# 创业个人职业规划范文7篇

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2025-03-10

*创业个人职业规划范文 第一篇1.树立职业发展目标可以成为追求成就的推动力，有助于排除不必要的犹豫，一心一意致力于目标的实现。那么，如何确定职业发展目标呢?通常，在自我调查、评估、定位之后，根据社会的需要和环境的许可程度，将自我动机和需要以奋...*

**创业个人职业规划范文 第一篇**

1.树立职业发展目标可以成为追求成就的推动力，有助于排除不必要的犹豫，一心一意致力于目标的实现。那么，如何确定职业发展目标呢?通常，在自我调查、评估、定位之后，根据社会的需要和环境的许可程度，将自我动机和需要以奋斗目标的形式与社会需要相结合，来制定职业发展目标。

2.职业选择:公务员

3.职业风险：公务员考试很多人都认为是行政管理专业就业的正宗领域。行政管理专业的确研究行政管理活动，研究公务员，研究如何做好一个公务员，但是在我国的公务员考试方面，行政管理专业并没有额外的照顾，考试的科目也没有什太强的行政管理专业色彩。复试很多单位的招聘职务都有很强的专业要求，因为公务员考试招聘的都是主任科员以下的非领导职务。对你的事实操作能力很高，所以一般都需要中文系、计算机系、法律系火人力资源管理专业的学生，而行政管理专业的学生由于培训定位如何管理好社会事物，如何领导好行政机关的，这样的专业的学生虽然不适应非领导职务的具体要求的。所以行政管理专业的学生在公务员考试中要显示出你有特别的资质。

**创业个人职业规划范文 第二篇**

我对自己感兴趣的事物会花心思去学习钻研;热爱自己的事业。自信，进取，奉献是我的所拥有的。学习，学习，再学习;实践，实践，再实践;锻炼，锻炼，再锻炼。这是给自己充电的最好方式，这要求我要有虚心，耐心，入取心，信心。我对自己有信心。父母，老师的社会经验及社会阅历要比我们丰富的多。在人生的旅途中，我们要经常请教他们。毕竟读万卷书不如行万里路，如行万里路不如阅人无数，阅人无数不如跟着成功者的脚步。俗话说：“天有不测风云!”“世事难料”每个人在自己的人生旅途中都会遇到许多难以预测的事情。职业规划固然好，但更重要在与其具体实施并取得成效。任何目标，只说不作到头来都会是一场空。而且职业规划归规划，实际归实际。定出的目标计划随时都可能遇到问题，所以为了自己的现实职业生涯规划行之有效，我结合自己在现实职业目标的过程中可能出现的实际情况对职业规划进行评估分析和作出相应的调整。

**创业个人职业规划范文 第三篇**

开办一家属于自己的公司一直是我的梦想。不管大学毕业后做什么职业，是否可以能实现自己的理想，我都要为它写份计划书。毕竟成功是属于有准备的人。

“好的开始是成功的一半，如果你希望建立并经营好一个属于自己的公司，走好创办公司的第一步至关重要。”我也是这样认为的。

如果我有了一笔资金，我就能创业了吗?答案很显然是否定的。首先我要考虑个人创业需具备什么素质?我在一本书上看到一些建议。投资创业第一个必须具备的是要有一个积极的心态。俗话说“好汉不怕出生苦，勤学苦斗有来日。”在进行投资创业的过程中一定要有积极的心态，不怕挫折和失败才能够最终取得成功。第二，是自信心和胆识。只有自信心才能坚忍不拔，才能具有能动性，创业性和应变性，才能在有路的地方走得更快，而在无路的地方也能踏平坎坷，走出一条路来。有胆有识，才能走出一条道路来。在不少调查研究表明，宜于创业的人多半是企图心旺盛，以及自信心极强的人，也就是平时所说的事业心强的人，这些人坚信靠自己的努力可以带来好的结果，不肯向命运低头，也不轻言失败和放弃。第三，要懂专业知识，这是创办公司的基础。常言道：“人怕入错行”，创办公司，最大的错误可能就在于选择了自己不熟悉，不了解的行业。掌握了和精通了某个行业的专业知识，意味着创业者的事业成功了一半，因为丰富深厚的专业知识可以使他不受制于人，立于不败之地。我在一些书上看到产品知识和市场知识是创业者必备的两方面专业知识。第四，要具备三种能力，即人际交往的能力，洞察决策的能力，信息沟通能力。我想我必须具备这些素质，才有资格开办一家公司。第五，创业者的素质修炼，即创业者要有独创能力，创业者要有好胜心，创业者要有求异精神，创业者要有“进攻性”，创业者要有坚忍不拔的品格。我想只有具备了这些素质才有资格创业，我们必须为创业做好充足的准备。

个人创业还需要考虑的外部环境因素也有很多。把握环境、了解影响创业的制约因素，从而有效利用有利的环境，显得尤为重要。譬如经济环境，技术环境，社会环境，政治环境，伦理道德环境等，这些都需要我考虑的。现在是金融风暴时期，掌握外部环境因素尤为重要，要注视着宏观经济趋势。我想这对我选择怎样的投资方向也有很大的帮助。

接下来我该考虑的是创办一家怎样的公司呢?其实公司的类型也有几种，有无限责任公司，合伙制公司，有限责任公司，股份有限公司。而我的想法是与我的朋友合伙创办一家公司。因为它是共同出资，合伙经营，共享收益，共担风险，并对合伙企业债务承担无限连带责任的赢利性组织。合伙公司设立简便，出资灵活，企业结构简单，便于管理，这样的公司我觉得很适合像我这种第一创业，没经验的女大学生。

公司的取名就像我们人的取名一样，都要有着重要意义。公司的名字是一个公司的象征和代号，必须能够反映公司的形象、特色，必须考虑如何适应环境，满足人们的心理需求。我公司的名字，我想我会让它简洁明了，适合我创办的这家公司，让人们一眼看见就会记住它，也要让人们知道我们卖的是什么。

我想这个或许是最重要的了，选择怎样的投资方向?因为我在一本书上看到“投资先选项，好的项目是成功的一半”。选项，不仅要对实力进行客观全面的分析，更重要的是要对未来发展趋势准确地把握，而且是实力与智慧的结合，是创业成功的开始。要想有个正确的投资方向就要作好充足的准备工作。我在书上看到一些建议。它说第一要明确方针，少走弯路。第二，要做好6个方面的调查预测，即投资宏观环境，调查货源情况，调查需求状况，调查竞争状况，进行价格预测调查，商品销路的预测。其实我认为你要投资的产品必须是你了解的，也就是你在行的，且要选择低风险的，人手少的行业。我心里想创办的企业是买床上用品的，因为我身在南通，大家应该知道南通是以纺织业为主的城市，而且在我所住的地方附近也有很多纺织厂，我妈以前也在这些厂里干过，而且我的家人现在也有在卖床上用品的，我想这些都是对我有利的条件，对我在这方面的投资有了良好的环境。他们也会给我很多建议。而且卖床上用品投资不是很大，风险也很小，更何况我是学市场营销的，我相信我能办好它。

**创业个人职业规划范文 第四篇**

一、创业概念：

餐饮店

民以食为天，足见食之重要。本创业计划书是关于在大学附近开设一家绿色餐饮店的方案。其主要业务是自助餐、早餐、中餐、晚餐、外卖、生日聚餐等，目标市场是在校大学生。本餐饮店首先采取个体户的经营方式。但是有自己的品牌商标，价值理念。

二、竞争对手分析

在学校周围现在已有多家餐馆，他们大多是周围居民利用所处的地理位置在自家开的小餐馆，其环境、卫生条件、管理方式等都不尽人意。年轻人对饮食永远不会满足，不仅是只为吃而吃，其非常需要环境优雅、卫生条件达标、有文化底蕴的绿色餐馆，以彰显自己的个性。民政学院附近像样的餐馆基本没有，所以这样的餐馆还是有相当的市场。到很远的地方买我们本身就是大学生，置身于这个环境更有优势。我们可以更了解大学生需要什么，更好的迎合大学生的口味。餐饮店的成本不多，对于我们大学生具有一定的可行性和可操作性。

三、市场及顾客选择

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小;快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。饮食安全成为一个热门话题?如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。绿色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

本店主体顾客是学生，毕竟年轻人都比较喜欢环境优雅、有创意的地方。市场主要面对的是安顺学院的学生和老师，及过往人员。

四、店名

本店里菜品种类繁多，品种齐全。顾客可以更大程度地选择适合自己的口味，满足他们追求时尚的需要。如果顾客有时间感兴趣，本店还可以提供相应的餐具及蔬菜，让顾客自己选择做与不做。

五、店面选址：

民政学院附近因为学校附近没有像样的餐饮店，而学校内学生对绿色饮食需求量较大，这里会是一个很大的市场。具有很强的操作性和实用性。

六、经营理念及目标

一、为了让顾客吃上放心、绿色的食品，本店设计了一条标语：花最合适的钱买一份健康。

二、坚持诚信为本，顾客权益至上的理念。

三、靠薄利多销，走经营流水，留意客户的反馈信息。凭借优良的品质和满意的服务，赢得顾客的认可，努力实现本店与顾客双赢的局面。

七、组织机构

由两名人员专门负责采购货物及外卖，两名人员负责主厨，还有两名人员负责店里的清洁和装饰。

八、产品和服务

一、紧跟潮流，适时推出新产品。

九、收入来源

一、所销售菜品获得的利润和服务性收费。

二、代理业务获得的收入，可以拉赞助，在广告宣传单上印发其他行业广告，在学校合适场地发放。

十、资金需求、筹措方法及投资回报

因为本店经营货品占地不大，起步初期可以先根据市场需求作一份需求分析，根据此分析再逐步扩大购买规模，预计需要大约20\_0(待算)元启动资金，主要用于购买原材料、租借场地、员工培训、市场宣传推广。资金的筹措方式是个人或者学校的风险资金，以投资入股的方式投入，其他资金投入方式也可以考虑。预计在未来的一年内收回成本(平均销售利润率20%计算)。

十一、定价策略和经营策略

一、菜品将分为上中下三种不同的档次。不同的价格。这样就可以满足不同消费能力的顾客。

二、会员卡制：消费满一定金额，可得到一张会员卡。方便以后购买获得优惠。

三、积分制：消费一元得一分，满足一定积分可兑换相应的商品。

五、利用本身作为大学生的优势。到学校宿舍进行外卖，扩大影响力。让他们更多的了解本店!

十二、营销推广策略

一、组织人员在不同时间去学校发广告单。并在节假日搞些促销活动，回馈顾客(根据开学、国庆节，中秋节，春节，劳动节等节日特点搞活动)。

二、店内海报：可在店内贴上海报、招贴画等，介绍饰品的使用及文化内涵等。

四、主题促销：进一步细分消费者消费行为特征。可根据不同的组合，推出“毕业晚宴”“生日宴会”“难忘友情”“谢师宴”等主题。推出不同的菜品及不同价位的特色菜

五、品牌建设：以最优的服务，最优惠的价格，提供多种搭配方案。满足不同消费者的需求。力求让消费者以最优惠的价格尝到他们心仪的菜品。

以上就是我的个人对大学生创业计划的观点。虽然有好多地方不完善，但是这个也可以作为个人创业蓝图，发展自我，要创业，就必须有一个精神支柱的蓝图!

随着人们生活水平的提高，越来越多的人加入到养生的行列中来，尤其是此刻的上班族大多输处于亚健康的状态，因此，如果能在写字楼旁边开一家养生餐厅且还吃不贵，那么就必须能获得大家的喜欢与认可。

**创业个人职业规划范文 第五篇**

一、创业目标

根据市场需求，针对现代年轻人的消费心里，利用合理有效的管理与投资，建立由中等规模逐步走向大规模化的情侣主题餐厅连锁公司。

二、产品简介

在青田开一家主要为情侣精心设计的主题餐厅，餐厅内装修、摆放设备都以浪漫为主题，并且每对情侣的用餐空间都是独立并相互隔开的。除此之外情侣特色细微到餐具以及餐桌上，虽然餐厅是主要针对情侣开放，但是也欢迎社会上单身或者休闲类一族。

三、创业分析

俗话说的好，民以食为贵，这足以说明餐饮也的重要性。 随着社会经济的不断发展，餐饮业近几年的发展突飞猛进，大街上各式各样的中餐、西餐、快餐或是特色小吃层出不穷，所以怎样能在如此激烈地竞争之中脱颖而出，占领市场份额，是我们需要解决的问题。我们认为，情侣餐厅解决这一问题的关键之处在于抓住消费者的心理，并以餐厅舒适、温馨、浪漫的整体环境与氛围，优质的服务吸引消费者，外加一些精微的细节之处为情侣之间准备特色的服务，增进情侣之间的感情，以达到双赢的目的，使情侣高兴而来，满意而归，使情侣餐厅业务不断的推广扩大。根据调查发现，目前青田还没有专门针对情侣设计的餐厅，然而only two 餐厅 是以情侣为主的餐厅，符合消费者的要求。许多情侣们以前只能去面向所有人的餐厅吃饭，不能感受到浪漫的气息，并且有时候吃饭还被人打扰，这是每个情侣都忌讳的。当今市面上的餐厅有的价格偏高，无法到达大众所能接受的程度，因此门庭冷落，不得不面临倒闭;有的为追求低价位吸引消费者，使得菜品质量与餐厅的整体环境下降，情侣去之后的感觉是庸俗、没有情调、没有品位、显得很廉价，这样情侣餐厅的存在反而失去了意义。现在大街上情侣一抓一大把，而这里竟然没有情侣专属的餐厅，这并不是人们不需要，而是没有被人开发，由此看来此处为市场空缺，潜在的市场非常广泛。

四、经营范围

餐厅初步主要以中餐餐为主西餐为辅的经营策略，以及配合销售各种饮料酒水。经营种类会根据餐厅发展过程中所遇到的情况而做出符合消费者的调整。

五、营销策略

六、经营细节

餐厅内部就餐设计可分成两层，楼上以大小包厢组成内部设计和ktv差不多，分成两边一边设置唱歌功能提供给一些喜欢热闹奔放的情侣们，一边则不设置唱歌功能提供给喜欢安静的情侣们。楼下则设计为大厅，用来举办一些活动。这里所有的墙都具有很强的隔音效果。大厅设有播放器可播放轻音乐，也可提供给客人点歌。平时没有活动则把大厅预留给散客。若情侣同时到达，则可直接由服务生为其服务就餐。若一位先到一位后到先到者需记录自己身份信息，并且登记部分对方身份信息，等待对方来是达对双方身份信息时方可入内。二楼以上则是客房，酒店将与小舟山合作，去小舟山的游客来这里可以享受十分优惠的待遇。

七、企业竞争

从长远来看，随着对外开放的扩大和经济持续稳定快速曾长，城乡居民收入增加，生活水平不断提高，我国餐饮业发展非常迅速，近几年餐饮业的增长率比其他行业高出十个百分点以上可以说我国迎来一个餐饮业大发展的时期 ，市场潜力巨大，前景非常广阔。主题餐厅本就是一个极其具有开发价值的市场，更何况在青田还没有这种情侣主题餐厅，竞争自然而然就小了不少。“顾客就餐，各投所好”据一些主题餐厅的店员介绍，来主题餐厅吃饭的顾客除了吃饭外，的是冲着餐厅的附加服务来的。而且，情侣主题餐厅的布局也比较高雅，情侣一起来就餐，除了享受美食外 ，还可以感受浪漫的气氛。

八、人员组织以及管理机构

餐厅分为六个部门：餐饮部、财务部、客房部、后厨、传菜部、保安(工程部) 。

九、财务分析

1、支出：餐厅+客房的房租8万每年，装修设备500万元，宣传支出5000元，原料支出20万元每月，员工工资发放25万每月。

2、收入：月收入为65—85万每月

**创业个人职业规划范文 第六篇**

记得曾听说过：“一个人的悲哀不在于目标未达成，而在于没有目标可达成。”如果你对自己的人生毫无目标，毫无规划。我不敢说你不会走向成功，但有一点可以肯定的是：你将会比那些准备充分的人要走更多的弯路，遇到更多是挫折。成功没有捷径，但是有方法。选择比努力更重要，方向比速度更重要。记住：当规划好自己的职业生涯时，就相当于已经是从选择与方向这方面开始，再加上自己的努力与速度，人生将会飞黄腾达。计划固然好，但更重要的，在于其详细实践并取得成效。任何目标，只说不做到头来都会是一场空。然而，现实是未知多变的，定出的目标计划随时都可能遭遇问题，要求时刻保持清醒的头脑。一个人要想获得成功，就必须那出勇气，付出努力，拼搏、奋斗。成功不相信颓废;成功不相信幻影，未来是要靠自己去打拼!要靠自己的努力。

在现代竞争激烈的社会，创业就成了许多应届生的梦想，但在创业的过程中又觉得好茫然，创业的第一步就是要做好规划，那么应届生创业职业规划怎么写呢?下面是具体的资料，欢迎阅读。

改革开放之后，随着市场经济进程的日趋深入，人们开始能够自主地选择职业类型、选择就业地区，而且所进行选择的自主性和空间越来越大。由于择业者要开始面对就业市场的竞争和风险，而且人们进入就业市场的程序越来越复杂，因而使得科学地、合理地设计自己的职业前景及其过程变得具有前所未有的必要性和重要性，这一趋势已受到人们日益关注。“职业生涯规划”成为我国近年来出现频率较高的一个时新词汇。

在现代社会，一个人只有尽早做好职业生涯规划，认清自我，不断探索开发自身潜能的有效途径或方式，才能准确地把握人生方向，塑造成功的人生。实践证明，在职业生涯中能够取得成功的人，往往是那些有着一种清晰的职业生涯规划的人。职业生涯规划的重要性，在个人层面上主要表现为：有助于使个人认清自己发展的进程和事业目标，作为选择职业与承担任务的依据，把相关的工作经验积累起来，准确地充分利用有关的机会与资源，指引自我不断进步与完善。

关于职业生涯规划的制定，正日益变成一个专业化的领域，现在很多专业的职业咨询机构和有关专家在进行职业咨询、指导时，通常采用5个“what”的思考模式，它构成了制定职业生涯规划的步骤：

第一，what are you?要求一个人对自己做一个深刻反思与认识，对自身的优势与弱点都要加以深入细致的剖析。

第二，what do you want?要求一个人对自己未来职业生涯发展的目标和前景，做出一种愿望定位、心理预期和取向审视。

第三，what can you do?要求一个人对自己的素质、尤其是自身的潜能和实力进行全面的测试和把握。

第四，what can you support you?要求一个人对自己所处的环境状况和所拥有的各种资源状况有一个客观、准确的认识和把握。

第五，what can you beintheend?要求一个人对自己所提出的职业目标以及实现方案做出一个具体明确的说明。

一般而言，清晰、全面地回答了以上这样5个问题，就为能够系统地制定出一份个人的职业生涯规划准备了一个重要前提。

对于一个立志创业的人来说，职业生涯规划与其创业规划在一定程度上是同一个东西。要制定一份好的创业规划，从原则上说，应该把握三个主要内容：自已能够做什么，社会需要什么，自己拥有什么资源。因此，就有必要进行自我分析、环境分析和关键成就因素分析。

首先，自己能够做什么。作为一个创业者来说，只是知道自己想干什么，这还是不够的，更重要的是，应该知道自己能够做什么、做到什么。当然，这也是相对而言的，因为一个人的潜能发挥是一个逐渐展现的过程。但是，一个人对自己的兴趣、潜能有一个基本的认识，仍然是一项具有前提性的工作。

其次，社会需求什么。一个人在明确自己想做什么、能什么的同时，还应考虑社会的需求是什么这一重要因素。如果一个人所选择的创业领域既符合自己的兴趣又与自己的能力相一致，但却不符合社会的需求，那么，这种创业的前景无疑会变得暗淡。由于分析社会需求及其发展态势并非一件易事，因此，在选择创业目标时，应该进行多方面的探索，以求得出客观而正确的判断。

第三，自己拥有什么资源。要创业，就必然依赖各种各样的资源。创业者应该清楚地审视自己所拥有或能够使用的一切资源的情况，是否足以支持创业的启动和创业成功之后可持续地进行。这里所说的资源，不仅指经济上的资金，还包括社会关系，即通过自已既有人际关系以及既有人际关系的进一步扩展所可能带来的各种具有支持性的东西。

总之，一份创业规划也必须将个人理想与社会实际有机地结合，创业规划同样能够帮助一个人真正了解自己，并且进一步评估内外环境的优势、限制，从而设计出既合理又可行的职业事业发展方向。只有使自身因素和社会条件达到最大程度的契合，才能在现实中发挥优势、避开劣势，使创业规划更具有可操作性。

一份创业规划能够在多大程度上取得实际成功，就取决于它在多大程度上对以上三个原则进行了准确的把握，并进行了最完美的结合。

如果具体地说，一份创业规划至少应该包括以下一些主要方面的内容：

1、确立创业目标和方案。一个人要把一个创业理想变成为现实，首先就必须确立一个创业目标并制定一个总体计划。

2、制定创业原则和步骤。创业原则常常是在创业理念的指导下确立的，它会产生有效的创业实践构想，并使创业活动赢得新的资源。创业步骤把整个创业过程和有关阶段加以具体划分，但是，它在深层上仍然是创业目标、创业原则的一种体现。

3、创造创业的基本条件。要创业，从来不是等到条件成熟了之后才开始的。创造创业的基本条件，这本身就是创业的一个重要组成部分。这种条件既包括创业领域的内在条件，也包括创业领域的外在条件。

4、确定创业的期限。有必要制定一个关于创业成功的时间表。

受父辈们的影响，王思从小就想创建自己的公司。所以，大学刚刚毕业的他就在厦门创立了自己的公司。两年时间，王思将自己的生意做得有声有色。但由于一些管理方面的问题，他的物流公司面临了严重的危机，最后不得不以失败告终。王思下决心，去上海开始新的职业生涯，重返职场再磨练一下自己。但，此次求职之路却并不平坦，在上海一个多月了仍未找到一份合适的工作。

在一个晴朗的午后，王思向职业规划师讲述了自己重返职场的迷茫与困惑。

经验重要还是能力重要?

王思的讲述

我认为许多企业单位对人才招聘的标准不合理!因为他们只看学历和经验，如果不符合标准直接pass掉。如果照这样甄选人才，企业要如何培养后备力量呢?像我以前开公司的时候，选人主要看他有没有潜能，如果通过面试发现他有这方面的一个潜力，我就会录用他。我觉得做公司还是要看发展的，这样也有利于培养后备人才!

虽然我在物流行业里干了两年，但由于兴趣所在，我现在想进入金融领域发展。可是由于我不是专业出身，又没有相关的经验，这个行业的很多公司都将我拒之门外，我创过业也拥有一定的能力与资本，为什么他们单凭学历和经验就把我拒之门外了呢!

\*职业生涯规划专家评点

从现实层面来谈，企业的选才标准是基本一样的——在特定的成本情况下，谁可以给企业赚钱、能解决实际问题，企业就可以录取谁!从王思的求职情况来看，他应聘的都是一些金融领域的大型企业。大企业在招聘时就会考虑到招聘的成本问题。即：企业付出尽可能少的招聘成本，快速、有效地找到适合的人。

按照正常工作标准而言，两年工作经验的能量往往只能达到初级水平。工作五年才可能达到中级的管理水平。企业的hr以学历、学识、工作年限来评估应聘者可以接受多少知识，这是一个大体的统计概念。如工作五年的人可以达到主管、基础经理，但工作五年要达到高级经理很难，特别是500强这样的企业，你说工作五年可以做副总裁，通常就是不现实的事情。

从王思的求职意愿来看，他很希望让对方以中级人才标准录用，这样矛盾就出来了!虽然王思曾经有过做小公司领导的经验，然而对于一个他陌生的行业(金融业)而言，他还是显得稚嫩些。况且对于金融业王思也没深入的学习和了解过。

能否走进感兴趣的陌生行业?

王思的讲述

我知道自己不是学金融专业，但我有一个目标——将来一定要做“ 风险投资”。我知道做这一行的要求特别高，与学历、经历，和人脉等很多方面都有关系。可是对于这个行业我真的很向往，除了男人天生对金钱的敏感之外，还因为我非常喜欢那种呼风唤雨的感觉。觉得做一个这样的男人才算有魄力，才算是一个真正的男人。从读大学开始我就有看这方面的杂志，虽然太专业的杂志看不太懂。由于资源的限制，没有这方面的老师可以沟通，只是作为副业去了解。现在到了上海，有这么多家做金融的公司，难道都不能给我一个机会吗?要进入一个感兴趣的领域有这么难么?

\*职业生涯规划专家评点

我们在确定自己的最终目标时，需要结合自己的天赋、兴趣、个人价值观等与现实环境来综合考虑。就像李东一样，按照自己的兴趣与爱好——金融风险投资来选择自己的职业，这样非常好。但是在选择之前我们要先把这个行业好好地了解、学习一下，所谓知己知彼，百战不殆!

如果想要从事某行业，那么首先我们先要了解这个行业分类与属性。例如金融行业，它分为哪几类我们要先搞清楚。除此之外，我们还要分析里面的职业和职位分布;我们适合从哪个职位切入等等。金融行业它本身的门槛就很高，尤其是在上海有中国金融之都的环境里，竞争也就更加激烈。但是金融业的操作方式有所不同。有的人是用资金去运营;有的人只是当作一种职业。

要想确定能否在陌生领域发展，我们首先要具备其基本的能力，因为能力是每个人做事的基本保障，像王思从未涉足过金融业，没有什么成功的经验，这就是他不被招聘企业信任的重要原因;其次，再看学历：以金融为例，是从普通的职员做起，还是等到以“ 资本”的形式介入那一天，这两种状况是完全不同的。究竟哪一种才是真正适合自己的，我们都需要慎重地选择。而对于曾经有过创业经历的人而言，往往会更适合后者。

哪个行业才是适合自己的?

王思的讲述

当然，我现在也可以再次进入物流行业，总体而言这是我比较较熟悉的领域。但是，我觉得自己不能就此放弃自己对梦想的追求了!?

\*职业生涯规划专家评点

从现实层面分析：王思的确对物流了解多一些，他对于风险投资并不太熟悉。他需要搞清楚，从事金融行业的梦想到底源于内心的哪个方面?到底是源于自己的想象还是清楚了解自己适合干什么?剥开金融业光鲜的外衣，需要清楚自己真正想要什么。

依照自己的兴趣来寻找工作是很好，但是将我们的兴趣进行分析更重要。从王思的成长环境、思维方式等等来看，王思是不太愿意给别人打工的类型。他的生存方式是创业!并且，他也曾经有过两年的创业经历，这样的人再去找到满意的工作会很难，因为他们的思维方式、看待和处理问题的角度都和普通员工不一样了。他们是领导的时候，控制欲望通常都很强，什么都由他们说了算，而重新回到给人打工的状态就很少有自主权。更何况是从底层做起，对于一般的人而言操作起来还是很有难度的。

在与职业生涯规划专家充分沟通后，王思心中豁然开朗。

专家提醒

什么样的工作既可以保证稳定的生活状态，同时又可以达到生涯发展的职业目标。如果不能“ 直线”到达，“ 迂回”也是一种方式。不管是人脉、资金、资源、或者是经验能力都是一种积累。对于将“ 创业”作为终极目标的职业人而言，如何利用“ 迂回”的过程，来达到最后的终点，是亟待解决的问题。而这一点请专业的职业生涯规划专家来帮助，可免走过多弯路。祝愿所有创业失败后的青年，尽快走出困境，重新开拓出自己的另一片天空。

在大学生就业形势越来越严峻的今天，职业规划开始成为大学生争夺战中的另一重要利器。对企业而言，如何体现公司“以人为本”的人才理念，关注员工的人才理念，关注员工的持续成长，职业生涯规划是一种有效的手段;而对每个人而言，职业生命是有限的，如果不进行有效的规划，势必会造成时间和生命的浪费。

作为当代大学生，若是带着一脸茫然，踏入这个拥挤的社会怎能满足社会的需要，使自己占有一席之地?每当人类经过一次重大变革，总是新的机会在产生，有的机会在消失。只有那些先知先结的人才能抓住机会走向成功，而那些抱着旧观念不放的将会被社会所淘汰。在茫茫人海中，如何能先拔头筹，就看你是否准备充分了，所以，对自己个人职业生涯规划做个适当的规划是很有必要的。有了目标，才会有动力!

**创业个人职业规划范文 第七篇**

第一节 圣美嘉酒庄基本情况及未来一年发展战略

公司基本情况

圣美嘉酒庄向红酒PE公司广泛募资，资金额度拟不少于三千 万，以扩大公司在海外红酒市场的收购能力

具体募资计划

第二节 红酒及市场分析

一、公司产品、特点及优势

二、行业和市场

三、公司的独特性和市场竞争力

四、竞争对手的优势及劣势

第三节 融资需求和财务预测

一、公司目前的财务状况和资本结构

二、融资需求

三、财务分析汇总表

四、财务分析

第四节 公司运营和管理

一、公司发展战略

二、公司的组织结构和管理模式

三、人力资源规划

四、软件开发管理

五、市场策略

六、外部支持

七、资本运营

第五节 投资方的介入和退出

一、投资建议

二、投资方在公司经营管理中的地位和作用

三、资本退出

第六节 风险及对策

一、风险

二、对策

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！