

## 立足地方，多措并举，学院着力培养企业“小老板”

招就办 杨兰

在各高校纷纷进行创业教育改革之际，学院秉持“以创业带动就业”的理念，积极探索创业教育的有效举措，逐步构建了授课指导、活动体验、实践强化以及政策保障相结合的创业教育体系。相关调



查显示：学院毕业 3-5 年有 67% 的学生成为了“班组长”以上的现代企业基层管理人员和技术骨干，还有 5% 左右的学生成功创业，如 07 旅游管理班的周雷，毕业后两年即创办了江阴华企立方有限公司，13 年又成立了江阴格律诗文化发展有限公司。10 市营毕业生张培，毕业后即创立了江阴小画家美术培训中心，目前旗下拥有 7 家分中心。学院因此被亲切地称为培养“小老板”的摇篮。

**加强教育队伍培养。**学院每年安排 10 多名创业指导教师赴江苏省大学生就业创业中心、无锡公共实训基地参加“领航者创业培训项目”等培训，培养了一支专兼职结合、校内外互补的创业教学队伍。目前，学院拥有校内创业咨询师 1 名、职业指导师 6 名、SYB 创业指导老师 10 名、领航者创业指导教师 14 名；另拥有校外兼职创业咨询师 3 名、SYB 创业指导老师 5 名；还聘请了一批本土知名企业企业家以及工商、银行、税务领域多名专家担任创业导师，对学生的创业发展、经营管理等适时进行指导和帮扶。

**加强创业教育培训。**自 2008 年起，学院共有 1000 多名学生参加了 SYB 创业培训，600 名学生参加了领航者创业培训。2015 年的麦可思调查显示：学院 2015 届毕业生学习过“创业基础类”课程的比例为 35%，学习过“创业指导类”课程的人数比例为 33%，在同类高职院校中比例较高。学院还先后组织学生参加了江苏省大学生职业生涯规划大赛、“华新”杯江苏省第二届大学生就（创）业知识竞赛、“12580 求职通”江苏省第二届大学生创新创业大赛，承办了江阴市

首届“江阴潮”大学生创业设计大赛等。其中周洋同学荣获省大学生职业生涯规划大赛十佳规划之星称号；在2013年、2014无锡市大学生创业能力大赛中，我院艺天设计公司项目、完美科技项目分别获得一等奖、特等奖。

**加强实践活动体验。**学院每年举办“大学生创业节”，把华宏路和阳光路两侧辟为“创业一条街”，让学生开设自己的商铺，体会当“老板”的苦与乐。“大学生项目设计大赛”是“创业节”中的重头戏，参赛学生提供详细的创业项目方案，校内外创业导师全程指导，秦娟同学的“利用自身家庭优势进行家教服务”和许广东同学的“团体化轮滑培训”项目成为了江阴市“可推荐创业项目”。同时，学院还加强与市政府有关职能部门的合作。如市人力资源与社会保障局在江阴天安数码城科技创业服务中心（省级孵化器）设立了大学生创业园，该创业园也成为了我院大学生创业的孵化基地。目前，我院两个大学生创业团队——泰浩工作室及家育星项目团队成功入园。

**加强创业政策保障。**学院与市人力资源与社会保障局、团市委、市总工会等政府有关职能部门紧密合作，不仅通过大量的创业培训、创业竞赛等活动提升学生的创业意识、创业能力，还给学生提供扎实的创业政策保障。自主创业的学生不仅在开业时有工商优惠和行政规费减免，还可享受税收优惠、小额担保贷款、社保补贴、一次性开业补贴、租金补贴、水电费补贴、创业带动就业补贴等优惠。如我院入驻大学生创业园的两个团队，不仅分别拥有各自独立的工作办公室，还享受政府提供的所有创业资助及补贴。目前，两个工作室已顺风顺水地在开展工作：泰浩工作室主要与各社区合作开展文化传媒工作，家育星则着力于打造青少年的室外素质拓展活动。

## 【继教探索】

# 互联网+继续教育

继教院 曹伟

2015年，继续教育学院以江阴开放大学挂牌为契机，以“互联网+”行动计划为驱动，积极探索服务地方经济结构转型发展的途径，有效推进学习型社会、学习型乡镇、学习型企业和学习型组织建设，不断完善“江阴终身学习网”江阴终身教育体系建设，在打造江阴市民“学习中心”、企事业单位“培训中心”、服务外包人才“培养中心”和江阴市民信息化“考试中心”等方面取得了卓有成效的进步。

### 一、以“互联网+”行动计划设计“十三五”规划

继续教育学院以江阴开放大学挂牌为契机，结合“互联网+”行动计划合理编制继续教育学院“十三五”规划。“十三五”期间，继续教育学院将进一步整合各类教育资源；建立、健全继续教育学分积累与转换制度，实现继续教育不同类型学分成果的互认和衔接；完善继续教育各项管理制度建设，加大提升工作质量及服务力度；建设“江阴终身学习网”及移动平台，搭建江阴市终身教育“立交桥”，不断满足学习者多样化的学习和发展需求。

### 二、以“互联网+”行动计划推进继续教育创新发展

随着成人高等教育生源数量、质量的变化，继续教育学院不断调整办学方向，以“互联网+”行动计划为业务指导，持续推进继续教育变革：一是丰富多样化办学形式，增加成人高考校企合作项目，有效弥补了学历教育生源不足的状况；二是提供多样化的教学模式，体验式学习、协作式学习及混合学习等模式并存，为学生提供个性化、定制化的学习服务；三是改变传统“以教师为中心”的授课方式，转向“以学习者为中心”，为学生提供全方位、个性化、持续的学习服务；四是倡导教育娱乐化，推进游戏化学习，让学生用玩游戏的心态在网络平台上学习知识，以工作任务驱动教学、以项目案例提升学习兴趣；五是提供免费增值教育服务，通过MOOC向学生提供面向全球范围内的教育教学资源，有效衔接相关专业学科及技能证书；六是探索教育大数据应用，通过网络平台记录教师和学生的教学行为、教学过程和学习成果等大量数据，通过对大数据的综合分析为学生提供精准服务。

### 三、落实“互联网+继续教育”行动计划

继续教育学院围绕“做成教就是做市场，做市场就是做服务”的服务理念，制定了“互联网+继续教育”行动计划：一是微信公众号集招生宣传、新闻速递、教学教务信息发送、查询和服务信息推送等多重功能，给学生提供了全新的学习社交氛围和朋友圈，形成“连接、分享、交易”的粉丝效应；二是筹建开发“江阴终身学习网”三期移动平台建设和微信公众号绑定建设，做到每天信息推送、每周开展微信活动、周月举行专题讲座等，有效推进江阴市终身教育体系建设；三是完善继续教育学院教学教务管理网络平台，开发建设支持移动端或APP客户端移动学习形式，落实开发建设微课程和微信课程；四是构建以继续教育学院和“江阴终身学习网”的微信公众号矩阵，搭建学院大品牌与子品牌、功能需求划分、业务区域迭代等微信矩阵，不断完善“江阴市民一站式终身学习服务体系”建设；五是探索建立继续教育学院“社会化消费者关系管理(Social CRM)”系统，通过微信、微博、QQ等社交媒体(Social Media)与学生建立紧密的联系，通过社交媒体提供更快速和周到的个性化服务来吸引和保持更多的学生群体，形成粉丝迭代效应。

今后，继续教育学院将以“互联网+继续教育”为行动指南，充分发挥学院职业教育、继续教育学院继续教育、社区培训学院终身教育的引领作用，做大做强继续教育工作，让“互联网+继续教育”深度融合的势能真正实现软着陆！

## 提升就业质量“我做主”

招就办 陈玲云

又到毕业季，又一届大学生即将走上社会，开启人生的新起点。那么，毕业生自身应做好哪些工作，来提高应聘的成功率和就业质量呢？

首先，要有明确的职业规划和坚守的毅力。同学们要明确自己将来从事的职业和有可能达到的目标，制定实现目标的行动方针和实施计划，脚踏实地地朝既



定目标努力、奋斗。我们曾对大三学生进行过调查,发现有 32%的学生从大二开始考虑就业问题, 45%的学生大三才考虑就业问题, 甚至有 2%的学生没考虑就业问题; 有一些简单规划的学生占 79%, 只有 13%的人有很认真的规划, 还有 8%的毕业生不知如何进行职业生涯规划。

其次, 要有意识地养成自己良好的行为习惯。我们常说: “习惯造就性格, 性格决定命运。” 有的同学在课堂上精神萎靡、学习无兴趣; 在生活上贪图享受, 沉迷网络; 在我们的校园内也不时能见到乱丢的纸屑、食品袋、方便饭盒等, 甚至有的同学认为反正有值日的同学和清洁工打扫, 满不在乎。殊不知这些不良的行为在企业中是大忌。因此, 同学们平时要注意自己的言行, 有意识地培养符合所从事行业的行为规范和职业素质, 善于观察、注重细节。

最后, 应聘时要作好充分的准备。即使你有优良的品质、超强的专业动手能力, 也要有人发现你, 因此简历就变得十分重要了。我有时在招聘现场看见有同学拿着所谓简历的一张皱巴巴的纸去应聘, 这既是对自己的不尊重, 也是对应聘单位的不尊重。简历应精心设计和制作, 一份完整的简历应包含以下内容: 自荐信。你要对应聘单位有足够的了解, 然后根据单位的不同情况写不同的自荐信; 本人基本情况。包括通讯方式、个人特长、兴趣爱好、参加的社会实践等, 特别是个人特长用人单位往往非常看重; 学习成绩。打印在校期间所有学习成绩并加盖教务处公章, 这是用人单位评判你专业水平的主要依据; 证书和奖状。写明所有获得的证书和奖项并附上复印件, 将以上纸质材料装订成册, 电子材料打包备用, 看上中意的企业就及时投送, 同时多参加学校组织的招聘会, 积极应聘, 多给自己一些选择的机会。

总之, 就业是我们人生的分水岭, 是我们创造美好未来的新起点, 同学们理应慎重对待。只有充分准备, 积极面对, 才有可能找到自大家心仪的一份工作。

# 我的招生经历

科技处 曹红卫

2004 年开始，我被派到海门去招生，开始了固定的招生之旅。

记得第一次去的时候，是我校副校长带我去的。当天他安排了几个领导和锡类中学的班主任给我认识。第二天，我就独自去锡类中学了。上午对着学生和家  
长演讲，下午指导学生填志愿。学生填志愿是很盲目的，基本上老师说  
什么就填什么，所以老师的作用很大。学生在我的指导下，好多人直  
接填报了我校。卫键、施经纬、殷健就是那一次招进来的，他们三个  
在我后两年的招生中起到了重要作用。海门的锡类中学、悦来中学、  
麒麟中学等都是我的重点招生对象。海门没有专门的招生咨询会，  
招生比较困难。我每年会带几个海门的学生回他们的母校去宣传，  
自己则租一辆车各个点上跑。发展新的招生点很困难。麒麟中学当  
时没有学生在我校上学，我就找了一个悦来中学的学生去麒麟中学宣  
传。学校不让他进门，他就在校门外的路边发宣传册，结果当年他招  
回了 3 个学生。

招生中，我一直感觉竞争很激烈。某中学的一个体育老师曾经直  
接和我说，可以帮我招生，但要给他 200 元/生的回扣，当即被我拒  
绝了。招生中也需要自身克服很多困难。我家里没有人照顾孩子，  
每年去海门招生我都会带着女儿同去。有一年，女儿发烧，我在点  
上连轴转，没有顾及她，她就直接烧成大叶肺炎了。

2008 年后，我把海门招生点让给了同事，他是海门人，比我更有  
优势。我自己则陪老公去楚州招生。楚州是集中咨询的，招生相对  
容易些。带几个学生发资料，老师只要坐在摊位上答疑。名校的成  
教院招生也经常混杂在高职招生中。有些家长会来询问，我就一  
句话点醒他：“你的分数能上到这些学校吗？经常会看到上当受  
骗的报道，难道不是家长和学生的虚荣心造成的？”在咨询过程  
中，我们会为学生提供最佳服务，不仅解答他们的各种问题，还帮  
他们参谋，哪一个学校哪一个专业更适合他们，最后学生和家  
长都非常满意，每年我们招到的人数也相当稳定。去年，老公把  
楚州的招生点也让给了同事，同事是楚州人，自然也更有优势。  
去年学校的招生形势十分严峻，但楚州点上的招生没有受到任何  
影响。

招生每年都在进行，但每年出去的经历却各不相同。在招生中  
找到乐趣、得到收获才是最重要的。

