

# 2023年客服招聘启示 招聘会心得体会 (精选7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 客服招聘启示篇一

本学期，我们开始了大学生就业指导课程的学习，老师要求我们根据自己的职业定位制作求职简历，模拟求职者参加一次招聘会，并撰写心得。怀着忐忑的情绪，我走进了光谷附近组织的大型招聘会现场。

拿着自己单薄的简历，看着人潮涌动的人群，我的心里很是茫然，这次的招聘会并没有与我所学专业有直接关联的企业单位来招人，于是我只能选取一些教育机构或是企业文案方面的职位来应聘，但由于我自己的准备不足胆子又小，加上专业的不对口，应聘过程并不是个性顺利。还好考官都比较有亲和力，没有摆架子也没有出一些刁难我的问题。在应聘了两个单位后，我觉得还是在旁边看看学长学姐们的面试更能收益，于是我选取了一家比较好的单位，在旁边听了一个多小时，可谓受益匪浅。

第一，我还需要更加认真的去多学点知识。在每张招聘桌的上方都有一份招聘岗位及要求，透过这次参与我明白我所学的专业热门性，但是当我看到要求时，感觉里自己好远。就英语而言，许多公司都要求有熟练的听说读写潜力，但是我所掌握的是不够的，就这一点就需要更加努力的去练习。另外，虽然我们有学习必须的专业知识，但是我们还需要在市场中找到与我们所学专业有关知识点，因此我们还需要学

习好多。

第二，虽然我们此刻有学专业知识，但是他们都是理论上的，缺乏实践潜力让大学生只能成为纸上谈兵的高手。而实践是只能靠自己在工作中不断积累的，我们就应用更多的时间将自己投入实践的操作，这样才能在出校门之前有一个丰厚的底子。说到底，我们大学生就应多思考一下自身原因，没有机会要学会创造机会，我们所缺乏的不仅仅是真正的时间，缺乏的更是一种主动能动性、自觉性。

第三，在没有足够资本之前要尽量的放低身价。在呈四方形的现场，我们不难看到“厚此薄彼”的现象。在许多知名企业前很多时候是有人在排队的，但是相比其他就明显多几分冷清。穿梭在应聘人群中，我体会到最主要的问题是当讨论到工资问题时，往往不能到达共识。大学生中有一部分过高的估量自己，低层实践在他们眼中好比是“高射炮打蚊子大材小用”。而对于企业而言，他们所需要的人才正是那些能够放下架子从基层干起，合理定位自己的高素质人才。因此如果大学生太过于看重自己所谓的高等学历，却不能理智的自我定位，在就业中必定要吃亏的，那么所谓的高学历就只是等于失业，这也许不是任何一个大学生期望看到的。

第四，人生的发展方向不止一个，原先有很多适合自己的工作并不是本专业。进入大学，选取专业。在懵懂和迷茫中很多人都选取了并不适合自己的专业，片面的对专业认识，导致大学几年学习吃力而没有激情。而选取就业又是我们的一个转折点，应对选取，会有很多徘徊，但我们要敢于尝试，机会不是只有一次。只有在尝试中才会找到适合自己的工作。

第五，学生干部经历是很多岗位的优先条件。以前很多适合不明白，作为学生干部到底学到了什么。甚至还有抱怨，抱怨为什么别的同学能够休息，而我们要忙碌；为什么别的同学能够那么潇洒，而我们这么压抑。也许以前早已懂得学生干部的真正价值，但这次的感受却更为深刻。策划、组织、

管理、思维、口才这都是担任学生干部而收获的果实。因为拥有而充满自信。

从目前就业形势来看，毕业生就业形势喜忧参半，虽就业压力依然比较大，但出现回暖趋势。对日益激烈的就业市场，许多毕业生所能做的仅仅是尽量把自己的简历做得更加美观，在简历后面附上更多的证书复印件，然后在网上海投，或者拼命去挤人山人海的招聘会。即使这样，四处的周旋仍然毫无结果，投出的简历也如泥牛入海……其实，找工作的过程首先就应是一个了解自己的过程，也只有那些真正了解自己的人才会有更期望在激烈的竞争中脱颖而出。针对这一点，大部分人采取了找到工作以后，在与工作的相互磨合中，渐渐了解自身的表现，殊不知，这种做法已经让许多人输在了起跑线上。所以我们要做好就业对20\_\_年大学生的素质要求。

大学生步入社会后，首先应具备的主体潜力素质是什么这种主体潜力素质主要表现为适应潜力和创造潜力。适应潜力即指毕业生走上工作岗位后在心理、生活、工作环境以及人际交往等方面，能较快地认识、了解和熟悉外部环境，并使主体与客体协调一致的潜力素质，它主要包括：应对危机，理性应对，用心准备，提高学习用心性；心理承受潜力；独立生活潜力；人际交往潜力；应变潜力；发现和解决问题的潜力；动手操作潜力及组织管理潜力。

对我来说，此刻是奋斗的时期，因为我年轻，开头肯定会吃苦，会碰钉子。但每个人都需要经历过沉重的，或者沉痛的人生阶段。经历风雨，方见彩虹，只有经历了沉重，才会有简单。幽默与简单自如地应对一切，是需要资本的，而资本的办法，就靠闯荡与积累，年轻正是支付一切代价的成本。

总之，多一分见识，就多一分经验。透过参加招聘会，能够及时了解用人企业对大学生有怎样的要求与期盼、所学专业的优劣势及就业前景等，以便做到有的放矢地学习，为毕业时找工作增加砝码。

## 客服招聘启示篇二

教授的讲义给我留下很深的印象，耳顺之年的气派、魁梧的身材把想象中儒雅之气的白发老头荡然无存。

授课的四个内容薪酬、企业文化、投诉与沟通。从理论的提升就好像整个人被洗了脑，模糊的概念、印象评估等让我闻所未闻，知道自己的无知和渺小。不管是充电还是洗脑，都让我对现在的工作方式和方法产生了诸多怀疑。

其实从z教授讲义的这么多的理论和实际的应用方法。我总能感受到不只当领导要有艺术，分清“管”和“理”的能效等，企业文化的文化定位等。更多的是让我思考我们公诚物业企业本身所存在的核心竞争力。

试想一下，格兰仕微波炉能控制中国三分之二的市场，企业的竞争核心力在于价格，以低价格占有市场。而世界著名的500强企业沃尔玛核心竞争力是什么，是跨国的规模？物品价格低廉？还是售后服务的优胜？都不是，沃尔玛真正的核心竞争是她拥有世界最大规模的物流，她拥有世界上最大的庄园，及世界上最大的物品集散地和最科学的物流运输。看看以往对核心竞争力的概念定义，总让我找不到合适的来概括我们企业的核心竞争力到底是什么，从企业的体制来看，我们还属于国企，我们的上级单位——具有垄断性质的中国电信，在这个母体下，我们孕育发展，她具有计划经济和市场经济的双面体现，从管理体系中来看，我们具有一个物业公司应有的一切，制度、人员架构、服务对象、服务内容，业主只有一个，即中国电信。从服务水平上来看，表面上都不错，只不能与高水平的物业公司相比，唯有体现为少数的几个亮点来称托，甚至不能把某部分拿出来冠冕堂皇地说，我很优秀，我比你强，所以，真正要挖掘企业的潜力及能动性首先要定位企业的核心竞争力，以下我引述我自身对核心竞争力最恰当的概念。

- 1、核心竞争力是企业内部集体学习的能力，而不是外在资源的强大。
- 2、核心竞争力是人的能力，而不是物或者可以继承的资产。
- 3、核心竞争力是为客户创造价值的的能力，而不是相比对手的优势。

核心竞争力的两个标准是：一价值性，即核心竞争力是能够为客户创造价值；二是她的释放能够大大降低对手的竞争优势，也就是所谓“不战而屈人之兵”。

以上的概念是引自——江汝祥所着《差距》一书中。虽然不能直接我们企业核心竞争力的问题，但至少可以给我们参考的价值和思考的空间。

其次，在z教授把深奥的理论用直白接近单口相声的方式，听者当然欢声笑语，孜孜不倦，但回过头来，自己揣摩一下，其实教授的妙语连珠的幽默背后是让我们如何是做一个好的领导，并且是做具有领导艺术的好领导，就像摩托罗拉公司对领导者的要求。在摩托罗拉公司，一个领导者首要的责任并不是去做决定或者指挥，而是去创造和保持一种催化环境，要去为其他人提供可以学习的“遗产”，并通过制度系统鼓励对这种“遗产”进行再创造。

我对以上的概念深信不疑，但更认为公诚物业的中层领导更应该具有两种风格来体现管理艺术，第一，要培养自己判断事物的因果关系；第二，学会应用方法论，就像资本论一样，她并不是告诉一个结果，社会主义和共产主义就是这样，而是通过资本论提供一种方法，如果两者兼有，对工作来说，一定事半功倍。

总之□z教授的讲义让我钦佩他的才学，让我唾弃自己的无知、让我清醒以后的发展、让我明确更高的目标。

## 客服招聘启示篇三

仅需动动你的手指，高档写字楼，舒适的办公环境，愉快的工作氛围，无需日晒雨淋，享受着清凉空调坐在办公室内即可完成的工作业务！

1、通过阿里旺旺回复顾客咨询，并准确介绍给顾客当时促销活动；

1、男女不限，有过淘宝、京东客服经验的优先；

2、打字速度1分钟50字以上；

3、具有良好的抗压能力、沟通能力以及应变能力；

4、具备较强的服务意识，有耐心，工作认真负责；

5、能接受行业通用上班时间：早晚班倒休，每半个月调一次班；

ps□电子商务和市场营销相关专业优先，可以没有工作经验，但是必须有梦想，爱学习，逻辑严谨，沟通顺畅，热爱互联网，热爱新鲜事物，我们是专业的电子商务团队，期待您的加入！

1、优厚的薪资：无责任底薪+绩效工资+工龄工资+百万客服补贴+晚班补贴(20元/天)+全勤奖(100元)

2、完善的晋升机制：固定晋升时间，四月一次晋升，全体员工参与，公平公正公开。

上升通道二：从初级客服-中级客服-高级客服-金牌客服-钻石客服-金钻经理，只需短短两年！

上升通道三：员工可成为公司股东，创业成为老板，让你轻松完成职场逆袭！

3、培养快乐员工，打造高效团队：一月一次部门活动，两月一次大型公司活动(员工生日会、龙虾节、户外拓展、野餐、漂流、水上乐园、篮球赛、足球赛、羽毛球赛等)让你high翻天！

4、重视人才培养

(1) 专人指导(伴随着你的个人成长)

(2) 手把手师傅带新人、各类职业提升培训

(3) 提供国家级《运动营养师》课程考证(个人考证3000元以上，加入公司完全免费)

联系方式：

联系地址：

## 客服招聘启示篇四

在这之前还从未参加过一场招聘会，原因总之很多，一是自己没有这方面的意识总以为离就业很远，二是没有充分的准备去武装自己，缺乏必要应聘条件。很感谢11月20日我校20xx届经管学院应届毕业生的招聘会给了我这次机会，让我提前体验一把就业盛宴。这既有利于我们充分了解企业市场需求，也弄清自己许多需要调整的方面。以下是参加这次招聘会的一些心得体验。

说起来容易，其实这对于很多同学来说不是一件十分清晰的事情。技术、管理、销售、市场、服务、生产等等众多的职位眼花缭乱，刚开始的时候都不明白他们是干什么的，更谈

不上喜好了。但是冥冥之中你是有自己的倾向的。搞不清楚的话做类似于职业测评、性格测验等的题有时候是有所帮忙的。大家受教育到目前的程度，满足温饱绝对没有问题。要的就是能够使自己生活的更加快乐一些。倘若做了一份自己不喜欢的的工作，如果你潜力强，越做越好，你就会更加深入到这个职业中去，更加不能摆脱他，而你从内心来说是排斥这个职业的，也就更加痛苦。这就陷入了一个恶性循环：做的越好越痛苦。

我们人人都有自己想要的职位，想去的公司，但是想去的不要我，要我的不想去该如何处理呢？这个问题同样也困扰了我很久。我的解决办法就是“广撒网”，这实在是出于无奈之举。也是众多“面霸”诞生的直接原因。如果你有足够的实力去到自己想去的企业，多试几家公司是克服运气偶然因素的好办法。1家不行，就不信难道10家，20家公司都被拒？抓住任何一个就能够说是到达目标了。而且求职的过程就是一个提高和认识自我的过程，我相信大多数应届毕业生经历了找工作的阶段之后对自己都有一个更好的定位，因为它逼迫我们不得不把内心深处最根本的需求挖掘出来，用自己的全部精力去满足它。而在求职之前，或许没有这样的机会让我们如此去做。

古人云：凡事预则立，不预则废。机会都是垂青有准备的人的。为了得到一份满意的工作，我们要开始早做准备。一些感兴趣公司的宣讲会要提前参加。而且要时不时的关注一下他们的动态；强化英语口语水平；简历早早的就做好，并不断的更新改善；看看网上一些求职文章和经验谈；早一些给公司投简历引起他们的注意等等。因为这些都是能够预见的、必需要做的事情，那么完全能够早一些做完，在大规模招聘开始的时候就能够专心的为面试作准备，这样就比其他同学抢占了一步先机。求职当中会发生很多预料不到的事情，当你的计划被这些事情打乱之后，要做的事会越堆越多，一步落后，步步落后。解决的办法就是尽早把能做的事做完，这样即便是有计划外事件发生，也不会产生太严重的影响。努



力的使事态的发展处在自己能控制的范围之内。这样无论发生任何事都有应对之策。

这一点对于想做销售或者管理的同学至关重要。此刻的毕业生这么多，对于hr来讲，学生和学生的差别不是很大，都只是一个一个的名字符号。而我们要做的事情就是要让他们一看见这个符号就能想起我们这个人。比如投了简历之后打个电话问一下，多参加参加宣讲会，对于想去的公司争取面谈的机会。

我觉得这也是做任何事情必备的条件之一。可我的观点是不到最后一刻战斗就没有终止，要一向活跃在招聘会和面试现场，直到我找到满意的工作为止。提高个人的“抗击打潜力”，不要太顾及所谓的“面子”，因为此刻不是我们有面子的时候。求职被拒实在是一件再平常但是的事情，此刻看来似乎很严重，但是我能预见到以后会觉得远没有此刻所想象的那么严重。就像我此刻想象中学时期遇到的困难和挫折，有很多都是十分可笑和幼稚的。我所要做的就是尽量不让他们影响心态，因为我坚信我的付出能够换来好的回报。

我强烈反对“知足者常乐”这句话。提倡“生于忧患，死于安乐”。因为我们此刻是年轻人，正是努力奋斗实现自己人生目标的关键时期。为自己制定一个有挑战性的目标，时刻督促着自己向前迈进，当你实现目标的时候，那种成就感有多么完美！

## 客服招聘启示篇五

在这之前还从未参加过一场招聘会，原因总之很多，一是自己没有这方面的意识总以为离就业很远，二是没有充分的准备去武装自己，缺乏必要应聘条件。很感谢11月20日我校20\_\_届经管学院应届毕业生的招聘会给了我这次机会，让我提前体验一把就业盛宴。这既有利于我们充分了解企业市场需求，也弄清自己许多需要调整的方面。以下是参加这次

招聘会的一些心得体验。

## 一、弄清楚自己想要什么

说起来容易，其实这对于很多同学来说不是一件十分清晰的事情。技术、管理、销售、市场、服务、生产等等众多的职位眼花缭乱，刚开始的时候都不明白他们是干什么的，更谈不上喜好了。但是冥冥之中你是有自己的倾向的。搞不清楚的话做做类似于职业测评、性格测验等的题有时候是有所帮忙的。大家受教育到目前的程度，满足温饱绝对没有问题。要的就是能够使自己生活的更加快乐一些。倘若做了一份自己不喜欢的工作，如果你潜力强，越做越好，你就会更加深入到这个职业中去，更加不能摆脱他，而你从内心来说是排斥这个职业的，也就更加痛苦。这就陷入了一个恶性循环：做的越好越痛苦。

## 二、处理好“想要的”和“能得到的”关系

我们人人都有自己想要的职位，想去的公司，但是想去的不要我，要我的不想去该如何处理呢？这个问题同样也困扰了我很久。我的解决办法就是“广撒网”，这实在是出于无奈之举。也是众多“面霸”诞生的直接原因。如果你有足够的实力去到自己想去的企业，多试几家公司是克服运气偶然因素的好办法。1家不行，就不信难道10家，20家公司都被拒？抓住任何一个就能够说是到达目标了。而且求职的过程就是一个提高和认识自我的过程，我相信大多数应届毕业生经历了找工作的阶段之后对自己都有一个更好的定位，因为它逼迫我们不得不把内心深处最根本的需求挖掘出来，用自己的全部精力去满足它。而在求职之前，或许没有这样的机会让我们如此去做。

## 三、尽早、充分的准备

古人云：凡事预则立，不预则废。机会都是垂青有准备的人

的。为了得到一份满意的工作，我们要开始早做准备。一些感兴趣公司的宣讲会要提前参加。而且要时不时的关注一下他们的动态；强化英语口语水平；简历早早的就做好，并不断的更新改善；看看网上一些求职文章和经验谈；早一些给公司投简历引起他们的注意等等。因为这些都是能够预见的、必需做的事情，那么完全能够早一些做完，在大规模招聘开始的时候就能够专心的为面试作准备，这样就比其他同学抢占了一步先机。求职当中会发生很多预料不到的事情，当你的计划被这些事情打乱之后，要做的事会越堆越多，一步落后，步步落后。解决的办法就是尽早把能做的事做完，这样即便是有计划外事件发生，也不会产生太严重的影响。努力的使事态的发展处在自己能控制的范围之内。这样无论发生任何事都有应对之策。

#### 四、用心主动

这一点对于想做销售或者管理的同学至关重要。此刻的毕业生这么多，对于hr来讲，学生和学生的差别不是很大，都只是一个一个的名字符号。而我们要做的事情就是要让他们一看见这个符号就能想起我们这个人。比如投了简历之后打个电话问一下，多参加参加宣讲会，对于想去的公司争取面谈的机会。

#### 五、坚持

我觉得这也是做任何事情必备的条件之一。可我的观点是不到最后一刻战斗就没有终止，要一向活跃在招聘会和面试现场，直到我找到满意的工作为止。提高个人的“抗击打潜力”，不要太顾及所谓的“面子”，因为此刻不是我们有面子的时候。求职被拒实在是一件再平常但是的事情，此刻看来似乎很严重，但是我能预见到以后会觉得远没有此刻所想象的那么严重。就像我此刻想象中学时期遇到的困难和挫折，有很多都是十分可笑和幼稚的。我所要做的就是尽量不让他们影响心态，因为我坚信我的付出能够换来好的回报。

## 六、给自己高的目标，时刻处于压力之中

我强烈反对“知足者常乐”这句话。提倡“生于忧患，死于安乐”。因为我们此刻是年轻人，正是努力奋斗实现自己人生目标的关键时期。为自己制定一个有挑战性的目标，时刻督促着自己向前迈进，当你实现目标的时候，那种成就感有多么完美！

## 客服招聘启示篇六

### 1、作为淘宝客服你如何处理售后退货的问题？

面试问题回答：如果是个人原因的话，一般只能申请七天无理由退换货，这样对我们的`店铺不会有影响，如果申请的是其它理由的话，需要看一下聊天记录，为什么要申请这个退款原因，如果与实际中的不符合，都是需要拒绝，价格不正确的，也需要拒绝！

### 2、你认为作为一个合格的淘宝客服应具备的最重要一点是什么？

面试问题回答：淘宝每天生意，贵在坚持。不要抱怨，不要心急。做好客服工作，要脚踏实地。心态要好。要有信心。同时我认为“生意不好不是你的错，你闲着就是你的不对”。

(其中1. 2. 3. 4举例是客服售前咨询，中差评售后处理，仓库协助打包。那么如果以上三点你都暂时没有任务要做，你觉得应该做什么?)

面试问题回答：建议你回答的时候，从适合公司发展的角度需要，怎样为公司创造效益说起，如：免费帮忙推广淘宝店铺。

面试问题回答：这里有一个陷阱，建议说试用期的工资不要太低，不然你在新公司的工资就跟原来的差不多了。但也要现实一点，不要说得太高。因为工资的高跟你客服能力是成正比例的。

5、你认为免费的推广具体有几种方式?列举1. 2. 3. 4

作为淘宝客服需具备一定的在日常工作中处理问题的技巧，才能让客服面试事半功倍。

## 客服招聘启示篇七

本学期，我们开始了大学生就业指导课程的学习，老师要求我们根据自己的职业定位制作求职简历，模拟求职者参加一次招聘会，并撰写心得。怀着忐忑的心情，我走进了光谷附近组织的大型招聘会现场。

拿着自己单薄的简历，看着人潮涌动的人群，我的心里很是茫然，这次的招聘会并没有与我所学专业有直接关联的企业单位来招人，于是我只能选择一些教育机构或是企业文案方面的职位来应聘，但由于我自己的准备不足胆子又小，加上专业的不对口，应聘过程并不是特别顺利。还好考官都比较有亲和力，没有摆架子也没有出一些刁难我的问题。在应聘了两个单位后，我觉得还是在旁边看看学长学姐们的面试更能收益，于是我选择了一家比较好的单位，在旁边听了一个多小时，可谓受益匪浅。

第一，我还需要更加认真的去多学点知识。在每张招聘桌的上方都有一份招聘岗位及要求，通过这次参与我知道我所学的专业热门性，但是当我看到要求时，感觉里自己好远。

就英语而言，许多公司都要求有熟练的听说读写能力，可是我所掌握的是不够的，就这一点就需要更加努力的去练习。

另外，虽然我们有学习一定的专业知识，但是我们还需要在市场中找到与我们所学专业有关知识点，因此我们还需要学习好多。

第二，虽然我们现在有学专业知识，可是他们都是理论上的，缺乏实践能力让大学生只能成为纸上谈兵的高手。

而实践是只能靠自己在工作中不断积累的，我们应该用更多的时间将自己投入实践的操作，这样才能在出校门之前有一个丰厚的底子。说到底，我们大学生应该多考虑一下自身原因，没有机会要学会创造机会，我们所缺乏的不仅是真正的时间，缺乏的更是一种主动能动性、自觉性。

第三，在没有足够资本之前要尽量的放低身价。在呈四方形的现场，我们不难看到“厚此薄彼”的现象。

在许多知名企业前很多时候是有人在排队的，但是相比其他就明显多几分冷清。穿梭在应聘人群中，我体会到最主要的问题是当讨论到工资问题时，往往不能达到共识。大学生中有一部分过高的估量自己，低层实践在他们眼中好比是“高射炮打蚊子——大材小用”。而对于企业而言，他们所需要的人才正是那些能够放下架子从基层干起，合理定位自己的高素质人才。

因此如果大学生太过于看重自己所谓的高等学历，却不能理智的自我定位，在就业中必定要吃亏的，那么所谓的高学历就只是等于失业，这也许不是任何一个大学生希望看到的。

第四，人生的发展方向不止一个，原来有很多适合自己的工作并不是本专业。

进入大学，选择专业。在懵懂和迷茫中很多人都选择了并不适合自己的专业，片面的对专业认识，导致大学几年学习吃力而没有热情。而选择就业又是我们的一个转折点，面对选

择，会有很多徘徊，但我们要敢于尝试，机会不是只有一次。只有在尝试中才会找到适合自己的工作。

第五，学生干部经历是很多岗位的优先条件。以前很多适合不明白，作为学生干部到底学到了什么。甚至还有抱怨，抱怨为什么别的同学可以休息，而我们要忙碌；为什么别的同学可以那么潇洒，而我们这么压抑。也许以前早已懂得学生干部的真正价值，但这次的感受却更为深刻。策划、组织、管理、思维、口才——这都是担任学生干部而收获的果实。因为拥有而充满自信。

从目前就业形势来看□20xx届毕业生就业形势喜忧参半，虽就业压力依然比较大，但出现回暖趋势。

对日益激烈的就业市场，许多毕业生所能做的仅仅是尽量把自己的简历做得更加美观，在简历后面附上更多的证书复印件，然后在网上海投，或者拼命去挤人山人海的招聘会。即使这样，四处的周旋仍然毫无结果，投出的简历也如泥牛入海……其实，找工作的过程首先应该是一个了解自己的过程，也只有那些真正了解自己人，才会更有希望在激烈的竞争中脱颖而出。针对这一点，大部分人采取了找到工作以后，在与工作的相互磨合中，渐渐了解自身的表现，殊不知，这种做法已经让许多人输在了起跑线上。所以我们要做好就业对20xx年大学生的素质要求。

大学生步入社会后，首先应具备的主体能力素质是什么？这种主体能力素质主要表现为适应能力和创造能力。适应能力即指毕业生走上工作岗位后在心理、生活、工作环境以及人际交往等方面，能较快地认识、了解和熟悉外部环境，并使主体与客体协调一致的能力素质，它主要包括：面对危机，理性面对，积极准备，提高学习积极性；心理承受能力；独立生活能力；人际交往能力；应变能力；发现和解决问题的能力；动手操作能力及组织管理能力。

对我来说，现在是奋斗的时期，因为我年轻，开头肯定会吃苦，会碰钉子。但每个人都需要经历过沉重的，或者沉痛的人生阶段。经历风雨，方见彩虹，只有经历了沉重，才会有轻松。幽默与轻松自如地应对一切，是需要资本的，而资本的办法，就靠闯荡与积累，年轻正是支付一切代价的成本。

总之，多一分见识，就多一分经验。通过参加招聘会，能够及时了解用人单位对大学生有怎样的要求与期待、所学专业的优劣势及就业前景等，以便做到有的放矢地学习，为毕业时找工作增加砝码。