

高职院校电子商务专业“课岗证赛”融通的人才培养模式研究*

谭 竹

(长沙环境保护职业技术学院 湖南长沙 410004)

摘要: 进一步探索改革和创新培养教学模式是推进当前中国职业教育变革的内在需要,同时也是高职学校合理化学科建设和教学变革的必然趋势。该文以长沙环境保护职业技术学院电子商务专业的变革和创新发展为例,指出中国高职学校电子商务专业“课岗证赛”融通的培养模式实现的路径,并对于当前中国高职学校培养模式的改革创新与发展,提供了相应的参考。

关键词: 高职 电子商务 课岗证赛 人才培养模式

中图分类号: G710 **文献标识码:** A

DOI: 10.12218/j.issn.2095-4743.2022.28.064

近年来,中国职业教育领域进一步改革,发展很快,获得了许多成绩。根据教育部公布的有关统计资料表明,2016年全国职业培训学校的总量已超过1.23万所,教师在校规模也突破了2000万。虽然国内不少职业院校已经过在教学实践中摸索,并建立了自身鲜明的学科特点与办学风格,但究竟怎样在教师培养方案调整与教学改革过程中将专业课程、职业素质、教师资格证书、知识竞赛等项目之间有机融合起来,从而构建基础、实际、素质统一的课程框架体系,还需要进一步探讨和发展。

一、高职院校电子商务专业“课岗证赛”融通的人才培养的内涵和意义

“课岗衔接”是指按照电子商务工作职业岗位群的业务流程,建立相关服务于行业、工作学习实践能力及职位未来发展计划于一身的教学内容系统;“课证融合”是将职务技术岗位工作所要求的专业知识、操作技能和专业知识素质纳入有关专业知识教育中,使有关专业课考核内容与职业理论知识评估结合开展,让学生群体在获得学生毕业证书的时候,获得对应的职业能力等级证书;“课赛融通”是将专业技能竞赛及有关教学内容导入专业课教学中,以比赛项目设计为实用性教学内容,提高学生群体的实际动手能力,进而达到以赛促学、以赛促教的授课目的。特别是近年来,全国高职学校职业技能大赛已经引起了教育部以及全国很多学校的高度关注,“课赛融通”已成为很多高等学校创新型人才培养规划的重心。“课岗证赛”融通的培养模式适应了中国

电商产业的发展需要,根据高职专业学生的学习特征,围绕中国电商职业群体的实际工作过程和特点,进行了学科建设和职业技能、考证考级、专业技能比赛的互相融会贯通,将学生专业技能、工作能力与企业未来发展规划有机融合,将人才培养结构与行业发展趋势相互融合,为社会企业培育更高层次应用型的管理人员。

二、高职电子商务岗位及典型工作任务分析

高职电子商务专业学生们通常所能从事的工作职位都是属于初级人员甚至是学徒,关于他们的基本能力特点以及典型岗位任务可见以下分析。

(一) 运营类职位

运营类的职位之别,分初级人员和学徒。初级人员对应的职业称谓为营销专员,需要具有产品研究、数据分析的技能,了解策划、营销计划各环节具体实施过程,具备良好的文案创意、策划、市场推广技能,具备沟通协作意识、执行技能、团队协作意识以及数据分析技能。营销专员常见的工作任务为参与品牌网店营销计划,组织营销计划实施,承担官方优惠活动的申报工作和品牌日常数据的监测和调整工作,以及进行数据分析和营销策划。^[1-2]

(二) 推广营销类岗位

推广营销类岗位的人员等级,同样包括了初级人员和学徒。推广专员都是初级人员,技能特点都是掌握网站规划、实验、推广的基本流程,了解网络操作原理与推广过程,会操作并使用网络工具,有较强的文字处理意识,具备相应的

*基金项目:湖南省职业教育与成人教育学会科研规划项目:高职扩招背景下电子商务专业“1+X 书证融通”的人才培养模式研究(XH2021120)阶段性成果。

网络栏目规划、经营管理能力,具备较强的选题、设计、采编等技能、综合创新能力。推广专员的典型工作任务,是运用各种互联网宣传手段开展相关产品宣传工作,利用各种互联网宣传手段来增加网络浏览量和宣传效益;能够分阶段按时完成网络宣传任务定期或不定期地对工作成效进行追踪、评价,及时提供可行性意见,提出具体有效的整改办法并落实。

营销助理一般属于学徒,需要具有比较强的学习能力和动手能力,对电子商务有比较深刻的认识,并具有一定的语言交流能力、统计分析能力。典型的工作任务就是帮助完成相关产品宣传工作,帮助完成网络宣传任务,以及帮助完成已分解的营销任务。^[3]

(三) 企划类职位

企划类别的职位级别主要包括初级人员和学徒。企划专员一般需要具有创造力,思维灵敏及掌握较好的撰写能力;可以负责根据行业产品方案的市场数据分析、市场营销计划等;具有进行市场训练、金融市场活跃、市场推广、业务战役等的才能;有较好的新闻写作功底,语句结构简单、逻辑性较好;有不错的协作交流才能。这个职位最典型的工作任务就是承担公司所有信息平台网络软文和新产品描述文案的设计;进行企业经营目标策略调研、公司品牌的长期发展定位、目标计划和执行,并承担公司中长期的企业形象计划和执行;根据公司具体业务目标和新产品方案,开展企业市场营销策划;参加经营单位新产品开发市场评估工作。

策划助理所相对的职业层级为学徒,这个职业的基本能力需要具有较强的语言学习能力,对电子商务有较深刻的认识,并具有更高级的语言文字表达能力,和相应的语言交流能力、大数据分析能力。相应的典型工作任务则是负责企业软文的文案策划工作,参与市场营销策划管理工作,并参与新产品开发市场评估管理工作。^[4]

(四) 编制设计工作类职位

编制设计工作类职务的职业级别有初级人员和学徒,相应的职业称谓有摄像、美工、产品设计助理、编制助理。产品设计和美工都属于初级人员。摄像要求能熟练地利用摄像技术,进行新物品的细节拍照操作和模型拍照操作;具有坚实的绘画功底,对色彩感受特别强烈,在视觉传达方面有自己的看法;业务积极热心,具备良好职业道德、优秀的业务素养;具有强烈的团体意志,可以承担很大的压力,并具备良好的社区责任感。摄影工作的主要工作任务,是企业网店

和实物店活动产品图片的拍照管理工作,并承担了企业内部各类别的拍照管理工作,定期推广活动商品的照片制作与后期管理,并且对制作出来的活动照片进行分析、上传等管理工作。

三、高职院校电子商务专业“课岗证赛”融通的人才培养模式实施的途径

(一) 准确定位人才培养目标

由于现代职业教育的整体教育办学宗旨是“以公共服务为主旨,以就业发展为引导”,所以高等学校的人才发展目标应当定位于为经济蓬勃发展所需求的高素质人才。所以,现代高职阶段院校就应当针对社会产业需求的发展趋势与变化趋势,确定人才发展目标与方向,不断创新电子商务学科专业培养模式,以做到高校与市场的有机融合与无缝衔接。我院针对中国电商的发展趋势与市场需求,将电商学科专业的培养目标定位于培育高素质技能型人才,并按照电商的职业特点进行细分专业方向,以建立“四位一体”的电子商务专业教育有机生态链,即把“学校企业联合—教材构建—专业技能比赛—学生创新”有机结合,使学院的专业方向构建更为合理与可行,从而共同推动中国电商产业的蓬勃发展,并最终达到更好地为中国区域经济建设服务的目的。

(二) 合理构建专业课程体系

1. 优化课程体系

高职学校将根据电商职业群的工作能力特点、职业规范等开发课程体系,并利用各类专业技能比赛与实验活动调整与优化课程体系,同时重视对学生的学情分析,因材施教,不断创新教学模式,以提升教学效果。而根据需求与职位能力的特点,我院电商专业一直不断地摸索与丰富培训方法,调整优化课程体系。因此,根据企业需求与职业发展岗位情况的改变,我院将去掉部分内容较为广泛的专业课,如《电子商务案例分析》《供应链管理》等,根据企业需求重点调整为《网络推广》《直播电商》《电子商务数据分析》等核心专业课。^[5]

2. 注重实践性教学

实用性教育既是提升教育质量的重要基础,也是人才培养改革创新的关键与难点。在实用性教育中,教师同样必须以市场信息为导向,并兼顾对工作岗位、职业规范和知识竞赛等的有关要求。同时注重对作业流程、操作环境等的仿真,甚至以具体项目的实战任务为课堂教学模板,以实现培养学生实践能力的目的。我院的电商学科十分注重实用性教育,

现已形成“直播实训室”“商务谈判实训室”“电商运营工作室”“网络营销实训室”共四个专门实训室,拥有“博导前程网络营销教学平台”“ITMC 电商沙盘综合应用实训软件”等专门的实习过程与管理软件,为实际教学奠定了良好的物质基础。^[6]同时,为使学生在学习理论知识的基础上,进一步满足职业资格考证的技能要求,在课程设计、教学内容和教学进度上尽量与职业考证的内容要求和考证时间相一致。并通过“课岗证赛”相互融合的实践教学,将高等职业院校的学生培养成既有扎实的理论基础知识又有较强的应用能力的实用型人才。在此过程中,根据社会对不同岗位能力要求,以及市场需求,适当调整教学内容及教学方法,始终坚持以学生为中心,学校的专业课程与技能大赛、企业认证(证书)相衔接,以行业认证、技能竞赛的能力和素养要求为目标整合教学内容,实现学生“课程教学—技能竞赛—企业考证”的相通培养。

3.改革教学方法

首先,建立以学生为主体的教学方式,在整体教学步骤,实现了“学”与“做”紧密结合,理论知识和实践紧密结合,课内和课外紧密结合,教师教学经验和学生的自主提高紧密结合。然后,实行“项目化任务式”课程法,将授课教学内容划分为各个服务项目,再将每一服务项目又细分为各项任务,学生以完成任务的形式实现教学的目的。最后,充分运用现代技术,如网络教育平台、社交媒介等,加强与教师交流,以提升教学效果。

(三)加强“双师型”教师队伍建设

优秀、社会责任感较高的老师,是良好学校建设的重要保证。“双师型”学校创建首先老师要重视自己素质与水平的提高,主动接受各类专业师资培养与教学,努力获得“双证”教师资格;然后,引导老师深入中小企业第一线,采取挂职锻炼或顶岗实习的途径培养教师实践经验;最后,通过聘任民营企业中有经历有专业技能的工作人员担任专家学者、兼职教师,进一步增强和丰富中小企业老师力量,最后建立一批高专业、高职务、高技术、高效率的中小企业老师队伍。

(四)加大校企深度合作

构建与“课岗证赛”深刻融入的电商专门人才的培养教学模式,要求高等学校强化与中小企业的深层次协作,强调中小企业“市场主体”的地位,使学生深刻了解电商有关岗位所必须具备的理论知识和专业技能,为中小企业供给优质的人才。我院电商学科现已与十多家电子商务企业形成良性的关系,本着互惠互利、彼此帮助的基本原则,不断探索与

研发多种形式协作合作,重点和企业合作开发课题,实施“订单教学”与“定向培训”。把公司用作学生见习实训的好地方,如引入公司市场、工艺、技术等资源帮助学生创业,吸引公司入校,把公司的管理服务工作放在学校内来进行,学生自主从事网站上经营活动和为中小型公司进行网站代经营服务等。^[7]

(五)建立多元化考核体系

构建多样化考试制度是“课岗证赛”培养模式创新的必然需求。电子商务专业课程特性多样化,有选修课、必考专业课之分,有专业知识基础课与专业知识核心课程之分,所以考试体系不可一刀切,而应该针对各门学科的特性,根据学科任课教师对专业知识与专业技能的需要自行设计考试方法和教学内容,并融入整个学科考试体系之中。

结语

综上所述,在高职院校与电子商务专业之间构建“课岗证赛”相互融通的培养模式是现代职业教育发展的内在需要,同时也是对高职电子商务培养方式和学科构建的重大变革和创造。通过建立科学合理的“课岗证赛”融通制度,将专业课程、职业能力、职业规范、专业技能竞赛等领域紧密联系,革新教育理念与教学模式,进一步提升技能型人才的教育品质,使学科结构与产业结构相互融通,促进职业教育与社会经济的共同发展。

参考文献

- [1]黄兰,黄守峰.高职院校电子商务专业学生工匠精神的培育[J].福建茶叶,2020,42(1):175-176.
- [2]张华.基于产教融合视角的高职业院校电子商务专业教学模式[J].科教导刊电子版(下旬),2021(5):188-189.
- [3]沙昉奕,陈泽岳.大数据环境下高职院校电子商务专业课程建设思路[J].建材与装饰,2021,17(24):166-167.
- [4]丁莉.试论新形势下高职院校电子商务专业课程的教学实践[J].中国新通信,2021,23(20):169-170.
- [5]王军帅.“互联网+”时代下高职院校电子商务专业教学改革[J].消费电子,2021(10):95-96.
- [6]王晟.高职院校电子商务专业人才培养问题的研究[J].当代教育论坛,2009(12):38-39.
- [7]陆军毅.高职院校电子商务专业实践教学改革的探讨[J].科教导刊,2020(10):59-60.

作者简介

谭竹(1984.8—),女,汉族,籍贯:湖南益阳,硕士,讲师,研究方向:电子商务。