

最新药店市场就业调查报告 大学生就业 市场调查报告(优秀5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

药店市场就业调查报告篇一

作为大二的学生在不久以后即将踏入社会，开始我们人生中的又一个旅程。走出校园，我们面临的第一个问题就是择业。随着时间的发展已成为大学生面临的严峻问题。选择什么样的具体职业应该根据每个人的潜能和特长来确定。要量体裁衣，选择适合自己的职业。现代社会的一个重要特征就是行业的更加细化，与此相对的职业也更加多样化，这一情势为具有不同潜能和特长的个人寻求更符合自身条件和兴趣的职业，创造了日益广阔的前景。因而，当代大学生在选择职业时，要正确判断自己有哪些潜能和特长，力求做到对号入座。

20xx年开始的世界性经济危机席卷全球，在世界经济一体化格局下，高速发展的中国并不能独善其身，在一些地区、一些领域，经济危机已经表现得非常明显。经济危机下，很多公司开始裁员，招聘需求大幅减少，这使得中国的劳动力市场压力异常巨大，尤其是大学生就业问题异常突出。近期，中国社会科学院发布的20xx年《经济蓝皮书》指出：预计到20xx年底，将有100万名大学生不能就业□20xx年还将有592万名大学生毕业面临找工作，大学生就业问题非常严峻。

主体：问卷的设计

制作问卷时，我们力求所选题目确切、简洁、针对性强，并遵守以下几点：问卷主题明确，所有设问都必须与主题有关；

言语简明准确，以免影响理解和答问；问卷项目由浅入深，并注意期间的来联系，使被调查者可以连贯作答；设问切合实际，充分考虑被调查人的差异。

大学生择业观调查问卷. (详见附卷一)

此次调查问卷主要对毕业生的择业价值取向、薪酬标准、就业地点、专业满意度、择业心情、就业服务等问题进行调查。调查采取随机抽样形式，管理类的文科学生，也有技术应用类的理工科学生。本次调查共发出问卷100份，实际回收的有效问卷78份，有效率为78%，其中男生占34.6%，女生占65.4%。由于在抽样调查中，充分考虑了样本的'代表性和性别比例的协调性，因此此次调查较为客观地反映了当前20xx届毕业生择业心态。为方便学生答题，问卷均采用选择题形式，分为单选和多选。为了让我们的调查问卷更真实有效，所以我们在人员学历的选择上针对不同学历的人都选了30%左右的人。在我们的调查中有70%的人是来自农村，剩下30%是来自城市和县镇。

1、关于就业形势与自身就业前景评价

关于目前社会的就业形势，91%的调查者认为“形势严峻，就业比较难”，分别有3.8%的调查者认为“形势正常”和“不了解”，而认为“形势较好，就业容易”的有1.3%。可见，绝大多数毕业生对当前的就业形势的严峻性已有了一定的认识。

在对自身就业前景评价方面，多数毕业生则显得较为自信。调查表明，对就业前景持一般态度的调查者占56.4%，20.5%的毕业生对自身就业前景比较乐观有信心，14.1%的调查者表示不乐观，而9%的调查者则表示不知道。对此的解释可能有两种，一是毕业生已在择业前做好了不太充分的准备，加之金融危机的到来，加大了应届毕业生的就业压力；二是毕业生尚未进入求职面试的高峰期，对求职的艰辛认识不够。随着

求职面试的高峰期的逐渐到来，迷茫的同学的比例还会上升。这就需要就业工作者深入了解他们的困惑所在，有针对性地加强就业指导，以使他们及时调整好心态。

2、关于升学和工作的选择

在升学和工作的选择上，79.5%的调查者选择工作，11.5%的人选择升学，而2.6%的调查者选择考公务员，还有7.7%的调查者选择了回家创业。可见，在严峻的就业形势面前，很多同学想在国家的优惠政策下，自主创业，减少就业的压力，锻炼自己的能力。这些人是需要大力扶持的。

3、关于就业的影响

在就业决策时，有39.8%的调查者受父母的影响比较大，有3.8%的调查者表示会受老师的影响，还有5.1%的调查者比较相信自己的朋友，“自己做决定，不受他人影响”的调查者占51.3%。可见，现在的毕业生在做选择时还是比较慎重的。

4、关于就业地点的选择

调查表明，66.7%的调查者选择就业地点时，格外青睐大城市和沿海发达地区。这主要是因为大城市比较重视人才，工作和生活条件好，经济收入高，发展机会多，并且接受新信息快，因而具有较强的吸引力。尽管大学生择业首选大城市和沿海发达地区有一定的合理性，但择业地点过于集中，势必导致人才的闲置与浪费，同时也增加了就业的难度。10.3%的调查者喜欢到国外和内地的省会城市去工作。而对于西部边远地区和农村地区，经济不发达地区，有23%的毕业生将其作为首选。尽管国家出台了很多鼓励毕业生到西部和福建省欠发达地区的基层就业和参加志愿服务的优惠政策，但毕业生的积极性仍显不足。这表现出大学毕业生择业的功利性和短视，他们不愿承担艰苦的工作，奉献意识与锻炼意识不强。学校应该通过各种形式加强对大学生的奉献意识的培养，对

毕业生的择业中的功利和短视心态要适时加以引导。

5、关于薪酬标准

在求职者最为关心的薪酬问题上，毕业生的期望值一般。12.8%的调查者的月薪期望值在800元以下，其中21.8%的调查者的月薪集中在800--1200元这一档上，35.9%的调查者选择1200--xx元之间，月薪在3000元以上的占20.5%；有17.9%的人的月薪期望值在3000元以上。这表明，大学毕业生希望自己早点从父母的经济依附中解脱出来，实现经济上的独立，并渴望获得舒适的生活条件，因此希望能获得较高的薪酬。

药店市场就业调查报告篇二

会计学专业就业前景：

其实，大家都知道，报会计学的考生，一般都是为了今后的就业而打算的。因为无论高中学的是理科还是文科，大家都不会接触到会计这一个学科，所以自然没有兴趣可言了。很多学生在高中里会发现，自己喜欢英语、喜欢化学、喜欢数学等等，但不会有人发现自己喜欢会计。但为何会计学专业热度居高不下？原因在于这个专业有源源不断的社会需求，因此就业形势良好。下面，就具体分析一下会计学的就业前景。

源源不断地社会需求

需要会计的地方很多，首先，专业的会计师事务所、其次，各个企业、再其次，政府及非盈利组织。会计掌握的是一个团体的经济命脉，所以，每一个团体都需要他们。今天没有找到每年新增多少企业的数据，但没有数据证明，大家也明白，每年新增的企业数以万计。有企业产生，就有对会计的需求，所以，会计是一个永不衰退的产业。

企业中的主导地位

会计部门在企业里绝对是一个核心部门，无论是企业有灰色收入或是要发奖金，都得经过会计的手。所以可想而知，企业的每一份奖金都会有你会计部门的一份，也不难保证：你在企业里永远不会被边缘化，所谓的那些裁员、待岗你永远不用担心。

一技在手，越老越吃香，走遍天下都不怕

会计学学的其实是一门技术，也可以说是一门手艺。时下高校里流行着一些新型管理类专业，譬如工程管理、工商管理、企业管理等等。为什么有些专家会说这些专业很虚，我来重点说明一下。首先这些专业学的东西都是一些皮毛，没有真正的内涵。如工商管理专业，工商管理专业的专业课设置有点类似于万金油，初级的经济学、初级的会计学、初级的财务管理学、管理学等等，每一门课都是浮在水面上的一层，深层次的东西没有。有点类似于门门通样样瘟。再退一万步讲，即使你学得很出色，走上社会后，哪一家企业会把他们辛辛苦苦打下的家业拿给你一个刚毕业的毛头小孩去管理？真正的管理与企业的整个环境密切结合，是要在多年与这个企业荣誉与共的历程中积累出来的，岂是书本上能够学到的东西？如果没有单位聘用你来管理，那么你在社会上怎么立足？经济学只是皮毛，没有经济学专业的学生吃香、会计学的精髓你都还一概不知……但会计学与一般的管理类学科有本质上的区别，会计学培养人才的方式是纵向培养，从初级会计学到中级再到高级财务会计，是浑然天成的一条线。从大学出来后，你就已经具备了这种技能，在任何单位去都能很快的上手。

就业不择性别

由于会计学历来都是女生占主导地位，或者说这就是一门女生的学科。所以在就业的过程中，女生不会像学工科的女生

那样遭到很严重的性别歧视。与此同时，男生学这个专业具有的便是性别优势，物以稀为贵，很多单位在招聘的时候，都是能要男生就要男生的。所以，如果男生选择这个专业，那么他的就业情况和机遇，肯定好于很多学工科的男生。

会计学专业就业方向：

会计学专业毕业生一般是到会计师事务所、金融机构、各类企事业单位、政府机关以及有关部门从事会计、财务、审计等实务，也可到高校、研究单位从事教学和科研工作。如果考上会计师、注册会计师可以直接到会计事务所高就了，或者大公司、外企。如果拿下国外的精算师、会计证，就业情况会更好。会计职业低层次的人才供过于求，高层次的人才供不应求，需求缺口还很大。会计的层次很分明，拿到了含金量较大的证书，比如会计师、注册会计师，有几年的工作经验，这样很快成为人才市场的抢手货。当然，拥有名牌院校的学历证书，对就业而言，如虎添翼。

一内资企业职业特点：

需求量大，待遇、发展欠佳。

职业状况：

这一块对会计人才的需求是最大的，也是目前会计毕业生的最大就业方向。国内很多中小企业特别是民营企业，对于会计岗位他们需要找的只是“帐房先生”，而不是具有财务管理和分析能力的专业人才，而且，此类公司大都财务监督和控制体系相当简陋。因此，在创业初期，他们的会计工作一般都是掌握在自己的亲信(戚)手里。到公司做大，财务复杂到亲信(戚)无法全盘控制时，才会招聘“外人”记记帐。

建议：

工作任务少，压力小，特别是国企。这就给你很多的学习时间，给你的鲤鱼跳龙门梦想提供了舞台。如果你的学校不是很好，会计专业在国内不是很牛，那笔者建议你选择这些企业，因为可以利用时间，参考注册会计师或acca既能积攒经验，又能继续努力拿证书。

在校期间参加注册会计师考试，有条件的参加acca考试。前者在一些省市在校会计学生就能报名，而且费用相对低，总共5门，考过一门在5年内持续有效；后者全面，总共14门课程，英文试题，大二及以上就可以报名培训。培训后不仅能掌握国际财务会计操作，更重要的是其课程涉及管理、金融等方面，还能提高专业英语水平。根据调查，上海现有acca会员年薪在10万到80万之间，缺点在于报名和培训费用稍微有点高。

参加上述两项考试在国内企业(包括外资)中的认可程度非常高，拥有acca认证因为其知识全面，如果要跳入外企，绝对是再好不过的资质了，在其中的发展也将顺利不少。

要想通过关键在于坚持，注册会计师考试的通过率低是出了名的。它对每科(《会计》、《财务成本管理》、《审计》、《税法》、《经济法》)的知识点考查的特别细，acca的培训全球通过率在50%左右，成为会员需要通过考试后需3年工作经验。

二外资企业职业特点：

待遇好，学得专业。

职业状况：

大部分外资企业的同等岗位待遇都远在内资企业之上。更重要的是，外资企业财务管理体系和方法都成熟，对新员工一般都会进行一段时间的专业培训。工作效率高的其中一个原

因是分工细致，而分工的细致使我们在所负责岗位上只能学到某一方面的知识，尽管这种技能非常专业，但对整个职业发展过程不利，因为你难以获得全面的财务控制、分析等经验。后续培训机会多是外企极具诱惑力的另一个原因。财务管理也是一个经验与知识越多越值钱的职业，而企业提供的培训机会不同于在学校听老师讲课，它更贴进实际工作，也更适用。

建议：

要进外企，英语好是前提。然后如果能通过cbra或acca考试的几门课程，也能增加一些砝码。

多看面试经验谈。外企的面试大都是动真格的，而且方式奇怪(借用某同学的话)。很多同学的专业功底和英文水平都很不错，最后却拿不到offer的原因就在于不适应他们的面试风格。建议大家在网上下载或书店购买一些目标单位的面试资料，提前演练和熟悉，顺便也注意一下应聘其他环节的事项，例如着装和表达等等。

最近，法律+财会的法务会计也是很受上市公司和外资企业欢迎的人才。选修了法律专业并有所成就或拿到法学第二学位的同学，其发展前途也很光明。

三事务所职业特点：

小所和外资大所的云泥之别。

职业状况：

所有的事务所工作都有一个特点，那就是：累！区别在于很多小事务所，待遇低，加班不给加班费，杂事多……外资事务所例如普华永道则待遇要好的多，但从某种方面来说，他们的工作任务更重，坊间甚至有传言说在那里是“女人当做

男人用，男人当做牲口用”，加班更是家常便饭，著名的“安达信日出”就是指员工经常加班后走出办公楼就能看到的日出。但在事务所确实能学到很多东西，即使是小所，因为人手的问题，对于一个审计项目，你必须从头跟到尾，包括和送审单位的沟通等等，能充分锻炼能力。大所则是对团队合作以及国际会计准则、专业性、意志等方面能给予地狱般的磨练。

建议：

进事务所不一定要通过cabra[]但有这个资格竞争力要强的多，尽管可能你在校只能通过两三门。所以建议同学们还是按照自己的兴趣，争取在学校通过两三门科目。

假期实习。找个事务所做实习助理，通过社会关系，包括导师、师兄寻找这样的实习机会对你的就业很有好处，以学习经验为目的，给不给工资还是别计较那么多。

想进外资所的同学，一定要把英语练好，特别是会计专业英语。最少要做到能顺利用英语沟通。另外，找一些关于介绍会计审计项目，以及其中的团队协作的书看看。笔者的一位在毕马威任过高级财务经理的朋友说，在他们的眼中，专业水准不是最重要的，反而是潜力和合作沟通能力是第一位。

四理财咨询职业特点：

方兴未艾的阳光职业。

职业状况：

去过银行等金融机构招聘会的同学应该知道，现在对个人理财咨询职位的招聘需求量正在慢慢放大，而且，由于社会投资渠道的增多和保障制度的改革，理财咨询服务必将走进更多城市白领的生活。炎龙老师认为，此类人才的需求增长点

应在社会投资理财咨询服务机构。

建议：

在确定自己的发展方向以前，先问问自己那个性是否适合从事投资理财，比如自己是否是那一类独立思考、不情绪化的人，这一点在投资理财(无论是公司理财还是个人理财)上是关键的因素。

再次，判断一下自己是否有在这方面的有利优势，比如独特的见解，对宏观微观经济信息的掌握，是否有相关的人脉和导师等等。

然后，要想让自己能从容入行，学校方面开设的课程是远远不够的。你得选择培训班让自己能掌握充分的基本知识，例如cfa.也可以为了实践和人脉，选择当地的由投资方面高手办的讲座，然后寻找机会找到自己的导师，说不定你要跨过门槛时他能帮你一把。

五公务员、教师职业特点：

稳定有余，发展不足。

职业状况：

会计人考上公务员或被招进高校做老师，和其他专业的人从事这些职业一样，有稳定、压力小的优势，也有发展艰难的缺点。

药店市场就业调查报告篇三

市场营销是企业经营和管理的核心职能，特别是大型跨国企业，尤其把市场营销的品牌管理和公关、市场策划活动视为企业制胜的关键。

(1)调查对象和内容有效问卷为213份。在校学生为调查对象，调查内容为报考前对所学的专业的了解程度、对自己兴趣的把握程度、对该专业的了解是通过何种途径、选择专业时考虑的首要因素是什么、对所学专业的教学计划和培养日标的了解程度、对学校的专业教育方面的满意度、是否想过转专业及转专业原因、所学专业的前景信息度等，问卷共设计了11个问题，对专业满意度的评价提出了11个问题，同时对专业各项目满意度评价提出了11个问题。

(2)研究方法文献资料法、调查问卷法、数据统计法、逻辑分析法。

1、凭兴趣爱好初选市场营销专业的学生比例偏低。

选择学校和专业由于是兴趣爱好选择营销专业的占到36、62%，要受父母和他人的建议的只占到12、68%，但是被调剂的占到28、33%，受分数限制只有报考市场营销的占到28、63%。在调查过程中发现，在大一学生中，兴趣爱好选择营销的人数只有36%左右，但是在做访谈时，大三学生中有50%的同学表示觉得市场营销专业很有意思，在被调剂的同学中，有40%的同学表示不愿意转出市场营销专业的原因在学习过程中发现觉得市场营销不是原来所想象的，现在有兴趣学下去并从事相关工作。

2、专业认知教育不够。

学生的专业认知教育欠缺导致学生在选择专业时的盲目性，体现在对所学专业的教学计划、所学课程、培养目标、专业理想、就业方向等等缺乏了解，经调查得知，有80%的学生表示不了解所学专业的教学计划和培养目标。即便达到了解程度，有相当一部分同学要在上学两年，甚至两年以后。虽然近几年来，学校逐步认识到了专业教育的重要性，加强了学生的专业教育，帮助学生树立正确的专业理想，但调查显示，仍有12、6%的学生对学校的专业教育不满意，3.29%的学生表

示很不满意，只有50、23%的学生对营销专业表示一般。

3、学生自认为专业素质迷茫。

在学生应具备的基本素质方面调查中，62、5%的学生选择了随机应变能力，55%的学生选择了用于创新；但是在如何获得这方面的能力时，又很迷茫和无措，有高达82、5%的同学认为应具备英语四六级证书，有20%的同学想过要考会计从业证书。他们寄希望这些证书可以帮助他们获得素质证明。

4、学生对老师的实践经验很在意。

46、01%的学生认为实践经验是很重要的，只有30、99%的学生认为理论水平很重要。据此可以看出学生更希望在课堂上领略商场经营的分享。

5、学生对专业教育的期望。

有高达42、72%的学生认为策划，销售管理的实践很重要，但是只有5、16%的学生表示对这些实践课程很满意，31、92%的学生表示基本满意。

1、专业认知度对学生成功成为企业所需要的人才有着指引的作用。

如果带着认知偏差进来，或者是带着无奈和被强迫学习专业，将导致严重的学习动力不足。因此在校期间老师要做很好的引导，否则应该允许其选择自己适合的专业，体现了学校对学生的意愿的尊重，是高等教育制度进步的表现。

许多同学对于专业认知非常缺乏，对于专业的培养目标、课程设置和就业方向概念模糊，千方百计转入一个“热门”专业，而不能根据自己的兴趣和能力选择适合自己的专业。众所周知，专业选择和以后的就业密切相关，在转专业的学生

中，认为进入热门专业就能够顺利就业。事实并非如此，况且，眼前的热门专业几年之后可能社会需求饱和或者形势发生变化，成为冷门专业了。因此，避免转专业闹剧的重演和国家教育资源的浪费，就应该加强学生的专业认知教育。

2、建议。

(1) 加强专业介绍活动。

目前，学校采取的专业介绍是大一军训后进行一次专业动员。但效果一般，在大一新生毫无概念的情况下介绍培养方案体系，由于学生的理解和介绍能力有限，效果不佳，这种活动要在以后的每一学期都开展，可以请专业课教师或有关专家讲解专业特点、专业优势，帮助学生及时树立正确的专业理想。

(2) 注重培养学生的综合素质。

从调查中可以看出，学生对实践教学时有着很高的热情。所以现在，用人单位更看重学生综合素质的高低。所以，提高学生综合素质是每个学校的培养目标，它包括学生的工作能力、基本能力和求职能力等。无论选择何种专业，学生只有提高自己的综合素质，才能在社会竞争中立于不败之地。

(3) 加企业实践活动打开学生的视野。

需要学校提供资源，使得学生在校能与企业亲密联系，通过实践活动各行各业的市场营销活动运营方式，打开专业思路。

(4) 加强就业指导教育加强学生的就业教育。

以职业为导向进行专业选择，避免选择的盲目性。可以请已经在社会上取得成绩的往届毕业生回校进行现身说法，用他们自己的成功事迹来教育学生，学生从中感受到的印象会特

别深刻，也最能触及学生的灵魂，引起学生的共鸣。

药店市场就业调查报告篇四

根据国家劳动保障部的统计，的就业状况很不理想。20全国普通高校毕业生人数达到495万，比增加82万，同比增幅达19.9%。由于解决国有企业下岗失业人员历史遗留问题的任务仍然很重，新成长劳动力已进入高峰期，特别是高校毕业生近年增量多、压力大，整个就业市场需求岗位的总体状况相对趋紧。

年全国高校毕业生495万，比20增加82万人，高校毕业生将达到559万，比2007年增加60多万，预计今后三年内还将以每年50万的速度增长。无疑，这对社会是一个巨大的冲击。可以说20及以后的就业还是任重道远啊。革命尚未成功，吾辈仍需努力。

年经济蓝皮书发布，认为，目前，我国劳动力市场上劳动力的供给依然大于需求，商业和服务业人员、生产运输设备操作工既是用人需求的主体，又是求职人员集中求聘的职位。目前，从文化程度上看，初中及以下，硕士及以上文化程度的人员求职难度要高于其他学历，这种状况在明年将持续。此外，明年我国高校毕业生就业堪忧，预计毕业生实际就业人数将在600万人以上。

蓝皮书还认为，近年来，应届毕业生进入公务员队伍的比例越来越小，进入民营、三资企业毕业生的比例却在提高。在中国毕业生网最近发布的2007年和2008年大学生就业形势分析与预测报告中，使用了就业寒流来形容大学生就业形势，而根据今年的大学生就业情况来说我们只能用就业的冬天来描述。

结合相关资料，我觉得主要存在的问题是：

一、选材要求高：

应届生就业不吃香，在大学毕业生就业难的同时，用人单位也普遍存在着选材难。一企业投资管理有限公司每年招收的1000名员工中，只有40名是大学应届毕业生；一印刷有限公司的代表说，尽管我们公司的栋梁和骨干全是大学生，企业的发展离不开大学生，但是，我们每年基本上不要应届大学生。

二、薪酬逐年降低：

三、供需差别大：

四、缺乏工作经验：

生实际能力的培养。大学生有的是专业知识，缺的是良好心理素质、礼仪和法律观念，大学里有的是教授，缺的是教练。

五、怕吃苦，爱面子：

许多企业反映，大学生做事眼高手低，知识脱离实际，不愿从基层做起，缺乏吃苦耐劳精神，比较爱面子，怕从事底层的工作被朋友亲戚看不起，人际沟通能力差，比较自私，因此不愿意接收应届大学生。

六、学生缺乏求职技巧

用人单位表示，部分学生在求职时往往表现得不够自信，过分紧张，回答问题时支支吾吾，表现不出自己的实力。更有一些求职者面试时弄虚作假，企图欺骗蒙混过关，谁知很快就被有经验的用人单位拆穿，不得不再次承受面试失败的惨痛教训。而这样久而久之，用人单位也会觉得大学生不诚信而丧失信心。

七、频繁跳槽：

大学生就业后稳定性差，是造成企业不愿意接收大学生的另一重要原因。企业接收大学生后一两年内流失率在30%以上的达到被调查企业总数的50%。甚至像联想集团这样的大型企业，也认为他们为大学生高流失率交的学费太高。

(二)天然去雕饰还事实清晰面目

俗话说的好[everycoinhasitstwosides]对待问题始终应该以一个积极的全面的的态度分析，不可否认，大学生就业难正日益成为一个社会问题，然而还未到山穷水尽的地步，因为我国的人才总量是缺乏的。有专家认为：大学生就业难的程度被夸大了有关部门的统计显示，每年社会新增就业机会大约700万至800万个，而每年大学毕业生人数则大约在300万左右。就这一数据而言，大学毕业生理应有比较大的就业空间。但我国在疏通渠道和就业服务上有明显不足，也有很大拓展空间。一方面是民营企业、边远地区有很大需要，另一方面是目前的就业服务有很大的局限，尚未形成全国性的就业市场，大学生异地求职，信息不畅，成本太高。此外还有就业观念须转变的问题。

从测量的角度来看，现行的初次就业率指标和数据所反映出来的走低，事实上夸大了大学生就业难这一现象。第一，主动不就业者，如想继续深造的人，属于退出劳动力市场的人员，不能算做失业；第二，非签约就业即隐性就业，事实上也是就业。两者一减一加，结果是：目前对大学生的名义就业率的统计低于实际的初次就业率，大学生的就业难度被夸大。

同样的，对大学生的就业难度被夸大这一观点，中国劳动关系学院副教授王向前有些不同看法。他认为：大学生要高价，主动失业的现象在前几年比较多，但目前已经发生变化。王向前认为，要客观地看待大学生要高价的问题。他表示，由于大学毕业生多了，用人单位选择的余地大了，因而变得非

常挑剔。用人单位为减少成本，增加竞争力，把大学生工资压得很低。据了解，他所在的学院，大专毕业生的最低工资期望值只有600元，本科毕业生也就是1000元。

药店市场就业调查报告篇五

技能型人才指的是在技术和生产的过程中，兼具专业知识和精湛的操作技术，能够在工作中解决核心的技术问题的工作人员。在当前形势下，国内高技能专业人才在数量和结构以及素质都不能满足当前社会的发展需求。大多数企业最缺乏的还是具备高素质和高技能的专业市场营销人才，高技能人才的缺乏在一定程度上还阻碍了国家经济的发展。

根据相关的调研结果和社会对这方面人才的需求来进行分析，主要有以下两个方面的特点：

1、专业素质要求高

由于全球经济化程度不断地加深，国家对外资金进入中国市场也逐渐放宽了政策，越来越多的国外产品能够在国内进行销售，这也给国内相类似的行业造成了一定的压力，因此，对于企业来说，在制定营销以及人才培养策略时，要考虑的因素也越来越多，例如数据以及科学的方法。但由于现阶段，我国营销专业人才在素质和专业技能各个方面都存在着一定的差距，因此，营销专业人才因为需求结构的变化而变得更加的抢手，这就导致了营销人才的需求在数量和质量上的短缺。

2、知识结构向复合型层次提升

近些年来，从大多数企业对于市场营销人才的需求情况来看，对应聘者的要求一定是要市场营销专业方面的人才，但对其他方面的需求就比较少，但从企业的长远发展来看，企业对营销专业人才的需求将不仅仅在停留在掌握专业的营销技能，

而且还要具备扎实的专业知识，这样复合型的人才将会受到企业更多的青睐。

3、专业需求人才层次分析

从人才的需求上来看，大专生的情况是供过于求，而针对于市场营销这一类专业来看，本科生与大专生的情况相类似，差距并不大，导致这种情况的原因在于大专院校在培养人才方面注重理论与实践的结合，大专院校在培养营销专业学生时，引导学生往多方面发展。目前，大多数学校也与企业达成协议，学校培养学生理论知识的同时，由企业为学生提供实践的平台，以此来提高学生的实践能力，通过两者的结合培养出复合型的高素质营销人才。

为了满足各大企业的需求，社会经济发展所需要的专业营销人才，在人才培养的过程中要将素质教育融入到整个教学课堂、社会活动以及考核机制中。

1、提高校内实训能力的量

在实际课堂教学中，要提高学生实际操作模块的量，提高学生运用知识的能力，打好学生实践基本能力的基础。为学生制定更多的实训方式，在一定程度上增加实训强度，利用各种实训场所，模拟各类工作岗位环境，让学生在相类似的环境中熟悉岗位的操作流程和技能，让学生更加顺利地走向工作岗位。除此之外，对于学校来说要增大对实训场地的建设，保证学生能够顺利地进行实训和顶岗的实习，让学生在实际的工作岗位环境中完成工作前的训练看，以此来提高学生对实际岗位的认识，减少适应工作所需要的时间，提高工作效率，锻炼工作能力。

2、提高企业对学生的实训以及顶岗实习的工作

企业的实训工作才是学生实训工作的真正环境，对于市场营

销行业的`学生来说，单个企业是无法向学生提供很多的实习岗位的，不能让学生进行集中实训，只能进行单一实习，这样的情况不利于学校的统一管理。因此，学校与企业方面要设立对学生的管理制度、工作流程和考核机制，与用人企业达成共识，对学生的实习过程进行严格的考核。在分散实习时，要培养学生的团队合作精神，鼓励学生成立小团队，发挥小组自身职能，小组的实训工作由统一的专业人员进行指导，成绩并由相关的技术人员共同考核。

在企业内的实训中，要注重对学生实践能力的提高，由校内的专业教师和校外企业的专业人员共同组成教师队，对学生进行综合实训。实训的内容应结合理论知识、实践能力和职业素养于一体，对学生进行岗位技能的训练与实践。设定主要的工作任务为目标，指导学生从工作制度、工作模式以及对工作的态度和价值观中熟练工作流程，感受工作的情感、态度与价值观。让学生能灵活地运用职业综合技能，为学生未来的职业发展打下坚实的基础。

此外，在实习的过程中，要重视对学生的职业素质以及专业技能的掌握应用，教师应该要与学生进行及时的沟通，对学生在实训过程中遇到的问题要帮助其解决，并做好相应的监督记录，最后也要督促学生写好自己的实习周记和报告，完成教学任务。

目前，市场上对营销专业人才的需求越来越大，而大多数企业缺少的就是高质量的营销专业人才，市场营销行业的就业前景较好。而作为培养高水平的高职院校，在对市场营销的人才培养中，要考虑到不同市场对人才的不同需求，注重学生的专业技能、实践能力、职业素养的培养，制定符合企业需要的市场营销人才培养计划，为社会输送更多的营销专业人才。