

<<电子商务岗位综合实训>>

图书基本信息

书名：<<电子商务岗位综合实训>>

13位ISBN编号：9787564204747

10位ISBN编号：7564204745

出版时间：2009-5

出版时间：上海财经大学出版社有限公司

作者：黄为平

页数：133

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<电子商务岗位综合实训>>

前言

当今大学生对网络的依赖程度是有目共睹的。

今后无论是企业、政府或是个人都将离不开网络。

眼下几乎所有的外国电子商务巨头都来到中国，还有大量的风险投资者也是争着进来投资中国的互联网市场，投资中国的电子商务。

可以预见，再过若干年中国一定会成为全球最大的互联网市场，拥有全世界最大的互联网群体。

因此，中国的电子商务将有一个很好的发展空间，电子商务快速发展需要一大批动手能力强、具有较高实操技能的人才。

随着社会的发展，仅仅在课堂上传授电子商务理论知识已远远不能适应当今电子商务高速发展的需要。

如今在高职电子商务专业教学中，普遍存在以下一些问题：实训、实践类课程偏少，范围窄，内容空，部分高职院校大多停留在理论教学或是完成简单的课堂实验。

为了使学生利用课堂所学知识更好地为生产实践服务，提高分析及解决实践问题的能力，在走出校门后能尽快地适应企业的要求，学以致用，我校特加大实训教学力度，在教学方法和教学模式上进一步探索更加适合高职学生的实践教学模式，在培养学生分析实际问题、解决实际问题的能力 & 操作技能上下工夫。

在模拟企业和真实工作环境的基础上，按照企业内部真实岗位的要求将学生分组，组成不同岗位，并按该岗位的不同职能模拟企业的业务流程和操作，通过分工协作、密切配合解决各自遇到的问题，提高学生的操作技能及业务素养。

基于上述原因，为了更好地促进高职学生的职业教育，办好“实训”这一举足轻重的教学环节，应走校企结合的路，邀请企业专家和管理者走入课堂，将最新的理论、技术、方法、业务流程带进课堂。我们特组织一批富有经验的骨干教师并结合企业资深专家、管理者，以期将“电子商务岗位综合实训”课程办好、办成精品。

本实训课程特色包括以下几点：1.校企结合：相关教师具有从业经验并有企业专家直接参与，课程建设依托企业。

这样可以结合高职学生的特点，将企业需求引入课堂。

2.实训与实践相结合：学生在实训教学平台上反复锻炼提高操作技能，操作熟练后，再到财贸商城真实交易平台上实践，体验真实的电商环境、真实业务与操作。

<<电子商务岗位综合实训>>

内容概要

本着以高职毕业生电子商务就业岗位要求为核心，以高职学生的认知水平为出发点，设置了岗位实训、业务流程实训等内容。

技能训练内容以及相关知识，充分体现“够用、实用”原则。

以应用为主旨，贯彻“以技能训练为主导、相关知识为辅助”的设计思想，搭建了技能与知识相互支撑的教学平台。

内容涵盖了电子商务岗位的各项技能，并且与国家职业资格“助理电子商务师”鉴定内容接轨，为毕业生就业及考取职业资格证书奠定了基础。

<<电子商务岗位综合实训>>

书籍目录

总序前言绪论实训一 策划及市场推广岗位 任务1 编写企业创业方案 任务2 用Dreamweaver制作店铺个性化首页 任务3 促销活动策划实训二 内容编辑岗位 任务1 商品拍照和编辑 任务2 用Photoshop制作、修改、美化各种规格的图片 任务3 新产品上架 任务4 制作海报及会员周刊实训三 网络营销岗位 任务1 建立店铺 任务2 实训大平台首页维护 任务3 频道页面维护 任务4 店铺分类管理实训四 客服及仓储物流岗位 任务1 模拟客户购买商品 任务2 订单查询与确认 任务3 客户咨询及处理客户意见 任务4 库存管理、支付和物流配送实训五 经理岗位 任务1 供货商的开发和维护 任务2 商品管理及价格制定 任务3 商品退换货处理 任务4 店铺状态管理 任务5 模拟客户进行投诉、提建议等 任务6 网站运营结果总结

章节摘录

插图：“财贸商城—教师之家”可以获得多渠道销售方式，可以根据不同人群的需求特点分别进行不同的渠道销售（如：电话下单、网上订单、面对面销售等）。

2.地域性打破地域传统观念，面向校内教职员工，使自己的产品得到认可，通过“财贸商城—教师之家”网上商城可以足不出户选择自己想要的产品。

在被更多的客户选择的同时，自身也可以选择更多的进货渠道。

3.关联性“财贸商城—教师之家”是我们自己的网站，自身形象得到了进一步提升。

势必在优惠卡、宣传资料上出现自己的网址，可加强和客户的沟通，同时也加强了网站宣传的深度。

五、市场调研市场调研包括：我店商圈、商品调研、消费人群结构分析。

（一）我店商圈我们的优势在于学校周边交通便利，还有学校及电子商务平台的支持，并且有学校老师这个广阔的市场。

学院周边的商铺距离较远，购买不方便，因此，为我们的发展提供了很大的空间。

（二）商品调研根据我们对校内外各商铺的调研发现，校内商铺价格虽然偏低，但是商品质量差强人意。

校外商铺虽然质量得到了保障，但是价格普遍较高，如表1 - 1、图1 - 2所示。

根据调研结果我们在保障商品质量的前提下，以较低的价格向教师出售商品，优势明显。

<<电子商务岗位综合实训>>

编辑推荐

《电子商务岗位综合实训》由上海财经大学出版社出版。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>