

# 大学生职业生涯规划书

姓名：周成龙

性别：男

经济管理系

电子商务 1102 班

学号：11060204

职业目标：网络营销员、力求自己创业

# 目录

## 一、自我认知

1. 360 评级
2. 优势与劣势
3. 自我小结

## 二、环境分析

1. 家庭环境分析
2. 学校环境分析
3. 社会环境分析
4. 职业环境分析
5. SWOT 分析
6. 职业小结

## 三、职业生涯规划

- 1 短期规划
2. 中期规划
3. 长期规划

## 四、结束语

## 一， 自我认知

### 1.360 评估

项目	优点、长处	缺点、短处
自我评价	积极进取，乐观开朗	有时沉默不言，发呆
家人评价	尊敬长辈，勤奋刻苦	有时很固执
老师评价	团结同学，工作认真，有责任心	优势过于追求完美
同学评价	关心朋友、善解人意，乐于助人	有时没有主见性
其他社会关系评价	忠实可靠、团队意识强、责任心重	有时做事情不够果断

### 2.优势与劣势

优势	劣势
大多情况下善于和陌生人打交道，能够快速地和不认识的人交谈	容易果断行事
求知欲强烈，渴望性强烈	在熟人面前说话过于随便，有时不给自己朋友留情面

善于帮助他人，并以此为乐，善于和他人共同协作	做事太过于严格，力求丝毫不差
在逆境中更能站直自己的才能	精神只可在短时间内集中，时间长了会分散

优点：	缺点：
和蔼、友善、敏感，谦虚地看待自己的能力。	着眼于现在，从不喜欢寻找和发现那些你认为不存在的可能性。
善于观察、务实、讲求实际，了解现实和周围的人，并且能够灵活地对他们的情况和需要做出反应。	过分忽视事物之间的内在联系和逻辑思考,难以理解复杂的事情。
有耐心，易通融，很好相处；客观，而且能以一种实事求是的态度接受他人的行为	对他人的批评会感到生气或气馁，有时容易过分自责。
充满爱心，希望为社会的福利和人类的幸福做些贡献,内心深沉，其实很热情	对事物和他人有时会过于敏感

### 3. 自我小结

我可以专注又务实、有始有终、专心一意达成目标，这些使我有了成功完成一项工作所必须的心理条件。能够在合理时间内完成任务、时间许可即小心计划、时间紧迫即急切而严厉。这些使自己具备了成就事业所必备的一些基本素质。

综合知识体系构建尚未完善、人文素质和信息分析能力依据测评报告都显的不是完美。

所以，据上所看，我适合做一名网络营销员

## 二、环境分析

### （一）家庭环境分析

经济分析：父亲的收入是家庭主要收入来源，而母亲的收入仅作为家庭补贴，虽不是很富裕，但基本上生活是宽裕的。

家庭期望：作为家中的长子，父母的期望当然可能会偏高，会一定程度的寄予了自己年轻时的某种期望。但随着年龄的增长及自己的兴趣爱好的改变和现实情况的允许。现在父母更倾向于尊重我自己的选择。

家庭文化背景：称不上是书香门弟而是一个普通的不能再普通的农民家庭。父亲因受当时家庭环境的影响，小学毕业就辍学了。而对于母亲，虽大字不识几个，可她温柔、善良、能干。将家中的一切料理的井井有条。他们从小就教我怎样料理自己的生或。父亲躲在宏观，母亲而在微观，教我做人的道理。

## （二）学校环境分析

### 简析：

我于 2011 年考入济源职业技术学院。该院是经国家教育部批准的一所公办[全日制](#)普通高职院校，位于[中原城市群](#)之一的[河南省济源市](#)。[济源](#)因济水之源而得名，是举世闻名的[黄河小浪底水利枢纽工程](#)所在地，市内旅游资源丰富，文化积淀深厚，交通便利、经济发达。

济源职业技术学院坐落在世纪工程[黄河小浪底水利枢纽](#)主体所在地河南省济源。学院是经[河南省人民政府](#)批准，由济源市人民政府创办，国家教育部备案的一所高等院校。济源职业技术学院始建于 1993 年，前身为国家级重点中专——济源中等工业学校，1998 年成为河南省重点中专，2000 年被评为国家级重点中专，2001 年 4 月升格为[高等职业技术学院](#)，成为高等教育的一员。2006 年被教育部评为人才培养工作水平评估优秀院校，2008 年被确定为河南省示范性高职院校建设单位，是河南省首家整体通过 ISO9000 国际质量管理体系认证的高校。

### 办学理念

学院成立以来，坚持高等职业教育办学方针，形成了“以服务为宗旨，以就业为导向，以培养“高素质+高技能”专门人才为目标，

图书馆

努力创建特色鲜明、省内一流、全国知名的高职学院”的办学思想，构建了“四对接”办学模式，形成了多元化的工学结合[人才培养](#)模式，被确定为河南省首

批“工学结合、半工半读”试点院校。全院教职员工正团结拼搏，[锐意进取](#)，为把学院建设成为全国高水平[的高职院校](#)而努力奋斗！学院立足“现代化、高质量、有特色”的办学指导思想，坚持改革，锐意创新。自学院成立以来，先后荣获省级文明单位、省级卫生先进单位、花园式单位等多项荣誉称号。在社会各界的关心支持下，学院全体师生员工正在院长[赵学通](#)教授的带领下，团结拼搏，务实创新，为创建[中州](#)名校而不懈奋斗。

学院实施“订单”、“工学结合、半工半读”培养模式，先后与华能沁北电厂、河南豫光金铅集团、河南济源钢铁公司、河南大学纳米材料工程技术中心等企业联合办学，实行“订单”培养，与河南新飞集团、河南利达光电有限公司、河南风神轮胎有限公司等200余家国有大中型企业签订了长期用人协议。开辟了就业绿色通道，连续多年毕业生就业率超过95%，位居河南省高校前列。

师资：现有教职工445人，其中教师291人，专任教师229人，副高职称以上教师73人，博士1人，硕士57人，“双师素质”教师104人，省级学术技术带头人3人。近年来，教师参与完成国家级科研项目2项，[省部级](#)教科研项目14项，发表教科研论文900余篇，主参编教材153部。拥有8个职业技能训练中心，70多个标准实验实训室，18.5万册图书。学院内设有11个教学系部，开设有19个高职专业，其中省级教学改革试点专业3个，建有省级[精品课程](#)4门。

## 师资力量

现有教职工445人，其中教师291人，专任教师229人，副高职称以上教师73人，博士1人，硕士57人，“双师素质”教师104人，省级学术技术带头人3人。近年来，教师参与完成国家级科研项目2项，[省部级](#)教科研项目14项，发表教科研论文900余篇，主参编教材153部。拥有8个职业技能训练中心，70多个标准实验

实训室，18.5 万册图书。学院内设有 11 个教学系部，开设有 19 个高职专业，其中省级教学改革试点专业 3 个，建有省级[精品课程](#)4 门。

### 专业学习：电子商务

培养目标：电子商务专业是为了适应互联网经济的快速发展，满足社会对电子商务专门人才的需求而设置。致力于培养初步掌握经济管理、贸易营销和信息技术的基础理论和实务的复合型人才，能熟练应用计算机信息技术，在网络环境下从事营销、贸易、客服、商务网站编辑与推广等具体工作，具有从事一行业电子商务实际工作的基本技能和初步能力。

人才规格及就业岗位：

分类	商务类人才	技术类人才
职业方向	网络客户服务	网络编辑与推广
就业岗位	一：企业网络营销业务	一：商务平台设计
	二：网上国际贸易	二：商务网站设计
	三：负责销售电子商务系统和提供电子商务支持服务、客户管理等	三：美工设计
	四：创业，包括利用虚拟市场提供产品和	四：网络推广



	服务	
		五：新型网络服务商的内容服务，包括频道规划等
能力要求	要求是管理和营销的高手，并熟悉网络虚拟市场下新的经济规律，必须掌握网络和电子商务平台的基本操作技术	要求有扎实的计算机功底，还应该对企业流程、管理需求以及消费者心理有一定了解

表 2—人才规格及就业岗位

专业能力要求：

人文素质要求	<p>(1) 良好的职业道德和行为规范，一定的文化修养的健康心理素质</p> <p>(2) 一定的社会交际能力，善于与人沟通，富有团队精神与创新意识</p> <p>(3) 良好的学习能力，健康的体魄，较强的自信心，能做到诚信守则</p> <p>(4) 较强的英语阅读、理解能力和较好的计算机应用能力</p> <p>(5) 较强的实践能力和适应能力</p>
专业基本技能要求	<p>(1) 掌握企业管理、经济法、经济数学、商务礼仪及商务沟通、主流操作系统</p>

	<p>及计算机网络、国际贸易、物流管理、财务管理的基础知识和市场调查的主要方法</p> <p>(2) 掌握商务公文及信函的基本书写方法, 具有较好的语言和文字表达能力</p> <p>(3) 掌握英语的听说读写知识</p> <p>(4) 掌握电子商务的基本理论, 熟悉电子商务各种解决方案</p> <p>(5) 掌握图形的处理</p>	
专业核心能力要求	网络客户服务	网络编辑与推广
	<p>(1) 掌握不同行业、不同模式的电子商务业务流程, 提供在线服务和营销管理</p> <p>(2) 掌握不同的营销管理平台, 做好客户服务工作</p> <p>(3) 掌握商务策划的基本方法</p>	<p>(1) 掌握利用 Flash\Swish 制作网业动画</p> <p>(2) 掌握静态网页设计技术</p> <p>(3) 掌握网站数据库设计技术</p> <p>(4) 掌握动态网页设计技术</p> <p>(5) 掌握利用各种网络营销工具完成产品和服务的在线推广方法</p>

专业实践技能要求	(1) 既有熟练的计算机操作技能 (2) 熟悉网络交易流程,能够利用网络虚拟市场提供各类产品和服务,并熟练地进行在线交易 (3) 熟悉企业网络营销业务 (4) 初步具备电子商务网站的构建、运营与维护能力,具备扎实的网页文字、图片及动画编辑和处理能力
----------	---

表 3—专业能力要求

### (三) 社会环境分析

简析: 在中国, 大力发展网络技术和开展温暖蝶赢服务已成定势。

据分析, 到 2010 年, 网络服务创造的今年国际产值将占国民生产总值的 1%~2%, 达 0.8 万亿~1.2 万亿元; 2020 年为 3%, 达 7.6 万亿~8.2 万亿元。而从事网络服务的人员并不多, 20 世纪末全国只有 2 万多人。在今后的 20 年中, 中国这部分人员的数量预计会增加 30~50 倍, 整个行业的人数将达到 60 万~100 万。

企业: 用人单位注重毕业生综合素质; 应该树立自信心; 应增强自己的专业技能并具有很强的责任心, 能够吃苦耐劳。

大学生自身:

42.96% 的大学生认为“就业形势相当严峻, 难以找到满意工作”, 17.57% 的大学生选择“关键在于专业技术技能, 技能型人才

易找，缺乏技能者难找”，仅有 3.97% 的大学生认为“关键在于学历，高学历易找，低学历难找”。

机关事业单位依然是大学生就业的首选，占 44.52%；此后依次是外资或合资企业、国有企业，分别占 21.9%、15.28%；而愿意到民营、私营企业就业的总共占 6.98%。此外，有 11.32% 的大学生希望自主创业。

在“你认为最有效的就业方式”的调查中，44.82% 的被调查者认为最有效的就业方式是通过家庭、个人社会关系和找熟人；其次才是通过人才机构举办的招聘会、个人自荐、学校组织的就业推荐活动，分别占 17.11%、15.18%、14.97%。

从“第一份工作的月薪期望值”来看，52.29% 的大学生选择 1500 元以下，26.32% 的大学生选择 1500 元~2000 元，而选择 2000 元以上的只占 21.39%。

#### （四）职业环境分析

21 世纪职业发展趋势预测：

21 世纪急需的人才	21 世纪发展前景看好 专门人才和职业	未来需求量较大的 积累人才
高心技术人才	心理学专门人才	网络服务人才
信息技术人才	专事“洋务”的对外 汉语专门人才	数据管理人才

机电一体化专业人才	地理科学专门人才	经营管理人才
农业科技人才	大气科学专门人才	经纪人才
环境保护技术人才	小语种专门人才	教育人才
生物工程研究与开发人才		医疗保健人才
国际经贸人才		同声传译人才
律师人才		
保险业精算师		
物流专业管理人才		

表 4—21 世纪职业发展趋势

**电子商务从业人员的情况：**电子商务员：1200-1500 元/月，助理电子商务师：1500-2500 元/月，电子商务师：3000-4000 元/月，高级电子商务师收入更高。

**电子商务该行业的现状及发展前景：**

目前电子商务在国际上已经得到迅速发展和实践。在美国，1999~2003 年申请开办的小公司，有 58%是在家上班族创立的。1999 年这一比例为 68%，2003 年猛增至 97.5%。进一步调查发现：这些在家创建公司的人，其大多数是通过网络获得成功的。在欧洲，网络公司方兴未艾。据欧盟调查，仅 2002 年欧盟成员国就冒出了 35 万家网上公司，且英国女性爱好网络商品。在印度，有 2200 多家网上软件公司，其中 95%以上是雇员不足 20 人的小公司。这些公司仅 2003 年一年就从美国的跨国公司赚取了 5.5 亿美元。在日本，近几年网络信息中介公司迅速崛起。政府不仅在人力、资金上给予支持，而且还有税收优惠。美国对

电子商务实行全面免税制度，禁止联邦和州政府对互联网访问征新税。对数字化产品和服务暂缓征税，任何形式的电子商务不增加新税。欧盟则采用“清晰与中性的税收”制度，对在互

联网上从事电子商务活动的企业和个人征收增值税，不征额外税。而对于国内，电子商务还处在起步阶段，可见国内网上交易的发展空间十分巨大。

从网上创业的优势与政策导向来分析。近两年，我国商业店铺租金持续上涨，风险较大商业成本不断增加。而一些商务网的交易费用并没有上涨，而且有的商务网至今还免费交易。户不出门，所需的商品就以远远低于网下商场的价格迅速送到用户手中，这将吸引越来越多的消费者在网上购物。我国政府对有意从事网上创业者进行指导，使网上创业成为就业难的途径之一。同时，为了进一步推广网上创业，我国电子商务行业协会正采取措施吸引更多创业网站，为更多渴望做网上老板的市民提供创业机会。

在 21 世纪，电子商务将逐渐成为社会生活的主要方式，也将成为数字化社会的基础。中国社会科学院互联网发展研究中心公布的《2005 年中国电子商务市场调研报告》预计 2010 年，各类电子商务将在国民经济主要部门如工业、农业、商业、交通运输业、金融、保险、证券业及信息服务业全面发展，以网络营销为重点的电子商务将基本普及，网上支付随环境条件的改善而逐步发展。

## **（五）SWOT 分析**

### **1、优势**

1. 电子商务将传统的商务流程电子化、数字化，一方面以电子流代替了实物流，可以大量减少人力、物力，降低了成本；另一方面突破了时间和空间的限制，使得交易活动可以在任何时间、任何地点进行，从而大大提高了效率。

2. 电子商务所具有的开放性和全球性的特点，为企业创造了更多的贸易机会。

3. 电子商务使企业可以以相近的成本进入全球电子化市场，使得中小企业有可能拥有和大企业一样的信息资源，提高了中小企业的竞争能力。

4. 电子商务重新定义了传统的流通模式，减少了中间环节，使得生产者和消费者的直接交易成为可能，从而在一定程度上改变了整个社会经济运行的方式。

5. 电子商务一方面破除了时空的壁垒，另一方面又提供了丰富的信息资源，为各种社会经济要素的重新组合提供了更多的可能，这将影响到社会的经济布局 and 结构。

## 2、劣势

1. 因为网上品牌多，导致可能本品牌会淹没大海！销量提不上去！
2. 因为现在中国的 B2C 的发展，还在起步阶段，一些重要的服务模式并未完善，比如说送货，也就是电子商务物流模式的担忧！
3. 客户信任度问题！如何提高客户对电子商务的产品的信任度，是关键！
4. 因为网上货物的集中度强，参考对比度强，导致企业的竞争力加大！如意触发价格战，对彼此都不利！
5. 开设成本低，不像实体店扩张需要付出大量资金！

### 3、机遇

1. 金融危机下，电子商务受到大众喜爱，企业可以趁此背景开展企业专门的电子商务网站，或者加盟专业的高人气的电子商务网，设立专柜进行销售！这样是一举四得！

第一可以在金融危机下，销量下降，定单减少的情况下，提高公司额外销售网点！

第二，在金融危机下，高人群关注电子商务的情况下，发展电子商务，对公司以后在电子商务领域有一席之地！

第三，能够在电子商务实践中得出经验，如何更好的建设企业的电子商务销售模式

第四，长期以往，拉拢客户，建立知名企业形象！

### 4、威胁

1. 电子商务的开设，需要投资，如果在金融危机下，开设没有像预期那样成功，可能面临投资失败，投资资金浪费等因素

2. 开设电子商务，可能会给已有的实体店经销商代理商一打击，减少他们的销售额，导致他们对本公司失去进货信心，失去老客户！

3. 容易对本公司的实体店的价格产生冲击，因为网上价格毕竟比较优惠，会导致实体店客户流失！导致公司旗下产品价格不稳定！

### （六）职业小结

在大学期间，我始终以提高自身的综合素质为目标，以自我的全面发展为努力方向，树立正确的人生观、价值观和世界观。



为适应社会发展的需求，我认真学习各种专业知识，发挥自己的特长；挖掘自身的潜力，结合每年的暑期社会实践机会，从而逐步提高了自己的学习能力和分析处理问题的能力以及一定的协调组织和管理能力。

“学而知不足”是我大学期间学习和工作的动力，除了必修课之外，我还坚持要自学 Office、Flash、FrontPage、Photoshop、Dreamweaver MX 等多种专业软件。在思想行为方面，我作风优良、待人诚恳，能较好处理人际关际，处事冷静稳健，能合理地统筹安排生活中的事务。

作为一名 2011 年电子商务专业专业的大学应届生，我所拥有的是年轻和知识。年轻也许意味着欠缺经验，但是年轻也意味着热情和活力，我自信能凭自己的能力和学识在毕业以后的工作和生活中克服各种困难，不断实现自我的人生价值和追求的目标。

### **三、职业生涯规划**

#### **1、短期规划**

##### **具体实施步骤**

(1)作为经济类专业的学生，专升本所考试的科目有西方经济学、政治经济学和英语。而目前我的专科学习任务还没有完成，所以我用在专升本学习上的时间自然就少了很多，为了提高自己的时间利用效率，特做以下计划：

##### **◆ 西方经济学**

1、紧紧抓住每周两课时的上课时间，做好笔记（特别是图表），紧

跟老师思路，弄清老师所讲的每一个问题。

2、利用每周六下午的时间完成习题，紧跟老师的讲课进度。

3、借阅一些经济学方面的书籍，晚上睡前回想一些我们日常生活中的经济学原理，以便能够更深刻的理解老师所讲的内容。

4、专门用一个笔记本用于摘抄每次做题的错题，可以通过询问老师或同学来弄清每一到错题。

5、每周坚持做一套模拟题。

#### ◆ 政治经济学

1、作为文科性质的政治经济学，需要工夫下在平时，关键在于理解记忆。做好课前预习，在平时课余时间可以看看政治经济学的教材，目的在尽快的熟悉教材。

2、每周日下午必须预留两小时时间来完成该科的习题。

3、利用一个笔记本做好摘抄，把教材中重要的知识点摘抄下来。

4、准备一个错题集。

5、每周坚持做一套模拟题。

#### ◆ 英语

1、作为一门语言学科的，需要工在平时，坚持多说多看。

2、上课做好笔记，紧跟老师思路。

3、课下认真完成老师布置的作业。

4、准备一个纠错本，专门收集错题。并且及时弄清自己到底错在哪。

5、每周坚持做一套模拟题。

(2)首要目标：在大一大二的时候努力学好自己的专业知识，并考取英语 B 级、计算机证，考有关的证书，在大三的时候争取考完本专业毕业所需的证，培养自己的组织，交际等方面的能力；

(3)能力目标：掌握专业知识，了解其他方面对自己有用的知识，开拓视野；通过学校提供的优越平台，积极参加学院组织的各项活动，从多方面来提升自己的组织能力、领导能力，更重要的是沟通能力。而知识作为上战场所必须的武器，磨地越锋利打胜仗的把握就越大。而济源职业技术学院给我们提供了丰富的书籍，在校期间做到每周借阅相关书籍 2~3 本，扩充自己的知识面。于大三实习时

(4)经济目标：做兼职，丰厚自己的经济，同时还能吸取心得和经验；

(5)大三：冲刺期

总结前两年的所做，了解成功就业的秘诀。对前两年所做的做一个总结，客观认识自己，大量搜集就业信息，了解就业形势，了解招牌单位的基本事项，有利于在面试中更自信。遇挫折了也不灰心，保持乐观的心态，相信自己一定会成功的！

## 2、中期规划

毕业后寻找一家企事业单位运用电子商务平台接定单做网络营销，掌握一些货源渠道和人脉，积累实践经验。并且在工作业余时间里通过淘宝网自己构建店铺，通过网下联络厂商为店铺供货。经营自己的普通店铺，将普通店铺的经营业绩做旺

### 3、长期规划

当普通店铺将近 3 年的经营，其经营业绩必会达到一定好的程度。当业余时间已不能满足时，将工作辞去，将全身心的精力投入到店铺的经营。并将普通店铺升级到旺铺，于 2017 年~2018 年，利用两年的时间经营旺铺，做大做响店铺，提升其知名度，积累回头客。

，创业的第三阶段——进军网上商城。其重点是将网上与网下形成一体化。在网下自己请专业设计师设立自己的品牌，实行网下自产，网上自卖的方式自己给自己供货。即不仅有网上的商城，网下也有自己的工厂。

#### 具体要求

- 1、大专及以上学历，电子商务，英语等外贸相关专业。
- 2、英语能力 4 级以上，能熟练通过邮件及对话与国外客人交流。英文听、说、写能力良好。
- 3、营销业务方面两年以上工作经验，熟悉营销业务流程。
- 4、虚心，坦诚，积极有上进心，有责任心，有信心，具备专业的职业素养。
- 5、具备良好的职业道德，在完成个人任务的同时能与团队合作有效执行集体任务。

#### **四、结束语**

一层是一种挣扎，一层是一种蜕变，即便有多少痛楚，而在破茧而出的那一刻，我将舞动我的双翅，展现我的魅力与风采。规划仅是思想上的宏观把握，更具艰辛的实际上是付出切实行动的那一刻。我将握紧方向盘朝我的目标奋进。