



苏州农业职业技术学院
SUZHOU POLYTECHNIC INSTITUTE OF AGRICULTURE

上海必胜客有限公司
参与高等职业教育人才培养

质量报告
(2024 年度)

学校：苏州农业职业技术学院

企业：上海必胜客有限公司



2024 年 12 月 17 日

目 录

1 企业概况	1
2 企业参与办学总体情况	2
3 企业资源投入	5
3.1 经费投入	5
3.2 人力资源投入	5
4 企业参与教育教学改革	8
4.1 人才培养	8
4.2 专业建设	9
4.3 课程建设	11
4.4 实训基地建设	12
5 助推企业发展	13
6 问题和展望	13
6.1 存在的问题	13
6.1.1 学生对餐饮行业的认可度有待提高	14
6.1.2 专业招生规模有待扩大	14
6.1.3 顶岗实习的课程标准有待规范化	14
6.2 未来的展望	14

1 企业概况

必胜客隶属于百胜中国控股有限公司是中国最大的餐饮连锁公司。同时在纽约证券交易所和相关联合交所上市。截至 2022 年 12 月底，百胜中国在中国 1800 多座城镇经营着近 13,000 家餐厅。截至 2023 年 6 月 16 日，必胜客在中国已拥有 3000 家门店，进驻中国 600 多个城镇，会员数已超过 1.35 亿。

2022 年，百胜中国连续第三年入选道琼斯可持续发展指数（全球指数及新兴市场指数）。2023 年，百胜中国连续第五年入选彭博两性平等指数，并被杰出雇主调研机构认证为中国杰出雇主。



图 1 必胜客的品牌定位

2 企业参与办学总体情况

2021年10月上海必胜客有限公司与苏州农业职业技术学院经济管理学院初步达成合作协议，2022年9月双方正式签订合作协议。双方的合作历程如图2所示。



图2 上海必胜客与苏州农业职业技术学院的合作历程

2024年，苏州农业职业技术学院连锁经营与管理专业与上海必胜客有限公司之间校企合作的紧密程度在不断加深。上海必胜客有限公司主要在以下方面参与办学：接受顶岗实习学生到门店实习、走进校园为新零售社团成员开设讲座、走进课堂为学生宣讲职业发展规划、共同指导学生参与百胜中国百分店长大赛、聘请上海必胜客有限公司人力资源部校企合作专员为连锁经营与管理专业客座教授、参与连锁经营与管理专业的核心课程《全渠道推广与实务》课程教学改革以及和连锁经营与管理专业教学教师一起辅导学生参加1+X证书考试等。



图3 企业参与《全渠道推广实务》课程考核



图4 上海必胜客有限公司校企合作专员参加新零售社团活动



图5 上海必胜客有限公司派资深企业导师进课堂开展职业生涯规划宣讲



图6 校企共同指导的创新项目获百胜中国百分店长大赛全国总决赛获第三名



图 7 聘请上海必胜客校企合作专员担任连锁经营与管理专业客座教授

课程介绍

必胜客X《全渠道推广实务》

- **时间：**大二上学期23年9月-24年1月，17次课，每周五下午
- **人数：**苏州农职连锁经营管理专业，大二单班，28人
- **地点：**校内课堂+苏州指定门店
- **形式：**分7个小组前往苏州7家门店，每组4人，每组配备1名营运辅导人
围绕**生日餐会**主题开展：
课堂理论**4**次课（每次两节课 80分钟）
餐厅实践**12**次课
课堂总结分享**1**次课
- **实践要求：**ST员工身份入职，月度工时需满足**45H以上**
(其中周五下午为必修，其余时间自行安排上岗)

图 8 必胜客上海有限公司参与《全渠道推广实务》课程改革



图 9 组织学生参加餐饮管理运行中级 1+X 证书考试

3 企业资源投入

3.1 经费投入

为加快苏州农业职业技术学院连锁经营管理专业群专兼职教师队伍建设步伐，提高专兼职教师整体素质，提高人才培养质量，与上海必胜客有限公司紧密合作，依托对方生产、设备、技术、管理等方面的资源优势，按照校企双方“校企共建，校企共赢”的校企合作机制，在双方良好合作的基础上，经双方协商，在上海必胜客有限公司建立了示范性教师企业实践流动站，以此为平台，校企双方在专兼职教师培养与选聘、接受优秀学生顶岗实习、合作进行实训基地建设、课程开发、职工培训、技术服务等方面广泛开展合作。

3.2 人力资源投入

为了更好的促进苏州农业职业技术学院连锁经营与管理专业学生成长，上海必胜客有限公司在人力资源投入方面主要涉及人力资源部、品质管理部、营运部、企划部等相关人员。其中，面对即将顶岗实习的学生，上海必胜客有限公司在上海安排了企业总部和门店参观，并进行了现场面试。



图 10 连锁经营与管理专业学生参观上海必胜客美罗商厦店



图 11 连锁经营与管理专业学生在上海接受现场面试

在课程改革方面，2024 年连锁经营与管理专业继续以《全渠道推广实务》这门课程作为教学改革试点、校企共建课程，安排 4 次理论课和 12 次实践课。其中 4 次理论课的授课教师全部由上海必胜客有限公司派出，在每次授课完成后均由企业导师进行现场测试，检验课堂学习效果。此外，连锁经营与管理 23 级学生在实践课阶段被安排进 7 家门店，并指派店长担任企业指导教师。



图 12 上海必胜客有限公司校企合作专员为连锁经营管理专业学生讲课



图 13 上海必胜客有限公司品质部经理为连锁经营管理专业学生讲课



图 14 上海必胜客有限公司企划部经理为连锁经营管理专业学生讲课

序号	学生姓名	专业	班级	PSID	实训门店	辅导人/餐厅经理	第一课成绩	第二课成绩	第三课成绩	第四课成绩
1	吉浩宇		22-2				80	-	90	#N/A
2	尹乐云		22-2	80181356	苏州尹山湖晏琴海PH	李倩莹	90	60	100	85
3	张鑫玥		22-2	80181356	苏州尹山湖晏琴海PH	李倩莹	100	-	100	100
4	王雪		22-2	80181356	苏州尹山湖晏琴海PH	李倩莹	100	80	100	100
5	杨文茜		22-1	86018544	苏州繁花店PH	吴阿丛	60	60	-	30
6	张伊冉		22-1	86018072	苏州九胜	方辉	90	100	90	85
7	陆雅凤		22-1	86018562	吴江万宝店PH	莫奇辉	80	100	100	100
8	邹慧		22-1	86018072	苏州九胜	方辉	90	100	-	65
9	周杨洁		22-1	80181312	吴江万象汇	夏聪聪	100	100	80	100
10	陈梦悦		22-2	80181356	苏州尹山湖晏琴海PH	李倩莹	100	-	100	100
11	张斌宇		22-2				100	-	-	-
12	刘璐璐		22-1	86018562	吴江万宝店PH	莫奇辉	90	100	-	100
13	滕语		22-1	86018072	苏州九胜	方辉	100	100	100	100
14	韦奕涵		22-1	80181312	吴江万象汇	夏聪聪	100	80	80	85
15	苏毅晨		22-2	86018103	苏州绿宝	苏晓露	90	100	90	85
16	张哲华	连锁经营与管理	22-1	80181312	吴江万象汇	夏聪聪	90	80	90	85
17	邓博辰		22-1	86018544	苏州繁花店PH	吴阿丛	100	-	-	-
18	柳思璐		22-1	86018072	苏州九胜	方辉	100	100	80	100
19	姚海露		22-1	86018103	苏州绿宝	苏晓露	100	100	100	100
20	高梦翔		22-2	86018103	苏州绿宝	苏晓露	90	100	60	65
21	曹宇欣		22-1	86018544	苏州繁花店PH	吴阿丛	100	60	90	60
22	殷文静		22-1	86018289	苏州湖东华洞	陆琪	100	60	100	85
23	汪雨杭		22-1	86018289	苏州湖东华洞	陆琪	100	100	100	85
24	徐艺轩		22-2	86018289	苏州湖东华洞	陆琪	100	100	100	85
25	张琨琪		22-1	86018562	吴江万宝店PH	莫奇辉	80	100	80	100
26	刘家宜		22-1	86018289	苏州湖东华洞	陆琪	100	100	90	85
27	姜文杰		22-1	80181312	吴江万象汇	夏聪聪	100	100	100	100
28	王永昊		22-1	86018103	苏州绿宝	苏晓露	-	100	-	-
29	杨雷		22-1				-	60	-	-
30	朱俊豪		22-1	86018544	苏州繁花店PH	吴阿丛	-	-	-	100

图 15 连锁经营与管理专业学生四次理论课成绩及门店安排情况

4 企业参与教育教学改革

4.1 人才培养

校企共同协商制定“任务引领、学做一体、校企共育”的人才培养模式，培养掌握连锁经营管理师的专业知识和技术技能，面向连锁零售和连锁餐饮领域，能够从事门店运营与管理、营销策划、商品采购、特许加盟等业务管理工作的高素质技术技能人才。



图 16 校企合作专员与专业负责人在商讨人才培养方案的修订

上海必胜客有限公司在人才培养方案的制定方面和苏州农业职业技术学院进行了积极的互动。随着三年疫情防控方式的转变，同时叠加移动互联网的快速发展，消费者的消费习惯发生了巨大的变化，线上和线下相融合的新零售模式正逐渐成为零售行业的标配。在这样的大背景下，对人才培养的规格也发生了巨大变化，因此需要对人才培养方案适时进行动态调整。上海必胜客有限公司的校企合作专员和苏州农业职业技术学院连锁经营管理专业的负责人进行了积极的沟通，在人才培养方案中保留了企业需要的通识类课程，将保留课程的课程标准进行了优化升级，增加了涉及行业新技术、新方法、新模式的专业课程，让人才培养方案能够满足行业的实际需求。

4.2 专业建设

4.2.1 企业提供比赛平台，拓展教师和学生的眼界

企业所举办的行业比赛更加具有实战性，在方案的设计中要求参赛选手必须要具备经营者的理念，不仅仅是考虑创意，更加要考虑方案的可实施性。回顾百胜中国百分店长区域赛、华东地区半决赛和全国总决赛的点点滴滴，在一开始学生的参赛作品是多么的稚嫩，通过必胜客企业导师的耐心辅导和校内指导教师的精心打磨，最终苏州农业职业技术学院递交的创意作品《披萨遇上博物馆》获得全国总决赛的第三名，在参加比赛的过程中看到了其他高校的学生所做的创意作品，对我们专业教师和学生均有不同程度的启发。特别是在半决赛和总决赛的答辩环节，评委均是来自企业的高层管理人员，他们对待每一个创意的评价和关注的焦点能够让我们的专业老师和学生有醍醐灌顶的感觉。通过这样的比赛可以专业教师和学生直接接受来自行业专业人员的评判，开阔自己的眼界。



图 17 百分店长总决赛现场认真记录各代表队汇报情况



图 18 连锁经营与管理专业学生曹雨婷和刘雨璐在百分店长总决赛汇报中

4.2.2 企业提供人力平台，提高教师和学生的认知水平和专业素养

企业在商海中奋力拼搏，对于行业的发展变化最为敏感，邀请企业进入校园，走进课堂开设讲座可以让学生接触到最前沿的商业资讯，帮助学生完善对社会的认知，提高学生的专业素养。通过和企业不同部门专业人员的接触，专任教师也能汲取到实战经验，将理论和实践相结合，可以在课堂教学和科学研究过程中寻找到合适的切入点，以便更好的开展工作。2024 年上海必胜客有限公司人力资源部、企划部、品质管理部和运营部均派了专人参与了新零售社团活动和课堂教学活动，同时也邀请部分学生到企业总部和门店参观学习等，这些活动都极大提高了学生的学习兴趣和对行业、企业的关注。2022 年，连锁经营与管理专业团队教师和上海必胜客有限公司企划部展开积极互动，就上海必胜客有限公司在疫情防控期间一款新品上市后不幸夭折的失败案例展开了讨论，最终撰写了一篇关于品类管理创新的案例，帮助苏州农业职业技术学院代表队荣获中国零售新星大赛一等奖。通过企业优质的人力资源平台，可以丰富和完善教师和学生的专业认知水平，提高专业素养。

4.2.3 企业提供实训平台，增强学生的实践操作能力

高等职业教育在育人过程中注重培养学生的实践操作能力，但是如果企业的支持和配合，学生往往只能等到顶岗实习和毕业实习阶段才能进入企业进行实

践操作。这样会导致出现两方面问题：第一，由于学生在前两年的学习过程中没有到企业实践过，对企业不熟悉，对企业的认知仅仅停留在概念层或者仅仅通过企业宣讲、教师推荐、同学和家长评价以及社交媒体等多个方面进行了解，使得学生对企业的岗位能力要求认知不足，对企业的工作氛围了解不足，从而导致学生对企业不熟悉不了解，在顶岗实习阶段会选择放弃一些校企合作的企业。第二，由于学生缺乏必要的实践，使得学生对自己实际能力认识不足，对社会关于人才规格的需求认知不够，导致学生在顶岗实习阶段往往不能根据自己的实际情况选择适合自己的企业以及相应岗位。因此，在校期间，如果学生能够提前进入企业进行全真性的实战，将会极大提升学生对自己、企业和社会的全面认知，从而真正积极主动的提升自己的自主学习能力，构筑自己的核心竞争力。在 2024 年下半年，连锁经营与管理专业 23 级学生在《全渠道推广实务》这门课中就提前进入门店进行实际运营操作，了解不同工作台的运营流程和服务规范，在实践中积累实战经验。

4.3 课程建设

本学期上海必胜客有限公司参与了连锁经营与管理专业的核心课程《全渠道推广实务》的课程教学改革。这门课的初衷是为了对接省技能大赛《市场营销》中的全渠道推广策划方案撰写这个模块，目前这门课是第三轮开设，在授课过程中，专业负责人作为主讲教师在授课过程中发现学生在推广成本测算这一块存在盲区，因为学生在学习过程中没有真正接触到企业的宣传推广落地方案，往往只是学习了企业宣传推广的理念和框架，并没有真正了解一个宣传推广策划方案的落地实施到底涉及哪些方面，因此需要借助企业的实践平台开展实操训练。

在《全渠道推广实务》课程标准修订过程中，校企合作专员和专业负责人结合原有的课程目标加上餐厅日常运营过程中涉及到的门店行销的内容，制定了新的课程目标，期望学生通过在餐厅的实践，一方面通过店长带训，提高实际操作能力，另一方面，结合课程目标，将一个学期的目标按月分解成不同的阶段目标，倒推出学生应该掌握的基本技能，让学生主动学习餐厅不同工作站的具体操作流程和服务规范。在课程的考核方式上，让学生分组对课程目标要求的实训内容进行总结和汇报，并通过校企双方共同打分的方式对学生的学习效果进行评价。

4.4 实训基地建设

上海必胜客有限公司的餐饮门店是连锁经营与管理专业的重要实训基地。实训基地建设重在培养不仅会经营而且会带训的门店店长，要将实训基地打造成对学生成长有重大影响力的育人场所。根据连锁经营与管理专业负责人的日常观察和走访调研，企业为顶岗实习生所配备的企业师傅一般具有丰富的工作经验，且在单位中具有一定的地位和权力，因此能够为顶岗实习生提供具体的工作业务和职业发展上的帮助，使顶岗实习生在较短的时间内尽快熟悉工作环境和业务工作、提升工作技能，在顶岗实习期间就能够在实习单位获得较好的发展，从而降低离开实习单位的可能性。此外，企业师傅能够为顶岗实习生提供心理支持和心理指导，能够帮助顶岗实习生在实习单位获得更高的满意度、成就感、效能感、组织承诺，从而降低离职倾向。因此，企业师傅所提供的职业发展指导与社会心理指导对顶岗实习生离职倾向均具有负向影响。

在顶岗实习过程中，如果学生和企业师傅在“三观”方面的相似程度较高，双方的沟通和交流就会更加频繁，学生会更加信任和珍惜企业师傅对自己的指导，在实习单位获得较好的发展的可能性更大，其离职倾向会大幅降低。反之，如果学生和企业师傅在“三观”方面的相似程度较低，即使企业师傅对学生的指导关系不发生改变，由于学生感觉自己和企业师傅“三观”不一致，对企业师傅的信任度会下降，从而导致学生对师傅在职业发展指导与社会心理指导方面的建议置若罔闻，最终导致指导关系并未能给学生带来积极的影响。因此，企业师傅与顶岗实习生之间的深层次相似性会负向调节指导关系与顶岗实习生离职倾向之间的关系。因此，在实习过程中，高职院校和企业需要相互融合，共同打造一支综合能力较高的企业师资队伍。此外，在顶岗实习过程中，企业要科学合理地安排师徒结对。

2024年11月20日连锁经营与管理专业负责人参加上海必胜客有限公司在上海总部举行的校企实习生沟通会，会议上连锁经营与管理专业负责人作为学校代表和实习生进行了沟通和交流。



图 19 连锁经营与管理专业负责人在实习学生座谈会上发言

5 助推企业发展

上海必胜客有限公司本身具有健全的人才培养体系，在校企合作过程中最大的诉求是招聘到优秀的高职学生补充到门店运营的管理组中，经过一定周期的培养能够成为一家门店的负责人（企业称为 RGM）。高职院校在校企合作人才培养的过程中需要将那些对餐饮零售行业认可度高、热爱这个行业、责任心较强的学生输送到上海必胜客有限公司顶岗实习岗位。学校在校企合作的过程中主要从以下两个方面助推企业发展。

第一，学校为企业输送与岗位需求能力相匹配的学生，帮助学生快速成长，缩短企业的培训周期，从而帮助企业降本增效。

第二，学校在培养学生的过程中，也在不断宣传必胜客的企业文化和企业品牌，因此校企合作的过程也是学校帮助企业拓展品牌影响力的过程。

6 问题和展望

6.1 存在的问题

苏州农业职业技术学院连锁经营与管理专业与上海必胜客有限公司的合作虽然取得了一些成效还存在以下几方面的问题：

6.1.1 学生对餐饮行业的认可度有待提高

校企合作难的根本原因之一在于学生和家长对餐饮行业的认可度不高，这就会导致学生在合作企业的留任率较低，导致企业不愿意投入人力、物力和财力和学校进行深度合作。

6.1.2 专业招生规模有待扩大

近两年连锁经营与管理专业的招生规模一直保持在每年 32 人左右，远远不能满足合作企业的用人需求，这在一定程度上制约了连锁经营与管理专业的发展。

6.1.3 顶岗实习的课程标准有待规范化

目前最后一年的教学内容分为顶岗实习阶段和毕业实习阶段，由于苏州农业职业技术学院在最后一年的都搬出学校自己租房，所以会让学生产生顶岗实习和毕业实习是一回事的错觉，而实际上顶岗实习是毕业实习前的集中实习阶段，理应由学校根据顶岗实习的课程目标选择合适的企业对应的岗位安排集中顶岗实习，但是由于目前顶岗实习课程标准缺乏量化标准，导致学校对顶岗实习的管理要求与毕业实习基本一致。

6.2 未来的展望

未来苏州农业职业技术学院连锁经营与管理专业将会与上海必胜客有限公司继续探索校企深度合作的新模式。一方面寄希望于学工部门能够优化本专业的招生规模，将招生人数稳定在两个班 70 人左右。另一方面需要积极拓展学生与企业交流的渠道，让更多喜欢餐饮行业喜欢必胜客品牌的学生能够在校期间就接触到必胜客餐饮管理的操作实务，消除由于不熟悉和不了解而与必胜客品牌失之交臂的遗憾。