# 2024年市场营销职业规划书大学生(模板11篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-06-15

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。市场营销职业规划书大学生篇...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**市场营销职业规划书大学生篇一**

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?在这个机遇与挑战并存的时代，强手如林，一旦自己失去了目标，就无法抵达彼岸。一个明确的目标就如同黑夜中矗立的灯塔，引领我们走向成功。职业生涯规划是帮助柔弱个体对抗变幻莫测的世界的一种不变的工具。我们要很好地规划自己的职业生涯，使自己以后回首不会感到后悔。

1、个人的简介

我性格热情开朗，为人诚实谦虚比较内敛，但是也兼并着活泼，属于胆汁质的人群，比较平易近人，富有同情心、待人诚信，责任心强。在工作上积极富有责任心、忍耐力比较强。

在思想上，感性大于理性。对事物的分析较注重侧重于侧面，但往往却能恰到好处，思想过于丰富，天马行空。

在做事放个上，有事过于墨守成规，但是做事从来不拖沓，喜欢当前事情当前做不喜欢把今天的是六道明天做，将所想落实于实践，从不打无把握之仗，所谓运筹帷幄。

此外，我还积极参加课外实践活动。加入了学校的营销协会和青年志愿者协会。在这些活动中学到了很多。周末，有空也会去做兼职，例如：促销员。

2、职业兴趣

心理学家认为，兴趣是人积极探索某种事物的认识倾向。个人不是很喜欢变动很大的工作，例如:面对面的销售工作。天马行空的思想使我更愿意做策划类的工作，也正好切合了自己的专业。注重团队合作，善于发现问题。

3、职业能力

个人适应环境的能力较强，易随着环境的变化而做出相应的调整。独立能力也在高中和大学独自求学中得到了相应的锻炼。对工作的太对从来都是从一而终，责任心很强。

4、职业价值观

5、胜任能力能力优势——行动力较强，行事风风火火，注重团队精神，喜欢听取别人意见和建议追求成就与效率喜欢创造性的解决问题，注意细节与精准度，工作讲究条理与计划性，从不打无把握的仗，较严于律己。

能力劣势——只谈实际的事务，会把实情藏在心中，有事过于墨守成规，但一旦有了自己的想法或主张就会贯彻到底注。

1、家庭环境分析

家庭比较简单。从小生活在农村，父母均从事农业劳动，使我更加奋发前进。家庭比较和睦、温馨，他们都希望我往上走继续深造学习对我寄予了很深的期望。

2、学校环境分析

就读于安徽职业技术学院，师资力量雄厚，是国家级示范高职高专类院校。学校比较注重学生的实际操作能力。我们的营销与策划专业是我们学校比较活跃的专业，实训活动较丰富刘我们的专业知识得以实践提高我们的动手能力。老师们都很可爱，专业知识很强，使我受益匪浅。

3、社会环境分析：

1）中国经济的快速增长，真正融入wto后，更深更广的与世界接轨。

2）人才竞争激烈，以后的企业更需要具有先进理念的t字形人才，以后企业更多的是要关注世界的变化，把握世界的脉搏。

3）我国现在大学毕业生渐渐增多，而且需求量渐饱和，而且技能性人员仍有缺乏，竞争时代，实力为先，然而金融危机的冲击导致就业环境不佳。

4、职业环境分析

随着一步步趋向于规范化、完善化的规国内市场的，无论是国有企业、民营企业还是外资企业都站在同一起跑线上参与市场竞争——其核心就是营销人才的竞争。

1、职业目标

在外企或国企为一名营销策划精英。

2、职业的发展路径

从最底层销售做起——到营策主管——营销策划精英

1、步入社会初期：20xx-2024年

在校期间，强化学习营销知识，考取有关营销证书和英语证书，抓住可利用的机会锻炼自己的知识应用能力和执行能力。实习期间，积极向前辈们学习，注重细节不断提高自己交际能力和口才，积累社会经验。

2、立足社会：20xx-2024年

一边工作一边利用业余时间勤奋学习，吸取不同领域知识，进而继续深造。建立良好的交际圈，对于自己认为可以交往的人要保持联系;锻炼自己的创新能力，勇于探索多问自己几个为什么;有想法大胆说出来，听取别人的意见及建议;积极参加更多有益的培训活动。

3、长期计划(20xx)

通过前七年的学习和工作经验的积累，深造考取工商管理mba提升自己的学历水准，用以博取更多好的晋升机会。

职业目标评估：拥有自己的策划团队，成为高层次的营销策划师。也许道路比较艰难，如果遇到很大的弯路，我会选择做和这个目标相似的工作坚持不懈，走自己的房展道路。

职业路径评估：总体大的方向不会改变，条件允许，会选择更好的工作岗位，学习其他方面的知识充实并巩固自己的专业知识。

实施策略评估：实施策略可据现实条件适时调整，但总体上“就业—升本—择业—创业”的总策略不会改变。

通过这次职业生涯规划，我清楚地认识了自己，确立了自己的努力方向和职业定位。但现实毕竟是多变的所以在不同的时期、不同的环境中，我们都要对自己的规划进行适时的调整。这一份职业规划，虽然不能决定我的命运，但却不仅让我更清楚地看到自己，更为我照亮了前方的航程，给了我前进的动力，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

并会坚持持续下去每年做一次自我评估、月月做自我检查、天天做总结。按照实际情况作出一些更好的调整来适应日新月异的社会变化。

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!

通过这次职业生涯规划，我清楚地认识了自己，确立了自己的努力方向和职业定位，这样就可以使自己保持平稳和正常的心态，按照目标和理想有条不紊、循序渐进地努力。当然，计划虽好，最重要的还是在于其具体的实践和所取得的成效。然而，现实是未知多变的，定出的计划随时都会遭遇问题，这就要求我们有清醒的头脑，客观的分析和全面的认知。每个人都有自己的理想信念，抱负和追求，每个人都渴望成功，但在此过程中我们必须坚持信念，必须持之以恒，必须脚踏实地!

**市场营销职业规划书大学生篇二**

初入大学就应该树立正确的职业生涯规划理念，大一就进行职业规划，从一开始就不走弯路。

大学的学习环境与中学的学习环境有很大的不同，所以想要使自己成为一名的大学生，步便要适应大学了。修好每门必修课便是首要条件，比如说英语，英语确实很重要，很难想象一个不懂得这世界上使用范围广的语言的人能在以后的工作中有所作为。但事实上我在这方面确实很差，这便是我在大一的学习中起码的努力，因为多掌握了一种工具，就多一点生存的空间。大学上课的特点就是课程进度快得惊人，所以自学成为了必不可少的学习手段。

我尽量坚持每天预习当天的任务，课下及时复习，并且认真及时完成老师布置的作业，踏实做好每一步。同时由于大一的时候课程任务不重，课余时间较多，我还参加了很多学校和学院的实践活动，从而得到了不同方面的锻炼和能力的提升。也和老师同学以及比自己早步入大学的学长学姐们经常交流，询问学习以及将来的就业情况。总之，大一一年来，我改变了自己以往学习和生活上的一些习惯，熟悉了大学的特殊之处，也适应了大学的学习环境。同时初步了解了自己相关的职业，也很好的处理了自己是否转系、是否修第二学位的问题。我自己认为大一就是一个试探期，主要任务就是适应大学学习环境，学好每门必修课，打好基础，同时在人际交往、社会实践和科学研究等方面有所拓展和延伸.

万事学为先。没有扎实的专业基础，就算有敢为天下先的勇气也难成大事，所以在任何时候我都不能放松自己的学习，大二依然如此，学习还是主要任务。对于本专业有了基本的了解后，我要加大程度，朝着自己努力的要求勇敢前行。大二这一年在专业知识这一块，要做到从不知到认识，熟悉再到掌握能灵活运用。实践能力才是信息工程学科不死的灵魂，因此我要在大二的时候初步接触实验室，积累相关经验，增加见识。同时，这一年我将以提高自身基本素质为主，通过参加学生会或团体组织，锻炼自己各种能力。同时检验自己的知识技能，开始尝试兼职社会实践活动，并要具有坚持性，能在课余时间后长时间从事与自己未来职业或本专业有关的工作，提高自己的责任感，主动性和受挫能力，增强英语口语能力，增强计算机应用能力，通过英语计算机的相关证书考试，并开始有选择的辅修其他专业的知识充实自己。这是一个为我自己的未来打造的平台，只有自己的坚持和努力不懈才可完成。没有夜夜笙箫的潇洒也没有花前月下的浪漫，只有“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴”的执着，但我却过得充实。大二，正是需要刻苦的一年。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

临近大四，首要问题就是要明白自己面临的是继续深造还是就业。打算考研，我就应该加大力度的学习专业知识，扩大英语词汇量，着手做好考研前的一切准备。另一条路就是就业。那就要求我把要求锁定在提高求职技能、搜集公司信息。在撰写专业学术文章时，大胆提出自己的见解，同时锻炼自己独立解决问题的能力和创造性。参加和自己专业有关的的活动，与同学交流求职工作的心得体会，了解搜集工作信息的渠道。也可向老师和一些毕业的人士请教求职的一些相关问题。如果我还希望出国留学，那我还得多接触留学顾问，参与留学系列活动，准备toefl、gre、注意留学考试资讯，向相关教育部门索取简章参考等。

在之前的三年中我为自己定下相同的要求：1、每个星期都要阅读一本书，可以是人生励志，文学，经济，政治，军事等各方面的书籍，汲取多方面的营养，定期登陆一些信息工程学学术网站，了解当下的社会信息工程科学的前沿等。2、每个星期不要忘记英语单词和口语的掌握与熟练。3、利用电脑这一资源，学习运用网络的资源充实自己，学习和掌握新的知识。

学无止境，但是我认为系统的学习在大三就可以算是结束了。在大四时，首先要检验自己已确定的职业要求是否明确，大学前三年的准备是否已充分。然后，开始毕业后工作的申请，积极参加各种招聘活动，在实践活动中检验自己的积累和准备，并且及时做出调整和补充。此外，仍然不能忘记知识的获取，同时关注新闻报道。增加实践是必不可少的，我应该抓住各种锻炼自己的机会，力图早日适应社会的竞争机制，并且争取在竞争中脱颖而出。

职业生涯规划结束语

一学期的职业生涯规划课程即将结束，周老师让初入大学懵懵懂懂的我对自己的未来进行了深刻明晰的规划，我在很短的时间内忽然知道了自己想做什么、想要成为什么样的人，虽然我现在仅仅是一个来自普通家庭的平凡的女孩子，但是我会带着我从小就铭记在心里的那句话：吃得苦中苦，方为人上人。

**市场营销职业规划书大学生篇三**

顺利毕业;成为一个有一定经验的市场营销职员(职业方向)

成为一家至公司的总裁

自己是属于那种很外向的人，善于沟通，曾经有过兼职倾销职员的经历并取得相称不错的成绩。而且，自己所学的专业也是市场营销专业，这也是恰是自己的爱好所在。

中国现在是一个政治不乱，经济、文化高速发展的国家，并且这种状况为每一个都提供了一个好的发展机遇。跟着市场经济的发展，市场在经济流动中的作用将越来越大。

社会的发展将会对市场营销的职业产生重要的影响：对市场营销的依靠性将越来越大。而且，社会对市场营销的需求将越来越大。个人选择的行业还没有最后确定，但比较感爱好是制药、保险和食物。这些行业都是社会所不可缺少的行业，而且跟着社会的发展，这些行业的发展空间也会相称大。

(1)目标分解：目标可分解成两个大的目标——一个是顺利毕业，一个是成为一个有一定经验的市场营销职员。

对于第一个目标，又可分解为把专业课学好和把选修课学好，以便修完足够的学分，顺利毕业。接下来，还可以细分：在专业课程中，如何学好每一门课程;在选修课程中，需要选择哪些课程，如何学好…….

对于第二目标，又可分解为接触市场阶段，了解市场阶段、认识市场阶段。接下来，还可以细分：在接触市场阶段，要采用什么办法，和哪些公司保持联系…….

(2)目标组合：顺利毕业的条件是学好专业课程，而专业课程的学习则对职业目标(成为一个有一定经验的市场营销职员)有促进作用。

要成为一个有一定经验的市场营销职员，需要缩小自己和有一定经验的市场营销职员的差距。这些差距包括：

(1)思惟观念上的差距。刚从事销售的人一般会以为销售只是卖出商品，但有一定经验的人则会以为销售是“卖出自己”——客户只有相信销售者，才可能购买商品。为了缩小这种差距，需要向有经验的职员请教，并在实践中去体会这一点。

(2)知识上的差距。书本知识的欠缺只是一个方面，更重要的应当是实践的差距。为了缩小这种差距，需要在学习书本知识的同时，多介入真正的市场销售，在实践中体会书本知识。

(3)心理素质的差距。市场销售需要毫不屈服的精神，而作为一个被人称

为“天之骄子”的大学生，缺少的可能恰正是这一点，往往碰到些许困难和失败就会退缩。这种差距，需要在实践中逐步消除。

(4)能力和差距。这一点可能是最重要的。为了缩小这种差距，除了在实践中逐步学习外，还要和七八名销售高手保持紧密亲密的联系，以便随时请教和学习。

在向销售高手请教的过程中，发现自己需要学习的书本知识很不够，特别是外语方面能力需要进步，否则，就无法造应现在的销售要求。所以决定加强英语的学习，预备报一个英语的白话班，每周上一次课，同时，预备参加学校里的英语角，切实进步英语水平。

在销售过程中还发现，销售中有良多仅属事务性的流动，没有太多的智力成分，所以决定以后减少参加类似流动的次数，把精力用在那些对自己有锻炼意义的事情上去。

**市场营销职业规划书大学生篇四**

1兴趣，性格

喜欢学习不怕吃苦喜欢交朋友、诚实守信、乐观爽朗、乐观

2优势

强烈的责任感,就喜欢与计算机打交道.团队协作精神

诚实、能吃苦,善于交流.善于在学习中长见识，曾在一些企业做过营销推广工作

3劣势

对于自己的专业知识不太了解，不善于运用专业知识,以后应加强锻炼,努力发展为很多有才华的专业营销师。

4成功经验

5失败教训

高考成绩不理想，但我从未放弃，很快的适应了大学的环境，利用好大学的一切资源。

6别人对我的评价

2.外部环境分析

1大学学习环境分析

学校具有完善的基础设施;具有浓厚的学习氛围;良好的师资力量;一班相处融恰的同学，等等。刚进入大学要尽快融入，要适应大学的生活环境，要努力学习市场营销的专业知识，和同学建立友好的人际关系。

2专业分析

市场营销专业要求学生各方面的专业知识丰富，要有很强的环境适应能力，要及时对市场信息进行收集和管理。

3.大学目标的确定

1、大学一年级目标：适应大学的学习环境，初步了解市场营销专业的知识，提高人际沟通能力，。主要内容有：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。

2、大学二年级目标：提高工作能力。主要的内容有：在一些企业当临时工，结合所学的专业知识。提高自己的责任感、主动性和受挫能力。

4策略的实施

1适应大学学习环境：积极参与学校组织的各项活动，努力学习课本知识，按照自己的喜好兴趣从学校的图书馆里借书浏览，做个德智体美劳皆优的大学生。积极面对学习生活中遇到的问题，从困难中发现自身的不足，从而增强自己的各项的能力。

2提高工作的能力，增长社会见识：放长假期间，去一些企业中做临时工，合理利用电脑，上网看一些企业面试的视频，了解营销市场的行情。向长辈请教和学习。

5反馈修正

学习能力不过强，不够积极

**市场营销职业规划书大学生篇五**

市场营销人的9条职业规划通路，主要包括市场助理、市场专员、市场调研、品牌推广、公关专员、活动专员、企划专员、运营专员、宣传文案。

工作介绍——办公室里的跑堂小二，主要处理就是传传菜单之类的基础工作，譬如收集信息、上传下达、签字跑腿、随叫随到。

团队角色——社会最底层，一般会被分配一个师傅，之后沦为跟班学徒，大概需要2-3个月的后厨帮工期用来决定去向，因为不知道你以后的票房如何，多数情况没人会跟你过不去。

上岗条件——专科以上学历，24周岁以下，不呆不傻，具备了白骨精级网络工作能力和八戒级沟通能力，要求能说得明白为什么自己要投身本公司市场部。

可学技能——书面表达，沟通协调，企业工作流程，人脉资源，市场调研，策划提案，财务管理，理解他人，谈判能力。

享受待遇——北京地区月薪平均1800——2700。

升职方向——市场专员、市场调研员、品牌推广、公关专员、活动专员、企划专员。

相近转职——设计、文案、销售、财务、行政、运营、培训专员、电子商务。

综合评价——入门级工作，门槛足够的低，能接触工作岗位众多，动手多过动脑，可借机观摩其他人的工作内容。没有工作经验的同学可以放心大胆的投，这个职位就是实习过渡用的，值得注意的是：半年还不升职就可以放弃这家公司了。

工作介绍——市场部的普通大兵，主要工作是做出各种市场活动的提案，收集各方信息以供老大们进行决策，然后执行市场计划，有些时候也负责开拓企业客户或者和同盟联络。

团队角色——市场部的中坚力量，换句话说就是人数最多的职位，平时一个人要负责几个小项目，关键时刻几个人负责一个大项目，有一定的自主权，但要事事汇报。

上岗条件——接受有类似经验的应届生，要求有悟空级执行能力、土地爷级市场策划能力、八戒级沟通能力，有媒体关系和客户资源的有加分。

可学技能——书面表达，沟通协调，企业工作流程，人脉资源，市场调研，策划提案，财务管理，理解他人，谈判能力。

享受待遇——北京地区月薪平均2500——3500。

升职方向——市场经理、产品主管、媒介主管、公关主管、活动主管、策划专员。

相近转职——公关、文案、运营、培训、商务。

综合评价——市场助理升级版，工作以执行老大计划为主，重点锻炼提案能力和企业客户，市场工作的好处就在于经验不吃亏，以后往哪跳槽都能靠上，直接胜任经理难度不小，多数人靠跳槽来晋升。

工作介绍——数据流统计分析人士，简单来说就是个玩数字猜心理，为老板提供市场数据支持的人，在决策前期以及总结工作的时候你是最忙的，初级调研的工作主要是四处跑腿和设计调查问卷。

团队角色——在决策团队里的技术人员，外人看着很高端，其实是给统计部门跑腿的。

上岗条件——本科以上的统计学、经济学、心理学营销学知识，有过市场工作经历，有顺风耳般的数据收集能力，和判官级数据分析能力，excel一定要用的好，有数据库知识的有加分，沙僧以下级别表达能力的减分，不够细心的减分。

可学技能——书面表达，数字分析，市场策划，项目进度管理，市场调研，核心资料，理解他人。

享受待遇——北京地区月薪平均2500——3500。

升职方向——中高级市场调研分析师、市场调研经理、市场咨询顾问。

相近转职——数据库工程师、市场公关、宣传文案。

综合评价——市场调研可以是独立项目也可以是整合项目，有机会接触到团队管理的工作内容，进行问卷调查的话其实很销售也很类似，需要一些公众公关工作，而且经常能获取重要数据信息，要跳槽的话老板就会很紧张，所以在私企里面也是稳定的岗位，当然也会有别家公司为了数据带着高薪来挖你的，未来也可以考虑利用数据创业。

**市场营销职业规划书大学生篇六**

市场营销教育专业培养具有扎实旅游管理与服务专业理论基础，掌握旅行社、星级酒店等旅游企业实际操作能力，掌握教育理论和教育方法，实践能力强，综合素质高，能在旅行社、星级酒店、旅游行政管理部门及相关旅游企业从事服务与经营管理、并能够在中、高等职业技术学校从事教学工作“一体化”教师的高级应用型专门人才，学业合格授予管理学学士学位。

微观经济学，宏观经济学，管理学，管理信息系统，统计学，会计学，财务管理，市场营销学，经济法，消费者行为学，国际市场营销，市场调查与预测。

营销专业越来越受人们的欢迎，就业前景广泛，毕业生可在中高等职业学校及企事业单位、政府部门等从事教学、营销管理等方面工作。

市场营销教育专业毕业生能在中高等职业学校及企事业单位、政府部门等从事教学、营销管理等方面工作。市场营销教育专业可从事以下岗位：销售经理，市场专员，销售代表，课程顾问，销售主管，市场总监，区域销售经理，市场主管，销售总监，市场经理，市场部经理，教育咨询师。

1、掌握管理学、经济学和现代市场营销学的基本理论、基本知识;

2、掌握市场营销的定性、定量分析方法;

3、具有较强语言与文字表达、人际沟通、分析解决营销实际问题的基本能力;

4、熟悉我国市场营销的方针、政策与法规，了解国际市场营销的惯例和规则;

5、了解本学科的理论前沿及发展动态;

6、掌握文献检索、资料查询的基本方法，具有一定的科学研究和实际工作能力

初入大学就应该树立正确的职业生涯规划理念，大一就进行职业规划，从一开始就不走弯路。

大学一年级

大学的学习环境与中学的学习环境有很大的不同，所以想要使自己成为一名的大学生，步便要适应大学了。修好每门必修课便是首要条件，比如说英语，英语确实很重要，很难想象一个不懂得这世界上使用范围广的语言的人能在以后的工作中有所作为。但事实上我在这方面确实很差，这便是我在大一的学习中起码的努力，因为多掌握了一种工具，就多一点生存的空间。大学上课的特点就是课程进度快得惊人，所以自学成为了必不可少的学习手段。

我尽量坚持每天预习当天的任务，课下及时复习，并且认真及时完成老师布置的作业，踏实做好每一步。同时由于大一的时候课程任务不重，课余时间较多，我还参加了很多学校和学院的实践活动，从而得到了不同方面的锻炼和能力的提升。也和老师同学以及比自己早步入大学的学长学姐们经常交流，询问学习以及将来的就业情况。总之，大一一年来，我改变了自己以往学习和生活上的一些习惯，熟悉了大学的特殊之处，也适应了大学的学习环境。同时初步了解了自己相关的职业，也很好的处理了自己是否转系、是否修第二学位的问题。我自己认为大一就是一个试探期，主要任务就是适应大学学习环境，学好每门必修课，打好基础，同时在人际交往、社会实践和科学研究等方面有所拓展和延伸.

大学二年级

万事学为先。没有扎实的专业基础，就算有敢为天下先的勇气也难成大事，所以在任何时候我都不能放松自己的学习，大二依然如此，学习还是主要任务。对于本专业有了基本的了解后，我要加大程度，朝着自己努力的要求勇敢前行。大二这一年在专业知识这一块，要做到从不知到认识，熟悉再到掌握能灵活运用。实践能力才是信息工程学科不死的灵魂，因此我要在大二的时候初步接触实验室，积累相关经验，增加见识。同时，这一年我将以提高自身基本素质为主，通过参加学生会或团体组织，锻炼自己各种能力。同时检验自己的知识技能，开始尝试兼职社会实践活动，并要具有坚持性，能在课余时间后长时间从事与自己未来职业或本专业有关的工作，提高自己的责任感，主动性和受挫能力，增强英语口语能力，增强计算机应用能力，通过英语计算机的相关证书考试，并开始有选择的辅修其他专业的知识充实自己。这是一个为我自己的未来打造的平台，只有自己的坚持和努力不懈才可完成。没有夜夜笙箫的潇洒也没有花前月下的浪漫，只有“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴”的执着，但我却过得充实。大二，正是需要刻苦的一年。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

大学三年级

临近大四，首要问题就是要明白自己面临的是继续深造还是就业。打算考研，我就应该加大力度的学习专业知识，扩大英语词汇量，着手做好考研前的一切准备。另一条路就是就业。那就要求我把要求锁定在提高求职技能、搜集公司信息。在撰写专业学术文章时，大胆提出自己的见解，同时锻炼自己独立解决问题的能力和创造性。参加和自己专业有关的的活动，与同学交流求职工作的心得体会，了解搜集工作信息的渠道。也可向老师和一些毕业的人士请教求职的一些相关问题。如果我还希望出国留学，那我还得多接触留学顾问，参与留学系列活动，准备toefl、gre、注意留学考试资讯，向相关教育部门索取简章参考等。

在之前的三年中我为自己定下相同的要求：1、每个星期都要阅读一本书，可以是人生励志，文学，经济，政治，军事等各方面的书籍，汲取多方面的营养，定期登陆一些信息工程学学术网站，了解当下的社会信息工程科学的前沿等。2、每个星期不要忘记英语单词和口语的掌握与熟练。3、利用电脑这一资源，学习运用网络的资源充实自己，学习和掌握新的知识。

大学四年级

学无止境，但是我认为系统的学习在大三就可以算是结束了。在大四时，首先要检验自己已确定的职业要求是否明确，大学前三年的准备是否已充分。然后，开始毕业后工作的申请，积极参加各种招聘活动，在实践活动中检验自己的积累和准备，并且及时做出调整和补充。此外，仍然不能忘记知识的获取，同时关注新闻报道。增加实践是必不可少的，我应该抓住各种锻炼自己的机会，力图早日适应社会的竞争机制，并且争取在竞争中脱颖而出。

职业生涯规划结束语

一学期的职业生涯规划课程即将结束，周老师让初入大学懵懵懂懂的我对自己的未来进行了深刻明晰的规划，我在很短的时间内忽然知道了自己想做什么、想要成为什么样的人，虽然我现在仅仅是一个来自普通家庭的平凡的女孩子，但是我会带着我从小就铭记在心里的那句话：吃得苦中苦，方为人上人。

**市场营销职业规划书大学生篇七**

微观经济学，宏观经济学，管理学，管理信息系统，统计学，会计学，财务管理，市场营销学，经济法，消费者行为学，国际市场营销，市场调查与预测。

市场营销教育专业就业前景

营销专业越来越受人们的欢迎，就业前景广泛，毕业生可在中高等职业学校及企事业单位、政府部门等从事教学、营销管理等方面工作。

市场营销教育专业就业方向

2、掌握市场营销的定性、定量分析方法;

3、具有较强语言与文字表达、人际沟通、分析解决营销实际问题的基本能力;

4、熟悉我国市场营销的方针、政策与法规，了解国际市场营销的惯例和规则;

5、了解本学科的理论前沿及发展动态;

6、掌握文献检索、资料查询的基本方法，具有一定的科学研究和实际工作能力

市场营销教育专业大学四年规划

大学的学习环境与中学的学习环境有很大的不同，所以想要使自己成为一名的大学生，步便要适应大学了。修好每门必修课便是首要条件，比如说英语，英语确实很重要，很难想象一个不懂得这世界上使用范围广的语言的人能在以后的工作中有所作为。但事实上我在这方面确实很差，这便是我在大一的学习中起码的努力，因为多掌握了一种工具，就多一点生存的空间。大学上课的特点就是课程进度快得惊人，所以自学成为了必不可少的学习手段。

我尽量坚持每天预习当天的任务，课下及时复习，并且认真及时完成老师布置的作业，踏实做好每一步。同时由于大一的时候课程任务不重，课余时间较多，我还参加了很多学校和学院的实践活动，从而得到了不同方面的锻炼和能力的提升。也和老师同学以及比自己早步入大学的学长学姐们经常交流，询问学习以及将来的就业情况。总之，大一一年来，我改变了自己以往学习和生活上的一些习惯，熟悉了大学的特殊之处，也适应了大学的学习环境。同时初步了解了自己相关的职业，也很好的.处理了自己是否转系、是否修第二学位的问题。我自己认为大一就是一个试探期，主要任务就是适应大学学习环境，学好每门必修课，打好基础，同时在人际交往、社会实践和科学研究等方面有所拓展和延伸.

大学二年级

万事学为先。没有扎实的专业基础，就算有敢为天下先的勇气也难成大事，所以在任何时候我都不能放松自己的学习，大二依然如此，学习还是主要任务。对于本专业有了基本的了解后，我要加大程度，朝着自己努力的要求勇敢前行。大二这一年在专业知识这一块，要做到从不知到认识，熟悉再到掌握能灵活运用。

实践能力才是信息工程学科不死的灵魂，因此我要在大二的时候初步接触实验室，积累相关经验，增加见识。同时，这一年我将以提高自身基本素质为主，通过参加学生会或团体组织，锻炼自己各种能力。同时检验自己的知识技能，开始尝试兼职社会实践活动，并要具有坚持性，能在课余时间后长时间从事与自己未来职业或本专业有关的工作，提高自己的责任感，主动性和受挫能力，增强英语口语能力，增强计算机应用能力，通过英语计算机的相关证书考试，并开始有选择的辅修其他专业的知识充实自己。这是一个为我自己的未来打造的平台，只有自己的坚持和努力不懈才可完成。没有夜夜笙箫的潇洒也没有花前月下的浪漫，只有“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴”的执着，但我却过得充实。大二，正是需要刻苦的一年。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

大学三年级

学无止境，但是我认为系统的学习在大三就可以算是结束了。在大四时，首先要检验自己已确定的职业要求是否明确，大学前三年的准备是否已充分。然后，开始毕业后工作的申请，积极参加各种招聘活动，在实践活动中检验自己的积累和准备，并且及时做出调整和补充。此外，仍然不能忘记知识的获取，同时关注新闻报道。增加实践是必不可少的，我应该抓住各种锻炼自己的机会，力图早日适应社会的竞争机制，并且争取在竞争中脱颖而出。

职业生涯规划结束语

一学期的职业生涯规划课程即将结束，周老师让初入大学懵懵懂懂的我对自己的未来进行了深刻明晰的规划，我在很短的时间内忽然知道了自己想做什么、想要成为什么样的人，虽然我现在仅仅是一个来自普通家庭的平凡的女孩子，但是我会带着我从小就铭记在心里的那句话：吃得苦中苦，方为人上人。

**市场营销职业规划书大学生篇八**

市场营销教育专业培养具有扎实旅游管理与服务专业理论基础，掌握旅行社、星级酒店等旅游企业实际操作能力，掌握教育理论和教育方法，实践能力强，综合素质高，能在旅行社、星级酒店、旅游行政管理部门及相关旅游企业从事服务与经营管理、并能够在中、高等职业技术学校从事教学工作“一体化”教师的高级应用型专门人才，学业合格授予管理学学士学位。

市场营销教育专业主要课程

微观经济学，宏观经济学，管理学，管理信息系统，统计学，会计学，财务管理，市场营销学，经济法，消费者行为学，国际市场营销，市场调查与预测。

市场营销教育专业就业前景

营销专业越来越受人们的欢迎，就业前景广泛，毕业生可在中高等职业学校及企事业单位、政府部门等从事教学、营销管理等方面工作。

市场营销教育专业就业方向

市场营销教育专业毕业生能在中高等职业学校及企事业单位、政府部门等从事教学、营销管理等方面工作。市场营销教育专业可从事以下岗位：销售经理，市场专员，销售代表，课程顾问，销售主管，市场总监，区域销售经理，市场主管，销售总监，市场经理，市场部经理，教育咨询师。

市场营销教育专业毕业生的基本素质

1、掌握管理学、经济学和现代市场营销学的基本理论、基本知识;

2、掌握市场营销的定性、定量分析方法;

3、具有较强语言与文字表达、人际沟通、分析解决营销实际问题的基本能力;

4、熟悉我国市场营销的方针、政策与法规，了解国际市场营销的惯例和规则;

5、了解本学科的理论前沿及发展动态;

6、掌握文献检索、资料查询的基本方法，具有一定的科学研究和实际工作能力

**市场营销职业规划书大学生篇九**

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？在这个机遇与挑战并存的时代，强手如林，一旦自己失去了目标，就无法抵达彼岸。一个明确的目标就如同黑夜中矗立的灯塔，引领我们走向成功。职业生涯规划是帮助柔弱个体对抗变幻莫测的世界的一种不变的工具。我们要很好地规划自己的职业生涯，使自己以后回首不会感到后悔。

1、个人的简介

我性格热情开朗，为人诚实谦虚比较内敛，但是也兼并着活泼，属于胆汁质的人群，比较平易近人，富有同情心、待人诚信，责任心强。在工作上积极富有责任心、忍耐力比较强。

在思想上，感性大于理性。对事物的分析较注重侧重于侧面，但往往却能恰到好处，思想过于丰富，天马行空。

在做事放个上，有事过于墨守成规，但是做事从来不拖沓，喜欢当前事情当前做不喜欢把今天的是六道明天做，将所想落实于实践，从不打无把握之仗，所谓运筹帷幄。

此外，我还积极参加课外实践活动。加入了学校的营销协会和青年志愿者协会。在这些活动中学到了很多。周末，有空也会去做兼职，例如：促销员。

2、职业兴趣

心理学家认为，兴趣是人积极探索某种事物的认识倾向。个人不是很喜欢变动很大的工作，例如:面对面的销售工作。天马行空的思想使我更愿意做策划类的工作，也正好切合了自己的专业。注重团队合作，善于发现问题。

3、职业能力

个人适应环境的能力较强，易随着环境的变化而做出相应的调整。独立能力也在高中和大学独自求学中得到了相应的锻炼。对工作的太对从来都是从一而终，责任心很强。

4、职业价值观

5、胜任能力

能力优势——行动力较强，行事风风火火，注重团队精神，喜欢听取别人意见和建议追求成就与效率喜欢创造性的解决问题，注意细节与精准度，工作讲究条理与计划性，从不打无把握的仗，较严于律己。

能力劣势——只谈实际的事务，会把实情藏在心中，有事过于墨守成规，但一旦有了自己的想法或主张就会贯彻到底注。

1、家庭环境分析

家庭比较简单。从小生活在农村，父母均从事农业劳动，使我更加奋发前进。家庭比较和睦、温馨，他们都希望我往上走继续深造学习对我寄予了很深的期望。

2、学校环境分析

就读于安徽职业技术学院，师资力量雄厚，是国家级示范高职高专类院校。学校比较注重学生的实际操作能力。我们的营销与策划专业是我们学校比较活跃的专业，实训活动较丰富刘我们的专业知识得以实践提高我们的动手能力。老师们都很可爱，专业知识很强，使我受益匪浅。

3、社会环境分析：

1.中国经济的快速增长，真正融入wto后，更深更广的\'与世界接轨。

2.人才竞争激烈，以后的企业更需要具有先进理念的t字形人才，以后企业更多的是要关注世界的变化，把握世界的脉搏。

3.我国现在大学毕业生渐渐增多，而且需求量渐饱和，而且技能性人员仍有缺乏，竞争时代，实力为先，然而金融危机的冲击导致就业环境不佳。

4、职业环境分析

随着一步步趋向于规范化、完善化的规国内市场的，无论是国有企业、民营企业还是外资企业都站在同一起跑线上参与市场竞争——其核心就是营销人才的竞争。

1、职业目标

在外企或国企为一名营销策划精英。

2、职业的发展路径

从最底层销售做起——到营策主管——营销策划精英

**市场营销职业规划书大学生篇十**

1、方向：

注册会展师

2、终目标:

做的注册会展师，发展所学专业终成为的会展策划师。成为一个的创业家。

1、角色分析与自我分析

(1)角色分析

父亲：社会在日新月异，要不断学习，能力要强，才能稳住脚;

母亲：工作要上进，要有爱心。

老师：聪明、开朗，勇敢，善于与人交往，有上进心、单纯、缺乏社会经验

同学：责任心强，有一股拼劲适合做

(2)自我分析

根据自身的了解和大家的评价，发现自己在学习上还存在问题，我会更新自己的知识，接受新事务;但是学习上要细心，效率要高。在做事情上总是很难做到细心，粗心可是做营销一大忌，因此一定要在今后的学习，生活以及工作中不断改善。

生活上，自己适应能力还不错，主要是因为自己性格开朗，爱说爱笑，善于人交往。这使自己在和人沟通上比较顺畅;乐为集体尽力，职业操守高，所以在工作上可以比较容易打开局面。但爱说也有很多的大忌，人常说：话多言不失。对于做会计工作的人员更是一大忌讳的，因此我会在生活中不断的改变自己这些不好的东西，做一个成功的会展师。

目前市场上市场营销职位竞争异常激烈，特别是普通和高级会展师明显供大于求，但高级会展师人才却千金难觅。在未来10年我国需求的15类人才排行榜中，注册会展师位居靠前。希望我能在青岛大学这段时间里学到应有的知识，并且能够考的会展师的证书，做一个成功的会展师。

做一名格的会计师

1、20xx-20xx年，拿到毕业文凭，计算机2级证书，会展师资格证书，还有英语四级证书。

4、20xx-2024年，根据市场的需求不断的强化自己，使自己不落在社会之后;

5、20xx-?在权衡各种因素之后终确定自己工作的公司。

对于未来的生活职业规划肯定要有，但是我觉得职业规划不可能现在就定下来，周围的环境随时在变，而且自己随着不断的成熟和接触不同的东西，也会变。但是，虽然可能没有成型的职业生涯规划书，但是我觉得每个阶段的前进方向和短期目标要有，比如这段时间我要学好应学的学科，我要朝着什么方向努力，没有努力的方向和短期的目标，那容易虚度光阴。

**市场营销职业规划书大学生篇十一**

随着中国教育也的迅速发展，高校毕业生的数量逐年增加，就业压力越来越大，而经济的迅猛发展也带来了巨大的机会，面对压力和机遇，职业生涯规划显得尤为重要。客观环境是一个现实条件，我们惟独从自身出发，改善自己的不足，选择正确的职业路线，才干却得更好的发展。对个人而言，职业生命是有限的，假如不进行有效的规划，势必会造成生命和时间的浪费。作为当代的大学生，若对自身，对客观环境没有明确的认知，没有一个明确的发展方向，只能被复杂的环境所湮灭，最终迷失自己。所以要想满足社会的需求，使自己占有一席之地，职业生涯规划就显得非常重要。因此，我试着为自己拟定一份职业生涯规划，总结过去，设计未来，让自己有一个明确的发展方向，创新更好的职业未来。

我是一个就读于重点大学市场营销专业的本科生，来自于辽宁省盖州市，身体偏瘦，个子有点矮，性分外向，开朗，活跃，有激情，有广泛的爱好――打篮球，踢足球，看新闻，听评书，跑步等，喜爱看各种学术著作，尤其是经济和管理方面的书籍，心中的偶像是xx。我有很强的时间观念，能够很好的\'安排生活中各种事情，我重视社会关系，很喜爱参加社交活动，有很好的交际和沟通能力，平时对人友好，乐于助人有很好的群众基础，能够很好的处理自己和别人的观点情感思想认知，有很强的支配欲和占有欲，做事有坚定务实，生活细心，有很好的社会适应能力和综合分析能力，在市场和管理方面有很好的理论基础和敏感性。

但是我不具有很好的社会背景，做事缺乏对于他们的考虑，总是比较严肃，太显得锐气，缺乏亲和力，比如一年没有回家，在英语和计算机方面有很大的欠缺。

从小父母就教我独立的处理问题，让我从小就非常自立，很有主见。经过高中的学习考到兰州大学工商管理类专业。大学期间，做过班长学生会，参加过兰州大学艺术团兰州大学绿队，参加过各种学校的活动。在大二期末，与同学合作回收毕业生的图书。大学也经历了坎坷，在作班长期间经历了不平的道路，也学习到了很多的东西。回忆大学生活却显得过于平静，而自己让生活缺乏了效率，没有最努力的学习，有时显得很散慢，浪费了很多时间。争取在大学期间参加一个好的社会实践，到大城市逛逛，感受一下自己失去的那些城市的感觉。

解决自己的的劣势和缺点

经常参加体育锻炼，争强自己的体质以弥补自己的身高不够，身体单薄的不足。谦虚，慎重，多替别人着想，增加自己的亲和力，完善和提高交际能力，扩大自己的交际范围，巩固自己的群众基础。在英语和计算机发面努力学习，提高自己的基本职业技能的水平。

大学毕业后，两条方向，一是考上钻研生，二是直接就业，当然最后是直接就业，由于自己想到东南沿海经济发达地带工作，由于学校的地理位置影响自己找工作，假如没有直接找到工作，就通过考上非重点大学的钻研生到那里，延迟完成自己直接就业的目标。

有组织有条理的工作环境，在清晰而明确的指导原则下与他人一起工作。

充满挑战和竞争的氛围，创新性处理复杂而且难度较大的问题，提出合乎逻辑的解决办法。

领导管理组织和完善一个机构的运行体系，确保有效运转并达到计划目标。

能够提高并展示个人能力，能够不断得到提升，有机会接触到各种各样有能力而且有权力的人。

成果能够得到他人肯定，并得到合理的回报。

能够确立工作目标，并施展组织才干，管理监督他人，而不需要处理人际冲突。

了解了适合你的工作岗位的特质之后，你可以在选择工作进行职业定位时具体了解该工作是否具有这些特质，假如工作的特质与你非常匹配，那么你在从事这项工作时就会更加如鱼得水，挥洒自如，更加顺利。反之可能会感受到较强的压力和不适感。我们会通过电子邮件的方式不定期地为你提供你可能感爱好的工作名称及其基本信息，目的是拓宽你对工作世界的探究和了解，从而有更宽广的选择工作的视野，而非限制你的工作选择面。同时，要做出工作和职业决策，除了了解自己的动力和性格特点之外，还需要对自我的很多其他方面进行探究，例如技能价值观职业爱好等，全面了解之后所做出的决策将会更加理想。通常善于辞令，尤其适合做推销工作和领导工作。通常精力充沛热情洋溢富于冒险精神自信支配欲强。喜爱与人争辩，总是力求使别人接受自己的观点。缺乏从事精细工作的耐心，不喜爱那些需要长期智力劳动的工作。通常追求权力财富地位。

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