



雲南經貿外事職業學院  
YUNNAN ECONOMICS TRADE AND FOREIGN AFFAIRS COLLEGE

云南白药大药房有限公司  
参与高等职业教育人才培养年度报告  
( 2023 )



云南经贸外事职业学院

二〇二三年一月

# 目录

一、企业概况.....	- 1 -
1. 企业规模.....	- 1 -
2. 行业背景.....	- 1 -
3. 企业理念.....	- 2 -
二、参与办学.....	- 2 -
1. 参与办学形式.....	- 2 -
2. 具体开展的合作项目.....	- 3 -
3. 取得成效.....	- 3 -
三、资源投入.....	- 6 -
1. 经费投入.....	- 6 -
2. 人力资源投入.....	- 6 -
3. 物力投入.....	- 7 -
四、参与教学.....	- 7 -
1. 专业建设.....	- 7 -
2. 学生培养.....	- 7 -
3. 师资队伍建设.....	- 8 -
五、助推企业发展.....	- 8 -
1. 企业职工队伍建设.....	- 8 -
2. 效益提高.....	- 8 -
六、服务地方.....	- 9 -
七、保障体系.....	- 9 -
1. 建立沟通交流机制.....	- 9 -
2. 政策保障.....	- 9 -
八、问题与展望.....	- 9 -
1. 问题与挑战.....	- 9 -
2. 对未来的预期.....	- 10 -

## 一、企业概况

### 1. 企业规模

云南白药大药房有限公司 2002 年 10 月 21 日成立，注册资本 4000 万元，直营门店数量 102 余家。公司现有在职员工数量 721 人，专业资质人员（执业药师）配备 100 人，占比 98%。

经营范围包括：“化学药制剂、中成药、中药饮片、抗生素、生化药品、生物制品（含血液制品、不含疫苗）的批发及零售，中药材、蛋白同化制剂及肽类激素的批发，蛋白同化制剂及肽类激素（仅限胰岛素）的零售（仅限下属分公司）；I、II、III类医疗器械，保健食品，预包装食品（含冷藏冷冻食品）、散装食品（含冷藏冷冻食品）、特殊食品（保健食品）、特殊食品（特殊医学用途配方食品）、特殊食品（婴幼儿配方乳粉）、特殊食品（其他婴幼儿配方食品）的批发兼零售及网络经营，互联网药品交易服务，互联网药品信息服务，农副产品，劳保用品，消毒剂，卫生用品、护理用品、妇女用品、日用品、验配眼镜、眼镜的销售，计划生育用品、纺织品、服装及家庭用品（含化妆品）、电子产品（含家用电器）、家具、仪器仪表及配套产品、机械设备、实验设备及耗材、照相器材、花卉、照片冲印，停车场，代收费，物流服务，中西医科诊疗（限下属中西医门诊部经营），服务租赁，其它服务。（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）”

作为云南白药的零售终端和服务窗口，现拥有大型药品健康品超市、城市中心店、社区店、院外专业药店和电子商务网店等多种业态，拥有覆盖全国和全省的各具经营特色的平台网络，为消费者提供一站式的、便利性的、团购式的线下实体店和线上网店、微商城以及 O2O 线上线下结合的体验店等多种消费体验。

### 2. 行业背景

云南白药大药房有限公司属于云南白药集团股份有限公司下属的全资子公司——云南省医药有限公司的全资控股公司，为一人有限责任公司（法人独资）。公司总部位于云南省昆明市环城北路 210 号，公司拥有一只年轻化、知识化、专业化的高素质员工队伍，建立了完善的经营管理制度体系和激励考核机制，先进的计算机信息管理系统，管理的规范化程度较高，现下辖 102 余家直营连锁药店，分布在全省十五个州（市）、县，直营门店数量和年销售规模位于全国零售连锁

药店百强的中游水平，占据行业领头羊地位。

### 3. 企业理念

作为云南白药的品牌店，依托集团工业自产系列产品，以及母公司云南省医药有限公司强大的信息资源、采购、物流平台，拥有健全的质量保障体系，坚持以经营全球品牌品种为主，为消费者提供品质保证的优质药、放心药和专业的用药咨询服务和健康解决方案，实现云南白药百年品牌价值延伸，满足广大消费者对医药产品和大健康产品及服务的需求，实现云南白药做“文化的传承者，科技的创新者，健康的奉献者”的价值理念。

## 二、参与办学

### 1. 参与办学形式

云南白药大药房有限公司与云南经贸外事职业学院于2019年04月签订校企合作协议书，合作形式主要是工学结合、产教融合的模式，经过校企双方洽谈决定，采取“2+1”人才培养模式。“2+1”人才培养模式即从入学第一年开始培养，前两学年在学校完成理论教学及专业基础训练，第三学年由企业负责安排学生进行12个月顶岗实习；甲乙双方就甲方药学专业以储备店长的规格进行合作培养，校企双方共同进行“储备店经理班”的课程体系打造及课程标准编制。

双方轮流召集，每年初定期开展年度总结。不定期通过走访或者座谈形式就双方合作开展情况，协议执行情况阶段性总结，共同制定“储备店经理班”人才培养方案、课程体系、管理制度、考核办法，共同实施培养过程。



图1 校企合作协议书签订



## 2. 具体开展的合作项目

（1）以储备店长为人才培养目标，开设以企业冠名的“储备店经理班”，学校在当年的招生宣传中将双方校企合作作为办学的优势与特色进行宣传，吸引学生报读“储备店经理班”。在学校药学专业一年级学生中采取“冠名订单班”的培养模式，每年冠名“2+1 药学专业订单班”，每班不少于 25 人。学生进校第一学年，企业到学校进行企业文化传播，学生根据个人意愿选择专业，企业根据其人才需求特点经筛选后确定学生并签订《定向培养三方协议书》。



图 2 订单班学生选拔

## 3. 取得成效

（1）学校与企业以培养目标为依据共同制定了“订单班”教学大纲，并对订单班学生按照教学大纲完成了规定教学任务，在教学实施过程中，企业与学校共同完成了教学任务、学生培养更具有方向性和针对性。2019 年 6 月，第一届订单班共 33 名学生顺利到岗实习，经实习就业回访，学生在岗位工作努力，适应性强，综合素质良好，尖子突出，企业对本届学生给予了“最优秀实习生团队”的高度评价，但是由于企业以此订单班试点尝试多元发展培养模式，此模式学生认可度不是很理想，最终毕业留岗工作情况不太理想，对此校企双方总结经验，优化管理模式，2017-201 级学生进校企合作订单培养涌现出一大批优秀毕业生，在企业担任重要任务；目前正在实实习 2020 级订单班学生顶岗工作稳定性好，自到岗以来，学生流失率为零，学生对企业评价高，企业的用人满意度也大幅度提高。

订单班优秀毕业生及实习生简介：

**阳发富**，男，2017级云南白药储备店经理订单班毕业生，该生在校期间于学生会工作中是自己的综合管理能力得以很大提升，在顶岗实习过程中，其出色的表现被企业领导发现，于是破格将其调岗到人力资源部做人事管理工作，现担任策划部储备干部。

**孙韶玺**，女，2017级云南白药储备店经理订单班毕业生，该同学于实习期凭借自己活泼的性格及扎实的专业知识多次超越正式员工超业绩完成工作，现作为“储备店经理”于云南白药大药房有限公司社会大药房工作；

**杨洪妮**，女，2018级云南白药储备店经理订单班实习生，于药品事业部电商岗位实习，实习期间多次主持企业活动，工作细心得到企业一致好评，企业已经多次联系学校老师表示出留下该同学的强烈意愿；

**李亚娟**，女，2018级云南白药储备店经理订单班实习生，该同学凭借其活泼外向的性格特征在实习期间同样获得企业一致好评，且多次代表企业到其它学校进行新生培训。

**姚灿**，女，2019级云南白药储备店经理订单班实习生，该同学性格开朗，专业基础扎实，公司作为电商运营中心储备人才培养。

**毛林超**，男，2019级云南白药储备店经理订单班实习生，该生在岗期间，表现突出，善于表达，现在策划部储备培养。

**潘远超**，男，2019级云南白药储备店经理订单班实习生，善于思考，遵守公司规章制度，表现突出，现在策划部储备培养。

(2) 在实习过程中在首届校企合作顺利推进的基础上，第二届“订单班”27名学生于2020年8月顺利到岗实习，目前学生于实习岗位学习状态好，提升快。2022年3月第四届订单班学生选拔工作顺利开展，于2022年5月第四届25名顺利到实习，在岗表现良好。

表1 三届云南白药“储备店经理”订单班学生成班情况统计表

年级	药学学生人数	入选订单班人数	占比	备注
2017级	142	33	23%	
2018级	204	27	13%	
2019级	168	30	19%	
2020级	216	25	12%	

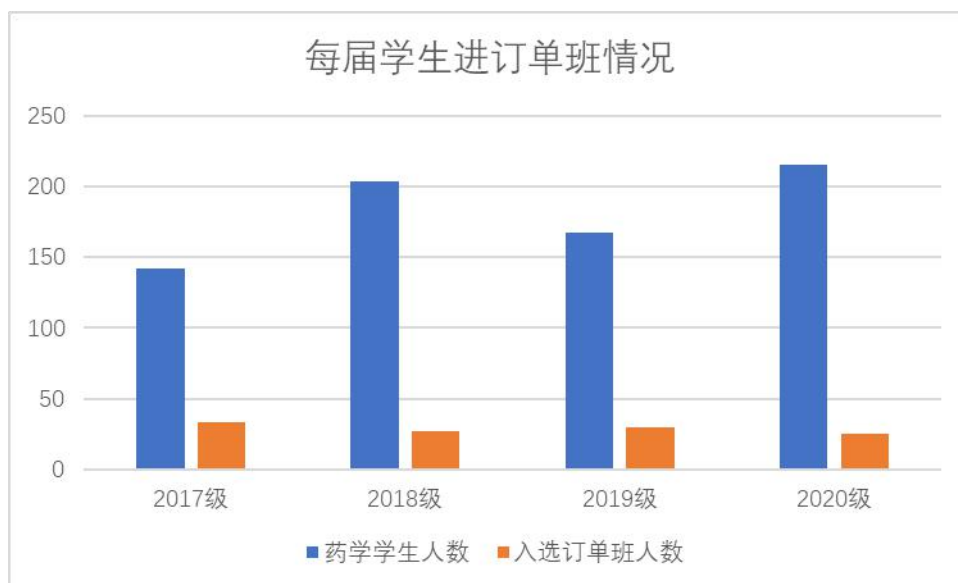


图3 学生人数和订单人数对比

(3) 校企合作是一个校、企、生三赢的合作形式，既实现学生学与用的无缝对接，学校提高培养的针对性和有效性，企业也获得了发展的人员保障，降低了用人成本。现学校与云南白药的合作正往多项目及深度合作方向发展，2022年药学教研小组与企业达成并顺利实施多方向合作。2020年10月企业两名知名讲师全程参与我院药学专业的职业认知教学工作，两位企业老师的言传身教获得新同学的一致好评，也为新生入校后的二次专业选择大大加分，使得药学专业转出7人转入61人，这使药学专业2020-2021学年第一学期新生职业认知课程顺利通过审核，为我院药学专业树立了极具影响力的企业标杆。

2019-2022年，在企业支持下，为我校药学人才培养方案和课程标准建设提供大量数据，使药学专业人才培养方案和药学两门课程的课程标准建设通过验收。对药学专业应往届订单班学生进行关于定向培养问卷调查，大多数学生对订单培养较满意。



图4 企业全程参与职业认知课程

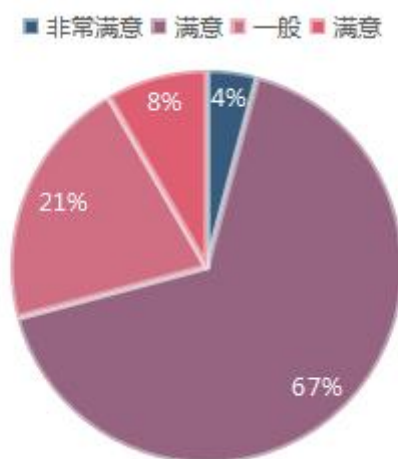


图5 学生满意度调查

### 三、资源投入

#### 1. 经费投入

（1）企业线上 APP 走进学校课堂：在本次校企合作中企业教师与学校教师共同完成教学任务，企业将容纳大量符合岗位需求的考试资源及药品相关资料的“杏林学堂”线上学习 APP 共享给学校，满足了在校教师教学资源的查询及学生的学习需求。

（2）面向昆明区域提供满足 30 名学生的实习岗位及平均 30 人/学年的就业岗位。

（3）极力打造教师能力提升学习平台，每年提供 3 个学校教师顶岗实习的岗位，教师顶岗期间免费提供住宿。

#### 2. 人力资源投入

表2 企业双师型教师入驻订单班情况统计表

教师姓名	企业职务	教学任务	学生培训人数	总学时	备注
李乾隆	人力资源部 经理	订单班人才培养方案及课程建设	90	40	
邓星婷	人力资源部 经理助理、 执业药师	职业认知、就业指导	300	40	
陶云梅	人力资源部 主管、企业	校企合作模块选修课、订单班学生教学任务安排	300	40	



教师姓名	企业职务	教学任务	学生培训人数	总学时	备注
	讲师				
马月华	执业药师	常见病的诊断及合理用药、 实习带教	90	960	
张文娟	企业培训师	校企合作模块选修课	90	40	

### 3. 物力投入

表 3 校企合作企业物力投入一览表

投入项目	物资名称	数量	备注
顶岗实习	宿舍	6 余间/年	
	床位	30 个/年	
工学交替试点	宿舍	6 余间/3 个月	
	床位	30 个/3 个月	
教师顶岗	宿舍	2 间/年	
	岗位	3 个/年	
校企共建党建活动	党员活动室	1 间/年	
	校企共建党建活动其它物料支持	据实核算	

## 四、参与教学

### 1. 专业建设

在人才培养方案制定中，企业积极配合调研小组的市场考察，企业人事及一线教师与调研小组一同整理岗位典型工作任务及工作流程，为项目组撰写人才培养方案市场调研报告提供了大量可靠的数据，有力推进了学校药学专业人才培养方案的建设。在课程建设过程中，企业老师协助项目组成员对岗位工作任务进行项目划分并提取项目典型工作任务，协助项目组从企业的角度提取核心岗位工作能力。第二学年企业即参与学生的培养工作，承担学生综合技能培养课程教学任务，使学生先于非订单班同学一步进行综合能力的提升训练。企业文化进校园、素质拓展进校园，使学生提前踏上工作岗位。现四届 115 名同学的实习带教由企业安排门店店长完成一对一带教。另外，企业将执业药师考试培训纳入学生在岗学习内容，与企业员工一道学习，既让学生提前熟悉执业药师考试，也提升了学习内容和要求。

### 2. 学生培养

自 2019 年以来，校企合作逐步深化，企业已由最初仅针对订单班学生的培

养发展到全专业学生的校外实训基地，企业大力支持学校职业认知课程的开展，还为此组建了一支专业的职业认知学生参观讲解团队，使 2019、2020、2021、2022 级的新生职业认知课程得以顺利有效地开展；学校尝试工学交替的新型人才培养模式同样得到了企业的大力支持，在第一届一心堂工学交替工作中，学校总结经验，尝试全面推广，企业与学校齐心协力，已经达成工学交替人才培养的合作共识。

### **3. 师资队伍建设**

企业在学校师资队伍建设方面主要由两大体现：一方面委派人事经理及药学各个岗位的企业师傅进校园参与课程建设及实施课程教学，另一方面为学校双师型教师的培养提供优质的锻炼的岗位，目前已有三位老师顺利完成第一期假期顶岗，后续将会继续深入的推进此项工作。

## **五、助推企业发展**

### **1. 企业职工队伍建设**

校企双方以“储备店经理订单班”为核心，开展校、企、生三方共赢的深度合作，在学生培养的同时，学校资源也融入到了企业人才培养中。

### **2. 效益提高**

随着人民生活水平和顾客学历水平的提高，药品零售行业对员工的整体素质要求也发生了很大的变化，原有员工的专业基础及综合素质已不能满足社会对药品零售服务行业的需求。通过校企合作的人才培养机制，一方面解决了学生的就业问题，另一方面为企业提高员工知识和素质提供了可能。通过校企合作培养的学生相比同门店同工龄员工，其专业基础更扎实，综合素质更好，能力更强，能快速适应岗位工作，更高效的完成工作任务，助推了企业更好的发展。

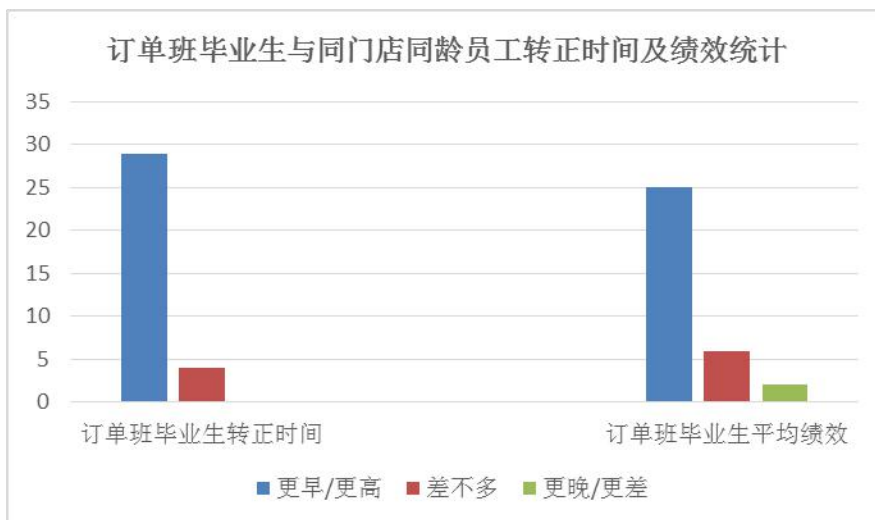


图 6 关于 17 个门店的订单班学生与同门店同工龄员工对比调查统计

## 六、服务地方

学生通过实习，接触更多的客户案例，逐步适应岗位要求，无论在专业知识、专业技能和岗位素质均获得快速提高，推动学生快速成长为合格店经理。“云南白药大药房有限公司”连锁直营门店以昆明市为中心，分布于全省十五个州(市)、县，因此毕业留企工作学生主要的服务地点为昆明的各大连锁门店或地州门店，对云南药品行业人员素质提高起到了很好的作用。

## 七、保障体系

### 1. 建立沟通交流机制

企业与学校通过专业建设委员会的成立，以此为沟通交流平台，共建人才培养方案，共同实施教学过程，共同管理学生，使整个校企合作订单班的教学及管理高效有序进行。

### 2. 政策保障

企业每年为订单人才培养划拨专项资金，专门用于学生带教管理支出、学生住宿支出及企业校企合作各项项目开发支出，为校企合作奠定了扎实的经济基础。

## 八、问题与展望

### 1. 问题与挑战

(1) 企业师傅的做与教不能充分统一，虽然企业老师已经有一桶水，但是他们不能很好的把手里的一滴水馈赠给学生；

（2）实践岗位比较分散度很大，企业及学校合作项目负责人及相关老师很难对学生进行过程性的精准监测；

（3）深化合作项目进展速度较慢；

（4）创新度不够。

## 2. 对未来的预期

（1）建立校企双边师资培养基地，即：学校教师到企业顶岗实习、挂职锻炼，拜企业师傅为师，经受企业实岗考核；企业师傅到学校进行教学和教学理论、教学方法等的实战学习，共同打造双师型或双师素质教师队伍。

（2）建立学生实践教学/顶岗实习管理信息系统平台，利用现代信息手段管理学生。

（3）完善校企合作机制，保证合作的深入推进。

总之，校企合作是深化高等职业教育改革的一个正确方向，是又好又多又快地培养技能人才的一个有效途径。同时，它又是一个复杂的系统工程。在政府部门、职业院校和产业企业的共同努力下，随着经济社会发展脚步的不断加快，校企合作道路一定会越走越宽。