

2023年职业生涯规划策划书 大学规划策划书(优秀13篇)

人生是一段漫长的旅程，需要我们不断总结经验和教训。怎样通过总结来发现人生的不足从而提升自己成为更好的人是我们需要思考的关键。继续往下看，以下是一些人生岁月中的感悟和故事，或许可以给您一些启示和感悟。

职业生涯规划策划书篇一

调查显示：在高校大学生群体中有不少人存在着学习兴趣不浓，人生目标不明确，缺乏职业规划意识。同时也有一部分同学拥有自己的远见，却没有展示自己的平台。然而对于这个就业压力日增不减的社会来说，各行各业对人才素质的要求已越来越高。作为一名大学生，如果不能从根本上提高自身的综合素质，有预见性地、科学地规划自己的学习生涯和职业生涯，很难在社会中立足，让自己的才华得到发挥与展现。为了能够更好地帮助广大同学树立正确的人生观、学习观、成才观，确立正确的奋斗目标，同时也提高同学们的创业、择业、就业能力。我们精心策划了此次“规划未来，成就梦想”法学院首届职业生涯规划大赛。

- 1、帮助广大同学明确学习目标，端正学习态度，增强学习动力，树立和提高职业规划的意识和能力。
 - 2、提高同学们制作自荐书及参加职场应聘的技巧和能力。
 - 3、创建一种学校和社会相结合的互动模式，给广大同学提供认识社会，认识职场的机会。
 - 4、丰富同学们的课余生活，提供实践、交流和学习的平台。
- 培养规划理念，实现心中梦想

广东省广州华立学院青年创业者协会

1、参与对象：华立学院全体学生

2、参与方式：个人或者是团

职业生涯规划策划书篇二

第一步：策划一个有吸引力的产品招商

企业招商，往往是建立营销渠道的第一步，所以对企业来说，招商的成功，也喻示着好的开头，因为接下来的事就好办多了。但很多小企业由于策划能力有限，对招商工作不重视或者操作不当，明明是个不错的产品，问津者却寥寥无几。

所以在确立招商之前，要解决三大问题：一是产品卖点的提炼，二是推广方案的设计，三是相配套的销售政策，在此基础上，企业才制定切实可行的招商方案。

目前招商骗局很多，经销商选择厂家合作非常谨慎，所以企业要注意树立自己的品牌意识，招商人员要经过严格的专业培训，热情而不失分寸地接待经销商，使用规范的接待用语。

通常比较有想法或者想有所作为的经销商比较注重以下五点，提请企业在招商策划中引起重视：一是企业的实力；二是企业营销管理人员的素质；三是推广方案的可操作性；四是产品市场需求和潜力；五是经营该产品的赢利情况。

招商成功离不开具有轰动效应的招商广告，但目前媒体上所见的招商广告普遍存在一种过分夸大和空洞吹嘘的现象，小企业不实在一点，干脆说出自己的弱点，并阐明自己的决心，以赢得经销商的重视，有时候过分夸大市场效果的广告只能引来纯粹的投机商，而实在的广告宣传，反而会吸引那些注重商德的经销商。

第二步：选择合适的经销商

经销商是小企业产品在市场上赖以生存并发展的唯一支柱，由于缺乏经济能力，无论在整体推广还是与渠道经销商的谈判筹码上，均占不了主动权，所以，小企业选择合适的经销商并与之合作，就显得尤其重要。大而强的经销商，必然要求也高，同时因为这类经销商经常与大品牌企业合作，所以往往盛气凌人，一般的小企业往往很难控制他们。

企业选择经销商，就象一个人谈恋爱，如果你出身卑微、却喜欢上了一个高贵美丽的小姐，那么你的这段恋爱要么是单相思，要么无疾而终。要知道好的未必一定合适，而渠道伙伴的合适，才是最重要的。

所以小企业选择合作的经销商，一定是那些刚起步做市场的，经济实力和市场运作能力较一般的，但正由于这些因素，这类经销商非常需要企业的支持，同时这类经销商对合作的企业忠诚度比较高，而且，他们不象那些大经销商那样要这要那的，如果企业的销售政策完善，多向他们描绘一下企业的发展远景，基本上能吸引他们，企业也可以完全控制他们。

选择这样的经销商加盟，就可以让经销商按照企业的发展战略去运作整个市场，促使整个渠道网络的稳固发展。

问题的关键是，由于这类经销商的资金实力和运作市场的能力均有限，需要企业保持高度的警惕和具备强劲的市场营销管理团队，以指导和协销，来帮助经销商与企业一同成长。

第三步：选择合适的渠道模式

渠道模式的选择或者规划，是小企业建立营销渠道必然步骤，但小企业由于品牌知名度和企业的经济实力以及市场管理能力都比较弱，因而市场初期的渠道模式以每省级总经销制比较合适，也就是每个自然省只选择一个经销商，因为这个时

候你的产品销售力不够，销售区域过于狭小的话，经销商会不满足，从而引起区域窜货的发生。所以，以每省一个经销商，然后由省级经销商自主向下游招商，组建本省区域的销售网络，企业如果有人力，可以协助经销商招商开拓区域市场，这样经销商会因为企业的帮助而心存感激，即便将来壮大了，也不会对企业怎么样。

如果有野心大一点的经销商欲跨区域销售，企业也可以酌情予以考虑，假如该经销商欲跨入的区域尚没有合适的经销商，而该经销商又有现成的网点，不如顺水推舟，做了这个人情，等以后条件成熟，再重新划分区域不迟。毕竟这个时候的企业，需要的是产品的大量铺市和动销，而不是呆板的规范。

曾经为一个化妆品招商，在建立销售网络的初期就是采用了这样的方法□a经销商由于其网点能力可以跨越ab两省，所以同意其为ab两省的经销商，使企业的产品在市场上的能见度很广，并且有了足够的现金流，等到三个月以后，整个市场开始动销起来，该经销商由于做两个省的市场，一时忙不过来，这时我才顺势而为，在b省重新招了一个经销商，劝说a经销商退出b省市场。

小企业在建立渠道初期，不必拘泥于过分规范的销售政策，就象一个乞丐，暂时需要的是温饱而不是营养价值，但需要事先为今后的发展做好系统的规划。

第四步：设计可控的渠道结构

渠道结构通常指渠道的宽广度与深浅度和长短度，宽度也就是指企业在选择渠道成员的单一性和复合度，如某企业在一个省内设立多个独立经销商，分别经营不同的小区域。

渠道的深浅度主要是指零售终端的多样性，譬如化妆品经销商，既可以将产品进入商场超市的专柜销售，也可以进入美容专业线，同时还可以进入医药连锁系统。终端的多样性，

可以使产品更有效地渗透进整个市场，达到销售的规模效应。

渠道的长短度则是指，由一级经销商到销售终端，中间需要经过几个层级，如有的产品需要经过省一级经销商，然后由省经销商批发给二级经销商，而二级经销商再将产品分销给终端或者批发给更往下的三级经销商。层级越多，对渠道的管理就越困难，市场信息的反馈也更缓慢。

小企业由于在资金、管理能力方面比较弱，所以暂时先采取窄而长的深渠道结构比较合适，等待市场销售起来了，企业有资金回笼了，市场的管理能力也强了，然后才开始逐步缩短渠道层级，将进一步拓宽，并将渠道的管理重心下移。

第五步：对渠道经销商的管理

对渠道成员的管理，其实是很多企业非常头疼的一个问题，因为大家都知道渠道需要管理，但究竟怎么管理？管什么？谁去管？很多企业尤其是中小企业都对此比较模糊。

所以，一旦销售渠道初具形成，企业就要有专门的渠道管理人员，对渠道成员进行严格的管理，管理的内容包括，经销商的库存情况、资金信用情况、每个产品的销售情况、经销商经营的竞品情况、区域市场整体销售统计、协助经销商或者终端进行促销、公司宣传品的摆放以及经销商对公司产品的具体反映等。对经销商的管理不仅仅停留在管上，更重要的是让经销商时刻与企业的市场战略保持一致，同时融合企业的文化，这就需要管理人员除了日常的市场管理以外，要适时地对经销商以及经销机构的员工进行产品和市场营销专业知识和技能的培训，使经销商对企业有所依赖，并产生好感。

渠道管理人员通常由区域经理、销售业务员以及公司总部领导的定期走访等来完成，有的企业设立专门的渠道管理专员和渠道总监，分别对不同的渠道成员进行专门的管理。

第六步：完善的渠道政策和有效的经销商激励

对经销渠道成员的激励是企业渠道管理中非常重要的一个环节，很多企业销售网络的瘫痪很大程度是由于企业渠道政策的不健全或者缺乏有效的激励机制。如福建某啤酒企业曾答应某市经销商，如果其全年的销量突破5000件的话，总部就送一辆价值28万的别克轿车，该经销商经过努力，超额完成了激励指标，但由于企业换了领导，新领导又不承认，致使该经销商的奖励成了一张不能兑现的空头支票，于是该经销商就怀恨在心，预谋行使了一次涉及4个城市的窜货案，造成大半个省的销售网络完全瘫痪，企业遭受重大损失。

渠道激励一定要与整体的销售政策相配套，并且要充分估计经销商的销售潜力，在设计激励考核体系时，要有适当的宽度，太容易达标的，企业会得不偿失，过分难以抵达的，又缺乏实际意义。奖励目标太大，企业划不来，太低廉，由吸引不了经销商。所以，如何制定激励指标和奖励目标，是十分重要的。

通常的做法是先设定一个最底也就是保底销售指标，然后再设立一个销售激励目标，这两者之间的距离可以是20%到50%，如假设最底销售指标是100万，那么销售目标可以是120万到150万之间。奖励政策就可以按实际完成数来进行，假如正好完成100万，那就按完成指标的奖励兑现，如果超额完成了20万，那么除了该得的指标完成奖以外，还要给予超额的20万给予奖励；通常超额的奖励基数要高于指标基数。如果指标奖励是3个点的话，超额奖励起码在5个点。当然，这可根据企业的实际情况来合理制定。

基础指标，可以根据该经销商的历史记录以及实际的市场销售情况相结合，进行充分评估以后来确定，最好是经过双方的共同认定。

第七步：有计划地收缩，有步骤地扁平

当企业正常运作了一年或者两年，市场也有了不错起色，这个时候，企业如果有更大渠道野心的话，可以采取逐步收缩，逐步扁平的策略，即网络初建时期，由于企业的管理能力、经济实力以及品牌的知名度都很弱，所以不得以采取省级总经销的模式，由于总经销模式对企业控制渠道的能力很有限，尤其是对顾客的服务和市场信息的收集，都带来很大的影响，所以，企业要想树立品牌，想健康发展，总经销模式是难以为继的。但由于大部分省级总经销商已经习惯了做省级老大，因而一般很难撼动他们的经销地位，企业要想让他们收缩区域或者让出部分区域，是比较难的，弄得不好，反而会影响到网络的安全。

所以，这个时候企业要逐步将渠道重心下移，首先增派管理人员到二级乃至终端，去进行渠道的日常维护，将总经销商的下游网络紧紧地控制在企业手中。其次将市场渗透指标进一步扩大，让经销商感到按照现有的力量很难达到。然后，企业顺势而为，劝经销商放弃地市批发，将总经销商的势力范围控制在省会城市之内而不影响经销商的收益，而地市级(原二级)经销商逐步上升为直接从企业拿货，跟总经销商平起平坐的一级经销商。企业同时还可以以新产品招商为由，进行补充型区域招商，招商的对象，可以是原来的二级经销商演变而来，也可以是真正的空白地区的新经销商，这样几个步骤下来，企业扁平化渠道的任务就基本达成，网络的布点也更科学，同时企业控制整个网络的愿望也顺利达到。

当然，说来容易，实际操作当中需要掌握好分寸，尤其要讲究谋略，在发展已有经销商区域的新经销商时，最好不要引起经销商的反感，所以在动作之前，企业需要做好周密的部署以及完善的事后处置机制，以免影响大局。

职业生涯规划策划书篇三

姓名：***

所在院：***

专业：艺术设计

二、前言

没有翅膀的鸟是飞不向广阔的天空，没有航向的船是驶不到向往的彼岸的，人生也是如此，要想在人生道路上踏出坚实的脚步，就必须及早为自己量身定做一套合适自己的职业生涯。它可以帮助我们早日确立发展目标，鞭策我们去努力奋斗。

三、自我分析

我今年20岁，我的性格较为开放，在我们班里有一定的组织能力，可以很好的团结同学活跃班级气氛，并且我也善于结交，但是性格是一把双刃剑，具有两面性，虽然说自己组织能力好，但我缺乏责任心，并且在社会上不能很好的识别人的好坏，这也是我善于结交的一大弱点，但是这些弱点我会进一步的更正，使自己的优点得到进一步的发扬，我也相信自己可以做好这一点。

生涯规划不是给自己的一朝一夕打算，而自己的生涯做好设计，这个规划他的“支持者”就是自己自身的强大的“后勤服务”着就使我们朝多个方面综合发展，在学校应使自己德、智、体、美、劳，共同发展大学四年之后，步入社会，就应该在学校的基础上进一步深化发展。

现在在学校里的我做的还刚刚是一个及格，离满意还有一段距离，对于这我自己也会在最短的时间内上心向着满意这个词奋斗。

在我的生涯中外因对我的影响是非常大的，我的家庭，有着父母对我的期望、支持，并且父母作为哺育我的人，同时又

是教育我的人让我终生受益，在众亲戚当中，他们对我也是相当看好的，在学校有着老师和同学们的支持，他们对我的优缺点一一指出，他们就好比是我的一面镜子，叫我很好的看到了我自己，是他们让我有改进，有发扬，有学习的地方。

四、社会环境的分析

1、社会的一般环境：

中国当前政治稳定，经济持续快速发展，在经济全球化中扮演一个重要的角色，经济发展有强劲的势头在中过加入wto后，会有大批的外国企业走进中国市场，中国的企业也将走向国门，国内人力资源的兴起和发展有深刻的背景，所以对人才的要求也在无形中进行了提高，同时由于各个领域的快速发展，于是在短短几年时间国内爆发了对优秀人力资源的巨大需求。

2，学校的特殊环境：

我学的是艺术设计这个专业，在学校我们是比较受重视，学校给我们配备了齐全的教学设备和聘请了优秀的老师，还有在我们院里面我们这个系人数也是最多的，但是在这个环境中有利比弊，利在于同专业的人比较多，利于讨论与专业相关的问题相互学习，弊在于同行业的人多了，走出社会之后就业压力大，但是这样也激发了我们奋发向上的心态。

3、我的专业在社会中的情况：

现社会已经满足了人类最基本的物质消费，现在人们的消费水平已经升上我精神上的了，而我们艺术设计这一专业正是满足了人们的这一需求，我们是走在时代的最前列的，现代社会对我们这一行业的人才需求越来越大，从而使这一行业的人才越来越多，也因此社会对人才的要求，社会要求我们要有综合化中的专业化的能力，这就要求我在自己的

行业中更加努力。

五、职业发展目标：

我学的是艺术设计，虽然说这一专业比较难但我还是期望自己在这专业中有所建树希望自己将来可以成为一名设计师，可以在自己所在的城市中设计自己的作品，并且在工作中遇到适合自己的工作伙伴到到属于自己的较好的待遇。有机会的话可以试着创建自己的公司，自己给自己打工。

六、职业规划中的实施行动：

大一期间：利用放假时间尽量多地参加校内举办的各种活动，丰富自己的业余生活，在校内外结交更多的良友。

大二期间：利用寒暑假时间在校外打工（找与自己专业相关的工作），增加自己的社会实践能力，并且尽量在班委中任职，锻炼自己组织和沟通能力。

大三期间：把注意力集中到学习上面去，平时多收集与专业有关的知识。

大四期间：就要到企业去实习，搞好毕业论文，并且尽可能的在暑假的时候考到驾驶证。

毕业后一年，我不想去考研，所以我第一年尽可能快的进入到企业，积累专业知识丰富社会实践。

毕业后第二年，利用拥有的专业知识和社会实践找到适合自己的企业，并且打算拥有自己的事业。

毕业后三——五年，在这期间更加熟练了自己的专业知识，为将来自己的事业打下了坚实的基础。

毕业五——十年，在这段时间利用自己的知识和技能，在自

己的工作岗位上努力工作，并且打算自己创办自己的公司。

毕业十一—十五年，在这段时间好好打点自己的公司，走在自己的创业之路上。和组建自己的家庭，开始立家。

毕业十五—二十年，在自己的中年，回想自己的人生路，在加以总结，纠正自己的所范的错误。

七、分析大学生的规划中的误区

大学生虽然重视了规划，并有相应的目标和实施途径，但也存在一些误区，影响了规划的效果。

误区一：急功近利。早准备不是坏事，但也不用想一口吃成个胖子或两耳不闻窗外事，增加自己综合素质，适应社会的能力以及交际能力，书读得再好再多也只能纸上谈兵。当然，如果以提高认识社会为主要目标，则也不要走另一个极端就是旷课去打工。

误区二：准备不足。大学生往往在时间，实力和经验方面准备不足。时间准备不足表现为误以为找工作应从大三开始准备就可以了，其实对社会的认识，资料的收集，能力的提高需要提早准备；实力准备不足表现为误认为看得见的准备（比如证书，成绩单）比看不见的素质重要。其实单位看重的是个人长期积累的素质，如合作意识，沟通能力，自我认识等；经验准备不足表现为误认为有一些社会实践的背景就可以帮助自己找工作。其实，经验的获取是需要一段时间，反复进行的，个别时间的尝试不表示个人拥有有价值的经验。

九、反馈与评估：

纵观规划，我看到了自己哪些做到了，哪些存在欠缺，哪些对我的家人产生了影响，哪些对我的老师朋友产生了问题，在这之中我可以很好的改正，也可以很好的学习，改正自己

那些不好的毛病，学习别人做的比自己好的部分。在这其中我也可以看出自己在哪些方面取得了成功，自己成功的原因是什么。也可以知道自己以后该往哪个方面以展。

看着自己的规划，自己得到了很多。同时我也看到了自己家人的人脸上的笑容，和我老师同学的赞誉，想着自己的成功，我很是激动，同时我自己也得想着我的规划，它对我也起到了很大的作用，它是我的指南针，是我的方向盘，没有它我的路是没有这么容易走下来的。

拿着自己的规划，想想其中的种种事情，我得出一个人还是要有着自己的规划，那样的话自己在前进的路上才不容易迷路。

八、结束语：

1、职业规划肯定要有，但是我觉得职业规划不可能现在就定下来，周围的环境随时在变，而且自己随着不断的成熟和接触不同的东西，也会变。我以前想当官，后来想当外企白领，现在想创业，所以我觉得这个很难就定下来，更何况是在校大学生，没有任何社会阅历，谈这个就似乎有点纸上谈兵。

2、但是，虽然可能没有成型的职业规划，但是我觉得每个阶段的前进方向和短期目标要有，比如这段时间我要练好英语听力到什么水平，我要朝着什么方向努力，没有努力的方向和短期的目标，那容易虚度光阴。

3、我是学生，我可以去听一些别人成功的案例，和为什么别人能取得成功，虽然每个人走的路不同，但是我想有些成功的共同点是相同的，那我作为一个学生，就可以从中学到一辈子受益的美德和优点。如果你有职业规划方面的问题，欢迎加入生涯设计和同龄人一起探讨。我们的口号是成长互助，一路一起舞。

职业生涯规划策划书篇四

通常，渠道规划通常包括以下内容：

- (1) 渠道策略实施报告与总结；
- (2) 20行业及渠道发展趋势报告；
- (3) 年企业渠道规划；
- (4) 2011年企业渠道各项政策及执行。

一、目前大多数企业的做法

第一种情况：易忽视，不管大家电企业，还是小家电企业，这是许多企业通常的毛病。企业往往有年度产品规划，年度传播规划，但是渠道规划往往容易被忽视，许多企业认为，我把经销商任务设定好，支持应有的产品，加上空中地下一阵广告促销乱炸，好啦，我的工作已经完毕了。而一样重要的渠道规划，却往往被企业高层所忽视，许多企业的渠道管理部也仅仅是做一下事后统计的工作。

第二种情况：不重视，一些家电企业有渠道规划的意识，但是往往不重视。认为渠道规划是经销商的事，我做好重点渠道的开拓与维护工作就是了。所以做年度渠道规划，拍脑袋，往往是简单地将渠道规划做成进店任务，比如进入某些重点渠道系统，国美，苏宁等，规定年度进店任务，不完成就扣分公司经理工资，扣经销商货款。

二、作者的建议

作者作为家电行业渠道管理人员，现在对渠道规划提出自己的看法，希望能为同行提供参考建议。渠道规划要做到符合企业实际，要做到四个字：“望闻问切”。

第一：望

中国市场发展如初出之苗，不见其增，日有所长，也许你现在所见到的与一年之后都会差别很大的。“望”的目的是真实地了解各销售渠道变化趋势，为渠道策略的提出提供现实参考依据。

“望”市场，总经理带队，至少主管销售副总经理带队，区域总监与渠道管理部经理一起参与，选定样板市场，好的市场问经验，差的市场问教训，两者都要兼顾。一个一个市场“望”，“望”代理商，“望”终端市场，“望”竞品情况，“望”上一年的渠道规划落实成果。通过“望”一定要总结自己的看法，市场变化是朝着什么方向，通过“望”一定要形成自己的意见。

第二：闻

“闻”市场，就是要走访市场过程中，认真听取分公司、代理商、经销商甚至专卖店店主，导购员的看法，从中得到渠道政策制定的大概框架。

“闻”市场比较好的办法，就是头脑风暴法，分公司经理、代理商、经销商、店主与导购员济济一堂，坐在一起，畅所欲言，有好的想法与建议可以当场奖励，这样在头脑“碰撞”过程中往往会出现智慧的火花。

第三：问

走市场切忌走马观花，独自欣赏，这样肯定会错过有价值的信息。“问”这个环节必不可少，带着疑问走市场。与市场一线人员交流过程中，大胆问，把所有的疑问都说出来，一线人员往往会给你不同的答案。

如果在条件允许的情况，可以问一下行业营销专家与竞品高

层，这样在问答过程中，容易发现更好的方法与措施。

第四：切

经过了“望”、“闻”、“问”等环节后，每个人都会对渠道规划有一个大概的了解，每个人都有一个“药方”，这个药方准不准，就看上述三个环节是否做的用心仔细。“切”准确，企业入户添翼，“切”错了，企业的发展往往会被拖慢。

前一个月国美“黄陈之争”中，有一个争论焦点，不知道各位营销同仁是否注意，就是关于在过去几年的发展中，陈晓的策略是“提升单店质量，开店速度可以放缓”，从而导致国美的门店数量被苏宁超过，在依然是“跑马圈地”竞争的年代里，国美放慢了自己的脚步，从这一点来看，是陈晓及高层团队“切”错了。

三、几点需要注意的问题

渠道规划除了以上几个环节，在作者看来，没有以下几点举措，渠道规划是不完整的，甚至会出现偏差。

1、数据总计，总结规律

在做渠道规划之前，可以让分公司进行上报年度渠道拓展规划，让分公司从数量与时间两个维度进行数据上报，然后将全国所有分公司的数据汇总，得出分公司所需要的年度的渠道拓展计划。在一定程度上，可以为渠道规划提供参考。

2、集思广益，总结思路

渠道规划不能闭门造车，渠道管理人员同样需要多方面收集资料、多形式了解市场、多渠道明白消费者。

集思广益，找谁集思，找谁广益，不要自我设限，市场上每一位人员的讲法都有可能对渠道规划带来大的帮助，有时候，导购员一句话，说不定就是年度渠道策略。

3、渠道研究，总结方法

年度渠道规划得出来了，那么这些渠道有哪些特征，如果操作，有几个关键点，对于渠道管理人员来说，还是一头雾水。对于分公司来说，这些指导文件没有，只能再从头摸索，反而会延缓渠道开拓进度。

所以，渠道规划得出后，就要开始进行专人负责进入渠道进行方法总结，新渠道进行研究，总结方法，甚至可以制作出傻瓜式的方法，让分公司能够看到就学会，学会就能用，用了就有效果，那么，你的渠道研究是成功的。

以上是作者在从事渠道管理工作中，进行渠道规划的点滴体会，请各位同行的营销精英们参考。

职业生涯规划策划书篇五

通常，渠道规划通常包括以下内容：

- (1) 渠道策略实施报告与总结；
- (2) 20行业及渠道发展趋势报告；
- (3) 年企业渠道规划；
- (4) 2011年企业渠道各项政策及执行。

一、目前大多数企业的做法

而一样重要的渠道规划，却往往被企业高层所忽视，许多企

业的渠道管理部也仅仅是做一下事后统计的工作。

第二种情况：不重视，一些家电企业有渠道规划的意识，但是往往不重视。认为渠道规划是经销商的事，我做好重点渠道的开拓与维护工作就是了。所以做年度渠道规划，拍脑袋，往往是简单地将渠道规划做成进店任务，比如进入某些重点渠道系统，国美，苏宁等，规定年度进店任务，不完成就扣分公司经理工资，扣经销商货款。

二、作者的建议

作者作为家电行业渠道管理人员，现在对渠道规划提出自己的看法，希望能为同行提供参考建议。渠道规划要做到符合企业实际，要做到四个字：“望闻问切”。

第一：望

中国市场发展如初出之苗，不见其增，日有所长，也许你现在所见到的与一年之后都会差别很大的。“望”的目的是真实地了解各销售渠道变化趋势，为渠道策略的提出提供现实参考依据。

“望”市场，总经理带队，至少主管销售副总经理带队，区域总监与渠道管理部经理一起参与，选定样板市场，好的市场问经验，差的市场问教训，两者都要兼顾。一个一个市场“望”，“望”代理商，“望”终端市场，“望”竞品情况，“望”上一年的渠道规划落实成果。通过“望”一定要总结自己的看法，市场变化是朝着什么方向，通过“望”一定要形成自己的意见。

职业生涯规划策划书篇六

有了成功的目标，明确自己人生的大目标，对把握好目标有直接的促进作用.认真策划人生每一步.有道是：“凡事预则立，

不预则废”，千真万确. 对自己做的或将要做的事没有任何准备，就是在为失败做准备.

(1) 美好愿望：事业有成，家庭幸福， 贡献社会[弱势群体].

(2) 方 向：自己创立公司 [建筑设计技术方向]

(3) 总体目标：成为知名设计师，进入国际建筑设计圈.

(4) 已进行情况：在校专科生，希望和同学共同创办一个分公司（装饰，土建，开发）

二. 社会环境规划和职业分析（四年规划）

1, 社会一般环境

中国政治稳定，经济持续发展. 在全球经济一体化环境中的重要角色. 经济发展有强劲的势头，加入wto后，会有大批的外国企业进入中国市场，中国的企业也走出国门.

2, 建筑设计职业特殊社会环境

建筑市场调研显示，建筑业、房地产业的持续高速发展，使建筑类专业毕业生成为高校应届求职大军中的宠儿. 在大学毕业毕业生总体就业压力比较大的情况下，建筑类专业毕业生仍然十分走俏，需求量在各类专业中名列前茅. 有关调查显示，2006年社会对建筑类毕业生总需求为5万余人，其中研究生2600左右，本科生30000余人，专科生14000人左右. 在北京，建筑工程、道路与桥梁工程等专业已经成为紧缺专业. 北京2008年奥运会也为建筑类毕业生提供了更多的就业空间、更好的就业机会和施展才华的舞台. 根据北京人事局公布的2006年第二季度北京市人才市场供求信息，建筑类人才的供给与需求都进入了前20名，供需两旺.

综上所述，我认为中国有关设计方面的市场还是有相当大的潜力的，因此我在认识的同时就需要做到术业有专攻、并且要博学。因此，建筑设计专业市场广阔。

三. 大学三年规划：

1. 职业目标：（2007—2011年）

（1）职务目标：先从学生会干，勤工俭学，逐步了解企业对大学生的要求。

（2）能力目标：掌握专业知识，了解其他方面对自己有用的知识。

（3）经济目标：在校期间兼职及奖学金，年收入1万元左右；

一年级：为试探期和定向期。

首先要适应由高中生到大学生的角色转变，重新确定自己的学习目标和要求；其次，要开始接触职业和职业生生涯的概念，特别要重点了解自己未来所希望从事的职业或与自己所学专业对口的职业，进行初步的职业生生涯设计；熟悉环境，建立新的人际关系，提高交际沟通能力，在职业认识方面可以向高年级学生尤其是大四的毕业生询问就业情况；积极参加各种各样的社团活动，增加交流技巧；在学习方面，要巩固扎实专业基础知识，加强英语、计算机能力的培养，掌握现代职业者所应具备的最基本技能；要初步了解职业，提高人际沟通能力。大一学习任务不重，应多参加学校活动，增加交流技巧，但不要盲目地参加。在定向期，应考虑未来是否深造或就业，通过参加学生会或社团等组织，锻炼自己的能力，同时检验自己的知识技能；提高自己的责任感，主动性和受挫能力，并开始有选择地辅修其他专业的知识来充实自己。

二年级：为准备期。

加强专业知识学习的同时，考取与目标职业有关的职业资格证书或相应地通过职业技能鉴定。因为临近毕业，所以目标应锁定在提高求职技能、搜集公司信息上。参加与专业有关的暑期工作，和同学交流求职工作心得体会，学习写简历、求职信等求职技巧，了解搜集就业信息的渠道，并确定自己是否要升本或考研。要积极锻炼自己得到独立解决问题的能力 and 创造性；积极常识并加入校友网络，了解往年的求职情况。

三年级： 为分化期（冲刺就业）：

目标应锁定在工作申请及成功就业上。

这时可先对前三年的准备做一个总结：

首先检验自己已确立的职业目标是否明确，前一年的准备是否充分；

然后开始毕业后工作的申请，积极参加招聘活动，在实践中检验自己的积累和准备；

最后，预习或模拟面试。积极利用学校提供的条件，强化求职技巧，进行模拟面试等训练，尽可能地做出充分准备。在撰写毕业论文的时，可大胆提自己的见解，锻炼自己独立解决问题的能力 and 创造性。

另外，要重视实习机会，通过实习从宏观上了解单位的工作方式、运转模式、工作流程，从微观上明确个人在岗位上的职责要求及规范，为正式走上工作岗位奠定良好的基础。

四. 目标分解与目标组合（大学三年）

1. 目标分解：目标可分解成两个大的目标——一个是顺利毕业，一个是成为一个有一家公司的设计方面的技术人员。

对于第一个目标，又可分解为把专业课学好和把选修课学好，以便修完足够的学分，顺利毕业。接下来，还可以细分：在专业课程中，如何学好每一门课程（精通一两门自己喜欢的课）；在选修课程中，需要选择哪些课程，如何学好……。

对于第二目标，又可分解为接触社会阶段，了解市场阶段、熟悉公司运营阶段。接下来，还可以细分：在接触社会阶段，要采用什么办法，和哪些公司保持联系。如何锻炼自己……。

2. 目标组合：顺利毕业的前提是学好专业课程，而专业课程的学习则对职业目标（成为一个有一家公司的艺术设计方面的技术人员）有促进作用。

职业生涯规划策划书篇七

公司园区用地总面积780亩。目前已绿化亩，绿化覆盖率为20.57%。公司园绿化的主要特征为基本形成了乔灌木、果竹花结合的立体生态系统，工业园区和区绿化已具有一定规模，建成区绿化初具规模。

公司园区整体绿化设计本着经济、美观、适用的原则，要求林相整齐，绿化色彩配置合理，体现现代化工厂的特色，形成花园式工业园区。同时通过环境建设充分发挥工厂的社会效益、生态效益和经济效益，使公司成为整个经济开发园区的一颗明珠。

3.0、因地制宜、合理布局

充分利用自然条件、建设状况、人文景观、经济能力等各个条件，将自然、人文景观组织成一个有机体，科学地规划、合理布局，改善植物的空间分布状况，形成多层次的点、线、面相结合的完整的绿地系统。

3.1优化绿地结构，丰富植物材料、种类与配置

3.2 景观与功能的结合

在景观塑造的同时考虑到环境建设的适用功能，一方面在树种上选择一些能够改善工厂环境净化空气的树种，使厂区内的空气质量提高；另一方面，在适当的位置布置园路、小广场和花架，为工作人员提供休憩的场所和设施。

3.3 普遍绿化重点突出

整体设计的重点体现在办公楼周围的行政区、厂区内各大块绿地形成的景点，在这些重点部位更加强调景观的效果，运用不同的植物搭配形成多变的`景观。

4.1 植物种类规划

骨干树种：广玉兰、柿子树、湿地松。

重点观赏植物

1、木本：广玉兰、柿子树、湿地松、桂竹、红叶李、白玉兰、红玉兰、紫玉兰

2、草本：金叶玉贞、红叶石楠、瓜米黄洋、红桧木球、以及地被草坪、草种。

4.2 绿化区域规划

1、食堂南侧：靠近园区主干道的土地种植金叶玉贞、红叶石楠、瓜米黄洋等植物，通过按一定规律的种植和修剪形成指定的图案或造型。后排种植一排数量为3棵的香樟树，每棵树间距5米，香樟树离墙间距1~2米，其余部分以草皮为主。

2、xx厂房南侧：在靠近厂房一侧按规律种植白玉兰、红玉兰、紫玉兰等植物，每棵树间距4米；靠近食堂的一侧移栽棵桂花

树，每棵树间距2—3米，两行植物错落种植，其余部分以草皮为主。

3□xx厂房北侧：在靠近厂房一侧种植白玉兰、红玉兰、紫玉兰等植物，每棵树间距4米，其余部分以草皮为主。

4□xx厂房东、西两侧：在靠近厂房一侧种植一排香樟树或湿地松（湿地松较适合该处的土质），香樟树离墙间距1~2米，在香樟树前再种植杜鹃、茶花等植物，其余部分以草皮为主。

5□xx厂房北侧的剩余空地可以栽种一批中等的树苗，如广玉兰、香樟、乐昌含笑、柿子树等，数量约300棵。

6、园区主干道两侧：以金叶玉贞、红叶石楠、瓜米黄洋及茶花为主的植物要定期修剪及造型。杜鹃要喷洒硫酸亚铁。（1年最少3次）

7、2#厂房车棚前的绿化区域：以樱花、桂花为主的植物，以2列树为1单元，在每个单元之间挖积水沟，并要施肥。

目前□xx厂房南侧的土地的平整工作已基本完成，但土地上还有一些水泥块需要清理，在水泥块清除完毕，就可以移植草皮，但要预留移栽树木的土地□xx厂房除南侧外的土地的绿化工作要等到道路施工完毕才能进行。预计道路施工还要10左右才能完成。

植物介绍：

香樟树为樟科常绿乔木，树势高大，树冠广圆形，枝叶茂密，叶薄革质，卵形或椭圆状卵形。花期为5月，花黄绿色，圆锥花序腋出，又小又多。9~11月果熟，果球形，熟时紫黑色。全株具樟脑香气，能吸烟滞尘、净化有毒空气，生长速度中等，树形巨大如伞，能遮阴避凉，是城市绿化的优良树种，喜温暖湿润气候，耐寒性不强，对土壤要求不严，较耐水湿，

但不耐干旱、瘠薄和盐碱土，主根发达，深根性，能抗风。萌芽力强，耐修剪。

乐昌含笑为常绿乔木，高15~30米。树皮灰色至深褐色。叶薄革质，倒卵形或长圆状倒卵形，长6.5~16厘米，宽3.5~7厘米，有光泽。3~4月开花，花淡黄色，具芳香。聚合果长圆形或卵圆形，8~9月果熟。种子卵形或长圆状卵形。树干挺拔，树荫浓郁，花香醉人，可孤植或丛植于园林中，亦可作行道树。喜温暖湿润的气候，亦能耐寒，喜土壤深厚、疏松、肥沃、排水良好的酸性至微碱性土壤。能耐地下水位较高的环境，在过于干燥的土壤中生长不良。

本设计立足于通过环境绿化美化，以植物造景为主，把武汉xx新xx电子有限公司建设成为花园式现代化工业园区，使之在为社会创造经济价值的同时，发挥更强的社会效益和生态效益。

职业生涯规划策划书篇八

活动主题：交流促进进步

活动时间：3月2日晚上7：00—8：30 活动地点：博睿楼216

策划人：杨林聚 主持人：杨林聚

参与人员：协会全体会员及化工院部分学生

活动背景：一年一度的节能减排大赛即将到来，对于理工科学生来说，拿到一项课外学术作品奖项不论是对自己将来的考研还是工作都是极为重要的。参加科技竞赛需长时间的前期准备工作，例如课题的选择，绝不是一时半会儿就能够想到的，提前准备就有可能取得更好的成绩。然而大家对于科技竞赛了解十分有限，尤其是大一新生。据本人了解，好多大一新生不参加节能减排的一个重要原因就是对它不了解，

不知道该如何下手。为了让同学们对科技竞赛有更多的了解，在节能减排大赛中取得更好的成绩，我们选择在节能减排开始之前请来了科技竞赛强人宋文河（08级），举办了本次活动。

科技竞赛交流会活动流程：

前期准备：提前一到两周联系邀请嘉宾，商议活动举办的时间及流程（2月19日已完成），本次活动邀请嘉宾为原南阳师院学生会副主席宋文河，宋文河学长曾多次参加节能减排、挑战杯，并且每次都拿到奖项，最低的为省级三等奖，拿过河南省特等奖全国二等奖，其作品《利用餐饮业废油脂加工生物柴油》被当做南阳师院节能减排大赛参考模板。

活动步骤：

一、 主持人介绍本次活动的背景意义，并介绍邀请嘉宾。

二、 由邀请嘉宾讲述自己参加科技竞赛的经历及竞赛流程、准备工作、着手方向、注意事项等（约70分钟）

三、 会员咨询邀请嘉宾自己感兴趣的问题（约15分钟）

四、 主持人总结发言

活动总结：在本次活动开展前两天我到各个班级去动员，情况似乎有点糟，我辛辛苦苦准备的活动，一个意义重大的活动大家似乎并不感兴趣，真的有点心凉。系里由于某些私人原因也没有给予明确的支持，不得已做会员工作做班委工作。

真的我有些失望了，尤其是我了解到同学们不感冒是因为，我们只是一个协会时。活动时，我又很感动来了七八十个人，是我预想的两倍。我请的嘉宾不仅如约而至，而且还为我们拉来了另一位高人——他的合作伙伴赛明泽。两位科

技竞赛强人以幽默的轻松的话语向大家讲述了自己参加节能减排的经历，步骤，把大家对看似神秘莫测的科技竞赛讲得很随意，将自己的成绩以一句幸运一概而过，将大家尤其是大一新生对科技竞赛的恐惧一扫而光。

看同学们专心听讲，认真做笔记的样子我真的很感动，我为我们协会办的活动得到大家引起了到场会员及其他同学的兴趣而感动，这一刻我知道我们的努力没有白费，过程虽不易但还是值得的！只是等到两位学长讲完之后，该会员提问科技竞赛相关问题时问题出来了，由于在座的大多是大一新生，根本没参加过科技竞赛，所以没人敢提问，也许是没有做过，不知道会遇到哪些问题，不知道该从那方面提问。

不过问题也不是很大，我们留下了两位学长的作品和相关的资料，也留了他们的联系方式，等同学们遇到问题时可以直接和两位学长联系。相信通过本次活动参加的同学会对科技竞赛有一个大致的了解，不再觉得这些太神秘。活动结束后我们提醒参加本次活动的同学积极参加提前准备，相信有了我们的这次活动会有更多的同学参加科技竞赛，也相信他们会因此取得更好的成绩！如是我们的活动目的也就达到了！

职业生涯规划策划书篇九

业余爱好：文学类书籍，喜欢看电影、听音乐，打羽毛球、长跑；喜欢的文学作品：《红楼梦》、《战争与和平》；喜欢的歌曲：《爱拼才会赢》、《义勇军进行曲》；心中的偶像：比尔盖茨、刘谦。

1、本人做事情很有恒心，凡事都要做到最好；在心中早就有了理想，有了理想必定有了追求的方向；对事业热情很高，责任心强，做事很有原则，处事沉稳，考虑问题全面周到；面对问题养成了独立思考的良好习惯；对朋友忠实厚道，能跟人相处得很好；唯一不足的就是有点内向，交际能力不强，不善于表达，这也是致命的一点。

2、解决自我盘点中的缺点：

所谓江山易改，本性难移。内向并非全是缺点，它使我少一分张扬，多一点内敛，但最好相应加强与他人的交流沟通，积极参加各种场合各项有益的活动，使自己多一分自信、激扬，少一分沉默、怯场。

职业环境分析

根据我自己所选择的专业来能确定好自己今后所要走的路，什么时候开展规划计划书、怎样发展自己的规划书，评估环境因素的评估也是必不可少的，毕竟不能脱离环境因素的影响，下面就来分析下我周围的环境因素。

本人上的学校费用

不多，生活学习的环境还算好，学习的氛围还算行，教学的设备还是比较齐全的，对于学习英语课来说，上的是书本上的知识，偶尔看看英文版的电影，教学师资力量还算强。

现代社会，对于大学来讲已经是普及全国了，并且也将近饱和和状态了，因此企业对于大学生的要求也大大提高了，对大学生的各方面的素质要求也提高了，因此想要在这种复杂的社会环境中生存下去，就必须学更多的知识。

对于我们英语专业的人来讲，形式虽然还是可观的，但是挑战不断，首先，随着人们生活水平的大大提高，对于物质的需求已经满足了，因此对子女的要求也有所提高，所以我们这个行业的前景的十分可观了；其次，英语教育在农村的发展空间也是巨大的，它不仅仅适合小学儿童，同样也适合青少年、中年、老年等等，因此发展空间巨大；再次，商业界的各行业也要依赖于英语知识，这样一来英语专业的就面向了多元化、多途径的发展方向。

结论：

1、目标

估摸自己的实力，量力而为地选择自己比较感兴趣和个人强项来做，努力成为一位教育领域的优秀人才。

2、路径

自己先在学校学尽可能多的学习知识，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，并作为就业准备。

职业生涯规划策划书篇十

首先，在校期间，英语至少要过四级，普通话要拿二甲、计算机要过一级，所有的证件拿到，最重要的'目的是拿教师资格证书，有可能的话通过自己不断的努力最好拿个英语六级。

其次，能很好的运用知识，通过见习、实习来培养教学能力，多参加学校的活动。

再次，暑假期间，可以当家教进行实习，这样也可以多接累经验。

最后，如果在毕业时成绩优秀的话，就打算考研。

在学业结束后，去外面找跟专业相关的工作，首先从小学教师做起，积累经验，借用学校这个很好的平台来寻求更适合自己的职位，逐步来实现我的目标计划：先当小学教师，再当中学教师，一层一层往上爬。

未来人生职业规划：放眼未来找准位置

，熟悉适应期：利用3-4年左右的时间，经过不断的尝试努力和锻炼初步找到合适自身发展的工作环境、岗位，找到热情积极的工作状态，结交工作岗位上的好朋友，拓宽人际交往面。要完成的主要内容：

(1) 学历、知识结构：毕业前提升自身学历层次，毕业后立即找工作，如果没有合适的就考虑考研究生甚至是博士硕士，熟练掌握专业技能。计算机一级、二级过关，英语四、六级过关、还有尽全力考取英语口语资格证书、普通话过级、开始接触社会、工作、熟悉工作环境。

(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，并参加社交活动如聚会，还有必要的健身运动，如散步、打羽毛球等，条件允许的情况下多参加回报社会的慈善活动，如积极参加救助贫困人群的捐助活动，献血活动等等。

涯规划之前先要进行准确的自我定位。先要弄清自己想要干什么、能干什么，自己的兴趣、才能、学识适合干什么。可通过自我分析，评估自己的职业倾向、能力倾向和职业价值观。

其次，职业生涯是一个时时变化的过程。当今社会竞争激烈，对于大学毕业生来讲既是机遇也是挑战，同时也要打破传统就业观念，不在一棵树上吊死，就业、就业、再就业，职业生涯规划计划书也要随之调整。因此身边各种环境变化了，我们也要跟着变化，这样才能生存下来。

再次，大学毕业生职业生涯规划的重点内容是职业准备、职业选择与职业适应。从职业生涯发展过程来看，职业生涯发展主要包括：职业准备期、职业选择期、职业适应期、职业稳定期、职业结束期。在各个阶段都要做好不同的思想准备，和应对方案来。

对于大学刚刚毕业的来讲职业生涯规划的重点在职业准备、职业选择、职业适应三个阶段。

结束语

我的整个职业规划计划书固然完美，但更主要的是看重自己的具体实践和最后的成效。无论事情，如果只说不做的话，到头来都会是空忙一场。什么都没得到。但是，现实生活是变化多样的，谁也料不到半路会有什么绊脚石，自己拟定的规划书必须要因时因地因事而变，不能顽固不化，也不能要求非常完美，并且要求头脑清醒。其实，每个人心中都有一个目标，印着自己的理想、信念、追求、抱负；同时也对自己的未来抱着成功的收获。人生道路上，若要获得成功，必须拿出十足的勇气，只有付出了辛勤的努力、拼搏、奋斗。那么，目标就离你不远。当你成功时，你会会心的一笑。再回想下一路的走来，一路的困难都踩在自己的脚下，很有成就感。未来，要靠自己去打拼！

职业生涯规划策划书篇十一

参与策划的建行理财专家特别指出，处于不同人生阶段的女人的策划书应该是不同的。

案例一：30岁的李女士为国有事业单位的会计，李女士的先生是外企销售主管，他们有一个4岁的女儿。由于先生长期在外地工作，因此家庭的所有事务都由李女士负责。李女士5年前购买了一套商品房，现在每月须偿还3000元贷款，再加上家庭的基本开销，李女士每月可以节余500元左右，家庭现在共有10万左右的积蓄，这些钱几乎都是银行存款和国债。

规划建议

a 先还贷款建行理财中心理财专家分析李女士的财务状况，

首先发觉，李女士除了存款外，没有别的增值手段，所以建议李女士在没有好的投资方向时可以选择提前部分或全部偿还住房贷款，把存款转为收益较高的凭证式国债或现在价格正低的后端收费。后端收费是指手续费在购买时不需交纳，只在赎回时支付，并且持有的时间越长费率越低，直至为零。

还可以选择一些回报较好的企业债券，例如交通建设债券。此类债券虽然时间较长，但是较小，申请上市交易后，流动性也较强，收益高于同期储蓄、国债的收益率。

另外，对于李女士的存款，建议到银行办理签约，进行买卖，虽然买卖有一定的，但一般如果比较在意地操作的话，可以获得5%以上的年收益率，同时在不做交易时还可享受定期的利息收益。

b 教育储蓄其次，建议可以将孩子的压岁钱等资金在每月固定时间，买入固定金额的或，“定期定额”法通过价格高时少买一些，价格低时多买一些的简单方法，可有效帮助李女士降低买的，获得较稳定的收益。由于此方法投资时间较长，可以为孩子的教育做准备。另外，当孩子上小学四年级以后，可以把零存整取改为教育储蓄，好处在于可以享受同档次定期的利率，并且免税。

c 意外和医疗保险最后，李女士提到了关于购买分红类保险的问题，由于现在利率水平较低，不必投入过多的资金用于购买分红类保险。但是，建议李女士家庭可以适当购买一些医疗和意外伤害保险，以备不时之需。

小结综上所述，李女士家庭现在还处于积累期，个人资产也不多，抵御的能力较差，所以应当执行较为稳健的理财方式，对于家庭资产应当投资于较小的领域，40%储蓄和债券、0%、0%和、0%保险将是比较好的组合。

案例二：婚前的陈小姐陈小姐今年8岁，现为一家著名的外资

公司部门经理，月收入0000元，属于事业比较成功的白领人士。小陈目前和父母住在一起，由于还没有考虑结婚，因此短期内没有购房的打算，但是她比较注重生活质量，平时购物、吃饭、旅游、健身、读书，花费较大，还买了一份保险，这样每月节余也就000元左右。此外，小陈刚学会了开车，她想在一两年内买一辆车。小陈的积蓄不多，大约有50000元人民币和0000美元的存款。由于工作压力比较大，小陈没有时间关心自己的积蓄，只是将它们存在了银行里。

规划建议a 贷记卡建行理财专家分析，首先，由于陈小姐平时比较多，建议她办理贷记卡。贷记卡可在规定信用额度内先、后还款，并可享受最长56天透支免息的优惠。同时建议陈小姐再开立一个活期账户用来管理日常的收支和薪水，并把该账户设定为贷记卡的指定还款账号，这样到了还款日，系统就可以自动实现转账还款。此外，小陈喜欢旅游，出国的机会也比较多，建议她办理国际贷记卡，可直接在境外使用，还有6000美元透支额度。

b 国债债券

其次，陈小姐平时工作较忙，没有时间经常关心投资，由此建议陈小姐可以选择较为稳定的产品，比如收益较高的凭证式国债、记账式国债或现在价格正低的后端收费开放式。以正在发行的5年期凭证式国债为例，考虑免税因素，要比现在5年期定期储蓄年收益率高出0.98%，那么0万元在5年以后就是50元，比存定期储蓄多990元。另外，还可以选择一些回报较好的企业债券，例如去年6月9日发行的0电网债券在今年月日的价格为07.元，短短8个月的时间收益率为7.%，远高于同期储蓄、国债的收益率。

对于0000美元的存款，可到银行办理签约，进行买卖，这样做的好处在于当行情好时可以进行买卖，而当行情不好时可以通过电话转账，转为定期，享受定期收益。

c 暂缓从其现有的资产分析，陈小姐打算在一两年内购买价值0—5万元的轿车是可行的，但是，如果选择全额支付会用掉其所有的积蓄，如果选择汽车贷款则每月须偿还000元的贷款，再加上汽车使用费，陈小姐的月收支可能存在问题。所以建议陈小姐应当调整目前的收支情况，适当节约开支，为购车做一些准备。

小结：总的来说，由于陈小姐处于单身期，在这一时期的理财顺序应当是节财、增值、建立保障和大宗购物准备，所以还是建议陈小姐注意节流。而对于陈小姐的积蓄，建议进行一些风险孝稳定性高、收益相对较高的投资，50%的债券和基金、0%的外汇买卖和0%的银行存款会是比较好的组合。

职业生涯规划策划书篇十二

为了让学生对自己职业的规划更具科学性和前瞻性，从大一就形成专业的职业素养，避免更多的学生在毕业前对自己的职业存在迷茫，将职业规划教育融入大学教育的全过程中，让每一位同学参与其中。经济与法政学院学生会学习部决定举办大学生生活规划比赛。现将有关事宜通知如下：

合理规划生活、放飞人生梦想

江苏第二师范学院浦口校区全体在校生

本次比赛具体安排为：

1. 初赛阶段（2月24日—3月15日）。

各院系做好宣传动员和校内比赛工作。

2. 决赛阶段（3月7日—3月15日）。

具体事宜另行通知。

1. 演讲内容：紧扣主题，内容充实具体，生动感人。结合校园生活、学习体会，材料真实典型。思想健康，积极向上，演讲稿必须是参赛者的原创作品。
2. 演讲技巧：熟练掌握演讲内容，语言准确生动，声音洪亮，口齿清晰，表达流畅，有感染力，激情昂扬。
3. 形象风度：衣着整洁，仪表大方，表情自然，举止得体。体现朝气蓬勃的精神风貌，富有艺术感染力。
4. 演讲时间：演讲时间控制在6分钟以内，超时扣分。
5. 综合印象：根据选手的临场表现和演讲效果做出评价。

1. 演讲时需要配背景音乐或多媒体的，由参赛者本人提供背景音乐或多媒体课件。

3. 初赛及决赛参赛选手出场顺序采用抽签办法确定。

1. 本次比赛各设一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，优秀奖4名。

2. 评分标准满分为100分。比赛聘请5位评委，根据演讲内容、演讲技巧、形象风度、演讲时间及综合印象五个方面进行现场打分，现场计分。

职业生涯规划策划书篇十三

- 1、自己的优势：拥有强健的身体，有较强的忍耐性，做事认真负责，遇事急而不乱，待人友善，动手能力强。

- 2、自己的弱点：口才不太好，记忆力较差且不擅于和陌生人

交流。

3、兴趣爱好：踢足球，羽毛球，学医等等。

4、生活中成功经验的盘点：在与人交往的同时让我学到了很多为人处世的道理，在帮助他人的时候不仅给他带来了方便而且也给自己带来了快乐。

5、生活中失败的教训：在一次辩论赛的时候由于自己太紧张，导致失去了一次锻炼的机会。

6、决自我盘点解中的劣势和缺点：充分利用一直关心支持我的庞大的亲友团的优势，真心向同学、老师、朋友请教，及时指出自身存在的各种不足并制定出相应计划加以针对改正。

第二部分：职业分析

1、社会环境分析：

我国现在大学生毕业渐渐增多，而且需求量渐饱和，社会就业率不高，反而失业率有上升的趋势，所以就业环境不是很好，尤其是学医的形势更加严峻。而现在的我只是一名普专生，深知就业的困难，因此，我必须努力学习专业技能，拓宽自己的知识面。

2、职业环境分析：

随着时代的进步，历史的发展，人们对医疗水平的要求越来越高，虽然医生这一行业的需求量相应提高，但是我们普专生的就业形势是很不理想的。尤其是我们临床专业的学生。

第三部分：职业规划

1、第一年：实习能否给自己一个固定的工作还要靠自己努力，凭借自己年轻的优势去自己梦想中的地方闯闯，争取找到可

以在编制内的工作。努力将自己的才华和能力证明给大家看，争取做一名出色的临床医生。

2、第二年：给自己定个新的目标，尽量在事业上勇攀高峰。在生活上要考虑个人问题，争取在3年内买套房子，把父母接来生活。

3、第三年：再攀事业的高峰，专心做自己的医生。

4、第四年：争取改善生活质量，购置一套房子。工作上争取晋升。

5、第五年：稳定工作，接父母来生活，在父母的帮助下争取把房子换成两室。28的年龄应该考虑结婚了，给自己个完美的家庭。

6、第六年：准备考研的复习工作，或者学习其他的专业给自己更大的发展空间。

7、第七年：开始为自己的理想行动，在做好自己的工作之余给自己充电。

8、第八年：考虑要孩子，给自己的生活添一种色彩。

9、第九年：照顾孩子，正常工作，家庭放在首位。

10、第十年：创造自己的医院，进而为人们服务终生。

第四部分：结束语

梦想总是美好的，现实却不一定如意，所以我们只有梦是不够的。在现在我能做的就是好好学习，掌握扎实专业知识。还要锻炼自己的综合能力，因为近年来用人单位的择才标准经历了很大变化——从最初专看学习成绩，到慢慢注意学生的爱好特长，现在则是最关注学生的综合素质，尤其是创新

精神和实践能力。

作为医生这个特殊的行业，实践能力更是我们需要锻炼的技巧，所以要加强实践。在学习之余，给自己找个医院实地观察和学习，很多临床经验使我们在书本上学不到的。

对于工作后的我们，更应该发挥自己长处，利用我们的知识和行动服务于病人，并虚心和老医生学习临床经验，医生是个要不停学习的职业所以我们不可以放弃学习的时间，利用自己的年轻给自己充电。现代社会对人的能力提出了较高的要求。现代社会要求人具有很强的能力。包括：思维能力、动手能力、组织能力、交往能力、管理能力、综合能力、创造能力，等等。也就是说对人的能力的要求呈现出多样性，且每一种能力都有更深层次的要求。所以现在的人才不再是那些读死书的秀才而是多才多艺的万事通。所以我们在专业上应该是样样精的同时对于其他的我们可能用的到的专业知识也要样样通。这样才能适应社会的发展而不被淘汰。

总而言之我们应该珍惜青春时光，用知识和能力武装自己，为自己的未来做好准备，迎接每时每刻的挑战！