

<<大学生求职咨询经典案例>>

图书基本信息

书名：<<大学生求职咨询经典案例>>

13位ISBN编号：9787121145346

10位ISBN编号：7121145340

出版时间：2011-10

出版时间：电子工业出版社

作者：冯雪松

页数：220

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>

<<大学生求职咨询经典案例>>

前言

从2005年从事职业培训的时候起，出于对学员服务需求的关注，作为一项为学员提供的增值服务，我开始尝试为这些年轻的学员们提供职业规划咨询服务，并逐渐将此服务通过网络向社会延伸。大量的咨询实践使我切实了解了大学生这个巨大的就业群体在职业问题方面的困惑，比如选择什么工作最可能赚到大钱？

去哪里工作才最保险、最没有压力？

什么样的工作最被别人看好？

如何解决专业和爱好之间的矛盾？

等等。

其中最主要的问题症结，其实是一个职业价值观及就业心态的问题。

在这些表面问题的背后所隐含的其实是一些更本质而又深刻的问题，例如：人为什么活着？

职业的价值究竟是什么？

从业仅仅是为了挣钱吗？

选择什么样的职业之路才会让自己的人生更有意义？

如果这些问题不解决，那些更现实、更直接、更表面的问题其实是不可能得到解决的。

本人作为三十多年前恢复高考制度的受益者，自身的社会实践使我深深懂得这样一些基本的职业成长道理：社会职场是更有价值的大学、职业价值的实现是一个过程、职业经验的累计是人生最宝贵的财富、艰苦环境的磨炼是职业成长中必需的条件、勇于接受挑战才能获得更多的职业快乐，等等。

因此，在具体的职业咨询实践中，我总是不厌其烦地以一个职场过来人的切身体验与大学生们交流，言语中经常会有这样一些出现频率很高的关键词，包括价值观、心态、职业定位、职业规划、学习能力等。

道理很简单：没有建立起积极健康的人生价值观，再风光的职业也难以真正体现出它的价值，更不可能踏实认真地履行岗位的职责。

浮躁的心态总是让你见异思迁，而频繁跳槽的结局必然是一事无成、荒废人生。

至于职业定位和职业规划的意义，就更是显而易见的了。

一个人的成长是一个漫长的过程，定位不准确、规划不客观，自然就难以避免南辕北辙，从而与职业的快乐无缘。

关于学习能力的含义，其实是职业竞争力的另一种表述，它当然不是指传统教育体制下练就的机械应试能力，而是特指在职场上适应不同环境的能力、不断实现创新的能力，以及让自己的职业价值持续提升的能力。

为大学生们提供职业咨询服务的范围很广泛，但最为集中和突出的还是有关如何面对“选择”的问题。

当我这个50后面对80后、90后的职业困惑时，发现在对待职业选择问题的态度上，这两代大学生的态度差异是很大的。

回想当年自己大学毕业时，正值改革开放初期。

面对百业待兴的旺盛社会需求，我们这些走出校门的大学生完全没有职业选择的自由。

而今天的大学生分配体制则完全实现了市场化的趋势，每个年轻人都可以充分按照个人的意愿进行自由选择，从而为个人职业价值的实现奠定了充分的基础。

然而，这样的自由选择对于如今的许多大学生来说，却毫无快乐和幸福可言。

面对社会职场的选择，他们中的许多人却是一脸茫然。

究其原因，除了高等教育和社会就业体系缺乏配套服务之外，在校期间，他们忽略甚至无视了大学课程表之外的必修课——职前准备，其具体内容包括社会实践、职业定位和职业规划等。

在大学生毕业走出校门、面对社会职场挑战的时候，他们必须客观地面对这样一个现实：尽管进机关当公务员是许多人所向往的，但就业的最大空间还是在企业领域。

因此，选择在企业生存和发展就成为绝大多数人职业选择的必然归宿。

而在具体的职业定位过程中，大学生们又都注意到了这样一种现实：在职业的选择中，首先要面对的

<<大学生求职咨询经典案例>>

就是如何进行职位的选择。

在很大程度上，这种选择对个人职业发展、职业价值的实现，要比对行业及企业的选择似乎更加重要。

因为行业及企业选择的偏差还可以通过跳槽来纠正，而职位的选择一旦偏了，甚至将错就错地延续了较长的时间，纠正的代价会很惨重，因为你以往的职业经验可能要完全归零。

当这种情况发生的时候，你或许要在职场竞争中处于很尴尬的境地：一方面，你已经毕业多年，年龄已不占优势；另一方面，以往的从业经验在新的职位中又大多派不上用处，你的职业竞争力显然偏弱了。

此外，你又必须面对成长的困境，你要承受婚恋及抚育孩子的生活压力，在职场新人收入普遍偏低的情况下，处理这样的难题显然是力不从心的。

可见，客观、理性、审慎、具有前瞻性地进行工作职位的选择，的确是非常重要的。

为了帮助更多的年轻学子在面对职业选择的时候能够有所借鉴，作者从自身职业咨询的案例中选出侧重企业领域的一些职业选择案例，按照行业、企业、职位的不同进行了归类，完成了本书的编写。借此希望能够为大学生朋友的职业选择提供一些借鉴和参考。

由于本人经验及咨询案例的局限，涉及的类别难以面面俱到，读者只能是管中窥豹，借以举一反三了。

但愿这样的尝试对面对职业选择的年轻朋友们能够有分享的价值。

冯雪松

<<大学生求职咨询经典案例>>

内容概要

大学生就业难作为一种新的社会现象，目前已经引起全社会越来越多的重视。如何帮助这些年轻人破解求职的难题？

《大学生求职咨询经典案例》根据大学生求职的实战需要，按用人单位的性质及职位属性进行分类编排内容，既有对各类职位的特点介绍和应聘要点的提示，更汇集了大量的大学生求职咨询案例。通过对一个个具体的大学生求职困惑的咨询建议，使面临求职及选择困惑的职场新人得到有针对性的答疑及解决方案式的帮助。

书中对大学生（包括已经走出校门、工作不久的职场新人）提出的有关求职、选择及成长过程中的热点问题，例如怎样看待销售职位的职业价值、选择国企与民企的利弊得失、没有专业经验是否能够成功应聘hr、如何让自己成为复合化人才等，作者结合自己丰富的职业阅历，既从过来人的角度进行了许多经验式的分享，又以换位思考的角度，从年轻人职业发展和快乐生活的现实需求出发，给出了许多积极有效的建议。

相信本书对于那些正面临人生重要转折、即将走出校门步入职场的大学生，以及那些已经有了工作、但却没找到职业感觉的职场新人，还有关心这些年轻人职业状况的家长朋友们，都有借鉴和参考的意义。

<<大学生求职咨询经典案例>>

作者简介

冯雪松，“沈阳智虹职业培训学校”校长及首席职业咨询师，主要从事行业资讯、广告传播、信息化导入、职业培训等服务。
曾在沈阳日报社从事新闻采编工作。

为了帮助更多的年轻朋友走出求职的误区，实现更加理性的职业选择，作者在“天涯论坛”上专门开设了以“助人为乐”为宗旨的职业咨询帖，获得了较高的网络人气支持，并荣获“天涯职场达人堂咨询专家”的头衔。

作者的邮箱：lnfxs@vip.sina.com；
博客：<http://blog.sina.com.cn/lnfxs>；
作者的QQ：277209622

<<大学生求职咨询经典案例>>

书籍目录

第一章 企业类型选择篇

- 一、外企职业机会的特点
- 二、外企职业咨询案例
- 三、应聘外企的要点分析

第二节 国企

- 一、国企职业机会的特点
- 二、国企职业咨询案例
- 三、应聘国企的要点分析

第三节 民企

- 一、民企职业机会的特点
- 二、民企职业咨询案例
- 三、应聘民企的要点分析

第四节 外贸企业

- 一、外贸职位的特点
- 二、外贸职业咨询案例
- 三、应聘外贸职位的要点分析

第二章 销售职位选择篇

第一节 销售职位的特点

- 一、习惯同陌生人打交道
- 二、沟通是销售职位的基本功
- 三、不断经受挫折的历练
- 四、养成换位思考的习惯
- 五、职业生涯成长最快的捷径

第二节 求职咨询案例

- 一、如何适应销售职位
- 二、销售的延续——客服

第三节 销售职位的求职要点

- 一、要真诚，不圆滑
- 二、重能力，轻学历
- 三、爱学习，不虚度
- 四、尊重客户的需求
- 五、渴望成长，不怕失败

第三章 专业技术职位选择篇

第一节 专业技术职位的特点分析

- 一、职场是要靠技能立足的
- 二、专业背景与职业竞争力

第二节 专业技术职位职业咨询案例

- 一、电子商务
- 二、广告设计
- 三、文案策划
- 四、信息化
- 五、复合化

第三节 应聘专业技术职位的要点

- 一、职业实践远比学业深造更重要
- 二、学习能力是最强的职业竞争力

<<大学生求职咨询经典案例>>

第四章 管理职位选择篇

第一节 管理职位的特点

- 一、管理就是服务
- 二、管理的核心是人际关系的驾驭

第二节 管理职位职业咨询案例

- 一、人力资源
- 二、财务管理
- 三、综合管理

第三节 应聘管理职位的要点

- 一、管理要有基础经验的积累
- 二、沟通与协调是管理的基本功

第五章 金融类职位选择篇

第一节 金融类职位的特点

- 一、金融企业高门槛现象辨析
- 二、了解客户是金融企业生存的基本法则

第二节 金融类职位职业咨询案例

- 一、银行
- 二、证券
- 三、保险

第三节 应聘金融类职位的要点

- 一、专业背景对于金融从业人员的必要性
- 二、强势职业中的忧患意识

第六章 非企业职业选择篇

第一节 非企业职业的特点

- 一、非企业环境中的市场意识
- 二、如何体现自身的职业竞争力

第二节 非企业职位职业咨询案例

- 一、公务员
- 二、教师
- 三、文化传媒

第三节 应聘非企业职位的要点

- 一、安于悠闲无异于自毁前程
- 二、以竞争的心态从业
- 三、实现自我职业价值是大学的必然追求

后记

<<大学生求职咨询经典案例>>

章节摘录

版权页：问：本人以前是做技术类工作的，现在转型做销售，做产品培训已经进行了一段时间，现在回到办事处正式做销售。

本人是销售设备、仪表类的，一台机器价值十几万、二十几万，现在处于困境，刚开始做销售，若没人带，怎么开展销售呢？

我知道销售最重要的是获取客户需求信息，怎么才能得到直接的需求信息呢？

看黄页？

网上查找？

还是大海捞针式的进行陌生电话拜访呢？

答：做销售最重要的不是卖产品，而是深入了解你的客户。

如果你仅仅将自己的注意力放在销售上，比较功利性的更多地关注自己的业绩，而忽略了对客户的深入了解，没有耐心和客户进行充分的沟通与交流，其结果必然是因小失大，不能取得客户的认同，就不能达成销售的目的。

找到目标客户并不难，比如通过拜访老客户的方式，征求产品反馈，深入探求客户需求的变化，进而了解行业竞争的态势，掌握同行的市场动作，这些工作都有助于销售局面的展开。

还有就是深入专业市场去了解市场需求的动向，收集动态的市场供求数据，从而获得直接的目标客户的信息。

这些工作只要你肯用心，都不是难事，难的是你如何发现客户对本企业产品的本质需求，同时还要了解客户购买同类产品的特点，分析市场同类产品，也就是竞争对手的状况，从而发现属于自己的市场机会。

只有做了这样深入的功课之后，你在销售岗位上的局面才可能真正打开，并获得长期可持续性的成长。

14.技术人员如何向销售职位转型？

问：我是通过自考取得的机械制造及其自动化专业专科学历，目前在一家私企从事机械设计工作。

现实生活的种种压力让我试着出去找做销售的工作，但较大的风险又使我犹豫。

想在现在的公司做业务，因为公司的产品非常不错，属于高科技产品。

求老师帮我分析一下，我该如何选择？

<<大学生求职咨询经典案例>>

媒体关注与评论

澎湃的热情，持久的注意力，以助人为天职的自觉使命感使冯雪松先生不经意间成为一线求职专家。本书是他在近6年的时间里回答无数青年人求职问题时经常使用的经典案例，相信任何一个80后、90后求职者都会开卷有益。

——沈阳建筑大学教授、管理学者杨兆宇博士这是一部用心写就的作品，凝聚了作者对年轻人的爱和美好愿望。

对于很多即将走出校门的大学生而言，这无疑是一份不可多得的“大餐”，而其对于那些懂得提前规划人生的高中生，甚至他们的家长也是不可多得的“精神食粮”。

我愿意将这本著作推荐给我身边的每一位大学生、年轻人和他们的双亲…… ——深圳大学管理学院副教授侯莉颖看了这本书后，首先涌上心头的是一种感动，作者结合自身多年的实战经验，花费大量的时间和精力为大学生朋友们的求职提供指导和建议。

从字里行间能够感受到作者的用心，从各个层次和角度深度剖析了当下大学生就业面临的各种问题。

——聚贤财（北京）人力资源有限公司猎头总监刘佳职业指导的意义在于传道授业解惑，其中传道是最主要的，而这正是本书的精髓所在。

作为一个成功的职场人士，作者毫无保留地将他三十年所积累的经验，通过翔实的案例分享了出来，既为职场人解了惑，又传授了职场生存技巧，更揭示了成功之道。

读这本书，能够让你在职场少走几年弯路！

——天涯社区职场天地首席版主黄仁胜宇宙源于137.5亿年前大爆炸时的“奇点”。

每个人都是一个小宇宙，在人生发展的历程中，最具“奇点”意义的不是出生或各阶段的职前教育，而是职场生涯的良好开端。

本书积作者多年的咨询经验和思索，透析当下职场，揭示求职误区，消解求职烦恼，契合求职实际，对初涉职场的大学生具有很强的指导作用。

愿这本书帮助更多的青年人赢在真正的人生起跑线上。

——高级心理咨询培训师，沈阳市心理学副理事长戴文柏

<<大学生求职咨询经典案例>>

编辑推荐

《大学生求职咨询经典案例》是一本真正意义上的职业规划指导圣经读《大学生求职咨询经典案例》，能够让你在职场少走几年弯路！

<<大学生求职咨询经典案例>>

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>