

<<决战就业踢翻求职门槛>>

图书基本信息

书名：<<决战就业踢翻求职门槛>>

13位ISBN编号：9787305057540

10位ISBN编号：7305057541

出版时间：2009-2

出版时间：南京大学出版社

作者：陈其连，金玉谟 著

页数：236

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>

## <<决战就业踢翻求职门槛>>

### 前言

灯下，品着浓浓的崂山绿茶，读着这本书，一缕缕茶香扑鼻而来，令人陶醉。

书中一句句精彩的话语、一个个精辟的观点，我都为之吸引，为之折服，为之感动，直到深夜。

每每在招聘会现场，我就会对“企业需要的人很难寻得到、有的人却又找不到合适的工作”这一话题展开深入思考。

多少年了，看了很多文章、读了很多书，答案总不是特别清晰。

大学生就业前夕，总要思考这样几个问题：· 企业需要怎样的人才？

- 我的优势在哪里？
- 我如何展示自己的优势？
- 我如何找到适合自己的企业和职位？

如果你百思不得其解，看看这本书。

这本书的特点可以用三个字来概括，即“新、实、准”。

所谓新，即立意新、视角新。

“就业，就是把自己‘卖’出去；成功就业，就是把自己‘卖’个好价钱。

”商业化求职模式也是一大创新。

所谓实，即实用性强。

理论联系实际，并注重实用、注重实效，突出了可操作性。

8位不同岗位的职业经理人的就业指导，中肯、实用、有见地。

所谓准，即定位准。

针对大学生或即将选择职业的人这个群体，在选择职业前夕必须着重思考而且应当作出正确回答的问题，分析透彻、把握准确。

## <<决战就业踢翻求职门槛>>

### 内容概要

为什么我们不知道如何选择企业？

为什么我们不知道该找什么样的岗位？

为什么我们不知道自己的亮点？

为什么我们不知道该要求多少薪水？

为什么我们到了企业会不知所措..... 其实道理很简单，你没有商业化。

你没有清晰的定位，你没有明确的目标，你没有锁定客户，你没有突出卖点。

本书将指导你运用商业化求职模式，把就业商业化，成功就业，把自己卖个好价钱。

如果你想做一名自由职业者，请不要阅读此书；如果你想进行行政事业单位，本书足以提供参考；如果你想到企业就职，将来做个职业人，成就一个金领的梦想，本书定会让你有意外的收获，并会影响你一生。

## <<决战就业踢翻求职门槛>>

### 作者简介

陈其连，职业经理人，曾担任多家外资企业和私营企业人事主管、培训讲师、人事经理、副总经理。在职业生涯中，一直专注于企业的人力资源管理、现场管理、企业管理培训、战略规划等工作，从业期间长期负责大学生招聘与职业引导工作，对应届大学生从学生到职业人的转化具有丰富的指导经验。

## &lt;&lt;决战就业踢翻求职门槛&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 如何塑造亮点——四把开山斧 第一节 从共性中找个性 1. 我对本专业的学习是否深入 2. 我的知识面是否仅限于本专业 3. 除了专业知识我还有哪些长处 4. 我的性格是否有助于工作 第二节 从专业中找专长 1. 本专业的核心是什么 2. 本专业适合从事什么样的工作 3. 本专业课程中我学得最好的是什么 4. 本专业相关的辅助技能是什么 第三节 从弱势中找优势 1. 学校没有名气 2. 专业比较冷门 3. 专业供大于求 4. 学习成绩普通 5. 没有工作经验 6. 找不到实习单位 7. 贫苦家庭出身 8. 个人形象不佳 第四节 从被动中找主动 1. 简历的个性 2. 形象的个性 3. 征服面试官 4. 主动提问 5. 主动电话跟踪 第五节 毕业前的五个准备 1. 自我挑战的准备 2. 职业目标的准备 3. 自我修炼的准备 4. 面对挫折的准备 5. 持续学习的准备 第六节 改进计划
- 第二章 商业化求职模式——七剑下天山 第一节 市场调研(第一剑) 1. 如何进行就业市场调研 2. 应届生就业调查表实例 3. 现场招聘会调研技巧 第二节 SWOT分析(第二剑) 1. 什么是SWOT分析 2. 经营业务SWOT分析案例 3. 应届生就业前SWOT分析案例 第三节 明确客户(第三剑) 1. 什么是明确客户 2. 如何选择客户 3. 选择合适规模的“客户” 第四节 产品定位(第四剑) 1. 什么是产品定位 2. 战略布局图的作用 3. 产品定位的核心 4. 个人职业定位对策表及应用 第五节 设定目标(第五剑) 1. 就业目标的意义 2. 如何设定四大择业目标 3. 解读企业的工资结构 第六节 市场营销(第六剑) 1. 解读招聘要求 2. 两个关键点 3. 避免三个误区 4. 外地求职的策略 5. 劳动合同的签订 6. 售后服务让你站稳脚跟 7. 企业的人才观 第七节 职业规划(第七剑) 1. 什么是职业生涯规划 2. 如何制定个人职业规划 3. 如何制定标杆战略 4. 把握人生三个黄金时期
- 第三章 职业经理人指导就业——八颗解药 第一节 人力资源总监之人力资源管理者就业指导 1. 专业知识 2. 法律知识 3. 沟通能力 4. 内部培训 5. 绩效管理 6. 制定规章制度 7. 薪资激励 8. 冲突管理能力 9. 人力资源规划 10. 良好的服务意识 第二节 营销总监之业务人员就业指导 1. 如何成为一名出色的业务人员 2. 优秀业务人员的四心四力 3. 重新解析销售的本质 4. 激情是根, 经验是枝 第三节 营销总监之外贸业务人员就业指导 1. 积极的心态——外贸业务人员成功法宝 2. 应知、应会、应做——外贸业务人员的基本功 3. 脱颖而出——外贸新人如何尽快进入角色 第四节 市场总监之市场部工作者就业指导 1. 解读销售与市场的含义 2. 市场部职责和能力要求 3. 从业基本功 第五节 生产总监之生产制造管理者就业指导 1. 专业知识 2. 管理能力 3. 生产控制 4. 设备管理 5. 现场管理与改善 6. 质量管理 7. 成本意识 第六节 技术总监之设计开发人员就业指导 1. 培养“设计天才”的个性 2. 为毕业后的求职做好准备 3. 设计、开发工作的一般流程 4. 选择自己感兴趣的专业 5. 具备良好的协调能力 6. 具有适合自己的工作方法 7. 在设计中要注意的问题 第七节 质量总监之品质管理者就业指导 1. 了解QA、QC、QE 2. 了解ISO质量管理体系 3. 掌握质量管理基础知识 4. 专业理论知识 5. 运用统计技术 6. 具备一定的沟通协调能力 7. 处理问题的能力 第八节 财务总监之财务专业人员就业指导 1. 学会做人 2. 获取尽可能多的专业知识 3. 构筑宽广的知识平台 4. 尽可能早地得到相关证书 5. 了解未来的岗位职责 6. 了解就业现状 7. 确定就业方向 8. 积累求职经验
- 第四章 企业从业应知应会——四把小飞刀 第一节 6S 1. 何谓6S 2. 6S含义及目的 3. 没有6S的车间7大弊病 4. 企业如何推行6S——步骤 5. 推行6S实施要领 6. 实施6S的意义 第二节 车间现场管理 1. 生产现场管什么 2. 如何管控5M1E 3. 管理目标和任务 4. 品质异常分析和改善(方法和步骤) 5. 现场管理的十大浪费 6. 现场管理常见问题与对策 第三节 质量管理体系 1. 企业实施ISO9001国际质量管理体系认证意义 2. 认识ISO9000:2000质量管理体系 3. 质量管理原则 4. 如何在企业中建立推行质量管理体系 第四节 工作计划 1. 日常工作计划 2. 重大工作或活动计划 3. 年度工作计划
- 第五章 跳槽——十面埋伏 第一节 跳槽的原因 第二节 跳槽的理性思考 1. 一碗饭而已 2. 媳妇熬成婆 3. 上帝的误会 4. 混沌与倏忽 5. 等待座位 6. 乞丐的追求 7. 为自己建房子 8. 男孩的铁钉 9. 火鸡的命运 10. 生死大权 第三节 跳槽的策略 第四节 跳槽的职业道德 第五节 成就金领梦想 1. 职业发展的终极目标 2. 金领在哪里 3. 金领的特质
- 第六章 性格特质与职业倾向测试 1. 组织/团队角色测试 2. 性格

<<决战就业踢翻求职门槛>>

测评 3. 人格特质测试 4. 创造力测试 5. 工作称职度测评后记

## <<决战就业踢翻求职门槛>>

### 章节摘录

插图：第一章 如何塑造亮点——四把开山斧随着高校扩招，高考让更多人看到了人生的曙光，越来越多的人能进入高等学府，接受高等教育。

我国政府重视教育、发展教育，并对教育事业不断增加投入，这是我国国民素质得以不断提高的基本保障。

据统计2008年高校毕业生达到559万人，比2007年增加60多万，预计今后3年内还将以每年50万的速度增长。

这不仅仅是反映了高等学历者在社会中的比重在增长，也透视了现阶段大学毕业生面临的就业形势。另有报道显示，去年全国大学毕业生的就业率只有80%，所谓的大学生“就业难”的问题，已经逐渐成为了一个社会化的问题。

由于企业竞争的加剧，企业招聘限于即招即用的人才，对于刚出茅庐的大学生一般不感兴趣，这对大学毕业生确实是一个残酷的打击。

无论是现在还是将来，大学生都面临着一个不可避免的事实，走出校门就要去跟有工作经验的学长抢饭碗，也许还要跟一些中专生、高中生甚至初中生抢饭碗，就业市场逐步演变成了一个饭碗争夺战的战场。

找到工作的有种突出重围的感觉，但也有相当一部分感觉被贱卖了；没有找到工作的有种碰壁撞墙的感觉，也有一部分开始深信命运就是捉弄人的玩意。

无论是找到工作的还是正在找工作的，心中都有一种高兴？

不起来的感觉，大家凑在一块，总能找到不爽的话题。

当我们频频投出简历却石沉大海；当我们参加一次次招聘会却没有回音；当我们一次次忐忑不安地参加企业面试却没有收到录用通知，我们信心开始动摇，我们开始着急，我们开始愁上心头……

## <<决战就业踢翻求职门槛>>

### 后记

我在就业初期，也是很迷茫的，不知道要怎么找工作，只是碰到谁就算谁。

慢慢地随着工作经验的积累，基于我从事人力资源管理工作的招聘总结以及自己跳槽的体验，加上不断学习和与同行交流，我觉得我的职业生涯走了很多弯路，而且也逐步理出了一个完整的系统的求职模式。

同时我发现大学应届生缺乏求职策略，尤其不太重视大学四年如何去为毕业求职做充分的准备，做了充分准备的却不能准确归纳提炼自己的优势。

不是你能力不够，而是没有用心去塑造自己的差异化，没有把就业商业化，这让我觉得非常可惜，故而萌生了写一本就业指导书的想法。

当我把写这本书的思路架构与一些应届生交流的时候，他们的回答是肯定的，同时也对我提出了很多宝贵的建议和期待。

我将创作这本书的想法同吉林大学孟繁忠教授交流时，也得到了他的肯定和鼓励，并对拙作初稿给予斧正。

在创作这本书时，我觉得应该请一些成功职业经理人来为大家分享一些心得和经验，以自身成功的经验来指导应届生就业，于是联系了我的职场朋友们。

本书第三章便是他们的倾情奉献，他们是相华、陶贤初、方向、许海学、余弟录、汪浩、莫言超等。

同时，他们也对本书的初稿提出了很多宝贵的建议。

循着他人到达成功彼岸的脚印，我想，这对每一个人来说，或许都是一条捷径。

本书在最终定稿时，还得到南京大学杨东涛教授和吉林大学杨刚教授的倾情斧正，同时，本书还参考了同类及相关书籍的部分内容，在此一并深表谢意。

因受作者个人阅历、能力所限，以及所站的视角不同，很难满足所有读者的需要，在此也表示真诚的歉意。

在今后的日子里，我会不断地拾遗补缺和总结探讨，希望能给予读者更多的帮助和分享。

同时，也敬请读者和乐意分享自己成功经验的人士多提宝贵意见，以期将来再作补充和完善。



## <<决战就业踢翻求职门槛>>

### 编辑推荐

《决战就业踢翻求职门槛》将指导就业，就是把自己卖出去。

成功就业，就是把自己卖个好价钱。

毫不客气地说，你肯定不是一匹千里马，起码现在不是。

你唯一能做的就是成为一匹黑马，一匹与众不同的油光发亮的黑马，让买马的相中你，而不是等伯乐相中你。

四把开山斧，让你从熙熙攘攘的求职大军中脱颖而出；七剑下天山，运用商业化求职模式，让你把自己卖个好价钱；八颗解药，解开你就业重重困惑；四把小飞刀，有效弥补你工作经验的不足；十面埋伏，全面解析且理簠跳槽。

这是为您提供的一部职业道路上的全攻略。

从分析塑造亮点、阐述商业化模式到企业经理人的就业指导，从企业管理基础知识到跳槽全面解析，再到职业倾向测试，无不从独特的角度直击求职要害，指导您运用商业化的求职模式，成功就业，轻松主导职场。

<<决战就业踢翻求职门槛>>

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>