

营销专业大一职业生涯规划范文

职业生涯规划是营销专业大一学生要完成的一项课程。下面是为大家精心推荐的营销专业大一职业生涯规划范文,希望能够对您有所帮助。

上大学之前听说大学很轻松,如今大一即将过去,回首这一年我发现自己满足于安逸的生活,对梦想的那种执着与追求的热情减少了。前几天,高四的同学终于摆脱了噩梦般的高中生活,然而我看着他们却很羡慕,“高考”对于他们来说不仅是一种背负,也是他们奋斗的目标。没有目标的生活是没有目的的航船,只有合理规划好自己的生活才能到达理想的海港。

一、自我分析

1、性格方面

我的性格比较随和,会为别人着想,但是没有自己的主见,容易否定自己,不自信。但是如果认定一个目标就会勇往直前,不服输。和朋友关系比较好,喜欢交朋友,但是和别人沟通较少,喜欢一个人做事情,喜欢一个人担当所有的事情与责任,团队合作能力不强。尊重朋友,愿意为朋友付出。性格相对沉稳,不急躁,有耐心,可以较好的控制自己的情绪。不太适应聚会之类的集体活动。好静不好动。自制能力不强,喜欢不受束缚。喜欢创新,不喜欢陈旧。

2、能力方面

学习能力比较强,但是自制能力不强,容易对于不好的东西上瘾。不会很好的管理自己的时间。在社团与学生会的学习使我自己学到了很多,既有实用公文的写作方法与一些计算机技术,还有怎样与上司和同事相处,自信也得到了提高。但是不是十分适应于强势的人合作,如果合作总是处于弱势。

3、兴趣方面

爱好上网,看书,喜欢下棋和漫画,虽然都不是很精通,但是都在学习之中,也喜欢体育运动,羽毛球不错,网球正在学习中。

二、专业就业前景分析

财务管理

财务管理专业的毕业生一般做会计,但是由于对金融了解,有些毕业生也可以进入金融领域现在全球金融危机,中国正面临机遇和挑战,未来若干年内,金融市场一定需要大量人才。但是由于现在中国的企业体制不健全,企业内部并没有建立起一整套的资金管理系统。随着外企的进入以及国内企业的改革,财务管理专业的人才的需求将会越来越大的。

市场营销

社会上的许多人认为市场营销专业的毕业生以后只可以做销售,这是不正确的。产品销售的每一个环节生产、销售、调差、广告等等都可以有市场营销专业的人员进入。但是中国的市场营销专业引入较晚,专业理论体系不健全,另一方面企业又需要市场营销专业的人才。随着专业学科的发展,学生的知识体系会更加健全,终一定能够适应

市场的需要，成为就业率高的专业之一。

三、未来三学年的行动计划

作为一个非金融证券专业的学生，以操盘手为目标，我这样规划我自己的大学未来三年

大二：英语四级六级和计算机二级

大三上学期：自学完所有的金融课程，要对证券市场有一个完整的了解，并且有初步的经验，

大三下学期：参加所有的金融方面的校级和社会上的竞赛，争取获得名次，

大四：在著名的证券公司实习，取得会计从业资格证书和证券从业资格证书。

四、结语

通过这次写论文和平时上的课，我对自己的未来的目标有了更加深刻而明确的了解，也明白了为了达到目标应该付出什么样的努力。但是仅仅制定了计划和目标是不够的，重要的是要付出实际的努力。我相信，功夫不负有心人，付出一定会有收获。今天，只要我付出了百分百的努力，明天一定会给我百分百的辉煌!

营销专业大一职业生涯规划范文(二)[姓名]xxx

[规划期限]四年

[起止时间]20xx年9月至20xx年7月

[年龄跨度]18岁至22岁

[阶段目标]顺利毕业；成为一个有一定经验的市场营销人员(职业

方向)

[总体目标]成为一家大公司的总裁

[个人分析]自己是属于那种很外向的人，善于沟通，曾经有过兼职推销人员的经历并取得相当不错的成绩。而且，自己所学的专业也是市场营销专业，这也是正是自己的兴趣所在。

[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，并且这种状况为每一个都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。

[职业分析]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，但比较感兴趣是制药、保险和食品。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。

[目标分解与目标组合]

(1)目标分解:目标可分解成两个大的目标;;一个是顺利毕业，一个是成为一个有一定经验的市场营销人员。

对于第一个目标，又可分解为把专业课学好和把选修课学好，以便修完足够的学分，顺利毕业。接下来，还可以细分:在专业课程中，如何学好每一门课程；在选修课程中，需要选择哪些课程，如何学好…….

对于第二目标，又可分解为接触市场阶段，了解市场阶段、熟悉市场阶段。接下来，还可以细分:在接触市场阶段，要采用什么办法，

和哪些公司保持联系…….

(2)目标组合:顺利毕业的前提是学好专业课程,而专业课程的学习则对职业目标(成为一个有一定经验的市场营销人员)有促进作用。

[具体实施方案]

要成为一个有一定经验的市场营销人员,需要缩小自己和有一定经验的市场营销人员的差距。这些差距包括:

(1)思想观念上的差距。刚从事销售的人一般会认为销售只是卖出商品,但有一定经验的人则会认为销售是“卖出自己”;;客户只有相信销售者,才可能购买商品。为了缩小这种差距,需要向有经验的人员请教,并在实践中去体会这一点。

(2)知识上的差距。书本知识的欠缺只是一个方面,更重要的应当是实践的差距。为了缩小这种差距,需要在学习书本知识的同时,多参与真正的市场销售,在实践中体会书本知识。

(3)心理素质的差距。市场销售需要百折不挠的精神,而作为一个被人称

为“天之骄子”的大学生,缺少的可能恰恰是这一点,往往遇到些许挫折和失败就会退缩。这种差距,需要在实践中逐步消除。

(4)能力和差距。这一点可能是最重要的。为了缩小这种差距,除了在实践中逐步学习外,还要和七八名销售高手保持密切的联系,以便随时请教和学习。

[检查和反馈]在向销售高手请教的过程中,发现自己需要学习的书本知识很不够,特别是外语方面能力需要提高,否则,就无法造应

现在的销售要求。所以决定加强英语的学习，准备报一个英语的口语班，每周上一次课，同时，准备参加学校里的英语角，切实提高英语水平。

在销售过程中还发现，销售中有很多仅属事务性的活动，没有太多的智力成分，所以决定以后减少参加类似活动的次数，把精力用在那些对自己有锻炼意义的事情上去。

(三)大学生职业生涯规划的实施策略

大学的学制一般为3;5年，在每一学年中，大学生的学习重点与心理特征都有所不同。根据这一自然的年限划分，大学生可以按学年为阶段目标，进行自己的职业生涯规划，并按照每个阶段的不同目标和自身成长特点，制订一些有针对性的实施方案。下面以本科四年制的大学生的职业生涯规划实施方案为例，供大家参考：

1.大学一年级:探索期

[阶段目标]职业生涯规划认知和规划。

[实施方案]首先要适应由高中生到大学学生的角色转变，重新确定自己的学习目标和要求；其次，要开始接触职业和职业生涯规划的概念，特别要重点了解自己未来所希望从事的职业或与自己所学专业对口的职业，进行初步的职业生涯规划设计；熟悉环境，建立新的人际关系，提高交际沟通能力，在职业认识方面可以向高年级学生尤其是大四的毕业生询问就业情况；积极参加各种各样的社团活动，增加交流技巧；在学习方面，要巩固扎实专业基础知识，加强英语、

计算机能力的培养，掌握现代职业者所应具备的最基本技能；如

果有必要，为可能的转系、获得双学位、留学计划做好资料收集及课程准备，多利用学生手册，为将来的就业选择打下良好的基础。

2.大学二年级:定向期

[阶段目标]初步确定毕业方向以及相应能力与素质的培养。

[实施方案]认识自己的需要和兴趣，确定自己的价值观、动机和抱负。考虑未来的毕业方向(深造或就业等)，了解相关的活动，并以提高自身的基本素质为主，通过参加学生会或社团等组织，培养和锻炼自己的领导组织能力、团队协作精神，同时检验自己的知识技能；可以开始尝试兼职、社会实践活动，并要具有坚持性，最好能在课余时间从事与自己未来职业或本专业有关的工作，提高自己的责任感、主动性和受挫能力，并从不断的总结分析中得到职业的经验；增加英语口语和计算机应用的能力，通过英语和计算机的相关证书考试，并开始有选择地辅修其他专业的知识以充实自己。

3.大学三年级:准备期

[阶段目标]掌握求职技能，为择业做好准备

[实施方案]加强专业知识学习的同时，考取与目标职业有关的职业资格证书或相应地通过职业技能鉴定。因为临近毕业，所以目标应锁定在提高求职技能、搜集公司信息上。参加与专业有关的暑期工作，和同学交流求职工作心得体会，学习写简历、求职信等求职技巧，了解搜集就业信息的渠道，如果有机会要积极尝试；加入校友网络，向已经毕业的校友了解往年求职情况；如果决定考研，也要做好复习准备；希望出国留学的学生，可多接触留学顾问，参、与留学系列活动，

准备 TOEFL、GRE 的应试，注意留学考试资讯，向相关教育部门索取简章参考。

4.大学四年级:冲刺就业。

[阶段目标]成功就业

[实施方案]这个联阶段大学生的毕业方向已经确定，大部分学生的目标应该锁定在工作申请及成功就业上。这时，可先对前三年的准备做一个总结；首先检验自己已确立的职业目标是否明确，前三年的准备是否已充实；然后，开始毕业后工作的申请，积极参加招聘活动，在实践中检验自己的积累和准备；最后，进行预习或模拟面试。

积极利用学校提供的条件，了解就业指导中心提供的用人单位资料信息，强化求职技巧、进行模拟面试等训练，尽可能地在做好较为充分的准备的情况下进行施展演练。在撰写毕业论文的时，可大胆提出自己的见解，锻炼自己独立解决问题的能力 and 创造性。另外，要重视实习机会，通过实习从宏观上了解单位的工作方式、运转模式、工作流程，从微观上明确个人在岗位上的职责要求及规范，为正式走上工作岗位奠定良好的基础。

营销专业大一职业生涯规划范文(三)一、序言

大学生职业生涯规划书未来，掌握在自己手中大学生职业生涯规划书花开花又落，春去春又回。踏着时光车轮，我已走到 20 岁的年轮边界。大学生职业生涯规划书驻足观望，电人才竞争日益激烈，形形色色人物竞赴出场，不禁感叹，这世界变化好快。大学生职业生涯规划书身处信息世界，作为一名电子信息专业的当代大学生，我不由

得考虑起自己的未来。在机遇与挑战粉墨登场的未来社会里，我究竟该扮演如何一个角色呢？

水无点滴量的积累，难成大河。人无点滴量的积累，难成大气。没有兢兢业业的辛苦付出，哪里来甘甜欢畅的成功喜悦？没有勤勤恳恳的刻苦钻研，哪里来震撼人心的累累硕果？只有付出，才能有收获。未来，掌握在自己手中。

二、自我认识

自我评价

有亲和力，宽容，精力充沛，富有想象力，有责任心，善于观察，能很快记住别人的名字。不够自信，自制力比较差，有时不能很好的控制自己的情绪，实践经验太少。

亲密朋友评价

有主见，处理事情很稳妥，善良，乐于助人，心胸宽广，做事考虑周全，又不缺乏幽默感。亲和力强，生活有目标，肯不断挖掘自己潜力，性格刚中带柔，胆大心细。有时过于情绪化，缺乏锻炼，感性多于理性，在做事情中出现消极情绪。

同学评价

亲切，开朗，积极进取，思想活跃，友善。

我现在就读于杭州万向职业技术学院，所学专业是汽车整形技术。社交方面还可以，能安静聆听他人的诉说，并能临时对他人鼓励。我有着对工作的强烈的热情 and 高度责任感。十分注重细节，能够准确地把握事实，最后通过实践来完善自我，我会为这一职业目标而努力

奋斗。

三、职业认知

1、环境分析

①家庭环境分析

家庭条件还行，由于喜欢各类汽车，想多了解了解有关汽车方面的知识。因此选择汽车制造与装配这个专业。

②学校环境分析

我们学校是一所专科学校。我所在的院系是汽车与电气工程系。自己学的是汽车制造与装配专业，但是平时我们也可以选修市场营销方面的课程。因为我们院系的办学理念就是培养复合型人才。在这样的环境下，我学到了很多市场营销方面的知识。学校图书馆也有大量相关书籍，让我获得更多营销知识。

③社会环境分析

这两年房地产被炒的火热。消费者在解决了住房之后，最大的消费品将是汽车。家庭汽车也在迅速普及。从一些资料显示，现在汽车销售人才严重匮乏。而作为汽车营销人才除了必须深切领悟以客户为中心的营销理念之外，还必须具备汽车专业知识、心理学、美学及公关学。市场发展如此迅猛，因此汽车营销人才储备培养已显示出严重滞后，从而导致人才匮乏。

④目标地域分析

首先最好去北京、上海、广州，在这些城市的汽车行业发展的专业、先进，机会多。最近几年，北京、上海的4S店遍地开花，迅速

发展。这样迅速的发展，必然带来更多的职位。据中国汽车人才招聘网的统计显示，2008年上半年，汽车及相关制造产业继续保持在每月发布3000个需求职位这一规模上，并一直呈上升趋势。高级销售、高级维修等人才开始捉襟见肘，维修配件经理、维修站服务经理等新型人才也急速升温。

2、职业分析

汽车销售

工作内容

汽车销售与一般商品销售有着比较大的区别，有许多是围绕整车销售相关的工作，如：汽车的设备规格、加装精品、赠送、代办上牌、代办保险、代销车辆、分销商、售后服务等，杂项繁多、情况复杂多变。一般汽车销售企业里人少但事情较多，管理层既要管业务又要管仓库和财务，每天都要面对不同部门各种各样的报表，各个部门的资料缺乏共享性，许多资料重复录入，错漏难免，造成大量的人力资源浪费，并且资料缺乏一致性。

任职资格

要有专业的汽车知识，对汽车有浓厚兴趣，对车贷、保险、上牌和过户等手续有综合的了解，另外就是沟通能力要强，能和各行各业的人士交流，这些都需要一定的学历作支撑。车销售人员除了亲和力，良好的销售技巧，还应具备一定的汽车构造基础知识，因为汽车新技术新装备的应用，越来越多。具备了汽车技术的基本知识，才能与一些比较专业的客户做到良好的沟通。

就业和发展前景

汽车市场在蓬勃发展。同时带来了相当客观的一个就业前景。由于国内汽车行业相对于国外来说还处于一个起步阶段。最近几年才有了完全本土的品牌。这都说明国内汽车市场还有很大的发展空间。同时我们还能看到在汽车行业背后将要产生的一个巨大市场。如二手车市场，汽车服务，汽车美容，汽车零配件……但关键还是自己要有具备这个行业的知识和能力，才能得到这样的机会

四、职业生涯规划设计

1、确定职业目标、路径。

①近期职业目标

毕业后两年内从事汽车销售。大三找工作期间，找汽车销售工作。

②中期职业目标

在工作后的 2-5 年里，从事中高档汽车销售，从汽车销售员做到销售经理。拥有自己的一个客户群体。当然成家也挺重要的，因为一个成功的男人的背后必须要有一个能默默支持他的女人。哈哈。

③长期职业目标

5-10 年之间，寻找合伙人一起创建公司，做汽车销售代理，二手车买卖以及汽车相关行业。④职业发展路径

我的人生目标是，创业，成为一个企业家。拥有自己的公司。但不一定还是从事汽车行业，我更希望能在 50 之前拥有自己的咖啡厅，能每天清晨起来惬意的躺在摇椅上品着咖啡陪着家人。

我的职业规划对我来说是个长远的发展目标，也许在实现每一步

的规划过程中会产生很多规划时未能预知的情况，一个人若要获得成功，必须拿出勇气，付出努力，拼搏、奋斗，成功不相信眼泪，成功不相信颓废，成功不相信幻影。所以，就算遇到再大的困难，我也不会气馁，我会根据实际情况调整好自己的心态，带着足够的勇气和胆量，去克服困难，努力朝着自己的奋斗目标一步一步前进，总有一天，我一定会成为汽车维修店老板。

成功的道路上会遇到许许多多的坎坎坷坷，俗话说：失败乃成功之母，从哪跌倒就从哪爬起来，总有一天我会站在高峰上俯视全世界，我相信我是最棒的！

看过“营销专业大一职业生涯规划范文”的人还