

医药专业大学生的职业规划书及计划

医药专业大学生的职业规划书及计划

今天，如果你不生活在未来，那么，明天你将生活在过去！年年岁岁花相似岁岁年年人不同。人生就是过河卒子，只进不退。生命清单，其实就是人生计划。一个人如果没有规划好自己的人生，且不清晰自己的目标，即使他的学历很高，知识面很广，那么也只能是一个碌碌无为的平庸之人，又或者只能一辈子做别人的跟班，做一个等着时间来把自己生命耗尽的人。生命清单是必需的，它能使人树立一种精神、理想和追求。

海纳百川，有容乃大！

没有兢兢业业的辛苦付出，哪里来甘甜欢畅的成功喜悦？没有勤勤恳恳的刻苦钻研，哪里来震撼人心的累累硕果？当一个人感觉到有高飞的冲动时，他将再也不会满足在地上爬！如今，身为大学生的我们，又站到了人生的十字路口，我们即将离开校园进了不同行业，迎接人生第一份工作的挑战。虽然有先就业，再择业的说法，但对涉世未深，缺乏职业规划能力的我们来说，第一份工作能否选好，做好，还是至关重

要的。确定职业通道：根据已确定的自己的着业发展领域，确定自己何时内部发展职业类型：事业型典型特征：性格外向，容易与人相处，合作和适应能力强，喜欢与人共同工作，职业选择，我一直坚信人生是美好的，在大学之前因为任性错过了一些东西伤害了一些人，在高考结束的那个夏天我曾经很有抱负的说了我的人生规划，曾经的豪言壮语、信誓旦旦，如今看来是那么的现实，赤裸裸的不堪一击。那时的我们、天真烂漫。师生情、友情、爱情那么的真切，透明。然而大学就要过去了，过得还好，虽然没有努力学习成绩倒是不错。对于学习，我赞成以博养专。这主要是一些大的方面，还有一些细节，比如学习英语啊，计算机什么的。这个需要具体情况具体分析。当然，结果是一样的，别挂。有需要的话努力一下拿个好成绩。

多数的时间我喜欢呆在图书馆，并不仅仅是课本内容。我当然知道应当先学好课本，可是没办法，高中的学习让我对课本失去了兴趣，如果课本和资料写的是同样的内容，那我选择看资料。看书，学习，这是我大学两年的主要内容。我对学业要求很低，别挂就好。重要的是学到东西。获得乐趣。当然在该努力的时候我是毫不犹豫地，比如考英语四级以及与我专业

相关的证书。毫不懈怠、不遗余力!!! 再就是社会实践。多参加一些社会实践活动，学会自己争取和创造机会，全方面的提升自己。有机会的话会争取加入学生会，只为了锻炼，我对其他毫无兴趣。

在两年里均拿了奖学金，虽然不多，但是心里很满足，毕竟还是有收获的。这无论在学习还是生活上都是一种鼓励。大一还经常参加学校组织的一些活动。从中获得不仅是精神上的放松，更多的应该是对人际关系的思考。它说不上复杂却很微妙医药专业大学生的职业规划书及计划。一不小心就会有很大变化，他不再如我们从前的说好了就是永远，迷离的让我无法捉摸，就这样，一步一步，很小心，马上就要走出校门了，既然过去也就不必多说。这里面自然会隐藏着我可以交往一生的朋友，我很期待。说到人际交往，我并不害怕，我本着一颗善良的心，我不愿意伤害朋友，我希望可以带给他们快乐，一起享受生活。面对新的起点，十字路口该怎样抉择，会犹豫、曾经的梦想到实现的时候了，但在这时，我又必须把所有现实的问题考虑进去，现实中你会发现，没有那么多的随心所欲，你所钟爱的职业和你所期望的薪酬并不会如你想的那样如意。

鱼和熊掌不能兼得!所以在迈出这一步之前一定要深思熟虑，为自己做一下合理的规划。所以，我要策划自己的人生，正确对待自我，成功地发现自我，客观地分析自我，圆满地超越自我。婚恋决策：对于即将步入社会的我们，我想这个问题很重要。一份感情，他需要经历点什么才可能被认定。在感情尚可千万不能对付，马马虎虎。对待感情，要认真经营、灌溉。俗话说，婚姻是女人的第二次投胎，女怕嫁错郎吗！所以一定要慎重抉择，不能说感觉来了就忘乎所以，不顾及现实以及父母的看法。我对感情的看法就很现实，择偶的要求不会太高，但最起码要有房、有固定的工作，比较可观的薪水（预期在 5000 左右，越多越好），因为在当今社会，没有钱是没法生活的，更不要谈养孩子了。

如果连一个月的奶粉钱都挣不出来，日子过得真没劲，爱情不过是婚姻的一个附属品，是婚姻幸福的一个重要因素，但绝不是生活的保障，最起码我是这么认为的。我希望在工作期间能够遇见我未来生活的伴侣，不介意是同行，只要人品好，有一定的文化素养，彼此有共同的价值观，聊得来，懂得孝敬父母，性格随和人际关系要好，还有就是一定要父母双全。我个人比较排斥单亲家庭。最重要的是要对我好，不随便

发脾气就 OK .相处两三年感觉彼此情投意合，一切现实的问题都有能力应对，双方家长同意，就可以考虑婚姻大事了。结婚之后，我打算要两个宝宝，要是双胞胎就更好了。因为我感觉现在一家就一个孩子有点孤单，孩子容易变得孤僻，不懂得和别人分享，我自己就是活生生的一个例子医药专业大学生的职业规划书及计划。

趁双方父母都还年轻，还能帮忙照看。找保姆照顾我不放心。孩子的教育要从小抓起。时刻关注他们的成长，发现他们的兴趣爱好，着重培养。要是生个女孩，从小就让他学舞蹈（拉丁、华尔兹、爵士都可以）因为我感觉学习舞蹈对于培养女孩的气质有很大作用。要是男孩就让他学点真功夫，传承中国的文化，无论是男孩是女，都要让他们从小就学习英语，经常带着孩子出去游玩，如果有机会，可以多带他们参加一些儿童节目，增加他们与小朋友的交流，在他们的童年，我不会施加太多压力，要让他们的天性得到最好的发挥，给他们一个快乐的童年，快乐的成长。

置业决策：在选择职业过程中要考虑性格与职业的匹配、兴趣与职业的匹配、特长与职业的匹配、专业与职业的匹配等。手拎仿冒名包，身揣两百零钞，说

话点头哈腰，远看像海外归侨，近看像港澳同胞，仔细一看，原来是医药代表。这句顺口溜基本道出了医药代表这一群体的面貌，他们就像生活在阴影之下，小心翼翼地开展业务，彼此心照不宣地与医院院长、药剂室人员、临床大夫和库管、财务人员维护着一种微妙的关系，生怕得罪了医院的人，生活时刻处于神经高度紧张的状态。正是因为才进入中国十多年的医药代表，让药品营销变得新鲜、丰富、多样，乃至过度起来。

处方药的销售与医院分家、医疗体制改革是相辅相成的，事实上医疗改革的落后严重影响了处方药营销的革新，但目前已经有一些企业介入医院药房，他们收购或委托管理医院药房，销售企业本身生产的产品和其它制药商的产品。但这毕竟只是一小部分企业的行为，医疗体制改革难以进行，关键是利益作祟，多年来药品医院推广价值链已经根深蒂固，要打破现行的规则而且树立相应的新规则并不是一件容易的事情，但新规则的确立是迟早的事。

根据自己的兴趣和所学专业，在未来应该会向化学和英语两方面发展专业塑造完美，医药企业也是如此，在将来医药的专业化生产是肯定的，我们甚至可想销售也可以专业话，销售就是销售，这也是非常有可能

的。

将来医药营销的发展，就是品牌 and 专业化程度的竞争，在将来老百姓对医药知识的了解就是通过企业的品牌来认知；作为医院销售和药房销售道理是一样的，都是要靠代表的专业化去宣传。所以我觉得在未来我们要做的就是完善自身，树立品牌形象。我个人比较看好医药营售，未来人们的生活水平会更好，人有钱了，对自己健康的要求就很高了，未来在医药的消费上会加大，特别是在保健品上，如果有机会做保健品药品的营销，发展前景肯定很大，医药代表曾经被认为是最赚钱的行业之一，很多人对此羡慕不已。然而，事实到底如何？医药代表的辛酸苦辣只有我们这些做药的自己才知道。试问，有多少代表没有被医生扫地出门的经历？又有多少代表没有在医生的办公室门前徘徊过？

经历了这些辛酸，有些人成功了，成为了医药销售的领导者，有一些人仍然在乐此不疲地从事这医药代表这个职业，还有一些人带着遗憾离开了这个适者生存的职业。其中的差别固然由于各人的能力不同，想法不一，职业规划也是一个重要因素。

每个人都需要对自己的职业生涯做好规划，医药代

表亦是如此。人生没有目标，也就失去了前进的动力。每个人都希望实现自己的价值，但是并不是每个人都能做到这一点。因为很多人不知道自己将来要做什么，更不知道自己适合做什么。他们一直在人生的路口徘徊着！职业生涯的规划会使我们不再迷茫，使我们找到前进的方向，会让我们沿着一个方向不断地走下去，直到成功。

职业生涯规划不仅仅是一个目标，而且还包含着行动的途径。确定了目标，如何去达成？需要我们找到一条通向成功的途径。这条路并不是轻轻松松就能找到的，因为，它是在我们不断地自我总结，不断地认识自我之后，在迷雾中摸索出来的。职业生涯规划也就不再是一个一次性的工作，也不是一成不变的。定期总结自己的工作，定期修正自己的职业规划，这样才能够让我们的行动不致偏离航向医药专业大学生的职业规划书及计划。行动是拨开迷雾走向的最好办法，总结规划是前进路上的客栈，能让我们修正方向，重新找回前进的动力。

每一个心中装着希望的人，每一个优秀的医药代表都应该认真做好自己的职业规划，为以后的成功奠定坚实的基础。

医药代表的职业规划大体上有以下六种发展方向：

第一，销售经理。有了一定的工作经验，对某一地区的市场情况比较了解，并且具备了市场开发得能力之后，就可以向大区经理的方向发展了，大区销售经理主管某一地区的产品销售。能够使个人的销售推广能力和管理能力得到更充分的发挥，是通往高层管理者的一条绝佳途径。

第二，产品专员/经理。有了两三年的销售经验，对销售行业有了明确的认识，专业知识也有了一定的积累，如果他们对于不同产品的产品定位、销售渠道和客户群体也有一定的把握，那么他们就可以选择向产品经理的方向发展。

第三（迎中秋庆国庆活动策划书及策划文案），市场专员/经理。这是一个较产品经理相对要求更高的职位，需要对医药市场的动态和各方面信息都有一个准确的把握，更需要对市场规划和管理的的能力以及对市场的变化做出迅速反应的能力。国家的政策、竞争对手的变化、自身产品的变化都会直接在市场上反应出来因此，市场经理对于这些变化及其将会造成的影响都必须能够迅速采取相应有效的措施，以保证销售业绩的稳定增长。

第四，培训专员/经理。如果这个医药代表销售的

技巧非常娴熟，任务总能超额完成，表达能力强，善于演讲，专业知识基础好，工作热情高，那么他非常适合向培训经理的方向发展。培训经理是一个非常受人尊重也非常辛苦的职业。是一个销售团队必不可少的人物。

第五，医药代表（自由职业者）。随着销售工作的不断深入，客户群的建立，医药代表可能会变成一个很轻松的工作。很多人也就愿意躺在这个功劳簿上安安逸逸地继续他们工作。这些人最终也就成为了高收入的自由职业者。

第六，转行。医药代表是做销售的，但并不是随便一个人都适合做这项工作的。很多大学生可能怀着各种想法加入了这个行业，但随着工作的开展他们可能会厌倦这种生活，最终选择退出。但是他们退出并不意味着失败，因为他们可以尝试，他们还年轻，仍然有机会去选择自己的路。他们可能在其它的行业获得更大的成功。

医药代表的群体大体上可以分为三种人，一种是刚毕业的大学生，一种是有一定销售经验的老代表，还有一种是半路出家的社会人。这些人经历不同，对自己的职业规划也就各不相同。

刚毕业的大学生一般来说他们不知道自己能做什

么，只知道自己有一身本事无处施展。社会残酷的现实会对他们进行洗礼，对于他们来说职业规划只不过是一个长远的目标+短期的计划医药专业大学生的职业规划书及计划。1~2年以后就应该重新制定一个比较长远的职业生涯规划。医药代表只是一个发展的平台，前面仍然有几条路供选择。

第二种人是有一定工作经验（工作2年以上）的老代表，他们可能已经做出了选择，他们也有可能正在选择。经过多年市场的洗礼，他们已经对医药代表及药品销售有了相当充分的了解。对于这些人来说，职业规划是非常必要，也是非常有价值的。或许他们还没有做出自己的职业规划，但他们的职业规划应该是明确的，具体的向着某个目标的行动方案。应该是长期与短期目标相结合、方法切实可行的。不论他选择了上述的哪条路，他都应该知道自己要怎么走医药专业大学生的职业规划书及计划。他们不是迷茫的一群人，而是医药销售行业的精英。他们的方向一旦确定就不会轻易改变，所以，作为领导者应该帮助、督促他们做出自己的职业规划，为企业创造更大的价值，为自己创造更好的发展空间。

第三种人就是那些半路出家的医药代表。他们可能

是怀着各种各样的目的走进了这一行，工作能力也是参差不齐。职业规划的意识对于这类人群来说也是比较淡薄的。管理上有一定的困难。因此，这些人的职业规划最好定为短期的工作目标和行动方案。使他们能够在工作期间最大限度地发挥出自己的能力，为企业创造最大的价值。

总之，职业生涯规划是每个人都需要具备的一种能力，但是是因人而异的，即使同一类人对职业规划的理理解也各不相同。上述的分类方法只是一个概括的描述，也不是一成不变的。工作中应该根据员工的兴趣取向、性格特点、客观环境等因素要求他们做出不同的职业规划。医药代表发展的空间是广阔的，可以满足很多人很多方面的需求销售是一种令人自我骄傲的职业，你必须喜欢自己所从事的这项工作，这样才能为工作神魂颠倒，你的脑海中只有一个念头：自己的产品或服务一定会得到客户的亲睐！

工作以后的几种可能：

1 持续打工

很多人认为医药代表只不过是拎包跑腿的业务员，但我认为要成为一个好的业务员必须具有丰富的知识含量和信息含量，甚至可以赋以杂家的称号，那么五年或十年后你会在哪？

2 当老板

自己投资，在经历一段时期的打工生涯以后，有了一定经济实力，积蓄了丰富的社会资源以后，转型为投资者或企业所有人，之所以在条件之前加上限制定语是因为我觉得任何一种投资都是风险投资，在没有掌握统揽大局，拨乱反正的能力的情况下，急于自己当老板，无疑是将自己置于薄冰之上，并且药品销售虽然利润丰厚但是相比别的行业风险也更大医药专业大学生的职业规划书及计划。

3 转行

之所以将转行拿来当做一条出路，实在是因为找不到好单位，留不了大城市，或是没有关系拿不起进大医院的那一大笔关系费的人可能比比皆是，干了几年代表，手里有了一定的积蓄之后，再考个研究生，从此以后便是三十年河西，再也不必靠点头哈腰来吃饭，谁能说这不是一件好事？

总之，无论我们将来做什么，总经理，小老板大老板，还是专家教授都要有一个原则：那就是一定要对自己的职业兢兢业业

怎样成为优秀的营销师：

访本区域内的客户：vip 客户、药师、医师、经销

商等，并使之接受本公司产品。

完善医院和 VIP 客户档案

配合本区域团体微观市场营销活动。

树立、维护和提升公司及产品形象。

独立在目标医院或科室开展产品讲座。

分析微观市场动态，独立在分管区域计划、组织和开展其他促销活动。

1 市场调研，主要为竞争品种的动态。

解决客户在产品销售和使用上的疑难问题，确保其满意。

为医师、药师提供先进、及时的医药学动态及治疗方案。

为公司提供市场报表和阶段总结。

不断培养并增加本区域的产品需求，保证公司其他及后续品种的进入。

执行公司及办事处的销售政策。

合理分配销售费用。

完成或超额完成销售指标。

1、 良好的道德观念。

友善、正直等一些传统的道德观念是别人真正尊重你的原因，也是长期合作的基础，一个道德观念淡漠的医药营销师也许能取得一时的成功，但丧失的是产

品、企业、品牌的美誉度，不会获得长期的发展。

2、 积极进取的心态。

医药专业大学生的职业规划书及计划 end#

积极进取才能完成自己的销售任务，才能展现企业的风貌，才能影响客户，完成自己的传播任务。

3、 信誉问题。

近年来在市场上听到和见到最多的就是这个问题，试想，如果一个人连基本的信誉都不能保证，又怎么能让客户接受你的产品，势必影响到整体推广和品牌传播工作医药专业大学生的职业规划书及计划。诚实守信虽然老套，但是确是真理，正如一名企业家所言，一个职业经理人最重要的不是他的学识，而是他能否取得企业主的信任！医药营销师和目标客户的关系我觉得也是这样，一些非专业出身的医药营销师在市场上取得很大的成功正是这个道理，君不见，一些医药营销师和客户情同手足，而一些另一些非常专业的医药营销师却产品滞销，本人没在客户心中留下任何印象。

4、 认同企业的文化和价值观。

只有认同自己服务企业的企业文化和价值观，才能更好的适应其营销策略和管理风格，作好自己的市场

推广工作，传达正确的产品和品牌信息，完成自己的价值。

5、持之以恒的总结和反省来进行自我提升。

大浪淘沙，医药产业作为高附加值的产业依然是许多医药人的最后选择，医药市场再整顿，再高度市场化，再高度行政化，依然是当今最朝阳的产业，浪沙淘尽英雄时，惟有站在医药市场上游的人才能笑的最开心。总之，今后的工作不想离家太远，因为我是独生子，慢慢的父母年龄也大了，想在他们身边，也好有个照应。不至于太担心。

（六）结束语

这就是我对自己的职业规划，有计划固然是好事，但要做到并不是一件简单的事，不过只要有努力就一定会有成绩医药专业大学生的职业规划书及计划。每个人都有自己的理想，理想的实现还是要靠自己的，不管你的理想有多美好，没有辛勤的汗水都是不可能实现的。美丽的花朵背后是枝叶的风霜雨露，参天大树的下面是纵横百错的根系，成功人士的背后是辛勤的汗水和多少个不眠夜

天下没有免费的午餐，一个人，要想有所作为，必须拿出勇气，付出努力，拼搏、奋斗。成功，不相信眼泪；成功，不相信颓废；成功，不相信幻影。每个

人心中都有一把小刀，雕刻着理想、信心、追求、抱负。每个人心中都有一睡森林，承载着收获、芬芳、失意、磨砺。很多人都说，人生像一场戏。但我认为，真实的人生没有办法像演戏一样，戏演得不好可以重演，但真实的人生走歪了就不能重演。因此，人生规划对于人的一生来说至关重要。生命无法再来一次，一个人也没有权力去选择自己的出身，但是个人生涯是可以改造的，我们人生的剧本是可以自己编写的。职业是跨越一个人一生的事业，规划职业其实也就是在规划自己的一生，认真规划，并加以实施，你的人生便会充实。但只会说华丽的言语是没用的，只有用实际行动才能取得成功。我相信一分耕耘，一份收获。我，期待收获的季节医药专业大学生的职业规划书及计划。其实，每个人心中都有一座山峰，雕刻着理想、信念、追求、抱负每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、失意、磨砺。但是，无论眼底闪过多少刀光剑影，只要没有付诸行动，那么，一切都只是镜中花，水中月，可望而不可及。成功，不相信幻影。个人，若要获得成功，必须得拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗。我相信，未来，只掌握在自己手中。我的大学我的路，挑战自我！永不言败！

12 延伸阅读：

医药行业个人职业规划

时光飞逝，大学生涯已匆匆过去两载，考研还是就业的问题开始摆在了案头，再次紧要关头，必须对自己的人生重新规划。

自我评价和环境评估

随着中国医药行业的改革，中国的医院竞争面临着更为严峻的形势，但是竞争的激烈并不意味着在医药行业的就业问题相对容易。相反，由于现在中国市场经济的发展和中國公立医院的公益化改革以及中国的医院计划经济留下来的行政化的缺点，带来了一系列的弊端，我的性格已经不适合在这方面就业。我是一个有追求的上进心的人，目标是我前进的动力，如果目标确定了，就会竭尽全力的去完成。而我的性格又是那种不易变通的性格，太耿直，不适合在行政化事业化的单位工作。必须在相对自由的领域找到工作，经济领域是不错的选择。

确立目标和职业的选择

由于就业和自己性格的决定，自己决定在经济领域做出自己的贡献，不过由现在医药相关的行业转轨到经济领域需要考研来完成，并且在考研后从事市场营销，在专业的知识与实践知识的积累的基础上打通自

己的人脉，直至最终开创出自己的品牌。

职业生涯策略

大学的后阶段(20xx 年 x 月 20xx 年 x 月)

在大学的后阶段就是要在自己确立的考研的道路上坚持下去，会自学厦门大学企业管理研究生考试的相关的科目，在大三上学期主要攻读考研数学并把会计资格证和驾照给考到手;在大三下学期以及大四上学期全力攻读经济学的相关课程，跨专业考取厦门大学的企业管 理医药专业大学生的职业规划书及计划。在临毕业的时候准备相关的实习以及厦大的面试工作。

研究生阶段(20xx 年 x 月 2017 年 x 月)

在完成学业的基础上，积极地参加社会实习和学校组织的相关的实习充实自己的专业知识，并且在社会实践中得到提升。并且获得学校提供的奖学金，争取一等，保底的是二等的奖学金，不在给家里要一分钱，靠自己养活自己。

职业初级阶段

研究生毕业之后自己已经具备了相关的营销知识和能力，在一家经济效益较好的企业选择就业，并在 2 至 3 年内结婚，但是为了积累自己的相关的经验，会暂时不选择要孩子的医药专业大学生的职业规划书及

计划。努力坚持下去，为自己的未来的品牌积累，并且要进行自己的原始资金的相关的积累。

职业中期

在自己拥有一定的资金和形成品牌的基础上，会选择自己创业。在自己的营销行业中采取适合中小城市的连锁发展战略。

职业后期

逐步退出相关的行业，在家享受天伦之乐。

控制与反馈

自己会时刻更正现实中出现的偏差，保证在主线行走。不会脱离现实而存在

职业规划是纲领，而一切的规划都必须以行动为依托医药专业大学生的职业规划书及计划。说的做到才是真正成功的人。我坚信，不管前方路如何，尽头总是光明的。人每天醒来总有两种的生活方式：继续睡觉做梦，醒来追梦。我选择了追梦，那就要付出努力。我要成功!

阅读拓展：

123 医药专业大学生职业规划心得

医药专业大学四年如何进行职业生涯规划呢？毕业后又该如何寻求职业发展呢？

对于度过四年大学生活的南药还是保留着一些怀念

的情感，所以时常会来这里看一看，重新回味一下学校的生涯。经常看到大家对于工作，生活的一些憧憬或者迷茫，在社会上也走了一些年，所以把自己的心得和大家一起分享，希望对学弟学妹有一些帮助。

首先简单介绍一下自己，我是上个世纪 xx 年代末的生物制药学院毕业生，大家知道那时候正是互联网新经济蓬勃发展时期，新浪、搜虎等互联网新贵相继完成了 nasdaq 的 IPO，处于对新经济的渴望，毕业时就有一种很理想化的愿望，要从事新经济行业，因为年轻，所以有 ，受专业的 ，我不可能进入互联网行业，但也正是专业，我有幸跨入了号称二十一世纪朝阳行业的生物技术产业，从此开始了我的职业生涯。

也许大家会问，为什么没有按照常规的思路进医药企业，可能我的想法和大家不太一样，因为医药其实只是制造业当中一个垂直的领域，她的模式和运营都已经很成熟，每个岗位的工作都是既定的，作为年轻的我，我喜欢做一些更挑战性的工作，其实也是潜意识里有一种投入商业模式运作的想法，尽管那时候还不是很明确，所以我一开始就确定不去医药公司，尽管销售也好，研发也好、市场也都是很好的锻炼之地。

于是我进入了中国本土最大的一家纯生物技术企

业，在整个亚洲也是比较有名的，主要从事基因组方面的研究和产业化开发，这时我的第二个机会来了，20xx 年，人类基因组计划图公布，造成了整个世界对生物技术的热捧，中国也陷入了前所未有的疯狂，在 nasdaq, genetech、affymetrix、incyte 等股价一飞冲天，我们公司抓住了这次机遇，和多家的上市公司合作，投入了 10 多亿的资金进入了生物技术产业化开发的领域。到目前为止，回忆那段令人激动的岁月，仍是感慨万千，也成为中国生物技术产业领域再也没有出现的辉煌，记得那时候，我们的企业发展部对于 4000 万以下的项目合作连部门经理都不谈。我也经历了 3 年的新经济 时期，从最普通的销售做起，很短时间就做到了区域经理，然后是大区经理，后又回上海总部，历任市场经理，项目经理，直至总裁助理。那时正是理想与 ，信念与快乐交织的年代。

中国急功近利的毛病也同样表现在我们的企业上，20xx 年底，企业对于商业模式的把握失去了方向，开始走下坡路，所以在 xx 年的时候离开了公司，整整三年，在这里度过了我最激动人心的年代，虽然没有带走什么金钱，但是我收获了成长的经验医药专业大学生的职业规划书及计划。

离开公司，受朋友的邀请，我在一家大型的国有机

构开始接触医疗行业，主要从事的是医疗行业的项目投融资，这和我在前面那家公司后期的工作有点相关，此时正是中国医疗体制改革的发展期，凭借这个机会，深入了解了医疗行业这个在美国占 GDP15%的最大产业，也尝试了一些项目的运作，也曾经成功的从一家上市公司获得了 1200 万的资助，虽然后来无疾而终。但是这一年的经历，我决定投入到专业的投资管理领域中去，发挥更大的职业梦想。

于是在 xx 年底一个很好的时机，我加入了美国一家主流的投资基金，主要在中国和北美地区从事医疗、教育、传媒、高科技行业的投资，目标是那些能在这个行业成为领袖的成长型企业，为此在中国设立了投资管理的 office，也设立了产业公司，我们的基金和普通的 VC 与 PE 不同，向产业的深度做进一步的挖掘，简单的说金融资本，产业投资，这在中国的风险投资和私人股权投资基金中也是比较另类的模式，抑制包括 IDG、联想投资都说我们占有太强。

我从最基本的做起，主要关注的是医疗和传媒行业，现在我担任了这支基金旗下的医疗专项投资基金的投资总监，同时也是产业公司的规划总监，主要负责战略的运作。

这就是我几年来的工作经历，还是比较简单，但是自我感觉还是比较充实的，这几年中也感受了很多东西，关于工作和职业规划有一些自我意识上的认识，和大家聊一聊医药专业大学生的职业规划书及计划。

我觉得毕业生做一个职业规划是非常重要的，但是由于缺乏必要的社会实践经验，刚走出校门的人很难有明确的职业规划，这里我可以教大家一些经验，还是以自己为例。

一般来说，计划都是按照 3 到 5 年来做，当然也有长期的，但是需要很大的毅力去坚持，而且目标还是分解到一定时期的，因为说实在的普通人还是多数，不可能完全按照精英人物标准去做规划。

我觉得，从毕业开始做一个 3 或 5 年的一期职业规划是非常重要的，因为你不知道你喜欢从事什么，也不知道环境会怎么改变，更不知道什么工作适合你，所以不要受专业的，在这段时间内更多的去广泛的尝试各种类型的工作岗位，我在头三年中就做了销售、市场、科研、项目、投资管理等，目的有两个，一积累丰富的社会经验，二寻找自己感兴趣的方向和工作，为第二个五年计划打基础。当然，我不赞成频繁的跳槽，这对职业生涯影响比较大，如果能够找到一个合适的平台让你尝试多种工作类型那最好，不然，还是

要自己平衡一下。

所以经过三年的锻炼，我意识到我喜欢的是投资管理和资本运作的工作，再仔细分析一下，我做投行的可能性很小，因为我没有 finance 的背景，所以我更适合的是投资管理工作，VC 和 PE 是我的方向。

第一期规划做完以后，应该开始第二个计划，这个时候就要根据自己的爱好与适合性，寻找一个合适的平台锻炼自己在这方面的经验，所以我选择了 A 基金这个平台，也有一点机缘，但是我认为还是有了方向才会有正确的决定。作为 VC 和 PE 从业者，需要及其多的能力，归结起来有三点：

1、极强的自学习能力，每天我们都会看很多的 BP，涉及不同的行业，因为 VC 领域有句名言：没有好的行业，只有好的企业，所以面对各种行业各种领域，你都必须在较短的时间内熟悉技术、市场、优缺点 (SWOT)，所以在这段时间，虽然是学药出身，但是互联网、电信、广告、教育我都了解。

2、宏观的判断和把握能力，从一个项目本身你要能够延伸的对于行业的判断，也就是站在更高的角度看问题，这样你才能作出更好的判断医药专业大学生的职业规划书及计划。

3、极强的社会交往能力，朋友要多，各行各业，要充分的利用人脉的资源，这点对于年轻人来讲是最难的，因为你没有足够的积累。

在第二个 5 年计划中，需要做的东西很多，但有一个不变的目标，就是在你真正喜欢的方向上锻炼自己，为未来成长做铺垫。

第三个五年计划，就是在一个平台上发挥更大的作用，像我们做 capital 的目标就是做成一个类似百度的成功 case，甚至都可以完成财富、人生价值、社会价值的一次性积累，通俗的讲可以退休了。

以上就是简单的关于职业规划我的一点理解，希望对大家有一些启示，至于金钱，在我看来是最不重要的，就像我们 VC 领域说的，项目最不重要的因素的资金，最重要的因素是人才和团队，也许。不能没有金钱，但也不能太看中，不然会迷失自己，我从来没有简单的追逐过金钱，但是现在我靠工资就能买房买车，我们所运作的项目，只要有一个成功，我就能获得百度或者 focusmedia 成功一样的收获。

1234 也许到那时，我就能在太平洋某个小岛晒着太阳，吹着海风度假，人生不就是这么简单嘛，虽然我现在忙的没有假期，一个星期要来回北京上海好几次，但是充实、快乐伴随着我，就算不成功又如何，

我享受了这个过程，也就享受了人生最美好的时光。