



易居企业集团  
易居营销



易居企业集团

参与高等职业教育人才培养

年度报告

2019 广州城建职业学院

# 目 录

<b>一、企业概况</b> .....	1
<b>二、合作内容</b> .....	2
(一) 校企合作,开展订单班培养.....	2
(二) 合作共建,开展现代学徒制试点.....	6
(三) 合作办学,共建房地产特色学院.....	10
<b>三、资源投入</b> .....	11
(一) 人力投入.....	11
(二) 资源投入.....	14
<b>四、合作成效</b> .....	21
(一) 建立体制机制,提高校企合作效率.....	21
(二) 结合岗位能力,完善工学交替人才培养模式.....	24
(三) 开展生产性实训,提升学生岗位技能.....	25
(四) 培养企业精英,打造双师教学团队.....	26
(五) 依托校企合办的房地产特色学院建设市场营销省级品牌专业.....	27
(六) 依托易居中国控股有限公司立项广东省协同育人平台.....	29
<b>五、问题与举措</b> .....	30
(一) 专任教师参与企业项目不够.....	30
(二) 企业文化教育不足.....	30
(三) 现代学徒制班学生企业一线上课难度加大.....	30

## 一、企业概况



图 1 合作企业 LOGO

易居（中国）控股有限公司华南事业部，致力于华南地区的业务发展，现已覆盖珠三角各大主要城市，是一家房地产流通服务企业，从事一手房营销代理、二手房中介经纪、房地产咨询及信息服务、基金管理、广告传媒、新浪网络、商业地产和旅游地产八大主营业务，是中国规模最大，覆盖面最广，品牌最领先，并拥有独特专业技术支持的轻资产房地产综合服务商。

易居企业集团有限公司成立于 2000 年，是中国首家在美国纽交所上市的中国轻资产地产概念公司，是中国首家房地产线上、线下全面解决方案供应商，并以旗下营销代理、互联网及电商、信息咨询、金融平台、社区增值服务板块，一起构成了易居中国投资控股下的五大业务集团。2016 年集团新增股东含恒大、万科、雅居乐、星河湾、富力、融创、旭辉、阳光城、宝龙等知名地产企业。

目前，易居中国已在国内 80 个主要城市运营业务，拥有 10000 多名房地产专业服务人员、研究技术人员与管理人员。自 2004 年起，易居中国连续八年被评为中国最大的房地产代理和咨询公司，并于 2006 年被评为中国唯一的房地产服务业领先品牌和中国房地产策划代理百强综合实力第一名。

易居营销，专注于一手楼房营销策划，是易居中国基石板块。

2016 年年总销售额突破 4300 亿，荣登房企首选服务商榜首！

易居营销华南区域，2008 年正式进军华南，成立广州市金岳置业有限公司。目前在广东、海南、福建重点城市均有业务运营，项目遍布广州、佛山、深圳、珠海、中山、惠州、江门、清远、阳江、云浮、海口、三亚、福州、厦门等地，拥有数千名专业人员。

华南区域成功运营了中国海南海花岛、海口恒大文化旅游城、漳州恒大御景半岛、碧桂园十里银滩、保利中央公馆、广州亚运城、地铁锦荟 PARK、珠海心海州等地产标杆项目。八年间，华南区域代理项目数百个，销售房源数十万套，销售面积达千万方，销售金额突破千亿元。立足荣耀，展望未来，华南区域将奋斗不止，永创佳绩，立志成为一家最优秀的、最具执行力的、最值得信赖的房地产服务企业！

经过十年高速发展，易居中国凭借前瞻性的全国拓展战略和对产业链的创新构建，依托中国经济与中国房地产市场的高速发展，成为中国房地产流通服务领域的领导者和整合者。2007 年 8 月 8 日易居中国成功在美国纽约股票交易所上市（纽交所交易代码：EJ）；2009 年 10 月 16 日易居（中国）与新浪将分拆业务合并成立中国房地产信息（集团）有限公司于在美国纳斯达克上市（代码：CRIC）。这一切预示易居中国将站在一个更高、更坚定的新起点上，拥有更美好的明天。

## **二、合作内容**

### **（一）校企合作，开展订单班培养**

2014 年广州金岳置业有限公司与广州城建职业学院（以下简称“学校”）双方经过互相考察商谈首次开展合作，学校选送 16 名学生到公司参加毕业顶岗实习，主要面向的工作岗位有房地产调查员、房

地产营销策划员、房地产销售员等三个岗位。广州城建职业学院经济与管理学院与易居(中国)控股有限公司于2015年签订校企合作协议,共建实践教学基地,共建卓越人才培养班。校企双方利用自身的品牌优势与资源,强强联合,致力于打造珠三角地区房地产现代服务体系;经管学院为易居中国在全国市场培养高技能高素质人才,易居中国为我院学生提供丰富的工作岗位及优厚薪酬待遇。从2015年至今,校企双方共同举办卓越人才培养班6个,先后有100多名我校学子到易居顶岗实习,并取得了很好的效果,受到学生和家长们的一致好评。



图2 校企深度合作商



图 3 建立实践教学基地



图 4 学生顶岗实习

### 1、共建驻企工作站

2015 年广州城建职业学院与易居（中国）共建教师驻企工作站，其旨让教师们深入企业一线，收集企业典型工作案例、分析企业生产流程、帮助企业解决生产经营难题、开展横向课题研究、共建精品课程、共建工学结合教材，为教师提升专业技能提供便利。



图 5 教师驻企业工作站校企双方（订单班学生）合影

## 2.校企举办青苗特训营

2017年3月校企联合再次举办青苗特训营。学院为易居（中国）的快速发展提供源源不断的优秀人才，易居（中国）通过学院建设了完整的培养体系。



图 6 青苗结营仪式

## （二）合作共建，开展现代学徒制试点

经过 4 年富有成效的合作，校企双方于 2016 年 11 月启动现代学徒制人才培养并申报省级试点，2016 年 12 月成功获批广东省现代学徒制试点，2017 年 3 月招生录取 38 人，正式报到学徒 37 名。2018 级录取 78 人，正式报到 76，另有 2 人参军保留学籍。



图 7 学徒班授课情况

2017年5月15日，广州城建职业学院与易居广东联手创办的市场营销现代学徒制班正式开班。易居企业集团广东区域总经理黄文辉、管理副总经理江巧贤、人力资源总监林瑞勤，华南大区管理总经理翁阳吟，广州城建职业学院党委书记杨清国，副校长周晖、王媚莎，校企合作办主任潘福中，经济管理学院全体院领导及市场营销专业教研室全体教师与17市场营销现代学徒制班的36名同学一同参与了开班暨拜师仪式。

现代学徒制是高职教育办学体制改革、人才培养模式创新、专业和课程建设的重要举措。此次“现代学徒制班”将有效发挥和利用我校自身资源，与企业实现优势互补，进一步促进行业、企业参与职业教育人才培养的全过程，深化工学结合人才培养模式改革，提高人才培养质量。



图8 17级现代学徒班学生拜师会仪式

公司、学校双方共同制订现代学徒制试点班人才培养方案，共同开发专业课程与教材，共同组织课堂教学与岗位技能培训、共同做好校企双导师团队的建设与管理，共同组织学徒考核评价等。公司与学校共建教学基地，为学生提供识岗、跟岗、模岗、顶岗的教学环境。企业能与、学校主导目前已完成6门核心技能课程，合作开发教材4本，企业实训讲义5本。



**图 9 企业师傅为学徒授课**

公司和学校联合成立现代学徒制教学委员会，公司总经理担任委员会主任，学校信息工程学院院长担任副主任，下设秘书处和工作组。采用工学交替人才培养模式，主要分为校内理论授课、基础技能培训、公司专项技能训练和实际岗位培养四种形式。学生超过一年以上的时间在公司的真实生产环境中学习，做到岗位育人。大一学生在学校进行企业文化培训和基础技能的训练，安排学生到公司参观，了解公司的工作环境和岗位职责。从大二开始，进入以工作岗位培养为主的专项技能训练，实行半工半读模式，由公司工程师对学生进行岗位专项技能培训，开展为期 3 个月的真实岗位训练，学生与公司员工同班、同岗工作，接受公司的管理。大三为企业模岗训练和顶岗实习阶段，由公司各岗位工程师进行岗位技能训练和生产性实训。

年级	大一	大二	大三
企业	知岗	跟岗	模岗、顶岗
学校	理论学习	理论学习	

图 10 教学活动安排

### （三）合作办学，共建房地产特色学院

校企合作共建房地产管理特色学院

校企双方经过多次沟通和协调，双方同意以建设“房地产管理特色学院”为平台，共谋发展之道，推进招生与招工一体化，深化工学结合人才培养模式改革，加强专兼结合师资队伍建设，形成与现代学徒制相适应的教学管理与运行机制。

学校成立特色学院院务管理委员会，由学校经济与管理学院院长、公司总经理担任院务管理委员会主任、副主任，负责编制特色学院管理运行制度和文件，制定师资队伍建设方案，审议特色学院年度工作计划、总结等重大事项。



图 11 校企共建房地产管理学院签约仪式



图 12 房地产管理学院揭牌

### 三、资源投入

#### (一) 人力投入

双方合作以来，公司选拔总经理、项目总监、部门经理、技术骨干等优秀骨干员工组建“师傅”团队，公司每年安排 4 位师傅驻校授课，授课达 300 余学时，平均人力成本不低于 5 万/年。

## 1、易居导师名单

江巧贤，广州金岳置业有限公司总经理

林瑞勤，广州金岳置业有限公司人力资源总监

林咏茵，广州金岳置业有限公司人力资源经理

谢业丰，广州金岳置业有限公司策划部项目经理

杨伟涛，广州金岳置业有限公司二手房交易中心项目主管

邓娜莉，广州金岳置业有限公司人力资源经理

张雪荧，广州金岳置业有限公司项目经理

陈权，广州金岳置业有限公司项目经理

马洁姗，广州金岳置业有限公司培训主管

李冠鑫，广州金岳置业有限公司高级销售经理

林淑莹，广州金岳置业有限公司销售主管

## 2、易居导师来校授课名单

### (1) 17 市场营销现代学徒班

谢业丰——主讲课程：房地产互联网营销， 课时 18

杨伟涛——主讲课程：房地产中介实务， 课时 18

邓娜莉——主讲课程：房地产市场调研， 课时 18

张雪荧——主讲课程：房地产营销策划， 课时 18

陈 权——主讲课程：房地产策划文案写作， 课时 18

表 1 企业导师课程表

节次		星期三	星期四
	第 三 四 节	房地产互联网营销◇ 1,9,12(3,4)◇1132A◇谢业丰 房地产中介实务◇2,6,10(3,4) ◇1404◇杨伟涛 房地产市场调研◇3,7,11(3,4) ◇1404◇邓娜莉	房地产营销策划 ◇1,9,12(3,4)◇1620◇ 张雪荧 房地产策划文案写作 ◇2,6,10(3,4)◇1620◇ 陈权
	第 五 六 节	房地产互联网营销◇ 1,9,12(5,6)◇1132A◇谢业丰 房地产中介实务◇2,6,10(5,6) ◇1404◇杨伟涛 房地产市场调研◇3,7,11(5,6) ◇1404◇邓娜莉	房地产营销策划 ◇1,9,12(5,6)◇1620◇ 张雪荧 房地产策划文案 写作◇2,6,10(5,6)◇ 1620◇陈权
	第 七 八 节	房地产互联网营销◇ 1,9,12(7,8)◇1132A◇谢业丰 房地产中介实务◇2,6,10(7,8) ◇1404◇杨伟涛 房地产市场调研◇3,7,11(7,8) ◇1404◇邓娜莉	房地产营销策划 ◇1,9,12(7,8)◇1620◇ 张雪荧 房地产策划文案写作 ◇2,6,10(7,8)◇1620◇ 陈权

(2) 18 市场营销现代学徒班

林瑞勤——主讲课程：企业文化，课时 12

林咏茵——主讲课程：职场礼仪，课时 12

表 2 企业导师课程表

节次	星期五
	第一、二节
上午	第三、四节 企业文化与职场礼仪◇3,8 ( 林瑞勤 ),10-11,14-15(3,4) ( 林咏茵 ) ◇1524◇18 市场营销学徒 1 班,18 市场营销学徒 2 班
下午	第五、六节 企业文化与职场礼仪◇3,8 ( 林瑞勤 ),10-11,14-15(5,6) ( 林咏茵 ) ◇1524◇18 市场营销学徒 1 班,18 市场营销学徒 2 班
	第七、八节 企业文化与职场礼仪◇3,8 ( 林瑞勤 ),10-11,14-15(7,8) ( 林咏茵 ) ◇1524◇18 市场营销学徒 1 班,18 市场营销学徒 2 班

## (二) 资源投入

### 1、举办优才储备计划 ( TPP ) 特训营

2017 年 6 月 TPP 项目是广东省房地产管理协同育人平台“三项攀登，四步成才”建设思路的改革实践。特训学院根据学生自己的兴趣与职业规划，选择走设计、研发、销售、策划等专业发展通道，也可选择走管理的发展通道，平台核心协同单位针对不同专业类别员工的不同职业发展等级设计、并花费十多万元开展了一系列的职业培训，通过实施 TPP 计划帮助学院尽快达到能力要求，实现发展目标。



**图 13 “优秀人才储备计划 ( TPP )” 特训营**

## 2.学校房地产管理协同育人平台正式启动

学院“房地产管理协同育人平台”获评省级协同育人平台，为做好平台的建设规划，2017年6月新浪乐居控股广州分公司、易居集团与我校相关负责人在广州珠江新城高德置地易居营销集团广东区域总部召开项目启动会议。校企明确了平台建设目标、各协同单位的主要分工与任务，建设总体发展目标和思路、建设的主要创新点，分析了平台建设的困难和解决方法。各协同单位就平台的建设内容达成共识，平台将从体制机制建设、人才培养模式改革与课程体系建设、数字化资源建设、实训体系建设、“双师”教学团队建设、社会服务能力建设、国际化合作、现代职教体系建设等八个方面入手，探索校企合作模式，实现教育资源的效益最大化，增强服务地方经济发展能力，实现可持续发展。启动会议还进一步明确了2017学年的4个主要建设

项目：青苗人才项目、TPP 人才项目、金种子项目、高端人才项目。

2017 年 10 月学校立项在校内辟出 200 多平方米的实训场，投入 50 多万元建设“广州城建职业学院房地产营销协同育人中心”，至今已基本建设完毕，市场调查、营销策划、新楼盘销售、二手楼销售已形成能够校内模拟现场教学的省内无二的教学条件。



图 14 房地产管理协同育人平台启动会议现场

### 3. 金种子干部培训营校招

2017 年 9 月易居营销金种子干部培训营校园招聘在广州城建职业学院盛大起航，我院学生积极参与。经过易居（中国）的多轮面试，我院共有 15 名学生被易居营销的金种子培训计划录取。企业花巨资进行人才培养，按计划完成，其中 5 位学生留在企业工作，业已成为骨干员工。





图 15 学生校招、面试现场

#### 4. 易居营销金种子干部培训营集训营

2017年9月金种子校招经过面试筛选,我院共有15名学生入选,齐飞易居(中国)上海总部参加为期14天的集训营,在这里他们将开启职业生涯的起航篇章。



图 16 金种子学员训练现场

## 5.校企共建房地产研究院

2017年9月为了充分发挥校企双方的优势，广州城建职业学院与易居（中国）共建房地产研究院，展开校企合作的新篇章。



图 17 成立双方合作的房地产研究院

## 6. 易居营销广东区域储备干部培训基地

2017年9月，广州城建职业学院成为“易居营销广东区域储备干部培训基地”，从而为企业培养更多创新型综合人才做准备。易居营销集团广东区域执行总经理黄文辉先生与广州城建职业学院校长刘国生先生上台进行“易居营销广东区域储备干部培训基地”授牌仪式。



图 18 “易居营销广东区域储备干部培训基地”授牌仪式

## 四、合作成效

### （一）建立体制机制，提高校企合作效率

易居广州有限公司自 2014 年起与广州城建职业学院开始合作，校企双方站在战略发展高度对校企合作进行顶层设计，深度融合、共同发展。企业积极参与教育教学全过程，为市场营销专业建设提供支持、多次派高级管理人员参与专业人才培养方案的修订。人才共育，校企协同共同培养企业急需的技术技能型人才，满足企业发展所需和人才储备。提升实力，协助学院提升师资力量，共建大学生校外实践教学基地和校内实训基地，共同开发实训教材，开展课题研究，人才培养方案制订。

广州金岳置业有限公司是广东城建职教集团副理事长单位，依托学校“双导师”（校内专业导师和校外专业能力导师）体制机制，将企业领导、人力资源管理和专业技术人员纳入到该体制机制内，参与

教学管理、教学实施、学生管理等环节，在该体制机制保障下，从专业建设、人才培养方案编制、课程标准制定、教材编写、实训基地建设全程参与教育教学各个环节。公司总经理完成校企战略合作布局，确定战略合作目标；总经理助理和人力资源经理，落实企业用人需求，明确岗位能力，参与编制人才培养方案，双方共同完成课程标准制定、教学设计、校企合作编写教材、教案等教学管理过程的实施。

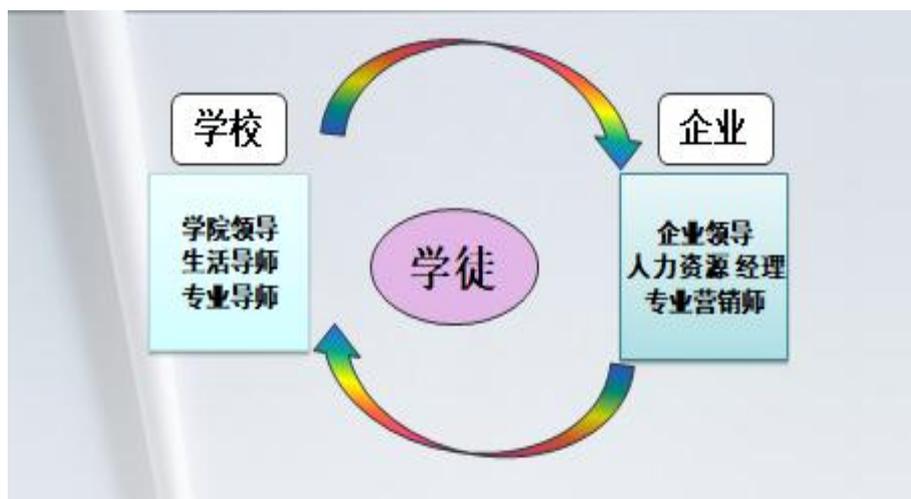


图 19 校企“双主体”育人模式

## （二）结合岗位能力，完善工学交替人才培养模式

依照企业人才需求确定岗位，明确岗位要求，由基础技能到综合素质、由学校到企业再到学校，不断完善工学交替人才培养模式。在培养过程中，针对工作岗位设置相应的职业能力核心课程，由浅入深，逐步深化教学内容，逐渐提高学生们的职业能力水平，使其能够胜任当前工作岗位职能。

在每一个培养过程中，都进行一次从学习到工作的工学交替。在校学习专业理论课期间，实行双任课老师制度，其中理论知识部分由校内专任老师完成，实践部分由企业兼职老师讲授。在工作阶段，学生进入与其职业能力对应的工作岗位，进行跟岗进行工作实践。在

实践过程中，学生将所学知识应用于工作岗位中，学生在校期间就已具备一定的工作经验，为其将来就业打下良好的基础。工作实习结束后，学生回到课堂，进行下一个阶段的职业能力强化课程学习。

**表 3 职业岗位-课程**

岗位	岗位要求	相关课程
房地产调查员	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.提升对企业文化，了解企业的用人标准</li> <li>2. 市场调查方案的设计应用能力</li> <li>3. 了解企业实际运作的各岗位的工作职责与市场调查的要求</li> <li>4. 熟悉了解市场调查在房地产营销中的应用</li> <li>5. 熟悉了解行业经营管理各项业务流程</li> <li>6. 能够整理收集到的资料</li> <li>7. 熟练掌握调查的工具和方法</li> <li>8. 掌握分析调查资料、进行市场预测的方法</li> <li>9. 提升写作、思考、分析问题 逻辑能力，让表达更具条理性</li> <li>10. 善于交流，提升沟通效果</li> </ol>	经济学基础 管理学基础 市场营销实务 房地产营销基础 房地产销售的业务流程万 推销技术 客户关系管理 企业文化与职业素养 商务谈判 时间管理
营销策划师	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 营销策划能力</li> <li>2. 提升对企业文化，了解企业的用人标准，更好的适应企业的文化与要求</li> <li>3. 了解企业实际运作的各岗位的工作职责与相关软件工具的应用要求</li> <li>4. 熟悉了解分销企业管理系统的各模块功能在管理中的应用</li> <li>5. 熟悉了解行业经营管理各项业务流程</li> <li>6. 熟悉房地产行业营销策划的内容</li> <li>7. 进一步提升房地产营销策划的经验</li> <li>8. 学习项目管控、项目推动技巧，让目标得以按预期完成</li> <li>9. 学会培训他人：转变态度、传播知识、训练技能、改变行为、提升要结果的能力</li> <li>10. 锻炼演说能力，与演说技巧，有能力感染他人，提</li> </ol>	营销策划应用 房地产销售 广告实务 房地产营销基础 市场营销实务 客户关系管理 营销心理学 策划培训师 企业文化与职业素养 商务谈判 演讲、沟通技巧 时间管理 团队精神

岗位	岗位要求	相关课程
	升当众说话的能力 11. 培养团队合作精神 12. 提升写作、思考、分析问题 逻辑能力，让表达更具条理性	
销售员	1. 提升对企业文化，了解企业的用人标准，更好的适应企业的文化与要求 2. 了解企业实际运作的各岗位的工作职责与软件应用要求 3. 熟悉了解分销企业管理系统的各模块功能在管理中的应用 4. 熟悉了解行业经营管理各项业务流程 5. 熟悉行业化协同办公系统的相关功能 6. 锻炼演说能力，与演说技巧，有能力感染他人，提升当众说话的能力 7. 了解社会，了解经济，了解市场解决供需痛点 8. 深入研究顾客、营销者、竞争者的行为与心理规律，真正做到对各方面都“知己知彼”，提高决策的科学性，营销的针对性，沟通的成功率。 9. 学会分轻重缓急，合理分配好自己的时间，做一个高效能的人才 10. 提升写作、思考、分析问题 逻辑能力，让表达更具条理性 11. 了解他人心理，提升沟通效果	经济学基础 管理学基础 市场营销实务 推销技术 房地产销售技巧 客户关系管理 促销策划 演讲技巧 营销心理学 时间管理 推销实务 企业文化与职业素养

### （三）开展生产性实训，提升学生岗位技能

从企业岗位能力培养出发，将真实的项目带进课堂，开展生产性实训教学，解决理论知识与工作能力脱节的问题。公司将多个在售楼盘新项目带进课堂，兼职老师用自己的工作实际，生活经验向学生传授，将原本枯燥的理论知识，形成一个个真实工作任务，将学生分成若干个项目组，公司选派技术骨干参与教学活动。

从单纯的学校老师讲课学生听课，变为了企业师傅布置任务，各

项目组根据任务，分工协作，共同完成任务，企业工程师对每个项目团队完成情况进行考核评价，对完成情况优秀的团队给予奖励，对屡次表现不佳的团队进行淘汰，学习由让我学的强制到我要学的主动。工作任务完成下来后，学生更好的掌握了与实际工作有关的知识点和技能，学习的兴趣更浓了，学习目标也更清晰了，与此同时，兼职教师也增加了教学设计能力和授课技巧，通过理论知识与工程实践相结合的方法，保障了项目高效准确的完成。兼职教师通过对学生的接触，提前筛选出优质人才进入到企业中，保障企业在人力资源上的后备军，始终拥有能跟上节奏的人才梯队。切实实现了校企合作，实现双赢的初衷。

2017 级现代学徒制班招生 37 人，因为有好的机制和好的教学效果，2018 级报名实到人数达到 78 人，实现了较大的突破。

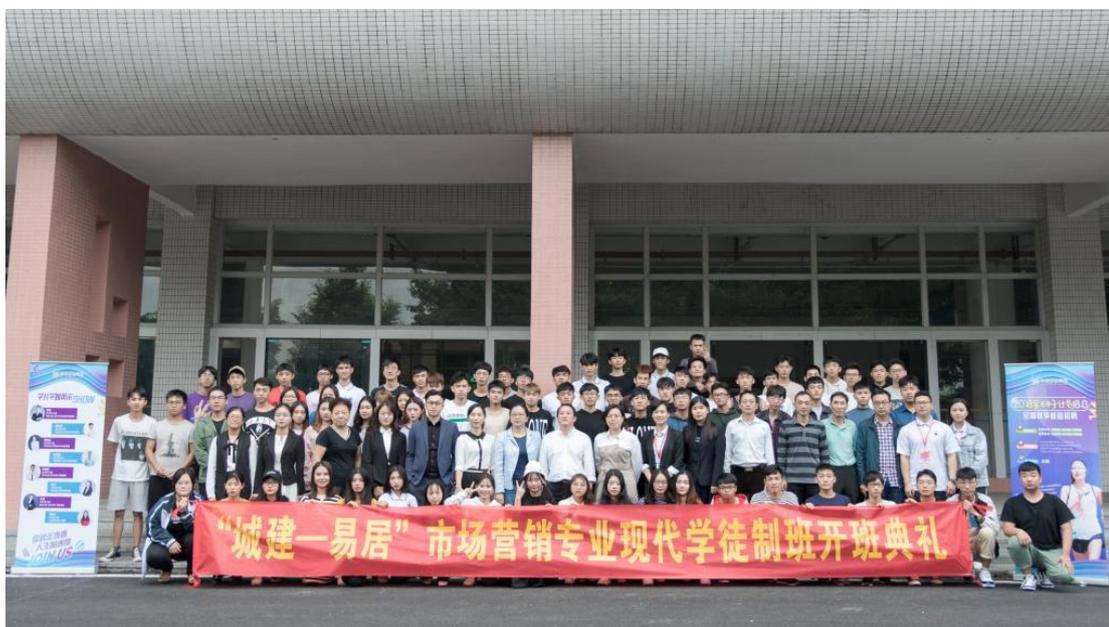


图 20 18 级现代学徒制开班典礼

#### **(四) 培养企业精英，打造双师教学团队**

公司目前有 25 名员工来自广州城建职业学院，部分已成长为公司  
的领导、技术骨干，部门经理 2 人，区域经理 4 人。学校聘请了公司  
多名一线专业人士为兼职教师。客座教授定期为学生开展技术讲座和  
企业文化与职业素养授课、兼职教师将项目开发经验与教学设计有机  
融合，极大促进了学生在校学习期间对动手实践能力的培养，以及有  
效实现了做中学，学中练的教学目标。

同时，为了加强学生的管理，学校建立了双导师制，即在配备辅  
导员的基础上为现代学徒制班配备了专业导师，由学校专任教师担任，  
专业导师也是企业受聘请的工程师，在承担正常的教学任务的同时，  
根据公司的安排深入企业进行顶岗实习。然后实践教学部分由具有一  
线工作丰富经验的企业人士承担。

学校积极参与公司兼职教师的培训，从教学理念、沟通表达、系  
统思维、逻辑思维、教学模式与手段等各个层面对兼职教师展开多维  
的培训，保障了企业兼职教师教学的水平与效果。



图 21 专任教师售楼一线顶岗学习

### (五) 依托校企合办的房地产特色学院建设市场营销省级品牌专业

# 广东省教育厅

急 件

粤教高函〔2016〕114号

## 广东省教育厅关于做好第一批广东省高等职业教育品牌专业建设工作的通知

各高等职业院校：

根据《广东省教育厅关于实施广东省高等职业教育品牌专业建设计划的通知》（粤教高函〔2015〕191号）、《广东省教育厅关于实施“十三五”广东省高等职业教育特色专业建设计划的通知》（粤教高函〔2015〕189号）要求，经学校申报、形式审查、专家评审、网上公示等环节，省教育厅确定佛山职业技术学院电气自动化技术等26个专业为第一批省高职教育一类品牌专业（即粤教高函〔2015〕191号的“品牌专业”）建设点、东莞职业技术学院电子信息工程技术等126个专业为第一批省高职教育二类品牌专业（即粤教高函〔2015〕189号的“特色专业”）建设点（附件1）。现予以公布，并就做好第一批省高职教育品牌专业（以下简称“品牌专业”）建设工作通知如下：

### 一、总体要求

（一）承担品牌专业建设任务的高职院校（以下简称项目学

校）作为品牌专业建设的责任主体，应充分认识开展品牌专业建设的重要意义，按照《广东省高等职业教育品牌专业建设项目管理办法》要求，落实对品牌专业的支持和保障措施，加强项目组织管理，确保项目建设顺利实施，确保取得实效。

（二）省财政根据学校性质、项目类别、专业类型等因素，对品牌专业建设予以财政资助（具体项目和额度见粤财教〔2016〕66号）。2016年底，省教育厅将对项目建设及资金使用等情况进行检查，并根据检查结果等综合考虑安排以后年度一类品牌专业的资助额度。

（三）一类品牌专业建设期为4年，二类品牌专业建设期为3年，从2016年1月1日开始计算。省教育厅将按《广东省高等职业教育品牌专业建设项目管理办法》要求，加强对品牌专业建设点的项目管理，定期对项目建设任务完成情况、建设质量和经费落实、使用情况进行监督检查。

### 二、建设方案和任务书

（一）项目学校要按照粤教高函〔2015〕189号、粤教高函〔2015〕191号要求，组织各品牌专业，以指导性基本要求（附件2-3）为指导，认真制定建设方案（附件4）和任务书（附件5-6），明确目标任务和路线图、时间表、责任人，细化建设要求，强化推进措施，确保品牌专业建设工作有序开展、有效落实。

（二）项目学校在制订建设方案和任务书时，应始终围绕一类品牌专业“全国领先、世界有影响”、二类品牌专业“特色鲜明、

本要求。

- 4.广东省高职教育品牌专业建设方案。
- 5.广东省高职教育一类品牌专业项目任务书。
- 6.广东省高职教育二类品牌专业项目任务书。



公开方式：依申请公开。

抄送：广州、深圳市教育局。

附件 1。

### 第一批广东省高职教育品牌专业建设点 (排名不分先后)

项目编号	立项类别	学校名称	专业名称(新)	专业代码(新)	专业名称(旧)	专业代码(旧)	项目负责人
2016gzpp001	一类	佛山职业技术学院	电气自动化技术	560302	电气自动化技术	580202	方宇
2016gzpp002	一类	广东工贸职业技术学院	工程测量技术	520301	工程测量技术	540601	凌云中
2016gzpp003	一类	广东环境保护工程职业学院	环境工程技术	520804	环境监测与治理技术	600101	孙水裕
2016gzpp004	一类	广东机电职业技术学院	应用电子技术	610102	应用电子技术	590202	黎旺星
2016gzpp005	一类	广东建设职业技术学院	建筑设备工程技术	540401	建筑设备工程技术	560401	赵腾飞
2016gzpp006	一类	广东交通职业技术学院	汽车检测与维修技术	560702	汽车检测与维修技术	580402	刘越琪
2016gzpp007	一类	广东科学技术职业学院	软件技术	610205	软件技术	590108	余爱民
2016gzpp008	一类	广东农工商职业技术学院	作物生产技术	510101	作物生产技术	510101	陶正平
2016gzpp009	一类	广东轻工职业技术学院	高分子材料加工技术	580101	高分子材料加工技术	610102	徐百平
2016gzpp010	一类	广东轻工职业技术学院	广告设计与制作	650103	广告设计与制作	670112	沈卓娅
2016gzpp011	一类	广东省外语艺术职业学院	学前教育	670102K	学前教育	660214	张莉
2016gzpp012	一类	广东食品药品职业学院	药品生产技术	590202	中药制药技术	530304	汪小楦
2016gzpp013	一类	广东水利电力职业技术学院	供用电技术	530102	供用电技术	550306	吴靓
2016gzpp014	一类	广东水利电力职业技术学院	水利水电建筑工程	550204	水利水电建筑工程	570203	张劲
2016gzpp015	一类	广东职业技术学院	现代纺织技术	580401	现代纺织技术	610201	季竹君
2016gzpp016	一类	广州城建职业学院	建筑工程技术	540301	建筑工程技术	560301	周晖

项目编号	立项类别	学校名称	专业名称(新)	专业代码(新)	专业名称(旧)	专业代码(旧)	项目负责人
2016gzpp089	二类	广东舞蹈戏剧职业学院	戏曲表演	650204	戏曲表演	670206	朱涛强
2016gzpp090	二类	广东邮电职业技术学院	移动通信技术	610302	移动通信技术	590302	王俊
2016gzpp091	二类	广东职业技术学院	物联网应用技术	610119	物联网应用技术	590129	王毅
2016gzpp092	二类	广东职业技术学院	染整技术	580403	染整技术	610101	何丽清
2016gzpp093	二类	广东职业技术学院	服装与服饰设计	650108	服装设计	610204	王家馨
2016gzpp094	二类	广州城建职业学院	机电一体化技术	560301	机电一体化技术	580201	王锦虹
2016gzpp095	二类	广州城建职业学院	市场营销	630701	营销与策划	620403	谢彩云
2016gzpp096	二类	广州城市职业学院	市政工程技术	540601	市政工程技术	560601	曹华
2016gzpp097	二类	广州城市职业学院	食品营养与检测	590107	食品营养与检测	610302	蔡明
2016gzpp098	二类	广州城市职业学院	市场营销	630701	市场营销	620401	燕艳
2016gzpp099	二类	广州番禺职业技术学院	建筑工程技术	540301	建筑工程技术	560301	叶梁
2016gzpp100	二类	广州番禺职业技术学院	嵌入式技术与应用	610208	嵌入式技术与应用	590121	熊茂华
2016gzpp101	二类	广州番禺职业技术学院	投资与理财	630206	投资与理财	620111	陈琼
2016gzpp102	二类	广州番禺职业技术学院	国际商务	630503	国际商务	620305	黄振山
2016gzpp103	二类	广州番禺职业技术学院	艺术设计(时尚饰品设计)	650101	艺术设计(时尚饰品设计方向)	670101	叶永平
2016gzpp104	二类	广州番禺职业技术学院	首饰设计与工艺	650118	首饰设计	670123	王昶
2016gzpp105	二类	广州工程技术职业学院	应用化工技术	570201	应用化工技术	530201	梁国华
2016gzpp106	二类	广州工程技术职业学院	工业机器人技术	560309	工业机器人技术	580218	申海霞

图 22 广东省教育厅品牌专业建设立项文件

## (六) 依托易居中国控股有限公司立项广东省协同育人平台

# 广东省教育厅

粤教高函〔2016〕31号

### 广东省教育厅关于公布 2015 年 广东省协同育人平台名单的通知

各高校：

根据《广东省教育厅关于开展 2015 年广东省协同育人平台申报认定工作的通知》（粤教高函〔2015〕230号），省教育厅组织开展了 2015 年广东省协同育人平台认定工作，经高校推荐、省教育厅组织形式审查、专家评审、公示，认定中山大学申报的“粤港澳生命科学应用型人才协同育人联盟”等 40 个项目为 2015 年广东省协同育人平台（名单见附件 1），现予以公布。为进一步加强广东省协同育人平台的建设与管理，现就有关工作通知如下：

#### 一、制定平台建设实施方案

协同育人平台是我省协同创新平台的类型之一，请各协同育人平台牵头高校加强与主要协同单位的沟通协商，在原申报认定方案的基础上，按协同创新中心（协同育人平台）的建设要求，制定并完善省级协同育人平台 2016-2018 年建设实施方案。各协同育人平台建设实施方案，经学校组织专家论证后，

序号	学校名称	平台名称
20	广东白云学院	智能制造应用型人才协同育人基地
21	广东东软学院	信息服务创新创业协同育人平台
22	北京理工大学珠海学院	电子信息创新创业协同育人平台
23	广州大学华软软件学院	软件与信息技术服务协同育人平台
24	广东建设职业技术学院	建筑设备工程协同育人平台
25	广东科学技术职业学院	汽车整形与新能源汽车技术协同育人基地
26	广东交通职业技术学院	汽车检测与维修类专业协同育人平台
27	广东水利电力职业技术学院	生态水利技术协同育人平台
28	广东女子职业技术学院	珠三角旅游服务人才协同育人中心
29	广东科贸职业学院	广东省应用型茶叶技术人才协同育人基地
30	广东环境保护工程职业学院	环保协同育人中心
31	广州番禺职业技术学院	智能装备制造高技术高技能人才协同育人平台
32	广州工程技术职业学院	石油化工协同育人中心
33	广州城市职业学院	萝岗食品学院协同育人平台
34	深圳职业技术学院	IT 国际化人才培养协同育人平台
35	中山火炬职业技术学院	电光源(LED)技术职业教育协同培育培训基地
36	中山职业技术学院	古镇灯饰专业镇产业学院协同育人平台
37	江门职业技术学院	机电类技术技能人才“政校行企”协同育人平台
38	佛山职业技术学院	佛山市机械装备业政校企行协同育人基地
39	广州城建职业学院	房地产管理协同育人平台
40	广东开放大学	标准化协同育人中心

图 23 广东省教育厅协同育人中心立项文件

## 五、问题与举措

在持续双赢合作的过程中，公司及学校都有各自的发展规划及改革举措，社会环境也在不断地发生着变化，双方相应的合作也需要合理地调整，合作双方需要多保持沟通与互相认同，双赢前行。

### （一）专任教师参与企业项目不够

**存在的问题：**学校专任教师因承担大量教学工作，参与公司项目实践时间较少，主要是利用寒暑假时间到企业挂职锻炼。而公司项目转换较快，需要教师有充分的富裕时间进行准备和适应。

**应对的措施：**学校加大支持师资队伍建设力度，从时间上和教学任务上合理倾斜，让老师能有积极性、有机会全职参与项目实践。

### （二）企业文化教育不足

**存在的问题：**合作之初学生对公司文化不太了解、对公司的认同感不高、压力大导致离职率偏高，。

**应对的措施：**进行教学方式革新和教学内容设计，从大一一开始就需要和企业兼职老师对学徒学生进行公司文化的宣讲，组织学生参与公司活动，兼职教师还要在持续的实践教学的身体力行，激发和培育学生对公司的认同感。

建议合作企业对新入职的学生进行心理疏导，同时加班时间相应在一开始不要太多，逐渐增加，提升学生的适应性。

### （三）现代学徒制班学生企业一线上课难度加大

**存在的问题：**17 级现代学徒制班学生普遍反映，师傅有点虚设，企业实践一线的课太少，课大都在学校内上，理论还是太多。

**应对措施：**校企共建校内房地产营销育人中心，实施一门课双导师制，尽力解决学生一线实践课问题。