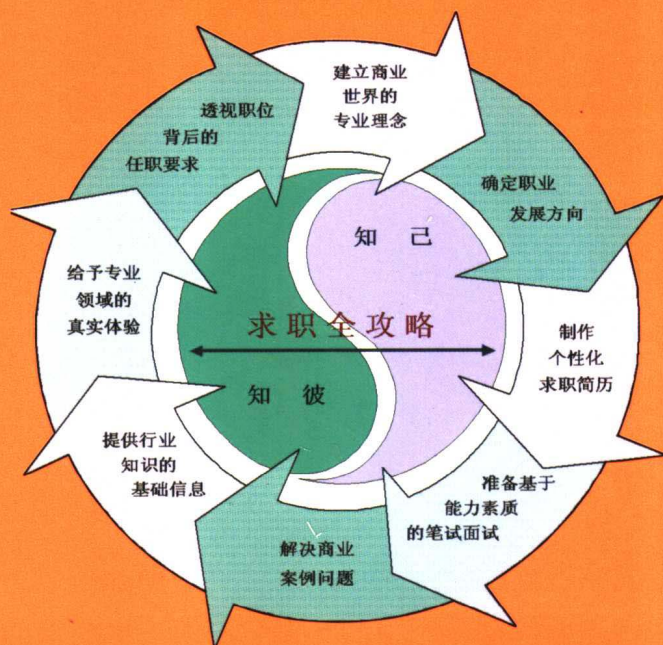


TOTAL SOLUTION OF MNC JOB HUNTING

外企求职 全攻略



Be yourself, and be your "Best Self"!



风火咨询图书工作室

同济大学出版社

外企求职全攻略



风火管理咨询有限公司 编著

同济大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

外企求职全攻略/风火管理咨询有限公司编. —上海:
同济大学出版社, 2003. 7

ISBN 7-5608-2679-2

I. 外… II. 风… III. 外资公司—职业选择—基
本知识 IV. C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 056143 号

外企求职全攻略

风火管理咨询有限公司 编著

责任编辑 胡兆民 责任校对 徐 栩 封面设计 陈益平

出 版 同济大学出版社
发 行

(上海四平路 1239 号 邮编 200092 电话 021-65985622)

经 销 全国各地新华书店

印 刷 常熟市华顺印刷有限公司

开 本 787mm×960mm 1/16

印 张 19.5 插页 2 页

字 数 390000

印 数 1—5000

版 次 2003 年 7 月第 1 版 2003 年 7 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-5608-2679-2/F·261

定 价 31.80 元

本书若有印装质量问题, 请向本社发行部调换

序(一)

本书的作者之一 Joy 来找到我,希望我可以谈谈中国学生在“求职”,特别是“外企求职”方面和国外学生相比的差距,并就《外企求职全攻略》一书的思路和内容给予一些评价。虽然在国内我曾经是荷兰银行大中国区的副总裁,但是在国外,事实上目前我的身份也仍然是“学生”,一名 MBA 的在读学生,因此对于这方面的选题很感兴趣,也欣然应允为本书做序。

我在担任荷兰银行大中国区副总裁时,在学生求职方面,感触最深的在于中国学生在“知识”和“技能”之间的巨大差距。中国学生从来都非常善于学习知识,且不谈学校教授的知识学得怎么样,就看中国学生能够把美国人研究生入学考试、商业院入学考试的 GRE 和 GMAT 研究得有多透彻,分析得有多深刻,分数考得有多高就可以看出这一点。我在美国读书时,经常听说一位中国学生因为 GMAT 没上 700 分而沮丧万分,但是一位美国学生却会因为 GMAT 获得了 650 分而大大的庆祝一番;美国的 PHD 常常是中国人的天下,中国人稳稳地坐在前三的宝座上。然而,中国学生的成绩如此优秀,知识量如此之大,到了求职的时候,却明显地发挥不出优势来。诚然中国学生在美国求职受到大量地域和文化的影响,然而即便抛开这些因素,我仍然不得不承认中国学生本身的专业化和职业化的程度存在很大的问题。

专业化、职业化,在英文之中我们将其解释为“Expertise”和“Professionalism”。在此,我所界定的含义是,专业化在这里指“运用知识的一种能力”,即一种技能水平,而职业化在此我界定为一种“符合企业化运作的一种行为表现方式”。我接触到不在少数的中国学生虽然满腹经纶但是却完全不知道如何将其运用到求职和实际工作中去;虽然是一个非常优秀的“学生”,但是却不具备企业所需要的某些特质。

当我从大学毕业走上工作岗位的时候,在中国的外资企业正面临着一种“人才饥渴”的状态,他们情愿背负高额的成本也不得不聘请大量的欧美人士管理其在华业务。因此,很幸运,尽管我们不够专业、不够职业化,我和我的同届学生仍然可以获得非常好的机会。但是在我赴美攻读 MBA 之前,我已经感受到情况的变化了。外资企业的人才开始趋向于饱和,大量优秀的学生由于不了解企业的运作和企业化的思维方式而失去了不少本可以把握的求职机会。

因此,从一开始我就非常赞成和支持风火咨询的工作,并且我非常高兴地发现《外企求职全攻略》一书的立足点正是提高中国学生的专业化和职业化的程度,而并

非仅仅提供一些求职的技巧。我非常愿意向读者推荐此书,并希望读者能够把握其中的精髓,真正地了解一些求职的信息,培养一种求职的思维,锻炼一下求职的技巧,掌握求职的必胜法则!

原荷兰银行大中国区副总裁,现芝加哥大学在读 MBA

浦晓文

2003 年 4 月于芝加哥

序(二)

Aileen 是今年暑期参加摩根斯坦利 Intern Program 的 PHD 在读学生,在工作上,我是她的导师,让她尽快掌握一些在摩根斯坦利工作的方法和在华尔街生存的法则。另一方面,我已经在纽约呆了 15 年,在华尔街呆了 10 年,在华尔街最 tough 的行业“投资银行”呆了 5 年,下个月即将回国,因此也迫切的希望对国内的情况有着更多更深的了解。所以闲暇时,Aileen 是我的导师,让我尽快了解更多关于国内的信息和经济发展的现状。

一日 Aileen 向我郑重介绍自己是国内一家咨询公司的委员会成员,希望我能够为该公司针对本科生、研究生毕业求职者和工作年限在 2—3 年之内的职场新人而创作的新作《外企求职全攻略》做序,并交给我一份图书编写的模板。

我并没有马上去看这份模板,而是首先问了一句:“为什么?是否可以首先解释一下为什么国内的学生需要这样一本书?”。Aileen 思考了一下,告诉我:

- 国内的求职教育刚刚起步,很多学生求职时完全不了解希望获得的这份职位究竟是做什么类型的工作,与自己的性情是否吻合,需要什么样的能力、具有哪些任职要求。
- 国内学生求职时存在许多不够专业的地方,譬如常常完全照背照抄一些所谓求职技巧,又譬如投递给所有公司的简历都只有一份等等……。

Aileen 还介绍了不少国内目前毕业生求职的现状,我不得不承认我的兴趣被吊了起来,立刻埋头开始阅读这份模板。

看完这份模板,我有些惊讶的问:“Aileen,你是说这块业务在国内还很新吗?”

“是啊”。

“可是这个思路很清楚,也很专业啊。”我说。

“那是自然”,Aileen 颇有些自豪地说道:“这个可是国内很多青年才俊联手打造的哦。”

“哇……吓人吓人”,我不禁做出害怕状说:“国内精英如云,我都不敢回国啦。”

最后,我同意为这本风火咨询的《外企求职全攻略》一书写序,Aileen 希望我再介绍一些美国的求职文化。我想针对国内的现状,我可以介绍美国学生在求职时这样

一些行为表现：

- 学生比较清楚自己读书是为了什么，所以很早就开始为求职做准备。
- 学生很关注对于各行各业的了解，习惯于寻找各种资料了解各种信息。
- 学生产生问题的时候会向专业机构寻求帮助，而市场上专业的咨询机构也不在少数。
- 学校将学生就业问题放在非常重要的地位，给予大量的支持，建议学生多多寻求专业机构的帮助。
- 没有一个学生会仅仅提前几个月开始为就业做准备，没有一个学生会一份简历投递所有的公司，而是针对不同公司的情况、文化、行业背景、专业领域度身定制简历。

我很为 Aileen 以及与其一起合作的风火咨询的青年才俊所感动，创业的道路是艰难的，赤手空拳去开辟一个全新的市场更是需要付出无数的心血。但是，我也相信，具有成熟的理念、网罗丰富的信息、给出深刻的分析点评的《外企求职全攻略》就是他们迈向成功的第一步！在此祝贺此书的出版！

摩根斯坦利高级理财顾问

俞 强

2003 年 6 月于纽约华尔街

前言

风火咨询的图书工作室之所以极大程度的倾注心血来打造这样一本“求职宝典”，源于我们通过与广大求职毕业生的交流而强烈地感觉到毕业生求职者在求职过程中存在相当不少的误区。举例而言：

“拿来主义”：相当大一部分学生在学习求职技巧时采用拿来主义的作风，经常听到同学们的问句是：“听说简历应该……”、“听说面试必须……”。然而，市场上的职位各有各的不同，求职的人也各有各的不同，何来“应该”、“必须”等绝对性用语之有？

缺乏求职的全局观念，过分关注细节：学生们常常问到的问题包括诸如“我的专业不对口，会否阻碍就业？”、“面对每年的求职高峰期，我该如何做准备？”、“怎么写简历才是最好的？”等各种类型各个方面的问题。但是所有的问题都必须根据具体问题作具体分析，不是所有的专业不对口都影响就业，也并非任何专业都不影响就业；如何进行求职准备首先基于面试的是什么方面的公司，而并不存在笼统的答案；简历也并没有绝对性的“最好”，而仅有针对相应职位而言最为“合适”的。因此，通过这些问题，我们深刻地感觉到求职学子看待求职问题的片面性和一种“信息不对称”。

我们也参考过市场上不少同类的书籍，虽然也不乏优秀的作品，然而普遍的感觉仍然是：仅提供“怎么做”，缺少对于“为什么这样做”的解释；对于某些技巧的说明比较含糊，容易使得求职学子产生误解，或无法透彻地理解。基于这样的情况，风火咨询图书工作室动用了大量的人力、物力编写了《外企求职全攻略》一书。

本书的目标：

- 帮助求职者、特别是毕业生求职者了解行业、专业的基本信息，透视职位内在任职要求、建立全面的商业理念。
- 给予求职者职业发展定位、简历制作、笔试、基于能力素质的面试的全方位指导。
- 提供案例分析的模型与工具，大量的 Sample 案例供读者练习。

本书的特点：

- 立足于告诉求职者“为什么”，而并非仅仅是“怎么做”。
- 运用大量真实案例解析本书给出的技巧和求职过程中的注意点，避免描述性的话语无法令读者真正理解技巧和注意点的内涵。

本书内容概要：

- 介绍了十种行业的基本运作情况、最具有普遍性的七种专业的知识框架和工作内容。
- 提供了岗位职责描述(Job Description)这一工具，帮助大家梳理求职信息，透视职位内在任职要求。
- 解析若干公司内部商业报告的制作思路，帮助求职者从“根本”上理解外企工作的方式，培养求职者的“商业意识”(Business Sense)。
- 提供读者进行职业发展定位的关键考虑点和需要平衡的几点问题；编写简历的技巧和过程、笔试的类型和样题。
- 编写“能力素质模型介绍”、“针对能力素质的面试问题”、“面试实战之角色大转换”等精彩栏目提供读者“换位思考”的机会，帮助求职者站在面试者的角度思考问题。
- 提供了案例面试需要学习的基本模型和工具，大量的 Sample Cases，并提供 Possible Solution。真正让读者做到：学招——用招——过招。

另外，关于本书的编写，风火咨询图书工作室在此声明：

- 本书介绍的有关行业、专业的信息受篇幅限制无法介绍到十分详尽，然而因为本书针对的对象主要是求职学子和职场新人，因此所提供的信息针对他们而言应当是充分的。
- 本书援引了大量企业真实报告和有关信息，在本书中出现时进行了部分内容的改动，隐去了有关数据和敏感信息。

最后，在此向所有给予编写本书以大力支持和帮助的所有朋友们致谢。由于时间有限，难免出现疏漏，敬请各位读者谅解。同时，我们也热切希望求职者们将对于本书的意见和自己在面试中的真实体验发至我们的 E-mail 信箱：service@powercareer.com.cn，我们将与您沟通后采纳其中的相关信息，以便为后来的读者提供更多的帮助。

风火咨询图书工作室

2003 年 7 月

目 录

序(一)

序(二)

前言

知 彼 篇

第 1 章 了解企业核心价值链——学习行业基本信息 (3)

本章目的:帮助求职者了解核心价值链和基本的运营管理模式,打下求职准备的
扎实基础。

- 1.1.1 会计师事务所 (4)
- 1.1.2 管理(系统)咨询行业 (5)
- 1.1.3 制造业—快速消费品 (9)
- 1.1.4 投资银行 (12)
- 1.1.5 商业银行 (15)
- 1.1.6 证券行业 (19)
- 1.1.7 广告行业 (22)
- 1.1.8 物流业 (25)
- 1.1.9 零售业 (27)
- 1.1.10 能源产业 (31)

第 2 章 理解岗位工作内容——掌握专业知识框架 (34)

本章目的:帮助求职者了解不同专业的知识框架以及针对毕业生求职者而言与之
对应的工作内容,通过工作内容进一步揣摩任职要求。

- 1.2.1 营销管理 (35)
- 1.2.2 销售管理 (40)
- 1.2.3 财务管理 (44)
- 1.2.4 人力资源管理 (48)
- 1.2.5 生产管理 (58)
- 1.2.6 咨询顾问 (59)

1.2.7 商业银行管理·····	(63)
第3章 透视岗位内在要求——读懂招聘广告,创建岗位说明书 ·····	(68)
本章目的:帮助求职者基于对行业、专业的了解分析岗位内在任职要求,运用岗位说明书这一工具对岗位信息进行梳理。	
1.3.1 市场助理·····	(69)
1.3.2 咨询顾问·····	(71)
1.3.3 薪资福利专员·····	(74)
1.3.4 审计员·····	(76)
1.3.5 业务培训生·····	(78)
第4章 建立商业理念——全真商业报告解析 ·····	(82)
本章目的:帮助求职者了解企业撰写商业报告的思路 and 方式,通过全真解析商业报告的过程建立读者对于商业理念和感觉。	
1.4.1 投资中国选址分析报告·····	(83)
1.4.2 培训年度总结报告分析·····	(88)
1.4.3 新产品渠道分销计划分析·····	(92)
1.4.4 中国牙膏品类市场研究报告分析·····	(96)

知 己 篇

第5章 职业发展定位——定位你的职业发展方向 ·····	(103)
本章目的:帮助求职者规划职业发展的大致方向,集中精力、把握关键。	
2.5.1 职业发展定位·····	(104)
第6章 介绍能力素质模型——了解企业招聘、发展、考核的标竿 ·····	(111)
本章目的:介绍能力素质模型的概念,给出能力素质模型的示例,帮助求职者了解企业招聘、发展、考核的标竿。	
2.6.1 能力素质/资质模型介绍·····	(112)
第7章 分析应聘流程——结合能力素质要求分析企业应聘流程 ·····	(119)
本章目的:结合能力素质的要求,帮助求职者分析企业应聘流程包括哪些内容,分别考核哪些方面的能力。	
2.7.1 应聘流程分析·····	(120)
第8章 编写完美简历——学习简历编写的全方位技巧 ·····	(124)
本章目的:帮助求职者了解简历编写的全方位技巧,包括简历编写的原则、小窍门、	

流程、注意点等等。

2.8.1	简历的类型	(125)
2.8.2	简历编写的原则	(128)
2.8.3	简历编写的小窍门	(131)
2.8.4	简历编写五步走	(138)
2.8.5	应聘表格的填写技巧	(142)
2.8.6	简历小词典	(144)
2.8.7	求职信的书写	(148)

第9章 全面挑战笔试——学习笔试的十二类主流题型和解答技巧

..... (152)

本章目的:了解不同的笔试类型,并给出每种类型的样题和解题技巧,帮助求职者全面挑战笔试。

2.9.1	笔试题型介绍与解题技巧	(153)
-------	-------------------	-------

第10章 面试准备宝典——掌握基于能力素质面试的应对技巧..... (167)

本章目的:帮助求职者了解获得面试的技巧、进行面试前准备、掌握基于能力素质面试的应对技巧。

2.10.1	获得面试的技巧.....	(168)
2.10.2	面试前的准备.....	(169)
2.10.3	面试的大致流程.....	(171)
2.10.4	针对能力素质模型设计的面试问题.....	(171)
2.10.5	面试官如何对问题做深度探讨.....	(183)
2.10.6	可以问面试官的问题.....	(186)
2.10.7	面试问题库.....	(188)
2.10.8	面试中需要注意的地方.....	(189)
2.10.9	面试全真题——实战面试角色大转换.....	(192)

第11章 了解案例分析考核的形式——学习三种类型的案例分析

考核形式 (200)

本章目的:帮助求职者了解三种类型的案例分析考核形式,并大致介绍不同类型的相关注意点和若干技巧。

2.11.1	案例分析考核的形式.....	(201)
--------	----------------	-------

第12章 熟悉案例分析的样例——学习估算数据、商业问题两种案例

分析的思路 (204)

本章目的:帮助求职者熟悉案例的分析过程,学习估算数据、商业问题两种案例

分析的思路。

2.12.1 案例分析的样例	(205)
----------------------	-------

第 13 章 学习案例分析的模型与工具——掌握案例分析的主流模型,学习几种案例分析的实用工具	(210)
--	-------

本章目的:帮助求职者掌握案例分析的主流模型,学习几种案例分析的实用工具。

2.13.1 解决产业分析问题的模型——波特五因素模型	(211)
2.13.2 解决利润下降、企业经营发生变化的模型——根源分析模型	(212)
2.13.3 解决面临挑战情况下企业的战略发展问题的模型——SWOT 分析法	(213)
2.13.4 解决客户分类问题的模型——客户分段分析模型	(215)
2.13.5 解决市场进入、退出的问题	(215)
2.13.6 解决市场容量估算的问题	(217)
2.13.7 解决组织运营模式的问题	(218)
2.13.8 表现现金流的工具	(219)
2.13.9 财务分析工具——杜邦分析法	(220)
2.13.10 利用 100%柱形图分析问题	(221)
2.13.11 评估风险的工具	(222)
2.13.12 外部环境分析的工具——PEST 分析法	(223)

第 14 章 真刀实枪练习模拟案例——十五个案例模拟演练	(225)
------------------------------------	-------

本章目的:基于以上几章的基础,令求职者真刀实枪的练习案例。

2.14.1 Sample Cases	(226)
---------------------------	-------

第 15 章 真刀实枪练习模拟案例之建议方案——检验十五个案例模拟演练的成果	(241)
--	-------

本章目的:测试上一章 15 个案例的分析结果。

2.15.1 Possible Solution to Sample Cases	(242)
--	-------

附录

附录 1 职业性向测试问卷样例	(265)
附录 2 公司信息宝典	(271)

知 彼 篇

- 我们将求职者、特别是求职学生比做一个个的“萝卜”，而市场上不同行业、不同专业的矩阵中的职位则是一个个的“坑”。
- 所谓求职与招聘事实上就是“萝卜”与“坑”进行“匹配(Match)”的过程。
- 然而“萝卜”常常具有一定的可塑性，而“坑”因为行业价值链和专业工作内容的不同而注定了其所需要的任职要求。
- 因此，求职的第一步是了解市场上有多少“坑”？性质如何？内在任职要求是什么？有什么规律可循？
- 知己知彼，方能百战百胜。
- 让我们从“知彼”开始我们的求职全攻略！

第 1 章

了解企业核心价值链

——学习行业基本信息

本章目的：

帮助求职者了解不同行业的核心价值链和基本的运营管理模式，打下求职准备的坚实基础。

本章导读：

■ 核心价值链：了解企业运营各个功能模块的工作内容。

- ✓ 产品/服务：该行业公司所生产的产品或服务（审计、咨询都可以理解为一种服务）
- ✓ 生产：即生产产品的管理工作或从事服务的过程
- ✓ 市场：推广产品给消费者或是推广服务给客户的工作
- ✓ 销售：将产品推向市场的工作或使服务为客户所了解和接受的过程
- ✓ 财务：管理企业财务的工作
- ✓ 人力资源：管理企业人力资源的工作
- ✓ 利润来源：理解企业利润的来源才真正意义上理解了价值链运作的意义

■ 组织架构、工作流程与部门职责：了解行业代表性公司的典型组织架构、工作流程和部门职责，加深对于行业信息的理解。

■ 职业发展路径：了解行业代表性公司的职业发展路径，定位不同的职位在组织中的汇报关系和所属层级。

1.1.1 会计师事务所

代表性公司：普华永道、毕马威、安永华明、沪江德勤

核心价值链

行业	审计
产品/服务	◆ 为企业进行审计,出具审计报告 ◆ 为企业算税、提供税务咨询、提供企业设立/投资中国的投资咨询 ◆ (某些会计师事务所)提供保险精算服务 ◆ (某些会计师事务所)提供市场调研服务 ◆ (某些会计师事务所)提供资产评估、企业兼并收购服务 ◆ (某些会计师事务所)提供内控体系可靠性审计服务
生产(即从事审计、咨询服务提交报告的过程)	◆ 审计员对客户进行审计、索取资料、出具报告的过程 ◆ 税务咨询顾问了解企业情况,寻找相关部门为其报税、出具税务方案、出具投资方案的过程 ◆ 咨询顾问了解企业需求,出具保险经算、市场调研、资产评估、企业兼并收购或内控体系评估的过程
市场与销售(营销)	◆ 通过媒体的沟通、人物的宣传、文章的发表打造公司的品牌 ◆ 通过建立奖学金等投资资助的方式提升企业的形象 ◆ 接触客户使其成为公司的审计/咨询对象 ◆ 跟踪反馈客户的意见
财务管理	◆ 管理公司的日常财务 ◆ 控制公司运营风险
人力资源管理	◆ 从事人员的招聘、录用、培训、考核等一系列人力资源管理工作 ◆ 根据企业发展需求,相应调整企业组织架构,营造企业文化
利润来源	◆ 审计服务收入 ◆ 算税、税务咨询收入 ◆ 保险经算、市场调研、资产评估、企业兼并收购或内控体系评估等服务收入

(以上仅为概括性整理,不包括细节性与差异性的内容,旨在帮助读者把握行业关键信息,了解行业关键价值驱动力)