

职业生涯规划书



规划执行人：XXX

所就读学校：

正学习专业班级：

学号：

规划年限：2018/5-2033/5

撰写时间：2018/5/4

目 录

一、职业总体目标

二、自我生涯诊断结果

1. 职业性格

2. 职业兴趣、价值观和动机

3. 职业技能

三、环境分析诊断结果

1. 行业环境

2. 地区环境

3. 社会环境

四、关键成就因素与关键问题分析

五、目标实现策略

六、具体行动方案

结束语

【前言】

我是谁，是人生的大问题。在过去的许多年里，别人希望我成为好学生、好女儿、好公民、好朋友，我很努力，却不断为自己是谁而苦恼。今天，我不再满足成为他人眼中的“我”，我要用自己的行动告诉他人我将会是谁，而这份规划书将是我人生的起点。俗话说：“机会总是留给有准备的人。”我深信此话的道理，我将会用我的规划在大学生生活中找到正确的人生航向，让我的生命驶向成功的彼岸。

一、职业总体目标

15年内成为大型中药企业的中上层人员。

二、自我生涯诊断结果

在关于自我的分析中，我尽可能客观、全面地了解自己，不但采用了自我访谈记录、成就故事法、霍兰德职业兴趣测试、网上职业能力倾向测评、MBTI 职业性格测试等工具，还采访了我的父母和其他亲友、几位学校老师和同专业学长学姐，了解他们对我的印象及对我职业发展的建议，综合自我评价结果和以上人士的意见，对自我得到如下分析结果：

1. 职业性格



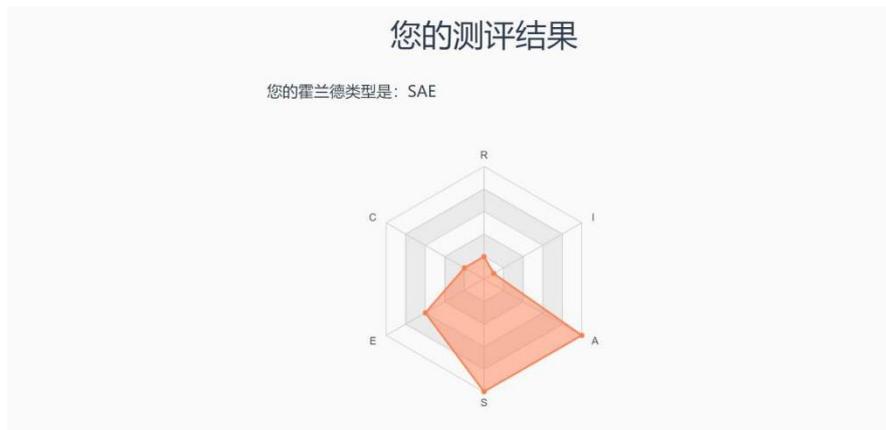
才储分析：我的性格类型倾向为“ISFJ”（内向 实感 情感 判断 倾向度： I71 S57 F71 J71 不假思索指数：13）

沉静，友善，有责任感和谨慎。能坚定不移地承担责任。做事贯彻始终、不辞劳苦和准确无误。忠诚，替人着想，细心；往往记着他所重视的人的种种微小事情，关心别人的感受。努力创造一个有秩序、和谐的工作和家居环境。

ISFJ 型的人忠诚、有奉献精神和同情心，理解别人的感受。他们意志清醒而有责任心，乐于为人所需。ISFJ 型的人十分务实，他们喜欢平和谦逊的人。他们喜欢利用大量的事实情况，对于细节则有很强的记力。他们耐心地对待任务的整个阶段，喜欢事情能够清晰明确。ISFJ 型的人具有强烈的职业道德，所以他们如果知道自己的行为真正有用时，会对需要完成之事承担责任。他们准确系统地完成工作。他们具有传统的价值观，十分保守。他们利用符合实际的判断标准做决定，通过出色的注重实际的态度增加了稳定性。ISFJ 型的人平和谦虚、勤奋严肃。他们温和、圆通，支持朋友和同伴。他们乐于协助别人，喜欢实际可行地帮助他人。他们利用个人热情与人交往，在困难中与他人和睦相处。ISFJ 型的人不喜欢表达个人情感，但实际上对于大多数的情况和事件都具有强烈的个人反应。他们关心、保护朋友，愿意为朋友献身，他们有为他人服务的意识，愿意完成他们的责任和义务。

我适合的领域有：领域特征不明显，较相关的如：医护领域、消费类商业、服务业领域

2. 职业兴趣、价值观和动机



性格特征：这一类人喜欢与人交往，善言谈，愿意教导他人，为他人提供服务或帮助，希望能得到大家的关注和认可。待人热情、善于表达，关心社会问题，寻求广泛的人际关系。同时，你们富有创造力，渴望表现自己的个性，实现自身价值。做事带有理想主义倾向，追求完美，具有一定的艺术才能和个性。

兴趣特长：这一类人通常喜欢为他人服务或者教育他人的工作，例如从事教育、传媒、艺术等相关职业，在工作中期望能够发挥个人特长并且自由度较大。选择的职业一般有充分有人交流的机会，人际关系融洽的环境能让你获得内心的满足。同时还需要能够充分表现自己个性的工作环境，工作中发挥创意和自我表达的空间较大，相对自由、开放而不受拘束。在这样的工作中能够施展自己的艺术特长，并得到审美需求的满足。

要注意的地方：这一类人通常不喜欢单纯与事物或数据打交道，注重人际关系的和谐及工作的开放性，在选择职业时你们应注意避免结构化程度较高的任务和工作环境，选择那些空间和自由度较大的工作，最好在在工作中能够常与人打交道，并且能够避开复杂紧张的人际关系。

3. 职业技能

我目前的职业技能水平一般。成就经历法评价显示我的社交能力、学习能力、创造能力突出。他人评价和家庭评价结果显示我的坚持性、对坏情绪的管理及时间管理能力相对较弱。在专业上，我对中药文献、外语的学习兴趣不足，重视不够。不过我觉得解决这些问题难度不是太大，只要我把这些内容与将来的职业目标相联系，我就会把他们学好。

综合以上自我分析结果，我认为最好的职业方向是从事医药营销类职业。

三、环境分析诊断结果

1. 行业环境

中医药行业受到国家的重点扶持，人们的健康保健意识不断加强，同时维权意识也不断加强。营销行业的高收入是不争的事实，但职业行为上的不规范导致政府监管越来越严，社会上许多人对这个行业存在误解，认为是滋生腐败的温床，医药代表经常受人们白眼，环境压力很大。我通过研究发现医药营销人员与医生的关系并不是单纯的经济利益关系，而是一种合作关系，医生群体需要医药营销人员提供药物信息与医学研究进展，需要他们提供情感支持，他们可以成为朋友，前提是合法规范的运作，这方面大型的外资企业在行业内做的比较好。

2. 地区环境

从地域上看，大型城市如北京、上海、广州等医疗资源集中，具有优势是较多的选择机会和服务市场，但问题是这些地方生活成本高、人员竞争压力大。

3. 社会环境

从政治和政策环境上看，对从事营销工作是利好大于利空。我国政治稳定，经济持续健康发展，在全球扮演着重要角色，中医药健康产业的政策扶持力度大。但是也应看到全球经济进入衰退期，政治动荡和经济泡沫破灭的风险时刻迫使中国放慢发展速度，国家已经注意到“过度医疗”的问题，新医改还没形成完整的思路，医药市场的发展方向存在许多不确定性，营销队伍可能面临整顿，形成收益变薄、人员萎缩的局面。从积极的方面看，环境变清洁是件好事，但对于个人而言可能要随时应对这种形式的变化。

四、关键成就因素与关键问题分析

综合自我与环境的分析，我认为，本人实现职业目标的关键是成就动机强、眼界开阔、思维富有创造性、具备营销学知识、具有团队合作精神、善于与人交往、具备一定的财商、职业机会多等。关键问题在于情绪冲动、耐心不够、市场管理经验不足、人脉不足、行业竞争激烈、职业变动风险大等，这些问题均可以通过加强学习和适当的职业准备加以解决，均属于低难度问题。

五、目标实现策略

本人职业目标的设定是基于生涯诊断的综合结果，是职业个性、兴趣、技能、动机、价值观和职业环境等多个因素的交集，恰是一个“人际导向、追求财富、自由与成就感”的职业。从我了解的职业领域看，营销人员、策划人员、管理人员、俱乐部负责人和企业家等均隶属于这一职业。

- 1) 学涯目标：如期毕业，后考研成功到知名中医药大学或一流高校的中药学专业，同时辅修市场营销学。
- 2) 短期目标：毕业3年内，顺利进入知名外企或者合资医药企业从事营销工作。
- 3) 中期目标：毕业8年内，成为知名医药企业的中层员工，并成为中药营销方面的精英。
- 4) 长期目标：在日常工作外，开一家自己的养生会所，在东南沿海拥有自己的度假别墅，让父母双方全家定期住在一起。

六、具体行动方案

时限	目标性质	职业目标	核心行动方案
2018-2025	学涯	基层医药代表	1. 学好本科并考研，取得毕业证、学位证、六级证。 2. 旁听医学课程，补充医学知识的不足。 3. 积累营销实战经验多于300h
2026-2028	工作	经济自立	1. 进入医药公司市场部门，学习企业运作知识和经验 2. 带团队，以卓越能力开拓新项目
2028-2033	长期/工作	中药企业	1. 用工作思路、业绩得到进入中高层的机会 2. 利用中医药养生优势提供商业精英私人服务，开发职业发展人际资源。

【结束语】

水无点滴的积累，难成大河。人无点滴的积累，难成大气。一书中这样写道：一个不能靠自己的能力改变命运的人是不幸的，也是可怜的，因为这些人没有把命运掌握在自己的手中，反而成为命运的奴隶。

通过制订这份职业生涯规划书，我对未来的职业目标与环境有了更清楚和务实的了解，避免了想当然的毛病，通过痛苦的思考 and 选择，我对自己的职业选择更加坚定了。也许未来会有许多风雨，面临种种意想不到的职业挑战，但我都会按照既定的方向走下去。感谢在职业规划过程中给予我帮助的父母、亲友，你们的支持让我意外也让我感动，感谢我的专业老师和职业指导老师国佳老师，你们的专业指导把我从一个懵懂的孩子变成了一个具有职业意识的人，感谢其他给予我鼓励和帮助的人，你们让我看到自己、看到未来，也希望你们看着我一步步走向成功，我将会用成功回报你们的期望。

