



职业生涯规划

规划精彩人生

打造锦绣前程

我的梦想

我来实现

我的名片

姓名：

年龄：

家乡：

学校：

专业：工商管理

年级：2011级

兴趣：旅游、瑜伽、表演、
欣赏美好的事物

座右铭：优秀是一种习惯



职业目标： 市场经理

市场经理的职责是确定公司产品和服务的需求、竞争者和潜在客户，制定价格策略，确保公司利润最大化和客户满意度最大化，同时监督产品研发，根据客户的需求开发新的产品或服务。



目录 contents

一、自我认知

二、职业认知

三、计划与路径

四、评估调整



一、自我认知

个人特征

工作上——积极热情、吃苦耐劳

思想上——喜欢运用理性思维分析问题，对一个观点或形式能做出独立准确的分析

性格上——活泼、开朗、平易近人、富有同情心、待人诚信、喜欢团体生活

行为上——将所想落实于实践，发挥自己的想象空间，不做“空想家”

我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。



自我认知

职业兴趣

从测评分析报告中得出：我适合做富有自由发挥的工作，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。

霍德兰职业倾向测验

| 兴趣类型 | 得分 |
|------|----|
| 社会型 | 6 |
| 管理型 | 6 |
| 艺术型 | 6 |
| 常规型 | 4 |
| 研究型 | 3 |
| 实际型 | 4 |



实践经验

参加过全国性营销类比赛；已获得市场营销助理资格证；从事过营销相关兼职



文艺委员

乐观，向上，
幽默，健谈

学生工作

学生会部长

热情，责任，
挑战，创新

胜任能力

能力优势

做事认真负责、
精益求精
具有较强的判断力，
注重团队精神，
勇于探索，独立自主，
有勇于克服困难的勇气
交际能力较强
善于理解他人，
尊重他人

能力劣势

做事不按传统的
方式来办理，
有时太跟随自己的
想法，一意孤行
行事缺少稳定的计划
和流程，
经常依靠临场发挥
有时缺乏耐心，
缺乏时间观念

二、职业认知

一、环境分析



家庭环境

学校环境

社会环境

职业环境

家庭环境分析

工薪家庭，经济收入稳定但并不高，满足基本要求



家庭关系网复杂，具有一定的社会人脉关系

省会城市家庭，从小接受传统而又开放的教育，综合素质较好

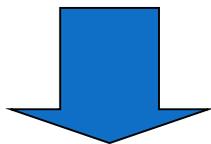
独生子女，家人对我的期望较高

社会环境分析

中国现在是一个政治稳定，经济、文化高速发展的国家，这为当代的大学毕业生提供了一个好的发展机遇。随着市场经济的发展，市场在经济活动中的作用将越来越大。



- 1、市场竞争——其核心就是营销人才的竞争
- 2、国内企业整体的市场营销水平还比较低，市场运作的科学性、系统性不强。



企业急需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。

职业环境分析

由于社会对高级技术人员的短缺，掌握一技之长也是我们的优势，尤其是营销人员，虽然营销人员遍布各方，随处可见，然而真正了解它，懂得它，能把它做出色的人寥寥无几。



二、Swot分析

强势(strength)

- 善于交际，人际关系好，语言表达能力优秀
- 组织、管理、策划能力好
- 心里素质较强，能够承受得起挫折失败和压力
- 工作积极认真，有热情，有创新意识，喜欢突破

弱势(weakness)

- 做事有时缺乏稳重，易于急躁
- 某些方面自制力较差，不能按照计划行事
- 工作上精力投入过多，影响生活质量

机会(opportunity)

- 在校担任班干和学生会骨干，有工作经验
- 拥有一定数量证书，体现自身价值
- 所学专业就业前景明朗
- 毕业前的各种招聘面试

威胁(threat)

- 英语六级还没有通过
- 面试时的各种刁难与挑战
- 工作提升较慢，工作压力大
- 工作环境差



认知小结:

- ❖ 应该扬长避短，尽量发挥自己的优势，去适应新环境，去克服新环境中的种种困难
- ❖ 抓住一切有力的条件，从现在起要锻炼健康的身体，明确目标，端正态度，拓展兴趣爱好
- ❖ 抓住一切实践的机会，不能三心二意、浮浮躁躁。



职业认知

社会的发展将会对市场营销的职业产生重要的影响：对市场营销的依赖性将越来越大。而且，社会对市场营销的需求将越来越大。

个人选择的行业还没有最后确定，但比较感兴趣是电子科技类产品。这些行业都是社会所不可缺少的行业，而且随着社会的发展，这些行业的发展空间也会相当大。



关于市场经理

薪酬

一般年薪范围在10-40万元左右，经验丰富者年薪高的已经触及70万，而低一些的薪酬每年也会保持在10万左右。

所需技能

一般需要5年以上大型公司专业的广告或项目管理经验，有零售行业背景者优先；有优秀的人际技巧，能够与各方协调合作以达到目标；善于创新，主动寻求解决方案，并进行持续改善；娴熟的中英文沟通表达能力；积极、努力，富有激情，有较高的诚信度和客户服务意识。

教育

一般需要本科及以上学历。

三、计划与路径



长期规划

企业市场经理

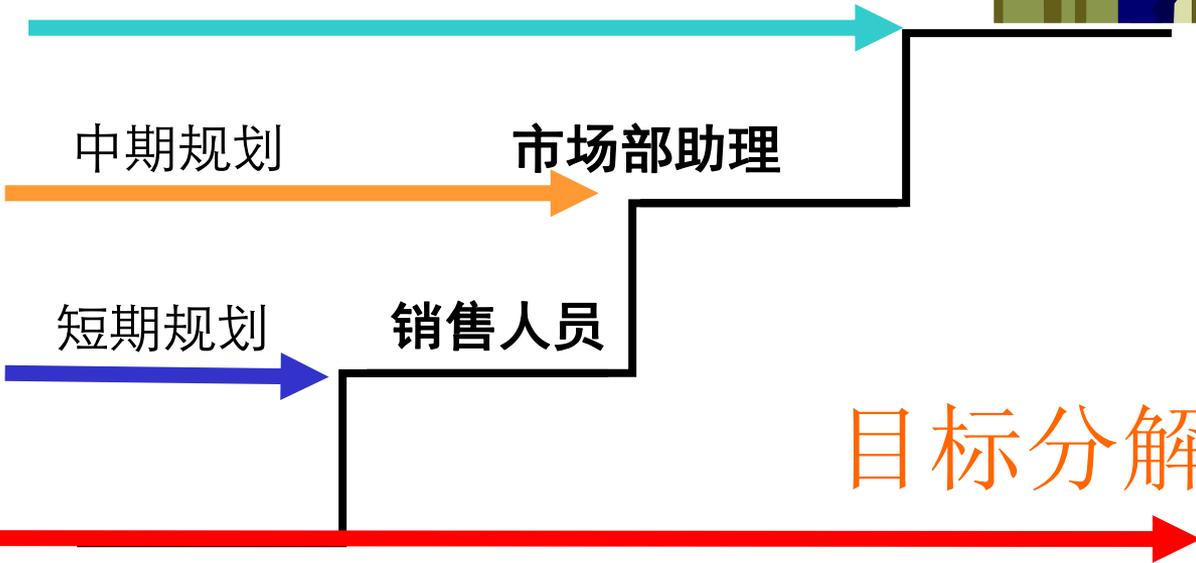
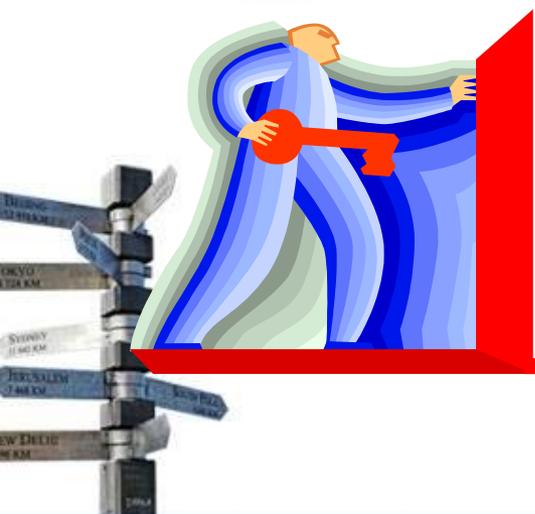
中期规划

市场部助理

短期规划

销售人员

目标分解



2014年---2016年

短

学好营销专业知识，提高英语应用水平

期

拿到相关的技能证书和荣誉证书

计

积极参加活动，宽大交际面

划

加强社会实践活动，关注就业动态



2016年---2020年

中

顺利进入理想的大型企业

期

在工作中不断学习，掌握技能

计

成为公司的骨干力量，搞好人脉关系

划

成为市场营销助理、中层管理人员

2020年---2025年

长

结合所学知识和实际经验，不断摸索创新

期

总结经验，形成独特有效的工作方式

计

工作受到领导和员工的肯定

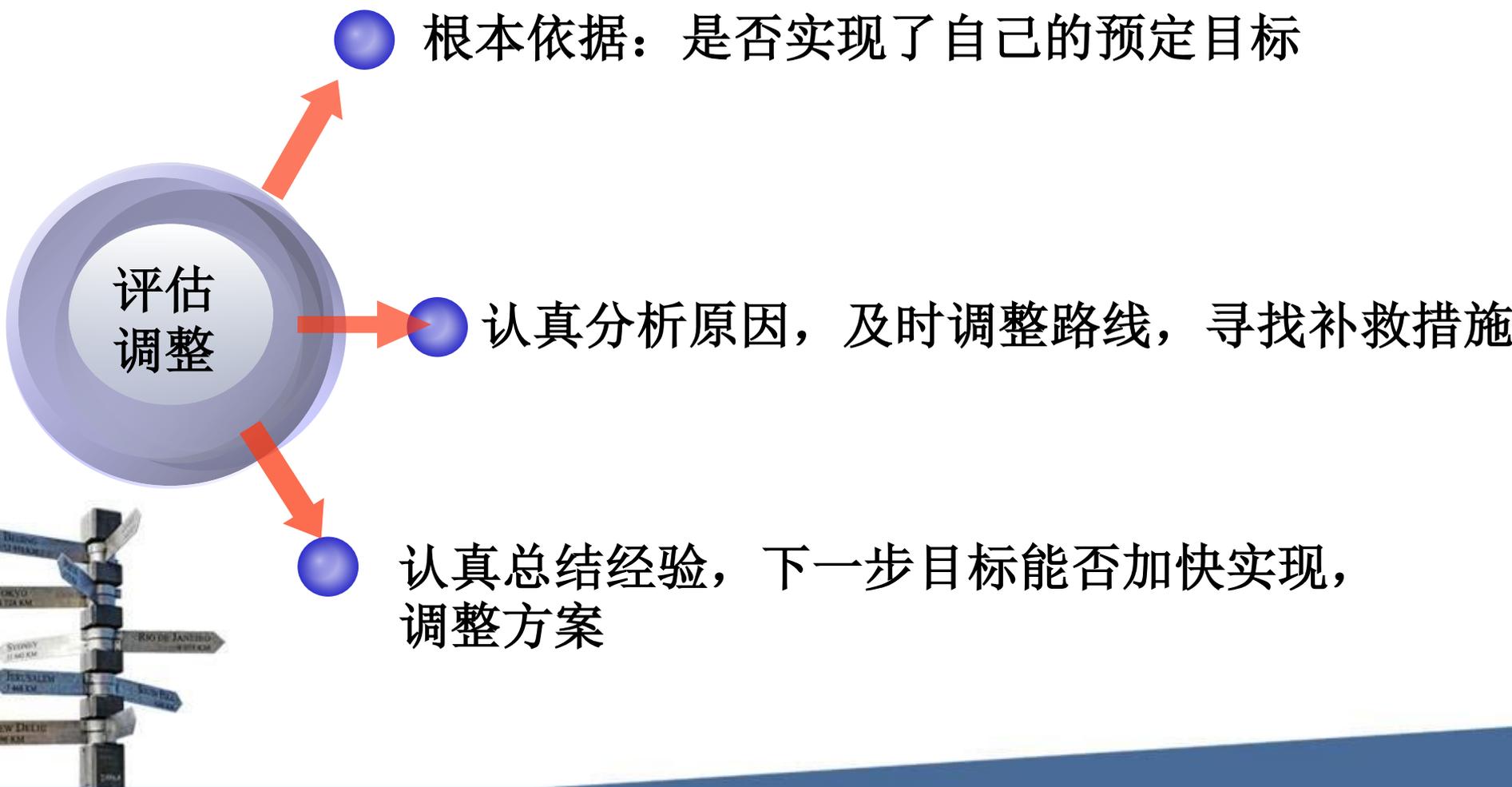
划

成为市场经理、公司高层的管理人员

全面评估

| 方式 | 评估者 | 评估内容 | 评估标准 |
|------|-----------|---|-----------------------|
| 自我评估 | 本人 | <ol style="list-style-type: none">1、自己的才能是否充分施展;2、对自己在企业发展、社会进步中所做的贡献是否满意;3、对自己的职称、职务、工资待遇等方面的变化是否满意; | 根据个人的价值观念及个人的知识、水平、能力 |
| 家庭评估 | 父母等 | <ol style="list-style-type: none">1、是否能够理解和肯定;2、是否能够给予支持和帮助; | 根据家庭文化 |
| 企业评估 | 上级、平级、下级 | <ol style="list-style-type: none">1、是否有下级、平级同事的赞赏2、是否有上级的肯定和表彰;3、是否有职称、职务的晋升;4、是否有工资待遇的提高; | 根据企业文化及其总体经营结果 |
| 社会评估 | 社会舆论、社会组织 | <ol style="list-style-type: none">1、是否有社会舆论的支持和好评;2、是否有社会组织的承认和奖励; | 根据社会文化 |

评估调整



评估调整

● 根本依据：是否实现了自己的预定目标

● 认真分析原因，及时调整路线，寻找补救措施

● 认真总结经验，下一步目标能否加快实现，调整方案

备选职业规划方案

解决方案一

⌘ 继续寻找其他合适的企业

解决方案二

⌘ 从事与销售有关的其他工作形式，比如自主创业

难题

- ⌘ 招聘受阻，无法进入目标公司
- ⌘ 提拔、晋升无望



结束语

- 清晰地规划是人生走向成功的第一步，但塑造自我却不仅限于规划目标。
- 只要我们把生活的每一天都看作人生的缩影，不忘激励自己，把握每一个积极的机会，让自己每天进步一点点，那么我们一定能实现美丽的理想，成就精彩的人生。

最后，祝大家身体健康，万事如意，
学业有成，新年大吉！



谢谢观看！