

企业专家进课堂，岗位实践见成效

——中职校电子商务专业“创业工作室”模式的实践探索

王丽萍

(浙江省机电技师学院, 浙江 义乌 322000)

摘要: 电子商务在人们的生活中扮演着越来越重要的角色, 本文阐述了电子商务专业聘请企业专家带动专业发展的探索与实践, 给专业教师的知识与技能的实时更新创造平台, 提高学生的知识应用能力和实际操作能力, 对调动学生学习的积极性和主动性, 改善电子商务专业教学的现状, 提高课堂教学的整体效率, 培养符合电商行业市场需求的应用型人才有着十分重要的意义。

关键词: 电子商务; 企业专家; 创业工作室; 职业能力

电子商务是在全球兴起并不断发展的新兴领域, 已成为人们生活中不可或缺的一部分。越来越多的中小企业也在不断转型, 开始转向了电子商务平台。电子商务的快速发展使得电商人才的需求缺口也在不断加大。虽然, 我国开设电子商务专业的学校也不少, 从学生的数量上看, 似乎可以基本满足电子商务企业发展的人才需求, 但实际情况并不是那么理想, 中职校电子商务专业的应届毕业生在就业市场上并不乐观。许多毕业生往往无法达到用人单位的岗位要求, 企业要承担一定的费用对他们进行岗前培训, 而且现在人才流动比较大使得许多企业付出了沉重的培训成本却不能得到应有的收益, “专业热, 就业冷”的情况反映出各学校的电子商务专业办学水平还是有很大的提升空间。所以, 如何培养一批能够快速适应社会并与企业接轨的应用型人才是中职校电子商务专业的迫切任务。

一、中职电子商务专业的发展现状

(一) 中职学校电子商务专业学生的现状分析

中职学生是一个比较特殊的群体, 学习基础薄弱, 学习自信心不足, 多数中职学生学习目标不明确, 沉迷于手机游戏, 无心学习, 特别是对于电商理论知识的学习兴趣不足; 做事急于求成, 耐心较差, 学习惰性较大; 但是喜欢新鲜事物, 动手能力较强, 他们也渴望被人肯定, 渴望有一天能够出人头地。所以, 我们应该极尽所能让学生看到电子商务专业的前景, 实时了解电商行业各个岗位的要求, 明确学习目标, 帮助他们充分利用业余时间积累实战经验, 挖掘电商专业学生的潜能, 在这竞争激烈的人才市场上占一席之地。

(二) 中职电子商务专业教学的主要特点及存在问题

1. 教师缺乏电商实战经验, 不够熟悉电商人才市场的需求

电子商务人才为何难以满足社会和企业发展的需要, 师资队伍建设的根本原因之一。目前电子商务教师大多是从高校直接分配的, 虽然他们具备了一定的专业理论知识, 但更多专业教师缺少企业的工作经验, 对市场了解甚少, 没有切身的电子商务案例可以跟学生交流, 这也极大地影响了教学质量的提高。他们偏重于理论教学, 实训教学一般偏向于模拟平台的操作训练, 传授的知识和技能难以适应实际应用, 学生不能学以致用, 缺乏学习兴趣。更有甚者, 很多从事电子商务专业教学的教师是从计算机等专业跨专业转行而来, 教师对电子商务整个系统知识不够扎实, 更是

缺少实战经验, 难以帮助学生树立正确的学习目标。

2. 教师知识和技能的更新跟不上电商行业的发展速度

现在很多学校电商教师都觉得工作压力太大, 电子商务行业发展日新月异, 教师的业务水平和技能也需要不断地更新与提高, 电子商务专业教师必须及时更新观念, 不断探索, 熟悉专业技能。虽然很多教师也希望能够通过各种渠道学习培训, 提高自己的专业知识和技能来满足实际教学的需要。但很多培训基本只注重于学术方面的提升, 偶尔有一些实战培训的机会, 却不够系统全面, 更难以做到实时给专业教师培训, 专业教师无法掌握最前沿的知识和技能, 当然也很难培养出符合企业需求的电商人才。

3. 专业教材难以满足日新月异的电商行业需求

目前, 关于中职电子商务专业的教材层出不穷, 五花八门, 但电子商务发展迅猛, 内容日新月异, 很多教材内容陈旧, 难以满足电商学生对电商专业知识和能力的需求。很多专业教师在教材选择和处理上也是困难重重, 很难找到称心如意的教材, 加上缺少电子商务行业的实际工作经验, 在教材处理上无法做到驾轻就熟。大多数教师走传统教学模式, 教学设计上并没有领会专业人才培养方案和教学实施性计划的精髓, 不能综合考虑人才培养目标, 而是按照教材编写教学计划, 以灌输理论知识为主, 或是引导学生在模拟平台上实操, 这些知识和技能不能适应电商行业人才的实际需求, 学生学习积极性差, 课堂效果不理想, 导致教师缺乏职业成就感, 幸福指数急剧下降。

4. 电商专业定位模糊, 人才培养目标不明确

电子商务专业是融合计算机科学、市场营销学、物流和管理学等于一体的复合型专业, 电子商务专业所涵盖的知识和技能的范畴太大了, 很多学校在建设电子商务专业人才培养方案和课程体系时, 没有结合电商行业人才的需求、自身的办学条件和特色来进行专业定位。学生抱怨电子商务专业的课程数目很多, 学的知识和技能五花八门, 但是好像又什么都没有学精, 导致很多学生根本不知道自己毕业后能做什么。在学校专业定位模糊的情况下, 人才培养方案、课程体系和课程标准的质量可想而知, 没有了这些主心骨作为支撑, 很多专业老师在拿到学校的教学任务安排后, 更是难以把握方向, 如何定教学进度计划、如何设置每一节课的能力目标、如何设置教学重难点成为了很多专业老师头疼的问题。很多学生学习目标不明确, 缺乏求知欲望, 课堂的质量不尽人意。笔者经过多方面了解, 如果各个学校没有手机管理的相关制度, 那么学生宁愿上课玩手机也不愿意去认真听课, 这样的现状也在考验着每个学校专业教师的课堂管理能力。

5. 学生缺乏自主探索知识和技能的积极性和主动性

笔者为了能够给学生传递更多的知识和技能, 曾经自己开淘宝网店、建返利网网站、做淘宝客等实战项目, 完成了淘宝美工、网络推广、SEO、数据库营销、淘宝运营等多门专业课程的学习与探索, 但是各个平台规则变动太大了, 平时工作上的琐碎事情

又比较多,经常搞得筋疲力尽,而且结果并不如预期的那么好。学生依赖性很强,没有自我探索知识和技能意识,认为老师是万能的,专业上的事情一定要等老师一起解决,教师工作压力大,学生学习效率低。

鉴于电子商务行业发展很迅速,知识和技能的更新也是日新月异,在校的电子商务教师很难熟悉所有平台的运营规则。因此,笔者认为在电子商务的专业教学中,教师应该是学生学习的引领者,引导学生自主探索,将知识的内化在课堂内外的实践中完成,学生才能掌握到更全面更系统的电商行业最新知识。电子商务专业“创业工作室”正是基于这一理念得以探索实践。

二、中职校电子商务专业“创业工作室”模式的实践探索

××学院电商学院根据人才市场调查和电子商务发展的需求构建了具备电商学院特色的六大阶梯人才培养模式,坚持以就业为导向,大力推进工学结合,突出学生的实践能力培养。在这种模式指导下,××学院电商学院领导极其注重引进企业专家,充分利用校外人才资源,优化电子商务专业教师队伍建设。企业专家不仅能根据岗位要求准确把握每一门课程的教学目标,制定每一节课的教学重点,还能补充最新最前沿的知识和技能,课上还能跟学生分享自己鲜活的案例。同时,企业专家在课堂上能跟学生分享一些“电商行业内幕”,这些实战经验不仅能大大提高学生上课的积极性,还能引导学生自主钻研平台的规则和新技巧,提高学生自主探索的积极性和主动性。大部分学生认为有着电商工作经验的企业专家更有话语权,可以引导他们树立正确的学习目标和方向。不仅如此,企业专家进课堂并与学校专业教师“结对子”,可以让“教学经验不足的企业专家”和“电商实战经验欠缺的专业教师”之间取长补短,不断优化教师队伍。

(一)构建校内创业工作室,聘请企业专家为导师,提升学生的职业能力

工学结合的人才培养模式,主要就是将课内知识与课外的实际工作结合在一起,在这种模式下培养出来的学生,他们经过一定的职业训练,具备了一定的工作经历,在将来的人才市场和职业生涯中更容易赢得伯乐们的青睐。但是很多学校在推行工学结合人才培养模式中,仅仅只是把学生输送到企业参加顶岗实习,这并不能从本质上提升学生的综合职业能力和就业竞争能力。目前,××学院电商学院在工学结合人才培养模式指导下,通过校企合作,企业将部分职能(如运营、美工、客服等)引进学校,共同创建了移动电商、阿里巴巴运营、京东运营、跨境电商、淘宝天猫、拼多多和视觉部等工作室,聘请多位电商经验丰富的企业专家作为企业指导老师入驻到各个工作室,学校专业教师则作为创业导师,采用“双导师制”培养学生,学校与企业共同指导管理,工学交替,全面提升学生的综合素质和能力。在这种模式下,企业专家是师傅,学生是徒弟,产教融合,对学生采取企业一贯制要求,学生每日上交日报表,学习及工作总结,落实学生的学习和工作效果。这样,学生在学校期间就积累了一定的工作经验,提升了学生的就业竞争力和职业能力。

(二)建立企业专家与学校专业教师“结对子”模式,教学内容丰富有趣

××学院电商学院大力推崇“大众创新、万众创业”的指导思想,将创业引进课堂,鼓励学生和教师全民创业。笔者所任教的课程是《电商运营实务》和《新媒体技术》,这两门课实操性

很强,完全可以结合一些互联网创业项目来营造真实的教学环境,让学生在实操中学习运营的精髓;但电商行业日新月异,如何将这两门课上得更更有活力,如何结合真实项目引导学生自主探究学习,如何结合实际岗位需求设置教学内容,平台又出了哪些新规则……这些问题都曾经让笔者头疼不已。现阶段,××学院电商学院构建了“创业工作室”这一平台,聘请了有十几年电商创业经验的企业专家一起任教《电商运营实务》这门课程,这让笔者受益匪浅。我们依托淘宝作为创业平台,一起研究教学计划、教学内容和教学设计,在讨论过程中,她将自己的工作经验和运营技巧毫无保留地与笔者分享,让教学内容变得丰富有趣不再空洞,学生学习目标明确,大大提高了学生的学习主动性和积极性,学生的实践能力得以培养。通过企业专家与学校专业教师“结对子”模式,结合人才培养方案,制定教学计划,一起研发校本教材,解决了电子商务专业教师教材难选和知识更新的问题。

(三)校企双赢,畅享“创业工作室”的成果

××学院电商学院主要是以校企合作共同创建创业工作室的模式引进企业专家,企业将部分职能引进学校,学生即员工,学校工作室即工作场所,解决企业招工难、招工成本高、租金贵的问题。经过一段时间的实践探索,在企业专家和学校的共同带领下,各个“创业工作室”都有不同凡响的收获,学生的岗位实践能力提升初见成效。例如,拼多多工作室的月销售额突破300万,单款最高销量三天内破11万单;淘宝天猫工作室的月销售额突破500万;最新上线的阿里巴巴店铺,月销售额也已突破50万;视觉部工作室的学生在全国应用型人才技能大赛“匠心民族魂”平面设计比赛中脱颖而出,夺得第一名的佳绩……这些业绩不仅是企业的福音,也是××学院电商学院在校企合作中收获的重要成果,更是对提高学生学习的激情,激发他们自主探索知识和技能,挖掘学生潜能有着非常大的影响。校企合作,引进企业专家,共同创建“创业工作室”,实现校企双赢。

三、结束语

综上所述,笔者认为电子商务专业“校企合作共同创建创业工作室”是一项很有创新性的模式。聘请企业专家作为专兼职教师,不但能建立起“校企互通,专兼结合”的专业教师团队,而且对学生岗位职业能力的培养意义重大,从而带动中职电子商务专业的创新发展。

参考文献:

- [1] 杨楚. 信息化教学背景下中职电子商务混合式教学模式探究[J]. 现代职业教育, 2020(20).
- [2] 陈思佳. 中职电子商务专业实施信息化教学的困难和对策[J]. 才智, 2020(02).
- [3] 何玉英. 高职院校高水平电子商务专业群建设探索——以广东南方职业学院为例[J]. 产业与科技论坛, 2022(16).
- [4] 万振杰. 电子商务专业群的核心竞争力构建对策探讨[J]. 商场现代化, 2020(09).
- [5] 刘杨. 基于现代商贸流通产业链的高职电子商务专业群建设研究[J]. 创新创业理论与实践, 2022(16).
- [6] 李新任. 电子商务人才培养模式的探讨[J]. 广西商业高等专科学校学报, 2004(02).
- [7] 陈继初, 戈雯. 关于高职电子商务专业教学改革的思考[J]. 安徽商贸职业技术学院学报(社会科学版), 2003(02).