

注重培育 抓住契机 促校企合作水到渠成

——物流管理的“锦程”订单班校企合作案例

到 2015 年物流专业与锦程国际物流形成的订单班，校企合作已经走过十个年头，其中，经过了企业人员作为学校的兼职教师、学生顶岗实习等阶段、诸多不同形式，在 2013、2014 年间，校企合作进入到较为“疏远”期，但是在 2015 年却迎来第一个订单班培养，到 2016 年 7 月初，学生毕业，仍然有 22 人留在企业就业，并成为企业业务骨干；目前，2017 届毕业生订单班正在形成中，初步有近 50 人的学生进入订单班，形成企业、学校、学生的三赢局面。

一、订单班实施背景与目标

1、企业人才需求激增

锦程国际物流集团创立于 1990 年，注册资金 10 亿元人民币，致力于物流产业链的整合建设与创新。锦程国际物流在线服务有限公司是锦程国际物流集团股份有限公司的下属公司（也是我们合作的企业，下面就简称为“锦程”），其整合集团内 600 家成员企业及海外代理的业务资源，通过向供应商集中采购，为客户提供低成本、全方位的物流服务产品。

“锦程”全力打造中国物流行业首个专业化全球呼叫中心系统 400-020-5556 及物流行业首个专业物流服务网站——www.jc56.com，在业内率先实现了“全年无休、全天 24 小时”在线服务，并通过分布在大连、天津、青岛、上海、香港等沿海重要口岸及内陆城市的区域物流服务中心及物流服务公司，为客户实现网络化和本地化相结合、优质、迅捷、低成本的专业物流服务。

由于“锦程”是第四方物流公司，提供物流服务业务的公司，随着企业业务的发展，对人才的需求越来越多，同时，企业进入到上市前的准备工作，对人才的需求激增。

2、学友的促进

学生在就业之前如果对自身的发展具有良好的职业规划，能够帮助其快速找到适合自身发展的企业，为了帮助物流管理专业的学生在就业之前，快速的从思想上做好就业的准备，做好自身的职业规划，自从 2014 年开始在学院的倡导下，连续两年组织了“学长课堂”，邀请以往毕业的学生到学校给即将就业的学生进行关于就业方面的指导，通过面对面的探讨，吸取学长关于就业方面的经验，避免学生在就业过程中出现规划不合理的问题。

物流专业在邀请往届毕业生的过程中，发现有一批学生毕业后进入了“锦城”从事了物流销售工作，其中不乏做得非常优秀的学生，他们成为学长课堂的分享者，带动了学生对企业的认知。

同时，对于一些愿意接受挑战的学生而言，“锦程”是一个典型公司、岗位是相对有发展前途很好的就业岗位；于是专业继续与“锦程”负责招聘的人力资源进行沟通，企业充分认可了我校毕业生的培养质量，并表达了在未来大批量人才需求的愿望，这也就奠定了双方校企合作的基础。

3、合作的目标

“锦程”是大连市第四方物流的重要和典型公司，也是专业人才培养服务的重要岗位之一，通过校企合作，能更好地促进人才培养目标的完成，在满足企业的人才需要外，也增加了与企业沟通的机会，提升专业人才培养水平，锻炼教师队伍，从而实现校企双方得到共赢，互惠互利，达成学校、企业与學生三方共赢。

二、实施过程

根据经验，“订单班”的能否成功，在合作中要解决的问题就是如何吸引学生的注意，同时，提供学生认可的职业以及上升的通道，这样才能够让学生自愿的进入“订单班”，企业也才能够招聘到合适的人才。经过精心的设计与规划，与锦程的合作主要分为以下三个阶段：

1、“学长课堂”前期导入

在连续两次的“学长课堂”中，均有目前在锦程就职的我校毕业生进行参与，学生之间就就业问题沟通的过程中，对锦程物流有了初始的认识，通过学长的职业生涯发展，有一些学生也对自己的职业前景有了一定的认识，同时，在“学长课堂”结束后，有一些同学与学长互相留了联系方式，在后续的沟通中表达了加入锦程的愿望，通过学长的信息传递，得到了企业的积极响应。



图 1：2012 届毕业生刘艳敏与物流管理专业学生分享她在工作中的收获和感悟

2、校园招聘会宣讲，订单班形成

2015 年 10 月，“锦程”在我校进行了校园宣讲，同时举行了现场招聘活动，当次招聘主要面向 2013 级物流专业以及国际贸易专业的毕业生。

宣讲招聘过程中，招聘人员对企业的基本结构、发展前景、企业文化、招聘岗位的情况进行详细介绍；为了让学生能够更好的接受与了解企业，企业来招聘的团队中有两名我校毕业生，让历届毕业生解答学生的疑问，让学生更放心。

宣讲会结束后，“锦程”邀请投简历的同学到企业去参加面试，让申报的同学通过面试的机会了解企业的办公地点与办公环境，让学生对企业能够有进一步的认识。经过两轮面试之后，最终成立了 30 人的“订单班”。



图 2：订单班宣讲、成立

3、学生进入企业，顶岗实习双向磨合

“订单班”成立以后，订单班的学生进入“锦程”接受为期两周的初始培训，

培训的讲师也就是企业各个团队的 leader，在培训的过程中，各位 leader 将企业的工作内容、工作技巧进行了传授与讲解，每日都有相应的考核，学生逐步进入高强度、高压力的工作环境。

初始培训之后，学生与各团队之间相互选择，进入不同的团队，在各自工作岗位上实习三个月，即企业新员工入职的三个月试用期，等到三个月的实习考核期通过以后，在拿到毕业证之前，除了社会保险的部分以外，学生享受了和正式员工一样的待遇。

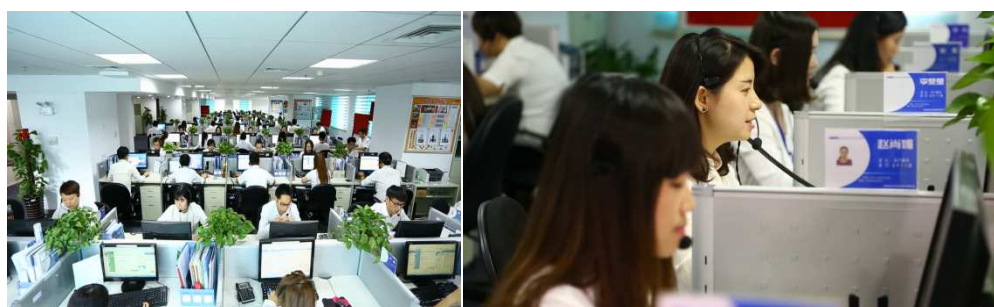


图 3：学生进入企业实践顶岗

三、实际成果、成效及推广情况

首届锦程订单班的 30 名学员已经走上各自的工作岗位，为物流管理专业开拓了一个与企业对接的新领域，新一年的订单班也正在开班过程中，在双方合作过程中充分体现了四个特色：

1、校友牵引校企合作

在与锦程物流合作的过程中，最初始的合作是由校友、也就是物流管理专业 2012 届的优秀毕业生薛晶经理作为合作的牵引者进行沟通的，在“学长课堂”的授课过程中，她和另一位本校毕业生张永恒经理一直以自身的成长经历，给学生以现身说法，让学生看到在锦程物流只要肯努力，有着坚强的内心和严谨的工作态度，就会有着宽阔的职业发展空间，使学生对就业岗位信心百倍。与此同时，也保障了订单班的高质量运行。



图 4：薛晶（学长）及她所带订单班学生

值得一提的是，我校优秀毕业生张永恒经理可以说是锦程物流在线有限公司中层领导中最年轻的一员，正是由于他的突出表现让企业的高层领导看到了大专学生一样具备很强的问题处理能力，开始关注到大专学生的能力。

2、严谨的培训体系贯穿

在整个“锦程”订单班的培训课程体系中，将专业的行业知识、岗位核心能力、职业素养和企业管理制度有机地结合，并将企业的新员工入职培训内容纳入到培训课程体系中，使学生在企业上岗与培训结合起来，所有参与授课的企业培训的人员都是企业中工作的精英，在培训的过程中，充分地体现了他们的职业性、敬业性和责任性，无形中给学生树立了职业的榜样。



图 5：企业培训

3、“学校人”到“企业人”的无缝对接

订单班的学生在度过初始培训之后，白天需要在工作岗位进行磨合，利用工

作之余的时间继续进行培训，除了企业为他们进行的培训外，他们还自我结成学习小组，进行自我学习，培训；每名学生在工作之余，和正式员工一样，参加企业的拓展训练；参加企业的运动会；在过年与过节与正式员工一样享受企业的福利与待遇等等，这所有种种，让还身处学校的订单班学生早已与企业融为一体，让学生们在这些细微的环节中，成为了一名企业人。



图 6：订单班学生成为部门销售冠军、获得各种奖励

4、岗位明确，学习热情高涨

每一个进入订单班的学生在招聘环节就已经明确了自己的岗位，一类是客服岗位，一类是物流销售，所以在接下的订单班培训过程中，每个学生都能有针对性地去学习自己岗位的专业技能，让学生感受到我现在所学的就是未来要用的，因而每个人的学习热情都非常高涨；学长个人成长的经历，都说明了一个问题，只要你能努力、能坚持、有业绩，未来一定会有一个符合自己职业发展的空间，这也让学生看到了未来，因而也信心十足。

四、体会与思考

1、注重培育

和以往许多校企合作的经历一样，在最初与“锦程”合作中也是专业“一头热”，2009年，物流专业的学生第一次进入企业进行顶岗实习，由于时间、专业学生以及合作经验等诸多问题，企业对学生的岗位能力并不认可，因此，企业对校企合作没有热情，因此，专业及时研究行业需求，积极调整专业岗位、能力培养的形式和课程设计，一方面提高专业的人才培养水平，一方面在过去的一些年中，一直积极注意与企业的联络、推荐优秀的学生进入企业进行就业，维护与企业的合作关系。

到 2014 年，近五年的时间里，专业的学生开始有企业成功就业的学生，其中，销冠薛晶、中层领导中最年轻的张永恒经理等等，都促使企业对学校的人才培养有了进一步的认可。

因此，到 2015 年，企业扩张并准备上市，也向学校伸出了“橄榄枝”，水到渠成地促使了订单班的形成。

因此，积极研究行业发展，掌握企业的人才需求，并注重与企业的长期“联络”，不间断地以各种形式，保持与企业的合作关系，提高人才培养水平，才会促进校企合作的稳定和持续进行。

2、“学长”的成功“示范效应”

订单班的组建，由前几届的毕业生进行联系，领导他们工作的经理是他们前两到三届的学长，而且学长的发展良好，这种示范作用是非常好的榜样，让学生兴起努力成功的心理，对其发展非常有利。

由于企业工作内容与环境的原因，只要专业能力强、能坚持、抗压力强的学生，企业就会提供了一个重新站到起跑线的机会，无论学历如何，一样可以获得成功。

这种成功的校企合作运作是校企合作成功的典范，也为第二届订单班打下夯实的基础，企业、学校、学生形成了“三赢”，使校企合作进入到良性运行。

案例提供：经济管理学院