

凡事预则立

-----职业生涯规划化

主讲老师：杨洪波

课程背景：

“凡事预则立，不预则废”职业生涯规划就像人生的灯塔，指引着你前进，坚定地告诉你走向何方。

职业生涯中最根本的问题：

我是谁？

我想要什么？

我要到哪里去？

我到底能干什么？

而对于企业，最不愿意看到的就是员工与企业的发展处于不同的轨道之上。如何充分认识自我并做好职业生涯规划，如何在特定企业背景规划自我以做好自我管理自我激励，无论对职场从业者，还是企业都有着同等重要的意义。

“如果你不知道你要到哪儿去，那通常你哪儿也去不了。”

本课程围绕职业生涯规划的重要意义，职业、职场与职业生涯，自我认知，环境分析，潜能开发，修炼高情商等几个方面帮助职场从业者规划职业生涯、提升职业素养，帮助企业打造职业化团队。

课程收益：

- ◇ 了解职业生涯规划的重要意义；
- ◇ 了解职场学习方式的“7.2.1”学习法则；
- ◇ 掌握职业生涯规划的常识和实用方法；
- ◇ 学习分析、规划自己的成长之路；
- ◇ 学习职业化的一个中心和三个基本点并应用到实际工作当中；
- ◇ 运用人格特质、职业锚、沟通技能等测试充分自我认知；
- ◇ 掌握自我潜能开发、修炼高情商的管理工具；
- ◇ 培养对组织的认可度、忠诚度，提升管理技能和职业化素养。

课程特色：

- ◇ 实用性与趣味性的完美结合，寓教于乐，深入浅出、善于和学员互动、亲和力强，幽默风趣；
- ◇ **1/3 理论讲解，1/3 模拟体验，1/3 互动分享；**
- ◇ 以学员为中心，在模拟中学习，在互动中学习，在体验中学习。

课程受众：企业基层员工、新员工、基层管理者，中层管理者。

课程时间：1-2 天（6 学时/天）

课程大纲：

第一章、给自己一片蓝天-----预则立

第一节. 职场从业者务必搞明白的两个问题

1. 要不要成长进步？
2. 如何才能成长进步？

【工具】职场学习“721”法则

第二节. 为什么要做职业规划？

1. 有备才能无患

【案例】Rudy 的故事

【案例】哈佛大学关于目标 25 年的跟踪调查

2. 什么样的人更容易成功？

【案例】目标明确的史泰龙

【案例】见识一下真正的“富二代”

【工具】P D C A 管理循环

3. 职业生涯规划的含义

① 职业生涯规划定义

② 职业生涯规划类型（短期、中期、长期、人生规划）

4. 选择比努力更重要

① 择己所爱

② 择己所长

③ 择世所需

④ 择己所利

【工具】马斯洛需求理论

第三节. 职业规划对个人的意义

1. 促成自我实现

2. 发掘自我

3. 你若盛开，清风自来

第二章、职业、职场与职业生涯

第一节. 职业

1. 关于职业

2. 职业的三个内涵

3. 职业化的一个中心和三个基本点

① 以客户满意为中心

【案例】客户为中心的各行各业

【讨论】客户为什么选择海底捞？为什么说服务是不需要学习的？

② 为高标准的产出负责（立场、优势、数据）

【讨论】帮忙出错，谁之责？

【案例】高标准的顺丰速运

③ 团队协作才有可能（团队合力、竞合关系）

【互动】不可能的任务

④ 对职业生涯负责（不断提升自我竞争力）

【讨论】再三提意见被否，还提吗？

【案例】女秘书为什么失败了？

第二节. 职场

1. 职场就是生意场

【案例】过门的新娘

2. 做问题的解决者

【讨论】请给出你的答案

3. 对客户负责、对结果负责

【案例】为什么客户不满意？

【案例】如何处理主动担责却犯错的员工？

第三节. 职业生涯

1. 职业生涯的几个阶段

2. 职业锚的类型

职能型、管理型、独立型、稳定型、创业型、服务型、挑战型、生活型

3. 职业锚的测试

【工具】职业锚的测试与分析

第三章、我是谁？----自我认知

第一节.自我认知

1. 能力优势与劣势

2. 价值观

第二节.性格特质

1. 习惯的力量

【案例】“八卦”明星们

【互动】“左”还是“右”

2. 关于 DISC

3. DISC 测试

【工具】DISC 测试

4. 自知者明识人者智----分析与职场应用

【互动】如何快速识别不同特质的人

第三节.职业兴趣与能力倾向

1. 职业兴趣与能力倾向

2. 沟通能力测试

【工具】沟通能力测试分析

3. 管理能力测试

【工具】管理能力测试分析

第四章、我在哪？----环境分析

第一节. 社会环境

1. 地区经济发展

2. 国家政策导向

3. 就业形势

第二节. 企业环境

1. 工作内容

2. 管理者

3. 企业文化

【案例】惠普、胖东来、奇正的企业文化

第三节. 家庭环境

1. 家庭经济

2. 家庭影响

3. 家庭期望

第五章、做最好的自己----潜能开发

第一节. 潜能开发

1. 建立自信心

① 坐在前面②正视别人③加快步伐④当众讲话⑤张嘴大笑⑥做力所能及的事

2. 培养积极心态

【案例】“蓬蓬裙”的故事

3. 尝试未知

4. 寻找内在安全感

5. 积极自我暗示

第二节. 制定目标

1. 短期计划（0-- 2年内）：专业知识、技能、交往、实践

2. 中期计划（2-----5年）：职级、成长、人脉、骨干

3. 长期计划（5----30年）：独当一面、创新、赋能、高管

4. 人生计划（30年以上）：职业梦想、身心健康、幸福家庭

第三节. 书写规划

现场及课后完成

第四节. 实施策略

1. 阶段分析、目标分解

2. 教育与培训

3. 岗位练兵

第六章、如虎添翼----修炼高情商

第一节. 情商的内含

1. 对内管理

① 自我认知

② 自我管理

【工具】情绪管理（治标与治本）

③ 自我激励

2. 对外管理

① 认知他人

【案例】顺畅沟通

② 和谐人际

第二节. 职场中情商更重要

1. 高情商更容易成功

① 接纳自己，关爱自己

② 激励他人，赞美他人

③ 积极主动、充满热忱

【案例】“爱学习”的任正非

2. 高情商的表现

【案例】高情商的十大表现

第三节. 高情商沟通

1. 能说会干，赢得领导信任（纵向沟通）
 - 1 接受工作
 - 2 请示工作
 - 【案例】会“哭穷”、会“诉苦”
 - 3 汇报工作
 - 【案例】领导催问进度
 - 4 真诚赞美
 - 【案例】背后讲好话
 - 5 工作中真正的高情商
 - 【案例】用业绩说话
2. 好好“听”下属的话，团队才有未来（纵向沟通）
 - ① 期待：沟通新人，分解期待，保障目标
 - 【案例】如何帮助新人快速上手？
 - ② 训练：判断能力还是态度问题，针对性赋能员工
 - 【案例】工作总是不达标怎么办？
 - ③ 表扬：兼顾进展、能力与态度，用肯定巩固信任
 - ④ 批评：什么时候批评比如何批评更重要，聆听后决定是否批评
 - ⑤ 冲突：让冲突有好处，停下来，聆听并拥抱对方的情绪
 - ⑥ 坦诚：增强关系，明确目的，坦诚交流同时照顾对方感受
3. 与同事和谐相处，共同发展（横向沟通）
 - ① 和谐，让同事愿意与你打交道
 - 【案例】与同事共赢
 - ② 真诚赞美同事
 - ③ 与优秀同事成为盟友
 - 【工具】情感账户
 - 【案例】从争抢到结盟
 - ④ 适时“求人”
 - 【案例】如何让对方公事公办
4. 让客户满意，实现共同利益（横向沟通）
 - 1 需求：通过沟通挖掘客户需求，确定细节
 - 【案例】客户预算多少？
 - 2 价值：包装服务，匹配风格、爱好，超出客户期望
 - 3 专业：体现专业，类比、比喻让客户理解专业表达
 - 4 引导：发问启发对方，共同寻找答案
 - 5 谈判：客户不是敌人，时刻提醒：认知、情绪与交流哪里有问题
 - 6 生意：与客户一起了解痛点需求，创造性满足客户需求