

2006年的电子商务师需要什么样子的人才 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/34/2021_2022_2006_E5_B9_B4_E7_9A_84_c29_34614.htm 随着互联网网络销售的兴起，新型的营销模式带动了对新型电子商务人才的需求，越来越多的公司在启动电子商务项目的同时，也存在着不知道引进什么样的人才才能把本公司的项目操作起来的问题。笔者根据多年的电子商务营销实战经历，给即将开展电子商务或已经开始电子商务营销模式的公司提出以下实战知识参考：一、电子商务切忌引进理论者 上世纪的1998年至本世纪的2003年，是互联网的泡沫年，那时的人们对电子商务只提概念，讲得是多么动听，头头是到，可是就是不知道如何实现市场经济的价值，导致了失败。所幸2004年开始，头脑敏锐、具备学习能力的市场营销人员创新的把这一互联网的新知识结合到了自己的市场营销模式的推广中来，产生了收益，才使互联网电子商务创造出了惊人的经济价值，为越来越多的公司产生了丰厚的利润回报，才使现今的电子商务越来越受到人们的重视，可以说，今后的营销模式很可能是电子商务领导的模式。所以一个公司在引进电子商务人才的时候，应侧重衡量这个人才对电子商务的实战操作能力，而不是只会讲理论的人才，否则，将会使你的项目遥遥无期。二、电子商务人才是营销和新技术的复合型人才 电子商务是近几年快速发展的一个技能项目，是营销能力和互联网网络工具操作能力相结合的复合型高科技营销技能，以前大家都没有学习过，基本上都是在工作中不断学习积累的，可这样的人毕竟是少数，现在很多大学也开设了电子商务专业，可中国的

教育大家也清楚，只是技术知识的学习，出来后不一定能胜任，因为他们缺少营销能力的培养，营销能力不是短时间积累的。所以公司在选择这样的人才时，建议对这样的人才引进时，应在营销和互联网的实战能力都要把握好，可以说，应各占50%的衡量力度。三、可以对电子商务人才进行分类毕竟大部分公司在引进合格的电子商务人才方面也不是件容易的事情，因为目前社会本身提供这样的人才比较少，而一旦成功引进了，又能对该公司的创造较高的经济价值。所以可以考虑根据该公司的期望值，适时引进不同级别的电子商务人才。如：初级电子商务人才：这种人才往往在互联网的技术性强一些，而营销能力可能欠缺一些，需要进一步引进培养，这样的人才目前还是主流；中级电子商务人才：这种人才往往在营销上强一些，而在技术上需要进一步的培养和引导；高级电子商务人才：这种人才具备电子商务项目整体操作能力，具备较丰富的电子商务实战经验，这样的人才目前比较紧缺，公司一旦能够成功引进，可快速进入角色，避免浪费时间、金钱、精力。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