

## 第一、市场营销专业就业方向：

目前就我所学，市场营销专业毕业后的主要择业方向是销售类的和市场类的工作。但是由于所学专业涉及市场调研、营销策划、谈判推销、市场开发、消费者行为分析、商务谈判与推销技巧、人力资源管理、销售管理、客户资源管理等方面，因此我们学完之后也具有了一定的这方面的能力。所以我们会从事这方面的工作。

销售类前期可能会辛苦一点从一个普通的业务员开始，慢慢积累经验建立自己的客户群，业绩突出的话可以提升到主管或销售经理，然后再向总监或者分公司负责人去发展。

市场类一般开始也会要求先熟悉业务，前期会有一段时间的销售过程，然后再转作市场，市场类主要以市场策划为主，负责公司市场调研、分析、针对市场制定适合的销售策略及公司发展规划。这类工作在销售中也会有涉及。

销售跟市场工作的区别，销售工作前期比市场工作会辛苦困难些，但是成长起来后后期的发展和“钱”途要更大；市场工作相对销售工作的区别在于要比较稳定些，底薪会比较高一些，但是一般没有提成，只有奖金。一个成熟的销售人员跟市场人员比较起来，销售人员的收入和成长会更大。但是机遇性和偶然性还是存在的。针对于此，就我们刚刚毕业的大学生而言，选择基层的业务员工作做起是显而易见的，当然可能有在兼职期间遇到过比较好的工作，毕业后也会是一个好的选择。但是我们必须具备较强的市场销售能力、商务谈判能力、公共关系能力、营销管理能力和创新营销能力。这样我们才能够更加有效地完成我们的工作。

## 第二、市场营销专业前景

市场营销专业是经管系所有专业中就业率每年都排在前三甲的专业。也是就业广泛的一个专业。除了高科技产业之外，几乎所有与销售有关的工作我们市场营销专业的学生都可以从事，甚至非此专业的学生都可以从事。因为其进入门槛低造就了市场营销专业的美好就业前景。那么我们市场营销专业的学生与非此专业的学生相比有什么优势呢？可以这样讲市场营销专业的学生进行了系统的专业学习，进行了实践性很强的实作训练，具有高强的接受新知识新事物的能力，以及快速积极的学习能力。在踏入社会之后可以学以致用，就会自然而然的得心

应手。在以后胜任更高职位的时候能够进的更加自信。在参加工作期间得到晋升的机会也会更大。

### **第三、自我性格认知**

我是一名个性沉稳，重视纪律，当然也不乏活泼可爱的一面。在我的心目中，没有一步登天的想法，我是属于务实地在自己的工作上努力。所以，就算我总是遭遇到困难和挫折，或是别人的冷嘲热讽，我也不以为意，而是把这些失败的痛苦转换成未来成功的经验，同时也乐意将这种经验和别人分享，希望别人也能像自己一样走向成功。我的组织能力，办事处理能力不错，常常令人感觉到层次分明、井然有序，当然我是一个很遵守秩序，不会逾过自己的权力及权威去做事情的人。同时我自律甚严，有坚强的忍耐性，做人做事也很踏实。不过这种踏实的性格，让我很是苦恼因为我会经常向别人说教，熟悉我的人觉得我每天管着他，不熟悉的人就会觉得我很严肃，整天崩者脸。不过轻松地家庭氛围弥补了我先天的说教严肃状态的不足，现在的我知道了笑容的作用。性格方面整体上也那样了。专业技能方面，我的优势是在面对客户时我识人准，这可能有赖于自己平时的观察吧，我一直坚信做一件事情就要尽力把他做完美。我是一个追求完美的人。所以在专业知识方面我会尽自己最大的努力学好。一句话概括：踏实、沉稳但不失活泼，自律、坚韧但不失可爱。

### **第四、学习状况**

目前我在读大学二年级，从我的课程上可以看出，专业基础课已经学习的差不多了，而此时专业课进入最重要、最关键的阶段。也就是学习状况正值冲刺阶段。如果把自己目前的专业知识水平比喻成装水的水桶的话，那目前水桶还差三分之一左右才能够达到提水的要求。那么如何能够在这段时间将自己的专业技能水平达到一定的高度和一定的积累量。是我现在要思考和去行动的。

### **第五、生活状况**

刚刚来到学校的时候还是很不适应经常会想家。不过因为自己本身也是属于外向型的人，适应能力比较强。室友们也很照顾慢慢就适应了这里的大学生活。现在我的生活是除了寝室、食堂、教室三点一线之外，还要加上周末上温江和成都。偶尔会到其他大学去串串门。生活状况是比较有规律的。每天都会有固定的

时间看书，固定的时间上网，固定的时间运动。因为我坚信只有爱学习的人才会有进步。所以在这期间我的生活是以学习为主。

## 第六、家庭状况

我的家庭给了我宽松愉快的学习生活环境，爷爷奶奶传统的教育方式给了我很大的震动和不一样的价值观和世界观。都说我们是 80 后，但是因为从小是爷爷奶奶教育了我的童年。在我早期的对这个世界的观念的建立起了一个引路人的作用。也使我有了对世界不同于同龄人的看法。那就是社会有着他和谐外表，事情往往是以好的形势与做去开始。是往往辅佐其顺利到达终点的大都是复杂的人情和复杂交易。不管是什么都或多或少的有沾。当然父母的影响使我更加的成长，因为父母给我的教育一直是自由的教育。从不强迫我做什么，与他们的关系一直是朋友的关系。无论遇到什么问题都是会先听我自己的想法和解决的方法，之后他们才会建议性给出他们的想法。最后由我自己决定。给了我充分的选择权。他们一直是我的益友。与他们的关系让我没有了许多压力。在朋友们当中也有一点自豪。因为我的父母和我是朋友。他们教会了我自己的生活要学会自己去处理。这让我一直引以为傲。因为我一直把自己的生活处理得井井有条。

## 第七、就业选择

我的职业选择在我高中还没有毕业我就已经计划好了的。那就是学习市场营销专业，将来的工作要么是销售类的要么就是管理类的。除了这两类我不会再去选择。除非将来有一定经济积累和有一个稳定温馨的家庭的时候，我可能会选择其他的工作。我是一个很有计划的人，我目前的打算就是，在大三之前把所有的需要的证考完，我现在就差助理营销师证了。英语三级考了但是还不知道结果。不过我有信心我一定过了。这次英语四级的成绩出来了，很遗憾我考了 397 分离及格差 28 分，在接下来的几个月我的目标就是努力。争取下次考试的时候把英语四级拿下。

## 第八、未来打算

我的未来打算。我在大一的时候就有制定一个计划。那就是在毕业五年之后能够做到一个片区的经理。计划在七年左右回到我的家乡—滑县。我的理由或是我回家乡的缘由吧！第一：我很专一，也很念旧。我一直信念：人要知道感恩。

我的家人朋友绝大部分都在滑县。在我成长的阶段他们给予我很多无私的关爱和帮助。我想在自己有能力的时候回报他们。

第二：事业的需要。爸爸做的废品回收的工作。他也有跟我提过毕业之后跟他学习，这样将来他把生意交给我来打理就很轻松了。因为我不是很喜欢他们谈生意的尔虞我诈。所以一直都没有答应他。可是父母毕竟会老的。所以我是决定在毕业五年之前积累经验。有可能的话自己与爸爸合作将事业做大。妈妈呢是做保洁工作的，因为她很善良。她每签一单家庭保洁从来不会抽提成。而是与一起工作的人平分。但是我从中看到了很大的商机。其一：在滑县专业保洁公司很少。其二：滑县的专业保洁人员很缺乏。其三：滑县的房地产在不断的涨。其四：像我妈妈她们这样不正规的保洁公司将来一定是会被市场所淘汰的。从以上四点我认为滑县的家庭保洁市场有一个巨大的商机。如果机遇很好我会在毕业实习之后回滑县考察一下。再决定是否进入家庭保洁行业。这是我的创业想法。现在来谈谈我选择在郑州工作的计划。郑州是一座充满无限发展潜力的城市。与我专业相关的工作很多。所以在郑州锻炼自己是一个很好的选择。如果我要做管理工作，那么郑州会是我最好的选择。老师说过做销售的工作非常好找，可是你要做好销售工作却不容易。郑州目前很有前景的销售类市场那就是房地产。郑州的房地产我通过查询资料以及和其他一些发达城市进行对比。我认为在未来十年左右房价均价可能会接近两万。市中心会接近三万。二手房交易市场会随着房价的增长会变得很火爆。第二个市场就是汽车市场。随着房地产的增长必然会带动汽车市场的增长。所以我的未来打算就是在做基层销售者积累经验时随时准备跳槽到这两个市场。总结我的未来打算。在毕业第一年找一份基层销售员的工作，边积累经验边充实自己。三年之内做到管理工作。五年之后回家乡滑县从事父亲的工作。必须坚持，先就业积累经验，有一定积累的时候要保持清醒的头脑不断地充电。因为销售做好赚钱是很容易的。因为家庭压力没有，经济压力也没有，所以我的未来规划不会朝着钱途去规划实行，而是朝着前途去规划实行的。我相信自己，我有实力，我也有能力。不过致命的缺点就是普通话还讲得不是很流利。这是这个学期最需要攻破的。天道酬勤，没有一帆风顺的人生，工作不适合自己的话，那么我们就要把自己变得适合工作，前路多坎坷，坚持就会有希望！