# 十大简历致命伤[大全]

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-08-19

*第一篇：十大简历致命伤[大全]以下是小文档下载网小编收集整理的《十大简历致命伤》全部内容，希望对大家有所帮助，如果您喜欢小编的推荐，请继续关注小文档下载网1、96%缺乏针对性一份标准模版下做出来的简历适用于多种行业、多个职位的求职。精明的...*

**第一篇：十大简历致命伤[大全]**

以下是小文档下载网小编收集整理的《十大简历致命伤》全部内容，希望对大家有所帮助，如果您喜欢小编的推荐，请继续关注小文档下载网1、96%缺乏针对性

一份标准模版下做出来的简历适用于多种行业、多个职位的求职。精明的HR稍稍瞄上一眼就能明白，此人拥有“一份简历求遍天下职”的“雄心壮志”.没针对性，你自然入不得HR的法眼了。

2、89%职业路径混乱

工作一年换两三家公司，五年内进过六七个不同行业，职业经历没有连贯性，频繁跳槽、职业生涯空白期一目了然尽显于HR眼底。职业生涯这么乱，哪家企业敢用你啊!

3、85%电话沟通一问三不知

或许是网络投简历太轻松了，投出的简历多得连自己应聘了什么都不知道。HR去电，丝毫不在状态，对自己投过的职位压根没印象，更谈不上对企业基本信息的了解。一问三不知，试问企业怎能相中你?

4、82%信息表达不到位

描述工作经历时，只罗列工作内容，注重表达我曾做过什么，很少有人能从过往工作经历中体现出自己的价值。有的在工作内容一栏里，甚至只有六七个字。这是一个工作了2年的销售员，说自己先是“仪器仪表销售”,后来是“卖一、二手房”,最近一份是“置业顾问”.真是惜字如金啊!干过是一回事，干得怎么样又是另一回事。做销售的人不用数字说话，如何了解你的能力，企业凭什么选你?

5、78%投递职位与经历不匹配

人家招网络工程师，偏偏你个主要经历为平面设计师的也去凑热闹，结果自然是直接枪毙。或许当中不乏想通过跳槽来实现转型的，但在简历中无力明确表达。顶级就业力专家闫岭指出，如果职业目标不确定，将会导致求职的低效，同时也会使生活状态变得质量低下。企业想找能创造价值的人才，而不是找供其慢慢学习适应的实习生。没有相关从业资质达不到岗位要求的你，企业如何大度“收容”?

6、70%未表达真实价值

花了数百字之多来描述自己曾经的学习背景和工作经历，甚至是参加过怎样的特殊培训，文笔流畅，颇富感情，感受真实，但就是让人看不懂这些经历的背后自己积累了多少宝贵经验和技能。当下的求职，会表达更要能总结，一个好的产品要想被市场接受，首先得亮出它的价值与特色。想把自己推销出去，表达自己真实价值才是关键啊!

7、36%相片不合适

这简历配上一张相片可以加深HR对你的印象，根据招聘官统计，有36%的人配了相片。而在配过相片的人群中，有近三分之一的相片很不合适。有的用Q版大头贴，可爱搞怪五花八门;有的是装嗔真人秀，骚首弄姿极尽妩媚;还有的是自拍狂，家里的窗帘、书桌、灯饰分别做背景统统发来当附件。HR不禁坦言：一份简历配上好的相片能加分，而一张不适时宜的大头贴很可能将你直接OUT.8、26%信息错乱明显

简历中有明显的信息错乱，工作经历重复填写，重要信息漏填，语句不通，错字连连，出现断句，表达混乱，甚至滥用省略号、破折号。有人这样写自我评价“我是一个非常感性的人，挺适合贵公司的职业规划师一职，不知你对我的感觉如何……”,如此“含蓄”的表达，真让HR哭笑不得。

9、6%多岗多投

一个人发来N份同样的简历，从邮件标题中得知，原来此人既想做前台接待，又想当咨询顾问，还想进公司当助理。针对同一企业的不同职位投简，本想表现“我啥都能干，务必给个机会吧”,孰不知反被精明HR贴上了“恐怖分子”的标签。敢多岗多投，HR直接拉你进“恶意投递黑名单”!

10、4.5%隐瞒基本信息

简历不写真实姓名，用“李先生”、“张小姐”等字样代替，工作背景描述中，常常以“A公司”“某公司”“B经理”“某主管”来替换，故意隐瞒其真实信息。这样一方面给HR的背景调查带来了阻碍，另一方面也表现其严重缺乏诚意。把自己重重包裹起来求职，企业怎敢大度接纳你?

“以上所有问题，有85%情况属于求职者缺乏清晰的职业生涯定位和职业规划所致，其他属于求职当中的一些小技术问题。”职业规划师这样说道。如果原则性问题没有解决，继续盲目求职乱投简历，不光会害自己要花费更多的时间和精力不断重复着求职面试，也会害企业浪费更多的人力和资源来筛选适合企业的真正人才。重视你的每一次求职机会吧，简历是个两面派，它可以带你走向平庸，也可能助你迈向成功!

**第二篇：求职简历十大致命伤**

求职简历十大致命伤

1,96%缺乏针对性 一份标准模版下做出来的简历适用于多种行业,多个职位的求职.精明的 HR 稍稍瞄上 一眼就能明白,此人拥有“一份简历求遍天下职”的“雄心壮志”.没针对性,你自然入不 得 HR 的法眼了.2,89%职业路径混乱 工作一年换两三家公司, 五年内进过六七个不同行业, 职业经历没有连贯性, 频繁跳槽, 职业生涯空白期一目了然尽显于 HR 眼底.职业生涯这么乱,哪家企业敢用你啊!3,85%电话沟通一问三不知 或许是网络投简历太轻松了,投出的简历多得连自己应聘了什么都不知道.HR 去电, 丝毫不在状态,对自己投过的职位压根没印象,更谈不上对企业基本信息的了解.一问三不 知,试问企业怎能相中你? 4,82%信息表达不到位 描述工作经历时,只罗列工作内容,注重表达我曾做过什么,很少有人能从过往工作经 历中体现出自己的价值.有的在工作内容一栏里,甚至只有六七个字.这是一个工作了 2 年的销售员,说自己先是“仪器仪表销售” ,后来是“卖一,二手房” ,最近一份是“置业顾 问”.真是惜字如金啊!干过是一回事,干得怎么样又是另一回事.做销售的人不用数字说 话,如何了解你的能力,企业凭什么选你? 5,78%投递职位与经历不匹配 人家招网络工程师, 偏偏你个主要经历为平面设计师的也去凑热闹, 结果自然是直接枪 毙.或许当中不乏想通过跳槽来实现转型的,但在简历中无力明确表达.如果职业目标不确 定, 将会导致求职的低效, 同时也会使生活状态变得质量低下.企业想找能创造价值的人才, 而不是找供其慢慢学习适应的实习生.没有相关从业资质达不到岗位要求的你, 企业如何大 度“收容”? 6,70%未表达真实价值 花了数百字之多来描述自己曾经的学习背景和工作经历, 甚至是参加过怎样的特殊培训, 文笔流畅,颇富感情,感受真实,但就是让人看不懂这些经历的背后自己积累了多少宝贵经 验和技能.当下的求职,会表达更要能总结,一个好的产品要想被市场接受,首先得亮出它 的价值与特色.想把自己推销出去,表达自己真实价值才是关键啊!7,36%相片不合适

这简历配上一张相片可以加深 HR 对你的印象,而在配过相片的人群中,有近三分之一 的相片很不合适.有的用 Q 版大头贴,可爱搞怪五花八门;有的是装嗔真人秀,骚首弄姿 极尽妩媚;还有的是自拍狂,家里的窗帘,书桌,灯饰分别做背景统统发来当附件.HR 不 禁坦言:一份简历配上好的相片能加分,而一张不适时宜的大头贴很可能将你直接 OUT.8,26%信息错乱明显 简历中有明显的信息错乱,工作经历重复填写,重要信息漏填,语句不通,错字连连, 出现断句,表达混乱,甚至滥用省略号,破折号.有人这样写自我评价“我是一个非常感性

的人,挺适合贵公司的职业规划师一职,不知你对我的感觉如何……” ,如此“含蓄”的表 达,真让 HR 哭笑不得.9,6%多岗多投 一个人发来 N 份同样的简历,从邮件标题中得知,原来此人既想做前台接待,又想当 咨询顾问,还想进公司当助理.针对同一企业的不同职位投简,本想表现“我啥都能干,务 必给个机会吧” ,孰不知反被精明 HR 贴上了“恐怖分子”的标签.敢多岗多投,HR 直接拉 你进“恶意投递黑名单”!10,4.5%隐瞒基本信息 简历不写真实姓名,用“李先生”“张小姐”等字样代替,工作背景描述中,常常以“A , 公司” “某公司” 经理“ ”B “某主管”来替换,故意隐瞒其真实信息.这样一方面给 HR 的背 景调查带来了阻碍,另一方面也表现其严重缺乏诚意.把自己重重包裹起来求职,企业怎敢 大度接纳你? “以上所有问题,有 85%情况属于求职者缺乏清晰的职业生涯定位和职业规划所致,其 他属于求职当中的一些小技术问题.”专家这样说道.如果原则性问题没有解决,继续盲目 求职乱投简历, 不光会害自己要花费更多的时间和精力不断重复着求职面试, 也会害企业浪 费更多的人力和资源来筛选适合企业的真正人才.重视你的每一次求职机会吧, 简历是个两 面派,它可以带你走向平庸,也可能助你迈向成功!

**第三篇：解读求职简历的十大致命伤**

解读求职简历的十大致命伤

2024-04-16|

【引言】

求职难，求职者总是抱怨每天发出N份简历，却毫无音信。招聘难，HR每天阅人无数，却总难让人眼前一亮的千里马。求职与招聘两端都难已经构成了普遍的供求矛盾。小编为你解读求职简历，HR眼中的十大致命伤，让你对这些错误绕道而行。

1、缺乏针对性

一份标准模版下做出来的简历适用于多种行业、多个职位的求职。精明的HR稍稍瞄上一眼就能明白，此人拥有“一份简历求遍天下职”的“雄心壮志”。没针对性，你自然入不得HR的法眼了。

2、职业路径混乱

工作一年换两三家公司，五年内进过六七个不同行业，职业经历没有连贯性，频繁跳槽、职业生涯空白期一目了然尽显于HR眼底。职业生涯这么乱，哪家企业敢用你啊!

3、电话沟通一问三不知

或许是网络投简历太轻松了，投出的简历多得连自己应聘了什么都不知道。HR去电，丝毫不在状态，对自己投过的职位压根没印象，更谈不上对企业基本信息的了解。一问三不知，试问企业怎能相中你?

4、信息表达不到位

描述工作经历时，只罗列工作内容，注重表达我曾做过什么，很少有人能从过往工作经历中体现出自己的价值。有的在工作内容一栏里，甚至只有六七个字。这是一个工作了2年的销售员，说自己先是“仪器仪表销售”，后来是“卖一、二手房”，最近一份是“置业顾问”。真是惜字如金啊!干过是一回事，干得怎么样又是另一回事。做销售的人不用数字说话，如何了解你的能力，企业凭什么选你?

5、投递职位与经历不匹配

人家招网络工程师，偏偏你这个主要经历为平面设计师的也去凑热闹，结果自然是直接枪毙。或许当中不乏想通过跳槽来实现转型的，但在简历中无力明确表达。就业力专家指出，如果职业目标不确定，将会导致求职的低效，同时也会使生活状态变得质量低下。企业想找能创造价值的人才,而不是找供其慢慢学习适应的 实习生。没有相关从业资质达不到岗位要求的你，企业如何大度“收容”?

6、未表达真实价值

花了数百字之多来描述自己曾经的学习背景和工作经历，甚至是参加过怎样的特殊培训，文笔流畅，颇富感情，感受真实，但就是让人看不懂这些经历的背后自己积累了多少宝贵经验和技能。当下的求职，会表

达更要能总结，一个好的产品要想被市场接受，首先得亮出它的价值与特色。想把自己推销出去，表达自己真实价值才是关键!

7、相片不合适

简历配相片可以加深HR对你的印象，根据相关统计,有36%的人配了相片。而在配过相片的人群中，有近三分之一的相片很不合适。有的用Q版大头贴，可爱搞怪五花八门；有的是装嗔真人秀，骚首弄姿极尽妩媚；还有的是自拍狂，家里的窗帘、书桌、灯饰分别做背景统统发来当附件。HR不禁坦言：一份简历配上好的相片能加分，而一张不适时宜的大头贴会将你直接OUT。

8、信息错乱明显

简历中有明显的信息错乱，工作经历重复填写，重要信息漏填，语句不通，错字连连，出现断句，表达混乱，甚至滥用省略号、破折号。有人这样写自我评价“我是一个非常感性的人，挺适合贵公司的职业规划师一职，不知你对我的感觉如何„„”，如此“含蓄”的表达，真让HR哭笑不得。

9、多岗多投

一个人发来N份同样的简历，从邮件标题中得知，原来此人既想做前台接待，又想当咨询顾问，还想进公司当助理。针对同一企业的不同职位投简，本想表现“我啥都能干，务必给个机会吧”，孰不知反被精明HR贴上了“恐怖分子”的标签。敢多岗多投，HR直接拉你进“恶意投递黑名单”!

10、隐瞒基本信息

简历不写真实姓名，用“李先生”、“张小姐”等字样代替，工作背景描述中，常常以“A公司”“某公司”“B经理”“某主管”来替换，故意隐瞒其真实信息。这样一方面给HR的背景调查带来了阻碍，另一方面也表现其严重缺乏诚意。把自己重重包裹起来求职，企业怎敢大度接纳你?

**第四篇：置业顾问十大致命伤**

置业顾问十大致命伤

前言：你是不是常常觉得自己已经尽了全力，可是业绩始终未见起色，使你灰心的想要放弃业务生涯呢？先别忙着否定自己。请先仔细思索你在从事业务工作时的种种方法，也许你犯了致命的错误而不知，所以如果你懂得避免这些错误，业务生涯也许有风回路转和提升机会！

一、过于爱谈话

1、许多业务人员都有一个迷思，以为只要把客户缠住，就会有很好的成交机会，而谈话正是他们常用的一种方法，业务员不断讲，也不管客户究竟有没有兴趣聆听，这样的推销方法是相当危险的，毕竟客户可能会因此而 起反感，再者，销售是一个互动的过程中，也别忘了保留一些空间让消费者发挥。

2、大部分的人对于发表自己的意见的兴趣总是高于做听众，所以，下次你在销售时，别只让自己做最佳男（女）主角，让你的客户也有机会参与谈话吧！彼此有 一个情感交流的空间。

二、当潜在客户说话时，没有仔细聆听，也没有做笔记；

1、给客户说话的机会时，你应该要表现出对他说话内容感兴趣信任的样子，同时，最好你的兴趣和信任是自内心真诚发出的，而不是表面功夫，因为你用了多少的心思，客户一眼就可以看出来。

2、仔细听潜在客户说些什么，不仅可以让你的客户得到一种受尊重的感觉，更重要的是，从他所说的话里面得到足够的销售讯息，例如他的需求，他的不满等，你把这些一一记下来，以后才有机会提供让他满意的服务，如果潜在客户看到你那么认真地记他所说的话，八成以上的人都会深受感动的，你们之间也就有了“好的开始”。

三、当潜在的销售机会出现时，你却没有及时反应过来

1、许多业务人员可能都有过这样的机会，也就是当你拼命在向一个人推售产品时，旁边也围观了许多人，这些旁观者很有可能成为买家，可惜不少业务员却总是只把这些人当作是“看热闹的”，没有充分照顾到他们的购买需求，整个心思还是放在原来的销售对象上。

2、在销售的过程中，其实有很多交易的信息不断出现，一个业务人员应该期许自己也是一个心理专家，懂得如何串联这些销售信息，从中发展出做生意的机会，因为人心是易变的，如果你没有把握住潜在客户当下的反应，很可能回头时，他已经改变心意。

四、没有能力分辨适当的销售时机：

1、业务员应该用不同的态度，及措词来面对潜在客户和真正的消费者，当一个客户还只是“潜在”客户时你要做的动作是提起他的购买欲望，然而当

他的购买欲望已经确立时，你就应该想办法达成“收款”的目标，抛出诱因，并且仔细说明未来售后服务的种种措施。

2、有些业务人员没能力分辨何时该做什么，明明已经构成交易条件了，他还在絮絮不休的说着该项目产品的特色，没有进入销售的阶段；却还在详细订定收款时间而不及时收款，这样会令原来有意购买的客户和还在观望阶段的潜在客户心生厌烦。

五、无法适当处理客户的拒绝或产品的瑕疵：

1、客户对产品有意见甚至不满时，业务人员一定要小心处理，不能只一味袒护自己的产品，责怪消费者。

2、要学习从客户抱怨中得到销售的讯息，嫌货才是买货人。他的挑剔也许意味着他已经在认真思索究竟为什么要买你的产品，你不能一再挑消费者的智商，认为他所说的话都是无理取闹，不可思议。

3、再者，如果客户使用产品后发现有问题，你一定要像当初向他推售时那么热心去帮助他们解决，许多人都以为成交之后任务就完成，这种观念会阻碍业务人员更进一步的发展机会，请记住，一次交易的结束，是下一次交易的开始，请善待你的每一位客户

六、不清楚自己产品的相关资讯，却迳自向客户胡乱吹嘘：

1、许多业务人员在销售前，根本出路在于没有下足够的工夫了解自己的产品，有什么特性，碰到消费者问起产品相关问题，不懂的就胡说一通随便应付，结果影响到公司的声誉，也有损客户的权益，产生不信任。

2、销售工作可没有那么简单，事先必须做足功课，明确了解产品的相关讯息，才能够给予客户足够且适当的资讯。

七、把自己的偏见或是价值观强加在客户身上

1、在销售的过程中，有许多业务人员习惯性批评客户的价值观，或是严厉打击客户目前正在使用的竞争品这会给潜在客户带来相当大的压力，甚至引起反感，根本拒绝接受你任何的产品说明，致使你丧失销售机会。

2、客户多半是成年人，他有他的价值观以及使用产品的惯性，销售的目的是希望他认同接受我们的产品，业务人员需要引导他而无须诋毁他，因为你不是上帝，只是一个业务员，你不必为他人的人生负责，这意味着你也不该强逼你的客户信仰你所相信的，当然得先肯定自己，给客户时间分析判断。

八、不能有效理解“购买”的讯号，因此不能做出快速反应

1、当消费者已经有心购买时，他会有些什么样的反应，千万别闷着头傻傻的推售，当客户早已出现想要购买的意图时，你却完全看不出来让机会流失。

2、做业务员的目的可不是训练自己成为一个演讲家，你的目的是要把产品卖出去，所以请你保持足够的机灵！

九、只知用产品特性与价格来打动客户，却不懂得从客户的需求出发：

业务人员最常犯错误就是完全“产品导向”，不断地告诉客户自己的产品有多好、多便宜，即没有认真向消费者分析购买这个产品对“他”会有什么好处？例如，你告诉客户150㎡这个户型面积很好，可是你却没有从消费者的承受能力、家庭背景、生活、工作关系中去为客户分析，象他们这样的人，为什么会需要150㎡，你的产品也许很好，可是消费者承受不起大面积户型，不知道他为什么非买不可？

站在客户的立场卖东西，因为只有从消费者的角度来思考消费行为发生的必要性，你才能引导消费才来购买你的产品。

十、不会主动争取机会

你还要等待你的领导分配工作任务、销售的区域及产品吗？太被动了吧！在这个竞争的年代，你应该主动争取，工作是为了稳步发展的业绩和生计，坐等机会不如事先行动，仔细研究那些伟大的的业务员，你会发现他们绝不是那种坐大椅子等老板说“出发吧！伙计”的人，得靠自己创造。

每次出发去推售时，你该给自己是足够的压力，告诉自己“一定要有收获才回家”，不能还没出门就想“嗯，信心不够，可能会无功而返，如此没有斗志，请问你怎么会有收获呢？

你是不是经常犯上述这些这些错误，因而使得业务生涯出现瓶颈呢？有一句话说“不要输在起跑点上”，其实，前事不忘后事之师，人生漫漫长路，不论曾经输在哪一点上，只要有心．有毅力．立即改正，机会仍是无穷大，大家都有机会做业务高手，享受成功的甘美果实。

加油吧！成功属于给自己压力的人。

**第五篇：让你的简历石沉大海的致命伤**

你是否曾经花大量时间起草、润色并投递简历——结果却看着他们消失在无边的黑洞之中，你将它们发送到几十乃至上百个地方，却再也没有听到任何回音?对于任何特定的职务空缺，人力资源部门和招聘经理都会收到成堆的简历，他们会错过、跳过或丢弃其中很多。一份新调查显示了求职简历的十大致命伤，求职者见到这些低级错误可得绕道。.96%的简历缺乏针对性

一份标准的个人简历模版 下做出来的简历适用于多种行业、多个职位的求职。精明的HR稍稍瞄上一眼就能明白，此人拥有“一份简历求遍天下职”的“雄心壮志”。没针对性，自然入不得HR的法眼了。.89%的简历职业路径混乱

工作一年换两三家公司，五年内进过六七个不同行业，职业经历没有连贯性，频繁跳槽、职业生涯空白期一目了然尽显于HR眼底。职业生涯太乱，企业不敢用。.85%的人电话沟通一问三不知

或许是网络投简历太轻松了，投出的简历多得连自己应聘什么都不知道。HR打电话过去询问，求职者丝毫不在状态，对自己投过的职位压根没印象，更谈不上对企业基本信息的了解。.82%的简历信息表达不到位

描述工作经历时，只罗列工作内容，注重表达曾做过什么，很少有人能从过往工作经历中体现出自己的价值。有的在工作内容一栏里，甚至只有六七个字。这是一个工作了2年的销售员，说自己先是“仪器仪表销售”，后来是“卖一、二手房”，最近一份是“置业顾问”。干过是一回事，干得怎么样又是另一回事。乔布简历认为：做销售的人不用数字说话，企业如何了解你的能力?.78%的简历投递职位与经历不匹配

企业招聘网络工程师，主要经历为平面设计师的求职者也去凑热闹，结果自然是无法通过。或许当中不乏想通过跳槽来实现转型的，但在简历中无力明确表达。乔布简历认为，如果职业目标不确定，将会导致求职的低效，同时也会使生活状态变得质量低下。企业想找能创造价值的人才而不是找供其慢慢学习适应的实习生。没有相关从业资质达不到岗位要求的求职者，企业如何大度“收容”？.70%的简历未表达真实价值

花了数百字之多来描述自己曾经的学习背景和工作经历，甚至是参加过怎样的特殊培训，文笔流畅，颇富感情，感受真实，但就是让人看不懂这些经历的背后自己积累了多少宝贵经验和技能。当下的求职，会表达更要能总结，一个好的产品要想被市场接受，首先得亮出它的价值与特色。企业的HR希望看到不是你做过什么，而是你会什么和你做过的事情给公司带来什么价值。.36%的简历相片不合适

简历配上一张相片可以加深HR对你的印象，根据统计有将近三成的人配了相片。而在配过相片的人群中，有近三分之一的相片很不合适。有的用Q版大头贴，可爱搞怪五花八门;有的是装嗔真人秀，搔首弄姿极尽妩媚;还有的是自拍狂，家里的窗帘、书桌、灯饰分别做背景统统发来当附件。HR坦言:一份简历配上好的相片能加分，而一张不适时宜的大头贴会将你直接淘汰。.26%的简历信息错乱明显

简历中有明显的信息错乱，工作经历重复填写，重要信息漏填，语句不通，错字连连，出现断句，表达混乱，甚至滥用省略号、破折号。有人这样写自我评价，“我是一个非常感性的人，挺适合贵公司的职业规划师一职，不知你对我的感觉如何„„”，如此“含蓄”的表达，让HR哭笑不得。乔布简历认为，除了对你求职有帮助的经历和信息，其它不必要的内容容易画蛇添足。.6%的简历多岗多投

一个人发来N份同样的简历，从邮件标题中得知，原来此人既想做前台接待，又想当咨询顾问，还想进公司当助理。针对同一企业的不同职位投简，本想表现“我啥都能干，务必给个机会吧”，殊不知反被精明的HR贴上了“恐怖分子”的标签。.4.5%的简历隐瞒基本信息

简历不写真实姓名，用“李先生”、“张小姐”等字样代替，工作背景描述中，常常以“A公司”“某公司”“B经理”“某主管”来替换，故意隐瞒其真实信息。这样一方面给HR的背景调查带来了阻碍，另一方面也表现其严重缺乏诚意。.本文来源 个人简历模板http://cv.qiaobutang.com/

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找