**专业探索-工商管理**

作者：周同学，上交安泰工商管理本科毕业，硕士在读

# 关于学科本身

## 1.1 学科简介

工商管理，作为知名“万金油”专业大类，几乎囊括了商学院下的各大传统专业：工商管理（企业管理）、市场营销、会计学、财务管理、国际商务、人力资源管理、战略管理、电子商务、旅游管理等，近几年来，随着大数据时代的来临，又催生了如商务数据科学之流的新兴专业。

2007年到2016年间，工商管理专业因为有北大光华的存在，成为了最受高考状元青睐的专业，但随着金融的兴起，工商管理渐渐地步下了曾经的神坛。尽管如此，全国各大商学院的MBA、EMBA项目依旧是如火如荼地开展，为企业输送高端管理人才的同时，也使商学院本身名利双收。

现如今选择工商管理这个专业，不少人可能存在退而求其次的心理，金融的考分太高够不上，那就学个工商管理吧，经管不分家，多多少少沾点边，之后也方便往金融的方向转。没错，确实有不少工商管理的同学日后会从事与金融相关的行业，但工商管理与金融其实是差别很大的两个专业，无论是在课程设置，还是专业“性格”上。

作为一个“万金油”专业，工商管理有着得天独厚的优势，但也有着致命的弱点。工商管理专业可以让学生拥有接触到商科各个领域的专业知识，并且由于不同细分专业之间的重合度低，可以让学生有不同方向的尝试，不同细分专业的就业方向也各有不同，这让学生更有可能寻找并选择到自己感兴趣的方向。但是，工商管理专业又不可避免地存在“浅尝辄止”的问题，什么都学过一点，但什么都没学精，这让工商管理专业的学生在一些专业硬技能上有所匮乏，没有脚踏实地的感觉，也容易迷失方向。

## 1.2 刻板印象

**男女比例严重失调？**

是真的。由于工商管理的细分专业方向包括会计、财务管理、人力资源管理等，一向受到女生的青睐，并且由于有着注意形象的氛围，往往是平均颜值最高的几个专业之一。

**“万金油”专业做什么都可以？**

是真的。根据毕业去向的统计结果，工商管理的毕业生可以去到不同的行业，因为不同的行业都需要HR、财务、市场等职能部门。

**工商管理有“钱途”？**

不可信。大众对于工商管理有“钱途”的误区，可能是受到了MBA的影响，大多数公司的管理岗位确实薪资水平较高，但并不意味着学了工商管理就一定能成为企业管理层（尽管工商管理号称培养的都是管理型人才）。

**工商管理无用？**

作为工商管理专业的学生，笔者很想为专业辩解，说工商管理有用，但个人的立场实在是说不出这句话，工商管理对本科生而言可能确实是“无用”的专业，但并不是在否定管理学存在的意义，而是在否定工商管理作为本科招生专业的价值。

工商管理的教学内容其实更加适合有工作经验的、经过社会历练的学生，这也是MBA这种高学费项目依然可以受到考生追捧，得到社会认可的原因。经常在教授口中听到自己没有业界经验的感叹，即使是做管理类的纯理论研究，也是需要植根于现实的管理世界，那么刚刚高考完的18岁年轻人，缺乏社会经验的高中毕业生选择工商管理作为专业，笔者个人认为是不推荐的。

如果可以从头来过，笔者会选择工科或者理科，前者学得一技之长，后者学得数理基础。而业界对于有复合背景的人才分外偏爱，如果是医学、理工科的本科+经管类的硕士会是王炸般的组合。本科阶段积累到某一细分领域的专业知识，硕士阶段利用经管类专业重就业的氛围多积累实习经验，在未来的求职过程中会比单纯的商科背景有压倒性的优势。

因此，工商管理的无用之处在于让学生丧失了学到某一细分领域的专业知识，但有用之处在于给学生创造了求职必须的实习机会。希望各位考生可以慎重考虑。

## 学科的知识结构

## 培养方案

工商管理专业的培养方案大致包含三部分

数学课程：高等数学、线性代数、概率统计

专业基础课：管理学原理、会计学原理、经济学原理、战略管理、人力资源管理、市场营销学等一系列细分方向的原理性质、基础类课程

方向选修课：根据选择的方向不同，如会计学的中级财务、管理会计，市场营销的渠道管理、定价策略、营销模型，人力资源管理的组织行为学、绩效与薪酬管理，商务数据科学的机器学习、建模类课程等。其中有些方向的课尽管在课程设置中出现，但实际到选课阶段由于所在商学院该专业细分方向的学生过少，开不出课的现象也偶有发生。

**数学课程**一般在低年级阶段修读完毕，如果不做学术的话，工商管理专业对的数学要求并不高，一般是作为工具应用在计量、中级微观经济学等专业基础课中。

* 高等数学/数学分析这类课程：因不同院校的课程设置会为商学院同学带来不同难度的微积分教学，一些知名高校的工商管理同学修读的微积分课程是与工科难度相同的。
* 线性代数类课程：多元统计分析、计量经济学必备的基础知识类课程，非常有必要认真学习，学习的过程中应当主动去探索线性代数的几何意义。
* 概率统计类课程：商务分析中的重中之重，计量经济学的必备基础类知识课程，做学术研究也必然用到，需要非常认真的学习，在整个学习生涯中会有不同的课程涉及到统计知识，常学常新。

**专业基础课程**中，除了涉及到工商管理专业下各个细分方向的基础类课程，也包管理学原理、经济学原理等课程。这类课程是所有细分方向的同学都需要修读的课程，可以看作是商科领域的通识教育，一般在低年级修读。

* 管理学原理类课程：是系统性介绍管理学各大流派历史与变迁的概论性质课程，了解即可。
* 经济学类课程：一般是用曼昆的那两本书，是对经济学的一个简单入门，后续课程会有中级微观经济学、中级宏观经济学，需要深刻理解效用、偏好等基本概念。
* 会计类基础课程：一般包括会计学原理、财务管理等课程，有些院校会教授美国GAAP为准则的版本，有些院校这会本土化一些，也就更加向IFRS靠拢。
* 营销类课程：一般包括市场营销学、消费者行为学，前者是营销类课程的总体概述，而后者是营销领域常见的研究方法。
* 人力资源类课程：一般包括人力资源管理课程，涉及人力资源六大模块的介绍。

**方向选修课程**，则是选择一个领域进行深耕，涉及到的就是细分方向中的专业必备、前沿内容，一般在大三修读。不同院校之间课程设置差距较大，可以参考感兴趣的院校官网公布的往届培养计划。

总体而言，工商管理专业的培养方案，可以让一个商学院学生通过专业基础课初步体验到不同细分专业方向的基本，也允许学生在某一个或者某几个细分方向有长足的深耕与发展。但这也意味着，学生在选择了工商管理这个专业后，再次面临了重大选择——专业细分方向的选择。这一次的选择才是大致决定未来就业或是学术研究发展方向的选择，同样需要慎重考虑，结合自身的兴趣与专长，以及对未来的期许做出适合自己的选择。

## 学科内部的细分方向与其交叉学科

工商管理学科内部的细分方向，在上文中已经多次提到过，包括了工商管理（企业管理）、市场营销、会计学、财务管理、国际商务、人力资源管理、创新创业管理、商务数据科学等。

这些细分方向，在部分高校是作为独立专业进行招生，而有些高校则是通过大类招生后，按学生的意愿自由选择，又或是按前几个学期的成绩决定选择细分方向的优先权（请注意！这也意味着学生可能无法选择到自己想去的细分方向，不得不沦落至大部分人都不愿意去的细分方向）。下面会介绍几个专业内部热门的细分方向，都是大家用脚投票的结果。

**会计学/财务管理：**

（详情见会计学专业介绍）

会计学，是工商管理大类下，经久不衰的热门细分专业方向，门槛不高，但学好的难度高，有很高的天花板，也有CPA这种体系构建型证书作为衡量的硬性标准，更是许多想要往金融领域发展的同学的首选，毕竟现如今去四大会计师事务所早已不如十几年前那般光鲜，与收入不成正比的工作量，早已让四大跌下了昔日的神坛，从事务所跳去甲方或是金融行业也不再如前些年那样顺利。

有着“越老越吃香”光环的会计专业毕业生直接去企业做财务是另一种选择，并且普适性强，可以在不同行业企业的职能部门自由穿行，但薪资的吸引力远不及金融行业。因此很多选择会计专业的同学都是奔着金融这个方向去的，诚然，金融行业对于有财会基础的人才是十分欢迎的。

很多高校的会计学/财务管理专业是单独招生的，分数线也相对较高，尤其是在一些主打财经类的211高校，其分数线可以达到985的分数线水平。

会计学适合的人群有以下特点：一，数理逻辑过关，会计学的课程设置对数学的要求并不低，但也没有经济学那么高的要求；二，细致耐心，会计学无论是授课作业、学术研究或是日后的工作内容，都需要一颗细致的心；三，有上进心的人，会计学人才济济，竞争激烈，想要脱颖而出，恐怕就需要“卷”起来。

### 市场营销学：

市场营销学，是一门与心理学关系密切，近来开始与数据科学越走越近的学科。千万不要觉得学了市场营销出来就是做销售的命（不是歧视销售的意思，销售是一家企业的前锋，也是为企业营收带来实质性贡献的伟人）。

市场营销学出身的人也有很多不一样的选择，有些人会去快消企业做市场，固然，以宝洁为首的快消品公司是不少市场营销人心中永远的黄埔军校，但也有会选择去传统实业企业做市场，去互联网做市场、运营、产品……

任何企业只要需要有客户来购买其提供的产品或服务，就需要市场部这样一个部门，只是有些企业会以市场部作为核心部门，而有些则是一个普通的职能部门，这也解释了为什么宝洁会是Mkt黄埔军校的问题。

曾经的市场营销学研究的主流在于消费者行为学，通过随机控制实验来研究消费者的决策等行为背后的因果关系，随着互联网、电商的发展，海量的个体层面用户消费数据使得用数据说话的实证模型研究兴起。

市场营销学是一门由多学科交叉形成的学科，如心理学、社会学、经济学等等，对于凡人而言，消费是日常生活中不可避免的经历，市场营销学也是一门贴近生活的学科，门槛不高，但需要一双善于探索、发觉生活中各种消费场景细节的眼睛。

在这个领域，启发式地研究不同的案例是必不可少的，实践才是检验真理的唯一标准，书本上的专业原理知识搭建起一个基本的框架，将现实中遇到的各种情况与问题，按框架进行拆解分析是基本操作，尽信书则不如无书，在与时俱进的真实消费世界中，才能萃取出市场营销学的乐趣与精华。

市场营销学适合的人群有：一，性格外向、能够从社交中汲取到力量的人，大多市场部的工作都需要与客户或者是Agency对接，在这些过程中与人打交道并维持关系是不可避免的要事；二，热爱生活、善于观察日常消费行为的人，做消费者行为学的研究离不开生活中发现的一些反直觉现象；三，数理逻辑过硬的人，随着消费者个体层面的数据收集变得越来越容易，数据的处理与分析也成为了营销人的必备技能，在软实力的基础上加成数据相关的硬实力可以成为一个更具备竞争力的营销人才。

### 人力资源管理

人力资源管理，同样也是与心理学密切相关的专业细分方向，研究人的学科多多少少会与心理学沾边，就业方向也十分明确，就是做HR。人力资源管理有着六大模块：人力资源规划、招聘与配置、培训与开发、绩效管理、薪酬福利管理、劳动关系管理，在有些老牌外资企业的人力资源部门根据这些模块有着明确且规范的分工。

近年来，因为互联网行业，HRBP（驻扎到业务部门的HR）大行其道，要求HR们对业务有着更加深入的了解，如果业务部门人员流动性高的话，工作强度也相对较大。

人力资源管理作为一门专业学科看待，主要是组织行为学的研究方向，行为学实验、二手数据的因果推断是主流，以扎根、多案例等为基础的定性研究也比较普遍。作为专业学科而言，在这个学科中，女性占比高得惊人，这可能是与传统的刻板印象有关，觉得女生更适合做善于发现、观察人性的HR，现实中大多数遇到的HR也确实都是女性，但也就意味着男性在这一领域会更受热烈欢迎。

人力资源管理的课程难度普遍不大，门槛不高，对数理背景要求不高，更侧重于领导力的培养，对人才的培养注重于软实力，类似于“素质教育”，但这也就意味着可替代性强，容易受到新进入者威胁。

人力资源管理适合的人群有：一，不讨厌甚至喜欢与人打交道的人，首先最好不是社恐，否则单纯是电话沟通就已经足够折磨一位社交恐惧症患者了，更何况是之后的面对面交流；二，敏感、善于观察、洞察力强的人，由于是研究人的学科，具备敏锐的洞察力可以从细节处发现值得研究的问题，也有助于在工作中作出准确的判断。

### 战略管理（创新创业管理）：

战略管理，或者是创新创业管理，在外人眼里看来十分高大上的细分专业方向，但笔者个人并不建议家里不是经商背景的学生轻易选择，因为对口的出路比较少，大部分企业的战略部门并不需要一个没有从业经历的学生进行战略指导。

战略管理的课程设置侧重于培养学生的软实力——创新能力、领导力，但这并不能够成为过硬求职优势。相对宏观、抽象的课程设置，可以使人产生大局观，但并不适合当下以招募螺丝钉为主的招聘趋势。

### 商务数据科学：

近几年兴起的细分专业方向，有些院校会归入管理科学专业大类。与统计学、计算机科学有着密切联系，因此，商务数据科学这一专业细分方向相对于前者更加硬核一些，是当下时兴、热门的专业，在就业方面与商业分析等岗位比较对口，可以去到一些互联网企业，但可能难以竞争过计算机背景的求职者。

## 分流建议

笔者的建议是选择所在院校的热门专业中自身更加偏好的专业。

尽管说提到专业分流，很多人会建议根据自身兴趣进行选择，但笔者认为当同学面临专业分流时大多在低年级，此时的同学还并没有真正地领略到各个细分专业的特点，也就无法确定自己选择的是否就是自己真正感兴趣的专业细分方向。除了在入学前就已经有明确发展方向的同学，可以直接选择自己感兴趣的专业细分方向。大部分同学选择的方向其实就是主流观点中比较有趣又相对有职业发展前途的专业方向，大家都是用脚投票的，因此没有必要另辟蹊径去选择那个小众的专业细分方向，如果一个专业甚至都得不到大众的认可的话，盲目的选择只会进入巨坑。

工商管理大类的热门专业除了会计学/财务管理以外，就数市场营销学、人力资源管理和新兴的商务数据科学了，这也是大部分高校的管理学院会开设的专业。同学在考虑细分方向选择的时候可以参考这一专业毕业生未来的就业方向，使用排除法，排除自己最不想学、最不想从事的专业方向，可能会比在几个选项中直接选出自己最想学、最想从事的要容易许多。

# 专业前景

根据笔者身边的经验，大约2/3的工商管理本科毕业生选择了继续深造（无论是国内升学还是海外求学），其余的同学选择了直接就业，就业方向极具多样性，呈现行业上的多样性与岗位上的的多样性。

## 就业方向

尽管只有约1/3的同学选择了直接就业，但并不代表本科生的求职能力会不如硕士生。就笔者身边而言，本科毕业的工商管理学生有去外企、国企做管培生，去实业企业做财务、人力资源，去互联网做产品经理，去银行，去咨询，去四大。在工作强度上，可以选择的范围很广，去乙方的普遍工作强度大于去甲方的；在薪酬上，尽管和高薪码农不能相提并论，但也已经是不上不足比下有余了。

据了解，在某四大审计工作的同学，在刚入职时，是一个月9000左右，外加差补和不换成休假的OT，养活自己是没有问题的，同样是乙方的咨询，工资会相对于四大审计而言更高一些。

在某知名化妆品外企做管培生大约一年的年薪到手在15万左右，外加外企一贯的福利，同样是做管培生，国企的管培生年薪比外企低一些，而民企的管培生年薪会比外企要搞一些，但工作强度都是与薪资成正比的，罕有钱多事少的美事。

在某知名民企做人力资源的月薪大约是1万3左右，由于是行业中的龙头企业，薪酬水平相当不错，工作压力自然也不小，需要出面全国巡回演出一般的招聘会。在互联网做产品的年包大约能达到20万左右，但2022年开始互联网似乎停下了迅速扩张的脚步，winter is coming，日后的发展需要大家一起见证。

总体而言，本科生毕业的就业方向跳不出商科这一大领域，行业的选择是决定了薪酬的下限，发展快车道上的行业与进入瓶颈期的行业有着天壤之别，收入与付出大多是成正比的，追求work life balance的也就会不得不舍弃掉一些高薪的机会，现实就是如此。

尽管本科毕业生的竞争力并不低于硕士研究生，在平均的起薪上却依然具有明显的劣势，根据部分拥有工商管理A+学科的高校就业报告，本科生毕业生起薪的众数落在10-15万的区间内，而硕士研究生起薪的众数则在21-25万的区间内，差距还是很明显的。这也就是大多是本科同学会选择继续深造的原因之一。

从一些公开数据来看，北京大学光华管理学院2020届本科毕业生中，其中32.2%直接就业，由于北大光华的本科专业设置为：金融、金融经济、会计学与市场营销，共计205位毕业生，而就业报告中并未明确区分不同专业同学的的去向，需要谨慎看待。其中从就业行业分布来看，金融行业占比高达44.8%，其次为IT/互联网/电子/通信行业占比达22.2%。从就业单位性质分布来看，民营企业占比达43.3%，其次为外商独资占比达26.9%。

文本

中度可信度描述已自动生成

### 来源：《北京大学光华管理学院2020届毕业生就业报告》

从就业职能分布来看，去投行的毕业生占比达14.9%，与工商管理相关的职能，如管培项目10.4%，咨询9.0%，财务会计9.0%，销售/销售管理6.0%，市场营销4.5%，战略规划3.0%，人力资源1.5%，审计1.5%。

从薪酬分布区间俩看，北大光华的本科毕业生薪酬水平是相当可观的，不愧为光华，当并不是所有商学院都能够出具如此震撼的就业报告。

图形用户界面

中度可信度描述已自动生成

### 来源：《北京大学光华管理学院2020届毕业生就业报告》

图形用户界面, 应用程序

描述已自动生成

### 来源：《北京大学光华管理学院2020届毕业生就业报告》

以上海交通大学安泰经济与管理学院2020年、2021年就业报告中披露的信息来看，安泰的本科毕业生薪资水平整体不如光华，其中2020年平均薪酬为17万元，中位数为14.4万元。2020届本科毕业生中，去会计师事务所、管理咨询、互联网的同学占比均在10%左右，这些方向与工商管理专业的就业方向重合度较高。

图表

描述已自动生成

### 来源：《上海交通大学安泰经济与管理学院2021届就业报告》

文本

描述已自动生成

### 来源：《2020年安泰经管学院就业报告》

图示

中度可信度描述已自动生成

### 来源：《2020年安泰经管学院就业报告》

有关就业的问题中，最常见的就是工商管理专业是否会遇到就业难的问题以及工商管理专业未来的就业方向。上文中已经就工商管理大类下各细分专业的就业方向给出了一些参考，那么工商管理专业是否真的会遇到就业难的问题呢？笔者的回答：是也不是。

工商管理的同学往往在找工作时，会产生一种自己大学四年什么也没学到、什么也不会的感觉，与身边同专业的同学讨论下来，这个现象非常普遍。

和机械工程、电子信息等工科专业相比，工商管理专业的课程设置属实很“水”，因为很多课程的设置的考核方式以论文、小组/个人展示为主，缺乏了笔试这种硬核的考察方式，学生对待课程的态度也会比较随意，没有那么认真。

工商管理专业的课程设置中，很大部分内容都需要在实践中才能体会到真知，不在真实商业场景中是很难有深刻理解和体会的，即使有些用心良苦的老师会使用案例分析的授课形式，但整体上同学都不会花太多的心思放在课堂中的内容上。

而且因为求职心切以及身边的同学普遍都在实习，大部分同学从大二就会开始找实习，更甚者会从大一就投入到校外实习中，那么花在课业上的时间自然就减少了。

根据笔者身边的小范围统计，工商管理专业同学的人均实习经历在2段左右（其中有1段为课程设置中硬性要求的实习），3段及以上的也是屡见不鲜，笔者个人在本科阶段有过4段实习经历，虽是管中窥豹，但也可见一斑。

回看笔者本科阶段所在学院职业生涯发展中心为本科毕业生组建的微信群才发现，这个群自组建以来，直到毕业季，群里基本每天都有求职招聘信息的发布，除法定节假日（如国庆、春节）以外，平均每月只有2天没有求职相关信息的发布，实习、求职的氛围岂止是一个“卷”字了得。

浙江大学管理学院2020年毕业生就业报告中展示了求职的一些途径，结果显示，近四分之一的同学是通过在岗实习拿到return offer。这也解释了为什么工商管理专业同学会如此“卷”实习。

图表, 漏斗图

描述已自动生成

### 来源：《2020年浙江大学管理学院学生就业报告》

虽然说丰富的实习经历在日后找正式工作时会是加分项，但同学因此忽视课本上的专业知识的重要性，许多结构化面试中，应聘者会被问到专业课问题，如果不能够很好地回答就很致命。

大部分实习都逃不过打杂的命，站在正式员工的立场上，完全可以理解为找帮忙干没有技术含量却又费时费事杂活的小黑工，那么他们自然也就不会有培养“流水”的实习生这种想法，因此，实习生所做的事大多就是一些琐事，如果想要在这样的实习过程中真的学到什么东西，一，建议仔细观察整个公司的运作形式与状态，体验整体的氛围，判断公司是否适合自己；二，建议主动与正式员工聊聊，建立联系的同时，获取一些内行人的信息。

除此之外，非常建议工商管理的同学在繁忙的实习生活中，抽出一些时间留给本该好好学习的专业知识，这些专业知识学习的难度不大，能够理解甚至应用到实际的工作中是再好不过了。这样，四年的本科学习下来，也不至于回想起来什么也没学到，也能提升工作过程中的专业性。

另一个导致同学觉得就业难的原因在于“选择太多”。因为工商管理的就业面实在是太广了，不像学医的同学多半会去医院当医生，学师范的同学会考虑选择当教师，学工商管理可以去各行各业，有时选择太多了未必是件好事，不如“自古华山一条道”的就业导向专业。

因为路太多，如果没有明确的方向，也就不知道自己应该走哪条更合适，职业选择这种人生中的重要选择，在众多选择面前就会出现“选择困难症”，同学一旦迷茫，也就觉得就业很难了。

但这种就业难，并不是因为自身缺乏竞争力，而是因为找不准自己的定位，工作还是找得到的，只是无法确定找到的是否是真正适合自己的方向，令人满意的工作。然后解决办法就是多实习多体验，找不到适合自己的，至少可以排除一些不适合自己的，于是又进入了侧重实习而没有学到硬核专业知识、技能的循环之中。

## 升学情况

升学也区分两种情况，一是国内升学，二是海外深造。

就**国内升学**而言，又有两种途径，一是推免，二是考研。

在985高校推免比例高达30%左右的情况下，推免是大多数国内升学的同学选择的路径，商学院的考研分数线一向是高得惊人，身边也不乏二战、三战才上岸的案例，相比而言推免是一条比较轻松的升学路径。

绝大部分的学生会选择本校直升，少数较为优秀的能够通过保研前往再高一档的高校读研。而考研学生身上发生跃进式学校跨越却是常有发生的，笔者身边也不乏双非上岸985的考研案例。

在深造方向的选择与调整上，大部分工商管理专业同学会选择继续在工商管理这个领域下原本选择的细分专业方向进行深造，但也有部分轻转方向盘选择金融作为继续深造的方向。

在攻读学位的选择上，绝大部分的同学都选择了硕士作为攻读的学位，这是商科专业就业导向的一个体现，而有学术理想，并志在进入高校工作的同学会考虑攻读博士学位。

就**海外深造**而言，英美、新加坡、中国香港的高校都是十分热门的。

如今海外商学院一年制授课型硕士项目是备受追捧，在专业选择上呈现出与国内升学的巨大差别。海外硕士项目中，商业分析BA这种结合了商科与计算机科学的项目相当热门，金融也是海外求学项目的热门选择，相反继续在本科选择的细分专业方向上深耕的不多。

在升学后的求职过程中，国内升学与海外深造都各有自身的优势与劣势。

国内升学的同学大多是2-3年不等的学制，可以有更多在课余时间实习的经历，也有更多的时间学习专业知识，甚至可以在过程中发现对学术的乐趣选择继续深造，但在应聘外企的情境中，可能会因为没有海外背景而稍有劣势，当然这也不必担心，由于新冠疫情的原因，许多原先考虑海外深造的同学留在了国内，大家都在同一起跑线上。

海外深造的同学大多是1-2年不等的学制，由于身处海外，无法积累在国内的实习经验，需要回到国内后再开始求职，但海外背景在略有些崇洋媚外的商科领域还是不错的背景加持，如果能力过硬将会是非常有竞争力的求职者。

## 择校

如果看到这里，依然想读工商管理专业，那我们就来看看应该选择什么样的院校。

首先要做的就是横向比较各高校工商管理专业的的往年考分，现在的平行志愿可以让考生从高到低地大胆填写志愿了，但是千万不要死磕专业，否则可能会出现掉档的风险。

根据教育部第四轮全国工商管理学科评估结果，人大、清华、交大、中大是有着A+工商管理学科的高校，在现实中，清北、复交、人大、浙大、南大、中大等名校都是不错的选择，具体分档，只需要参考历年的高考分数线也就略知一二了。

在选择高校的时候，**地理位置**是第一要素。

这决定了日后在哪里实习，面向的是哪些类型的企业，未来想要在哪座城市发展，北京的金融机构、互联网、国有银行、国字头事业单位，上海的外企、金融机构，广州的外企，深圳、杭州的互联网等等，选择城市的重要性在于可以方便找到相关的实习，也更容易积累相关经验与人脉。

其次是**高校的知名度**。

对工商管理的学生而言，高校的知名度是极其重要的，尽管有财经类211这类分数线异军突起的高校，但学校的综合实力是选择工商管理这类以软实力培养为主的专业最重要的考虑因素，这决定了能否通过简历关。有些企业在招聘的过程中是有目标院校的，你的院校是否在这个名单中决定了你是否能够通过简历关的筛选。

如果同学的考分够不上名校的工商管理专业，真心不建议读工商管理专业本科，因为工商管理很大程度上的核心竞争力在于名校背景与实习经历。

# 最后的碎碎念

从上文中，笔者对工商管理专业的态度其实已经非常明确了，但其实每个专业可能都是一座围城，“围在城里的人想逃出来，城外的人想冲进去”。希望未来的社会可以渐渐没那么“卷”，祝福各位考生可以学一行、爱一行。