

就业指导：2007年大学生就业职业行情分析 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/283/2021_2022__E5_B0_B1_E4_B8_9A_E6_8C_87_E5_c123_283168.htm

市场营销：专业销售人才受宠 权威发布：来自北京东方慧博网、智联招聘网以及中华英才网的信息显示，营销类职位是目前招聘类别中热点之一。但从2007年已发布的招聘信息看，有技术专业背景的营销类人才是目前企业急需的。记者调查：目前许多用人单位招聘市场营销人员时并不再单纯需要市场营销专业的对口人才，更重要的是具备某一领域相关专业知识的销售人才。例如服装营销人才除了要懂得市场营销，还要了解服装设计、服装市场，甚至是国际的服装潮流，才能为服装营销方向作出准确的判断。同时，由于目前很少高等院校有相关的专业，专门的服装营销培训也并不多见，受过专业培训的人不多，因而这类人才就成为市场的“稀缺品”。通常市场营销专业对工作经验要求较高，招聘单位一般要求应聘者有两至三年的工作经验。同时，在不少热门行业中，营销人才的需求量也是持续增长。如快速消费品行业，企业要想实现产品功能属性和技术上的差异化非常困难，市场能力成为其中关键的成功因素，这就需要配备市场开拓、策划能力的市场营销人才。而当前如火如荼的车市更是使得汽车营销人才抢手，不但要有熟练的营销技巧，具有相关从业经验，还要懂得汽车结构，了解汽车行业相关知识，这样才能更全面系统地为客户服务。 就业预期：按照所从事的销售工作的内容，目前国内的销售人员可分为高级营销人员（如销售经理）、一般销售人员（多为客户代表）、推销人员（包括商

场售货员和挖掘客户的推销人员)和兼职销售人员。总体来看,销售人员有四种职业出路:一是纵向发展成长为高级销售经理,不过能达到这一目标的销售人员为数很少;二是横向发展转换到管理等其他岗位;三是独立发展自己创业;四是专业发展做销售领域的管理咨询或培训。可以看出,从销售队伍中走出来远不如走进去那样容易,所以销售人员之间的竞争也是十分激烈的。如果有在大公司或集团的分支机构、片区或分公司做销售的经验,当积累一定的经验后,优秀的销售人才可以选择合适的机会,到更上一级的或公司总部做销售部门的工作,或者可以带领更大的销售团队,管理大区市场。

会计学:高级财务人才受追捧 权威发布:目前我国会计行业从业人员有1 2 0 0万人左右,不过高层次会计人才只占2 0%,随着我国经济、国际化程度的提高,对高水平会计人才的需求也会越来越大。比较优秀的人才实际上是不足的,或者说是短缺的。统计表明,会计人才市场上,普通财务人员工作越来越难找。但高级财务管理人员却十分短缺。

记者调查:随着新的国际财会准则从今年1月1日开始实施,熟悉国际会计准则、掌握国际资本市场惯例、精通现代企业战略规划及国际化经营的财会管理人才成了众多金融机构追捧的人才。目前,全球“四大”会计师事务所也在急剧扩张中国区业务,几乎每家事务所都面临着几千人的人才缺口。而知名会计师事务所同时还吸纳不同专业的人才融入其中,因为会计师事务所面对的客户也涉及不同行业,新进员工入职前经过两到三周的培训,入职后不断的国际金融标准培训均可以使他们成为合格的财务审计人才。前程无忧职业专家表示,虽然目前高级财会人员抢手,但是市场却没有

那么多适合新人锻炼的岗位。从中国近些年的人才培养上来看，很多大中专院校、人才培养机构在专业设置上只是让学生学习基本的财务知识和技能，培养没有方向性，差异化也不明显。从国内企业人才使用上来看，因为企业本身的发展并不十分充分，在人员的要求上也不需要资本运作等非常高级的财务管理人员，所以并没有一个企业的平台给人员提供提升能力的机会。而从人才本身来看，很多人盲目考证，对于财会行业并没有一个清晰完整的认识，职业规划也十分不清晰。以上三点就造成了高级财会人员缺口大的局面。

就业预期：据 A C C A 大中华区总监叶慧介绍，随着与国际会计准则趋同的新会计准则正式实施，国内金融行业的逐渐开放和迅猛发展，我国对包括财务总监、财务高管等在内的中高端财会人才的需求也在不断增长，且中国至少需要 30 万具有国际水平的会计师。新的国际财会准则实施之后，更需要会计师在具有专业知识的基础上来为客户进行专业的判断，中国的财会人才要知道如何才能把新准则更好地运用。叶女士也表示，目前有很多年轻人都是从事着最基本的会计工作，薪水也并不理想，如果想让自己有更长远更好的发展，从现在起首先就要加强英文的学习，之后可以参加国际初级的会计考试，然后再一步步通过考试提升自己，这样同样有机会能够成为知名会计师事务所的其中一员。

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