

美术教育职业的规划 个人职业生涯规划书 (优秀6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

美术教育职业的规划篇一

一、时间：

美好愿望：工作进程顺利，家庭美好幸福

职业方向：临床护士

总体目标：进入三甲以上医院踏实完成近十年的临床护理工作

已进行情况：读完本科

二、社会环境规划和职业分析

1、社会一般环境：

2、卫生职业特殊社会环境：

三、行业环境分析

行业分析：就中国的医疗体系中，医护比例而言，中国仍需要大量的临床护理工作

四、个人分析与角色建议

1、个人分析：

（1）自身现状：

英语水平一般，需要提高口语水平；尽快适应工作和社会，精通各项护理技术操作

（2）性格：内外兼有

特长：中医刮痧

爱好：听音乐，读书，写随想

2、角色建议：

父亲：“积极向上，不断学习，能力要强”；

母亲：工作要上进，婚姻不要误。

老师：确定目标，勇往向前。

同学：“托希望与你，希望进军国家卫生部！”

五、职业目标分解与组合

职业目标：业务能力高的护理人士，优秀的护理教育者。

1. 20_ -20_ 年：

成果目标；通过临床工作，总结出适合当代中国护理教育的理论

学历目标：硕士研究生毕业，取得硕士学位；取得主管护师资格证、通过英语高级口语考试。【护士的职业规划范文】
护士的职业规划范文。

职务目标：护士长

能力目标：精通各项护理技能的操作，通过实习具有一定的实践经验具备精湛的业务能力

2. 20_年-20_年：

学历目标：通过副主任护师的晋级

职务目标：护士长，优秀教师

3. 20_年-20_年：

学历目标：攻读并取得博士

职务目标：大学高级讲师

能力目标：科研能力突出，在国外权威刊物发表论文；形成自己的护理管理理念，有很高的演讲水平，具备组织、领导一个团队的能力；带领更多的护理教育者，提高中国护理教育工作。

六、成功标准

七、职业生涯规划实施方案

八、解决方法

1、教育培训方法

(1) 充分利用硕士研究生毕业前在校学习的时间，为自己补充所需的知识和技能。

(2) 充分利用临床实习阶段的时间多做，多看，多问，多听，多学。

(3) 积极参加各种有意义的社会实践活动。

2、讨论交流方法

(1) 在校期间多和老师、同学讨论交流，毕业后选择和其中某些人经常进行交流。

(2) 在工作中积极与直接上司沟通、加深了解；利用校友众多的优势。

3、实践锻炼方法

(1) 锻炼自己的注意力，在嘈杂的环境里也能思考问题，正常工作。(2) 养成良好的学习习惯，多总结，善于动脑筋，思考出更简洁的操作技术。

(3) 充分利用自身的工作条件扩大社交圈

职业规划的看法

1、职业规划为大框的职业信息方向。

2、规划是对未来的计划，但计划总有变化，要因时而异，随周围一切的变化而变化；但总不变的是积极向前。

3、每个人心中都有一座山峰，雕刻着理想、信念、追求、抱负；每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、失意、磨砺。一个人，若要获得成功，必须拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗。

美术教育职业的规划篇二

随着中国教育也的迅速发展，高校毕业生的数量逐年增加，就业压力越来越大，而经济的迅猛发展也带来了巨大的机会，

面对压力和机遇，职业生涯规划显得尤为重要。客观环境是一个现实条件，我们只有从自身出发，改善自己的不足，选择正确的职业路线，才能却得更好的发展。对个人而言，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。作为当代的大学生，若对自身，对客观环境没有明确的认知，没有一个明确的发展方向，只能被复杂的环境所湮灭，最终迷失自己。所以要想满足社会的需求，使自己占有一席之地，职业生涯规划就显得非常重要。因此，我试着为自己拟定一份职业生涯规划，总结过去，设计未来，让自己有一个明确的发展方向，创造更好的职业未来。

二、自我认知

我是一个就读于重点大学市场营销专业的本科生，来自于辽宁省盖州市，身体偏瘦，个子有点矮，性格外向，开朗，活跃，有激情，有广泛的兴趣——打篮球，踢足球，看新闻，听评书，跑步等，喜欢看各种学术著作，尤其是经济和管理方面的书籍，心中的偶像是朱镕基。我有很强的时间观念，能够很好的安排生活中各种事情，我重视社会关系，很喜欢参加社交活动，有很好的交际和沟通能力，平时对人友好，乐于助人有很好的群众基础，能够很好的处理自己和别人的观点、情感、思想、认知，有很强的支配欲和占有欲，做事有果断务实，生活细心，有很好的社会适应能力和综合分析能力，在市场和管理方面有很好的理论基础和敏感性。

但是我不具有很好的社会背景，做事缺乏对于他们的考虑，总是比较严肃，太显得锐气，缺乏亲和力，比如一年没有回家，在英语和计算机方面有很大的欠缺。

从小父母就教我独立的处理问题，让我从小就非常自立，很有主见。经过高中的学习考到兰州大学工商管理类专业。大学期间，做过班长、学生会，参加过兰州大学艺术团、兰州大学绿队，参加过各种学校的活动。在大二期末，与同学合作回收毕业生的图书。大学也经历了坎坷，在作班长期间经

历了不平的道路，也学习到了很多的东西。回忆大学生活却显得过于平静，而自己让生活缺乏了效率，没有最努力的学习，有时显得很散漫，浪费了很多时间。争取在大学期间参加一个好的社会实践，到大城市逛逛，感受一下自己失去的那些城市的感觉。

三、解决自己的的劣势和缺点

经常参加体育锻炼，争强自己的体质以弥补自己的身高不够，身体单薄的不足。谦虚，谨慎，多替别人着想，增加自己的亲和力，完善和提高交际能力，扩大自己的交际范围，巩固自己的群众基础。在英语和计算机发面努力学习，提高自己的基本职业技能的水平。

四、大学毕业

大学毕业后，两条方向，一是考上研究生，二是直接就业，当然最后是直接就业，由于自己想到东南沿海经济发达地带工作，由于学校的地理位置影响自己找工作，如果没有直接找到工作，就通过考上非重点大学的研究生到那里，延迟完成自己直接就业的目标。

五、职业取向分析测试

1、你的岗位特质

有组织、有条理的工作环境，在清晰而明确的指导原则下与他人一起工作。

充满挑战和竞争的氛围，创造性处理复杂而且难度较大的问题，提出合乎逻辑的解决办法。

领导、管理、组织和完善一个机构的运行体系，确保有效运转并达到计划目标。

能够提高并展示个人能力，能够不断得到提升，有机会接触到各种各样有能力而且有权力的人。

成果能够得到他人肯定，并得到合理的回报。

能够确立工作目标，并施展组织才能，管理监督他人，而不需要处理人际冲突。

了解了适合你的工作岗位的特质之后，你可以在选择工作、进行职业定位时详细了解该工作是否具有这些特质，如果工作的特质与你非常匹配，那么你在从事这项工作时就会更加如鱼得水，挥洒自如，更加顺利。反之可能会感受到较强的压力和不适感。我们会通过电子邮件的方式不定期地为你提供你可能感兴趣的工作名称及其基本信息，目的是拓宽你对工作世界的探索 and 了解，从而有更宽广的选择工作的视野，而非限制你的工作选择面。同时，要做出工作和职业决策，除了了解自己的动力和性格特点之外，还需要对自我的很多其他方面进行探索，例如技能、价值观、职业兴趣等，全面了解之后所做出的决策将会更加理想。通常善于辞令，尤其适合做推销工作和领导工作。通常精力充沛、热情洋溢、富于冒险精神、自信、支配欲强。喜欢与人争辩，总是力求使别人接受自己的观点。缺乏从事精细工作的耐心，不喜欢那些需要长期智力劳动的工作。通常追求权力、财富、地位。

2、人格测试结果

基本描述：与你最符合的性格类型是：统帅型——一切尽在掌握

你直率、果断，能够妥善解决组织的问题，是天生的和组织的创建者。你擅长发现一切事物的可能性并很愿意指导他人实现梦想，是思想家和长远规划者。

你逻辑性强，善于分析，能很快地在头脑里形成概念和理论，

并能把可能性变成计划。树立自己的标准并一定要将这些标准强加于他人。你看重智力和能力，讨厌低效率，如果形势需要，可以非常强硬。你习惯用批判的眼光看待事物，随时可以发现不合逻辑和效率低的程序并强烈渴望修正它们。

你善于系统、全局地分析和解决各种错综复杂的问题，为了达到目的，你会采取积极行动，你喜欢研究复杂的理论问题，通过分析事情的各种可能性，事先考虑周到，预见问题，制定全盘计划和制度并安排好人和物的来源，推动变革和创新。

愿意接受挑战，并希望其他人能够象自己一样投入，对常规活动不感兴趣。长于需要论据和机智的谈吐的事情，如公开演讲之类。

3、可能的盲点

你经常在没有了解细节和形势之前就草率地做决定。

你总是很客观、带有批判性地对待生活，容易对别人的情况和需要表现得较粗心、直率、无耐心。建议你注意倾听周围人的心声，并对别人的贡献表示赞赏。你需要学会在实施自己的计划之前听取别人的建议，以免独断专横。

你考虑问题非常理智，很少受无关因素影响。你没有时间和兴趣去体会情感，容易忽略他人的感受，显得不尽人情。但当你的感情被忽视或没有表达出来的时候，你会非常敏感。你们需要给自己一点儿时间来了解自己的真实感情，学会正确地释放自己的情感，而不是爆发，并获得自己期望和为之努力的地位。

你容易夸大自己的经验、能力。你需要接受他人实际而有价值的协助，才能更好的提高能力并获得成功。

4、动力测试结果

（说明：75%以上为高分，25%以下为低分）

成功愿望：（97%）

高分特征：

- 做事主动、意志坚强，不达目的不罢休
- 对自己有较高的期望值，重大局，不贪小利，较少感情用事
- 有较强的责任心
- 做事有较强的目标方向性

低分特征：

- 做事的主动性较弱，不愿主动承担责任
- 追求个人高目标的愿望不强，心态平和，对事情要求不高
- 倾向于容忍自己的不高追求或失败
- 喜欢较为轻松、没有压力的生活

影响愿望：（85.6%）

高分特征：

- 愿意主动影响、控制或引导他人
- 愿意干预他人的情绪、做事方式、进度，期望结果可控
- 希望处于那些能够表现个人影响力的职位上
- 非常在意自己行为的影响力和在他人心目中的位置

低分特征：

- 不愿意影响、控制或引导他人，希望每个人按自己的方式做事
- 满足于现状，不希望与他人进行权力之争
- 如果是管理人员，团队规范化程度不高

挫折承受：（97%）

高分特征：

- 意志顽强，在逆境中不失斗志
- 在新的或不确定的情境下敢于探索，不惧怕失败
- 对情绪能进行很好的自我调节

低分特征：

- 做事小心谨慎，尽量避免出现差错
- 过分在意结果，做没有把握的事情时犹豫不决
- 压力感受强，易于受情境影响

人际交往：（98%）

高分特征：

- 愿意在人际关系上投入时间和精力
- 能够获得广泛的人际支持

-具有良好的人际交往技巧

低分特征：

-更愿意依靠自己的力量

-喜欢与少数兴趣相投的人保持交往

-在人际交往中顺其自然

5、如何发挥你的优势

对于不同的人格类型和不同的动力等级而言，没有“好”与“坏”之分，每一个人都是一个独一无二的个体，都有其特别的优势和劣势，但问题的关键在于如何认识这些优势和劣势。心理学和成功学的研究表明，发现和发挥优势是取得成功、实现自我发展的关键。以下列出了你可能存在的一些潜在优势，你可以仔细思考，自己是否意识到了这些优势，并且积极主动地去发展和发挥这些优势。在这一部分后面，我们附上了可供借鉴的成功人物，从他们发挥自身优势，并找到与环境的结合点从而取得成功的故事和经历中，你可以思考自己应该如何采取行动来发展和发挥自己的优势。

6、你在工作中的优势

自信且有天生的领导才能

敢于采取大胆行动，有不达目的不罢休的势头

能看到事情的可能发展情况及其潜在的含义

有创造性解决问题的能力，能客观地审查问题

有追求成功的干劲和雄心，能够时刻牢记长期和短期目标

对于在工作中胜任有强烈的动机，能逻辑地、分析地做出决定

能创造方法体系和模式来达到你的目标

擅长于从事技术性工作，学习新东西时接受能力强

在有机会晋升到职位的机构中工作出色

雄心勃勃，工作勤奋，诚实而直率，工作原则强

有雄心和志向，魄力强

敢打敢拼，富有开拓精神

7、你在工作中的劣势

对那些反应不如你敏捷的人缺乏耐心

唐突、不机智、缺乏交际手段

易于仓促作决定

对一些世俗的小事没有兴趣，对那些既定问题不愿再审查

不愿花时间适当地欣赏、夸奖同事或别人

易于过分强调工作，从而忽略了家庭的合谐

爱发号施令、挑剔、严厉

工作至上而忽视工作的其他方面

可能因急于做出决定而忽视有关的事实和重要细节

可能不要求或不允许别人提供建议和帮助

有时表现地过于强势，让人难以接受

有时表现的莽撞，不计后果

六、心中理想的职业和工作地点

根据自己的兴趣、性格、才能等的自我分析与职业要求的匹配情况，借鉴职业测评的分析结果，我选择了市场营销专业，并志向从事于市场营销的职业。市场营销这种职业，很苦、很累，市场压力很大，但却有很大的发展空间，这正是我喜欢的职业类型，选择这种职业符合自己的特长、兴趣，相信经过努力会有很好的发展空间。

理想的工作地点是东部沿海，特别是广东、福建两省，虽然那里竞争很激烈却也有无限的机会，向往那里的繁华。

七、市场营销专业的就业

市场营销专业是需求较大的专业，各类企业均需要，就业前景很广阔，历年平均就业率达97%左右。市场营销专业近几年就业率：20_年97%2003年96.5%20_年97.8%。我国市场经济的不断完善，市场营销已经渗入到各种各样的企业里，不仅是外资企业、民营企业，国有企业也都在讲市场营销。人们对市场营销的观念也将有更深的认识，所以对这方面人才的需求将继续看好，并有继续升温的可能。并且，随着我国住房制度的商品化发展和商品房信贷业务的日益红火，购买商品房已成为绝大多数国人的首选投资，房产商之间的竞争也越来越激烈，其中最有效的促销手段就是聘用房产推销员。而随着小轿车的大幅降价及国民收入的逐年增加，小轿车在21世纪进入中国三分之一以上家庭已不再是神话，因此，汽车营销人员也将走俏职场。再有保险推销人员在经历了20世纪90年代的“艰苦创业”之后，也将成为21世纪的热门职业。

所以，对市场营销专业人才的整体需求会增大。

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。市场营销类职位是人才市场需求榜上不落的冠军，从有关统计数据推测，销售类仍是近几年年需求量很大的职位。营销类专业由于所有高校基本上都设置了这个专业，导致连年供给不断增加，反映在才市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在近几年年的总体就业形势不错。

但随着国内市场的一步步规范化，无论是国有企业、民营企业还是外资企业都站在同一起跑线上参与市场竞争——其核心就是营销人才的竞争。

由于营销科学是近20年才从国外引入的“舶来品”，所以目前国内企业整体的市场营销水平还比较低。企业的市场营销人员大部分都是从其他专业或行业发展过来的，很多高级市场营销管理人员也没有接受过系统的营销知识培训和学习，做市场完全靠的是他们的经验和对行业发展前景的感觉，市场运作的科学性、系统性不强。这种状况已经难以适应国内、国际不断提高的市场竞争水平。因此，企业急需那种具备系统营销知识和技能的人才，特别是高级市场策划和管理人员。中组部《关于加强和改进企业经营管理人员教育培训工作的意见》提出：“我国新经济形势下缺少既懂管理、又懂技术，既熟悉国内市场、又熟悉国际市场的复合型高级管理人才”。

八、一个营销人员的自白

如果不把病因找到，是否还会犯同样的错误？一次次的总部开会、培训（总部在北京，我在华东市场），自己从中有意识的做了些什么吗？有带着自己的创意和想法与公司的中高层

接触吗？事情还是靠人来做，高高层没有深刻的了解、认识你（通过自己努力的工作、良好的业绩、不错的人缘、经常性的市场报告反馈，来迅速的提升自己的知名度可以做到这一点），那你真的是在盲目的干，因为你没有强烈的企图心，工作没有得到别人的认可，最核心的是没有明确的职业规划和目标，心中有愿景却没有书面的行动报告，没有清晰的职场发展思路。这一方面造成时间的无效浪费，另一方面工作也没有实质性的突破，光苦闷有用吗？别人会同情你吗？要相信自己的力量，要发挥自己的聪明才智多方面的探索，形成书面的笔记，通过实践、反思、再实践才能日趋完美。

做销售的远离总部，如果自身不能很好的要求自己，与总部的领导没有保持有效的沟通又没有优秀的业绩，很容易就被人忘记，这绝对是营销人员的大忌。我接触过一些人他们本身并不是有多么高超的销售技能，也并没有做出多大的地方业绩。但却得到了难能可贵高层的信任，从而掌握了更大的权利，得到了更好的职业发展。他们凭什么呢？是因为你所谓的不服气而脱口而出的：就知道拍马屁，没有什么了不起，我还是要靠自己的真本事吃饭，是金子总会放光的。但如果这个人从身边的同事一越成为你的上司，那你又作何感想呢？你的工作多了一层汇报的途径，失去了总部直接了解的机会，最重要的是你感觉他甚至在各方面都不如你，无论如何也摸不透为何他能获得晋升而自己的业绩超过他许多却没有得到提升，于是灰心、沮丧、不理解，善于调节的人可能会摆脱出来，一如既往的工作，而想不通的人却在敌视、不服从中给自己的职业生涯埋下了重磅炸弹，自己也因没有得到应有的提升，而丧失了应有的激情。这里面最关键的不在于你没有得到提升，而是你直到事情已成事实，还不明白这种“不公平”的待遇是为什么？原因可能说出来会非常多，但我感觉一个非常重要的因素是你与上级沟通的问题，你有没有进入公司高层的考察选拔视线是你与他的区别。

在这里还有一段需要说明，我所指的与上级沟通不仅仅是与分公司的经理，还包括总部的中高层领导，这在私营、民营

企业尤其重要（因我没有在外企工作的经历，所以不太了解）。首先作为分公司的地方大员——分公司经理无疑是你最重要的上司，他拥有地方的团队管理权利，跟他的关系处理的好坏就显得非常重要，从职业的角度来讲你必须定期的向他汇报自己的工作和想法，让他尽可能多的了解你，让他信任你的人品和工作能力，这样在高层的耳边才能经常有你的名字出现，这一点分公司经理无疑发挥了“桥梁沟通”的重要作用；其次你必须自搭“桥梁”，什么意思呢？因为分公司经理也是分人品的，妒贤嫉能者大有人在，他会巧妙的把你的市场业绩化入他的经营有方当中向上司汇报从而抹杀了你的工作成果。这时你就要做“有心人”，在勤奋工作给其呈请书面工作报告的同时，要把自己的市场想法与操作思路copy一份向总部有关部门的领导直接呈请。不要有什么样的顾虑，就当是毛遂自荐，经常性的这样做就会有意想不到的良好效果。记住：营销人员要获得提升，对于上述两种情况你都要与公司高层有沟通的渠道，要敢于表现自己的聪明才智，不是刻意显露自己，而是真诚的想让更多的领导认识、了解你的为人和工作能力。现在的社会，酒香也怕巷子深！

九、职业规划路线

根据自身条件和客观环境，我试着设计如下职业路线：市场专员——产品经理——市场经理——市场总监，工作单位选择中国知名的民营企业，因为民营企业更加自由，有更好的锻炼机会。

毕业后0—5年，通过做市场专员的学习，总结经验，培养自己敏锐的判断力和创新精神，掌握各种基本的职业技能，努力做到产品经理的职位。进一步了解社会的客观状况，更加正确的认识自己。通过几年的工作，拥有一定的积蓄，建立一定的社会关系。

毕业后5-10年，在产品经理的位置上根据公司的实际情况进行深入学习，增加业务接触面，提高工作上的绩效，提升自

己的领导力，明确职业的发展方向和定位，进一步扩大自己的关系网，增加自己的积蓄，拥有自己的房子，在三十岁左右找到人生伴侣。通过在产品经理上的成绩升到市场经理。如果在市场经理上有继续上升的机会，争取一切机会向上升职。如果升值的机会很小，换一份工作或选择去创业。

十、计划实施、评估与反馈调整

俗话说：“计划赶不上变化。”上述计划地执行必然会受到诸多因素的影响。因此要使职业生涯规划行之有效，就须不断地对职业生涯规划进行评估与修订。

不断了解国家政策的变化，市场宏观环境的变化，调整自己的职业规划。不断的将自己与社会进行匹配，如果发现自己有更合适的工作，重新调整自己的职业方向和职业目标。

十一、不变的目标

保持童真的笑容，让父母放心，让他们过得顺心，好好孝敬他们。

总结：职业生涯规划固然重要，但是只有努力去实现才能起到它的作用，努力学习，实现自己的目标。

美术教育职业的规划篇三

自我介绍：我是一个当代专科生，学的是建筑工程技术。性格外向，爱打爱闹。平时喜欢上网，偶尔打打篮球，喜欢去图书馆看杂志类的书籍。自我感觉自己的优点是有理想，有追求，有一颗持之以恒的心。做事负责、喜欢交朋友，和同学的关系处的不错，动手能力较强。自己的缺点是缺乏社会实践经验，交际能力较差，口才欠佳。为了弥补我的缺点，我决定利用假期找份兼职工作，增加实践经验，提高对社会的认识。看一些名人成功的经历和自传的书籍，好让自己知

道怎么努力，往哪个方面努力。

大一生活时空发生了很大的变化：由一个见识，交往，活动范围较为狭窄的天地进入一个见识较为广博，交往活动范围较为宽阔的天地；由上课，作业，考试及活动均由老师统一安排的环境，转化为需要自己来设计和安排的自觉学习，生活的环境。我深深的感受到了，一个专科生在竞争如此激烈的社会中，很难立足。所以我报考了自考本科，虽然每个周日都要去上课，不能像其他同学那样出去玩。但我知道付出总会有回报的，还有就是在大一不能挂科，因为一但挂科所有的荣誉就会与你擦肩而过。

大二因该是比较重要的一年吧，它是大一大三的过渡阶段。所以我觉得更得好好把握这一年，首先还是保证不挂科。其次是自考本科，争取在毕业的时候可以拿到本科证书。

大三是我在学校的最后一年了，就该出去实习了。我觉得我应该比较喜欢在工地干活，当一名技术员，不管工资多少，积累经验才是最重要的。并且在空闲时间为考二级建造师证书做准备，没有证书可能不会有很大的发展。

主干课程 主要课程：建筑设计基础、建筑结构与建筑力学、建筑构造。主要实践性教学环节：工地实习、建筑测绘实习、建筑认识实习。

养目标：培养德智体美等方面全面发展的，掌握本专业必备的基础理论知识和专业知识，具有本专业领域实际工作的岗位能力，适应建筑生产一线的施工与管理等职业岗位要求的高等技术应用性人才。

就业方向：建筑专业职业导向：建筑师，城市规划者，园林建筑师，施工项目经理。从事工业与民用建筑中的项目管理、工长施工员、预算员、材料员、质量员等生产操作、技术和管理工作。

中国政治稳定，经济持续发展。越来越多地方正在开发□20xx的奥运选择了北京□20xx的世博会花落上海，一时之间，以此为中心的公共建设项目和相关商业项目纷纷上马，巨型体育场馆、奥运村、购物中心、会展中心、豪华公寓、政府大楼拔地而起，中国的建筑设计因此而成为全世界瞩目的焦点！

中国国务院发展研究中心近日的一份研究报告称，预计20xx年至20xx年间，中国经济的潜在增长速度为7%-7.9%；而20xx年至20xx年，这一速度仍会维持在5.5%-6.6%。中央将城镇化和西部大开发作为面向新世纪的两大战略重点，城镇化意味着大量的农村人口转为城市居民，意味着需要进行大量包括城镇住宅、城市商业、市政基础在内的建设。

上海世博会事务协调局副局长周汉民在20xx年市政府例行新闻发布会上表示，上海世博会的投资约在300亿元。除此之外，从20xx年开始的一系列规划设计已经让上海成为当代世界城市规划的创作室□20xx年紫竹科学园区、外滩源、北外滩、上海船厂、多伦路地区的规划设计□20xx年的外滩中央商务区、东外滩、复兴岛、293平方公里的临港新城、11.51平方公里的国际医学园区；所有这些概念性设计都将在20xx年进入细分型设计阶段，无疑又是一个极好的商机。

另据美国捷得建筑师事务所统计□20xx年中国建筑市场的设计费用超过90亿美元，预计到20xx年中国建筑市场上设计费总额可达百亿美元之巨。这的确是一块散发着诱人香气的巨型蛋糕！中国正在为所有的优秀建筑设计师实现宏大理想提供千载难逢的机会！因此建筑学专业的就业前景还是相当不错的。

没有目标的人生，就像一无人驾驶的小舟，漫无目的地随风飘荡。必须首先确定自己想干什么，然后才能达到自己确定的目标。目标会使你胸怀远大的抱负，目标会使你在失败时赋予你再去尝试的勇气，目标会使理想中的我与现实中的

统相统一。正如空气对于生命一样，目标对于成功也有绝对的必要。明确的目标是成功的基础，所以树立一个目标很重要。

在走向成功的过程中，不妨指导学生明确大目标和小目标的关系，按照实施的步骤排列起来依次完成，这样可以做得更快更好。

1、近期目标

建筑专业的相关学科，我都要认真学习，将专业所需的知识都收获囊中。同时，我要阅读大量的课外知识，这样才能扩展自己的知识面，开阔自己的视野。还有，我要增加自己的人脉，搞好人际关系。

我要考取各种与专业有关的证书，英语过级，参加各种能增强自己能力的活动，同时还要在大学期间积累社会经验。

2、长期目标

在社会工作中积累经验，增长自己在课本无法学到的实践知识，结合理论知识进行属于自己的创新。在工作之余，我还要学习各方面的知识，提高自己的能力，增长在校园无法接触到社会知识。努力提高自身修养。以后有一定的基础从事建筑环保材料，环保是现在我国政府提倡支持，有利于环境的一件事，“节能减排治污”永久不熄低，环保建筑主要包括：低能耗高能效的建材、先进的绝热技术、充分考虑遮阳和日光利用的高性能集成窗系统、建筑气密性的处理、新能源和可再生能源系统的使用、高能效设备和用具的使用、区域热电冷联产技术等。

以上是我的职业规划，虽然未来不定、前路曲折，仍还有很多要做，但明确了方向、选择了道路便是成功的开始。蓝图已然绘好，剩下的自是以奋斗的汗水去完成青春的拼搏。

社会是不断变化的，事情也不会在一成不变的，但是我还是会一直朝着我的目标前进的，即使道路是曲折的，滋味是苦涩的，但我还是不会放弃。然而，适当的，适时的调整是免不了的，我会定时给自己做评估，按实际情况作出一些更好的调整以适应社会的新变化。

美术教育职业的规划篇四

我是一个性格随和、较外向的人，想找份适合自己的工作，通过自己的工作做出的贡献，在其中学习，进步，并掌握一定的能力。总而言之，我会根据自己的爱好特长，专业以及以后自己的发展方向与生活经历来选择自己的道路。我认为真诚、具有亲和力是我的优势，加之自己的专业优势，做一名建筑设计师，我能很好利用自己的发展自己。其次，业余爱好也很广泛，我想会为工作增添一份精彩。正确认识自己，明确自己适合什么样的工作，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。

1、职业目标的确定：建筑设计师

2、个人的swot分析

□1□strengths□本人性格外向善于沟通，做设计主要是和业主之间的沟通才能更好地进展，和同事的沟通才能保证合作顺利。另外，在学校中对于自己的专业勤恳学习不懈努力，获得了良好的理论基础，再加上相关若干实习经验以及对软件的掌握，可以更快的适应设计院的工作。

□2□weaknesses□在毕业院校和学历上有比较明显的劣势，本硕学校都不够好，再找工作的过程中，竞争压力非常大。

□3□opportunities□手绘好与良好的沟通有利于设计院的考试成绩，因此需要不断地加强专业能力、发挥自己的优势、补差补缺。

□4□threats□首先，如果本人选择就业，将失去进一步深造的机会。其次，建筑行业人才趋向饱和，找到合适自己且满意的工作非常有难度。

研究生期间为未来职业选择做出的相关努力：

20__年6月—20__年6月完成小论文写作并发表、大论文选题结束并深化，在设计院进行专业相关实习，积累专业经验。

20__年6月—20__年12月完成论文初稿、准备作品集、投递简历参加招聘。

20__年1月—6月大论文答辩盲审，继续找工作，在此期间仍然坚持学习、提升自己。

这就是我的职业生涯规划书，大体上会这样去做。未来有太多的未知数，随机应变吧。

美术教育职业的规划篇五

男、01年本科毕业，南方某股份制商业银行，在支行实习了半年。然后调到总行某部门至今。年收入13-16万。由于工作关系，与外资银行、国内同业接触都不少。

基层的情况：

首先我认为无论是哪个地方工作，都存在“忙的忙死、闲的闲死”这种苦乐不均的情况。并不是你忙收入就一定比不忙的人高，也不是你闲就表明你没有地位。我有在支行工作的经历，当时做的是信贷。主要工作就是每天拜访客户。由于行长比较喜欢我，基本上是行长开车带着我去跟他的老朋友、老客户聊天。中午跟客户吃饭，晚上就更不用说，自然是跟客户喝酒。每天如此，业务做起来也轻松，虽然实习期间没有考核指标，但是半年下来大概也有3000万贷款这样的业绩。

说来惭愧，这业绩也主要是行长谈的，不过算在我名下而已。但是实际上银行内压力最大的就是基层的客户经理，不论是对公还是对私，都有一系列指标需要完成，这些都与你的收入密切挂钩。除了对业务要熟悉，还要能说会道，善于交际。另外运气和环境也很重要。我认识的一哥们，刚从内地银行跳槽过来，人生地不熟，有天在写字楼里等人，发现有家公司正在装修，哥们就跟人聊了几句，没想到一起聊的人就是那公司的财务总监，而且更没想到的是这是一家台湾前三名的it厂商，这下就发大了，半年就搞到几个亿的存款，还做了无数贷款和贴现。一年后，这哥们就正式提拔为支行信贷经理，堪称我们那年的传奇。我还认识一个朋友，本来是一家支行的业务骨干，每年排名都靠前，因为调动到另一家支行，环境不适应，一连几个月都没有完成目标，工资奖金被扣了又扣，半年收入只有2万块。这些都是我亲眼见到的真实情况。支行客户经理压力大，但相对来说激励也高，我知道最高的一年可以拿到20多万。而柜台人员包括会计和储蓄情况就另外一回事。会计岗位目前还比较稳定，因为需要相关的知识和学历，另外，一般银行的会计制度都比较完善。当然，中国的银行也发生过高山那样离谱的事情。不过在我所在的银行，支行的会计主管都不一定给行长足够的面子，一切按照制度办事，没有任何通融的余地。会计人员以前收入不差，大概也能7、8万的样子，不过目前降了很多，具体我也不知道了。储蓄岗位相对比较简单，但更辛苦更劳累。银行的制度是如果长短款找不回来的话，肯定是自己掏钱赔的。我问过很多储蓄的同事，特别是刚开始工作的时候，赔上1、2千块是家常便饭。这也难怪，每天接待1、2百的客户，经手那么多钱，大厅里面空气污浊，声音嘈杂，人总是难免犯错。储蓄的收入比会计人员还低。算是银行正式员工里面最少的一档了。

支行的其他岗位：

行长，我所在的支行规模不大，一共大概20多人，行长就是这20多人的领导。他一年收入大概34万左右，还不包括职务

消费，比如吃饭、电话、汽油报销等等。但这是效益不错的情况，如果效益差，没有完成任务，那他就只能拿到10多万。总体来说是好差事。不过没有30多岁，是混不到这个地位的。

信贷主管、会计主管，支行最重要的干部，除了受行长领导还要受到其直属部门的管理。我们都知道中层干部最累，除了要完成自己的任务，还要负责手底下人的大小事务。手底下人出了问题他们也脱不了关系。因此过得战战兢兢。年收入大概10多万。大堂经理，临时工、见习员工。一般都不算成银行的正式编制，不过听说这几年开始陆续转为长期合同工了。这些人收入最低，大概一个月1、2千不等，包括司机、文员等。在银行基层，最主要的工作就是完成各种指标任务。累不累看你怎么想了。我个人觉得最辛苦的是信贷人员，每天在外边跑，还没有保障。不过好歹比保险公司业务强，好多公司门口都贴“推销保险勿入”，至少还没有不允许银行客户经理进去的地步。

总部的情况

有人认为我是一步登天，基层讲完了就直接讲总部，呵呵，其实在我看来，分行这一层次根本上是不需要存在的。为什么？有空再说。

银行总部有很多部门，中国目前还不是以产品线来划分部门的，造成的情况是分类很乱。不过总体讲有几个部门很关键：会计部，总行会计部很重要，负责全行会计核算和资金清算，也负责一些业务开发。计划财务部，相当于总参，提出银行各种业务的指标，负责核算资产负债的成本或利润率，还要管理资金头寸、备付等等。

交易部，负责资金交易，人民币拆借、国债承销、回购，外汇买卖、外汇债券交易、衍生产品交易、新产品开发设计。这是银行的cpu，只有知道目前市场上利率、汇率的价格才能正确地定价。这是所有产品定价的地方。

投行或资产管理部，负责基金托管、客户债券发行等。目前尚不清晰，但混业经营后将大有前途。

风控部，负责风险管理。比如大额贷款审批、业务额度等。

同业部，负责同业往来 离岸部，离岸客户。

法律或合规部，负责合同撰写，合规性审查什么的

稽核内控部，内部审计稽核

监察保卫部，行政部，人力资源部……支持部门

情况如上，这么多部门，大家各司其职，分工也相对明确。不过中国的银行多少会有一些机制落后、观念保守的地方，这些就不赘述了。总行的日子当然和基层不一样，其实对于年轻人来说，总部起点高、舞台大，收入也相对稳定。实践上我也感觉要比基层锻炼人。可是前些年的情况是基层提拔地快。可能是因为基层一切以业绩论英雄，而在总部则不只是看能力吧。总部有总部的生存哲学，首先要少犯错，所谓“做多错多”，做得越多，反而犯错误的几率越大。其次也要看领导和环境，领导开明、环境健康当然再好不过了，自然可以大显身手，就算没有升职，自己也学到了本事。如果领导平庸、环境复杂就难说了，看运气吧。这几年想进银行的人似乎很多，但说实话，我在天涯上看到很多人貌似了解银行，实则一知半解。希望能给大家一些解惑。我也愿意进一步回答大家的问题，只要不要特别具体，我就知无不言了。以后有时间专门写写我了解的外资银行的情况。

美术教育职业的规划篇六

一。大学的四年规划（20_年-20_年，20岁至23岁）

方向：临床医生

总体目标：完成本科的学习，获得学士学位，考上研究生

二。社会环境分析结果

1、社会一般环境：

中国政治稳定，经济持续发展。

2、医生职业特殊社会环境：

现在医生职业存在饱和状态，即供过于求的状态。医学也越来越发达，要学的东西自然也愈来愈多，这使得很多本科毕业生要学习，争取拿到硕士甚至博士学位，新政策的颁布更对医学生的学历要求增高。要想以后找到好工作就必须自我增值，多学点东西。

三。个人分析与角色建议

1、个人分析：

（1）自身现状：

有较强的学习愿望和学习能力，能吃苦耐劳，对所学的知识掌握地较扎实。英语四级已过，准备过六级。准备多看点课外的知识充实自己，多学点东西。

2、角色建议：

父亲：“要不断学习，不断充实自己”“任何时候都不能骄傲也不能气馁”

母亲：“要学会宽容”

老师：“聪明、有上进心、勤奋、乖巧，缺乏社会经验，还要磨练”

同学：“有较强的学习能力，适合学医，做医生”

四。职业目标分解与组合

职业目标：一个优秀的妇产科医生。

1. 20_ -20_年：

完成教材的内容，争取考得好成绩，通过英语六级考试。

2. 20_ —20_年：

3. 20_ —20_年

到一家医院实习，，通过实习具有一定的实践经验。顺利完成毕业论文，顺利毕业，获取学士学位。尝试一下考研，如果考上就读书，完成学业，如果考不上，就去找一家医院工作，到第二年再考。

五。成功标准

使目标没有实现（特别是收入目标）我也不会觉得失败，给自己太多的压力本身就是一件失败的事情。为了家庭牺牲职业目标的实现，我认为是可以理解的。在28岁之前一定要有自己的家庭。

六。职业生涯规划实施方案

差距：1、作为临床医生所必须的理论 and 实践能力；2、快速适应能力欠缺；3、身体适应能力有差距。4、社交圈太窄。

七、缩小差距的方法：

1、教育培训方法

(1) 充分利用本科毕业前在校学习的时间，为自己补充所需的知识和技能。包括参与社会团体活动、广泛阅读相关书籍、选修、旁听相关课程、报考技能资格证书等。

(2) 充分利用学校给学生提供的实习和见习机会，争取更多的学习机会。

(3) 攻读硕士研究生学习机会

2、讨论交流方法

在校期间多和老师、同学讨论交流，毕业后选择和其中某些人经常进行交流。

3、实践锻炼方法

(1) 锻炼自己的注意力，在嘈杂的环境里也能思考问题，正常工作。在大而嘈杂的办公室里有意识地进行自我训练。

(2) 养成良好的锻炼、饮食、生活习惯。每天保证睡眠6-8小时，每周锻炼三次以上。

(3) 充分利用自身的工作条件扩大社交圈、重视同学交际圈、重视和每个人的交往，不论身份贵贱和亲疏程度。

本人对于职业生涯规划的看法：

1、职业规划肯定要有，但是我觉得职业规划不可能现在就定下来，周围的环境随时在变，而且自己随着不断的成熟和接触不同的东西，也会变。我以前想当警察，后来想当医生，所以觉得这个很难就定下来，更何况是在校大学生，没有任何社会阅历，谈这个就似乎有点纸上谈兵。

2、但是，虽然可能没有成型的职业规划，但是我觉得每个阶段的前进方向和短期目标要有，比如这段时间我要练好英语

听力到什么水平，我要朝着什么方向努力，没有努力的方向和短期的目标，那容易虚度光阴。