

附件 4:

高职院校顶岗实习论证情况表

学校名称（盖章）：惠州经济职业技术学院

专业名称	市场营销	专业代码	630701
实习学生年级 ¹	2019 级	实习时间 ²	2021-2022 学年： ☒ 一学年 ☐ 第一学期 ☐ 第二学期
实习人数（人）	42	实习起止时间 ³	2021 年 12 月-2022 月 6 日
实习类型	☐ 跟岗实习 ☒ 顶岗实习	实习单位名称 (全称) ⁴	深圳金丰易居有限公司 世联房地产咨询（惠州）有限公司 碧桂园生活服务公司 新东方教育科技集团有限公司
论证内容	1. ☐ 突破《规定》第十条要求，即顶岗实习时间超过 6 个月； 2. 突破《规定》第十六条要求： ☐ 安排学生从事高空、井下、放射性、有毒、易燃易爆，以及其他具有较高安全风险的实习； ☒ 安排学生在法定节假日实习； ☒ 安排学生加班和夜班。		
依据（一般包括：国家和省相关行业规定、校企合作协议，不超过 500 字） ⁵ ： 市场营销专业的对应岗位都与销售相关，而销售尤其是面对消费者的销售，大部分都是假日有关，越是节假日的时候也越是企业销售的旺季，所以从事营销相关的行业不可避免的是在节假日的工作。 我们的学生要想更好的接触行业就必须和行业的特点相适应，全程参与到企业相关的工作环节当中，这样才能更好的适应行业和岗位的需求，锻炼出适合企业需求的能力。			

¹ 年级为学生入学时间，如学生 2019 年入学，即填写：2019 级。

² 请在相应方框打“√”，下同。

³ 实习起止时间，如 2018 年 9 月至 2019 年 6 月。

⁴ 若实习单位未定可不填。

⁵ 有关文件和协议原件扫描件，应作为佐证材料附上；佐证材料不齐全的，备案不予通过。

理由（字数不超过 1000 字）：

1. 行业规律，学生节假日实习

营销相关的行业，都是在节假日实现更大量的销售，所以要贴近行业贴近岗位就必须符合行业工作的规律。

2. 提高学生的实践能力和加强对市场营销专业的认知能力

越是在节假日期间，销售量越大，面临的营销工作也越重要。所以在节假日也就是销售的旺季参与到工作过程中，才能够让学生更好的锻炼技能，更好的了解行业，更好的接触产品，让在课堂学习的知识和现实中的工作结合在一起。而且在销售的旺季参与工作，会得到更多的锻炼，和更强的效果。

3. 增加就业优势

在就业方面，如果是营销类的学生没有参与过真正的旺季销售，或是大型的促销，就不会有对销售真正的了解，体会不到销售现场的那种氛围的感染力，也不会有更多的销售一线的经验，这样在就业的时候就不会很好的满足企业的用人需求。

4. 加强我校市场营销专业的行业特色优势

市场营销专业是省重点专业，特色是房地产销售方面的成绩。所以房地产销售的旺季都是在节假日，我们要更好的和房地产销售企业合作，共同培养此方向的营销人才，就必须符合这个行业的特色，也只有符合了销售行业的特色才能更好的体现出我们培养学生的优势。

学校专家论证意见:

2021年5月26日,学校邀请校内、外专家对该专业实习突破《规定》第十六条的要求进行论证,一致认为该专业实习项目符合行业和企业的工作要求,并在市场营销专业人才培养方案安排25周实习,指导教师全程跟踪,既能够保障学生基本权益,又能提高学生实操能力,故此次安排可行。

专家组长(签名): 李艳容

2021年6月21日

序号	专家姓名 ⁶	单位	职务	联系电话
1	李艳容	深圳金拱门食品有限公司	高级人事经理	15018682052
2	谢雅丽	深圳金丰易居置业有限公司	城市管理总经理	13976099812
3	王思琴	新东方教育科技集团有限公司	高级人事经理	13160742271
4	张焕炫	碧桂园生活服务公司	高级人事经理	13794980850
5	张燕	商红信息科技有限公司	高级人事经理	13480548875

学校意见:

同意上报。

学校(盖章)



2021年6月25日

附件: 相关文件和校企合作协⁷

⁶ 请填写学校论证专家基本情况, 行数如不够, 可自行增加。

⁷ 校企合作协⁷须提供原件扫描件。