

要学电子商务学生每人必须开一家网店电子商务师考试 PDF  
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_\\_E8\\_A6\\_81\\_E5\\_AD\\_A6\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_c40\\_645140.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E8_A6_81_E5_AD_A6_E7_94_B5_E5_c40_645140.htm) 成都职业技术学院  
工商管理与房地产学院要求，今年起电子商务专业的学生每人必须开一家网店，学生的“老板”经验直接和学习成绩挂钩。前不久，该校与阿里巴巴集团签订人才培养基地协议，成为阿里巴巴在西部地区孵化专业化电子商务人才的唯一高校。网店经营和学科成绩挂钩 大二的邓波、陈宇是该院最早经营网店的人。2007年，邓波就在阿里巴巴上注册，销售以自己名字命名的茶叶品牌。“那时普通的茶行根本还没有关注网络销售。”2008年，邓波进入成都职业技术学院电子商务专业。很快，邓波和陈宇便成了同学中的“红人”。因为从今年开始，学院强化了学生的实践操作能力，网店经营的好坏直接和学科成绩挂上了钩。学院要求每个同学必须开一家网店，并通过销售记录，考核学生的赢利情况。网店的设计、宣传等情况也将纳入综合考评。学生们可以自由地开始创业，不用担心因做生意而耽误了学习。“基本上是到处‘讲学’。”从注册账户到店铺设计，再到买卖货品，老师和邓波、陈宇把100多位同学教了个遍。陈宇说，到目前为止，全年级的同学都已经体会过了当老板的酸甜苦辣。没生意的时候，大家都来帮忙想办法。“这些经历和单纯的校园生活相比，丰富多了。”赚钱不容易赚阅历是关键 陈宇第一次开网店卖的是家乡遂宁的豆腐干，这种带着浓厚家乡气息的食物，得到不少在省外打工的遂宁老乡的青睐。她在成都经营，妈妈从老家直接发货。老师周江介绍，为让学生真正理解

电子商务，院方还和西南食品城达成协议。学生在网上营销，货品由食品城提供，但得价格公道、保证质量。“学经验、赚阅历是关键，赚钱还是不容易。”邓波说，网店让他们的专业知识得到了应用，也为他们提前打开了一扇接触社会的门。由于信用度高，且是在校大学生开店，“邓波绿茶”店今年暑假迎来了一笔67万元的大单。最终由于本钱不够，邓波没有答应下来，只好把业务介绍给了厂家。至于未来，邓波表示，毕业后会选择一家企业就业，不会先考虑创业。

阿里巴巴将到该校授课“我们的培养目标很明确，就是直接瞄准就业。”成都职业技术学院工商管理与房地产学院院长沈鹏说，此前电子商务人才很多找不到自己的定位，而企业招聘开出的薪资也偏低。事实上，电子商务绝对是未来一个不可或缺的营销手段。任何企业都需要这样的专业人才。他们不是在网站上简单地摆摆图片、放点资料，而是要全面理解电子商务的内涵和流程。这样才能为企业构建起合身的网络营销平台。沈鹏介绍，该校前不久与阿里巴巴集团签订了人才培养基地协议。今后，阿里巴巴将会派人到成都为学生们授课，并将整个电子商务流程以及企业营销策略的训练植入该校课程体系中，为阿里巴巴网商提供人才储备。学生毕业后，有望通过阿里巴巴推荐进入其合作的企业工作，专门负责其网络营销。阿里巴巴教育科技有限公司相关负责人表示，成都职业技术学院是目前阿里巴巴在西部唯一的人才培养基地，之所以瞄准成都，一方面是因为阿里巴巴不久就将在成都落户；另一方面是，这些熟悉网店操作的人才也容易上手、好用。

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)