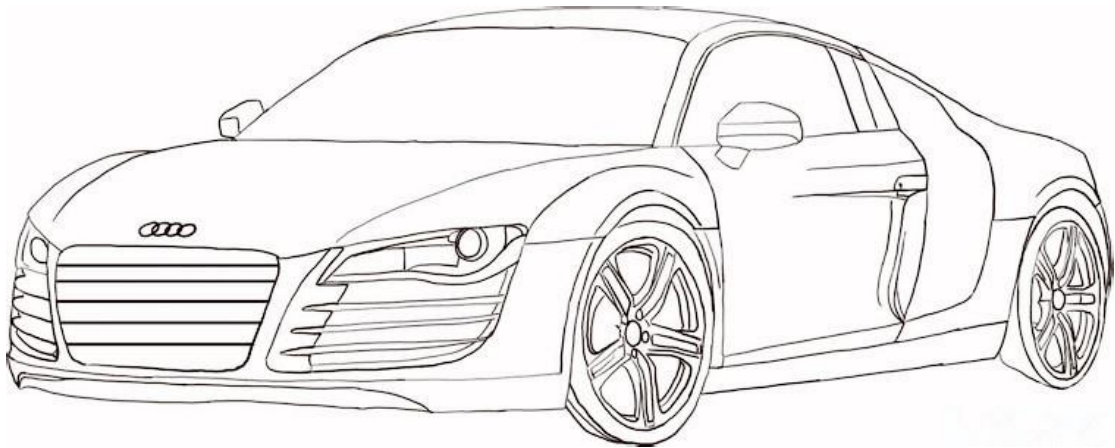




河南机电高等专科学校



大学生职业规划



姓名：贾银行

性别：男

出生日期：94-02-15

院（系）：汽车工程系

专业：汽车检测与维修技术

班级：汽检 136

学号：131602623

指导教师：王海燕

二〇一四年四月二日



个人档案

真实姓名：贾银行

性别：男

年龄：20

籍贯：河南 开封

所在学校：河南机电高等专科学校

所在院（系）：汽车工程系

年级及专业：13 级 汽车检测与维修技术

班级：汽检 136

学号：131602623

联系地址：河南机电高等专科学校（新校区）
静三 522 宿舍

邮编：453000

联系电话：15737323521

E-mail：1020947087@qq.com

座右铭：**世上没有做不到的事，只有自己不想做的事。**

目录



前言

第一章 自我认知

- 1.1 职业生涯规划测评.....5
- 1.2 360 度评估.....5
- 1.3 自我认知小结.....6

第二章 职业认知

- 2.1 外部环境分析.....7
- 2.2 目标职业分析.....9
- 2.3 SWOT 分析.....11
- 2.4 职业认知小结.....12

第三章 职业规划设计

- 3.1 职业目标的确定.....12
- 3.2 制定行动计划.....14
- 3.3 动态反馈调整.....15

- 结束语..... 16

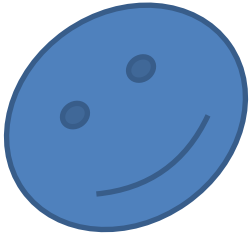
前言



汽车对于现代社会来说是不可缺少的一部分，汽车工业代表着一个国家的整体工业发展实力，汽车工业在国家经济中占据着举足轻重的地位。

进入 90 年代以来，轿车开始进入我们的生活，人们购买汽车就像买电器一样成为众多家庭追求的目标，这说明我国的经济实力不断增强，老百姓对生活的质量也日渐提高，2002 年开始，中国私家车比例首次超过 50%，接近 60%，私人购车最为活跃的北京，比例已经接近 90%。目前中国私人汽车拥有量已经突破了 1000 万辆，这一数据与欧美发达国家相比，仍存在较大差距，按每年增长 20% 计算，至 2010 年中国私人轿车拥有量将达到 3600 万辆。近日，全国乘用车联席会公布了 2013 年国产乘用车销售数据，产销量分别达 1799.9 万辆和 1718.3 万辆，乘联会预测，2014 年我国汽车销售量达到 2400 万辆。

所以汽车行业是一个十分有潜力的行业。我将现在及毕业后的职业规划为汽车维修及营销服务。



第一章 自我认知

1.1、 职业生涯规划测评

关于技能：考取计算机二级级、普通话标准、英语四级、钳工中级证、B2 驾照、汽车高级检修工职业资格证书、汽车营销师职业资格证书、 汽车装饰美容师职业资格证书。

积极倾听：注意倾听他人的讲话，理解要点，在恰当的时机提问，不在不合适的时候打断对方的讲话

协 作：在相互配合时协调自己和他人的行动

协 商： 召集相关人员，协调分歧

服务导向： 积极寻找帮助别人的方法

人际敏感： 关注他人的反应，理解他们为什么做出这样的反应

1.2、 360 度评估

优点： 勤奋，努力，能吃苦，团结同学，积极活泼。

缺点：有时做事马虎，对某些事决定不果断。

自我评价：

有亲和力，宽容、精力充沛、富有想象力、有责任心、善于观察、能很快记住别人的名字、自信、自制力比较强、有时不能很好的控制自己的情绪、实践经验少。

亲密朋友评价：

有主见，处理事情很稳妥、善良、乐于助人、心胸宽广、做事考虑周全、又不缺乏幽默感。亲和力强，生活有目标，肯不断挖掘自己潜力，性格刚中带柔，胆大心细。有时过于情绪化，缺乏锻炼，感性多于理性，在做事情中出现消极情绪。

同学评价：

乐于助人，开朗、积极进取、思想活跃、友善。

1.3、自我认知小结：

(1)、一直生活在校园里，学习到的大都是理论性的知识，缺少一定的社会经验，但在现在找工作的时候，招聘方大都很看重应聘者的工作经验。



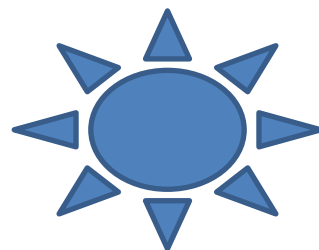
(2)、 善于发现问题，思维活跃。

(3)、 身体健康，精力充沛。

(4)、 广泛的结交朋友，因为有亲和力，活泼开朗而赢得更多的朋友。

(5)、 待人诚恳，做事认真负责，组织能力强。爱与朋友交谈，能够经常进行自我反省。

第二章 职业认知



2.1、 外部环境分析

① 家庭环境分析

我是一个在农村环境下长大的，我有一个温暖的家，爸爸、妈妈、妹妹是我生活的核心，爸爸常年搞室内装饰装修，工作环境比较艰辛。他为事业奋斗了一辈子，辛苦了一辈子，主要为了就是供我读书，让我成为知书达理的人，而妈妈是一位农村妇女，但是她内心比较强，打理大大小小的家庭事物，抚育我成长，为人勤勤恳恳，对这个家做了不少贡献，也锻炼了我坚强的意志。记得小时候第一次看见汽车在公路上奔驰，同时对汽车这个专业充满了疑问并对汽车行业有所向往。主要经济来源也靠的是父亲工作，虽然生活不算

富裕，但是我过的生活十分充实，幸福。

② 学校环境分析

我们学校是一所在河南省有名专科学校。我所在的院系是汽车工程系。自己学的是汽车检测与维修专业，但是平时我们也可以选修市场营销方面的课程。因为我们院系的办学理念就是培养复合型人才。在这样的环境下，我学到了很多市场营销方面的知识。学校图书馆也有大量相关书籍，让我获得更多营销知识。

③ 社会环境分析

目前从 2008 年 9 月进入金融危机以来，在宏观环境的角度来看，正值中国汽车行业大变革、大发展的时代，在当前金融危机的局势下认识局势掌控方向，对汽车行业所受到的影响和未来的发展，无论是对于中国汽车行业的长远发展，还是对汽车行业在具体工作中的突破都具有积极的指导作用。

对于社会的发展，汽车行业也紧缺人才。汽车专业人要求涉猎的范围很广，通常掌握的信息量要大，这门专业的基础有机械制图、汽车构造、汽车检测与维修技术、驾驶技术、市场营销学等。

同时汽车行业现在来说仍然属于朝阳行业，因为汽车制造太多，精品有限，所以潜力巨大。有缺口就是有需要，前途是光明的，道路是曲折的。360行，行行出状元，需要的是有志之士不屈不挠的心。

④ 目标地域分析

首先最好去北京，上海、广州、长春在这些城市的汽车行业发展的专业、先进，机会多。最近几年，北京、上海的4S店遍地开花，迅速发展。这样迅速的发展，必然带来更多的职位。据中国汽车人才招聘网的统计显示，2008年上半年，汽车及相关制造产业继续保持在每月发布3000个需求职位这一规模上，并一直呈上升趋势。高级销售、高级维修等人才开始捉襟见肘，维修配件经理、维修站服务经理等新型人才也急速升温。

2.2、 目标职业分析

① 目标职业名称：汽车检测维修、汽车销售

② 工作内容

汽车销售与一般商品销售有着比较大的区别，有许多是围绕整车销售相关的工作，如：汽车的设备规格、加装精品、赠送、代办上牌、代办保险、代销车辆、分销商、售后服务

等，杂项繁多、情况复杂多变。一般汽车销售企业里人少但事情较多，管理层既要管业务又要管仓库和财务，每天都要面对不同部门各种各样的报表，各个部门的资料缺乏共享性，许多资料重复录入，错漏难免，造成大量的人力资源浪费，并且资料缺乏一致性。

③ 任职资格

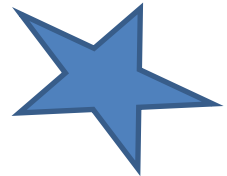
要有专业的汽车知识，对汽车有浓厚兴趣，对车贷、保险、上牌和过户等手续有综合的了解，另外就是沟通能力要强，能和各行各业的人士交流，这些都需要一定的学历作支撑。车销售人员除了亲和力，良好的销售技巧，还应具备一定的汽车构造基础知识，因为汽车新技术新装备的应用，越来越多。具备了汽车技术的基本知识，才能与一些比较专业的客户做到良好的沟通。会通过努力一步步考取计算机二级级、普通话标准、英语四级、钳工中级证、B2 驾驶证、汽车高级检修工职业资格证书、汽车营销师职业资格证书、汽车装饰美容师职业资格证书。

④ 就业和发展前景

汽车市场在蓬勃发展。同时带来了相当客观的一个就业前景。由于国内汽车行业相对于国外来说还处于一个起步阶段。最近几年才有了完全本土的品牌。这都说明国内汽车市

场还有很大的发展空间。同时我们还能看到在汽车行业背后将要产生的一个巨大市场。如二手车市场，汽车服务，汽车美容，汽车零配件……但关键还是自己要有具备这个行业的知识和能力，才能得到这样的机会。

2.3、 SWOT 分析



①我的优势(strength)及其使用

现在在学校任汽检 136 班班长一职，多数与辅导员、学生会成员打交道，培养自己的综合能力。有亲和力，胆大心细，活泼开朗。这个对我和顾客交流起到了一个很好的帮助。可以很快的和顾客成为朋友，从而给顾客留下很好的印象。

②我的弱势(weakness)及其弥补

比较情绪化，这也是做汽车维修、销售的一个大的弊端。从现在开始，在大学里剩下的日子里，抓住每一次在公共场合讲话的机会，积极参加活动，通过这些锻炼来增强自己的信心。多读书，培养自己理性的一面。

③我的机会(opportunity)及其利用

在学校有很多汽车和营销，以及所需的其它一些知识方面的书籍。充分利用学校的资源。珍惜在学校建立起来的友

谊。在家靠父母，出门靠朋友。

④我面临的威胁(threat)及其排除

当一个新的机会出现的时候,就已经有很多人盯住了。而作为汽车销售这个并不新的行业,想要从事这个行业的人跟多。我的威胁就是来自他们的竞争。最好的办法就是通过自身的不断努力,能力的不断提高,来加强自己的竞争力。



2.4、 职业认知小结

目前,我国的汽车产业迅猛发展,但无论是技术还是销售都与国际不在同一起跑线上,汽车行业能否与国际接轨这就要求大量的相关专业人才以开发技术,开辟市场。从这个角度看,汽车检测与维修就业前景一片光明。目前从事这方面工作的大多是初高中毕业生,大专生很少,本科就更少了,而本科生大多会选这汽车服务之类的,所以我们专科生做汽车检测与维修优势很大。

第三章、职业规划设计

3.1、 确定职业目标、路径。

① 近期职业目标

毕业后两年内从事汽车维修工作，扎实自己在校学习的理论知识，实习期间去打的汽车修理厂或 4S 店积累经验。

② 中期职业目标

在工作后的 2-5 年里，以汽车维修为主的事业工作，成为高级技师，再者辅从事中高档汽车销售，从汽车销售员做到销售经理。拥有自己的一个客户群体。当然成家也挺重要的，因为一个成功的男人的背后必须要有一个能默默支持他的女人。哈哈。

③ 长期职业目标

5-10 年之间，寻找合伙人一起创建公司，拥有自己的 4S 店，做汽车销售代理，二手车买卖以及汽车相关行业。

④ 职业发展路径

我的人生目标是，创业，成为一个企业家。拥有自己的公司。但不一定还是从事汽车行业，我更希望能在 50 之前拥有自己的咖啡厅，能每天清晨起来惬意的躺在摇椅上品着咖啡陪着家人。

3.2、 指定行动计划

① 短期计划

在大二期间，考取计算机二级级、普通话标准、英语四级、钳工中级证、B2 驾照照、。毕业之前大量的阅读汽车维修案例分析、营销相关的书籍和心理学，人际交往学类是书籍。毕业后两年内从事汽车维修。大二暑假进行 4S 店维修，销售实习。通过实践使自己更好的学习。以及了解汽车销售公司对汽车销售人员能力和专业素养的要求，充分利用图书馆的图书资源，学习汽车知识，营销知识。学习心理学……来提升自己。锻炼自己与人沟通的能力。并多关注汽车行业的新闻，了解此行业的最新动态。利用假期去进行相关的实习。

② 中期计划

在工作中，努力工作，做好销售，一方面能积累资本，为创业做好物质准备。另一方面能锻炼自己做生意的能力。销售是营销的核心部分。如果学会了做销售就是学会了做生意。在这段期间除了工作还要继续保持学习的状态。在工作中和新老顾客都始终建立良好的关系。因为他们将是我一生的财富。并在工作中寻找到志趣相投的合作伙伴，创建自己的公司。

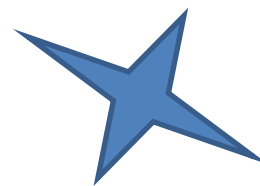
③ 长期计划

做好从学生向上班族的转变，做好从为别人打工，到为自己打工的顺利转型。为了自己所向往拥有自己的咖啡厅，能每天清晨起来惬意的躺在摇椅上品着咖啡陪着家人的目标而努力。

3.3 动态反馈调整

我的职业规划对我来说是个长远的发展目标，也许在实现每一步的规划过程中会产生很多规划时未能预知的情况，一个人若要获得成功，必须拿出勇气，付出努力，拼搏、奋斗，成功不相信眼泪，成功不相信颓废，成功不相信幻影。所以，就算遇到再大的困难，我也不会气馁，我会根据实际情况调整好自己的心态，带着足够的勇气和胆量，去克服困难，努力朝着自己的奋斗目标一步一步前进，总有一天，我一定会成为汽车 4S 店老板。

结束语



我坚持所学专业汽车检测与维修，没有做不到的，只有想不到的，无论我遇到什么困难，我都会迎难而上。充满自信，刻苦勤奋的求学态度，严于律己的为人准则，积极上进、不拖沓的处事风格，真诚友善的待人作风，这所有的一切点亮了我的整个人生。我相信汽车检测与维修之业，能点燃我生命中的另一番激情，使我的人生更加辉煌。脚比路长，远方无论多远，只怕没有追寻的双足去抵达。人生亦是如此，我不怕目标的高远，只怕没有追寻的勇气、热情、执著、……时时燃烧着坚定的信念，勇往直前地进行下去，就会惊讶地发现——很多所谓的远方，其实并不遥远。用我们的热情和智慧扬起理想的风帆，用我们青春和生命奏响时代的强音！当我们抛弃了迷茫，把握了方向；当我们勤字开头，不懈地摇桨时，命运的闸门便会向我们敞开！ 走自己的路，创造出属于自己的一片天地！



谢谢