

<<笑着应聘>>

图书基本信息

书名：<<笑着应聘>>

13位ISBN编号：9787115293299

10位ISBN编号：7115293295

出版时间：2012-10

出版单位：人民邮电出版社

作者：张从忠

页数：183

字数：180000

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>

<<笑着应聘>>

前言

应聘是一个艰辛的过程，而且很多人在一生中都要经历不止一次。

这其中希望也有挫折，有挑战也有成就，有勇气更有智慧。

有人说开始求职时，你就要像战士一样，随时准备以最好的状态投入战斗，直至达到目标。

笔者在与数千位人事经理的接触和沟通中发现，在这场事关应聘者未来事业甚至人生的“战斗”中，最有力的武器就是他们的微笑。

那些能够笑着应聘的人，更容易打动人事经理，也更容易获得理想的职位和发展机会。

唐宁在《职来职往》中曾说：“这个世界之所以灿烂，不是因为阳光，而是因为你的笑。

”在人事经理眼中，微笑的应聘者更加自信，这表明他们对自己的实力毫不担心；微笑的应聘者更加淡定，这表明他们对应聘的职位、公司和行业已了如指掌；微笑的应聘者更加乐观、积极，他们能够比其他承担更大的压力、取得更大的成就。

那么，你该如何做到笑着应聘呢？

首先，你需要认真地审视自己，分析自己的优势、能力和弱项，清晰地写出自己的卖点在哪里，为自己树立一个合理的职业目标，最终形成一份清新简洁又有内容的简历和自我介绍，并在衣着、肢体语言方面为自己塑造一个得体的形象。

总之，你需要清楚，当面试官说“请你做个自我介绍”时，他们究竟想听到什么以及你该说什么、怎么说。

其次，你需要了解自己将要应聘的行业、企业和职业，分清好公司与坏公司，在把握好自己专业方向的基础上，做到进入一个合适的行业，选择一个好的企业，做自己喜欢做的职业。

面对好公司，你需要关注的是用人单位的买点是什么，他们需要你去做什么，你又能在其中创造什么样的价值，以此来判断自己与用人单位给出的职位是否契合，以及未来是否有很好的发展空间。

最后，你需要熟练掌握应聘中的一些基本常识和技巧。

外企的人才录用规则是什么？

猎头挖人的流程是怎样的？

一面、二面以及电话面试中的常见问题都有哪些？

看似平常和基础的问题背后，有哪些暗藏玄机的陷阱？

在与面试官交流时，什么该说，什么不该说？

将这些知识谙熟于胸，会让你在应聘过程中更加充分、得体地展示自己，不致因技术性的失误而留下遗憾。

针对上述三个方面，笔者总结了众多人事经理的建议和忠告，精心编写了这本《笑着应聘》，从招聘者的角度指导应聘者的行为；以求职小说式的故事，让应聘者进入一个个真实的情境中，去体会应聘技巧的运用方法和实战效果，改善在求职面试中的表现，真正做到笑着应聘，让好工作非你莫属。

由于时间仓促以及笔者水平有限，书中错漏之处在所难免，请各位读者批评指正。

本书在创作过程中引用了一部分网络作者的文字，希望文字的原创作者直接与我联系，请给我一个结交您和感谢您的机会(在此附上我的电话号码：13913911958)。

<<笑着应聘>>

内容概要

《笑着应聘——好工作非你莫属》从面试官、企业管理者等多个角度，讲解了应聘者在面试过程当中可能会遇到的问题和面对的情境，帮助读者树立正确的职业观，了解如何应对企业的层层筛选，不断完善自己，最终达到企业的期望，获得满意的职位。

《笑着应聘——好工作非你莫属》适合准备踏入职场的新人，以及希望在事业上更进一步的职场人士阅读；初涉人力资源管理工作的读者也能从中受益。

<<笑着应聘>>

作者简介

管理实践派专家（独立学者），已出版畅销书《3.0赢利时代》、《犹商》、《巴菲特的午餐会》。
现任香港科技大学客座教授，清华大学客座教授。
牛津商业评论专栏作家，为戴尔等跨国公司提供顾问和中高层培训服务。

<<笑着应聘>>

书籍目录

- 第一章 进入好公司的线路图
 - 招聘像是一场理性的婚姻
 - 应聘好公司的简历写法
 - 凭借六百字跨入民营企业
 - 精心准备外资企业招聘会
 - 外资企业招聘小组面试题
- 第二章 选择好公司, 才有好工作
 - 有这些问题的公司不要碰
 - 好公司里才有好工作
 - 成长型企业管理培训生招聘计划
 - 外资企业的人才录用规则
 - 成功度过好公司的试用期
- 第三章 让猎头帮你找到好工作
 - 挖诸葛亮去投奔曹操
 - 猎头公司的挖人步骤
 - 被迫跳槽的七个理由
 - 高强度的猎头面试
- 第四章 应聘好工作, 要有好形象
 - 体貌特征
 - 眼神交流
 - 面带微笑
 - 女性的非语言表达
 - 男性的非语言表达
 - 学会与时间相处
 - 收获好感
 - 衣着得体
 - 握手技巧
- 第五章 三个苹果测采购经理天赋
 - 第一道测试题
 - 第二道测试题
 - 第三道测试题
 - 第四道测试题
 - 第五道测试题
 - 第六道测试题
 - 第七道测试题
- 第六章 闯关情境测大学生素质
 - 领悟跨国公司校园招聘16问
 - 本科生阿牛笑着进华为
 - 招聘经理的最后一手
- 第七章 电话面试与行为面试情境
 - 37道价值观测试题
 - 团队主管行为面试法

<<笑着应聘>>

章节摘录

版权页：介绍到这里，王小红故意卖了个关子。

听到王小红在大学三年级就成了外企公司中国区的销售冠军，一言不发的公司老板阿福很惊讶，他赞叹道：“请你详细讲讲你是如何转换销售思路以及转化思路后所采取的具体操作方法。

”这时人力资源总监点头示意王小红继续下去，她看着阿福说：“刚到法国公司时，推销红酒没有经验，所以被广州的绝大部分酒店和宾馆拒之门外，因为酒店负责人没有任何理由采购我的红酒。当时，假如我的推销能力很强，我也能说服酒店总经理采购我的酒；假如我能找到熟人介绍我认识这些酒店负责人，我也能推销几单法国红酒。

遗憾的是，我既不懂推销，也没有人能够引荐我同酒店负责人认识，所以我只能寻找其他销售途径。

”接下来，王小红道出了自己成为销售冠军的秘密。

原来，就在发愁的时候，王小红学校商学院研究生部的一个学长来找她帮忙，这位学长在EDP中心（高级工商管理培训中心）做兼职，他让王小红到“大型总裁公开课”现场，为企业董事长、总裁以及企业高管们做一些课前和课间的服务。

不久，王小红成了学长助手，她是EDP中心第一位不拿底薪、只拿提成的招生专员，从此，她就能扛着大学商学院的“大旗”与总裁班的董事们接触了。

很快她发现，这些总裁班学员每两周就会来学校上两天课，上课日的第一天课程结束后，都会有一位知名的学员慷慨解囊宴请全班同学，而且宴请非常正式。

宴会地点、宴请风格、宴会菜品和酒水都非常考究，酒水主要是顶级白酒、红酒和啤酒，所以宴会策划和准备期一般长达两周。

王小红掌握这些信息后，就把工作重心放在了各位总裁班请客学员的身上。

王小红利用现有的信息和资源，将她和她的法国红酒介绍给请客学员，并亲自登门拜访，向请客的学员赠送高品位法国红酒，一般是赠送两瓶，一瓶当面打开品尝，另外一瓶放在总裁办公室珍藏。

于是，几乎是所有请客的同学，都被这位性格开朗的侗族姑娘打动了，他们纷纷慷慨解囊，买下十几二十箱法国红酒。

按照王小红的说法：“我不懂销售，但我确实确实把红酒卖出去了，而且这些总裁班同学根本就不跟我讨价还价。

”

<<笑着应聘>>

编辑推荐

众多资深HR对应聘者提出的求职忠告和建议针对最艰难的面试环节，提供丰富的解决方案汇集众多微型小说一样的求职故事教求职者精心总结自己的核心卖点带求职者用心研究招聘企业的买点助求职者掌握求职路上的闯关秘笈

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>