



企业高潜质人才 职业生涯规划

——迎接变革 从容选择 完美规划——



【课程介绍】

高潜质人才是组织持续发展的人才蓄水池、是公司未来发展的关键所在。作为企业中的高潜质人才，自身在工作中的优势会或多或少地体现出来，但对于自我职业发展方向，如果没有很清晰地觉察和规划的话，对员工自己来说，找不到努力的动力和方向，发展会趋于缓慢；对企业来讲，也会错失培养组织发展人才的时机。

绝大多数人都把工作看作生活的一个组成部分。我们的快乐和满足感当然要取决于我们自己对工作生活的过程控制得好坏，取决于我们如何把握工作对家庭、个人生活的影响。但很多人在职业发展中，既缺乏见识、又没有目的，不是一味地换工作，就是对自己择业不明智而怨天尤人。那么如何了解和探索自我的优势、如何应对变化与挑战、把握机会、规避风险，去谋求个人职业生涯的不断发展与成功呢？这正是职业生涯管理理论与实践的使命和价值。认真地对待职业生涯管理问题，必须掌握能使自己作出正确决策的一套框架。





【课程收益】

- 1、掌握职业生涯设计的思路及方法；
- 2、学会进行正确的员工及个人职业管理；
- 3、掌握自我职业生涯发展的步骤及关键点；
- 4、了解如何在职业生涯实践中快速成长。

【学员对象】企业基层骨干、高潜员工

【课程时长】1天（6小时/天）

【授课形式】引导技术、教练技术、小组讨论、情景模拟、测评解读等

【课程大纲】

【模块一】面向未来，迎接变革——高潜人才的英雄之旅

【价值说明】本模块帮助学员立足于当下所处的人生阶段，反思人生状态，找寻发展的规律，对未来树立坚定的信心与渴望。

1. 职业生涯路径的特点

- 1.1 择业期的迷惑：认不清自己的爱好与职业的关系
- 1.2 可选择的职业道路方向及所需具备的能力特质
- 1.3 高潜人才的4大主要潜能认知
- 1.4 一步步上升的职业路径的路径和规划

2. 从英雄之旅规划自己的职业生涯





- 2.1 学习人生角色升级的一场旅行
- 2.2 清晰个人所处的阶段，应该负责的事情
- 2.3 应对下一阶段袭来的变化须具备哪项能力
- 2.4 英雄之旅的 12 个组成部分，每个人都处于不同位置：**

- 普通的世界 (Ordinary World)
- 冒险的召唤 (Call to Adventure)
- 对冒险的拒绝，或者说是抵触 (Refusal of the Call)
- 与智者的相遇 (Meeting with the Mentor)
- 穿越第一个极限 (Crossing the First Threshold)
- 测试、盟友、敌人 (Tests, Allies, Enemies)
- 接近深层的洞穴 (Approach to the Inmost Cave)
- 严峻的考验 (Ordeal)
- 得到嘉奖 (Reward)
- 回去的路 (The Road Back)
- 复活 (Resurrection)
- 满载而归 (Return with the Elixir)

【体验活动】 《变革英雄之旅》

本模块运用英雄之旅系列图片，通过互动的方式，让学员感受目前所处的状态，反思自己面对变革时是否已经做好准备，该如何从自身做起，适应变革进程，引领变革风潮，用新的状态面对已经到来的新时代！

【模块二】自我认知，从容选择——高潜人才的职场定位





【价值说明】本模块帮助学员分析现状，清晰个人职业愿景，制定基于组织的职业规划路径，通过组织目标达成促进个人目标达成。

1. 自我分析（个人优势分析）

1.1 行为风格分析

- 行为风格一维度：行事作风-速度维度
- 行为风格二维度：行事作风-人士维度

1.2 行为风格优劣势分析

第一维度：支配型（Dominance）优势、劣势

第二维度：社交型（Influence）优势、劣势

第三维度：稳健型（Steadiness）优势、劣势

第四维度：谨慎型（Compliance）优势、劣势

2. 自我分析（个人战略分析）

2.1 我想去哪？-视频：使命和意义

2.2 逻辑六层次带给我们的启发

- **愿景**-我想去哪
- **使命**-通过什么
- **价值观**-秉持什么信念
- **能力**-我具备哪些能力
- **行为**-需要做哪些事
- **环境**-我所处的环境

【体验活动】 《我的职业愿景》





本模块运用多个模型，帮助学员清晰进行自我分析，并建立基于组织愿景的个人职业目标，通过组织愿景与个人目标融合，让学员产生组织依赖度，更好的通过服务组织目标来实现个人目标。

【模块三】清晰定位，完美规划——高潜人才的职场规划

【价值说明】本模块帮助学员通过职业生涯规划步骤，清晰划定职业生涯路径图，并制定有效行动计划。

1. 职业名片塑造

- 1.1 客户群体-我能帮助谁？
- 1.2 价值服务-我给他人带来什么价值？
- 1.3 渠道铺路-怎样宣传自己和交付服务？
- 1.4 客户关系-怎样和客户打交道？
- 1.5 重要合作-谁可以帮助我实现目标？
- 1.6 成本结构-我要付出什么？

2. 计划制定与实施

- 2.1 计划制定
 - 填写计划表
 - 风险预测
 - 确定自我考评办法
- 2.2 计划跟踪
 - 计划执行评估表





2.3 计划控制

- PDCA 循环
- 纠偏措施

【互动练习】《我的职业规划》

本模块运用多个模型，帮助学员完成个人职业生涯规划最后一步：计划制定，通过详细、清晰的行动计划，让学员有针对性的完成设定的计划。

——【整体答疑，总结提高】——

以上内容可依据组织需要进行调整，课程练习可结合企业实际。

[End]

