



姓名:黄燕纯

籍贯:广东汕头

性别: 女

年龄: 20

院校: 广州城建职业学院

班级及专业: 17 工商企业管理三班

学号: 1707010315

联系电话: 13417106892

电子邮箱: [630140856@qq.com](mailto:630140856@qq.com)

指导老师: 甄伟文

指导老师办公室: 1533

职业规划书形成时间: 2019. 4. 1



## 目录

|                         |    |
|-------------------------|----|
| 1. 序言(前言)               | 4  |
| 2. 自我认知:                | 5  |
| 2.1 职业生涯规划              | 5  |
| 2.4 职业价值观测评             | 9  |
| 2.5 360 度评估             | 10 |
| 2.6 职业能力测评:             | 10 |
| 2.7 自我认知小结              | 11 |
| 3. 职业认知                 | 12 |
| 3.1 外部环境分析              | 12 |
| 3.1.1 家庭环境分析            | 12 |
| 3.1.2 学校环境分析            | 12 |
| 3.1.3 工商管理专业就业方向与就业前景分析 | 12 |
| 3.1.4 工商企业管理市场人才需求分析:   | 13 |
| 3.1.5 生涯人物访谈            | 14 |
| 3.1.6 职业探索小结            | 17 |
| 3.2 认知信息加工模型            | 18 |
| 1. 知识领域                 | 18 |
| 2. 决策技能领域               | 19 |
| 3. 执行加工领域               | 21 |
| 3.3 S W O T 分析          | 22 |
| 3.4 目标职位分析              | 25 |
| 3.4.1 目标职业名称: 销售区域经理    | 26 |
| 3.4.2 任职资格              | 26 |
| 3.4.3 任职条件:             | 26 |
| 3.5 职业素质测评              | 27 |
| 3.6 职业认知小结              | 27 |
| 3.7 目标学校—吉林大学珠海学院介绍     | 28 |
| 3.8 职业生涯实践情况            | 28 |
| 3.8.2 实习                | 29 |
| 3.8.3 实习收获              | 29 |
| 3.8.4 求职考虑因素:           | 29 |
| 1. 家庭因素:                | 29 |
| 4 职业生涯规划设计              | 30 |

## 1.序言(前言)

每个人的一生都很平凡，平凡的重复着日常。每一个人的生活又很不寻常，因为发展的轨迹可能千变万化。对于职业的规划，我有着些许的迷茫。但是对于大学的目标我又有着很明确的计划。为了帮助我找到未来职业的方向，我决定查阅各类书籍，结合测评及各种知识的相关辅助，制定我的职业生涯规划书。我相信幸福是奋斗出来的，奋斗本身是一种幸福。只有奋斗的人生才称得上是幸福的人生。在人生路上，我们要学会奋斗向前，在途中也要积极调整自己的心态。不管是在提升自身就业能力的过程中还是今后的人生道路都不会一帆风顺的。在面对困难挫折的时候，一定以积极乐观的态度来面对生活，只有这样，才有可能打败困难，取得胜利。因此，我将迈出职业生涯规划的第一步，只为寻找更确切的人生目标。

### (1) 个人介绍

我是来自经济与管理学院 17 级工商企业管理三班的黄燕纯，现是一名预备党员，在工作上担任经管学院学生会副主席、学习委员及图书馆联络员，我具有强烈的责任心以及较好的文字撰写能力，敢于挑战并且喜好创造性。

以下是我获得的一些奖项：

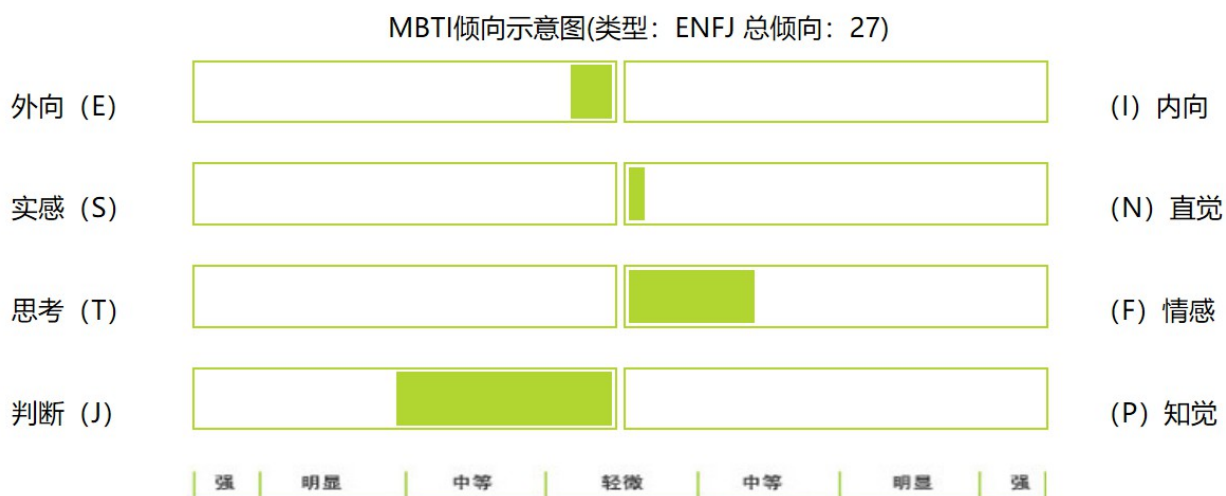
1. 2017-2018 年获中国建设银行广州从化支行优秀实习证书
2. 2018-2019 年获广东省攀登计划立项
3. 2017-2018 年获广东省大学生创新创业大赛广东省创意组优胜奖
4. 2017-2018 年荣获一等奖奖学金
5. 2017-2018 年荣获三好学生
6. 2017-2018 年荣获优秀学生标兵
7. 2018-2019 年获挑战杯创青春大学生创业大赛校决赛一等奖
8. 2017-2018 年在第十五届校园文化艺术节之经济与管理学院“营销达人赛”中荣获一等奖

9. 2017-2018 年荣获“就业能力提升先进个人”荣誉称号
10. 2017-20178 年在“第二届公关杯策划大赛”中荣获三等奖
11. 2017-2018 年荣获“就业能力提升先进个人”荣誉称号
12. 2017-2018 年荣获“优秀共青团员”荣誉称号
13. 2017-2018 年荣获院第六届励志自强榜样人物称号
14. 2017-2018 年荣获支部之星“团体优秀奖”
15. 2017-2018 年荣获“优秀干事”荣誉称号
16. 2017-2018 年获挑战杯创青春大学生创业大赛校决赛优胜奖
17. 2017-2018 年获学院第六届校园辩论赛亚军称号
18. 2017-2018 年获两学一做朗诵大赛优秀奖
19. 2017-2018 年荣获校园禁毒辩论赛优秀禁毒宣传团队
20. 2017-2018 年获校学习新思想，奋进新时代知识竞赛三等奖

## 2. 自我认知:

为了客观地认识自我，我使用教育部全国学生信息咨询与就业指导中心的学职平台（<http://xz.chsi.com.cn>）和 MBTI 人格类型测试做了职业兴趣类型测试、职业价值观测试以及职业能力测试，并通过橱窗分析法以及 360 评估进行了自我的一个剖析获得了个人职业生涯规划测评报告。

### 2.1 职业生涯规划



通过职业生涯规划测评的迈尔斯布里格斯类型指标得知我的性格类型倾向

为“ENFJ”（外向 直觉 情感 判断 倾向度： E55 N52 F65 J76 ）

温情，有同情心，反应敏捷，有责任感。非常关注别人的情绪、需要和动机。善于发现他人的潜能，并希望能帮助他们实现。能够成为个人或群体成长和进步的催化剂。忠诚，对赞美和批评都能做出积极地回应。友善好社交。在团体中能很好地帮助他人，并有鼓舞他人的领导能力。

ENFJ型的人热爱人类，他们认为人的感情是最重要的。而且他们很自然地关心别人，以热情的态度对待生命，感受与个人相关的所有事物。由于他们很理想化，按照自己的价值观生活，因此ENFJ型的人对于他们所尊重和敬佩的人、事业和机构非常忠诚。他们精力充沛、满腔热情、富有责任感、勤勤恳恳、锲而不舍。ENFJ型的人具有自我批评的自然倾向。然而，他们对他人的情感具有责任心，所以ENFJ型的人很少在公共场合批评人。他们敏锐地意识到什么是（或不是）合适的行为。他们彬彬有礼、富有魅力、讨人喜欢、深谙社会。

ENFJ型的人具有平和的性格与忍耐力，他们长于外交，擅长在自己的周围激发幽默感。他们是天然的领导者，受人欢迎而有魅力。他们常常得利于自己口头表达的天份，愿意成为出色的传播工作者。ENFJ型的人在自己对情况感受的基础上做决定，而不是基于事实本身。他们对显而易见的事物之外的可能性，以及这些可能性以怎样的方式影响他人感兴趣。ENFJ型的人天生具有条理性，他们喜欢一种有安排的世界，并且希望别人也是如此。即使其他人正在做决定，他们还是喜欢把问题解决了。ENFJ型的人富有同情心和理解力，愿意培养和支持他人。他们能很好地理解别人，有责任感和关心他人。由于他们是理想主义者，因此他们通常能看到别人身上的优点。

## 2.2 橱窗分析法

### 橱窗 1：“公开我”

积极热情，做事主动，认真负责，有一定的自制力，认识的人比较多，基本能够处理身边的人际关系。喜欢做富有挑战性的工作，吃苦耐劳，但有时候缺乏计划性和细心。

## 橱窗 2：“隐藏我”

对于荣誉的追求欲较大，因此积极认真做事。喜欢观察，能够通过他人看到自身的缺点与不足并进行改正。比较要强，会常常自我否定，从而获得动力。

## 橱窗 3：“潜在我”

日常 24 小时日志：

早上：有定闹钟的习惯，周末起床时间自然醒。没有早读的习惯。

上午：上课学习，没课时偶尔去图书馆，或者上网、处理工作、睡觉。上网的时候基本上是阅览新闻及处理团学事务下午：临近考试的时候会进行复习。

晚上：上网、日常开会、学校附近转转……一般是 12 点左右睡觉，偶尔会到凌晨。

假期 24 小时日志：

早上：没有预定活动的话很少早起。

上午：处理日常工作

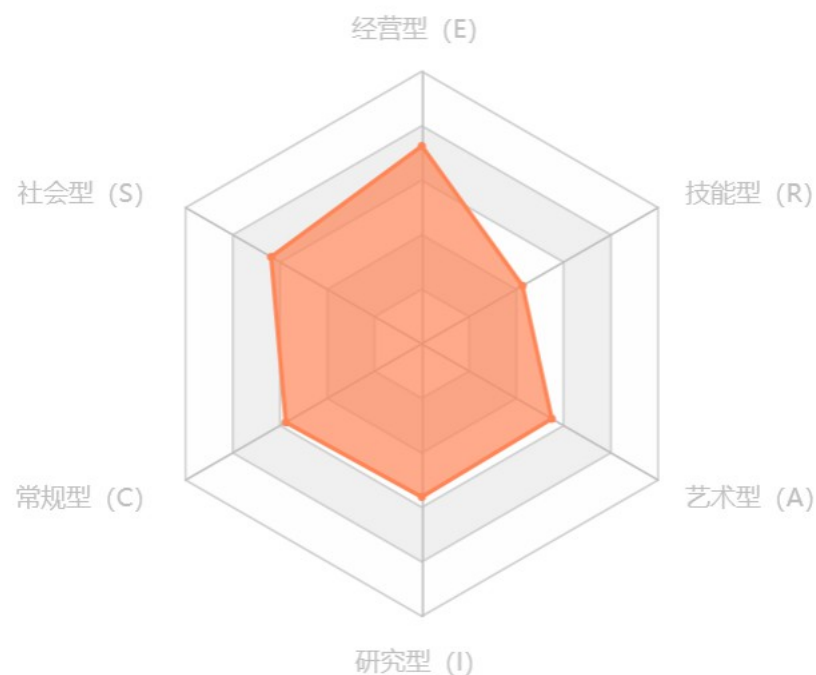
下午：上网，有时候照顾家里的小孩子

晚上：上网。偶尔写写文章或者外出。

## 橱窗 4：“背脊我”

过于注重他人对于自己的评价，因此容易敏感，占有欲略强。很适合当领导者，喜欢通过自身不断努力做人群的中心。对于有些问题很固执，有时候听进他人的批评也要很长时间才能改进。

2.3 职业兴趣测评

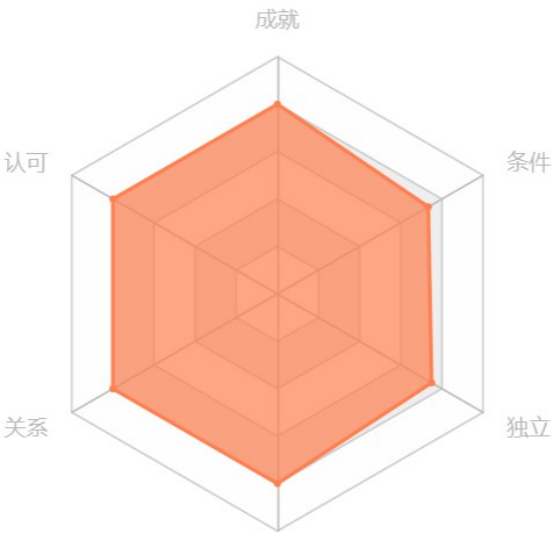


我的职业兴趣类型为：ESC

|                                                                                                   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 类型：经营型(E)                                                                                         |
| 特点：喜欢以言语说服或影响他人，领导他人；喜欢销售、管理、法律、政治方面的工作；做事有组织、有计划，喜欢立刻采取行动，领导人们达成工作目标。通常精力充沛，生活紧凑，善于表达，希望拥有权力     |
| 生活事例：我从小担任各种学生干部，在各项活动中表现出色；喜欢书籍，对商业活动很感兴趣；大学后对创业比较感兴趣，与小伙伴们组建团队开展创业实践；热衷参加演讲比赛、辩论赛等活动；喜欢做销售类的兼职。 |

|                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 类型：社会型(S)                                                                                                     |
| 特点：欢从事与人接触的活动。对人慷慨、仁慈、欢倾听和关心别人，熊敏锐觉察别人的感憂。在团队中，乐于与人台作，喜欢和大家起完成工作。关心人胜于关心物，关心他人的福祉；。个性温暖、友善、乐于助人，容易与人相处        |
| 生活事例：我小时候喜欢扮演老师，常常教育、指导其他的小朋友；喜欢参加公益服务类活动，在帮助他人的过程中感到很快快乐；喜欢和谐友善的工作和工作环境，同学中有争执或冲突，往往充当和解的角色。                 |
| 类型：常规型(C)                                                                                                     |
| 特点：喜欢以有系统、具体、例行的程序处理文书或数字资料；喜欢从事会计、秘书等数字计算、文书数据处理方面的工作，较不喜欢从事创造类活动；喜欢在别人领导下工作，乐于配合和服从。通常表现为有秩序、做事仔细、有效率、值得信赖。 |
| 生活事例：习惯制定工作和生活计划，凡事做好规划；喜欢有规律的生活，喜欢把个人物品收拾得干干净净、井井有条；不喜欢抛头露面。在工作中乐于做助手；乐于做文字录入、表格处理、数据统计等事务性工作。               |

2.4 职业价值观测评



解释得分前 3 的价值观因子：

**成就：**成就因子得分高，表明本人在工作中很重视运用自身能力，获得成就感。重视在工作中能发挥自己的专长；重视在工作中可以获得自我肯定的感觉。

**认可：**认可因子得分高，表明本人在工作中很重视晋升、权威、赞赏和社会地位等。重视工作中有晋升的机会，能提供清晰的成长空间、上升通道等；重视在工作中因为优异的表现、作出的能力、取得的成果等得到别人的认可与尊重；重视在工作中能给予其他员工指导与指示；能给其他工作伙伴所尊敬。

**关系：**关系因子得分高，表明本人在工作中很重视服务他人、友善对待伙伴、坚守道德等。重视在工作中有容易相处的同事，彼此互帮互助，关系友好和谐；重视能够为了他人的福祉而工作，能为他人带来快乐与幸福。

## 2.5 360 度评估

| 社会关系   | 优点                     | 缺点              |
|--------|------------------------|-----------------|
| 自我评价   | 积极热情、认真负责、勤奋善良         | 做事持久力差、易冲动      |
| 家人评价   | 乖巧可爱、做事比较积极            | 做事不够完善、易冲动      |
| 老师评价   | 勤奋聪明，积极向上，优秀学生         | 有时候太过注重别人的看法    |
| 亲密朋友评价 | 容易合作、反应灵敏、亲和力强、适应力强    | 做事缺乏计划性、细节容易忽略  |
| 同学评价   | 自信、热情、坚强、礼貌、灵活、勇敢、有主见、 | 事业心太重、太要强、生活不规律 |
| 其他社会   | 待人热情、做事认真、态            | 目标不明确           |

|      |     |  |
|------|-----|--|
| 关系评价 | 度乐观 |  |
|------|-----|--|

## 2.6 职业能力测评：

职业能力：能力决定了你能从事什么职业，也决定了哪个职业看上了你。

能力是完成某种任务过程中所表现出来的某方面实际能力，它在个人职业生涯发展中占据非常重要的地位，成为制约职业生涯发展的关键因素，也是个人在求职时用人单位和企业最关注的部分。

通过职业能力测评，可以了解自己擅长的技能，并能获得和这些技能匹配的职业；同时也可以了解你不擅长的技能，规避对这些技能要求很高的职业；还可以了解自己感兴趣的职业对技能的要求，看看自己在哪些技能上需要提升

测评显示我最擅长的五项技能为：

人际敏感：人际交往中，关注他人的反应，并从中理解他们的想法。

人员管理：激励、促进和指导他人的工作，以及确定最佳工作人选。

积极倾听：注意倾听他人说话，充分理解要点，适当提问，不随意打断。

积极学习：学习新知识，并能很快运用新知识。

服务他人：想方设法地给他人帮助和服务。

## 2.7 自我认知小结：

通过 MBTI 人格类型测试、职业兴趣类型测试、职业价值观测试、职业能力测试，橱窗公开法以及 360° 评估。得知我最擅长的五项技能主要在于人际关系、人员管理方面、自主学习、善于倾听、服务他人。总的说来，我是一个积极外向的人。做事比较大胆，待人热情，对事认真负责，有责任感，吃苦耐劳。有自己的想法和主见；但是因为喜欢创造性的工作，不喜欢被拘束，做事情有时候不能一直保持饱满的状态，持久力较差，会比较介意别人的评价。同时，我还是一个比较有自知之明的人，会在平时注意扬长避短。需要在今后的生活中多多磨练自己的意志，有意控制无谓的冲动。

综合上述所有分析，得出我适合的职业有：公关人员、企业行政人员、市场策划人员、行政专员、销售代表。基于我所学的专业以及测评趋向及兴趣，我希望在毕业后从事销售管理类工作。

### **3. 职业认知**

#### **3.1 外部环境分析**

##### **3.1.1 家庭环境分析**

父母都是经商个体户，因为所属潮汕农村地区，所以思想相对保守，但是总会尽最大努力把我日常需要的给我。在工作方面家长能给予的经济支持有限，所以要考虑初期职业选择的经济可行度。家长较开明，能够给自己充足的发展空间。家中爸爸妈妈从事经济、管理方面工作，能给自己提供一定的信息，并能提供一定的管理经验。

##### **3.1.2 学校环境分析**

广州城建职业学院，属理工类院校，在省内民办院校知名度还算较高，但在国内同等院校中综合实力一般。信息平台有限，学校能够提供的资源较有限。应该多与外校同学联络，交换信息。同时主动查找有关信息，关心社会现实问题，保持同社会的联系。我所在的是工商企业管理专业，工商管理可以说是个万精油专业，相关职业主要是销售或者企业管理，在就业方面还算是范围较广，但是也因为专业所学较杂，专科生因此很难找到薪酬较高的工作。

##### **3.1.3 工商管理专业就业方向与就业前景分析**

工商企业管理是一门应用十分广泛的专业，它的目标是培养能够掌握工商管理前沿理论和专业实用技能，通过运用现代企业管理的方法和手段来进行经营决策和有效管理，为学生今后进一步攻读工商管理类研究生(MBA)奠定了坚实的基础。随着知识经济时代的来临，企业对专业工商管理人才越发显示出强劲的需求。营销师、会计师、人力资源师、项目经理等职位将成为未来企业人

才竞争的焦点。工商管理专业包括经济类学科与管理类学科，是近几年比较热门的学科。工商管理专业培养具备管理、经济、法律及企业管理方面的知识和能力，能在各类企业事业单位及政府部门从事生产管理、人力资源管理、市场分析以及教学、科研方面工作的工商管学科高级专门人才。一般传统管理类方向就业前景由于专业性不太强，在人才市场上，没有经验或经验不足的工商管理类毕业生应聘一般传统管理类岗位将收到有技术背景并有一定管理经验的其他专业毕业生的有力冲击。课堂上讲授的理论一般比较抽象，必须结合工作实际才能发挥应有的功效。企业一般会安排管理专业的新员工下基层接受相应的锻炼，以积累进入管理层所需的经验。这是一个过渡时期，相应的薪酬标准也很低，民营企业的新人月收入一般在 2000 元以下徘徊，外资企业开出的薪酬标准也不会超过 3000 元。这样的现实可能与许多毕业生的职业期望值存在巨大的落差。不少毕业生由于无法接受而选择离开。

管理是一门“人”学问，只有与实践相结合才能发挥其应有的作用。我们准毕业生们要做好转变角色定位的心理准备，切勿好高骛远而落的一事无成。利用课余时间去企业参加实习增加工作经验是不错的职业铺垫，准毕业生们接触基层有助于更加客观全面的了解企业的组织架构、运营模式。还能在日常工作中率先建立起个人的社会关系网络为未来做好充分的准备。这一切，对于一个年轻管理者的成长来说是非常有利的，能越快融入社会适应工作的人就越有希望获得成功。

#### **3.1.4 工商企业管理市场人才需求分析：**

在现代企业中，一个优秀企业家的作用，超过了 100 名优秀工程师、1000 名优秀工人。为什么是这样呢？根据发达国家的经验，当经济持续发展时，社会对复合型工商管理人才的需求量将越来越大。由于加入 WTO，企业对工商管理人才的需求将越来越大。在 21 世纪的知识经济时代，中国所需各类管理人才将达 1000-1300 万人。据统计，全国国有企业应该培训的现职和后备管理人员有 80 万人，非国有企业急需工商类管理人才约 80 多万人，政府及其他行业

需工商管理类人才约 50 万人，合计大约需工商管理类专业人才为 200 万左右。根据教育部规划司统计信息处的资料，普通高等学校合计有管理类学生约 102 万人，而工商管理类学生只有 5 万人左右，所占比重与需求严重失调。我国开设工商管理专业教育起步较晚，每年培养的工商管理专业毕业生才 1 万人左右，远远满足不了社会的需求（据统计，我国每年工商管理人才需求达到 9.5 万人，其中国有企业需求 4 万人，非国有企业 3 万人，政府及其它机构需求 2.5 万人）。因此，中国未来 20 年内，存在工商管理人才的巨大缺口。

### 3.1.5 生涯人物访谈

被访人姓名：张芳贤

与被访人的关系：广州城建职业学院经济与管理学院生产管理课程老师

被访人基本情况：具有高级经济师、高级人力资源管理师、律师资格证等。

问：老师您好，请问您大学时期所学专业是什么专业？在学习期间考取了什么相关的证书呢？

答：我大学学的专业是经济学，那时候的工作都是包分配的。不过我自己考取了许多证书。这些证书为我后来任教也有一定帮助。这个帮助不是特别的明显，是在潜移默化的影响着你，包括你在复习考证期间，所学的理论知识可能觉得没什么实用性，但是工作中都是在潜移默化的帮助着你。

问：老师您好，工管专业也可以称为万精油专业，就业范围比较广，但是会不会相比其他有针对性专业竞争力下降呢？



答：嗯嗯这个是肯定的，工管专业确实是学的比较杂，不过我建议工管专业的同学可以选择从基层管理人员做起，我教的工管专业学生基本都是从销售人员做起，这个晋升空间还是蛮大的。努力工作总会得到认可，切记好高骛远。

问：老师，那你觉得初入职场最重要的一点是什么呢？

答：我觉得最重要的一点就是要踏实工作，不要眼高手低。只要能得到锻炼，第一份工作就努力去做，不要轻易放弃。

**被访人姓名：甄伟文**

与被访人的关系：广州城建职业学院经济与管理学院团委书记

被访人基本情况：经济与管理学院团委书记，大学所学专业为电子信息。



问：老师您好，您大学所学的专业是？

答：我所学的是理科类，电子信息科学技术专业。

问：老师那您毕业后的第一份工作是什么呢？为什么会选择当辅导员，我觉得与您的专业偏差蛮大的。

答：我的第一份工作就是辅导员呀，一直做到现在。为什么选择这份职业，更多的可能是一种兴趣吧，我从小就偏好文史，大学也加入了记者团，经常性的写新闻稿，同时我也比较热爱学生工作，所以选择了这样的一个岗位。

问：那老师，您大学所学的是电子信息，您所学的知识能运用到您现在的岗位中吗，或者说是您为了现在的岗位做出了些什么适应性的改变呢？

答：一些理论知识可能确实在我现在的岗位上不会运用到，专业匹配度不高。不过在大学期间我考取了计算机二级等证书，这些证书与我专业相关，也是辅导员工作的日常，为什么这样说呢，因为平时我们辅导员需要操作各类文档，所以这些证书还算是蛮实用的，再者我大学也加入了一些社团，做过辅导员助理，这些也算潜移默化的为我的工作岗位提供一定帮助。

问：老师，那您觉得初入职场的中职大学生最需要注意什么呢？

答：我觉得高职与大学没有什么太大差别，工作中切记最重要的就是脚踏实地，像我有一个深圳大学的同学，英语专业非常厉害，专八也过了。本来找工作可以算是没有什么烦恼，可是他就是工作不稳定一直在四处奔波，一年换了五六份工。所以我觉得不管从事什么职业，一定要先脚踏实地，一步步慢慢来。

**被访人姓名：解心**

与被访人的关系：广州城建职业学院经济与管理学院渠道管理课程老师

被访人基本情况：原为企业高级管理人员，现为专职教师。



问：老师您好，如果职业规划中两个职业的相差很大，但是又都很喜欢的情况下如何抉择呢？

答：我觉得这个问题你不妨设想一下，把规划放到二十年以后。想一想你犹豫的职业二十年后是怎么样，你希望二十年后达到哪一个目标，它的一个前景是否广阔，晋升途径是否够多，并且想想近期你能为这个职业做些什么？如果你觉得这个岗位工作了一段时间不适应，那你可以选择另外一个备选职业，即使没有什么关联性，但至少在职场上有了一顿时间的适应。

问：老师您在上课的时候说过以前是企业的高级管理人员，为什么选择跳槽到高校担任教师呢，是什么使你做了这个决定，你在其中付出了什么努力呢？

答：其实也不算跳槽吧，在企业担任管理人员时候，我觉得晋升幅度可能就到那里了，同时为了家庭，我选择了切换岗位。我不算突然的跳槽，凡事都是需要做好一个准备的，我在期间就考取了相关的证书，并且了解了教师的相关途径担任流程，不断的提升我的学历和职称，我觉得准备是很重要的，你只有做好准备才能充分发挥，更好的提前适应岗位。

问：老师，那您觉得初入职场的大学生最重要的是注意什么呢？

答：我觉得最重要的就是要勇于尝试，现在大部分的大学生一味追求专业对口，选择的职业为了生存反而不是自己所喜欢的。我觉得兴趣是蛮重要的，年轻人就要敢想敢拼，第一份工作最好是选择自己喜欢的，也不要说在意薪资之类，随着你看待事情的角度随着年纪变化，你或许就在工作岗位中不断的进步，但是凡事还是要做好准备。

### 3.1.6 职业探索小结

自身专业优势：我是工商企业管理专业的学生，并且专业成绩优异。

自我兴趣：对于本身专业我很喜欢，也倾向于策划或者销售自己喜好的事物。从事自己喜欢的工作，对于工作本身而言就是一种促进作用。

实践能力：大一暑假期间，我通过面试到了从化支行个人客户部实习，在那里从事销售金额汇总等记录工作。锻炼自己的社会实践能力。只有不断前进，不断向上，才不会被社会淘汰。

抗压能力强：在学校期间，会同时面对各种压力，工作学习以及生活的压力，我都可以调整好心态，并且很快恢复到最佳状态。在现代社会环境下，拥有加强抗压能力是做好工作，过好生活的前提与基础。

## 三．目标确立：

### 3.2 认知信息加工模型

在作了充分的自我探索和职业探索之后，接下来便要开始确定目标了，那么如何来设立我的目标呢？又要设立什么目标呢？怎样才能检测我在设立目标的过程中是比较科学、准确的呢？于是，下面我采用了认知信息加工模型来明确我确定目标的一个过程与结果，按照信息加工的特性便构成了一个信息加工金字塔，即认知信息加工模式图（如下所示）：

## 认知信息加工模式图

### 1. 知识领域

#### (1) 自我知识:

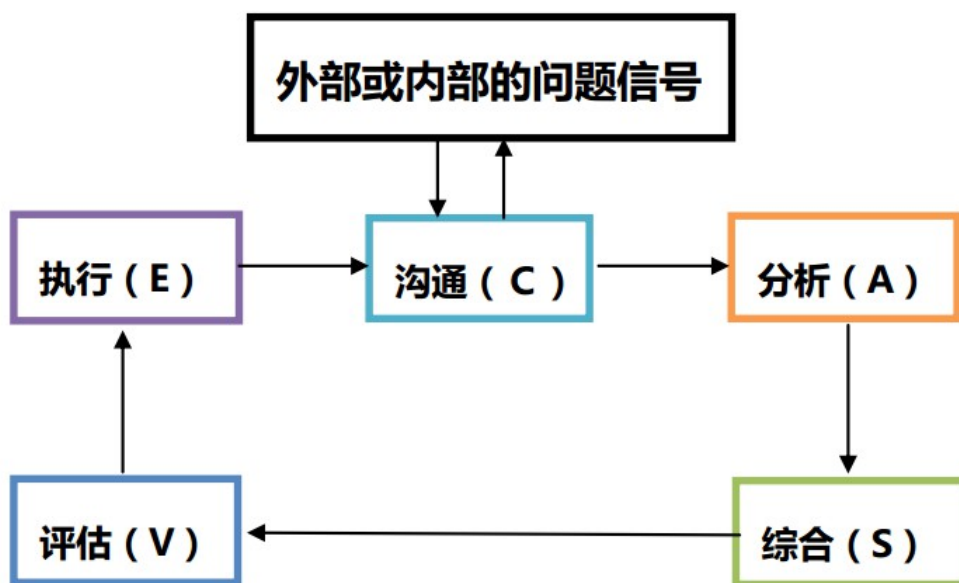
通过自我探索，运用了正式工具与非正式工具可以明确自己的个性特征、职业兴趣、职业价值观与职业能力，同时也了解自己的优势与劣势。

#### (2) 职业知识:

通过对销售行业和销售管理企业的相关情况大致分析，同时还深入剖析了职业环境和外部环境分析，对职业知识进行了一定的整合。

### 2. 决策技能领域

职业目标决策是一个十分关键的环节，那么在认知信息加工模型中 CASVE 循环图能帮助我不断整合各方面的信息，从而更加准确的定位自己，做好决策的准备：



#### C-communication 沟通（识别问题的存在）

在自我探索和职业探索的过程中，通过跟很多不同年龄、不同工作、不同

身份的人交流，对于职业的选择，他们都给了我一定的建议，具体如下：

| 人物 | 现在职业  | 建议的职业/工作方式      | 简述理由                       |
|----|-------|-----------------|----------------------------|
| 父亲 | 私营个体户 | 建议留在家里帮忙        | 工作环境舒适，不用外出奔波。             |
| 母亲 | 家庭主妇  | 建议从事银行或者公务员的工作。 | 工作稳定体面，朝九晚五，适合女孩子。         |
| 小姨 | 会计    | 建议留在爸爸公司        | 我性格开朗，沟通能力不错，帮家里打点，陪在父母身边。 |
| 哥哥 | 士官    | 建议从事策划工作        | 文笔写作能力不错，从事策划类工作避免外出奔波。    |
| 舍友 | 大学同学  | 建议从事高校辅导员工作     | 责任心强，文字功底高，对学生负责。          |

### A-analysis 分析（考虑各种可能性）：

在 CASVE 循环的第一部分沟通中，通过身边不同的年龄层和角色的人给我的职业建议，通过思考、观察和研究，结合自身兴趣、能力、价值观和人格等自我认知以及各种环境知识进行分析，从而更好地理解现存状态和理想状态的差距，为下一步形成选项寻找支撑点，简单回顾第一部分自我探索中个人的具体信息有：

|       |                      |
|-------|----------------------|
| 个人特征  | ENFJ （外向 直觉 情感 判断）   |
| 职业兴趣  | 经营型、社会型、常规型          |
| 职业价值观 | 成就、认可、关系             |
| 职业能力  | 组织管理、人际关系、学习、语言方面较突出 |

### S-synthesis 综合(形成选项):

| 可能从事的工作      | 选择的理由                              | 实际的情况                             |
|--------------|------------------------------------|-----------------------------------|
| 策划类<br>职业    | 符合自己的理想、职业兴趣<br>与职业价值取向            | 对策划类行业了解的不多                       |
| 销售管理工作       | 专业对口，有比较的好的工作环境，就业成功率高，符合个性特征、职业能力 | 市场需求较大，招聘人员增多，竞争逐渐增大<br>晋升途径多但时间长 |
| 教育工作者        | 符合我个人的职业力、职业兴趣，压力较低                | 竞争压力较大，工作比较难找，就业范围比较狭窄            |
| 公务员/行政<br>人员 | 工作稳定性高、就业环境较为舒适                    | 现有的人际良好，进入<br>比较容易                |

### V-valuing 评估(对选项排列次序)

| 选择次序 | 职业选择               | 相关职务              | 简述理由                        |
|------|--------------------|-------------------|-----------------------------|
| 1    | 从事销售<br>管理工作       | 基层管理人员<br>房地产销售专员 | 与专业对口，学有所用                  |
| 2    | 从事公<br>务员/行政<br>人员 | 银行柜员<br>行政<br>助理  | 与所学专业相关<br>可作后备选择           |
| 3    | 从事策划类职业            | 公众号营销<br>策划公司团队人员 | 与兴趣相符，工作热情高                 |
| 4    | 从事教育行业             | 高校辅导员<br>小学教师     | 符合职业兴趣，<br>且与性格匹配，<br>学历限制。 |

综上我所有的选项，得出我的最佳选项——从事销售管理工作。

### 3. 执行加工领域

元认知就是对认知过程和个人认知风格、认知状态的认识。在职业选择决策过程中，执行加工领域起着监控和调节作用。回顾个人的职业选择决策过程，我觉得自己并不是随意做出的定论，而是通过了各方面的分析，一步一步有方向、有目的地进行分析和探索的，并且结合他人意见和自身条件才做出了结论。

#### (二) SWOT 决策模型

在 CASVE 的决策模型分析中，对于自身的决策选项还是持不稳定态度，为了进一步探索我的决策选项是否合理，更加科学与全面，再次用 SWOT 决策模型进行一下分析：

### 3.3 S W O T 分析

#### 我的优势(strength)及其使用

优势：适应力强，能够很快融入新环境；性格与目标职业匹配度较高，加上自身性格热情，语言表达能力较好，所学专业与目标职业方向一致；能够看到别人的优点和自身的缺点，扬长避短；使用：首先，打好专业基础。考虑到工管专业的普遍性，毕业后如果能到银行或者高级商场工作是不错的选择，可以接触各种企业和实务。其次，利用性格优势，扩充自己的人脉网络，积累社会资源，学习社会经验，深度挖掘自己的潜力。

#### 我的弱势(weakness)及其弥补

弱势：有时太过专注同时几件事情，略显专断；有时太注重别人的看法；持久力不够，相对比较冲动；社会经验较少，相关工作经验比较少。

弥补：用长处弥补短处。针对持久力不足方面，在校时就注重对耐力及专注力的培养，无论做什么事情都有始有终，认真对待；针对社会经验较少方面，

利用性格优势多结识不同的人，向身边的人学习，适度参加社会实践，从而积累一定的社会经验。与此同时，在确立自己努力目标的基础上多搜集有关资料，了解社会现实信息，关注时事，注意目标职业的发展变化。

**我的机会(opportunity)及其利用**

第一，家里没有经济压力，在职业选择上我有很大的自主选择权，可以尽量选择和个人特质和兴趣相关的目标职业；第二，在学校里，我在学习能力和适应能力方面都受到了一定的锻炼，相信只要朝着这个方向努力下去，即使和预计目标有些许偏差也不会相差太远；第三，现在社会对于我的目标职务人才还处于竞争的境况，在一定程度上通过专插本之后，相对而言机会比较多。

所以，在学校的时间里，要多参加社会实践，多锻炼、拓展自己的能力，尽可能地多与接触社会的朋友了解情况，多学习有关知识，不断充实自己。

**我面临的威胁(threat)及其排除**

威胁 1：由于工管专业人口众多，职位招聘人数减少，更加注重个人全方位能力。

排除：充分了解目标职位的要求，在毕业前根据这些要求提升自我。

威胁 2：大量同等学历的毕业生，从事相同职业的人员过多，缺乏突出的优势。

排除：加强专业知识，扬长避短，进一步突出个人优势，弥补劣势；在校期间多地参加各类活动，发掘自己的潜能。

威胁 3：社会经验不足，参加工作的竞争压力会很大。

排除：在校期间尽量多接触相关工管专业工作，如继续去建设银行实习，提前打好基础。在工作初期从基层做起，多观察、多学习，并逐步积累经验。有目的的在工作中学习。

MiniMax SWOT 分析（此表格是利用内外部优劣势进行结合，找出具体行动方案）

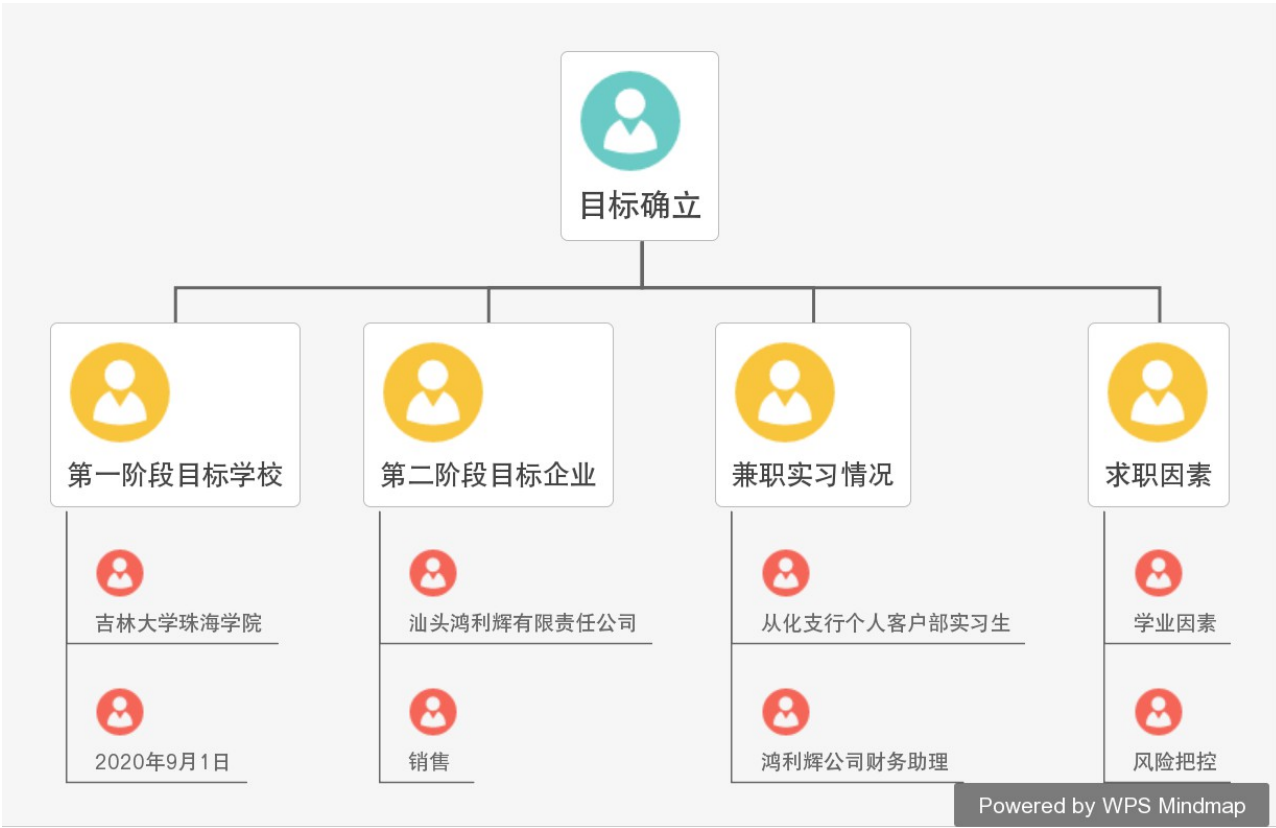
|  |       |       |
|--|-------|-------|
|  | 外部机遇： | 外部挑战： |
|--|-------|-------|

|      | <u>Opportunities</u>                 | <u>Threats</u>                  |
|------|--------------------------------------|---------------------------------|
| 外部因素 | 01: 家人比较支持自己的决定，并相信自己的能力。            | T1: 社会对能力型人才的需要，要求人们必须有终身学习的觉悟。 |
| 内部因素 | 02: 在学校内有许多的锻炼机会，并且竞争力比社会上要小很多。      | T2: 本科的高级竞争人员很多，如何在这中间脱颖而出。     |
|      | 03: 国家、省、市都处于发展期，客观大环境对高级管理人员需要量比较大。 | T3: 社会竞争愈加激烈，参加工作的压力会很大。        |

|                                                                                                                                                      |                                                                                                                                        |                                                                                                                                |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>内部优势：<br/><u>Strengths</u></p> <p>S1：适应力强，能够很快融入新环境</p> <p>S2：喜欢与人打交道，有良好的语言表达能力。</p> <p>S4：做事有热忱，喜欢做发挥创造力的工作。</p> <p>S3：能够看到别人的优点和自身的缺点，扬长避短</p> | <p>优势-机遇：SO</p> <p>利用自身的热忱和专注，加强专业知识的学习；多与人相处，构建自己的人脉网络；适当选择一些社会实践活动，感受不同角色的社会分工，从实践中学习，将学习运用到实践中去；时时与外校同学、朋友沟通，从成功的同龄人中寻找动力。</p>      | <p>优势-挑战：ST</p> <p>在挑战中不断获胜，就是接近成功的最好方法。提高自己的能力、素质、专业水平。与此同时，要拿到最基本的证书，如四级证书、跨专业的证券从业资格证等；广结益友，朋友在求职公司一句实实在在的肯定的话可能比证书更有效。</p> |
| <p>内部劣势：<br/><u>Weaknesses</u></p> <p>W1：有时显得太过自我，略显专断。</p> <p>W2：有时太注重别人的看法。</p> <p>W3：做事情持久度较低。</p> <p>W4：社会经验不</p>                                | <p>劣势-机遇：WO</p> <p>大三通过专插本考试，提升学历。时时提醒自己多和伙伴交流意见，但要注意最终决定的还是自己，尽量做到“取其精华，弃其糟粕”；从现在开始，无论做什么事情，都尽量善始善终；做事情要有原则，有自己的看法；参加各种社会实践，积累经验。</p> | <p>劣势-挑战：WT</p> <p>多听取身边人的意见，同时平时注意做事理智；目标、方法都有了，坚持是决定性因素；放低姿态，参加各种社会实践，经验累积是最重要的，增强自己的竞争力。</p>                                |

|    |  |  |
|----|--|--|
| 足。 |  |  |
|----|--|--|

目 标 确 立



### 3.4 目标职业分析

#### 3.4.1 目标职业名称：销售区域经理

岗位说明:通过确定销售领域、配额、目标来协调销售工作，并为[销售代表](#)制定培训项目。分析销售数据，确定[销售潜力](#)并监控客户的偏好。有较强的组织能力，沟通能力，交际能力，创造能力，商务技能，谈判策略以及管理下属能力。

工作内容 1. 区域销售计划的制定与执行 2. 销售回款 3. 销售费用控制 4. 市场开发 5. 客户关系管理 6. 售后服务 7. 销售信息管理 8. 销售团队建设

#### 3.4.2 任职资格

企业销售区域经理要求的教育背景相差很大，多数需要拥有文科或管理的本科学位。

#### 3.4.3 任职条件：

工作条件销售经验三年以上，业绩良好，渠道资源丰富，能够独当一面，能够担负起区域、或做过全国市场的人员。5年以上销售一线工作经验，对市场营销有深刻认知，有良好的市场开拓能力及判断能力，以及较强的[组织管理能力](#)。

多数企业管理部门和最高[行政主管](#)的职位由经验丰富的低层经理和行政人员替补，销售经理可以晋升为区域总经理。

### 3.5 职业素质测评

在团队中最适合扮演的角色为：活泼型、力量型

活泼型：热情奔放、感情外露，善于活跃工作气氛，他承担了团队的公共关系工作。她帮助每一位同事，并且使工作变得有趣。如果一个团队中没有这样的人，我们可以想像这个团队是如何枯燥乏味和令人厌倦。

力量型：干劲十足，崇尚行动，解决问题不过夜，注重工作的结果，能够迅速理解和完成当前的团队任务，是团队的业务骨干。如果一个团队中没有这种人，我们很难想像这个团队是如何取得进步的，完美型的人的远大抱负也将

很可能化为泡影。

### 3.6 职业认知小结

目前对社会有初步了解，但是对目标职业的认识也许还不够全面。通过学习，确定了目标职业的努力方向：首先，目标职位是与自己目前所学专业联系较紧密的管理类工作，要巩固专业知识；其次，目标职位要与各种人接触，要有较好的语言能力和沟通能力；另外，目标职位属于中高级职务，需要有一定的决策能力和管理能力。总的说来，销售区域经理是定位较高的管理、决策于一身的职业。

基于自我认知、周围人的评价和专业评测，我的性格特质与目标职业的匹配度比较高，我勇于挑战，能够在困难环境中得到锻炼，不排斥承担风险以获得成功，做事积极主动。平日里充满冲动与活力。好好利用自身的优势，注意克服自身弱势，是可以朝着目标职位不断前进的。现在的自己和目标职位还有一定的距离，需要在接下来的时间里按照目标职位的要求不断学习，不断积累，不断进步，才能顺利或者比较顺利地朝目标职业迈进。

### 3.7 目标学校—吉林大学珠海学院介绍

吉林大学珠海校区是吉林大学在珠江三角洲设立的战略窗口。2002年1月13日吉林大学与珠海市人民政府签订《珠海市人民政府吉林大学合作建设吉林大学珠海校区协议书》。吉林大学珠海校区占地5,000亩，现有吉林大学研究生院珠海分院、吉林大学南方研究院、无机合成与制备化学国家重点实验室珠海分实验室、国家地球物理探测仪器工程技术研究中心珠海分中心、符号计算与知识工程教育部重点实验室珠海分实验室、吉林大学海洋油气资源研究中心、中国人口老龄化与经济社会发展研究中心南方基地、吉林大学港澳台区域合作与发展研究中心和吉林大学珠海学院等9个教学、科研和管理机构。已经形成从学士、硕士到博士培养的完整高等教育教学体系、集人才培养、科学研究和社会服务于一体的完整高等学校功能体系。

吉林大学工商管理系介绍；工商管理系是吉林大学珠海学院 2004 年建立的系之一，设有工商管理、人力资源管理市场营销和会计学等 4 个本科专业，现有本科生 2768 人。

3.8 职业生涯实践情况

3.8.1 实践

大一我担任学习部干事、学习委员以及辅导员助理。在做好本部门工作的同时协助其他部门开展活动，同时打理好班级事务。大二通过竞选担任经管学院学生会副主席，辅导助理，并参与开展多项活动，其中我管理部门开展辩论赛、经管杯等活动，在负责活动过程中我的管理组织能力，团结协作能力，沟通能力都得到了很大的提升。除此之外，我还在校外农村信用社实践负责整理文件资料等工作，拓宽了人际交往；这些社会实践为我以后工作奠定了一定的基础。



3.8.2 实习



(1) 2017 年暑假我在汕头鸿利辉烫印有限公司工作，主要工作岗位是财务助理，负责每天对清算额进行再次核对。在一次核对中，数量为 2000 报价为 14.6 的纸张印品被登记为报价 1.46. 通过核算我为公司避免了一定的损失。

(2) 2018 年 7 月我通过面试得到了从化支行个人客户部实习生的资格。通过一个月的

实习我收获到了许多。首先是个人素质的提升，周围前辈亲切和蔼的教诲让我明白高素质人才的素养是多么重要。其次通过美篇的制作，以及每日零售额的

记录也让我懂得要细心谨慎处理每一个文件。

### 3.8.3 实习收获

通过实习，我更加明确了自己的方向与不足：

- (1) 努力提升学历和专业技能能力；
- (2) 进一步加强工商企业管理专业理论的学习；
- (3) 计算机操作能力还需进一步提升；
- (4) 提高随机应变能力。

### 3.8.4 求职考虑因素：

因为大学是在广州从化区，熟知广州就业竞争压力太大，不仅仅是就业方面还有交通住房等方面，除了以上我更多的考虑的是实际情况。

#### 1. 家庭因素：

家庭经济：家庭经济基本能鼓励我自主创业，家人健康

家庭期望：父母亲都希望我能先考上本科后再回家帮忙或者去银行工作，以后的生活可以过的舒适，不用奔波劳累。

家庭影响：因为父母亲没有较高的文化水平，所以从小就教育我们要好好学习先苦后甜，也期待我能有稳定的工作

其他因素：地域选择：我居住在广东汕头，为了我的发展，我更愿意在其他较发达城市工作，同时也是为了更好的发展机遇。

发展前景：我非常看重一个工作的潜力，希望自己能不断的提升自己，担任更大的职位

薪酬水平：其实这个并不是我最关心的问题，说实话刚出去实习我更看重的学习，我希望能不断的掌握技能以及积累工作经验。

## 4 职业生涯规划设计

### 4.1 确定目标和路径

#### 4.1.1 近期职业目标

毕业后1~2年，通过自己已有的专业知识，进入一家销售管理行业的公司，充分利用已有的工作条件的优势，认真跟项目经理和同事学习，全面提高个

人综合素质，使自己能够达到独立负责某个项目的水平。

#### **4.1.2 中期职业目标**

毕业后 5-8 年,这段时间是自己发展的黄金时间,有了前三年知识的积累,人际交往的扩大,专业技能的提升,自己的发展空间和展示空间到达人生的高峰时期,工作业绩在同级同事中居于突出地位。并在企业里追求更高深的知识,追求更高的职位,提高自己的综合能力。如果条件成熟的话,自己独立创业也在考虑范围之内。需要完成的主要内容有:并找准自己的方向,弄精弄强。提高自己的管理水平,当然得把自己先管好。

#### **4.1.3 长期职业目标**

毕业后 9-15 年,担任销售区域总经理,只要自己尽心尽力,能力也得到了发挥,每个阶段都有了切实的自我提高,即使目标没有实现(特别是收入目标)我也不会觉得失败,给自己太多的压力本身就是一件失败的事情。为了家庭牺牲职业目标的实现,我认为是可以理解的。

### **职业发展路径**

销售人员(近期)——销售经理(中期)——销售区域总经理(长期)

|                                                   |                                                                                                    |
|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2019 年 4-6 月<br>2019 年 7-8 月<br><br>2019 年 9-11 月 | 完成英语四级考试<br>做好各项工作事宜（开展支部之星活动、主席团换届竞选）<br><br>复习期末考试，争取保持专业第一<br>在家复习专插本<br>完成专科的课程学习<br>准备毕业设计答辩等 |
| 2019 年 12 月—2020 年 3 月                            | 复习本科插班考试                                                                                           |
| 2020 年 9 月—2022 年 6 月                             | 参加本科学习                                                                                             |

#### 4.2 制定行动计划

#### 4.2.1 短期计划（大学期间 2017—2022）

目标：打好专业基础，在校期间注重专业课程的学习；积累专业有关知识，搜集专业就业信息与社会信息；学习并参加营销员的考试。如果有可能的话，考取证券从业资格证及银行从业资格证，这样可以加大进入高层的几率。

具体计划：A：大一进行整体规划，了解自己专业在社会中的基本情况和基本发展趋势，培养专业兴趣；关注社会经济问题；学习专业基础课程；培养良好的英语学习习惯；假期进行社会实践。我在大一期间参加了各种比赛，培养了自己的社会实践能力，专业课目标基本达到，也拿到了一等奖奖学金，为后期学习打下了基础。另外，我在大一期间担任了学生干部的职务，锻炼了自己的组织能力和解决问题、安排规划的能力。

B：大二进一步进行专业知识的学习；参加学校统一组织的与专业相关考试，如高级营销员、大学英语四级等；自学证券，考取证券从业资格证。我在大二期间根据计划取得了优秀学生标兵等称号，也考取了高级营销员证书。为以后的不断继续努力学习打下了一定基础。另外，我还担任了学院的副主席，扩大自己的交际面同时不断帮助同学服务同学。还去了建设银行实习，这对于专科生的我，也积累了一定实践基础。

C：大三做好工作准备，完善专业知识；考取专插本考试。

D：平时制定学期计划和月计划，定时要把近期需要做的任务列出清单并经常检查。

E. 进入目标院校学习

#### 4.2.2 中期计划（事业起步阶段 2022—2027）

目标：到目标企业工作，积累实践经验；工作同时利用资源搜索合适的销售经理职位。毕业5年内达到目标职业。进一步磨练自己的决策能力和对经营管理的熟悉程度。同时为努力达到销售经理定下经济基础，积累各种社会资源。

目标企业：北京链家房地产经纪有限公司（以下简称“链家”）成立于2001年，是一家集房产交易服务、资产管理服务为一体以数据驱动的

价值链房产服务平台，业务覆盖二手房交易、新房交易、租赁、装修服务等。

链家目前已覆盖北京、上海、广州、深圳、天津、武汉、成都、青岛、重庆、大连、合肥等 28 个地区，全国门店数量约 8000 家，旗下经纪人超过 13 万名。为不断提高购房服务体验，链家积极布局线上平台。

目前线上已覆盖 PC 端、链家 APP、链家网手机版等终端，是具备集房源信息搜索、产品研发、大数据处理、服务标准建立为一体的综合型房产服务平台。平台为买卖双方用户提供全面真实的房产相关信息及咨询服务，并满足用户估价、约带看等个性化服务。旨在不断提高服务效率、提升服务体验，为用户提供更安全、更便捷、更舒心的综合房产服务。

链家以“推动行业进步，让房屋交易不再难”为品牌使命，希望通过持之以恒的创新以及新技术的探索和运用，建立和有效管理高质量的房地产服务标准，推动行业进步。

选择原因：1. 专业对口 2. 发展前景 3. 提供机遇

具体计划：

A：通过两年的插本学习顺利的拿到学士学位证书

B：自学或进修管理课程，如有机会可考虑进修一个第二学位。

C：打下一定的经济基础，积累各种社会资源。在大四毕业季提交简历进入目标企业实习。

E. 在目标企业实习打拼，努力使发展空间提升，脚踏实地做事。

#### 4.2.3 长期计划（长期奋斗目标）

目标：销售区域总经理

具体计划：

A：不断提升自身素质，不断学习。

B：利用完成中期计划打下的经济基础和积累的社会资源，参与竞聘更高一级职位

C：考虑到个人特点和专业知识结构，计划到外企实习。

#### 4.3 动态反馈调整

评估、调整我的职业目标、职业路径与行动计划：

“计划赶不上变化”，职业规划需要时时调整。只有不断与人生的实际情况进行比较与调整，才可以让计划更可行、更可靠。

定期利用专业测评软件进行科学评估，同时每半年或者三个月检查一下整体计划完成情况，每周或每天对具体的实施计划进行检查，适时对规划进行修改，需要进行行动调整时，及时进行相应的、科学的调整，来进行我的职业规划。

### **评估风险与应对方案**

风险一：专科学业毕业后当年没有考上专插本？

应对方案：选择二战，如若再不成功则选择职业岗位进行实习。

风险二：遭遇“职业瓶颈期”，出现“职业疲惫”和“职业厌烦”，因为工管的工作比较琐碎，对自己从事多年的工作不愿再从事下去，希望给自己的职业生涯一个新的空间？

应对方案：学会悄悄把压力不断地转化与释放，适当放松自己，在业余多尝试文字创作，不传播负能量。

#### 4.4 备选职业规划方案

由于社会环境、家庭环境、组织环境、个人成长曲线等变化以及各种不可预测因素的影响，一个人的职业生涯发展往往不是一帆风顺的。为了更好地主动把握人生，适应千变万化的职场世界，拟定一份备选的职业生涯规划方案是十分必要的。

我的备选职业规划方案：

A：策划类工作。专业软件测评的结果显示，我对销售工作的适合度最高，加上本人对销售工作也有很大热情，并有一定得销售工作经验，如若在打拼的途中感觉职位确实与实际差距较大。本人会选择从事策划类工作，一方面销售离不开策划，另一方面本人的文字编辑能力也较好，如若朝这个方向发展应该也能一步步锻炼提升自己

B：自由职业者。若在晋升管理职位的过程中遇到不能克服的困难，考虑利用借贷或风险投资的方式进行自行创业，既能发挥自己热情与管理、经营才能，也可以自行挑选自己喜欢的职业。但在平时里应当多注意这方面的锻炼，提高自己的综合素质。

总结：

职业生涯规划的目的，决不只是帮助个人按照自己的资力条件找到一份工作，达到和实现个人目标，更重要的是帮助个人真正了解自己，为自己订下事业大计，筹划未来，进一步详尽估量主、客条件和内外环境优势和限制，在“衡外情、量己力”的情形下，设计出符合自己特点的合理而又可行的职业生涯发展方向。每个人都有自己的奋斗目标，既然已经制定了，就要勇敢的去向它迈进，才能不负职场生涯。