

大学生职业生涯规划书

姓名：

性别：

学校：

系别：

班级：

联系电话：

指导老师：

目录

一、	自我评估.....	3
1.	兴趣爱好.....	3
2.	性格特征.....	3
3.	技能特点.....	3
4.	我的弱点.....	3
5.	学习风格.....	4
6.	职业价值观.....	4
7.	优势与劣势.....	5
8.	自我分析小结:	5
二、	环境评估.....	6
1、	家庭影响.....	6
(3)	影响.....	6
2、	学校环境.....	6
(1)	专业.....	6
(2)	老师的影响.....	6
(3)	实践经验.....	7
3、	社会环境.....	7
(1)	现今就业的大环境.....	7
(2)	大学生就业政策.....	7
4、	职业环境.....	8
5、	电子商务市场发展前景诱人.....	8
6、	国内电子商务的发展.....	9
7、	我们该如何做好与社会的对接.....	13
8、	电子商务专业就业前景.....	14
三、	就业机会评估.....	15
四、	职业目标定位及其分解组合:	16
五、	职业生涯规划.....	16
六、	结束语.....	18

追逐梦想

展开想象的翅膀 放飞创新的梦想

人类因梦想而伟大

伟大的你有梦想——实现它

如果你的梦想遗失了——找回它

坚定信念就能够实现梦想



张开追逐梦想的双手，向前飞

一、 自我评估

1. 兴趣爱好

- (1) 喜欢观看科学探谜的节目；
- (2) 喜欢阅读各类书籍；
- (3) 喜好听音乐，如流行、古典、怀旧；
- (4) 喜欢与人交往，参加各种社交活动；

2. 性格特征

- (1) 性格偏外向，比较容易和陌生人快速地熟悉；
- (2) 脾气比较大，常做一些后悔的事情；
- (3) 求知欲极强，喜欢凭感觉做事；
- (4) 较为独立，喜欢发号施令，但也很喜欢大家合作完成任务；

3. 技能特点

- (1) 善于口头表达，通过口头表达有效地向他人传递信息；
- (2) 善于书面表达，准确阅读和工作有关的文件；
- (3) 善于书面表达，可根据阅读者需要通过书面表达的方式将信息有效地传达；
- (4) 善于说服他人改变观念；
- (5) 善于协作，做合作中调节自己与他人的合作方式等；

4. 我的弱点

- (1) 做事会不果断；

(2) 做完一件事情，在结果没有出来之前，我总是挂念；

(3) 即使事情做的很完美，在做完近期还是会有一些忧虑的地方；

(4) 想事还不太全面，看事不全面，偶尔会因为表面现象而影响自己；

(5) 遇紧急事不能马上冷静下来；

(6) 不善于掩饰和控制自己的情绪；

(7) 社会实践经验较少，我处理问题的能力不是太好；

(8) 话多，说话直，文字功底不好；

(9) 习惯自由的学习工作环境，不会过多的约束自己；

(10) 金钱和时间观念还不强。

5. 学习风格

(1) 适合在新体验、新问题、新机遇中学习；

(2) 在短时间内和当时当地容易集中精神；

(3) 喜欢在充满刺激性和戏剧性的生活中学习；

(4) 在困境和逆境中更能激发学习能力；

(5) 思维跳跃，引人注目，不喜欢受束缚；

6. 职业价值观

(1) 注重关系，期望工作内容能给予他人帮助，并希望与同事关系融洽；

(2) 在工作中希望得到管理层的支持及培养；

(3) 在一个工作机会中可以独立决策，发挥自己的责任感和自主性；

(4) 期望得到一个有保障的工作，即良好的工作条件；

(5) 对我而言工作的追求是一种自我实现，而并非外在特质利益的满足；

(6) 我对职业的追求，是能够使自己获得充分的领导力提升机会，并拥有充分的权威，能够对他人的工作提供指导；

7. 优势与劣势

优势	劣势
善于和陌生人打交道，能够快速地和不认识的人交谈	不够沉着冷静，易冲动，常常事后后悔
求知欲强烈	脾气比较大，不懂得控制自己的脾气
善于和他人进行协作并在协作中寻求最佳的合作方式	做事喜欢凭感觉来，太注重于细节分而忽略了整体
在困境和逆境中更能激发学习的潜能	精神只可在短时间内集中，时间长了会分散
思维跳跃，容易出现不同与他人的想法和点子	有时太过追求完美，反而变成吹毛求疵。

8. 自我分析小结：

以上的结果多少带有浓重的主观因素，或多或少是我自己所期望的，与实际有一定的差距。因此，我要深入地了解并发

展自己的能力、发现并培养自己的兴趣、洞察自己的性格、分析自己的职业价值观，并塑造最佳的学习状态。只有这样我才能够得到一个全方位的生涯发展潜力。

二、 环境评估

1、 家庭影响

(1) 家庭环境

(2) 父亲和母亲都是农民，家里有两个哥哥，现在有一个没有工作，父母希望我过得好，以后能找到一份好的工作，生活幸福。

(3) 影响

很小的时候就会自己煮饭做菜，很多家务活都是自己做的，，很小的时候就跟随父母到地里面干活，家庭情况使得我愿意尽可能地早日工作，为父母分担；

2、 学校环境

(1) 专业

电子商务专业是融计算机科学、市场营销学、管理学、法学和现代物流于一体的新型交叉学科。培养掌握计算机信息技术、市场营销、国际贸易、管理、法律和现代物流的基本理论及基础知识，具有利用网络开展商务活动的能力和利用计算机信息技术、现代物流方法改善企业管理方法，提高企业管理水平能力的创新型复合型电子商务高级专门人才。

(2) 老师的影响

现在我所接触的老师都是非常有经验的老师，在课堂上会时不时地找些我们感兴趣的话题拉回我们的注意力。最重要的是每位老师都会给予我们许多信息，如国家对大学生的新政策，求职的形势变化等等，让我能够有目标的查询一些自己想要的新信息。

（3）实践经验

这个学期的五一放假的时候去餐厅做了一个兼职，做服务员，做了一天，第二天就去发了一天的传单，虽时间都不长，却使我受益颇多，对社会有了一个最初步的了解，积累一些处理人际关系的技巧。

3、 社会环境

（1）现今就业的大环境

2009 年大学毕业生 700 多万，2010 年毕业 630 万，2011 年将达 758 万。如加上历年没有就业的毕业生。长年累计至少有 1000 多万。因而众僧抢粥的局面非常严重。

（2）大学生就业政策

改革高等学校毕业生“统包统分”和“包当干部”的就业制度，实行少数毕业生由国家安排就业，多数由学生“自主择业”的就业制度。即除少数享受国家奖学金、专项奖学金、单位奖学金的学生，实行在一定范围内就业外，大部分学生在国家方针、政策指导下通过毕业生就业市场“自主择业”。在这种就业体制下，大部分毕业生将按照个人的能力、条件到市场

参与竞争，而不再依靠行政手段由国家保证就业；用人单位也只能用工作条件及优惠待遇吸引毕业生，不能等待国家用行政命令的办法给予保证；而高等学校作为就业工作的中介，主要为毕业生“自主择业”提供服务。

4、 职业环境

据统计，我国登记在册的电子商务企业已达到 1000 多万家，其中大中型企业就有 10 万多家，初步估计，未来我国对电子商务人才的需求每年约 20 万人，而我国目前包括高校和各类培训机构每年输出的人才数量不到 10 万人。人才总量不足已成为制约我国电子商务发展的瓶颈。随着电子商务的快速发展，这些毕业生在进入人才市场时本应抢手，但事实并非如此，近年来电子商务专业应届毕业生就业率仅为 20%，而全国普通高校毕业生就业签约率是 47%，可见，电子商务专业应届毕业生就业率远远低于全国大学生就业平均水平，这种状况不容乐观。造成这种局面的根本原因在于高校在电子商务人才的教育和培养方面还存在欠缺，在这种情形下培养出的学生很难符合社会对高层次电子商务人才的需求标准。

5、 电子商务市场发展前景诱人

电子商务将成为二十一世纪人类信息世界的核心，也是网络应用的发展方向，具有无法预测的增长前景。电子商务还将构筑二十一世纪新型的贸易框架。大力发展电子商务，对于国家以信息化带动化的战略，实现跨越式发展，增强国家竞争力，

具有十分重要的战略意义。随着信息技术的突飞猛进,基于网络的电子商务也在迅速发展。这种新的商业模式不仅从诸多微观领域向传统的运作方式发起了严重挑战,而且也带来了宏观经济运行与管理的革命性变革。许多专家认为,电子商务的发展是未来 25 年内世界经济发展的一个推动力,是世界经济向知识经济转变的重要推动力。在电子商务即将成为商务活动的主导形式之际,我国如何更好、更快地发展电子商务,参与全球经济一体化是值得探讨的。我国电子商务虽然起步较晚,但发展很快。电子商务与互联网之间是相辅相成的关系,由于我国互联网用户人数众多,因而电子商务在我国具有较好的发展基础。2008 年,我国网络交易总额达到了 1200 多亿。在 2008 年,网络购物市场的增长趋势明显。目前的网络购物用户人数已经达到 7400 万人,年增长率达到 60%。但与发达国家相比,仍然存在一定距离,美国为 71% 远远高于中国的使用率。

6、国内电子商务的发展

EC 概念引入中国在 93 年; 第一笔网上交易 96 年; 98 年是我国的”电子商务年”,启动 B2B 示范项目; 99 年消费类 EC 市场全面启动,蓬勃发展。但 2000 年,IT 界包括互连网 EC 出现全面危机,许多人在 EC 前犹豫不决、甚至退缩。反思后,许多网站重新定位,由概念炒作转向务实。经过 2002-2004 调整后(国内开始接受 EB 概念),2005 年进入

新的发展时期（第二次 浪潮），逐渐步入务实发展的轨道。2006 到 2007 开始进入快速发展阶段。国家统计局:2006 中国电子商务交易总额 15494 亿元,比 2005 增 19.9%.但出于安全等因素考虑,目前,其在销售或采购中所占比例还不是很高.从 2008 起,中国网民规模居世界第一位. 至 2013 年 6 月底,中国网民达到 5.91 亿, 互联网普及率攀升至 44.1% 。

3G 的普及、无线网络的发展和手机应用的创新促成了我国手机网民数量的快速提 升,目前为 4.64 亿,占网民 78.5% 。

手机网民成为拉动中国总体网民规模攀升的主要动力,移动互联网展现出巨大的发展潜力。手机和笔记本作为网民上网终端的使用率迅速攀升,互联网随身化、便携化的趋势日益明显。 2008 中国网络购物首次跻身十大网络应用 , 2008 年底中国网络购物网民达 7400 万 (24 .3%), 但仍远低于美国网民的 71%, 也低于韩国的 60.6%。 2009、2010 年商务类应用发展迅速 , 2009 年我国网络购物市场交易规模达 2500 亿。网络应用使用率排名三甲是网络 音乐(84%), 网络新闻 (80%), 搜索引擎 (73%)。但商务交易类应用增幅 “异军突起”, 用户规模增长最快, 平均年增幅达 68%。其中, 网上支付用户年增幅 81%, 在所有应用中排名第一, 旅游预订、网络炒股、网上银行和网络购物用户规模分别增长了约 78%、67%、62%和 46%。 2010 年商务类应用用户规模依然高位增长, 网购用户年增 49%, 是用户增长最快的

应用。网上支付和网上银行全年增长也分别达到 46%和 48%，远超过其他网络应用。

在经历了 2009-2010 年快速增长后，2011 年商务类应用迎来较平缓的发展期。电子商务类应用稳步发展，网络购物、网上支付、网上银行和在线旅行预订等应用的用户规模全面增长。与 2010 年相比网购用户 1.93 亿，增长 3344 万人，增长率达到 20.8%，网上支付、网上银行使用率也增长至 32.5% 和 32.4%。另外，团购成为全年增长第二快的网络服务（微博第一），用户年增速高达 244.8%，用户规模达到 6465 万，使用率提升至 12.6%。

至 2012 年底，网购用户达 2.42 亿，网民使用率提升至 42.9%。在网民增长速度逐步放缓的背景下，网络购物应用依然呈现迅猛的增长势头，2012 全年用户绝对增长量超出 2011 年，增长率比去年同期增 4%。

我国团购用户数为 8327 万，使用率升至 14.8%，较 2011 年底上升 2.2%。用户全年增 28.8%，保持相对较高的用户增长率，电子商务类应用在手机端发展迅速，领域整体看涨。相比 2011 年，手机网民使用手机进行网络购物的比例增长了 6.6 个百分点，用户量是上年底的 2.36 倍。此外，手机团购用户在手机网民中占比较上年底提升 1.7 个百分点，手机在线支付提升 4.6 个百分点，手机网上银行提升 4.7 个百分点，这三类移动应用的用户规模增速均超过了 80%。

2012 网上支付应用增速加快,截至 2012 年底,我国使用网上支付的用户规模达到 2.21 亿,使用率提升至 39.1%。与 2011 年相比,用户增长 5389 万,增长率为 32.3%。手机在线支付发展速度突出,至 2012 年底,手机网上支付用户达 5531 万,年增 80.9%,使用率为 13.2%。然而,2012 注定是个不平凡的电商年。(当当 ceo 李国庆曝电商资本金烧完:不信苏宁京东还打价格战。假数据,回购)。目前,电子商务已逐步渗透到经济和社会各个层面,网络化生产经营与消费方式逐渐形成。预计在诸多因素的推动下,中国中小企业电子商务的发展将迎来井喷期。

电子商务运作模式、B2C 主要指企业通过互联网向个人消费者直接销售产品和服务的经营方式,属于网上零售(网上购物)。如:当当网、卓越亚马逊网、京东商城、苏宁易购、天猫(淘宝商城)、壹号店、凡客诚品、国美、乐淘、红孩子 也包括企业在网上向个人求购商品或服务的一种电子商务模式。(如招聘网) B2B 指商业企业之间使用互联网或专用网开展商务活动(如订货或付款),也称批发电子商务。这是电子商务最主要的形式,是发展时间最早、发展最完善的商业模式,也是电子商务的主要效益所在(包括 EDI)。其利润来源于相对低廉的信息成本带来的各种费用的下降,以及供应链整合的好处,因为与上下游企业的紧密合作使交易成本下降。以及低买贵卖赚取差价及各种服务费。

以及相关数据增值收入。如海尔、中远物流、联想、上海大众；阿里巴巴、慧聪、万网、前程无忧、中华英才网、新浪、搜狐、网易及各金融网站等。阿里巴巴：上市 3 年后入世界 500 强。

C2C 购物网站主要指的是为消费者个人与个人之间进行买卖提供交易平台的网站，在中国主要有淘宝网、拍拍网、TOM 易趣网等。案例：淘宝网、Ebay、58 同城、赶集网。

7、 我们该如何做好与社会的对接

按照就业岗位对电子商务专业学生的能力要求，为了能够更快适应工作岗位的要求以及企业的需求，在技能学习和能力锻炼上更应该做好与社会对接，作为电子商务学生应该如何做好与社会岗位对接，要具备哪些能力需要学习哪些课程和内容，应用从以下几点着手：

- (1) 电子商务专业学生在学习理论知识的同时应该加强电子基础应用技术、商务实战和专业电子技术实践。电子基础应用技术是目前学生就业的最重要障碍，没有这个基础，即便有再多的理论都是空中楼阁，从而造成就业困境，有企业会使用只懂理论而没有操作能力的人才吗？现在企业都是讲究效益的，用了人就必须能够给企业带来效益，不能马上带来效益，也要为效益而服务。
- (2) 对于电子商务来说，不要一味搞理论，实践很重要，必须多动手，多操作。充分重视向第一线电子商务实践学

习，随着现代科技发展迅速，现在很多教材和师资水平都大大落后于电子商务的发展。

- (3) 实践参与，光说不练也没用。比如逛逛网上书店、到论坛参与讨论、建自己的个人主页、申请博客空间、搜索网络信息、参与网上拍卖等等，在参与中体会互联网对传统商务、学习、生活的影响。比如，经常有同学问老师一些专业性问题，或者一些小的技术问题，要一些电子商务资料，这些问题其实随便到搜索引擎搜索一下都能轻松的划到，但是作为电子商务的学生竟然不知道利用搜索引擎这个伟大的老师来解决一些基本的问题，这个非常严重的问题。搜索引擎是电子商务实施过程中非常重要的一个工具，资讯搜索、信息收集、网络营销都离不开搜索引擎，搜索引擎是电子商务的枢纽。

8、 电子商务专业就业前景

从整体来说，以互联网为平台的“新经济”为社会创造了大量新工作岗位，许多职位以前没有，如网管、网编、网站设计师、网络安全工程师、系统工程师、动漫设计师、数据库管理员、网络应用开发工程师、网游设计师等；许多工作带有鲜明的网络特色，如网络商业分析员、各类网络产品经理、网络产品渠道专员，网站运营、推广、客服人员，等等。同时，像传统企业一样，网络公司的人力资源、财务、行政等部门也需要吸收大量优秀人才。总体看来，互联网无

疑是个朝阳行业，在国内外不过十年的发展历史，前途光明。电子商务是互联网在商业上的重要应用，这几年在线交易额持续增加，交易增加预示工作岗位需求增多，阿里巴巴、慧聪、当当等老牌企业一直在招人。去年以来掀起新一轮网络热潮，许多网络公司拿到大笔“风投”资金后，在迅速扩张，也需要人。互联网、电子商务对人才需求持续升温，这股热潮，从各大招聘网站发布的职位中可见一斑。行业现在确实处于景气之中，但这不意味“电子商务毕业生”必然成为抢手人才。网络公司、电子商务企业需要各种各样的人才：技术、产品、市场、销售、客服、行政、财务、人力资源，等等。除了自身创业，或以经营自身网店为职业外，电子商务毕业生就业时不可能脱离企业具体职能部门，不能游离于具体岗位之外。具体到个人，“就业前景如何”的问题需要个案分析，这与大学自身品牌、专业教育方向、个人综合能力、就业区域、个人求职时的技巧和运气等要素都密切相关。

三、就业机会评估

电子商务的不断发展给我们的专业的就业带来了很大的机会，但是随着发展，问题的出现也给我们的专业提出了更高的要求。当今随着网络的慢慢普及，在很多领域都开始重视起网络这一充满机遇的平台。因此我们此专业

的就业在未来的前景很好。但就湖南的电子商务的发展来看，现在还没完全发展起来，可以说湖南的电子商务的就业潜力很大，也说明现在很多企业对电子商务的了解不多，我们必须更加努力才能让企业都逐步接受这一种商务方式。我们此专业现在主要面对的是中小企业的电子商务的发展，就业机会还是很大的，但是我们还是因将自己的专业能力不断的提升，做一个符合市场需求的人才。

四、 职业目标定位及其分解组合：

- 1、 主体目标： 白领、高级网络工程师、管理者、
- 2、 目标分解：
 - (1) 完成大学课程，顺利毕业，并考取相关的职业资格书；
 - (2) 学好本专业-----电子商务，多考几本有实质性的证书，尽量在一定时间内考到助理电子商务师证，课外多看看有关管理的书，并去深入，尽量多考证，比如说英语四级，办公高级。
 - (3) 多看与专业相关的书学习相关的知识提高自己的素能。
 - (4) 努力培养自己各方面的能力，努力实现主体目标。

五、 职业生涯规划

- 1、 大学三年规划
 - (1) 首要目标：在大一大二的时候努力学好自己的专业知识，

并考取办公高级、英语四级、计算机二级、普通话二乙，考有关的证书，在大一下学期的时候开始开一个自己的网店，在大三的时候争取考完本专业毕业所需的证，培养自己的组织，交际等方面的能力；

- (2) 能力目标：掌握专业知识，了解其他方面对自己有用的知识，开拓视野；
- (3) 经济目标：做兼职，丰厚自己的经济，同时还能吸取心得和经验;大三：冲刺期

总结前两年的所做，了解成功就业的秘诀。对前两年所做的做一个总结，客观认识自己，大量搜集就业信息，了解就业形势，了解招聘单位的基本事项，有利于在面试中更自信。遇挫折了也不灰心，保持乐观的心态，相信自己一定会成功的！

2、 长期规划

- (1) 职业条件：在大中型企业找一份稳定的工作；有比较成熟的工作经验后再创业。
- (2) 活到老，学到老，人一辈子都处在学习中，我要努力奋斗,争取有所作为,同时要注意继续学习。
- (3) 我希望自己能够成为一个高层管理人员，在一家外资企业工作。趁着自己年轻气盛，努力工作，希望能够在自己的工作中表现得很出色。年薪可达到 20 万。另外,我希望能有自己的一套房、拥有自己的一辆汽车、有自己的存款，事业上有新进展，家庭幸福。

六、结束语

为了这份规划，下载了许多资料，也查看了许多范文，但那些范文多数都是草草收场，更多的是对自己的激励的语言，而非细致的自我分析。以前不是没机会来进行自我的剖析，而是一方面因为不知道方法，不知道怎么做；二是因为懒惰形成的惯性让自己哪怕是有些奇特想法时也被玩耍所淹没，然后就成了已经忘却的记忆。很高兴自己能一个人坚持下来并完成这份职业生涯规划书，可以比较明晰的我呈现在面前时，突然发觉眼前的我和应该成为的人相差太远了，羞愧，后悔，自责都慢慢升起来，绕着自己的脑袋四处晃动。

是的，脚比路长，远方无论多远，只怕没有追寻的双足去抵达。人生亦是如此，我们不怕目标的高远，只怕没有追寻的勇气、热情、执著……只要头时时燃烧着坚定的信念，一往无前地进行下去，就会惊讶地发现——很多所谓的远方，其实并不遥远。用我们的热情和智慧扬起理想的风帆，用我们青春和生命奏响时代的强音！当我们抛弃了迷茫，把握了方向；当我们勤字开头，不懈地摇桨时，命运的闸门会向我们敞开，诱惑的人时刻也终将到来！



总有一天，能够飞到，你向往地方

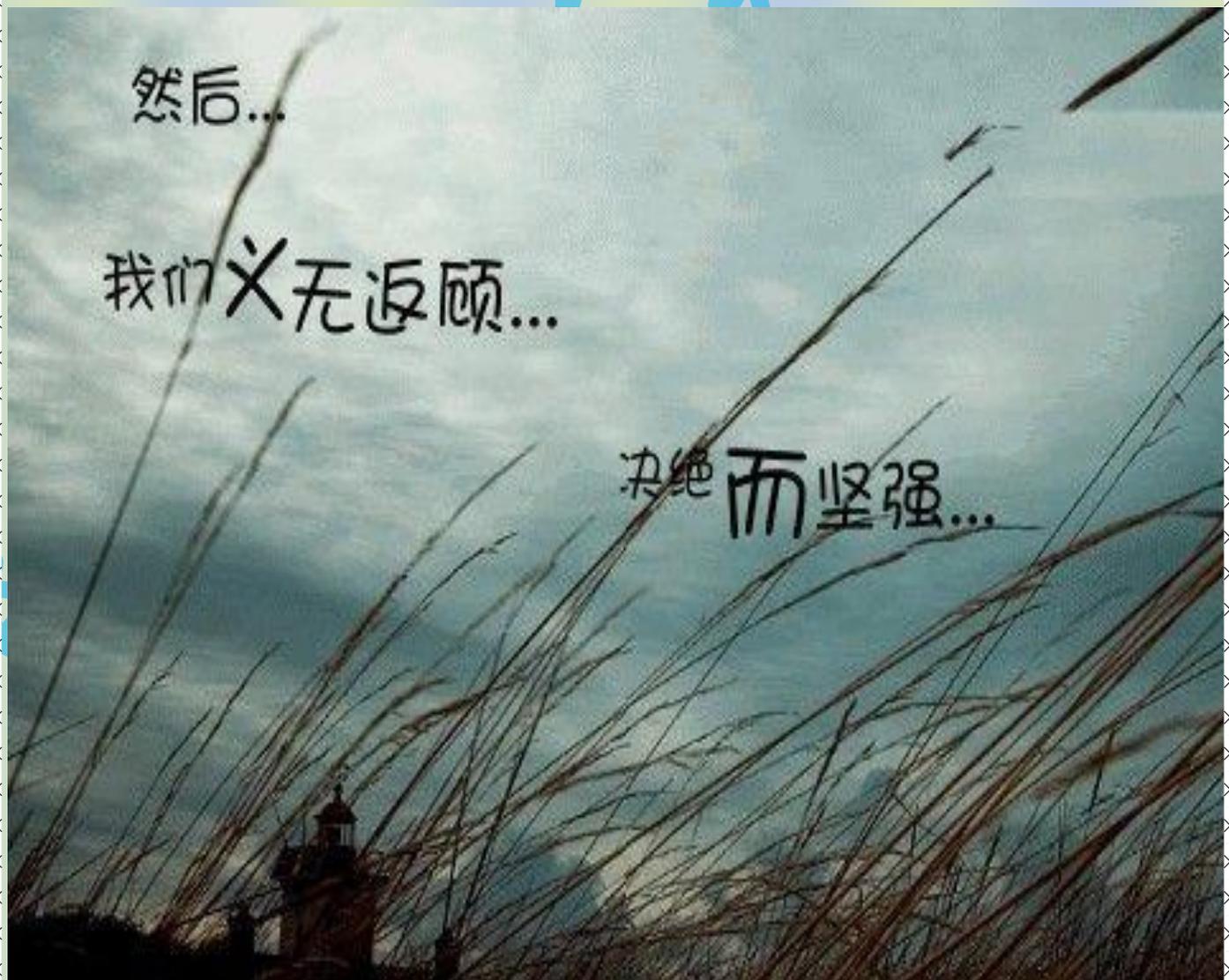
梦想

放飞你的梦想，
让我们用坚定的信心
满腹的豪情，
永不退缩的信念，
去迎接挑战...

只要你坚持不懈地努力

昵图网 www.nipic.com BY: dulanlian20

NO:20110923145427592001



然后...

我们义无反顾...

决绝而坚强...

下面是赠送的合同范本，不需要的可以编辑删除!!!!!!

教育机构劳动合同范本

为大家整理提供，希望对大家有一定帮助。

一、_____ 培训学校聘请_____ 籍_____ (外文姓名)_____ (中文姓名) 先生/女士/小姐为_____ 语教师，双方本着友好合作精神，自愿签订本合同并保证认真履行合同中约定的各项义务。

二、合同期自_____ 年_____ 月_____ 日起_____ 年_____ 月_____ 日止。

三、受聘方的工作任务(另附件 1)

四、受聘方的薪金按小时计，全部以人民币支付。

五、社会保险和福利：

1. 聘方向受聘方提供意外保险。(另附 2)

2. 每年聘方向受聘期满的教师提供一张_____ 至_____ 的来回机票(金额不超过人民币_____ 元整)或教师凭机票报销_____ 元人民币。

六、聘方的义务：

- 1.向受聘方介绍中国有关法律、法规和聘方有关工作制度以及有关外国专家的管理规定。
- 2.对受聘方提供必要的工作条件。
- 3.对受聘方的工作进行指导、检查和评估。
- 4.按时支付受聘方的报酬。

七、受聘方的义务：

- 1.遵守中国的法律、法规，不干预中国的内部事务。
- 2.遵守聘方的工作制度和有关外国专家的管理规定，接受聘方的工作安排、业务指导、检查和评估。未经聘方同意，不得兼任与聘方无关的其他劳务。
- 3.按期完成工作任务，保证工作质量。
- 4.遵守中国的宗教政策，不从事与专家身份不符的活动。
- 5.遵守中国人民的道德规范和风俗习惯。

八、合同的变更、解除和终止：

- 1.双方应信守合同，未经双方一致同意，任何一方不得擅自更改、解除和终止合同。
- 2.经当事人双方协商同意后，可以变更、解除和终止合同。在未达成一致意见前，仍应当严格履行合同。
- 3.聘放在下述条件下，有权以书面形式通知受聘方解除合同：
 - a、受聘方不履行合同或者履行合同义务不符合约定条件，经聘方指出后，仍不改正的。
 - b、根据医生诊断，受聘放在病假连续 30 天不能恢复正常工作的。
- 4.受聘方在下述条件下，有权以书面形式通知聘方解除合同：
 - a、聘方未经合同约定提供受聘方必要的工作条件。
 - b、聘方未按时支付受聘方报酬。

九、本合同自双方签字之日起生效，合同期满后即自行失效。当事人以方要求签订新合同，必须在本合同期满 90 天前向另一方提出，经双方协商同意后签订新合同。受聘方合同

期满后，在华逗留期间的一切费用自理。

十、仲裁：

当事人双方发生纠纷时，尽可能通过协商或者调解解决。若协商、调解无效，可向国家外国专家局设立的外国文教专案局申请仲裁。

本合同于_____年_____月_____日在_____签订，一式两份，每份都用中文和_____文写成，双方各执一份，两种文本同时有效。

聘方(签章)_____

受聘方(签章)_____

签订时间：_____年_____月_____日

二手房买卖合同范本由应届毕业生合同范本

卖方：_____ (简称甲方)

身份证号码：_____

买方：_____ (简称乙方)

身份证号码：_____

根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》及其他有关法律、法规之规定，甲、乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上，就乙方向甲方购买房产签订本合同，以资共同信守执行。

第一条 乙方同意购买甲方拥有的座落在_____市_____区_____拥有的房产(别墅、写字楼、公寓、住宅、厂房、店面)，建筑面积为_____平方米。(详见土地房屋权证第_____号)。

第二条 上述房产的交易价格为：单价：人民币_____元/平方米，总价：人民币_____元整(大写：_____佰_____拾_____万_____仟_____佰_____拾_____元整)。本合同签定之日，乙方向甲方支付人民币_____元整，作为购房定金。

第三条 付款时间与办法:

1、甲乙双方同意以银行按揭方式付款,并约定在房地产交易中心缴交税费当日支付

首付款(含定金)人民币____拾____万____仟____佰____拾____元整给甲方,剩余房款人

民币_____元整申请银行按揭(如银行实际审批数额不足前述申请额度,乙方应在

缴交税费当日将差额一并支付给甲方),并于银行放款当日付给甲方。

2、甲乙双方同意以一次性付款方式付款,并约定在房地产交易中心缴交税费当日支

付首付款(含定金)人民币____拾____万____仟____佰____拾____元整给甲方,剩余房款

人民币_____元整于产权交割完毕当日付给甲方。

第四条 甲方应于收到乙方全额房款之日起____天内将交易的房产全部交付给乙方使用,并应在交房当日将_____等费用结清。

第五条 税费分担甲乙双方应遵守国家房地产政策、法规,并按规定缴纳办理房地产过户手续所需缴纳的税费。经双方协商,交易税费由_____方承担,中介费及代办产权过户手续费由_____方承担。

第六条 违约责任甲、乙双方合同签定后,若乙方中途违约,应书面通知甲方,甲方应在____日内将乙方的已付款不记利息)返还给乙方,但购房定金归甲方所有。若甲方中途违约,应书面通知乙方,并自违约之日起____日内应以乙方所付定金的双倍及已付款返还给乙方。

第七条 本合同主体

1.甲方是_____共____人,委托代理人_____即甲方代表人。

2.乙方是_____,代表人是_____。

第八条 本合同如需办理公证,经国家公证机关____公证处公证。

第九条 本合同一式份。甲方产权人一份,甲方委托代理人一份,乙方一份,厦门市房地产交易中心一份、_____公证处各一份。

第十条 本合同发生争议的解决方式:在履约过程中发生的争议,双方可通过协商、诉讼方式解决。

第十一条 本合同未尽事宜,甲乙双方可另行约定,其补充约定经双方签章与本合同同

具法律效力。

第十二条 双方约定的其他事项:

出卖方(甲方): _____ 购买方(乙方): _____

身份证号码: _____ 身份证号码: _____

地 址: _____ 地 址: _____

邮 编: _____ 邮 编: _____

电 话: _____ 电 话: _____

代理人(甲方): _____ 代理人(乙方): _____

身份证号码: _____ 身份证号码: _____

鉴证方:

鉴证机关:

地 址:

邮 编:

电 话:

法人代表:

代 表:

经 办 人:

日 期: _____ 年 _____ 月 _____ 日

鉴证日期: _____ 年 _____ 月 _____ 日

下面是赠送的合同范本，不需要的可以编辑删除!!!!!!

教育机构劳动合同范本

为大家整理提供，希望对大家有一定帮助。

一、_____ 培训学校聘请_____ 籍_____ (外文姓名)_____ (中文姓名) 先生/女士/小姐为_____ 语教师，双方本着友好合作精神，自愿签订本合同并保证认真履行合同中约定的各项义务。

二、合同期自_____ 年_____ 月_____ 日起_____ 年_____ 月_____ 日止。

三、受聘方的工作任务(另附件 1)

四、受聘方的薪金按小时计，全部以人民币支付。

五、社会保险和福利：

1. 聘方向受聘方提供意外保险。(另附 2)

2. 每年聘方向受聘期满的教师提供一张_____ 至_____ 的来回机票(金额不超过人民币_____ 元整)或教师凭机票报销_____ 元人民币。

六、聘方的义务：

- 1.向受聘方介绍中国有关法律、法规和聘方有关工作制度以及有关外国专家的管理规定。
- 2.对受聘方提供必要的工作条件。
- 3.对受聘方的工作进行指导、检查和评估。
- 4.按时支付受聘方的报酬。

七、受聘方的义务：

- 1.遵守中国的法律、法规，不干预中国的内部事务。
- 2.遵守聘方的工作制度和有关外国专家的管理规定，接受聘方的工作安排、业务指导、检查和评估。未经聘方同意，不得兼任与聘方无关的其他劳务。
- 3.按期完成工作任务，保证工作质量。
- 4.遵守中国的宗教政策，不从事与专家身份不符的活动。
- 5.遵守中国人民的道德规范和风俗习惯。

八、合同的变更、解除和终止：

- 1.双方应信守合同，未经双方一致同意，任何一方不得擅自更改、解除和终止合同。
- 2.经当事人双方协商同意后，可以变更、解除和终止合同。在未达成一致意见前，仍应当严格履行合同。
- 3.聘放在下述条件下，有权以书面形式通知受聘方解除合同：
 - a、受聘方不履行合同或者履行合同义务不符合约定条件，经聘方指出后，仍不改正的。
 - b、根据医生诊断，受聘放在病假连续 30 天不能恢复正常工作的。
- 4.受聘方在下述条件下，有权以书面形式通知聘方解除合同：
 - a、聘方未经合同约定提供受聘方必要的工作条件。
 - b、聘方未按时支付受聘方报酬。

九、本合同自双方签字之日起生效，合同期满后即自行失效。当事人以方要求签订新合同，必须在本合同期满 90 天前向另一方提出，经双方协商同意后签订新合同。受聘方合同

期满后，在华逗留期间的一切费用自理。

十、仲裁：

当事人双方发生纠纷时，尽可能通过协商或者调解解决。若协商、调解无效，可向国家外国专家局设立的外国文教专案局申请仲裁。

本合同于_____年_____月_____日在_____签订，一式两份，每份都用中文和_____文写成，双方各执一份，两种文本同时有效。

聘方(签章)_____

受聘方(签章)_____

签订时间： 年 月 日

二手房买卖合同范本由应届毕业生合同范本

卖方：_____ (简称甲方)

身份证号码：_____

买方：_____ (简称乙方)

身份证号码：_____

根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》及其他有关法律、法规之规定，甲、乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上，就乙方向甲方购买房产签订本合同，以资共同信守执行。

第一条 乙方同意购买甲方拥有的座落在_____市_____区_____拥有的房产(别墅、写字楼、公寓、住宅、厂房、店面)，建筑面积为_____平方米。(详见土地房屋权证第_____号)。

第二条 上述房产的交易价格为：单价：人民币_____元/平方米，总价：人民币_____元整(大写：_____佰_____拾_____万_____仟_____佰_____拾_____元整)。本合同签定之日，乙方向甲方支付人民币_____元整，作为购房定金。

第三条 付款时间与办法:

1、甲乙双方同意以银行按揭方式付款,并约定在房地产交易中心缴交税费当日支付

首付款(含定金)人民币____拾____万____仟____佰____拾____元整给甲方,剩余房款人

民币_____元整申请银行按揭(如银行实际审批数额不足前述申请额度,乙方应在

缴交税费当日将差额一并支付给甲方),并于银行放款当日付给甲方。

2、甲乙双方同意以一次性付款方式付款,并约定在房地产交易中心缴交税费当日支

付首付款(含定金)人民币____拾____万____仟____佰____拾____元整给甲方,剩余房款

人民币_____元整于产权交割完毕当日付给甲方。

第四条 甲方应于收到乙方全额房款之日起____天内将交易的房产全部交付给乙方使用,并应在交房当日将_____等费用结清。

第五条 税费分担甲乙双方应遵守国家房地产政策、法规,并按规定缴纳办理房地产过户手续所需缴纳的税费。经双方协商,交易税费由_____方承担,中介费及代办产权过户手续费由_____方承担。

第六条 违约责任甲、乙双方合同签订后,若乙方中途违约,应书面通知甲方,甲方应在____日内将乙方的已付款不记利息)返还给乙方,但购房定金归甲方所有。若甲方中途违约,应书面通知乙方,并自违约之日起____日内应以乙方所付定金的双倍及已付款返还给乙方。

第七条 本合同主体

1.甲方是_____共____人,委托代理人_____即甲方代表人。

2.乙方是_____,代表人是_____。

第八条 本合同如需办理公证,经国家公证机关____公证处公证。

第九条 本合同一式份。甲方产权人一份,甲方委托代理人一份,乙方一份,厦门市房地产交易中心一份、_____公证处各一份。

第十条 本合同发生争议的解决方式:在履约过程中发生的争议,双方可通过协商、诉讼方式解决。

第十一条 本合同未尽事宜,甲乙双方可另行约定,其补充约定经双方签章与本合同同

具法律效力。

第十二条 双方约定的其他事项:

出卖方(甲方): _____ 购买方(乙方): _____

身份证号码: _____ 身份证号码: _____

地 址: _____ 地 址: _____

邮 编: _____ 邮 编: _____

电 话: _____ 电 话: _____

代理人(甲方): _____ 代理人(乙方): _____

身份证号码: _____ 身份证号码: _____

鉴证方:

鉴证机关:

地 址:

邮 编:

电 话:

法人代表:

代 表:

经 办 人:

日 期: _____ 年 _____ 月 _____ 日

鉴证日期: _____ 年 _____ 月 _____ 日