

# 新经济背景下高职院校电子商务人才培养路径探索

贾岩亮

(贵阳职业技术学院 贵州省贵阳市 550081)

**摘要:**目前高职学校培训的电子商务人员已经无法适应企业的需求。所以,到底怎么样能够培育出适合市场需求的电商专业人才,选择什么培养方式,这一课题有着非常重大的现实意义。论文在研究电商培养方式所存在问题的基础上,以电商人才的视角,就高职学校电商培养方式的研究展开了研究。

**关键词:** 新经济背景; 高职院校; 电子商务; 人才培养路径

## 引言:

电商起源于国外,外国院校尤其欧美国家高校对电商人员的培训比国内完善。目前在国内,由于电商专业的学生就业对口度不高,且与国际电商的成长速度有点脱节,所以如果想要更好的培训电商专业的学生,就需要对培养方式做出探索和变革。

### 一、通过电子商务专业培养的现状

目前,中国高职院校电商专业在校网络创业的比率并不高,这主要与中国高职院校的电子商务人才培养教学模式相关,如过去不少学校并没有将网上实践活动纳入教学内容中,总以为网络开店就会直接影响学生的正规学习生活。但实际上,通过创新创业的模式创业,有助于提高学生的实际创新能力,而针对创业过程中出现的各种问题,学生会积极地去学习钻研,因为如此,学生理论知识联系实际,就更有助于培育优秀的技能型人才。所以,现在有部分院校已经在专门的人才培养方案中,提出了关于网络开店与创业辅导方面的有关课题,以帮助学生在在校阶段就能学会这方面的技能。但是,在目前电子商务人才培养过程中主要是面临着这样的一些问题<sup>[1]</sup>。

#### (一) 学科设置不合理, 缺乏完善的课程体系

目前,多数高职学校对电商专门的培养目标都是打造复合型人才,这一点也无可厚非。不过,不少院校设置的专业课程都相当杂,一半是计算机科学类课程,如计算机网络技术、程序设计语言等,一大半是商业类课程,如营销、贸易、财务管理等,而计算机科学类课程又远远超过了商业类课程。所以虽然他们有一大半时间和精力都花在了计算机的学习上,可是真正学习的却只有皮毛。因为技术类知识所占学时比较长,而商业技术知识就学的较浅,所以许多学生在毕业以后的知识远不及计算机专业的学生,而对于电商领域的技术知识则知之甚少,他们往往什么都学,结果什么也就学了一个,而且公司在招聘的时候还经常要限定专业知识,这也就造成了电子商务专业的学生就业困难<sup>[2]</sup>。

#### (二) 培养方向模糊, 定位不清

现在的高职学校,在电商培养方案中往往将人才培养方向的目标定位得模糊不清,将电商人才培养成为“万能型”的人才培养方向,但其实这样的人才培养方向并非所有高职学校应该培养的对象,也并非所有社会所要求的高职学校毕业生。很多学生在毕业以后都找不到理想的工作岗位,较低的就业率对于培育应用型技术操作人员的职业教育而言,已经成为非常负面的现象<sup>[3]</sup>。

#### (三) 实践课程以模拟操作为主, 实战性并不强

目前高职学校一般采用两个实践方式,一是电商技术应用的仿真作业。但是这个实践方法也常常与社会实践脱钩,教学创新赶不上互联网的发展脚步,所以相对来说操作方式都较为僵硬,缺乏弹性,对于提高学生动手能力意义也不大,况且实际的商业商务活动环境也要比仿真环境复杂的多。另外,这些软件也常以常人经验为设定简单的初始条件,将复杂的商业过程简单化,甚至有时以偏

概全。我们常常经过仿真作业以为那就是电商操作,但实际上和真正的电商操作差距太远了。二是校内外实践的方法,不过这个方法的很少。因为目前专门从事电商的公司不少,电商技术的校内外实训基地也很难<sup>[4]</sup>。

#### (四) 知识覆盖面过窄

网络营销类的电子商务专业课程内容和传统市场营销专业大致相同,但文科背景学生掌握网页开发和数据库系统知识紧难度较大,在开展课程的教育实践过程中往往很难切实进行电子商务实务性实验,而对网络技术类的电商专业的学生来讲则必须了解基础开发、动态页面开发、样式设计、数据库系统等基础知识,在两年多有限的课程课时里减去了其他课程的教学课时,因此想要入门上手已属非常困难,而其他电子商务、企业管理方向的知识要求则更无法满足。这样范围过窄的专业课程学习,不利于学生按照自身的兴趣与成长目标加以选择,更不利于因材施教的方式开展案例型教育<sup>[5]</sup>。

#### (四) 系统化培养欠缺

部分学校的电商标科经管类、商贸类、计算机技术类、网络技术类的课程教学均有开展,由不同学科背景的老师教学各专业课程,但学科间的联系融合程度并不深,学科间连接的不足也导致了学生对电商学科认知上的混乱。如今电子商务产业经历了几次重大的沉浮,营商环境也已经出现了很多改变,不能系统把握电商的思想框架对高职学校培训电商人员而言,是很亟需改善的地方问题。更何况,电商作为一个交叉学科很多技术与经验都并非在校园内就可以掌握的,因此让电子商务专业的学子们在踏入公司之前建立电子商务系统思维,对于公司以及其自身成长都是必不可少的<sup>[6]</sup>。

#### (五) 电子商务专业师资匮乏

经验丰富、专业知识全面的电子商务专业教师也非常匮乏,教育后备人才也明显短缺,目前许多高职学校的电子商务专业老师大部分都是从计算机技术、信息管理、市场营销等其它学科中抽调过来的,虽然其知识也大多来自于目前的电子商务书刊与资料,但这部分知识还远远没有满足于当前电商专业的教育需要,同时,由于此类老师大部分都只具有一些网络建设、应用技术研发、市场营销管理等领域单方面的经验,没有将信息技术和商务活动紧密结合的实践经验,在开展具体的电商教育环节中也是勉为其难。即使是近年在全国重点高校培养起来的科班出身的优秀青年电子商务老师们,也由于教学经验太浅、实战经验欠缺,而电子商务的成长速度过快,在实践学习过程当中也不免捉襟见肘,心有余而力不足。

## 二、高职学院电子商务专业培养方式的研究

我国教务处在《有关提升高等职业教育质量的几个建议》中提出,要根据高职教育专业学生的特点,培养学生的社会适应性,教育学生应确立终生学习理想,培养学生的学习能力,学会交际沟通与社会团体合作,培养学生创新能力、职业发展能力和技术创新能力。但同时,由于世界经济危机的出现,让更多的中小企业也

深受其害,不少银行破产,大中型公司也开始裁员,企业为将要毕业的大学生所提供的岗位也少之甚少。在此情形下,我国、地方政府部门、企业工会以及社会各有关部门,纷纷制定了一些鼓励大学生就业创业的政策与举措,以指导大学生自身积极从事创新。可见,高职学校在制定电子商务培养方案需要结合实际作出创新性探讨和变革。

### (一)明确电子商务的人才培养目标

高职学校最根本的优势表现在学科的培养目标上,培养目标的正确设定是学科内涵提升的基础。电子商务人才的培训必须以职业发展为导向,既要与院校的总体工作任务有关,也要与电子商务的实际成长过程有关。在确定了电子商务专业培训计划之后,就必须根据院校各自的优点与特点,并结合当前的网络发展趋势,以我校毕业生的优势,锁定了若干职业群,包括网站建设、网络宣传、市场营销与网络营销、网络资料编撰、电商管理等就业岗位。

### (二)认真实施教学内容改革,对学校课程体系加以革新

高职学校应该针对自己教育电子商务人员的层次与类别,大胆、创造性地对专业课程实施改造,尤其重视实践性课程环节的改造,通过校内校外有机地融合、班内与课外有机地融合、教职工学校有机地融合、教育和培训机构有机地融合,全方位、多渠道、多维度地强化对学生的专业素质能力训练。但高职教育是为社会培育高层次技能型人才的摇篮,须区别于一般本科院校教育模式,不能“一篮子”模式教学,让学生每门功课都学习过,每门功课均采用卷面考核或毕业论文方式来检验学生的把握状况,否则不利于学生自身的全面发展,也不利于高职教育的整体改革。所以,目前不少高职学校都对电子商务专业教学进行了很大的改造,对其学科设置进行了合理的筛选,对理论性较强实践过程用处不大者,对高职专业学生不必要的专业课内容进行了删减,并添加了像网络开店、网站设计等实践性较强的专业课内容,对原先的市场营销与网络营销课进行了合并。

### (三)对实践教学环节进行创新

电子商务学科建设的核心任务在于,提出并构建集理论知识课程体系、实验教学系统与实验课程体系于一身的电子商务应用与创新性培养的综合课程体系,并注重学生创新性和实践性技能的训练。在电子商务课程教学内容中,即使针对图片管理、网络营销、网店建设、网络开店等具体可实施的项目,也需要增设实践性课程部分,真正强调对学生的动手实践技能训练;同时除一般的基础课程之外,更注重提高学生的实际动手技能;为了加大实验课程比重,也可增设课外实践教学内容,让学生实战感受与训练,这样一来不但便于课堂教学,同时便于加强学生动手实际技能的训练。

### (四)加强对学生网上就业意识的培训

网络创业大多都是以网络加盟店的形式开展,而网络加盟店则是对电商专业知识的综合,所以能够培养电商专业学生的职业技能。而要网络创业,学生需要拥有如下技能:(1)在网络加盟店全部流程都要利用计算机在上面完成,所以学生需要对计算机相关熟悉操作,拥有相应的计算机科学理论基础;(2)在对网店开始装潢及照片制作时,要加工一些照片,所以要学习常用照片处理软件,且至少要学习一种照片处理软件;(3)在商店开设出来以后,是不能再有人到商店中来购物的,因为要有商品销售就需要市场营销,所以学生需要对市场营销领域,尤其是互联网的相关知识很熟悉;(4)在顾客进到店时是想让顾客购买商品,需要拥有相应的商务谈判技巧;(5)由于网店的顾客大都是外地的,所以要把产品发送给顾客,“宝贝”的打包和邮递学问也有许多,尤其是易碎贵重的东西,需要了解什么样条件下用什么样的物流方式,所以还需拥有相应的物流知识;(6)还需

要懂得运用不同的定价策略与推销手法<sup>[7]</sup>。

### (五)加强专业师资建设

教师是学校组织开展教学工作的主体,其素养的优劣影响着学校目标的实现,所以,高职学校就应该强化电子商务学科教师队伍的建设,以尽快造就出一支能够把计算机技术和商业理论与实际紧密联系起来,具备复合型才能的良好而稳固的教师力量,同时通过商务实验和教科研工作,让老师们拥有更加丰富的电商知识和更加熟练的电商驾驭能力,以便胜任学校培训电商专业人才的重任。高职学校教师能力建设大体可从如下方面入手:

(1)引进技术。多渠道培养熟悉电商技术、掌握电商新理念、了解并能正确分析电商行业新动向的高新技术人才。

(2)招聘行家来校教师。社会上不乏电商业界带头人和电商产业实践代表,高职学校可聘任他们来校执教并成为实践教学导师,在电商专业课程构建和培养方法构建中,他们意见也有很大的参考价值。

(3)组织师资进修与交流。很多的组织和单位都要组织一些电子商务专业知识及有关的学习和活动,高职学校要主动选拔骨干教师参加,在学习与交流活动的实践中,获取先进经验、捕获有效资料,弥补与纠正学校电子商务专业知识培养中的弱点与缺陷。

(4)选派教师进入企业实践锻炼。电子商务专业教师与电子商务应用实践的粘合度于电子商务专业教学至关重要,只有教师自己身临企业一线,才能使电子商务理论教学更具说服力、才能使电子商务实训教学更生动。

### 结束语:

综上所述,电子商务的发展日新月异,对电商人员的培训也与时俱进,电商的培训模式在不断探讨中。高职学校电商培训的处理不善,电商的应用也不能够成功实现。同时,电子商务人才培养也是一项全面的、体系的教育工作,必须形成一种合理的、完备的、有效的人才培养制度。高职学校必须从学科建设的新高度入手,从传统电商学科培养目标、课程体系设置、实验课程建设等方面,对传统电商教育的培训方法加以革新,努力打破传统电商人才培养中存在的障碍,努力培养出适应经济社会发展需要的、具备较强电商应用、学习、创新的高层次技能型专门人才。

### 参考文献:

- [1] 刘畅. 新经济背景下高职院校电子商务人才培养路径探索[J]. 中国储运, 2022(6):208-210.
- [2] 刘丹. 高职院校电子商务人才“双元”培育模式研究[J]. 中国多媒体与网络教学学报(电子版), 2020(8):48-49.
- [3] 任爽. 乡村振兴背景下面向高职院校农村电子商务人才培养模式的改革研究[J]. 农场经济管理, 2022(4):41-43.
- [4] 侯旭芳. 新零售时代高职院校电子商务双创人才培养研究[J]. 海峡科技与产业, 2021, 34(3):41-43.
- [5] 肖离离, 光莉莉. 高职院校产教融合的农村电子商务人才培养[J]. 吕梁教育学院学报, 2021, 38(4):51-53.
- [6] 郑欣欣. 高职院校电子商务专业创业型人才培养模式分析[J]. 文渊(小学版), 2020(6):285.
- [7] 瞿畅. 高职院校跨境电子商务人才培养探讨[J]. 电子商务, 2020(9):73-74.

作者:贾岩亮 作者单位:贵阳职业技术学院 作者单位所在省市:贵州省贵阳市 作者单位邮编:550081 出生年月:1986年3月27日 籍贯:黑龙江拜泉 性别:男 民族:汉 学历:大学本科 职称:中级(讲师) 研究方向:汉语言文学