

中山大学

我的职业生涯规划

中山大学 药学院

成功的万能公式—— By 罗宾斯

succeed

明确目标

详细计划

马上行动

检查修正

坚持到底

知己篇

客观认识自己

剖析

自我评价--外向,富热情敢冒险.喜欢挑战自己,组织力强,但缺乏耐性.

剖析

他人评价--自信,有进取心,健谈,能力较强,特别是交际能力.适合从事销售管理工作.

剖析

职业评价--本大赛提供的人才素质测评.

总结

通过综合分析自我评估、别人的评价和测评结果三个方面，总结出了“我”：

- 我是什么？—— 我是一个职业能力水平较强，有自信，富有激情，善交际的人。
- 我喜欢做什么—— 我喜欢从事能充分发挥个人特长的销售管理工作。
- 我适合做什么？—— 我善于从事与沟通，经营相关的工作。

知彼篇——分析外界环境

分析外界环境

国家人才需求

我的专业是药学（贸易与营销方向）。可以说国家需求中的**推销类**，**老人医学类**方面的工作都可以考虑。

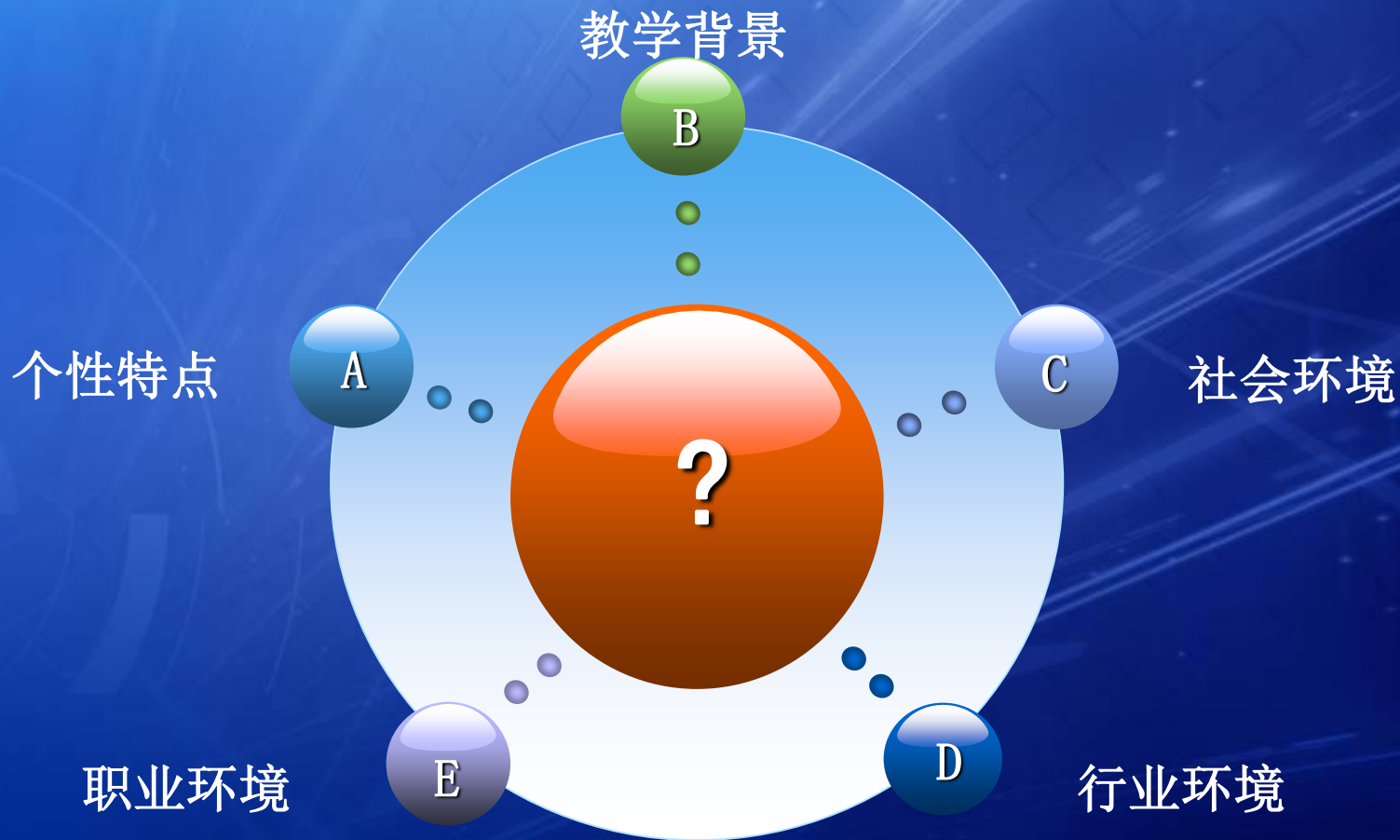
药学类学生就业形势

社会对药学人才的需求正在增加，本专业的大学生就业率高达**95%**。

医药行业发展现状

日不落产业

定位篇—确定目标



A) 结合自己个性，选择恰当岗位

医药代表职业特点与个性匹配

| 职业特点 | 匹配性格 |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">● 医药代表的工作类似经营一个企业。● 首先要明确自己的销售目标；● 第二要管理好自己的员工——就是客户，问问自己，这么多顾客怎样管理好？● 第三是有自己的产品，怎样实行产品策略，怎样管理产品？● 第四，要有一个报告系统，报告系统怎么做？年中的预算，每个月的工作报告，如何突出重点？ | <ul style="list-style-type: none">● 职业价值观● 经营取向得分7● 经营取向者也称非工资生活者。经营取向者不愿受别人指使，也不愿受他人干涉，只靠自己的力量，任意施展自己的才能，自己独立完成自己的工作。 |
| <ul style="list-style-type: none">● 每天面对不同的客户；● 进行不同的说服 | <ul style="list-style-type: none">● 职业个性特征：● 通常善于辞令，尤其适合做推销工作和领导工作。精力充沛、热情洋溢。 |
| <ul style="list-style-type: none">● 发展升迁主要是看自身的努力程度和多创造的业绩，并不是论资排辈 | <ul style="list-style-type: none">● 个性相适合的职场特点：● 没有兴趣从事一成不变的工作● 没有耐性循着僵硬的管道升迁 |

B) 教学背景—选择医药行业

本科 药学专业（医药贸易与市场营销方向）

课程:

以药学、贸易学、管理学为基础，包括药物化学，天然药物化学，药剂学，药物分析，生药学，药事管理学，经济学，市场营销学，国际贸易学，管理学等。并注重外语能力与计算机能力的培养。

就业方向:

大中型医院药剂科、大中型药厂、药品营销单位、医药销售公司、药品检验机构、药品监督管理部门等。

适应的职业:

药师，技术员，医药代表，公务员。

适应的企业:

中大附属医院，白云山制药，默沙东公司，辉瑞制药，赛诺菲~安万特，西安杨森制药有限公司，药检所，药监局。

可以看到，根据我的知识背景与个人兴趣，可以把职业的选择范围定于医药销售，管理两个方面。

C) 能力匹配

根据我的专业所能胜任的职业方向，我对医药销售，管理这两个方向所需要的职业技能和个人特质进行了调查，通过各个企业的职位说明书，看企业对各方面能力的侧重是如何的，以进一步评估我所适合的职业。

| 医药代表 | 销售经理 |
|--------------|--------------|
| 良好的观察力和应变力 | 优秀的观察应变能力 |
| 良好的沟通协调和公关能力 | 良好的团队合作精神 |
| 独立工作能力强 | 良好的沟通技巧和说服力 |
| 良好的团队合作精神 | 高度的工作热情和敬业精神 |
| 热情，有一定领导力 | 正直，坦诚，豁达，自信 |
| 积极进取，乐于接受挑战 | 良好的沟通，协调能力 |

根据以上表述，把它转化为相应的分数，9-10分为优秀，7-8分为良好，则得到以下表格：

| 职业技能 | 分数 | 医药代表 | 销售经理 |
|--------|----|------|------|
| 基本智能 | 9 | 8 | 10 |
| 言语能力 | 7 | 7 | 9 |
| 数理能力 | 9 | 6 | 8 |
| 推理能力 | 9 | 6 | 8 |
| 人文素质 | 8 | 6 | 9 |
| 信息分析能力 | 8 | 7 | 9 |

从这两个表中看到，**橙色**的是我的能力和特质超过企业的要求或者与企业的要求差距很少的项目，很明显，我的技能和特质最适合的是医药代表这个方向。

D) 社会, 行业环境——日不落产业

分析中国国情可以看到：

- 中国人口逐渐老龄化，导致药品消费需求增加。
- 改革开放至今，国民人均收入逐年增加，特别是大城市和沿海地区，以北京，上海，广州，深圳，珠海等地为例，1999年底人均收入已经超过千元。在人均收入增加的同时，各种消费品包括药品的消费支出也不断增加。

E) 职业环境

职业解读：医药代表

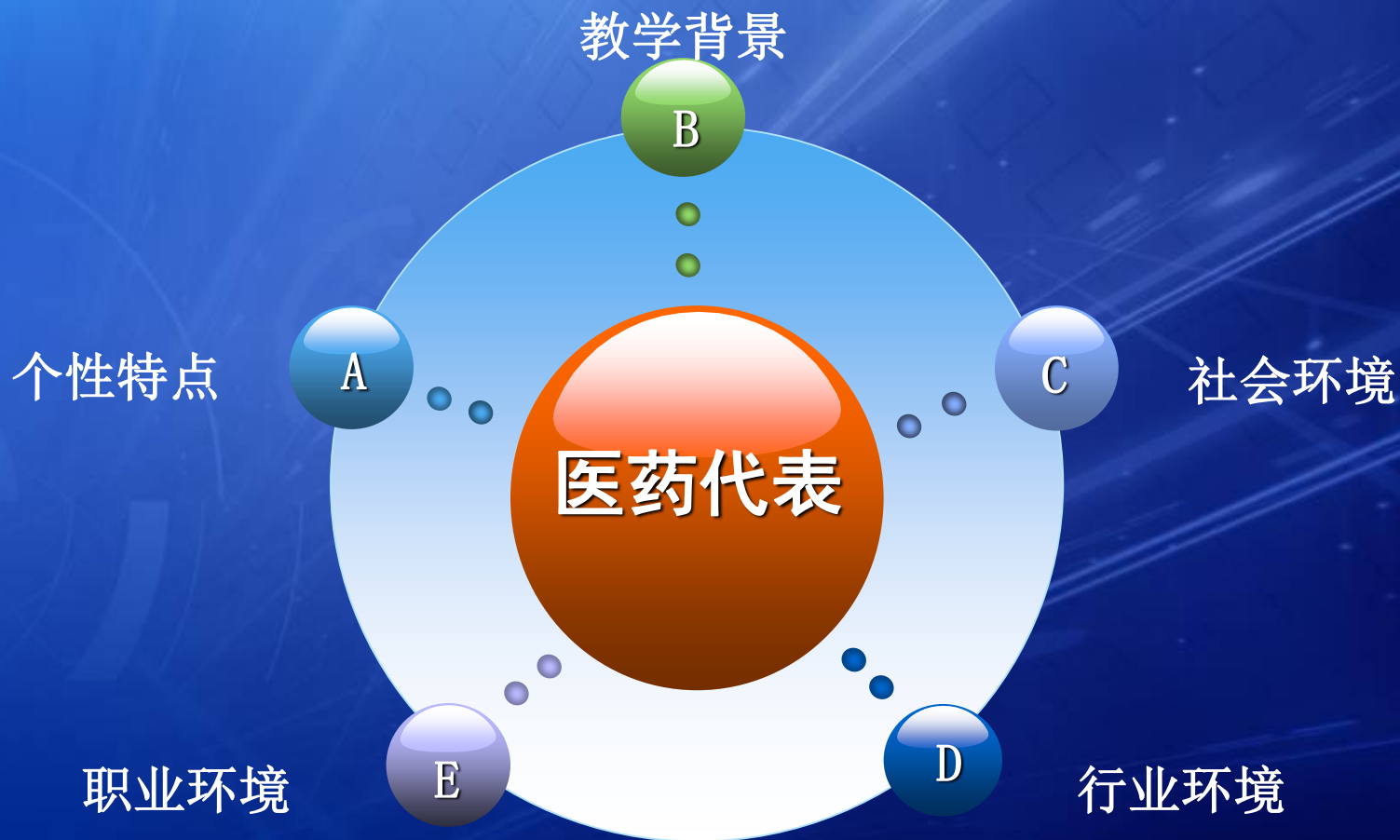
药品的专属性

药品的两重性

药品的特殊性

医药代表

定位篇—确定目标



在校期间—开始行动1

| 时间 | 任务 | 对应实施途径(具体操作) |
|---|---|---|
| <p style="writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">2006.9——2007.1 (大四上学期)</p> | <ul style="list-style-type: none"> ① 完成学校分配的学习任务。确保专业技能。 ② 关注医药各企业的招聘信息。特别是校园宣讲会招聘。 ③ 了解各企业的企业文化, 架构, 员工培训管理, 在行业中的声誉地位。 ④ 随时关注医药行业的相关信息 ⑤ 努力提高英语水平, 为进入外企增加竞争力。 | <ul style="list-style-type: none"> ① 上课认真, 及时预习, 复习。 ② 关注各大求职网站如前程无忧。关注学校网页, BBS上信息。 ③ 网上搜索相关网站。 ④ 定时去图书馆阅读相关杂志(如《中国药师》, 《中国药业》), 报纸(《中国医药报》, 《医药经济报》) ⑤ 进行英语听力, 口语, 阅读训练。 |

在校期间一开始行动2

续上表

2006.9——2007.1
(大四上学期)

6.关注相关毕业生就业政策,求职须知。

7.学习面试各种技巧,增强自我表现能力,提高面试成功率

8.每一个月做一次总结,对计划中各内容实施程度,效果做评估。

6.学校求职网页,校园BBS信息。相关网页。

7.关心学校就业中心的指导,在BBS上搜索相关资讯。

8.对专业学习情况,英语学习情况,有关公司,行业情形的了解度做评估,提出下个月的大致工作方向

在校期间一开始行动3

2007.2——2007.6(大四下学期)

1, 毕业论文的写作。

2, 此时应该基本落实就业岗位, 如未落实应加把劲。对前期的找工做归纳, 找出失败原因。采取措施改正。

3, 继续英语或者就业单位需求能力培养。如了解医院及其相关机构。

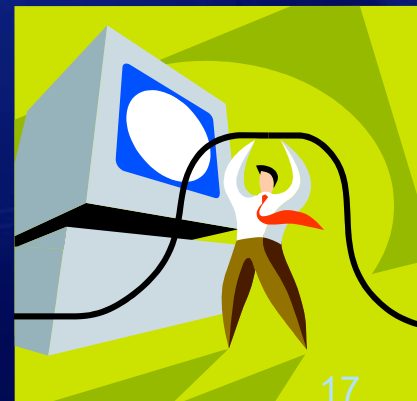
1, 保证每天一定时间做实验, 向老师请教遇到问题或自己上网搜集资料解决。做好实验记录。整理好相关数据。

2, 向学校就业指导, 师兄师姐, 老师咨询, 探求自己优劣势。

3, 保证每天英语学习时间, 若已就业考虑用人单位要求。

自我增值途径

- ❖ 在学习，找工的空隙时间积极参与各种有关销售兼职。
- ❖ 例如：现在正参与广州实讯公司的实习计划,担任广州商家推广项目的项目主任。工作内容是与饮食商家谈判，促使他们加盟我公司的新建消费网站。
- ❖ 此工作可锻炼与人沟通能力，增强说服，谈判技巧，这些都为医药代表说服工作奠定基础。



拟加入公司

XX制药

❖ 公司简介:

作为一家历史悠久、世界著名的研究开发型跨国制药企业，美国XX公司的产品覆盖广泛的治疗领域。公司以“领导人才，团队精神，革新创造，客户至上，力争上游，社区精神，尊重他人，道德观念，追求品质”为核心价值观，在世界上获得广泛认可和赞誉。

在中国，辉瑞公司恪守“健康世界，辉瑞使命”的承诺，业务一直保持高速增长，**2007**年更将是公司快速增长的新起点。

❖ 个人发展:

“壮志凌云 **2007**”招聘计划是辉瑞公司为了向客户提供更全面的医学信息服务，而在全国范围内招募数百名专业人士的活动。辉瑞公司一向视人才为最宝贵的资源，我们将为员工提供系统的培训与全面的发展机会，让员工跟随辉瑞公司的发展实现个人事业梦想。

❖ 个人行动: 已经向公司投递简历。

西安杨森制药有限公司

❖ 公司简介:

公司成立于**1985**年，是由美国强生公司的全资子公司比利时杨森制药有限公司与陕西省医药总公司、陕西汉江药业股份有限公司、中国医药工业公司和中国医药对外贸易总公司合资兴建的大型现代化制药企业。

❖ 校园招聘时间: 公司通常在每年的**10**月份至次年的**1**月份进行校园招聘活动。

❖ 个人发展: 西安杨森的培训项目内容丰富，自成一系，成效显著。公司对于业绩优秀、具有潜质向更大职责发展的员工提供**MBA**课程学习、海外培训、国内培训、在职培训、英语培训、强生网络大学等等的各种发展培训项目。同时公司还通过主管的辅导，在职培训，轮岗，扩展工作职责和分派更具挑战的管理项目等，来加速员工的职业生涯发展。

赛诺菲—安万特集团

❖ 公司简介:

赛诺菲—安万特集团是全球排名前列的专业制药公司。集团拥有世界级的研发机构，20个研究中心的11000名科学家致力于研究和开发创新的治疗方案，研究主要涉及心血管，血栓，肿瘤，中枢神经系统，糖尿病，内科和疫苗等多个领域。

❖ 个人发展:

2005年起，公司启动了致力于发现一线销售人才并培养其成为一线经理人的特别计划，并将成立为销售团队提供特别培训支持的赛诺菲安万特大学。

从2004年集团成立至今，已有许多一线销售精英成为全国各地的销售经理，踏上成就个人理想的道路。

05年3月，公司兑现了1000名销售代表赴澳洲的旅行奖励；06年，公司将为达成目标的所有销售代表提供赴巴黎旅行的奖励。

默沙东

❖ 个人发展:

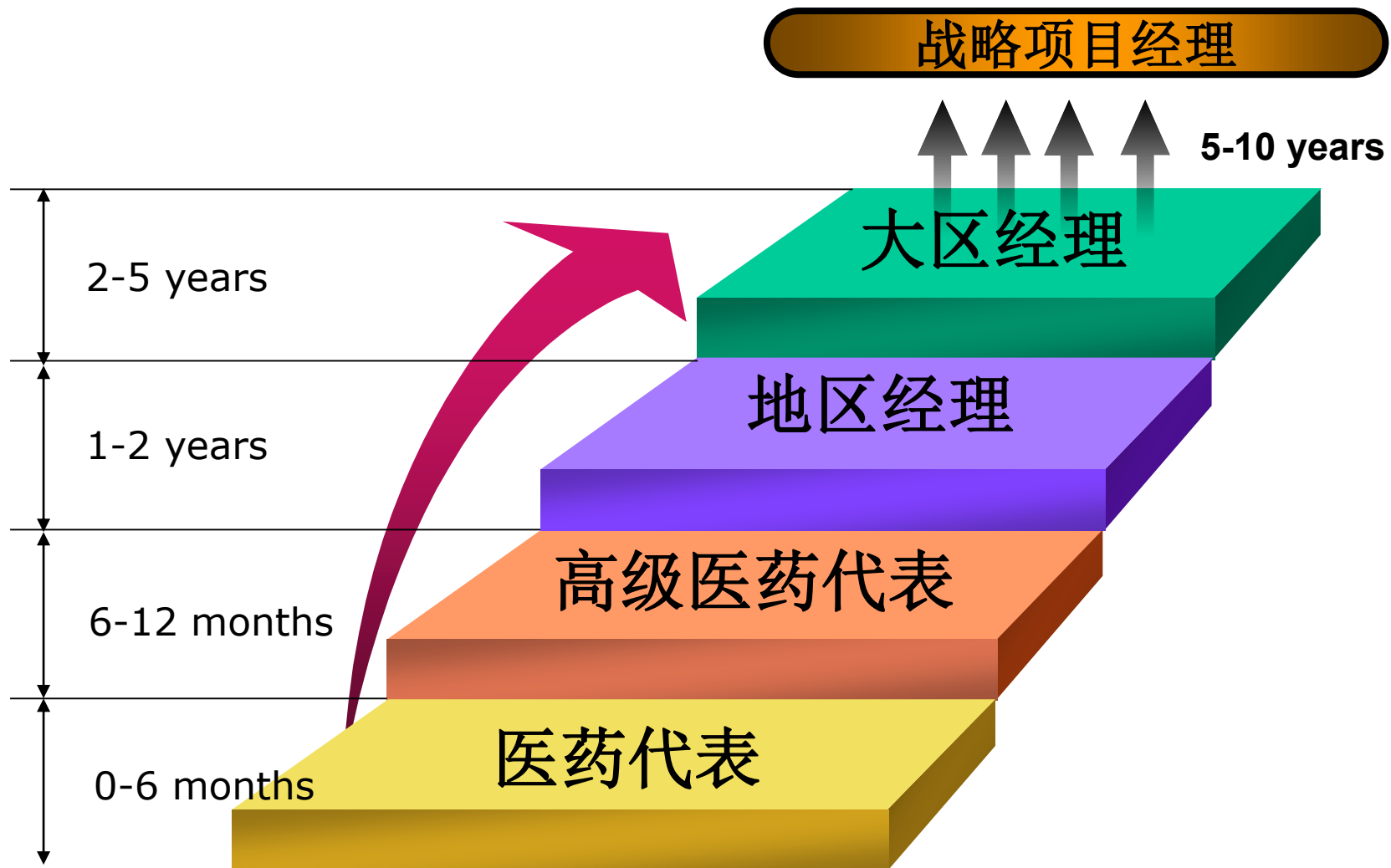
在默沙东, 运用多种途径来提高员工的工作能力和素养。如: 个人发展计划, 接班人计划等。

公司简介:

默沙东公司(在美国名为默克公司)是一家以科研为本, 致力于医学研究、开发和销售人用和兽用医药创新产品的跨国制药企业。默沙东作为FORTUNE500强企业多次获得赞誉, 包括16次获得美国《财富》杂志“美国十大最受推崇公司”称号。自1992年进入中国以来, 致力于通过专业的学术交流, 为医生提供具有价值的产品 and 治疗领域信息, 从而使默沙东的药品更好地造福于患者。

中国已成为默沙东全球发展战略的重要部分。默沙东正在中国积极把握机遇, 拓展业务, 实现自身的飞跃式发展。我们坚信所有的成功最终取决于优秀的人才。我们知人善任, 并人尽其才。





2) 就业期间

关键词：坚持

初期开展工作可能比较艰难，要坚持不断提升自身专业知识与工作技能，坚守自己的职业操守。

自我提升：

- 从思想上，由学生转型为独立的职业人，这是进入我进入职场的首要任务
- 个人想像与社会、公司实际情况可能存在落差，要调整心态，正确对待
- 接受公司培训，深入了解公司的文化，价值观，相关产品信息，了解本职工作的内容
- 诚恳地向前辈学习，处理好同事间的关系。
- 接受公司专业产品信息培训，学习所需信息，能向医生做有效讲解。
- 要对自己有信心，坚持做专业的医药代表，不给“回扣”。（这样工作可能会面对很大困难，初期开展不顺利。但是“日久见功夫”，因为医生真正需要的是能给他提供专业药品知识的医药代表。）
- 工作开展阶段，会面临很大心理压力，可抽空阅读心理学书籍，时常采取方法科学方法减压。
- 工作要勤快，保持激情，坚持每天拜访一定数目医生。

职业能力目标：

1. 熟悉所分区域的医院。学会医药代表的时间管理，制定适合自己的日，月拜访计划。
2. 能初步进行客户管理，有效地制定拜访目标医生的拜访频率与拜访策略。
3. 能初步进行产品管理，根据公司要求相应制定自己的短，中，长期目标。
4. 初步设立竞争产品产品管理，做到知己知彼。

经济目标：月薪2000——4000

2007年7月—2007年12月
(医药代表)



关键词：保持

经过上一阶段的坚持与努力，此时工作应有一定成果，仍要时刻警惕自己，保持良好的工作态度。保持工作激情。

自我提升：

- ◆ 重点培训培养自己的销售技巧，说服技巧。逐步从单单的将公司所得信息传递给医生转变为通过讲解，产品的优势特点变成医生，患者的真实需要。销售业绩提升。
- ◆ 休息时间关注与工作有关的社会信息、行业动态。
- ◆ 在实践中学习掌握客户管理，产品管理。
- ◆ 从实践中学习建立完善竞争对手产品的产品管理。
- ◆ 参透企业的组织文化。主要途径有：多与工龄长的同事沟通、阅读企业的刊物等）
- ◆ 通过学习与实践，成为高级医药代表，获得公司及同事的认同
- ◆ 每月一次，检查计划执行情况

职业能力目标：

1. 能独立进行客户管理，有效地制定拜访目标医生的拜访频率与拜访策略。
2. 能独自进行产品管理，根据公司要求相应制定自己的短，中，长期目标。
3. 设立较完善竞争产品产品管理，做到知己知彼。

经济目标：月薪4000



2008年
6月—2009年6月
(争取晋升管理层——地区经理)

关键词：沉着，提升

这个阶段心比较噪，应该沉住自己。同时把握晋升机会，争取成为地区经理。

自我提升：

- 努力学习市场学知识，为开发市场做准备；
- 虚心跟前辈学习区域内的业务拓展；
- 阅读实践管理学知识，并运用到工作中：管理、发展和培训销售队伍；
- 保持勤奋、敬业、具备独立分析问题能力；
- 进一步加强人际沟通技巧及团队合作精神。

职业能力目标：

1. 具备必要的工作能力，能够完成医药代表的基本职责，销售业绩明显提升。
2. 面对医药推广过程中的常规问题能够轻松自如的处理。如能独立组织科室会议，演讲技巧熟练区域管理有条不紊。
3. 培养团队领导能力。能领导5-8人工作。
4. 合理利用资源，完成区域内业绩指标。
5. 协助市场部定期组织推广活动。

经济目标：月薪6000以上

谢谢观赏

2019-8-18



2009年
6月—2012年6月
（争取晋升高级管理层——大区域经理）

关键词：全面

自我提升：

- 准备攻读MBA或EMBA，为高级管理工作学习理论知识；
- 学会分解落实公司下达的年度销售计划；
- 学会制定本区域销售政策及开发战略；
- 学会本区域销售经理的业务培训、销售管理、绩效考核，并根据市场变化进行相应资源和人员的调配；
- 自如对大客户的定期回访工作，与老客户建立长期稳定的合作关系；
- 掌握本区域客户的信息收集与分析、策略研究工作；
- 通过各种途径熟悉国内外培训市场行情。

职业能力目标：

1. 能妥善处理复杂的客户问题。
2. 能独立分析，发掘市场潜力，积极达到企业预定目标。并设置更高目标，且努力达到。
3. 具备良好的职业道德、责任心和团队领导能力。
4. 工作业绩在同级同事中居于突出地位，能与上级保持良好沟通。
5. 具备良好的客户开发与维护能力。
6. 有较广泛的社交范围。

2019-8-18

经济目标：月薪10000以上

谢谢观赏



2012年
6月—2018年6月
(战略项目经理)

关键词：系统

自我提升：

- 读取**MBA或EMBA**。
- 掌握分解落实公司下达的年度销售计划；
- 掌握制定本区域销售政策及开发战略；
- 掌握本区域销售经理的业务培训、销售管理、绩效考核，并根据市场变化进行相应资源和人员的调配；

职业能力目标：

1. 形成自己的管理理念，营销理念。
2. 有很高的演讲水平，具备组织、领导一个团队的能力。
3. 与公司决策层有直接流畅的沟通。
4. 具备应付突发事件的心理素质和能力。
5. 有广泛的社交范围。
6. 在业界有一定的知名度。

经济目标：年薪25万

2019-8-18

谢谢观赏



成功的万能公式—— By 罗宾斯

succeed

明确目标

详细计划

马上行动

检查修正

坚持到底

中山大学

Thank You !

中山大学 药学院 2011