

企业调研记录表

2018连锁经营管理专业医药企业调研记录

2018电子商务专业医药企业调研记录

2018物流管理专业医药企业调研记录

2018药品经营与管理专业医药企业调研记录

2019连锁经营管理专业医药企业调研记录

2019电子商务专业医药企业调研记录

2019物流管理专业医药企业调研记录

2019药品经营与管理专业医药企业调研记录

2020电子商务专业医药企业调研记录

2020物流管理专业医药企业调研记录

2020药品经营与管理专业医药企业调研记录

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	山西荣华大药房连锁有限公司
参与人员	企业人员：杨建华等 学院内部人员：赵雯、王学峰、任灵梅、王国妮
调研目的	了解连锁经营与管理专业课程设置的合理性，听取企业相关部门和人员提出的针对性意见和建议，使得连锁经营与管理专业的人才培养更好的服务本省医药连锁企业。
企业调研内容	<ol style="list-style-type: none">1. 对于医药连锁企业，连锁经营与管理专业课程设置是否合理2. 医药连锁企业对连锁经营与管理专业课程设置的建议
调研结论	<ol style="list-style-type: none">1. 连锁经营管理专业课程体系基本合理。企业对学生职业素质、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。2. 根据企业对人才需求的变化，企业使用的工作软件不同，建议取消《连锁企业信息系统管理》这门课程，学生可以在药店跟师傅进行学习操作，上手更快，更容易掌握软件的使用。3. 学生学习完《连锁经营原理与实务》课程后，对于药店实际管理工作还需要进行深入学习，建议开设相关课程。经讨论可以开设《零售药店经营管理》。4. 本专业现代学徒制的进行，使学生专业技能课程的学习可以在企业中进行学习实践，大大提高了学生学习的积极性和主动性。

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2018年8月7日

调研企业	北京华信智原教育技术有限公司太原分公司（座谈）
参与人员	企业人员：侯宏兵（UI设计项目经理） 梁贝（网络营销部项目经理） 学院人员：赵敏 张蓉 李青 温俊香 贾文雅 闫俊文
调研目的	电子商务在我国飞速发展，但在国内处还是一个探索期，不管是在制度上还是模式上都不完善，所以作为开设电子商务专业的学院老师来说，这几年我们一直在跟踪社会需求变化，此次和企业的人员一起探讨调整并优化电子商务专业课程体系。
企业调研内容	基于电子商务发展的现状，我们如何调整并优化课程体系来适应岗位对于学生的需求？
调研结论	<p>教学内容要与电子商务职业技术领域变化相适应，并且能与职业资格标准有机融合，课程体系恰当突出了对学生职业能力培养。</p> <p>1. 适应电子商务技术领域人才需求，及时更新课程标准，培养电子商务职业技能。</p> <p>根据电子商务职业岗位知识、能力、应用特点，充分考虑学生职业生涯的需要，又考虑电子商务行业发展特色等因素，融合电子商务职业岗位标准，商务操作能力要求，以市场人才需求为目标，分析电子商务职业专业素质、能力、知识结构，选择教学内容、设置课程，形成以职业能力为核心的专业课程体系。</p> <p>2. 依据职业资格考核标准，调整课程体系。</p> <p>按照人才培养目标，参考国家职业标准，制定专业课程的建设方案、课程标准，课程改革方案和考核评价标准，整合课程内容。将职业标准、爱国意识、安全意识、劳动意识、环境保护等融入课程内容，将电子商务的新知识、新技术、新标准等补充到课程内容中来。将课程内容与职业标准对接、学历证书与职业资格证书对接、职业教育与终身学习对接。</p>

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	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	了解医药行业发展趋势，了解医药行业对人才的需求标准，了解现代物流管理专业定位的合理性，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，使得现代物流管理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	<ol style="list-style-type: none"> 1. 医药行业的发展趋势 2. 医药行业发展变化对医药物流管理类人才的需求标准 3. 现代物流管理专业课程设置的合理性
调研结论	<ol style="list-style-type: none"> 1. 医药行业的发展趋势：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，人才缺口巨大。 2. 医药行业发展变化对医药物流管理类人才的需求标准：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，主要包括医药商品知识、物流基础知识、财务知识和专业英语、计算机信息等知识；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。 3. 现代物流管理专业课程设置基本合理，建议增加实训课程课时，加大学生专业能力的培养。企业最看重毕业生的专业知识水平。医药行业因其特殊性和专业性，决定了专业知识在是否能够胜任岗位工作中起决定性作用，与此同时，企业也对招聘人才的职业意识、职业道德以及团队意识提出了要求，因为意识的培养仅靠企业短期的岗前培训是很难实现的，必须由学校在长期的教育过程中形成潜移默化的影响，融为职业素养的一部分。企业对学生是否能获取相关技能的职业资格证书也提出了较高的要求。职业资格证书是表明劳动者具有从事某一职业所必须具备的学识和技能的证明，是对劳动者具有和达到某一职业所要求的知识和技能标准，通过职业技能鉴定的凭证，是职业标准在社会劳动者身上的体现和定位。可见各类证书是学生能力的重要体现，因此课程设置也要结合相关的职业资格等级证书，并为学生的考证、取证提供多种便利条件，创造良好的获证通路。

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	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、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	<ol style="list-style-type: none">1. 药品经营与管理（营销方向）专业在企业面向的药品质量管理岗位（群）主要包括药品保管、药品储存、药品养护等岗位。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，具有职业通用职业能力和职业岗位能力，即计算机操作能力、学习能力、中药识别能力、药品入库验收的能力、药品储存能力、核算能力、药品养护能力、质量管理能力、随机应变能力等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，该课程体系中应增加药品储存与养护技术的课程，加强GSP技术的实训课时增加。4. 应注重学生认真、踏实肯干、随机应变等素质的培养。

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	天士力集团医药有限公司
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、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	<p>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、市场分析员等岗位。</p> <p>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，即网络宣传能力、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。</p> <p>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，该课程体系中应增加药理学课时比重，扎实学生的药学专业知识，同时增加医药电子商务应用的课程，让学生增强网络销售药品的能力。</p> <p>4. 应增强学生的沟通能力，注重学生创新意识的培养。</p>

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2018年10月

调研企业	北京京海康佰馨医药有限公司
参与人员	企业人员：李元丽 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	<p>1. 药品经营与管理（营销方向）专业在零售企业面向的药品销售岗位（群）主要包括门店营业员、电话销售员、营销策划员等岗位。</p> <p>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，即网络宣传能力、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。</p> <p>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，该课程体系中应增加消费者心理及行为分析课程的实训比重，让学生学会分析消费者消费心理，增加医药电子商务应用的课程，让学生增强网络销售药品的能力。</p> <p>4. 应增强学生的沟通能力与沟通技巧，根据市场变化做出科学合理的管理计划，增强学生的公关能力，注重学生创新意识的培养。</p>

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2018年10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：孙建霞 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	<p>1. 药品经营与管理（营销方向）专业在零售企业面向的药品销售岗位（群）主要包括门店营业员、电话销售员、营销策划员等岗位。</p> <p>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，即网络宣传能力、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。</p> <p>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，该课程体系中应增加药理学知识，让学生学会分析消费者消费心理，增加医药电子商务应用的课程，让学生增强网络销售药品的能力。</p> <p>4. 应增强学生的沟通能力与沟通技巧，根据市场变化做出科学合理的管理计划，增强学生的公关能力，注重学生创新意识的培养。</p>

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2018年10月

调研企业	山西同仁康大药房
参与人员	企业人员：秦玉虹 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	<p>1. 药品经营与管理（营销方向）专业在零售企业面向的药品采购岗位（群）主要包括药品采购员岗位。</p> <p>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，即会计核算能力、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、沟通和商务洽谈的能力、公关能力、中药识别能力、药品质量管理能力。</p> <p>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，该课程体系中应注重 GSP 实施技术课程的学习，明确国家药品法律法规，依法采购。</p> <p>4. 应增强学生的沟通能力与沟通技巧，增强学生的公关能力，注重学生创新意识的培养。</p>

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2019年1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：赵改峰等 学院内部人员：赵雯、王学峰、任灵梅、王国妮
调研目的	了解连锁经营与管理专业课程设置的合理性，听取企业相关部门和人员提出的针对性意见和建议，使得连锁经营与管理专业的人才培养更好的服务本省医药连锁企业。
企业调研内容	1. 对于医药连锁企业，连锁经营与管理专业课程设置是否合理 2. 医药连锁企业对连锁经营与管理专业课程设置的建议
调研结论	<ol style="list-style-type: none">1. 连锁经营管理专业课程体系基本合理，课程及课时数需要调整。2. 根据企业对人才需求的变化，以及总课时的限制，建议：<ol style="list-style-type: none">(1) 取消《职业道德与企业伦理》课程；(2) 《管理学基础》减少学时数；(3) 取消《有效沟通技巧》，增加选修课《沟通技巧》；(4) 取消《会计基础与实务》课程；(5) 取消《市场营销与策划》，企业对学生营销策划方面的要求较低，主要侧重于执行力，增加《医药市场营销实务》；(6) 增加《药学服务技术》课时数；(7) 增加《销售实务》课时数；(8) 增加《药剂学》。

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2019年7月10日

调研企业	九州通山西医药有限公司（座谈）
参与人员	企业人员：张波涛（医药电商部经理）、宋昕（人事部经理） 学院人员：赵敏 张蓉 李青 温俊香 贾文雅 闫俊文
调研目的	电子商务行业地快速发展，国家和企业对于学生的职业能力需求发生了变化，课程内容也需要随之优化和整合，与企业人员一起探讨如何修订课程内容。
企业调研内容	从以下几个方面来探讨课程的优化和整合： 1. 国家推出的1+X职业技能等级证书考核 2. 校企合作教材——活页教材
调研结论	<p>围绕电子商务专业推出的1+X网店运营推广职业技能等级证书考核；1+X跨境电商海外营销职业技能等级证书考核；1+X电子商务数据分析职业技能等级证书考核；1+X直播电商职业技能等级证书考核等等展开讨论。</p> <p>如直播电商1+X证书是反映个体在直播电商平台围绕产品和服务交易开展的经营和管理工作应具备的综合要求的证书。证书标准覆盖“直播前-直播中-直播后”全流程职业岗位内容，匹配电子商务行业新业态。</p> <p>这些职业技能考核都承载者一个岗位职业能力的的需求，而且所有的考核都来源于实际的交易场景。建议根据考核的内容来确定课程教学内容，针对课程目标，结合教学要求，以典型工作任务为载体，确定模块化课程教学内容进而制定课程标准，进而形成自己独特的实训模块。</p> <p>这些课程的通用能力可以编制成校企合作的活页式教材，形成独立的模块，这样不需要每个考核都去重新学习一次。</p>

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2019年5月

调研企业	山西碧锦纳川贸易有限公司
参与人员	企业人员：胡瑾瑜 学院内部人员：韩晋平、张丽、姜云莉、王丽峰、张海瑞
调研目的	了解企业物流管理职业岗位设置情况和有关典型工作任务，反映对物流技术技能人才在知识、能力、素质等方面的要求，为物流管理专业课程设置提供比较全面、客观的依据，为物流管理专业人才培养方案修订奠定工作基础。
企业调研内容	1. 了解企业物流相关岗位职位要求、具体职责、应具备的知识和能力 2. 学生就业现状和毕业后跟踪反映出的教学方面问题 3. 听取企业的意见建议
调研结论	1. 企业物流相关岗位职位要求、具体职责、应具备的知识和能力：现代化医药物流需求既具有跨越医药业、物流业两个领域的经验，又具有药学专业相关知识，并精通物流领域相关管理知识和技能的复合型人才；具体职责要求可在医药第三方物流企业、医药生产企业、医药营销企业和医院的物流部门、物流中心、连锁企业物流部门等从事多种物流工作；应具备的知识和能力包含：团队协作、交流沟通、计算机应用、外语应用、数学应用、文字表达、以及学习与创新等能力；职业岗位能力包含：医药商品的配送、储运、采购与营销能力，物流信息的收集、整理与分析能力，基本的运输管理、仓储管理、物流配送管理、物流信息管理、供应链管理等能力。 2. 学生就业现状和毕业后跟踪反映出的教学方面问题：当前学校教育都较偏重于理论教学，缺乏实践经验，毕业生所掌握的专业技能和视角与企业需求还有较大的差距。 3. 企业的意见建议：我国物流业迫切需要发展现代化，随着医药物流业迅速向专业化、规模化、信息化方向发展，掌握现代物流技能的现代物流人才缺乏的问题随之暴露，已经成为制约我国物流业发展的瓶颈。据权威机构调查，物流人才已被列为全国12种紧缺人才之一。由于医药商品的特殊性，国家对药品的生产、储存和销售实施严格的控制，因此，现代化医药物流需求既具有跨越医药业、物流业两个领域的经验，又具有药学专业相关知识，并精通物流领域相关管理知识和技能的复合型人才。

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2019 年 1 月

调研企业	荣华大药房
参与人员	企业人员：杨建华
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	<ol style="list-style-type: none">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	<p>医药产业是关系国计民生的重要产业，是培育战略新兴产业的重要领域。随着经济的持续快速增长，我国人口老龄化趋势日益加剧。人民生活水平不断提高，健康意识逐步增强，在此背景下，医药行业形成长期利好的局面。我们通过调研了解到医药流通行业急需大量药品经营与管理专业技术技能型人才。与此同时，我国医药行业由传统向现代化、信息化不断转型升级，市场规模快速增长，经营模式不断转变，药学服务人才将显著增加，医药行业转型后对药品经营与管理专业人才需求的数量和要求也发生了改变。</p> <p>药品经营与管理专业人才要求是集医药、营销与管理的复合型人才，要具有较强的专业性、综合性、实用性，就业渠道广阔。因此在我校开设药品经营与管理专业，能够为我省医药企业培养专门人才，使我省医药产业更好地发展。</p>

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	国药控股国大药房山西益源连锁有限公司
参与人员	企业人员：张雅凌
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	<p>通过对该企业调研，确立了药品经营与管理专业的人才培养目标，以学生能力培养为基本点，该专业对应的药品销售岗位群的工作任务有：采购方面能够对医药商品进行经济效益分析与评价；能够与客户进行购销谈判、招投标操作，选择药品供应商。销售方面，能够对医药商品有基本的认知，运用销售技巧进行药品销售。</p> <p>根据医药企业的岗位要求，构建包括公共课、专业基础课、专业核心课及综合实训等几个模块的课程体系。而且通过对学生的素质教育如社会实践方面的评定，综合提升学生的职业品质，提高学生的职业技能。故在课程体系设计上，遵循“知识、技能、素质并行”、“理论、实践、素质培养递进”的原则，系统设计理论、实践教学体系和职业素质养成教育系统。理论教学系统化设计的重点是支撑专业核心课程的基础知识及专业通用知识基本理论的前后贯通，相互铺垫，为核心课程的理论教学打好基础，同时注重职业道德的教育。专业课程以药学服务、药品市场开发(经营管理)、零售服务、仓储物流四个方向共同所需职业能力作为开发依据；职业方向理论课程设计以服务于职业能力为目标。实践教</p>

	<p>学系统化设计的重点是不同职业方向专业应用技能的培养，实践教学与理论教学相互呼应，形成“以职业认知为初识，以课内实验实训为成长。</p>
--	--

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2019 年 2 月

调研企业	山西永健商贸有限公司晋中药品分公司
参与人员	企业人员：张培青
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	<p>通过调研得出以下结论：药品经营与管理专业人才需求旺盛。从调查结果分析得到的启发之一是医院行业缺乏大量高素质、技能型药品经营管理人才。企业渴望毕业生能马上上岗，人才培养不仅要注重高技能，而且要注重人文、思想、品德等方面的综合培养，人才要具有较好的稳定性，工作认真负责、对企业忠诚。药品经营管理专业人才需求类型主要包括医药市场开发人才、销售人才、基层药品经营与管理管理人才。目前医药企业从事药品经营与管理的人员可分为三类：一是经验型。这类营销人员既没有医药学教育背景，又缺乏市场营销学知识，营销手段简单、重复，效率低下。二是医药型。这类营销人员毕业于医学或药学专业，医药学知识丰富，具备较强的学术推广能力，但营销能力有所欠缺。三是普通营销型。这类营销人员具备营销专业知识，但缺乏医药学知识，无法领会医药营销的重点和特点，且难以胜任学术推广工作。</p> <p>具体的岗位包括：医药生产企业的医药代表、医院业务代表、OTC 销售代表、商业业务代表等岗位；销售人才方面具体的岗位包括：医药零售企业的营业员岗位等。基层药品经营与管理管理人才方面具体的岗位包括：连锁药店店长、销售主管等岗位。与此同时课程的设置要与时俱进。药品经营与管理专业是应用性很强的专业。目前，我国医药行业发展迅</p>

速，医药卫生管理体制改革不断深化，药品逐渐从医疗单位中独立出来，药品批发和零售业不断壮大，所以市场对药品经营与管理人才的需求在数量和质量上都提出了跟本专业比较贴合政策与时事的要求。药品经营与管理专业必须以就业为导向，进一步推动工学结合人才培养模式改革，加强对学生实践技能和职业素质的培养，不断增强学生的就业能力、创业能力和竞争能力。专业生存与发展都离不开市场和政策的变化，而这些就必须要有经验的企业导师能够走进学校来任教，而由于时间问题和经济等因素，很多人才有拒绝的态度，怎样能够引进兼职教师是本校面临的问题之一。

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2019 年 9 月

调研企业	山西敬仁堂大药房连锁有限公司
参与人员	企业人员：牛晋杰
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	<p>通过对企业调研，了解了医药企业对药品经营与管理专业知识的要求，从课程体系设置角度来看，对企业管理、药品储存与养护知识的需求最高，市场营销、财务会计、药事管理与法规知识的要求次之，整体反映了该专业对药品管理知识和药品营销知识的需求。</p> <p>课程体系设置应当在考虑学生的综合性素养养成的同时，注重学生专项岗位方面的培养。这就要求在课程体系中应当按照比例来设置理论课程增加学生的知识储备，并通过设置实训课程增加岗位技能的培养。如可以通过模拟药房、沙盘实训室等来实现。还可以通过校企合作办学等模式，强化对学生进行必要的职业素养培训。</p>

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2019 年 8 月

调研企业	亚宝药业集团股份有限公司
参与人员	企业人员：任武贤
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	<p>通过调研我们认为，随着科学技术的迅猛发展与医药学科的进步，人民群众自我保健意识不断增强，无论是从医药产业发展形势来看，还是从我省医疗单位的需求来看，都需要大量高素质的药品经营与管理人才。药品经营与管理专业对应的药品销售岗位人才应有较强的人际沟通能力，具有药品营销和企业管理过必备的知识技能，能够在药品经营领域从事药品仓库管理、药品采购管理等工作。所开设的专业课程模块主要有：人际沟通模块、药品知识模块、法律法规模块等。</p> <p>我们通过调研，分析并确定药品经营与管理专业有四种职业岗位群，分别是①医药连锁店经营：药店的药品采购员、药品质量管理员、门店管理员、门店营业员；②医药批发经营：医药批发企业药品招标专员、采购员、医院业务代表；③医药电子商务：电商客服、售后、客户关系维护；④医药销售代表、OTC 代表。四种职业岗位群所设计的职业技术领域也有四个包括药学服务、市场开发、零售服务以及仓储物流。药学服务职业技术领域主要就业于医院药剂科。在药品调剂、临床药物监测等岗位从事工作；药品市场开发（外勤内勤）职业技术领域主要就业于医药公司和生产企业的销售部门，在涉及到市场开发的各个岗位从事工作；零售服务职业技术领域主要就业于社会药店，在药品零售及货架</p>

	<p>管理等岗位从事工作；仓储物流职业技术领域主要就业于医院药库、医药物流企业、医药公司及社会药店，在药库管理、物流操控、质量管理等岗位从事工作。</p>
--	---

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2020年9月16日

调研企业	北京华信智原教育技术有限公司太原分公司（视频）
参与人员	企业人员：梁贝（营销部项目经理） 吕艳霞（广告部项目经理） 学院人员：赵敏 张蓉 李青 温俊香 贾文雅 闫俊文
调研目的	突如其来的疫情打乱了所有人的节奏，电子商务行业也在此期间展现了它独特的一面，发挥了重要的作用。电子商务的新业态让我们与企业的人员通过视频来探讨如何对电子商务专业的课程进行优化和设置。
企业调研内容	<ol style="list-style-type: none">1. 课程思政在课程内容中的重要性。2. 电子商务出现的新业态，特别是短视频、直播带货等。
调研结论	<ol style="list-style-type: none">1. 新冠疫情让所有人不知所措，例如京东等电子商务企业发挥了重要的作用，这是很好的爱国主义教育，我们应该在课程内容中加入思政元素，这是企业最需要学生的必备的素质。2. 电子商务出现的新业态，特别是短视频（抖音、快手等）、直播带货等。2020年伊始，在新冠肺炎疫情的影响下，线下业务转型到线上的趋势逐渐加快，被迫放缓的线下市场逐渐发现通过直播的方式，可以带来巨大的流量增量。我们需要将其内容加入课程设置中。通过校企合作教材来满足学生学习的书籍需要。同时学生可以来企业参与电子商务的运营，从而提高实践技能，一举两得。3. 直播带货日益成为助力精准扶贫的新形式。尤其是在今年疫情影响下，直播带货能够依靠直观的画面、便捷的沟通、实惠的价格，架起消费者与农户之间的桥梁，有效打开销售渠道，助力各地扶贫增收，因而受到众多主流媒体和党政干部的重视，同时这也是我们学生创业机会，鼓励和支持学生创业，在课程设置中加入创业的内容。

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	企业人员：王亚雄 学院内部人员：李朝霞、张丽、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,为物流管理专业课程设置提供比较全面、客观的依据,为物流管理专业人才培养方案修订奠定工作基础。
企业调研内容	1. 医药物流管理专业对从业人员知识及能力的要求 2. 企业对本专业课程设置的建议
调研结论	1. 医药物流管理专业对从业人员知识及能力的要求: 首先是职业素养课程体系。持续加大素质培训力度并贯穿至物流专业教学的全过程中。至于该类体系可以细化为自我管理、文化礼仪、心理健康、交流技能、艺术修养,以及职业道德等课程内容,旨在以能力培养为本位,以素质培养为主线,树立起全新的人才培养方针,为后续职业指导课程体系完善、教学内容规范奠定基础。其次,实践课程规范体系。透过调研结果观察发现,企业第二重视的便是学生的专业操作技能培养结果,不过学生其技能和企业需求实在存在较大差距,因此许多企业都开始着手开展对新进人员的专业技能培训活动,一时间令职业教育人才规格和企业人才需求全面脱节。 2. 企业对本专业课程设置的建议: 物流专业教学中应凸显能力本位特征,保证同步培养学生的职业技能和实践能力。

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：赵文骅、王丽丽、张乾
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	<p>1. 药品经营与管理（营销方向）专业在企业面向的质量管理岗位（群）主要包括面向医药公司药品储存保管和药品养护等岗位。</p> <p>2. 对药品经营与管理（营销方向）专业在企业面向的质量管理岗位（群）人才的知识、能力、素质等方面的要求，具有药品入库验收的能力，能够按照温、湿度要求进行药品储存，能够按照质量状态进行药品储存，能够按照药品管理要求进行药品储存，具有对在库药品进行日清月结季盘和核对动态库存的能力；能根据流转情况、季节变化和市場药品质量动态，确定重点检查养护品种及养护方案，拟订药品养护计划，能够根据在库药品的储存条件，做好库房温、湿度监测和调控、记录，能对中药材和中药饮片进行适当养护，具有汇总、分析和上报养护检查、近效期或长时间储存的药品等质量信息的能力，具有对库存药品进行循环质量检查及异常情况处理的能力，具有对在库药品进行效期管理的能力。</p> <p>3. 药品经营与管理（营销方向）有关质量管理的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质量管理课程改成在零售药店开设的实务课程。</p> <p>4. 应加强计算机物联网课程的实训内容。</p>

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	山西碧锦纳川医药有限公司
参与人员	企业人员：赵世鸿 学院内部人员：赵文骅、王丽丽、卫军锋
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	<ol style="list-style-type: none">1. 药品经营与管理（营销方向）专业在企业面向的药品采购岗位（群）主要包括面向医药公司药品采购等岗位。2. 对药品经营与管理（营销方向）专业在企业面向的药品采购岗位（群）人才的知识、能力、素质等方面的要求，要有意识强，能主动与客户进行良好的沟通，能以质量作为选择药品和供货单位的首要条件，坚持“按需购进，择优采购”，做好购货计划编制，严格执行药品购进程序，确保从合法的供货单位购进质量可靠的药品，严格按照规定对品种资料进行收集，先审批后购进，会签订购进合同，购进合同必须明确规定质量条款，并与供货单位签订质量保证协议，会妥善保管药品购进的有效票据，并做好药品购进记录，熟悉招投标相关规定和程序，具备一定的公关能力，市场分析能力及选择品种能力，具备判断企业的资质、审核信誉能力、合同履行能力，并具有一定的谈判能力，实地考察、调查，配合质量管理部门做好沟通，并及时反映问题。3. 药品经营与管理（营销方向）有关药品采购的课程体系具有一定的合理性。根据企业对人才需求的变化，该课程体系中将药品采购管理课程改成在批发药企开设的实务课程。4. 应加强互联网大数据课程的实训内容。

山西药科职业学院

企业调研记录表

调研时间：2020年8月 日

调研企业	山西步源堂生物科技有限公司
参与人员	企业组织人员：李兴 联系电话：18335131675 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	<p>企业与我专业相关的岗位主要是面向医生的医药代表。他们的主要工作内容是组织医生、护理人员、诊所大夫等人员，开科室会，开“产品说明会”，传递产品信息、推广使用产品、进行产品反馈沟通，做好售后服务等。</p> <p>这类岗位对应职业能力要求方面，企业特别强调了工作人员要与步源堂“脚踏实地、产业报国”的理念相吻合。因而，本专业有关课程应该加强思政内容的教学，突出产业报国理念的提前入脑入心。企业还特别强调了销售的诚实可靠，因而职业道德也应作为有关专业技术课的教学内容。企业反映，刚毕业的专业学生到了工作岗位胆怯羞涩，公众讲话探讨能力弱，虽然我们也开了沟通技巧这门课，但可能存学生沟通技能难于落到、教学、方法不恰当的问题，因而我们应注意通过考核评价的改革，切实让学生做出改变。</p>

