

最新我的职业规划书大学生(精选7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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

我的职业规划书大学生篇一

企业多你一个不多，少你一个不少。如果一个员工做到这种份上，不仅是企业的一种损失，更是自己的悲哀！不想重蹈这种覆辙，生涯规划那是必然的，只有找到了方向，在动力的支持下才能驶向更远方。俯首工作的那永远是孺子牛。

自我认识

1、个人基本情况：个人所学专业为机械设计制造及其自动化，性格比较开朗，学习能力及接受新事物较强，不喜欢枯燥乏味，周而复始，度日如年的工作，倾向那种多劳多得，付出一份辛勤，总有一份收获的满足感。

2、工作意向：目前工作岗位定位是以销售为主，技术为辅的销售工程师路线为准。工作目标的确也显示出了自身存在的一些问题：我的性格给人的感觉是比较乐观的，不过肚子里有多少墨水只有自己知道，因为相关专业知识和工作经验的缺乏，个人在处理事情和客户洽谈时缺乏自信心，自己讲述的东西有点浮夸，不能更好的取得客户的信任。

通过客观的认识，目前市场开发部的工作还是比较适合我的定位要求，也满足我的性格要求，真心的感谢公司可以给我这个平台发挥自己。

职业认知

1、行业分析

泵在各种机械生产中发挥着举足轻重的作用。据相关人士调查全国60%的工业用电作用于泵，而我司的螺杆泵属于新兴企业，被重庆市和国家评为高新产品。综上所述螺杆泵相关产品前景还是比较乐观的。

2、自我目标确定

a□短期目标确立

起始时间□20xx年8月至20xx年1月31日

达到目标：步入销售岗位门槛，掌握业务流程技巧，独立完成公司业务流程，检验个人岗位目标是否正确。

b□中期目标确立

起始时间□20xx年2月15日至20xx年2月

达到目标：成为一名合格的销售工程师，通过公司对新员工的业绩考核。

c□长期目标确立

起始时间□20xx年3月至20xx年1月31日

达到目标：职务岗位升为销售工程师及片区销售经理，拥有个人的房屋首付款。

1、熟悉产品相关知识

螺杆泵属于容积式泵，泵包括电动机，减速器，螺杆，定子等主要机构部件，产品知识的掌握基本上可以从这几大方面

体现：

b□了解电动机的种类，常用的一些规格参数，比如功率，接线方式方法，防爆等级等。根据工况条件选择合适的电动机；掌握减速器的规格型号，连接方式，速度比的计算选择，判断减速机在投产运行中是否有异常现象以及相关解决方法。

d□螺杆和定子的运行原理，各种材料的选择以及所适用的工作介质及工况条件；

2、掌握并灵活运用话术技巧

销售不是简单的一门学科，它更多的是一门艺术。销售简单的讲就是处理人际关系，与人打交道就要了解对方的风格习俗，熟话说一方水土养一方人，不同的地域，不同的文化，这就会产生很多尴尬的局面。话术技巧的灵活运用不只是对自己负责，更是对客户负责，能更好更快捷的博取对方的信任，争取双方利益的最大化。

3、掌握营销的基本思路并加以实施

纸上谈兵终觉浅绝知此事要躬行。销售工程师的排定主要的还是销售在前，工程师在后。懂得再多，不敢讲，不会讲都不能成为一名销售人士，要勇于展现自己的知识，来博取对方的信任。机会是给有准备的人，销售前的准备工作是必须的，一项合理的方案实施，才是新销售人员需要迈出的第一步。营销的思路不能仅限于买卖产品，更多的应该是建立关系，成为工作上的朋友及伙伴。这也正是我目前所欠缺的一面。

结束语

通过以上分析，我发现自己未来两个月以及往后的三年，我所欠缺的东西还很多，所需要学习的方面还有很多。困难和

挫折是肯定会有的，但我相信一份付出总会有一份收获，我相信通过个人的努力一定能够实现预期的目标。人无远虑必有近忧，十年太远，三年的目标更能检验个人的方向。最后再次由衷的感谢公司给我这个机会，来展示自己。

我的职业规划书大学生篇二

职业生涯规划是十分重要的，规划职业生涯是一个职业探索与奋斗的历程，好的职业生涯规划能够帮忙我们明确自我的奋斗方向，明白自我与梦想之间的差距，同时激励我们为之而努力，帮忙我们选择最佳的路径实现职业梦想，从而实现自我价值。制定职业生涯规划能够帮忙我们认识到就业形势，居安思危，同时培养我们的职业本事与职业素质，帮忙我们在职场中立于不败之地。

站在人生的十字路口上，应对滚滚人流，看事态炎凉，这样逼着自我不得不收起以往的稚气与天真，开始深刻的思考未来的路。在此刻的社会，仅有真正的人才才能称的上是真正锋利闪亮的尖刀，想成为人才应当是每个年轻人的梦想。可是混混噩噩的度日子是做不到这点的，仅有做一份适合自我的人生规划，正确的准确评价个人的特点和强项才能定准职业方向，重新认识自我的价值并且经过不断的学习使之递增，为自我供给前进的动力并在职业中发挥个人优势。所以，我试着为自我拟定一份职业生涯规划（什么才是职业生涯规划），期望她对自我的系统的职业生也规划能有领航的作用，为处于迷茫中的自我指明一条路。

二、自我分析

我此刻在读大二，性格总体上偏外向，但有时也很文静内向，业余时间喜欢看电影听音乐，上网还有看书，平时与人友好相处，我的优势在于我对于问题能构成自我的观点，并且经过理论证明认为它是正确的就会一向走下去，坚持自我的观点，绝不随波逐流。所幸我并不是一个顽固的人，在发现自

我在这方面确实有认识的偏差和理论的错误后会真诚的道歉并虚心的理解教导。我的缺点是缺乏积极心，常常把“知足者常乐”挂在嘴边，所以积极性较差，进而导致在自我本该擅长的方面不能取得应当取得的成绩。由于从小时候构成的不良习惯，在看书尤其是自我喜欢的分析议论类书籍时只求看明白其中的意思而其中一些精华的语句等并没有尽力将其存入脑中，这就致使我日后尽管有稍微好与同龄人的分析本事，可是在撰写文章和口语表达上相对一般在以后择业的路，在必须程度上限制了自我的求职方向及地点。

三、解决自我分析中的劣势和缺点

尽管自我有的时候缺乏信心，恒心和毅力，可是凭借自我的热情和对未来的比较清醒的认识，我相信我会逐渐的培养起自我的恒心。自我在未来的发展中应当充分重视一下性格的转化，应当正确处理内向与外向的关系。在人际交往中应当发挥自我外向的一面，争取拓宽人际关系，这样既能广交朋友又能为未来铺路。在阅读自我喜欢的对自我有帮助的书籍是既要掌握书中的观点又要学习作者的精华语言，增强自我的表达本事和写作本事。加强体育锻炼，增强体质，调节好自我的状态。

四、分析

内部环境因素

优势因素

- 1、能对未来有清醒的认识，目标较明确
- 2、善于思考，不人云亦云
- 3、逻辑分析本事相对较强，思维活跃

- 4、谦虚谨慎
- 5、做事踏实，为人善良
- 6、个人生活本事较强，能不依靠他人
- 7、有必须的政治敏感度，在一些问题上能构成自我的见解
- 8、人际交往中沟通性一般
- 9、对自我信心不足，有时错失了机会
- 10、表达及写作本事一般

外部环境因素

1、所学专业的情景表被看好，有相对单一专业有更宽的就业面及更多的就业机会。

总结

经过对自身以及该行业的分析，得出了一些结论：在自我来两年多的时间里，要尽全力为自我的文化课打下扎实的基础。

五、择业选项，决策理由

就自我而言，自我是一个冷静的女孩，能客观的看待一些问题而不掺杂任何的个人感情色彩，能较快的抓住事情的本质，不断调整自我。而同时自我的性格又偏向好动，所以想比较整日端坐在书桌前更喜欢忙碌一点的生活，这样从另一方面来说能够强迫自我去工作从而取得成绩。

六、未来人生职业规划

此刻的我已经是步入大学后的第二个年头，根据自我这一年

多来的对自我专业的了解和对字节兴趣的分析，我大概确定了自我要助攻设计方向。围绕这方面，我大致做了大致的规划如下：

1、充分利用学校环境及自身的优势条件，认真学好专业知识，培养自我的工作本事和人际交往本事，全面提高自我的综合素质。

2、完成的主要资料：提高自我的知识素养，走向研究生，熟练自我的专业技能，并在其中经过实习兼职等方式接触社会。

多多利用国家图书馆这一便利的资源查阅自我不懂的问题，多像教师和学长同学们请教，各科都取得优异的成绩。在大三之前制定出完美的严密的考验及计划，力求以优秀的成绩经过。

健康方面：合理饮食，不暴饮暴食，不节食。进行定期的体育锻炼，增强体质。

七、结束语

此上就是我在20xx年里的职业生涯规划了，我已经在社会的大形势下对于现状有一个比较清醒的认识，并为自我定了一个贴合自身状况的学习、工作计划，或许这个计划随着我个人阅历的增长会有所变化。可是我明白无论如何这条路并不好走，也许会有许多伴着眼泪的坎坷。可是我相信我是正确的，我会一向走下去，我会经过奋斗到达胜利的彼岸。因为在职业场上重要的是你如何对待你自我的工作而不是你做的是什工作。

水无点滴的积累，难成大江河

人无点滴的积累，难成大气候

吃得苦中苦，方为人上人

相信我经过努力，会有足够的恒心和毅力走向美丽！

我会微笑着等待着那个叫做“成功”的人来敲门！

我的职业规划书大学生篇三

职业理想：作为学设计的，最大的志向就是走向企业的队伍当中去，我的毕业职业规划。结合自身独有的特点，理想是进入设计行业，从底层做起，最终实现自己的管理梦。

人生理想：最大程度的实现自我价值，最终成为在社会上具有一定影响力的高素质复合性人才。

一、自我剖析

1) 兴趣爱好：

2) 人格描述：

- 看问题有很强的批判性，通常持怀疑态度，需要时常的换位思考，更广泛的收集信息，并理智的评估自己的行为带来的可能后果。

- 谨慎而传统，重视稳定性、合理性；天生独立，需要把大量的精力倾注到工作中，并希望其它人也是如此，善于聆听并喜欢将事情清晰而条理的安排好。

- 是一个认真而严谨的人，勤奋而负有责任感，认准的事情很少会改变或气馁，做事深思熟虑，信守承诺并值得信赖。

3) 自我职业能力的判断

个人优势剖析：自己能很顺利的完成自己的任务；能一丝不苟、认真专注地对待具体问题、事实和细节；非常强的责任意识；对待事物有稳定平和的心态；在交流方面有一定的优势；有一定的组织能力；对新鲜事物喜欢去探索；动作协调能力和空间判断能力比较强。

个人劣势剖析：主观性弱，惰性较大；对事物总持怀疑的态度。

二、社会环境剖析

益处：从改革开放以来，中国经济持续快速稳定增长，到目前为止，中国经济仍然是处于高速发展时期。同时，设计行业的发展更是处于一个黄金时期，国家大力发展职业教育。

弊端：随着人民生活水平的提高，人们综合素质的改善，就业也跟随着出现了一定的危机，职业生涯规划《我的毕业职业规划》。每年高校毕业生的不断增长与岗位供应不足的矛盾越来越明显。所以个人职业的规划也及其重要。

在企业工作期间的目标规划：毕业后进入设计企业工作，为自己以后的创业积累经验和资本。同时希望在企业能够有足够的发展空间。

创业的目标规划：设计界商机无限，争取10年后能够自己创业。最终实现自己的人生梦想。

我之所以毕业时选择设计方面的工作，主要有以下几方面原因：

- 1、兴趣：俗话说“兴趣是最好的老师”。我爱好设计，这可能也是我选择学习设计专业最大的决定因素。

- 2、社会形势：设计行业是一个高薪行业。同时设计行业的发

展潜力巨大，发展势头良好。

3、商机：设计行业的创业机会较多。

通过规划，我对自己有了更为准确的认识和定位，我将会根据自己今后的实际情况不断的调整自我，向着自己的目标不断努力。我始终认为没有最好，只有更好，我相信自己的实力和能力，虽然我的实力还不怎么强，但我毕竟还年轻，还有机会去学习，虽然我的能力目前还很有限，但我还有更大的潜力可挖，我相信我的将来会很美好，当然，这必须通过我不懈的努力才能实现。今后我将会面对更多的压力和挑战，但对于这一切，我无所畏惧。即使在失落的日子，我也不会沮丧和消沉，因为沮丧和消沉只会空耗我宝贵的青春和生命。所以我会沿着自己的规划之路奋勇拼搏，努力奋进，用自己的作为向社会证明自己，为将来美好的生活描绘一幅美好的蓝图~！

我的职业规划书大学生篇四

(1)客观性原则对自己进行观察、分析、评价要以客观事实为基础和依据。不客观的评价就是过高或过低的评价。过高会使自己脱离现实，过低又往往会忽视自己的长处，使自己缺乏自信，过于自卑。

(2)全面性原则自我评价应当全面，既要看到自己的优点和长处，又要看自己的缺点和不足。既要看到自己某一方面的特殊素质，又要看到自己全面整体因素。反之，任何一种片面、孤立、不分主次的自我评价都是不全面的。

(3)发展性原则自我评价时应以发展变化的眼光看待自己的现实素质，作出客观、全面的评价，而且应当着眼于未来发展变化，预见自己将来的发展潜力和前景。

3、评价的基本途径主要包括：自己与自己的比较，自己与他

人的比较，自己与自己行为结果的比较，自己与社会需求之间的比较。

4、评价的方法主要包括自我分析、听取他人的评价、进行心理测试等。作为处于择业期间的中职生来说，应当注意使用正确的自我评价方法。既要重视反省，又要广泛听取他人的评价；既要重视心理测量结果的重要参照作用，又不应对其迷信。总之，不论采取何种方法，都要注意相互之间的参照和综合，这样才有利于对自己做出准确、全面的自我评价。

就业决策与职业选择

一、就业是人生中的一项重要选择

所谓就业决策，是指中职毕业生为实现个人理想而进行职业取舍的过程，是中职生在择业过程中做出生选择的一个重要环节。因此，对每一个毕业生来说，了解就业决策知识，培养和掌握科学的就业决策能力和技巧，在职业选择过程中将会事半功倍，否则就会多走弯路，影响择业目标的顺利实现。

二、影响中职生就业决策的因素

1、政策因素的影响不同时期的就业政策，体现着不同时期社会的需要，是人才资源配置的具体准则，也是毕业生就业过程中所遵循的基本规范。我国毕业生就业制度的改革，总的来说基本经历了“统包统配”和“双向选择、自主择业”两个阶段。自主择业从本质上说仍然是双向选择的体现，而不是择业者的一厢情愿或随心所欲。比如：地区和城市的人才政策、用人单位的人才制度等都将对毕业生择业产生重要的制约作用。

2、经济因素的影响首先，区域性经济发展的不平衡，经济发展速度快的地区往往会成为中职生择业的热点。另外，从职业的特点来说，经济的发展促进了社会职业门类的增加和分

化，职业的专业性越来越强。同时，职业开始向多元化方向发展，职业不再有相对固定的范围。

3、教育因素的影响社会上所有的教育活动都会对教育产生某种积极的或消极的影响。这些教育因素包括：家庭教育、中职前教育和中职教育等，另外社会教育和自我教育也会对中职生择业决策造成影响。我们应当认识到中职生所受到的不同阶段的教育具有互补性。各种教育内容的相互交叉和渗透，可以促进中职生整体素质的提高。因此，中职生应当自觉认识自己成长的环境与受教育的条件对个性形成的影响，并通过主观努力，改变自身不利因素，全面提高素质，为求职择业创造更加有利的条件。

4、社会因素的影响影响中职生择业的社会因素一般包括：社会价值观，家庭意见、传统观念等。身处市场经济条件下的中职生，虽然在择业问题上受社会因素影响较多，但应确立起主体意识，养成科学的思维方式，对自身条件和社会需求作出明智的判断，摆脱对父母的依赖关系，逐渐树立自主、自立、自助等适应市场经济的新观念。

三、职业的选择

中职生通过自我评估、职业素质的评估，认识自己、分析形势，形成就业决策，做出自己的职业选择。在职业选择中要做到：

1、学以致用所谓学以致用，狭义上是指“专业对口”，广义上则是指毕业生无论从事何种类型的职业，其工作性质与所学专业有密切的联系。可以是本专业范围内的工作，也可以是相近专业的工作。学以致用，可以充分发挥自己的专业特长，使自己在工作中如鱼得水，脱颖而出，取得事业上的成功，同时也避免了人才浪费。

2、扬长避短首先，毕业生应结合自己的专业特长、性格特征

和兴趣爱好选择自己的就业单位;其次,毕业生在自荐和应聘过程中,要充分展示自己的特长,如学习成绩、获奖记录、实习和实践经历以及社会工作能力等。还要知己知彼,通过与竞争对手的比较,对自己的优势和不足有一个比较客观的认识。无论应聘何种职位,都要考虑自己所学专业知识适合该职位,在竞争时是否有一定优势。

3、成功就业就业的最低目标是找到一个能接收自己的单位;较高目标是工作单位适合自己的长远发展,自己的自身条件也适合单位需求。如果毕业生应聘的用人单位不能最大限度地发挥自己的作用,那么,即使单位条件再好,也不能说是成功的就业。要确保成功就业,首先需要根据自身的条件确定一个适当的择业目标,并置于优先考虑的范围;其次,还应考虑应聘首选目标成功的几率,并预先准备相应对策,一旦首选目标单位应聘失败,必须及时做出调整,降低某一方面的标准,重新应聘适合自己并最有可能成功就业的目标单位,直到成功。

我喜欢和别人共同工作,乐于参加或组织各种社团活动。和陌生人初次见面时,也很能和对方聊得来。在集体中我倾向于承担责任和担任领导。

我想我在优势职业选择上会偏向于社会性,适合从事为他人服务和教育他人的工作。同时我喜欢与人打交道,也可以做一些社会交往较多的工作。我非常看重人与人之间的关系,愿意帮助照顾周围的人,喜欢参加集体活动,适合咨询等帮助别人解决人际方面的问题的工作。由测试中我也了解到,在职业发展过程中,具有我这样社会性职业倾向的人可以充分发挥自己人际交往方面的能力、在团队或集体活动中积极主动地扮演组织协调者;此外,也会注意在工作中通过有意识的锻炼增强自己独立工作的能力。

职业价值观

我是一个希望自己的工作能受到他人的认可的人，对工作的完成和挑战成功感到满足。在工作中，我有明确的目标，有强烈的发展和提升自己的意识。我会尽力挖掘自己的潜力，施展自己的本领，追求目标的实现和他人的肯定。但同时，我也希望工作以团队合作的方式进行，大多数同事和领导在工作中有融洽的人际关系，相处在一起感到愉快、自然，我认为这就是很有价值的事，是一种极大的满足。所以我想我是十分重视工作中人与人之间关系的，希望能建立良好的同事关系。

我认为自己具有较强的人际交往能力。和陌生人打交道并不会让我觉得不愉快。工作积极活跃，有雄心和志向，魄力强，有韧性，在困境中不轻易放弃，也能和他人建立起友好和睦的人际关系，喜欢组织众人和控制形势，可以与他人合力圆满又按时地完成任务，善于培养和帮助他人，对于别人良好的行为举止能够给予赞扬，并使他们更加发扬光大，对细节和事实有出色的记忆力，果断坚决、工作勤奋、富有效率、认真负责，有灵活的组织技能和明确的工作道德，注重并能很好地遵守社会规范，忠于自己的职责，并愿意超出自己的责任氛围做一些对别人有帮助的事。

我的劣势

我是个对失败和没有把握的事情感到紧张和压力的人，没有得到表扬和欣赏的时候可能会变得失望、泄气，竞争和冲突会让我感觉到不愉快，可能过于情绪化而不能客观理智地分析，在有些时候可能会变得焦躁不安，在掌握的信息和资料还不够的情况下，仓促作决定，不考虑其他的选择，习惯根据经验做出决定，可能缺少客观理智地分析。

(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，这是山东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) 性格的情绪特征我的性格在情绪上是典型的北方的那种，比较容易冲动，情绪欠稳定易波动。

(3) 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。

(4) 性格的理智特征在感知注意方面，我是属于那种主动观察的类型；在想象方面，我是属于主动想象的类型，是那种发散型的类型，同时我认为自己在做事情的时候是现实主义与幻想主义的结合。

如果按照美国霍兰德的职业兴趣理论的分析，我认为我是属于企业型的职业兴趣者，按照美国人才专家把人们的职业定位类型的五种划分方法的话，我认为我是管理型或者是创造型的人。

(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：计算机的掌握与控制，计算能力等，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英语翻译写作能力。

(2) 我的相关经历我相信我在大一里面，在社会实践方面还是比较强的，我利用周末时间参加联想手机的促销；在今年4月9日至14日，参加国际贸易见习；五一期间参加海尔空调及中国万景旅游网的促销。同时也为同学提供过一些实践机会。

在学校里面，我积极参加学校活动，现在是大学生就业创业协会社会实践部干事，在班级里面，我担任班级学习委员。

(3) 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。

(4) 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。

(5) 人生格言知识成就命运，梦想铸造未来！

总的来说，我认为我的潜能还是比较大的，因为我相信自己可以的，我一直对自己有很强的自信心，相信自己在以后会有比较大的发展空间，当然这是建立在自身努力的基础上的。

(五) 自己的职业性向

前面我也说过，按照美国霍兰德的职业兴趣理论，我是属于那种企业型的职业性向。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，同时我所学习的专业是国际贸易实务，这与企业型的职业性向是比较接近的，最主要的是自己有着方面的理想，我的理想是有一天拥有自己的公司！

“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，所以我对必须自己的优缺点有清醒的认识。

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；

(8) 我自问不是什么聪明的人，但相信我的智商是中等偏上的；在道德上虽然不是高尚的人，但起码我认为自己不会破坏社会道德，我的同情心是很大的。

我的缺点：

(1) 我的缺点还是比较多的，自己最大的缺点就是有时候做事情会比较粗心，有时可能会丢三落四，做事情有时候会比较冲动，考虑问题不全面。

山东人的性格的原因把；

(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) 虽然是山东人，但我却并不高，但这并不是一个很重要的缺点。

(6) 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。

我的职业规划书大学生篇五

对年轻人而言，销售或许是最可能在短时间内获得成功的职业。销售人员作为企业员工中相对独立的一个群体，和财务人员、研发人员、生产人员、技术人员等岗位相比，销售工作的平均岗位进入壁垒较低。从事其他工作的人员——无论是从事技术性工作或服务人员，只要身体健康，年龄适当，都有可能转到销售岗位上，较低的岗位进入壁垒，使销售成为很多人的就业切入点。由于销售是一个实践性非常强的职业，大家全凭业绩说话，而且业绩也比较容易衡量，所以除了一些特别专业的技术销售职位外，大多数销售岗位对学历要求并不是很高。

按照所从事的销售工作的内容，目前国内的销售人员可分为

高级营销人员(如销售经理)、一般销售人员(多为客户代表)、推销人员(包括商场售货员和挖掘客户的推销人员)和兼职销售人员。总体来看,销售人员有四种职业出路。一是纵向发展成长为高级销售经理,不过能达到这一目标的销售人员为数很少;二是横向发展转换到管理等其他岗位;三是独立发展自己创业;四是专业发展做销售领域的管理咨询或培训。可以看出,从销售队伍中走出来远不如走进去那样容易,所以销售人员之间的竞争也是十分激烈的。下面我们具体展开来谈谈销售类人员的发展方向:

方向一、成为高级销售经理

销售人员的职业成长,如果定位于一直从事销售工作,可以肯定的目标便是成为高级的销售人才。实现这一目标的方向有两个,首先是从术的角度出发,不断改进和提升工作的方法和能力,从低级的非专业化的销售人员变成职业选手。这一变化趋势主要体现在工作的理念、思路、工具和方法都做得更加专业,从靠感觉、靠冲劲做事转变为讲求定量数据、专业调查分析、把握市场规律性;第二个方向就是从术提升到道,从战略层面和组织全局高度的角度进行系统思维,进一步提升和转换职位角色。要成为高级的销售人才或经理人,销售人员必须要增加系统分析、全面思考,从企业战略高度做销售,思考销售,多挖掘一线的信息,进行智慧加工,最终起到为高层决策扮演战略顾问角色的作用。

从具体的发展途经,又有如下几个方向:上行流动:如果有在大公司或集团的分支机构、片区或分公司做销售的经历,当积累一定的经验后,优秀的销售人才可以选择合适的机会,上行流动发展,到更上一级的或公司总部做销售部门工作,或者可以带领更大的销售团队、管理大区市场。

在处于成长期的快速消费品行业,许多销售人员都是通过上行流动而闯出自己职业发展的新天地。

下行流动：如果在公司总部销售部门工作当积累一定的经验后，可以根据市场发展的规模和速度，选择合适的机会，下行流动发展，到下一级或多级的分支机构去工作，通常是带销售团队、管理省/大区市场，或是要到某个细分市场开辟新的业务。这样的销售人员，可以将在总公司的先进的销售管理理念和操作手段和实际的市场结合，在继续锻炼一定时间后往往成为许多企业的未来领军人物或高级经理人。

横向跳槽：优秀的销售人员往往是公司的骨干，可直接为公司带来营业收入和现金流，但如果公司的薪酬福利或绩效考核政策不能有效地激励他们，那么他们转行或跳槽就在所难免。从组织的角度来看，许多公司都不惜重金从竞争对手将一些优秀的销售人才挖走。从个人的角度来看，水往低处流，人往高处走。只要没有违反职业道德、劳动合同的相关条款规定和相关法律规定，销售人员在发展到一定程度后换一个环境和空间都是一条不错的路子。

方向二、转向管理岗位

当销售人员做到一定的时候，可以结合个人兴趣和组织需求通过横向流动即轮岗的方式，转向相关的专业化职能管理岗位，具体可以从三个角度考虑选择：如果还是对销售业务或相关的工作感兴趣，不愿意完全离开市场营销工作，公司的人力资源安排也允许，可以选择横向的相关岗位如：市场分析、公关推广、品牌建设与管理、渠道管理、供应商管理等。

如果有管理专业背景或者对管理感兴趣，可以发展的方向包括：市场信息或情报管理、行业研究、战略规划、人力资源管理、项目管理等。

如果在销售工作中在产品或行业的生产制造、运营、研究开发、设计等技术方面积累了优势，则可以往技术含量较高的岗位流动如：运作管理、售前技术支持、产品测试、售后技术服务等。

方向三、个人创业

有过销售背景的人出来创业，可以说是最适合不过的。企业要生存，首先要有市场，做好业务工作是很多创业者必须自己先行解决的难题。许多令人羡慕的成功人士都是从销售人员开始做起，在积累一定的资金、经验和资源后进行独立创业而获得成功的。

销售人员进行创业最大的优势是经验和资源优势。一个有着丰富销售经验的人士比起其他创业者，对行业的理解、对企业的运作、对市场变化的感知都会有很大的优势。同时，他们很可能积累了资金和良好的产业链上下游的人际资源，了解行业的运作模式和成功关键，甚至于合理合法地把握了稳定的客户关系资源。

从现今市场发展方面分析，销售已成为各种职业中最具吸引里的一个职位。而销售也是最广泛、最具有挑战性的职业，在市场高度开放的时代，没有哪家企业敢说我不需要销售人员，从某种程度上说，销售队伍的生命力决定了企业的生命力。当然也有很特殊的情况，比如一些刚起步的小企业可能就没有专职销售和市场人员，因为老板本身就担当了销售人员的角色。

对年轻人而言，销售或许是最可能在短时间内获得成功的职业。销售人员作为企业员工中相对独立的一个群体，和财务人员、研发人员、生产人员、技术人员等岗位相比，销售工作的平均岗位进入壁垒较低。从事其他工作的人员——无论是从事技术性工作或服务人员，只要身体健康，年龄适当，都有可能转到销售岗位上，较低的岗位进入壁垒，使销售成为很多人的就业切入点。由于销售是一个实践性非常强的职业，大家全凭业绩说话，而且业绩也比较容易衡量，所以除了一些特别专业的技术销售职位外，大多数销售岗位对学历要求并不是很高。

按照所从事的销售工作的内容，目前国内的销售人员可分为高级营销人员(如销售经理)、一般销售人员(多为客户代表)、推销人员(包括商场售货员和挖掘客户的推销人员)和兼职销售人员。总体来看，销售人员有四种职业出路。一是纵向发展成长为高级销售经理，不过能达到这一目标的销售人员为数很少；二是横向发展转换到管理等其他岗位；三是独立发展自己创业；四是专业发展做销售领域的管理咨询或培训。可以看出，从销售队伍中走出来远不如走进那样容易，所以销售人员之间的竞争也是十分激烈的。下面我们具体展开来谈谈销售类人员的发展方向：

方向一、成为高级销售经理

销售人员的职业成长，如果定位于一直从事销售工作，可以肯定的目标便是成为高级的销售人才。实现这一目标的方向有两个，首先是从术的角度出发，不断改进和提升工作的方法和能力，从低级的非专业化的销售人员变成职业选手。这一变化趋势主要体现在工作的理念、思路、工具和方法都做得更加专业，从靠感觉、靠冲劲做事转变为讲求定量数据、专业调查分析、把握市场规律性；第二个方向就是从术提升到道，从战略层面和组织全局高度的角度进行系统思维，进一步提升和转换职位角色。要成为高级的销售人才或经理人，销售人员必须要增加系统分析、全面思考，从企业战略高度做销售，思考销售，多挖掘一线的信息，进行智慧加工，最终起到为高层决策扮演战略顾问角色的作用。

从具体的发展途经，又有如下几个方向：上行流动：如果有在大公司或集团的分支机构、片区或分公司做销售的经验，当积累一定的经验后，优秀的销售人才可以选择合适的机会，上行流动发展，到更上一级的或公司总部做销售部门工作，或者可以带领更大的销售团队、管理大区市场。

在处于成长期的快速消费品行业，许多销售人员都是通过上行流动而闯出自己职业发展的新天地。

下行流动：如果在公司总部销售部门工作当积累一定的经验后，可以根据市场发展的规模和速度，选择合适的机会，下行流动发展，到下一级或多级的分支机构去工作，通常是带销售团队、管理省/大区市场，或是要到某个细分市场开辟新的业务。这样的销售人员，可以将在总公司的先进的销售管理理念和操作手段和实际的市场结合，在继续锻炼一定时间后往往成为许多企业的未来领军人物或高级经理人。

横向跳槽：优秀的销售人员往往是公司的骨干，可直接为公司带来营业收入和现金流，但如果公司的薪酬福利或绩效考核政策不能有效地激励他们，那么他们转行或跳槽就在所难免。从组织的角度来看，许多公司都不惜重金从竞争对手将一些优秀的销售人才挖走。从个人的角度来看，水往低处流，人往高处走。只要没有违反职业道德、劳动合同的相关条款规定和相关法律规定，销售人员在发展到一定程度后换一个环境和空间都是一条不错的路子。

方向二、转向管理岗位

当销售人员做到一定的时候，可以结合个人兴趣和组织需求通过横向流动即轮岗的方式，转向相关的专业化职能管理岗位，具体可以从三个角度考虑选择：如果还是对销售业务或相关的工作感兴趣，不愿意完全离开市场营销工作，公司的人力资源安排也允许，可以选择横向的相关岗位如：市场分析、公关推广、品牌建设与管理、渠道管理、供应商管理等。

如果有管理专业背景或者对管理感兴趣，可以发展的方向包括：市场信息或情报管理、行业研究、战略规划、人力资源管理、项目管理等。

如果在销售工作中在产品或行业的生产制造、运营、研究开发、设计等技术方面积累了优势，则可以往技术含量较高的岗位流动如：运作管理、售前技术支持、产品测试、售后技术服务等。

方向三、个人创业

有过销售背景的人出来创业，可以说是最适合不过的。企业要生存，首先要有市场，做好业务工作是很多创业者必须自己先行解决的难题。许多令人羡慕的成功人士都是从销售人员开始做起，在积累一定的资金、经验和资源后进行独立创业而获得成功的。

销售人员进行创业最大的优势是经验和资源优势。一个有着丰富销售经验的人士比起其他创业者，对行业的理解、对企业的运作、对市场变化的感知都会有很大的优势。同时，他们很可能积累了资金和良好的产业链上下游的人际资源，了解行业的运作模式和成功关键，甚至于合理合法地把握了稳定的客户关系资源。

【精华】个人职业规划范文汇总九篇

有关做好职业规划范文汇总八篇

关于做好职业规划范文汇总七篇

毕业生职业规划范文汇总六篇

我的职业规划书大学生篇六

对年轻人而言，销售或许是最可能在短时间内获得成功的职业。销售人员作为企业员工中相对独立的一个群体，和财务人员、研发人员、生产人员、技术人员等岗位相比，销售工作的平均岗位进入壁垒较低。从事其他工作的人员——无论是从事技术性工作或服务人员，只要身体健康，年龄适当，都有可能转到销售岗位上，较低的岗位进入壁垒，使销售成为很多人的就业切入点。由于销售是一个实践性非常强的职业，大家全凭业绩说话，而且业绩也比较容易衡量，所以除了一些特别专业的技术销售职位外，大多数销售岗位对学历

要求并不是很高。

按照所从事的销售工作的内容，目前国内的销售人员可分为高级营销人员(如销售经理)、一般销售人员(多为客户代表)、推销人员(包括商场售货员和挖掘客户的推销人员)和兼职销售人员。总体来看，销售人员有四种职业出路。一是纵向发展成长为高级销售经理，不过能达到这一目标的销售人员为数很少；二是横向发展转换到管理等其他岗位；三是独立发展自己创业；四是专业发展做销售领域的管理咨询或培训。可以看出，从销售队伍中走出来远不如走进去那样容易，所以销售人员之间的竞争也是十分激烈的。下面我们具体展开来谈谈销售类人员的发展方向：

方向一、成为高级销售经理

销售人员的职业成长，如果定位于一直从事销售工作，可以肯定的目标便是成为高级的销售人才。实现这一目标的方向有两个，首先是从术的角度出发，不断改进和提升工作的方法和能力，从低级的非专业化的销售人员变成职业选手。这一变化趋势主要体现在工作的理念、思路、工具和方法都做得更加专业，从靠感觉、靠冲劲做事转变为讲求定量数据、专业调查分析、把握市场规律性；第二个方向就是从术提升到道，从战略层面和组织全局高度的角度进行系统思维，进一步提升和转换职位角色。要成为高级的销售人才或经理人，销售人员必须要增加系统分析、全面思考，从企业战略高度做销售，思考销售，多挖掘一线的信息，进行智慧加工，最终起到为高层决策扮演战略顾问角色的作用。

从具体的发展途经，又有如下几个方向：上行流动：如果有在大公司或集团的分支机构、片区或分公司做销售的经验，当积累一定的经验后，优秀的销售人才可以选择合适的机会，上行流动发展，到更上一级的或公司总部做销售部门工作，或者可以带领更大的销售团队、管理大区市场。

在处于成长期的快速消费品行业，许多销售人员都是通过上行流动而闯出自己职业发展的新天地。

下行流动：如果在公司总部销售部门工作当积累一定的经验后，可以根据市场发展的规模和速度，选择合适的机会，下行流动发展，到下一级或多级的分支机构去工作，通常是带销售团队、管理省/大区市场，或是要到某个细分市场开辟新的业务。这样的销售人员，可以将总公司的先进的销售管理理念和操作手段和实际的市场结合，在继续锻炼一定时间后往往成为许多企业的未来领军人物或高级经理人。

横向跳槽：优秀的销售人员往往是公司的骨干，可直接为公司带来营业收入和现金流，但如果公司的薪酬福利或绩效考核政策不能有效地激励他们，那么他们转行或跳槽就在所难免。从组织的角度来看，许多公司都不惜重金从竞争对手将一些优秀的销售人才挖走。从个人的角度来看，水往低处流，人往高处走。只要没有违反职业道德、劳动合同的相关条款规定和相关法律规定，销售人员在发展到一定程度后换一个环境和空间都是一条不错的路子。

方向二、转向管理岗位

当销售人员做到一定的时候，可以结合个人兴趣和组织需求通过横向流动即轮岗的方式，转向相关的专业化职能管理岗位，具体可以从三个角度考虑选择：如果还是对销售业务或相关的工作感兴趣，不愿意完全离开市场营销工作，公司的人力资源安排也允许，可以选择横向的相关岗位如：市场分析、公关推广、品牌建设与管理、渠道管理、供应商管理等。

如果有管理专业背景或者对管理感兴趣，可以发展的方向包括：市场信息或情报管理、行业研究、战略规划、人力资源管理、项目管理等。

如果在销售工作中在产品或行业的生产制造、运营、研究开

发、设计等技术方面积累了优势，则可以往技术含量较高的岗位流动如：运作管理、售前技术支持、产品测试、售后服务等。

方向三、个人创业

有过销售背景的人出来创业，可以说是最适合不过的。企业要生存，首先要有市场，做好业务工作是很多创业者必须自己先行解决的难题。许多令人羡慕的成功人士都是从销售人员开始做起，在积累一定的资金、经验和资源后进行独立创业而获得成功的。

销售人员进行创业最大的优势是经验和资源优势。一个有着丰富销售经验的人士比起其他创业者，对行业的理解、对企业的运作、对市场变化的感知都会有很大的优势。同时，他们很可能积累了资金和良好的产业链上下游的人际资源，了解行业的运作模式和成功关键，甚至于合理合法地把握了稳定的客户关系资源。

从现今市场发展方面分析，销售已成为各种职业中最具吸引里的一个职位。而销售也是最广泛、最具有挑战性的职业，在市场高度开放的时代，没有哪家企业敢说我不需要销售人员，从某种程度上说，销售队伍的生命力决定了企业的生命力。当然也有很特殊的情况，比如一些刚起步的小企业可能就没有专职销售和市场人员，因为老板本身就担当了销售人员的角色。

对年轻人而言，销售或许是最可能在短时间内获得成功的职业。销售人员作为企业员工中相对独立的一个群体，和财务人员、研发人员、生产人员、技术人员等岗位相比，销售工作的平均岗位进入壁垒较低。从事其他工作的人员——无论是从事技术性工作或服务人员，只要身体健康，年龄适当，都有可能转到销售岗位上，较低的岗位进入壁垒，使销售成为很多人的就业切入点。由于销售是一个实践性非常强的职

业，大家全凭业绩说话，而且业绩也比较容易衡量，所以除了一些特别专业的技术销售职位外，大多数销售岗位对学历要求并不是很高。

按照所从事的销售工作的内容，目前国内的销售人员可分为高级营销人员(如销售经理)、一般销售人员(多为客户代表)、推销人员(包括商场售货员和挖掘客户的推销人员)和兼职销售人员。总体来看，销售人员有四种职业出路。一是纵向发展成长为高级销售经理，不过能达到这一目标的销售人员为数很少；二是横向发展转换到管理等其他岗位；三是独立发展自己创业；四是专业发展做销售领域的管理咨询或培训。可以看出，从销售队伍中走出来远不如走进去那样容易，所以销售人员之间的竞争也是十分激烈的。下面我们具体展开来谈谈销售类人员的发展方向：

方向一、成为高级销售经理

销售人员的职业成长，如果定位于一直从事销售工作，可以肯定的目标便是成为高级的销售人才。实现这一目标的方向有两个，首先是从术的角度出发，不断改进和提升工作的方法和能力，从低级的非专业化的销售人员变成职业选手。这一变化趋势主要体现在工作的理念、思路、工具和方法都做得更加专业，从靠感觉、靠冲劲做事转变为讲求定量数据、专业调查分析、把握市场规律性；第二个方向就是从术提升到道，从战略层面和组织全局高度的角度进行系统思维，进一步提升和转换职位角色。要成为高级的销售人才或经理人，销售人员必须要增加系统分析、全面思考，从企业战略高度做销售，思考销售，多挖掘一线的信息，进行智慧加工，最终起到为高层决策扮演战略顾问角色的作用。

从具体的发展途经，又有如下几个方向：上行流动：如果有在大公司或集团的分支机构、片区或分公司做销售的经验，当积累一定的经验后，优秀的销售人才可以选择合适的机会，上行流动发展，到更上一级的或公司总部做销售部门工作，

或者可以带领更大的销售团队、管理大区市场。

在处于成长期的快速消费品行业，许多销售人员都是通过上行流动而闯出自己职业发展的新天地。

下行流动：如果在公司总部销售部门工作当积累一定的经验后，可以根据市场发展的规模和速度，选择合适的机会，下行流动发展，到下一级或多级的分支机构去工作，通常是带销售团队、管理省/大区市场，或是要到某个细分市场开辟新的业务。这样的销售人员，可以将在总公司的先进的销售管理理念和操作手段和实际的市场结合，在继续锻炼一定时间后往往成为许多企业的未来领军人物或高级经理人。

横向跳槽：优秀的销售人员往往是公司的骨干，可直接为公司带来营业收入和现金流，但如果公司的薪酬福利或绩效考核政策不能有效地激励他们，那么他们转行或跳槽就在所难免。从组织的角度来看，许多公司都不惜重金从竞争对手将一些优秀的销售人才挖走。从个人的角度来看，水往低处流，人往高处走。只要没有违反职业道德、劳动合同的相关条款规定和相关法律规定，销售人员在发展到一定程度后换一个环境和空间都是一条不错的路子。

方向二、转向管理岗位

当销售人员做到一定的时候，可以结合个人兴趣和组织需求通过横向流动即轮岗的方式，转向相关的专业化职能管理岗位，具体可以从三个角度考虑选择：如果还是对销售业务或相关的工作感兴趣，不愿意完全离开市场营销工作，公司的人力资源安排也允许，可以选择横向的相关岗位如：市场分析、公关推广、品牌建设与管理、渠道管理、供应商管理等。

如果有管理专业背景或者对管理感兴趣，可以发展的方向包括：市场信息或情报管理、行业研究、战略规划、人力资源管理、项目管理等。

如果在销售工作中在产品或行业的生产制造、运营、研究开发、设计等技术方面积累了优势，则可以往技术含量较高的岗位流动如：运作管理、售前技术支持、产品测试、售后技术服务等。

方向三、个人创业

有过销售背景的人出来创业，可以说是最适合不过的。企业要生存，首先要有市场，做好业务工作是很多创业者必须自己先行解决的难题。许多令人羡慕的成功人士都是从销售人员开始做起，在积累一定的资金、经验和资源后进行独立创业而获得成功的。

销售人员进行创业最大的优势是经验和资源优势。一个有着丰富销售经验的人士比起其他创业者，对行业的理解、对企业的运作、对市场变化的感知都会有很大的优势。同时，他们很可能积累了资金和良好的产业链上下游的人际资源，了解行业的运作模式和成功关键，甚至于合理合法地把握了稳定的‘客户关系资源。

我的职业规划书大学生篇七

在今天这个人才竞争的时代，职业生涯规划开始成为争夺战中的另一重要利器。对每个人而言，职业生命是有限的，如果不进行有效的规划，势必会造成生命和时间的浪费。作为当代大学生，若是带着一脸茫然，踏入这个拥挤的社会怎能满足社会的需要，使自己占有一席之地?因此，我为自己拟定一份职业生涯规划，将自己的未来五年好好的设计一下。有了目标，才会有动力。

二、自我盘点

xxx□女，今年24周岁，已婚，独生子女，是家里最大的希望——成为有用之才，性格外向、开朗、活泼，业余时间上

网、听音乐、独自思考。喜欢唱歌、钢琴，心中偶像是周立波，平时与人友好相处，喜欢创新，动手能力较强，做事认真、投入，但缺乏毅力、恒心，学习是“三天打渔，两天晒网”，以致于一直不能成为尖子生，有时多愁善感，没有成大器的气质和个性。但头脑还算灵活，对事物分析能力较强。

三、解决自我盘点中的劣势和缺点

所谓江山易改，本性难移，虽然恒心不够，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，充分利用一直关心和支持我的老公，他一直再带领我向前进步，及时指出我自身存在的各种问题并制定出相应的计划有针对性的改正。经常锻炼，增强体质，以弥补身体肥胖带来的负面影响。

四、未来人生职业规划

根据自己的兴趣和所学专业，在未来应该会向教育管理或财务两方面发展。围绕这两个方面，本人特对未来五年作初步规划如下：

1□20xx-2016年学业有成期：充分利用校园环境及条件优势，认真学好专业知识，培养学习、工作、生活能力，全面提高个人综合素质，并作为就业准备。

2□20xx年7月毕业后，如有机会准备继续考在职研究生，为什么考在职的呢？一是因为能力有限，再一个是因为在职的可以利用业余时间工作，这样可以减轻家里的负担。这一年从家庭上考虑我还准备要一个宝宝，一边学习一边带小孩也不错。如果没考上研以后还是会再考一考，但之后会暂时去工作。
工作前准备内容：

(1)学历、知识结构：提升自身学历层次，从本科走向研究生，专业技能熟练。开始接触社会、工作，熟悉工作环境。

(2)个人发展、人际关系：在这一期间，主要做好职业生涯的基础工作，加强沟通，虚心求教。

(3)生活习惯、兴趣爱好：适当交际，尽量形成比较有规律的良好个人习惯，并参加健身运动，如散步、跳健美操、打羽毛球等。

3□20xx-2017年，要么读研，要么在自己的工作岗位上，踏踏实实的贡献自己的力量，照顾好自己家庭。

4□20xx-2019年，如果顺利的话研究生快毕业了，借此机会找一份适合自己的好工作，如果工作平平，就会考虑创新一下，提高工资等各项待遇，为保证家庭生活质量。

五、结束语

计划固然好，但更重要的，在于其具体实践并取得成效。任何目标，只说不做到到头来都会是一场空。然而，现实是未知多变的，定出的目标计划随时都可能遭遇问题，要求有清醒的头脑。其实，每个人心中都有一座山峰，雕刻着理想、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，要靠自己去打拼！

如果对自己的目标不清晰，那么无论你的学历有多高，知识面有多广，那也只能是一个碌碌无为的平庸之人，又或只能一辈子做别人的跟班，做一个等着时间来把自己的生命耗尽的庸才。由此可见，职业生涯的规划对与一个有着远大理想的人来说是人生中一件很重要的事情。我的理想是成为一名成功的管理者，因此我更需要有着清醒的头脑。首先，我对这个社会的贫富差距及生活的现实都有着清醒的认识。而所处的环境和政策使我见过太多的成功，也见过太多的失败。我喜欢跟管理者交流，也喜欢他们的生存法则，我喜欢他们的

狡诈，也喜欢他们的睿智，我见得他们的风光，也见过很多时候他们的无奈.我想打造一片属于自己的天空，因而我选择了做管理这条路是早就因我的性格和环境决定了的.成功与失败的区别在于，成功者选择了正确，而失败中选择了错误。我们常常能够看到一些天赋相差无几的人，由于选择了不同的方向，人生却迥然相异。

我要做一个成功者，我要选好我自己的方向，毫无疑义，职业生涯规划会给我的发展带来更明确细致的方向.我也清楚我是一个有能力的人，因为从小到大我都是自己处理自己的事情;我是一个有胆识的人，因为我在社会面前从不怯懦，我在别人面前从不羞于表达自己的思想;我还是一个有着丰富社会经历的人，从高中毕业后我就会利用每年的寒暑假到社会上打工磨练自己。但是，我也很清楚自己的弱点：我对待事情的态度过于随意，我不喜欢受束缚，我容易急躁，容易发怒，不喜欢做的事情就不去做.这些，都会是做为一名成功人士的死穴.....这些，都不是一个有着清醒头脑的人该有的行为，所以我要学习，我要克服一切。最后祝愿我的家庭美满，事业成功!