



Wisdom Career Counselling Co., Ltd.  
**威士敦职业咨询** ▶▶▶▶▶

电话: 021-22818295      62493406

传真: 021-22818295      62493408

地址: 上海市愚园路 168 号环球世界大厦 A 座 2601 室

邮箱: [public@wisdom-career.com](mailto:public@wisdom-career.com)

网站: [www.wisdom-career.com](http://www.wisdom-career.com)



职业方向定位



争取工作机会



职业测评



简历制作



面试指导

## 职业咨询评估汇总

◆ 请评估以下问题，并在相应数值上打勾：

问题	很差	较差	一般	较好	很好
1. 该服务对你是否实用？			2.8%	55.6%	41.6%
2. 对服务内容是否满意？			2.8%	50%	47.2%
3. 对服务形式是否满意？			16.3%	36.7%	47%
4. 对顾问是否满意？				34.7%	65.3%

◆ 请评估以下问题，选择你认为最佳的选项打勾：

5. 你认为职场人士是否需要这项服务？

A. 没必要 ( )    B. 无所谓 (2.8%)    C. 有必要 (72.2%)    D. 很有必要 (25%)

6. 你是否会建议你的朋友参加这个服务？

A. 不会 (2.8%)    B. 不一定 (11.1%)    C. 很可能会 (66.7%)    D. 一定会 (19.4%)

◆ 请简要回答以下问题，给出你的意见：

7. 请评价服务的内容与形式

优点

总体收获：

- 早知道你们就好了，我的职业生涯就不会走这么多弯路了。(福州某外资消费品公司销售)
- 服务实在，性价比很高。(某创业者，创业的公司销售额 2 亿多元)
- 服务好，价格也不贵，收获不少。(某外资 IT 公司信息技术支持)
- 身在兰州的我花了很多时间选择国内的职业咨询公司，结果证明我的选择没有错，我对你们的服务很满意。(兰州某待业在家的人)
- 从外地专程过来，路费没有白费。(山东某外资电子公司质量主管)
- 可以及时成为工作者与工作单位之间的桥梁，把各自的消耗变成最小。
- 贵公司提供的咨询很有针对性，提出的改进意见也很具体实用，对我有很多帮助和启发。(500 强欧美公司，信用控制主管)
- 能够以比较客观的立场，站在专业的角度，针对求职者或者职业发展存在困惑的人士进行职业发展建议。



- 能从局外人的角度出发给自己更多客观的有意义有针对性而又实用的好建议。  
(500强欧美化工公司, 生产计划)
- 比较贴近职场人士的需要, 有实在的帮助价值。(500强欧美化工公司, 工艺)
- 实用性针对性很强, 能解决我急需解决的问题。
- 对于初涉职场的人, 和你们交流能学到很多东西。(某外资公司翻译)
- 你们的服务让我对面临的事业与爱情的选择有了清晰的思考, 促使我做了决定。  
(某500强零售公司财务)
- 我的工作一度停滞不前, 你们让我重新看到了希望, 我会努力实现自己的目标。  
(某食品公司市场)
- 我现在工作很开心, 也很有成就感。谢谢你们让我重新找回了工作的激情!(某市场调研公司顾问)
- 这两年工作的不顺利严重打击了我的自信, 留学时候的风光无限离我越来越远。你们的帮助, 令我一点点重拾自信。(某公司总经理秘书)
- 我决定不拿澳大利亚绿卡了, 回上海工作。在你们的帮助下做决定以后, 现在我轻松多了。(某澳大利亚留学生)

职业目标:

- 解决了长期困扰我的工作积极性不高、效率低下的问题, 职业目标让我有了奋斗的方向。(唐山某饮料公司设备维修主管)
- 你们给了我一个我很感兴趣的方向, 不用整天拿着高薪无所事事了。(某知名投资银行财务经理)
- 无论是读书, 还是四年的工作, 我始终都没有很大兴趣。现在我会去做我喜欢和擅长的工作。(某物流公司操作)
- 经常有很多猎头找我, 经过你们的服务, 有了目标以后, 我知道怎么评估他们提供的工作机会了。(某外资印刷设备公司工程师)
- 我现在已经按照你们的方案开始行动了, 有好消息了我会告诉你们的。(长沙某建筑公司会计)



知彼知己:

- 你们对职业信息的把握很广泛，我了解了很多原来不了解的职业。(某公司翻译)
- 提供的职场信息很到位，很实用。(某外资机械公司工程师)
- 对销售这份工作有较深入的了解，对于各个行业的销售的异同分析得很好，我受益匪浅。(深圳某电子公司销售)
- 以专业的工作方法使求职人员对于自己的情况有一个较清晰并且条理化的认识。(500强欧美公司，信用控制经理)
- 很直观，能较好的了解自己的问题所在。(500强欧美消费品公司，销售)
- 让我明确自己的优劣势，看清楚未来发展的方向。(某500强IT公司销售)
- 让我看到了原来没有发现的自己的优势，同时增加了对职业行业的了解。(IT公司销售)
- 测试问题的结论基本和原先自己的判断比较一致。(金融公司，财务经理)
- 能够科学测试出被服务对象的职业兴趣。

简历面试:

- 在制作简历的面谈中，我更加清楚的认识了自己和要应聘的职业。(某物流公司客户服务)
- 你们制作的简历令人眼前一亮。(某德国留学生)
- 简历做得不错，我自己做不出来。(某500强IT公司销售)
- 制作的简历使我获得了全球前十名的管理咨询公司博思的实习机会。(某加拿大留学生)
- 我想应聘市场工作，把你们制作的简历给在英国留学期间的教授市场学的老师看了，他们认为写得很专业。(某英国留学生，留学前在广告公司做销售)
- 制作简历的面谈过程，让我加深了对市场这个职业的理解。(澳大利亚留学生，留学前在500强公司做市场助理)
- 求职信写得很棒，让我转行做销售梦想得以实现。(某纽约基金公司交易员，回国找工作的美籍华裔)
- 模拟面试的质量很高。(500强欧美消费品公司，销售经理)
- 模拟面试很真实，可以反映出被评估者的问题。(500强欧美建材公司，销售)



- 面试指导令我在面试时懂得扬长避短。(某外资消费品公司市场)
- 给予了充足的时间与顾问进行模拟面试,并营造了较好的面试背景,同时进行很好的技巧引导。制作的简历个人优势突出,更容易接近和迎合招聘方的选人心理。  
(500强欧美消费品公司,销售)
- 你们让我争取零售业的采购工作机会,虽然我从来没有这个行业的工作经验,但现在已经获得家乐福、欧尚的工作机会,你们的指点真有效。(某500强乳品公司采购兼物流)
- 我进入Manpower了,衷心谢谢你们给与的服务。(某人才网站市场专员)
- 我已经进入外贸公司了,谢谢了!(武汉某大学学生)
- 我转行做咨询顾问了,将目标变成了现实,这应该是我们共同最愿意看到的结果。  
(某大陆民营汽车零部件公司总经理助理)
- 我进入思科了,收入增加了不少。以后遇到问题我还会和你们联系的。(某500强公司项目经理)
- 提供的面试指导非常有针对性,让我通过了花旗银行的两轮面试。(某英国留学生)
- 我进了华信惠悦(注:全球前三名的人力资源咨询公司),谢谢顾问给我的建议。  
(某纽约银行分析员,回国找工作的美籍华裔)
- 前几天有猎头给我打电话,说是你们推荐的,不过你们制作的简历已经让我找到一家欧美公司销售经理的工作了。(某外资消费品公司销售)
- 我已经获得了北京《新京报》的工作机会。(深圳某报记者)

内容形式:

- 有重点,有针对性,比较实用。(500强欧美化工公司,设备维护)
- 内容系统、丰富、完整,形式新颖。
- 内容合理,具有针对性。有讲解,有互动,形式一对一,服务性强。(500强欧美建材公司,销售)
- 内容比较全面,网络方式比较方便。(公务员)
- 在我付费之前,一些很小的问题,顾问免费回答了我,在其它类似公司是不可能的。(某外资公司财务总监)



	<ul style="list-style-type: none"><li>● 顾问直接接触客户，诊断问题，提供解决方案是个好办法，否则客户无法判断顾问的好坏，浪费大家的时间。（某外资公司财务总监）</li><li>● 及时反馈信息，个性化服务能够提供很多有帮助的信息。（应届海归）</li><li>● 服务内容可以灵活选择，这是吸引我的地方之一。（某德国留学生）</li></ul>
建议	<ul style="list-style-type: none"><li>● 可以开发更多的服务项目。</li><li>● 在形式上有所创新，异地不单单通过电话及 e-mail 的形式，网络对话我想更加直接。</li><li>● 被服务对象往往在长时间的沟通中难以保证清晰的思路，容易顺着顾问的思路走，往往会忘记一些自己想咨询的问题。建议事先将双方的思路以邮件形式发送给对方，让双方有备而来，提高效率。</li><li>● 测评版效果有些打折扣。（四川某公司文秘）</li><li>● 能力测评报告有些局限。（某建筑公司工程师）</li><li>● 能更多发掘测试人自己忽略的方面。</li><li>● 是否可以用案例来分析。</li><li>● 对我们通信行业的研发工作、专业术语了解少了点。（某外资通信公司研发）</li><li>● 英文简历有些词句感觉不是恰到好处。（某广告公司销售）</li><li>● 感觉你们的面试指导是针对外企的，在国企、民企好像排不上大用场。（某房地产中介公司销售主管）</li><li>● 面试指导的形式有些单调，能否加入录音、音响设备等，模拟面试完了后还可以自己在家琢磨。（江苏某行政事业单位职员）</li><li>● 现在只能提供面谈的指导，像案例分析，小组讨论没有切实演练，仅靠文字是很难起到效果的。（某英国留学生）</li><li>● 提供的招聘信息价值有限。</li><li>● 我是属于通过你们的服务还没有找到满意工作的人，虽然觉得你们的服务很专业，不过总归有点失落了。（某加拿大留学生）</li><li>● 增加向猎头推荐的力度和与猎头公司的合作。</li><li>● 有必要根据客户自身客观评估应聘难度。</li></ul>



## 8. 请评价顾问

### 优点

#### 总体评价:

- 无可挑剔。
- 服务很周到，满意。
- 案例分析有代表性，个别解答有针对性。
- 她给我的咨询和建议对我有很多有益的启发和帮助。
- 顾问水平较高，触觉灵敏，知识涵盖面广。
- 很专业很亲切的感觉，受益匪浅！
- 人很随和，也很擅谈，会给予一些切实的建议。(500强欧美化工公司，客户服务)
- 感谢贵公司为我安排的咨询人员，她给我的咨询和建议对我有很多有益的启发和帮助。
- 顾问还是不错的，比较具有亲和力，同时又不失判断力。
- 我现在也在咨询业做顾问，给我服务的顾问的专业严谨也是我现在力求达到的目标。(北京某咨询公司顾问)
- 希望以后我也能成为顾问这样的专业人士。(IT公司销售)
- 我已经第二次找这个顾问服务了。(某外资消费品公司销售)
- 我会推荐朋友找这个顾问的。(某银行信贷审核人员)
- 如果以后碰到问题，我会再找这位顾问的。(全球前十名某外资咨询公司顾问)

#### 态度:

- 工作细致，热情、周到、耐心，对我的帮助很大。
- 认真，负责、专业、诚恳。
- 非常认真尽职，令人感动。
- 热情主动、富有责任心，行业知识比较深。
- 我问题很多，顾问很耐心。(唐山某饮料公司设备维修主管)
- 态度很好，很专业，不像某些咨询公司的顾问高高在上。(某外资机械公司销售)
- 那天顾问加班到很晚，谢谢她了！(某500强零售公司财务)

- 我是个很挑剔的人，就算简历几个栏目的顺序觉得不好，也要让顾问改。不过，她一直态度很好。（某英国留学生，留学前在广告公司做销售）
- 很认真，简历中很小的细节也会与我确认。（某银行信贷审核源）
- 我普通话不太好，不太会写中文，但顾问很耐心。（某纽约基金公司交易员，回国找工作的美籍华裔）

#### 表达沟通能力：

- 条理清楚，有说服力。（杭州某生物公司生产经理）
- 回答我的问题简洁、有效。（某 500 强 IT 公司销售）
- 语言表达明确，简练。
- 乐于与她沟通。（某外资消费品公司销售）

#### 专业能力：

- 有良好的专业能力和职业素养。
- 知识面广，专业，分析问题透彻。
- 资深，对行内了解深，建议性强，亲切。
- 经验丰富，职业化，分析角度值得参考借鉴。
- 具备较专业的行业知识和服务态度。
- 顾问水平较高，触觉灵敏，知识涵盖面广。
- 思路开阔，耐心，有专业精神。
- 顾问年纪看起来不大，但经验很丰富。（某 500 强乳品公司采购兼物流）
- 知识面很广，看得出肚里有货，提供的方案很实用。（某市场调研公司顾问）
- 说话比较直接，能切中问题关键。（某 500 强 IT 公司销售）
- 顾问专业、从业经验丰富，指导有理有据，容易让人接受。（500 强欧美消费品公司，销售培训经理）
- 顾问对于求职者的所在行业有丰富的背景知识，提出的建议和意见很有帮助。
- 对职场有较深入研究，对各职位的具体情况也较为了解，能够为被服务对象量身提供适当的咨询。





	<ul style="list-style-type: none"><li>● 顾问专业、从业经验丰富，指导有理有据，容易让人接受。</li><li>● 顾问可以针对客户的实际经历与自己的职业规划制定相应的分析方案。</li><li>● 顾问提供的咨询对我工作定位很有帮助，我后来正如她所说的那样找到了相应的工作。顾问有丰富的相关专业知识和职业修养，是一位优秀的职业咨询师。（欧美公司，财务总监）</li><li>● 给予了充足的时间进行模拟面试，并营造了较好的面试背景，同时进行很好的技巧引导。制作的简历个人优势突出，更容易接近和迎合招聘方的选人心理。</li><li>● 能很好地把握被访者的心理变化方向，并引导被访者在无意识间表现出自己的不足之处，有针对性地进行技巧讲解、指导和培训，让被访者认知了自身弱点，并提升了相关技能。</li></ul>
建议	<ul style="list-style-type: none"><li>● 可以更加细致更加充实点。</li><li>● 在给到书面建议时，能否给予一些实际情况分析。</li><li>● 说话声音大些，语速慢点。（某外资 IT 公司信息技术支持）</li><li>● 面试指导的顾问比较强势，很多问题她事先设定好了答案。她应该多考虑些可能性。（某消费品公司市场）</li></ul>