访谈一

一、被访谈人简介：

1. 可以简单介绍一下您自己吗？（您的姓名、年龄、职业以及入职年份等）

我是邓培养，34岁，公务员，2010年入职。

二、生涯人物访谈问题

1. 请问您当时为什么会想从事这一职业呢？

想利用自己所学知识，在基层服务更多的人，通过自己的努力，推动基层经济社会发展。其实最主要的原因是我对这方面的工作很感兴趣，并且跟我学习的专业也对口，我觉得从中我能找到工作的乐趣，充分发挥自我的创造力，当然，也参考了身边一些同学朋友的选择，仔细研究之后，就选择了这份工作。

1. 您工作的主要内容是什么？可以简单介绍一下您一天的工作日常吗？

我工作的主要内容是贯彻落实上级的决策部署。日常工作主要是安排好班子成员一天的工作，检查工作落实情况，参加有关会议，遇到突发情况紧急调度处理。

1. 在工作中有没有遇到什么困难或是印象深刻的事呢?

遇到的困难有很多，印象最深的是有时候处理复杂问题时需要同个部门多方协调才能很好的完成任务，最重要的是，该让自己静下心来。不要急着去估计结果。把遇到的问题理清楚，理清条理，有针对性的去一件件解决它。你会发现一点一点和积累，到最后所有问题都会解决的。 只有去面对所有的压力，才有成长的可能。

您认为这个职业需要具备什么样的素质，技能或经验呢？

创造性，前瞻性，良好的沟通能力及实战经验。创新意识，与时俱进。较高的文化素质、坚定的政治素质、强烈的为民情怀、较高的业务理论和法律素养，不断积累的基层工作经验。

⼯作能⼒，最重要的还是你的实际运⽤能⼒。

其实任何⼯作都需要⼀个⼈全⾝⼼投⼊，试着去接受它⽽不是要它来适应你。

1. 请问您对也想走这个职业的大学生有什么建议呢？

。一、认识自我，了解社会。在制定职业生涯规划之前，每个大学生应明确“我是一个什么样的人、我将来想做什么、我能干什么、环境能支持我干什么”等问题。二、确立目标，规划未来。在认识自我、了解社会的前提下，大学生应从自身实际和社会需要出发，确定职业发展的方向，明确达到职业目标需要具备的素质和实现目标的优劣势。三、构建合理的知识结构。大学生不仅要具有相当数量的知识，还必须形成合理的知识结构。四、培养职业需要的实践能力。大学生的综合能力和知识面是用人单位选择的依据。用人单位不仅考核其专业知识和技能，而且还考核其综合运用知识的能力、对环境的适应能力、对文化的整合能力和实际动手操作能力等。五、积极参加有益的社会实践和职业训练，增强适应工作的能力。职业训练包括职业技能的培训，对自我职业适应性考核，职业意向的科学测定等。六、加强自我修养与锻炼，培养良好的心理素质。未来职业生涯的成功，首先应该确定一个切合实际的职业定位和职业目标，并且把目标进行分解，然后设计出合理的职业生涯规划图，并且付诸行动，经过不断努力和调整，直到最后实现我们的职业发展目标。

学好专业知识，多参加社会实践，多关注实时政治，报考前一年多学习考试内容和考试训练

　三、对个人的启发和认识

访谈二

一、被访谈人简介：

姓名：安娜

性别：女

年龄：22岁

教育背景：本科

目前职务：营运管培生

发展现状：还行

二、生涯人物访谈问题

1.您是如何找到这份工作的？

我之前是在广东药科大学读书，学的是中药学专业，毕业后想先进入社会历练一番，投简历，和普通的大学生一样到处投简历，选择了专业相关的医药零售行业，然后经过面试等环节进入公司。

后来通过校招面试被录取。

□2.就您的工作而言，您最喜欢什么？最不喜欢什么？

最喜欢接触各种各样的顾客和同事，从沟通的角度来讲要从与客人的聊天中，看出客人的理念是什么，他需要什么，你和他沟通的时候不要太强硬的去介绍你的产品，你应该更多是我为你服务，要多介绍服务，少介绍产品，要引导客人让他觉得我们做的一切都是为了他好的，而不是让他一定要去做某个产品，就是要让他知道做这个产品了对他能带去多少易处，要多往服务去走。

观察同事在日常工作中是怎么解决的更好，

思考关于人事物。

最不喜欢被突然被无故地安排加班。

□3.您的职位是什么？你的主要职责是什么？

职位是营运管培生，主要职责是在公司给定时间内完成个人成长路径，包括医药专业知识的学习运用，学习药店怎样正常运营，能解决可能会遇到问题，学习如何管理好基层员工。

□4.从事此行业的人做些什么？每天的主要工作内容是什么？

比如1、参加各部门的相关职业培训，学习职业技能并通过考试:

2、按照公司项目计划流程，协助并监督项目工程的实施;

3、完成各类项目文件的规整和编档

4、对于现有项目业务数据进行监控并分析，发现问题及时提出改进建议:

5、跟进每日的项目完成情况和问题，按时向领导汇报;

□5.在行业内，先从什么样的工作岗位做起，能学到最多的知识，最有益于发展？

医药零售行业基本上都是先从药店营业员开始做起，主要是医药专业知识的学习运用和销售能力的学习提升，作为管培生需要兼顾学习更多（见问题3）

□6.工作地点在哪里？主要工作场所是什么？有哪些特征？

目前工作地点在广州城区，主要工作场所是药店，特征是地点固定、人流量大、商业气息浓厚。

□7.您在做这份工作时，日常面临的问题是什么，什么最有挑战性？

目前日常面临问题是粤语不太够用，有时候交流不通畅需要帮助；专业知识不够用，书本内容和实际问题有时候是两码事，无法为顾客解决问题，需要有经验的同事帮助。

最有挑战性的是跟顾客发生摩擦时候一不小心就各种被刁难，又不太能应对，感受到社会的暗面；以及对于没那么好管理的员工会觉得有点难搞。

□8.您个人的主要成就是什么？最成功的的是什么？

主要成就不敢说，大概就是做个合格的营运管培生，在其位谋其政，把交代的事做更好一些，为公司可能遇到的问题出谋划策。

目前最成功的是凭借已有的专业知识和做事态度以及结果赢得顾客和同事认可。

□9.在这个职位上，如果想获得成功必须拥有并保持什么样的能力？

持续和快速的学习能力，拥抱变化的能力，领导能力，思考力和执行力。

□10.目前还缺乏的必须改进的能力有哪些？怎么改善他们？

领导力和对于行业相关的思考比较缺乏。

领导力：向前辈请教学习落实反馈

行业思考：关注网络信息，公司讯息，人群需求等

□11.在您的单位中，能够把在同样一个岗位上成功和不成功区别开来的行为是什么？

销售目标达成率，率越高说明越好。

当然，同事、领导的认同，顾客的赞赏也能很好的区别一个岗位上成功和不成功。

□12.您认为做好这份工作应该具备哪些知识、技能和经验？

需要具备知识：医药用药专业知识和简单病症常识。

技能：懂人心识人性，粤语可以锦上添花

经验：用药经验，销售经验，管理经验，社会经验

首先要喜欢和人交流,在讲台上发言不能怯场;然后，有为人师表的素质和心态,人格健全,要有责任心,对学生要有耐心;还要有一定的专业知识,同时要有一定的学习能力,不断学习该专业的新知识。

□13.目前，行业内要求从事这份工作的人应该具备什么样的教育和培训背景？

最好是本科医药相关专业或者大学，执业药师。

现在的话,你需要考教师资格证,没教师证就没法做老师。

□14.您认为什么样的个人品质、性格和能力对做好这份工作来讲是重要的？

个人品质：积极乐观，目标性强，执行力强，善于学习

性格：耐心，细心

能力：专业知识，与人沟通

我觉得想从事这份行业,首先需要热爱这份工作;其次要有好的修养,尤其是道德修养,我们首先就要以身作则;再然后你得有足够的知识储备,我就经常发现自己有时知识不够多,有些问题没找到好的方法,给学生讲的比较复杂,又有时候学生的一些问题解答不了,十分尴尬;嗯,还有就是书法得过得去,我当初就是没练好板书,现在我写的板书就得写得很慢才能让学生看得懂,这样太拖慢课堂节奏了。

□15.学校中的哪些课程对这个行业比较有帮助？

中药学，中药鉴定学，中医诊断学，中医基础理论，医药市场营销，西药相关课程

想来我毕业也很长时间了，很多学校的东西都忘掉了，但是我认为心理学还是比较重要的，另外，职业修养的课程也很有帮助。

□16.这个行业存在的困难及前景如何？

困难：零售药店执业药师数量不多，执业医师更少，药店整体专业性有待提高。

前景：国家政策支持，还不错

确实相比其他国家,比如日本,我们国家的工作还急需改善。不过我觉得前景还是不错错的,现在行业已经越来越被国家重视,成为像医师、律师一样尖端的行业也不是梦了

　三、对个人的启发和认识