

应届生2018校园招聘 求职大礼包

戴尔篇

应届生论坛戴尔版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-198-1.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 戴尔简介.....	4
1.1 戴尔个人简介.....	4
1.2 戴尔公司发展史.....	5
1.3 戴尔公司亚太区简介.....	6
1.4 戴尔效应.....	7
1.5 戴尔成功的原因.....	7
1.6 戴尔放弃直销模式.....	7
第二章 戴尔笔试经验.....	8
2.1 dell 新鲜出炉的笔试经.....	8
2.2 戴尔上海暑期采购实习生笔试.....	9
2.3 Dell 笔试题目.....	9
2.4 第一次参加外企的笔试：戴尔.....	10
2.5 分享戴尔笔经.....	11
2.6 Dell 笔试有感.....	11
第三章 戴尔面试以及综合经验.....	12
3.1 戴尔公司实习经验分享.....	12
3.2 SQE 暑期 INTERN	13
3.3 电话面试.....	14
3.4 inside sales 面试	14
3.5 供应链面试.....	14
3.6 戴尔 2015 上海 GobaI Operation(采购)暑期实习 笔试+群面+单面	15
3.7 Dell global operations elite program 一面+二面面筋.....	16
3.8 采购分析师面经.....	16
3.9 Dell 全球供应质量管理 (sqe) 笔试+群面	17
3.10 在戴尔公司营销部门的实习经历.....	17
3.11 Dell Inside Sales 一位往届生的面经.....	18
3.12 DELL MT Global Operations Elite Program 面经	19
3.13 2013 4.25DELL 校招面试.....	20
3.14 2013 4.25DELL 校招面试 [.....	21
3.15 戴尔 37 道价值观面试题.....	22
3.16 戴尔面试题.....	27
3.17 西安戴尔（销售）面试有感.....	28
3.18 日语女生 DELL 公司的面试经历.....	29
3.19 戴尔面试题目及感受.....	30
3.20 Dell 的英文面试题(关于硬件和操作系统)	32
3.21 DELL 二面体验	38
3.22 面试 dell 后的体会.....	38
附录：更多求职精华资料推荐.....	39

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 戴尔简介

1.1 戴尔个人简介

戴尔官网:

<http://www.dell.com.cn/>

戴尔，全名：迈克尔·戴尔。1965年出生于休斯敦，他的父亲是一位牙医，母亲是一个经纪人，因此，他们结识了许多中上层人士。这也使得小戴尔能有机会经常与那些人士相接触，通过与那些人的交往，小戴尔懂得了许多新鲜的东西，其中也包括电脑。

为了不辜负父母对他的一片期望，戴尔在1983年进入了得克萨斯大学，成为了一名医学预科生。但事实上他只对电脑行业感兴趣，他很想大干一场。

他从当地的电脑零售商那里以低价买来了一些积压过时的IBM的PC电脑，由他自己进行改装升级后转手又卖出去，很快便销售一空，他也靠电脑赚得了他的第一笔收入。

初涉商海，戴尔获得了信心，拥有了一笔数目可观的积蓄。大学第一学年结束以后，他打算退学，遭到了父母的坚决反对，为了打破僵局，戴尔提出了一个折衷的方案，如果那个夏天的销售量不令人满意的话，他就继续读他的医学。他的父母接受了他的这个建议，因为他们认为他根本就无法取得这场争斗的胜利。但他们错了，戴尔的表现使得他没有留任何机会给他的父母，因为仅在第一个月他就卖出了价值18万美元的改装PC电脑。从此，他再也没有回到过学校。

败中修正坐标 业绩一飞冲天

戴尔决定正式成立Dell电脑公司。1987年10月，戴尔依靠他过人的胆量和敏锐的感觉，在股市暴跌的情况下大量吃进高盛的股票，第二年他便获利了1800万美元。这一年，他只有23岁，他开始向成功迈出了坚实的第一步。

年轻人的身体里总是充满了热情与果敢，但与此相对应的是，年轻人也容易热情得过了火。1991年，Dell公司的销售额达到8亿美元。1992年他给公司的市场份额定位于15亿美元，但结果却大大地超出了戴尔的预想，Dell公司的销售额竟然突破了20亿美元。

过分的顺利使得戴尔变得有些飘飘然。一味地追求生产量使得戴尔在基础设施建设和经营管理方面遇到了很多困难，公司陷入了一种无序的状态，Dell公司自创立以来首次出现了亏损，股票价格也大幅下跌。

这次打击是巨大的，但这也使得戴尔变得清醒起来，“我又从空中落回到了地面上”。戴尔回顾了公司9年来所走过的路程：把公司的发展方向从误区“追求最大的生产量”中解脱了出来。取而代之的新的经营策略“流动性、利润和增长”成为了公司以后发展的坐标。从那以后，Dell公司有了今天320亿美元的年销售额，Dell公司变成了一个真正意义的大公司，戴尔也成了一个成熟的商人。

43岁的年龄，敏锐的感觉，超凡的胆识。这就是迈克尔·戴尔。著名猎头公司烽火猎头资深顾问评价戴尔先生的职业精神是每个猎头人学习的榜样。

戴尔曾荣获《首席执行官》杂志“2001年度首席执行官”、《Inc》杂志“年度企业家”、《PC Magazine》杂志“年度风云人物”、《Worth》杂志“美国商界最佳首席执行官”，《金融世界》和《工业周刊》杂志“年度首席执行官”等称号。在1997年、1998年和1999年，他都名列《商业周刊》评选的“年度最佳25位经理人”之中。海德里克(Heidrick)和斯卓格斯(Struggles)等知名高级经理人猎头公司称戴尔为“富有影响力的首席执行官”。

戴尔公司于1992年进入《财富》杂志500家之列，戴尔因此成为其中最年轻的首席执行官。戴尔公司目前名列《财富》杂志500家的第48位，《财富》全球500家的第154位。自1995年起，戴尔公司一直名列《财富》杂志评选的“最受仰慕的公司”，2001年排名第10位。

该企业品牌在世界品牌实验室 (World Brand Lab) 编制的 2006 年度《世界品牌 500 强》排行榜中名列第三十。该企业在 2007 年度《财富》全球最大五百家公司排名中名列第一百零二。

戴尔在全世界都是采用网上直销的方式(电子商务极大地节省了人力和物流成本),每周有几款特价机型促销,并用来做广告宣传。在网上订购正在促销的机型是可取的。

戴尔公司简介

全球领先的 IT 产品及服务提供商戴尔公司,致力于倾听客户需求,提供客户所信赖和注重的创新技术与服务。受益于独特的直接经营模式,戴尔在全球的产品销量高于任一家计算机厂商,并因此在财富 500 强中名列第 25 位。戴尔之所以能够不断巩固其市场领先地位,是因其一贯坚持直接销售基于标准的计算产品和服务,并提供最佳的客户体验。在过去的四个财季中,公司营业额达到了 574 亿美元。戴尔公司目前在全球共有约 75,100 名雇员。

总部设在德克萨斯州奥斯汀(Austin)的戴尔公司于 1984 年由迈克尔·戴尔创立。他是目前计算机行业内任期最长的首席执行官。他的理念非常简单:按照客户要求制造计算机,并向客户直接发货,使戴尔公司能够最有效和明确地了解客户需求,继而迅速做出回应。这个直接的商业模式消除了中间商,这样就减少了不必要的成本和时间,让戴尔公司更好地理解客户的需要。这种直接模式允许戴尔公司以富有竞争性的价位,为每一位消费者定制并提供具有丰富配置的强大系统。通过平均四天一次的库存更新,戴尔公司能够把最新相关技术带给消费者,而且远远快于那些运转缓慢、采取分销模式的公司。

1.2 戴尔公司发展史

1984 年迈克尔·戴尔创立戴尔计算机公司

1985 年推出首台自行设计的个人电脑--Turbo。Turbo 采用英特尔 8088 处理器,运算速度为 8MHz

1987 年成为首家提供下一工作日上门产品服务的计算机系统公司,在英国设立办事处,开始拓展国际市场

1988 年戴尔公司正式上市,首次公开发行 350 万新股,每股作价 8.5 美元

1989 年推出首部戴尔笔记本电脑

1990 年在爱尔兰 Limerick 建立生产厂房,以供应欧洲、中东及非洲市场

1992 年首次被《财富》杂志评为为全球五百强企业

1993 年成为全球五大计算机系统制造商之一,在澳大利亚和日本设立办事处,正式进军亚太区市场

1995 年最初售价 8.5 美元的戴尔股票在分拆前已升至 100 美元

1996 年在马来西亚槟城开设亚太区生产中心,开始通过网站 www.dell.com 销售戴尔计算机产品,开始主攻网络服务器市场,成为标准普尔 500 指数成分股之一

1997 年第 1,000 万台戴尔电脑下线,普通股在分拆前每股升至 1,000 美元,推出首台戴尔工作站系统,网上营业额由年初的每天 100 万美元,跃升至逾 400 万美元

1998 年扩建在美国及欧洲的生产厂房,并在中国厦门开设生产及客户服务中心,推出 PowerVault 储存系统产品

1999 年在美国田纳西州那什维尔 (Nashville, Tenn) 增设办事处,拓展美洲业务,在巴西 Eldorado do Sul 开设生产工厂,满足拉丁美洲市场需求,推出“E-Support - Direct from Dell”网上技术支持服务

2000 年网上营业额达到每天 5,000 万美元,按工作站付运量计算,戴尔首次名列全球榜首,推出 PowerApp 应用服务器,第一百万台戴尔 PowerEdge 服务器下线

2001 年首次成为全球市场占有率最高的计算机厂商,按标准英特尔架构服务器付运量计算,戴尔在美国位居第一,推出 PowerConnect 网络交换机

2002 年戴尔将其奥斯汀工业园区命名为 Topfer 制造中心,以赞扬 Mort Topfer 在 1994 年至 2002 年的任期内对戴尔和社会的贡献,戴尔推出首个“刀片式”服务器,推出 Axim X5 进入手持设备市场,在美国针对零售业客户推出基于标准的收款机,推出 3100MP 投影仪,进入投影仪市场,戴尔售出第二百万台 PowerConnect 网络交换机,美国

客户选择戴尔为他们首选的计算机系统供应商

2003 年戴尔面向企业用户和个人用户推出打印机,戴尔推出戴尔回收计划使客户能够将任何厂商的计算机设备回收或者捐赠给慈善机构,正式更名为戴尔公司,反映了公司已经发展成为技术产品和服务的多元化提供商,戴尔进入家电市场,公司产品线的延伸为客户需求提供了一站式解决方案

2004 年凯文 罗林斯成为戴尔下一任首席执行官,戴尔宣布在北卡罗莱纳建立美国第三家工厂

2005 年戴尔被“财富杂志”评为“美国最受赞赏企业”的首位,位于北卡罗莱纳建立美国第三家工厂开幕

2006 年戴尔历史上首次季度出货量突破 1000 万台系统 (2006 财年第 4 季度)

1.3 戴尔公司亚太区简介

戴尔公司从 90 年代初开始为亚太地区的商业、政府、大型机构和个人提供服务。

随着 1993 年首次在日本和澳大利亚开始运营,戴尔公司进入亚太区的目标市场,开始在区域性设施、管理、服务和技术人员等方面进行投资。

目前戴尔公司在亚太区 13 个市场开展直线订购业务:澳大利亚、文莱、中国大陆、香港、印度、日本、韩国、澳门、马来西亚、新西兰、新加坡、台湾和泰国。除此之外,还有 38 个合作伙伴为其他 31 个市场提供服务。

戴尔公司在亚太地区提供的系列产品和专业经验,能够帮助跨国企业、政府、大企业以及富有经验的个人用户和中小企业,在区域内进行技术创新。

戴尔通过其“全球客户计划”,向拥有全球业务的亚洲用户提供订制的成套服务和支持。它为全球客户提供统一订货、结账、订制产品(包括安装专有软件),以及本地供货和现场服务等好处。

戴尔公司亚太业务的核心是设在马来西亚槟城的“亚太客户中心”(APCC)。这间占地 23.8 万平方英尺的生产厂房于 1995 年 10 月投产。2001 年 2 月,占地 37 万平方英尺的戴尔“亚太客户中心”二期(APCC2)落成。“亚太客户中心”为亚太地区的客户(中国和日本除外)按订单生产台式机、工作站、笔记本电脑、服务器和存储产品。APCC 和 APCC2 都通过了 ISO9001:2000(质量管理),ISO14001:1996(环境管理)以及 OHSAS18001:1999 职业安全与健康管理的认证。

戴尔公司参考“亚太客户中心”的生产与专业功能,于 1998 年 8 月建设了位于福建厦门的“中国客户中心”(CCC)。为了满足中国市场日益增长的需求,2000 年 11 月“中国客户中心”拓展为 35 万平方英尺的设施。它继续在生产、管理、营销、财务等各个方面都按照戴尔模式运作。CCC 于 2001 年 3 月获得 ISO9001(2000 版)和 ISO14001 认证。2002 年 9 月,它成为了戴尔全球首个获得 OHSAS18001 职业安全与健康管理的工厂。

亚太地区的客户可以向戴尔直接订购产品,并可在 7 至 10 天内收到订货。客户还可以获得终生免费的技术支持热线,并得到现场服务。

戴尔首创技术支持热线,并使之成为业内标准。“亚太客户中心”内精通多种语言的技术支持工程师,能够通过电话解决 80%以上来电客户的技术问题。这一切之所以成为可能,是因为戴尔所付运的每套系统都有一个与其详细技术规格相联的产品编号。

戴尔公司在全球最重要的一项投资是互联网。其亚太区网址 www.dell.com/ap 目前采用 4 种语言,包括汉语、英语、韩语和日语,支持亚太地区 11 个国家的站点。截至到 2006 年 8 月 4 日的第二财季,戴尔亚太及日本地区的出货量增长了 27%,几乎是除戴尔外市场增速的 3 倍。戴尔的市场份额较去年同期增加一个百分点,达到 11.1%,成为该地区的第二大厂商。在日本,戴尔以 16.1%的份额成为第二大厂商。

戴尔在中国

戴尔于 1998 年 8 月建设了位于福建厦门的“中国客户中心”(CCC)。为了满足中国市场日益增长的需求,2000 年 11 月“中国客户中心”拓展为 35 万平方英尺的设施。它继续在生产、管理、营销、财务等各个方面都按照戴尔模式运作。CCC 于 2001 年 3 月获得 ISO9001(2000 版)和 ISO14001 认证。2002 年 9 月,它成为了戴尔全球首个获得 OHSAS18001 职业安全与健康管理的工厂。

1.4 戴尔效应

二十多年以来，戴尔公司革命性地改变整个行业，使全球的客户包括商业、组织机构和个人消费者都能接触到计算机产品。由于被业界接受的戴尔直接模式，信息技术变得更加强大，易于使用，价格更能接受，从而为客户提供充分利用这些强大的、全新工具的机会，以改善他们的工作和生活。

戴尔公司在进入新的标准化产品的领域再次展示其效益，这些领域包括网络服务器、工作站、移动产品、打印机和其它电子部件。今天，在全球销售的 5 台基于标准技术的计算机产品中就有 1 台来自戴尔。这样的全球覆盖显示戴尔的直接模式对所有产品线、所有地区和所有细分客户都适用。

1.5 戴尔成功的原因

戴尔公司在前几年还处于亏损状态，现已发展成为全球第二大电脑供应商。有 1999 年第二季度后，戴尔公司已经将一直全球第一的 Compaq 公司 (<http://www.compaq.com>) 的美国第一宝座赶下来，一举成为美国销量第一的 PC 供应商，而且正在咄咄逼近全球 PC 销量第一的宝座。戴尔首创技术支持热线，并使之成为业内标准。“亚太客户中心”内精通多种语言的技术支持工程师，能够通过电话解决 75% 以上来电客户的技术问题。这一切之所以成为可能，是因为戴尔所付运的每套系统都有一个与其详细技术规格相联的产品编号。

戴尔公司在全球最重要的一项投资是互联网。其亚太区网址 www.dell.com/ap 目前采用 4 种语言，包括汉语、英语、韩语和日语，支持亚太地区 16 个国家的站点。

戴尔公司看到了 Internet 的优势并在业界同行意识到这一点以前就开始研究如何利用 Internet。早在 1996 年 7 月，戴尔公司的客户就能够通过公司的站点直接配置和订购计算机。在 6 个月内，戴尔公司每天通过互联网销售价值达 100 万美元的计算机产品。几个月后就翻一番。戴尔公司凭借这种创新的根据定单进行生产并直销的营销模式，使得传统渠道中常见的代理商和零售商的高额价格差将会消失，同时戴尔公司的库存成本大大降低，与其依靠传统方式进行销售的主要竞争对手相比，Dell 公司的计算机占有 10%--15% 的价格优势。

戴尔公司的网上直销站点还提供技术支持与订购信息，包括直接从站点下载软件。该站点每周回答 12 万个技术问题。戴尔公司 90% 的销售收入来自企业，10% 来自普通客户。但在线销售量是 90% 销售收入来自中小企业和普通个人用户，戴尔公司的大客户则主要通过站点查询产品信息、定单情况和技术帮助，并不直接从网上订购。为吸引大客户进行网上采购和网上服务，戴尔公司设置专门“客户首页”提供针对大客户的个性化服务，客户只需要通过客户首页直接进行折扣采购。这些客户也通过网上直接采购降低采购费用，如 Dell 公司的大客户 MCI 公司通过与戴尔公司合作进行统一采购，MCI 公司的采购成本降低了 15% 左右，而且公司的采购周期由 4--6 周缩短到 24 小时以内。

1.6 戴尔放弃直销模式

2006 年，戴尔赖以成功发家并得以进入全球各个国家市场的直销模式备受 IT 界和华尔街股票界的质疑。戴尔在 2006 年整体表现乏善可称，不但在第三季度业绩被最强大的竞争对手惠普以全球市场份额 16.3% 比 16.1% 超越，丢掉了个人计算机市场世界第一的宝座，而且销售增长率落后于整体市场平均水平，尤其是在新兴国家市场的不利导致其整体份额的下降，同时多个重要市场的高层管理者的决然离职也使得戴尔好象成为了一位风烛残年的企业。戴尔先后有原副总裁威廉·J·阿梅里奥、原中国区总裁符标榜、原中国区总裁麦大伟、原日本家用及商用销售业务总监 Sotaro Amano、亚太及日本地区营销的副总裁 David Schmoock 等先后加入了竞争对手的阵营，尤其是戴尔好象在亚太区从营销到客服的高管层来了个向联想的整体迁移。

这一切表明戴尔直销模式的发展边走到了尽头，其直销模式的边际效益已经开始呈现负面效果，戴尔不断走向成功和在市场攻城略地的利器已经迟钝不堪。

现在，就连原本曾对戴尔直销模式顶礼膜拜的华尔街分析师们也不得不感叹戴尔直销在客户服务和低成本方面的优势已经荡然无存。更有的分析师认为戴尔未来一年仍将面临低速增长的困境，而其收益率下降是必然的结果。

戴尔直销彻底走下了神坛。

虽然任何一种销售模式都会存在极限和边际，可为什么戴尔直销只是进入新兴市场较短的时间就触到了“天花板”？在欧美发达国家发展起来的直销模式为何没有在新兴市场发挥出强大的作用力？在欧美国家，戴尔直销的问题症结又在哪里？

通过对戴尔直销模式的深度分析，本文从市场营销角度提出了戴尔直销模式的六大弊症、五大疑问和五大良药。

戴尔直销模式的六大弊症

众所周知，戴尔直销模式之所以成功主要因素在于：第一，快速反应，按需生产，

[戴尔公司总部]

戴尔公司总部

[3]强大的定单处理系统和生产体系；第二，强大的数据处理能力和先进的信息化管理技术；第三，优秀的客户服务，强大的呼叫中心服务；第四，强大而高效的供应链；第五，低成本和价格战。

正是这五种因素的完美结合，使得戴尔成为了世界性的 IT 巨头。

然而，戴尔直销模式在新兴国家甚至一些欧洲发达国家却一直发展不顺利。比如在意大利、中国、印度等国家，戴尔的市场份额一直不理想。在中国、印度等为世界所瞩目的新兴“黄金”市场，戴尔直销如同在黄色的沙漠里行舟。据 IDC 数据显示，截至 2005 年底，联想在亚太区 PC 市场的市场份额为 17.6%，惠普为 10%，而戴尔为 9.9%。而惠普计划 2006 年亚太区 PC 销量增长率将达到 20% 左右，是该地区全行业 10% 的增长预期的两倍。显然戴尔的表现相比联想和惠普差得太远。

即使在美国本土，越来越多的人也更倾向于到商店购买计算机，这使得惠普等竞争对手产生了更多的销售。

而戴尔的客户服务和价格方面曾经的优势已经丧失。以提升业绩为最终目的的成本控制却因造成客户服务方面的硬伤，而使戴尔事倍功半。

惠普、联想也不断推出价格相同甚至更低的产品，从而挤压着戴尔的市场份额。

如果你想了解更多戴尔的概况，你可以访问戴尔官方网站：<http://www.dell.com.cn/>

第二章 戴尔笔试经验

2.1 dell 新鲜出炉的笔试经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 5 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1862486-1-1.html>

今天下午三点参加戴尔 2014 暑期实习生的笔试，供应链和质量管理之类的在一起笔试。全英文的。我是申请的全球运行质量管理实习生，笔试题目都是关于决策方面的，比如说一个新的投资项目，比较这几年它赚钱了还是赔钱了，分析最有可能的原因，并根据给出的表格做出相应的分析。一共 20 道，有计算，有推理，不是我的专业，坐起来有难度。考试时间一个小时。祝福我吧。

2.2 戴尔上海暑期采购实习生笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 5 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1862449-1-1.html>

戴尔板块信息挺少的，希望自己的经历可以帮助到后面的人。

只想说：英语真的很重要啊，楼主英语不好，估计挂到笔试了。

去戴尔笔试的有网申通过的，也有宣讲会投简历通过的（个人觉得通过宣讲会投更靠谱一点，因为企业需要员工的真诚）

1，上海的戴尔是厦门戴尔的分公司，所以你会先接到从厦门戴尔打来的电话，这个电话主要是核对你的信息，然后让你选择岗位（网申可以填两个职位）。

2，上海的 HR 会打电话通知笔试时间，然后发邮件。（PS.HR 人都特温柔）

3，去中山公园那里的戴尔笔试，5.19 下午去的，采购实习生有 78+，质量的实习生少一点，估计不到 40。

4，笔试时间 60min, 三道英语阅读题。三道题都是有关于战略规划的题目，就是给你描述一家公司的现状，以及他以后想做什么，选择你认为靠谱的方案，还有估算营业额之类的。涉及的行业有奢侈品行业，制造业和教育行业。反正都是选择题，不会的就蒙呗。

5，问了两个小伙伴，我们仨都没做完（英语不好的伤不起啊！不会估算的伤不起啊！）

6，兄弟姐妹们，好好学英语吧！

PS.微软的笔试比戴尔简单，在网上做，不会的还能查单词，戴尔的笔试不会的就真的只能蒙了。

祝后来的兄弟姐妹们好运，楼主只能帮到这里了。

2.3 Dell 笔试题目

I.Choose one question and write down the trouble shooting steps in English (4-5 steps)

1.Customer report his computer cannot start after sudden power lost. How will you trouble shoot and find out the cause of the failure.

2.One computer was used normally last day, but today, the user cannot connect to internet via dial-up networking.

3.Customer complain the system send out great noise. What's the detail action to identify the faulty part?

4.My computer was suddenly disconnected from LAN, how to trouble shoot?

5.My computer was hung up. After reboot, only one cursor blinked on the upper-left corner. How to fix this problem.

II. Reading and translation:

Passage 1.

Customer called in and reported the battery weren't charging, System LED indicator was in yellow.

1.Suggested customer remove the battery from the battery bay by sliding the latch at the bottom of Notebook. Checked the battery power level by pressing the check button on the battery. It indicated no power.

Different kinds of computers use different methods, or protocols, to communicate with each other. Macintosh computers use the AppleTalk protocol.Macintosh as well as PCs can use TCP/IP to share information on the Internet.Some PCs require a Network Operatomer provide the DSN number from the fail battery. CN-05H980-69502-21U-01GB.

Informed customer that we would send a replaced battery to her.

Passage 2.

Customer bought a Notebook 20 day ago, then discovered that when she adjusted the Brightness of the LCD, the LCD would turn to very dim. She must reboot the Notebook few times before the LCD might display normally.

1.Suggested her try gently apply pressure above the keyboard near the LEDS and power button.

2.Suggested her swivel the LCD back and forth and lightly tap the plastic back of LCD.

3.Suggested her gently apply pressure on the bezel surrounding the screen. the problem persisted, after these testing.

4.Requested customer to update BIOS and alter the LCD Brightness control setting in the BIOS. After checking BIOS the problem persisted.

I told customer we would have engineer onsite replace the LCD Panel.

Computer communications

Different kinds of computers use different methods, or protocols, to communicate with each other. Macintosh computers use the AppleTalk protocol.Macintosh as well as PCs can use TCP/IP to share information on the Internet.Some PCs require a Network Operating System (NOS) to communicate. For example, Novell Netware is a popular NOS with PC users.

2.4 第一次参加外企的笔试：戴尔

第一次参加外企的笔试，果然名不虚传啊。

第一道大题：测智商；

第二道大题：查情商；

第三道大题：考英语；

第四道大题：验专业；

第五道大题：设陷阱。

做完这五题，我想做的唯一的事就是仰天长啸啊，两道关键的专业大题第一道考金融，第二道考会计

2.5 分享戴尔笔经

1, 一个渔夫钓鱼归来,有人问他钓了多少鱼,他答:"有 6 条没头的,8 条半截的,9 条没尾的."他究竟钓了多少条鱼吗?

2, 一天有个年轻人来到王老板的店里买了一件礼物,这件礼物 21 元.结果是这个年轻人掏出 100 元要买这件礼物,王老板当时没有零钱,用那 100 元向街坊换了 100 元的零钱,找给年轻人 79 元.但是街坊后来发现那 100 元是假钞,王老板无奈还了街坊 100 元.现在问题是:王老板在这次交易中到底损失了多少???

3, 哥哥早晨步行去郊外野游。刚走 1 个小时, 弟弟从电视中得知中午有雨, 立即骑车给哥哥送伞。出门时, 哥俩养的一只小鸽子同时飞出来。它飞到哥哥的头顶又立即掉头向弟弟飞去, 到弟弟头顶又掉头向哥哥飞去, 直到弟弟撵上哥哥。已知哥哥步行的速度是每小时 4 公里, 弟弟骑车速度是每小时 20 公里, 鸽子的速度是每小时 100 公里, 若鸽子掉头的时间不计, 当弟弟撵上哥哥时, 鸽子一共飞了多少公里?

4, 从前, 有个很有钱的人家。正当全家为新的生命即将降临而欢喜之际, 丈夫突然得了不治之症。临终前留下遗嘱“如果生的是男孩, 妻子和儿子各分家产的一半。如果是女孩, 女孩分得家产的三分之一, 其余归妻子。”丈夫死后不久, 妻子就临产了。出乎意料的是, 妻子生下一男一女双胞胎! 这下妻子为难了: 这笔财产该怎样分呢?

5, 用最快的方法数出国歌的字数

做这些题目也没什么好玩的, 回来百度答案, 看大家众说纷纭的答案, 真是笑死我了, 哈哈。太开心了~~

特别是第 2 题, 其中有个人这么答的: 200 元 我没算错, 虽然现在不怎么学习了. 但是以前是奥林匹克的种子选手. 现在中国数学会的 1997 年的档案里应该有我的名字.

2.6 Dell 笔试有感

前天接到戴尔公司大连分公司的电话,让我今天下午两点到大连外国语学院参加笔试。戴尔招聘售后服务这个职位,我一个朋友给我投的简历,听他说只要求英语过六级.如果我自己去那个招聘会我是不会投这个职位的.一寻思就是与电脑有关,我电脑就是个白痴.他这个简历投了有半个多月了,早以为就没有信儿了.后来听说投这个公司的有很多人,所以前天才接到笔试电话也不奇怪了~昨天上网查了一下这个公司的资料,我靠!全是英文介绍!是一家本部在外国公司,跨国公司,全球五百强企业,2004 年排行 93.我竟然被这个公司相中去参加笔试,就算不被录取也行啊~哈哈.其实我的简历只是一张表格,相比别人做的那么厚,又是彩页,差远了.不过我觉得做的再好人家关键看的还是你的学历,毕业院校和英语水平,其它的,如果我是招聘单位,我是不会详细看的.

我到的比较早,传说中的大外真小啊.(全国大学毕业生收入排名,大外第三位呢!)来笔试的人真的很多!这时就感到竞争的压力了!每当这个时候我就想"平时要是多学学英语,多学些有用的东西,时间抓紧点多好"呵呵~~刚看一份报纸还说"在中国,大学毕业生找工作真的很难!"一人一张卷,笔试时间为一个小时.前十道属于数学推理题,主要是考逻辑思维.真是不同的行业有不同的要求,我面试女童美语可没有些,直接就是面试的.这十道全是算的,我只会其中的几道,其它的对我来说都很难,不会,我数学一项比较弱,怕时间不够就答后面的.后面的是一些关于企业销售和经营中的一些问题,考查你的洞查和决策分析能力,我自觉得答的还可以.然后就是很短的一段英译汉.太简单了呵呵呵.接下来问"你未来三年的职业规划打算怎么样实现""你曾经有过销售经历吗?业绩如何并给出例子"我目前对我的职业规划很模糊,看不清我的方向,可是我也不能这么写啊,既然应聘销售方面的,就往这上白话吧.

反正最后全填满了交了上去.

我对这次笔试看的很淡,当它是个游戏,更像约会,我和戴尔能不能谈得来,呵呵,谁都说不准.而且这是一家电脑的公司,我对这个还真不懂,所以结果如何无所谓了~有这一次经历我就很开心了!一千多份简历能给我打电话去面试,我还是不错的!

第三章 戴尔面试以及综合经验

3.1 戴尔公司实习经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 3 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2095687-1-1.html>

实习部门：**Social Environment Responsibility**

一句话简介：最靠谱儿的理想主义者

在 Dell 的暑期实习之旅，丰富的培训内容和体贴入微的导师计划，令我印象深刻。然而，除此之外，对我而言更重要的一点是，这个暑期的实习让我初入职场便体会到成功的喜悦，也认识到了来自海内外志同道合的小伙伴，他日一起在戴尔共事，革命的友谊杠杠的。

环保其实不是我很精通的一个课题，在初接手项目的时候，我还是有点压力的。上岗不久我们就接受了一次培训课程，对我上手自己的项目非常有帮助，这个课程俗称“七步成诗法”（7 step problem solving，据说这课程在著名的 M 咨询公司也很流行）。在这门课程上，我学会了如何定义我的项目，呈现问题，找到问题的关键，根据自己的调查研究提出具有创造性的解决方案，并得到同事和领导的认可，短短两个月的时间，让我这个职场菜鸟初尝成功的喜悦，这远远超出了我原本的期望。

两个月的时间，帮助我建立了更多的自信，关于跨部门职能的主题介绍以及与不同部门的实习生同伴们沟通，刷新了我对供应链管理的认识，找到自己感兴趣的领域。两月后的我和两个月前的我已不可同日而语，在 Dell 的这两个月，我锻炼了自己，也实现了自己。

嘉宾访谈-面经篇

H: 小编

R: 嘉宾 1

K: 嘉宾 2

H: 感谢两位的分享，帮观众问个问题，你们怎样成为戴尔的实习生的呢？

R: 源于对学校社团活动和学生工作的喜爱，我有幸成为了上海交通大学第一届供应链俱乐部英才班的成员。在这里，我初步接触供应链管理，越是深入了解，越是发现自己的无知。尤其对采购计划这块的工作充满好奇。我积极参加每一次课程和活动，一方面通过和讲师沟通互动了解企业供应链管理的操作实践，另一方面，也寻找机会向老表达我对供应链管理的热情所在，希望能够有机会申请实习生项目，从而把握住了申请实习的机会。不得不说，平日里在俱乐部课程上学习的知识对我通过面试拿到 offer 帮了很大的忙，机会果然是给又准备的人。在暑期实习过程中，自己的逻辑思维能力、数据分析能力，以及作为 IE 学生固有的优化意识和精益思想得到了充分的利用。也正因为如此，在暑期实习结束之后，我选择继续留在戴尔公司作为全球供应链管理（GSQE）部门的兼职实习生！

H: 看来 Coady 是凭借自身的努力和积累, 加上有效利用了学校提供的公益资源顺利迈进了理想职场的大门。其实戴尔在以下几个学校都有长期地做供应链管理主题相关的活动:

- 复旦大学
- 上海交通大学
- 同济大学
- 华东理工大学
- 对外经济与贸易学院

加入类似的俱乐部, 不失为事半功倍的上上之选。一方面学习企业的业务操作实践, 另一方面也建立相关的网络关系, 为进一步的职业发展奠定基础。

K: 和嘉宾 1 的快捷通道相比, 我的就比较常规了。在应届生网站上看到戴尔全球运营实习生项目的招聘要求里面有一条是材料工程相关专业, 于是我就投递了简历, 同时关注招聘公众号, 跟踪宣讲会形成和招聘进展。这些经历可能和很多同学的都差不多。所以, 我更像和大家分享的是面试的一点心得, 稍作归纳如下:

· 早准备: 3 月便开始完善中英文简历, 简历勿要冗长, 关键是简练, 能够通过相关学业或者社会实践方面的成就来自己的特长, 比如学习能力强, 善于沟通等等。每个人的特点和风格不同, 所以展现的方面也不同。如果是申请戴尔的工作, 基本的英文交流能力也很重要。

· 有的放矢: 接到面试通知后不要紧张, 主动出击去搜集公司文化、职位要求相关的信息, 再次回顾自己的优势和劣势, 为何要申请该公司该职位等等, 做到有的放矢。模拟面试很重要!

· 调整心态: 表现真实的自己, 找适合自己的机会。比如, 你是内向的人, 没有必要假装你很外向, 因为这其实很难成功。就算你成功了, 也不一定是好事情。每个工作的要求不一样, 也许有些工作就是性格沉稳内敛的人更容易胜任, 如果不适合而勉强为之, 将来会很辛苦。选择一个不适合的, 意味着放弃了找到适合自己的工作的机会, 成本更高。即使你有决心想要改变自己的风格, 大可以跟面试官说这是你努力的方向, 面试官可以根据工作的性质来判断是否适合。

H: 那么小编这里稍微补充一下, 有兴趣申请戴尔工作机会的同学, 可以关注应届生等求职网站, 51job, 微信公众号: 戴尔中国招聘。这里谢谢 Coady 和 Shirley 的分享。还敬请大家期待下期推送, 了解戴尔的实习生项目综合评估反馈体系。

3.2 SQE 暑期 INTERN

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 7 月 20 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048363-1-1.html>

群面全英语,分成两个小组就一个案例进行讨论然后选一个代表做 presentation; 部门单面根据简历问问题, SQE 的主要职责是什么? 你的优势是什么? 讲一下你在学校的研究课题。以及对职位的理解等等。

3.3 电话面试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 7 月 20 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048362-1-1.html>

人力资源先打电话确认求职意向,聊了些简单的情况,后来再次来电面试方式及时间,然后部门主管电话面试。面试时候问了 1.为什么选择这份工作 2.不了解具体干什么 3.介不介意工作城市 4.有一部分英文面试,就是普通的自我介绍

3.4 inside sales 面试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 7 月 20 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048364-1-1.html>

面试第一 part,中译英和要求用英文写电子邮件,时间 40-45 分钟,一共四题:

第二 part,三个经理会和你面试,当日是四个人群面,庆幸自己不是第一个,首先第一个问题会要你自我介绍 3-10 分钟,然后第二个问你对香港的了解,第三个问题是要你介绍之前你的工作中的内容,如果有 call center 的经验,会问你每日大概打几多 call,每日要讲机耐电话,感觉当时呢个经理思路好清晰,我答完问题,他已经计好大概你工作嘅时间,所以唔好讲太多无谓内容。正面回答他问题,当日就系有两个人回答支支吾吾,结果被 charing 左一阵。第三个经理然后会英文提问,你要用简单英文回答,

第三 part, roll play, 因为涉及销售, 每个月的 target 你会怎样去跑。记住要正面回答, 不要绕圈子, 否则结果同上。然后最后中间一位经理会再问你, 比三点他, 凭什么要请你。结束后会问你有什么要提问, 公司年假入职 10 日, 封顶 20 日, 每周六日休息, 上 0900-1800, 跟香港法定假期休息。

总的来说虽然是电话销售, 但面试的感觉是有一定挑战性, 而且心态要正面。和以往的面试有很多不同! 值得来体验!

3.5 供应链面试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 6 月 9 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1969321-1-1.html>

6.9,采购实习生。先自我介绍+Case study+英文演讲+护堤问题

3.6 戴尔 2015 上海 GobaI Operation(采购)暑期实习 笔试+群面+单面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972375-1-1.html>

很高兴能拿到戴尔的暑期实习 offer，今天上班第一天，所以决定把这段经历写出来与大家分享。

网申：个人觉得戴尔暑期实习的宣讲会非常重要!!! 如果有这方面的想法的一定不要错过，在这里也特别感谢我亲爱的室友当天帮我要到了 HR 的联系方式，直接发了简历给 HR，我觉得这个真的蛮关键的。

笔试：在投了简历两个月没有任何消息几乎放弃的时候，在某一个周二下午 6 点接到了广州 HR 打来的电话，通知第二天笔试。笔试内容就是英文计算选择题（这里我说的是采购，SQE 应该和我们一样，但是其他职位笔试题目应该不一样），涉及的方面有排列组合、追赶问题、纯数学计算等，还好当时带了计算器。总共 30 题，1 小时。最后 10 题左右，分别是三篇案例，各占 3-4 道计算题，根据案例计算相应的数学题。个人觉得计算题难度不大，关键就是英文审题，花费一定时间。当时我大概做出来 22、23 题左右，就匆匆交卷了。

群面：笔试后一周左右时间，收到了一面通知。进了会议室后 HR 姐姐让每个人用英语做一分钟的自我介绍。整个群面过程就是 10 个人，分成两组，大家先用 10min 阅读一篇英文 case，这篇 case 篇幅不大，大概就 A4 纸两到三页。然后分别讨论 20min，讨论可用中文。讨论结束后，各 team 分别派一个人进行英语的陈述，5min。各自陈述结束后，总共有 10min 的相互两组提问时间（个人感觉像是撕逼时间。。。）我们组的小伙伴们比较信任我，让我上去做 presentation，讲的还算可以，所以我觉得这也是当时我能进终面的原因之一吧。

单面：群面后两天左右，就收到终面通知了。终面是不同的 team 分别进行面试。每个参加面试的人会分别有两个 team 的人面试（所以不同的人可能两个 team 都不一样，这也导致了我单面的小小不顺）。当时有别的群面小伙伴比我早进行单面，所以就了解了情况，从他那里得知，终面全中文，连自我介绍也是中文，整个过程就是纯聊简历，非常轻松，然后我也抱着这种轻松的状态去面试。

结果第一 team 面我时，先让我用英语自我介绍，再让我用英语说说戴尔及戴尔的采购部，我当时瞬间石化，在结结巴巴的状态下完成了回答。但是后面就是聊聊你的实习经历，面试官非常仔细地对你的经历、你所做的事情进行了提问，所以一定要提前想好、准备好自己简历上所做的各种事情，以及亮点。后来面试官给我做了一个小小的 case 分析，就是问你：如果一个厂商生产键盘周期是 10 天，但是有个大客户需要 5 天交货，怎么办。这种小分析就是要自圆其说、且要考虑周到，建议可多提出几点方案，不要只说一两个。

到第二 team 面我时，我心里已经镇定许多。这个面试涉及的英文更多，关于简历上的内容，全都是用英文交流的，到了后面一半交流就用了中文。全过程也都是谈谈简历上的过程等。

单面结束后，两三天时间就收到 offer 啦。整个暑期实习时间是 8 周。各个实习生分别被分派到各个 team 去做一个项目，实习结束后进行汇报。项目的具体内容都是由各自 team 决定的。根据我的了解，今天上海 office 总共招了采购+SQE 共 20 人左右。

整个过程就是这样啦。发帖子为今年秋招攒 RP，哈哈~ 也希望自己的暑期项目能做的一切顺利!

3.7 Dell global operations elite program 一面+二面面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1928076-1-1.html>

攒人品，求 offer~~~

一面是笔试+小组讨论。笔试一个小时，有数学题目和图表分析，可是不能用计算器，严重影响速度。小组讨论：五分钟看一个小案例，二十分钟讨论，五分钟报告，讨论最好也用英文。当时我们组没有用，QA 的时候还被问为什么不用英语。。。

二面是单面，两个人，每个面试官半小时。我主要问的是专业相关的东东，不晓得其他童鞋是神马情况。

求 offer 快快来，发点面筋造福下一年。

3.8 采购分析师面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1920419-1-1.html>

楼主申请的岗位是：采购分析师，用英语写貌似比较高端，buyer planer analyst

面试：总共两轮。

一面：先笔试然后 case study. 讨论用中文，总结用英文。案例是关于找出一个生面团制造公司 **spoilage rate** 高的原因，并寻找对策。

二面：一面结束后一个星期左右，接到二面的通知，二面的形式：二对一结构化面试。时间：30 分钟左右。

二面的主要问题：

1. 未来的职业规划。（实在是不想再遇到这个问题了，作为一个学经济的孩子，来申请戴尔的职位完全没得啥职业规划的痕迹）
2. 你的工作超出别人预期的例子；
3. 你在没有时间的情况下，必须做决策的例子，你从中学到了什么？
4. 你妥协和坚决不妥协的情况？
5. 当你与同事产生冲突时，你怎么做？
6. 你创造性的或者使用独特方法解决问题的例子。

关于语言选择：二面一部分中文一部分英语，看面试官心情吧。

楼主在回答英语问题的时候不断的 ask more time to prepare. 然后我就看到面试官脸色整个就不好了。。。

另外，面试官说的最多的话就是 give me an example. 每一个问题都是如此，听到就好心塞，现场想例子真是想不出来。。。以至于英语回答问题的时候总是磕磕巴巴的。

之前看面经很少看到有关于戴尔面试问题的总结，为了造福学弟学妹，将这些问题分享一下，给自己找工作攒人品！

3.9 Dell 全球供应质量管理 (sqe) 笔试+群面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1912068-1-1.html>

1. 笔试：前面是选择题，英文，3 道大题，每道大题下面 3 个小题.....套路都是给一个背景介绍，一个图表 (chart)，然后问问题.....问题部分是要估算的，部分是考阅读理解的 (几个答案很相似)，部分是考逻辑推理的.....不让用计算器 (虽然有道题要开 10 次方.....)。后面是 3 道大题，中文，用 VBA 编程，没学过的可以用别的编程语言.....
2. 群面：我们一共 15 人，包括几个面法务的同学.....分成 3 组.....10min 读 case，20min 讨论，5min 的 presentation，后面还有 Q&A 环节 (其他两组向另一组问问题)全程英文.....case 是关于一个越南轮胎公司，虽然成本较美帝的轮胎高，但由于 tariff 很高，使得进口轮胎的成本较高。。。however 政府要逐年下调关税，最后会使得进口轮胎的成本低于该公司.....让你评估这个 case 并提出解决方案.....

3.10 在戴尔公司营销部门的实习经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1902166-1-1.html>

很久没有静下心来好好总结总结了，放假到现在，经历了很多事，也觉得自己进步了不少。第一件事是成为了 DELL 的 INTERN，对于我这么一个大二的学生来说，能进大型的跨国企业实习是我成长历程中的一次飞跃。后来回到学校，大家相互交流交流了实习情况，在名企实习的学生，网申过去的只是一部分名额，还有一部分是名企员工推荐过来的，还有亲友、海途内推网等内推过去的。回想得知通过面试的时候，我激动了一把，但培训开始后，一种无形的压力就迅速取代了激动之情，说实话，戴尔的办公环境很舒适，米黄色的灯光给人一种温馨的感觉，个性化的办公桌，还有随意的衣着似乎在告诉人们在戴尔工作就像在家一样。但是在这种温馨的环境下却散发一种无形的压力。这是我初到戴尔的感觉。

进戴尔的第一周是连续的培训，培训了产品知识、工作流程、诊断思路，最重要的是沟通方式。培训最大的特点就是量大，不论是什么内容，老师都讲了一大堆，课堂上马上就消化是不可能的，只能回家后再好好咀嚼了，其实培训内容多的直接原因是工作量大，在戴尔，工作量大是压力大的一个方面，老 TS 的标准是一天接 30 个电话，也就是说，在 16 分钟内要完成“听客户陈述问题——分析——带客户做测试——诊断——给出解决方案——做记录”等一系列动作，压力可想而知。于是 HURRY UP 就成了唯一的选择。

流程培训及具体的操作将戴尔追求细节的极致反应得淋漓尽致，具体的流程不便多说，但是流程中对于每一个环节都要有详细的记录，甚至连 INBOUND 和 OUTBOUND 都要仔细区分。最能体现戴尔细节品质的是派单环节，戴尔每台机子的每个部件都会有自己的 PPID，派单时不仅要核对客户的机子是否过保，还要一一核对 PPID，有些 PPID 比较容易找到，有些就要去 BEND，对于 NEW HIRE 而言，这个过程绝对是痛苦的，而且戴尔的每个部件都有自己独特的缩写，与常用的缩写不一样，刚开始时确实很不适应，但是，这就是在考验快速学习、快速适应的能力。追求细节的完美，是戴尔压力的另一个来源。

对于一个 TS 能有哪些考核标准，一开始我也想不到，在培训讲到这里的时候，我真的是咋舌了，CE、FCR、CPA、CPD、EMAILLOG、INBOUND LOG、OUTBOUND LOG，甚至连派单率、重复派单率、记 LOG 时间都有标准，这些标准全方位地考核了每一个 TS，每个标准都是一个明确的数字，每周都会有会有一份成绩单、排名表出炉，工作的好坏在成绩单上看得一清二楚，戴尔是一个数字的世界，在这里，要升职、加薪、转部门等都要用数据，也就是成

绩来说话，成绩好的每年都会加薪，成绩差的就有被 FIRE 的危险了，在戴尔，最大的压力就来源于全面的数据化的考核。

作为一个 TS，与客户交流，解决客户的问题是最本职的工作，进 Q 一周了，接了好多电话，我觉得我的客户都挺好的，他们基本上都能配合我的工作，也能耐心地等待我去查资料，请教别人，而我呢，也尽自己最大的努力让客户满意，在这里我要感谢那些帮助过我的老 HIRE 们，谢谢你们对我的帮助。

进戴尔两周了，我学会了与客户交流，设定客户的期望值，查阅文档以及与同事们的合作，当然还有戴尔的工作模式，我觉得收获最大的是我融入了这个团队，在高压下接受者考验，体验着成长。

在实习期间我也认识了我们同一批的 INTERNS，能认识你们我很高兴，大家以后都是好朋友哦！

3.11 Dell Inside Sales 一位往届生的面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 5 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1861921-1-1.html>

时至刚才 HR 的 comfirmation call，找工作的这一阶段总算告一段落。毕业一路走来，实属不易，经历了不少困苦与艰辛。发表此面经，一来是能给以后毕业的学弟学妹们提供一点经验，另一个是自己也梳理梳理这段的历程。我面的职位是厦门 Dell Inside Sales，即内部销售代表。个人认为，相比于 Dell 的 Global 项目，难度没有那么大。但是相比而言还是需要一些技巧的，希望讲述的这些对大家有所帮助。

我个人背向大家简述一下，我是 13 年毕业，本科在北京一所普通一本院校就读，工科专业。毕业之际比较迷茫，对城市的选择一直摇摆不定，面试了若干公司，最后决定考研。14 年 2 月底成绩公布，差北京大学分数线 9 未能录取，遂决定在厦门找工作。（时至今日，面了应该十几家公司，有通过的，也有 HR 不满意的，但积攒的经验还是挺重要的。）

和 Dell 的接触是从在 3 月 11 日厦门理工大学的宣讲会开始。我由于属于往届，自觉处于劣势。于是在宣讲会结束时主动找 HR 聊，把自己的情况简要介绍了一下，并告诉他自己能胜任。HR 收了简历，答应我在他们系统搜索我的电子信息。Dell 这种世界 500 强的公司，流程实在是慢（我一会儿还会讲关于这个的事例），宣讲会上 HR 说，大概会在 3 月底安排同学们面试。可是到了快 4 月了，电子简历上的状态信息才变成 under consideration，4 月 10 日才电话通知面试。

面试时和集美大学的同学们一起去的，那人数是相当的多，感觉 Dell 服务总部大楼门前黑压压一片。在电话通知时，HR 发给我们每人一份 email，说了一些注意事项，还让我们提前了解 Dell 的产品，面试当天会问。然而事实上这都没问。取了临时访问的标志后，我们这大概 20 几个人被带着参观了 Dell 的一些产品，包括很出名的外星人 Alienware，感觉都挺酷。有的同学还专门做了笔记，以便稍后的面试用。事实上倒没什么用。之后 HR 给我们开了一个简短的会，出人意料的是，HR 说差不多只需要一轮的面试即可（但之后才知道，这一轮的面试问了好多问题）。然后把 we 分成 4 组，每组 6 人，群面。

群面的面试官有三位，应该都是部门经理吧。刚开始让我们每个人 3 分钟自我介绍，感觉第一个孩子说的有点太繁琐，三四分钟了还在讲简历细节，直接被经理打断。之前有看过面经，以为可能待会儿得复述别人的自我介绍，所以我想早点自我介绍完，能早点专心做笔记，所以我第二个讲。我用的是英文，讲得算挺流利（个人英语还算可以）。针对这个，我想说的是，其实不用英文，不是最关键的，用中文并不扣印象分，但流利的英文可能会有点加分，至少能留个相对好的印象吧。

第二部分是主角，无领导小组讨论。分别给我们每人一份资料。资料的大致意思是，某公司一总经理退休了，现有三个候选人。让我们每人推荐一人（其实我们六个面试的同学，分到的刚好是 2+2+2，应该是定好的），然后通过 15 分钟讨论，最后决定出选哪个候选人，并派一名代表总结，过程中不能投票。讨论时，大家都提出各

自的观点，我表现的可能比较强势吧，最后讨论结果是推举我推荐的那位候选人，由我来总结。我汇总了大家的信息，然后分点总结。后来面试完上网查小组讨论，其实最后得出的结论并不重要，重要的是在这个过程中每个人的角色，以及表现出来的能力。那时我还想，我是不是表现得太强势了，有点担心。

第三部分是经理问一些问题。1、你认为 **Inside Sales** 这个职位需要什么能力，你认为你具备了那些能力？2、你对销售是怎么样的认识？（主要是这两个问题，其他小问题我没什么印象了）其实针对第一个问题，有心的同学就可以在 **Dell** 招聘岗位上的 **Qualification** 当中找到答案，但关键的是能用自身的事例有力地论证自己适合这个岗位。对于第二个问题，其实网上资料也有。我是对一个事例感触挺深，之前看了《非你莫属》上，一位做销售的求职者，获得了通灵珠宝沈东军给的年薪 30 万的岗位。她拿多少钱我不关心，但真正让我有所启发的是，她对于销售的认识。所以可能这样一个小的感悟对我面试有帮助吧。

最后是经理让我们提问题，个人觉得这些只是聊聊天。

面试之后隔了一周，HR 通知说面试过了，可能下周给正式 Offer。当时那个心情愉悦啊，想着 offer 这么快就能来了，还计划去旅行。事实上让我等了一个月，唉。**Dell** 招人流程真是太慢了，等得真有点要吐血的感觉。针对这点，我想说一下自己的体验。因为除了 **Dell**，我还去别的公司面试。一般的民企，今天通知你过了，明天可能就签 offer 了。我是在得到其他公司 offer 情况下，主动打电话给 **Dell** 问我面试的情况。而 HR 告诉我，过了，给我 offer 了。然后我才推了别的 Offer，只等 **Dell** 正式 offer 过来。但让我等了一个月，这一个我心里真没底，万一 **Dell** 这边突然变了，说不要了，而我其他公司也没再找，那真的很沮丧。所以，还是希望 **Dell** 在招人这方面能有更多的改善吧，入职之后来去提提意见。

通过这次面试，也认识了几个同组的小伙伴，有一起进的，也有比较遗憾未能一起工作的。但其实我觉得，除了能力、性格之外，与公司是否合适，还要靠一些缘分。希望能给学弟学妹们一点经验，帮助你们更好地找到工作。如果有问题，可以加我 Q 545278766。祝大家好运！

3.12 DELL MT Global Operations Elite Program 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 11 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1775434-1-1.html>

DELL 版块冷冷清清，之前上来找相关笔经和面经，发现有用信息少得可怜，而且大多是很早之前的了，于是 lz

暗下决心一定要写点东西，攒攒人品



开始！

时间：11.22

地点：上海 多媒体生活广场 DELL office

形式：1.笔试 2.群面

具体情况：

1.笔试

之前在网络上和大礼包中看到的笔试都是类似行测、智商题，这次的不同，是带有情境的英语阅读理解，也就是说回答每道题之前都有一大段文字描述，主要是说明相关背景情况，然后根据描述的情境，再进行作答。都是选



择题，涉及到一些计算和推理，总之我认为就是带有“前戏”的阅读理解

2.群面

流程是：

- 1) 1分钟自我介绍：英文
- 2) 5分钟阅读 Case (Case 语言是英文)
- 3) 面试人员分成两组，讨论时间 15 分钟，语言不限
- 4) Make Presentation in English within 5 minutes
- 5) 针对对方小组的陈述做出评价 (好的地方和不好的地方)
- 6) 最后每个人依次发言，表达对今天群面的看法

P.S.

- 1.DELL 很厚道，对于外地赶来的同学报销往返路费
- 2.面试官很投入而且很乐意和大家互动

大致上就是这样，英语很重要，流利地表达很重要。

阿弥陀佛，人品快快来，希望能收到好消息。

3.13 2013 4.25DELL 校招面试

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1693245-1-1.html>

1.本人 男 上海 某二本学校 信管 2012 6 月毕业

2.原就职于印度四大外包公司之一 (具体哪家不说)

3.3.29 辞职 (个人原因 ~一部分原因是咨询顾问的向往) 4.13 dell 网申。

4.网申 直接被 reject 了 或者应该是说 没有通知我面试。本人通过各种 百度 各大 论坛 等等找到蛛丝马迹 在 4.25 中午得知 dell 面试 打印好 简历 赶去面试地点。

5.到了 dell 保安 让我签字 我终于明白自己被 reject 的原因了 上面的名单上的同学 的学校 按照学校排名 排在最后面的应该也就是北外 (除了我之外) 。恳求 hr 获得面试机会 一共 18 人 (加上我) 面试。在这里 我谢谢 dell 的 hr~~

-----面试前-----

1.我应该是第 2 个 或者 第三个到的。陆陆续续的来了香港中文 大学 人大?? 北理工 英国华威硕士 北科大?? 等等 学校的同学。

2.通过了解得知 大部分人 根本不知道 sap 为何物 (只有一个或者两个面试前百度过) 或者什么是 IT 咨询工作 (本人懂一些 sap 编程 热爱 sap 女朋友也是 sap abap)。当时感觉就是心理不平衡,大部分人学的跟 consultant 或者 计算机 没有毛线关系的人 也来面试了 为啥 就把我 reject 了。后来想想也平衡了 谁让我高考失利 没上得了 名校 他们也是通过自己的努力才考的上名校的。

（在这里 我希望还在校同志们 好好规划自己 确定好方向 好好努力 虽然大企业需要 名校 但是到了社会之后 我们都是重新洗牌 只要你肯努力 可以比他们做的更好）

-----面试中-----

- 1.介绍 dell 文化 dell 发展 等等。
- 2.笔试 名词介绍 （这点信管的同学学过 erp 的应该有优势）英语逻辑测试题目 （不难 至少我这次不难）计算机 基础题目 （说难 难 不难也不难 就是考的很偏 或者很理论）最后是人生观 价值观之类的问题吧~
- 3.介绍自己 我第一个介绍的 用英文介绍的 （只要有信心 有准备你就做的出来）
- 4.群殴面试 一个 case 9 人一组正好两组 讨论 然后得出结论 20 分钟。我只能说 这是考察个人 basic skills 的时候比如 time management 逻辑思维 倾听 等等 等（这里我不知道 dell 面试官对于 sap consultant 需要什么特质要求）
- 5.面试官上来问些特定人问题，问大家问题。结束

-----感受-----

1. Dell 咨询部门 很 nice（原身 四大咨询之一 bearpoint（四大 网上的解释 ibm 埃森哲 毕博 德勤，毕博 被 dell 收购））
- 2.感觉是没戏了（毕竟跟那些同学起点不同） 虽然很热爱这个行业 。如过 2 个星期 没有消息 只能打包 回上海 继续当我的码农去
- 3.抱有一些希望 继续准备下一轮 面试。

写于 2013/4/27

3.14 2013 4.25DELL 校招面试 [

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1693245-1-1.html>

-----获得面试机会-----

- 1.本人 男 上海 某二本学校 信管 2012 6 月毕业
- 2.原就职于印度四大外包公司之一 （具体哪家不说）
- 3.3.29 辞职（个人原因 ~一部分原因是咨询顾问的向往）4.13 dell 网申。
- 4.网申 直接被 reject 了 或者应该是说 没有通知我面试。本人通过各种 百度 各大 论坛 等等找到蛛丝马迹 在 4.25 中午得知 dell 面试 打印好 简历 赶去面试地点。
- 5.到了 dell 保安 让我签字 我终于明白自己被 reject 的原因了 上面的名单上的同学 的学校 按照学校排名 排在最后面的应该也就是北外（除了我之外） 。恳求 hr 获得面试机会 一共 18 人（加上我）面试。在这里 我谢谢 dell 的 hr~~

-----面试前-----

1.我应该是第 2 个 或者 第三个到的。陆陆续续的来了香港中文 大学 人大?? 北理工 英国华威硕士 北科大?? 等等 学校的同学。

2.通过了解得知 大部分人 根本不知道 sap 为何物（只有一个或者两个面试前百度过） 或者什么是 IT 咨询工作（本人懂一些 sap 编程 热爱 sap 女朋友也是 sap abap）。当时感觉就是心理不平衡,大部分人学的跟 consultant 或者 计算机 没有毛线关系的人 也来面试了 为啥 就把我 reject 了。后来想想也平衡了 谁让我高考失利 没上得了 名校 他们也是通过自己的努力才考的上名校的。

（在这里 我希望还在校同志们 好好规划自己 确定好方向 好好努力 虽然大企业需要 名校 但是到了社会之后 我们都是重新洗牌 只要你肯努力 可以比他们做的更好）

-----面试中-----

1.介绍 dell 文化 dell 发展 等等。。

2.笔试 名词介绍（这点信管的同学学过 erp 的应该有优势）英语逻辑测试题目（不难 至少我这次不难）计算机 基础题目（说难 难 不难也不难 就是考的很偏 或者很理论）最后是人生观 价值观之类的问题吧~

3.介绍自己 我第一个介绍的 用英文介绍的（只要有信心 有准备你就做的出来）

4.群殴面试 一个 case 9 人一组正好两组 讨论 然后得出结论 20 分钟。我只能说 这是考察个人 basic skills 的时候比如 time management 逻辑思维 倾听 等等 等（这里我不知道 dell 面试官对于 sap consultant 需要什么特质要求）

5.面试官上来问些特定人问题，问大家问题。结束

-----感受-----

1. Dell 咨询部门 很 nice（原身 四大咨询之一 bearpoint（四大 网上的解释 ibm 埃森哲 毕博 德勤，毕博 被 dell 收购））

2.感觉是没戏了（毕竟跟那些同学起点不同） 虽然很热爱这个行业 。如过 2 个星期 没有消息 只能打包 回上海 继续当我的码农去

3.抱有一些希望 继续准备下一轮 面试。

写于 2013/4/27

3.15 戴尔 37 道价值观面试题

戴尔公司有一条招聘经验：在新招来的员工中，5 年后，大概只有 30% 的人能留下来；10 年以后，大概只有 10% 的人能坚持到最后，被公司老板作为核心员工留下来。比如公司 10 年前招了 100 个人，5 年以后就只剩下了 30 个人，10 年以后能坚持下来的也就只剩 10 个人了。可是这些坚持下来的人，虽然不是最优秀的，但他们却一定是最能适应戴尔价值观的人；而且他们能为戴尔公司创造出最大的经济效益，节省出更多的成本；他们不但对戴尔的文化坚信不移，他们也是竞争对手无法用金钱挖走的。因此，“人才不是越优秀越好，而是合适的才是最好的”。戴尔招聘的“尺度”是：能用最低成本赚得最高利润的人。

37 道价值观面试题

成竹，30 岁，海军退役军官，退役后任职某直辖市电信局运维中心技术负责人。1998 年初，他决定辞职去戴尔应聘。二个星期以后，戴尔公司招聘负责人对成竹做了一次电话面试，限时 90 分钟。

- 问题 1：请告诉我你的最大优点是什么？你将给我公司带来的最大财富是什么？

成竹诚恳地答道：我的优点是“专注”。因为世界上所有的成功者，他们打开财富之门的钥匙——都是“专注”。在现代汉语词典中，专注就是专心注意、精神贯注的意思。进一步引申可以理解为，“聪明人如果能专注于某个行当或某项工作，又能做到心无他用，而不受外界干扰，此人定能干成大事。”我想一个“专注”的高级经理是一定能给贵公司创造出许许多多的物质财富和精神财富。

- 问题 2：这是一个很为难的问题，你最大的缺点是什么？

成竹不好意思地说：是“好吃”。我崇尚美食，喜欢从烹饪角度谈经营管理思路。

这是一种避重就轻的回答方式，因为，你总不能把自己最恶劣的缺点和短处真实地暴露在招聘经理的眼前。如果你暴露了缺点，招聘经理会毫不犹豫地把你“干掉”。

- 问题 3：招聘经理扑哧一笑问：你有什么出众之处？

答：是“人缘好，办事情顺当，花钱少。”因为大多数认识我的朋友都喜欢同我“一起吃”，“同吃”是人缘好的标志。

- 问题 4：你曾经做过些什么来降低你们部门的经营成本或节省时间？

答：我在海军服役的时候，根据犹太富豪洛克菲勒的管理故事，创造出一条效率法则，叫“一张纸原则”，我要求自己 and 战友，在向上级汇报工作时或者给下级布置任务时，要在“一张纸三分钟”以内把事情讲明白。这条原则帮助我在军队、国企和社交方面都取得了“立杆见影”的效果。

- 问题 5：你最富有创造性的工作成果是什么？

答：是一种能够点燃团队热情的“非货币激励机制”，我把它称作“赞赏支票”。

- 问题 6：你现在的上司认为你对他而言，最大的利用价值是什么？

答：是团队执行力，他安排的工作以后就不需要操心了，我的部门不会出错，而且能准时提交工作成果。另一方面，做下属的能力强也正好反映出上司是卓越的领导者。

- 问题 7：高级客户经理职位的一般职责是什么？

答：是成交。就是运用一切合法手段促成交易。但是，一个卓越的经理人，他会在交易中维护公司利益，同时，也会顾及到客户的利益和竞争对手的利益。

- 问题 8：你认为你工作中的哪些方面是至关重要的？

答：是妥协！而且职务越高的人，越需要妥协。

●问题 9：你的职位同你的部门或公司的整体目标有什么关系？

答：过去我的岗位是运维技术负责人，我带领部门保障系统运行，是为了实现公司的总目标，“使设备零故障，用户零抱怨，用户更满意。”

●问题 10：明年你需要提高哪些方面的技能？

答：明年争取全面适应戴尔公司的企业文化。

●问题 11：你为什么找工作？

答：第一原因是自己想闯出更大的事业；其他的是次要原因。

在回答这一问题的时候，千万不要越描越黑，最佳答案是追求更高理想。比如成竹就不能说自己是因直接上司涉嫌贪腐而被单位打入冷宫。

●问题 12：发展对你意味着什么？

答：不发展就是等死！惟有发展才能有出路。发展，意味着从头开始，从基层开始做，用成绩和数据证明自己。

成竹的这一回答，主要是想表达，自己已经准备好到戴尔的销售一线去，而大多数销售工作者只有到了一线或者基层，与顾客打交道时才能立刻显示出才干和实力。

●问题 13：如果你得不到这个工作，你目前打算怎么办？

成竹毫不犹豫地回答：我的就业范围仅限于通讯行业和 IT 行业，而这二个行业内的运营商和制造商是屈指可数的，如果得不到戴尔的这份工作。我会向您了解我因为什么原因而失败，等到改进了自己的缺陷，再来戴尔面试。

●问题 14：请描述一下你的职位晋升情况以及你是如何得到你目前公司的职位？

答：我 17 岁入伍做“火夫”，20 岁上军校，24 岁担任见习排长，27 岁被部队提拔到少校营长。我取得的一切进步，依靠的是“他人的信赖”，因为我懂得人的本能和需要，对人有宽容之心，朋友多；另外，我依靠“自我否定”，在不断创新当中取得成功。

●问题 15：你是如何不断使自己的工作更有价值？

答：是培养接班人。每一个管理者都有培养接班人的责任，只有人才得到不断地更新和成长，企业才会兴旺发达，后继有人。

●问题 16：请区别一下你在目前供职的公司中所经历的纵向的职位晋升和横向职责范围的扩展？

成竹答道：这是一个很专业的问题。

在没有担任团队领导工作的时候，我只须管好我自己，考虑自己对企业的贡献，用业绩证明来自己。当我通过垂直晋升成为管理者以后，成功的内涵就是提升别人，成就我的部下。我要想方设法地使自己的下属更机敏、更成熟、更大胆，我还要帮助他们每一个人树立自信心，引导他们出色地完成工作。另一方面，我要经常同上司保持密切的工作汇报，并且建立一种上、下级之间的工作默契和战斗友谊；我还要主动围绕公司的总体战略目标，主动配合其他部门的发展需要；为了适应市场的需要，我的部门还要不断地对日常工作进行微调；我还要不断发现工作中的隐患，还要建立一种针对突发事件的预案；我还要探索新的领导方法，如鼓舞士气、节约成本等。

●问题 17：你具有何种指导风格的培训？你是理所当然的将职责授予他人，还是期望你的直接下属主动要求更多的职责？

答：销售人员的培训应该围绕如何达成交易来展开。对下属的决策权一定要依据他的能力和岗位标准化手册来进行授权，否则只能产生恶果。另外，拥有的权力越大，他承担的责任也更大；所以，要用绩效手段考核部下，然后再随着下属能力的提高，逐步增加他的职责范围和权力范围。

●问题 18：在管理员工的方面，你是“期望”多于“检查”，还是相反？

答：对于基层员工要“检查”多于“期望”，这样有利于日常工作的落实，也容易发现到工作中的问题。

●问题 19：通常你是如何保持消息灵通，如何监控员工的表现？

答：主要是通过 ERP 系统提示，与员工谈话，以及给他们做指导和做培训时发现问题。

●问题 20：当工作结果令你无法接受时，你通常会如何对待下属？

答：谈心，了解原因，提出改进意见。但一定要进行善意的处罚，让他知错，还要以此警示他人。

●问题 21：你如何评价自己与上级管理层、客户和同事进行交流的能力？

答：我总是耐心倾听，不讲空话，说到做到，这三条使他们都很满意。

●问题 22：你通常以怎样的节奏从事工作？

答：干完一桩事情，再干下一桩事。

●问题 23：如果你愿意的话，请和我进行角色演习。

假定你是一家猎头公司的推销员，你通过电话向我介绍了你自己，然后你设法让我相信你推销的产品，并且不挂断电话。

成竹露出了狡猾的笑，他答道：如果今天我是推销员，我一定没有办法使你相信我的产品，但我却想听一听你对招聘软件的需要，然后，我会提供一个对你有帮助的软件，让你免费试用 3 个月。而我们之间的电话交流是不会让你失去任何东西的，我去年还真的接触过微软公司的招聘软件。然后成竹就真的听到了招聘经理对招聘软件的抱怨。

●问题 24：如果你愿意的话，请为我主持的这次面试打分，不要有过分的恭维；根据我向你提出的问题，你对我的推销和管理风格有何评价？

答：你的每一个问题背后都能反映出面试者能力和修养，这些问题的开发是你们团队智慧的结晶。所以，我不能给你个人打分，我给你的团队打 90 分，10 分的空间是为了让你们追求卓越。

●问题 25：底薪对你来说有多重要？

答：如果没有底薪，这家企业可能是缺乏责任或者在恶意逃避责任。所以，这个问题应该是用人单位的战略问题，企业应该为各级员工设计合理的薪酬。

●问题 26：你为什么想要来我公司工作？

答：贵公司的主要领导是美国犹太人，我比较适应这种以成果为中心的文化。

●问题 27：你如何定义你的成交方式？

答：我的成交特点是，把握时机制造意外惊喜，然后迅速拿下定单！

●问题 28：请谈谈你的推销质量比率。你在达成一笔交易之前，通常要与多少预期的客户见面？

答：我采用的大客户管理工具叫“销售漏斗”。所谓“销售漏斗”，就是让每个销售人员必须把自己所管辖区域的所有客户都写到一个漏斗状的图形上面去，即把客户单位的名称，联系人的姓名，联系电话，未来几个月可能购买什么产品，预计订单的金额，潜在客户目前所处的状态等信息写到漏斗图形里。（一般而言状态是指——了解阶段、比较阶段、谈判阶段、确定阶段）

处于最上方的潜在客户越多，从漏斗下面漏出来的才可能越多。当一个潜在客户进入了漏斗并处于最上方时，我认为成功率为 25%；当潜在客户到达漏斗的中部，就表示大客户会在两个投标品牌之间做选择，所以成功率为 50%；当潜在客户到达漏斗的底部时，就表示客户基本上已经有了明确的购买决策，但是还没有下订单，这时候成功率为 75%。对于处在漏斗下部和底部的客户，销售团队都必须把 80% 的人力和物力投入上去，确保临门一脚不出问题。

●问题 29：就业绩竞争力而言，你在其他业务员中名列第几？

答：在戴尔我能做到前 3 名，例如地区前 3 名，中国前 3 名，全球前 3 名。如果面试的人连取得前三名的决心都没有，你想想招聘经理他能满意吗？

●问题 30：如果我们录用你，你可以为我们做些什么？我们应该期望在什么时候看到具体的结果？

答：我能在 100 天以内拿到第一个定单，然后带领团队去拿更多定单。其实，企业的试用期一般也就是 100 天左右，如果 100 天内拿不到定单，结果傻瓜都知道了。

●问题 31：你在哪些方面是不能和老板达成一致的？上次当他错了而你是正确的时候，你是如何处理这一情

况的？

答：国有企业上下级最不能达成一致的地方主要有二点。一是上级的越权指挥，二是人事安排。所以，在这二个原则问题上一定要坚持，不能让步，一定要设法用事实说服你的上级，否则你会变成一个没有主见的稻草人。比如，上级领导给你配置一批傻瓜，同时，又对你提出巨大的考核指标，这时你就知道“利害”了。

●问题 32：如果我们聘用你，请描绘一下你将营造的企业文化。你会采取一种将权力集中在少数几个人手里、更为集权的、家长式的管理方法，还是会经常将职权下放？

答：作为一个经理人他必须明白，只能在大文化下营造一个特别的团队文化；而推动团队执行力提高的唯一途径——是充分授权。所以，绝对不能搞家长制或少数人说了算。

●问题 33：你需要一个怎样的环境来发挥个人的最大潜能？

答：最大潜能释放的条件是：目标明确、权责对等、充分授权、拼死相救、物质充足以及依据制度说了算的工作环境。

●问题 34：你除了致力于本职工作，还是会承担一些超出本职工作范围的责任？

答：优先干好本职工作，需要超范围工作一定要让上级批准。

●问题 35：你是如何处理违反日常惯例的突发性事件和瞬息万变的局势的？

答：有标准的和有规范的按照制度执行，突发事件按照预案执行，例外状况按照经验进行处置，没有见过的现象要大家商议出解决方案以后再行动。

●问题 36：你是如何看待事先没有获得首肯就采取行动这一情况的？

答：未获得允许就擅自行动是一种极端特别的处置方法，若非生死关头，是绝对不能做的。如果企业经常出现这种情况，企业的领导者也就失职了。

●问题 37：你在决策之前是广泛地听取各方面的意见，还是会亲自卷入不同意见的冲突之中？

答：广泛征求意见，但不会发表任何意见。

以上 37 道管理者价值观面试题，其核心内容却只有六个字“以成果为中心”，设计的目的是确保招聘到“以成果为中心的人”。

3.16 戴尔面试题

问题 1：请告诉我你的最大优点是什么？你将给公司带来的最大财富是什么？ 答：我的优点是“专注”。我想一个“专注”的高级经理是一定能给贵公司创造出许多物质财富和精神财富的。

问题 2: 你曾经做过什么来降低你们部门的经营成本或节省时间?

答: 我在海军服役的时候, 创造出一种效率法则, 叫“一张纸原则”, 我要求自己 and 战友, 在向上级汇报工作时或者给下级布置任务时, 要在“一张纸、三分钟”以内把事情讲明白。这条原则帮助我在军队、国企和社交方面都取得了“立竿见影”的效果。

问题 3: 你最富有创造性的工作成果是什么?

答: 是一种能够点燃团队热情的“非货币激励机制”, 我把它称作“赞赏支票”。

问题 4: 你现在的上司认为你对他们最具价值的是什么?

答: 是团队执行力, 他安排的工作以后就不需要操心了, 我的部门不会出错, 而且能准时提交工作成果。另一方面, 做下属的能力强也正好反映出上司是卓越的领导者。

问题 5: 高级客户经理职位的一般职责是什么?

答: 是成交。就是运用一切合法手段促成交易。但是, 一个卓越的经理人, 他会在交易中维护公司利益, 同时, 也会顾及到客户的利益和竞争对手的利益。

问题 6: 你认为你工作中的哪些方面是至关重要的?

答: 妥协和达成(续致信网上一页内容)成目标! 妥协的目的就是为了达成目标。

问题 7: 你的职位同你的部门或公司的整体目标有什么关系?

答: 过去我的岗位是运维主任, 我带领部门保障系统运行, 是为了实现公司的总目标——“使设备零故障, 用户零抱怨, 用户更满意”。

问题 8: 你为什么找工作?

答: 第一原因是自己想闯出更大的事业, 其他的是次要原因。

问题 9: 如果你得不到这个工作, 你目前打算怎么办?

答: 我的就业范围仅限于通讯行业, 而这个行业内的运营商和制造商是屈指可数的, 如果得不到戴尔的这份工作。我会向您了解我因为什么原因而失败, 等我修正了自己的缺陷, 再来戴尔面试。

问题 10: 请描述一下你的职位晋升情况以及你是如何得到你目前公司的职位的。

答: 我 17 岁入伍做“火夫”, 20 岁上军校, 24 岁担任见习排长, 28 岁被部队提拔到正营。我取得的一切进步, 依靠的是“他人的信赖”, 因为我懂得人的本能和需要, 对人有宽容之心, 朋友多; 另外, 我依靠“自我否定”, 在不断创新当中取得成功。

3.17 西安戴尔 (销售) 面试有感

前几天无意在 www.51job.com 中看到 DELL 在招销售人员, 我看对方的描述跟我的工作性质相似, 就随便投了份电子简历, 当时也没太在意。过了两天, 有个电话通知我到西安南大街城市酒店面试 (其中有段小插曲: 开始电话里说的时候好象是我没听清听成南门城堡酒店面试, 结果去了可想而知吃了个闭门羹当时我连对方的电话也不清楚。一回到家我就给那个公司发了封 E-MAIL, 没想到晚上就给我回复了, 让我 19 号中午到城市酒店面试, 当时特别激动)

到了 19 号中午朋友陪我一起去面试 (不是因为我紧张而是我们约好我面试完一起去转) 到了城市酒店, 填了份简历就开始第一轮其实这轮很简单 (中介人力资源部的人面试的 走个形式) 首先做个自我介绍其中让写封英文 E-MAIL 直接把我难住了 N 年都没有看过英文了 几乎把英语都还给老师了 结果只写了几行, 挺头疼的! (估计还有很多没拼对的惭愧啊) 最后的时候问了个问题: “假如你和你旁边的四个人中只能选出一名进入下一轮你会选谁?” 当时我没有思考就说选自己, 说如果做销售没有了自信还用说别的吗? 就这样面试官给了我语言表达能力强, 反应力强的评语轻松过关。

第二轮一共 27 个人, 男女差不多 5: 5, 分到 2 个会议室面试进入这轮就有难度了。(DELL 的面试官亲自面试, 可都是难伺候的主) 首先自我介绍, 叙述自己在工作当中的一件最有挑战的事情, 其实在这个环境中, 大家

首先要放平稳心态，千万别能紧张；如果心里没底，可以在纸上写下一些重要信息。在别人介绍的时候，建议仔细听借鉴一下别人的经验，这样能给面试官留下好印象；在自己叙述当中一定要对自己有信心眼睛时不时的跟面试官直视，充分展示自己，能够流畅的说出考官的问题，我想这轮也应该没什么难度。

第三轮，经过第二轮的淘汰只剩下 17 个人了，我侥幸过了 心情越来越平静了没有刚开始紧张了，一切都向好的方向发展。面试官又出了一道难题：现在 DELL 公司要采购以下四种产品：水、笔、手机、照相机，你们作为厂家的人给 DELL 公司推销自己的产品。我们 5 人小组选择了笔作为我们的产品 只有 10 分钟布署时间每组有 20 分钟的发言时间。我们组大概规划了 5 个部分：前言（介绍公司的情况 以及产品的概述）、外观、功能（这块由我负责）、价格、结束。刚开始的时候还是有条不紊的进行 但是到了某些敏感问题 比如价格、对方需求等，考验面试者的应变能力。每个组下来的都存在着个人职责混乱问题有可能没有遇到过这种难题 当面试官都提出一些比较刁钻的问题，大部分人都手忙脚乱 没有把握住客户的需求和价格等敏感问题。

第四轮，本命年人品运气全线爆发，我侥幸通过第三轮，只剩下 4 男 6 女 共 10 人了。分成 3 组 前两组女生完后 到我们 4 个男的。首先考官就向我发难 问到今天你觉得除了自己哪 3 个人表现最好？我只凭我的印象说出两个人 而且不知道对方的名字最后一个人始终回忆不出来了，感觉这个问题回答的挺失败。下来接着问 根本不给我喘息的机会 做好一个销售人员除了主观因素应该具备的客观因素有哪四点？我似乎在哪儿听到过这个问题，苦想了一会也只想到了对公司背景以及产品的了解；人脉的重要性。下来就是不清楚了这个问题同样问了其他三个面试者 也没得到满意的答案（第二天上班我问我领导，他是交大的博士 他说是要给客户留下很好的印象把握住和客户交流的方式 尽量让对方说话 而自己做为听者，感觉答案还是不是那么完美也就这么过了）；接着又一个问题如果你公司有个老客户欠了一笔货款，而现在又无力偿还，就在这个时候 他们又想要一批货，还是没法立刻付款作为公司的销售人员你应该怎么解决这个问题，跟财务上怎么样沟通？我回答的不太妥当 就不在这误导大家了，旁边一个人回答了 先跟财务沟通一下翻下那个老客户跟公司的历史交易，看对方的信誉度怎么样，然后和客户那边商谈 并签订一份合同规定什么时候新老货款一起支付。哎当时头都晕了没考虑到这么多，感觉也挺失败的。

历经 6 个小时的面试，觉得自己又学到很多东西，真得感觉自己懂得的东西很少，使不断完善自己的信念更加增强了，即使自己不能到 DELL 公司工作，我也不会感到遗憾的 至少自己通过努力 向 DELL 公司充分展示了自己，而且通过这么多轮的筛选 自己还是坚持下来的同时也坚定了自己的信心，在以后的道路上受益非浅！

3.18 日语女生 DELL 公司的面试经历

为了这次面试我可是细心的准备又准备,通知是 9:40 到,我估计也要 10:00 才能正式开始面试。但自己还是担心迟到给人留个不好的印象，就打的过去了。我到那时才 9:30 可是已经去了 8.9 个人了呢。

这次面试的人总共好象就 13 个左右。我们就在大厅里等候着，说实话真有些紧张，不过一会就出来个 DELL 的员工把我们带进办公室里。哇。。好大的办公室呀，足有成百人的办公室了，里面应该是各过人都有了，因为一进去我就听见有人在噤里啪啦的说英语，寻声望去才知道是一个美国人（根据长相应该是）他左右两边的办公桌前坐的也都是些外国人。看来这个大办公室里也有国籍区分哦。说实话从我一进入他们公司的前台大厅就感觉到这里的环境很不错，就不知道自己会不会在这次面试中获取这里上班的通行证喽。进入办公室安排大家就坐，没一会就开始点名面试了，第一个面试者进去了，此时我的心就在悬着，因为我知道下一个就论到我了。好是担心啊，也不知道里面的面试官是*人还是中国人？。。。

就在这时喊到我的名字，进到面试的房间心又悬起来了。不过面试官不是我预想的*人哦，而是一位 40 多岁的中国女性。首先是把事先准备好的中日文的简历承上去，先通看了下我的简历又用汉语简单和我对了几句话，紧接着就是让我日语做一下简单的自我介绍，可能是由于紧张的原因我没有完全流利的说好，个别地方还是有些吞吐。不过总体还好，顺利往下就是用日语和我进行了一个小对话。。20 分钟左右吧，整个面试都结束了。走出 DELL 这才心情放松些，至于能进入下一轮面试还要等通知了，顺其自然吧！！

3.19 戴尔面试题目及感受

笔试部分：（30 分钟）

一、英译汉（20%）

……5~6 行

二、不定选择题（30~40%）

1、使用 NTFS 的系统有（）

- A、WIN NT
- B、WIN 2000
- C、WIN 2000 SERVER
- D、WIN 98
- E、WIN ME
- F、WIN XP

2、控制注册表的命令（）

- A、MCCONFG
- B、IPCONFIG
- C、REGEDIT
- D、COMMAND

3、修改计算机系统设置的命令（）

- A、MCCONFG
- B、IPCONFIG
- C、REGEDIT
- D、COMMAND

4、下列可能为显卡插口的命令（）

- A、RPG
- B、PCI
- C、PCI-EX16
- D、GAP%……

5、WIN 高级启动的命令（）

- A、MODE SAFE
- B、……
- C、REBOOT
- D、BOOT FROM CD
- E、NOMAL REBOOT

6、直接删除而不可在回收站恢复的命令（）

- A、SHIFT+DEL
- B、CTRL+DEL
- C、删除 A 盘命令
- D、直接删除分区数据

7、WIN 家庭版无法找到域管理（）

- A、…
- B、…
- C、恢复更新…

D、无此功能

8、WIN ME 支持的格式（）

A、FAT

B、NTFS

C、FAT32

D、…

E、…

……呵呵想不起来了

三、问答题（30%，回答好每题可加分，最高加 4 分）

1、活动目录的理解

2、WIN 内如何建立紧急修复盘

3、好象是问多核 CPU 和单 CPU 的区别的~~

4、NTFS 与 FAT 的区别

5、电脑风扇转但黑屏，请尽可能多写出解决步骤。

四、很搞笑的智力题（10~20%）

小组讨论面试部分：

一、1 分钟自我介绍

二、问：如果我是个无理取闹的顾客，就是想退掉刚过包换期的电脑（其实所买的电脑一点问题都没有），你怎么处理？-普通话回答。

三、问：如果公司因为业务的快速发展近期需要你加班，你怎么看待加班？—粤语讲。

经验与感受：

误区一：外企人员很自信乐观、无压力

戴尔公司招聘组并不是些想象中自以为是高高在上人，是有一定胸怀及耐性的，呵呵，所以只要你条件够看到你的简历一般最终都会给你面试的机会，那怕电话坏通知多次。可能由于工作压力大或其他原故的，因此虽然是小组面试但招聘人员一般都没什么笑容，气氛一般等着随是淘汰的气氛…呵呵~~招聘人员一般都是冷面杀手的样子，呵呵~千万别想着活跃气氛~~

误区二：笔试只要你会做，会延长些时间给你

戴尔公司是很守时的，面试不会早一分或晚一分，笔试不象别的公司只要你会做，会延长些时间给你。别看上面的题不难，因为考察的还有你的反应速度快速归纳等，大家有围一圈做题前后左右的干扰问话千万别理会，做选择题不要花太多时间，也别想着看别人的，争取 5 分钟搞定。别想英语题留后面就有时间做，问答题别老想着那 4 分加分，我就是因为思考 1、5 题花了好多时间思考结果时间分配不好应该考 80 以上的结果估计顶多考个 50 多（活动目录的理解、电脑黑屏就这两问题包含的回答真是太多了，任何一个多可以花半小时去写，以前重没总结过这类问题，光后一题就做了 8 分钟左右结果空了几题没做，英语也写了一半，真失败，千万别忽略笔试，笔试成绩加面试成绩会决定你是否进入再下一回合）。

误区三：女孩子长的好那怕技术能力差也没问题

以前我认为女孩子长的好那怕技术能力有点差也没问题，通过这次我发现现在的企业对人员的要求越来越高，企业更希望招聘才貌双全的人，因此奉劝在校就读的漂亮 MM 不要老忙着花前月下，想到好企业还是要有些真才实学的，笔试估计我估计肯定没戏了，但很意外，我对面的两个我看得两眼发直的漂亮 MM 竟然被刷下了…很是意外…，而我旁边这位长得不怎么样的却留了下来……

误区四：小组讨论会的要多说，不清楚的要少说

由于多个评委 VS 多个应聘人员，因此只要你回答得多不管回答得质量好坏，当然不是说不重要，但由于多对多，招聘不是人会认真的思考每个人提出的观点，因此在这种情况下回答问题的数量将决定你的去留，那怕工作 7、

8年的别不好意思和应届生争着讨论，特别是笔试没考好的，回答次数4次以上的都留下了。

其他：

工作地点：厦门

薪水写是：专科一年4K左右，本科两年6K~1W

3.20 Dell 的英文面试题(关于硬件和操作系统)

Technical Components

Part1 Hardware (40%)

1. CPU stands for _____

- a. Cyber Processing Unit
- b. Central processing Unit
- c. Chief Processing Unit
- d. Celeron Processing Unit.

2. DDR2 Module has _____ pins.

- a. 72
- b. 164
- c. 184
- d. 240

3. Which type of Intel CPU has no pins integrated on package?

- a. Socket 775
- b. Socket 478
- c. Slot 1
- d. Socket A

4. The speed of USB 2.0 is _____ MB/s.

- a. 1.5
- b. 12
- c. 128
- d. 480

5. One IDE cable can connect _____ IDE device(s) like HD or CDROM.

- a. 1
- b. 2
- c. 3
- d. 4

6. If you enable Hyper-Threading of your dual-core CPU, you can see _____ CPU(s) displayed in Device Manager.

- a. 1
- b. 2
- c. 3
- d. 4

7. HT of CPU is a good technology in many high-level CPU. HT stands for ____.
- High Tech
 - Huge Terminal
 - Hyper Threading
 - High Transporting
8. You bought a 160G hard drive, but in Windows XP, you can only see about 147G in disk management tool. Why?
- b
- Your partitions tables use others space.
 - It's the difference between Decimal System and Binary System.
 - You should install XP with SP2.
 - Maybe you create a un-supported partition in windows XP.
9. South bridge chipset works with _____, usually it locates far away from CPU. (Choose all the answers)
- Memory controller
 - HD controller
 - AGP controller
 - USB controller
10. Each SATA cable can connect __ SATA hard drive(s).
- 1
 - 2
 - 3
 - 4
11. RAID 1 is _____
- Disk mirroring
 - Disk striping
 - Disk ghosting
 - Disk protecting
12. Which of the following is/are interface standard of HardDrive. (Choose all the answers)
- PATA
 - SATA
 - SCSI
 - SAS
13. Which resolution rate will CRT run when you select VGA mode in Windows? c
- 640*480
 - 800*600
 - 1024*768
 - 1280*1024

14. Which resolution and fresh rate is the best one for 17" SXGA Lcd? b
- a. 800*600@60hz
 - b. 1024*768@80hz
 - c. 1280*1024@60hz
 - d. 1600*1200@80hz
15. PC3200 Memory's clock speed is ____ Mhz.
- a. 266
 - b. 333
 - c. 400
 - d. 533
16. If you want to install RAMBUS memory modules, you must use __ module(s) together.
- a. 1
 - b. 2
 - c. 3
 - d. 4
17. Can AGP 2X video card work in AGP 8X slot?
- a. yes, but video card only works in 2X.
 - b. yes, and video card will work in 8X.
 - c. no, though you can plug it into such slot, it can't work due to different voltage supported
 - d. no, you can't plug 2X video card into 8X slot even.
18. Which of the following jumper modes can you find in PATA HD. (Choose all the answers)
- a. Master
 - b. Slave
 - c. Cable select
 - d. single
19. Can you install a 2.1 channel speaker into a 5.1 audio system?
- a. yes.
 - b. no.
20. Can USB keyboard works in BIOS setting menu?
- a. Yes, but it depends on BIOS' support.
 - b. Yes, and no requirements for the BIOS version.
 - c. Yes, but you just can enter BIOS with USB keyboard, you can't change items in BIOS.
 - d. No, you only can use PS/2 keyboard in BIOS.

Part2 Network (30%)

21. One user has a new computer with Windows XP installed. The system was functional well while no network

connected. He connected an ADSL modem to the NIC. During reboot, Windows XP froze for about one minute before entering into windows. What shall we do to solve this issue?

- A) Reinstall NIC driver
- B) Replace ADSL modem
- C) Set IP address manually
- D) Set correct subnet mask

22. Under Windows XP, which command would you use to trace a packet from source host to destination host?

- A) TRACERT
- B) ROUTE
- C) BTSTAT
- D) IPCONFIG

23. You notice that the subnet mask is 0.0.0.0 on your Windows XP computer while using the IPCONFIG utility at the command prompt to check for IP address configuration. What does it mean when the IPCONFIG utility displays a subnet mask of 0.0.0.0?

- A) The default gateway on your computer does not match the default gateway of the network.
- B) Your computer has the same subnet mask as another computer on the network.
- C) Your computer does not have the correct IP address class specified for it.
- D) Your computer has the same IP address as another computer on the network.

24. If you want to give up its lease with a DHCP server, what command would you use to accomplish the task?

- A) ipconfig/endlease
- B) ipconfig/release
- C) route/release
- D) route/end lease

25. You type command 'Ping' to visit 127.0.0.1 successfully, what's that mean?

- A) TCP/IP protocol work normally.
- B) PC can visit internet.
- C) Network card get IP from DHCP server.
- D) Network card is a integrated device.

26. What type of system is used to visit correct IP by using name for a website?

- A) DNS
- B) Transaction
- C) Index
- D) Search

27. Which of the following IP address range is not reserved for private network?

- A) 192.168.0.0 - 192.168.255.255
- B) 10.0.0.0 - 10.255.255.255
- C) 172.16.0.0 - 172.31.255.255

D) 1.0.0.0 - 1.255.255.255

28. Which command would you use to view the IP settings on a win2k/winxp system?

- A) CMD
- B) winipcfg
- C) ipconfig
- D) ifconfig

29. Which port does HTTP use by default?

- A) 20
- B) 21
- C) 80
- D) 81

30. We want connect 2 hosts by a direct connection UTP cable for a 10M network. Now which pins need to match when we add RJ45 plug.

- A) 1-1, 2-2, 3-3, 6-6
- B) 1-3, 2-6, 3-1, 6-2
- C) 1-2, 2-1, 3-6, 6-3
- D) can't made this kind of cable.

Part3 Operation System (30%)

31. What is the difference between Quick Format and Format?

- A) When you choose to run a regular format on a volume, files are removed from the volume that you are formatting.
- B) If you choose Quick format option, format will not remove files from the partition,
- C) Hard disk will be scanned for bad sectors if you choose regular format option.
- D) The system will not check hard disk for bad sectors neither choosing Quick option nor regular option.

32 How many Extended Drives does it show on the picture below?

- A) 1
- B) 2
- C) 3
- D) 4

33. Which one of the following is NOT a feature of Windows XP SP2?

- A) NX Technology (Data Execution Prevention)
- B) Pop-Up Blocker
- C) Spam Blocker

D) Windows Firewall

34. If there is no listing for SP2 in the Add/Remove Programs list, it can be uninstalled manually. (Windows XP SP2)

- A) False
- B) True

35. If a customer has Windows Update set to automatic, he will still have to visit the web to download Service Pack 2. (Windows XP SP2)

- A) False
- B) True

36. Windows Firewall will be enabled by default on which of the following interfaces? (Windows XP SP2)

- A) All of the answers are correct
- B) Dial-Up Connection
- C) Local Area Network (LAN)

37. If the customer is having a problem with the Windows Firewall, what is the best solution? (Windows XP SP2)

- A) Correct the configuration settings of the firewall
- B) Give the customer the support contact numbers for Microsoft.
- C) Suggest the customer downloads a 3rd party firewall
- D) Turn the firewall off

38. We've just replaced a hard drive for a customer. Previously the customer had a 30G hard drive formatted in a single FAT32 partition. The customer received a 40G drive and wants it partitioned the same way. How would you handle this situation?

- A We can create a single volume with 40G then format it as FAT32 partition
- B Suggest customer to format the single 40G volume as FAT16 partition
- C Suggest customer to format the single 40G volume as NTFS partition
- d Say NO to customer, we 're unable to do that.

39. Which command is right to fix errors on the disk?

- A chkdsk /f
- B diskprobe
- C fdisk
- D format /q

40. Windows XP Media Center Edition 2005 has all the features of Windows XP SP2.

- A) False
- B) True

3.21 DELL 二面体验

今天是 DELL 的二次面试，有点小紧张，去的时候还迟到了，台上有人在讲面试的步骤，我从最后面悄悄溜到第一排，找了个角落安顿下来。环顾四周，瞥到一个大叔级的人物“哇！看那边！这么老也来面试~”后面一排开始偷笑，旁边的小女人说到“你怎么这样说嘛！人家老就不能面试吗？”我无语，微笑。

跟小女人聊了大约半个小时（之所以叫‘小女人’是因为在跟她聊天的过程中，我得知她身高 154CM 体重 39 公斤），有人给我们发了一套试卷，全英文的，都是些计算机比较技术型的题目，以多年的经验，我花 25 分钟懵完了所有题，感觉做的还行。

大约又过了半个小时，成绩出来了，点了名的留下，终于在倒数第二个听到了我的名字。于是有了最后的机会。留下的人还要进行最后的面试，等！====等了快一个小时，轮到我了。对面坐着三个微笑着的人，看起来很友善，自我介绍完以后开始问问题，经过他们笑里藏刀的一番提问后，我不敢抬头，我害怕看到一张张笑脸。•••)

最后，DELL 录取了 2 名所谓比较有工作经验的人。明摆着欺负我们应届毕业生嘛！早知道就不浪费时间，还被“笑脸”吓到。

3.22 面试 dell 后的体会

现在好像晚了点，不过有一些事情我觉得还是说一下自己的看法。

第一，只需要努力的做好准备去面试就好了。如果不成功至少可以知道自己欠缺在那里，对自己有好处的。

第二，我觉得换工作无非几点，待遇、工作压力、发展空间。而这几点都是相比较而言的，和自己比，和类似的他人比！和自己比是现实的，总不能换工作去一个待遇比现在差，自己也不喜欢去的地方吧；和他人比是感性的，别人在 dell 拿 15k，你拿 5-10k，预计你也是很郁闷的。

第三，千万不要认为大公司怎么着，认为进 dell 能学到多少东西。很多大公司内部技术糙的很，文档也烂得很，主要是通过不断的吸收新鲜血液来补给公司，你就是新鲜血液。他们要招你，肯定是认为你能给他们带来东西，但表面上，却又拉不下脸面，就以大公司名气压人。

一般强公司都不会用名声压人，比如微软的面试官会对你非常客气，时时刻刻注意你的脸面问题，遇到让你可能难堪的局面，就会马上给你台阶下。

最后，就是付出代价，不一定有收获，不付出，很定没收获。而且能得到回报的人总是极少数，你是吗？结论就是，你输得起吗？

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>

