

市场营销大学生职业生涯规划书

市场营销是在创造、沟通、传播和交换产品中，为顾客、客户、合作伙伴以及整个社会带来价值的一系列活动、过程和体系。那么市场营销大学生职业生涯规划书范文有哪些？大家不妨来看看小编推送的市场营销大学生职业生涯规划书范文，希望给大家带来帮助！

市场营销大学生职业生涯规划书范文【一】

一. 自我评估

xx年9月，是新生步入大学校园的季节，同时也是毕业生走出校园、重新定位的一个转折点。作为一名大一新生的我，怀着激动、喜悦的心情，充满着希望，也带着几分迷茫和失落走进了大学校园。在我进入大学校园时，迎面而来的是尚未竣工的新校区、亲切相似的同学面容、陌生向往的生活环境。有高兴，也有失落，但我都走进了大学校园，一切的一切将从这里开始三年新的学习和生活。

进入大学，我曾思考过一个问题：“我将如何度过自己的大学生活？”同时，更多的问题还将接踵而来，“课余时间自己怎么安排？”“我的专业学习该怎么计划？”一下子从高中时代如上弦箭般的紧张沦落到无拘束的生活，人就很容易变得慵懒。习惯了高中时代的生活，上课、作业、考试及活动，都由老师或班主任统一安排。而到了大学，我们就像松了缰绳的野马，尽情玩乐，反而把最重要的学习丢

一边了。所以，对于刚进大学的我们来说，要先把目标定下来，想想四年后的路我要决定怎样走？大学是一个全新的环境。步入这个环境的大学生，其实已经是半个社会人。作为一名新生，应该树立一个全新的意识：独立自主，自己来规划即将开始的大学生活。

1、规划学习

明确四年后要做的事，制定计划 刚到大学的时候，老师就说要在进校时就好好把握自己，尽快融入角色。记得一定要把入门的基础学好。为以后打好基础。相比高中，大学中的学习，更多的是自学，明确知道自己想做什么，然后制定相关目标。作为市场营销专业的学生，在学好自己的专业课的同时还要更多的参加社会的实践，把学习与实践结合起来。然后获得一些相关的证书，为将来的就业做好充分准备。

2、调整心理

一切从零开始 首先要正确看待自己。在这里，我们的基础都差不多，不管你在高中是多么出色还是落后。。。在这里我们都是普通人，一切从 0 开始。刚到大学，我们要先熟悉环境，适应大学生活。有的新生由于心里准备不足，高中时期的心理问题没有得到及时调整，而导致不能适应新环境，人际交往能力差，过分自卑和不够自信。经过这个学期的学习，我明白大学和高中一样都是顶着很大的压力的。

学习上的相互竞争，繁重的学习任务，紧张的考试压力以及期望与现实之间的差距等。然而由于胆量小，人际关系不是很好，有些时候失去了自我展示的机会。着些会让我心情烦躁，无心学习。。我想到了大学我一定要克服这种种的问题，要做好对抗挫折的准备。有位老师对我们说树立正确的价值观很重要，能有效提高抗挫折的能力。“如果能自觉地树立科学的价值观，就能正确认识挫折，分析挫折，就能克服挫折。”同时也能更有效地控制自己的情感，提高分析问题和解决问题的能力。我们就会明确学习、工作和生活的方向，无论遇到什么困难和挫折，都会心胸开阔，朝气蓬勃。

3、处理关系

增强自我吸引力，让大家肯定你 大学是个团体生活的地方，一个寝室很多人，大家的生活方式成长环境都不一样。所以彼此间要学会宽容和融合，不断磨合。没有必要因为自己是来自大城市的富家子弟，就自觉高人一等，态度傲慢无礼，这样的话必然会被别人排斥孤立起来。相反，更没有必要因为自己是来自贫穷山区，吃的穿的没别人好，而产生强烈的自卑感，认为自己比别人矮了半截，我想没有一个人愿意跟一个看不起自己的人交往。我想大家在同个团体里面，就是互相平等的，要互相关心和谅解。

3、锻炼胆识

积极参与社团活动，拓展能力 在大一时，遇到学生

会和感兴趣的社团招新，我们都应该去试试，即使没有选上，也会让自己在竞选是锻炼胆子；若成功担任了职务，更能体会到这些工作真能锻炼人。因为在工作中我们会学会如何待人接物，学会如何应对突发事件，通过这些实践会比别人早进了社会一步。业有科别，术有专攻，我们都有自己的专业。在学好本专业的同时，还应再学些什么？自己在哪些方面的知识还应补充、提高？我们都要早作好打算。大一时除了尽快适应大学生活，还要注重培养自己的独立意识和能力，最好是积极参加各种课外活动，拓宽视野，发掘兴趣爱好。多方面锻炼自己。我们入学时就会碰到学生会和各个社团招新，要积极尝试，让自己走出与他人相处的第一步。而做这些工作的话容易与他人联系，可以提高自身的基本素质。而且在做相关工作中，能发现自己其他方面的能力。现在还是大一新生。到了大二我会开始尝试兼职、社会实践活动，并开始有选择地辅修其他专业的知识充实自己。任何兼职可以使自己的职业素质得到提升。而一些与自己专业对口的兼职或者实习，能提高自己的职业技能，在将来的就业中赢得有利的砝码。

二. 外部环境分析

1、人际关系分析

大学是一个染色缸，各种各样的人都有，在这里必须通过接触去学习到更多的人际交往技能，必要时也通过吃一些

小亏来认清身边的人和事物，但前提就是先用心去面对每一个人。

2、校园环境

这个学校属于大专院校，凭毕业证出去找工作并不占有优势，所以必须在这三年有限的的时间里争取多考一些证件，丰富自己的职业技能，提高自身的素养。

4、专业分析

读市场营销专业的学生的就业前景好算乐观，社会的发展始终离不开我们市场营销这个环节，但是否能争取到更好的工作岗位就要靠个人努力了。但市场营销专业的学生又不同于其他专业，它要求我们要掌握的知识更加全面，也更加零碎，这考验到我们本身的学习能力与努力程度。是否能抓住客户的心最关键是要靠我们这张嘴皮子，所以我要通过更多的途径来锻炼我临场应变的能力。

三. 目标确定

1、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，参加学生会并竞选干部。

2、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；
计算机应用能力增强。

3、工作申请，成功就业。主要的内容有： 对前两年的准备做一个总结。 然后，开始毕业后工作的申请，积极参加招聘活动，在实践中检验自己的积累和准备。预习或模拟面试；参加面试等。 积极利用学校提供的条件，了解就业指导中心提供的用人单位资料信息、强化求职技巧、 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。

四. 策略实施

1、大一第一学期学好专业课，更多地了解自己的专业。参加学生会，并努力竞选当上干部，提高自己的沟通能力。

2、大一第二学期学好专业课，、努力学习计算机和英语，未考证做好充分的准备。

3、大二第一学期尝试兼职、社会实践活动，增加自己的社会阅历。

4、大二第二学期学好专业课，继续做兼职。

5、大三第一学期参加实习，认真学习知识。

6、顺利毕业，并找到一家专业对口的公司就业。

五. 反馈修正

1、英语水平太低，起点低，英语考证需要加倍努力。

2、执行能力较差，必须时刻提醒自己。

3、主动学习积极性不够，需多加改正。

4、决策能力有所欠缺，不够果断。

市场营销大学生职业生涯规划书范文【二】 引言

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。

二、自我分析

1、个人的简介

我性格热情开朗，为人诚实谦虚比较内敛，但是也兼有着活泼，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

对于营销销售方面并不是我特别喜欢的，反而较于喜欢策划方面的先遣工作和广告策划方面的工作。

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。

三、职业分析

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

市场营销类职位是人才市场需求榜上不落的冠军！有关统计数据推测：“销售类职位依然是需求量最大的”。近乎所有高校基本上都设置了营销类的专业，导致人才供给连年增加不断。以总体角度分析具备良好沟通技巧和心态平的年轻人就业形势将一直被看好。人才市场上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。

四、职业定位

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

五、计划实施方案

1、步入社会初期：20xx-xx 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：xx-20xx 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（xx）通过前几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。

六、评估调整

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。

结束语

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！