# 2024年我的职业规划(通用13篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-08-13

*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？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。我的职业规划篇一谈到我的理想，我是唯唯诺诺的，我离自己最初的...*

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？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**我的职业规划篇一**

谈到我的理想，我是唯唯诺诺的，我离自己最初的目标越来越远，也因此迷失了方向。我没有多大的宏图伟志，却也不愿将来只做一个平凡的人。我更觉得，与其现在编来的理想职业无凭无据，与自己毫无瓜葛，不如不说，我更觉得，与其现在理想的职业注定是个理想，不如不夸夸其谈好了。

当今社会，大学毕业生找不到工作是个问题，高不成又低不就的学子们渴望着高薪的工资。渴盼着后脚还没离开校门，前脚就踏进高薪聘请的大公司，成为万里挑一的精算师，那注定是梦到了。精算师可不是随意可当的。出国读研的大学生里十个有八个都在学金融管理。精算师吃的是年龄饭，挣的是资历经验钱，熬个七八年，十几年，面对国外著名大学留学归来的硕士博士，一个大型公司是不会轻易录取一位普通的中国大学毕业的学生；又有渴望做医生，律师的，当医生的，显然已经晚了，选择文科就注定无缘医科，扭头做个护士长还是来的及的；当律师的，更需要记忆力，毅力，逻辑能力，耐力，显然我是没有这样远大的理想了，不过如果志向是个诊所医师，街边律师所的小律师，一场官司三五千我就不提了。

我承认自己缺乏惊人的数字天赋，也没有恒心和耐力，所以这些耗费脑细胞的职业离我实在遥远。正如我的理想职业一样。

我初中的志向是做一名外交官，多么伟大的理想职业，是比做精算师，大医生，大律师更为不切实际的一个理想职业。所以我又退而求其次，觉得做一名翻译人员进入外交界也不错，然后我的英语成绩普通的可怕，以及每年进入外交界的美貌姑娘数不胜数，让我明白这个退而求其次的理想也越来越远了。

与其如此，我不如按着自己的喜好来，考一个还宜人的分数，选一个优美又不太费力的大学，选取一个不热门不冷门，提高个人修养的专业，小小的勤奋努力一下，拿到毕业证，我可以学习自己喜欢的法语特长，出国读研让自己的眼界更加开阔，使自己成为一个有内涵，有修养，独立自强的女人，我没有具体喜爱的职业，但有想要活出精彩的状态！

成为什么人，做什么职业，都是顺其自然的事情，我也许不会成为大名鼎鼎的伟大人物，却也不甘平凡！

**我的职业规划篇二**

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上，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组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么工作。

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！

**我的职业规划篇三**

一直以来我都是比较了解自己的，虽然不知道自己具体究竟想要的是什么，要达到什么样的奋斗目标，但是我却清楚的\'知道自己不要什么，哪些不适合我。

综合周边同学和老师对我的评价，我总结出了以下优点：

第一、个性格开朗、乐观积极向上。不管遇到什么事情我都会往好的方面想，尽可能让自己不那么被动。

第二、喜欢挑战新的东西，喜欢有创造性的东西，并且乐于尝试。

第三、悟性和语言表达能力较强，擅于与人沟通，性格也比较活泼。

第四、学习能力强，学习成绩优秀，工作认真负责，能够比较好的处理事情。当问题产生的时候我第一时间想到的是怎么解决问题而不是追究责任。相对的，我也有以下方面的缺点：考虑事情不过周全，团队协作精神不够等。

1、20xx年大学毕业生为559万人，20xx年大学生毕业人数为610万人，20xx年的大学生就业将面临更严重的形势。作为财经传媒这个新专业的学生，对于我们来说我们的在金融学院的竞争中是很没有优势的。但是相比于其他专业来说，广泛的就业渠道又是我们独特的优势。

2、作为财经传媒系的第二届本科毕业生，回归到广东金融学院的具体情况并结合珠三角近几年的就业环境，我明白了作为广东金融学院财经传媒专业的学生，就业前景是乐观也颇具挑战性的。我校的就业方向大致都是银行、农村信用合作社、邮政、保险、证券等金融机构，竞争相当激烈。就现在师兄师姐的就业情况来说，用人单位实现了劳动合同类型的多样化。主要分为正式工和劳务派遣或者编制。即将面向市场的我们也会面临同样的问题。

1、s（优势）：专业知识面广，集中文、传媒、经济于大成，专业知识扎实，学习能力强；除了在学校担任学生干部有一定的学生工作经验之外还有丰富的课外实践经验。工作认真负责、能够很好的协调内部关系，有耐心有韧性；具有良好的团队合作精神和抗压能力。通过英语四、六级，考取了证券从业资格证，有良好的口语表达能力和写作能力。

3、w（劣势）：虽然所学的专业内容广泛，但是多而不精，金融知识和其他专业相比较缺乏竞争力。

4、o（机会）：我院的就业大体方向是金融业，加上我们学校现在跟农村信用合作社合作，这对我们学校的学生来说是一大优惠。

5、t（威胁）：就业竞争激烈，应届毕业生缺乏工作经验，对用人单位、就业环境了解不深。用人单位对应届毕业生的能力等各方面要求更加严格苛刻。

1、在自己的兴趣和所学专业的基础上，参考上一届师兄师姐的就业情况，我的近期职业方向是向银行方面发展。

2、在实习阶段，努力争取往银行业发展，从银行的基层柜员开始做起。我要用2～4年时间熟悉银行的各项基本工作，学习更多银行金融产品和理财方面的知识，积累经验，以待厚积薄发；将自财经传媒专业的优势与银行实际工作经验有机结合，尽量向经理层发展。

1、求职前，储蓄待发

作为大三的学生，除了要继续学好专业知识，提高自己的学习能力，还要对自己在大学期间所学的知识进行一个全方面、系统的梳理和复习。尽自己所能，通过剑桥商务英语中级；充实自身的金融知识，并选择一家银行进行实习，提高自己的实践能力。

2、求职ing

根据之前的职业定位以及现时的实际情况，作出职业的选择。在了解求职途径、搜索招聘信息的同时，尽可能的熟悉自己将要进入的行业、部门和岗位。在此期间时刻调整好自己的心态，学会冷静思考，抱着从小事做起、从基层做起的心情，最大限度地表现自己的能力。在求职时虚心学习，提高自己应对压力的能力。

虽然说“谋事在人成事在天”，事情往往都是计划赶不上变化，但我相信：机会永远都是给有准备的人，所以我相信只要朝着目标向前走，我们一定能够拥抱美好的明天。

**我的职业规划篇四**

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，从低层做起，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

利处：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。

弊处：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。即使在失落的日子里，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。从组织的角度看来，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。从组织的角度看来，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。

**我的职业规划篇六**

性格探索：我喜欢挑战和让我兴奋的事情，聪慧，许多事情都比较拿手，致力于自我才干和本事的增长。我有很强的创造性和主动性，绝大多数是事业型的。我好奇心强，喜欢新鲜事物，关注事物的意义和发展的可能性。通常把灵感看得比什么都重要，多才多艺，适应性强且知识渊博，很善于处理挑战性的问题。我善于快速抓住事物的本质，喜欢从新的角度和独到的方式思考问题，对问题经常有自我独到的见解。我机警而坦率，有杰出的分析本事，并且是优秀的策略家。我不喜欢条条框框的限制和因循守旧的工作方式，习惯便捷的问题解决方法。我喜欢自由的生活并善于发现其中的乐趣和变化。

学习风格探索：我是一个运动型的，我能从新体验、新问题、新机遇中学习。我能全神贯注于短时间的、当时当地的活动，诸如商业游戏、竞赛型的团队任务、及主角扮演练习。活动中充满了刺激性、戏剧性、危机和变化无常的事情，且有一系列多种多样的活动需要应对。我能引人注目，如主持会议，主导讨论或进行陈述。我与他人打交道，我思维跳跃，并作为团队的一分子解决问题。在活动中适合尝试一下。

兴趣探索：我对经营事务很有兴趣，也十分喜欢与人打交道，有支配欲，喜欢影响和感染他人。喜好表达、说服，做事积极而有计划，以工作为导向，关心绩效与表现，但也重视个人与群体间的契合，人际关系良好，喜欢与人相处，并期望自我能成为团体中的焦点人物。对新鲜的事物很感兴趣，关心的问题广泛，但对机器、物品生产制造技术则较缺乏兴趣，喜欢直觉思考与分析。我志在与人有关的服务机构中，担任经营、管理与决策等相关职务，协助机构谋取合理的利润。我在日常生活中与同事相处友好，可有效的控制他人，待人热情，乐于助人，善于与别人建立亲密关系，行为大方慷慨，态度和蔼可亲，处事周密，得体，处理各种复杂人际关系游刃有余，对自我的行为有职责感，受人尊重，受人欢迎，对金钱权力和他人感兴趣。

适宜的成长环境：经营性活动，需要较多人际交往的工作，要求职责与权力的明确、统一，给予个人努力成就的机会。

喜欢的课程或活动：团体活动、政论聚会、经营管理等。

有兴趣的学科：法律、政治、外语、教育、传播、企业管理、财经等。

喜欢的职业：服务业经理、保险业务员、律师、法官、公关经理等。

价值观报告：我最突出的价值观是赞誉赏识，崇尚独立。期望的工作是具有不确定性的，在这种不确定性中能够充分发挥自我的创造力；期望在工作中拥有比较自由的空间，能够尝试使用自我的新想法；期望工作具有较多的自由，能够自我支配安排自我工作的步骤与进度；期望工作范畴内的事务自我能够较自由决策；期望工作是项目制，从而拥有充分的工作支配权。我十分期望获得有充分保障的工作（包括拥有良好的工作条件），比如能够在一个比较安全和舒适的环境中工作，能够获得应有的报酬，能够在自主决断的可能性等。并且还期望工作具有多样性，能够在工作的范围内做不一样的事情。

技能报告：最擅长的是技术设计，口头表达，研发分析，积极学习，解决复杂问题。

二、职业探索

就业前景：随着经济体制和政治体制改革的不断深入，异常是加入wto以后，我国对公共事业管理方面人才需求日益迫切，在文教、体育、卫生、环境保护、社区管理、市政项目评估、城市规划管理、公共网络管理、物业管理、社会保险、非营利组织与中介组织管理等领域人才需求数量总体来讲还是比较广泛。

职业目标：

1、教授：因为我自小脾气比较温和、有耐心，比较贴合成为教师的素质，且此刻教师这一职业很稳定，社会地位及工资水平也在逐步提升，家庭方面有一份安稳的工作也是他们对我的期望，并且此刻我也在努力做一些朝着方面靠近的事情，如：选修教育学、参加暑假支教等。可是所学专业并不对口，没有学习教育方面的知识，也没有充足的相关经验。

2、大型企业管理人员：因为我学的是人力资源管理，专业比较适合，并且我个人勤奋努力，善于协调人人之间的关系，性格外向，喜欢与人打交道。我认为我具备了这些基本条件。

三、我的行动

大一阶段：大一已经过去一半了，在这个寒假我要积极参加同学们之间的活动锻炼自我的交际本事。然后出去找份工作先积累经验。下学期要更加努力的学习，争取拿到奖学金，认真的规划自我的生活，完善自我的本事。

大二阶段：首先任务也是争取拿到专业奖学金；每个星期到外面去学习一次；每星期抽时间晨读；坚持写日记，经常写文章，锻炼自我的写作本事；经过英语四级考试和计算机二级证书；空余时间很多阅读本专业书籍；积极参加一次活动或比赛，如演讲、写作大赛等，锻炼自我的实践本事；开始准备看一些关于考公务员方面的书籍；课余时间积极参加体育锻炼；如果还有剩余实践的花去学一门自我喜欢的东西；假期期间积极参加有关于本专业的社会实践调研；多旁听自认为有价值的其他课程；总之主要任务就是加强本专业的专业本事和素质。

大三阶段：大三除了学好专业的有关知识以外主要的任务就是不断地完善自我，发现自我的缺点，并不断采取措施弥补；同时，还应当利用很多的课余时间看一些和目标职业相关的其他专业方面的书籍；写好学年论文；到相应单位实习，将专业知识应用到实践；有机会要去考取教师资格证书；还要去接触外面的世界，找一些相关单位实习，了解目标职业的所需素质，并努力朝着所需素质不断奋斗。

大四阶段：完成好毕业论文；大四上学期在相关单位实习；大四下学期争取经过公务员考试，并积极联系工作。

四、总结

这就是我在20xx年里大致的职业生涯规划，因为此刻经验不足，所以在某些比较细致的方面还不是异常的清晰明了，还有待在以后的生活去完善和发展，可是总的来讲我至少有了自我的一条路了，虽然此刻大学生的就业压力很大，可是我有了梦想，有了追求，有了自我的规划，有了导航，我必须会在它的带领下一步步地向我的目标靠近，并最终实现它，我相信我的事业我规划，我的未来我做主。

**我的职业规划篇七**

俗话说：试玉要烧三日满，辩才需待七年期，一个合格的人民教师也不是一朝一夕就能成长起来的，要经过自己不断的努力奋斗，要有牺牲精神，有献身精神，有园丁精神，还要敬业和不懈的拼搏，虚心的向新老教师不断的学习，经过数年的成长，磨练，才能成为一个合格的人民教师！

我作为一名工作时间25年年的老教师，我认为十分有必要对自己的职业有一个长远的规划，使自己在教育事业的前进路上有一个明确的前进方向和明确的发展方向。我虽然能很好的完成眼前的教育教学工作，但是还离党的要求有一定的距离，在课堂教学中，还有不妥的地方，不能十分的得心应手运用教育教学规律知道教学实践，我们知道，没有理论的实践是盲目的实践，没有实践的理论是空洞的实践。所以在教育教学工作中，要理论联系实践，不断的学习新的教育教学理论，并敢于在教学中大胆的实践，才能创出一条属于自己的教学之路！下面是在未来的7年里我对自己制定的总目标是:

一、勤于学习教育教学理论，不断的完善自我，实现自我，超越自我。

教师们都有一句话：“教师要给学生一滴水，首先要有一桶水。”我看当今知识日益繁杂的时代，需要教师争分夺秒地学习。光有一桶水是不够的！教师首先要是大海，是取之不尽的知识源泉，不仅仅要有自己的专业知识，还有学杂，不说博古通今，中外融贯，天文地理，总的不断的学习，才能进步！

1、认真的学习新教育的理念及精神。特别是要专业化，学习“有效”系列的教学理论，按照新教育理念和新教材的观念，积极认真的进行课堂教学模式的大胆改革、要敢于探索，按教育规律优化课堂教学过程，探索发展“先学后教”的教育理论，处理好课改和执行教学常规的关系，提高教学质量。重视对学生多种能力的培养，发展学生的智力，不断强化提高学生的综合素质。教书育人两不误。使班级中每个学生在快乐阳光下，茁壮中成长。

2、上课要明确教学目标，重点突出、难点分化的教学。课后对每节课进行认真反思，认真的事无巨细的写下教学后记，不断总结经验教训，积累经验。勤于实践，不断自我反思、还要上升到理论的高度，进行总结！

3、教学中注重自己语言文学修养的提高，要多读好，多学习，多思考，勤练笔。勤于向新老教师请教相关方面的知识，以达到从全方位的提高自己的教育教学的知识水平。

二、不断的勤奋学习，努力提高教育教学水平

教师首先要传道解惑授业，教师的任务不仅仅要使学生掌握科学文化基础知识、技能，培养和发展学生的智力和体力；而且要使学生养成文明的行为，良好的习惯，具有高尚的情操，坚强的意志。这就要求教师不断提高自身的教育才能。

在能力方面要求自己做到以下几点：

（1）、教育感召力。用真心去教育学生，用心灵去感召学生，用情感去感化学生。教育学生不能只用惩罚，要多表扬，少批评，不要光看学生的缺点，要善于发现学生的优点和长处要要善于正面引导！经常给他们讲道理，分析问题的原因，教他们用道德来衡量事情的对错。

（2）、教育学生要因势利导，因材施教，循循善诱。不管是技能学习上还是品德上，学生与学生之间总有差异，善于发现学生的特点，并能运用适合的方式进行指导，提高他们的信心，鼓舞他们前进。

（3）、完善课堂教学的能力。在一次又一次的实践中学会如何完成课堂教学任务，如何控制时间，如何实现师生互动，如何使学生更好的掌握技能和理论知识。

三、勤于教学理论及教学研究

1、积极努力学习专业知识和先进的教育教学理论，并敢于运用在自己的教学实践中，及时准确进行反思。在工作中不断阅读有关教学书籍，不断提高自己。同时要不断补充其他方面的理论知识，丰富自己，做到多听、多看、多思，多写、多练。

2、认真的参加集体备课，积极主动进行教学研究、能不断的在教研中提高自己的教育教学水平！

四、具体规划

――（第一年）

通过参加通辽市中小学全员远程教育培训，不断的提高自己的教育教学水平，在教学中不断的大胆的实践，采用先学后教的教学方法，不断的认真反思，争取在短时间内大面积的提高学生的学习成绩。

----（第二年）

不断的向新老教师认真的学习，学习他们的优点，长处，同时学习新的教育教学理念，在课堂教学中，不断的提高自己对新的教学方法的驾驭能力，俗话说：法无定法，要跳出固定教学方法的囹圄，不断的大胆的创新，走一条自己的独特的教学之路！

----（第三年和第四年）

不断的认识自我，完善自我，超越自我，不断的总结经验，要把成熟的教学经验总结成文，同时继续努力，认真钻研，刻苦不倦，一丝不苟，精益求精，要克服自己的缺点，发扬自己的优点，不负国家寄予之托。不负家乡人民之愿，争取早日成为一名万分合格的人民教师，为党的神圣的教育事业贡献自己的毕生精力！

我的职业规划范文（二）

其实早在我要踏入大学的时候，我大学刚毕业的哥哥就对我说在大学重要的是要制订大学的计划，并且最好有个更长远计划。我当时很不理解，因为我连自己专业以后从事的职务有哪些都不是很清楚，怎么谈规划呢，并且是长远的。

以后我在毫无规划的大学生活里过着做一天和尚撞一天钟的日子，直到有一次英语讲座上的老师说他的成功在于他把自己的目标每天随身携带，果然在目标的不断推动下他成功了，当时我的心暂时被动摇了一下，很激动地对自己说我要计划，我要奋发。可笑的事这种想法象流星一样一闪而过。继续我“和尚”的日子。

直到前不久，我的妈妈给我看份报纸，上面写着毕业的大学生最后悔自己大学里没有对自身有个规划，走上社会就有些不知所措。我顿时感觉到规划的重要性，于是满脑子搜刮自己到底以后想干什么，突然感觉自己面对目标怎么这么茫然，于是沉下心很认真很慎重的思考这个问题。

我的总体的个人目标是我要自己开个公司，自己当老板，当个室内设计的老总，有个很有影响力的公司。而我现在的重要一步是策划好我大学四年计划。让我的大学四年不荒废。

我从时间顺序计划我的大学四年。大学一年级就是学校学习的阶段，认真完成老师的每次作业，对于我们美术专业来说专业的基本功很重要，这我是知道的。()因此我在作业上对自己严格要求，同时大学一年级课程不是很紧的情况下自己提前在外面学习必备软件，有助于以后学习的方便性轻松性。当然文化课也不落下，认真上好文化课。大学二年级我会在不影响自己的学习的情况下尝试在自己的专业上做小文章，就是在放寒暑假或者双休日在外实习，针对自己所学的专业。同时在这期间我会努力将自己的英语搞好，争取在大二就拿到英语四级的凭证，所以这个时间段我还是以学习为重，毕竟基础很重要。大二下学期我当然仍是以学习为重，在完成学校的各项任务的前提下，从事关于我的专业的小兼职，而此时的工作主要是想锻炼自己，我相信在学习上，在管理上，社会经历上对自己是非常帮助的`。大三就开始真正实习，这时的我开始真正走上社会，可能想得有点早，可是现实的社会不得不让我们提早，于是我就开始打工生涯，这时在自我生存的同时我最重要的是学习管理方法，这是为我以后自己当老板所考虑的。这个很重要，毕竟当老板重要的是经营管理能力。如果成功的话，希望大四就开始可以当老板，这个时候就是锻炼的时候，不一定要求很成功，但要对自己有帮助有所启发。

以上就是我的目标和计划，听起来有点夸口，可是如果我不定个大的目标，我想我的奋斗激情不会这么高涨。我没有多幻想我成功怎么样，我只在乎这个实施过程，在我一点点靠近我的目标的时候，我学到的东西是不是对我今后的人生受益。我早已意识到我的奋斗过程是很艰辛的，但我相信只要我踏踏实实走好每一步，我迟早会成功。

朋友，无论你现在抱着怎样的心态看待我的目标计划，请相信我，鼓励我！有目标有计划就是成功的一半！

我的职业规划范文（三）

小时侯当我被问到长大后想做什么，我总是会毫不犹豫的回答“科学家”，可是科学家究竟要做什么，我却完全不清楚，等上了初中，我开始意识到科学家的范围实在是如此广泛，还是需要有一个特定的具体些的选择，于是我曾经幻想做很多职业：记者，演员，航天员，教师，画家……我什么都想过，那时只觉得这一生可能都无法全部实现，未来还很遥远。到我上了高中，才觉得这一切已经里自己很近了，因为考大学要面临专业的选择，也代表了职业的选择，这时我反而开始迷茫，我究竟适合做什么？我也不知道；我想成为什么样的人？我依然没有答案。最后在选专业时我和父母商量了很久，最终决定选择会计，从此以后我就把做一名会计师作为我的职业理想。

选择会计的原因：

1．自身因素。会计是具有一定会计专业水平，经考核取得证书、可以接受当事人委托，承办有关审计、会计、咨询、税务等方面业务的人员，它客观要求从业者有细心、责任心和对数字比较敏感，而我是一个性格严谨、内向的人，有较强的责任感、有耐心，有一定的逻辑思维能力，擅长烦琐复杂的工作，这些都适于做会计，而且我对会计专业有着浓厚的兴趣。

2．家庭因素：我的父母完全的参与了我选择专业的过程，他们也认为我适合做会计，他们对于我能够胜任这方面的工作很有信心，我的亲戚中也有从事会计的，在这方面他们给予我一定的建议，使我对此有了进一步的了解，更加确定自己的决心要成为一名会计师，我的家人给予我的支持是我选择的动力。

3．就业前景：现今男女平等的思想依然没有在中国完全被接受，所以就业时女生在某些方面没有男生优势明显，这使得我们不得不更加认真的选择职业，会计的就业前景非常可观，它比较稳定，收入较高，工作不会特别忙，没有很多限制，工作时间较为灵活，属于自由职业者的一种。而且现在会计的需求量很大，专业性人才短缺，对于会计专业的学生来说，找到一份满意的工作相对容易。

做会计需要的技能及证书：

1．素质要求：会计人员需要有较好的数学功底，对数学能力要求较高，对数字的敏感度以及逻辑思维能力，经济学和管理学也是必要的课程，现在的会计主要是企业的管理会计，它的职责就是为企业处理帐目，为经营及投资提出建议，恰当评估企业资产，作出明确的会计报表，提供及时有效的信息，为企业的赢利目的服务。责任心是必要的，会计财务方面是企业的核心，会计人员有责任对企业情况有较为充分的了解，对企业提出合理的建议，帮助企业实现以最低成本实现最高收益。由于会计每天都要同数字打交道，严谨细心是基本素质，这样才能精准的处理好帐簿，保证信息准确无误。同时也要有较好的人际交往能力与团队合作能力，这些都需要好好锻炼。

2．资格要求：做一名会计师是要通过严格考核并且颁发证书，证书对于一名会计来说是非常重要的，它们客观反映了你的能力，也能为你的薪酬提供保障。虽然不同地区考核方法有差异，但是会计正是被各处都认可的，它就相当于金饭碗了。目前国内的会计证分为初级、中级和高级会计师。国外在国际上比较有影响力的有：1．acca（英国特许公会会计师认证）2．aia（国际会计师专业资格证书）3．cga（加拿大注册会计师协会）4．cma（美国管理会计师认证考试）5．ascpa（澳大利亚注册会计师协会），对于我们想做会计的同学，如果可以考到其中一项的话，前途会非常不错，所以我也把它们作为我的目标。

实现职业理想的行动计划：

1、大学期间：在大一下学期和大二上学期努力学习，掌握好基础知识，为大二下学期能考进会计班做充分准备，大三大四两年在保证学习成绩的基础上开始准备考研，目标是考取对外经贸大学或者中央财经大学的会计学研究生，进入会计专项更系统深入的学习。在此期间也要着重学好经济法、税法等考证科目，并且力争过英语六级。

2、研究生期间：专攻《会计》、《审计》、《财务成本管理》、《经济法》、《税法》，为考证作好准备，以考取acca（英国特许公会会计师认证）或aia（国际会计师专业资格证书）为目标。有精力的话会争取一下实习机会，积累实际经验，让自己能够毕业后能更快适应工作岗位。顺利完成学业得到硕士证书。

3、毕业后先找单位实习一段时间，锻炼自己，同时开始考证，等考到中级或高级会计师时，就会报名参加aia或acca的考试。经过几年的磨砺，我能够拥有会计证和实际工作经验，此时就会着手找一份满意的会计师工作，真正实现自己的职业理想。

良好的开端是成功的一半，只有确定自己的目标才能有前进的动力，坚定自己的职业理想，为达到它而持续不断的努力，秉承信念，顽强拼搏，乘风破浪，跨过一切艰难险阻，把汗水挥洒在成功的道路上，坚定脚步，我的未来不是梦！

**我的职业规划篇八**

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-2024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-2024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，照顾好自己的家庭。

4、20xx-2024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，我容易急噪，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!

**我的职业规划篇九**

作为一名当代的大学生，就业情况越来越严峻，做一份自己的职业规划书则显得更为重要了。不仅仅是解决自己的就业压力问题，也是对自己负责的一份保证。

通过mbti的性格测评，说明我是一个多血质个性的人。属于活泼,好动，敏感的气质类型。感受性低而耐受性高，举止敏捷姿态活泼;情绪色彩鲜明，具有较大的可塑性和外向性;语言表达能力和感染能力强，善于交际。缺点是，感情外露但有显得粗心浮躁;办事大都贫兴趣，虽富于幻想但缺乏耐力和毅力。

多血质人工作能力较强，容易适应新环境适应面较广泛，都是种充满自信的人。重大局，不贪小利，不感情用事等等，这都是多血质人在气质方面的长处。

父母对我的期望是，有一份稳定的工作，但更希望的是我所成就，将来不用依靠他人。尽管他们是普普通通的农民，没有什么高深的理论知识吧，但他们明白一个道理，长在温室里的花朵是经不起阳光的洗礼的，只有经历一番风雨才能见彩虹。对于我的追求他们也会支持和鼓励。

自我优势：

我性格活泼外向，工作能力和适应能力较强，对人坦率，已得到大家的认可，对于事情充满热情，易感染周围的人，朋友多，社会资源丰富，并且在这个充满机遇和挑战的时代，一且皆有可能，只要努力了就不会后悔。我所学习的人资源管理专业与现在日益迅速发的经济状况相匹配，因为一个企业想要发展的更好更快更健康，人力资源管理以及人力战略分析会越来越重要，会得到更好的重视，更容易实现自我的工作价值满足感。

自我劣势：

尺有所短，寸有所长。每个人都有别人无法比拟的长处，也有自我难以克服的缺点。多血质型的人对于简单，细致和琐碎的工作，对缺乏竞争和刺激，只要求细致的工作是产生不了兴趣和热望的，也做不出引人注目的成绩。不安现状，粗心是最大的弱势。所以要改正，必须从身边的每一件事做起，事无大小，都要用心做，抚平燥性，培养耐性和细心。另外我的社会经验和阅历由于受目前的限制都是非常欠缺的，但我相信:给我时间，我可以做得更好。

我会认真对待我的优势和劣势，善于发现不足，并努力克服缺点，提高自身素质。

尼采说过：“聪明的人只要能认识自己，便什么也不会失去。”

我是谁?我从哪里来?我要到哪里去?三个步骤来迈出成功的职业生涯的第一步。因为只有通过自我认知了解自己的内在需求，个人的潜能才会得以充分的发挥。

作为一名大学生一定要明确：我喜欢做什么，我可以做什么，我能够做什么，我应该做什么，我做什么。次那个人来分析自己的兴趣爱好，个性，特长，气质，职业价值观等，也明确外在的就业环境和就业趋势能够给你提供什么样的就业机会，而自己所掌握的专业知识，专业技能和工作经验以及个人的综合素质和潜能。明白自己应该做什么。

我是一名大一的学生，学习的是人力资源管理专业，喜欢与人交流，朋友们都喜欢与我相处，感染能力强。对于自己的缺点我会努力加强自己的素质锻炼和修养，提高自己的细心能力，积极参与实践锻炼。

我在暑假期间曾经办过补习班，参加过暑期打工时间虽然不久，但增添了我的人生检验和阅历。为以后的职业生涯亚打下了一定的基础。此外我也会积极参加校内的活动比赛，比如演讲，写作大赛等等，从校内锻炼自己实践能力。课余时间也得积极参加体育锻炼，良好的身体素质是革命的本钱，如果可以的话，就花一点时间去学一门自己感兴趣的东西。

近期的，也就是在上学期间的短期目标。1大二把英语四级通过。另外普通话证书也要考取【二级甲等】;由于我学习的是人力资源管理专业，所以在本专业上在大三上半学期要取得人力资源管理三级证书;由于我曾经学习过vf，所以决定在大二下半学期的时候尽量考过进算计vf二级证;因为我本人也比较喜欢教师这个行业，所以会在大三下半学期在不耽误找工作的前提下，复习功课努力学习英语，和教育心理学，取得一个英语初中或者是高中的教师资格证。

除此之外我想学习很重要，我会在学习好自己专业知识的同时，不断完善自己，发现自己的缺点，并不断采取措施来弥补。同时，还应该利用大量的课余时间看一些和目标职业相关的其他专业的书籍。此外，我觉得在各个假期到相应的\'单位实习，将专业知识应用到实践。还要接触外面的世界，找一些单位实习了解目标职业所需的素质，并努力朝着所需素质不断奋斗。

长期目标，在一所企业里做到管理中层，慢慢积累管理经验，虚心向前辈们学习，在工作期间在一步步取得人力资源管理是主力和人力资源管理师的证书。在毕业两年后在工作期间不放松学习，努力考研。然后再往给高层发展，已达到自己最希望的结果，实现人生目标和价值。

世事难料，社会的发展不会随着我们的主观意愿而发展，所以我时刻准备着随着现实社会状况的改变而适当调整我的目标。时刻认清现实与目标的差距，选择最好的方式，以最佳的步伐走向我的职业规划目标。准备好当出现特殊情况时对对我的评估情况进行相应的调整。

我觉得我所制定的职业生涯规划是从我实际出发的，因为目前经验不足，有些方面还不是太清晰明了，还待在后的生活去完善和发展。但总的来讲我只山哦有一天自己的道路了，虽然目前大学生的就业压力很大，但是我有了追求，有了自己的规划。就有了导航，我会沿着这条线一步步的向我的目标靠近，并最终实现它，我相信我选择的道路是正确的，因为我坚信我的未来我做主。

**我的职业规划篇十**

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，从低层做起，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

利处：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。

弊处：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。即使在失落的日子里，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~！

.

**我的职业规划篇十一**

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。从组织的角度看来，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。从组织的角度看来，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。

**我的职业规划篇十二**

我想我们进入大学后经常问自己的一个问题莫过于：“我的以后该往哪儿走?”我们总是希望自己能够更好地去学习去生活，然而最好的莫过于一步不踏实地走了。太阳每天都是新的，我们每天要走的路也都是新的，而我们也要常常的给自己制定一个计划，这便是职业生涯计划的起因吧!所以，给自己将来的职业生涯做一个规划，就显得非常重要。职业生涯规划不应该只是一纸空文，而是帮助柔弱个体对抗变幻莫测的世界的一种有效的工具。中国人讲究以“不变应万变”，因此更需要有一份能应对变化的职业生涯规划。

一、自我分析

1、我的兴趣爱好

针对我个人而言，在人际关系当中找准自己的位置是非常重要的。自己性格活泼开朗，善于和同学交流，课外活动最喜欢和同学打篮球。没事儿时就去阅览室看杂志，小说之类的，平时喜欢和同学在一起聊天。

2、自我优势优点盘点

(1)积极主动，勤奋向上，只要我认为应该做的事，不管有多少麻烦都要去做，但却厌烦去做我认为毫无意义的事情。

(2)实事求是，有目标有想法，追求具体和明确的事情，做事作风是务实派。

(3)与人交往时比较谦逊、有同情心。对朋友忠实友好，有奉献精神。关心他人并提供实际的帮助。

(4)做事有很强的原则性，学习生活比较有条理，愿意承担责任。

3、自我劣势缺点盘点

(1)信心不足，不敢去尝试一些新事物;对容易失败和没有把握的事感到紧张和较大的压力。

(2)脾气有时温和，有时暴躁，情绪波动大。在公众场合不敢展现自己。欲望得不到满足时，由于过分强烈的自我意识，有时反而觉得很自卑。

4、个人职业分析

(1)我的职业价值观：小康型，希望常常得到人们的表扬而不是夸张的赞美。

(2)相应职业类型：先做一名技术员，然后通过自己的努力争取做一名技师。

(3)我的职业方向：自己可能更倾向于实际事务方向、企业工作方向。因为我们生活在一个客观的实实在在的社会中，我们必须从实际出发，这才是你成功的必由之路。你只有适应社会才能受到社会的欢迎，只有敢于拼搏勇于创造才能更好地适应社会服务社会。

二、职业生涯条件分析

1.家庭条件分析：

我们家生活并不算富裕。我很喜欢读书买书，可是总要想着家里的经济条件。虽然现在我们家经济条件有所提高，但对于一个要支付庞大学费的农民家庭来说，是没有能力的去培养这个孩子其他方面素质的了。由于我们家只有我还能称得上是知识分子;加上父母对我的疼爱，父母心甘情愿砸锅卖铁为我的梦想尽自己的一切努力。

2.学校条件分析：

我所就读的学校是一所全国性的示范中专。学校环境优雅，教学设备齐全，师资力量非常雄厚，老师们也非常敬业，但是学校的部分学生总是喜欢贬低自己的学校。很少有学生意识到这其实是自己的原因，自己不学习还要责怪老师管的太多。我认为只要自己端正自己的学习态度，严格按照老师的要求去做，充分利用好校园环境优势，就一定能够学到过硬的技能。

3.社会环境分析：

我国现在社会政治稳定，经济发展迅速，社会不断进步，科技不断发展。进一步的改革开放更将为经济发展注入新的生机和活力。科学技术是第一生产力，科技将成为经济发展的强大推动力，而我们就处在这个大环境中。我是机电一体化专业的学生，机电专业对于我们来说是一种很有前途的产业，国家对机电专业的学生的需求越来越紧迫，这就为我们以后能找到适合自己专业岗位提供了非常有利条件，所以我们国家大量培养一批又一批技术人员，许多人走上了适合自己的工作岗位。从自我条件看，自己接受机电一体化专业学习，能熟练掌握有关的专业知识，为自己以后走向自己的工作岗位打下了基础，现在机电一体化专业范围广，缺口较大，而且很多岗位都可以从事。

4.职业环境分析：

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，都想实现自己的梦想。我们如何在以后严峻的就业形式面前做得更好，在以后应聘时从众多的应聘者中脱口而出?我们以后到底做些什么?我们以后该往那些方面发展?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!现代社会是一个经济迅速发展的社会，也是一个充满竞争的社会，提前做好自己的规划能为我们更好的适应社会打下基础。对社会要有一个清醒的认识，对现在的就业形式，对自己的性格能力都应有清醒的认识，只有这样我们才能更好适应社会，为社会做出更大的贡献，更好的实现自己的人生价值。

**我的职业规划篇十三**

小时候，在安静的`病床边，看着奶奶安详的病容，那一刻的心好难受，期望着奶奶快点好起来，带我去放风筝，领我去看戏，陪着我堆积木……不一会儿，大夫叔叔来了，看着他一点点的交待病情，小心嘱咐着，那一刻，我觉得他就是为世人驱去灾患的神一般。他离开后，我小声问爸爸:\"是刚刚那个叔叔治好奶奶的吗？”爸爸摸着我的头，笑着说：“是啊，就是他治好奶奶的。”我昂着头一脸稚气地说：“长大后我也要成为叔叔那样的人。”爸爸笑啦，捏捏我的脸。

后来长大后，我才知道这个世界并没有我想象的那么简单。随着前几年，各种媒体曝光医生被殴打，医生高价卖药等等，我也曾迷茫不知所措，我不肯相信我心中信仰的职业竟如此污浊，可媒体又在喋喋不休。而当我第一次360搜索医生时，360百科给了我想要的答案。首先是社会的不公，来源于公众对医学的不了解法律的不合理等等，是啊，医生不是神，有些非人为因素是无法掌控的，谁说进了医院就一定能活呢。法律上，制定法律的不了解医学，而学医的又不懂法律制定，有出入是难以避免的。在当下，医生有很大一部分患上心理疾病，在这种高压力的现状下，他们也很痛苦，很无力。

之后一次，我和父亲路过医院，又有医患事故发生，病人家属将病人尸体放置在医院门口，大闹不止，不肯离去。那是我们全市最好的医院，还是个军医院，都尚且会被人大闹不休。爸爸轻轻问我：“看到这一幕，你还想当医生吗？”我正视他，点了点头，“我会努力成为最优秀的医生，尽我最大努力治好每一名病人。”爸爸笑啦，又像儿时一样摸了摸我的头。

如今，随着我阅历的增长，我开始明确这一理想，我渴望考入浙江大学医学院，那个以“仁心仁术，求是求新”为校训的地方。或许如今的我成绩还不能考上浙医，但我在努力。我开始学习生物奥赛，开始一步步的了解医学，开始一步步地向我的梦想靠近。我在一点点的为自己准备好行囊，等待两年后行囊已满，便可大步向前，从此开始我的新天地。为了梦，我要做的还有太多太多，为了那些纯英文的医学巨著，我还要努力提高我的英语水平。

我相信，今天的医学难题，终会于明天被我们解决。人生是短暂的，所以我们更要彰显自己的人生价值以使我们的人生更有意义。

有人说，我的梦太远，可我知道，路在脚下。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn