

电子商务职业规划

电子商务职业规划 1

我的目标是带着一个新新崛起的女装品牌开一个淘宝店。

时光如同白驹过隙，一个学期转眼就马上就要结束了。我所学的专业是电子商务，一个学期下来，学到的与自己专业相关的知识并不多，但在其他方面还是大有收货的。至少，现在对自己能有一个清晰的规划，能让日子过得不迷茫。在电子商务时代迅猛发展的时代，我们要开一家网店其实很容易，只需要一张身份证一张银行卡便可搞定。但是，又有多少家淘宝店是无人问津的是零收入的？然而，我想要运作的是一家的女装淘宝店要怎样才能不被埋没，为此，我制定了这未来八年的计划。

首先，我是一个喜欢逛淘宝的，喜欢自由，爱好摄影及女装搭配，所以我才会想学电子商务，想开一家特别的女装淘宝店。

在学校的这三年，我必须充分掌握电子商务的各项技能，以达到能够以优异成绩毕业的目标。学习英语是为了以后去海外考察做铺垫，因为我现在的英语水平是无法很流畅的与外国人交流，因此，制定了每天必须学习英语一小时的任务。至于计算机考证，则是为了更好的督促自己熟练在电脑上的各项基本操作，不至于对电脑知识一无所知，毕竟以后的工作都是离不开电脑的。并不是想要考到来证明自己，而是希望以考证为目标更严格的督促自己学习，同时，如果不去考证也是无法证明自己的水平到底是个什么限度。开学的时候加入了一个专业平台的工作室，已经超前学习了网页制作与 PS 技巧，但我觉得以后要做电商这行必须更加熟练这方面操作，一个装饰美观的店铺，打开时长短快的。网页谁都愿意多看一下的，现在还只是个皮毛，所以需要每天都练练。至于自己养活自己是开学之初就与家人说好的，这学期有在学校的食堂做兼职，周末时不时还去校外也做了兼职，挣的钱差不多还是足够养活自而已了。人脉关系是做人的基础，有一个良好的交际圈子，会对整个人生都大有帮助的。

毕业后，还是会选择去一家私企的电子商务公司，从事一些网页设计与网络营销、淘宝美工这三个方向的工作，更多积淀一些一些与自己将来要做的相关能力。三年的时间努力爬上管理层，让拥有出国的机会与一定的经济实力。

最后，我会辞掉工作，在家里运作自己的淘宝店，当然，这个淘宝店并不会等到八年后才来开，现在已经开了，但是，现在无论是时间还是资金都无法支援，但在这些年里我会不断的完善，改变、创新，让它不断的成熟，可以让我在以后可以完全放弃额外的工作，以运营它为收入。

电子商务职业规划 2

基本信息

姓名：余 x

性别：男

年龄：20

籍贯：xx 省驻马店 x 市

所在学院：管理学院

所学专业：电子商务

学号：xxx

技术开发区 x 街 x 工业大学管理学院电商 1103 班

联系电话：xxx

电子信箱：

职业目标：星级酒店总经理

性格特点：乐观开朗，热情大方，乐于助人，善于交际；

沉着冷静，实事求是，时间观念强，讲求效率；

不怕困难，敢于挑战，坚忍不拔，富有责任感；

敢于探索，勇于追求目标，善于应变，眼光长远；

荣获奖项：20xx 年九月当选管理学院电商 xx 班长

20xx 年 12 月荣获“聚焦管理”辩论赛“最佳辩手”称号；

20xx 年 4 月荣获管理学院“优秀学生干部”；

20xx 年 5 月荣获河南工业大学“优秀学生干部”；

20xx 年 6 月带领的暑期社会实践团队成为重点团队；

20xx 年 8 月进入管理学院团委组织部

技能特长：

良好的语言表达能力和交际能力；

良好的沟通能力和人际关系，有较强的合作与适应能力；
思维敏锐，具有较强的组织、协调及管理能力，执行力强；
有一定的外语能力和写作能力，掌握常用的电脑技能；

实践经历：

20xx 年 12 月参加管理学院首届“聚焦管理”新生辩论赛；

20xx 年 2 月参与郑州交通协管志愿者活动；

20xx 年 6 月组织暑期社会实践“花开在春天”；

20xx 年 7 月在郑州国韵电子科技有限公司实习

人生宣言：我成功，因为我志在要成功！

是男儿总要走向远方，走向远方是为了让生命更辉煌。走在崎岖不平的路上，年轻的眼眸里装着梦更装着思想。不论是孤独地走着还是结伴同行，让每一个脚印都坚实而有力量。

我们学着承受痛苦。学着把眼泪像珍珠一样收藏，把眼泪都贮存在成功的那一天流，那一天，哪怕流它个大海汪洋。

我们学着对待误解。学着把生活的苦酒当成饮料一样慢慢品尝，不论生命经过多少委屈和艰辛，我们总是以一个朝气蓬勃的面孔，醒来在每一个早上。

我们学着对待流言。学着从容而冷静地面对世事沧桑，“猝然临死而不惊，无故加这而不怒”，这便是我们的大勇，我们的修养。

我们学着只争朝夕。人生苦短，道路漫长，我们走向并珍爱每一处风光，我们不停地走着，不停地走着的我们也成了一处风光。

走向远方，从少年到青年，从青年到老年，我们从星星走成了夕阳。

1、认识自我，把握优势劣势

雄鹰飞得高是为了更好的寻找食物，麻雀飞得低是因为低处更有利于自己生存。只有适合自己的高度，才是最好的高度。

老子曰：知人者智，自知者明。知道了自己是谁，才知道自己能干什么！

下面，我将从性格特点、职业兴趣、职业能力这三个方面进行自我剖析，希望能够给大家展示一个真实的我。

1.1 自我性格认知

个人兴趣爱好

- 1、喜欢读书，遨游知识海洋。
- 2、喜欢思考，探寻社会奇妙。
- 3、喜欢交友，追求人际欢乐。
- 4、喜欢美食，迷恋舌尖享受。

能力分析理论知识

- 1、在校学习电子商务专业，学习到很多管理，营销，会计知识。
- 2、喜欢阅读名人传记，学习他们成功的方法，汲取他们人生的智慧；
- 3、英语成绩优秀，写作能力，语言表达能力强；
- 4、对酒店管理行业相关知识了解欠缺。

专业技能

- 1、对酒店管理感兴趣，暑假曾去小餐厅打过工，收获了一些经验与心得。
- 2、自学酒店管理相关知识，以及增加对烹饪，酒水饮品的了解。
- 3、善于与人沟通，能够沉着应对突发事件。

自身竞争力分析竞争优势

- 1、对所做事情有极强的责任感，追求工作的完美，执行力高；理智、务实、办事效率高，追求高效率的工作模式；
- 2、思维活跃，乐于提出新想法，喜欢充满竞争充满挑战的生活；对新事物的接受理解能力强；
- 3、沟通能力和人际交往能力强，朋友众多；

竞争劣势

- 1、苛求完美，给自己及所在团队带来很大压力；
- 2、对酒店管理行业的了解不够专业，接触时间不够长；
- 3、对团队成员的个体关注不够。

1.2 360 度分析

评价人优点缺点

自己乐群，善于团体合作，充满智慧，情绪较稳定，行动活跃，冒险敢为，有想象力，能够自立，自律较严谨的人对现实困难认识不够，过于理想化

父母善于学习新事物，百折不挠，理解能力强过于自信，对局部关注不够
老师积极，努力，踏实，细心，责任感强；有新想法，敢想敢做，务实踏实
容易钻牛角尖

同学朋友执着、能力强，乐于自我反省、待人真诚、乐于助人、思维及视野
开阔。有时会有些急躁

1.3 职业兴趣分析

根据霍兰德职业兴趣测评报告对我职业兴趣趋向的分析可以看出：企业型和
型的职业最符合我的个人特质。

说明：

每种职业兴趣的分数最高为 10 分，最低为 0 分。

分数越接近 10 分，说明你对这一类型的活动兴趣越大；

越接近 0 分，说明你对此类型活动越不感兴趣。

现实型（Realistic）又译技能型。具有这类倾向的个体，属于技术与运动
取向。往往身体技能及机械协调能力较强，对机械与物体的关心比较强烈。稳健、
务实，喜欢从事规则明确的活动及技术性工作，甚至热衷于亲自动手创造新事物。
不善言谈，对于人际交往及人员管理、监督等活动不太感兴趣。这一领域的职业
有：需熟练技能方面的职业、动植物管理方面的职业、机械管理方面的职业、生
产技术方面的职业、手工艺技能方面的职业、机械装置与运转方面的职业等。

研究型（Investigative）又译调查型。具有这类倾向的个体，喜欢理论思
维或偏爱数理统计工作，对于解决抽象性问题具有极大的热情。他们通常倾向于
通过思考、分析解决难题，而不一定落实到具体操作。喜欢具有创造性、挑战性
的工作，不太喜欢固定程式的任务。对于人员的领导及人际交往也非情所愿，独
立倾向明显。适合的职业有：分析员、设计师、生物学家等。

艺术型（Artistic）具有此类倾向的个体，对具有创造、想象及自我表现空
间的工作显示出明显偏好。他们和研究型倾向的个体相同之处在于创造倾向明显，
对于结构化程度较高的任务及环境都不太喜欢，对于机械性及程式化的工作了无
兴趣。也比较喜欢独立行事，不太合群。但两者所

不同的是艺术倾向明显的个体好自我表现，重视自己的感性，直觉力较好，情绪变化较大。这一领域的职业有：美术雕刻以及工艺方面，舞蹈、戏剧等。

社会型 (Social)

具有此类倾向的个体，喜欢与人为对象的工作。他们通常言语能力优于数理能力，善于言谈，乐于与人相处，给人提供帮助，具有人道主义倾向，责任心也较强。习惯于与人商讨或调整人际关系来解决面临的问题。不太喜欢以机械和物品为对象的工作。适合从事咨询、培训、辅导、说劝类工作。这一领域的职业有：学校教育以及社会教育方面、社会福利事业、医疗与保健方面、各种直接为人服务的和商品营销方面的职业等。

企业型 (Enterprising) 又译经营型。具有这种兴趣倾向的个体，喜欢制定新的工作计划、事业规划以及设立新的组织，并积极地发挥组织的作用进行活动；喜欢影响、管理、领导他人；自信、支配欲、冒险性强。他们不喜欢具体精细、或需要长时间集中心智的工作。这一领域的职业有：管理，市场和销售类的职业。

常规型 (Conventional) 又译事务型。具有这类倾向的个体，喜欢高度有序、要求明晰的工作，对于规则模糊、自由度大的工作不太适应。不喜欢主动决策，习惯于服从，一般较为忠诚、可靠，偏保守。与人工作中的交往会保持一定的距离。工作仔细、有毅力。对社会地位、社会评价比较在意，通常愿意在大型机构做一般性工作。相应的职业领域有：银行职员、图书管理员、会计、出纳、统计人员、计算机操作人员、办公室职员等。

从上可以，我得分最高的三项的分别是：企业型（9分），艺术型（9分），社会型（8分）。我适合管理，销售及其相关职业，所以我适合富有挑战性的酒店管理工作，我的艺术型性格也将有助于我的人际交往，把事情做的更加完美。

1.4 职业能力分析

我的职业能力测试结果如下

最擅长的是：言语能力 (T)、社会交往能力 (L)、组织管理能力 (U)

测评结果解读：

T（言语能力）这项能力得分高，是指这个人词语及其含义有准确的理解和使用能力，比较善于清楚地表达自己的观点和向他人介绍信息的能力。

M（数学能力）这项能力得分高，是指这个人能迅速准确地运算公式，或者对复杂的事情进行推理演算，这项能力得分高的人通常比较适合从事数学、物理等比较抽象的问题研究。

I（空间判断能力）这项能力得分高，是指这个人对于立体图形、空间位置关系等有比较好的理解能力，善于处理整体结构设计、空间布局等问题。

S（察觉细节能力）这项能力得分高，是指这个人对于物体或图形的细节具有正确的知觉能力，对图形的明暗、线的长短粗细等细节敏感。

C（书写能力）这项能力得分高，是指这个人对于文字、账目、表格等材料具有较好的处理能力，善于书写材料，善于发现书写中的常见错误。

D（运动协调能力）这项能力得分高，是指这个人的眼、手、四肢等身体各部分能迅速、准确、协调地作出精准的动作或运动反应。运动协调能力高的人通常喜好体育运动。

O（动手能力）这项能力得分高，是指这个人的手、手指、手腕灵活，能准确地操作细小的物体。这个人也通常擅长自己动手操作机械设备等东西。

L（社会交往能力）这项能力得分高，是指这个人善于进行人与人之间的相互交往、相互沟通、相互联系，也容易与陌生人建立良好的工作或合作关系。

U（组织管理能力）这项能力得分高，是指这个人擅长组织和安排各种活动，擅长协调参加活动中每个人的关系和在活动中的作用。

根据以上测评结果，我的职业能力倾向于言语能力（T）、社会交往能力（L）、组织管理能力（U）等，说明我能胜任复杂的组织管理工作，能够灵活应对各种突发情况，能够与人很好的沟通合作，能够给我的顾客带来满意的服务。

1.5 自我认知小结

酒店行业是个传统的行业，我所学习的电子商务是个新兴的模式，新与旧的结合必将带来一次产业革命，电商的营销模式必将更加推动酒店的人性化，便捷化，全球化！所以，未来，我一定能大展拳脚！

2.1 社会环境分析

随着我国经济体制改革的深入和劳动力市场的结构性变化,用人单位的需求模式发生了显著的变化。例如,中国区对大学生的基本素质要求有:

第一个方面是服务意识,能不能从客户的角度去出发,去想问题;

第二个方面是创新和解决问题的能力;

第三个方面是沟通的能力;

第四个方面是团队合作的精神以及职业操守和商业道德。

随着各大高校连年扩招,每年毕业生人数也连年增长,虽然政府在不断增加就业机会,而面对不断增加的就业人群,那只是点毛皮而已。大学生就业问题仍然不容乐观。

根据相关资料,可以看出大学毕业生的就业情况有以下几个特点:

2.1.1 就业岗位与毕业生人数差距太大

大家都知道,大学毕业为的就是能找到好的工作,可是,为什么大学生就业问题一直让大家困扰呢?从经济学的角度来说,就是供过于求。每年毕业的大学生的数量比社会上所需要的就业岗位数量多的多;而且,这个差距还在逐年的增大。有关资料表明,从20xx年至20xx年,全国高校毕业生从114万增加到413万,是扩招前的4倍;然而,用人单位岗位增加的比例却远远小于此。这也是大学毕业生就业困难的一个直接原因,相信这也是社会公认的。

2.1.2 热门专业人才过剩

前些年,出现了几个热门专业,如计算机,土木工程等等。不可否认,这些专业至今仍然是热门专业,仍然是社会的焦点问题。致使众多考生纷纷报考这些专业。大多数人都是这样认为的:既然是热门专业,那么社会上的需求量就大,工作自然就好找。这话不假,可是,当所有的人都这么想的话,就会出现供过于求的情况。虽然需求量大,但学习这些方面的人才更多,已经超过饱和。这就是人们通常所说的扎堆现象。这也就是为什么热门专业的毕业生们找不到工作的一个重要原因。

2.1.3 薪水与自己心中的希望值不符

很多大学毕业生，尤其是名校的毕业生，刚刚毕业，刚刚踏入社会，就认为自己高人一等，希望自己的薪水高出社会现实水准。从而对一些企业的相对较低的薪水不屑一顾。其实，这就象军人打仗一样。能带兵打胜仗的将领，不一定受过什么好的教育，但通过实践，他们可以带兵打出漂亮的一站；而那些从学校里学出来的将领却未必有那样的本领。因为他们只是通过理论来看战争，很少付诸实践，只是纸上谈兵，真要上战场的时候，有些事情跟纸上的并不一样。所以，即使是名校毕业的学生，也不能自以为是，有些事情并不象想像中的那样。所以，也不能期望太高。现在的大学生们薪酬期望值普遍下降，有的甚至开到只有 800 元，但这毕竟只是少部分，仍有大部分毕业生的期望值高出社会现实水准，这就是人们常说的“高不成，低不就”中的“低不就”。

2.1.4 各企业选人挑剔

在大学毕业生“就业难”的同时，用人单位也普遍存在着“选材难”的问题。好多企业虽明知其公司的栋梁和骨干是大学生，企业的发展离不开大学生，但是，他们每年基本上不要应届大学生。这将是应届大学生值得思考的一个问题，企业是不会无缘无故不要应届生的。

2.2 行业分析

中国酒店行业现状分析

回顾过去的 20 年，中国酒店业的发展历经了 80 年代初的茫然无措，到 90 年代开始的突然启动，再回归到现在的生机盎然。历经 23 年的风雨兼程，生命力愈加旺盛。中国的酒店业是最早向外资开放的行业之一，早在 1982 年就出现了第一家合资酒店“北京建国酒店”，在此后的二十年中，中国酒店业更是伴随着国际酒店业的发展与渗透，取得了良好的发展趋势。

一、酒店业发展的基本态势

1、数量规模加速度扩张自 1980 年开始，中国酒店业的产业规模成倍数地加速发展。酒店的供给量随着需求的扩大而快速增长。以旅游涉外酒店为例，1980 年有酒店 203 家，20xx 年光星级酒店就增加到 8880 家，增长近 44 倍。同期，客房间数增长 30 余倍。旅游酒店每五年的增长率在 50%以上。

2、档次与规模结构已经形成，如果不分系统地将各类酒店放在一起，到 20xx 年末

(1) 五星级酒店 175 座，共有 6.49 万间客房，占中国星级酒店客房总数的 7.23%;

(2) 四星级酒店 635 座，共有 14.35 万间客房，占中国星级酒店客房总数的 15.99%；

(3) 三星级酒店 2846 座，共有 34.65 万间客房，占中国星级酒店客房总数的 38.62%；

(4) 二星级酒店 4414 座，共有 30.60 万间客房，占中国星级酒店客房总数的 34.10%；

(5) 一星级酒店 810 座，共有 3.64 万间客房，占中国星级酒店客房总数的 4.06%。呈现两头小，中间大的格局。

3、空间分布出现三阶梯状态中国酒店业发展水平在空间上呈现三阶梯状态：第一阶梯是位于东部沿海地区。第二阶梯是中国的中部地带，第三阶梯是西部地带，整个态势是东多西少。

二、整个行业的转变

1、由指令性的政府外事接待体系转向国民经济中有竞争力的产业

过去的旅游酒店多数是外事接待机构，招待所多数是公务住宿机构，谈不上酒店产业和发展规模。经过 20 余年的建设，将一个传统性的、指令性的、隶属于政府外事接待工作的服务机构，转变成为一个在整个国民经济中越发引人注目的、具有竞争力的产业。20xx 年旅游业收入 4500 亿人民币，酒店业的收入占旅游业的收入将近一半，产业特征愈加明显。

2、由封闭性行业转向与国际接轨、市场化程度较高的开放性行业酒店业最早对外商开放，允许外商投资，允许与外商合资。到目前为止，中国旅游酒店业利用外资额已达 200 多亿美元，三资酒店已有 800 余家。从 1982 年半岛集团管理北京建国酒店开始，一批国际酒店集团相继进入中国。引进星级评定标准，在行业管理和酒店管理方面按国际惯例办事，大大提升了酒店业的国际化发展水平。经过 20 年的发展，使酒店业由一个计划经济的封闭性行业转变为一个与国际接轨较早、较快、较为顺畅的市场化程度较高的开放性行业。

3、供求关系由卖方主导的市场转向买方主导的市场经济的活跃、

旅游业的发展使更多的酒店企业参与进中国的酒店业市场,加剧了酒店企业之间的竞争,促进了供求关系的变化。中国酒店的经营更多地关注消费者的需要。在酒店管理上,通过星级酒店的示范作用,从需求适应供给转变为供给适应需求。酒店业由供不应求的卖方市场向买方市场转变。由于过速发展,相当一些地区近几年出现了供过于求,企业之间的竞争更加激烈。酒店企业的经营者更加重视市场趋势和顾客的需求变化,这种理念和行为促进酒店企业进一步提高竞争力。

4、计划经济的成本中心事业性运作模式转向市场经济的利润中心企业性运作模式 1980 年以前,中国的酒店多属事业型招待所,酒店服务单一,只提供食宿两项服务。经营效益缺指标、服务缺标准,成本无核算,财务上实行统收统支、盈余自留、差额补贴的制度,并且没有上缴利税的任务;改革开放以后,外资进入,中国酒店管理机构推行一系列政策措施,促使各酒店转换经营机制,使中国酒店在短暂决策、管理体制、组织结构、工资分配、员工录用与奖励以及财务成本管理等方面进行了改造,开始实行自主经营、独立核算、自负盈亏的企业型管理制度。酒店企业以营利为目的的市场竞争的意识及其行为使整个酒店业发生了根本性的变化。

5、由传统的经验管理转向现代的科学管理在推行建国酒店的管理经验的基础上,把引进国外先进科学管理方法与国情相结合,初步总结出一套中国式的酒店科学管理体系,使酒店企业从经验型行政管理开始向科学化管理转变,促进了中国酒店业管理模式和经营机制朝现代化方向加速转变。

6、行业管理从简单无序,发展到基本科学、系统有序通过实行酒店星级制度,实现中国酒店管理与国际标准的接轨。政府机构改革,转变职能,减少干预,将中国酒店业的发展转移到市场调节的基础上来。行业主管部门建立行业规则,推动酒店企业有序竞争,推动酒店业市场化。政府、行业、企业逐渐适应和学会了在市场经济中科学、有序地管理、经营酒店的方式、方法。酒店业的历史性变化是前所未有的。中国进入 WTO 后,酒店业面临着新的全球性的挑战,近几年的发展将出现几个值得注意的趋势。

2.3 学校环境分析

2.3.1xx 工业大学环境分析

河南工业大学始建于 1956 年，1959 年开始本科教育，1979 年开始硕士研究生培养。建校初至上个世纪末，学校分别为粮食部、商业部、国内贸易部和机械工

业部直属高校，1998 年 8 月转制为中央与河南省共建，以河南省管理为主。20xx 年成为省部共建大学。依托粮油食品、磨料磨具等专业优势，逐步建设成国内知名、省内一流特色高等院校。

学校秉承“崇尚科学，勇于探索，报国兴学，自强不息”的工大精神，遵循“明德，求是，拓新，笃行”的校训作为校园文化遗产。

2.3.2 管理学院环境分析

管理学院作为河南工业大学的新兴学院之一，创建于 1985 年。在二十多年的建设与发展过程中，学院坚持“培养特色人才，造就优秀教师”的发展宗旨，已形成了培养管理类多层次人才的教育体系。学院自 1994 年开始招生本科生，20xx 年开始招生硕士研究生，现有管理科学与工程省级一级重点学科，与经济贸易学院共建产业经济学省级重点学科；有管理科学与工程一级硕士点以及企业管理、技术经济及管理、旅游管理 3 个二级学科硕士点；开设有电子商务、物流管理、旅游管理、市场营销、会计学、工商管理 6 个本科专业，形成了物流管理、电子商务 2 个特色专业，电子商务专业被评为国家特色专业建设点。

2.3.3 电子商务专业分析

xx 工业大学电子商务专业始建于 1999 年开设的市场营销电子商务方向，20xx 年经教育部批准，成为正式开设电子商务专业的 96 所本科院校之一，也是河南省首家开办电子商务本科专业的院校。20xx 年开始招收电子商务专业方向的硕士研究生。20xx 年被评为河南省名牌专业建设点，20xx 年被评为国家级特色专业建设点。

20xx 年成为全国高校电子商务专业建设协作组 19 个常务理事单位之一；20xx 年电子商务实验室成为河南省第一个通过省级评估的文科实验室；20xx 年发起成立了河南省高教学会电子商务分会，并组织召开了第一届、第二届河南省高校电子商务专业建设研讨会；20xx 年本专业被评为河南省名牌专业建设点；20xx 年《电子商务概论》课程被评为河南省精品课程。

电子商务专业拥有专职教师 15 名，兼职教师 2 名。其中教授 3 名，副教授 4 名，讲师 10 名；具有博士学位教师 5 名，具有硕士学位教师 12 名。20xx 年电子商务教学团队被评为河南省省级教学团队。本专业师资队伍中，河南省优秀专家 1 名，河南省教学名师 1 名，河南省高校创新工程培养对象 2 名，河南省新世纪优秀人才资助计划对象 1 名，河南省教育厅学术科技带头人 3 名，河南省青年骨干教师 1 名。另外，20xx 年 1 名教师被评为第二届全国电子商务竞赛最佳指导教师，20xx 年、20xx 年 3 名教师分别获得第一届、第二届全国电子商务竞赛银奖。

2.4 环境分析小结

通过对社会环境，职场环境以及毕业环境的客观、全面分析，我清醒地确立了自己的奋斗目标，从多方面结合了我的职业能力和职业兴趣，最终选择进行研究生深造，攻读酒店管理方向，进一步提升自己。毕业后，进入星级酒店，从市场部做起，用电商模式实现酒店利润大幅增长，用成绩实现酒店总经理梦想。

一名优秀的酒店总经理需要优秀的统筹、分析、综合、归纳能力和严谨的逻辑思维能力；同时思维敏锐，具有较强的组织、协调及管理能力，执行力强，有良好的团队合作精神，能带领团队从容面对压力。

我的性格和能力符合这个职业的要求。因此，在未来的几年里，我将制定详细地计划，为我的理想而不断奋斗！

3. 选择职业路线，设定职业目标

人的一生职业生涯将经历不同的阶段，只有把长远目标和短期目标结合起来，通过不断实现短期目标最终实现长远目标，个人才能实现事业的成功。其中工作阶段是生命中黄金时期，是发展提升的最好阶段。选择路线把握四条原则：择己所爱，择己所能，择世所需，并在保证了前三个原则的基础上，追求就业收益最大化——择己所利。

“没有最好的，只有最适合的”——了解自己的职业性格，顺应自己的职业兴趣，明确自己的职业目标，人生的潜能才能得到最大的发挥。我从长远发展角度宏观定位了我的职业生涯，并根据自己的‘实际情况制定了职业生涯发展总路线，以便使自己的学习、工作以及各种行动措施能够更好地沿着职业生涯路线或预定的方向前进。

3.1 职业目标总原则

3.2 职业生涯总规划

结合自身实际及兴趣，我将人生职业分为短期目标，中期目标，中长期目标和远期目标四个阶段来实现。

职业生涯路线选择管理路线+技术路线

职业生涯目标短期目标市场专员实现时间毕业后 2 年

中期目标市场部主管实现时间毕业后 35 年间

中长期目标市场部经理实现时间毕业后 5 到 10 年

远期目标总经理实现时间 35 岁到 45 岁

完成短期目标的计划与措施扩大自己的知识面，更多的阅读有关酒店管理，财务管理，人力资源，行政管理等专业书籍，提高自己的专业能力！

大学期间努力考英语四，六级，计算机网络三级，电子商务师证书，考取中山大学酒店管理硕士

研究生期间努力考取 BEC3、英语高级口译证书，参加实习

毕业后求职于星级大酒店，从市场专员做起，努力晋升

完成中长期目标计划与措施积累一定工作经验，人际关系，不断提高业务能力

加强培训，提高中层管理者需要的各项技能

在充足的经验和一定的人际关系基础上，谋求部门主管，经理职务

完成远期目标的计划与措施努力工作，出色完成上级交给我的各项任务，争取上级的赏识和下级的认可，努力成为酒店总经理

3.3 职业生涯准备期

3.3.1 第一阶段——本科阶段

大学阶段是人生的重要时期，在这一阶段，我初步确定了我的职业目标，为了这个原动力，我将一步步地为之奋斗。

在学习上：不断加强自己的专业知识，比如：英语听说读写能力的全面提升，计算机网络技术的培训以及行政管理、财务分析，市场营销的深入了解。同时，有必要取得相关证书：CET4、CET6、BEC2（剑桥商务英语中级）、计算机三级（数据库方向）以及电子商务师职业资格证；

在假期：充分利用这个难得的整块时间，积极参与社会实践，争取到酒店实习认知的机会，不断提高自己的实际业务能力。

阶段致力方向

大二阶段上学期 9 月：参加职业生涯规划大赛

12月：进行 CET4 考试，在这期间，努力学习英语，争取高分通过并考取口试

下学期 4 月：参加计算机三级网络技术方向考试

5 月：参加 BEC2（剑桥商务英语中级）考试

6 月：参加 CET6 考试，争取口试

暑假 6 月：关注郑州市各大酒店暑期实习招聘信息，投放简历

7 月：参加暑期社会实践

8 月：参加酒店的实习，加强认识，积累经验

大三阶段上学期 9 月：参加电子商务大赛

11 月：考取电子商务师证书

下学期 3 月：考取英语中级口译

3—6 月：参加“挑战杯”

3—6 月：开始着手准备研究生考试，尤其是酒店管理专业知识加强

暑假认真备考研究生，目标：中山大学管理学院

大四阶段上学期准备研究生考试，完成相关学业课程

下学期参加研究生面试，获得通知书；认真撰写论文，完成毕业设计

3.3.2 第二阶段——研究生阶段

学校：中山 xx 大学

专业：酒店管理

择校目的：

- 1、全国各地酒店分布中，广东地区分布最多。毕业以后，能就地选择工作。
- 2、广东临近海南这个旅游大省，比邻港澳，地理位置优越，以后发展前景很广阔。

3、中大的实力位于全国前列，强大地师资力量为我的梦想插上翅膀！

具体实施：

阶段致力方向

研一阶段

1、要扎实学好理论知识，深入了解酒店管理，了解自己在这个专业上的优劣势，扬长避短

2、考取 BEC3（剑桥商务英语高级）、英语高级口译；

3、加快对广州的熟悉，尽快融入这个城市

研二阶段

1、拓展交友圈，与志同道合的人一起钻研学习，积累相关人脉

2、利用假期，争取各大酒店的实习机会

研三阶段以出色的成绩完成学业，依靠深厚的学识和丰富的实习经验，进入星级酒店，从基础文员做起，历练自己

3.4 职业生涯实践期

只有深入了解自己职位奋斗目标的具体要求，才能更好的规划职业路线，一步步实现理想。

职业目标实施措施

职业目标实施措施职业目标

26 岁至 30 岁，进入市场部，熟悉行业，向部门主管晋升。

1、刚刚研究生毕业，在职场上是职场新人，因此要多多想别人学习，适应社会环境。

2、熟悉新单位环境和建立关系需半年时间，建立了广阔的人际关系网。

3、社会是一所很好的大学，工作中锻炼实际操作能力，社会能力大大提升。

4、在市场部努力成为骨干人员。研究生毕业不必担心 2 至 3 年后的学历限制。首先要熟悉本酒店，了解酒店的整体发展战略是什么，为酒店的发展贡献自己的力量。

积累一定工作经验，人际关系，不断提高业务能力

30 岁至 35 岁，晋升部门经理

1、配合总经理的工作，和上级保持良好的沟通，不断学习他们身上的优点。

2、不断认真工作，管理好负责的部门，寻求晋升机会。

3、了解酒店的发展情况，以及如何使企业能有更好的效益。

努力工作，出色完成上级交给我的各项任务，争取上级的赏识和下级的认可
35 岁至 42 岁，晋升总经理。

- 1、对自己进行充电，各种相关知识多进行涉猎。
- 2、根据市场变化，不断调整酒店的经营方向，使酒店持续健康良好运营。
- 3、代表公司对内外外处理业务，打造优质服务，树立起良好的声誉。
- 4、为公司的长远发展做出贡献。谋求酒店的长久发展，提升业绩，不断提高酒店效益

3.5 职业生涯规划小结

在整个职业生涯周期中，我都是围绕着我职业生涯总目标而奋斗的。而每个阶段之间有着密切的联系，如果有一个阶段发生特殊情况，其他阶段都会受到影响。因此，在每个阶段我都把我的职业生涯规划结合市场需求的实际情况而进行考核，如果遇到实际情况的变化，我会根据实际情况和我的总目标，及时修正我的职业生涯规划，以至能顺利实现我职业生涯的总目标。

4. 灵活调整进程，制定行动计划

一个人的职业生涯想要取得成功，就必须对自己设计的职业生涯规划进行不断地考核与修正，通过对职业生涯管理使自己的行为永远与目标相一致。制定严密的行动计划，根据形势发展，做出及时调整，才能不断地达到短期目标，最终实现长期目标。

4.1 调整环境背景

时代在不断地进步，科技在不断地更新，经济在不断地发展，21 世纪的世界是一个急速变化的社会。因此，要使我的职业生涯规划行之有效，就必须立足实事求是，坚持与时俱进，根据时代要求做出相应的调整。使它是一个不断变化发展的生涯规划，处于一个不断循环的动态过程

4.2 调整原则

以自己的职业性格特点及职业兴趣发展方向为基准，坚持调整方向不偏离我的职业擅长，坚定个人目标，结合市场需求，最终实现理想。

4.3 备用方案

职业生涯规划不可能一次成功。也就是说会有第二次、第三次根据评估的结果在原计划上进行调整。但是当原计划再也不适用时，重新制定一份计划是更有效的方法。制定备用方案，不是因为我对以上计划没有信心，而是环境的变化总是那么突然而且不尽人意。既然改变不了环境，我唯有改变自己。我使用后备方案的原则是，当原定计划的某些关键点不能实现以致影响整个计划实现时才使用。

4.4 调整方案小结

经过对职业生涯的评估与修正，也使我的职业生涯规划更具有科学性、系统性、可操作性。通过对职业生涯的评估与修正，使自己时刻把握职业生涯的目标方向，进而可以更容易实现自己人生目标。

5、总结语

职业生涯规划有助于鞭策自己努力工作。对我来说，制定和实现规划就像赛场比赛，随着时间推移，梦想一步一步地实现。通过分析，认识自己，了解自己，估计自己的能力、智慧以及性格；找出自己的特点，明确自己的优势，正确设定自己的职业发展目标，并制定行动计划，使自己的才能得到充分发挥，以实现职业发展目标。

大海茫茫，百川争流，不拒众流方为沧海；芸芸众生，人生无常，不被艰难困苦吓倒，方显英雄本色。风雨欲来，春花凋落，凭栏眺望，阳光总是在风雨后；潮涨潮落，云卷云舒，闲庭信步，高挂前进的风帆。到中流击水，浪遏飞舟，前方就是成功的彼岸！

我们不能否认鲜花与荆棘相伴，也不能否认阳光与风雨同在，更不能否认成功与失败并存！面对失败和挫折，一笑而过是一种乐观自信。然后重整旗鼓，这——是种勇气。

不可否认，人生道路是曲折的，一路上我可能被荆棘拉破皮肤，汗水散落在通往梦想的路上，灌溉这我的梦想种子，但我依然会前进、前进。用拼搏的汗水灌溉它发芽，成长。

一个人如果不逼自己一把，永远不知道自己有多优秀。我要做自己想做的事，打造出属于自己的一片天地！

电子商务职业规划 3

一、引言

大学生活，我们的生活空间自由大了，但，因无目标而迷失方向。但，在今天这个人才竞争的时代，职业生涯规划开始成为在人争夺战中的另一重要利器。对企业而言，如何体现公司“以人为本”的人才理念，关注员工的人才理念，关注员工的持续成长，职业生涯规划是一种有效的手段；而对每个人而言，职业生命是有限的，如果不进行有效的规划，势必会造成生命和时间的浪费。作为当代大学生，若是带着一脸茫然，踏入这个拥挤的社会怎能满足社会的需要，使自身占有一席之地？因此，我试着为自身拟定一份职业生涯规划，将自身的未来好好的设计一下。有了目标，才会有动力。

二、自我分析

基于人才测评分析报告以及本人对自身的认识、朋友对我的评价的前提下，进行了客观的自我分析。

1、自我认识

兴趣爱好：阅读、运动、象棋

特长：乒乓球

性格：不是很好脾气，但一个人的时候很安静。然，不好脾气最大的好处是不认输的坚持。

学识：一般技能、一般智商。

人际关系：认识的人很多，但熟识的不多。

思维方式：坚持主见，相信的就会坚持。

人生格言：人生就像一次旅行：路在足下，如何抉择，就如何得以五彩人生。

2、自我剖析

我想干什么？

我想要有一个安静的环境来进行学习和工作，因此喜欢一份安静的工作。如：广告设计、网络营销。

我能干什么？

学习电子商所涉及到的主要是网络营销,对于一些计算机应用程序也有所了解,外加上吃苦精神,能做的事情也是吧少的。如:办公软件的应用、网络贸易等。

我应该干什么?

至于我应该干什么,这的确是一个值得我们深思的问题。但,很难说。每个人受到不同环境因素的制约,而在不同层次与深度上的让步是不能被在众别人面前暴露。

我想我还是应该我当前的困难。以自身的实际情况去给予定夺。应该做的是勤勤恳恳的对待就是。无论是写字还是行走。

在眼下最大的困难是:自身只喜欢安静的环境,不能完全适应并不安静的社会环境。而一份安静的工作真是很稀有。

3、自我评价

三、职业分析

1、家庭环境分析:

2、学校环境分析

3、社会环境分析

四、职业定位

综合前面的自我分析和职业分析这两部分的内容,我得出本人的职业定位的SWOT 分析如下:

内部因素:

优势因素

(S、弱势因素

(W、头脑灵活,逻辑推理能力较强有时过于理性,会忽略别人的感受工作有毅力,认真,负责不喜欢传统的工作,偶尔会有厌倦心理有创造力,领导能力不错人际关系处理得当。

外部因素:

机会因素

(O、威胁因素

(T、在沿海地区工作岗位相对社会环境不断变化，多些，经济方面仍然有发竞争激烈，就业形势展前景。日益严峻。

结论：

1、职业目标：

我根据自身的职业兴趣和个人能力，我希望能最终成为一名在国际金融类的精英。

2、职业的发展路径：

考多种证————企业基层管理者————企业高层管理者————行政总监

5、实施策略

五、计划实施方案

1、大学期间：20xx 年～20xx 年

1、学好各科专业知识，掌握经济管理行业的基本知识。

2、英语考级积极复习，加强英语，至少过 6 级。

3、从大二开始，积极准备考多种有关金融类的证书。

4、从现在起，关注考证的各种信息，研习关于经融与保险方面的书籍。

7、假期打工（和本人专业相符合的工作、积累社会经验

2、大学毕业的五年：20xx 年～20xx 年

1、若考上研究生，则继续勤奋学习。

2、去国外留学，学习经融类和语言类，继续深造。

3、去国外工作。

3、长期计划：

1、在工作之余，不断学习各方面的知识，提升自身的能力，增长各方面见识。

2、努力工作，积极博取提升的机会。

3、在工作，学习之外，坚持锻炼身体。

4、汲取他人各种优点，不断提升自身的修养。

5、不断发现自身的不足，并不大的予以改正。

6、建立不错的交际网，秉承”君子之交淡如水”的人生座右铭。

1、毕业后五年内希望找一家能给自身一些适当的发展空间的公司或者企业打工，积累经验，见习于社会，并且好好利用这里的人际关系和社会关系去寻求更适合自身发展的台阶。

2、毕业五年后开设自身的店面或者公司企业，利用边境贸易的'优势条件尽可能迅速的溶入并占领一定份额市场，并通过各种关系尽量快而全面的理通各直属上头部门，不能让自身的事业死在一些没有防备的意外上面。

3、毕业十年后使得公司步入正轨，开始大面积赢利，同时考察国外市场，使自身的公司尽量打入东南亚市场，并开始着手对跨国工厂或公司的打造。

4、四十岁前完成自身商业帝国的打造，一切的关系网，一切的人才培养制度都已基本完成。

5、五十岁成为东南亚自由贸易区经济贸易的风云人物。

六、评估调整

社会是不断变化的，而且是不断向前发展的，因此对我的职业规划要做出一些风险的预测。如果我不能按规划完成以上制定的计划的时候，我会有以下的发展路径：

大学毕业后，没有考上研究生，则：

1、直接参加工作，累积资本，为日后的发展打下经济基础。

2、可以在大小城市里工作，但不会在乡镇里工作。

电子商务职业规划 4

但是，如果我们缺乏必要的就业前就要有职业生涯规划，缺少就业的前瞻，将有可能使我们在以后的就业中产生失落感。因此，我们在学习过程中就应该做好职业规划，为将来的求职做好准备。一个人的大学时光一生中只有一次，少壮不努力，老大徒伤悲。与其浑浑噩噩地消磨掉四年的光阴，不如抓紧时间为自己充电，然而光有决心是远远不够的，只有有了具体的规划，才能把握好目标与方向，才能时时鞭策自己。为了更有效的完成走向社会前的学习，把握好自己的未来，我也拟订了一份自己的大学生职业规划，以时时激励自己奋发前行：

一、自我盘点

1、基本情况

自己的兴趣爱好：看书,体育,象棋等

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/366145010141011040>