
江苏常居地产营销策划有限公司
参与高等职业教育人才培养企业年报（2023）

2022 年 11 月

目 录

1. 企业概况	1
2. 参与教学情况	1
2.1 共同制定人才培养方案	1
2.2 共同开发课程内容，专业课程+门店实务	2
2.3 校企共改教学模式	3
2.4 校企共建教学实训基地	4
3. 合作成果	4
3.1 为企业储备人才奠定基础	4
3.2 提升学生综合能力	4
4. 问题与展望	5
4.1 校企合作特色不突出，合作形式和机制的创新不够	5
4.2 产教融合存在困难，人才培养模式还需要进一步优化	5

1. 企业概况

江苏常居房地产营销策划有限公司，成立于 2008 年，至今已在常州地区开设直营门店和加盟店近 700 余家、专业房地产经纪人 3000 余名。历经 14 年发展，常居已成为常州房地产居间服务、新房楼盘代理、金融按揭和商业地产服务的佼佼者。业务范围涵盖二手房交易；一手楼盘代理；别墅、商铺、写字楼租售；房屋租赁管理；权证办理；房产咨询评估；房屋装饰装修等。目前在常州二手房市场占有率超 40%，新房代理市场占有率超 10%。未来 3 年计划将进驻全国 30 个城市，持续扩张。

2021 年 9 月该公司主动与我校经贸学院市场营销专业开展合作，从专业建设、课程改革、实训指导等方面全程参与教育教学。

2. 参与教学情况

2.1 共同制定人才培养方案

公司与常州纺织服装职业技术学院市场营销专业紧密合作，公司校招负责人作为市场营销专业的专业建设委员会委员，与其他行业、企业专家和学校专业教师一起，完善制订人才培养方案及对学校人才培养目标和定位提出了建议。高职院校的学生应强化专业核心能力的培养、岗位实践能力的锻炼，注重培养学生与人沟通的能力。企校协商制定人才培养目标、明确定位，专业学生适应市场和社会的需求。



2.2 共同开发课程内容，专业课程+门店实务

公司业务部、人事部、营销部组建师资团队，与营销专业教师对接，共同研讨，制定课程标准、设计课程内容、开发业务流程，充实在线开放课程建设等。2022年6月由于疫情，企业组建师资团队，采用线上授课、线上踩点、线上市调多种形式相结合的教学方式，完成市场营销综合实训1和2课程的授课内容，营销部、策划部、业务部、人事部10位教师，线上线下、校内校外，理论+实操的授课形式圆满的完成实训课程的教学任务，学生们在企业10多位老师的指导，在房地产营销策划、实践操作等方面取得了一定的成效，收获知识、快速成长。



调整阶段

2005-2016

中国房产调整阶段
调控、反调控和总体反思
阶段

- 2005年 ● 国八条：抑制价格过快上涨
- 2006年 ● 国六条：提出房地产健康发展
- 2008年 ● 国三条：刺激楼市
- 2010年 ● 国十一条：促进平稳健康发展
- 2011年 ● 新国八条：严控、强化、稳定
- 2013年 ● 新国五条：抑制投机投资、监管
- 2014年 ● 房贷新政：贷款比例、利率调整
- 2015年 ● 央行五次降息
- 2016年 ● 房产税新政、营改增



腾讯会议

聊天

正在讲话: 张昊-200418005

营销2031薛晶

营销2031薛晶

brt

刘翱翔

B1

13:58

营销2031薛晶

老师 刚刚介绍的是不是就是我们填写的商圈信息表

刘翱翔

注意安全

江苏常居人事校招

是的，现在店长们带你们看的就是周边商圈了

江苏常居人事校招

之前是根据地图介绍一下

发送至: 所有人

68

发送(S)

2.3 校企共改教学模式

学校和企业根据工作岗位和技能的实际需要，共同改革和优化教学模式，按照“做中学，学中做”的要求，创新教学方法，校企共建课堂，形成工学交替、知行合一的课堂教学和实践教学。

资源管理报告 开始时间：2022-06-15 12:00 截止时间：2022-06-16 12:00 提交数：4/36 0 份待批 重设发放 查看	门店经营管理报告 开始时间：2022-06-15 12:00 截止时间：2022-06-16 12:00 提交数：4/36 0 份待批 重设发放 查看	商圈管理报告 开始时间：2022-06-15 12:00 截止时间：2022-06-16 12:00 提交数：4/36 0 份待批 重设发放 查看
带着业务标准 开始时间：2022-06-10 18:00 截止时间：2022-06-13 17:00 提交数：6/36 0 份待批 重设发放 查看	谈判签约标准 开始时间：2022-06-10 18:00 截止时间：2022-06-13 17:00 提交数：6/36 0 份待批 重设发放 查看	售后服务标准 开始时间：2022-06-10 15:00 截止时间：2022-06-13 17:00 提交数：6/36 0 份待批 重设发放 查看
房产经纪业务流程报告 开始时间：2022-06-08 13:30 截止时间：2022-06-09 08:30 提交数：10/36 0 份待批 重设发放 查看	6.7空看信息表 开始时间：2022-06-07 15:31 截止时间：2022-06-10 15:31 提交数：13/36 0 份待批 重设发放 查看	6.7商圈信息记录表 开始时间：2022-06-07 15:30 截止时间：2022-06-10 15:30 提交数：13/36 0 份待批 重设发放 查看

6.7空看信息表

姓名：张恒诺 班级：营销2031 成绩：85分 ☐ 隐藏题干

一.简答题 (共1题,100.0分)

1 根据直播内容，完成空看信息表。

正确答案：

学生答案：

空看信息表	
房源编号	129.14m ²
面积	129.14m ²
装修	16楼 16层 16层
价格	100至120
物业费	1.1/m ²
建成年代	2012年
产权年限	70年
房屋卖点 (优点)	光线好,视野好,绿化好,环境优美 采光好,双阳台,双卫生间,南北通透
税费	契税,个税(满五唯一) 满五唯一免征,不符合条件15.6%
手绘户型图	

2.4 校企共建教学实训基地

作为常州纺织服装职业技术学院校企合作基地，常居地产着力与常州纺院共建共赢，打造职业技能实训基地，将企业实景教学作为课堂的延伸，协同培育高水平、高技能、高素质的人才。



3. 合作成果

3.1 为企业储备人才奠定基础

常州纺织服装职业技术学院毕业的学生目前在常居地产就业的员工有 50 人, 2022 级实习生 16 人, 部分优秀学生直接进入公司工作, 企校合作培养获得一定成效。校企共同育人, 为企业输送了大量的储备干部。

3.2 提升学生综合能力

学生在校企协同育人的模式下, 专业知识、业务流程、实践操作技能得到了提高和锻炼, 在业务岗位上获得相应管理层的一致认可。

4. 问题与展望

4.1 校企合作特色不突出，合作形式和机制的创新不够

尽管本专业在校企合作方面做了很多工作，特别是近几年在校企合作广度方面我们拓展了多业态企业的合作，在探索工学结合为特征的教育培养模式方面都取得了一定的经验，校企合作育人的教学效果和水平也有较明显的提升，但是，受到自身办学水平和学制的限制，校企合作仍然停留在参观、见习和实训环节，依然存在着校企合作企业意愿很强烈学生被动的现象，实训环节企业需求和学校需求有一定的差距，学生在校企合作单位的入职率、留职率较低，企业缺少合作的积极性。实施三教改革中，校企双方一直都有共同编制教材的意愿，但是多年来没有取得实质性进展，这也是今后专业需要改革的方向。

4.2 产教融合存在困难，人才培养模式还需要进一步优化

人才培养模式是提高人才培养质量的核心。因此，在新的教育理念和教育环境中，不断优化人才培养模式，是促进专业建设发展的重要途径。本专业一直坚持“创业引领、校企合作、工学结合”的才培养模式。2020 年因为疫情的影响，产教融合在课程建设方面遇到困难，如企业导师不能进校指导、缺少真实的工作场景等，在新技术、新模式、新业态环境的影响下，需要进一步优化人才培养模式，建立“专创融合、产教融合、岗课赛证融合”人才培养模式，突出“数字营销”人才培养特色，培养符合区域经济发展需要的高素质复合型市场营销专业人才。

校企携手，助梦起航。常居地产积极创新教学形式，让学生学到真本领，助力学生成长成才、梦想启航；常居加大校企合作力度，深化校企合作内容，促进专业改革、课程改革，助力专业建设与发展。