

产教深度融合、校企协同育人,是职业教育发展的一大趋势与特点。宁波职业教育一直以来走在全国前列,与校企合作、产教融合方面的不断探索不可分割。新时代职教人在这方面又做出了怎样的努力呢?本文的四位职教人在各自不同的领域上下求索,交出了属于他们的答卷。

□现代金报 | 甬上教育 记者 王伟 钟婷婷



郑可立



马贺品

## 在校企融合的探索路上

宁波外事学校

郑可立

### “小语种+”跨境电商背后的产教融合探索

上海外国语大学俄语系毕业,拥有多年外贸从业经验,之后投身职业教育事业,将一身“本领”献给了外贸专业教学。他是宁波外事学校经贸部负责人郑可立,他一直坚持“要教给学生真本领,让他们获益”,始终相信只有“服务地方经济,给企业带来利益,校企合作才能真正落地”。

宁波外事学校拥有德、法、日、韩、俄、意、西班牙语和保加利亚8个语种的教学能力,商务外语专业群是学校重点发展专业。从2015年推动成立学校商务英语专业职教集团,到2021年初再次推动学校牵头成立中国(宁波)“小语种+”跨境电商产教融合联盟,郑可立说自己在产教融合方面的探索经历了从“融入”到“融通”的转变。

伴随着经济的发展,跨境电商成了近年来宁波着力发展的新外贸业态。作为“一带一路”上节点城市的宁波,已连续多年位居跨境电商进口单量全国第一城市。同时,宁波与中东欧各国建立了密切的往来关系。在此背景下,外贸企业有什么新需求?校企合作有什么新空间?郑可立市场调研时发现,随着跨境电商蓬勃发展,宁波各外贸头部企业纷纷开设海外仓。于是,具有小语种背景的复合型商务人才受到市场追捧。一方面是企业缺乏这样的人才,另一方面是学校希望在产教融合中锻炼学生的关键能力、提升职业教育服务地方经济的水平,于是,经过多方沟通,在郑可立老师的积极推动下,有了2021年1月宁波外事学校牵头成立的中国(宁波)“小语种+”跨境电商产教融合联盟。该联盟受到了市教育局、市商务局和外贸企业的共同认可。

依托联盟,目前学校已与全国跨境电商百强宁波遨森电子商务股份有限公司(AOSOM)、乐歌等多家跨境电商企业开展校企合作。在郑老师的带领下,商务德语和商务法语专业20名学生上个学期在AOSOM顶岗实习。同学们说自己获得了真实的工作经验,体验到了专业的价值,也使今后的学习方向更加明确;企业表示这样的校企合作缓解了企业人员紧张局面;学校则从学生的实习反馈中得到有关企业需求信息,便于适时调整教学内容,以接轨市场需求。

为了进一步实现教学内容与企业实践的对接,更好地实现工学交替,接下来,郑老师希望能够引企入校,即企业能将部分环节设置到学校里来,从而实现校企合作的更深层次融合。“另外,依托联盟,我们还希望接下来能够为其他院校和企业员工提供力所能及的小语种培训,在服务区域经济方面做出自己的贡献。”

因为在外贸专业教学和校企合作方面所做的努力,郑可立老师先后获评宁波市中职第二批优秀双师型教师、宁波市教育局个人先进、宁波市中职第二批专业首席教师、宁波市第三十二届王宽诚育才奖等荣誉,他说这些荣誉的获得促使他在职业教育中不断孜孜以求。

镇海职教中心

马贺品

### 从引企入校 到企业课堂的探索

炎炎夏日,他在实训工场给学生讲解要领;寒冬腊月,他和学生在车间里训练操作。他不断深入汽车4S店和维修企业探索实践,积极推进校企深度融合,致力汽修专业与区域内品牌4S店的深度合作。

在镇海职教中心从教11年的马贺品,2017年前担任学校汽车类专业负责人、国赛训练项目负责人,目前为学校后勤服务中心主任。开学前,他已经提前与企业师傅共同制定汽车检测与维修课程的教学计划,为“企业课堂”开展做好前期准备,开学后,就可以做到一课一项目,一天一案例,让学生学到技能,增长经验。

“企业课堂”是镇海职教中心汽车类专业校企合一的具体体现形式之一。在镇海职教中心,有一家腾峰4S店,这是学校出土地、政府引进企业、企业自建厂房对外营业的“PPP”校企合作平台。平时,通过“企业课堂”实现学校与企业对学生的共同培养机制。

“企业课堂”的内容包括“入门级”体验课堂、“小组式”午间课堂、“轮训式”车间课堂等。体验课堂通过职业体验活动,让学生了解汽车销售、维修等工作;午间课堂是学生利用中午休息时间,5人一个小组到校内汽车4S店,做企业师傅的小跟班。企业师傅按照企业要求对其进行教育,之后带到相应的工作岗位。午间课堂开始前,每组学生配备一名专业指导老师和企业师傅;轮训课堂是相关专业的实践课程在不影响4S店正常经营的前提下,直接到该4S店进行授课,店内的主流品牌车型可供学生及老师进行零距离实践操作。

校企合一的人才培养模式,其好处显而易见。学生和老师获得了真实情景下的教与学,企业培养了

一批适合自己需求的人才并节约了成本,学校毕业生相继在合作企业旗下各4S店担任技术骨干和销售精英。

作为一名教师,马贺品结合宁波市中职学校专业教师访问工程师项目,深入维修企业一线,跟随企业师傅通过维修现场观摩、技能培训、参与典型故障排除等形式,带着汽车专业实践技能教学中存在的问题,边实践、边调研、边探索、变创新,不断提升专业建设和专业发展的宽度和广度。在实践过程中,他还将企业的维修案例收集整理,典型案例整理成册形成校企一体化活页工作手册,为“企业课堂”开展提供资料支撑。

负责专业期间,他将解决毕业生的出口问题放到首要位置进行思考。从引企入校到企业课堂的进阶,不断深化校企合作内容,并将专业的发展和校企合作模式形成相对应的课题,将校企合作、专业建设、课程建设、课题研究有机结合,形成具备可复制、可推广、可转换的专业教学成果。

除此之外,“PPP”的合作模式也让学校在汽车营销国赛上取得了1金5银1铜的成绩。“汽车营销比赛的核心就是真实呈现,我们将比赛场地放到校内4S店,让企业师傅现场指导,还原真实,赛项指导教师与企业指导教师共同研究比赛模块内容,将国赛评分标准和行业标准有效结合,形成赛、研、训三位一体的镇职模式。”

有付出也有收获,这些年来,马贺品收获了诸多荣誉:全国汽车营销技能大赛优秀指导教师、全国机械职业院校实践教学能手、宁波市技能大赛优秀指导教师、镇海区第八届十大优秀青年、镇海区第十三届“红烛奖”获得者……