

营销人员职业生涯规划

培训目标：

营销人员的职业生涯的规划是作为营销职业人士所面临的首要问题，它是对营销人员职业发展的远景规划和资源配置。然而绝大多数人忽视或者仅仅在表面上关注这一问题，他们希望在工作中一切都得到满足，于是总是“这山望着那山高”，多次“追求发展机会”的结果却讽刺意味的只是不断地失去发展机会。营销人员职业生涯规划是在了解自我的基础上确定适合自己的职业方向、目标，并制定相应的计划，以避免就业的盲目性，降低从业失败的可能性，为营销人员走向职业成功提高最有效率的路径。也就是在“衡外情，量己力”的情形下设计出各自合理且可行的职业生涯发展方向。

课程目标

确立人生的方向，提供奋斗目标。

准确定位职业方向。

重新认识自身的价值并使其增值。

塑造清新充实的自我。

发现新的职业机遇。

准确评价个人特点和强项。

增强职业竞争力。

取得个人、事业与家庭的和谐。

课程大纲：

第一部分、营销人员的人生发展与职业生涯

职业的定义与内涵

人生的发展阶段

马斯洛需求理论

职业生涯规划的意义

个人目标与企业目标的关系

第二部分：营销人员职业生涯目标与标准

营销人员职业生涯发展周期

营销人员职业生涯发展目标

性格测试

兴趣测试

职业锚测试

动力测试

营销人员职业生涯成功标准

第三部分：职业生涯诊断

自我分析

环境分析

关键问题分析

第四部分：如何进行职业生涯规划

（一）规范的八步规划方法

根据梦想，确定志向

自我评估

职业生涯机会的评估

职业的选择

职业生涯路线的选择

设定职业生涯目标

制定行动计划与措施

评估与反馈

(二) 实用的归零思考五步法

第五部分：营销人员职业生涯发展策略

营销人员职业发展途径

组织内部发展

-组织外部发展

营销人员职业生涯角色转换

营销人员职业生涯能力转换

管理能力转换

业务能力转换

第六部分：职业营销人的职业修炼

两个职业发展的基本原则：

三个职业化的基本意识

五种导向的职业素质

七种良好的职业习惯

职业人的终身学习