

最新采购职业规划及发展方向(通用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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

采购职业规划及发展方向篇一

目前文员是需求量最多的岗位之一，也是文职管理类工作的入门岗位，而且现在的文员种类繁多。但很多人都知道文员是吃青春”，所以文员给自己订一个职业规划尤其重要。

- 1、行政文员，主要负责后勤等等；
- 2、跟单文员，顾名思义就是跟单；
- 3、会计文员，会计部的；当然是做会计的啦；
- 4、生产文员、跟生产的.；
- 5、试衣文员，主要身材好，相貌不差，当衣撑的
- 6、翻译文员，主要要求会外语。

总之，根据部门不同及公司性质不同，所需文员往往也不同。

还有一种分类：文员一般分为基层文员和主办文员：

基层文员又称普通文员，基本从事一些很简单且繁琐事务性的工作，比较适合那些没有工作经验的毕业生。

主办文员又称高级文员，这种一般扮演的角色都是领导的参

谋，对于一些部门内重大决策性的问题提供参考意见。

当文员的知道文员工作看似轻松，去做着一些繁锁的工作，每天如此。可日复一日，我们都会想到一个问题：我该如何发展?毕竟文员是青春活，估计有老文员的公司也没几家吧。

文员的职业发展方向一般有两条路：

第一、文职行政类发展，那么可以从初级文员——高级文员——执行文员——行政部门主管这个路线，这之中需要积累文秘所需的各种技能和素养，更需要对所在工厂甚至行业的了解，以及事事考虑周全执行完美的能力。

一般来说，文员会沿着经理助理，行政经理的发展轨迹发展。但文员工作相对简单，对工作能力的提升上作用不大，如果不能在三年之内获得一个提升的机会，很容易产生职业危机。

文员最好在工作两年之内走上助理的岗位，然后朝着管理岗位的方向发展，这样的发展是比较顺利的，否则就走第二条路了。

第二、如果不想在行政类发展，或者第一个发展方向不顺利，那么在有了文员这个事务性工作的基础之上，自己可以积累其他方向的知识技能并考取相应的资格证，从文员转行做其他工作。比如从文员转做人力资源、翻译、市场销售、财务会计等等，总之还得结合你自身的性格和喜好。

采购职业规划及发展方向篇二

岁月流逝，流出一缕清泉，流出一阵芳香，你是否每天忙碌，但成果有限，需要认真地为此写一份职业规划。想必许多人都在为如何写好职业规划而烦恼吧，以下是小编帮大家整理的销售员职业规划的三个发展方向，欢迎大家分享。

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。

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：

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。

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。

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。

采购职业规划及发展方向篇三

(1) 学历、知识结构：提升自身学历层次，从本科走向研究生，专业技能熟练。英语四、六级争取拿优秀、普通话过级，且拿到英语口语等级证书，开始接触社会、工作、熟悉工作环境。

(2) 个人发展、人际关系：在这一期间，主要做好职业生涯的基础工作，加强沟通，虚心求教。

(3) 生活习惯、兴趣爱好：适当交际的环境下，尽量形成比较有规律的良好个人习惯，并参加健身运动，如散步、跳健

美操、打羽毛球等。

采购职业规划及发展方向篇四

一、自我分析根据人才测评报告以及__等分析方法，我对自己进行了全方位、多角度的分析。

3、个人特质——适合干什么；我的人才素质测评报告结果显示，我的具体情况是

5、胜任能力——优劣势是什么。我的优势能力我的弱势能力

自我分析小结：

二、职业分析参考人才素质测评报告建议以及通过__等途径方法，我对影响职业选择的相关外部环境进行了较为系统的分析。

1、家庭环境分析如经济状况、家人期望、家族文化等以及对本人的影响。

2、学校环境分析如学校特色、专业学习、实践经验等。

3、社会环境分析如就业形势、就业政策、竞争对手等。

4、职业环境分析行业分析u□如__行业现状及发展趋势，人业匹配分析□u职业分析（如__职业的工作内容、工作要求、发展前景，人岗匹配分析□u企业分析（如__单位类型、企业文化、发展前景、发展阶段、产品服务、员工素质、工作氛围等，人企匹配分析□u地域分析（如__工作城市的发展前景、文化特点、气候水土、人际关系等，人城匹配分析）

职业分析小结：

四、计划实施一览表
计划名称 时间跨度 总目标 分目标 计划内容（参考） 策略和措施（参考） 备注
短期计划（大学计划） 20__年~20__年 如大学毕业时要达到如：大一要达到大二要达到、或在__方面要达到如专业学习、职业技能培养、职业素质提升、职业实践计划等如大一以适应大学生活为主，大二以专业学习和掌握职业技能为主，或为了实现__目标，我要大学生职业规划的重点
中期计划（毕业后五年计划） 20__年~20__年 如毕业后第五年时要达到如毕业后第一年年要第二年年要或在__方面要达到如职场适应、人脉积累（知脉、人脉、钱脉）、岗位转换及升迁等省略大学生职业规划的重点
长期计划（毕业后十年或以上计划） 20__年~20__年 如退休时要达到如毕业后第十年年要第二十年要如事业发展，工作、生活关系，健康，心灵成长，子女教育，慈善等省略方向性规划
详细执行计划如下：本人现正就读大学（研究生□x年级，我的大学计划是。

五、评估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因应变化进行及时的评估与修正。

1、评估的内容：职业目标评估（是否需要重新选择职业？）假如一直，那么我将nn职业路径评估（是否需要调整发展方向？）当出现的时候，我就实施策略评估（是否需要改变行动策略？）如果，我就nn其它因素评估（身体、家庭、经济状况以及机遇、意外情况的及时评估）

2、评估的时间：一般情况下，我定期（半年或一年）评估规划；当出现特殊情况时，我会随时评估并进行相应的调整。

3、规划调整的原则结束语注意：

1)、必须有一个测评报告。

2)、必须有替补方案。

采购职业规划及发展方向篇五

从你出生起计算，第6年完成幼儿园教育，第12年完成小学教育，第15年完成初中教育，第18年完成高中教育，第22年完成本科教育。当你完成本科教育的时候，你离到30岁只有8年。我们假设你一毕业就找到了合适的工作也没有走弯路。假设你8年的平均月薪是4000元，8年你挣了38.4万元。而这38.4万元正好是一个营销副总裁的年薪。因此，我们可以从经济学的角度去分析这种机会风险。如果30之前，你没有做好一个很好的规划，没有打好基础，你就可能会失去成为营销副总裁的机会，这就是你的机会成本。

第一件事，职业规划三要素分析。

本人总结的职业规划三要素为：爱好、性格和特长。

第一，爱好。我认为爱好应该是放在一个营销人职业生涯规划考虑的首位。因为只有你喜欢营销这个职业，你才可能去主动投入，而也只有你主动投入了你才可能有收获，才可能会取得成就。如果你不喜欢营销这个职业，所有的工作你都是在被动的接受，手到了心却没到，没用心自然不会获得好的结果。所以，当你决定从事营销行业时，你要问自己是否真的因为我喜欢这个行业，还是抱着试试看的态度或其他原因。

第二，性格。俗话说江山易改本性难移，一个人的性格是很难改变的，但也并不是不可改变。我认为爱好可以改变一个人的性格。通常性格被分为“外向、中性和内向”，作为营销人你就要分析你的性格属于哪一种？你的职业决定了你的大部分时间是在和人打交道，因此外向的性格当然较好。但也不代表内向的人就不能做营销，对于一个性格内向的人，关键看你能不能改变以适应营销职业的需要。如果你无法改变或不愿改变，那么你最好选择其他职业。

第三，特长。特长是你现有专长和潜在专长的总称。特长也分为基础特长和专业特长。基础他长如沟通能力强，组织能力强等。专业特长如计算机熟练、擅长策划等。在计划经济时代，由于职业人在企业一干就是一辈子，改变外部环境的空间很小，所以在那个时代在进行自我完善方面强调的是如何去弥补自己的不足。在市场经济条件下，职业人的流动性增强，改变外部环境的空间加大，因此如何最大限度的发挥自己的优点成为自我完善的核心。世界上没有完美的东西，自然也没有十全十美的人，特长的发挥成为一个人取得成功的关键，因为有时候不足很难弥补，况且有弥补不足的时间还不如用这个时间去发挥自己的优势。因此，特长分析很关键。

第二件事，选好行业。

古语说三百六十行，行行出状元，俗语又说难怕选错行，女怕嫁错郎。因此作为营销人选对行业很重要。在市场经济下，任何行业都需要营销人员。营销人在选择行业时必须从自身和行业特点两个方面进行分析。自身方面，要统筹考虑到爱好，性格和特长。在行业特性方面，有的行业发展已经趋于成熟，对营销人员的素质要求较高；有的行业才刚刚起步，需要冲劲大的营销人员；快速消费品行业由于操作精细需要销售人员能要有吃苦耐劳的精神，医药行业的非处方市场要求营销人员要有良好的医院人脉等。

因此如果你喜欢自己的专业，又喜欢营销，你可以选择专业对口的行业。如果你的专业无法对口，选择快速消费品行业或耐用品行业中发展成熟的领域是一个比较好的选择，因为在这样的行业中你能得到很好的锻炼。

第三件事，做好职业细分。

营销工作具体分到企业的岗位有很多，如市场销售人员，市场策划人员，品牌管理人员、产品开发人员、后勤保障人员、

销售经理或总监助理等都称为营销人员。面对这么多职位你如何选择？本人的意见是尽管岗位很多，但从性质上我们可以分为两类：销售与市场。销售为“武”，市场为“文”，具体特征可参阅我的《我是这样理解市场营销的》一文。武者，性格要外向，擅于执行，果断决策，带兵打仗，冲锋陷阵；文者，性格内向或中性，擅于思考，缜密分析，运筹帷幄，斜旁谏言；选择文还是武，要结合自身和当前具体情况。