第一图书网, tushu007.com

<<求职营销>>

图书基本信息

书名：<<求职营销>>

13位ISBN编号：9787040186550

10位ISBN编号：7040186551

出版时间：2007-6

出版时间：高等教育出版社

作者：吴宏彪

页数：217

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

<<求职营销>>

前言

大学生的就业问题是目前整个社会关心的热点话题之一，也是学术界和教育界研究的一个重点，个人择业技能的研究又是其中的重要部分。
许多从事教育工作的老师和同事为此投入了大量的时间和精力，做了许多具体的工作和有益的尝试，吴宏彪老师就是其中一员。
他在西部的贵州花了近两年时间，从一个新的角度对大学生的择业技能问题进行了深入的探讨，自己自费做了很多研究。
比如，多次全程拍摄大学生就业的面试场景，邀请企业界的朋友共同为自己的学生作模拟面试，联合移动公司义务在贵州高校为应届毕业生做了数十场就业指导讲座，自费到北京与人大等高校就业指导老师进行探讨等等。
并以一个市场营销专业老师的身份亲自做指导，收集了许多一手的案例和资料，写下了这本《求职营销》。
目前国内有关就业指导的书籍不少，从各种角度以各种方式对求职问题进行理论和实践的阐述，但很多书都只探讨求职的某一方面，比如职业生涯规划，面试技巧，简历撰写，面试礼仪等，而缺乏系统的理论和核心理念。
《求职营销》在这一方面做了有益的探索。
全书以经济学的需求理念为核心，用市场营销学理论作为理论基础和写作主线，创造性地提出了“以市场为中心，以个人品德和个人差异为基础点”的“一个中心，两个基本点”的求职理论，把市场营销学理论应用到求职这一特殊的实践中，率先开辟了“求职营销”这一营销分支学科，对求职指导的理论和实践作了很好的探索。
书中强调的许多观点也是目前大学生求职急需的，比如小胜靠技，大胜靠德，求职要以良好的个人品德为基础，要建立敬业、正直、诚实、勇敢、坚韧、勤劳、自立的价值观等，这些良好的品德会让求职者在求职过程中，在一生的发展中受益。

第一图书网, tushu007.com

<<求职营销>>

内容概要

在激烈的就业竞争中，一个大学毕业生靠什么来战胜其他比自己更为优秀的竞争对手呢？
《求职营销》以市场营销学理论为主线，指导大学生在求职竞争中怎样同比自己强大的竞争对手展开竞争，并取得胜利，它包含了求职必需的心理和性格培养，求职调查，市场细分及定位，竞争战略，求职的4PS策略及广告和包装策略，求职策划等系统而专业的战略理论和实操战术，是大学毕业生及其他求职者必读的专业书籍。

第一图书网, tushu007.com

<<求职营销>>

作者简介

吴宏彪，西南财经大学经济学专业毕业，毕业分配至成都空军，历任助理员，副厂长等职，离开军队后先后任职于飞利浦，惠而浦，旺旺等企业，历任商务代表，分公司经理，区域经理等中高级管理职务，现任贵州商业高等专科学校市场营销学教师，与《细节决定成败》作者汪中求合著管理畅销书《精细化管理》，个人著有《向军队学管理》《核心价值观》等畅销书，是《中国大学生就业》、《销售与市场》等杂志专栏作者，江西财经大学MBA中心名师讲坛特聘讲师，为国家电网公司华北公司，大唐电力，中国电力投资公司，中国移动，清华同方，湖北烟草，沈阳空军等许多大型企业机构作了上百场专业培训。
在全国各地举行各类大型公开专业演讲。

第一图书网, tushu007.com

<<求职营销>>

书籍目录

第一章 核心竞争力在哪里——求职靠什么取胜：一个中心，两个基本点 第一节 挖掘个人闪光点，打造核心竞争力 第二节 订单标准，努力方向——你要满足用人单位的什么要求 第三节 才能态度，孰轻孰重——德大于才 第四节 不怕挫折，勇于尝试 第五节 慧眼识己，变劣为优 第六节 关爱他人，创造机遇第二章 市场调查——求职调查：知己知彼，百战不殆 第一节 调查的目的和意义 第二节 调查内容 第三节 调查方法及调查结果的运用 第四节 正确认识招聘官第三章 市场细分化战略——职业生涯规划：人生十字路口前的计划 第一节 就业环境分析 第二节 市场细分和市场定位 第三节 SWOT分析和职业生涯目标的确立 第四节 建立积极的人生观 第五节 成功的路不只一条第四章 竞争战略和竞争准备——战略上藐视，战术上重视 第一节 求职竞争战略 第二节 竞争心理——必胜信念的建立 第三节 面试准备——成功有捷径，准备定胜负第五章 广告策略——个性化的创意简历：让招聘官从上千份简历中拿来反复观赏、阅读的简历 第一节 什么是简历——简历就是个人广告 第二节 一般简历的几大错误——要学会为简历正确投入 第三节 简历制作的基本原则 第四节 个性化创意及简历制作 第五节 简历评估第六章 包装策略——两军相遇，包装取胜；包装不同，价钱不同 第一节 形象包装 第二节 行为包装——肢体语言修炼 第三节 语言包装——自我介绍及面试问题应对第七章 差异化的求职策略—— 脱颖而出靠差异；差异就是竞争力 第一节 正确的求职程序 第二节 产品策略 第三节 价格策略 第四节 渠道策略 第五节 促销策略 第六节 求职必杀技第八章 求职策划——未雨绸缪，科学取胜 第一节 如何做求职策划 第二节 求职策划的程序和内容 第三节 正确认识面试附录 以就业为中心、订单式培养的北京吉利大学后记

第一图书网, tushu007.com

<<求职营销>>

章节摘录

第一章 核心竞争力在哪里——求职靠什么取胜：一个中心，两个基本点第一节 挖掘个人闪光点，打造核心竞争力找到一个点，集中你的全部力量，在这个点上超越所有的竞争对手，这个点就是你求职的核心竞争力。
求职核心竞争力的形成，除了先天优势和后天努力外，发掘自己人格和品德上的闪光点，提炼升华，积极打造，让闪光点成为求职的核心竞争力，成为求职核心竞争力的第三个方面（也是我们积极主张和着重强调的）。
这种求职核心竞争力其实就隐藏在许多求职者身上，只是可能未被发现，只要经过挖掘整理，就可以形成。
我们每个人都有很多长处，关键是在应聘时要表现出这些长处很适合所应聘的岗位，并在语言上、行为上、精神上证明你真的拥有那些最重要的长处，你是很优秀的人。
我们每个人也有很多不足，但不可能一无是处，关键是在应聘时要学会避开不足，尤其是那些对所应聘岗位有重要影响的不足。
任何一个大学生只要能够顺利毕业，不论他是如何的平凡、普通，甚至有明显的不足，他身上一定也有优点，只要发掘出这个优点，他就能闪光，闪光就能照亮招聘官的眼睛。
求职的过程就是呈现自己的闪光点的过程，求职成功的人，并非都是浑身闪光的人，用人单位也只是因为看到了他的一两个闪光点，并认可这些闪光点而录用求职者的。
因此，在求职过程中，闪光点其实不用太多，有一两个就够了。
许多大学毕业生在简历里或面试中，罗列了自己的一大堆优点，极力表现自己如何优秀、如何能干，反而让人无法记住他身上真正闪光的东西；而另一些大学毕业生面对激烈的竞争，面对巨大的就业压力，甚至面对心中理想的工作，患得患失，缺乏自信，无法展现出自己闪光的地方，好东西人家看不到。
对招聘官而言，他只要看到求职者的一个闪光点，并为这个闪光点深深打动的话，其他东西他都看不见了。
说实话，招聘官一天面临大同小异、千篇一律的诉说和表白，会深感无聊，偶尔看到特别的东西，会精神振奋、记忆深刻，而这个特别的东西就是我们强调的个人闪光点——核心竞争力。

第一图书网, tushu007.com

后记

对大学生就业问题的关心源于工作上的关系，上课时学生常常提出许多求职的具体问题，要求我这个教他们市场营销课的老师给他们提供具体而实在的帮助。
有一位同学说：“既然市场营销是一门如何在竞争中取胜的科学，那么市场营销能帮助我们在求职竞争中取胜吗？
现在大家已总结出了学校就业指导工作的‘老三篇’——开场白是老师不厌其烦地强调今年的就业形势是多么严峻，让本来就饱受打击的我们对就业又增加了一层恐惧；然后，就是教导我们要放低心态去就业，不要挑三拣四，要骑马找马；最后，就是大谈学校今年宏伟的就业目标，鼓舞一下士气。
啰啰嗦嗦一番人人皆知的大道理之后，我们除了灰头土脸地离开，什么也没有得到。
”学校的就业指导工作与学生心中的要求相去甚远，不仅没有及时为学生指点迷津，反而让他们心头蒙上阴影，以致更加不知所措。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

如果说职场是一个江湖，那么《求职营销》就是一部笑傲江湖的辟邪剑谱。
——成君忆（《水煮三国》作者）决定求职成败的细节，是从系统而专业的知识中学习到的，看看《求职营销》，您就会明白什么是系统而专业的求职知识了。
——汪中求（《细节决定成败》作者）

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《求职营销:找工作的科学》由高等教育出版社出版。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com