

“校园店”实训基地人才培养模式探索与实践

张丽 陈卓 沈虹

(江苏信息职业技术学院 江苏 无锡 214000)

摘要:高职院校想要可持续发展、协调发展,必须积极探寻校企深度合作模式。文章介绍了江苏信息职业技术学院和江阴海澜集团合作创建的校园店“苏信海澜人才孵化中心”的人才培养模式。主要包括门店组织机构设立、门店课程体系的构建、学员评价体系、校企双方师资队伍的建设等,通过分析,力求找到校企文化共融的人才培养模式,实现教育与产业、学校与企业、学生与岗位、教学过程与生产过程的对接。

关键词:人才培养;校园店;校企合作

中图分类号:F24

文献标识码:A

doi: 10.19311/j.cnki.1672-3198.2023.12.033

在深化产学合作教学模式的过程中,企业积极寻求与高职院校的合作方式,深度融合,扩大交流合作。国内高职院校也开始寻求契机,创建校内实训基地。随着连锁经营、新媒体直播运营等特色商贸的发展,高职院校开始积极寻求与企业合作,在校内创建“校园店”,利用校园店这个实践实训平台,培养学生的实战经验、门店运营能力以及管理能力。

1 项目介绍

2014年5月2日,国务院印发《关于加快发展现代职业教育的决定》,对“开展校企联合招生、联合培养的现代学徒制试点,完善支持政策,推进校企一体化育人”做出具体要求,标志现代学徒制已经成为国家人力资源开发的重要战略。江阴海澜集团作为首批现代学徒制试点单位,积极与职业院校深化产教融合、校企合作,发挥企业主体作用,深入推进现代学徒制工作,创新职业院校人才培养模式。海澜集团与江苏信息职业技术学院的合作始于2015年,为了有效落实现代学徒制校企“双主体”育人要求,海澜集团与江苏信息职业技术学院与2019年共同构建校企“双主体”实训基地——苏信·海澜人才孵化中心。实训基地依托学校市场营销、电子商务、物流管理、艺术设计等重点专业,由学校、企业共同进行招生管理、学生管理、教学管理、就业管理等各项具体工作。

1.1 校园门店人才培养模式实践

传统的校园门店,是指在校园内开设的,以服务教师与学生消费者,从而谋取经济利益的连锁经营门店。常见的校园店,包括连锁超市、书店、蛋糕店、理发店等,这些门店主要提供的产品是生活必需品、食品、饮料、书

籍等。学校引入传统的校园门店,主要目的是为了给教职员和学生提供更加方便、可靠的商品和服务。

苏信·海澜人才孵化中心是由海澜企业投资建立的实训基地,是由企业投入陈列货架与商品,学校提供场地与师资、学员的校园店。同样是校园店,苏信·海澜人才孵化中心这个实训基地与传统的校园店相比,在门店组织机构、知识培训体系、学员评价体系上都截然不同。

1.1.1 门店组织机构设立

苏信·海澜人才孵化中心校园店由学校指导老师和门店学员共同管理与运营,学校依托市场营销、电子商务、艺术设计、物流管理、财务管理等专业给学生定期授课,架构门店经营与管理的理论知识;企业定期派遣公司运营主管、陈列主管巡店,了解学生学习情况与门店运营实操中存在的问题,及时调整产品结构,指导学员改变商品陈列模式。在这个过程中,企业不再只是商品和服务的提供者,更是教育的参与者,知识技能的授予者。学员在苏信·海澜人才孵化中心也不再是简单的劳动力的付出者,更是门店运营知识的学习者、门店经营的管理者,实现了从被动接受任务到主动参与学习的角色转换。经过层层考核的优秀学生店长负责整个门店运营,其他学生店员轮班参与门店运营,学习门店陈列知识,依据学校的各项活动安排与节假日进行营销活动策划,依据消费者情况适时进行产品推荐,促进产品销售,能够对商品进行结算,分析阶段销售情况,掌握商品库存与管理知识。学生通过轮岗,分阶段分任务掌握具体岗位技能。这些知识与技能的掌握为学生今后踏入企业打下坚实基础。苏信·海澜人才孵化中心校园店实训基地组织架构图主要构成为:

基金项目:本文系江苏信息职业技术学院创新创业课题“新零售门店人才培养项目(创业训练、实践类)”(330016020173SX21)的研究成果。

作者简介:张丽(1983-),女,重庆人,江苏信息职业技术学院讲师,硕士。

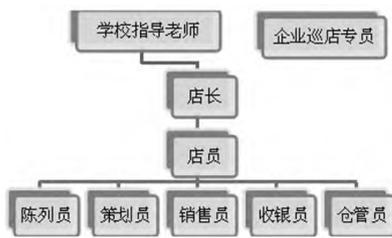


图 1 苏信·海澜人才孵化中心校园店组织架构图

1.1.2 校园店培训体系构建

苏信·海澜人才孵化中心作为“校园店”实训生产基地,通过对学生进行专业知识技能的培训与真实运营场景的不断实战演练,可以提高学生对专业知识技能的掌握,实现入学即入企,入企即能胜任岗位的目标。

从 2019 年实训基地建设至今,经历了 3 年完整的培训周期,逐步形成了比较系统的培训体系与内容。实训基地依据培养目标,制定实训指导书,将实训指导书进行活页式编排,运用活页式编排方式可以根据学校的日程安排与入职学生的专业情况等对实训指导书内容进行灵活调整,以达到更好服务师生、提升门店运营成果的目的。实训基地学员培养为多元化师徒制教学模式。以实训指导书为指南,以学期为时间轴,依据学员进入的时间为参考依据,将实训指导形式与内容进一步细分:实行多元化的师徒制教学模式,即“企业店长—学徒”“指导老师—学徒”“优秀学员—新学员”等多元化的师徒制教学模式。在培训内容上,进行分阶段分层次培养:第一学期以理论为主,侧重理论基础中的企业文化、商品知识、陈列总则方面的培训;第二学期以理论转化实践为主,侧重陈列标准和基础收银在实际经营中的运用;第三学期强化实践,侧重门店商品的进销存管理,包括:货运管理和门店盘点;第四学期强化管理能力,侧重报表分析、财务管理和人员管理。

(1) 企业店长—学徒模式

“企业店长—学徒模式”在每年九月入学前的前两周进行。主要培训对象为新学员的企业认知学习以及老学员实战演练。新学员在开学前两周进入企业参观学习,培训内容为企业文化与商品知识、陈列总则,通过培训,可以让学员了解企业历史,融合企业文化,从而提升学员对企业的认知与认可度,了解商品知识,为校园店运营打下理论基础。老学员在经历了一段时间的校内实战以后,对门店运营管理有了一定的认知,但是校园门店有其特殊性,消费者主要是教师、学生与后勤人员,消费者人群比较单一,又因为是校园店,消费者与学员是师生或者同学关系,因此,校园店通常都有比较亲密与温和的客情关系。但是外部门店的消费者人群就要复杂的多,因而,每学期的企业门店实习就显得尤为重要。通过在企业总部店的进一步实操学习,让学生接

触更加复杂的消费者人群,可以进一步培养学生吃苦耐劳、交流沟通的职业素养。

“企业店长—学徒模式”也会在校园店进行。企业定期派遣运营主管、陈列专员到校,了解校园店运营情况,指导校园商品的陈列与布置,增强校企门店的联系和沟通,促进校园店销售利润的增长。

(2) 指导老师—学徒模式

除了企业店长会定期对学员进行培训之外,学校在校内指导老师的配备上也下足了功夫。校内指导老师主要分成三类:常驻门店的专职实训指导老师一名,实训指导老师主要负责学员的招募、学生思想工作追踪与维护、校企各项事宜的沟通;专业授课教师若干,校园店的学员基本上都是从大一入学即招募进店,因而,除了公共基础课,校园店学员专业课知识几乎都在门店内完成。学校依据门店运营所需知识结构,依托市场营销、电子商务、艺术设计、财务管理等专业,已经形成了比较成熟的专业课知识体系。主要知识结构图如下:

开设学期	理论知识			实践知识	
	主要内容	商品知识	陈列总则		
第一学期	企业文化	商品知识	陈列总则		
	企业背景	产品分类	服装陈列		
	规章制度	面料知识	杂货陈列		
第二学期	陈列标准			基础收银	
	防盗扣安装标准	仓库整理标准		前台收银	零售单查询
	补货理货标准	门店整理标准		日结月结	退换货处理
	灯光音乐标准	POP 悬挂标准		门店信息查询	现行活动
第三学期				货运管理	
				零售单	门店要货单
				门店通知单	月度盘点
				调拨单	色号盘点
				出入库单	来货入库
第四学期				退货	售后申请
				报表分析	财务管理
				销售报表查询	门店资金月度盘点
				销售分析	门店支出登记

图 2 苏信·海澜人才孵化中心校园店知识结构图

(3) 优秀学员—新学员模式

苏信·海澜人才孵化中心校园店的店长与店员都是学校的学生。店长由经过一年店内实习,考核优秀的优秀店员担任,校园店店长承担着店铺运营的重要责任。此外,店长和考核优秀的店员还承担着新进学员的教学工作。主要教学内容为校园店商品知识、陈列知识与校园店的各项规章制度与考核标准。这部分教学工作主要是一对多的教学模式,通过优秀学员的现身教学,可以拉近新学员与优秀学员的距离,增加新学员对校园店的认可度和亲近度,让新加入学员渴望优秀,成为优秀的一员。

1.1.3 校园店学员评价体系

传统校园店吸纳学生,为学生提供勤工助学的岗位,帮助部分学生解决经济困难。苏信·海澜人才孵化

中心校园店是生产性实训基地,是按照实训指导书与授课计划完成制定教学内容的教学场所,是学校与企业真正无缝对接的学习基地。学员在这里的角色有别于在传统校园店的角色定位。因而,苏信·海澜人才孵化中心校园店的学员是没有工资的。但是,学员在店铺的运营中却要付出超出传统校园店的努力和精力。从产品选品、店铺打扫、装饰到商品接货,从产品陈列到顾客引导、商品结算到售后服务,学员接受的是全方面、综合性的学习与培训,在这个过程中,学员的积极主动探索精神、主人翁精神、团队协作及交流沟通精神、热忱服务精神等都得到了系统训练与提高。但是其中的辛苦也可想而知。为了激励学员的工作积极性,校园店制定了一系列激励措施,以期提高学员工作的积极性与店员数量的稳定性:

(1) 以校园店销售额的10%作为学员的生活补贴费。综合考虑学员的销售业绩、出勤情况等因素,将学员月度考核等级分为3个等级,以生活补贴费+消费券的形式奖励学生。

(2) 考试促学,评优激励。校园店定期举行考试,考查学员理论知识掌握情况与实践操作能力,每学期评选“优秀店员”与“明星店长”,每学年依据学生综合表现评选出“一星”“二星”“三星”“四星”“五星”学员,让学员在你追我赶中努力成长,加速提高的速度。

(3) 设立企业奖学金。为了增加与企业的融合度,提升学员对企业的认可与归属感,设立海澜奖学金,对表现优异的学员实行额外的奖励,进一步提高学员学习与实践的积极性。

2 “校园店”人才培养模式成效

2.1 深度融合 校企合作共建共赢

从前的校企合作关系较为松散,除了传统的校内建店,还有在“双十一”“618”聘用学生做短期客服,为企业奋战购物节,争取在短时间为企业创收。这样的合作关系,完全以企业利益作为出发点,没考虑学生的培养与成长。“校园店”实训基地的建立,将教学活动融入到企业真正的经营活动中,学生由被动要求学习变成了主动思考参与。苏信·海澜人才孵化中心“校园店”校企深度融合,构建了“共建—共管—共育—共营—共享—共担”的“六共”运营机制,实现共赢,将会走得更稳更远。

2.2 双师结构 提升教师队伍优化建设

“校园店”实训基地成立至今,已经有3个年头,培养了电子商务、市场营销、物流管理多个专业近百名门店店员,其中职业店长四名、店长两名,陈列师若干。基

地配有专职实训指导教师,为了进一步保障实训基地正常运行,电子商务、物流管理与市场营销专业设立海澜班,海澜班班主任与实训基地指导老师一起并肩工作,为实训基地学员的招募、学员的稳定贡献力量,很大程度上缓解了基地实训老师配备不足的压力。另一方面,设立海澜临时党支部,支部教师深入校企合作,为教师们获得实践经验,深入了解行业就业形势提供了更多可能。

2.3 课程开发 丰富教学形式与内容

“校园店”的课程设计,遵循商科类相关专业的理论知识架构,同时兼顾企业对门店运营人才的实际需求。通过三年的打磨,目前苏信·海澜人才孵化中心校园店已经开设了一系列课程,为学生的实践运用保驾护航,比如:终端导购的销售力与技巧、陈列基础与陈列美学、门店礼仪、库存盘点、财务报表分析、海报设计、直播技巧等课程。这些课程以海澜课堂的形式呈现,面向“校园店”以及市场营销、电子商务、物流管理、财务管理等相关专业学生开放,为学生熟悉行业知识,掌握实践操作技能、培养正确的职业素养提供了平台。更为在“校园店”实训实践的学员提供了无缝对接的就业渠道。

2.4 校企合作 培养符合企业需求的高技能人才

苏信·海澜人才孵化中心校园店的人才培养,采用学校、企业双导师制,学校与企业共同制定人才培养方案,共同商讨“校园店”学员选拔标准,制定“校园店”学员考核依据,学生在真实营销环境中做中学,学中做。校园中的门店,让学生在感受到浓浓的校园学习氛围的同时接受企业文化的融合,学习书本知识但又不拘泥于书本知识,实战又不脱离理论指导,让学生在阶段掌握不同层次的知识技能,实现在校学习与入企实践的对接,为今后更好胜任实际岗位工作打下坚实基础。

总之,苏信·海澜人才孵化中心“校园店”是以真实店铺为运营环境,为学生提供理论与实践教学的活动场所。“校园店”的人才培养模式,校企共建共赢,设立了科学合理的“校园店”组织机构,构建了学员知识课程体系与评价体系,对教师的双师素质培养也有助益。

参考文献

- [1] 赵永胜. “校园店”: 高职商贸类人才培养的新模式[J]. 职业教育研究, 2012(9): 142-143.
- [2] 黄亮. 商科类高职院校开设“校中店”模式创新探析[J]. 江苏商论, 2011(4): 35-36.
- [3] 章金萍. 基于门店管理人才培养的“校园店”生产性实训基地建设[J]. 教育与职业, 2013(5): 163-164.