

职业生涯规划书

Occupational Planning

职业生涯规划书

(旅游管理专业)

- (一) 职业方向及总体目标
- (二) 社会环境分析结果
- (三) 组织分析结果
- (四) 自我分析
- (五) 目标定位以及目标的分解和组合
- (六) 成功的标准
- (七) 差距
- (八) 缩小差距的方法及实施计划和方案

姓名:高银

学号 : 20100531105

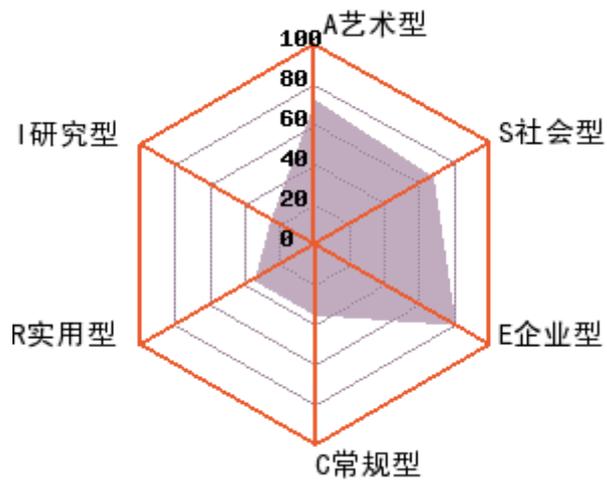
专业 : 旅游管理

班级 : 11 旅游管理 2 班

(一) 职业方向及总体目标

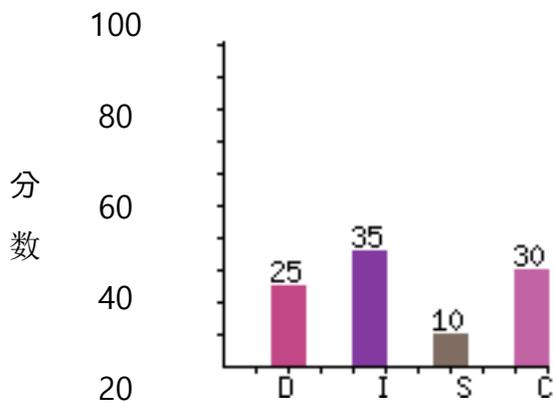
为了更好的制定我的个人职业生涯规划，我做了以下几项测试：

1.职业兴趣类型：



您的职业兴趣类行为: E 企业型，组合类行为:EAS 型。

2. 行为方式类型：



0

您的行为方式类型为：I 影响型

(I 型人 (影响型) 的行为方式可用热情、自信、乐观、善于表达、说服力强、令人愉快、乐于助人、受欢迎、好交际、可信赖等描述。在实际工作中表现出：

乐观开朗，喜欢抛头露面，比较看重地位、头衔，但不太喜欢官僚形式；
喜欢热闹，与人合群，受大家欢迎，他们所在的场合，总是欢声笑语，气氛活跃；

乐于与人亲近，总有办法与别人建立关系，有人际交往魅力。讨厌一个人的

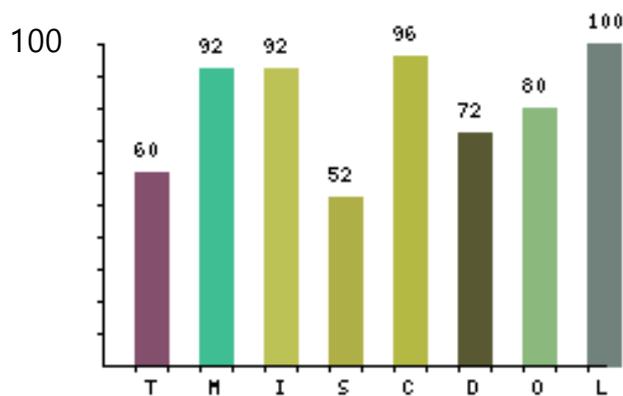
感觉，喜欢与朋友在一起。对人际关系敏感，能注意到别人的感受；

乐于接触新鲜事物，但新鲜感也容易较快失去，他们不喜欢重复，难以忍受

一成不变和乏味的工作。

I 型人适合从事的职业：公共关系、行销企划、教育培训、设计师、广告创意人员、演员、媒体从业者、节目制作、业务代表、客户服务、旅游事业等。)

3.职业类型取向：



通过以上的三种测试，可以确定我的职业

兴趣及方向，所以综合考虑，我的

职业方向：旅游策划营销人才

总体目标：成为一位有专业素养的旅游产品策划师和营销师

（二）社会环境分析结果

（包括对政治环境、经济环境、法律环境、职业环境的分析）

一、根据我对旅游管理专业就业方向的了解，大致有以下方向：

旅行社（导游，计调，销售等）；

旅游局(公务员);

旅游景区规划与开发(研究,设计人员);

度假村、会展（策划师，销售等）；

旅游咨询顾问;

根据我的性格特点，我大致倾向度假村设计师。

二、就我国乃至世界市场的分析来看，旅游作为第三产业的重要支柱，涉及到国家、世界经济的各个方面；旅游作为经济发展的一个重要推动力，正越来越受到人们的重视；旅游在经济、政治、社会等方面都发挥着越来越重要的作用。

三、就我国现阶段对于旅游等第三产业所颁布的相关的法律法规来看，旅游产业是国家重点支持的行业，也是重点要发展的行业；随着中国旅游产业的飞速发展，市场对于专业旅游人才，特别是高级酒店和旅游管理人才的需求也越来越大。

综合以上分析，我对于旅游产业的发展 and 对于自己旅游管理专业的未来发展的前景还是很有信心的。

（三）组织分析结果：

（包括对行业、组织制度、组织文化、领导人、组织运行机制、发展领域等的分析）

旅游和管理酒店管理专业需要的是具有高素质的专业管理人才，而且需要很高的人际交往能力和良好的心理素质；旅游和酒店管理，对于从业者来说，需要有专业的服务意识和对于高尚生活品质的追求；对于本组织内的人员要有充分的了解和引导，对于自己的工作需要有足够的热情和信心；要具备很好的组织、协调能力和决策魄力，以及战略眼光。

（四）自我分析：

（对家庭因素、自身条件及性格、潜力等的测评结果）

家庭因素：家中父母可以自食其力，姐姐已成家，所以家人希望我在自己喜欢的专业和职业道路上做的更好；

自身条件：我发现自己爱好广泛，喜欢唱歌，乐器，喜欢看侦探类的书，所以在分析事件的时候会从多方面去考虑；喜欢与人交流，听人们对于同一事件的不同见解；是一个活泼开朗，性格乐观向上，责任心强，喜欢探索，有创新意识的人，很多事情都有自己独立的想法，想拥有自己的公司，打造属于自己的事业；与人交往时热情大方、坦诚相待是我的优点，所以我的人际关系良好；

潜力：摄取知识的能力快，具有良好的认知能力；对于旅游产业的发展具有自己的一些想法，而且对于毕业以后的规划做了较深入的考虑，并对自己的将来的发展很有信心。

（五）目标定位以及目标的分解和组合：

（发展策略、发展路径）

• （分析资料）市场规模继续扩大

中国出境游人数的增长与中国经济的发展和收入水平的提高有密切的相关性。在中国经济快速增长的 1998 年到 2007 年间，中国

出境游人数的年平均增长率达到 23%。根据国际经验，通常一个国家的人均国民收入达到 1,000 美元时，国内旅游开始兴旺起来，并进入到一个快速发展的轨道；人均 GDP 超过 2,000 美元时，休闲旅游需求急剧增长，形成对休闲旅游的多样化需求和多元化选择；当人均 GDP 达到 3,000 美元时，将出现周边出国旅游的热潮；当人均 GDP 达到 5,000 美元时，洲际旅游将有所加快。

2010 年我国人均 GDP 约合 4,371 美元，我国旅游行业已进入旅游消费升级阶段。尽管目前我国公民旅游还以国内游为主，但随着经济的增长、人均可支配收入的增加，出境旅游人次、出境业务年收入、毛利在“三游”中的比例不断提高，出境旅游消费处在不断升级阶段，出境游需求相当旺盛，出境旅游市场是中国旅游市场发展最为迅速表现最为活跃的市场。同时，目前人民币持续升值的趋势将进一步有利于出境旅游市场的发展。中国人的消费习惯与其他国家的人有所不同，出境旅游消费基本上属于储蓄型消费，金融危机对中国人的出境消费能力并没有实质性的影响，更多的仅在心理层面，使得游客的消费变得比较谨慎。另一方面，人民币升值也在一定程度激发国人的出国意愿。根据世界旅游组织预测，到 2020 年，中国将成为世界上第四大旅游客源国，出境旅游人次将达到 1 亿人次。

(2) 旅游目的地国家和地区的增加将推动出境游市场的发展

截至 2010 年底，国家旅游局已与 140 个国家和地区的旅游部门签署了《旅游目的地国地位谅解备忘录》，其中有 110 个国家和地区已对中国公民全面开放。欧洲一直是我国旅游者热衷前往的境外旅游目的地之一，尤其是 2004 年欧盟与中国《旅游目的地国地位谅解备忘录》正式签署，同年 9 月 1 日起除英国以外的 24 个欧盟国家，以及挪威、冰岛、瑞士、列支敦士登和罗马尼亚共 30 个国家正式向中国游客开放。截至 2010 年底，共有 37 个欧洲国家对中国公民开放。

从各出境旅游目的地市场来看，随着宏观经济的逐步好转，以及中国旅游者对欧洲的向往，业界对未来欧洲旅游市场持乐观态度。就大洋洲旅游、非洲旅游及东南亚旅游市场而言，在未来几年内都将会保持增长态势。从需求和供给来看，美国旅游等新兴市场有着巨大潜力。

（3）旅游产品逐步向注重品质和质量转变

中国出境旅游市场经历了多年的发展，正在进入一个转型升级的阶段。随着中国公民人均收入的日渐提高，旅游观念的日益成熟，中国旅游者的需求和消费行为开始发生明显的变化，旅游消费市场不断增长，呈现出多元化和个性化的发展态势。传统的团队观光旅游已经不能满足旅游者的需求，旅游者从传统的团队观光游，逐渐转向深度游、休闲度假游等休闲型消费方式，自由行和个性化旅游成为旅游发展趋势。

国家统计局的统计数据显示，2003 年我国人均国内生产总值首次超过 1,000 美元，达到 1,090 美元，2006 年人均国内生产总值超

过 2,000 美元，居民可支配收入和可自由支配时间不断增多，具备了外出旅游的客观条件，二次旅游消费升级已然来临，而经济相对发达的长三角、珠三角和环渤海经济带的主要城市人均国内生产总值均已超过 5,000 美元，已经开始进入第三次旅游消费升级阶段。

近年来，中国政府出台了一系列的提升旅游服务质量的政策法规，许多中国游客的消费理念也在悄然发生转变，他们从“出发前看重价格，旅行中追求品质”的不成熟旅游消费观念，开始转变为“出发前注重品质，认可合理的价格”。

同时许多富裕的中国人对追求高端产品和高品质服务也有很大的需求。因此，市场需求结构在发生变化。对于走马观花式的旅游线路产品已经逐渐疲倦，定制游、特色游的需求日益增长，那些针对性强的出境旅游产品或深度游产品将在未来更受欢迎，出境旅游产品的特色与品质将走向一个新的高度，一定程度上也会实现新的市场增量。

{资料来自《2012-2016 年中国旅游行业市场前景调查及投融资战略咨询报告》}

综合这些因素，我的具体策略和规划路径如下：

1. 在学校期间，认真学好本专业的专业知识，培养自己广泛的兴趣，积极的阅读和自己专业有关的书刊杂志，保证每个月可以阅读、记载 3 本专业性书籍；同时自修另一门外语，因为在旅游行业现阶段，非常缺乏小语种的人才；在班级和社团里积极培养自己的组织和协调能力，锻炼自己的人际交往能力；积极寻求专业实习的机会，到社会企业基层去培养自己最基础的实践能力，争

取在毕业之前达到旅行社团体销售员的实际工作水平。

2. 毕业以后，积极寻找工作岗位，先从前台销售做起，再到团体销售（一年之内达成），再到销售组长（计划在 1.5 年内达成）、部门副理经理（计划时间限制在 1.5 年内）、部门总经理（达到总经理职位计划 2 年）。次职业计划在五年之内达成。
3. 在实现以上目标以后，在从业 7 年后，在经济和家庭情况允许的情况下，我将会选择寻找更好的发展环境，或者进行自主创业（旅游策划公司或者星级酒店专业管理团队的培养），而之前五年的旅行社工作，可以当作后期发展的投资。
4. 以上职业规划的安排是一个大致的方向和行动目标（我个人倾向于作一个接近于具体的行动方案，给后续的发展预留一定的空间），对于在后期实践中出现的新情况，将根据事实的需要作相应的改变。

（六）成功的标准

家庭生活和睦；事业达到自己所需的高度；能为需要帮助的人提供行之有效的、力所能及的帮助；我个人的存在对我的祖国和人民的发展有意义。

（七）差距

（即自身现实状况与要实现的目标之间的差距）

- 1.恒心不够，做事往往不能持之以恒；
- 2.组织领导能力、领导艺术有待提高；
- 3.身体素质欠缺，缺少锻炼；
- 4.就业压力大，高素质人才的竞争将愈来愈激烈；

5.服务意识不够，不能很好的摆正自己的位置，

6.管理和组织协调能力有待进一步的提高；

7.外语水平不理想，有待进一步的提高。

(八) 缩小差距的方法及实施计划和方案

对于以上的问题和差距，我觉得首要任务还是努力培养自己各方面的能力，并且避免眼高手低的问题出现，遇到事情要努力培养自己解决问题的能力；再次要向各个阶层的人虚心学习，学习他们的优点来弥补自己的不足，要培养自己的服务意识；再就是要时时关心与本专业有关的形势动态，。

我深知人的性格一旦形成是很难改变的，就我所了解的知识来说，一个人的性格和能力都是通过后天的培养得到的，所以我将努力决心克服自身所存在的问题和不足，发扬自己的优势，改变自己的劣势，我将在日常的生活学习中不断的改变自己，是自己能够达到二十一世纪对高级管理人才的要求。

为缩小差距，达到目的，我制定的行动计划如下：

1、每周坚持锻炼身体至少8小时，培养自己一种可以持久的兴趣爱好，从而间接的培养自己持之以恒的恒心；

2、每天坚持练习英语口语至少30分钟，恶补自己的英语知识，了解不同地域、国家的文化和历史，达到英语脱口而出的水平；

3、大学期间通过导游证，通过计算机ACCESS二级，考取驾照；在大三学年结束以前，把大学期间所有需要的相关证书拿到手；

4、毕业前希望通过自考拿到韩语初级证书

5、经常到图书馆或者网络上了解相关社会政治、经济产业动态，时刻保持与现实需求的同步，培养自己的思维能力；

6、通过各种渠道了解旅游相关产业的发展动态，并及时对事情作出分析，并提出具有自己思维在内的个人意见和看法；

7、计划大三就到与专业相关单位实习，向有经验的人学习，培养自己的社会实践能力和专业操作能力；

8、多看一些管理内、心理学类的书籍，提高自己的管理和组织协调能力；

9、培养自己独立自主的思考问题、处理问题的能力。

时间：2013年5月31日星期五

策划人：高银