

宁职院与贝发集团开设校企合作课程，课本上的知识“活”了

2021-09-15

新学期开学，宁波职业技术学院（以下简称“宁职院”）工商管理学院跨境电商专业与贝发集团合作开设了跨境电商实务 B2B 课程。校企合作课程的开展将理论与实际应用有效结合，更好地开展应用型人才的培养，也更加有利于学生未来职业方向的选择与对接。同时，学校还搭建起政企与高校之间的平台中心，让学生在实践中获得收益，又反哺企业。如今，学院教师走进行业，企业导师进入课堂，学生完全浸润在创新、创业的氛围中。

与企业共建校企合作课程

课本上的知识“活”了

“传统外贸要解决的是‘客户在哪里’的问题，跨境电商 B2B 要解决的是‘客户怎么知道我们’的问题，所以在传统渠道越发困难的情况下，由电商引领结合传统外贸的业务能力是不错的选择，其核心是要做好引流、分流和提高转化率。”9月14日，贝发集团跨境 B2B 电商业务经理李函峻给宁职院跨境电子商务专业的学生上了一堂课。

课堂上，李函峻幽默风趣，干货满满，十分受学生欢迎。下课后，仍有不少学生在李函峻身边提问。

跨境电商 3201 班学生赵子艳说：“李老师的课讲的都是现在最新的东西，也比较实用。老师讲的时候会结合自己在企业的经验，再结合一点课本，听着蛮有趣的。”

学生徐佳唯说：“老师对于整个跨境电商行业的发展方向讲得挺客观，尤其是对跨境电商的发展趋势，带给我们很多更深的思考。据了解，李函峻每周都会来学校给学生上一次课。新学期开学，该校跨境电商专业与贝发集团合作共建了跨境电商实务 B2B 课程，分企业课程和校方课程，企业课程由李函峻授课，校方课程由专业教师担任。课程内容围绕跨境 B2B 方向核心技能、实操演练，并将企业丰富的案例和前沿的业务知识引入课堂教学体系。

同时，李函峻与校内老师组成教学团队，共同参与课程研发、授课方式、考核方式等，给学校的教学带来了新鲜血液，对企业来说也受益匪浅。李函峻表示：“跨境电商是一个新兴行业，我们企业用的人大多是靠师傅带徒弟带出来，缺乏系统性的人才。校企合作课程的开展对我们帮助非常大，这可以让我们筛选到一部分符合我们需求的人才，同时也提高了所有学生的市场竞争力。”



图 1:北仑外贸跨境供应链促进中心

从“输血”慢慢转变为“自造血”

除了课堂教学上突破创新，宁职院还在服务地方经济方面做了些尝试。受疫情影响，外贸行业全面洗牌，传统的外贸企业和制造企业面临数字化转型的难题。北仑又是宁波的外贸大区，转型迫在眉睫。



图 2:宁职院学生为企业直播，销售产品

“最难的是缺人才！”“我们也不想直播，但没有人会！”在跟企业沟通过程中，宁职院工商管理学院院长赵莺燕无数次听到企业的呼声。

2019年，宁职院成立北仑外贸跨境供应链促进中心，致力于探索新形势下的校企合作模式，成为政府和从事电子商务（含跨境电商）、对外贸易、供应链管理的企事业单位与高校之间的一座桥梁。跨境电子商务专业主任葛振林介绍，这里每周都会开设好几场面向全校师生开放的企业、产业或政企交流的活动。此外，该中心还有3个直播团队，为当地企业输送了十多位有直播技能的学生。

走进北仑外贸跨境供应链促进中心的大门，迎面陈列的是北仑当地企业的文具产品，这些产品也出现在了直播间里。“这个陶瓷杯采用的是 Tritan 材料，不含 BPA，抗腐蚀抗水解……”一串串专业名词从直播间传出来，学生正在销售宁波企业爱屋格林的家居用品。据了解，目前该品牌天猫店的直播业务全部由北仑外贸跨境供应链促进中心的学生承接。

“这三个直播间专门给学生实践用的，可以承接项目，也可以开公司，我们都百分百支持。”葛振林说，跨境电子商务专业日新月异，行业实战就是“最好的老师”。如今，北仑外贸跨境供应链促进中心已经从“输血”慢慢转变为“自造血”。



疫情期间，奉化有 1500 多亩的水蜜桃滞销，电子商务专业的师生利用所学专业，通过直播带货的形式进行线上销售，直播当天成交额达 5 万元。此外，他们还对农产品的设计进行升级，增加其附加值，帮助农产品加工企业进行员工培训。“最大的变化就是，学生从被动学变成主动问。”赵莺燕认为，这是“课堂革命”的成效。