

<<把握面试和薪水谈判>>

图书基本信息

书名：<<把握面试和薪水谈判>>

13位ISBN编号：9787504541710

10位ISBN编号：7504541710

出版时间：2004-3

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：[美]温德顿 著，黄若西，洪玮，贾真 译

页数：228

字数：247000

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>

<<把握面试和薪水谈判>>

内容概要

本书提供给你一些指导，也给了你灵活的求职方法供你来选择。当你知道了正在发生什么事情，为什么发生这些事情的时候，你会处于一个更好的位置来计划自己的求职活动，而不会太多依赖于机遇或者哪个专家。

求职可以看作是一个项目——就像你可能在自己固定工作中要处理的任何一个项目一样。本书中的大多数方法是商务性质的，而没有很重的心理倾向。用商务型的方式看待求职鼓励你使用可能会在工作中用到的解决问题的技能。

如果你即将参加一次面试，《把握面试和薪水谈判》一书会给你最新的观点帮你得到最想得到的东西，包括如何评价面试以及如何把它变为工作机会。

《把握面试和薪水谈判》告诉你五点钟俱乐部面试、得到工作机会和谈判的方法。

<<把握面试和薪水谈判>>

作者简介

凯特·温德顿是一位美国知名的职业专栏作家，给多家杂志供稿，是求职和职业规划方面的专家。凯特于1978年创立五点钟俱乐部，为求职者、转行者和各种咨询师提供帮助，是一位职业指导的高级专家。

凯特还拥有MBA学位，并且曾是两家公司的首席执行官，有着20年的商业经营

<<把握面试和薪水谈判>>

书籍目录

概述第一篇 变化中的求职过程 打好你的“求职之战” 1.如何在激烈的竞争中求职(11) 求职过程概述(11) 各求职阶段及结果(12) 如何改变工作领域(15) 系统化的求职(19) 目标：开始有组织地求职(24) 2.如何控制你的求职(26) 当前目标联系人名单(28) 第一阶段当前联系人名单(29) 第二阶段当前联系人名单(30) 第三阶段当前联系人名单(31) 3.开始找工作了？
下一步该怎么做(32) 第二篇 面试的准备工作 不要漏掉这一步 4.更换工作时的定位(45) 5.两分钟定位陈述：求职的重点(51) 总结：我拥有什么/我能提供什么——目标1(57) 总结：我拥有什么/我能提供什么——目标2(58) 总结：我拥有什么/我能提供什么——目标3(59) 6.附言(60) 7.如何应对介绍人(62) 8.如何应对拒绝信(74) 第三篇 五点钟俱乐部的面试方法 像顾问一样思考 9.基本面试技巧(79) 有难度的面试问题和可能的答案(86) 10.高级面试技巧(98) 怎样使用面试记录(106) 面试记录(107) 第四篇 将面试变为工作机会 求职过程最核心的部分 11.跟进工作：考虑你的竞争(111) 跟进清单：将面试变为工作机会(122) 跟进工作：书信样本(130) 没有立即工作时的跟进(146) 第五篇 五点钟俱乐部的薪水谈判对策 4步策略 12.4步薪水谈判策略(151) 对战术问题的回答(162) 如何获得协商优势(171) 协商中的交流技巧(174) 协商是为了成为长期雇员还是临时顾问?(183) 协商一份顾问工作或自由职业(189) 薪水协商：力量和定位(203) 案例分析：史蒂芬 “我们想要你，但是……” (209) 13.最后的游戏(212) 第六篇 继续前进 在得到你想要的工作之后 14.在新工作中迈出正确的一步(221) 得到工作之后的感谢信(225) 15.后记(226)

<<把握面试和薪水谈判>>

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>