

<<HiAll求职快车>>

图书基本信息

书名：<<HiAll求职快车>>

13位ISBN编号：9787800805103

10位ISBN编号：7800805107

出版时间：2005-9

出版时间：群言出版社

作者：许轶

页数：265

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>

## <<HiAll求职快车>>

### 内容概要

谁不能错过这本书？

渴望进入咨询行业的莘莘学子、打算跳槽进入咨询行业的白领，想了解更多知识的咨询师。

本书由哈佛、斯坦福职业咨询专家、顶级咨询公司负责中华区招聘的经理、成功求职者联合为你解读一个客观真实的咨询行业，为你求职咨询公司“出谋划策”。

该书集权威性、时效性、科学性与全面性于一体，是你求职的理想参考书。

## 作者简介

HiAll创始人，著名的留学、求职、人生规划专家、中国人民大学校长特聘职业顾问。获美国芝加哥大学国际关系硕士学位，曾为2000年诺贝尔经济学奖得主James Heckman做过助研。多次应中央电视台、SOHU网，北京广播电台等媒体邀请参与对话访谈节目。著有《留美申请白皮书》、《留英申请白皮书》、《美国签证白皮书》、《剪裁人生》、《求职胜经》、《高考胜经》、《挑战TOEFL作文满分》等多部畅销书籍。

## <<HiAll求职快车>>

### 书籍目录

写在前面HiAll求职快车系列丛书序如何从本书获益最大第一章 了解咨询 一、咨询概览 1.什么是咨询？  
2.咨询顾问做什么？  
3.咨询是如何发展起来的？  
4.咨询分类 5.咨询行业的发展趋势 二、是否做咨询 1.咨询顾问的生活是什么样的 2.什么样的人适合做咨询顾问 3.选择咨询业的理由 4.咨询业与其他行业的比较第二章 应聘咨询公司 一、磨刀霍霍——前期准备 1.知己知彼，百战不殆——信息 2.不打无准备之仗——问答 3.吃水要找掘井人——经验 二、初试牛刀——简历投递 1.如何写求职信 2.针对咨询行业制作个性简历 3.建立和维护你的人际关系网 4.申请时应注意的几个方面 三、过关斩将——面试阶段 1.面试流程概览 2.行为面试 3.案例面试 4.模拟面试 5.探索面试官的心理 四、班师回朝——后期工作 1.结束所有面试之时 2.接受/谈判/拒绝 3.拒信兵一锤定音第三章 咨询生涯 一、咨询实习 1.实习的作用 2.如何寻找在咨询业中的实习机会 二、职业生涯 1.进入咨询行业需要的培训 2.咨询业中的职位要求 3.咨询业中的职业发展——提升路径 三、工作内容 1.咨询活动具有的层次及分类 2.咨询项目类型 3.项目生命周期 四、职业要求 1.怎样才是一个成功的咨询师 2.咨询业的流程与技能 3.咨询师“典型”的一天附录 一、知名咨询公司在中国 二、十大中国本土咨询公司 三、常用面试案例 四、近期面试案例 五、北京纽哈斯国际教育咨询有限公司及HiAll团队简介 六、HiAll部分海外顾问名单 七、参考文献

## 章节摘录

书摘 1.什么是咨询？

关于“咨询”的定义有各种各样的版本。

如：英国管理咨询研究所：管理咨询是有独立的合格的个人或多数人在鉴别与调查关于政策、机构、程序和方法中所提供的一项服务工作，他们提出采取适当的行动的建议，并协助执行这些建议。

美国哈佛《企业管理百科全书》：管理咨询是对经营的事业实行确实的诊断，进而针对经营环境的变化，确立现行事业的基本方针与有关未来的事业结构的方针，然后根据方针来制定计划并切实执行。

日本著名经营学家占部都美的《经营学辞典》：所谓经营诊断，是指调查企业的实际经营状态，诊断经营方面的问题，提出具体的改善建议，或者在此基础上对改善建议的落实给予指导。

这些定义都涉及了咨询的一些核心特点，但都不免过于学术化，或者说太专业(professional)了。

我们对咨询给出了一个最通俗的定义：咨询就是帮助企业 and 企业家实现企业目标的一种独立的专业性咨询服务。

咨询公司的主要任务是：(1)帮助企业发现生产经营管理上的主要问题，找出原因，制定切实可行的改善方案；(2)指导改善方案的实施；(3)传授经营管理的理论与科学方法，培训企业各级管理干部，从根本上提高企业的素质。

为了让你更加清楚地认识咨询到底是做什么的，以下咨询案例可以让你直观地了解到咨询工作的主要内容。

某钢铁企业ERP项目案例项目概况 该钢铁公司成立于1956年，为一家拥有超过4万员2工的大型国有钢铁企业，主要生产建筑用材、船用角钢、带钢。

公司近年来连续盈利，但增长放缓。

前两年，由于技改项目多，投资大，资金压力很大。

公司管理层在薄板项目上马后，积极思考如何将原有的计划经济管理模式转变为适应市场订单生产的模式，如何才能通过ERP系统整合资源，降低成本，提高市场响应速度，加强岗位受控力度。

以上问题成为客户寻求专业管理咨询公司提供解决方案的初衷：客户希望咨询公司提供整体的业务流程优化和IT规划，为ERP系统的实施做好准备。

客户的问题所在 客户认为自身需要面对的关键问题是：如何设计整体最优的流程体系，如何让ERP系统适应企业的管理特点，如何在新系统和原有的CIMS系统之间实现结合？

咨询公司项目组通过详细的调查分析，认为客户的真正问题在于：客户在层级制组织结构下的业务流程体系缺乏有效的划分标准和执行监控，造成职责的重叠、空白点较多，并且缺少以客户为导向的流程执行目标，在执行中旁路多于主路，形成了有流程等于没流程的现状。

另外，原有的信息系统是以技术为前导，成为了手工作业的翻版，不仅没有发挥效益，反而由于技术手段的限制，在某些方面降低了执行的效率。

咨询公司提供的解决方案主要思路 咨询公司项目组先从销售、采购、物管和财务等职能管理体系入手，分现有的流程体系现状，再以此为基础，结合现有的职责划分，并以订单处理效率作为流程效率的一个基本因素，提出了主业务流程的设计与优化方案；同时根据流程执行效率的需要，对现有的组织结构进行优化，减少跨部门的协调；降低决策点，提高控制点。

主业务流程设计完成后，咨询公司项目组在此基础上作了需求提炼，辅助客户ERP办公室进行软件选型和实施商的选型工作。

这样从组织结构、管理模式、管理手段三方面构建了适合企业变革的方法和途径，各项工作得到有机结合，对企业降低实施的风险和减少切换的难度，提供了实质性的保障。

实施与推进咨询公司项目组出台的诊断报告和组织机构的调整方案得到了客户管理层的普遍理解和认可，并按照方案进行了实施。

由于在调整中涉及相关利益的再分配，也遭遇到了部分阻力，但是由于客户领导层坚决实施，加上咨询公司项目组提供的配套实施方案，配合客户进行了大量宣传、培训工作，客户组织结构的调整如期完成。在咨询公司项目组的协助下，客户方与软件方案提供商进行选型合作，依照新的管理体系进行

<<HiAll求职快车>>

了ERP的实施。

透过这个案例可以发现：咨询公司主要的功能就是依据一定的理论，通过特定的调研，对企业存在的问题给出自己的解决方案，并且帮助客户实施该方案，以实现客户的期望效益。

简言之，咨询就是调动外部专家来解决企业内部问题，可以将这个过程简化为：分析问题——提供方案——协助实施。

P2-P4

## <<HiAll求职快车>>

### 媒体关注与评论

书评内部声音，高层指点，本书为你解读一个客观真实的咨询行业。曾出版过《求职胜经》、《剪裁人生》等一系列人生规划以及求职指导书籍的HiAll团队，每次的作品都能让人眼前一亮，而此次推出的“HiAll求职快车”系更是如此。

这套书结合理论分析，立足于大量真实生动的求职案例，向读者展示求职过程中的基本规则，使读者在阅读之后，能够更主动有效地求职，选择适合自己的工作。

徐小平 新东方教育科技集团董事，著名留学家，职业设计、人生咨询专家 随着高校扩招后大学生就业高峰的到来，毕业生就业问题显得更为突出。

尽管很多大学生已经具备了招聘单位所需的单位所需的能力，但为什么在求职中还会屡战屡败呢？除心理因素干扰外，往往是因为欠缺对招聘公司的了解，定位不准，以及缺乏对简历、面试等求职技能的掌握。

“HiAll求职快车”系列以详实的案例，分析失败和成功的经验，对帮助毕业们成功就业大有裨益，可作为大学生求职训练教材。

——任占忠 北京市高校就业中心主任 作为一名春人力资源部门工作多年的职业人士，翻看“HiAll求职快车”系列，得到的是一种全新的阅读体验。

这套书没有对求职过程泛泛而谈，而是着重于对行业进行了解及求职技巧的全方位的解读。

从招聘责任人的角度讲，该书对求职准备中应注意的细节的分析相当到位，把握住了公司在面试中如何选择合适的候选人的准则，有利于求职者对自我进行正确的定位。

——段冬 新浪人力资源总监 这是一本我迄今为止所见过的国内最系统、最全面介绍咨询行业的书，第一次读它的时候确有相见恨晚的感觉。

它不仅对于广大希望进入咨询行业工作的求职者具有极强的指导作用，还能有效地帮助求职者更快、更准确地了解这个充满机遇和魅力的咨询行业。

——吴新艺 波士顿咨询公司项目经理

## <<HiAll求职快车>>

### 编辑推荐

谁不能错过这本书？

渴望进入咨询行业的莘莘学子、打算跳槽进入咨询行业的白领，想了解更多知识的咨询师。

本书由哈佛、斯坦福职业咨询专家、顶级咨询公司负责中华区招聘的经理、成功求职者联合为你解读一个客观真实的咨询行业，为你求职咨询公司“出谋划策”。

该书集权威性、时效性、科学性与全面性于一体，是你求职的理想参考书。



#### 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>