# 2024年学前教育专业调查报告(5篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-06-27

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!学前教育专业调查报告篇一关键词:金融、人才市场、人才需求今年寒假，我对目前我市人才市...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**学前教育专业调查报告篇一**

关键词:金融、人才市场、人才需求

今年寒假，我对目前我市人才市场对于金融与证券人才的状况进行了实地调查，调查显示：在会计学、财务管理、市场营销、经济学、金融学、财政学、人力资源管理、证券与投资学等财经类人才需求专业中，会计学专业所占比例高居榜首，为17.8%，财务管理位居第二为15.8%、，其他各专业依次为13.8%、8.7%、8.4%、6.2%、5.6%、4%。

随着社会主义市场经济、现代企业制度和现代资本市场的建立，随着中国经济全球化过程，以及现代信息技术等管理工具的快速发展，企业迫切需要进行项目投资融资、资本运作、税务筹划、成本控制等相关的战略规划及运作、参与并为决策提供信息支持的财务管理的专门人才;另外金融市场的不断成熟和金融操作的日益现代化，使企业的财务活动以及与各方面关系将越来越复杂。对专业化的会计人才的需求也不断增加。

(一)金融行业“钱”景广阔

本次报告显示，金融专业毕业生其平均起点工资和平均定级月薪分别为2628.52元和3794.91元，与其他行业相比，明显处于较高水平，对毕业生来说十分具有诱惑力。在具体薪酬方面，报告揭示，金融高端人才年薪都在15万元以上，八个城市的基金经理平均年薪为21万元左右。按照自身的条件不同，能力、学历、经验和背景的差别，往往同一岗位的人员所获得的薪酬也呈现出较大的差别，其年薪为15万—100万元不等。

(二)金融类人才缺口巨大

调查报告还显示，上海、北京、广东和江苏这几个省市对金融行业人才的需求量很大。这些省市金融机构相对集中，发展态势良好，尤其是对金融行业的中高端专业人才需求量非常大，目前企业需求量与人才的供应量比例已经接近9∶1。这也直接导致金融行业人才求职活跃，三分之一以上的人员会主动出击寻找更好的工作机会。专家表示，因为金融行业总体上人才缺口较大，企业的招聘职位和数量都比较多，对个人而言可选择的机会比较多，因此人才的流动率也较大。与上海、北京相比，杭州的情况稍微平和一点，但有向这些大城市靠拢的趋势。专家告诉记者，随着商业银行、外资银行进驻杭州以及越来越多的准金融机构(如私募基金之类)在杭发展，金融人才，尤其是高端金融人才的缺口将越来越大，杭州金融类人才的流动性和薪酬水准也会向上海这些大城市靠拢。而且现在不少国有银行也开始转变观念，委托猎头公司寻找相关人才，人才的争夺将进入白热化。

(三)金融类人才压力也不小

据了解，金融行业的企业目前招聘的职位主要是销售类、金融类、保险类和经营管理类等人才。从金融行业人才的职业分布情况来看，保险类的供求比例差距比较大，企业对保险类人才的需求较多，而市场上该类人才的供应量又相对较少。此外，金融业对高端人才的需求也格外强劲，企业需求较多的典型高薪职位包括基金经理、高级投资咨询顾问、投融资经理、金融分析师等。这种需求也不断造就业内高端人才频繁流动，据资料显示，在基金经理炫目的光环背后，是年均30%的淘汰率和年均54.3%的变动率。近年众多明星基金经理转投私募行业也令金融领域人才紧缺的困境越加明显。专家表示，“企业在招聘金融行业高端人才时，大多数对工作经验都有严格要求，通常要求有5-10年及以上工作经验，并且能够熟练运用或精通一门外语，系统学习过一定的财务、金融和管理等专业知识，对相关的理论有较深入的研究。有些岗位甚至还要求候选人有过上亿资产运作经验，熟悉资金运作程序以及有海外资金渠道等。因此金融行业的高端人才往往在市场上呈现供不应求的态势，各大企业纷纷以高薪和各种附加福利待遇来吸引人才。

(四)调查结论

根据本次调查，结合教育部高等教育司20xx年公布的一份针对高校经济学、工商管理类人才需求和培养现状的权威报告显示，今后相当长一段时间里，社会对经济类、工商管理类人才需求意愿仍然很强烈，经济相对较发达的地区的社会用人单位的需求意愿相对更强烈。

扎实的专业知识，富有创新意识，高尚的职业道德，较强的交际能力，独立的工作能力，踏实，事业心强，均对企业用人需求起着重要的作用，我们将关键的因素进行了统计：72%的用人单位认为高尚的职业道德是企业决定聘用与否的关键，有64%的企业选择了具有较强的团队精神，另有62%和58%的用人单位认为踏实，事业心强，拥有过硬的专业技术知识对企业也很重要。

在相同条件下企业会优先考虑哪类求职者有80%的企业会选择有一定工作经验的应聘人员，原因是适应期短，工作更容易上手，从而有利于企业降低用人成本。有32%的企业更青睐于获得各种证书的应聘者，他们认为这类人员学习能力强，悟性好，更容易接受新事物;相对而言，求职者在校的职务以及外表气质等因素对企业用人取舍的影响力度不是很大，仅占不到10%。从中可以看出，如今企业更看重的是员工的实际工作能力以及能否为企业创造更大的价值。另外企业的技术构成对人才的需求也会产生一定的影响.从总体上看，企业对应用型人才的需求约占50%，对研发型人才的需求约为14%，有48%的企业需要求职者拥有本科及以上的学历，52%的企业对应聘者工龄有要求。

根据以上调查，我对该专业的教育和建设提出如下建议：

(一)以精品课程建设入手，推动专业建设

专业的发展在于教学和科研水平的提高，教学水平提高的一个重要方面在于课程建设的质量。在多年的教学实践过程中，业内人士深深感到专业建设的根本在于课程建设，而课程建设又在于教学基本文件材料的建设，因此在课程建设方面，本专业应一如既往地通过课程建设实现课程教学水平的提高。如财务管理、会计电算化应作为精品课程来建设。

(二)大力建设实践环节课程体系

实践性教学将是进一步搞好教育，形成新的办学特色和办学优势的着力点。本专业应充分利用原有的校内外实习基地加强实践性教学，建立了一个综合的金融模拟实习中心。通过几种不同形式的模拟，可以不断提高金融与证券教学质量，缩小理论与实践的差距，使学生能够熟练地掌握与运用各种业务操作技能，尽快地适应金融业的实际工作。

(三)改革教学方法和教学手段

教学水平的提高，一方面依赖于课程建设的质量，另一方面，教学方法和教学手段的改革也是非常重要的。会计电算化专业是一个实践性很强的专业，因此，在注重传授专业理论的同时，教学过程中更应该注重培养学生分析问题与解决问题的能力以及开拓创新能力等。这两方面的能力也正是社会用人单位认为目前的经济类、工商管理类毕业生所欠缺的。因此，在会计电算化专业授课过程中，应鼓励教师加强案例教学手段的应用，积极参与到学生的第二课堂实践中，还应鼓励教师积极探索和尝试与教学层次想适应的启发式教学方法，并注重运用多媒体辅助教学。

(四)进一步完善校企合作办学特色

在原有的基础上，进一步扩大校企联合办学的规模和合作项目。另外随着中外面合次企业的曾多，针对企业用人单位的意见，应加强英语教学的训练。在国家教育部20xx年4号文件《关于加强高等学校本科教学的若干意见》中，提出高等学校在本科教学中要积极推动使用“双语”教学，它是我国加入wto后对人才培养模式加速改革的要求，也是社会经济飞速发展的要求。

(五)进一步加强师资队伍的建设

无论是专业课程建设，还是学术科研发展，都离不开教师，所以师资队伍建设问题是专业建设的首要问题。适应社会对财务管理人才的需求，建立一支能适应“国际化、职业化、市场化”办学特色要求的教师队伍。形成一支年龄和职称结构合理、教学和科研并重，并能运用外语进行专业教学的教师队伍。 (六)加强对学生的职业素质教育

在现代市场经济中，专业人才的职业素养、职业能力和就业竞争力将成为各类院校核心竞争力的重要组成部分。因此，本专业应树立“以学生成材为本”的思想，为学生搭建职业素质培养平台，做好学生的职业素养教育。

1、树立以“诚信、宽容、感悟”为核心的基本职业素养精神，通过教师课堂教书育人、课后职业素养讲座，从思想上帮助学生建立起现代金融服务业所赖以生存的基本职业理念。

2、通过提供就业指导讲座为学生提供信息和职业规划的专业思路，聘请专业的金融人士和专业的市场人力资源管理专家，为学生提供职业的人生规划培训和辅导。

3、开设会计业职业规划课程。通过介绍各种工商企业中职位的设置以及各种职位对学生的知识、能力和素质的要求，为学生理解自身的职业、规划职业生涯提供理论和现实的指导。

在世界经济金融大调整、大变革的后危机时代，能否合理规划新形势下的人才策略，并抢占人才制高点，将是金融机构塑造国际竞争力的重要一环，我们要从战略角度深入思考，并妥善制定人力资源薪酬管理方案，确保自己的企业实现可持续长期发展。

**学前教育专业调查报告篇二**

近年来，随着计算机技术的发展，数字控制技术(既数控技术)已经广泛应用于工业控制的各个领域。

花及线切割工作，所以目前现有的数控技术人才无法满足制造业的需求。

而且人才市场上的这类人才储备并不大，企业要在人才市场上寻觅合适的人才显得比较困难

以至于导致模具设计、cad/cam工程师、数控编程、数控加工等已成为我国各人才市场招聘频率最高的职位之一。

数控专业就业前景看好!二、数控专业调查内容：

装备工业的技术水平和现代化程度决定着整个国民经济的水平和现代化程度，当今世界各国制造业广泛采用数控等现代制造技术。

现在处于生产一线的各种数控人才主要有二个来源：一是大学、高职和中职的机电一体化或数控技术应用等专业的毕业生。

另一个来源就是从企业现有员工中挑选人员参加不同层次的数控技术中、短期培训，以适应企业对数控人才的急需。

对于数控人才，有以下三个需求层次，所需掌握的知识结构也各不同：

数控操作技工：精通机械加工和数控加工工艺知识，熟练掌握数控机床的操作和手工编程，了解自动编程和数控机床的简单维护维修。

适合中职学校组织培养。此类人员市场需求量大，适合作为车间的数控机床操作技工。但由于其知识较单一，其工资待遇不会大高。

1、掌握数控加工工艺知识和数控机床的操作2

2、掌握复杂模具的设计和制造专业知识，熟练掌握三维cad/cam软件，如uc、proe等;

3、熟练掌握数控手工和自动编程技术;

4、适合高职、本科学校组织培养。

适合作为工厂设计处和工艺处的数控编程员。此类人员需求量大，尤其在模具行业非常受欢迎;待遇也较高。

**学前教育专业调查报告篇三**

调查对象情况：

中国建设银行（支行）位于我县县城小十字西北角，“中国建设银行，建设现代生活”是建行人理念与追求的浓缩。资金实力雄厚，服务功能齐全，通过自己的努力，赢得了良好的信誉，不仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一。建设银行（支行）以便捷的地理环境、丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和个人客户提供安全、快捷、全方位、优质的金融服务。为了更深一步了解银行这个金融机构及我的金融专业在工作中的运用和掌握银行业务的基本技能，我到此做了为期20多天的实习生，从基本的苦练“点钞”到柜员业务交接，虽然比较辛苦，但让自己对银行业务的操作流程了解了很多，经过向会计反复的学习和总结，现将各项金融业务的调查报告如下：

调查内容：银行的各项业务

调查结果：

第一：会计业务

对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对帐后)。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。

第二：储蓄业务

储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户、办理储蓄卡、存取现金、挂失、解挂、大小钞兑换、受理中间业务等。，凭证不像对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。

第三：信用卡业务

信用卡按是否具有消费信贷（透支）功能分为信用卡与借记卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷记卡与准贷记卡。贷记卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。借计卡是没有透支功能的，但可以进行转帐结算，存取，消费的一种卡。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡；按信用等级分为金卡与普通卡。

第四：信贷业务

由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。建行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订一定的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。而个人要向银行提供有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押(如汽车贷款)和不动产抵押(如住房贷款)。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。

调查体会：在这个实习阶段，对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡子系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。在银行实习，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折、银行卡、存单等。

总的来说，这次的实习，虽然自己有些辛苦，但是我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也对这些天在电大所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我觉得在金融单位很重要的一点就是必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话,那也必须由经办人负责赔偿。我体会到实际的工作与书本上的知识也是有一定距离的，并且需要我们

反复的学习和总结。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台会计业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行会计的流程，核算程序提供了极大的帮助，使我在银行的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。尤其是会计分工，对于银行防范会计风险有着重要的意义，其起到了会计之间相互制约，互相监督的作用，也有利于减少错误的发生，避免错帐。所以，在今后的生活和工作当中，我还要不断的学习和巩固我所学的金融知识及银行业务的操作，为将来更好的工作打好基础。

**学前教育专业调查报告篇四**

作为一名学习金融学方面的学生来说，不及时了解金融市场的信息，你就不是一位出色的学生。作为一名将要就业的学生，不及时了解人才市场中本专业的供需，你就不能更好着眼将来的职业生涯。为了能更好地了解我们投资理财专业的人才需求情况，为了以后就业作提前的了解，今年寒假我对我市人才市场，金融专业的人才需求、职业要求和其他要求等情况做了调查。

关键词:金融、人才市场、人才需求

今年寒假，我对目前我市人才市场对于金融与证券人才的状况进行了实地调查，调查显示：在会计学、财务管理、市场营销、经济学、金融学、财政学、人力资源管理、证券与投资学等财经类人才需求专业中，会计学专业所占比例高居榜首，为17.8%，财务管理位居第二为15.8%、，其他各专业依次为13.8%、8.7%、8.4%、6.2%、5.6%、4%。

随着社会主义市场经济、现代企业制度和现代资本市场的建立，随着中国经济全球化过程，以及现代信息技术等管理工具的快速发展，企业迫切需要进行项目投资融资、资本运作、税务筹划、成本控制等相关的战略规划及运作、参与并为决策提供信息支持的财务管理的专门人才;另外金融市场的不断成熟和金融操作的日益现代化，使企业的财务活动以及与各方面关系将越来越复杂。对专业化的会计人才的需求也不断增加。

(一)金融行业“钱”景广阔

本次报告显示，金融专业毕业生其平均起点工资和平均定级月薪分别为2628.52元和3794.91元，与其他行业相比，明显处于较高水平，对毕业生来说十分具有诱惑力。在具体薪酬方面，报告揭示，金融高端人才年薪都在15万元以上，八个城市的基金经理平均年薪为21万元左右。按照自身的条件不同，能力、学历、经验和背景的差别，往往同一岗位的人员所获得的薪酬也呈现出较大的差别，其年薪为15万—100万元不等。

(二)金融类人才缺口巨大

调查报告还显示，上海、北京、广东和江苏这几个省市对金融行业人才的需求量很大。这些省市金融机构相对集中，发展态势良好，尤其是对金融行业的中高端专业人才需求量非常大，目前企业需求量与人才的供应量比例已经接近9∶1。这也直接导致金融行业人才求职活跃，三分之一以上的人员会主动出击寻找更好的工作机会。专家表示，因为金融行业总体上人才缺口较大，企业的招聘职位和数量都比较多，对个人而言可选择的机会比较多，因此人才的流动率也较大。与上海、北京相比，杭州的情况稍微平和一点，但有向这些大城市靠拢的趋势。专家告诉记者，随着商业银行、外资银行进驻杭州以及越来越多的准金融机构(如私募基金之类)在杭发展，金融人才，尤其是高端金融人才的缺口将越来越大，杭州金融类人才的流动性和薪酬水准也会向上海这些大城市靠拢。而且现在不少国有银行也开始转变观念，委托猎头公司寻找相关人才，人才的争夺将进入白热化。

(三)金融类人才压力也不小

据了解，金融行业的企业目前招聘的职位主要是销售类、金融类、保险类和经营管理类等人才。从金融行业人才的职业分布情况来看，保险类的供求比例差距比较大，企业对保险类人才的需求较多，而市场上该类人才的供应量又相对较少。此外，金融业对高端人才的需求也格外强劲，企业需求较多的典型高薪职位包括基金经理、高级投资咨询顾问、投融资经理、金融分析师等。这种需求也不断造就业内高端人才频繁流动，据资料显示，在基金经理炫目的光环背后，是年均30%的淘汰率和年均54.3%的变动率。近年众多明星基金经理转投私募行业也令金融领域人才紧缺的困境越加明显。专家表示，“企业在招聘金融行业高端人才时，大多数对工作经验都有严格要求，通常要求有5-10年及以上工作经验，并且能够熟练运用或精通一门外语，系统学习过一定的财务、金融和管理等专业知识，对相关的理论有较深入的研究。有些岗位甚至还要求候选人有过上亿资产运作经验，熟悉资金运作程序以及有海外资金渠道等。因此金融行业的高端人才往往在市场上呈现供不应求的态势，各大企业纷纷以高薪和各种附加福利待遇来吸引人才。

(四)调查结论

根据本次调查，结合教育部高等教育司20xx年公布的一份针对高校经济学、工商管理类人才需求和培养现状的权威报告显示，今后相当长一段时间里，社会对经济类、工商管理类人才需求意愿仍然很强烈，经济相对较发达的地区的社会用人单位的需求意愿相对更强烈。

扎实的专业知识，富有创新意识，高尚的职业道德，较强的交际能力，独立的工作能力，踏实，事业心强，均对企业用人需求起着重要的作用，我们将关键的因素进行了统计：72%的用人单位认为高尚的职业道德是企业决定聘用与否的关键，有64%的企业选择了具有较强的团队精神，另有62%和58%的用人单位认为踏实，事业心强，拥有过硬的专业技术知识对企业也很重要。

在相同条件下企业会优先考虑哪类求职者有80%的企业会选择有一定工作经验的应聘人员，原因是适应期短，工作更容易上手，从而有利于企业降低用人成本。有32%的企业更青睐于获得各种证书的应聘者，他们认为这类人员学习能力强，悟性好，更容易接受新事物;相对而言，求职者在校的职务以及外表气质等因素对企业用人取舍的影响力度不是很大，仅占不到10%。从中可以看出，如今企业更看重的是员工的实际工作能力以及能否为企业创造更大的价值。另外企业的技术构成对人才的需求也会产生一定的影响.从总体上看，企业对应用型人才的需求约占50%，对研发型人才的需求约为14%，有48%的企业需要求职者拥有本科及以上的学历，52%的企业对应聘者工龄有要求。

根据以上调查，我对该专业的教育和建设提出如下建议：

(一)以精品课程建设入手，推动专业建设

专业的发展在于教学和科研水平的提高，教学水平提高的一个重要方面在于课程建设的质量。在多年的教学实践过程中，业内人士深深感到专业建设的根本在于课程建设，而课程建设又在于教学基本文件材料的建设，因此在课程建设方面，本专业应一如既往地通过课程建设实现课程教学水平的提高。如财务管理、会计电算化应作为精品课程来建设。

(二)大力建设实践环节课程体系

实践性教学将是进一步搞好教育，形成新的办学特色和办学优势的着力点。本专业应充分利用原有的校内外实习基地加强实践性教学，建立了一个综合的金融模拟实习中心。通过几种不同形式的模拟，可以不断提高金融与证券教学质量，缩小理论与实践的差距，使学生能够熟练地掌握与运用各种业务操作技能，尽快地适应金融业的实际工作。

(三)改革教学方法和教学手段

教学水平的提高，一方面依赖于课程建设的质量，另一方面，教学方法和教学手段的改革也是非常重要的。会计电算化专业是一个实践性很强的专业，因此，在注重传授专业理论的同时，教学过程中更应该注重培养学生分析问题与解决问题的能力以及开拓创新能力等。这两方面的能力也正是社会用人单位认为目前的经济类、工商管理类毕业生所欠缺的。因此，在会计电算化专业授课过程中，应鼓励教师加强案例教学手段的应用，积极参与到学生的第二课堂实践中，还应鼓励教师积极探索和尝试与教学层次想适应的启发式教学方法，并注重运用多媒体辅助教学。

(四)进一步完善校企合作办学特色

在原有的基础上，进一步扩大校企联合办学的规模和合作项目。另外随着中外面合次企业的曾多，针对企业用人单位的意见，应加强英语教学的训练。在国家教育部20xx年4号文件《关于加强高等学校本科教学的若干意见》中，提出高等学校在本科教学中要积极推动使用“双语”教学，它是我国加入wto后对人才培养模式加速改革的要求，也是社会经济飞速发展的要求。

(五)进一步加强师资队伍的建设

无论是专业课程建设，还是学术科研发展，都离不开教师，所以师资队伍建设问题是专业建设的首要问题。适应社会对财务管理人才的需求，建立一支能适应“国际化、职业化、市场化”办学特色要求的教师队伍。形成一支年龄和职称结构合理、教学和科研并重，并能运用外语进行专业教学的教师队伍。 (六)加强对学生的职业素质教育

在现代市场经济中，专业人才的职业素养、职业能力和就业竞争力将成为各类院校核心竞争力的重要组成部分。因此，本专业应树立“以学生成材为本”的思想，为学生搭建职业素质培养平台，做好学生的职业素养教育。

1、树立以“诚信、宽容、感悟”为核心的基本职业素养精神，通过教师课堂教书育人、课后职业素养讲座，从思想上帮助学生建立起现代金融服务业所赖以生存的基本职业理念。

2、通过提供就业指导讲座为学生提供信息和职业规划的专业思路，聘请专业的金融人士和专业的市场人力资源管理专家，为学生提供职业的人生规划培训和辅导。

3、开设会计业职业规划课程。通过介绍各种工商企业中职位的设置以及各种职位对学生的知识、能力和素质的要求，为学生理解自身的职业、规划职业生涯提供理论和现实的指导。

在世界经济金融大调整、大变革的后危机时代，能否合理规划新形势下的人才策略，并抢占人才制高点，将是金融机构塑造国际竞争力的重要一环，我们要从战略角度深入思考，并妥善制定人力资源薪酬管理方案，确保自己的企业实现可持续长期发展。

**学前教育专业调查报告篇五**

为了更加深入、有针对性地了解电力市场营销专业在电力系统内的就业情况，专门进行了此次的调查。

我希望通过此次的调查，可以从电力市场营销主要用人单位的角度了解用人单位对于本专业的多方面的要求和需要，然后针对用人单位的要求提高自身素养，成为一个更符合社会需求的大学生。

我在张家港杨舍供电所实习了一个月以进行此次的社会调查，主要针对用人单位对本专业人才的要求和单位基本的日常事务，采用询问相关工作人员、查阅相关资料等方法。从相关工作人员那我们可以更清楚地了解处理日常事务所需要的知识和技能，相关资料的查阅又可以让我更加清楚单位的日常运营。

随着国外电力市场改革如火如荼的进行，我国也慢慢学习国外电力改革的成功经验和失败教训，逐渐开展电力市场的开放和改革。在这样的大环境和趋势下，有关电力方面尤其是电力市场营销方面的专业人才就变得更为必要，由于电力产品本身的特殊性，即电能的生产、供应和使用几乎是瞬间同时完成的；电能不易储存，没有中间环节；电能使用总量总是随时在变化的；发电厂、电力用户通过电力线路和变电站互相连接成电网进行生产和使用，电网是不可分割的整体；电能的质量管理是非常严格的。交流电网的电压和频率的质量，不仅直接影响电力用户和终端产品的质量，而且直接关系电网本身的安全和电力用户的用电可靠性。这就需要对电力生产进行严密的组织指挥，科学的统一调度和管理，才能保证电网协调一致、安全稳定地运行。这种管理严密、技术复杂的系统工程需要有专业的专门人才执行科学的、权威的法律规范和行为准则，以保证电网统一调度的实施。

为了充分认识用人单位对于电力市场营销专业人才是否需要和要求，我在江苏省张家港市杨舍进供电所营业班行了此次的社会调查。张家港杨舍供电所下设运行维护班、电费班、营业班等生产班组，其中需要电力市场营销专业人员的班组主要有电费班和营业班等。由此可见，本专业涉及的知识面很广，要求学生不仅要具有经济管理方面的基础知识，而且要求学生具备一定的电力专业知识，从而提供专业的、优质的服务。

面对访谈资料和查阅的相关资料进行整理分析，我们发现：

⑴电力营销工作涉及的岗位众多，不同岗位对人才知识、能力的要求有不同的侧重。例如，计量表计效验对各种电能表计的相关知识和能力的要求较高，而客户服务岗位则对电力营销业务流程、电力客户服务、客户关系管理等方面较为重视。

⑵虽然不同岗位对知识、能力的要求有所不同，但是对一些普遍性、共性的知识和能力，有着基本相同的要求。如对电力运行的基本知识、电力法律和法规、企业管理与客户服务理念等。

⑶现场工作人员一致对学生实际工作能力、社会适应能力、思想道德素质等提出了较高的要求。

市场营销工作涉及面很广，适应性很强。营销人员通常应具备一定的经营管理能力、组织协调能力、社会适应能力、快速学习能力等，而从事电力营销工作，还应具备电力工程技术方面的知识和相应的操作能力。所以，我们认为，电力市场营销人才应是一种复合型人才，这种“复合型”主要表现在：

⑴从知识层面看，是社会科学知识和自然科学知识的复合，是经营管理学科和电力工程学科的复合；

⑵从能力层面看，既要具有营销、管理的分析操作能力，又要具有基本的从事供电技术工作的能力；

⑶从基本素质层面看，应能够讲所学知识融会贯通地应用到实际工作中去，解决存在的社会性和技术性的实际问题，并符合国家有关政策的要求。所以说，从事电力市场营销工作的应用型人才，应是了解一般的文科知识，掌握营销管理和电力工程的基本理论，具有从事管理、营销工作的基本能力和供用电技术工作的基本操作技能，面向生产第一线，能够承担和完成实际工作任务的人才。

在调查的过程中，我还采访了一起工作的工作人员和一些管理人员，从整理出的采访的结果我发现从事电力市场营销工作的本科层次复合型应用人才，应当具备三个基本特征：

⑴知识面要广，知识结构是复合型的，营销管理知识与电力工程知识搭配要合理，相得益彰；

⑵应具备承担电力营销实际工作的能力和素质，既要会电力营销管理实务，又懂得电力工程有关技术，还能够理解和掌握国家电力相关法律和政策，处理好客户关系，做好客户服务工作；

⑶具备必要的理论基础，适应性强。能承担不同电力营销岗位的工作，具有较强的学习能力，有一定的发展潜力。

市场营销（电力方向）专业是培养适应21世纪社会经济发展需要的，德、智、体、美全面发展，具备比较扎实的管理学、市场营销学理论基础，熟悉电力工程基本理论，比较熟练地掌握组织管理、营销分析与策划、电力计量、电力客户服务等相关电力营销技能，拥有较强的学习能力、工作适应能力和创新能力，知识面较宽，能在电力企业电力营销部门、发电企业、电力设备制造企业，从事市场分析、策划、客户服务、产品销售及管理的复合型应用型专门人才。由此可见，电力市场营销专业是为适应社会经济发展需要而建立和发展的，是一个介于经济管理和电力过程之间的学科，它不同于以普通产品销售为内容的一般意义上的市场营销，也不同于技术性很强电力过程，它是培养我们具备一定的电力工程知识和相关能力，以此为背景，帮助我们更好地了解电力产业的运行情况，从而做好电力营销的本职工作。

这次在学校的领导下，我进行了主题为“追寻红色足迹，肩负青春使命”的关于大学生就业创业的实践服务活动。在这个为期一个月实践过程中，我通过自己的工作了解了电网公司的基本运行和日常事务，结合自己已经学到的知识与电网公司的实际运行情况，学习并掌握了如何处理日常工作。但是我也深刻感受到了自己的不足，在学校里学习的有关于电力工程、继电保护和电力设备运行的知识，完全不能满足工作中的要求，我们学习到的知识都太理论化和概括化，而实际工作中要求你牢记每个设备的参数和性能以及报价，这对我们来说很多都是没有接触过的，我们应该再加强自己对于电力工程和电力设备的学习，平时多多了解关于常见电力设备的情况，了解厂家信息，我们需要做的是厂家和电网公司的双向沟通，只有对于利益双方都有充分的了解和认识，才能更好地建立厂家和电网公司的合作关系。

由于国家近几年来正逐步加大对电网运行的监管，作为直接与顾客和厂家接触的销售人员，我们应该具备一定法律基础，熟知各种电网运行法律和法规，以保证电网的健康运行和合法运行。由于普通电力用户对于电网运行的法律法规还不是很了解，我们作为电网公司中直接和电力用户打交道的人员，应该运用我们的专业知识，加强对民众的法律法规教育，支持和鼓励民众参与到电网的健康运行和维护中来。

电网公司近几年来建设了95598热线，方便了电力用户的咨询、报修和投诉，各级电网公司也都对电力营业厅加大了监管力度，以提高服务质量。作为服务人员，我们要以专业的知识、良好的素养，提高服务质量，并争取运用经济管理和企业运行和服务营销的知识，建立服务品牌化，打造品牌营业厅，提高电力用户的服务满意度，提升企业形象，打造企业的核心价值。

通过此次的调查，我认为作为电力市场营销专业的学生，我们要掌握的不仅是单一的电力工程或市场营销的知识，企业需要的是复合型的人才，我们就要成为拥有电力技术知识背景的市场营销者，并具备足够的法律知识基础和企业管理知识，使企业能合法运行，并更为现代化，帮助企业打造核心价值。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找