

2023年猎头工作总结与计划(实用8篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

猎头工作总结与计划篇一

自入职以来，已有一年多了，从未出单，特写此总结，以做经验。

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，然后是签合约、找人才。总的来说工作能不能做好，就看以下几点。

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。

从今天起我要改掉自己以往懒散的性格，更加勤奋的工作。关心世界大同和人类的终极关怀。对自己负责，公司负责，和客户负责。洗脑真厉害，突然自己也羊皮卷了。好与坏只是那么一纸之隔。当然我是正义的。

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。

猎头工作总结与计划篇二

安全生产是永恒的主题，它是人类生存，社会发展的最重要，最基本的要求，安全生产是人们生命健康的保障，是社会安定和经济发展的前提。20xx年6月是我国第12个安全生产月，特别为您推出安全生产特别写作专题，各种优惠写作正在火

热进行中，更多精彩就在。

安全生产是铁路运输永恒的主题，近年来铁路跨越式发展步子越来越快，越来越大，对我们车辆职工也提出了越来越高的要求，几年来，自己坚持主动认清形势，增强责任意识，总结吸取经验，提高自身素质，为确保运输安全，最后一道防线牢不可破而努力，下面就谈几点个人的体会。

铁路跨越式发展进程加快，车辆新技术、新工艺的采用，新规章的出台，以及五次大提速，尤其是去年，我们经历了撤消分局，路局直管及两次生产力而已调整，动作之快，步伐之大，大家都有体会，但我想无论怎样改革，怎样变化，车辆职工保安全生产的责任只能是越来越重，各级领导的要求也是越来越高。

保证开行每一趟列车的安全，永远是检车员的天职，只有主动认清形势，与时俱进，跟上铁路改革发展的步伐，才能使自己变不适应为适应，变被动为主动，只有带头一种我们这一代能赶上铁路跨越式发展的光荣感和使命感、自豪感来面对形势和任务，才能真正做到珍惜岗位，爱岗敬业，因此我在行动上，自己遵章守纪，精检细修，自觉从严，主动“三控”把确保运输安全生产做为自己的神圣职责。

在去年一年中发现种类重点故障30余件，较突出的10余件，为安全运输提供了有力保障。

列检作业讲究的就是一个自觉，自觉遵守两纪，自觉执行作业过程，自觉做好三控，只有在平时看每一趟车，每一车车，都坚持自觉两字，才称得上是一个好检车员，才对得起各级领导的关心和期望，才是对运输负责，对安全负责，每月开支不因违章违纪违标而减少收入，这也就是对家庭负责，对老婆孩子负责。

如果自己不自觉靠工长管、靠领导盯，有人检查，就多看一

眼，没人检查就敷衍应付，那就不是负责的态度，说起来，自己也会脸红，所以我在平时作业，不管是白班、夜班，坚持作业标准，执行作业过程，不走过场，不摆样子，精检细修，发现故障，在去年连续发现交叉杆及交叉夹板折断，特别是通过外观检查发现的滚动轴承保持架破损故障，防止了切轴事故的发生，及钩舌裂，外圈缺损等较大故障。

我感到这样做就是端正了工作态度，就是把自己的责任落实到实处。

向先进职工学习，是使自己不断进步，提高技艺的捷径，我坚持学习他人防止事故的好经验，好做法，并运用到自己的实际工资之中，比如：学习本车间防止事故能手的经验和小招法，以及专程到唐北车间学习防止故障的经验介绍，实物展览，尤其轴承故障和制动梁故障，吸取经验，不断提高自身技术。

提高本人技术素质，掌握检好车，修好车的真本领，才是确保安全的保证，尤其是提速车改造，新技术、新配件大量应用的今天，刻苦学习技术业务，更为重要，充分利用业余时间学技练功，新型车车的单车检查及k2型车辆制动梁的更换，并重点掌握新型车的故障规律及应急处理方法，做到技术熟练，同时在班中休息时间及下班家中休息时间学习理念知识，使自己真正的增强了技术业务素质，为安全做好坚实的基础。

以上是自己工作中的一些总结，虽然取得了一定成绩，但是对照实际工作标准，差距还很大，但在以后的工作中，自己一定继续努力进取，取长补短，与时俱进，始终站在时代的前列，用强烈的紧迫感、责任感，全身心的投入到工作中去，珍惜岗位，发扬爱岗敬业的精神，保安全、保生产，为铁路发展做贡献。

猎头工作总结与计划篇三

总结是指社会团体、企业单位和个人对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，通过它可以正确认识以往学习和工作中的优缺点，让我们抽出时间写写总结吧。总结怎么写才不会千篇一律呢？下面是小编精心整理的猎头顾问年度工作总结，欢迎阅读与收藏。

任何事情都不是一帆风顺的，猎头行业更是这样。客户着急要人时猎头着急，找到人选没有安排面试也着急，面试没有及时反馈同样着急，面试通过了，入职前会有很多变数不免让人担忧，入职后候选人和企业的互相融入也是一个关键问题。把猎头称为项目经理很贴切，项目的任何一个环节出问题都会有相应的反馈发生。20xx年我和同事们有幸的经历了上述的很多情况的发生，还好我们经受了考验。

对待猎头工作的态度有些改变。刚开始做猎头时更多的是考虑找到合适的人选符合企业的需要，这种匹配更多的从jd表面的描述去研究，慢慢的发现在寻访中候选人和企业的文化和性格差异也很重要。也许一个候选人在企业发展的某一阶段是符合的，但是脱离了特定的历史时期也许只能成为牺牲品了。时间，地点，人物，事件都要对才可以，正所谓天时地利任何。

金子终有一天会发光，付出都会有收获，只是早晚而已。去年推给a公司的候选人不合适，但是可能会适合b公司现有项目的候选人，和候选人保持联系沟通，候选人这个金子某一天就会发光。

没有难做和容易做的case。很多事情都是相对的。容易做的职位往往寻访范围比较大，客户相对比较挑剔，难做的职位往往人选很有限，但是只要进入这个圈子，事情也可以很好的

解决。面对任何一个项目，冷静客观的分析很重要，不能一开始就给自己设限或者盲目的乐观。猎头行业也是一个培养心态的行业。

在期待的20xx年，打算在如下几个方面改善和努力：

一、加强猎头内功修炼，毕竟猎头行业从业经验有限，很多行业知识和专业技能有待学习提高和规范。

二、巩固建立熟悉行业的渠道。根据个人推荐成功的总结，朋友推荐的准确度和成功率非常高，多向行业的候选人学习很重要，有他们的帮助和支持很重要。

三、提高候选人的深度和层次，做到真正的猎头。任何一个行业都是一门深不可测的学问，很多候选人穷其职业生涯都没完全了解它，更何况只是外围的猎头顾问呢。

四、加强bd工作，针对自己相对比较熟悉的行业进行有针对性的开发，使资源很好的优化和利用，希望能为行业的前几名服务的猎头合作者。

五、有针对性的挑战一些难度系数比较高的职位，让猎头成功案例新年进行刷新。

20xx年受金融危机影响，猎头行业会有一些情况发生，但是还是值得期待的。因为任何危机发生，只能会对局部的行业影响较大，肯定会有新的行业诞生，新的行业必然需要人力资源去支撑和发展，这工作非猎头莫属。比如3g的出台就是一个很让人期待的行业。另外，世界发展越来越科学，人们面对自然灾害和经济危机，并不是坐以待毙，而是积极的采取措施防范或者是降低危害，相信人类的智慧。一起努力□20xx!

猎头工作总结与计划篇四

20xx年是“十二五”规划的开启之年，在这关键的一年，安全生产的工作应更上档次，按照年初工作会部署，紧紧围绕企业经营生产中心任务，着力提升企业品牌知名度，增强品牌竞争力，服务企业中心工作。

10、开展了生产系统的标准化培训学习，对客服、生产调度组织了考试，并对成绩最差的予以了处罚。

4、库房及空压机房的物品摆放不整齐，生产客服科及时进行了整改，并对发电机房等也进行了整理。

5、教育培训，对生产系统新进学生制定培训计划，并按计划认真指导学习，同时下半年将持续开展安全、设备、客服等培训或讲座。

猎头工作总结与计划篇五

一、成立了以校长为组长，教导主任为副组长，总务主任为办公室主任的安全工作领导小组。明确职责，加强管理，每天实行校长、主任、班主任联合值日；制定了较为完善的安全工作制度和学校安全事故应急预案，在全体教职工大会上作了学习和宣传。

二、学校全面贯彻《中共中央国务院关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》等文件精神，坚持牢固树立“育人为本，德育为先”的观念，高度重视和切实加强学校班级德育工作。各班级经常组织学生认真学习《中学生守则》、《中学生日常行为规范》，切实加强一日常规教育和行为习惯训练，学校每学年都开展法制教育、交通安全教育、网络文明教育。

三、学校加强了住宿、饮食方面的安全教育，防止学校传染

病和食物中毒事件发生；加强了水电安全教育，严禁游泳，严防投毒，严禁私接电线、严禁接近高压装置；经常性对学校建筑、施工场地的安全情况进行检查；对实验药品、物具，体育器材进行妥善保管；加强了交通安全教育，配合交警维护交通秩序，确保每一个学生平安上学、平安回家；加强了法制宣传教育，防范社会色情、暴力对学生的身心的危害；同时向学生传授了对突发性自然灾害（如狂风、暴雨、雷电、火灾）的自我防护方法。

四、学校加强安全责任，校长为学校安全第一责任人，班主任为班级安全第一责任人，始终把安全工作放在第一位，切实加强了晨读巡视，课间值班，夜间巡查，节假日护校等工作，对重点时段如周末，重点部位如女生宿舍、校门，重点对象如各班级双差生要重点关注重点加强，防止安全意外事故发生。

五、加强了学生在校期间的管理，原则上课间不允许学生外出，如有特殊情况，必须家长与学校签订责任状，原则上教师房间不允许住学生，严禁教师利用学校宿舍有偿住学生，教师房间住有学生该教师有责任对其实行住宿管理，走读生不上早读和晚自习，实行上、下午首节课点名制度，发现情况，科任教师必须在第一时间与班主任报告，班主任进行调查，学校放学、放假实行清校制度，学生不得私自在学校逗留，星期天不得提前到校。

六、学校在教室楼梯过道、寝室楼梯过道安装了照明灯；在实验室、男女生寝室添置了灭火器材。

七、实行安全报告制度，一旦发生重大安全隐患、不良现象的苗头和发生安全事故、事件，要求在第一时间内逐级上报，不得隐瞒，若因隐瞒造成不良后果的，将追究相关人员的责任。

猎头工作总结与计划篇六

任何事情都不是一帆风顺的，猎头行业更是这样。客户着急要人时猎头着急，找到人选没有安排面试也着急，面试没有及时反馈同样着急，面试通过了，入职前会有很多变数不免让人担忧，入职后候选人和企业的互相融入也是一个关键问题。把猎头称为项目经理很贴切，项目的任何一个环节出问题都会有相应的反馈发生。2017年我和同事们有幸的经历了上述的很多情况的发生，还好我们经受了考验。

对待猎头工作的态度有些改变。刚开始做猎头时更多的是考虑找到合适的人选符合企业的需要，这种匹配更多的从jd表面的描述去研究，慢慢的发现在寻访中候选人和企业的文化和性格差异也很重要。也许一个候选人在企业发展的某一阶段是符合的，但是脱离了特定的历史时期也许只能成为牺牲品了。时间，地点，人物，事件都要对才可以，正所谓天时地利任何。

金子终有一天会发光，付出都会有收获，只是早晚而已。去年推给a公司的候选人不合适，但是可能会适合b公司现有项目的候选人，和候选人保持联系沟通，候选人这个金子某一天就会发光。

没有难做和容易做的case[]很多事情都是相对的。容易做的职位往往寻访范围比较大，客户相对比较挑剔，难做的职位往往人选很有限，但是只要进入这个圈子，事情也可以很好的解决。面对任何一个项目，冷静客观的分析很重要，不能一开始就给自己设限或者盲目的乐观。猎头行业也是一个培养心态的行业。

每周的读报和公司一定阶段的培训，让自己懂得猎头是一个不断进取和更新的行业，只有猎头顾问与行业同步了，才能和企业及候选人同步，才能成为真正意义的猎头顾问。让学

习成为一种习惯很重要。

在期待的2017年，打算在如下几个方面改善和努力：

二、巩固建立熟悉行业的渠道。根据个人推荐成功的总结，朋友推荐的准确度和成功率非常高，多向行业的候选人学习很重要，有他们的帮助和支持很重要。

三、提高候选人的深度和层次，做到真正的猎{头}。任何一个行业都是一门深不可测的学问，很多候选人穷其职业生涯都没完全了解它，更何况只是外围的猎头顾问呢。

2017年受金融危机影响，猎头行业会有一些情况发生，但是还是值得期待的。因为任何危机发生，只能会对局部的行业影响较大，肯定会有新的行业诞生，新的行业必然需要人力资源去支撑和发展，这工作非猎头莫属。比如3g的出台就是一个很让人期待的行业。另外，世界发展越来越科学，人们面对自然灾害和经济危机，并不是坐以待毙，而是积极的采取措施防范或者是降低危害，相信人类的智慧。一起努力，2017！

猎头工作总结与计划篇七

为抓好这次活动，在11月6日由主要领导召集责任单位召开专题会议，在11月7日的全镇当前工作部署会议上，镇长江涵宣读了《普迹镇12345市民服务热线宣传推广工作方案》，对整个宣传活动作了详细的安排布置，明确了各责任单位、各村（社区）的任务，要求各单位要高度重视，切实加强组织领导，落实宣传推广活动所需经费，集中人员、集中精力扎实开展好热线宣传推广活动。领导的高度重视，各单位、部门的密切配合，为这次宣传活动扎实开展提供了坚强保障。

在本次的宣传周活动的方案制定中，我们充分考虑了自身实

际，对方案的可操作性、现实性进行了深刻探讨。采取集中宣传、自主宣传等形式对整个宣传周活动进行了周密部署，同时我们分阶段，有步骤对宣传周活动进行了全面规划，确保了制定方案的严密和切实可行。

镇热线办对各单位热线宣传活动开展情况进行全程督查，督查情况纳入年终绩效考核。

镇政府在政务服务中心大厅设立宣传点，制作了宣传展板，在电子宣传栏播出宣传内容，政府电子屏滚动播出宣传标语，政务服务中心每个窗口均摆放宣传资料。11月10日是我镇的赶集日，镇工作人员在政府大门口发放宣传资料400余份，现场受理群众咨询60余人次。

各村（社区）在村级活动场所张贴宣传海报，悬挂宣传横幅，村级广播累计播放100小时。

通过形式多样、载体丰富的宣传推广活动强化各单位服务意识，在全镇范围内让更多群众了解12345的服务宗旨、工作内容和受理范围，提高了热线服务的群体覆盖和社会认同。

今年是我区加快经济结构调整和发展转型的关键时期，也是区人保局围绕局属事业单位的改革，实现新一轮发展的关键一年。做好这一时期的人保宣传工作，对于服务发展和改善民生具有重要意义。

猎头工作总结与计划篇八

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年机械制造行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。