

浙江育英职业技术学院

2007年招生专业介绍



计算机应用技术

人类发展进步的标志,攀登科技高峰的基石!本专业培养能运用计算机软硬件知识和技能,从事计算机应用系统开发、程序设计、信息服务等高新技术应用型人才。毕业生面向各类企事业单位,在生产、管理、服务第一线从事计算机应用软件开发、技术服务、计算机系统管理与维护、网站设计与网站管理等技术工作。

主要课程:高等数学、C语言程序设计、计算机电路、计算机组成原理、数据结构、计算机网络技术、Java程序设计、多媒体技术、网站规划与建设、ASP.NET 程序设计、Delphi 程序设计、SQL SERVER、计算机专业英语等。

计算机网络技术

因为**有网络,地球变成村**!本专业培养能运用计算机网络知识和技能,为企业事业单位实施网络建设和管理,承担计算机网络建设、管理与维护等的高新技术应用型人才。毕业生面向各类企事业单位,在生产、管理、服务第一线从事计算机网络建设、管理与维护、网络安全、网站建设与管理等工作。

主要课程:高等数学、C语言程序设计、计算机电路、计算机组成原理、网络程序设计、计算机网络技术、网络数据库、Delphi 程序设计、实用组网技术、网络操作系统、Java 程序设计、多媒体技术、网站规划与建设、计算机信息英语、计算机专业英语等。

计算机信息管理

本专业**系重点建设专业!**培养具有经济管理基础、计算机技术、信息管理等方面的基本知识和技能,能在企事业单位应用计算机、网络知识和技能,从事信息处理与管理的高新技术应用型人才。毕业生面向各类企事业单位、金融等服务性企业,从事信息系统的建设、管理、维护或从事信息收集、分析、处理与服务工作。

主要课程:高等数学、C语言程序设计、计算机组成原理、数据库应用、管理信息系统、计算机网络技术、ASP.NET 程序设计、SQL Server、会计学基础、统计学原理、管理学、多媒体技术、网站规划与建设、计算机专业英语等。

文秘

人品、气质、文笔、口才,全面塑造!培养具有现代秘书基本理论、基本知识和基本技能,具有较扎实的文学知识、较高的公文写作能力、较强的口头表达能力的高级应用型人才。学生

民航运输

热衷民航,服务航空,省内独家、前程无量!本专业是培养21世纪民航事业**德智体美全面发展**的具有一定专业基础理论知识,较强的英语听说能力及较强的民航航空运输实际操作能力的高新技术应用性职业人才,毕业生面向各大航空公司、机场各航空服务(代理)企业、民用机场及相关的旅游服务企业。

主要课程:航空旅客运输基础知识、民航概论、民航运输法规、航空物流基础、航空票务、机场海港系统实务、民航商务英语、日语韩语、礼仪、职业形体训练等课程等。

旅行社经营管理

旅行社职业经理人从这里起步!本专业培养具有管理学和旅游学基本理论知识,基本技能,具备较强的旅行社服务与管理、运营能力的现代旅行社经营管理人才。毕业生面向国内外各类旅行社、旅游公司及相关的旅游服务企业。

主要课程:旅游学概论、旅行社经营管理、大学英语、日语、公共关系学、旅游心理学、导游实务、旅行社组团实务、旅行社计调业务、旅游英语、旅游礼仪、模拟导游、形体训练等。

移动通信技术

世界手机第一市场在中国,人才紧缺,供不应求!随着信息化时代的到来,各行各业对IT人才的需求非

常旺盛,移动通信技术专业正是为适应市场需求,重点培养能运用现代通信技术和技能,从事移动通信服务、运营管理与终端维护的高新技术应用型人才。毕业生面向各类企事业单位,在通信服务第一线从事移动通信服务、手机维修、销售以及运营管理与终端维护等工作。

主要课程:高等数学、计算机文化基础、通信专业英语、移动通信技术、电信网络基础、信息安全技术、高职英语、现代通信系统、手机维修、人际沟通、市场营销策划、企业管理等。

应用英语

应英点灯,照亮前程!培养具有较扎实的英语听、说、读、写、译等基本技能 and 一定的涉外公关协调能力,掌握现代商务知识,能处理外经贸业务和商务的应用型人才。学生毕业后能在各类外向型企业事业单位、外贸企业、合资企业从事涉外商务、外经贸业务和翻译工作。

主要课程:综合英语、英语写作、英语听力、英语语法、英语阅读、英语口语、外贸英语、外贸函电、国际贸易、英语翻译、商务写作、外贸口语、社交礼仪、办公自动化等。

国际经济与贸易

成功起步,国贸铺路!我国加入WTO后,最热门专业之一。本专业培养学生基本了解WTO规则,熟悉进出口

务操作的各项基本流程,掌握从事国际贸易行业工作需要的各项基本技能,具有较强外语沟通、协调能力的高级技术应用型人才。学生毕业后能面向涉外企业、港口、海关、进出口加工区等从事出口营销、跟单、制单、货代、报关等一线操作工作。

主要课程:应用文写作、计算机文化基础、国际贸易基础、电子商务基础、进出口贸易实务、外贸函电实务、商务英语、英语、国际结算等。

电子商务

商务网络行,秒秒值千金!本专业培养具备现代信息技术和商务基本知识及商务的应用型人才。学生毕业后能在阿里巴巴等网络公司及工商企业、银行、证券、资产管理等部门从事电子商务、网络营销等工作。

主要课程:电子商务概论、电子商务技术基础、物流与供应链管理、国际贸易、数据库原理及应用、电子商务网站设计、企业 Intranet 网站建设 XML 技术、网络营销学等。

物业管理

省内率先开设本专业,连年就业百分百!本专业与省一流物管公司“绿城物管”、“南都物管”、“耀江物

管”、“大家物管”实行合作办学,培养具有物业管理专业知识和职业技能的高级应用型人才。“育英学院,物业管理小区主任的摇篮”。

主要课程:经济应用数学、会计学基础、房地产经营管理、物业管理概论、建筑构造与识图、物业管理法规、物业管理招投标、物业管理实务、物业设施设备管理等。

市场营销

你当想经理,就从营销学起!本专业是社会需求量最大的专业之一。培养具有现代企业管理知识,熟悉国际国内市场运作规则,具备市场开拓、人际沟通 and 社交能力的高级应用型人才。学生毕业后能在各类工商企业从事市场营销策划与管理工

主要课程:市场营销学、管理学基础、会计学基础、经济学原理、公共关系学、电子商务概论、现代商务谈判、商场调查与预测、国际贸易理论与实务等。

物流管理

发展企业与区域经济需要物畅其流!本专业是现代服务业中快速发展的紧缺专业,与省一流物流公司“富日物流”、“三里洋物流”实行合作

办学。培养具有物流管理专业知识和职业技能的高级应用型人才。毕业后可在物流领域从事货运代理、仓储、采购、连锁经营、配送、包装及物流策划等工作。

主要课程:供应链管理、物流业务管理、现代物流概论、物流营销与客户关系管理、第三方物流、物流管理信息系统、经济应用数学等。

十佳大学生 (2006-2007 学年 第一学期)

王琳栋 (04 网管班,毕业于杭州市电子信息职业技术学院)
林珍 (05 营销 B 班,毕业于柯桥中学)
毛晓东 (05 会展班,毕业于桐乡外国语学校)

吴程鸿 (05 文管班,毕业于富阳市大源中学)
陈敏霞 (05 应英 B 班,毕业于富阳市市场高级中学)

高婷婷 (05 空乘 B 班,毕业于诸暨市草塔中学)
江盈盈 (05 酒店 B 班,毕业于常山县第一中学)

朱莹 (05 酒店 B 班,毕业于诸暨市草塔中学)
周世杰 (05 酒店 A 班,毕业于温州泰顺育才高级中学)

张依 (04 广告 A 班,毕业于临海第六中学)
(2005-2006 学年 第二学期)

汤裕奇 (04 计应 B 班, 毕业永嘉职业中学)
齐剑峰 (04 信管 A 班,毕业于杭州第九中学)

应佳俊 (05 网管 B,长兴金陵高级中学)
车杰 (04 会展班,毕业于桐乡一舟高中)
张逸 (06 物管 B 班,毕业于横店高级中学)

张倩 (04 文秘班,毕业于诸暨牌头中学)
姚丽英 (05 国贸 D 班,桐乡外国语学校)
成鸿强 (04 空乘 B 班,嵊州一中)

陈婷婷 (04 酒店 B 班, 三门尚义高级中学)
王春秋 (04 生物班,永康石柱高中)

应用日语

把握日语,把握未来的机会!本专业培养适应社会,注重市场经济发展,满足旅游、商业外贸、日资企业等行业要求的高级应用型、复合型专业人才。学生必须具备文化科学的基础知识,并具有一定的第二外语和计算机应用能力,重点掌握日语翻译工作的基本能力和基本技能,具有良好的职业道德和强健的体魄,职业岗位定位为旅游业中级专门人才和日资企业的中高级翻译人才,外贸商务的中层经理人才。学生毕业后,适合从事日语翻译及旅游业、商业外贸、日资企业的各项经营与管理工

主要课程:日语、翻译(日汉翻译)、日本国概况、日语写作及日语应用文、商务日语、旅游日语、大学日语、日语文字处理、秘书实务、高职英语、摄影、多媒体设计基础、旅游地理、日语高级视听、日本文化习俗等。

主要课程:文化市场与策划、市场营销、休闲文化经济、文化经营与知识产权、会计基础、应用广告与美术、中外文化、秘书实务、办公自动化、浙江地域文化、网络营销与策划、商务写作、公共关系实务等。

会展策划与管理
西博会、休博会、世博会……,会展业在向你招手!本专业是经济快速发展衍生的新的紧缺专业。本专业与杭州市中博会展业公司实行合作办学。培养具有会展商务专业知识和会展策划、会展设计、会展营销、会展管理等方面的高级应用型人才。学生毕业后,能从事商务、会展等领域中的会展管理工作及企业的参展策划工作。

主要课程:会展营销学、会展策划与管理、网络会展、会议运营管理、会展项目管理、会展设计、会展文案、公关礼仪、会展专业英语等。

环境艺术设计

生活艺术,艺术设计!本专业培养具有环境设计知识、品德高尚,能会说动手的高级手艺人,能在建筑设计师、装饰、装潢设计公司等有关企事业单位任职的应用型助理美术设计师。

主要课程:设计素描、设计色彩、电脑设计软件、室内设计、景观设计、构成设计、工程制图、效果图表现技法、项目管理与规范、材料与构造、模型制作等。

我在动漫节当“花仙子”

04 空乘 C 陈洁

今年4月下旬的一天,我接到首届中国国际动漫节组委会的一个邀请,请我在动漫节开幕式上当“花仙子”。

作为一名学生,有幸参加这样盛大的实践活动,我很高兴,同时,我的生活也进入了异常紧张的状态:学业不能丢,动漫节的排练不能误,已参加的剧组拍摄任务要完成,样样都重要啊!于是,我步入了从育英到机械来回穿梭的生活快车道。

动漫节开幕式前几天,我们进行了试装和彩排。在没有见到“花仙子”的服装时,就听说这套服装的面料采用的是花费上万元,从德国进口的发光布料,整套服装夜里会发出红色的冷光,极其漂亮。可我穿上身后一点也不舒服,不仅又闷又热,而且很笨重,就像穿盔甲,走路时只能迈着小碎步,一不小心就会绊倒。为了产生花朵把我身体包裹来的效果,腰带也是加重设计的,每次穿上这套服装彩排完,把腰带取下时,我的腰部麻木得要待上半小时,才能慢慢活动正常。穿着这样漂亮的服装彩排,我受尽了“折磨”。可当看到开幕式上那么多小朋友见到我欣喜若狂的样子,抢着同我握手、拍照时,我的心里却乐开了花。

动漫节开幕式那天,我们参加表演的人员晚上六点到

就集中到指定的位置。远远望去,湖滨一带人山人海,成千上万等着“尝鲜”的观众也早早守在西湖边上。夜幕降临,当我扮演的“花仙子”和另一位杭州形象大使扮演的“美人鱼”站在发光的船头,带着身后40人组成的“动漫人物”火把烟火队在西湖环游一圈,缓缓向岸边靠拢时,人群中爆发出一阵阵欣喜的欢呼。

参加这次动漫节活动确实很累很辛苦,但想想自己能为了解动漫史的空前盛会——首届中国国际动漫节出一份力,为观众带来欢乐、为育英再添一点光彩,心里头也就乐滋滋的了。

我的一段网事

03 电商 B 章政华

因为一个活动,我认识接触到了我的一拍网,寻找到了一个属于我自己的空间。于是,我很快注册在网上申请开店,而且一切顺利。

今年6月,我的小店开张了。当时别提有多高兴呢。可是在整整一星期内怎么没有人来买我的 DD 呢?没有关系,才一个星期而已,不用着急的,万事开头难。”同学们在旁安慰,忐忑不安的我。听了大家的话,我仿佛吃了定心丸。

一天,突然听到“咚”一声,我的“YAHOO 通”在跳了。一看是个 MM 来光顾我的小店了,当时既高兴又紧张。她告诉我,我详细介绍了我的 DD。于是,我详细地向她介绍了 DD。讨论了近 2 个小时,MM 终于决心拍下宝贝了,当时我真的非常高兴,第二天就去寄 DD 了。但好景不长,过了 3 天,MM 就在网上和我说不想买我的 DD 了,家里有急事,急需钱,所以要退货。老实说,我听后很怀疑这是哪个借口。但万真的一有急事,我不退就过意不去了,万事是一假的话,我岂不是吃亏了,此事也无法查证,但我还是答应退货了。这件事刚刚在网上开店的我郁闷了不少。

事情过去后,我也在思考如何更好地与买家沟通,避免再次发生类似的事件。首先,硬件要好,就是说店里的 DD 都要保证质量,这是每一个买家的愿望。我

称质量是硬件。其次,软件也要好,就是服务态度要好。因为“顾客就是上帝”,对每次来光顾我的店的客人,我都会热情款待,让他们感受到我很热心和真诚,这也对介绍产品很有帮助呢。

渐渐,来我小店的购物人也多了起来,有几次一天要寄好几个宝贝,有点忙不过来了,但我心里却很高兴,因为只有短短的 3 个月时间,我却赢得了信誉。一拍网让我实现了与外界沟通和积累社会经验,因为一拍网是 YAHOO 旗下的网站,YAHOO 的影响力遍布更多。我的店铺还多次收到来自国外客户的留言,美国、欧洲都有,而且基本需求的数量都还很多,通过和他们的沟通还让我提高了英语。

机会往往在不经间和自己不期而遇,一方面庆幸自己有好机遇,一方面也感谢一拍网给了我一个这么好的平台。在网上开店,让我的数码类产品分享给了更多的朋友。我还不断完善自己的店铺,不断提高商品的质量和数量。现在 YAHOO 中国点的业务给了阿里巴巴——一个伟大的中国人企业。他旗下的 TAobao 更是在中国的 C2C 的精品,相信以后的网络生活会变得更加丰富多彩,也希望大家支持我的小店——一花透的数码生活。我会以真诚和诚信服务每一位光顾我店铺的客人。

二赴广交会的收获

03 国贸 B 楼涵帆



陈洁在动漫节开幕式上扮演“花仙子”

去年4月,我受实习公司的委派,到广交会去练了一次摊。今年4月,我又受领了广交会的任务。

轻车熟路地走进广交会展厅,没有了第一次的羞涩和胆怯,更多的是信心和勇气。我每天的工作是发名片、推价格、推荐有大市场的样品。到了中午边,一般客户都去吃中饭了,我就选一些大的厂商,在其展位附近“蹲点”,跟着客人看几个摊位,大致了解他们的兴趣所在,如果遇到重要的客户,我就晃在摊位里,听他们谈些什么,进一步摸清客户的行情。为此,我不得不不停地展位间走动,以提高发现潜在客户的机会。就这样,我在广交会上得到了更多摊位以外的客户,5天练就下来,摸索出一些应对不同类型客户的办法。

1. 对已签合同的客户。一般都是按照他们的要求提供详细的资料,接着便要求他们开证,或汇过货款过来。不过,有些客户跟你签订合同后,在其他供应商那里有了更好的价格或更好的 ITEM,便会把单下给别人,或者回去后市场发生变化,决定发生或取消订单。所以,对于此种客户也要小心的,一旦出现他退不开证或不汇定金的情况,就要及时跟他沟通,采取相应的措施,说不定你就能挽回一个订单、一个客户。

2. 对有意向下单的客户。只能从与他们的沟通中判断出此客户的潜力程度。一般对产品问得越详细,条款谈得越仔细的客户,成交的可能性就越大。对于这些客户,回来后便及时联系,把所有的资料,所有涉及到问题标明,请清楚楚给他发去,并马上落实打样。对于这些客户,我们也常碰上寄了样品就没了消息,最常见的原因便是他们在收到所有样品后,没有选择你的产品下单,或者市场发生了变化等等,那也不要放弃,应保持联系,有新的产品及及时向他推荐,以后还会有合作的机会。

3. 对某个条款或价格谈不来的客户。回来后即使你决定能按他的要求来做,也不要马上妥协,先发个邮件或打个电话,看看情况再决定,如果客户已有一定的心坎松动,那你就成功了。如果他坚持自己的决定,那你可以妥协的,再向他妥协也不晚。

4. 对要求发资料的客户,按他所说的要求尽可能把详细的资料发给他。

5. 对随便看看,随便问问的客户。对这些客户就得凭他的名片来联系了,如果名片上有他们的网址那就先参观他们的网站,查清他们的底细,再按照不同的情况向他发不同的资料,说不定你此次没去参展的产品正是他们的主营产品。

去年我在广交会是做大鱼小鱼统吃,没有将客户分类谈判,这样很容易丢失大的客户。今年我采取吃小鱼吃大鱼的策略,只对真正有意向,需要寻找新产品客户进行开发,回来后不停电话发邮件。

我们都知道,沟通中最常见的难题就是发 EMAIL 给客户后,客户没了消息。对于这种情况,我认为电话是最紧急的沟通方法,当然,对某些话是我们一次通过了访谈,请耐心等待完毕已 11 点半了,我和张欢乐随即打电话,发短信给爸爸妈妈和老师同学们,让他们快看当天中午浙江电视台科技教育频道“招考热线”节目。

在返校的途中,我们两人的手机响个不停,家里的亲人说,我们在电视上表现得不错,老师和同学夸我们为育英作了一次成功的宣传,我们自己也能为电视台接受这样一次前所未有的锻炼而高兴。

在赶往电视台的路上,我和张欢乐一边说着院党委宣传部部长交给我们的一份有关空乘专业的教学计划资料,一边讨论着如何应对电视台的访谈。当我们到达电视演播厅时,也许是厅里的氛围,让我逐渐开始紧张。好在不是现场直播,主持人给了我们三四个问题,要我们两个稍作准备。过了几分钟,主持人与我们串了一下词。随着演播厅温度的升高,我的手心也潮潮的,看着工作人员一会打灯光,一会

切换画面,我心里越来越紧张。为了放松心情,我暂时不顾所处的环境和张欢乐讨论起准备回答的问题,互相纠正各自的用词。

“开始!”,随着工作人员一声令下,拍摄开始了。主持人首先介绍了我们学院及民航系的空中乘务专业,电视屏幕上还切换出前两天记者在耀江大酒店——浙江空中乘务专业测试现场拍摄的画面,紧接着主持人问了我们几个问题,我们分别向电视机前的考生们介绍了空中乘务专业所学的有关课程,还讲了我们在校的感受及自身经历。节目才短短五分钟,但我觉得过了很漫长的一段时间,值得庆幸的是我们一次通过了访谈。节目录制完毕已 11 点半了,我和张欢乐随即打电话,发短信给爸爸妈妈和老师同学们,让他们快看当天中午浙江电视台科技教育频道“招考热线”节目。

在返校的途中,我们两人的手机响个不停,家里的亲人说,我们在电视上表现得不错,老师和同学夸我们为育英作了一次成功的宣传,我们自己也能为电视台接受这样一次前所未有的锻炼而高兴。

本文作者(右)和张欢乐同学在电视台演播厅 江吉林摄

我们接受了一次电视访谈

04 空乘 成鸿强



本文作者(右)和张欢乐同学在电视台演播厅 江吉林摄

3月13日上午,我和05空乘C班的学妹张欢乐从院办接到一个任务,马上到浙江电视台科技教育频道接受“招考热线”栏目主持人的访谈,制作一档节目,当天中午播出。这让从来没有上过电视的我们十分激动。

受领任务后,我们赶紧回寝室化妆换服装,然后立即赶往电视台。在赶往电视台的路上,我和张欢乐一边说着院党委宣传部部长交给我们的一份有关空乘专业的教学计划资料,一边讨论着如何应对电视台的访谈。当我们到达电视演播厅时,也许是厅里的氛围,让我逐渐开始紧张。好在不是现场直播,主持人给了我们三四个问题,要我们两个稍作准备。过了几分钟,主持人与我们串了一下词。随着演播厅温度的升高,我的手心也潮潮的,看着工作人员一会打灯光,一会

切换画面,我心里越来越紧张。为了放松心情,我暂时不顾所处的环境和张欢乐讨论起准备回答的问题,互相纠正各自的用词。

“开始!”,随着工作人员一声令下,拍摄开始了。主持人首先介绍了我们学院及民航系的空中乘务专业,电视屏幕上还切换出前两天记者在耀江大酒店——浙江空中乘务专业测试现场拍摄的画面,紧接着主持人问了我们几个问题,我们分别向电视机前的考生们介绍了空中乘务专业所学的有关课程,还讲了我们在校的感受及自身经历。节目才短短五分钟,但我觉得过了很漫长的一段时间,值得庆幸的是我们一次通过了访谈。节目录制完毕已 11 点半了,我和张欢乐随即打电话,发短信给爸爸妈妈和老师同学们,让他们快看当天中午浙江电视台科技教育频道“招考热线”节目。

在返校的途中,我们两人的手机响个不停,家里的亲人说,我们在电视上表现得不错,老师和同学夸我们为育英作了一次成功的宣传,我们自己也能为电视台接受这样一次前所未有的锻炼而高兴。

(此文文章摘自06年各期院报)