



# 职场考场

2007年10月18日 星期四  
责任编辑:赵馨 美术编辑:邱艺锋  
本版热线:13515965283  
E-MAIL:zhaoxing3@sina.com  
更多资讯请登录厦门网 www.xmnn.cn



## 出国动态

# 2007 中国国际教育展英国展团 11 月来厦

### 英国教育让你的未来更精彩

2007 年中国国际教育展英国分展将于 2007 年 11 月 6 日 14:00-18:00 在厦门海皇皇冠假日酒店举行,英国总领事馆文化教育处将负责本次国际教育展分展。届时,有近 20 所经英国政府认证的英国院校在英国展区参展,为想去英国留学的人带来多种选择。

英国的教育以其优秀的教学质量,创新及个性化的课程安排吸引着每年数以万计的海外学生。同时,很多学生在完成学业的同时,申请英国政府的留学生延签计划,在英国开始了他们更精彩的人生。

这是一对有着非凡经

历的年轻中国学生。他们都在“苏格兰招贤纳士计划”的帮助下实现了留英发展的梦想。

王龙和他的女友关雁露于 2003 年 11 月双双来到苏格兰的邓迪大学攻读硕士学位。而后他们又在 2005 年一同取得了硕士学位。毕业后他们申请了“苏格兰招贤纳士计划”,在格拉斯哥的同一家公司任工程师,负责包括欧洲跨距最长的跨海大桥福斯公路桥的加固以及格拉斯哥科学中心和巨幕影院的设计建设等。

英国政府针对留学生推出多样的工作延签计

划,允许留学生在毕业后留在英国 1-2 年以获取工作经验,为学生提供更多的支持和帮助。除了“苏格兰招贤纳士计划”,英国政府在 2003 年签发的“国际毕业生计划”International Graduates Scheme(IGS),允许所有在 2007 年 5 月 1 日以后(含 5 月 1 日)在英国毕业并取得任意专业学士学位或学士学位的留学生毕业后继续在英停留一年找工作。

选择英国教育,让你的未来更精彩!更多英国教育及本次展览相关信息,请登录英国教育官方网站 www.educationuk.cn。



# 厦门首批旧机动车鉴定估价师已诞生 第二届旧机动车鉴定估价师火热报名中

厦门市首届旧机动车鉴定估价师考评工作于 2007 年 9 月 22 日在共赢公司考场顺利进行,该认证得到业界众多人士和媒体的关注。据悉,首届学员考试成绩已经出来,全部通过。学员通过考核之后,可以领到国家劳动和社会保障部的《旧机动车鉴定估价师》职业资格证书,还可以领到中国汽车流通协会的《旧机动车鉴定估价师注册证》。

随着汽车行业在国内的火热,二手车市场也逐渐兴旺,业界人士普遍看好二手车市场。而旧机动车鉴定估价师证书是国家认可的权威证书,因此得到相关人士青睐也在情理之中。就首届学员和目前第二届报名情况而言,有来自二手车评估市场

的人员,也有来自各个车行、汽车贸易和租赁中心的工作人员,也不乏汽车爱好者,因此旧机动车鉴定估价师具有广泛的基础和不错的“钱景”。目前,国家加大力量规范旧机动车交易市场,要介入旧机动车市场,持证上岗是必然趋势。同时,持有该证书是成立旧机动车鉴定中心的必备条件之一。

据首届学员反馈,工作日集中培训,一方面不好请假,一方面也不利于吸收消化,所以培训中心决定 11 月份的培训安排在业余时间,保证大多数学员既能安排时间来培训,又不影响工作。

第二届旧机动车鉴定估价师报名火热报名中,培训预计于 11 月中旬开始,11 月底考试。请相关人员准备

好报名材料,到共赢公司报名,过期不候。

此外,共赢公司正在受理:信用管理师、人力资源管理师、公共营养师、职业经理人、职业配色设计师、外贸跟单员、单证员、操作员、物流管理员、企业培训师、心理咨询师、理财规划师等热门职业资格证的报名,欢迎咨询。

**共赢咨询**  
Goinggo Consulting

咨询电话 5860372  
5048851  
QQ:474693172;  
网站:www.xmjyxp.com(厦门教育培训网)

# 2007 厦门职业经理人仲秋欢乐晚会圆满举办

本报讯(记者 赵馨 通讯员 王迪)10 月 10 日,由厦门市职业经理人协会(筹)主办、夏商地产冠名协办的“夏商地产之夜”2007 厦门职业经理人仲秋欢乐晚会在好清香大酒楼成功举办。

晚会上,厦门市人事局、厦门市委组织部领导与代表厦门各行各业的 160 余名职业经理人欢聚一堂,同叙友情,共享管理心得。在紧张激烈的博饼活动之后,别出心裁的游戏环节令现场气氛逐渐升温、和谐热烈,状元王中王在全场瞩目中产生,捧得夏商地产提供



的价值 5000 元的液晶电视。本场欢乐盛会延续了厦门市职业经理人协会筹建阶段的序曲,未来厦门职业经理人协会将担负起厦门职业经理人群体的代言责任,成为致力于职业经理人群交流、发展与提升的社会组织。

# 简历秀台

不知道如何写简历?不确定简历能否抓住 HR 的眼球?担心简历和所求职位不对路?快来晚报“简历秀台”,秀出你的简历,专家帮你指导,充分展示自我,好工作自动找上门!展示热线:电子邮件 tellxin@163.com

简历秀台栏目推出以来,通过实战性的简历写作指导,让很多有求职需求的读者受益,成为了《职场考场》周刊读者喜爱的明星栏目。还有很多读者来信来电表示,希望能增加更多更

有针对性的指导内容。所以,本周起我们将分行业和不同岗位的求职简历,进行更有针对性的案例点评指导,敬请广大热心读者继续关注。本期首先推出的是销售主管的求职简历点评。

# 经理人阅读



书名:《我在美国当经理》  
作者:石青松——美国商业管理博士  
出版时间:2007-08-01

**推荐理由:**该书全面展现了一个优秀职业经理人在美国公司的修身成长、管理进步的亲身体验,用一个个扣人心弦的故事,深入浅出地道出企业管理的真谛,具有很强的先进性、实践性、适用性、针对性、通用性和趣味性。

从亲身实战的角度,全面揭示了:

1. 一个中国经理人在美国社会的成长全记录;
2. 透视全球最优质企业的内部运营;
3. 学习世界上最先进

的管理实务;

4. 解释 21 世纪一流领导者的行为风范及方法准则。

无论您是专职管理人员、MBA,还是在读学生,该书对提高管理能力、了解中外差异都是不可多得的绝佳范本。

**作者简介:**石青松,美籍华人,美国商业管理博士,现住俄克拉荷马州。和其他海外学者不同的是,石青松 17 年来一直在美国最成功的企业从事管理。他上世纪 80 年代留学美国;1990-1997 年在美国沃尔玛工作,从见习总经理干起,先后担任商场总经理、总公司国际采购部业务主管;1997 年应邀在美国第二大连锁企业塔吉特(target,目标公司)担任商场总经理;目前就职于“世界上管理最好的公司”——鲁斯公司,任商场总经理。

<b>个人资料</b>		
姓名:xxx	性别:x	出生日期:x年x月x日
联系地址:xx	联系方式:xx	
<b>求职意向</b>		
销售主管、销售部经理		
<b>专长经验</b>		
通过电话和网络等通讯工具进行营销的经验。具有与大型卖场合作的经验。拜访过中国沿海城市几十家大型 IT 电子市场。具备一定的沟通技巧以及良好的谈判经验。拥有广泛的经销商网络和客户资源。		
<b>工作经历</b>		
xx有限公司xx代表处		
职位:	业务代表	x年x月—x年x月
职责:	负责x品牌摄影产品在x城市的渠道拓展和销售工作。协助区域经理制订并完成销售目标。规范零售终端的商品陈列和店面形象,树立并推广统一的品牌形象。公司宣传品及促销品在所辖区域的发放和管理以及策划开展各种促销活动。填写市场销售报表,对每月的销售活动进行总结。	
xx实业有限公司		
职位:	业务代表	x年x月—x年x月
职责:	负责x品牌投影仪在x城市及周边地区的销售。开发新的销售渠道和经销商。和系统集成商保持良好的合作关系。完成公司销售额和利润指标。沟通协调经销商在投标过程中的相关工作。	
<b>教育背景:</b>		
x年x月—x年x月	xx师范大学 计算机应用与维护 大专	
<b>其他技能:</b>		
1.电脑:熟练使用 Microsoft Word、Excel、PowerPoint 等办公软件		
2.英语:CET-4		

## 简历点评

下面我们请来自 Milton 中英文简历工作室 (www.mycv.com) 的何老师为我们点评一下这份简历。

何老师:本篇简历是有多年工作经历的一名销售人员撰写的求职简历,看过简历后我们可以得到这样

的信息:求职者之前从事的并不是普通销售人员的工作,目前有意求职更富有挑战性的销售主管的职位。那么这份简历是否具有说服力呢?总体来看,这篇简历的结构很清晰,行文也很简洁,但如果想 HR 留下良好印象或深刻印象却没那么容易了。下面我们来看看这篇简历需要怎么改进。

这名求职者在简历中留下的信息过于简单。衡量一名销售人员是否称职,是否能为公司创造利润和价值,最直观、最有力的论据莫过于之前工作经历中的销售业绩。而在简历中,求职者只列出了基本的工作职责,虽然提到“完成公司销售额和利润指标”,但还是不如直观的数据支持、业绩说明来得有力度。比如我们可以在“工作职责”后面列出“工作业绩”:

超额完成公司下达的 500 万元的年销售指标,同比上一年度增长 10%;合理地控制了代表处的成本支出,圆满完成公司下达的利润指标。

在宣传公司产品的同时,广泛地拓展了重要客户群体,并始终保持良好合作关系。

……

另外,求职者显然忽视了他的“求职意向”。在之前的简历点评中,我们也多次强调了,一篇简历的灵魂恰恰是“求职意向”。同样一位求职者,如果求职意向不同,他的简历可以有不同的

写法,因为要强调的重点不一样。这位求职者要求职的是比他之前从事的“业务代表”更为高级的“销售主管”,那么他应该在简历中着重强调自己具备担任销售主管所需要的管理、协调等能力,而不是把自己写成一个只会做好本职工作的业务员。

在工作职责描述中,可以再挖掘平时工作中是否有哪些工作锻炼了自己这方面的能力,比如“制订区域的销售额目标和销售执行计划,部署商业策略和政策;收集市场信息,向公司提供定价和特性分析、竞争对手现状分析;对销售人员进行产品专业知识和销售技巧培训,管理和支持销售团队帮助其开展客户开发工作”等(当然前提是这些工作求职者确实做过)。

在能力总结中,可以增加自己管理方面的能力,以及自己能接受挑战的信心等,比如:

具备多年消费电子产品的成功销售管理经验,熟悉经销商管理、渠道开发、市场营销、商务策划以及方案制定等环节。

通过专业知识学习及多年工作实践,极大地提高了自身心理素质和市场营销能力,积累了丰富的商务谈判技巧,拥有广泛的经销商网络和客户资源。

热爱销售行业,接受挑战性较强的工作,热切期望开始充满生机和挑战的职业生涯。