

关于电子商务毕业生求职与就业 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/276/2021\\_2022\\_\\_E5\\_85\\_B3\\_E4\\_BA\\_8E\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_c67\\_276789.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/276/2021_2022__E5_85_B3_E4_BA_8E_E7_94_B5_E5_c67_276789.htm)

1、毕业了找工作，招聘会上“谢绝应届毕业生”怎么办？别抱怨，企业有企业的难处，“谢绝应届毕业生”，企业有不得已之处。那能怎么办？求职的人太多，需要的职位很少，亮出这个牌子，缓解缓解招聘人员的压力，看太多简历，费眼神呵。在企业用过毕业生的都知道，他们工作上手可能需要几个月到一年不等。不管有没有经验，都需要熟悉企业内部工作机制、规章和工作人事关系。对有经验的人来说，他熟悉技术、业务，这不需要额外时间；他有人际交往经验，会察言观色，可以迅速融入新环境，几天工夫，他能自然称呼“小赵”、“老张”、“王总”，说的自然，听的舒服。私下和“群众”都打成一片、称兄道弟了，工作还不上手。毕业生就嫩多了。他技术、业务不懂，需要人教；企业在新手身上得花时间，你能不能学会不知道，学的快慢不知道，熟悉后你会不会跳槽不知道。企业不傻，那么多有经验的都看眼晕了；培养，还是让其它企业“发扬风格”。再说了，毕业生说话、办事难免毛糙，和人打交道还不顺溜，有些“生猛海鲜”。在组织里，把自己搞成“岳不群”，融洽的工作气氛没了，怕影响其它老同志的表情和情绪。亮出这个牌，也不能都怪企业。看到“谢绝应届毕业生”的牌子，很多人情绪会一泻千里。我的看法是：先别泄气，别处试试。他们也是从刚毕业过来的，算他们忘本，不必计较。值得高兴的是，有单位专要应届毕业生，愿意从头到脚对你培训；他们这样做的理由是：

你更容易适应公司文化、可塑性高。去年，我一个电子商务学生进了海尔，培训出来，做销售区域主管，大概是宁波什么地区。也不错啊！

2、马上就电子商务专业毕业了，不知到社会上能干点啥？这涉及职业生涯规划方面的东西。按理，上大学前就该细细考虑这个问题：到哪儿上大学、学什么专业、将来从事什么工作，心里要算计，大体上有个谱。上大学是一项教育投资，要花数年时间、大量金钱、精力、以及机会成本，不核计是对自己不负责，碍不着别人，到头来损失自己。从投资的角度讲，考学、上学都是手段，是一项投资品种，不是养花、遛狗，来颐养休闲的。关键要兑现，像风险投资投资项目一样；它不是喜欢你的项目，而是项目所带来的票子。上半天大学，末了还是要找到称心如意的工作：体面、钱多、又有发展前途。把上大学当成目的本身，是猴吃麻花满拧。稀里糊涂上大学，这已是失误；不明不白学电子商务，更是不幸；大学开始阶段还不给自己定位，就是灾难了。起码，在大学的开始阶段该琢磨一下，分析分析本专业的社会需求，了解毕业后的大体趋势；同时把握自己的能力、知识水平现状，为自己定好位，以确定大学期间学习、努力的方向。现在人才招聘网站这么多，即便自己不会分析，可以看别人的文章啊。最差的就是在校几年，对产业变化不闻，对人才需求不问，过得悠闲、自在。等马上电子商务毕业了，对社会需求还摸不着边儿。能干啥，自己知道。本人写过一篇“电子商务专业学生何处就业”，也可供参考。你实在真是这种最后才着急的主，也不是没救，跑跑业务吧！

3、学电子商务，毕业了，怎么找不到对口工作啊？所谓学什么就得干什么的“对口”，是求职时的一个观念误区

。学什么铁定干什么的“对口”，历史上不存在，现实中不存在，虚幻中不存在。鲁迅和孙中山开始都学医，但后来一个从文，一个从政，各自在“不对口”领域成就斐然，这样的不对口有什么不好？偶本人最早学过会计，后来学国际贸易，MBA按说该在企业打拼才“对口”，偶现在是优秀教师，这有什么不好？孙悟空早期还是山大王呢，后来，成了唐僧的保镖，好功夫全用来打妖精了。不亏，他最后还成佛了。学电子商务非要找相关工作，强调“对口”，是自缚手脚！学电子商务，有企、事业单位用，就是“对口”。我们电子商务首届毕业班有个学生，在校期间活动能力挺强，当过班长、电子商务协会会长、学生会主席，感觉他毕业总不会有问题。毕业前夕，见过几面，他总回答说，老师，没有对口岗位啊。后来，他成了我的同事，留校当了专职辅导员，这可对口！说俗了，上大学就是拿一张“船票”，拿着这张票，让你上船就行。同理，拿了毕业证这个本本，有单位给你钱就行，发钱就对口，不发钱就不对口。要说不对口，当属今年毕业的一个女生，她到一所中学教书去了，教语文。她自己讲，刚上讲台，腿肚子不听使唤，哆嗦；嗓子出音不利落，颤悠。我安慰她说：你一个女孩，当教师也不错啦，烈日晒不着，台风吹不着，又稳定，空闲时间又多，多少人羡慕！谁知她接着说：现在好啦，老师，这的学生真好玩啊，我正组织他们参加网络作文比赛呢。

4、你怎么看电子商务学生毕业后跑业务？对电子商务学生来说，跑业务说不上不对口。电商学生的软硬件设计、开发都不是长项，与软件工程、网络工程和计算机科学技术类的专业比，没有优势。管理类岗位不是毕业生的入门岗位，哪有到单位一去就是

“经理”的？难！技术不会、管理不让干，只好干干营销类的工作，“跑业务”是其中一种。搞营销也有个三六九等，从传统来看，涉及的工作内容有广告宣传、参加展览、信息调研、品牌建立、客户服务、商务策划、渠道开发、媒体公关、商务合作、文案策划、产品销售、物流管理等等。这些工作，有的容易做，有的难度大。对有销售业绩要求的“跑业务”，开始待遇差、累，不是人人心理都承受得起，也不是人人有这个能力。在一般人眼里，这大概属于“下三烂”的那种活了。搞营销，专署网络营销的内容其实有限，且具有工具性。做这些工具，就是技术活了，如企业站点、电子商务平台、搜索引擎、电子邮件、IM、论坛、博客、网络广告等。会用这些工具只是营销手段，不是目的，忙活半天要为传统的营销职能服务。从企业营销总体角度看，专属“网络营销”、“电子商务”的部分不多，要求企业将营销人员分成传统、网络两部分，你专做网络部分，怕够呛。总体感觉是：这个岗位有挑战性，能锻炼人，也能学东西。在“跑业务”职位能活下去的，往往具有帅才，温州许多老板，都是跑业务出身。想想这个职位遇到的变数之多，而他能做出业绩，内外应付自如，利害！

5、是否随便什么“跑业务”的活都可以去干？还是应该有所鉴别，不能饥不择食，捡到碗里就是菜。要有所取舍，选择从事一线销售工作，需要注意几点：第一，在传统行业，选择有一定历史、一定规模的企业。对刚毕业的学生来说，自己本身就是个新手，没有行业经验，需要有人指导、有人带。初创企业规模小，老板、老总本身可能都在摸索，市场刚处于开拓阶段，做出业绩，难度大。在做得比较长的企业里，会得到老销售的指导；他

们经验丰富，要是自己悟性高的好，上手较快。有一定规模的企业，已经有市场基础、品牌影响力和声望，易得到用户群认可，做起来就容易多了。第二，选择新行业，如各类网络企业、网络相关咨询、服务公司。因是新行业，与传统行业比，企业大小、历史长短的重要性相对下降。对电子商务专业学生来说，到新行业的初创公司，因大家都没有经验，早做反而有先行优势，竞争少，易出业绩。所以什么都是相对的。第三，注意识别企业对业务员的态度。有企业在销售上实行人海战术，大量招人，进去很容易；但出来也很容易，淘汰率高。刚去的可能都算不上正式员工，什么待遇都没有。应聘这样的销售岗位需慎重。现在有许多销售激励的演讲，个人觉得作用被夸大。销售是一种技术，它能否成功绝不是单靠热情，更需要懂得专业知识、客户心理、认真准备、沟通技巧，还取决于企业品牌影响力、产品本身和市场状况等要素。

6、你如何看选择职业时人的性格因素？性格决定命运，有道理。与专业知识比起来，性格对人最终从事什么职业影响更深远、长久。学什么不干什么，一个基本原因是人的性格不同。同样是学电子商务，毕业一年，你会看到干什么的都有，五花八门，各不相同。不管学什么，人最后干什么工作，都要稳定在适合自己脾气、秉性的行业与职位。不符合自己的脾气、秉性，就存在改变现状的内在驱动力。人秉性难移，有生理基础；它是由基因决定的，而基因的变异需要一个长期的过程。俗话说：三岁看大、七岁看老，表明人性情的稳定性。人一出生，性格是开朗、沉静；爱说不爱说；愿不愿与外人交往；对事物的情绪反应；主动还是被动；外露还是含蓄；张扬还是收敛，等等都是从娘胎里带

出来的。人终其一生，个性很难改变，稳定性强。而专业可以转换，只要他有这方面的愿望和能力。即便大学学科意义上的专业换不了，还是可以进行专业知识更新，这使职业转换成为可能。人一般都要转换到适合自己个性的职业，不管他以前学什么专业。据说，古希腊德尔菲神庙有句话：人，认识你自己。的确，人认识自己很难，却是为自己进行职业定位不可少的条件。性格稳重，对需要频繁变化的岗位会不适应；要是慥见人，选择跑业务的活就是难为自己了。选择职业，需要了解自己的性格，找工作对脾气比专业对口重要。在一个适合自己个性的行当、岗位上工作，愿意干乐意干，不觉是苦，反以之为乐。有这种心理状态，工作不出成绩，怕也很难。

7、电子商务培养的是“复合型”人才，为何我这个“复合型”求职时没觉得有优势？对毕业生来说，需要找到的是入门岗位，从这个意义上说，能胜任某一方面岗位的“专才”更受欢迎，“复合”人才在职场不见得有优势。进一步讲，电子商务专业中的“复合”有些变味，没“复合”成，容易成为“杂烩”。“复合”不好，造成的结果是：什么都学一点，样样通，样样稀松，哪一样也拿不起来。这也是造成电子商务专业学生求职困难的一个原因。学电子商务需要为自己重新定好位，要求“专”、“精”、“深”。

阿里巴巴作为中国最大的电子商务公司，据说每天都会收到许多求职简历，也经常收到“电子商务专业”毕业生的求职信。马云对此的反应是：很好奇电子商务有专业了。而且感慨：“很多人问电子商务的问题，我觉得对不上号；他们很努力。如果学了四年之后发现跟真正的电子商务有很大的距离，这是很遗憾的。”马云心目中的电子商务是给“买卖

人”用的，他的口号是：让天下没有难做的生意。电子商务技术平台问题，是软、硬件工程师的事。从教育的角度讲，电子商务专业需要一次彻底变革。在教学模式没有改变之前，就要靠自己了，用冯博士的话说：自救！或像现在流行说的DIY。学电子商务专业，与其贪多嚼不烂，不如盯住一个方面，深挖下去，使自己成为这个方面既能操作、又有理论素养的“专才”。一招先，吃遍天。8、电子商务大学毕业生求职应该注意什么？对电子商务专业毕业生的求职建议，本人写过一篇“电子商务专业学生求职“十训”，在文章中，本人给出了十条建议，可以参阅

：<http://smm969672.bokee.com/3730646.html>。除此之外，个人认为：摆正求职心态最重要。上几年大学，不管从这个专业学没学到有用的玩意儿，作为既成事实，不可改变；毕业时，个人的知识、能力、素质是一个既定的状态。所谓求职，就是凭借个人的综合水平找到一个适合自己的“位置”。毕业时个人的“整体水平”不可能在短期有大幅提高，使点劲儿解决不了，从这个意义上看，毕业时的知识、能力、素质属于不可控因素，比如：英语水平，行就是行，不行你也不可能一下变成高手。再比如身体素质，硬朗、精力充沛的就是好；身体弱的，也不可能靠“进补”改善多少。求职，我认为最重要的因素是“心态”；心态可以在短期调整、控制。目前，求职时心态浮躁的学生不在少数，主要表现为：对自我和企业缺乏清醒、明确的认识；盲目自大，眼高手低；或者缺乏自信，消极悲观；不切实际的与他人攀比；急于求成，没有耐心，等等都属于“心态”问题。心态控制不好，水平高的，职位不见得理想；心态控制得好，水平一般的，

有可能谋得更好的职位。在“心态”方面，我觉得求职最忌讳的一点是“和别人比”，和同学比，和同事比；比来比去，要么得意，要么丧气。拿别人的尺度衡量自己，怕很难有平稳的心态。其实，人最重要的是超越自己。9，求职时，怎样知道自己对某个行业或职位“隔不隔”？在“电子商务专业学生求职“十训”一文中，偶曾提到：那些学了好几年还在问“什么是电子商务”的，对这个行业肯定是“隔”，隔得厉害。这里，我所说的“这个行业”界定为纯粹的网络公司。对电子商务概念的困惑或执着于概念，表明对新行业、新事物缺乏悟性，不敏感，到网络公司怕难跟上拍子。这就是对“互联网”这个行业有隔阂。对干什么“隔不隔”，首先表现为一种天生的倾向：喜欢学习、从事一类事情；对这种事儿有较高的领悟、理解；做这方面的事儿比较投入，比做其它事儿效率高。比如：阿里巴巴创办人马云学英语就“不隔”，他从小喜欢英语；对数学“隔”，有天生的反感。其次，判断自己对某物“隔不隔”，还可以看“感觉”。人不是对所有方面都有同样的感觉，学习是这样，日常生活如此，做事也是如此。人总会对某个方面有特别的或强烈的感觉，表现为易引起注意力，容易兴奋起来。对工作没有感觉、感觉迟钝的，肯定是“隔”。其次，对行业、职业“隔不隔”还表现为“适应性”。适应快、容易适应的，不隔；适应不了，难以适应的，隔。俗话说：男怕干错行，女怕嫁错郎。这个社会，女的也怕干错行，男的也不能娶“河东狮吼”那样的。什么叫“干错行”，一个重要标准就是看自己对这个行当“隔不隔”。一些人学电子商务已属“走板”，求职时再抱着所谓“对口”的观念不放，也不管适合不适合



，那无异画地为牢，自缚手脚。 10、电子商务专业毕业生的起始薪水有多少？别的地区，别的学校不知道。谈谈我们自己学校。算上今年，我校已有两届电子商务毕业生，属三年专科。据我了解的情况，在温州，从实习期开始，一般工资收入在800到1200之间，有的还包食宿；这是比较正常的。因个人情况不同，低于或高于这个水平的也有。其实，工作“待遇”不光“薪水”一个指标，有无养老保险、医疗保险、住房补贴等福利也是待遇。工作时间、工作环境、有无进修、培训、企业是否有发展前途这些“隐性”待遇也很重要。温州很多企业基本是每周六天工作制，有的甚至每个月只允许休息一、两天。这种强迫性，而非自愿性的“时间安排”，会挤掉闲暇时间。衡量工资高低，还应该看“物价指数”，不能单纯看月收入。温州的物价高不高，别的不好说，温州的房价肯定是高，给教师的经济适用房每平方米也要四千，商品房的价格动不动就七、八千。与富裕的老板阶层相比，个人以为，打工阶层的待遇实在有限。大学毕业生感受到的生存压力不是没有道理。待遇、薪水反映人才市场的供需状况。对大部分专业的大部分毕业生，面临的是企业占主动地位的“买方”市场。电子商务虽然“热门”，网络企业也不是一定非要找“电子商务”的学生。为了生存的需要，很多学生恐怕不能不接受企业的开价，“屈就”自己。毕业了，总得先生存，再谋求发展。 11、作为电子商务专业学生，怎么理解“先就业，再择业”的说法？大学生经常会听到“先就业，再择业”的说法。个人认为，对这句话要小心，不要被误导。许多人容易把这句话解读为：不管什么工作，先找一个，然后“骑驴找马”。在就业难的背景下说这句话，本

意是希望大学生求职时不要过于挑剔，这并非没有道理。但许多学生执行这句话“剑走偏锋”，找工作随便骑“驴”，没几个月就弃“驴”而去，造成频繁跳槽的局面。“先就业，再择业”的提法容易造成一种求职“近视症”。很多同学没有认真分析人才市场需求和自身实力，在没有明确目标、缺乏定位的情况下就匆匆上阵，不管什么“驴”，见“驴”就上。能骑上“驴”说明工作还能找到，问题的关键是这头“驴”适合不适合自己的。大家都知道，年后的一两个月是企业招聘的高峰期，各类职位纷纷在这个期间发布，企业因人员流失或扩张需要，基本要在这个时期补充新鲜血液。毕业生在这个时期应该抱着直接找“马”的心态。随便找“驴”乱骑，不适合，再换，付出机会成本，到头来损失自己。偶还是强调的一个观点：不轻易应聘，也不轻易跳槽。如果因自己的能力、素质所限，一时找不到“马”，只能骑“驴”，心态上也要积极向上，努力干好本职工作，“不能虐待驴”。人不大可能短期在能力上有什么实质进步，跳半天槽，可能找的还是“驴”，而不是“马”。对“先就业，再择业”的说法还真要谨慎理解。

12、我要签就业协议书吗？如果找到了稳定的工作，自己也比较满意，最好还是签，这能提高学校的“就业率”。高校的就业率怎么来的？主要数据来自学生签订的“就业协议书”。母校的“就业率”高了，对学校各方面都有好处。当然，如果觉得自己不稳定，也别勉强；更不能造假。前两年因操作缺乏科学性，造成一种片面让学生签协议书的局面，就业率的数字水分不小。一些教育官员在认识上也存在误区，把“就业率”与一个学校的“教育质量”联系起来，觉得学生能找到工作，学校教学质量、

水平就高。将学生的就业率与学校的“人才培养”工作挂钩，有合理的一面，但远远不是全部，体现“教育”是否成功存在更长期、多样化的指标。“就业”问题也与学生的个人具体情况、当地经济发展情况有密不可分的联系。今年，情况合理多了。首先，统计初次就业率的时间定在了八月底，年底统计二次就业率。还有，其它如出国、进修、自主创业等情况也考虑进来。除了“就业协议书”，劳动合同、单位证明等材料也被列入可接纳的范围，这样，反映了事实求是的精神。毕业生就业工作是一项重大的“政治任务”，教育部门、学校领导、就业指导人员、辅导员、班主任及任课教师都当作大事来抓，学校这边不能说不重视。但就业终究是学生就业，能否顺利就业主要取决于学生在职场的定位、目标、期望和心态。光学校急没用，学生悠哉游哉，就成了剃头挑子一头热。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)