【面霸篇】清华硕士运用“面霸”成功面试知名外企！

2015-06-25

[蓝小雨冠军销售](javascript:void(0);)

清华硕士运用“面霸”成功面试知名外企！

**【面霸实践分享】**

2014年4月在天涯看到雨总的帖子，因为特殊原因一直在断断续续的游击学习雨总的方法。

直到最近终于运用雨总分享的《搞定面试，45分钟成面霸》。

就想写一写几段运用雨总面试的方法对我帮助最大的事情吧，也期望我的分享能够帮助到大家，我为人人，人人为我嘛！

**【面试亲身经历】**

（知名外企聘市场分析专员）

刚看到雨总的帖子时，我准备换工作，挑出几个感兴趣的职位按照雨总的方法做了精心准备。首先我从猎头那儿知道了最终选择的这家岗位的最基本情况。

某汽车内饰公司要招聘市场分析的岗位（80%销售分析工作，20%财务分析工作），汇报对象为财务总监（对于这个我当时一直有疑问，一般市场分析都是和销售绑定在一块的呀，这个怎么和财务绑定在一起，后来我才得知因为前任被三个部门踢来踢去，所以最后流落到财务部），前任因为工作能力和其它原因将被裁掉等。

从猎头处一般仅能获得有限的信息，毕竟他们是广撒网的，只是充当介绍人，一般公司人事的能力和他们差不多，呵呵。然后特意询问了猎头后续的大概面试时间，市调是需要时间的呀，毕竟我当时做的是市场分析，现在换了完全不同的产品，还需要补充财务知识，生态圈会完全不一样啊。

在了解最基本情况后，我就开始运用雨总的方法琢磨着后面的人事关，领导关了，如何让他们对我印象深刻，过目不忘呢。我在纸上写写画画了初步框架。

**【预则立，不预则废】**

**1. 冠军级市调：**

公司基本信息（发展历史，规模，基地等）

竞争对手信息，竞争格局，现状

产品信息，制约产品发展的关键因素

**2. 完美的报告：**

个人简历介绍

企业在中国发展的现状和面临问题分析

——当时正好看到一个商会发布的中小企业现状和面临问题分析，如何运用？

公司大客户发展战略分析（根据市调内容调整）

**3. 精彩的演讲**

英文练习到可以闭眼背诵的程度

准备好激光笔

准备好录音笔

最后一轮面试时，我还带了投影仪，估计也是面试者中的奇葩吧，雨总说了，做到极致啊

**面对陌生领域，冠军级市调的步骤：**

a. 线上网络市调

b. 线下人脉市调

c. 实地考察市调

a. 线上网络市调

网络第一轮搜索，官网、公司全名、缩写

公司基本信息比较好搜集，在公司官网即获得几乎全部信息。公司是外资的企业，有一百多年的历史。全球500多人，中国大概170人（白领+蓝领）。全球2个生产基地，中国销售市场为汽车座椅、仪表板、门板等。

网络第二轮搜索，人造革和下游产品信息，汽车座椅、仪表板、门板等；

了解了产品、竞争产品、替代产品，全球主要竞争对手信息；

了解汽车座椅、仪表板、门板等的基础信息和主要的客户企业信息，座椅的主要企业；

网络第三轮搜索，专业性收费网站信息收集

通过三轮地毯式的搜索，掌握了60%想要的信息资料。哎！行业垄断性太强呀，获得点信息资源不容易。

**b. 线下人脉市调：**

通讯录中无公司同类产品联系人的信息，朋友到用时方恨少啊，但是有该行业的朋友，逐个电话拜访，询问行业和竞争对手特征等情况，有一个特凑巧的事情，居然同小区有个在这类型企业做项目管理的朋友，并且他还正好负责此公司业务，咱电话咨询就变成了登门拜访，外带一点点小朋友礼品，哈哈，收获的信息不能太多呀。

**c. 实地考察市调**

实地的去办公室转了一圈，工厂因为远还是懒得去了，不过最终收到offer前，公司还是安排我去工厂转了半天，因为岗位是两地办公，他们要考虑我的可接受度和加深对公司的了解！

**【和公司HR总结PK】**

大概一个星期后，我接到人事总监的电话，对她说不好意思，我现在忙，大概十分钟后我找一个安静的地方回复您。其实当时我是不忙的，只所以这么回复是因为想在上场前先准备一下，首先复习一下准备好的人事多少大提问的答案，比如自我介绍，个人优点、缺点，工作内容，对公司的问题等，XX大人事提问百度随便搜搜就是了。

其次，拿好小本和笔，一堆已经准备好的市调问题准备着跟她要结论呢。最后，找个安静的信号好的不被打扰的地方，这个大家都懂的。

**和人事总监接通后，总监问了三个问题：**

（1）3分钟的自我介绍；

（2）现在工作的内容；

（3）有什么问题需要向她了解。

对于（1）和（2）我就吧嗒吧嗒的将早已烂熟于心的内容介绍了，然后拿着小本提了无数个问题给她，当然是边问边做笔记。其实大概超过一半的问题，我已经在网上找到了答案，在此只是确认信息的准确性和更深度挖掘。毕竟人事不具备专业性，但是却是了解公司的最佳途径。

所有准备的问题中，有一个问题我对每轮的面试官都进行了确认，就是前任的离职原因，毕竟被公司裁掉是敏感信息，必须深度挖掘源头，避免重蹈覆辙。如果是工作能力等，这个可以跳过。如果是因为恶心领导等，那我也需要慎重考虑了。

听一个朋友说过90%的人到公司是因为公司，90%的人离职是因为上司。

我自己只所以考虑离职也是因为变态上司。

在面试中，关键永远在于直属领导关，人事象征性的表现表现即可。

通过人事总监我知道后面还有两轮面试，直属领导财务总监面试和总部的CEO面试，财务总监面试大概会被安排在1个星期后，总部CEO面试会在五月中旬他来中国时，全程需英文。

全面了解下来，财务总监是销售圈外人士，对市场和销售的了解不多，财务专业能力很强，国际化职业经理人，人非常的和善。总部CEO是华人，技术出身，后来转作销售，2006年只身一人来到中国开辟市场，现在中国营业额一年十几亿，公司的核心岗位的核心领导层都是他2006-2007年时建立的团队，无一离职。

如何攻克财务总监和总部CEO呢？我琢磨着。我是做工程出身，毕业后就做市场分析，专业领域大客户分析。怎么和财务人员交流真是难题了。

雨总的方法，寻找关键点。对，财务总监，报告内容就讲大面，针对职位工作内容信息定位于如何将财务和市场、客户相结合，当然分析还是以我熟悉的市场为主。

幸亏大学时各种各样的书籍都乱看，乱七八糟的活动都参与，曾加入一个国际的MESE课程，模拟公司运营和分析财务三大报表有一些财务基础，找出无数年前的笔记再看看，有了初步印象，然后请教了几个财务的朋友，粗粗的将销售和财务的关系了解了一些，自己估摸了十几个和财务总监可能交流的问题，总结好英语答案，财务部分好难总结呀，不过我打定了主意将他们往我熟悉的领域引导，市场大面，雨总教的，要掌握主动权。

大概一个星期后，我被通知到办公室面试，因为前任还在公司，那时公司将所有面试都安排在办公室。人事总监和财务总监共同面试，面对两个不懂市场的人员，我精心准备的市场和财务相结合的报告是将他们深深吸引。财务总监更多的被我引导，交流了中国汽车市场的情况和分析的方法手段，

**面试结束后，我琢磨出二点需要改进**

（1）演讲要让他们有熟悉感，用他们的模板来准备演讲报告，网上搜不到，他们企业销售肯定有给客户做演讲，小区内那个朋友不是已经将公司资料都分享给我了吗，找出有模板的

（2）这次面试的会议室没有投影仪，结果变成财务总监，人事总监和我三个头挤在小小的笔记本电脑屏幕前听我演讲，内容虽好，但是样子太难看。悄悄打听，整层会议室有些有投影仪有些没有。干脆，咱自己带一个投影仪吧！

针对非常懂中国市场和销售的总部CEO，我决定做深度分析大客户的报告，有了前面的市调做这个报告简直是易如反掌。

大概过了二十多天后，我被通知去终面，同时还有2个竞争对手，每个人1h。我被安排在第三个。那天我本想早到两个小时，去观察观察两个竞争对手的，但是因为临时有事只能说差点没迟到。

进了会议室，一下子蒙了，以为只有3个人，结果我一个人对面坐着总部CEO，中国区CEO，两位销售总监，财务总监，人事总监！当财务总监介绍完所有人，总部CEO让我做自我介绍时，我说我准备了一个报告期望和大家共享，里面包含:

（1）我的个人简介

（2）企业在华发展现状和关键问题问题

（3）针对前者的公司大客户发展战略。

然后我搬出了投影仪，可以看得出我的一片真心啊。可是我也是很紧张，开场的下午好，居然说成了早上好。

不过立马进入了状态，因为遵从雨哥的方法，咱可是在家将报告练习到可以背诵的程度呀。呵呵！至于效果:

就是总部CEO一直在追问我，How can you know so much! 你怎么能够了解这么多。

咱有冠军级的市调做支持呀，当然我的事情还没有做到极致，留待跟着雨总贴身学习，慢慢改进吧。

后面就是我顺利的进入了公司，但是当时对于谈判薪资还是没有经验和底气，没有学会雨总的永远不要自己先报价，而是报了一个自己满意的价码，最后拿到的offer居然是老板在那上面又增加了不少。呵呵！