

<<职业生涯规划>>

图书基本信息

书名：<<职业生涯规划>>

13位ISBN编号：9787505884397

10位ISBN编号：7505884395

出版时间：2009-8

出版时间：经济科学

作者：和艳芳//于一才//梁志广//莫崇亮

页数：113

字数：190000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<职业生涯规划>>

### 内容概要

本书深入浅出，内容丰富。

全书围绕“发展”二字，介绍了职业生涯与人生发展的关系，通过发展条件分析、发展目标确立、发展台阶构建、发展措施制定四个规划环节操作方法的训练，帮助学生形成职业生涯规划的能力。

本书包括“职业生涯规划与职业理想”、“职业生涯发展条件与机遇”、“职业生涯发展目标与措施”等五个单元。

本书图文并茂，生动活泼。

每节节首都设有“案例故事”，正文中穿插“名言”、“阅读感悟”、“焦点讨论”等互动练习；每节后设置“实践之窗”。

## <<职业生涯规划>>

### 书籍目录

引言 点击希望人生的鼠标

第一单元 职业生涯规划与职业理想

第1节 面向未来的职业生涯规划

- 一、职业与职业生涯
- 二、职业生涯的特点与职业生涯规划的重要性
- 三、中职生职业生涯规划的特点

实践之窗

第2节 职业理想的作用

- 一、职业理想对人生发展的作用
- 二、职业理想对社会发展的作用
- 三、职业生涯规划与职业理想的实现

实践之窗

第二单元 职业生涯发展条件与机遇

第1节 职业生涯发展要从所学专业起步

- 一、专业和专业对应的职业群
- 二、职业对从业者素质的要求
- 三、职业资格与职业生涯发展
- 四、树立正确的成才观

实践之窗

第2节 职业生涯发展要立足本人实际

- 一、兴趣分析与培养
- 二、性格分析与调适
- 三、能力分析与提高
- 四、就业价值取向分析与调整
- 五、个人学习状况和行为习惯分析与改善

实践之窗

第3节 职业生涯发展要善于把握机遇

- 一、家庭状况变化分析
- 二、行业发展动向分析
- 三、区域经济发展动向分析

实践之窗

第三单元 职业生涯发展目标与措施

第1节 确定发展目标

- 一、职业生涯发展目标的构成
- 二、职业生涯发展目标必须符合发展条件
- 三、职业生涯发展目标的选择

实践之窗

第2节 构建发展阶梯

- 一、阶段目标的特点和设计思路
- 二、近期目标的重要性和制定要领
- 三、围绕近期目标补充发展条件

实践之窗

第3节 制定发展措施

- 一、制定发展措施的重要性
- 二、措施制定三要素

## <<职业生涯规划>>

### 三、实现近期目标的具体计划

#### 实践之窗

## 第四单元 职业生涯发展与就业、创业

### 第1节 正确认识就业

#### 一、职业生涯发展与就业观

#### 二、就业形势与择业观

#### 实践之窗

### 第2节 作好就业准备

#### 一、作好由“学校人”到“职业人”的角色转换

#### 二、作好适应社会、融入社会的准备

#### 三、掌握求职的基本方法

#### 实践之窗

### 第3节 创业是就业的重要形式

#### 一、创业的重要意义

#### 二、创业者应有的素质和能力

#### 三、中职生创业的优势

#### 四、在校期间的创业准备

#### 实践之窗

## 第五单元 职业生涯规划管理与调整

### 第1节 管理规划，夯实终身发展的基础

#### 一、认真执行职业生涯规划的各项措施

#### 二、定期检查职业生涯规划执行实效

#### 三、珍惜校园生活，奠定终身学习基础

#### 实践之窗

### 第2节 调整规划，适应发展条件变化

#### 一、调整职业生涯规划必要性

#### 二、调整职业规划的时机

#### 三、调整职业生涯规划的方法

#### 实践之窗

### 第3节 科学评价职业生涯发展

#### 一、评价职业生涯成功不同价值取向

#### 二、评价职业生涯发展的要素

#### 三、评价自己的职业生涯规划

#### 实践之窗

章节摘录

第一单元 职业生涯规划与职业理想 第1节 面向未来的职业生涯规划 案例故事 执著的追求  
，是通向成功的阶梯 【心海导航】 1. 小于刚进企业就设计职业生涯的做法对你有什么启示？

2. 小于最后当上该企业的总经理说明了什么？

小于某著名外资企业的总经理。

2005年他毕业于一所中职学校的市场营销专业。

刚进入该公司时，他做后勤服务工作，与那些搞管理、搞设计、跑业务的人相比，真是有不小的失意感。

但他在内心有着自己的理想，他在进入该企业时就设计了自己的职业生涯目标：要成为企业的骨干力量。

为此，他在做杂务活的同时，还主动学习其他业务知识。

慢慢地，他被上级领导看重，被送到国外接受销售培训，凭着自身所掌握的知识 and 接受的专业培训，他很快就重返祖国做销售业务。

制定了明确目标的他，凭着那股好学的精神，销售业务做得越来越出色，很快被提升为销售组长。

但他并不满足于此，经常利用业余时间学习管理知识，提升自己的组织管理能力。

功夫不负有心人，他不断地得到提拔，最后成为该外资企业的总经理。

.....

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>