



五业联动 五位一体

瑞安五所中职构建育人新模式

■欧苗苗 蔡秋爽 林晓东 何炜 鲍海舟

“构建现代职教新体系,瑞安职教既要‘拓荒牛’,也要当‘千里马’,更要当‘领头羊’,在温州职教改革发展中起到引领和示范作用。”谈起职业教育,市教育局一负责人对未来的职教育人模式充满了希望,职业教育正逐渐成为一道亮丽的风景线。

“五业联动”是中职教育发展的新机制。今年,我市5所中职整体参与“五业联动、五位一体”育人模式的创新改革实验,积极探索以就业为导向,以职业能力为本位,在专业建设方面与产业、行业、企业等要素密切联系,通过资源共享、责任共担、过程共管、互利共赢,将专业建设的各项内容落实到教学与实训的各个环节,从而实现办学结构和效能优化。“五业联动、五位一体”打造我市产教融合、校企合作、工学结合的“升级版”。

我市5所中职学校共29个专业,已初步形成专业设置动态调整机制,不断提高与我市产业发展匹配度。7个现代学徒制试点专业对接30家企业向纵深发展,率先链接政府、行业、企业、学校、社会等多元主体,积极融合人才、智力、技术、资本、管理、文化等多维要素,赋能我市中职教育高质量发展,增强我市中职教育服务发展能力。

市职业中等专业教育集团学校：
现代学徒制走心了
学校工作室与行业导师无缝衔接

作为深化产教融合、校企合作的一项培养模式,这几年,瑞安职教集团学校现代学徒制可以说是真正走心了。

“当初刚试水时,我们有过忐忑,但结果证明,现代学徒制的推行已经成功从表面走向深层,从形式走向内涵。”该校校长谢炳冲说。

近几年,该校注重建立健全的技能学习运行机制,打造“浸入式”职业体验。学校带领学生利用智能场馆和校外实训基地,分别采用了专业认知、跟岗实训、顶岗实习、兴趣小组、技能大赛、师徒合作、暑期务工等集中或分散参与相结合的方法,形成学徒制运行的长效机制,打造学校教育品牌。

同时,该校还推进“学徒出师”日常推进制度,引入以学校“大师工作室”、行业“能工巧匠”导师团队,对“学徒班”教育教



学质量进行全面把关;由行业大师、企业专家、教师、学生和家长共同组织考核现代学徒制的评价团队实施督导。

以18级电子电气专业班为例,该班吴涵翔、叶晨彬、曹恒三位同学组成的“分布式光伏系统装调与运维”兴趣小组在张再益大师工作室主导下,由专业教师许方

斌带队赴乐清、嘉兴等地接受培训、企业实践,又在浙江亚龙教育装备有限公司的大力协助下,历时两年的磨炼,今年10月取得浙江省中职业院校技能大赛一等奖,11月作为浙江省中职组唯一代表队到青岛参加国赛获三等奖。

在谢炳冲看来,现代学徒制实施价值体现于它的终极目标上,即培养合格、优秀创新创业人才,助力产业转型升级。作为瑞职学徒制试点专业——美容美体专业也是该校一大特色。三年来,学校长期跟踪和关注学徒的工作需要,为学生提供供需与政策法规信息,为学徒日后的职业发展打下基础。2019届、2020届美容专业就业班毕业生分别为50人和45人,多数在我市从事本专业,担任美容技师工作,不少学生还成功走上了自主创业之路。

塘下职业中等专业学校：
五年一贯制企业订单班
让更多学子清晰未来定位

今年春季开学初,市塘下职业中等专业学校瑞明订单班28位学生来到瑞明工业股份公司进行为期一年的顶岗实习,部分实习生因工作表现优异,现已提前成为“正式员工”。

“准瑞明人”学生许筠表示,通过零距离接触未来工作岗位,增强了他对自己的职业规划意识和学习动力。在未来的时间里,他一定会珍惜机会,努力学习、扎实技能实训,做自己想做的事。

“我们为每一位员工都设计了职业生涯规划图。生产、售后、营销岗位的一线员工,都有清晰的发展路线,可以让这些学生对未来有更明确的定位。”瑞明人事部经理刘晓盼说,今年6月以来,企业还专门为瑞明订单班发放了奖学金助学金,先后为24名学生共发放助学金15200元。除了瑞明,浙江吉利汽车有限公司还赠送了一辆价值10万元左右的吉利品牌整车作为该校汽修专业实训教学用车,深受学生青睐。

据悉,除了常规班,2018年塘职专首次与企业合作,尝试开设订单式培养



班,目前已开设吉利订单班(汽修专业)、瑞明订单班(数控专业)、机电中高职一体化订单班、经开区·塘下中高职一体化订单班。

该校校长蔡品锦介绍,我市汽摩配和机械制造企业云集,汽摩配企业千余家,年产值近500亿元。作为温州市汽摩配协会会员单位,塘职专根据汽摩配行业工作岗位群,重点打造对接汽摩配零部件制造生产的数控技术应用专业 and 对接汽车销售及维修的汽车制造与检修专业,已逐步形成政府主导、行业指导、工商联协调、高职联合、企业学校双主体的“六方联动校企合作模式”,逐步形成职业体验认知、

岗位实训、顶岗实习、推荐就业的“四段结合工学交替塘职模式”。

塘职专(市九中教学点)的数控技术应用3+2就业一体化班,学生主要来自陶山、马屿和湖岭,部分家长就是从事铸造锻造行业的工人。学生入学即与瑞立集团、浙江时代铸造有限公司、浙江跃进锻造有限公司等企业签订就业协议,毕业即就业。近两年来,温职院瑞安学院及各企业多次与学校就课程建设、实习体验、准职业人定位等进行协商,以期更好地培养学生。该专业的开设,深受学生家长欢迎,极大改善家庭的生活水平,也助力乡村振兴。

在校学风风熏陶下,近几年塘职专学生高考升学率频频创新高,每年都有近百名学生被大学提前录取,多位学生获国家级奖学金,各专业学生参加全国省市技能竞赛取得了丰硕的成果。2016级数控专业林甲玺同学获今年全国机器人大赛一等奖,他在回顾成长历时,对塘职专以实训为主理论为辅的工厂型学习模式深表认同。

乡村建设,走出了自己的特色。

2019年3月,该校联合美丽乡村建设示范镇曹村政府与瑞安企业,打造曹村研学旅行基地,并有序组织学生全员开展曹村研学旅行实习实训,实现了学生“家门口”实习就业。

“校企共建、五业联动,既亮企业品牌,又展学校形象,联手助力曹村研学旅行,为新农村建设服务。”虞上朔说。

实习过程中,学生们接待了各种各样的团队,有学生团、教师团、残疾人团、政府团等,获得广泛好评,展现学校专业风采。其中陈朝卢、虞燕同学表现优异,带领同学们多次承担重任,接待省市级领导团,完成全省乡村振兴“双安双创”交流会沿途讲解、全市乡村振兴交流会沿途讲解等任务,给省市级领导留下深刻印象。

“瑞安机械制造业存在人才资源不足、技能型人才缺乏等问题,企业急需高技能人才,这是挑战,也是学校面临的机遇。而五业联动,犹如一场及时雨,可实现职业与产业、行业、企业等之间的信息、人才、技术资源和物质资源共享。”市永久机电学校教学副校长叶余荣说。

机电专业具有较强的专业性以及应用性,要注重对学生的实践能力以及职业能力进行有效的培养,而专业实训教学就是实现这一目标的有效途径。近年,该校通过整合资源,将专业建设各项内容落实到教学和实训的各个环节,根据产业需求,调整专业设置,实现多方向、多技能的培养目标。今年该校《汽摩配行业人才培养模式校企合作共同体》荣获浙江省“中职教育质量提升行动计划”校企合作共同体。

从2017年开始,该校就建立了校外实训基地,通过校企合作,将实训当成一门课程来做,提前实训的时间,将以往的高三顶岗实训改成高二企业践行课程。此外,还与企业共同编写了针对校企合作学生顶岗实习实战需要的系列教材,融教、学、做于一体,使学生在企业实训期间完成实践课程的学习、岗位教育和其他课程,将学习、实训、顶岗实习和上岗一体化。

目前,该校已与胜华波、戈尔德这两所即将上市的企业合作,实行“定岗不定人,轮岗实训模式”。此次,实训为期两个月,实习生达157人,涉及4个行政班。

市开元综合高级中学：
打造非遗产品营销专业
校企共同制定培养专业人才

“随着社会经济的发展,传统的一些技艺濒临失传消亡的状态,相关的产业技术工人严重缺乏。市场营销(非遗产品营销)专业的设置,有效解决现在后继乏人的非遗教育资源的传承。”市开元综合高中工会主席金进旺说。

2012年,该校新设市场营销(非遗产品营销)专业,并将之作为现代学徒制试点专业,结合学校实际,开展优势特色建设,并通过数年时间,将该专业打造成了该校的特色专业,并于2017年被浙江省教育厅立项为省级“优势特色”专业进行建设。该专业在充分利用网络平台和实体店开展产品商贸,提高在校市场营销专业知识整体素质的同时,还向社会输送了更多具有传统文化技能的人才。

该校聘请民间工艺大师,协同该校的市场营销教师,共同制定了专业人才培养方案,每周在大师工坊制作非遗工艺产品,把部分产品上淘宝网电商平台进行销售,部分产品在学校的创业园实体店销售,还有部分包装成礼品作为国际友人来校的馈赠礼品,产品的成功营销极大增进了学生专业的学习兴趣。

该校还修订完成了非遗产品制作校



“以前一些学生去企业实习,只要企业盖个章,证明学生实习过就可以顺利毕业,却没人去关心学生是否学以致用?是否有所成长?”叶余荣说,在学生去企业实习期间,学校专门安排学校老师去企业监督,负责学生的日常吃住,及全程监督学生的实训情况,随时随地与企业沟通,直到实训结束再和学生一起回校,实实在在地将实训当成了课程,而不是简单的职业分流指导。同时,企业也会对优秀的实习生进行表彰予以鼓励,让产教融合真正落地开花、掷地有声。

该校毕业生、22岁的陈小龙是新瑞安人,他凭借优秀的职业素质和技能,成为安固集团有限公司一名骨干分子。“在校园里,我们学到的只是理论知识,正是由于学校把实训当成了一门独立课程,而不是辅助课程,让我看到自己的能动性,做到学有所用,提升自身职业技能,让我走上社会后能够找到满意的工作。”



本教材《竹编》《米塑》《木活字印刷术》《瓯绣》等,完成营销校本教材《非遗产品营销技巧》。这五本教材的完成,满足了学生多样化需求。

“我们学校该专业出来的学生,是中职生的标签,都会木活字、米塑、瓯绣、竹编等制作,他们不仅掌握现代市场营销的基本理论和网络营销能力,还掌握了民间工艺品制作的知识与技能,非常优秀。”金进旺说。

今年疫情期间,为了切实解决学校内实训实习的场地,该校充分利用学校创业园和电商实训室、智慧教室等功能室,把非遗产品的制作与营销作为切入口,建设了非遗产品的实体店,为学生制作的产品打开一条营销的渠道。

