

面向企业需求的电子商务人才培养模式研究*

恽鸿峰

(长春光华学院 吉林长春 130000)

摘要: 为了配合中小企业对电子商务的需求,学校在制定人才培养计划时,不仅要特别注意创造就业机会,也要充分发挥学校和企业合作的优势,提高教育质量,提升学生上岗能力,还要结合学业评价和企业评价,客观评价学生,鼓励学生综合发展,提高他们的就业技能。本文就面向企业需求的电子商务人才培养模式进行研究。

关键词: 电子商务 企业需求 人才培养

中图分类号: G642 **文献标识码:** A

DOI: 10.12218/j.issn.2095-4743.2022.15.166

引言

随着中国互联网技术和网络经济的不断进步,电子商务产业迅速发展,市场对电子商务专业人员的需求也不断增加。自2001年6月中华人民共和国教育部首次批准13所高等院校开展电子商务教育以来,全国数千所高等院校设立了电子商务专业,每年毕业人数达数万人,在人才培养方面取得了一定的效果。但是,从企业提供的就业信息可以看出,电子商务专业的学生所获得的知识过于陈旧,不仅无法有效地将理论所学的技能与实践结合起来,也不符合急速变化的市场需求。电子商务的迅速发展暴露了电子商务专业人才的严重不足。权威专家预测,未来10年内电子商务专业人才缺口将达到200万人以上。

一、电子商务专业发展现状

1. 国外电子商务专业化发展

国外电子商务发展较快,发展模式比较成熟。以美国为例,美国主要的电子商务课程有电子商务技术、数据库、营销、客户关系管理、移动商务技术等。毕业生主要从事网站编辑/策划、网站经理/主管、宣传/开发/网络建设、网络销售、对外贸易等工作。课程研究重点是发展新的商业模式,创造新的商业机会等。显然,这与社会关系更密切,值得我们学习。

2. 国内电子商务发展

如今,国内大多数大学都有电子商务专业。电子商务是一个发展迅速、对时代高度敏感的专业,如果学生适应不了不断变化的培养课程体系和课程内容,就赶不上电子商务的快速发展。面对社会对电子商务专业人才的迫切需求和电子

商务专业大学毕业生就业困难的矛盾状况,作为电子商务创新大学,调整电子商务专业人才培养模式,建立电子商务专业技能体系满足社会需要是当务之急。

二、电子商务人才市场需求特征及带来的挑战

1. 随着电子商务在各个行业的普及,对人才电子商务人才需求快速变化,人才培养方案需要快速调整。的需求也呈现出多元化、快速变化的特点。2015年至2019年,市场上最需要的仍然是电商运营人才、技术人才、推广和销售人才等专业人才,但对供应链管理人才和综合性高级人才的需求呈上升趋势。与此同时,随着新技术、新模式的出现,各类人才需要也发生了新的变化。其中,媒体业务对人才的需求分别达到54%。2018年分别为47%。2019年,在高级人才需求下,数据分析和应用人才达到30%,呈现多元化、快速变化的特点。这些变化对高校电子商务人才的培养提出了新的挑战。我们需要迅速调整和完善培训计划,以适应市场需求的变化。一方面,我们要继续加强和提高学生的专业技能和操作能力,以满足市场对专业电子商务人才的需求。另一方面,加快培养高层次综合电子商务人才,以适应企业未来发展趋势的需要。同时,在人才培养过程中,要密切关注最新技术的发展变化和电子商务市场的性质,完善培养方案和课程,才能培养出市场急需的电子商务人才。

2. 企业对电子商务人才的综合素质提出了通过推进互联网+战略,人才发展应更加重视职业培训和学习更高的要求,对负责的、专业技能、创新能力、工作能力和团队合作能力超过40%。近年来,约70%的培训和劳动力成本已成为企业关注的焦点。这也反映出在激烈的市场竞争下,企业

*课题名称: 2021年度吉林省高等教育教学改革课题。

对电子商务专业人员的资格要求不仅仅是专业技能，更注重他们在当前和未来业务发展中的作用。

企业对电子商务人才素质要求的不断变化，给当前高校的人才培养提出了重大挑战。首先，学校在课程体系中不仅注重专业技能的学习，更加注重培养学生的责任感、执行力和合作性。其次，教师在教学过程中普遍缺乏电子商务的实践经验，这使得学生很难有效地发展和提高自己的专业技能。最后，由于学习过程更注重理论，实践环节通常以机房实验的形式进行，很难培养学生团队合作和持续学习的思维意识。

三、电子商务专业人才培养模式创新

创新型人才培养模式首先是对现有课程和教学方法实施的突破。为了建立独特的电子商务人才培养模式，我们必须坚持以就业为导向的政策，尤其是在就业方面，注重学生技能的培养，并通过特定的课程来实现这一目标。基于之前对电子商务公司就业机会的研究，可以将电子商务专业分为两类：企业信息化和网络营销。从大三上学期开始，学生必须在学习一般必修科目的同时选择自己的专业方向，并根据自己的兴趣和学科领域实施学习选修课，以形成专业化和核心竞争力。

根据电子商务公司的工作特点和干部的需要，确定本专业的教学目标：培养出可系统地掌握经济、管理和国际贸易的基础知识，掌握基本的电子商务技能，参与创建电子商务和贸易公司的管理商业实践，高素质的综合性电子商务人才。

1. 从小企业对电子商务专业人才的需求来看，中小企业对电子商务专业人才的需求发展必须注重几个方面：

(1) 全面、高质量的教育

大多数公司希望雇佣高素质员工，因为他们更有发展的空间。经过一段时间的工作锻炼，员工可以成为公司的主力军。具有综合素质、覆盖面广、工作态度和责任心强、自我调节能力、人际沟通能力、团队合作能力和班级优势，可以通过小组工作等项目任务教育，为学生全面学习做好准备，小组活动、社会实践、社区实践等。

(2) 工作态度和责任感。

工作态度在一定程度上决定了他的职业发展水平。积极的工作态度是做好工作的前提。因此，在学校教育中，我们应该特别注意培养学生正确的人生观和价值观，培养他们乐观、自信和自尊等良好的个人品质，用积极的心态迎接未来的工作。

(3) 自我管理的能力

自我调节是指个体依靠主观活动，有意识地引导自己的思想和行为走向社会目标的能力，包括时间管理、目标自我控制、计划自我调节等，它们密不可分，相辅相成，培养学生的自我调节能力可以针对项目任务、小组活动和社会锻炼活动进行培训。他们可以与组员、同学和朋友的合作一起管理自己，合理安排时间，安排任务，有效地进行有针对性的管理，在实践中逐步提高自我调节能力。

(4) 人际交往技巧

交际是一种行为艺术，它将外在表达与语言表达相结合，将人格形象体现在他人心中。良好的沟通技巧可以提高工作效率，确保工作成功。学校可以培养学生良好的沟通能力、倾听的习惯，有效提高人际剑流技能和沟通能力。

(5) 团队精神

团队成员之间的相互尊重、相互信任是团队互动能力的要素。对于一家公司来说，不仅每个员工都必须具备良好的个人技能，而且员工还可以在不同的岗位上工作，与其他成员协调，共同为公司的发 展做出贡献。通过课堂内外的教学活动，我们可以培养学生群体之间的互动技能。在课堂教学中，教师可以将任务型教学法与小组合作学习法相结合，使学生通过合理分工、团队合作、相互支持、相互帮助来完成团队任务，学会欣赏学生的优点，包容学生的缺点，分享合作，提高集体意识和团队合作能力。课外活动还可以培养学生的集体技能，如各种职业能力竞赛、社会研究、社会实践活动等。

2. 理论课程教学体系创新

(1) 专业课程体系改革与理论教学模式创新

如何开发电子商务理论课程体系一直是高校教师关注的问题。同时，一般来说，以往的电子商务理论课程一般是拼凑起来的，一半为计算机类课程，另一半是经济管理类课程，简单地把电子商务理解为“电子+商务”，这种理论课程体系对人才培养缺乏针对性，培养的人才更谈不上有竞争力了。

(2) 加强课程整合和优化课程

由于电子商务是十多年前出现的新兴专业之一，专业课程的教材体系尚不成熟，教材内容没有及时更新，各门课程之间存在明显重叠。因此，我们需要注重更新和优化每门理论课的内容，加强平行和重复课程的整合。

(3) 强化专业方向，重视商务交流与沟通理论

根据企业岗位调研得到的信息，企业信息化以及网络营销是企业需要的人才的主要方向，所以要有针对性地设置专业方向课程，比如，企业信息化专业方向的配套课程包括

《管理信息系统》《数据库》《网页设计》《office办公软件》《ERP管理软件》等课程。而网络营销方向的配套课程有：《网络营销》《图像视频制作》《客户关系管理》《搜索引擎优化》《数据分析》等课程。

此外，电子商务应该是“商业”而不是“计算机技术”。以往的研究表明，高校认为电子商务人才的核心竞争力与企业真正认可的竞争力存在差异。最明显的区别在于电子商务系统的可操作性、网站管理能力和系统维护能力。这三项技能被高校视为电子商务专业学生的核心竞争力，但企业不同意，主要原因是相当一部分中小企业仍处于电子商务应用和发展的初级阶段。一些公司甚至没有自己的网站，也无法谈论电子商务交易系统。虽然更好的公司已经建立了内部局域网并实现了内部办公自动化，但他们的系统维护是计算机毕业生负责的。电商专业学生就业率低的主要原因之一是人才培养与社会需求的分离。

公司非常重视的技能包括：良好的商务交流能力、团队精神和较强的沟通能力。我们的研究还表明，每个职位都需要这些技能。因此，在加强专业课程体系建设的同时，应重视商务交流与沟通基础理论的课程建设。必须为学生开设《商务沟通》《管理沟通》和《国际商务》等课程，以提高他们适应社会的能力，打造职业特色。

3. 基本技能教育

中小型外贸公司需要全面的电子商务专业人员，他们的知识涵盖电子商务、国际贸易、网络营销、计算机和互联网技术。尤其重要的是电子商务专业人员使用外语的能力，以及在国际市场传播信息的能力。本文从两个方面总结了企业对专业人才素质的要求：一是基础知识，包括电子商务、国际贸易、商务英语等知识，二是基本技能，包括网络营销、商务策划、商务英语、商务谈判、商务物流等技能。学校根据公司的需要及时调整培养方案，根据工作岗位内容制定培训目标和课程，注重跨学科逻辑联系，根据学生的职业方向和工作表现，组织合理的基础课程，提供职业培训和进修课程，以培养学生良好的专业知识和技能；电子商务专业的学生应系统学习电子商务课程，加强国际商务谈判、外贸业务操作、商务英语写作、计算机应用课程的学习。国际贸易专业的学生，应该加深他们在商业规划、网络营销和电子商务应用方面的知识。商务英语专业的学生应该补充更多领域课程的专业知识，学习国际市场营销、电子商务实务、商务谈判、客户维护等知识。

3. 创建丰富实用的校企合作模式

近年来，高校教师逐渐意识到，与企业 and 市场的密切联系是提高自身学习水平的最重要途径之一。通过学校和企业之间的合作，学校还可以找到学校内外培训中心，为学生提供实践指导。校企合作对于培养双师型教师队伍方面也有很多益处。通过在公司的实践活动，教师可以为改变教学内容和方法，提高教学质量做出更大的贡献。就企业而言，许多公司目前没有机会与学校合作。他们也希望向学校宣传企业文化，在学生大三到大四阶段有意识地培养一部分品学兼优的好苗子，以促进学校的企业文化，并在毕业后为企业服务，他们还希望在学校学习的学生能够解决他们的就业问题。

5. 实践教学体系的构建

该公司的工作描述显示，该公司对学生的技能要求很高。要想在“零调整期”后进入社会，就必须规范实践教学体系。我认为它至少包括三个层次：认知练习、实践练习和综合训练。在学生低年级阶段，我们主要利用下午时间，尤其是在寒假和暑假期间，进行认知培训课程和职业发展方面的知识。接着第二阶段的课程实训，是一些能够集中锻炼学生动手能力，操作能力的课程，比如《图像视频制作》《网页设计》《ERP》《网络营销》等课程，要进行课程设计。第三阶段的综合实训主要是《综合模拟》、毕业实习以及毕业论文的环节的安排，保证学生能够运用四年所学解决实际问题，充分锻炼，保证专业实践教学体系的完整性。

结语

电子商务行业的蓬勃发展使得市场对电子商务专业人才的需求非常迫切，但当前电子商务专业学生的就业却存在需求旺盛和就业率低的显著矛盾，这反映了高校在电子商务专业人才的培养上出现了一系列问题。

参考文献

- [1]陈明.全过程渗透的工学结合人才培养模式的实践与研究—以B校电子商务专业为例[J].中国西部科技,2008(31):79-81.
- [2]马德秀.寻找人才培养模式突破致力于培养创新人才[J].中国高等教育,2006(11):20-23.
- [3]宗波,赵大田.转型发展背景下地方本科高校物理课程教学改革研究[J].高教学刊,2016(17):153-155.