

# 中等职业学校市场营销专业“三段六步式”创业教育教学模式探究

吴建平

(佛山市顺德区陈登职业技术学校, 广东 佛山 528315)

摘要: 创业教育既是就业教育, 更是事业教育。本文从市场营销专业社会调研问卷出发, 阐述了创业教育的必要性, 分析了创业教育的本质内涵, 提出了“三段六步”创业教育人才培养模式, 为中等职业学生创业人才的培养提供了参考和借鉴。

关键词: 创业教育; 市场营销专业; 人才培养模式

《教育部办公厅关于制订中等职业学校专业教学标准的意见》中指出, 中等职业学校的毕业生不仅应具有较强的就业技能, 还要具备一定的创业能力。职业教育提倡“以就业为导向”, 但不能仅仅局限于就业技能的培养, 还应着眼于学生的职业生涯发展。以汽修和物流专业为例。如果汽修专业的学生甘愿修一辈子汽车, 物流专业的学生甘愿当一辈子仓管, 其职业生涯发展的瓶颈就很难突破。职业教育不仅要培养学生的就业技能, 还要培养学生的创业能力。

## 一、创业教育的必要性分析

为推进我校市场营销专业课程改革, 随机抽取了100位往届毕业生开展就业情况问卷调查。其中, 关于毕业生创业现状的统计数据结果如图1所示。正在创业的学生占28%, 有创业意愿的学生占68%, 只有4%的学生无创业意愿。显然, 越来越多的市场营销专业毕业生在其职业生涯的某个阶段会选择创业作为职业发展方向, 面向本专业学生开展创业教育业显示十分必要。究其原因, 可以归纳为以下几点:

### (一) 创业环境营造创业氛围

乐从拥有举世闻名的三大市场——家具、钢材和塑料, 培育了大量的中小企业。据统计, 乐从有家具商户3450多家, 钢贸公司1190多家, 塑料商户500多家。产业集群使乐从有丰富的创业资源。家族企业阿使创业文化代代相传。乐从良好的创业环境营造了浓厚的创业氛围, 创业也自然而然成了大多数人的选择。

### (二) 就业观念转变激发创业热情

中职毕业生普遍工作起点低, 发展空间有限。在激烈的就业形势下原本一些属于中职毕业生的岗位例如家具导购员等受到了大专院校毕业生的冲击。与其在没有前途的工作上耗费时间, 不如开创一份属于自己的事业。即使创业失败所付出的机会成本也很低。全新的就业观念激发了中职毕业生的创业热情。

### (三) 综合能力培养挖掘创业潜质

商品同质化更加明显, 顾客消费心理更加成熟, 单纯依靠销售技巧往往无法赢得顾客的信任。销售成败的关键越来越取决于销售人员的综合能力。营销人员的综合能力与创业素养相互贯通。培养营销人员的综合能力过程也是挖掘创业潜质的过程。

## 二、创业教育的教学内涵

创业教育是通过建立一定的创业实践平台, 让学生在完成创业实践活动过程中培养学生的创业品质、创业思维和创业技能等创业综合素质。创业教育既体现了实践教学的理念, 又遵循了创业能力的培养规律。

### (一) 创业教育既是就业教育, 也是事业教育。

就业教育注重培养就业技能, 要求学生能胜任工作。创业教

育注重培养学生自主、自信、勤奋、坚毅等创业品质。这些品质也是成为企业优秀员工所必须具备的。创业教育本质上是服务于就业教育。实施创业教育并不意味着学生一毕业就开始创业。创业教育提倡“先就业, 再创业”。当创业时机成熟了, 再通过创业实现事业上的开拓。

### (二) 创业实践教学既是基础教育, 也是特长教育。

创业教育还强调培养学生的创业思维, 学会用创业者的思维去思考, 对待工作要树立事业心和进取精神。在职场竞争日益激烈的今天, 创业思维是每个毕业生走向工作岗位之前都应当具备的。创业教育的最终目标是培养学生的创业技能, 而创业技能不是每个学生都能掌握, 也并非要求每个学生都必须掌握。只有创业欲望比较强烈, 创业素质较高的学生才需要掌握。

### (三) 创业教育既是认知教育, 也是实战教育。

创业教育初级阶段的主要任务是培养学生对创业过程的科学认知, 能清楚地认识到创业需具备的基本条件和创业中所面临的风险, 避免创业的盲目性。创业教育中级阶段的主要任务以校内实训的方式是培养学生的创业实训技能。到了高级阶段, 则是通过校外创业基地培养学生的创业实战能力。创业教育是从创业认知到创业实训再到创业实战逐步深入的过程。

## 三、“三段六步式”创业教育教学模式

创业活动表现为优秀的创业团队为了共同的目标采取的创造价值的高风险、高收益行为。想要创业成功, 首先要组建优秀的创业团队。创业团队要有共同的创业梦想, 而不是为了各自的利益。其次, 创业的价值和意义取决于创业活动是否符合市场需求。创业活动如果违背了市场规律, 创业也不可能成功。再次, 创业过程中高风险和高收益并存。创业过程有很多不确定因素, 需要创业者投入大量的创业资本。如果创业失败会导致创业者血本无归。相反, 一旦创业成功, 创业者会获得高额回报。创业活动需要创业者有很强的创业勇气和良好的创业心态。

与其他专业相比, 市场营销专业的学生有明显的创业优势, 主要表现为学生思维活跃, 具有较强的人际沟通能力和市场洞察力, 具备良好的竞争意识和创新精神。但同时, 市场营销专业的学生也有自身的弱点。理性分析能力欠缺容易导致冲动决策, 过于自我而缺乏团队精神。市场营销专业学生的特质和创业活动本身的特点决定了开展创业教育不可能一步到位, 需要循序渐进逐层深入。

“三段六步式”创业教育教学模式将整个创业教育划分为三个阶段, 即创业认知阶段、创业实训阶段和创业实战阶段。其中, 创业认知阶段分为创业感知和企业认知, 创业实训阶段则分为门店经营实训和模拟公司实训。创业实战阶段分为项目孵化和项目

上市。创业教育模式如下图所示：

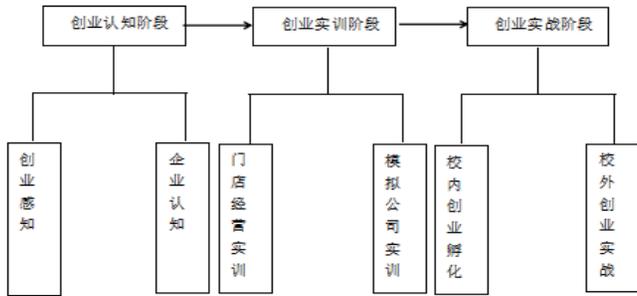


图1 三段六步式创业教育模式

### （一）创业认知阶段

创业认知阶段要实现的是培养学生对创业行为的科学认知。没有科学的创业认知，就不能把创业摆在正确的位置上，无法对自身是否适合创业作出科学的评价，更不可能明晰创业成功的规律。

创业认知的第一步是创业感知，采用小组讨论形式分析创业案例。成功的创业案例要总结成功的原因，提炼创业成功人士身上优秀的创业品质，分析创业者选择的创业时机，以及学习创业者采取的创业技巧和方法。失败的创业案例也要归纳失败的主要原因，并提出改进的方法。创业分析在潜移默化中培养学生的创业思维。

创业认知的第二步是企业认知，采用沙盘的方法模拟企业经营。学生分组组建并经营公司。每个学生都有明确的职务，例如公司CEO、财务总监、营销总监等。全部企业在同一个市场中进行竞争，以权益作为经营胜负的评价标准。企业模拟经营能够让学生对企业的组织架构及工作分工有清晰的认识，能培养学生的经营规划头脑和集体荣誉感，能加强学生的经营风险意识和成本利润意识。

### （二）创业实训阶段

经过创业认知阶段，学生对创业有了清晰的认识，但由于缺乏实际创业经验，还不能直接进行创业实战。创业实训阶段采用校内实训的方式培养学生的创业技巧，在实训中锻炼学生的创业品质，为创业实战积累宝贵的经验。

创业实训的第一阶段是门店经营实训。门店经营浓缩了企业运营的主要流程。学生经营门店的实训过程，也就是培养学生运营企业的能力。很多优秀的企业家创业初期都是从经营门店起步。学生以创业团队合伙入股的形式取得门店经营权，自主经营自负盈亏。创业团队选举领导能力强的成员担任店长，全面负责门店的经营管理。其他成员根据各自特征担任采购、导购、收银、后勤等职务。每个职务都要具体的工作要求和工作任务。实训一段时间，团队成员之间的职务要进行轮换，以促使学生熟悉每一个环节的工作内容。门店之间定期都要开展评比，评选优秀门店进行表彰。

创业实训的第二阶段是模拟公司实训。模拟公司实训系统完成仿真了企业从注册到经营的每个流程，能让学生体验创业的全部环节。在虚拟环境中，学生可以进行创业设计，创办企业，完善企业经营管理。学生还可以同其他学校的模拟公司实训系统进行“互动”，共享经营环境，提升模拟公司实训与未来实际经营的仿真度。学生在“虚拟”环境中取得创业成功，可以作为其日后创业实践的宝贵借鉴。

### （三）创业实战阶段

创业实训激发了一部分学生的创业潜质。但是，想要真正创业成功，还需要帮助这部分有创业潜质的学生顺利完成创业项目的落地。学校联合政府和企业，建立面向毕业生的“创业园”帮助学实现创业梦想。对于园区内的创业项目，在技术上给予指导。创业之前邀请创业专家审核创业计划书，降低创业的风险，提高创业的可行性。在资金上给予扶持，建立创业基金、奖励基金等方式扶持优秀的创业项目。

创业孵化期以三年为限。孵化期满，对创业项目进行评估。如果创业项目具备面向市场独立运营的能力，则进入校外实战阶段。成立创业型公司，自主经营，自负盈亏。如果不具备，创业项目应当被淘汰。

### 四、实施效果

我校以营销212班为实验班，验证“三段六步式”创业教育教学模式的实施效果，总体效果较好，具体表现在以下几个方面：

1、具备强烈的创业勇气和创业欲望。通过调查，营销212班的学生普遍存在一种共同的心态：与其在没有前途的工作岗位耗费光阴，不如趁年轻打拼一番属于自己的事业。该班同学假期时间不愿意去餐厅当服务员，反而愿意冒着亏本的风险去批发市场进货到地摊上卖。产生这些创业行为的动因是创业实践教学模式激发了学生的创业勇气和创业欲望。

2、具有良好的创业头脑和创业眼光。每次学校举行大型活动例如校运会、艺术节等，该班同学就会自发组建创业团队搜集其他班级在活动中所需要的商品信息，对于其中需求量比较多、利润空间比较大的商品通过“下订单”的方式进行“零库存”销售。在采购商品时各小组间统一协调、批量采购，将采购费用最小化，极大地降低了创业的风险和成本。

3、具备较好的创业技能和方法。营销212班班的同学十分了解创建公司的流程，会办理行政手续，能制定简单的创业项目计划书，会对创业项目进行科学的成本利润核算。不仅如此，该班同学还能对创业项目的风险性进行合理控制，有资金链的概念，能估算创业项目的投资回收期。

4、具备一定的管理能力。在进行店铺运营实训过程中，营销212班班组建的创业团队会推选最优秀的学生作为创业团队的队长，负责制定店铺运营的计划 and 目标，并将目标分解为每个岗位的具体工作任务，并协调运营中产生的分歧。团其他队成员根据自身的特长选择其中一个岗位开展分工协作。学生的计划、指挥、协调、合作等管理能力有了明显的提升。

### 五、结束语

创业教育不仅有利于学生职业生涯发展，提升了学校人才培养质量，为企业输送了优秀的员工，还可以缓解就业压力，激活市场经济。因此，不论对学生、学校、企业还是政府，创业教育都是十分有益的。创业教育教学模式需要学校重视、企业参与和政府主导。只有三者结合才能让创业人才培养模式高效运转。

### 参考文献：

- [1] 陈伟, 杜俊荣. 试论高职院校市场营销专业创新创业教育体系的模式构建 [J]. 广东教育: 职教, 2023 (6): 66-68.
- [2] 赵海霞, 庞华. 开放大学创新创业教育中案例教学研究与实践——以广东开放大学市场营销专业为例 [J]. 创新创业理论与实践, 2022 (22): 172-174.
- [3] 常志远张秋玲王琪. 创新创业教育与专业教育深度融合研究——以市场营销专业为例 [J]. 上海商业, 2022 (11): 175-177.