

高职专业“双通道”人才培养模式探索与实践

王丽琴

广东理工职业学院 广东广州 510091

摘要:为适应新时代高素质劳动者和技术技能人才培养需要,广东理工职业学院市场营销专业积极开展现代学徒制试点工作,探索出“双通道”专业人才培养路径。专业学徒制试点工作坚决落实“校企双主体育人”方针,设计出适应不同生源的学徒制课程体系,以“1+X”职业技能等级证书为关键任务,继续深化产教融合、校企合作,并促进教育链和人才链的有机衔接。

关键词:现代学徒制;实践教学体系;双通道

引言

改革开放以来,市场对营销专业人才需求持续旺盛,市场营销专业成为各高职院校争先开设的热门专业。近年来,随着行业快速发展和市场进一步细分,各行各业所需的营销岗位人才要求也发生变化,市场营销专业传统的“万精油”式人才培养已不能适应各行业、企业对营销人才的需要。

一、“双通道”人才培养模式探索与实践的实施背景

针对市场营销专业人才培养“泛而不精”、教学内容和职业岗位能力要求脱节、人才培养质量难保证等问题,广东理工职业学院市场营销专业通过和中山链家房地产经纪有限公司(以下简称中山链家)多年校企合作,积极探索并实践市场营销专业建设和发展问题。校企合作期间链家升级为贝壳找房这一新居住新居住服务平台的重大历程。随着服务经济的崛起,消费者对于提升服务品质、提供个性化和情感信任的服务体验的需求也前所未有地迫切。合作企业贝壳多元职业发展路径也从单一的房地产经纪业务专家(助理经纪人-职业经纪人-高级经纪人-资深经纪人)发展路径发展成为可供经纪人根

基金项目:2018年度广东省普通高校重点科研平台和科研项目-青年创新人才类项目“‘1+X’证书制度下现代学徒制标准化课程体系建设”(项目编号:2018WQNCX330)、2021年教育部学生司供需对接就业育人项目-定向人才培养培训项目-“广东理工-贝壳找房定向人才培养”(项目编号:20220103146)阶段性成果。

作者简介:王丽琴(1985—),女,江西吉安人,讲师,研究方向,市场营销专业、现代学徒制研究。

据自身能力及志向不同选择的业务专家、赋能专家、经营专家和管理专家的多元职业发展路径。贝壳的多元职业发展路径中除了传统的业务专家发展路径,还积极拓展了培训和管理方向的发展路径,各个方向职业发展路径主要包括:赋能专家职业发展历经(经纪人-讲师-高级讲师-资深讲师)、经营专家职业发展路径(经纪人-店经理-高级店经理-资深店经理)和管理专家(高级店经理-商圈经理-运营总经理-事业部总经理)。行业和合作企业的变化对市场营销专业的人才培养提出新的要求:必须从人才链和产业链对接的新高度,继续探索和实践校企合作和产教融合的新模式。

二、“双通道”人才培养模式探索与实践的主要做法

(一)以学生就业为导向

中山链家最早和学校接触,主要是从企业招聘角度亟需房地产经纪专业人才。专业召开企业专场招聘宣讲会、组织有意愿的学生从顶岗实习阶段开始进入企业。此阶段合作,校方主要是为了促进学生就业,企业方则是填补员工空缺。该模式下,企业发现存在招聘效果不佳,学生虽然愿意进入企业顶岗实习,但流失率较高。这就对核心行动者提出了具体的要求:应该充分了解学习者的学习需求和企业的人才需求,以确保教育资源的供需实现精准对接^[1]。

(二)以专业内涵建设为导向

基于上一阶段存在的问题,企业开始主动和学校专业探讨如何解决招聘效果差、就业后人员流失率高的问题。通过调研发现,学生仅仅通过一两次企业见面会和招聘会,很难对企业招聘岗位产生职业认同感,这一过程是需要时间和深刻认知才能逐渐实现。校企双方开

始着手对症下药：增加专业见习和企业认知课程，并设计为专业选修或必修课，同时尽量确保教学安排为一整天6-8课时的参观式学习，为学生创造在大学一年级就有行业、企业和岗位实地参观、自我认知的机会；到了大二学年，将专业核心课程《推销技术》、《商务谈判》、《市场调查与预测》等课程的实践环节通过实践平台引入到企业工作过程中；大三上学期，开设纯实践类课程-市场营销综合实践，一周24课时在中山链家房地产经纪岗位上，由企业导师带领和指导，体验式完成课程教学任务。此阶段的校企合作已经从单纯的企业招聘和学生就业升级成为校企共建实践教学平台，一方面提升专业内涵和人才培养质量，另一方面，通过校企共同设计教学环节，学生对企业的认知度明显提高，企业每年度招聘到学生人数也得到显著增加，流失率也显著下降。

（三）以学徒制人才培养为导向

经历前两个阶段尤其是在第二阶段合作效果显著提升之后，双方愈发明确继续深化产教融合、校企合作的必要性。基于房地产行业服务营销技术人才需求量大、时间紧迫，房地产经纪人行业标准亟待建立和双方前期合作基础，中山链家和我校市场营销专业于2017年9月开始联合开展现代学徒制试点工作，2018年秋季成功首次招生，并连续4年招生，实践了不同生源的学徒制办学：应往届高中、中职毕业生、中山链家员工、依托中山贝壳作载体招收的贝壳联盟企业在岗员工等。

按照教育部现代学徒制试点工作要求，现代学徒制人才培养必须紧扣“工学结合、岗位成才”的核心理念，校企双方利用自身资源优势，共同培育“双师型”教师队伍：通过学校专任教师下企业实践，专任教师获得宝贵的企业一线经历并将行业企业最新技术等带入学校课堂（学徒和非学徒课程），已有2位学校专任教师获得房地产经纪人证书；企业导师通过和学校导师研讨教育教学规律，成功将岗位技能传授给学生（包括学徒制和非学徒制学生）。此阶段初步实现房地产经纪人店经理岗位的标准化人才培养，为房地产行业快速变革规模化输出标准化人才。

（四）以专业双通道人才培养为导向

本文所述“双通道”是指市场营销人才培养过程表现为两个通道：房地产经纪人才培养通道（特色表现为理工-链家现代学徒制试点办学）和以销售、客服为代表的传统市场营销人才培养通道。“双通道”人才培养路

径改革是在市场营销专业办学实践经验基础上，促进教育教学与行业企业实际需求相吻合的理念下，自然形成的人才培养路径。“双通道”人才培养路径不仅仅表现为根据学生来源不同，重点向不同行业输送人才的培养路径上，更多的是在“双通道”的人才培养模式改革过程中，师生共享了各类教学资源，尤其是合作企业的技术进步和生产变革。专业教师紧密参与企业生产服务过程，共同完成校企科研教改任务；同学们也可以根据自身兴趣和能力，在充分体验企业岗位、匹配岗位能力、预估职业成长的过程后，更清晰地规划职业生涯。学生在就业前可通过课程实践、岗位见习、综合实训、顶岗实习等方式，根据自身能力和需求，深度了解不同的行业和企业。专业设计的项目式、体验式课程学习为学生精准就业提供了充分的基础。实践表明，毕业生不仅是忠于职业岗位的高素质技术技能型人才，还是具有与行业、企业、岗位共成长能力的发展型人才。

（五）产教融合和校企合作最新方向

产教融合既是一个政策性词汇，具有政策的目标、任务、策略、举措等含义，又是一个学术性词汇，有其内涵、外延、范畴、假设、规律、原理等范畴^[2]。狭义的产教融合以整合“产业”与“教育”的资源为基本目标，满足培养人才的社会目的，以适应学生自身就业和经济社会发展的需求^[3]。在经历学徒制人才培养为导向的校企合作数年后，教育部“1+X”职业技能等级证书项目开始在全国各职业院校开展试点。2021年6月，本专业申报《新居住数字化经纪服务》证书项目试点获批，除已开展中山链家（贝壳）企业在岗员工学历教育之外，又正式启动了中山链家（贝壳）在岗职业培训（职业技能证书培训）。至此，专业以现代学徒制办学和教育部“1+X”证书为契机，对行业 and 企业的在岗员工进行学历提升和职业培训、成功地将职业教育、继续教育 and 终身教育衔接起来。

三、“双通道”人才培养模式探索与实践的成果与成效

（一）专业综合实力强，行业认可度高

市场营销专业是校级重点专业，是我校广东省高水平建设专业群“电子商务”专业群专业；市场营销专业教学团队是“2021年度广东省高职教育教师教学创新团队”。专业教学团队成员主持省部级及以上教科研项目20多项；指导专业学生参加市场营销技能等大赛获国家和省级奖20多项，市场营销学生就业率达98%；用人单位

满意度高, 就业岗位适应性和毕业生满意度达100%, 专业的知名度较高, 第一志愿上线率在我校各专业中名列前茅。

(二) 专业校企合作成果显著、产教融合探索新机制

市场营销专业于2018年开始与中山链家房地产经纪有限公司开展广东省现代学徒制试点项目, 至今已连续实现4年招生。作为现代学徒制与行业标杆企业办学典型, 办学成果应用于校内电子商务专业群建设, 在工业机器人、计算机网络技术等专业现代学徒制试点办学中推广应用。办学成果还作为国家教育部第二批现代学徒制试点办学验收案例。专业撰写案例获得教育部职业教育和成人教育司2021年度产教融合校企合作典型案例; 同年专业申报教育部“新居住数字化经纪服务”(中级) 1+X证书试点项目成功, 并获全国2021年度“优秀考核站点”和“优秀考评员”称号。专业教师主持申报的《广东理工-贝壳找房定向人才培养项目》获得教育部高校学生司第一期供需对接就业育人项目立项。

(三) 专业专创融合、学生创业成功案例多

专业产教融合校企合作以来, 学生培养质量高, 就业后与岗位共成创新创业能力强。专业在房地产中介、企业管理等领域涌现一大批创业先锋, 有10名学生获得省部级以上创新创业大赛奖, 创业学生与专业发展良性互动, 反哺专业实践教学。“双通道”人才培养路径使学生与行业、企业和岗位匹配度高, 学生在合作企业中山链家获得高度评价: 学生的内在动机和创新潜质得到激发, 形成持久的探索及挑战热情, 产教资源也在这一过程中得到深度融合^[4]。

四、“双通道”人才培养模式探索与实践的经验总结

市场营销专业双通道人才培养模式的探索和实践的关键因素是校企合作建立在校企双方需求的基础上, 学校的专业建设和人才培养随着企业发展和行业升级交互递进, 无论从学徒制试点办学、非学徒制学生体验式实践后精准就业和两种培养模式相互促进和正面激励等方面都实现了积极的影响。

高职专业“双通道”人才培养是产教融合背景下专业办学一条操作性强的实施路径, 其中专业师资力量在“双通道”办学中影响较大。本专业教学团队持续学习房地产经纪领域最新知识, 已经有2位专任教师考取房

地产经纪人职业资格证书。同时, 市场营销专业教学团队积极参与教育部“1+X”职业技能等级证书“新居住数字化经纪服务”考评员和培训教师培训, 并有5位教师获得“新居住数字化经纪服务”中级考评员和培训教师资格, 2位教师获得“新居住数字化经纪服务”高级考评员和培训教师资格。本专业团队还将根据学校教学任务安排, 集中时间到合作企业一线去实践, 提升校内专任教师在企业解决实际问题的能力, 2022年8月, 市场营销专业教师团队获得广东省高职教育教师教学创新团队称号。

结束语

本专业探索实践所形成的高职专业“双通道”人才培养模式, 符合深化产教融合校企合作现代职教理念; 由于深度合作企业链家和贝壳找房是国内房地产经纪第一品牌, 依托企业自身系统网络, 可实现链家品牌内纵向推广和向贝壳联盟旗下的其他房地产经纪公司横向推广。实践成果可依托贝壳找房联盟, 链接全国49.3万房地产职业经纪人和3.4万家贝壳联盟门店, 在全国各地区建立区域性“高职院校—链家学院”, 必将为我国高职院校的人才培养模式改革、深化产教融合和校企合作产生重要示范作用。本专业实践未来继续探索的方向如何在现有的良好基础之上, 积极落实2023年7月教育部办公厅《关于加快推进现代职业教育体系建设改革重点任务的通知》中开展职业教育校企合作典型生产实践项目建设和职业教育一流核心课程建设方面任务。

参考文献

- [1] 陈稼瑜, 李小亮, 李朝柱. 产教融合赋能高校创业教育的逻辑路径及运行策略[J]. 中国高校科技, 2023, 9(59).
- [2] 欧阳河, 戴春桃. 产教融合的内涵、动因与推荐策略[J]. 教育与职业, 2019, 7(52).
- [3] 陈志杰. 职业教育产教融合的内涵、本质与实践路径[J]. 教育与职业, 2018, 5(37).
- [4] 陈璐, 胡永祥, 张执南, 奚立峰. 产教融合, 用“真问题”培养学生创造力和执行力[J]. 高等工程教育研究, 2023, 5(67).