# 招聘猎头顾问论文范文9篇

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-04-28

*招聘猎头顾问论文范文 第一篇猎头公司实习报告篇1：大学生猎头公司实习报告1 前言为了将在学校四年时间里学到的知识结合运用到实践工作当中，更加丰富自己的实践经验，同时通过实习来初步构建自己的理论和实践体系，并借此机会对自己的职业生涯做一个初步...*

**招聘猎头顾问论文范文 第一篇**

猎头公司实习报告

篇1：大学生猎头公司实习报告1 前言

为了将在学校四年时间里学到的知识结合运用到实践工作当中，更加丰富自己的实践经验，同时通过实习来初步构建自己的理论和实践体系，并借此机会对自己的职业生涯做一个初步的规划，为今后的工作做准备，我于20\_年3月初至20\_年4月末在上海斯诚企业管理咨询有限公司实习。我实习的工作岗位是Reseacher，即猎头顾问。我的工作内容主要是以电访的方式协助我的猎头顾问搜寻候选人的有效信息，打已有的业务List和Cold Call。通过两个月的实习，我对猎头行业有了更深的了解，对猎头的工作性质和工作流程有更多的了解，对自己以后的职业生涯有了更深刻的思考。

上海斯诚顾问助理实习报告

>一、实习目的

为了将在学校三年时间里学到的书本知识结合到实践工作当中，更加丰富自己的实践经验，也想通过这次实习来初步的构建自己的理论和实践知识体系。 二、实习时间

20\_年3月1日至20\_年4月30日

>三、实习单位

一）公司简介

上海斯诚企业管理咨询有限公司成立于20\_年，经过多年的努力，斯诚成长为国内分布较广，规模较大的专业猎头公司之一。斯诚的服务理念是：通过我们专业的猎头服务，我们追求和客户建立起长期的合作关系，这种关系建立在高校的服务，良好的沟通，把客户利益放在第一的基础上，通过我们专业的服务，为客户获得优秀的人才，在激烈大的竞争中保持优势。

二）公司优势：

相对于国内猎头同行，斯诚拥有以下优势：

>1.成熟的顾问团队，拥有一批5-10年工作经验的顾问，能够深入了解和把握客户需求，

>2.斯诚采取团队合作的方式，每个客户都有一个团队在支持（至少有3名以上成员）。

>3.斯诚猎头公司具有精细的流程管理和完备的管理工具，以过程管理确保招聘任务的顺利完成。

三）公司成就：

>1.上海市人才服务行业协会副会长单位。

>、20\_、20\_、20\_年人才服务行业协会“服务信得过单位”。

>3.中国工商联“上号实力500强中小企业”。 四、实习内容

一）工作职责

实习工作指责：实习职位是顾问助理 ，工作内容是进行初步的CC和简历筛选。

二）工作经历：

>1.进入公司

斯诚在招聘员工时要求很严格，往往是来了很多人，几轮面试后就剩一两个人留下来。我也是经历了二轮面试后才能把简历发到总部进行审核，通过后才能成为公司的一名员工。第二轮面试是进行能力测试，就是猎头行业的专业CC测试，通过之后才能进入公司，最后一轮面试是五天的观察期，过了观察期才是真正意义上的进入公司。

我进入公司后，首先对公司进行了解，了解公司的一些部门和基本的工作流程，看老员工是怎么进行职位的操作的。五天后我们公司为我们新员工请了专业的CC培训师进行拓展培训，在持续一个月的拓展培训中，我从每个活动中都体会到团队的力量和超越自我的感触。拓展训练之后我们还进行了一周的内部培训，主要是培训怎样跟客户沟通，怎样开展职位分析。通过这些培训，我们对公司的文化有了更深的了解，对自己的工作职责也很清楚。当然我觉得最主要的还是员工对公司的文化很认可了，忠诚感加强了。

>2.工作初期

公司对新员工是很关注的，我们每个新进的员工都有资深顾问带的，关注员工的情况，随时为员工解决问题，帮助员工更好的完成业绩。作为新员工，我们经常在行业职位方面不能准确把握，不能很好的引导候选人，挖掘客户需要，而且不够自信，不能很好的向客户公司展示我们公司的优势，经常会患得患失，心态也不能很好的摆正。我在做了半个多月后任然没有业绩，看着同伴们都有业绩，当时我的心里很难受，对自己产生了巨大的怀疑，而且心情变得很浮躁，不能很好的静下心来做自己的工作。我的这些情况被我们的主管看在眼里，他帮我进行分析，对我进行鼓励，并且给了我不少的帮助，当我取得第一份业绩的时候，我

特别的激动，很感动，快消失的工作激情又回来了，重新对工作充满了激情。

>3.工作稳定期

自从第一份业绩出来后，我的心态摆正了不少，能很坦然的对待工作的得失，并且业绩也得到了稳步提升，不再像初期那样患得患失了，同时团队精神也增强了，不想因为自己的工作失误而影响团队的业绩，拖团队的后腿是很丢脸的，自己会很内疚的。

三）工作表现： 从入职起我就认真踏实的工作，每天都尽量早的到公司，坚持完成任务后才离开公司。因为我深深的知道，作为新人，我必须更加努力的工作，因为我的工作能力是远远不能跟老员工相比的，所以我要用更多的时间学习，要了解我们客户公司的各项需求，以便能更好的向候选人介绍，另外还要学习销售技巧，销售技巧是很重要的。此外，我还要做客户心理的分析，要让客户感受到我们的专业和我们优质的服务。通过自己不断的努力，我的主管对我的工作很认可 ，经常鼓励我，在一些工作场合表扬我。另外我也很注意跟同事之间的关系维护，做到真诚对待每一位同事，因为内部关系搞好了，才能有好的心情工作。团队成员对我很照顾，很愿意和我分享工作经验，并指出我工作中的不足，帮助我成长，我很感谢他们。

>五、实习总结

通过两个月的实习，我发现了理论与实际的差距：像其他专业的学生一样，刚踏上社会的我跃跃欲试，大有气吞山河之势，因为我平时学了好多好多的自己认为出去能用的东西。但后来实践发现实际上我们看的只是基本理论学，尚未具有发展潜力，未能容入企业。

**招聘猎头顾问论文范文 第二篇**

高提成诚聘猎头bd顾问 工作职责:

1、 开发及拓展有猎头需求客户

2、 通过各种途径采集各行业潜在客户信息,收集及分析

3、按照公司制度,完成业务所需的各类报表

4、配合顾问完成猎头项目的操作及维护

5、积极参与各种行业活动收集有价值的客户信息

任职资格:

1、有志于在猎头行业长期发展。

2、有销售、咨询、培训、保险、猎头行业的一年以上的工作经验。

3、敏锐洞察力和判断力,学习能力强;

4、良好的自我激发能力,工作主动性强,可以承受工作挑战和压力,优秀的团队合作精神;

行业内高性价比的提成机制! 加入我们,会有三种结果:

(1)最差的结果:离开了公司,却了解透彻了行业的综合知识;

(2)中间的结果:做的还不错,每个月都比以往收入高一些,时间自由了,更拓展了你的朋友圈、交际圈;

(3)能达到的结果:成就了自我,辉煌了人生,帮助了别人,改变了命运。 工作职责:

1、 开发及拓展有猎头需求客户

2、 通过各种途径采集各行业潜在客户信息,收集及分析

3、按照公司制度,完成业务所需的各类报表

4、配合顾问完成猎头项目的操作及维护

5、积极参与各种行业活动收集有价值的客户信息

任职资格:

1、有志于在猎头行业长期发展。

2、有销售、咨询、培训、保险、猎头行业的一年以上的工作经验。

3、敏锐洞察力和判断力,学习能力强;

4、良好的自我激发能力,工作主动性强,可以承受工作挑战和压力,优秀的团队合作精神;

行业内高性价比的提成机制!

**招聘猎头顾问论文范文 第三篇**

问题：企业不满意推荐人的工作表现

对策：及早发现问题,和人选面谈原因,尽早了解其状态.在这之前应当准备好弹性方案,以防企业万一坚持要换人可以较迅速的开展二次招聘.

>三、猎头解决招聘问题的侧面对策支持

1．扩大资金的投入和经营范围：在猎头行业,业务的基础是服务,服务是建立在良好的硬件设施上的.并且只有展开多种经营并且划分专业领域才能让各户感受到我们的专业.相关可拓展业务包括：人才资信调查、行业薪资调研、人才派遣租赁、人力资源规划、人力资源管理诊断等.

>2.．严格规范作业程序：包括合同规范、程序规范和员工素质三方面内容.

>4.．加强对招聘和应聘环节中信息的鉴别和筛选.

>6.．首先立足中级和次高级市场,积累成本和经验.

>7.．加强公司市场策划推广能力,吸引更多应聘者.

8．做好市场分析,完善市场供求倾向、薪资水平、相关人事制度变化等方面的咨询服务.

如今,中国的猎头正逐渐由低级阶段向规范化过渡,在业务不断拓展的同时,猎头产业正面临日趋激烈的竞争,从而促使猎头向更专业化的方向发展.包括咨询人员的专业化、行业分工的专门化等.因此,要从多方面加强精力的投入,加强猎头顾问和团队的专业素质,提高其处理业务的技能,最好用在特定行业有一定积累的人员；建立科学全面的人才信息库等等.

随着经济的发展,猎头的作用会不断加强,中国企业不得不参与国际竞争,而经济的竞争归根到底是人才的竞争,中国猎头将在人才的国际竞争中为走向世界的中国公司搜罗人才.我们相信,猎头公司在未来将越来越迅猛的发展,随着服务水平的提高,操作行为规范化,将会为人力资源的配置发挥自身所特有的功能.

**招聘猎头顾问论文范文 第四篇**

第一节 任仕达集团（Randstad）

一、企业发展基本情况

二、企业服务业务分析

三、企业经营状况分析

四、企业在华经营分析

五、企业业务优势分析

第二节 德科集团（Adecco）

一、企业发展基本情况

二、企业服务业务分析

三、企业经营状况分析

四、企业在华经营分析

五、企业业务优势分析

第三节 万宝盛华集团（Manpower）

一、企业发展基本情况

二、企业服务业务分析

三、企业经营状况分析

四、企业在华经营分析

五、企业业务优势分析

**招聘猎头顾问论文范文 第五篇**

职位：猎头顾问(顾问式销售)

特别提醒：

这不只是一份工作，它是一份带有强烈创业性质的事业； 它只欢迎有志向通过销售顾问方式提升自己的勇者； 如果你能够承受压力和勇于挑战高薪，请加入我们！

职位描述

>1.在资深顾问指导下主动向潜在目标客户推荐猎头服务，通过有效沟通，开拓市场，完成公司制定的任务。 2.与客户保持有效的沟通，了解客户情况，分析职位需求，为客户提供专业的建议并获得客户委托。3.通过各种寻访渠道与技巧，为客户寻访优秀的合适的人才。

>4.与人才进行有效沟通，针对客户职位要求对人才进行沟通、评估、筛选与推荐。 5.与团队合作，成功完成各项人才寻访委托任务。

职位要求

>1.大专以上学历。

>3.语言表达流利，良好的英语读写能力；沟通和学习能力强。

>4.具有良好的沟通协调能力与市场开拓能力；具有强烈的自我成长欲望。5.高度的工作热情和主动性，能承受压力；能适应快节奏的工作方式。6.工作地点：深圳(罗湖区)。7.工作时间：五天工作制。

薪酬待遇

固定底薪 + 提成 + 其他福利

培训发展

全面和系统的岗前及在职培训 + 广阔的发展提升空间

其他福利

>1.享受国家规定法定假期，实行年休假、病假、婚假及产假等有薪假期。 2.为员工购买五险一金。3.每年定期组织集体旅游。4.每年两次薪金调整。

如果你能够承受压力和勇于挑战高薪，请加入我们；

我们用保底薪资和业绩考核来拒绝平庸,我们渴望优秀的人才。

HONGKONG:(852)2629 4303 EUROPE:(47)9886 3903 AUSTRALIA:(61)4320 83741 SHENZHEN:(86)755 3309 2323 GUANGZHOU:(86)20 2883 5200 SHANGHAI:(86)21 5178 2024

**招聘猎头顾问论文范文 第六篇**

猎头顾问助理 cgl consulting 上海德筑企业管理有限公司,cgl,上海德筑 职责描述:

1. 根据客户的招聘委托,收集和发掘市场的相关信息,协助顾问寻找合适的候选人

2. 完善候选人信息,进而辅助搭建,管理和维护公司人才数据库

3. 协助顾问进行相关候选人资料的收集、分类、整理,对简历做初步筛选

4. 分析不同职位特点并确定目标公司与人选,通过电话或邮件形式建立联系

5. 积极了解目标公司的组织架构及部门情况,为长期搜寻工作做好积累

6. 协助顾问完成其他相关工作

任职要求:

1. 对人力资源咨询行业充满热情与好奇心,抗压能力强,对个人职业规划有清晰方向

2. 本科及以上学历,管理类与商科专业优先

3. 具有逻辑思维,沟通能力与理解能力良好,有长期学习与积累的意识,自我驱动力较强

4. office软件与工具应用熟练

5. 英语良好者优先

**招聘猎头顾问论文范文 第七篇**

通常我们在招聘流程的尾声都会遇到一个环节：薪资谈判。

很多人谈到钱都会感到不好意思，怕提钱伤感情，或者不知道如何去谈。曾经有位同事推荐了一位不错的候选人，一直走到终试环节，但是卡在了薪资上。

客户企业与候选人之间在薪资要求上有20\_元左右的差距。我这位同事不知该去说服候选人降低心理预期，还是引导客户企业同意。

我们经过梳理项目经历背景后发现，其实双方对彼此都还满意，目前也无更好的选择，其实还是有机会合作的。只是他们在理解收入结构方面存在一些认识偏差，后来我们极力说服企方将薪资结构灵活调整一下，取双方都能接受的中间值。最终双方愉快合作。

其实我们在做薪资谈判的时候，首先要做的是调整好自身的心态，不要惧怕去谈判，厘清彼此的诉求后，找出可能存在的共同区域，争取找到那个平衡点。

当然，这需要我们做足功课，了解市场薪资水平信息，一方面有数据才能正确地引导客户；另一方面，对候选人的期望值是否合理也要做到心中有数。

目前企业对招聘岗位的重视程度越来越高，对人才的渴望也越来越强烈。从需求分析、沟通说服，到薪资谈判、守时的细节等，每个环节都可能出现问题。我们需要不惧怕的心态，迎难而上。

**招聘猎头顾问论文范文 第八篇**

猎头顾问助理，就是猎头公司里协助猎头顾问从各方面搜集、整理目标人物信息，与客户沟通，安排目标人物面试等工作的岗位。

猎头顾问的职责和工作内容

>1、建立和开拓人才搜寻渠道，掌握市场上中高级人才的动态信息；

>2、开发和拓展客户，与客户沟通，了解客户的潜在人才需求，提供招聘方案与计划；

>3、进行岗位分析，制定详细的寻访方案，选择寻访渠道；

>4、搜索、面试、调查、评估、筛选及推荐候选人；

>5、为客户做候选人面试安排、结果反馈、背景调查及后续跟踪服务；

>6、保持与维护客户和被录用者的良好关系；

职业资格、特点和发展方向

猎头顾问助理一般要求大专以上学历（我们大瀚公司的要求必须是本科），具备一至两年某行业人力资源管理或销售经验，外语运用能力高强，能熟练操作常用办公软件。部分猎头公司也不抗拒应届生应聘此岗位。

此岗位一般以底薪加提成的方式计薪（拿到毕业证之前只有底薪），对从业者的整体招聘能力、外语运用能力和沟通能力的要求极高。此岗位的职业生涯发展一般循着以下方向发展：猎头顾问助理→猎头顾问→高级猎头顾问→猎头公司合伙人→猎头公司负责人。

附：刚毕业的人怎样可以当好一个猎头顾问助理

首先要清晰地认识猎头行业的规律，刚开始做的时候比较苦，要坚持一些基础的工作，因为人脉和面试、推荐经验是要靠积累的，起码要2-3个月一般能成单。但是你坚持下来了，因为6个月时是一道坎，坚持过来了，摸索出了一些技巧，自己也知道怎么找人了，那就会好起来。1年以上的人，月收入过万还是能达到的。

每天打30个有效电话（联系候选人）；每天为自己所负责的每个岗位找至少1份有效简历，最低不能低于5份有效简历（下限）；但存在每天都有不同的工作状态问题，那这个指标用来在每周检讨，可以允许今天多点，明天少点，一周有一个盘点。顾问其实自己会努力，因为我们大家都知道，如果你不努力，将有很多人在持续的工作，将会很快超越我们！

**招聘猎头顾问论文范文 第九篇**

论文题目：对猎头的浅识

第一章 猎头的世界起源与发展 第二章 猎头公司的概念与优势

第三章 猎头行业的收费与流程服务 第四章 猎头行业在中国的形式 第五章 选择猎头行业的意义

第一章 猎头的世界起源与发展

>一、“猎头”的古老传说与起源

>二、猎头的发展史

猎头公司最早产生于二战后的美国,据总部设在美国康涅狄格州的猎头咨询公司---- 司凯龙猎头顾部公司(Hunt-Scanlon)估算,全球猎头公司的收入最近涨了两倍, 1993年仅为30亿美元,20\_年估计将达到83亿美元。如传统行业一样，该行业也产生了许多巨人，如科恩/费里国际有限公司（Kom/Ferry Intemational）、海德里克-司特拉各斯国际有限公司（Heidrick Struggles International)及斯宾塞-斯图亚特公司(Spencer Stuart)、光辉国际公司，等等。

在欧美等发达国家，不少猎头公司与跨国公司有着密切的联系有些猎头公司甚至跟随跨国公司辗转世界各地,随时根据企业需求行动。IBM公司曾在处于低谷阶段时，由于猎头公司为其请到了郭士纳先生任新总裁而使公司获得长足发展。惠普公司的新掌门卡莉顿·菲奥里纳也是由猎头公司挖过来的。在国外,一个高层经理的跳槽往往是猎头出面的结果，否则企业很难相信候选人的资历、才干。对候选人进行资信评估是猎头公司的一项重要业务，而跳槽者也必须由猎头出面斡旋，才可显示他的地位和身价。现在猎头是人才中介机构的主营业务。1998年美国最大的猎头公司之一科恩费里在全球的年营业收入达到几十亿美元，日本1998年国民生产总值中，增长最快的行业分别是通讯和人力资源，在众多职业介绍机构中，保圣娜公司和里库路特公司年经营额都达到十几亿美元。在香港，有注册中介机构1200家。

第二章 猎头公司的概念与优势

>一、猎头公司的概念

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！