# 专家教你做简历[推荐阅读]

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-22

*第一篇：专家教你做简历关于简历的写作，已经有大量的书籍和忠告，你一定听过诸如“简历长度不应超过一页”、“不要用有颜色的纸”等等建议，而事实上并没有放之四海皆准的统一标准，但你写自己的个人简历时应当根据以下指引：1.将你的资料，资历证明等列...*

**第一篇：专家教你做简历**

关于简历的写作，已经有大量的书籍和忠告，你一定听过诸如“简历长度不应超过一页”、“不要用有颜色的纸”等等建议，而事实上并没有放之四海皆准的统一标准，但你写自己的个人简历时应当根据以下指引：

1.将你的资料，资历证明等列出时行文力求简洁、清楚、易于阅读。将你所做的每一件事都仔细说明不一定好，否则简历将流于琐碎繁冗，那些有招聘意愿的雇主可能不会花时间去阅读。写简历一条有效原则是：只列出你过去十年的工作经历。

2.简历的主要目的是就你所希望的职位推销自己，所以应清楚指出你所需要的工作以及为什么认为自己够格。

3.刚毕业的大学生需要列出大学期间的所有实习、义务活动、以及各种各样参与过的活动，因为任何招聘都倾向于和该职位相关的大学专业。绝大部分的大学毕业生都缺乏工作经历，所以在应聘职位下面直接写上“相关经验”，然后着重描写你所有的经验。

4.教育专业毕业的学生会有教学生的经验，可以在“相关经验”的对面写上标题“教学经验”以强调你的教学经验。

5.没有任何经验的毕业生应该在“学历”一栏下更详细地加以描述并列出大学的相关课程使得简历更充实。如果职位更倾向于大学本身的话，仅仅在“其他经验”下把工作过的地方和职务列出，但不要写出细节，这表明你过去的职责。并且不要忘记实习往往为人提供最初的工作经验。

6.只有一点经验的求职者，譬如说一个刚刚养家几年的主妇，可能会觉得没什么可以在简历上写的东西。这种情况应该重点强调养育一个孩子以及管理家务事所需要的责任心。

7.年纪较长的申请人与其虚泛地说自己的年资，不如着重描写自己的工作成就。如果在不同的公司有不同的职务，但基本职责相通的话，就没必要重复工作性质。在列出工作过的公司名称和职位下面加上一段你最近职位的简要说明就好。这种做法的目的是使人有兴趣读你在简历中写的东西。

**第二篇：专家教你做简历**

关于简历的写作，已经有大量的书籍和忠告，你一定听过诸如“简历长度不应超过一页”、“不要用有颜色的纸”等等建议，而事实上并没有放之四海皆准的统一标准，但你写自己的个人简历时应当根据以下指引：

1.将你的资料，资历证明等列出时行文力求简洁、清楚、易于阅读。将你所做的每一件事都仔细说明不一定好，否则简历将流于琐碎繁冗，那些有招聘意愿的雇主可能不会花时间去阅读。写简历一条有效原则是：只列出你过去十年的工作经历。

2.简历的主要目的是就你所希望的职位推销自己，所以应清楚指出你所需要的工作以及为什么认为自己够格。

3.刚毕业的大学生需要列出大学期间的所有实习、义务活动、以及各种各样参与过的活动，因为任何招聘都倾向于和该职位相关的大学专业。绝大部分的大学毕业生都缺乏工作经历，所以在应聘职位下面直接写上“相关经验”，然后着重描写你所有的经验。

4.教育专业毕业的学生会有教学生的经验，可以在“相关经验”的对面写上标题“教学经验”以强调你的教学经验。

5.没有任何经验的毕业生应该在“学历”一栏下更详细地加以描述并列出大学的相关课程使得简历更充实。如果职位更倾向于大学本身的话，仅仅在“其他经验”下把工作过的地方和职务列出，但不要写出细节，这表明你过去的职责。并且不要忘记实习往往为人提供最初的工作经验。

6.只有一点经验的求职者，譬如说一个刚刚养家几年的主妇，可能会觉得没什么可以在简历上写的东西。这种情况应该重点强调养育一个孩子以及管理家务事所需要的责任心。

7.年纪较长的申请人与其虚泛地说自己的年资，不如着重描写自己的工作成就。如果在不同的公司有不同的职务，但基本职责相通的话，就没必要重复工作性质。在列出工作过的公司名称和职位下面加上一段你最近职位的简要说明就好。这种做法的目的是使人有兴趣读你在简历中写的东西。

**第三篇：教你做份实用简历**

教你做份实用简历

简历内容

除了毕业学校、所学专业、性别、年龄、联络方式这些基本内容，你给企业准备的简历中还应该包括以下内容：

你的教育背景（包括所有相关的专业技能培训等）与应聘的职位及业务相关的经验你曾经获得过的荣誉及奖励你的自我评价（优点阐述）你对如何开展业务方面的想法（没有把握的话建议不要写）

写简历的七忌

★不要像写论文那样准备厚厚的一本。企业看一份简历的时间一般不会超过5分钟，没有哪个企业领导会有耐心读你的;专著”，要善于抓住要点，建议长度不要超过2页a4纸。

★不要把那些跟职位和工作无关的兴趣爱好都一股脑地写进去，比如旅游、看小说、唱歌、钢琴九级等等，这些兴趣爱好通常不会给你加分。

★不要把在学校的各科成绩单都附上，你是去企业应聘，不是申请出国留学。当然，如果你的学习成绩特别优秀，那你就写上曾经连续几年拿过一等奖学金或者成绩全年级第几名等，这就足够了。

★简历不要设计得过于华丽，这会让用人单位觉得你太会包装自己，把工夫都用在了外表上，甚至认为你的简历是请专门的美术人员;装潢”出来的。★与应聘职位无关的工作经验不要写。根据用人单位的性质、对职位的要求，提供出足以向用人单位证明自己能力的背景资料就可以了。

★简历中不要面面俱到地展示你的所有方面才能，这样用人单位会抓不住重点。

★建议不要在简历中写明最低薪水要求及职位要求，否则你可能失去面谈的机会，不要自己给自己设定过高的门槛。

专家建议一

突出学历或经验

如果你是名牌大学毕业生，那就尽量突出你毕业的学校；若是你所学的专业与应聘的工作内容非常对口，那就尽量突出你的专业背景；如果你学历背景没有优势，那就想方设法在经验上胜人一筹，好好挖掘自己的经验，比如你参与过的所有社会实践、实习活动、所研究过的课题等，尽量找出那些足以证明你的经验优势的信息来。

专家建议二

递简历时巧用心思

第一，给对方简历前，要尽量多地提前做些功课，好好上网查查招聘企业的资料，并针对性地修改简历，然后再去那个企业应聘。

第二，在企业招聘会现场给企业递交简历时，要选择人不是很多、很乱的时候，要争取多跟用人单位聊聊，增加对方的印象，最好能让对方把你的简历做上重点标注或者当时决定约你什么时间去公司再次面试，否则你的简历极有可能被淹没在一堆竞争者的简历当中永无出头之日。

第三，多准备一些自己觉得比较满意、能体现你的气质的近照，在给对方简历的同时也附上你的照片，这会加深对方对你印象。

第四，还应该尽量选择好要应聘的职位，找把握最大的职位应聘，不要对同一个公司应聘好多个不同的职位，那样用人单位会觉得你定位不清楚，不是专业人才。

相关阅读： 简历技巧：实用简历制作法则三个实用的简历技巧

**第四篇：手把手,教你做简历**

手把手，教你做简历

不同类别的毕业生求职时既有共同点，又有所不同，由此对简历的制作提出不同的要求。归纳起来，应届毕业生的简历分为两类：A类为理工科学生可以借鉴的范本，包括IT类、工程类、技术类等等，特点是强调专业背景，强调所学与所求的对口；B类为文科型范本，包括管理类、外语类及其他文科专业，特点是强调社会实践。A类（理工科）1.格式：这类行业的企业常常只承认网上注册的简历的版本，所以格式上不要别出心裁，充实内容是关键。2.模本：如企业接受学生个人制作的简历，建议参照网上注册简历的模本。

3.简历开头：不要用“个人简历”字样，而代之以自己的名字。4.基本信息：不必事无巨细，比如身高、体重、血型等等，除特殊要求，没有交代的必要。5.联系方式：手机确保不停机，固定电话保证随时有人接听并转告你本人，Email建议使用性能稳定的邮箱，地址不要用搞笑的昵称，诸如Spicygirl会使企业觉得你不够沉稳。6.教育经历：这对应届毕业生尤其重要，除了毕业院校和专业，还要写明最高学历，这一点可能被不小心忽略。从大学追溯到高中即可。7.专业课程：这是A类简历与B类简历较大的不同之处，注明相关课程及分数，对于和应聘职位紧密相关的课程，建议注明该课程的详情，以及自己从该课程得到的具体收获或独到的理解，而非笼统的概括，不必列举公共课程。8.社会实践：强调相关性，如果不是应聘教师等相关职位，那么家教的经历显然比不上有创见的毕业设计。9.荣誉和奖励：明确写出所获奖励的名称、级别和获奖范围。同时，切记真实，弄虚作假必将付出代价。10.技能与兴趣：扬长避短。比如计算机只有初级水平，但英语口语很好，那就不要写计算机精通，而强调自己在英语方面的优势。个人兴趣，不要罗列太多，写一到两个，并具体到该兴趣对你的好处。如兴趣爱好很平凡，是逛街、听歌一类，亦与特长挂不上钩，该项可略去。B类（文科）（相同点不再重复）1.专业课程：比如学财务的应聘行政文员等，可以少列举课程，而把空间腾出来，介绍自己的长处，即何以能胜任。2.社会实践：这一项是B类简历的重点，不仅要写曾在某公司实习，还要具体到时间、岗位、遇到的问题或任务、如何解决或完成、自己的收获以及业绩，提倡以数字化的指标叙述业绩。申请不同的职位需要准备不同的简历。因此，建议同学准备一个基础的模本，投递简历前根据岗位要求对其做有所侧重的调整和补充

**第五篇：营销专家教你做销售**

营销专家教你做销售

和戴高诺相识是在2024年，那时他拿着我写的那本《品牌制胜》前来北京蔚蓝远景找我，他的名字很特别，谈吐也很有见地，留给我很深印象，此后就和这个稳健、务实的小伙子结下了不解之缘。

2024年后，我和戴高诺有过数次项目的合作，不得不说，无论是实战经验和营销理论，相比国内的一些营销专家，他都有过之而无不及。

2024年端午，戴高诺打来电话，请我给他的行稿2年的《茶叶应该这样卖》写推荐序，我很高兴地答应了，其时我也正在做一个茶叶项目。

国产茶企在国际品牌的入侵、茶饮料崛起以及消费者品牌意识日趋加强的三方夹击下，开始了第一轮的品牌塑造之旅。2024年，福建的茶企先后聘请了明星代言，如安铁集团聘请张铁林、坪山名茶聘请李连杰、李冰冰代言华祥苑，同时齐头争做上海世博会的指定产品都暗示着茶行业的品牌之旅进入了新的征程。特别是2024年后，数家茶企酝酿上市，如福建的八马茶叶、湖南茶叶总公司等。但是在这茶企品牌潮涌动的背后，存在着令很多茶企都困惑的问题“整个茶行业的销售规模和盈利能力与随处可见的茶叶销售终端并不匹配”。我问戴高诺，为什么要写这本《茶叶应该这样卖》？戴高诺说：2024年在服务某品牌茶企的时候，调研了大量的茶叶销售终端，发现“如何提高单店的销量和赢利能力，导购员的销售技巧就至关重要”。而事实上每家茶企给店长或导购员的培训以企业文化、茶叶文化、管理制度、公司产品和礼仪为主，对于导购员真正需要的销售技巧则非常少，整个茶行业也没有一本系统的、实战性强的导购员销售培训手册。

《茶叶应该这样卖》从实战的角度解决了导购员“坐商”的销售技巧，每个章节的场景都是茶叶门店发生过的，对销售场景进行分析时指出了导购日常话术的不足之处，进而从营销策略高度分析了消费行为，最后提出了销售话术模板。

《茶叶应该这样卖》具备了很高的针对性和实用性，深入浅出，通俗易懂，实为茶叶导购员不可多得的销售教案。

期待，《茶叶应该这样卖》为茶行业的发展输入正能量。

期待，携手打造中国茶行业的品牌梦。

CCTV-2《对话》栏目特约嘉宾

北京蔚蓝远景营销顾问机构首席顾问曾朝晖

2024年7月

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