出彩东方人
系列报道②

搭建实训基地、开设订单班、探索深化多渠道校企合作

东方学院为名企输送现代服务业“生力军”

⊙商报记者 黄文盈 刘海丹

经济发展带动人们对于品质与服务的要求日益提高。市发改委数据显示,今年前三季度,全市实现服务业增加值2269.1亿元,占GDP比重达58.5%。

现代服务业的发展为高职学院的人才培育带来了新的挑战。为紧密对接服务业发展需求,如今浙江东方职业技术学院已形成以现代服务业类专业为主体,以先进制造业类专业为支撑的八大专业群26个专业,毕业生就业率稳定在98%左右。尤其是物业、旅游、酒店等众多现代服务业类专业,成为众多名企专业人才的“生源地”。

未毕业先就业 东方物管人才供不应求

11月29日,万科物业与东方学院双方签署校企合作协议,万科物业成为东方学院的“实习就业基地”,东方学院则成立“万科物业班”和“万科物业培训基地”。“万科物业班”是万科物业设立在东方学院的订单班,为万科直接培养管理人才。

作为国内最早一批开办物业管理专业的东方学院,一直在创新人才培养模式,坚定走产学研结合之路。学院在2008年、2014年、2017年,分别与绿城、万科、碧桂园等物业公司建立校企合作,多年来已为其输入大批高管、项目经理、主管等中高级人才。更多的物管专业学生未毕业就已被名企提前“预订”,拓宽学生就业渠道。

物业管理专业与绿城物业温州分公司经过多年的探索,借鉴“三明治”培养模式,总结出“三进三出”工学交替模式,已实现课堂教学、校内实训与职业岗位的无缝对接。

值得一提的是,为激发学生学习物业管理专业知识、投身物业事业的热情,培养具有创新意识和创新能力的高素质物业人才,今年,该学院物业管理专业经过与绿城物业服务集团温州分公司深入研究,最终决定在东方学院物业管理专业专门设立“绿城奖学金”。奖学金首期为期3年,总金额31500元,获得奖学金的学生还将被纳入绿城集团的储备项目经理人才库。

定制人才培养方案 酒店管理毕业生就业率达100%

今年,浙江君亭酒店、杭州开元名都、杭州西湖温德姆大酒店成为酒店管理专业新的合作单位。针对酒店的不同需求,东方学院为其分别“定制”管理方向与英语方向的人才培养方案。

作为东方学院特色孵化专业,也是温州市重点(特色)专业,东方学院酒店管理专业连续多年毕业生就业率达100%。

考虑到酒店业实践性强、劳动强度大,更是与经济发展关系密切,为了进一步提高办学与社会服务水平,酒店管理专业尝试“2+1”培养形式:即两年在校内理论、实训授课为主,一年在校外实训。同时,也不断拓展实习实训基地功能,深化校企合作内涵,建立相对稳定的毕业综合实训和毕业实习基地。在实施过程中,更是通过提前举办专场招聘会的模式,搭建学生与酒店双向选择的服务通道。

代表精英



黄元杰:23岁成万科物业最年轻合伙人

在同事眼里,他是个“不可思议”的小伙子。23岁的他,只用2年时间就成为万科物业最年轻合伙人。将平常人晋升时间缩短75%的他却说,“本该可以努力用更短的时间来完成它”。自信、成熟、充满激情却又冷静,他就是浙江东方职业技术学院物业管理专业2015届毕业生——黄元杰。

2015年7月,黄元杰进入万科物业从前台做起,今年3月他已挑大梁主导凯德龙湾住宅项目;9月起,黄元杰成为万科物业合伙人,带领200人的团队,为50万平方米里4个小区的3000住户提供服务。

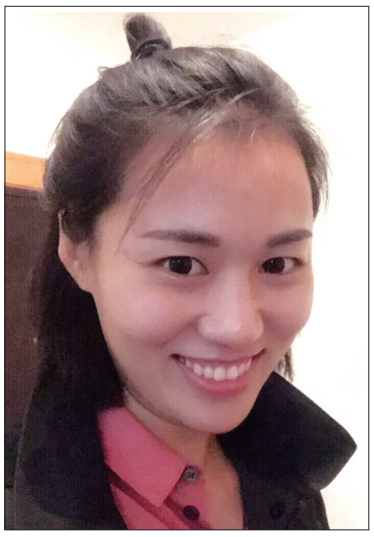
飞速成长的背后,是黄元杰加班加点的付出,是那股“拼命三郎”的劲头。

在基层时,他拜访每户业主,巡查每个楼道,一次次地将整个小区走遍,通过下水道,站过岗扫过地,修剪过绿化,也清掏过垃圾,这些看似繁琐细碎的工作,黄元杰都能做到极致,在岗时住户满意度100%。

担重任时,他有强悍的执行力。以促使他“极速”升职的凯德龙湾项目为例,黄元杰“临危受命”,作为执行组长全程负责项目招标、筹备、接管一系列工作,从新老物业资料移交,开办物资采购,到寻找员工宿舍、团队组建及培训等具体任务的落地执行,仅用了10天。

“当初做前台,只需‘做好自己’,现在作为公司区域‘领导者’,我需要对每个员工负责,帮助他们做好职业规划,还需要评估公司的整体经营、成本、风险。”年轻的黄元杰帅气而直爽,没有一点初出茅庐的稚气,颇有“领导风范”。

“物业管理专业有市场吗”“怎样才能在这个行业做得好”……现在,在黄元杰的微信里,经常会跳出母校学弟学妹的“加好友”申请,还有络绎不绝的疑问向他“抛来”,他俨然成为学弟学妹的学习“楷模”。而黄元杰也会一个不落地耐心解答,“作为校友,有责任为母校做一点事”。



傅丹君:做母校与绿城深度合作的纽带

从一开始调剂进入物业管理专业而感到沮丧,到后来在绿城物业内因为扎实的专业知识和丰富的在校实践积累表现出色,快速晋升,东方学院2008届毕业生傅丹君说,感谢当年的“阴差阳错。现在,她积极促进母校与绿城的校企合作,为母校发展“献计策”。

去年4月,本在绿城集团温州分公司工作的傅丹君,被调至上海主管上海绿城黄浦湾住宅项目。此项目在绿城集团被定位为亚洲豪宅,为了做好工作,傅丹君花了很多时间去了解和掌握业主的习惯与诉求。有的业主中午会小睡一会儿,如果有问题需要与他沟通,尽量在下午2点以后去拜访;有的业主不常回住处,就经常去房间检查,帮忙给家里通通风,做卫生……

在傅丹君接手后的一年里,业主满意度由63分上升到93分,收缴率也超额完成。她也因此第三次被评为年度“集团优秀管理者”。今年,她更是晋升成为绿城物业集团上海分公司物业部经理。

在傅丹君看来,物业管理工作有“温度”,而没有“技巧”,只要你将业主的诉求逐一认真解决,就能自然而然地拉近彼此的距离。而一个优秀的物业工作者除了需要具备很强的爱心同理心,事无巨细地张罗业主家的“衣食住行”,还得具备强大的“学习力”。

从母校毕业九年来,傅丹君不仅在物业管理领域做得有声有色,还成为母校与绿城集团之间深度合作的纽带,积极帮助母校学生落实顶岗实习,并为毕业生提供岗位信息。

“每颗年轻的心,面对未来,总有不安。选对一个企业,坚持就会有想要的未来。物业的平台很广,能接触学习各种新事物,我也会在这个行业深耕下去。”这是傅丹君想留给母校学弟学妹们的寄语。



孟世骏:打造旅游在线市场的“麦肯锡”

他用12个月就从“职场小白”晋升为副总经理,将酒店日常入住率从10%提升到90%;他建立西塘古镇二期智能化硬件搭建工程,让游客用上景区内的免费wifi。如今,他带领团队服务年销售规模超10亿的客户群;他是浙江东方职业技术学院2002级毕业生,孟世骏。

在孟世骏看来,学习旅游专业绝对不意味着未来只能去做导游和酒店服务生。关注和拥抱变化,才能使自己紧跟时代,不断进步。而现在的“小有成绩”,孟世骏认为得益于当初与温州的“结缘”。母校使他将旅游行业的专业精神扎根于心,而在温州人身上,他更是学到了一股对变化的敏锐、感知力和不服输的“拼劲”。

观察到整个旅游行业由电子商务逐步替代线下旅游管理营销渠道的现状后,2015年初,孟世骏辞去原先工作,与来自阿里、艺龙、途牛等知名在线旅游行业的精英团队,组建了深圳飞鸟电子商务有限公司,成为一名创业者。

3年前公司“一穷二白”,但如今成为国内领先的在线旅游渠道管理服务机构。深圳飞鸟电子商务分支机构遍及北上杭等国内城市,远至德国慕尼黑,服务全球30多家顶级旅游资源客户。在光鲜成绩的背后,是孟世骏及团队全年无休的超负荷付出。“我们极其注重效率、口碑,还深入研究不同国籍、背景下客户的需求,最终成就了一批忠实客户。”孟世骏说。

现在,孟世骏依旧是“空中飞人”,每周都要在杭州、广州、香港、深圳、北京,甚至国外之间来回奔波,但他乐此不疲,希望有朝一日,能将公司打造成为中国乃至全世界旅游在线市场行业的“麦肯锡”。

而今,孟世骏正计划为牵线母校,促成公司与母校的校企合作,“目前在深圳以及成都已经开始和试点院校进行合作,校企合作是我们一直努力的方向。未来,希望有机会和母校进行一些学生的实习管培项目的合作。”