

# 就业计划书



就业者：王锐琦

岗位：山东银座汽车贸易公司

班级：商学系现代物流管理专业

学号 202127400121

指导教师：付淑文

手机：18263373143

学校：日照职业技术学院

## 目录

一. 自我认知.....	2
二. 学校前景.....	2
三. 就业环境.....	4
四. 就业期望.....	5
五. 地域环境.....	6
六. 职业定位.....	6
七. 制定计划.....	7

## 一. 自我认知

老师的关爱：学习上，老师给予我鼓励、信心；生活中，老师给予我家人般的温暖。老师用爱心感染了我，我对自己说：一定要努力学习，来报答老师们对我的帮助。

好友的帮助：我有一群至亲的同学和朋友，他们是我最大的财富，他们给予我帮助、鼓励，在他们的陪伴下，我坚强地走出了人生的最低谷，养成了积极乐观的生活态度。

兼职的经历：从高中开始我就利用寒暑假、双休日等空余时间去做兼职，赚取生活费。从高中到现在，我分别做过生产工、导购员、文员等工作。

专业特长：具备良好的沟通能力。热情开朗，能够带动活跃办公室的工作氛围，同时善于交流，能优秀的完成领导交代的任务，与同事交流沟通，建立良好的人际关系

## 二. 学校前景

日照职业技术学院坐落在美丽的海滨城市——日照。学院始建于1987年，是经国家教育部批准建立的山东省第一所高等职业院校，是国家示范性高等职业院校

入选国家示范性高等职业院校，国家首批现代学徒制试点单位、建设行业技能型紧缺人才培养培训工程、第一批山东省优质高等职业院校建设工程立项建设学校、全国第二批深化创新创业教育改革示范高校  
被授予“全国艺术教育先进单位”称号，物理学家、诺贝尔奖获得者丁肇中博士出任名誉院长并来院演讲

日照职业技术学院聘请了诺贝尔奖获得者丁肇中先生、韩国现代集团副

会长薛荣兴先生担任名誉院长；与美、德、韩等 13 个国家和地区的 51 所高校建立了友好合作关系；引进丹麦哥本哈根商学院、韩国骊州大学教育资源，合作开办物流管理、涉外旅游和汽车检测与维修技术专业；与韩国现代汽车集团合作创办现代集团在华最大的人才培养培训基地——现代汽车学院；利用奥地利政府贷款 482 万欧元，建设水产、食品、汽车等特色专业实训中心截至 2015 年 12 月，日照职业技术学院共有 12 个校级科研院所、6 个市级研究基地

2016 年 3 月图书馆官网信息显示，日照职业技术学院图书馆纸质文献馆藏量 96 万册，电子文献馆藏量 62 万册，报刊资料 1000 多种，并正以每年 6 万多册新书的入藏速度递增；先后购买了超星电子图书、中国知网期刊全文和报纸全文数据库等电子资源、并开通过中国知网硕博论文、维普资讯、万方数据、国研网、方正阿帕比、超星读秀学术搜索等的试用服

### 三. 就业环境

大学生的就业期望值仍然居高不下很多大学生依然向往沿海大城市、追求高工资。要解决大学生就业难问题，树立合理的择业观是关键。

高校就业指导工作因压力大，人手紧，工作中还不是很到位，特别是推荐岗位与大学生的就业期望之间有差距。

大学生就业趋势：今年，中国将有 611 万研究生、大学生。外加去年未找到的毕业生 210 万，可预计 2013 年的高校就业人数多达 810 万。2013 年上半年全国有 6.7 万家企业倒闭，而在 2011 年，民营企业吸纳了 34.2% 的大学毕业生。由于遭受金融风暴的影响，就业市场整体不景气，很多大企业为了降低人工成本不得不大规模裁员，同时很多作为吸引|就业主体的中小企业

由于受到劳动合同法、出口遇冷等多重因素影响,业务订单量明显减少,用工需求也明显减少。这给学生就业客观上带来了很大的影响。

也就是说在 2013 年每 8 个大学生中,就有 2 个找不到工作。他们也许能力并不差,比如冷门专业优秀生,师范学校的同学,但这就是史上最难就业季

企业的用人原则:企业的竞争从根本上说是人才的竞争。优秀的企业领导者都会遵循以下一些共同的原则

原则一:用人惟才。原则二:能力重于学历。原则三:能岗匹配。

## 四. 就业期望

通过对就业的详细分析,我确定了我职业生涯中的就业期望:

单位的期望。我希望自己毕业之后进民营企业工作,能学到更多,容易受到器重,将我的才能发挥出来。

岗位的期望。我希望从事销售及能把我的专业技能综合为一体的工作。如,物流管理等之类的工作

待遇的期望。我希望自己将来从事的第一份职业除了底薪之外,还设有相应的福利待遇,也有提成、年终奖等,我希望它的工资不要只是固定不变的薪金,让我有挑战性。

地域的期望。相对于北京、上海、广东等城市来说,我更喜欢在本地工作。

行业的期望。我是物流专业的,我希望从事物流与管理的服务行业因为销售已成为整个市场当前和将来经济发展的重点。

职业备选策略。理想与现实总会有偏差,我会通过对自己的评估调整我的职

业。

## 五. 地域环境

中国最具竞争力的前十名城市依次是:香港、深圳、上海、北京、台北、广州、青岛、天津、苏州、高雄

经济规模竞争力前 10 名的城市为:上海、香港、北京、深圳、广州、天津、台北、佛山、杭州、东莞。

人才竞争力前 10 个城市依次是:香港、北京、上海、广州、深圳、澳门、杭州南京、重庆、天津。

环境竞争力前 10 个城市依次是:苏州、威海、香港、杭州、东莞、厦门、扬州无锡、天莲、绍兴。

通过对不同地区发展情况,广州在经济规模竞争力中排名第五,上海则在经济规模竞争力、人才竞争力、境竞争力上每项排名前 10 名。

## 六. 职业定位

山东银座汽车贸易公司

职业定位是职业生涯规划中的一个重要环节。

我的职业目标:在销售行业中,成为较大规模企业的总经理。

近期职业目标(大学毕业):一优秀毕业生对于我来说,大三了,也就意味着要走上工作岗位了。在大一、大二努力的基础上,不管是在专业上、为人处事上还是其它方面,都需要作好充分准备,争取顺利取得毕业证努力成为一名优秀的毕业生。

中期职业目标(工作后 5 年内)山东银座汽车贸易公司销售部经理,毕业之后,我决定到实习过的银座汽车集团股份有限公司工作。工作积极、主动,

与同事相处融洽,努力做好自己的本职工作。在任职期间,提升自己的工作能力,积累我的工作经验,争取能有出色的业绩。工作后的五年中,我的职业目标就是能成为公司的销售部经理,成为公司里的名重要成员,带领团队起创造更高的企业价值。

长期职业目标(工作后 10 年)一成为汽车销售行业较大规模企业的总经理我的中期职业目标实现了之后,我就拥有了资本,如社会阅历,销售服务部经理的经验等,具备了这些宝贵的自身财富之后当然我的职业目标又提升了一层。找准机遇,选择家更大规模的公司去发挥我的才能,带领团队实现在该行业全国 TOP10 的目标。

总的职业发展路径:专科毕业,销售岗位,销售部经理,总经理

## 七. 制定计划

有了职业的目标之后,我们就应该针对目标来制定适合自己的行动计划,有行动力的人,才能实现它的理想。制定行动计划中分为我的短期计划(毕业前)、中期计划(工作之后的 1- 5 年)、长期计划(工作之后的 10 年)

短期计划-大三 :学习:通过暑期的实习,总结自己的专业不足,制定自己的学习计划。抓紧提高自己的专业技能水平,平时上课认真,下课多练。多腾出时间去图书馆看看书,增长自己的知识面。多学习销售技巧及暑假从公司带回来的资料,有准备的进入公司工作。

工作:大三,虽然平时学习已经是相当忙了,但是我也会一丝不苟的做好我的各个身份,通过这些工作,我不断的增长自己的各方面能力,使自己在跨出校门]之前能更成熟、稳重一点。

生活:学会独立自强,学会勤劳,养成更好的生活习惯,把自己的惰性去

掉。学会更好的与别人相处、交流, 处人处事。

中期计划工作中 1- 5 年:

每年我都会制定一个短期的工作目标, 然后冲着这个目标在总结的工作岗位上奋斗去实现。在工作中, 我也会自我总结, 不断改进, 争取做到最好!

第 1 年: 毕业后, 我就直接去山东银座汽车贸易公司从事销售工作对于刚毕业的我来说, 边做边学, 学习人际交往、各种销售技术、办事能力等等, 努力成为一名优秀员工。

第 2 年: 有了一年的经验, 也有了一定的人脉和阅历, 努力成为公司销售精英, 加强自己各方面的能力, 往销售部经理方向发展。

第 3 年—第 5 年 : 让自己更加老练能干, 培养自己在这个行业的人际圈, 有自己的为人处事风格, 成为公司的主要干部—销售经理。

长期计划—工 作后 10 年:

我的远期职业目标是成为山东银座汽车贸易公司的正式员工让自己有更大的发展空间

6-7 年: 观察社会、企业动态, 应聘山东银座汽车贸易公司销售总监职位, 在更大空间发展自己, 带领团队创造高利润

第 8-10 年: 发挥自己社会阅历丰富, 沟通能力强做过多个基层岗位工作, 熟悉业务, 管理能力突出的优势, 有对销售行业发展的经营战略, 成为山东银座汽车贸易公司的总经理。