

职业生涯规划

个人信息:

姓名:

班级及专业:

学号:

职业定位: 营销总监

宿舍电话:

移动电话:

QQ:

E-MALL:

目录

引言	1
一、自我分析	2
二、环境分析	3
三、职业定位	5
四、计划实施	6
五、评估调整	8
结束语	9

正文

引言

梦想与现实之间总是存在差距，但是这种差距可以通过自己的努力来消除，这个过程也就是梦想实现的过程，我深深的知道要实现自己的梦想不是一件容易的事，其过程之艰难可想而知。成功，不相信眼泪，未来，要靠自己去打拼！大雨过后才会有美丽的彩虹，成功就在彼岸，离我们不远，明天就可以到达，现在我们只需规划好属于自己的船，欣赏着沿岸风景就可以了。

一、自我分析

1、兴趣爱好：计算机

2、性格特征：内向、乐观

3、技能特点：计算机维修

4、学习风格：劳逸结合，理论与实践并存

5、职业价值观：首先考虑待遇较高的工作，对所选择的职业要有能从中不断学习并获得新知识的机会；如果没有工资收入限制，会首先考虑自己喜欢的工作，同事考虑这份工作是否能实现自己的目标或者自己的理想。收入与财富，自我实现。

6、优势与劣势

优势	劣势
熟练操作计算机，头脑灵活，有较强的上进心。	做事过于理性，遵循常规，缺少创新思想。

二、环境分析

1、家庭环境分析——家庭经济能力仅能维持正常的生活，父母工作不够稳定，经济收入不稳定。家庭氛围一般，姐姐大专毕业，父母高中毕业，支持我们最低完成大学教程。

2、学校环境分析——我就读于泰山医学院，生活环境一般，教学设施齐全且比较显尽，教学水平也比较显尽，学校放射专业为我校特色专业，教学质量高，师资雄厚，总的来说，整体教学还是很不错的。

3、社会环境分析——我国人才的竞争日趋激烈，大学生就业难、失业率居高不下等等，都使我们的就业环境看起来不容乐观，而现在大学生毕业渐渐增多，而且需求量渐饱和。不过，市场营销专业就业率比较高，我正在提高自己的专业才能，以在千万应聘者中脱颖而出。

4、职业环境分析

(1) 行业分析——市场营销是需求较大的行业，各类企业均需要，就业前景很广阔，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，国有企业也都在江市场营销。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。

(2) 职业分析——从事市场调研、市场分析、营销策划、市场开拓、直接销售、客户管理等营销活动的人员。要求人员思维敏捷，口齿清晰，具有一定的观察、判断、表达，应变及人际交往能力。调查问卷显示，87%的企业在营销人才招

聘的地区均坚持本地招聘的原则。此外，企业对营销岗位的需求也呈逐年上升的趋势，营销人员的需求有很大的上升空间。

(3) 企业分析——华为的企业文化为“狼性”文化，可用四个词来概括：学习、创新、获益、团结。华为的管理模式为矩阵式管理模式，华为员工 8.3 万余人，其中研发人员占 43%，而且素质非常高，85% 以上都是名牌大学的本科以上学历。华为销售人员在相互配合方面效率之高令客户惊叹，让对手心寒，因为华为从签合同到实际供货只要四天的时间。华为致力于提供基于 ALL IP 网络的 FMC 解决方案，使最终用户在任何时间、任何地点都可以通过任何终端享受一直的通信体验。华为业务涵盖了移动、宽带、IP、光网络、电信增值业务和终端等领域，能够为客户提供通信解决方案和服务。座位全球新兴市场的 TOP3 设备供应商，华为在新兴市场的份额稳步提升。以客户为中心为客户服务是华为存在的唯一理由，客户需求是华为发展的原动力。

(4) 地域分析——青岛依山傍水、气候宜人，胶东半岛独特优越的地理环境，让青岛拥有壮美的海滨风景线。青岛是唯一入选“世界最美海湾”的城市，有“黄海明珠”的称号，因成功举办第 29 届奥运会帆船比赛成为奥运之城，被誉为“世界帆船之都”。青岛的就业形式总体上不容乐观，主要原因是近年来大量毕业生涌入青岛，导致了供过于求。青岛平均工资地，行业差别大，物流和外贸竞争激烈，物价水平高。根据《青岛是城市总体规划（2006-2020）》显示，到 2020 年，青岛人口将达到 1200 万，中心城区人口规模约 500 万人；城市建设用地规模 540 平方公里，人均城市建设用地 108 平方米；到 2050 年，建设成为现代化国际滨海城市，社会经济发展主要指标达到当时发达国家水平。

三、职业定位

结合第一部分（自我分析）及第二部分（职业分析）的主要内容得出本人职业定位的 SWOT 分析：

内部环境因素	优势因素（S）	劣势因素（W）
	熟练操作计算机，头脑灵活，有较强的上进心。	做事过于理性，遵循常规，缺少创新思想。
外部环境因素	机会因素（O）	威胁因素（T）
	企业多，人才需求量较大。新兴产业多。	应届毕业生众多，就业形式严峻

结论：

职业目标	将来从事（IT 行业的）营销类职业
职业发展策略	进入管理类型的组织（到青岛发展）
职业发展路径	走管理路线
具体路径	业务员—初级营销人员—中级营销管理者—高级营销总监

四、计划实施

职业生涯规划表

姓名		性别	男	
出生年月		籍贯		
政治面貌		学校		
自我分析结果	头脑灵活，有较强的上进心，熟练操作计算机。要学会善于变通，，提升创新意识，富于创造力。			
职业分析结果	我根据自己的职业新区和个人能力，最终成为一名在 IT 行业中的营销类人才。			
职业选择	营销			
职业生涯规划路线选择	考多种证——业务员——中级营销管理者——营销总监			
职业生涯规划目标	长期目标	营销总监、创业	实现时间	35 岁之前
	中期目标	加入中国共产党，拿到大学毕业证	实现时间	2019 年
	短期目标	考完英语四级证和计算机四级证	实现时间	2016 年
完成短期目标的计划与措施	努力学习英语，每天定量背过英语单词，听一篇英语听力，熟练掌握语法。复习计算机 office 知识，多做模拟题。			

完成中期目标的计划与措施	学好各科专业知识，掌握市场营销的基本知识。多读书，通过读书不断充实自己，多读书，读好书，好读书。
完成长期目标的计划与措施	先找一份工作，不一定要与专业对口，不断锻炼自己积累工作经验，多接触各行业的人，积累人脉资源。多方面了解，学习各方面知识技能。如果对原来工作不满意，则重新找工作。看准时机，抓住机遇，自主创业。

五、评估调整

1、评估的内容：

(1) 职业目标评估（是否需要重新选择职业？）假如我没有转专业的話，那么我毕业后将从事营销类职业，或者考研继续深造。

(2) 职业路径评估（是否需要调整发展方向？）当出现在公司一直未受重用的时候，我就寻找新工作，往别的方面发展，这个行业可能不适合我，或者看准时机，抓住机遇，自主创业，也是一个不错的选择。

(3) 实施策略评估（是否需要改变行动策略？）如果从事 IT 行业的营销类职业有一定困难，我就改变方向，寻找更适合自己的行业。

(4) 其它因素评估：如果因为身体原因不能从事此职业会选择从事别的职业，或者家庭方面需要将改变就业地区。

2、评估的时间：

一般情况下，我定期一年评估规划；

当出现特殊情况时，我会随时评估并进行相应的调整。

3、规划调整的原则：以不变应万变。

结束语

到这里为止，我的规划就大概完成了。我在这里想说的是：由于我是第一次制定长期的规划，难免有不科学的地方，还请老师帮忙之处；另外我发现不足也会立刻修正。我要做的就是按照规划，脚踏实地的做。只有这样，规划才有意义。