训加深专业知识理解

企业专家授课结束后，学生的反馈是听着很过瘾，干货很多，信息量很大。只有一小部分同学消化吸收的还可以，对大部分人来说，有些知识点一知半解。这时候我们派驻学校常驻的企业辅导员带领大家进行复训。所谓的复训，就是把你课堂上学到的内容尽可能完整在全体同学面前复述下来。做了九年的学生，从未尝试过站在讲台上做一回“老师”。这是个特别有挑战性的尝试。每周两次，贯穿两年大学时光。复训，作为又一大“亮点”拉开了企业特色化管理的新篇章。

企业课程复训

褪去了青涩
更多知识的掌握
让我们对人生
对专业
对未来
有了更多期待



2、企业课程总结考评——创业项目“PK”赛

企业课程结束后，企业导师和助教导员组织一场以小组为单位的电商项目选拔PK赛，通过选品、竞品数据分析、详情页设计，短视频内容创作，推广计划，直播策划，团队展示等几个维度就行评测，最终11个参赛小组，项目选择上非常适合细分市场需求，分别为养老周边，宠物牙膏、婴儿奶酪棒、盘锦大米、喀左陈醋、创意唇釉、多色耐用笔芯等，其中宠物牙膏和喀左陈醋被导师认为最有投资价值，创意美妆的主播带货能力被认为全场最佳。



3、“企业量化考评制度”——优生优分、优生先分

为了让学生更好的参与到订单企业的管理和更加积极参加企业组织的各项活动，尽早适应企业管理制度，形成良好的职业规范。实施企业活动“学生量化考评制度”，具体考评订单班学员参与企业课程的出勤情况、作业完成效果、复训讲授质量、大赛参与组织者和获奖者、项目化实训技能达标情况等等。设立一套完备企业垂直管理模式，如按电商公司管理架构设立管理职务：业务班主任任运营总监，班长任运营助理，宣传委员任产品经理，学习委员任财务经理，团支书任人事经理等。根据考评的规章制度，考核标准，奖惩措施等对学员进行考评管理。每周实行企业例会。对上汇报上周工作，汇总数据及相关问题。对下布置下周工作，分析数据，解决问题。每学期末，对每个班级量化考评总成绩排名前五名的同学授予“量化考评成绩优秀学员”，对参与量化考评的干部授予“优秀量化考评员”称号，并颁发带有沐维电商文化的奖品。目的是汇总学生四个学期的总评成绩，为就业企业提供参考，优生优分，优生先分。



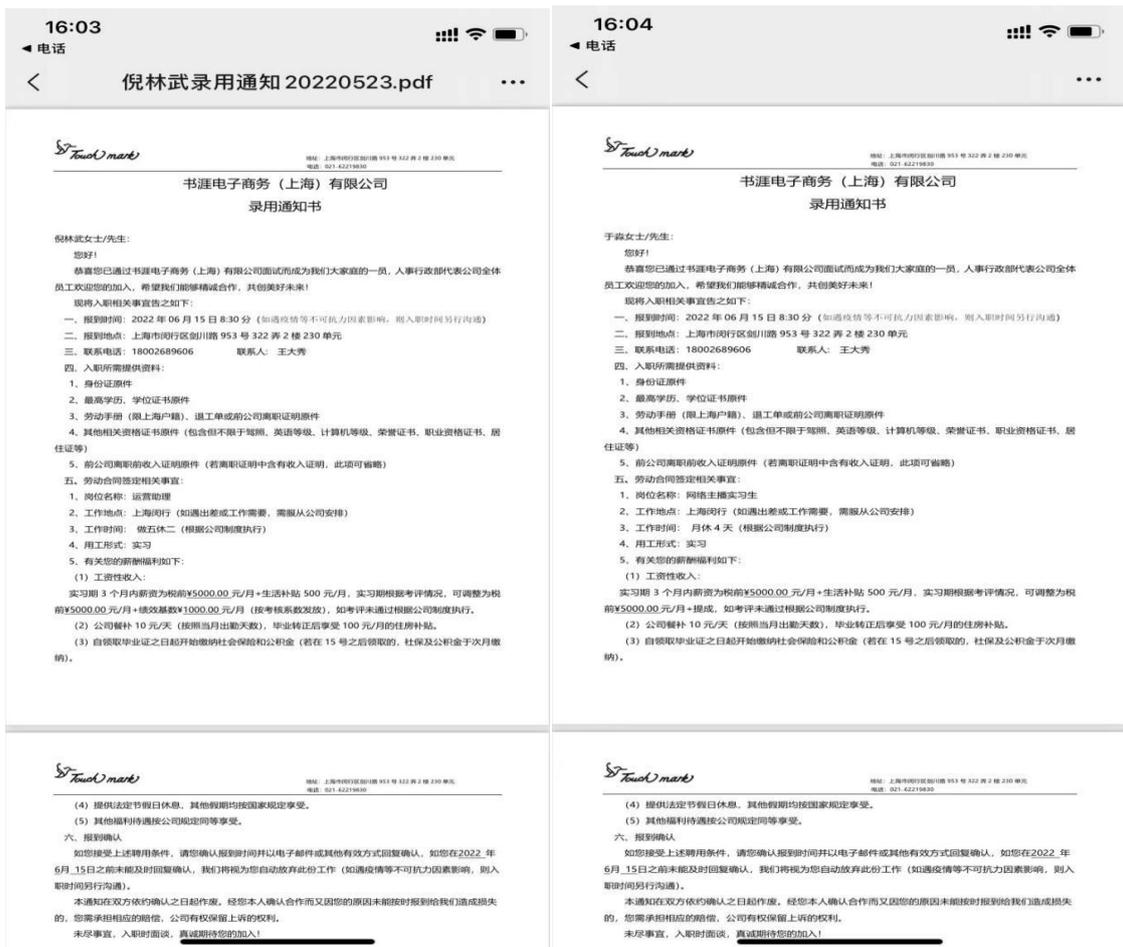
4、项目化实战教学促高质量就业

北京沐维电商公司集合国内知名的互联网电商实操型专家讲师团队，与辽宁工程职业学院共建电商或直播电商专业，深度合作，以项目还原式教学为主导，结合项目实训操作为特色，通过培训学校老师讲授专业理论课程，企业高管入校讲授案例与实操课程，企业派驻业务班主任督导企业实训课程的阶梯培养模式。旨在培养“即用型人才”和企业未来的“管理型人才”。最终实现高质量、高薪资、高技能的就业目标。



(八) 百分百对口、高质量、高薪资实习就业

2022年7月，我院20级电子商务技术专业校企班迎来了第一批实习学生，专业就业对口率100%，实习岗位：淘宝店铺运营、京东店铺运营、抖音电商主播、抖音电商场控、带货达人商务等。实习生最低月工资4500+，最高月工资9000+，毕业后月工资6000-12000元。



上海溯泰供应链管理有限公司录取通知单

尊敬的 兰特文 先生：

通知您被我司正式录用：渠道部销售专员 岗位

欢迎您加入溯泰公司大家庭，共同发展我们的事业！

报到日期以实际到岗日期为准。

一、 报到时所持资料：

- 一寸免冠照 1 张及电子档证件照
- 身份证复印件 1 张（验原件）
- 本人中国民生银行卡复印件
- 入职体检报告（可凭发票报销）及核酸检测报告

二、 实习合同期限、试用期及薪资

- 您的实习合同期限到 2023 年 6 月 30 日，自您向我司报到之日起 3 个月为该合同期内的试用期。试用期税前薪资为 RMB 6000+提成奖金 元，转正税前薪资 RMB 6000+提成奖金 元（转正后前 6 个月保底收入为 7000 元，根据试用表现可重新评定薪资级别）
- 工资为保密条件，员工间不得互相探讨薪资待遇，一旦发现做开除处理。

三、 报到地址、联系人

报到地址：上海市浦东新区绣川路 581 号 A 座 1501 室

联系人：李先生 18221751386



上海溯泰供应链管理有限公司
2022年5月23日

上海粉聚文化传播有限公司

录用通知书

尊敬的张欣怡女士：

通知您被我司 粉聚 正式录用

直播部门 直播运营 职位

欢迎您加入粉聚大家庭，共同发展我们的事业！

报到日期以实际到岗日期为准。

一、报到时所持资料：

- 一寸免冠证件照 2 张及电子档证件照
- 身份证复印件 2 张（验原件）
- 提供一张本人的上海招商银行借记卡一张
- 相关职业资格证书或者复印件

二、实习合同期限、试用期及薪资

- 您的实习合同期限到 2023 年 6 月 30 日，自您向我司报到之日起 2 个月为该合同期内的试用期。试用期税前薪资 RMB 4500 元，转正税前薪资 RMB A: 4500+1000 绩效, B: 4500+1500 绩效元（经评定后决定 A/B 级）。
- 备注：工资为保密条件，员工间不得互相探讨知晓薪资待遇，一旦发现做开除处理。

发票信息：抬头：上海粉聚文化传播有限公司
纳税人识别号：9131 0104 MA1F RAUW XL

报到地址：上海市闵行区虹桥绿谷广场 G 栋 B1 层 A20

联系人：人事行政部 蒲先生
联系电话：19162838919

上海粉聚文化传播有限公司
2022年5月23日

编制：行政人事部

五、助推企业发展方面

1、产业对接：立足产业和学校实际，基于产教融合生产性实训基地对接企业人才标准、生产需求、企业专家导师等企业资源，紧扣区域经济特色，培养一批助力产业发展中电商和直播电商人才；

2、专业建设：将企业标准、企业资源转化为学校教学的逻辑，明确人才培养目标、设置课程体系、参与技能竞赛、1+X 证书等，促进岗课赛证融通，更好的为合作企业人才需要服务；

3、生产性实训功能区：将企业资源与教学研究成果接入产教融合实训基地，融入到人才“实训、实战、实体”的培养路径中，并根据企业人才需求建立人才档案，对人才开展多元化的评价，实现人才的精准培养与精准输送，面向社会开展技能培训，服务乡村振兴。

产业对接+专业建设，通过实训功能区服务与人才培养，创新产教融合体制机制，打通产业链、人才链、教育链、创新链，打造集“岗课赛证研创就服”于一体的产教融合生产性实训基地。



4、创新人才培养模式

(1) 搭建人才数据模型，明确人才培养定位

在人才培养模式方面，对接产业企业的人才需求，明确人才培养目标和定位，做到人才精准培训和精准输送。通过搭建职教大脑人才测评系统，能够获取行业人才数据，搭建岗位人才数据模型，为人才培养进行精准定位。

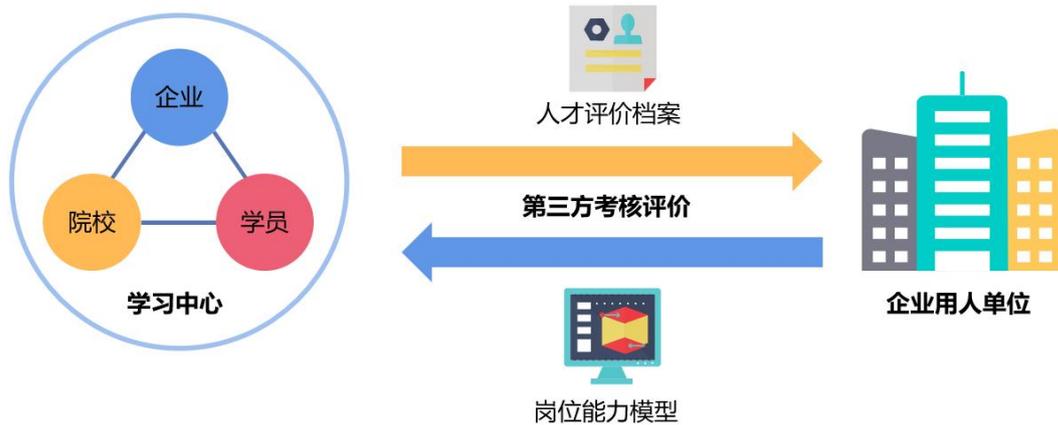
(2) 全员、全闭环培训模式

构建企业、院校、学员共同参与的培训体系，依托培训基地承接企业项目、企业导师、培训课程，院校教师与企业导师通过培训基地进行授课、培训；学员在培训基地进行实训实战，提高技能等级。

在评价方面，建立院校与学员、企业与学员、学员与企业之间的三方考核评价模式，根据企业人才标准对培训学员进行考核评价，学生的学习轨迹、实战成果、职业能力都会真实反馈在企业量化考评表中，能力水平一览无余，实现人才的精准输送。

在企业端，用人单位能够根据学生人才评价结果对人才进行筛选，挑选符合岗位技能要求的技术技能型人才。

通过深度连接校企，坚持以企业人才需求为导向，以企业为主体、以学校为主导的原则，打造企业、院校、学员共同参与，人才培养定位——能力测评——技能培训——三方评价——精准输送的全员、全闭环培训模式。



六、存在的问题

1、教学软硬件方面

(1) 软件方面：场景化教学可视性较差，工单企业增多造成管理脱节，学生教学、考评、实训、实战、实体、创业孵化和就业过程管理较弱，没有形成数字化。

(2) 学院的网络环境不能满足实训、实体和实战环节的需要。目前存在的问题是 30 多人同时使用电脑登陆电商网络平台网速非常慢，店铺进不去，任课教师演示都十分的困难，严重影响教学效果和项目班主任带学生上实训课效果。直播电商工作室无法实现无线网络覆盖，目前引入项目均是使用学生自己的移动网络。此问题不解决，未来大规模引企入校，实行现代学徒制的模式将无法实现。

2、专业教师团队建设方面

财经管理系原有教师团队没有电子商务专业相关教师，要达到双师型教师水平需要经历大量的培训和备课工作；另外学院从事直播电商课的老师大多兼任其他专业课程教学和管理，从长远发展来讲需要引进有电商实战经验的专业教师，并组建一直网络营销与直播电商专业教研团队。

3、缺乏全过程化人才管理数字化

人才培养、考核、评价、实习、就业等环节缺乏数据管理平台，所以都是通过人工统计，没有形成系统管理和数据成果。

4、没有企业工单管理系统

每年引企入校、引项目入校、引师傅入校，没有系统管理，缺乏案例总结，项目过程总结，好的实训案例没有很好的复制和延续。

七、未来预期展望

（一）构建电子商务教育数字生态系统

解决学校在专业建设过程中采购的实训工具、课程资源以及各类产品呈现碎片化、孤立性的痛点，将现有产品进行融合、改造，或对教学过程进行重塑、整改，打破数据孤岛，用“数据指导人才培养”的专业建设思路优化、改造专业核心业务流程，使得教学产品真正得以落地，解决软件、课程使用率问题，逐步融合各方资源打造数字职业教育生态，推进行业企业与职业院校形成命运共同体。

（二）建立全程化的培养机制

结合职业等级标准，建立人才多维评估模型，通过“数据指导人才培养”指挥作战室对学生进行全程数据跟踪，用数据进行人才培养与职业生涯规划。创新人才输出模式，建立传统人才输出、企业定向岗位培养与企业新型学徒制培养为核心的人才输出模式，致力于人才高端就业成功创业。

（三）构建三教改革示范基地与特色平台

校企双元合作深化三教改革过程中，形成了“一个中心、一套标准、一批教材、一个模式”的教改成果，真正将课改落地到位。改造传统教学模式，采取混合式、全场景、模块化的教学模式，将过程性教学考核、学员 360° 全方位数据考核以及企业考核等纳入考核范畴，借助以人工智能、大数据为核心信息化手段，采取企业阿米巴小组制管理模式，真正构建以学习者为中心的黄金课堂。

（四）建立一批“双师、双导师”的师资队伍

为学校制订“双师、双导师”型师资队伍培养计划，通过选拔、聘任具有行业影响力的专家、教授作为院校的专业带头人，选派行业企业专业人才和技术人才作为院校的兼职教师，建立“双导师”队伍；同时，院校派遣专任教师到企业来实践，以培养“骨干教师”，加快院校双师结构专业教学团队建设。组建一支具有教学、研发和社会服务能力的双师结构合理的优秀教学团队。同时，结合职业技能等级证书书证融通、“产教融合”要求，构建一批创新型师资团队。

（五）建立企业工单项目库

项目库具备岗位技能训练、企业订单、创业项目等功能，能够方便教师与学生进行基于真实环境的实践。学员可以充分利用实训基地先进的设备、良好的实训场所、优质的企业项目与企业一线精英，以及具有丰富实践经验与扎实理论知

识的“双师型”师资队伍，实施岗位工作技能实战与创业项目孵化，进而以创新促创业，以创业促就业，真正成为社会大众创新创业的乐园。

（六）形成产教融合申报成果

基于产教融合生产性实训基地开展实训、实战教学，运用丰富的企业实战项目，带学生做真项目，赚取真收益，并支持教师将实战融入课堂。在实战教学过程中，能够形成一批学生实战作品成果，沉淀学生企业技能实战数据，生成人才数据档案，匹配岗位人才需求数据，实现人才精准培养与输送，打通人才培养与输送闭环，产生产教融合校企协同育人成果，打造学院特色化产交融合人才培养名片。