



房地产经纪
培训教程系列

房地产经纪业 经纪人培训教程

>>>>

◎ 刘梅 编



中国电力出版社

房地产经纪培训教程系列

房地产经纪业经纪人培训教程

刘梅 编



中国电力出版社
www.cepp.com.cn

北京市三里河路9号 100044
电话: 010-88379622

本书为房地产经纪业经纪人培训教程。全书主要从两个方面对初级入行者进行培训:上篇主要介绍职业选择过程中应注意的各种行业背景及现状,从理性的角度给入行者提出一些职业选择方面的建议;下篇主要对入行者进行行业基础知识体系的培训,从基本礼仪、业务种类等多角度进行了阐述和分析。

本书适用于房地产经纪业的从业人员及相关专业的人员阅读。

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪业经纪人培训教程/刘梅编. —北京:
中国电力出版社, 2008

(房地产经纪培训教程系列)

ISBN 978 - 7 - 5083 - 5730 - 0

I. 房… II. 刘… III. 房地产业 - 经纪人 - 技术培训 -
教材 IV. F299.233.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 130756 号

中国电力出版社出版发行

北京三里河路 6 号 100044 <http://www.cepp.com.cn>

策划编辑: 王晓蕾 责任编辑: 侯伟

责任印制: 陈焊彬 责任校对: 李亚

北京丰源印刷厂印刷·各地新华书店经售

2008 年 1 月第 1 版·第 1 次印刷

1000mm × 1400mm 1/16 · 14.75 印张 · 265 千字

定价: 29.80 元

敬告读者

本书封面贴有防伪标签, 加热后中心图案消失

本书如有印装质量问题, 我社发行部负责退换

版权专有 翻印必究

本社购书热线电话 (010-88386685)

前 言

本丛书从“房地产经纪业经纪人培训”、“房地产经纪业店经理培训”、“房地产经纪业区经理培训”、“房地产经纪业管理者培训”四个方面,分别阐述了每一个层面所需要了解的基础知识、需要建立的基本信念以及需要明确的有效自我管理和人员管理的方法,并且从实用的角度出发,尽量翔实地为读者提供了各种管理工具。

房地产经纪业尚属于新兴行业,但在国内的发展潜力之大、发展速度之快,无不受到社会各界的关注。虽然这个行业在国外的发展已很有规模和体系,但在国内,房地产经纪业却仅仅走过了一个初级阶段。行业的不够成熟、客户的不同心理、从业者的素质局限,这些客观因素使国外很多优秀的管理和作业经验可以用于借鉴的部分非常有限。编撰本丛书,一方面旨在有效地介绍国外房地产经纪业管理的成功经验,使其成为可以在国内落地生根的种子;另一方面,也将目前各大公司优秀的管理经验加以归纳和总结,使其能留存下来,成为可借鉴的基础。

除此之外,还希望通过本丛书的出版达到以下目的:①弥补目前大部分没有培训体系和培训教程的房地产经纪企业的一些空白。②使广大消费者通过本丛书能更加了解这个行业。③使对这个行业感兴趣的人更加坚定信心地加入其中,使其的发展在众多从业人员的推动下更加自律与规范。④通过本丛书的出版,能与更多的消费者、从业者进一步交流行业的发展趋势和管理策略。

学习房地产经纪业的管理,首先要对这个行业本身有所了解,了解这个行业的历史渊源,了解它的内涵和运作规律。只有知道房地产经纪业普遍采用的业务模式,才能进一步探讨如何管理、如何创新。在现代化的都市里,人们已经习惯了快节奏的生活,但这样的快节奏也形成了一种相对浮躁的氛围。在市场竞争的压力下,在追逐利益最大化的急流中,人们往往忽视了细节,也不愿意审视全貌而仅取所需。

无论是经纪企业的内部运作模式还是外部营销手段,都只能说是目前存在的或是将来会发生的。由于各个国家、各个公司采用的不同策略有其自身的特殊性,如特殊历史阶段、特殊历史背景、特殊发展规模,因而,建议读者在阅读过程

中,应本着借鉴的态度,不要随意照搬,要因自身状况而定,并在实践中加以验证。

房地产经纪业经纪人培训教程主要是针对刚刚进入该行业的从业者的培训。对于他们而言,摆在面前的问题是:①对这个行业没有基本的认识。②对于为什么要选择进入这个行业没有基本的了解。③到底应该怎样操作实际业务,他们一无所知。

房地产经纪业经纪人培训教程主要从两个方面对初级入行者进行培训。上篇着力介绍职业选择过程中应注意的各种行业背景及现状,从理性的角度给入行者提出了一些职业选择方面的建议;下篇着力对入行者进行行业基础知识体系的培训,从基本礼仪、业务种类等多角度进行了阐述和分析。为了更有效地掌握教程中的内容,建议读者有针对性地完成每一章节后布置的题目。

在完成整套书的过程中,我要特别感谢北京链家房地产经纪公司总经理左晖先生、副总经理贾生平女士,北京世邦信义房地产经纪公司原总经理冯其义先生的大力支持。由于编者业务水平有限以及时间仓促,书中缺点和错误在所难免,恳请各位同行及广大读者批评指正,以便修改和完善。

编者

目 录

前言

上篇 职业选择

第一章 个人职业生涯规划 / 2

- 一、初步了解社会 / 2
- 二、全面认识“职业生涯规划” / 7
- 三、寻找工作及应对面试 / 12

第二章 行业审查——了解房地产经纪业 / 19

第一节 经纪与房地产经纪 / 19

- 一、经纪的概念及其起源 / 19
- 二、房地产经纪的内涵及必要性 / 22
- 三、自检题目 / 23

第二节 房地产经纪业发展回顾 / 24

- 一、中国房地产经纪业产生与发展的历史 / 24
- 二、国外房地产经纪业的发展 / 33

第三节 房地产经纪行业管理 / 39

- 一、房地产经纪行业管理概述 / 39
- 二、房地产经纪行业管理的内容 / 41

第四节 房地产经纪业与现代服务业 / 55

- 一、服务业 / 55
- 二、现代服务业 / 57
- 三、房地产经纪业与现代服务业 / 58

第三章 企业审查——了解房地产经纪机构 / 63

第一节 房地产经纪机构的设立 / 63

一、房地产经纪机构的内涵及其权利、义务 / 63	
二、房地产经纪机构的设立和注销 / 64	
三、不同企业性质的房地产经纪机构 / 65	
第二节 房地产经纪机构的经营模式 / 73	
一、房地产经纪机构经营模式的概念与类型 / 73	
二、特许经营 / 73	
三、企业信息资料采集项 / 82	
四、本章节需要特别理解掌握的概念 / 83	
第四章 个人职业角色认知——了解房地产经纪人 / 84	
一、房地产经纪人的基本工作和生活 / 84	
二、房地产经纪人员的职业资格 / 87	
三、迈出成为房地产经纪人可贵的第一步 / 90	

下篇 初级知识体系搭建

第一章 基本职业礼仪规范 / 95

第一节 电话礼仪 / 96

- 一、使用电话时应做的一些基本准备 / 96
- 二、电话在不同使用阶段中的注意事项 / 98
- 三、其他应注意的细节 / 101

第二节 仪表礼仪 / 105

- 一、容貌的修饰 / 106
- 二、举止、表情 / 109
- 三、服饰礼仪 / 111

第三节 交往中的会面与接待礼仪 / 115

- 一、会面礼仪 / 115
- 二、接待礼仪 / 121

第四节 商务交往中的位次排列礼仪 / 124

- 一、行进中的位次排列 / 124
- 二、乘坐轿车的位次排列 / 125
- 三、签字仪式中的位次排列 / 126
- 四、会议的位次排列 / 126
- 五、宴会的位次排列 / 126

第五节 馈赠礼仪与进餐礼仪 / 127

一、馈赠礼仪 / 127

二、进餐礼仪 / 128

三、自检题目(判断正误题) / 129

第二章 房地产经纪业务的基本认知 / 130

第一节 房地产经纪业务 / 130

一、房地产经纪基本业务 / 130

二、房地产经纪其他业务 / 132

三、二手房市场经纪业务的一般服务产品存在的问题及其基本赢利方式 / 137

第二节 二手房经纪业务销售八步与必备展业工具 / 140

一、开发 / 140

二、接待/了解 / 149

三、有效带看 / 152

四、收定—送定(转定) / 154

五、回报议价 / 156

六、签约 / 158

七、售后服务 / 162

八、客户管理 / 163

九、自检题目 / 164

第三章 电脑使用与文本文件制作基础常识 / 170

第一节 中文 Windows XP 的使用 / 170

一、“开始”菜单 / 170

二、全能资源管理器 / 173

三、文件和文件夹的操作 / 173

四、输入法 / 176

五、打印文档 / 177

六、管理与维护 / 179

七、畅游 Internet / 182

第二节 Word 的使用 / 185

一、建立 Word 文档 / 185

二、编辑文档 / 188

三、字符格式编排 /	192
四、段落格式编排 /	197
五、样式和模板 /	198
六、页面设置 /	203
七、自检题目 /	206
第三节 企业内部文本文件的制作与流转 /	208
一、一般企业内部文本文件的制作与流转要 求 /	208
二、特殊范本文件 /	212
参考文献 /	224

上篇 职业选择

房地产经纪行业属于典型的销售行业之一，销售的色彩非常浓郁，因而经常被人们称为“第二保险业”。虽然任何一个企业都会设置市场营销部门，但以企业 80%~90% 的人力进行“全员销售”、企业内部呈现个人“单兵作战能力强势”的景象，惟有保险业和房地产经纪业见诸。当然，这与市场对他们的素质要求和经验要求是分不开的。同时，随着要求的提高，这两个行业在收益上也会有别于其他行业。这两个行业的普通 Sales 人员的收益常年位居高位，2006 年全国各大城市人员工资统计中，某些城市的房地产经纪人的收入增幅甚至可达到“城市第一”的水平。

曾经做过 Sales 的人会比从未接触过的人更加了解甚至理解客户的心理，在选择房地产经纪业时可以更好地进入新的角色，因而在应聘时会比较受到青睐。但并不是每一个做过 Sales 的人都可以做房地产经纪，也未必每个人都可以很快适应，房地产经纪行业毕竟有其行业的特殊性，而且它并不属于传统的销售业。

在这一章节中，将从个人职业生涯规划、行业选择、企业选择三个方面来比较详细地叙述初级入行者在选择行业企业、评判自己胜任能力水平等诸多方面应了解的问题以及需做好的各种准备。

本章节学习方法及学习效果要求如下：

(1) 通读本章节至少三遍，在脱离课本的情况下可以准确无误地完成章节自测题目。

(2) 可以为自己制订短期职业生涯规划。

第一章 个人职业生涯规划

一、初步了解社会

人们讲的职场，其实就是社会这个大环境，人从学校脱离投入到工作中后，就进入到了求生的环境。在这个环境里，人们需要接纳社会带来的现实，需要摒弃一些幻想，需要融入到其中。因而人们首先要对它有所认识。

（一）接受“信用指数下降”的事实

现在，30岁以上的人经常会将自己的童年和现在的小孩子的童年作比较。那时的童年是凭票购买的年代，家里能买得起收音机的人并不多，一家有了一台收音机就全院子的人都去听。更别说电视了，刚有电视的时候，虽然只是黑白的，而且并不清楚，可还是会招来一屋子的人。刚有冰箱的时候，什么东西都愿意往里放，把冰箱当作了储藏室。那时候过年有滋有味，小孩子都盼着过年，压岁钱不过一两块，就那么一身新衣服，放了炮还要再把剩下的火药堆在一起吡花。生活是艰难许多，但生活的味道却很浓郁。

现在的日子好了，日子一天天红火，兜里的腰包也渐渐鼓了，身边买车买房的比比皆是，可人与人之间的关系却淡了。楼里的人住了很多年，可能都未必知道旁边的一户人家姓什么叫什么；媒体多了，八卦新闻也多了，人的隐私少了，人的乐趣也少了，审美疲劳的多了，一天到晚把“没劲”挂嘴边的也多了；城市规划建设幅度大了，住房环境改善的人多了，可劣质房屋侵蚀老百姓半生积蓄的也屡见不鲜了……

活在这样的社会里，不幸吗？不幸。因为做任何事都要懂得防范之术，但屡屡防范却仍屡屡上当。

活在这样的社会里，幸福吗？幸福。因为什么都方便了。和过去的每一天相比，社会在进步，人也在进步，为此人们感到知足。

人与人之间的信任指数下降，不是一两天的问题，也不是一两个人造成的。因而在正己的同时，还要接受这样的一种事实：在可被改变的范围内竭力改变。当感受到别人在防自己时，应该欣然接受。不要抱怨“为什么我都做到这个程度了，他/她还是不信任我”，那只能说明你自己做得还不够让他/她完全信任，是你没有给予对方安全感，而不是对方提防得不对。如果角色调换，相信你会是一个诸多审视的人。有这个抱怨的时间，就应该多想想自己的问题出在

哪里。

(二) 接受“必须与陌生人讲话”的事实

1. 基本状况

在学校里读书的时候，身边总会有这样一些同学，他们每天很少说话，即使开口，也很小声，几乎不参加各种活动，身边的朋友也很少，如果某一天他们不来上课，也根本不会有人发现他们缺席。

而到了职场中，第一件要学会做的事情就是“开口说话”，要先会推销你自己。否则，一场人才招聘会，一个公司至少会收到几百份简历，为什么会对你有独钟？一场面试也要见几十人，为什么要对你有所偏爱？不会表白自己的人，是绝对没有办法做好任何一份工作的。学校里也许只看成绩，但在工作中，不是简单的只靠成绩这一个因素就可以决定命运的。

开口说话，不是指孩提时代的呀呀学语，发出声音就好，而是指说的每句话都要说到对方的心坎里，知道对方到底在索求什么才是最重要的。同样的一句话，可能从你嘴里出来就让人难受，但从其他人嘴里出来却娓娓动听。其实，一件事能否完成得漂亮，是很需要花心思的。

开口说话，对很多人来讲属于极限挑战，也许有些人一辈子也学不会该如何表达、如何借助语言这一工具与周围人相处，并建立广阔的人脉关系。可社会需要会说话的人，只有这样才能去社交，才能推销自己，并为自己的前途铺平道路。

结识新人、扩大人脉网络，是职场精英社交生活的主要目的之一。但不可否认的是，与此同时，越来越多的人受到了“社交强迫症”的困扰。

先来做一下测试，以下题目一半以上答案为“YES”，就可以说明你具有“社交强迫症”的迹象。

①去认识人，已经成为一个重要的生活内容，但是未必有确切的目的。

②定下一个“宁可错杀一千，不可放过一个”的社交原则，聚会无论大小，派对不管公私，一律通吃。

③一副“天下谁人我不识”的架势。从诺贝尔奖获得者到劳动和社会保障部部长，从影视明星到著名风险投资公司的总裁，没有你不认识的。

④信奉“能力与人脉的2/8”原则，认为只要人脉好路子广，哪怕能力只有20%，也没有办不到的事情。

⑤工作绩效平平；但是据你自己说“和各部门、各级别的领导关系搞得像铁哥们儿”。

⑥只是和某位名人换了一张名片，就会四处说自己那位名人很熟。

⑦不管有事没事，定期给自己的人脉资源打电话或通过邮件联络。

⑧经常夸耀自己人脉广，仅名片就多达十几本，即使是汉王名片输入机也

要几天才能整理完毕。

⑨认为人脉资源要经常利用，经常考虑在某件事情上哪位朋友可以帮上忙，即便开车违规，也要通过层层关系找个交通大队的朋友要回驾照。

但是，“社交强迫症”并不是绝对的。当你觉得自己受到这方面困扰的时候才是“强迫”；当你享受它并能很好地驾驭它的时候，这就成了你生活中搭配很好且不可获缺的一部分。

2. 产生原因

人为什么“必须要和陌生人讲话”，进而又产生了“社交强迫症”呢？

一个大学生在接受调查时讲述了自己的经历：“大学毕业的时候，我可是全系公认的‘最有前途的人’——靠自己的能力击败数百个竞争者，挤进一家世界排名前列的自动化公司做经理助理。可是五年后，眼看着同学们凭借关系不是升职、就是加薪，很多人都比我混得好，我却依然在助理的位置上拿着那点微薄的薪水勉强混着，心里总是有怀才不遇的感觉。想要出人头地，就要有资源，这包括雄厚的资金和广阔的人脉，这些我都没有；但是我有能力和好点子呀，如果能够找到对我的点子和能力认可的风投，或者能够认识某些有钱、有权的人，那我是不是也可以摆脱现在这种不尴不尬、不上不下的境地吗？看看现在的我，整天只知道上网，除了同事和大学同学，根本没有任何社会关系！看来，我必须行动起来——走出单位，去结识‘贵人’！可谁知道哪片云彩能下雨呢？在一次聚会上，我和一家风险投资公司的老总交换了名片，几天后，我就打电话给他，希望能够见面，和他聊聊我的创业计划。认识名人会提高我自己的身价。毕竟这些都是人脉资源，现在这个社会，没有‘整合资源’的能力，就不会成功，不是吗？”

有才干仍需要自己不断努力，同时还要具备一定的社交能力和社交群，不能把问题简单地归结于“人脉不行”上，也不能完全只顾“个人栽培”而忽视“社会人”的角色。

“社交强迫症”是怎样造成的？

在中国特定的社会环境下，人脉关系的确是成功的重要因素。

国内某杂志对70位企业家作调查时发现，在回答“您最看重哪种性质的组织或者聚会”的问题时，有62%的企业家选择了“看重与经济利益有关的聚会”。这似乎说明，现在的“人情”交往更看重的是交往后面的“利益”二字。

事实正在证明，“人情法则”已经演绎成社会的法则。台湾大学著名心理学家黄光国认为，“人情法则”不仅是一种用来规范社会交易的准则，也是个体在稳定及结构性的社会环境中可以用来争取可用性资源的一种社会机制。

在这样的背景下，结识一个人可能就有一个人发展的机会，人脉在职场中的利用价值越高，其对上班族形成的压迫性也越大。职场中，大家在交流自己人

脉关系的同时也在不断刺探着对方的现状，随之就会出现强迫自己去社交、建立自己的人脉来超越对方的现象。

因此，很多以前“从不求人”的人从一个极端走向了另一个极端，甚至有些人就像患洁癖的人总是强迫自己不停洗手一样，喜欢不停地通过社交结识更多的人。他们中有些人喜欢向周围的人夸耀自己人缘好，一副“天下谁人我不识”的神态。

很多需要和人打交道的职业人，如记者、销售、公关、市场人员，若拥有良好的社会关系，办事情就会顺利很多。因此，他们更相信社交的神奇力量，但也更容易出现这种“社交强迫”状况。

3. 把握分寸，调整心态

人都是社会人，有特定或非特定的社交群也是必然的。做一个小小的测试，请回答这样一个问题：“这一辈子什么人会是跟你走得最远和最久的？”

有人会回答是“父母”；有人的答案是“丈夫”、“妻子”、“孩子”；有的是“朋友”；有的是“同事”；有的是“合作伙伴”、“社交朋友”……

既然是测试，答案也是不唯一的，但是不是会有人发现这些身份背后的共性？

“父母”会是最远最久的，他们图什么？有人说，父母的爱是无私的，是不求任何事情的。但在潜意识里，没有人喜欢不孝的孩子吧？父母都希望孩子是孝顺的、有长进的、听话的，同时也希望自己老来有靠。

“丈夫”、“妻子”呢？他们希望自己的另一半忠诚，谁也不希望一个快乐的家庭因为第三者的出现而家变。

“孩子”呢？人们经常听到孩子在不开心或受了打击的时候说“我要回家”。家是他们避风的港湾，家是他们依赖的归宿，他们信任父母给他们的家，因为家“安全”。

“朋友”呢？随着社会压力的增大，一个人可以对家人说的话越来越少，那些掏心窝的话几乎都是跟朋友说的。父母年迈不可能再让父母操心，妻子、丈夫压力都很大，也不想给对方再增加不必要的负担，孩子不可能为自己背负这些社会的压力，因而谁都希望自己有几个能聊天的朋友。那朋友图的是什么呢？“一吐真言”后的“畅快淋漓”。

“同事”、“合作伙伴”、“社交朋友”这些职场角色呢？这些人中的大多数比较在乎的是在一起的“合作性”，即利益的深远程度和共享程度，因而只有在双方的能力和背景旗鼓相当的时候，才能比较长久地在一起。任何事情都需要把握“分寸”与“尺度”，任何人都不喜欢成为别人使用的工具，相互的给予才能维系相对长久而稳固的关系。

那这些身份背后的共性又是什么呢？是从人们身上挖掘出的“被利用价

值”。可能这个词用在亲情上会让人觉得比较露骨，但如果从中性角度看，人们需要开垦的“被利用价值”的确包罗万象、错综复杂。由此也不难看出，人的社会性是与生俱来的，随着社会责任的加深，这种社会性会更加突显。

有了社会性就一定会和人打交道，而且和陌生人打交道的频次也在不断增加，这个过程是需要“强迫”的，就像人们蹒跚学步一样，必然要经历摔倒的过程。但“过犹不及”就会害人害己，没到时候就开始要站立学步，或者已经摔得伤痕累累还在继续前行，只会适得其反。

所以，平和地接受人是社会人这个事实，并从中不断地总结经验，适当调整步伐和适应心态是十分必要的。

（三）接受“游戏不规则”的事实，不断挑战自己

会有这样一些人，他们是“含着金钥匙出生的”，不到18岁就已经去了外国读书，不到25岁就已经被冠以“总经理”的头衔，家里什么都不是自己挣的，但却开上了跑车住进了别墅。也有一些人一出生身体就有残疾，甚至有些人连生活都成问题，看病也没钱。在想不出缘由的时候，人们会感叹“这是命”。但这样的命运背后，“含金钥匙出生的”人中也出现了败家子，验证了老一辈“富不过三代”的说法；残疾人中也涌现出了体坛精英，与正常人一样在奥运会中勇争金牌，傲立人前。在仍旧想不出缘由的时候，人们又会感叹“这也是命”。

人这一生，无时无刻不在选择，其实就是在改变命运的安排，凭借自己的能力做命运的主宰者。幼儿园时期，学习各种乐器，期望比别人多一技之长；小学时代，家长都希望孩子考上校风好的中学，如果这样，考上大学的几率就会大大提高；考大学，要考重点大学的热门专业，因为就业可能会容易很多，人们看到北大、清华的毕业证也会觉得是好孩子，会好好栽培……人生的每一步都充满了选择，没有人知道每次选择是对还是错，大家只能尽量向趋利的方面做，尽量不给自己留遗憾，甚至悲哀。

记得有一期《读者》中的一篇文章中曾写到“人一辈子拥有的只有使用权”。文章中提到了人一辈子会拥有的东西，也提到了人一辈子会遇到的各种选择。回头想想，人拥有的确实只不过是事物的使用权，没有真正拥有过一样东西的所有权——对房子拥有的是使用权，有一天当政府要征地的時候，一样要重新选择新的居住地点；对名利、金钱这些东西，更是暂时性保管，当你犯了错误的时候，它们即被剥夺……

如果人们拥有的仅仅是使用权，就更应该好好对待目前拥有的事物，因为它们是你辛勤努力的成果，为了可以更长时期地拥有他们就要付出更多，永远都不要觉得自己的位置已经稳固了，永远不要觉得什么东西已经完全属于你了。家人是要呵护的，但人往往最容易忽视的就是身边人，当家人一个个离去的时候

候才发现没有好好珍惜；工作是要尽心的，不是说每天工作 14 个小时就叫尽心，而是说你工作中要源源不断地创造价值……

所以，在接受“游戏不规则”事实的同时，要不断挑战自我。

二、全面认识“职业生涯规划”

（一）职业生涯规划的含义

职业生涯规划是指个体职业发展的历程，一般是指一个人终生经历的所有职业发展的整个历程。职业生涯规划是贯穿一生职业历程的漫长过程。科学地将其划分为不同的阶段，明确每个阶段的特征和任务，做好规划，对更好地从事自己的职业、实现确立的人生目标非常重要。

（二）职业生涯规划的含义

职业生涯规划，是指将个人发展与组织发展相结合，对决定一个人职业生涯的主客观因素进行分析、总结和测定，确定一个人的事业奋斗目标，并选择实现这一事业目标的职业，编制相应的工作、教育和培训的行动计划，对每一步骤的时间、顺序和方向做出合理的安排。

（三）职业生涯规划的意义

- （1）以既有的成就为基础，确立人生的方向，提供奋斗的策略。
- （2）有利于突破生活的格线，塑造清新充实的自我。
- （3）有利于准确评价个人的特点和强项。
- （4）可以有效评估个人目标和现状的差距。
- （5）可以准确定位职业方向。
- （6）有利于重新认识自身的价值并使其增值。
- （7）有利于发现新的职业机遇。
- （8）有利于增强职业竞争力。
- （9）可以将个人、事业与家庭紧密地联系起来。

（四）职业生涯规划的特性

1. 可行性

规划要有事实依据，并非是美好幻想或不着边的梦想，否则将会延误生涯良机。

2. 适时性

规划是预测未来的行动，确定将来的目标。因此，各项主要活动何时实施、何时完成，都应有时间和顺序上的妥善安排，以作为检查行动的依据。

3. 适应性

规划未来的职业生涯目标，涉及到多种可变因素，因此，规划应有弹性，以增加其适应性。

4. 连续性

人生的每个发展阶段应能持续连贯地衔接。

(五) 职业生涯规划的作用

(1) 职业生涯规划是个人成才的有效办法。通过对一个人职业生涯的主客观因素进行分析、总结和测定,可以发现其所具有的潜质、优点和缺点,在此基础上,通过学习和实践,充分发挥个人的长处,努力克服弱点,挖掘潜在的能力,使之成为有用的人才。

(2) 职业生涯规划是组织开发人才的有效手段。随着知识经济时代的到来,知识已成为社会的主体,而掌握和创造这些知识的恰恰就是人。许多现代管理学家认为,早期的传统产品属于“集成资源”,而未来的产品则属于“集成知识”,企业应更加注重人的智慧、技艺和能力的提高与全面开发。通过员工职业生涯开发与管理,使人尽其才、才尽其用,这是资源合理配置的首要问题。

(3) 职业生涯规划是组织留住人才的最佳措施。任何成功的企业,成功的根本原因是拥有高素质的企业家和高素质的员工。通过企业员工职业生涯的开发与管理,努力提供施展才能的舞台,实现人才的自我价值,这是留住人才、凝聚人才的根本保证,也是企业长盛不衰的组织保证。一旦人的才能和潜力得到充分发挥,人才资源不再虚耗与浪费,企业的生存成长就有了取之不尽、用之不竭的源泉。

(六) 职业生涯规划的期限与阶段划分

1. 以时间划分

职业生涯规划以时间划分,分为短期规划、中期规划和长期规划。

(1) 短期规划,一般为5年以内的规划,主要是确定近期目标,规划近期完成的任务。

(2) 中期规划,一般为5~10年,规划3~5年内的目标与任务。

(3) 长期规划,其规划时间是10~20年以上,主要设定较长远的目标。

2. 以从业时间划分

职业生涯规划以从业时间划分,分为探索期、职业前期、职业中期及职业晚期。

(1) 探索期(正式工作前)。

(2) 职业前期(3~5年,立业期)。

描述:学会自己做事;被同事接受;获得成功和失败的实例。

任务:适应工作的挑战性;在某个领域形成技能;开发创造力和革新精神。

要求:学会面对失败;学会处理混乱和竞争;学会处理工作和家庭的冲突;养成自主学习的习惯。

立业:学习专业工作技能、知识;培养自我管理能力。