【面试】如何才能100%面试成功（神一样两句话）

2015-08-12 蓝小雨冠军销售

**群友：深圳-交通-老鱼**

我于14年毕业于大连海事大学，专业是航海技术，目前正在深圳港口从事相关工作。现在我准备转行，回大连做销售，无任何销售经验，也还没有找下家。

我的问题：

1.虽然都是销售，但是想请问具体从事哪几个行业发展前景大

2.目前做什么准备有利于通过HR面试

3.公司选国企外企合资还是民企

**回复：哥们好：）**

哥儿们的问题，其实就是一个择业和面试上。建议多看几遍《择业顶级棒，你已成功一半》和《搞定面试，45分钟成“面霸”》两个文件，群共享有下载。如果咱们仔细看了这两份资料，相信会对咱的择业有帮助的。

**我们有一位小曹同学，刚加盟716团队时，需要择业和面试，他看完两个资料，马上运用到工作中，面试成绩很棒。好，我马上把小曹同学的面试总结摘录过来，看完或许有所启发。**

一、背景

大约两周前，经朋友介绍，他们公司刚刚成立，正在招兵买马，广纳英才。老板是一名海归，有较雄厚的资本与广博的人脉，有超前的理念与先进的技术，主要是以保健食品、家用医疗器械以及个性化健康检测评估、咨询服务、调理康复等为主体，独创健康信息管理系统，由国际化专业团队领导，引入国外先进理念，在国内首创居家保健、康复的信息化整体服务模式，并且致力于打造中国居家健康服务第一品牌。

目前刚刚完成与某集团的投资、股权合作，由集团负责政府、事业机构的拓展，有我司负责地区（目前是无锡地区，明年为上海，预计两年后可全国复制）拓展，主要给个人及企业提供优质、便捷、专业的健康服务，目标人员为中高端人士及重视员工健康的企事业单位。

二、前景分析

1、老板：四十岁左右，在美国深造，在美国有房有车，回国后在本地也买了房、奔驰车，有较雄厚资本，无资金压力，有广博的人脉，与投资机构关系好。

2、行业：增长率30％，地理位置优越，长三角地区，GDP排名前十，我国目前对健康的投资所占GDP比重为5％，发达国家如美国、日本、欧洲等比重为15％。我国正把健康服务业的发展提升到国家战略层面，力争到2020年健康服务业总规模达到8万亿元以上。

三、内容

事不宜迟，马上采取行动，想到了《面霸》，又马上拿出来看了10遍以上，首先撰写一份市调报告用了5天时间，将近50个小时的，写了近万字，建立数据、表格等等。其次，运用夺命掌，强项出列，结合面试岗位和自身优势分享了自己的案例。又有百宝囊与回马枪，轻松杀入阵营。

具体实录：

【14：30】

到达面试地点，老板很热情，握了手就让人事给我填写表格，此时我拿出市调报告和简历，我没有在正式面试交流的时候给，因为市调报告跟简历还是有许多文字，想让老板在我填写简历的时候可以浏览完，不希望在面试的时候看而耽误了面试的节奏与专注度。

细节：前一天晚上做过测试，全部看完预计12分钟，那我填写简历的时间也控制在这个节点，为后面顺畅交流埋下了伏笔。

【14：45】

面试正式开始。

老板：请先做一下自我介绍吧？

面试前，我把所有问题能想的都给写了出来，然后针对不同问题分别写了针对性回答，也是反复琢磨，再到网上搜索之类的，如雨哥所述，要把事情做到极致。面试官问到这个问题的概率为90％以上，当然在这个问题上也做足了准备。

自我介绍其实就是简历关键词的提炼，和自己最有优势的一部分然后加上所应聘职位最需要的一部分的综合体。

内容如下：

姓名，xx年生于xx，未婚。//个人基本情况

x年工作经验，x年XX工作经验，x年销售经验。//工作年限及职业经验

经历过国企，外企，和私企。经历过xx行业，xx行业，xx行业。//行业经验……

曾任xx区（地理大区），区管理团队成员，xx单位企划主管，分管x人。//管理经验

精于策划、销售、客情//管理经验（自身优势，为夺命掌做铺垫）

有大型活动、招商的项目经验。//项目经验

……

总之，让面试官在30—60秒内：1、可以不看简历，知道你是干嘛的；2、知道你能做事。

老板：好的，我看你经历好几个行业，也都做的不错。为什么不继续做下去？而且行业跨度这么大？

很多面试官都会问离职的原因。离开老东家的原因千奇百怪，一万个人会有一万个原因。记得有一次演讲中，一位听众问巴菲特：“如果面试中你只问求职者一个问题，来决定是否留下他。你会问什么呢?”巴菲特思考了一会儿说：“我会问你在前一家公司的离职原因是什么？”

面试必然要谈及为何要离开老东家的话题，该如何回答“为何要离开老东家”的问题呢？面试官借此想考你什么？

其实，我觉得是想通过候选人描述离职的原因，判断他的价值观、处理矛盾的方式和风格和职业发展规划，从而做出风险评估。

这些必备问题，我都做了详细准备，回答效果看起来还不错。

1、判断价值观

就是你是如何择业？你对选择行业的看法？那也就是蓝小雨分享的《择业》啊，还好在面试之前把《择业》看了30遍，张口就来，天时、地理、人和，产品特性，销售属性等等，融入从事的工作，讲了大概有10分钟，此时看到面试官跟着我的思路已经在频频点头。好，接下去又来。

2、处理矛盾的方式和风格

我事先准备了精彩案例，不就是《面霸》里的夺命掌嘛，强项出列。

我给面试官讲了一个策划的案例，是716团队内部的分享文件：我曾去上海参加一个展会，展会位置不是特别理想，那么如何才能提高成交率呢？

……

3、职业发展规划是否清晰

自己是否有职场清晰的规划，反过来说就是为何会选择我们企业？此时，我用了《面霸》中的第三招——百宝囊。

“经历了各种类型的企业，对于初创型企业来说，一定有高手坐镇，带领团队作战，其次激励机制强，人际关系简单，如果业绩出色，有机会成为合伙人。此刻，我用了百宝囊中神一样的两句话：“我期待将最好的青春奉献给公司，我期待与贵公司一起成长。”

此时面试官已经开怀大笑，我想面试到了临界点了吧……随后就我做的市调报告，开始一起讨论企业的发展与盈利，业务开展模式了。此时是15：45，面试了一个多小时，当然中间面试官也问了有许多问题，而我一直掌握主动权，始终在我上面列举的几条当中，始终是《面霸》发挥了重要作用。

当我走出公司大门时，已经是17：00，老板与我谈论业务及开展工作竟然占了面试时间的一半。待遇还得再沟通，应该有8000+，股权+分红，最后这场长达两个半小时的面试才落下帷幕。但我的工作才刚刚开始……

好，我们继续聊。

咱们看到这位同学们的战斗力了吧，小曹同学，之前月薪不足4K，一个择业+面试，月薪直接8K+股权+分红！同样是学习，人家上来就是10遍以上，50个小时等等，不知道哥们你执行力如何？能把这套方案完美执行下去吗？

面试没啥可怕的，激发自身优势，淡化或转移自身劣势，做好这两条，再加上一份市调报告，面试大都能披荆斩棘！有空，请把群共享的《择业顶级棒，你已成功一半》和《搞定面试，45分钟成“面霸”》两个文件各看10遍，哥们你的问题自己就能回复啦。（ps：这两个文件微信文章里有）

钱钟书的爱人杨绛先生，曾说过一句名言：“一个人不成功，大都是读书太少，想得太多！”我认为此言说的极是，曾子云：“书读百遍，其义自见！”如果哥们你能把我们的分享、《我把一切告诉你》读十遍，呵呵，收获可真不是一点半点……就看你的执行力啦。