

<<成功职业生涯的自我营销>>

图书基本信息

书名：<<成功职业生涯的自我营销>>

13位ISBN编号：9787561531662

10位ISBN编号：7561531664

出版时间：2009-2

出版单位：厦门大学

作者：肯·詹逊

页数：276

译者：陈颖峰

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>

<<成功职业生涯的自我营销>>

前言

《成功职业生涯的自我营销》是我过去几年为几千个中国大学生教授职业生涯课程和其他商业课程所积累下来的成果。

作为学生的老师、顾问，我了解很多大学生在从学校转向职场过程中所面临的挑战和困难。

我了解他们在选择正确的职业生涯上的困惑，在找工作上的担忧，以及没有实现梦想而感到的失望。

我同时也分享了学生成功运用营销方法和技能找到好工作并且开始有价值的职业生涯所带来的喜悦。

作为一名老师，我通过倾听学生们的成功或失败的故事积累了很多东西。

比起传统的教学模式，我的课堂教学更像是培训课：培训意味着教给学生一些实际的技能，使他们在选择职业生涯方向、发展自我和参与职场竞争方面做更充分的准备；而传统的教学方式主要教给学生一些抽象的知识和理论，这些抽象的事物对于学生在毕业后步入社会通常帮助不大。

我也曾经为我的许多学生成功运用我所建议的方法找到好工作并且开始有前途的职业生涯而感到欣慰。

《成功职业生涯的自我营销》更像是一本培训手册而不是传统的教科书。

你不会看到很多的理论、复杂的观点或者夸夸其谈的论述，你也不需要为考试而记忆一些东西。

相反，这本书通过一系列专门设计的练习来培养你的实践能力，让你找到更明确的职业方向，帮助你了解自己独特的价值，从而使你可以有准备地参与竞争，从几百万个绝望的求职者中脱颖而出。

我真诚地希望《成功职业生涯的自我营销》能帮助读者在中国的就业市场竞争中胜出，帮助他们树立信心，培养技能，开发自己的潜能，为中国未来的发展作出更大的贡献。

感谢很多人对《成功职业生涯的自我营销》的编写给予了帮助。

首先我要感谢我的中国学生，他们和我分享个人的故事并且提供了在规划职业生涯时遇到的问题。

这让我萌生了撰写《成功职业生涯的自我营销》的想法，我把《成功职业生涯的自我营销》献给我所有的学生，包括曾经和未来的学生。

我感谢库克大学中国项目给了我为中国学生讲授职业生涯规划课和其他商业课程的机会，感谢库克大学鼓励我在遵循库克大学“知行合一”的哲学下发展自己的教学思想和风格。

库克大学位于纽约州，它是“体验教育”的领导者，在James Burke校长、Virginia Coombs副校长和教务长以及黄天中副校长（库克大学中国项目负责人）的领导下已经成功地在中国实施了职业生涯管理和体验教育项目。

陈颖峥，库克大学中国项目2007届毕业生，她几个月来不知疲倦地翻译《成功职业生涯的自我营销》，同时也协助我做一些相关的研究并提供了富有洞察力的见解和反馈。

<<成功职业生涯的自我营销>>

内容概要

本书是作者从中美学生求职的真实经验中总结出来的。

本书针对中国学生的特点和就业市场现状，帮助大学生和职场新鲜人学会应用自我营销的方法，也即了解自身竞争优势，找准职业生涯定位，选择合适的推销自己的渠道，运用出众的简历和娴熟的面试技巧，从而一步步走向成功职业生涯的顶峰。

本书避免了同类书理论性有余而实用性不足的缺点，读者利用书后所附的自我分析手册中提供的模板可以轻松完成职业生涯规划的各个步骤。

本书可以用作大学生职业生涯规划教材，或者作为职业生涯规划与发展的培训资料，也可作为读者规划职业生涯的参考用书。

<<成功职业生涯的自我营销>>

作者简介

Ken Johnson (肯·詹逊) 博士是一个很受学生欢迎的职业生涯规划教授, 他在美国迈阿密、巴西和阿根廷长大, 会说英语、西班牙语、葡萄牙语, 并正在学习汉语。
他在埃默里大学 (亚特兰大) 获得学士学位, 在杜兰大学 (新奥尔良) 获得硕士和博士学位。
他到过22个国家旅游, 教过经济学、政治学、国际关系和商务类课程。
他在普华永道会计师事务所和其他人力资源公司做过咨询师。
目前, 他居住在中国厦门, 为集美大学库克中国项目的学生讲授职业生涯规划和其他商务类课程。
同时, 他也在库克大学中国项目的天津科技大学、云南财贸大学和温州大学授课。

<<成功职业生涯的自我营销>>

书籍目录

序一 / Dr.Michael T.C.Hwang 序二 / 叶光煌 前言 绪言 第一部分 成功职业生涯自我营销 第一章 一种新的思维方式 关于工作和职业生涯的旧思想 就业竞争危机 新问题需要新思想 新思想, 新选择 职业生涯的新思想 利用自我营销的方法管理你的职业生涯 第二章 自我营销 孙子兵法 你的职业生涯, 你的生意 把营销理论应用到你的职业生涯中 自我营销的5Ps 未来的财富 创新 品牌 竞争优势 职业生涯履历: 个人营销计划 第三章 产品 你是谁? 自我评估: 发现你的产品价值 雇主想要的是什么: 整体素质 整体素质: 多元智力理论 多元智力和职业生涯选择 雇主想要的能力 人际交往能力 思考能力 完成任务能力 专业技能 雇主想要的经验 校园经历 兼职工作 志愿者经历 实习和社会实践 个人成就和失败经历 雇主想要的教育背景 雇主想要的性格 积极的态度 自信 诚实和道德的 负责任的 忠诚的 能在压力下工作 愿意学习 灵活性 雇主认可的兴趣 你要考虑的价值 第四章 定位 定位 在就业市场上给自己定位 创建一个个人品牌: 敢于与众不同! 如何创建个人品牌? 自我介绍: 如何传达你的品牌信息 找到你的职业生涯方向 个人使命陈述: 找出你的激情和目标 如何写个人使命陈述 确定你的目标市场 第五章 价格 第六章 促销 第七章 渠道 第八章 终身职业生涯管理 总结 终身职业生涯成功的自我营销第二部分 职业生涯履历自我分析手册

<<成功职业生涯的自我营销>>

章节摘录

第一章 一种新的思维方式关于工作和职业生涯的旧思想在中国历史上，大学生是中国社会的一小部分精英。

这部分人不用为找工作发愁，甚至不用规划他们的职业生涯，考试成绩和学术表现决定了他们的工作和生涯，高考大体上就决定了一个学生应该上哪所大学以及主修什么专业。

在大学的几年里，学生都努力学习以尽可能取得高分；在大学最后一年，参加考研。

依据这些成绩，学生就会得到由一些主管部门分配的工作。

正如张伟远所说的，在那个时候，职业生涯是由政府规定好的，并且是以个人对党和国家和社会进步的贡献为主要诉求。

<<成功职业生涯的自我营销>>

编辑推荐

《成功职业生涯的自我营销》可以用作大学生职业生涯规划教材，或者作为职业生涯规划与发展的培训资料，也可作为读者规划职业生涯的参考用书。

<<成功职业生涯的自我营销>>

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>