

应届生面试医药代表自我介绍(模板5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

应届生面试医药代表自我介绍篇一

每个人都需要对自己的职业生涯做好规划，医药代表亦是如此。人生没有目标，也就失去了前进的动力。每个人都希望实现自己的价值，但是并不是每个人都能做到这一点。因为很多人不知道自己将来要做什么，更不知道自己适合做什么。他们一直在人生的路口徘徊着！职业生涯的规划会使我们不再迷茫，使我们找到前进的方向，会让我们沿着一个方向不断地走下去，直到成功。职业生涯规划不仅仅是一个目标，而且还包含着行动的途径。确定了目标，如何去达成？需要我们找到一条通向成功的途径。这条路并不是轻轻松松就能找到的，因为它是在我们不断地自我总结，不断地认识自我之后，在迷雾中摸索出来的。职业生涯规划也就不再是一个一次性的工作，也不是一成不变的。定期总结自己的工作，定期修正自己的职业规划，这样才能够让我们的行动不致偏离航向。行动是拨开迷雾走向的最好办法，总结规划是前进路上的客栈，能让我们修正方向，重新找回前进的动力。每一个心中装着希望的人，每一个优秀的医药代表都应该认真做好自己的职业规划，为以后的成功奠定坚实的基础。

根据我个人的认知，我从医药销售职业进程，行业形势与发展趋势，能力积累，答疑解惑等四方面来交流。

在我们还未进入销售行业前，我们有一种朦胧的感觉就是我们现有的能力还是可以应对销售中遇到的问题，虽然我们

还不清楚未来会遇到哪些销售难题，正是有了这样自我意识，当我们从事医药销售工作1-2个月后，我们发现在未曾深入了解的客户与销售环境特点让我们屡屡碰壁，困苦不堪！

这期间又没有经受正规一些的培训，或者遇到良好的带教者，来解答一些疑问遭遇到以前从未遇到过的销售难题，那我们很快就进入了第一个难关，自我能力的质疑，怀疑自己是不是入错行了！

经历过的人会凭着经验宽慰我们要坚持，至于为什么，其中到底有哪些谜底，云里雾中有时难以说明，实际上在坚持中我们随着与客户交流的密切，对客户与销售环境进一步熟悉，可以解决部分困惑问题，这就是谜底。

除了疑难问题的阻挡外，还有一部分新入行的同仁期望干上一年后就有丰硕的奖金收入，虽然不能排除这种幸运之事的存 在，但大部分销售同仁都是在2-3年的销售工作后在收入上开始有了起色。

所以，如果不控制好 自己的期望的话，很多新人尝试频繁的跳槽来寻找这种机会，犹如水中捞月却把自己职业的诚信度损耗殆尽，很多企业 对跳槽特别频繁的人员避而远之就是这个道理。

既然频繁属于一个极端，手中会长期拥有数量较少或产出较低的医院，或产品品牌很不理想，或者所在的团队实为误人之境，不更换发展平台继续坚持留守观望也会让自己徘徊在淘汰边缘。以上所说的第一关境遇基本是每一位销售同仁都要面对的关口。

应届生面试医药代表自我介绍篇二

xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习，不断提高思想g业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作[]20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之重。

总结xx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

应届生面试医药代表自我介绍篇三

在xx年的一年中我暴露了很多问题，不过我觉得不是坏事，只有暴露问题才能去改善自身的缺点与至于可以更快的提高自己的业务技能。扎实工作，全力培养敬业爱岗精神在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。干一行，爱一行，专一行，精一行。

自身缺点：脾气暴躁这是我的主要缺点脾气喜怒无常，需要

改进在以后的工作中我会改善这个缺点。

在业务部门一年的工作中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了市场部领导们圣斗士的精神和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了市场部人不经历风雨，怎能见彩虹的豪气，也体会到了市场部人作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为市场部的一分子而荣幸和高兴。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

1: 红桥分公司：虽然一个月任务只有1万，但是我预计在xx年的业务开展中我预计在5万6万5左右。

2: 南开分公司：因我们年协议没有签下来，并且诺合龙被中新药业统购的原因所以xx年没做什么业务，不过我会在xx年找寻品种更好的进行维护工作。

3: 奥其医药公司□xx年全年合作了398万争取在xx年把业务做到400~600万把协议多签我们公司，给我们公司带来更高的利润。

4: 太平二分：在xx年里太平二分和我们做的很好在新的一年里我们可以合作的更好当然协议也要多签到我们这也希望公司给我鼓励与支持。

终端市场已经开了快1年了，总体来说我的北辰市场开的相当失败，比预计的数量少了3倍主要原因有以下几点。

1: 品种结构。我们的品种结构对于北辰市场来说不是很理想北辰的市场需要的是普药价格低利润高一些的品种。

2: 促销活动：河北市场，奥其，博爱医药的活动促销对我们影响很大。

3: 返点: 河北8个点奥其8个点周5、6、日10个点个别品种14个点博爱医药14个点这些影响我们北辰的占有有力。

4: 客户的心理活动: 几个商业公司返点都很高所以他们会问返点高的商业单位, 就算价格持平他们也会选择别人。

5: 维护困难: 连续报几次计划缺货, 少货的问题客户会马上选择下个商业。

但是虽然有很多的困难我会坚持我的工作以其他方式发给公司的北辰市场带来更大的效益。

在xx年我会加大力度, 争抢市场占有有力, 给公司带来更大的利润。

应届生面试医药代表自我介绍篇四

1、现时药价不断下降、下调, 没有多在利润, 空间越来越小、客户难以操作。

2、即使有的产品中标了, 但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售, 如某某省属某某药品中标, 价格为: 某某元, 没有大的客源, 只是一些小的, 而且有些医院因不是医保、公费医疗产品, 没销量, 客户不愿操作, 其它医院有几家不进新药也停了下来, 也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户, 所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市, 这个品种也中标, 而且价钱比省属的少, 虽说情况差不多, 但却可以进几家医院, 每月也有销量, 究其原因, 我觉得要找就找一个网络全, 这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中, 由于医药经验上不足, 导致落标的情况时常发生, 在这点上, 我需做深刻的检讨, 以后多学一些医药知识, 投标报价时会尽量做足工课, 提高自己的报价水平, 来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价xx元，xxxx报价xx元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大。

据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格（一品两规），所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

应届生面试医药代表自我介绍篇五

“凡事预则立，不预则废”，要想在这个竞争激烈的社会干好一件事情，仔细，认真的规划是必不可少的，同样，这也是适合于职场的。要想在如今这个发展迅速的社会中站住脚，没有好的技能是不行的，作为一名本科大学的学生，我们更应该认清楚这一点，拥有好的技能能对我们来说是非常重要的，命运是掌握在自己的手中的，当机会来临的时候，要懂得珍惜，而现在，能学习就是我们做好的机会，成功并不仅仅只靠这一点，一份好的职业生涯规划往往是尤为重要的，它就像是黑夜里的一盏明灯，为我们指引着通往成功的路。一个人如果想在残酷的职场里面立足，那么他开始一份职业之前所做的职业生涯规划与发展就显得非常的重要了，同时也是不可或缺的。成功的人生需要一个全面的规划，认真的规划自己的职业生涯，将是人生迈向成功，实现自己人生价

值的第一步。作为一名在校的大学生，一份职业生涯的规划书将是大学四年学习、生活的重要一步，有了它，才能找到自己人生的目标与奋斗的方向，大学四年的生活才不会被虚度，才会变得更加有意义。

现代社会是一个经济迅速发展的社会，也是一个到处充满了激烈竞争的社会，提前做好个人的职业生涯规划，可以为我们日后更快的适应社会打下坚实的基础，作为一个新时代的大学生，就应该对社会形势有一个清晰的认识，对现在的就业形势，社会的政治环境、经济环境、文化环境等，对自己的性格能力也要有一个清晰的认识，选适合自己的职业，只有这样我们才能更好的适应社会，为社会的发展贡献自己的力量。

第一部分：“知己”——自我分析

认识自我，是职业生涯规划的第一步，也是最重要的一步。只有真正深入的了解自己，才能选择正确的职业定位，进而在个人的职业生涯与发展中取得成功。

1、个人特质

自我评价：

优点：我感觉自己为人正直、诚恳，能够与他人和谐相处，性格比较开朗、外向，喜欢与他人交流与结交各种各样的朋友，善于处理各种人际关系。人生态度乐观，对生活有充满信心，面对挫折与失败不会随便放弃。喜欢学习与研究新的事物。

缺点：为人做事有时候会比较冲动，过于感性容易失去理智，干一些令自己比较懊恼的事情，缺乏足够的理性。

家人评价：

优点：独立性强，很多事情与决定可以自己搞定，不用过多的去操心，对生活环境的适应能力强，能较快的适应新的生活环境。平时的生活有节俭省用的好习惯，不会乱花钱。

缺点：性格比较懒惰，有点喜欢享受，不喜欢干活，平时做事情对细节把握不够，经常丢三落四，做事的条理性还不够好。

朋友、同学评价：

优点：认定目标能够坚持不懈的去完成，意志力坚定，责任心强，做事做人负责认真，有干劲，平时乐于帮助有需要帮助的同学和朋友，学习能力强，对于许多事情有自己独特的主见，不会随波逐流，人云亦云，平时幽默、大方，善良，真诚对待他人。

缺点：有时候会觉得太有主见，逻辑思维能力尚待去提高发展。演讲能力需要更加有感染力。

老师评价：

优点：为人友善，喜欢听取他人的意见，善于团结他人，拥有较好的人际沟通能力，观察能力强，能够专注于一件事情上去，兴趣广泛，喜欢运动。

缺点：自制能力有待提高，容易收到一些诱惑的影响，缺乏一定的社会锻炼，社会经验不足，动手能力也是有待提高啊，有时候做事有点固执。

2、职业兴趣：

职业兴趣对于我们以后选择职业是非常重要的因素，一个人的职业兴趣将是我们以后择业的重要基础，职业兴趣一般决定了一个人以后所从事的职业，因此，深入、详细、全面的

了解自己的职业兴趣就是职业生涯规划需要解决的问题，只有了解自己的职业兴趣，才能选择自己喜欢的职业，才能选到正确的职业适合自己发展的职业。

作为一名在读的大一的药学院的市场营销专业的本科大学生，我的职业兴趣就是成为一名出色的医药代表，就是要成为一名优秀的医药产品市场推广与营销的专门性的多方面的综合性的营销管理人才。因为我平时就是一个喜欢与人交流的人，善于和陌生人打交道，我选择读市场营销也是因为从自己性格方面考虑的，希望能够发挥自己身上的一些优点吧。从小时候开始，我就一直很崇拜那些有非常棒的口才与演讲能力的人，也是很想拥有那种滔滔不绝、生动的讲话能力与水平，成为一名出色的营销人员。

3、职业价值观：

从事每个行业的人都有自己的职业价值观与职业道德、操守，一个正常、对社会发展有利的职业价值观是非常有必要的，职业价值观会直接影响我们的职业行为。身为一名医药代表，我觉得职业价值观最重要的是要推广更多、更好、更实惠的药品给广大的病人使用，能够让更多的人用的起药，用上经济实用的好药，为更多的病人解除痛苦而努力，发挥“药学中西，医道济世”的优良品德，促进我国医药事业健康发展，为推动医药行业走向成熟贡献自己一份力量。同时，选择这份职业，也是为了实现好自己人生的理想与自己的人生价值。

4、职业能力：

要想成为一名出色的医药代表，需要各方面能力的的能力，例如：医药知识储备，口头表达能力，营销技巧，团队合作精神，自我控制能力，管理组织能力、市场分析与调查能力等等，这些能力都是非常重要的，因此要培养自己各方面的能力，使自己能够为以后的工作做好准备。由于专业的原因，

本身我就是市场营销专业的，所以，对以后做医药代表有比较好的帮助，加上我读的大学是药学院，对医药知识的储备还是可以的。但是由于缺乏社会的锻炼，自己的社会经验还是很不足，许多方面的能力还是要在大学以后三年里面逐步提高与完善。

5、自我分析总结：

综合以上的自我分析，我发现自己还是比较喜欢而且也应该适合做医药营销的，特别是我有较强的表达欲望与交流欲望，喜欢与周围的人交朋友与相处，独立自主，有自己独特的见解，责任心较强，有一定的管理和组织能力。但是，通过自我的详细分析，我身上还是有许多的缺点存在，例如社会经验不足，做事情条理性不够，容易冲动等，发现了这些问题是一件好事，我可以在以后的生活与学习中多注意这些问题并加以改正，使自己得到更好的完善。

第二部分“知彼”——职业分析

正所谓“知己知彼，方能百战不殆”，通过前面第一部分“知己”——自我分析，发现了自己身上的优缺点，全面的认识到了自己，从而达到了“知己”目的，为了能够达到“知彼”的目标，所以下面我就医药代表这个职业进行全面的职业分析，充分评估家庭、社会、职业、学校环境等对职业生 涯的影响，然后找准职业的方位。

1、家庭环境分析：

本人出身于一个非常普通的农民之家，从小到大都是生活在农村里面，是个地道的农村孩子。由于是农村普通家庭，所以我的家庭并不富裕，家里的经济条件很一般，没有家财万贯，所以，以后就业的资金要靠自己赚。因为我是家里最小的孩子，而且又是大学生，所以，家里人期望也是比较高的，希望我能够找到一份稳定的高薪的工作，日后能够出人

头地。我们家族一直有勤劳、踏实工作，为人友善的优秀传统，收到家族文化的潜移默化，我也具备了一些以上的好品质，对我日后的工作有一定的帮助。

2、学校环境分析：

因为我就读的大学是广东药学院，专业特色是关于药学方面的，而且药学院在当地没不是非常的多，所以出来以后成为一名医药代表，具有一些比较好的先天性优势。在专业学习方面，学习市场营销的专业知识并且兼顾有关药学、医学方面的。教学，有助于以后的医药营销。因为我们这里是分校区，不是主校区，所以，各方面的硬件设施也不是很完善，而且教学啊师资方面跟大学城校区还是有差距的。而且，这里的学生的学习氛围与学术氛围不是很浓厚，因为是分校区，平时老师也是管的比较少，所以，容易在学习与生活中过于放松，容易堕落。最后，感觉大学的实践活动不是很多，对自己社会经验的的增长不是很明显。

3、社会环境分析：

当今中国的大学生就业形势越来越严峻，企业都大学生的要求也是越来越高的，特别是在经济发达并且人才众多的珠江三角洲，就业压力也是非常大的。不过严峻的就业形势面前，除了挑战，还是有着更大的机遇的，这里经济比较发达，医药产业也是发展的比较迅速，可提供提供个就业机会还是可以的，并且当地政府大力发展医药产业，努力打造中国中药城，未来还有很大的发展机遇存在的。在竞争对手方面，由于从事医药代表这个职业的有相当的一部分是广东药学院的毕业生，同时，药学类院校在广东里面也不是很多，所以，竞争对手主要是同类院校的大学生。

4、职业环境分析：

a□行业分析

医药行业是我国国民经济的重要组成部分，是传统产业和现代产业相结合，一、二、三产业为一体的产业。改革开放以来，随着人民生活水平的提高和对医疗保健需求的不断增长，医药产业一直保持着较快的发展速度，成为国民经济中发展最快的行业之一。医药行业与人民群众的日常生活息息相关，是为人民防病治病、康复保健、提高民族素质的特殊产业，在国民经济中发挥着重要的作用。同时，因为医药产业在中国的发展还不是很成熟与完善，医药产业也是一个永远的朝阳产业，所以医药行业的发展空间与潜力是非常巨大的，存在着巨大的市场等着我们去开发的。

b职业分析： 医药代表是指从事药品推广、宣传工作的市场促销人员，负责医药公司与医院各层面之间的沟通，是连接医院、医生和医药公司的纽带。医药代表通常是受过医、药专门教育，具有一定临床理论知识及实际经验的医、药专业人员，并且经过市场营销知识及促销技能的培训。医药代表的职能是将药品推荐给临床医生，同时还要观察药品疗效和追踪药品的不良反应，而不是直接卖药。随着市场的逐步规范，企业对于医药营销人员的要求也越来越高，对于医药销售人员不仅在专业学历和相关经验上有要求，对其处事及解决问题的能力及方式也有相当高的要求。在这样的环境下，高端营销人才如营销总监、区域经理、产品经理等职位，非常匮乏。所以，对于高端医药营销人才来说，前景还是比较光明的。

c企业分析： 随着经济的发展，医药企业将呈以下发展趋势，

低成本竞争常态化、长期化，国际竞争国内化、国内竞争国际化，并购重组将成为医药行业发展的主旋律，品牌化、规模化、专业化成为未来发展的方向。同时，稳健成长的合资医药企业，具有综合实力的大型医药企业，专业化发展的中小型医药企业，具有国际化能力的特色医药企业，具有卓越管理能力和执行力的民营医药企业，具有资源整合能力和管理输出能力的企业，未来以上这些医药企业可以获得更大更好的生存权。所以，医药企业对医药从业人员的素质要求应该会越来越高的。

d□地域分析：

身处于经济发展很快的中山市，并且我的家乡是广州市，选择这些城市为工作城市还是挺不错的，加上这里是珠三角，人民的生活水平也是比较高的，对于保健与医药方面的支出还是非常的可观，市场广阔，在这里工作，有了与自己日后前途的发展。而且，当地政府也是有政策支持医药产业的发展，当地的历史文化深厚，季候条件好，适合工作于生活。而且，平时结交的朋友也大部分在这个区域，对自己日后构建人际关系圈也是非常有利的。

5、职业分析小结：

综合以上职业环境的全面分析，我从各个反面了解了自己身边环境的优劣势，达到了“知彼”的目的，使自己明确了自己的职业定位，这对自己以后职业的发展影响很大，因为一个人所能取得的绩效，不仅与他的能力与素质相关，与他所处的环境也是密切联系着，一个人若处于一个优良的有利的环境之中，则可以最大限度的发挥他的能力，若是处于一个不利的环境之中，则可能会阻碍他能力的\\发挥。

第三部分“决策”——职业定位

通过上面的自我分析与环境分析，现在我已经初步做到

了“知己、知彼”，因此下面将是我的职业定位的环节了。通过上面两个环节的详细的描述，我已经清晰的弄好了自己的职业方向，下面将通过swot分析表来制定自己的职业目标与职业路径。

1□swot分析表

2、职业发展目标：

通过以上的分析，我的职业发展目标是先成为一名医药代表，在基层里面多锻炼几年，特别是在销售终端里面不断的实践，并且提高自己的能力，不断积累各种营销经验与技巧，然后，在能力与经验积累到一定程度时候，希望能够以自己的能力于业绩，争取成为一名营销总监或者是产品经理或地区总代理。

3、职业发展路径：

首先，是要在大学里面学好自己的专业知识，将基础稳固好、打造好，掌握好市场营销、经济管理的基本知识，将大学各类证书搞定好，参加一些社团活动与兼职社会活动，积累一些经验，认识多一些朋友，学习更多的东西，充实自己。然后，毕业后，尽力去进一些比较著名的医药企业，例如：拜耳、强生、广药集团等比较有发展前途的企业，假如不能进去，则优先选择中山或广州等当地的医药企业，为以后进入更好的企业做准备。在工作相当的一段时间后，争取晋升。最后，假如一切顺利，则等待时机，自己成就一番属于自己的事业。

4、小结与分析：

目标之所以有用，是因为它能够帮助我们从现在走向未来。通过上述的分析，找到了自己定位，有了明确而合适的目标，便有了人生的奋斗方向。反之，假如没有一个明确目标的人

如同航行在茫茫大海中的孤舟，没有方向，不知所终。无数事实证明，一个人能否成就一番事业，很大程度上取决于有无一个明确的适合的目标。

第四部分“行动”——职业计划实施

在确定了自己的职业目标与定位以后，就开始进入了为职业生涯目标实现而努力的实质性阶段了。能否在自己的职位上发挥自身的优势，实现一系列的目标，不仅取决于外界环境，更取决于为实现自己的职业目标所采取的一系列的策略与方法，因此，根据职业发展的不同时期，我将进行不同的措施来实现自己的职业目标。

1、职业短期计划：大学四年（20xx年——20xx年）

2、职业中期计划：毕业后的五年（20xx年——20xx年）

首先，要尽量找到一间比较好的医药企业，做一名医药代表，熟悉企业的环境与规章制度，了解和体验企业的文化，谦虚低调，与同事愉快的相处。积极接受企业安排的培训，掌握各项专业知识与技能，了解一定量的企业案例，并且进行研究分析，主动与企业里面的老员工、上司进行良好的沟通，汲取经验，提高职业技巧。积极参加企业的各项活动，建立良好的人际关系圈，投入到团队的合作之中去，注意总结工作上的得与失，要以能力与业绩赢得他人的尊重。工作之余，学习一些其他管理方面的知识，平时与客户建立良好的合作关系，建立好自己的人脉，筑建自己的关系网，合理管理好自己的资金。多做市场调查，研究市场，掌握市场信息，熟悉市场运作规律，脚踏实地的工作，争取自己的业绩要排在前列，主动承担一些工作，有意识的培养自己的管理组织和领导能力，积累营销经验，将所学的知识与积累的工作经验相结合，适当的进行营销技巧的创新与大胆尝试。所以，这一段时期主要是一个蛰伏期，主要还是要不断积累经验，提高自己的能力，为日后的晋升或另谋高级增加砝码。

3、职业长期目标□20xx年以后

2、评估的时间：；一般情况下，我会定期（一到两年的时间）来

第四部分“修正“一职业评估与调整

职业生涯规划是一个动态的过程，必须根据实施结果的情况以及现实的变化，进行及时的职业评估与调整，不断进行完善，不断的审视自我，不断的调整自我，不断的修正职业生
涯规划的策略和目标，使职业生涯规划行之有效，切实可行。

1、评估的内容：

a□职业目标的评估：假如我长时间做一个简简单单的医药代表，不能成为高级的销售人员，不能自己成功创业，我也不会选择转行的，我会一直做下去，因为我的职业兴趣就是市场营销，就算只是一名普通的医药代表，我也是会一直做下去，我会一直等待机会，我不介意长时间在基层工作，我相信理想总会实现的。

b□职业路径的评估：当初晋升机会时，我会及时的去把握它，就算它跟营销的关系不是非常密切，但我还是会去选择它，通过这些锻炼，增强自己其他方面的能力，为日后更高、更好的晋升创造机会。

c□实施策略的评估：如果现实中出现了一些状况，我会及时的调整策略与目标，等待机会的出现，不过，假如没有出现较大的意外，我还是会按照自己之前制定好的机会一步步向理想迈进。

d□其他因素评估：假如我有一天失业了，暂时找不到一份关于医药营销的职业来工作，但是，为了家庭生活与个人的生存，我会选择其他的职业先从事着，然后不断提高自己，当

有机会时，就马上选择跟医药营销相关的职业从事。

2、评估的时间：

一般情况下，我会定期（一到两年的时间）来评估我的职业生涯规划，及时根更新，当出现了特殊的情况时，我会及时进行全面的评估与做出及时性的与现实情况相适合的调整。

3、规则调整的原则：

制定职业生涯规划，最主要的目的是给自己指明前进的方向，而非将自己固定死在上面，及时针对自己的计划做出评估调整，才是最明智的选择，因此，规则的调整的原则应该是根据具体情况、自身的情况做出调整。

结束语

千里之行，始于足下，虽然有了这一份比较详细的适合自己的职业生涯规划书，目标明确了，但更重要的，是在于在具体实践中觉得成效，是现实中的形势是时刻变化的，指定好的计划随时都有可能遭遇到改变，所以，要时刻保持清楚的头脑，做到具体问题具体分析，及时作出相应的应对措施和改变。同时，规划也仅仅是规划而已，也只是纸上谈兵，空中楼阁，因此，要从现在做起，从小事一点一滴做起，一个人，要想获得成功，必须付出足够多的汗水与努力，未来，要靠自己的双手去拼搏。

通过这次写职业生涯规划书，我从中学到了许许多多的的东西，全面的了解自己的优点、缺点，知道了周围的职业、就业环境等，确立了自己的职业目标与职业发展的计划、措施，我开始变得不再迷茫了，我开始有了自己的奋斗方向，我相信，经过自己的努力，我的职业生涯应该不会碌碌无为的，应该会挺精彩的。