

## 现代教育·就业

## 连线院长书记



## 大力实施订单教育

山东杏林科技职业学院党委书记、院长 常鸣

动,全面提高学生就业竞争力。定期举办就业素质拓展培训,开展职业礼仪培训及就业社团活动,突出抓好学生就业创业教育,组织学生深入企业了解用人单位标准和职业能力要求,有效地提高了学生的就业竞争力。

三、注重实训基地建设,实行工学结合的人才培养模式。学院建有9个校内实习实训中心,168处校外实训基地,较好地满足了各专业学生的实习实训,提高了学生的动手能力和实际操作能力;同时,每年召开综合性招聘会及各类专场招聘会60余场,为学生提供了稳定的就业平台和就业岗位。

四、大力实施“订单教育”,保障学生充分就业。学院先后与海尔集团、浪潮集团、解放军306医院等500多家企业和医院开展校企合作,大力实施“订单教育”,针对机电一体化技术、电气自动化技术等15个专业成立了“皇明班”、“万达班”、“钱江班”等28个订单班,按照企业要求和岗位特点定向培养学生,订单班学生实现了就业稳定性好、就业适应性强、就业归宿感好、就业待遇好等5大订单优势,有效促进了学生的充分就业。在当前就业形势日趋严峻的情况下,杏林学院将进一步加大就业工作力度,深化校企合作,形成有杏林特色的订单教育班,量身定做企业最适用的人才。

问:学校在毕业生就业创业方面有哪些成功经验?

常院长:一、加强专职机构建设,推动毕业生就业创业工作开展。学院形成了就业指导委员会——就业指导中心——二级学院——班级辅导员为一体的四级就业工作管理体制,就业工作队伍庞大,不断增大外联力度,多渠道、多形式开展就业工作。

二、开展社会实践活



## 与企业强强合作促就业

山东圣翰财贸职业学院 刘大文院长

和“订单式培养”等多种形式,分别在学校和用人单位进行培养,根据用人单位的需要进行教学改革,实现了学校与企业两个主体的强强合作。同时,我力求在创造、创新、创业方面能够更好地教育和锻炼学生。我在全校积极开设创新教育课程,每年都有十几项发明成果获得国家实用新型发明专利证书。我还对学生进行专业化的就业指导,开设就业指导课,建立了“大学生职业生涯规划咨询室”,帮助学生确立并采取必要的行动实现职业生涯目标。

问:下一步学校将如何进一步拓展就业市场?

刘院长:第一,学校重视就业工作,实行“一把手”

工程,毕业生的就业工作实行学校与各学院两级责任制。第二,继续与用人单位进行校企合作,采用“工学交替”、“顶岗实习”和“订单式培养”等多种形式,以实训促就业。第三,就业与创业指导,全体同志一方面分赴山东省所有的地市,巩固已有的就业市场,另一方面,远赴北京、天津等地,拓展新的就业市场,多管齐下,为毕业生提供更多的就业机会。第四,充分调动全体教职员工参与、支持学校毕业生就业工作的积极性,形成“全员推荐毕业生就业”的良好氛围。第五,与其他学校加强合作,资源共享。有效利用学校间就业市场竞争以外的就业资源。

## 高职生就业故事

人物:山东英才学院毕业生 李元杰

现在就职于开创集团(百度济南营销服务中心),担任集团高级销售总监,目前管理济南、聊城、德州三个区域的销售团队工作,总管理人数200余人,月薪达到20000余元。

2003年9月李元杰进入英才学院,在理工学院学习应用电子技术。学校的良好文化氛

围和成长起到了很大帮助。在校期间,先后竞选了班长、学生会学习部长、理工学生会主席、英才学院学生会副主席等多个机构的管理岗位,还先后参加了英才球迷协会、校篮球队等社团组织,连续两年参与学校的暑期学校宣传工作。在校三年丰富的课余文化生活和全面的体验锻炼对他的就业产生了很大的帮助。所以当他离开母校踏入社会的时候,具备了比较明确的方向和较强判断力。他成功了应聘了现在的单位——开创集团(百度济南营销服务中心),成为一名营销代表。之所以选择开创集团的营销代表工作,一方面由于他对于互联网销售的喜欢;另一方面得益于在校期间各项实践工作给他的启示。经过不断地努力,李元杰在2006年9月晋升为公司销售主管,开始踏上销售管理工作,之后先后晋升为经理、高级经理、代理总监、销售总监、集团总监……一路走来,他感到非常幸运:在校期间所学习到的知识以及所锻炼的生存技能对工作能力的提升产生了极大的推动。

人物:山东圣翰财贸职业学院毕业生 曹永升

曹永升是汽车工程学院的一名毕业生。从上大学一开始,就立志创业,当学校开设“大学生创业指导精品班”时,他立马报名参加。在经过系统化的创业知识的学习培训之后,曹永升着手进行创业了。

在毕业前夕,曹永升创建了他的第一家店——济南市历城区康森建材经营部。不幸的是他的创业赶上了金融危机,但是这并不能阻挡他前进的步伐。当时济南的房地产市场异常火爆,但是想到自己的自身条件实在是有限,想要进军房地产并不容易,于是曹永升就想到了房子随之带动的就是工装与家装的装修行业,而工装与家装所需要的必定是装饰材料,于是曹永升的建材经营

部就此起步了。

刚开始曹永升缺少资金与经验,没办法只得从家里借了10万元钱,又申请了学校“刘吉纯百万创业基金”3万元的资金支持,资金问题终于解决了。为了提高店的档次,曹永升还聘请了5名工人,并统一着装。这在白鹤装饰材料批发市场内是很少见的。通过在学校创业知识的学习,他明白顾客是上帝,因此平时他也不太和客人斤斤计较,对待每个客人都很客气。老客人来了,曹永升都会适当优惠,新客人来了,他会给客人详细介绍自己产品的优越性。优质的服务提升了人气,赢得了回头客。

后来曹永升又筹划了他的第一家公司,主要从事灯具材料的批发与零售,灯具的销售和装饰材料不同,出于工作的需要,曹永升又租了海蔚广场的写字楼作为公司的办公室。这一家公司、一家店,相信会在曹永升的精心经营下不断地发展壮大。

## 创业从学校培训课起步

## 付出必有回报

## 校企合作“定做”企业最适用人才

## ——山东杏林科技职业学院毕业生就业工作纪实

山东杏林科技职业学院是经山东省人民政府批准、国家教育部备案,具有独立颁发国家高等教育文凭资格的普通高校。学院占地1028亩,建筑面积27.28万平方米,下设计算机电子信息工程、机械制造与自动化工程学院、建筑工程学院、经济管理学院、商学院、医学院、护理学院等8个二级学院,开设护理、临床医学、药学、市场营销、计算机应用技术、电气自动化技术、机电一体化技术、汽车检测与维修技术、报关与国际货运、建筑工程技术等36个统招专业。

学院高度重视毕业生就业工作,关心和帮助学生充分就业,设有“就业指导委员会”、“就业指导中心”两个专职工作机构,形成了完善的就业指导体系、周密的就业工作流程和良好的跟踪服务保障体系。在杏林学院指导毕业生就业、帮助学生创业已经成为全体教职员工的自觉行动,大家紧紧围绕就业工作开展服务,在提供就业信息、联系工作岗位、加强就业创业引导等方面提供及时有效地帮助,学院把毕业生就业率、就业质量的高低作为考评各二级学院工作的重要指标,上下齐心,左右联动,形成了较为庞大的促进学生就业队伍,常年坚持抓好就业,有力推动了毕业生的充分就业。近三年来,学院毕业生就业率一直保持在90%以上,2010届毕业生一次性就业率达94.98%,就业质量逐年提

高,学院就业工作扎实有效,先后被改革开放30年山东教育总评榜评为“最具就业推动力高职院校”,“中国校企合作先进院校”等荣誉称号,同时被山东省经信委、省教育厅、省人力资源和社会保障厅等主管部门授予学院为“山东省企业实习实训基地”。

杏林学院的领导认为,毕业生的就业情况,是检验学院办学质量和办学水平最重要的尺度,必须持之以恒地抓好就业工作,学院把工学结合作为人才培养模式改革的重要切入点,大力实施“订单教育”,深化校企合作,有力的推动了就业工作的开展。学院先后与中国万达集团、创维集团、浪潮集团、山东唐骏欧铃汽车制造有限公司、解放军153医院、解放军306医院、中国煤炭总医院等近500家企业、医院建立长期稳定的校企合作关系,不仅使学生有了顶岗实习实训的机会和场地,而且有效地提高了学生的动手能力和实际操作能力,缩短了学生与岗位的距离,也给合作企业带来效益。浙江钱江摩托股份有限公司人力资源部部长李敏女士高兴地说:“杏林学院的学生来我们单位实习实训,学生的动手能力强并且能够快速适应岗位要求,不仅为他们正式上岗和发展奠定了坚实的基础,对我们企业来说也很实惠,杏林学院的做法我们很欢迎!”

自2007年以来,学院大



力实施“订单教育”,采取多种合作模式,校企共同打造企业适用的专门人才。所谓“订单教育”就是学校与行业、企业签订人才培养协议,共同制订人才培养计划,共同组织教学及学生管理,学生毕业后直接到企业就业的人才培养模式。这种按需培养、定向供应的人才培养方式,避免了人才培养的无序性和盲目性。

目前,杏林学院订单班学生实现了就业适应性好、就业稳定性好、就业归宿感好、就业竞争力好和就业待遇好的五大订单优势。通过订单培养的学生,岗位针对性和适应能力强,能够缩短或者消除岗位适应期,能够最大程度实现以就业为导向的目标,从根本上解决学生的就业问题。为此,杏林学院紧紧抓住两种“订单”:首先是人才市场的“大订单”。学院以超前的眼光盯紧用人趋势,按照人才市场的需求,做好深入调查了解,有针对性

地设置每个专业和每门课程,使人才培养的规格和质量必须符合人才市场需要,并针对地区差异、行业特色、专业人才需求层次、职业岗位能力等,适时调整专业和课程教学计划,控制人才培养规模,进出都能对路,因此,每届毕业生早在当年的一、二月份就被用人单位预订一空,可谓供不应求。学院先后与浙江温岭市人才交流中心、上海市浦东区人才交流中心等达成了长期合作协议并建立了实习就业基地,学院针对南方城市用人特点,调整了电子信息工程技术、机电一体化技术等专业的教学计划,并组建了“温岭特色班”,学生通过在温岭地区企业的顶岗实习,有效提高学生的动手能力与区域岗位适应能力。其次是用人单位的“小订单”。学院与多家用人单位签订了《校企合作订单培养协议》,由企业向学院提出“用人订单”,采取工学交替、“2+1”等多种合作模

式,理论与实践并重,课堂与车间结合,实现了学生学习与岗位的“零距离”。学院先后与中国万达集团、浙江钱江摩托股份有限公司、上海大数集团、师创软件工程有限公司、山东舜和酒店集团等多家企业开展了电气自动化技术、汽车检测与维修技术、动漫制作与设计、软件技术、酒店管理、酒店管理等15个专业的“订单培养”,成立了“皇明班”、“师创班”、“创维班”等28个“订单班”。新生入学,就签订《校企三方协议书》,入学意味着就业,学生既是

在校大学生又是企业准员工,订单班中的学生干部既是班干部又是部门经理、车间班组长。2009级酒店管理专业“皇明班”班长李倩同学来自山东济宁,活泼开朗的她在接受记者采访时高兴的说:“我们既是‘杏林人’又是‘皇明人’,下个学期我们就要到皇宫餐饮集团进行定期的专业实习实训了,我们一定要努力学习,既不能辜负学院的培养也不能辜负企业的希望。”

联系电话:0531-85592666

## 山东杏林科技职业学院2010年部分订单教育开展情况

序号	订单专业	订单班名称	订单企业
1	汽车检测与维修技术	“唐骏欧铃班”	山东唐骏欧铃汽车制造有限公司
		“钱江班”	浙江钱江摩托股份有限公司
2	电气自动化技术	“万达班”	中国万达集团
3	机电一体化技术	“皇明班”	皇明太阳能集团
4	电子信息工程技术	“泓淋班”	泓淋科技集团
5	应用电子技术	“创维班”	创维集团
6	药学	“唯创班”	唯创集团
		“山川班”	山东山川集团
		“新世界班”	浙江新世界国际大酒店
7	酒店管理	“皇官班”	鱼湖皇官大酒店
		“舜和班”	山东舜和酒店集团
8	市场营销	“阳光海天班”	博泰纵横国际集团
9	医疗美容技术	“菊荷清雅班”	香港菊荷清雅国际集团公司
10	针灸推拿	“若石班”	若石集团
11	软件技术	“师创班”	山东师创软件工程有限公司
12	口腔医学技术	“黄伟班”	烟台黄伟齿科制作公司
		“金美冠班”	青岛金美冠精密齿科制作公司
13	报关与国际货运	报关班	上海惠派船务有限公司、浙江九龙国际物流股份有限公司、青岛邦联通达报关公司
14	动漫设计	“大数班”	上海大数集团