

营销人员的职业生涯规划

【课程学时】

1 天

【课程目的】

◆学习实际案例，掌握职业定位的理论和方法，掌握个人和组织职业生涯规划的理论和方法。

◆掌握实用、系统、前沿的职业规划及咨询理论，具备独立进行职业规划、职业咨询的实际操作能力。

◆掌握[职业规划咨询](#)的专业技能。

【课程对象】

适用于各类企业单位的管理人员及人力资源部门专职人员。

【授课方式】

讲授 + 现场演练 + 讲师点评 + 案例 + 视频

【课程大纲】

- 1、 销售人员管理问题的产生
营销工作特点
营销人员角色特点
信息不对称
- 2、 营销管理的特点
营销管理的复杂性
营销管理的权变性
营销管理的灵活性
营销管理的适度性
营销管理的动态性
- 3、 职业生涯
什么叫职业?
人生什么时期最有作为
命运不顺怎么办?
谁是最可怜的人?
怎样迈出人生的第一步
成功意味着什么
- 4、 职业志趣
职业成功的原发点是什么
志向与兴趣孰为重
职业志趣从何而来?
为什么说知难而进才是强者?
- 5、 人的工作积极性从何而来?
人生为什么必须确立中心志趣
- 5、 什么是职业化
职业化的要求
职业化的动态
职业化管理
职业化发展
- 6、 自我提升与培训
知识层面
知识和名声有什么关系
学历证书与职业知识
技术层面
人才竞争的关键
人生安身立命的依靠是什么
职业能力从何而来?
程序层面
营销结构与程序
规则层面
规则的表现形式是什么
规则常识必备吗?
人生机遇与规则有何关系
态度与习惯
怎样做人才称得上敬业

怎样做事才称得上敬业

7、 职业生涯影响因素

个人因素

社会因素

经济因素

8、 职业生涯历程

职业生涯轨迹

职业生涯成就水平

职业生涯发展领域

9、 职业生涯的发展过程

人职匹配

职业生涯发展的阶段性

10、 职业生涯管理

职业生涯管理的内容

职业生涯管理的作用

职业生涯的发展方向