



大学生职业生涯规划书

姓 名： _____

性 别： _____

学 号： _____

班 级： _____

专 业： _____

籍 贯： _____

职业定位： _____

目录

(说明: 文中有“答”的地方均有学生分析后填写, 填写好后将文中“答”去掉,

正文小四, 仿宋, 字数 2 万左右, 请于 2013 年 6 月 17 日交到各自任课教师处!)

前言.....	3
一、职业生涯规划——自我认知.....	3
(一) 自己的价值观与职业兴趣.....	3
(二) 评估自己的能力.....	4
二、职业生涯规划与确定——职业分析.....	5
(一) 职业倾向.....	5
(二) 职业类型.....	6
(三) 职业抉择相关因素 (5W1H).....	6
(四) 适合自己职业.....	7
三、职业环境分析.....	8
(一) 家庭环境分析.....	8
(二) 学校环境分析.....	8
(三) 社会环境分析.....	11
(四) 职业环境分析.....	13
四、职业生涯规划与定位.....	15
(一) 自我 SWOT 分析表.....	15
(二) 他人眼中的“我”——360° 评价自己.....	15
(三) 定位及分析.....	16
(四) 就业单位实地考察.....	16
(五) 职业目标阶梯.....	18
五、实施计划方案.....	18
(一) 概况一览表.....	18
(二) 职业发展路径.....	19

前言

职业生涯是指一个人一生中的所有与工作相关的行为和活动，以及相关的态度、价值观和愿望等连续性的经历的过程。世界上绝大多数人都要从事一种或几种职业。有的人在从事某一种职业时会经历岗位的变迁，植物的晋升等；也有人会经历工作内容的变化和工作单位的变迁，从事一种或多种不同的职业。因此在人的生涯历程中，职业生涯占据了人生的重要地位。通过职业生涯的成功，人生的价值能够得到充分的体现。人生所扮演的各种角色的综合平衡发展，将使人生变得丰富多彩。

而职业生涯的能不能成功一定程度上取决于我们是否有一个完美的职业生涯规划。职业生涯规划就是在知己知彼的基础上确定个人职业生涯发展的方向、目标以及路径，并采取有效的行动达成目标的过程。职业生涯规划能够帮助个人是你建立职业发展意识，激发成功动机；了解就业形势，保持积极的心态；明确职业目标和人生目标，做出正确的选择并适时采取行动。通过职业生涯规划，大学生还能明确大学阶段的学习任务和发展目标，合理安排大学期间的学习和生活，努力提升自己的能力和素质，能够独立自主的面对和处理学习生活中遇到的各种问题。

大学生职业生涯规划书有能够帮助大学生更好明确自己的职业生涯目标，更完整的规划自己的人生。因此作为一个 21 世纪的大学生必须实事求是的根据自身实际为自己设计一份合理的大学生职业生涯规划书显得极其重要。

一、职业生涯诊断——自我认知

（一）自己的价值观与职业兴趣

1. 职业价值观——最看重什么

我的职业价值观是在我的眼中所有的职业都没有高低贵贱之分，大学生在选择的职业的时候应该有一种合理的择业观和就业观。应该有一种不论什么职业只要在自己的岗位上努力工作都会有所成就。其次就是职业最重要的是根据自己的特性和兴趣。同时还应该考虑到自己家庭的影响因素。

2. 职业兴趣——喜欢干什么

我是一个性格开朗活泼的人，比较喜欢与人交往，善于处理人际关系，热爱市场营销工作；同时比较热爱写作，希望从事一些文案或者市场方案策划的工作。

3. 个人经历

作为学生自己在读大学之前的经历几乎都是四处求学的经历，只是上了大学



的时候，才会在课余时间去做一些兼职，参加一些活动。在大一的时候利用周末在人民商场给美的集团做过美的一些电冰箱、电饭煲、电磁炉等系列产品的促销。

也曾在大一放暑假的时候和寝室一名室友一起去重庆找个工作。到那个时候才明白作为一个还没有毕业的大学生在一个人生地不熟的地方去是多么的艰难。我和我的同学几乎每天都早早的起床去找工作，但是企业总是以不招暑假工或者是要收各种培训费用拒绝了我们。一连找了几天都没有找到工作。一直坚持到我们的钱快用完还是没有找到。最后迫于无奈我们只能各自回家。

虽然在这次找工作经历了失败，但是我从其中学到了不少知识。比如知道了社会并不是我们想象的那么简单，所以我必须努力学习。同时我也看到了同学之间那种同甘共苦的友谊。

4. 家庭对自己的影响

作为一个农村出来的学生，家庭几乎没有什么背景和金钱，所以找工作只能靠自己的努力去创造。不能依靠别人去铺路。同时也非常感谢自己这个普通的家庭，因为生在一个普通的家庭也锻炼了自己独立自主的能力，同时还可以不受家庭的影响自由的择业。

（二）评估自己的能力

1. 职业能力——能够干什么

我是一个性格开朗活泼的人，比较喜欢与人交往，善于处理人际关系，热爱市场营销工作；同时比较热爱写作，希望从事一些文案或者市场方案策划的工作。

2. 个人特质——适合干什么

我是一个性格开朗活泼的人，比较喜欢与人交往，善于处理人际关系，大学也学习了市场营销的专业知识，同时喜欢写作和创作，因此我能够胜任一些销售和市场方案策划方面的工作。

3. 胜任能力优势与劣势——优劣势是什么

(1) 综合特质	(2) 能力优势
①道德高尚，爱护国家、集体荣誉，	①具有较强的想象力和创造力和

<p>关心同事；</p> <p>②学习和掌握了市场营销的专业知识，具有一定的市场调查与预测、促销方案的策划与实施以及能够分许和制作一些广告的能力；</p> <p>③较熟练的掌握了 MS office，了解 access 数据库的基本操作；</p> <p>④具有较好的文字表达能力和人际交往能力。</p>	<p>文字表达能力，能够从事市场营销策划</p> <p>②较熟练的掌握了 MS office，了解 access 数据库的基本操作；</p>
<p>(3) 人际关系</p>	<p>(4) 激励因子</p>
<p>处理人际关系的能力较好，能够较好的处理好与同学和老师之间的关系。</p>	<p>对于当前的自己满足生存和发展的需要最重要，所以适合预期的薪金以及奖金和能够拥有培训深造的机会便是做好的激励因子</p>
<p>自我小结</p>	
<p>我是一个对生活充满热爱和信心的人，同时自己通过大学和以前的学习也学到了不少知识和用了了许多能力。我相信通过自己的努力没有什么目标不能达到。同时自己的恒心和决心不够，希望自己能在以后的学习生活中能够克服自己的不足。</p>	

二、职业生涯选择与确定——职业分析

(一) 职业倾向

根据自己的家庭现状、自己的兴趣爱好和能力以及大学学习的专业，希望自己将来能够从事市场营销专业的相关工作。

（二）职业类型

1. 六项职业类型，每项 10 分，哪一种类型你的分值比较高，完成表：

类型名称	得分	类型解释
实际型	(7)分	做事塌实，为人安分，不太擅长于社交
管理型	(6)分	乐观主动,喜欢发表意见，有管理才能
社会型	(8)分	为人热情，擅长于与人沟通，人际关系佳
研究型	(7)分	思维缜密，擅长于分析，倾向于创新
艺术型	(7)分	思维活跃，创造力丰富，感情丰富
常规型	(4)分	忠实可靠，情绪稳定，缺乏创造力，遵守秩序

分析：从上表中可以看出你属于哪一种职业人格类型？

社会型

（三）职业抉择相关因素（5W1H)

我是谁？（Who）“我是谁？”“我的职业兴趣是什么？”我具备什么特质与能力？“”我喜欢什么？“我的特长是什么？”“我的家庭如何？”等等。

我是一名来自农村的大学生，学的是市场营销专业，具有一定的人际交往能力和文字写作能力以及基本的计算机操作能力，喜欢一些市场销售和策划的工作。

2. 我选择什么职业？（What）。职业抉择时，还需要问自己“我有哪些职业选择？”“我的问题有哪些？”“我每个决定的可能影响是什么？”等等

根据自己的专业和兴趣在选择职业的时候有销售代表、销售主管、以及市场专员和市场策划等工作可以选择。但是自己有时候性格过于刚烈，属于胆汁型的人遇到不公平的事情不易冷静。

虽然选择做与市场营销会是自己陷入那种一个人孤军奋斗的境地，但是

我选择自己喜欢的职业我坚信我可以在找到一个合适自己的岗位后能够努力的工作并取得好的成绩。

3. 需要多长时间？（When）。时间也是职业抉择需要考虑的因素。“我职业目标的实现需要多久时间？”“我思考的时间需要多长？”“我的计划容许我搜集的时间是多久？”等等。

根据自己那种雷厉风行的性格，我觉得自己在选择职业的时候只有在经过合理的分析之后我相信能够思考和决策的时间加在一起应该不会超过 3 个星期。

4. 我在哪里就业？（Where）。空间的因素同样也是职业抉择要考虑的因素，即“在我的职业目标中，我向往什么样的工作环境与生活空间？”“居住地点与工作场所的距离远近如何”等等。

由于以后照顾父母需要以及居住地经济不发达的原因我希望工作地点应该跳出家乡的范畴同时又能够在一天之内从工作地达到居住地。

5. 我为什么要选择它？（Why）。探讨自己选择某种职业的原因、理由，思考“我为什么要选择 A 而不选择 B？”“我职业困境的原因有哪些？”等等。

因为我选择从事市场营销的相关工作，是根据自己的兴趣爱好以及专业知识和就业形势分析进行的选择，是达到自身利益最大化的利益做到最佳选择。

6. 我如何完成我的选择或目标（How）。确定了职业选择，接下来是考虑的是“如何完成目标？”“如何找到合适的工作？”“如何安排时间？”等等。

要达到这个职业目标就必须在大学里认真培养自己的能力，努力学习专业知识，以及处理好自己的能力关系，建立起自己的人脉。

（四）适合自己职业

市场营销专业的相关工作比如市场专员以及市场方案策划。

三、职业环境分析

（一）家庭环境分析

作为一个农村出来的学生，家庭几乎没有什么背景和金钱，所以找工作只能靠自己的努力去创造。不能依靠别人去铺路。同时也非常感谢自己这个普通的家庭，因为生在一个普通的家庭也锻炼了自己独立自主的能力，同时还可以不受家庭的影响自由的择业。

（二）学校环境分析

1. 如学校特色、专业学习、实践经验等？

学院充分利用西南交通大学百年名校的师资优势和学科专业优势，依托西南交通大学国家特色专业、省级特色专业、国家级、省级实验教学示范中心和校外实习实训基地，创办土建、交通、管理、信息等大类特色专业，按照“基础好、知识新、能力强、上手快、素质高”的人才培养目标，不断完善教学计划，优化课程体系和教学内容，加强实验室建设，加强实践教学环节，强化与希望集团等企业在人才培养方面的合作与交流，注重学生的专业技能和创新能力的培养，切实做到理论与实践相结合。学院积极开展国际教育合作，与加拿大阿尔伯塔大学（University of Alberta）等国际著名大学签订了（1+3、2+2）中外联合培养协议，为报读我院学生提供方便的出国留学途径，学院努力为国家培养具有国际竞争能力的高素质专业技术人才。

学院拥有现代化的教学、科研、体育运动和后勤生活设施，教学场地充足，设施先进齐全，学生住宿条件优越。学院建设有现代化多媒体教室，建有物理、工程测量、工程力学、电工电子、计算机、经济管理、建筑材料等实验室和计算机中心。教学仪器设施完善，设备先进，图书馆有藏书三十多万册，各类杂志数百种，建成高速校园网络系统，信息点延伸到每个教室、办公室、实验室、学生宿舍、教职工宿舍，极大地丰富了学院的教学和科研资源，学院各类体育设施、设备完善，建有标准塑胶跑道田径场等运动设施。

2. 学院概况

西南交通大学希望学院是经国家教育部批准、由百年名校西南交通大学举办的面向全国招生的全日制普通本科高等学校。西南交通大学是首批进入“211工程”建设和设有研究生院的教育部直属全国重点大学。

学院凭借西南交通大学百年名校的优质教学资源开办本科教育，底蕴深厚、潜力巨大。学院秉承西南交通大学严谨治学，严格要求的优良传统，弘扬“明德励志，务实创新，埃实扬华，自强不息”的精神，坚持“以人为本，学生第一”的办学理念，以提高教学质量为中心，以建设师资队伍为重点，全面推进素质教育。

学院一期工程占地面积 600 多亩，已经完成建筑面积 140000 多平方米，学院二期工程占地面积 800 余亩。学院环境优美、茂林修竹、鸟语花香，具有良好的教学及生活条件，是广大有志青年理想的学习园地。

学院已选址成都并将投资 5 亿元人民币建设专业教学实践基地，实践基地建成后大三学生将陆续进入成都实践基地学习生活。

3. 所学专业近年来取得的成果

学院近年来市场营销专业就业率均到达了 100%。

4. 专业知识、能力、素质结构与所学课程分析表

机构类型	构成要素	所学课程
知识机构	◆政治思想理论知识	思想政治与法律修养、马克思主义的基本原理概论、毛泽东思想和中国特色的社会主义理论。
	◆文化基础知识	高等数学、大学英语、应用文写作、中国近现代史。
	◆专于基础知识	管理学原理、线性代数、基础会计、经济统计学。
	◆专业知识	市场营销学、促销管理
	◆专业拓展知识	大学生职业生涯规划
结构能力	◆辨别政治、思想是非的能力	



	◆ 计算机应用基本能力	大学计算机应用基础
	◆ 计算机辅助设计技能	access 数据库设计
	◆ 计算机辅助制造技能	
	◆ 模具设计制造技能	
	◆ 本专业技术拓展能力	
素质结构	◆ 政治思想素质	军事理论
	◆ 基本综合素质	普通话基础学习
	◆ 专业素质	微观经济学、宏观经济学、财务管理、
	◆ 个性发展素质	大学生心理健康教育
<p>小结：学院针对不同的专业实施不同的教学培育的方案，做到了因材施教，有利于学生的全面发展。</p>		

5. 所学专业就业范围分析

可以做业务销售、营业员、销售助理、广告策划等，各行各业都需要市场营销专业的人才！

7. 大学对我的影响-大学期间的自我提升

时间	担任职务	收获
2012年9月-2013年2月	学习委员、青协干事	获得学院“优秀青年志愿者”的称号
2013年3月-2013年6月	学习委员	要懂得付出，懂得关心同学

小结：在大一的时间里担任了学习委员、和青协的干事以及学生会的干事从中学到了不少的知识，希望在以后的大学生活中能够更好地发挥自己的才智，获得更多的荣誉。

7. 大学期间的荣誉

时间	奖项、证书
----	-------

2013年1月	获得学院“优秀青年志愿者”的称号
小结：唯一值得遗憾的是由于外语成绩不太好，没有得到过奖学金。	
自我评析：在以后的大学生活中，希望能够努力学习，争取得到奖学金。	

（三）社会环境分析

一、市场营销就业优劣及其社会背景分析

我国市场经济的不断完善，市场营销已经渗入到各种各样的企业里，不仅是外资企业、民营企业，国有企业也都在讲市场营销。人们对市场营销的观念也将有更深的认识，所以对这方面人才的需求将继续看好，并有继续升温的可能。并且，随着我国住房制度的商品化发展和商品房信贷业务的日益红火，购买商品房已成为绝大多数国人的首选投资，房产商之间的竞争也越来越激烈，其中最有效的促销手段就是聘用房产推销员。而随着小轿车的大幅降价及国民收入的逐年增加，小轿车在 21 世纪进入中国三分之一以上家庭已不再是神话，因此，汽车营销人员也将走俏职场。再有保险推销人员在经历了 20 世纪 90 年代的“艰苦创业”之后，也将成为 21 世纪的热门职业。所以，对市场营销专业人才的整体需求会增大。

但是，因为市场营销的特殊性，做市场营销需要各种能力，不是学习市场营销的人就适合做市场营销，专业知识反而变得不是很重要，很多低文凭的人愿意付出更大的劳动获得更多的回报，形成了营销专业学生的强劲的对手，给毕业生造成了一定的压力。

二、市场营销就业方向

1、销售人员

我国市场经济的不断完善，市场营销已经渗入到各种各样的企业里，不仅是外资企业、民营企业，就连国有企业也都在讲市场营销。人们对市场营销的观念也将有更深的认识，所以对这方面人才的需求将继续看好，随着我国住房制度的

商品化发展和商品房信贷业务的日益红火,购买商品已成为绝大多数国人的首选投资,房产商之间的竞争也越来越激烈,其中最有效的促销手段就是聘用房产推销员。而随着小轿车的大幅降价及国民收入的逐年增加,小轿车在 21 世纪进入中国三分之一以上家庭已不再是神话,因此,汽车营销人员也将走俏职场。再有保险推销人员在经历了 20 世纪 90 年代的"艰苦创业"之后,也将成为 21 世纪的热门职业。所以,对市场营销专业人才的整体需求会增大。这些就业职位与高职高专的市场营销专业十分吻合。

只要有产品和服务在出售,就会有销售的职位在招聘。对于以技术为背景的行业里面,例如电讯、软件等,销售的需求仍然会持续走高。即使在非技术领域,销售职位也一直是市场需求最旺盛的职位类别之一。

市场营销—销售职业的薪酬水平:在销售这个职位上,报酬的差别很大,不少职位的基础工资很低,报酬完全建立在销售业绩的基础上,每做成一笔生意都可以得到佣金。对于工资建立在销售业绩上的销售人员来讲,压力是巨大的。当然,回报也是巨大的。

优秀的销售人员需要的素质包括:积极的进取心、坚持不懈的态度、与其他人良好沟通的技巧、给人信任度以及在商谈中营造舒适氛围的能力。

没有什么销售经验的大学毕业生,如果看好一个公司的销售职位,就要尽可能多地去了解这个公司的情况,这样可以增加应聘成功的机会。不论所受教育水平如何,销售人员对他们销售产品和服务应该有综合的掌握。更重要的是,销售人员应该能够有效地把产品和服务信息与客户进行沟通。建议同学们多看介绍销售技巧的书籍,参加一些公司组织的促销活动(在学校招聘兼职业务员或促销员),去一些专业网站、论坛和高手交流。

2、 市场营销研究和管理人员

普通本科市场营销专业培养的毕业生,具备比较扎实的马克思主义经济学理论基础,熟悉现代西方经济学理论,比较熟练地掌握现代经济分析方法,知识面较宽,具有向经济学相关领域扩展渗透的能力,能在综合经济管理部门、政策研究部门,金融机构和企业从事经济分析、预测、规划和经济管理工作的高级专门人才。在市场经济中有着广泛的就业路径。

三、 市场营销专业人才供应

几乎所有高校都设置了市场营销专业，导致供给连年不断增加，反映在就业市场上，就是基层营销人员的薪资水平被拉低。但拥有良好沟通技巧和心态的营销类专业的毕业生总体就业形势依旧不错。

四、综述

市场营销类职位是人才市场需求榜上不落的冠军！有关统计数据推测：“销售类职位依然是需求量最大的”。近乎所有高校基本上都设置了营销类的专业，导致人才供给连年增加不断。从总体角度分析具备良好沟通技巧和心态平的年轻人就业形势将一直被看好。随着人才市场趋向于规范化、完善化的国内市场的，无论是国有企业、民营企业还是外资企业都站在同一起跑线上参与市场竞争——其核心就是营销人才的竞争。

（四）职业环境分析

1. 行业分析

课辅行业面临“信任危机”

最近几年，课外辅导行业在深圳发展速度很快，据有关统计数据显示，2011年，我市大大小小的课外辅导机构多达2000多家，深圳每年参加课外文化补习的中小学生保守估计有15万至30万人，市场的蛋糕总量超过20亿元。但是，课外辅导行业的诚信度却相对较低。对此，学大教育深圳区市场总监李海超深表认同。他指出，深圳这座城市比较年轻，课外辅导市场的起步阶段比长江以北的城市要慢。与此同时，深圳的家长比较理性，这对课外辅导机构的诚信提出了更高的要求。

“品牌的大与小、机构的大与小与教育质量是不能画等号的。一些社区的培训机构和私人的培训机构教育质量很不错，还有些机构名头非常大，但是教学质量却不一定很高。另外，很多机构只顾在市场宣传方面做包装，在教研方面没有做出努力，导致品牌含金量不断下降。”深圳市新世界教育培训中心总经理项恒军表示，“市民对培训机构的不信任应该引起行业的足够重视。”

北京龙文教育集团珠江区执行校长韩诚指出，多年来，培训行业负面事件层出不穷，面临“信任危机”，如何规范行业发展、取得市民信任成为迫在眉睫的

问题。韩诚呼吁，政府相关部门应多关注这个行业，从行业整体发展的角度出台一些政策，鼓励、规范行业健康发展。

业内恶性竞争严重

谈起业内恶性竞争，与会代表深有感触。“目前，课外辅导行业内存在恶意诽谤、互挖墙脚、等不良现象。这种恶性竞争不仅是机构与机构之间的竞争，还包括培训机构内部分点与分点之间的竞争，这对培训机构的影响很坏，也影响了行业健康有序发展。”项恒军说道。

卓越课外辅导培训中心市场总监陈清鹤则认为，相互杀价、互相诋毁、恶性价格竞争在行业内也很厉害，有些培训机构为了招进学生，学费半价、3折、4折都可以，甚至为了让学员退掉在其他的机构已经报名的项目，承诺免费报名该项目。这种情况之下，教学质量很难得到保证。学生们反映，在没有报名之前是上帝，交了钱之后遇到问题却没有人解决，退费就更困难了。

与会代表一致认为，恶性竞争的结果只能让市民对培训行业产生怀疑和不信任感，最终失去的是培训机构的生存之源。

师资水平参差不齐

韩诚认为，“优秀的专家犹如培训机构的镇山之宝，能让学生学到货真价实的内容，然而目前在深圳，培训质量的好坏很难有统一的标准来检测，现在很多机构的老师是兼职，疲于跑场、忙于赚钱，这样到底能带给学生多少帮助呢，无从评估。”

2. 职业分析

就业方便，多从事教育品牌的推广和营销，发展前景广阔，但是工作任务艰巨。

3. 企业分析

邦德教育营销中心公关经理钟丽萍也表示，“教学质量是培训机构的重中之重，对教学质量的关注和对教学水平的要求应该是苛刻的。只有对教学质量的严格要求才能有不断的发展，如果一家机构没有教学、教育的质量打底子的话，任何营销都是建在沙滩上的。但目前深圳培训市场的师资水平还是参差不齐的。”

4. 地域分析

像成都这种国际化的大都市，我坚信教育辅导行业的发展前景是及其广阔的。

5. 职业分析小结：

像从事教育辅导行业的相关营销工作

四、职业生涯规划与定位

(一) 自我 SWOT 分析表

	优优势因素 (S)	弱势因素 (W)	解决方案
内部环境因素	性格开朗, EQ、IQ 较高, 语言沟通能力较强, 文字写作能力较强, 具有一定的计算机操作能力和市场营销专业能力	性格有时候过于急躁 不利于团队的协作, 英语能力较差	会在以后的学习生涯中, 努力改变自己的性格。
	机会因素 (O)	威胁因素 (T)	解决方案
外部环境因素	专业就业形势乐观, 专业优势较强, 国家鼓励大学生就业	大学毕业生逐年增多, 全球性的经济萎缩。	努力学号自己的专业知识, 完善自我。
结论	在无法改变外部环境因素是, 我们只能利用外部有利的环境因素, 同时不断的学好自己的专业知识。		

(二) 他人眼中的“我”——360° 评价自己

	优点	缺点
自我评价	学习能力、观察能力以及人际交往能力, 专业技能较强	性格过于急躁, 外语水平太差
家人评价	聪明、识大局	过于骄傲
老师评价	聪明、大方	自负
朋友评价	活泼开朗、善于交际	凡事过于较真

同学评价	对朋友真诚	开玩笑有时候会过火
其他评价	无	无
小结：必须根据这些评价扬长避短。		

（三）定位及分析

职业目标	教育辅导行业的市场营销推广。
职业发展策略	进入成都地区的专业教育辅导行业
职业发展路径	管理路线
具体路径	中等企业的中层管理者
就业单位分析：处于行业领先地位，优势明显。	

（四）就业单位实地考察

1. 企业性质

私营中等企业

2. 企业规模、发展前景

金钥匙学校是中国基础教育的探索者、改革者和实践者，旨在以经典启蒙、语言素质、数学素养等基本课程为脊梁，引导孩子们形成自己的强大“核心系统”，为日后施展各种特长与才华奠基不可或缺的基础。坚持“人人有才，人无全才，因材施教”的办学理念，以“明理、诚信、自强、奋进”为校训，秉承“一切为了学生的发展，一切为了家长的心愿”的办学宗旨，为社会构建最优质的校外教育资源，为学生定制最合适的辅导方案，让学生成长成材，让家长放心满意！

目前，金钥匙学校在北京海淀区、西城区、东城区、朝阳区、丰台区、通州区、昌平区共设立了 20 多个高端教学中心，基本覆盖京城各个主要教育城区。同时，金钥匙学校还将脚步延伸到天津、沈阳、哈尔滨等全国部分大中城市。未来，金钥匙学校将继续扩大教学规模，立志将金钥匙的优质教育理念和卓越的办学成果推向全国。

金钥匙学校拥有一支实力非常雄厚的教学和教研团队，凝聚了一批全国著名的优秀特级教师队伍，“基础教育梦之队”的加盟更让金钥匙学校如虎添翼，因此被名校校长称之为“北京市一支空前罕见的师资力量”！他们之中大多数来自人大附中、北京四中、北大附中、清华附中、首师大附中、北师大附中、北京八十中等全国重点中学；同时还聘请来自北京大学、北京师范大学、首都师范大学等高等院校的原高考命题组教授亲自执教中高考辅导班，以专家讲座的形式为中高考学子讲授心理调适与备考攻略。

3. 相关疑问

问题	回答	感悟/对比
公司发展前景如何？	优势明显、前景广阔	又是明显
到该公司工作应具备哪些素质？	良好的职业道德，以及良好的专业技能和计算机操作技能，人际交往技能	必须努力学习专业知识，同时提高自己的道德修养。
学生刚到企业应怎样去发展自己？	努力工作，积极向上	心理一定要健康
最想对在校生说的一句话	好好学习吧！努力；努力完善自己	无
<p>小结：必须努力完善自己同时也必须了解企业招聘人才的需要，好做到人岗匹配。</p>		

（五）职业目标阶梯

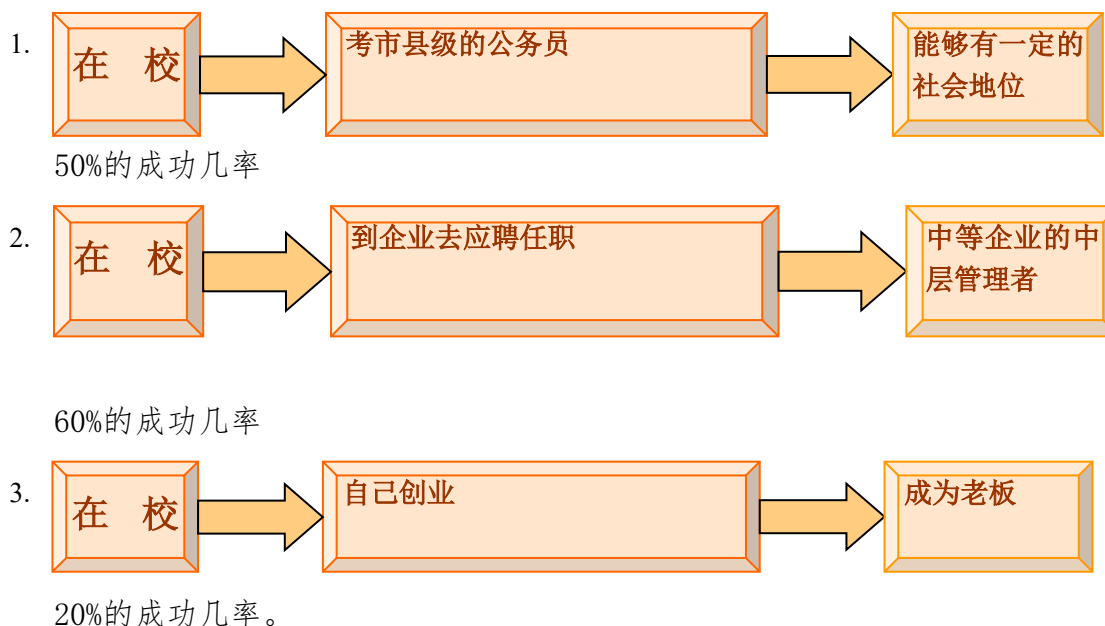


五、实施计划方案

（一）概况一览表：

计划名称	时间跨度	总目标	分目标	计划内容	策略和措施	备注
短期计划 (大学计划)	2014.1~ 2016.6	顺利毕业	①至少获得一次奖学金②获得三好学生取得计算机二级证书	大二下学期考取计算机二级证书，大三获得奖学金	努力学号各科知识，准备二级考试	
中期计划 (毕业后五年计划)	2016.6~ 2021.6	中等企业的中层管理者	能够自己买房子，买车	在毕业内的五年努力工作	努力工作再努力工作，不断的再学习	
长期计划 10年后	2021.6~ 2016.6	中产阶级	能够有自己的事业	自己有公司	努力总结自己的工作	

（二）职业发展路径：



小结职业规划路径：每个人都有不同的职业规划，以及社会发展是多变的我们应该根据实际状况审时度势的选择职业规划路径。

（三）详细实施计划方案：

本人大学期间以及毕业后 5 年的详细计划如下：

1. 近期目标：（大学期间）

A. 暑期学习计划

计划目标
◆ 在大二暑假的时候争取能自己找到一个正规企业去实习两个月（可以不要薪金）。
◆ 在大三暑假的时候自己能够再一次找到一个企业进行实习，并且能够赚到一定的金钱。
◆ 在大四实习期间能够找到自己以后的工作。

第四学期计划

主要目标

- ◆ 能够取得计算机二级证书。

行动方案

时间	安排
2014.1~ 2014.4	认真复习全国计算机等级考试二级教程。

2. 中期目标：（毕业后3年内）

职业目标：成为教育辅导行业的优秀营销精英

岗位说明	负责帮助教育辅导机构建立品牌、进行起宣传、扩大其市场占有率
工作内容	帮助企业做营销策划或者市场调查等
任职资格	本科学历及其以上、具有3年及其以上的工作经验、市场营销专业毕业
工作条件/环境	全国的二三线城市、工作环境舒适
就业和发 展前景	就业前景广阔，发展前途光明。
自身已具 备素质	良好的人际交往能力、沟通能力以及市场营销的专业能力
自身差距	实战经验不足、性格过于偏激。

行动方案

在大学期间应该注重自己的内在修养，修身养性。

3. 中长期目标：（毕业后 10 年内）

职业目标: 成为中层管理者	
岗位说明	管理企业营销部门的员工。
工作内容	负责协调员工之间的矛盾，组建一个团结高效的营销团队
任职资格	①大学本科学历及其以上， ②具有 10 年以上的工作经验 ③属于市场营销领域的专业人才
工作条件	优越
就业和发展前景	就业前景广阔，发展前景光明。
自身已具备素质	良好的人际交往能力、沟通能力以及市场营销的专业能力
自身差距	缺乏实践的经验
行动方案	
努力学习专业知识同时把理论与实践相结合。	

六、评估调整级备选方案

对现有方案进行实时评估，如果有太大变化，需要做一个备用的方案。

该方案是根据自身的现状做出的切合实际的方案，具有较大的实际操作性，如果按照该方案付出实际的行动我相信能够达到自己的目标。