

# 2023年职业生涯规划 销售职业生涯规划(优秀6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 职业生涯规划篇一

销售人员选择销售行业一般是出于以下三个原因：

1、企业高层大多数都来源自销售人员。

如果是出于这个原因，则可以往销售管理方向发展。从单行业成功的销售经验发展出销售管理经验、行销策略经验或者是跨行业成功销售经验。

2、从事销售是实现创业的很好途径

3、即使你不想从事高层，或自己创业，你所具备的销售技能依然可以让你的工作、家庭生活事半功倍。

## 二、销售人员的职业生涯规划内容

清楚自己为什么选择销售行业以后，就明确了自己的职业生涯规划起点。接下来就是正式的开始进行自己的职业生涯规划。

一份完整的职业生涯规划包括十个方面的内容□a.题目及时间坐标;b.职业方向和总体目标;c.社会环境、职业环境分析;d.行业分析、企业分析;e.角色(贵人)及其建议;f.目标分解、选择、

组合;g.明确成功标准;h.自身条件及潜能测评结果;i.差距分析;j.缩小差距的方法及实施方案。

## 1、题目及时间坐标

在职业生涯规划题目及时间坐标项目中，需要表达四个方面的内容：规划者姓名、规划年限、起止日期、年龄跨度。

写明规划者的姓名，目的是强调规划者的主宰心态。销售人员应该掌握自己的职业生涯命运，因此要在这里写上自己姓名，也是给自己的一份心理合同。

写明规划年限，目的是要分清是阶段性还是终生性职业生涯规划，比如五年、十年或终生职业生涯规划。需要强调的是，终生性是指职业生涯的终点，而不是人生的终点。在这里还要写明开始日期和终止日期，开始日期要详细到年、月、日，终止日期到年就可以了。

我们建议第一次写职业生涯规划的人，并不需要做长期的规划，特别是处于职业生涯初期的年轻人，可以从二年或三年的职业生涯规划开始。需要注意的是，写职业生涯规划的最短时间段是一年。一年以内的事情，可以在职业生涯现状分析中解决。

最后，要写明在本规划周期内，你的年龄跨度是多少，比如从27岁到31岁。目的是提醒自己，人生生命周期是单向性的，不可逆转的，强调时间的紧迫性。

## 2、职业方向和总体目标

职业方向指的是对职业的选择，比如销售管理人员、企业管理人员、律师、教授、医生等。职业方向的选择反映了规划者的职业生涯动机或主观愿望。

为什么一定要选择职业方向呢?因为新生活是从选定方向开始的。

我们每个销售人员在自己的职业生涯中有没有转圈子的感觉呢?我们的职业方向是销售员、销售管理人员、市场策划人员、或者是其他的方向?无数事实证明:真正有意义的人生往往是在确定职业方向、确定自己目标那一天才开始的。

### 3、社会环境、职业环境分析

每个人都生活在一定的社会氛围里,无论这种氛围是温馨还是恶劣,都要自然的去面对。外部的环境分析要做好以下几个方面的思考:家庭背景、经济状况以及发展环境等。比如确定你在哪个地区就业,是在北京就业还是广东就业还是海南。地域环境不一样,经济水平不一样,当地的文化环境也是不一样的,人才的储备、适用、竞争也是不一样的。

### 4、行业分析、企业分析

这一块包括以下三方面的内容:

第二、对一个组织,一个单位一个公司进行分析,因为每一个公司跟另外一个公司肯定有不一样的。

第三、分析一个岗位,天底下的任何一个工作岗位都有一些最基本的要求,比如讲你的敬业精神,比如说遵守纪律,语言的表达能力,团队的精神这都是共同的,但是有的岗位一定要有特殊的要求,比如说专业技能。比如市场拓展能力、营销方案制定等。

### 5、角色(贵人)及其建议

这一块销售人员可以去请教一些你周围的专家、同事或者是朋友,衡量一下你所做出的职业选择以及职业发展路线。同

事或者是朋友的建议往往能够帮助你发现一些你自己比较难以发现的盲点，进而完善自己的职业规划。

## 6、目标分解、选择、组合

职业生涯目标分解是根据观念、知识、能力差距，将职业生涯的远大目标分解为有时间规定的长、中、短期分目标，直至将目标分解为某确定日期可以采取的具体步骤。目标分解是将目标清晰化、具体化的过程，是将目标量化成可操作的实施方案的有效手段。

目标选择的结果是保留一部分目标，放下一部分目标，放弃一部分目标。放下不等于放弃，放下应该是主动的、有智慧的，暂时放下的目标有机会再重新拿起。

分解后的小目标之间可以进行时间上或功能上的组合，以便我们集中时间、精力和其它资源，去实现最有意义的或最有把握的目标。

## 7、明确成功标准

所谓成功标准，则是根据你的职业规划，你是否成功实现了你心目中的职业目标？这一点可以和你自身的职业价值观结合起来。例如：如果预期的职务没有得到是不是失败？如果得到是否代表全部成功？每个人都可以也应该对自己的职业生涯成功下定义。成功定义包括这样一些内容：成功意味着什么？成功时发生的事和一定要拥有的东西、成功的时间、成功的范围、成功与健康、成功与家庭、被承认的社会地位、被承认的方式、能使自己满意的金钱数、想拥有的权势和社会地位等。

## 8、自身条件及潜能测评结果

制定职业生涯规划要求每个人真正了解自己，对过去的职业

生涯做总结，依据个人背景材料，对自己的能力、潜力进行自省和测评，并明确自己的预期发展目标。将自己本身的条件、发展潜能、发展方向与环境给与的机遇和制约条件相比较，最终达到“觉醒”，即知道自己已经做了什么，想要做什么，能做什么。

自身条件包括以下因素：兴趣、爱好、天赋、专长、知识水平、操作能力、身体条件、价值观念、情绪智力、家庭条件等。

潜能测评是进行自身条件分析的一个途径，但应注意以下两点：

一是认认真真做一次自我潜能测评。主要是测评自己的职业兴趣、职业人格、职业能力、职业知识，并请相关行业的成功人士或资深从业人员提出建议。潜能测评和别人的评价建议像一面镜子可以折射出你自己的特长和发展潜力。

二是千万不要太看重测评结果。因为潜能测试是针对一般情况设计的，并非针对某个具体人，设计者更不会知道你此时的志向。潜能测评能够帮助你找到的是你目前状况与自己期望达到的那个目标所要求的知识以及能力上的差距。看到差距后，放弃还是坚持你原定的目标，选择权在你自己手中。

## 9、找到差距

差距是一个人职业素质的现状与职业生涯目标实现所需要职业素质要求的差距，包括思想观念上的差距、知识上的差距、心理素质的差距以及能力上的差距。实现目标的过程就是缩小差距的过程。分析目前的状况与实现目标所需要的知识、能力、观念等方面的差距，才能采取有效的行动。

## 10、缩小差距的方法及实施方案

实施方案要明确的时间坐标，并具有可操作性。缩小差距的方法，主要是教育培训、讨论交流以及实际锻炼三种方法。教育培训的方法侧重于向书本学习，讨论交流的方法侧重于向别人学习。而实践锻炼的方法是最根本的方法，就是去争取改变工作内容和工作方法，着重处理自己能力较差的工作。通过教育培训的方法、讨论交流的方法所取得的知识、观念都要通过实践锻炼来应用。

### 三、销售人员职业生涯规划的关键点

#### 第一、职业生涯规划一定要清晰

职业生涯规划一定要清晰，应该是刚进公司时就应该考虑的问题，临时抱佛脚的思想要不得。

#### 第二、给自己定位、确定自己的人生追求与发展目标。

人首先要学会分析自己，自己想做什么、能做什么、该做什么，只有认识了自己，才能给自己定位，如果，你刚刚工作，那么你就脚踏实地的做事，把公司的某个优秀的人做为你的奋斗目标，一年、两年或三年，一定要达到他的那种境界。如果你已身处营销行业多年，但还是没有成就，那么你就应该好好的问问自己，自己的发展目标是什么、是安身于现状还是要做职业经理人，或是自己创业。不论你想做什么，都要有自己的追求，只有有理想的人才会走的更远。一定要给自己有一个起码三年的奋斗目标，在这个三年中，你要学到什么，你的角色要发生什么变化(包括你的薪酬)，这些都应该是自己去考虑，而且为之去努力实现的。

第三，职业生涯规划需要考虑自身因素，但同时应该立足行业、结合企业。

一般情况，销售人员的职业规划为，基础职位的磨练只需要1-2年时间就足够，销售主管需要1-2年的磨练，区域经

理2-3年，省区经理2-3年。很多优秀的人才，都在3-4年的时间做到销售总监的职位，但是要看你的营销处于一个什么行业，你选择一个什么样的企业，如果你选择的企业不是处于发展期，你再努力也没有用。

第四、不要轻易跳槽，也就是说每次跳槽都要有明确的目的。

第五、坚定的执行力。任何规划或者是计划都需要坚持的执行力才有意义。

第五、任何时候信心比黄金还重要。只要你认真付出，只要你有才，只要你愿意努力，相信你的明天是辉煌的。

[销售人如何做职业生涯规划]

## 职业生涯规划篇二

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一觉得类似于护士、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。

### 职业生涯规划篇三

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、求职者主管能动性增强□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。

## 职业生涯规划篇四

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。

## 职业生涯规划篇五

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，希望可以从小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。

## 职业生涯规划篇六

多少年来，我们似乎只知道一个信念：知识，只有知识才是经济和事业的酬劳。但随着目前职业市场的激烈竞争，人们越来越意识到：如果自己要戴上船长的帽子，要驾驶事业的轮船，自我的人格与办事能力，有时比哈佛大学的文凭还要重要。可以预见，先为我们自己做一个全面而实用的职业生涯规划将会使我们中等职业学校的学生在众多竞争中脱颖而出，充分发挥自己的优势。以下是我个人的机电中专生职业生涯规划。

当然，一个好的职业生涯归案户不能过分理想化，应该从自身出发，立足社会。根据所学专业实事求是地确定目标，落实措施。

第一、我们应制定最关键的第一步，确定志向。

志向是事业成功的基本前提，没有志向，事业的成功也就无从谈起，我选择的是职业学校，因而我在就学时就已经确定了我的专业——机电技术应用专业，这个专业是机械与电子的结合体，在现今的企业中这个专业是最易被采用的，我想通过这几年的学习进入单位工作后成为一名熟练的技师，继而成为一名机电工程师。

第二、了解自身条件与对社会环境的适应性

首先，我们应该正确认识自己，了解自己，做出恰当的自我评估。

我是个兴趣广泛的男生，爱好学习，喜欢读书，热爱体育。我擅长摆弄家中不用的物件，例如电话、闹钟等等。我的性格开朗，我喜欢大声朗读、喜欢科幻小说，喜欢呼朋唤友，总是觉得“三个臭皮匠抵得上一个诸葛亮”，奉行“智者千虑，必有一失”。但同时又有些自我感觉良好，易以自我为中心。

在班上我担任着学习委员的职务，虽然我尽力做着的是老师分配的任务，但有时还是会和同学们发生摩擦，但我想这并不会影响我和同学们的关系，我不太会和老师亲近，其实我很尊敬他们，但我总是不善表达。

其次，适时评价外界环境因素对自己职业生涯发展的影响。

随着社会不断发展，科技不断进步，各行各业的自动化程度越来越高，电脑控制的普及程度越来越广，我所在的机电技术应用专业的适应性也就越来越强，无论是本地企业，还是外地企业对于机电技术应用专业的学生都是供不应求的。

因此，根据现学专业加上吃苦精神，毕业后选择一所好的企

业应该是不太困难的。据日本科学家研究发现，人一生工作所需的知识，90%是工作后学的。我想，经过我今后的努力我可以实现更大的理想，收获更多的知识，面对更多的挑战，赢得更多机遇。

### 第三、确定职业选择的正确性

首先是性格与职业的匹配：

我是个眼到手到之人，在动脑的同时我十分喜欢动手，机电专业除了要有较强的机械与电子的专业基础知识外，还应对动手能力有较高的要求，我想胆大心细是对这个专业最好的性格要求。

其次是兴趣与职业的匹配：

古人云“干一行，爱一行”，但我却认为应该是“爱一行，做一行”。因为你喜欢，你才会用心去做，我喜欢机械设计的巧妙精确，也喜欢电子线路的构思缜密。

最后是特长与孩子业的匹配：

当然我的特长有很多，有些特长只能作为一种爱好，但有些特长却可能成为一种职业。我擅于拆装家用电器和修理自行车这一特长定位成为我的职业，我想这是我选择这一专业的前提。

鉴于我的兴趣和爱好，我更加明确地肯定了我的志向——一名优秀的高级技术师。

### 第四、职业生涯路线的选择和职业目标的设定