



重庆商务职业学院  
CHONGQING BUSINESS VOCATIONAL COLLEGE

苏宁易购商贸有限公司参与高等职业教育  
人才培养质量年度报告  
( 2019 )

2018 年 12 月

# 苏宁易购商贸有限公司质量年报

## 一、企业概况

苏宁易购，是苏宁易购集团股份有限公司旗下新一代 B2C 网上购物平台，现已覆盖传统家电、3C 电器、日用百货等品类。2011 年，苏宁易购强化虚拟网络与实体店面的同步发展，不断提升网络市场份额。

未来三年，苏宁易购将依托强大的物流、售后服务及信息化支持，继续保持快速的发展步伐；到 2020 年，苏宁易购计划实现 3000 亿元的销售规模，成为中国领先的 B2C 平台之一。目前位居中国 B2C 市场份额前三强。总部位于南京。2017 年 11 月，苏宁官方正式宣布，成立苏宁易购汽车公司。2018 年 1 月 14 日，苏宁云商发布公告，拟计划将“苏宁易购”这一苏宁智慧零售的渠道品牌名称升级为公司名称，对公司中文名称、英文名称、证券简称等拟进行变更。2018 年 7 月，苏宁易购在“2018 年《财富》世界 500 强”中排行第 427 位。



图 1 苏宁易购实体店

苏宁易购建立在苏宁云商长期以来积累的丰富零售经验和采购、物流、售后服务等综合性平台上，同时由行业内领先的合作伙伴 IBM 合作开发的新型网站平台。虚拟经济无实体店支撑很难发展起来，苏宁 B2C 的优势在于可以把实体经济和虚拟经济结合起来，共同发展。

苏宁作为中国最优秀的连锁服务品牌之一，与全球领先的 IBM 公司强强联手，构建了互惠共赢的战略合作局面，有实力最大限度赢得 B2C 的市场收益。计划 3 年内占据中国家电网购市场超过 20% 的份额，成为中国最大的 3C 家电 B2C 网站，苏宁也有望成为 B2C 行业内最优秀的服务品牌之一。

近年来，苏宁易购与重庆商务职业学院、重庆科创职业学院、重庆城市管理职业学院、重庆财经职业学院等职业院校达成校企合作协 议，开展校企合作项目。校企双方的合作项目涵盖了人才培养方案制定、教学、实习、就业等，贯穿人才培养的全过程。



图 2 苏宁易购校企会议

## 二、校企合作主要举措

### （一）建立完善的校企合作体制机制

重庆商务职业学院与苏宁易购共同开展了“苏宁小店订单班”、“苏宁易购校园 O2O 体验店”等合作项目。在合作项目中，企业参与专业建设、课程体系优化、人才培养方案修订等，将企业文化与培训内容融入到订单班、O2O 课程体系中。订单班、O2O 在班级管理和对学生的教育中吸收苏宁易购独具特色的企业制度和企业文化，使学生在学好文化知识、专业知识、提升职业素养的同时，感受企业氛围，感知企业文化。开始合作之前，学校与苏宁易购在双方自愿、平等协商的基础上签订了校企合作协议，并制订了相关制度和文件，明确了校企双方的权利和义务，为开展校企深度合作提供了制度保障。

### （二）探索“产教融合、校企合作”新型人才培养模式

一是建立苏宁小店实习实训基地。以苏宁小店运作模式建立实习实训基地，按照苏宁小店全标准搭建校园模型店，并入苏宁小店系统统一管理，由公司提供商品供应、运营管理、市场策划、O2O 管理等一系列相关业务支持，帮助员工在完全标准化的模式下开展实训工作，从而培养学生全方面的业务知识，达到将理论和实践相结合的培养目标。



图 2 苏宁小店实训基地

二是成立现代学徒制订单班。学院与苏宁易购合作，从相关专业（如连锁、营销类等）中选拔在校生，根据苏宁易购需要，本着学生自愿原则，选拔学生成立“苏宁易购订单班”双方共同培养人才。学院按照苏宁易购对学生的培养目标，及时配合调整人才培养方案和教学计划，同时做好订单班学生的宣传、产生等组织工作，确保订单班学生的数量和质量。苏宁易购按照学生的不同职业定位，制定职业发展培养计划，确保学生实训和实习的有序实施，订单班每班学生人数原则上不超过 35 人。学生培养计划在现代学徒制下按照学校学习+专业体验认知+师徒见习+顶岗实践（直至毕业）的步骤分步制定和实施。成立订单班，解决校方人力资源管理中的人才招聘及培养问题，同时满足苏宁毕业生人才的需求。以苏宁 O2O 双线融合特色，苏宁小店为载体，同时定期举办各类形式的校园活动（校园比赛、团队运营、营销拓展、企业实习、高管讲座、企业开放日、冬/夏令营等）提供学生展现个人能力的平台，以及更多发展的机会，满足学生职业

诉求，领略苏宁企业文化。

三是定制服务。学院与企业开办订单班的经验基础上，探索更加深入的校企合作，企业拓展岗位需求，学院为企业开设专场招聘会并面向学院内设的全院多专业，进行人才选拔和培养。

学生在企业学习和实习期间免费使用员工餐和住宿，学生应遵守企业关于员工餐和住宿的管理规定，同时支付相应费用，企业按每月2000元标准给予学习补助和设置奖学金。同时会在每个学生毕业学年时为其购买100元团体人身保险和意外伤害团体医疗保险。2016级、2017级在学院学习的学生由学院负责组织订单班同学分两批每周到苏宁易购一天参加苏宁易购认识实践活动，企业按第一次50元/天，以后按10元/小时给予交通及生活补助付给学院，由学院在学期结束时根据考勤情况统一发放。

四是校企共建培训，引领行业发展。校企双方利用各自资源优势共同承办O2O培训班，引领和促进互联网+连锁零售行业又好又快发展。

五是校企共同培养师资。根据发展需要，学院聘请企业相关专业的中高层领导为学院客座讲师或教授，开展企业文化与经营管理实务系列讲座，并参与学院的教育教学工作。企业聘请学院教师担任企业发展顾问和培训讲师，并定期在企业开展相关工作，为教师们提供行业发展经验、工具与资源，以及与行业精英们沟通联系的机会。教师及时掌握苏宁易购O2O具体实践中应用的新知识、新技能、新工艺、新方法，将所学知识反馈于课堂，切实加强学校实践教学环节，提高技能型人才培养质量。

### **（三）搭建校企合作平台，促进学生就业**

重庆市苏宁易购为实习生提供了广阔的发展空间与机遇，员工发展通道包括四个层级：储备干部、储备店长、店长、片区督导，从营

业员晋升至片区督导需要通过对应的培养及认证后才能晋升。通过半年的学习和实践,有潜力的年轻员工将快速成长为苏宁易购的储备干部,成为苏宁易购未来的储备店长人选,并将有机会继续晋升。例如:实习期结束通过岗位考核的学生可以享受储备干部甚至储备店长待遇,并且通过个人努力有更大的上升空间可以选择。

### **三、人才培养成效**

#### **(一) 校企协同育人,人才培养质量明显提升**

学校与苏宁易购共同合作编制、实施专业人才培养方案,协同开展“现代学徒制”培养模式。订单班建班以来,学生的学习兴趣、积极性和效率明显提升,学生的专业基础知识和岗位实践操作技能有较大提高(比如门店设计、门店经营管理等核心职业技能),从而把学生真正培养成为高素质技能型人才。

#### **(二) 校企共同开发课程,课程建设成果显著**

在开展订单班模式的基础上,以连锁经营与管理、电子商务等相关专业为依托,学校专业教师团队与企业兼职教师在调研企业用人需求的基础上,结合专业人才培养目标共同开发互联网+连锁经营管理专业群精品课程,建立了多专业共享,跨专业互补,从而提升专业群的人才培养质量。在与苏宁易购签订两个订单班的同时,还与苏宁易购进行横向课题研究,共同开发“苏宁易购订单班”O2O营销”的核心课程,完成了《连锁门店设计与开发》、《品类管理》、《门店经营管理》、《零售企业数据分析》等4门课程。在此基础上,校企共建精品在线开放资源库,并逐步应用于企业、行业的培训,从而提升专业群在国内的社会影响力和美誉度。

#### **(三) 深化校企合作,教师实践能力明显提升**

为深化校企合作,学校派专业教师深入到企业一线进行兼职或顶岗,从而获得服务行业实践操作经验和技能技巧;通过在不同部门挂

职，收集相应的一手资料、案例及问题，将相应的资料及案例应用于教学活动，并应用相应的理论知识解决实际工作中所面临的实际问题，从而提高了教师的实践教学能力和解决职业岗位实际工作能力；通过参与企业实践活动，积累了行业经营管理经验，教师教育思想、教育理念得到了升华；另外，企业导师不定期到校与师生开展多种形式的交流活动，提高了教学内容与实际工作的契合度，从而明显提升了教师的实践能力。

#### **（四）深化产教融合，学生岗位技能显著提升**

通过建设苏宁小店实习实训基地，为学生提供了相应的实际工作岗位，让学生在真实的工作环境中进行学习，加强了对学生的情景教学，并取得了良好的教学效果；学生利用实习（实训）基地，将岗位工作目标转变为学习目标、岗位工作任务转变为学习情景、岗位工作内容转变为学习内容，实现了生产与教学的全面对接，从而很好地提升了学生的岗位技能。