

# 山西金融职业学院企业年报



山西国能正合国际贸易有限公司

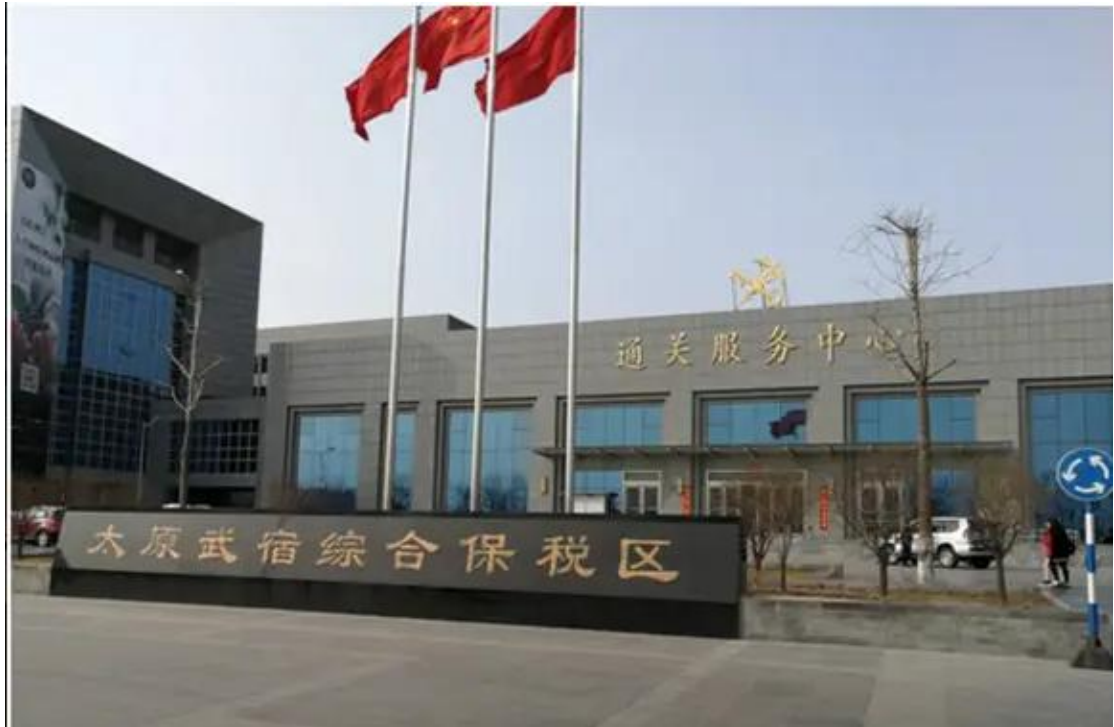


# 目 录

一、企业概况 .....	1
二、企业参与办学总体情况 .....	6
(一) 合作企业、合作院校 .....	6
(二) 合作内容 .....	8
(三) 签订校企合作协议书, 展现校企合作成果 .....	9
(四) 深层次开展校企合作, 创新校企合作领域 .....	9
三、企业资源 .....	12
(一) 实习基地 .....	12
(二) 人才优选 .....	12
(三) 人才委培 .....	12
(四) 人才定制 .....	12
(五) 人才代招 .....	13
(六) 人才保险 .....	13
(七) 品牌宣传 .....	13
(八) 项目立项 .....	13
(九) 产品销售 .....	13
四、企业参与教育教学 .....	14
(一) 挂牌建立跨境电商专项人才培养基地 .....	14
(二) 开设跨境、直播方向班 .....	15
(三) 开展专项能力提升课 .....	27
(四) 搭建学生实习就业平台 .....	34
(五) 服务专业建设 .....	35
(六) 疫情下的线上教学思考与总结 .....	36
五、改革、助推企业发展 .....	43
六、问题与展望 .....	45

## 一、企业概况

山西国能正合国际贸易有限公司成立于 2017 年 10 月 20 日，依托山西省跨境电子商务协会开展各项业务。注册地位于山西综改示范区太原武宿综合保税区通关服务中心 B 座 318-1，法定代表人为代保柱，统一社会信用代码：91149900MA0JRM5039。



经营范围包括货物及技术进出口；建材、日用百货、机电设备、电子产品、农产品、床上用品、防护用品、化妆品、玩具、工艺美术品（不含文物及象牙制品）、针纺织品、计算机配件、五金交电、金属材料（不含贵稀金属）、通讯器材、铝矾土、汽摩配件、服装、木材、石材、钢材、木制品、化工产品及其原料（不含危险品）、普通机械设备、集成电路板、计算机软件、陶瓷制品、玻璃器皿、钣金、模具、家具、家用电器、太阳能产品的销售；食品经营：海鲜、冷冻食品、保健食品、乳制品（含婴幼儿配方乳粉）的销售及网上销售；商务信息咨询；计算机网络工程；计算机软硬件开发；组织会务；展览展示；组织文化艺术交流活动；农业项目

开发及推广；建筑工程咨询技术服务；经贸咨询；物业服务；医疗器械经营；国际货运代理业务；报关代理；沥青、矿产品、煤炭、饲料添加剂、农作物、酒类的销售及网上销售；燃气经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。目前拥有员工 120 人，在电子商务领域有较高的知名度。拥有自己的实践基地，与省内多所高校开展教学研合作。

我公司与相关国际合作工作委员会、综合专家工作委员会、电子商务专家工作委员会、金融专家工作委员会、物流专家工作委员会、农业专家工作委员会、建设专家工作委员会、文化产业专家工作委员会进行了深入的交流合作。旨在强强合作，取长补短，在合作中发现更多机遇，并将合作成果转化到与各大院校的教学实践中。

## 国际合作工作委员会

欧洲中华国际工商联合会（德国）会长	吴雄华
法国国家文化艺术协会会长	褚玉平
世界和平文化旅游城市联盟主席	褚玉平
FFJ 英国侨商会会长	张 敏
阿联酋辽宁商会暨同乡会会长	范业伟
澳洲中华总商会会长	黄 壮
亚欧非贸易投资联合促进会会长	苏军平
马达加斯加工商会会长	苏军平
台湾中华两岸跨业联盟总会会长	陈金富
中美商会会长	赖本隆
乌克兰中国商贸商会会长	陈忠锋
荷兰中国友好协会会长	顾坚明
美国华侨联合会会长	丁 宁
斐济-中国贸易委员会主席、斐济贸易投资局董事	
斐济华人工商联合会会长	司徒伟强

围绕山西省电商行业发展的迫切需求，与更多合作兄弟单位及相关院校一起，推动更多实质性行业政策在教学应用中的贯彻落实。

## 电子商务专家工作委员会

中北大学软件学院院长	宋文爱
山西大学经济与管理学院常务副院长	李常洪
山西大学硕士生导师 商务学院电子商务系主任	岳云康
山西财经大学国际贸易学院副院长	朱丽萍
中北大学经济与管理学院副院长	赵公明
山西省财政税务专科学校电子商务教研室主任	朱壮华

## 综合专家工作委员会

山西省经济转型与企业发展研究会专职副会长	郑延涛
太原市委党校市情发展研究室主任	范 富
太重集团	陈海平
北斗智恒	孙爱生
山西省科技扶贫中心	崔国良
德恒律师事务所	张 燕
民建山西经济专委会	韩建军
大唐电信移动互联	王兴国
农产品加工杂志社社长兼总编辑	张成龙

公司下设有：山西外贸综合服务中心、山西外贸孵化基地。

山西省外贸服务中心旨在完善外综服务体系，整合全省外贸企业资源，形成能够代表山西制造、农产品智能制造，工业与民用等产品（商品）集群，通过一站式外贸综合服务为企业打造能真正意义实现外贸增长，带动企业积极融入一带一路，扩大和引领山西企业在转型发展中找到突破口。

武宿综合保税区将通过山西外贸综合服务中心的构建，充分发挥武宿综合保税区的功能与山西省跨境电子商务协会的优势资源，使山西优质产品形成集群效应，从根本上解决山西企业内生动力不足，提升山西外贸增长，充分发挥武宿综合保税区功能，推动山西外贸稳步增长。



山西外贸综合服务中心将为山西的外贸进出口企业与跨境电商企业提供一站式综合服务。功能区域分为：全境通跨境电商 B2B 平台、山西外贸综合服务平台与窗口、山西优质企业产品展示区、山西跨境电商大数据中心和山西外贸企业孵化中心。

山西省外贸一站式综合服务窗口为外贸进出口企业与跨境电商企业提供通关、金融、物流、保险、法律等一站式服务功能。配合线上平台对外贸进出口企业与跨境电商企业提供一个综合性服务平台。服务窗口具备以下职能：

### 1、通关服务

通过分析客户的贸易、产品、物流等具体情况，给出便捷的通关方案。根据产品的客户特征确定产品的 H.S 编码，及相关监管、税率等方面的信息。货物通关时在口岸出现异常情况时，及时赶赴现场进行协调、处理。并为通关商检的 A 类企业，协助出口企业办理各类产地证及认证，有助于减免产品消费国的相关税费。为客户提供最快捷、最高效的海关通关服务。

### 2、金融服务

为客户提供全面的金融服务，包括出口退税，订单融资，短期流动资金，优质资金贷款等。

### 3、物流服务

为企业全面提供货物装卸、仓库租赁、仓储保管、搬运作业、城际及跨省物流专线配送服务，为企业根本上实现降本增效。

#### 4、保险服务

为各企业提供优质、高效、全方位的最佳保险建议及后续保险管理等相关服务。

山西外贸孵化基地主要功能是为入驻创业者提供管理经营所需场地并免费提供相关创业后续服务，促进入驻创业实体的快速成长、发展。符合相关规定的创业孵化基地可享受管理服务补贴、创业培训补贴以及税费减免、小额担保贷款和相应贴息、社会保险补贴等相关扶持政策。



## 二、企业参与办学总体情况

2022年，在山西省跨境电商协会的牵头指导下，山西国能正合国际贸易有限公司与山西金融职业学院在商务系电子商务专业进行有益的合作探索。主要参与了电子商务专业的人才培养方案论证、参与了（跨境）电子商务专业学生的专业培养、为相关企业搭建人才招聘平台等。公司派驻企业专家进驻校园，从学校第二课堂的跨境电商方向班开始进行小范围的合作尝试，再到专业学生实习就业前的专项能力提升班，以真实企业项目运营，培养学生的专业意识，增强学生的实战技能，助力学生增强就业竞争力。

### （一）合作企业、合作院校

经过多年的深耕和积累，山西国能正合国际贸易有限公司与省内近百所高校建立了深度的校企合作关系包括：山西金融职业学院、太原理工大学、山西大学、山西财经大学、太原科技大学、山西旅游学院、山西传媒学院、山西工商学院、山西财经大学华商学院、山西华澳职业学院、大同大学、太原师范学院、山西财政税务专科学校、文水徐特立职业中学、长治太行职业技术学校、交城职业高级中学等大中专院校。与省内多家企业合作进行人材输送及就业实习，包括：山西梦想蜂巢科技有限公司、山西裕匠贸易有限公司、山西无垠科技有限公司、山西省综改示范区曼云兴科技有限公司等数十家企业。每年可安排实习人数上百人次。





为贯彻落实省、市关于加强高技能人才培养工作的精袖，创新技能人才培养模式，建立校企合作人才培养制度，进一步拓展太原市高等职业院校校企合作工作思路，加快建设步伐，提升影响力，达至“校企合作，共建共赢”的目的。山西国能正合国际贸易有限公司与山西金融职业学院双方进行了大量的工作，并达成了卓有成效的合作。

### 1、领导高度重视，把校企合作作为长远发展的战略规划

遵循“共建共赢”的校企合作指导思想，我司领导高度重视校企合作，数次召开相关部门、相关企业的座谈会，出台了《山西国能正合国际贸易有限公司校企合作管理办法》《校企合作工作考核制度(细则)》《校企合作项目培养实施方案》等文件，制定了相关校企合作管理办法，并组织相关事业部共同学习。我司校企合作相关文件的陆续出台，标志着校企合作将作为我公司与相关院校、兄弟单位人才培养的一项基本制度，在我公司的中长期发展计划中处于战略地位。

### 2、建立健全运作机制，有效推行校企合作各项工作

为促使校企合作的稳定、健康发展，公司逐步完善和加强校企合作运行机制。一是成立校企合作委员会，由公司总经理和相关事业部负责人组成，指导开展全面的校企合作，协调校企双方的利益。公司领导将校企合作作为一把手工程来规划建设和组织实施，在推动校企合作工作中发挥重要作用。同时各高校负责人对我公司人才培养质量的反馈引领着我公司就校企业合作人才培育方面的改革。

一是各相关事业部组建专业建设指导委员会，建立培养一支高效率的带队指导讲师队伍，制定工学结合计划，指导开展现场教学

活动，保障活动安全等。二是组建校企合作办公室作为专门管理机构，负责搭建人才输送与交流平台、兄弟单位人才信息沟通平台、学生实习就业及合作院校教师实践基地、企业培训基地，促进校企深度、宽度合作，制定校企合作规划和企业专家入校任教的管理办法。

深化学生实习基地管理与改革，推进学生实习基地管理机构、制度、运行等机制的改革研究深化学生实习基地管理与改革，建立健全的学生实习基地机制。



公司根据相关内部政策，坚持组织学生参加毕业实习。以生产、技术、或服务人员身份在特定的工作岗位上直接参与生产实践。公司与多家相关单位合作，形成实习就业管理良性发展轨迹，设置专门人员与机构进行学生实习就业管理，逐步推进实习就业管理的深化制度改革。密切联系行业，关注行业发展，改进学生实习就业管理策略。

## （二）合作内容

- 1、共建实习实训基地
- 2、大学生实习见习
- 3、共建项目工厂

- 4、专业共建
- 5、师资联合培养
- 6、人才高端实训
- 7、校企联合专业用报一
- 8、辅导大学生各类技能大赛
- 9、安排企业教师协助校内专业课授课
- 10、参与高校人才培养方案修订

(三) 签订校企合作协议书，展现校企合作成果

以建设“示范校”校企合作平台的搭建为契机，在2021年加大与各高校合作力度，先后与省内多家高校签订校企合作协议书，签约单位详见企业情况一览表。

A	B	C	D	E
山西国能正合国际贸易有限公司实习单位名录				
编号	企业名称	企业类型	产品类别	实习人数
1	山西梦想蜂巢科技有限公司	跨境电子商务企业		25
2	山西裕匠贸易有限公司	跨境电子商务企业		8
3	山西无垠科技有限公司	跨境电子商务企业		16
4	太原汉华蔓兰科技有限公司	贸易企业	体育用品及设备	34
5	山西亿扬昶科技有限公司	跨境电子商务企业	体育用品及设备	5
6	山西省综改示范区锦久辰科技有限公司	贸易企业	塑料制品	55
7	山西天农山品电子商务有限公司	跨境电子商务企业		20
8	山西省综改示范区曼云兴科技有限公司	跨境电子商务企业	家居机器零件	60
9	太原鼎利复科技有限公司	贸易企业	塑料制品	15
10	山西慧星创想科技有限公司	跨境电子商务企业	机电产品	25
11	太原睿纳电子商务有限公司		体育用品及设备	8
12	太原海迪电子商务有限公司		体育用品及设备	12
13	太原思凯尔电子商务有限公司		体育用品及设备	15
14	太原昂迈威电子科技有限公司	贸易企业	体育用品及设备	10
15	太原邦维电子商务有限公司		体育用品及设备	25
16	太原瀚晟电子商务有限公司		体育用品及设备	25

根据有关协议，合作单位早期介入学校教学活动，参与教学内容的制定，形成相对固定学生群体，以便实现学生离开学校到企业就成员工。通过校企合作的深入发展，使部分优秀的企业成为学生实习就业、教师实践基地。

(四) 深层次开展校企合作，创新校企合作领域

我公司在山西省跨境电子商务协会的指导下，进一步明确人才培养的定位和人才培养目标，深化校企合作、工学结合的模式改革，创新探索校企合作建设实训基地的共建模式及保障机制。

### 1、走出去、课堂迁移到企业

我公司与山西锦通恒创文化传媒有限公司、山西德盛五方文化传播有限公司开展订单式人才培养，选派专业讲师到山西金融职业学院进行教学。学习、实训、轮岗和顶岗实习、上岗一体化，激发学生的学习兴趣，实现职业需求与教学的充分融合，使教学更具有较强的目标性和针对性。

### 2、请进来、把企业场景建设在学校，建立“模拟实操场景”

我公司在山西金融职业学院利用东南亚虾皮跨境电商平台对学生进行实际店铺教学，学生的“作业即产品”，在实际教学操作中，每天学生上传的作业，就是有效的“商品”。可以展现在店铺中，行成有效的交易，教学可视化，充分激发出学生的学习内在潜能和主动性，增强动手动脑能力的同时，也会形成学生间的互相竞争，高效地完成了教学目标，使实践教学更加贴近企业岗位需求，强化学生动手能力培养和职业经验的获取，提高学生适应企业工作的能力，实现学生实训、就业与企业零距离对接。合作办学模式使企业由此得到了自己急需的人才，满足职业教育的需要问题，学生提前实现了预就业，真正达到了企业、学校、学生三方受益的目的。

### 3、拓展思路，多元创新发展

在“校企深度合作”的理念指引下，我公司进一步拓展思路，变“走出去”为“请进来”，把高校的优秀老师引入企业，以培养

学生实践技能、提高就业竞争力为目的，建立产教研一体的研发中心，满足职业教育的多元出路需要。

校企合作是职业教育的灵魂，是职业学校发展的生命线，是当今国家产业转型时期重要的教育走向。在今后的工作中，我们将进一步加强改革创新，使得我们企业培养的学生热爱专业学习，兄弟企业喜欢用我们培养的学生，家长满意我们企业的教学模式，以更好的成绩回报家长，回报社会，为职业教育贡献自己的一份力量。

### 三、企业资源

我司现有员工 120 人，其中电商运营成绩显著。目前运营团队 68 人，分别在亚马逊、虾皮、速卖通、TIKTOK、拼多多等平台开设店铺，店铺业绩近几年增长显著，与省内多家高校合作，依托山西省跨境电子商务协会业务指导，在山西省跨境电商行业有较高的知名度。拥有产教融合基地，致力于大学生职业规划、就业辅导和创业辅助。



#### （一）实习基地

匹配实习人员到单位践习，目前有上百家实习单位。

#### （二）人才优选

在产教融合基地所有的人才库中，帮助单位优先选择和匹配合适自己单位的人才。

#### （三）人才委培

根据单位的需求和要求进行人才的专项长期培养，满足需要单位战略发展。

#### （四）人才定制

根据单位的需求和要求结合产教基地培养体制，在产教基地培养的人才中定制式培养，满足单位人才的需要。



#### （五）人才代招

根据单位的需求和要求，产教基地代招所需人才，满足单位岗位人才的欠缺。

#### （六）人才保险

保障人才的及时补缺，减少人才缺岗的损失。

#### （七）品牌宣传

对单位的品牌进行多方位宣传。

#### （八）项目立项

根据单位的战略需求，组建独立团队进行立项运营。

#### （九）产品销售

根据单位的市场需求，组建独立团队进行产品销售。

## 四、企业参与教育教学

### （一）挂牌建立跨境电商专项培训基地

我司与山西金融职业学院在多个教学领域达成了合作意向。双方深入推进校企合作、为建立完善产教融合机制积极探索。我可以此为契机，乘新时代的浪潮，牢牢把握未来人才发展新方向，拓宽人才培养路径。通过跨境电商专项人才基地的建立，定能培养和储备更多、更优秀的跨境电商专业人才，为山西跨境电子商务创新发展做出应有的贡献。



2021年11月22日，我司专项培训基地在山西金融职业学院成立！



## （二）开设跨境、直播方向班

### 1、跨境电商课程建设

#### （1）培训对象

毕业年度高校毕业生和离校未就业高校毕业生。

#### （2）培训目标

通过本培训，使学生了解电子商务与跨境电子商务的基础知识，具备电子商务创业思维，掌握虾皮电商平台的管理模式，熟悉虾皮跨境店铺营运的技巧，熟练使用平台营销工具，能够针对不同的店铺规模、模式及产品制定销售推广策略，使之达到能够独立创建虾皮店铺独立营运电商项目的水平。

#### （3）教学内容

序号	学习任务	技能要求	知识要求
1	了解电商与跨境电商	了解电商； 开启互联网思维； 产品规划； 掌握虾皮平台开店方式及平台入驻流程； 掌握店铺规则及平台规则；	电子商务与跨境电子商务的区别； 互联网创业机遇； 中国跨境电商发展现状；了解虾皮平台的发展状况； 虾皮平台概览；店铺注册，解析电商规则，解析平台入驻流程及规则，解析后台各模块的操作方法与定义；
2	开店规则与工具使用； PS学习与产品上传	掌握虾皮平台的开店方式、注册店铺子账号（每个学生分配一个子账号）； 学习并掌握平台政策，熟练掌握店铺规则及平台规则，避免店铺违规； 掌握虾皮平台后台上传产品的方法及后台的操作；	PS安装、扣图、色相， 明暗解析、锐化处理文字移动； 工具使用运用练习； 源文件的寻找与修改绘制网店装修成品；产品拍摄的技巧； 源文件的寻找与修改绘制PS成品； 店铺主图的制作；产品标题、描述、关键字的应用；

3	店铺装修；店铺运营	<p>掌握店铺模块的重要设置，物流渠道及退、发货设置详解；</p> <p>虾皮店铺装修；虾皮店铺介绍模版设置与规则；</p> <p>掌握虾皮跨境店铺的基础运营；</p> <p>了解店铺的 SEO（搜索引擎优化）与广告推广；</p> <p>了解电商运营数据，并根据数据做诊断分析；</p> <p>学会参加平台促销设置与活动；</p> <p>日常运营，定期汇报运营数据并制定运营方案；</p>	<p>详情页的构成模块与组合逻辑；</p> <p>店铺装修的模块设计与组合逻辑；</p> <p>手机端装修与 PC 端店铺装修实操；</p> <p>商品刊登及管理；</p> <p>店铺设置及数据分析；</p> <p>中国卖家中心；</p> <p>推广与优化，商品广告、关联广告、商店广告；</p> <p>店铺标签与用户标签；</p> <p>选品思维与各站点选品思路；</p> <p>订单处理流程；退货、退款处理；</p> <p>虾皮平台的运费与定价；跨境支付简介；</p> <p>店铺推广引流；</p>
4	营销方式、客服工作	<p>熟练掌握数据分析以及优化的工具使用；</p> <p>了解并熟悉站外推广渠道的使用；</p> <p>结合实际情况制定出适宜的站内外推广方案；</p> <p>了解客服的基础工作，学会接待客户；</p>	<p>运营成本分析；</p> <p>店铺数据分析；</p> <p>商品数据分析；</p> <p>客户价值分析；</p> <p>虾皮聊聊功能的应用；</p> <p>熟练掌握客服的工具使用，学习客服的操作；</p> <p>掌握售前客服流程，销售话术分析；</p> <p>案例分析售后的多种疑难杂症，并找到问题；</p>
5	店铺日常操作与运营	<p>重视店铺装修；</p> <p>熟练掌握产品上新时段要求；标签设置要求；产品图片制作要求；优化标题、描述；营销/折扣管理；平台活动</p>	<p>订单发货与管理；</p> <p>客服的职业素养；</p> <p>话术分析；</p> <p>客服的考核标准；</p> <p>手册绘制；</p> <p>查单查件问题处理；</p> <p>投诉纠纷问题处理；</p> <p>评价管理处理；</p> <p>平台活动与行营销活动；</p>

#### (4) 实操科目设置

序号	实操科目
1	熟知各大主流跨境电商平台和操作
2	完成虾皮平台开店前的准备工作
3	完成平台入驻的操作流程
4	熟练掌握店铺基础操作与设置
5	掌握商品发布流程及管理
6	产品的关键词设置
7	商品定价的设置
8	客服及虾皮“聊聊”功能
9	订单日常处理流程及注意事项操作
10	售后问题处理及其它

#### (5) 实训材料设备、数量

序号	实训材料或设备	单位	数量	备注
1	电脑	台	100	WIN7 及以上可上网
2	智能手机	台	100	下载 APP 辅助运营

#### (6) 教学重点、难点

教学重点：辅助虾皮开店、掌握平台规则、熟练掌握产品刊登与日常运营流程等

教学难点：PS 基础认知、产品图片标题描述标签日常优化、店铺日常数据分析与优化、付费广告的应用、产品发货流程与售后等

### (7) 培训方式

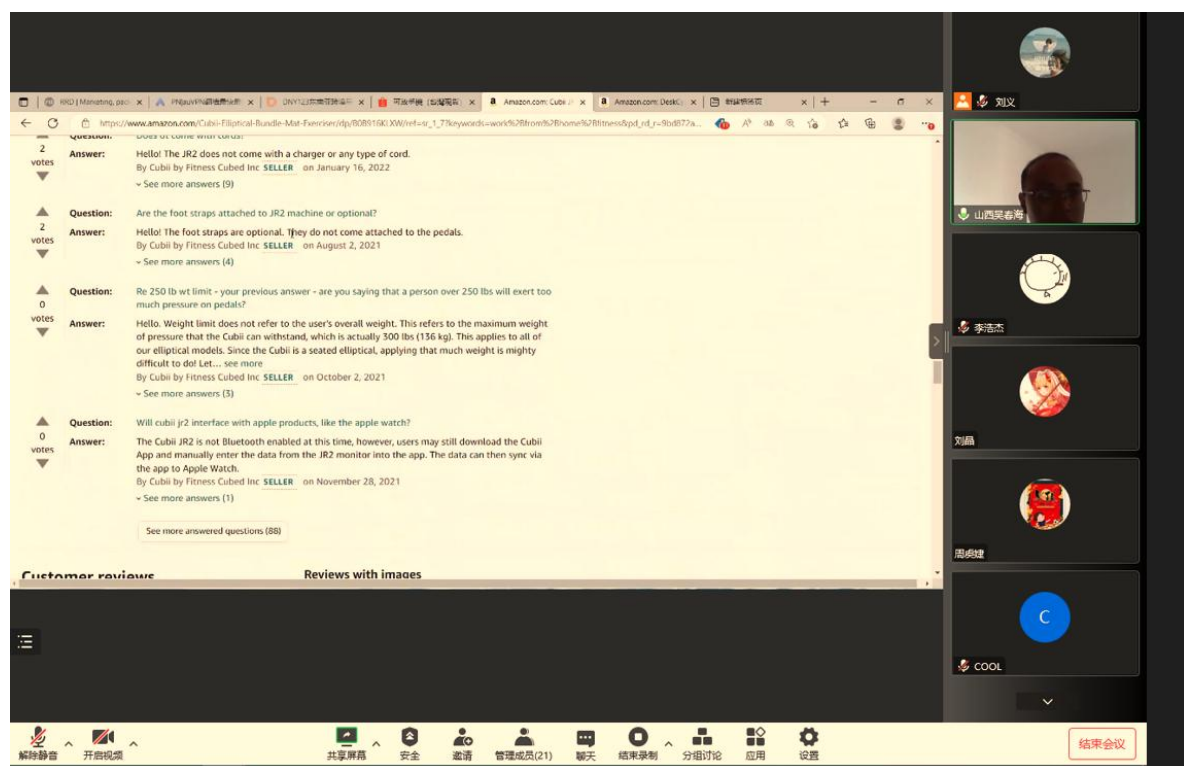
培训老师对培训人员进行线上、线下授课，分为实操和理论的教学，理论主要使用 PPT 教学，学生使用计算机进行实际操作，手机只能做部分日常订单及售后处理，产品上传与优化主要使用计算机操作。可以通过群组与培训老师讨论，解决日常实操过程中遇到的问题。

### (8) 教学计划

课程内容	总课时	理论	实操
熟知各大主流的电商平台和操作	24	24	0
完成开店前的准备工作	24	12	12
平台入驻的操作流程的示范	6	6	0
学生独立完成平台入驻的操作	18	0	18
熟练店铺基础操作与设置	24	24	0
学生独立完成店铺基础操作和设置	12	0	12
商品发布流程及管理	12	6	6
产品的关键词设置	36	12	24
商品定价的设置	12	0	12
手机端装修与 PC 端店铺装修实	12	0	12
商品刊登及管理	12	6	6
店铺设置及数据分析	12	6	6
学生独立完成客服专业话术的编辑	12	0	12
虾皮聊聊功能的应用			
熟练掌握数据分析以及优化的工具使用			
学生完成售后问题的处理	12	0	12
店铺日常操作与运营	12	0	12
平台活动与行销活动			
合计课时	240	96	144



2021 年和 2022 年，山西国能正合国际贸易有限公司分别参与山西金融职业学院商务系电子商务（跨境电子商务方向）的教学实训。2021 年 9 月 15、16 日分别在学院北校区及南校区进行了商务系跨境电商宣讲，由我司副总经理刘义主讲。



（山西金融学院 2022 年 9 月疫情下的线上教学）

课程大纲	课程内容	理论/实操
政策解读、宣讲，电子商务简述； 2022年最新Shopee平台全站点 市场分析解读。	1.国内电商与跨境电商异同，电子商务简述；	理论
	2.政策解读宣讲（一带一路、RCEP、海关政策、综试区政策等）；	理论
	3.熟知各大主流电商平台（亚马逊、eBay、速卖通、沃尔玛、酷澎、趣天、TIKTOK、Shopify、Wish、独立站）和操作；	理论
	4.东南亚电商概述：了解Lazada，走进Shopee；	理论
	5.Shopee注册流程、平台相关政策； 6.Shopee选品：了解电子商务基础知识；	理论
Shopee新手入门：平台入驻攻略； 店铺装修全攻略实操技巧打造 特色店铺；	1.Shopee新手入门：平台入驻攻略；+	理论
	2.新媒体概念、新媒体的特点、新媒体的表现形式及分类；	理论
	3.新媒体运营与Shopee；	实操
	4.Shopee后台体系和PS应用；+	实操
	5.商品拍照、摄影与视频应用；+	
6.Shopee后台详解上架流程；+		
7.跨境电商物流及Shopee商品定价；		
8.开店前的准备工作，平台入驻的操作流程的演示；		
Shopee中国卖家中心全方位解读 实操教学演示；	1.学员独立完成平台入驻的操作；	理论/实操
	2.Shopee平台运营基础；+	理论/实操
	3.Shopee店铺内容装饰（店铺装饰，店铺分类）；+	理论/实操
	4.跨境电商平台收款、物流详解；+	理论/实操
	5.跨境电商客服管理；	实操
6.学员独立完成店铺基础操作和设置；		
7.商品发布流程及演示；		
8.熟练掌握店铺基础操作与设置；		
Shopee商品定价逻辑与策略，大幅提升整店利润率； 商品刊登实操教学及listing优化技巧； Shopee爆单运营：营销工具设置技巧； Shopee的选品思路。	1.平台运营提升进阶教学；+	实操
	2.平台流量介绍、平台进阶运营技巧；+	理论/实操
	3.店铺数据分析，商品刊登实操教学及listing优化技巧；+	
	4.店铺与商品优化，商品发布流程及管理；	实操
	5.网络安全常识；	
6.商品定价逻辑与策略；+		
7. Shopee营销工具设置技巧；+		
8. Shopee选品思路方法与实操。		

2021年10月13日教学项目正式启动，北校区电商2103及电商2001和南校区电商2101、2102级的同学积极报名参加。我司副总经理刘义、跨境电商事业部部长李楠、副部长王振兴分别在该校北校区和南校区进行了总计240课时的实操教学，利用东南亚虾皮平台，对51名学生（其中北校区26人，南校区25人）进行了三个月的教学并后续跟踪辅导半年，期间山西国能正合国际贸易有限公司组织优秀师资力量、加大教学投入，在李楠老师、王振兴老师、刘义老师的带领下，广大同学积极参与，学习效果明显。同时，我司协调PS领域资深专家邓亦铭、东南亚电商专家吴春海老师为大家进行了三天的专业教学。形式多样的教学方式、丰富充实的教学内容，受到同学们的欢迎。



（王振兴老师在上课）

课堂教学中，老师们认真备课，同学们也很努力。部分同学在项目伊始有一些抵触情绪。李楠老师及王振兴老师针对性地与部分同学进行谈话，了解同学们的真实想法，解开心结；一些同学也由最初的应付学习，到后期的积极配合并有了长足进步，张昊、杜宇鑫等同学的进步很明显。



2021年11月3日，我司特邀虾皮中国总部品牌招商顾问谭清辉到访北校区，并给同学们做了主题宣讲，就同学们关心的热点、难点问题进行了友好的交流。



（虾皮中国总部品牌招商顾问谭清辉给同学们做主题演讲）

师生们的辛勤付出，带来的是满满的收获。理论教学从10月13日开始，到11月12日理论课程全部结束，进入到实际操作阶段。同学们用饱满的热情，投入到实际店铺的运营中。11月17日正式分组，进行小组内部分工，同学们相互协同，在运营一周时，11月22日，北校区高乐乐同学出了项目第一单。马来西亚店19.9马币，类目是睡衣。采购11.8人民币，贴单3元，运费6元，毛利率60，净利润25%，几个关键字、几个数据，无不张显着大家成功的喜悦。

综合起来的结论是：创新的教学理念是成功的。从第一单到第十单，出单周期越来越短。南北两校区形成了竞争，每个校区内每个组形成了竞争，每个同学每天和前一天比赛。这是我们乐见的。

顺序	姓名	店铺	单数	时间			
第一单	高乐乐	马来组	二单	11.22	12.5		
第二单	邓旺老师	巴西站	4单	12.3	12.2	12.1	11.23
第三单	马梓健	越南	一单	11.25			
第四单	赵煜洁	泰国	一单	12.13			
第五单	马杨老师	越南	一单	12.6			
第六单	崔达康	新加坡	一单	12.6			
第七单	张耘瑞	新加坡		12.6			
第八单	张昊班级店铺	巴西站	三单	12.9	12.14	12.12	
第九单	秦周鹏	台湾组	一单	12.11			
第十单	白宇(北区班长)	台湾组	一单	12.17			

12月6日，我司领导专程为出单的优秀师生颁发了证书。简单的仪式，给了同学们极大的精神鼓舞。



在有限的教学时间里，同学们有了进步和成长，对跨境电商、尤其是虾皮平台有了直观的认知。特别让人感动的是邓旺、马杨两位老师，利用假日时间，分析数据、上传产品，两位老师身体力行，为同学们树立了榜样。当然，也离不开几位企业老师的默默付出。



(凌晨1点半，李楠老师和同学在进行交流)

## 2、抖音、多多电商直播运营课程建设



（山西金融学院的同学们在拼多多直播平台带货直播）

### （1）直播电商理论与实训课程简介

本课程全面系统地讲解直播电商的相关知识。

课程由6部分组成：走进直播电商、做好直播准备、设计直播活动、实时直播活动、直播后期运营、直播总结与优化，主要介绍了直播电商概述与认知、直播电商的筹划与准备、直播电商的策略与运作、直播电商的实施与执行、直播电商的效果评估与改进、直播电商相关岗位概述、直播电商的风险与防范、直播电商典型案例分析等内容。

课程以直播电商的整体运营流程为线索，通过知识讲解和案例分析，帮助学生朋友快速掌握直播电商的筹备、运作，实施和改进的方法与技巧，同时，复盘思考、讨论可帮助学生巩固和扩展相关的知识与技能，场景实训可帮助学生朋友理解和掌握直播电商实施的方法与流程。



在教学方法方面本课程除课堂讲授外，还会结合大量的案例分析，结合直播电商的实际情况，让学生掌握直播电商的特点、流程与风险，从而提高课程教学的效果。

### （2）课程在专业培养中的定位及作用

本课程为专业核心课程，课程主要以抖音、快手、拼多多小店、抖音小店等主流直播电商平台为基础，讲解不同平台、主要是抖音、拼多多平台的直播运营规则和原理，通过引导优化，实现学生个人 IP 的打造和团队运营的组建。

课程涵盖直播电商各岗位必备技能，培养学生掌握直播运营店铺及直播带货的必备理论知识和基本流程，同时获得相应的学习能力、操作能力、营销能力，强化学生的实践，增强学生的创业意识、交流沟通能力。

### （3）课程设计理念及思路

本课程基于“打造个人 IP 与团队合作”的设计理念，以实际项目为需求，着重突出应用和定制的思想，在教学过程中使用真实直播店铺作为教学实例，注重个人直播体系的养成和团队建设，教学方法以实操直播内容为主设计课程。理论结合实践，在实践中以点带面，带动理论的学习，以实际使用操作为切入点，注重培养学生直播带货及运营店铺的能力。

本课程以抖音、拼多多直播电商平台为抓手，着重突出直播带货能力的培养，以学生个人 IP 及团队组建能力形成合力，打造店铺运营绩效排名为目标，按需定制理论课程，服务店铺实操。

### （4）课程教学目标

本课程按照教学项目化的总体思路，细化优化目标，结合子任务，实现学生面对镜头直播带货的能力、团队配合与营销方法综合

运营的掌握，本课程按照人才培养方案要求，将课程内容分为六个模块，用一个月的教学时间，实现学生从入门到精通，熟练掌握网络直播带货的操作，以此实现学生对商品和店铺优化、产品选品、团队及个人 IP 打造的应用，实现通过独立操作使用平台个人创业的目标

### (5) 教学内容安排及教学标准

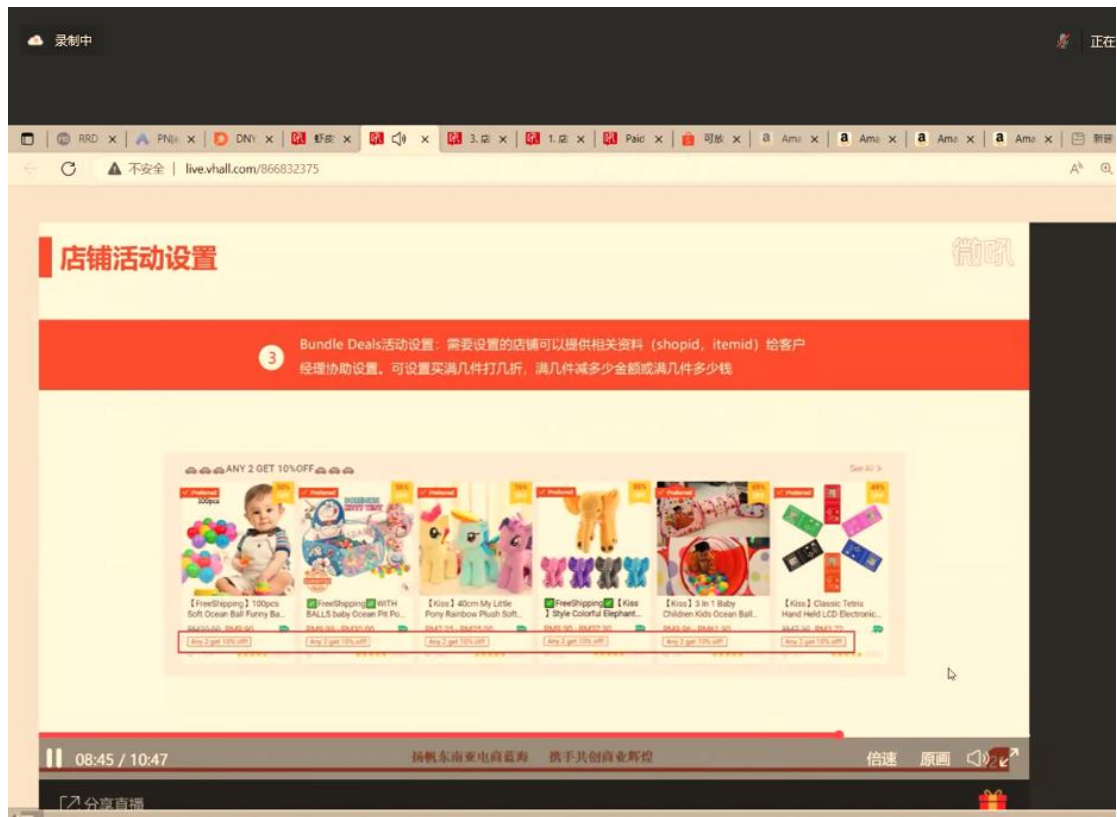
网络直播运营教学表				
课程	教学主题	教学内容	重点考核内容	类型
第一周	走进直播电商	1、初识直播电商 2、选用直播电商平台	直播电商特点直播岗位要求直播电商的平台类型及特点	理论讲解及同步实训
第二周	做好直播准备	1、打造直播团队 2、搭建直播场景 3、选择直播商品 4、直播平台规则	直播素质、主播人设、直播设备、直播场景、选品知识、货品来源、平台规则	理论讲解及同步实训
第三周	设计直播活动	1、设计直播脚本 2、筹备直播宣传材料 3、发布直播预告	直播脚本的设计要点、直播宣传文案写作、短视频拍摄、剪辑预告发放平台	理论讲解及同步实训
	实时直播活动	1、直播话术运用 2、直播商品管理 3、优化直播过程	开场话术、引关键话术、促留存话术添加、上架直播商品付费推广、引导用户活跃	理论讲解及同步实训
第四周	直播后期运营	1、直播售后管理 2、维系直播粉丝 3、直播后期传播	订单查询与管理、售后服务、维系直播粉丝、二次传播	理论讲解及同步实训
	直播总结与优	1、分析直播数据 2、直播复盘总结	直播数据的获取、分析直播问题的归纳、分析，调整直播方法	理论讲解及同步实训

### (6) 直播运营考核

考核方式	考核项目	考核内容	分值	比例	总分值	总比例
过程性考核	上课签到	每节课进行签到。	100分	20%	100分	60%
	课中表现	以回答问题、课堂实训参与的积极性给予评分。	100分	60%		
	课后拓展	认真、及时完成教师安排的课后实训任务且不少于 5 次成果合格。	100分	20%		
终结性考核	期末测试	以店铺运营成果排名，每三名一档，第一档满分，按照名次每档递减 2 分。	100分	100%	100分	40%
总成绩					100分	100%

### (三) 开展专项能力提升课

2022 年我司继续与山西金融职业学院强强联手，强化了教学内容，增加了教学实训的课程，分别开设跨境电商运营与网络直播运营专项能力提升课。受疫情影响，本学期课程以线上为主，线下教学只有两天时间。从 8 月 29 日开始到 9 月 23 日结束。



电商直播共 45 名同学报名上课，由我司副总经理刘义负责学生的教学与实践，仍以虾皮电商平台为主。

虽然受到疫情的影响，但并没有影响到同学们的学习热情，教学成果斐然。

序号	站点	下单日期	店铺名	品名 (关键词)	商品链接	主图	售价
1	马来	9.22	DzhToy Store ( <a href="https://shopee.com.my/yanyaokeji.my">https://shopee.com.my/yanyaokeji.my</a> )	Ocean Ball	<a href="https://shopee.com.my/Ccean-Ball-Baby-Indoor-Small-Color-Kindergarten-Environmental-Protection-Robo-1500272760202464394722sp_atk=705fa224-r81f-4b2f-82d4-620029e5704&amp;xptdk=705fa224-r81f-4b2f-82d4-620029e5704">https://shopee.com.my/Ccean-Ball-Baby-Indoor-Small-Color-Kindergarten-Environmental-Protection-Robo-1500272760202464394722sp_atk=705fa224-r81f-4b2f-82d4-620029e5704&amp;xptdk=705fa224-r81f-4b2f-82d4-620029e5704</a>		11.54马币
2	马来	9.22	DzhToy Store ( <a href="https://shopee.com.my/yanyaokeji.my">https://shopee.com.my/yanyaokeji.my</a> )	发夹材料包	<a href="https://shopee.com.my/ky-Homemade-Cream-Glue-diy-Hairpin-Material-Pack-Cartoon-Cute-Accessories-Set-Handmade-Creative-Girl-Side-Clip-1500272760203479510932sp_atk=705fa224-r81f-4b2f-82d4-620029e5704&amp;xptdk=705fa224-r81f-4b2f-82d4-620029e5704">https://shopee.com.my/ky-Homemade-Cream-Glue-diy-Hairpin-Material-Pack-Cartoon-Cute-Accessories-Set-Handmade-Creative-Girl-Side-Clip-1500272760203479510932sp_atk=705fa224-r81f-4b2f-82d4-620029e5704&amp;xptdk=705fa224-r81f-4b2f-82d4-620029e5704</a>		11.91马币

商品	买家支付金额	状态	发货时限	全部物流渠道	操作
 Yyykj Children's Water Gun Toy Summer B... each Playing Press Double Hole Small W... 规格: Pink [YPY20220913NOBAL YPY20220913...	x1 RM27.97	待出货	ibanking	Standard Delivery	<a href="#">申请出货编号</a>
订单编号 220922FYHC5GQS					
 Yyykj Homemade Cream Glue diy Hairpin... Material Pack Cartoon Cute Accessories... 规格: Fifty-five [RLN20220915N01AL RLN20220...	x1 RM11.91	待出货	线上支付	Standard Delivery	<a href="#">申请出货编号</a>
订单编号 220922FXBUG6YB					
 预售 Ocean Ball Baby Indoor Small Color Kinde... rgarten Environmental Protection Bobo... 规格: 7cm,7cm [WR20220916N02PDB WR2022...	x1 RM11.54	待出货	信用卡/VISA金融卡	Standard Delivery	<a href="#">申请出货编号</a>
订单编号 220922FV8K1BGM					

(虾皮后台部分出单情况截图)



(9月23日线下教学特邀邓亦铭老师的PS高阶课程)



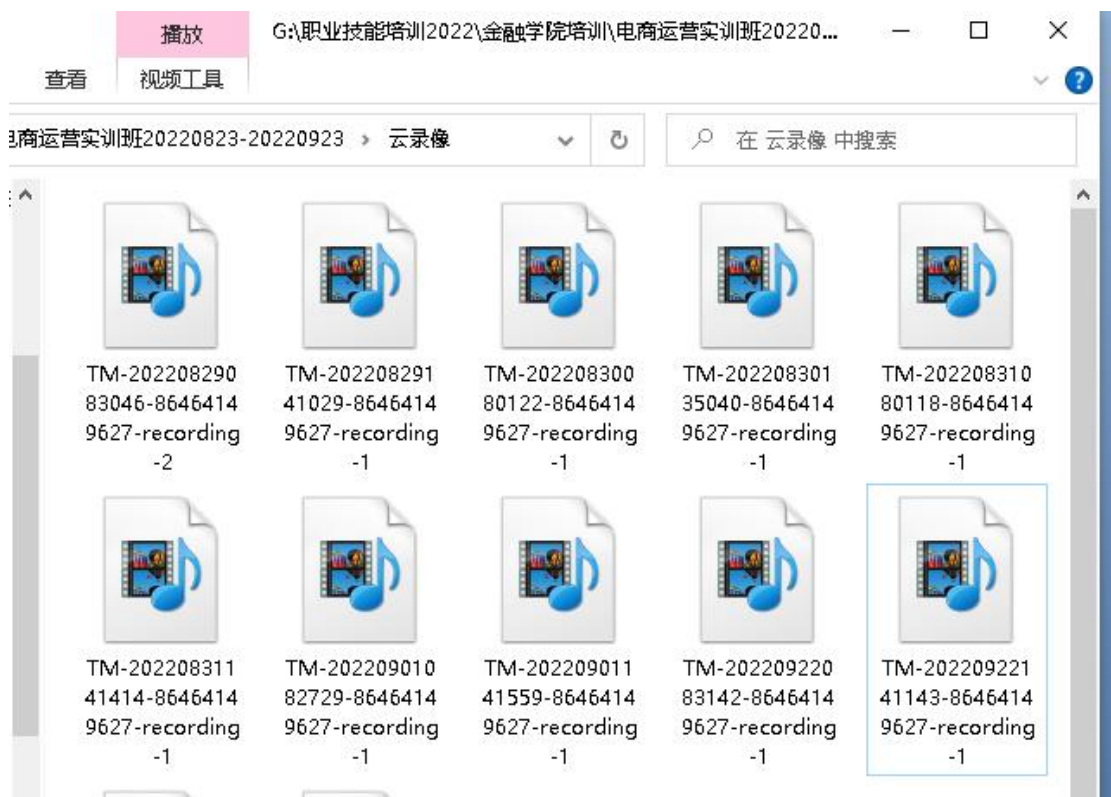
主题: 刘义预定的会议

日期: 2022-09-30 08:01:22

录制文件: <https://meeting.tencent.com/v2/doud-record/share?id=e33f0943-f7b9-412c-9f5c-8d68c8a9374f&from=3>

今天上午课程小结: 20220930

1. 马来西亚站点详解, RCEP
2. 扩展讲解电商相关设施和政策
3. 注意禁售产品, 产品上传政策。“性倒错”是精神病学鉴定中的一种精神症状。它在临床上的主要表现是同性恋, 需要采用异常的方式满足性欲, 多见恋物癖, 这类产品禁售
4. 优惠券的使用, 营销方式的组合应用, 根据支付方式的选择产品
5. 宗教禁忌及开斋节产品的二次开发, 重视类目细节
6. 虾皮禁售及限制商品政策详解
7. 店铺装修: 卖场 (店铺) 规范详解 (实操讲解马来站点店铺装修)
8. 账号长期未刊登产品, 店铺的应急处理, 增强店铺活跃度, 特殊情况可开启休假模式



(线上课程做到每日小结, 视频回放及百度云盘存储)

网络直播运营班由我司电商事业部副部长郭禹辰部长带领我司相光伟、王彦海、邸青云、薛哲、韩林芳老师共同完成两个班共 90 人的教学任务，同样较好的完成的教学实训任务。我司提供了相关供应链（“三主粮燕麦米”）供同学们在拼多多直播平台、抖音电商平台进行直播带货。





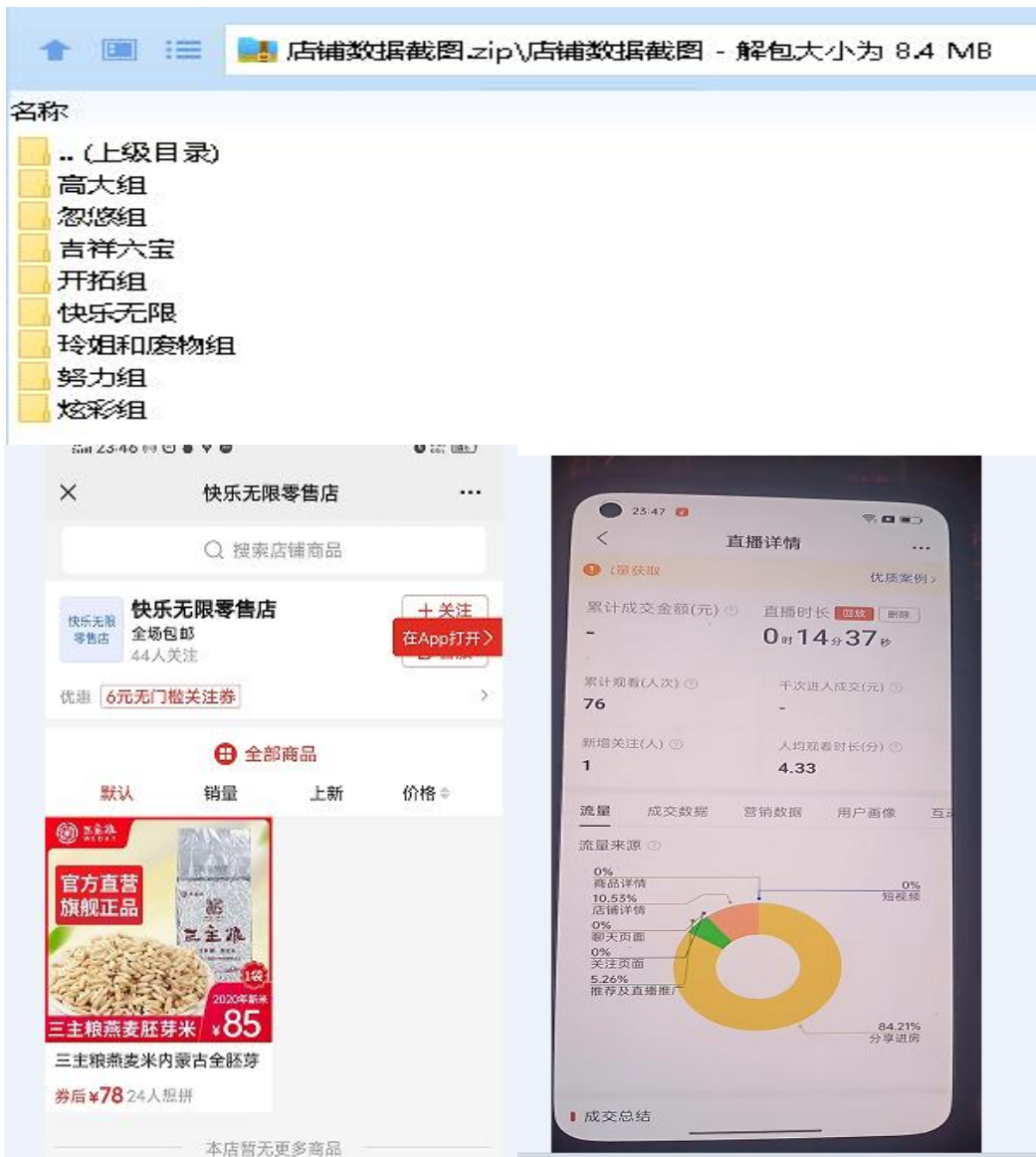


（“玲姐跟她废物”组正在拼多多直播我司提供的“三主粮燕麦米”）



（“快乐无线”组的小伙子在直播间练习）





(四) 搭建学生实习就业平台



(山西国能正合国际贸易有限公司外贸孵化中心)

我司积极参与教学实践的同时，还发挥自身的行业优势，联合众多兄弟单位及合作单位，将学院优秀的毕业生源源不断的输送到各单位实习。优质的生源，广受用人单位的好评。

摘 > Expansion (G:) > 职业技能培训2022 > 金融学院培训 > 用人单位

名称	修改日期	类型
杭州士兰	2022/9/8 星期四 15:11	文件夹
山西德盛五方文化传播有限公司	2022/9/9 星期五 12:33	文件夹
山西猴子山下餐饮管理有限公司	2022/9/9 星期五 14:39	文件夹
山西锦通恒创文化传媒有限公司	2022/9/9 星期五 12:36	文件夹
太原同程航空服务有限公司	2022/9/9 星期五 12:34	文件夹
山西德盛五方文化传播有限公司招聘简介	2022/9/25 星期日 09:...	Microsoft
用人单位宣讲及面试	2022/9/23 星期五 20:...	PNG 文件
用人单位宣讲及面试防疫要求	2022/9/23 星期五 20:...	PNG 文件



(山西国能正合国际贸易有限公司外贸孵化中心每周活动)

### (五) 服务专业建设

我司与山西金融职业学院在专业人才培养方面也开展了合作，在电子商务专业建设、课程建设及精品课程的申报中，结合我司人才、行业优势，给予配合，进行了专家论证。



**山西金融职业学院**  
**电子商务专业专家论证意见**

专家组审阅了市场营销专业 2022 级人才培养方案。经多次沟通和磋商，了解了学院现在的办学培养方向、教学师资和实践教学条件，并与学院相关负责人进行了交流沟通，提出了该专业人才培养方案的论证意见和建议。

专家组经过充分讨论一致认为：

- 1、学院市场营销专业 2022 级人才培养方案针对学生特点，课程内容和门数设置合理，具有前瞻性，符合市场营销人才培养要求。
- 2、市场营销专业 2022 级人才培养方案培养目标比较明确，提升了专业实践教学的比例，有利于夯实学生的专业基础，提升学生的实践动手能力，符合教学实际情况。
- 3、市场营销专业 2022 级人才培养方案提出了与人才培养规格相对应的综合素质要求以及行业通用、职业特定、跨行业等各项能力，人才培养方向正确。

专家（签字）

2022 年 6 月 9 日

（我司电商运营事业部李楠部长参与该校电子商务专业建设、课程建设）

### （六）疫情下的线上教学思考与总结

“停课不停教”，通过课前预习、在线直播和线上交互讨论等形式，积极探索有效的线上教学方式，为“停课不停学”的大学生提供良好的自主学习体验。在抗疫情、防病毒的特殊时期，借助“腾讯会议”平台，将以往的“线下”教学模式调整为线上讲师直播模式为主，辅以即时通讯软件在线串讲、线上辅导答疑等的教学方式，以获得有质量和效率的教学效果。





(疫情下线上课程教学的探索)

## 1、利用线上和线下的资源，搭建教和学的平台是关键

一般来讲，线上可以利用的教学资源（但不仅仅限于此）包括：微课视频、课件、学习笔记、习题库、在线作业与试题、演示实验、课前测、实验现象图片、资料库和云端的各种视频以及音频资料等。对于线上资源建设，疫情期间可能无法在短时间建设成完备而又可视性强的资源，但是简单的屏幕录制加讲授的微课视频还是很容易完成的，同时大平台一般都具有在线插入测验的功能，这些为线上授课和学生的学习，提供了基本的素材保障，经过简单的学习，绝大部分老师都可以掌握和熟练使用。其他必备资源(如课件、学习笔记、习题、在线作业、章节测验、试卷等)也很容易随着课程有效推进，经过老师在课前的模拟使用，进而在实践环节进行分章节逐步完成。

商务系 2022 年小学期跨境运营方向班教学进度及日常作业完成情														
		签到 / 教学进度 / 课堂作业												
		8月29日	8月30日	8月31日	9月1日	9月2日	9月5日	9月6日	9月7日	9月8日	9月9日	9月13日	9月14日	9月15日
姓名	对比电商与跨境电商	虾皮简史与政策				为什么是东南亚，团队组建	各站点介绍、市场介绍	平台入驻流程、简单选品	账号分配及PS基础应用	产品刊登	产品优化	客服、聊销功能	营销工具	物流、重货渠道
	分享嘉宾：山西森壹网络科技有限公司 总经理 山西省跨境电商协会高级讲师 邸青云										分享嘉宾：山西云电电子商务有限公司 总经理 卖家 李浩杰	分享嘉宾：山西小嫩文化交流有限公司 总经理 虾皮大卖 薛哲		
	电子书《一个人的电商 运营策略与实践手记》读后感								上传1个产品	上传2个产品	上传3个产品	上传2个产品	上传2个产品，1个短视频	上传1个产品，1个短视频
杨宇乾														



## 商务系 2022 年小学期网络直播运营2班考核汇总

序号	班级	姓名	上课签到	课中表现	课后拓展	60%得分	期末测试40%				40%得分	总成绩
			0.20	60%	20%		0.20	80%				
			0.60				9.21 一班打20%	点赞10%	粉丝30%	成交40%		
1	电商 2001 班	陈琪	18.00	48	15	49	9.00	7	25	33	26	74.6
2	电商 2001 班	李可欣	18.75	60	20	59	9.00	7	25	33	26	85.25
3	电商 2001 班	王菲	18.75	48	15	49	9.00	7	25	33	26	75.05
4	电商 2002 班	陈国杰	19.75	24	15	35	7.30	9	27	33	27.6	62.85
5	电商 2002 班	郭雨露	20.00	24	15	35	7.30	9	27	33	27.6	63
6	电商 2002 班	侯晓雯	20.00	48	20	53	9.80	10	30	40	32	84.8
7	电商 2002 班	康百贤	17.75	24	15	34	7.30	9	27	33	27.6	61.65
8	电商 2002 班	李玉鑫	19.00	24	15	35	7.30	9	27	33	27.6	62.4
9	电商 2002 班	刘剑	19.75	24	15	35	7.30	9	27	33	27.6	62.85
10	电商 2002 班	乔丽欣	20.00	60	20	60	9.80	10	30	40	32	92
11	电商 2002 班	宋坤	20.00	48	20	53	9.80	10	30	40	32	84.8

山西国能正合国际贸易有限公司的讲师们，把虾皮跨境电商、拼多多与抖音直播教学资源按照章节、知识脉络有序构建一个完整的有结构、有逻辑关系的课程资源平台。充分利用“小打卡”小程序，学生可以通过课程平台观视频、答疑、作自测、交作业、发起话题讨论等；教师可以发布通知、更新资源、答疑解惑、批改作业、监督学生学习进度和效果、根据平台的统计功能发布课程预警、没有公布积分排名等。基于大数据技术的快速发展和使用，一般平台都具备统计师生实施的一切教学活动功能，因而师生的线上活动都会“雁过留痕”留下记录，方便学生复习、教师督学、警示督促和教学督导。线上资源库上传电子教材、电子学习指导书、学科发展史和课程思政资料等辅导材料。新形态的电子教材结合线上特点按知识点提供给学生，形成系统的课程结构。

序号	班级	姓名	8月29日	8月30日	8月31日	9月1日	9月2日	9月5日	9月6日	9月7日	9月8日	9月9日	9月12日	9月13日	9月14日	9月15日	9月16日	9月19日	9月20日	9月21日	
			自媒体行业定位及团队组建	抖音直播电商商业模式	抖音营销策划	抖音运营主播人设确定	抖音运营模特筛选	抖音视频的制作和拍摄	抖音短视频推广	店铺直播模式	直播中的观众画面	直播准备的事项和规划	选品规划、直播脚本和平	直播带货模式和平	直播带货模式	直播带货模式	直播带货模式	直播带货模式	直播带货模式	直播带货模式	直播带货模式
			总分10									总分6		总分10				总分			
1	电商 2001 班	陈璐				√		7.87			√										16.5
2	电商 2001 班	李可欣						7.87	√												16.5
3	电商 2001 班	王莹	√					7.87				√									16.5
4	电商 2002 班	陈国杰						7.5			√				√						15.3
5	电商 2002 班	郭雨霞						7.5													15.3
6	电商 2002 班	侯晓雯	√					8.75						√							16.7
7	电商 2002 班	康百姿						7.5													15.3
8	电商 2002 班	李王鑫					√	7.5								√					15.3
9	电商 2002 班	刘剑	√			√		7.5													15.3
10	电商 2002 班	乔丽欣	√					8.75				√									16.7
11	电商 2002 班	宋坤						8.75			√										16.7
12	电商 2002 班	王钱				√	√	8.75	√												16.7
13	电商 2002 班	王书琴						7.5													15.3
14	电商 2002 班	闫佳慧		√			√	8.75													16.7
15	电商 2002 班	闫佳妮				√		8.75	√			√									16.7
16	电商 2002 班	赵景						7.5													15.3

(直播运营班为每位同学建立“每日考核表”形成评分机制)

## 商务系 2022 年小学期跨境运营方向班考核汇总

序号	班级	姓名	上课签到	课中表现	课后拓展	期末测试	总成绩	备注	店铺截图
			20%	60%	20%	100%	100		
			60%				40%		
1	电商 2001 班	杨宇乾	12	25	6	25	68		
2	电商 2001 班	李旭杰	9	28	7	28	72		
3	电商 2001 班	雷蕾	12	28	9	32	81		
4	电商 2001 班	李嘉怡	9	25	8	33	75		
5	电商 2001 班	赵浩然	7	28	7	25	67		
6	电商 2001 班	王睿	9	33	8	35	85		出单
7	电商 2001 班	文忻怡	12	28	9	28	77		
8	电商 2001 班	孙琦璠	9	25	7	25	66		
9	电商 2001 班	闫荟	12	33	10	28	83		
10	电商 2001 班	董志航	9	28	8	29	74		
11	电商 2001 班	闫新宇	9	27	9	25	70		
12	电商 2001 班	宁玉梅	12	25	7	32	76		
13	电商 2001 班	朱冰冰	12	30	8	28	78		
14	电商 2001 班	王莹	9	28	8	27	72		
15	电商 2001 班	杨鹏宇	12	35	10	35	92	考勤班长	出单
16	电商 2001 班	杨甲泽	7	23	7	23	60		
17	电商 2002 班	景芯昕	12	33	11	30	86		
18	电商 2002 班	康浩瑜	7	29	9	32	77		
19	电商 2002 班	郭欣睿	12	33	9	20	74		
20	电商 2002 班	姜峰	12	33	10	30	85		
21	电商 2002 班	张淼	9	28	9	29	75		
22	电商 2002 班	刘银凤	12	29	10	29	80		
23	电商 2002 班	李月	12	28	8	28	76		
24	电商 2002 班	董冰冰	12	30	10	27	79		
25	电商 2002 班	张江玉	12	29	9	28	78		
26	电商 2103 班	张昊	12	33	10	35	90	班长	
27	电商 2103 班	杜宇豪	12	33	10	35	90		

29	高乘	2001班	胡丽婷	12	33	10	29	84		
30	高乘	2001班	杜星宇	12	33	10	33	88		
31	高乘	2001班	侯冰玲	0	25	7	29	61	5次未签到	
32	高乘	2001班	张栋梁	7	23	5	25	60		
33	高乘	2001班	吕晨鑫	12	29	10	28	79		
34	高乘	2001班	石璐豪	0	25	10	25	60	8次未签到	
35	高乘	2002班	秦宇航	12	29	9	29	79		
36	高乘	2002班	黄晓宁	12	33	9	28	82		
37	高乘	2002班	杨丽贞	12	33	10	30	85		
38	高乘	2002班	杨芸波	0	25	10	25	60	9次未签到	
39	高乘	2002班	田江枫	12	25	6	25	68		
40	高乘	2002班	张阳	6	25	5	25	61		
41	高乘	2002班	张凯凯	9	28	7	27	71		
42	营销	2001班	高志英	12	30	10	30	82		
43	营销	2001班	阮璐娜	12	33	10	35	90		出单
44	营销	2001班	李润霞	12	30	11	30	83		

90及以上	3
80及以上	14
70及以上	17
60及以上	10



(疫情线上教学利用“小打卡”进行线上考试、日常测评、作业提交)

## 2、注重学习过程中的考核评价，让学生跟得上

建立评价学生掌握知识程度和应用知识能力的多元考核办法，使考核评价环节更具客观性、可靠性和全面性。课程进行“考勤(10%) + 作业(20%) + 笔记(10%) + 期末考试(60%)”等多方位、多角度的严格考核。注重平时环节的考察，注重学习过程的考核，使考核评价更趋于合理和公平。

班级	姓名	签到 / 教学进度 / 课堂作业												
		8月29日	8月30日	8月31日	9月1日	9月2日	9月5日	9月6日	9月7日	9月8日	9月9日	9月13日	9月14日	9月15日
电商 2001 班	杨宇乾													
电商 2001 班	李旭杰													
电商 2001 班	雷蕾													
电商 2001 班	李嘉怡													
电商 2001 班	赵浩然													
电商 2001 班	王睿													

## 3、疫情防控以来，“完全线上”的教学实践是切实可行的

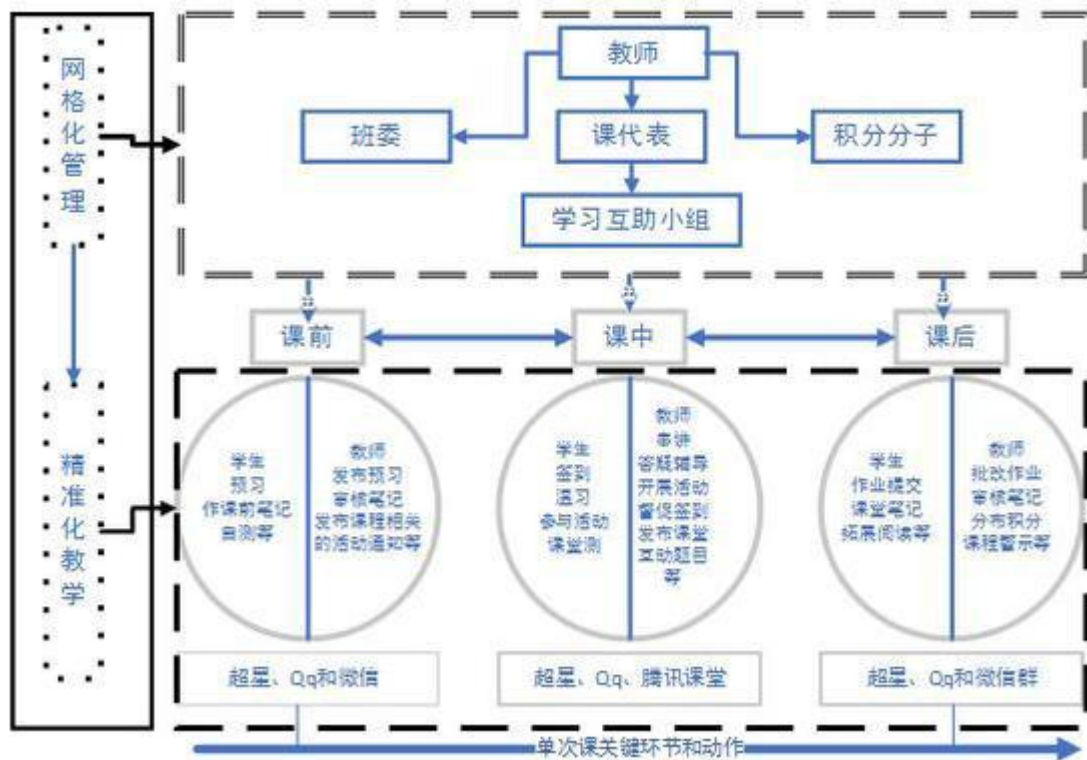
用直播或录播课替代原来的见面课；也可以用平台和微信以及其他的线上方式替代见面课。对于简单易理解的教学内容采用在线课方式开展、培养学生自学能力；引导学生掌握知识点可以设计考核环节实现；采用平台讨论区、微信群、智慧教学工具来实现互动。直播课应该针对课后互动不能解决的教学内容，而不是全部课程内容；疫情期间的直播课是教学手段的补充，不应该处于主导地位。这样可以减轻在线学习网络拥堵；减轻师生参与直播课的压力，提高学习效率；学习过程留有痕迹；培养学生自学能力以及归纳总结能力。



(疫情下线上教学过程)

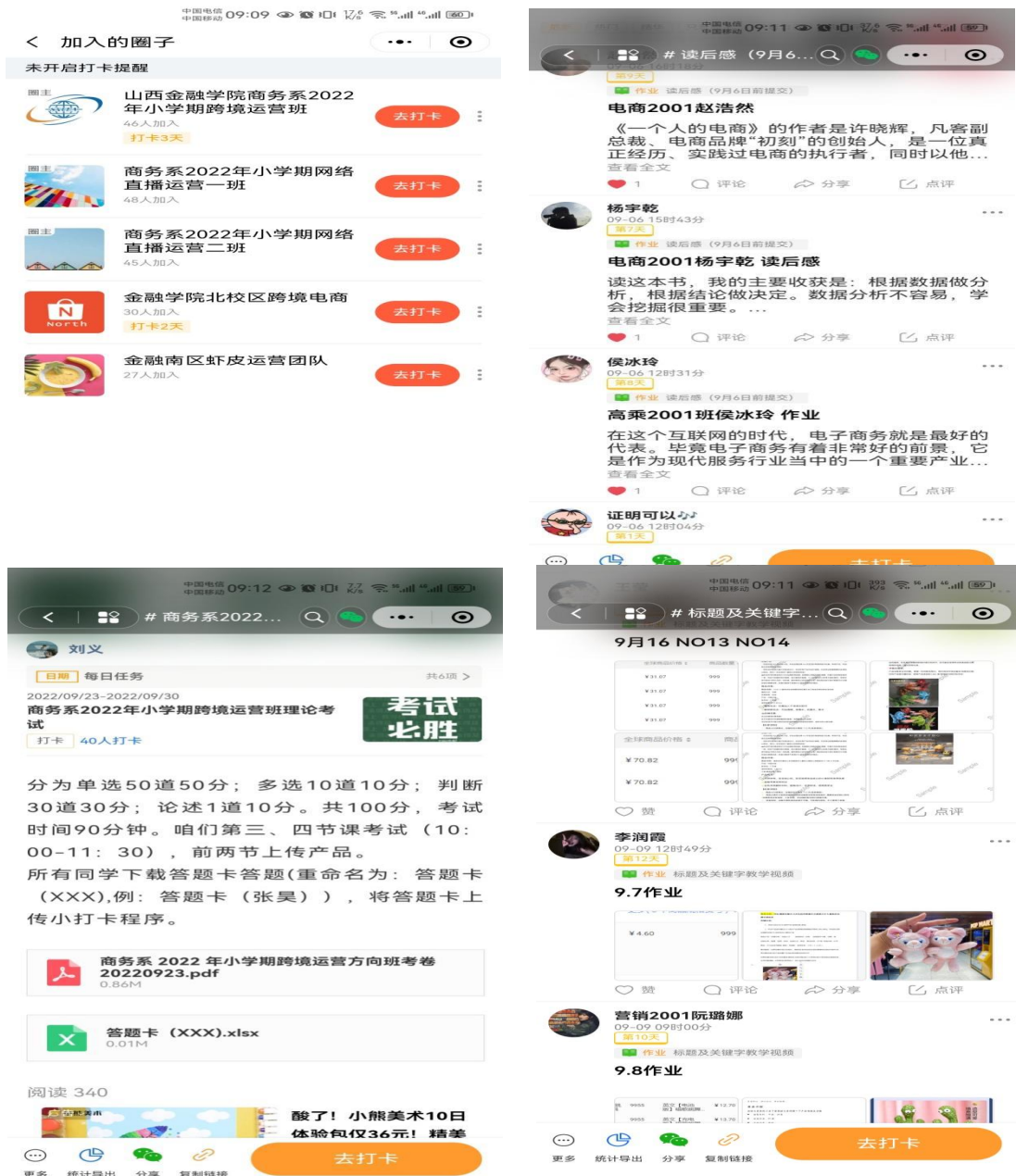
我公司与山西金融职业学院共同努力下，2022年小学期电商运营与直播运营教学历经一个月时间，使用在线方式开展教学，讲师与同学们已掌握了很多平台等工具的使用，熟悉了在线教学的特点和建设、使用平台资源方法，这些将为传统课堂教学改革提供良好机遇。公司后续也会根据各自课程的特点，设计出多维度的教学环节，确保学生跟得上、学的稳、有的问。





## 五、改革、助推企业发展

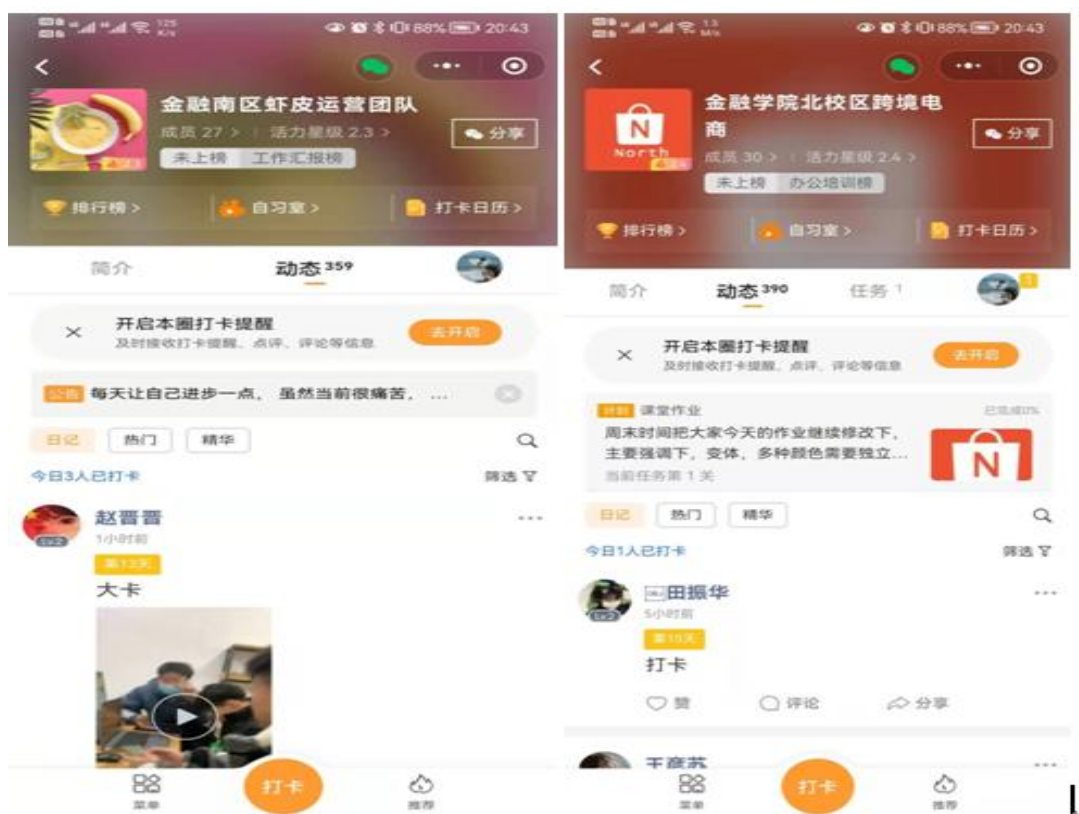
与学院的深度合作，也是我司的一个新的尝试。合作过程中，几位常年参加社会培训的老师思想压力也很大。一般的教学都是时间成本的叠加，没有时间的堆砌，店铺很难出业绩。所以几位授课老师，在时间有限、保教学的同时，想要按进度完成学院、公司交办的工作，只能从绩效上、从源头来解决这一问题。



(“小打卡”小程序在疫情期间线上教学中的应用成果)



我司电商事业部李楠部长和王振兴老师付出了大量的心血。两位老师创新了教学模式，设立“小打卡”，使学生的考勤、教学内容、课后练习、店铺的日常操作实现了可视化；两位老师也丰富了教学内容，同学们不只学习到了虾皮开店及日常运营的方法，也领略到了东南亚各国的异域风情；两位老师带动了同学们的学习热情、开阔了大家的认知，南北两个学习群，凌晨还有老师在发学习资料，还有学生在热烈地讨论课堂上的知识点，课堂之余，两位老师还在晚自习放弃自己的休息时间，为的是抓紧时间赶学习进度，为的是同学们能巩固知识点、学以致用，早日出单。



（“小打卡”拉近了师生的距离，实现了教学进度可视化）

创新理论、革新教学方式，用全新的理念来指导教学及店铺实操，此次的校企合作为我司进行人才培养提供了丰富的经验，有利于形成有自己特色的人才培养模式，也为我司与其他院校深度开展合作提供了成功的借鉴范本。

## 六、问题与展望

在深度的校企合作过程中，我们也发现了其中的一些不足：一方面，平台规则变化频繁，理论教学有滞后性，不能及时跟进平台日趋完善的规则变化；另一方面，实践教学要更加具体化，让学生们能够拥有完整的供应链服务，切身体会到实际工作状态的真实场景。

### （一）校企合作无法制保障。

现阶段校企合作还处于民间状态，尽管国家已制定了相关政策来支持校企合作，但没有真正的法律保障措施，一些地方把校企合作停留在口头上。学校主动，企业被动甚至不动，缺乏合作办学的内在动力。一边热一边冷。无经费保障、劳动准入制度执行难到位。因此，国家应尽快制定相关法律，并切实抓好法规文件的执行，以促进校企合作的良性发展。

### （二）认识观念有待提高。

不少地方的“普高热”还制约着职教的发展，上好大学仍是整个社会公认的理想目标。“学而优则仕”等观念还制约着校企合作的推进。国家必须彻底打破旧的人才观念，把技能人才尤其是高技能人才中的地位待遇予以提高，以一定的法规文件形式体现出来。

### （三）学分互认还有难度。

教学计划的制定权还在学校，教学实际与岗位需求仍有距离，职业技能鉴定标准滞后在企业的发展。因此，政府必须在需求动向上和职业岗位的确定上要有前瞻性，并早于市场需拿出相应的职业鉴定标准。

### （四）学院的教育改革措施还不配套。

教学计划的制定和企业对人才的需求标准存在这很大差距，按照学校的教学计划培养的人才只能是大众化的需求，远远不能满足企业的需要。

#### （五）教学体制有待改革。

学院应该鼓励各系充分发挥主观能动性，积极主动的探索校企合作模式，不但在政策上给予支持，而且在资金上给予保障。实际上还有诸多因素制约着职业院校推进校企合作。

建立校企合作的新机制，特别是在社会主义市场经济环境下，要以校企两方面“双赢”为目标，政府应采取措施，让企业在确立市场需求、人才规格、知识技能结构、课程设置、教学内容和成绩评定等方面发挥相应作用。学校在时刻关注企业需求变化的同时，政府应有相应的指导部门，指导学校进行专业方向调整，确定培养培训规模，开发、设计、实施灵活的培养培训方案上起积极的先导作用，真正把校企合作、培养高素质技能型人才的文章做好。说实在的，所做的工作，还仅停留在表面层次的校企合作，并没达到深入的校企融合的合作程度，这种合作方式还有等进一步的加深和探索。

未来中国经济形势良好，但市场迫切需要专业技能人才；同时，教育制度改革迫在眉睫被提上议程，传统教育注定将被革新。企业的成长离不开学校的大力支持，企业的壮大亦会反哺学校的发展。校企合作，不仅提高教育培养人才的力度，也有利于企业的发展壮大，这种“双赢”模式注定在中国发展壮大起来。

在以后的合作中，我公司教学研究部会加强与各大平台官方的紧密合作，了解最新的平台规则，同步更新教学课件；同时，积极借助协会的影响力联系更多的实体厂商，完善供应链，衔接更多产

业带及热销品类，提供给学生更多的实习机会与实践场景。让电子商务专业、跨境电子商务专业的学生及时了解到专业前沿知识，认识到自己的不足，坚定自己的职业方向，搭建各平台的合作渠道，助力学生的就业与创业。

在做好现有项目的合作基础上，今后我司会和学院继续加大产教融合深度，探索产、学、研、创融合发展的新路径，为山西的跨境电商行业提供更多匹配岗位的专项人才。