# 最新汽车专业职业生涯规划书前言(12篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-09-09

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。汽车专业职业生涯规划书...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**汽车专业职业生涯规划书前言篇一**

个人优缺点分析

橱窗分析法：

橱窗1：我xx年毕业于南京林业大学汽车运用工程专业，工程师、高级汽车服务技师。在汽车“4s”店从事汽车维修工作16年，先后担任技术员、技术总监、车间生产主任，多次参加一汽、博世公司、奇瑞公司技术培训和技术比武，并成为奇瑞公司第一批高级服务技师。20xx年5月来到山东科技职业学院参加工作，现为汽车工程系专业老师，担任09汽修三班指导教师，既有丰富的汽车理论知识，也有丰富的实践经验。

橱窗2：“隐藏我”对自己要求不严，做事情不能持之以恒、精益求精，甚至比较懒散，还缺乏耐心，甚至感情用事，考虑问题不全面，做事有时优柔寡断，拖拖拉拉。对于制定好的计划，不能每次都能完整执行，甚至半途而废。不善言谈，与人交往过于呆板。

橱窗3：“潜在我”我是一个性格两重性的人，大部分时间性格特别好，极少与人出现冲突，但遇到棘手的事情时候又很冲动，不去考虑他人的感受;对待自己的工作，我是特别认真、特别负责的人，但有时又敷衍了事，不会深入探讨，甚至半途而废。

橱窗4：“背脊我”做人诚实、正直、低调，乐于帮助别人，把他人的事当成自己的事去做，同时又特别容易相处，但做事有时情绪化，过于感情用事，考虑问题比较简单，但自己认准的事不管对错，都坚持到底，认死理，不会变通，对个人的发展非常不利。

人格测试分析菲尔人格测试答案：cdebbbcfde，共42分别人认为你是一个新鲜的、有活力的、有魅力的、好玩的、讲究实际的、而永远有趣的人;一个经常是群众注意力的焦点，但是你是一个足够平衡的人，不至于因此而昏了头。他们也认为你亲切、和蔼、体贴、能谅解人;一个永远会使人高兴起来并会帮助别人的人。

职业兴趣分析霍兰德职业兴趣测试：现实型9分、传动型9分、研究型7分、社会型4分、艺术型4分、企业型2分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。

职业性格分析容忍，有弹性;是冷静的观察者，但当有问题出现，便迅速行动，找出可行的解决方法。能够分析哪些东西可以使事情进行顺利，又能够从大量资料中，找出实际问题的重心。很重视事件的前因后果，能够以理性的原则把事实组织起来，重视效率。istp型的人坦率、诚实、讲求实效，他们喜欢行动而非漫谈。他们很谦逊，对于完成工作的方法有很好的理解力。istp型的人擅长分析，所以他们对客观含蓄的原则很有兴趣。他们对于技巧性的事物有天生的理解力，通常精于使用工具和进行手工劳动。他们往往做出有条理而保密的决定。他们仅仅是按照自己所看到的、有条理而直接地陈述事实。istp型的人好奇心强，而且善于观察，只有理性、可靠的事实才能使他们信服。他们重视事实，简直就是有关他们知之甚深的知识的宝库。他们是现实主义者，所以能够很好地利用可获得的资源，同时他们擅于把握时机，这使他们变得很讲求实效。istp型的人平和而寡言，往往显得冷酷而清高，而且容易害羞，除了是与好朋友在一起时。他们平等、公正。他们往往受冲动的驱使，对于即刻的挑战和问题具有相当的适应性和反应能力。因为他们喜欢行动和兴奋的事情，所以他们乐于户外活动和运动。

职业能力分析实际型(r)实际型劳动者愿意从事“看得见、摸得着”的工作。喜欢使用工具，特别喜欢操作大型机器。他们做起事来手脚灵活、动作协调。但不善言辞，不善交际，在社交场合往往觉得很不自在，最不喜欢教育工作与接待他人的工作。给人的印象是：不合群的、实利主义的、谦卑的(避免抛头露面的)、循规蹈矩的、自然的、倔强的(不可变通的)、直率的、精神健全的、节俭的、坦诚的、有毅力的、缺少见识的、固执的、注重实际。对应职业类型：实际型职业主要是指各类工程技术工作与农业工作。主要有：机械、汽车、飞机、土木、采矿等方面的工程师和技术员;机械操作、维修、安装、热处理工人，矿工、电工、木工、鞋匠等;公共汽车、出租汽车、工业卡车的司机;轮船、火车驾驶员;测绘员、描图员、消防队员等;农业机械师、牧民、渔民等。

职业价值观分析职业锚测试结果：您的管理型倾向得分：52.0%您的技术功能型倾向得分：76.0%您的安全型倾向得分：84.0%您的创造型倾向得分：72.0%您的自主独立型倾向得分：72.0%您的服务型倾向得分：80.0%您的挑战型倾向得分：76.0%您的生活型倾向得分：80.0%职业锚为：安全∕稳定型(securitystability)：(84.0%)安全/稳定型的人追求工作中的安全与稳定感。他们可以预测将来的成功从而感到放松。他们关心财务安全，例如：退休金和退休计划。稳定感包括诚言、忠诚、以及完成老板交待的工作。尽管有时他们可以达到一个高的职位，但他们并不关心具体的职位和具体的工作内容。

热心、负责，善于与人合作是我对自己的总结。善于营造和谐的人际氛围。得到鼓励和赞扬时工作最出色，希望自己和他人所付出的受到赞赏，同时也会适当的给别人一定的鼓励和赞扬。主要的兴趣在于那些对人们的生活有直接和明显的影响的事情。正直而忠诚，即使在小事上也有始有终，且希望别人也如此。珍视安全和稳定。可能忽视逻辑思考和深刻的洞察力，需要注意发展对现实的感受力和情感。

家庭环境分析：我出生于农村，父母、兄弟姐妹都在农村，自己大学毕业后在城市工作，妻子是一位中学教师，儿子在一个很好的初中上学，家庭非常和睦。

工作环境分析：我现在在一所示范性高职院校任汽修专业老师，我系所有领导、老师非常团结，也都积极进取，在教学、科研、指导学生中都能做到相互交流，相互探讨。

随着我国国民经济的持续快速发展，汽车工业的发展更是突飞猛进，轿车已逐步进入城市普通家庭，因此汽车售后市场的发展空间巨大。伴随着汽车制造技术的不断更新，汽车产品也逐渐成熟起来，汽车的性能和技术含量相差无己，因此，各个汽车制造厂家为了提高自己的影响力，立足市场，厂家已经从产品的竞争转向了服务的竞争，售后服务已经成为竞争的主要战略目标。为了应对市场竞争份额，各个汽车厂家每年都在推出多款式，多品种的新产品，这必然要对售后服务提出了更高的要求。汽车生产厂家为了提高客户满意度，都建立了分布于全国范围内的售后服务网络，网络成员大多数是四位一体(既汽车维修、整车销售、备件供应、信息反馈)经销店。按照品牌经销店的岗位设置，服务总监、服务经理、备件经理、技术经理、服务顾问、索赔员等岗位都要求由具有一定学历、技术水平高、懂管理、懂经营的专业人才担任，对专业人才的需求量很大。现代汽车的科技含量高，电子技术和计算机技术已经广泛应用，声、光、机、电、液一体化，发动机电控燃油喷射、自动变速器、制动防抱死、安全气囊、现代车载诊断系统已在汽车上普遍使用，维修方法要求更加规范化，诊断检测设备的智能化、自动化，要求维修企业的从业人员必须以技能型为主。在理论上应具备：对现代轿车的结构原理比较熟悉，掌握计算机应用知识，对传感技术、液压控制、自动控制技术比较熟悉，有一定的英语阅读能力，能直接阅读英文维修手册;在实践技能方面，应能熟练掌握和使用智能化的仪器来检测诊断和维修现代轿车出现的故障。“机电一体化”是当今世界技术领域里的一个新学科，现代汽车可以说是“机电一体化”的典型应用，这就要求维修企业的从业人员素质与技能大大提高。

随着中国经济的高速发展，人民生活水平的日益提高，我国汽车市场进入了前所未有的高速发展期，中国作为一个新兴汽车大国，20xx年已经成为世界最大的汽车生产国和第一大新车市场，汽车保有量近年来迅速扩大，20xx年中国汽车销量达到了1806万辆，同比增长32.37%，稳居世界第一，汽车大国-美国20xx年全年销量为1150万辆。和世界发达国家相比，无论是汽车销售量绝对值还是增长速度，中国均遥遥领先，因此汽车技术服务与营销人员需求量将会持续上升，人才需求将达到较大规模。

毕业进入汽车厂的检测部或维修部进入部门高层进入4s店当维修师转入营销部计划实施

进入一个汽车厂的检查部或维修部工作，并获得一定的成就，成为一名中高层管理人员。年薪应当中偏上，家庭幸福美满。

1、长期计划

①第一个十年目标(18岁-28岁)：

争取获得汽车维修管理师高级专项职业资格和汽车售后服务管理师，进入规模较大的汽车企业的维修部工作

②第二个十年目标(28岁-38岁)：

努力工作，成为企业的高层。有一定的成就和威望，有一定的人脉。有一个和谐美满的家庭，有一个健康快乐的孩子。

2、中期计划

①第一个五年目标(18岁-23岁)：

大学毕业，取得学士学位，考得与汽车维修相关的重要证书和通过在长假实习增强自己的动手能力，并在自己的专业领域有自己独到的见解，能力得到提升，获得一定的成就。

②第二个五年目标(23岁-28岁)：

大学毕业后，进入汽车公司的维修部或检测部，在工作中拓宽自己的人脉，通过自己的踏实工作和积累的人脉进入部门的管理层。

3、短期计划

①第一个一年目标(大一)：

争取进入学生社团，在社团中锻炼自己的交际能力。争取机会参加各种比赛，发现自己的长处和兴趣，锻炼自己的口才。努力学好大一的基础课，特别是英语和高等数学，在每次考试中争取名列前茅。并在大一下学期通过大学英语四级。在暑假积极参加社会实践，锻炼自己的能力。

②第二个一年目标(大二)：

争取拿到奖学金;通过英语六级考试;通过英语口语二级考试;在暑假积极参加社会实践，锻炼自己的能力;努力学好专业知识，在空闲时间自学日语和汽车相关的三维设计软件。

③第三个一年目标(大三)：

争取拿到奖学金;考取汽车维修工中级技师和汽车估损师证书;尝试考口语四级，在长假积极去找实习，提高自己的专业动手能力和实践经验。

④第四个一年目标(大四)：

争取拿到奖学金;拿到学士学位;找到一份自己满意的实习工作。

1、职业目标评估

我会选择汽车检测与维修的专业，在大学时我会努力学习专业知识，我会依据自己学习的状态来反省自己是否能够达到大汽车厂的要求，如果达不到，我会选择更改自己的职业。我选择的第二个职业就是4s店维修师。原因就是我4s点维修师要求比汽车厂的相对要低，我可以先进行工作提高自己的能力然后根据现实条件再进行调整。

2、实施策略评估

我会通过参加一些机械方面的活动锻炼自己的实际动手能力，进而使自己更适合维修师。但我还要努力学好自己的专业知识，一旦发现两者之间有时间冲突的话，我会尽力调整它们的比重来锻炼自己。

3、其他因素评估

大二接下来的时间我会考虑要不要考研，目前我对考研方面的东西还算空白，我会通过了解考研来决定自己要不要考研。如果我下定决心考研，那么以上的计划我就得重新规划。

评估时间

对于职业目标评估，我会在大三时进行评估;对于实施策略评估，我会在每个星期，每个月都会进行评估，以使学习和能力的培养并重。

规划原则

规划合理，不能太难达到，这样容易使我半途而废，最综得不到规划的结果。规划也不能轻而易举就能达到，否则自己的努力就会减半，那么这个规划就毫无意义。所以，应以我的自身能力及素质为指标，做好规划。

记得大一的时候听到职业规划时觉得职业规划是很没必要的，可是自从我做了职业生涯规划，我的态度彻底改变。我对自己做了360度评估，不仅仅了解了自己眼中的我，还了解到他人眼中的我，让我对自己有了一个全方位的认识。通过swot分析，我更加清楚自己的优势所在以及劣势所在。通过专业分析以及职业环境分析，给我的未来指明了方向。但规划始终是规划，要想让规划得到实现，还必须要自己的毅力和努力!

**汽车专业职业生涯规划书前言篇二**

在我的人生哲学里，生命不应该是一个简单的轮回和重复，每一个生命都应以其独特的方法去演绎自己的人生。因此，我希望我的人生按照自己设定的方向前进，不管遇到什么样的事或人，都要做自己。

喜欢看书、打篮球、上网和看电影。喜欢和别人交朋友。对有挑战的事情感兴趣，充满激情的想尝试。喜欢看实事、汽车等方面的杂志。我的性格温和能和周围的人很好的相处。我喜欢学习，对学习有一种执着的精神，同时对周边的事物不好的地方总思考着对其加以改进。所以我适合做一位研究者，做一位汽车工程师。发挥自己最大的潜能，对汽车工业做出自己的贡献。

我的优劣势

我的优势

1、遇事沉着、冷静

2、性格温和

3、决定的事情自信的做

4、尊重别人，认可别人的成绩

5、做事情力求完美

我的劣势

1、不太容易激动

2、不太果断，考虑太多

3、做后自卑，怕做的太差

4、有时会自渐形愧

5、效率有点低

自我分析小结：我的优点是遇事沉着、冷静，脾气随和能和人很好的相处，尊重别人认可他人成绩，对事物的追求很执着。但是做事不果断、急于求成、效率低。

(1)家庭分析

我的父母都是面朝黄土、背朝天的农民，他们朴实、实干的品质影响了我，教我做人要纯朴，善良，待人要真诚。他们也教会了我凡事要靠自己。做事就像种庄稼，播种时要选择好合适的土壤，就如工作要选好合适自己的职业;选好以后还要把握好时节就如工作中要把握好机遇学习和施展自己的才能;种下地以后还要施肥、锄草庄稼才能获得好的收成就如工作后还要不断学习、积累经验才能把工作做到最好;收获喜悦之余再把地翻耕为来年做好准备就如成功之后不断反省、告所自己多学习为将来成功做铺垫。

(2)学校环境

xx大学是一所历史悠久、以工为主的国家重点大学经过几十年的发展xx大学已经有了很高的知名度和较强的综合实力。几十年从这里毕业的学生在各地的各行各业工作都很出色。为国家输送了大批优质人才!这里空气新鲜、环境优雅、师资队伍强大、藏书楼藏书齐全，为我们的学习营造了优良环境。

我的专业是车辆工程，她是学校的强势专业，拥有国家重点实验室、专业的指导老师教授等。因此我们的硬件设施很强大。对我们专业知识的掌握有很大的作用。

(3)社会环境分析

国家提出“自主择业”的大学毕业生就业政策，中国加入wto以后竞争更加激烈，竞争对手也更加厉害。

(4)职业环境分析

1.行业分析

就中国整个汽车生产行业而言，其发展前景较为广阔，现在中国已成为世界第一汽车生产大国，同时中国汽车消费量占全球总消费量比例已达12%，家庭用车普及率增张迅速，预计在20xx年左右，国内汽车销售也有望超过美国，成为第一大汽车消费市场。到20xx年，中国本土汽车产量将达到20xx万辆左右，并且其中两成产品将进入国际市场。这对我国汽车生产行业而言既是挑战又是机遇。

2.职业分析

目前的中国汽车人才领域，技术人员占汽车职工总数的比例较低;高级工程师、高级技术人员数量严重不足;现代社会中所要求的既有技术、又懂经营，具备一定金融、电子技术、计算机知识的人才则更加短缺。中国汽车业的发展已步入快车道，发展中的中国汽车业需要高素质的汽车技术人才来支撑。随着汽车产业的快速发展，有关汽车研发、制造、销售等方面的人才显得极为紧俏。在来自国内外的双重压力下，吸纳、储备专门人才已成为国内汽车产业的当务之急。所以考取硕士学位是我正确抉择!

**汽车专业职业生涯规划书前言篇三**

前言

很早的时候就已经知道有“职业生涯规划”这个概念，但是对他的关注很少，认识更是肤浅。也没有及时的认识到他的重要性。直到进入大二下学期，开始思考一系列的就业问题。最关键的我一直在寻找自己的兴趣，希望能将自己的兴趣和将来的事业进行完美的结合。就像大家都知道的，做自己感兴趣工作，会使自己的事业的发展空间更深入，使自己的自身价值得到更大的实现。在这个迷茫的时候，学校里开了一门就业指导课。他不仅让我更系统，更全面的对自己的职业生涯进行了深入的思考和分析。使我的职业倾向越发的清晰。在进行系统的思考，结合自己的爱好，我将我毕业后2年之内的职业定位为：汽车销售。

一、 自我认知

1、技能

主动倾听 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 主动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

2、 360度评估

优点 缺点

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。 不够自信，自制力比较差，有时不能很好的控制自己的情绪，实践经验太少。

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

亲切，开朗，主动进取，思想活跃，友善。

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，但是自制力比较差，有惰性，不够主动。没有主动的抓住机会锻炼自己的能力。爱与朋友交谈，能够经常进行自我反省。

二、 职业认知

1、 外部环境分析

① 家庭环境分析

家庭条件还行，由于喜欢各类汽车，想多了解了解有关汽车方面的知识。因此选择汽车制造与装配这个专业。 ② 学校环境分析

我们学校是一所专科大学。我所在的院系是汽车与电气工程系。自己学的是汽车制造与装配专业，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。学校藏书楼也有大量相关书籍，让我获得更多营销知识。 ③ 社会环境分析

这两年房地产被炒的火热。消费者在处理了住房之后，最大的消费品将是汽车。家庭汽车也在迅速普及。从一些资料显示，现在汽车销售人才严重匮乏。而作为汽车营销人才除了必须深切领悟以客户为中心的营销理念之外，还必须具备汽车专业知识、心理学、美学及公关学。市场发展如此迅猛，因此汽车营销人才储备培养已显示出严重滞后，从而导致人才匮乏。

④ 目标地域分析

首先最好去北京、上海、广州，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，20xx年上半年，汽车及相关制造产业继续保持在每月发布3000个需求职位这一范围上，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、 目标职业分析

① 目标职业名称

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，优良的销售技巧，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优良的沟通。 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。

3、 swot分析

①我的优势(strength)及其使用

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，不够自信。这也是做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，主动参加活动，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。

**汽车专业职业生涯规划书前言篇四**

我是来自新星中等职业技术学校，所学汽车运用于维修，我知道一个人的职业决定一个人的命运，之所以来到这个大家庭，丰富了我的生活职业，性格决定命运，对于每个人来说，性格是与生俱来的，伴随终生，永远不可摆脱，如果不可摆脱命运的一样，性格决定一个人在此生辞世的命运，因为性格是天生的好于坏，一个人应该认清自己的天性，过最适合自己的天性生活，而对他而言这就是最好的生活，一个人的性格就是他的守护神，的确，知道自己究竟是什么人，他也就知道自己究竟要什么了，如同有神守护一样，不会在喧闹的人世间迷失方向，所以选择我这个职业。为了实现之、这个梦想，我为自己制定了一个系统的职业生涯规划。

(一)自我评价

1)我的性格

(二)他人评论

姐姐：做事认真、勤奋、挺有干劲、为人好学，效率高。 朋友：自信，不过有时过分自信!上进，有正义感，有责任心。工作能力强，

老师：尊敬师长，团结同学。能全面发展个人能力，积极参加课外活动。做事稳重，谦虚，有爱心，愿意尽力帮助别人。

同学：有毅力，能力较强，敢于冒险，上进心很强，综合素质比较高。

(三)专业测评与科学分析

1、性格探索报告：

进过swot测试后，我对自身性格有了新的认识：

公关型——天下没有不可能的事

我非常喜欢挑战自己对周围的人和事物观察得相当透彻，能够洞察现在和将来。随时可以发现事物的深层含义和意义，并能看到看不到的事物内在的抽象联系你崇尚和谐善意、情感多样、热情、友好、体贴、情绪强烈，需要他人的肯定，也乐于称赞和帮助他人。你总是避免矛盾，更在意维护人际关系。我崇尚和谐善意、情感多样、热情、友好、体贴、情绪强烈，需要他人的肯定，也乐于称赞和帮助他人。你总是避免矛盾，更在意维护人际关系。我崇尚和谐善意、情感多样、热情、友好、体贴、情绪强烈，需要他人的肯定，也乐于称赞和帮助他人。你总是避免矛盾，更在意维护人际关系。我富有活力，待人宽厚，有同情心，有风度，喜欢让人高兴。只要可能，你就会使自己适应他人的需要和期望。你倾向于运用情感作出判断，决策时通常考虑他人的感受。你在意维护人际关系，愿意花费很多心思，结交各种各样的人，而不是做事。我有丰富的想象力，善于创新，自信，富有灵感和新思想，警觉，善于寻找新方法，更注重理解，而不是判断。你喜欢提出计划，并大力将其付储实施。你特别善于替别人发现机会，并有能力且愿意帮助他们采取行动抓住机会可能出现的盲点:

你非常理想化，容易忽视现实和事物的逻辑，只要感兴趣，什么都去做。你通常在事情开始阶段或有变化的阶段较为投入，而对后续较为常规或沉闷的部分，难以持续投入。

你总是能轻意想出很多新注意，喜欢着手许多事情，无法专注于一件事情，很少能把事情“从头做到尾”。你总能看到太多的可能性，因此无法确定那些事情是自己真正追求的。建议你认真选择一个目标，善始善终，以免浪费时间和挥霍自己的天赋。

你组织纪律性比较弱，不肯服从，无视限制和程序。你喜欢即兴发挥，不愿意筹备和计划，对细节没有兴趣。如果你要有所作为，应尽量使自己的新思路现实，可操作。与更实际的人一起工作会对你很有帮助，这也符合你的特点，因为你不喜欢独自工作。

发展建议:需要积极的听取他人的反馈和建议，学会欣赏他人。需要更加现实，学会放弃那些不实际的想法。需要重视自己的决策给他人带来的影响。

运用你的能力非常容易，你成功的秘决在于:建立良好人际关系，听取他人的不同意见，认同别人的价值。将完美的想法与实际相结合，充分考虑事情的可行性。放弃一些控制，更多平衡你的工作和个人生活。

汽车专业是我市水平走在全国前列的强项专业，人才需要非常旺，作为全国公认的汽车拥有量第三城，我是有4s店190余家，汽车维修企业20xx余家，而我市有专业技术人员4万余人，由于流动性等因素，每年需新增1万余人，而我市有专业技术中职毕业生惍仅6000人每年，显而易见，汽车专业人才处于供不应求阶段，在后汽车时代，包括汽车研发人才，管理人才。汽车文化人才也将备受亲睐。

高端管理人才，至少需有3-5年的工作经验和复合的从业背景，而且既懂汽车相关技术，又有管理经验。

整车和零部件设计、研发工程师，随着汽车竞争日趋激烈，加大新车型的投放量成为一些汽车厂家争夺份额的主要手段，越来越多的汽车

制造企业，很注重自主研发，使得整车和李哦那零部件设计，研发工程师成为各家厂商之间争夺的焦点。

熟练的维修工。据教育部提供的数据，汽车人才全国需求量100万人左右，由于现在汽车维修服务对技术工人专业知识和技能的要求较高，其各类汽车种类繁多，技术更新快，对从业要求越来越高，而且国内维修师青黄不接，以及车辆档次与维修质量的反差。

1、确定职业目标：汽车销售人员

2、相近的工作：销售经理、营销师

1、近期目标

完成在学校布置的各项任务，拿到专业第一名

2、中期目标

进入工作时会刻钻研，获得经验，达到满意为止

3、长期目标

拥有高度专业知识，积累经验，向上攀爬

积极面对自己，才能学会灵活运用，工作与生活才会变越来越好，人生最大的财富，而这些财富的积累必须有规划，否则会失去机会。 我对规划书投入很多的精力，目的是时其尽可能完美，只能探讨到现在的水平程度，日后，我将在成长中进一步完善我的职业生涯计划，降低我职业生涯发展过程中的风险，为自己开创一个美好的明天。

**汽车专业职业生涯规划书前言篇五**

徐小平老师说：“人生没有设计，你离挨饿只有三天。”我们由此可进一步推出，“职业没有规划，你离失业只三年”，可见职业生涯规划的重要意义。在当今这个人才竞争日益激烈的时代，合理的职业生涯规划开始成为人才争夺战中的另一重要的利器。有了合理的职业生涯规划，在职业道路上我们就已经成功了一半。现在，作为当代青年大学生的我们，只有认真、合理地规划未来，才能认识到自己的优势与不足，才能不至于大学四年茫然虚度，才能认真学习到真本领，从而在四年以后的求职道路上畅通无阻，而不至于在人才济济的现代社会上无立锥之地。这学期选修了周老师的大学生职业生涯规划课程，学到了很多东西，受益颇多。现在我尽力地尝试着写一份自己的职业生涯规划，t望一下自己的未来，规划自己的职业理想。

我性格开朗，爱运动，尤其是街舞、篮球等，我对自己缺乏自信，缺少勇气，还没发现自己的远大目标理想，但我对什么都追求最求更好，对一切都很求知，好奇心强，学习其他能力强，愿意和同学交朋友、也乐意和同学交心，有点内向但又热情，我喜欢汽车，喜欢与汽车结伴走人生。

目前我国已经根据汽车维修维护人才的紧缺状况，将汽车维修培训行业列入我国“十大紧缺人才培训工程计划”。现在缺乏拥有汽车维修的证书有汽车维修工初级，中级，高级。高级技师和高级工程师等。专业就业的前景是非常好的，未来的竞争力也是极其的大，所以在学校就要努力学习理论知识和基本的操作技能。

1.在20xx-20xx学业成就期：充分利用校园环境及有利条件，认真学好专业知识，培养学习、工作、生活能力，全面提高个人的综合素质，并作为就业前的＂面包＂.

2.20xx-20xx熟悉适应期：经过不间断的尝试努力，初步找到适应自己发展的工作环境和岗位。主要完成内容：

a.学历知识结构，提升自身学历层次，专业技能熟练，英语保证能说能写，计算机

b.个人发展，人际关系，在这一期间主要做好职业的完全定向，加强沟通与虚心学习

c.生活习惯、兴趣爱好、适当交际环境下，形成有规律的良好习惯，并参与健身、业余篮球对

4.20xx-20xx年间，在自己的岗位上踏实而又平淡的工作，尽自己最大努力奉献自己的力量服务社会，同时拥有一个幸福美满的家庭。

如今就业形势越发严峻，而大学时光是短暂的，我们只有好好利用这走向社会的最后实验场、训练地，好好地提升自己的内外素质，才能在4年后面临求职就业考验时从容不迫。相信通过我不懈的努力，我能够实现自己的职业理想。t望未来，规划理想，相信我的梦想不是梦！

相信，未来靠自己打拼！

**汽车专业职业生涯规划书前言篇六**

今年轿车急剧上升，可以看出该行业的市场空间有多大，前景如何好。而一般消费者对爱车的维护知识非常有限，意味着专业、规范、优质的汽车售后服务业，在将来的汽车消费市场中发展潜力将十分巨大。

在中国，随着汽车拥有量的猛增，市场急需数量多、分布广、零配件质量有保障、技术水平高、诊断准确、设备先进、维修快速的具有专业服务水平的新型养护美容企业，来适应日益发展的汽车后市场。所以汽车养护美容业在中国应运而生，前景非常广阔，必将成为中国汽车后市场的重头戏。据国家信息中心的数据显示：我国1996年开始汽车总销量每年以15%的速度递增，其中轿车的年需求量将跨越100—200万辆台阶。随着工业经济的强劲发展，未来生活工作的节奏将大大加快，汽车将不可避免地成为大众的代步工具，汽车养护美容服务必将成为大众日常的消费内容。

据市场调查，汽车美容的利润主要来源于原料差价及工时费上，一般利润率达到40％，另外汽车美容最初级的业务——洗车也获利颇丰，在我当地，以轿车为例，洗一次车的收费为10元。则成本可能不到5元。从这些可以看出，做汽车美容市场前景的发展潜力较大。

开一家中档的汽车美容店投资大概在20万至30万元间，一般两年左右就可收回投资，经营得好的汽车美容店甚至1年左右便可收回成本。

“汽车就像人一样需要呵护，也需要装饰，”一位有车族这样说。为爱车装饰各种不同风格的饰品，让汽车成为自己一个舒适的“流动的家”，逐渐成为车主的必然选择。“个性消费”带给投资者们全新的商机———“汽车美容”业。

利润丰厚市场巨大“一部10多万元的车，按10年使用期限，每年3万公里行程计算，每年需要用于车辆清洁、保养和维护的费用在3000元以上，对于中高档车，各项费用还将超过这个数字，可以说，作为汽车市场的一块，美容和养护的前景不错，”顺德一位汽车美容店负责人这样介绍。有统计数据表明，目前我国汽车的保有量达1700万辆。在上海等大中城市，私家车的占有率已达12%，并且每年以20%的速度增长。业内人士分析，未来20年内，中国将成为全球第一大汽车市场。目前我国60%以上的私人高档汽车车主有给汽车做外部美容养护的习惯；30%以上的私人低档车车主开始形成了给汽车做美容养护的观念；30%以上的公用高档汽车定时进行外部美容养护；50%以上的私车车主愿意在掌握基本技术的情况下自己进行汽车美容和养护。据业内人士分析，庞大的市场需求为城市的汽车美容店提供了较大的获利空间。

本人汽车专业毕业，具备一定的汽车专业知识。另外本人随和、正直、热情，做事严谨认真，爱好广泛，接受新事物能力强。还有本人年轻，还有许多提升的空间。

据市场调查，汽车美容的利润主要来源于原料差价及工时费上，一般利润率达到40％，另外汽车美容最初级的业务——洗车也获利颇丰，在我当地，以轿车为例，洗一次车的收费为10元。则成本可能不到5元。从这些可以看出，做汽车美容市场前景的发展潜力较大。

择吉开店评估风险选址对开任何店的成败有很大的影响。一般来说，以下三种地方是开店比较理想的地址。第一，大型住宅区。车主把车开回家后就可以找到专业人士把爱车打扮一新，不用走任何多余的冤枉路，这种本身就意味着提供了方便、省时的店自然就是一个招牌。第二，加油站和汽修店附近。目前，很多汽车美容店就是开在加油站和汽修店旁边的。车主在加油和“大修”的时候，就是车跑了很长一段路的时候，自然也是给车保养的时候。第三，车流量比较大的公路附近。所以我的选址是在我的家乡徐州。

1、业务介绍

（1）防爆隔热膜。包括前挡、后挡、侧窗。

（2）车身美容。车身美容包括电脑洗车，去除沥青、焦油等污物，上蜡增艳与镜面处理，漆面方程式处理，新车开蜡，钢圈、轮胎、保险杠翻新与底盘防腐涂胶处理等。

（3）内饰美容。内饰美容可分为车室美容、发动机美容及行李箱清洁等项目。

（4）漆面处理。漆面处理可分为氧化膜、飞漆、酸雨处理，漆面深浅划痕处理，漆面部分板面破损处理及整车喷漆。

（5）汽车防护。汽车防护包括安装防盗器、倒车雷达、静电放电器、汽车语音报警装置等。

（6）汽车精品。作为汽车美容服务的延伸项目，汽车精品能满足司机及乘员对汽车内部附属装饰、便捷服务的需求，如车用香水、脚垫、座垫、座套等的配置，能使汽车美容服务贴身贴

2、店面大小

经营面积：300平米左右

工作人员：8到15人 2-3名打杂、培训店长1名、开业策划、技师、洗车工若干

投资风险：对于这样的综合经营项目来说，经营人员和管理人员的专业水平的高低直接影响到经营利润空间的大小，不过外界的影响相对较小，航空-母舰式的经营可以规避一定的风险，关键在于服务质量上。

利润空间：毛利率在30％左右。

(一) 品牌及文化营销：

创业精神：服务大众，挑战自我

经营理念 ：有思路就有出路，凡事领先一步

不断归纳，总结，提升，从而提炼出企业文化精髓。将现代商业文化中的“诚信”、“顾客至上”、“上帝服务”、“双赢”结合起来；同时我们从长江文化、巴楚文化中汲取有益的元素，从而真正营造出企业文化内涵，进而指导集团的发展。

资金运作：由于投资量比较大，资金的回拢周期相应会延长，但是经营项目的丰富可以增加销售额，从目前的情况来看，资金的回拢期存一年到两年。

基本选配设备：

高压洗车机、内室清洗机、封釉机、抛光机、喷泡机、打蜡机、臭氧消毒机、空气压缩机、桑拿机、脚垫甩干机、轮胎拆胎机、轮胎平衡机、润滑道免拆清洗机、抽油机、伸缩式举升机、燃油免拆清洗机、冷却系统免拆清洗机、冷媒加注机、手电钻、高级贴膜工具及高级套装工具等相关设备工具

全套设备及产品价值9万元

投资效益分析：

1、总投资要求：

年房租 8万—15万 （150-300 平方米）

装修费 2—4万

办 照 1000元

考察、差旅、杂费 1万

项目配置 9—12万（含饰品）

合计： 20-30万

2、月度效益分析

项目 收费标准 月均业务量 月收入

泡泡浴洗车 5-15 元/辆 30 辆 x30 天 4500-13500 元

划痕处理 100-200 元/辆 5 辆 500-1000 元

漆面美容 50-200 元/辆 15 辆 750-3000 元

内饰美容 100-200 元/辆 15 辆 1500-3000 元

臭氧消毒 30-50 元/辆 10 辆 300-500 元

内室桑拿 100-200 元/辆 10 辆 1000-20xx元

纳瓷封釉 400-800 元/辆 15 辆 6000-12000元

车漆镀膜 1000-1600 元/辆 10 辆 10000-16000 元

真皮护理 150-600 元/辆 10 辆 1500-6000 元

豪华真皮改装20xx-6000 元/辆 5 辆 10000-30000 元

车载 dvd 系统改装20xx-10000 元/辆 3 辆 6000-30000 元

倒车雷达 300-800 元/辆 10 辆 3000-8000 元

中控防盗 200-600 元/辆 10 辆20xx-6000 元

底盘装甲护理 400-800 元/辆 10 辆 4000-8000 元

隔音降噪 3000-4500 元/辆 5 辆 15000-22500 元

防暴隔热太阳膜 600-2500 元/辆 15 辆 9000-37500 元

空调加氟 100-200 元/辆 5 辆 500-1000 元

免拆式清洗保养200-300 元/辆 10 辆20xx-3000 元

轮胎服务 100-200 元/辆 15 辆 1500-3000 元

铺地胶 150-400 元/辆 15 辆 2250-6000 元

精品百货及饰品 20-200 元/人、次 100 人（次）20xx-20000 元

其它项目收入 150 元/天 30 天 4500 元

合计收入 87800-236500 元

费用 员工人数 平均工资 月支出

人工工资 15 人 1000 元/月 15000 元/月

税收 1000 元/月

月房租 6700-12500 元

水电费20xx元

办公费 1000 元/月

其它支出20xx元

合计支出 27700-33500元

月最低净收入：87800元-33500元=54300 元

月纯利润：如果除去耗材、损耗外，按平均 50%的纯利润计算，那么投资一个标准店的最低月纯利润为 54300×50%=27150元

日利润平衡点：每天固定费用总支出为27700元/30天--33500元/30天=923元/天--1116元/天，那么每天的营业额达到923元/50%--1116元/50%=1800--2200元保本。

年最低纯获利： 27150元/月×12月=325800 元

综上所述，标准店投资者如果能够确定合适的店面又能够严格按照总部要求执行各项流程，那么标准店的投资回收期为（30万÷27150元/月）11个月。由于各地区域差异较大，再加上考虑到开业前 1-2 个月的效益可能会不够理想，收入和支出保持平衡，因而标准店的一般投资回报期为12月左右。

**汽车专业职业生涯规划书前言篇七**

未来，掌握在自己手中!花开花又落，春去春又回。踏着时光车轮，我已走到22岁的年轮边界。“在机遇与挑战粉墨登场的未来社会里，我究竟该扮演如何一个角色呢?”相信这是现在很多大学生都思考过的问题。古人云：“凡事预则立，不预则废!”现在也有句名言，“世界会向那些有目标和远见的人让路。”在社会发展迅速和竞争如此激烈的社会背景下，“我将来应该干什么”、“我适合做什么“等这些问题老是困扰着我们，所以在大学期间为自己做一份职业规划对每个大学生来说是非常重要的。

当11年9月5日踏入大学的校门时，我已经清楚地知道我的一只脚已经踏入了社会，对于我一个从农村来的大学生来说，就业是我优先考虑的一个问题。现在流行一句话，“大学毕业等于失业”，这句话时刻唤醒我的忧患认识，虽然距离大学毕业还有一段时间，但我明白对就业的准备和打算是非常重要的。所以我根据自己的具体实际情况和社会的实际环境对自己制定了一个较为科学的计划。

通过测评报告可以看出我对实用型和管理型职业比较感兴趣。这事实上也符合我自身的特点。我本身不是一个具有艺术天分的人，对艺术也不是太感兴趣，所以艺术性不是我今后的发展方向。同时我从小接触机械较少，虽然我有一定的创造想象能力和动手能力，但自我感觉自己的创新能力还不足，动手操作能力也不是特别强，所以实际型的职业我不太喜欢。从我的专业分析，我学的是汽车运用技术专业，汽车运用技术专业趋于向两个方向发展：一个是汽车检测与维修，一个是汽车销售与服务。从我自身意愿来说，我比较倾向于汽车检测与维修的工作。

从职业测评报告和同学，老师等的观点看，我不认为我有作为一个成功管理者和销售者的素质和能力.虽然我会从多方面考虑，从大局出发考虑问题;其次，我有团队精神和与别人融洽相处的认识。我觉得这些都是我所具有的能力。但是作为一名优秀的管理者和销售员来说，仅仅拥有这些是不够的，还应该需要一下几个方面：

1、自信心，在推销产品之前要把自己给推销出去，对自己要有信心，只有把自己推销给客户了，才能把你的产品推销给客户。

2、要有优良的意志力，销售工作绝不是一帆风顺，会遇到很多困难，但要有解决的耐心，要有百折不挠的精神，要有坚强的意志力。

3、要有优良的心理素质，做销售要面对的每一个客户都有不同的性格，自己受到打击要能够保持平凡的心态，要多分析客户，不断调整自己的心态，改进工作方法，使自己能够去面对一切责难。以上三个方面都是我能力达不到的，对我来说也是个硬伤。但相对管理和销售的能力，我的动手操作能力更强，所以在接下来我会更加努力提高自己的动手操作能力，身为一个工科学生，动手操作能力是立足之本。

通过测验我可以看到我的性格特点.从待人来看，我是比较随和，乐于与人交往，这对我的人际交往有一定的好处，但不足之处是我与陌生人比较难交流，不像有的人一遇到陌生人就能立刻打成一片，属于慢热的;从情绪上看，我是一个比较理性的人，遇到问题也往往能够从大局出发，做事比较谨慎。这对我从事实用型的职业来说是一个优势。从创造性看，我比较有想象力，可以从不同的角度来看一个事物;从性格上看，我比较平和，自律，注重团队精神，这对我今后的发展有所帮助。

通过测试我可以看到我的职业气质是多血质和粘液质两种气质的混合型，所以我的性格介于活泼与安静之间，生活有规律、平时较活泼，但有时候也缺乏活力，对细心的工作较难适应!但我觉得我还是偏向粘液质多一点。

在我看来，我的职业价值主要是用金钱来衡量的。其次是舒适的工作环境，舒适的工作环境对我来说也是个重要的因素。但在生活温饱的前提下，我也会选择一个我热爱的职业。职业是一个相当漫长的过程，如果能够从事自己热爱的职业，并为之而奋斗，是一个人一生最有价值的事情。我坚信只要付出足够的汗水和泪水，成功的大门就会自动向我打开。

**汽车专业职业生涯规划书前言篇八**

好的计划是成功的开始，古语讲，凡事“预则立，不预则废”就是这个道理，所以我明白拥有成功的职业生涯实现完美的人生。

1.自我评价——自信与坚强

我给自己设定了不同时期的不同职业目标，为了能够实现这些职业目标，我会不懈的去努力，我的自信与坚强就是我实现这些目标的保障。

2.职业兴趣——摄影类，制图类

我有较强独立思考能力和空间想象能力，喜欢去探索新的事物，去自然去享受自然，用自己的笔去描述自然。

3.职业个性——敢于创新，坚持不懈

我是一个善于发现新事物和探索新事物的人，善于和别人沟通，敢于创新，敢于探索，总是坚持不懈！

4.职业价值观——综合选择

我的人才素质测评报告结果显示我的职业价值观排在前三的是追求关系（8分），追求成就（7分），支持满足（5分），我的具体的是：首先在得到一份工作后要和自己的同事、领导关系相处的融洽，在这之后要追求自己的劳动成果，做好自己分内工作的同时，适当去帮助他人。在工作时也需要他人的支持！

5.胜任能力

优势能力：

敢于创新；坚持不懈；具有积极向上的心态；对自己充满信心；有上进心。

劣势能力：

做事没有逻辑性；不能很好的整理自己的文件；有点懒惰；没有很好的语言表达能力。

参考人才素质测评报告建议以及通过向朋友亲戚的了解，我对影响职业选择相关外部环境进行了较为系统的分析。

1.家庭环境分析

我们家在农村，父母在私营企业上班，家庭经济状况一般，在农村，大家最喜欢攀比的就是家庭状况，还有就是子女的就业情况，大家对我都有很大的期望。

2.学校环境分析

我就读的学校是南通农院，它是一所综合性全日制普通高等学校，学校专业特色鲜明，有着独特的办学理念，学校教学设施齐全，师资力量也比较不错，教学质量也在不断提高，总而言之，我们学校在同行列的大专院校中排在前列。

3.职业分析

机械制造与自动化这个职业在目前是一个很热门的专业，而我们在这方面的人才也不是很多，现在的社会是靠机器发展的一个机械化的社会，所以在这方面就业比较良好。

4.社会环境分析

我国目前就业形势都趋向饱和，但我认为在机械设计和机械制图方面还需要更多人才，而职业市场对技能型人才技能技术要求较高。同时面向这方面的人才也在不断增多。

5.职业环境分析

随着我国发展的不断深入，工业产品的需求不断增加，同时这方面技能人才的需求也在不断增长，我认为只要掌握好一门技能，在机械行业也是可以找到一份好的工作的。

我生长在中国经济比较发达的沿海城市，沿海城市的就业状况较好，对人才的需求量较多，而需求量多可对人才技能技术要求也很高。

职业分析小结：

我认为周边给了我一个良好的就业环境，但这并不代表不需要危机感，只有更好的充实自己，才能在就业中取得相应的优势。

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：

内部环境因素优势因素（s）弱势因素（w）

工作认真负责，做事小心细致，有耐心。没有很好的语言表达能力。

外部环境因素机会因素（o）威胁因素（t）

在一个经济比较发达的地区，有多种的职业应聘。目前就业形势严峻。

我希望将来从事机械设计或机械制图方面工作，进入国家企业或好一些的私营企业，并通过自己不断的努力和学习来实现自己的目标，为国家的发展做出自己的一份贡献，具体的路径如下：

职业目标将来从事机械设计或机械制图的职业

职业发展策略回自己家乡浙江发展

职业发展路径打好基础，循序渐进

具体路径初级工→中级工→技术人员

**汽车专业职业生涯规划书前言篇九**

当今社会，人们越来越重视自我发展和自我价值的实现。职业生涯规划书的活动让我们能够进一步的认识自我。还能够让我们能更好的实现自己的价值，为我们在以后的发展道路上指明方向，根据自己的优势和劣势来更好的调整，为未来的发展奠定良好的.基础。为我们更全面的对自己的职业生涯进行深入的思考和分析，使我的职业倾向越发的清晰。

1、应注意和学会的技能

积极倾听，对问题要认真思考，要养成一种善于思考的习惯。注意倾听他人讲话时，理解要点，不在不合适的时候打断对方的讲话，做事要认真；尊重。

团结协作，在相互配合时协调自己和他人的行动，来克服困难。

善于协商，遇见意见不合时，要善于召集相关人员来协商，协调分歧。

学会尊重，在工作时要尊重自己的工作，认真对待。

服务导向，积极寻找帮助别人的方法，乐于助人。

人际导向，在工作时，善于结交益友，关注他人的反应，扩大自己的交际圈。

2、360度全面评估

自我评价

（1）有亲和力宽容，善于结交朋友，精力充沛，有责任心，做事认真，喜欢思考。但是不够自信，害羞，有时不能很好的控制自己的情绪。

同学评价

（2）比较亲切，友善，平易近人，开朗，有幽默感，责任心强。

3、总结

（1）觉得大部分时间都在学校里，学习到的都是以理论知识为主的，缺乏实践经验，要注重实践。

（2）善于发现问题，思考活跃，性格外向，喜欢结交朋友。

（3）待人诚恳，做事认真负责，但是自制力不够强，不会积极的抓住机遇来锻炼自己的能力，不过，能够经常反省自己当天的经历。

1、内部条件分析

由于家庭条件还可以，也比较喜欢各类的汽车，想多了解有关汽车方面的知识，因此选择汽车维修这一专业。

2、社会条件分析

由于再现在的社会中，汽车越来越普遍，汽车专业也变得火热，但是在汽车业内却人才匮乏，使汽车业发展缓慢，所以我想为汽车业尽一份力。

1、确定职业目标；路径

（1）近期职业目标

毕业后，在实习期间，从事汽车维修工作，积累维修汽车的实践经验，争取在短时间内转正，成为正式员工。

（2）中期职业目标

在工作2至3年的时间内，努力争取到汽修公司中级工的等级，并且积累丰富的实践经验，并向汽修公司的高级工的等级进发。

（3）长期职业目标

在5至10年内，努力学习有关汽修方面的知识，争取考到汽修技师是等级证，并且向汽修公司的管理层进发，向管理型人才转变。

（4）职业发展路径

我的人生目标是创业，拥有一家属于自己的汽车修理厂，从事汽车维修工作，但是道路是不可能一帆风顺的，所以我为自己准备了一条后备路线，就是从事于汽车保险的工作。

2、指导行动路线

（1）短期计划

在实习的前一年内，大量的阅读有关汽车修理；保险；销售的书籍，提高自己的专业知识，并且锻炼自己的口头表达能力，还要及时了解汽车行业中的动态，积极参加实践活动来提高自己的实践经验。

（2）中期计划

在工作期间，努力工作，做好维修工作，并且不断积累知识和经验，并且扩大自己的交际圈，广泛结交朋友，要和同事；顾客保持良好的关系，努力学习，考到自己的维修工的等级证。

（3）长期计划

做好从学习到上班族的转变，做好从为别人打工到为自己到打工的顺利转型，并且积累自己的财富，为自己以后创业打下坚实的基础。

结束语

人生在世；过客匆匆；路在路上；千条万条；我保证，只要你脚踏实地，世界上是没有什么事情能难倒你的，目标推远；让理想永远在前面。

**汽车专业职业生涯规划书前言篇十**

职业生涯规划是指个人和组织相结合，在对一个人职业生涯的主客观条件进行测定、分析、总结研究的基础上，对自己的兴趣、爱好、能力、特长、经历及不足等各方面进行综合分析与权衡，结合时代特点，根据自己的职业倾向，确定其最佳的职业奋斗目标，并为实现这一目标做出行之有效的安排。随着私家车迅速进入千家万户，中国汽修业也进入了发展的黄金时期，汽车维修业和汽车保修设备行业在市场的洗礼中形成了利润丰厚的汽车后市场，仅汽车保修设备行业目前的年销售额就已经超过了10亿元人民币。因此，中国汽车后市场的前景备受瞩目，从而将引爆汽保市场的强大市场潜力。但是，有前景却并不意味着一路坦途。汽修市场经历过轰轰烈烈的草创时期后。在发展的现阶段却要经受新一轮的考验。

1、曾经的我

弱小无知的我；天真好奇的我；曾在书屋的海洋中不知所向的我；接受着九年义务教育，勃勃成长。在初中三年中，努力奋斗，但最终无缘以尝最美味的佳肴，便蹋进了中专学习的又一次生命转折点。

2、现在的我

此时此刻的我，觉得自己比以前长大了。回想起初中的我，对自己太不负责了，班主任曾经多次教导，但总没放在心上。在学习上不够努力，不够刻苦，没有把全部心思放在学习上课总是贪懒好玩。但现在感觉挺好的，来到了职业技术学习再次接受更高更专业的知识又能掌握一技之长。我之所以选择汽修维修专业，是因为感觉自己动手能力较强，并且对汽车有一定的兴趣。但也有很多缺点，比如：考虑事情不够周到，观察事物不够细心，做事没有恒心等这些，在今后的工作中都会影响着我，所以这些都需要去改，把自己做到更好。

3、未来的我

未来的我，可能是明天的我，也可能是三年之后的我，也许是更久之后的我。所以我要从现在做起，从小事做起，从点滴做起。那未来的我，将是怎样的呢？是低层维修员还是高级技师，值得我去思索！我想我现在开始努力学习，接受更多的教育，投入全部心思去学。掌握每一节课的内容，每一点的专业技术，以下积多。努力拼搏预计可能的达到的某种程度。在三年中把该学到的知识学到，把自己所学的专业技术掌握好。三年之后，到4s店里面工作，从中吸取工作经验，在工作中进行进修，增强自己的知识面和自身素质。相信明天的我将会像秋天的季节来临一样硕果累累。

4、自我优缺点

优点：

（1）自认为是有理想、有思想、有纪律、有自信和自知之明的人；遵纪守法，态度端正，坚持原则及责任感强；热爱生活、积极乐观，取他人之长补己之短。

（2）对人真诚和蔼、尊敬正直的友爱之心，善于培养兴趣，重视实践与探索。

缺点：

（1）口才欠佳，交际面较小

（2）考虑事情不够周到，观察事物不够细心。

（3）信赖随和。

1、中国汽车维修行业面临的形势

近几年汽车市场发展很快，汽车保有量直线上升，尤其是私人汽车所占比例迅速提高。20xx年底，我国汽车保有量已达到3600万辆，其中私人汽车保有量达到2200万辆。汽车保有量增长特别是私人轿车保有量高速增长对汽车维修产生了深远影响，汽车维修需求明显增加。汽车进入家庭步伐加快，维修服务成为社会焦点，维修行业面临新的挑战。

2、中国汽车维修产业状况

目前，中国汽车维修产业继续保持繁荣态势，业务及营业收入持续增长，企业数量保持高速增长，产业内部企业经营模式发生转变，随着外资进入，产业国际竞争力不断增高。市场竞争日趋规范化，品牌竞争日趋激烈。汽车维修连锁经营市场发展潜力巨大，前景十分广阔。未来几年内，汽车维修将继续保持较快增长，市场需求拉动明显，企业数量依旧保持一定的增长速度。这无疑，学习好汽修，掌握一门过硬的本领，就业前景非常广阔。

3、汽车技术含量不断提高，维修作业方式发生根本变化

随着汽车技术含量的增加，汽车维修由机械修理为主稍带一些简单电路检修的传统方式，逐步转向依靠电子设备和信息数据进行诊断与维修。许多汽车维修设备生产厂家推出最新的专用检测设备和仪器，为机动车维修行业注入了高科技成分。有了这些专用的检测仪，就可以方便地探明汽车各系统的工作情况，准确判断故障所在，为快速地排除故障提供了强大的技术保障，同时对维修技术人员也提出了更高的要求。

1、近期职业目标——基层汽修维修人员

2、中期职业目标——中级汽修维修技师

3、远期职业目标——高级汽修维修技师

**汽车专业职业生涯规划书前言篇十一**

跨过20岁的年轮，驻足观望，知识信息飞速发展，科技浪潮源源不绝，人才竞争日益激烈，不禁感叹这世界变化好快。作为一名即将毕业的职专生，我不由得考虑起自己的未来。在机遇与挑战粉墨登场的未来社会中，我究竟该扮演如何一个角色呢？

未来掌握在自己手中，科学合理的规划自己的职业生涯是每一个职专生职业生涯发展过程中的必然要求。欲行千里，先立其志。我们每一个人都应该明确自己适合做什么，应该做什么，以及怎样实现自己的目标。职业生涯规划的意义在于寻找适合自身发展需要的职业，实现个体与职业的匹配，体现个体价值的最大化。面对严峻的就业形势，我们有必要按照职业生涯规划理论加强对自身的认识与了解，找出自己感兴趣的领域，确定自己能干的工作，明白自己的优势，其中最重要的是明确人生目标，明确“我能干什么”、“社会可以提供给我”、“我选择干什么”、“我怎么干”等问题，使实现理想的步骤具体化、科学化，为踏入社会提供明确的方向。

综上我为自己做出了一份职业规划，希望自己的人生之路在精心准备之下变的平坦而又顺利。作为一名职专生，不仅仅要对知识和技能有所全面掌握，更重要的脚踏实地，适应社会的需求。既然我不能在学历上有优势，那么我在技能上一定要超过自身的竞争者们，所以我会做好充分的准备，迎接未来的挑战！

1、职业兴趣

兴趣是成功的重要推动力，面临就业的大学生来说，如果能够选到与自己兴趣爱好相符合的职业，就可以使自己在工作中找到快乐和满足感，也更容易获得成功。

汽车检测与维修是进行头脑和手工的风暴，我喜欢迎接挑战，喜欢做创意的设计。可以这么说汽车检测与维修之路，我不走谁走！每个人都是天之骄子，都应该对自己感兴趣的东西尽全力而为，所以我相信自己行。

2、职业能力

两年中职生活主修课程有计算机基础、机械制图、汽车构造、汽车检测与维修技术、汽车材料等，我掌握了相关的专业技能，对汽车检测与维修有所了解，从而对汽车检测与维修有着良好的裨益。

同时我有着良好的沟通能力，在上学期间担任班级治安委员以及系上学生会学习部，并多次参与学校的活动，锻炼了我的应变能力以及组织能力。（改）已修改

3、个人特质

我有着较强的思想道德素质，树立了正确的人生观、价值观、道德观、奋斗观，我也有着充足的自信，性格爽朗并且温和，有耐心、较强的团队精神和集体荣誉感。我坚持团队利益高于一切，做事认真负责，有条不紊。

同时我兴趣广泛，除了羽毛球等，也对娱乐、汽车检测与维修能及时抓住潮流信息，而且我所学专业对以后的工作也奠定了基础。

相信自己行，才能我能行，我相信凭自己的努力，一定能够胜任汽车保险一职。

4、职业价值观

当前的汽车保险职业价值观的重要性排序依次为：个人发展、社会价值、单位发展、人际关系、经济报酬、成就声望、地理环境、家庭影响，说明当前汽车保险职业价值观是积极的。

树立正确的职业价值观有助于帮我找到一份最合适的工作，并能正确的看待自己的职业价值，以及自己的胜任能力。

作为一名即将从专科院校毕业的学生来说，我的职业观和我的个人发展、社会价值、单位发展、人际关系、经济报酬等方面是密不可分的。不管是什么原因我都坚持汽车保险职业是我的第一选择。我相信自己的专业技能，尽管自身的知识水平有限，但我仍会努力追求广告策划之路，希望能够美梦成真！

5、胜任能力

我除了有专业技能，还有着较强的学习能力、沟通能力、语言表达能力、撰写能力、执行能力、解决冲突能力、团队合作能力、适应新事物的能力、面对压力的能力。同时我对广告、汽车保险有一定的研究，掌握了相关活动规律与方法。

虽然自身也存在不足之处，如没有相关的实际操作，但是我相信大多数的人都不可能天生就会，需要不断的尝试及努力才能成功。

1、家庭环境分析

我有着一个温暖的家，爸爸、妈妈是我生活的核心，爸爸常年在建筑工地上上班，工作环境艰辛。他为事业奋斗了一辈子，辛苦了一辈子，主要为的就是供我读书，让我成为知书达理的人，我敬佩我的爸爸，虽然我从来没有开口对他说过。而妈妈只是一位农村妇女，但是她坚强的内心，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。

我家的月收入不多，只有1000元左右，主要经济来源也靠的是父亲打工，虽然生活不富裕，但是我过的十分充实。

2、社会环境分析

目前从20xx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！

3、职业环境分析

一线汽车专业人的优势在于学历高、有扎实的功底，接受新事物快、思维敏捷。在这汽车行业竞争激烈的时代，需要汽车专业人具备最新业界的创作方向，概念强、创意佳、并且有着良好的社会关系、执行能力强，有良好的艺术感觉能够承担较大的工作压力，敢于面对挑战，以及优秀的团队合作精神和沟通能力，极强的工作责任心，富有敬业精神。

相信很多小型的汽车公司在招聘的时候都会说明，他们不愿招聘的人只是来实习而已，最终目的就是让公司加以培训，锻炼招聘的人的实际操作能力。对于目前大学生就业的诚信问题，也存在着很多不足之处，所以选择职业的时候应该慎重考虑。

内部环境因素：有着良好的专业知识作为依托，语言表达能力强，沟通交流能力强。不足之处在于没有相关工作的实践经验。

外部环境因素：机会总是给有所准备的人所准备的，目前汽车行业界紧缺专业的汽车专业人士。面对专业人士的紧缺现状，本职业前景比较广阔。当然面对众多相关专业的高校毕业生，就业压力是相当的紧张，社会上所缺的不是人，而是高技能的人才。

职业目标：目前决定进入汽车行业，从事汽车保险一职。

职业发展策略：从事行业不能一味的顺从，而是要有头脑的在公司有所发展，目前决定在沿海一带吸取经验，如江苏、上海、青岛，深圳等通过吸收经济发展地区的理念，丰富自身的阅历。

职业发展路径：汽车检测与维修——汽车评估——汽车保险，从一点一滴的基层做起，万事开头难，自身应该勇于挑战各种困难。也许此过程中充满了艰辛，但是我不会轻易言弃。

自己为自己打工，走创业之路。同时为了生活平稳，经济稳定，家庭幸福，对任何事情都要认真负责，要事业和家庭双丰收，迎接生活的挑战。

详细的执行计划如下：出了校门，不仅要靠自己的意志，而且要靠家里的关系或是朋友。正所谓在家靠父母，出门靠朋友。既然选定要在沿海工作，那么首先遇到的难题则是人生地不熟，而且现在很多的汽车公司也不包吃住，所以还是得靠朋友和家人。在找到工作的同时，还是应该不断学习更多的知识，一个人应该活到老，学到老。

在工作中，我会努力和各层领导搞好关系，和同事打成一片，争取在事业上有更高的提升空间。如果自己能有幸当老板，我会不断的拼搏，使自身事业蒸蒸日上，让员工团结协作，共同打拼我们的未来！

当然我会在家庭关系，孩子的心灵成长与教育，领导与同事的人际关系方面等等下功夫，因为只有周围的环境好了，才会有和谐的生活环境。

1、评估的内容

计划远远赶不上变化，即使我的职业规划把一切因素都计划进去了，但是很多事情都是不可预知的。有时候天意总会捉弄人，为了能够适应今后的变化，我对职业规划做了一下变化调整，以适应新的情况，新的环境。希望我的修正能及时让自身事业顺利的发展下去。

职业目标评估：是否需要重新择业？如果能找到此职业固然好，但是为了生活，自己也不能固执下去，我会先就业再择业，找到自己能胜任的工作，如选择汽车二手车评估、行政助理等职务，然后再一步步的努力。

实施策略评估：是否需要重新调整发展方向？如果该职业阻碍自身发展的时候，那么是否应该改变发展方向？自身学历又不是很高，是否应该继续深造？沿海地带没有适合自己的相关工作，是否应该在省内找工作？这些问题都摆在自身面前，所以一切应该从实际出发。

实施策略评估：是否需要改变行动策略？如果江苏市里找不到合适的工作机会，那么我应该在其他的城市寻求发展，或者投靠亲戚朋友。如果我的工作很稳定但是没有太大的发展空间，我会考虑干第二职业，忙碌充实的工作，是我想要的。

2、评估的时间

一般情况下，我将半年修改一下自身的职业规划。走出学院大门的第一步，方向是至关重要的，我会努力朝着自己设定的方向前行，半年就是一个新阶段，我会在毕业的当年就修改计划，也会随着未来生活的发展及时改变计划。适应社会生活需要。

规划调整的原则：从实际出发，为自身利益、家庭利益、工作环境、社会利益出发。

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！

**汽车专业职业生涯规划书前言篇十二**

我在大学毕业后选择了从事汽车销售这个行业，现在根据从业这段时间对这个行业的了解，我对这一行业做出了职业规划。

汽车销售人员从入行到成为金牌销售精英，时间短的话要3到5年，时间长则要5到6年。

前三年的汽车销售都处在学习阶段，学习销售技巧、学习承受销售压力、学习如何挖掘更多客户。而“更专业的高级汽车销售人才”不仅仅是指某一个品牌的汽车销售顾问经过几年的历练之后成为这个品牌当之无愧的王牌，而且要经历一个不断超越自我的过程。

从事中低端品牌的汽车销售人员如果成长到一定的阶段之后，就有可能会遇到一个瓶颈。这个时候，有人会选择转行，有人会选择自己创业，而大多人会选择转向高端品牌继续做销售。

如果你将自己的职业规划目标定在一直销售的这个方向上，那么你就销售技巧和销售业务扩展等广度和深度上去重点发展，深度是变得更专业，广度是由中低端走向中高端。”

一部分成功的汽车销售人员会在历经多年的销售生涯之后，成功转向管理，而能够成功从销售员转型做管理的汽车销售人员，绝大部分都先是公司的王牌销售人才。

如果你有意识转向管理，就必须先做好目前的销售工作，只有销售上做得出类拔萃了，才能更好去管理好销售团队，要不然你无法服众，销售是一个靠数量来说话的职业。

一般来说，管理岗位会有:销售主管、销售经理、区域经理、销售总监等等。如果你有这方面的发展设想，就要积累自己的管理专业背景或者对管理感兴趣，要在工作过程中有意识的收集市场信息、进行一定的行业研究、战略规划、人力资源管理、项目管理等课程的学习。

如果你觉得自己是个悟性较高的人，而且爱学习，爱分享，喜欢读书，善于总结，你可以考虑转向做策划，做汽车营销师，做策划文案，以及广告策划等。

更专业一点，可以做管理咨询和培训也是不错的选择，许多管理咨询顾问、培训师都是从营销实践中转过来的。他们大多有着丰富的销售经验和行业背景，更理解企业实战中的营销环境，在做相关行业的营销管理咨询和专业培训时，会显得更有优势。

你可以留在这个自己已经熟悉的行业，也可以追求你原来的梦想，重新开始新的事业空间，也是一种不错的新的职业选择方向。

但是，你要在工作中，有意识的结识各行各业的人士。一旦遇到好的机会了，可以找朋友一起创业，或者自己积累了很广泛的人脉和资金之后，也可以自己独立创业。

一个报告说，在汽车销售行业多年的一线销售员，大约只有20%—30%走向管理道路，长期坚持在一线的有40%—60%，他们也会向其他部门发展，如市场部、二手车部、保险部、广告公司、汽车用品公司、主机厂商等。

汽车行业的职业是多元化的，只要你做好自己的职业发展规划，并且按照这个规划制定出详细的短、中、长期计划，一步一步的走，总会走出自己的一片天地的。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找