

三亚中瑞酒店管理职业学院

企 业 年 报

(海南聚力数字科技有限公司)

二〇二三年十二月

目录

一、 导言.....	1
二、 基本情况简介.....	1
（一） 三亚中瑞酒店管理职业学院简介.....	1
（二） 企业概况.....	3
三、 企业与学校的合作与成效.....	3
（一） 合作原则.....	3
（二） 合作内容与成效.....	5
四、 校企合作的思路.....	7
五、 校企合作的建议.....	8

一、 导言

校企合作是深化职业教育改革的一个重要举措，是我国职业教育发展的重要组成部分，也是现代化职业教育发展的必然趋势。根据教育部相关文件精神，坚持“以服务为宗旨，以就业为导向，走产学结合发展道路，为社会主义现代化建设培养千百万高素质技能型专门人才”的教育方针，开展校企合作是保证学生素质和职业技术水够跟得上社会发展和科技进步的重要途径。

打造“校企合作，定向培养”机制，共同设计教学环节和人才培养计划，达到“理论+实践”的紧密结合。努力培养专业理论强、专业技能优、实践操作熟练、有行业竞争力的高素质技能型人才。随着国家的各项政策的不断落实，我们将进一步推动校企合作的深层次发展，积极深化产教融合，打造校企合作的典范。

二、 基本情况简介

（一） 三亚中瑞酒店管理职业学院简介

三亚中瑞酒店管理职业学院是一所由海南省人民政府批准设立，中国交通建设股份有限公司投资建设，瑞士洛桑酒店管理学院认证，北京中瑞酒店管理学院运营管理的全日制普通专科院校。学校创办于2017年，位于享有“国家海岸”美誉的海南省三亚市海棠湾，毗邻亚洲最大的单体免税城和海棠湾国际酒店带。学校紧紧围绕海南自由贸易港和“三区一中心”建设所急需的泛服务业人才需求，学院秉承“知行

合一、学以致用”的校训，践行“尊重、专业、责任”的中瑞精神，紧紧围绕海南自贸港和“三区一中心”建设所急需的泛服务业人才需求，开设酒店管理、旅游管理、经济与管理三大专业群十八个专业，培养符合海南自贸港建设发展亟需的泛服务业高端人才。

学校有专任教师219人，其中高级职称专任教师占22.37%，博、硕士研究生学历占专任教师比例52.05%，1名教师入选教育部旅游职业教育教学专业指导委员会会员，8人入选海南省高等学校教学指导委员会委员，培育省级职业院校教师教学创新团队1个，中交集团五一巾帼标兵岗1个（省部级），海南省优秀教师1人。

学院秉承“知行合一、学以致用”的校训，践行“尊重、专业、责任”的中瑞精神，坚持“做莘莘学子成就梦想的引领者、企业优秀人才的供给者、社会优秀服务文化的倡导者”的创校使命，以学生为中心，充分借鉴瑞士洛桑百年的成功教学模式，构建了“教学运营一体化”教学模式和“螺旋上升式”实践教学体系，创建了“蒲公英”育人体系，培养理论与实践协调发展的高素质技术技能人才。近三年毕业生就业率均达到95%以上。

（二）企业概况

海南聚力数字科技有限公司是武汉聚力数字科技有限公司2022年在海南成立的分公司，是一家聚焦职业教育产教融合数字化服务的高新技术企业，公司始终坚持“以服务

为宗旨，以就业为导向”着力培养出社会需要、国家认可的应用型人才，目前已和国内多家高校建立了校企合作关系，产教融合为社会输送了大量优秀人才。

武汉聚力凭借多年的行业经验、雄厚的科研技术、过硬的教学质量、成熟的运营团队为学生提供了良好的学习环境和就业保障。

海南聚力将继续向总部看齐，积极响应国家政策，持续深化校企合作，为企业培养高质量人才，为国家职业教育发展做出贡献。

三、企业与学校的合作与成效

1. 合作原则

企业资源投入教学设备情况为了支持该专业建设，2022年建有市场营销实验室1个，营销直播间6个，市场运营大数据实训室1个，商务谈判实验室1个，可容纳30人进行案例谈判和模拟演练。

2. 人才培养目标

市场营销专业的培养目标是：培养具备市场营销管理、经济、法律等方面的知识和能力，能在企、事业单位及政府部门从事市场营销管理、教学、科研工作的复合型高级人才。

建筑装饰工程技术专业的培养目标：培养具备建筑装饰工程技术的专业知识和技能，能够在室内外建筑装饰工程、幕墙工程、橱柜工程等领域从事设计、预算、施工、管理等方面的工作。

3. 人才培养要求

市场营销人才培养要求

要求本专业学生主要学习市场营销及工商管理方面的基本理论和基本知识，受到营销策划与技能的系统训练，具有分析和解决营销管理问题的基本能力和创新能力。

人才培养还应重视市场营销基本理论、基本知识和基本技能的掌握，更重视能力和素质的培养。就培养能力方面突出三大能力：即作为未来市场营销管理高级人才必备的驾驭能力、沟通能力和创新能力，同时，重视提高英语水平和计算机应用能力。

建筑装饰工程技术培养要求

建筑装饰工程技术专业是一门涉及建筑学、美学、材料科学、环境心理学等多领域的综合性学科。本专业旨在培养掌握建筑装饰设计与施工的基本理论、方法与技能，具备创新思维、实践能力及良好职业素养的高级应用型人才。伴随中国经济的快速增长以及相关行业的蓬勃发展，设计也由过去偏重于硬件设施环境的设计转变为重视人的生理、行为、心理环境创造的人性化设计，除了美观外还要有艺术性、欣赏性、创造联想性，现代环境艺术审美观点的改变建筑装饰行业愈加显示出了其巨大的发展潜力，是近年来一个新兴的行业。

（二）合作内容与成效

1. 专业建设

市场营销（奢侈品方向、网络直播与运营、新媒体方向）与建筑装饰工程技术专业建设旨在培养适应时代发展需求的高素质创造性人才，为海南地区及国内外相关行业输送优秀人才。通过市场营销与建筑装饰工程技术专业建设，提升教学质量、师资力量和实践能力，树立专业品牌形象，提高专业竞争力。

在实践教学过程中，我们将由经验丰富的专业教师和企业导师共同指导，确保学生能够全面参与企业真实工作项目。这种教学模式不仅增强了学生的实践能力，还培养了他们的团队合作精神和创新能力。致力于培养学生的市场营销各模块的实践应用能力，提升他们的操作技能、管理技巧和维护能力。同时，我们还注重培养学生的综合运用平台进行经济活动的分析能力，以适应不断变化的市场需求。

通过这些实践教学环节，我们为学生打下了坚实的基础，使他们能够更好地掌握专业知识，提高专业动手能力。这将有助于他们在新媒体领域取得成功，成为具有竞争力的人才。

2. 课程建设

课程体系建设。根据教育部面向21世纪专业课程建设要求，狠抓专业和课程建设，逐步完善课程体系。

争取三年内使市场营销和建筑装饰工程技术专业主干课程成为合格课程，五年内再有一到两门主干课程成为优秀课程。

新开设的课程逐步使用多媒体授课。

3. 教材建设

教材主要选用高职高专系列丛书和营销人员与建筑工程人员考试丛书。避免与市场需求脱节。积极向出版社推荐教材、专著选题，加快教材建设步伐。组织力量编写适合自身课程特点的讲义和参考资料，以丰富学生的知识面。至2024年争取出版论文3-4篇，推出一套具有营销和建筑装饰工程技术专业特色的系列专业教材。

4. 实验室建设

2023年建立市场营销与建筑装饰工程技术多媒体实验室，同年建立了市场运营大数据实训室。争取到2024年，在现有设施基础上，逐步扩大实验室规模，再建设会议室1个，商务礼仪实验室1个，扩建商务谈判实验室，使其达到可容纳三十余人观摩谈判的规模

四、校企合作的思路

助推企业发展

(一) 市场营销专业助推企业发展

1. 奢侈品方向：随着消费升级和人们对品质生活的追求，奢侈品市场逐渐成为中国消费市场的重要一环。海南高校市场营销专业中的奢侈品方向，培养了大批熟悉奢侈品市场运作规律和消费者需求的营销人才。他们能够为企业提供更精准的市场定位、品牌推广和客户关系管理方案，帮助企业在奢侈品市场中抢占先机。

2. 网络直播与运营方向：随着网络直播的兴起，直播带货成为市场营销的新渠道。海南高校的市场营销专业紧跟时代潮

流，开设网络直播与运营方向。培养的人才熟悉直播营销策略、具备良好的沟通能力和表现力，能够为企业进行产品展示、品牌宣传和销售转化。通过直播带货等新型营销方式，助力企业在竞争激烈的市场中脱颖而出。

3. 新媒体方向：在新媒体时代，社交媒体平台成为品牌与消费者互动的重要场所。海南高校市场营销专业中的新媒体方向，注重培养学生对社交媒体平台的运营和管理能力。他们能够为企业制定有效的社交媒体营销策略，提升品牌知名度和用户粘性。通过新媒体营销，帮助企业拓展市场份额，增强品牌影响力。

（二）建筑装饰工程技术专业助推企业发展

1. 技术创新与应用：建筑装饰工程技术专业注重培养学生建筑装饰领域的技术创新和应用能力。他们熟练掌握各种建筑装饰材料、施工工艺和工程管理方法，能够为企业设计提供高质量的装饰工程设计和施工服务。通过技术创新和应用，提高企业的核心竞争力，助力企业在建筑装饰行业中取得更大的发展空间。

2. 品质保障与安全管理：建筑装饰工程涉及到众多安全和质量问题，对企业的声誉和长期发展至关重要。建筑装饰工程技术专业注重培养学生的品质保障和安全管理能力，确保工程项目达到行业标准和客户要求。通过加强品质管理和安全管理，提升企业的社会形象和市场信誉，增强企业的市场竞争力。

3. 色环保与可持续发展：随着社会对环保问题的日益关注，绿色环保和可持续发展成为建筑装饰行业的必然趋势。建筑装饰工程技术专业注重培养学生对绿色环保和可持续发展的认识 and 实践能力。他们能够为企业提供环保型的装饰设计和施工方案，推动企业实现绿色转型和可持续发展。通过践行绿色环保理念，提升企业的社会责任感和品牌形象，增强企业的综合实力。

4. 跨学科合作与创新：建筑装饰工程技术专业不仅关注建筑装饰领域的知识和技能，还注重与其他学科的交叉融合。通过跨学科合作与创新，培养的人才能够将建筑学、美学、心理学等多学科知识应用于实际项目中，为企业提供更具创意和实用性的解决方案。这种跨学科的合作与创新有助于企业打破传统思维模式，拓展业务领域和市场空间。

五、校企合作的建议

（一）存在的问题

1. 教学内容与市场需求脱节：在专业课程设置上未能及时跟上市场变化，导致教学内容与市场需求存在一定的脱节现象。例如，奢侈品市场的发展趋势、新兴的网络直播营销手段以及新媒体运营策略等方面的知识未能及时融入教学体系。

2. 实践教学环节薄弱：尽管已意识到实践教学的重要性，但在实际操作中仍存在诸多问题。如实践教学资源有限、与学校合作深度不够、实践环节管理不规范等，导致学生实践能力的培养受到制约。

3. 教师队伍素质有待提高：部分教师缺乏行业实践经验，对市场动态和前沿技术了解不足，导致教学质量和指导效果不佳。

（二）未来展望

1. 紧密跟踪市场动态，更新教学内容：高校应加强与行业企业的合作，定期调研市场需求，及时调整和更新课程设置。尤其要关注奢侈品市场、网络直播营销、新媒体运营等领域的发展动态，将这些新兴知识和技能纳入教学体系，确保学生所学与市场需求相匹配。

2. 加强实践教学环节，提升学生实践能力：高校应加大实践教学资源投入，建立稳定的校企合作机制，为学生提供更多实践机会。同时，完善实践教学管理流程，加强对学生实践活动的指导和评估，确保实践教学的质量。

3. 建设高素质的教师团队：高校应重视教师队伍的培养和发展，鼓励教师参与行业实践、学术交流等活动，提升教师的专业素养和实践能力。此外，积极引进具有丰富行业经验和学术背景的高层次人才，优化教师队伍结构。