

职业生涯 规划书

籍贯：

学校：科技大学

目 录

- ◆ 引言
- ◆ 职业生涯规划的意义
- ◆ 自我评估
- ◆ 专业分析
- ◆ 社会一般环境
- ◆ 直销行业分析
- ◆ 职业定位
- ◆ 职业规划
- ◆ 评估调整
- ◆ 总结

引 言

时光如白驹过隙，在不知不觉中一个学期就从手指间轻轻划落，丰富多彩的大学生活让人眼花缭乱，也让我迷茫得不知所措。

有本书中这样写到：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。而人的一生中究竟有多少个春秋，有多少事是值得回忆和纪念的。生命就像一张白纸，等待着我们去描绘，去谱写。

一 职业生涯规划的意义

职业生涯规划可以让生有目标，目标让生富有意义。职业

生涯规划能帮助个人认识就业形势，居安思危，唤醒职业规划意识；能帮助个人做出正确的职业选择，找出适合自己的职业目标；能帮助个人职业能力与职业素质的提高，增强自我效能感；职业生涯规划有助于抓住重点，增加成功的可能性。

二 自我评估

生命是短暂的，要在这短暂的人生中实现自己的价值，就要全面透彻的分析自己，认识自己。人无完人，只有透彻的分析自己，知道自己的优劣势，才能更好的规划自己的人生。自我评估，是为了更好的认识自己、了解自己。因为只有认识了自己，才能对自己的职业做出正确的选择，才能选定适合自己发展的职业生涯路线，才能对自己的职业生涯目标做出最佳抉择。

我的优点：我是一个自信的人，无论处于什么情况，情势多么糟糕，我都会有自信去完成我的工作，因为我知道充分的自信是取得成功的必备条件；我有较强的组织能力，有责任心，做事认真；对新鲜事物有强烈的好奇心和学习欲望，接受新观念的能力较强；有热情，自学能力强，学习兴趣浓厚，成绩良好；有一定的领导能力；喜欢自

己创作，动手能力强；开朗乐观，待人热情，乐于助人，为人有正气，有礼貌；独立自主的能力强，不依赖别人。

我的缺点：自制力不够强，不能坚持到底，毅力不够，这是我最大的缺点；交际能力有限，交际网不够广，这对以后我的事业将产生不利的影响；有时有些杞人忧天，往不好的方面想，这对于以后的职业生涯甚至人生都是不利的。

发展与提高：克服懒惰心理，克服散漫；学会留意身边的事情，多听，多了解，多思考；学会约束自己，学会管理自己的时间和金钱；多多参与实践，让自己在各个方面都能得到提高；和各种人打交道，扩大自己的交际圈。

三 专业分析

经济学专业是一个统筹兼顾的专业，它主要培养具备比较扎实的马克思主义经济学理论基础，熟悉现代西方经济学理论，比较熟练地掌握现代经济分析方法，知识面较宽，具有向经济学相关领域扩展渗透的能力，能在综合经济管理部门、政策研究部门，金融机构和企业从事经济分析、预测和规划工作的高级专门人才。

经济学专业要求学生系统掌握经济学基本理论和相关的基础专

业知识，了解市场经济的运行机制，熟悉党和国家的经济方针、政策和法规，了解中外经济发展的历史和现状；了解经济学的学术动态；具有运用数量分析方法和现代技术手段进行社会经济调查、经济分析和实际操作的能力；具有较强的文字和口头表达能力的专门人才，能熟练掌握一门外语。

经济学专业当前的就业方向有：经济预测、分析人员；对外贸易人员；市场营销人员；管理类职位；其他（如公务员等）。

四 社会一般环境

社会环境对我们的职业生涯乃至人生发展都有重大影响。通过对社会大环境包括国际、国内与所在地区 3 个层次的分析，来了解和认清国际、国内和自己所在地区的政治、经济、科技、文化、法制建设、政策要求及发展方向，将更好的寻求各种发展机会。

中国当前政治相对稳定，经济持续发展，在全球经济一体化环境中扮演着重要角色，经济发展有强劲的势头；国际经济全球化给我们创造了条件，带来了机遇；各种技术的相继出现，文化生活的繁荣昌盛，能提高我们的知识素养；外商进入中国市场，竞争日益严重，

有利于我们的成长，还能帮助我们健康发展职业能力；法律制度与体系日趋完善，让我们能更安全的发展职业能力；各地区政府也积极颁布各项措施来鼓励和支持经济的发展。

在这个社会大环境下，经济学专业人员运用经济学基本理论和相关的基础专业知识，通过经济学的统计学原理，将能够更好的分析市场走向，从而更好的就业。

总体来说，我们现在面临一个非常好的宏观环境，社会安定，政治稳定，经济发展迅速，并与全球一体化接轨，法制建设不断完善，文化繁荣自由，尖端技术、高新技术突飞猛进。因此，在这个大前提之下，我们需要特别注意的是职业环境的变化，并且根据职业环境的变化迅速采取办法跟进时代与社会发展的进程。

五 直销行业分析

当前世界是一个竞争激烈的经济社会，选择一个良好的就业方向就成为了当务之急。从我对当前我国甚至世界经济发展的趋向来看，直销已经成为了一个非常好的就业时机。

（一） 直销的定义

在国内，直销是这样定义的：制造商在向公众进行一定诉求的基础上，直接与目标客户沟通，以达到实践消费的营销活动。

而世界直销协会的定义是这样阐述的：直销是指在固定零售店铺以外的地方（例如：个人住所、工作地点或其他场所），独立的营销人员以面对面的方式，通过讲解和示范方式将产品和服务直接介绍给消费者，进行消费品的行销。

（二）直销的特点

直销最初被当作一种无店铺销售的零售方式而产生，于 20 世纪 90 年代初登陆中国，变身为中国式有店铺直销，呈现出史无前例的发展速度和影响力。作为一种新型的营销方式，直销存在空间、时间、商品和对象四方面的局限性，不可能完全取代适应社会分工需要的商业机构；同时，直销具有目标市场层面上的选择性，沟通对象的个别性，沟通过程的连续性，沟通效果的可测试性等优点，随着现代社会的发展和市场竞争的加剧显现出巨大的营销潜力。

直销企业采用直接邮寄、报纸营销、电视营销和上门推销等销售形式，通过减少流转环节、降低营销成本、完善售后服务来增加销售利润，具有以下几方面的营销特点：

1. 以市场营销观念为指导思想，紧跟社会营销、绿色营销发展

方向。

2. 注重整体营销，实现快速交货。
3. 注重网络营销。
4. 以营销数据库系统为必要支撑。
5. 实行一对一互动营销，个性化、人本营销。
6. 对顾客进行严格细分。
7. 直销强调直销媒介和直销渠道上的竞争。
8. 发展大规模定制营销。
9. 信誉至上，保持价格优势。
10. 有针对性地传递促销信息，重视广告宣传投入。
11. 将广告、促销融入销售中。
12. 跨国企业越来越成为直销行业的核心组织者。

而直销之所以能快速在中国市场站稳脚跟，其魅力之源其实可以简单归结为三点：双赢体制的贯彻、温馨的直销文化和巨大的适应能力。

1. 双赢体制的贯彻。

当今的市场已经演变成一个买方市场。一个生产型企业要成功，必须抓住两点：研发和市场。市场离开研发就失去了基础，研发离开

了市场就失去了翅膀。而要做好市场，最主要的一个因素就是员工，如何激励销售人员的积极性、创造性和认同感是营销学的一个重要课题。双赢体制就是所有解决方案的一个共同理论基础。

所谓双赢体制就是：将员工的利益和公司的利益紧密结合起来，荣辱共存。原理虽然很简单，但具体形式却有很多种，效果也相去甚远。在销售领域，公司的立场当然是希望能扩大市场，提升公司的品牌价值，为了促使每一位员工也能以此为奋斗目标，根据双赢体制，就应该将销售人员的待遇和其销售业绩联系起来。但是在实际操作中往往出现一些制度上和执行上的缺陷，使这一方法在效果上大打折扣。不同分销方式的区别就在于对这些问题不同解决途径，而直销体制应该是其中对双赢体制贯彻的较好的一种。

2. 温馨的直销文化。

一家公司，一个行业想要在这个竞争激烈的社会存活和发展，首先取决于它有一个良好的文化氛围。当从事于它的人员位于一个良好的文化氛围中时，他们会在无形中受到它的熏陶，从而成为优秀的人才。而直销行业恰恰拥有着这样一种文化氛围。它专注于团队建设，致力于创造优秀的团队，从而吸引更的人才，创造更大的价值。

3. 巨大的适应能力。

任何一个行业要想存活、扎根，都必须经过一个曲折艰辛的

过程。从适应，到存活，到发展壮大，都必须经过社会残酷的考验，只有经过市场优胜劣汰的选择，才能体现它的生命力包括价值。

直销行业从刚刚诞生到现在的发展规模，无一不表明了直销的巨大的适应能力和顽强的生命力。从被世人误解到渐渐地被世人所接受，它经过了市场选择的洗礼，在不久的将来它将绽放更瑰丽的风采。

（三） 直销的发展前景

由上述直销的特点和优势，我们不难看出直销行业有着顽强的生命力，而它的发展前景也是不可忽视的。

如果说《直销管理条例》实施以来直销行业发展是以“量”的积累为主的话，那么，从 2010 年开始，直销行业应该是真正开始朝“质”的提高方向转变。这一转变，是我国未来直销行业发展的一个新的趋势。

而未来“E”化直销也将会有一个良好的开端。人员销售与电子商务的结合，或者说“E”化直销，在 2010 年将会有一个良好的开端。目前，已有几家直销企业或正在进行“E 化”改造，或正在设计“E”化直销的新模式。这是我国未来直销行业发展的又一个新的趋势。

六 职业定位

鉴于上述直销行业的特点和发展前景，我认为选择直销行业将会是一个明智的决定。我是一名经济学专业的学生，但是直销行业却是营销专业方面的职业。既然我自己也认识到了这一点，那么我为什么还是要选择这个行业呢，原因有如下几点：

首先，是我的兴趣所在。

我最大的愿望是能够自主创业，有自己的思路，按照自己的规划来进行我的职业生涯，直销正好为我准备了这样一个平台。在直销这个行业里，你不要准备大笔的启动资金，这恰巧是我们这些即将跨入社会的新一代所需要的条件。现如今，一般的传统行业，如果你想创建一家自己的公司，你必须具备各种条件，其中最重要也是首当其冲的就是启动资金。要创立一家传统行业的公司，所需要的启动资金是一个很大的数目，这也就是以前很少有人能够自主创业成功的一个主要原因。而在直销行业中，你不必要有大笔的启动资金，你只需加入一家直销公司，慢慢发展，要不了多久，你就可以组建自己的团队，甚至建立自己的事业。

其次，直销行业的发展前景好。

现在，国家和地区政府纷纷颁布一系列措施鼓励和支持直销公司的发展壮大。由于现在人们对直销和传销的识别能力逐渐提高，

国家也加大力度打击非法传销，使得当前直销行业在中国有着一个良好的发展契机。直销行业在中国市场的发展前景非常美好，在这个时机选择直销将会使我们更快的获得成功。

再次，我的性格也决定了我更适合做直销。

我是一个开朗乐观的人，我喜欢研究市场规律，找到市场盲点，并发现商机。我喜欢与我的顾客即我的消费群体打交道，了解他们的需要，从而改进我的方式，争取更多的消费者。我想为社会做贡献，我希望我能给每一个人带去幸福和希望。

我喜欢和人聊天，喜欢帮助别人，正因为这一点，直销行业也是我最佳的选择。还有就是直销更容易让人尝到成功的感觉，即使是很小的成就，那也是对自己的肯定。

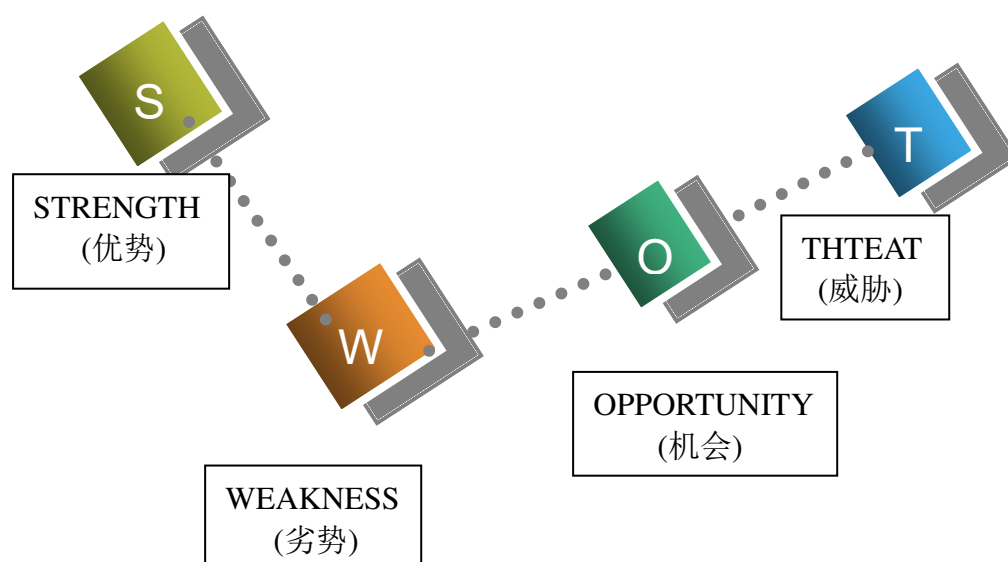
作为一名经济学专业的学生，选择直销有很大的挑战性，但是我不会放弃，我会坚定信念，挑战更大的高度，挑战自己，直至超越自己。

21 世纪成功不是靠才能，不是靠学历，更不是靠财力，是靠认识和把握机会能力。在人的一生中小机会可能会有无数个，但决定和改变一生命运的大机会却不是很多。在改革开放之初很多人把铁饭碗看得很重，而有的人敢于辞职下海并很快挖到了第一桶佣金，要算第

一次；在股票. 期货. 房地产市场还不是很成熟时期，有人进入前期炒作，肯定要算第一次；而现在出现的直销无疑是一个巨大商机。一个聪明的脑袋，可创造出一百亿美金，但是一百亿美金摸不到一个聪明的脑袋。机遇永远偏爱有准备的人，智者创造机遇，强者把握机遇，弱者等待机遇，愚者错失机遇。面对机遇爱拼才会赢。

七 职业规划

1. 剖析自己（SWOT 法则）



1) . 我的优势

我很自信，让我能够鼓起勇气和更多的人交流，也能让我得到更多的机会来锻炼自己的表达能力和交际能力，这为我的成功带来了比较大的胜算；我能够比较快的得到别人的信任，从而赢得更多的顾客群，并且更有利于扩大我的交际圈，为我的成功准备更强大的后备军；我比较健谈，我能够很好的抓住消费者的购物心理，让他们无形之中相信我并消费；我有比较强的组织和领导能力，这一点能够帮助我更轻松的建立我自己的团队。

2) . 我的劣势

我不是一个自制力强的人，可能有时充满激情，可过一段时间后，我的激情便降了下来，然后便没有了动力，有点“三分钟热度”，这是我需要克服的最大的弱势；我的亲和力不够强，有时让人感觉有压迫感，让人觉得我有点高高在上，这会增加我扩大交际圈的阻力，甚至成为我事业壮大的障碍，所以这也是我必须改正的。

3) . 机会

大学是一个学习的平台，在这里，我将锻炼出自己的各种能力，并且学到各种所需要的知识技能，同时修心养性，是自己的气质和素质都得到提升。这些扎实的基础将为我走向社会，走向我的职业道路扫清障碍，让我得到更多的学习和发展的机会。

4) . 可能的障碍

道路从来不会直达成功的殿堂，从来没有无曲折的通道，职业生涯和人生亦是如此。没有失败与挫折的人生是不完整的，就如没经受过痛苦的洗礼怎能体会甘甜的滋润。

在我的职业生涯路途中，可能会遭遇目标达不成，同伴不支持甚至背叛，事业受挫等等一系列的障碍，但我不会退缩，我会迎难而上，坚强的面对困难，最终达成自己的目标，实现自己的理想。

在直销行业中，要想获得发展，首先就要具备一定的素质，成为一个直销员的素质，成为一个领导者的素质，它包括：

诚信

诚信是最可贵的，做什么事要是没了诚信，那么一切将无法谈起。只有有了诚信别人才会信任你、支持你、协助你。所以我们就要坦诚，用真诚的心与人交流沟通。

责任

做直销这行是一定要有责任感的。首先就应该对自己负责，要对得起自己，不能去做一些伤天害理的事；其次要对别人负责，比如你的老师、伙伴、团队、消费者、亲戚、以及你身边的人等等，不能让他们受到伤害；最终，要对社会负责，做直销与传统营销是不一样的，无论是保健品、日用品、网络教育……目的都是要给社会带来正

面的影响，推动社会的发展。

感恩

只有懂得感恩的人用感恩的心才会去感受世界、对待世界、改变世界！

回报

一个真正的企业它真正的终极目的应该就是回报社会，改变社会，给社会创造价值，让世界的未来更美好，只有懂得回报的企业才可能长存下去，才会有自己的企业文化。

要想成为优秀的直销员或者领导者，还必须具备一定的

信任力

你能信任多少人？又有多少人信任你？你有自信吗？你相信你选择的公司及产品吗？信任力是建立自信的根本，只有自己的信任力提高了，自己的决心才会大，目标才明确，也才有方向。

学习力

你的悟性如何？能否在短时间内掌握直销的精髓，方法，技巧？在营销领域里，从来都是内行赚钱，因此学习能力至关重要。

行动力

说一千，道一万，不如行动一干。你每天是否在去行动，去拜

访顾客，去销售产品，去发掘人才。光说不干纸上谈兵是不会成功的。

培训力

直销要想做大，就要有自己的团队，因此你要善于在自己团队里培养领导人，培养讲师，以此发展壮大自己的营销队伍，这样你的成功就越来越近了。

领导力

你具备领导人的能力和魅力吗？带一个人和百个人以及千个人的方法是不同的，随着团队的壮大，对你的领导力要求就越高，没有领导力，团队很快就垮掉。

所以，如果我想获得成功，我就得锻炼自己的学习能力（尤其是对新知识的认知和接受能力），信任里，凝聚力，行动力和领导培训力，为我的事业打下坚实的基础。

2. 短期规划（即大学期间的规划）

大学阶段是为以后的职业生涯做准备的阶段，无论对职业生涯还是人生都是一个非常重要的时期，好好规划并把握这个时期将会使未来变得更明朗，对以后的人生受益颇多。

大学时期已经过了四分之一，无论怎样，它都已经成为了过去，我必须规划好接下来的三年，这样才能不虚度光阴。大一时期，是一

个适应阶段，在这一年里，我只粗略学习了一些基础知识，专业知识还没有涉猎，所以重点也在于接下来的三年。

大二	认真扎实的学好专业知识，上半期过英语四级，下半期过英语六级及计算机二级。进行初步职业生涯规划，学做市场规律分析以及营销策划。多阅读一些关于营销方面的书籍，多参加各种活动，锻炼组织能力和交际能力。
大三	多参与实践活动，积累经验，学习各种营销技巧。在与自己打交道的人群中树立自己的形象，并获得他们的信任，加强自己的信任度。学习写简历及求职信等求职技巧，向已毕业的校友或老师了解求职情况，争取实习机会。
大四	初步组建自己的交际圈，并学着去培训他们，提高自己的培训力和领导力。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。

到大学毕业之时，我要获得一定的信任力，强化自己的组织领导能力，加强自己的学习力，且有较强的自制力。在那个时候，我已经是一个充满自信，并具备成为优秀直销员或者领导人的素质，且不满

足于现状，希望能在社会上获得更好的发展机会的一名有志青年。我不会像很多刚毕业的大学生那样，对未来的职业取向感到迷茫，我心中将有一个明确的职业目标，我会充满干劲，立志干一番大事业。

3. 长期计划（即毕业后 15 年内的计划）

在大学毕业以后，就是真正的步入社会了，这时的规划更适合采用“倒推”的方法，这样更加明确每一个阶段所需要具备的能力和应该学习的知识，目标也更加明朗。

第 10 - 15 年

由于 15 年后，我将开办自己所属的公司，这个时候我所应该具备的条件是：有自己固定的合作伙伴，且他们都有较为雄厚的资金储备，他们是我忠实的朋友，我们的事业会共同发展腾飞；我要创立属于我自己公司的品牌，并且将它投入市场，获得市场的青睐。

要想达到以上几点，我在这 5 年内，所需要做的就是：

与足够多的人建立合作关系，并与其中几个有诚信且愿意承担风险，值得真心交往的人成为朋友，这些人就是以后自己事业的坚强后盾；着手分析当时市场的几大产品品牌，研究它们的优点和获得市场承认的地方，找出不足，开始设计自己以后公司的品牌。

第 5 - 10 年

要达到第 10 - 15 年的规划，就得做更多的准备工作，因为这 5 年是自己事业成功与否的最为关键的阶段。在这个阶段，如果准备工作做的足够充足，自然成功的几率要大的多。

在这 5 年中，我要认识足够多的创业型和领导与管理型人才，并在这些人中搜寻自己未来的合作伙伴，同时与这些人保持联络，因为他们将是未来自己事业发展的中间人。在此期间，我还需要挖掘研发型技术人员和市场分析的专业人员，他们将是未来自己公司品牌的科研创作人员。

因此，这 5 年我 必须接触各种类型，各个行业的人才，并且留意合适的优秀的人才以供自己未来的发展需要。在这个阶段，我还要多多锻炼自己的领导能力和信任力，并且加强培训力，因为只有这样，才能吸引更多的优秀人才。

在这个阶段中，我要组建自己的团队，培养各种人才为己用，尤其是管理型人才，他们将是自己未来公司的元老，是自己公司最中坚及脊梁。

第 1 - 5 年

为了组建自己的团队以及认识更多的人才,这第一个 5 年也是至关重要的。在这 5 年内,我要成为一名直销员,而且要有组建自己团队的实力和储备能源。所以这个 5 年事尤为重要的准备阶段。

在这 5 年中,首先我要加入一家颇具实力的直销公司,在这里,我要学会直销行业公司的基本运作流程,学习组织和管理一个团队的经验 and 技巧,多交结其他团队的人,多联系新人,为日后自己的团队建设准备储备资源。多锻炼自己的领导力,多与成功人士交流和学习,加强自身素质,全方位提升自己,成为一名优秀且比较有名气的直销员。积累顾客群,为将来自己的事业铺好道路。

时代发展的特征是,经济越发达的国家和地区,直销越发达。21 世纪最强大国家和版图是美国,中国和欧洲,直销之争也是美国,中国和欧洲的直销之争,直销之争也是核心竞争力之争。在未来您选择的企业有什么您自己做得到,而别人都做不到的,这个就是核心竞争力,只有具备这个,我们才可能大成,才可能不被淘汰,这个就需要我们理智地用眼光来看事情。中国也在法制建设上越来越规范,现在将对非法公司严惩不贷,所以选择那些拿不到牌照的公司,或做拿些打着电子商务的名义的非法公司是最不明智的选择。同时,我们应该选择最早一批做,这样竞争最少的,才会拥有最大的市场。盲目选择

从台湾偷渡过来的美国公司永远是第二批了。我们只有了解这个行业之后才能做出正确的选择。

在作出正确选择后，有扎实的规划和落实，我相信这样的话，成功一定会在不远处等着我去采摘胜利的果实。

八 评估调整

俗话说：“计划赶不上变化。”是的，影响职业生涯规划的因素诸多。有的变化因素是可以预测的，而有的变化因素难以预测。在此状况下，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。只有适时根据社会的情况变更自己的职业生涯规划，才能不落后于社会的发展，否则总有一天你会被社会所淘汰。

社会在进步与发展，那么职业规划也在相应的变化与完善。当我的目标或计划没有如期完成时，我不能气馁，更不能打退堂鼓，只有去分析总结自身的和外在的原因，然后重新调整职业规划，然后再一鼓作气的坚持下去，这样，职业生涯才能尽善尽美，才能真正彰显出它本身的风采。

九 总结

大学的生活是丰富多彩的，每一个足迹都是我们成长的印记。通过对职业生涯的管理，考核与修正，使职业生涯具有科学性，合理性和可操作性，使自己时刻把握自己的职业生涯的目标方向，进而可以更容易实现自己的人生目标。

知识与技能的准备只是一个方面，能力的培养也是很重要的。怎么样和同学和谐相处，怎么才能锻炼团队精神很重要，能否处理好与老师、同学之间的关系是我现在努力培养的方向。

国家与社会使我们从事职业的家园，他们的环境直接影响着我们职业事业的发展，在这个知识信息爆炸的时代，在这个经济发展速度日益加快的今天，我希望国家和政府以及每一个同胞都能致力于环境的改善，然后一起发展壮大，一起繁荣富强！

总之，我现在应该学好专业基础知识，为学习专业知识做准备。与他人和谐相处，锻炼我的服务意识和团队精神。争取在德、智、体方面全面发展，做一名合格的准高技能人才！

记得完美公司里有这样一段话：

先知先觉开创者，后知后觉经营者，不知不觉消费者。有人就有消费，有消费就没有最后一名消费。

我要做一名先知先觉的优秀的开创者，我相信总有一天，我的团队里会有一定数量的先知先觉的开创者，很多的后知后觉的经营者，更多的不知不觉的消费者。我会充分利用这些人员资源，有消费

带动消费，创造更多更丰富的财富，同时带动更多的人去创造财富。

我坚信，直销将遍布全世界，在中国将无处不在遍地开花。它起源于美国，发展在日本；成熟于台湾，辉煌在中国。

选择直销将是最正确的决定，直销将带我走向成功的殿堂。我将永远记得：

心有多宽，你的舞台就有多大；你的梦有多远，你的成就就有多高。人生没有什么不可以，只要你敢想、敢做，你便能在这芸芸众生中脱颖而出，光彩夺目！我相信，只要我坚持着我的选择并且一直走下去，成功的果实终将属于我！

