

小谷围专业猎头服务 菲凡猎头 专业猎头服务公司

产品名称	小谷围专业猎头服务 菲凡猎头 专业猎头服务公司
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

广州菲凡人力公司于2017年2月成立，有专业的招聘团队，专业猎头服务电话，人才测评团队，能高效快速为企业与人才搭建桥梁，为公司输送合适人才。

主营业务是猎头、招聘外包（RPO）

跳槽前 先问自己三个问题

伟大的推销员乔吉拉德曾经是一个35岁之前换过40个工作仍然一事无成的失败者，但是他在最后一次跳槽进入的汽车销售行业之前，问了自己三个问题。对这三个问题的追问，其实正是所有职场人士跳槽时都必须需要的重要问题。

一、这份工作的发展目标契合自己的性格、特长与兴趣吗？

职业生涯能够成功发展的核心，就在于所从事的工作要求正是自己所擅长的。从事一项自己擅长的的工作，我们会工作得游刃有余；从事一项自己所喜欢的工作，我们会工作很愉快。如果所从事的工作，既是自己所擅长又是喜欢，那么我们必能够快速从中脱颖而出，这正是职场成功的关键所在。

二、这份工作是否有可持续性发展空间？

选择跳槽无非是为自己选择一个更大的发展空间。所以选择跳槽时，必须考虑这份新的工作是否具有职业可持续发展，即可以不断提升自己技能、可以延续自己的专业能力、行业发展空间巨大。

选择跳槽时，必须有一定的职业发展规划意识。职业发展规划不是一个阶段性的目标，而是一种可以贯

穿自己整个职业发展生涯的远景展望，所以职业发展规划必须具有可持续发展性。如果职业发展目标太过短浅，这不仅会围制个人奋斗的热情，而且不利于自己长远发展。

三、这份工作是否有助于自己扩展人脉资源或开阔视野？

现代的职场晋升跟以往已经大大不同。人脉关系在个人成功过程中扮演着极其重要的角色，好的职业平台应该是一个既可以发挥个人技能优势，又能协助个人不断扩展有益人际关系的开放式平台，能够帮助职场人在工作中不断积累自己的人脉资源，扩散视野，获取更多的经验与指导。封闭式的职位只能令人不断退步。

对于许多职场人士来说，职场生涯就像一场战斗，是一场不间断的、让人无余地的追逐。在一次次胜利中间夹杂着许多次失败和拒绝，在喜悦、期待、得意与兴奋之中往往夹杂着恐惧、拒绝和失望。不论身处什么样的境况，也不论遇到多少次挫折，但对于成功者来说，他们就如乔吉拉德一样始终相信：没有失败，只有暂时停止成功。如果你坚信这一点，恭喜你，你已经获得了职场发展的The Secret of My Success。

为什么职场里，老实人的发展不被看好？

在职场中经常会有这样一类人，他们做事勤勤恳恳，对领导的要求来者不拒，对待同事十分友善，从不勾心斗角也不争名逐利，只想把自己的工作做好。这样的人领导和同事都喜欢，但是我们却惊奇的发现这样的人很少得到提拔和重用。反而那些个性张扬桀骜不驯的人却反而容易获得升职加薪的机会。究竟是因为什么呢？

首先，升职的人是要帮领导出谋划策，做领导左膀右臂的人，所以需要的是有想法有思想敢说敢做的人。而老实人都太过拘谨，缺乏创新精神，不敢于尝试，专业猎头服务公司，怕犯错误。所以老实人更适合乖乖的做员工，听候领导安排做好手头的事就行了。

其次，老实人威信不足，难以服众，压不住桀骜不驯的员工，影响团队发展进步。老实人一般脸都比较薄，不会唱黑脸得罪人，宁愿息事宁人，所以很难驯服团队成员，最终会导致整个团队的损失。反之，若成员多是老实人，那么即使有几个刺也很难兴风作浪。

再次，机会是争取来的，不是等来的。老实人吃亏就吃亏在太老实，干了多的活还得不到好的奖励，他们习惯于等机会，而不是去创造机会。这种人不利于企业壮大进步。

所以，职场中我们要敢想敢说敢做，张扬个性，展现好的自己，不要泯然众人，成为了可有可无的那一个。企业需要老实人维持，却需要发展。不要让你的老实成为你的阻碍。

广州菲凡人力资源有限公司 我们是区别于其他国内猎头的中国猎头公司。

我们不仅善于为本土集团化企业和高速成长型企业提供适合企业风格的管理人才和全世界化人才，并且也非常善于为外资跨国公司提供进入中国市场的管理人才和本地化人才。

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。

职场受欢迎的十种人才 你在列吗

一个人掌握何种技能取决于他的兴趣、能力和聪明程度，也取决于他所能支配的资源以及制定的事业目标，拥有过硬技能的人有更多的工作机会。但是，由于经济发展前景不确定，掌握对你的事业有所帮助的技能显得尤为重要。拥有以下十种技能的人才，专业猎头服务顾问，在职场中受欢迎。

一、解决问题的能力

每天，我们都要在生活和工作中解决一些综合性的问题。那些能够发现问题、解决问题并迅速作出有效决断的人行情将持续升温，在商业经营、管理咨询、公共管理、科学、工程领域需求量骤增。

二、专业技能

现在，技术已经进入了人类活动的所有领域。工程、通讯、汽车、交通、航空航天领域需要大量能够对电力、电子和机械设备进行安装、调试和修理的专业人员。

三、沟通能力

所有的公司都不可避免地面临内部雇员如何相处的问题。一个公司的成功很多时候取决于全体职员能否团结协作。因此，人力资源经理、人事部门官员和管理决策部门必须尽量了解职员的需求并在允许的范围内尽量予以满足。

四、计算机编程技能

如果你能够利用计算机编程的方法满足某个公司的特定需要，那么你获得工作的机会将大大增加。

五、信息管理能力

信息是信息时代经济系统的基础，掌握信息管理能力在绝大多数行业来说都是必须的。系统分析员、信息技术员、数据库管理员以及通信工程师等掌握信息管理能力的专业人才将会非常吃香。

六、理财能力

随着平均寿命的延长，每个人都必须仔细审核自己的投资计划以保证舒适的生活以及退休后的生活来源。投资经纪人、证券交易员、退休规划者、会计等职业的需求量也将继续增加。

七、培训技能

现代社会一天产生和搜集到的数据比古代社会一年的还要多。因此，能够在教育、社区服务、管理协调和商业方面进行培训的人才的需求量逐年增加。

八、科学与数学技能

科学、医学和工程领域每天都在取得伟大的进展。拥有科学和数学头脑的人才的需求量也将骤增，以应对这些领域的挑战。

九、外语交际能力

掌握一门外语将有助于你得到工作的机会。现在热门的外语是英语、日语、韩语、法语和德语。

十、商业管理能力

在经济飞速发展的今天，企业管理人员能够掌握成功运作一个公司的方法是至关重要的。

这方面核心的技能一方面是人员管理、系统管理、资源管理和融资的能力；另一方面是要了解客户的需要并迅速将这些需要转化为商机。

受到这些折磨该考虑辞职了

经常工作在不满情绪中只会耗尽你的热情，你可以通过调整你的心态或来一次像样的度假来进行调整，但有的时候，是在某个更根本性的地方出了问题——你完全处在错误角色、错误的行业或错误的职业道路中。然而，让其他人告诉他可能会非常棘手，特别是对那些初涉职场和不确定不满的正常水平是什么的人而言。留意这些警告信号，而且如果你深受其中一些的折磨，考虑采取彻底的行动以改变你的职业生涯：

1、你的周一毁了你的周日

你的工作让人如此沮丧，以致于周日早上一醒来你就开始为周一早上担心？如果是这样，马上换工作。

2、你看不起你的上司

尽管你可能并不总是喜欢他们，但你应该始终尊重你的上司——他们代表着你以后会成为的那种人。如果不是这样，你所有的努力工作所得到的回报可能不是你想要的。

3、缺乏满意度或技能

八个小时的工作之后，你应该对你出色完成的工作感到骄傲。即使对琐碎的任务，如果你高兴地知道你在以某种方式为你的公司做着奉献，你的工作就值得坚持下去。但是如果你不断地陷于“这些有什么意义呢？”的想法中，而且对你的任务一直都没有感到满意或觉得有成绩，那么你或许可以关注两个星期。

4、无聊至死

我们并不是说你是生病了，并且对每天周而复始感到疲惫。你对这个行业开始感到厌烦：你看着你的上司所做的事情，看不到其中有任何兴趣，而且对上面职位的工作描述听起来没意思。

5、拿着雷与敌人同归于尽

你是否发现自己慢慢成为公司里一名越来越心怀不满的员工，而且迁怒于你的工作？物以类聚人以群分，所以，如果你正在被一群更为失败的人所吸引，那么你应该在你变成永远充满仇与恨和玩世不恭的人之前辞职。

6、你的生活变得很糟

如果你对工作的憎恨影响了你的个人生活，马上结束这段职业生涯。你的工作不应该迫使你对你爱的人发泄失意。

广州菲凡人力资源有限公司 主营业务是猎头、招聘外包（RPO）

在职场上没有不受委屈就能成功的人

在职场上，一个员工所要承担的要有很多，而且做的每件事上不一定说一次就能成功，如果做得有问题了，哪里不如上司的意了，都会受到上司的教训和旁人的啰嗦，如那时受的委屈承受不了而爆发出情绪，那么，在走上成功的途中根本就受不了多大委屈。因为在职场上，没有不受委屈的工作。所以我们可以把受的委屈转变成另一种领域。

第1点：胸怀是委屈撑大的，所以在职场上受得了多大的委屈就能做得了多大的事。受得了多大的诋毁，就能承得住多大的赞美。而人只要耐得住寂寞才能守得住繁华。都应把每次的羞辱和伤害转变成所需要的职场要喂的大格局。

第二点：猎头公司：职场上只要受得了多大的委屈和不要轻易的爆发情绪，徒留给别人你容忍力不够的印象。但是在职场上，我们没有得可以选择避免受屈辱，所以在受伤的时候，都要有脱胎换骨的能力。才能在职场上有所成功，那么所受的屈辱也就值得了，小谷围专业猎头服务，只要有承受得了委屈才更有说话的权利，也才能承担得了重大的任务，上司对你的信赖度也高，能得到上司的认可。

业务员自身重要的3大本质

在每个行业中，走入做业务的也许是累，多琐碎业务事，而且在于销售职位中不仅能在业务充当时刻和客户拉好互有利益的关系，也能增加自己的人脉，对于在以后的帮助也是极为重要。但是作为公司业务员可不是每个人都能是属于合格。而且在猎头公司业务需求量扩大范围中，所需要的业务员工可是具有自身要求的，所以要具有3大本质优势。

第1：素质问题

在对于一个业务员工与客户接触而交谈的过程中，而本身的话语和表达语言的能力可事关重要。能把客户看成是要尊重的人物，所以诚恳对待，当成朋友的相连关系。在本身具有高等素质可促进在话语或者是表现力中都会给客户对方留下好的印象。

第二：自信问题

在对于一个充满自信的人物在做职务中的胆量性。所以在做销售职务，重要的是胆量和自信心，这可促进了在与琢磨不定和爱刁难的客户谈业务中，要提高自己的忍耐度而放大胆量的追逐和有信心的坚持到最后能有的成功。

第三：责任感的问题

在公司的业务员工的业务区域分类效果中，可促使了一个业务员在管理自己部位的责任感，在根据每个团队的业务在不同的区域中完成的成功业务进行的竞争效率后果。所以在每个公司当任的业务员，对于面对职务的承担和完成的效果。所能承担和接受责任感也是看到一个人的本质。

小谷围专业猎头服务-菲凡猎头-专业猎头服务公司由广州菲凡人力资源有限公司提供。广州菲凡人力资源有限公司（www.feifanjob.com/）是广东广州,招聘的翘楚，多年来，公司贯彻执行科学管理、创新发展

、诚实守信的方针，满足客户需求。在非凡猎头领导携全体员工热情欢迎各界人士垂询洽谈，共创非凡猎头更加美好的未来。