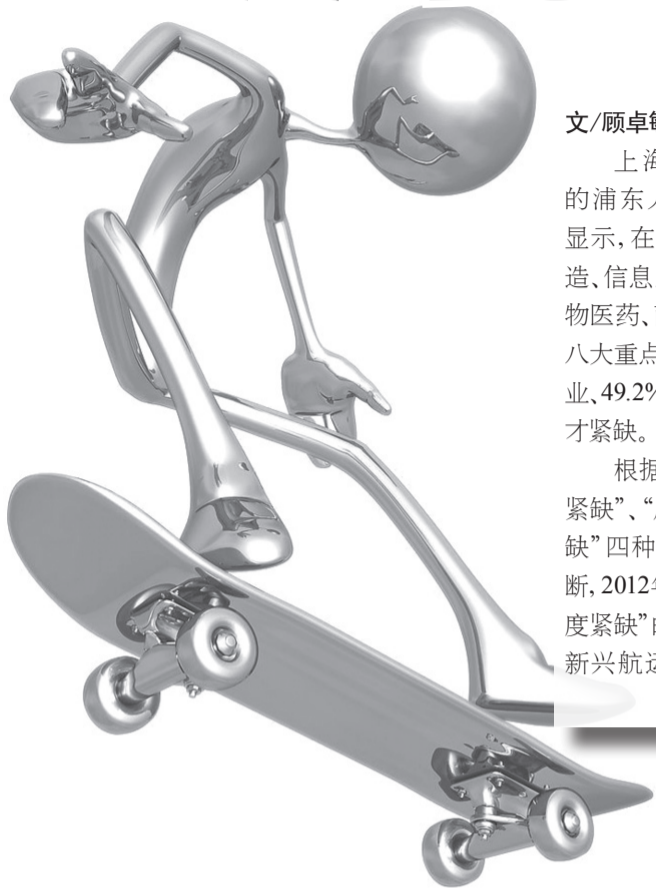


# 八大产业近半重要岗位人才紧缺



文/顾卓敏

上海社科院近日发布的浦东人才紧缺指数报告显示,在金融、航运、信息制造、信息服务、装备制造、生物医药、商贸服务、文化创意八大重点产业中,有16个子行业,49.2%的重要岗位存在人才紧缺。

根据“综合紧缺”、“数量紧缺”、“质量紧缺”、“供给紧缺”四种情况的综合指数判断,2012年浦东新区人才“重度紧缺”的子行业有3个,包括新兴航运服务业、通信设备

计算机及其他电子设备制造业、医学研究与试验发展;人才“中度紧缺”的有信息传输、计算机服务和软件业;人才“轻度紧缺”的子行业有9个,包括银行业、证券基金业、保险业、新兴金融业、汽车制造业、装备制造业、医药制造业、专业服务业、传统文化产业。

而在此次调查涉及的366个重要岗位中,180个岗位存在人才紧缺。其中“重度紧缺”的岗位有12个,“中度紧缺”状态的岗位有47个。分析

显示,调查涉及的产业中,新兴金融服务业的紧缺值最高,高层金融管理人才和高级专业金融人才缺口大;新兴航运服务业也呈“重度紧缺”状态,未来对航运金融人才的需求较大;信息制造业人才同样“重度紧缺”,尤其是对专业性人才的需求较大;信息服务业对人才的需求趋势将进一步增加;汽车船舶及装备制造业,人才短缺的类型集中在高端技术工人;生物医药业急需前沿的研发和技术开发人才。

## 面试中如何展现

### 职场“style”

刘琼(闵行职介)

时下韩国歌手鸟叔的《江南style》正风靡全球,“style”的中文含义是造型、格调、范儿,用上海话来说就是“腔调”。俗话说:一方水土养一方人。职场中人自然应该有职场“style”。曾经有个失业青年小明向笔者诉苦:“面试单位老是拒绝我,问具体原因么又说不上来,就说我没有职场特质。”那面试中,如何展现职场“style”呢?笔者建议求职者不妨把握以下三条原则:

#### 面试第一条原则:尊重

尊重同时有两层含义:第一层含义是尊重对方,尊重是建立良好面试互动关系的开始,很难想象一个不尊重企业、不尊重面试官的人能顺利通过面试。尊重的第二层含义是尊重自己,唯有自重方能自信自爱,唯有自重方能赢得对方尊重。面试中,“尊人”与“尊己”缺一不可,它意味着求职者在意自身的良好形象并有能力获得他人承认。面试中,得体的仪表、文明的举止、礼貌的语言是表现尊重最直接的方式。

#### 面试第二条原则:展示

一般情况下,展示是面试中最核心的部分,几乎每一个求职者都会在面试中尽力地扬长避短。怎样才能最好地展现自己?求职者应该根据企业性质、行业特点及自身条件作相应的处理,抓住重点、有的放矢,切忌盲目炫

耀、弄巧成拙。面试前的充分准备是良好展示的基础,有3个问题值得求职者考虑:1、我是什么样的人?2、企业需要什么样的人?3、岗位需要什么样的人?第一个问题有助于求职者理清自身优缺点;第二个问题有助于求职者理清招聘单位的用人取向;第三个问题则有助于求职者理清特定岗位需要的能力特质。

#### 面试第三条原则:诚实

诚实作为面试原则可以说是老生常谈,但仍有相当一部分求职者对如何贯彻这一原则感到困惑:“我是被上家单位开除的,我一讲单位肯定不要我了。”“我就是太诚实了,什么都跟单位讲所以才被拒绝的。”其实,关于诚实原则有几个误区需要澄清,首先诚实并不意味着要“竹筒倒豆子”,什么都要告知单位。一般情况下,招聘单位只想知道与工作相关的事情。其次,主观、直白或者直接表述并不代表诚实。“主管处处和我作对”与“我和主管理念不同”都是诚实表述而效果不同。最后,确实是自己错了就要诚恳认错,并提出改进措施。

总的来说,招聘单位心仪的职场特质虽很难把握,但并非无迹可循,有些特质如积极、干练等是大家认同的,只要求职者善于运用上述3条原则,面试中定能自然而然地展现出招聘单位想要的职场“style”。

## 实习周记

### 卖鞋当“导购”

刘孟哲(上海市工商外国语学校)

我于去年11月30日开始在某品牌鞋店当实习导购,工作时间是每天11.5小时,做一休一。每天9点30分到店打扫卫生,整理商品,晚上10点下班前要做好一天的账,清点商品。

这次的实习,从领导的评价中可以看出我的总体表现不错,很好地达到实习的要求,但由于之前缺少工作经验,实践机会少,在实习工作中仍有许多问题需要改进提高。尽管如此,我从中收获颇丰,感触良多。

一种产品和一个企业留给消费者的印象是从终端开始的,除了终端硬件给人的印象外,导购员也是企业与消费者之间的纽带,产品销售的“临门一脚”也将由导购员完成。所以优秀的导购员是实现产品销售的重要因素。

那么如何才能让自己成为一名好的导购呢?

首先做到当一名好的导购必须具备的条件:穿着必须得整齐、干净,导购员的形象好与坏将直接影响到公司形象。

其次,只有付出才会有回报。由于是初出校园,没有任何销售经验,因为这,我没有少碰壁。俗话说“不当家不知柴米贵”,以前听人家说销售难,自己还不以为然。可等到自己与顾客面对面磨嘴皮子的时候才发现,销售的难度远比自己想象的难得多。因为不了解鞋子的专业知识,一开始,顾客问起鞋子的质地、护理方法时,自己只能自由发挥,但往往磨破嘴皮,顾客还是听得一头雾水。为此,我每天仔细观察那些老店员的销售方式,努力从中了解各种鞋子的性能,同时学一些有用的销售方法和销售常识。除此之外,空闲时我还猛背鞋子型号、价格,看有关鞋子护理方面的杂志,由此渐渐摸到一些门道。尽管这样一天工作下来很累,但看到自己不断上升的业绩,心里总是抑制不住的欣慰。

再者,服务态度决定销售成功与否。

要想提高销量,我们须做到想顾客之所想,急顾客之所急。在接待顾客时,不以貌取人,要彬彬有礼,大方热情,工作起来要有干劲,讲效率,尽可能满足顾客的要求,不要不耐烦。我曾接待过一位顾客,她在店里细细挑选,试了5双鞋,我起先有些烦躁,但在帮顾客拿鞋的过程中,我一直告诫自己“要有耐心”。我面带微笑地帮着顾客试鞋,偶尔介绍一下鞋子特性,以及小小称赞一下顾客的搭配。最后,这位顾客一下子买了3双鞋。由此可见,耐心也是非常重要的。