

产教融合 校企共赢

我校电子商务专业在建设过程中，积极对接本地产业发展，立足于本土特色，与区域经济紧密相连，以深入开展校企合作、产教融合作为本专业建设的抓手，致力于探索电商高素质技能型人才培养的新路子，同时为梅州市地方经济服务。其中，与上海能良电商（广东象帝电子科技有限公司）的校企合作项目，取得了显著成效。

一、校企共同开发基于工作过程的课程体系和教学内容

我们通过引入能良电商公司的直播电商、网络客服等岗位的真实项目，与公司的专家共同研讨，针对岗位工作过程所必备的技能点来确定教学内容，增强教学的实践性和针对性。同时，根据电子商务产业的最新发展趋势和市场需求，动态调整课程体系和教学内容。确保学生所学知识与市场需求紧密对接，提高就业竞争力。将校企合作贯穿于人才培养的全过程。优化课程结构，校企合作共建基于工作过程的课程体系。

二、校企共建电商人才孵化中心

由能良电商公司搭台，我校学生深度参与生产实践，为企业提供人力资源支持。我们安排电商专业的学生每学年到电商人才孵化中心进行为期一个月孵化的学习。由企业老师带领学生参与数码产品、农产品店铺运营的实践。学生能够亲自参与并掌握从网上开店到运营、推广、下订、发货、售后的整个网店运营流程。经过孵化之后，每一期选拔出表现优秀的同学，带领下一期的

同学学习。同时，我校电子商务专业的教师也进驻跟班学习，提升教师的专业技能水平。电商人才孵化基地的电商企业定时安排企业教师到我校上电商公开课，给我们电子商务专业教师和学生上一场有分量、纯“干货”的实战经验课。

三、校企合作开展真实工作任务驱动教学模式

每年的双“十一”都是电商行业的盛大节日，网购量突然剧增，很多电商企业的客服岗位和直播岗位需求量突然剧增。抓住这个机遇，我校电子商务专业与上海能良电商进行深度的合作，使学生能够在真实环境中学习、实践客服服务和电商直播。根据企业的需求与学校实际情况，每年十月份对学生进行为期20天的培训加上岗的真实任务驱动教学。由企业老师给电商专业的学生进行岗前培训，学生通过考核才能上岗。上岗期间学生带着任务上岗，真实与客户进行沟通交流。

工作项目任务驱动教学模式，通过让学生带着真实任务上岗，使其脱离了模拟仿真平台，真正地与客户接触，有效地学习电子商务客服岗位、直播岗位、美工岗位和运营岗位的技能与职责，并通过实践积累经验，提高技能。

序号	时间	人数	主要内容
1	2023年10-11月	110	企业老师电商客服业务培训，“双十一”上岗，接收真实任务驱动教学活动
2	2023年10-11月	55	企业老师直播业务培训，“双十一”上岗，接收真实任务驱动教学活动

3	2024年5月-6月	80	企业老师电商客服业务培训，6.18上岗，接受真实任务驱动教学活动
4	2024年5月-6月	60	企业老师直播业务培训，6.18上岗，接受真实任务驱动教学活动
5	2024年10月-11月	105	店铺装修、网络推广、网店客服、电子商务创新创业孵化
6	2024年10月-11月	45	抖音直播运营、抖音直播数据分析、订单发货及管理

表1 工作任务驱动教学活动参加人数统计表

四、成效与经验

（一）学校实现了“精准育人”

产教融合、校企合作的培养模式，以校内教学和校内实训为基础、电商人才孵化中心为平台，充分利用企业的平台、技术、物流、人力、资本等资源优势，切实提高电商专业学生的专业技能。这种接地气的实战型强化学习，显著提升了人才培养质量。通过校企合作，我校电子商务专业的影响力越来越大，人才培养质量明显提升，为地方企业输送了一大批紧缺技能人才。招生人数逐年上升，至今在校生规模500多人，招生规模稳步提升；根据近两年毕业生就业跟踪调查，我校电子商务专业顶岗实习满意率达到93%以上，用人单位对毕业生的好评率达90%以上，专业的人才培养质量得到了企业以及社会上的认可。

（二）企业实现了经济效益

企业通过与我们的合作，获得了稳定而高质的电商专业技能人才，同时，在学生参与的实战项目中也取得了显著业绩，例如，2023年“双十一”期间开展的“百万直播电商实训班”项目，由22级电商班同学运营5个直播小组，打造出3个百万级直播间，直播间GMV总额达1778万元，企业获得了良好的经济效益，真正实现合作共赢。