



## 江苏百应信息技术有限公司

参与南京科技职业学院高等职业教育人才培养年度报告

(2022)



二〇二一年十月

## 目 录

一、公司概况 .....	2
二、参与办学 .....	6
三、资源投入 .....	9
四、人才培养 .....	10
五、研发推广 .....	19
六、服务地方 .....	20
七、政策保障 .....	21
八、挑战与展望 .....	21

# 江苏百应信息技术有限公司参与南京科技职业学院 高等职业教育人才培养年度报告（2022）

## 一、公司概况

### 1. 公司荣誉



图1 公司荣誉

## 2. 公司简介

江苏百应信息技术有限公司的前身是江苏十方通信股份有限公司（新三板上市公司，证券代码 871816，注册资金 6740 万元），脱胎于十方通信的江苏百应信息技术有限公司是一家运营通信技术服务和信息系统集成为主导的国家高新技术企业，业务范围涵盖呼入服务、电话营销、在线服务、短信营销、小额花费充值等。公司下设江苏扬州、连云港、盐城、宿迁四个生产基地以及苏州、南京、无锡、南通、泰州、徐州、常州、如皋 8 个生产中心；浙江杭州、嘉兴两个生产中心；河南邓州 1 个生产中心。

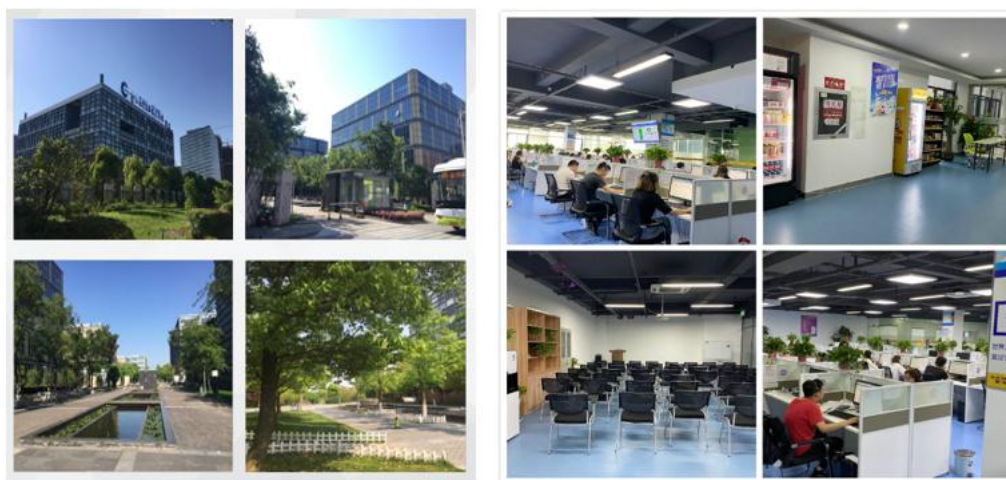


图 2 公司概况

## 3. 发展历程

从 2008 年苏州呼叫中心成立开始，江苏百应信息技术有限公司已经走过了十几年的光辉历程，时至今日，这份对呼叫事业长期的坚守收到了回报，公司已建立起相当大的规模和管理优势，员工超过 2500 名，4 个呼叫基地、8 个自建中心、10 所专业院所合作、35 个合作单位，呼叫收入及业务份额节节攀升，而集中测试及调度运营体系等宝贵管理优势更为这份来之不易的成果保驾护航。作为中国移动的合作企业，公司建立起了一套成熟高效的呼叫体系与科学的组织架构，并积极致力于把最优秀的完善的服务带给广大的移动用户，自 2010 年 3 月创建以来，业务内容全面，覆盖广泛，涉及扬州、南京、

宿迁、常州及苏州等地的 10086 增值呼出服务，以及电商基地及全国阅读基地业务等；公司创建以来多次获得“江苏移动优秀合作伙伴”并获得各地市移动一致好评。公司将继续以 ISO9000 质量管理体系和 ISO27001 信息安全体系的双重论证为保障，为更多客户提供更加优质的服务。

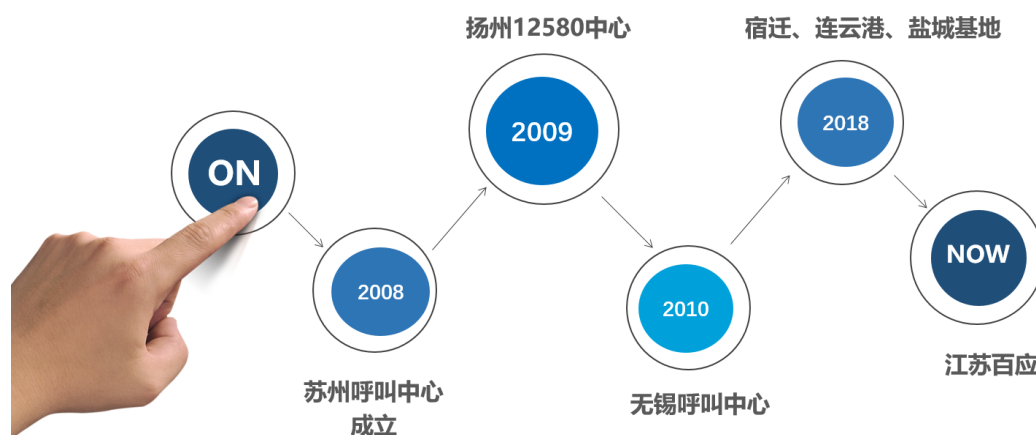


图 3 公司发展里程碑

2020 年 5 月公司成为 Aosmith 客服热线中华区域唯一合作方，场地坐落于江苏南京徐庄软件园，面积 1000 平，200 坐席。



图 4 公司 Aosmith 客服热线场景

#### 4. 主营业务

江苏百应信息技术有限公司主要为江苏大中小型商户提供品牌和产品推广，提高商户知名度，提升商户销售产。凭借江苏移动庞大的用户群，在传统电子商务业务发展基础上，增加人才服务、移动增值业务推广等创新型电子商务服务，形成了移动 12580 品牌的电子商务平台。

目前公司主营业务包括：

一是移动类呼叫业务：

- 江苏在线外呼营销业务（1000 坐席）；
- 江苏在线客服呼入业务（150 坐席）；
- 内蒙古在线外呼营销业务（100 坐席）；
- 江苏移动渠道外呼营销业务（800 坐席）等。

二是政企类呼叫业务：

- 江苏省药监 12331 服务热线（100 坐席）；
- AO-SMITH（大陆区）客服热线（200 坐席）
- 南京人保美团骑手险服务热线（60 坐席）；
- 南京人行 12363 热线（50 坐席）；
- 南京鼓楼医院服务热线（50 坐席）；
- 徐州政府 12345 服务热线（120 坐席）；
- 宿迁政府 12345 服务热线（100 坐席）；
- 华润置地呼叫坐席（30 坐席）等。

另外还运营网站建设、软件研发、网络服务外包，平台运营，网络营销培训等。已累计为 4000 多家各种类型的企业提供基于互联网应用的中小企业信息化建设的各项服务及支持，对活跃地方经济、帮助区域范围内中小企业成长起到了一定的推动作用。

公司通过整合各地的中小商户平台，推进各地区的中小商户及产品信息在全国范围内的高效传递；通过电子交易实现企业产品的低成

本交易和运输。凭借信息服务、交易市场、资讯中心、政企互动，能从中小企业商户的规划发展和链条培育等各层面，为中小企业商户展开企业电子信息化业务。针对中小企业商户供应与求购产品，开发专业化的标准供求信息交易信息匹配标准系统平台，有助于推进区域中



小企业采购与供应的高效匹配。

图 5 公司多领域合作图

## 二、参与办学

江苏百应信息技术有限公司在凭借江苏移动的强大技术、市场等支持的同时，立足校企合作，实现公司、学校、客户、社会等多方利益的共赢，推进合作育人、合作就业、合作评价、合作发展，形成共同发展的利益共同体。先后与南京科技职业学院、扬州商务高等职业技术学院、扬州技师学院、扬州职业大学等院校签订合作协议，开展多种形式的校企合作。

2012 年，公司就率先与南京科技职业学院合作并签订协议，成为学校的校外实习与就业基地，分 5 批接受了学校市场营销、商务英语、化工机械、应用电子等专业的 330 名学生进行为期 1 个月到 3 各月时间的顶岗实习。自 2013 年起，每年接受学校市场营销专业的学生整体进行为期 10 周的集中跟岗实习，并逐步将合作领域扩大到市

场营销专业建设与课程建设的多个方面。

2020-2021 年，我们与学校协商一致，在确保疫情防控的前提下，继续进行为期 10 周的学生集中性跟岗实习。

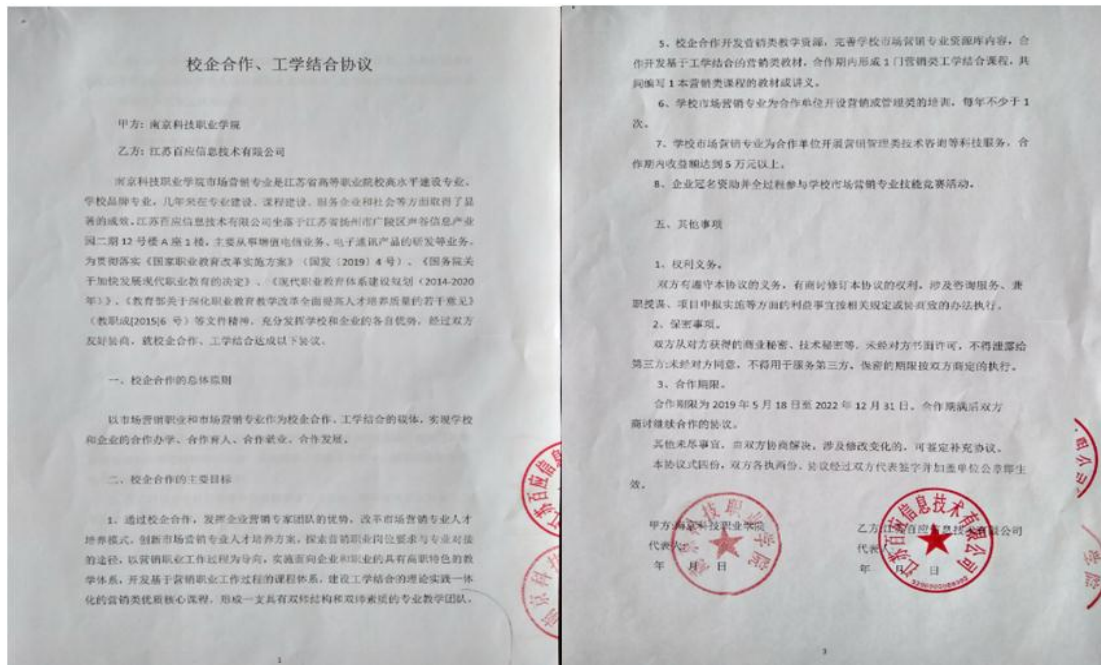


图 6 2019 年签订为期三年的校企合作协议书（2019-2022）

2013 年，公司成为江苏省“十二五”重点建设专业—南京科技职业学院市场营销专业群共建共管委员会的成员单位，时任综合管理部经理郑月丹受聘担任委员，代表公司全面参与学校市场营销专业的人才培养工作，专业建设、课程建设、资源建设。公司内形成了由综合行政经理、运营经理、营销主管等成员组成的校企合作小组，统筹安排并负责做好与学校市场营销专业的各项合作项目任务。



图 7 参与市场营销专业群共建共管委员会



公司荣获 2014 年全国市场营销领域校企合作与人才培养优秀企业。公司代表受邀出席中国国际贸易促进委员会商业行业委员会相关会议，领取获奖证书。同时，公司成为包括南京科技职业学院在内的 10 多所省内外院校的就业基地，吸引学生加盟公司，共同发展。2012 年起，每年吸纳应届生就业总人数 100 人以上。



图 8 2014 年全国市场营销领域校企合作与人才培养优秀企业

2019 年，江苏百应信息技术有限公司与南京科技职业学院签订了为期三年的新的合作协议，全面参与江苏省高等职业院校高水平建设专业—南京科技职业学院市场营销专业建设，公司综合管理部经理贾雨婷受聘担任市场营销专业共建共管委员会委员。

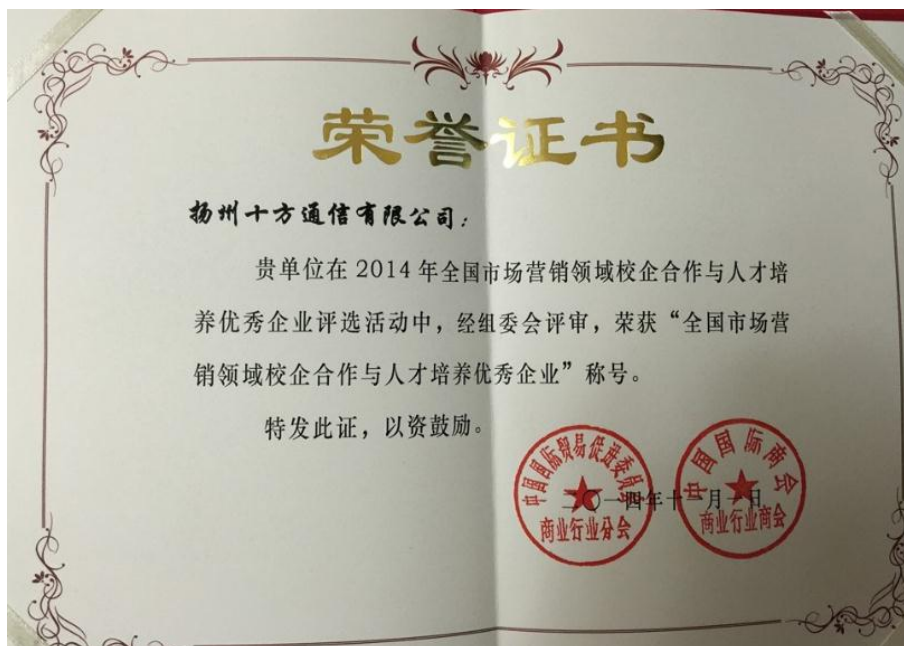


图 9 市场营销专业共建共管委员会委员聘书

公司期待着在校企合作的过程中，不断发挥企业办学主体的作用，与南京科技职业学院特别是市场营销专业一道共同努力，探索并实践高技能商贸类人才培养的模式与路径，共同培养社会需要的高技能市场营销人才。

### 三、资源投入

#### 1. 实训场地建设

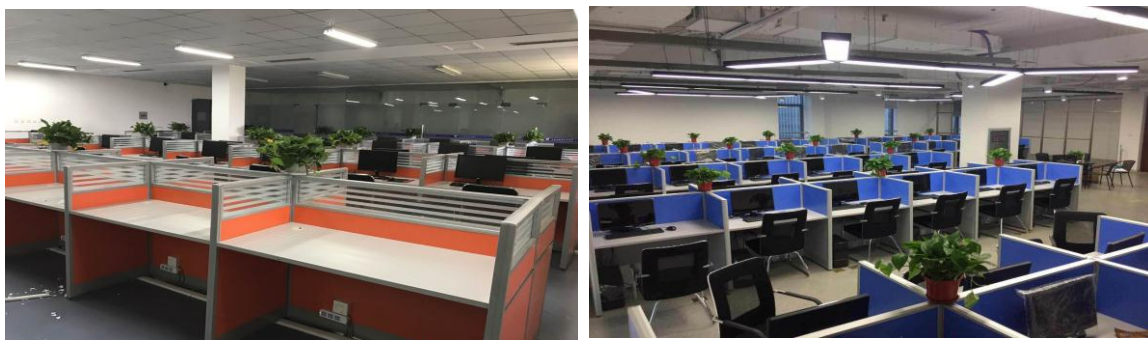


图 10 公司实训场地

目前江苏百应信息技术有限公司在用办公区域达 3000 平米，并吸纳了管理、服务、市场、技术等方面的大批专业人才，公司内设商户推广部、客服部、营销部、综合部等对内对外服务职能部门，为建设深度合作的校外实训基地提供了基础。

#### 2. 环境条件建设



图 11 学生实习生活环境

舒适的住宿环境及水电补贴，宿舍内空调热水一应俱全，园区统一的就餐食堂，满足了各类人员的就餐需求。

#### 3. 实训补贴政策

实训期间每月按照教育部职业院校实习的相关规定发放生活津贴，并设置多种形式的劳动竞赛奖励，举行多种形式的文体活动，为

学生购置意外伤害保险，并提供 300 元/月就餐补贴等。

#### 4. 设立奖励资助资金

在校企合作中实现共赢的一个重要体现是合作方共同享受成果。2016 年以来，江苏百应信息技术有限公司每年划拨资金支持南京科技职业学院市场营销专业建设与课程建设，冠名学校市场营销专业技能竞赛，提供获奖学生的奖金和奖品，资助评比顶岗实习优秀学员等。

2018-2020 年，公司每年资助 1.8 万多元用于南京科技职业学院旭东商科实验班制作统一班服，公司相关业务专家受聘担任商科实验班学生的企业导师，参与班级素质拓展及商科文化建设，共同为学校培育商科杰出人才。



图 12 公司助力学校旭东商科实验班人才培养

#### 四、人才培养

江苏百应信息技术有限公司多年来发挥企业主体作用，全面参与南京科技职业学院市场营销专业人才培养工作，主要体现在以下方面。

## 1. 共同编写专业人才培养方案及课程标准

公司多名管理人员及业务骨干接受学校的聘请，担任专业共建共管委员会委员、技能竞赛评审专家等学术组织成员，定期或不定期参加专业研讨活动，与学校市场营销专业一起优化专业人才培养方案与课程标准、审核课程标准及课程教学内容，与专业教师共同开发课程、共同编写理实一体化教材，共同编写顶岗实习计划等。

### 2021 级市场营销专业人才培养方案

#### 一、专业基本信息

专业名称：市场营销

专业代码：530605

适用对象：高中毕业生、同等学历（力）生

学制：三年

学习形式：全日制

学历层次：高职（专科）

制定单位：南京科技职业学院经济管理学院

江苏百应信息技术有限公司

南京赛力扬化工科技有限公司等

制定人：朱捷、张晔、贾雨婷（企业）、孙德标（企业）团队

审核人：晏自翔、许建民、刘玉霜（企业）团队

#### 二、培养目标及职业面向

##### 2.1 培养目标

培养“德、智、体、美、劳”全面发展，又红又专、德才兼备、可持续发展，适应社会经济发展需要，能够熟练掌握并运用营销商贸及其相关理论的基本原理、策略与方法，具有良好职业道德、职业素质和职业能力，能够胜任市场营销、营销策划、市场调研、客户关系管理、客户服务等岗位，面向现代服务业和石油化工等重点产业商务贸易及其管理工作的“能想、能说、能学、能干；会调研、会推销、会策划、会管理”的“四能四会”的产业急需、技艺高超的高素质技术技能人才。

图 13 公司综合行政经理贾雨婷与学校共同制定专业人才培养方案



图 14 公司营销业务骨干参加专业人才培养方案、课程标准讨论审定

问题回答部分。

#### 八、师资条件建议

本课程属于“做、学、教、说”一体化项目课程，需要教学团队中要有3年以上企业营销或商务工作经验，或具有双师资格的人员担任主讲教师。

#### 九、其他说明

本课程属于“做学教说”一体化课程，坚持以行动为导向，注重过程考核。期末不采取考试的方式。

#### 十、执笔人

本课程标准撰写执笔人：许建民

本课程标准审核人：朱捷

本课程标准建设团队：许建民、朱捷、张慧、朱剑荣、孙德标（企业）、吴菊冰（企业）、卢接玉（企业）。

图 15 公司质量部经理吴菊冰与主讲教师共同编写课程标准

南京科技职业学院校企合作开发教材

# 营 销 管 理

主 编 许建民 刘玉霜  
副主编 贾雨亭 孙德标  
成 立

南京科技职业学院

2019年10月

图 16 公司综合行政经理贾雨婷参与编写专业课程讲义

与学校市场营销专业一起共同修订 2021 年度专业人才培养方案，优化课程体系特别是实践教学体系。参与校企合作教材《营销基

础》《营销管理》《大数据分析》的编写或修订。牵头编写市场营销专业一体化实训方案，并运用于课程实践之中。

**南京科技职业学院  
2020实训手册**



**百应信息  
100IN**

**扬州移动培训计划**

序号	类型	课程安排	负责人	时间
1	新入职	企业介绍与制度宣贯	费雨婷	9-22 09:00-10:00
2	岗前	质检规范/三项资料	高志鑫	9-22 10:20-11:00
3		质检规范/三项资料(抽检)	高志鑫	9-22 11:10-12:00
4		具体业务讲解(套餐以及各档次的注意点)	高志鑫	9-22 13:30-15:30
5		业务口径复习/角色模拟	高志鑫	9-22 15:45-18:00
6		csp6.0系统/预测系统/CRM系统讲解	徐晓文	9-23 08:30-12:00
7		报表填写规范(外呼汇总+预测成功表+冲突表)	徐晓文	9-23 13:30-14:30
8		录音分享	徐晓文	9-23 14:45-15:30
9		系统模拟(系统复习+逐个模拟)	徐晓文	9-23 15:30-18:00
10		旁听/逐步试呼	徐晓文	9-24 08:30-12:00
11		进组后	沟通技巧	徐晓文
12		情绪管理	徐晓文	9-23 14:45-17:30

**南京史密斯培训计划**

序号	类型	课程安排	负责人	时间
1	新入职	企业介绍与制度宣贯	费雨婷	9-25 09:00-10:00
2	岗前	机型介绍及对应机器命名	党紫君	9-25 10:20-11:00
3		机器安装规范/安装流程	党紫君	9-25 11:10-12:00
4		机器安装规范/安装流程	党紫君	9-25 13:30-15:30
5		安装红线-绝对不允许的事情	党紫君	9-25 15:45-18:00
6		三包	杨阳	9-26 08:30-12:00
7		电、净安装回访	杨阳	9-26 13:30-14:30
8		常见问题查询路径	杨阳	9-26 14:45-15:30
9		礼貌用语、沟通技巧	杨阳	9-26 15:30-18:00
10		危机应答	杨阳	9-27 08:30-12:00
11		进组后	回访常见问题应答	林德华
12		回访试打	林德华	9-27 14:45-17:30

图 17 公司牵头编写的营销一体化实训（10 周）计划

## 2. 共同实施技术技能型市场营销专业人才培养

### （1）参与校内教学实施过程

公司选派推荐业务骨干作为兼职教师为学生授课、指导实训，不定期与学生讨论交流。

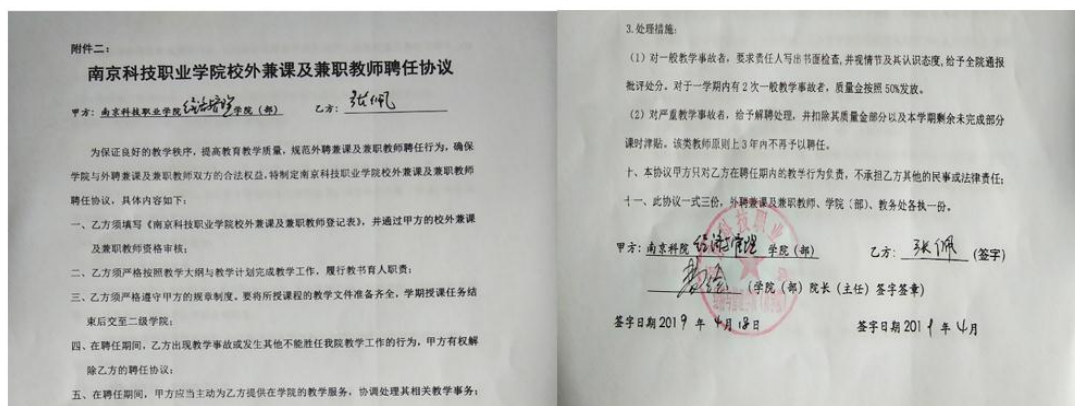


图 18 市场营销专业兼职教师协议

公司参与学校市场营销专业实施“项目引领、四位一体、三堂合一、五能并举”的人才培养模式，协助市场营销专业组织承办校级职业技能竞赛，派出专家参与学校竞赛评审，促进了职业教育与行业企业实际更加紧密地结合，同时为获奖团队提供奖金与奖品。



图 19 冠名资助学校 2021 年“江苏百应杯”市场营销技能竞赛



图 20 学校 2021 年“江苏百应杯”市场营销技能竞赛决赛现场

公司参与学校市场营销专业技能竞赛学生团队的指导，提供相关企业行业资料，为专业学生团队取得专业竞赛优异成绩提供支持。参加 2021 年全国品牌策划大赛、2021 年全国市场调查与分析大赛等专业技能竞赛，均取得优异成绩。



图 21 学校市场营销专业 2021 年部分技能竞赛成果



图 22 学校市场营销专业 2020-2021 年部分创新创业竞赛成果

参与指导市场营销专业团队的创新创业作品，专业学生获得 2020 年全国大学生创青春创业计划大赛金奖，团队获得 2020 年江苏省大学生创青春创业计划大赛银奖、2021 年挑战杯江苏省大学生课外科技作品特等奖、2021 年江苏省互联网+大学生创新创业大赛三等奖等，还获得协会学会主办的全国大学生创新创业类竞赛奖项。



## （2）负责相关实践环节实施

支持学校在公司建立实习培训基地，设立实习岗位，共同指导学生专业顶岗实习、毕业设计。作为学校市场营销专业的紧密合作企业，2020年继续接收100名左右市场营销专业学生进公司，集中实习实训，并录用适岗人才。



图 23 公司实训现场

在实训过程中，开展多种形式的劳动技能竞赛，评选每日之星、每周之星、每月之星及实习标兵，给与物质与精神奖励，其中实习标兵每人奖励达5000元。



图 24 多种形式的技能竞赛

为支撑公司快速发展，建立深度校企合作，自2019年起，公司面向南京科技职业学院等面向定点合作院校开展“管培生培养计划”，公司提供富有竞争力的薪资，培养期间综合薪资不低于6000元，培训合格上岗后综合薪资不低于8000元，根据岗位和业绩上不封顶；

缴纳五险一金。

### 江苏百应现代服务业管培生培养方案

江苏百应信息技术有限公司是江苏十方通信股份有限公司（证券代码：871816）全资子公司，目前在江苏省内拥有四大呼叫基地：扬州、连云港、宿迁、盐城以及七大客服中心：南京、苏州（市区、常熟、昆山、张家港、太仓）、无锡、常州、南通、泰州、徐州，BPO业务覆盖江苏省11个地市，一线坐席员工超过1500人，管理干部超过200人。公司业务包括客户服务（10086）、营销服务（10085、10086）、政府热线服务（12331、12345）、金融保险热线服务（人保-美团、平安金融）、家电类（AOSmith中国区客服热线等）；公司收入增长迅速，年增长率超过30%，2019年全年营收近2亿元；

公司一直肩负着提供优质服、创造价值的重大使命、靠着团结协作、开拓创新的企业精神，致力于成为客户不可或缺的合作伙、逐渐成为公司专业化的中大型呼叫中心；

为支撑公司快速发展，现面向定点院校合作开展“管培生培养计划”，具体如下：

#### 一、培养对象：

- 1、公办大专及以上院校毕业；应届毕业生；
- 2、性格温和外向，善于与人沟通；

#### 三、薪资福利

1、公司提供完善的后勤配套条件，包括但不限于：住宿（双人间标准）、交通、用餐等各项补贴；

2、公司提供富有竞争力的薪资，培养期间综合薪资不低于6000元，培训合格上岗后综合薪资不低于8000元，根据岗位和业绩上不封顶；缴纳五险一金；

3、所有培训合格上岗的管培生直接参照公司主管级别管理干部享受相应的福利和待遇，包括但不限于：旅游福利，奖金福利等等；

4、工作满三年，公司负责推荐完成学历提升，其中大专生考本科，本科考研究生，学费由公司全额承担；（完成学业后需承诺服务期）

#### 四、报名方式：

- 1、满足条件的学生可自愿报名，也可由学院进行推荐；
- 2、公司将组织评委进行面试，评委包括学院领导、行业专家以及公司负责人；

图 25 江苏百应现代服务业管培生培养方案

### 3. 支持建设市场营销专业教学资源库

公司自2017年起，委派专业技术骨干参与市场营销专业教学资源库建设，参与专业的《营销策划》《服务营销》《营销管理》等面向社会开放的在线开放课程建设，提供实践环节的设计及案例资源。

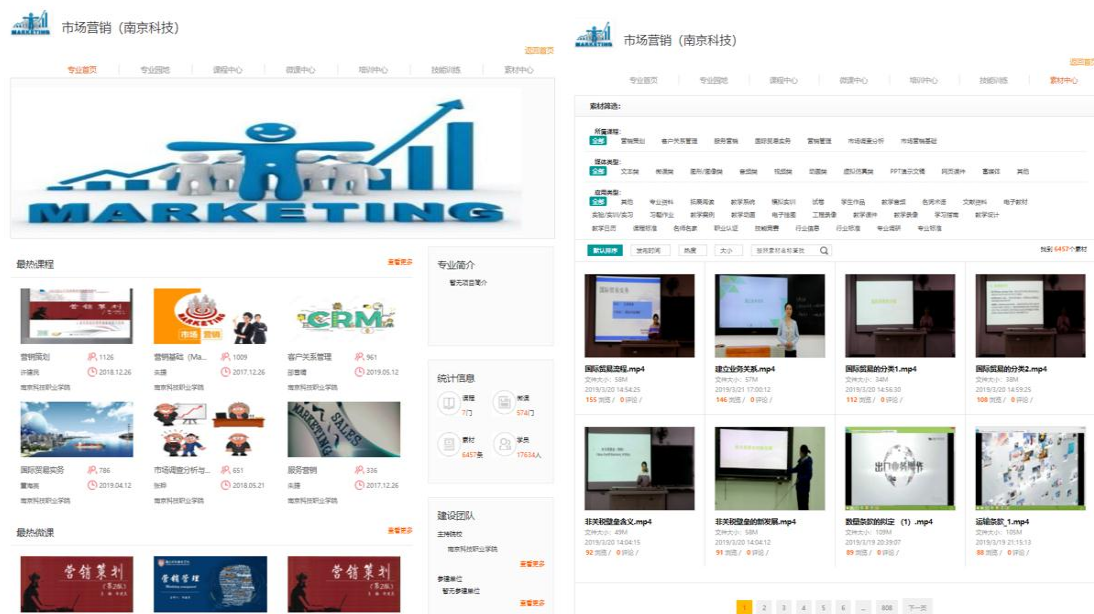


图 26 南京科技职业学院市场营销专业教学资源库

截止2021年9月，建成素材6457个，视频总时长13169分钟，面向社会开放的在线课程7门，专业资源用户总数17647人，企业用

户与社会学习者所在单位总个数 155，活跃资源 96%，引用资源占比 78%。



图 27 市场营销专业教学资源库使用数据

#### 4. 共同完成教市场营销相关教改科研项目

公司参与了区域服务业发展状况调查及市场营销专业人才需求分析，共同完成市场营销专业 2021 年调研任务，为学校修订市场营销专业 2021 级人才培养目标提出建议；参与市场营销岗位职业能力分析，共同建成基于工作过程系统化的课程体系，并承担部分教学特别是实践教学任务，校企共同完成教学任务；参与制订与职业标准对接的专业课程标准，共同实践“做、学、教、说”四位一体的课程教学模式。

多年来，公司相关骨干参与了江苏省教育科研规划课题、中国职业技术教育学会课题、中国商业联合会课题、专业及课程教学资源库建设项目等 10 多个项目，共同取得了多项教学类成果。

2019 年以来，公司积极参与市场营销专业团队的课程思政教学改革项目，公司综合行政经理贾雨婷等参与的《品牌管理》于 2020 年通过学校评审为“课程育人示范课”、参与的《营销基础》课程，

2021 年通过学校评审为“课程思政示范课”优秀等级，并于 2021 年 5 月立项为江苏省职业教育课程思政示范课，是唯一入选的市场营销专业课程。《营销基础》课程团队今年 9 月被评为学校课程思政先进教学团队。

## 五、研发推广

### 1. 发展目标

江苏百应信息技术有限公司一直肩负着提供优质服务、创造价值的重大使命、靠着团结协作、开拓创新的企业精神，致力于成为客户不可或缺的合作伙伴，逐渐成为公司专业化的中大型呼叫中心。公司收入增长迅速，年增长率超过 30%，2020 年全年营收近 2 亿元。

公司将继续以 ISO9000 质量管理体系和 ISO27001 信息安全体系的双重论证为保障，为更多客户提供更加优质的服务。目前中小企业商户信息注册总数超 4000 家，公司的目标是努力成为全省最大的商户联盟和最具影响力的团购网站。

### 2. 发展路径

（1）通过进一步整合各地的中小商户平台，推进各地区的中小商户及产品信息在全国范围内的高效传递；通过电子交易实现企业产品的低成本交易和运输。凭借信息服务、交易市场、资讯中心、政企互动，能从中小企业商户的规划发展和链条培育等各层面，为中小企业商户展开企业信息化业务。

（2）针对中小企业商户供应与求购产品，开发专业化的标准供求信息交易信息匹配标准系统平台，有助于推进区域中小企业采购与供应的高效匹配。

（3）通过互联网技术和 IT 最新技术，通过中小企业行业分类，建立中小企业信息和中小企业产品的交易平台，为我国中小企业经济发展和企业电子商务提供信息发布、咨询、交易服务，可以将中小企业的电子商务水平提高到一个新的台阶，为我国发展企业电子商务提

供技术支撑。

### 3. 推广重点

（1）强化品牌意识：考虑到政府关系背景以及学术关系渊源，在推广营销的同时，强化公司自身的品牌形象建设。

（2）强化成本意识：在运营过程中，既要达到既定的效果，又要保持低成本特征，从而节约更多成本并保证资源合理利用。

（3）强化服务意识：一切以客户需求为出发点，施行跟踪服务，注意收集客户反馈信息，让客户感觉到温暖和贴心。

（4）强化改进意识：从市场需求的角度出发，不断增加一些能使用户操作起来更加快捷、便利的功能和模块，同时推出优化的产品及服务。不断对网站的主要效果进行跟踪，定期对网站的流量进行统计和分析，改进手段，调整策略。

## 六、服务地方

江苏百应信息技术有限公司自成立以来呈直线上升趋势，已迅速成长为当地网络营销领军企业，成为江苏地区目前最具规模、最具影响力、最具客户美誉度的互联网企业之一，对活跃地方经济、帮助区域范围内中小企业成长起到了一定的推动作用。

江苏百应信息技术有限公司将坚持以移动增值业务为基础，不断扩充和完善网络营销产品线，满足客户不断提升的网络商务需求，满足客户和消费者对美好生活的向往。

## 七、政策保障

### 1. 持续的职业发展培养

为支撑公司快速发展，江苏百应信息技术有限公司将大力培育梯队人才，包括人力资源（负责招聘、绩效、干部管理等工作）、商务管理（负责公司项目数据分析等工作）、技术运维（负责公司软硬件系统维护工作）、培训讲师（负责公司培训管理工作）、项目经理（负责公司项目运营工作）、职场经理（负责职场管理工作）等，对于工

作满三年的大专以上学历的员工，公司负责推荐完成学历提升，其中大专生考本科、本科考研究生，学费由公司全额承担。

## **2. 公平、安全的工作环境**

江苏百应信息技术有限公司倡导信任、公开、尊重原则，为员工及实习学生提供公平的工作环境。公司还确保工作场所的健康、安全与舒适。公司定期组织安全技能培训、消防演练，以保证在紧急情况下公司财产和员工及实习学生安全不受伤害。

## **3. 完善的福利体系**

江苏百应信息技术有限公司基本建立了具有竞争力的薪酬福利机制。公司为员工提供法定养老、医疗、工伤、失业、生育，还增加了企业年金、节日慰问等福利，为学生提供伙食补贴、免费住宿。

## **4. 丰富的业余活动**

江苏百应信息技术有限公司提倡简单、快乐的工作氛围，鼓励员工及实习学生重视生活品质，希望员工及实习学生保持工作和生活的良好平衡。公司拥有多个文化社团，鼓励员工及实习学生在闲暇之余，陶冶情操，提升素养，在愉快的心态下工作。

## **八、挑战与展望**

作为具有营销商贸优势的公司，江苏百应信息技术有限公司通过校企合作共同培养满足现代服务业发展需要的高素质技术技能人才，在履行了社会责任的同时也提升了自身的价值，体现了责任担当。目前，深化校企合作的环境更加宽松，政策更趋完善，给我们带来机遇。

2021年10月12日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于推动现代职业教育高质量发展的意见》。在工作要求方面，提出“坚持产教融合、校企合作，推动形成产教良性互动、校企优势互补的发展格局”；在完善产教融合办学体制方面，提出“优化职业教育供给结构、健全多元办学格局、协同推进产教深度融合”等要求；在创新校企合作办学机制方面，提出“丰富职业学校办学形态、拓展校企合

作形式内容、优化校企合作政策环境”等要求。这些要求是在《国务院关于印发国家职业教育改革实施方案的通知》（国发〔2019〕4号）、《国务院办公厅关于印发职业技能提升行动方案（2019—2021年）的通知》（国办发〔2019〕24号）等文件政策基础上的进一步拓展，公司将认真学习领会文件精神，不断探索这方面与南京科技职业学院合作的潜力与前景。