



猎头顾问理论与实务丛书



现代猎头实训指南

李葆华 史娜 何霭莉 王文◎主编

梁冬 邓采薇◎副主编

中山大学南方学院国家猎头研究与培训中心 | 组织
广州普恩企业管理服务有限公司 | 编写



中山大學出版社
SUN YAT-SEN UNIVERSITY PRESS



猎头顾问理论与实务丛书



现代猎头实训指南

李葆华 史娜 何霭莉 王文◎主编

梁冬 邓采薇◎副主编

中山大学南方学院国家猎头研究与培训中心 | 组织
广州普恩企业管理服务有限公司 | 编写



中山大学出版社
SUN YAT-SEN UNIVERSITY PRESS

· 广州 ·

版权所有 翻印必究

图书在版编目 (CIP) 数据

现代猎头实训指南/李葆华等主编. —广州: 中山大学出版社, 2018. 9

(猎头顾问理论与实务丛书)

ISBN 978 - 7 - 306 - 06408 - 0

I. ①现… II. ①李… III. ①人力资源管理—教材
IV. ①F243

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 175830 号

出 版 人: 王天琪

策划编辑: 邹岚萍

责任编辑: 邹岚萍

封面设计: 曾 斌

责任校对: 王 璞

责任技编: 何雅涛

出版发行: 中山大学出版社

电 话: 编辑部 020 - 84110771, 84113349, 84111997, 84110779

发行部 020 - 84111998, 84111981, 84111160

地 址: 广州市新港西路 135 号

邮 编: 510275 传 真: 020 - 84036565

网 址: <http://www.zsup.com.cn> E-mail: zdcbs@mail.sysu.edu.cn

印 刷 者: 广州家联印刷有限公司

规 格: 880mm × 1230mm 1/32 5.25 印张 11.8 千字

版次印次: 2018 年 9 月第 1 版 2018 年 9 月第 1 次印刷

印 数: 1 - 2000 册

定 价: 20.00 元

如发现本书因印装质量影响阅读, 请与出版社发行部联系调换

丛书编委会

主 任 陈天祥

编 委 (按姓氏拼音首字母排序)

蔡益娟	寸晓刚	龚 鸣	何霭莉
何兆中	胡鹏年	华迪生	黄新宏
李葆华	李佳谦	李湘梅	李向楠
刘云东	马 飞	聂 琼	邱军涛
史 娜	田文娜	王 巧	王 文
邬晓霞	吴彩萍	徐 文	杨振锋
尹庆阳	张雪辉	赵为民	

本书编委会

主 编 李葆华 史 娜 何霭莉 王 文

副主编 邓采薇 梁 冬

内容介绍

《现代猎头实训指南》是为人力资源管理专业猎头方向、其他专业的大学毕业生、欲从事现代猎头行业的社会人士、各猎头企业入职人员入门教材，以及专业猎头人才入门培养需要而编撰的。

本教材共七个模块，分别是客户开拓，谈判博弈，项目管理，专业寻访与筛选，面试评估与职位匹配，候选人推荐及客户面试，薪酬谈判、协助候选人入职及跟踪服务。模块一客户开拓，主要包括猎头顾问职业素养、客户识别、客户开发技巧、客户关系管理；模块二谈判博弈，主要包括谈判准备与计划、谈判沟通、合同签订；模块三项目管理，主要包括项目立项、项目跟进、项目交付；模块四专业寻访与筛选，主要包括制订多渠道寻访方案、有效开展寻访工作、通过简历初步筛选；模块五面试评估与职位匹配，主要包括面试技巧、面试前的准备、面试、面试的误区、面试后的工作；模块六候选人推荐及客户面试，主要包括候选人推荐、客户面试；模块七薪酬谈判、协助候选人入职及跟踪服务，主要包括薪酬谈判、跟进候选人离职/入职安排、跟进候选人背景调查。

本教材以现代猎头操作标准流程为主线，理论与实践相结合，用模块化的方式，将实训内容和案例穿插其中，努力创造学习者自主探索猎头工作的情景和机会，适当增加应用性、探索性和开放性的问题，发挥学习者的主动性，以培养学习者的思考能力、问题解决能力。

序

自 21 世纪以来，伴随着信息及网络通信技术（ICT）突飞猛进的发展，实践中一群“不走寻常路”企业的异军突起，对这类企业的“解剖”分析，基本都发现这些组织的运营有一个共同特点，那就是只专注于发展自己擅长的业务，其他业务则通过外包的方式让其他更擅长于此的组织来承接。再深入考察发现，随着 21 世纪以来网络基础设施的跨越式建设，网络已成为人们工作、生活中沟通、交易的主要管道，传统阻碍合作深入进行的信息收集成本在大大降低，这样的信息（传播方式）变革又进一步推动了供给侧的社会化专业分工进一步精细化。在此背景下，“做专（才能）做强”的发展理念逐渐在各类组织管理者头脑中生根发芽，各种类型的（非擅长）业务外包需求增长已经成为一种趋势。

自 2009 年以来，承接诸如招聘、培训、薪酬等现代人力资源管理职能外包的各类型人力资源管理的专业公司如雨后春笋一般纷纷破茧而出。从人才市场近 10 年的供求关系变化趋势来看，对专业的人力资源管理人才需求量明显呈现只增不减的趋势。自 2011 年以来，中山大学南方学院公共管理学系瞄准该市场需求，开始了全国首批人力资源管理专业猎头方向专业人才的培养。

但限于目前市面上专门的对猎头人才培养的相关教材严重匮乏，在教学过程当中，我们如履薄冰，小心翼翼围绕着猎头人才胜任特征的建构探索培养现代猎头人才的实训策

略，逐渐形成了相对系统的教案，培养出来的学生也广受业内好评。

工欲善其事，必先利其器。为更好地推进产学研，此次我们联合业界精英，并结合过往教学中的经验，展开了包括客户开拓、谈判博弈、项目管理、专业寻访与筛选等一系列猎头业务实训模块教材的编写。

人力资源管理副教授

中山大学南方学院人力资源管理专业负责人

寸晓刚

2018年5月1日

前 言

从第一家猎头公司诞生到国际猎头协会（Association of Executive Search Consultants, AESC）的成立，国外对于猎头顾问的培训流程、培训标准、培训内容业已丰富并完善。国内的猎头在经历了 1.0 萌芽期、2.0 发展期、3.0 猎头行业的春天、4.0 多元化竞争时期后，也走过了近 30 年的历程。

综观整个行业，虽有不少资深猎头顾问的个人经验分享，甚至银屏版的《猎场》也燃遍大江南北，但适合高校人力资源管理专业猎头方向和其他专业初入猎头行业的教材却鲜见，更不用说成体系了。正是在这种背景下，中山大学南方学院国家猎头研究与培训中心联合广州普恩企业管理服务有限公司，为帮助当代大学生及社会人士加入猎头行业，为满足专业猎头人才的培养需要，编撰了《现代猎头实训指南》。

作为行业首本颇具针对性的实训教材，它具有以下特色。

一、编写理念

1. 体现现代猎头行业入门的基础性和普遍性。结合行业理论，面向有志于加入猎头行业以及对猎头行业感兴趣或计划进修的全体学习者。

2. 体现主动学习的过程，结合互动案例，让学习者亲身参与，进行探索与发现，以自己的体验获取知识与技能。

3. 理论与实践有机结合，引入多种教学互动模式及场景模拟，激发学习者主动思考，努力提高学习者的实践能力，

为学习者在行业未来的发展奠定良好的基础。

二、体系结构

1. 以标准流程为主线，穿插案例分析及技巧练习。基于典型猎头行业标准化流程，采用模块拆解，按流程引导，从客户引入到最后入职跟踪，不断深入。

2. 现实内容的引入。采取从实际案例情景入手的方式，贴近学习者具体工作实际，选择具有现实背景的素材，建立教学场景，巩固知识要点，帮助学习者掌握解决问题的技能与方法。

3. 教材内容的呈现。努力创设学习者自主探索学习的情景和机会，适当编排应用性、探索性和开放性的问题，发挥学习者的主动性，为之留有充分的时间与空间，自主探索实践，促进学习者的思考能力、问题解决能力的培养与提高。

三、教学互动的应用

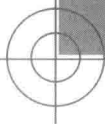
加强互动式、项目式教学技术在教材中的使用，有利于学习者理解商业场景，自主探索，实践体验。

四、编写体例

1. 每个模块开始时，明确本模块实训目标，列出知识要点，激发学习者的学习兴趣，每个模块后面均附有小结，方便总结归纳学习成果。

2. 结合教学，设置如实训内容、实训方式、实训步骤、实训要求等活动，给教师与学习者更多实践指导，同时也让学习者在课余能以此为线索更好地自主学习。

3. 按照不同要求，编制不同水平的案例和练习题，以满



足不同层次学生发展的需要。

五、编写内容

（一）客户开拓

1. 思路。

- （1）强调作为现代猎头的职业素养。
- （2）强调客户开拓管理的细致化、专业化。
- （3）强调与客户以沟通为基础的客户关系管理和商业博弈相结合。

（4）加强教学内容与现实案例的联系。

（5）强调客户开拓与后续环节的衔接配合，避免简单粗暴的客户联系跟进。

2. 说明。

（1）本教材采用的是标准化操作以及结合实际情况灵活处理的教学思路。教学者和学习者应把握客户开拓过程中关于合同谈判、风险管理的核心要点，掌握范本，熟悉具体流程，在实际工作中能把理论与实践融会贯通。

（2）本教材注重项目管理的培训。相对于传统招聘工作，现代猎头更强调专业性、高效性及流程的可复制性，对从业者对招聘项目的立项、跟进及交付有较高要求。

（3）培养学习者的商业直觉以及商业洞察力。对客户开拓中实际遇到的问题具有敏锐度及预见性。

（二）寻访与筛选

1. 思路。

- （1）强调对寻访及面试流程每一环节的严谨跟进。

(2) 强调以对客户的深刻理解为线索,并贯穿于从寻访策略、渠道选择到面试的整个流程。

(3) 强调培养学习者的信息收集能力、总结归纳能力、逻辑思维能力以及抗压性、韧性。

(4) 加强专业技术技巧与场景案例的结合,强调学习者的主动思考能力、问题解决能力。

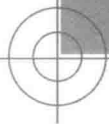
(5) 加强沟通技巧技术的培养,强调在寻访和面试的过程中发挥沟通的有效性,强调保持与客户和候选人的三方互动,确保项目顺利推进。

2. 说明。

(1) 本教材强调理论技术应与实际相结合,以商业现实为蓝本,提供大量情景化案例,要求学习者换位思考,在不断转变角度中寻求解决方案,达到既定目标,而非死记硬背,以僵化思维应对多变复杂的商业环境。

(2) 重视对学习者的良好直觉的培养。人们对不确定现象的直觉常常有误,研究表明,培养正确的直觉不能通过讲授的途径,而必须让学习者投身于活动,用他们自己收集到的经验相互对照来检验和否定他们的错误认知。所以,寻访与面试的教学要特别重视组织开展活动,不要为节省教学时间而忽略活动。教师可以预先设计一些问题供学生在活动前思考,并鼓励他们勇于猜测结果;活动后可以安排学生根据获取的信息独立思考,再就这些问题组织全班集体讨论与交流。

(3) 本教材重视解决问题思想方法上的转化。实训时,要帮助学习者认识解决问题的不同思路和方法,协助学习者推演各种方案可能达致的效果,通过分析、提炼和加工归纳出最佳方案,有可能的话再返回到案例中以情景模拟的形式



去加以检验和修正等。

（三）推荐面试与入职、跟进

1. 思路。

（1）强调过程的专业性、细致性与跟进的主动性、紧密性。

（2）强调对候选人和客户双方的管理、关系协调的能力。

（3）强调对多方谈判过程中出现异议的问题的处理能力、提供解决方案的能力。

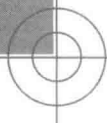
2. 说明。

（1）本教材重视培养学习者的逻辑分析能力、归纳总结能力及问题解决能力。在现代猎头工作中，推荐面试、薪酬谈判是这些能力的综合体现。

（2）通过实际情景，呈现知识内容，努力创造学习者自主探索、研究交流的空间与机会。通过情景演练，获得一些问题的解决方法思路，初步积累经验。

自2017年参加《现代猎头实训指南》的编撰开始，在广泛咨询同行意见，在普恩企业管理服务有限公司编撰组及各地一线顾问的支持下，我们在理论归纳和系统性梳理上也获得了很多成效，对猎头实践工作具有指导意义。在此期间，中山大学南方学院国家猎头研究与培训中心对于教材的框架性、规划性以及策略性定位提出了许多有益的指导和建议。

总之，归纳梳理行业实践经验，提高行业知识的系统性和理论性，帮助从业者提升专业技术技能，引导入门者掌握规范的有效流程，是我们的唯一出发点。



我们将尽一切力量在后期的教学实践和工作实践中积累、收集更多的经验和意见，力图能进一步完善本教材，以普及行业知识，吸引更多优秀人才加入，提高行业专业性，从而促进猎头行业发展。相信有猎头行业的从业者、有志于加入猎头行业的学习者和在教学第一线的广大教师、顾问的合作与努力，我们一定能完成这项任务。

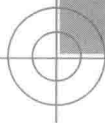
何霭莉 李葆华

2018年5月26日

目 录

模块一 客户开拓	1
【实训目标】	1
【实训方式】	1
实训项目一 职业素养	2
一、实训目的	2
二、基本知识要点	2
三、实训内容、实训方式、实训步骤及实训要求	3
四、实训时间及实训成绩评定	4
实训项目二 客户识别	5
一、实训目的	5
二、基本知识要点	5
三、实训内容、实训方式、实训步骤及实训要求	11
四、实训时间及实训成绩评定	13
实训项目三 客户开拓技巧	14
一、实训目的	14
二、基本知识要点	14
三、实训内容、实训方式、实训步骤及实训要求	23
四、实训时间及实训成绩评定	25

实训项目四 客户关系管理	25
一、实训目的	25
二、基本知识要点	26
三、实训内容、实训方式、实训步骤及实训要求	28
四、实训时间及实训成绩评定	29
【模块实训总结】	30
 模块二 谈判博弈	31
【实训目标】	31
【实训方式】	31
实训项目一 谈判准备与计划	32
一、实训目的	32
二、基本知识要点	32
三、实训内容、实训方式、实训步骤及实训要求	34
四、实训时间及实训成绩评定	36
实训项目二 谈判沟通	36
一、实训目的	36
二、基本知识要点	36
三、实训内容、实训方式、实训步骤及实训要求	42
四、实训时间及实训成绩评定	43
实训项目三 合同签订	43
一、实训目的	43
二、基本知识要点	43



三、实训内容、实训方式、实训步骤及实训要求	45
四、实训时间及实训成绩评定	45
【模块实训总结】	50
 模块三 项目管理	51
【实训目标】	51
【实训方式】	51
实训项目一 项目立项	52
一、实训目的	52
二、基本知识要点	52
三、实训内容、实训方式、实训步骤及实训要求	56
四、实训时间及实训成绩评定	57
实训项目二 项目跟进	57
一、实训目的	57
二、基本知识要点	57
三、实训内容、实训方式、实训步骤及实训要求	58
四、实训时间及实训成绩评定	59
实训项目三 项目交付	59
一、实训目的	59
二、基本知识要点	60
三、实训内容、实训方式、实训步骤及实训要求	60
四、实训时间及实训成绩评定	61
【模块实训总结】	62

模块四 专业寻访与筛选	63
【实训目标】	63
【实训方式】	63
实训项目一 制订多渠道寻访方案	64
一、实训目的	64
二、基本知识要点	64
三、实训内容、实训方式、实训步骤及实训要求	66
四、实训时间及实训成绩评定	69
实训项目二 有效开展寻访工作	69
一、实训目的	69
二、基本知识要点	69
三、实训内容、实训方式、实训步骤及实训要求	72
四、实训时间及实训成绩评定	74
实训项目三 简历初步筛选	74
一、实训目的	74
二、基本知识要点	74
三、实训内容、实训方式、实训步骤及实训要求	76
四、实训时间及实训成绩评定	85
【模块实训总结】	85
模块五 面试评估与职位匹配	86
【实训目标】	86
【实训方式】	86