

人力资源综合辅导:求职用营销利器武装自己 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/467/2021_2022__E4_BA_BA_E5_8A_9B_E8_B5_84_E6_c67_467786.htm 求职其实就像一场营销，最终的目的就是把自己成功地推销给企业。那我们就有没有想过在求职过程中拿起营销利器来武装自己呢？精准营销不要机枪扫射，要用步枪瞄准 不少学生参加招聘会都是抱一沓子求职书，见差不多的企业就投，就怕中不了，有点像买彩票的味道买的越多，中奖几率越大。你是投得越多，投中的几率越大。一圈转下来，好家伙几乎所有的行业都被通吃。这明显是抱着机枪扫鸟，可以说命中很难。其实投简历不是投多少的问题，而是投给谁的问题。你得先问自己，我能干什么，我会干什么，我喜欢干什么，然后再找与此相应的岗位，这是求职成功的基本前提。所以建议求职者还是改用“步枪瞄准”法比较好，要有明确的职业方向，要讲究针对性，这样打鸟才能一打一个准儿。特色营销只有不一样，你才能出众 几乎所有的学生都是拿着文凭、证书求职的，可事实上这统一规格的证书能代表你的能力吗？能承载企业对你的需求吗？如此的一样使竞争越发激烈，企业挑得也头疼。因为求职者都像从地里拔出来清洗干净的萝卜，圆头白净的，很难辨出差异。没了差异，企业就慢慢挑剔起来：男生有身高限制，女生有三围标准，至少别太丑，坏了公司形象。怎样才能在同质化中突围呢？答案是找到能承载自身能力的东西。为什么金子在哪里都会发光？因为它有这个“能力”，不需要包装，人们看一眼就心中有数了。所以求职者需要的是将自身能力物化出来呈现给招聘方，而学校发的文凭、

证书并不能承载这一重任，你需要找到最能代表自身能力的东西，比如，发表的文学作品、策划的营销方案、开发的编程软件等。总之，要走出同质化的求职模式，就要找到能证明你还是有点“分量”的那个“证明”。需求营销适销要对路，距离需拉近 给自己定好位后，为了体现对企业需求的认识，求职者还得在简历上谈一下对这个问题的认识。比如是应聘营销策划的，那么以快销品的营销策划为例，你得给企业“显摆”一下你的认识：快销品的营销模式是什么，应该注意什么问题，现在市场格局怎样等等。如此这般才能拉近你与企业的距离，而给招聘方的潜台词就是：你们的需求我能满足，我就是你们最合适的人选。而这个问题的关键是弄清企业所招聘的岗位需求是什么，你要尽可能地满足它的这个需求。你看，又回到了问题的开头，最终还要落脚到你对职业的定位上，而且越细越有可能拉近与企业的距离，这样不引起招聘官的注意乃至重视才怪呢！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