

# 2023年安全整顿心得体会 油库安全整顿 心得体会(优秀5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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 销售职业规划书篇一

导语：职业规划是在职人员一个必要的工作，有规划，才有发展，欢迎阅读销售人员职业规划范文！

### 一、对销售工作的认识

- 1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
- 2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
- 3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
- 4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
- 5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

## 二、销售工作具体量化任务

1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8、投标过程当中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

### 三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。(会议内容见附件)

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3、利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

本人在xx年年度，业绩不是太理想，当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方。今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，发扬井冈山创业精神，确立工作目标，全面开展11年度的工作。现制定工作划如下：

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四;今年对自己有以下要求

1：每周要拜服4个以上的新客户，还要有1到2个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能与这个客户合作。

4: 对自己严格要求, 学习亮剑精神, 工作扎实细致, 要不断加强业务方面的学习, 多看书及相关产品知识, 上网查阅相关资料, 与同行们交流, 向他们学习更好的方式方法。

5: 对所有客户的工作态度都要一样, 加强产品质量和服务意识, 为公司树立更好的形象, 让客户相信我们的工作实力, 才能更好的完成任务。

6: 和公司其他员工要有良好的沟通, 有团队意识, 多交流, 多探讨, 才能不断增长业务技能。

7: 为了今年的销售任务每月我要努力完成1万到2万元的任务额, 为公司创造利润。

## 销售职业规划书篇二

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。

### 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

## 1、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。

### 销售职业规划书篇三

尽管这十几天做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，欠缺营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在十月份的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保20万元销售任务的完成，并向30万元奋斗。

(1)、抽时间通过各种渠道去学营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。

(2)经常向公司领导、各区域同业朋友以及市场上其它各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

十月份在做好广告宣传的前提下，要进一步向烟酒店、餐饮、代销公司、酒店及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，十月份主要对系统人数和接待任务比较多的部队、工商和大型国有企业三个系统多做工作，并慢慢向其它企业单位渗透。

对市场进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其

更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的`销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

协助胡总在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络 and 挖掘潜在的消费者群体。同时带动业务员的销售积极性。

(1)、提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高,以适应企业发展需要。

(2)、要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英。

(3)、做好安全销售业务商谈，确保员工和企业的合法权益。

(4)、要以“以人为本、服务企业”为核心，加强建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力和影响力。

最后希望公司领导在本人以后的工作中给予更多的批评、指正、指导和支持。

## 销售职业规划书篇四

[规划期限]四年

[起止时间]20xx年9月至20xx年7月

[年龄跨度]18岁至22岁

[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)

[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，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。

(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。

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，就无法适应现在的销售要求。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。

## 销售职业规划书篇五

我的工作职能主要是以销售为主[]20xx年的.销售虽然让人有点胆寒，但我相信只要公司能够完善更多的体制，让每个人

都能清楚自己的工作职能，大家相互配合，相互帮助。我们的销售肯定会有大幅度的提升！

20xx年所有专柜年销售任务为：620万，具体完成情况如附表！如何去完成指定的销售任务：

各个专柜每年大型活动固定为2场，有联动的方式，也有单店的退广！我们一定要保证每场活动都能很好的做起来，而不是如之前的每次活动，时间紧凑，货品不全，没有一定的计划性、条理性、协调性。公司所参与的人在工作中让人感觉到都是单一做事，缺乏沟通，没有协调，大家都是为了工作而工作，而不是为了努力去达到成功而工作！

我们会出行一定的团购奖励，只要某一个员工能够接到团购，我们会实行一定的奖励机制（月销售提成照算）

为了达到更好的销售，在会员管理上是我们将来工作的重中之重。现在的市场是买方市场，品牌的众多让我们面临忠实会员的竞争，如何才能把握更多的忠实消费者，这就要求我们提升自身的服务能力，以及加大售后服务。用有效的口碑来宣传，以点带面来提升销售。所以如何提供一个优良的服务体系是我们接下来工作的重点！

能够获得一个较好的卖场位置就能决定我们销售成功的一半，商场永远是众多消费者购物的场所，所有我们要利用一切资源，打牢与商场的关系，让商场为我们品牌服务，扩大品牌的宣传，推动销售的完成！

如果没有一个能力较好的导购去引导，一件再好的商品也很难销售。在市场竞争如此白热化以及产品同质化非常严重的时期，人才的竞争直接关系到我们是否能够站稳市场，是否能够打败同类竞争对手。公司要建立完善的培训体系，从各个方面去提升员工的素质。为我们完成销售任务打下坚实的基础！

从之间工作的过程中，不难发现部门之间沟通存在很大的问题，也许是每个人的岗位职责不清，经常出现活动总是不能按照计划去推广，总是有方方面面的问题出现。在公司加大制度管理的同时，我会积极的调整与每个部门沟通的方式，把工作计划性更加明确清晰，责任到人。如果是因为某一个部门或者某一个人影响了计划，希望公司能够进行严厉的处罚！

目前我们品牌专柜共有8家，每个门店销售情况层次不齐，公司要本着合理经营的方式，去掉一些销售较为劣质的门店，针对较为优秀的门店，我们要提升该店的管理，提供更多的服务。争取让每一个门店都是我们打进市场的一颗钉子，开辟更多的优秀门店，以点带面的去推广品牌，只要持之以恒，我们一定能够占领市场，完成我们预期的销售额！

以上就是我20xx年工作的展望，有不到之处请领导多加批评与修正！只要我们能够团结一致，每个人真正的做到各司其职，我相信在明年的年终大会上，我们都会带着笑容去总结。拿着可喜可赞的销售数据去报告。我相信20xx年是属于我们山水丝绸的三阳开泰之年！

## 销售职业规划书篇六

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，职业生涯规划《销售人员职业规划范文》。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。

文档为doc格式

## 销售职业规划书篇七

多年来对职场人就业问题的深入研究，从数千个真实案例中总结出一套有效经验，帮助众多有“我适合做什么工作”这样困惑的职场人士，快速找到适合自己的工作。

我适合做什么工作？

首先需要认识自己，明确职业定位

择业首先要认识自己，了解自己的性格、气质以及能力、兴趣、特长等，给自己一个恰当的认知和定位。明白自己不适合、不喜欢做什么工作，寻找自我内心真实的想法，自己喜欢做什么工作，自己适合做什么，自己能干什么，从而确定大致的选择方向和范围。

其次必须明确自己的职业价值观，你在选择职业中，你最看重什么。是最看重薪酬待遇方面，还是工作稳定有保障方面的；是最看重人际关系良好的，还是能充分发挥自己的能力

特长方面的。是有较高社会地位方面的，还是工作不太紧张、外部压力少的，等等。只有弄清楚了自己的择业标准，才能避免择业时的盲目。

我适合做什么工作？

调整就业观念，清晰职场需求

目前，国内就业形势严峻。大家都希望钱越多越好，这也是许多职场人的主流职业价值观。然而，这种期望如果变成了“唯薪”主义，产生的结果很可能是大家选择了钱多的工作而不是选择合适自己的职业，这必将给长远的发展带来巨大隐患。向阳生涯职业规划师提醒，择业要现实，客观。

调整好求职心态后，还要能看懂职业的需求。对于自己想从事的职业要进行深入综合地分析，务必了解该职业所需的学历、专业训练、能力、年龄、性格特点等要求，同时弄清楚职业的性质、工作环境、薪水待遇以及进一步发展的空间，当然还要考虑到就业竞争机会。

另外，除了对职业和岗位深入了解之外，还必须清楚公司文化和人文环境。这样就不会在费尽心思找到工作后，因为与自己的期望相差甚远而放弃工作机会。向阳生涯上千份案例数据显示，职场新人在工作第一年至少换三至五份工作的大有人在，他们总是在频繁地更换工作单位，许多人干脆走一步看一步，或以眼前的薪资作参考，或以环境是否舒适为指标，很少有人从行业发展现状、优劣势、发展前景预测等出发，理性而全面地思考问题，最终导致个人得不到长远发展。

我适合做什么工作？

立足根本，做好职业规划

有不明白自己适合做什么工作困惑的人，其根源就是没有一

个清晰的职业定位，制定职业规划。向阳生涯职业规划师认为，目前有不少高校老师和专业机构在指导学生求职时往往向学生重点强调“简历如何写”、“应聘如何给面试官留下好印象”等，但是对于找到一份“好工作”来说，这些只能算是“表面功夫”，更多的有求职困惑的人找到专业的职业规划咨询机构，请职业规划师帮自己确立职业定位，制定职业规划，从根本上解决就业及发展问题。

向阳生涯是全国首家职业咨询及职业规划师认证培训机构，其资历最深，其专业性最强。专门为有求职困惑的人提供针对性极强的指导服务，如简历及求职信包装指导、中英文模拟面试辅导、应聘直通车、职业测评以及职业咨询服务等，通过一对一、面对面的专家指导和点拨，其求职速度大大增加，找工作的时间也大幅缩短，并且他们的工作持久性明显增强，工作满意度更高，个人核心竞争力得到提高，获得了更高的回报，职业生涯走得越来越顺利。

## 销售职业规划书篇八

职业生涯对于每个人而言，都是在一定的时间内有效，如果不进行合理有效的规划，就会浪费自己的'时间和生命。作为已经工作的我，很早就知道如果不为自己拟定一份职业生涯规划，把自己的未来设计好。生活和工作就会没有了方向，就像大海里的一叶小舟，迷失方向，不知所归，为了高效的利用时间，实现自己的人生价值，特作以下个人职业生涯规划：

### 二、自我盘点

性别：男

专业：贸易经济

年级：大二

个人基本分析：有理想、自信聪明、擅长思考，有逻辑性，善于处理概念性的问题，具有很强的创造性思维，挫折承受能力极强，。可能存在的盲点：过于注重逻辑，过于理智，忽略别人的情感，忽视细节。

个人优势：担任过班干部，正在自考双学位，英语不错，参加过wbsa中级商务策划师培训，参加某公司周年庆典策划大赛，拿到第一名，并实施该策划案。关注商业经营活动，与社会接触较早。

个人劣势：目前的校园内人际关系一般，成绩一般，有时候过于自信，给别人压迫感，做事情容易冒进，不拘小节。体质偏弱。

生活中成功经验：比别人先走一步。解释：大一上学期就开始准备四级，我一下学期就参加自考并且成为第一个参加wbsa中级商务策划师的大一学生；注意收集信息：包括互联网，公告栏，高年级同学。

生活中失败经验：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。

### 三、自我评价的缺点和改正

遇到自己想不开的事，要保持头脑冷静，要留给自己反思的时间，多反省自己努力使自己的头脑灵活起来，多与人沟通，或向高人求教。优点就不用多说了，继续发扬。

### 四、未来人生职业规划

#### 一) 适合的职业描述

我十分乐于接受挑战、承担风险，在困难和挫折面前不轻易后退，意志坚强

经过职业生涯测评系统测试：我适合的职业类型是企业类型，典型职业：喜欢要求具备经营、管理劝服、监督和领导才能，以实现机构、政治、社会及经济目标的工作，并具备相应的能力。

适合的职业如：项目经理、销售人员、营销管理人员、政府官员、企业领导、法官、律师。

## 二) 未来职业生涯规划

综合职业生涯测评和我的自我评价，我非常适合进入营销领域，这也与我现在的发展路线相符。而且我的毕业时的目标就是：宝洁，世界上营销做得最好的企业。

20xx年5月到20xx年9月宝洁会在每年9月的时候招聘暑期实习生面向大三和研二，这段时间仔细为应聘作准备，为此我上网收集了很多资料，也认识了许多的朋友。参与和组织一些活动，包括参与一些策划案。学习商务英语，准备托业（商业托福）考试。当然我还要通过六级。

20xx年9月到20xx年12月，应聘宝洁的暑期实习生，大概有五轮，如果有幸进入最后一轮，就到了十二月，如果很早就被淘汰了，就继续参与社会活动，同时准备bec（剑桥商务英语）高级的考试。12月参加考试。

20xx年12月到20xx年8月，充电时间，经过第一次求职，以及参与一些商业活动，能够了解到自己的不足，此段正是充电的好时候，再把需要的证书都拿到，为接下来的应聘做好准备。

20xx年到20xx年从最初的新人进入中级管理层，如果资金充裕，申请国外的mba，如果资金有限，则在国内念mba，换个环境，思考一些新的东西。

## 销售职业规划书篇九

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，职业生涯规划《销售人员职业规划范文》。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。

## 销售职业规划书篇十

### 销售职业规划范文（一）

销售可以说是最广泛、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。

销售人员有非常明显的特点：工作稳定性差、工作压力大、出差应酬成为生活的常态。特别对于直接面向市场的基层业务人员而言，虽然工作时间比较自由，但由于销售指标的压力，常常令已婚者顾不上照顾家人，未婚者顾不上恋爱，很长时间不能和朋友闲聊、聚会。当然，销售是一个高压、高回报的职位，除了最高决策层外，多数企业中最容易产生高薪的职位便是销售类。和同级别的财务总监、人力资源经理相比，销售总监、销售经理的收入普遍会高出一截。

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。

#### 方向四、转做管理咨询和培训

如果离开本行业，重新开始新的事业空间，也是一种新的职业方向选择。比如有经验的销售人员改做管理咨询和培训也是不错的选择，许多管理咨询公司的咨询顾问、培训师都是从营销实践中转过来的，有些还是营销老总、总监、大区经理等，因为他们有丰富的销售经验和行业背景，更理解企业实践的营销环境，在做相关行业的营销管理咨询、战略咨询和专业培训时，尤其显得有优势。