

猎头培训工作总结通用

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

猎头培训工作总结通用篇一

自从in house hr转换到尚贤达猎头公司的hunter[]经历了各个行业各个职位的不少项目，于此趁机将近期之心中所得，与各位猎头同行分享。因主要是思想意识层面的体会，而非具体操作上的方法论，故曰，感悟。

一、行业不同，寻猎之道相通。作为一名优秀的猎头顾问要有持续的学习能力，善于从不同的case中总结一般规律，以不变应万变，而又能随着具体的case[]方法有所不同。在工作上常有猎头同行或企业招聘人员和我交流，问我是那个行业的猎头。我知道他们要问什么，要了解什么，但对此问题和答案我内心是有保留的。优秀的顾问，需具有持续的快速学习能力，以及透视行业、洞察现象、直现本质规律的能力。道通则术灵，方法论终究是形而下，依附于具有相对高度且正确的思想意识层面上生效的。

二、大胆推断，小心求证。对于一个客户、一个职位，抑或一位候选人，我们在初次接触的时候都会依托个人知识、经验会有一个判断，认为此客户不值太用心跟进，是个c类客户，以致对客户和职位都失去信心或心存成见。虽然往往经验如此，但是否真的是这样？多年的猎头经验告诉我，还需心中存疑，小心求证。受经验和接触时间长短影响，一些信息我们未必就捕捉到，并能理解到位，我们应一面大胆的推断，一面还需小心的求证，不断的去伪存真，修正自己的看法及

认知，揭开其庐山真面目。我就曾有这样的项目，本来是boss并不看好的客户和职位，在我悉心培育、不离不弃的关注下，几个月后却给我们尚贤达带来了意想不到的业绩。客户在尚贤达寻猎部门内部也一度从c级客户升级为b级，乃至准a级，实现了共赢。有人标榜自己有多么多么厉害，面人只需五分钟就能做出结论。简直是胡扯！那是在草菅人才，而非专业猎头的体现。我所了解的那些识才之人，他们就是英明睿智如杰克韦尔奇，也断不敢称五分钟就能对一个人选做出断论。更多的是大胆推断，即使5分钟之内完成面试，待人选初步过关，尚需后续60分钟或n个60分钟的不断小心求证。诸葛亮错用马谡，毛主席误信四人帮，缺的是小心求证的过程。五分钟，对一个鲜活的人来说，盖棺定论是不是太早了些呢？所以，不要过早的下结论，过早的放弃，主观性太强终会自断成单之希望。

四、猎头，重在定位，重在搜寻！一个猎头职位在手，先得把方向定好。这个是很重要的前期工作，类似如企业定战略，国家定十二五发展规划，方向决不能错了、偏了。而后就是寻猎工作了。猎头人选一般都具有稀缺性和隐蔽性的特征，一般方法较难寻得，所以这才值得企业不惜重金寻找优质专业猎头合作。猎头的中后期工作，关键在于搜寻。没有搜寻的结果，所谓的测试、配置和推荐都是不存在的。所以，搜寻是基础，是前提，非常重要。而搜寻的方向将直接影响搜寻的效率。有时候方向不一定一下就能定得好的，还需要用人单位的支持和配合。这时候，就需要在搜寻中注意方向纠偏的问题，在搜寻中和客户互动，修正定位，完善搜寻！

五、不断尝试，不轻易放弃任何一丝的希望。猎头搜寻人才有很多渠道：其一有赖于各种常规渠道，一般也为in house的hr使用，除此之外，专业高效的猎头公司都会建立自有的高端人才数据库，一般会优先使用这个猎头公司独有的内部共享资源，其后才是非常规的渠道[cold call是一种极为重要的方式，或者依靠猎头顾问自有的丰富的行业人脉关系、圈

内朋友自荐或推荐而来。猎头行业是一个资源高度依赖于猎头顾问自身的有着典型的智力资本型特征的行业。对于渠道，我们不排除任何一个可能奏效的渠道；对于人选，我们不放弃任何一个可能会是我们合适候选人的希望。有时候仅仅凭借自己手上的一份简历就判断人选不合适，而放弃与之沟通，导致被他人捷足先登，错失良机。这样的案例时有遇见，需深以为戒。我们在进行人岗匹配度评估的同时，务须心中存有希望，大胆推断的同时小心的求证，这样才不会错失交臂！

以下是我4-6月份在尚贤达猎头公司作为客户顾问的工作总结，主要为过去三个月我所面临的问题、出现的原因、解决方法、结果情况及后期如何提升。

忐忑的心情进来的。我对人力资源这个行业是完全陌生的，对客户顾问这个职位也毫无经验，因此在开始产生了自我怀疑的心态。我知道这种心态会严重影响我的工作，这是我所不能接受的，同样也是公司不能接受的。经过认真的思考，我决定正视自己的问题，有针对性地逐步更正这些不足之处；同时也要看到自己的优点及进步之处，不断给自己鼓励，增强自信心。既然要做，就要尽全力把工作做到最好。摆正了心态，才有足够的动力应付工作中各种各样的问题。

就是武器，但我在这方面却不尽如人意。在发音标准度、语速及反应速度等方面，我都面临着巨大的挑战。毕竟，说话的方式是长期形成的习惯，并非凭借一朝一夕的努力就能改变的。但是，我也深知，这是我所必须跨越的障碍。因此，在接下来的工作当中，我会有意识地纠正自己的说话方式及速度，提高沟通能力，并以自己的真诚去尽量弥补。

户，尽量在第一通电话里，就要了解很多的信息。在公司辅导老师和其他猎头顾问、高级顾问的指点下，我逐渐明白，怎样比较专业地和客户沟通，怎样摸清客户的需求和底线，怎样更准确、更全面、更快速地掌握客户、职位及猎头项目的相关信息，怎样更有效率及针对性。因此，我从联系人、

公司、职位及客户的以往情况等方面出发，列出详尽的问题。我要做的是，不断地了解、学习、总结、吸收。除此之外，还要通过对方的语言方式，进一步地了解潜在信息。这也是我在日后工作中要进一步提升的地方。

何吸引客户及对象是关键，这是获取更好业绩的前提。猎头是个现代服务行业，猎头服务是一种无形的东西而非实实在在的物品，有时是非可视的、非标准化的、非可控的，对接客户时处处小心谨慎，而消除客户顾虑最好的办法就是快速流畅地给客户作出专业的应答。但由于我对产品知识的掌握不够详细，导致我无法自如地应对客户，因此，不能创造出更多的附加值，造成即使进入了实质谈判阶段，也得不到很好的效果。就这个问题，我认真向各位前辈请教，学习如何更好地运用专业知识，解决客户的种种疑虑。解决这个问题要分两步走：第一步，必须将硬性专业知识烂记于心；第二步，灵活应用并延伸。

户企业所在的行业、人力资源等方面的专业程度，让客户在使用猎头服务之前，就对尚贤达猎头有一个良好的印象。这不仅有利于我们谈判，也有利于后期猎头顾问与企业的合作。专业度并不是一朝一夕就能解决的问题，只能在日复一日的重复中不断地学习、沉淀、升华。综上所述，还得归根于在进入尚贤达猎头公司之前，面试官和我沟通的三个要点：热情、真诚、自信。遇到困难并不可怕，关键是我们有解决困难的信心及恒心。前面三个月的工作已经成为历史，后期也会面临更多的挑战。我要做的其实很简单，就是做到明天比今天做得更好！

猎聘网发布猎头年度报告：中国职场60万以上超高薪职位不增反降近日，中国中高端经理人职业发展平台猎聘网发布《猎聘网2013年度猎头报告》，这是首次基于大数据对猎头提供的企业招聘需求和猎头自身的工作行为进行分析。该报告通过对2011-2013年的百万个猎头职位的大数据研究，呈现了猎头职位在行业与薪酬分布上的三年发展变化。

一、猎头职位呈两端集中分布，高薪职位不增反降

二、房地产、互联网依然大热，舍得花钱请能人

在猎头职位的行业分布上，地产行业的猎头职位在2011-2013的三年中始终占比更高。尽管在2013年，房地产行业在政策上遇到了很多并非利好的消息，但是在人才需求、特别是商业地产人才需求上毫无减速之意。

代表最前沿的互联网特别是移动互联网对于优秀人才的争夺毫不吝啬。无论从校园招聘中开出的初级人才的价格，还是从猎头职位的数量来看，我们都有理由相信在2014年，整个大互联网行业对于人才的需求是极度旺盛的，这个行业在2014年度人才争夺战必将更加惨烈。尽管2013年机械制造业的猎头职位占比排名在第三，但是从趋势来看，这个行业的猎头职位占比是呈下降趋势的。与此相反的是排在第四位的金融行业猎头职位占比，三年来持续上升，且这种上升势头没有减缓的迹象。

2013年度猎头职位占比跌幅最大的要数计算机软件，同样有较大跌幅的还包括电子技术。

三、猎头职位经理总监是主体，总监岗位地位较尴尬

猎头职位仍然最集中在经理和总监级别，特别是经理级的中高级管理岗位，超过了总职位数的40%。总监紧随其后，可以看出企业对核心人才的迫切需求。然而从整个人才市场来看，总监级别的招聘，往往却是最困难和尴尬的。猎聘网ceo戴科彬说，“对企业来说，总监是极其重要的一个岗位，对于人才的要求也明显偏高，但是在薪酬上却很难给出一个极具诱惑力的数字。而从供给方来看，有总监背景的求职者对于职位和薪酬普遍有较高期望，希望能够在这两方面得到一个更好的提升。因而，企业往往为招不到重要的核心人才发愁，而另一方面很多总监背景的经理人也感到困惑，觉得属于自

己的好的机会并不多“。

四、超过八成猎头集中在一线城市，华东猎头最活跃

猎头占比最高的城市依然在上海，其次是北京，广州和深圳不相上下，但从规模上还是无法与北上抗衡。上述四个一线城市的占比相加已经超过八成，可见主要的高端岗位以及中国最重要的猎头公司依然集中在一线城市。

在二线城市中，成都和苏州的猎头占比还是高于其他城市的。在排名前十的十大城市中，华东地区的上海、苏州、杭州、南京占据四席，且总比例超过40%，成为最猎头最活跃的地区。

五、猎头周一到周五持续高强度工作，周末也不放弃候选人

对于猎头行为的分析可见，从周一到周五猎头都保持较高活跃度在寻找和联络候选人。周二是猎头活跃度的峰值，联系和沟通候选人的人次最多。即使在周末，也有将近30%的猎头在工作，在他们看来，周末更适合与候选人进行沟通。从每天的工作时间来看，从早上9点到晚上18点，猎头基本都保持在一个高活跃值上。虽然随着标准下班时间的到来，活跃度逐渐下降，但是基本到凌晨依然有猎头活跃在线上，查找候选人简历。

六、工作经历最重要，跳槽频繁有问题

在猎头寻找候选人的过程中，对于简历的关注度的分析显示，工作经历毫无疑问几乎是每个猎头最关注的。但是值得注意的是，尽管猎头职位通常寻找的是至少3年以上的中高端人才，但是教育背景依然是猎头和企业高度关注的项目。另外，跳槽是否频繁是猎头最关注的要素之一，因此猎聘网ceo戴科彬特别提醒职场人慎重选择自己的职业发展道路，不能为了跳槽而跳槽，一定要找对真正实现自己价值的平台。

猎头培训工作总结通用篇二

今年是我们商业银行具有转折意义的一年，经过六年的打拼和积累，我行的羽翼已经逐渐丰满，准备更名挂牌，开始新的征程。然而，如果要使我们景星支行真正走在全行的前列，我们首先要做的是提高我们的业务能力。我行会计出纳部经常组织员工进行理论学习、岗位练兵。对市行传达的每一个文件、通知都认真贯彻。让员工树立主人翁精神，在工作中不推、不等、不靠，积极主动的完成自己的本职工作。我部一直坚持向时间要效益、向工作要质量。在核算上无重大差错事故。

我部的内部制度是比较健全的，各项工作都有明确分工，员工并事假都严格按照规定及时请假。

在安全防范方面，对柜员日常工作所用的各种公章、名章都严格做到每日下库保管；对重要凭证的领用，都有专人负责；明确柜员的权限，不得擅自授权；对于市行要求上报的反洗钱可疑业务及时上报；随时提高警惕，杜绝诈骗。总之，我们要将一切防患于未然，不做亡羊补牢的无用功，力求使全行的工作在稳健中谋发展。

今年是对全行职工个人业务考核要求最严格的一年，综合柜员上岗考试，直接关系到每个员工的切身利益。行里不想让任何一个职工掉队，我会计出纳部，为了使每个员工顺利的通过考试，带领员工们利用工作之外一切所能利用的时间，积极准备考试。其间，我们组织了员工点钞，打字的基本技能考试。组织员工去培训中心进行业务上机打操作的练习。

有些员工工作、家庭的各方面负担都很重，考试给其带来了很大的心理压力，思想包袱很重。为帮助这样的同志，我部各个员工在考试期间，经常互相交流思想，一起钻研考试的命题，接受能力快的同志，耐心的给其他同志讲解。体现出了团结同志的精神，更让员工们感受到了行内大家庭的温暖。

考试临近期间，大家都想争分夺秒的看书，但行里的各项工作是不可以停滞的。时间自己的生命，因为这关系到自己是否有资格上岗；时间更是全行的生命，因为有那么多的客户需要我们为其服务。我部全体员工都义不容辞的选择了后者。在考试期间，没有人因为自己的利益，耽误本职工作，在最关键的时刻，我们看到了员工们的可爱之处。

在临近年终的最后一季，市行“新百日会战”的各项指标下达到支行，支行下到各科部。我部所有职工都在第一时间积极的行动起来，配合行里完成各项指标。虽然“新百日会战”所大力宣传的各种产品大都是对个人客户的，但是我部员工只要有机会就向来办业务的客户宣传新产品。尤其是“得利宝”业务问世以后，我部员工向代发工资客户力推此项产品，滴水成河，为行内存款的上升做着力所能及的贡献。行领导多次强调，存款是责任，不是任务。就是想让职工转变思想，把行里的事当成自己的事，变压力为动力，当我们正视这个问题的同时，我们也感到了责任的重大和为行里工作的乐趣。员工们不再抱怨任务繁重，而是把“新百日会战”当成一个活动去积极的参与。

这一年的工作和考核，又使我部员工得到了很多经验，当然也有很多教训。我们一直重视员工的整体业务水平的提高，大部分职工的工作质量都是达标的，但仍有业务水平参差不齐的现象存在。这样势必会对我行的整体服务形象造成一定程度的影响。所以，我部一旦接到上级部门的个别业务操作变更通知就及时的组织员工学习，减少核算差错。

猎头培训工作总结通用篇三

xx年我个人开拓业务地域还是集中在广东省内；一方面广东省内对于人才的需求在数量上要多于其它省市，并且高级职业经理人以及高级技术人员在这个区域内需求量相对较多；另一方面，特殊的地理位置决定了目标客户对于新兴事物接受较快，对于高层职位用猎头形式招聘较为接受。对于销售人员

来说比较好做前期的说服工作。但是另一方面正因为有这样的市场存在，由于行业壁垒不强，现新成立公司日益增加，各公司操作水平参差不齐，也曾在开拓业务过程中出现过一些客户恶意压价现象。对于此种现象，如果客户对用此种方式招聘意向较大的，我个人一般都是先向客户阐明客观原因，让其理解收费的标准与其服务质量有着直接的联系；在这过程中，尽量举一些实例，并跟据实际情况给到其一些建议，让客户公司从言语中感悟到“”在猎取人才方面的专业性。那么即便此次合作未有结果，也会给相关人员留下深刻印象，对于“顶才”在行业内声誉做一个很好的铺垫。

随着下半年拓展工作的继续，有明显的感觉到浙江、江苏一带外资企业进驻形式非常之明显，对于生产型企业中高层人员需求量有所增加；联系过程中大部分客户还是比较看重公司所在地域和前期费用。在日后的工作中还要多跟同事一起探讨开发异地客户的经验。

这一年较为集中在生产型企业和it软硬件行业的开发，其它一些是有需求的零散客户。生产型企业从今年七八月份开始，对于高层人员的需求量明显增加，特别是对技术出身的高管人才。但是由于其企业的特殊性质，其对此种招聘方式和费用方面的认识有待于提高，所以给拓展工作也带来了一定的难度。

相对于生产型企业，大部分it企业的前期接洽则显得较为顺利，此行业公司目前对于中层的研发力量似乎都显薄弱；个别企业对于公司内部单一领域的研发出现断档，急缺项目带头人的角色。针对这一情况如何把拓展客户公司从前期接洽引入到后期的实质性的谈判显得尤为重要。但我个人似乎总是在这一环节显得心有余而力不足。关于此阶段，工作及谈判技巧性还有待于进一步提高。

对于销售人员来说，职业嗅觉显得格外重要。那么对猎头行业的销售人员来说似乎除了对各行业的最新动态及各大公司

时事的积累并做出重点服务的行业判别外，同时还要对同行业公司进行密切关注。

在这过程中，无疑给从业人员带来了新的知识冲击。就本人而言，对于这些知识的积累多来自于业内朋友的交流，平时的报纸杂志及新闻。但跟公司内部同事关于潜在客户行业的沟通交流并不多，希望在日后的工作中，能够增强信息交流。一方面可以拓宽自己的知识面；另一方面，通过这些信息能够增强自我的职业嗅觉，在工作的同事及时辨别工作的重点方向。同时这些信息也有助于跟客户的谈判过程中为自己增加谈判筹码；俗话说：“知己知彼，方能百战百胜”；对于客户而言我们了解的行业情况越多，愈会显得我们对其行业情况了解深刻，给客户的专业形象也就更深刻。

一年来，虽然自己在工作中取得了一些成绩，但还存在着很多不足。一是工作当中主动向领导请示的多，汇报少，为公司出注意想办法的少。二是开展工作前调研不够，有些情况了解得不够细，不够实，不够多，掌握材料不够充分，使工作被动。三是对于新信息(包括同行业竞争对手方面)的来源渠道少，跟同事在业务方面的沟通不多。在新的一年里，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好。

猎头培训工作总结通用篇四

八月悄然而逝，意味着暑期的结束，同时也记录了我工作时间的长短。从七月份来到韦博入职，转眼一个多月过去了，说一点感触都没有的话，那肯定是谎言。首先，我要感激的是anna老师，是她毫无保留地培训了我两个星期，让我深入地了解了韦博的学习理念、教学方式乃至各个系统的操作流程，虽然那两个星期很痛苦，强度大，记的多，但只有经历了才知道自己可以。记得刚开始我去上课，她再忙总会去认真地边听边记录，课后给我精心地点评，提出优点与缺点，对我而言，是一笔宝贵的财富。因为有时自己身处其中，很难察觉被忽视的问题，经过别人的点拨，你会恍然大悟。诚

然，对于自己出现的问题，我会有则改之，无则加勉。

学生。当然，在与学生沟通的过程中，也让我学到很多，在他们身上，能让我看到自信的脸庞、执着的毅力，无形中给了我深刻的影响。

工作两个月不到，我也曾反思过，每月底每个老师会算出学生出勤率和学习得分，记得七月月底我的学生出勤率很低，当时刚进来的我也不懂得出勤率的意义，只觉得来不来上课是他们自己的事，后来当我通过电话详细了解了大部分人情况之后，渐渐地我能够理解他们的特殊情况，感觉到他们是真的需要帮助，需要适时地提醒乃至督促，这样本着对每个人负责的态度，我很欣慰看到了回报，出勤率在八月底升到了百分之七十以上。虽然在这过程中偶尔也会遇到态度不端正、不友善的人，但是真的让我学会了怎样与不同的人交流，让我感受到了社会与学校不同。对于课件的学习得分，我很汗颜，一再督促，不见提高甚至下降，有的因为学习频率不够，有的因为做课件方法不到位。

总之，这两个月不到的上班经历，无论在生活上还是在工作中，都让我体会到了与在学校不同感受，不再是那种象牙塔般的生活，渐渐地我学会了独立，学会了与人相处，工作中一次次的备课、上课，让我学会如何更好地去完善一堂课，如何更好地与学生交流。

猎头培训工作总结通用篇五

本学期开学之后，我很幸运地被学校推荐参加了江苏省办的网络班主任培训。这对于我——一个教龄和“班主任龄”还不到半年的青年教师来说，无疑是雪中送炭。成为老师以来最大的感受，就是恨自己学识太少，虽然在师范大学里也学过很多班级管理的专业知识，但是一旦运用到实践，碰到千变万化、实实在在的问题时，才意识到那实在是杯水车薪。所以一直期盼有机会能给自己在充充电，然而苦于类似的培

训很少，实在是可遇不可求。这次班主任培训开办让我感觉非常高兴，所以我非常珍惜这次机会。

本次培训是一种崭新的学习方式—网络培训，这解决了因空间、时间带来的一些问题，使得老师们无需出远门，就可以享受到高质量的教育。培训的老师们当中有很有威望的专家学者，也不乏奋战在教育一线的经验丰富的老师，他们可以说是知无不言，言无不尽，为了江苏的教育事业，为了把班主任培训做好，他们在报告中下了很多功夫，做出来的视频和课程都堪称精品，更重要的是，普通的培训我们教师听一遍就过去了，笔记再怎么全也会有疏漏。而通过网络培训，给我们充分的时间自己消化其中的精华，给我们保留下了最大的自由学习和思考的空间。再比如专家在线交流，提前通知我们专家在线时间，让我们可以有足够的时间和精力去整理困扰自己的问题，然后在与专家的交流中豁然开朗，在先进的理念引领下不知不觉提升自己的管理境界和思想理念。

世界的主流就是交流，因为在交流中可以激发思考，迸发思维的火花。这点我在本次培训中深有感触，比如每个模块的题目，刚拿到手的时候都很盲目，不过在课程讨论区，通过学习其他老师的观点，我的眼界开阔了许多。各位老师的回答可以说是见仁见智，从他们自己的角度进行了独特的理解和剖析，一条一条翻阅下去，老师们思维的结晶让我对各个话题有了更全面的认识，给了我很大的启发。类似的例子不胜举，论坛中既有各种各样引人深思的问题提出，也有老师们从自己的独到视角提出自己在班级管理中的各种经验，各种看法，给我的启迪非常大，让我觉得受益匪浅。

2、教师不可有私心。这“私心”指的是班主任对待学生要公平、公正，不能感情用事。成绩好的学生都受老师的青睐，但是我们教师不能因为某某学生成绩好而偏心偏爱他，甚至做出不公平的决定。

4、寓心理健康教育于各学科教学中，是开展小学心理健康教育的根本。每一位教师在上课时都应该时刻记得帮助学生保持良好的情绪。对学生要和蔼可亲，以诱发其良好情绪；善于观察学生情绪变化，及时排除不良情绪的干扰；减轻学生过重的课业负担，创造生动活泼的教育教学情境，使学生乐于学习；发现并表扬学生的优点，尤其是“弱视群体”，更应及时发现他们的闪光点，抓住教育契机给予不同方式的赞许，鼓励他们进取。

5、建立师生之间，生生之间良好的人际关系，是开展小学心理健康教育的重要保证。教师应该引导学生建立良好的人际关系，保持心理相容。一个学生能与周围人保持一种融洽，正常的交往，才能在心理上产生安全感，归属感和自信心。

综上所述，在今后的班主任工作中，这次经历一定会发挥出它的效力。我会继续在实践中去总结去反思，不断提高自己的能力，争做一名优秀班主任，至少是合格的班主任！

猎头培训工作总结通用篇六

不知不觉中来公司已经一年多了了，回想起一年前，自己还是一个对销售零概念怀着忐忑心情，步入到这个完全陌生的领域来工作时的情景，似乎就在昨天，但是跟那时比起来，现在应该算是小有经验了吧！不过这些真的是要感谢这一年来同事们在这方面给予我的帮助和支持，同时在公司大环境的熏陶之下也培养了我从事这个行业的兴趣与信心。

目前来看整个猎头行业似乎进入了严冬，市场越来越成熟，竞争过于激烈，有时甚至出现恶性竞争现象。总得来说**公司在这样的大环境下整体情况还在稳步上升，说明我们还是有较强的竞争优势的。但是怎样在这样的环境下站稳脚跟，在行业内做强做大，作为一名销售人员首先考虑的无疑是提高销售目标，占领市场份额。

一、就我个人对xx年开拓业务方面现做如下总结：

1、业务开拓地域：

xx年我个人开拓业务地域还是集中在广东省内；一方面广东省内对于人才的需求在数量上要多于其它省市，并且高级职业经理人以及高级技术人员在这个区域内需求量相对较多；另一方面，特殊的地理位置决定了目标客户对于新兴事物接受较快，对于高层职位用猎头形式招聘较为接受。对于销售人员来说比较好做前期的说服工作。但是另一方面正因为有这样的市场存在，由于行业壁垒不强，现新成立公司日益增加，各公司操作水平参差不齐，也曾在开拓业务过程中出现过一些客户恶意压价现象。对于此种现象，如果客户对用此种方式招聘意向较大的，我个人一般都是先向客户阐明客观原因，让其理解收费的标准与其服务质量有着直接的联系；在这过程中，尽量举一些实例，并跟据实际情况给到其一些建议，让客户公司从言语中感悟到“”在猎取人才方面的专业性。那么即便此次合作未有结果，也会给相关人员留下深刻印象，对于“顶才”在行业内声誉做一个很好的铺垫。

随着下半年拓展工作的继续，有明显的感觉到浙江、江苏一带外资企业进驻形式非常之明显，对于生产型企业中高层人员需求量有所增加；联系过程中大部分客户还是比较看重公司所在地域和前期费用。在日后的工作中还要多跟同事一起探讨开发异地客户的经验。

这一年较为集中在生产型企业和it软硬件行业的开发，其它一些是有需求的零散客户。生产型企业从今年七八月份开始，对于高层人员的需求量明显增加，特别是对技术出身的高管人才。但是由于其企业的特殊性质，其对此种招聘方式和费用方面的认识有待于提高，所以给拓展工作也带来了一定的难度。

相对于生产型企业，大部分it企业的前期接洽则显得较为顺利，

此行业公司目前对于中层的研发力量似乎都显薄弱;个别企业对于公司内部单一领域的研发出现断档,急缺项目带头人的角色。针对这一情况如何把拓展客户公司从前期接洽引入到后期的实质性的谈判显得尤为重要。但我个人似乎总是在这一环节显得心有余而力不足。关于此阶段,工作及谈判技巧性还有待于进一步提高。

3、对潜在客户行业及其所在领域知识的总结

对于销售人员来说,职业嗅觉显得尤为重要。那么对猎头行业的销售人员来说似乎除了对各行业的最新动态及各大公司时事的积累并做出重点服务的行业判别外,同时还要对同行业公司进行密切关注。

在这过程中,无疑给从业人员带来了新的知识冲击。就本人而言,对于这些知识的积累多来自于业内朋友的交流,平时的报纸杂志及新闻。但跟公司内部同事关于潜在客户行业的沟通交流并不多,希望在日后的工作中,能够增强信息交流。一方面可以拓宽自己的知识面;另一方面,通过这些信息能够增强自我的职业嗅觉,在工作的同事及时辨别工作的重点方向。同时这些信息也有助于跟客户的谈判过程中为自己增加谈判筹码;俗话说:“知己知彼,方能百战百胜”;对于客户而言我们了解的行业情况越多,愈会显得我们对其行业情况了解深刻,给客户的专业形象也就更深刻。

4、工作中的不足

一年来,虽然自己在工作中取得了一些成绩,但还存在着很多不足。一是工作当中主动向领导请示的多,汇报少,为公司出注意想办法的少。二是开展工作前调研不够,有些情况了解得不够细,不够实,不够多,掌握材料不够充分,使工作被动。三是对于新信息(包括同行业竞争对手方面)的来源渠道少,跟同事在业务方面的沟通不多。在新的一年里,我将扬长避短,发奋工作,克难攻坚,力求把工作做得更好。

二、伴随着公司的壮大我们共同成长

在过去的一年中，公司的不断壮大我应该是深有体会的，作为公司的一名“老员工”公司的每一次变化都让我深深的感受到它的成长。从每周的例会，到每月的公司活动；从半年一次的旅游到定期的培训课程再到这次的工作总结。虽然这些在实施过程中存在着一些问题，但不可否认的“”在成长，我们的队伍在壮大，并正朝着更有前景的方向一步一步迈进着。对于这些我相信“”的每一个员工都例例在目。

1、关于公司的文化，我想每个同事都对其有着不同的理解，那么怎样把这些不同统一起来？我想将是公司的领导面临的一个新课题。

这其中也不乏激励机制的建立，营造一个灵活有效的人才环境，使个人利益与公司目标息息相关，个人能把公司的事业当作自己的事业，使公司长期、稳定、健康地发展确实是大有裨益的。比如公司的目标，及下一步的规划或计划是否可以让员工们参与其中，这样做有几点好处：一是让员工深刻体会到其真正是公司的一员，使其有归属感；二，可以让公司领导通过此种方式了解每个员工的想法及其更深层次的心理需求；三，可以让目标分别落实到团队里的每个人，使其下一步工作的目标和方向更加明确；从而使公司实现目标计划的难度系数降低，真正体现出团队的作战的优势；四，公司实现目标后可以说不论是团队作战实力，还是公司的总体实力都上了一个新的台阶；而对于团队成员来说，得到的不仅是薪金奖励，那种完成任务的成就感和喜悦心情不单单是奖金可以等价代换的。

公司制度的不断完善以及各种福利的健全，可以使员工们抛掉一些顾虑以更加饱满的热情投入到工作中去[]xx年公司健全了社保、养老保险、医疗保险等福利，使员工有了一些基本保障，在生病时可以启动自己的帐户，为自己节约一笔开销。但是人们常说：“有什么别有病”，真生病了，不止是花掉

一笔费用，更重要的是身体受罪，家人朋友担忧的同时，也耽误了手头工作。很多公司在健全公司福利制度中加入了，年度体检福利，这种制度我司是否可以效仿，让“以人为本”的文化在公司中更加发扬光大，把同事们对疾病的隐患消灭在启蒙状态，从而有针对性的加强体制锻炼。

2、 关于团队活动

公司在不断的壮大，并把原来每天都见面的同事分开在了不同的楼层，大家彼此有时候一两周都不一定见到一面，但是每月一次的团队活动把大家的距离又拉近了，而且每次的活动可谓是多姿多彩，满足了不同员工的不同需求。但每次总是感觉时间匆匆还未尽兴，大家就各奔东西了(不知道别人是不是跟我有一样的感觉，花在路上的时间跟活动的时间差不多一样长)。那么是否在活动完之后大家可以自愿去留，一起猎头顾问职位个人工作总结制再次餐饮活动呢?也许在别人看来这只是吃一顿饭，但这顿饭背后拉近了多少同事之间的心与心之间的距离呢?!相比较起运动来，这毕竟也是一次沟通和交流的机会啊!(前面组织活动的时间可以提前或延后1到1.5小时，空余出吃饭时间)

3、 关于公司的周例会制度

市场拓展人员的工作由于工作性质的特殊性，例会频率可能有时没有做后期的同事那么频繁，但可以不定期的参加后期同事的例会，这样可以把做前期跟客户沟通中遇到的问题以及在推荐候选人工作过程中遇到的问题进行交流和分析，毕竟前后期工作是有一个过渡的。后期面临着猎寻候选人的压力，前期面临着候选人出现问题时被客户斥责的难处。交流多了，大家可以互相理解。并使工作顺利完成。

4、 关于公司的培训(提高公司的文化氛围)

公司业务的不断扩大，使得我们的队伍也在不断的壮大，年

龄结构比较集中并且年轻化是最大特点，这使得“顶才”变得越来越有朝气。怎样使得这样一个团队在行业群雄逐鹿的今天提高团队的做战实力?我个人认为应该加强团队的学习氛围的建设和公司培训制度的完善。

在这一浪接一浪的知识管理热潮中，几乎所有企业都开始逐步重视起企业文化氛围的建设来。不知道别人是否跟我有同感，学习气氛浓厚的区域，人们的思想和言行都会受到很大的影响，甚至可以深入到形体气质中去。不定期的组织主题进行学习或传播一些新的知识，可以提高团队的整体精神面貌，使团队更具凝聚力。而公司的不定期培训可以再未来的工作中继续完善。由不定期到定期，通过这种形式，员工们可以了解到不同行业的行业知识，和最新动态，提高个人的业务能力，这样长期以往的坚持下去相信整体的战斗力也会得到相应提高。

随着时间的推移□xx年退出了历史的舞台，新的一年开始了，它带着我们每个人对未来的憧憬，同时也给每个人带来了新的希望，我们也会在新的一年里迈开崭新的一步，走向更美好的明天。

猎头培训工作总结通用篇七

初次踏入这一陌生领域，总带有一丝不自信。在这一行，这也算是大忌。不知自己是否适合做这个，或是社会阅历太浅，还是自己想做的太完美，亦或是自己的习惯性程序逻辑思维在做怪等等，可能与这些都有关系，使自己遥遥落后于同事。今天思考再三，总结出来一些门道，还望大家多多指教，深入交流。

我们的职业叫猎头顾问，而我顶多算个助理或代表。说白了我们的工作就是红娘配对，与人打交道的。即是与人打交道，当然就少不了找客户，拉业务，而我们工作全部用电话和网络完成。首先说一下我们的工作流程，先是找客户、问需求，

然后是签合同、找人才。总的来说工作能不能做好，就看一下几点。

客户是什么?有人说客户是上帝，是的。客户是我们业务根本，我们赚的就客户的钱。业务讲究“量”，数量和质量。只有数量越大，质量越好，我们的业务才上的去。之前不懂，只是一味地想客户多可以了和快速完成每天的任务，而忽略了客户的质量。

自认为自己不是一个狙击手，只有扩大范围寻找机会，而电话量的多少决定了机会的多少。在客户的基础上，只有加大自己的电话量，才有更多的机会和客户。

这一点很重要。在这个社会分工日益明确的时代，比的是谁更专业。这方面是必学的，不能只靠公司的这些培训。做我们这个，更要具有全方位的知识，私下也要更多的学习一下工作所牵连到其他方面的知识，要循序渐进。

对中国文化有一定了解的我，知道什么都要变通。做我们这个更尤甚之。理论是纸上谈兵，实践才是真道理。这方面我做的不太好，今后会多向同事学习。

无数的成功学告诉我们，心灵的力量是多么的强大。哲学一点内因决定外因，首先是想做好，然后才是可能做好、能做好。我要保持好自己的激情。

兵贵神速，时间是制胜的有力法宝。以往回复客户总是太拖拉，今后我更要加强自己的执行力。个人的力量是弱小的，更要配合好团队，自己牛团队才牛，团队牛自己才更牛。要快速响应团队的号召，加强团队的执行力。