# 市场营销专业职业生涯规划书范文

作者：寂静之音 更新时间：2025-02-07

*职业规划就是对职业生涯乃至人生进行持续的系统的计划的过程。一个完整的职业规划由职业定位、目标设定和通道设计三个要素构成。以下是本站分享的市场营销专业职业生涯规划书范文，希望能帮助到大家!　　市场营销专业职业生涯规划书范文　　一、前言　　随着...*

职业规划就是对职业生涯乃至人生进行持续的系统的计划的过程。一个完整的职业规划由职业定位、目标设定和通道设计三个要素构成。以下是本站分享的市场营销专业职业生涯规划书范文，希望能帮助到大家![\_TAG\_h2]　　市场营销专业职业生涯规划书范文

　　一、前言

　　随着中国教育也的迅速发展，高校毕业生的数量逐年增加，就业压力越来越大，而经济的迅猛发展也带来了巨大的机会，面对压力和机遇，职业生涯规划显得尤为重要。客观环境是一个现实条件，我们只有从自身出发，改善自己的不足，选择正确的职业路线，才能却得更好的发展。对个人而言，职业生命是有限的，如果不进行有效的规划，势必会造成生命和时间的浪费。作为当代的大学生，若对自身，对客观环境没有明确的认知，没有一个明确的发展方向，只能被复杂的环境所湮灭，最终迷失自己。所以要想满足社会的需求，使自己占有一席之地，职业生涯规划就显得非常重要。因此，我试着为自己拟定一份职业生涯规划，总结过去，设计未来，让自己有一个明确的发展方向，创造更好的职业未来。

　　二、自我认知

　　我是一个就读于重点大学市场营销专业的本科生，来自于辽宁省盖州市，身体偏瘦,个子有点矮，性格外向，开朗，活跃，有激情，有广泛的兴趣——打篮球，踢足球，看新闻，听评书，跑步等，喜欢看各种学术著作，尤其是经济和管理方面的书籍，心中的偶像是朱镕基。我有很强的时间观念，能够很好的安排生活中各种事情，我重视社会关系，很喜欢参加社交活动，有很好的交际和沟通能力，平时对人友好，乐于助人有很好的群众基础，能够很好的处理自己和别人的观点、情感、思想、认知，有很强的支配欲和占有欲，做事有果断务实，生活细心，有很好的社会适应能力和综合分析能力，在市场和管理方面有很好的理论基础和敏感性。

　　但是我不具有很好的社会背景，做事缺乏对于他们的考虑，总是比较严肃，太显得锐气，缺乏亲和力，比如一年没有回家，在英语和计算机方面有很大的欠缺。

　　从小父母就教我独立的处理问题，让我从小就非常自立，很有主见。经过高中的学习考到兰州大学工商管理类专业。大学期间，做过班长、学生会，参加过兰州大学艺术团、兰州大学绿队，参加过各种学校的活动。在大二期末，与同学合作回收毕业生的图书。大学也经历了坎坷，在作班长期间经历了不平的道路，也学习到了很多的东西。回忆大学生活却显得过于平静，而自己让生活缺乏了效率，没有最努力的学习，有时显得很散慢，浪费了很多时间。争取在大学期间参加一个好的社会实践，到大城市逛逛，感受一下自己失去的那些城市的感觉。

　　三、解决自己的的劣势和缺点

　　经常参加体育锻炼，争强自己的体质以弥补自己的身高不够，身体单薄的不足。谦虚，谨慎，多替别人着想，增加自己的亲和力，完善和提高交际能力，扩大自己的交际范围，巩固自己的群众基础。在英语和计算机发面努力学习，提高自己的基本职业技能的水平。

　　四、大学毕业

　　大学毕业后,两条方向,一是考上研究生,二是直接就业,当然最后是直接就业,由于自己想到东南沿海经济发达地带工作,由于学校的地理位置影响自己找工作,如果没有直接找到工作,就通过考上非重点大学的研究生到那里,延迟完成自己直接就业的目标。

　　五、职业取向分析测试

　　1,你的岗位特质：

　　有组织、有条理的工作环境，在清晰而明确的指导原则下与他人一起工作

　　充满挑战和竞争的氛围，创造性处理复杂而且难度较大的问题，提出合乎逻辑的解决办法

　　领导、管理、组织和完善一个机构的运行体系，确保有效运转并达到计划目标

　　能够提高并展示个人能力，能够不断得到提升，有机会接触到各种各样有能力而且有权力的人

　　成果能够得到他人肯定，并得到合理的回报

　　能够确立工作目标，并施展组织才能，管理监督他人，而不需要处理人际冲突

　　了解了适合你的工作岗位的特质之后，你可以在选择工作、进行职业定位时详细了解该工作是否具有这些特质，如果工作的特质与你非常匹配，那么你在从事这项工作时就会更加如鱼得水，挥洒自如，更加顺利。反之可能会感受到较强的压力和不适感。我们会通过电子邮件的方式不定期地为你提供你可能感兴趣的工作名称及其基本信息，目的是拓宽你对工作世界的探索和了解，从而有更宽广的选择工作的视野，而非限制你的工作选择面。同时，要做出工作和职业决策，除了了解自己的动力和性格特点之外，还需要对自我的很多其他方面进行探索，例如技能、价值观、职业兴趣等，全面了解之后所做出的决策将会更加理想。通常善于辞令，尤其适合做推销工作和领导工作。通常精力充沛、热情洋溢、富于冒险精神、自信、支配欲强。喜欢与人争辩，总是力求使别人接受自己的观点。缺乏从事精细工作的耐心，不喜欢那些需要长期智力劳动的工作。通常追求权力、财富、地位。

　　2，人格测试结果：

　　基本描述: 与你最符合的性格类型是：统帅型——一切尽在掌握

　　你直率、果断，能够妥善解决组织的问题，是天生的领导者和组织的创建者。你擅长发现一切事物的可能性并很愿意指导他人实现梦想，是思想家和长远规划者。

　　你逻辑性强，善于分析，能很快地在头脑里形成概念和理论，并能把可能性变成计划。树立自己的标准并一定要将这些标准强加于他人。你看重智力和能力，讨厌低效率，如果形势需要，可以非常强硬。你习惯用批判的眼光看待事物，随时可以发现不合逻辑和效率低的程序并强烈渴望修正它们。

　　你善于系统、全局地分析和解决各种错综复杂的问题，为了达到目的，你会采取积极行动，你喜欢研究复杂的理论问题，通过分析事情的各种可能性，事先考虑周到，预见问题，制定全盘计划和制度并安排好人和物的来源，推动变革和创新。

　　愿意接受挑战，并希望其他人能够象自己一样投入，对常规活动不感兴趣。长于需要论据和机智的谈吐的事情，如公开演讲之类。

　　3，可能的盲点:

　　你经常在没有了解细节和形势之前就草率地做决定。

　　你总是很客观、带有批判性地对待生活，容易对别人的情况和需要表现得较粗心、直率、无耐心。建议你注意倾听周围人的心声，并对别人的贡献表示赞赏。你需要学会在实施自己的计划之前听取别人的建议，以免独断专横。

　　你考虑问题非常理智，很少受无关因素影响。你没有时间和兴趣去体会情感，容易忽略他人的感受，显得不尽人情。但当你的感情被忽视或没有表达出来的时候，你会非常敏感。你们需要给自己一点儿时间来了解自己的真实感情，学会正确地释放自己的情感，而不是爆发，并获得自己期望和为之努力的地位。

　　你容易夸大自己的经验、能力。 你需要接受他人实际而有价值的协助，才能更好的提高能力并获得成功。

　　4，动力测试结果：

　　(说明：75%以上为高分，25%以下为低分)

　　成功愿望： (97 %)

　　高分特征：

　　- 做事主动、意志坚强，不达目的不罢休

　　- 对自己有较高的期望值，重大局，不贪小利，较少感情用事

　　- 有较强的责任心

　　- 做事有较强的目标方向性

　　低分特征：

　　- 做事的主动性较弱，不愿主动承担责任

　　- 追求个人高目标的愿望不强，心态平和，对事情要求不高

　　- 倾向于容忍自己的不高追求或失败

　　- 喜欢较为轻松、没有压力的生活

　　影响愿望： (85.6 %)

　　高分特征：

　　- 愿意主动影响、控制或引导他人

　　- 愿意干预他人的情绪、做事方式、进度，期望结果可控

　　- 希望处于那些能够表现个人影响力的职位上

　　- 非常在意自己行为的影响力和在他人心目中的位置

　　低分特征：

　　- 不愿意影响、控制或引导他人，希望每个人按自己的方式做事

　　- 满足于现状，不希望与他人进行权力之争

　　- 如果是管理人员，团队规范化程度不高

　　挫折承受： (97 %)

　　高分特征：

　　- 意志顽强，在逆境中不失斗志

　　- 在新的或不确定的情境下敢于探索，不惧怕失败

　　- 对情绪能进行很好的自我调节

　　低分特征：

　　- 做事小心谨慎，尽量避免出现差错

　　- 过分在意结果，做没有把握的事情时犹豫不决

　　- 压力感受强，易于受情境影响

　　人际交往： (98 %)

　　高分特征：

　　- 愿意在人际关系上投入时间和精力

　　- 能够获得广泛的人际支持

　　- 具有良好的人际交往技巧

　　低分特征：

　　- 更愿意依靠自己的力量

　　- 喜欢与少数兴趣相投的人保持交往

　　- 在人际交往中顺其自然

　　5，如何发挥你的优势：

　　对于不同的人格类型和不同的动力等极而言，没有“好”与“坏”之分，每一个人都是一个独一无二的个体，都有其特别的优势和劣势，但问题的关键在于如何认识这些优势和劣势。心理学和成功学的研究表明，发现和发挥优势是取得成功、实现自我发展的关键。以下列出了你可能存在的一些潜在优势，你可以仔细思考，自己是否意识到了这些优势，并且积极主动地去发展和发挥这些优势。在这一部分后面，我们附上了可供借鉴的成功人物，从他们发挥自身优势，并找到与环境的结合点从而取得成功的故事和经历中，你可以思考自己应该如何采取行动来发展和发挥自己的优势。

　　6，你在工作中的优势：

　　自信且有天生的领导才能

　　敢于采取大胆行动，有不达目的不罢休的势头

　　能看到事情的可能发展情况及其潜在的含义

　　有创造性解决问题的能力，能客观地审查问题

　　有追求成功的干劲和雄心，能够时刻牢记长期和短期目标

　　对于在工作中胜任有强烈的动机，能逻辑地、分析地做出决定

　　能创造方法体系和模式来达到你的目标

　　擅长于从事技术性工作，学习新东西时接受能力强

　　在有机会晋升到最高职位的机构中工作出色

　　雄心勃勃，工作勤奋，诚实而直率，工作原则强

　　有雄心和志向，魄力强

　　敢打敢拼，富有开拓精神

　　7，你在工作中的劣势：

　　对那些反应不如你敏捷的人缺乏耐心

　　唐突、不机智、缺乏交际手段

　　易于仓促作决定

　　对一些世俗的小事没有兴趣，对那些既定问题不愿再审查

　　不愿花时间适当地欣赏、夸奖同事或别人

　　易于过分强调工作，从而忽略了家庭的合谐

　　爱发号施令、挑剔、严厉

　　工作至上而忽视工作的其他方面

　　可能因急于做出决定而忽视有关的事实和重要细节

　　可能不要求或不允许别人提供建议和帮助

　　有时表现地过于强势，让人难以接受

　　有时表现的莽撞，不计后果

　　六、心中理想的职业和工作地点

　　根据自己的兴趣、性格、才能等的自我分析与职业要求的匹配情况，借鉴职业测评的分析结果，我选择了市场营销专业，并志向从事于市场营销的职业。市场营销这种职业，很苦、很累，市场压力很大，但却有很大的发展空间，这正是我喜欢的职业类型，选择这种职业符合自己的特长、兴趣，相信经过努力会有很好的发展空间。

　　理想的工作地点是东部沿海，特别是广东、福建两省，虽然那里竞争很激烈却也有无限的机会，向往那里的繁华。

　　七、 市场营销专业的就业

　　市场营销专业是需求较大的专业，各类企业均需要，就业前景很广阔，历年平均就业率达97%左右。市场营销专业近几年就业率：20\_年 97% 20\_年 96.5%20\_年97.8%。 我国市场经济的不断完善，市场营销已经渗入到各种各样的企业里，不仅是外资企业、民营企业，国有企业也都在讲市场营销。人们对市场营销的观念也将有更深的认识，所以对这方面人才的需求将继续看好，并有继续升温的可能。并且，随着我国住房制度的商品化发展和商品房信贷业务的日益红火，购买商品房已成为绝大多数国人的首选投资，房产商之间的竞争也越来越激烈，其中最有效的促销手段就是聘用房产推销员。而随着小轿车的大幅降价及国民收入的逐年增加，小轿车在21 世纪进入中国三分之一以上家庭已不再是神话，因此，汽车营销人员也将走俏职场。再有保险推销人员在经历了20世纪90年代的\"艰苦创业\"之后，也将成为 21世纪的热门职业。所以，对市场营销专业人才的整体需求会增大。

　　但是，因为市场营销的特殊性，做市场营销需要各种能力，不是学市场营销的人就适合做市场营销，专业知识反而变得不是很重要，很多低文凭的人愿意付出更大的劳动获得更多的回报，形成了营销专业学生的强劲的对手，给毕业生造成了一定的压力。 市场营销类职位是人才市场需求榜上不落的冠军，从有关统计数据推测，销售类仍是近几年年需求量很大的职位。营销类专业由于所有高校基本上都设置了这个专业，导致连年供给不断增加，反映在才市上就是低层营销人员的薪资水平被拉低。但拥有良好沟通技巧和心态的营销类专业的毕业生在近几年年的总体就业形势不错。

　　但随着国内市场的一步步规范化，无论是国有企业、民营企业还是外资企业都站在同一起跑线上参与市场竞争——其核心就是营销人才的竞争。

　　由于营销科学是近20年才从国外引入的“舶来品”，所以目前国内企业整体的市场营销水平还比较低。企业的市场营销人员大部分都是从其他专业或行业发展过来的，很多高级市场营销管理人员也没有接受过系统的营销知识培训和学习，做市场完全靠的是他们的经验和对行业发展前景的感觉，市场运作的科学性、系统性不强。这种状况已经难以适应国内、国际不断提高的市场竞争水平。因此，企业急需那种具备系统营销知识和技能的人才，特别是高级市场策划和管理人员。中组部《关于加强和改进企业经营管理人员教育培训工作的意见》提出： “我国新经济形势下缺少既懂管理、又懂技术，既熟悉国内市场、又熟悉国际市场的复合型高级管理人才”。

　　八、一个营销人员的自白

　　过去几年一直在从事销售的一线工作(也做过市级市场的区域经理)，步伐辗转于家电、IT行业，其中的苦辣酸甜，只有实践过的营销同仁们才能体会。脑中时时也充塞着努力奋斗、争取获得更高提升这样的想法，但往往事与愿违。痛定思痛，决定好好反省，也把自己的心路历程与各位一道分享：常常扪心自问：一次次的出现职场的红灯，为何还是没有很好的体会和进行有效的调整，还是在犯同样的致命错误。不是不能在同一个地方跌倒两次吗?离开这家电脑公司更是把这种痛提升到了颠峰，但事实基本无可挽回，在这家公司我看不到自身的职业发展前景，得不到公司高层的重视，再这样干下去业绩还是没有足以震撼的突破(但刚进公司时确是壮志在胸的)，这与公司的用人机制、企业文化都有极深的关系，但最重要的是什么呢?

　　如果不把病因找到，是否还会犯同样的错误?一次次的总部开会、培训(总部在北京，我在华东市场)，自己从中有意识的做了什么吗?有带着自己的创意和想法与公司的中高层接触吗?事情还是靠人来做的，高高层没有深刻的了解、认识你(通过自己努力的工作、良好的业绩、不错的人缘、经常性的市场报告反馈，来迅速的提升自己的知名度可以做到这一点)，那你真的是在盲目的干，因为你没有强烈的企图心，工作没有得到别人的认可，最核心的是没有明确的职业规划和目标，心中有愿景却没有书面的行动报告，没有清晰的职场发展思路。这一方面造成时间的无效浪费，另一方面工作也没有实质性的突破，光苦闷有用吗?别人会同情你吗?要相信自己的力量，要发挥自己的聪明才智多方面的探索，形成书面的笔记，通过实践、反思、再实践才能日趋完美。

　　做销售的远离总部，如果自身不能很好的要求自己，与总部的领导没有保持有效的沟通又没有优秀的成绩，很容易就被人忘记，这绝对是营销人员的大忌。我接触过一些人他们本身并不是有多么高超的销售技能，也并没有做出多大的地方业绩。但却得到了难能可贵高层的信任，从而掌握了更大的权利，得到了更好的职业发展。他们凭什么呢?是因为你所谓的不服气而脱口而出的：就知道拍马屁，没有什么了不起，我还是要靠自己的真本事吃饭，是金子总会放光的。但如果这个人从身边的同事一越成为你的上司，那你又作何感想呢?你的工作多了一层汇报的途径，失去了总部直接了解的机会，最重要的是你感觉他甚至在各方面都不如你，无论如何也摸不透为何他能获得晋升而自己的业绩超过他许多却没有得到提升，于是灰心、沮丧、不理解，善于调节的人可能会摆脱出来，一如既往的工作，而想不通的人却在敌视、不服从中给自己的职业生涯埋下了重磅炸弹，自己也因没有得到应有的提升，而丧失了应有的激情。这里面最关键的不在于你没有得到提升，而是你直到事情已成事实，还不明白这种“不公平”的待遇是为什么?原因可能说出来会非常多，但我感觉一个非常重要的因素是你与上级沟通的问题，你有没有进入公司高层的考察选拔视线是你与他最大的区别。

　　在这里还有一段需要说明，我所指的与上级沟通不仅仅是与分公司的经理，还包括总部的中高层领导，这在私营、民营企业尤其重要(因我没有在外企工作的经历，所以不太了解)。首先作为分公司的地方大员——分公司经理无疑是你最重要的上司，他拥有地方的团队管理权利，跟他的关系处理的好坏就显得非常重要，从职业的角度来讲你必须定期的向他汇报自己的工作和想法，让他尽可能多的了解你，让他信任你的人品和工作能力，这样在高层的耳边才能经常有你的名字出现，这一点分公司经理无疑发挥了“桥梁沟通”的重要作用;其次你必须自搭“桥梁”，什么意思呢?因为分公司经理也是分人品的，妒贤嫉能者大有人在，他会巧妙的把你的市场业绩化入他的经营有方当中向上司汇报从而抹杀了你的工作成果。这时你就要做“有心人”，在勤奋工作给其呈请书面工作报告的同时，要把自己的市场想法与操作思路COPY一份向总部有关部门的领导直接呈请。不要有什么样的顾虑，就当是毛遂自荐，经常性的这样做就会有意想不到的良好效果。记住：营销人员要获得提升，对于上述两种情况你都要与公司高层有沟通的渠道，要敢于表现自己的聪明才智，不是刻意显露自己，而是真诚的想让更多的领导认识、了解你的为人和工作能力。现在的社会，酒香也怕巷子深!

　　九、职业规划路线

　　根据自身条件和客观环境，我试着设计如下职业路线:市场专员——产品经理——市场经理——市场总监，工作单位选择中国知名的民营企业，因为民营企业更加自由，有更好的锻炼机会。

　　毕业后0—5年，通过做市场专员的学习，总结经验，培养自己敏锐的判断力和创新精神，掌握各种基本的职业技能，努力做到产品经理的职位。进一步了解社会的客观状况，更加正确的认识自己。通过几年的工作，拥有一定的积蓄，建立一定的社会关系。

　　毕业后5-10年，在产品经理的位置上根据公司的实际情况进行深入学习，增加业务接触面，提高工作上的绩效，提升自己的领导力，明确职业的发展方向和定位，进一步扩大自己的关系网，增加自己的积蓄，拥有自己的房子，在三十岁左右找到人生伴侣。通过在产品经理上的成绩升到市场经理。如果在市场经理上有继续上升的机会，争取一切机会向上升职。如果升值的机会很小，换一份工作或选择去创业。

　　十、计划实施、评估与反馈调整

　　俗话说：“计划赶不上变化。”上述计划地执行必然会受到诸多因素的影响。因此要使职业生涯规划行之有效，就须不断地对职业生涯规划进行评估与修订。

　　不断了解国家政策的变化，市场宏观环境的变化，调整自己的职业规划。不断的将自己与社会进行匹配，如果发现自己有更合适的工作，重新调整自己的职业方向和职业目标。

　　十一、不变的目标

　　保持童真的笑容，让父母放心，让他们过得顺心，好好孝敬他们

　　总结：职业生涯规划固然重要，但是只有努力去实现才能起到它的作用，努力学习，实现自己的目标。

**市场营销专业职业生涯规划书范文**

　　一、自我盘点

　　我是广州工商职业技术学院10级市场营销一班的XX，我是一个具有双重性格的男孩，知道什么时候要沉着稳重，什么时候要热情大方，我的兴趣比较多，我喜欢打篮球，兵乓球，听音乐等等…平时都是通过打篮球放松自己。我做事比较认真投入，并有足够的信心，但缺乏那么一点点毅力恒心。在校的学习成绩还算优异，能与同学和睦相处，认真参加班活动，积极参与校、其他社团活动。

　　二、解决自身劣势与缺点

　　不同的性格类型，没有“好”与“坏”之分，每一个人都有其特别的优势和劣势，具备一方面的优势，则必然有另一方面的劣势，看清楚自己的这些优势和劣势，就如2米的身高适合去打篮球，却不适合去练体操，而1米5的身高则恰恰相反。所以认清楚自己的优劣势，可以让我更能找到发挥自己长处的工作，让我的职业生涯更加清晰和准确。

　　我性格较为外向，比较喜欢广交朋友，我思绪飞扬，创意无限，并客观的决策灵活，随性、适应力强。我善于分析与批判问题，具备强大的创造力;做事沉稳，有弹性，适应力强，勇于挑战，敢于冒险，不断提高个人能力;在投入某个项目时，会进行充分的准确工作，对一个问题进行系统的分析;具有良好的表达能力与组织能力;独立工作时，有充沛的精力;团体工作时，充满乐。

　　认识到自己的劣势，可以让我尽量少的陷入自己的劣势中，而让自己更多的使用优势去工作和生活。我的思想过于活跃，在工作中，容易转移注意力;过于迷恋想法，不愿意将想法付诸于亲身实践;缺乏社会意识，也不愿受时间限制，较为容易失去工作的动力，也容易脱离现实。

　　三、职业认知

　　1、外部环境分析：

　　① 家庭环境分析：家庭经济一般，家人对我的期望较高，家人的文化一般，没有宗教信仰，家人乐观开朗，对我长大的影响很多;

　　② 学校环境分析：在大学第一年，在建设新校区学习，培养了我的适应能力，学习氛围较好，学校也开展许多实践活动;

　　③ 社会环境分析：当今社会就业形势严峻，就业政策比较不完善，各行各业竞争激烈;

　　④ 职业环境分析：

　　行业分析：市场营销发展趋势很好，此行业在未来需要更多的专业人员;

　　职业分析：要求人员适应社会主义市场经济的需求，德智体全面发展，懂得市场经济，基础扎实，知识面广，又要熟知市场营销实务和管理，熟悉国家经贸政策与法令，学习市场营销及工商管理方面的基本理论和基本知识，受到营销方法与技巧方面的基本训练，具有分析和解决营销问题的基本能力。

　　地域分析：身处于发达城市广州，其具有深厚历史文化底蕴、极多人才与著名高校，同时也具有优秀的经济贸易条件。

　　四、未来职业规划

　　一个学期即将过去，也将换个新的学习环境，那么新的开始的靠自身去努力。那么职业生涯规划显得更为之重要，我想我会结合所学的专业整合出自己职业定位，在学习过程中增强理论知识和实践能力。作为学生的我，也要利用在校时间好好准备，并对自身因素进行客观科学的分析，得到更好的人生价值，尽最大的努力做到无悔自我。

　　为了实现理想，我做了以下的规划：

　　1、20\_—20\_年学习期间：充分利用校园环境及条件优势，要认真学好专业知识，培养学习、工作、生活能力、全面提高综合素质，并作好就业准备。

　　完成主要内容：

　　1)努力学习学校规定的必学课程，养成课前预习，课中积极，课后复习的习惯;

　　2)作为市场营销专业的学生，我必须学习好专业课程，也要学习好其他的课程，要全面发展，大胆尝试，努力考证;

　　3)认真学习好英语，争取英语普通b级、4级取拿优秀、普通话过级，且尽量拿到英语口语等级证书，努力提升自身学历层次。

　　4)我相信自己的能力，我会努力做每一件事，我会在不落下学习的成绩的情况下，尽自己最大的能力为老师、同学、班级服务。

　　2、20\_—20\_年为工作适应期：利用一年左右的时间，经过不断努力尝试，初步找到合适自身发展的工作环境、岗位。

　　完成主要内容：

　　1)开始接触社会、工作，熟悉工作环境，在这一期间，主要做好职业生涯的基础工作，加强沟通、虚心受教。

　　2)与此同时，要与上司、同事和睦相处，处理好人际关系，为日后工作奠定人际基础。3)也要从工作中学习、在错误中改过并不在犯同样的错误，从而积累工作经验。

　　3、20\_—2024年，在之前工作经验中，正确认识自己的工作是否适合自身，作出正确的职业选择，并拥有一个完美的家庭。

　　五、与时俱进，学会独立

　　在经济、政治和文化都全球化，市场经济不断深化的今天，在我的职业生涯规范中，具有正确择业与敬业精神是很重要的，知错就改与有则改之、无则加勉更为之重要。对于偶尔力不从心、认为工作枯燥的现象，我要根据自身内部心理动力的强弱，深入的反思自身、鼓励自己，正视自己的无知。但不能一辈子在“大树”下乘凉，所以在结束学生时代以后，坚持实际，找一份工作，锻炼自己，独立生活。

　　有一句名言是这样说的：授人以鱼不如授人以光。每个人都应学会如向自己下水捕鱼，亲自到开放的市场中去捕获良机创造一番自我的事业，这事业并不是个人意义上的东西，而是一项为社会服务的精神工作，自我事业的成功标志，对我而言就是身处逆境仍能自强不息，坦然面对人生，它与我的生涯战略试想紧密相联。

　　六、结束语

　　有计划固然是好，但计划总赶不上计划，现实是未知多变的，同样人生也是没有终点的，有的只是一个美好的开始，但更重要的是将计划付诸于实践，无论成败，累积经验。因此，我会把自己的特长与所学知识及专业结合起来，同步理行，终归，只有我才是自己的伯乐，做自己生命的主人。别人是无法让我成功的，只有我才能让自己成功。既然选择了这个专业，那么我就是要实行这个计划，对将来的事业打下坚定的基础。

**市场营销专业职业生涯规划书范文**

　　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

　　二、个性特征

　　我的观察力较强,我这个人对工作的自觉性比较好的，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，主动适应新坏境，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负责认真的态度，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比较好找些，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

　　20\_—20\_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(20\_ —— 20\_)

　　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)

　　中期职业计划(毕业后5年)

　　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、拼博、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。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找