

技术转轨电子商务 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/228/2021_2022__E6_8A_80_E6_9C_AF_E8_BD_AC_E8_c108_228645.htm

切入点及理由：中国首家职业顾问咨询机构可锐管理咨询有限公司对Joe的案例立项之后，加紧对他职业发展方向的定位和规划工作，我们发现他有许多市场竞争价值点，但是因为过于零散没有整合效应，所以难以得到企业的认可。而且他的优势主要集中在技术方面，商务能力主要建立在实战经验之上，而商务理论不够系统，金融知识不够集中，这些劣势也是相关行业公司对他有所顾忌的原因。 转贴于 学生大求职站

<http://job.studa.com>经过可锐职业顾问对他进行职业分析，将他零散的职业价值点进行优势组合，找到了他的职业支撑点，他现阶段的切入点应该锁定在电子商务师/电子商务高级顾问 理由：1、计算机及应用学士学位、国际商务硕士；2、近4年工作经验集中在电子商务项目领域的电子商务和项目经验；3、职业倾向适合做技术、顾问类职业。该职种职位（以及薪酬范围）晋升轨迹：为了帮助Joe更好地看清自己未来的发展方向，可锐职业顾问帮助他进行了有效的职业生涯规划，让他清晰地看到自己的发展路线上的基本层级：电子商务员（国家职业资格四级）、助理电子商务师（国家职业资格三级）、电子商务师（国家职业资格二级）和高级电子商务师（国家职业资格一级）。最后，职业顾问经过对他个案的深入分析，在这个层级之中找到了一条切实可行的职业晋升路线：电子商务师 - 》高级电子商务师 - 》高级电子商务顾问。职业顾问还就每一个结点上的如何解决持续发展，如

何突破核心难点、瓶颈等具体问题，给Joe进行了详细指导。

行业相关培训和认证：可锐职业顾问要求Joe获得资格认证：SEBP电子商务职业资格证书 高级电子商务顾问职位描述：可锐职业顾问给Joe提供了高级电子商务顾问的职位描述，使他明确自己的目标：为公司提供电子商务咨询服务；分析竞争对手产品，设计电子商务平台产品卖点及需要文档；设计产品服务流程及功能模型；协调产品管理开发进程；设计产品销售手册和销售工具；设计产品测试范例和产品用户手册；

职场启示：通过Joe的案例我们看到，即使自己在随机的路线中发现了自己适合的空间，如果缺乏对行业、职种结构和职业核心要求等重要信息的了解，同样会遭遇困境。因为他的价值点过于零散，光靠技术背景在电子商务领域确实能够找到许多能做的工作，但是没有集中资源向具体商务领域靠拢，恐怕两三年后就成为一个“打杂”式的职业人。特别是电子商务是许多企业都开始、不断重视的领域，因此而衍生出来的许多职位将会使希望从事该类工作的职业人失去正确的判断，于是填进了不适合的岗位之中。就像Joe这样根本不知道自己到底需要在职位上积淀什么、获得什么，结果是最后还无法摆脱已经不断掉价的技术工作。可锐公司在为Joe找到正确的切入点之后，还为他制订了成长计划，不仅全程支持他获取了工作，还保证他不断胜任工作。他已经清楚自己需要在工作中得到什么，到什么程度需要适时突破，每一个突破工作需要集中向哪几块工作要求等，这些将是他高效渡过职业生涯的保障。

行业发展及动态：利用计算机技术、网络技术现代信息技术从事商务活动或相关工作的人员。通俗地说，电子商务师就是通过专业的网络商务平台，

帮助商家与顾客或商家与商家之间完成商务买卖活动的从业人员。不同工业的电子商务模、从模拟到数字化的机会、网上与网下商业经营、普通客户和网上客户的角色与期望、分散与整体化、市场模式、存在的问题与安全分析。世界电子商务会议就专门对电子商务下了一个定义：电子商务是指对整个贸易活动实现电子化。换句话说，电子商务是指买卖双方依托计算机网络进行的各类商贸活动。按交易对象分类，电子商务可以分为两大类：----企业对个人(消费者)模式(B to C----Business to Consumer)，时下被炒得火热的网上购物和网上拍卖就属于此种模式；转贴于 学生大求职站 <http://job.studa.com> ----企业对企业模式(B to B-Business to Business)，企业通过国际互联网，进行网上订货、采购及营销等商务活动，以此大幅降低经营成本。从当前世界电子商务发展的潮流看，B to B模式已渐成主流。据美国商务部统计，1998年，美国电子商务的主流是B to C，其交易额已占整个电子商务的70 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