

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2018 年 1 月

调研企业	山西荣华大药房连锁有限公司
参与人员	企业人员：杨建华、部分门店店长 学院人员：李朝霞、赵雯、王学峰、任灵梅、王国妮
调研目的	为了了解用人单位对实施现代学徒制的认识及建议，现代学徒制模式下人才如何有效培养，整合校企双方优势资源，探索将传统学徒培训制度与现代学校教育制度有机融合，实现企业、学校、“员工”的“三赢”。
企业调研内容	调研现代学徒制模式下校企双方在课程体系共建、师资队伍共建、教学过程共管、评价标准共定、教育资源共享等方面如何融合。
调研结论	1. 校企联合招生，实现“双身份”学习 校企双方签订校企合作项目实施协议书，共同实施现代学徒制人才培养模式。校企双方共同选定现代学徒制试点班的学员。 第一阶段（第一学期）职业基本素养养成。学生来校报到后，进行选拔，组建现代学徒制班。学期末学生参加完学校期末考核后，赴企业进行为期一周的见习，包括参观、体验等；第二阶段（第二至四学期）职业能力培养，包含职业通用能力模块和门店运营与管理模块。随着学期的增加，在校学习相关理论知识时间逐渐减少，在企业跟随师傅进行岗位认知学习，实际技能的操练逐渐增加；第三阶段（第五至第六学期），职业能力提升。第五学期，全体学生在企业进行为期 4 个月的模块化综合实训；第六学期，在企业进行为期 4 个月的顶岗实习。 2. 校企互聘共用，实现“双导师”育人、“双交替”教学

	校企双方共建现代学徒制‘双导师’师资团队，学校导师主要承担理论和专业课程的教学任务，而企业导师则承担学徒在企业的实训教学任务。 3. 校企共管教学过程，实现“双管理”教学 校企双方共同制定现代学徒制的招生、日常教学管理、“双导师”教师管理、考核评价等教学管理制度。校企双方共同实施管理，学生在校培养主要由学校管理，在岗培养主要由企业管理。 4. 校企共定评价标准，实现“双主体”评价 学校与企业联合开展“双考核”互认共评。
--	--

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2018 年 7 月 16 日

调研企业	山西荣华大药房连锁有限公司（座谈）
参与人员	企业人员：杨建华（副总经理） 学院内部人员：赵敏、张蓉 李青 温俊香 贾文雅 闫俊文
调研目的	针对国内医药电子商务领域高速发展而高职院校电子商务技术领域人才培养存在的“人才培养定位与社会需求不相匹配”问题,赴企业调研了解企业所需实习实训的岗位技能要求。
企业调研内容	1. 学生在企业顶岗实习过程中在学校获得的职业技能不足之处。 2. 企业提供的实习岗位应具备哪些职业技能。
调研结论	1. 企业提供实习岗位有互联网运营推广、商品信息采集、图片编辑、销售客服、售后客服岗位。通过走访座谈发现在该企业顶岗实习的学生耐心和吃苦精神有所欠缺。其次在从事图片编辑与商品信息采集工作过程中,对在学校学习过程中所掌握的职业技能不够熟练,需要经过再次岗前培训才得以跟得上快节奏的工作。在客服岗位的顶岗实习过程中,个人心理的承受力经过多次考验才能找到工作中的角色定位。企业人员针对高职院校学生所具备的岗位职业技能基本与本专业制定的职业技能相符合,但在技术开发岗位群所包括的前端开发、后台开发、网站安全与维护、移动端开发等主要岗位需要学生有足够的抽象思维能力才能满足此岗位群所要求的职业技能。 2. 进一步加强对学生思想政治教育教育和心理健康方面的培养,以适应未来的工作和生活,帮助学生真正做到爱岗敬业、吃苦耐劳。 3. 在校内实训实践期间进行高强度职业技能训练才能真正做到校企紧密衔接。进一步加强校企课程共建、电商“双创”基地建设、综合实训、顶岗实习等合作。以学生实践能力培养为核心,从职业技能培养目标入手,构建"以提高职业技能为导向"的实践教学体系,才能促进学生实践能力的提高。

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2019 年 6 月

调研企业	国药控股山西有限公司
参与人员	企业人员：景丽娟 学院内部人员：李朝霞、张丽、姜云莉、王丽峰、张海瑞
调研目的	通过对国药控股山西有限公司的调研，在获得第一手的企业人才素质结构和需求问卷数据的基础上，深入分析医药物流企业人才需求现状和发展趋势，分析医药物流企业紧缺的人才类型及其对人才的具体要求，结合企业建议修订我院物流专业人才培养方案。
企业调研内容	1. 医药物流管理专业对应行业的专业发展趋势 2. 医药物流管理专业对应行业的人才结构现状 3. 医药物流管理专业对应行业的人才需求状况 4. 岗位对从业人员知识及能力的要求

调研结论	国药控股山西有限公司是由中央直属的我国最大的医药企业集团——中国医药集团总公司在山西设立的子公司，公司成立于 2004 年 1 月。公司实现了管理的高标准、高起点。实现了购进、销售、仓储、质量、财务、人力资源等各项流程的标准化、科学化管理。 通过调研，我们得出以下结论： 1. 具有医药学专业相关知识，又具有物流管理知识和技能的复合型、高端技能型专业人才严重缺乏。 现代化医药物流需求的是既具有交叉跨越医药业、物流业两个领域的经验，又具有药学专业的相关知识，并且精通物流领域和相关管理经验的复合型管理人才。本次调查数据显示，在医药物流业中，55 % 的管理人员为药学相关专业毕业，缺乏系统的医药物流管理知识；7 % 为管理专业毕业，缺乏对医药商品知识的了解；具有医药物流专业教育背景的管理人员更是严重缺乏。 2. 人才层次与岗位需求分析 从调查结果来看，现代医药物流产业发展中最需要两类人才，一类是中高级医药物流管理人才，一类是初级医药物流操作专门人才。医药职业教育培养的主要就是技能型、应用型的初级医药物流操作人才，包括医药物流各功能岗位的操作人员，如医药商品养护工、医药商品保管员、医药商品组配员等。他们都属于初级医药物流人才，属于执行层，负责具体事宜的操作，偏重于体力劳动。 3. 医药企业对医药物流人才的基本要求 调查结果表明，医药物流人才需要具有医药行业、物流业两个领域的知识，该类人员应该熟练掌握药品的入库验收、在库存储、药品养护、订单处理、出库拣货、药品拼箱复核等技能，还应熟练掌握物流中包装、运输、搬运装卸等方面的知识，并能熟练运用到实际中，对于医药企业而言，这类人才在国内几乎是空白。新版 GSP 征求意见稿中，明确提出了“现代物流药品批发企业”的概念，这类企业的运行需要有较高水平的信息化系统支持，对于医药物流操作人才提出了更高的要求。 4. 医药物流人才应具备的基本素质、知识和技能分析 现代医药物流不仅涉及多个学科的理论，而且它的实践性非常强，这就要求医药物流人才不仅要有扎实的专业知识，还要有很强的专业实操能力和知识运用能力。调查结果显示：大多数医药物流企业对医药物流人才的基本素质、知识和技能要求主要体现在以下几个方面： 一是具有较强的责任心、良好的职业道德与忠诚度； 二是具有良好的沟通能力和环境适应能力； 三是具有扎实的专业知识； 四是具有较强的实际操作能力和团队合作能力； 五是具有市场开发、客户管理和创新能力。
-------------	--

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2018 年 7 月

调研企业	山西华润医药有限公司
参与人员	企业人员：曹振波 学院内部人员：工商管理系主任李朝霞、卫军锋、周凤莲、赵文骅、张乾、王丽丽、王变梅
调研目的	了解药品经营管理（营销方向）专业对应的岗位群，以及不同岗位的工作任务，了解不同岗位所要具备的知识、能力与素质要求；听取企业相关部门和人员提出的针对性意见和建议，进一步优化课程体系，从而有目的地培养，提高人才培养质量，使药品经营与管理（营销方向）专业的人才培养更好的对接本区域医药产业，服务医药产业。
企业调研内容	1. 药品经营与管理（营销方向）专业对应的药品销售岗位群的工作任务； 2. 药品经营与管理（营销方向）药品销售岗位群的不同岗位所对应的知识、能力、素质要求标准； 3. 药品经营与管理（营销方向）专业课程体系合理性及如何优化。
调研结论	1. 药品经营与管理（营销方向）专业在企业面向的药品销售岗位（群）主要包括面向医药公司销售药品岗位、药品 OTC 终端销售、电话销售人员、市场分析师等岗位。 2. 对药品经营与管理（营销方向）人才的知识、能力、素质等方面的要求，具备良好的思想道德素质、文化素质、心理素质、身体素质等综合素质，具备良好的职业通用职业能力和职业岗位能力，即计算机知识与应用能力、英语应用能力、学习能力、数学应用能力、语言表达能力、人际交往能力、市场调研能力、药品销售能力、药品采购能力、医药市场营销策划能力、把握顾客心理进行营销活动的的能力、沟通和商务洽谈的能力、公关能力、中药识别能力、核算能力与药品质量管理能力。 3. 药品经营与管理（营销方向）课程体系具有一定的合理性。根据企业对人才需求的变化，该课程体系中将药店经营与管理课程改成零售药店实务课程。 4. 应加强沟通技巧课程实训内容。

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2018 年 7 月

调研企业	天士力医药集团有限公司
参与人员	企业人员：秦唤霞 学院内部人员：工商管理系主任李朝霞、卫军锋、周凤莲、赵文骅、王丽丽、王变梅、张乾
调研目的	了解医药行业发展趋势，了解医药行业对人才的需求标准，了解药品经营与管理（营销方向）专业定位的合理性，人才培养模式可能存在的问题，听取企业相关部门和人员提出的针对性意见和建议，使得药品经营与管理（营销方向）专业的人才培养更好的对接本区域医药产业，服务医药产业。
企业调研内容	1. 医药行业的发展趋势 2. 医药行业发展变化对药品经营管理类人才的需求标准及药品经营与管理（营销方向）专业定位的合理性 3. 药品经营与管理（营销方向）专业人才培养模式的合理性
调研结论	1. “健康中国”列入“十三五”规划，医药产业呈现多元化发展趋势。天士力集团医药有限公司改变经营战略，以产品制造为核心转向以智能制造为核心；推动企业向创新型企业 and 智慧服务型企业两端延伸，构筑创业创新平台、模式创新平台、合作共赢平台、价值实现平台。目前，山西省医药产业已具备一定的产业基础和比较优势，表现出了品牌化、集约化、规模化的发展势头。积极推动提升我省医药产业核心竞争力，促进医药产业持续健康发展，我省将全面提高晋药的市场竞争力和影响力，促进我省医药产业做大做强。 2. 药品经营类企业需要既具备既有专业药学知识，又有先进营销理念和营销技能的高端技能型药品经营管理类人才。药品批发类企业需要更多的药品 OTC 终端销售员、医学信息沟通员、营销策划员、药品采购员、质量管理员等岗位。药品经营与管理（营销方向）专业定位合理，符合医药行业对药品经营管理类人才的需求。 3. 药品经营与管理（营销方向）专业人才培养模式具有一定的合理性，企业对我院药品经营与管理（营销方向）专业毕业生职业素质、职

	业能力总体评价较高，但应加强对学生沟通能力、随机应变能力以适应未来的工作和生活。 4. 探索合理的校企合作机制，让学生更多的了解医药行业的前沿动态，对未来职业的规划能力增强。比如让学生更多的走进企业进行参观学习。
--	--

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2019 年 8 月 6 日

调研企业	山西仁和大药房连锁有限公司（座谈）
参与人员	企业人员：杨全柱（董事长） 学院内部人员：赵敏 张蓉 李青 温俊香 贾文雅 闫俊文
调研目的	了解电子商务企业用人标准及人才需求情况，使电子商务专业（药品方向）人才培养更具有针对性、实践性和有效性，提高人才培养质量，对山西省医药企业的布局和未来发展状况和山西省医药企业参与职业教育的模式进行调研，在此基础上客观科学地进行专业教学、提高培养质量等，提出电子商务专业（药品方向）建设思路和建议。
企业调研内容	1. 电商行业发展趋势 2. 电子商务（药品方向）专业人才培养模式的合理性 3. 电子商务（药品方向）专业定位的合理性 4. 校企合作机制是否完善
调研结论	1. 医药电子商务人才缺乏是企业发展的瓶颈，市场需求量巨大：由于药品本身对监管有着更为严格的要求，对于药品的线上购买，尤其是处方药，患者在购药过程中对产品质量真伪、专业的用药指导等有着高于一般消费者线上购物的需求，因此产品质量保真、用药指导、医保对接、处方来源成为医药电商未来发展需要解决的主要消费者痛点。而解决这些痛点必须引入既懂医药类专业知识，又懂电子商务专业的人才，目前企业反馈是这类人才较为短缺。 2. 企业对我院电子商务（药品方向）专业毕业生职业素质、职业能力总体评价较高，但应加强对学生团队精神和吃苦耐劳精神的培养，以适应未来的工作和生活。 3. 电子商务（药品方向）专业定位具有一定的合理性，但对于药品方向的电商人才还应加强医药类知识实训操作，让学生们成为“多面手”，既懂电子商务相关专业知识、又具备医药行业特有的素质。 4. 进一步加强校企合作，健全合作机制，实现学校和企业之间的好沟通。比如学生专业技能课程的学习可以在企业中进行实践。

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2018 年 7 月

调研企业	山西碧锦纳川贸易有限公司医药分公司
参与人员	企业人员：胡瑾瑜 学院内部人员：姜云莉、张丽、王丽峰、张海瑞
调研目的	为了深入了解山西碧锦纳川贸易有限公司医药分公司对医药物流人才的需求情况,进一步明确我院医药物流专业的学生培养目标,使我们培养的学生与用人单位需求实现零距离对接,同时探索一条更适合高职高专医药物流专业的人才培养的模式和教学模式,制定更切合实际需要的人才培养方案,我们特对医药物流专业人才需求进行了专项调研。
企业调研内容	1. 医药物流管理专业对应行业的专业发展趋势 2. 我院医药物流专业设置的合理性 3. 医药物流管理专业人才培养目标 4. 岗位对从业人员知识及能力的要求

调研结论	山西碧锦纳川贸易有限公司医药分公司成立于 2006 年，是一家通过国家 GSP 认证的大型的药品经营企业。公司坚持以品种齐全、价格合理、配送及时、诚信服务的经营理念，不断地提高客户的满意度和忠诚度。同时，不断改进管理方法及技术，提高公司全面服务客户能力，市场占有率稳步提升。通过调研，我们得出以下结论： 通过调研，我们得出以下结论： 1. 医药行业发展前景广阔，医药物流专业人才市场需求乐观，高端技能型人才需求量大。 我国医药行业的高速发展，使人才需求呈现爆发式增长。但由于受到医药专业人才培养模式滞后、培养规模偏小等不利因素影响，国内医药人才的供给速度远远达不到行业发展的要求，人才缺口大。 2. 我院医药物流专业设置是符合社会特别是山西经济发展需求的。 目前山西省高职院校中仅有我院开设医药物流专业，适应了医药行业对医药物流专业人才的需求，为我省乃至全国的医药物流业发展做出巨大的贡献。 3. 医药物流管理专业培养目标应是：培养德、智、体、美、劳全面发展，践行社会主义核心价值观，具备良好的职业道德和工匠精神，掌握医药物流与供应链管理专业知识，具备一体化物流作业方案的设计与实施，以及物流核心环节的作业管理能力，从事应用现代物流管理方法与技术，为医药物流企业设计和实施现代物流运作方案的复合型技术技能人才。 4. 医药物流管理专业核心能力是：具有医药市场调研、药品批发配货服务、药品仓储保管、药品采购、药品检验、市场调研等职业能力。具有创新、沟通能力、应急应变能力等专业以外的其它通用能力。
-------------	---

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间： 2019 年 7 月

调研企业	万柏林康维药店
参与人员	企业人员：霍卫星 学院内部人员：工商管理系主任李朝霞、卫军锋、周凤莲、赵文骅、王丽丽、王变梅
调研目的	了解医药行业发展趋势，了解医药行业对人才的需求标准，了解药品经营与管理（营销方向）专业定位的合理性，人才培养模式可能存在的问题，听取企业相关部门和人员提出的针对性意见和建议，使得药品经营与管理（营销方向）专业的人才培养更好的对接本区域医药产业，服务医药产业。
企业调研内容	医药行业发展变化对药品经营管理类人才的需求标准
调研结论	1. 企业对毕业生、实习生在工作方面的表现给予了肯定。大部分学生能灵活应用在校所学的专业知识和专业技能，虚心向老师傅学习，不断提高自己的工作能力，做到眼勤、脑勤、手勤，工作比较踏实，得到了企业领导的好评。 2. 企业强调需要加强学生的政治思想教育。 有少数毕业生在选择工作岗位时，对自己的期望值过高，心理不稳定，受挫能力较差，嫌工资待遇低，不能踏实做事，好高骛远，提出一些不切实际的要求。 3. 智能化时代对医药行业的电商人才提出了更高的要求。在课程体系的构建方面要充分体现这一需求。 4. 现代流通体系的形成对人才的需求提出了更高的要求。在制定人才培养方案时，吸收企业专家参与，充分听取他们的建议。 虽然人才培养方案也在这方面有要求，但是还要进一步加强。

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间： 2019 年 7 月

调研企业	阿斯利康贸易有限公司
参与人员	企业人员： 乔文慧 学院内部人员： 工商管理系主任李朝霞、卫军锋、周凤莲、赵文骅、王丽丽、王变梅
调研目的	了解医药行业发展趋势，了解医药行业对人才的需求标准，了解药品经营与管理（营销方向）专业定位的合理性，人才培养模式可能存在的问题，听取企业相关部门和人员提出的针对性意见和建议，使得药品经营与管理（营销方向）专业的人才培养更好的对接本区域医药产业，服务医药产业。
企业调研内容	1. 医药行业的发展动向 2. 医药企业对人才的需求
调研结论	1. 我国已进入老龄化社会,预计 2040 年我国 60 岁以上人口比例将达 28%, 医疗需求快速增长, 将对我国生物医药产业未来发展提出新的要求; 预计到 2020 年, 要推动一大批生物医药企业实现药品质量标准与体系与国际接轨, 其中至少 100 家药品制剂企业取得美、欧、日等发达国家和 WHO 认证, 并实现药品出口, 药品采购和药价管理的新机制对医药行业发展也将产生新的重要影响, 新优化时代, 医改深入进行、分级诊疗制度逐步推进、基层医疗市场逐步强化, 影响药品终端市场的结构, 基层医疗市场布局零售渠道将成为未来发展方向。 2. 药品经营类企业需要既具备扎实医药学功底, 又有先进营销理念和营销技能的高端技能型药品经营管理类人才。 3. 药品批发类企业需要更多的药品 OTC 终端销售员、医学信息沟通员、电话药品销售员、市场分析员、营销策划员、药品采购员、质量管理员等岗位。 4. 药品经营与管理（营销方向）专业定位合理, 符合医药行业对药品经营管理类人才的需求。

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2020 年 8 月

调研企业	山西益源大药房连锁有限公司
参与人员	企业人员：张雅凌 部分门店店长 学院人员：李朝霞、赵雯、王学峰、任灵梅、王国妮
调研目的	为了了解用人单位对实施现代学徒制的认识及建议，现代学徒制模式下人才如何有效培养，整合校企双方优势资源，探索将传统学徒培训制度与现代学校教育制度有机融合，实现企业、学校、“员工”的“三赢”。
企业调研内容	调研现代学徒制模式下校企双方在课程体系共建、师资队伍共建、教学过程共管、评价标准共定、教育资源共享等方面如何融合。
调研结论	1. 前期组建的现代学徒制试点班的实施取得了明显的成效。学生的综合素质，包括理论知识、职业技能、人际交往能力、表达及沟通能力等，与在校的本专业和其他专业的学生相比，占据了明显和绝对的优势。 2. 企业的优秀人才按照学校统一安排，进入课堂为现代学徒制试点班的学生进行授课。如培训部赵改峰经理、营运区域经理白娟等。 3. 进一步深化校企合作“双主体”办学、“双导师”育人、“双身份”学习、“双模式”运行、“双交替”教学、“双主体”评价。 4. 在学生进入企业之前，学校除了学生的职业技能之外，应更多地从学生自我认知方面入手，帮助其尽快实现从学生到员工的身份转换，要让学生深刻认识到企业与学校之间的差异。 5. 进一步加大学校教师下企业锻炼的机制，提升教师的职业能力。强化企业师傅掌握学校职业教育规律，提升职业教育能力即职业教学能力。

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2020 年 8 月 6 日

调研企业	山西滨海药品开发有限公司（座谈）
参与人员	企业人员：梁安鹏（总经理） 学院内部人员：赵敏 张蓉 李青 温俊香 贾文雅 闫俊文
调研目的	进一步完善电子商务专业岗位职业技能
企业调研内容	1. 岗位群的完善：涉及运营推广、美工设计、客户服务等。 2. 岗位群的内涵定位。 3. 与岗位群相关的国际、国家、行业标准。
调研结论	1. 美工设计岗位群可以参考的国家标准：《电子商务质量管理术语》 2. 客户服务岗位群可以参考的国家标准：《电子商务交易产品可追溯性通用规范》、《电子商务商品验收规范》、《电子商务信用》。 3. 客户服务岗位群可以细分为销售客服岗位、售后客服岗位、客户维护（拓展）岗位。 4. 电商专业技能岗位群可以参考的企业标准均可以来源于阿里巴巴、京东、淘宝等大型电商类平台。 5. 运营推广岗位群可以细分为网店运营推广岗位、互联网运营推广岗位、微运营岗位。 6. 美工设计岗位群可以细分为商品信息采集岗位、图片编辑岗位、网页设计岗位。 7. 网店运营推广岗位主要技能考核项目可以倾向于：应用各种电子商务平台的能力；各种网络编辑工具和数据分析工具的能力；良好的广告策划、文案写作和活动组织能力；熟练应用 SEO/SEM 进行网店推广的能力；熟练使用直通车、钻展、淘宝客等推广工具的能力。 8. 图片编辑岗位主要技能考核项目可以倾向于：熟练运用 PS 等图片处理工具的能力；对色彩、构图等要素的认知和分析能力；对形状、线条、明暗、色彩等构图要素的认知和分析应用能力；有一定的视觉营销能力。 9. 网页设计岗位主要技能考核项目可以倾向于：熟练运用 Dreamweaver 制作网页的能力；运用 HTML5、CSS+DIV 布局网页的能力；页面色彩控制和图文排版能力；把控网站整体设计风格的能力。

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2020 年 10 月

调研企业	山西碧锦纳川贸易有限公司医药分公司
参与人员	姜云莉、王丽峰、张海瑞
调研主题	医药物流企业岗位对学校人才培养的模式和教学模式的影响
调研目的	为了深入了解山西碧锦纳川贸易有限公司医药分公司对医药物流人才的需求情况,进一步明确我院医药物流专业的学生培养目标,使我们培养的学生与用人单位需求实现零距离对接,同时探索一条更适合高职高专医药物流专业的人才培养的模式和教学模式,制定更切合实际需要的人才培养方案,我们特对医药物流专业人才需求进行了专项调研。
企业调研内容	对历届毕业生和当年的实习生的调研内容:主要包括毕业生的就业结构、毕业生的工作岗位结构、毕业生对本专业学习的各知识、技能在工作应用中存在的问题。

调研 结论	山西碧锦纳川贸易有限公司医药分公司成立于 2006 年，是一家通过国家 GSP 认证的大型的药品经营企业。公司坚持以品种齐全、价格合理、配送及时、诚信服务的经营理念，不断地提高客户的满意度和忠诚度。同时，不断改进管理方法及技术，提高公司全面服务客户能力，市场占有率稳步提升。通过调研，我们得出以下结论： 通过调研，我们得出以下结论： 1. 医药物流管理专业培养目标应是：培养德、智、体、美、劳全面发展，践行社会主义核心价值观，具备良好的职业道德和工匠精神，掌握医药物流与供应链管理专业知识，具备一体化物流作业方案的设计与实施，以及物流核心环节的作业管理能力，从事应用现代物流管理方法与技术，为医药物流企业设计和实施现代物流运作方案的复合型技术技能人才。 2. 医药物流管理专业核心能力是：具有医药市场调研、药品批发配货服务、药品仓储保管、药品采购、药品检验、市场调研等职业能力。具有创新、沟通能力、应急应变能力等专业以外的其它通用能力。
-------------------------	--

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2020 年 11 月

调研企业	山西九州通医药公司
参与人员	韩晋平、姜云莉、张海瑞、曲靖
调研主题	医药物流企业岗位对学校人才培养的模式和教学模式的影响
调研目的	为了深入了解山西九州通医药分公司对医药物流人才的需求情况,进一步明确我院医药物流专业的学生培养目标,使我们培养的学生与用人单位需求实现零距离对接,同时探索一条更适合高职高专医药物流专业的人才培养的模式和教学模式,制定更切合实际需要的人才培养方案,我们特对医药物流专业人才需求进行了专项调研。
企业调研内容	对用人单位的调研内容:主要包括医药物流管理专业对应行业的发展趋势、人才结构现状、人才需求状况、岗位对从业人员知识及能力的要求,以及广泛征求企业对本专业定位的建议等。

调研 结论	通过调研，我们得出以下结论： 企业认为职业核心能力对物流作业人员来说是最理要的，次是专业能力，最后是个人素质。 1. 职业核心能力 职业核心能力主要是指：与人合作能力、与人交流能力、自我学习能力、解决问题能力和信息处理能力。 (1)企业对物流基层作业人员职业核心能力的重视程度由高到低排序为：与人合作能力、与人交流能力、自我学习能力、信息处理能力、解决问题能力。 (2)与人合作能力无论对于哪一层次的工作人员都非常重要。不同岗位层次对业核心能力的侧重各有不同，如对基层管理人员要求与人合作与解决问题能力对中层管理人员则解决问题和信息处理能力的要求明提高。 2. 专业能力 专业能力主要指：仓储作业能力、运输作业能力、配送作业能力、物流信息管理能力和物流市场拓展能力、其它物流管理专业能力。 (1)物流基层专业人员的专业技能需求还是集中在仓储作业、运输作业和配送作业能力等操作面的能力上，应重培养同时对信息管理方面的能力开始重视。 (2)对于中层管理人员来说，信息管理能力和市场拓展能力的重要性也有很大上升，高于运输作业能力和仓储
-------------------------	--

作业能力。

3. 个人素质

企业对责任心非常看重，远超个人素质的其他选项。其次沟通能力和团队精神也很重要。

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2020 年 7 月

调研企业	国药控股山西有限公司
参与人员	企业人员：景丽娟 学院内部人员：工商管理系主任李朝霞、卫军锋、周凤莲、赵文骅、王丽丽、王变梅、张乾
调研目的	了解医药行业发展趋势，了解医药行业对人才的需求标准，了解药品经营与管理（营销方向）专业定位的合理性，人才培养模式可能存在的问题，听取企业相关部门和人员提出的针对性意见和建议，使得药品经营与管理（营销方向）专业的人才培养更好的对接本区域医药产业，服务医药产业。
企业调研内容	1. 医药行业的发展趋势 2. 医药行业发展变化对药品经营管理类人才的需求标准及药品经营与管理（营销方向）专业定位的合理性 3. 药品经营与管理（营销方向）专业人才培养模式的合理性
调研结论	1. 随着新医改的持续推进，国家 8500 亿医改投入的逐步到位，国内医药市场供求保持稳定，医药商业购销稳步增长，医药产业集中度逐渐提高，整个医药行业效益逐步提升。“健康中国”列入“十三五”规划，医药产业呈现多元化发展趋势。随着各大医药企业的重组与合并，山西医药企业规模和产业链进一步扩张，目前，山西省医药产业已具备一定的产业基础和比较优势，表现出了品牌化、集约化、规模化的发展势头。积极推动提升我省医药产业核心竞争力，促进医药产业持续健康发展，我省将全面提高晋药的市场竞争力和影响力，促进我省医药产业做大做强。 2. 药品经营类企业需要既具备扎实医药学功底，又有先进营销理念和营销技能的高端技能型药品经营管理类人才。药品批发类企业需要更多的药品 OTC 终端销售员、医学信息沟通员、电话药品销售员、市场分析师、营销策划员、药品采购员、质量管理员等岗位。药品经营与管理（营销方向）专业定位合理，符合医药行业对药品经营管理类人才的需求。

	3. 药品经营与管理（营销方向）专业人才培养模式具有一定的合理性，企业对我院药品经营与管理（营销方向）专业毕业生职业素质、职业能力总体评价较高，但应加强对学生团队精神和吃苦耐劳精神的培养，以适应未来的工作和生活。 4. 进一步加强校企合作，健全合作机制，实现学校和企业之间的良好沟通。比如学生专业技能课程的学习可以在企业中进行实践。
--	--

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2020 年 7 月

调研企业	山西宁乐药业有限公司
参与人员	企业组织人员：李贵平 联系电话：13111278123 学院内部人员：李朝霞、王丽丽、周凤莲、卫军锋、赵文骅、王变梅
调研目的	了解药品经营管理（营销方向）专业对应的岗位群，以及不同岗位的工作任务，了解不同岗位所要具备的知识、能力与素质要求；听取企业相关部门和人员提出的针对性意见和建议，进一步优化课程体系，从而有目的地培养，提高人才培养质量，使药品经营与管理（营销方向）专业的人才培养更好的对接本区域医药产业，服务医药产业。
企业调研内容	1. 药品经营与管理（营销方向）专业对应的药品采购岗位群的工作任务； 2. 药品经营与管理（营销方向）药品销售岗位群的不同岗位所对应的知识、能力、素质要求标准； 3. 药品经营与管理（营销方向）专业课程体系合理性及如何优化。
调研结论	该企业采购岗位企业配备了专业采购人员，采购的工作流程是：根据公司需要联系采购品种；签订购销合同 / 协议（非格式文该经审计法务审核）；采购员录入首营企业 / 品种资料；报采购经理审核；经质管部经理审核；质量副总审批；生成药品目录；采购进货，一般有八个步骤。这些步骤直接用到的知识和技能有：认知产品、分析产品、产品比对；药学知识；沟通能力；谈判能力；计算机能力。希望我们加强药学能力的培养。 营销策划岗位这块该企业没有专门的部门设置，这个工作企业大多找专业的公司完成。部分营销策划工作由该公司的高级管理人员运筹决策。营销策划需要实践经验的积累，企业建议我们加大营销企业实践过的案例的教学。