

工程造价职业生涯规划报告书 工程造价 大学生职业生涯规划书(模板5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

工程造价职业生涯规划报告书篇一

目标，才会有动力。而如何体现公司“以人为本”的人才理念，关注员工的人才理念，关注员工的持续成长，职业生涯规划不失为一种有效的手段。

自我盘点我是一个专科生，是家里最大的希望。成为有用之才是所有亲朋好友的希望。我性格外向、开朗、活泼，业余时间爱交友、听音乐、外出散步，还有上网。自己有很好的自主能力，可以很好地约束自己，崇拜乔布斯，想成为一名有用的人才。人无完人我也是有弱点的，如何解决自我盘点中的劣势和缺点，我自己认为可凭借自身那份积极向上的热情鞭策自己，久而久之，我想就会慢慢培养起来的。并且要充分利用一直关心支持我的庞大亲友团的优势，真心向同学、老师、朋友请教，及时请他们指出自身存在的各种不同缺点，并制定出相应计划以针对改正。经常锻炼，增强体质，增加自信心，使自己更好表现。虽然性格是很难改变的，但我要学会控制自己，给别人留下一个好印象，为自己的成功铺平道路。

职业兴趣：通过自己的生活体验来看，我的主要兴趣还是集中在动手这一方面。并拥有着很强的抽象思维能力可以冷静的分析问题。因此，我的职业兴趣是一个工作狂，如果要有职业定位的话，我希望是一个有思想有能力的领导者。

职业能力及其适应性：我具有很强的动手实践能力，喜欢思考问题，并善于发现问题。对于在岗位上的人际关系和升迁等问题，已经变的不重要了。我是一个真诚的人，我想以真诚待人必将活得别人同等的真诚。我并不看重别人的回赠不够多，只在乎我自己做的够不够多。做好自己的事情是最重要的。另外，我的价值取向是：“多一个朋友多条出路”因此也就不会存在多少人际关系上的困惑，如果人际关系上有困惑那是因为我做得不够好！

在将来的两年时间内考取二级建造师证，进入相关单位工作。可以做到事情就尽自己最大的能力去做好，既然已经选择了这个行业我不能要求这个行业因为我而适应我，相反我要去适应这个行业。就像中医看病一样只有把好脉，把准脉才能知道症结所在。在工作中也是一样不了解行业的人就是隔行如隔山，一辈子入不了行业就不用谈发展啦！积极地参加公司的活动与工作跟身边的同事好好相处，将自己的能力最大的发挥出来，但要把握好分寸不让自己成为众矢之的。树立自己的良好形象，借助身边的同事将自己推广出去，良好的借用自己的人脉是必须的。另外要积极地消化父辈们的人际关系让他们的人脉变成自己的人脉，为将来创建自己的造价事务所打好基础。另一项要做的事情就是在此期间不放松专业知识的学习，务必去的属于我自己的造价工程师证书。

此目标为我的终生目标，创立自己的造价事务所。之前做的事情已经为将来的发展打好基础剩下的事就是招募员工以前的人际关系又将发挥用处，我可以将他们中的他一些人收为己用关系不是领导与下属而是合作人。我想合理的安排将是事业成功的必有因素。作为一家事务所势必会招收员工，在这个过程中我要吸取前辈们的建议，做到合理公正毕竟行业的特殊性不允许我玩忽职守。为自己的事务所打好形象，让别人知道我的事务所会为他们带来利益并且质量可靠。在初始阶段或许会遭遇因为知名度小而无法接到客户的状况，在之前的短期目标中我说过要充分的发挥人际关系的用处，不是利用而是合作。人际关系中的人都是行业的老人相信他们

的评价会是权威，同时致谢老前辈们会成为活的广告。行业的需求如何？行业的发展如何？这些问题将会伴随着我的事业发展不断的出现。因为现在的行情多变，我无法对未来进行预测，所以问题的解决是伴随事情的发展进行改变的。

凡中华人民共和国公民，遵纪守法并具备以下条件之一者，均可申请参加造价工程师执业资格考试：

- 1、工程造价专业大专毕业，从事工程造价业务工作满5年；工程或工程经济类大专毕业，从事工程造价业务工作满6年。
- 2、工程造价专业本科毕业，从事工程造价业务工作满4年；工程或工程经济类本科毕业，从事工程造价业务工作满5年。
- 3、获上述专业第二学士学位、研究生班毕业和获硕士学位，从事工程造价业务工作满3年。
- 4、获上述专业博士学位，从事工程造价业务工作满2年。

在《造价工程师执业资格制度暂行规定》（人发[1996]77号）下发之日（1996年8月26日）前，已受聘担任高级专业技术职务并具备下列条件之一者，可免试《工程造价管理基础理论与相关法规》、《建设工程技术与计量》两个科目。

工程造价职业生涯规划报告书篇二

这一切的疑惑将我引到了职业规划的面前。与其在进入职场后叹息迷茫，不如现在进行职业规划的探索。职业规划是要依据个人的特殊情况、特殊才能，考虑社会背景等多方面主客观因素，结合职业发展的阶段，提出相应的发展目标、拟定实现目标的工作和教育的一个综合体系。做一个适合自己的、合乎现实的职业规划，不仅能帮助我们学生在进入职场时省时省力，还能帮助我们能健康发展职业能力。在大学阶段，为自己规划一条职业之路是很有帮助的。

我是学习工程造价专业，英语水平还可以，能够进行流利英文沟通；造价专业扎实，略通经贸知识；具有较强的人际沟通能力；思维敏捷，表达较流畅；在大学期间担任学生干部，有较强的组织协调能力；有很强的学习能力。很有热情为自己的将来奋斗。

(1) 学历目标：大专毕业（以后有必要了还有要“充电”）。

(2) 方向：企业高级管理人员建立自己的公司（建筑）。

1、社会一般环境

中国政治稳定，经济持续发展。在全球经济一体化环境中的重要角色工程造价专业个人职业生涯规划书工程造价专业个人职业生涯规划书。经济发展有强劲的'势头，加入wto后，会有大批的外国企业进入中国市场，中国的企业也将走向国门。

2、建筑职业特殊社会环境

由于中国的建筑科学发展较晚，建筑知识大部分源于国外，中国的建筑管理还有许多不完善的地方。中国急需建筑人才，尤其是经过系统培训的高级建筑人才。因此企业职业市场广阔。

我的成功标准是个人事务、家庭生活的协调发展。

只要自己尽心尽力，能力也得到了发挥，每个阶段都有了切实的自我提高，即使目标没有实现（特别是收入目标）我也不会觉得失败，给自己太多的压力本身就是一件失败的事情。为了家庭而牺牲职业目标，我不这样认为在30岁之前有自己的家庭就可以了。

当今社会正处在变革的时代，到处充斥着激烈的竞争。所谓

物竞天择，适者生存。职业活动的竞争非常突出，尤其是我国加入wto后。要想在这场激烈的竞争中脱颖而出并保持立于不败之地，必须设计好自己的职业生涯规划。

这样才能做到心中有数，不打无准备之仗。而不少应届大学毕业生不是首先坐下来做好自己的职业生涯规划，而是拿着与求职书到处乱跑，总想会撞到好运气找到好工作。结果是浪费了大量的时间、精力与资金，到头来感叹招聘单位是有眼无珠，不能“慧眼识英雄”，叹息自己英雄无用武之地。

这部分大学毕业生没有充分认识到职业生涯规划的意义与重要性，认为找到理想的工作的是学识、业绩、耐心、关系、口才等条件，认为职业生涯规划纯属纸上谈兵，简直是耽误时间，有那时间还不如多跑两家招聘单位。这是一种错误的理念，实际上未雨绸缪，先做好职业生涯规划，磨刀不误砍柴工，有了清晰的认识与明确的目标之后再吧求职活动付诸实践，这样的效果要好得多，也更经济、更科学。

工程造价职业生涯规划报告书篇三

自我盘点我是一个专科生，是家里最大的希望。成为有用之才是所有亲朋好友的希望。我性格外向、开朗、活泼，业余时间爱交友、听音乐、外出散步，还有上网。自己有很好的自主能力，可以很好地约束自己，崇拜乔布斯，想成为一名有用的人才。人无完人我也是有弱点的，如何解决自我盘点中的劣势和缺点，我自己认为可凭借自身那份积极向上的热情鞭策自己，久而久之，我想就会慢慢培养起来的。并且要充分利用一直关心支持我的庞大亲友团的优势，真心向同学、老师、朋友请教，及时请他们指出自身存在的各种不同缺点，并制定出相应计划以针对改正。经常锻炼，增强体质，增加自信心，使自己更好表现。虽然性格是很难改变的，但我要学会控制自己，给别人留下一个好印象，为自己的成功铺平道路。

职业兴趣：通过自己的生活体验来看，我的主要兴趣还是集中在动手这一方面。并具有很强的抽象思维能力可以冷静的分析问题。因此，我的职业兴趣是一个工作狂，如果要有职业定位的话，我希望是一个有思想有能力的领导者。

职业能力及其适应性：我具有很强的动手实践能力，喜欢思考问题，并善于发现问题。对于在岗位上的人际关系和升迁等问题，已经变的不重要了。我是一个真诚的人，我想以真诚待人必将活得别人同等的真诚。我并不看重别人的回赠够不够多，只在乎我自己做的够不够多。做好自己的事情是最重要的。另外，我的价值取向是：“多一个朋友多条出路”因此也就不会存在多少人际关系上的困惑，如果人际关系上有困惑那是因为我做得不够好！

在将来的两年时间内考取二级建造师证，进入相关单位工作。可以做到事情就尽自己最大的能力去做好，既然已经选择了这个行业我不能要求这个行业因为我而适应我，相反我要去适应这个行业。就像中医看病一样只有把脉，把准脉才能知道症结所在。在工作中也是一样不了解行业的人就是隔行如隔山，一辈子入不了行业就不用谈发展啦！积极地参加公司的活动与工作跟身边的同事好好相处，将自己的能力最大的发挥出来，但要把握好分寸不让自己成为众矢之的。树立自己的良好形象，借助身边的同事将自己推广出去，良好的借用自己的人脉是必须的。另外要积极地消化父辈们的人际关系让他们的人脉变成自己的人脉，为将来创建自己的造价事务所打好基础。另一项要做的事情就是在此期间不放松专业知识的学习，务必去的`属于我自己的造价工程师证书。

此目标为我的终生目标，创立自己的造价事务所。之前做的事情已经为将来的发展打好基础剩下的事就是招募员工以前的人际关系又将发挥用处，我可以将他们中的他一些人收为己用关系不是领导与下属而是合作人。我想合理的安排将是事业成功的必有因素。作为一家事务所势必会招收员工，在这个过程中我要吸取前辈们的建议，做到合理公正毕竟行业

的特殊性不允许我玩忽职守。为自己的事务所打好形象，让别人知道我的事务所会为他们带来利益并且质量可靠。在初始阶段或许会遭遇因为知名度小而无法接到客户的状况，在之前的短期目标中我说过要充分的发挥人际关系的用处，不是利用而是合作。人际关系中的人都是行业的老人相信他们的评价会是权威，同时致谢老前辈们会成为活的广告。行业的需求如何？行业的发展如何？这些问题将会伴随着我的事业发展不断的出现。因为现在的行情多变，我无法对未来进行预测，所以问题的解决是伴随事情的发展进行改变的。

我自己的评价或许有点过高，目标或许有人认为是实际。但我认为这一切都是切实可行，毕竟我又没有定下什么宏大的长远目标。我的优势就是我还年轻，我有打拼的冲劲就是初生牛犊不怕虎。不过我也发现自身能力的不足有许多事情不是我一个人可以解决的，所以我认为我需要更多的努力，积极的掌握专业文化知识；利用暑假的时间多上工地实践毕竟不动手即使我的只是在怎样的丰富也是无用的。实践的时候必须认清楚我是在学习，我要向前辈们学习请教，即使是免费的劳动力也不要计较因为我是菜鸟，更何况在现场的时间可以将自己的能力得到锻炼让我所学的知识得到验证。积极的积累实践经验我相信在毕业的时候我一定会比同层次的毕业生有更大的竞争优势。

工程造价职业生涯规划报告书篇四

由于我国经济的飞速发展和整体国力的增强，从基础设施建设到国家、地方、个人投资项目建设，整体建设投入资金巨大。由此使建筑业从业单位和人数增加迅速，在激烈的市场竞争中要想提升自身竞争力，就要不断充实实力，提高企业资质等级就是其中一项手段，而根据《建筑法》要求我国对建筑业企业实行从业资质管理对从业人员实行从业资格管理。例如从总承包一级企业升级到特一级，其中的一个条件就是需要一定数量技术人员包括注册造价工程师，资质越高要求数量越多；从事造价管理人员要具有注册造价工程师资格，

并在其编制或审核的造价文件上签字。其造价文件方有效。

注册造价工程师执业范围包括：建设项目建议书、可行性研究投资估算的编制和审核，项目经济评价，工程概、预、结算、竣工结（决）算的编制和审核；工程量清单、标底（或者控制价）、投标报价的编制和审核，工程合同价款的签订及变更、调整、工程款支付与工程索赔费用的计算；建设项目管理过程中设计方案的优化、限额设计等工程造价分析与控制，工程保险理赔的核查；工程经济纠纷的鉴定。

因此造价工程师执业覆盖面非常广。在所有的工程口上，包括从开始的设计概算需要有造价的知识，再到招投标（国家政策规定招标代理必须要有造价工程师），然后到施工，甲方、乙方都需要有造价工程师来把握造价的内容，直到最后的竣工结算，都需要造价工程师来做。

例如造价咨询单位资质标准甲级造价资质：、企业出资人中，注册造价工程师人数不低于出资人总人数的60%；技术负责人已取得造价工程师注册证书，并具有工程或工程经济类高级专业技术职称，且从事工程造价专业工作15年以上；取得造价工程师注册证书的人员不少于10人，乙级造价资质：企业出资人中，注册造价工程师人数不低于出资人总人数的60%；技术负责人已取得造价工程师注册证书，并具有工程或工程经济类高级专业技术职称，且从事工程造价专业工作10年以上；具有工程或者工程经济类中级以上专业技术职称的人员不少于8人。

监理企业综合资质标准注册造价工程师不少于5人；监理专业资质标准甲级注册造价工程师不少于2人；乙级注册造价工程师不少于1人。

国家也有明文规定，一个造价工程师只能接受一个单位的聘请，只能在一个单位为本单位或委托方提供工程造价专业服务。

而目前造价工程师考试的通过率不高，这也就成了造价工程师就业抢手，数量少，市场需求量的的一个重要因素。

随着建设市场的全面开放，国内的工程行业已与国际接轨，工程造价通过招投标竞争定价将更加激烈，投资、设计、承包方或造价咨询单位都必须认真考虑运用最小的投入，取得最大的利润或投资效益。因此，企业要提高竞争力，首要条件是要具备一支高素质、经验丰富的工程造价队伍。

也就是说随着市场经济的建立与飞速发展，造价工程师的地位在不断提高。从目前把握的国内外资料看，造价工程师执业资格的社会地位和经济地位是随着市场经济的发育程度而成正比提高的。我国目前造价工程师处于紧缺状态，众多从事建设工程领域中介服务的公司，争相以高薪酬、高福利争夺“注册造价工程师”这一高级人才那些有着多年工作经验及大型商业项目操作经验的造价工程师、监理工程师及项目经理都是企业最希望找到的人才。造价工程师的身价一路攀升，众多企业开出的造价工程师年薪达到10万元以上。在所有房地产、建筑行业人同时，国家也有明文规定，一个造价工程师只能接受一个单位的聘请，只能在一个单位为本单位或委托方提供工程造价专业服务。这也就成了造价工程师极度缺乏的一个重要因素。所以说从现在和将来一段时间来看，造价工程师才需求中，注册造价工程师是最抢手的“香饽饽”，造价工程师也被建筑行业誉为“精英人才”。其市场需求量将是十分庞大的。

而且从业后，造价工程的经验与阅历随时间增加而增加，越老算的越多，经验越多，越吃香。

材料分析

从上述的材料中不难看出造价工程师的就业状况相当的良好，但很难估计和预测未来的发展状况。但是今天这个人才竞争的时代，职业生涯规划开始成为在人争夺战中的另一重要利

器。对企业而言，对每个人而言，职业生命是有限的，如果不进行有效的职业生涯规划，势必会造成生命和时间的浪费。作为当代大学生，若是带着一脸茫然，踏入这个拥挤的社会怎能满足社会的需要，使自己占有一席之地？因此，我试着为自己拟定一份职业生涯规划，将自己的未来好好的设计一下。有了目标，才会有动力。而如何体现公司“以人为本”的人才理念，关注员工的人才理念，关注员工的持续成长，职业生涯规划不失为一种有效的手段。

个人分析

自我盘点我是一个专科生，是家里最大的希望。成为有用之才是所有亲朋好友的希望。我性格外向、开朗、活泼，业余时间爱交友、听音乐、外出散步，还有上网。自己有很好的自主能力，可以很好地约束自己，崇拜乔布斯，想成为一名有用的人才。人无完人我也是有弱点的，如何解决自我盘点中的劣势和缺点，我自己认为可凭借自身那份积极向上的热情鞭策自己，久而久之，我想就会慢慢培养起来的。并且要充分利用一直关心支持我的庞大亲友团的优势，真心向同学、老师、朋友请教，及时请他们指出自身存在的各种不同缺点，并制定出相应计划以针对改正。经常锻炼，增强体质，增加自信心，使自己更好表现。虽然性格是很难改变的，但我要学会控制自己，给别人留下一个好印象，为自己的成功铺平道路。

职业分析

职业兴趣：通过自己的`生活体验来看，我的主要兴趣还是集中在动手这一方面。并拥有着很强的抽象思维能力可以冷静的分析问题。因此，我的职业兴趣是一个工作狂，如果要有职业定位的话，我希望是一个有思想有能力的领导者。

职业能力及其适应性：我具有很强的动手实践能力，喜欢思考问题，并善于发现问题。对于在岗位上的人际关系和升迁

等问题，已经变的不重要了。我是一个真诚的人，我想以真诚待人必将活得别人同等的真诚。我并不看重别人的回赠够不够多，只在乎我自己做的够不够多。做好自己的事情是最重要的。另外，我的价值取向是：“多一个朋友多条出路”因此也就不会存在多少人际关系上的困惑，如果人际关系上有困惑那是因为我做得不够好！

短期目标：

在将来的两年时间内考取二级建造师证，进入相关单位工作。可以做到事情就尽自己最大的能力去做好，既然已经选择了这个行业我不能要求这个行业因为我而适应我，相反我要去适应这个行业。就像中医看病一样只有把好脉，把准脉才能知道症结所在。在工作中也是一样不了解行业的人就是隔行如隔山，一辈子入不了行业就不用谈发展啦！积极地参加公司的活动与工作跟身边的同事好好相处，将自己的能力最大的发挥出来，但要把握好分寸不让自己成为众矢之的。树立自己的良好形象，借助身边的同事将自己推广出去，良好的借用自己的人脉是必须的。另外要积极地消化父辈们的人际关系让他们的人脉变成自己的人脉，为将来创建自己的造价事务所打好基础。另一项要做的事情就是在此期间不放松专业知识的学习，务必去的属于我自己的造价工程师证书。

长期目标：

此目标为我的终生目标，创立自己的造价事务所。之前做的事情已经为将来的发展打好基础剩下的事就是招募员工以前的人际关系又将发挥用处，我可以将他们中的他一些人收为己用关系不是领导与下属而是合作人。我想合理的安排将是事业成功的必有因素。作为一家事务所势必会招收员工，在这个过程中我要吸取前辈们的建议，做到合理公正毕竟行业的特殊性不允许我玩忽职守。为自己的事务所打好形象，让别人知道我的事务所会为他们带来利益并且质量可靠。在初始阶段或许会遭遇因为知名度小而无法接到客户的状况，在

之前的短期目标中我说过要充分的发挥人际关系的用处，不是利用而是合作。人际关系中的人都是行业的老人相信他们的评价会是权威，同时致谢老前辈们会成为活的广告。行业的需求如何？行业的发展如何？这些问题将会伴随着我的事业发展不断的出现。因为现在的行情多变，我无法对未来进行预测，所以问题的解决是伴随事情的发展进行改变的。

结束总结：

我自己的评价或许有点过高，目标或许有人认为是实际。但我认为这一切都是切实可行，毕竟我又没有定下什么宏大的长远目标。我的优势就是我还年轻，我有打拼的冲劲就是初生牛犊不怕虎。不过我也发现自身能力的不足有许多事情不是我一个人可以解决的，所以我认为我需要更多的努力，积极的掌握专业文化知识；利用暑假的时间多上工地实践毕竟不动手即使我的只是在怎样的丰富也是无用的。实践的时候必须认清楚我是在学习，我要向前辈们学习请教，即使是免费的劳动力也不要计较因为我是菜鸟，更何况在现场的时间可以将自己的能力得到锻炼让我所学的知识得到验证。积极的积累实践经验我相信在毕业的时候我一定会比同层次的毕业生有更大的竞争优势。

工程造价职业生涯规划报告书篇五

1. 自己兴趣爱好大盘点：

业余爱好：读书、听音乐、写歌词、旅游、画画；

喜欢的文学作品：《红楼梦》、《简爱》、《飘》、《小妇人》；

最喜欢的音乐：古琴曲、钢琴曲、大提琴曲；

喜欢的歌曲：《蜗牛》、《米兰的小铁匠》；

最崇拜的人：周恩来；

最喜欢的职业：法医、室内装潢设计师、造价师。

2. 自己的优势盘点：学习成绩优秀，与同学相处融洽，父母、亲人、教室领导、任课老师关爱，接受新事物快，动手实践能力强。

3. 自己的劣势盘点：有点懒惰，太喜欢睡觉，有时候自信不足，不够果断，有时候又太过固执。

4. 自己的优点盘点：做事仔细认真、踏实，随和，易相处，善于倾听，做事锲而不舍，勤于思考，考虑问题全面，己所不欲勿施于人，己所不乐而勿加于人。

5. 自己的缺点盘点：做事爱拖拉，惰性较大；兴趣虽广，但没有特专长的一面；有点内向，不大喜欢喧哗的场面，人多的场合不擅口头交际，这让我有时在人际交往中处于被动状态；不大活跃，不主动参加主动性高的活动，比如晚会等。。

6. 生活中成功经验的盘点：成功竞选成为班委一员，成功组织过学习研讨主题班会，工作中全班同学的悉心支持是我最大的财富。

7. 生活中失败的教训：高考后填报志愿失误。

8. 解决自我盘点中的劣势和缺点：

需要利用的资源：

学校的社团组织、在网上认识的学校的朋友群、同班同学、互联网等。

应该朝什么方向过渡或改变：

扩大人际交往面，开阔视野，了解本专业更多新的内容；

具体的解决办法如何：

主动参加学校社团活动，如绿色先锋环保协会让我认识了更多的好朋友，学院宣传部让我懂得如何合作，如何尽善尽美完成任务；大学城论坛里认识不同专业的朋友，混熟了后一起出来聚餐，交流不同方面的信息；跟班同学处理好关系；在互联网上可以了解到很多新的观点，不仅仅局限于课本中。

作为一名工程造价专业的学生，再加上自己非常喜欢造价这个专业，那么造价师这个职业当然是我就业的首选。

随着我国经济与科技的不断发展，建筑业也不断成长。基本公共工程的增多和房产市场的逐步升温，势必需要大量的建筑人员，这其中包括各种各样的建筑工程人员、建筑施工人员、建筑管理人员、建筑预算人员等。特别是随着建筑材料和建筑艺术的不断发展以及房产市场的不断完善，被誉为“城市的美容师”的建筑设计师以及工程预算人员将越来越受到欢迎，成为市场上最紧俏的人才之一。

工程造价是一门工程技术性很强的专业，按照国际惯例，从事工程造价咨询的专业人员应该是以工程技术为基础，兼有经济、法律、管理等方面知识的复合型人才。同时，工程招标投标制度、工程合同管理制度等工程管理基本制度的建设，以及工程索赔、工程项目可行性研究等新业务的出现，客观上需要一批同时具备工程计量与计价、通晓经济法与工程造价管理的人才在投资等经济领域进行项目管理。

工程造价咨询业的主体是工程造价咨询单位和注册造价工程师。工程造价咨询单位是经济鉴证类社会中介组织，只要取得《工程造价咨询单位资质证书》，就可以在资质证书核定的范围内进行执业。

中国目前已建立了造价工程师执业资格和工程造价咨询单位资质管理制度，全国有近3万名造价工程师和几千家工程造价咨询单位，年工程造价咨询业务合同超过30亿元。

我省工程造价咨询行业根据国家的要求，按照“独立、客观、公正”的市场要求，通过脱钩改制，形成了“自主经营、自担风险、自我约束、自我发展、平等竞争”的发展模式。建立了一支拥有200多家工程造价咨询单位、4000多名造价工程师的咨询专业队伍，已逐步成为我省工程造价管理军，在充分发挥我省固定资产投资的社会效益和经济效益，维护建设各方的合法权益等方面起到了越来越重要的作用。每年为我省固定资产投资节约200亿元以上。

职业目标：工程造价师

1.20xx年-20xx年：

成果目标：通过英语**b**级能力测试，通过计算机等级考试；

能力目标：具备在工程造价领域从事具体造价工作的理论基础，通过实习具有一定的实践经验。

2.20xx年-20xx年：

学历目标：获得毕业证，考取造价员证；

实习目标：到某正规单位实习，积累造价实践经验；能力目标：具备从事工程概预算的能力；工作目标：实习后找到适合自己发展的工作。

3.20xx年-20xx年：

职务目标：造价员

能力目标：熟悉业务，形成自己的工作理念，为考取造价师做准备；经济目标：年薪三到五万。

4.20xx年-20xx年：

能力目标：在工作中继续学习，积累实践经验，为以后成为高水平造价师打下坚实的基础。

1. 教育培训方法

(1) 充分利用在校学习的时间，为自己补充所需的知识和技能。包括参与社会团体活动、广泛阅读相关书籍、选修、旁听相关课程、报考技能资格证书等。

(2) 充分利用学校提供的实习培训机会，争取获得更多的实践经验。

(3) 参加报考造价师的培训。

2. 讨论沟通方式

(1) 在校期间多和老师、同学讨论交流，毕业后选择和其中某些人经常进行交流。

(2) 在工作中主动向有经验的同事学习、加深了解；利用校友众多的优势，参加校友联谊活动，经常和他们接触、交流。

3. 实践锻炼方法

(1) 锻炼自己的注意力，在嘈杂的环境里也能思考问题，正常工作。在大而嘈杂的办公室里有认识地进行自我训练。

(2) 养成优良的锻炼、饮食、生活习惯。每天保证睡眠6-8小时，每周锻炼三次以上。

(3)充分利用自身的工作条件扩大社交圈、重视同学交际圈、重视和每个人的交往，不论身份贵贱和亲疏程度。

1、专业知识：工程造价管理相关知识、工程造价的确定与控制、建筑工程技术与计量、工程造价案例、工程造价定额基本理论与实务。

2、操作技能：项目管理能力、工程概预算能力、土木施工与组织能力。

3、综合素质：英语、计算机操作能力、现场沟通协调能力。