

李易遠給畢業生品牌定位的3個忠告

學生大代誌

【記者陳品竹淡水校園報導】親善大使團5月25日晚上7時以Google Meet舉辦講座，邀請UDB資創國際資產管理顧問公司董事長李易遠主講「給畢業生品牌定位的3個忠告」，為畢業生的職涯發展給予更寬闊的視野，同時傳授面試與履歷撰寫的要點。

李易遠說明，自己的想法和如何理解世界就是創造個人品牌的關鍵，因此必須知道目前所處的世界正發生什麼變化，局勢的快速轉換，我們能夠做什麼改變？他提出的第一個忠告是「打造個人品牌定位，吸引對的主管」，未來的局勢多為跨域產業，建議先從小斜槓（跨域1.5個產業）做起，同時他也提及轉換新跑道的思維，如從事高資產、高階服務的工作，科技轉型相關的產業如電商、物流、外送，以及與疫情相關的新興領域。

第二個忠告是「銷售心法最高秘密，聽懂問題背後的問題」，在這個光鮮亮麗的社會，或許樸實的人更能嶄露頭角，現今網路發達資訊流通，過去易存有資訊不對稱的狀況已少見，因此在銷售時，對方需要的是能提供真實資料和了解個人特質，並提出適合方案的人，而面試其實就是在銷售自己，李易遠分享銷售的關鍵在於「傾聽，了解問題背後的需求」與「對的提問能力，讓對方自己決定的空間」。

第三個忠告是「面試主管一眼看見你，讓履歷會說話」，李易遠建議在履歷撰寫上，應往雙向履歷的方向準備，與單向履歷不同的是，強調自己是潛力股，從自身思考點擴及企業環境、列出在過去經驗中累積的能力，真實呈現缺點，把劣勢轉為優勢，並將焦點轉移至未來。

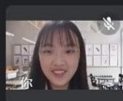
最後，李易遠分享自身創業的關鍵在於找到世界需要解決的問題，透過領域結合，減少民眾的諮詢成本，目前他正透過校園演講，讓更多人了解世界趨勢與企業家如何成功，期許達到良性循環。

2022/05/29

親善大使團5月25日以Google Meet舉辦講座，邀請UDB董事長李易遠主講「給畢業生品牌定位的3個忠告」。（圖／親善大使團提供）

AGENDA

1. 打造個人品牌 吸引對的主管
2. 銷售心法最高秘密,聽懂問題背後的問題
3. 面試主管一眼看見妳,讓履歷會說話



xam-uqxw-knj