# 开展电子商务需要哪些人才

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-07-30

*第一篇：开展电子商务需要哪些人才开展电子商务需要哪些人才电子商务是一个多种人才搭配合作才能够完成的系统工程，有几个重要的说。第一种人才，是运营型人才，即有能力运作一个独立的项目，学习知识最多，需要对电商的方方面面进行了解才能做到，也是电商...*

**第一篇：开展电子商务需要哪些人才**

开展电子商务需要哪些人才

电子商务是一个多种人才搭配合作才能够完成的系统工程，有几个重要的说。

第一种人才，是运营型人才，即有能力运作一个独立的项目，学习知识最多，需要对电商的方方面面进行了解才能做到，也是电商中难得的人才。

第二种人才就是设计类人才，网络营销门面就是网站，设计类需要掌握良好的美工基础及审美观。

第三种人才，是营销推广，相当于销售员，销售员是创造价值的基础，没有销售员，企业就无法生存，而销售员除了实际的动手能力以外，还需要对产品结构进行细致的了解，很多人学习只会形，不学意，犹如空中楼阁，即使你的楼阁设计得再好，没有基石，如何将楼架上去呢。学习网络营销也是这个概念，网络上很多相关的教程，对的、错的、好的、坏的都有，也就造成大部分人感觉懂，实际什么都不懂的现象。

网络营销就是通过互联网进行销售，而我理解的是，不要为了卖产品而卖产品，首先你要对你所销售的产品有足够的认识，挖掘到产品的价值所在，而不是靠揣测和个人臆断，当你挖掘到产品的价值，将这些价值通过各种渠道告诉我们的消费者，如果有需要的消费者看到就一定会购买。

对于如何展开一个新项目，第一，自身建设，目前同行这么多，我如何脱颖而出呢，需要有自己的独特优势，比如我的优势就是:实用性高，操作性很强，而且简单易学，而且能够得到实践。在我这里比的是各自的毅力，如果毅力都没，何必学习网络营销呢。

第二，团队的建设，一个人的能力总是有限的，团队的力量是无限的，因此优秀的团队才能创造真正的价值。每个员工各有自己的闪光点。

第三，营销计划的制定，首先是确定目标客户。一个新项目就是这三步，首先是完善产品，然后就是通过各种营销手段让你的目标客户知道。

**第二篇：电子商务人才**

电子商务人才“钱”景广阔

众所周知，电子商务是新兴行业，也是朝阳产业，随着全球经济的发展，电子商务产业的发展前景更加广阔。现在已经有越来越多的企业开始涉足电子商务领域，希望能在竞争激烈的商海大战中另辟蹊径，走出一条更具战斗力的发展之路。一时间，电子商务人才也就成了众多企业“疯抢”的对象。据了解，在当天的招聘会上，合肥(蜀山)国际电子商务产业园中有一家企业开出了年薪50万的高薪。招聘方介绍，该企业电子商务的主要业务是世界各地的名酒定制，此次招聘的是名酒定制商务经理、电子商务运营总监等职务。另外，据省人才市场介绍，今年各家企业开出的工资待遇呈稳步增长态势，部分行业平均涨幅在20%左右，而电子商务却凭借着强大的优势跃居所有众多行业之首。不难看出，未来电子商务产业将成为整个经济市场的主导力量，电子商务人才更是“钱”景广阔。

在经济市场的作用下，人才培养的方向也逐渐开始有所转变。各大高校的专业招生也因此受到影响。从某种程度上说，市场也是影响高校招生的关键因素，该现象在职业技术类教育院校中表现得最为突出。据安徽新华电脑专修学院咨询中心负责人介绍，近几年，学院电子商务专业招生一年比一年火爆，其中有很多人在来之前都对这个行业做了深入地了解，大都是冲着电商行业良好的发展前景来的。

来自河南的19岁小伙子陆明涛这样告诉笔者：“我报读的是新华电子商务应用高级工程师专业。初中毕业后，我没有继续上学，而是到姐姐的店里打工，一年的时间里，我经常听身边的人谈起电子商务如何如何的火，挣钱如何如何快等，最关键的是如果能学到真正的电子商务技术还可以独立创业，这个对我太有吸引力了。于是，经过再三考虑，我放弃了原来还算优越的工作来到了安徽新华电脑专修学院学习电子商务。来了才知道学院针对我们这个专业还建立了‘大学生电子商务创业实训基地’，所有学生入学后即可零风险创业，免费开网店，在校期间可以边学习边创业，能把所学知识充分利用起来，这让我觉得离梦想又更进一步。”

未来社会电子商务是主流，由此而催生的一批新型优质岗位，为万千学子的就业和创业提供了众多机遇，而紧缺的电子商务人才更是促成这个行业薪资涨幅居高不下的关键，面对如此诱人的行业“钱”景，你还等什么？

**第三篇：如何才能成为将来企业需要的电子商务人才**

如何才能成为将来企业需要的电子商务人才

摘要：随着中国大学生一届又一届的毕业，中国的大学生毕业人数已经越来越多，并且大学生的社会需求已经逐渐趋于饱和状态。大学生就业难也是一个老生常谈的问题了。那么如何让自己在毕业之后更好的就业，比别人更加的有竞争力，这是我们每一位在校大学生所面临的问题！要想让自己在未来的职场上更加的有竞争力，大学生必须在大学期间就应该开始有意识的培养自己社会所需要的能力。那么大学生在大学期间应该如何培养自己的能力，如何做才能够让自己在毕业之后更加的有竞争力呢？为此我们顶着盛夏的烈日采访了宁波热点网络电子商务有限公司的职员——李先生。

关键词：电子商务人才大学生实践

正文：

公司简介：宁波热点网络电子商务有限公司隶属于北京诺宝来科技有限公司旗下宁波分公司.公司与宁波当地多家高职，高专，本科院校合作，拥有200多名学员的校企合作团队，开发电子商务外包服务，拥有包括淘宝，新浪，百度在内的多家大型网络公司合作团队，备受宁波市教育局，浙江省教育厅，宁波科技局等多家政府部门的高度关注与支持。

为了了解电子商务企业究竟需要哪些以及怎么样的电子商务人才，我们在2024年7月4日去了宁波热点网络电子商务有限公司做了详细的调研。热点网络电子商务有限公司的负责人李先生热情、耐心的接待了我们，并且详细的给我们解读了电子商务企业需要的是什么样的电子商务人才。

李先生给我们着重指出了目前大学生要想在毕业之后让自己更加的有竞争力必须具备这三大点能力：第一、基础技能要扎实；第二、职业素养要加强培养；第三、社会实践经验要丰富。

第一点，要有扎实的基础技能：诺宝来科技有限公司在和高校学生的长期合作的过

程中，拥有了丰富、宝贵的和大学生合作的经验，这也让他们更加深入的了解了大学生。李先生指出，在其公司与高校在读学生合作的过程中发现：

绝大多数的大学生的基础技能掌握的都不够扎实。比如一些基本的搜索引

擎优化、关键词优化、美工等都不太会做。让他们去开个淘宝商城也是不

太会的，甚至不知道从何下手，还得要去咨询上级领导，让上级领导一步

一步教他们怎么去做。大学生的一些基本操作技能如此薄弱值得每一位在校大学生以及高校教育的反思。

在当代中国社会中，出现了一个极大地矛盾，那就是：中国的经济越来越发达，荣登全球第二大经济体的宝座，但是人才需求却没有跟上。直接导致了一个严重后果：企业想招聘优秀的人才，却招不到；大学生想找一份合适的工作，而此份工作对应聘者的要求比较高，他又不能胜任。用工荒和就业难同时出现，实属怪现象。

很多人都认为高校学生之所以找不到工作，那是因为中国的大学生太多了，供过于求，社会和企业容纳不下那么多的大学生。其实这种观点是片面的。中国的一些低端用工市场是饱和的，就像一些简单的体力劳动搬砖头、做衣服等等，这些都是供过于求的。而像一些高端的工作、技术性的工作是极其缺乏人才的，很多高新技术企业正在为招不到合适的人才而苦恼着呢。

很多大学生为将来找不到工作而苦恼着，其实大可不必这样。与其有时间在这里苦恼，还不如在学校里扎扎实实的学好基础技能，成为将来社会需要的人才，自然也就不必愁找不到工作了。中国的高端人才还是一个空白，急需有志的大学生去填补这个空白。大学生之所以是大学生，区别于其他人的唯一标志，我认为是能不能掌握扎实的基础技能，成为将来的高新技术人才。

其次，本科生只掌握了一些理论知识，但是动手实践能力极差。就相当于教练在课堂上教会了你开车的一些理论知识，你总不能以为学了和懂了理论知识之后就认为自己会开车了吧？当让你自己去开车的时候实际上是你还是不会开的。而与此相反，专科的学生他们一般是一年半学理论知识，一年半去社会实习，反而专科生的工作能力要比本科生强的多。而当一个有一年半工作经验的专科生和一个没有工作经验的应届本科生相比，中小企业会毫不犹豫的选择专科生。所以在掌握了理论知识之后，课后一定要多去用理论知识去实践。

中小企业和一些大型的企业他们之间招聘员工是有明显的区别的。一般像我们这些中小企业招聘员工的时候会优先考虑应聘者的实干能力，即该应聘者进来能否直接把工作做好，而不用经过长时间的培训与指导。而只有大型企业才有对研究生或者是博士生的需求。本科生被夹在中间是相当危险的，论实干能力不如专科生，本科生做的少看的多，理论知识掌握的多但是社会实践的少，更重要的是学到的理论知识还没有好好的去用过，不知道如何使用自己的理论知识让它产生现实的作用；并且大型企业要找人咨询肯定是找研究生、博士生或者是专家，而不会去找本科生。因为研究生、博士生比本科生更加的专业。因而，大学生所处的境遇是比较尴尬的。大学生应该及早树立危机意识，越早为自己摆脱这种尴尬境遇努力和做准备越好。

就像上面提到的，中小企业招聘职员更亲睐于招有工作经验和实干的。很多大学生认为要多考证、拿更高的证书才是王道，其实这种观点是不全对的。对于中小企业来说，像应聘者的证书之类的东西企业一般不会看，因为证书不会开口说话，证明不了什

么东西。你通过考试然后拿到了一本证书，只能说明你笔试通过了，但是你的实际工作能力却不一定会好。即有了证书不代表你就能把工作做好，只能代表你理论上掌握的还不错。假设我们把有工作经验的专科生和本科生放在一起，那么我们会毫无疑问的优先招聘专科生。企业要招聘的是能给企业带来经济效益的，能为企业真正赚钱的，而不是给应聘者以锻炼和培训的机会的。就像我们曾经访问的宁波一开网络科技有限公司的一位职员，他是这么说的：他们公司招聘员工的时候，很少招应届毕业生，或者说基本上不招的，招的都是有工作经验的。他们不想招进来的人还要培训他们一段时间，让新员工适应一段时间，而是招进来的人能够直接为公司创造价值。他还表扬了我们，说我们暑假能够出来做暑期调研这是很不错的，值得表扬和鼓励的。他极力的鼓励我们在校大学生在校期间多做实践，多积累社会经验，以求在将来就业的时候更加的有竞争力。

那么电子商务专业的学生应该掌握哪些基本技能呢？目前电子商务在中国蓬勃发

展，将来对电子商务方面的人才需求将会大大增加。随着电子商务的发展，电子商务的社会分工也将会越来越细。但是在当前，李先生着重向我们指出来电子商务企业对美工、推广与优化方面的人才是非常欠缺和需要的。学校要加强这方面的人才培养，力争与社会人才需求相结合；而学生也应加强这几方面的能力培养，力争让自己在将来的职场上更加的具有竞争力。

其实企业更喜欢的是综合能力较强的，但是这种人才较少。所以大学生应该做的是，把一门技能钻透了，另外还得要多培养自己的其他能力。让自己变的既有深度，又有广度。如此，将来必能在自己的职业生涯中游刃有余。

第二点，职业素养：李先生用严肃的态度告诉我们，如果让他对目前中国的大学生的职业素养做一个总体的评价。按照他自己与大学生接触之后的经验告诉

他，大学生的职业素养是极其差的，每一位大学生都有待于职业素养的进

一步培养与提高。

首先，大学生普遍没有一种归零的心态。很多很多大学生在毕业之后应聘工作时，都没有把自己归零。总是认为自己以前是学生会主席、团委书记之类的就觉得自己很了不起了，而从来不会去想自己在工作上还是一张白纸。他们把自己想的过于优秀，在解决问题的时候也总是眼高手低，好高骛远，因此而经不起进入企业之后所面临的一些实际问题的打击而辞职。而一些心态不能归零的人，在工作中也会招到老员工的排挤。

老员工在这些岗位上工作了那么长的时间，无论是资质还是对工作的了解程度肯定要比你强多了。而在这方面你却还只是个几乎什么都不懂的孩子，但是你的言行举止却好像比老员工还要厉害，可实际上你却什么也干不了，自然会引起老员工的不满。不能很好的处理好员工关系，那么你在这个企业必定会做的不开心，也将会导致你不能长久的在这个企业工作甚至是很快的辞职。

记得在一个假期里，我就看到了一个活生生的这样子的例子。有一位老成的女生一到永和豆浆就说要应聘大厅主管的职务，高昂着头，一副以为自己的能力很强的样子。永和豆浆留她试用了几天，想检验下她的能力到底怎么样！如果还可以的话就留下她，让她做大厅主管的职务；如果不行的话，就让她留下来做普通的服务员。在工作期间她把自己的工作习惯带到了一个新的工作环境当中，并且深信她自己的工作方式才是正确的，一些老员工的话基本上听不进去。这样就导致了她和老员工的关系的恶化。老员工在背后偷偷告诉经理说，这位新来的根本没什么能力，这个做不好，那个做不好的。那么多老员工都这么说，经理就信以为真了。而那位来应聘大厅主管的却还是坚持着自己的一套路子，说着老员工的不是。最后的结果就是那位新来的闷闷不乐的离开了永和豆浆。在这里我想说明的是，你到了一个新的工作环境，一定要学会尊重老员工。老员工在这个工作环境里工作了那么长时间，肯定有我们很多要学习的地方。尊重老员工就是尊重自己。

当然，像这种类型的人在某种意义上来说也确实是一种人才。这种人如果企业运用得当的话对企业也是颇有裨益的，但是企业领导不会对你花精力，企业领导没有那么多的精力去引导你、去培训你。所以在当代竞争如此激烈的时代中，加强自己的职业素养的提升是非常紧迫和必要的。拥有好的职业素养，将会让你的工作更加的顺利，让你和周围的同事将会相处的更加的愉快。

据李先生透露，他曾经招过一位高校在读学生，能力非常强，本想好好的栽培下他的。可是在他招进来的众多的人当中，令他最没有想到的是他最看好的人竟然最先退出来了。李先生总结道，为什么会出现这种情况呢？因为那位学生是一位班干部，担任班长的职务，还在一个社团里担任会长的职务。所以他的心太傲了，无法归零，这直接导致了他不能好好的静下心来工作，直至最后只能以退出收场。由此可见，一个好的心态是多么的重要。不管你以前取得什么样的成就，那都已经成为历史了，那都已经过去了。

不管你现在做的是什么，当你到了一个新的环境的时候，你就还是一个孩子，什么都不懂的。这时候你唯一能做的就是：静下心来，摆正心态，好好的从零学起，从零做起。

那么企业真正需要的是哪种类型的人呢？企业不需要好高骛远、眼高手低的人；也不需要夸夸其谈，但是让他真正动手去做却什么也不会做的人。企业真正需要的是那种能够踏踏实实、肯干的、肯学习的人。就这么简单。

其次，企业的领导职位也是有限的。几乎不可能一毕业就让你去当领导，除非你家里有背景、有关系，或者是你自己去创业当老板。所以在此时此刻此种背景下，大学生一定要踏踏实实的把基本技能学好就显得相当的重要了，然后再凭借自己扎实的专业技能一步一步的往上爬。只有这样才能成功，才有机会成为领导。

以前在新闻上看到过这样的一个例子：一位普普通通的员工，因为不甘心就这样打工一辈子。于是他开始奋发向上学习。他不仅报了自考大学，顺利的入读。在工厂里他通过自己耐心和细心的钻研，牢牢的学到了技术。最终，通过他的努力，他不仅拿到了大学文凭，对厂里的机器也是了如指掌，能够把厂里的机器的发挥到最佳效果。他完全靠自己的努力成为了一位高技术人才，被企业破格提升为总经理。我们应该向他学习，学习他这种兢兢业业、肯干的精神。

第三点：社会实践：中国的大学生有个缺点，只懂埋头苦读，却很少动手。这导致了一个严重的问题：理论知识是一套又一套的，但是动手实践能力却极其的差；并且很多理论上的东西与社会严重脱节，导致自己辛辛苦苦所学的知识不能很好的用起来或者是根本就不会用。记得我有一位朋友，她是学会计的，她考出会计从业资格证之后就去企业实习了。按理说，拥有会计证的人应该能够处理一些简单的会计业务了。但是出人意料的是她的那些会计活儿基本上都不太会干。这就是只学理论知识，缺乏实践经验的一种表现。

首先，学校是大学生学习和生活的主要场所，大学对于学生能否成为一个真正社会上需要的人才起着举足轻重的作用和意义。作为学校，要加大力度宣传和实行实践教育，力争为学生提供一个完善并且良好的实践教育环境。实践教育改革胆子要大一些，要放手去改，并且要让实践教育作为学生们的一门必修课来上。只有这样，实践教育才能上的去；只有这样，学生的实践能力才能真正的得到提高，而不会让实践教育流于形式。

其次，学生在学完理论知识之后必须马上进行实践操作。唯有如此，你才能真正掌握

这门技能。我们都知道，熟练的掌握理论知识那是为了更好的实践，这才是根本。就像前面提到的学开车的那个例子。举个例子，比如老师刚刚讲完搜索引擎优化的理论知识，在老师讲完之后，学生必须在课后进行一项实际的搜索引擎优化的操作。

关于课本知识和社会实际脱轨这一说法，有很多的社会工作人员都这样提到。他们说，很多课本上的东西都是好几年前的，但是现在早就有新的技术将他取而代之了。现在应该要学的是这一个新的技术，而不是老的一套，学习老的一套将会是一种浪费时间。所以学校的教育要紧跟时代步伐，学校是国家培养人才的重要摇篮，学校一定要与时俱进，这样才能培养出更多中国社会真正需要的人才。而不是当学生们花了那么多精力、时间、金钱读完大学之后，却发现他们学的东西却不是社会所需要的。那么必然为他们将来的发展和就业产生重大的影响。另外，有些课本知识和社会实际相脱轨，这就需要大学生多去做实践。只有把你在课堂上的所学通过实践，你才能知道这些理论是不是真的有用。

我们可以看到，在中国当代有这么一种思想，那就是：如果你读书好，那么就代表你一切都好，那么就代表你是一个人才。所以，我们可以看到这么一种现象：从小到大，父母拼命的催促着自己的孩子要努力学习，恨不得让他一整天的时间都在学习。小学如此，高中如此。到了大学之后，很多学生还没转过来，继续沿袭着这种做法，整天泡在图书馆里——两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书。殊不知，在现如今的社会，只是一个人闷头苦读是不行的了。当今社会，日新月异，每一个人都不应该将自己隔离起来，而应该多参加社会实践活动，以让自己与社会贴的更近。因此，我们应该不仅读书好，而且更应该要多参加社会实践。让自己成为一个理论水平既高，社会实践能力又强的人才。

李先生还为我们指出了高校教育的一个弊端或者说是惰性，而这个惰性是有害于实践教育的开展和顺利实施的。有很多高校老师在上完课之后，为了节省自己的时间和麻烦。于是布置给学生的作业只有一篇简简单单的论文。学生也是随随便便的写完论文就当完成任务了，所以要想提高学生的实践能力，单靠论文是行不通的。当然不是说写论文不好，而是应该采取更好的措施，将写论文与实践相结合。这样才能相得益彰。

现如今，在这个大学生就业十分严峻的年代里，大学生必须要努力提高自身的能力，以让自己拥有更加强大的竞争力。从现在开始，从小处着眼，努力将自己培养成一位基础技能扎实，职业素养又高，社会实践能力又强的人才。大学生何为大学生，唯有如此，才能成为将来祖国需要的真正的大学生。

会计091刘全杰2009010893

**第四篇：中职电子商务人才**

1、电子商务人才需求分析

电子商务企业通过招聘网站招聘人才的的占93.18%。百度招聘搜索“电子商务人才招聘”，共找到170806个相关职位(2024年3月7日，一周内的搜索结果)。需求非常旺盛。当然这只是整个的市场需求，我们还必须找到符合中职学生的市场细分。据调查，企业需要的电商人才主要有以下三类：

1.1技术类人才需求这类人才又可以分为三种，一是商务平台设计，包括平台规划、网络编程、案例设计;二是商务网站设计，包括网页设计、数据库、程序设计、站点管理(技术维护);三是美工设计，包括颜色处理、文字处理、图象处理、视频处理。该类人才要求有扎实的计算机功底，但考虑到最终设计的系统是为解决企业的管理和业务服务，也需要分析企业的客户需求，所以该类人才还应该对企业流程、管理需求以及消费者心理有一定了解，而这将成为电子商务人才的特色所在。

1.2商务类人才需求这类人才可以分为五种，一是企业网络营销业务，包括利用网站为企业开拓网上业务、网络品牌管理、客户服务等;二是网上国际贸易，包括利用网络平台开发国际市场、进行国际贸易;三是新型网络服务商的内容服务，包括频道规划、信息管理、频道推广、客户服务等;四是电子商务支持系统的推广，负责销售电子商务系统和提供电子商务支持服务、客户管理等;五是创业，包括利用虚拟市场提供产品和服务，也可以直接为虚拟市场提供服务。对于这类人才，一方面要求他们是管理和营销的高手，同时也应熟悉网络虚拟市场下新的经济规律，另一方面他们必须掌握网络和电子商务平台的基本操作技术。

1.3综合管理类人才需求这类人才要求既对计算机、网络及社会经济有深刻认识，又具备项目管理能力，能对企业电子商务进行整体规划。这类人才难以直接从学校培养，而是市场磨练的产物。

2、中职毕业生就业岗位群定位

中职毕业生就业岗位群定位需要考虑供需两大因素:一是市场需要,二是中职学生的接受能力及有无相关的课程实施资源。根据以上市场需求分析，中职学校的培养目标应该是中低层次的商务及技术人才，根据学校的办学特色，注重培养实际应用的操作层人才。具体来讲,中职电子商务专业学生的就业岗位群体现在以下几个方面。

2.1客服类。主要包括在线客服、前台接待职位描述：利用在线聊天工具，热情并准确回答顾客问题，引导并促进用户在网上愉快成交，协助顾客下单付款;帮助顾客查询订单快递及跟踪物流信息，并积极处理售后问题，解决中差评;认真执行公司指定的网站(网店)促销活动，并反馈顾客信息;负责在网站(网店)上和顾客售前沟通、售中介绍、售后服务(非技术专业问题)，解答顾客对产品和购买服务的疑问;接听电话及负责复印、传真和打印等办公设备的使用与管理工作。

2.2客户关系管理类。主要包括销售专员、电话销售、客户代表、网络销售等职位描述：管理客户关系，对业绩指标负责，以电话、网络、邮件、实际拜访等一切有利于销售达成的各种方式完成销售任务;负责应收帐款的催收;了解和发掘客户需求及购买愿望，对客户提供专业的咨询，介绍产品的优点和特色;负责维护新老客户的关系，提高客户满意度。收集潜在客户资料，不断扩大公司客户范围。

2.3营销文案类。主要包括营销策划、网店文案策划职位描述：负责店铺的首页框架、内页展示的策划和文案内容;负责电商平台的文案撰写、宝贝描述;负责撰写公司及产品推广宣传资料，各类促销活动的文案策划;整合、撰写与品牌相关的所有文宣资料;

2.4运营推广类。主要包括直通车专员、淘宝推广员职位描述：负责公司网站运营及公司品牌与业务推广;负责公司淘宝店铺、商城的推广工作,提高店铺点击率、浏览量和转化率,完成公司的目标销售额;策划并制定网络店铺及产品推广方案。(包括淘宝推广,SEO论坛推广,SNS推广等);能够找到性价比高、有效的网络广告及推广方式,会通过分析本店的页面流

量,独立IP访问量等数据而确定网络广告的真实、有效性;安排店内各类促销活动策划,并监控执行情况;有一定的活动方案撰写的能力。

2.5网店美工类。主要包括淘宝美工平、面设计专员、网页/多媒体设计师职位描述：负责网店页面整体形象设计、装修、制作，并应配合当月营销活动及时更新;负责产品图片的美化、编辑、制作、管理工作;善于色彩搭配，思维活跃，有创意，有较强视觉效果表现能力;配合营销活动，制作页面促销图片和及广告宣传海报等平面支持工作;有良好的审美观，有很好的理解能力和沟通能力，具有独立思考工作的能力，主动把网店做到专业水平。

2.6物流类。主要包括仓库员、配送助理、物流配送人员、理货专员、质检专员职位描述：负责商品进库、出库、清点、核对，发货包装;根据业务需要办理货物退回;保证收发货物的准确性;负责处理配送过程异常订单的处理;负责办理货物交接手续，监控退货流程。

3、电子商务专业人才培养的具体实施

3.1课程体系建设课程体系建设以岗位需求为本，构建“大商务、小电子”课程模式，就业岗位需要什么，就开设什么课程。本校师资解决不了的就去外聘;现有教材过时、不符合要求的，就编制校本教材;办学资源短期达不到要求的，就设法寻求兄弟学校、相关企业帮助。专业课程体系由基础课、核心课、选修课构成。课程选择以应用技术为主，让学生能学会、就业能用上、有拓展空间。语言编程类的难度大、用不上的课程全部剔除。

专业基础课放在第1、2学期，核心专业课放在第2、3、4学期，专业选修课放在第3、4学期。第5、6学期为学生定岗实习(就业)。

专业基础课打造学生扎实的商务和计算机理论知识。主要包括：计算机基础、市场营销学、办公自动化、统计基础(市场调查)、打字训练。

核心专业课是本专业特有的、其他专业不能替代的课程，它形成了职业能力的核心。主要包括：电子商务概论，网络营销、图形图像处理、网页设计、电子商务实训、物流配送、网络基础、网店运营。

专业选修课形成职业方向，按就业岗位群分类，由学生自主选择，至少要学习3门并接至少将某一类的选修课全部学完。包括：商务礼仪、普通话、摄影、色彩学、网店推广、会计基础、应用文写作、仓储管理、商品学、客户关系管理、商务谈判、网络信息管理、电子商务法律法规。

3.2师资队伍建设师资队伍的素质和业务水平,直接关系到所培养学生的质量,应从如下几个方面来加强教师队伍的建设：一是从现有的教师中采取送出去培训或研修的方式,培养本专业教师人才。例如国培、省培、下企业学习、参加电子商务行业培训等。二是在学校的统筹规划下,适当引进具有高学历、高职称的水平较高的电子商务专职教师。三是直接请行业专家来校讲课。例如经营有成的淘宝店主、有丰富经验的电商从业人员等

3.3订单式培养“订单式”人才培养是校企合作的重要形式，是实现学校、企业、学生“三赢”的有效途径，是深化教育教学改革、充分利用企业资源、提升学生就业质量的有效载体，是当前最受企业欢迎的校企合作方式之一。但目前电子商务专业“订单式”人才培养的成功案例不多，原因是：1，电子商务企业规模普遍较小，大部分从业人员在100人以下。一些淘宝店主，年交易额都是几百万的，也只有6、7个人。规模小就造成无法形成上规模的订单，导致交易成本上升，订单难以形成。2周期长，一般订单式培养从一年级开始，到三年级顶岗实习要两年时间。大多数企业无法预测(中小企业)两年后的用人需求，所以没发下订单。解决方案分别为：

1、借助政府和行业协会把有用人意向的企业定期召集起来，与相关的中职学校举行供需洽谈会，这样有助于解决交易成本高的问题。

2、订单培养周期缩短为半年到一年，结合校内选修课(第3、4学期)，这样企业可以获得自己所需岗位的人才，同时规避周期长所带来的风险。

3.4技能大赛；今年，全国职业院校技能大赛中职组电子商务技术比赛已开展到第四届，竞赛目的是以电子商务技术比赛为平台，通过大赛营造和优化职业院校电子商务应用人才成长的良好环境，促进职业院校电子商务学科建设，大力推进我国电子商务产业发展。大赛倡导“以赛促学、以赛促练、以赛促教、以赛促改、以赛促建”，以技能大赛为重要载体，由理论学科为本位向以职业能力为本位转变，评价观念由理论本位向能力本位转变，中等职业学校的教学观念形成了“普通教育有高考、职业教育有技能竞赛”的转变。

3.5校企合作校企合作已在中职学校广泛开展，但有些校企合作仅仅是出租场地、设备，是挂名的校企合作，是伪合作。校企合作要以教学为本、以学生为本，打造个在校内能满足教学需要、在社会经济发展中能发挥示范作用和辐射功能，融教学、科研、培训、生产和职业技能鉴定于体的电子商务实训基地。例如，选择具有定规模、商誉和资金势力的连锁超市入驻校园，共建校园超市，采用超市的企业化管理和运作对外营业。向学生提供营业员、营销员、收银员、仓库员等岗位的培训。同时利用超市的货源，学生可以在校期间就开网店，自主创业。通过校企合作学校可以在企业建立实训基地;教师可以在企业挂职锻炼、获得知识更新、丰富实践经验;企业可以利用学校资源为企业进行岗位培训、获得自己需要的人力资源;学生可以提高操作技能，积累实战经验，提前适应岗位角色。

4、总结

电子商务无疑是未来经济发展的热点，其人才需求必将进一步扩大。中等职业学校必须基于电子商务人才市场需求分析，与时俱进，建立满足市场需求的实用性人才的培养体系，这样才能在全国电子商务人才市场上占有自己的一席之地。

**第五篇：电子商务人才缺口**

我国电子商务人才需求大

近几年，电子商务行业发展异常迅猛，作为信息技术成功运用的典范，电子商务已经发展成为一种富有活力和前景的新型信息服务业，其对高层次专业人才的渴求也越来越迫切。

据有关资料显示，2024年电子商务人才跃居人才需求第一位;2024年上半年有报告显示电子商务人才需求已成热门;2024年，信息技术与互联网行业的人才需求一直保持全年行业需求的最高，月月居十大热门行业榜首，招聘始终维持在15%-20%左右的市场份额。在各大招聘网站的排行榜上招聘最多的行业是互联网和营销相关职业。从招聘的机构看，需要电子商务类人才的行业已不仅限于专业的行业网站如阿里巴巴、慧聪网等，传统行业如传媒、教育、旅游、金融、电信甚至制造等行业也成为电子商务人才就业的大户。其原因是，电子商务的发展和深入以及对企业的影响已经越来越得到传统企业和客户的认可。开展电子商务专业教育需要有一大批具有责任心、懂业务的专业技术与管理人员，如电子商务师、电子商务经理、网站开发策划人员、网站设计制作人员及网络管理员等。我国电子商务领域的专业技术人才的培养从数量上讲是没有问题的，需要在培养人才的深度和广度方面继续努力。

电子商务人才基本上分为以下几类：

一、技术型电子商务职业人才

作为基础性电子商务人才，其特点是精通电子商务技术，掌握电子商务技术的最新进展，同时具备足够的现代商务知识，善于理解商务需求，懂得“如何做”电子商务，能够以最有效的技术手段予以实施和满足。

二、商务型电子商务职业人才

这是电子商务人才的主体，其特点是精通现代商务活动，充分了解和理解商务需求，同时具备足够的电子商务技术知识，懂得电子商务“能做什么”，善于提出满足商务需求的电子商务应用方式。

三、战略型电子商务职业人才

战略型电子商务人才是高层次电子商务人才，其特点是通晓电子商务全局，具有前瞻性思维，懂得“为什么要做”电子商务，熟知至少一个行业或一种模式的电子商务理论与应用，能够从战略上分析和把握其发展特点和趋势。

四、项目管理型职业人才

电子商务建设是一项系统工程，信息系统项目具有其自身的特点，项目管理人才就是策划和进行电子商务项目的中高层管理人才，他们对技术要了解到一定的深度，同时要精通项目管理知识，也是一种复合型职业人才。目前，电子商务人才培养开始呈现遍地开花的态势，有学校教育，也有社会教育;有课堂式的教育，也有网络化的远程教育;有学历教育，也有非学历教育;全国高等院校中开设电子商务专业或者电子商务专业方向的已经很多，设立电子商务系甚至电子商务学院的也越来越多;这些都大大坚实了我国今后电子商务应用与发展的人才基础。

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