



東北大學

# 职业规画书

姓 名：王勇

所在学院：工商管理学院

专业班级：信息管理与信息系统 1001

学 号：20100598

联系方式：13889197582

邮 箱：422433090@qq.com

指导教师：逢锐

日 期：2013 年 5 月 10 日

# 一、自我认知

## 2.1 职业测评结果：

职业兴趣测评	<p>鉴于测评结果，您的优势职业类型是<b>企业型</b>和<b>社会型</b>。对于这两种类型的职业环境，您相对来说更容易适应和胜任。您可以分别对照这两种职业倾向，审视自己是否具有相似的特点。</p>	
	<p><b>企业型职业兴趣倾向的人，具备以下特征：</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>精力充沛自信善于交际热情洋溢富于冒险支配欲强；</li><li>通常具有领导才能，能够影响说服他人共同达到组织或个人的目标；</li><li>为人务实，通常追求权力财富和地位，习惯以利益得失，权利地位金钱等来衡量做事的价值，做事有较强的目的性。</li></ul> <p><b>社会型职业兴趣倾向的人，具备以下特征：</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>关心社会的公平和正义，往往有较强的社会责任感和人道主义倾向；</li><li>善言谈，能与周围的人融洽的相处，喜欢周围有别人存在；</li><li>愿意教导别人，而且一般喜欢与人而不是与事物打交道。</li></ul> <p><b>适合职业：</b>项目经理、房地产销售人员、职业经理人、律师、拍卖师。</p> <p><b>适合职业：</b>大学教师、中学教师、小学教师、心理咨询师、客户关系管理人员、公务员、咨询人员。</p>	
职业人格测评	MBTI 职业人格之	<p><b>ESTJ型（外向 感觉 思考 判断）—— 事务料理家</b></p> <p>您脚踏实地，注重现实，讲求实效；擅长进行客观的逻辑分析，有主见，批判性强；对自己认为无用的东西不感兴趣，但在必要时，也可以用上这些东西；喜欢做决策，处事果断而自信，很有魄力；做事勤奋，让人信赖。</p> <p>但也可能有以下问题：把自己的意见强加于人，听不进他人的意见；对细节很挑剔，对于那些不严格遵守程序的人感到不耐烦；过于客观理智，对人不够体谅，忽视人的情感、需求和对别人的造成的影响；经常看不到简单又直接的行动会产生的更广泛影响。</p> <p><b>适合职业：</b>如机械工程师、勘探分析师、职业信息分析师、项目经理、行政主管、政府工作、行政/后勤办公、医师、法律专业人员、教师、校长等。</p>
	卡特尔 16PF 职业人格之	<p>鉴于测评结果，您在<b>交际性、活泼性、稳定性</b>等方面表现得比较突出，而在<b>独立性、自律性、想象性</b>等方面则表现为低分，应尽量避免从事需要对此三项性格特征有严格要求的职业。</p> <p><b>适合职业：</b>商人、团队领导人、竞技体育运动员、音乐家、机械师等是企业型、社会型工作，如行政主管人员、政治家、运动员、飞行员、等。</p>

职业价值观测评	<p>从您的得分中反映出，您的职业价值观倾向为：<b>帮助·贡献型</b>。您在<b>成就·实现型</b>、<b>自主·独立型</b>两种类型的价值观倾向也比较明显。</p> <p><b>适合职业：</b>医生、教师、警察、项目经理、公司管理者、高校教师、科技工作者、设计师、作家等文艺型、研究型等工作</p>	
	交往能力	<p>您的得分：<b>83</b>，您的人际交往能力较强。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➡ 性格比较开朗，和陌生人打交道不会让您觉得不愉快；</li> <li>➡ 您与周围的人相处的很好，也有比较多的朋友和自己的圈子；</li> <li>➡ 您丝毫不把人际交往看作自己的负担，也较少在人际交往方面存在困扰。</li> </ul>
职业能力测评	创造力	<p>您的得分：<b>35</b>，您的创造性尚可。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➡ 您的思维发散性不强，大部分时候会受到现有模式的制约，考虑问题遵循常规；</li> <li>➡ 有时也能够站在独特的角度看问题，偶尔能产生一些新的思想，发现或者创造一些新的事物。</li> </ul>
	适应能力	<p>您的得分：<b>45</b>，表明您的适应能力很强。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➡ 在各种陌生、复杂、紧急或危险的情况发生时，能照常或超常发挥自己的原有能力，具有摆脱困境的力量；</li> <li>➡ 自如地应对各种突发情况，独立性强，能够提出自己的观点且不易被周围的人或环境所改变；</li> <li>➡ 乐于结交新朋友，可以和周围的人迅速地打成一片。</li> </ul>
	谈判能力	<p>您的分值：<b>176</b>，表明您的谈判能力很强。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➡ 能言善辩，逻辑思维严密，语言表达能力突出，容易让自己处于谈话的主导地位，让别人赞同您的观点，接受您的条件。</li> <li>➡ 有影响别人的愿望和能力，但您不仅能清晰明了地表达个人的意见，也能够虚心地听取对方意见，“倾听”的能力也不错。</li> <li>➡ 您的自主性很强，可以独立地处理和解决问题，同时也善于与人交往，组织和有效利用各种资源。</li> <li>➡ 您的心理素质很好，有毅力有耐心，能够克服工作中的困难和挫折，让人感觉从容而自信。</li> </ul>

## 2.4 自我认知小结：

优点：	善于交谈，喜欢领导，有奉献精神，适应力强，有主见。
缺点：	创造力不足，稳定性不够。
适合工作：	项目经理、销售人员、商人、教师。

## 二、职业认知

### 3.1 外部环境分析：

#### 3.1.1、家庭环境分析

本人家在天津，家中有父母和姐姐，姐姐已经结婚。父母收入一般，生活水平为小康。（所以本人没有条件成为高帅富，去拼爹）家里希望我毕业回家，这点无法悖逆。此外收入方面，父母没有过多要求。

#### 3.1.2、学校环境分析

学校：我现在就读的东北大学是一所国家首批的“211工程”和“985工程”的高等学校。在东三省具有较高的认可度。但在天津，学校的影响力不够大。

专业：我学习的专业是信息管理与信息系统，该专业的目标是培养一群具备现代管理学理论基础、计算机科学技术知识及应用能力的大学生。未来工作方向是，国家各级管理部门、工商企业、金融机构、科研单位等部门从事信息管理以及信息系统分析、设计、实施管理和评价等方面的工作或“IT+管理”类深具发展潜力的工作。

#### 3.1.3、社会环境分析

大学生就业压力大已是普遍问题，结合往届学长和企业招人情况，与专业对口的工作几乎没有。但目前我国人口巨大，消费市场巨大，因此销售行业永远不会黯淡下去。

#### 3.1.4、目标职业分析

市场营销是需求较大的行业，各类企业均需要，就业前景很广阔，历年平均就业率达 97%左右。

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。

由于营销科学是近 20 年才从国外引入的“舶来品”，所以目前国内企业整体的市场营销水平还比较低。企业的市场营销人员大部分都是从其他专业或行业发展过来的，很多高级市场营销管理人员也没有接受过系统的营销知识培训和学习，做市场完全靠的是他们的经验和对行业发展前景的感觉，市场运作的科学性、系统性不强。这种状况已经难以适应国内、国际不断提高的市场竞争水平。因此，企业急需那种具备系统营销知识和技能的人才，特别是高级市场策划和管理人员。

### 3.2 内部环境分析:

SWOT 分析:

威胁  优势 劣势	机会 威 机会 (Opportunities) 1. 营销人才市场需求大。 2. 消费市场巨大。	威胁 (Threats) 1. 营销专业学生的威胁。 2. 消费市场萎靡。
	优势 (Strengths) 1. 个人擅长交流。 2. 有团队合作精神。 3. 有学习能力。	S+O 战略选择 1. 用个人的营销热情打动公司。 2. 努力学习先进的营销知识。
劣势 (Weakness) 1. 没有经过专业的学习	W+O 战略选择 1. 展现出自身可以后期学习的能力。	W+T 战略选择 1. 展现出营销专业的学生所没有的品质。

### 三、整体目标计划

规划年限： 五年

### 1.1 长期目标：毕业五年以后

步骤:	事业有成期（十年）	事业维持期（十年）	实现自我价值
目标和路径:	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 成家立业。</li> <li>② 建立公司。</li> <li>③ 扩大规模。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 实现事业与家庭的平衡。</li> <li>② 不断学习提高自身境界。</li> <li>③ 游山玩水、走向自然。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 做公益事业。</li> <li>② 培养接班人。</li> <li>③ 游山玩水、走向自然。</li> </ul>

### 1.2 中期目标：毕业后五年

步骤:	营销助理（一年）	营销代表（两年）	营销主管（一年）	营销经理
总体目标:	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 学会社会的为人处世之道。</li> <li>② 增加自己的管理及销售能力。</li> <li>③ 广交朋友，建立自己的人际关系网。</li> </ul>			
目标和路径:	<ul style="list-style-type: none"> <li>1、认真做事。</li> <li>2、努力学习，多读书。</li> <li>3、不断地总结。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1、向领导学习销售、领导能力。</li> <li>2、扩大自己的交际圈。</li> <li>3、努力学习，多读书。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1、有效的领导自己的小团队，学会用人之道。</li> <li>2、培养自己的战略眼光。</li> <li>3、努力学习，多读书。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1、努力让自己成为可以让人信服的领导。</li> <li>2、开始寻找社会的市场，为创业打基础。</li> <li>3、努力学习，多读书。</li> </ul>

### 1.3 短期目标：大学期间两年

步骤:	大三	大三大四寒暑假	大四
总体目标:	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 提高自己的个人职业素养。</li> <li>② 提升自己的理论知识水平，树立正确的思想观，增强创造性思维。</li> <li>③ 坚持身体锻炼，保证自己的身体素质。</li> </ul>		
目标和路径:	<ul style="list-style-type: none"> <li>1、读 3 本课外书以及 2 本关于营销的书。</li> <li>2、通过英语 6 级考试，以及坚持锻炼口语。</li> <li>3、做好学生干部工作，提高自己的工作能力。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1、寻找实习机会，让自己提前了解社会以及选择未来所想去的公司。</li> <li>2、读两本课外书。以及坚持锻炼口语。</li> <li>3、考得驾照。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1、努力完成自己最后的学业。</li> <li>2、读十本课外书，以及 5 本营销的书。</li> <li>3、强化求职技巧，争取进入自己心仪的公司。</li> </ul>

### 1.4 目标分解与组合

学习目标 1：通过英语六级。

1、2013 年 5 月—2013 年 6 月

实施计划：具备在经济领域从事具体法律工作的理论基础，通过实习具有一定的实践经验；接触了解涉外商务活动；英语应用能力具备权威资格认证；有一定的科研能力，发表 5 篇以上论文。

学习目标 2：在校期间每月看一本书。

2、20013 年 5 月—2013 年 9 月

实施计划：通过图书馆、购买图书增加阅读量。

工作目标：成为企业高管

3、2014 年—2018 年

实施计划：在工作中认真务实，多干活少说话，积累经验，提高管理水平。

## 1.5 评估

大学期间：	学校里空闲时间比较多，读书的任务相对简单。
毕业后 5 年：	初期工作好找，但找一个满意的工作挺难，晋升的速度根据公司的不同也不敢确定。
毕业 5 年后	5 年后的社会市场不稳定。

与目标、成功标准相比，存在的差距

差距：

- 1、跨国企业先进的管理理念和丰富的管理经验；
- 2、作为高级职业经理人所必备的技能、创新能力；
- 3、快速适应能力欠缺；
- 4、身体适应能力有差距。
- 5、社交圈太窄。

## 1.6 缩小差距的方法与实施方案

- 1、教育培训方法

(1) 充分利用大学毕业前在校学习的时间，为自己补充所需的知识和技能。包括参与社会团体活动、广泛阅读相关书籍、选修、旁听相关课程、报考技能资格证书等；时间：2014年9月以前。

(2) 充分利用公司给员工提供的培训机会，争取更多的培训机会；时间：长期。

#### 2、讨论交流方法

(1) 在校期间多和老师、同学讨论交流，毕业后选择和其中某些人经常进行交流。

(2) 在工作中积极与直接上司沟通、加深了解；利用校友众多的优势，参加校友联谊活动，经常和他们接触、交流。

#### 3、实践锻炼方法

(1) 锻炼自己的注意力，在嘈杂的环境里也能思考问题，正常工作。在大而嘈杂的办公室里有意识地进行自我训练。

(2) 养成良好的锻炼、饮食、生活习惯。每天保证睡眠6—8小时，每周锻炼三次以上。

(3) 充分利用自身的工作条件扩大社交圈、重视同学交际圈、重视和每个人的交往，不论身份贵贱和亲疏程度。

### 1.7 职业道德阐释

1、作为销售人员，绝不可以销售假冒伪劣以及对人有害的商品。

2、不做有损公司名誉的事。

3、不做危害社会的事。

作为一个有道德的人，要永远记住头顶的星空和心中的道德律。

## 四、备选规划方案

#### 4.1 长期目标：毕业 10 年以后

创业始终是梦想。

步骤:	事业有成期（十年）	事业维持期（十年）	实现自我价值
目标和路径:	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 成家立业。</li> <li>② 建立公司。</li> <li>③ 扩大规模。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 实现事业与家庭的平衡。</li> <li>② 不断学习提高自身境界。</li> <li>③ 游山玩水、走向自然。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 做公益事业。</li> <li>② 培养接班人。</li> <li>③ 游山玩水、走向自然。</li> </ul>

#### 4.2 中期目标：毕业后五年

人力资源晋升时间耗费较长，可积累大量资源。

步骤:	人力资源管理员（1 年）	人力资源经理（5 年）	部门经理经理
总体目标:	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 学会社会的为人处世之道。</li> <li>② 增加自己的管理及销售能力。</li> <li>③ 广交朋友，建立自己的人际关系网。</li> </ul>		
目标和路径:	<ul style="list-style-type: none"> <li>4、认真做事。</li> <li>5、努力学习，多读书。</li> <li>6、不断地总结。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1、扩大自己的交际圈。</li> <li>2、培养自己的战略眼光。</li> <li>3、努力学习，多读书。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1、努力让自己成为可以让人信服的领导。</li> <li>2、开始寻找社会的市场，为创业打基础。</li> <li>3、努力学习，多读书。</li> </ul>

#### 4.3 短期目标：大学期间两年

学习是第一要务，当管理者更要多读书。

步骤:	大三	大三 大四 寒暑假	大四
总体目标:	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 提高自己的个人职业素养。</li> <li>② 提升自己的理论知识水平，树立正确的思想观，增强创造性思维。</li> <li>③ 坚持身体锻炼，保证自己的身体素质。</li> </ul>		
目标和路径:	<ul style="list-style-type: none"> <li>4、读 3 本课外书以及 2 本关于营销的书。</li> <li>5、通过英语 6 级考试，以及坚持锻炼口语。</li> <li>6、做好学生干部工作，提高自己的工作能力。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>4、寻找实习机会，让自己提前了解社会以及选择未来所想去的公司。</li> <li>5、读两本课外书。以及坚持锻炼口语。</li> <li>6、考得驾照。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>4、努力完成自己最后的学业。</li> <li>5、读十本课外书，以及 5 本营销的书。</li> <li>6、强化求职技巧，争取进入自己心仪的公司。</li> </ul>

谢谢观看！