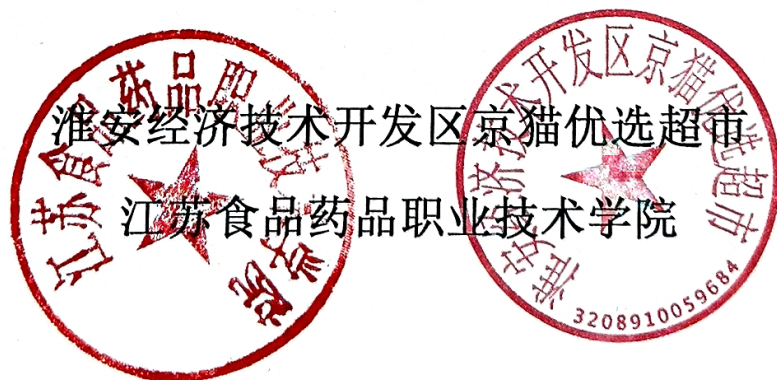


淮安经济技术开发区京猫优选超市
参与高等职业教育人才培养

年
度
报
告

(2024 年度)



二〇二四年十二月

目 录

一、企业概况	- 1 -
二、参与办学	- 1 -
三、资源投入	- 1 -
四、参与教学	- 2 -
（一）专业建设	- 2 -
（二）学生培养	- 3 -
（三）师资队伍	- 3 -
五、助推企业发展	- 3 -
（一）企业员工理论知识提升	- 3 -
（二）企业服务社会能力提升	- 3 -
（三）企业自身效益得以提高	- 4 -
六、问题与展望	- 4 -

一、企业概况

淮安经济技术开发区京猫优选超市位于淮安经济技术开发区天津路 33 号。经营许可项目：烟草制品零售；酒类经营；食品经营（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，具体经营项目以审批结果为准）。经营一般项目：五金产品零售；五金产品批发；建筑材料销售；建筑用金属配件销售；电线、电缆经营；日用百货销售；日用品批发；化妆品批发；化妆品零售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；家用电器销售；家用电器零配件销售；照明器具销售；日用家电零售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。所属行业为批发和零售业。

二、参与办学

自我公司与江苏食品药品职业技术学院数字经济学院签订校企合作协议之后，就积极参与数字经济学院市场营销专业办学，能够主动为该专业提供学生专题讲座、专业发展咨询、营销竞赛辅导等事宜。2024 年度结合市场营销专业课程开设和讲授的实际情况，对市场营销专业部分校内专任教师的教学理念进行了更新、对 24 级人才培养方案修订进行了指导，同时也对《销售技巧实务》《连锁经营管理实务》等课程的教学案例进行了补充，并参与到两门课程标准的制定工作。此外，数字经济学院市场营销部分专业教师也为我公司用户画像刻画、顾客流失及管理等问题给予了一定的指导。

经过近一年的校企合作，取得的成效较为显著。一是洞察了营销人才需求规格的新变化，完成了 2024 级人才培养方案的修订；二是转变了营销专业教师的教学理念、提升了销售技巧、连锁管理等方面的业务技能；三是提升了学生的实践技能，在 23 级市场营销专业认识实习期间，给予营销专业学生开展我的大学我做主——与新生初谈大学生活的专题讲座；四是提升了我公司用户画像刻画、顾客流失及管理公司业务管理水平。

三、资源投入

我公司与江苏食品药品职业技术学院数字经济学院市场营销专业开展校企合作等到了国家、省、市、校等多方面的政策支持。国家发展改革委、教育部等 8 部门 2023 年 6 月 13 日联合发布《职业教育产教融合赋能提升行动实施方案（2023—2025 年）》和江苏省教育厅印发《江苏省“十四五”教育发展规划》等政策都对深化了

“引企入教”改革、强化产教融合深度合作。这些政策的出台，使得我公司与江苏食品药品职业技术学院数字经济学院的校企合作能够顺利开展得到了政策上的保障。

为了深入开展产教融合，履行校企合作协议。我公司向数字经济学院市场营销专业营销经营实训中，结合我公司实际情况，给予一定的营销策略指定指导，同时，安排我公司总经理张权总经理参与数字经济学院营销专业销售技巧实务等课程的课程标准指定工作，提升了数字经济学院市场营销专业的课程标准制定水平。

在我公司建立了学生校外实习基地，提高了数字经济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数字营销实战能力，突出对学生的营销实践操作能力培养。同时 2024 年 6 月份度对营销专业学生进行了营销认知实习安排，为了更好的保障学生认知实习，我公司特意安排张权总经理开展专题讲座和针对性的学业咨询。

四、参与教学

（一）专业建设

我公司与江苏食品药品职业技术学院数字经济学院签订有校企合作协议。协议规定了校企双方的权利和义务，界定了合作方式。诸如：企业为学生提供认知实习、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，提供企业管理技术服务等。

我公司积极参与江苏食品药品职业技术学院数字经济学院市场营销专业的教学管理工作，与数字经济学院市场营销专业校内老师共同制定基于营销工作过程的 24 级市场营销 3+2 人才培养方案和 24 级市场营销大专人才培养方案。在数据已经渗透到每一个行业和业务技能领域的当今，本公司建议在去年建议人才培养方案中增加《商务数据分析及运用》课程的基础上，今年继续在人才培养方案中增加《统计基础》课程，以反映增强营销行业的新变化。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《销售技巧实务》等课程标准、案例库、试题库。在课程考核方面，实施校企双管理、双考核，实现育人标准与用人标准有效对接。学生营销经营实训方面，参照我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；部分市场营销专业老师参与指导的毕业项目由校企双方共同确定选题范围、部分修改意见主要参考我公司给的修改意见。

（二）学生培养

通过校企合作项目的实施，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我公司进行营销认知实习和营销顶岗实习，了解市场营销行业发展的最新发展趋势、了解营销团队成员的构建和团队成员的绩效考核方法。本年度 5 月份，安排部分学生到我公司进行营销实践体验。在实践期间，安排业务骨干负责学生营销能力的培养。经过实习，能够使學生深入了解和掌握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，打下来坚实的基础。

（三）师资队伍

我公司抓住江苏食品药品职业技术学院出台的《江苏食品药品职业技术学院兼职教师管理办法（修订）》等文件要求，并结合数字经济学院课务安排的实际情况，经过内部筛选和竞聘，选择我公司总经理张权同志积极参与学校数字经济学院市场营销专业建设，作为专业建设企业顾问，能够积极参与营销 24 级、营本 241 人才培养方案制定工作、课程建设、实习实训等工作。

五、助推企业发展

（一）企业员工理论知识提升

针对对我公司用户画像理论缺乏、客户管理理论知识缺乏等问题，数字经济学院选派了市场营销专业负责人邵运川老师，发挥市场营销专业群优势，为参训学员提供高水平培训服务。邵运川老师分别以用户画像刻画技巧、客户忠诚度培养为主题开展培训。前者内容覆盖确定用户群体方法和用户画像构建精准。后者内容覆盖顾客流失原因分析和顾客分层分级管理技巧等方面。

（二）企业服务社会能力提升

自我公司与江苏食品药品职业技术学院数字经济学院市场营销专业开展校企合作以来，就将校企合作纳入我公司业务发展的一部分，并将履行校企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，公司的责任感也得到加强。同时，我公司与江苏食品药品职业技术学院数字经济学院市场营销教学团队成立校企合作服务工作小组，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，拓展校企产教融合的外延功能。自

工作小组成立近一年来，为淮安远及海商贸有限公司等多家公司提供了企业管理创新咨询、企业融资咨询等。

（三）企业自身效益得以提高

通过培训，我公司市场部人员的用户画像分析及刻画能力、客户分层分级的管理能力得到了提高，自信心得到了提升，员工素质得以提高。在后续的商务活动中，市场部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。同时数字经济学院邵运川老师主持我公司的消费者有机食品购买行为分析横向课题，研究了消费者购买有机食品的消费特点，并给出相应对策，超市的有机食品销售量得以提升，数字化管理水平得以提高。

六、问题与展望

淮安经济技术开发区京猫优选超市将积极开展多种形式的校企合作工作，根据校区双方所需，在市场营销人才培养方案制定、营销专业课程设置，师资队伍业务技能提升、竞赛集训指导、实习实训开展、毕业项目指导等继续深入开展合作。也相信随着后续的合作，校企双方能够做到互惠互利，长远共赢。但目前国家对校企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和资金支持，导致对后续校企合作没有更稳定的政策和资金保障，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。