

<<开业咨询师（下册）>>

图书基本信息

书名：<<开业咨询师（下册）>>

13位ISBN编号：9787504567222

10位ISBN编号：7504567221

出版时间：2008-4

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：邱羚 主编

页数：274

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>

## &lt;&lt;开业咨询师（下册）&gt;&gt;

## 前言

职业资格证书制度的推行，对广大劳动者系统地学习相关职业的知识和技能，提高就业能力、工作能力和职业转换能力有着重要的作用和意义，也为企业合理用工以及劳动者自主择业提供了依据。

随着我国科技进步、产业结构调整以及市场经济的不断发展，特别是加入世界贸易组织以后，各种新兴职业不断涌现，传统职业的知识和技术也越来越多地融进当代新知识、新技术、新工艺的内容。

为适应新形势的发展，优化劳动力素质，上海市劳动和社会保障局在提升职业标准、完善技能鉴定方面做了积极的探索和尝试，推出了1+X的鉴定考核细目和题库。

1+X中的1代表国家职业标准和鉴定题库，X是为适应上海市经济发展的需要，对职业标准和题库进行的提升，包括增加了职业标准未覆盖的职业，也包括对传统职业的知识 and 技能要求的提高。

上海市职业标准的提升和1+X的鉴定模式，得到了国家劳动和社会保障部领导的肯定。

为配合上海市开展的1+X鉴定考核与培训的需要，劳动和社会保障部教材办公室、上海市职业培训指导中心联合组织有关方面的专家、技术人员共同编写了职业技术?职业资格培训系列教材。

职业技术?职业资格培训教材严格按照1+X鉴定考核细目进行编写，教材内容充分反映了当前从事职业活动所需要的最新核心知识与技能，较好地体现了科学性、先进性与超前性。

聘请编写1+X鉴定考核细目的专家，以及相关行业的专家参与教材的编审工作，保证了教材与鉴定考核细目和题库的紧密衔接。

职业技术?职业资格培训教材突出了适应职业技能培训的特色，按等级、分模块单元的编写模式，使学员通过学习与培训，不仅能够有助于通过鉴定考核，而且能够有针对性地系统学习，真正掌握本职业的实用技术与操作技能，从而实现我会做什么，而不只是我懂什么。

每个模块单元所附思考与练习题用于检验学习效果，教材后附本级别的考核模拟试卷，使受培训者巩固提高所学知识 with 技能。

本教材结合上海市对职业标准的提升而开发，适用于上海市职业培训和职业资格鉴定考核，同时，也可为全国其他省市开展新职业、新技术职业培训和鉴定考核提供借鉴或参考。

本教材在编写过程中得到上海巴伐利亚职业培训咨询有限公司的大力支持，在此表示衷心感谢。

新教材的编写是一项探索性工作，由于时间紧迫，不足之处在所难免，欢迎各使用单位及个人对教材提出宝贵意见和建议，以便教材修订时补充更正。

## <<开业咨询师（下册）>>

### 内容概要

本套教材由劳动和社会保障部教材办公室、上海市职业培训指导中心依据上海1+X职业技能鉴定细目——开业咨询人员（国家职业资格四级三级二级一级）组织编写。

本套教材从强化培养操作技能，掌握一门实用技术的角度出发，较好地体现了本职业当前最新的实用知识与操作技术，对于提高从业人员基本素质，掌握开业咨询师的核心知识与技能有直接的帮助和指导作用。

教材分为上、下两册，本教材为下册，内容分为7个单元，主要内容包括：咨询人员职业道德与商务礼仪、开业咨询人员沟通技巧与应用、人员测评方法和职业能力倾向测试、开业创意与市场机会评估、开业企业的人力资源规划与管理、开业企业形象设计与策划、开业规划与商业计划书设计。

为便于读者掌握本教材的重点内容，每一单元后附有思考与练习题，全书后附有各级别知识、技能和一体化考核模拟试卷及答案，用于检验和巩固所学知识与技能。

本教材可作为开业咨询人员（国家职业资格四级三级二级一级）职业技能培训与鉴定考核教材，也可供全国中高等职业技术学院相关专业师生，以及本职业从业人员参加岗位培训、就业培训使用。

## &lt;&lt;开业咨询师（下册）&gt;&gt;

## 书籍目录

（下篇·实务技巧篇） 第8单元 开业咨询人员要“内外兼修”——咨询人员职业道德与商务礼仪  
 8.1 开业咨询人员的职业道德概述 8.2 构建维护咨询人员职业道德的有效机制 8.3 开业咨询人员职业道德培训计划 8.4 商务礼仪培训——开业咨询人员职业形象塑造 思考与练习 第9单元 咨询从完美的谈话开始——开业咨询人员沟通技巧与应用 9.1 沟通技巧 9.2 咨询过程中的会谈技巧 9.3 开业咨询技巧的实际应用 9.4 实证研究一案例与应用分析 思考与练习 第10单元 科学客观地评价你的咨询对象——人员测评方法和职业能力倾向测试 10.1 成为一名创业者的利与弊 10.2 创业者的基本动机 10.3 成为一名创业者的基本条件 10.4 创业者能力和倾向测试分析 思考与练习 第11单元 三思而后行——开业创意与市场机会评估 11.1 对成功创意的理解 11.2 形成创意的过程 11.3 评估创意 11.4 市场机会的识别与分析 思考与练习 第12单元 人呈企业竞争力的源泉——开业企业的人力资源规划与管理 12.1 人力资源管理问题 12.2 激励员工 12.3 工作团队和领导 12.4 其他员工管理问题 思考与练习 第13单元 发挥企业的“形象力”——开业企业形象设计与策划 13.1 形象策划对开业企业的影响和意义 13.2 开业企业形象策划的设计阶段 13.3 开业企业形象策划的实施与完善 13.4 开业企业形象策划的实证分析 思考与练习 第14单元 开业行动指南——开业规划与商业计划书设计 14.1 了解客产——开业规划的开始 14.2 了解竞争对手——开业规划的深入 14.3 制订开业计划——开业规划的实施 14.4 商业计划书——开业行动的指南针 思考与练习  
 开业咨询员（国家职业资格四级）鉴定考试简介  
 助理开业咨询师（国家职业资格三级）鉴定考试简介  
 开业咨询师（国家职业资格二级）鉴定考试简介  
 高级开业咨询师（国家职业资格一级）鉴定考试简介  
 开业咨询员（国家职业资格四级）知识考核模拟试卷  
 开业咨询员（国家职业资格四级）知识考核模拟试卷答案  
 开业咨询员（国家职业资格四级）技能考核模拟试卷  
 助理开业咨询师（国家职业资格三级）知识考核模拟试卷  
 助理开业咨询师（国家职业资格三级）知识考核模拟试卷答案  
 助理开业咨询师（国家职业资格三级）技能考核模拟试卷  
 开业咨询师（国家职业资格二级）一体化考核模拟试卷  
 高级开业咨询师（国家职业资格一级）一体化考核模拟试卷  
 参考文献

章节摘录

与创业者建立坦诚、信任的关系并不是一蹴而就的事，并且这种关系将会贯穿和影响整个咨询活动，因此，咨询关系的建立需要一个过程（见图9-12）。

咨询关系的建立可以分为三个阶段，即第一阶段——咨询关系的建立与终止阶段；第二阶段——咨询关系的深入发展阶段；第三阶段——持续改进阶段。

在第一阶段中，开业咨询人员与创业者开始了最初的接触。

通过初步沟通，双方进行相互识别，在识别了对方的类型、性格、气质等特征后，双方可以对咨询关系进行选择，即选择咨询关系是终止，还是继续进入第二阶段。

其中，只要有任何一方选择终止，咨询关系便结束。

进入第二阶段后，咨询关系得到了进一步的发展和巩固。

在双方进一步沟通后，开业咨询人员明确了创业者的问题所在，从而可针对其存在的问题制定出初步的解决方案，在对初步方案进行修改后，开业咨询人员帮助创业者实施该方案。

第三阶段是持续改进阶段，在本阶段中开业咨询人员与创业者进行信息的沟通和反馈。

创业者把方案实施后的效果反馈给开业咨询人员，使开业咨询人员可以进行进一步的改进，并使咨询环节循环进入第二阶段。

由此可见，咨询关系并不会随着方案实施而结束，而是会随着方案的实施得到延续。

.....

<<开业咨询师（下册）>>

编辑推荐

《开业咨询师（下册）（国家职业资格4、3、2、1级）》可作为开业咨询人员（国家职业资格四级三级二级一级）职业技能培训与鉴定考核教材，也可供全国中高等职业技术学院相关专业师生，以及本职业从业人员参加岗位培训、就业培训使用。

<<开业咨询师（下册）>>

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>