

高职生,就业路上不拥堵

浙江日报记者 王婷 宣传部 周曦



青年汽车学院大三学生陈哲轶

这个毕业季,就业难的寒潮里,却有着一股逆袭之潮,相比本科院校不甚乐观的就业率,高职院校表现相对稳定。

到目前为止,在我省2013届高校毕业生签约率中,本科生的签约率为41.15%,远低于高职(专科)毕业生62.71%的签约率。而且,与去年同期相比,本科生签约率下降4.89个百分点,而高职(专科)毕业生同比下降2.37个百分点,高职生的就业“耐寒度”显然高于本科生。

“这与我省的经济发展阶段有关,目前我省经济还处于低端制造业为主的产业集群,需要大量高级技能人才,所以高职学生的就业天地相对比较宽广。”省教育厅学生处负责人分析说,在全国范围内,长期存在的“技工荒”并未从根本上改善,我国仍处于工业化中期,最需要的是技术工人,所以很多地方的技术工人处于严重短缺状态。

高职院校与就业市场的对接手段层出不穷,而本科院校在培养学生实践能力方面相对较弱,在就业培训上也不如高职院校更贴近就业市场。

说起就业培训,在我省某所知名本科院校读中文系的程煜深有感触:“大学里的就业辅导课更像是摆设,老师讲的大都是陈旧老套的案

例,与生活实际很远,缺乏指导意义。”程煜记得,大三的时候,老师要求每个学生写一份职业生涯规划,她和很多同学一样,都是在网络上拼凑了一份,老师也并未对每个人的职业规划有任何点评。

大四的就业指导课上,虽然讲到了求职制作简历和面试着装上要注意的事项,但却没有更深层次的内容了,程煜下课后追着老师问“用人单位的考察中,哪些能力是最重要的?”老师却答不上来,“也难怪,很多就业指导老师本身就是一毕业就留校任教的,自己都没有过社会上的求职经历,能给出学生有用的就业指导意见吗?”

从2008年起,根据教育部印发的《大学生职业发展与就业指导课程教学要求》的通知,全国所有普通高校均应开设职业发展与就业指导课程,并作为公共课纳入教学计划,贯穿学生从入学到毕业的整个培养过程中,并不少于38个学时。虽然很多本科院校在“量”上达标了,但在“质”上却远远不及。

而相对于本科院校尚未真正凸显效果的就业指导课,高职院校的“订单式培养”,不失为就业的一大法宝。现在,很多我省的高职院校都在尝试通过校地合作、校企合作、行业协会合作等畅通毕业生就业渠道。

以浙江金融职业技术学院为例,2013届毕业生共2310人,目前已有银行、期货、担保及其他企业等50家单位来校组建订单班,已提前初步实现1000人左右的订单就业。

杭州职业技术学院的大三学生陈哲轶,在衢州当地的一家4S店担任汽车销售顾问实习生的时候,拿到过1.5万元的月薪。经过学校系统培训过的他,一进入企业后就状态神勇,实习期间5次荣获销售冠军,月收入超过了8000元。衢州车展的那个月,他一下子卖掉了14辆汽车。

“我很感谢学校开设的各种课程,很多对岗位工作非常有帮助。”陈哲轶细细道来,“比如,《客户心理需求分析》课教会了我如何分析顾客,了解他们的购买力、决策力、喜欢的车型颜色、可能的购车时机,还有《汽车销售实务》课,教会了我汽车销售过程中的实战技巧。”

根据杭职院统计数据显示,今年以来,来校招聘岗位已达到21400余个,是毕业生数的7倍多。截至目前,杭职院毕业生就业签约率比去年同期增长了7.57%。杭职院学生处处长韩亮认为:“不少高职院校的专业都与所在行业的主流企业进行了深度合作,因此无论是在专业

课程的设计还是毕业生的顶岗实习方面,都具有很大的优势。”

“中国还处于低端制造向中端制造的转型期,本科生缺少技术培训,很多企业觉得还不如用高职生见效快,我觉得这是本科生就业率不及高职生的原因。”已经在德国工作了15年的杭州人潘晓静很推崇德国大力发展职业教育的模式。她说,在德国,适龄青年中只有20%的人接受普通大学教育,其他80%的人都进入职业教育渠道,塑造为训练有素、有职

业道德的就业者。

目前,一些本科院校盲目追求规模,跟风设置“热门”专业,培养出的却是缺乏专业竞争力的“万金油”式人才。而一直以来,高职学生都更愿意认同自己的“蓝领”身份,拥有一技之长,能吃苦,肯从基层岗位做起,选择的更大,获得晋升和加薪的机会也就更多。这也是就业市场“几家欢喜几家愁”的原因之一。

(本文原载于6月4日《浙江日报》第16版)

青年汽车学院举行2011级汽营专业学生顶岗实习专场招聘会

青年汽车学院 吴婷婷



为进一步落实顶岗实习工作安排,实现学生体面就业,青年汽车学院于5月16日下午在体育馆二楼举办青年汽车学院2011级汽营专业学生顶岗实习专场招聘会。

青年汽车学院汽车美容项目试运营

青年汽车学院 徐夕禾



为配合莲花4S店汽车美容服务项目的运营,更好地服务广大教职员工,青年汽车学院选拔了优秀学生,在专业教师的指导下进行了为期一周的基础洗车、基础理疗操作流程以及车表美容具体工艺等培训。

5月15日下午,青年汽车学院学生在学校青年莲花4S店前开展了汽车美容服务实训。同学们按照操作标准和流程,一丝不苟地为车辆进行冲洗、吸尘,这样的实际操作使得学生专业技能得到很大提高。今后每周三下午12:45-4:15,青年汽车学院将为大家提供优质的专业服务。欢迎广大教职员工前来体验汽车美容服务。

信电系开讲座 让好工作找到你

信电系学工办 邓晓南

5月22日晚,杭州万事利集团有限公司的人力资源总监胡和平在学校行政楼第三会议室给信电系的同学们带来了一场主题为《让好工作找上你》的专题讲座。

讲座中,胡和平透彻分析了目前大学生就业难的问题——在金融危机的影响下,很多公司开始裁剪员工数量、保证员工质量。胡和平深入浅出的分析了当前企业需要怎样的人才,而毕业生应该怎么样去了解自己的价值观,确定自己的目标,如何去制作一份

院系动态

我校举行杭职院大学生职业生涯规划大赛暨省赛选拔赛

5月31日下午,杭州职业技术学院大学生职业生涯规划大赛暨省赛选拔赛决赛在学生活动中心举行。活动由学生处(团委)和人文社科部主办,临江学院承办。(临江学院 杨乐克)

第七届心理健康宣传活动月圆满结束

5月29日,由人文社科部主办、朋辈心理互助小组承办的主题为“健康心灵 美丽人生”的第七届心理健康宣传活动月闭幕暨颁奖晚会在行政楼二楼报告厅举办。六个系院选送的心理艺术节目相继登场,会上同时还颁发了心理月各项活动的获奖个人及单位的荣誉证书。(人文社科部 郭芳)

善潮风文化系列活动之学生戏剧专场演出落幕

5月27日晚,人文社科部主办的善潮风文化

属于自己的简历,怎么样去从容的应对面试。他还讲述了毕业生在进入工作单位时,应如何选择适合自己的工作岗位、如何适应工作岗位、如何建立良好的人际关系等内容,教会毕业生要了解自我、了解社会、自信自强,抓住一切机会努力学习,为机会的降临做好准备。

通过此次讲座,胡和平希望增强学生应对就业面试时的能力,进一步提高自己的素养,让他们感觉受益匪浅。

从高职学历到硕士学历 两年时间足矣

每日商报记者 孙蓓蓓

高职生海外求学,或者是工作的经历,其实有些“不够精彩”,他们与本科、硕士生一样,都要克服语言能力、专业学习上的困难,他们要做的,也是调整心态,在学习上多使些劲,在工作上多用些心,掌握好知识或者技能,为未来职业加分添彩。

三年专科,一年预科,一年硕士,这样的升学节奏是不是还挺快的?这是杭州职业技术学院毕业生王海的升学轨迹,两年前他从杭职院新通国际学院市场营销专业毕业,申请进入英国格拉斯哥大学的硕士预科学习,预科毕业修读一年制的国际金融管理硕士课程,将于今年8月正式毕业。

格拉斯哥大学是全英综合实力最强的大学之一,历年被英国《泰晤士报》及美国U.S. News 评选的全球前80名最优秀的大学之一,它的入学门槛自然不低。

“以专升硕课程来说,格拉斯哥大学学生专科三年GPA成绩在90分以上,雅思成绩达到6.5分,对本科生稍低,GPA成绩在85分以上即可。”王海说,预科学习也不轻松,尤其是商科,能进入本校的学生少之又少。

王海在格拉斯哥的中国同学,背景都很“牛”,个个都顶着国内“211”、“985”名校的光环,他是唯一一名高职生,但他反而成了这群学生的team leader(团队领导人),“小组作业中,有关营销策略如何建议,报告怎么写,从哪些角度切入,都是参考我的建议的。”

王海把这归功于自己对市场环境的细致把握和深入了解,“一定要结合社会实际去理解市

场,比如在产品的定价上,大多数人会根据书本公式推算大致价格,但我会更加细致,把当下产品生产过程中所需的水费、税费等一一算入在内,而且这种算法要精细到一分一厘。这样的定价才更具操作性,更符合市场。”

王海的最新一项“课题”是,调查某款塑料袋在英国的推广及盈利可行性,“是我老家工厂生产的,供超市使用的一款简单塑料袋,我想知道它在英国是否具有市场空间。”

王海跑遍了曼城商贸区,发现此类商家都是中国人,产品差异不大,但他发现,外卖店对塑料袋的需求旺盛,这才是他要主攻的市场。他说,接下来的任务就是要去“主动招揽生意”,接洽一家家的外卖店,说服对方接受自己的产品。

“在我看来,在与本科,研究生的竞争中,专科生并不一定处于劣势,关键是取决于学习态度,是否用心去学真正有用的东西。”王海刚到英国时,学习上有些“吃力”,因为语言能力不够,专业名词理解上也会有问题。他就把老师课件下载下来,每天多花些时间慢慢“消化”,慢慢地就越来越得心应手。

在杭职院,像王海这样通过专升硕的学生很多。在短短两年时间内拿到硕士文凭,这比在国内上本科、读研,这条“常规路径”节省了一年半到两年的时间。在最短时间内最快拿到有效的高考学历,对专科生来说,这无疑是提升自身竞争力的有效通道。

(本月原载于6月4日《每日商报》第31版,有删节)