

---

# 《营销人员职业生涯成长与规划》大纲

主讲：崔自三

## 第一讲：让自己成为职业化营销人

- 1、什么是职业化
  - √故事：致加西亚的信
  - √企业的四种人型
  - √职业化的内容
- 2、什么是职业化营销人？
  - √职业化营销人的核心
  - √职业化营销人的定义
- 3、职业化营销人的标准
  - √智力小测试：看你是否职业化？
- 4、职业化营销人：未来成功之道
  - √从职业到事业
  - √案例：某著名高管的职业化之路
- 5、职业化营销与职业生涯规划
  - √职业化与个人成长的统一
  - √企业与个人职业发展路径图
- 6、职业化营销的成功模式
  - √什么是成功
  - √成功职业路径
- 7、职业营销人的五大特点
  - √良好心态
  - √长远规划
  - √团队精神
  - √专业技能
  - √卓越成效

## 第二讲：职业化营销人观念管理

- 职业化认知：不做职场“植物人”
- √职场六种“植物人”
  - √案例讨论：《世界上为何有那么多有才华的穷人》
- 2、职业化营销要确立自己的工作使命
    - √我在营销团队中的存在价值
    - √找到钱以外的工作动力
    - √讨论：人在一生中到底有多少可以利用的有效时间？
  - 3、职业化营销就要确立自己工作远景
    - √人为生而食，不为食而生

- 
- √确立你的目标
  - √制定你的计划
  - √将计划进行分解
  - √附：职业人士的成功公式
  - √没有卑微的职业，只有卑微的心态
  - √自己的工作变的更有价值

### 第三讲：营销人职业生涯规划步骤与方法

- 1、营销人职业生涯规划的意义
- 2、正确的心理认知
  - √认清人生价值
  - √超越既有的得失
  - √以万变应万变
- 3、剖析自我现状
  - √个人部分
  - √事业部分
  - √家庭部分
- 4、职业生涯的四个阶段及其特点
  - √学徒
  - √专家
  - √教练
  - √战略家
- 5、如何防止职业停滞——管理自己的贡献
  - √贡献循环图
  - √制定职业规划——现状与规划差距比较
- 6、职业发展规划提纲
  - √我的特长
  - √组织需求
  - √职业取向
  - √职业生涯阶段
  - √限制因素
  - √待改进领域：相关强项与相关弱项
  - √其它发展方向
  - √行动总结（按重要性排序并确定日期）

---

## 7、职业生涯规划管理

√定期检讨生涯现状

√进行职业生涯相关训练

√积极进取与企业协调发展

√跨业学习，开创新机