

教改前沿⑬

# 为农村电商培养人才,余姚这所职校是认真的 以前教什么学什么 现在用什么教什么

宁波市余姚作为全省首批产业集群跨境电商发展试点城市,近年来电商产业规模不断壮大,经济规模突破百亿。然而,在这蓬勃发展的市场背后,也暗藏了许多问题。

“尽管政府出台相关扶持政策,但相关电商人才一直非常缺乏,产业链混乱、自发动力不足等问题仍在加剧。”余姚市第四职业技术学校电商班的教师团队花了近五年时间,以泗门镇等周边地区电子商务发展为研究对象,找出了一种基于县域经济发展的职业学校农村电商人才培养模式,为当地输送技能型人才,更好地服务当地经济。

□现代金报 | 甬上教育 记者 樊莹  
通讯员 吕东娟

## 曾经教学与社会脱节 毕业学生难以满足企业需求

“早在六七年前,泗门镇周边的小家电企业就有意识地接触电商业,但当时职校的电商学生普遍是理论派,专门针对电商的美工、运营等基础人才几乎没有,就连我们老师很多也是‘半路出家’,边学边教。”郑钰萍,余姚市第四职业技术学校第一批电商班的教师,从那时起就开始研究职业学校农村电商人才的培养模式。

她说,以余姚为例,自2013年被浙江省商务厅确定为首批“省电子商务进万村工程”试点县(市)以来,农村电子商务得到大力发展。但与此同时,由于广大农村地区,尤其是山区片农村人才匮乏,急需运营推广、美工设计、数据分析人才,此外,对客服、物流仓储人才需求也迅速增加。

“余姚四职校从2009年开办电子商务专业,但很长一段时间与社会脱节,除文化课程外,主要开设的市场营销、电子商务基础等理论性课程和案例教学,很多教学实践环节无法展开,这一问题直接导致电商专业的学生出了校门却难以满足企业的需求。”郑钰萍意识到,面对未来必然蓬勃发展的余姚区域电商经济,缺乏专业的电商人才肯定会成为农村电商发展的瓶颈。

“基于此,我校着手研究和实践基于县域经济发展的职业学校农村电商人才培养模式,以课赛融通,产教融通等多种模式,完成与市场无缝对接,实现学生与员工零距离交换,提高育人质量。”郑钰萍说。

## 紧扣市场需求 打造农村电商人才培养新模式

综合国内国外的研究述评与实践,余姚四职校电子商务专业开始转而紧扣市场需求,以在读职高学生为主要培养对象,同时兼顾社会就业人员,践行“一主线,双融通,政校企三方互动,四阶递进”的农村移动电商人才培养模式。

这个模式,首先通过行业人才数据分析,校企专家协商,确定人才培养目标。如借助奥派研究院电子商务行业等需求数据,发现面向中职的企业电子商务人才需求岗位,主要覆盖运营管理、营销推广、视觉设计、物流管理、客户服务这5大岗位群,从业人员不仅要具备农村电子商务营销技能、设计能力、客户服务能力,还需要具备前瞻性思维、分析能力,以及快速学习和抗压能力。

在此基础上,学校一边对接企业实际需求,一边构建农村电商人才“双融通”课程框架,开展双基四级社会培训课程。在该课程体系,除了所有课程都有相应的实践课时外,电子商务职业技能大赛和电子商务师从业资格认证也嵌入其中,很多学生还未踏出校门就已在业内崭露头角。

学校还以提高学生岗位技能、提升职业素养为目标,搭建“岗位体验——岗位模拟——岗位实训——企业从业”四阶递进培养过程,帮助学生完成从“学校人”到“准职业人”到“企业人”的飞跃,服务当地企业。如岗位体验环节,学生可以在校内以组为单位,合作在淘宝网上开设网店,完成注册店铺→装修→宝贝上下架→订单管理。

在这一模式下,技能强化的学生有机会进行电商实战,如为企业提供双十一客户服务,通过大型天猫活动的实战,提升学生分析和解决客户服务实际问题的能力。

## 政府、企业、学校同参与 彻底解决当地企业用人问题

岗位实训和企业从业主要是以解决学生就业问题为目标,集中在高二下半学期起开展。这两个阶段,学校资源转换成企业生产性资源,企业生产性资源也转换成学校教学资源,形成了工作学习化和学习工作化的双向贯通。

2016年,学校与余姚阳明电商园合作开展“小蜜蜂培养计划”,通过为期一个月的培养训练,最后33名学生成功进入企业实习;2017年,学校与宁波莱丰贸易有限公司合作开办电商人才孵化班,5名学生直接进入职莱丰公司;2018年,学校与阿里巴巴盒马鲜生合作,遴选35名优秀学生到企业顶岗实习。实习结束后有5名学生获得优秀实习生称号,并优先选择就业……

对于特别优秀、有创业想法的学生,学校提供创业场地,鼓励学生在校创业。优秀毕业生杨冬宝,已经创办了义乌星锐电子商务商行和义乌准帕电子商务商行,还担任了义乌鸿石网络有限公司运营总监。

郑钰萍提到,考虑周边乡镇来校内培训基地交通不便等现实问题,学校联合周边乡镇地区泗门成校、临山成校、低塘成校、小曹成校、牟山成校、马渚成校等建立乡镇培训基地,展开电子商务非学历培训,解决当地企业用人问题。

此外,由泗门镇人民政府和浙江商职院联合建立的余姚高技能人才培训基地也落户学校,建立校内培训基地,真正让政府、企业、学校共同参与人才培养中来。此外,专业教师也在开发相关课程和建立信息化资源,通过教学平台、教学资源共建,提高了学生课堂效率和课堂教学质量。



学生在阿里巴巴盒马鲜生实习。  
受访者供图

【专家点评】

陈明

浙江工商职业技术学院  
宁波市电子商务学院副院长



## 敢于自我革命 值得其他同类型 中职院校学习借鉴

长期以来,中职院校电子商务专业因人才培养定位不准、双师型师资力量不强等原因,与当地产业发展容易脱节,即便有不同程度的产教融合和校企合作,也常常出现两层皮现象,学生、家长和社会对此也颇有微词。

令人感到欣喜的是,余姚市第四职业技术学校电子商务专业五年来能紧紧抓住市场需求,敢于自我革命,所构建的“一主线,双融通,政校企三方互动,四阶递进”农村移动电商人才培养模式定位准确,区域特色鲜明,有力助推了余姚农村电商经济发展,有效缓解了当地产业对应用型电商人才的渴求,走出了一条中职院校电商人才培养特色之路,值得其他同类型中职院校学习借鉴。

当前电商的发展日新月异,市场的需求就是我们培养电商人才的指南针!目前电商已经步入直播电商时代,据统计,2019年我国直播电商的市场总规模已经达到4338亿元,预计今年将突破9000亿元,在线直播用户规模将达到5亿多人,因此建议像余姚四职校这样具有良好电商人才培养基础的院校要尽早布局,深化农村移动电商人才培养定位,适时将直播电商的相关课程嵌入人才培养体系,通过校企合作开发直播电商课程、教材和培训项目,合作共建电商直播基地等方式,为当地培养一大批上手快、能力强的电商主播,成为一个当地离不开,业内都认可的产教融合型好专业。



学生在认真听企业导师讲课。  
受访者供图