

澳大利亚找工作技巧之COLD CALLING PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/210/2021_2022__E6_BE_B3_E5_A4_A7_E5_88_A9_E4_c107_210061.htm 发帖：loveu如果往www.seek.com.au 和 www.jobnet.com.au等网站投送简历无数，但一无所获，试试cold calling吧。用心的敲每一扇机会之门，总有一扇门为你开。别听那些工作难找之类的道听途说了。这些说法帮不了你找工作。COLD CALLING的中文意思是给潜在雇主打的电话。主要目的是通过简短有力的自我推销，吸引雇主兴趣，挖掘潜在的机会，找到雇主还没来得及刊登广告的工作，给自己的成功增加砝码！市场暗淡，工作难找，方法技巧和策略很重要，Cold Calling作为一种找工的技巧之一，不仅可以为你的雇主省去一大笔中介费用，而且避开了众多的竞争者，增加了自己成功的机会。然而，盲目的打电话和发简历不仅浪费别人时间，也浪费了自己的时间，痛失很多好的机会。所以做好Cold Calling之前的准备工作就格外重要。在发出你的简历之前，好好分析你自己，知道自己能为潜在的雇主做些什么。每个雇主都会关心的是，他们雇佣你，要看你是否能给他们带来价值，是否为他们近期，远期目标贡献力量。雇主跟你一样，渴望成功！分析自己，不仅从技术角度，当然这是关键。同时要找到自己其他方面才能。在国内，大家都知道，如果某个人在文艺或体育方面有优势，用人单位为把你的这些优点考虑进去。所有渴望成功的雇主，都希望他们的员工能从多方面给他们贡献力量。其它能力包括，学习能力，人际关系，商业头脑，组织能力，管理才能，语言能力等等，花些时间好好分析自己，或许

你会发现自己还真的有点本事：) 对每一个能力，最好能举出例子，用英文大声地，清晰，流利的喊出来，喊出你的自信，喊出咱中国人的自信（好象李阳这么说的）。然后根据不同职位，在简历的字里行间表达出来。根据这些技术和非技术的分析，组织一段30秒钟的自我推销台词。太长别人没时间听，而且你的电话别人没有准备的，在短时间内激起雇主的兴趣是Cold Calling的关键。你可以这样开头：Hi, Loveu,（老虎油；如果你知道对方名字）how are you? (说这句话记得要真诚，不要随意，但不可追问到底对方怎么样) This is Wang Chong (网虫). Zhang San has recommended me to give you a call. (如果你是推荐。如果不是，请不要撒谎) I am a network Engineer with 10 year experience in networking and I have a good track record of providing network solutions. I am just looking to move into a consultant role with an industry recognized company like IBM (你打电话的公司名字，打电话之前对这家公司做些了解非常必要). Is it a good time to talk? (这句话会显得你很有礼貌。) 写好台词后，花些时间练习，最好找一个伙伴一起练习，互相找出对方的不足之处，提出改进的意见，或找一个英文说得好的人或当地人帮你校对英文，纠正你的发音。同时，找到你Cold Calling的对象，也就是你感兴趣的公司的电话，地址，网页和电子邮件。找到他们联系资料有几种方法：一，通过熟人知道某某公司，并从他那里得到电话和地址。二，通过搜索引擎（如google），输入你的关键字，如网络公司（network solution company Australia），会计，金融服务公司（accounting, financial services Australia）如此类推，找到你的公司。三，黄叶或白叶 (Yellowpages and whitepages)

。他们都有两种形式，一种是在线版，一种是厚厚的两本书。我用得比较多的是在线版，方便查询和归档。网址分别是www.yellowpages.com.au 和www.whitepages.com.au。还有一种方法是，在上街闲逛的时候，看看高楼上方的大字，看有没有你感兴趣的公司，记下名字，回家查黄页或网站，找到他们的联系电话，地址或邮件地址，同时别忘了点击一下公司网站的career或about us或contact us，有可能公司在招人呢。把你找到的公司的联系资料记录下来，做成电子表格，以便跟踪自己的进程。内容可包括公司名字，地址，电话，邮件，何时发出简历，何时打的电话。电子表格的样板，你可以从微软的网站上搜索，关键字是jobsearchlog template。把一切准备就绪，开始打电话吧，心跳得厉害没关系，这次跳得厉害，下次就没那么厉害了；说话结巴，没关系，这次结巴，下次就不会了。记住打了电话不会死人，他们反而会敬佩你的勇气和胆量，所以自己要给自己勇气和信心。用英文的话说：You ' ve got nothing to lose . 除了紧张，你什么都不会失去。胆量要从失败中锻炼，我们会从失败中雄起！Cold Calling是所有找工作方法中最难的一种，但是最有效的一种。让我们来听听上帝怎么说吧。上帝说：Enter by the narrow gate ; for wide is the gate and broad is the way that leads to destruction, and there are many who go in by it. Because narrow is the gate and difficult is the way which leads to life, and there are few who find it. 想成功，要从窄路走。走向失败，毁灭的路总是宽广的，很多人朝这条路走。通向生活，走向成功的路是艰难的，窄小的，所以很少人发现它。别再思考了，上帝会笑的。我们一起行动！作者注：本人2001年9月移民到悉尼，同

年12月找到一份不错的工作。去年7月公司应被卖。收购公司没法提供职位。我失业后到了墨尔本，开始我的找工作和考专业证书的另一个历程。经过3个月的准备，考试通过两年努力终告结束。此时已是接近圣诞节。很多公司的运作慢了下了。我还是尝试去找工作。虽然节日来临，但也有不少公司招人为了下一年度的工作。由于昂贵的考试和几个月的开销，我已经负资产。我给自己订了两个星期找到一份理想工作的计划。其间做很多Cold Calling，在找工作网站也发了无数简历。很多熟人也帮忙留意工作。结果是失败的，我没有在预定时间内找到工作，但我从中看到了很多希望，也得到很多热情的回话。结果证明，Cold Calling是非常有效的方法。好几个比较好的潜在机会都主动打电话发邮件找到的。两个星期找一份理想工作，只是我给自己设计的游戏。我全身心地玩，玩得很高兴，很开心。目前，我偶尔道街边打拳卖艺。我是街头艺人，我是生活执著者。出国留学移民教育考试出国,留学,移民,澳洲,澳大利亚,加拿大,英国,美国,法国,日本,新西兰 发帖：loveu如果往www.seek.com.au 和 www.jobnet.com.au等网站投送简历无数，但一无所获，试试cold calling吧。用心的敲每一扇机会之门，总有一扇门为你开。别听那些工作难找之类的道听途说了。这些说法帮不了你找工作。COLD CALLING的中文意思是给潜在雇主打的电话。主要目的是通过简短有力的自我推销，吸引雇主兴趣，挖掘潜在的机会，找到雇主还没来得及刊登广告的工作，给自己的成功增加砝码！市场暗淡，工作难找，方法技巧和策略很重要，Cold Calling作为一种找工的技巧之一，不仅可以为你的雇主省去一大笔中介费用，而且避开了众多的竞争者，增加了自己成

功的机会。然而，盲目的打电话和发简历不仅浪费别人时间，也浪费了自己的时间，痛失很多好的机会。所以做好Cold Calling之前的准备工作就格外重要。在发出你的简历之前，好好分析你自己，知道自己能为潜在的雇主做些什么。每个雇主都会关心的是，他们雇佣你，要看你是否能给他们带来价值，是否为他们近期，远期目标贡献力量。雇主跟你一样，渴望成功！分析自己，不仅从技术角度，当然这是关键。同时要找到自己其他方面才能。在国内，大家都知道，如果某个人在文艺或体育方面有优势，用人单位为把你的这些优点考虑进去。所有渴望成功的雇主，都希望他们的员工能从多方面给他们贡献力量。其它能力包括，学习能力，人际关系，商业头脑，组织能力，管理才能，语言能力等等，花些时间好好分析自己，或许你会发现自己还真的有点本事：）对每一个能力，最好能举出例子，用英文大声地，清晰，流利的喊出来，喊出你的自信，喊出咱中国人的自信（好象李阳这么说的）。然后根据不同职位，在简历的字里行间表达出来。根据这些技术和非技术的分析，组织一段30秒钟的自我推销台词。太长别人没时间听，而且你的电话别人没有准备的，在短时间内激起雇主的兴趣是Cold Calling的关键。你可以这样开头：Hi, Loveu,（老虎油；如果你知道对方名字）how are you?（说这句话记得要真诚，不要随意，但不可追问到底对方怎么样）This is Wang Chong（网虫）。Zhang San has recommended me to give you a call.（如果你是推荐。如果不是，请不要撒谎）I am a network Engineer with 10 year experience in networking and I have a good track record of providing network solutions. I am just looking to move into a consultant role with an

industry recognized company like IBM(你打电话的公司名字，打电话之前对这家公司做些了解非常必要). Is it a good time to talk? (这句话会显得你很有礼貌。)……写好台词后，花些时间练习，最好找一个伙伴一起练习，互相找出对方的不足之处，提出改进的意见，或找一个英文说得好的人或当地人帮你校对英文，纠正你的发音。同时，找到你Cold Calling的对象，也就是你感兴趣的公司的电话，地址，网页和电子邮件。找到他们联系资料有几种方法：一，通过熟人知道某某公司，并从他那里得到电话和地址。二，通过搜索引擎（如google），输入你的关键字，如网络公司（network solution company Australia），会计，金融服务公司（accounting, financial services Australia）如此类推，找到你的公司。三，黄叶或白叶（Yellowpages and whitepages）。他们都有两种形式，一种是在线版，一种是厚厚的两本书。我用得比较多的是在线版，方便查询和归档。网址分别是www.yellowpages.com.au和www.whitepages.com.au。还有一种方法是，在上街闲逛的时候，看看高楼上方的大字，看有没有你感兴趣的公司，记下名字，回家查黄页或网站，找到他们的联系电话，地址或邮件地址，同时别忘了点击一下公司网站的career或about us或contact us，有可能公司在招人呢。把你找到的公司的联系资料记录下来，做成电子表格，以便跟踪自己的进程。内容可包括公司名字，地址，电话，邮件，何时发出简历，何时打的电话。电子表格的样板，你可以从微软的网站上搜索，关键字是jobsearchlog template。把一切准备就绪，开始打电话吧，心跳得厉害没关系，这次跳得厉害，下次就没那么厉害了；说话结巴，没关系，这次结巴，下次就不会了。记住

打了电话不会死人，他们反而会敬佩你的勇气和胆量，所以自己要给自己勇气和信心。用英文的话说：You ' ve got nothing to lose . 除了紧张，你什么都不会失去。胆量要从失败中锻炼，我们会从失败中雄起！ Cold Calling是所有找工作方法中最难的一种，但是最有效的一种。让我们来听听上帝怎么说吧。上帝说：Enter by the narrow gate ; for wide is the gate and broad is the way that leads to destruction, and there are many who go in by it. Because narrow is the gate and difficult is the way which leads to life, and there are few who find it. 想成功，要从窄路走。走向失败，毁灭的路总是宽广的，很多人朝这条路走。通向生活，走向成功的路是艰难的，窄小的，所以很少人发现它。别再思考了，上帝会笑的。我们一起行动！

作者注：本人2001年9月移民到悉尼，同年12月找到一份不错的工作。去年7月公司应被卖。收购公司没法提供职位。我失业后到了墨尔本，开始我的找工作和考专业证书的另一个历程。经过3个月的准备，考试通过两年努力终告结束。此时已是接近圣诞节。很多公司的运作慢了下了。我还是尝试去找工作。虽然节日来临，但也有不少公司招人为了下一年度的工作。由于昂贵的考试和几个月的开销，我已经负资产。我给自己订了两个星期找到一份理想工作的计划。其间做很多Cold Calling，在找工网站也发了无数简历。很多熟人也帮忙留意工作。结果是失败的，我没有在预定时间内找到工作，但我从中看到了很多希望，也得到很多热情的回话。结果证明，Cold Calling是非常有效的方法。好几个比较好的潜在机会都主动打电话发邮件找到的。两个星期找一份理想工作，只是我给自己设计的游戏。我全身心地玩，玩得很高兴，很开

心。目前，我偶尔道街边打拳卖艺。我是街头艺人，我是生活执著者。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com