



佛山市悍高电商科技有限公司
参与高等职业教育人才培养年度报告

广东科学技术职业学院
二〇一八年十二月

目 录

一、佛山市悍高电商科技有限公司概况	1
1. 企业规模	1
2. 企业理念	1
二、参与办学	2
1. 参与办学的形式.....	2
2. 资源投入	3
3. 具体开展的合作项目	4
4. 取得成效	11
三、参与教学	13
1. 618 年中大促项目班	14
2. 双十一项目班	16
四、社会服务	18
五、辐射影响	21
六、发展愿景	22

一、佛山市悍高电商科技有限公司概况

1. 企业规模

悍高集团，创业于 1989 年，是一家以家居建材制造、销售为主的综合性企业集团。2000 年，悍高正式进入厨房五金行业，并在全球 100 多个国家成功注册悍高 HIGOLD 品牌。致力于为提高人类生活品质而奋斗，打造创新型、学习型的多元化集团。现悍高集团旗下拥有悍高功能五金、悍高户外家具、悍高电商三大事业板块，员工 1300 多人，技术研发人员多达 150 人，拥有工程技术研究中心和研究院，拥有自主创新专利，是高新技术企业，更是德国红点设计大奖得主。

佛山市悍高电商科技有限公司成立于 2014 年，设址顺德新城 CBD 金融中心，注册资本 1000 万元。专注研发电子商务技术；网上经营电子产品、家用电器、五金制品、家具、厨具；经营和代理各类商品及技术的进出口业务。两年实现厨房五金类目全网综合销量飞跃。悍高电商作为集团旗下的电商运营部门，同时承担珠海格力电器的电商代运营，2017 年集团电商销售 40 亿元，成绩斐然。悍高电商已与全球家电品牌建立全网总营运和深度战略合作，未来两年将实现家电全网销售 100 亿目标，打造电商行业“独角兽”。

2. 企业理念

悍高电商以“创新、激情”的企业文化为核心，非常重视企业人力资源，拥有极具吸引力的人才激励机制。团队精英均为电商营销领域资深专才，擅长渠道运营、电商零售、供应链服务等核心营销服务。

近年来电商业务爆发增长，人才需求迫切。企业高度重视与学校合作共同培养人才，为企业赋能。高度认可产业学院“专业对接产业”校企“双精准”育人。将在广科悍高产业学院的建设中投入更多的人力、财力、物力，帮助同学们把握机会，成为有活力、有创新力、有进取心的高技能人才，使广科悍高产业学院将成为悍高集团的重要人才储备库，助推企业发展再创新高。

二、参与办学

1. 参与办学的形式

广科悍高产业学院由广东科学技术职业学院与悍高集团共建，精准对接电子商务产业发展，开展校企精准育人的特色产业学院。学院以“校企合作、产教融合、创新引领、协同育人”为建设宗旨，通过“校企共建，校企共管、共同运营”的办学模式，使学院成为粤港澳大湾区电子商务技术技能人才培养培训的“高地”；服务电子商务产业转型升级的“典范”；服务企业电子商务创新的“窗口”及带动产业发展的“引擎”；形成具有混合所有制特点的开放式办学模式以及以“理事会”制度为重点的校企合作协同育人体制机制，在办学水平、人才培养质量、师资队伍水平、社会服务能力、辐射示范作用等方面实现明显提升，形成“专业对接产业”的典范。



图1 广科悍高产业学院办学体制机制

以电子商务、移动商务专业为切入点，通过项目班、创新创业基地建设、天猫店铺运营、格力电器 618 等项目落地，逐步完善广科悍高特色产业学院人才培养体系，形成具有电子商务、移动商务、工业设计、移动应用开发、机械设计与制造等特色专业的产业学院。校企共同制定人才培养方案，依据人才培养方案，共同制定课程体系及课程标准，共同组建师资团队，共同制定学生考核评价体系。力争将广科悍高产业学院建成“双精准”育人的典范，全面提升人才培养质量。

产业学院合作内容主要包含以下几个部分：

(1) 协同育人中心建设

校企共同建设协同育人中心，建设集学生实习实训、创新创业、社会服务等多功能为一体的校内综合服务平台，把相关专业群打造成服务区域经济发展的标杆特色优势专业。

(2) 创新创业基地

共同投入建设创新创业基地，通过整合资源为企业生产、研发提供支持，以真实的项目为学生提供良好的实习实践平台，挖掘具有发展前景的创业项目，促进校企深度合作，产学研深度融合。

(3) “精准育人”项目班

按照国务院、教育部的文件精神，校企共同开展“精准育人”项目班，首批开展电子商务专业、移动商务专业的“精准育人”项目班联合培养试点，在试点的基础上逐步推开，建立涉及到悍高集团产业相关（包括电子商务、移动商务、工业设计、移动应用开发、机械设计与制造等专业）的特色产业学院。

(4) 顶岗实习

学校每年向企业优先输送实习生，根据双方共同协商的实习时间进行教学计划的调整与落实，便于企业有计划的开展工作。企业对实习期间表现优秀的毕业生，通过企业与学生双向选择，优先录用学生为正式员工。

(5) 社会培训基地

充分发挥学校的专业优势和企业的行业优势，双方联合开展面向相关专业的师资培训、行业培训、职业技能鉴定考证等社会服务，扩大双方在行业内的知名度和影响。

2. 资源投入

共同投入在学校建设 600 平米、180 工位的电子商务协同育人中心，在公司建设实训实习和就业基地。

1. 学校投入一定的教学设备和专职人员开展合作项目的人才培训和管理工作。负责广科悍高产业学院的招生，人才培养方案制定牵头工作，配备 1-2 名专任教师常驻企业负责“精准育人”项目班的日常教学管理工作。发挥学校资源统筹作用，负责根据企业需求组织学生到企业实习实训和人才推荐工作。负责帮助企业进行员工培训、技能提升，联合企业开展社会培训。

2. 公司为上述合作内容提供包括人员、教学、服务等方面的相应资源和支持。与学校共同制定专业人才培养方案，共同完成“精准育人”项目班专业二、三年级的专业教学工作。接受学校派出的管理人员和教师参与“精准育人”项目班的管理和专业教学工作，并提供相关支持。协助学校联合开展社会培训相关工作。

3. 具体开展的合作项目

(1) 需求调研

2018 年 3 月 2 日，商学院一行考察了悍高集团生产基地，详细了解了公司的产品类目、生产流程和销售情况，并和悍高集团洽谈校企合作。校企双方就共建悍高电商学院，服务电商产业发展，共同培养电商人才的合作内容、模式、推进机制等事宜进行了详细磋商，并达成合作意向，计划 2018 年共建悍高电商学院，在校企精准对接，精准育人方面逐步推进。



图 2 商学院赴悍高集团洽谈校企合作

(2) 合作对接

2018年3月20日，悍高集团欧锦锋董事长一行到访学校洽谈共建产业学院。李龙图校长介绍了学校专业建设与人才培养的成绩和贯彻落实双精准育人的创新举措。欧锦锋董事长介绍企业生产经营领域取得骄人业绩和事业发展规划，表达了积极推进合作的意向。双方就合作协议、企业入校、创新创业基地选址等方面进行了详细沟通。

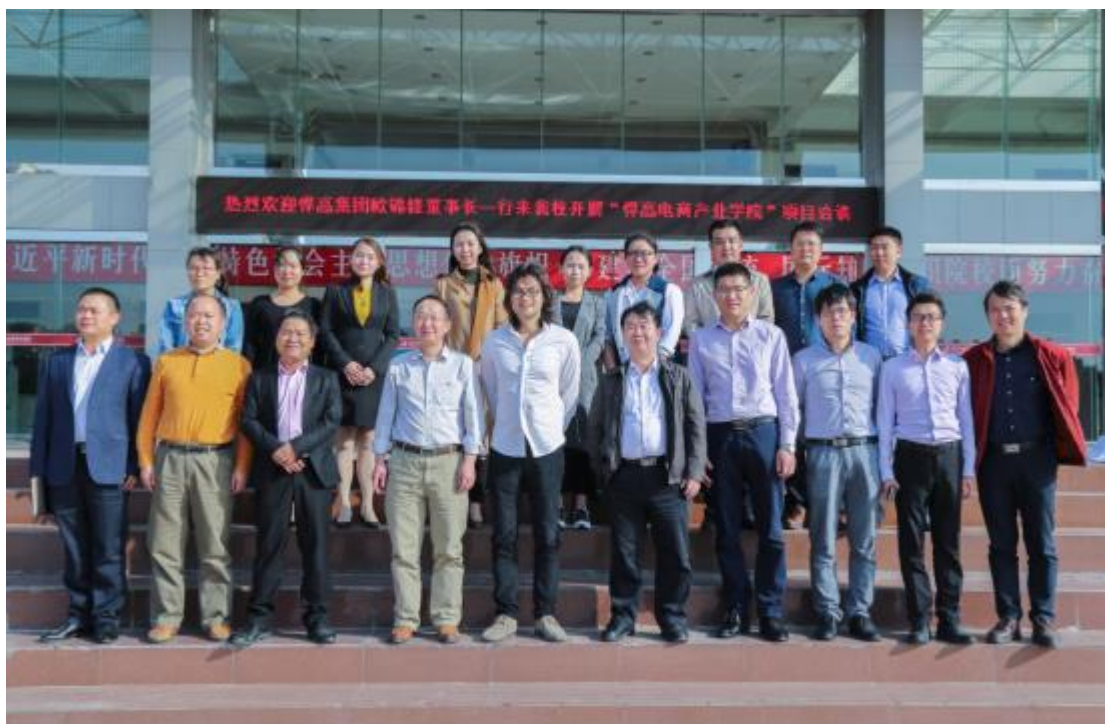


图3 悍高集团欧锦锋董事长一行到访洽谈共建产业学院

(3) 企业专家讲座

2018年3月27日，悍高电商总经理蒋祖飞参加大咖开讲。悍高电商总经理蒋祖飞为电子商务专业群的同学们讲述了电子商务的职业前景，电子商务行业快速迭代的发展现状以及未来趋势。悍高电商管理层陈仕高、谢锷、陈志红分别与同学们分享了悍高独特的品牌故事，以创新、激情为核心的企业文化，良好职业发展前景以及优厚的员工福利，并鼓励同学们积极报名参加悍高项目班的选拔。



图 4 悍高电商总经理蒋祖飞参加大咖开讲

(4) 签约挂牌

2018年4月13日,举行广科悍高产业学院共建签约暨揭牌仪式。朱小平副校长与欧锦锋董事长签订共建“广科悍高产业学院”合作协议,与会领导上台见证了签约仪式。黄仕初书记、欧锦锋董事长共同为“广科悍高产业学院”揭牌。



图 5 学校举行广科悍高产业学院共建签约暨揭牌仪式

(5) 学生实习

2018年4月20日,广科悍高产业学院第一批学生到悍高实习。中学生是由校企双方共同推荐、遴选的名大二学生,他们具备扎实的电子商务基本知识和应用技能,具有优秀的快速学习能力、协调沟通能力和团队合作精神。校方指导老师具有中级及以上专业技术职称,拥有丰富的电子商务教学和实战经验。企业兼职老师是由悍高电商推荐的优秀经理,其具有多年的天猫、淘宝店铺实战运营经验,能够带领团队高质量完成项目任务。



图6 广科悍高产业学院第一批实习生

(6) 思政教育

2018年4月26日,广科悍高产业学院实习生党团活动顺利开展。活动内容包括四个部分:传达学习学校党委书记黄仕初在学习贯彻习近平总书记重要讲话精神专题研讨班的动员讲话暨主题报告精神;学习习近平总书记在参加十三届全国人大一次会议广东代表团审议的讲话精神并交流学习体会;观看视频《十九大代表风采录》;学唱歌曲《不忘初心》。



图7 广科悍高产业学院实习学生党团活动

(7) 618年中大促项目班

2018年5月7日至2018年6月30日，在产业学院的电商协同育人中心，校企双方共同指导学生运营企业“电商促销节日618年中大促”项目，承担企业天猫店客服服务，完成相应的售前、售中及售后客服咨询。电子商务专业大二学生138名同学进入专业技能、项目培训；2018年5月25日经考核遴选91名同学进入项目实战、运营。2018年6月18日，悍高旗舰店和格力电器代运营项目取得喜人成绩。悍高旗舰店618第一小时销售额达160万，悍高-格力电器项目在5月25日-6月19日完成20145588.39元的销售额。



图8 悍高格力618项目动员大会

(8) 双十一项目班

2018年9月10日至2018年11月30日，在产业学院的电商协同育人中心，校企双方共同指导学生运营企业“电商促销节日11.11”项目，承担企业天猫店客服服务，完成相应的售前、售中及售后客服咨询。电子商务、移动电商专业大三学生55名同学进入专业技能、项目培训。“双十一”电子商务狂欢节实战，在电商协同育人中心，项目班师生为格力电器等企业共完成6000余万元销售额。



图9 “电商促销节日 11.11”项目运营

表1 具体开展合作项目列表

时间	事件	地点
2018. 3. 2	商学院赴悍高集团洽谈校企合作	悍高
2018. 3. 20	悍高集团欧锦锋董事长一行到访学校洽谈共建产业学院	广科
2018. 3. 27	悍高电商总经理蒋祖飞参加大咖开讲	广科
2018. 4. 13	广科悍高产业学院签约暨揭牌仪式	广科
2018. 4. 20	广科悍高产业学院第一批学生赴企业实习	悍高
2018. 4. 26	广科悍高产业学院党团活动顺利开展	悍高
2018. 6. 18	618 “双精准”育人项目班	广科
2018. 9. 3	广科悍高产业学院第二批学生赴企业实习	悍高
2018. 11. 11	双 11 “双精准”育人项目班	广科

4. 取得成效

(1) 提升人才培养质量

电子商务专业群“双精准”育人引爆媒体关注。2018年5月23日下午，商学院2018年校企精准对接洽谈会上，一批有着“实战”经

验的学生，被格力电器、罗西尼表业、悍高集团、雷士照明、珠海港控股集团、西遇服饰、哥登网络、深圳秀驿国际物流等来自全省的21家知名企业激烈争“抢”，电子商务、物流管理两个省级品牌专业的学生被企业哄抢一空。此消息一出，立刻引发重量媒体广泛关注，纷纷报道，社会反响强烈。



图 10 高职高专网报道电子商务专业群“双精准”育人

(2) 促进教师职业发展

促进教师教学能力提升。2018年11月26日，商学院教师团队倪志敏、杨舒钧、赵莉组成的参赛队伍，在教育部主办的2018年全国职业院校技能大赛教学能力比赛中获得一等奖。这是广东科学技术职业学院在该项大赛中第一次获得一等奖，取得了学校参赛以来的历史最好成绩。



图 11 教师在 2018 年全国职业院校技能大赛教学能力比赛中获得一等奖

三、参与教学

广科悍高产业学院围绕粤港澳大湾区电子商务产业发展要求，通过不断创新体制机制，混编队伍、整合资源、创新人才培养模式，以“产教融合、精准对接、精准育人”为育人理念，以电商协同育人中心为基地，实行“校中企、企中校”工学结合人才培养模式改革和“项目植入，小班教学，双创融合”的课程教学模式改革，以人才培养模式创新，推动人才培养水平和质量的提升；以资源配置方式和教研组织模式的创新，推动产业创新能力与社会服务能力的提升。

项目班是以合作企业真实的生产、运营项目为载体，组建教学实训班级，校企双导师共同指导学生实施项目，专业技术培训和跟岗实习相结合，完成人才培养方案和教学计划规定的教学任务。

校企双方在《广科悍高产业学院合作框架协议》的基础上，签订了《悍高电商校企项目班合作协议》，制定了《618 电商项目实施方

案》、《双十一电商项目实施方案》。

校企双方通过项目班等形式将专业课程与实战项目相融合，针对视觉设计、网店客服、营销与推广等岗位，有针对性的开发培训课程，让学生快速熟悉产品知识、天猫规则与买家消费心理，训练线上营销与推广技能，提升服务意识与能力，掌握互联网营销的流程与技巧，真正实现了课程与项目、实训与岗位实战的精准对接。

1. 618 年中大促项目班

本次项目借助 618 电商项目实战，结合课程内容，安排了系列培训和实战内容，并由校企双方共同授课、值班、指导学生项目实战，专业还安排了专门的教师负责项目班的日常管理。

表 2 悍高 618 项目班培训课表

	日期	教学、实训内容	企业指导教师
培训	5 月 7 日 -5 月 11 日	悍高企业文化介绍 电子商务发展前景 天猫规则 天猫产品功能解读 天猫订单备注规范 千牛工具介绍及实操演练 店铺常见活动介绍及注意事项 空调基础知识培训 空调常见问题 空调安装收费标准 客服的重要性 如何提升客服转化率 售前接待案例分享	唐玉芬，培训经理 陈宝怡，客服售前主管 卢钟，客服售后主管 曾素玲，培训主管
上机	5 月 14 日 -5 月 25 日	1、分配账号、熟悉个人千牛账号 2、查看聊天记录，自行分析聊天记录中优缺点 3、完善个人快捷短语，练习快捷输入 4、组队进行旺旺模拟销售 5、确定最终上机名单	陈瑞冰，客服主管 曾铃成，高级客服 邱冬云，高级客服 蔡沐德，高级客服
实战	5 月 28 日 -5 月 31 日	1、全白班制，上午实操接待，下午分享接待经验 2、老师点评聊天记录	邱冬云，高级客服 蔡沐德，高级客服 林宇文，高级客服 黄佳，高级客服
	6 月 1 日	1、对实操阶段的数据进行排名分析	麦裕棠，高级客服

	-6月30日	2、由老客服多人同时对新人进行测试 3、分享上机心得体会 4、老师每天同步活动玩法注意事项 5、每天公布前一天上号数据，形成你追我赶氛围 6、聊天记录抽查和监督 7、适时心理辅导	张政，人事经理 肖灿锋，财务
--	--------	--	-------------------

表 3 618 项目实战校内教师安排表

星期	格力白天	格力晚班	实验部晚班值班
一	秦法萍	杨兴	叶志祥
二	张向阳	杨兴	姚灿辉
三	秦法萍	杨兴	傅冠贤
四	张向阳	秦法萍	李泽宽
五	秦法萍	张向阳	叶志祥

项目考核。为充分检验学生的学习情况，实战过程中采用过程考核与结果考核相结合的方式。学生提交实习资料（包括实习周志、实习总结、企业评价资料），校企教师共同进行评价。日常学习过程中，学生需及时提交实习周志，对阶段性学习情况进行总结。学生也对整个实习情况进行总结汇报，由校企双方共同评定分数。项目结束企业会根据学生实战业绩进行打分。

表 4 企业教师打分表

评定项目	分数	企业指导教师
工作态度（20%）		
学习能力（20%）		
合作能力（20%）		
工作质量（40%）		
项目总评成绩		

项目实施成效。本次项目实战共有 93 名同学参与了企业培训、售前、售中及售后的天猫平台客服实战，实现了教学内容与生产实践的对接，强化了技能训练。

2. 双十一项目班

悍高公司的格力项目运营部与电子商务专业共同组成师资团队，校企双方共同制定课程内容，课程内容对接，学生直接参与悍高格力“双十一”的运营推广活动。

表 5 2018 年悍高格力“双十一”项目教学安排

周次	授课天数	授课内容/实践项目	教学实践模块	企业教师/学校教师	授课类型
第 2 周	1 天	开班仪式和动员大会		刘海琴/林海、倪志敏	
		手机淘宝后台介绍	运营类	罗俊生/翟小可、魏晓明	讲授+演练
		天猫规则	客服类	陈海兰/翟小可、魏晓明	讲授+演练
	空调基础知识	客服类	讲授		
	1 天	客服部门概况及客服重要性	客服类	罗俊生/魏晓明	讲授
		移动电商平台装修介绍	运营类		讲授+演练
		直通车介绍	运营类	讲授+演练	
		格力空调核心功能卖点分析	客服类	陈海兰/古婷骅	讲授
	1 天	千牛工具的使用	客服类	陈宝怡/古婷骅	实操
		手机淘宝平台介绍	运营类	钱凯/古婷骅	讲授+演练
		产品发布	运营类		实操
		售前工作定位	客服类	陈海兰/翟小可	讲授
	天猫规则测试	客服类	互动		
	空调基础知识考试一	客服类			
	1 天	格力空调天猫产品介绍	客服类	陈海兰/翟小可	讲授
		如何提高客服的询单转化率	客服类	陈宝怡/翟小可	讲授+实操
		空调基础知识试卷分析	客服类	陈海兰/翟小可	互动

		移动电商部运营组织架构介绍	运营类	黄烨堂/翟小可	讲授
		移动电商促销方式介绍	运营类		讲授+演练
第 3 周	1 天	格力空调天猫产品介绍	客服类	陈海兰/魏晓明	讲授
		移动端美工设计	美工类	付敏/魏晓明	讲授+演练
		查看聊天记录	客服类	陈海兰/魏晓明	实操
	1 天	安装收费及物流问题	客服类	陈海兰/魏晓明	讲授
		钻展介绍	运营类	钱凯/魏晓明	讲授+演练
		移动商务文案策划技巧	运营类	何慧玲 /魏晓明	讲授
		移动端美工设计	美工类	付敏/魏晓明	讲授+演练
	1 天	常见问题培训	客服类	陈海兰/古婷骅	讲授
		售前销售相关测试	客服类	陈海兰/古婷骅	互动
		移动端美工设计	美工类	付敏/古婷骅	讲授+演练
	1 天	店铺常见玩法及注意事项	客服类	陈宝怡/翟小可	讲授+演练
		格力空调专业知识考试	客服类	陈海兰/翟小可	讲授
		赤兔客服绩效	客服类	陈宝怡/翟小可	讲授
		查看聊天记录	客服类	陈宝怡/翟小可	实操
	1 天	新入职员工服务意识培训	客服类	陈海兰/翟小可	讲授
		岗位概述及服务规范	客服类	陈海兰/翟小可	讲授
模拟场景销售一		客服类	陈宝怡/翟小可	实操	
格力专业知识试卷分析		客服类	陈海兰/翟小可	互动	
第 4 周	1 天	查看聊天记录	客服类	陈宝怡/魏晓明	实操
		理论培训总结	客服类	陈海兰/魏晓明	互动
	1 天	运营知识讲座	运营类	黄慧/古婷骅	讲座+互动
		职业规划讲座	职场类	龙少婷/翟小可	

	2天	上机实操(PC端+移动端)	客服类	陈海兰/翟小可	实操
第5周		国庆放假			
第6周	5天	上机实操(PC端+移动端)	客服类	陈宝怡/翟小可、魏晓明	讲授+实操
第7周	5天	上机实操(PC端+移动端)	客服类	陈宝怡/翟小可、魏晓明	讲授+实操
第8周	5天	上机实操(PC端+移动端)	客服类	陈宝怡/翟小可、魏晓明	讲授+实操
第9周	0.5天	职场心态	职场类	龙少婷/翟小可	互动
	4.5天	双十一预售	客服类	陈宝怡/翟小可、魏晓明、古婷骅	讲授+实操
第10周	7天(含周末)	备战双十一	客服类	企业教师/翟小可、魏晓明、古婷骅	讲授+实操

项目班学生评价考核。由校内任课教师和企业指导教师对学生的职业素养和技能进行考核，根据工作态度、学习能力、团队协作、工作成果等多元化方法进行成绩评价。

表6 项目班学生成绩评价表

专业：_____ 学生班级：_____ 姓名：_____

实践模块	置换课程	评定项目	分数	企业指导教师	学校教师
		考勤纪律 (20%)			
		学习能力 (20%)			
		团队协作 (20%)			
		工作成果 (40%)			
		合计			

项目实施成效。商学院移动商务专业2016级1班在校41名学生（其他学生已参加校外项目班）和2016级电子商务专业14名学生在项目实战中提高了电商平台运营推广水平，提高了电子商务创业综合素质。

四、社会服务

1. 电商项目运营

通过悍高电商 618 项目运营，取得设计开发收入 1.59 万元、学生实习补助 18 万元，助力企业实现了 3000 余万销售目标。通过悍高电商双十一项目运营，取得设计开发收入 2.1 万元、学生实习补助 21.24 万元，助力企业实现了 6000 余万销售目标。特别是“双十一”电商项目实战教学活动经过校企双方的精心筹划、细致的安排，电子商务和移动商务专业 80% 学生参与了多家高水平企业的“双十一”电子商务狂欢节实战，在校内电商协同育人中心，格力电器、雷士照明、佳霖食品等企业共完成 1.1 亿元销售额，在校外实践基地罗西尼、悍高、雷士照明、西遇服饰、指点科技园等企业，电商学子帮助企业实现 5 亿元以上销售额，服务企业发展实现新突破。

2. “中职骨干教师农产品移动电商品牌化运营实战”国培项目

2018 年 10 月 16 日，电子商务专业“中职骨干教师农产品移动电商品牌化运营实战培训班”国培项目开班。本次培训为期 21 天，采取线上线下相结合的方式，包括前期 6 天的网络研修和未来 15 天的集中线下培训。本次培训以“前沿、创新、实用”为宗旨，通过专家引领、示范观摩、研讨交流、项目实战等培训方式，紧密围绕农产品移动电商品牌运营过程中的重点与难点，结合教学实际，切磋项目实战教学经验。为加深学员对电子商务专业校企合作、精准育人人才培养模式的了解，在实践学习环节，安排学员到公司进行参观交流。



图 12 “中职骨干教师农产品移动电商品牌化运营实战”国培项目

3. “奥派杯”全国移动商务技能竞赛广东赛区选拔赛

2018年10月19-20日，商学院承办由全国电子商务职业教育教学指导委员会主办的第三届“奥派杯”全国移动商务技能竞赛广东赛区选拔赛。来自全省22所中高职院校的38支队伍，一百余名学生和指导老师参加。比赛项目包含“微店设计与装修、微信公众号运营、企业移动商务运营”三大核心模块，全面考察学生的视觉设计能力、文案策划能力、店铺运营能力、移动开发能力、营销推广能力、经营管理与决策能力、数据分析能力、团队合作能力，让学生充分体会移动互联网商业模式的转变。



图 13 “奥派杯”全国移动商务技能竞赛广东赛区选拔赛

4. “互联网+精准扶贫”电商下乡

“互联网+精准扶贫”电商下乡暑期社会实践团队由商学院24名学生和三位指导老师组成，其中下乡学生为7名。利用假期前往梅州市五华县大梧村进行实地调研，并以当地特产“鸟舌茶”为大梧村乡村电商的突破口进行系统的营销策划和项目计划。通过实地调研和后期策划，撰写“鸟舌茶”种植经营现状的调研报告，制作一套“鸟舌

茶”推广海报，一支宣传视频，一份电商营销策划方案，并通过微信、微博等新媒体渠道对“鸟舌茶”进行宣传，使更多的人了解和支持该村的特色产业发展。

5. “互联网+ 荔枝营销大赛”

荔枝营销大赛作为移动商务专业项目实战的品牌活动，凸显了“移商助农”的专业特色。2018年6月，联合30所全国高职院校组成移动商务联盟，取得了销售量2000余箱，销售额20多万元的好成绩。历时两个月的大赛为移动商务专业乃至全校学生提供了优质的实战机会，锻炼了学生综合运用专业知识的能力、提高了学生移动商务新媒体营销技能，帮助果农脱贫致富，助力了乡村经济的发展，实现了专业服务社会的功能，达到互利共赢的目的。



图14 “互联网+ 荔枝营销大赛”

五、辐射影响

悍高电商为其他企业、其他专业积极参与校企合作、促进产教融合树立了示范。珠海港控股集团、雷士照明、深圳秀驿国际物流、西遇服饰、佳霖食品、哥登网络等公司纷纷与学校电商、物流等专业开

展项目班、人才供求等多种方式合作。

商学院将继续深入学习贯彻习近平总书记视察广东重要讲话精神，发挥电商专业优势，电子商务、移动电商、跨境电商融合，打造以电商为龙头，集聚电商、物流、国际经济与贸易等专业的现代商贸服务特色专业群，践行“双精准育人”人才培养模式，助力学校冲刺国家“特高”计划。

服务粤港澳大湾区先进制造业、现代服务业，对接珠海、江门、佛山等市行业龙头企业，为区域经济的转型升级与创新发展发挥积极的推动作用。进一步加强与英德市政府的沟通交流，积极推进双方在电子商务人才培养、技术服务与培训等领域的交流与合作，促进英德市电商人才的培养，助力精准扶贫和乡村振兴。

六、发展愿景

（一）共建电子商务卓越技能人才培养基地

企业在校内建设悍高电子商务创新创业基地。拟在校内沿北湖建设 800 平米创意集装箱建筑，形成商学院特色创新创业基地。

共建校外电子商务协同育人中心。在悍高电商总部建立电商协同育人中心。每年在第五学期选拔 30~50 人进入悍高项目实战，校企双方协同培养，第六学期接收学生进行顶岗实习。

（二）创新“产教融合，精准育人”人才培养模式

企业深度参与教学改革，将行业规范、岗位标准融入人才培养各个环节，包括专业规划、课程设置、教材开发、实习实训。根据电子商务专业特点和运营、设计、客服、推广等工作岗位的实际需要，共同研制人才培养方案、开发课程和教材、设计实施教学、组织考核评价、开展教学研究等，探索现代学徒制，实现校企协同育人。

（三）组建校企混编“双师型”教师团队

聘请悍高 5 名高管担任创新创业导师，20 名主管级员工担任学

院兼职教师。选拔 3 名学校专任教师进入悍高电商运营团队，互聘共培，双轮共转。

（四）共同开展技术服务与社会培训

依托悍高电商运营团队，为中小企业提供电商代运营服务，为企业员工提供电商技能培训。依托“全国电子商务职业教育‘双师型’师资培养培训基地”，联合悍高电商申报省培、国培项目，提供中高职电子商务师资培训。

（五）在“运行机制、管理体制、所有制”三制上有所突破

推进理事会下院长负责制等多元办学体制和多元治理模式改革，落实企业以资金、设备、无形资产（专利、技术、品牌等）、管理等要素参与产业学院办学并享有相应权利，建成实体化运行的产教融合联合体。完善与多主体办学、协同育人相适应的产业学院内部决策、执行和监督机制，实现多元办学主体对产业学院的共建共管。将服务产业与技术技能人才培养更好地衔接在一起，健全产业需求导向的人才培养结构调整机制，推动职业教育专业建设与产业转型升级相适应，实现职业教育精准育人。