小试三大，面试成功

原创 2015-10-29 蓝家军 [蓝小雨冠军销售](javascript:void(0);)

下面我就分享一下我的面试过程，这个过程是运用老大的课程学以致用的表现。

在市调报告写好之后，我开始单爆《面霸》，整个看了五遍，因为时间不够，所以没有极致，极致是十倍，也就是十遍以上。单爆完《面霸》之后，我又去快速提炼《择业（中）》的关键词，根据关键词对于现场面试的环节进行演练。这段是属于苦干了，**做任何事情都要提前准备，而准备的过程就是苦干**，感受单爆。接下来就是巧干了，我们在面试之前要准备话术，把面试官要问到的问题做好提前的准备，然后单爆答案，巧干在哪呢？本来这些也是要去苦干的，数量级的寻找和积累，但是咱们有行业阿米巴团队呀，于是开始借力同行高手，找到辅导员，通过面霸市调组找到了四十个问答，几乎涵盖了所有问题，然后开始记忆和背诵。

在进行这些事情的同时，我还根据自身、竞品、消费者三块进行了提问和分析。在面对这个公司的时候，我就已经借力咱们716学员团队的同学了，发现了一个在这家公司的团队大神，他给我介绍了杭州这边分公司的情况，并且通过同学的引荐，我的面试是直接面对杭州这边的副总，一个业绩在团队大神的两倍以上的高手。出于敬天爱人，他面对我的咨询，言无不尽，把杭州这个副总的情况说的很细致，这给了我很好的助力，向同行高手市调，通过他麦凯到了这个副总的一些信息，知己知彼，这是一个好的开端，算是成功一半。不过同学告诫，这个副总不会太在乎简历和市调报告，还是要看现场表现，会想尽各种办法得知你的真实状态。

a自身优势：口才可以，现场表现力不错，随机应变能力优异，学过三大，有团队同学借力，有市调报告；

自身劣势：行业经验不足，择业准备时间不充分；

b竞品劣势：准备没我足，没有市调报告；

c消费者（面试官）：身居高位，底层起步，分公司销冠，个人业绩2亿，情商很高，公司做了十三年，能力暴强。不喜欢阿谀奉承，看人看事直抓本质。

面对这样的面试官，我不能假大空，需要承认不足，肯定优势，主线就是激发自身优势，这和三大的主线是一致的。再辅以市调报告，做一个漂亮的差异化。

做好了这些准备之后，约好第二天下午去面试。提前一小时出发，预计路上的时间，到了那边多出半小时，刚好可以观察办公室环境，可以作为麦凯和下次见面的话题。

快到的时候，路上给副总打了个电话确定下时间，结果被副总严厉的问了句：到了？还没到？到了再给我打电话。我一听说话语调和口吻，应该是做事凌厉之人，再细细一想，此人十几年一路从公司小职员奋斗上来，如今业绩过亿，位居高位，应是雷厉风行之人。好，马上调整策略，学习模仿他的状态，那就调整自己谦逊的样子，增加自信和果断的风格。

到了之后，昂首挺胸，自信满满，进入办公室之后，和副总见面握手，内心还是一惊，此人长相十足的浙江人士，干练之人，颈脖带着金项链，面带严厉之色，一副江湖人士打扮，完全符合电话中的判断，好在及时做出调整，增加自信，也算给自己加分，不被对方压制。

坐定之后，我双手奉上市调报告，副总惊讶之色在脸上一闪而过，然后笑着说：哟，还有这个东西，我还是第一次看到有人面试带市调报告的。随意的翻了翻，然后把注意力放在了简历上，问了三个问题，这三个问题刚好就是我之前准备的问题中的，我马上脱口而出，还加入了肢体语言，副总较满意的点了点头。

接下来副总开口说话了，说既然你调查了我们公司这么久，想必很了解我们公司了吧，好，那你说说我们公司有哪些业务版块组成。我说了五块业务，但还是漏掉了两块，虽然那两块是公司收购过来的，副总给我提了出来，这个时候我意识到我在做市调报告的时候并未做到极致，而自己的状态也出现了轻微的波动。

副总这时候又拿起了市调报告，看着报告最后的案例，问我：你对我们公司的XX很了解吗？是网上抄来的，还是自己真的了解过？我回答：这个案例是我们杭州的案例，所以我特别去了解过XX，了解的信息都是网上来的。副总继续问：那你说说吧，这下我有点麻爪了，我市调的时候并未把重点放在案例这块，而是放在了研究消费者那部分，于是我马上回忆下当时市调的时候我对这块的知识，最后回答的也还算满意，这些部分都体现出了不够极致的表现。

**我一看形式可能不对，于是我开始要掌握主动权了**，就在副总说话停顿间隙，提出了一个问题：哥，我能问您个问题吗？现在互联网崛起，特别是移动互联网快速崛起，很多客户都感觉我们这个是传统媒体了，把兴趣和注意力都投向了互联网和移动互联网，您是怎么看待这个问题的？

好家伙，接下来这个两个小时，我们两个从这个问题开始延伸开，最后都谈到了互联网和80后90后生活习性年代属性等等方面，而且都是副总在说，我在听，我不断的提问，却牢牢把握住了主动权，控制着话题走向。一副遇知音，不聊则已，一聊不停的状态啊，而高手都和老大一样，一开口便是半小时起步啊，这也正是我想要的，甚至于中间好几个电话，副总都直接按掉，不接听。

等到聊完这两小时，我们俩的距离就算拉近了很多。最后副总说：小许，我这边刚开掉了两人，但要交接，估计下周可以了。你呢，在谈判上优势很强，但是在客户感觉和客户资源上比较欠缺。我点点头：是的，哥，这个是我弱项，但我会努力学习，赶紧上来，然后激发我自身的优势的。副总：嗯，虽然你有人推荐，但是我招人还是要看现场的，我觉得你领悟力好，肯学，好，下周就可以来报道了！

后来一个电话进来，副总示意面试结束，我和他握手之后就走出了办公室。出来之后给他发了短信，感谢他今天面试我，希望可以早点再见面。

以上就是我这段时间的学以致用的一个片段，是针对择业面试的，在实际的使用中，**三大都是相互穿插使用的，这里面有提问思维模式，有目标细分，有单点爆破，更多的是8+15**，所以我们学好三大，并把三大练成条件反射，那么你就是学以致用的大神，也就离三大会用更迈进了一步，这个过程就好比15天速成淘宝照片一样，我们用最短的时间速成老大二三十年的精华，现在是跟着老大模仿老大的阶段，听话+执行就能让我们快速成长！