

<<高职学生求职、就业与创业>>

图书基本信息

书名：<<高职学生求职、就业与创业>>

13位ISBN编号：9787302179146

10位ISBN编号：730217914X

出版时间：2008-8

出版时间：清华大学出版社

作者：叶小明,刘生华,陈东华

页数：263

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>

<<高职学生求职、就业与创业>>

内容概要

本书分为求职篇、就业篇和创业篇，共十四章。

全书“以求职者为中心，以情境为中心，以活动为中心”，充分体现了高等职业教育的“职业”特性，立足于教育与引导，指导学生了解社会、了解职业、了解自己，树立正确的择业观、创业观；同时，突出职业理想、职业知识的教育和求职就业、开拓创业能力的训练；为高职学生进行职业生涯设计，充分调动其积极性、主动性，职业指导的针对性和实效性。

全书采用案例教学和实践教学紧密结合的方式，运用情景再现的形式对学生加以引导，同时也是一本励志书，注重培养高职学生的创业激情和创业能力，为高职学生的可持续发展储备精神食粮。

<<高职学生求职、就业与创业>>

书籍目录

第一篇 求职篇 第一章 职场观潮 第一节 人才市场供需走势 第二节 高职学生就业形势 第三节 职场热门前景展望 第四节 我国就业保障机制 第二章 求职准备 第一节 确立求职理念 第二节 整理职业信息 第三章 职业生涯设计 第一节 了解职业分类 第二节 职业生涯设计 第四章 职业测验与自我认知 第一节 职业测验概述 第二节 职业兴趣测验 第三节 职业人格测验 第二篇 就业篇 第五章 职业能力 第一节 优化素质结构 第二节 陶冶职业情商 第三节 强化职业道德 第四节 科学自我测评 第六章 求职技巧 第一节 突出亮点 方式灵活 第二节 诚实自信 应对面试 第三节 注重细节 礼仪周到 第四节 谨防陷阱 出奇制胜 第七章 求职说法 第一节 熟悉求职程序 第二节 订立劳动合同 第三节 掌握劳动法规 第四节 处理劳动争议 第八章 适应社会, 早日成才 第一节 学生角色转换 第二节 主动适应社会 第三节 立足岗位成长 第九章 求职案例 第三篇 创业篇 第十章 创业准备 第一节 把握创业特征 第二节 创业决策的作出 第三节 创业与创意 第四节 市场信息的收集与研究 第十一章 创业指南 第一节 选择创业对象 第二节 确定投资方式 第三节 远离投资误区 第四节 精于创业设计 第五节 知晓运作程序 第十二章 创业素质 第一节 个性素质 第二节 智力素质 第三节 文化素质 第四节 心理素质 第五节 身体素质 第六节 创业者的风格 第十三章 创业能力 第一节 培养创业意识 第二节 磨砺创业能力 第十四章 创业案例附录 求职题典参考文献

章节摘录

第一章 职场观潮 第三节 职场热门前景展望 一、职场鸟瞰 (一) 十大人气最旺的职业 人气最旺的职业,是被求职者看好、人气指数高的职业,也就是通常所说的“热门职业”。据分析,今后几年人气最旺的十大职业是: (1) 电子商务师。调查显示,目前上海约有2.5万家企业在经营过程中涉及电子商务,至少需要15万名通晓电子商务的专业人才,其他省市亦然。尽管我国每年有一定数量的计算机专业毕业生,但互联网用户正以每年100%的速度递增,该行业的人才缺口相当惊人。

(2) 人力资源管理人员。指从事人力资源规划、员工招聘选拔、绩效考核、薪酬福利管理、激励、培训与开发、劳动关系协调等工作的专业管理人员。要求其从业人员具备较强的人际沟通能力,能够协调企业内各种关系。妥善解决问题。

(3) 心理咨询师。指运用心理学及相关学科专业知识,通过心理咨询技术与方法,帮助求助者解除心理问题的专业人员。由于当今社会竞争激烈,人们工作、生活节奏加快,易于加大心理负荷,产生心理疾患。我国目前每1万人中仅有5名心理咨询师,需求量很大。

(4) 企业信息管理人员。专门从事企业信息化建设,承担信息技术应用和信息系统开发、维护、管理以及信息资源开发利用工作的复合型人员。要求从业人员具有较强的学习能力、合作能力、应变能力和信息处理能力,能够准确地判断问题和解决问题,善于沟通与协调。

(5) 专业营销师。营销师职业对从业人员的的要求主要包括:营销策略与营销活动管理、产品与价格管理、网络营销管理等职业功能领域。该职业共设两个等级。分别为:营销师和高级营销师。

(6) 项目管理师。把各种系统、资源和人员有效地结合在一起,采用规范化的管理流程,在规定的时间内、预算和质量目标范围内完成项目的人员。本职业共设四个等级:项目管理员、助理项目管理师、项目管理师和高级项目管理师。

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>