

行业协会订单班破解外贸小微企业人才培养规模难题

一、实施背景

近年来，大连进出口贸易迅速发展，成为推动城市经济增长的重要力量，尤其是跨境电商模式异军突起，有利地促进了外贸行业的转型升级，因此市政府大力扶持并给予相应的政策支持，行业迅速发展，市场规模迅速增长，带动人才需求缺口较大。

我院国际贸易实务专业学生的培养目标是培养为外贸公司、涉外生产企业、外资企业、物流货代公司等小微企业培养人才，这些小微企业数量众多，专业需求量大，但每个企业的岗位需求“少而精”，就业分散，学校与一个企业合作进行人才培养难以产生规模效应，多年来无法建成具有一定规模的订单班。

为破解国贸专业的就业难题，同时也为使人才培养尽快适应经济发展的新形势，为国际贸易实务专业学生就业拓展新的领域，学院广泛调研，与多家企业接洽共同探索校企合作的新模式。2015年10月学院通过与大连福优特国际贸易有限公司总经理刘旭多次沟通商榷，组建了“福优特国际”订单班。



二、主要目标

通过与企业、行业合作建立“行业协会订单班”，进行跨境电商相关知识技能培训，这种校企合作形式是在“互联网+”形势下外贸企业进行创新转型和学校适应外贸行业需求变化的新尝试，具有重大创新意义，其预期结果具体如下：

1. 借助行业协会，搭建集团化合作平台。

借助外经贸行业协会，搭建集团化合作平台，完成从人才培养到实习、就业

的一条龙服务。订单班从协会的多个企业邀请专家为学生进行授课，使培训内容既具有针对性同时又具有广泛的适用性，提高了培训的水平。通过在协会中召开专场招聘会，推荐学生到协会众多企业中实习和就业，满足了这些企业的用人需求，同时也帮助学生找到合适的就业岗位。

2. 创新校企联合培养的人才培养模式，提高学生实战能力。

组织行业协会专家团队对学生进行技能培训，将企业真实业务带进课堂，与专任教师共同授课，授课同时安排学生在企业实习，由企业安排师傅指导学生，通过双主体人才培养模式，提高专业与行业契合度和实战能力，形成学校与企业、行业共同培养的“多方联动”培养机制，使学生一出校门就能胜任企业工作，完成专业人才培养目标。

3. 适应地区和国家经济发展战略，培养“互联网+外贸”实用型人才。

“互联网+外贸”使外贸行业小微企业能够通过网络资源和搜索引擎，获取外贸供求信息，提高外贸行业小微企业的竞争力，促进跨境电商的发展。大连及辽宁省整体电商发展的成熟度和规模与南方有一定差距，制约我市和省内的就业和经济增长，校企合作进行跨境电商相关知识技能培训就是为了增强我院服务区域经济能力，配合大连市经济发展的新增长点，增加综合电商人才的储备，同时也提升学生的就业能力。弥补学生动手能力差的问题。使之成为企业迫切需要的跨境电商外贸人才和助力我国对外贸易转型升级和持续、快速、健康地发展的实用型人才。

三、实施过程

“福优特国际”订单班从2015年10月开始筹备，其间，校企双方多次就课程内容、授课方式、就业岗位等等进行了研讨商榷，最终确定了整体的培养计划。全部订单班课程共分两个学期完成，在大二下学期进行第一部分基本知识技能的培训，将跨境电商相关知识技能系统传授给学生，将企业的部分真实业务带入课堂，帮助学生掌握知识技能。大三上半学期是第二部分实践。学生利用课余时间进入企业分岗位轮岗实践，具体承担企业业务，并由企业制定师傅带徒弟，使学生能直接具备上岗能力和经验。

**DALIAN FUTURE INTERNATIONAL CO.,LTD**

ADD: ROOM 1504, NO.10 YANHE STREET, SHAHEKOU DISTRICT, DALIAN, CHINA

TEL : +86-411-84370379

FAX : +86-411-82829669

校企合作培训生课程

企业: 大连福优特国际贸易有限公司

学校: 大连职业技术学院

章程	内容	课时
第一章: 当代企业对 外贸人员职业素质需求	1 公司背景和介绍	1 课时
	2 外贸人员的构成及知识体系	
	3 企业外贸人员职业素质和能力的需求	
第二章: 跨境电商	1 跨境电商商务发展和趋势	1 课时
	2 跨境电商与传统贸易的区别	
	3 如何做好跨境电商和职业素养	
第三章 外贸基础之销售篇	1 外贸的流程	1 课时
	2 阿里巴巴后台操作之: 全球旺铺装修, 如何发布产品, 选择关键词	1 课时
	3 阿里巴巴后台操作之: 数据管家+P4P的操作	1 课时
	4 如何参加国外展会	1 课时
	5 如何跟进客户(邮件+电话)	1 课时
	6 各种付款方式和交货方式的利弊	1 课时
	7 如何接待国外客户	1 课时
	8 各个国家的采购习惯和风险	1 课时
第三章 外贸基础之采购篇	1 采购流程	1 课时
	2 验货	
	3 业务沟通	
第四章 外贸基础之单证篇	1 单证部门职能概述	1 课时
	2 海运知识	
	3 实操操作流程讲解	
	4 单证制备	
第五章玩转海外市场	1 Google 运用及价值	1 课时
	2 运用社交网络开发海外渠道	
	3 其他 B2B 网站及 YELLOW PAGE	
	4 品牌与服务	
	5 海外仓储	

共计: 12 课时/每课时 80 分钟

忠诚 团结 诚信 分享 创新
Loyal Unite Integrity Share Creative

2016 年 1 月, 由福优特公司牵头对国际贸易实务专业和报关与国际货运专业召开了宣讲会, 详细向学生介绍了行业发展现状、订单班组建的目标、培养计划及未来就业前景等内容, 会后有意向在此行业中发展的学生纷纷递交了简历。

订单班人才选拔上完全根据企业招聘的标准和要求, 不仅参照学生的在校表现和面试成绩, 还参照国外企业人才选拔办法, 采用了“人啊人职业测评”和“人格特质测试”等心理测试方法, 最终选拔 30 名学生组建了“福优特国际订单班”。

2016 年 3 月 29 日下午经济管理学院“福优特国际”订单班开班典礼在招生与就业指导处 206 教室举行。开班典礼结束后, 由刘旭总经理为“福优特国际”订单班同学进行了第一次课的培训。

在培训过程中注重过程管理，不仅企业为订单班配备了班主任，学院也为这个订单班配备了班主任，与企业专家一起，实行“双师”联合传授知识与技能，校企共同制定了严格的考核标准，对学生提出了具体的要求，考核内容不仅包含出勤、理论和实践作业、阶段性测试、师傅评定等，其中两次阶段性考核，对于不够努力达不到企业要求的少数学生给予淘汰。

培训结束后，对于考核合格的同学，将推荐给外贸行业协会的企业就业。



四、合作成效

1. 针对专业就业岗位特点探索校企合作模式

国际贸易实务专业的培养目标是培养为外经贸公司、外资企业、涉外生产企业、物流货代公司、报关行等培养外贸业务员、跟单员、单证员等岗位培养应用型人才。每一个外贸企业中外贸业务员、跟单员、单证员岗位都是“少而精”，无法形成单一企业的订单班，但外经贸企业基数大，岗位具有统一性，可以探索“岗位订单”模式。即在合作企业中进行人才需求调研，在同一岗位（群）需要比较大的多个中小外经贸企业中，进行“岗位订单”培养，增强人才培养的针对性和有效性。比如很多外贸公司、涉外企业、三资企业都是通过阿里巴巴、敦煌网等联系国外客户，开拓国际市场，虽然每个公司的产品不一样，但通过互联网联系客户，发电子邮件、进行交易磋商的环节是一样，我们可以建立“外贸网络业务员”班，聘请外贸企业经理和专任教师共同授课，引进企业真实业务，提高学生实践能力。

2. 与行业协会合作破解了小微企业人才培养的难题

相比较大企业的岗位划分较细，小微企业对人才的要求则更加全面，他们更

需要熟悉整个业务流程的“全才”，但他们却没有能力组织师资进行全面的培养，而且因为每个企业用人需求量少，因此也不能调动企业参与校企合作培养人才的积极性。与行业协会合作则很好地解决了这个问题，既整合了资源又减少了每个企业的培训成本，提高了规模效应，破解了小微企业的人才培养难题。

3. 实践与就业无缝对接，缩短了学生的就业适应期

在订单班培训的实践阶段，我们将学生分配给行业协会中部分有用人需求的企业中实习，这样不仅可以让学生完成培训的实践任务，更重要的是增加了企业和学生的相互了解的时间，很多企业在学生实践结束后近水楼台先得月选择将学生直接留下，学生也通过一个阶段的实习，了解了企业的实际情况，避免了就业选择的盲目性，缩短了就业的适应期。

4. 校企双方深度合作，共同开发和研讨校内课程

通过对校企合作“福优特国际订单班”课程的研究，我们与企业针对国贸专业核心能力和社会需求合作开发新的课程《国际贸易网络交易》，。同时对于其他传统课程进行改造，比如《国际贸易实务》，改为《出口业务操作》和《进口业务操作》，强化学生专业操作能力等等。



五、体会与思考

1. 敏锐地抓住经济转型带来的新机遇，为学生拓展新的就业领域

我国经济正处于转型的关键时期，敏锐地在经济转型中寻找机会，发现社会需求，抢占就业新高地是提高学生就业质量的重要方法，因此作为学校要密切关注经济发展的新形势，根据社会需求拓宽学生的就业领域。

2. 根据经济发展及时调整教学内容。

跨境电商虽然在南方已经发展得较好，但在大连还属于刚刚起步阶段，政府大力扶持，企业摸索前行，如何使我们的教学跟得上经济发展的脚步，这既是对专业人才培养的挑战，也是专业发展的机遇，我们要主动适应，抓紧学习，及时调整教学内容，适应经济发展对人才的需求。

3. 采取有效措施化解高职院校培养数量、时间与企业需求的即时性之间的矛盾

企业对“订单”人才的需求是即时的，但高职院校的人才培养却需要一定的周期。同时高职院校为了实现教育资源的合理配置和规模效益，对企业培养“订单”的数量有一定的批量要求。如果批量过小，则不利于学院教学效益的实现。但现实的情况是，虽然我国技术人才奇缺，但对技术人才有批量需求的企业很少，特别是国际贸易实务专业。但单个企业的需求还是很小的，小批量人才需求的企业由于缺乏沟通，很难整合成大批量“订单”。而行业订单班有效地解决了这一矛盾。

4. 充分利用校友的资源。校友是学校的重要资源，他们对学校充满感情，也愿意为母校的发展贡献自己的力量，福优特公司的总经理刘旭就是我院的优秀毕业生，他同时也在外贸行业协会的担任职务，因此他用他自己的影响力，在订单班的建立的过程中发挥了重要的作用。

案例提供：经济管理学院