

最新物流管理职业生涯规划书大学生(汇总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？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

物流管理职业生涯规划书大学生篇一

电子商务快递物流服务项目

该项目前期定位于为淘宝汽车坐垫卖家提供上海市区区域内的高速度(晨到、午到)、高品质(售后服务)的特色快递物流服务，包括货物小型短期仓储、货物投递和专业的售后服务三个业务部分。项目后期，努力完善项目的各个方面：首先，扩大快递物流服务范围，力争在上海各郊区设立服务点；其次，加强项目的硬件和软件配置，提高货物投递响应速度，降低投递运营成本；最后，提高项目参与者在服务商品行业的服务专业技能能力，具有一个专业化的服务团队。项目市场调查：

1)可行性分析：

i.在电子商务突飞猛进的新形势下，快递物流已经成为了制约其高速发展的一个重要因素，快递物流怎样才能更好的为汽车坐垫商家服务，使其成为店铺销售的特色。

iv.当前形势下，由于快递物流的高费用，售后使用的高难度，制约着大体积、高难度类商品(如家电、自行车)的销售。

2)立足点：服务特色

销量

i.“晨到”、“午到”和“晚到”服务。接到订单后马上联系客户，确认订单信息和送货具体安排(时间、地点)。

ii.专业化服务。投送时提供专业的售后服务(坐垫的保养、安装及其它服务)。

iii.提供衍生产品。

3) 问题与风险:

i.投递时间发生冲突，无法及时、准时投递。

解决方案：成立团队，具备应急配送人员。根据原始订单分析客户订购时间，为购物高峰做好应急反应。

ii.投递产品类型错误。

解决方案：加强与商家联系，投递前与客户确认产品信息。错误发生后无理由负责调换。

iii.无法充足备货，货物紧缺。

解决方案：加强与商家联系，备足热销品种。商家根据存货状况调整广告力度和促销程度。确实无法送货应该及时与客户联系，征求谅解。

iv.产品质量问题。

解决方案：投递前必须对产品进行严格的出库检查，投递后客户签定收货书。对于7天内产品质量问题，进行上门调换。当问题产达到一定规模的时候得向商家反应情况□v.消费者在货物送达时对商品不满意，要求退换货。

解决方案：与客户、商家协商解决，选择退货、换货，合理

协调三者之间的利害冲突。

成本：项目前期，利用自身优势(场地、区位)，只需投入少量的`固定成本(服装、保养材料)和一些运营成本(交通费、宣传费);后期投入视前期运营效益而定。

利润：来源于产品销量的增长(可以按单数或者提成比例收取)和运营经验的获得。

1. 原始数据分析：通过对客户的分配范围(市区、郊区比例)、下单时间分布比例、企业与个人客户比例，确定业务的服务范围、时间和方式。
2. 与商家商定前期的备货仓储品种、数量，订单通知方式。
3. 与商家配合做服务的广告宣传推广，促进销量。
4. 制作服装、胸卡、宣传品，进行项目的专业化形象建设。
5. 学习坐垫保养护理、汽车美容知识，学会汽车坐垫安装和质量检测，提高项目人员的项目执行能力。
6. 在投送服务中，了解客户需求，听取客户建议，并把信息反馈给商家。(市场调查)
7. 根据实际运营情况，合理规划配送服务，甚至考虑增加配送人员。

在前期运营成功的基础上，项目还可以进行相当程度的横向和纵向延伸。横向上，可以服务于其它行业产品，大体积、高难度类商品(如家电、自行车)将会是首选。在纵向上，深化服务内容，例如在提供保养、安装的基础上，提供汽车美容甚至汽车美容装潢。

物流管理职业生涯规划书大学生篇二

一、自我介绍

姓名□xxx

性别：

民族：

籍贯：

二、职业兴趣

喜欢以自己的实力创作来表现自己的才能，实现自身的价值；渴望表现自己的个性；善交际，喜欢竞争，敢于冒险；比较看重社会义务和社会道德；喜欢从事为他人服务和教育他人的工作。

通过以上分析可见，我的职业兴趣主要在社会性和实力性两方面。

三、职业能力

指标意义特点

成功指数70%表示在所有测试人群中，比70%的人成功愿望高内心渴望事业的成功善于规划自己的方向和目标善于利用自己的优势善于不断激励自己人际交往指数82%表示在所有测试人群中，比82%的人人际交往能力高善于处理复杂人际关系在人际交往中往往采用主动的态度一般具有丰富的人生经验抗压能力指数56%在所有测试人群中，比56%的人抗压能力高挫折承受力一般在逆境中，有一定的斗志面对不确定因素，敢于尝试经常纠缠于外界和内心的压力mbti测试。

我的分值是80分，说明我的人际交往能力还不错。容易和陌生人打交道，主动关心别人，与周围的朋友交往的很融洽，而且能够从与朋友相处中得到许多乐趣。

社会适应能力得分是81分，能够较好的适应当今的社会生活。

四、个人特质

mbti显示：性格类型为“entj”（外向+直觉+思维+判断），典型特点是热情、富有远见、公正客观、认真负责，社交广泛和活跃，说服力强；有很强的洞察能力，善于发现机会。具有高度的责任感和决断力，将工作有序、有组织地开展起来。

五、自我认识总结

非常珍贵的大一生活已经马上就要结束了，我觉得非常有必要总结一下大学第一年的得失，使自己回顾走过的路，也更是为了看清将来要走的路。

思想觉悟上：一方面，进步自己综合素质。阅读名人传记，汲取伟人经历中的养分，充实自己；阅读文学作品，进步鉴赏水平；学习处世的伦理哲学，进步自身修养。品味人生追求的意义。另一方面，进步自己政治品质。关注实政，并主动向党组织靠拢，尽管没有计进党组织，但始终以党的高标准要求自己。能用科学发展观来熟悉世界，熟悉社会，清楚自己所担负的社会责任，对个人的人生理想和发展目标，有了相对成熟的熟悉和定位。

专业学习上：修身先须示智。认真学习核心课程，并取得了优异的成绩。同时，涉猎自己感爱好的其他课程，开阔视野，拓宽拓广知识面，为自己的将来展奠基石。对整个学科结构有了宏观的熟悉。学习与能力并重，理论与实践结合，进步自身综合素质水平。

一、家庭环境分析

我家住四川省简阳市董家埂乡龙口村，是标准的农村户口，土生土长的农村人。家里有爸爸、妈妈、哥哥和我四口人，爸妈都是农民。在我还小的时候，爸妈在农村凭借着农活还能养活我和哥哥，但是随着我和哥哥的长大，我们上学学费的增多，农活所找的钱已经不能够我们一家的开销，于是爸妈就踏上了他们那艰辛的打工之旅，而我也开始了我的留守儿童生活。

虽然我家的经济条件不是很好，但父母对我和哥哥的要求也不是很高。他们希望我和哥哥不管读书也好，工作也罢，都能快快乐乐的。哥哥现在已经大学毕业一年多了，爸妈也只需要供我一个人读书了，家庭条件也没以前那么辛苦了。

二、学校环境分析

重庆城市管理职业学院是由政府主办、国家民政部与政府共建、重庆市教委直属的全日制公办普通高等学校，是重庆市首批示范性高等职业院校立项建设单位。学校始建于1984年，原为国家民政部创办的民政部重庆民政学校，2001年3月升格为重庆社会工作职业学院，2006年3月更名为重庆城市管理职业学院。

学院现有社会工作学院、信息工程学院、工商管理学院、文化产业管理学院、工程管理系、会计与贸易系、基础教学部、继续教育学院等8个二级院系（教学部），招生专业39个，面向全国31个省（直辖市、自治区）招生，现有在校生8000余人。有重庆市教改示范、试点专业4个，中澳职教项目成果推广专业1个，国家技能型紧缺人才培养专业4个。建成国家级精品课程1门，市级精品课程6门。获国家级教学成果二等奖1项，重庆市教学成果一等奖2项。

师资力量

学院大力实施“双师”、“双高”促进工程，打造专兼结合的教学团队。现有专兼职教师400余人，其中教授19人，副教授及其他副高职称95人，博士、硕士142人，重庆市有突出贡献中青年专家1人，重庆市中青年骨干教师3人，“双师素质”教师153人。学院建有由100余名行业专家、能工巧匠组成的兼职教师资源库。教师教学科研成果丰硕。

办学成果

学院积极开展人才培养模式改革和教学质量工程，深化校企合作，与130余个政府机构、行业协会、企事业单位建立了深度合作关系，大力推进工学结合、“订单式”培养，形成了“三结合”人才培养模式和“四合一”教学模式，积极推动项目导向、任务驱动教学改革。学院大力推进素质教育和创新创业教育，着力培养学生良好的职业道德、熟练的职业技能和科学的创新精神，人才培养质量显著提高，毕业生深受用人单位的好评。学院被评为“全国普通高校毕业生就业工作先进集体”、“全国职业教育先进单位”、“高职高专人才培养工作水平评估优秀院校”、“新中国成立60年重庆教育著名高职院校”。

学院建立有国家职业技能鉴定所，可对57个职业（工种）进行技术等级鉴定。学院还被命名为国家计算机应用与软件技术紧缺人才培养基地、国家计算机信息技术考试站、国家民政行业特有工种职业技能鉴定站、全国人事人才职业资格认证授权培训中心、教育部教育管理信息中心远程培训点等。

对外交流

学院积极开展国际交流与合作，同美国、澳大利亚、德国、挪威、韩国等国家和香港地区的同类型院校开展多种合作，为师生提供学习和交流平台。

学院将秉承“敏学致用、厚德笃行”的校训“和求实创新”、

的校风，依托行业，注重特色，争创一流，努力把学院建成国内知名的高水平示范性高等职业院校。

校训

敏学致用，厚德笃行

校风

和谐共进求实创新

教风

博学善导育人

学风

修身重道强能

一、我的职业定位swot分析

从内因和外因两方面来分析企业在竞争中的优势劣势，威胁，机会。以及竞争地位。是一个客观的分析方法，对于企业的经营战略的制定十分的有帮助。

swot分析：

分别代表企业优势□strength□劣势□weakness□机会□opportunity□威胁□threats□□实际上是对企业内外部条件各方面内容进行综合和概括，进而分析组织的一种方法。

1、优势与劣势分析□sw□

两个企业处于同一市场，我们就他们□a□更高的赢利率或赢利

潜力□b□人员状况□c□市场分额□d□产品的大小、质量、可靠性、适用性、风格和形象等等因素，进行综合比较，扬长避短，创造自己的竞争优势。

2、机会与威胁分析□ot□

企业对于变化就各个环节进行相应的分析：

a□环境发展趋势（包括政治、经济、法律、社会文化）

b□产业新进入的威胁

c□供货商的议价能力

d□替代品的威胁

e□现有企业的竞争

作为一个企业不管是销售产品还是服务，运用swot时时的分析自己企业的处境是一种明知的做法，因为市场环境在不断的变化，企业只有处处的表现出积极的措施才会生存。

运用该方法可以不断、大发现市场的变化可以更快的适应市场。

二、我的职业定位结论

职业规划和定位是企业招聘员工的评价标准之一，尤其是金融、咨询、加工制造行业的企业，将职业规划和定位视为最重要的标准。但实际上现在的职场人士有职业规划和定位者少之又少，日前一项最新的调查显示，国内70左右的应届毕业生，都对自己未来的职业定位和职业发展感到困惑，不知道将来到底应该从事什么职业。实际上很多人读研究生是为了改变现状：有的是对目前的工作不满，有的则是对本科所

学的专业不感兴趣，希望通过读个研究生，转到管理者岗位，甚至转到另外一个行业。近年来，越来越多的人大学本科毕业后，没工作几年就去读mba。mba年轻化趋势非常突出，这已经引起了教育界和用人市场的担忧。读mba不是明确目标后的战略设计，而是变成了得过且过的一招鲜，充电并不是解决职场定位模糊的出路，只有找准自己的位置，才能有的放矢的充电。

喜欢以自己的实力形式的. 创作来表现自己的才能，实现自身的价值；渴望表现自己的个性；善交际，喜欢竞争，敢于冒险；比较看重社会义务和社会道德；喜欢从事为他人服务和教育他人的工作。

短期计划□20xx年—20xx年，在学习、工作上能够更好的完善、提高，为就业做好准备。

中期计划□20xx年—20xx年，考到更高学位，为更好就业作进一步提高。

当今社会处在变革的时代，到处充满着激烈的竞争。物竞天择，适者生存。职业活动的竞争非常突出，尤其是我国加入wto后。要想在这场激烈的竞争中脱颖而出并保持立于不败之地，必须设计好自己的职业生涯规划。这样才能做到心中有数，不打无准备之仗。而不少应届大学毕业生不是首先坐下来做好自己的职业生涯规划，而是拿着简历与求职书到处乱跑，总想会撞到好运气找到好工作。结果是浪费了大量的时间、精力与资金，到头来感叹招聘单位是有眼无珠，不能“慧眼识英雄”，叹息自己英雄无用武之地。这部分大学毕业生没有充分认识到职业生涯规划的意义与重要性，认为找到理想的工作的是学识、业绩、耐心、关系、口才等条件，认为职业生涯规划纯属纸上谈兵，简直是耽误时间，有那时间还不如多跑两家招聘单位。这是一种错误的理念，实际上未雨绸缪，先做好职业生涯规划，磨刀不误砍柴工，有了清

晰的认识与明确的目标之后再吧求职活动付诸实践，这样的效果要好得多，也更经济、更科学。

大学生要对职业进行物质、心理、知识、技能等各方面充分的准备，还要根据各方面的分析与自己的职业锚合理客观地对职业做出选择。对即将踏入的职业活动要有一定的合理的心理预期，包括工作的性质、劳动强度、工作时间、工作方式、同事以及上下级关系都要快速适应，迅速成为一个成功的职业者。

社会在不断地发展着，每天的就业形势都在变化，这就要求我们要在规划后再根据社会的不断变化来不断地调整我们的人生规划，也许在这样那样的形势所迫下我们无法实现自己原先的规划，但自古职业就无贵贱之分，只要能够为祖国为社会的建设贡献自己的力量就是完美的实现了自己的人生规划。

计划是人人都会的，计划可以让你有一个明确的目标。但是，做与否还在与自己。俗话说的好“说的好不如做的好”。如果只是一味的计划而不去实施，那也只能是空谈而已。每一个人都希望自己有个美好的未来，这是我们的相似之处。而每个人的想法不同，每个人的梦想不同，努力的方向就不同。但是我们都在为自己的梦想而努力奋斗着。现实是未知多变的定出计划很有可能遭遇问题，这就要求我们有清醒的头脑去解决可能遇到的问题。

通过对职业自我的分析和职业信息的搜索，我对自己、对职业有了一个初步的了解。通过将职业自我和职业信息的匹配，我初步判断出自己的优势领域和合适的工作方向。进一步规划，让我对适合自己的行业和公司类型有了了解。思索自己的职业环境要求和职业目标计划，让我对职业有了一个细致的描绘。现在我比较清晰的理清了自己的职业系统，进行了相应的职业规划，拨开迷雾，第一次清晰地看到了自己的职业之路。但是我也了解现实变化很多，不可能完全按照自己

的职业规划进行，所以我有心理准备，面对不同的情况适时调整职业规划的细节，长期目标是明晰的，职业自我系统是明确的。我会有原则的根据现实实施自己的职业规划。

物流管理职业生涯规划书大学生篇三

根据自己的兴趣和所学专业，在大学期间，应该会向国际贸易知识和实物方面发展。所以本人制订如下学业规划：

大一时期：充分利用校园环境及条件优势，认真学好专业知识，培养学习，工作，生活能力，全面提高个人综合素质，参加物流师资格认证，不断深入研究物流方面知识和实务，并一次通过考试。

大二时期：特别是商务英语，争取通过英语四级考试。

大三时期：开始接触社会，熟悉工作环境，积累人际关系，主要做好职业生涯的基础工作，加强沟通，虚心求教。初步找到适合自身发展的工作环境、岗位。

五、未来人生职业规划(毕业十年的职业行动计划)

1[201x-201x]在物流基础岗位工作，积累工作经验。在工作期间，充分利用空闲时间为自己补充所需的知识和技能。

2[201x-201x]在原来企业做上一名中层管理者，成功管理自己的下属，加强与上级的沟通，充分利用自己的工作条件扩大社交圈，重视同学交际，重视和每个人的交往。

3[201x-201x]到一家外资物流公司，学习跨国企业先进的管理理念，丰富的管理经验和先进的科学技术，争取当上一名外资企业中级物流经理。

六、生涯的评估与反馈

我觉得只要我在大学里努力做到正确的目标，学习好各种知识，掌握好各种技术，上述人生职业规划可行的机会是很大的。如果毕业后找不到物流方面的工作，到时候我会根据市场的供需的情况而再次决定适合我的工作。不管周围环境及自己人生某一阶段出现何种的变化，都应该善于发现其中的各种机遇并驾驭这些机遇。

七、结束语

计划固然好，但更重要的在于其具体实践并取得成效。任何目标，只说不做到到头来都是一场空。然而，现实是未知多变的，定出的目标计划随时都可能遭遇问题，要求有清醒的头脑。理想，信念，追求，成功，未来，一切的一切都要靠自己去打拼！

物流管理职业生涯规划书大学生篇四

引言：俗话说“上进之心，人皆有之”，这是人的本*。然而，事业的成功，并非人人都能如愿，问题何在呢？如何做才能使事业获得成功呢？职业生涯规划为我们提供了一条走向成功的路径。本学期通过一个学期大学生职业生涯规划课的学习，了解到职业生涯是一个人一生中所有与职业相联系的行为与活动，以及相关的态度、价值观、愿望等的连续*经历的过程，也是一个人一生中职业、职位的变迁及工作理想的实现过程。简单说，职业生涯就是一个人终生的工作经历。一般可以认为，我们的职业生涯开始于任职前的职业学习和培训，终止于退休。我们选择什么职业作为我们的工作，这对于我们每个人的重要*都是不言而喻的。

一、自我分析

1、职业兴趣——喜欢干什么

对于我的兴趣，说实话自己一直苦恼和迷茫了很久，因为我没有很感兴趣的东西，对什么事物都差不多。别人都说，每个人最好有自己比较拿手的一方面好，所以目前一直都在努力地寻找自己的兴趣点，希望会有一个激发起我兴趣点的事情。

2、职业能力——能够干什么

物流管理职业生涯规划书大学生篇五

随着社会经济和文化的发展，人们生活节奏的加快，人们的生活环境，生活方式都发生了很大的变化！兼职已经成为一种时尚，学生兼职的市场非常广阔。

学生兼职是学生减轻自己经济负担的需要；学以致用需要；学生了解社会的需要；提高学生综合素质的需要；增加社会经历的需要；为走向工作岗位打基础的需要。

团体消费已经悄然走进人们的生活，已经开始流行，这是社会发展的需要同时也是一种必然。

团体消费涉及到人们生活的方方面面，团体消费使人们节约金钱，节约时间，用尽量小的投入获的最大的消费实惠，学生团体消费就更有市场，学生是纯消费者，品牌意识和品牌忠诚度非常高，学生消费也是走在社会的最前沿、团体消费是个性、品牌、实惠最佳消费方式。

打造高校团体消费终端市场，其商业市场发展潜力不可估量！

着力于高校市场的开发，建立校园兼职平台，学生实践平台，校园商业平台，服务学生，服务高校。

关系学生成长：让学生参与社会实践，认识社会，了解社会，边学习边实践，学以致用，提高学生的综合素质，校园市场，由学生自己开发，自己经营自己维护。

占领高校消费终端市场以及以高校为中心的周边消费市场，打造高校创业的品牌联合舰队。

- 1、学生减轻自己经济负担的需要。
- 2、学生参加社会实践，提高自己综合素质的需要。
- 3、学生个性消费，品牌消费、实惠消费、安全消费的需要。
- 4、高校提高学生就业的需要。
- 5、响应鼓励大学生创业的需要。
- 7、商家要求打开校园市场的需要。
- 8、社会经济发展趋势的需要。

此项目的长远目标是占领高校消费终端市场，以及以高校为中心的终端消费市场，其商业前景不可估量！学校搞好管理的需要：

1、高校市场

□1□xx年高校总人数人均消费消费总额。

□2□xx年。

□3□xx年。

2、初小学市场

3、社区终端消费市场

□1□20xx年，小区终端消费额实现亿元。

□2□20xx年，小区终端消费额突破10000亿大关。

□3□20xx年，小区终端消费额将实现12000元惊人的数据。

包括：图片广告、文字广告、商家介绍、重点推荐、美食、住宿、新店开业等项目。

2、视频广告收益

年收益=300x10x10=30000元

3、为商家分销的收益

本项目是中国最大的'以校园为门户的创业项目，由于她的受众为最直接的消费终端，对整个市场主体（学生、老师、商家）的影响和成信度极高，所以容易被众多的企业、商家、连锁机构看重、因此，校园市场创业是学生消费品，老师消费等消费群体的消费品生产和销售的企业、商家、连锁机构最好的销售基地、可以与企业，商家，连锁机构构成行销，销售提成按10%提成计算。

年收益=100万x10%=10万

4、其他收益

3、每个学校的盈利完全归校园创业者享有。

4、创业者如何操作？

不管创业者是谁，从事啥职业，学生、公司职员、待业人员

都不要紧，即使不懂技术，没有创业经验，这些都没有任何关系（我们会进行知道和培训）。