

一路有你 汽赢未来



姓 名：***

学 校：***

指导老师：***

联系电话：

参赛组别：高职高专组

职业目标：汽车营销总监

一路有你 汽赢未来

个人信息

姓名：***
性别：女
年龄：20
籍贯：山东临沂
学校：***
系部：港口机械系
专业：汽车技术服务与营销
职业目标：汽车营销总监
联系方式：

邮箱：



教育背景

专业课程：汽车技术服务与营销

2013.09-2016.07 数控专业 班长

- 学习成绩优异，在班里排名前三。
- 主修课程：电工电子、机械制图、钳工、数控、机床等。

2016.9-2017.9 汽车技术服务与营销专业

- 学习成绩名列前茅，多次获得学院“**一等奖学金**”，《我的青春 我的梦》“**演讲比赛一等奖**”。
- 主修课程：汽车发动机、汽车底盘构造、汽车保险与理赔、汽车电器与维修、二手车鉴定与评估、液压与气压传动、市场营销等。

实习经历

● 汽车 4s 店

2014.04-2014-06 临沂长安福特御俊 4s 店 客服专员

● 客服专员：监控销售部门和售后服务部门对客户的各方面服务。

2015.5-2015.8 临沂通泰汽贸 4s 店 前台接待

● 前台接待：接待来访客户，做好商务礼仪接待；负责公司电话转接，接受传真。

2016.1-2016.2 青岛颐冉通别克 4s 店 售后顾问

● 售后顾问：制定售后服务管理政策。

2016.7-2016.9 青岛上汽斯柯达 4s 店 销售顾问

● 销售顾问：接待展厅内客户，进行车辆的详细介绍，进行有效的客户管理和沟通。



座右铭 —— 有多努力就有多幸运

参赛宣言：当你遇到我的梦想，请告诉它，我在路上。

卷首语

青春是一条永不停息的河流，青春是一朵含苞欲放的花蕾。青春是最具有朝气最富有梦想的时期。一个人的心中只要有了青春梦想，将会在希望中生活且不断创造生命的奇迹。

说到用青春梦想创造生命的奇迹，同学们一定会联想到许多人物。而令我感触最深的就是当年感动中国十大人物之一的用双脚弹奏乐曲的巨人刘伟。当生命的绳索无情的绑住他的双臂，当别人的目光叹息生命的悲哀时。他却依然固执的为梦想插上翅膀。用双脚在琴键上写下：相信自己。那变化的旋律正是他自强不息，实现自己青春之梦的证明。

青春之梦会给我们带来源源不断的力量，会引领我们创造新的辉煌。当我们每个人实现自己梦想的光辉汇集到一起时，这时实现的就是我们整个国家，整个民族梦想，这就是中国梦。

人生是一段漫长的探索之旅，每个人都希望在这过程中获得成功！如果说职业是一种无法逃避的选择，那么职业规则是一种见诸于现实、理想和梦想之上的管理艺术。对自己的职业生涯做出合理的规划，可以让自己更加快脚步走向自己的成功，职业是自己一生的事情，所以必须先选好适合自己的工作，才能在以后的工作中不断的学习，不断的进步。

在今天这个人才竞争的时代，职业生涯规划开始成为就业争夺战中的另一重要利器。每一个人都应该有自己的想法，明确自己的任务，对未来的学习和职业生涯做出规划和安排。职业生命是有限的，如果不进行有效的规划，势必会造成时间和精力浪费。正如莎士比亚所说的，“人生就是一部作品，谁有理想和实现的计划，谁就有好的情节和结尾，谁便能写得十分精彩和引人注目”。我们要充分的认知自己，明白自己所爱，了解自己所长。即要弄清**我想干什么、我能干什么、我应该干什么**、在众多的职位面前我会选择什么等问题。所以要想成功就要正确评价自己。

“日月忽其不掩兮，春与秋其代序”，来不及回眸，我们已经步入大二，毕业的脚步也逐渐临近。每一个人都有自己的目标，目标像是一只无形的手一样在

无时无刻的推动着我们前进，没有目标的人过的是平庸的，没有目标的人过的是庸庸碌碌的，没有目标的人像是茫茫大海中的一叶孤舟任凭海风和海浪的吹打。我选择的是汽车技术服务与营销专业，我的职业目标是希望自己能够成为一名汽车营销总监。所以就要根据自己的专业好好规划未来职业的发展方向，描绘生命这张白纸。恰逢职业生涯规划大赛，欣然参加，我想通过比赛，好好规划自己的未来。

古语云：“凡事预则立，不预则废。”梦想还是要有的，万一有那么一天它就实现了呢！



目 录

| | |
|---------------------------|-----------|
| 1. 青春之梦 赢在未来 | 1 |
| 1.1 一颗初心 眺望未来..... | 1 |
| 1.2 一颗慧心 为爱而生..... | 2 |
| 2. 志存高远 脚踏实地 | 3 |
| 2.1 我的营销总监梦..... | 4 |
| 2.2 家庭环境..... | 4 |
| 2.2.1 家庭影响..... | 4 |
| 2.2.2 家庭期望..... | 6 |
| 2.3 个人经历..... | 6 |
| 2.3.1 社会实践..... | 6 |
| 2.3.2 校园历练..... | 9 |
| 2.3.3 所获荣誉..... | 10 |
| 2.4 工具测评..... | 12 |
| 2.4.1 PDP 性格测试..... | 12 |
| 2.4.2 MBTI 性格测试..... | 14 |
| 2.4.3 霍兰德职业倾向测试..... | 16 |
| 2.4.4 兴趣岛测试..... | 18 |
| 2.5 自我评价及他人评价..... | 20 |
| 2.6 小结..... | 22 |
| 3. 智慧之心 行于世界 | 23 |
| 3.1 国家政策分析..... | 23 |
| 3.2 就业前景分析..... | 25 |
| 3.2.1 汽车营销人才现状与需求..... | 25 |
| 3.2.2 汽车营销岗位群分布..... | 28 |

| | |
|--------------------------------|-----------|
| 3.2.3 汽车营销等产业 | 29 |
| 3.3 学校环境分析 | 30 |
| 3.3.1 学校简介 | 30 |
| 3.3.2 系部介绍 | 32 |
| 3.3.3 专业介绍 | 32 |
| 3.3.4 培养目标 | 32 |
| 3.3.5 课程设置 | 33 |
| 3.3.6 就业方向 | 33 |
| 3.3.7 综合素质 | 33 |
| 3.4 汽车营销总监工作内容 | 34 |
| 3.4.1 汽车营销前景与趋势分析 | 34 |
| 3.4.2 汽车营销总监胜任标准 | 35 |
| 3.5 职业生涯人物访谈 | 36 |
| 3.5.1 大众集团营销总监访谈记录 | 36 |
| 3.5.2 振宇斯柯达有限公司销售经理访谈记录 | 38 |
| 3.5.3 瑞辰 4s 店销售主管访谈记录 | 39 |
| 3.5.4 山东省汽车营销专业优秀教师 访谈记录 | 40 |
| 3.6 小结 | 41 |
| 4. 放心去飞 勇敢去追 | 42 |
| 4.1 决策平衡单 | 42 |
| 4.2 职业目标决策 | 43 |
| 4.3 职业目标选择 | 45 |
| 4.3.1 职业目标区域 | 45 |
| 4.3.2 目标企业简介 | 45 |
| 4.3.3 目标选择原因 | 47 |
| 4.3.4 目标追踪调查 | 49 |
| 4.4 SWOT 分析 | 51 |

| | |
|---------------------------|-----------|
| 5. 挥动激情 挑战自我 | 52 |
| 5.1 职业生涯实施 | 52 |
| 5.1.1 大学目标及实施方案 | 53 |
| 5.1.2 短期目标及实施方案 | 58 |
| 5.1.3 中期目标及实施方案 | 59 |
| 5.1.4 长期目标及实施方案 | 59 |
| 6. 不忘初心 继续前行 | 60 |
| 6.1 评估与反馈 | 61 |
| 6.1.1 职业目标评估 | 62 |
| 6.1.2 职业路径评估 | 62 |
| 6.1.3 其他因素评估 | 63 |
| 6.2 职业风险评估 | 63 |
| 6.3 制定备选职业方案 | 64 |
| 结束语 | 67 |

1. 青春之梦 赢在未来

成功的秘诀在于目标的坚定。

——迪斯雷利

1.1 一颗初心 眺望未来

我们正值年轻，当然每个人都会有自己的梦想，正因为有梦想所以才会想要去追逐。可能在许多人眼中，只有男孩子才会喜欢汽车，对汽车感兴趣，其实并不然，我就是赤裸裸的一个例子，我喜欢汽车，非常喜欢。可能是从小时候看的那部电视剧《放羊的星星》从此便喜欢上了汽车，感觉仲天琪赛车的时候超帅的，任何一个女生的少女心都控制不了吧。另外，再加上叔叔家的哥哥从事汽车销售行业，会给我讲一些关于汽车方面的知识，和汽车道路上的趣事，然后多少会受点影响。我自己经常幻想着有一天会开着一辆超级帅的车载着我的家人一起去旅行，所以这种喜欢更是一发不可收拾。这个小小的梦想就慢慢的在心底生根发芽。虽说我很喜欢越野车，但是现在街上的车我基本上都能说出它的品牌，车型，排量，还有价格。比如：大众，奥迪，布加迪，保时捷，沃尔沃，法拉利，玛莎拉蒂，世爵，兰博基尼.....这些汽车公司都以安全，舒适，质量，动力，名气而闻名于世，是所有汽车迷的梦想。但它们都有一个通病，就是“贵”！随着我国的汽车制造业飞黄腾达。我国的汽车厂都如同雨后春笋般的出现了，而且质量相对来说也有一定的进步。比如说：长城、长安、吉利、奇瑞、比亚迪、中华.....这些品牌都具有象征性。

因为喜欢汽车，所以对汽车产生了浓厚兴趣，在心里想着以后一定要进入和这行有关的工作，虽然追求梦想的路上并不是一帆风顺的，但是正是因为有梦想，心里有一份坚持，所以在追求的梦想的路上才会毫不畏惧，我不会给自己找放弃的理由，因为比我好的人还在坚持。

怀着自己的初心，向着未来前进。

1.2 一颗慧心 为爱而生

因为有自己的梦想，所以才会朝着梦想前进，想着离梦想近一步，再近一步。虽然高职的时候没能如愿的选择我所爱的汽车专业，但我没有放弃，我始终坚信，终有一天，我会如愿以偿。世界上所有的坚持都是因为热爱，我坚信终有一天我会来到我喜欢的汽车专业，正是因为我的坚持，也正是因为我对汽车的热爱，在高考填志愿时，我毅然决然放弃了我之前所学习的专业填报了我现在学校的唯一汽车营销专业。如我所愿，理想的被这个专业录取，我现在是一名“步入正轨”的汽车专业大学生。我们每个人都在努力，都在拼搏，不管处在什么样的环境，我们始终坚持不懈，勇往直前。因为我爱我的家人。爸爸妈妈和姐姐，还有我，在一起就是家，所以我很努力。

在校学习的这一年中，我学到了很多在汽车方面专业的技能知识，我清楚地认识到我离自己的梦想还差的很远很远，所以我必须努力为自己心中梦想的小种子，多多浇水灌溉，让这个梦想茁壮成长。

恰逢职业生涯规划大赛，让我有了为种子“施肥，播种，浇灌，培养”的机会，我毅然参加，希望通过比赛，能让我心里这颗梦想的小种子可以得到一份锻炼的机会，让我更加确定对汽车的热爱。

每个人都有自己的梦想，我们要朝着自己的梦想扬帆起航去远方。虽然这一路上少不了许多困难和挫折，但是我还是想去试一次，还是那句话，万一哪一天梦想就实现了呢！

不管前方大雾依旧，勇敢向前。

2. 志存高远 脚踏实地

先打量自己，再纠正自己。

——尼采

俗话说：一个人最大的敌人莫过于自己，世界上最大的敌手不是别人，而是自己，你脆弱的心是你最大的敌人，只有战胜你那脆弱的心才有可能战胜你自己。要战胜这个最大的敌人首先要做的是认识自我，了解自我，战胜自我，超越自我。只有认真地审视自己，解剖自己，全面掌握自我，发挥既有的长处，弥补现有的缺陷，准确定位好自我，才能为自己的种子营造更良好的成长环境，才能更芬芳自己的伊甸园。

自我认知

自我认知是我对自己一个全方位的认识与了解，自我认知也叫自我意识，或叫自我，是个体对自己存在的觉察，包括对自己的行为和心理状态的认知。包括自我观察和自我评价。自我观察是对自己的感知、思维和意向等方面的觉察；自我评价是指对自己的想法、期望、行为及人格特征的判断与评估，这是最重要的条件。我将通过家庭及个人经历的影响、家庭对我的期望、我的职业理想、自我评价及他人评价、职业测评等诸多条件来对自己做一个全方位自我认知。

2.1 我的营销总监梦

职业理想是人们在职业上依据社会要求和个人条件，借想象而确立的奋斗目标，即个人渴望达到的职业境界。它是人们实现个人生活理想、道德理想和社会理想的手段，并受社会理想的制约。职业理想是人们对职业活动和职业成就的超前反映，与人的价值观、职业期待、职业目标密切相关的，与世界观、人生观密切相关。

我从对汽车知识一无所知到产生浓厚兴趣，以至深深了解它、钻研它并爱上它。这一切都是源于对专业的热爱！这份热爱促使我更“如饥似渴”地学习！促使我为成为一个真正的汽车人打下坚实基础。汽车行业的发展，营销技术人才的供不应求，容不得我们每一个人有半点松懈。学校里有先进的教学设备软硬件，各种教学的实训操作台和发动机总成件、变速器、模拟车身。等数个动手操作的场地和实物。使我们边学习理论边实践不再停留在简单的教室里用粉笔在黑板上涂画着，而是现代化的电子教学应用手段、并且能够真正自己起手实战。只要肯学，学校提供了一切的便利条件与设施。综上所述，我的职业理想是，未来能够从事汽车行业的营销总监的工作。

2.2 家庭环境

2.2.1 家庭影响

● 爸爸是一名农民，虽然文化程度不高，但是却从小教育我和姐姐好好学习，不能走歪路。爸爸的朋友很多，经常会去家里做客，所以我从小与人沟通能力就较强，喜欢和人打交道。这为我以后的汽车营销总监梦奠定了基础。爸爸从小教我姐姐学会花钱，可是我和姐姐到现在也没学会，总是特别节省。爸爸有时候也会外出打工，但随着年龄越来越大，身体也大不如以前。更是在我进入大学校园的前一段时间在工地上从架子上摔下来磕断了肋骨，那个时候心里说不出的滋味，像是打翻了五味瓶，各种各样的味道都有。那次之后爸爸身体的毛病越来越

越多，但却还是十分要强的咬着牙出去工作，我知道，爸爸都是为了这个家。记忆犹新的是奶奶去世的那天，爸爸跪在地上磕的头都破掉，抱着我说，爸爸再也没有妈妈了，那一刻，我心疼，一个五十多岁男人在那一刻哭的像个孩子。从那个时候开始我想要撑起家里的重担这个责任感就越来越清晰，我发誓我一定会努力学习将来一定进入我的理想集团成为一名出色的汽车营销总监，赚钱养着我的家人，不再让他们辛苦劳累。虽然爸爸总是不善言语表达他对我们的爱，但是全部体现在细节里啊，我爱我的爸爸。

●每次爸爸外出打工的时候家里的重担就全部落在妈妈身上，可是妈妈却从来没有埋怨过一句，这么多年过去了，妈妈总是默默的为这个家付出，太多时候我心疼这个瘦小的身躯。妈妈总是用积极乐观的态度去对待生活，她告诉我，无论发生什么事情或者遇到什么挫折，都要用积极乐观的态度去微笑着面对，微笑是世界上最好的通行证。我想我的乐于助人也都是遗传妈妈，受妈妈的熏陶，一直用乐观的态度去对待生活中的一切。从小觉得世界上最厉害的人就是妈妈，不怕黑，什么都知道，会做好吃的饭，把生活打理得井井有条。在我的脑海里，妈妈一直是那个勤俭节约的好女人，可是妈妈身体一直不好，也不愿意去医院做检查，我知道，妈妈是心疼医药费。她是我的女神，我这一辈子最爱的女人，每次我上学走的时候妈妈总是会送我到车站，刮风下雨也依旧。每次回家妈妈总是会准备一大桌子我爱吃的等我回去。妈妈一直说我们姐妹俩是上天送他们最好的礼物，其实我想说爸爸妈妈才是上天送我们最好的礼物，能成为爸爸妈妈的女儿是我上辈子修来的福气。虽然他们没能让我们住上别墅，但也从来没让我们露宿街头，虽然他们没让我们吃上山珍海味，但是从来没让我们饿着一次。我的妈妈总是会给我无微不至的关怀，我爱我的妈妈。

●我的姐姐 1994 年出生，只比我大了三岁而已，可是我却从来没和姐姐吵过架。姐姐没有上过大学，多少肯定会有遗憾，我希望我可以努力学习，在校期间好好表现，一起带着姐姐的那一个大学梦完成学业。姐姐也是刀子嘴豆腐心，虽然表面上很严格但是对我的爱真的是没话说，舍友们都羡慕我有一个好姐姐。姐姐从不允许任何人欺负我，也从来都是什么都让着我，好吃的先给我吃，好玩的

先给我玩，姐姐唯一的弱点就是心太软，我怕她在外面会吃亏，我虽然是妹妹，但我一定要保护姐姐，姐姐现在快订婚了，我希望她可以很幸福，我爱我的姐姐。

我有一个幸福和睦的家庭，因为爸爸妈妈年纪大了，所以我要快快长大，好好学习，向着我的目标前进，完成学业之后进入我的目标集团“大众集团”，然后努力工作，赚钱养着他们，因为这些年来发生的种种事情，我经历的种种困难，我比同龄人更懂事，更珍惜这来之不易的幸福。

2.2.2 家庭期望

在每个家庭中，自己的爸爸妈妈都希望“望子成龙，望女成凤”。爸爸妈妈对我的要求一直很严格，从小就要求我学会独立和坚强，所以养成了我现在独立的性格。要强的性格一部分是遗传爸爸的，一部分是自己自身，自己想什么事情都可以做到最好，别人能做到的我可以做到，别人做不到的我也可以做到。爸爸妈妈希望我在校期间可以努力学习，做到优秀，考取多项专业技能证，毕业之后能顺利进入我一直想要进入的大众集团，好好工作。

2.3 个人经历

2.3.1 社会实践

我从来不会让自己停下脚步，我会利用寒暑假的时间出去做兼职，因为对汽车的独特喜爱，所以在假期中我总会去 4s 店里做一些力所能及的兼职，一方面是因为自己这事自己喜欢的事情，另一方面是想赚点生活费减轻家里的负担。当然，在今年夏天更是有了一次让我难以忘怀的假期实践，以下是我的工作经历：

| | |
|------------|--------------------|
| 2015 年 1 月 | 在临沂通泰汽贸 4s 店做前台接待 |
| 2015 年 5 月 | 在青岛颐冉通别克 4s 店做售后顾问 |
| 2016 年 1 月 | 在新生军训中获得院级“积极分子”称号 |
| 2016 年 7 月 | 在青岛上汽斯柯达 4s 店做销售顾问 |
| 2017 年 7 月 | 跟随学校在沂南铜井镇支教 |



在4s店里工作的经历，从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，面对领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我首先不能给这个集体“抹黑”，拖这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快融入到大家共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。在这种环境影响下，我力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，我总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。每一次社会实践都让我体验了社会工作的艰辛，明白赚钱之不易。更让我确定了喜欢汽车营销这行专业。养成了我吃苦耐劳，勤俭节约的好品质。我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的，可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，

都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。



在铜井支教的这些日子，让我学会了为人处事的一些技巧，更让我了解与人沟通的重要性，不知道为什么，越到最后小朋友们越来越不听话，是他们不懂事还是我们教的不好，我不知道，但是我们确实都在很用心的把自己所会的东西全部用心教给他们，每天都对他们说了很多，或许他们听不懂，但是为了他们好也是真的，并不是想对他们发火，而是想让他们记住，什么该做，什么不该做，看着他们一张张可爱的而又充满朝气的脸庞，即使再不忍心训他们，也得狠下心来，让他们记住一些东西，不希望我们在这的这些日子里他们什么都学不到，即使现在我们凶他们，他们记恨我们，我们也不会在乎，只要他们好。最有趣的是，给孩子们讲课，像是在卖车一样，把自己所学到的知识传授给他们，就像是给顾客推荐一辆好车，告诉他这辆车的价格、排量、性能等。这让我提前积攒了一些为人处世的能力和较强的工作能力。也让我为以后的汽车营销总监梦奠定了良好的基础。

2.3.2 校园历练

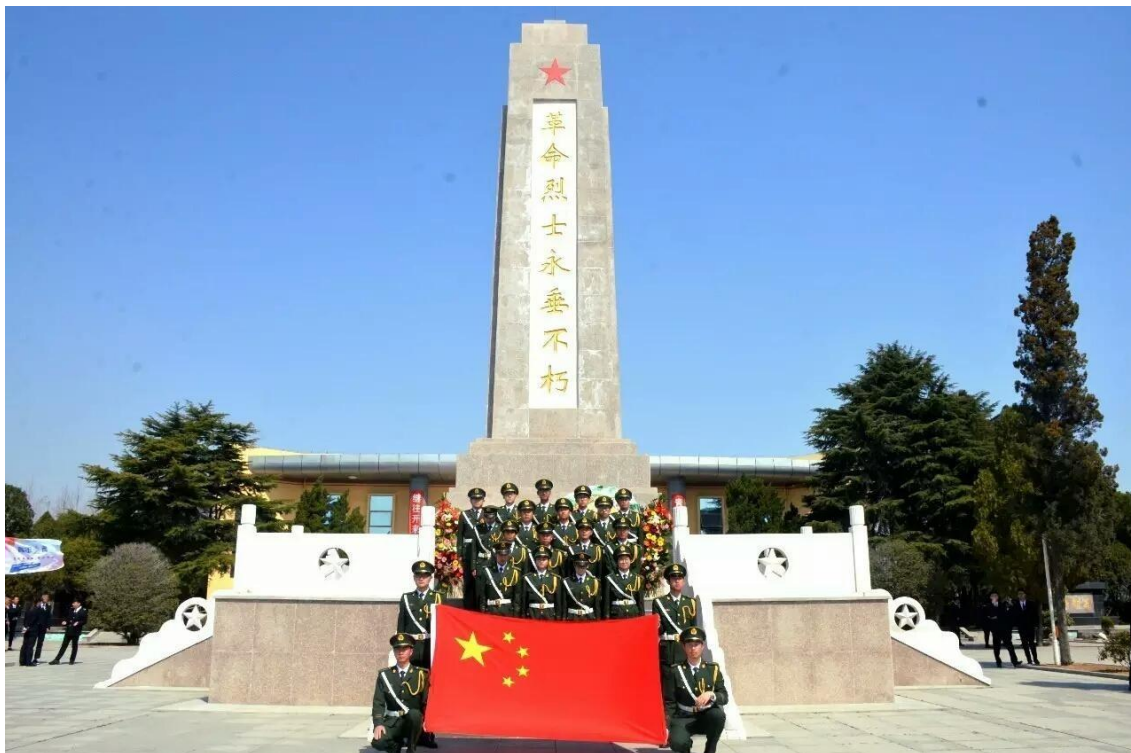


进入大学后我参加了学校的国旗仪仗队和骨干培训，在系部学生会体育部工作，历经一年，有了一定的工作经验，更让我懂得了什么才是真正的坚持，每次训练都特别累，它会让你怀疑事情的真实性，虽然有想过自己当初为什么要参加这个，但是后来想想，虽然每天都很累但是过的却是特别充实，只要是我喜欢做的事情我就一定会坚持到底的，追求自己喜欢的事这条路上我无所畏惧，我们做某件事，总喜欢找些理由，我们总以为今天的打拼，是为了明天的快乐。可是，快乐不在路的终点，它就在我们走着的路。所以，理由有时只是一个错误的借口，它让我们原本轻快的心慢慢地疲惫和麻木。还原事物的本质，就是在还原我们自己。有些事情不是看到希望才去坚持，而是坚持了才会看到希望。我不会因为累就退缩，就放弃，既然选择了就一定要把这件事给做好。在大学里这一路上所有的经历都提高了我为人处世和处理事务的能力。

国旗仪仗队的主要职责是完成每周举行的升旗仪式，校运动会开幕式、军训暨业典礼、重大活动及节日的升旗仪式。

2017年4月2日，2016级国旗仪仗队成员与全院学生代表，利用清明节假期

来到黄岛区烈士陵园缅怀在抗日战争中牺牲的革命先烈。祖国不会忘记革命先烈们，愿先烈们安息长眠，先烈虽逝精神尚存，今国旗仪仗队成员向先烈致敬。



2.3.3 所获荣誉

- 1 新生军训评为系部“优秀标兵”
- 2 院级“一等奖学金”
- 3 校园礼仪大赛“最佳风采奖”
- 4 系部第一届演讲比赛“一等奖”
- 5 “优秀骨干”、“国旗仪仗队优秀成员”

以下是参加活动的缩影

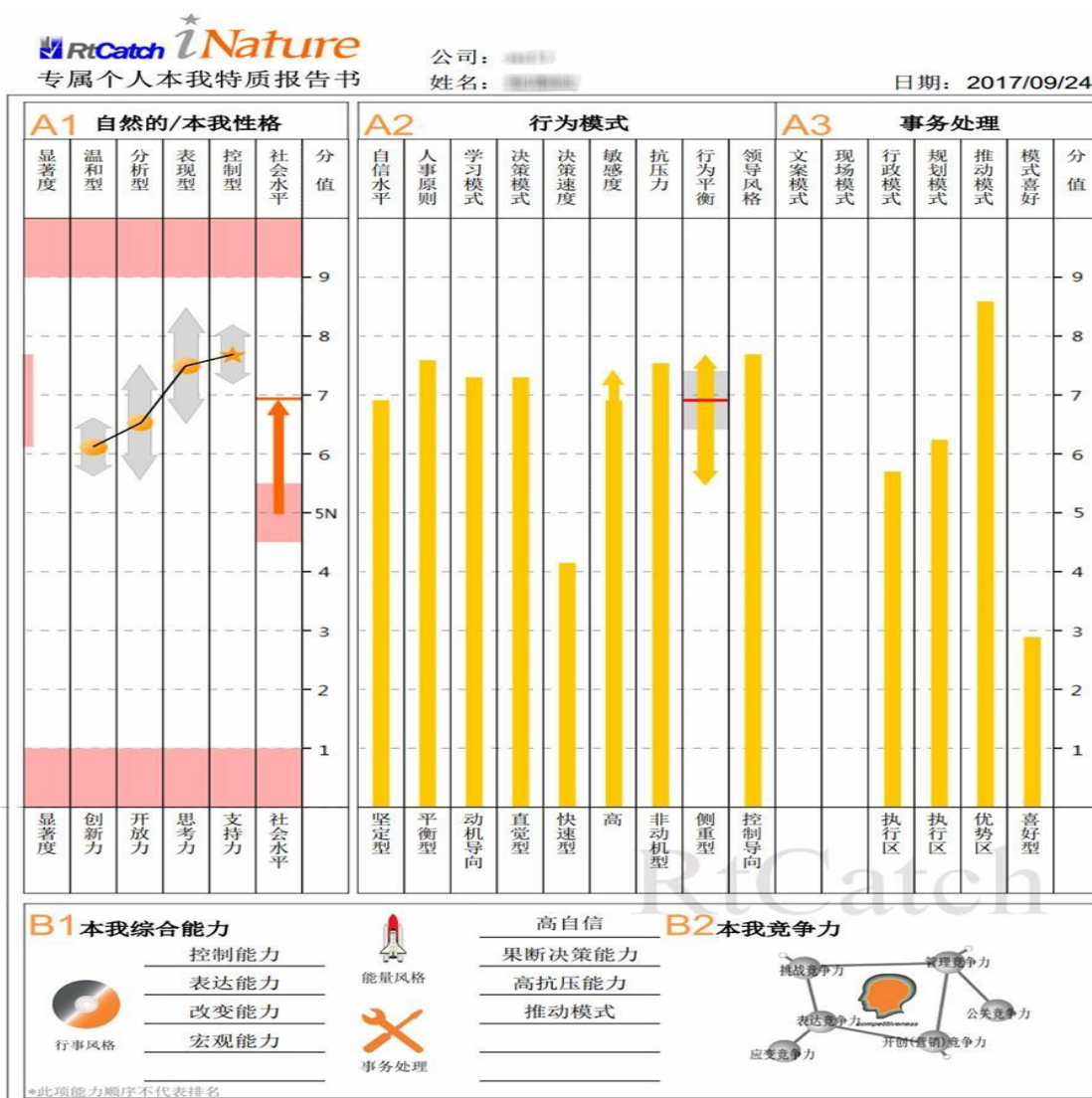


正是学校对我的这些培养，让我能德智体全面发展，提升了我的能力和自信，让我真正的学会了什么才算得上坚持，让我得到锻炼的同时，也收获到了兄弟姐妹之间的感情，这种感情，是在其他地方我所收获不到的，以后想想一定是满满的感动，更让我能在未来任职工作的道路上更加自信的认知和规划自己的未来！

2.4 工具测评

2.4.1 PDP 性格测试

PDP 的全称是 Professional Dyna-Metric Programs(行为特质动态衡量系统)，它是一个用来衡量个人的行为特质、活力、动能、压力、精力及能量变动情况的系统。DP 根据人的天生特质，将人群分为五种类型，包括：支配型、外向型、耐心型、精确型、整合型；为了将这五种类型的个性特质形象化，根据其各自的特点，这五类人群又分别被称为“老虎”、“孔雀”、“考拉”、“猫头鹰”、“变色龙”。



我的 PDP 的测试结果是——**控制型 (老虎型)**，通过测试，得出以下结论：

| 项次 | 能力项目 | 能力的含意 |
|----|--------|-------------------------|
| 1 | 控制能力 | 具有掌握目标或推动他人工作的能力 |
| 2 | 表达能力 | 具有交流及互动的能力 |
| 3 | 改变能力 | 具有解决问题或设计新方案的能力 |
| 4 | 宏观能力 | 具有长远规划或宏观的能力 |
| 5 | 高自信 | 具有高度挑战及坚定自我信念的能力 |
| 6 | 果断决策能力 | 具有对事务能果断处理及立即决策的能力 |
| 7 | 高抗压能力 | 具有能付出大量精力及承受高度压力的能力 |
| 8 | 推动改善模式 | 当问题发生时能立即现场改变或提出不同做法的模式 |

你是一位做事也能表达的人，喜欢自己掌握一切事物，敢冒险及挑战，能控制大局及发展，对自己目标及方向有独特见解，不喜欢被人支配或摆布，能独立自主的作业，能设立目标及愿景，可用自信瞬间爆发力解决问题。对人好客及外向，充满热情及活力，总有想不完的点子及创意，在乎别人对你的感受及看法，有时容易对人心软，能具体推动目标及适时沟通，也能说服他人勇往直前，做事缺乏耐心与耐力，对于不喜欢的事不妥协也不接受，当生气时会用命令或直接的方式解决问题，同时也具备了超强的语言能力。不喜欢墨守成规或了无新意的做法，喜欢将复杂化变为简单化，能自行创新及寻找新出路，对于细微事务能运用他人为你执行或授权，不愿被人干预，看问题通常只看大方向及架构，为人较为随性及开放，可边做边调整，不拘小节及豪爽，容易感情用事，做事偏冲动，不怕竞争就怕做一些无意义的事，讨厌犹豫不决的人，只愿与理念相同之人共事。

工作环境能影响你的心情及未来发展，若能运用自身优势结合喜欢的工作就能在社会上适才适所尽情发挥，透过自然本我性格的分析你最能适应的工作是：
你第一顺位可投入的工作：

营销经理、企业管理顾问、促销员、形象设计、产品外观设计、动画设计、保险

经纪人、证券经纪人、房地产经纪、施工管理、媒体策划、广告文案、多媒体设计与开发、网页设计与制作、网站策划、配色美工、营销代表、公关专员、招聘专员、直销业务、快速设计开发、投资开发、培训讲师、市场开拓、业务管理、活动企划、招商活动、理念推广、高挑战性等。

你可加入的工作性质或范围：

1.

可担任变化性、挑战性、开创性、管理性等工作。

2. 可担任新兴的产业、正要冲刺、快速开发产品的工作。

3. 可担任新成立事业部或挑战性较大的管理工作。

4. 最好每个阶段都有不同的目标与奖励的工作。

5. 有顺畅的升迁管道及激励制度。

你第二顺位也可投入的工作

1. 可担任变化性、新鲜性、开创性等工作、在工作中不是一成不变的工作模式。

2. 可担任需外出或对外联系的工作。

3. 可担任公司代表与人交涉及谈判的工作。

2.4.2 MBTI 性格测试

MBTI 性格测试是一种迫选型、自我报告式的性格评估测试，用以衡量和描述人们在获取信息、做出决策、对待生活等方面的心理活动规律和性格类型倾向。

MBTI 目前已成为企业招聘选聘时应用最广泛的职业测评工具。

精力支配：外向 E — 内向 I

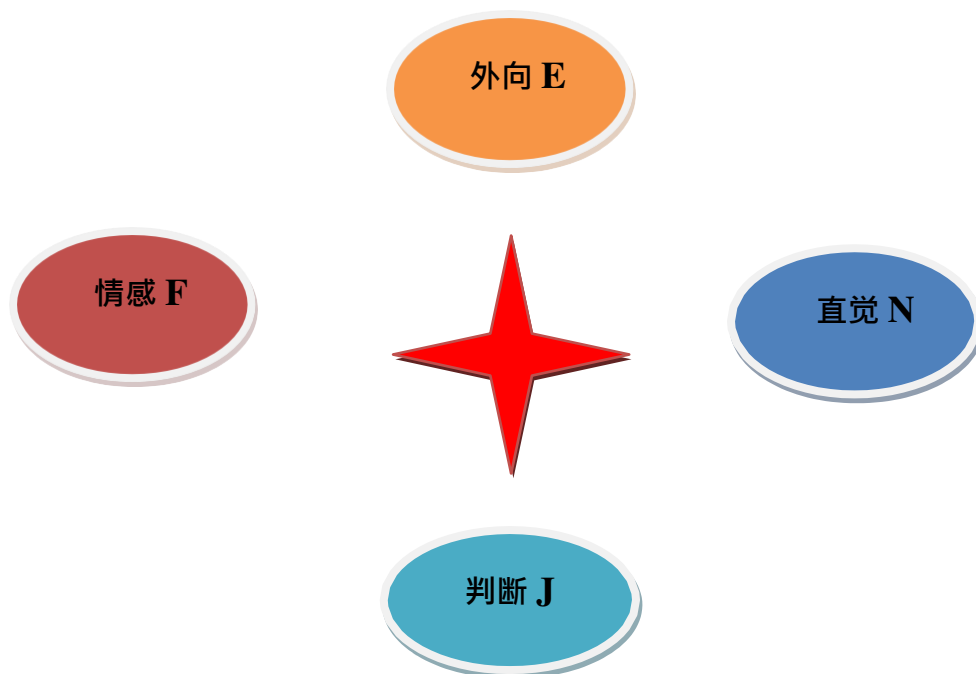
认识世界：实感 S — 直觉 N

判断事物：思维 T — 情感 F

生活态度：判断 J — 知觉 P

其中两两组合，可以组合成 16 种人格类型。

经过测试，我的测试结果为：



ENFJ 性格分析：

ENFJ（外向/直觉/情感/判断）

优势：

● 善于社交、气宇不凡、易感应、善劝服。你精力旺盛，热情洋溢，能很快理解他人情感的需要、动机和所忧虑的事情，因此能做到与他人高度协调。你把注意力放在帮助他人，鼓励他人进步向上。你是催化剂，能引发出他人的最佳状态。既可以作有号召力的领袖，也可以作忠实的追随者。

● 性情平和，心胸宽阔，且很圆滑，很会促周边关系的和睦，对于批评和紧张特别敏感。你容易看出他人的发展潜力，并倾力帮助他人发挥潜力，是体贴的助人为乐者。你愿意组织大家参与活动，使大家和睦又感到愉快。

● 是理想主义者，非常看重自己的价值，对自己尊重景仰的人、事业和公司都非常忠诚。有责任感、谨慎、坚持不妥协，同时对新观点很好奇。若能人类的利益有所贡献，会感到深受鼓舞。

● 对现实以外的可能性，以及对他人的影响非常感兴趣，容易看出他人的发展潜力和最大的优点，发现别人看不到的意义和联系，并感到自己与万物息息相关，

可以井然有序地安排生活和工作。

劣势：

- 非常理想化，认为世界是自己想象中的那样，不愿意接受与此相抵触的事情，经常忽略理想所需要的现实和细节问题。
- 依照情感行事，很少用逻辑，主要根据个人的价值观进行判断，无视行为所带来的后果，有时会过度陷入别人的情感和问题中。总是避免冲突，有时会不够诚实和公平。试着更多地去关注事情，而不只是人，更有利于你合理地做出决定。
- 有很高的热情，急于迎接新的挑战，有时会做出错误的假设或过于草率的决定。建议你对计划中的细节多加注意，等获取足够多的信息之后再做决策。
- 总想得到表扬，希望自己的才能和贡献得到赏识，你对于批评非常脆弱，容易忧虑，感到内疚，失去自信。当压力很大时，会变得暴躁，慌乱、吹毛求疵。

适合领域:培训、咨询、教育、新闻传播、公共关系、文化艺术等。

适合职业：营销经理、市场专员、社会活动家、人力资源管理、职业指导顾问、广告客户经理、小企业经理、公关专业人士等。

对于我而言，我要善于运用气质中的优势特征，处事果断，反应迅速，善于交际，乐于助人等，同时更重要的是我要取长补短，改正自己性格中的不足，在学习、工作和生活中努力调整自己，提高自控能力，养成扎实专一、动中有静的性格，让自己变得更加成熟稳重。

2.4.3 霍兰德职业倾向测试

霍兰德职业兴趣测试由美国著名职业指导专家霍兰德编制，主要用于确定被测试者的职业兴趣倾向，进而用于指导被测试者选择适合自身职业兴趣的专业发展方向和职业发展方向。

通过霍兰德职业兴趣测试，我对自己进行了全方位、多角度的分析：

在职业兴趣测试中，职业兴趣前三项是：**ERS**（E 企业型、S 社会型、R 实际型）

| 类型 | 特点 | 适合从事的工作 |
|-------------------------------|--|---|
| <p>企业型 (Enterprising)</p> | <p>追求权力、权威和物质财富，具有领导才能。喜欢竞争、敢冒风险、有野心、抱负。做事有较强的目的性。喜欢要求具备经营、管理、劝服、监督和领导才能，以实现机构、政治、社会及经济目标的工作，并具备相应的能力。</p> | <p>项目经理、营销人员，营销管理人员、政府官员、企业领导、法官、律师。</p> |
| <p>实际型 (Realistic)</p> | <p>喜欢使用工具、机器，需要基本操作技能的工作。对要求具备机械方面才能、体力或从事与物件、机器、工具、运动器材、植物、动物相关的职业有兴趣，并具备相应能力。愿意使用工具从事操作性工作，动手能力强，做事手脚灵活，动作协调。偏好于具体任务，不善言辞，做事保守，较为谦虚。</p> | <p>计算机硬件人员、摄影师、制图员、机械装配工、木匠、厨师技工、修理工。</p> |
| <p>社会型 (Social)</p> | <p>喜欢与人交往、不断结交新的朋友、善言谈、愿意教导别人。关心社会问题、渴望发挥自己的社会作用。寻求广泛的人际关系，喜欢帮助别人，与人合作，热情关心他人的幸福，愿意帮助别人解决困难。</p> | <p>教育工作者（教师、教育行政人员）社会工作者（咨询人员、公关人员）。</p> |

通过对测试结果的分析，我喜欢与人交往、善言谈、愿意管理别人；关心社会问题、渴望发挥自己的社会作用；喜欢按计划办事，细心、有条理，敢冒风险、有野心/抱负；比较看重社会义务和社会道德；追求权力、权威和物质财富，具有领导才能。有责任心、依赖性强、高效率、稳重踏实、细致、有耐心，具备管理、劝服、监督和领导才能。

2.4.4 兴趣岛测试

A岛——美丽浪漫岛



这个岛上到处是美术馆、音乐厅，弥漫着浓厚的艺术文化气息。岛民们保留着传统的舞蹈、音乐与绘画，许多文艺界人士都喜欢来到这里，沙龙派对，寻找灵感。

C岛——现代井然岛



岛上处处耸立着现代建筑，标志着这是一个进步的、都市形态的岛屿。岛上的户政管理、物业管理及金融管理都十分完善。岛民们个性冷静保守，办事井井有条。

E岛——显赫富庶岛



岛上的居民热情豪爽，善于企业经营和贸易。岛上的经济高度发达，处处是高级饭店、俱乐部、高尔夫球场。岛上往来者多是企业家、经理人、政治家、律师等等，这些商界名流与上等阶层人士在岛上享受着高品质的生活。

I岛——深思冥想岛



这个岛平畴绿野，人少僻静，适合夜观星象。岛上有很多天文馆、科技博物馆、科学图书馆。岛上居民喜好沉思、钻研学问、探究真知，喜欢和来自各地的哲学家、科学家讨论学术问题，交流思想。

R岛——自然原始岛



岛上保留有热带的原始植物，自然生态保持得很好，也有相当规模的动物园、植物园、水族馆。岛上居民以手工见长，自己种植花果蔬菜、修缮房屋、打造器物、制作工具。

S岛——温暖友善岛



岛上居民性情温和、十分友善、乐于助人，社区均自成一个密切互动的服务网络，人们多互助合作，重视教育，弦歌不辍，处处充满着人文关怀气息。

好，你总共有15秒钟时间回答以下问题：
如果你必须在6个岛之中的一个岛上生活一辈子，成为岛民的一员，

1. 你第一会选择哪一个岛？
2. 你第二会选择哪一个岛？
3. 你第三会选择哪一个岛？
4. 你打死都不愿意选择哪一个岛？

E 岛——企业型(Enterprising)

总体特征:为人乐观,喜欢冒险,行事冲动,对自己充满自信,精力旺盛,喜好发表意见和见解。喜欢活动:喜欢领导和影响别人,或为达到个人或组织的目的而说服别人,成就一番事业。喜欢职业:总体来讲,喜欢那种需要运用领导能力、人际能力、说服能力来达成组织目标的职业。如:商业管理者、市场或营销经理、营销人员、采购员、投资商、电视制片人、保险代理、政治运动领袖、公关人员、律师。

R 岛——实用型(Realistic)

总体特征:个性平和稳重,看重物质,追求实际效果,喜欢实际动手进行操作实践。喜欢活动:愿意从事事务性活动,如户外劳作或操作机器,而不喜欢待在办公室里。喜欢职业:总体来讲,喜欢与户外、动植物、实物、工具、机器打交道的工作内容。如:农业、林业、渔业、野外生活管理业、制造业、机械业、技术贸易业、特种工程师、军事工作。

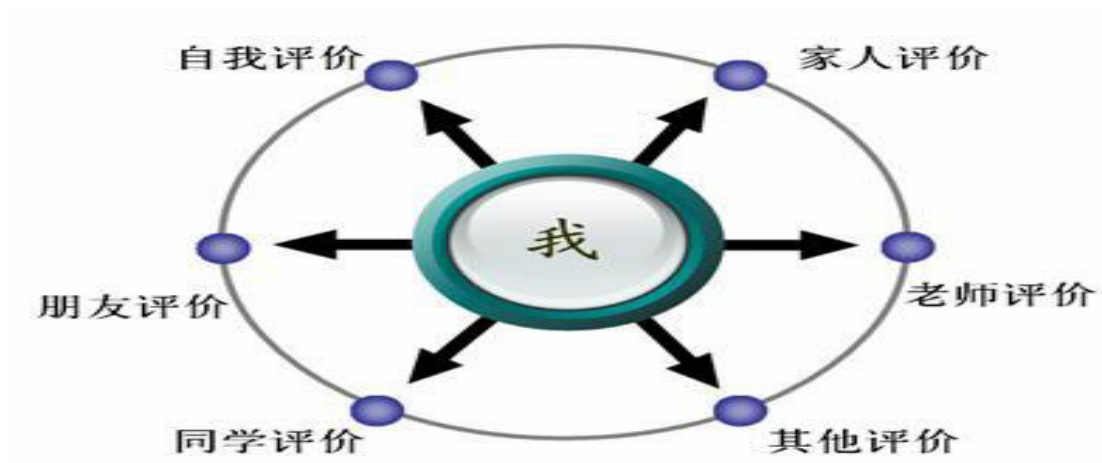
S 岛——社会型(Social)

总体特征:洞察力强,乐于助人,善于合作,重视友谊,热情关心他人的幸福,有强烈的社会责任感,总是关心自己的工作能对他人及社会做多大贡献。喜欢活动:喜欢与别人合作的活动,帮助别人解决困难。喜欢职业:总体来讲,喜欢帮助、支持、教导类工作。如:牧师、心理咨询师、社会工作者、教师、辅导员、医护人员、其他各种服务性行业人员。

结论分析, 经过测试, 我的测试结果为: ERS 型

| 兴趣组合 | 职业名称 | 职业类别 | 领域 | 职业层次 |
|------|------|------|------|------|
| ERS | 营销经理 | 营销经理 | 商业管理 | 管理层 |
| | 汽车制造 | 工程师 | 制造业 | 管理层 |
| | 营销员 | 营销总监 | 商业管理 | 中阶级 |

2.5 自我评价及他人评价



| | 优点 | 缺点 |
|------|---|---|
| 自我评价 | <ol style="list-style-type: none"> 1.个性活泼，为人热情开朗。 2.遇事乐观向上，做事敢作敢当 3.吃苦耐劳，勤俭节约 4.沟通能力较强，喜欢与人交际 | <ol style="list-style-type: none"> 1.缺乏自信 2.遇事习惯自己憋在心里，不愿说出来麻烦其他人 |
| 家人评价 | <ol style="list-style-type: none"> 1.勤俭节约，尊老爱幼 2.开朗热情，自信 3.性格外向 4.懂事听话，孝顺爸爸妈妈 | <ol style="list-style-type: none"> 1.个性比较倔强 2.脾气有点急 |
| 老师评价 | <ol style="list-style-type: none"> 1.对待学习认真，工作认真负责 2.尊敬师长，友爱同学 3.沟通能力强，有自信，善于交 | <ol style="list-style-type: none"> 1.有时会有惰性 2.知识面不广 3.不够沉得住气 |

| | | |
|------|--|---|
| | <p>际</p> <p>4.有上进心，吃苦耐劳</p> | |
| 朋友评价 | <p>1.为人直率，对朋友仗义</p> <p>2.独立自强，做事有原则</p> <p>3.为人善良，有爱心</p> | <p>1.心软，太容易相信别人</p> <p>2.有些事情喜欢憋在自己心里自己承受</p> |
| 同学评价 | <p>1.乐于助人，有爱心</p> <p>2.性格爽朗，为人仗义</p> <p>3.沟通能力较强</p> | <p>1.有时候做事情有些过于急躁</p> |
| 其他评价 | <p>1.很自信，好相处</p> <p>2.有爱心，善良，有激情活力</p> <p>3.做事认真负责，适应能力强</p> | <p>1.心比较软，刚踏入社会怕受骗。</p> |

2.6 小结

😊 我的职业理想是在大众集团领域下发展，目标是成为一名汽车营销总监。



3. 智慧之心 行于世界

每一个人要有做一代豪杰的雄心斗志！应当做个开创一代的人。

——周恩来

3.1 国家政策分析

汽车产业是推动新一轮科技革命和产业变革的重要力量，是建设制造强国的重要支撑，是国民经济的重要支柱。汽车产业健康、可持续发展，事关人民群众的日常出行、社会资源的顺畅流通和生态文明的全面跃升。当前，新一代信息通信、新能源、新材料等技术与汽车产业加快融合，产业生态深刻变革，竞争格局全面重塑，我国汽车产业进入转型升级、由大变强的战略机遇期。为落实党中央、国务院关于建设制造强国的战略部署，推动汽车强国建设，制定本发展规划。

进入新世纪以来，我国汽车产业快速发展，形成了种类齐全、配套完整的产业体系。整车研发能力明显增强，节能减排成效显著，质量水平稳步提高，中国品牌迅速成长，国际化发展能力逐步提升。特别是近年来在商用车和运动型多用途乘用车等细分市场形成了一定的竞争优势，新能源汽车发展取得重大进展，由培育期进入成长期。2016年，我国汽车产销突破2800万辆，连续8年位居全球第一，其中中国品牌汽车销量占比50%左右，市场认可度大幅提高。

汽车产业不断发展壮大，在国民经济中的地位和作用持续增强，对推动经济增长、促进社会就业、改善民生福祉作出了突出贡献。汽车相关产业税收占全国税收比、从业人员占全国城镇就业人数比、汽车销售额占全国商品零售额比均连续多年超过10%。

与此同时，我国汽车产业大而不强的问题依然突出，表现在关键核心技术掌握不足，产业链条存在短板，创新体系仍需完善，国际品牌建设滞缓，企业实力亟待提升，产能过剩风险显现，商用车安全性能有待提高。巨大汽车保有量带来的能源、环保、交通等问题日益凸显。

坚持引进技术和自主开发相结合的原则。跟踪研究国际前沿技术，积极开展国际合作，发展具有自主知识产权的先进适用技术。引进技术的产品要具有国际竞争力，并适应国际汽车技术规范的强制性要求发展的需要；自主开发的产品力争与国际技术水平接轨，参与国际竞争。国家在税收政策上对符合技术政策的研发活动给予支持。

随着我国汽车专业毕业生就业制度改革不断深化，在政府部门的大力协调下，用人单位与学校充分协商，毕业生与用人单位双向选择，使得汽车类专业学生择业选择不断扩大。在中国经济平稳增长的背景下，汽车刚性需求仍将保证较高自然增速，预计未来 10 年中国新车销量 CAGR（复合年均增长率）约 8-10%；快速增长的保有量规模以及车龄持续老化，两维度保证售后服务市场成长空间，2016 年的汽车后服务市场规模有望增长至约 1 万亿元，对应 5 年 CAGR（复合年均增长率）27%以上。三四线城市将是中国未来几年最具增长潜力的汽车营销市场。汽车流通领域集中度将进一步提高，出现收入超过千亿的经销商集团。汽车零售百强企业营业额占行业营业总量的比重要超过 30%，同时培育 30 家主营业务超过 100 亿元的区域性汽车流通企业，3-5 家超过 1000 亿元的大型汽车流通企业，重点汽车经销商在未来将具有较大的发展空间。

加快发展汽车后市场及服务业。引导汽车企业积极协同信息、通信、电子和互联网行业企业，充分利用云计算、大数据等先进技术，挖掘用户工作、生活和娱乐等多元化的需求，创新出行和服务模式，促进产业链向后端、价值链向高端延伸，拓展包含交通物流、共享出行、用户交互、信息利用等要素的网状生态圈。推动汽车企业向生产服务型转变，实现从以产品为中心到以客户为中心发展，支持企业由提供产品向提供整体解决方案转变。鼓励发展汽车金融、二手车、维修保养、汽车租赁等后市场服务，促进第三方物流、电子商务、房车营地等其它相关服务业同步发展。



3.2 就业前景分析

3.2.1 汽车营销人才现状与需求

1、对于大学生学历要求越来越高。社会对于毕业生学历层次的需求越来越高。在毕业生就业中研究生已经越来越抢手，本科生还能基本平衡，专科生则较明显的呈现供过于求的趋势。

2、毕业生的就业期望值高。毕业生的就业期望值居高不下仍然是目前高校毕业生就业工作中的主要难题。毕业生们普遍感到“找不到理想的单位”，而同时有许多基层一线的用人单位急需人才但又招聘不到毕业生，这就反映出毕业生求高薪、求舒适、求名气的心态仍较普遍。

3、大学生人数逐年增加。大学生毕业生人数屡创新高，再加上经济下行压力仍然较大，被称为“最难就业季”。

自上世纪九十年代中后期以来，汽车产业作为我国的支柱产业得到了迅猛发

展。2006年，中国汽车市场的需求总量突破700万辆，占全球汽车市场销量的份额首次超过10%，2008年，中国汽车市场产销分别为934.51万辆和938.05万辆。虽然遭遇金融危机，2008年中国汽车市场的产销量没有达到1000万辆的预计，但是中国的汽车业主要是内销和进口，2009年初，国内外汽车厂商纷纷加大了对国内市场的开拓力度，加上汽车下乡、报废汽车补贴、小排量车购置税降低，燃油税代替养路费、汽车产业振兴政策等政策措施，同时各个厂家纷纷推出新的车型，使2009年来的汽车市场增长迅猛。

根据中国汽车工业协会统计，2009年4月份汽车生产达115.68万辆，环比增长5.61%，同比增长17.89%；销售115.31万辆，环比增长3.91%，同比增长24.97%，其中乘用车销售83.10万辆，同比增长37.37%。累计2009年前4个月，中国汽车销售总量达383.19万辆，同比增长9.43%，超越美国，成为世界第一消费大国。根据中国乘用车联席会公布的数据，2009年5月份乘用车产销量再度双双突破80万辆。国内汽车销售连续5个月同比增长，乘用车联席会方面预测，2009年中国汽车销量将大幅度超过去年的水平，整体销量超过1100万辆，同比增长达9%已无悬念。

就北京而言，作为全国的政治、文化、经济中心，汽车销售和保有量绝对是全国第一。北京汽车市场的销量占全国的10%以上，而且产品型号最全，车型最丰富，最新款的车都会在别处首先上市，汽车产销量同比增长7.8%。上海、深圳等中心城市二季度以来也出现了快速增长的势头，同比增长都在以上。5月份深圳新车日均上牌量达到了470量，逼近历史最高记录。从汽车销售上了解到，各种车型销售都有增长，有些车型出现了排队预定的态势，出现了汽车消费的又一个旺季。

汽车保有量的持续增长，随之而来的汽车后市场的新车销售、汽车维修、零部件供应、金融服务、保险服务、附件销售、二手车销售、交通驾驶教育的市场空间膨胀的越大。一般而言，汽车售后服务市场是汽车产业链中最稳定的利润来源，可占据总利润的60%-70%左右。相对于整车销售的利润缩水，中国的汽车售后服务市场利润率高达40%，而整个市场还处于初级阶段，发展潜力惊人。据2006年预测，

中国汽车售后市场到 2010 年将达 1900 亿元的巨额规模,紧随汽车产业大国日本之

后,在亚洲位居第看来成为亚洲第一。汽车后服务市场需要大量的从业人员,未来相当长的时间内,涉及汽车后市场的汽车企业业务管理、汽车技术服务与贸易、汽车保险与理赔等内容的企业市场行为越来越多,也急需大量相关懂得汽车专业知识的专门人才。汽车技术服务与营销人员需求量将持续上升,人才需求将达到较大规模。同时但是的人员素质远远满足不了行业发展需要,由于经过系统学习的专业人员供不应求,导致大量未经任何培训的人员进入汽车服务行业。我国从事汽车服务行业人员中,初中及以下文化程度的占 38.5%,高中文化程度的占 51.5%,大专及以上文化程度的则仅占 10%(其中专科层次的占了大多数,而本科层次的更少),结构比例约为 4: 5: 1。在发达国家,这一比例一般为 2: 4: 4。从业人员中的技能等级状况同样令人担忧,技师和高级技师仅占技工总数的 8%。由于从业人员总体素质较差,导致劳动生产效率低、管理水平不高、服务质量不到位。最近几年由于汽车类的中职和高职专业毕业生进入市场,这一状况有所改观,但是高素质的专业人才尤其是掌握多种专业知识和技能的复合型人才仍然非常紧缺。

这两年房地产被炒的火热。消费者在解决了住房之后,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。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。

在二手车市场上也同样出现快速增长的势头。中国汽车市场高速发展。2003年,中国已经超过德国成为世界上第三大汽车消费市场,两年后又跃居世界第二。而随着新车保有量达到一定程度后,中国二手乘用车市场作为汽车市场的又一生力军正在逐步崛起走强。根据环亚预测结果,未来二手乘用车销量与新车销量差距将进一步缩小,在 2012 年达到新车销量的 1/2。但这与发达国家成熟二手乘用

车市场表现（二手乘用车约为新车的 2~3 倍）仍有明显差距。未来几年，我国二手乘用车的供需总量仍将稳定增长。在北京市旧机动车市场调研过程中了解到，受过规范教育的二手车销售人员，以及二手车鉴定评估人员在二手车交易过程中还是很少的，整个市场亟需受过正规教育的、具有较高素质的二手车销售人员和二手车鉴定评估人员进入汽车销售的领域，来提升整个汽车服务业的服务质量。

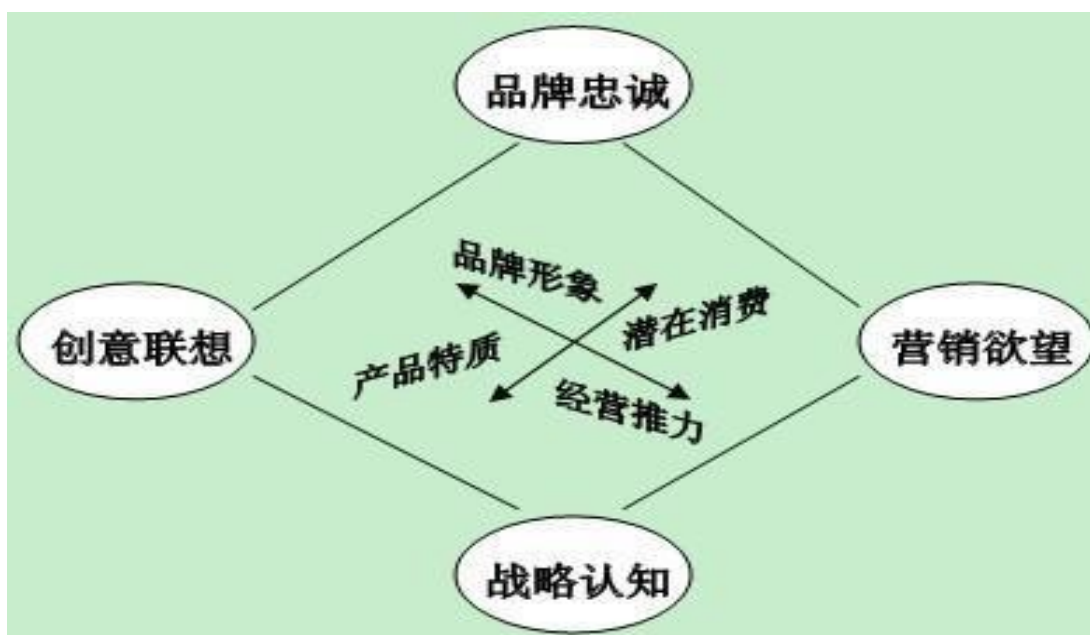
3.2.2 汽车营销岗位群分布

通过对调查结果的归类，汽车服务所涉及的经营活动范围，从不同的角度可划分为不同类型，按消费过程可分为：

购销服务：整车销售、配件销售。旧车交易、金融贷款、广告宣传、购车咨询、汽车展览等；

▮▮▮ 使用服务：管理代理。燃料供应。维修护理。美容装饰、停车租赁、导航支持、意外救援、防盗保安、驾驶学校、汽车旅馆等；、

▮▮▮ 权益服务：法规咨询、检测仲裁、事故分析、保险理赔等。



3.2.3 汽车营销等产业

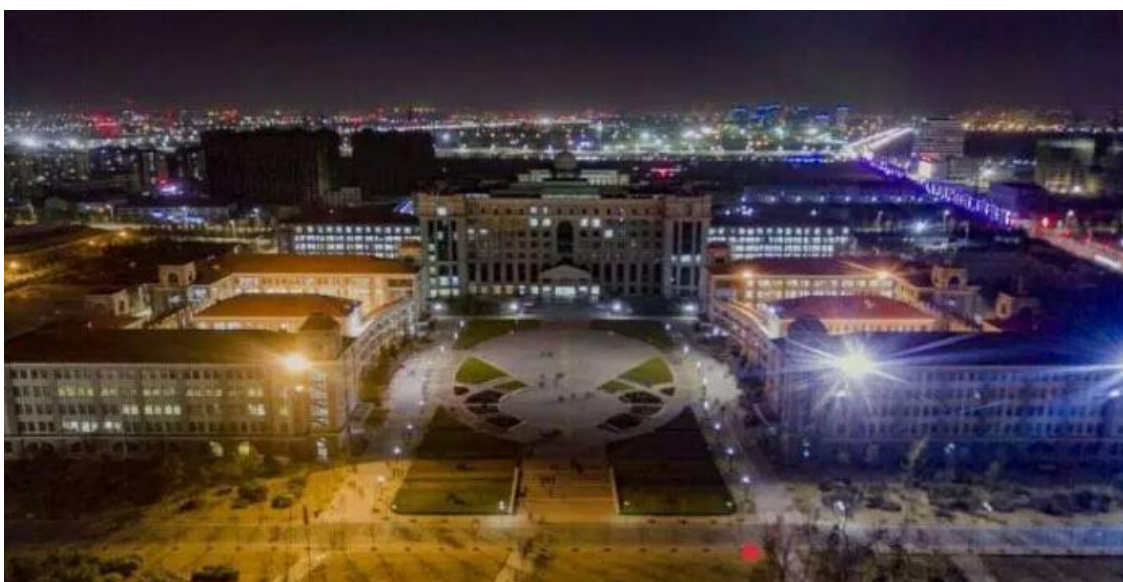
汽车营销企业是汽车技术服务与营销专业主要的就业方向。汽车营销产业岗位群按企业的业务部门划分可以分为：

| 序号 | 岗位群 | 主要职位 | 典型工作职务 |
|----|-------|------------------------------|--|
| 1 | 汽车销售 | 销售顾问 销售助理 展厅经理 营销总监 | 组织实施汽车的销售计划，完成汽车销售客户接待，车辆介绍、客户洽谈及成交的整个业务过程；与相关人员进行业务沟通和技术交流。 |
| 2 | 市场部 | 市场专员 计划员 市场总监 | 制定汽车营业推广方案，联系厂家，进行资源管理，进行网络销售，组织广告和品牌推广活动。 |
| 3 | 客户服务 | 客服专员 客服经理 | 接待客户，客户回访，进行客户关系管理，维护客户关系，促进一般客户称为忠诚客户。 |
| 4 | 备件部 | 备件专员 备件经理 | 了解客户的需求，为客户推荐适宜的汽车，零配件或汽车用品，正确解释零配件和用品的使用方法，准确结算并提供发票等票据。 |
| 5 | 二手车销售 | 二手车销售 | 二手车评估，组织销售和评估 |

| | | | |
|---|-------|--------------|---|
| 6 | 车险理赔部 | 保险专员 保险主管 | 接受客户委托，为客户设计车辆投保方案，对车辆保险条例进行据实说明，出具保单和相关文件凭证；接受客户的报案，对事故车辆能够进行现场查勘，正确进行事故损失估损，能正确计算赔付额，并整理出相应文件凭证 |
| 7 | 售后服务 | 维修顾问 | 客户汽车进厂维修保养接待，常见故障的诊断工作，与客户保持服务跟踪；与保险理赔维修等部门进行沟通联系。 |

3.3 学校环境分析

3.3.1 学校简介



我所就读学校是一所港航特色鲜明的国有公办全日制高等职业院校，始建于1975年，学院秉承“以德立身、自强不息”的校训，坚持“安全、健康、文明、

勤奋”的育人理念和“立足港航、服务社会”的办学宗旨，依托国际亿吨大港青岛港，大力增强办学实力，实现了跨越发展。



学院紧紧抓住国家“一带一路”建设的发展机遇，以“创建四个全国一流”为统领，遵循“以德立身、自强不息”校训精神，坚持“突出港航特色、面向蓝色经济、服务‘一带一路’”的办学定位，全力打造核心竞争实力，大力加强内涵建设，不断提升人才培养质量。现为国家骨干高职院校、交通职业教育示范院校和山东省高职示范院校，是全国高职院校唯一的交通运输行业职业建设联系点，被确定为山东省专业技术兵员储备基地。

学院在教育部高职高专人才培养工作水平评估中获得优秀。先后获得“中国企业教育先进单位百强”、“国家技能人才培养突出贡献奖”、“中国最佳船员培训学校”称号。2010年学院被教育部、财政部确定为“国家示范性高等职业院校建设计划”骨干高职院校立项建设单位，被交通运输部评为首批“全国交通职业教育示范院校”，被山东省教育厅评为山东省示范高等职业院校，学院还获得青岛市职业教育先进单位等荣誉称号。

学院不断深化“以服务为宗旨、以就业为导向”的教育教学改革，目前，学院正在大力实施“实力兴校”、“品牌立校”、“育人铸魂”三大战略工程，不断开拓进取，改革创新，朝着建设全国骨干高职特色名校。

3.3.2 系部介绍

我系现有港口机械应用技术、港口物流设备与自动控制、汽车技术服务与营销、汽车新能源四个专业。该系是学院办学历史最长、专业最具特色、目前毕业生就业率最高的一个系。该系师资雄厚，教授、副教授占全系教师的 37%，73% 的教师具备“双师”素质。此外，还有 17 个设备一流的实验室，9 个校外产学研基地。港口机械应用技术专业是山东省级特色专业。建校 33 来，港口机械系以坚实的理论基础和突出动手能力为培养特色，为沿海各大港口和企事业单位输送了大批高技能人才。系积极开拓校企合作途径，首先利用企业办学优势，与青岛港所属公司港机厂、维修中心合作开展学生顶岗，技术研发工作，与上汽通用五菱成立汽车专业订单班合作培养，与日照岚桥港公司开展省现代学徒制试点项目，人才培养模式不断创新。

3.3.3 专业介绍

汽车技术服务与营销培养具有专业必须的基础理论知识和基本技能，能适应汽车产品设计服务、汽车生产服务、汽车销售服务、汽车技术服务、汽车运输服务等领域的，面向汽车销售及售后服务企业所需要的，既熟练操作汽车诊断、检测与维修技术，又熟练运用销售与售后服务流程及技巧，获得国家颁发的汽车行业相关职业资格证书，能从事现代汽车及配件的营销、维修接待、售后服务和经营管理等方面工作的高素质技能型专门人才。

3.3.4 培养目标

本专业培养具有专业必须的基础理论知识和基本技能，能适应汽车产品设计服务、汽车生产服务、汽车销售服务、汽车技术服务、汽车运输服务等领域的，面向汽车销售及售后服务企业所需要的，既熟练操作汽车诊断、检测与维修技术，又熟练运用销售与售后服务流程及技巧，获得国家颁发的汽车行业相关职业资格

证书，具有高认知、高技能和高素养的综合职业能力的應用性人才。

3.3.5 课程设置

汽车构造、汽车文化、汽车电气设备、汽车性能与试验、市场营销学、汽车技术服务、汽车维修接待、公共关系学、谈判与推销技巧、汽车专业英语、机械设计基础、电工电子技术、金属材料热处理、二手车鉴定评估与贸易、汽车保险与理赔等。

3.3.6 就业方向

随着汽车保有量的持续增长，汽车后服务市场需要大量的从业人员，该专业毕业咨询、汽车展览、管理代理、燃料供应、维护修理、美容装饰、停车租赁、导航支持、意外救援、防盗保安、驾驶学校、汽车旅馆、法规咨询、检测仲裁、事故分析、保险理赔等汽车服务岗位。总的来说，是在汽车制造、营销、运行企业，从事汽车技术咨询、汽车营销、售后服务、汽车养护等工作。

3.3.7 综合素质

➡思想政治素质：热爱社会主义祖国，拥护中国共产党领导，拥护国家的各项方针政策，有正确的人生观、价值观、道德观和法制观。

➡职业素质：具有良好的职业态度和职业道德修养；爱岗敬业、诚实守信、严谨求实；具有基本能力以及管理和创新素质。

➡人文素养与科学素质：具有较为宽阔的视野，文理交融，具有一定的科学思维和科学精神，具备健康、高雅的审美情趣和正确的审美观点、较强的审美能力，个性鲜明、学有所长。

➡身心素质：具有一定的体育运动和生理卫生知识，养成良好的锻炼身体、讲究卫生的习惯，掌握一定的运动技能，达到国家规定的体育锻炼标准；具有坚韧不拔的毅力、积极乐观的态度、良好的人际关系、健全的人格品质。

3.4 汽车营销总监工作内容

作为一名营销总监，在公司的发展战略和品牌规划上应有自身独到的见解，尤其与公司老板要在充分沟通基础上统一思想，以保持市场理念和管理办法的高度一致。应该讲，营销总监由于经常置身市场，对产品的定位、机会创新、推广有着敏锐感觉和独到见解，而这些恰恰是制定经营方针、明确营销策略以及落实团队管理的具体表现。对上要及时和老总沟通，以求得支持和帮助，对下，要善于求得团队理解并为之努力。毋庸置疑，作为公司老板，他掌管全局，从产品研发、生产、销售等多方面都要倾注心血，营销总监的职责就是如何把多年养成的市场经验的综合优势与老板的战略意图形成高度统一。如果说企业老板是战略决策者的话，营销总监则是方针制定、战术运用的指挥者和实践者。甚至更多时候，后者由于贴近市场更了解市场而承担了决策者的角色。

3.4.1 汽车营销前景与趋势分析

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。

1、我国现在的经济发展十分的不错，取得了很大的成绩，改革开放的几十年以来，我国的汽车行业从小变大，这些年我国的汽车行业取得了骄人的成绩，老百姓也开始逐步的使用汽车，现在我国的汽车消费世界第一。

2、汽车行业是一个未来发展的趋势，汽车不仅仅方便了老百姓的出行，对于国家的建设也十分重要，很多货物都需要汽车来回运输，所以现在汽车对于我们国家的经济发展来说是十分重要的，这个行业值得大家关注。

3、我国的汽车销售已经连续多年保持两位数的强劲增长，我国的汽车业发展带动了我国国家本身自主品牌汽车的发展，现在很多的我国自主品牌汽车已经有了自己很强大的实力，科技水平也取得了很大的突破。

4、中国汽车市场是全世界发展潜力最大的汽车消费市场，中国还有数亿人预备进入有车生活时代。同时汽车行业人才需求剧增，市场对人才的要求也越来越高，汽车企业已越来越难找到合格人才。权威机构预测，未来三年内高级汽车销售顾问人才缺口将达 80 万人。销售人才已成为维系汽车行业快速健康发展的最紧缺和最关键的资源，企业之间激烈抢夺优秀人才的现象十分普遍。

3.4.2 汽车营销总监胜任标准

1、具有较强的人际沟通能力：营销总监既要与公司领导和各级部门打交道，还要与各种各样性格的客户打交道，没有良好的沟通能力是做不了的；

2、具有较强的营销能力：在产品销路不好的情况下，能够给产品打开市场销路；

3、具有较强的管理能力和组织协调能力：营销总监是一个团队的领导，要把下面每个员工的优势特长都发挥出来，协调好各人的关系，必须具有较强的管理领导能力；

4、具有较强的市场判断及预测能力：对于当前的市场要了如指掌，并对将来的市场走势做出预判，以便及时调整方向策略；

5、具有较强的谈判能力：在市场经济下，追求利益最大化是每个公司的目标，在各方之间如何平衡双方的利益，是个技术难题，没有较强的谈判能力也不行；

6、对后起之秀的培训能力：营销总监除了发挥自己的长处，也应该带领新人迅速成长，以帮助团队壮大发展，要对后辈关怀提携，要善于培训指导，以加快其提供个人业务能力。

作为一名汽车营销总监必须是行业专家，除了对销售技巧的娴熟掌握以外，

还应该对自己产品的知识要专业（包括各车型的报价组成、销售流程等等）。不仅对自己的产品知识要专业，还要对竞争对手的产品要熟悉，熟悉行业的标准，熟悉市场的分布和前景，了解价格和促销等等的变化。这样，才可以成为一名出色的汽车营销总监，知己知彼，方能百战百胜。

3.5 职业生涯人物访谈

3.5.1 大众集团营销总监访谈记录

大众集团营销总监 王石明总监



问题 1：怎样利用场景加情景营销实现个性化精准营销？

答：在汽车大数据时代车企追求的是，既能高效又能低成本地实现个性化、精准的营销。营销大数据的构成主要有 4 个组成部分。人的属性和人的行为大家最为熟悉，而人所处的环境往往被忽略，其实不同的环境下比如天气环境、地理位置、节假日等，人的需求和情绪是不同的，而且是可以推测的。最后一个也是容易被大家忽略的是对产品和服务的数字化描述。车企把合适的产品及服务提供给有需要的消费者，这才是精准。

数据就是车企的核心资产，未来车企搭建自动化场景营销是趋势，品牌需要

有一个 7*24 小时的平台去和每一位客户精准地沟通。数策专家指出：“无论客户在哪个触点出现在了你的数据世界中，一定要精准地做好流量分发，客户看到什么都由数据部门计算分析后决策。最后一定要货币化地量化自己的工作，你分发的流量用户看到了、点击了、购买了，都是可以货币量化的。”

问题 2：怎样利用电商模式，开创数字化高效率的新销售时代？

答：2013 年是整车电商时代开启的元年，过去四年，数策以电商业务大数据分析服务的角色参与了车企线上业务，共同经历了电商从探索、迷茫，再到认清方向、理性发展的过程。以电商为代表的品牌线上 2C 新业务，与线下传统经销商分销模式并不是泾渭分明的，在新零售形式下，两者将密切互动、共同发展。

想要更好地发展电商必须抓住这四个核心点：

其一，基于消费者决策过程进行多渠道协同布局，并有效管理；

其二，营销形式多样化，扩大经营品类，提升客户购买频度和体验；

其三，提升数据分析能力，即建立内部数据团队，打通内外数据系统，强化数据分析和应用能力；

其四，组建一支适应互联网“玩法”能够快速响应的团队，并进行跨组织协同。

问题 3：怎样利用汽车互联网数据金矿，高效获取客户反馈与评价？

答：品牌溢价排名，是研究品牌形象和品牌影响力的重要指标。通过研究车型主数据表，根据配置分类或客户要求设定成本权重，计算每个车型的配置得分，结合产品售价，可以估算出细分市场内，高中低配产品下，各车型车系的品牌溢价排名。

配置趋势分析，通过分析用户对于产品各项配置的声量热度和情感得分，输出声量高好评高的优秀配置，结合标配率分析，挖掘产品潜力配置。通过这套体系分析，数策曾帮助车企挖掘出了 SUV 市场的全景天窗和中型车市场 LED 大灯等一批客户期望配置。

竞争沙盘是非常标准的行业分析维度，通过车型识别模型和情感分析标签，

可以计算出产品之间的争夺率和被争率，进而从互联网用户反馈的角度判断本竞品之间的强弱竞争关系。

此外，像净推荐值、用户决策路径，用户行为分析等主题指标，数策已经掌握了用户反馈大数据分析进行量化和科学计算的方法，并在项目实施中成熟运用。

3.5.2 振宇斯柯达有限公司销售经理访谈记录

大众集团下青岛西海岸上汽斯柯达汽车 4s 店 销售经理 季经理



问题 1：在青岛西海岸的汽车 4s 店中，您觉得我们的斯柯达优势在哪里？

答：斯柯达是大众集团旗下的公司，是以“四位为一体”集整车销售、零配件、售后服务、信息反馈为核心的汽车特许经营模式。历经 7 年发展下设上期斯柯达汽车 4S 店。青岛上汽斯柯达目前为青岛西海岸品牌最多、规模最大，市场占有率最多的汽车销售服务公司之一。2013 年 12 月份单店单月销售 182 台，创造西海岸车坛又一个神话。

问题 2：您认为作为一名汽车营销总监应具备哪些能力？

答：市场营销是一个不断承受压力和挑战的职业，也是一个以最快速度获得最大收益的职业，作为一名营销总监，在公司的发展战略和品牌规划上应有自身独到的见解，尤其与公司老板要在充分沟通基础上统一思想，以保持市场理念和管理办法的高度一致。营销总监是整个营销人员的灵魂和标杆，除了自身的责任

外，要具有全局和整体观念，要站在一个高度来严格要求自己，要在领会公司政策前提下带领团队步调一致认真的贯彻执行。因此，作为团队的领导人，必须要有包容、宽阔的胸襟，即便自身能力很强，也要讲究团结互助、共同奋斗。

3.5.3 瑞辰 4s 店销售主管访谈记录

青岛瑞辰一汽大众 4s 店主管 宋健主管

问题 1：您认为应届毕业生应如何尽快适应汽车销售类工作岗位？

答：树立三个学习榜样 初入职场可以从三个方面去确定你在一定时期内的学习榜样：一是让业务高手做你的榜样，从他们身上你可以更快地学到不为别人所知的业务诀窍和娴熟的业务流程；二是让公司内人缘最好的人做你的榜样，好好地学习他，你将得到更多人的支持、帮助和关注；三是让公司内最有权威的领导者做你学习的榜样，在他身上你将会了解到一个团队领袖应崇尚的处事方式和日后你将极可能从事营销管理者所应该具备的基本技能，要工作细心、责任心强，具有较强的服务意识和团队精神。在此同时，营销新人也无意中获得从宏观上来看营销问题的崭新思维。这些都是成为一名营销总监必须的素质。

问题 2：请您给我在学校现阶段学习方面提一些建议？

答：认真学习，努力学好专业课，利用空闲时间多多进行关于汽车销售方面的社会实践。锻炼自学能力和独立思考能力。

3.5.4 山东省汽车营销专业优秀教师 访谈记录

山东省汽车营销专业优秀教师 朱彦熙老师



问题 1：您认为做好汽车营销总监这个职位应该具备哪些知识？

答：从事汽车营销这份工作，首先应具备一定的汽车销售方面的基本知识，主要还在后天的实践，要不断的在实践中提升自己，可以通过培训，社会中实践，随着全球经济一体化，汽车知识也在不断的更新，要求营销人员有不断的适应新形势的发展，更新知识，技能和实践。

问题 3：请您分析一下汽车营销专业在未来的就业发展情景。

答：几乎所有高校都设置了市场营销专业，导致供给连年不断增加，反映在就业市场上，就是低层营销人员的薪资水平被拉低。但拥有良好沟通技巧和心态的营销类专业的毕业生总体就业形势依旧不错。但是，因为市场营销的特殊性，做市场营销需要各种能力，不是学市场营销的人就适合做市场营销，专业知识反而变得不是很重要，很多低文凭的人愿意付出更大的劳动获得更多的回报，形成了营销专业学生的强劲的对手，给毕业生造成了一定的压力。

这次访谈然我受益匪浅，我总结了以下几点：

- 在校期间一定学好汽车营销的相关专业知识，巩固自己的基础。
- 在校期间一定要注重培养自己与人交往，表达沟通的能力，语言表达有渲染性格外重要。
- 多参加各种活动，提升自己在人前的自信，拿到相关荣誉证书。
- 考取相关技能证书，尤其与汽车营销岗位相关和四六级英语证书。
- 不要拘泥于现在，更要放眼看未来，把目光放长远，多关注社会，了解就业动态。
- 培养自己的耐心与责任心，以及高效率的完成工作。

3.6 小结

通过对职业特点和就业前景的分析，随着我国汽车产销量的逐年增加，我国汽车工业在全球市场的地位发生实质性的变化。我汽车行业拥有巨大的发展潜力，国内汽车增长潜力巨大，乘用车市场仍继续扩大，随着汽车保有量的持续增长，汽车后服务市场需要大量的从业人员，我还欠缺专业技能方面的知识，所以在接下来的时间我需要考取各项专业技能证书，努力学好专业知识来填补我专业方面的欠缺，我相信到最后我一定可以胜任汽车营销总监这一职务！



4. 放心去飞 勇敢去追

目标之所以有用，是因为它能帮助我们从现在走向未来。

——戴维·坎贝尔

4.1 决策平衡单

通过对职业和个人的分析，我对最有兴趣的汽车营销总监与客服经理进行了平衡单分析。

| 细目内容 | 选项一：汽车营销总监 | 选项二：客服经理 |
|-------------|------------|----------|
| 自我物质得失： | | |
| 经济收入（3） | 5（15） | 3（9） |
| 升迁机会（3） | 2（6） | 3（9） |
| 工作自由度（3） | 3（9） | 2（6） |
| 休息时间（4） | 5（20） | 2（8） |
| 对健康的影响（4） | 2（8） | 4（16） |
| 就业机会（3） | 2（6） | 4（12） |
| 他人物质得失： | | |
| 家庭经济收入（3） | 3（9） | 2（6） |
| 与家人相处的时间（4） | 4（16） | 2（8） |
| 自我精神得失： | | |
| 生活方式（2） | 2（4） | 2（4） |
| 成就感（2） | 2（4） | 3（6） |
| 自我实现（2） | 2（4） | 3（6） |
| 兴趣的满足（5） | 3（9） | 3（9） |
| 挑战性（3） | 3（9） | 2（6） |
| 符合自我道德标准 | 3（6） | 4（8） |

| | | |
|----------|--------|--------|
| (2) | 3 (9) | 3 (9) |
| 长远目标 (3) | | |
| 他人精神得失: | | |
| 父母 (4) | 3 (12) | 3 (12) |
| 师长 (5) | 3 (9) | 2 (6) |
| 总分 | 155 | 118 |

因为我学的专业是汽车营销，结合我的职业兴趣，职业性格，以及自身的实际情况和访谈了解，我觉得汽车营销总监、客服经理两个职务都较符合我以后的职业，经决策平衡单评估，我认为我以后从事**汽车营销总监**是一个更好的选择。

4.2 职业目标决策

营销总监的前身可能是销售经理也可能是一个小小的销售员，其经过不断的积累经验和历练才能做到营销总监这个显赫的位置。能做到总监这个层级，一般来说，营销经验已经非常丰富，同时也积累了很多团队管理的经验，可以凭借自己的出色表现晋升为主管营销的副总经理，经验丰富的营销总监如果有很好的逻辑和管理理论素养，加以适当培训和提升，也可以做咨询方面的工作，当然前提是你要有足够的兴趣做咨询。此类人才的招聘主要是通过猎头、中高级人才封闭式洽谈会等方式进行。

通过队个人特质的综合分析以及外部环境分析，我的职业目标确定为**汽车营销总监**。

| | |
|---------------|---|
| 职业目标 | 营销总监 |
| 职业发展路径 | 通过学校的招聘会（双选会），进入青岛成胜达汽车有限公司工作。 |
| 职业发展策略 | 进入公司后，快速了解公司文化和发展历程，让自己能够快速融入公司集体，努力工作，和同事关系融洽，提升自己的专业知识。 |



4.3 职业目标选择

4.3.1 职业目标区域

中国已经成为大众全球最重要的战略市场。农业增加值全国第一，工企业主营业务收入全国第二，服务业增加值全国第三...山东一直是我国经济东部热源之一。

济南、青岛、烟台市是山东经济发展的排头兵。经济“领头雁”青岛加快开放创新发展步伐。不断增创山东发展新优势，既可以形成自身发展优势，又可以与周边协同发展。

我会选择留在山东区域的大众集团，再近一点来说的话，我会选择在青岛。

4.3.2 目标企业简介

大众集团，即大众汽车集团，成立于 1938 年，总部位于德国沃尔夫斯堡，是欧洲最大的汽车公司，也是世界汽车行业中最具实力的跨国公司之一。2004 年，大众汽车集团向全球消费者共销售汽车 500 万辆。

大众汽车集团在全球建有 68 家全资和参股企业，业务领域包括汽车的研发、生产、销售、物流、服务、汽车零部件、汽车租赁、金融服务、汽车保险、银行、IT 服务等。

世界十大汽车公司之一，创建于 1938 年德国的沃尔夫斯堡，创始人是世界著名的汽车设计大师波尔舍。大众汽车公司经营汽车产品占主要地位，是一个在全世界许多国家都有汽车活动的跨国汽车集团。大众汽车顾名思义是为大众生产的汽车。1934 年 1 月 17 日，波尔舍向德国政府提出一份为大众设计生产汽车的建议书。随之，建议被时任总理的阿道夫·希特勒批准，后来由波尔舍组建了一个由 34 万人入股的大众汽车股份公司，年产量为 100 万辆。

在沃尔夫斯堡的“大众汽车城”里，第一批“甲壳虫”问世，但仅仅生产了 630 辆就因二次世界大战而停产。二战后，大众公司划归西德政府，汽车生产又逐步恢复。由于“甲壳虫”车价格低廉，这种汽车很快风靡德国和欧洲，1955 年“甲壳虫”出口到 100 多个国家，1981 年“甲壳虫”停产时，已经累计生产 2000 万辆，打破福特 T 型车的世界纪录。随着“甲壳虫”的畅销，大众汽车公司也成长为一个强大的世界汽车生产集团，它在西班牙、墨西哥等许多国家都建立起汽车生产厂和销售公司。继“甲壳虫”后，大众公司在 1980 年实现四轮连续驱动大客车大批量生产，推出 80 年代世界最畅销的高尔夫汽车，从而成为欧洲最大的汽车公司。

大众汽车公司总部曾迁往柏林，现在仍在沃尔夫斯堡，现有雇员 26.5 万人。在全世界有 13 家生产性子公司，海外有 7 个销售公司，23 个其他公司。国内子公司主要是大众和奥迪公司，整个汽车集团产销能力在 300 万辆左右。在全球汽车市场低迷的事态下，大众汽车 2004 年全球销量比 2003 年的 501.5 万辆增长了 1.3%，再一次突破 500 万，达到创记录的 507.9 万辆。

2005 年 5 月，总部在德国沃尔夫斯堡的大众汽车公司，一辆亮银色途安下线了，它标志着这个欧洲最大的汽车公司的汽车生产量超过一亿辆。

大众汽车品牌的不断成功，起步于已经成为汽车传奇的甲壳虫。然后就是不断涌现的新车型。七款甲壳虫车型和迄今已推出六代的高尔夫，是大众汽车发展史上的

里程碑。2150 万辆甲壳虫、2300 万辆高尔夫、1300 万辆帕萨特和 900 万辆 Polo,

进一步稳固了大众汽车品牌成功的基础。2002 年，高尔夫的产量超过了甲壳虫，创下了大众汽车品牌的新纪录。面对顾客的需求，大众汽车品牌可以提供从微型轿车路波到大客车和载重卡车 41 种系列车型产品。

大众汽车品牌始终积极为顾客提供最前沿的科技成果、独具匠心的设计和几乎所有汽车细分市场里质量最佳的产品。其轿车产品除了包括高尔夫、帕萨特、路波和 Polo 等中型和小型车外，还包括辉腾和途锐等顶级豪华汽车。

1984 年，大众汽车在中国建立了首个合资企业上海大众；1991 年又在长春建立了第二家合资企业——一汽大众。

集团目前拥有 10 大著名汽车品牌：大众汽车（德国）、奥迪（德国）、兰博基尼（意大利）、宾利（英国）、布加迪（法国）、西雅特（西班牙）、斯柯达（捷克）、大众汽车商用车（德国）、保时捷（德国）。

4.3.3 目标选择原因

- 1、与我所在院校有长期的合作关系，为我提供了不错的机遇。
- 2、公司拥有全方位工作岗位和高质量的服务。
- 3、专业对口，待遇不错。
- 4、有实习工作的经验，建立了一定的人脉。
- 5、因为热爱自己的家乡，所以毕业之后想留在山东工作，想尽自己的一份微薄之力为自己的家乡做出贡献。



4.3.4 目标追踪调查

光说不练假把式，为了能够尽快的了解我的目标集团，我特意利用这个假期时间来到大众旗下公司，在青岛上汽斯柯达 4s 店进行实习工作，对汽车销售人员每日的工作状况及公司招聘情况有了一定的了解。在实习期间，我也有幸认识了我工作当中的第一位“师傅”，是我的师哥，在他的带领下，我对这个公司以及工作有了很快的认识，也让我接触了很多形形色色的顾客，也更加认清自身的缺点和不足，以及在未来的日子里我需要客服的困难。



销售人员的主要工作有以下几点：

- 1、 寻找潜在顾客及顾客拜访。
- 2、 接待展厅内顾客、并进行车辆介绍或与顾客试车。
- 3、 与顾客商定合同，向顾客收取上牌所需证件交付上牌员办理上牌。
- 4、 注意礼仪、礼节，随时关注展厅的环境，保持清洁、清新、整洁而美观的工作环境。
- 5、 负责展厅内展车的布置，要求展车：整洁、无手印、粘贴好标志牌。
- 6、 负责精品柜的整洁摆放，价目表清晰，品种分类摆放。
- 7、 负责跟踪上牌情况，尽快收齐车款，及时将车辆交给客户。
- 8、 负责与顾客保持良好的关系，尽量提高顾客满意度。
- 9、 负责交车时向客户解释保修情况及注意事项。
- 10、 负责办理收车及新车检验、加油、清洁和摆放车辆。
- 11、 填写销售员负责的各种报表。
- 12、 熟悉广本系列车型（参数、性能特点）。
- 13、 市场信息的反馈、收集和总结，了解市场及竞争对手的情况。
- 14、 完成上级领导布置的工作。
- 15、 引导新业务员熟悉各项业务知识。

销售人员每日工作时，除了要从六方位来向客户介绍各种车的品牌和性能，还要随时解答顾客对车的疑问。除了要有扎实的专业知识功底，还要有一定的销售话术和技巧，以及待人接物的各种礼貌。由此可见，卖出一辆车甚是不易。

我的缺点及不足：

- 专业知识不够扎实牢固，尚未成熟
- 销售话术和技巧，还比较稚嫩
- 对于社会的阅历尚浅，社会实践经验不够

4.4 SWOT 分析

| SWOT 分析表 | | |
|-----------------|---|---|
| 内部环境因素 | S 优势(strength) | W 弱势(weakness) |
| | <ol style="list-style-type: none"> 1. 勤与思考，思考问题较全面较深刻 2. 善于交际，人际关系好，语言表达能力优秀 3. 工作积极认真，有热情，有创新意识 4. 吃苦耐劳精神好 5. 追求完美，细心 6. 有敢于敢拼的胆量，有充沛的体力 | <ol style="list-style-type: none"> 1 缺乏社会经验. 2. 组织领导能力不够 扎实 3. 做事有时缺乏稳重，易于急躁 |
| 外部环境因素 | O 机会(opportunity) | T 威胁(threat) |
| | <ol style="list-style-type: none"> 1. 拥有一定数量证书，体现自身价值 2. 目前的就业形势政策 3. 专业发展前景 4. 毕业前的各种招聘面试 | <ol style="list-style-type: none"> 1.英语六级还没有通过（未考） 2. 学历问题 3. 面试时的各种刁难与挑战 4. 岗位所需人员较精 |

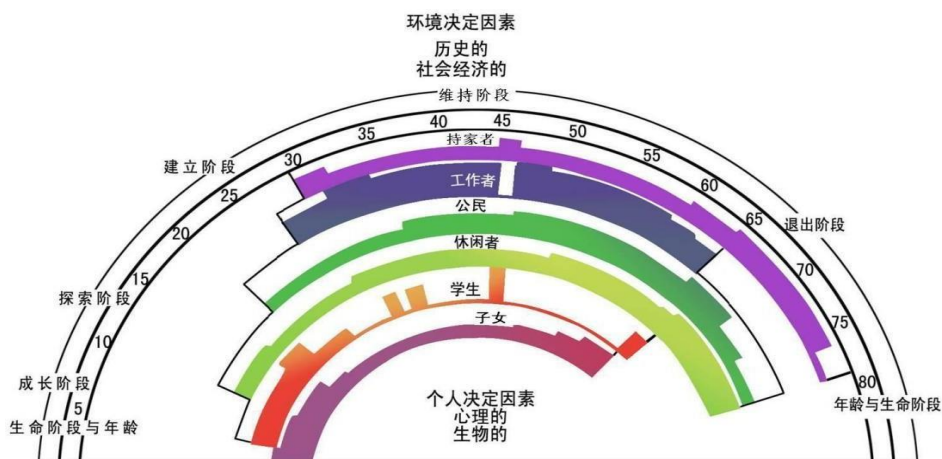
5. 挥动激情 挑战自我

在战场上，一个人有时会战胜一千个人，但只有战胜自己的人，才是最伟大的胜利者。
——尼赫鲁

5.1 职业生涯实施

现阶段我处于大学二年级阶段，再有一个学期即将学完所有专业课程，明年十一月份所在院校开始双选会，寒假就可以正式开始定岗实习阶段了。通过这次职业生涯规划大赛，我更是对自己有了一个全面的自我认知，以及对未来发展的准确定位，所以，我会更加关注汽车营销方面的书籍和整个行业的发展。同时我也会对大众集团进行密切的关注，了解其公司动态，工作模式等。为我接下来的实习做好充分的准备。

著名职业生涯规划大师舒伯依照年龄将每个人生阶段与职业发展配合，将生涯发展阶段划分为成长、试探、建立、保持和衰退五个阶段，之后踢出一个更为广阔的新观念——生活广度、生活空间的生涯发展观。这就是彩虹图。在生涯彩虹图中，纵向层面代表的是纵观上下的生活空间，是有一组职位和角色所组成。分成：儿童、学生、休闲者、公民、工作者、家长六个不同的角色，他们交互影响交织出个人独特的生涯类型。



学习这种方法，我将我的目标分为近期、中期和中长期三个阶段，时间分别为在校期，入职三年内，入职三年到七年，以及入职七年到十年。针对每个目标，又有一些具体的分目标需要达到。我希望通过这样一步步努力，最终成为大众集团的一名汽车营销总监。

5.1.1 大学目标及实施方案

大学目标

- 1、完成本专业汽车营销专业的学习；
- 2、考下英语四六级证书；
- 3、考取专业技能证书；
- 4、提升个人综合素养。

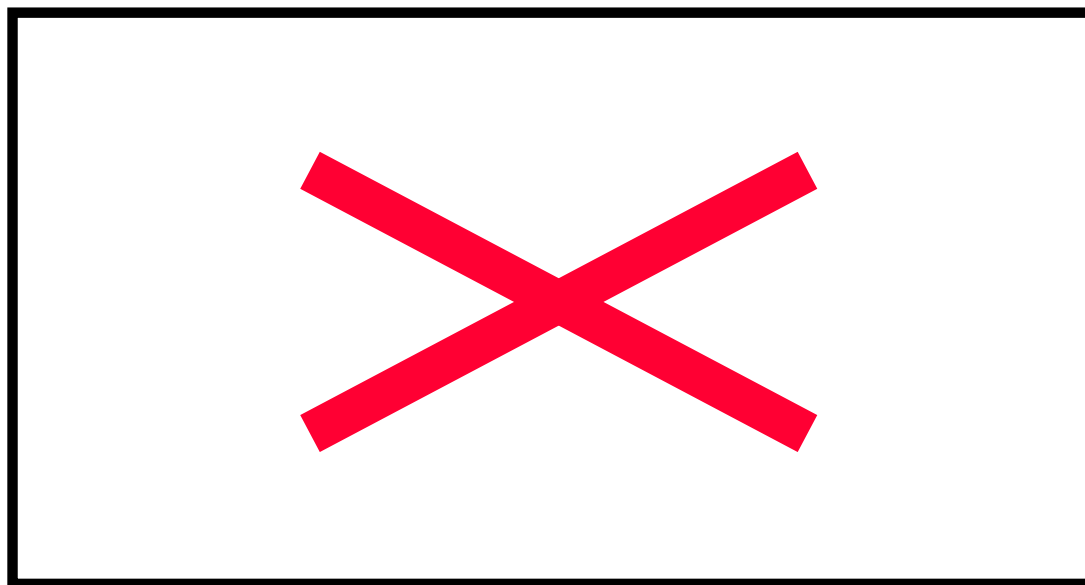


实施方案： 首先，在校期间我可以做好规划和策划，并学习了解有关知识，在学习专业知识的同时着重于方式方法的学习，多学习企业管理策划方面的知识，培养自己的组织和策划能力，开发自己的创造力，并通过学生会活动策划来提高自己的实际操作能力，锻炼自己策划可实施的计划，多利用身边的资源，借阅企业

策划方面的书记，学习汽车营销管理方面的知识，扩展自己的学习范围，以便于日后在汽车企业文化策划的发展。并在双选会期间了解各公司集团的企划部的招聘情况以及工作情况，在全面的分析，选择适合自己公司。

大二上学期：

- ① 学习学校开设的各门学科，争取获得奖学金。
- ② 认真完成国旗仪仗队和骨干的每次训练，力求把每次训练做到最好
- ③ 在大二结束前完成国旗仪仗队和骨干培训的结业
- ④ 积极参加学校、系里的活动，努力获得各种荣誉证书。



具体实施方案：

| 时间 | 具体实施 |
|-------------------------|--|
| 2017.9 | <p>①参加学生会的竞选，担任文艺部部长一职，提高自己的处事能力；</p> <p>②全身心投入到专业课的学习当中，做好预习工作，为考出优异成绩打下基础；</p> |
| 2017.10 - 2017.11 | <p>①积极备战职业生涯规划大赛，做好 ppt 和情景剧表演的工作，争取拿到满意的成绩；</p> <p>②保证每次训练的出勤率，训练过程认真严谨，做好积极带头作用，带领大家训练口号，队列动作，为顺利结业做好准备；</p> <p>③积极筹划新生迎新晚会活动，做好活动策划案；</p> |
| 2017.12 | <p>①参加院里舞蹈大赛，利用空余时间多加练习备战舞蹈，争取拿到满意成绩；</p> <p>②做好元旦晚会的安排工作，筛选各类节目，做好策划案；</p> <p>③利用课下多去图书馆看有关汽车专业的书籍，拓展自己的视野；</p> |
| 2018.1 | <p>①做好预习和复习，跟好老师节奏，每天利用早晚自习去自习室背书，迎接期末考试，争取考出优异成绩，拿到奖学金。</p> |

大二下学期：

- ① 利用寒假时间，努力考取驾照
- ② 参加各种技能证书的考试，并力求考出计算机证书和二手车评估证书
- ③ 全面投入专业知识的学习，掌握本专业领域内的理论知识。
- ④ 充分利用好课余时间，每周至少一到两次去图书馆看书，多了解一些汽车销售方面的书籍
- ⑤ 每天利用空闲时间学习英语，争取在大二结束前拿到英语四六级证书。
- ⑥ 利用暑假实践，去目标公司实习，争取得到领导的认可，为日后顺利进入公司做充分的准备。



具体实施方案：

| 时间 | 具体实施 |
|----------|---|
| 2018.2 | ①全身心投入到专业课的学习当中，做好预习工作，为考出优异成绩打下基础； ②报名参加计算机考试和二手车评估证书的考试，买好材料，做好预习工作； |
| 2018.3-4 | ①坚持每天背诵英语单词 20 个，英语听力 20 分钟，弥补自己的短板； ②参加礼仪大赛，乒乓球赛等活动，提高自身素养，积累经验； ③把主要精力放在专业课的学习上，尽力掌握本专业的理论知识； |
| 2018.5 | ①做好运动会的啦啦操准备活动，协助各部门做好执勤工作； ②坚持每天背诵英语单词和听英语听力，多做几套真题练习，为 6 月份英语四级考试做准备，争取一次性高分通过； ③在学好专业课的同时，利用空余时间多去图书馆看课外书籍至少 10 本，丰富自己的精神世界； |
| 2018.6-7 | ①按时去上考证的培训课，认真做好笔记，为考证做好充分准备； ②筹划院级歌手大赛，协助老师做好海选工作，为顺利开展比赛做好充分准备； ③复习专业课程，迎接期末考试，争取拿到一等奖学金 |

大三学年：

- ①精心准备自己的简历，以备双选会
- ②充分利用顶岗实习的机会，将所学习到的理论应用于实践，认真学习工作技能和销售技巧，全面提升个人综合能力。



5.1.2 短期目标及实施方案

短期目标（入职后三年内）：

顺利进入大众集团，成为一名销售顾问。努力提升专业技能，通过不断的学习与改进，成为销售助理。做好本职工作的同时，学会创新发展，力求在公司内树立自己的地位，提高自己的声望，认识更多中上管理层次的人才。向他们学习经验，共同学习。

实施方案：

- ① 毕业后能够顺利进入大众集团进入基层工作；
- ② 学习企业策划基础的工作和经验，并积极研究公司的发展，了解公司的历史以便于更好的协助公司的工作；
- ③ 因为在大众集团下青岛柯斯达 4s 公司有过一次的实习经历，对于顺利进入公司还是有着很大的信心。同时，我还需要不断地锻炼我的人际交往能力、语言表达能力、沟通能力等。我可以通过平日里和同事之间的人际关系来锻炼这些必要能力。
- ④ 除此之外，我还需要借鉴公司前辈们的工作经验和技巧，多参加一些业内技术培训，不断的充实完善自己。也可以与同事们建立友好互助监督会，相互监督，相互促进，不断提升自己的销售技巧和话术以及工作能力。

5.1.3 中期目标及实施方案

中期目标（入职后三至五年）：

进入中层管理队伍，争取升迁的机会，努力成为展厅经理。

实施方案：

①多参加公司举办的各项活动，例如上台表演、主持等来提升自己在表达方面的能力；多去和客户进行交流来往，参加一些社交活动，与人相处，提升自己的社会交往方面能力；学习前辈的管理模式，积累经验，提升组织管理的方面能力。

②丰富自己的阅历，积极参加配合公司组织策划的方案，从中获取精华和经验；

③扩大自己的交际圈，广交好友，多认识客户，扩大人脉，处理好与同事之间的关系，组织协调好工作；

④学会创新发展，力求在公司内树立自己的地位，提高自己的声望，认识更多中上管理层次的人才，向他们学习经验，开阔自己的事业。

5.1.4 长期目标及实施方案

1、长期目标（入职后五至十年）：

进入高层管理队伍，成为汽车营销总监。有管理运作部门的能力，立足于公司集团中，得到领导和员工的肯定，不断晋升。

实施方案：

在这一阶段，我会做精项目，力求树立业内典范，并逐步提高自己的声望，我争取成为汽车营销总监。

①能够准确的理解客户的潜在需求，达到高效率的营销方式，让顾客满意；

②自己的综合素质提升一个档次，有统筹全局的能力，对突发事件，能够保持冷静，并能灵活的处理；

③有很强的心理素质，遇到挫折能坦然面对；

④做行内精英，形成自己独特有效的工作方式，有管理运作部门的能力，立足于公司集团中，成为公司发展决策的重要部门，得到领导和员工的肯定，不断晋

升。

2、更久远（十年之后）

- 有运作公司各部门的能力；
- 进入公司决策层，树立宏观战略意识；
- 培养业内精英，为公司作好接班工作；
- 满足自己长久的梦想，比如带着家人环游世界等。



6. 不忘初心 继续前行

在年轻人的颈项上，没有什么东西能比事业心这颗灿烂的宝珠更迷人的了。

—— 哈菲兹

6.1 评估与反馈

首先，我要对我的职业生涯有一个正确的评估。在走向成功道路上会发现自己很多不足，特别是从事汽车销售类专业。例如现在觉得最大问题就是英语能力的提高，为了改善这个薄弱环节，我也报名了英语四六级考试，同时自己也会努力学习书本知识积极参加英语角来提升自己英语水平。我也会在通往成功道路上不断监督检查自己出现问题，并努力改正。

没有调整的计划犹如纸上谈兵，只有在事实的生活中不断完善不断修正自己的职业生涯规划，才能真正达到规划的目的。当出现特殊情况时我会随时评估并进行相应的调整，努力保证我计划的合理和实际性。希望的汽车梦投入全球，成功就在那不远的彼岸。现在开始付出，相信我的设计就会成为明天的现实。我向往汽车生活，因为在我的心目中，“汽车销售”是豪迈的事业，是浪漫的事业，是绚丽多彩的事业，更是勇敢者的事业。

自我评估

- 1、自己的才能是否充分施展；
- 2、对自己在企业、社会进步中所做的贡献是否满意；
- 3、对自己的职称、职务、工资待遇等方面的变化是否满意；

家庭评估

- 1、是否能够理解和肯定；
- 2、是否能够给予支持和帮助；

企业评估

- 1、是否有下级平级同事的赞赏
- 2、是否有职称、职务的晋升；
- 3、是否有工资待遇的提高；

6.1.1 职业目标评估

短期目标正在努力进行中，每天三遍英语听力，背 50 个英语单词，正在为考取四六级证书做充分准备；2017 年参加校园第七届礼仪大赛获得最佳风采奖，参加学校春季运动功会取得先进工作者称号。目标正一步一步实施。如果在工作过程中发现自己的职业目标发生的变化，我将会根据变化采取合理的应对措施，比如工作部门的变化，我将根据部门的需求进行学习探索。既然选择，便只顾风雨兼程。

6.1.2 职业路径评估

在校学生→销售顾问→销售助理→展厅经理→营销总监

①在校期间的目标我相信通过自己的努力是可以实现的，在此基础上，得到各种专业技能证书，为日后工作奠定基础

②短期在学院双选会中选择自己的目标企业进行应聘。从汽车销售顾问做起，学习前辈的工作方式，形成自己独到有效的工作方式。

③工作中期，学会创新发展，力求在公司内树立自己的地位，是工作晋升的必经之路。通过工作如果发现自己适合的职能，也可以向其发展，尽量向管理层进行发展，多学习一些实际有效的工作方式。

④工作后期，如果发现我不适合汽车营销方面的工作，我会选择考虑汽车销售客服部类型的工作，了解其基本的工作，对其方面的工作争取在最短时间内熟练。



6.1.3 其他因素评估

- 经济发展良好，汽车需求持续上升。
- 规划实施过程中，出现困难和瓶颈，尽快找到困难和瓶颈的根源，从源头进行解决，调整。
- 家庭永远是我最大的精神支柱，感谢父母和姐姐对我事业的大力支持。
- 努力学习关于汽车方面的知识，我要做的不只是汽车营销总监。

6.2 职业风险评估

评估内容很重要的另一块是职业路径评估——内部晋升与淘汰。计划的再好也赶不上变化，因为现实生活中不确定的风险和因素很多，只有通过计划到实践，发现问题后再调整再进行计划这个循环去完善职业规划。为了使自己的职业生涯规划能有效的实施，需要结合当时的实际情况。事物在不断变化，而绝大部份变化是难以预见的。这时需要根据反馈的情况，及时修正规划目标，并随机应变调整行动方案。才能以不变应万变。

风险一：没有进入理想公司，或者不能胜任职务

风险二：毕业后因为特殊原因，无法继续从事汽车销售工作

风险三：毕业后是因为知识储备不够，或者学历低而找不到工作

风险四：由于竞争激烈找不到工作

6.3 制定备选职业方案

生活是个万花筒，充满各种偶然事件，是机会，也可能是意外。由于社会环境、家庭环境、组织环境、个人成长曲线等变化以及各种不可预测因素的影响，一个人的职业生涯发展往往不是一帆风顺的。

理想与现实总是充满落差的，在我考虑的风险面前，我制定了以下几个方案：

| 备选方案 | 解决办法 |
|------|---------------|
| 1 | 销售部经理 |
| 2 | 客服经理 |
| 3 | 接受专业培训明年再继续努力 |

从专业的角度，这两个职业都属于汽车销售领域，与汽车营销总监有一定的关联，并且从业的可操作性比较大。但是更主要的是，这两个职业没有违背我择世所需的初衷，符合我的个人特色即职业价值取向——

方案一：

通过个人及环境评估的综合分析，我的第一个备选目标职业为汽车销售经理。可以从销售经理做起，我善于言谈，相信可以处理好与客户的关系。它的主要职责是

- 1、根据公司下达的销售目标制定相应的工作计划、并组织实施，监督完成；
- 2、负责研读并领会厂家下发的各项工作负责组织监督实施完成；
- 3、通过与各业务代表沟通，每月制定出本月销售推广计划、承销指标，并以书面形式上报总经理；

4、负责对销售顾问的每日的工作进行监督、抽查，督促销售顾问严格按销售流程、业务流程执行；

5、负责对市场的情况进行判断和预测，掌握市场的动态情况；

6、负责对销售部所有人员的组织管理和考核工作；

7、负责督促信息部定期上报报表，掌握车辆动态的销售情况；

8、完成上级领导交办的其他工作。

作为应届毕业生，在工作方面或许会有所欠缺，因此，在校期间我会一直利用各种机会在这个汽车行业里进行兼职。实际工作远比书本知识丰富，复杂，但我有较强的责任心，适应能力和学习能力，而且比较勤奋，学校所学以及兼职的工作经验，使我一定能够胜任这个职位。

方案二：

如果在双选会中没有被目标集团选中，没能顺利进入山东区域下的大众集团成为一名汽车销售总监。我会正确审视自己，继续投稿应聘，以先立业再择业为准则，积极就业，进而实现自身的社会价值，朝目标进发！可选择大众集团下的其他公司，毕竟大众集团下公司有很多，我还是会继续从事汽车营销工作。可以从汽车人事行政经理做起，然后一步一步用自己的努力来证明自己，提升自己的工作职位。集团的目标是为消费者提供安全、环保、有吸引力、有竞争力的汽车产品，代表同类产品的全球最高水平。公司同样有着不错的工作岗位和经营模式，并且与自己专业对口，也有着不错的机遇。相信自己同样可以在大众集团下任何一家公司学习工作，提升自己。它的主要职责是：

1、负责组织公司工作、规定、报告、总结及决议等文件的成文工作，组织制定公司规章制度，发布有关事项的通告、通知等；

2、负责公司企业文化的规划及宣传工作；

3、负责公司运行过程中的法律相关事务及文书档案的管理和保密工作；

4、负责公司各项证照的审核、年检工作；

5、负责对公司固定资产、办公设备的管理工作；

6、负责公司各项规章制度的组织学习和落实、检查工作；

7、负责管理公司的后勤服务保障工作；

- 8、负责公司组织架构、人力资源招募、员工培训工作；
- 9、完成上级领导交给的其他工作。

我会以积极向上的态度来面对所有的工作，功夫不负有心人，我坚信我会胜任这份工作，并努力做好。

方案三：我将再准备一年，接受相关专业的培训，巩固各方面的相关知识，学习更好的应聘技巧为找工作做充分的实战准备。

以上是自己的调整与评估路径，也许自己的职业目标在某些情况下不能够得到实施，我会进入自己的备选方案，继续进行自己的发展，用自己的专业知识为企业带来利润，为自己带来职位上的满足。在这个竞争者的世界里，唯有不断加强自我建设，提升自我竞争力，才能在未来激烈的汽车旅程中走的更远。从今天起，从眼下就必须开始实现与环境做朋友，逆境求生存，机会只留给有准备的人，让自己赢在起跑线上，多一份用心，多一份收获，有多努力就会有多幸运。

结束语

以上就是我职业规划的全过程，在现实问题面前，我们既要择己所长，更要择世所需，只有充分认清自己，认清时事，才能完成目标定位。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。美好的理想都不可能唾手可得，其中最离不开的就是我们中华民族自强不息的奋斗精神。我们要坚信：自信者强，自强者胜。

良好的道德品质是一个人精神的力量。没有了思想道德修养就如同一个人没有了灵魂，就如同一个民族，没有了精神的支柱。试问一下：这样的民族还怎样自立自强？作为社会风气的主体力量，我们民族的文明素质很大程度是体现在我们青年一代的精神风貌上。梦想的实现离不开我们青年学生良好的道德品质和积极地人生态度。

职业生涯规划不仅仅是规划，如果不能真正落实也只是纸上谈兵，空中楼阁。职业生涯规划的目的更重要的是从现实的角度认清未来行进的方向，提供奋斗的策略，突破并塑造清新充实的自我，重新认识自身的价值并使其增值，发现新的职业机遇，进而改变命运。因此，从现在做起，从细节做起，一步一步走好自己的人生之路，才是最重要的。

这份职业生涯规划书不仅引导着我正确地认识了自身的个性特质、现有与潜在的资源优势，帮助我重新对自己的价值进行定位并使其持续增值；并使我树立了明确的职业发展目标与职业理想，引导我评估了个人目标与现实之间的差距，使我学会了如何运用科学的方法采取可行的步骤与措施，从而不断增强我的职业竞争力，实现自己的职业目标与理想。

尽管未来前路坎坷迷茫，但我相信机会总是会留给有准备的人。这份策划书尽管是不成熟，不全面，但是一个人只有看清镜中的自己才能找到自己的左右和自己的优势，才可以看清适合自己的道路该怎么走。

在接下来的日子里，我会努力充实完善自己，一个个的完成自己设立的目标。今天很残酷,明天很残酷,后天很美好。我一定要通过自己的努力，让我变得更加成

熟勇敢。

感谢职业生涯规划大赛，感谢学校，感谢系部老师的信任，更要谢谢指导老师对我的悉心辅导。相信机会总是要留给有准备的人，利用优势，弥补劣势，抓住机遇，迎接挑战！

感谢各位评委老师对我提出宝贵意见，这份职业生涯规划，等您来赏阅！

