

北京菜市口百货股份有限公司
参与北京财贸职业学院人才培养
年度报告
(2018)

目 录

一、企业概况与合作历程.....	1
(一) 企业概况.....	1
(二) 合作历程.....	1
(三) 资源投入.....	2
1. 经费投入.....	2
2. 人力资源投入.....	2
(四) 合作成效.....	3
1. 助推教学改革实践.....	3
2. 订单班实践有效果.....	3
3. 借助大平台深耕校企合作.....	4
二、参与教学.....	4
(一) 教学模式.....	4
(二) 学生培养.....	6
1. 顶岗实习与学生成长.....	6
2. 学生考核制度.....	7
(三) 师资队伍建设.....	8
1. 校企组建联合教研室.....	8
2. 参与企业培训、申报课题锻炼了学校师资队伍.....	8
三、助推企业行业发展.....	9
(一) 企业职工队伍建设.....	9
1. 培养企业需要人才.....	9
2. 职工培训提升企业员工素质.....	9
3. 企业课题研究服务企业发展.....	9
(二) 提升企业研发能力.....	10
1. 校企合作建设“设计研发中心”.....	10
2. 校企合作建设“战略品牌营销中心”.....	10
(三) 助推企业效益提高.....	10
1. 经济收益.....	10
2. 社会效益.....	10
(四) 服务产业行业.....	11
四、保障体系.....	12
(一) 院校治理.....	12
1. 校企合作制度建设.....	12
2. 拓展校企合作方式.....	12
3. 校企合作流程.....	12
(二) 政策保障.....	12
五、问题与展望.....	12
(一) 遇到的问题.....	12
(二) 对未来的预期.....	13

一、企业概况与合作历程

（一）企业概况

北京菜市口百货股份有限公司（简称“北京菜百公司”）坐落于中国北京宣武区广安门大街 306 号，前身是成立于 1958 年的菜市口百货商场，2000 年 5 月改制为股份有限公司，注册资本 1.5 亿人民币。主要经营黄金、铂金、钻石、珠宝饰品，以及金条、金银币、章、银饰品等，黄金珠宝首饰的经营面积达 2000 多平方米，是北京最大的黄金珠宝特色专营店。目前线下已经开设多家直营连锁分店及分公司，线上拥有菜百天猫等多家旗舰店，实现多渠道经营，为顾客打造便捷的购物通道。北京菜百公司是中国珠宝玉石首饰行业协会副会长级单位，参与制定、修订黄金珠宝相关的国家、行业标准，是中国金币特许零售商，并拥有上海黄金交易所会员资格；公司拥有严于国家和行业标准的“菜百首饰”标准，并以此为依据向生产厂家下达质量订单；制定 33 项服务承诺，实现了首饰鉴定、清洗、修理、以旧换新的“一站式”服务。北京菜百公司积极与国际铂金协会、国际彩色宝石协会等众多权威机构合作，致力于自主创新、文化营销，坚持培养设计师团队，开发具有市场号召力的自主产品，设立“首饰高端定制工作室”，为顾客提供周到的个性化订制服务，成为传播首饰文化、引导时尚消费的重要基地。



图 1 北京菜市口百货股份有限公司

（二）合作历程

2006 年 4 月北京菜百公司与北京财贸职业学院举行了“订单班”培养人才签约仪式，共同为“北京菜百公司与北京财贸职业学院实训基地”铜牌揭牌。学院聘请了包括总经理、副总经理在内 8 位的菜百职工作为兼职教师。

2012年，基于双方在人才培养、战略规划、咨询服务等方面多年建立的良好合作关系，北京菜百公司与北京财贸职业学院共同决定合作组建“菜百商学院”。该学院作为校企深化战略合作的组织载体，有力推动校企双方共同发展，建设中国黄金珠宝行业人才培养、战略品牌营销、设计研发、社会服务品牌。



图2 菜百商学院正式成立

（三）资源投入

1. 经费投入

北京菜百公司设立100万元奖学金，为“菜百商学院”订单班的优秀学生提供年度奖学金以及学费减免激励。

2. 人力资源投入

北京菜百公司自2006年和北京财贸职业学院建立校企合作伙伴关系以来，一直是北京财贸职业学院最优秀的合作企业之一。多年来，北京菜百公司已派出数十名资深管理人员和技术骨干担任北财院的兼职教师，承担教学工作，参与课程开发与教学改革工作。校企双方实现师资共享，互利双赢。北京菜百公司每年选派精英人士在北京财贸职业学院举办专业讲座，为学生了解最新的行业动态、最前沿的管理理念、最先进的科技手段服务，帮助学生开拓视野，激发学生职业兴趣。北京菜百公司从招生环节开始就参与全面选拔优秀生源，从学生入学开始设置独立编班的“菜百黄金珠宝销售订单班”，由北京菜百公司进行面试选拔。学生在大学二年级下半学期开始进入公司顶岗实习，部分专业课程在企业实习中由企业导师教授完成。“菜百商学院”每年为公司提供在职员工以及新入职员工培训，培训课程由校企

双方协商确定，共同派遣师资。

（四）合作成效

1. 助推教学改革实践

（1）“商学结合”订单培养的教学模式取得良好效果

2013-2017年菜百黄金珠宝销售订单班的报名学生均超过100人，2014年与北京菜百公司首次按照订单人才培养模式完成了46名学生的培养，经考核后录用32人；2015年在菜百订单班实习的60名学生中59人被录用，学生的一次性录用率达到98%。2016年和2017年菜百订单班的学生录用率均超过70%。

（2）学生职业素质、能力培养取得了显著成绩

每位菜百黄金珠宝销售订单班的学生均接受了黄金珠宝鉴定培训，并通过考试，获得了企业要求的“黄金珠宝鉴定资格证书”，从而实现了“上岗即上手”，缩短了学生所学专业与就业岗位之间的差距。在订单班中，有不少毕业生由于实习表现突出，被北京菜百公司列为重点培养对象，如马潇晋升为西单分店见习副主任（副店长）、侯明华进入公司团总支、宋笑尘进入黄金精品柜台并被列入重点培养对象。

（3）依托菜百商学院战略品牌营销中心这一平台，北京菜百公司接受北京财贸职业学院专业教师进入公司挂职锻炼。同时北京菜百公司高层管理人员和高级技术人员走进北京财贸职业学院，校企双方人员组成“专业教研室”，共同制定和组织实施专业教学计划，包括培养目标、课程设置、课程内容、教学方式、学习时间等进行共同规划。企业师傅和学院教师共同承担教学，并按企业实际操作要求进行考核；学校根据学生就业岗位需求修订教学大纲，编写教案，联合备课、授课。校企双方人员相互切磋相互补充，极大地提高了双方的专业技能。

2. 订单班实践有效果

（1）就业导向与专业学习取得一致

在与北京菜百公司合作的“商学结合”项目中，学生既在学校学习了商业领域的基本职业技能，培养了较好的基本素质，也在企业实习中大量学习和锻炼了“就业导向”的专业技能。既学习专业技能，又同时解决了就业，实现了学生、学院、企业“三赢”。

（2）岗位与证书深度融合

根据学生就业岗位的需求，重新修订培养目标，根据培养目标研究岗位必备知识点（应知部分）与岗位必备技能点（应会部分），以此为依据安排相关课程，所有学生通过考核取得岗位证书——“黄金珠宝鉴定资格证书”，实现了学生课、证、岗的直通。

（3）创新提出“商学结合”订单培养模式

针对高职高专财经类专业在实施工学结合人才培养模式时面临的支持条件不足、职业素养与专业技能培养难以兼顾、分散式就业难以开展订单培养等现实问题,双方提出了一种结合行业特点的高职院校人才培养模式——“商学结合”订单培养模式应用于人才培养。

3. 借助大平台深耕校企合作

在由北京财贸职业学院牵头成立的北京商贸职教集团成立大会上“菜百商学院”挂牌建立。菜百商学院借助北京商贸职教集团这一更大平台进一步深耕校企合作,北京财贸职业学院与北京菜百公司达成了以下项目的合作:

- (1) 菜百商学院率先投入学员助学金、奖学金 100 万元;
- (2) 根据北京菜百公司发展需求规划订单班规模,课程设置在遵循教学规律的同时,进一步拓展企业专项技能课程,为学生毕业后进入北京菜百公司工作夯实理论和实操技能基础。
- (3) 继续开展北京菜百公司管理干部培训项目;
- (4) 结合北京菜百公司各部门员工实际需求,合作开展企业员工专题培训;
- (5) 以兴趣社团为创新服务形式长期开展咨询指导活动,协助北京菜百公司为员工打造成长平台,从而有效提升企业的整体实力。

二、参与教学

(一) 教学模式

借鉴德国二元制模式进行教学改革构建了“夹心饼”式的教学模式,即学生三年学习中,专业课授课以及学生实习以北京菜百公司师资为主;基础课、专业基础课授课以北京财贸职业学院师资为主,学生培养采取“半工半读”、“一对一培养”的方式,最终培养适应北京菜百公司发展的应用型人才。这种“夹心饼”式的教学模式,是北京菜百公司与北京财贸职业学院密切合作,针对社会 and 市场需求,探索出来的一种创新的人才培养模式。该模式将传统的“校内理论教学——校内实践教学”的方式,改革为“校内理论教学——校内实践教学——企业顶岗实习——校内或企业教学——就业”的方式,实现校企之间的高度、密切合作,试图从根本上解决高职教育专业教学的职业针对性、技术应用性以及学生就业等问题,有效地为首都经济建设服务。具体内容见图 3、表 1。

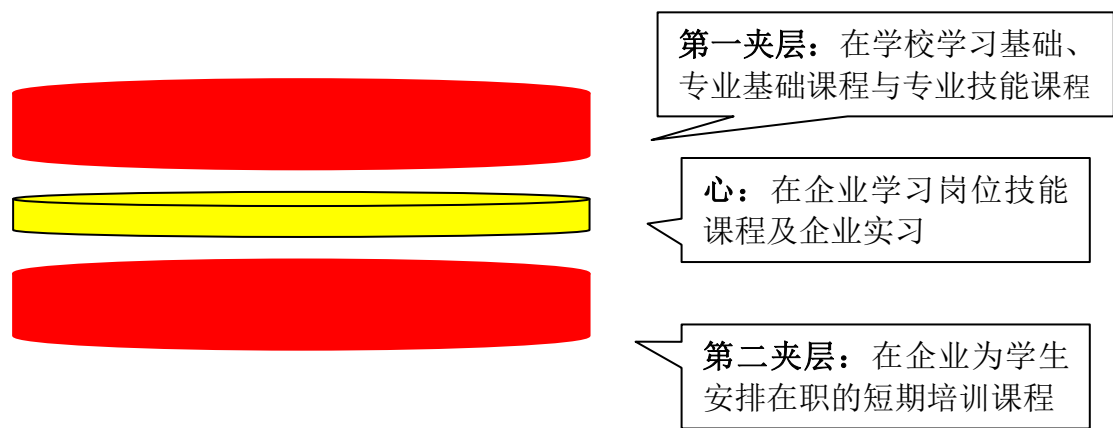


图3 “夹心饼式”的教学模式

表1 “夹心饼”式教学模式分解

夹心饼式教学模式分解	教学地点	主要教授者	学习时间安排	课程内容
第一夹层	学校	以学校教师为主，企业兼职教师为辅	第一、第二学年	专业基础课与专业技能课程
心	企业	以企业兼职教师为主，学校教师为辅	第三学年	岗位技能实践课程、企业实习
第二夹层	企业	学校教师	第三学年	在职的短期培训课程

其中三个“夹层”的改革分别是：

(1) “第一夹层”教学主要是专业基础课程与专业技能课程的教学。联合教研室根据培养目标研究岗位必备知识点（应知部分）与岗位必备技能点（应会部分）来安排相关的课程，详见表2。

表2 订单班能力分解与专业基础课程、专业技能课程设置

培养目标	培养模块	能力（知识）分解	课程设置	专业技能点
菜百卖	岗位能力（应会部）	业务流程控制能力	商品采购管理 配送中心管理	怎样组织进货 怎样组织配送
		卖场营运能力	商品布局与陈列 门店销售实务	怎样使用收银机 怎样向顾客销售产品 怎样进行售后服务 怎样进行橱窗陈列 怎样摆放商品 怎样监控店铺安全状况

场的黄金珠宝销售人员	分)	沟通交往能力	实用商务沟通 商务谈判 社交礼仪	怎样进行口头沟通 怎样进行商务谈判 怎样进行书面沟通 社交礼仪规范	
		基础信息使用能力	电子商务 市场调查与预测 连锁企业信息管理系统	怎样收集相关信息 怎样分析信息 怎样利用信息	
	岗位知识 (应知部分)	基本分析知识	统计学基础、经济法		
		企业运营知识	市场经济与企业运营管理、创新思维		
		专业理论知识	连锁经营原理		
		商品销售知识	顾客心理学、市场营销学、顾客满意系统		
		基本写作知识	应用文写作		

(2) “心”的教学主要是在企业中的岗位技能实践课程与企业实习，这一层次是教学改革的关键。联合教研室安排了如下课程，见表3。

表3 订单班岗位技能实践课程设置

课程名称	课时	课程内容
珠宝黄金鉴别取证课程	200	珠宝黄金鉴别
企业文化认知	80	菜百的企业文化
顶岗实习	300	菜百管理规章制度 售货员的岗位职责 售货员的工作流程 售货员的岗位技能(包括:柜台服务礼仪、顾客投诉处理、收银点钞技能、柜组核算技能、商品推荐技能五门课程。)
毕业实习	200	顶岗实习并完成毕业设计

(3) 第二夹层的课程是在北京菜百公司对学生进行在职的短期培训课程，提高高职学生的经营管理技能，充分挖掘学生今后发展的潜能，还为学生安排了以学校老师为主讲教师的商场基层管理者的短期培训。

(二) 学生培养

1. 顶岗实习与学生成长

每位菜百黄金珠宝订单班的学生均接受了黄金珠宝鉴定的培训，并通过考试，获得了北京菜百公司要求的“黄金珠宝鉴定资格证书”，从而实现了“上岗即上手”，缩短了学生所学专业与就业岗位之间的差距。在订单班中，毕业生由于实习表现突出刚毕业就被直接聘为

北京菜百公司的中层管理干部。

董振邦，北京财贸职业学院 2004 级连锁专业学生，现任北京菜百公司电子商务分公司总经理；马巍，北京财贸职业学院 2003 级连锁专业学生，现任北京菜百公司翡翠部主任；郑丽媛，北京财贸职业学院 2004 级市场专业学生，现任北京菜百公司钻石部主任；宋新春，北京财贸职业学院 2004 级市场专业学生，现任北京菜百公司钻石部副主任；赵静，北京财贸职业学院 2004 级连锁专业学生，现任北京菜百公司足金部副主任；刘娟，北京财贸职业学院 2005 级国际商务专业学生，现任北京菜百公司大兴分店经理；梁亮，北京财贸职业学院 2005 级工商企业管理专业学生，现任北京菜百公司礼品部主任。这一长串名字以强有力的事实证明了菜百订单班学生的职业发展成就，他们不仅在收入上显著高于同学历的同龄人，其成长速度更是非订单班学生无法比拟的。



图 4 北财院学生在公司顶岗实习

2. 学生考核制度

(1) 职业资格证书考试。每一名订单班的学生都要学习黄金、珠宝鉴别技能，并要求通过国家的技能考试，取得黄金珠宝鉴别初级证书，从而实现岗位、课程与证书直通。

(2) 顶岗实习笔试考核。北京菜百公司管理规章制度、售货员的岗位职责、售货员的工作流程、售货员的岗位技能 4 门岗位技能实践课程由校企联合教研室出题，要求学生通过笔试考核。

(3) 毕业实习的考核。一方面学生要通过北京菜百公司为每位学生设定的营业定额，考核标准为每位员工营业定额的 90%，订单班 95% 的学生都达到甚至超过此营业定额；另一方面由北京菜百公司师傅作为实习兼职教师对每位学生的德、能、勤、技四个方面进行工作鉴定。

(4) 毕业设计的考核。要求订单班的学生根据自己在企业所从事的岗位工作进行毕业设计，利用自己三年所学的知识与技能对本职工作提出改进方案，将问题意识和创新意识融于工作岗位，在工作岗位上创新思考，创造性工作。

（三）师资队伍建设

1. 校企组建联合教研室

为了顺利开展职业教育，为北京菜百公司培养所需人才，保证菜百订单班的教学质量，校企双方合作建立联合教研室。联合教研室由学校专业教师与企业高层管理人员组成，其职能是根据学生就业岗位的需求，制定、修订培养目标、教学计划、教学大纲，编写教案，撰写联合备课、授课等；根据培养目标研究岗位必备知识点（应知部分）与岗位必备技能点（应会部分），安排相关的课程。每一名企业教师都与一名学校的专职教师结成小组，互相帮助，学校专职教师帮助企业教师备课，撰写规范的课件与教案；同样，企业教师帮助学校专职教师深入企业，了解企业，学以致用。

表 4 联合教研室专兼师资一览表

学院教师	企业兼职教师	共同研究的教学内容
赵立华	汪江华	销售服务（售前、售中、售后）礼仪及沟通
尹颖汤	许洁	ISO9000 质量体系与论证
潘虹尧	盛薇	商品知识、首饰鉴别、商品陈列
米锦欣	傅颖	企业文化、各层面管理规章制度

这对于构建专业教师队伍的“双师”结构，引导专职教师为企业服务，提高专职教师的双师素质，以至于建设一支优秀的专业教学团队均起到很好的作用。

2. 参与企业培训、申报课题锻炼了学校师资队伍

以北京财贸职业学院教师为主体，为北京菜百公司不同层次的员工开展一系列在岗员工短期培训，同时，承接北京菜市口百货股份有限公司战略规划课题，订单班学生参与企业调研，从而使教师、学生与企业相融，有效提高了校企联合教研室专职教师的双师素质。



图 5 北京财贸职业学院教师在公司做调研活动

以研究北京菜百公司与北京财贸职业学院合作培养学生的实践为基础，2006 年北京财贸职业学院申报北京市教育委员会人文社会科学研究计划面上项目《财经类高职院校“产学

研结合”人才培养途径与机制研究》获得立项，2008 年年底结题；2006 年申报北京市高等学校教育教学改革立项项目《北京财贸职业学院与北京菜市口百货股份有限公司构建“双元制”人才培养模式实践与研究》获得立项，2008 年年底结题；2007 年申报北京市高等学校教育教学改革立项项目《构建高职商贸人才职业能力培养体系的改革与实践》获得立项，2009 年年底结题。

以此校企合作项目为背景撰写的《双元制培养复合人才，新思路探索发展坦途》校企合作案例入选 2006 年清华大学出版社出版的《中国高校与大型企业合作典型案例集》，为入选的十所全国高职院校之一。以此校企合作项目为背景撰写的学术论文《引进双元制人才培养模式，探索校企合作新路》获得第八届（2006 年“天煌杯”）全国职业教育优秀论文三等奖和 2006 年北京市高等职业教育研究会学术年会征文三等奖。

通过北京财贸职业学院承担的北京市职业院校财经类专业教师培训基地，菜百黄金销售订单人才培养模式得到广泛推广，被其他高职院校借鉴。

三、助推企业行业发展

（一）企业职工队伍建设

1. 培养企业需要人才

到 2017 年 11 月为止，先后共有 169 名北京财贸职业学院毕业生进入北京菜百公司工作，其中 16 名优秀毕业生经过多年努力，已经成为了菜百公司的中高层领导干部，成为北京菜百公司发展的骨干力量。菜百黄金珠宝销售订单班的教学改革探索，在实践中得到了很好的应用并收到了较好的效果，为北京菜百公司培养出了一批批优秀员工，助力企业的蓬勃发展。

2. 职工培训提升企业员工素质

以联合教研室为主体北京财贸职业学院为北京菜百公司不同层次的员工开展一系列在岗员工短期培训，如北京菜百公司“见习副主任”岗位培训、菜百商学院管理干部研修班等。北京财贸职业学院根据北京菜百公司提出的需求，进行培训前期调查，了解参训员工需求，培训后对参训学员的学习效果进行后续跟踪评估。



图 6 菜百商学院 2014 年三期管理干部研修班

3. 企业课题研究服务企业发展

北京财贸职业学院承接了北京菜市口百货股份有限公司发展战略规划等企业研究课题，订单班学生参与企业调研，从而使老师、学生与企业相融，有效的提高了联合教研室专职教师的双师素质；参与了北京菜百公司能力发展训练营项目探讨，为企业提供相关咨询服务，促进了企业职工队伍建设。

（二）提升企业研发能力

1. 校企合作建设“设计研发中心”

“菜百商学院”作为设计研发主体，组织由高校教师、行业专家、企业技术能手等组成“珠宝首饰设计研发中心”，充分利用菜百珠宝首饰制作加工车间、珠宝首饰会所以及北京财贸职业学院珠宝检测实训室、百货厅等共享资源，承担企业重大设计研发项目，培养珠宝首饰设计与制作方面专门人才。

2. 校企合作建设“战略品牌营销中心”

“菜百商学院”作为北京菜百公司的咨询服务主体，充分发挥北京财贸职业学院咨询与研究能力，承担企业战略规划、品牌营销规划等重大课题，推进企业规划的实施。

（三）助推企业效益提高

1. 经济收益

在与北京财贸职业学院合作的这十几年，北京菜百公司销售额从2006年的15.38亿元，到2017年120亿元（截止到2017年11月），并且从2009年开始已连续7年销售额超百亿。在校企合作的基础上，订单培养为企业输送了大量人才，有力支持了企业的高速发展。北京菜百公司总经理王春利在接受采访时表示“订单班的学生融入企业的速度很快，他们拥有良好的职业素养，积极勤奋，已经成为企业的骨干。”

2. 社会效益

（1）提升企业的竞争优势，降低企业成本，获取专业人才储备。通过建立订单班的模式，将更好地按照北京菜百公司的要求为其培养人才，将原来学生毕业到企业后才能参加的培训提前到学生在校期间即可实施，缩短了学生上岗后的培训时间，节省了企业的培训费用，降低了企业的人力成本。

（2）有助于提升企业文化，树立良好的企业形象。北京菜百公司的企业专家到校授课，为学校文化注入了企业文化基因，使学生在校期间即了解了企业文化，有利于其毕业后进入企业工作，减少与企业之间的融合障碍。而北京菜百公司在校企合作期间对北京财贸职业学院的投入赢得了学校、学生以及社会的赞誉，提高了企业形象和声誉，从而提升了企业产品的市场销量和利润。

（3）有助于企业广泛借力发展。企业可以在专业问题上获得高校专家团队的支撑，获得政府支持，更好地解决企业面临的实际问题。当企业经营管理中遇到问题无法解决时，可

以将问题交给高校专家团队，让其利用学校和企业资源，在政府专项教育基金和科研基金的支持下，有针对性地对问题进行分析，更快更好地解决问题，赢得市场。

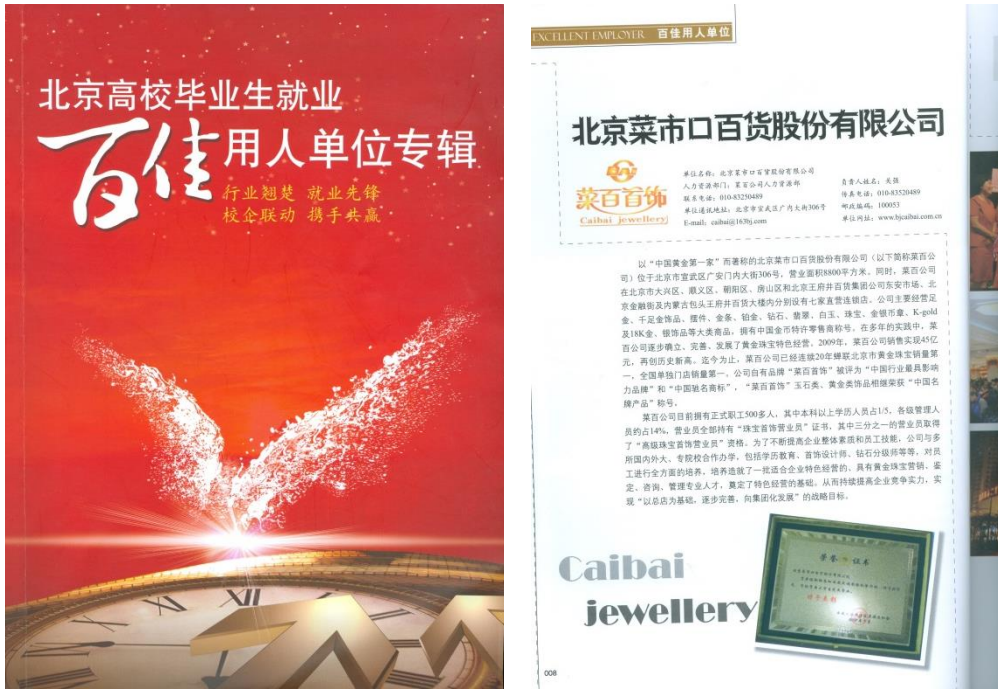


图7 菜市口百货股份有限公司入选北京高校毕业生就业百家用人单位专辑



图8 中央电视台《新闻直播间》采访在公司实习的北财院学生

(四) 服务产业行业

“菜百商学院”作为社会服务主体，联合国家珠宝玉石质量监督检验中心等相关合作单位，以北京为中心，面向全国，联合打造北方地区珠宝首饰行业培训基地。在已有的珠宝首饰

饰营业员资格证书培训、取证基础上，推出系列高端珠宝首饰鉴定资格证书培训；联合各合作单位共同推出“珠宝首饰营销顾问职业技能证书”取证培训，面向高端珠宝首饰消费需要，为行业企业培养珠宝营销高端人才，提供职业技能培训和鉴定服务。

四、保障体系

（一）院校治理

1. 校企合作制度建设

北京菜百公司积极参加北京财贸职业学院校企合作发展规划、工作计划及有关政策和规章制度的制定，参加校企合作委员会建设，通过组建“菜百商学院”参加北京财贸职业学院企业商学院“双主体”办学。

2. 拓展校企合作方式

双方合作成立的“菜百商学院”采用“四中心”战略性合作模式，即建设人才培养中心、设计研发中心、品牌营销中心、社会服务中心开启了全方位合作模式。双方依托优势资源，实现充分共享。

3. 校企合作流程

从组建校企合作联合教研室到参加校企合作委员会、理事会，在实践中不断扩大校企合作范围；从建立黄金珠宝销售订单班到建立“菜百商学院”，在实践中不断扩大校企合作深度；从招工即招生的订单班“人才培养中心”到校企合作建立“设计研发中心”、“社会服务中心”、“战略品牌营销中心”，在实践中不断扩大校企合作广度；从企业对学校学生进行校企合作培养到学校主动为企业和行业提供咨询服务，在实践中不断扩大校企合作利益，北京菜百公司多角度多类型积极参加北京财贸职业学院人才培养。

（二）政策保障

2017年中共北京市第十二次代表大会提出“完善现代职业教育格局”，2017年北京市《政府工作报告》提出“开展中高职与本科教育贯通培养改革试点”，2015年北京市发布《北京市人民政府关于加快发展现代职业教育的实施意见》，北京市教委为贯彻落实实施意见提出以建设高质量、精品化的职业教育为目标，探索体制机制创新；要加大与企业的合作力度，形成订单式培养，共同打造职业教育高地；要尽快出台推进职业教育与产业融合的相关政策，做好极具首都特色的北京职业教育，这些为校企有效合作提供了政策保障。

五、问题与展望

（一）遇到的问题

1. 作为国有企业、公办院校的合作双方，需要深入探讨举办适用公办学校政策、具有混合所有制特征的二级学院性质的企业商学院的具体资金、设备、人员投入与管理政策。

2. 作为国有企业、公办院校双方如何突破体制障碍，在未来的合作中采用更为紧密型的合作形式，依法参与举办职业教育并享有相应权利，需要进一步探索。

3. 近几年，由于生源紧缩，高职院校招生连续遭遇“寒流”，“招生难”是校企合作中首先需要面对的重要问题。

4. 由于地区观念问题，不少学生和家长对零售业工作存在偏见，不愿意报考相关专业。如何能够消除偏见，提升专业技术技能含量，提升行业吸引力，也是校企合作双方需要面对的重要问题之一。

（二）对未来的预期

在财政、税收、工资等政策上突破校企深度合作的制度约束，才能激发企业参与职业教育办学的积极性。