

职场漫步
绘本系列



肖 彬◎著

把自己“卖”出去

人才市场上的营销学



Personal Strategy for Ability Marketing



在人才市场上，如果你敢把自己当作一件待价而沽的商品，那么这本关于怎样“卖人才”的书，将会指导你走向成功

南方日报出版社
NANFANG DAILY PRESS

C913.2-49

1

肖彬◎著

人才市场上的营销学

把自己“卖”出去

南方日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

把自己“卖”出去：人才市场上的营销学 / 肖彬著. —广州：南方日报出版社，
2003

ISBN 7-80652-305-7

I. 把... II. 肖... III. 职业选择—通俗读物 IV. C913.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 108791 号

把自己“卖”出去：人才市场上的营销学

肖彬 著

出版发行：南方日报出版社

地 址：广州市广州大道中 289 号

电 话：(020) 87373998-8502

经 销：广东新华发行集团股份有限公司

印 刷：清远建北(集团)股份有限公司广州开发区印务分公司

开 本：889mm×1194mm 1/24

印 张：7

印 数：5000 册

版 次：2004 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

定 价：26.00 元

投稿热线：(020) 87373998-8503 读者热线：(020) 87373998-8502

网址：<http://www.nanfangdaily.com.cn/press> <http://www.southcn.com/ebook>

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换

前言

本书的作者，是一位长期从事市场营销实战和理论研究的高级经理人，本来很少有机会去关注人才市场。直到有一天，他突然发现有人把人才徘徊在事业成功的大门之外，不得其门而入。甚至有市场营销专业的人才，在谈论商品营销时眉飞色舞，一提到自己的处境便黯然神伤。

究竟是什么地方出了问题呢？好奇心驱使他进入了一个全新的领域。

在市场营销学高度发达的今天，作者惊讶地发现，许多求职者虽然经常出入于各地的人才市场，但脑子里实际上既没有“市场”的概念，更没有“营销”的概念。而大小书店里的求职指导书虽然汗牛塞屋，却大多是隔靴搔痒，有的简直是废话连篇。

在人才市场上，人才不就是商品吗？如果将历经了百年辉煌的市场营销学与中国市场上的人才营销进程结合起来研究，那将会是怎样的局面呢？这就是您手中这本小画册的由来。虽然只有三言两语，却敢称字字珠玑，正应了那句俗语：“浓缩的就是精华”。

之所以做成漫画，是想让那些久困求职围城的读者体验到“谈笑间檣櫓灰飞烟灭”的轻松与愉悦——对于独有蹊径的人而言，职场的成功其实并不遥远！

随手翻翻，认真想想，一本小书或许会改变您的命运！



引言 (4)

一、市场分析 (29)

1. 就业环境分析 (36)
2. 就业机会分析 (38)
3. 雇用者分析 (42)
4. 竞争者分析 (44)

二、市场定位 (45)

1. 自我分析 (47)
2. 职业选择 (53)
3. 行业选择 (62)
4. 角色定位 (69)





把自己[✓]出去

三、营销方案的制定与实施 (72)

1. 展现你的整体素质 (73)

1-1 基本素质 (76)

1-2 知识 (106)

1-3 能力 (107)

2. 雇用成本 (116)

3. 沟通渠道 (122)

4. 自我促销 (130)

4-1 个人公关 (131)

4-2 广告促销 (136)

4-3 增值促销 (144)

4-4 直复营销 (147)

4-5 现场营销 (150)

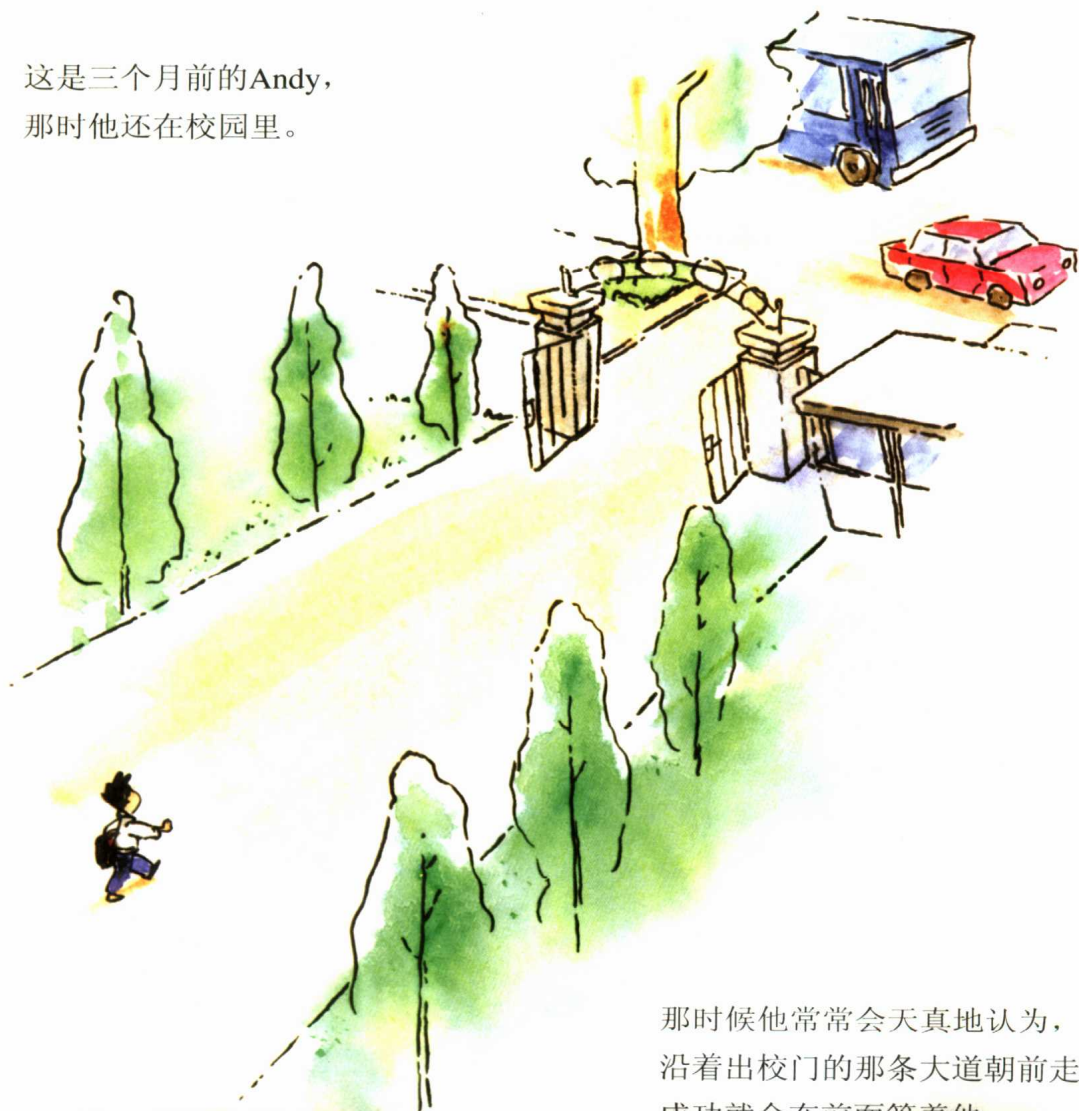


四、营销方案的评估与改进 (156)



引言

这是三个月前的Andy，
那时他还在校园里。



那时候他常常会天真地认为，
沿着出校门的那条大道朝前走，
成功就会在前面等着他。

把自己~~忘~~出去

现在的Andy呢？
找找看。

我在这儿呢！



××人才市场



和Andy一样，
每天出入人才市场的，
还有Juny。

这是Juny的第三次跳槽了。
每次她都抱怨没有撞上好运气。



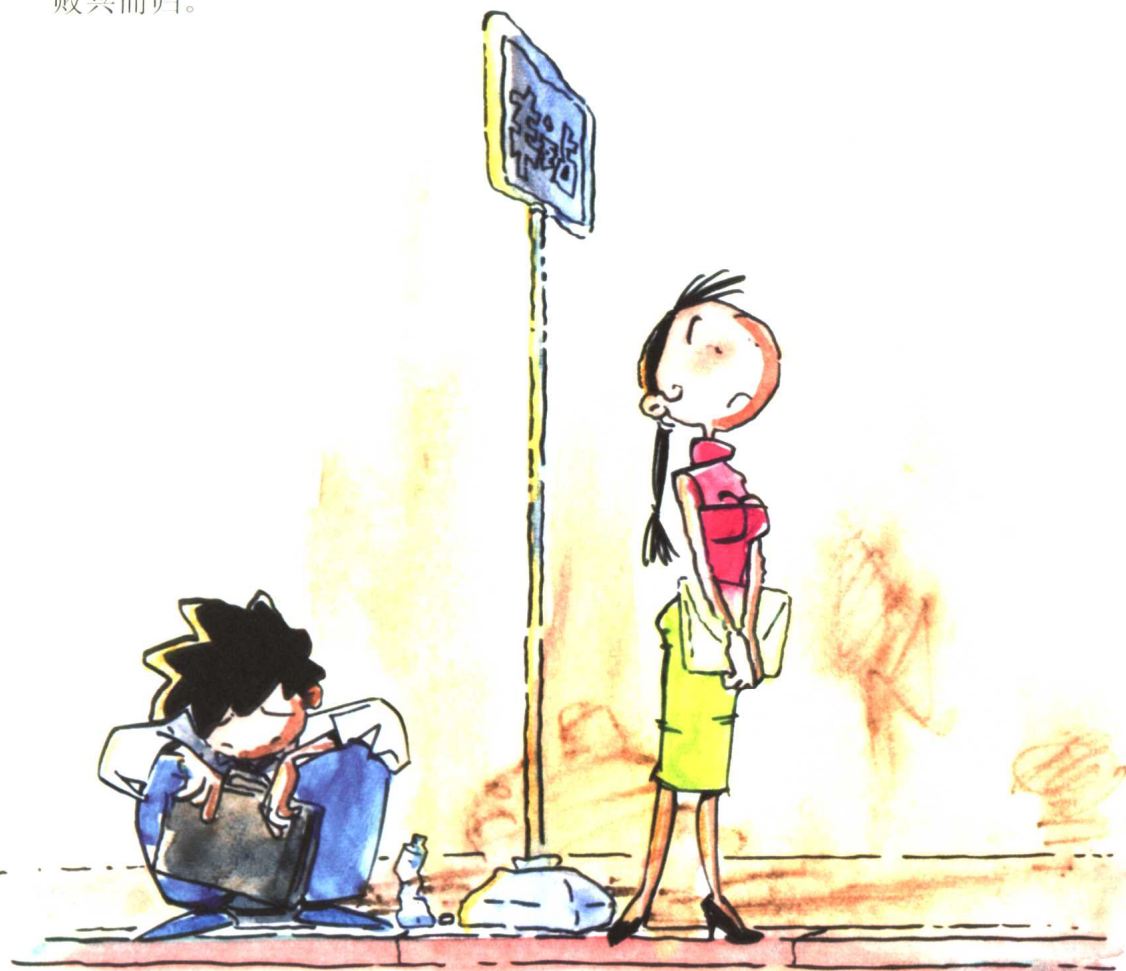


领带解了又系，
发型做了又改。
简历做得无可挑剔，
谈吐也称得上彬彬有礼。



可是问题好像不是出在这些地方。

今天和昨天一样，
他们依然是乘兴而去，
败兴而归。





谁能指点迷津呢

?????

?????

???

大家好！我是萧哥。
本人近年一直在研究一套独门秘笈，
叫做“人才营销学”，挺新鲜的吧？
行走江湖以来，发现这功夫果然厉害！
萧哥不敢独擅其利，
特在本书中择其要点与诸位分享。



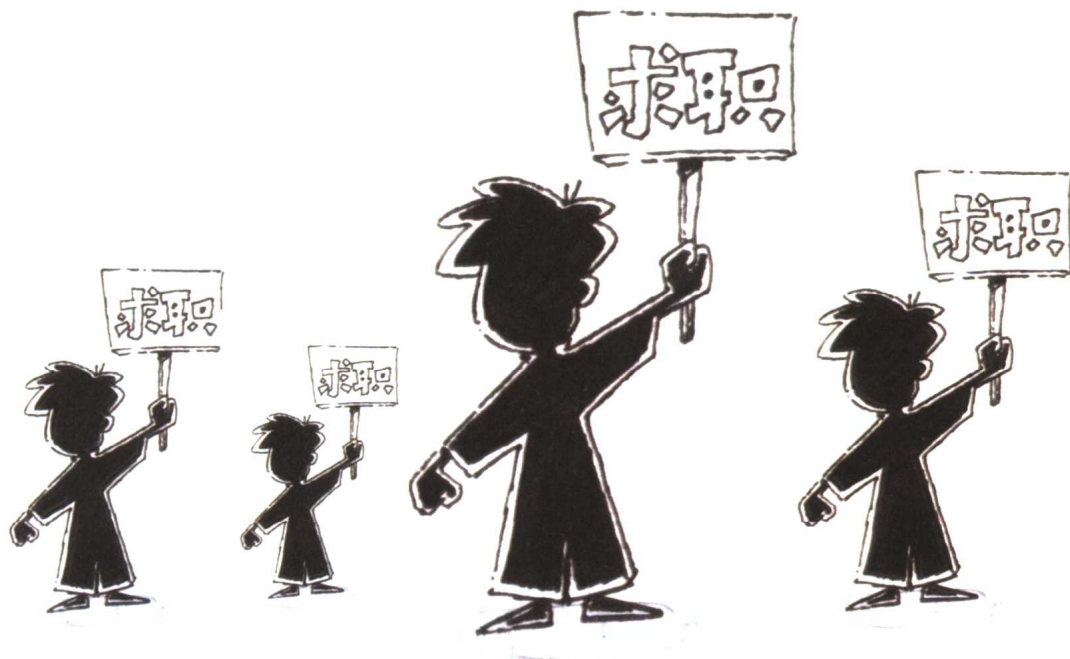


市场营销学的营销对象是商品，
人才营销学的营销对象当然是人才。
如果萧哥把你视为一件待售的商品，
你不会介意吧？

实际上你正在谋求“出卖自己”。

你的第 n 次求职，

不是对自己的第 n 次“出卖”吗？



不要把求职看得过于复杂，
它的实质是一种“交换”。
你经过这么多年的成长，
已经具有了自身的价值。

