

<<应聘顶级公司>>

图书基本信息

书名：<<应聘顶级公司>>

13位ISBN编号：9787515301037

10位ISBN编号：7515301031

出版时间：2011-7

出版时间：中国青年出版社

作者：（英）浮士德，（英）浮士德 著，麻宁 译

页数：164

译者：麻宁

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>

<<应聘顶级公司>>

前言

你所需要知道的，就是说和做 《应聘顶级公司》介绍了一种出售自己的新鲜而创新的方式，让你的老板能够“购买”你。

为了获得你真正想要的工作，你需要在众人中脱颖而出。

在面试程序的每一个步骤中，你需要回答你的下一任老板一个基本问题：“你能为我提供什么？”我们管这个基本问题的答案叫做你的电梯推介。

《应聘顶级公司》可以在以下几方面为你提供帮助：创建最有效率的简历 给出最佳面试表现 编写极具吸引力的求职信 管理评估中心 管理自己的推荐人 你将学到如何表达自己的独特之处。你将了解潜在的雇主需要的是什么。

你将学到如何在应聘过程中的每一步向他们展示他们希望得到的东西。

你还将通过基本而理智的重新思考，认识自己的不同之处，从而转变自我推销的方式。

30秒内留下印象 第一印象意义重大。

你与下任老板的第一次接触至关重要。

不论是在招聘会上还是和求职公司的第一通电话中，如果你的简历和求职信没有传递出恰当的印象，一切都太迟了。

你将永远不会获得面试机会，你也将永远不会被列入考虑范围。

你只有不到30秒的时间树立这个第一印象。

是的，不到30秒。

首次浏览你简历的时间只有20至30秒，而在这不到30秒的时间内要创造良好的印象。

你会写些什么呢？

不到30秒的时间乘电梯上五层楼？

你会说些什么？

你知道如何明智地利用这几秒吗？

你能在这30秒内把自己推销出去吗？

“你将为我为做什么？

你能为我提供什么？

你有什么附加价值？

”你能用30秒来回答这个在整个招聘过程中唯一起决定性的问题吗？

不到30秒的时间被挑中。

不到30秒的时间出局。

你能确保你的30秒能物尽其用吗？

你将学到如何用一种全面而简洁的方式表现你的与众不同。

你将学会如何充分利用这30秒时间。

你还将学到如何将30秒的出售转化为30秒的购买。

你的第一印象将起到应有的作用。

作一次准备 你会按照一步一步的指导，了解自己的独特之处。

你会看到详尽的准备工作所带来的好处。

你会明白如何创建用于评估电梯推介的一系列结构单元。

这些结构单元使你能够轻松地为一个公司定制和改编你的电梯推介。

这些结构单元还能简化求职信的编辑、新建立的创建、申请表的填写、中心评估的准备，以及帮助你在面试中轻松获胜。

你会发现，你现在在时间和精力上的投入会在日后为你节省时间，确保每一步的交流切实有效，缩短整个应聘流程，并为你提供最可能的新的固定工作机会。

正确的准备工作是你人生中从事任何事情的基础。

尤其是当你寻找下一份工作的时候。

你的事业是仅次于爱情、生活和死亡的重要事件。

<<应聘顶级公司>>

你愿意把你的事业托付给机遇吗？

你乐意看到自己的简历如此逊色吗？

你希望自己的求职信生动有趣还是空乏无味？

你希望在面试中发挥出色还是草草了事？

你难道不想把获得的每个机会都发挥到极致吗？

你希望在应聘过程的每一个阶段都表现出最佳实力吗？

如果错失了你想得到的工作，你会高兴吗？

在实践中检验 《应聘顶级公司》在2002年首版发行时曾广受赞誉。

第二版目前已经修订更新完毕，吸收采纳了我们在全球40余家顶级商学院和大学所进行的研讨会及演讲活动的反馈情况，从北美的麻省理工学院到皇后大学，从欧洲的鹿特丹管理学院到伦敦商学院，从澳洲的奥塔哥大学到马凯瑞大学工商管理学院。

此外，通过与这些机构中的就业指导顾问接触，我们已经帮助了成百上千的人们实践了我们的思想，并创建了他们成功就业的电梯推介。

你的电梯推介通过转化兜售自我的方式，来回答这个最重要的问题——你能为我提供什么。

它重新调整了你的重心，让你的焦点从过去转化到未来，从卖方立场转化到买方立场。

它能化被动为主动。

你会将你是谁、你会如何工作放在第一位，而不是你曾经做什么工作、在哪里做。

你是谁，你是如何工作的，这是老板们所寻找的资历，因为它们展示了你的人格、个性、能力以及在新的工作岗位上你的未来价值和表现潜力。

你会获得创建个人电梯推介的重要工具。

你会学到如何发现并理解自己的个性、能力、素质，着重突出那些在工作的每一个阶段让你与众不同的品质。

你将看到如何构建和编辑自己的电梯推介，以及如何在一个人才过剩、沟通过度的社会自我定位。

第一章向你展示了为什么你需要与众不同，以及为什么我们应当摒弃传统简历，让它终结在这个变化万千的工作世界里。

第二章定义了电梯推介的结构单元，以及你的个人前途、沟通能力和职业教育履历。

第三章告诉你如何发现并创建个人电梯推介的结构单元。

一个循序渐进切实可行的指导方案将在整个过程中给你指引。

我们将为你展示你需要知道些什么、说些什么、做些什么，从而创建你自己的结构单元。

第四章告诉你如何评估自己的电梯推介，使用你的结构单元在每一次机会中设立目标并调整适应。

第五章对一本求职书籍来说是不同寻常、独一无二的。

这里你会看到那些乐于分享经验和个人电梯推介的真人真事，从飞行员到宠物护士再到伦敦市长。

第六章对这一独特方法进行了总结。

今天的阅读学习将成就明天的好工作。

<<应聘顶级公司>>

内容概要

《应聘顶级公司》将改变你推销自己的方式。
这是一个按步骤排列的实用指南，帮你找出让你与众不同之处，并用于你的独特推销，这是你创作最好的简历、参加最好的面试所需的基础。

《应聘顶级公司》的作者是比尔·浮士德、迈克尔·浮士德。

<<应聘顶级公司>>

作者简介

迈克尔·浮士德和比尔·浮士德为世界招聘工作带来了30余年蓝筹股公司的高级营销经验，并将其带入21世纪，抓住发展管理个人职业的精髓。
其成果就是这本享誉国际的书籍。

比尔穿梭于世界各地，作为《应聘顶级公司》的邀请演讲嘉宾，在许多顶级商学院进行演讲。他曾经在伦敦、巴黎、伊斯坦布尔、悉尼居住和工作，在高级营销岗位上效力于GECapital和Bates广告公司。

迈克尔正在实现他的梦想，曾经作为一个被限制在企业体制中的企业家，如今成为Ourodysey这家专营培训公司创建人之一，梦想向全球发展。
此前，他领导了许多重大变革举措，英国最大的独立旅行社董事总经理，在欧洲互联网市场保持有影响力的地位，并且曾任职于Saatchi&Saatchi、DeU等广告公司和客户公司。

迈克尔·浮士德和比尔·浮士德为世界招聘工作带来了30余年蓝筹股公司的高级营销经验，并将其带入21世纪，抓住发展管理个人职业的精髓。
其成果就是这本享誉国际的书籍。

比尔穿梭于世界各地，作为《应聘顶级公司》的邀请演讲嘉宾，在许多顶级商学院进行演讲。他曾经在伦敦、巴黎、伊斯坦布尔、悉尼居住和工作，在高级营销岗位上效力于GECapital和Bates广告公司。

迈克尔正在实现他的梦想，曾经作为一个被限制在企业体制中的企业家，如今成为Ourodysey这家专营培训公司创建人之一，梦想向全球发展。
此前，他领导了许多重大变革举措，英国最大的独立旅行社董事总经理，在欧洲互联网市场保持有影响力的地位，并且曾任职于Saatchi&Saatchi、DeU等广告公司和客户公司。

<<应聘顶级公司>>

书籍目录

迈克尔和比尔的感谢信

前言

Chapter 01 传统简历的终结

如何在应聘者中脱颖而出

老板提出的最重要的问题

经常回答这一重要问题

让你的下任老板聘用你

公司在购买你未来的表现

传统简历已经终结

简历中常犯的错误

过去简历的掠影

如何筛选自己的经历

要使用公司需要的语言

给公司一把了解你的钥匙

不要和其他简历都一样

传统简历得不到最好的效果

未来的表现将不再是过去的表现

Chapter 02 用“电梯推介法”推销自己

招聘程序中每一个步骤的目的

用60秒的时间推销自己

你做好交谈的准备了吗

“电梯推介法”的核心三要素

第一要素：自我评价

第二要素：可转移资本的职业DNA银行

第三要素：职业和教育履历

把事实变成证据而不是事例

Chapter 03 创建“电梯推介法”的结构单元

创建自己应聘过程中的“电梯推介”

你的可转移资本和职业DNA银行

你的自我评价

你的职业和教育履历

在应聘过程中还要了解什么

评论你的结构单元

Chapter 04 瞄准应聘过程中的电梯推介

如何组装自己的电梯推介

与招聘公司建立起桥梁

简化应聘过程中的信息传达

瞄准并定制自己在应聘过程中的电梯

推介

电梯推介简历的职责就是争取面试

求职信的职责就是争取被阅读

如何填写招聘公司的申请表

如何应对面试

如何应对招聘公司对你的评估

怎样让推荐人给你写推荐信

<<应聘顶级公司>>

Chapter 05 全球顶级应聘者的经典案例

Chapter 06 开始应聘顶级公司吧

<<应聘顶级公司>>

章节摘录

一个好的起始段落可以将公司承诺和你的自我评价匹配起来，将你的自我评价转变成他们的一种受益。

如果有人向公司推荐了你，要点明他们的名字。

在第二段中，要确保明确指出所有公司需要的特殊技能、知识、经验或能力。

将它们一一列举出来。

告诉他们你拥有他们想要的东西。

第三段表达出你想要帮助公司获得更多利益的兴趣，以及你会参与到他们目前正在追求的成功之中。

向他们表示你只想为其工作，而不想服务于该行业的任何其他公司。

你需要用一种呼之欲出的方式委婉表达，要礼貌而坚定，但不能出风头。

如何填写招聘公司的申请表 按照自己电梯推介的相同步骤完成申请表格的填写。

浏览申请表，记下所有他们需要的信息。

从个人的职业DNA银行中提取最佳可转移资本。

来解释每一个要点。

也许你需要重新组织或重写这些可转移资本。

仔细查看用来支持可转移资本的每一个句子，哪些是用来填写表格信息的最佳资本，其对应的是哪些表格信息。

从你的职业履历中提取出主要的受雇日期和地点。

如果你是在线填写申请表，你就应当建立一个Word文档，纳入从职业DNA银行中提取出的一切相关信息，然后在适当的部分复制粘贴。

一位大学就业主管最近正在填写一份申请表，并向我们咨询意见。

我们建议他创建自己的职业DNA银行。

申请表的填写很容易，因为支持每条信息所要求的证明都在职业DNA银行中一目了然。

自我评价、可转移资本、企业承诺、工作DNA之间存在着明显的相似之处。

我们的这位朋友很快就脱颖而出，并获得了这一新职位。

如何应对面试 面试证实了你如何根据以往的相关成就来达到工作要求的，以及你是如何为这个职位和遇到的人完成这些成果的。

世界上没有典型的面试。

你可能遇到猎头公司、客户，被一个人或一群人面试。

你会被问到各种主题引发的许多问题。

毫无疑问，你会被问及经验，因此你要讲述自己的工作历程。

职业履历不仅包含上一家公司职位的收益。

还包括责任。

我们最好是谈论收益，因为这样能够展示曾经的职位对上一家公司的重要性，以及因你的帮助，确保了公司的成功。

你会被要求描述上一份工作的情况，并解释你的行为。

有时候问题是假设性的，要求你对某种状况描述自己可能的反应。

你会被问到从经验中学到了什么。

职业DNA银行在面试过程中提供帮助的途径有很多。

直接从职业DNA银行中提取所有OAAR分析，你就可以将自己的电梯推介简历扩展成面试时的小抄。

让你能够回忆起想要表达的关键点，并为他们的问题提供丰富的最佳答案。

也许你要面临一场案例分析面试。

这种面试给出一种情况。

信息有可能缺失。

你需要听取信息、理清头绪、认真思考、大胆假设、仔细分析、积极调查、客观评估、合理架构、促

<<应聘顶级公司>>

进交流、敢于挑战，从他们的立场看问题，组织出智慧的观点，并提出建议。
职业DNA银行能够提供价值不可估量的证明，因为你已经了解自己最擅长的领域。
然而，成功处理案例分析的最重要的经验就是从那些需要你解决问题的人的角度审视问题。
在创作新的电梯推介时，你已经这么做过。

像那个将要给你一份工作的人一样思考，试图理解他们的立场，找到正确的解决方案。

英国的Guardian报纸这样写道：“任用29岁的路易斯-梅德丽当然是非常值得的。
在一个由男人主宰的领域，作为一名销售专家，她希望打入新的市场，但是对自己又缺乏自信。
因此她坐下来写出了自己的电梯推介。

‘一旦你写出来，在某种意义上，推销自己的工作就已经完成……这样我就能够真正意识到自己能做到多少事情。

‘在她的电梯推介产生后不久，梅德丽获得了一份新工作。

‘他们看起来确实很受触动——我基本上是直接得到这份工作的，’她说，‘当然，我不知道如果用一份传统简历，我是否能够得到这工作——但是我知道，如果我没有经历制作电梯推介时的准备过程，我将不会如此自信地应付面试。

”如何应对招聘公司对你的评估 评估中心的作用，是通过一定的渠道和测试，对你的工作表现和潜力收集编制出一个综合印象。

这些渠道包括行为面试、案例分析面试、工作模拟、心理概况、性格测试、能力测试以及在午饭、咖啡和晚餐时间里感兴趣的社交互动。

能力测试为不同种类的工作技能衡量出目前的能力和未来的潜力，如语言合理性或空间意识。

兴趣列表评估了你对某项工作活动的喜好或反感。

性格测试描述出你在工作环境中的行为和风格观念。

心理测试衡量出心理能力、个性特点、动机和兴趣。

有时候，一些这类测试可能由任意评估中心独立进行。

尽管职业DNA银行不会直接帮助你准备上述测试，但它会帮助你理解反馈结果，因此你不会感到意外。

职业DNA银行为你提供了成功应对任何行为面试问题的所有武器。

带上你的职业DNA银行去评估中心，在前一天晚上重新温习自己的长处。

还要记得带上你的公司调查档案，提醒自己他们需要什么、关心什么。

你会辨认出每一个练习中他们寻求的能力。

一位来自伦敦帝国学院的MBA学生申请了英国电信的分析员一职，并附上了一份评估过程。

她可以看到哪些能力正在接受测验。

她可以清楚地表达自己的可转移资本，因为她已经准备好自己的职业DNA银行。

对自己的长处，她有清晰的理解。

她表现出色，一路过关斩将进入了最后的面试阶段，并获得了这一职位。

P76-79

<<应聘顶级公司>>

媒体关注与评论

清晰、简明、引人入胜——《应聘顶级公司》甩开了传统简历，呼啸着跨入21世纪。一定要阅读。

纳仕招聘服务公司 / 全球第一人 一场简历的革命。
它能保证你进入面试。

CosmoDolitan杂志 这不仅是使用能力在招聘中存活的方式，而且在试图把握一项工作时，也能帮选手充分发挥。

金融时报你值得在自己的职业进步过程中做出的最佳投资之一。

格雷厄姆·黑斯蒂，伦敦商学院

<<应聘顶级公司>>

编辑推荐

你将写出最有效的简历，你将拥有最好的面试效果，得到你最想要的工作！

《应聘顶级公司》(作者比尔·浮士德、迈克尔·浮士德)介绍了一种出售自己的新鲜而创新的方式，让你的老板能够“购买”你。

为了获得你真正想要的工作，你需要在众人中脱颖而出。

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>