

最新职业生涯规划书 面试职业生涯规划(通用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

职业生涯规划书篇一

银行招聘最关注大学生哪些素质?这与银行在进行校园招聘时的岗位有关，从目前各在银行校园招聘的情况看，银行现在进行校园招聘的岗位主要是：前台柜员，或者是客服类岗位，这类岗位有一个共同的特点是：服务性岗位，因此，面试的时候，以下3个素质是银行最看重的：

1、抗压能力

一个普通的银行柜员，一天要操作100笔以上的业务。大型国有银行，如工商银行的客户接待量就更大，这些客户中有30%以上的人可能会存在不太礼貌，不太尊重人的情况，甚至会被客户投诉，所以，作为柜员或客服人员一定要能够抗压。

2、善于沟通

每天操作大量的业务，还可能有营销任务，即对客户销售银行的理财产品，所以应聘银行的人一定要善于与人沟通，要有一定的人际沟通技巧。

3、注意形象

银行通常会以貌取人，因为银行的柜员代表着银行的形象。比如我们自己去银行办事的时候，如果柜员形象不好、不礼

貌，也会影响我们对这家银行的认可。所以，应聘银行的岗位一定要注意外表，面试时一定要穿正装。

另外，面试过程对面试官一定要有礼貌，银行是服务行业，非常重视这个。

当然，以上3项是银行招聘普遍关注的特点，不同的的银行在招聘时也会有各自的关注重点。有心进银行的大学生，可以通过去银行办理业务，直接观察柜员的工作，更直观地了解这个岗位的工作要求。

到底怎样的回答才会受到hr的欣赏？

当hr问：请问你为什么选择来我们公司？你对自己未来五年的职业规划是什么？

方法与策略：

这个问题的背后是了解求职者的求职动机和对自己中长期职业发展的思考。而此时需要传递给hr的信息是：1、你是有备而来的，因为对自己是有职业规划的，所以求职投简历都是经过一番思考的，而不是海投盲投的结果。2、表明自己的优势，体现出自己是这份工作的不二人选。3、你有着良好的职业规划，清楚地知道未来三到五年的计划和打算，表明你是符合企业要求的稳定型员工。

回答：

我希望从现在开始，五年之内能够在目前申请的这个职位上沉淀下来，通过不断的努力后，最好能有几次晋升，希望可以从培训助理做到培训主管，最后成为培训经理甚至是行业内出色的培训专家。未来的五年，不管是向上提升，还是在企业内横向调动，对我个人来说，希望找到一家愿意做相互投入的企业待上一段时间。希望我的加入可以给公司带来更

大的商业价值，同时我也希望自己能够在企业的平台上得到进一步的职业能力提升。

效果及分析：

真诚的表述和对自己明确的定位让hr觉得你很是培训助理的不二人选，同时也充分表现出她对自己的职业定位以及发展路径是十分清晰的，因而会让你在众多应聘者中脱颖而出，顺利拿到了这个offer□

专家点评：

其实求职面试远没有想象中那么难。能够做好工作的人，并不一定能找到好的工作，找到好工作的人，是那些会找工作的人。所以，不管就业环境多恶劣，也不论面试中的提问如何复杂，如果你对自己有着明确的职业定位和清晰的发展目标，掌握求职中的游戏规划，你会发现找工作其实很简单。

职业生涯规划书篇二

案例一：

从4月份开始，某内衣厂开始大量招熟手工人，并由原来的一天10小时工作制改为24小时倒班轮流工作，什么原因？为了赶货，因为旺季到来，公司大量的畅销品已经被客户们抢订一空，市场空缺很大，客户订单正如雪片般不断飞来。到了6月份，大量的货品终于被生产赶出来了，将仓库堆得满满的，但似乎产品又不那么畅销了，因为这几个款的产品的销售旺季已过，客户的响应已经不那么积极了，厂家无奈，只好将产品积压在仓库里。更麻烦的是，由于新招了不少工人，7月份，公司的生产任务却没那么多了，只好让部分工人放起了假，结果又导致流失了不少熟练工人。

案例二：

案例三：

某品牌在某省的总代理商，一心一意经营该品牌两年多，为该品牌在该省开拓市场立下汗马功劳。但今年4月份，他一次给公司传真了一份约20万元的订货单，可公司客户服务人员给他回传的配货确认单上却告之只能发7万元左右的货，因为其他货品暂时都没有。代理商勃然大怒，致电该公司老板痛发了一番脾气：这生意还叫人怎么做？我投那么多钱好不容易把市场渠道建设好，想着今年就靠这几个月旺季赚点钱，完成任务，结果你们连货都不能保证我的，我怎么向我下面的客户们交代啊。半月后，该代理商签约代理另外一个品牌，大量引进别的货品，以弥补货品的不足，经营重心也开始偏移。

做过文胸销售、生产的人都知道，每年上半年3~5月的销售旺季，一般只要是有一定规模的内衣（文胸）企业，几乎没有不断货的。旺季是客户生意最好的时候，却往往也是客户对企业抱怨最多的时候，众多的抱怨都是围绕断货而产生的。断货所带来的危害是显而易见的：

2断货让营销人员无力可施，信心缺乏。营销人员最害怕这类事情，因为货品不是由他们说了算。这个季节，很多的营销人员在客户那里听到的可能最多就是缺货的抱怨，只能忙着夹在代理商和公司之间来协调货品问题，根本没有精力和心思去运作市场了。

有的企业在旺季断货率高达70%之多。每到销售旺季，时有做内衣经销的朋友和笔者诉苦，我发过去的单，某某企业往往只能给我发三分之一的货，这生意能做吗？帮我介绍介绍别的牌子吧！客户在这个公司拿不到货，肯定只能选择另外的品牌拿货了，所以，此时必然会出现客户的流动。

4引发企业一些内部矛盾

一般断货严重的时候，企业的各个部门都有比较大的压力，营销部门往往会迁怒于生产部门的生产计划，生产部门会说采购部没有及时提供物料，计划部门又会说营销部门没有做出准确的市场预测……，等等一些情况，使得企业员工内部不团结，影响工作情绪。

一般断货所缺的主要是畅销品，所谓畅销品，通常都是绝大多数地区都比较好卖的品类。畅销品也是和竞争对手竞争的最强武器，没有这武器，就等于把市场拱手让给了别的品牌。

为什么企业会断货呢？这其中有很多原因：

1文胸类产品生产周期长。

这首先是由于文胸类产品的特性所决定的，文胸产品看起来很小，但配件却很多，生产起来很麻烦。而且它的订料采购周期比较长，一件产品设计出来以后，从原材料采购到生产出成品一般起码需要2个月左右，而且原材料购买的速度主要取决于供应商的工作效率。在内衣行业，好点的供应商大多是抢手的香饽饽，皇帝的女儿自然不愁嫁，你买她的面料通常还得看她的脸色行事。所以，很多企业意识到断货的时候，再去补单生产时候，就已经来不及了。

2企业计划性不够，对市场缺乏规划。

很多企业还处于原始的以产定销的阶段，先把产品生产出来，再由销售人员去销售，对市场缺乏有效了解，导致很多畅销品产品缺货严重，而滞销品则大量积压。通常企业的产品生产计划应该提前一定的周期制定出来，提前安排生产，贮备必要的货品，以迎接旺季的来临，不能等到旺季到来才救火般的去生产产品，那样肯定会错过季节。

3大客户押货，囤积资源。

一些有经验的内衣代理商在旺季到来时候，往往估计到公司会有可能出现断货的情况。所以对一些畅销的款式会疯狂吃进，大量订购。万一销售不出去，以后再利用公司的退货政策退给公司。有时候，两三个客户就垄断了公司某款产品，这样也造成一些畅销品在短期内迅速出现短缺，也使得其它客户纷纷抱怨，加剧断货的影响。

4企业发展过速

有些企业由于发展速度过快，网络铺展很过快，对市场发展缺乏正确的估计，生产储备量不足，也是导致企业断货的主要原因之一。

职业生涯规划书篇三

不少人都曾经这样问过自己：“人生之路到底该如何去走？”记得一位哲人这样说过：“走好每一步，这就是你的人生。”是啊，人生之路说长也长，因为它是你一生意义的诠释；人生之路说短也短，因为你生活过的每一天都是你的人生。每个人都在设计自己的人生，都在实现自己的梦想。

有道是：“凡事预则立，不预则废”千真万确。对自己要做的或是将要做的事没有任何准备就是在为失败做准备！

一直以来自己有一个习惯就是在做任何事情之前，都会考虑一下，有一个小小的计划，当然这并不是预不预的问题，只是我的一个习惯。在当前大学生所面对的就业压力十分的大，特别是我们大专生！我们如何在以后严峻的就业形势面前做的更好，在以后应聘时从众多的应聘者中脱颖而出？我们以后到底做些什么？我们以后往那些方面发展？我们所以我们有必要提前规划我们的未来，为我们以后的发展做好规划，也就是我们的职业生涯设计！

下面是我的职业生涯设计书：

一：自我评估（认识自我）

（一）

自己的兴趣爱好

就自身而言，我认为自己的兴趣与爱好其实是比较广泛的，具体的讲自己对军事文学、电脑以及写作方面比较感兴趣，同时还比较娱乐方面的新闻。我的爱好也是基于这些兴趣之上的喜欢看书，喜欢听音乐。喜欢交朋友。

（二）

认识自己的职业性格

（1）性格的态度特征

我的性格是比较诚实、正直的，相对谦虚但不乏张狂，在做事情时认真勤奋责任心强，同时有一定的创新意识。在自己的生活与同学及其他人的交往中是比较大方的，同时自己做事情虽然细心但还是比较马虎的，这是河南人的性格与豪放在我身上的体现。同时自己比较大方，喜欢交朋友。

（2）性格的意志特征

我的性格在意志方面是比较果断、顽强有点倔强、坚持对一些事情不会轻易放手。但是不可否认的是在意志力控制方面做的不是很好，这或许是我的一个比较大的缺点，在对事物的预知上是属于乐观但同时有比较强的忧患意识。

（三）

自己的职业能力

在一般能力上，我认为我的智力还是中等偏上的，在注意力

上比较集中，善于观察，记忆力较强，思维比较开阔，想象力较强。在特殊能力，也就是我的特长上，我认为自己并没有什么特长，只是自己的兴趣所到对一些东西投入了，或许会做的较好一点，比如：法律文书的应用写作，在语言表达能力及动作协调能力上我做的还不是很好，空间判断能力也不是很突出。

（四）

自我潜能

（1）我的个人能力在能力上我自知自身能力还是比较欠缺的，可能与其他几位师兄、师姐有差距，但是通过大学近一年的学习生活与锻炼，我认为我的社会交际能力比较强，具有一定的组织领导能力，实践能力较强。具有较好的计算机控制能力和法律文书写作能力。

（2）相关知识我们现在大一没有开设专业课，但我通过自我学习，对专业知识有一定的了解，同时，对报关、报检的知识进行学习。在基本的课程上，我的英语成绩较好，有一定的写作翻译能力，但是口语较差。

（3）个人品质在个人品质方面，我的道德还是可以的，拥有强烈的同情心，自己也没有不好的个人习惯。同时，会比较考虑他人感受。

（4）人生格言知识成就命运，梦想铸造未来！

（五）

自己的职业性象

我所学的是警管专业，因为通过前面的自我认识，我认为自己在组织领

导能力上、交际能力上还是可以的。“金无足赤，人无完人”没有一个

人是十全十美的，我们都有自己的优缺点，我当然也不例外，所以我对

自己的优缺点有清醒的认识。在未来的三年中，如果能够可以严格的要

求自己，相信目标不会太远。其实，每个人心中都有一座山峰，雕刻着

理想、信念、抱负；每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、失

意、磨练。一个人，若要成功，必须拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗

斗。未来，要靠自己去打拼！我的优点：

- (1) 我的兴趣比较广泛，对事物的接受能力强；
- (2) 社会实践能力以及组织协调能力较强；
- (3) 对人诚恳，大方，喜欢与人交流社会交际能力强；
- (7) 忧患意识较强，做事情计划性较强；

我的缺点：

- (2) 由于性格比较直，所以有的时候或许会得罪一些人；
- (3) 我的字写的不好，这也是一个缺点；
- (4) 我的另一个大缺点是脾气有点倔强，认定的事情就一定

要做到而且要做好。

(5) 社会实践的经验还不丰富，对许多方面的知识了解不够，且没有积极的去学习。

所谓江山易改，本性难移，虽然目标坚难，但可凭借那份积极向上的热情鞭策自己，久而久之，就会慢慢培养起来，充分利用一直关心支持我的庞大亲友团的优势，真心向同学、老师、朋友请教，及时指出自存存在的各种不同并制定出相应计划以针对改正。经常锻炼，增强体质，以弥补海拔不够带来的负面影响。

二、一年级目标：初步了解职业，提高人际沟通能力。主要内容有：

和师哥师姐们进行交流，询问就业情况；

参加学校活动，增加交流技巧；

学习计算机知识，辅助自己的学习。

三、二年级目标：提高基本素质。主要的内容有：

通过参加学生会或社团等组织，锻炼自己的各种能力，同时检验自己的知识技能；

主要尝试兼职、社会实践活动，并具有坚持性；

提高自己的责任感、主动性和受挫能力；

英语口语能力增强，计算机应用能力增强。

四、三年级目标：提高求职技能，搜集公司信息。主要的内容有：

撰写专业学术文章，提出自己的见解；

参加和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；

了解搜集工作信息的渠道，并积极尝试。

对前三年的准备做一个总结。

进行模拟面试等训练，尽可能地在做出较为充分准备的情况下进行施展演练。

职业生涯规划书篇四

再不提升人力资源管理技能，身为hr的你，很可能就快拿不住那些大谈职业性格、职业测评的新人了□hr2.0时代已经到来。

hr□职业生涯规划时代到来

案例

技不如人□hr也败下阵来

lily毕业参加工作4年，一直从事人力资源管理的工作，岗位是招聘hr□她一直感觉做这个工作很有趣，能为公司招贤纳士，同时在工作过程中还能见到各种各样的人，从形形色色的人身上，她也学习到不少。

但近一年里，她发觉招聘工作比刚毕业那时更难做，因为这些新人“想法多、很挑剔”。不少应届毕业生已经在面试中用xx性格测试的结果来谈论自己的职业性格，并强烈突出其中占优势的性格，大谈自己以此做出的初步职业规划。在她

这个面试官做判断前，似乎求职者就已经将他自己拿捏准确，并放在一个“专业的”位置上了。

可到底这些新人是否真的优秀，他们的职业规划是否如他们所说的那么恰如其分呢？lily几乎在好几次面试中晕头转向。在这个微妙敏感、双方暗地角力的招聘面试过程中，其实她这个hr反倒处于了劣势。

眼看自己工作开展已经出现了各种危机和隐患，她心中开始萌生各种忐忑。

专家分析

1、职业规划从进校园到步入人心

，“职业规划”走进校园后，职业规划意识就开始在新一代大学毕业生身上产生化学反应。从不断涌现的各种职业规划大赛风潮和求职秀就能看出，很多大学生越来越有意识地通过各种渠道了解自己的职业性格，去计划、安排、定位自己的职业发展道路。

2、招聘必谈职业规划

从招聘流程来看，过去现在几乎没什么变化。但在面试中，面试官提问的内容和求职者回答的内容都发生了很大变化，而这很大程度上影响了招聘的结果。职业规划是会被面试官和求职者双方同时谈到的话题。

3、求职者主观能动性增强□hr工作难度增大

相比职场上的前辈，他们非常强调要做自己感兴趣、适合自己的工作，但不愿被动接受“安排”，更加强调择业，而不是就业，应该说，这是观念上的一种进步。求职者主观能动性加强，看问题更贴合实际，从人才招聘和管理的角度来

看hr的工作难度在增加。

应对方案

提高专业度，让hr“道高一丈”

新生代的职场人有了职业规划的意识是件好事，这对入职后引导他们的个人职业发展会更有帮助。但同时hr也要在技能和专业度上技高一筹，才能应对人才市场上的新形式，向阳生涯首席职业规划师洪向阳认为hr们需要在以下四方面做出能力提升：

能快速进行人职匹配判断

不少求职者都是经过精心的自我包装才前来面试的，所以很多人在面试过关入职后，大家才发现，其实此人完全不能胜任工作。因此在面试交谈中hr要能初步判断出求职者的职业定位和他的能力、职业价值观是否匹配，不能光看一再修饰过的简历，也不能只听求职者“一面之词”的自我评价。

最大限度让公司需求和个人发展匹配

持续关注新进员工，提高用人效率

很多新人进到新环境，可能会有浮躁，“大事做不了，小事不愿做的”状态，这不仅要帮助其纠正这样的心态，还要就要通过对企业员工职业规划发展的全盘考虑，厘清可能的发展通道，最大限度地发挥“用人效率”。

让“招多少走多少”的局面不再出现

前来中国职业规划师ccdm认证培训班学习的hr说：“加薪留人不管用，走的时候他们还留下按我的职业规划发展来看，需要更高平台类似这样的话让人尴尬，让人无言以对。”那

么这样的情况，只有hr提高职业规划技能，充分帮助员工特别是核心员工做好职业规划，让员工意识到当前的组织正是实现其职业规划的良好平台时，“人才”们才会真正领你的情，才会踏踏实实留下工作，才算真正解决问题。

也许hr们并不认为有什么所谓的hr2.0时代，但职场新人们越来越难管，人力资源工作越来越难做的状况确实事实。向阳生涯认为，新变化、新特点、新趋势的出现□hr只有掌握了职业规划的专业知识和专业技能，才能应付2.0时代人力资源管理变革的新局面。

职业生涯规划书篇五

对自我的认识：

性格：和蔼、友善、谦虚、负责、有上进心、务实、耐心、易相融、孝顺、注重团队合作、外向、善于和人交往、富有想像和冒险精神。

本事：做事的主动性较强，愿意承担职责，难以拒绝别人，满足他人的需求。对事情要求不高，倾向于容忍自我的不高追求或失败，喜欢较为简便的生活。不愿影响、控制或引导他人，期望每个人按自我的方式做事，不期望与他人进行争权夺势。

兴趣和爱好：喜欢听听音乐、看看书、跳舞、打打羽毛球、打网球。。。

内在需求：在校期间成绩良好：增强自我的交际本事：拿到适合自我发展的证书等。

价值观：接触了政治以后，我就比较相信唯物主义，推崇团体主义价值观，虽然在这个观念里说“性善论”是错误的，我还是觉得不管什么人，他的内心深处都有一颗善良的心。

身心状况：我比较重视自我的身体素质，体育本事较强。和别的同学相比，身体素质还算较好，我会继续努力坚持身体锻炼。

情绪的平稳度：一般情绪不大，但当压力超过我的负荷时，易于受情境的影响，导致情绪话的一面。

问题的解决本事：做事稍显粗心，有时出现差错。在意结果，做没有把握的事情会犹豫不决。遇见比较大的问题时，不明白如何去解决，从而不敢做出抉择。

综合以上所有，我比较热衷于社会关系和帮忙他人解决问题，适合在彼此支持的气氛下工作，换言之我认为我自我适合从事护理。

对护理专业的认识：

搞好护理工作是提高医疗水平的根本保证。护理工作是医疗工作的重要组成部分，互利质量的好坏直接关系到病人的安危，俗话说：“三分治疗，七分护理。”这就说明护理质量的高低直接影响患者的康复。护士要把“质量第一”放在核心位置，预防为主，掌握主动，变事后管理为事先控制，做到三预(预测、预查、预防)，四抓(抓个别)抓重点工作、、抓特定时间、抓有关科室)。

人类进入21世纪，世界更加关注人的身心健康，人性化护理显得有为重要，其本质是“以病人为中心”，它转变了以往护士被动机械地执行医嘱的工作程序。从“要我做”，到“我要做”，从居高临下到与病人的平等相待，耐心指导，倾听病人的心声。所以这就对护士提出了更高的要求。简单的说，护理工作比较烦琐、繁忙、紧急、人际关系比较复杂，护士需要有良好的心理和身体素质，护士的工作不再仅仅是给病人打针、发药，更要学会和病人沟通。护理的对象是人，所以护士的重要职责是：促进健康，预防疾病，恢复健康，

减轻痛苦。

职业机会评估：

1、社会一般环境：中国政治稳定，经济持续发展。在全球卫生事业发展迅速的形势下，中国卫生事业也在突飞猛进的发展，逐渐从以前的中专水平—大专水平—本科水平—硕士水平—博士水平，更甚者能够出国深造与国际进行交流。

2、卫生职业特殊社会环境：由于中国的卫生事业的发展需要更多的高素质，高技术，高本事的医学人才，异常是临床经验丰富的教师，教师是培育`青出于蓝，而胜于蓝`的使者。中国卫生事业的发展，必须要适合中国的国情，这就为当代卫生事业的认识提出了切实的要求与任务。

3、护士的工作环境：当今社会，医院都是以科技为先导、以人才为基础、以疗效为根本、以服务求生存医院聚集一批精萃的医学人才，医院中有护理组织发展战略、护理人力资源需求、组织护理队伍的群体结构、组织护理人员的升迁政策等等，护士的地位大大得到了提高，工资待遇也和医生一样。

行业分析：就中国的医疗体系中，医护比例而言，中国仍需要很多的临床护理工作者，临床护士的市场需求较大，对与具有丰富的理论知识，扎实娴熟的技术的临床护士更是急需。

应对这一情景，我想毕业之后也就是回到自我的家乡工作，一方面是因为大部分人都期望呆在城市，城市就业压力很大，另一方面是因为回到家乡工作，既能够方便自我，又能够为自我家乡的卫生公共事业贡献一点绵力。

但计划赶不上变化，作为一名护理专业的学生，我们不能太过乐观，因为近几年，国家不断加大对护理事业的投入，再加上人们对服务性行业的观念开始转变—觉得类似于护士、教师等行业比较容易找到工作，越来越多的投身于这个职业。

目前专科护士市场已经开始饱和所以我不敢确定我们毕业了可不能够找到一份满意的工作。

所以我们此刻就要树立起危机意识，作好自我的生涯规划

短期目标：

- 1、进取准备等级英语考试，争取经过。
- 2、这个学期多参加一些技能竞赛，丰富自我的知识。
- 3、每次计算机理论课认真听讲，上级课抓紧练习，为秋季的计算机登记考试做好准备。
- 4、平时多练练钢笔字。

长期目标：

- 1、培养自我的兴趣爱好，多参加一些活动，提高自我的交际本事。
- 2、多去考一些和自我专业有关的证书。
- 3、在实习的同时，进取准备护师的资格证书的考试。
- 4、工作后3`4年，完成自我的终身大事。
- 5、工作后3`5间，争取主管护师资格证。
- 6、工作后第六年，生个孩子。
- 7、工作后十年内，竞选护士长的岗位。

总结：

梦想总是完美的，现实却不一定会如意，所以我们仅有梦是不够的。在此刻我能做的就是好好学习，掌握扎实专业知识。还要锻炼自我的综合本事，因为近年来用人单位的择才标准经历了很大变化——从最初专看学习成绩，到慢慢注意学生的`爱好特长，此刻则是最关注学生的综合素质，尤其是创新精神和实践本事。我们利用自我的年轻给自我充电，在专业上应当是样样精的同时对于其他的我们可能用的到的专业知识也要样样通。这样才能适应社会的发展而不被淘汰。

未来的形势怎样，没有人敢确定，可是我们能做的是以进取的心态去应对，我想每个人心中都有一座山峰，雕刻着梦想、信念、追求、抱负；每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、失意、磨砺。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，未来，要靠自我去打拼。