看《45分钟成为面霸》顺利面试进入大公司

原创 2015-12-14 小晕 蓝小雨冠军销售

背景介绍：

大家好，我是群友小晕。这篇文章讲述的是我最近面试一家一线大公司的经历，写得不好请多多担待。

我大学毕业4年，一个普普通通的二本。上大学那会成天顾着玩，什么也没干成。毕业看着同学都高高兴兴地去银行外企等各种大公司好单位上班了，很羡慕但那时候再怎么努力也知道赶不上他们，过的浑浑噩噩，自我麻痹。心里想着，“管他呢，车到山前必有路，我先找一份工作随便干干吧。”

然后就开启了长达4年的各种换工作各种跳槽然而一事无成的尴尬局面。总结自己，就是个怕吃苦，爱抱怨，不付出，老想占老板便宜，而且爱幻想的员工。（惭愧）

最近我又在一家公司办了离职，步入了漫漫求职大军。

题外话：小弟是干电商运营的哈。

过去面试：

前半个月我就光顾着玩了，天天炉石撮个不停（笑）。然后在家呆着也慌了，觉得心里空荡荡，不行得找个工作了！囫囵吞枣的写完简历，就各种海投然后等电话。好不容易有一家心仪的公司给我打电话找个网店运营基础岗，我兴冲冲地就去了。

结果，靠着点小聪明自以为顺利搞定了面试关，在家等了5天没人通知复试，才突然发现人家这个职位招聘结束了——我被淘汰了。当时的感觉心里“特别恶心”，那种明明以为是囊中之物的东西，结果长翅膀飞了。

然后我又联想到自己这思念的求职路，发现这个场面发生过好多次。最惨的一次，是我恳求过以前的领导跳到新公司，带上我，结果当吃饭也请吃了，好话说尽，决心表得很大，在家啥等半个月，杳无音讯。

额，写到这我也经不住恶心，这种回忆现在想来还是会让人很难接受呀。

像我这种玻璃心，不知道出路在哪了。

**学习吸收：**

在家闲着没事，说上网搜搜营销策划学习学习吧。小弟有一个优点，搓归搓，但还是有一点学习意识的，见到好的东西想得起来的话还是会写写画画的。搜了个叶茂中，突然在百度贴吧看到有个帖子，推荐什么五本营销策划的书，说是留邮箱就给我。我当时看到第一位叫什么万里依然《我把一切告诉你》。

第一直觉应该是个老业务员在讲故事，我嫌留邮箱麻烦就在百度搜书名，因为实在无聊就在网易读书看了起来。看完了节选到蓝小雨准备谈4000万合同那段没了。有点意思，又搜到一个网盘可以免费下载书的。这一个下载动作不要紧，等真看起来一天过去了！

我几乎像触电般震惊，这他妈是谁呀？这么牛逼！不管故事是否真实，但里面的干货可是实实在在真刀实枪啊！

第二天看了一半第二部，觉得看书不过瘾，看能不能再搜出什么资源，结果再土豆搜到了蓝小雨冠军销售的视频，乖乖，这下居然能直接听作者讲，不用费眼睛直接带上耳朵就行。爽！

我一口气听了择业上下部、45分钟面霸等等。然后发现有个视频是加密的，要输入密码才能听。这个可急死我了。

当时想着，不行！一不做二不休，我得搞到密码！不然就得交好几千学费才能听到。（贪财。。。）

然后我就搜，发现关注微信订阅号：lanxy2014 后，在微信里就能获得密码。得到密码后 就开始下载！

我听的课程就是鼎鼎有名的《三大思维模式内部课程》，4个小时的课程到今天我已经听到七八遍了。

**提问分析：**

就这样，有了一点点薄弱的基础，我也看是提问“我他妈怎么到现在还混不出来呀？”“选哪行，继续干电商还是转行？”“找什么样的公司？”

最后我的答案是，抓住地域优势，本地区IT技术发达，继续干电商！此外我自己还补充一点，发展方向不能只干电商，要学会全渠道市场能力——以电商切入公司，证明能力后再接触线下渠道！

就这样有了方向，就精心挑选了当地的10家IT类公司电商运营岗位，开始布局第一次面试。

**市调报告：**

说起来容易，可做起来就没那么简单！

在这我真得说，各位兄弟姐妹，不知道你们有没有类似的经历：看书或者参加培训热血沸腾，觉得激情十足下一个千万就是劳资了。结果过了三天，你稍微有点懒，过了一周，你有点怀疑自己，过了三个月，“嗯？我当时怎么回事？”，该干嘛又干嘛去了。

小弟也不信躺枪，真到了面试准备阶段的市调，就犯愁了，拖了两天进展缓慢。

也许是老天看我可怜，让我见识到雨总干货。看我他妈打完鸡血没反应了。老天又给了我一次实践《45分钟面霸》机会！

周三我在面试一个公司的路上，收到一个当地IT公司的面试电话，确切的说是猎头电话，这个公司基本不在招聘网站发信息，全靠猎头推介。

地铁里信号不好，我含含糊糊地听懂让我明天早上就去面试！

地铁里，雨总的各种话突然像回放机一样在我脑袋里炸开锅：

“市调报告是提升个人品牌的最重要标志”“销售成交的秘诀，请先为客户付出”“五天打造冠军级市调”“把事情做透”。。。。。。

市调，市调，市调。

可突然意识到市调报告就是明天成败的关键呀！可当时到家都下午5点了，我还有多少时间做？

不管了，死马当活马医！先写再说！

幸好电商的市调报告短期内容是不涉及线下调研的，直接用线上软件开搞！

打开PPT，根据职位描述，简单列了以下几个方面：

产品市调

品牌推广策略

会员营销策略

直通车策略

钻展策略

淘宝客策略

资源整合

然后利用百度，淘宝指数，看数据搜资料，写了起来。前面还能图文并茂细细写出来，到后面时间来不及图也不找了全文字写。第二天早上七点起床又突击了一个多小时，眯着惺忪的睡眼踏入这个超级大公司的园区。

**面试闯关：**

“你好，我面试的职位是电商运营。我特别准备了一份材料，希望能有机会讲解。”

面试官很惊讶，然后示意我开始。

一开始我讲得比较细，他说“这段稍微讲快点，我还有事”

越讲到后面，他听得越起劲，完全不想让我停下来，我边讲他边问问题。我当时如有神助，以一个特别专业的姿态一一回答。最后一口气讲了一个多小时，结束面试，他很高兴的握住我手说，首先非常谢谢你为我司做的付出，不管咱们能否合作，我都想保留你这份方案，问我可否？我当时表面很平静，心里乐开了花。

我迷迷糊糊的离开了这家公司，我还是不敢相信刚才发生了一切。

这四五年来他妈的面试不知道吃了多少亏，今天这次可能是我迄今为止最张脸的一次面试！

心态领悟：这次面试，无疑给了我巨大的自信心，让我的心一下子有了底气。此外，积极的做事态度，面对职位的平常心也是面试能成功的因素，我阴差阳错这次每个方面都做的不错。

**最后：**

这家大企业还需要跟我协商下薪资，所以最终能不能去现在还没定数。需要进一步沟通。不管我已经不是当初那个玻璃心的我了，有了这次面试经历，我可以很自信的准备第二家，第三家，直到找到一个让我满意的企业。

另外，我想说。雨总的干货，咱们抛开营销的内容，里面的思想真的胜过一万本鸡汤，一万本成功学著作。如果咱们能好好吸收，哪怕一点点，也能给平凡的生活带来大变化。

尝到了学习的甜头，我每天坚持学习雨总和716团队的精华内容，前不久飞龙分享的内容我正在单点爆破，贴一部分供大家参考。

最后祝大家每个人都能幸福，收获属于自己的一份自信。我也会继续再接再厉，抓住这波让自己强大起来！

