

新的起点新的突破

湖南省商业技师学院参加省第一届职业技能大赛纪实



▲何秀满在烘焙比赛中强势夺金。 株洲晚报融媒体中心通讯员/胡颖 供图



▲酒店接待比赛中夺金的刘俊含的风采。 株洲晚报融媒体中心通讯员/胡颖 供图

本报讯(株洲晚报融媒体中心记者/王晖 通讯员/胡颖)7月4日到6日,湖南省第一届职业技能大赛在株洲举行。在这次湖南省规模最大的职业技能赛事中,湖南商业技师学院再创佳绩,夺得7金2银2铜。除了传统的拳头项目湘菜,学院更是在烘焙、MR资源开发、互联网营销等新领域取得突破,凸显出学院教学改革创新的最新成就。

湘菜烹调与烘焙金牌背后的故事

湖南省商业技师学院,号称“湘菜黄埔”,绝非浪得虚名。本次夺冠的选手肖兵,接到参赛通知后的一年内,他一直沉浸于菜式的设计思路。直到大年三十晚上,看到了春节联欢晚会《只此青绿》这个节目时,脑海里瞬间有了冷拼作品的设计灵感,他放弃了领导给的仅有的三天假期,大年初一立马赶到学校,完成了作品设计。赛项共五个模块,一共近6个小时,加上前期准备工作,训练一轮差不多要8个小时,为了争取时间多训练一轮,起早贪黑,几乎一个星期很少能见到年幼的小孩,其心无旁骛、精益求精的精神,体现在菜品出品上,深深打动评委专家。

烘焙是学院近年重点打造的项目,这次何秀满老师亲自上阵。烘焙是世界技能大赛项目,要求选手在现有设备、原料基础上能生产出很多不同种类的面包。本次比赛共设7个模块,包括作业包、制作过程、甜面团、无糖油面团、起酥面团、艺术面包、摆台,对选手综合能力要求甚高。从1月份参加外训开始,她在很短的时间内积极训练,从最初的超时2小时,到1小时,到0.5小时,到10分钟,最后按时完成,产品也得到了大家的肯定。这次比赛,对手有经验丰富的世赛选手,还有技术精湛的行业大师,何秀满顶住压力,调整心态。因为模拟次数很多,比赛流程非常熟练流畅,最后如愿以偿,勇夺桂冠。



▲肖兵和他的金牌中餐。 株洲晚报融媒体中心通讯员/胡颖 供图

餐厅服务、酒店接待力夺两金彰显实力

本次大赛中,已在学院从事酒店管理教学工作三年的郑德成获得了餐厅服务(中餐)金牌。此次竞赛项目分中餐宴会主题摆台和分餐服务两大模块。宴会摆台中需展现出斟酒、折花、餐具定位、托盘等基本功,同时要完成三分钟以内的主题解说以及两分钟以内内回答评委随机三道问题;主题设计方案需展现出设计理念及创意说明、服务程序、布草设计、宴会人员分工、场地布局、餐具及酒水准备以及突发情况处理方案等内容;分餐服务中需展现出参赛者的仪容仪表、分餐手法、菜品推荐、语言表达能力等内容。能凭借实力夺冠,殊非易事。

互联网营销师和MR资源开发的新突破

互联网营销师(直播销售员)是近期特别红火的新职业。这次大赛,王倩勇夺金牌,再次显示了学院教学与时代贴近的特色。这是一个在互联网及现代信息技术平台上,利用网络推广和直播营销等手段提高店铺运营数据的竞赛项目。比赛包括两个模块:网络推广和网店直播。参赛选手在给定的推广资金范围内为一家正在运营的店铺模拟进行一个周期的推广活动,并根据背景资料完成直播售卖。从脚本撰写到直播带货都与现实中的直播有着较大差距。通过一次次的模拟训练,通过进入真实的直播间去体验和感受,王倩能力不断地提升。在最终的比赛现场,她稳定发挥,超越自我,在湖南省第一届职业技能大赛互联网营销师(直播销售员)赛项中夺得金牌。

MR资源开发为双人赛,要求选手通过平面设计、建模、引擎交互等软件,制作一个

以赛促教,实现教学实力的腾飞

本次大赛,16岁的罗杰勋是旅游服务与管理专业2021级新生,初生牛犊的他获得了餐厅服务(西餐)的银牌。李雪在前厅接待赛项获得银牌。另有王萌、谭丁香在餐厅服务(西餐)和评茶员比赛获得铜牌。近年来,学院多次参加各类比赛,成绩斐然。2021年湖南电子商务师(跨境电商师)职业技能大赛中,学院财经商贸系荣获一等奖;2021年湖南省“楚怡杯”职业院校教师职业能力竞赛教学能力比赛中,学院八组选手参加比赛,七组获奖,取得了4个一等奖、2个二等奖、1个三等奖的好成绩(其中3组选手获得一等奖第一名);2021年12月2日至4日,在株洲市职业技能竞赛中,学院荣获7个一等奖、13个二等奖、17个三等奖,以及职业英语技能(服务类专业组)赛项、业财税融合云上技能赛项、酒店服务赛项、车加工技术赛项4个赛项的第一名;今年6月2日,在2022年株洲市教学能力比赛决赛中,学院9组选手经过激烈比拼全部获奖,获得2个一等奖,4个二等奖,3个三等奖。

完整的虚拟仿真作品,最终输出到混合现实MR终端,实现虚实结合,数字孪生,赋能新经济各行业领域的竞赛项目。为代表株洲参加这次大赛,两选手从去年寒假开始备赛,整整半年期间仅春节休了三天。滕霞和尹明每天都在实训室训练。团队赛考验两个人的配合度和默契度,除了晚上睡觉,其他时间她们都在一起训练。从网上查阅各种有关MR技术的实训项目和最新技术,天天反复模拟训练。本次比赛抽到题目是青花瓷。“白釉青花一火成,花从釉里透分明”,她们两人将虚拟现实技术与传统文化结合,融入了苏州园林设计风格,制作了以“青花瓷”为主题的虚拟交互展厅。由于平常的千次万次的配合训练,抽到题目后两人有条不紊地分工合作,在赛场上根据自己的节奏完美无误地完成了此次比赛,终于摘得金牌。

学院的教学成绩有目共睹。学生的职业能力,得到社会各界充分肯定。其优秀师生多次前往北京为两会代表委员服务。学院与省直机关事务局共同打造的培训基地,正在为社会各界源源不断输出高素质人才。今年,在就业形势不景气的情况下,学院毕业生一次性就业率达到了惊人的98%。学院现在是国家重点技工学校、中等职业教育改革展示范校、全国职工教育培训示范点、全国商贸系统技工教育研究会会长单位、省卓越中等职业学校、省示范性(特色)中等职业学校、省高技能人才培训基地、省扶贫技能培训基地,荣获“国家技能人才培育突出贡献奖”“全国商业服务业校企合作与人才培养优秀院校”“全国烹饪教育成果奖”等荣誉。近日学院再度入选湖南省楚怡优质中职学校拟建设单位A档。展望未来,学校将与时俱进,立足于湘菜烹饪人才培养,加大其他行业特别是新兴互联网行业服务人才的培养,为株洲职业教育的发展、为国家的职业人才培养,作出更大的贡献。

为台州株洲两市发展牵线搭桥

——株洲市台州商会会长陈斌



▲陈斌,受访者供图



株洲市台州商会于2011年6月成立,现有100多名会员。商会自成立以来,担当友谊使者,为台州株洲两市发展牵线搭桥。近年来曾多次接待台州市有关领导和朋友来株洲考察投资项目,目前,台州商人在株洲新上的项目投资额达3亿元。

近年来,由于经济形势不容乐观,会员企业

在经营发展上遇到了一些困难。商会根据会员企业的实际情况,提出了“抱团发展经济”,帮助会员企业抓住时机整合资源转型升级。如,湘浙二手车交易市场就是由8家会员企业抱团组建的,目前是中南地区最大的室内二手车交易市场之一。

这些年来,商会坚持以党建引领的原则,在商会党支部支委一班人的带领下,商会党支部的工作开展得非常活跃,被芦淞区非公党工委连续5年评为“先进党支部”。商会还先后荣获2017-2018年度湖南省“四好商会”、株洲市“四好商会”、“株洲市‘万企帮万村’精准扶贫行动先进商(协)会”等称号。

周云存:承包了你的“春夏秋冬”

株洲晚报融媒体中心/刘芳 实习生/王蓉



7月13日上午,在湖南省诗比涛体育有限公司(简称诗比涛)近2000平方米的仓库内,公司总经理周云存和十几名工作人员忙着整理、打包货品。这些打包好的泳衣、泳镜、救生圈和水上玩具等“夏日清凉”产品,即将发往全国各地的高超、游泳馆。炎炎夏日,游泳产品迎来销售旺季。周云存也迎来了“高光时期”:7月份以来,不到半个月时间,公司销售额超200万元,已恢复到疫情前的水平,今年年销售额有望突破3000万元。能取得这个成绩,是周云存在株洲奋斗22年的结果。

▶周云存。记者/刘芳 摄



在株洲,看到了未来

2000年,19岁的周云存已经有了2年做展会的经验。

可是做展会需要到不同城市跑,长期漂泊的生活让周云存没有安全感。这一年,他借来3万元,投奔在株洲南大门做床上用品批发的表姐,想自己创业。

第一次来到传说中的南大门市场,看到市场内人流如织,周云存似乎看到了未来。他立马租了一间门面,准备做床上用品零售生意。

5平方米的店面内,只够摆下一张桌子,也没有现货,顾客都是看画册选货。周云存就把

画册里的各种产品款式、特点、价格等牢记于心,当有顾客进店,他总能很快抓住顾客的心。

初来乍到的周云存深知,他没有客户资源,没有人脉关系,只有比别人更勤快更能吃苦,才能立足。别人早上5点营业,周云存每天早上4点就开门做准备,晚上还延长营业时间。他说:“一年下来,积累了一批客户,也能挣下十几万元。”

慢慢地,这个转不过身来的小店已难以满足发展需求。短短4年时间内,周云存先后转战星通市场、结谷门市场,场地从5平方米扩张到20多平方米,从不起眼的小角落换到临街门店。

为全国各地送去“夏日清凉”

2005年,周云存有了第一个孩子。新生命的到来,让他反思现有生活:要想继续发展,就不能一成不变。

考虑到当时做床上用品批发、零售的人太多,周云存决定转行。他到各个市场走访调研,最终把目光锁定在游泳产品领域。

“虽然这是一个小品类,也不是生活必需品,但随着市民对体育运动观念的重视,游泳产品的市场前景可观,竞争也没有服装、床上用品那么激烈。”他的分析得到了家人的支持。2008年,一家全新的游泳产品批发店在结谷门市场开业。

隔行如隔山。转行不久,周云存就掉进了别人的“套路”里。

“因为对货品把握不准,对进货渠道不熟悉,把别人积压在仓库好几年的货,当成新款进了回来。”周云存为此交了不少“学费”,也让他认识到渠道的重要性。

迎“疫”而上 年销售额近3000万元

转行做游泳产品,公司销售额从第一年的60万元,逐年翻番,到2019年突破了千万元。

在取得可观成绩的同时,周云存也清楚地意识到,游泳类产品是一个季节性非常强的品类,只有春夏是销售旺季。要想有长远的发展,还得拓宽门类。

“春夏有清凉,秋冬就要有保暖。”2017年,周云存决定增加销售内衣服类,包括保暖内衣、文胸、美背等产品,希望能填补公司销售空窗期。

让周云存意外的是,2020年新冠疫情暴发,各个行业都遭到了冲击,游泳类产品尤为严重,但内衣服类的销售依然坚挺,不仅弥补了游泳类产品销售的空缺,还让公司销售额实现了逆增长。

数据显示,2021年,诗比涛总销售额近3000万元,其中内衣销售额反超游泳类产品,达2000多万元。

为什么周云存总能踩准市场的发展节奏,抓住市场红利?

“只要肯一步一个脚印,踏踏实实干,诚信经营,站在客户的角度考虑问题,就不会差。”周云存说,“即便暂时吃了亏,也要保持好的心态,时间会检验一切。”

22年来,周云存虽然辗转多个行业,但创业理念始终不变,也正因为他坚持踏实、诚信、真诚的理念,他才有了如今的成就。

