

# 最新职业规划师做(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 职业规划师做篇一

首先，你必须有创业的勇气和自信，有创业的理念和冲动，有坚持不懈、努力拼搏的毅力。尤其是薪水日益升高的今天，如果你满足于当前的生活，担心收入无保障，怕冒风险，那你连创业的最基本的要素都不具备。“我真的不甘心，我就不信我不能干出点儿事来”□dd这就对，只要你有信心、有热情、不甘心于现实的生活，这就是你的动力，你只要按照你的想法去做，你就有机会，你就会成功！

### 2. 基础素质

具备创业者的基本素质，比如：丰富的工作经验、技术和管理方面的优势、发现和解决问题的能力、领导才能、交际沟通能力、团队合作精神……如果你是刚走出校门，除非你已经拥有具有相当价值和潜力的创意，最好还是去打工磨练一下再创业。

### 3. 好的创意

创业者的基本素质都有了，可你总不能什么行业都去做，或者看人家做什么好就去跟潮流，你需要给自己的创业找一个适合自己的题材dd创意。一个好的创意须考虑以下的因素：

#### (1) 确定目标市场

好的创意应该立足于市场，遵循以市场为导向的原则。你的技术、产品或商业模式是否符合目标市场的需求，是否能够形成市场的有效需求？在确定目标市场之后，你得分析一下市场进入是否有难度，市场容量有多大，发展潜力如何，前景怎么样等等。

## (2) 优势和竞争

你的技术、产品或者你创新的商业模式都有哪些优势，市场竞争如何，和你竞争的对手是谁，你在竞争中可能处在什么样的地位。

## (3) 生命力

你的技术、产品或商业模式的发展前景怎样，是否具有持久的生命力，是否可能出现某些变革或转称。有些项目在某个时间段内可能会有很好的前景，但不能持久，这时你就得考虑一下你的运作方式，以最大限度的规避风险。

## (4) 盈利点

创意的盈利模式是怎样的，盈利点在哪儿？没有盈利点的创意是没有人愿意投资的，投资者注重的就是利润和回报。

## (5) 资金需求

要实现你的创意需要多大的资金投入，投资的回收时间要多长，投资回报率怎样？

## 4. 树立目标

每一个项目，每一个企业都有一个为之努力奋斗的目标，没有目标就会失去方向，没有目标也就没有动力。

## 5、创业团队

人都不是万能的，当然，如果你的知识面相当广，综合素质很强，而且有相当丰富的经历和经验，那对你创业来说当然最好不过了，可创业的过程终究不是一个人能完成的，所以需要组建你自己的创业团队。

## 6、价值评估

选定了一个好的项目，组建好创业团队之后，你需要对自己的项目的价值进行一个大概的评估。也就是你的项目究竟值多少钱的问题，这样你在和投资者谈判的时候心里才有底。你在自己对整个项目的大概评估的基础上，可以找会计师事务所或其它相关的机构予以评估。但由于风险项目本身的无形资产占有绝对的比例，比如新技术、新产品或新的商业模式，一切都是虚的，具有很多的不确定因素。因此，在项目的价值问题上，一般都由创业者和投资者采用合同约定的方式，所以创业者自己对项目的认识和评估就显得相当重要了。

1. 创业者都需要具备的基本素质
2. 创业者需要具备的最核心素质是什么
3. 创业者应具备的素质
4. 创业者需要具备什么能力
5. 创业者应该具备的基本素质
6. 成功创业者具备的八大素质
7. 创业者具备的八大素质
8. 创业者应具备的心理素质
9. 创业者需要具备四种态度才可创业

## 10. 优秀的创业者需要哪些必备素质

### 职业规划师做篇二

美国一家人才管理公司一月份的调查显示，31%的从业人员对目前的工作不满意；74%的人表示如果有其它就业机会，他们会选择辞职。获得更高的薪水、更好的职业发展和换环境是人们辞职的主要原因。一般情况下，出现下面十种状况，就表明是时候辞职了。

#### 1、这份工作总让你生病

专家表示，如果你整个周末都为下周不得不上班而郁郁寡欢，或者每天早晨一睁眼就开始为上班而发愁，那肯定有问题。职业规划师表示，不适合的工作会让你得病。如果你经常出现慢性背疼、头疼和肠胃疼，就应该考虑换一份工作了。

#### 2、创造力下降

没有工作压力和压力太大一样不是好事情。如果你发现工作变得枯燥乏味、程式化，你的创造力也在下降，就说明这份工作已经没有太大发展空间了。同时，如果你上班经常无事可做也不是好兆头。因为这离你被裁的时候也不远了。

#### 3、不再能学到新技能

缺乏职业发展机会是从业者跳槽的首要原因之一。如果你发现目前的工作已经让你学不到任何新的技能，或者不能从工作中有所成长时，也许应该考虑一下别的公司了。在现有职位停滞不前会让你失去更多的发展机会。

#### 4、屡次和升迁擦肩而过

如果升职总是没有你的份的话，可以考虑辞职。假如公司会

对此做出解释，并帮你指出今后如何改进的话，说明他们还是信任你的。但如果你总是被置之不理的话，就应该考虑走人了。特别是当你原来的下属一跃成为你的上司的时候，相信没有人能坐得住。

## 5、工作重组与你无关

组织中的变化本不可避免，但假如你的职位、工作预算和下属都被重新组合或者取消的话，就说明你的部门变得无足轻重。如果对此得不到合理解释的话，相信你不会再留恋现有的职位。

## 6、付出得不到认可

如果公司运行很好，但你的努力，无论从物质上还是其它方面，总得不到应有的认可的话，就应该考虑是否继续在这里卖命了。干得好却得不到表扬、被人越过升迁、升职请求未得到许可、得不到能证明和提升自己的工作机会，总会让人很失落。

## 7、付出和回报不成正比

公司的业务发展得很好，但你总看不到涨薪的机会，这一定程度上表明你的工作不受重视。那么不妨寻找其它能证明自己的地方。

## 8、对工作失去兴趣

31%准备跳槽的人表示是“希望换换环境”。如果工作不再有挑战性，或者你即使装也装不出对工作的兴趣，就应该考虑辞职了。耗尽激情、变得死水一潭的职业对人有害无利。

## 9、公司在萎缩

有时候另外一种情况是，你喜欢你的工作，但公司出现了不良的运行信号。例如要裁员的传言、公司推迟招聘、出现负面的新闻报道及其它表明公司陷入枯竭和困境的征兆等，都值得你警惕。有18%的职员表示公司前景黯淡是选择跳槽的主要原因。

## 10、公司价值观和你不再合拍

当公司的价值观、企业文化和企业使命和你的道德和价值观不合拍时，当你对你所从事的工作失去信仰时，就表明你应该换一份更有意义的工作了。

1. 职业规划师浅谈互联网跳槽观
2. 关于做自己的职业规划师
3. 职业规划师如何助你职业成功
4. 跳槽的六个职业规则
5. 什么叫职业规划师？
6. 如何规划好职业规划师
7. 解密职业规划师
8. 职业规划师：如何介绍自己
9. 职业规划师必须具备的8大职业素质
10. 跳槽旺季仍需职业规划

## 职业规划师做篇三

直到1954年，还没有人敢想象在4分钟内能跑完1英里，也没

有人取得过这样的成绩，人们认为，在4分钟内跑完1英里(1.6公里)超出了人类的体力极限。英国的长跑者罗杰·班尼斯特说：“在4分钟内跑完1英里。是运动员和运动爱好者许多年来谈论和梦想的目标。”班斯特写道，大家都“习惯于认为这是相当不可能的，是人类达不到的”。

1954年5月，班尼斯特在牛津的跑道上突破了这一极限，用3分59.4秒的成绩跑完1英里。两个月之后在芬兰，班尼斯特的“神奇的1英里”被澳大利亚选手约翰·兰迪(johnlandy)再次打破，他取得了3分58秒的成绩。在接下来的三年内，其他16名选手也纷纷打破了这个纪录。

### ——《超常思维的力量》

首先，他确信在4分钟内跑完1英里是可以做到的；其次，作为牛津大学的医科学生和随后的神经内科医师，他采用科学的方法来看待训练。在训练中，当他们把赛跑成绩缩短到61秒，然后一直停滞不前的时候，他们意识到自己心智模式的障碍。他们出去徒步旅行和攀岩了几天，换了一个框框。回来以后，他们的训练成绩突破了60秒。

人类的体能就是有极限，但是这个极限却远远比我们想象的要高。所以我们必须找到我们内心世界中间柔软可以改变的部分，然后通过自己的思考和观察重新塑造我们更加喜欢的世界。

英国心理学家理查德·怀斯曼在他的《怪诞心理学》中，描述了他做的关于幸运和性格之间的关系的实验：我给那些自愿者每人发了一张报纸，请他们仔细看过后告诉我里面共有几张照片。其实，我还在这张报纸上为他们准备了一个赚钱的机会，不过我并没有告诉他们。在报纸的中间部位，我用半版的篇幅和超大的字体写了这么一句话：“如果你告诉研究人员看到了这句话，就能为自己赢得100英镑！”那些运气不佳的人完全把心思花在了清点照片的数量上，所以并没有

发现这个赚钱的机会。与此相反，那些幸运儿显得非常放松，所以看到了报纸中间的大字，从而为自己赢得了100英镑。这个简单的实验表明，幸运的人总能够把握意想不到的机会，从而为自己带来好运。

事实上，那些安装了“幸运儿模式”的人，他们构建了一个充满机会的幸运世界，会更加地容易发现外界潜在的机会；而安装“倒霉蛋模式”的人则倾向与对机会视而不见，因为他们心中的模式中没有“机会”这个东西。这样一来，幸运儿反复印证自己的“幸运儿模式”，从而更加相信自己的“幸运世界”，而倒霉蛋则对自己的“倒霉世界”坚信不疑。

根据以上的结论，那句《周易》的老话可以升级一下：仁者见仁而得仁，智者见智而得智。我们认为葡萄是酸的，葡萄果然就是酸的；父母觉得孩子实在不怎么样，孩子果然坏得超乎你想象；你觉得“男人没有一个好东西”，那么你就能遇到一系列的流着坏水的男人。

## 职业规划师做篇四

下列迹象一旦在你周围或身上出现而你在无能为力扭转乾坤的情况下，也许这是到了你该另谋职业的时候了。只有这样，你才能走出自己职业和工作、身体和心灵被困的窘境。

1. 当你的企业面临着经营上的巨大困难时。企业的销售、利润正在螺旋形的下降，客户不断流失，围绕企业的关闭、倒闭、被收购的谣言充塞着企业的每个角落，你的同事、好友已开始在工作了。
2. 当你与主管的关系紧张而无法弥补时。不管因何种原因、不管是哪一方的过错，一旦你与主管的关系产生裂缝，而你在已作出弥补努力的情况下仍无济于事。要知道，在企业内掌握着你的生杀大权的始终是你的主管。



3. 当你的生活质量发生了重大的变化时。购房、结婚、养育孩子、子女上学等导致你目前的收入没法维持你正常的生活水平，你的生活质量正在不断下降，而此时你仍有能力寻找一份报酬更丰厚的工作。
4. 当你的价值观与你的企业文化格格不入时。当你持有的个人价值观与企业的文化、企业的价值观存在较大的差异时，你必将会被公司老板或你的主管看成“异类”分子。两者之间缺少价值观的一致性又会导致你良好工作态度的消失。
5. 当你对工作丧失兴趣和热情时。如果你每天早晨醒来，你总是希望在床上多“懒”一会儿，而原因只有一个——害怕上班的话，你该换换工作了。
6. 当你的企业正经历着道德上的挑战时。如果看到你的主管、主管的主管、以及其他周围的主管面对公司不断的劣等产品质量、延误的交货期等向代理商、客户、供应商说谎或处于无动于衷的状态时；企业从事不道德的商业情报窃取和商业竞争活动等，总之，你不应该把自己交给一个不崇尚商业道德的企业。
7. 当你因不管什么原因和理由被企业锁定为“负面人物”时。你的主管、周围的同事与你格格不入，你的任何行为举止在他们眼里都是不合适、不恰当的。你在企业内已落得个“失败者”的名声。一旦你在企业内挂上某个号，特别是刻上了个负面的“印记”的话，你就很难再在企业内光荣地长存下去。
8. 当你的工作负荷、压力长期过大时。假如你的工作负荷和压力长期得不到解脱，影响了你的身体和精神以及你的家庭，那么，你应该在最后危机（健康危机和婚姻危机）到来前，赶紧换一份工作。
9. 当你的职业生涯在企业内已走到尽头时。一旦你对自己的

工作已熟悉到闭了眼睛都能做的程度，自己感觉到工作已缺乏挑战性，你从工作本身、主管、周围同事那儿学不到新的知识和经验，企业也没有对你职业进一步发展的计划和行动，如果你仍有年龄上的优势，且尚有一点“野心”或“进取心”的话，此时不走，更待何时。

10. 当你遇到巨大的外来“拉力”时。如果你碰到“猎头”找上门来，送上千载难逢的多种“诱物”——潜在的新雇主提供职位上的升迁（经理升至总监或副总）、较大的薪酬涨幅（50%-100%以上）、良好的职业发展前景和工作环境、且新雇主又是你仰慕已久的国际大公司（例如世界500强公司）。要知道一次跳槽要同时实现上述几个愿望，这样的机会是可遇不可求的。因此，你不妨可以大胆试一下。

## 职业规划师做篇五

6月悄悄离我们远去，7月悄悄到来，在上个月底我毛司也开了上半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我毛司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，

往后他们走的量也是比较可观的。

## 二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

## 三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

## 四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

## 五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

## 六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半

年再创佳绩。