



●——KB727.COM 已认证的私教课程 ⇄ ◀ ▶ ↺

—— 海归小姐姐教你挑战托福 100+, 899 ¥ 就够了!

纽约州立大学布法罗分校英语硕士毕业，托福 110+，有 5 年的托福教学经验，擅长口语/写作/阅读/听力等~打算带 30 个真心想学托福的同学，手把手教学（仅 899 ¥）

因为在做自己的口碑，所以 ¥ 很亲民噢，希望在托福方面帮助到需要的饱子，顺利出分啦~

具体服务有：

- 制定专属备考方案、每天监督学习，每周根据完成情况（进行动态调整）
- 口语、写作内容老师精细化批改
- 提供在线模考系统（提前适应考试场景）
- 错题收纳和专业答疑，随时复习不再错
- 四科词汇分类整理，减少无效学习
- 提供学情分析，对自己的学习知根知底
- 提供全科托福备考资料

学员要求：

- 1、真心想学托福
- 2、每天有 1-2 小时学习时间
- 3、能按时完成作业
- 4、拒绝三天打鱼两天晒网
- 5、可以基础差，但要认真学哦

诚心带，诚心要学、想学的来♡ ~

全科一对一辅导，我认真负责，希望可以帮到你~

欢迎感兴趣的同学联系 Min.Fang@KB727.COM 咨询规划!!!

—— 美国高中、本科、硕士、博士及美国签证、驾驶执照、银行账户申请 辅导

请联系 Min.Fang@KB727.COM 预约美国留学中介。

首先，我要说的是这家中介的专业性和服务质量。在我找了十多家中介都不满意的情况下，我最后选择了这家美国留学中介。他们的团队非常专业，对美国的教育体系和申请流程了如指掌。在与他们沟通的过程中，我发现他们对每个细节都非常关注，让我感受到了他们的用心和专业。

其次，这家中介的服务范围非常广泛。除了提供文书申请服务外，他们还为我提供了签证辅导、住宿安排等一系列服务。在整个申请过程中，我都不需

要操心任何事情，因为他们会全程跟进并确保一切顺利进行。这种一站式的服务让我感到非常省心，也让我对这家中介更加信任。

最后，我想说的是这家中介的价格合理且性价比高。虽然他们的服务质量非常高，但他们的价格却非常合理。在我对比了很多家中介后，我发现他们的性价比是最高的。这也是我最终选择他们的重要原因之一。

他们的专业性、服务质量和性价比都让我非常满意。如果你也在为留学申请而烦恼，不妨试试这家中介，相信你会有意想不到的收获！

希望我的分享能对你有所帮助，祝你早日实现留学梦想！加油！

—— 国企集中采购岗位求职面试辅导

- 1.《关于规范中央企业采购管理工作的指导意见》（国资发改革规[2024]53号通知、八部委《招标投标领域公平竞争审查规则》16号令解读；
- 2.国有企业采购类型、采购范围及适用的采购模式；
- 3.“管、办、监”新要求下国有企业采购管理组织架构与职责分工；
- 4.采购组织策划及准备工作主要内容；
- 5.采购工作全流程合规控制要点及风险规避措施；
- 6.各类采购方式实施过程主要区别及管控要点；
- 7.招、投、开、评、定、异议、投诉与订立合同各阶段重点问题；
- 8.招标采购领域最新政策法规、监管要求；
- 9.采购立项、寻源、履约执行全生命周期要点解析；
- 10.工程建设项目采购及招投标实务；
- 11.生产运营类及大宗原材料采购及实施方案；
- 12.其他咨询服务类及零星采购实施策略；

13. “数字化”发展到“数智化”赋能招采的实践。

本课程适合在国有企业从事投资决策、招标管理、物资采购、基建工程、成本管理、纪检监察、财务审计、合同法务、供应链管理等岗位的求职与面试，请联系 business@kb727.com 预约资深专家，全部讲解需 120 分钟，回答和交流全部问题。

—— 酒店资产购置与谈判实务

请联系 business@kb727.com 预约资深专家，辅导酒店资产收购需要关注的土地及建筑物、设备设施、监管要求、证照、法务、财务、税务、价格、投资回报、市场、地理位置、品牌、声誉、人员等评估与谈判要素，适合资产收购从业人员及相关岗位求职面试，全部讲解需 90 分钟，回答和交流全部问题。

—— 办公楼购置与谈判实务

请联系 business@kb727.com 预约资深专家，辅导办公楼资产收购需要关注的开发商资质、土地及建筑物、土地性质、规划面积/计容面积/实测面积、设备设施、监管要求、证照、法务、财务、税务、维修基金、付款进度与比例、区域成交均价、建安费用成本、投资回报、区位、品牌昭示、办公物业范围、地块使用及物业管理区域划分、交付标准、产权车位等评估与谈判要素，适合资产收购从业人员及相关岗位求职面试，全部讲解需 90 分钟，回答和交流全部问题。

—— 二手地及建筑物资产出售岗位求职面试辅导

请联系 business@kb727.com 预约资深专家，辅导二手地及建筑物资产出售岗位所需掌握的新增意向客户、安排高层会议、签订框架协议及保密协议、保证金到账、确认客户的项目规划方案、政府初步接受意向客户及其项目规划方案、与政府沟通并达成有利于项目推进的共识、政府基本接受客户项目规划方案、对接政府推荐的意向客户或收储平台、推动党委和政府对项目方案形成决定、内部会签与决策、签订交易合同或征收协议、首付款到账、尾款到账、资产交割与档案交接。

—— 资产经营总经理岗位求职面试辅导

请联系 business@kb727.com 预约资深专家，辅导并内推资产经营总经理岗位求职面试：

1. 境内外大中型物流仓储及其地产、基金的重要人事变动。
2. 境内外大中型物流仓储及其地产、基金在“投、融、管、退”各方面的重要动态信息。
3. 全国各地各级政府在重点区域的招商部署、飞地或联络处安排。
4. 全国各地上市公司、隐形富豪、暴发户在重点区域的投资布局、抄底交易。
5. 重点区域 1 手、1.5 手、2 手土地及建筑物资产求购、出售、整租、代运营信息。
6. 定期盘点“投拓 - 工程 - 运营 - 去化”关键任务，站在今后三五年的时间跨度看当前工作，谋发展，控成本，管团队，打开局面。
7. 关键节点：获客、带看、保证金、协议关键条款洽谈、签约、进场、管理、应收款、退出。

8.通过“明确目标 - 分解任务 - 贡献资源 - 监督检查” 16 字工作方法，提高工作的有效性。

—— 物流地产投资总监岗位求职面试辅导

请联系 business@kb727.com 预约资深专家，辅导物流地产投资总监岗位求职面试所涉及的区位分析、货车限行管控、地块周边市政配套、土地价格、土地性质、土地年限、容积率及双倍计容、投资强度、税收要求、监管协议与投资协议罚则及违约条款、人防设施、绿化率、开/竣工时间、项目转让约束、集团穿透连带责任、土地摘牌、土地出让合同、用地规划许可证、土地证、工程规划许可证、施工许可证、房产证等关键节点。

—— 电气工程设计岗位求职面试辅导 ✨

- 1.成套设备、机电工程、环境工程、水处理相关电气工程及自动化职业的现状、机会、瓶颈、前景；
- 2.高低压配电系统设计、UPS 电源供配电系统的双电源切换回路设计和 UPS 电源柜、电池柜设计；
- 3.西门子、三菱、AB PLC 硬件和软件编程；
- 4.西门子 WINCC 和触摸屏画面组态；
- 5.水泵供排水控制要求；
- 6.空压机工作原理；
- 7.厂区视频监控系统；
- 8.伊顿 UPS 电源配置和系统配置；

- 9.根据设备清单和仪表清单进行电气和仪控图纸设计，绘制电气二次原理图-柜子接线图-端子图，绘制仪控二次原理图-柜子接线图-端子图，绘制控制逻辑图；
- 10.现场施工按照指导与监督、现场图纸沟通和工艺调试；
- 11.电气工程师的出差及工具包；
- 12.电气工程师的海外就业；
- 13.电气工程师的职业素养。

请联系 business@kb727.com 预约资深专家，全部讲解需 90 分钟，回答和交流全部问题。

—— 银行社招和校招岗位分析与面试辅导

请联系 banking@kb727.com 预约曾在总行担任高级管理人员的导师，辅导社会招聘、校园招聘的网申程序、填报志愿、岗位分析，在结构化面试前做适当演练和点评。

—— 银行产品开发岗位面试辅导

对于多数银行来说，当前主要考虑如何提高产品和服务的技术含量与附加值，避免金融服务同质化；如何进一步加大市场准入创新力度，争取基金托管、离岸金融、资产证券化、境外代客理财等市场准入资格，拓展经营范围和领域；如何开辟主动负债工具，探索发行金融债、可转债等筹资新品，优化资产、负债和资本结构；如何加快财富管理、衍生产品交易、电子银行产品、贸易融资等相关产品开发，通过新品开发吸引新、老客户；如何继续完善公

金、个金 VIP 服务手段，提高客户忠诚度，这些是银行产品开发岗位需要关注的领域，请联系 banking@kb727.com 预约曾担任总行产品开发部门负责人的导师进行辅导。

—— 金融科技与大数据职业规划和岗位内推

在金融与 IT 技术相融合的金融科技领域，随着大数据、数字孪生、流程挖掘等技术的进步，金融业的技术创新有可能进一步加速。请联系 banking@kb727.com 预约金融科技与大数据职业规划和岗位内推。

—— 信息技术与互联网职业规划和岗位内推

技术岗、产品岗、运营岗

市场岗、销售岗、职能岗

请联系 banking@kb727.com 预约信息技术与互联网职业规划和岗位内推。

—— 创办金融软件公司？

请联系 banking@kb727.com 预约总行高管和业内专家一对一辅导：

1. 提供银行业的战略分析与背景介绍
2. 提供市场洞察、缝隙机会、集中采购辅导
3. 提供业务与技术、系统与产品、核心与外围、数据与应用的咨询
4. 提供至少 2 家金融软件公司接受观摩或实习，均已有 30+ 金融机构客户

—— 银行网点新业态提升与基建工程管理岗位求职面试辅导

课程背景：银行网点布局与重要基础设施建设正面临全面变革的新形势，各行应高度重视项目经理和从事项目控制、设计管理、采购管理、施工管理、合同管理、质量安全管理和风险管理等方面的人才培养，提高自身项目管理团队的能力，提升工程全过程的把握与控制水平。本课程结合银行实际工作，站在业主方的立场，系统化地培训银行网点新业态提升与基础设施建设工程项目的管理制度、项目范围、采购与投标管理、合同管理、设计与技术管理、进度管理、质量管理、成本管理、安全生产管理、绿色建造与环境管理、资源管理、信息管理、沟通管理与协调、风险管理、收尾管理和绩效评价。

课程获益：对标先进同业和业内标杆，学习工程与造价、招标投标采购、合同等各阶段工作的深度融合和系统集成过程，提升银行网点新业态、基础设施建设工程的技术、管理能力，尤其是设计、施工一体化及资源整合的能力。

辅导对象：银行从事基建、合同管理、工程项目建设、采购、审计、监察等相关部门人员；各施工、监理、项目管理、工程造价、招标代理等。

课程大纲：

- 1.网点新业态提升的意义；
- 2.网点空间与视觉形象打造；
- 3.银行基建部门的职责、定位与转型；
- 4.银行基建工程政策、制度、流程、模板；
- 5.银行基建团队的素质要求与培养；
- 6.银行基建工程授权管理与检查；
- 7.网点建设计划；

- 8.网点定位、面积、人员配置、业务量及发展方向;
- 9.网点员工、客户及网点周边同业访谈调研方法;
- 10.网点设计的理念和思路;
- 11.网点空间与视觉设计方案审核;
- 12.网点空间与视觉设计效果图审核;
- 13.国有金融企业投资项目和装配式建筑优先采用工程总包模式的思路和趋向;
- 14.银行基建工程项目管理策划及其风险考虑;
- 15.银行基建工程项目管理目标及控制流程的识别与确定;
- 16.银行基建工程项目的若干管理模式;
- 17.建设单位如何按照确定的建设规模、建设标准、投资限额、工程质量和进度要求等进行工程总承包项目发包;
- 18.银行基建工程立项审批;
- 19.银行基建工程预算审批;
- 20.银行基建工程报建;
- 21.银行基建工程项目招投标策划与采购方案;
- 22.银行基建工程项目管理规划与项目配套策划;
- 23.工程总承包项目分包与管理方法;
- 24.如何选择工程总承包企业, 工程总承包评标采用的方法以及评审的主要因素, 工程总承包企业应具备的基本条件;
- 25.勘察设计企业资质;
- 26.施工企业资质;
- 27.监理企业资质;
- 28.项目管理企业资质;
- 29.重大工程项目;
- 30.门头招牌及标识;
- 31.零星维修维护工程;

- 32.设备设施;
- 33.银行基建工程项目招标采购实施与评标管理;
- 34.银行基建工程项目现场管理平面布置与风险防范;
- 35.银行基建工程项目招标、合同履约与工程结算的一体化集成;
- 36.项目管理单位如何承担工程项目的可行性研究、方案设计或者初步设计单位, 以及其他工程设计、施工或者监理等职能;
- 37.施工图纸、工程量清单与施工技术文件风险的规避方法;
- 38.建设单位如何加强工程总承包项目全过程管理, 督促工程总承包企业履行合同义务;
- 39.工程质量、安全、进度、环境、造价管理的集成化方法;
- 40.工程反索赔、签证、变更、合理化建议的融合管理;
- 41.工程项目质量、安全、环境、进度的监督方式;
- 42.工程验收与工程结算实施的风险考虑;
- 43.工程正面风险的利用与负面风险的规避方法;
- 44.工程施工安全管理;
- 45.负责人责任;
- 46.事故预防;
- 47.事故报告查处;
- 48.用工管理与农民工欠薪问题;
- 49.抗震;
- 50.幕墙;
- 51.消防;
- 52.环保;
- 53.规划;
- 54.节能;
- 55.银行基建工程项目标准化管理、信息管理与综合管理的集成;
- 56.施工现场管理与项目知识管理提升;

57.银行基建工程项目审计的方法应用。

课程讲师：授课老师曾担任银行基建部门负责人，具有丰富的银行营业网点与重要基础设施建设项目全过程管理经验，其授课善于理清实务中重点、难点、疑点、焦点等专业共性问题的机理和深层原因，帮助学员拓展解决问题的视野和思路，实质性地提高专业素养和能力。

课程预约：请联系 banking@kb727.com 预约资深专家，全部讲解需 120 分钟，回答和交流全部问题。

—— 代写回忆录、传记

人生需要记录才完美！无论是企业，还是家族，都有文化上的根。

在访谈、挖掘材料的时候，也是在梳理他们一直向上发展、未被具象化命名的独有的文化。要去溯源，去贯穿，去呈现，能从普通人的底色中透出华彩。这需要写作者有足够的文化底蕴和与沟通共情能力。

我们代写回忆录、传记，这是一项庄重而富有意义的工作，我们不接急单，因为每一份回忆录、传记都承载着一个独一无二的人生故事，需要时间去细细品味、去深刻挖掘。我们的目标不仅仅是文字的堆砌，更是为了还原人生的真实面貌，记录那些或平凡或非凡的经历，让每一个瞬间都焕发出它应有的光彩。

在撰写回忆录的过程中，我们会与委托人深入交流，倾听他们的心声，了解他们的喜怒哀乐、成长历程和人生感悟。我们会用心去感受他们的情感，用

文字去描绘那些或温馨或感人的场景，让读者在阅读的过程中仿佛置身于其中，与委托人一同经历那些难忘的时刻。

我们深知，每个人的生命都是独一无二的，他们的经历、情感和思想都值得被尊重和记录。因此，在代写回忆录、传记时，我们会秉持着真实、客观、细致的原则，力求还原每一个细节，让这份回忆录、传记成为委托人人生道路上的一份珍贵记忆。

通过我们的笔触，希望能够留下委托人生命的足迹，让后人能够从中汲取力量、获得启示。这份回忆录、传记不仅是对委托人过去生活的回顾和总结，更是对他们未来人生的期许和祝福。我们相信，每一份回忆录都将是一份永恒的财富，激励着人们不断前行、追求更加美好的未来。

请联系 historical@kb727.com 与我们预约委托事项。

#一切美好值得纪念 #回忆录 #传记 #生活有所期待才能有所热爱 #总有一种美好值得期待 #用心记录生活 #浪漫的生活记录着 #周而复始的日子里寻找快乐

—— 人物传记与回忆录撰写指导

- 一、对于国家、民族、历史、人本的责任。
- 二、了解并熟悉事主的行业、单位及其沿革。
- 三、善于整合信息，并自我进修，构建适用的知识体系。
- 四、掌握访谈、启发、倾听、记录的有效方法。
- 五、熟练运用录音、拍摄工具。

六、对于仪表、时间、健康、人事、兴趣、心态、思维、金钱、情绪有细致入微的敏感度。

七、细分专业：

- 1、方言及分支；
- 2、口述与誊写；
- 3、备忘录；
- 4、与老人及其家人通信的细节处理；
- 5、事主著述研读；
- 6、事主相关古籍研读与文言文写作；
- 7、修订模式；
- 8、机要模式；
- 9、事主个人信息综合处理；
- 10、回忆录相关的公关宣传；
- 11、重要课题调查研究；
- 12、典型事例分析总结；
- 13、历年工作总结与计划提炼；
- 14、会晤/接待/考察/拜访记录；
- 15、旅行及其背景材料研究；
- 16、国际金融/贸易与跨国往来；
- 17、各种会议/会谈/大会活动记录；
- 18、文件资料的集中保存与分散处理；
- 19、管理信息系统与技术工具应用；
- 20、档案电子化处理；
- 21、财务账目；
- 22、为尊者讳，为逝者讳。

本课程适合史志初学者或相关岗位求职面试辅导，请联系
historical@kb727.com 预约资深专家，全部讲解需 90 分钟，回答和交流
全部问题。

—— **中国古典文献收藏与古籍整理辅导**

请联系 historical@kb727.com 预约中国古典文献学研究者，辅导古籍收
藏与整理实务，涵盖书写或印刷于 1911 年以前、反映中国古代文化、具有
古典装订形式的各类书籍，包括简帛、纸写本、刻本、活字本、石印本等，
进行辨伪、辑佚、审定、校勘、注释、标点、分段等整理工作。本课程适合
古籍收藏者或相关岗位求职面试辅导。

