



内蒙古商贸职业学院
INNER MONGOLIA BUSINESS & TRADE VOCATIONAL COLLEGE

内蒙古莘莘缘电子商务有限公司参与高等职业教育 人才培养年度报告（2023）

内蒙古莘莘缘电子商务有限公司

内蒙古商贸职业学院

二〇二二年十一月

目录

一、基本情况.....	1
二、项目介绍.....	1
三、深度合作.....	2
(一) 经费投入	2
(二) 人力资源投入	2
(三) 实训建设	2
四、教学案例.....	3
(一) 专业建设举措	3
(二) 教学资源建设举措	4
(三) 师资培养举措	4
五、社会服务.....	5
(一) 企业职工队伍建设	5
(二) 企业研发能力	5
(三) 效益提高	5
六、制度保障.....	6
(一) 院校治理	6
(二) 政策保障	6
七、问题与解决办法	6

一、基本情况

内蒙古莘莘缘电子商务有限公司，聚焦“校园+新零售+科技”战略，依托云计算、定位数字商业业务、以智慧物流、用户画像、大数据等技术为驱动，定义校园新零售！

内蒙古莘莘缘电子商务有限公司成立于2022年2月21日，注册资金300万元，于2022年4月获批《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》，获得了《预包装产品销售备案》线上营运资格。公司拥有1000多平米的现代化办公环境，配备强大的营销团队和研发团队。莘莘缘以“莘莘爱购”移动购物系统为依托，连接供货商家、实物配送点、学生和教师，打通校园零售全产业链。以优惠的价格、过硬的品质，为广大师生解决日常学习工作生活中的问题。

在未来，莘莘缘将联合内蒙古商贸职业学院，持续创新自主研发校园新零售运营系统。以“无套路、放心购、聚实惠、零接触”为业务目标，推动商品零售和校园服务在需求端和供给侧的数字化高效运营。

2022年3月1日，内蒙古商贸职业学院与内蒙古莘莘缘电子商务有限公司签订校企合作框架协议，签订市场营销专业群学生“现代学徒制”联合培养协议，自此开始了校企合作联合培养人才的合作。

二、项目介绍

内蒙古莘莘缘电子商务有限公司和学院的校企合作内容，包含“现代学徒制”人才培养、“校内产业基地建设”等合作形式。双方的合作办学恰逢全民抗击疫情的特殊时期，对于长期处于封闭环境运营的学校来说，意义尤为重要。

2022年9月新生入学，23名市场营销专业“现代学徒制”班加入商贸大家庭，并成功开展了一场别开生面的专业教育活动；市场营销专业教师团队和企业人员一起探讨产教融合之路，在人才培养、课程设置、基地搭建、运行机制、师资队伍、政策激励等方面不断尝试和改革，聘请企业高管担任企业师傅，让企业师傅承担部分课程实训环节、并重新进行课程标准设定；双方目前正在因地制宜设计学生实习岗位，“莘莘爱购”麻雀虽小五脏俱全，既有线上小程序移动店铺、也有线下体验店、还能接触集各类供应商管理于一身的后台系统、学生也能在自己熟悉的环境中发挥创意策划促销活动，企业能给学徒制学生提供各种实习岗位和实习机会，有效解决了“疫情下实训正常开展”的教学需求。

选派经验丰富的高层管理与技术人员承担教学和实训指导，实行工学交替的开放式教学，学生的公共基础课和专业基础课教学主要由学校负责，商品知识和技能教学部分主要由企业负责，实现做中学，做中做，做中练。学生第一、二、三、四学期在内蒙古商贸职业学院上课，需完成基础课、专业基础课的学习任务；第五学期开始，学生在内蒙古莘莘缘电子商务有限公司校内实训基地内，由内蒙古莘莘缘电子商务有限公司师资按照企业的开发模式进行企业开发实战实训，同时完成毕业设计任务，能力强的学生可以优先在公司实现高质量就业。公司会提供多名技术讲师长期驻校，根据学生学习状态调整课程内容，努力做到根据产业需求针对性的培养研究，强化人培养过程中科研素养和实践能力的训练，促进高水平人才培养模式改革和人才培养质量提升，充实产业人才梯队。

最终将形成以校企合作为基础，以学生(学徒)的技能培养为核心，以专业设置和课程改革为纽带，以工学结合、半工半读为形式，以学校、企业的深度参与和教师、师傅的深入指导和修订相关专业人才培养方案为支撑的现代学徒制人才培养体系、毕业顶岗实和工学结合的学生管理体系，为相关院校和专业的人才培养提供借鉴。

三、深度合作

(一) 经费投入

企业方面在系统建设、货品组织、终端建设方面投入大量资金，迄今为止已达 200 余万元，其中价值 80 万元的企业运营系统已无偿捐赠给学校，用于实训教学。

(二) 人力资源投入

在与内蒙古商贸职业学院合作的期间，内蒙古莘莘缘电子商务有限公司为市场营销、连锁经营管理等专业投入多名企业导师担任校内实践课程的授课任务。公司安排专人对项目统筹负责，项目前期宣讲、招聘、面试、入职、岗位实训安排等环节均有专人负责，各项教学任务安排有序。

(三) 实训建设

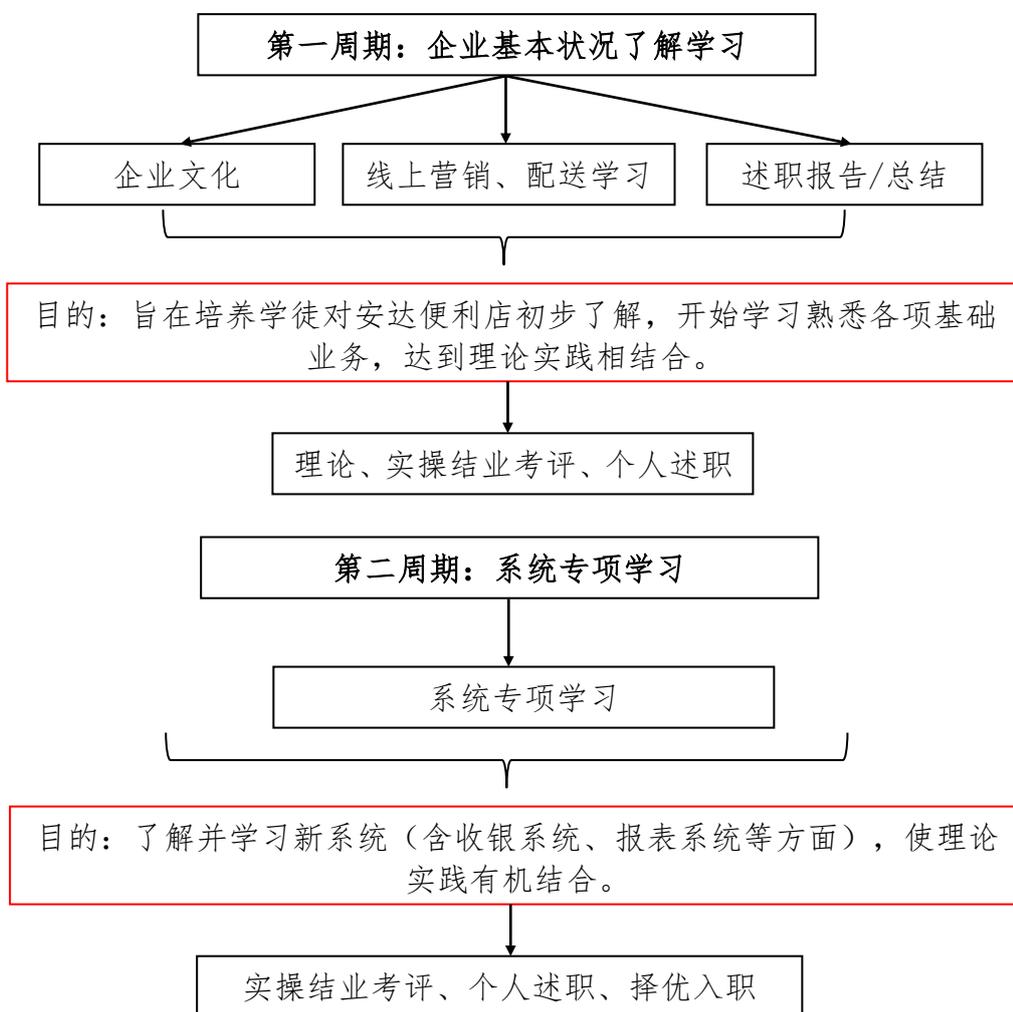
校企共建校内实训基地、积极筹建实训资源，内蒙古莘莘缘电子商务有限公司的电子商务软件系统（企业运营商管系统），同时作为学院市场营销和连锁经营与管理专业课程的实训软件使用，该系统和企业运营数据同步，整合了各类资

源和业务数据，能满足“真题真做”的实训教学要求，围绕该系统目前已开发的实训项目达 10 余个，陆续还将有更多有价值的实训项目被开发出来。企业在日常教学过程中把一些实际问题做为课程任务或公关课题进行整理，由校内专任教师协同学生共同进行创新解决，完美的把“教、学、训、产、创”等环节融入教学之中。

四、教学案例

(一) 专业建设举措

1. 学徒企业课程安排流程



(1) 第一周期

属于认知阶段，主要是对企业基本状况的学习

通过参加公司周年庆、理货、营销方式、线上营销等方式，了解企业基本状况，熟悉企业文化。

校内实训专项学习

通过师傅带教、门店学习、结合理论课程讲授《成功从优秀员工做起》、《成长之旅》等课程，快速了解门店基础知识并在校内门店开张销售活动。

述职报告/总结

经过第一周期的学习，及时进行学习情况总结，了解学习短板，形成第一次述职汇报。

(2) 第二周期

属于系统专项技能学习阶段，通过接触不同岗位的实训任务，掌握全渠道运营零售店铺的关键技能。

在第二周期的学习阶段，学徒们的重点工作就是熟练学习并掌握海鼎系统中的收银系统、报表系统等内容。确保能够毕业即上岗、毕业即就业。

(二) 教学资源建设举措

按照“一个平台、两个融合、三个贯穿”的课程体系思路，根据职业岗位能力和职业生涯发展对知识、能力和素质的要求，融合学院以创新创业为特色的素质教育模式，构建基于工作过程和职业能力的专业课程体系。根据岗位群及职业能力；对专业核心课进行教学情境设计；在课程体系中融入创新创业的模块，以重点提升学生的创新创业能力；与企业合作开发课程标准；合作开发特色教材；进行教学方式与考核方式的多样化改革。

(三) 师资培养举措

按照专兼结合的方针，建立“双导师”教师资源库，继续推进教师职业教育教学能力的培训，切实转变教育思想，树立能力本位的观念，提高实践能力和教学能力，加强对教师的评估考核、优秀经验在教学中推广使用。内蒙古莘莘缘电子商务有限公司选派专业基础扎实、有丰富实践经验和操作技能的技术骨干担任学院的兼职教师，承担市场营销专业群实践课程标准设计任务，增强了课程的企业元素和实践教学的针对性。学院践行“三教”改革要求、注重对师资实践技能的培养，让教师走出课堂，到企业实践中去，选派市场营销、物流管理教师到在内蒙古莘莘缘电子商务有限公司实训基地实践，进行专业技能培训，使教师在教学中融入更多的实践元素，在提高教学质量的同时，也提升了双师结构师资团队的教学水平。

五、社会服务

（一）企业职工队伍建设

本专业在探索中建立完善双导师的遴选、任用、考核、激励等制度，初步形成校企互聘互用的教学团队管理机制，对企业方的人才建设也起到了积极的作用。现代学徒制中企业导师（即师傅）的作用非常重要，本专业确立师傅的选择、聘用、考核等标准，校企双方通过建立双基双挂平台和通道，提升双导师理论、技能水平和带教能力，把有经验的企业人员聘为兼职教师，通过一系列措施逐步完善双导师制。

企业导师日常管理制度、校企按照过程性评价与终结性考核相结合的原则联合对双导师实行双主体考核，企业导师对学徒（学生）日常管理与职责履行情况进行考核并将考核结果记入企业导师业务档案等；企业导师的激励机制具体如企业导师承担的教学任务和带徒经历纳入企业员工业绩考评并作为晋升技术职务等级评定的重要依据，进一步激发学校教师和企业师傅承担学徒班双导师积极性和主动性。

（二）企业研发能力

企业研发能力主要体现在对企业实际问题的解决方面，公司秉承“企业驻高校、行知育新人”的理念，在“企业管理者、教师、学生”的共同努力下，不断优化实训内容和解决方案，把企业转型升级需求和高校育人工作高度结合，集“政、产、学、究、用”五力协同推动合作教学，并积极筹建“流通人才工作室”扩大项目的社会影响力。

（三）效益提高

1. 为学校带来的效益

（1）实现市场营销专业群学生理论和实践的最有效结合，为学生提供了良好的学习和实践场所，同时更深入的理解了课本所学的知识；

（2）企业高管成为校方特邀讲师，完善了内蒙古商贸职业学院市场营销专业群专业师资队伍建设；

（3）有效解决了市场营销专业群毕业生就业问题。

2. 为企业带来的效益

（1）使得员工高质量来源，确保员工稳定性和专业性；

(2) 初步成功的培养了一批优秀的学徒制学生，同时，让他们更有效的理论与实践相结合；

(3) 为公司内部提供长远的人才梯队储备，为公司带来年轻化的工作氛围，解决销售旺季带来的暂时性人员短缺问题。

六、制度保障

(一) 院校治理

校企双方共同制定人才培养方案，切实做到所学技术实用于行业企业，每年针对新技术进行学习与调研，不断调整与完善人才培养方案和课程教学内容。每年组织 1-2 次工学交替，让学生去企业感受企业文化，学习最新技术，为将来的就业开拓眼界与能力。加强教师监管机制，增加听课频率，做到校企认真负责，并增加考核评价机制，引入企业的教辅评价系统，直接直观展现教学成果。

(二) 政策保障

教育部相关文件中要求：以建设高质量、精品化的职业教育为目标，探索体制机制创新；要加大与企业的合作力度，形成订单式培养，共同打造职业教育高地；要尽快出台推进职业教育与产业融合的相关政策，做好极具特色的职业教育，为校企有效合作提供了政策保障。

七、问题与解决办法

1. 教学组织的问题。在双方合作过程中企业授课与学校规定的教师提前备案机制会存在一定的差距，虽然企业符合行业标准的技术师资比较充足，但工作相对比较繁忙和集中，突发情况较多，往往无法按照教学计划落实。这就要求教学工作应实行弹性学制，弹性的幅度小到一节课程的教学组织大到跨学期的课程组织，都要能给出解决办法。

2. 学生管理的问题。高职生源来源多元化随即而来的就是学生学习能力差异化和学习目标差异化，而且这种分化情况日益突出，一种模式很难满足所有学生的需求，在因材施教的个性化教学时代，必须要投入更多的资源和更大的能力加以解决，促进教学模式的积极创新，结合双方资源优势、不断总结完善实用型人才培养经验、以适合学生能力提高和应用为主的软硬件和校内外师资资源为抓手，以出色的学生实践业绩和就业业绩为特色，培养一批商贸流通技能和能力较强的技术型人才。