

# 猎头月度工作总结 猎头顾问年终工作总结 (实用8篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 猎头月度工作总结 猎头顾问年终工作总结篇一

不知不觉中来公司已经一年多了了，回想起一年前，自己还是一个对销售零概念怀着忐忑心情，步入到这个完全陌生的领域来工作时的情景，似乎就在昨天，但是跟那时比起来，现在应该算是小有经验了吧！不过这些真的是要感谢这一年来同事们在各方面给予我的帮助和支持，同时在公司大环境的熏陶之下也培养了我从事这个行业的兴趣与信心。

目前来看整个猎头行业似乎进入了严冬，市场越来越成熟，竞争过于激烈，有时甚至出现恶性竞争现象。总得来说\*\*公司在这样的大环境下整体情况还在稳步上升，说明我们还是有较强的竞争优势的。但是怎样在这样的环境下站稳脚跟，在行业内做强做大，作为一名销售人员首先考虑的无疑是提高销售目标，占领市场份额。

一、就我个人对20xx年开拓业务方面现做如下总结：

### 1、业务开拓地域：

20xx年我个人开拓业务地域还是集中在广东省内；一方面广东省内对于人才的需求在数量上要多于其它省市，并且高级职业经理人以及高级技术人员在这个区域内需求量相对较多；另一方面，特殊的地理位置决定了目标客户对于新兴事物接受较快，对于高层职位用猎头形式招聘较为接受。对于销售人

员来说比较好做前期的说服工作。但是另一方面正因为有这样的市场存在，由于行业壁垒不强，现新成立公司日益增加，各公司操作水平参差不齐，也曾在开拓业务过程中出现过一些客户恶意压价现象。对于此种现象，如果客户对用此种方式招聘意向较大的，我个人一般都是先向客户阐明客观原因，让其理解收费的标准与其服务质量有着直接的联系；在这过程中，尽量举一些实例，并跟据实际情况给到其一些建议，让客户公司从言语中感悟到“”在猎取人才方面的专业性。那么即便此次合作未有结果，也会给相关人员留下深刻印象，对于“顶才”在行业内声誉做一个很好的铺垫。

随着下半年拓展工作的继续，有明显的感觉到浙江、江苏一带外资企业进驻形式非常之明显，对于生产型企业中高层人员需求量有所增加；联系过程中大部分客户还是比较看重公司所在地域和前期费用。在日后的工作中还要多跟同事一起探讨开发异地客户的经验。

## 2、开发客户行业总结

这一年较为集中在生产型企业和it软硬件行业的开发，其它一些是有需求的零散客户。生产型企业从今年七八月份开始，对于高层人员的需求量明显增加，特别是对技术出身的高管人才。但是由于其企业的特殊性质，其对此种招聘方式和费用方面的认识有待于提高，所以给拓展工作也带来了一定的难度。

相对于生产型企业，大部分it企业的前期接洽则显得较为顺利，此行业公司目前对于中层的研发力量似乎都显薄弱；个别企业对于公司内部单一领域的研发出现断档，急缺项目带头人的角色。针对这一情况如何把拓展客户公司从前期接洽引入到后期的实质性的谈判显得尤为重要。但我个人似乎总是在这一环节显得心有余而力不足。关于此阶段，工作及谈判技巧性还有待于进一步提高。

### 3、对潜在客户行业及其所在领域知识的总结

对于销售人员来说，职业嗅觉显得尤为重要。那么对猎头行业的销售人员来说似乎除了对各行业的最新动态及各大公司时事的积累并做出重点服务的行业判别外，同时还要对同行业公司进行密切关注。

在这过程中，无疑给从业人员带来了新的知识冲击。就本人而言，对于这些知识的积累多来自于业内朋友的交流，平时的报纸杂志及新闻。但跟公司内部同事关于潜在客户行业的沟通交流并不多，希望在日后的工作中，能够增强信息交流。一方面可以拓宽自己的知识面；另一方面，通过这些信息能够增强自我的职业嗅觉，在工作的同事及时辨别工作的重点方向。同时这些信息也有助于跟客户的谈判过程中为自己增加谈判筹码；俗话说：“知己知彼，方能百战百胜”；对于客户而言我们了解的行业情况越多，愈会显得我们对其行业情况了解深刻，给客户的专业形象也就更深刻。

### 4、工作中的不足

一年来，虽然自己在工作中取得了一些成绩，但还存在着很多不足。一是工作当中主动向领导请示的多，汇报少，为公司出注意想办法的少。二是开展工作前调研不够，有些情况了解得不够细，不够实，不够多，掌握材料不够充分，使工作被动。三是对于新信息(包括同行业竞争对手方面)的来源渠道少，跟同事在业务方面的沟通不多。在新的一年里，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好。

### 二、伴随着公司的壮大我们共同成长

在过去的一年中，公司的不断壮大我应该是深有体会的，作为公司的一名“老员工”公司的每一次变化都让我深深的感受到它的成长。从每周的例会，到每月的公司活动；从半年一次的旅游到定期的培训课程再到这次的工作总结。虽然这些

在实施过程中存在着一些问题，但不可否认的“”在成长，我们的队伍在壮大，并正朝着更有前景的方向一步一步迈进着。对于这些我相信“”的每一个员工都例例在目。

1、关于公司的文化，我想每个同事都对其有着不同的理解，那么怎样把这些不同统一起来？我想将是公司的领导面临的一个新课题。

这其中也不乏激励机制的建立，营造一个灵活有效的人才环境，使个人利益与公司目标息息相关，个人能把公司的事业当作自己的事业，使公司长期、稳定、健康地发展确实是大有裨益的。比如公司的目标，及下一步的规划或计划是否可以让员工们参与其中，这样做有几点好处：一是让员工深刻体会到其真正是公司的一员，使其有归属感；二，可以让公司领导通过此种方式了解每个员工的想法及其更深层次的心理需求；三，可以让目标分别落实到团队里的每个人，使其下一步工作的目标和方向更加明确；从而使公司实现目标计划的难度系数降低，真正体现出团队的作战的优势；四，公司实现目标后可以说不论是团队作战实力，还是公司的总体实力都上了一个新的台阶；而对于团队成员来说，得到的不仅是薪金奖励，那种完成任务的成就感和喜悦心情不单单是奖金可以等价代换的。

公司制度的不断完善以及各种福利的健全，可以使员工们抛掉一些顾虑以更加饱满的热情投入到工作中去□201x年公司健全了社保、养老保险、医疗保险等福利，使员工有了一些基本保障，在生病时可以启动自己的帐户，为自己节约一笔开销。但是人们常说：“有什么别有病”，真生病了，不止是花掉一笔费用，更重要的是身体受罪，家人朋友担忧的同时，也耽误了手头工作。很多公司在健全公司福利制度中加入了，年度体检福利，这种制度我司是否可以进行效访，让“以人为本”的文化在公司中更加发杨光大，把同事们对疾病的隐患消灭在启蒙状态，从而有针对性的加强体制锻炼。

## 2、 关于团队活动

公司在不断的壮大，并把原来每天都见面的同事分开在了不同的楼层，大家彼此有时候一两周都不一定见到一面，但是每月一次的团队活动把大家的距离又拉近了，而且每次的活动可谓是多姿多彩，满足了不同员工的不同需求。但每次总是感觉时间匆匆还未尽兴，大家就各奔东西了(不知道别人是不是跟我有一样的感觉，花在路上的时间跟活动的时间差不多一样长)。那么是否在活动完之后大家可以自愿去留，一起猎头顾问年终工作总结制再次餐饮活动呢?也许在别人看来这只是吃一顿饭，但这顿饭背后拉近了多少同事之间的心与心之间的距离呢?!相比较起运动来，这毕竟也是一次沟通和交流的机会啊!(前面组织活动的时间可以提前或延后1到1.5小时，空余出吃饭时间)

## 3、 关于公司的周例会制度

市场拓展人员的工作由于工作性质的特殊性，例会频率可能有时没有做后期的同事那么频繁，但可以不定期的参加后期同事的例会，这样可以把做前期跟客户沟通中遇到的问题以及在推荐候选人工作过程中遇到的问题进行交流和分析，毕竟前后期工作是有一个过渡的。后期面临着猎寻候选人的压力，前期面临着候选人出现问题时被客户斥责的难处。交流多了，大家可以互相理解。并使工作顺利完成。

## 4、 关于公司的培训(提高公司的文化氛围)

公司业务的不断扩大，使得我们的队伍也在不断的壮大，年龄结构比较集中并且年轻化是最大特点，这使得“顶才”变得越来越有朝气。怎样使得这样一个团队在行业群雄逐鹿的今天提高团队的做战实力?我个人认为应该加强团队的学习氛围的建设和公司培训制度的完善。

在这一浪接一浪的知识管理热潮中，几乎所有企业都开始逐

步重视起企业文化氛围的建设来。不知道别人是否跟我有同感，学习气氛浓厚的区域，人们的思想和言行都会受到很大的影响，甚至可以深入到形体气质中去。不定期的组织主题进行学习或传播一些新的知识，可以提高团队的整体精神面貌，使团队更具凝聚力。而公司的不定期培训可以再未来的工作中继续完善。由不定期到定期，通过这种形式，员工们可以了解到不同行业的行业知识，和最新动态，提高个人的业务能力，这样长期以往的坚持下去相信整体的战斗力也会得到相应提高。

随着时间的推移□201x年退出了历史的舞台，新的一年开始了，它带着我们每个人对未来的憧憬，同时也给每个人带来了新的希望，也会在新的一年里迈开崭新的一步，走向更美好的明天。

## 猎头月度工作总结 猎头顾问年终工作总结篇二

1.20xx年10月将正恒公司人员档案从集团顺利转出并进行存档。

2. 同时完成成都银行工资卡开卡工作。办理人员批量开卡工作，共计17人。

3. 顺利完成8月-12月工资核算与发放。8月份5人计发33316元(应发)；9月份9人计发元(应发)；10月份17人计发元(应发)；11月份18人计发元(应发)；12月份20人计发元(应发)；共计69人次计发元(应发)。

1、 社会保险开户工作。

在公司领导及部门主管的支持与指导下，经过与社保机构的用心沟通，我公司于20xx年10月顺利完成养老开户，11月完成医疗保险等开户工作。

## 2、社会保险核算及缴纳工作

20xx年11月养老保险参保共3人计元；12月社会保险共7人计元；共计10人次元。

## 3、社会保险增减及转移工作。

根据西安市社保中心缴费时间的规定及公司的规章制度，及时办理社会保险的公司员工社会保险的转移、增减员等变动状况，同时整理汇总每月贴合社保缴纳人员名单并定时完成公司社会保险缴纳工作。截止12月，共有10人已在公司参保。

8月：4人签订劳动合同、1人签订保密协议；9月：4人签订劳动合同；

12月：2人签订劳动合同、1人签订保密协议；共计：19人签订劳动合同、4人签订保密协议。

完成营业人员行为规范制度、员工手册、员工转正流程的制定与修改工作；公司编制与架构、员工薪酬福利制度的修订及人事管理制度的起草与修订工作。

1. 按时完成新入职员工的oa账号申请，协助员工使用oa操作系统。公司现所有在职员工均已正常使用oa系统。

2. 完成领导交办的其他临时性工作。

每一个好的员工都应对自己的工作资料认识清晰，熟悉和熟练自己的'工作。不但需要严谨细致的工作态度，还应有较强的理论知识。但由于自己对商场这个行业的生疏及对整个工作模块掌握不够全面，不能做到一丝不差，所以自己在工作过程中也有许多不足和缺点，出现了一些失误。但这些会让我更加努力的工作，谦虚谨慎的向别人学习，尽可能提高自己的工作潜力，使自己在自己的岗位上发挥到最大的作用，

更快更准确的完成自己的本职工作；和其他同事的人际关系也很重要，因为一个人的潜力有限，每件事的成功都是靠群众的智慧，所以和同事们团结在一齐才是成功完成领导交给的工作任务的前提，这一点不仅仅事工作，平时的生活中也事如此，所以团结其他同事不仅仅是个人的事也是一种工作的义务！

回顾过去，展望未来。对于过去得与失，我会吸取有利因素强化自己工作潜力，把不利因素在自己以后工作中排除，不到半年的工作让我在成为一名合格职工道路上不断前进，我相信透过我的努力和同事的合作，以及领导们的指导，我会成为一名优秀员工，充分发挥我个人潜力。也感谢领导给我这一个适宜工作位置，让我能为公司做出自己该有贡献。我做得虽然还不够最好，但我相信在今后工作中，我还会继续不断努力下去，我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自己最大努力，将自己所有精力和潜力用在工作上，相信自己必须能够做好！

## 猎头月度工作总结 猎头顾问年终工作总结篇三

### 本文目录

1. 工资工作总结
2. 劳动和社会保障局工资科工作总结及工作打算
3. 工资核算员工作总结
4. 劳动保障工资福利科年终工作总结

7、召开劳动关系三方协商会议；

10、各类统计报表均按时报送，完成目标任务的100%；

### 二、主要作法



(三) 稳妥推进企业改制职工安置。

(一) 做好国有企业改制重组、关闭破产劳动关系处理工作

2、积极研究解决企业改革中的劳动关系遗留问题。

3、指导区（县、市）劳动保障部门做好中企业改制职工安置工作。

(二) 劳动合同签订率达到92%。

(三) 全力推行协商机制建设。

3、继续加强与相关部门的沟通联系，形成维稳立体预防体系。

(五) 加大工资监管力度。

1、坚决执行最低工资标准，对服务业开展重点检查。

2、完善工资支付保障金制度，并逐步在餐饮业推广实行。

4、加强企业工资总额管理，继续实行工效挂钩和工资指导线制度。

局劳动工资科

xx年十二月十二日

工资工作总结（2） | 返回目录

7、召开劳动关系三方协商会议；

10、各类统计报表均按时报送，完成目标任务的100%；

## 二、主要作法

（三）稳妥推进企业改制职工安置。

（一）做好国有企业改制重组、关闭破产劳动关系处理工作

2、积极研究解决企业改革中的劳动关系遗留问题。

3、指导区（县、市）劳动保障部门做好中企业改制职工安置工作。

（二）劳动合同签订率达到92%。

（三）全力推行协商机制建设。

3、继续加强与相关部门的沟通联系，形成维稳立体预防体系。

（五）加大工资监管力度。

1、坚决执行最低工资标准，对服务业开展重点检查。

2、完善工资支付保障金制度，并逐步在餐饮业推广实行。

4、加强企业工资总额管理，继续实行工效挂钩和工资指导线制度。

局劳动工资科

xx年十二月十二日

来到这个大家庭已有半年多的时间了，这是我人生的第一份工作，意义重大，而我也格外珍惜。新的一年，对过去的工作进行总结，我的心情异常复杂，有对给过我关心帮助的领导和同事的感激，有对自己不足之处的惭愧，有对这半年多的成长及收获的喜悦，更有对新的一年工作的热情和目标。

### 一、工作方面

我在单位主要负责的是工资的核算，材料的统计及出入库，登记油等原料的消耗量，对材料的出入库做出准确的核算以保证对下个月份作出合理计划。

我的工作需要细心，耐心，更需要认真负责的责任感，在工作的过程中我足够重视工作，了解工作的重要性，积极主动完成自己的工作，但是还有很多不足，需要我总结，吸取教训，争取更大的进步。

中还存在一些不足和差距，现对存在问题及今后的努力方向的总结：

- 1、在工作过程中，缺乏大胆管理的主动性，今后我会加强学习，不断提高自己的管理水平，工作中不断总结经验。
- 2、与同事交流较少，联系不够，工作中对同事的关心不够主动，关心力度不够，所以我将进一步努力改进。
- 3、工作还需要再细致一些，以前工作过程中开动脑筋想办法的点子不多，对学习的深入程度不够，这都需要我在以后的工作过程中努力改进。
- 4、工作之余没有及时发现不足，并吸取教训。以后每天、每项、每月工作后我都会细心分析自己在工作中存在哪些进步

和不足，及时的改正，提高自己的工作效率。

## 二、思想方面

刚刚工作的时候，我的思想不够成熟，遇到问题和困惑的时候也没有明确的解决办法，有依赖心理，经过这段时间的锻炼，遇到问题的时候我能够更果断、谨慎的解决问题。这对我来说也是不小的进步，我将继续努力，使自己的思想更加成熟。

## 三、下一步的打算和计划

- 1、加强相关专业的学习，工作之余巩固和学习相关知识，以使自己的业务水平提高到新台阶。
- 2、更加认真负责的做好本职工作，在工作中更认真细心，对更数据都要严格把关，不能有半点疏忽和大意，争取更加出色的完成工作。
- 3、加强与公司各部门的沟通与协作，通过沟通和交流，才能达到统一性和业务的规范性，才能一起为公司的发展和进步作出贡献。
- 4、加强财务人员的业务知识、企业会计制度和国家有关财经法规的学习，结合财务人员考评办法，逐步提高财务人员的专业知识、技能和职业判断能力。更好的实现自身价值。
- 5、团结同事，帮助需要帮助的同事，这个大家庭给了我一样的温暖，我将把这份温暖传递下去，让更多的人感受到家的温馨和睦。

## 四、材料管理的建议：

在使用时，相应的负责人员要认真盘点数量，材料员办理相

应的出库手续，并由施工队负责人员在出库手续上签确认。归还时也要严格清点，要做好材料的管理。以确保材料的有效合理利用。

综上所述，我深深的意识到财务工作的重要性，干好财务工作并不是件容易的事，只有把位置认准，把职责搞清，团结同事，诚恳待人，脚踏实地，忠于职守，勤奋工作，一步一个脚印，从小事做起，老老实实做人，认认真真做事，才能完成好本职工作。在以后的工作中，我将更加努力认真完成领导交给的各项任务，让自己活的更加充实有意义。

工资工作总结（4） | 返回目录

回首xx年，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。

一年来，在单位及股室领导支持下，在各位同志的密切配合下，较好的完成自己的本职工作和领导交办的其它工作。

一、强化形象，提高自身素质。坚持严格要求，注重以身作则。正确的认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失的关系，坚持甘于奉献，诚实敬业的岗位精神，加强政治理论的业务知识的学习，积极加入到学习科学发展观活动中，切实做到转变工作作风，增强宗旨服务意识，反党员的先锋模范作用体现在日常行为和工作之中。

二、强化职能，做也本职工作。在工作中，注重把握根本及原则，努力提高工作水平和改善服务态度。一年来。除了认真负责的办理好正常退休和特殊工种申办退休工作外，努力做也补交社会养老保险审核的办理工作，因此项政策覆盖人员较多，档案因年久不完整，个人情况不同等原因，在审核过程中，遇到的情况的问题较多，工作辛苦，身心俱疲，但这也是一个锤炼业务，提高水平的机会，我把工作中的辛苦也一同融进了收获的快乐之中，只希望这项工作能圆满完成。

三、严于律己，不断加强工作作风建设。一年来，我对自身严格要求，始终耐得平淡，舍得付出，默默奉献作为自己的准则，始终把严谨、细致、扎实、求实作为作风建设重点，以制度、纪律规范自己的言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同事，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，坚持做到不利于机关形象的话不说，不利于机关形象的事不做，积极维护机关的良好形象。

---年终工作总结

## 猎头月度工作总结 猎头顾问年终工作总结篇四

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bo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，且这种上升趋势没有减缓的迹象。

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。

猎头职位仍然最集中在经理和总监级别，特别是经理级的中高级管理岗位，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。

## 猎头月度工作总结 猎头顾问年终工作总结篇五

我入职公司人事部至今的，我一向负责公司的人事招聘工作，前期间因公司订单缘由放长假导致部分员工离职，造成目前公司用工困难。目前我公司因业务量疾速增加，所需要的首饰加工各工艺技术人员也随即增加，这就需要招聘人员不遗余力的不间断的引进有关方面技术人员和储备人员。下面我总结下招聘经验写一份工作总结范文供大家参考。

招聘工作进行的比往年好。

今年的招聘工作得到部门、所、院各级主管领导的重视，较早地开展招工作。同时，今年扩大了招聘范围。透过在以上学校举行校园宣讲、现场招聘，对各个学校的学生，以及各个学校的校风有了进一步的了解。从总体上来看，排行靠前的重点院校学生的综合素质普遍要高一些。这些从笔试和面试中更容易看出来。

今年的招聘到目前为止，共筛选简历近xx份，安排笔试、面试xx人，签约xx人。

本年度的招聘工作一改往年被动的局面，主动出击，极大地提高了招聘效率。现代企业之间的竞争更多体现在人才的竞争上，各大企业不断提前招聘、签约时间，目的就是提前挑选应届毕业生中的优秀者。以往各个环节相互独立，间隔时间较长，不适合对京外院校学生的招聘。本年度的招聘得到技术部门、院人力资源处的大力支持。在对京外院校学生的招聘时，筛选简历、面试、笔试、复试各个环节紧密联系，尽快把合格人员甄选出来，并及时签订就业协议。

- 1、签约时间较长，造成部分应聘学生改签其他单位。由于每个学校发放三方协议的时间不同，我们无法统一安排面试合格的学生签约。在此期间，参加其他单位的面试。因此，个别应聘者的诚信问题，在必须程度上造成了我们工作上的被

动。

在对离职去向进行的分析能够看到，“主动离职”的员工在离职人员中到达66.87%左右，我们有必要对离职原因进行分析。

一般来说离职的主意原因有下面几点，现结合本企业的实际状况进行分析：

### 1) 个人和职业生涯的发展

一般来说，人在27~35岁之间时，经过前一段时间的积累，会对自己的职业生涯进行规划。随着年龄和工作经验的的增长，可能会重新选取一个自己喜欢的工作，工作本身就能给人一种满足感；在这个年龄段的人明白了我擅长做什么，他也明白了社会需要什么，所以这个年龄段会对自己的职业生涯进行规划。

### 2) 奖励与薪酬

这也是员工离职最主要的一点。具有必须工作年限的员工会思考他要什么，也就是确定自己的人生目标，为什么而活。职业是个人谋生的手段，其目的在于追求个人幸福。此刻的社会是一个经济社会，经济收入成了衡量一个人是否成功的关键指标。

## 猎头月度工作总结 猎头顾问年终工作总结篇六

一、非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在4月份，还是积极主动的协助采购带

新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给\_x□教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

三、根据核对后的应付账款余额重新建产新账，并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。(成本会计工作总结特别要注意写出具体的工作任务完成情况)

四、建立库存明细账。在三四月份，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自己尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

五、在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

六、接手公司及分公司的手工库存明细账(外部)。

七、接手运费的登记工作。由于开始时未交待明白，所以前段时间一直沿用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协

调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

## 猎头月度工作总结 猎头顾问年终工作总结篇七

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的11亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺，而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，而自己确实在今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱(我没有销售总提成)，有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是林总、刘经理真的也很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

### 一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对洛阳市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。（我把自己的时间全部放在了为团队服务上面，而自己却没有了客户，没有提成，收入也是在这个团队里最低的一个）。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好置业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享



会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

## 二、加强自我学习，提高自身素养

在20xx年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了5本畅销书(《货币战争》2本、《激荡30年》2本、《从优秀到卓越》)，为自己充电。向周围的领导、同事进行学习，尤其是林晋春老总和刘中举经理的循循善诱、孜孜教诲下，感觉到了今年自己还是有点进步。经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

## 三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

## 四、今后努力的方向

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好置业顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

## 猎头月度工作总结 猎头顾问年终工作总结篇八

用奉献炫染工作美把一件事情做好，那叫技术；把很多事情都做好，那叫能力和水平。做好一件事并不难，难的是经年累月始终把一件工作做深、做细、做透。在外人眼里，工资管理工作似乎是件轻松活儿，风刮不着，雨淋不着，有什么可值得渲染的？的确，工资管理岗位上的同志，靠的不是大把的力气和风雨里的奔波，而是用心去接近它、掌握它、战胜，并最终完成它。当长年工作的枯燥、繁琐频频袭来时，当“急、难”任务摆在面前时，当工作和家庭发生矛盾和冲突时，一个没奉献精神的人，是难以胜任这项工作的。

“工作着，就是美丽的。”这是xx常常说的话。几年来，她就是在这个岗位上，精心地演绎着自己的美丽人生，把一份平淡无奇的工作干得有滋有味、有声有色。平凡工作之余总是主动找来各种工资政策类的书籍，仔细的`研读，并把相关的政策按照工作的需要作成卡片，或摘录、粘贴到笔记本上，以备工作时急需。办公室的资料柜俨然一个“工资政策”的“百宝箱”。井然有序，内容丰富，可随时调取，方便实用。并不断总结积累工作中的经验，按照工资管理内在的规律性，想出了许多小窍门，拓展应用电脑管理手段。无论多么复杂的统计、核对工作，只要经过轻轻一点，便能自动生

成所需要的内容。枯燥、烦杂的数字在重新调取和组合之下，象个善解人意的“小精灵”，排列有序，富有生气。

用热忱架起连心桥大家对自己的工资除了关注之外，更多的是信赖。每个月的工资是多少，哪年哪月哪一项该涨多少工资，全然不用个人操心，这种信赖是依靠工资岗位上的同志长期以来辛勤劳动一点一点积淀而来的。正是以那饱满的精神风貌、精益求精的工作作风，在党组织和干部职工之间架起一座连心桥，传递着组织上无时不在刻的关爱。

正是在这种一丝不苟、严谨细仔、爱岗敬业的工作态度下，几年来，一些尘封在历史的“故纸堆里”的陈年帐一项项被清理出来并得到更正。目前，可以自豪的说：摆在我们面前的工资，经得起历史的考验。而这些成绩的背后，渗透着劳资人员的无私的奉献和崇高的追求。

1、认真学习政治理论，刻苦钻研业务，努力提高自身修养，使自己的工作能力、组织能力进一步提高。

2、作为科室负责人主抓了一千多名劳务输入人员办理缴纳基本养老保险和工伤保险工作，使所有员工的社会福利得到了保障，解除了劳务输出人员的后顾之忧。

4、工资管理工作政策性强，能够认真地执行政策，扎实地开展工作，有一定创新能力，圆满完成了年度工作任务，取得了一定的成绩，多次受到领导的表扬。