

导航人生，驾驭未来

——我的汽车专业发展规划



宜昌市机电工程学校 汽车系 1720 班 姚书桓 指导教师 周宗勤 梁绪来

导航人生，驾驭未来

——我的汽车专业发展规划

作者：姚书桓 指导教师：周宗勤 梁绪来 来源：宜昌市机电工程学校

前言

中考的失利，让我来到了中职学校。也曾一度消沉，一度迷惘，但那很快过去。青春年华不能昏昏虚度，人生路上岂可**怠速行驶**？

对驾驶和远行的热爱使我选择了汽车专业。

自从爱上了汽车专业，仿佛雪亮的**远光灯**照亮了前行的路，我有了职业目标来**导航**，职业理想为**引擎**，职业信念来**驱动**，以挣钱致富为强劲**动力**，时刻用“就业难”来**增压**，从此加大**马力**驶上了人生的**高速公路**！

为了稳步实现我的职业生涯长远目标，特制定以下职业规划。

自我审视

我相信“兴趣是最好的老师”，如果一个人对自己所学的专业毫无兴趣，那他再怎么努力也难做到一流水平。我从上初中起就十分羡慕那些开好车的亲戚朋友，走在街上，



我可以一眼认出开过来的汽车的品牌。选择了汽车行业，我就不要做行业里的**熊猫**，要做行业里的**宝马**！我做事比较细致认真，从小就喜欢摆弄各种玩具，直到拆卸一些机器零件，所以我的动手能力比较强。

我在班上担任了学习委员、汽车文化课代表，还当上了汽车系的团总支。我想，自己身上的责任越多，就越能锻炼自己各方面的能力。

我的缺点是虽然做事能够雷厉风行，但有时缺乏耐心，今后一定要培养自己的恒心和毅力。

发展环境分析

1、家庭环境

父母一年到头辛苦劳作，还要赡养两位老人。在我心中，母亲和父亲都很伟大，善良，坚强，家庭责任感很强。父母的言传身教给了我良好的影响。俗话说“穷人的孩子早当家”，农村的环境锻炼了我，使我比城里的同龄人更具有吃苦耐劳的品质。

2、学校环境



我就读的湖北省宜昌市机电工程学校是首批国家级重点中职学校，也是高级技工、技师培训基地。校园面积广阔，校舍整齐，学校专业齐全，管理规范，实习实训设备先进，我所选择的汽车专业是学校重点专业。

2016 年学校成立宜昌机电安心无忧汽车维修服务有限公司，组建现代学徒制汽车维修高级班。我因被推荐进入现代学徒制高级班实习而自豪。



3、社会环境与家乡行业发展情况

我们这一代正好赶上了中华民族实现伟大复兴的大好时代，政治稳定，经济繁荣，各行各业的人们，都在为实现伟大的中国梦而奋斗。我的家乡，宜昌，近些年经济发展极快，正在建成湖北省副中心城市。近年宜昌的汽车销售行业发展如火如荼，生意火爆，卖汽车的门店几乎每条街都有，而宜昌市主城区比较集中，规模很大的汽车市场有：

市场名称	成立时间	概况	地址
宜洋汽车后市场	2006年	渝东鄂西一站式汽车市场，汽车4s店一条街，500多套商铺，汽车品牌齐全。	发展大道
三峡鑫物汽车城	2011年	占地8.5万平米，专注汽车交易。	伍家岗伍临路
鑫鼎汽配机电城	2012年	销售汽车配件为主。	伍家岗伍临路
宜昌汽车贸易城	2012年	汽车销售为主。	港窑路
宜昌国际汽车城	2016年	总投资4.5亿元，占地上千亩，汽车销售服务与汽车运动娱乐相结合的汽车主体商业综合体，一站式汽车文化产业园。	猇亭大道

发展目标

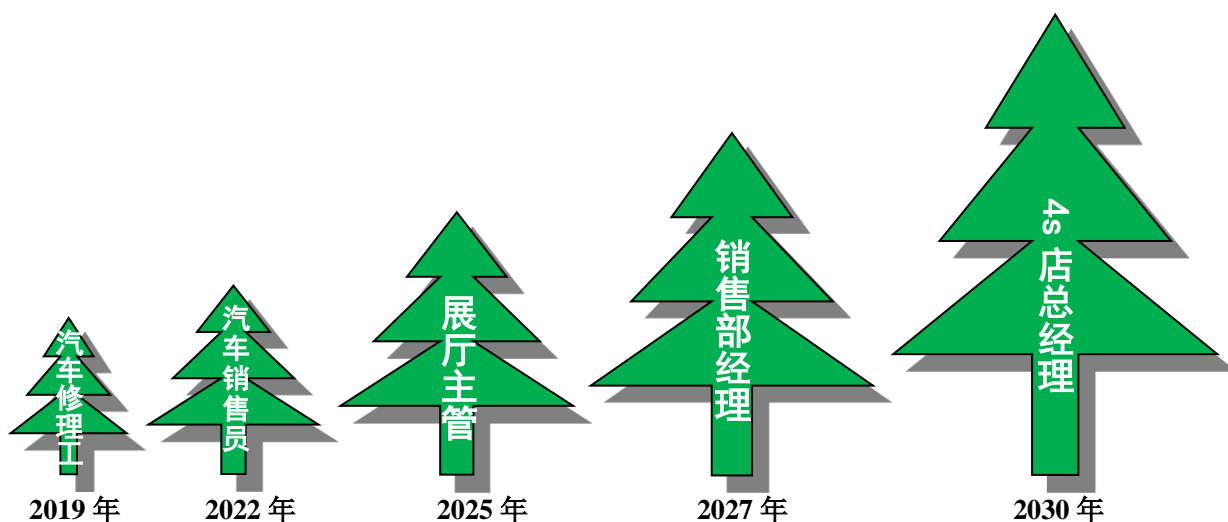
我将我的人生之路分为四步走：第一步，在学校；第二步，打工去；第三步，谋上进；第四步，当老板！

长远目标：

开一家属于自己的汽车4s店。

职业发展路径：

汽车修理工→汽车销售员→展厅主管→销售经理→4s店总经理。



阶段目标：

第一步

• 在学校（2017—2019年）

中专一年级，学好文化课和专业课，积极参加学校各类活动，培养交际能力，先在班上担任班干部，再进入学生会。

中专二年级，主要学习汽车专业理论方面的知识，积极参加技能训练，培养动手能力。



从 2018 年暑假开始学手动档 C1 驾照，在 2019 年暑假拿到汽车驾驶证。

中专三年级，继续学好汽车专业理论课，搞好复习，以优异的成绩毕业。第三年大部分时间是踏入社会参加实习，我将在宜昌附近挑选一家规模较大的汽车 4s 店去实习。实习中进一步熟练掌握汽车检测与维修的各项操作技能，成为符合企业要求的人才。

在 2019 年 12 月以前考取汽车维修中级工证书。

第二步

• 打工去（2019—2021年）

中专毕业后，到沿海经济发达地区去找一家大型的汽车销售和维

修的公司去打工。我将从低端职位起步，不挑剔，不怕苦，不怕脏，不怕累，在 4s 店从修理学徒工做起。然后从一个普通的汽车修理工做到技术熟练的汽车修理工。在搞好本岗位工作之后，还要不断了解 4s 店其他岗位上的业务。

第三步 • 谋上进（2022—2029年）

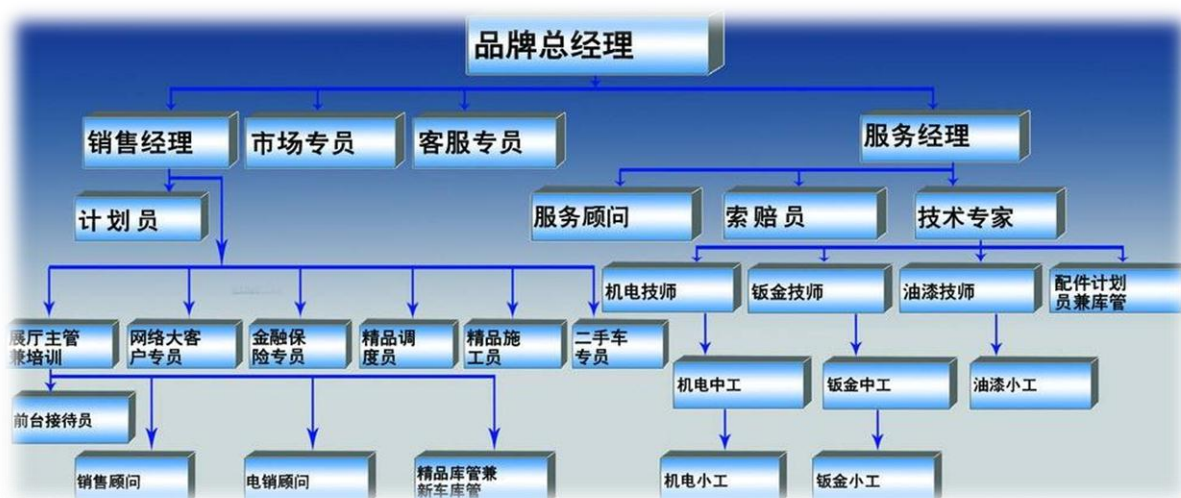
在汽车 4s 店当修理工熟练掌握技术以后，转岗去做汽车销售。从一个普通的销售员做到大客户经理、展厅主管、销售部经理。

在做好销售工作的同时，要继续了解 4s 店其他部门的业务，包括行政部、市场部、财务部、后勤部、保险部等。关于 4s 店的一切运作情况都要打听、了解。同时，继续加强学习，关注汽车行业发展新动向。

要在 2022 年转岗为汽车销售员。

在 2025 年做到展厅主管。

在 2027 年做到销售部经理。



在了解和熟悉了汽车 4s 店的一切业务之后，我将辞职。之后立即回到家乡宜昌来开一家属于我自己的汽车 4s 店。

在 2030 年上半年筹划、组建我的汽车 4s 店，要确保在 2030 年下半年汽车销售旺季到来之前我的汽车 4s 店正式开张营业！

发展措施

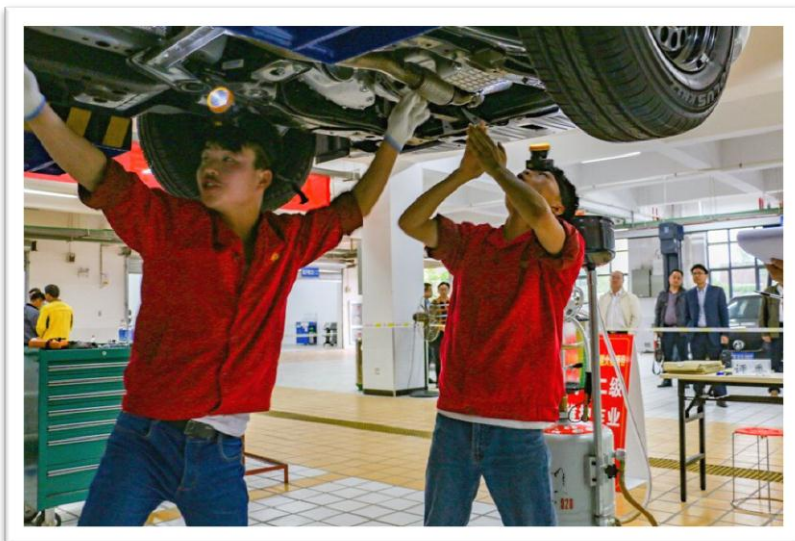
为了稳步实现我当老板的梦想，从中专一年级，直到 2030 年，都要为实现这个梦想时刻准备着！

当老板的四大准备



一、业务能力

业务能力好比汽车底盘、车身稳定系统，只有装备过硬，质量上乘，才能走得远，走得快！



我的业务能力培养具体措施为：

(1) 每天上课认真听讲，做好笔记。每次考试文化课不低于 70 分，专业课不低于 85 分。

(2) 认真搞好实践操作训练，培养自己动手能力。在学校车间实习过程中，要随身带上小记录本，及时记录学习的心得体会。

(3) 及时了解汽车行业发展新动态。



(4) 在打工期间，摸清汽车 4s 店所有部门的业务是做什么，需要些什么技能，了解进货渠道和利润情况……凡是开店当老板可能用得着的知识和技能都要尽可能多地学习和掌握！

(5) 趁年轻尽早拿到驾照。

(6) 拿到汽车行业相关的必要的技能证书。在 2019 年年底以前考取汽车维修中级工证。在 2021 年年底以前拿到汽车电工证。



二、领导能力

领导能力好比汽车的智能导航系统，即使汽车的越野能力再强，如果导航出了偏差，也会走到山穷水尽的境地。所以要想当好老板，

筹划，组织，决策，市场分析能力至关重要。

我从现在起就要做到：

- (1) 严格要求自己。
- (2) 注意自己外在形象。
- (3) 注重口才训练。
- (4) 学生时期当好干部。在学校评比中，要评上“优秀学生干部”。
- (5) 多看关于企业管理、市场营销、投资理财、创新创业、人际交往与合作、商界精英人物传记等方面的书。
- (6) 打工期间自己的份内工作要做得比较出色。
- (7) 积极参加社交活动，结识社会各界朋友。
- (8) 在工作中注重培养自己的组织、管理能力、与人合作的能力。打工期间要逐步地当上本部门的分管领导。



三、资金准备

资金好比汽车的燃油、润滑剂，缺少了它汽车店就不能运转。

我从现在起就要做到：

- (1) 养成勤俭节约的好习惯。在学校不乱花钱。
- (2) 课外时间看《每天学点经济学》之类的关于理财的书。

- (3) 从打工期间开始存钱。每月将收入的 40% 储存起来。将存起来的钱拿一部分用来入股汽车 4s 店或者买股票。
- (4) 结交有经济头脑的成功人士做朋友。
- (5) 学习和了解各种融资的方法。



四、人脉积累

人脉网络好比汽车导航的地图集，人脉有多远，生意就能做多远。

我从现在起就要做到：

- (1) 做一个热情而乐于助人的人。
- (2) 做一个讲诚信守信誉的人。
- (3) 学生时期处理好与同学的关系。打工期间处理好与领导、师傅、同事、顾客的关系。
- (4) 保持与过去和现在的亲戚朋友、老乡邻居、老师同学、领导师傅同事客户的联系和沟通。
- (5) 多参加社交活动，扩充自己的社交圈子。形成自己的充满正能量的朋友圈。与有理想有抱负的青年人交朋友，物色生意合作伙伴。

最后寄语

长远目标已确定。

发展阶梯已铺设。

具体措施已想好！



那还说什么呢？只有行动！

行动起来！梦想就越来越近！

不苦不累，中专没味！

不拼不搏，人生白活！

