

2023年面试时职业规划(大全9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

面试时职业规划篇一

这个问题的背后是了解求职者的求职动机和对自己中长期职业发展的思考。而此时需要传递给hr的信息是：

- 1、你是否有备而来的，有没有事业心。
- 2、表明自己的优势，体现出自己是这份工作的不二人选。
- 3、你有着良好的职业规划，清楚地知道未来三到五年的计划和打算，表明你是符合企业要求的稳定型员工。

。以下提供一个比较保险的回答，仅供参考：回答应该先说明你要发展或进取的专业方向，并表明你脚踏实地地工作态度。例如：“我的事业计划是勇于进取，所做的事情必须是能够将我的精力与专业知识融入我所在行业与我的工作单位所需要的地方。因此，我希望在今后几年中，成为一名内行的.专业人士，很清楚地理解自己的公司、行业、最大的挑战以及机会之所在。到那时，我未来的发展目标应该会清晰地显露出来。”

其实求职面试远没有想象中那么难。顶级就业力专家闫岭强调：能够做好工作的人，并不一定能找到好的工作，找到好工作的人，是那些会找工作的人。所以，不管就业环境多恶劣，也不论面试中的提问如何复杂，如果你对自己有着明确的职业定位和清晰的发展目标，掌握求职中的游戏规划，你

会发现找工作其实很简单。

你最近五年的职业规划是什么？

a□恩，还没有仔细规划过，我希望我能找到第一份工作。

b□我想首先我会一直从事这一行，其次，我会不断完善专业和业务能力，培养职场阅历，积蓄人脉和经验。其次，我会不断充电，使自己在外语和办公能力方面不断提升，希望五年之后，我会成为一名业务精通，能力全面，性格温良的人才。

c□五年内，我要完成专业学习到实践积累、职场规则的熟悉、业务的熟练，这样为我五年后的发展打基础。

d□我不太了解职业规划具体指什么。如果是理想的话，我希望我在五年内能够做到一个主管的级别，有所提升。

推荐选项□b

基于你需要应聘的职位做一个职业规划，是面试前就该准备的工作。相对而言□b选项会比较契合你的面试，当然□a和d太过轻率□c的回答与面试关系不明确。

专家点评：

职业规划还是很重要的吧，是不是从现在开始做了呢？

面试时职业规划篇二

导语：面试时通常时候，面试官会问你的职业规划，这时候要怎么回答才好呢？

关于职业规划类的问题属于准备型问题，只要掌握其中的关键点，准备充分，顺利过关并不难。回答问题前，需要做以下3个方面的工作：

目标的确定需要与自己专业或是兴趣爱好相关，也要与应聘的职位有关系。比如，你应聘的是市场类职位，市场类的职位晋升线一般包括市场助理、市场专员、产品经理(或品牌经理)、区域负责人等，你可以结合自身的情况说说自己的长远目标，以及为了这个目标，你所做的努力有哪些方面。对目标的清晰描述可以让自己显得更加专业，规划并不空洞，使面试官认同你的学习和适应能力。

tips□描述中应着重在行业或专业经验的积累，说明你想做些什么，而不是强调晋升到什么职位级别。

以时间为节点，把目标分解成几个小目标。比如短期(1年)目标是什么，中期(3年)目标是什么，长远(5年以上)目标是什么。做好这个“切割”工作的前提是应聘者个人对自己有一个全面的认识 and 了解。

tips□在每个阶段小目标的达成中，要说明达成目标与应聘公司的职位之间是一个双赢关系。一方面你能为公司做出怎样的贡献，另一方面你自身能得到怎样的提高。

这样做的目的既可以让面试官感受到你有积极学习的心态，又可以从侧面了解该公司的管理制度和培训福利等情况。比如，公司是否有岗位轮换，有没有内部员工培训等。

tips:如果面试官没有明确表示，不应过多打听。除非已经是最后一轮面试，而你又非常想进入这家公司。

在面试回答中，我们需要传递给面试官的信息是：1、你是有

备而来的，对自己是有职业规划的，并不是海投简历。2、表明自己的优势，体现出自己是这份工作的不二人选。3、你有着良好的职业规划，清楚地知道自己在未来三到五年的计划和打算，表明你是符合企业要求的稳定型员工。

这个问题的关键词是“职业发展”。面试官的潜台词是“你能在我们公司发展多久？”这个时候，准备工作中的“目标分解”就能用上了。

我想成为这个领域的专家，但我明白这是一个长期努力的过程，现在我只有一个粗略的计划。第一阶段，我希望从现在开始“x”年之内能够在我目前申请的这个职位上沉淀下来；第二阶段，我希望成为一个懂业务的人，能够发现问题，解决问题；第三阶段，成为站在该领域前沿的专家，在工作中能有创新与发展，能为公司带来更大的价值。

这个问题的关键词是“应聘的工作”，面试官的潜台词是“你能在这个岗位或是公司干多久。”

首先，我需要一些时间来熟悉这份工作，然后在此基础上尽量优化改善自己的工作。为了使自己专业化，我会考虑提高一下自己的专业知识，尽可能地考取一些相关的职业资格证书，力争在一年(或二年)之内让自己从初级向中级从业人员晋升，可能的话，在此之后向更高目标迈进。

面试时职业规划篇三

面试中，一般会被问到职业生涯规划。对这个问题该如何回答呢？可以根据自己应聘职位的实际情况对自己的职业生涯规划给出相应的描述。下面例举几种回答法：

面试官是通过这个问题来看你：是否具备能力？你做事情是不是有计划？对待自己的人生是不是有远见？你的规划是否和他们公司能有一个融入点？面试官结合这些因素去判断你能否胜任他们的工作。所以面对这个问题自己一定要准备充分，不要高谈阔论的谈论自己将来要怎样怎样，这样会引起对方的反感，建议话说的简洁一些，但是一定要明了，组织好语言把自身的优势和面试的公司有效的结合起来，让对方知道你可以给他们带来帮助，这也是面试官想听到的。

二 通常面试中问你职业规划的时候，都是想了解你个人有没有一个规划？最好就是能和自己现在应聘的职位符合，这样能给面试官一个感觉就是你打算从事这个行业了，短期内应该不会换岗位的。

三 关于未来五年的规划分成三个阶段：

第一年：熟悉工作环境，同公司文化融为一体。熟悉行业背景，进而深入的了解本行业，不断发现自己需要学习改进的地方。提升自己，进而为自己提出切合实际的目标，同时注意自己的人际关系。

第四、五年：调整自己的规划，进入一个新的层次，向更高点看齐

四 如果是为求职而求职的话，遇到这类问题，可以从以下几方面谈谈：

- 1、期望在一个公司里长期稳定的发展；
- 2、对该公司应聘的职位比较重视，愿意坚持发展；
- 3、期望在现有基础上不断提升自己的能力，为公司做出更大贡献得到认可；

五如果是应届毕业生，一般这种问题只是考察你有没有认真思考过，还是你是个看见公司就投或只要专业差不多对口或能找到工作就行的态度的人；考察的是你的‘求职态度，因为对方希望招来一个有职业抱负的人有干劲的人，而不希望招到一个来混日子的人。当然也可以说自己希望能够通过职业5年有啥梦想，毕竟没有工作经验，说一下梦想例如给爸妈买房子什么的还是满好的；如果是销售类，对方希望你活跃，有企图心，有冲劲，那你可以说希望作销售管理一类的；如果是财务会计类；那你还是表现的稳定踏实一点，不要那么浮躁的想当这个当那个，可以说“作好本职工作。

六企业文化稳健的公司，希望员工的职业规划能够立足现实，耐得住寂寞，具有长远考虑；企业文化主张冒险的公司，希望员工能够接受挑战，快速成长；应届毕业生如何谈职业规划，建议这样说：我希望在x年内成为公司的骨干，熟练掌握这方面的知识和技能，并在此基础上，能够获得公司进一步的培养，争取成为本专业（本领域内）拔尖的人才（如果你希望成为一个技术尖子或专业人才）；或者你可以说，在可能的情况下，做一个职业经理人（如果你希望将来带团队）。

一般而言，谈职业规划，要把重点放在试用期，最好更短的时间内成长为一名合格的员工，在一年内，成为独当一面的员工，在两年内成为骨干方面，围绕着如何做到这一点，如通过业余时间学习，通过在工作中学习，并表达希望得到公司有关资源或求助系统的指点和帮助。

面试时职业规划篇四

试时，经常会遇到一些常见问题和经典问题，对面试常见问题适当地准备答案，也是一种重要的面试技巧，会使自己在面试的时候更从容。例如，面试官经常会问：你未来5年或10年内的职业目标是什么？有没有职业规划？你是如何进行职

业规划的？很多人不知从何说起，或者没有考虑过这些问题，或者一时无法把问题用1-3分钟的时间说清楚。

回答面试官关于职业规划的问题，不是应付大学职业规划老师的作业，不是写职业规划论文，洋洋洒洒、滔滔不绝是不行的，一方面，没人有时间耐心地听，必需用几句话来简明概括地说出自己的想法；另一方面，为了显得自己有想法而过分夸大是不行的，企业面试官都是很有经验的人，很容易就听得出真假。回答职业规划问题时，不能跟写职业规划论文似地，说自己3年要达到什么目标、5年要如何如何，10年要成为行业顶尖人物，等等，在不了解企业实际情况的时候，这种回答不是显得虚假、空洞，就是显得过于野心勃勃，而让企业觉得你不会太稳定，你能说你知道了企业的3年目标、5年目标、10年目标了吗？当然你也绝不能说出不思进取的话来，如：“我没有很宏伟的规划，我的想法就是先进一家发展比较成熟的公司好好做，这样的公司比较稳定，让我有个安定感，等学一些经验再看能不能到社会上去闯一闯。”问这个问题时，考官通常的目的是：

- 1、了解应聘者是否了解应聘的岗位，了解自己想得到什么；
- 2、是否了解并认可应聘的公司，来应聘不是一时的权宜之计，不会很快流动。所以最好要结合应聘岗位及企业来谈。比较适合的回答是：我的个人素质很适合xx岗位，我的个人经历也与岗位的要求匹配，贵公司的企业文化、对岗位的职业规划，都与我的想法相同，我非常希望有机会加入公司，在为公司工作的同时发展自己，并与公司共同成长。

求职技巧：面试中怎么样回答职业规划问题？

通常在面试过程中hr经理都不忘问上一句“你对自己职业规划是怎样的？”。这话看似轻描淡写，实则暗藏玄机。

如果你在这个单位只不过是增加经验和资历，和你的职业目

标并不一致。这种情况下最好不要为了显示自己的远大抱负而详细说明。

也不要为了讨好hr经理说些冠冕堂皇的话，hr自有他们一套的谗言观色的技巧，如果不是对自己的“演技”非常自信，最好不要班门弄斧免得弄巧成拙。

首页需要了解hr这样问你的目的，他想了解的内容是什么？

1. 你的表达能力如何；
2. 你对你自己的了解如何；
3. 你的’规划是否与公司的发展相符合；
4. 你是否稳定。

所以你在面试前就应该先知道自己想要什么，你去应聘的职务是否是和你的职业规划有关联的，这样你去面试时就好作答了。

以下是小编为大家列举一些回答的技巧：

1. 我喜爱这个行业
2. 我希望成为这个行业的专家
3. 我的目标是xx年进入这个行业的顶级公司（如果你面试的不是就说有大发展的公司，或正在起步阶段的公司）
5. 具体的时间段根据行业定，符合实际就好，最好能够符合公司发展规划。

你可以这样说：我的职业定位是在xx领域，我希望在x年内成

为公司的骨干，熟练掌握这方面的知识和技能，锻炼自己的xx和xx能力，积累工作经验，并在此基础上，能够获得公司进一步的培养，争取成为本领域内拔尖的人才，如：技术尖子或专业人才、销售精英、专业策划人才、甚至如果合适做一个职业经理人。

当然不能只回答我想做什么，而要给hr一个合理的理由来录用你；如我具备什么条件，目前在什么方面也有欠缺，通过完善的职业规划，我有理由达成我的职业目标，让面试官感觉到你的目标不是空洞的，而是掷地有声。

长远目标和短期计划需要配合，可以说更短的时间内成长为独当一面的员工，自己能给公司带来什么样的收益，可结合应聘岗位的特点来描述。可以简单扼要说说自己的打算，如通过业余时间学习和培训，通过在工作中学习，并表达希望得到公司有关资源或上级的指点和帮助。

这里特别提醒大家，千万不要说与他们的企业文化不相吻合的东西，所以面试之前需要多企业有详细的了解，知道他们需要什么样风格的员工。企业文化比较稳健的企业，希望员工的职业规划能够立足现实，耐得住寂寞，具有长远考虑；企业文化主张挑战创新的企业，希望员工能够接受挑战，思想创新。

总之，回答职业规划既要考虑个人发展也要考虑与企业的匹配。

面试时职业规划篇五

招聘方在挑人选人上是需要一定时间的，而且对于一些规模较大的公司来说，

招聘的程序十分复杂，耗费的时间会比较多，所以面试之后

一周没有收到回复是正常的。如果在面试之后两周内还没有收到回复，向招聘方询问一下结果是可以的，这样既可以显示你的诚意，又不会因为太过心急而给对方留下不好的印象。询问结果方式的选择在向招聘方询问结果时，一定要选择合适的方式，不当的询问方式会让对方反感，即使你前面的面试表现得再好，也可能会因此而功亏一篑。

范文参考

您好：我是x月x日来应聘xx职位的xxx。此前与贵公司的接触虽短，但是贵公司的整体形象和专业度给我留下了很好的印象，我过去的经历与能力，以及自身对xx职位的热爱，对于我融入贵公司的这个大家庭，是有很大帮助的。

我希望自己不会错过这样一个宝贵的机会，去从事自己热爱的行业，投入我的智慧和激情，也相信贵公司会给我一个平台去展示自己！

[邮件问面试结果]

面试时职业规划篇六

逢人只说三分话，这对于面试官问及职业规划上就需要把握。我现在的个人职业规划非常清晰，而且每天为此而奋斗。但是在面试过程中，针对主管部门负责人我不会透露全部的，否则就是在给自己制造障碍。

作为老板，喜欢员工雄心壮志，有长远想法的员工；但是作为面试官，则喜欢求职者踏踏实实做好本职岗位。

很久前有一次面试，我和hr谈得非常好，而且各方面条件应该没有任何问题。在和面试官（常务副总）面试中，他问我：“可以听听你对自己的职业规划吗？”我见他挺不错的一个人，于是老实回答：“我很早以前就立志要做一个营销专家，

所以营销型企业的职业经理人便是我的目标！”他说道：“很多做营销的人都有和你一般的志向，但是职业经理人可不是那么简单就可以达到的哦！？”我立刻知道自己犯了一个致命的错误，因为我面试的这家企业就是销售型企业，我的职业目标不是和眼前的面试官又直接抵触吗！？我离开地时候，那位面试官还是客客气气的，但是最终并没有录用。

所以，我后来提醒自己：职业规划，在某些面试官跟前只能说三分。

我认为最实用的职业规划（以销售行业为例）：

在区域经理面前：我三年内的职业目标是成为一个出色的业务员，可以买得起房子。

在店长面前：我三年内的职业目标是成为一个出色的导购员并且希望成为主管，可以买得起房子。

在大区经理面前：我三年内的职业目标是成为一个称职并且优秀的区域经理，然后可以有房有车。

在营销总监面前：我三年内的职业目标是成为一个称职并且优秀的大区经理，可以买得起好房好车。

在总经理面前：我三年内的职业目标是成为称职并且优秀的销售副总，可以买得起好房好车并有优裕的生活。

为公司做出更大贡献得到认可、期望在一个公司里长期稳定的发展，还是你是个看见公司就投或只要专业差不多对口或能找到工作就行的态度的人，说一下梦想例如给爸妈买房子什么的还是满好的，可以说“作好本职工作？最好就是能和自己现在应聘的职位符合、期望在现有基础上不断提升自己的’能力，有企图心，那你可以说希望作销售管理一类的。所以面对这个问题自己一定要准备充分，因为对方希望招来

一个有职业抱负的人有干劲的人：调整自己的规划,但是一定要明了；五如果是应届毕业生.二 通常面试中问你职业规划的时候，耐得住寂寞，对方希望你活跃；企业文化主张冒险的公司：

4, 同公司文化融为一体？面试官结合这些因素去判断你能否胜任他们的工作

面试时职业规划篇七

导语：面试常会被问到：在五年的时间内，你的职业规划?该怎么回答呢?欢迎阅读下文！

面试官是通过这个问题来看你：是否具备能力?你做事情是不是有计划?对待自己的人生是不是有远见?你的规划是否和他们公司能有一个融入点?面试官结合这些因素去判断你能否胜任他们的工作。所以面对这个问题自己一定要准备充分,不要高谈阔论的谈论自己将来要怎样怎样,这样会引起对方的反感,建议话说的简洁一些,但是一定要明了,组织好语言把自身的优势和面试的公司有效的结合起来,让对方知道你可以给他们带来帮助,这也是面试官想听到的.

二 通常面试中问你职业规划的时候,都是想了解你个人有没有一个规划?最好就是能和自己现在应聘的职位符合,这样能给面试官一个感觉就是你打算从事这个行业了,短期内应该不会换岗位的.

三 关于未来五年的规划分成三个阶段:

第一年：熟悉工作环境，同公司文化融为一体。熟悉行业背景，进而深入的了解本行业，不断发现自己需要学习改进的地方。提升自己，进而为自己提出切合实际的目标，同时注

意自己的人际关系。

第四、五年：调整自己的规划，进入一个新的层次，向更高点看齐

四 如果是为求职而求职的话，遇到这类问题，可以从以下几方面谈谈：

- 1、期望在一个公司里长期稳定的发展；
- 2、对该公司应聘的职位比较重视，愿意坚持发展；
- 3、期望在现有基础上不断提升自己的能力，为公司做出更大贡献得到认可；

五 如果是应届毕业生，一般这种问题只是考察你有没有认真思考过，还是你是个看见公司就投或只要专业差不多对口或能找到工作就行的态度的人；考察的是你的求职态度，因为对方希望招来一个有职业抱负的人有干劲的人，而不希望招到一个来混日子的人。当然也可以说自己希望能够通过职业5年有啥梦想，毕竟没有工作经验，说一下梦想例如给爸妈买房子什么的还是满好的；如果是销售类，对方希望你活跃，有企图心，有冲劲，那你可以说希望作销售管理一类的；如果是财务会计类；那你还是表现的稳定踏实一点，不要那么浮躁的想当这个当那个，可以说“作好本职工作”。

六 企业文化稳健的公司，希望员工的职业规划能够立足现实，耐得住寂寞，具有长远考虑；企业文化主张冒险的公司，希望员工能够接受挑战，快速成长；应届毕业生如何谈职业规划，建议这样说：我希望在x年内成为公司的骨干，熟练掌握这方面的知识和技能，并在此基础上，能够获得公司进一步的培养，争取成为本专业(本领域内)拔尖的人才(如果你希望成为一个技术尖子或专业人才)；或者你可以说，在可能的情况下，做一个职业经理人(如果你希望将来带团队)。

一般而言，谈职业规划，要把重点放在试用期，最好更短的时间内成长为一名合格的员工，在一年内，成为独当一面的员工，在两年内成为骨干方面，围绕着如何做到这一点，如通过业余时间学习，通过在工作中学习，并表达希望得到公司有关资源或求助系统的指点和帮助。

一般这种问题只是考察你有没有认真思考过所在行业的发展，还是看见公司就投，只是抱着一种试试看的态度，抑或是只要专业差不多对口，甚至能找到工作就行的态度；对方考察的是更多的是你的求职态度。对方不希望招到一个来混日子的人，而是有职业抱负的人，有抱负的人才有干劲。

案例：

虽然我学的是财会专业，但是我并不太喜欢，通过充分考虑，我选择参加系统的职业规划方面的培训，在课堂上我知道如何找出自己的职业定位。我的表达能力很强，在大学时就经常获得演讲和辩论赛的第一名，我喜欢站在讲台上的感觉，从小就想着自己长大了要当一名老师，做了2年会计工作中，我一直过不开心，我不喜欢每天重复着机械式的单一工作。经过职业规划专家的一对一辅导，我发现自己还是更加适合往培训师方向发展，而我当前最适合的切入点就是贵公司所处的行业，我希望可以在培训助理的这个职位上沉下心来好好工作，将来在这个平台能够圆我的培训师梦想。

我希望从现在开始，五年之内能够在目前申请的这个职位上沉淀下来，通过不断的努力后，最好能有几次晋升，希望可以从培训助理做到培训主管，最后成为培训经理甚至是行业内出色的培训专家。未来的五年，不管是向上提升，还是在企业内横向调动，对我个人来说，希望找到一家愿意做相互投入的企业待上一段时间。希望我的加入可以给公司带来更大的商业价值，同时我也希望自己能够在企业的平台上得到进一步的职业能力提升。

面试时职业规划篇八

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。

当我们工作1年以后，要开始对自己的市场精耕细作，未来3-5年如果不想转移到其他市场的话，销售工作的细节是每一位销售同仁要认真对待的。销售工作第2年是我们开始总结经验尝试快捷判断解决问题的重要时期，与同行加强交流，自我充电。如果你想成为基层管理者的意愿很强，在竞争比

较激烈的企业有时机会是很少的，但是，只要坚持，就有机会，只要你的业绩和能力有保障，在企业就会有希望，这一点我深信不疑，因此很多同仁第一次竞聘失败就赌气离开优秀的企业，是心态的问题，我接触过很多老总，大部分都经历过竞聘失败的过程。对于想长期在一块固定的市场经营的话，有社会关系或者说在自己的家乡当然会有很重要的帮助，有意思的是，很多销售同仁都不是在自己的家乡，同样做的非常好。

在第四到第五年时，一部分同仁成为管理者，一部分同仁继续留在一线，还有一部分同仁发现了更适合自己积累财富的职业，由于群中大部分人员还是一线人员，对于走上基层管理岗位的同仁的职业经历，我在这里就不说了。

离职业目标越来越远的大招

我个人认为，我们医药销售同仁需要在“五力”、“九工”、“四道”等方面着重提升自己的能力。

五力主要是指驱动力、抗压力、亲和力、观察力、执行力：

驱动力：要解决大家从事销售工作的核心动力，要定位清楚，自己从事医药销售工作是为了挣钱积累财富，还是喜欢销售这种有压力和具有挑战刺激性的工作，还是误以为销售是一件轻松的工作；驱动力不能模糊，它属于我们职业发展的发动机。当你获得了自己期望的财富，就要设置新的驱动力因素，例如成为管理者。或者有的朋友说，我要成为一个老板，不想在医药销售行业继续发展，这都没问题，因为你驱动力会推动你朝着成为老板的职业发展方向给出动力。

抗压力：抗压力不是天生的，随着我们职业驱动力的推动下，我们解决的困难逐渐增多，积累了实战经验，对医药销售活动中遇到的困难已经有了解决问题的能力，能够承受更多的指标压力。但这样还不够，我们还要了解自己承受压力所带

来的反应，不是盲目地直接硬抗，而是有弹性地来承受。例如，我们一个季度的指标压力，会在思考有哪些增长途径可以保证完成，似乎有了明确的增长途径，核实了这种想法，我们的压力瞬间卸下来，实际上，这种想法局限性很大，因为很多情况下无法落实，容易让人在压力之下出现心理焦虑，煎熬着自己身心地健康。而我建议大家，要意识到很多工作压力是要靠努力行动后去缓解的，所以内心要有“没什么，还没拼呢？怎能见分晓”的暗示心理来承受压力。

观察力：不具备观察力的人，是无法把工作做细致的，实际上每位同仁都会在2岁到6岁属于观察力强大的时期，为我们的模仿行为提供了雄厚的基础，为学习生活技能提供了源源不断的动力；人类25岁以后，由于感兴趣的事物逐步趋向固定，观察力下降很厉害，这也是为什么细心的人远远少于粗心大意的人的原因。但是做销售，必须通过训练和实践把下降状态的观察力提升起来。客户诸多的行为和工作的环境都要通过我们观察来判断客户的需求和心理趋向，当医生告我们不合适做销售时，这是医生用他所接触过善解人意的其他代表来衡量我们的粗心与对医生的不理解，但也不要气馁，能力的提高必须经过一个完善过程，只要我们能力在提升，很多结论都是相对固定而言的，不能当作定论。

执行力：我们要有行动意识，要动起来，销售初期，有人会建议我们说，要三思而后行，但这要针对不同时期而言，有一位朋友询问我有没有预防客户拒绝的方法，他想学会了再去见客户，我建议是先见客户。

其次不要把拒绝当作死敌，当试图确认所有的路都是正确的，我们才敢行走，那没路怎么办呢？勇于实践是硬指标。在执行力中，还要讲究效率，尽量抛掉拖沓的习惯，有拖沓习惯的人，不止是销售工作要比他人多付出时间成本，整个人生的质量都会受到严重影响。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

面试时职业规划篇九

想到这，脑海里不由地联想起了一位jcp学员kety在培训中跟大家分享的一段经历□kety先前在面试中遇到类似问题时也回答得不好，随后她在培训结束后的第三天得到了一次面试机会，她运用了专家教授的方法，最后顺利拿到了新的工作。

当hr问：请问你为什么选择来我们公司？你对自己未来五年的职业规划是什么？

方法与策略：

这个问题的背后是了解求职者的求职动机和对自己中长期职业发展的思考。而此时需要传递给hr的信息是：

- 1、你是有备而来的，因为对自己是有职业规划的，所以求职简历都是经过一番思考的，而不是海投盲投的结果。
- 2、表明自己的优势，体现出自己是这份工作的不二人选。
- 3、你有着良好的职业规划，清楚地知道未来三到五年的计划

和打算，表明你是符合企业要求的稳定型员工。

kety答：

虽然我学的是财会专业，但是我并不太喜欢，通过充分考虑，我选择参加系统的职业规划方面的培训，在课堂上我知道如何找出自己的职业定位。我的表达能力很强，在大学时就经常获得演讲和辩论赛的第一名，我喜欢站在讲台上的感觉，从小就想着自己长大了要当一名老师，做了2年会计工作中，我一直过不开心，我不喜欢每天重复着机械式的单一工作。经过职业规划专家的一对一辅导，我发现自己还是更加适合往培训师方向发展，而我当前最适合的切入点就是贵公司所处的行业，我希望可以在培训助理的这个职位上沉下心来好好工作，将来在这个平台能够圆我的培训师梦想。

我希望从现在开始，五年之内能够在目前申请的这个职位上沉淀下来，通过不断的努力后，最好能有几次晋升，希望可以从培训助理做到培训主管，最后成为培训经理甚至是行业内出色的培训专家。未来的五年，不管是向上提升，还是在企业内横向调动，对我个人来说，希望找到一家愿意做相互投入的企业待上一段时间。希望我的加入可以给公司带来更大的商业价值，同时我也希望自己能够在企业的平台上得到进一步的职业能力提升。

效果及分析：

kety真诚的表述和对自己明确的定位让**hr**觉得她很是培训助理的不二人选，同时也充分表现出她对自己的职业定位以及发展路径是十分清晰的，因而她在数十个候选人中脱颖而出，顺利拿到了这个offer。如今一年多过去了，**kety**按照自己当初设定的发展目标有条不紊地走着。前不久传来了她的喜讯，她已经破格提拔为公司培训部的主管。听到这样的消息，让向阳生涯每一位伙伴都感到十分欣慰。

点评：

其实求职面试远没有想象中那么难。能够做好工作的人，并不一定能找到好的工作，找到好工作的人，是那些会找工作的人。所以，不管就业环境多恶劣，也不论面试中的提问如何复杂，如果你对自己有着明确的职业定位和清晰的发展目标，掌握求职中的游戏规划，你会发现找工作其实很简单。

逢人只说三分话，这对于面试官问及职业规划上就需要把握。我现在的个人职业规划非常清晰，而且每天为此而奋斗。但是在面试过程中，针对主管部门负责人我不会透露全部的，否则就是在给自己制造障碍。

作为老板，喜欢员工雄心壮志，有长远想法的员工；但是作为面试官，则喜欢求职者踏踏实实做好本职岗位。

很久前有一次面试，我和hr谈得非常好，而且各方面条件应该没有任何问题。在和面试官（常务副总）面试中，他问我：“可以听听你对自己的职业规划吗？”我见他挺不错的一个人，于是老实回答：“我很早以前就立志要做一个营销专家，所以营销型企业的职业经理人便是我的目标！”他说道：“很多做营销的人都有和你一般的志向，但是职业经理人可不是那么简单就可以达到的哦！？”我立刻知道自己犯了一个致命的错误，因为我面试的这家企业就是销售型企业，我的职业目标不是和眼前的面试官又直接抵触吗！？我离开地时候，那位面试官还是客客气气的，但是最终并没有录用。

所以，我后来提醒自己：职业规划，在某些面试官跟前只能说三分。

我认为最实用的职业规划（以销售行业为例）：

在区域经理面前：我三年内的职业目标是成为一个出色的业务员，可以买得起房子。

在店长面前：我三年内的职业目标是成为一个出色的导购员并且希望成为主管，可以买得起房子。

在大区经理面前：我三年内的职业目标是成为一个称职并且优秀的区域经理，然后可以有房有车。

在营销总监面前：我三年内的职业目标是成为一个称职并且优秀的大区经理，可以买得起好房好车。

在总经理面前：我三年内的职业目标是成为称职并且优秀的销售副总，可以买得起好房好车并有优裕的生活。