



# 江苏汉邦科技有限公司 参与高等职业教育人才培养

年  
度  
报  
告

**（2019）**

二〇一八年 十月

## 目 录

一、汉邦公司概况.....	1
二、汉邦公司参与办学简述.....	1
三、汉邦公司参与办学具体内容.....	2
（一）全面参与市场营销专业建设.....	2
（二）认真履行学生顶岗实习协议.....	3
（三）积极投身市场营销师资队伍建设.....	3
四、企业接受学校援助.....	3
（一）公司员工接受了业务培训.....	3
（二）公司效益得到了提高.....	3
五、企校共同服务地方.....	4
六、企校合作保障体系.....	4
（一）签订了企校深入合作协议.....	4
（二）制定了企校深入合作政策.....	4
（三）纳入了企业责任年报.....	4
七、企校合作发展展望.....	4

# 江苏汉邦科技有限公司

## 参与高等职业教育人才培养年度报告

### 一、汉邦公司概况

江苏汉邦科技有限公司成立于1998年，是集研发、生产和贸易为一体，以液相色谱产品为核心的高新技术企业。公司占地面积20000 m<sup>2</sup>，建筑面积7500 m<sup>2</sup>。其中：实验室面积1000 m<sup>2</sup>，中试车间面积1000 m<sup>2</sup>，生产加工车间面积3500 m<sup>2</sup>。形成了液相色谱分析仪器、液相色谱制备分离设备、模拟移动床连续色谱系统、超临界液相色谱装备、液相色谱填料和以色谱技术为分离手段的生化产品的产业集群。

公司十分重视技术创新和认证体系建设。2006年以来，公司承担了10多个省、部级研发项目。其中动态轴向压缩柱、模拟移动床色谱系统和隔膜泵式工业制备液相色谱系统均为国内首创产品。目前公司拥有4个江苏省高新技术产品、5项发明专利、3项实用新型专利和1项软件著作权，在申请8项国家发明专利。公司通过了国际ISO9000质量体系认证、欧盟CE产品认证和ATEX防爆认证。

公司现有员工130多人，其中：工程技术人员近40人，博士2人，硕士研究生21人，大学本科学历以上达80%。2008年，公司与江南大学联合成立了“江苏省生物化学过程工程技术研究中心”。2009年，公司与中科院大连化学物理研究所合作建立了“江苏省企业院士工作站”。众多的技术人员和业务网点，使得公司的售前、售中和售后服务非常方便、快捷，也经常承担生物、医药和食品化工等单位色谱分离交钥匙工程，在应用技术支持方面享有较高的声誉。

### 二、汉邦公司参与办学简述

自公司与江苏食品药品职业技术学院财贸学院签订企校合作协议之后，就积极参与财贸学院市场营销专业办学，能够主动为该专业提供师资培训、学生专题讲座、学生论文指导、竞赛辅导、企业设备捐赠等。结合市场营销专业课程开设和讲授的实际情况，对市场营销专业校内专任教师的教学理念进行了更新，同时也对《现代推销技术》《商品学基础》《市场营销策划》等课程的教学案例进行了补充，并参与课程标准的制定工作。此外，财贸学院市场营销部分专业教师也

为公司市场部新进员工进行了销售技巧、销售礼仪等方面的入职前培训。

经过近一年的企校合作，取得的成效较为显著。一是专任教师了解了营销人才需求规格的新变化，企校共同完成了 2018 级人才培养方案的修订；二是转变了专业教师的教学理念、提升了实践技能；三是提升了学生的实践技能，在创青春、省级竞赛中屡获奖项；四是更新了市场营销的实训室设备；五是提升了公司市场部新进员工的推销能力、职业素养。

为了深入开展产教融合，履行企校合作协议。公司向财贸学院市场营销专业网络营销实训室捐赠设备 5.12 万元，用于教学设备更新和维护，进一步提升教学条件。同时，安排公司总经理李胜迎博士为财贸学院市场营销专业兼职带头人，壮大了财贸学院市场营销专业的师资队伍。

在公司新建立了学生校外实习基地，提高了财贸学院市场营销专业校外实习基地的整体实力。在该基地，重点培养学生的商务礼仪素质和营销实战能力，突出对学生的营销实践操作能力培养。今年 9 月份，专业部分学生到该基地进行了营销认知实习，了解了医疗器械产品的生产加工和销售情况；同时计划 11 月份安排部分学生到公司进行为期 6 个月的营销岗位顶岗实习。为了更好的保障学生认知实习和顶岗实习顺利进行，公司特意安排商务部黄颖秘书负责日常管理，选派多名营销业务骨干进行针对性的指导。

### **三、汉邦公司参与办学具体内容**

#### **（一）全面参与市场营销专业建设**

公司积极参与江苏食品药品职业技术学院财贸学院市场营销专业的教学管理工作，与财贸学院市场营销专业校内老师共同制定基于工作过程的 2018 级市场营销人才培养方案。在数据已经渗透到每一个行业和业务职能领域的当今，公司建议在人才培养方案中增加《大数据营销》课程，以反映营销行业的新变化。该建议得到了专业指导委员会各专家的一致肯定。

公司更新了《现代推销技术》课程标准、案例库、试题库。在课程考核方面，实施企校双管理、双考核，实现育人标准与用人标准有效对接。学生顶岗实习和毕业项目方面，参照公司员工考核标准对学生的工作表现、业务技能及职业素养进行评价；毕业项目由企校双方共同确定选题范围、共同制订评定标准，企业人员参与指导、评审与答辩。

## （二）认真履行学生顶岗实习协议

遵照企校合作顶岗协议的具体内容，为江苏食品药品职业技术学院市场营销专业学生培养提供了较为先进的实践教学条件，提升了学生的实际工作能力，共同携手，为培养出一专多能的技术技能型人才贡献了力所能及的力量。计划每年安排学生到公司进行营销认知实习，了解医疗器械产品的生产加工和销售情况，本年度该计划已经实施。计划本年度 11 月份，安排部分学生到我公司进行为期 6 个月的营销岗位顶岗实习。在实习期间，安排业务骨干负责学生营销能力的培养。经过实习，能够使学生深入了解和掌握医药器械营销工作岗位所需的知识和技能。为毕业从事相关营销工作，打下坚实的基础。

## （三）积极投身市场营销师资队伍建设的

公司抓住江苏省教育厅、江苏省人力资源和社会保障厅等有关部门出台的《关于组织申报江苏省第五批产业教授（兼职）的通知》，经过内部筛选和竞聘，选择公司总经理李胜迎博士参加评审，并成功当选为产业教授。同时李胜迎博士被聘任为财贸学院市场营销专业兼职带头人。李博士在担任兼职带头人期间，对校内专任教师就医药行业营销新变化为题做了专项培训，还参与 2018 年“创青春”江苏省大学生创业大赛指导工作，对参评的创业计划书财务部分，提出逐年编制利润预算等改进建议。

## 四、企业接受学校援助

### （一）公司员工接受了业务培训

江苏食品药品职业技术学院财贸学院市场营销专业教师张荣老师对我公司市场部新进业务人员，进行了医药设备企业推销礼仪专项培训。培训内容涉及到推销前的心态准备和心理准备；男、女推销员的服饰着装礼仪；约见顾客技巧以及商务谈判的注意事项等；面对医院、科研机构、学校等不同客户的推销注意事项。

### （二）公司效益得到了提高

通过培训，公司市场部新进人员的推销理论和理念得到了提高，员工素质得以提升。在后续的商务活动中，新进业务人员能够更好的展现自己的内在素质和修养，树立现代企业形象。能够给客户留下较好的印象，赢得客户的认同与尊重，赢得友谊和机会，从而提高商业合作的概率。

## 五、企校共同服务地方

公司与江苏食品药品职业技术学院财贸学院市场营销教学团队成立企校合作服务工作小组，主动对接江苏省中、小、微企业，提供企业经营决策咨询、创业创新咨询，拓展企校产教融合的外延功能。自工作小组成立近一年来，为南京源自原坊贸易有限公司、江苏旺溪实业有限公司等多家公司提供了企业创新咨询、企业融资咨询等。

## 六、企校合作保障体系

### （一）签订了企校深度合作协议

公司与江苏食品药品职业技术学院财贸学院签订企校合作协议。协议自2017年10月9日签订，至2020年10月8日终止。有效期为三年。协议规定了企校双方的权利和义务，界定了合作方式。诸如：企业为学生提供顶岗实习岗位，参与人才培养方案的制定、课程教学的研讨、毕业论文的指导等；学校为企业开展员工培训，提供技术支持等。

### （二）制定了企校深度合作政策

公司与江苏食品药品职业技术学院财贸学院市场营销专业开展企校合作等到了国家、省、市、校等多方面的政策支持。《国务院办公厅关于深化产教融合的若干意见》（国办发〔2017〕95号）、《江苏省关于深化产教融合的实施意见》（苏政办发〔2018〕48号）、《淮安市政府办公室印发关于进一步激发社会领域投资活力实施细则的通知》（淮政办发〔2018〕5号）等政策都对深化“引企入教”改革、强化企业职工在岗教育提出了具体要求。这些政策的出台，使得公司的企校合作能够顺利开展等。

### （三）纳入了企业责任年报

自公司与江苏食品药品职业技术学院财贸学院市场营销专业开展企校合作以来，就将企校合作纳入公司业务发展的一部分，并将履行企校合作协议作为公司发展的职责。对于参与职业教育取得显著成果的公司员工，公司给予一定的物质和精神奖励，使其更有精神和活力开展下一步企校合作。

## 七、企校合作发展展望

江苏汉邦科技有限公司积极开展多种形式的企校合作工作，参与定制 2018

级市场营销人才培养方案，参与课程教学、竞赛、论文指导等，能与财贸学院市场营销专业紧密深度合作。也相信随着后续的合作，企校双方能够做到互惠互利，长远共赢。但目前国家对企校合作的支持更多的是体现在政策引导和对校方的支持，企业还缺乏一定程度的资金支持，导致对企校后续合作没有稳定的保障，这就需要政府相关部门及行业共同关注企业对教育、社会的贡献，能够最大程度的给予企业鼓励和支持。