

上激培训猎头 培训猎头公司有哪些 菲凡猎头

产品名称	上激培训猎头 培训猎头公司有哪些 菲凡猎头
公司名称	广州菲凡人力资源有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广州市番禺区洛浦街五洲商务中心B座0418室（ 厦窖地铁B出口）
联系电话	18928700034

产品详情

说说四个高效率的员工激励措施

员工激励因素更多地体现在人的心理和情感层面，能够赢得员工情感的激励才是具有“高附加值”的激励，作为企业要激励员工是要认认真真地动脑筋的。

曾经有这样一位企业家，为人大气，待人真诚。在他创业的时候，对待每一个跟随他的人，都像对待自己的兄弟姐妹一样；他就像一个大家长，既关注每一人的生活，为年轻人介绍对象、主持婚礼；困难的时候送钱，帮助配车买房等，真是体贴入微；同时更加关注每一个人的成长，大胆使用和培养员工，甚至将员工送出去读MBA等等……如此自然赢得了大家拥戴，员工们几乎都成了拼命三郎，没有人计较工资待遇，没有谁在乎工作时间，把公司视同自己的家，将同事视为自己的家人，虽然辛苦、虽然很累，但是很快乐很安心……这样的一家公司自然是具有十分强大的生命力，不成功都难。在不太长的时间内就成功上市，现今已成为一家颇有名气的上市公司。

上市以后，公司吸引了大批人才。他们不约而同地提出同一个问题——公司管理太不规范，例如配车、买房、上学、各类资助等都没有形成制度和规范，没有统一的标准，通常是公司的几位高管根据员工的具体情况个性化定制。为了提高公司管理的规范化水平，公司制定了相应的制度和规范，并予以发布，但后来渐渐地却发生了一些相反的变化，员工的注意力更多地放在了这些个性化待遇的攀比上，以前的拼命三郎精神越来越少，昔日的好文化开始变味……

这是一件令很多人费解的事情，是什么导致了这可怕的变化？

公司的老员工开始怀念昔日里那种虽然很苦很累，培训猎头公司有哪些，但是又很充实和快乐的日子，公司的整体氛围也发生了很大的变化，大家都在想是什么改变了昔日的那么好传统，那么温馨的氛围，员工间传出了很多种解释，诸如文化被外来的人颠覆、是这位企业家忘恩负义、原有的文化本身就是不可延续的等等……

其实，这位企业家并没有发生本质的变化，他依然知道企业的未来发展离不开员工的努力，他也并不是忘恩负义的人，原有的好文化自然都要继承和发展，这个问题的关键是对激励措施使用方式的错误

改变。

赫兹伯格的双因素理论谈到，影响员工状态的因素主要包含保健因素和员工激励因素，工作环境、条件、工资等都属于保健因素，那些能带来积极态度、满意和激励作用的是激励因素。

员工激励因素更多地体现在人的心理和情感层面，这恰恰是作为最复杂生物的人最难以把握的一面，充满了无限的变量，人的这种特殊属性注定了激励目标的实现绝非易事，所以常会出现花了很多钱的激励，员工却并不买账，有时没花多少钱，甚至没花钱，却赢得了员工终生的忠诚。能够赢得员工情感的激励才是具有“高附加值”的激励，所以作为企业要激励员工是要认认真真地动脑筋的。

高效率的员工激励措施至少应当考虑如下几个方面：

一、真诚

尽管有人调侃说“现在傻瓜太少，不够用”，但是这世界上真的没有傻瓜，除非有心理疾病的人，每个人心里都很明白，即使一时不明白，事后总会明白的。受骗的感觉是信任感大的，更何况面对欺骗，员工不见得都会直接戳穿，所以企业通常并不清楚员工是否真的相信，更不知道员工能相信多久，只有一个可行的方式只有真诚对待员工，一旦员工真正感受到你的真诚，你所得到的信任将是带有“溢价”性质的信任。要知道赢得信任才是有效激励的基础。

二、有的放矢

鉴于每个人的需求是不一样的，所以在实施激励措施的时候，一定要充分了解员工的真实和最急迫的需求，有针对性的激励才会更加有效。假如一位员工他最急迫需要解决的难题是买房子，如果你给他配车，不仅没有激励的作用，相反或许会成为员工的负担。所以有效地激励方式一定是最直接、最个性化、有的放矢的激励。

三、激励适度

员工激励，既有明确的功利目的，让员工努力工作，为企业比较大限度地创造价值，同时也有很深刻的情感因素。好的企业文化会凝聚人心，让企业充满的不仅仅是活力，更大的是寄托于形成核心的骨干力量，让他们可以寄托现在和未来，培训猎头报价，让企业拥有发展路途中源源不断的后劲。因此好的激励政策一定是考虑长远目标的，带有一定情感色彩的激励。可是难就难在激励的过程中，又不能太过感情用事，要掌握适度的原则，尽量不要一次把激励措施用尽，要为后续的激励措施留有操作的空间。

四、方式讲究

激励的方式有很多种，没有普遍适用的规矩可遵循，但是仍然可以参考一些基本因素去考虑问题，例如可以设立目标，达到目标要求的就直接给予利益，就相当于“悬赏方式”，这种方式更多的适用于短期目标，不太涉及情感因素。如果要以提高对企业忠诚度为激励目的，有企业更长远考虑的诉求，就尽量不采取这样直观的“悬赏方式”。要知道对待待遇问题上，人们心理上有一种微妙的变化，假如激励的“赏金”直接公布出来，它就变成了“悬赏”，而一旦直接与利益挂钩，就会大大削弱情感的因素，同时比较大的危害，他会在短的时间里，变成很多急功近利的员工追逐的目标，会发生很多假象，会与企业的出发点相背离。

上面说到的这位企业家就是犯了员工激励措施中的大忌，在缺乏深思熟虑的情况下，简单地规范化并予以发布，使得员工的注意力转向了“赏金”，弱化了激励措施中的情感因素，彻底改变了企业的价

值导向，它所带来的影响将是颠覆性的，甚至是不可逆的损伤，十分可惜。

一起聊聊谁才是企业看不见的敌人？

一个企业所能遇到的比较大的危机是，在无忧无虑几载辉煌之后，突然发现自己已经被来自地球遥远一端的企业所替代；一个企业很难摆脱的危机是，在被替代之后，费尽心机终于找到另一艘小舢板，但仅高兴半日，却发现这艘小舢板也在漏水，此时周围云水茫茫，呼救无门。

无论身处哪一个产业，产业生命周期中一旦出现替代危机，企业将面临灭顶之灾。如果你熬不过产业低潮的冲击，你就会被竞争对手取代，他们是你看得见的敌人；如果你熬过了产业低潮，却没有发现你所在的产业正在被新的生产方式所替代，他们是你看不见的敌人。

所有企业都面临一定程度上的替代危机，头上都有一把悬丝之剑，因为经济发展的历史长河总会大浪淘沙，只有坚韧且顽强的企业才能幸存下来，成为百年名企。谁还记得西门子最早是做什么的？指针电报机。IBM呢？打孔机。英特尔呢？存储器。在经历多次的替代危机之后，他们坚强地嬗变成现在的模样。产业转型已经成为过往，但是精神和经验财富却永远存在。

对于中国企业，替代危机更是如蛆附骨，早已成为中国企业兴盛之大患，但是大家或没意识到，或不重视，仍然跟着感觉走。这非常可怕。自从改革开放以来，我们许多企业都是“各领三五年”，一度繁花似锦，短短几年时间就雨打风吹去了。究其原因，我们会发现这些失败企业的寿命都是和其产品寿命紧密联系在一起，而产品寿命受到产业发展周期规律的种种制约。一旦产业发生变化，就算这个企业产品再好也没有用，他们已经被看得见和看不见的敌人替代了。

对于这种替代危机的担忧和忧虑，曾经使我整夜无法入眠。推己及人，我希望中国企业能走出替代危机的泥潭，出现世界厉害的大企业。很多中国企业疯狂地去投资搞多元化，想把鸡蛋放到不同的篮子里，其结果往往是穷尽了资源，企业也完了。这样的投资驱动形成的低水平重复建设使得中国经济发展被大大拖累。而且，通过多元化来解决替代危机只能是在封闭状态下管用，在开放的中国，每一个产业都有全世界顶头

企业的强力竞争，因此多元化并非应对替代危机的法宝。

综合以往经验和我自己多年思考，中国企业必须认识到替代危机是一定会发生的，而且应该积极行动起来，从两个层面上来应对替代危机：一是内部层面，企业必须随时准备转型，自己替代自己，就像英特尔所信奉的“惶者生存”。企业家必须随时保持高度警觉，磨练自己的产业预见，把看得见和看不见的敌人统统扫入自己的雷达，才能保证企业认识并努力去解决替代危机。另一个是外部层面，这需要整个社会环境的改变以及国家层面、企业层面的合作。中国必须建立和发展长期的产业战略投资机制，必须培育出大而强的企业来，规模大才有足够的时间和资源去转型，面对替代危机才有更大的生存机会。

广州菲凡人力资源有限公司于2017年2月成立，由猎头行业从事10年以上猎头顾问及知名企业人力资源总监投资成立。有专业的招聘团队，人才测评团队，能高效快速为企业与人才搭建桥梁，培训猎头公司，为公司输送合适人才。

二十一世纪是人才的世纪，作为猎头行业里，菲凡人力将不断投放更多的资源，务求提供客户更优质的服务，对猎头行业产生作用性的影响以及不断回馈我们的国家和社会。

为什么说个人猎头服务的捷径就是“走心”

个人猎头的服务周期从几天到一年都有可能。怎么样在短的时间内完成人才推荐服务？那就是需要猎头、候选人、企业三方都“走心”。

猎头的走心

猎头的走心体现在服务方面，对候选人及企业都要认真负责。这个体现在很多方面，比如认真做好职位分析、匹配、推荐。时不时的与候选人及企业联系，时时做好跟进……

候选人的走心

虽然个人猎头是拿钱办事，可这是在为求职者找工作。如果求职者自己都不上心，猎头即便有再大的能力也很难把服务做好。

候选人要明白个人猎头的服务对象是你，做的一切服务自然是为你好，为了早日帮你找到满意工作。如果候选人不需要个人猎头服务请直接说明，以免造成资源和时间的浪费。如果候选人需要个人猎头服务，那就积极配合。

有的候选人说是被猎头骗了，反映进的企业并不是自己希望的。关于这个问题很大程度上不一定是猎头的错，而是候选人没有把需求积极反馈给猎头，导致猎头无法了解到候选人真正的点，进而产生分歧。

猎头在服务过程中会尽量把企业的优势以及不足反馈给候选人，候选人也要把个人需求积极反馈，不要等到入职了才后悔。

企业的走心

个人猎头免费帮企业筛选、推荐合适的候选人，企业能在短的时间招聘到合适的人才，可以说是互帮互利。人才推荐服务不是个人猎头单方面的事情，也需要企业的配合。企业直接负责与个人猎头联系的就是HR，这就需要HR走心。当猎头需要岗位的详细职责、要求及薪资预算时，HR要及时提供。

猎头服务有捷径吗？有的，不过这个捷径需要猎头、候选人及企业三方共同打造。

形象在求职中到底起多大作用？

求职面试时，你认为在职场上女孩的长相重要吗？

美，就是生产力

很多人在疑惑，长相在职场面试中，重要吗？

以貌取人，不高尚，但是社会现实。

求职，长得盘顺条亮，穿得溜光水滑，会不会更有优势？

会！一定会！

人是视觉的动物，我们现在还发明了一个词：颜值。

不可否认，小伙子长得精神点，小姑娘长得漂亮点，人生的机遇就会多一点。

如果你遇到颜值控面试官，你就知道颜值有多重要了。

如果你让别人毫无兴趣，别人怎么可能会和你聊下去呢。

尤其这些岗位对形象要求更为严格，如：房地产行业销售类、公司行政前台类、航空行业空类、助理秘书类、模特行业类等。

形象是加分项，而不是必须项

对于大部分的公司来说，只要你不是特别“奇怪”，基本上不会有问题，毕竟别人需要的是产值。这里提到的特别“奇怪”是指，你不要蓬头散发，像没睡醒那样，完全没有精神。如果你是这样的情况，估计哪里都不敢要，因为没有人愿意接受负能量的人！

对于大部分的公司来说，形象是加分项，而不是必须项。

一个形象三分的女孩和六分的女孩，如果其它方面确实差别不大的情况下，会优先选择六分的女孩。但是一个六分的女孩和八分的女孩，就没有什么差别了，因为不是选美，而且有时候公司为了节省成本，会选择六分的女孩。这个看公司的文化而定。

通常招聘是因为出现岗位空缺，所以为了补充人员或者因为新业务出现而招聘人员。那么在这样的背景下，通常招聘需要考虑三个方面：

- 1、知识。需要考察候选人的日常知识情况，岗位知识储备情况及深度。
- 2、能力。候选人是否具备完成工作所需要的能力和必备技能等。
- 3、才干。候选人的行为方式和特质，是否符合岗位要求和公司文化等。

综上所述，在职场求职面试过程中，我们需要具备岗位所需要的相关岗位能力及任职资格，形象对得起大众即可。

在职场中，长相虽然有一定的作用，但没有你想的那么重要，毕竟职场还是价值交换的中心。因为如果不是岗位原因，通常企业不愿意花费用支付一些没有必要的东西。这也就是现在为什么更多的是流行专才而非通才的原因之一。

职场面试过程中，重点是干净整洁，阳光积极即可。女孩子的话，还可以化淡妆，当然特别要求外可以按照要求做。

广州菲凡人力资源有限公司

分析如何化解工作中情绪焦的方法

对于在商业的战场上，经常都会出现不同的问题发生一些口角争论的情况出现，对于这些情况下，就会出现情绪不平稳或者情绪过于激动的情况出现，所以在工作中也需要用聪明的方法，化解一些尴尬的情景出现，这样才能在工作中更加有序的进展施工。

第1点：开阔心胸对待

猎头公司对于在商业中，我们都要面对不同的工作问题或者突发的事件出现，所以在工作的处理中也需要根据不同的情况来对待，不能盲目的用消极的情绪对待，这样对工作对同事之间的相处都不好。

第二点：掌握聊天的技巧

对于在工作中，是存在很多难题需要化解的，所以在不同的困境中也需要第一时间进行处理，这样能在本质的问题上解决问题，改善了对方出现偏激的情况出现，合理的使用温和的口语一起商量。

第三点：冷静分析问题

猎头公司在交流的过程中，也尊重他人发言权，不能故意打断对方所需要讲的话语，这样会造成工作中无法正常的进展下去，所以在情绪过于激动的情况下，就需要多思考问题。

如何调整乐观心态呢？

广州专业猎头公司在职业商场中，都需要强者牛的风范，上激培训猎头，这样能带动了下属或者周围的人更加乐观的心态，所以在内心的心情调整或者培养中也需要不断的提升自己，增加了在生活或者工作中都能提升自己，面对不同的事情都能挑战生活中难以突破的事情。

第1：心态要乐观向上

对于在工作中，要不断的适应环境，通过处理的事物或者经历事情来调整自己强大的心灵，加大了在生活工作中是一个富含活力的商业人士，重要的是在工作中要具备睿智灵活的头脑。

第二：提高自身解决能力

广州IT猎头公司对于在事物不断的万变的情况下，我们也需要及时的调整自己的心态，不要过于的表情出情绪急躁或者大发脾气的情况出现，对于内心中出现烦躁的情绪，就要用适当的方式发泄出来。

第三：克制能力

在工作中，也需要克制很多事情用更加完善角度去处理，这样才能更加有效率的提高工作进展的事情，这样才能增加了在有目标工作性更加具有影响力的人。

上激培训猎头-培训猎头公司有哪些-非凡猎头(优质商家)由广州非凡人力资源有限公司提供。广州非凡人力资源有限公司 (www.feifanjob.com/) 是从事“医药猎头顾问,制药猎头公司,建材行业猎头,建筑猎头服务”的企业，公司秉承“诚信经营，用心服务”的理念，为您提供优质的产品和服务。欢迎来电咨询！
联系人：余小姐。