成功面试中国500强企业的过程记录！

今天是欢快的一天，成功的拿到了中国500强企业，均瑶集团旗下均瑶如意文化发展公司的offer。回想起这场面试，感慨万千。想把这份经历和大家分享。

听了两次面霸课程，记录关键字，重点学习了25期学长分享的面试心得，写写画画自然不在话下。OK，准备齐全开始写简历。按照学长分享的心得在智联招聘和前程无忧上写简历。

前天晚上简历刚写好，选择快消，汽车零配件两个行业，老大说的男快消，女门店，小白而言就这样去干了。零零碎碎的许多公司，但没有心仪公司，只投了达能公司。

第二天电话就被打爆了，很多HR在网上找到我的简历，开始打电话让我去面试。因为均瑶集团是第一个打电话的，印象比较深，自己当时在外面，不想多说话，就接受了面试邀请。

 下午回到家里，按照学长给的方法，在职友网和看准网市调均瑶信息，看后信息打动不了我，因为我找的是快消，不中意。说来也巧，老大正在答疑，何不问问这个大活宝要不要去面试。

“老大，我刚毕业，正在找工作，今天均瑶集团旗下均瑶如意文化发展有限公司打电话让我去面试，主要产品是和迪士尼文化相关类的产品，目标客户群是浦发银行的主管，这是不是您说的快消，我要不要去呢”

“行业还行，客户优质，去吧，小型项目销售，玩命干就是”好嘛，均瑶集团打动不了我，老大打动了我。

 吃完饭已经8点了，明天要去面试，需要市调报告，阅读推荐，推荐信，定制化简历。白天跑了一天，今天的学习计划还没落实。几项任务没有一个完成的，心理一团糟。

拿出纸和笔，提问思维，主要问题是什么，阅读推荐，推荐信都300来字，好写，定制化简历只需把智联上的简历修改一下即可，容易。很快抓住了主要问题，先把市调报告做出来，是先写市调报告，还是落实今天学习计划。

目标细分，媳妇正在用电脑，需要一个多小时，抄写概念，学习课程，写总结，两个小时差不多。我把今天固话动作完成了，媳妇也结束了，我也可以用电脑写市调报告。至于时间，没关系，明天下午2点才面试，晚上可以晚睡一会。就这样两个小时过去，今天的学习动作落实了，已经10点多了。

开始做市调报告，怎么写，不会！好嘛，小学长不是给我发了份康师傅市调嘛，打开，看了一遍。嗯，看的很激动，开始做市调报告，还是不会！继续拿出笔和纸，浏览集团官网，了解均瑶主营业务，还有重大合作报道，有了点思路，还不是很明确，自身，竞品，消费群去分析，有了点眉目，均瑶简介一块，均瑶主要产业一块，即将应聘子公司均瑶如意文化发展一大块，自身作为着重点分析。

产品和迪士尼有关，所以迪士尼一块。客户群是浦发银行，所以浦发银行一块。嗯，基本有点眉目了，还差了点什么呢。想到老大曾经面试乳业集团表忠心一节，好嘛，我也来表表忠心，我愿意同公司的发展共同成长，我愿意把自己最宝贵的 青春奉献给公司！嗯嗯，再加点自己怎么看待未来销售问题，自身分析一些。

嗯，成了！再看看康师傅目录，思维爆发！一.均瑶简介。二.均瑶产业。三.上海均瑶如意文化发展有限公司。四．上海迪士尼。五.上海浦东发展银行。六.我愿意与均瑶如意文化共同发展。登陆集团官网，ctrl+c，ctrl+v没一会搞定一二三，三个大板块。

做到这个时候已经凌晨一点了，很累。洗了个冷水脸，冲刺剩下三个板块。百度到一片新闻报道，迪士尼周围片区房价上涨，打算做为第四个板块。这么做有点问题，这篇文章是讲迪士尼对房价影响，会不会偏离主题，面试官要是纠结这个这么办呢。

但自己没有精力去市调其他关于迪士尼文章，得想想办法。嗯，有了，老大在择业答疑课中讲过房地产，立刻去翻一遍笔记本，有了灵感，到时候我就把房地产对经济的影响说一遍，房价高，经济好，迪士尼游客多，再过渡到咱们产品贴切市场，客户群多！对！就这么干，我又不是经济学家，我看到的就是这样！面试官也是销售，也不是经济学家，外行忽悠外行，咋说都对！

房价高，难到不是经济好吗，我说迪士尼对带来热风，咱们产品贴切市场，难到不对吗。嗯，就这样！下一版块，浦发银行。先登录浦发官网。哎，信息真繁琐，看不懂。我看不懂，面试官也不一定看得懂，摘录再说，嗯，就这样把浦发银行板块拼凑齐了。

最后一项也就是第六大块表忠心，容易，表忠心我太会了，按照学长说的，站在HR位置，想他们最需要什么人。716工作模式，一切成交都是因为爱，苦干+加巧干，我嘴笨，但我爱想，爱琢磨客户，人情做透那些招都用上！

最后还分析了中国经济与集团关系。经济在调整，由制造业转型服务业。而集团定位在服务业，紧跟国家政策，前景一片大好。文化附加值又是最高的，而我们分公司又是做文化产品的，很贴切国家运行大方向。管他是对是错，我看的新闻报道就是这样说的，至于我理解的对不对，即使错了，你会说我错吗，难不成你要反驳集团战略不成，嗯，就这样！

写的差不多了，把我看的都看激动了，激发自身优势嘛，我知道的国家战略就这些，用一点是一点，哪个企业不喜欢被戴高帽子呢，而且均瑶确实锁定在服务行业。再把老大那两句话作为收尾，我愿意把自己最宝贵的青春奉献给均瑶如意文化！嗯，完美！

修修格式，再看了一遍，糟了！除了最后一个大板块是自己写的，其他版块都是抄的，基本没什么自己想法。万一面试官发问怎么办！也来不及写了，都3点了，而且处于疲劳状态，也想不出新意的东西。提问思维，如果发问怎么办，写写画画。自己不会写，不能说。自己不想写，不是。

实话实说，自己来不及做市调。有了！就实话实说，尽量隐藏劣势，还要彰显自己诚意十足。继续写写画画，话术有了，对不起领导，是这样的，昨天接到面试电话已经很晚了，来不及做很充分地市调，花了整个晚上收集这些信息，浅显梳理记忆，所以还请见谅。嗯，不错，如果他针对市调报告提问我，这个话术也可以回他。时间短，来不及做更多市调。

好了，主要问题市调报告终于解决了，明天路上再看一遍，梳理一下。还有推荐信，对，阅读推荐不能少，按照老大答疑中的话术，摘抄，尊敬的领导，我心怀敬意参加贵公司面试，现精心准备一份市调报告。

这份报告我花了4个小时网上市调贵集团公司主营业务和主要业绩成就，又花了2个小时修改格式，现在奉上供之阅读。由于时间仓促，部分市调内容如有不恰当地方，还请见谅，望指正，谢谢！嗯嗯，挺好，面试官有心的话，也不会再问我市调内容空乏的事情了，希望如此。自荐信，定制化简历都弄好了，终于可以睡了。

不对，登门槛！明天首轮面试HR也就是今天打电话的那位，要取得她信任啊。嗯，不睡了，起来回复邮件，话术推敲，有了。尊敬的领导，这么晚打扰您，真是抱歉，今天在外面忙了一整夜，现在才到家。非常感谢您的预约电话，不然我错过一个这么棒的平台，那是多么令人心酸，明天我会准时到贵公司面试。谢谢您，祝晚安。

今天中午起来，早饭也没吃，洗漱完毕，按照学长要求把皮鞋擦得铮亮，还洗了头，吹个简单自然发型。打印市调报告，版本不匹配，目录的码数是乱码，还不能修正，也来不及换另外一家打印店了，万一面试官看着不舒服怎么办呢，哎，算了，市调报告是心意，我主动解释一下就行了。走出门口，发现了问题，第一张的集团logo是黑白的，这怎么能行，多花一块钱，把这张换成彩色的。

午饭也不吃了，本来就有点啤酒肚微胖，饿着肚子收腹倒是很容易，显得人还精练呢。嗯，就这么干，如果面试官说我的小肥肚子的话，我就说自己716工作模式，坐在那里不运动，迫不得已长的肚子，嗯，挺好。路上还尽可能准备自己的话术，想象着许多会被问到的问题，老大说的对，自己虽然笨，记性差，反应还慢，但我在做事前会想，琢磨，推敲他会问的问题，做好应答准备。

提前半个小时来到均瑶集团，吓了一跳，豪华地段，自己盖的楼盘，有实力。我真是刘姥姥进大观园，20楼还是问保安坐哪一部电梯上去，电梯不是一般的多，没见过这阵势。

来到公司门口，围绕公司转了一圈，还挺大，楼下是其他部门。嗯，和百度实习的时候有一拼。没一会HR来了，让我填个人信息，遇到个人爱好与兴趣的时候，留了神，瞬间想到学姐说的适合，有价值。个人信息要和公司文化匹配。

填什么好呢，公司文化好像是创新，服务，超越自我啥的，16字箴言，还真记不住。还不能看市调报告，没准HR在不远处瞄着呢。嗯，就抓一个点吧，超越自我，篮球运动和旅游。

大学四年，我还真没有碰过篮球！好吧，违心了，这样做显得我爱好运动，追求超越。如果HR问我为什么喜欢旅游，我就说旅游类型中喜欢登山，不断超越高山，超越自我。哎，我虽然在合肥上学，但连合肥本土的大蜀山都没去过。管他呢，鬼知道我喜欢爬什么山，我小时候还喜欢爬小土堆子呢！

我把个人信息交给HR，HR说她要把会议室收拾一下才能面试。嗯，收拾，人情做透，对！甩掉包，我跑到会议室把塑料袋子捡捡，椅子摆摆，小推车推出去。好了，开始面试。

“昨天就是我给你打的电话，”

“啊，真的是你啊，我还在心里想是不是您打的电话呢，您说话真好听，昨天那么多HR打电话，只有您声音好听，真够专业的”HR笑的开心，嗯，不错，有戏，继续跟进。说完，我就把市调报告，阅读说明，还有自荐信，定制化简历，分两类摆放在HR面前，她一看准备这么多东西，翻了一下，笑的更开心了。

“你真特别，还没有人大学生这么做呢”

“做销售嘛，自身，竞品，消费者都是要研究的，不做市调，这么下手开单呢。不足的是，昨晚回去太晚，市调的不是很充分，如果再给我一天时间，我会从自身，竞品，消费群体，也就是咱们公司，迪士尼，浦发银行，做更充分的市调，为接下来工作做准备”

“嗯，嗯，不错，销售很有心得，看来你在百度实习的不错”。其实那时候哪知道这些啊，那时候还是外围观众，苦逼的不得了。心里这样想到。

“您太客气了，那时候刚实习，对什么东西都不是很懂，就知道打电话，服从公司要求，完成每日指标，我现在的销售心得都是我在大学招生时候总结的，那时候在百度苦啊，一下子不知道怎么办，因为我根据大学时候招生出色的表现，总结出招生和销售是一样的，都是人情做透，模糊销售主张，但电销让我的销售动作清晰，没法做人情，所以不好开单。但办法总比问题多，我天天琢磨，怎么做人情。于是每周固话给客户发送周末愉快短信。上网搜集餐饮店几百个经营案例，锤炼后发给客户，获取他们进一步信任。但实际没有多大效果，不是我的销售动作错了，而是电销不适合我的销售体系。”

“你的方式还真挺特别，那怎么在百度离职了呢”HR边说边赞同，还说自己干过电销，电销就是这样，甚至有点同情我的怀才遇到不好的行业电销。

“因为当时学校要求回去做毕业论文和毕业设计，百度只给两周时间，但两周时间远远不够。所以就离职了。更主要的是电销违背我的销售动作，我更喜欢面对面的销售”嗯，就知道你会问为啥离职，我准备着招呢。

“那说说你在大学时期怎么招生的”。经过学姐学长的调教，早就知道面对HR这些招，准备的东西使劲说，没有的东西，碰都不要碰。

“当时招生啊，真是欢快多。当时我负责的是肥东片区招生，我和其他片区人招生干的都不一样。我是这么干的 ，划分学校侧重点，肥东一中和一个私立学校生源好，都集中在211，一本，二本。三本很少，乡下的高中，三本都考不上，所以我不在这些学校下工夫，甚至忽略。主要攻破肥东二中，城关中学还有两所私立学校，这些学校的生源适合我们学校三本”

“嗯，不错，侧重点不同”

“面对保安抵挡啊，我有两种方法。虽然我们学校和这些高中有合作，但都是和私下部分人合作，保安还是抵挡的。公立学校，也就是肥东二中和城关中学，我穿这学生装，跟随学生就进去了。私立学校，就难了，因为学生都被锁在学校了，外面的人进不去，我就穿着正装，说是面试的，进去不成问题。”

HR被我说的哈哈大笑，嗯，要的就是这种效果。招生我却是干过，只是现在把老大的东西套进去，没有干过的事情，还是按照学长说的，不要碰，容易被发现。

“后来我根据自己绕保安的套路，总结出现在销售绕前台的方法”

“嗯，嗯，说说看。”

“比如前台都是美女，美女喜欢什么啊，进口的日本零食，第一次甩包零食，第二次送个小盆景，第三次送瓶屏幕清洗液。每次见面我都不说自己的销售目的，只做人情，模糊销售主张，三次送礼，美女的电话号码不成问题，加个微信，周末发个愉快短信，偶尔发个笑话，时间久了，你说她会不会和我提供公司信息呢”。HR笑而不语，看得出被我带进去了。

“刚刚招生说到哪了”

“绕保安”

“嗯嗯，对对，进到班级里，我从来不说自己是哪个学校的，做个大旗，我是学校校招办的，负责你们班高考填报事宜，你们班长是哪个。找到班长，要班级群QQ,还有班长QQ,打声招呼，同意我进群，校招办的领导，班长哪会怀疑呢，每个班我都是这样的动作。招生时间是3月份开始，到7月多填志愿结束。这期间我干嘛呢，大量的市调，搜集高考专家，教育厅领导，著名学者对高考的各种说法”

“对对，还有高考往年出题老师……”HR姐姐看我说不过来，又给我补充着。

“嗯嗯，你说的是，反正各种有关高考的言论我都搜集了起来。还有市调各个985，211，一本院校，但这些学校在地理位置上有选择，太北方的不要，太南方的不要，太西方的不要，就是围着合肥周边地区。”

“嗯，是的，合肥的学生不会选择离家太远的学校”HR姐姐接着补充，此时我完全掌握了话语权。

“我把这些信息搜集起来，定时发到群里，供学生选择，但我从来不发自己学校，还没有到三本院校登场的时候，发三本院校信息在5月份左右。销售动作不能太清晰，要模糊到极致，才能获取学生信任。后期接着发送院校信息的时候，学生都相信你了，因为几个月来，你从没有说自己是招生的，都是免费的在给学生做增值服务，更没有介绍自己学校。高考临近，学生都跑过来问你了，我该选哪个学校，一本哪个学校，二本哪个学校，三本哪个学校，这时间我就警觉了，一本学生是我的C类客户，二本学生是我的B类客户，三本学生是我的C类客户，我的客户群就出来了。”

“HR姐姐忍不住的笑了起来，更多的是赞许”

……

“说说你的薪资要求是多少”

“我刚毕业，什么都不懂，公司看着给就行了，不饿死就可以啦”哈哈，哪能随意报价，失去主动权呢。这还是学长教来的，不随意报价。

“HR姐姐大笑，还没有遇到你这么活泼的毕业生呢”

“那你给个薪资区间，我给你定个值”HR姐姐还在追问着。

“嗯，那好吧，你看我值得多，你就给多些”学长的招，又被我用上了。

“你还是真挺特别的，前两天的几个大学生都是要多少钱，你却不要。不过你放心吧，我们不会亏待新人，我们分公司即将上市，财务很规范”。HR姐姐笑着说到，我心里暗想，那几个要多少钱的大学生现在到哪去了呢。

就是不要钱，按着公司标准给！

“我的面试结束了，你有什么问题想问我吗”

“我们公司销售冠军年薪是多少”，老大的话术开始上场。

“这个不一定，像你们基本业务员，他们一个月1万多，年薪10万多。高一级的主管还高一些，然后是区经理，最高一级是总监，年薪40多万，等会来面试你的是总监秦总，你的顶级老大，他比较严格，下属都比较怕他，不过他和我们都挺好，不是一个部门的原因吧，这几天好多大学生面试，都达不到他的理想标准。对了，等会你不能问他一些诸如薪资的问题。”

“嗯嗯，谢谢提醒！”

秦总来之前的间隙，我把刚刚HR椅子整理了一下，桌子上的市调报告和推荐信，阅读推荐，和定制化简历又重新整理了一下。

没过一会，秦总来了。“秦总您好，我是何XX，您可以叫我小磊”。我站在椅子前，学长说要获得批准才能坐，听话加执行呗，秦总看我站着，就让我入座了。

“先做个自我介绍吧”。这下扯蛋了，只想着面试官的问题了，没有准备自我介绍。最基本的忘记了，回答的一塌糊涂。

“你这个市调报告做的不是很好，缺乏自己观点”。这个有准备，不怕。

“因为昨天接公司电话比较迟，花了一个晚上做的市调报告，时间不充分，准备的不是很足，还请见谅”其实这句话伤害地方还挺大的，为什么接电话迟呢，是因为没有投简历，也就是自己当初没有考虑这家公司，不重视。

如果是你，该怎么回答这个问题呢。

之前考虑过这个问题，但时间过于紧迫，没有考虑好，果然中招了。我以为在阅读推荐上写明，向HR解释一下就行了。但经过了HR，没经的住总监的，他才不管阅读推荐上的歉意说明，上来就问，容不得你考虑。所以想精益求精的同学，还是准备齐全才好。

“你说说均瑶的主要板块业务”还好，大概过了遍。但四个主要板块还差一个金融板块没有说出来。总监有点小气愤。

“做了一个没有自己观点的市调报告，弄了这么多，你就能来公司吗”问的我无言以对，我只能用了不是办法的办法，说自己熬了一夜弄的报告，接的电话比较晚，来不及做详细的市调。

“说说你的长期目标和短期目标”前面两个问题已经让我被动了，我得立刻恢复精气神，抢到话语权说不上，至少对话不能寒碜。深呼吸

“长期目标还没有，不能落地。短期目标就是在这个公司干个1到2年，成为销售冠军”，学长的招数上。

“你凭什么这么自信能在这么短的时间内成为销售冠军，说说你的计划”。总监就是总监，说话的气势都能压住你，别说抢夺话语权了，阅历不够。前面两个问题被问的处于下风，第三个问题在气势上更被打压，喘不过气来。所以在此特别提示同学们，面试要精心准备，特别是二轮面试，秒杀一轮HR简单，二轮，真的要好好准备话术，特别是大公司。

“我的工作模式是716，一周工作7天，每天工作16个小时。抛开周六周日不说，周一到周五，我干的是两个人的活，周六周日，我接近一个人一周干的活。所以一周我接近3个人干的活。”

或许是被总监打压的厉害，我都忘了苦干+巧干，白天工作，晚上整理客户资料，为客户建立档案。这套说辞。再此特别提醒大家，老大让我们背诵人情做透真的很重要，真的得像背诵自己名字一样熟悉。苦干+巧干，我准备了多好的说辞，还是因为遇到点压力就忘了。

“716模式我不赞成，我找你来，不是干劳动力的，你知道我们公司员工工作吗，我给你说，上午9点上班，一杯咖啡喝完，10点钟还在混混沉沉，然后11点准备吃饭了，中午还趴桌子上一会，一直到下午2钟才恢复正常，5点下班就走了。他们真正有效利用时间就是一天两个小时，就是一天两个小时”

哎，不说了，气势上被压住了，翻不动了，刚刚激起反驳的激情又被淹没了。事后我总结了，这是谈判桌上的失利，被人牵着鼻子走。怪谁呢，怪自己能力有限，学的不好，老大在场多好，我多想让老大来说说716，今天遇到砸牌子的了，自己没呢保护好716牌子，自己没有让对方耳目一新就算了，还被人砸了牌子，怪自己。

所以啊，再次向哥几个说声，背诵真的很重要，准备话术真的很重要，不然见到客户都被牵着鼻子走。其实，我只要把苦干+巧干补充，白天工作，晚上背诵客户资料也能说得通。更不止于被砸牌子。

“说说你的销售心得”，还好进了716，知道点东西，归功于记忆，这问题哪能是没有销售经验的应届大学生能应付的。遇到熟悉的了，我又来劲了。人情背了2个月，该发挥发挥了。

“做销售会遇到8个销售难题，找不到客户群，见不到客户面，见到客户不知道说些什么，搞不定客情关系，客户已有稳定供应商，客户没有需求，产品价格高没有竞争力，客户玩命杀价，公司又不同意降价。其中搞不定客情关系很重要，因为搞不定客情关系就不能够取得客户信任，就不能开单，其中人情做透决定我们是否能够开单，而利益驱动决定我们开单多少，我们的产品能够给客户带来一定的利益，他们没有理由不多开单。”终于看到总监的微笑了、好事！继续跟进，有望破冰！

“所以啊，我都是把客户当成自己的哥哥姐姐对待，随时为他们提供增值服务，取得他们的信任，白天上班，晚上整理客户资料，为客户建立档案，针对客户痛点做人情，感动客户。搜集公司客户的主要三个行业进行学习，爆破，跟他们有话聊，找痛点。”总监不笑了，哎，难不成我说错了不成。

“嗯，挺好，你说的做人情我是支持的”好嘛，夸人难道要收敛笑容吗，难怪HR对我说你很严厉。

“你想要的薪资是多少”难不成HR把问题反馈给他了吗，还想来套我话。哼，我这一亩三分地我做主，打死我也不说。

“嗯，秦总，我刚毕业，很多事都不懂，我就想加入一家大公司，大平台，得到锻炼，薪资您看着给就行了，我不挑。”

“嗯，那好吧，我和HR商量一下，你回去等消息。对了，你说是公司找的你，你没有给公司投递简历吗”秦总忽然来一句。说谎话，自己找的这家公司，那为什么市调报告做的那么垃圾。说实话，好像公司平台很低似的，自己很高价值一样。两难，算了说实话吧，反正二轮面试回答的不是很好，错过就当经验吧。

“是这样的秦总，我刚写好简历，一家公司都没有来得及投递，贵公司HR打电话联系了我，可不能说自己投了快消的脉动”。秦总微微点头，我便乘坐电梯来到了楼下。心情是失落的，有可能被刷，二轮面试回答的不是很好。

哎，想找个地方坐一会静静，其实我是想等通知电话才走。来到大厅，左边是辛巴克，算了吧，还没到那档次，换一家。大厅右边是全家超市，嗯，这个挺好，合身，里面还有坐，买了瓶脉动一口气喝完，那个畅快。想到老大在面霸里给HR回复感谢信。

于是我给HR回复到，“感谢您给了我一次面试机会，在二轮面试过程中，有些紧张，表现的不是很好。成功或者不成功，都很谢谢你昨天给我打的电话，让我有一次面试经历体验。谢谢！”又等了10分钟，还是没信，算了吧，回家，跟脉动公司联系一下，怎么不邀约我。

马路比较吵闹，手机铃声万一听不到怎么办，嗯，设置成震动模式，拿在手里随时有感觉。一路拿着进了地铁，等来了一班地铁，刚进门，手心感到震动，我那个激动啊，瞬间从车里跳到站台上，还吓了一位大爷一跳，我可不是碰瓷的，心里暗喜。

深呼吸，平复一下心情，传来那位HR姐姐甜美的声音，哎，开心坏了。拿到了offer!姐姐还是问我要多少薪水，我当然还是那句老话，永不报价，姐姐笑的很开心，跟我说工资是多少，补贴是多少，五险一金，双休，确定一下入职时间，加了微信，传点文件，一路上聊，开心坏了。（备注，还好没报价，开的工资，比我想象的多得多，感谢老大，感谢面霸,祝所有人面试成功）