

企业参与东台分院五年制 高等职业教育人才培养年度报告

(2024)



二〇二四年年十二月

企业年报

东台市万事达汽车修理有限公司

一、企业概况

东台市万事达汽车修理有限公司是一家在汽车销售及售后服务领域具有重要地位的企业。公司主要经营各类汽车品牌的销售业务,并提供专业的汽车维修、保养、零部件供应等售后服务。公司拥有一支专业的销售团队和技术精湛的售后服务团队,致力于为客户提供优质的汽车消费体验。

在汽车销售市场竞争激烈的环境下,公司凭借良好的信誉、优质的产品和贴心的服务,赢得了广大客户的信赖和支持。同时,公司注重自身的发展和创新,不断引入新的销售理念和技术,提升企业的核心竞争力。

二、企业参与办学总体情况

2024年,东台市万事达汽车修理有限公司与江苏联合职业技术学院东台分院展开了深入合作。公司积极参与学校的教育教学活动,涵盖课程设置、教学方法改革、实习实训基地建设、师资队伍建设以及科研合作等方面,为学校汽车检测与维修技术专业的发展提供了全方位支持。

三、企业资源投入

(一) 人力投入

1. 专业人员派遣

公司从销售和售后服务部门挑选了4名经验丰富的专业人员组成校企合作团队,参与学校教学和科研工作。其中包括2名销售专家和2名技术骨干。这些人员将企业的实际工作经验和行业动态带入课堂,为学生传授专业知识。

例如,销售专家李老师在汽车营销课程中,结合公司实际销售案例,深入浅出地讲解营销技巧和客户心理分析,深受学生好评。技术骨干庄师傅在汽车维修课程中,现场演示汽车故障诊断和维修方法,让学生更直观地了解实际操作流程。

2. 实习导师配备

公司为相关专业学生提供了10个实习岗位,并配备了10名实习导师。实习导师由公司的一线员工担任,他们在实习期间为学生提供一对一的指导和帮助,确保学生能够在实习过程中获得充分的实践经验。



在汽车销售实习中,实习导师张老师带领学生参与客户接待、车辆介绍和销售谈判等环节,使学生对汽车销售流程有了深入了解。在汽车维修实习中,实习导师赵师傅指导学生进行车辆故障排查和维修操作,提高了学生的实践技能。

(二) 物力投入

1. 教学设施改善

公司投入资金2万元用于改善学校相关专业的教学设施。其中,1.5万元用于购买汽车维修实训设备,如汽车故障诊断仪、维修工具套装等;0.5万元用于维修技术培训、软件服务等。

这些设备和软件的更新,使学生能够更好地进行实践操作和课程学习。例如,通过使用汽车故障诊断仪,学生可以更准确地检测汽车故障,提高维修技能。

2. 场地支持

公司为学校提供了150平方米的实训场地,用于汽车销售和维修专业的实训教学。场地内配备了相应的设备和工具,如汽车展示台、维修工位等。

例如,在汽车销售实训场地,学生可以进行车辆展示和销售模拟练习;在汽车维修实训场地,学生可以进行实际的车辆维修操作,提高综合实践能力。

(三) 财力投入

1. 奖学金和助学金

公司设立了汽车销售和维修专业专项奖学金和助学金,资助贫困学生2人。例如,汽车销售专业的刘同学因成绩优异获得奖学金,这激励他更加努力学习专业知识。汽车维修专业的李同学因家庭贫困获得助学金,能够安心学习。

2. 活动赞助

公司赞助了学校相关专业的各类活动,包括学术研讨会、技能竞赛等。在学校举办的汽车营销学术研讨会上,公司赞助邀请了行业专家进行讲座,提升了研讨会的学术水平。

四、企业参与专项支持

(一) 课程建设支持

1. 课程开发参与

公司与学校共同开发了2门汽车销售和维修专业课程。在课程开发过程中,公司技术专家结合企业实际需求,确定课程目标和教学内容。在“汽车营销与策

划”课程中，加入了公司实际销售案例和营销策略，使课程更具实用性。在“汽车维修技术”课程中，结合公司常见的车辆故障案例，优化了课程内容。

2. 教材编写协助

公司参与编写了2本汽车销售和维修专业教材。在编写过程中，提供了大量企业实际案例和数据资料，丰富了教材内容。

在汽车维修技术教材编写中，引入了公司车辆维修的详细流程和技术要点，提高了教材的实用性。

（二）师资队伍建设支持

1. 企业挂职锻炼

公司为学校4名教师提供了企业挂职锻炼机会。教师在挂职期间，深入了解企业的生产经营情况和行业发展趋势，提高了实践教学能力。

例如，肖教师在公司挂职锻炼期间，参与了汽车销售活动和售后服务流程，回校后能够更好地传授相关知识。

2. 专家讲座培训

公司邀请企业专家到学校开展讲座和培训活动，共举办了8场。这些活动为教师和学生传授了最新的行业知识和技术。

在一场汽车营销讲座中，专家介绍了最新的网络营销模式和客户关系管理方法，拓宽了师生的知识面。

五、参与“五金”建设的做法与成效

（一）金课建设

1. 做法

公司与学校共同打造了2门金课，涉及汽车销售和维修专业。在课程设计上，充分考虑企业实际工作流程和岗位需求，采用案例教学、项目教学等方法。

在“汽车销售技巧与实践”金课中，以公司实际销售案例为基础，设置教学模块，让学生在模拟实际工作环境中学习。在“汽车维修故障诊断与排除”金课中，结合公司车辆故障案例，让学生在模拟维修环境中学习。

2. 成效

通过对金课的教学效果评估，发现学生的课堂参与率提高了18%，学习成绩提高了15%，学生对金课的满意度达到了88%。

（二）金师培养

1. 做法

公司协助学校制定金师培养计划，明确培养目标和培养路径。为教师提供企业实践锻炼、参加行业培训、参与科研项目等方式。建立企业导师与学校教师的一对一帮扶机制。

例如，学校徐教师在企业实践锻炼期间，参与了汽车销售和售后服务项目，回校后教学能力和科研能力都有了明显提升。

2. 成效

通过对金师培养效果的评估，发现教师的教学能力提高了 22%，科研能力提高了 18%，有 8% 的教师在市级及以上教学比赛中获得优异成绩。

（三）金教材编写

1. 做法

公司组织企业专家和学校教师成立编写团队，编写了 2 本金教材，涉及汽车销售和维修专业。在编写过程中，以企业实际工作需求为导向，融入大量企业案例和数据资料。

在汽车销售教材编写中，结合企业实际销售流程和客户需求分析，详细介绍了销售技巧和方法。在汽车维修教材编写中，结合企业车辆维修案例和技术要点，详细介绍了维修方法和流程。

2. 成效

通过对金教材使用效果的评估，发现学生对教材内容的满意度达到了 90%，教材对学生学习成绩的提升率达到了 16%。

（四）金实训基地建设

1. 做法

公司继续加大对金实训基地的投入，更新实训设备，优化实训环境。与学校共同制定实训基地的管理制度和教学计划，明确实训目标和实训流程。

在汽车销售实训基地，更新了汽车展示设备和销售模拟软件；在汽车维修实训基地，更新了汽车故障诊断仪和维修工具。同时，制定了详细的管理制度和教学计划，确保实训基地的正常运行和有效利用。

2. 成效

通过对金实训基地实训效果评估,发现学生在实训基地的实践能力提高了22%,实训成绩提高了18%。

(五) 金合作项目开展

1. 做法

公司与学校开展了2个金合作项目,涉及汽车销售和维修专业。在项目开展过程中,围绕企业的核心业务和需求,确定合作项目的研究方向和目标。建立合作项目的管理机制,明确双方的权利和义务,加强项目过程中的沟通和协调。

在汽车销售创新项目中,公司与学校共同研究开发新的销售模式和营销策略。在汽车维修技术创新项目中,公司与学校共同研究开发新的维修技术和方法。

2. 成效

通过对金合作项目成果的评估,发现企业在技术创新方面取得了1项成果,成果已应用于企业生产实践,提高了企业的生产效率和产品质量。同时,学校在科研能力和教学水平上也有了显著提升。

六、问题与展望

(一) 存在问题

1. 课程融合深度不够

部分课程内容与企业实际需求的衔接不够紧密,在汽车维修专业课程中,有些企业实际应用的技术和工艺没有充分体现在课程中。

2. 教师参与积极性问题

部分教师对企业挂职锻炼和培训活动的参与积极性不高,可能是由于教学任务繁重或对企业挂职锻炼的重要性认识不足。

3. 实训项目设计不完善

实训基地的实训项目设计还不够完善,有些实训项目缺乏系统性和连贯性,不能很好地满足学生的实践学习需求。

(二) 未来展望

1. 深化合作

企业将继续加大对教育事业的投入力度,深化与学校的合作。在课程建设方面,进一步优化课程设置和教学内容,加强课程与企业实际需求的融合。

在师资队伍建设方面,通过多种方式提高教师参与企业挂职锻炼和培训活动的积极性,如给予适当的经济补偿或在职称评定中给予一定的倾斜。

在实训基地建设方面,进一步完善实训项目设计,提高实训项目的系统性和连贯性,更好地满足学生的实践学习需求。

2. 拓展合作领域

探索与学校在其他领域的合作,如创新创业教育等,为学生提供更广阔的学习和发展空间。

3. 提出更高合作质量

通过建立更加完善的合作机制,加强双方的沟通和协调,提高合作质量。同时,对合作项目进行更严格的管理和评估,确保合作项目的顺利进行和取得良好的效果。