



二〇二五年十二月



## 目 录

前言 .....	1
1.合作概况：共建订单班，开启校企协同育人新篇章 .....	2
1.1 企业概况 .....	2
1.2 合作方式 .....	3
2.企业作为办学主体的核心贡献与实践 .....	4
2.1 资源投入与专项支持：构建合作坚实基座 .....	4
2.2 深度参与教学关键要素改革：推动人才培养模式创新 .	5
2.3 牵头参与产教融合平台建设：拓展合作广度与深度 ....	13
3. 合作成效：实现校企生多方共赢 .....	14
4. 存在问题与未来展望 .....	14
4.1 存在的问题 .....	14
4.2 未来展望 .....	14
结语 .....	15
附录 .....	16
2025 年度订单班学生获奖名单 .....	16
校企合作课程模块对照表 .....	17
活动影像集锦 .....	18



## 前 言

为全面贯彻国家产教融合战略，深化职业教育改革，系统总结与推广校企协同育人经验，我校药学专业与药品行业领军企业——大参林医药集团股份有限公司（下称“大参林”）从 2023 年度起开展了全方位、深层次合作。本报告旨在系统梳理该年度双方合作的整体进展与关键成果，重点呈现大参林作为重要办学主体在资源投入、教学改革与平台共建等方面突出贡献，以期为同类院校开展药学类专业校企合作提供可借鉴、可复制的实践范式。

### 编制说明如下：

**一、编制目的：**全面记录合作历程，客观评估实施成效，凝练可推广的合作模式，强化校企协同育人机制，进一步推动专业建设与产业需求深度融合。

**二、编制过程：**报告基于双方共同确认的合作协议、教学档案、活动记录及成果数据，经系部工作小组多次研讨、审核修订而成，确保内容真实、结构严谨、重点突出。

**三、年度特点与亮点：**2025 年合作实现从“单项输出”到“系统共建”的升级，突出体现在企业主导的“订单班”制度化运行、“三阶递进”课程体系嵌入式落地、技能大赛成果取得历史性突破等方面，标志着校企合作进入协同共生、共育英才的新阶段。



## 1.合作概况：共建订单班，开启校企协同育人新篇章

### 1.1 企业概况



图 1 大参林医药集团股份有限公司

大参林医药集团股份有限公司成立于 1999 年，是中国具有影响力药品零售连锁集团化企业。公司以发展药店连锁为立业之本，经过多年耕耘，公司直营业务范围覆盖广东、广西、江西、河南、河北、福建、浙江、江苏、陕西、黑龙江、湖北、四川、海南、山东、重庆、辽宁、新疆、山西、安徽、上海、内蒙古等 21 个省份（自治区及直辖市）。行业地位上，大参林被评为"中国连锁药店销售额第 1 名企业"，连续多年被评为"中国服务业企业 500 强"、"中国连锁药店综合实力百强企业"、"广东省百强民营企业"以及"广州市优秀企业"等称号。

截止至 2025 年前三季度，大参林医药集团实现实含税营业收入 200.68 亿元，门店数量 17385 家（直营 10,356 家，加盟 7,029 家），净新增 832 家，O2O 送药服务现已覆盖全国超万家门店。目前，全集团员工约 50000 名，其中药学专业技术人员近 20000 人。



大参林作为连锁药店龙头企业，以“满腔热情为人类健康服务”作为企业的使命，秉承“以尽可能低的价格提供绝对合格之商品，并尽最大限度满足顾客需求”的经营理念和“我们是演员，顾客是评委”的服务理念，并铸就了鲜明的企业品格——以推动行业发展为己任，积极承载社会责任。

揭阳市大参林药店有限公司提供的岗位包括药店店员、储备干部等，学生通过实践，完成公司各项指令和规定的宣布与执行，完成公司下达的各项经营指标，掌握药店销售状态，调整经营品种结构，维护药店的清洁卫生与安全，加强服务质量管理，做好顾客投诉与意见处理工作等。在揭阳市大参林药店有限公司，学生将能够得到切实的锻炼，为以后的工作打下良好的基础。

## 1.2 合作方式

从2023年起，我校与揭阳市大参林药店有限公司（大参林集团子公司）正式组建“大参林订单班”，标志着双方合作从松散型实习就业向制度化、系统化“双元育人”转变。企业深度介入人才培养全过程，体现了其在现代职业教育体系中的关键主体地位。

围绕现代职业教育改革工作精神，以推进产教融合、提高人才培养质量为目标，以创新招生制度、管理制度和人才培养模式为突破口，以形成校企分工合作、协同育人、共同发展的长效机制为着力点，探索建立学院和企业共同设计培养目标、共同制定培养方案、共同开发课程教材、共同建设实训基地、共同实施培养过程、共同评价培养效果的“六个共同”校企协同育人模式，探索学院与企业两个主体、学生与员工两个身份、校内与校外两种环境、教师和企业导师两类教员、学习和工作两个任务、职业资格证和毕业证两个证书六个方面融合的教育教学体制机制，凝练人才培养特色，提高人才培养质量，总结开发适用于校企双主体育人的人才培养制度、专业教学标准、课程标准



的经验以及双导师型师资团队建设经验。



图 2 大参林订单班签约仪式合影

## 2.企业作为办学主体的核心贡献与实践

### 2.1 资源投入与专项支持：构建合作坚实基座

**2.1.1 设立专项奖学金，激励学子成长：**企业每学年定向设立“大参林奖学金”3000 元，用于奖励订单班品学兼优、技能突出的学生，建立了有效的学习激励机制。

**2.1.2 开放优质实践资源，提供真实育人场景：**企业将揭阳地区 110 余家零售门店 全面打造为“教学化药学实践基地”，形成覆盖城区与县域的实践教学网络。学生在该平台不仅进行观察学习，更深度参与门店实际运营，承担具体岗位职责，实现从“学生”到“准员工”的角色转换。实践内容系统覆盖以下核心岗位能力：

**(1) 药店店员实务：**学生直接参与顾客接待、用药咨询、药品调剂与销售、会员服务等一线工作，在真实场景中掌握 GSP 规范下的药品陈列、储存、养护及收银操作流程。



**(2) 储备干部综合训练：**优秀学生可进入“储备干部”培养通道，在店长或区域导师指导下，学习如何解读并执行公司经营指令、监控与分析门店销售数据、协助调整商品结构以达成业绩目标。

**(3) 门店运营与质量管理：**学生参与日常店面清洁、安全巡检、服务环境维护，学习处理顾客投诉与意见，在实践中理解服务质量管控的重要性，培养解决实际问题的能力。

**(4) 阶段性轮岗与项目实践：**通过“认知-跟岗-顶岗”三阶段递进，学生年均完成超 50 人次的深度实践。企业还围绕“节令促销”、“社区健康讲座”、“会员日活动”等真实项目，组织学生组建小组，在导师带领下完成从策划、执行到总结的全流程锻炼。

**2.1.3 投入核心课程资源，丰富教学内涵：**企业将内部成熟的员工培训课程体系（涵盖企业文化、专业基础、门店运营、GSP 管理、新零售等 5 大模块 30 余门课程）无偿引入校园，极大丰富了学校的专业教学资源库。

## 2.2 深度参与教学关键要素改革：推动人才培养模式创新

**2.2.1 课程体系共建，实现内容与标准对接：**企业专家全程参与药学专业人才培养方案的修订与论证，将《门店 GSP 管理实务》、《药学服务六步曲》、《新零售营销实战》等企业课程系统嵌入我校专业教学计划，确保了教学内容与行业最新标准、岗位核心能力要求同步。

**2.2.2 师资队伍共育，打造“双导师”教学团队：**企业选派区域经理、资深药师、培训讲师等 4 人组成“企业导师团”，承担专业课程教学、实训指导及毕业设计辅导。同时，我校教师定期赴企业实践，参与技术革新与运营管理，“双师型”教师队伍建设成效显著。



图 3 学校为企业发放企业导师聘书

### 2.2.3 教学模式共推，实施“三阶递进、课岗融合”培养路径

校企共同设计并实施了“认知融入（大一）→技能深化（大二）→岗位胜任（大三）”的阶梯式培养体系，确保理论学习、技能训练与岗位实践层层递进、有机贯通。

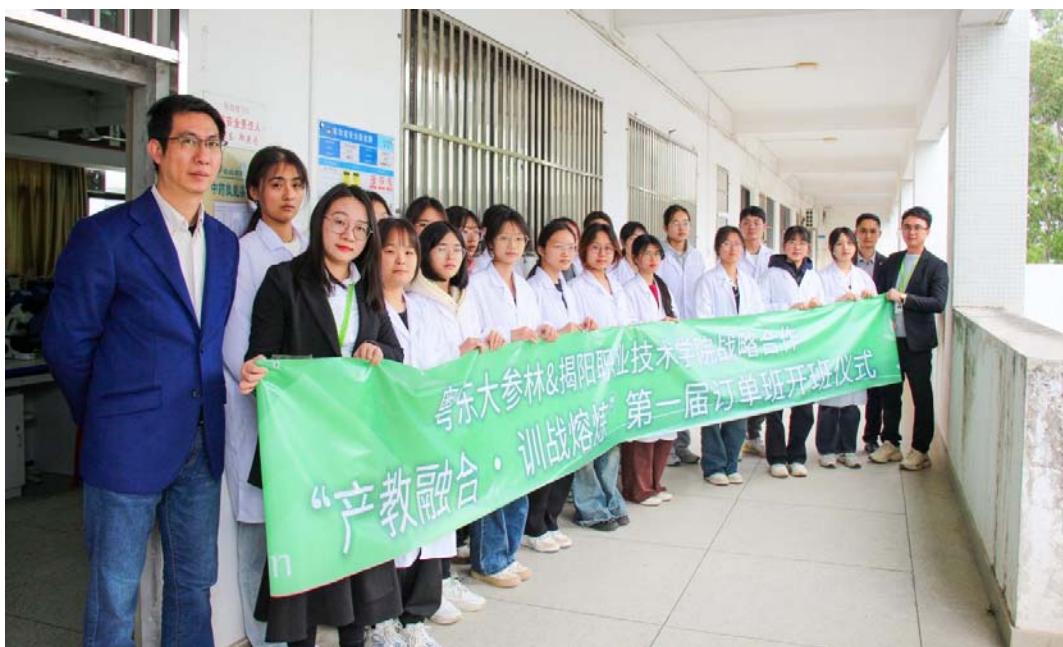


图 4 大参林订单班开课



## 第一阶段：认知融入（大一）——筑牢职业与文化根基

企业导师进校开展嵌入式教学，导入“订单班开营新员工课程”。学生系统学习《企业文化与八项管理规定》《用“满腔热情为人类健康服务”成就自我价值》等文化认知课程，建立企业认同与职业规范；同步学习《代理商品的意义》《顾客服务七步曲》等专业入门课程，完成从“学生”到“药学人”的认知转变。本阶段重在职业启蒙与素养筑基。



图 5 大参林员工到学校进行嵌入式教学

## 第二阶段：技能深化（大二）—— 锤炼专业与实操能力

依托企业“培训基地课程”，教学场景向校内实训室与企业门店延伸。学生深入学习《保健基础知识》《中参基础知识（含中药调配）》等理论课程，并在企业导师指导下，于门店开展血压测量、中药调配、O2O 操作等实用技能轮训。通过“理论授课+岗位跟学”交替进行，学生逐步掌握《药品认识》《顾客服务标准六步曲》等核心



模块，实现从“知道”到“会做”的能力跨越。



图 6 大参林员工到学校进行嵌入式教学

### 第三阶段：岗位胜任（大三）—— 实现综合岗位赋能

学生进入门店进行顶岗实习，全面融入业务链。在真实岗位上，综合运用前两阶段所学，独立或协作完成《店岗岗位职责》《门店基本作业流程》等 14 项核心课程对应的实际任务，达成从“跟岗学习”到“在岗负责”的角色转变。企业导师与学校教师全程跟进，通过定期复盘、案例研讨与项目评估，推动学生完成“实践—反思—提升”的能力闭环，最终成长为符合企业用人标准的储备人才。

校企共同设计并实施了“认知体验（大一）→技能强化（大二）→岗位赋能（大三）”的三阶递进式培养模式。企业导师进校开展嵌入式教学，学生分阶段进入门店实践，形成了“教学-实践-反思-提升”的能力养成闭环。



图 7 订单班新员工开营



图 8 订单班新员工开营

**2.2.4 赛训融合共导，提升技能竞赛水平：**企业不仅为我校备战“广东省职业院校技能大赛药学技能赛项”提供场地与技术支持，更构建了一套“以赛促学、以训备赛、赛训互哺”的深度融通机制：



图 9 赛训融合 1

**(1) 对标实战，明晰竞赛提升方向：**师生深入门店一线，实地观察资深药师规范操作与复杂问题处理，将课堂理论、竞赛评分标准与真实工作场景进行三重对照。这一过程不仅验证了基础技能的核心地位，更精准揭示了在沟通技巧、临场应变、综合服务等竞赛高分关键领域与行业顶尖实践的差距，为后续针对性训练指明了方向。



图 10 赛训融合 2



**(2) 转化案例，丰富赛训教学资源：**企业在日常运营中产生的真实服务案例、顾客投诉处理记录、GSP 管理难点等，经过脱敏与教学化设计后，转化为高度仿真的竞赛训练题库和教学案例。教师将这些鲜活素材融入课堂与赛前辅导，极大增强了教学的代入感与挑战性，使学生“备赛”过程直接对接“上岗”要求。



图 11 赛训融合 3

**(3) 激发内驱，强化职业认同与竞赛动力：**学生在实践中亲身体验药学服务对公众健康的价值，感受企业“专业、良心”的文化内核。这种深度体验极大地激发了他们的职业荣誉感和学习内驱力，将



“为赛而练”转化为“为职而学”，为艰苦的竞赛备战注入了更为持久和坚定的内在动力。



图 12 赛训融合 4

**(4) 共研标准，促进竞赛与产业标准统一：**通过师生与企业导师的持续交流，双方对行业人才需求与技能评价标准达成共识。企业将从顾客接待到药品调剂的全链条标准化服务流程，以及基于 GSP 的药品全生命周期质控管理体系，深度融入竞赛训练模块。这确保了竞赛所考核的“药学服务”内涵与“药品调剂”的严谨性，完全对接企业实际运营规范，实现了竞赛水平与岗位胜任力的同步提升。

**(5) 成效凸显：**校企合作以来，通过这一深度融合的赛训体系，我校参赛学生在“广东省职业院校技能大赛药学技能赛项”中荣获省级二等奖 3 项，充分验证了产教融合对高技能人才培养的强大推动力。

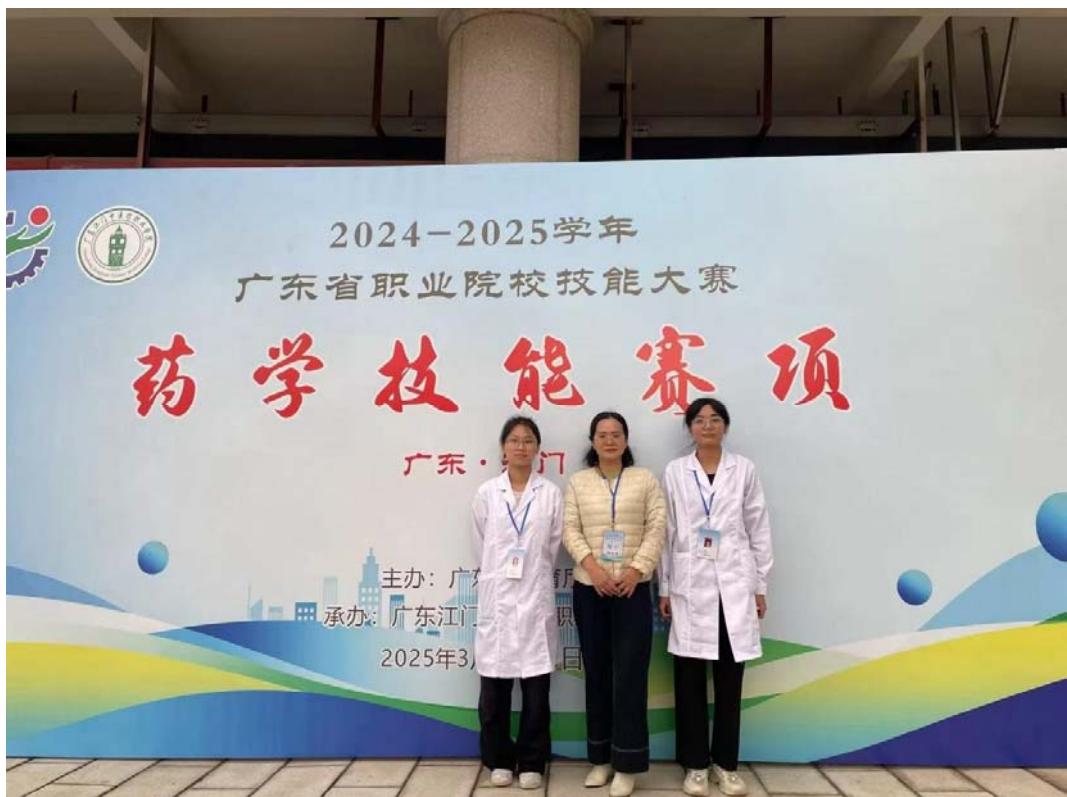


图 13 广东省药学技能赛项获奖

### 2.3 牵头参与产教融合平台建设：拓展合作广度与深度

**2.3.1 积极参与市域产教联合体建设：**作为揭阳市医药健康产教联合体的核心成员单位，大参林积极参与联合体的规划与运作，在资源共享、标准共建等方面发挥了龙头企业的主导作用。

**2.3.2 推动区域性行业共同体形成：**企业联合我校及其他相关院校、行业协会，共同探讨区域药学服务人才培养规范，助力构建本地医药健康行业的人才培养生态圈。

**2.3.3 探索“随企出海”合作新路径：**依托大参林的全国性布局网络，双方正积极探索为学生提供跨区域实习与就业的渠道，并研究校企联合开展国际化人才培养的可行性，为学校服务国家“一带一路”倡议积累经验。



### 3. 合作成效：实现校企生多方共赢

**3.1 学生发展：**订单班学生职业素养、专业技能和岗位适应能力显著增强，职业资格获证率达 100%，就业质量与满意度位居前列。

**3.2 学校提升：**专业建设紧贴产业需求，课程内容及时更新，“双师型”教学团队力量壮大，社会服务能力（如社区合理用药科普）依托企业平台得到有效拓展。

**3.3 企业获益：**获得了稳定、高素质、契合企业文化的人才供给，降低了招聘与培训成本，品牌美誉度与社会责任感形象进一步提升。

**3.4 行业贡献：**合作模式为区域医药零售行业的技术技能人才培养提供了可复制的范本，推动了行业人才标准的提升。

### 4. 存在问题与未来展望

#### 4.1 存在的问题

**4.1.1 长效合作机制有待进一步固化：**在课程知识产权共育共享、技术研发合作等方面的机制需进一步明确与深化。

**4.2.2 企业导师教学能力需持续提升：**部分企业导师的教学方法与课程设计能力有待系统化培训。

**4.2.3 合作成果的辐射效应有待加强：**当前合作成果主要集中在订单班，如何惠及更多专业学生，以及向更广领域的产教融合拓展，仍需探索。

#### 4.2 未来展望

展望 2026 年，我校期待与大参林在现有基础上，共同推动合作升级：



1. 深化技术技能创新合作：联合开展门店数字化运营、健康管理服务等领域的应用型项目研究。
2. 完善“随企出海”服务机制：系统性规划学生跨区域发展与国际化视野培养路径。

## 结语

大参林医药集团股份有限公司作为深度参与职业教育的重要办学主体，其资源投入、过程参与和平台贡献，是“大参林订单班”成功的关键，也是现代职业教育体系中校企协同育人的生动实践。我校将继续深化与包括大参林在内的优秀企业的合作，共同为区域经济社会发展和健康中国战略培养更多高素质药学技术技能人才。



## 附录

### 2025 年度订单班学生获奖名单

#### 关于获得“大参林班奖助学金”的公示

根据文件“药学专业‘大参林班奖助学金’实施方案”的通知要求，经过学生自愿申请，评审小组初步评审，现评定李思曼等 11 位同学获得 2024-2025 学年“大参林班奖助学金”，现对获奖情况公示如下，公示期从 2025 年 12 月 12 日到 2025 年 12 月 16 日止，公示期间有异议的，请与生物工程系反映。

联系人：林文华

联系电话：13428328431

电子邮箱：[592868008@qq.com](mailto:592868008@qq.com)

附表：

大参林班奖助学金汇总表					
序号	学号	姓名	性别	申请类型	奖项
1	23374118	李思曼	女	奖学金	一等
2	23374102	陈家琪	女	奖学金	二等
3	23374115	黄佩珠	女	奖学金	二等
4	23374134	杨子琪	女	奖学金	三等
5	23374101	曾嘉谊	女	奖学金	三等
6	23374121	利颖贤	女	助学金	助学金
7	23374122	凌怡莉	女	助学金	助学金
8	23374105	黄秋燕	女	助学金	助学金
9	23374108	陆月倩	女	助学金	助学金
10	23374111	叶艳冰	女	助学金	助学金
11	23374133	杨利群	女	助学金	助学金





## 校企合作课程模块对照表

主要模式：2+1培养模式，

第一年在学校学习基础药学知识、第二年开始植入大参林课程，第三年进入大参林实习。

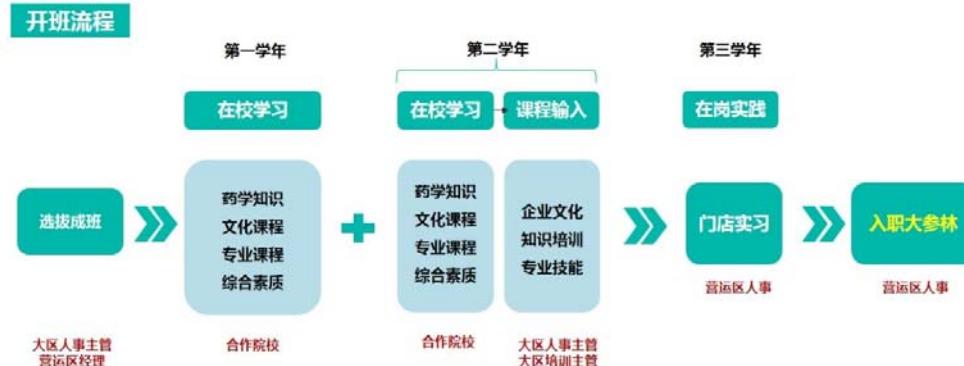


图 15

图 14 订单班培训模式

体系班型	培训模式	培训频次	宣讲课程	知识培训		技能培训		文化培训	
				理论课		实操课	理论课		实操课
				线下课	线上课，入职后推送/直播形式		线下课	线上课，入职后推送/直播形式	
订单班	大一选才，大二/三植入培养	1、1-2期/年 2、每期培训时长：3学期 (每个学期为理论学习) 1、《选择比努力更重要——大参林的联合用药常识》 2、《商品陈列管理》 3、《中参基础理论》 4、《门店基本工作流程》 5、《日常服务礼仪培训》 6、《常见疾病的联合用药常识》 7、《商品管理》 8、《中参基础理论》 9、《保健基础知识与销售演练》 10、《如何有效提升客单价》 11、《常见疾病的联合用药常识》 12、《商品管理》 13、《门店基本工作流程》 14、《店铺基础管理》 15、《如何做好会员项目管理》 16、《班长营运数据解读》	1、《角色转变与职业规划》 2、《打破思维的墙-新零售的未来》 3、《中药调剂基础知识》 4、《门店基本工作流程》 5、《日常服务礼仪培训》 6、《常见疾病的联合用药常识》 7、《商品管理》 8、《中参基础理论》 9、《保健基础知识与销售演练》 10、《如何有效提升客单价》 11、《常见疾病的联合用药常识》 12、《商品管理》 13、《门店基本工作流程》 14、《店铺基础管理》 15、《如何做好会员项目管理》 16、《班长营运数据解读》	1、《门店常 见的服用禁忌》 2、《员工的职业道德》 3、《如何创新管理新生代人才》	1、门店见习	1、《门店GSP管理实务与特殊人群用药》 2、《沟通技巧和应变话术掌握》 3、《赢在专业服务-服务意识&服务六步曲》 4、《代理的意义及销售技巧》 5、《DM单派发》 6、《商品管理：商品管理工具认识和实践》 7、《中药调剂实操课》 8、《顾客服务之投诉与异议处理实务》 9、《拓展活动-我的船》 10、《班长必备商品技能》 11、《专业知识与培训管理》 12、《POP书写技能》 13、《促销活动氛围营造和叫卖技能》 14、《如何做好一场社区活动》	1、《中药调配》 2、《测血压标准》 3、《高血压》 4、《测血糖标准》 5、《如何正确测量血糖》 6、《门店应对自然灾害管理办法》 7、《门店高处作业操作指引》 8、《如何让工作时间更高效》	1、《忠诚敬业追求卓越》 2、《中药调剂实操课》 3、《测血压》 4、《测血糖》 5、《门店应对自然灾害管理办法》 6、《商品管理工具实操》 7、《会员卡开发》	1、《忠诚敬业追求卓越》 2、《大参林企业文化》 3、《大参林之企业文化分享》 4、《大参林之企业文化规定》 5、《大参林之企业文化长廊》 6、《大参林之企业文化师姐说》

图 15 订单班培养课程



## 活动影像集锦



图 16 大参林员工到学校进行实训嵌入式教学





图 17 订单班学生到企业参观



图 18 订单班学生到企业参观