

专家教你十招通关自考电子商务专业电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/533/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_93\\_E5\\_AE\\_B6\\_E6\\_95\\_99\\_E4\\_c40\\_533989.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/533/2021_2022__E4_B8_93_E5_AE_B6_E6_95_99_E4_c40_533989.htm)

关于电子商务专业的毕业生就业难的问题，我们已经讨论了很多宏观层面的问题。然而，对于学生在电子商务学习中的困惑和要求，还是来自教学第一线教师最了解。且听听老师为电商学习都支了些什么招。谨慎：为你的学习定位

1、我怎样为电子商务学习定位？现在趋于一致的观点是电子商务属于商业学科。学电子商务，重点在“商务”上。明确了电子商务学科的性质，还需要进一步细分，毕竟“商务”的范围过于笼统。个人的看法，电子商务中的“商务”可以分成三个方向：企业行政管理方向、营销方向和外贸方向。

2、如果我定位在企业行政管理方向，学习时应该注意什么？广泛的学习。学生除了管理学、经济学、营销学、法规和网络技术基础等课程外，还需要学习和企业行政管理密切相关的其它课程，比如

：\*\*\*\*行为学、人力资源管理、基础会计、管理心理学、公共关系学等。自己主动选修、旁听、自学相关课程。决定是否听某门选修课的一个方法是：开学初，什么课都听一两次，以定取舍。考|试/大再一个办法是找相关文章、论文、著作，把自己当成“自我教育者”；如果旁听不着，自学！好在现在买书、买光盘很容易，比如金正昆教授的“商务礼仪”有视频讲座，上过\*\*\*\*电视台的“百家讲坛”，有看头。有些课程，还可以在网上下到免费视频课程。争取各种锻炼机会。当学生干部，参加校园里的活动，如运动会、各种比赛，这些就是锻炼计划、\*\*\*\*管理、协调沟通能力的大好机会

，是一种“管理实践”，切莫错过。3、我要是定位在营销方向，应该学习哪些课程？电子商务的营销从方法上强调“网络手段”。一方面需要学生加大营销类专业课的学习。除了市场营销和网络营销两门专业课外，还应该学习服务营销、广告学、渠道管理、销售管理、品牌管理、营销传播、消费行为学、营销调研、营销策划、客户关系管理、商务谈判，等等。另一方面，应重视行业的营销。目前，国内能看到“汽车营销”这样专业化的营销本科专业。但还有大量专业化营销课程分散在其它专业，如旅游营销、酒店营销、房地产营销、服装营销、医药营销、体育营销、保险营销、金融营销，等等。光凭掌握营销理论、技术，对行业、产品知识一窍不通，要想做好市场，难！除了正式的“课程”外，和文化、社会习俗、交际等相关的东西也需要广泛学习，营销本身就是一种文化，营销策划、运作层次的高低取决于人素质怎么样。4、若定位在外贸方向，我应该学习哪些课程？如果给自己定位在外贸方向，可能的话，直接转到国际贸易专业学习。或者靠选修、旁听或自学相关课程，使自己具备从事这方面工作的知识和技能。主要课程包括：国际贸易实务、国际金融、国际保险、国际运输、报关实务、国际商务谈判、国际经贸地理、外贸单证制作、外贸英文函电等。这样的定位，虽然没有太多新意，总比没有强，是一条切实可行的自救之路。这些课程大多属“应用”性质，定位在外贸方向，学习时应注意两件事：第一，必须精通英语，六级是起码的要求，重点是交流能力要强，做到听、说、读、写、译，畅通无阻。考试/大同时，对特定国家的历史、地理、宗教、习俗等方面的知识越广越好。第二，应该拿一个外销员

、报关员之类的职业资格证书。有了这两样东西，阁下虽然不是“国际贸易”专业，求职应聘相关岗位还是有竞争力的。F8F8" 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)