

大学生职业生涯规划

姓名： _____

班级： _____

学号： _____

专业： 市场营销

前 言

每个人都有自己的梦想，而我的梦想就是当一名成功的职场人士，因为只有这样，才能体现自己的人生价值所在。时间一点一滴的流逝，但是很多的我们大学生处于迷茫与彷徨中，现在的社会是信息化时代，什么的人才都有，360行，行行出状元，竞争压力日益人生中我一直坚信“机遇总是降临于有准备的人”，而“有准备”就是有规划。

以前，大学生与社会之间的需求关系是供不应求，大学生具有明显的就业优势，现在，随着国家政策变动和高校改革，大学生已是供大于求，毕业生于是就从市场宠儿变为再也普通不过的劳动力，如果不认真规划一下自己的职业生涯，说不定就成了未来市场的淘汰者。凡事预则立，不预则废，成功总是留给做好准备的人，一份职业生涯规划，不能保证一定成功，但至少它能使我更好地了解自己的实力，明确人生未来的奋斗目标，这将会给我以后步入社会工作提供一个参考的依据，减少自己走弯路，拥有成功的职业生涯规划才能实现完美人生。

所以拟定一份职业生涯规划书对我有莫大的帮助，毕竟把人生掌握在自己的手中要远远胜过随遇而安。一份职业生涯规划，所包含的是我对未来的发展，也是促进我理想实现的催化剂。进行一份有效的规划，不仅可以在时间上减少浪费，还可以加快自己在职业生涯的前进步伐。作为当代大学生，应该对自己未来发展的方向做到心中有数，因此，我为自己拟定了一份职业生涯规划，为自己的未来进行好好的规划。

只有科学的职业生涯规划，才有明确的目标，学习就有动力，努力就有方向，然后将这份努力的成果，投入未来的求职活动中，把它付诸实践，这样，我的职业生涯规划就具有重要意义。

第一章 自我认知

一、自我分析

(1) 待人友好、善解人意并有很强的责任心，非常重视与别人的关系，易觉察出他人的需要，并善于给他人实际关怀。

(2) 有活力，乐于合作，有同情心，机敏圆滑，希望得到别人的赞同和鼓励，对于批评和漠视非常敏感。

(3) 并愿意超出自己的责任范围而做一些对别人有帮助或有益处的事情，在遇到困难和取得成功时，都很积极活跃，希望付出能得到回报或赞扬。

(4) 可能的盲点是过分在意别人的情感和想法，以至于总是给予别人额外关心和帮助，有时缺乏需要考虑自己提供的帮助是不是他人的需要。

(5) 取悦或帮助他人的内心很忽视自己的需求，难以说出“不”，怕让别人失望，有时很难变通。

优 势	劣 势
<ul style="list-style-type: none">◆乐观的生活态度，总能看到事情积极的一面◆沉着冷静的面对事情◆踏实、认真的特质◆较高的思想素养◆做事认真负责的态度，有耐心◆极强的责任感◆内心刚毅，不服输	<ul style="list-style-type: none">◆沟通能力不是很强◆不善于表现自己◆有些优柔寡断◆有时缺乏自信◆有计划，但实施情况不好，常常打乱◆做事情想得太多，不果断

二、个性特征

我的观察力较强,我这个人对自己的自觉性比较好的,而且对工作比较热情,能够吃苦耐劳。喜欢在工作中接触人,并且喜欢团体一起合作进行工作。对于那些固定的工作模式譬如流水线工作就十分讨厌,不喜欢做一些不变的操作性工作。自从进入大学以来,我虚心好学,遵守各项规章制度,主动适应新环境,积极保持乐观的学习态度,我个人认为我的职业价值观还不能充分的定位在销售,更多的还是在营销。不断的学习是我在社会生存的基础保证。对于我的择业,我会

坚持我的原则，我有多大能力，就有多高的位置！同时也会考虑我的工作与自己的目标和理想之间的距离，我做事一旦有了自己的想法或主张就会贯彻到底，不爱听别人劝导，做事情有时太跟随自己的想法，有时候有点一意孤行。

三、职业兴趣

(1). 我认为自己在工作中，如果在不考虑工资收入的前提之下，我是考虑自己最喜欢做的工作为第一，对所选择的职业要有能从中不断学习知识的机会，对工作的收入要不低于我本人的工作能力的价值。

(2). 我会考虑这份工作是否能实现自己的目标或者自己的理想。最后，也考虑这份工作我是否合适去做，我的能力是否能胜任，灵活的定向任务，对挑战性的工作富有激情和热爱，注重团队合作，善于发现问题。

四、分析小结

我个人对事物的适应能力较强，对于工作我怀有一颗负责任的心和做事端正的态度。对事物的本身有种处变不惊的心理素质。热心、负责，善于与人合作；善于营造和谐的人际氛围；总是希望自己和他人所付出的受到赞赏，同时也会适当的给别人一定的鼓励和赞扬。主要的兴趣在于那些对人们的生活有直接和明显的影响的事情。喜欢提出自己的意见和接受别人的建议，然后与他人合力圆满又按时地完成任务。又是可能忽视逻辑思考和更深刻的思考的习惯，需要注意的就是学会控制自己的情绪，这就是我对我自己的分析与总结。

第二章 职业生涯条件分析

一、家庭环境分析：我觉得我的家庭是比较和睦的，而且比较开朗与民主，对于我今后的工作有他们自己的建议，但是总体来说还是比较民主，对于我的选择持尊重的态度，而且父母是比较勤劳，对工作负责的人，在这种环境下我拥有了对工作认真负责的态度，所以在这种环境下我认为对于今后的工作，我将有很好的发展前景。

二、学校环境分析：学院以人才培养为第一使命，立足教学为本，致力于培养高素质应用型人才。作为一个当代的大学生，我一直认为一个人的自我学习能力才是最重要的，学校给的只是一个学习的环境，一个学习的平台。我在学校进行的专业学习，大多都是通过自己学习掌握、老师给的，更多的是引导，更多的是指点，在实践经验方面，自己必须多多参加社会实践，学校也会安排一些专业去企业实习，增加我们的动手能力。

三、社会环境分析：中国政治稳定，经济持续发展，在全球经济一体化环境中的担当重要角色，加入 WTO 后，大批的外国企业早已进入中国市场，中国的企业也将走出国门。同时，国外企业要在中国发展，必须要适合中国的国情，这就要求管理的科学性与社会稳定适应相结合。

我国现在大学毕业生渐渐增多，而且需求量渐饱和，而且技能性人员仍有缺乏，竞争时代，实力为先。

第三章 职业前景分析

一、就业前景

1. 市场营销是主要属于理论性的学科，而理论性学科在学校学习的东西踏入社会后基本上没太大的实际作用。

2. 市场营销专业毕业后的主要择业方向是销售类的和市场类的工作。

a. 销售类前期可能会辛苦一点从一个普通的业务员开始，慢慢积累经验建立自己的客户群，业绩突出的话可以提升到主管或销售经理，然后再向总监或者分公司负责人去发展。

b. 市场类一般开始也会要求先熟悉业务，前期会有一段时间的销售过程，然后再转作市场，市场类主要以市场策划为主，负责公司市场调研、分析、针对市场制定适合的销售策略及公司发展规划。

3. 销售跟市场工作的区别，销售工作前期比市场工作会辛苦困难些，但是成长起来后后期的发展和“钱”途要更大；市场工作相对销售工作的区别在于要比较稳定些，底薪会比较高一些，但是一般没有提成，只有奖金。一个成熟的销售人员跟市场人员比较起来，销售人员的收入和成长会更大。

二、选择企业：

营销人才需求很大, 比较好找工作, 对学历要求不很高. 但是刚踏入社会选择私企的销售工作会更好找些, 毕竟国企和外企对销售人员的聘用要求会很高, 也会比较严格些, 竞争也更激烈。一般国企外企虽然待遇和福利会好些, 但是招人都只会招有经验的销售人员, 目前你的情况比较难进。

三、行业的选择及积累人脉

客户资源的积累, 才跟行业相关, 积累人脉则不同。应该以自己感兴趣的工作, 或者你以后创业打算从事的行业来作为选择目前就业选择行业的标准, 因为没有哪个行业积累人脉容易些, 而且人脉的积累与积累客户资源是不同的概念, 人脉的积累是看自己的交际能力, 积累人脉不是靠做业务来积累, 是建立自己的人际关系。

大学职业生涯规划实施策略

2012—2015 年学业有成期：充分利用校园环境及条件优势，认

真学好专业知识，培养学习、工作、生活能力，全面提高个人综合素质，并作为就业准备（具体规划见后）。我们专科生的学制为3年，根据时间与自身的目标，进行自己的职业生涯规划，并按照每个阶段不同目标和自身成长特点，制订一些有针对性的实施方案。

◆ 短期计划（2013 —— 2015）

大学二年级

【阶段目标】确定主攻方向，培养综合素质

【实施策略】虚心请教师长和校友，根据自己的发展意愿选定专业或主攻方向，有必要、有条件的话同时辅修其它课程和专业。建立合理的知识结构，注重专业能力的培养，参加英语、计算机等工具性证书的考试。

积极参加学生会或社团工作，培养自己的组织协调能力和团队合作精神，提升自己的综合素质。

尝试兼职、实习等，积累一定的职业经验。

大学三年级上学期

【阶段目标】提升职业技能，积累职业经验

【实施策略】

加强专业知识学习的同时，考取与职业目标相关的职业资格证书。

增强兼职、实习的职业针对性，积累对应聘有利的职业实践经验。

扩大校内外交际圈，加强与校友、职场人士的交往，提前参加校园招聘会，与用人单位招聘人员进行沟通。

学习求职技巧，学会制作简历、求职信，了解面试技巧和职场礼仪。

大学三年级下学期

【阶段目标】充分掌握资讯，实现毕业目标

【实施策略】

留意学校就业中心通知和其它招聘渠道，不要遗漏关键的招聘信息。

登陆招聘单位网站或通过咨询、访谈等方式，了解招聘单位的相关信息，为面试做好准备。

选择实用性高的毕业设计题目，借机证明自己的应用研究能力。

了解劳动法规和政策，学会保障自己的劳动权益。

我毕业后的职业生涯规划

◆ 中期职业规划（毕业后2年）

职业目标：市场调研人员、广告创意人员	
岗位说明	主要负责市场调查和分析及公司广告的创意策划和制作
工作内容	市场各项数据的统计与分析 产品广告的创意策划和制作，并进行效果评估
技能技巧	熟练掌握调研呢方法与分析工具和各种统计分析软件 熟练掌握市场研究项目的设计、管理、研究和客户服务 熟悉广告策划与创意流程
工作条件	工作场所：办公室
已具备素质	市场调查和分析工具等理论知识
自身差距	没有实际工作经验 没有进行涉及重大企业利益的调查

◆ 中期职业计划（毕业后 5 年）

职业目标：市场部经理、营销副总	
岗位说明	宏观管理整个市场和根据公司销售目标制定公司战略
工作内容	主持召开市场部的重大项目 负责监督部门的工作情况 代表公司参加各类市场相关活动和调研
工作条件	工作地点：办公室
发展前景	极大提高自身管理素质，有利于日后的跳槽和自主创业
工作难度	管理复杂难度高，人员管理幅度大
已具备素质	具备一线市场调研人员和广告策划人员经验 对公司和行业有较深了解

■ 评估调整

备选方案——营销人员

从事营销人员的可行性分析：

- 1、大学市场营销专业的理论优势；
- 2、大学期间的兼职以销售为主；
- 3、在校期间参与学生会工作，有一定的沟通与管理能力；
- 4、中国经济总量目前已经跃升为世界第三，但我国还是个第三世界国家，经济发展还有极大的发展空间，公司制和股份制等现代化企业的增多必将扩大对营销人员的需求。

结束语：计划定好固然好，但更重要的，在于其具体实施并取得成效。这一点时刻都不能被忘记。任何目标，只说不做到头来都只会是一场空。我们常说，社会上成功者少，平庸者多，原因无它，平庸者何尝未曾努力，只不过碰过几回壁，就轻易承认自己不行了，而成功者总是一次又一次地闯过难关，绝不轻言放弃。我会一直努力奋斗，创造自己的美来。我们年轻，敢于梦想，也有着那不服输的冲劲。无论眼底闪过多少刀光剑影，只要没有付诸行动，那么，一切都只是镜中花，水中月，可望而不可及。一个人，若要获得成功，必须得拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗。要永远做一个有思想，能学习的人，始终保持自己与社会、科学的同步。

