



□记者 徐叶 通讯员 姚敏明

11月11日,浙江工商职业技术学院、宁波行知中等职业学校、宁波职业教育中心学校等1000多名相关专业的学生赴GXG、顺丰、马骑顿、公牛等企业,以及校内电子商务生产型实训基地开展网店客服、仓储物流等岗位实践,在配合企业打好“双11”这场硬战的同时,把这个全球的电商盛事变成了练兵场。



把电商盛事变为练兵场

——浙江工商职院联手中职学校实战“双11”

企业招兵买马 学校蓄势待发

走到第8年,各方参与者均领会到,“双11”早已不是阿里一家的事儿,也从来不是促销、特卖那么简单。期间汹涌的爆发式订单,给网络销售客户服务和物流配送带来巨大的压力,急需大量的专业人才支撑。

每年的“双11”期间,也成了浙江工商职院电子商务学院全体师生最忙碌的时间。从2011年与宁波罗蒙电子商务有限公司开展第一次“双11”支持活动开始,学校已连续六年安排学生赴在甬各大知名企业以及校内实训基地开展

网店客服、仓储发货等岗位实践,累计为相关企业提供了近6000人次的支持服务,“双11”这个全球的电商盛事俨然变成了电商学子的练兵场。

早在10月份,学校就接到了宁波多家电商、物流企业的预约。学校派出电子商务、物流管理、国际贸易等专业,约850名学生到GXG、顺丰、马骑顿等企业及校内电商生产型实训基地开展岗位实践,实践训练从8日开始,持续到本月25日,各个环节由企业和校方的跟班教师来实施指导和考

核。

为更好地让同学们提升工作技能和效率,三家企业均组织专业技术人员给学生进行了岗前培训,包括企业岗位认知以及岗位实务作业流程、操作要求等。

作为宁波市电子商务学院办学主体,浙江工商职院还承担了指导宁波行知中等职业学校和宁波职业教育中心学校这两所中职学校开展“双11”活动的任务,此举也是我市电子商务人才培养中高职衔接的重要内容。

商家出招有变化 学校办节有新意

10月23日,离“双11”还有半个多月,天猫就已经通过全球潮流盛典拉开双11大战帷幕,并且宣称今年的“双11”天猫不用卖过季款,打折多是新品;此外,宁波银泰、二百、国美电器、苏宁易购等众多商家也纷纷表示电商节期间要更加注重线上线下联动。

11月2日,浙江工商职院电子商务学院举行了第二届

“叮咚”e商节“双11”启动仪式,嘉宾红毯入场、学生社团演出、各种网红达人的颁奖,还邀请阿里巴巴宁波分公司吴向进总经理作为特邀嘉宾和同学们分享他的阿里经验。

“启动仪式既是e商节的重要组成部分,也是电子商务学院青年学生展现青春风采、推广对外形象的舞台。”浙江工商职院电子商务学院院长

陈明说,“通过这种形式,向电商学子及全校师生传递了一个新兴的产业力量,展示学院紧跟时代发展潮流的特有的校园文化。”

11月初,宁波行知中等职业学校150名学生、宁波职业教育中心学校40名学生也分别在各自的电商实训基地进行电商实操性和技能性的培训,在键盘敲击声中,迎接“双11”的到来。

决战“双11”

镜头一 慈溪 GXG客服实训基地

11月10日晚,宁波行知中等职业学校电商实训基地内,两百多名来自工商职院和行知职高的“电商小二”紧盯着电脑屏幕,时钟指向11日的0:00,键盘敲击声此起彼伏,电脑屏幕快速闪动,……活动开始38分钟,GXG的销售业绩便已经超过2个亿!

镜头二 奉化 马骑顿童装仓库

151名学生身着工作服,

每人手持一个检录器,胸前佩戴一块标有组别、姓名、条形码等信息的胸牌分组排队,在听到统一指令后迅速进入仓库各就各位,从事拣货、打包、播种、复核等岗位的工作。

11日当天,同学们及时准确地协助企业处理了大量订单,企业对他们的工作态度和职业技能非常认可。”电子商务学院党总支副书记沈央珍自豪地说。

镜头三 杭州湾新区 顺丰仓库

373名来自电商学院物流

管理、计算机应用技术等专业的学生集结完毕,举行誓师大会。

11月11日-12日,同学们与顺丰的员工一起累计处理包裹30多万件,随着活动的继续,这个数字还在不断的攀升中。

镜头四 学校 中小企业外包服务基地

11日早晨8点多,80多名同学们还坚守在电脑前。这几天通宵已成了家常便饭,他们为显钢旗舰店、牛卡旗舰店、福路宝等共5家店铺创下200万元的销售业绩。

战绩盘点

截至到11月11日下午15点,浙江工商职院及宁波行知中等职业学校共计350名学生助力GXG公司创造了3.17亿元销售额,刷新去年的2.66亿元

记录,完成订单超过60万个,学生个人销售额最高的超过30万。至12日零点,GXG销售数据最终定格在了3.8亿元,踢掉了霸占天猫“双11”男装类目品牌

榜首多年的优衣库,成为今年最大黑马,同学们功不可没!宁波职业教育中心学校40位同学为公牛公司创造了2500多万元的销售业绩,成功超过预期目标。

【企业】

宁波GXG人力资源部总经理孟晨:

2016年“双11”是GXG与浙江工商职院深入合作的第3年,学校在“双11”期间与公司内部客服端联合打造出的客服团队与仓储发货团队,帮助企业解决了在短时间内建设技能丰富的专业团队的棘手问题,感觉学生的专业度

在合作中逐年提升。

顺丰宁波区主任何益:

每年的“双11”都是我们的业务高峰期,可以说当许多网友欢欣鼓舞晒单的时候,对我们的考验才刚刚开始。大学生的学习能力强,能在短时间内接受和掌握工作要点,有效地帮助企业平稳度过业务高峰。

【校方】

浙江工商职院电子商务学院院长陈明:

以产业为背景、企业为依托,通过集中实训将企业电商活动纳入课程教学环节,以及让学生走出课堂,在生产、服务第一线接受企业管理,在实际生产岗位上接受师傅手把手地教学是我校一直在积极探索和创新的人才培养模式。“双11”活动虽然为期较短,但这种工学结合的方式带给学生的职业体验是非常宝贵的。在应用专业技能的同时可以有效增强学生的职业认知,提前接触企业的职场氛围,为其以后的学习提供良好的职业导向,发展和提升个人的职业素养。

宁波行知中等职业学校校长胡列年:

今年是我校联合浙江工商职院与GXG合作的第三个年头,这为我校电子商务专业学生提升专业技能水平提供了绝佳的平台,同时也为我校打造中高职一体化模式提供了样板。

宁波职业技术教育中心学校副校长徐瑛:

与公牛集团合作的“双11”活动是我校选择性、模块化课程改革的一次有效尝试,紧密对接行业企业需求,为同学们创造了企业实景式模块化课程学习机会。有助于学生在专业氛围的熏陶中提高专业技能、提升自身职业素养。

【学生】

浙江工商职院电商1511班胡旭梦:

虽然我对自己的专业课很有信心,但一开始还是遇到了一些意想不到的问题。比如接触不同的客户,我们就要选择不同的交流方式等等,这些都是在这样真实的情境中才能感悟和学习到的。通过此次实践,以后学习的兴趣和动

力更足了。

宁波行知职高15电商班朱未来:

双11期间,我学到第一课就是倾听客户诉说,控制自己情绪,平息客户的怨气,这是一名优秀服务者应有素质。这样的体验机会,让我们获得了实战经验,也为我们走向社会上上了一课,受益匪浅。