

电子信息工程技术专业职业生涯规划

目录

- 一、自我分析
- 二、职业分析
- 三、职业定位
- 四、计划实施
- 五、评估调整

我喜欢规划自己的生活。从月计划、年度计划、人生的五年计划到床头的作息时间表，到长期的学生干部工作中写计划、写策划书...不知不觉，与规划已结下不解之缘。江苏省第二届职业规划大赛，我将它当作为一次学习的机会。希望借此机会认真学习职业规划知识，结合平时已有的对未来的梦想制作出我的《个人职业规划书》，并把它作为今后职业生涯的指导用书。

（一）自我分析：在完成职业测评后收获很大，对自己有了更深的了解.....1。测评结果（1）。性格探索报告：智多星型——总有一些新点子

1) 优点：喜欢挑战和让自己兴奋的事情，聪慧，许多事情都比较拿手，致力于自己才干和能力的增长；有很强的创造性和主动性，绝大多数是事业型的。好奇心强，喜欢新鲜事物，关注事物的意义和发展的可能性。通常把灵感看得比什么都重要，多才多艺，适应性强且知识渊博，很善于处理挑战性的问题。

善于快速抓住事物的本质，喜欢从新的角度和独到的方式思考问题，对问题经常有自己独到的见解。机警而坦率，有杰出的分析能力，并且是优秀的策略家。不喜欢条条框框的限制和因循守旧的工作方式，习惯便捷的问题解决方法。

喜欢自由的生活并善于发现其中的乐趣和变化；认为“计划赶不上变化”，并以实际行动证明大部分规定和规律都是有弹性，可伸缩的，通常会超出被认可和期望的限度。

善于理解，而非判断他人。乐观，善于鼓舞他人，能用自己的热情感染他人。

2) 可能的盲点：总是充满热情的寻找新鲜事物，但行事缺少稳定的计划和流程，经常依靠临场发挥，可能因为忽视必要的准备工作，而草率地身陷其中。注意力容易游移，对目标的韧性和坚持性不够，缺乏足够的耐心，有时不能贯彻始终。一旦主要问题被解决了，就会转移到下一个目标，而不能坚持将一件事完完整整地结束。

非常注重创造力和革新，容易忽略简单、常规的方法和一些重要的细节，不愿遵守规则和计划。建议多关注解决问题的常规方法。

通常同时展开多项任务与活动，不愿丢掉任何一种可能性，致力于寻找新的变化，可能使别人的计划和时间安排受到影响。要好好考虑一下自己的行动给他人带来的影响，这有助于使自己变得更可靠。

有天生的直觉和预知能力，会误认为知道了别人的想法。应当认真倾听他人，避免表现的不耐烦。

(2)。职业兴趣探索报告：职业兴趣前三项是企业型（8.0）、艺术型（8.0）、社会型（6.1）。

1) 有明显的艺术趣味，喜欢和人打交道，对经营性活动很感兴趣，乐于施展自己的口才，喜欢去影响别人，喜欢创造性活动，性格外向、冒险、抱负心强。

2) 在工作中，有热情，喜欢在工作自由展开想象，做事倾向于追求完美，但也追求新意；胆大，爱冒险，希望有独立主见；对过程和目的都有兴趣，但对教条的制度并不感兴趣，喜欢随机应变，往往根据环境变化而变化个人的策略，具有强烈的内心感受性和言语表达能力；喜欢出入公共社交场所，喜欢说服和劝导他人的活动。

3) 适应的工作环境：有创造性、要求人际交往、有自由度而不过分约束的环境，能发挥个人智慧和支配性。

(3) 学习风格探索报告：行动型（9.2，非常强烈的偏好

1) 能从新体验、新问题、新机遇中学习，在以下活动中学习效果最佳：全神贯注于短时间、当时当地的活动，诸如商业游戏、竞赛型的团队任务等练习；能引人注目，如主持会议，主导讨论或进行陈述；思维活跃，适合尝试一下。2) 在以下活动中学习效果最差：听讲座，阅读，分析及解释杂乱的数据等。

(4) 技能报告（最擅长的五项技能）：人员管理 积极倾听 监测 时间管理 口头表达

(5) 职业价值观：崇尚独立，注重关系

1) 期望在工作中能够独立工作、独立决策，而且能够表现出自己的创新，发挥自己的责任感、自主性。而且能够以自我监督的形式使自己的工作按照自己的计划顺利进行。

2) 期望工作的内容是能够给予别人帮助，并希望在这样的职位上同事之间关系融洽，大家都有积极的道德观念和社会服务意识。

自我分析小结：一个人应该学会取长补短。精力旺盛、热情、性情平和、乐于助人、忠

诚、责任心强、富于创新精神、工作和生活井然有序是我的优点；可也存在着有时过于理想话，据个人价值观进行判断，容易做出草率的决定和对于批评比较脆弱的缺点。我会不断的去完善自己

（二）职业分析：人才素质测评报告给出了很多建议，结合相关书籍、老师和这次测评报告，我对影响职业选择的外部环境进行了系统分析，分析结果成为了职业定位考。 1。

家庭环境分析：爸爸、妈妈和我组成了这三口之家，爷爷和奶奶不和我们一起住。父亲是一名油漆工人，月收入2000；母亲是一个小型机械厂的普通工人，月收入1000。家里并不富裕，父母一直给我以关爱和生活上的支持与鼓励！爸妈对我的期望就是将来能够像大鹏鸟一样展翅飞翔！ 2、学校环境分析： 1）学校：我现在就读的南京交通职业技术学院是一所专科层次普通高等学校，隶属于江苏省交通厅。学院设有汽车工程系、公路工程系、管理工程系、信息工程系、机电工程系、建筑工程系、人文社科系和体育部等“七系一部”。学院实行毕业生“双证书”制，学院国家职业技能鉴定所为“江苏省职业技能鉴定基地”，连续多年被评为省优秀鉴定所。多年来为交通行业及其相关产业培养了两万多名高素质高技能人才。

2005年，学院以优秀等次通过了教育部高职高专院校人才培养工作水平评估。将在江苏省交通厅的正确领导努力把学院建设成国家示范性高职院校。 2）专业：我学习的专业是电子信息工程技术，该专业的目标是培养具有一定的电子信息基础理论知识；熟练掌握电子信息工程技术的应用、电子信息设备的维护技术和电子信息产品研发技术的高级工程技术人才

（三）社会环境分析：中国政治稳定，经济持续发展。在全球经济一体化环境中的重要角色。经济发展有强劲的势头，加入 WTO 后，会有大批的外国企业进入中国市场，中国的企业也将走出国门。目前社会对于通信类人才需要还是比较大的，特别是我国的通信技术还不是很先进的情况下，具有一定能力的高水平毕业生一定会得到企业的青睐。所以说在校加强通信方面的专业知识学习，会在就业时有一定的专业优势。

（四）职业环境分析：（1）行业分析（IT）：二十一世纪进入信息时代，席卷全球的信息科技给人类的生产和生活方式带来了深刻的变革，信息产业已成为推动国家经济发展的主导产业之一，人们对电子产品的要求高，首先是产品的质量好，服务到位。所以在电器销售行业，取得消费者的信任是至关重要的，当今没有多少企业是在真正的做“服务”，从营销观念的角度出发，连市场营销的观念没有达到，当今电器产品营销服务人才的机会很多。 2）职业分析（电子产品检测与营销）当今的消费者有关电子的消费知识在增长，挑选的余地也很大，仅仅能说会道、热情周到的服务已远远不能如早期一样获得消费者的信任。应该如何进行市场的开拓，培养重视的客户？所以，将专业知识与营销技巧结合，成为我的选择。 3）地域分析（南京）南京地处长江下游丘陵地区，是经济发达的江苏省省会城市，是全省政治、经济、科教、文化和交通通信中心。南京下辖十一区、二县，面积6597平方公里，全市人口640万人，其中城镇人口443万人，城市化水平71%。南京是国家级历史文化名城，具有2470年历史，先后有十个朝代和政权在此建都。虎踞龙盘，人文荟萃。是一个令人悠然

神往的历史古都，是中国著名风景旅游城市之一。南京珠江路科技街位于中心城区玄武区内，以珠江路为主线，西起中山路，东接黄埔路，并向南、北延伸，是南京市科技人才、高新技术企业、民营科技企业最为集中的区域。周边高校、科技院所云集，有东南大学、南京大学、南京航空航天大学、海军指挥学院、中科院南京分院、熊猫集团等，科技优势十分明显。珠江路科技街以经营电子电脑、系统网络、软件开发和通信产品著称。联想、方正、IBM、INTEL、COMPAQ、NEC、东芝等国内外著名的电脑厂商纷纷加盟珠江路。目前沿街两侧聚集电脑公司近千家，拥有自主知识产权和品牌的电脑公司13家，16个电脑市场，5个通讯产品市场，经营总面积近20万平方米，珠江路科技街已成为华东地区最大的电子电脑产品集散地。全街电脑公司职工约为7400人，大专以上学历达90%，其中35岁以下约占70%。享有"北有中关村，南有珠江路"的美誉。1999年8月，珠江路科技街正式成为南京高新技术产业开发区的组成部分，享受高新技术产业开发区同样的优惠政策

(三) 职业定位1。个人职业定位的 SWOT 分析：

内部环境因

素

优势因素

- a、精力旺盛、热情
- b、性情平和、乐于助人
- c、忠诚、责任心很强
- d、富于创新精神；
- e、工作和生活井然有序

弱势因素

- a、工作中过于讲究完美；
- b、有时因急于迎接新挑战，在准备不够充分的情况下开始工作；
- c、过于重视上级对自己提出的意见。

外部环境因素

机会因素

- a、3G 等等一系列的冲击，国人对电子产品的要求越来越高，电子产品很有市场。
- b、专业知识与营销技巧兼备的人才缺乏

威胁因素

a、竞争激烈

2、结论：

职业目标

IT 销售行业职业经理人

职业发展策略

进入南京某电子企业公司

职业发展路径

进入南京珠江路某 IT 产品销售公司

具体路径

大学毕业—电子检测电子—产品营销—销售副总

四、计划实施：计划实施一览表

计划名称

时间跨度

总目标

分期目标（计划内容）

短期

（大学最后一学期）

成为电子信息专业的优秀毕业生

1、暑假：机动车驾驶证。

2、7月-12月：电子专业英语强化并通过英语四级；

3、9月-10月：参加普通话培训业测试并取得好的等级。

4、11月起：电器销售公司实习。

中期（毕业后五年计划）

从优秀的销售服务人员成为销售经理

- 1、虚心学习、坚持不懈。
- 2、拓展并维持积累的客户。
- 3、带领团队开拓市场并不断创新

长期

（毕业后十五年计划）

成为销售副总

- 1、协助总经理发展整个公司（内部管理、售后服务、顾客群培养）

（五）评估调整：职业生涯规划是一个动态的过程，所以我将根据实施的情况及突发情况进行及时地评估与整。

（1。）评估时间：正常情况下，每年年底评估调整一次。

（2。）评估内容：

a)假如我一直不能成为一名优秀的电器产品销售人员，我将从事电器产品的销售服务，如：产品维修。

b)假如我表现出色，取得良好业绩且为企业创造了丰厚利润却得不到提拔，我将在自荐无果的情况下选择新的单位

c)假如家庭出现意外且不得不做出唯一选择时我将先选择家庭后选择事业。

结束语：我们常说，社会上成功者少，平庸者多，原因无它，平庸者何尝未曾努力，只不过碰过几回壁，就轻易承认自己不行了，而成功者总是一次又一次地闯过难关，绝不轻言放弃。我会一直努力奋斗，创造自己的美来。我们年轻，敢于梦想，也有着那不服输的冲劲。加油！年轻人！