

市场营销规划书 市场营销职业规划(汇总5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

市场营销规划书篇一

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，我们只有从自身出发，改善自己的不足，选择正确的职业路线，才能却得更好的发展。对个人而言，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，创造更好的职业未来。

二、自我认知

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，性格外向，开朗，活跃，有激情，有广泛的兴趣——打篮球，踢足球，看新闻，听评书，跑步等，喜欢看各种学术著作，尤其是经济和管理方面的书籍，心中的偶像是朱镕基。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，很喜欢参加社交活动，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

有果断务实，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，没有最努力学习，有时显得很散漫，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。

三、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，谨慎，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。

四、大学毕业

大学毕业后，两条方向，一是考上研究生，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，如果没有直接找到工作，就通过考上非重点大学的研究生到那里，延迟完成自己直接就业的目标。

五、职业取向分析测试

1、你的岗位特质

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，创造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，并施展组织才能，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、进行职业定位时详细了解该工作是否具有这些特质，如果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兴趣的工作名称及其基本信息，目的是拓宽你对工作世界的探索 and 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索，例如技能、价值观、职业兴趣等，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。喜欢与人争辩，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，不喜欢那些需要长期智力劳动的工作。通常追求权力、财富、地位。

2、人格测试结果

基本描述：与你最符合的性格类型是：统帅型——一切尽在掌握

你直率、果断，能够妥善解决组织的问题，是天生的和组织的创建者。你擅长发现一切事物的可能性并很愿意指导他人实现梦想，是思想家和长远规划者。

你逻辑性强，善于分析，能很快地在头脑里形成概念和理论，并能把可能性变成计划。树立自己的标准并一定要将这些标准强加于他人。你看重智力和能力，讨厌低效率，如果形势需要，可以非常强硬。你习惯用批判的眼光看待事物，随时可以发现不合逻辑和效率低的程序并强烈渴望修正它们。

你善于系统、全局地分析和解决各种错综复杂的问题，为了达到目的，你会采取积极行动，你喜欢研究复杂的理论问题，通过分析事情的各种可能性，事先考虑周到，预见问题，制定全盘计划和制度并安排好人和物的来源，推动变革和创新。

愿意接受挑战，并希望其他人能够象自己一样投入，对常规活动不感兴趣。长于需要论据和机智的谈吐的事情，如公开演讲之类。

3、可能的盲点

你经常在没有了解细节和形势之前就草率地做决定。

你总是很客观、带有批判性地对待生活，容易对别人的情况和需要表现得较粗心、直率、无耐心。建议你注意倾听周围人的心声，并对别人的贡献表示赞赏。你需要学会在实施自

己的计划之前听取别人的建议，以免独断专横。

你考虑问题非常理智，很少受无关因素影响。你没有时间和兴趣去体会情感，容易忽略他人的感受，显得不尽人情。但当你的感情被忽视或没有表达出来的时候，你会非常敏感。你们需要给自己一点儿时间来了解自己的真实感情，学会正确地释放自己的情感，而不是爆发，并获得自己期望和为之努力的地位。

你容易夸大自己的经验、能力。你需要接受他人实际而有价值的协助，才能更好的提高能力并获得成功。

4、动力测试结果

(说明：75%以上为高分，25%以下为低分)

成功愿望：(97%)

高分特征：

- 做事主动、意志坚强，不达目的不罢休
- 对自己有较高的期望值，重大局，不贪小利，较少感情用事
- 有较强的责任心
- 做事有较强的目标方向性

低分特征：

- 做事的主动性较弱，不愿主动承担责任
- 追求个人高目标的愿望不强，心态平和，对事情要求不高
- 倾向于容忍自己的不高追求或失败

-喜欢较为轻松、没有压力的生活

影响愿望：(85.6%)

高分特征：

-愿意主动影响、控制或引导他人

-愿意干预他人的情绪、做事方式、进度，期望结果可控

-希望处于那些能够表现个人影响力的职位上

-非常在意自己行为的影响力和在他人心目中的位置

低分特征：

-不愿意影响、控制或引导他人，希望每个人按自己的方式做事

-满足于现状，不希望与他人进行权力之争

-如果是管理人员，团队规范化程度不高

挫折承受：(97%)

高分特征：

-意志顽强，在逆境中不失斗志

-在新的或不确定的情境下敢于探索，不惧怕失败

-对情绪能进行很好的自我调节

低分特征：

- 做事小心谨慎，尽量避免出现差错
- 过分在意结果，做没有把握的事情时犹豫不决
- 压力感受强，易于受情境影响

人际交往：(98%)

高分特征：

- 愿意在人际关系上投入时间和精力
- 能够获得广泛的人际支持
- 具有良好的人际交往技巧

低分特征：

- 更愿意依靠自己的力量
- 喜欢与少数兴趣相投的人保持交往
- 在人际交往中顺其自然

5、如何发挥你的优势

对于不同的人格类型和不同的动力等级而言，没有“好”与“坏”之分，每一个人都是一个独一无二的个体，都有其特别的优势和劣势，但问题的关键在于如何认识这些优势和劣势。心理学和成功学的研究表明，发现和发挥优势是取得成功、实现自我发展的关键。以下列出了你可能存在的一些潜在优势，你可以仔细思考，自己是否意识到了这些优势，并且积极主动地去发展和发挥这些优势。在这一部分后面，我们附上了可供借鉴的成功人物，从他们发挥自身优势，并找到与环境的结合点从而取得成功的故事和经历中，你可以

思考自己应该如何采取行动来发展和发挥自己的优势。

6、你在工作中的优势

自信且有天生的领导才能

敢于采取大胆行动，有不达目的不罢休的势头

能看到事情的可能发展情况及其潜在的含义

有创造性解决问题的能力，能客观地审查问题

有追求成功的干劲和雄心，能够时刻牢记长期和短期目标

对于在工作中胜任有强烈的动机，能逻辑地、分析地做出决定

能创造方法体系和模式来达到你的目标

擅长于从事技术性工作，学习新东西时接受能力强

在有机会晋升到职位的机构中工作出色

雄心勃勃，工作勤奋，诚实而直率，工作原则强

有雄心和志向，魄力强

敢打敢拼，富有开拓精神

7、你在工作中的劣势

对那些反应不如你敏捷的人缺乏耐心

唐突、不机智、缺乏交际手段

易于仓促作决定

对一些世俗的小事没有兴趣，对那些既定问题不愿再审查

不愿花时间适当地欣赏、夸奖同事或别人

易于过分强调工作，从而忽略了家庭的合谐

爱发号施令、挑剔、严厉

工作至上而忽视工作的其他方面

可能因急于做出决定而忽视有关的事实和重要细节

可能不要求或不允许别人提供建议和帮助

有时表现地过于强势，让人难以接受

有时表现的莽撞，不计后果

六、心中理想的职业和工作地点

根据自己的兴趣、性格、才能等的自我分析与职业要求的匹配情况，借鉴职业测评的分析结果，我选择了市场营销专业，并志向从事于市场营销的职业。市场营销这种职业，很苦、很累，市场压力很大，但却有很大的发展空间，这正是我喜欢的职业类型，选择这种职业符合自己的特长、兴趣，相信经过努力会有很好的发展空间。

理想的工作地点是东部沿海，特别是广东、福建两省，虽然那里竞争很激烈却也有无限的机会，向往那里的繁华。

七、市场营销专业的就业

市场营销专业是需求较大的专业，各类企业均需要，就业前

景很广阔，历年平均就业率达97%左右。市场营销专业近几年就业率：2002年97%2003年96.5%2004年97.8%。我国市场经济的不断完善，市场营销已经渗入到各种各样的企业里，不仅是外资企业、民营企业，国有企业也都在讲市场营销。人们对市场营销的观念也将有更深的认识，所以对这方面人才的需求将继续看好，并有继续升温的可能。并且，随着我国住房制度的商品化发展和商品房信贷业务的日益红火，购买商品房的已成为绝大多数国人的首选投资，房产商之间的竞争也越来越激烈，其中最有效的促销手段就是聘用房产推销员。而随着小轿车的大幅降价及国民收入的逐年增加，小轿车在21世纪进入中国三分之一以上家庭已不再是神话，因此，汽车营销人员也将走俏职场。再有保险推销人员在经历了20世纪90年代的“艰苦创业”之后，也将成为21世纪的热门职业。所以，对市场营销专业人才的整体需求会增大。

但是，因为市场营销的特殊性，做市场营销需要各种能力，不是学市场营销的人就适合做市场营销，专业知识反而变得不是很重要，很多低文凭的人愿意付出更大的劳动获得更多的回报，形成了营销专业学生的强劲的对手，给毕业生造成了一定的压力。市场营销类职位是人才市场需求榜上不落的冠军，从有关统计数据推测，销售类仍是近几年年需求量很大的职位。营销类专业由于所有高校基本上都设置了这个专业，导致连年供给不断增加，反映在才市上就是低层营销人员的薪资水平被拉低。但拥有良好沟通技巧和心态的营销类专业的毕业生在近几年年的总体就业形势不错。

但随着国内市场的一步步规范化，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。

由于营销科学是近20年才从国外引入的“舶来品”，所以目前国内企业整体的市场营销水平还比较低。企业的市场营销人员大部分都是从其他专业或行业发展过来的，很多高级市场营销管理人员也没有接受过系统的营销知识培训和学习，

做市场完全靠的是他们的经验和对行业发展前景的感觉，市场运作的科学性、系统性不强。这种状况已经难以适应国内、国际不断提高的市场竞争水平。因此，企业急需那种具备系统营销知识和技能的人才，特别是高级市场策划和管理人员。中组部《关于加强和改进企业经营管理人员教育培训工作的意见》提出：“我国新经济形势下缺少既懂管理、又懂技术，既熟悉国内市场、又熟悉国际市场的复合型高级管理人才”。

八、一个营销人员的自白

如果不把病因找到，是否还会犯同样的错误？一次次的总部开会、培训（总部在北京，我在华东市场），自己从中有意识的做了什么吗？有带着自己的创意和想法与公司的中高层接触吗？事情还是靠人来做的，高高层没有深刻的了解、认识你（通过自己努力的工作、良好的业绩、不错的人缘、经常性的市场报告反馈，来迅速的提升自己的知名度可以做到这一点），那你真的是在盲目的干，因为你没有强烈的企图心，工作没有得到别人的认可，最核心的是没有明确的职业规划和目标，心中有愿景却没有书面的行动报告，没有清晰的职场发展思路。这一方面造成时间的无效浪费，另一方面工作也没有实质性的突破，光苦闷有用吗？别人会同情你吗？要相信自己的力量，要发挥自己的聪明才智多方面的探索，形成书面的笔记，通过实践、反思、再实践才能日趋完美。

做销售的远离总部，如果自身不能很好的要求自己，与总部的领导没有保持有效的沟通又没有优秀的业绩，很容易就被人忘记，这绝对是营销人员的大忌。我接触过一些人他们本身并不是有多么高超的销售技能，也并没有做出多大的地方业绩。但却得到了难能可贵高层的信任，从而掌握了更大的权利，得到了更好的职业发展。他们凭什么呢？是因为你所谓的不服气而脱口而出的：就知道拍马屁，没有什么了不起，我还是要靠自己的真本事吃饭，是金子总会放光的。但如果这个人从身边的同事一越成为你的上司，那你又作何感想呢？你的工作多了一层汇报的途径，失去了总部直接了解的机会，

最重要的是你感觉他甚至在各方面都不如你，无论如何也摸不透为何他能获得晋升而自己的业绩超过他许多却没有得到提升，于是灰心、沮丧、不理解，善于调节的人可能会摆脱出来，一如既往的工作，而想不通的人却在敌视、不服从中给自己的职业生涯埋下了重磅炸弹，自己也因没有得到应有的提升，而丧失了应有的激情。这里面最关键的不在于你没有得到提升，而是你直到事情已成事实，还不明白这种“不公平”的待遇是为什么？原因可能说出来会非常多，但我感觉一个非常重要的因素是你与上级沟通的问题，你有没有进入公司高层的考察选拔视线是你与他的区别。

在这里还有一段需要说明，我所指的与上级沟通不仅仅是与分公司的经理，还包括总部的中高层领导，这在私营、民营企业尤其重要（因我没有在外企工作的经历，所以不太了解）。首先作为分公司的地方大员——分公司经理无疑是你最重要的上司，他拥有地方的团队管理权利，跟他的关系处理的好坏就显得非常重要，从职业的角度来讲你必须定期的向他汇报自己的工作和想法，让他尽可能多的了解你，让他信任你的人品和工作能力，这样在高层的耳边才能经常有你的名字出现，这一点分公司经理无疑发挥了“桥梁沟通”的重要作用；其次你必须自搭“桥梁”，什么意思呢？因为分公司经理也是分人品的，妒贤嫉能者大有人在，他会巧妙的把你的市场业绩化入他的经营有方当中向上司汇报从而抹杀了你的工作成果。这时你就要做“有心人”，在勤奋工作给其呈请书面工作报告的同时，要把自己的市场想法与操作思路copy一份向总部有关部门的领导直接呈请。不要有什么样的顾虑，就当是毛遂自荐，经常性的这样做就会有意想不到的良好效果。记住：营销人员要获得提升，对于上述两种情况你都要与公司高层有沟通的渠道，要敢于表现自己的聪明才智，不是刻意显露自己，而是真诚的想让更多的领导认识、了解你的为人和工作能力。现在的社会，酒香也怕巷子深！

九、职业规划路线

根据自身条件和客观环境，我试着设计如下职业路线：市场专员——产品经理——市场经理——市场总监，工作单位选择中国知名的民营企业，因为民营企业更加自由，有更好的锻炼机会。

毕业后0—5年，通过做市场专员的学习，总结经验，培养自己敏锐的判断力和创新精神，掌握各种基本的职业技能，努力做到产品经理的职位。进一步了解社会的客观状况，更加正确的认识自己。通过几年的工作，拥有一定的积蓄，建立一定的社会关系。

毕业后5—10年，在产品经理的位置上根据公司的实际情况进行深入的学习，增加业务接触面，提高工作上的绩效，提升自己的领导力，明确职业的发展方向和定位，进一步扩大自己的关系网，增加自己的积蓄，拥有自己的房子，在三十岁左右找到人生伴侣。通过在产品经理上的成绩升到市场经理。如果在市场经理上有继续上升的机会，争取一切机会向上升职。如果升值的机会很小，换一份工作或选择去创业。

十、计划实施、评估与反馈调整

俗话说：“计划赶不上变化。”上述计划地执行必然会受到诸多因素的影响。因此要使职业生涯规划行之有效，就须不断地对职业生涯规划进行评估与修订。

不断了解国家政策的变化，市场宏观环境的变化，调整自己的职业规划。不断的将自己与社会进行匹配，如果发现自己有更合适的工作，重新调整自己的职业方向和职业目标。

十一、不变的目标

保持童真的笑容，让父母放心，让他们过得顺心，好好孝敬他们

总结：职业生涯规划固然重要，但是只有努力去实现才能起到它的作用，努力学习，实现自己的目标。

市场营销规划书篇二

【规划期限】4年

【起止时间】9月-----7月

【年龄跨度】18岁至22岁

【阶段目标】顺利毕业；成为有一定经验的市场营销人员（职业方向）

【总体目标】成为一家大公司的总裁

【个人分析】自己是属于那种很外向的人，善于沟通，具有兼职推销人员的经历并取得了不错的成绩。而且，自己所学的市场营销专业，正是自己的兴趣所在。

【社会环境分析】中国现在是一个政治稳定，经济、文化高速发展的国家，而且这种状况还将持续很长时间。这种情况为每个人的发展提供了大好机遇。随着市场经济的发展，市场在经济活动中的作用将越来越大。

【职业分析】社会的发展将会对市场营销这一职业产生重要影响：对市场营销的依赖性将越来越大。而且，社会对市场营销的需要将越来越大。个人选择的行业还没有最后确定，但比较感兴趣的是制药、保险和食品。这些行业都是社会所不可或缺的行业，而且随着社会的发展，这些行业的发展空间也会很大。

【目标分解与目标组合】（1）目标分解。目标可以一分为二：一是顺利毕业；二是成为一个有一定经验的市场营销人员。

对第一个目标，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，等等。对第二个目标，又可分解为接触市场阶段、了解市场阶段、熟悉市场阶段。接下来还可以分：在接触市场阶段，要采用什么办法，和哪些公司保持联系等等。

(2) 目标组合。顺利毕业的前提是学好专业课程，而专业课程的学习则对职业目标（成为有一定经验的市场营销人员）有促进作用。

【具体实施方案】要成为一个有一定经验的市场营销人员，就要缩小自己和有一定经验的市场营销人员的差距。这些差距包括：

(1) 思想观念上的差距。刚从事销售的人一般会认为销售只是卖出商品，但有一定经验的人则会认为销售是“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，需向有经验的人员请教，并在实践中加以体会。

(2) 知识上的差距。书本知识的欠缺只是一个方面，更重要的是实践经验的差距。为了缩小这种差距，需要在学习书本知识的同时，多参与市场营销实践，在实践中体会书本知识。

(3) 心理素质上的差距。市场营销需要百折不挠，而作为一个学生，缺少的恰恰是这一点，往往遇到一点挫折和失败就会退缩。这种差距，需要在实践中逐步消除。

(4) 能力上的差距。这一点可能最为重要。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密切联系，以便随时请教和学习。

【检查和反馈】

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，特别是外语水平需要提高。因此，决定加强英语学习，报一个英语口语班，每周学习一次，同时，准备参加学校里的英语角，切实提高英语水平。在销售过程中还发现，销售中有很多时候只是一些事务性活动，没有大多的智力成分，所以决定以后减少参加类似活动的次数，把更多精力用在那些对自己有帮助的事情上。

市场营销规划书篇三

[阶段目标]顺利毕业;成为一个有一定经验的市场营销人员(职业方向)

[最终目标]成为一家大公司的总裁

[个人分析]自己是属于那种很外向的人，善于沟通，曾经有过兼职推销人员的经历并取得相当不错的成绩。而且，自己所学的专业也是市场营销专业，这也是正是自己的兴趣所在。

[社会环境分析]中国现在是一个政治稳定，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。随着市场经济的发展，市场在经济活动中的作用将越来越大。

(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人员。

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、熟悉市场阶段。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：顺利毕业的前提是学好专业课程，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人员)有促进作用。

[具体实施方案]

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

(1) 思想观念上的差距。刚从事销售的人一般会认为销售只是卖出商品，但有一定经验的人则会认为销售是“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，需要向有经验的人员请教，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，多参与真正的市场销售，在实践中体会书本知识。

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密切的联系，以便随时请教和学习。

[检查和反馈]

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提高，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，准备报一个英语的口语班，每周上一次课，同时，准备参加学校里的英语角，切实提高英语水平。

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

大学生职业生涯规划的实施策略

大学的学制一般为3—5年，在每一学年中，大学生的学习重点与心理特征都有所不同。根据这一自然的年限划分，大学生可以按学年为阶段目标，进行自己的职业生涯规划，并按照每个阶段的不同目标和自身成长特点，制订一些有针对性的实施方案。

1. 大学一年级：探索期

[阶段目标] 职业生涯规划认知和规划。

计算机能力的培养，掌握现代职业者所应具备的最基本技能；如果有必要，为可能的转系、获得双学位、留学计划做好资料收集及课程准备，多利用学生手册，为将来的就业选择打下良好的基础。

2. 大学二年级：定向期

[阶段目标] 初步确定毕业方向以及相应能力与素质的培养。[实施方案] 认识自己的需要和兴趣，确定自己的价值观、动机和抱负。考虑未来的毕业方向(深造或就业等)，了解相关的活动，并以提高自身的基本素质为主，通过参加学生会或社团等组织，培养和锻炼自己的领导组织能力、团队协作精神，同时检验自己的知识技能；可以开始尝试兼职、社会实践活动，并要具有坚持性，最好能在课余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，并从不断的总结分析中得到职业的经验；增加英语口语和计算机应用的能力，通过英语和计算机的相关证书考试，并开始有选择地辅修其他专业的知识以充实自己。

3. 大学三年级：准备期和冲刺就业。

[阶段目标]掌握求职技能，为择业做好准备以便成功就业[实施方案]加强专业知识学习的同时，考取与目标职业有关的职业资格证书或相应地通过职业技能鉴定。因为临近毕业，所以目标应锁定在提高求职技能、搜集公司信息上。参加与专业有关的暑期工作，和同学交流求职工作心得体会，学习写简历、求职信等求职技巧，了解搜集就业信息的渠道，如果有机会要积极尝试；加入校友网络，向已经毕业的校友了解往年求职情况。

4. 为总目标努力：工作努力，对工资做好规划。

[就业后规划]和同事处理好关系，提高工作能力，赢得老板赏识。增加知识，为以后机遇来临时做好准备，多观察时事政策，市场变化，投资和励志方面的书籍。

[实施方案]积极参加公司举行的活动和派对，和同事们和睦相处，关心每一位同事；工作前做好准备，工作中同时学习，工作后总结经验，提高自身能力；老板安排的任务努力完成，多为公司提建议，不当面说出老板的不对，不对别人说公司的坏话，总说公司的好处，说的让自己也从心底爱上公司；多阅读书籍，哪怕是现在是现在用不上的但能为将来做准备的书籍也要多读，投资和励志方面的书籍也多去读读。，让自己不会丢失上帝赐予我的机遇；多看看新闻，了解时事政策，多去市场了解市场的变化情况，合理分配自己的工资，为自己工资也做好规划，拿出相当一部分来进行投资，不要小富即安，要不怕困难和失败。努力解决问题和困难！达到自己最终目标后---成为一家大公司的总裁后还要不断努力把自己公司做大做强！

市场营销规划书篇四

[个人分析]自己是属于那种很外向的人，善于沟通，曾经有过

兼职推销人员的经历并取得相当不错的成绩。而且,自己所学的专业也是市场营销专业,这也是正是自己的兴趣所在。

[社会环境分析]中国现在是一个政治稳定,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。随着市场经济的发展,市场在经济活动中的作用将越来越大。

[职业分析]社会的发展将会对市场营销的职业产生重要的影响:对市场营销的依赖性将越来越大。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,但比较感兴趣是制药、保险和食品。这些行业都是社会所不可缺少的行业,而且随着社会的`发展,这些行业的发展空间也会相当大。

[目标分解与目标组合]

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人员。

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、熟悉市场阶段。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:顺利毕业的前提是学好专业课程,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人员)有促进作用。

[具体实施方案]

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

1) 思想观念上的差距。刚从事销售的人一般会认为销售只是卖出商品,但有一定经验的人则会认为销售是“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,需要向有经验的人员请教,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,多参与真正的市场销售,在实践中体会书本知识。

3) 心理素质的差距。市场销售需要百折不挠的精神,而作为一个被人称

为“天之骄子”的大学生,缺少的可能恰恰是这一点,往往遇到些许挫折和失败就会退缩。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密切的联系,以便随时请教和学习。

[检查和反馈]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提高,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,准备报一个英语的口语班,每周上一次课,同时,准备参加学校里的英语角,切实提高英语水平。

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

[阶段目标]顺利毕业;成为一个有一定经验的市场营销人

员(职业方向)

[个人分析]自己是属于那种很外向的人,善于沟通,曾经有过兼职推销人员的经历并取得相当不错的成绩。而且,自己所学的专业也是市场营销专业,这也是正是自己的兴趣所在。

[社会环境分析]中国现在是一个政治稳定,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。随着市场经济的发展,市场在经济活动中的作用将越来越大。

[职业分析]社会的发展将会对市场营销的职业产生重要的影响:对市场营销的依赖性将越来越大。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,但比较感兴趣是制药、保险和食品。这些行业都是社会所不可缺少的行业,而且随着社会的发展,这些行业的发展空间也会相当大。

[目标分解与目标组合]

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人员。

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…….

市场营销规划书篇五

1兴趣,性格

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

5失败教训

2. 外部环境分析

1大学学习环境分析

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。

5反馈修正

学习能力不过强，不够积极