

应届生2018校园招聘 求职大礼包

TCL 篇

应届生论坛 TCL 版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-136-1.html>

应届生求职大礼包 2018 版-其他行业及知名企业资料下载区:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-436-1.html>

应届生求职招聘论坛 (推荐):

<http://bbs.yingjiesheng.com>

目录

第一章、TCL 简介	4
1.1 TCL 概况	4
1.2 TCL 竞争对手	4
1.3 TCL 文化及价值观	7
1.4 TCL 历史	7
1.5 TCL 生涯管理	10
第二章、TCL 笔试资料	11
2.1 关于成都站财务笔试	11
2.3 刚申请了一个机械工程师，邮件短信秒回叫我网测	11
2.3 有没有人做了 TCL 通讯的财务在线专业笔试啊~~~求指引	12
2.4 财务岗笔试!!!!	12
2.5 2015 财务岗第二轮专业测试题	12
2.6 新鲜出炉的技术研发岗笔试性格能力网测题目	12
2.7 TCL 网测题目	13
2.8 2015 笔试内容（财务岗位）	14
2.9 武汉财务专业能力测试	15
2.10 2015TCL 校招网上测评 本人投递财务岗	15
2.11 TCL 结构设计类广州笔试题	16
2.12 最新在线测评内容!!	16
2.13 TCL 财务培训生笔试面试经历	16
2.14 TCL 笔试面试	17
2.15 TCL 空调笔试	17
2.16 TCL 销售笔试题	18
第三章、TCL 面试资料	18
3.1 2017 财务岗专业笔试	18
3.2 TCL 多媒体面经	18
3.3 广州 TCL 通讯二面的新鲜面经	19
3.4 广州 TCL 通讯市场营销面经(offer)	19
3.5 来八一八 我的 TCL 一面	20
3.6 TCL 多媒体中国区销售一面，二面，三面，待遇	21
3.7 广州风神物流-物流技术培训生 无领导小组讨论	21
3.8 天津 TCL 一面	22
3.9 2011TCL 多媒体销售一二轮面试小谈	22
3.10 TCL 移动通信供应链广州面	24
3.11 昨天去面试打了个酱油	25
3.12 TCL 一面（长春 2011.10.23）	25
3.13 我的面试经历之一—TCL	25
3.14 TCL 一、二面经验总结	26
3.15 电子信息专业 TCL 面试经历	27
3.16 TCL 一面二面	28
3.17 TCL 电脑事业部面经	29
3.18 TCL 广州面经	29

3.19 TCL 武汉面经30

第四章、TCL 求职综合经验 31

4.1 17 华星光电面经（已签）31

4.2 2017 校招 TCL 从网申到 Offer（财务会计岗）33

4.3 总结 TCL 通讯的一点小经验 34

4.4 TCL 个人的一点看法35

4.5 TCL 集团招聘 小 T 君答疑汇总36

4.6 三本学生的求职路—第一站：TCL37

4.7 TCL2014 多媒体销售面试+笔试全过程分享38

4.8 成功者与草根者之间只有一“课”之差！39

4.9 TCL 面试+笔试40

4.10 找工作过程及签约 TCL40

4.11 TCL 面试全过程+待遇分享!!! 雏鹰计划销售类41

4.12 2012TCL 雏鹰计划多媒体销售的待遇44

4.13 TCL 从笔试--面试全纪录44

4.14 学长告诉你真实的 TCL44

4.15 在 TCL 数码一个月离职的原因45

4.16 TCL 通讯应聘经历50

4.17 TCL 翻译求职记51

附录：更多求职精华资料推荐52

内容声明：

本文由应届生求职网 YingJieSheng.COM (<http://www.yingjiesheng.com>) 收集、整理、编辑，内容来自于相关企业的官方网站及论坛热心同学贡献，内容属于我们广大的求职同学，欢迎大家与同学好友分享，让更多同学得益，此为编写这套应届生大礼包 2018 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

应届生求职网 YingJieSheng.COM

第一章、TCL 简介

1.1 TCL 概况

TCL 官方网站

<http://www.pwc.com>

TCL 集团股份有限公司创办于 1981 年，总部位于中国南部的广东省惠州市，在深圳和香港上市(深圳:TCL 集团 000100; 香港: TCL 国际 1070、TCL 通讯 2618)。20 多年来，TCL 集团发展的步伐迅速而稳健，特别是进入 20 世纪 90 年代以来，连续 12 年以年均 42.65% 的速度增长，是中国增长最快的工业制造企业之一。目前 TCL 集团主要从事彩电、手机、电话机、个人电脑、空调、冰箱、洗衣机、开关、插座、照明灯具等产品的研、产、销和服务业务，其中彩电、手机、电话机、个人电脑、开关插座等产品在国内市场具有领先优势。

2004 年集团实现营业收入 402.8 亿元人民币，净利润 2.8 亿元人民币。经过多年发展，TCL 已是中国最具价值的品牌之一，在北京名牌资产评估有限公司“2004 年最有价值品牌研究”中，TCL 品牌价值为 305.69 亿元人民币。

2004 年 8 月，TCL 与法国汤姆逊合资组建并由 TCL 控股的全球最大彩电企业—TTE 正式开业运营，它标志着彩电行业世界版图已经被改写。2004 年 4 月，TCL 与法国阿尔卡特公司签署谅解备忘录，共同组建一家从事手机及相关产品和服务的研发、生产和销售的合资公司，目前合资公司已正式投入运营。

1.2 TCL 竞争对手

康佳

康佳集团成立于 1980 年 5 月，座落在风光秀丽的深圳湾畔。经过二十多年的快速发展，康佳已成长为总资产 100 亿元、净资产 30 亿元、年销售收入 130 多亿元的大型电子信息产业集团，和境内外上市的公众股份制公司。公司现有总股本 6.02 亿股，华侨城集团为第一大股东。

公司主导业务涉及多媒体消费电子、移动通信、信息网络、汽车电子，以及上游元器件等多个产业领域。是中国彩电行业 and 手机行业骨干龙头企业，曾连续四年位居中国电子百强第 4 位，是国家 300 家重点企业和广东省、深圳市重点扶持发展的外向型高科技企业集团。

康佳集团自成立伊始就确立了科技兴企的发展战略。面对强大的竞争对手和日益严峻的市场环境，早在上世纪九十年代初，康佳在国内同行中率先建立了产品技术研发中心，并以先进的研发理念和不断创新的研发体制一步步实践着引领潮流的远大目标。目前，康佳已在彩电和手机研发领域掌握了诸多关键技术和部分核心技术，并且形成了独特的产品研发优势。

在二十多年的风云际会中，在中国本土乃至国际市场上，康佳公司精耕细作、悉心打造，在全球范围内建立起了体系完备、响应快速的营销网络。目前，公司在国内拥有 80 个营销分公司、数百个销售经营部，以及 3000 多个服务网点。在国际市场上，康佳通过设立分公司、设置商务代表处、海外建厂，以及建立客户联盟等多种方式，初步形成了能够满足全球化战略的市场运营体系。目前，公司的海外业务已拓展至南亚、东南亚、中东、澳洲、非洲、欧洲和美洲等 80 多个国家和地区。康佳正在以一个世界级电子企业的形象出现在国际市场上。

未来的康佳，以消费多媒体电子、移动通信、信息网络和汽车电子为核心业务，以构建技术领先型的跨国公司为奋斗目标，致力于打造一间业务多元化和市场多元化、具有全球影响力的电子信息产品制造企业，成为具有全球竞争力的强势电子品牌。

长虹

长虹创业于 1958 年，是我国研制生产军用、民用雷达的重要基地，是我国建国初期重点建设项目之一。

经过近 50 年的持续稳定发展，长虹树立了中国家电企业由小到大、由弱到强、并迅速走向世界的杰出典范。如今的长虹，已经不仅仅是中国的彩电大王，而且还成为了在海内外享有盛誉的特大型、多元化、国际化企业集团。企业形成了军用产品、数字电视、数字平面显示、IT、健康空调、数字视听、数字网络、模具、数字器件、环保电源、技术装备、电子工程、化工材料等十三大产业群。

1994 年，长虹股票在上海证券交易所挂牌上市。2005 年，长虹品牌价值达 398.61 亿元，成为中国最有价值的知名品牌。

截止目前，长虹系列数字产品已远销海内外 90 多个国家和地区。在进出口值、出口值 200 强排名中，长虹两项指标均居国内同行企业之首，并唯一进入海关总署“诚信红榜”。

数字长虹，创新未来。随着全球数字浪潮和信息家电技术的迅猛推进，长虹秉承“科技领先，速度取胜”的经营理念，利用以市场需求为特征的拉动力和技术进步为特征的推动力，优化资源配置，通过技术创新、系统整合数字技术、信息技术、网络技术和平板显示技术，改造和提升传统产业，最大限度地满足人们不断增长的物质和文化需要。

凭借持续的技术创新和国家级的企业技术中心，联合海外多家著名企业联合实验室，沿着庞大的数字产业链，长虹正横向向关键集成电路、重要器件、软件等领域拓展；纵向向系统设备、增值业务、网络服务、内容提供等业务延伸，快速把长虹打造成全球的信息家电提供商、关键部件供应商、系统软件开发商、广电网络服务商、商用信息系统集成商，为数字长虹再塑新辉煌奠定坚实基础。

创维

创维集团是以香港创维数码控股有限公司为龙头，跨越粤港两地，生产消费类电子的大型高科技上市公司，是中国三大彩电龙头企业之一。创维成立于 1988 年，初期名称为创维实业有限公司，主要生产电视机遥控器。1992 年成立创维集团有限公司，并获得彩电生产许可证，开始生产彩电、VCD、DVD，家庭影院和卫星接收机等产品。1994 年成立深圳创维-RGB 电子有限公司。2000 年 4 月，创维数码控股有限公司在香港证券交易所主板上市（代码 0751），是一个由公众、世界著名投资基金及企业管理层组成的市值突破 60 亿元的国际型企业。

创维集团总部位于深圳市南山高新科技园区。产学研基地位于深圳宝安区，营销总部位于东莞市，营销分支机构遍布全球，员工总数有 20000 余名。创维集团下设创维—RGB 电子有限公司、创维多媒体（深圳）有限公司、创维光电科技有限公司、创维数字技术有限公司、创维显示技术有限公司、创维群欣安防科技有限公司、创维应用电子有限公司、创维移动通信技术有限公司、创维汽车电子有限公司、创维液晶技术有限公司、创维模具厂、创维半导体公司等产业公司。研制的主要产品有：等离子电视、液晶电视、数字高清背投、DLP 光学背投、LCOS 电视、CRT 彩电、数字电视机顶盒、AV 产品、安防产品、小家电、汽车电子产品、通讯产品、精密模具以及与数字电视产业链相关的产品。2004 年度，创维集团营业额再创历史性新高，为 104.66 亿港元，较上年同期增加 13.6%；纯利 4.03 亿港元，较上年增长 17.8%；每股盈利 17.99 港元，较上年增长 13.9%。

经过十七年的奋斗，创维已成功挺进世界彩电十大品牌之列，中国彩电前三强，并被认定为“中国名牌”产品和“驰名商标”，是中国电子百强企业的核心成员。创维致力打造专业的电视制造商形象，不断地在全国掀起“创维科技，数字中国”的产业突破性的革命，诸如“纯平风暴”、“逐行风暴”、“高清风暴”，“平板风暴”等。2003 年底，创维又率先在全国第一个推出拥有自主知识产权的“V12 数字引擎”技术，代表中国彩电企业第一次与国外企业进行技术高峰的“冠军挑战”。2004 年，创维又推出“A12 音响引擎”及全球领先的“六基色”技术，“六基色”技术被专家誉为彩电显示历史上的第四次革命。同时，面积超过 64 万平方米的创维平面显示科技园，正在深圳石岩兴建，届时这里将成为中国最大的数字显示产业基地。

创维的远景目标是成为中国数码显示产业的 NO.1，创中国籍的世界名牌！

夏普

夏普商贸（中国）有限公司从 10 月 1 日起正式在中国营业。在这之前，夏普在中国分别投资成立了南京夏普，常熟夏普，和上海夏普等多家生产基地和销售公司。南京夏普主要生产销售 AV 产品；常熟夏普主要生产销售复印机等信息化机器；而上海夏普则主要生产销售白色家电。10 月 1 日后，夏普统一整合了这些公司，组成为大型

的新销售公司。

夏普自 1912 年创业以来，承蒙大家的信赖和厚爱、在世界 25 个国家，62 个地区开展业务，作为一个大型的综合性电子信息公司，开辟了新的领域并一直在为大家生活的提高和社会的进步作着贡献和努力。1981 年，夏普继在北京设立事务所后，率先在上海，常熟，无锡，南京等城市的经济开发区设立了 7 个生产基地，发展到现在，中国夏普已能为顾客提供包括 AV 产品、白色家电、信息化机器、以及电子零部件等品种丰富的产品。

众所周知，中国是倍受瞩目的需求增长最快的市场之一，同时又是一个充分竞争甚至是过度竞争的市场。市场中纷繁复杂的品牌和产品可以用千变万化来形容，但唯一不变的就是消费者对消费品质的追求，所以，新生的 SESC 的 Vision 就定位于——为消费者提供独创性的先进性的新生活方案及数码办公解决方案。夏普（中国）作为整合的销售载体将把夏普最优秀的技术带到中国，让我们的顾客与全球消费者同步体验到夏普优势技术制造的液晶电视、健康家电、数码产品和太阳能产品，致力于用我们卓越的产品和细致的服务为顾客营造完美的生活体验！敬请大家期待和关注！

三星

成立于 1969 年的三星电子，通过数码技术创新不断地改变着我们的世界、市场以及人们的生活方式，超越时间和空间的界限，创造无限的可能。所有这些改变的最终目标就是使消费者和投资者在三星电子的引领下享受到更好、更优质的生活方式。为了成为数码集成领域的领导者，三星电子分别在家庭、移动、办公以及核心零部件领域制定了相应的商业战略。三星电子通过在各个领域中独特的实力已成为世界最好的电子公司之一，目前，三星电子的业务主要集中在四个核心业务领域，通过发挥所有机构的最大效率，凭借最强的竞争力，三星电子已经跻身于数码集成领域的前端。

世界著名品牌调查公司 Interbrand 公布的 2004 年度世界品牌价值排名 100 强名单，三星以 125.5 亿美元排名第 21 位。2005 年美国《财富》杂志公布了一份前 50 位“世界最受尊敬企业”的名单，三星电子凭借其企业综合实力位列 39 名。在介绍三星的成功经验时，《财富》杂志认为：自从 93 年以来，三星电子一直努力实施质量第一的策略，并且基于这一策略，三星电子用不足六年的时间，由一个生产中低端电子产品的企业，跃升为在多个领域拥有最先进核心技术的领导企业，并继续向着“第一”的目标进发。三星的快速发展主要归功于“创新经营”理念的实施。11 年前，三星的李健熙会长提出了创造“质的经营”和“质的变化”之要求，他当时提出“一切都要改变，除了妻儿”的口号，其意在于要以披荆斩棘般的毅力和强度进行彻底而根本的改变和创新。此后，三星电子通过不断的革新，公司形象得到了极大的提高。在实施创新经营的这 10 多年来，三星电子总销售额增长 5 倍以上。“创新经营”理念，促使三星发生了质的变化，使三星进入了“以质取胜”的健康的企业发展轨道，同时，它还创造了三星新的企业文化。

三星目前有 16 个公司进驻中国，截至去年底，对华投资累计约 40 亿美元，占韩国对华总投资额的 22%；员工 5 万余人，在三星集团海外公司中排第一位。作为三星集团在海外的最大投资地，三星在中国的业务以每年 50% 的速度增长，去年在华销售总额超过 160 亿美元，其中出口额为 92 亿美元，约占 57%，占中国对外出口总额的约 1.6%。为了在中国获得长远发展，三星立志融入中国，在不断构筑研发、生产、销售和管理等的一系列本土化经营体系的同时，积极开展各项社会公益活动，回报中国队三星的支持。2003 年，三星在中国成立了“中国三星社会公益团”。从 2004 年开始，三星计划连续 3 年，每年援建 15 所希望小学，并支援中国大学生西部农村服务活动。另外，天津三星视界有限公司还进行了资助贫困白内障患者进行复明手术的活动。为支持 2008 北京奥运会，三星成为无线通信领域的独家赞助商。今后，三星的这些公益活动将不断扩大、形成体系。对于三星在中国未来的发展目标，三星中国总部的朴根熙社长强调说，虽然资产规模也很重要，但更加重要的是，三星要发展成为在客户乃至中国政府和人民面前都感到光荣的公司，成为象大家庭一样的温情公司，成为公司系统与员工沟通顺畅的公司。以优秀的人才和技术，为中国人民贡献最佳的产品和服务，为当地的社会发展作贡献，这就是三星不变的追求。三星正在实践其“以一个中国企业的身份和中国经济、社会共同成长”的决心和承诺，2004 年三星（中国）被评为“最受尊敬的中国企业”，《北大商业评论》调查显示在“2004 年中国 100 最具价值消费品牌”中三星位列第一。

1.3 TCL 文化及价值观

企业理念

企业目标： 创建具有国际竞争力的世界级企业

企业宗旨： 为顾客创造价值 为员工创造机会 为股东和社会创造效益

企业精神： 敬业 诚信 团队 创新

企业使命： 创新科技 共享生活

竞争策略： 研制最好的产品 提供最好的服务 创建最好的品牌

文化特点

TCL 企业文化具有典型的合金文化和移民文化特点：融合中外、兼容并蓄，鼓励创新、允许失败、变革创新、知行合一等，这些特征经常见诸于企业和员工的日常行为之中。TCL 的合金文化和移民文化，注定了 TCL 文化属性具有很强的开放性和包容性。

1.4 TCL 历史

■[2004 年]

- 1 月 5 日，原中共中央政治局常委、全国人大常委会委员长李鹏同志视察 TCL 移动通信公司和 TCL 王牌惠州生产基地。
- 1 月 29 日，中国国家主席胡锦涛、法国总理拉法兰等两国政要出席成立 TCL—汤姆逊电子有限公司的合同签约仪式。
- 1 月 30 日，TCL 集团在深圳证券交易所正式挂牌上市。
- 2 月 6 日，李东生总裁被国际著名杂志《财富》评为“2003 年亚洲年度经济人物”。
- 6 月 2 日，TCL 在广州举行人才招聘新闻发布会，宣布年内在全球招聘 2200 名具有国际化背景的中高级经营管理人才和研发人才。
- 6 月，TCL 入选“2003—2004 年度中国最受尊敬企业”。
- 6 月 9 日，TCL 获广东省科学技术奖励特等奖。
- 6 月 30 日，广东最大 50 家企业排名榜和广东最大 50 家工业企业排名榜揭晓，TCL 分别排名季军和亚军。
- 7 月 14 日，TCL 在广东省南海成立 TCL 家庭电器（南海）有限公司，正式进军小家电。
- 7 月 29 日，TCL 与法国汤姆逊合资组建的全球最大彩电企业 TTE CORPORATION(简称 TTE)在深圳隆重开业。
- 9 月 3 日，法国总统希拉克在总统府会见李东生总裁，并向李总裁颁发法国国家荣誉勋章。
- 9 月 3 日，菲律宾总统阿罗约在北京会见袁信成高级执行副总裁。
- 9 月 15 日，TCL 空调武汉工业园奠基。
- 9 月 22 日，TCL（无锡）数码工业园在无锡国家高新技术开发区奠基。
- 9 月 27 日，TCL 通讯科技控股有限公司在香港联合交易所主板上市。
- 10 月 10 日，TCL 阿尔卡特移动电话有限公司开业。
- 10 月 31 日，中共中央政治局常委、国务院副总理黄菊在深圳参观 TCL 的产品并听取李东生总裁的工作汇报。
- 11 月 4 日，TCL 集团和东芝电器营销株式会社（“TCM”）签署谅解备忘录，成立两家以电冰箱、洗衣机制造为主的制造公司和以销售为主的销售公司。
- 11 月 8 日，TCL 白家电与青岛威士电器合资，建立 TCL 电冰箱青岛工业园。
- 12 月，李东生总裁当选美国《时代周刊》2004 年全球最具影响力商界领袖。
- 12 月 19 日，TCL（成都）数码工业园在成都高新技术产业开发区破土动工。
- 12 月 28 日，李东生总裁当选 CCTV2004 中国经济年度人物。

■[2003年]

- 2月，李东生总裁当选为十届全国人大代表。
- 5月11日，全国人大常委会委员长吴邦国视察内蒙 TCL 王牌公司。
- 5月，TCL 集团以 319 亿元人民币销售收入排名中国电子信息百强企业第四位。
- 6月11日，中共中央政治局委员、广东省委书记张德江专程到 TCL 调研，并亲植榕树，以“榕树精神”勉励 TCL 做强做大
- 7月8日，广东省省长黄华华视察 TCL，称赞“TCL 的成功经验值得推广”。
- 7月31日，李东生总裁发表《龙腾寰宇，虎跃神州——通过“龙虎计划”建立 TCL 国际竞争力》的重要讲话。
- 8月12日，TCL 投资的广州数码乐华科技公司成立。
- 8月30日，TCL 荣获“2002 年中国最受尊敬企业”称号。
- 8月31日，胡锦涛总书记视察南昌 TCL 王牌公司。
- 11月4日，TCL 与法国汤姆逊公司强强联合，重组彩电、DVD 业务，缔造年产销量 1800 万台的彩电企业。
- 12月5日，中国最有价值品牌评比揭晓，“TCL”品牌价值为 267.12 亿元，名列第六。

■[2002年]

- 李东生总裁被评为 2002 年“中国经济年度人物”，并获“年度创新奖”
- TCL 集团副总裁、TCL 移动通信有限公司总经理万明坚被评为“全国十大杰出青年”
- 2002 年中国最有价值品牌揭晓，TCL 品牌价值 187.69 亿，位居全国第六
- TCL 手机在中国市场排名第三，位列国产手机首位
- 1月30日，全国人大副委员长邹家华视察 TCL，并题词“为创建世界名牌企业而努力奋斗”
- 2月5日，中共中央政治局委员、广东省委书记李长春第二次视察 TCL 集团
- 4月2日，中共 TCL 集团召开第三次代表大会，选举了以李东生为党委书记的 TCL 集团第三届党委会
- 4月16日，TCL 集团股份有限公司宣告成立，选举产生了第一届董事会、监事会成员，李东生任董事长兼总裁
- 7月15日，TCL 集团召开企业文化创新千人大会，李东生总裁作题为《创建具有国际竞争力的新企业文化》的重要讲话
- 10月25日，TCL 全资收购的德国施耐德公司在慕尼黑开业
- 11月8日，李东生总裁当选为中共十六大代表，参加中国共产党十六次全国代表大会

■[2001年]

- 李东生总裁提出“变革创新、知行合一”作为 2001 年 TCL 集团的工作主题。
- 集团首次对下属 12 家企业实行 KPI 绩效考核。
- 1月，TCL 集团兼并无锡永固电子公司，成立 TCL 数码科技（无锡）有限公司。
- 2月，TCL HiD299e 型家庭信息显示器通过广东省科技成果鉴定，开创了我国彩电网络化的先河。
- 4月，与台湾瑞智精密股份有限公司合作，成立 TCL 瑞智（惠州）制冷设备有限公司，进军空调压缩机行业。
- 6月，集团成立“增强国际竞争力实施方案”工作组，着手制定集团中长期战略规划。
- 9月，TCL 集团在北京、广州、惠州三地隆重举行庆祝 TCL 成立 20 周年暨 TCL20 周年成果汇报会。
- 11月，TCL 成功举办第 3 届职工运动会。
- TCL 移动通讯全年销售手机 130 万台，销售收入突破 30 亿元，成长为集团又一重要经济增长点。
- 12月，TCL 对 TV、AV 等家电信息相关产品进行资源整合，成立多媒体电子事业本部，形成一个全新的以各事业部为虚拟企业架构的管理模式。
- 2001 年 TCL 品牌以 144.69 亿元的品牌价值稳居全国第五位。

■[2000年]

- 2000年，跻身中国电子百强三强之一。
- 2000年提出新的竞争策略：研制最好的产品、提供最好的服务、创建最好的品牌。
- 2000年12月，通过资本运作兼并原无锡“虹美”电成立TCL数码科技（无锡）有限公司和中山“索华”空调成立TCL空调器（中山）有限公司。
- 2000年TCL王牌推出新概念系列彩电，在国内彩电行业取得领先优势。
- 2000年北京天地人家网络技术有限公司成立，亿家家网站开通。
- 2000年TCL品牌价值最新评估为105.93亿元，名列全国第五，广东第一。
- 2000年集团销售总额突破200亿元，成为广东省最大的工业企业。
- 2000年，在广东省工业企业综合考评中，TCL名列第一。
- 2000年国家重点企业排名，销售额列第27位。
- 2000年10月，中共中央政治局委员国务院副总理吴邦国视察TCL集团。

■[1999年]

- 1999年“TCL”商标被国家工商行政管理局认定为“中国驰名商标”。
 - 1999年TCL斥资控股翰林汇软件产业公司，大举进军信息产业。
 - 1999年信息产业集团成立，微软公司前中国区总经理吴士宏女士出任总经理。
 - 1999年，内蒙古TCL王牌电器有限公司宣告成立，原内蒙彩虹电视机厂无偿划拨给TCL经营，探索出一条国企改革新路。
 - 李东生总裁作了题为《我们的目标：创建世界级的中国企业》的报告，正式提出向世界级企业迈进。
 - 1999年3月，TCL移动通信有限公司成立。
- HiAll 团队 2007 名企求职大礼包之 TCL 篇
- 1999年TCL国际控股有限公司股票在香港成功上市。

■[1998年]

- 1998年中国进出口银行与TCL签定“20亿元人民币出口卖方信贷一揽子授信协议”，为TCL开拓海外市场提供了有力的资金支持。
- 1998年10月，TCL金能电池有限公司成立。
- 1998年5月，TCL与台湾致福集团合作，成立TCL致福电脑有限公司。

■[1997年]

- TCL集团公司调整企业结构，撤消三个专业集团，重组为TCL集团有限公司。
- TCL集团公司成为惠州市首家国有资产授权经营试点企业。
- TCL与河南美乐集团实现强强联合，成立河南TCL-美乐电子有限公司。

■[1996年]

- 1996年TCL集团兼并香港陆氏公司彩电项目，开创国企兼并港资企业并使用国有品牌之先河。
- 1996年TCL集团被国家经贸委和中国人民银行列入300户重点发展企业集团之一。

■[1995年]

- 1995年TCL集团公司改组，下设“通讯”、“电子”、“云天”三大集团。
- 1995年，TCL电话获国务院发展研究中心市场经济研究所授予“中国电话大王”称号。

■[1994年]

- 率先推出国内第一部无绳电话。

■[1993 年]

- 1993 年，TCL 将品牌扩展到电工领域，成立 TCL 国际电工（惠州）有限公司。
- 1993 年，TCL 电子（香港）有限公司成立。
- 1993 年，TCL 通讯设备股份有限公司股票在深交所上市，是国内通讯终端产品企业中第一家上市公司。

■[1992 年]

- 1992 年研制生产 TCL 王牌大屏幕彩电，投放市场一炮走红。同时，着手导入 CI 系统，成为国内较早实施 CIS 的国有企业之一。

■[1986 年]

- 1986 年 TCL 商标在国家工商行政管理局商标注册。
- 开发出我国最早的免提式按键电话，通过生产鉴定，创立“TCL”品牌。

■[1985 年]

- 1985 年兴办中港合资的“TCL 通讯设备有限公司”。

■[1981 年]

- 1981 年与港商一起创办全国最早 12 家合资企业之一的“TTK 家庭电器有限公司”，生产录音磁带。

■[1980 年]

- 1980 年，惠阳地区机械局电子科的基础上，组建惠阳地区电子工业公司，开始 TCL 集团的早期创业。

1.5 TCL 生涯管理

福利薪酬

- 1.因才适岗：因才适岗配置原则，提供足够的成长和发展空间。
- 2.培训发展：内外结合的培训方针，提供多层次的培训方案。
- 3.职业生涯：横、纵向职业通路设计，畅通的晋升渠道。
- 4.工作时间：五天八小时工作制，享有各种法定假期。
- 5.一般福利：公司为员工购买各种社会保险，视公司效益发放季度奖、并享有通讯、交通、节日、食宿、夏季高温等补贴，员工上下班厂车接送。
- 6.特殊福利：给核心人员和作出突出贡献的人员提供特殊支持，如：配置轿车、笔记本电脑、提供购房补助等。
- 7.特殊奖项：项目奖、总经理嘉奖等。
- 8.业余生活：丰富、张弛有度，设有篮球、羽毛球、乒乓球等设施，定期的运动会及郊野拉练活动。

办公环境

TCL 为员工提供现代化的工作环境，从总部到各企业的写字楼、厂房，舒适整洁的工作场所促进了同事间良好的沟通协作，同时也见证了 TCL 成功发展的各个精彩时刻。为提高工作效率，TCL 为员工配备先进的办公设施，并注重营造人文环境和自然环境和谐温馨的工作氛围。许多企业修建了运动场、花园、茶社、咖啡室等，确保有张有弛的工作节奏。

薪资福利

TCL 集团的分配原则注重：以岗定薪、以效取酬，兼顾内部公平和外部竞争力。每 TCL 集团与外部薪资咨询顾问合作，开展薪酬调查工作，确保员工薪酬水平在国内外保持竞争力。

TCL 的福利兼顾员工的各种需求，尽可能多地解决员工的后顾之忧。公司为国内员工购买国家规定的保险，同时，根据实际情况，为员工提供就餐、通讯、交通等津贴。在国内上班的员工，按《劳动法》规定标准工作时间为：每日 8 小时、每周 40 小时，若超出标准工时，将为员工支付加班工资，如不能发放加班工资，将给予相应的补假。员工除享有国家规定的假期外，还享受 TCL 特别规定的假期。公司实行全员劳动合同制，同时鼓励员工长期为企业服务。

培训开发

TCL 深知企业的增值从根本上取决于人力资本的增值。TCL 非常重视人力资源开发，在集团层面设置了专门的领导力开发学院，同时在各事业本部、事业部设置了专职培训机构和人员，为员工提供细分的入职、在职和进阶培训。

入职培训，包括新大学生入职培训和新员工入职培训，使员工能尽快了解 TCL，融入 TCL；在职培训，提升员工工作能力，提升人岗匹配程度；进阶培训，通过培训获取更高级别岗位应具备的能力、知识等。

TCL 致力创建学习型组织，倡导员工终生学习。良好的学习氛围、有力的政策支持、各级培训机构的组织保证、与国内外众多顾问机构及知名院校的合作等等，保证了员工在工作之余得到深造、提升的机会。同时，集团内部讲师队伍的建立也有力地促进了企业内部文化和知识的传承。

TCL 为员工的职业发展搭建：

全球事业的发展舞台；

公开、公正的选人、用人机制；

系统的员工内部职业生涯发展平台。

技术通道、管理通道、复合通道等职业发展通道，为员工的职业生涯提供了方向和指引。

如果你想了解更多 TCL 的概况，你可以访问 TCL 官方网站：<http://www.pwc.com>

第二章、TCL 笔试资料

2.1 关于成都站财务笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1987288-1-1.html>

楼主的第一次应届生发帖就献给 TCL 啦，

总的来说，笔试时间是够的，时长 60 分钟，楼主做完还有约 20 分钟。

题型方面

1-30 题单选（里边计算题大概有 10 多道吧，涉及存货成本、可供出售、交易性金融资产、持有至到期投资、长期股权投资、合并财务报表子公司与母公司发生交易等）

30-40 题多选

40-50 题判断

2.3 刚申请了一个机械工程师，邮件短信秒回叫我网测

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 21 日

地址：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=redirect&goto=findpost&ptid=1978901&pid=15745339&fromuid=2858227>

昨晚做的财务岗的专业测试。。题型是 30 单选，10 多选，10 判断。

2.3 有没有人做了 TCL 通讯的财务在线专业笔试啊~~~~求指引

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 21 日

地址：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=redirect&goto=findpost&ptid=1990899&pid=15814391&fromuid=2858227>

一些行测的 逻辑计算一些 有时间限制 反正好多不会~~~~

2.4 财务岗笔试!!!!

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1985360-1-1.html>

昨天收到的财务岗的专业笔试通知，要求一天内完成!!!! 因为不在学校，身边完全没书可以复习一丢丢，诶.... 不过复习也没有什么，考的范围太广了，需要平常的知识积累，大多都是做帐的相关知识，确认计量什么的，最后几道是用英文回答问题，里面涉及部分计算，总体来说。。露珠觉得还是挺难的，也是楼主平常知识不扎实！好了 攒人品求进一面！大家加油

2.5 2015 财务岗第二轮专业测试题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1895810-1-1.html>

刚刚做完财务岗专业测评，继续分享攒 RP，也谢谢之前做过财务岗题目发帖分享的亲故。如之前的帖子说的那样，60 分钟 100 道题，可回去重做之前的题目。

题型：

1-36 题 单选

36-70 题 多选

70-100 判断

考察范围非常广，难度大，脑细胞已用光。小的不才，感觉要挂了。

不只是中级会计实务（投资性房地产，预计负债），还考到管理会计（本量利模型，变动成本），成本会计（产品成本计算），财务管理（杠杆，资产回报率），高级会计实务（合并，母子公司，现金流量表计算），财务报表分析，经济法的法规。完全是什么专业知识都考几道。

2.6 新鲜出炉的技术研发岗笔试性格能力网测题目

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1894636-1-1.html>

文件太大上传不了
分九个部分，单独计时，可向前翻页
<http://pan.baidu.com/s/1ntmgxhJ>

2.7 TCL 网测题目

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 14 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1886313-1-1.html>

贴了有点难的，大家做一下。我答案不对的，大家自己做做吧。

[2014-10-14 16-02-14.gif](#) (121.92 KB, 下载次数: 27)

国库券发行之后，可以在证券交易所上市交易（买卖）。请根据下表提供的信息回答下述问题（计算时交易佣金不计。另外，根据我国银行系统计息方法，不计复息，即第一年所得利息不作为第二年计息的本金）

券种	发行日期	兑付日期	年利率	上海证券交易所100元国库券价格	
				1994年4月1日	1994年6月1日
92五年国库券	1992.4.1	1997.4.1	10.50%	101.20元	105.00元
92三年国库券	1992.7.1	1995.7.1	9.50%	109.30元	113.00元
93五年国库券	1993.3.1	1998.3.1	15.86%	108.40元	113.00元
93三年国库券	1993.3.1	1996.3.1	13.96%	108.70元	112.80元

3 如果1993年3月1日买入93年五年期国库券12500元并于1994年4月1日在上海正交所卖出，用所得全部利润于1994年6月1日在上海正交所购买1992年五年期国库券，可买下多少元？

1000

1150

1200

1500

4 如果1994年4月1日在上海正交所买入92年五年期国库券1万元，又于1994年6月1日在上海正交所全部卖出，这笔投资所得到的月收益率是多少？

1.9%

1.877%

1.810

1.458

00:50
已完成：10 / 10题
检查试卷

上一页 下一页

2.8 2015 笔试内容（财务岗位）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 12 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1885299-1-1.html>

刚刚完成测评，耗时一个半小时。分享攒 RP，也谢谢之前发过财务岗题目的小伙伴，我就做下补充。

总共 7 部分，其中第 5，6 部分各是 81 道题，不限时。第 5 部分考工作中你的态度、处理方式、学习方式、团队

协作能力及对同事，上司，制度的态度。第 6 部分考设定工作、生活场景你的处理方式。发现最后几道和前面重复了，我猜可能是为了考察你的记忆力或者你是不是态度坚决吧第 7 部分 7 道题，限时 7 分钟，考的是在工作中遇到各种任务你的安排顺序，7 道都是排序，考你能不能在规定时间内分出任务重要性和紧急性的大小。这三部分都是满容易的。

接下来说说 1-4 部分。

- 1、10 题 10 分钟。行测的言语理解、逻辑推理除图形推理外的题型（难），时间不够用。
- 2、10 题 10 分钟。行测的数量关系，考到了水中行船，种树等。难度中等。
- 3、10 题 10 分钟。数列推理，类似省考公务员行测，难度小。
- 4、10 题 10 分钟。资料分析，我考到的是三大题，数据分析类（统计学的内容，比如增长率等）、债券计算（买进卖出赚多少，月收益率多少），经济学（GDP，通货膨胀，货币政策等）。难度小。

建议：

多做做行测，复习下经济学知识和财务管理。

2.9 武汉财务专业能力测试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1883479-1-1.html>

60min 100 道题目（时间特别紧，楼主估计是要跪的节奏啊 TT）

题型：单选，多选，判断

题目来源：题目太多，我只有一点点时间检查，有一小部分题目来自中级财务会计职称考试

祝大家好运！

2.10 2015TCL 校招网上测评 本人投递财务岗

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1875056-1-1.html>

论坛上关于网上测评的帖子都是 N 年前的了，早上做完后随手发一下吧。题型是**行测+性格测试+业务能力** 行测分别考察了语言能力与推理、数学运算、数学逻辑和资料分析，我自己数学不是太好，时间有些吃紧，其它题目都比较简单。

性格测试是常见的类型，但是不能够返回上一页，却会碰到做过的问题，比较纠结自己刚才选了哪个答案.....

业务能力都是排序题，给你几个需要完成的工作让你按照完成先后顺序排序，比较简单

总体上说测评比较简单，祝大家能顺利通过，在求职路上越走越远。

2.11 TCL 结构设计类广州笔试题

记不全了，只能凭回忆写个大概了

判断题和填空题多看一些机械设计基础、工程力学和工程制图吧，都是些基础题，具体什么记不起来了，好像有什么机械设计的一般步骤，配合公差，板件的成型方法之类的。

判断题大概有 10 多题，填空也有 6、7 道吧

大题：

- 1: 手机零件的常用的固定方式有哪些？
- 2: 为什么塑件的结构设计多采用圆角？
- 3: 给出主视图，俯视图，画出主视图的全剖视图（很简单的一个零件图，不用怕的）
- 4: 尺寸链的计算
- 5: 给出整幅注塑模具剖视图，指出每一部分的名称

不好意思，就记得这么多，时间是一小时，只要会做，时间肯定够用的

2.12 最新在线测评内容!!

刚刚做完，没啥感觉，总体不难!!!! 大家加油!!!! PS 我申的是财务的.....

总共三大部分

- 一，性格测试。。很多题，可以做快点
 - 二，情景测试。。跟一差不多，只是给了个场景
 - 三，行测，有选词填空的，有计算的，有阅读的。
- 时间基本够用，大家不用急!!!

2.13 TCL 财务培训生笔试面试经历

在 8 月份投了 TCL 通讯财务培训生的简历后，一个月后忽然在网吧上网时突然接到了 TCL 的电话，当时要进行电话英文的电话面，所以小紧张了下，不过还好，仅仅是叫你进行下自我介绍和问些你对 TCL 品牌的了解，电话面试后松了口气，被通知 2 周后来深圳进去笔试。

TCL 财务的笔试有三大题时间 1 个小时，时间很紧，我遇到的第一题是 EXCEL 的表格题，给你很多张表啊，单据啊，分类填销售额，销量，再合并下（这种题 主要是要理清题目和表的意思，我当时没首先去弄清，这道题上浪费了很多时间）。第二题是做一个简化的收益表，第三题是写 4 个 email（这个也要快点写，废话少写，要不时间不够）。

笔试完后第三天进行了经理面和 HR 面。经理面是 3 个部门经理加 2 个助手对 5 个面试者。主要会叫你自我介绍，问你的职业规划，运气不好会被问到专业问题，这个个人情况不同被问的方面也不一样了（开始会用英文，后面可能会允许用中文吧）。HR 面是 HR 给我们一个 case，然后叫我们小组讨论，讨论完这后选个人出来总结。问题不难，这个应该是看团队合作的吧。这个环节不用太刻意的表现自己，要以团队为重吧。最后薪酬方面会在确定通过面试后（大概 2 天后）会有人打电话详细说吧。这个是我的 TCL 求职经历，希望对以后的求职者有所帮助吧。

2.14 TCL 笔试面试

3: 20 准时到面试地点, 结果说要等, 旁边房间居然还有人在打牌, 等到了快 4: 00 了, 终于可以面试了。面试我的是一个壮丁, 一上来就问程序的问题, ft。整理了一下, 可能忘记了些

1: 请编写一个指针交换的程序。

2: 请编写一个程序, 将两个链表中有相同接点的删掉, 不同接点的合并到一个新的链表中

3: 你最熟悉的语言是哪个? 编了多少行代码

4: 改错, 一个字符串比较的函数大则返回 1, 等则返回 0, 小则返回-1

```
char * func(char * char1,char * char2)
```

```
{  
while(*(char1 )==*(char2 ));
```

```
return (*char1-*char2);
```

```
}
```

5: tcp 和 udp 的关系, 区别

6: 进程调度有什么方式?

到了二面以后就问了一些什么你的性格是什么, 最适合做什么的, 还问了期望的月薪多少, 我答 6000,被 bs, 说能不能考虑少点, 答 5000, 晕, 真亏, 最后居然问我愿不愿意到车间,!!!!, 我。。。当然回答愿意了, 嘿嘿。。。。, 最后说最近两天会决定发不发 offer。。。。。

2.15 TCL 空调笔试

一早起来, kong 同学告诉我昨晚 TCL 空调打电话过来, 让他和我去参加 TCL 的笔试。

早早的起来赶到武大 10 号楼, 路上还接到了 TCL 电气的面试通知: 下午 3: 30! 笔试全是性格测试, 一共 220 个题目, 不明白到底这个测试有没有用? 反正好多企业都要这个。只记得一个很有意思的题目: 说是公共汽车上, 你碰到一个很丰满的妇女, 你以为她是孕妇, 就说: 你是孕妇, 我给你让座! 那妇女说: 你才怀孕! 问你这个时候怎么处理。。。 中午接到 TTE (TCL 制造中心) 的面试, 和下午电气的冲突了, 于是选择电气的西装革履的打扮的像个人样子! 然后就打车找面试地点: 楚源花园! 做 591 没有找到, 又在附近打听了一下, 才找到。下午 TCL 电气的面试还算有点意思: 他把一堆人分成几个小组, 给了两袋子吸管, 让我们做个桥梁的模型, 一组一个招聘人员在旁边观察, 我们几个工业工程的分在一组, 让我干什么都行, 就是别让我动手, 所以基本上我没有什么出色的表现, 倒是我寝室的 he 同学, 表现出色, 回学校的路上就接到了下一轮面试的通知, 我则一无所获, 开始后悔, 应该选择去 TTE 的! 自信心又遭受了一次打击。

晚上回来之后, kong 同学接到了 TCL 空调的面试通知, 我知道自己又一次被 bs 了, 感觉好麻木好无助! 武大还有一场苏州志和电脑的宣讲会, 懒得去了, 天气又不好, 决定呆在寝室休息, 其实主要是今晚有中国队和朝鲜队的比赛, 想给自己找点乐子, 安慰安慰自己, 偏偏教练把替补队员全派上了场, 尽管先进一球, 却被朝鲜队 15 分钟连进三球, 1: 3 告负, 乐子没有找成反倒又被伤感了一把, 赔了夫人又折兵。。。不划算

去苏州志和电脑的同学回来, 告诉明天在我们学校也有一场他宣讲会, 并且现场考 IQ 题目, 然后现场打分, 现场宣布面试名单, 然后在 baidu 里面找了几个 IQ 题目的答案, 说实话, 这那叫什么 IQ 题目, 都是以前竞赛的题目, 真的很难, 如果那就是真正的 IQ 题目的话, 我简直就是白痴了。。。

一天就这样过去了, TCL 算是彻底和我没有缘分了, 明天还有几家宣讲会, 明天还得去学院交优秀学生推荐表, 我可是武汉理工大学得优秀毕业生啊! 那些企业怎么就不给我一个机会呢! 汗颜。。。

2.16 TCL 销售笔试题

1. 扁鹊答魏文公的问题，为什么扁鹊兄弟三人中，那个医术最高，而且为什么他的名声最响？大家应该知道这个故事吧，之后扁鹊回答道：大哥可以在发病之前就知道，所以人们以为他只能治小病。二哥可以在刚发病时就能医治，所以人们以为他只能治中病。而常人见到我都是在动手术，所以认为我的医术高明。
2. 六只猴子放入三个笼子中，每个两只。几天后发现，第一个笼子中，食物放在地上，结果两只猴子都死了；第二个笼子中，食物放在高度不等的东西上，两个猴子都活着；第三个笼子中，食物吊在天花板上，两个猴子也死了。
3. 一满人的汽车驶入山中，结果在中途下来两个猎人，猎人下车后一会，继续开往山里的汽车被落下的石头砸得粉碎，一般人会说，多亏我没有在车上。而两个猎人则说，要是我们在车上就好了。从这三个问题中，你能领悟到什么？大家来发表一下领悟吧：)

第三章、TCL 面试资料

3.1 2017 财务岗专业笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2059063-1-1.html>



由单选，多选，判断，英文作文组成
看来 TCL 对财务岗的要求很高啊。。。。。



PS 有些题能百度，大家加油

3.2 TCL 多媒体面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1996358-1-1.html>

群面+单面，一次解决。

群面：题目是选择广告方案组合，500 万预算，不超过 5 个。方案有：1.综艺冠名（费用 300 万）2.微信公众号营销(50) 3.电商渠道(150) 4.电影院 5.软文。。。。。等等

有同学的题目是重要性排序，类似给学校捐款，方案有几个，比如投资硬件等。

单面 1V1，自我介绍，针对简历提问，做简历的某些事遇到的困难。

3.3 广州 TCL 通讯二面的新鲜面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1993634-1-1.html>

刚刚面完，到了宿舍，打开电脑，分享面经，一气呵成。希望能有 RP 助楼主

面试是一对一，叫到名字就轮到你了。楼主匆匆赶到之后，上了个厕所就被一个帅气的 HR 叫进去了，后来才知道人家是香港人。

进去之后是英文自我介绍，我一下子呆住，心想没准备啊，只能硬着头皮上了，边说边想，前面还好，后面感觉说的不流利。

HR 因为是香港人，英文好啊，估计他听完我的自我介绍，心中已经对我盘起白眼

然后就开始问我各种关于会计的问题，不是一些很细的专业问题，就是对于会计的整体把握，和你对会计的理解，还问到了你选择会计的原因，是否真心喜欢会计。

接着就开始问一些让你比较难选择的问题了，比如如果你的上司让你违反会计法怎们办之类的~

最后他问了我有没有收到 offer，如果收到 TCL 的 offer 的话，与之前的 offer 相比，会如何取舍。

以上，完毕。

3.4 广州 TCL 通讯市场营销面经(offer)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1904991-1-1.html>

第一次写面经，心里还有些小激动呢!!! 长时间在应届生网受各路高手指点，是时候回馈大家了。我虽不是牛牛，却也还是希望自己的面经可以给大家帮助。两周以前，我参加了 TCL 通讯的面试，拿到了 offer。准备写流水账了，请大家见谅哈。

本人是广东非 211，非 985 的某外语高校的小本一枚，专业是外贸，本来主要方向在金融、外贸方面，可是一天听朋友说 TCL 不错哦，你去投一下呗。冲着可以网测这一点，我就投了市场营销专员这个岗位。

在 TCL 的宣讲会前两天完成了在线测评，三天后就居然收到面试通知了。（大家切记要在宣讲会前网申呀，宣讲会很多时候就是截止的意思了!! 不要拖延哦，不然错过机会就可惜了!!）

面试是在校内，因为环境熟悉，所以就不匆忙，到现场的时候，有两名同学在排队，面试官非常好非常体贴地对我说了三次以上的“不好意思，您稍等啊。”（我真没关系，前面才两名同学呢）面试官的态度和帅气让我对 TCL 的印象非常好!

一面一对一，但是由于时间缘故，面试官一对二。首先让旁边的男生英文自我介绍，然后看我是外语学校的，就直接中文介绍，让我们互相点评一下。（介绍时候一定要紧密围绕自己的业绩!!）紧接着针对我们两人的社会实践经历进行提问，男生说出了一个 10W 的销售额，面试官立马记下来了，而且非常感兴趣，不断地提问他这方面。看到自己没有营业额的简历，我瞬间以为自己被秒了。然后是各种情景模拟，例如电话营销、校园摆摊、创意营销策划等等（会有一些压力），考察我们的应变和表达能力，也考察我们的营销能力。好几次，我不知道怎么回答，就故作镇定，非常自信地说：“我认为方案可以这样，XXXXXX，我相信，这样的方案一定可以一举成功



的！”（很装逼啊！！）尾声了，面试官很 Nice 地跟我们详细介绍了这个新公司的情况，全是云、大数据什么的，虽然听不懂，可是很感激面试官的耐心，我就不停地点头。

出来了，等第二轮通知。

本来以为自己的实习经历平淡如水被秒了，谁知道居然通过了，于是进了另一间教室二面。

二面的考官是一位超级有气质的 HR 姐姐，我们开始了长达半个钟头的面试。我能记住的问题如下：简要的自我介绍；为什么选 TCL（大企业大平台好文化适合自己什么的）；为什么选市场营销；为什么说自己适合营销；你的优势和劣势对工作的影响；你广交会做了什么，怎么达到业绩的；在电信实习期间做了什么；销售工作中，遭遇的最大的挫折是什么，怎么克服的；你身边的人怎么评价你的；你的职业生涯规划；你眼中销售是什么；销售最重要的是什么；英文写作能力怎么样；你有没有什么人生信条；什么爱好；家庭背景；期待的工作环境和薪资待遇……大概能记住的就这么多了。



问完问题之后，HR 姐姐居然很详尽地跟我介绍了公司和待遇的情况，我觉得她很亲和和很尊重应聘学生，所以对 TCL 颇有好感。整体来说，只要有准备，这些问题都不难。在确定了自己的职业方向之后，真诚地对面试官回答

这些问题就好了！



三天之后的晚上，HR 姐姐给了我电话，第一份 Offer 顺利地拿到了。

其实，找工作真的是缘分，如果朋友没有提醒我去 TCL 网申，就不会有机会收获第一份工作。但是，在此之前的一个半月里，我的所有网申都石沉大海，每天都在与别人的比较中，陷入深深的焦虑，找不到自信，只看到暗淡无光的自己。所以童鞋们，如果你觉得找工作的日子很难熬，奔波却看不到未来，那也请别失去希望，每个人



都多多少少经历了风雨才有所收获的。希望，就在下一个转角。

好吧，我不文艺啦！希望自己的面经可以帮到大家，祝大家早日收获满意的 offer，大学圆满哦！

3.5 来八一八 我的 TCL 一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1892300-1-1.html>

现在是 21.56 分 到现在没有通知 距离 一面 已经 3 个小时过去了 按照正常人的休息制度 估计 也该睡觉了 so 意味着 po 主 又一家 已跪~~

好吧 那我就来 八一八吧 ~~~~

破主 九月 显得蛋疼 申请了 tcl 的财务 ， 一路 做了网申 过了笔试， 考了行测 做了性格， 写了专业。 被通知去 一面

于是 破主 带着我的简历 西装革履 人模狗样的 跑去 面试

刚好 面试前一天 感冒 发烧 支气管炎 幸福来得 太突然 没办法 哎 算了吧 还是谈 面试

一行八个人被叫到宾馆某房间 对的 坐在床上， 恩达 别乱想~~~

首先 美丽的 hr 小姐 对了 忘记要电话了 长得不错 哎 估计以后见不到了

tcl 一面 有俩个 环节 老样子

第一环节 即兴演讲 每人三分钟 抽题目 只有三分钟时间 恩是的 基本没有谁在玩 几个 985 研究生 一开始 以为很牛逼的样子 连个演讲都讲不出来 空有一番学历了 没办法 这年头 还是学历压死人啊 关键是该死的 演讲题目你能不能换一换, 三年了 三年了 你题目都还有重复的 破主 清晰的记得 旁边小哥 抽的就是 坛子里 2011 的面试帖子 我靠 有没有点新意 !! 至于什么题目 我还是不说了 反正稍微有点口才或者思维逻辑的 都能讲一讲 除非你已经是读书 读傻了的 高材生

第二环节 最激动人心的小组无领导面试来了

恩 果断有人 想充当 leader 随他去了 破主 就属于 随遇而安 的 管谁做 leader 呢 爱要不要 ~~~ 渣渣破二本 跟你们名校 没法竞争~~~~

好吧 其实挺简单的一事情, 凡是在企业 实习过 多多少少 都会经历过的, 可是为嘛 到了 面试的时候 一个个 说的 都 tm 什么破东西 思维能不能不要这么 窄咯 。

祝大家好运 ~!!! 最近太惨了 被交行拒绝了 招行拒绝了 中建不要我 中铁要送我去贵阳

~~ 哎 失业了 失业了~~~ 我只想说 学历真 tm 重要~~~



3.6 TCL 多媒体中国区销售一面, 二面, 三面, 待遇

从前天一面开始, 到今天下午三面结束, 收获颇丰。先说下销售待遇, 毕业后三个周在广州惠州封闭培训, 1500 补贴。随后三个月在全国各地实习, 做市场调研, 每月 4000。结束后再回广东 TCL 总部接受分配, 分到意向城市正式工作, 每月保底 2500。

一面: 无领导小组讨论, 不解释。

二面: 压力测试, 4 人一组对 2 个 HR, 这是我遇见最困难最恶心的面试了, 直接导致我面试后郁闷了一晚上。案例是一个几乎不可能完成的任务, 让你们几个人轮番发表观点然后情景模拟, 时间接近 2 个小时。

三面: 聊天。家庭情况, 个人经历, 挖简历等, 还有一个是问你对该职位销售的理解。我把 TCL 商超和 KA 系统, 零售家电商等渠道, 电子商务, 以及大客户领域都说了一遍, 2 个 HR 听完后很无语, 对视了一眼后说差不多就这些, 我就知道我过了。

其实这份公司刚开始需要你全国来回跑, 真的挺烦人的, 但想想也是, 做销售就得涨涨姿势。正式工作应该能分到分公司, 关键是不明白他说的转正后保底 2500 是什么意思, 底薪是多少? 没有补贴? 求前辈指点。

3.7 广州风神物流-物流技术培训生 无领导小组讨论

下午五点面试，四点半左右赶到长理办公楼，一楼的招聘似乎蛮多的，走廊上闹哄哄的，五点左右，点名进屋，一起六人，林科大三个，长理三个 undefined，HR 做了简单的介绍，记录了人名就开始无领导讨论了。讨论的题目是：完成了一个物流规划项目，有五万（两万、一万、一万、五千、三千、两千）的奖金分配问题：有一下角色：项目经理（你自己），IE 工程师，物流技术工程师，设备工程师，采购员，项目记录文员。五分钟的自我思考时间。然后陈述，一个个陈述完答案基本一致，基本上是根据个人贡献，难易程度（亲和力，未来发展）排序：物流技术工程师、IE 工程师、项目经理、设备工程师、采购员、项目记录文员。只有一个同学在项目经理，物流技术工程师，谁排第一的位置纠结了一下，最后考虑到个人的贡献，未来的发展，所起的作用，讨论还是决定物流技术工程师排第一。这次最好笑的应该是：在后面讨论总结中，以为是演练的后面补充的总结，谁知变成了总结陈词，HR 还等我们的总结陈词，最后无语的笑了笑。整个过程并没有什么讨论激烈的过程，不过时间好像有点乱，下次记得要带个手表。undefined 期待二面！

3.8 天津 TCL 一面

两部分

第一，抽题目即兴演讲三分钟 我抽到的是：“沟通传递的不仅仅是信息”

第二，无领导小组讨论

3.9 2011TCL 多媒体销售一二轮面试小谈

2011.11.05 郑州站的招聘：

先谈谈自己的情况吧！本人郑州大学材料加工专业小硕一名，性格外向，本科阶段什么学生会都干过，不过都是混混，现在阴差阳错的去应聘了销售！

一 简历投递

网上投递了简历，投递的结构研发和化学类（事实上是被鄙视了），招聘会投递了一个销售，随意投递的（感觉 TCL 的宣讲会没什么水平）。

二 笔试阶段

隔了几天猛的收到了笔试通知，当天直奔考场。一些数字图形，语言理解，图形推理，数学应用，英语的阅读理解，只要是正常人就完全能搞定，提前十分钟都做完了。其实都很简单，做完就感觉没什么难度。

三 一轮面试

晚上接到面试通知（对这个公司不是很有感觉，纯粹去感受下的），赶快来应届生找面经，发现 TCL 好冷落，终于查到了说分为即兴演讲和无领导小组讨论。自己对即兴演讲没什么把握，无领导小组讨论以及在华为的销售经历过，自己应该能 hold 住，就早早的看了电影（美国队长）回寝室直接和寝室的打双升到一点半。下午打车直接去冰熊大酒店面试，一进来又是满眼的黑西装，来到了中年人的世界了，终于等到我们这一组进去面试了，自己每人写个铭牌贴在自己的衣服上，记得有（刘强，曹鹏辉，任某军，一个法学工商的双学位，刘某某魁。。。总共八个人）。自己第一个进去的就很明显自己是第一个发言的，刚开始感叹了第一个位置不好，后来才发现还是有好处的。前五分钟每个人熟悉下流程，就是分为即兴演讲和无领导小组讨论。居然**即兴演讲**准备时间三分钟，这也叫即兴？汗一个。作为第一个我就抽题目了，题目是：你认为孙悟空是不是为一个好员工？汗一个，这题目，最熟悉的也可能是你最致命的。头脑里第一时间认为孙悟空神通广大，肯定是一名好员工，大概三十秒时间，我在稿纸上列了一个提纲（孙大圣的特点）：

一 解决问题的能力-----西天取经途中，斩妖除魔的都是孙大圣干的。

二 具有挑战精神-----孙大圣面对再大的困难和挑战，他都想尽一切办法来化解。

三 公关能力和沟通能力-----孙大圣在面对不能搞定的困难时都会找天上地下的大神来帮忙，以及能很好的把握八戒和沙僧的心理，善于利用他们。

四 做事情合情合理（自己瞎想的）-----孙大圣的斩妖除魔最终的结局都挺完美的。

我当时脑海中就想到这些，直接问可以提前开始吗，结果就直接讲叙了，直接来了一个开场白的暖场，呵呵首先是肯定孙悟空是一名好员工，从以下四点来说，前两点我都是从企业发展的角度来说的，说公司必须要有解决问题，勇于担当的员工 balalala。。。。。。需要有挑战精神的人来想出一个好的 idea，想出一个好的创新点来应对讯息变化的时代来保证公司的品牌性和影响性 balalala。。。。。。然后说了一个企业的公关性和沟通能力的重要性，特别提了下作为销售人员具备很好的沟通能力，来了一句亮点的话：

松下幸之助说 一个企业的昨天是沟通 今天也是在做沟通，明天需要做的也是沟通。（自己稍加解释）一个企业的以前他成功与失败的地方在于他在沟通方面下得功夫否不否深，而我们现在需要去总结和学习以往的一些经验和教训来实现今天一个良好的沟通。而我们的未来除了我们要做好这些之外 还需要一些创新来适应这个讯息万变的时代，以搏求企业在社会上的影响力和重要性！

最后说的第四点，说中国既是一个法制社会也是一个人情社会，所以做事让人信服让人舒服，所以做事必须合情又合理 balalalala。。。。。。。

总结性的话：基于以上四点，我认为孙悟空是一个好员工。谢谢。（刚讲完，三分钟正好到）

要注意的问题：说话要有重点，要有逻辑性，言简意赅，千万不要哆嗦，不要紧张就没问题了。我开始讲的时候下一个就抽题目，也就是说我讲的时候下一位是在那准备，肯定会受我的发言给打扰到，这就是我说第一个位置的好处。记得有人抽的题目：不要轻易说不；我最成功的一件事；再远的路一步一步走也能走完，再短的路不迈开双脚永远也达不到终点；成功的路伴随风雨兼程；人能被困难打倒但是不能被打败（忘记哪个在前哪个在后了）；还有一个类似于挫折的吧；其他的真的记不起来了无领导小组讨论：给出的是一个女性超市的柜台设计和商品的摆放，反正就是自己设计，每个人两分钟时间准备吧，然后十分钟小组个人发表意见旁边的哥们叫谁记时间，都没人想做这事情，那就我来吧，总共八个人，前面几位说的有点太细了，其实只要把框架说出来就行，由于我是 把握时间的，我就提醒大家言简意赅，说重点，旁边的哥们倒是说的很简单，个人觉得很 nice，其中一个说的很哆嗦，我就打断了一下，实在是抱歉，最后没时间了，我和另外一个就没发表意见了。接下来是 20 分钟的自由讨论时间，最后发现我的时间和面试官的时间不一致，他的明显走快 3 分钟了，我比较镇定。刚开始大家都同意那位班长的方案，我感觉那个方案还需要修改下，把超市空间看起来大点，一目了然的感觉，大家都同意了，呵呵，接下来他们就商量怎么摆放商品，一些什么女性杂志，进口食品，口香糖，化妆品，毛绒玩具。。。总共十件。我提醒了下说大家进超市的习惯是喜欢走右手边，大家又响应了，其他的我也没管了，好好看着我的时间就行了，偶尔提醒下时间还有几分钟，说实在的我现在都不知道商品是怎么放的自己就看着时间就行了，最后还有两分钟时间就叫那当过班长的总结，说的只能说还可以，没有很流畅的说出来，不过只说了三分钟就没说了。能力还是蛮强的，这个还是可以看出来。我就第一个补充了下，说这个柜台为什么这么放，说了三点：1 十一黄金周，这样摆设会有很多空间更多的顾客会来到这个超市 2 空间大会使顾客一目了然，能很快的找到自己所需的商品 3 美学角度来说，女性喜欢圆形的温馨的感觉（瞎编的）接着另外一个哥们补充了下，最后不知道为什么还有人说要修改，晕菜，最后好几个人一起讨论，面试官来了一句，这是补充不是讨论。。。再一次晕菜，我当时觉得也对那些人无语（不是鄙视）。。。规则啊 最后点评吧，居然好几个说对我印象蛮深，当然还有别人，再一次晕菜就这样结束了，最后还和杨经理握手告别，看得出应该搞定。

二轮面试

昨晚八点收到下轮面试，网上也没信息，直接看电影消遣，今天郑州大雨，呜呼呼的打车去了，到那发现每个人精神抖擞，都是很强劲的实力派。十点半说开始，一直等到十一点。。。。最后还是进去了，一次七个人，人挨着人，居然都是坐床上，TCL这点钱还差啊，应该直接搞会议室啊，和华为差距太远，没办法啊。

上海分公司的宋经理（女性，还蛮好）说了话题，大致如下，你是一名新员工，就是老板的儿子快高考了，叫你去给孩子辅导，说孩子很喜欢你，然而项目经理给你说要你外派你去搞一个项目，时间三个月，今天下午就飞去，非要你去，反正就是不能兼顾，看你怎么选择。思考了一会，前面有两个哥们就开始说了，很快就败阵了，我就第三个说吧，我采取的是折中的办法：大概是这样吧：我是先选择和老板沟通，和老板说，很荣幸得到老板的赏识，分析孩子的情况，目的是把孩子的高考成绩提高，我说自身角度来说，由于对高考知识现在没有很大把握，我肯定要为老板负责，说关心老板私事也是我的事情，说一些抬高的话，就说自己没那个能力教孩子，不能耽误孩子，面试官就说：你还是硕士？我答：正因为是硕士，离高考都七年之久了，确实没多大把握。面试官就说：那你怎么解决啊？我一听有戏了，正好按着我的思路来说的。乐了下，我就说肯定要给孩子给老板负责，正好有一个性格爱好都相同的一个朋友在高三当老师，我可以请他来给孩子讲课辅导，我说我会带着朋友一块来给孩子进行沟通，保证孩子会喜欢也会上进，面试官说那你朋友和我孩子有一个缓冲期需要你们三个在一起，我当时想，项目有三个月，耽误一周时间应该问题不大，我就说陪孩子一周，然后面试官点头示意 OK。接下来我是需要和项目经理解释这一周不能按时去，MLGB，那个面试官说，现在项目只有一周时间，我晕菜，刚刚说三个月，现在就说一周，摆明就说坑我，原来的想法全部乱了，那我就说刚刚认真看了这个项目，由于我们前期准备不足，需要在总部多准备。。。。。。说了一些，面试官继续问，我说我还要权衡下，奶奶的，三个月到一周的转换把我整晕了，幸亏调整的比较好了，应对了下来。接下来其他同学讲啊讲啊，反正就说百般的刁难，居然好几个说到辞职或者被辞职了，真的晕菜，整个场面下来，有点惨淡。。。。。。到最后说是时间到，我就发言一次，就不给机会，我就主动说自己补充下，面试官答应了，我这次说乖了，前提项目是一周时间，孩子高考还有一个月，免得换来换去，就接着上回的说，我面对老板的角色还是以前那些话，只是说了对孩子进行充分的调查，说孩子为什么喜欢我，我说是兴趣一样喜欢打篮球，孩子的特点是喜欢和自己的朋友一起学习，我就采取了说邀请孩子的朋友一起来学习，一起上进，从孩子的兴趣来激发学习，说学习之余把我那教书的朋友一起打篮球，并答应说好好学习就肯定陪他打篮球啦激发孩子的学习，这样一顿乱扯之后，就说了些抬高老板的话，这样我就搞定老板这边了。。。。。。反正最后很滑的说出来了。。。。。。基本上第二轮的压力面试就是这样，第一你要顶住压力，第二你要充分的把事情说明白，让人信服，采取折中的办法是比较好的，两边都不能得罪的，就尽量折中。。。。。。八点的样子收到明天去体检，呵呵，下午还有终面，应该不是刷人的，现在还不知道去做销售还是做技术，有点犹豫中。

本人文字水平确实不行，大家见谅，只为下一届校园招聘的学子提供点信息和建议。

3.10 TCL 移动通信供应链广州面

地点是在大学城华工酒店 5 楼，我说的仅限面供应链的 ...

全是单面，1v1，下午的同学做好心理准备吧。

第一轮 HR 面，HR 感觉比较强势，自我介绍，聊供应链，聊工作地点、聊家庭，有的同学还聊薪酬、还有被要求用英语介绍周围环境的。内容感觉很不确定，完全是根据 HR 的兴趣吧。

第二轮经理/主管面，主要是专业问题，聊供应链，聊的比较深入。还聊了专业课程的问题，被问到 2010 版的贸易术语（我们学的是 2000 通则），有学国贸的同学要小心了。此外就是聊了一下性格之类的。面试官很 Nice，也很有料。

总的来说感觉自己应付得不太流利，应该没洗吧 ...

供应链、物流专业的应该比较看重，但前提是专业水平要过硬。

下午面试的同学加油吧！

3.11 昨天去面试打了个酱油

沈阳的 没正式面试过 于是昨天一大早醒来发现一条短信 1:37 的 叫去面试 当时已经 8 点了 马上起来收拾正装 出门 8 点 45 了 上车是 9 点 10 分了 一路上一直用手机在应届生这里混迹 看到面试的环节是什么而已 到的时候已经 10 点 20 了 是 10 点 40 场的 一直在等 中间和一起面试的同学说说话也是过的很快的 之中他检查了一下手机短信 就是叫你来的那条 不要删哈 好像快 11 点了才叫下楼 进入另一个房间 是宾馆 所以这一场的都是女生 一共两场在两个屋子同时进行吧 我就是想打酱油的 第一次群面完全就是傻子一个 进去之后 要把名字写在一张贴纸上贴在胸前 然后就是拿一支笔发一张白纸叫你记录要点 环节总共两个 一是抽签演讲 每个人看两分钟题准备两分钟演讲 之前介绍学校专业姓名和籍贯 有几个同学忘了籍贯 后来面试官问的 一个人是最合适的 因为她在准备的时候 是安静的 没人讲话 后面的人都是要在一边听上个人讲话一边准备 心绪不宁 反正我是感觉乱乱的 我是最后一个 之前的同学都是超级能讲的 特别是同名还同校的两个同学 最后差不多成了她们的专场 当然这是我后话了 至于演讲抽的题 大都和成功失败有关 具体的还是不要说了 我的是张韶涵的成名曲之一 励志的 你们猜的到吗 反正我讲的一点头绪都没有 而且一激动我的声音就抖 于是就打酱油到底好吧 然后就是无领导小组讨论了 我们的是一共饭店 遇到了问题要你反击还有策划节日营销行为 开始看题 5 分钟 我看的太细了 以至于时间到还没开始好好总结 开始叫每个人陈述观点的时候开始大家浪费了点时间因为没有准备好 这是不应该的 以至于我一直没说最后也没机会说 五个人说的都不错 我就在下一轮讨论方案时才说了一下我的观点 基本赞同 但是也提出了一个新的突破口 后来好像方向也就增加了那一点点 然后就是各种营销方案啊 内部管理啊 反正大家讨论的特别热烈 特别是那俩同名的同学 这样一来几乎成了她们专场 我们就是提些建议吧 然后就是 5 分钟的总结陈词 同名的一个说完了另个补充 我就说了关于经济学最基本的成本收益 因为当初我们讨论的时候只讨论了方案没有放在实际的花费和收益上 虽然短期亏损 但要做到长期获利 还是很艰难的事情的 然后就把东西收回来结束了 打个酱油而已 却也是有收获的 就是要会营销 有时候真的不需要考虑太多的实际的成本啊收益啊 好像人家更喜欢具体的方案 而这些理论上的东西 还是收起来吧 反正我也没打算真的去工作 就是积累下经验 祝真的想在这里长期发展的同学有好的结果 和我一样想锻炼一下的也有自己的收获

3.12 TCL 一面（长春 2011.10.23）

（营销岗，其它的不知是不是这样）在一个四星级酒店面的，窘的是竟然是在一个有双人床的房间里，9 个人一组，8 个人分别坐在两张床边，一个人坐在床头柜上。

首先是三分钟的演讲，三分钟准备。每个人抽一个题（装在信封里），还不能打开。第一个人先打开（HR 指定从我开始，之后从我顺时针轮流），准备三分钟后，我开始讲，同时我的下一个可以打开，依此类推。。。。这是第一部分。

第二部分是无领导小组讨论，40 分钟。10 分钟自由阐述，25 分钟讨论，5 分钟小组指定一个人进行总结。整个流程就是这样。听 HR 说还有两轮面试，一共三轮吧。今晚要是没有收到短信，那就是 BJ 了，好运。

3.13 我的面试经历之——TCL

对于 TCL 我是准备了很久的，很早的时候就开始关注 TCL 的网站，关注他的招聘信息，并且在他的网站上投递了简历，还第一次的输入了自己的身份证号码，【一般来说，在网络上不要把自己证件号码透露以防一些非法

事故的】在预览了我填写的内容的时候，觉得整个格式还是很好的，能很好的体现出你的优势，并且资料清晰美观，于是就复制了下来作为我以后应聘用了。

TCL 的招聘是在湖南大学的复临舍报告厅，这也是我第 2 次来到这里，第一次是广州丰田的招聘会的时候；也就是因为第一次来丰田的经验，让我觉得简历一定要有自己的特色。每年到了毕业生需要找工作的时候，各处的打印店就会有简历制作的业务，同时还有简历封面出售，2 块钱一个封面，倒也还算漂亮的；但，当所有的个人简历都用几乎一样的模式制作出来的时候，你的简历也就好像小学生的作业本，没有任何的特色，想在如海的简历中一眼发现并有心思阅读你的简历，还真的不容易。见过的漂亮的简历也应该就数艺术院的朋友们了。成本很高，大都是彩色打印的。我本人没有那么优秀的设计能力，也就只好搞一些简单的之后用黑白打印拉。

TCL 的封面就是我几次修改而做出来的一个简单的但比较醒目的封面。

现场来了几个事业部的人，包括国际电工、白家电、电池、制冷、销售等等，当时就有点后悔没有多带几份简历来，概率也好大些哈。TCL 今年需要大概 1500 人，多半是搞市场营销。于是在简单的比较了之后，就选择了销售事业河西。搞专门的市场销售，而且需要的人比较多。交简历的时候，跟主管有一搭没一搭的问一些问题，让他给你一个简单的印象，这样你的简历概率也就高了一些。当时还遇到了一个土建的女生也来应聘市场营销，顿时觉得勇气可嘉。还有一个是来自湘潭大学的，用他的塑料普通话跟主管说他有一个亲戚在 TCL 做事。

凌晨大概 1 点多的时候，有预料的收到了 TCL 的面试通知，当时没有任何的经验，还以为是笔试的通知，于是回了一个感谢的短信就开始忐忑的继续睡觉了；因为以为是笔试，也就没有太在意穿着的问题，随便的套了一件休闲衬衣、穿了件牛仔裤就跑了过去，连个本子之类的东西都没有，就赶到了麓山宾馆。

到的不是最晚的，大概有 70 人的样子，分了 6 个小组，每个小组大概是 11 人左右的，进行小组讨论，人员构成是由简历的顺序而定的。也就遇到了昨天自称来自湘潭大学有朋友在 TCL 做事的那个塑料猪头。还有来自南华大学的，以及湖大、财院、理工等，还有一个铁道的。

大家虚假的热情之后，便开始自我介绍，互相把名字记录了下来，这也是我所认为的虚伪的很的，那张纸我早就丢的不知道那里去了；开始是小组讨论，制定小组的名称、logo、口号等，并选择一个人来代表小组展示。接下来是给了一个案例关于福特公司的，要分析管理上的优缺点，并总结出来一个结论；后来是给一个店面信息，要小组来制定营销方案以及营销海报。在小组讨论到后来的时候，我发现我已经不能融入到这个小组，太多的人想主导这个小组，有能力的跟没有能力的，而我又是一个不太喜欢跟陌生人吵架的人，于是还没有挨到最后的时候，我就几乎已经放弃了。很不甘心的。

过程我不记得许多了也，感触比较多的有以下几点：

1.个人能力很重要，但还要懂得如何在一个团队中不失去自己又能够使自己处于一个领导地位，却不是一个很简单的事情。

2.思维要灵活，老师说的什么勤能补拙是骗小孩子的，小孩子还可以补，大到了大学生的时候，能开发的空間已经不多了，承认现实吧。

3.任何时候都要有一个很好的修养，一个尊贵的仪容，表现的一定要体面，因为他选择的是将来能代表他们公司的员工。帅跟漂亮不是你的优势，你要有气质、有文化。

3.14 TCL 一、二面经验总结

经过这次非常正式而专业的面试，再结合以前的面试经历，我得出以下几点面试感受：

一、面试前做好充分的准备。

1、首先对你自己作一个中肯而自信的重新定位，对自己的性格为人、素质能力、兴趣爱好、特长技能作一个简练的反思和总结，对自己的过去相关经历作一个回忆和评价，比如你过去的学生工作经历以及过去的社会实践经历。

2、对公司以及其产品有一个充分的认识，比如公司的企业文化和公司的定位，其产品的类型和主要市场情况等

所有信息有一个深入的了解，最好能够形成对公司以及其产品有一个属于你自己的认识和评价。

二、面试时自信而冷静的表现。

1、等待面试前放松心情，可以听听音乐，也可以和同来面试的人聊天交个朋友，我是选择了后者，总之可以用适合自己的方法转移注意力，不要让那种紧张而压抑的面试气氛影响自己。

2、第一轮面试注意团队意识和个人的主导意识。这一轮面试官的目的是为了解你的性格为人和素质能力。很多企业，尤其是大公司，总要进行很多轮面试，一般是简历筛选作为第一轮挑选。接着进行第一轮面试，这一轮面试企业一般是为了解面试者的性格为人、素质能力。尤其是看这个人是否具有团队意识，当然还有很多诸如是否受时、是否诚信、以及口才等等的方面。还有一个很重要的就是看你这个人是否具有自我意识，是否具有主导意识，是否有欲望表达自己，其实就是为了看你这个人是否主动、是否具有一点领导意识。

3、第二轮面试要冷静而自信的充分展现你自己。这一轮是复试，是最关键的一关。面试官的目的是为了解你的兴趣爱好和特长技能。很多大公司，他们的面试非常专业，这一轮一般是一个人力资源部的经理和一个要招聘员工的所在部门的经理以及一个相关部门的经理的三人组合组成一个面试小组。因为这样的组合是非常专业同时涉及面很广的，已经足够了解一个应聘者。这次面试我面对的就是人力资源部经理、市场部经理和销售部主任这个组合。这轮面试他们三个都会问你很多不同的问题。首先你要冷静，不要急于回答也不要拖太长时间，作一个瞬间的回忆和思考，然后稳重的回答，声音中等，让人感觉你自信、你不卑不亢。面试当中有一点最重要的，那就是一进入面对面的面试，你的眼睛要始终看着面试官的脸，看着她的眼睛，自然而自信的看着她，当你回答问题时你要看着向你提问的面试官。当然不要死死的盯着她的脸的某部分，应该是自然的在她的脸上来回扫视，最重要的是保持自然。

三、注意一些细节

1、耐性。大公司的面试自然会很多人来应聘，这时候总免不了要等，这个时候要保持耐心，不要不耐烦、不要急躁，因为这个一方面会影响你的心情，一方面会影响面试官对你的评价。

2、在等待面试当中不要和其他人大声说话或者吵吵闹闹。

3、面试时要坐端正，不要乱动，手可以交叉放在大腿上也可以放在桌桌子。

4、面试时面部始终保持谈谈的微笑，自然而自信的表情，遇到难题或者不会回答的问题，不要急，可以婉转的回答，或者谦虚的你说你对这个问题不大清楚并让他们知道你虽然不知道但你好学你会去了解。

5、关门等细节。你一进入面试的会议室，要记住面试官已经坐好了在那里等你，你一进去，你就是最后一个进入这个会议室，因此不要忘记了随手轻轻的关上门。面试完了，当你站起来的时候要有礼貌的表示感谢，然后还要把你坐的凳子往里面一推，不管凳子前面有没有桌子，这代表你有修养为人有交代。

6、礼貌等细节。记住每一个面试官的名字，最低限度也要记住他们的姓。见到他们要称呼什么先生、什么小姐。

四、总结进步。

面试就是最有效的学习，要注意面试完了之后总结得失和经验。比如找出你面试时表现好的地方和表现不好的地方。同时面试是一面镜子，它会毫无保留地将你的很多东西反映出来。在这个时候要注意反思和归纳，看到自己的优点又要看到自己的缺点，尤其是那些需要努力去培养的技术技能和素质能力。

3.15 电子信息专业 TCL 面试经历

第二次面试，是 TCL 公司的机会，当时，我还没有从第一次面试的阴影中解脱出来，但也跟其他学生一样，不停关注手机的动静，接到 TCL 公司电话，开始也同样很激动，但当对方说是销售时，我心时咯噔了一下，我没投过这个职位啊。但随即还是说，谢谢，我会去的。

第二天，是下午面试，当我到公司人事部下榻的宾馆时，HRMM（很漂亮、很漂亮）把我指引到他们专门包的一个小会议室，相比与海信来说，还是非常正规的，渐渐的，会议室内做满了人，到达时间后，TCL 北方区人事部经理开始进行简短的讲话，话不多，但很有分量，感觉的出，是很有水平一个人。开始考了，先是笔试部分，拿到试卷一看，基本上都是一些智商测试或者性格的题目，没有思考的地方，再就是做了一部分以后，感觉

题目是有规律的，中间每隔三个，出现一种惯性，当时我把这个疑问对 HRMM 说了一下（主要是想跟她说个话），她把手指放在嘴边做了一个保密的姿势，并指了一下经理，呵呵。找到规律后，对问题进行了快速的回答。不过答完后，人事部经理说，刚才的测试，只不过是为了以后进入公司时候对员工性格有一个很好的参考，不作为录取条件。听他的意思，公司的录取率还是很高的，于是我一下子就来了劲头。

接下来是答辩的时间，玩一个游戏——把人分成几个小组讨论，每个小组在 6 人左右。题目是：假设你出去玩有四个人——医生、老板、你的恩人、欠你钱的人同时掉如水中，你应该先救哪一个？当时，经理特别强调，看看哪个组能得到比较合理的答案。

题目是简单的，但是讨论的过程是很阴险的，因为一得到这个题目，我就感觉到，其实，自己真正的对手，并不是其他几个组的成员，而是本组内的另外几个人！于是，分组后，在经过短暂的调整，我第一个发言：首先介绍自己，取得大家的信任，然后试着分配任务——谁做速记，谁做发言。在此后，充分的主导了整个讨论过程，并在最后代表本组进行了最后总结——答案无所谓，因为我知道那些是不重要的。

第二轮过去了，HRMM 说要我们回各自学校等待结果，我知道，如果我们那一组，有一个人录取的话，肯定是我了，果然，傍晚的时候，接到 HRMM 的电话，说我顺利通过前期测试，通知我明天面试。

这是我第二次面试了，早上的时候穿上一身的西装，打上领带，做在公交车上多少显得有点不伦不类。又是提前 20 分钟到了宾馆，这次面试居然又是在一个标准间里面！面试的大约有 10 几个人，站在走廊里面，HRMM 看我们辛苦，把我们领进她的房间，大家都做在床上，等待着属于每个人的那个时刻，是战场还是屠场，也许心中都不一定吧。轮到我了，走进房间，也是做了两个人，一个是北方区人事经理，另外一个沈阳 TCL 销售公司老总。他们先介绍一下自己，然后又让我介绍一下我自己，这个我是有准备的。第二个问题，也是最后一个问题，让我谈一下现在社会销售的意义。感谢施振荣，感谢余世维，在大学的时候看了他们关于品牌、市场、销售的书籍，于是我从封建社会谈到工业社会，再从封建社会谈到信息时代，连麦当劳，加沃尔玛，再到温州小企业，洋洋洒洒的说了 20 分钟。期间竟然没有打断我一次。说完后，沈阳 TCL 销售公司老总问我，你上学什么的？我说，“我学的是电子信息”。“哦，理工科学生啊，我也是学理的，这位经理也是学理的，虽然销售是文科专业，但是有成就的人专业大都是理工科”。既肯定了他的领导，又肯定了我。当天晚上，HRMM 说我被录取了，第二天签合同！在签合同的时候我说出了我的疑问：我投的是 TCL 制造公司啊，为什么叫我面销售呢？那 HRMM 也够直，说：那个职位人已经招满了，其实，你喜欢制造、设计没什么，进公司后可以再做调整，那是内部的事情，一切都好说。就这样签定了第一份和约。

3.16 TCL 一面二面

13 点才接的电话，而 15 点就要开始面试了。真的一路忐忑不安，怕赶不上。回到宿舍就把我珍藏的套装给搬出来了，第一次穿得这么正式还真又点不习惯。进去的时候居然被认做是面试官的招聘人员，不知道是该喜还是该忧呢。喜我没有那么重的学生气？忧我穿起套装来显的忧那么老吗？真是郁闷啊！

第一轮面试让每个人上台演讲两分钟，上台的时候脚也会抖，现在想起来还后怕。不过估计我的表现还可以，等了半个小时公布的 2 面名单居然有我。第 2 轮是无领导团队合作，给我们每个 1-8 的号码任选一个，根据你的号码坐到相应的组。我选了他的号码，我始终相信 3 号会是我的幸运号，不管是不是真的有好运，倒是我分配的组就我一个女生，6 个男生，有劣势必然也会有优势。

给我们的题目是：1、3、5、7 属于房地产行业，各代表一个公司，2、4、6、8 属于 IT 行业，各代表一各公司。我们每个人都有权利出牌，黑牌和红牌。

游戏规则：

4 个红牌，各个组得一分。

3 个红牌一个黑牌 红牌-1 黑牌+3

2 个红牌 2 个黑牌 红牌-1 黑牌+1

1 个红牌 3 个黑牌 红牌-1 黑牌+1

4 个黑牌 黑牌-1

有八轮投票，根据博弈论累积积分，我们小组最终以 15 累计最高。总结阶段我们小组男生充分发挥他们绅士风度 lady first，让我这位女生上台坐最后的努力。我还是有点怯场，不过已经有点很大的突破。我觉得也从中得很大锻炼，给我一个很好表现机会。但是面试官说并不以最终积分为评价标准，每个人都是优秀的，但希望我能更优秀，祈祷我能顺利进去 3 面。

3.17 TCL 电脑事业部面经

上午 10 点半接到 TCL 电脑事业部面试通知，说下午 2 点 结果拖延了 N 长时间，因为他们的安排是所有人一起上而有一个学生他们是 1 点半才通知，还没赶到终于开始了，总共 11(or12?)个应聘者，坐在两张上，每个人先用两分钟介绍自己，然后发了一份试卷大意是：你是船长，船失事了，有 15 件事要做，排出先后顺序 先用 10 分钟自己做，然后用半小时，所有应聘者集体讨论出一个方案最后公布专家方案，打分，分数是你的方案与专家方案的差异，当然越小越好我们讨论的结果是 47 分，只有少数人优于这个分数，老夫是 14 分招聘者声称，有史以来的最优分数是 12 分他们还让四十几分的举手、三十几分的举手、二十几分的举手但没要求十几分的举手，所以我也没有声张然后让我们出去，他们在里面讨论了若干长时间，宣布五个人留下面试，没有老夫 “其他人先回学校吧，辛苦了，有消息会再通知你们的。” 见鬼！老夫很坦然，今天本来就是当做一次热身。

我分析了一下被鄙视的原因：

1、老夫答得太好了，有作弊的嫌疑，即听到讨论结果或者专家方案之后又进行了修改而且老夫卷子上确实每处都涂改了，可是因为当时坐得很挤，他们要求把物品放到一边，当然草稿纸也没了，所以会在答卷上修改这个问题希望大家注意一下，不说别的，保持整洁也是个好习惯。

2、事实上老夫觉得上述原因的可能性不大 更大的可能是他们看的是在讨论中表现出来的能力，而不是个人决策能力 比如：组织讨论的能力、表达自己观点的能力、说服别人的能力等等 这些是老夫比较欠缺的，就算这次拼命改变一下。

3.18 TCL 广州面经

那天 TCL 的招聘会差不多结束的时候过去看了看，顺便投了份简历，没想到今天下午 3 点就接到电话通知 4:30 去面试。最 ft 的是要把获奖证书原件、推荐表原件等东西都要带上，害我从环市东赶回到学校，匆忙带上今天才发下来的证书奔赴农林下。还好下楼时遇一同学也是同去的。因时间紧，搭公车到南方日报便转 taxi，兜了很多小路终于去到了三寓宾馆。其时已到 4:25 了，忙上到 9 楼，一问，才知道现在面试的还是 3:30 的，ft，浪费了打的 m~于是重回到楼下继续等，顺便借了本 TCL 的介绍册子看看所报的公司是作什么的~

等了 1 小时又 20 分，终于轮到我了（唉，又一个广州本田……）

面试官带我进房时，边走边说“中大的哦，名校来的”

“××学院的，很出名的哦……” ft 之余也挺自豪的。

开始面试，他拿着我的简历，翻来翻去，

“首先告诉你，你如果进来后是一直要在惠州工作啊”

不是吧？多媒体部不是在深圳的吗？还要一直去惠州？！

有点想走了……

“拿过很多奖哦”我于是从包里拿出一路辛苦带来的张张证书~

“家里什么情况啊” ft，竟问这些？第一次被问这种问题，差点不会答。

“英语怎么样啊”过了 4、6 级。

“口语如何啊”还不错吧

“那说几句来听听，就说说你的家庭和你自己吧”

于是 plaplpla……………

他不停地点头，不过好像不是很听得懂～

之后他又拿着我的简历翻来翻去，但却没问问题，静悄悄的，我只好主动地 plapla 地大吹一大通……

“为什么要报 tcl?” plapla 又赞了 tcl 的发展飞速和领导的英明～

很快地，他就放我走了，

于是起身，握手，挥手……

3.19 TCL 武汉面经

已经签了 TCL 营销类的。多媒体事业部。

其实也没啥特殊的感受，然后就签了。

可能是找工作找累了吧，感觉这个单位还可以，国有控股企业，待遇也不错，福利保障也比较全面，签了就签了吧。

给后面面试 TCL 的兄弟们发点建议吧。

1、如果要加入 TCL,宣讲会必须要去，因为简历筛选基本上都是从现场接收的简历里面筛选出来的。而且宣讲会结束以后 3 个小时就开始笔试了。

2、1 面，无领导小组讨论，要比较的积极，有自己独到的观点，表达能力要强，因为面试之前要先进行 3 分钟的即兴演讲。

2、2 面，压力面试，面试官给你出各种各样的难题。但是要记住，要坚持不懈的寻找突破口，不要过于紧张而说不出话来，做营销的人要有较强的说服力、抗压能力、永不放弃的品质。

3、3 面，了解求职者的详细情况，包括小学、中学、大学、家庭情况、生活情况等等，比较全面的了解个人情况，比较轻松，基本上不会淘汰人了，但是还是有些人被 BS 的，呵呵，只能怪那个兄弟运气不好了。

4、签约。体检。等待明年 7 月份去上岗。呵呵

以上就是我的面试 TCL 流程。

希望对各个有所帮助吧。

面试之无领导小组讨论

看过小左的《这些道理没人告诉过你》，以及在网上看的视频材料，总结了一下无领导小组讨论的要点及注意事项，纯属个人观点，可以参考一下，再结合自己的特点运用。

无领导小组讨论也叫群面，更有人称之为群殴，一般是 HR 把题目发给大家或者念给大家听，首先大家各有 5—10 分钟的审题时间，然后进行 40 或 50 分钟的小组讨论，最后由一个人 5 分钟总结。下面将从审题、讨论、总结三方面逐一阐述

一、审题阶段，不仅要看到题目给出的要点，最好能把它扩展开来，这样会让 HR 看到你思考问题有全局观，从而对你另眼相看。也就是审题既要看到显性要素，也要看到隐性要素。

二、讨论阶段，这是最主要的阶段，HR 希望看到这个小组按照流程，有条不紊的完成任务，所以如果你要胜出，必须在脑海里形成牢固的讨论流程，不至于讨论过程中随大流，

小组讨论的一般流程是这样的

谁来总结

①简单分工： 谁来计时提醒时间

谁来记录讨论要点

②确定讨论流程：分成几大块讨论，循序渐进，千万不要一开始就进入细节

各流程时间分配

③分配时间： 讨论环节时间分配

总结环节时间分配

④讨论阶段：根据流程及分配的时间来讨论，由于涉及面较多就把它放到后面来讲
这五个阶段要强行留在自己脑中，再讨论的时候要时刻记住要按流程来，循序渐进！

三、总结阶段：对照记录人员的笔记进行总结，如果一字不漏的讲出来，那你的总结能力会让 HR 大跌眼镜，最好根据讨论的流程先说大的方面，再简单展开。

现在再讲下讨论阶段的注意事项：

(1)始终保持微笑，不管别人对你的观点赞成还是反对

(2)别人发言的时候，微笑的看着他，并听他说完别打断，记下有用的观点为我所用

(3)自始至终表现出积极参与的热情与精神，就算表现不出来也得会装

(4)当自己实在无话可说时，先听两三个人发言记下要点，抢个机会说“我同意 A 的意见，因为……，B 说的也有道理但是……”

让人心悦诚服者：①跟随他的思路，恰当弥补不足

(5)当遇到话霸时要区别对待

②协助做笔记

毫无道理者：找事实，数据坚定自己观点

搁置争议：把能解决的先解决掉暂时不能解决的由记录员记下

(6)讨论的时候意见不一致： 投票：必须是讨论很长时间后投票，切不可开始就投票，HR 会认为你们太草率了

以上纯属个人小结，具体到面试中可根据自己的情况再随机应变，祝大家一切顺利！

第四章、TCL 求职综合经验

4.1 17 华星光电面经（已签）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 12 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2088643-1-1.html>

17 华星光电面经

2017 届的秋招基本结束了，找工作也告一段落，三方签了武汉华星光电。毕业论文写累了，写写华星光电的面试经验吧。

我师兄去年签了华星，今年 7 月份入职，跟我说华星待遇福利什么的都不错，所以从一开始找工作，华星光电就是我的一个选项。TCL 的网申很早，记得好像是一到 9 月份就可以网申了，我第一个网申的企业就是 TCL 旗下的华星。现在回想起来，网申还是不要太着急的好。因为一直在网上投啊投的作用不是太大，有回应的很少。第一个网申，接着就是做测评，刚开始没经验啊，就知道是行测，自己傻啦吧唧的就做了，结果智力题都没做完，蒙了好几个，后来才知道，测评是需要团队作战的！

因为有师兄在，所以就打算好了去武汉参加 TCL 的宣讲会。10 月 12 号，也就是国庆假期后，我来到武汉，刚开始以为宣讲会是一起的，后来才知道除了 TCL 的宣讲，他旗下的公司基本都有单独的宣讲会，所以我去追了华星

的宣讲。先说重点，华星的现场宣讲有一张终面直通卡（有的宣讲是 3 张，比如南京站），一台 kindle，是主持人和嘉宾提问宣讲过程中 PPT 上讲到的内容，答对有奖。第一次不知道这回事，所以我又追了一场，结果还是没有抢到回答的机会，总共我们两个人举手，另外一个人是个女生，和我一样，也是追了两场。但是这个妹子在前一场宣讲的时候和那个嘉宾聊过天，所以印象比较深，嘉宾就选了那个女生回答，我又一次错过了终面直通卡，没办法，心里想那就等面试通知吧。（所以这里要提醒大家，宣讲会的时候可以和现场的 HR 或者嘉宾聊聊，增加点印象，没准后边他就是你的面试官）

结果等了两天，竟然没有等到面试通知，心里一万只草泥马，各种想骂人。当然，我还是没有放弃，然后就各种加 TCL 的招聘群，打听面试地点去霸面，然而并没有找到。宣讲会上 HR 说了在华科面试，所以面试那天我找遍了所有可能的面试地点，但是还是没有找到。后悔当初没有在宣讲会上认识几个人加一下微信什么的，只能用努力了就好之类的话自我安慰。无奈从武汉转战南京，等待华星的合肥站和南京站的宣讲。因为我是江苏人，所以找工作还是主要在南京。后来陆陆续续在南京面试了很多家企业，也拿到了几个 offer，像武汉新芯，金风科技，四季沐歌，还顺便签了个上海铁路局，但是都因为待遇，工作环境什么的不太满意，所以还想试一下华星。

因为在南京，所以合肥站的宣讲没有去，在南京边找其他工作边等华星南京站。华星来南京的那天雨下的很大，住的地方又有点远，找工作找的身心俱疲，突然就有点不想去了。所以我就收拾好东西准备回学校了，一路上犹犹豫豫，终于还是在半路下了地铁，去了南大，参加了宣讲会。到了地方才发现，还好过来了，因为来的人很少，可能是这边的学生没听说过这个企业，或者是南大的孩子们看不上，所以人很少，我想这下有机会拿终面直通卡了。离宣讲会开始还有一会，所以我过去找 HR 聊了几句，说明了我在武汉的经历，然后 HR 问我投什么岗，我说环境安全岗，结果 HR 来了一句这个岗位已经招满了，南京站没有招聘计划，我。。。。瞬间懵逼 Are you kidding me? ?? 好吧，那也不能白跑一趟啊，终面直通卡还要个毛线，我要 kindle。宣讲结束，回答了问题（因为之前听过了两次宣讲，讲的东西基本都知道），kindle 顺利到手。HR 说拿了奖品的不要走，要和嘉宾合影留念。趁着这一会又和 HR 沟通了几句，这才想起来争取下其他岗位，HR 还是说其他岗位可能不太行。我就一直在和她说我做了多少努力什么的，试着问了一句能不能给她留一份纸质简历，HR 姐姐可能也被我说的打动了，就同意收了我的简历，说尽量帮我争取，然后我就回了学校。

回到学校的第二天晚上竟然就收到了面试通知，通知明天早上 9 点面试，心头一喜，立马买票奔赴南京，做了一夜火车，早上 7 点到了面试的酒店，一个人坐在酒店大厅等到 8 点多上楼。人还没来，又等了一会，HR 和面试官都来了，看就我一个人在那，HR 很惊讶的说了一句“这么早！”。他们布置面试场地，我问了一句要不要帮忙，其中一个人说，不用了，你先坐在这等一会吧，然后我们就断断续续的聊了几句，感觉放松了很多。

场地布置好，又来了几个同学，我们几个就先进行了面试，第一轮是群面，无领导小组讨论。给一个话题，思考 5 分钟左右，每个人阐述观点 1 分钟，15 分钟讨论，3 分钟总结，两个面试官，其中有一个是宣讲会收我简历的，另一个是刚刚惊讶我来的早还和我聊天的。无领导讨论的话题和网上搜到的面经里的都类似，就不说了。我自己觉得这次群面是我所有群面表现最好的一次，我们这个小组讨论的很和谐，我充分的表达了自己的观点，提出了自己的见解，得到了一起讨论的小伙伴的认同，最后总结的女生太紧张（这个妹子讨论的时候就是太紧张，没怎么发言，所以我们想帮她，就选了她总结），以至于说不出话来，我主动给她分享了我做的笔记（笔记最后是要收上去的，所以笔记很重要，不要乱写乱画，要写的有条理，会给面试官留下好印象）。

不出意外，当天晚上收到了二面通知，也就是终面，华星面试只有两轮。第二天早上，来到面试地点，去的比较早，就在楼下看自己准备的东西。巧的是又碰见了那个惊讶我来的早的面试官，他主动给我打招呼说，别太紧张，面试很简单，然后让我上楼签到。签完到，和很多等待面试的同学聊了经验，也和 HR 聊了几句，这时候才知道刚碰见的那位是他们人力资源部的主管。面试过程确实很简单，没问什么专业问题，全程很和谐，面试官看着我的简历一直让我自己说，一直问我还有什么想补充的，我就把我所有的优势一股脑全说了。最后问我还有什么想说的，我又表了下衷心，说了武汉的经历，说了有师兄在华星，对华星很了解之类的，庆幸的是这位面试官竟然认识我师兄，我心里暗爽了一下。

当天晚上收到了签约通知，签约的时候和收我简历的 HR 聊天才知道，我的名额是争取过来的，我要是不签，这个名额当场就作废了。心里暗暗庆幸当初去了宣讲，留了简历，面试早到。。。

签了三方，秋招找工作就告一段落了，找工作的压力才终于卸下来。写的有点乱，希望对大家有帮助。

4.2 2017 校招 TCL 从网申到 Offer（财务会计岗）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2073004-1-1.html>

2017 秋招快要接近尾声，楼主不是 offer 达人，但是也不至于颗粒无收。楼主在应届生论坛上受到了很多前辈的帮助，对于孤独无助，又渴望了解企业和准备秋招的同学，前辈的经验真的受益很多。所以基于感恩，基于传递这一份分享，写一下 2017TCL 从网申到拿到 offer 的全过程，给下一届的师弟师妹做参考。

楼主背景：双非，广东普通小本，财会专业。

申请时间轴：9月3日递交网申——网申一递交即收到第一轮行测 OT——10月18日收到第二轮专业测试 OT——10月26日群面——10月27日专业面（终面）——offer。

网申统一上 TCL 的指定官网申请。不知道是楼主自己没看清的原因还是本身就是这样，网申的时候，只能选岗位投递。比如楼主投的是会计岗，但是后来被分到了 TCL 通讯的会计岗。PS：TCL 通讯是 TCL 集团旗下的全资子公司。也有的同学被分到了华星光电的会计岗。也就是申请的时候，只知道申请的是 TCL 集团的会计岗，然而 TCL 集团庞大，子公司众多，要到后面才知道是哪个公司。（也可能是楼主糊涂不清不楚就申了）

TCL 是一提交网申就收到第一轮网测 OT，3 天内完成。这一轮的网测是行测+性格测试之类的，完全不考专业知识。只有完成了测试，简历才会被输送到 HR 的眼里。

之后就是漫长的等待，漫长到都快忘了。或许简历筛选是 HR 自己人工一份份看，总之从做完第一轮测试到收到第二轮测试足足一个多月。

第二轮测试是专业测试。单选，多选。判断，4 道英文简答（开放性问题，类似 what's your strength?，请根据情况回一封 email 给 MR Green 之类的）。专业知识覆盖面很广，会计、税法、财管、经济法、审计，都有考。

之后就是收到群面通知。一旦过了第二轮测试，TCL 的效率那不是一般的高。并且都是只提前一天，甚至十几个小时，告诉你下一步怎么做。比如 25 日晚上 10 点突然通知你 26 号上午 10 点面试啦。。所以如果没有提前准备的话，那就是没准备了。或许 TCL 就是想找到那个不用刻意表演，也符合我的期望的那个人吧。反正楼主是来不及准备的。

群面是案例分析讨论，全中文。楼主觉得案例本身非常的简单。大家不用慌。这里真的没有什么好说的，案例真的简单，要求不高。因为考察的真的是非常基础、非常通用的东西，该明白的人自己会明白的。

群面当天晚上就会收到结果，然后接着下一天专业面试。

专业面试 1 对 2，楼主那天遇到的两个面试官都很和蔼可亲。时间大概 25 到 30 分钟，自我介绍、优缺点、这些老掉牙的必备问题请自行准备啦。问题主要围绕简历展开，尤其是有相关实习经历的，必然是深挖的。所以一定要对自己的简历十分熟悉，且对自己实习过的内容十分熟悉，从宏观的看法到微观的细节，怎么做一件事，都要清楚。会有 2 个问题是要求英文回答的。这时候不用慌，尽量表达出来就可以了。也会有一些专业的问题，比如产品成本怎么核算。当然，如果本身是财会生的话，楼主认为在其他问题的回答中，也要尽量凸显自己的专业素养。比如你在说自己在某企业当财务实习生，说到一些经历的时候，也可以用到专业术语，避免过于口语化。

专业面当天晚上就发了最终面试结果。通知第二天签约。

TCL 毕竟是个大企业，业界良心。通过面试第二天就要求签 3 方，如果不签 3 方也至少要签 2 方。不签就视同放弃了。楼主的岗位是在深圳的。给出的待遇楼主觉得还可以。没有很高，但是也不低。中规中矩吧。整个招聘过程，对 TCL 印象真的蛮不错。觉得很规范，招聘人员很专业，对人很尊重。总之有缘遇见 TCL 很高兴。

PS：灌一下鸡汤吧。各位师弟师妹一定要对自己有信心，不要觉得自己不优秀，也不要觉得自己学校低人一等。

既然大家都来到这个环节了，那么大家都是平等的。事实上 TCL 也是一家很愿意给每个人平等机会的企业。

大家加油吧。

4.3 总结 TCL 通讯的一点小经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1995200-1-1.html>

等了两天，截止 28 号 21:19 分，我依旧没有接到 HR 的电话。后来我问了之前一起面试的朋友，她说她 6 点多的时候接到电话，然后我就懂了。现在总结一下我这次面试的经历吧，然后把这段经历收藏再继续前进。对了，我应聘的是会计岗位。

从申请 TCL 通讯到现在差不多过了一个月，当时申请的时候还是 9 月份月上旬左右，记得当时投完简历没过多久之后就收到了在线测评，那时候觉得题量挺大的，还没怎么实践过这些题，想着随便做一下，进不进都没关系，积累一下经验。后来因为我突然跳到另一个网页，还被弹窗提醒说不要跳窗之类。

就过了好久，10 月 20 号的时候我突然收到 TCL 的专业在线测评，那时候真的是很惊讶。没想到隔了那么久终于有点回应了。因为要在一天之内做那个专业测评，后来没怎么准备就直接上场了，完全是单枪匹马啊，很多知识点都忘掉了。依稀记得考了财务管理的知识，计算国库券收益率啊、一次性收入的确认之类的，其实主要就是些初级职称的知识点，这个是单选题。因为单选题的计算题耗掉我一半的时间了（76 道题一共 90 分钟做完），那以后搞错了时间，以为单选题可以做一个半小时，后来做到多选题才发现时间不够了!!! 真的是多么痛的领悟啊。然后做了几道多选之后，果断放弃多选做判断题，然后几十题判断题之后就是 4 道英语问答题，我就简单地回答了前面的 3 道，后面的一道题目太长了没来得及看，后来就直接时间到交卷了。前面 3 道英文题主要是讲：1、你怎么保持生活和工作之间的平衡？2、当 TCL 不能满足你什么需求的时候你会离开 TCL？3、你觉得你自己是一个怎么样的人，简单地说一下你的优缺点。

接着，23 号就收到去一面的通知。也没怎么准备就直接过去了，在应届生上搜索到说是英文面试，我想就试一下吧，反正也没差。去到之后，说好下午 1:30 的面试，最后等到 2 点多才面，因为是无领导小组嘛。估计每一组的题都是一样的，因为面完之后 HR 说要把没写过的题装回到信封。材料的主要内容就是说：销售费用的问题。销售费用大，报销制度不合理，销售人员需要自己垫付预付款之类的问题，导致公司现金短缺以及报销作假等情况。第二个就是销售地区的销售人员业务招待费支出有增无减。主要针对上述的问题提出解决方案。整个过程就是先个人阐述观点，限时两分钟；接着就是小组讨论，30 分钟；小组总结 3 分钟。整个过程下来，我没有担任领导者，就是那种不怎么说话然后偶尔说几句这样。因为我刚开始提出的方法被采纳了，所以在小组讨论的时候就比较优势，可以补充我自己的方案。

然后 25 号的时候就接到了通知，进了 2 面。去了才发现原来那么多人进 2 面，想着原来自己也没有多厉害。知道面试形式是先英文自我介绍然后问问题，后来用不用英文问问题主要看自己的英文水平吧。不过主要都是用中文的了。主要是楼主我当时真的是随便准备了一下，没有打稿然后后来就直接简陋地介绍了自己 30S 左右就结束了，那时候 HR 还在翻看我的简历，但是那时候的我没领悟过来啊。HR 还挺震惊地看着我说了句，那么短就没了？我说嗯。真是给自己跪了。哈哈，想想当时的我。接着就问了你对 TCL 有什么了解（英文），因为感觉前面表面不太好，本来想挽回一点的，没想到没控制好情绪然后发挥不太好，断断续续这样吧。后来就直接用中文面试了。主要是针对简历上的经历进行提问，一般都不会为难你，就是结构性面试。HR 都很 nice 的，后面中文的面得还好。只是感觉我自己栽在了英文那里。

说两天之后会有通知。一直到现在我都没有接到电话，其实我也大概知道什么样的的情况的啦。只是自己不想接受而已。哈哈，，写下此文给大家参考一下，也 bury 一下自己的第一次面试经历，然后再收拾心情好好前进。啊，对了，问了其他两个挺好的队友说后来的电话面试有中文也有英文。但是不知道他们最后有没有进。不过希望大家都可以找到一份好工作啦。

4.4 TCL 个人的一点看法

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 9 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1980043-1-1.html>

从应届生的角度来说，发展潜力是这样的，华星光电>TCL 通讯>TCL 多媒体>TCL 通力>TCL 显示>TCL 其他公司。为什么这么排，下面我来说说：

以研发为例：

华星光电现在发展势头很猛，培训多，待遇也很不错（6-7K），在光明新区（深圳），武汉光谷的在建，作为国内几家做面板的来说，算是很不错的了，BOE 后面是北京 ZF，天马是上海 ZF，华星则是深圳 ZF，每年贡献一半的利润。弊端就是做这类的技术研发基本就接近于半导体，以后跳也就在这个行业的上下游了，但是有了能力，再怎么都不怕。今年薄连明调到多媒体，郝义离职，华星老总换成 LGD 的前副会长，后续看表现。

TCL 通讯是多个研发，一个生产，所以研发（软件本科 4.8K，研究生 7K）相对舒服，在手机这行过得还算滋润，加班不多，压力也没那么大，待遇偏低，但是买房还是无压力的（上海除外）。研发的工资比生产的要高，但是比同行业低。去年赚了一笔，搬到惠州总部大楼。

TCL 多媒体也是分多个子公司，销司（3K）、王牌（3K）等等，销售就是看你自己的了，都是 3K 起步，王牌的食堂算是最好的了，再有就是今年深圳西丽的迁了很多回来（战略转移。。。）。

TCL 通力是做音频的，研发的待遇也还可以，目前来说算是中等。

TCL 显示是做中小型屏幕的，但是面板是别人做的，今年上市，研发 4K，没什么发展潜力，华星养的小三。

TCL 照明，印象最深刻的是销售了，一群强人，待遇不知道。

TCL 环保，3K，做回收处理的，也做工业废水处理。

TCL 翰林汇，能进去都不差，下金蛋的鸡。

TCL 速必达，物流，也有强人。

领导力开发学院，内部的管理培训，也拉了个潮鹰联盟（内部兼职表演），但是外界都没有什么知名度。

为什么说研发岗：

虽然我不否认其他的岗位也有潜力，但是以过来人的经验告诉大家：

生产线的岗位（工艺、设备、线长，对，你没看错，线长（本科））在第一年基本能走光，因为你多干几年去干其他的也做不了，也没几个一直想做生产线的吧。

财务类，月初月底加班忙的要死，没时间谈恋爱，女生都休息不好。

QA&QC，品质类，加班太常见了，但是至少有加班费，而且还有的发展，但是能坚持的也少。

产品经理，这个算是能好很多的，但是就是电话多，心里承受能力要强，后面也要做计划，把各个部门的人的工作安排下来。

销售，这个就真的凭本事和关系了，有本事把小客户发展成大客户的，工资不会低，能有关系分到大客户的，提成也不会少。

剩下的研发其实就很清楚了，但是走的也很多，通讯的、多媒体的、其他公司的都有，基本都是感觉学不到东西，只是机械的做事，或者觉得迷茫的，但是大公司基本都这样，螺丝钉。应届生进来，基本都是先产线实习，再部门学习，半年过后慢慢开始接触项目。工作上能培养的只是基本能力，真正能创造价值和出彩的大半部分都是业余时间自己学习的。少一些抱怨，多吃一些实事。从出去的人看，只要你坚持，总有可以学习的，只是需要一个沉淀的过程。

另外再说几个算是比较坑的公司，慎入：

- 1、金能电池，效益不好，研发一般
- 2、高盛达，真的有人被坑在生产线上三年，出来后干销售，算是废了。
- 3、环保，自己想想吧
- 4、升华工业，没有研发，车间金属粉尘多，长期对身体不好
- 5、显示科技，管理差，新人基本是干三年内。

总的来说，TCL真的只适合作为一个过渡，如果是应届生，就尽量不要在制造业（一个集团可以有很多子公司，但是一定要看清楚是什么样的，有生产线和工人的就属于制造型子公司），第一是因为人员流动性大，车间的氛围，还有管理方式等，如果心里素质不过关，容易留下心理阴影（此处求阴影面积），第二是制造型企业对人力成本看得很重，在老板眼里，你可能还没有一个工人值钱。

PS：跳槽，这个永远不能避免的话题。

跳走的工资基本都翻倍的涨，年薪 20W 接触的也不少，还是跟公司和能力有关，既需要自己努力，也要选对方向。

以此，给所有的应届毕业生，加油！

4.5 TCL 集团招聘 小 T 君答疑汇总

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1879559-1-1.html>

Q：测评网址丢了找不回来该怎么办呢

A：测评网址是通过短信和邮件发送给各位的，同学们可以查阅邮箱的订阅邮件或者广告邮件，如果无法寻回测评网址，可以关注我们的微信平台“TCL_JTZP”把您的问题反馈给小 T 君，留下姓名电话邮箱地址，小 T 尽快为您解决问题。

Q：网申的岗位写的是暂停招聘，还能投简历吗

A：由于岗位需求的临时调整，暂停招聘的岗位已经撤销，请登录自己的后台撤销已经提交的简历，重新选择其它岗位进行投递。岗位发布以官网为准

Q：提交网上测试后简历一直处于在筛选中，请问这是什么意思

A：简历的投递截止日期为该地区宣讲会最后一场第二天中午 12 点，此后的两天内 HR 会集中处理本站点的所有简历，所以此前简历会一直处于待选状态，请耐心等待。

Q：请问申请两个职位收到两个测评链接后，需要做两次吗

A：如果属于不同类型，是要做两次的哦。

Q：怎么笔试？

A：除特殊专业需要线下笔试外均为在线笔试，有些职位不需要笔试，请同学们耐心等待 HR 的通知按要求完成作答

Q：什么时候面试？

A：笔试结束后我们会陆续发放面试通知，请同学们耐心等待，也可以登录网申地址查询求职状态。（“筛选测评中”意为您的简历正在进入下轮之前的待选状态。）

Q: 岗位投递错误或者简历资料填写错误怎么办?

A: 同学们可以撤销该申请, 修改后再次重新投递。

Q: 简历提交后无法撤销, 或者无法申请职位怎么办?

A: 无法撤销有两种情况: 一种是 HR 已经筛选过得简历不得重新提交。第二种是岗位变动导致该简历不能在该志愿下正常提交。第二种情况需要在网申主页中确定是否该岗位还在本地区招聘, 如果没有, 请重新选择其他岗位。

Q: 不是 2015 届的还能申请职位吗

A: 此次校园招聘只针对 2015 届应届毕业生, 往届毕业生可以在前程无忧、智联招聘等网站查询我们的社招网站进行岗位查询和简历提交。

其它问题反馈请描述清楚 问题+姓名+手机号 反馈到微信平台

4.6 三本学生的求职路—第一站: TCL

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1733196-1-1.html>

介绍一下背景: 会计学专业—男, 学习成绩尚可, 获得过奖学金, 三好学生, 预备党员, 仅有的证书: 会计证, 四级。

准备工作: ①大一, 就决定绝不考研, 事实证明我的确, 也没去考研。直接选择找工作

②大三下学期, 无意之中发现“应届生”开始了, 我的找工作的准备工作: 写简历。前前后后也修改了 10 遍左右。

③求职信, 证件照, 网申的相关问题等等。

④大四上学期, 当同校的同学们还在蒙圈的状态中, 我已经开始了网申。

正文: TCL 整了八经的是我的第二份网申, 当时在我们学校宣讲会人很多, 干脆就是没进去。所以也不知道宣讲说什么是了。

9 月 13 晚上接到通知, 去哈工大进行笔试, 很 nb 的学校呀! 笔试内容大概是: 行测: 20 个 (言语理解、数量关系、逻辑判断、类比推理各五个) 基本全是国考原题, 上去就是看选项直接选, 因为之前也在复习国考。专业知识: 初级的水平 (有点忘记是多了, 貌似是 40 个: 20 单选, 10 多选、10 判断), 反正很长时间没有看专业知识了, 就是一顿猜呀。全考场第一个交卷走人的, 没报什么希望。但是。9 月 14 号, 接到 15 面试消息, 以为上来就死半结构化面试那, 其实我是错了。进去在大厅等待, 大家一个个穿的像黑客帝国似得, 很是壮观呀, 说实话西装穿上大家是变的不一樣了。等待的过程中碰见了很多面试的同学, 他们说上来就是群殴, 没想到第一次正式的面试就是群殴, 还好很早之前就了解了一下。面试地点是在一个宾馆的房间, 同时进去 20 人, 分为两组 (一个是财务, 一个是市场营销) 床边放张桌子, 围坐那一起。根本就没有地方可以书写东西, 哎很是不爽。我们组其中 4 个工大、2 个林大、2 个商大、两个理工。面试开始, HR 介绍了一下三位面试官。我们的题目是:TCL 想要对一个通信学校进行教育教学方面的支持, 给了 20 万元, 10 个项目。不得超出资金数, 我们还是比较和谐的。很早就达成一致了, 最后总结了一下。其实第一次面试我们组, 根本就没有什么真正意义上的额领导者。大家表现的都差不多, 就这样第一回面试结束了。HR 通知大家直接, 回来等通知了, 两天过去了 还是没有消息打听一起的战友, 才知道 我们小组 10 个人貌似就进去 1 个。还是很残酷的。第一次面试就结束了, 也宣告了。我的求职路正式开始了。

时间有点长了写的有点乱套了, 有点想不起来了, 大家对付看吧。希望对学弟学妹们有所用处吧, 毕竟黑龙江的相关的 TCL 的面试经验没有很多人写。

4.7 TCL2014 多媒体销售面试+笔试全过程分享

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1729818-1-1.html>

TCL 是楼主拿的第一个 offer，四轮面试+笔试收获颇多，跟大家分享一下。

9月3号网申多媒体销售。哈理工的宣讲会 11 号，因为各种原因没去参加。突然 14 号接了一面的通知，下了课就直奔面试地点，目测有三四百人。一面是即兴演讲，一分半钟，前一个人讲，后一个抽题准备。我抽到的题目是：孙悟空是个好员工吗？其他的诸如“我看企业文化”，“再长的路也要一步步走完”等等。一面貌似刷人不多，只要不紧张，说的有条理，应该都能过。

15 号 1:38AM 收到二面通知（吐槽一下，所有通知都是一点多才发，相当恶心），地点在国际饭店。无领导小组讨论，5 分钟看题+十分钟个人陈述+20 分钟讨论+5 分钟总结。9 点开始，一组 9 人，两组一个房间。我是第一组，我们抽到的题目是“为了和某学校保持合作关系和树立良好企业形象，给 20 万赞助”，一共有九项可以选，大概是图书馆买 800 册书 6 万；专项奖学金 8 万；校庆赞助 9 万；食堂、礼堂电视机赞助；8 万，创业大赛 6 万；电子竞技大赛 8 万~传说一共二十来组。我们组工大一哥们儿开始就表现出了当 leader 的欲望，最后弄得大家都不太搭理他，然后我就被推成了 leader（囧）。个人感觉，无领导讨论要抓住问题核心，然后简练的说出你的观点就行了，不要表现的太 aggressive，更不要太想左右别人，否则容易被排挤；leader 可以争，但一定要压得住，特别是最后的五分钟总结。PS：据 HR 讲，二十多组 leader 进三面的不到五人。

夜里收三面通知，还是国际饭店。到那儿发现只剩下不到 30 人，我们组就剩下我和一个林大的。三面压力面，四个人一组，面我们的是沈阳的 HR，角色设定是新入职员工，任务是代老板（一个月联系不上）送一个价值二十万的青花瓷碗（碗下飞机被你弄碎了）给另一个老板，并索要 100 万货款（必需且急需）。然后开始各种刁难。有一个哥们儿从头到尾都在解释碗为什么碎了，一个劲儿说“碎碎平安”，最后 HR 怒了，说让你们老板自己碎碎平安吧（囧）。基本上碗不是重点，主要是要钱。HR 各种无赖，相当郁闷。我第三个发言，前两个哥们儿都被打了太极，让他们等着，有钱就给。我送碗的时候耍了小聪明，先给他看拍卖会拍卖证明和故宫某老的鉴定意见，说这个人是著名修复家和鉴赏家（瞎掰的），然后才给他看碎碗。HR 相当无语，于是就直接切要钱了，我问是什么原因没钱，一开始说他不知道（擦，当时就怒了），后来说生意不好，我问为什么生意不好，问了半天，说市场饱和，又继续问，是卖不动了还是卖亏了，一开始说卖不动，我说今年市场确实不景气，然后说帮他发货发到别的好卖的地方，然后就被 HR 驳了，你有这么大的权力吗？我说我没有，我只是建议，然后就这个权限问题跟他纠结了一分钟（抓狂），我一直强调只是建议。然后他说更主要是批发给二级经销商不返款，我一听这好办，就说大家一起开个会，商量一下怎么办，HR 说不参加（擦，使劲压着火），我说这是解决问题的途径，生产商，经销商大家一块儿想办法才能共度难关，您这是不想解决问题吗？磨叽了半天才参加，然后我提出二级经销商先返 40%，他再返 30%，HR 又问你有什么权利决定（我日，怒火中烧啊），然后我说会先向公司汇报，再跟大家谈，不返款谁都活不下去。HR 问汇报要多长时间，我一听有门儿了，就说我们公司效率高，一天就行，又问你认为二级经销商多长时间会返款，我说晓以利害的话，一个星期就够了，HR 就说了句“你这不现实”。然后……就木有然后了，“碎碎平安”哥就杀出来一直解释碗为什么碎了。其他的两个，一个思维比较活跃，提出返款奖励，返 10w 奖励 1w，个人觉得很有想法，他最后也拿到 offer 了。另一个说了半天郁闷了，就直接说：老板我只要一块钱，你给我一块钱，然后我们俩拿着一块钱合影发到公司微博上……”，HR 无语了。个人觉得三面主要考察的就是应变和压力承受，一定要抗住压力，解决方案不一定够好，但要淡定，否则便乱了方寸。

三面回去恶心了一晚上，以为没戏了。一点多又收到了短信，说实话还是有点兴奋的。四面原以为不刷人了，花擦，最后刷了六个，吓尿。四面是深入面谈，有单对单，两个，三个也都有。我是二对二，主要提问的是总部人事部主任。进去之前正好一直和旁边一哥们聊天，相当能侃，问我三面怎么答的，我说了大概，然后他一直说你答得不好，应该这样这样……然后我就没说话，一直是他在说。我心想这下折了，遇到一 bug。进去以后，个人感觉，前二十分钟直接被无视了，直到 HR 开始问个人经历最困难的事情已经如何解决的，我讲了一个实习中的方案优选问题，比较针对性和条理，然后他讲的是做文艺活动的事情，说了半天，木有圆回来，HR 貌似也木有听懂，后来又问了成绩和英语四级，问了个人规划（他讲的比较空，我讲了一个八年规划），问了毕业后的地域选择，讲了薪酬（实习期 2500+

补贴 50~120, 转正是底薪加提成, 第一年不低于四万, 个人觉得偏低) 又问我们有什么问题。后面他都答得不太好, 没有条理, 讲的很多, 但让人觉得抓不住重点。个人觉得深入面谈不能太高调, 最好表现的务实一点, 有进取心, 但不能过于吹嘘, 而且最好说一件事能自圆其说, 不然搞砸了的话真的很影响发挥。后来笔试的时候没见着他。

四面过后以为结束了, 18 号又收到一个笔试通知, 真是太奇葩了。到那才知道是个气质型测试, 十分钟填完了, 又发了一本《鹰的重生》讲 TCL30 年的。个人觉得这个不会刷人。

昨天接到通知, 让 23 号去签三方。

PS: TCL 貌似不排斥霸面, 一姑娘从一面霸到四面, 最后居然神奇的拿到了 offer, 成为哈尔滨地区多媒体销售类唯一的一个女生。

着装不用太正式, 但一定要干净整洁。TCL 工资比较低, 问了问其他几个拿到 offer 的同学, 都不太想签。

4.8 成功者与草根者之间只有一“课”之差!

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1695861-1-1.html>

TCL 大讲堂之武汉大学行 实时播报, 盛况空前哦!!

人说技术都是屌丝的活儿。可俗话说的好, “这年头, 做屌丝也要做个体面的屌丝, 做个有追求的屌丝, 做个不容易被替代的屌丝, 做个脱离了低级志向的屌丝.....”

就业形势越来越严峻, 手捧毕业证也未必能够找到满意的工作, 什么才是最有用的砝码? 对于职业生涯规划, 并不如某些书上所说的那样玄机无限, 对自己有一个基本认识, 同时掌握一定的方法, 还是要提前对自己进行职业规划, 为自己的职业生涯发展画一个蓝图。

这不, 给高校学生在职场方面传道授业解惑的 TCL 大讲堂来到武汉, 第一站就选择了在武大, 给大家带来了赢在起点的生动一课。这场大讲堂对于我们这些低年级的学生, 剖析自身未来、规划职场真的是受益匪浅哦, 进去的时候, 已经木有座位了, 只能站着听了一场, 听大讲堂的童鞋貌似从大一到大三的都有, 有的整装待发, 估计是冲着 TCL offer 去的, 不过这次不是宣讲会, 而是一次公益性的大讲堂活动啊, 剩下的就是来取经的了, 我当然属于后者。

下面说下我个人的感受吧! 这次来武大的是湖北省人大常委、TCL 集团副总裁、党委副书记黄伟先生, 他长期从事企业管理工作, 在运营管理、政策研究、公关关系、党务行政等领域具有丰富的管理经验, 非常丰富的职业阅历, 所以在职业规划这块具有非常丰富的经验哦, 现场大家都听的很认真, 反正对我来说真的是受益匪浅啊!

黄总首先帮我们梳理了职业定位的困惑, 估计这是大家都非常关心的, 未来到底走向何处谁也不知道, 尤其是刚迈入社会, 第一份工作可能绝对了你未来的发展。而且也让我们知道雇主喜欢啥类型的童鞋, 我们该怎么利用这段时间来增强自己的竞争力, 现场还准备专业的职业兴趣及性格测试等工具手册, 大家热情很高涨很高哦!

真的不错, 尤其是那些在大学迷茫的、不知道做什么的, 这次大讲堂终极目标就是“职引未来”, 在迈出校园之前给大家普及关于职业规划方面的知识, 大一、大二、大三的或者研一的都可以去听听, 找到工作的嘛就看时间喽!!

下面啰嗦几句, 武汉其他高校的各位大侠最好早出门, 讲座会在 19:00 开始, 没课的最好提前去占座, 有课的吃了晚饭尽早过去, 我已经是够悲剧的, 但是没想到我后面的人还有很多根本没进来~~正是这些人的热情, 才有

了今天的火爆场面啊！

4.9 TCL 面试+笔试

2012年9月21日 22:48 收到 **TCL** 发的笔试短信、邮件通知，速登陆 **TCL** 招聘官网，发现招聘的状态已变，“待应聘者确认”，奈何点击数次，无一点变化。

2012年9月21日 23:24 再次收到 **TCL** 面试通知，再次登录官网，此时确认上一职位的状态，即可变为“应聘者已确认”。

2012年9月22日凌晨 1:00 在床上翻滚数次开始入睡。

2012年9月22日 7:00 室友闹钟响起，睡也睡不着了，就起了，看了一下贴，相关 **TCL** 的企业文化及其他信息，准备了一下成绩单、四六级复印件踏上了前往面试的征途。

10:00 左右到达酒店，此时门外的人极多，第一批的进入了还未出来，10:20 左右第一批开始陆续出来，大骂坑爹。

10:25 进入房间，HR 进行了简单的介绍，就开始了面试，第一轮：3 分钟即兴演讲。每人一个信封只有在你前一位演讲时才可以打开。抽到的题目有：当你的能力不能胜任你的工作时你怎么办？毕业最后一天。人可以被打倒，但不能被打败。谈谈“模仿能力”就其利或弊分析。我最成功的一件事等。巴拉巴拉，每个人讲的似乎都不是很好，都有点小紧张。第二轮：无领导小组讨论。此过程就给你发一题，你有什么问题，HR 都回答的我不清楚，你自己看要求。题目要求：什么夏天高温，用电紧张，同时正值期末考试复习期间，学校要你们一个小组给个解决方案。一开始，一个女生就想担任领导者的角色，讨论讨论者，又想做时间控制者，巴拉巴拉的又没怎么控制好。还有的总在强调自己个人的那几个观点，即相同的几句话讲几遍，我和同学算是做了沉默者了，就时不时的飘出几句有建设性一点的话，最后讨论结束，个人感觉解决方案不怎么样，开始做总结，推荐了一人，总结完，HR 说还有一分钟，你们有什么要补充的么。额，此时，那个女生，却马上开始收起试题纸来，undefined 这是有多急呀！收完，HR 稍微讲了一下 **TCL** 的分公司，优势啥的，说了句保持电话，邮件畅通就散了。

下午 2:15 奔到了湖大复临舍 308 室，已做了不少人，感觉现场乱乱的，说来什么研发类的，顿时有点懵了，我投的采购类呀！不管做了再说吧。试卷发下来了，30min,25 道行测题，对于我们这些久经战场的来说，考起这个来，有点摸不着北，前五道，数字推理，恰好前一晚在百度数字行测题做过，有点印象。后面数学计算题，图形推理题，还有英语阅读题，好多一路蒙下去的，时间还好赶，一顿乱选算是做完了。此时 HR 又发话了，不是研发类的到隔壁去，灰溜溜的跑了过去，就听到说一分钟的即兴演讲，不限内容，自己上台，同时叫上简历，巴拉巴拉，又是一堆，各说各的，说什么梦想的，坚持的，毅力的。。。。。。我讲的一句古语，从个人和企业的角度分析了下，最后想着还是要与 **TCL** 扯上一点，于是以“今天我们带着诚意来到这里面试，相信我们的诚意可以感动 **TCL**，相信我们的创意可以感动生活”介绍了演讲。这里随便讲点什么就可以了，声音大点，流畅一点，就 OK 了。一个多小时过去了，终于完了，最后 HR 说，感谢大家今天过来面试，我们会在两个工作日内给大家一面的通知，（这是闹哪样的？）请保持手机和邮箱的畅通。。。。。。就这样一天两次的 **TCL** 的面试，笔试结束，累的回寝室就趴下了，继续等待短信铃声的响起。

最后，希望大家都能找到好的工作。

4.10 找工作过程及签约 TCL

开始找工作是国庆节回家之后，10月8日，大概。

Selfintroduction: 电子信息科学与技术；雄性；群众；211；木有奖励；有点点项目经验。

第一个笔试是福建同学说的，锐捷网络，西安邮电听了宣讲会。果然出手不凡本科生起薪 6000+在和西安消费差不多的福州，这工资确实诱人。回去图书馆借了网络知识/ccna 什么的，看了 2 天，又听到同学说创维第二天 9 点笔试。给 hr 打了个电话，说自己实习，想霸王笔。没想到那个美女 hr 同意了，就去西工大笔试，基本是些模电知识吧，还有网络一部分？事实证明多学习永远是好的。考完试说不让走，等 11 点通知。在学校吃过饭后，电话通知说一面了，我擦，处女面啊。可是下午还有锐捷的 6000 等我呢，算了试试也好，下午打的飞过去。一面等到最后了，人啊，素质。进去后 2hr 问我些简单问题就 ok 了。一看时间 2: :40，还有 20 分钟，打了个的。

到了邮电笔也拉车上，只剩下个铅笔，同学给了个笔芯，赶紧进去看了身份证坐下答题。

50 道选择题，全都是什么组播什么的，我电子的，一点面子也不给。

晚上回去意外接到创维 2 面，激动的，借了西装，第二天带了三方西装革履去创维。换了个男的，还是 2hr，前面都是什么小技术和无关的东西，后面问我有问题没？我说我听到出来的人说薪资是年薪 5-8W？他们说，我问那岂不是不够？美女 hr 说：包吃住的。我说深圳少说也得 5000 吧？然后就说恩，可以了。我就闪人了。出门后奔了老校区定做了一套西装，说 28 号取衣服，那天是 17 号。

回来之后仔细一想，包吃住，不相当于 1000 多么？秀逗了脑子，估计没戏了。然后就安心等锐捷网络，之后某天去科技路锐捷网络面试了，5 分钟，hr 问我了解网络知识不？我吹我几天就全看懂了，人家让我说下路由器，我一时想不起来，扯些 ip？什么的。再一次机会，你不是喜欢网络么？中国有多少 3G 网络？傻了，3 家。&……&……（大家都知道我说了什么）

再后来参加了星网锐捷的鄙视，就被鄙视。

再后来 tcl 在西电和同学一起笔试，电子工程师。考些模拟电路、电路分析什么的、有一道题是英文的，不过提很简单地址分配。

后来就是面试，一面是群面：遇见话霸了，我只能沉默，30 多分钟，我发言 2 次，内容如下：还有 20 分钟，时间不多了；还有 5 分钟，没时间了。我也想表达，不给机会啊。

没想到这都有 2 面，2 道题，没做出来：电流源变换和电容时间常数问题。然后闲扯了一会，那 TV 部就把我发配到了 AV 部。和 AV 部 HR 聊了不亦乐乎，直到收到下一次面试通知才直到我已经被发配？一直不爽，HR 一直解释说不是发配，是调整，而且他们福利待遇更好。我将信将疑的面，面了好多次，压力面神马的，都是对答如流。后来我发现，只要你不想去，放开了面，状态都不错。

然后 27 号就要签了，我推了一次说想去惠州考察，结果晚上说明天不来就没机会了。我擦，逼我。

然后 28 号就签了，神马神马的。晕，想起我定做的西装都没用上，签完之后取了西装，不错。挺好看的。

现在，我又有点想找个本地的。

骑驴找驴，找不到就不找，明年惠州，走马上任。

4.11 TCL 面试全过程+待遇分享!!! 雏鹰计划销售类

TCL 初面 一面 复试 终面与协议

来我们学校开了双选会，去投了简历。公司是在武汉，听说有四个总部，武汉是其中一个，然后是卖空调器的。应该算是 TCL 多媒体吧?? 招的是算雏鹰计划的。

应聘岗位是市场营销（好像就是做销售的），投简历时问了个问题：你觉得销售与营销有什么不一样？

答得挺好的，再加上简历筛选，之后就进了。

一面：先 3 分钟即兴演讲，题目用抽的。有什么“输不赢啦，你最成功的一次经历啊，优秀但不适合啊”之类的。。HR 说了这题目就是蒙，尽量不要超时。表达清晰，别紧张就可以了。。

然后无领导小组讨论。先 10 分钟各人陈述观点，然后 20 分钟集团讨论。最后总结。

最后无领导小组面完会一个个叫进去单独面。问题好像很随意，会结合简历上问。

整个过程有三个 HR。一个计时，两个在盯着你看。

然后在当天晚上收到通过的短信通知。

复试：

4 个人一组进去，两个 HR 和一个总部的老总。老总是主力，基本上都是他问的。

首先，先结合自己的家庭背景与经济来源以及在大学里最成功最失败印象最深刻的事来介绍自己。接下来依次问了以下几个问题。答题是没有顺序，4 人中谁想答就先答。

- 1) 一个书法写得很好的书法家，年龄在大概 40 岁左右，如何很好地与他构建关系（H 就这是 HR 问的，其他都是老总问的。说明老总真的权利很大啊）
- 2) 为什么选择做销售
- 3) 从窗户往外看，你看到了什么？
- 4) 你理解的销售是什么？
- 5) 在一个人生地不熟的地方，一个新的产品，你如何做到很快地促成销售
- 6) 如何协调好工作学习与生活，即如果你已经和你女朋友约好去看电影，而你的老板却要你加班你会怎么做？
- 7) 你觉得市场的分类有哪些？
- 8) 从你得到面试通知到今天，你做了哪些准备

- 9) 有一款 TCL 的空调，价格和美的格力差不多，结合你熟悉的市场，你如何迅速形成销售
- 10) 你的性格特点与思维方式是什么
- 11) 你期望的薪酬是多少？

整个过程面了一个多小时，老总讲得很好。收获挺大的。自己感觉表现也不错，应该能拿到 offer

然后晚上 6 点多就收到 offer 了，隔天早上要拿各种证书协议去签约。

终面与协议：

拿到 offer 当晚问薪资什么的，HR 不怎么想说，所以就把东西带齐到签约现场问了。。。老总会让你问些问题，问完之后他们也会问问题，那些问题让人觉得有点压力面试的感觉。。。签约是跟总部签的，所以觉得待遇应该挺高的。工作地点先在总部培训，之后根据培训期间的考核以及个人意愿发配到全国各地。当然能回家乡最好了！！

没想到薪资竟然是： 培训期间包吃住 2300

试用期 2300+业绩提成

转正后 1300+业绩提成（提成百分比会增加）

而且都是税前的，没扣五险一金的。。。 （公司会提供五险一金，国企嘛，应该要有的）

薪资感觉太低了，这么大的国企怎么工资会这么低。而且要完成业绩量的 60%才有提成，刚毕业的应届生业绩甭指望会有多少了。。。底薪那么低，而且转正后更低。。

果断拒绝了……又不是没公司要，嘿嘿~第一次写面经，写得不好还望见谅。攒攒人品，接下来还有几场终面。大家都加油！！

整个面试流程感觉很规范，老总和 HR 人都很好，老总给予了不少很好的意见，个人感觉这家公司很不错，就是自己薪资要求比较高，所以就没什么缘分了……

希望写下的这些对大家有所帮助!!! 拿 offer 的时候在网上找半天找不到什么资料，就想亲身写一些。绝对权威真实，新鲜出炉。希望能对大家的选择与判断有所帮助

4.12 2012TCL 雏鹰计划多媒体销售的待遇

据签了 TCL 的同学讲，实习期间会有 2500 的底薪，再加上每天 100 到 120 的补助，包住不包吃，差不多有 5000 的收入。以上仅为实习期，转正后是不会少于这个数的，第一年收入在 8 万左右，挺不错的。不过我是没机会进去了的。

4.13 TCL 从笔试--面试全纪录

经常听说 TCL，但是大家对他的评论貌似不好，这里不说 TCL 的好坏，只说经验。

网申：闲来无事，开始顺便投了一下 TCL 的简历，开始也没放在心上就这样过了多少天都忘记了，直到有一天 TCL 声势浩大的到华工宣讲，才记起自己投了这个公司，于是和同学一起去了现场，最后感觉公司的培养计划还不错。

笔试：收到 TCL 多媒体的笔试通知，10 号到广工，于是很早挤着公车到了广工，笔试分为两部分：综合和专业，综合类似行政能力测试，不过难度貌似挺大，而且还有两篇英语阅读，时间也不够，做的不好。到了专业笔试，一看，傻眼了，全是模电、高频的题目，不会，乱填了判断题和填空题，半个小时不到，教室外同学打了很多很多的电话在催我，急着赶回学校，于是提前半个小时交卷。心里也没想过能去 TCL 面试，就这样告一段落。

面试：当天晚上出人意外的收到了面试通知，没有什么感觉，在等格力的通知，但是第一批没有我名单，于是第二天下午就去了月华大厦面试了。面试形式很奇特，先三分钟即兴演讲，有三分钟准备，再来五十分钟的无领导小组的面试。案例大概是负责处理一起交通事故，保证生命安全，使资源得到有效利用。其实方法不是主要的，自己有话说就行了，当天面试完，感觉很崩溃，太长时间了，不过在面试中表现还是值得称赞的，一出面试房间，我就感觉自己能进二面了。此时，格力第二批面试名单出了，还好，同学告诉我有我名字。

回来晚上，收到二面通知，早上就去二面了。我一直是比较悲剧的，当天我被面试了一个多小时，闲聊的感觉，而且最后那个 hr 姐姐说还只是人力的面试，面完后要我去专业面试，不过我急着回学校有事，所以说能不能换个时间，hr 人很 Nice，帮我调到下午了。就是刚才，去面了专业面试，面试官还好，聊了一些简历上的项目，然后说我认为自己笔试考的怎么样，我只能说很悲剧了。果然是，嘿嘿。不过上面也有纪录说我提前半个小时交卷，惊。问了项目的很具体情况，还好，记得还清晰。最后，面试官出了一道模电的运放，很简单的比例放大电路，不过已经两年没翻过模电书了，不会，囧！最后他说看你模电成绩还可以啊，额，刀放久了，总会钝的。最后他又叫我回答试卷上的那道运放的题目，还好，这次看出来了。就这样结束了。

TCL 面试完毕，接下来叫我等通知，不过也没报很大希望，毕竟一道那么简单的运放题目都不会，以后要加强努力。

4.14 学长告诉你真实的 TCL

又到了一年校园招聘的时间了，假如你想应聘 TCL，一定被他们各种各样的事业部，各种各样的职位搞的眼花缭乱了吧。哈哈，我刚来 TCL 不久，给大家简单介绍下，希望能给大家点帮助。哈哈

一、公司篇

TCL 是个很大的集团公司，产品可谓五花八门，几乎涉及电子都有做，不过好像不涉及电子的他们也做，像房

地产啥的。当然这就涉及到各种各样的公司了，这里面可学问大了，别说你外人，很多时候 TCL 内部员工都分不清楚哪是哪的。不过最大的和最主要的几个主要是：TCL 多媒体、TCL 通讯、TCL 家电这几个，当然包括最近比较火的华星光电啊啥的。这几个大的模块里我根据简单的了解介绍下。

1、TCL 多媒体应该是 TCL 最大的一个产业群，也是以往 TCL 主要的业绩来源，主要产品是电视。内部管理相对比较先进，在国内企业里面相对来讲是不错的了，有自主品牌，但利润一般，不过也是行业使然，毕竟整个电视行业都不怎么赚钱。

2、TCL 通讯能主要产品就是手机喽，在我的印象里没看到国内那里还有卖 TCL 手机的，不过最近他们业绩好像不错，听说主要是出口的，卖给非洲国家的，主要的品牌是阿尔卡特啊啥的；

3、TCL 家电，其实大家肯定很纳闷，电视不也是家电吗，怎么又一个家电，这个我也不清楚，这个家电做的产品主要是空调啊、洗衣机啊、冰箱啥的，据说业绩一般。

4、华星光电呢，好像是做液晶面板的，不过工厂还没建好，就是说这个公司正在筹建，好坏难料。

5、其他，还有好多这个那个的，都比较小好像，具体不清楚怎么样。

二、待遇篇

这个每个产业的策略不同，待遇也有很大差距。据别的同学比较 TCL 多媒体相对是比较高的，其次 TCL 通讯，家电相对来讲是比较低的，不过现在都在不断调整，具体不清楚了。多媒体惠州本科生试用的待遇基本上是不少于 3000/月+加班费+年终双薪+年终奖，过节啊什么的有点小福利。当然多媒体内部也有所不同，但是不会低于上面那个数。

三、工作地点

多媒体除了做业务在各自的业务中心，其他的主要是在惠州工作，当然也有少数可能去深圳。TCL 通讯惠州、深圳都有，好像上海啊一些地方也有。家电有在惠州的、中山的，好像武汉啊的也有。不过其实来之前不知道，对惠州这个地方听都没听说过，来了之后发现还凑合，相对来讲在珠三角是个比较不乱的城市，而且房价比较低，现在才 4K/平方，据说一年前这里市区才 3.5K/月，最近房价真是涨了不少啊。

四、感受

来了这里经历了各种各样的培训（我在多媒体），感觉跟在继续上大学一样，蛮有意思的，相对来讲，感觉还是不错的，管理系统比较完善，而且好像工作有各种各样的工具，看上去有很多东西值得学习，公司好像也比较重视大学生，一年内每个月还得跟我们做沟通，还要交实习计划什么的。不过唯一比较遗憾的是这里是公司提供的住宿环境不怎么样，虽然有空调、热水器，但其他的硬件确实比较落后了已经。

总之呢，大家一定了解好了再去投简历。

希望对大家有用。

4.15 在 TCL 数码一个月离职的原因

7月15日来到 TCL 数码电子事业本部，8月23日递交了辞呈，算起来只有5周的时间，这是我的第一份工作，时间真的好短，可离开的确也没有什么犹豫的。跟我一起来的大学生辞职的已经有2人了，不过真正走正规离职的我还是第一个，交违约金的也是第一个，因为前边的2位，一位档案户口不要了，一位档案户口不在 TCL。

7月16日到7月28日两周是大学生入职培训期，接触的第一个内容就是 TCL 企业文化，而第一步就是讲解 TCL 三个字母的来历，81年公司成立的时候，选取了公司名字(TELEPHONE COMMUNICATION LIMITED)英文的三个开头字母就组成了 TCL，其实这种做法在国外很常见，可能是随着 TCL 的不断壮大，领导层已经觉得这三个字母不足以显示公司的气势，以前的来历土了，过时了，所以随着时代的进步要不断给予新的解释，这大概就是 TCL 的“与时俱进”吧。我们这届大学生被告知的是今日中国雄狮 (today China lion)，而领导们高兴的指出：我们还可以给他加上新的含义，像空调事业部就改成了 the cool life 等等(最近又出了个新解释叫 Three C Leader)。

我不知道是不是随着公司的发展，连公司名字的含义都可以更改，至少国外的一些知名企业不是这样做的，3m 公司被誉为世界上最具有创新精神的企业，全球 500 强，90 年代多次进入美国企业排行前 10，3m 的意思说出来更土：明尼苏达州矿业与制造公司，三个单词的第一个字母都是 m，所以叫做 3m，3m 的历史比 TCL 长的多，但不论它发展到什么地步，从来没有改变过公司名字的含义，不会因为发展了，就找出三个时尚的有气势的以 m 开头的单词，然后告诉大家：看我们 3m 公司的名字来自 M……，M……，M……多有气势。其实修改不见得有好处，相信并不是所有的 TCL 员工都知道代表今日中国雄狮这个有气势的名字，当然知道真正最初来历的人就更少了。自己公司的还这样，也就难怪论坛盛传 TCL 就是太差了(Tai Cha Le)的缩写了。

如果一个公司连对自己的名字品牌的忠诚都可以随着时间不断变化，那么他对顾客的承诺呢，是不是 80 年代的承诺 90 年代就不要了，更快的会不会一年就变了？对员工呢，仔细想一下，也难怪招聘时对我们大学生的承诺基本没有实现，最后连签了劳动合同也说了不合公司规定不算。

插入一下我们这届大学生在 TCL 的经历。2003 年 TCL 集团来到全国最优秀的 20 多所大学，招聘了 1000 多名大学生，而我所在的 TCL 数码电子事业本部招了 58 名，下边我就把对我们的承诺和最后实现的方式做一个介绍，当然，这些承诺全部是口头的。

1 首先是工资问题：

当时招聘的时候说：试用期三个月，每月底薪三千，房补三百到四百，餐补每天 8 元，做市场和销售还有电话，交通补贴等，当然销售最关键资金来源在于销售提成。

真实情况：没有试用期，改为培训期半年至一年，期间工资 2700（税前），其中固定工资 1620，可变动工资为 1080，房屋补贴 300，伙食，电话，交通补贴都没有。销售目前还没有见到有提成。

2 劳动合同问题：

7 月 16 日我们签了劳动合同，上边说明 7 月 16 日到 11 月 1 日为三个半月试用期，期间我们可以离开公司，公司也可以开除我们，为双向选择时期，没有违约金。

而当我在试用期内辞职的时候，却得到人力资源部门通知，那个合同是社会招聘的，你们大学生没有试用期，合同签了也没用，要走必须本科交 3000 违约金，硕士交 5000 违约金，不然档案户口你就别想要了。

如果我们真的没有试用期，那为什么人力资源部讲公司福利的时候说：公司有季度奖和年终奖，不过你们在试用期（培训期）内，这些都没有的，要等转证后……

真是怎么说都是公司有理，怎么说我们就得听他的。

3 大学生报到推迟一周问题：

我们在 2004 年初接到 TCL 通知 7 月 8 日报到，可到了 6 月底又突然改成了 7 月 15 日报到，直到来到公司我才明白，7 月 15 日报到，7 月 16 日签合同，第一年工作 7 月份就不到一个月了，少了 7 月份第一年工作就不满半年了，第一年工龄就可以不算了；而且不管试用期半年还是一年，我们第一年的奖金，福利都没有了（在 2 里边已经提到）

4 关于大学生培训问题

招聘时：公司承诺前三个月为试用培训期，第一个月培训，后 2 个月公司轮岗，会让大学生体验所有公司岗位，然后根据自己的特长进行二次选择。同时，每位大学生安排 2 位导师对大学生进行实时培养。

真实情况：培训一共 10 天，所有的知识都是很粗浅的，7 月 28 日就把我们分配到各个部门，至于 2 个导师，除了我部门长以外，好像没有什么人再管过我。

5 关于前 3 个月住宿问题

招聘时公司强调为了解决大学生在深圳找房子难的问题，公司在前 3 个月免费提供住宿。结果现实情况公司确实提供了住宿，不过每月的房屋补贴全部扣除了。

6 关于加班问题

公司在招聘时不提倡加班，不会强制要求加班，但是允许自愿加班。因为是自愿加班自然不会有加班费，也不会有晚餐补助，错过了公交车打的费自然也是自己付，这些规定我们也可以理解，不过这一个月来加班也不少，好像基本都是公司强制的，必须加班，至于加班费，晚餐补助，打的费就按照自愿加班处理了。

据说很多公司都这样，倒不是 TCL 特有的文化。

这样的情况，相信对于我的辞职，也可以得到部分人的谅解，但是大多数大学生短时间内是不会辞职的，因为这是他们的第一份工作，如果这样放弃，不就说明自己吃不了苦，连这点苦难都克服不了以后怎么做大事，所以至少他们会坚持一年左右。

很多公司的文化都有一句：以人为本。但是在 TCL 我没有见到这种文化，也没有见到这种氛围。从我们这届大学生的处境，相信已经可以看出。数码电子事业本部最流行的一句话大概是 40 岁以前拿健康去换金钱，40 岁以后拿金钱去换健康。就算是组织员工舞蹈培训，也是在下班之后自己吃完饭 7:00 开始，然后大概 2 小时，最后在自己坐车回家，属于自愿加班。培训也不是为了增加职工的业余生活而是应付 TCL 集团的汇演。至于其他的时间，就是工作，工作，再工作。

没有这种文化的坏处是什么呢？我不敢妄下断言，不过可以肯定的是员工对公司的忠诚度显然是不高的。他们为公司工作，公司付给工资，完全是一种雇佣与被雇佣的关系，员工对公司可以说是感情不多。所以，自然经不起诱惑。一旦某个企业需要某方面的人才，只要对 TCL 的某位员工说：来我们这吧，待遇好，发展好。而那位员工呢，会仔细考虑一下，看看待遇和发展与 TCL 比起来好处在哪，然后决定是否辞职。相信这也是 TCL 离职率偏高的原因：员工对公司的忠诚不高。这是很正常的事情：公司对员工不诚信，员工对公司自然也不忠诚。不忠诚的另一个坏处是员工工作时间是有的，效率是低的，因为为 TCL 工作的激情不够，只是为了换取工资。

当然，李东生总裁为了解决这个问题，将子公司的部分股权交给子公司高层，公司盈利，高层赚钱，挽留了高层领导，但中低层的高跳槽率却是难以解决的。

一个公司，对于自己未来的员工，还可以这样不讲诚信，不负责任，也不难理解 2004 年初集团刚整体上市，筹得股民几十亿资金，到了 8 月份就要把盈利最大得 TCL 移动分拆上市，完全无视中小股民利益，部分学者指出 TCL 早有预谋，虽然李东生总裁亲自辟谣，TCL 股票还是从 9 元多跌倒了 4 元多。相信中国的股民也不是好欺负的，TCL 的股票估计会低迷一段时间了。

个人认为诚信是一个公司长久发展的最根本的要素，而在 TCL 的企业文化中我没有找到这 2 个字，在公司 5 周的时间里，我也没有发现这 2 个字的体现。TCL 的企业文化强调什么呢？罗文精神，高度强调结果导向。我们

在接受企业文化培训的时候，一直强调在公司里边，上司安排的工作，不管怎么做，一定要有结果，领导只看结果，说得很酷，但我想问一句：是不是只要结果，过程就可以完全不管？是不是领导要部下筹集 100,0000 元，部下不管是到银行去抢，还是到百姓中去骗都可以？总之领导只要见到钱就好了。或许这个比喻不是很恰当，但是结果导向的前提是不是应该有个道德标准？以及公司的诚信内容？迷茫的是我接受的公司企业文化培训都没有。和公司老员工聊天的时候，他们也好像也没有意识到诚信这个问题。

这样的结果导向文化会出现什么样的结果呢？由于在公司只有短短的 5 周时间，我无法举出比较恰当的例子。只好随便谈谈这五周的见闻，TCL 数码相机返修率超过了 30%，这在公司内部是一个大家几乎都知道的事情。可这样的产品怎么能够拿到卖场上出售呢？我在卖场呆了 3 周，TCL 电脑经销商不愿意卖 TCL 数码相机，因为售出没几天，顾客会因为质量问题十分愤怒的找来理论，最后把买电脑的客人也吓跑了。公司的部分职员认为这样不会影响公司的形象，因为不好可以换啊，总有好的。心理学强调换位思维，不妨试试看。假如你是那个买了 TCL 数码相机，不到一周就坏了（很多是不到 2 天），你是要求退货还是要求换，估计退货的人会比较多吧。然后假如你的朋友以后要买数码相机被你知道了，你会不会善意的说一句：不要买 TCL 的，质量太差！最后会不会流传成 TCL 电脑专卖的东西质量太差？ TCL 集团的东西质量太差？？公司很多同事认为我们是 TCL 电脑公司，TCL 集团的其他企业出的质量问题和我们没关系，我们可以和顾客解释：我们虽然属于一个集团，但是属于不同的公司，有不同的经理和不同的生产线，所以 TCL 电脑不像 TCL××。假如你是顾客你会信吗？反正我在专卖店遇到的买过 TCL 手机的顾客几乎都会丢下一句：你们 TCL 的手机质量……TCL 的东西我再也不买了。而且不论我们怎么解释我们是 TCL 电脑公司，不是 TCL 移动。顾客还是头也不回的走了。再进一步，假如每个 TCL 集团的子公司都这么想，我们是 TCL××公司，我们就算毁也是 TCL××的名誉，和 TCL 集团名誉没关系，这样下去，TCL 这个品牌的未来我会为他担忧。

这和结果导向文化有什么关系呢？我是这样推测的。某天 TCL 总裁发话，我们要进军数码相机市场，一年内达到全国销量××台，然后就可以等结果了。研发部门与生产工厂的人开始发愁，我们的技术还不够成熟，这要怎么办呢？经理要看结果，不管怎么样，先做出来再说，至于怎么做，经理不会管，反正只看结果。产品做出后到了市场与销售部门，他们也开始发愁，这样的产品顾客会接受吗？没办法经理要看结果，不管怎样，用什么手段先卖出去再说，顾客要退要换要修那是客服部门的任务。于是，这样的东西到了顾客手中，最后就是客服来收拾了。领导看到了产量，看到了销量，看到了结果，满意了，于是定下了来年更大的目标。以上只是个人的推测，公司各个部门怎样运转，肯定比这个复杂的多，至于结果导向的文化究竟起到一个什么样的作用，恐怕也很难准确判断。

其实很多公司是尽量保证不让一个不合格产品出厂，比较著名的有丰田的生产模式，哪怕是最底层的生产工人，只要发现生产过程有一点不合格，就可以停止整条生产线，很多公司在 60, 70 年代认为这是最没有效率的方法，但是在 80 年代包括通用汽车在内的美国汽车三巨头全部到丰田学习丰田生产模式。因为他们也知道：一个满意的顾客可以告诉周围 7 个人他们对该公司满意，而一个不满意的顾客则会告诉 14 到 21 个人，劝告他们不买该产品。并且留住一个老顾客的价值相当于吸引 7 个新顾客。而 TCL 相信没有这种模式，员工发现了问题，在想：我不能告诉部门长，不然生产线停止了，产量就不行了（结果导向，领导关注的要点），奖金就没了。于是，2002 年光驱高达 30% 的故障率，居然最后卖到用户手中公司领导才发现。

用一句中国传统话概括这种结果导向文化，可能就是为达目的“不择手段”。或许这样说有些过分，不知道还有没有更合适的词语。

我这次任职的一个多月正好遇到了每年最激烈的电脑暑假大战。TCL 往年的优势在 4998 这个价位的电脑上，而这次很多厂商都看重了这个价位的市场。尤其是同方，出了一款 7760 电脑，绝大部分配置与 TCL 锐翔 K5460 一样，只有 cpu 与显卡有明显区别，K5460 为 P42.6G,7760 为 P42.8G，但显卡 TCL 比同方好一些，TCL 的销售

确实做的很好，他针对 2 款电脑的区别扬长避短的对 TCL 专卖店店员进行培训，刻意宣传显卡的区别，进而劝服顾客购买 TCL。

其实 TCL 今年的重点在于宽屏液晶电脑，TCL 确实有着一批 IT 业精英，往往看到其他厂商没有在意的市场，这从 2002 年与联想的 P4 大战就充分展现出来。第一批宽屏的质量相当好，K3652 售价 5998，最高分辨达 1280×800，但是 TCL 发现很多公司推出了低价液晶，为了增大竞争力，产品部选择了改变液晶屏的电路板，这样每台显示器可以降低几百元，增强与其他厂商低价液晶的竞争力。打出为庆祝 TTE 成立，25000 台液晶每台返利 800 元，共返利 2000,0000 元，正好是 TTE 年产彩电台数。但是这批液晶的质量明显比以前的要差，最佳分辨率 960×600，分辨率 1280×800 时画面很差，而且可能会出现显卡驱动不兼容问题。这样做虽然表面没有问题，但是有些顾客是因为朋友买了宽屏液晶感觉很好，才在朋友的带领下来买，买回家后看到显示效果的区别，不知道顾客会怎么想，会不会有降价被骗的感觉？以后还会不会再买 TCL 电脑？TCL 电脑公司如果想做宽屏液晶领航者，做好品质相信是最重要的，一旦液晶质量不如以前，对手想超越就很容易了。为什么不保留宽屏的高品质，再推出一款低质低价液晶与对手竞争呢？

其实产品经理的忧虑也可以理解，因为 K 系列电脑以往基本追求的是性价比，所以价格优势必须要有。谈到产品经理，可以说是公司至关重要的一个角色。但是我们这界毕业生分到产品部的几位未来的产品经理居然不用到研发实习。SONY 最早是没有产品经理的，研发人员发明了新产品，就由他负责整个产品线的运作，直到产品最后上市场。由此可见，一个产品经理如果技术不过关的话会有什么样的结果。

在公司一个月来，感觉 TCL 做事很虚，就象不经过研发的产品经理一样。李东生总裁自从和传奇 CEO 杰克*韦尔奇谈过一次话之后，听到 6 西格玛为通用电气每年节约 30 多亿美金，便决定在 TCL 集团全面开展 6 西格玛改革。电脑公司到处贴满了挑战 6 西格玛的标语，员工每人一本 6 西格玛教材。但是我在想：有谁会去看那本教材，编的只有数字而没有 6 西格玛的精髓。6 西格玛是全面质量管理的升级，并不是每个公司都可以成功推广。GE 最初 2 年每年投入 3 到 5 亿美金，因为要对每个员工进行 6 西格玛理念培训，而收获却很小，因为这需要积累。TCL 不会这么干，因为对所有员工培训投资太大，而且见效慢，就算出了结果也不一定会认为是 6 西格玛带来的，不符合 TCL 的高度结果导向文化，所以每人一本教材最节约成本，顺便说一下，TCL 除了高度结果导向文化外，就是降低成本文化，我们这届大学生的奖金等也是由于要降低成本所以……没人可以保证这样一本只有数据没有 6 西格玛核心思想的书会被每个员工观看。而且，6 西格玛对于质量的追求与 TCL 的做法完全是背道而驰。数码相机不要说挑战 6 西格玛，改成 2 西格玛算了。西格玛分 6 格级别，每个级别对质量要求有个质的变化，目前在公司内部，恐怕没有一个部门有资格挑战 6 西格玛，还是从挑战 2, 3 西格玛开始吧。

6 西格玛之所以在 GE 成功，与他们的企业文化息息相关。公司的企业文化基本由他最初的创始人所决定，他会按照他的要求选择他的副手，部门长，部门长在按照自己的想法（与创始人类似的想法）选择下属。把他的意识加与公司人员，而对他的这种文化不认可的员工呢，逐渐就会离开公司，最后剩下的则是符合这种文化的，一代一代传下去就成为了企业文化。P&G 选人要先通过长达 12 页的心理测试以决定是否适合宝洁的企业文化，这种强文化公司一旦哪天发现自己的文化不适合经济发展了，想改也很难了，因为公司几乎每人的理念都是这样。而我也是因为认为自己的性格不适合 TCL 的企业文化才离开公司的。再回到 GE，之所以 6 西格玛能够在 GE 产生巨大的效应，而没有在发明 6 西格玛的摩托罗拉公司产生巨大效应，一大部分是得力于 GE 的企业文化，这种极可能来源于他的创始人爱迪生先生做事情的严谨，诚信，而 TCL 不具有这种文化。

TCL 反映了李东生先生办企业的特色，降低成本，结果导向文化反映了李先生作为总裁的精明，也基本表明了 TCL 走得路线，产品价格低，产量大，同时再加上采用成功的销售渠道以及技巧，TCL 在短时间内取得了巨大成功，成为了国内发展最快的企业之一，但是这种文化能否使一个公司长远发展，我持保留意见。听说李先生办公室挂的是“天地正气”四个字，不知道诚信算不算是天地正气。销售做的好的公司有很多，三株就是典型的例

子，如果三株从事的不是营养品，那相信他不会那场官司拖跨，虽然他最后赢得了官司，服三株口服液的老人不是由于三株死亡，不过输了整个公司。如果三株从事的是电子产品那可能现在的规模也很大了，因为就算是电子产品爆炸也是被认为比较正常的，目前百姓可以接受的，而如果是营养品吃死人，相信就没人可以接受了。20年后人们会不会还这样宽容的对待电子产品，只有等待时间的证明了。

4.3

4.16 TCL 通讯应聘经历

我是本校(中南政法)2004 届毕业的本科生，今天去了 TCL 通讯股份有限公司参加应聘。除了应聘之外，更加领略了我们学校的一些超级美女的芳容。真是不虚此行啊！好了，还是言归正传，这次去应聘 TCL 本来是信心百倍的，但是一看见众多才子佳人，我就傻了眼，晕！我们学校原来这么多英才学子啊，哎，我也不知道命运如何。只好去碰碰运气啦。

我报了通讯股份有限公司，电器销售公司和移动公司。第一个接到消息的是通讯股份公司，第二个是移动公司，第三个，那不是废话吗？呵呵，当然是电器销售公司。不要笑哦，这个可重要了，因为第一个对后面的影响是很大的，我就吃了这个亏。

我最想去的当然是移动啦，做手机的嘛，行业发展快，TCL 地位又比较高。关键是薪水和个人发展啦。但是啊，移动是通讯股份的控股公司，真是晕，这就以为着如果被通讯股份录取了，就不能去移动了，因为通讯股份是移动的老大嘛！哎，本人命差，就这样.....

还是先给大家说说通讯股份的招聘过程吧。

1.投递简历+简历筛选。硬件=CET4+NCRE2

2.笔试。考的第一部分是 20 个市场营销专业知识题！不得不晕，我不是试场营销学的啊。不过还好，我看过 PHILIP KOLLER 的市场营销教程。对于皮毛的事还知道一点点啦。第二部分是英语完型填空。晕死。讲什么女经理比男经理更加能使企业运做的有效率。还好，难度介于 4, 6 级之间，尽管我很长时间没看英语了，不过大意还是在揣摩良久后懂了一点点。第三部分是英译汉。说的是 INFOTECH，就是说有些人不知道什么是信息技术，有的人只是认为这个听起来觉得很重要。就是一群白痴在讨论信息技术的实质是什么。然后居然说他们都对，但是，简单的说信息技术就是。。。。。。最后一个职业生生涯简述，中英皆可。

啊!!!!!!!!!!!!!! 第二天一看，我得了 65 分（满分 100）。我要晕了，我想没戏了。但是再往下看，好多 50 几，40 几分的啊。嘻嘻，我不是最差的嘛。坚持就是胜利！

3.三轮不知所云的讨论。就是那些智力问题和一些科学家做实验的问题你联想到什么之类的。我们组有个挺滑稽的，考官说完了后，他说这个实验本身就是错的，没有讨论价值！牛 X 啊。真是酷必了啊，我没折了。就这样莫名其妙的过了三轮，当然也有 80% 的人被删了！看见一个个被退回简历，确实替他们感到惋惜，有几个还是我认识的，其实都是很不错的人才。不过，人算不如天算，祝福他们能找到更好的工作。

4.六个案例讨论。我一天都没喝水，你居然搞六个案例来讨论，我要疯了啊。持续了将近一个多小时。又有一半被淘汰了，只剩可怜的指头能数的出来的哥们了。可怜的人啊。还要被折磨。坚持就是胜利，这是毛主席教导我们的。是的，尽管不一定加入 TCL，但是要证明我们财大是有人才的。

我撑到了最后，是的，最后。拿到了人生的第一份 OFFER。说不高兴？说不激动？那是装鸟，是放屁，虚伪!!! 我为我四年的奋斗而获得这样的收获而感到高兴。总算没有白混。

其实我写这篇文章，就是让大家看看招聘是个什么东西，说简单，确实简单。说难，确实难走了很多人。因为毕竟留下来的只有那么一两个人。我在这呢，总结一下求职应聘过程中值得大家参考一些的东西，以免大家将来在应聘过程中走弯路。说的不好，但是还是很期待大家的掌声哟！呵呵！

一.形象气质。应聘的过程中用人单位是很看中大学生的形象气质的。你看吧，我们今天去的人当中还有答考官问题的时候把脚放在沙发上的。我服了 YOU 啊，你是大哥啊？哎，第一轮就被删了。当然有很多同学穿了笔挺的西服来应聘，我个人觉得没有必要。他是来招大学生，不是职业经理人。再说了，西服好贵啊。呵呵，我就

一身平时的休闲装去，当然还是很整洁的。最后不照样被录了吗？这说明西装革履是没有必要的。

二.考官不但希望每个人能展示自己的才华，同时也能发挥团队精神。有的同学急于求成，真想把所有的机会全给自己，总是第一个说，总是把每个问题娓娓道来，长篇大论。大哥，拜托，这是一个问题只有四个人说，第五个自动放弃。你都说了，人家说什么列？成熟，稳重，大度这时就表现出来了。充分展示自己了就 OK 了嘛，还要和大家一起分享成功的过程嘛。

三.考官提问后，有不少人想都没想好就开始了，题越跑越远。淅沥哗啦的说了一大通，中间还时有断断续续的。我们是应聘市场营销岗位，要是顾客听了这样的介绍，能受的了啊？所以啊，最好是想好了再说，抓主题，一针见血！不然，只能给考官罗嗦的嫌疑哦。

好了，我说了这么多废话，不耽误大家的时间了，知道大家忙，好了，希望有谁应聘上了其他工作岗位的同学也能和大家分享应聘的过程。最后，我祝愿大家心想事成！

4.17 TCL 翻译求职记

今天终于接到 TCL 录用通知书,经历了 3 次让人有些颇感疲惫的面试之后也算卓有成效!第一次面试有 8 个 candidate,早晨 10 点钟到 TCL 就开始笔试,时间为 1 个小时,翻译内容比较专业,当时我就暗想:"没戏了,对付着写写算了..."还好最终都翻完了,接下来为口试环节,各自公开自我介绍,我是第 6 个介绍的,前 5 个我感觉她们口语不怎么样,不过据我记忆有 3 个研究生,还有一个哈工大毕业的..其余的记得不是很清楚了..(这个环节本人表现较佳),之后为午休时间,到 TCL 食堂参观并品尝了一下.

下午有 5 个人被留下来继续面试,做了一个性格测试,160 道题,30 分钟,之后轮流被叫进去单独面谈,我大约在下午 15:15 左右进去,两位 HR MM 考交替传译,1 段英译汉,2 段汉译英,说实话,第 2 段关于法律的汉译英做的有点不好,不过其他 2 段都还好,HR MM 对我的评价是口语和口译比笔译好的多,我晕!并说这个职位主要是给总裁做会议翻译,所以比较注重口译,并暗示还可以获得第 2 次面试机会.

第 2 次面试是国际关系学院毕业的一位"率"哥,职位是副总裁高助,首先是英文对话,之后他拿出总裁的一份演讲稿,给我 2 分钟时间看一下,进行视译,之后又进行了交替传译,不是很长,结束之后,他说:"very good, impressive!"我说:"Thank u",他又说"hope u can join us!"我回答,:"yeah, hope to work with excellent people like u!"(但心理想这可能是客套话)...随后他和第一次面试我的 HR MM(从惠州总部赶过来)商量,并决定让我见 HR 总监兼 TTE 公司副总裁,但不巧总监在开会..

第 3 次面试是周一,跟总监谈了 20-30 分钟左右,感觉还不错,他说录用我,先做翻译,以后熟悉产品后往商务方面发展等等...

附录：更多求职精华资料推荐

强烈推荐： [应届生求职全程指南（第十二版，2018 校园招聘冲刺）](#)

下载地址： <http://download.yingjiesheng.com>

该电子书特色： 内容涵盖了包括职业规划、简历制作、笔试面试、企业招聘日程、招聘陷阱、签约违约、户口问题、公务员以及创业等求职过程中的每一个环节，同时包含了各类职业介绍、行业及企业介绍、求职准备及技巧、网申及 Open Question、简历中英文模板及实例点评、面试各类型全面介绍、户口档案及报到证等内容，2018 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 YingJieSheng.COM，中国领先的大学生求职网站

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网 APP 下载，扫扫看，随时随地找工作

<http://vip.yingjiesheng.com/app/index.html>

