

<<高端应聘>>

图书基本信息

书名：<<高端应聘>>

13位ISBN编号：9787208086746

10位ISBN编号：7208086745

出版时间：2009

出版时间：上海人民出版社

作者：咨询的天空

页数：202

字数：234000

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>

<<高端应聘>>

前言

记得在8年前我刚进大学的时候，听到我们学校有人毕业去了宝洁，去了IBM，令我们整届的新生无比地羡慕和崇拜。

无一不把能进入世界500强企业作为自己整个大学4年奋斗的目标。

4年前，我们有人听到了一些陌生的公司名称——“麦肯锡”、“贝恩”、“波士顿咨询”，并在校园中传播了开来。

在中国，由于不少企业的招摇撞骗，“咨询”和“忽悠”经常被画为等号。

所以我们很多学生还是对此望而却步，直到我们知道了咨询行业在美国是大学生毕业第一向往的行业，是整个职业生涯开端最好的第一份工作，我们也慢慢了解到了那些顶级的咨询公司在美国只招哈佛、斯坦福、沃顿等前10名的名校，而在咨询公司待过二三年的人可以非常容易地跳槽去任何想去的公司。

然而对于我们中国学生来说，最有吸引力的就是咨询行业的工资水平，第一年新员工的工资就可以远远超过世界500强企业工作了四五年的人。

不少顶级咨询公司工作第二年就可以达到年薪40万，这对我们过去的观念是一个极大的冲击。

短短1年的时间，所有人都开始把能进入咨询行业作为自己毕生的梦想了。

确实，我们有些人成功了。

而我也亲眼看到了自己的朋友在进入咨询行业后巨大的进步。

我的一位同学毕业进入了一家世界前5大的咨询公司，之后便看他被送去美国进行培训，经常坐商务舱甚至头等舱飞来飞去，出入五星级酒店，光鲜亮丽地给企业老总做报告，建议其公司应该如何发展

。工作短短一年便跳槽去了一家世界500强企业作企业战略，一年后申请到哈佛.MBA去了美国。

这样的例子可以说是所有咨询公司初级咨询师的典型道路，也成为大学生梦寐以求的职业生活。

然而并非所有人都能实现这个梦想。

每年顶级咨询公司都只在中国最好的高校各招三至十个最优秀的人，而投递简历的人往往每所学校都有上千甚至上万人。

在其他人临时抱佛脚地祈祷这千万分之一的机会降临时，有些人已经为面试做了大半年的准备了。

<<高端应聘>>

内容概要

本书是求职应聘类图书中比较高端行业的指导书，主要是提供咨询行业求职应聘技巧方面的经验与成功面试的秘招。

咨询行业属于出租头脑的行业，咨询公司针对客户存在的问题，综合大量相关的数据资料，去粗取精，去伪存真，构思解决方案，直接向公司高层提出既台情台理又富有创意的建议，这也正是为什么咨询公司特别重视进行案例分析面试的原因。

而想应聘进入咨询公司，案例面试无异于是扮演咨询顾问角色的一次实战演习。

本书在介绍有关咨询公司的基本知识以外，更针对性很强地对应聘咨询公司面试作周密指导与帮助，例如，咨询公司(也就是一般的高端行业)需要怎么样的人才？

其基本职业素养是哪些？

外企应聘者简历制作的窍门，简历的筛选、案例面试的准备等等。

本书所列的成功应聘案例，相对其他同类书，更具体，更贴切目前的行业需要与应聘须知，而书中收录的面试成功者的经验，也更体现了本书的实用性。

作者简介

“咨询的天空”是国内第一个也是目前唯一一个由世界顶级咨询公司资深咨询顾问组成的、专注于为求职者提供咨询公司求职面试指导的服务性团队（由于必须遵守行业保密协议，此处对创始人以及团队成员的真实姓名进行保密）。

“咨询的天空”创始人目前是某全球顶级咨询

<<高端应聘>>

书籍目录

序前言第1篇 CEO的摇篮——管理咨询行业 1.1 什么是管理咨询行业 1.咨询的定义 2.咨询行业的发展 3.咨询公司的组织结构 4.高昂的咨询费用 5.管理咨询业的发展与挑战 1.2 管理咨询公司的诱人前景 1.3 全球管理咨询公司概况 1.咨询公司的种类 2.麦肯锡 (McKinsey & Company)：“本土化”最成功的咨询公司 3.波士顿咨询 (Boston Consulting Group, 简称BCG)：极具创新精神的顾问公司 4.贝恩 (Bain & Company)：致力于企业价值提升的咨询公司 5.科尔尼 (A.T.Kearney)：最注重战略与运营整合的咨询公司 6.罗兰·贝格 (Roland Berger)：欧洲最大的咨询公司 7.埃森哲 (Accenture)：管理咨询和技术咨询结合最完美的咨询公司 8.毕博管理咨询 (Beal'ing Point)：咨询实施兼顾系统整合 9.凯捷 (Capgemini)：擅长公共服务与电信业咨询 10.中国本土管理咨询业 11.北大纵横管理咨询公司 12.新华信管理咨询公司 13.远卓管理顾问公司 1.4 管理咨询公司需要怎样的人才 1.创造新思想的激情 2.为客户服务的激情 3.对人的激情第2篇 磨砺简历，敲开漫漫征途第一关 2.1 自我推销——一般外企简历制作的窍门 1.人生的第一份简历，该从何时开始准备 2.如何写好有针对性的简历 3.HR是如何筛选简历的 4.推荐的简历样本 5.简历中的取舍 6.面试官最不能容忍的几种简历 7.修改！修改！再修改！

2.2 知己知彼——管理咨询公司的简历筛选到底有哪些标准 1.教育背景 2.学习成绩 3.英语能力 4.课外活动以及所获的荣誉 5.社团工作 6.实习经历 2.3 出类拔萃——经管类和非经管类学生的简历如何出彩 1.经管类和非经管类学生的简历优劣势比较 2.理工科学生如何准备自己的简历第3篇 千里之行，始于足下 3.1 你必须掌握的经济管理知识 1.4P理论 2.固定成本 (Fixed Cost)，变动成本 (Variable Cost)，直接成本 (Direct Cost)，间接成本 (Indireet Cbst) 3.波士顿矩阵 4.波特五力分析模型 5.三种基本竞争战略 6.M&A的基本知识 7.产品生命周期 8.价值链分析 9.企业管理 10.营销分析 11.兼并与收购 3.2 你必须积累的行业知识 1.医药行业 2.汽车行业 3.航空行业 3.3 你必须记住的关键数字 3.4 咨询行业常用的工作方法和理念 1.构建问题 2.设计分析 3.数据收集 4.解释结果 5.阐明理念 6.客户管理 3.5 案例面试备战资料 1.各大咨询公司网站 2.信息资源类网站 3.中文入门书籍 4. Case book 5.顶尖商学院案例面试教材第4篇 熟谙制胜案例面试的秘招 4.1 行为面试——一般外企公司面试的准备 1.面试前三天——对目标公司做尽职调查 2.面试前两天——10个最常见问题的准备 3.面试前一天——实际演练 4.2 案例面试——管理咨询公司特有的面试类型 4.3 案例面试种类有哪些 1.市场规模估计 (Market Sizing/Estimation) 2.商业运营 (Business Operation) 3.商业战略 (Business Strategy) 4.书面案例 (Written Case) 5.脑筋急转弯 (Brainteaser) 4.4 应对案例面试有哪些分析框架 1.基本的分析框架 2.常用的分析框架 3.高级的分析框架 4.5 应对案例面试有哪些技巧 1.倾听问题 2.做笔记 3.澄清问题 4.不作事先的假设 5.保持目光的接触 6.学会开口要时间 7.向面试官说明你的思路，提出你解决问题的框架 8.注意口头表达，想好再说，学会用数字说话，用图表说话 9.大声思考 (Think aloud) 10.表现出热情，积极的态度 (passionate, proactive)，稳定沉着 11.快速总结你的结论 4.6 小试牛刀——案例面试题剖析和点评 1.加油站 (Gas Station) 2.信用卡 (Credit Card) 3.中国电信市场 (China Teleeom market) 4.化学甜味剂制造商案例 (Chemical Sweetener Manufacturer) 5.农业工具制造案例 (Agricultural Equipment Manufacturing) 6.铝罐制造商案例 (Aluminum Can Manufacturer) 7.混凝土制造商案例 (Concrete Manufacturer) 8.本土银行业需求分析案例 (Local Banking Demand) 9.匹萨市场案例 (Pizza Market) 4.7 化险为夷——如何在案例面试中应对自己的弱项 1.遇到生疏问题，导致过于紧张、脑子一片空白 2.遇到熟悉问题，过于自信，导致思维的跳跃 3.生搬硬套思维框架 4.不领会面试官的暗示 (hint) 5.过分护卫自己的观点，而不接受别人的建议 4.8 实战面经分享 1.第一篇 面经——理工科学生对于市场规模估计类案例 (market sizing) 的见解 2.第二篇 面经——某顶尖咨询公司面试过程全记录 3.第三篇 面经——2007年咨询求职小结 4.第四篇 面经——海阔天空在勇敢以后，我的求职路 5.第五篇 面经——咨询求职历程中的一点心得第5篇 独家采访——那些成功跨入顶级咨询公司的“牛人” 5.1 恍若梦境，天道酬勤 5.2 知己知彼，百战不殆 5.3 拾遗补缺，把握良机 5.4 想好了再跳！

5.5 机会垂青自信、有准备、了解自己的人 5.6 自信是可以练出来的, 商业嗅觉是可以培养的附录1
2009年全球管理咨询公司排名附录2 全球各大咨询公司简介附录3 一位咨询顾问的一天附录4 模拟案
例面试网站附录5 常见问题汇总致谢案例面试口袋宝

<<高端应聘>>

章节摘录

3.对人的激情一位咨询顾问曾经告诉我，他生活中一些关系最好的朋友正是他的客户。这并不说明他不珍惜妻子和家庭，而是因为通过多次合作加上自己的工作成绩，他和许多客户建立了终身持久的合作关系。

有了这种关系，他感到，即使在工作中多花一些时间，遭遇某些挫折，也是值得的。

一般而言，喜欢与人交谈的人更容易成为一名优秀的咨询人员，因为爱社交的人会与他们的组员和客户相处得很好。

这就是说你必须是一个外向型的人，你必须喜欢、理解你的客户，必须让人乐于和你交往，不管你是靠魅力、幽默、善于倾听，还是靠努力工作做到这一点。

你现在应该大概明白了，咨询公司对人的要求是多方面的。

聪明、讨人喜欢、乐于助人的人是咨询公司想要的。

当然，不同公司聘人的过程可能差别很大。

许多公司在寻找真正具有独特能力的人。

其他的条件包括需要了解一些具体的商业问题，能容忍超长时间的加班，掌握娴熟的信息技术，具备较佳的个人形象，具有迅速处理大量资料的能力以及较强的逻辑思维能力、写作能力和语言表达能力，并且愿意经常出差。

事实上，咨询业有一套特定的素质集合——咨询素质集合——作为一名咨询顾问应具备的基本素质。试着回答下面的问题，我们一起来测试你的素质集合里是否包含适合咨询行业的特点呢？

(1) 你是否喜欢团队合作？

科尔尼的人喜欢说一句话：“Consultants work alone together”。

这句话并不说他们单独工作，相反，咨询顾问们总是进行团队工作。

他们不只会经常与团队里的其他成员进行头脑风暴，他们还经常与客户公司的员工一起工作，甚至与客户公司雇用的其他咨询公司的人一起工作。

他们还经常开会，采访各种可能的信息来源。

如果你是比较喜欢独自在安静的环境中工作的人，那你是无法从咨询工作中享受到乐趣的。

编辑推荐

《高端应聘:咨询行业求职面试全攻略》：“咨询的天空”网站（www.consult—in.com.cn）成立于2008年11月，前身是“咨询的天空——通往咨询的必经之路”的热门博客（成立于2004年8月），“咨询的天空”是全国第一家也是唯一一家专注于介绍咨询行业求职面试及应聘的网站。

“咨询的天空”网站向高校在校生及有工作经验的人士提供最权威、最互动的咨询行业求职面试建议；最完整、最全的咨询案例面试资料库以及最新、最实时的咨询行业全职招聘、实习招聘、兼职招聘、线下活动等信息，并同时提供简历点评、面试指导等咨询行业求职就业咨询及辅导。

我们的愿景打造全国最权威、最互动、最实时的咨询行业求职社区我们的使命为适合咨询的人指路，为咨询公司输送最优质的人才，为促进咨询行业在中国的发展助力，专注于提供咨询求职准备、简历点评、面试指导、资料下载、实战分析、应聘及招聘等各方面服务我们的口号“咨询的天空——通往顶级咨询公司的必经之路”我们的价值最完整的资源最权威的建议最互动的指导最实时的信息

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>