

# 猎头培训课程总结(大全6篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

## 猎头培训课程总结篇一

地址： \_\_\_\_\_

邮政编码： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_

邮政编码： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

### 1、公司指定

根据本合同协议和条款，乙方委托并指定甲方为乙方提供本合同规定的各项咨询服务。

### 2、双方关系

甲方和乙方均为独立法人。本合同的签订在甲方和乙方之间并不产生任何雇用、代理、合资或业务伙伴关系。甲方绝非乙方的法律代表，无论是任何目的，甲方均不能以书面或其它明示或隐含方式，以乙方的名义享受权利或承担义务。

### 3、服务

甲方应确保每一个推荐给乙方的候选人首先经过甲方的面试筛选。若乙方要求，甲方应对候选人简历中包含的信息或候选人提供的其它信息的准确和真实性及在面试过程中发现的问题进行核实。

### 4、机密

甲方承诺：

- (1) 对获知的乙方及其分支机构的商业和技术信息保守秘密；
- (2) 对获知的乙方或分支机构的雇员或候选人相关信息保守秘密。
- (3) 甲方推荐的候选人及其身份和职业相关信息只可提供乙方使用，不得向乙方以外的第三方泄露候选人的信息。

乙方接受本合同后，也将承诺所有由甲方推荐的候选人及其身份和职业相关信息只可由乙方使用。乙方承诺不向乙方以外的第三方泄露候选人的信息。

双方在本合同到期或终止后一年内保密责任依然有效。

### 5、乙方内部员工的不猎取原则

自本合同生效起至合同终止后一年内，甲方不得猎取乙方员工到其它公司任职。

### 6、咨询费用

若推荐的高级管理人才（部门经理、部门高级经理、总监、总经理）的人选试用上班后，乙方须向甲方支付该录用人员全年收入的百分之二十（20%）作为咨询费用。若推荐的中层

级别（普通职员、部门主管级别）的人选试用上班后，乙方须向甲方支付该录用人员的作为其一个月的收入作为咨询费用。年薪或月薪的总额以实际录用后面谈中为准。

## 7、款项支付规定

咨询费用（根据第6条）在候选人试用上班七天内由乙方向甲方支付咨询费用的`80%，余下20%咨询费用在候选人试用期合格结束后乙方向甲方支付咨询费用的20%。乙方在收到甲方开具的服务性行业统一商业发票后七天内付款。

## 8、保证

如果由甲方推荐并被乙方雇用的人员在试用期内自动离职或被开除（健康因素除外），甲方将继续推荐替代人选而不额外收费。甲方若不能在30天内找到乙方满意的替代者，除非乙方需要甲方继续推荐或者改用其它职位代替，否则甲方将所收取服务费的80%返回乙方。

以上保证实施条件：本合同全部款项已支付。如果超过合同规定的付款期限付费的话，甲方将向乙方每天追收总额1%滞纳金。

本协议在乙方委托推荐的人数超过一人时，对每个人才的服务分别有效，彼此无法律上连带责任。

## 9、时间安排

甲方将根据合同职位规定进行人员筛选活动，并在本合同生效日起的三周以内提供一份合适人选名单。

## 10、合同条款期限

合同的条款自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日生效，

至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日终止。到期前一个月，双方如无异议，该协议自动延期一年。

## 11、合同终止

以下条件出现时，合同将终止：

- (1) 甲方和乙方协商签定书面终止协议；
- (2) 合同一方至少提前三十天以书面形式通知对方终止协议。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_

负责人（签字）：\_\_\_\_\_负责人（签字）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 猎头培训课程总结篇二

猎头行业作为现代化人力资源招聘渠道的重要组成部分，不仅为企业提供了高端人才，更为求职者创造了更多的就业机会。作为一名从事猎头工作多年的人员，我深感猎头行业的特殊性和重要性，并从中积累了一些心得体会。以下将结合自身经验，对猎头行业进行分析和思考。

首先，猎头行业需要具备较高的专业知识和综合能力。在面对高端职位的招聘需求时，猎头需要具备深入了解相关行业的专业知识，以便更好地把握招聘的方向和需求。同时，猎头还需要具备良好的沟通和人际关系能力，以便与企业 and 求职者进行有效的沟通，了解双方的需求和期望，并最终实现对接。在这个过程中，猎头需要凭借自身的综合能力，能够为企业提供准确的人才推荐，并能够帮助求职者找到匹配其能力和发展的职位。

其次，猎头行业需要时刻保持对市场的敏锐洞察力和及时的信息更新。随着社会和经济的不断发展，各行各业的需求也在不断变化，猎头需要时刻保持对市场的敏感度，及时了解行业的新动态和企业的需求，以便为企业提供准确的人才推荐。同时，猎头需要通过多种渠道获取信息，包括参加行业展会、加入专业社交群体、阅读相关行业报告等，帮助自己更好地了解行业发展动态和市场需求，并快速反应和调整自己的招聘方向。

再次，猎头行业需要持久的耐心和不断的学习进取精神。招聘高端职位需要更多的时间和精力，因为涉及到的岗位要求较高，企业往往对人才有更高的期望和挑剔。猎头需要耐心地挖掘和筛选合适的候选人，并满足企业的需求，这需要猎头付出更多的努力和专注。同时，猎头行业是一个快速发展的行业，每天都有新的挑战 and 变化，猎头需要不断学习和吸取新的知识，提升自己的专业素养和竞争力。

最后，猎头行业需要保持良好的职业道德和专业操守。作为猎头，我们的工作涉及到个人隐私和职业发展，需要保持严格的保密性和道德底线。在招聘过程中，我们需要保护求职者的隐私，妥善处理个人信息，不泄漏他人的机密和个人情况。同时，作为猎头，我们需要公正公平地对待每个求职者，不因人废言，做到客观公正。只有以一颗正直的心对待我们的工作和对杰出人才的追求，才能在这个行业中立于不败之地。

总的来说，猎头行业是一个既有挑战又有机遇的行业，需要具备专业知识和综合能力，并时刻保持对市场动态的洞察力和信息更新，同时还需要持久的耐心和不断的学习进取精神，并且保持良好的职业道德和专业操守。只有这样，我们才能更好地为企业提供高端人才，也为求职者创造更多的就业机会，为整个社会的发展做出应有的贡献。

# 猎头培训课程总结篇三

乙方：\_\_\_\_\_

## 1. 公司指定

根据本合同协议和条款，乙方委托并指定甲方为乙方提供本合同规定的各项咨询服务。

## 2. 双方关系

甲方和乙方均为独立法人。本合同的签订在甲方和乙方之间并不产生任何雇用、代理、合资或业务伙伴关系。甲方绝非乙方的法律代表，无论是任何目的，甲方均不能以书面或其它明示或隐含方式，以乙方的名义享受权利或承担义务。

## 3. 服务

甲方应确保每一个推荐给乙方的候选人首先经过甲方的面试筛选。若乙方要求，甲方应对候选人简历中包含的信息或候选人提供的其它信息的准确和真实性及在面试过程中发现的问题进行核实。

## 4. 机密

甲方承诺：

- 1) 对获知的乙方及其分支机构的商业和技术信息保守秘密；
- 2) 对获知的乙方或分支机构的雇员或候选人相关信息保守秘密。
- 3) 甲方推荐的候选人及其身份和职业相关信息只可提供乙方使用，不得向乙方以外的第三方泄露候选人的信息。

乙方接受本合同后，也将承诺所有由甲方推荐的候选人及其身份和职业相关信息只可由乙方使用。乙方承诺不向乙方以外的第三方泄露候选人的信息。

双方在本合同到期或终止后一年内保密责任依然有效。

## 5. 乙方内部员工的不猎取原则

自本合同生效起至合同终止后一年内，甲方不得猎取乙方员工到其它公司任职。

## 6. 咨询费用

若推荐的高级管理人才（部门经理、部门高级经理、总监、总经理）的人选试用上班后，乙方须向甲方支付该录用人员全年收入的百分之二十（20%）作为咨询费用。若推荐的中层级别（普通职员、部门主管级别）的人选试用上班后，乙方须向甲方支付该录用人员的作为其一个月的收入作为咨询费用。年薪或月薪的总额以实际录用后面谈中为准。

## 7. 款项支付规定

咨询费用（根据第6条）在候选人试用上班七天内由乙方向甲方支付咨询费用的80%，余下20%咨询费用在候选人试用期合格结束后乙方向甲方支付咨询费用的20%。乙方在收到甲方开具的服务性行业统一商业发票后七天内付款。

## 8. 保证

如果由甲方推荐并被乙方雇用的人员在试用期内自动离职或被开除（健康因素除外），甲方将继续推荐替代人选而不额外收费。甲方若不能在30天内找到乙方满意的替代者，除非乙方需要甲方继续推荐或者改用其它职位代替，否则甲方将所收取服务费的80%返回乙方。

以上保证实施条件：本合同全部款项已支付。如果超过合同规定的付款期限付费的话，甲方将向乙方每天追收总额1%滞纳金。

本协议在乙方委托推荐的人数超过一人时，对每个人才的服务分别有效，彼此无法律上连带责任。

## 9. 时间安排

甲方将根据合同职位规定进行人员筛选活动，并在本合同生效日起的三周以内提供一份合适人选名单。

## 10. 合同条款期限

合同的条款自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日生效，至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日终止。到期前一个月，双方如无异议，该协议自动延期一年。

## 11. 合同终止

以下条件出现时，合同将终止：

- 1) 甲方和乙方协商签定书面终止协议；
- 2) 合同一方至少提前三十天以书面形式通知对方终止协议。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_

负责人（签字）：\_\_\_\_\_负责人（签字）：\_\_\_\_\_

## 猎头培训课程总结篇四

乙方：\_\_\_\_\_

甲乙双方本着共同协商、合作事宜，一致同意签订本协议：

一、甲乙双方本着资源共享，双赢合作的原则本着诚信合作的意愿进行双边合作。

二、甲方受企业委托与乙方进行双向猎头合作业务时，须提供营业执照复印件，仔细填写《委托招聘需求表》对所委托的职位进行详细的描述，提供企业真实的经济性质、规模大小、发展前景等情况，以便使乙方正确理解委托招聘岗位的要求和客观负责的向候选人介绍聘方的情况。

三、乙方在双方协商的时限内，为甲方提供符合要求的人才信息，供甲方选择；甲方对选中的推荐人选进行面试，录用权在甲方（必要时乙方可与甲方一起面试参与人才与企业的面试）。

四、甲方对乙方提供的人员进行面试后的两个星期内应明确通知乙方是否录用。甲方在与面试人员达成一致，明确表示录用乙方推荐人选之后，在推荐人选上班前，支付乙方成功推荐的服务费，金额为每一位人选年薪的\_\_\_\_%。人才上岗一个月后付清人才全部薪资的\_\_\_\_%。

五、如果乙方推荐给甲方的人选\_\_\_\_个月内，因种种原因离职，那么在该人选解聘后，乙方应该无偿继续为甲方推荐合适人选若一个月内仍然未能找到合适人选，除非甲方要求继续推荐，否则甲方有权要求乙方返还该人选推荐费的\_\_\_\_%。（甲乙双方各提取人才佣金的一半，费用也应由双方一同支付。）

六、双方要以“公开、公正、守信、诚意”为原则，共同遵守和实施以上委托事宜。甲方必须通过乙方录用乙方提供的人员，未经乙方同意，甲方不得在乙方不知情的情况下私下与被推荐人员联系或达成有损乙方利益的约定，经发现作违约处理。

七、凡乙方推荐的人员（按约定已向乙方支付全额推荐费用

的人员除外），自推荐之日起一年内，甲方除非得到乙方的同意，否则不得以任何理由私自录用该人选。

八、乙方对违反本协议的任何行为保留一切法律行为的权力。一经发现，甲方在必须全额补偿乙方上述应付金额以外，乙方还有权要求甲方在发现违约之日起两星期内，支付乙方所推荐之人员五个月薪水作为违约金。

九、本协议未尽事宜应由甲、乙双方本着友好的原则协商解决。本协议一式二份，甲、乙双方各执一份。经甲、乙双方签字盖章后生效。甲方盖章后回传。谢谢！

注：如有不妥的地方可作修改，谢谢合作！

甲方盖章：\_\_\_\_\_乙方盖章：\_\_\_\_\_

代表签名：\_\_\_\_\_代表签名：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 猎头培训课程总结篇五

第一段：引言（150字）：作为一个猎头行业的从业者，我深刻地体会到这个职业的挑战和乐趣。在过去的几年里，我从这个行业中学到了很多重要的经验和教训，这些经验让我不断成长，提高自己的专业能力。在这篇文章中，我将分享我在做猎头过程中得到的一些心得体会。

第二段：建立人际关系的重要性（250字）：作为一名猎头，我深信建立良好的人际关系是至关重要的。在我与各种人交流的过程中，我发现建立真诚的信任和亲密的关系是实现成功的关键。这意味着我要主动去了解每个候选人的需求和目标，并尽力满足他们的期待。与此同时，我也要与企业建立良好的关系，确保我能为他们找到最合适的人选。尽管这需

要花费大量的时间和精力，但它确实为我带来了许多机会和成功的案例。

第三段：保持进取心和灵活性（250字）：在猎头行业中，保持进取心和灵活性非常重要。市场变化快速，行业发展迅猛，我们必须与时俱进，不断学习和掌握新的猎头技巧和方法。同时，我们也要善于适应各种变化和挑战。有时候，一个看似完美的候选人可能因为意外情况无法接受工作，或者一个本来不太符合要求的候选人却因为他的潜力和努力而成为了最佳选择。在这种情况下，我们需要保持灵活性，做出最佳决策。

第四段：善于沟通和倾听（250字）：作为猎头，善于沟通和倾听是成功的关键。我们必须主动与候选人和企业进行有效的沟通，并提供质量和真实性的信息。同时，我们也要倾听他们的需求和关切，确保我们能准确理解他们的要求并满足他们的期望。真诚地倾听可以建立起信任和合作的基础，有助于我们更好地了解候选人和企业的需求，从而找到最佳匹配。

第五段：总结（200字）：通过我在猎头行业的经验，我认识到这个行业的挑战和机遇。建立良好的人际关系，保持进取心与灵活性，善于沟通和倾听，这些是我在做猎头过程中得到的一些重要心得体会。在以后的工作中，我将继续努力提高自己的专业能力，积极拓展业务并为候选人和企业提供更好的服务。猎头行业是一个充满挑战和乐趣的领域，只有不断学习和进步，我们才能取得更大的成功。

## 猎头培训课程总结篇六

近年来，随着经济的高速发展，公司对人才的需求也越来越大。为了满足这一需求，猎头行业应运而生。作为一名猎头，我有幸从事这个行业多年，积累了一些经验和体会。在这篇文章中，我将分享一下做猎头的心得体会，希望能对读者有

所帮助。

首先，一位优秀的猎头需要有扎实的专业知识和技能。在与客户沟通和了解职位需求时，猎头需要有丰富的行业知识，并且要对市场状况和职位人才的流动情况有准确的判断。同时，猎头需要掌握一些招聘技巧，能够准确地评估候选人的能力和潜力。这些专业知识和技能的积累是做好猎头工作的基础，也是与其他竞争对手区别开来的重要因素。

其次，沟通能力是一名猎头必备的重要素质。猎头在与客户和候选人的沟通中扮演着桥梁的角色，承担着连接两者的重要任务。因此，猎头需要具备良好的沟通能力，能够与各方保持良好的关系，妥善处理各种复杂的情况。另外，猎头还需要具备一定的影响力和说服力，在候选人招聘过程中，能够激发候选人的兴趣并加深对公司的了解。

此外，猎头要有远见和洞察力。随着行业的发展，公司对人才的要求也在不断变化。对于猎头而言，适应变革并预测未来的趋势非常重要。只有具备远见和洞察力，猎头才能提前了解到市场的变化和需求的变化，从而做好准备并及时为客户提供合适的人才，赢得市场的竞争优势。

另外，一名优秀的猎头还应具备团队合作精神。猎头工作是一个团队合作的过程，需要与其他团队成员协作完成各项任务。团队合作不仅可以提高工作效率，还可以共同解决问题和拓展业务。在与候选人沟通和协商过程中，一位团队合作精神的猎头也能为候选人提供更多的支持和帮助。

总之，做猎头工作需要具备扎实的专业知识和技能，优秀的沟通能力，远见和洞察力，以及团队合作精神。在这个行业中，只有不断学习和提升自己，才能适应行业的变化，为客户提供更好的服务。我相信，只要坚持并不断努力，作为一名猎头，一定能够取得成功。