

【职场攻略】

实习,学什么

自从从事了这份工作人力资源管理的工作,经常遇到学生问我:“为什么我实习的公司不愿意留用我?我该怎么表现才能获得正式员工的认同……”在我看来,实习确实是获得工作机会的主要途径,却不仅仅是为了找到一份好工作。如果你也有实习的计划,那么不妨考虑一下我的建议。

明确职业方向

去年,有一名会计专业的女生进入我们公司实习,最初在财务部担任财务助理工作。两个月后,原本很开朗乐观的她变得沉默寡言。

作为实习生项目的负责人,我及时关注到了她的变化。通过沟通,我发现其实她本人对财务类的工作并没有太大的兴趣,更倾向于有挑战性的市场类岗位。因为专业不匹配,她也在犹豫是否要申请换岗。与用人部门沟通后,我

调整了她的实习岗位,现在的她已经是—名很称职的市场专员,协助组织、策划公司的各类活动。

通过这个小小的例子,大家不难发现,因为在校生对行业、企业、岗位的了解并不多,求职的最初阶段很难拥有非常明确的目标。但是“定体则无,大体须有”,既然不知道自己到底能做什么,不妨多尝试几份实习工作,找到一个自己感兴趣并且适合自己的职业是实习的重要目的。

学习工作技能

实习生实习的过程,也就是把自己在学校学习到的理论知识运用到企业实践中的过程。

当然同学们需要先对自己的能力进行评估,了解自己具备的知识、技能和职业素养,以及需要进一步提升的方向。在此基础上,制订学习计划、快速提升基本工作能力,是实习过程中的重要任务。

去年3月,人力资源部招聘了一名

非人力资源相关专业的实习生。刚刚加入公司时他有些手足无措,通过前两个月对业务及工作技能的了解、熟悉,以及后两个月参加人事上岗证的培训,4个月后,他已经基本符合了岗位的要求。

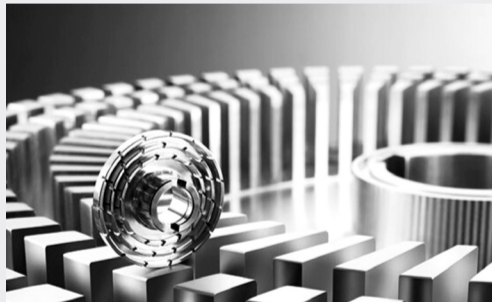
从学生转化为“企业人”需要一个很长的阶段,只要实习时能够明确职业方向、快速融入团队、拥有积极的心态、不断提升工作技能,相信大家一定能在实习过程中有更多的收获。

(公司高级人事专员 沙韦)



【最新】

“黑科技”兴起 北上深迎来新创业潮



在今天这个全民创业、万众创新的时代,创业尤为受关注。互联网的发展经历了PC互联网、移动互联网、再到今天的物联网时代,O2O、智能硬件等创业浪潮一波高过一波。

时至近日,“黑科技”又开始流行,一股有关“黑科技”的创业浪潮又开始在北京、上海、深圳这类一线城市兴起。

物流界开始无人机送货、餐饮界开始机器人送餐,娱乐界汪峰用无人机求婚,深圳国际工业设计大展甚至还开启了无人机和机器人的新玩法,用无人机和机器人送大展门票。

什么是“黑科技”

“黑科技”这个词源自动漫,指超越现今人类科技或知识所能及的范畴,缺乏目前科学根据并且违反自然原理的科学技术或者产品。网络又赋予了这个词新的意义,代表高科技突飞猛进

之后诞生的普通民众难以接触到的技术。

各地“黑科技”潮

在北京,各大互联网公司都在开始竞相角逐黑科技这个新的科技领域,比如百度推出了“Du Ring”戒指投影仪,其最大可支持投射50英寸大屏幕,采用钛合金材质,直径仅18mm,汇聚全网最全资源,随时随地看大片;搜狗推出“智”齿,采用全新的人体植入技术,结合大数据与云计算技术智能矫正发音,能够提高说话的流畅度,自动识别发音错误,实现无障碍沟通。

深圳更是已经走到了前面,诸如正在研发警务无人机的AEE;仿人性骨骼智能娱乐机器人“阿尔法”;光启科学甚至启用了他们的阿波罗基地,并且首次展示飞行器“云端号”,其推出的酷似钢铁侠战甲装备的光启飞行包,在中国首发也标志着个人飞行时代正式来临。

“黑科技”创业,重差异化技术优势

对于创业者们来说,“黑科技”创业与智能硬件创业在很多方面有着类似的地方,是一项对技术要求相当高的创业,但是“黑科技”创业却是最容易树立竞争壁垒,最容易在市场站稳脚跟的一项创业。只要你的产品能够满足一定的市场需求,差异化的优势将帮助你很快走向市场。

【职场读心术】

如何应对7种不同型客户(五) 吹毛求疵客户应对技巧

他事事追求完美,容不得一点瑕疵;他看不顺眼你,就不会喜欢产品;即使想买产品,他也会找出一千种产品不好的理由。这就是吹毛求疵型的顾客。

遇上这类型的客人,对销售员来说,可真是极大的挑战。

如果你没有很充实的常识,面对他千奇百怪的挑剔方式,你恐怕会招架不住。只要你在解答问题时,稍有疑虑,他可能会立即推翻你的产品。

对于这样的顾客,你要做的是,从形象到解答都表现得极具专业水准。从形象上来说,好好打理自己的门面,服饰要整洁,如果是西装最好熨烫得笔挺,头发也要打理。

见面时,所有的动作最好能守住基本的推销员法则:中规中矩的礼节、客套的寒暄语,第一印象千万不要给对方任何一个挑剔的机会,否则,连谈下去的机会都没有。

对于产品,面对客户这样那样的挑剔,你不用试图反驳,只需要这样表达:“先生,您真是细心,能照顾到这么小的细节。不过还好,我们这个产品正巧跟其他公司的产品,有小小幅度的不同,就是……”

类似这样,先满足他的挑剔心,让他觉得他的观点没错,在尽可能提一些你产品的不同之处。

总之,这类型的客户不难应付,也许难缠了一点,不过,只要你从自己的打扮举止开始到商品知识,都不要有被对方挑剔的地方,处处完美,无懈可击,还是能得到这类型客人的赞美!