

<<行业企业调研报告汇编>>

图书基本信息

书名：<<行业企业调研报告汇编>>

13位ISBN编号：9787504599285

10位ISBN编号：750459928X

出版时间：2012-10

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：张利芳,陈实

页数：125

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<行业企业调研报告汇编>>

内容概要

广州市工贸技师学院作为首批国家级高技能人才培训基地建设院校，在培训课程改革建设中，为了更好地开发机电一体化专业和电子商务专业的培训课程，完成专业人才培养方案，依托良好的校企合作关系，在行业协会的大力支持下，在上述两个专业所对应的行业领域中开展了具有科学性、系统性、针对性的行业企业调研。

通过调研，对行业发展趋势、企业用工需求、技术发展现状等内容进行了详细的调查和分析，确定了人才培养的方向和层次，为下一步的课程方案制定和课程内容安排奠定了坚实的基础。

《行业企业调研报告汇编：国家级高技能人才培训基地建设项目成果》是该院国家级高技能人才培训基地建设项目成果之一。

<<行业企业调研报告汇编>>

书籍目录

机电一体化专业一、调研背景（一）调研目的（二）调研意义二、调研基本信息（一）行业调研的基本信息（二）企业调研的基本信息（三）同类职业院校调研的基本信息（四）近三年毕业生就业情况的调研三、调研分析（一）机电一体化行业发展现状分析（二）行业技术发展趋势分析（三）机电一体化专业各级用人层次及数量需求分析（四）机电一体化专业对应的职业及其内涵分析（五）职业岗位群及工作职责分析（六）机电类职业的技能人才层次分类及数量需求（七）各层级技能人才主要工作任务、对应的能力特征分析（八）各层级技能人才主要工作任务的工作过程与知识技能要求（九）同类职业院校在机电一体化专业的办学情况分析（十）本学院机电一体化专业毕业生就业情况分析四、调研结论（一）人才培养方向定位（二）人才培养层次定位

电子商务专业一、调研背景（一）调研的目的（二）调研的原则和方法（三）调研计划安排（四）调研的规模与范围（五）调研意义二、调研基本信息（一）电子商务企业人才需求调研（二）同类职业院校办学情况调研（三）电子商务专业历届毕业生就业情况调研三、数据分析（一）电子商务行业整体发展分析（二）电子商务从业人员发展分析（三）电子商务从业人员需求分析（四）各层级技能人才主要工作任务、对应的能力特征以及与国家职业标准等级要求的对应情况（五）各层级技能人才主要工作任务的工作过程与知识技能要求分析（六）同类职业院校电子商务专业培养方向、培养层次定位与近年办学规模分析（七）电子商务专业历届毕业生就业情况分析四、企业对电子商务专业人才培养的建议（一）对人才培养规格的建议（二）对人才培养体系的建议（三）对专业方向与专业群定位的建议（四）对技能人才与能力培养的建议（五）对师资队伍的建议五、调研结论（一）人才培养方向定位（二）人才培养层次定位

附录一1.1 机电一体化专业行业调研问卷1.2 机电一体化专业企业调研提纲（定性调研）1.3 机电一体化企业调研提纲与问卷（定量调研）1.4 机电一体化专业同类职业院校调研提纲1.5 机电一体化专业毕业生调研提纲与问卷1.6 机电一体化专业调研过程摘录附录二2.1 广东省电子商务人才需求调查问卷2.2 电子商务专业毕业生就业与职业生涯调查表2.3 电子商务专业同类职业院校调研问卷

章节摘录

3.拓宽行业知识,培养实用商务型人才 决策指明了方向,技术造就了基础,接下来就要依靠执行层面的商务型电子商务人员有效实施和执行电子商务领域的经济活动。由于电子商务涉及海关、金融、商检、保险、运输、外贸管理等各个环节,它的应用需要各个有关方面的商务型人才共同努力、共同沟通,从而建立一种相互协作的合作关系。在这种关系里,商务型电子商务人才需要精通现代商务活动,充分了解商务需求,同时具备足够的电子商务知识的特点。

他们要懂得电子商务“能做什么”,更要懂得电子商务“能够帮助他人做什么”。

以广州淘宝代理公司为例,最缺的人员是电脑美工,这种人员可以实现网站的美化、动感和吸引眼球,最终提高产品销售量。

以广州爱尚飞公司为例,最需要的人才就是机票销售人员,这些人员的主要任务是机票营销,如何在激烈竞争的环境下,通过情报收集、客户沟通而争取订单和留住客户。

再以深圳水务公司为例,它需要的电子商务人才要通晓各种电子支付工具的使用,尽快把客户应该提交的水费收缴上来或把提前预付的水卡卖出去。

这些工作不需要战略决策,也不需要学习高深的先进技术,就是熟悉行业进行实操。

商务型电子商务人员是整个电子商务领域最庞大的群体。

某种程度上,这部分人才与传统行业的商务型人才有一定相似之处。

从职能来说,他们主要负责企业、商品,以及电子商务网站的销售、推广、仓储物流、客户服务等各个方面工作的执行。

对于这部分人才的获得,也有企业通过现有人才的培训,也可以通过人力资源外包。

然而,考虑到这部分电子商务人员中客户服务工作人员是接触企业目标受众和潜在客户第一窗口的特殊性,为了实现企业服务质量的优化、客户关系的维护,通常情况下,这部分电子商务服务人员并不适合采用外包获得的方式。

.....

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>