

新形势下高职院校市场营销专业创业教育分析

■ 邱 雯

(贵州经贸职业技术学院, 贵州 都匀, 558000)

在新形势下, 市场营销专业人才在社会发展中的需求量越来越大, 各企业急需专业技能强、职业能力较高的高素质人才。而高职院校作为向社会输送技能型人才的重要基地之一, 应提高对市场营销专业双创教育的重视度, 及时在传统就业的前提下探索出一种新型创业途径。创业教育的开展不但能解决学生的就业问题, 而且带动更多学生一起创业, 甚至还能为社会提供更多的就业岗位。这对实践型、复合型人才的培养发挥着极其重要的作用。基于此, 本文对新形势下高职院校市场营销专业创业教育做进一步探究分析。

一、新形势下高职院校市场营销专业创业教育的重要性

(一) 能够与市场需求相适应

在现今新形势背景下, 市场经济正处于持续的改变和创新中, 企业为实现自身的可持续发展, 提升其企业核心竞争力, 对市场营销从业人员提出了全新的要求。市场中, 创新型、复合型、全能型营销人才极其匮乏。高职院校市场营销专业学生若想在未来就业、创业中获得优势, 就应逐步提升自我, 以便更有效地顺应消费趋势和市场发展的最新变革。针对高职院校的市场营销专业教学来讲, 将市场营销专业教育与创业教育深度融合是大势所趋。在高职市场营销专业教学体系中开展创业教育, 同样是现今高职市场营销专业教育改革的必经之路。

(二) 培养学生的创业意识

高职生作为高职院校创业教育的主要教育主体, 只有真正意义上懂得创业教育的实际理念, 才可能将创业教育的教学效果有效发挥出来。有研究表明, 在所有应往届毕业生中, 高职生在毕业后参与自主创业的人数占比较低。为有效培养高职生的自主创业意识, 在开展市场营销专业教学过程中, 教师应将教学理论知识与教学实践方法有效融合, 进一步发挥高职生的优势。这样, 不但能顺应多元化的市场需求, 还有利于培养创新创业复合型人才。

(三) 培养学生的实践探究能力

在新形势下, 市场营销模式、市场营销环境、市场营销平台及市场营销手段等也随之改变, 以往

传统的市场营销专业在教学过程中更注重理论知识的教学, 虽说在一定程度上能够使学生的基础知识掌握得更牢固, 可是就其教学内容而言, 已经出现了与时代发展相脱轨的现象。因此, 高职院校应该积极革新教学模式, 加强对双创型人才培养模式的重视度, 将创业教育融入高职院校市场营销专业的教学, 使高职生能够对创业有一定的了解, 提升其创业认知度, 进而达到调动学生进一步探究现今新形态下的全球化经济、区域化经济、市场化经济形势的欲望。同时, 学生应结合自身所学的市场营销知识, 整合各方面的信息资源, 逐步充实自己, 使自己的市场竞争力得以有效提升。

(四) 增强学生的专业实践经验

相比其他技术性的专业来说, 市场营销专业只能够通过模拟实践来开展教学, 通常是专业教师提出相关课题, 学生根据教学课题和所学知识制订相应的市场营销方案, 因此在一定程度上仍具有局限性。而创业教育教学的开展便可突破这种局限。高职院校开展创业教育教学活动可以组织学生真正参与市场营销实践, 引导学生采用创业的思维, 自行制订并执行创业方案, 同时将创业行动有效落实到位。此种教学方式不但能够锻炼学生的实践能力, 而且能使学生积累丰富的市场营销实践经验, 使学生能够在创业实践中实现自我价值的提升。

(五) 激发学生设定未来的发展目标

针对高职院校而言, 由于市场营销专业学生缺乏一定的社会经验, 因此通常情况下, 该专业学生会在毕业前期感到焦虑和迷茫, 找不到未来发展目标与就业方向。而创业教育的开展能够帮助学生更好地挖掘自身的潜能, 使学生在创业实践中实现自我突破。如此一来, 即使在学生在毕业时没有真正实现创业目标, 也能够在此过程中积累一定的实践经验, 能够进一步明确未来的就业方向及自身发展方向, 提前做好未来发展目标的规划, 进而选择更加符合自己的岗位。

二、新形势下高职院校市场营销专业创业教育中存在的问题

(一) 市场营销创业教育资源较为缺乏

高职院校的市场营销专业在开展创业教育的

过程中,存在无法充分挖掘现今市场创业教育资源的现象。而部分高职院校依旧以原本的教学体系为基础进行拓展,如,在实际开展创业教育时,通常组织学生进行市场调研,然后让学生根据调研结果进行市场预测和分析,最后制订出有效的市场报告。但是,这种教学模式真正给予学生创业实践的教学资源太过局限,对于一些学生真正需要掌握的选择创业产品、创业平台、创业模式、注册企业的方法等创业教育资源都极其缺乏。针对这部分资源,学生只能通过相关资料的搜集来进行学习和了解。

(二) 课程内容缺乏规范性

高职院校的创业教育教学内容的规范性较为缺乏是其中较为突出的一大问题。部分高职院校虽说能够把创业教育融入社团建设,并给学生提供一定的创业尝试机会,但是,在此过程中教师提供的指导意见较为有限,缺乏相应的创业教育课程来做指导依据。部分高职院校在市场营销的“企业销售策划”、“市场营销”等核心课程中加入了创业教育的相关教学内容,而部分高职院校为使学生的创新创业能力得以提升,还特意在大三开设了创业指导课,把就业指导与创业教育课程融为一体进行讲解,对高职生毕业后的就业创业提供指导意见。部分高职院校很少特意编制较为完整的市场营销创业教材,这也导致学生在创业学习期间出现难以深入理解创业相关知识,使学生在真正创业时面临较多困难。

(三) 创业教育轻孵化、重形式

现今,很多高职院校开展了教育改革,加强对应用型人才的培养力度,以达到有效提升学生的整体就业水平的目的。因此,将创业教育有效融入教育改革是未来发展的一大趋势。但是,由于在实际创业教育指导过程中,高职院校的部分教师自身经验有限,相关创业软硬件设施也较为缺乏,因此在此过程中,一些院校存在严重的轻孵化、重形式的现象。很多学生设计的创业项目在学校无法得到相应的支持,他们难以实现真正的创业梦想,这同样是现今高职院校普遍存在的问题。

(四) 双师型队伍缺乏创业教育的能力

最近几年,各高职院校在实际培养双师型教师队伍的建设过程中已经取得了显著成效,其对于培养市场营销专业人才能够发挥很好的实践指导作用。但是,多数高职院校未将创业导师的培养纳入“双师型”建设体系,进而导致教师虽然具备较高的

实践教学能力,但是缺乏创业教育的指导能力。由此可见,大多数高职院校虽然对于创业教育的热情相对较高,可是其整体综合能力难以真正起到支撑创业教育的目的。

三、新形势下高职院校市场营销专业创业教育的具体实践策略

(一) 借助互联网深度挖掘创业教育资源

在互联网时代,市场营销从以往相对较为单一的营销渠道朝着网络营销的方向发展,网络大数据在从面到点的营销中发挥着极其重要的筛选作用。同时,网络推广是新时代市场营销的重要手段,此种模式具备投资少的特点,而且所获取的效果却总能出乎意料。从另外一个角度来看,市场营销专业在开展创业活动时具备较好的市场背景,学生如果能够掌握现今市场营销规律,把握住互联网的时代机遇,就会提高其创业的成功概率。同时,互联网时代提供了更多创业就业的机会,如网店、微商、直播带货等多种创业方式,调动了更多年轻人的创业热情。高职院校在市场营销专业人才的培养过程中应该摒弃以往传统的固化思维,深入挖掘网络教育资源,为学生提供更多创业教育案例和创业途径,帮助学生深入了解未来就业创业中更多的发展方向,帮助学生树立创业信心。除此以外,在实际教学过程中,教师应该确保筛选出来的网络资源的内容积极向上、价值观正确,以防错误价值观误导学生。

(二) 编创专业的创业校本教材,确保创业课程内容的完善性

高职院校应该提升对创业教育教材不够完善的重视度,通过与其他高职院校积极的合作交流,组织相关专业教师结合本校学生特点和教学现状编创更具本校特色的市场营销专业创业教材,确保更系统化、规范化地开展创业教育课程。针对创业教育课本标准而言,自主编创的教材应该包括三大模块,第一,市场营销专业创业理论模块。这是从创新创业的理论角度来阐述创业实践和思想的具体内容、重要性、未来市场发展趋势等内容。第二,市场营销专业学生创业思维的培养,创业项目的制定,创业项目的可行性分析等内容。第三,组织创业项目的模拟实践和项目路演等教学活动。在实际教学过程中,教师应该合理评价学生设计的创业项目,营造良好的互动交流氛围。为提升创业项目的可行性,教师还可以带领学生组织辩论会或讨论会,以激发师生碰撞出更多思想上的火花。创业教

育的理论知识应该以教材的内容为基础,通过教材的教学指导帮助学生理清和明确创业实践的思路,进而帮助学生逐步完善创业项目方案,创建出更符合市场发展的创业项目。

(三) 建办校企创业基地,有效落实创业项目孵化

现阶段,高职院校市场营销专业创业教育的教学效率和教学质量偏低的一大原因是高职院校硬件设施较为缺乏。即便高职院校再怎么鼓励学生进行创业,可是如若高职院校综合实力有限,那么也难以帮助学生更好地实现创业孵化。特别是在现今新形势下,高职院校只有积极构建属于本校的创业孵化基地,才可以确保创业教育达到更好的教学效果。如果高职院校自身经济实力有限,那么可以通过与市场营销企业或者当地政府部门积极合作来建设创业孵化中心。因此,高职院校应该积极整合各方面资源,确保高职院校的创业孵化基地得以顺利建立。高职院校在创建孵化基地初期可以先学习和借鉴一些成功创办创业孵化基地的高校经验,通过实地考察、沟通交流来整合更多的成功经验,确保高职院校的创业孵化基地顺利创办起来,以便为学生提供更多创业教育方面的支持,帮助本校更多同学实现创业梦想,提升本校市场营销专业学生的核心竞争力。除此之外,当高职院校的创业基地建成以后,教师应该积极鼓励市场营销专业的学生敢于设计创业项目,提供给更多学生参加全省、全国创业大赛的机会和平台,其中较突出、较有代表性的优秀创业项目可以使其入驻本校的创业基地,并为其提供更多专业教师指导、创业场地、创业资金等创业资源,激励更多学生在校期间完成更多创业实践项目。

(四) 加强创业导师队伍的建设,积极开展创业指导

促销、销售等工作通常为高职院校市场营销专业毕业生的就业岗位,可是因为刚毕业的高职生的工作经验较为不足,因此他们的工资也相对较低,这将给刚毕业的市场营销专业的高职生一定的打击。社会所需的市场营销专业人才是集理论和实践于一体的高素质人才,不但要求其具备专业的筹划学、管理学等知识结构体系,而且要求其能够应对更高层次的市场营销工作。但是,由于高职学生缺乏实践经验,进而使得高职生的市场竞争力过低。因此,高职院校在开展创业教育的过程中,应该加强对实践教育和创业教育的有效融合,加强对市场营销专业创业导师队伍的建设,为学生的创业实践提供有效的指导。学生是项目创业的主体,而

创业导师队伍在学生实际创业实践中起到积极引导的作用,能培养学生独立思考、独立解决问题的能力,确保学生把创业项目的策划、文案的制订、市场调研、社会实践、客户开发拓展等工作落实到位,帮助学生在最短的时间内最大限度地提升自身实践能力。因此,高职院校在双师型教师队伍的建设中,应该加强对创业教育方面的培养,提升专业教师的创业指导能力。一方面,高职院校可以聘请校企合作的高管、合伙人等来兼任创业导师,也可以聘请往届创业成功的市场营销专业毕业生做兼职导师。另一方面,高职院校还应该加强对本校市场营销专业教师的系统化培训,聘请相关高校市场营销专业创业教育教授定期开展培训指导,也可以提供给专业教师进入相关企业培训学习的机会,全方位提升创业导师的实践、理论能力。高职院校创业导师队伍的发展建设,使其能够对市场营销专业学生开展系统化、专业化的教学指导,帮助学生有效解决创业实践中遇到的各种问题,促使高职院校市场营销专业学生的创业教育得以顺利开展。

四、结语

高职院校市场营销专业毕业生相比于本科以上学历的毕业生缺乏学历优势,很多市场营销岗位都要求本科以上学历,这在无形中使高职生的自信心受到了打击。为提升高职生的市场竞争力,高职院校积极开展创业教育十分必要。为提升创业教育的实效性,本文围绕积极应用互联网深度挖掘创业教育资源、编创系统完善的教材、创办校企创业项目基地、加强创业导师队伍的建设等有效策略,来积极培养应用型、复合型市场营销专业的人才。

【作者简介】邱雯(1993—),女,贵州黔南人,本科,助教,贵州经贸职业技术学院,研究方向为市场营销。