

# 2023年优劣势分析 大学生自我评价的优劣势分析(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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 优劣势分析篇一

[姓名]：高美仪

[部门]：公关部

[阶段目标]：成为一个优秀的公关部销售人员

[总体目标]：成为公关部骨干员工并对公司做出积极贡献的员工

正文：

[一、个人分析]

作为一个当代青年，性格外向、开朗、活泼，业余时间爱交友、听音乐、外出散步、聊天，还有上网。我定位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，自己所学的表演专业，对销售及客户公关方面的工作有所帮助。平时与人友好相处群众基础较好，亲人、朋友关爱。喜欢创新，动手能力较强。

自身的swot分析

优势因素□s□

4、能够合理运用自己的人脉资源，不仅可以开拓异业合作的市场，也可以发掘

有潜质的优质客户，很好的配合公司的销售目标；

5、通过以前的工作经历以及学习表演专业的优势，具有基本的修养和良好的个人素质和很高的服务意识。

我的最大优势就是自己的学习能力，我比较容易接受新的知识，尤其是偏向文科类的知识，我想，这个优点会很大程度上促进我的发展，其次，个人性格上比较冷静、稳定、有耐心，这为我走销售这条路增加了很大的筹码。而且自己的专业技能掌握的也还好，这点也是极为重要的。

### 弱势因素[w]

就我自身，我想我最需要克服的困难就是提高自己面对顾客时的应变能力，应该多多参加一些公众活动，加强自己面对大众的能力，克服紧张情绪，与更多的人交流交往。同时我的社会经验还相当不足，工作时还缺少一定的系统性及计划性，当然，自己肯定还有其他方面很多不足的地方，需要在以后的学习与生活中不断的改正与提高。

### 机会因素[o]

应该来说，就目前的就业形势来说，纯粹的机会因素是很少的，正因为如此，我想我得更加珍惜每次的机会，尽力抓住每一次机遇，除此之外，我也相信在我以后的工作生涯中，我同样会遇到许许多多的机会，比如说加薪机会，升职机会等等。

### 挑战因素[t]

识这些挑战因素。抓住机遇，迎接挑战。

## [二、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。随着社会的发展，市场营销行业的发展空间也会相当大。

## [三、具体实施方案]

要成为一个优秀的市场营销人员，我不仅需要提高自身的素质，还要认识到自身的差距，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，我们年轻人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，需要在实践中逐步锻炼和克服。

（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。

让自己带来收益。比如：自己以前没有从事过珠宝行业，身边有些资源不知怎样利用：

1、在各种微信微博圈，做好自己的“推广”让自己的朋友们了解现在自己在做什么。让他们知道在身边有位珠宝方面的专家。只要有自己朋友或者朋友的朋友有意向购买珠宝，第一时间就能想到我，这样无形中扩大了我在朋友之间的影响力，确定了更多意向客户或潜在客户，为将来的销售做好先期准备。

2、从我们公关部在公司举办的几次vip活动中，我发现客户资源有限，还需要更多潜力或有经济能力的客户资源。以上因素决定我要发掘自己身边那些各行各业的朋友，结合他们的资源与公司的大客户做资源互换，从而达到意想不到的效果，还可以在我们双方开展活动时穿插一些全城热恋商品的展示，这样不仅提高公司品牌的知名度，还能通过活动达到有效客户的交叉覆盖，双方双赢的同时，也为我们的销售拓宽了市场和客户资源。

3、我要通过一些社交活动来发掘意向客户或者潜在客户。比如去参加一个高端酒会、活动、首映、庆典等等一切可以参与的社会活动，通过这些社交活动可以让我的交际圈更广泛，从而可以增长见识，并发掘潜在的客户资源与商业机会。

益也更高。尤其是公司大客户更要服务周到，让他们感受到尊崇感，同时我会和部门内员工配合好，开创最贴心、亲切的服务模式，就像海底捞模式一样，让顾客和我及每一位同事成为真正的朋友，当我和客户的认知达成时，我将拥有这位客户全部的关系网，这样客户或他的朋友一旦产生购买珠宝的意向时，将会第一时间选择我，同时也就选择了全城热恋这个品牌。

#### [四、结束语]

通过这次职业生涯规划，我清楚地认识了自己，确立了自己的努力方向和职业定位，这样就可以使自己保持平稳和正常的心态，按照目标和理想有条不紊、循序渐进地努力。当然，

计划虽好，最重要的还是在于其具体的实践和所取得的成效。然而，现实是未知多变的，定出的计划随时都会遭遇问题，这就要求我有清醒的头脑，客观的分析和全面的认知。每个人都有自己的理想信念，抱负和追求，每个人都渴望成功，但在此过程中我必须坚持信念，必须持之以恒，必须脚踏实地！

2014年7月29日

## 优劣势分析篇二

以下就分享一篇大学生自我评价的优劣势分析，供各应届大学生了解一下。

工作自我评价的目的是要通过以往成长经验的反省，检视自己的价值。工作自我评价是通过思考，对自己进行深层次的自我剖析。

工作自我评价应当客观而全面。首先，评价应是客观的，是在正视自己、面对现实的基础上做出的，过高或过低的评价都会给自己的求职心态带来不利影响；其次，评价应是全面的，既包括自己的特殊素质，又包括综合素质；既包括自己的优点和长处，也包括缺点和不足。

### （1）优势分析

个人优势是我们求职就业制胜的法宝。我们要找出自己与众不同的地方，形成鲜明的自我定位，在招聘者面前亮出一个独特的招牌，让自己的价值更好地为招聘单位所认识。对于自己的优势，可以从以下角度进行分析：

知识。十几年的寒窗苦读，从学习的专业课程中学到了什么？知识面如何构成？专业也许在未来的工作中并不起多大作用，但在一定程度上决定你的职业方向，因而尽自己最大努力学

好专业课程是职业规划的前提条件之一，要善于从中总结，真正化为自己的智慧；而知识面的合理构成则会符合社会对复合型人才的需要。

经验。你具有什么社会经验？你有什么样的人生经历和体验？对于刚毕业的大学生而言，这主要表现在学校期间担当的学生干部职务，曾经参与或组织的实践活动，曾获得过的各种奖励等。这些情况可以从侧面反映出一个人的素质状况。在自我分析时，要善于利用过去的经验选择，推断未来的工作方向与机会。

成绩。你做过什么成功的事情？你可能做过很多事情，但成功的是什么，最成功的又是哪一件？为何成功，是偶然还是必然？通过分析，可以发现自我性格优越的一面，譬如坚强、果断，以此作为个人深层次挖掘的动力之源和魅力闪光点。

## （2）劣势分析

很多人都不喜欢直面自己的缺点和短处。讳疾忌医，是许多人的通病。其实，劣势并不总是一无是处。知道自己的劣势，不至于使自己盲目自信，趾高气扬；分析自己的劣势，不至于使自己因为劣势而无端自卑，垂头丧气。与优势分析相似，劣势可从以下角度进行分析：

知识不足。我们无法想像一个什么都不懂的人能为企业带来效益。专业学得并不好？那么请你尽量弥补。知识面狭窄？那么就从现在开始广泛涉猎。俗话说“活到老，学到老”，而你尚且年轻，亡羊补牢，犹未晚也。

性格弱点。一个独立性强的人会很难与他人默契合作，而一个优柔寡断的人绝难担当企业管理者的重任。卡耐基曾说，人性的弱点并不可怕，关键要有正确的认识，认真对待，尽量寻找弥补、克服的办法，使自我趋于完善。

经验缺乏。也许你曾多次失败，就是找不到成功的捷径；需要你做某项工作，而之前从未接触过，这都说明经历的欠缺。欠缺并不可怕，怕的是自己还没有认识到，而一味地不懂装懂。

了解自己的劣势，在求职的时候可以避免产生的突发事件由于自身缺点处理不当，导致用人单位产生不必要的误会。所以对于自己的缺点在平时就要对症下药，努力改正。

第一，要加强学习。针对自身劣势，制定出自我学习的具体内容、方式、时间安排，尽量落于实处便于操作。

第二，投身社会实践。主动参与学生活动，接触各色人群，“不耻下问”，对应的锻炼自己能力欠缺的方面。尽可能在社会实践中锻炼才干，不断总结、不断提高。如果可能的话，不妨多看、多听、多写，把自己的收获体会用文字表达出来，这对帮助提高更为直接。

第三，要虚心请教。家庭、同学、朋友、师长和专业咨询机构都可以成为个人提高的有力支援，要学会求得他人帮助。对自己了解最深的莫过于你周围最亲密的人，多听听他们的经验与教训以及对自己的评价，尤其是注意他们对你的职业选择和人生发展方向的建议与评价。各类专业咨询机构在指导个人认识和选择职业方面都有一套比较完整的测评手段，也可以借助他们加深自我认识，全面了解。

## 给自己一个成功的心态

心态关乎成败，许多人都会赞同这一点。做好充分的心理准备是有一份好心态的前提条件，求职时揣一颗平常心，找一份好工作对优秀的人来说并不会是一件太困难的事。面对求职择业，大学生的心理复杂而多变。

一方面，经过十几年的寒窗苦读，“十年磨一剑，霜刃未曾

试”，如今即将走向社会一展身手，实现自己的人生价值，很多毕业生都迫不及待跃跃欲试。

另一方面，也正是由于十几年的埋头苦读，已经习惯了封闭的学校环境，社会经验相对缺乏，如今需要自己主动走向社会，许多人都会存在一些紧张甚至胆怯的心理。因此，调整好求职择业的心态，做好充分的心理准备，积极参与竞争，勇敢迎接挑战，在求职就业的过程中有着非常重要的作用。

还有很多相关的文章，请浏览【自我评价】

## 优劣势分析篇三

优势：

【注意要将劣势也说的像优势一样】

竞聘成功后的工作思路与计划

思路：在生产中思路清晰、逻辑鲜明；在生活中换位思考、热心助人。计划：在抓生产的同时，更要多关心组员的情绪及感受。

对竞聘岗位的工作思路和规划

？工作思路：

？工作规划：

1、经常与组员沟通，了解他们的生活及情绪状况，经常帮助组员缓解压力，关心他们的日常生活，使他们以较好的状态工作。

2、掌握各组员的工作能力及特性；

- 3、每天制定工作计划，合理安排作业人员并均匀分配作业量；
- 4、让每个组员清楚整体、个人的生产任务及目标。
- 5、每天汇总生产情况，分析问题、发现问题、解决问题；
- 6、在生产中定期组织组员进行工作交流，让大家相互沟通、相互学习；
- 7、在业余时间，适当组织一些集体活动，以便缓解大家的疲劳及压力；
- 8、养成每天记录工作日志的习惯；
- 10、利用业余时间翻阅一些心理健康方面的书籍，以此来引导大家缓解压力；

【这是对自己的要求还是对员工的要求？】

- 11、在工作中遇到困难，以冷静的态度对待，然后想办法一一克服。帮我大体看下

## 优劣势分析篇四

不包吃，校内宿舍大部分需要共用卫浴(一些学校宿舍是一层楼共用卫浴的)申请递交时间越早越好，一般在离境前2到6个月申请。

宿舍和公寓的入住时间一般为每年的1、2月和7月两个学期，其他月份入学的学生不能住校内宿舍，校外公寓有少量位子可供选择。

申请方式大部分为网申，校内宿舍由学校住宿老师审理，一般建议学生交了学费后申请宿舍；校外公寓由公寓独立审理。

部分宿舍和公寓要收取申请费，一般需要网申时用信用卡在网上支付(一般30到100澳币不等)。

另外，值得注意的是，选择时要看清楚大学不同校区的宿舍，注意校外学生公寓和学校的距离。宿舍合同一经签订，不能提前退租。

合租民居

## 优劣势分析篇五

优势s劣势w

1、基本优势—实现地热取暖1、效果要受到节能保温墙体、住宅

2、附加优势—远红外线健康保健功能门窗质量、入住率、房屋朝向等

3、规模优势—拥有规模和产量诸多因素的影响和制约

2、升温速度慢

4、经验优势—在前期的市场运作过程中

已经建立了一定的市场经验

机会o威胁t

2、煤炭价格上涨，传统水暖的成本不断攀升

3、国家强制执行节能环保墙体的政策方向

4、生活水平的不断提高，消费者更加追求2、全国用电紧张的局面彻底得到解

高质量的健康生活决还需要一定时间

3、传统取暖观念还比较根深蒂固，

难以在短时间内轻易改变

对策

优势劣势

机会

1、利用社会公众对取暖费大幅增1、利用国家强制推行节能保温墙体的政策，

长的不安心理，以传统水暖占用空间地热的推广和供暖效果保证保障不好，用户认同地热

2、以健康、环保为诉求市场没有完全打开，产品没达到供求

3、以市场占有率为首要营销目标

销售业务的控制实施

基本工作：

1、说明与说服

说明与说服的要点：

1) 企划意图；（市场需求在哪里？）

2) 企划目标；（市场定位在哪里？）

3) 实行内容；（实施方案）

4) 实行中的重点；（目标市场）

5) 考核标准与责任；（目标任务）

## 2、组织落实

责任人（营销管理人）

分工（区域销售）

协作原则（团队）

实施进程计划（分析和实施）

## 3、中间考核

如果有中间考核，及时发现，就会制止，不至于出现太大损失。

## 4、反馈调整

路线错误调整

理解错误沟通

执行错误教育

用人错误撤换

目的：

(1) 使之更贴近实际。

(2) 优化预期效果。

营销战略三要素

目标市场市场定位

营销组合