

大学生职业生涯规划书

学校：内蒙古农业大学职业技术学院

系别：车辆工程技术系

班级：16 汽检甲

姓名：张宇

基本信息

学校：内蒙古农业大学职业技术学院

专业：车辆工程技术系

班级：汽检甲

姓名：张宇

前言

很早的时候就已经知道有“职业生涯规划”这个概念，但是对他的关注很少，认识更是肤浅。也没有及时的意识到他的重要性。直到进入大一下学期，开始思考一系列的就业问题。最关键的我一直在寻找自己的兴趣，希望能将自己的兴趣和将来的事业进行完美的结合。就像大家都知道的，做自己感兴趣工作，会使自己的事业的发展空间更深入，使自己的自身价值得到更大的实现。在这个迷茫的时候，学校里开了一门就业指导课。他不仅让我更系统，更全面的对自己的职业生涯进行了深入的思考和分析。使我的职业倾向越发的清晰。在进行系统的思考，结合自己的爱好，我将我毕业后 2 年之内的职业定位为：汽车检测。

目 录

1 自我认知

1.1 个人兴趣爱好.....

1.2 个人性格特点.....

1.3 个人能.....

2 职业认知

2.1 外部环境分析.....

2.2 目标职业分析.....

2.3 SWOT 分析.....

2.4 职业认知小结.....

3 职业规划设计

3.1 确定目标路径.....

3.2 制定行动方案.....

一、 自我分析与评估

1、 个人兴趣爱好

我喜欢打篮球，玩游戏，看书，看动漫，也喜欢去认识更多的人，

2、 个人性格特点

优点：乐观，开朗，善于开导人，负责，不逃避

缺点：具有一定的拖延症倾向，还有一些懒惰，有时候思考会带个人感情

自我评价：改掉影响他人的坏习惯，要听取他人的意见。一直生活在校园里，学习到的大都是理论性的知识，缺少一定的社会经验，但在现在找工作的时候，招聘方大都很看重应聘者的工作经验。善于发现问题，思维活跃。身体健康，精力充沛。广泛的结交朋友，因为有亲和力，活泼开朗而赢得更多的朋友。待人诚恳，做事认真负责，但是自制力比较差，有惰性，不够积极。没有积极的抓住机会锻炼自己的能力。爱与朋友交谈，能够经常进行自我反省。

二、 职业认知

1、 外部环境分析

① 家庭环境分析

家庭条件还行，由于喜欢各类汽车，想多了解了解有关汽车方面的知识。因此选择汽车检测与维修这个专业。

② 学校环境分析

我们学校是一所专科大学。我所在的院系是车辆工程系。自己学的是汽车检测与维修，但是平时我们也可以接触到市场营销方面的课程。因为我们院系的办学理念就是培养复合型人才。在这样的环境下，我学到了很多市场营销方面的知识。学校图书馆也有大量相关书籍，让我获得更多营销知识。

③ 社会环境分析

这两年房地产被炒的火热。消费者在解决了住房之后，最大的消费品将是汽车。家庭汽车也在迅速普及。从一些资料显示，现在汽车销售人才严重匮乏。而作为汽车营销人才除了必须深切领悟以客户为中心的营销理念之外，还必须具备汽车专业知识、心理学、美学及公关学。市场发展如此迅猛，因此汽车营销人才储备培养已显示出严重滞后，从而导致人才匮乏。

④ 目标地域分析

首先最好去北京、上海、广州，在这些城市的汽车行业发展的专业、先进，机会多。最近几年，北京、上海的4S店遍地开花，迅速发展。这样迅速发展，必然带来更多的职位。据中国汽车人才招聘网的统计显示，2008年上半年，汽车及相关制造产业继续保持在每月发布3000个需求职位这一规模上，并一直呈上升趋势。高级销售、高级维修等人才开始捉襟见肘，维修配件经理、维修站服务经理等新型人才也急速升温。

2、 目标职业分析

① 目标职业名称

汽车销售

② 工作内容

汽车销售与一般商品销售有着比较大的区别，有许多是围绕整车销售相关的工作，如：汽车的设备规格、加装精品、赠送、代办上牌、代办保险、代销车辆、分销商、售后服务等，杂项繁多、情况复杂多变。一般汽车销售企业里人少但事情较多，管理层既要管业务又要管仓库和财务，每天都要面对不同部门各种各样的报表，各个部门的资料缺乏共享性，许多资料重复录入，错漏难免，造成大量的人力资源浪费，并且资料缺乏一致性。

③ 任职资格

要有专业的汽车知识，对汽车有浓厚兴趣，对车贷、保险、上牌和过户等手续有综合的了解，另外就是沟通能力要强，能和各行各业的人士交流，这些都需要一定的学历作支撑。车销售人员除了亲和力，良好的销售技巧，还应具备一定的汽车构造基础知识，因为汽车新技术新装备的应用，越来越多。具备了汽车技术的基本知识，才能与一些比较专业的客户做到良好的沟通。

3、 SWOT 分析

①我的优势(strength)及其使用

有亲和力，胆大心细，活泼开朗。这个对我和顾客交流起到了一个很好的帮助。可以很快的和顾客成为朋友，从而给顾客留下很好的印象。

②我的弱势(weakness)及其弥补

比较情绪化，不够自信。这也是做销售的一个大的弊端。从现在开始，在大学里剩下的日子里，抓住每一次在公共场合讲话的机会，积极参加活动，通过这些锻炼来增强自己的信心。多读书，培养自己理性的一面。

③我的机会(opportunity)及其利用

在学校有很多汽车和营销，以及所需的其它一些知识方面的书籍。充分利用学校的资源。珍惜在学校建立起来的友谊。在家靠父母，出门靠朋友。

④我面临的威胁(threat)及其排除

当一个新的机会出现的时候，就已经有很多人盯住了。而作为汽车销售这个并不新的行业，想要从事这个行业的人跟多。我的威胁就是来自他们的竞争。最好的办法就是通过自身的不断努力，能力的不断提高，来加强自己的竞争力。

三、 职业生涯规划设计

1、 确定职业目标、路径。

① 近期职业目标

毕业后两年内从事汽车销售。大三找工作期间，找汽车销售工作。

② 中期职业目标

在工作后的 2-5 年里，从事中高档汽车销售，从汽车销售员做到销售经理。拥有自己的一个客户群体

③ 长期职业目标

5-10 年之间，寻找合伙人一起创建公司，做汽车销售代理，二手车买卖以及汽车相关行业。

④ 职业发展路径

我的人生目标是，创业，成为一个企业家。拥有自己的公司。。

2、 指定行动计划

① 短期计划

在大二下半学期之前，大量的阅读汽车、营销相关的书籍和心理

学，人际交往学类是书籍。毕业后两年内从事汽车销售。大二暑假进行汽车销售实习。通过实践使自己更好的学习。了解汽车销售公司对汽车销售人员能力和专业素养的要求，充分利用图书馆的图书资源，学习汽车知识，营销知识。学习心理学.....来提高自己。锻炼自己与人沟通的能力。并多关注汽车行业的新闻，了解此行业的最新动态。利用假期去进行相关的实习。

② 中期计划

在工作中，努力工作，做好销售，一方面能积累资本，为创业做好物质准备。另一方面能锻炼自己做生意的能力。销售是营销的核心部分。如果学会了做销售就是学会了做生意。在这段期间除了工作还要继续保持学习的状态。在工作中和新老顾客都始终建立良好的关系。因为他们将是我一生的财富。