



广州华南商贸职业学院

广州置家实业集团有限公司  
参与高等职业教育人才培养年度报告

(2023)

编辑日期：2022年11月13日

# 目 录

一、企业概况 .....	1
(一) 规模和经营范围 .....	1
(二) 主要业绩 .....	1
(三) 广州置家实业集团有限公司实习平台简介 .....	1
二、企业参与办学 .....	2
三、企业资源投入 .....	5
(一) 经费投入 .....	5
(二) 实践基地投入 .....	5
(三) 人力资源投入 .....	5
四、企业参与高职教育的做法 .....	6
(一) 校企双方共同制定人才培养方案, 探索建立可持续发展的管理模式和运行机制 .....	6
(二) 校企共同建设市场营销专业“五位一体”实践教学的课程体系和教学内容 .....	7
(三) 校企共同组建一支专兼结合的实践教学基地师资队伍 .....	7
(四) 校企共同负责学生就业, 实现学校毕业生与企业人力资源需求相对接。 .....	7
(五) 建立开放共享机制, 发挥基地的辐射作用, 为院内其他专业以及其他高校提供实践教学平台或提供经验借鉴。 .....	8
五、企业参与高职教育的成效 .....	8
(一) 校企合作, 共同培育高质量人才 .....	8
(二) 校外实习基地的建立提升市场营销专业学生的职业能力 .....	9
(三) 优化校企双方高素质、专业化教师团队能力, 拓宽合作路径 .....	10
(四) 广州置家实业集团有限公司支撑重点专业建设, 专业核心课申报省级精品课程 .....	11
六、合作保障体系 .....	12
(一) 学院建立校外实习有效管理机制 .....	13
(二) 企业建立人员管理制度 .....	13
(三) 学院保证对实习项目的建设经费 .....	13
(四) 企业加大对实习基地的建设 .....	13
七、问题与展望 .....	14
(一) 存在问题 .....	14
(二) 未来展望 .....	14

# 一、企业概况

## （一）规模和经营范围

置家集团前身是宜居地产（2002年）和置家地产（2007年），集团正式成立于2015年，在广州本土沉淀20年，是一家广州本土品牌公司，旗下有400+门店，覆盖广州全区，合伙人3500+名，员工5000+名，拥有7家子公司和9大运营服务中心。公司倡导并坚持合伙人体制，致力搭建房地产服务产业链的生态平台。为贝壳全国最具成长价值TOP10品牌、广州人力资源协会2021年度最受95后喜爱雇主品牌。2022年，置家迭代升级为互联网+综合性平台，以“家”为起点，链接社区所有的需求，开创“置家好邻居”组织，推动社区公益服务、整合社区资源，链接资产管理、金融普惠、健康养生、教育、助农产品等一系列优质产品，更多样化的业务板块为新人提供多元职业发展通道。通过校企合作与全省近60多所中高职院校建立长期、中期、短期的合作。

公司经营范围包括：房地产开发经营；物业管理；房地产中介服务；房地产咨询服务；房屋租赁；大型活动组织策划服务（大型活动指晚会、运动会、庆典、艺术和模特大赛、艺术节、电影节及公益演出、展览等，需专项审批的活动应在取得审批后方可经营）；室内装饰、装修；室内装饰设计服务等。

## （二）主要业绩

广州置家实业集团有限公司一直以来致力于推进校企深度合作，摸索校企合作，特别是房地产行业校企合作的创新模式。公司现阶段合作院校56所，集中在广州及周边地区。并且随着校企合作模式的不断深入及改进，已和一所高职院校合办“现代学徒班”，和三所高职院校共建“职Q训练营”项目，是广东省首批入库的产教融合企业。

## （三）广州置家实业集团有限公司实习平台简介

广州置家实业集团有限公司为我校市场营销、电子商务、工商企业管理专业

提供企业见习、跟岗实习和顶岗实习等社会实践机会。该公司与贝壳平台合作，树立起行业的从业规范，带动中介行业的线上运营，能够更好地帮助市场营销专业学生和电子商务专业学生在就业前夕进行强化式线上及线下营销相结合的岗前实训，从而培养出新型营销基础人才输送到企业营销一线。

### 1、历史悠久

广州置家实业集团有限公司前身宜居地产于 2002 年成立，于 2018 年与贝壳平台达成战略合作，是主营房地产营销的专业机构，通过校企合作，与全省 70 多所高职院校建立长期、中期、短期的合作项目。

### 2、独特的教育模式与教学理念

以学生成才成长作为一切工作的出发点和落脚点，落实“双重身份”，实现“双元育人”。积极深化工学结合人才培养模式改革，深入实践校企一体化育人，形成与现代学徒制相适应的教学管理与运行机制，建立有利于企业选人、育人、留人的长效机制，提升企业员工的综合素质和企业的核心竞争力；深化产教融合、校企合作，推动工学结合、知行合一，提高人才培养质量，促进就业，为实现“三个定位、两个率先”提供人才支撑和智力支持。

### 3、社会辐射作用大

目前，广州华南商贸职业学院、广东机电职业技术学院、广东科技职业技术学院、广州城建职业学院、茂名职业技术学院、广东交通职业技术学院、广东农工商职业技术学院、现代信息工程技术学院、广州华夏职业学院等近二十余所院校已与广州置家实业集团有限公司建立长期深度合作，开设了特色企业专班、现代学徒制、人才订单班、行业订单班；每年参与近十余所院校的人才培养方案的制定及修改，并已在广东机电职业技术学院、广东农工商职业技术学院等高职院校内开设市场营销房地产方向课程。

## 二、企业参与办学

广州置家实业集团有限公司与广州华南商贸职业学院开展了多形式的校企

合作，积极参加学院办学，完成市场营销订单班教学。

（一）校企合作，签订了长效、稳定的校企合作协议，校企共建长效、稳定的校外实习基地，基地每年能满足我院市场营销、电子商务、工商企业管理专业60名学生的电商、市场营销、工商企业管理操作等课程实训和顶岗实习。

学院同广州置家实业集团有限公司实现了深度校企合作，成立了置家职Q训练营。企业派遣置家商学院讲师团到校进行了订单式培养。置家商学院淬炼了简历制作、面试技巧、职业选择、职场转换、职场礼仪、PPT制作及总结逻辑思维训练等课程内容，以“拓展+授课，理论+实践”的形式，打造了“置家职Q训练营”。为面临实习的同学提供帮助，全面提升同学的职商。

置家职Q训练营课程安排具体如下表1：

表1：职Q训练营课程安排

### 华南商贸职Q训练营项目方案

开营地点：广州华南商贸职业技术学院

开营时间：2022年6月11-12日

日期	时间	主题	主要内容	时长(h)	形式	资料/工具包
<b>第一天</b>						
2022/6/11	09:00-09:30	迎新开幕式	开营破冰+走进置家(视频)+训练规则讲解	30min	演讲	项目PPT
2022/6/11	09:30-10:00	团队共融破冰	破冰分组+团队风采展示(学习置家口号+拍掌+自我介绍)	1.5h	风采展示	学员名单
2022/6/11	10:00-12:00	趣味拓展	拓展游戏,提升团队荣誉感和协作意识	1.5h	游戏互动	培训物资、场地、课件、讲师
2022/6/11	12:00-14:00	午休时间		1h	/	/
2022/6/11	14:00-14:10	暖场环节	幸运盲盒+航海奇遇	10min	开场互动	培训物资、场地、课件、讲师
2022/6/11	14:10-17:30	《求职有道》	如何择业+简历制作+面试技巧分享,现场模拟情境+面试演练	3.5h	讲授+情境模拟	游戏通关卡/积分榜
2022/6/11	17:35-19:00	晚餐时间		1.5h	/	/
2022/6/11	19:00-20:30	“置家”PARTY	脑洞大开,携手并肩,共赢置家party	1.5h	游戏+分享+交流	
<b>第二天</b>						
2022/6/12	08:40-09:00	破冰环节	幸运盲盒+航海奇遇	20min	开场互动	课件+二维码
2022/6/12	09:00-10:30	《如何利用ppt呈现你的思维》	如何梳理思维+制作ppt的流程+如何进行风格化加工	1.5h	讲授+实操+产出	课件+二维码
2022/6/12	10:40-12:00	《华丽转身之商务礼仪》	职场人所必需具备的穿着、行为、礼仪	1.5h	讲授+案例	课件+二维码
2022/6/12	12:00-14:00	午休时间		1h	/	/
2022/6/12	14:10-14:40	结营考试		30min		试题
2022/6/12	14:50-15:50	回顾视频制作	各小组制作小组回顾视频	1h		
2022/6/12	15:50-17:00	毕业典礼	回顾总结+领导致辞+颁奖+颁发结业证书+合影留念	1h	主持	结营课件PPT+颁奖证书



（二）由校企双方共同组建基地组织管理机构，成立校企共育人才工作委员会，共同制定或健全实践教学基地的教学运行、学生管理、安全保障等规章制度。

（三）成立由行业企业专家、系主任及骨干教师组成的教学指导委员会，负责审定人才培养方案，指导课程体系改革和培养模式改革，推进实践基地建设和与企业的产学研结合。

主任： 刘金文（广州华南商贸职业学院副校长）

副主任： 徐鑫（广州置家实业集团有限公司经理，校外基地负责人）

付立阳（广州华南商贸职业学院就业与校企合作办主任）

刘万华（广州华南商贸职业学院数智经济贸易学院院长）

委员： 谢桂珊、马俊、邹小焱、吴琼英、杨金宏（广州华南商贸职业学院）

李韶美（广州置家实业集团有限公司）

（二）校企共同建设市场营销专业“五位一体”实践教学的课程体系和教学内容，改革实践教育考核评价方法。

（三）校企共同组建一支专兼结合的实践教学基地师资队伍。校企互聘兼职人员、互培在职员工，不断提高教师队伍的实践教育教学能力和整体水平。

## 三、企业资源投入

### （一）经费投入

广州置家实业集团有限公司与广州华南商贸职业学院合作以来，投入了足够的经费，保证学生教育教学的开展，尤其是实践教学的顺利进行，经费投入见下表 2：

合作项目	经费使用情况	经费（万元）/年
学生实习津贴	跟岗实习、顶岗实习 60 名学生	50
学生伙食与交通补贴	跟岗实习、顶岗实习 60 名学生	3.6
学生商业保险	顶岗实习 60 名学生	0.8
合计		54.4

### （二）实践基地投入

从 2020 年开始至今，广州置家实业集团有限公司与广州华南商贸职业学院签订了校企合作协议，建立了稳定长效的实习基地，一满足学院学生的见习实习、跟岗实习、顶岗实习的要求。广州置家实业集团有限公司校外实习基地都接受学院学生参与顶岗实习，并对学生进行岗位培训，一年有两次，为期 3 周，每次有 80 名学生参加实践。

### （三）人力资源投入

在我院学生实习和见习期间，广州置家实业集团有限公司都会派遣员工负责组织和管理工作，对学生进行岗前培，实习期间训派遣有经验的员工工作现场

指导，负责解决学生工作方面的难题，实习结束，校内外指导教师共同评价考核学生的实践成绩。

## 四、企业参与高职教育的做法

### （一）校企双方共同制定人才培养方案，探索建立可持续发展的管理模式和运行机制

为增强人才培养与企业需求的契合度，实现人才培养与岗位需求无缝对接，校企双方共同制定人才培养方案，探索建立可持续发展的管理模式和运行机制。校企双方共同实施专业调研，制订人才培养方案，构建课程体系，开发课程标准，引进企业真实项目，实施项目化课程改革。企业的参与能提升人才培养目标和要求、课程设置、教学内容、教学方法、实践教学、教学进度安排等方面的合理性，实现产教融合。

校企合作，共同进行行业调研，构建人才培养方案架构与能力对接，形成合理梯队进阶，如下表 3：

表 3



## **（二）校企共同建设市场营销专业“五位一体”实践教学的课程体系和教学内容**

为实现人才培养目标，构建“五位一体”的实践教学体系：“单项实训——企业见习——跟岗实习——综合技能实训——顶岗实习”，专业学生市场营销的就业岗位为：营销管培生、线上运营专员、贝壳客服等，学生需要熟悉营销各种方式，了解国家政策法规，了解行业知识，并且将部分实践教学课堂建到企业现场，让学生掌握真实的岗位工作流程和技能，提高教学效果。

## **（三）校企共同组建一支专兼结合的实践教学基地师资队伍**

校企互聘兼职人员、互培在职员工，不断提高教师队伍的实践教育教学能力和整体水平。

1、安排专业团队成员到校外实习基地进行专业实践锻炼或岗位培训，通过商贸类企挂职等形式使教师熟悉国际商贸一线岗位的技能，了解居间服务企业运作机制和居间服务各项具体环节的操作技巧并探究企业所需要的具有一定前瞻性的课程内容，强化实践技能，提高双师素质。

2、校外基地派前员工到学校进行业务理论知识的系统学习，了解学生的学习状况，以便使这些商务实践经验丰富的专业人员可以承担专业理论课，也可以承担专业实践课教学，是建设双师结构教学团队的重要来源和重要组成部分。

3、校企合作促进双方人员的教研、科研能力提升，校企双方共同进行项目研发、企业文化与企业品牌建设等方面开展多方位的合作，双方共同开发跨境电商类培训课程和跨境电商类培训教材。

## **（四）校企共同负责学生就业，实现学校毕业生与企业人力资源需求相对接。**

校外基地建设以人才培养模式改革为重点，以“校企共建”为形式，以实践教学内容与课程体系改革为载体，突出“以就业为导向，以职业能力培养”为主

线，采用“工学交替，校企合作”方式，培养学生的“岗位认知能力、核心岗位能力、职业能力、创业能力”，将“学业、企业、就业、创业”四业贯通的实践教学特色，校外实习基地的作用除了能满足满足市场营销、电子商务专业学生的课程实训和顶岗实习外，还能接纳本专业的毕业生。做到校企共同负责学生就业，实现学校毕业生与企业人力资源需求相对接

### （五）建立开放共享机制，发挥基地的辐射作用，为院内其他专业以及其他高校提供实践教学平台或提供经验借鉴。

企业与地方知名外贸企业、学校共同发展，已经形成资源共享、平台共建的良好局面。近年来，依托企业搭建的广州置家实业集团有限公司实习基地，学院在提升学生实习实践能力，壮大“双师型”教师队伍，提高产教融合等方面取得卓越的成效。校企双方的合作为院内其他专业以及其他高校提供实践教学平台或提供经验借鉴。

## 五、企业参与高职教育的成效

### （一）校企合作,共同培育高质量人才

1、近几年的市场营销毕业生就业率高，社会声誉好

表 4 近三届毕业生情况表

	毕业人数	初次就业率	专业对口率	平均起薪	学生就业现状满意度	学生对学校整体满意度	单位满意度
2020 届	112	87.50%	75.90%	3894	88.40%	93.80%	98.20%
2021 届	150	96.70%	90.70%	3913	91%	95.30%	98.60%
2022 届	73	98.60%	97.30%	4018	91.80%	95.80%	98.63%

2、职业能力和职业素养不断提高

近几年来，学生参加职业技能专业比赛成绩逐年提高，在省市级职业技能

大赛——营销大赛中创新创业均获得优异的成绩，

表 5：近五年（2016-2021）学生参加省市和行业技能竞赛成绩一览表

年度	比赛项目	获奖情况
2022 年	广东省技能大赛	三等奖
2021 年	广东省技能大赛	三等奖
2021 年	全国大学生挑战赛	优秀奖
2020 年	东方财富杯广东省竞赛	二等奖
2019 年	新社群营销大赛	一、二、三等奖
2018 年	“蟹蟹”销售大赛	一、二、三等奖
2018 年	广东省互联网+创业大赛	优胜奖
2017 年	“蓝月亮”营销大赛	一、二、三等奖



## （二）校外实习基地的建立提升市场营销专业学生的职业能力

市场营销专业是一门应用十分广泛的专业，是复合性、应用性很广的专业，应用于在社会经济各领，社会市场对市场营销人才需求量大。该专业毕业生可以从事销售管理、人力资源管理、营销策划、线上运营等岗位的工作。要求学生具有较高人文素质和科学素质，良好的学习能力、应变能力、适应能力、创新能力和专业工作能力和沟通能力，具备发现、分析和解决实际问题的才干。如果只能

在学院进行校内实训的话，却很难提升学生实操能力和职业思维视野，广州置家实业集团有限公司实训基地为市场营销专业学生提供实训实习岗位，该公司派出经验丰富的一线员工傅进行现场教学、培训和指导，学生的职业能力和实战水平得到大大提升，为学生的职业生涯打下了基础。

### （三）优化校企双方高素质、专业化教师团队能力，拓宽合作路径

在专业人才培养方案制定与完善、专业课程体系重构、人才培养模式改革、项目化课程与教材开发建设、校内外基地内涵建设以及教学资源库建设等教育教学改革内容中，邀请企业专家举行校企研讨会，就面向企业实践生产的应用技术研究，专任教师的企业实践指导和兼职教师的教育教学培训，管理和文化等方面开展交流合作。

通过与企业合作，互通有无，积极派送市场营销教师下企业锻炼，全面了解市场营销人才的岗位职责、岗位能力，进而更好地进行市场营销教学改革。此外，通过“请进来”的方式聘请具有丰富实践经验的企业人士担任市场营销专业核心课程的教学工作，为高校市场营销师资注入新的血液。高校与企业联合起来共同打造一支强营销业务实技能的、厚营销基础的双师素质师资队伍。同时，本专业以广州置家实业集团有限公司真实项目为依托，开展市场营销专业特色的创业活动。通过若干电商公司实务、营销策划比赛等实战积累经验，由各企业指导教师和企业家组成的创业指导团队提供全程指导和评价，增强人才培养与市场需求的对接。

教学团队积极组织教师参加省市和行业组织的各类教学竞赛，教师取得的主要成绩见表 8。

表 6：近五年（2016-2021）教师参加竞赛主要成绩一览表

年度	比赛项目及等级	级别	获奖专业教师
2022 年	广东省教师技能大赛三等奖	省级	杨琳、潘洁仪、戴鹏慧等
2022 年	教师技能大赛三等奖	校级	杨琳、潘洁仪、戴鹏慧等

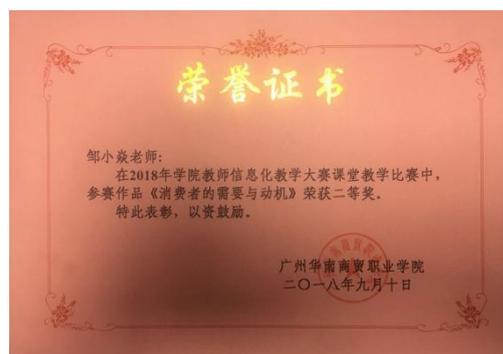
2021年	广东省教师技能大赛三等奖	省级	杨琳等
2020年	广东省教师党支部书记素质竞赛二等奖	省级	邹小焱
2019年	广东省微党课比赛优秀奖	省级	邹小焱
2018年	教学能力大赛二等奖	校级	邹小焱
2016年	说课大赛一等奖	校级	邹小焱

## 广东省教育厅

粤教职函〔2021〕29号

### 广东省教育厅关于公布2021年全省职业院校 技能大赛教学能力比赛获奖名单的通知

011	二等奖	肇庆学院肇庆学院	江自颖、陈相博、符显群、陈立强	大赛总决赛——教师教学能力大赛
612	三等奖	广州华南商贸职业学院	汤秋婷、林雪媛、杨琳、姚丹婷	电商新时代，帮扶千万家——短视频运营



## (四) 广州置家实业集团有限公司支撑重点专业建设，专业核心课申报省级精品课程

### 1. 市场营销重点专业建设

广州华南商贸职业学院在广州置家实业集团有限公司的支持下，根据企业用人需求，以区域经济发展需求为依据，适应行业技术发展；以职业能力为本位，引入行业企业标准，参照企业职业岗位任职要求，明晰专业人才培养目标，加强实践性教学环节，与行业企业共同制订专业人才培养方案；校企合作共同开发专

业课程与教学资源，继续推行任务驱动、项目导向的人才培养模式，“工学结合，教、学、做一体化”，开辟大学生校外实践基地，利用校企优势资源共同培育创新型人才，校企双方在“共管、共建、共享”的原则上，在师资队伍建设、课程建设、科研能力建设等方面进一步加强市场营销品牌专业建设的力度。

## 2、申报省级精品在线课程

以市场营销、工商企业管理课程建设为基点，申报院级、省级精品资源课程，在广州置家实业集团有限公司的支持下，市场营销专业依据行业和企业调研结果，通过校企人才共育培养委员会认定，根据职业岗位任职要求，在优质核心课程建设的基础上，整合高职市场营销课程设置和教学内容，使其与行业认证要求相协调，以专业核心课程为先导，带动网络化、精品资源共享核心课程的建设，将先进的教学手段充分应用到教学中。

根据工学结合、岗位关键能力,按照“项目导向”建设《市场营销实务》、《经济学基础》、《推销技巧》、《销售管理》、《生产运营与管理》等院级精品资源课程。力争在三年内建成 3-6 门院级精品资源课程。

表 7：精品资源课程建设计划表

年度	校级	省级
2017 年	经济学基础	
2018 年	电商实务	
2019 年	市场营销实务	生产运营与管理
2020 年	新媒体营销	
2021 年	推销技巧	

## 六、合作保障体系

自建校以来，学院十分重视与企业的合作，搭建产学结合平台。学院在一系列的管理文件和管理制度中，进一步明确规定校企合作的政策措施。企业积极响

应国家的号召，深切落实《国家产教融合建设试点实施方案》，主动提供实习基地。双方在合作过程中建立了坚实的合作保障体系。

## **(一) 学院建立校外实习有效管理机制**

根据教育厅对校外实习的指示，切实保障学生在校外实习的过程中顺利开展工作，学院建立了校外实习有效管理机制，对校外实习的管理工作做了明确的规划。学院委派刘金文副校长指导校外实习工作，成立由刘万华负责的校外实习基地指导委员会，且给每位学生配备指导教师保证此项工作有效开展，学院的管理机制有力地推动了校外实习项目的开展。

## **(二) 企业建立人员管理制度**

为配合学院开展校外实习工作，推动校企合作项目的进行，企业加强对负责本项目员工的学习和培训工作，每年定期地组织相关人员参加各类校企合作项目的学习和培训工作。为确保参与本次工作的员工质量，提高员工参与的积极性，企业制定了将员工参与校企合作项目建设纳入员工工作量和绩效工资的制度，建立一支相对稳定，分工明确，层次清晰的立体化校外实习老师。

## **(三) 学院保证对实习项目的建设经费**

为保障项目的顺利开展学院每年投入一定的资金进行教学质量工程建设，拟对校外实习基地给予一定的建设经费，并建立项目建设资金使用管理制度，力求实现明确、具体、量化的经费管理体系。

## **(四) 企业加大对实习基地的建设**

企业每年投入一定的资金申请广州置家实业集团有限公司实习基地，搭建广州置家实业集团有限公司实习平台，为学生开展实习工作提供了真实的实践平台。同时，企业购置实习实践所需设备，完善校外实习基地的硬件设施。企业还委派优秀员工为学生进行岗前培训，保障实习工作的有序进行。

## 七、问题与展望

### （一）存在问题

从理论层面上分析，在当前高职教育中，缺乏建立“工学结合、校企合作”理论研究体系，缺乏科学的理论指导，或者理论研究滞后，实践缺乏明确有效的指导。因此，造成高职办学与社会需求和区域经济发展状况结合度不紧，高职教育不能快速适应社会经济发展、科技发展和职业岗位发展的变化，实训教学从总体上来说还没有形成令人满意的特色，还不能妥善地处理职业性与专业性之间的关系，许多实训教学深层次的理论问题和实践问题还处于探索之中，影响了技术技能型人才培养质量。同时学院对实训教学投入不够，支持职业教育的力度还要加大。高职教育要大力推行工学结合、校企合作的培养模式，企业要与学校共同组织好学生的相关专业理论教学和技能实训工作。

### （二）未来展望

2019年10月，国家六个部门共同发布的《国家产教融合建设试点实施方案》中重点提到“深度融合”的概念，根据这个精神，要充分发挥城市承载、行业聚合、企业主体作用，重点在完善发展规划和资源布局、推进人才培养改革、降低制度性交易成本、创新重大平台载体建设、探索发展体制机制创新等方面先行先试。有条件的地方要以新发展理念规划建设产教融合园区。健全以企业为重要主导、高校为重要支撑、产业关键核心技术攻关为中心任务的高等教育产教融合创新机制。

（学校对口联系单位： 就业与校企合作办、数智经济贸易学院 ）

（对口联系人：吴琼英、邹小焱）