

应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

GE 医疗集团篇

应届生论坛 GE 医疗集团版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-112-1.html>

应届生求职大礼包 2019 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 GE 医疗集团简介	4
1.1 GE 医疗集团概况	4
1.2 GE 医疗在中国的业务	4
1.3 GE Healthcare Careers	4
1.4 GE Healthcare Primary Business Units	5
第二章 GE 医疗集团面试资料	6
2.1 GE 医疗集团 2017-2018 校招面试资料	6
2.1.1 GE 医疗 ultrasound application specialist 成都社招一面面经	6
2.1.2 EID(上海徐汇)岗位面试经验	6
2.1.3 clp(上海)面经	7
2.1.4 GE - OMLP(全国)面试经历	7
2.1.5 GE 医疗软件工程师面试内部一对一，过程愉快。	8
2.1.6 面试经历	8
2.1.7 直接跟部门主管 1v1 面试，对技术的要求非常高！	8
2.1.8 GE 医疗集团面经	9
2.1.9 ITLP 面试经验	9
2.1.10 暑期商务管培生群面+单面	9
2.1.11 CLP EID-医疗集团电话面筋	10
2.1.12 GE 面试经历（一）：GE 第一次电话面试	10
2.1.13 Healthcare-CLP2015 实习面试过程	10
2.1.14 校招综合经验- 总账会计	11
2.1.15 GE 的 C++面试题	12
2.1.16 软件工程师	12
2.1.17 上海商业管培生面试	12
2.2 GE 医疗集团 2015 校招面试资料	13
2.2.1 实习生面试	13
2.2.2 软件工程师面试	13
2.2.3 商业管培生面试	13
2.2.4 销售管理培训生面试	13
2.2.5 RA 经理岗面试	14
2.3 GE 医疗集团 2013-2014 校招面试资料	14
2.3.1 杜邦 2012 年 ncg 面经	14
2.3.2 纪念过去的一面，谢谢 HR-S 姐姐(杜邦益农一面)	14
2.3.3 2011.12.3 HR trainee 一面 面经	15
2.3.4 为了不误人子弟，所以迟来的面经（成都 CLP）	16
2.3.5 GE 暑期实习生电面经历	17
2.3.6 GE Healthcare HR 实习生面经	18
第三章 GE 医疗集团综合求职经验	19
3.1 FMP-EID 综合经验分享	19
3.2 我的 GE 医疗 CLP 终面分享	20
3.3 GE EID 求职经历——申请篇	21
附录：更多求职精华资料推荐	23

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 2019 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 GE 医疗集团简介

1.1 GE 医疗集团概况

GE 医疗集团官网:

<http://www.gehealthcare.com/>

GE 医疗集团简介

通用电气公司 GE 是全球最大的跨行业经营的科技、制造和服务型企业之一，在全球 100 多个国家开展业务，员工超过 30 万人，被美国“财富”杂志连续六年票选为“全球最受推崇的企业”之一。目前，GE 公司的 6 个业务集团已全部进入中国，投资总额达 15 亿美元，经营实体 30 多个，员工 1.1 万名。GE 医疗集团隶属于通用电气公司，年销售总额达 140 亿美元，是医学影像、信息技术、医疗诊断、患者监护、疾病研究、药物研发以及生物制药等领域的全球领先者。

GE Healthcare Technology/GE 医疗集团医疗技术部门在医学影像、信息技术、患者监护系统与医疗服务等领域提供广泛的服务，年销售额达 110 亿美元。从超声波、磁共振到外科手术导航系统，GE 都拥有行业内的领先技术，帮助临床医生比以往更清晰地诊视病人的体内情况。GE 患者监护系统和医疗信息技术可以将不同领域的医学影像与数据完美地整合起来，从而提高诊断效率，改善护理质量。同时，我们的技术、培训、流程优化以及金融服务都能帮助医疗机构在临床诊疗与商务运营方面取得更好的表现。

GE Healthcare Bioscience/GE 医疗集团生命科学部门是 GE 医疗集团属下一个年销售额 30 亿美元的部门。其业务主要包括医学诊断、药物开发和蛋白质分离系统。我们的诊断影像介质用于医学扫描，可以显示出人体内病变的器官、组织、细胞，从而实现疾病的早期探测、诊断与控制。GE 的套色版系统和过滤净化系统都被应用于药物开发项目，以便制定出更有针对性、更有效的治疗方法。同时，通过细胞和蛋白质分析、DNA 序列、基因表达和基因变异分析，我们的探索系统可以协助功能生物学开发更新、更有效的药物。

1.2 GE 医疗在中国的业务

GE 医疗于 1979 年开始在中国发展业务，目前在全国各大城市均设有办事处和服务中心。中国每一个省份的医疗设施中均有 GE 医疗健康的影像诊断设备。全世界 CT 销量的四分之一，中国普及型 CT 市场超过一半的装机量来自 GE 医疗在北京亦庄开发区的工业园。

中国是 GE 医疗全球增长的重点。GE 医疗利用业务全球化的优势将标有“中国制造”的 GE 医疗产品推向全球市场，也把国际先进的技术和服 务带给中国。中国已逐步成为 GE 医疗全球重要的研发、生产、采购的中心之一。

立足客户、服务客户；立足中国、服务中国，GE 医疗中国正在通过一流的产品质量，全方位的服务和同步于世界水平的先进技术实现自己的承诺。

1.3 GE Healthcare Careers

GE Healthcare provides transformational medical technologies that are shaping a new age of patient care. GE Healthcare's expertise in medical imaging and information technologies, medical diagnostics, patient monitoring and life

support systems, disease research, drug discovery, and biopharmaceutical manufacturing technologies is helping physicians detect disease earlier and to tailor personalized treatments for patients.

GE Healthcare offers a broad range of products and services that are improving productivity in healthcare and enhancing patient care by enabling healthcare providers to better diagnose and treat cancer, heart disease, neurological diseases, and other conditions. Headquartered in the United Kingdom, GE Healthcare is a \$17B business unit of General Electric Company (NYSE: GE). Worldwide, GE Healthcare employs more than 43,000 people committed to serving healthcare professionals and their patients in more than 100 countries.

Interested in receiving monthly recruitment updates from GE Healthcare informing you on our business, community involvement, and leadership opportunities? Please go to the following link, complete the required section and choose "Job Opportunities" under the Others column to receive automated emails from GE Healthcare addressing these topics and more!

1.4 GE Healthcare Primary Business Units

GE Healthcare's Diagnostic Imaging business helps provide a fast, non-invasive way for doctors to see broken bones, diagnose trauma cases in the ER, view the heart and its function, or identifying the early stages of cancers or brain disorders. With X-ray, digital mammography, Computed Tomography (CT), Magnetic Resonance (MR) and Molecular Imaging technologies, GE creates industry-leading products that allow clinicians to see inside the human body more clearly than ever before.

GE Healthcare's Surgery business offers a broad range of market-leading intra-operative and interventional imaging products, from a specialized mini C-arm for extremity imaging to cost-effective full-sized C-arms. Surgery's imaging products are integral in many fields including general surgery, orthopedics, neurosurgery, urology, cardiology, and GI, and for specialized procedures such as pain management. Surgery prides itself on offering imaging products with superb image quality and an unparalleled technical and clinical support team that ensures the products deliver optimum performance.

GE Healthcare's Clinical Systems business provides a wide range of technologies and services for clinicians and healthcare administrators that can help caregivers improve the consistency, quality and efficiency of patient care everywhere. With efforts in ultrasound, ECG, bone densitometry, patient monitoring, incubators and infant warmers, respiratory care, anesthesia management and a wide range of technologies and services for clinicians and healthcare administrators, Clinical Systems enables clinicians to provide better care for millions of patients every day - from wellness screening to advanced diagnostics to life-saving treatment.

GE Healthcare's Life Sciences delivers breakthroughs in drug discovery, biopharmaceutical manufacturing and the latest in cellular technologies, so scientists and specialists around the world discover new ways to predict, diagnose and treat disease earlier. The Life Sciences business also makes systems and equipment for the purification of biopharmaceuticals.

GE Healthcare's Medical Diagnostics business researches, manufactures and markets innovative imaging agents used during medical scanning procedures to highlight organs, tissue and functions inside the human body, to aid physicians in

the early detection, diagnosis and management of disease.

GE Healthcare's Integrated IT Solutions business provides comprehensive clinical & financial information technology solutions including enterprise and departmental Information Technology products, RIS/PACS and CVIS systems, revenue cycle management and practice applications, to help customers streamline healthcare costs and improve the quality of care.

如果你想了解更多 GE 医疗集团的概况，你可以访问 GE 医疗集团官方网站：<http://www.gehealthcare.com/>

第二章 GE 医疗集团面试资料

2.1 GE 医疗集团 2017-2018 校招面试资料

2.1.1 GE 医疗 ultrasound application specialist 成都社招一面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2111524-1-1.html>

本人悉尼大学硕士毕业，本科 211，biomedical 方向，电子系，硕士研究方向为超声波，b 超方向，硕士发了 iee 顶级会议两篇，此为背景。

8.4 日早上十点多收到了北京一个座机电话，是 ge 医疗的。之前大概 5, 6 天前 hr 加了我微信，但是一直没有鸟我。电话大概是我在 ge 官网上投了一个月打来的。

电话面试的内容主要是简历问题，问你超声波方面的经验。由于本人对超声波硬件软件各种理论相当熟悉，并且硕士也和悉尼两家著名医院展开过课题研究，所以这方面还是很自信的。后来 hr 看了我有发论文的经验，就问了下发会议还是 sci，是不是第一作者之类。接着给我推荐了 clinical education specialist 职位，说这个更偏研究，和专家做课题帮医生改论文。但是重点来了，他说我一个学电子的，可能临床经验不足，需要提高之类。总之一面感觉很好很开心，最后 hr 把具体职位发给我邮箱里了。

现在已经过了两个星期，然而还是没有电话二面。给 hr 发微信依然不理，不知道是不是因为工作经验不足挂了，因为 application specialist 上写的 2-3 年经验，clinical education specialist 是 5-7 年经验。总之以后要是有什么消息会来论坛上补充的。ge 应届生走社招还是挺难的。

2.1.2 EID(上海徐汇)岗位面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106193-1-1.html>

GE 的实习生招的真的很早，所以我的所有关于找实习的流程都是拿这个练手我真的太心疼了，投了 EEDP 和 OMLP 的 EID。EEDP 的电面 3 月底就收到了，当时自己准备的也不够完全，当时英语口语太烂加上紧张，本来 HR 开始说电面大概 10 分钟左右，但是我的也就 2 分钟就结束了，问了项目经历，英文问了有什么失败经历如何解决。

有 15 秒考虑时间，但说了一半就打断了，明显感觉 HR 对我并没有什么兴趣，当时想着一定挂了，所以就认真准备 OMLP 的电面。4 月 7 日，我永远记得这天!!! OMLP 的电面电话来的，但是!!! 我就华丽的没接到，因为是公司电话回拨无效，虽然宣传说错过一次还会再打第二次，但是没有等到就显示失败了。本来都已经放弃了，当时上周居然收到了 EEDP 群面的通知，也算人品爆发，轻装上阵，攒经验也无悔啦哈哈~

有群面

项目相关提问，比较具体，还有个人发展意愿提问，是否愿意来上海生活

导师是否同意实习

之后 HR 电面，问简历相关

2.1.3 clp(上海)面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106191-1-1.html>

- 1、准备了一身很正式的行头(为了表示一下尊重，不过穿西服实在是不舒服);
- 2、准备了一些面试中可能会问到的问题(譬如，自我介绍，为什么选择 GE 等);
- 3、临时报佛脚的练了几天口语;
- 4、认真准备了一下对自己课题的陈述;

5、调整心态，深呼吸，睡个好觉。

面试官提的问题:

"First, introduce yourself". 还好，我准备过，所以说得很流利。Mahari 会打断一下，问一下你的一些具体情况。这个时候一定不要墨守陈规了，切记，面试不同于口语考试，它是一种交流过程，不需要特别正式的英语格式，但是一定要记住宗旨是要让对方明白和理解你所要表达的意思。这个地方我就犯了一个错误，过于依赖于自己先前打好的底稿，我 faint，我才讲了一半，他就“咔”了。郁闷死我了，以后面试我一定争取三句话先概括一下，然后非常简要的介绍一下自己，免得给个不完整的印象。

因为是面试研发人员，Mahari 很直接地就问道了所做地课题。这直接导致我的第二项准备工作几乎全部报销，faint! 看来不同的面试程序差别很大。但是尽管很多没有用到，但奉劝还是要全面准备以备不测。

2.1.4 GE - OMLP(全国)面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106189-1-1.html>

之前抱着去试试的心态，花了几分钟时间随便在网上填了一个简历然后第二天上午就接到电话面试。悲剧的是没接到电话，还以为直接没希望了，不得不说 GE 家 HR 很负责，又打了两次，终于在第三次上午 11 点左右接到了。。当时还在宿舍刚刚睡醒，虽然完全没准备也只好硬着头皮上了。。

问了四个问题吧，全是用中文说的。但是我需要用英文回答两个。1) 3 分钟英语自我介绍，我估计只说了不到 1 分钟，没准备果然不行啊 2) 你怎么了解到 GE 的 3) 科研中遇到的最大困难，如何解决 4) 兴趣爱好英文回答 基

本上就是这些，然后还随便问了下能不能实习，工作地点有何要求，然后接直接告诉我通过了，等待 4 月份面试。。整个过程也就不到 15 分钟，我想说虽然这次侥幸过了，但是必要的准备还是需要的，在你投递简历之前就该准备好电话面试，效率真的很高，根本没时间准备。还有一定保持手机畅通，不是谁都像 GE 家这么有耐心，错过不会再给你机会的，马上就要迎来后面的面试了，这次一定好好准备，希望能达到 GE 家的暑期实习生

1) 3 分钟英语自我介绍，我估计只说了不到 1 分钟，没准备果然不行啊 2) 你怎么了解到 GE 的 3) 科研中遇到的最大困难，如何解决 4) 兴趣爱好英文回答

2.1.5 GE 医疗软件工程师面试内部一对一，过程愉快。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106187-1-1.html>

一面人事，很厉害，心理剖析很彻底。

二面 N+2，谈了谈做过的项目，一些常规的问题。

面试官的问题：

问怎么看待压力。

答正面适当的压力是动力

2.1.6 面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106184-1-1.html>

GE 医疗集团 software engineer 面试重视基本知识，以及 OO 的编程思想和设计模式等
总共经过了一次电话面试，两次技术面试和一次 HR 面试

问做过的相关项目

答列举了一个在上上家公司的项目经验

2.1.7 直接跟部门主管 1v1 面试，对技术的要求非常高！

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106182-1-1.html>

没有电面，部门主管直接从简历库提人，1v1 面试，全程中文交谈，因为是做软件仿真设计的，需要对 UG 非常熟悉，根据简历提问，问的非常细致，比如哪些是你做的事情，怎么做的，遇到问题怎么解决的，是自己的想法

吗之类。另外通过沟通了解你的性格、解决问题的能力、抗压能力、学习能力、工作时间。问学习能力、抗压能力怎么样？给你一个月做一件事情，怎么规划时间。

2.1.8 GE 医疗集团面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106180-1-1.html>

面试的时候，主考官主要问以下几个问题：

- 1, 你对目前市场上医疗器械产品的品种，品牌知道多少？
- 2, 你计划如何进入销售？
- 3, 你对规定的销售任务计划如何完成？

如果面试的时候，主考官问题有什么问题的时候，你觉得自己心里有什么问题，就问什么问题，怎么想就实事求是的说。

所有的一切要真实，要诚实，要自然。这是面试的时候主考官最注意考察你的地方。

2.1.9 ITLP 面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106179-1-1.html>

面试是群面，流程是进入面试专用房间，面试官让每个人简单做个自我介绍，然后给了我们一个案例来分析，大家进行讨论每个人都要发言，最后派代表进行总结，如果你有把握，最好去做这个代表，成功的概率很大。

面试你要准备中英文自我介绍，英语口语一定要弄到流利。还有就是通用电气的背景也要熟悉，最后是未来 3-5 年的工作展望。也得简单准备下。

2.1.10 暑期商务管培生群面+单面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106177-1-1.html>

第一轮群面，一开始自我介绍（英文），根据介绍 HR 会用英文进行提问，接下来是案例分析小组讨论。第二轮是单面，会问对岗位的理解，和对公司主要经营产品是否了解。有几个专业名词的问题，比较简单，主要看回答和聊天的气氛。

2.1.11 CLP EID-医疗集团电话面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106175-1-1.html>

第一次接到电话面试是在地铁站。。让我有点猝不及防，赶紧找了个安静一丢丢的地方，整个电话面试持续了大概十五分钟，首先是问了我对 CLP 项目以及 GE 的了解，然后介绍了一下我的实习经历、遇到的困难，最后用英文回答一个小问题。因为紧张而且英语又讲得烂，所以已经没有抱有很大希望。结果，一个半月过去了，收到了群面的通知！激动死宝宝了！希望能好好表现，大家一起加油哟~

2.1.12 GE 面试经历（一）：GE 第一次电话面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106172-1-1.html>

到今天为止，前后持续三个星期左右的 GE 面试正式结束了虽然对于一个小硕来说被录取的机会简直是微乎其微但是我觉得这次的面试经历对于我自己来说将是一笔宝贵的财富呵呵，我想我再也不会对任何面试感到紧张和害怕了投递简历是一个很偶然的的机会，很久之后收到一封 mail 要求投递完整的英文简历（当时为了偷懒用中文填的表格）做了一份 pdf 格式的简历（据说看起来专业一些）mail 过去很快收到回复说是安排一次电话面试，5 月 31 日下午一点答辩的日子是在 26 号，答辩完之后简单的准备了一下，主要准备了一些专业相关的问题 31 号还发生了一个小插曲，那天早上舍友给我打电话突然发现我的手机总是无法接通那个时候都 12 点了，我赶紧打 1860 询问，好像是头天赶上线路调整，还好最后终于弄好了，第一次电话面试差点就在不知情的情况下夭折了，嘿嘿打电话来的是位女士，从她的名字推测是个外国人，呵呵，当然一口纯正的美语简单的自我介绍之后问了很多问题，很细的问题，仔细到培养基的配方才知道自己准备的真的很不充分，三十多分钟的电话面试简直就是煎熬~~~现在想想当时真是尴尬的可以，我这边总是短路，哈哈挂了电话的那一刻我真是觉得松了一口气，同时也觉得很懊恼其实虽然之前我对自己都没有报很多希望，但是那一刻的心情还是很失落就这样结束了第一次电话面试。

2.1.13 Healthcare-CLP2015 实习面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106170-1-1.html>

首先是一个 10 人小组的群面。由于人数太多，临时改为辩论！

题目是：“作为政府官员，你觉得房价应该抬高还是打压”。大家都有一点措手不及的感觉。

辩论的氛围还是不错的，喜欢说话的人基本都较有条理地将观点表达出来了。你来我往比较有规律。听说有别的

组吵起来了，导致全组都被 pass 掉了。10 个人里进了 2 个，都是我们反方的。

然后是 HR+2 个项目主管进行小范围面试。先是 3 分钟自我介绍，然后就是两位主管问问题。主要针对自己简历的过往经历。

面试官提到的问题：请做一个自我介绍

请总结自己的优点和缺点

针对你实习经历进行提问

最后会问你在整个过程中有什么收获

2.1.14 校招综合经验- 总账会计

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106168-1-1.html>

中英文混杂，两个财务经理同时面试，根据我的简历不断提问，还问了些 HR 惯例的问题，然后笔试，然后上机，用到的 EXCEL 以前工作比较少，学校读出来的技能和知识都还给老师了。。。然后就木有然后了。

面试官提到的问题

女的财务经理比较急躁，喜欢很直接的提问只要答案，停顿或者质疑一下问题都不行，觉得理解能力不足，男经理比较温和，反正就是红白脸吧。

都是总账些流程操作问题，能接受加班么？

最晚加到几时？

要精确到给时间点粗来。

然后还问以前公司内审做过么？

具体流程是什么？等等。

问题挺多挺杂各个方法都有。

2.1.15 GE 的 C++ 面试题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106167-1-1.html>

1, c#中的三元运算符是？

2, &和&&的区别。3, 有没有用过 JQuery? 如果有, 描述下 JQuery 的常用功能。4, 描述下 asp.net 的三层架构或 MVC 架构。5, 有几种方法能在 B/S 的页面之间传递变量? 6, 使用过 MSSQL 吗? 如果有用过, 描述下使用过那些功能, 最好能写个简单的实例。相关的考察有: 增删查改、存储过程、游标、代理备份, 手动还原、数据导入与导出、实时监控 7, 如何用代码生成器生成三层架构的代码? 用过哪些代码生成器? 8, 描述下 aspx、ashx、cs、cshtml 这几种页面的区别和功能 9, 何工加个 CSS 方面的考题 10, 在把程序发布到服务器上之前, 有什么措施确保发布后不会出错? 本文整理自 IT 公司面试手册。

2.1.16 软件工程师

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048235-1-1.html>

群面小组式，直接被刷了，但是感觉情有可原，全是高手，一起面试的全是清华、北大一流学校的学生，全英文的面，这是一个弱项，一定要好好准备英语。面试官很和蔼，但是却很严厉。

2.1.17 上海商业管培生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048234-1-1.html>

面试是群面，英文混杂中文，三个面试官，一个问一个帮腔，一个记录。第一部分是：英文自我介绍和为什么选择 GE? 第二部分：商业 case，45min。十分钟回答最终结果。第三部分：点评！

2.2 GE 医疗集团 2015 校招面试资料

2.2.1 实习生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972614-1-1.html>

群面，六个人一小组，给两份英文项目书，给你 20 分钟阅读时间，十分钟小组讨论，最后小组推选人回答问题。比较看重学校背景，感觉不怎么公平。

【转】

2.2.2 软件工程师面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972613-1-1.html>

群面小组式，全是高手，直接被刷了，但是感觉情有可原，一起面试的全是清华、北大一流学校的学生，全英文的面，这是一个弱项，一定要好好准备英语

【转】

2.2.3 商业管培生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972612-1-1.html>

群面，英文混杂中文，三个面试官，一个问一个帮腔，一个记录！

第一部分是：英文自我介绍和为什么选择 GE？

第二部分：商业 case，45min。十分钟回答最终结果。

第三部分：点评！

【转】

2.2.4 销售管理培训生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972611-1-1.html>

英文的自我介绍，并用英文回答为什么要加入 GE，并能为 GE 带来什么，然后群面，给一个案例分析。群面通过

后，单面。

【转】

2.2.5 RA 经理岗面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972610-1-1.html>

人力 部门电话面 总监面试 三轮 介绍自己的优势与对问题的处理经验

【转】

2.3 GE 医疗集团 2013-2014 校招面试资料

2.3.1 杜邦 2012 年 ncg 面经

直接切入主题吧

到那边之后小等了一下，都那边之后先会议室签到。然后 HRjj 给了我一个 evacuation route 图，早就听说杜邦对安全很关注，果然是真的。

9:35 左右开始的面试，面试我的是一个三四十岁左右的女士，不知道是不是 hr 部门的人，从会议室经过大概两道门之后来到一个小房间。面试之前，他先说面试分为三部分，第一部分，我自我介绍，第二部分，她问我问题，第三部分，答疑环节。

面试自我介绍她说中英文都可以，我用的英文，感觉说得不好，关键不知道说啥，可能谈谈性格，谈谈经验比较好，我说得有点远。随后她针对我的自己介绍问了两个问题，为什么选择杜邦。。。

再然后，她拿着我的简历，问了一下有关的实习经历，

最后就答疑了，提了两个问题，回答了一个。

最后，她亲自送我出来了，因为每经过一道门到要刷卡的。

出来的时候和一个 mm 一起乘的电梯，也忘了看时间。走出大楼，看了一下时间，10:30，感觉时间过得挺快的。就这些了。

整体感觉不太好，说得不是很顺，在我说话的时候，我感觉面试官对我不怎么感兴趣。

2.3.2 纪念过去的一面，谢谢 HR-S 姐姐(杜邦益农一面)

以前看到很多别人的东西，都没有发过自己的东西，因为没有觉得自己有什么有意义要发的事情发生。只索取，不奉献是不行的。况且杜邦我真的很喜欢，想谨以此文纪念一下我的一面。

感恩节的前一天，让我提前过了感恩节。感谢杜邦，感谢 HR-S 姐姐，感谢你让我知道我该多么骄傲我有这么棒的父母！

打电话通知的时候，因为自己有事改了时间，那边的 HR 超级好，帮我改了合适时间，下午五点半，应该是最后

一场，时间上不冲突。其实后来有点后怕，因为到最后面也许面累了也就毫无兴趣可言，这个也是有前车之鉴的故事，不过既然改了还有什么可强求的。

大家在等候的时候正说着怎么 4 点 45 的还没进去，那得面到几点啊云云的，S 姐就过来叫我的名字，说和她下去吧。她穿的那么单薄，还专门从五楼领我到一楼她住的地方。况且那天真的很冷！

一路上都和我闲聊，真的，这样的面试就真的不怎么紧张了，他们大概是想看到真是的你是什么样子的吧。

开始也很随意，中文自我介绍完后，一下子切换到英文，问了问我所说自我介绍里面的问题，问完几个后说，我们现在回来说中文吧。我们就大聊特聊，简历基本上所有细节都有问道，然后就让你详细讲，然后再引申出去。

最感动的是尽管她很累了，但是她听的很专心，然后每个问题说完，她都会很 NICE

的说很有意思，让你就想和她一直说话。本来面完了，轮我问问题，我觉得自己问的有点多的时候，我说最后一个了，她很好很好的说没关系，问多少都没关系的。我那时候那个暖啊。每个问题都回答的很细，很到位。

这是我最开心的一次面试，时间你一点都感觉不到过去了。不记得具体时间，但是远远超过了本来说的半个小时，可是就是很开心啊！就是想和她聊天，真的很舒服。

这是一个怎么样的地方，让我离他这么近之后却越发喜欢！！

希望大家都能有好 offer，希望自己能发二面面经，能在杜邦这条路上走很远！

2.3.3 2011.12.3 HR trainee 一面 面经

看了前人的面经，收益匪浅，所以这次也来写写 IP 最新的面经，给后人造福吧~ lz 第一份面经~~ 大家多多支持~~

lz 申的是 HR Trainee，听说今年申这个职位的人非常多，所以竞争激烈啊~~ 非常喜欢 IP 好希望进啊~~ >0<

ok 废话少说 进入正题

早上 9 点半左右到嘉华中心，进入公司，前台 mm 友好地发了一份面试流程，主要写面试时间为 1 小时，前半小时群面，后半小时笔试

等到 10 点，一位身着便装的 hr 便将我们一行 6 位申 hr 的童鞋领进一间会议室，等在里面的是另一位着正装的 hrmm，待我们坐定，hrmm 就向我们说明第一项任务：与相邻的童鞋做相互认识，随后她将随机指定你来介绍是坐你左边还是右边的童鞋。时间大约是 5 分钟。个人觉得这是一个非常好的认识方式，因为通常如果做自我介绍，大家都会有意无意地做得非常冗长，反而导致让别人根本记不住你，而现在这种方式，就较为有效率地让你迅速认识了至少身边两位，便于大家稍后一起完成 team work，同时也能使 hr 在这个过程中考察你的总结能力和抓别人特点的能力（很 hr 的特质啊~~）。

介绍结束后，hrmm 就让每位翻开预先放置在每位面试者桌上的一道案例题，进行小组讨论，时间为 15 分钟。我们小组，有一位上外 mm 提议进行无领导讨论，大家都表示认可。（感觉大家都是属于比较随和的人~）案例题目的大意是：一位 leader 的团队中，有一位业绩相当出色、但性格非常 aggressive 的 A，团队中的其他人都对 A 颇有微词，这令 leader 非常头疼，请问 leader 如何改善这个问题。可能是大家都非常随和或者害羞的缘故，导致连个 time controller 也没有（lz 悔啊~~一直在犹豫要不要提一下，结果就被大家的沉默而沉默下去了。。。ToT），所以后来 hrmm 就提到了超时。这边省去小组讨论过程和结果，相信答案并不是 hr 考核的重点，看得更多的可能

是面试者的语言组织能力，和你分析问题的思维过程，以及总结能力。

讨论结束后就被带到另一间房间进行笔试，笔试的量非常少，全英文，两道 Verbal，一道 Numerical，lz 没训练过这类题目，表示英文能看懂，但答题的准确率就不敢保证了，如果你大量训练过行测，再加上英文还行的话，相信这三道题绝对能够拿下。最后还有一道 writing，很简单，"what's ur mobile phone's brand? why u choose this brand?" 只要写 5,6 行就好了。

笔试结束后，了解到面试结果要在 2-3 周给出，希望表被刷呀!!!~~~

最后到前台领了一份小礼品，就结束 IP 的一面啦~:)

祝大家求职好运啦~~

2.3.4 为了不误人子弟，所以迟来的面经（成都 CLP）

刚刚收到终面的通知，发一下面经，以防误人子弟，所以拖到现在才发。

那天下午 1 点的一面，等了一小下就进去了。一个组大约 10 个人，两个面试官，一个 HR 一个 MANAGER。先是每人一分钟的自我介绍，英文。然后是一个小组的案例讨论，一共 30 分钟，包括展示环节。一面之后 2 分钟左右出结果，紧接着就进入二面。二面很轻松，连自我介绍都没有，很随意地问了一些问题。和宝洁的八大问不是一个思路，很多问题不会去追问，所以完全不用紧张。大约都会被问到的有，对 GE 医疗的了解，GE 的核心价值，自己的优势劣势，职业规划，差不多这些，最后再有提问的环节。一共二十分钟多一点，也问不了几个问题。

下面具体说一下面试的细节吧。首先说说一面。

自我介绍的时候，我是我们小组唯一一个在说完之后被追问的人，面试官很好奇为什么我一个学财务的人要来面销售，（我当然不能说是因为 GE 可以投邮件的只有这一个岗位），我回答说是因为自己很擅于人际沟通，其次很善于说服别人，所以认为自己很适合销售的岗位。英文回答，所以很词穷。

然后是群面。

在面试 CLP 之前一定要对 GE 医疗有所了解，因为在小组讨论中会很有用。在大家说着 GE 的精神啊什么的时候，我心里多紧张，想着完了完了，肯定对不上面试官的口味了。言归正传，群面的案例是画图，要体现一些关于 GE 的要素，所以才会在刚刚说事先的了解很重要，不要像我一样什么都不知道就敢冲过去面试。画图形式的群面是我第一次接触，而且对自己的口语也有那么大的自信，所以果然退居二线，不做我的老本行-陈述者。在讨论中，大家发言都很积极，各种想法很多，我又有种插不上话的无力感。但是又不能毫无表现。于是在其中一个问题大家讨论得很焦灼的时候，适时地做了一下汇总和总结。其它的话连自己都没什么印象了。还在最后 6 分钟的时候，大家基本都是站着讨论了，几个男生指导一个女生画图，大家七嘴八舌，我又处于插不进去的态势。于是就把一直做记录的姐姐拉过来，按着图拉了一遍，看有没有什么关键的内容没画在图上。

一面就结束了，想着自己在里面也一共没说几句话，估计要悲剧。没想到 2 分钟后竟然听到了自己的名字。我们小组一共进了 2 个人，一个是做记录和陈述者的那个姐姐，另一个就是我。事后我们还分析了一下为什么会把我们两个选出来。大概的原因有以下几点：

第一， 我们比较有全局观，在别人都在忙着的时候，我们能适时地跳出案例的内容，以局外人的视角去审视整个讨论，看看还有什么欠缺，而不是一味地去与组员争论；

第二，表现得积极，但不给人压迫感。我们小组的 Leader 综合素质还是很强的，但可以表现得过于 Aggressive，甚至让组员感觉到压力了，虽然 GE 貌似有些喜欢这种人，但是最好别让人不舒服；

到底面试官是怎么认为的我就无从知晓了。

接下来是二面。

最先被面试官问到“你觉得你在群面中的什么表现让人通过一面？”我就把上面两个原因说了，他让我用二个关键词总结一下，我说是“全局观”和“总结能力”，面试官始终保持着迷人的微笑，所以从他的微笑上也看不出我的回答他是否认同。

他又问了一遍“一面”中问到的问题，为什么财务要来申请销售。接着问了我的职业规划。又问了自己的优势和劣势。然后他感觉我的表达能力让他认为我更适合做产品介绍（大概就是去医院给别人讲 GE 的医疗器械是如何使用啊等等的工作）。让我对“销售，市场，和产品介绍”三个职位进行排序。然后问了一下我对 GE 医疗的了解，我说不是很了解，他问有没有听过他们的宣讲会，我说没有。他说那就是对我们不了解咯，我只能如实地说，基本是这样。他还是希望我说一下有了解到什么，我就把求职大礼包里关于 GE 的背景和发展史说了一下。看他的表情还好，就稍稍放心了一小下。期间，面试官还很可爱地问了一个问题：“你说我和另外一个人哪个在刚刚的群面中是最终决策者？”看到他好像小孩子等别人夸奖时满眼放光，满脸期待的表情，我肯定要说是面试官您咯，然后他很高兴地说：“嗯，一般话说的多的，往往是组织者，像我这种默默不说话的，才是真正的决策者。”好可爱的面试官，还要自夸一下。最后就是提问环节了，问了两个问题，之前也没好好想过，所以问了两个之后，还被面试官问还有问题没有的时候，心里想的只有两个字“快跑”。回答我问题的时候，面试官还很自豪地称 GE 的培训号称黄埔军校，好吧，怨楼主功课做得不够，还是第一次听说。

其实整个面试过程气氛都很和谐，GE 的人很善于在面试最开始的时候就营造一个很放松的氛围。例如一面的时候每个人自我介绍完了之后都有鼓掌，因为那个 HR 做了一个引导。还有在自我介绍中，有人会安排一些小幽默那样的小亮点，HR 姐姐也会很自然地回又一笑，所以在面试中基本没感觉到来自面试官的压力。

Tips:

1. 群面中适时跳出来，Out standing 一定要 Stand out，才容易出众；
2. 放松心态，自我暗示：我还是很不错的嘛；
3. 群面不管战况如何，一定不要放弃，始终积极地加入讨论；
4. 面试前对公司背景多做些了解

最后，希望我的面经能对朋友们有些许的启发吧，我希望自己在终面里有个不错的表现，拿到 OFFER。

2.3.5 GE 暑期实习生电面经历

经常上应届生 bbs，得到了很多帮助，所以知恩图报，希望电面经历能帮助到更多想了解 GE 的人。
简单自我介绍：非重点医科院校，大三。

之前参加过 GE 的开放日活动，申请了 GE 的创想未来也就是培训生实习，同时也申请了普通实习生。管理培训生项目肯定被 bs 了，因为开放日活动过后没有面试通知。但是突入起来接到了 GE 的电话面试。问题如下：

- 1、简单的自我介绍
- 2、说说你的专业(感觉 GE 还是会比较看重专业背景的)
- 3、为什么选择销售这个行业？
- 4、有没有这方面的实习经验？
- 5、你的职业规划是什么？

问题都是大同小异的，今天接到了 GE 的第二次面通。大概只是说了下职位的要求，说还会再跟我联系的。明天考试，期待人品大爆发，同时真的很想去 GE 这样好的企业实习和工作，希望大家也加油~~

2.3.6 GE Healthcare HR 实习生面经

在应届生上得到了不少帮助，回来发个面经攒人品吧，人生中第一个贴啊。。。

3月17日回的北京，到今天快一个月了，漫长的找实习经历总算也是要告一个段落了，而 GE 的 HR 正是第一个面试。我还记得我3月16日在家投的简历，没想到 GE 第二天上午就给我电话了，效率真的很高。给我电话的时候还在机场，闹哄哄的，幸好没有什么电面，也幸好不是在飞机上打的电话。

因为去年有过人力的实习了，而经过一段时间的思考，我发现自己更希望去做市场或者咨询（其实这一直是我的想法，只是因为各种原因，去年去参加了人力的实习）。所以在投简历的时候，都投了市场方向，但是看到 GE 在招，又忍不住报着随便投投的想法投了。也许正是因为这样，决定我整个面试的状态吧。

第二天去了 GE Healthcare，在亦庄，有点远，所以提前半小时到那了。悲剧的是，GE 大楼底下没有可以坐的地方，不到面试时间也不让进，于是一个人站着等了半小时，反反复复地看墙上的照片，膜拜那些牛人。

总算到点了，总共9个人面，全是女生，基本是北师大、中财的，大家围着一张小会议桌，看这架势就知道是群面了。果不其然，忙忙碌碌的面试官来了之后就先让每个人在简历上写上可以工作时间，再拿一张纸做自己的名牌。想来想去，这个实习还不是自己100%想要的，于是犹豫再三在简历上写了4个月的实习期，我知道这么一写肯定是不符合要求的。接着，面试官给每个人一张真纸，上面是小组讨论的题，大致是关于如何在 GE 内部推销矿泉水的问题。题不算难，但不知道为什么，那天面试的人似乎热情都不高，没有特别 aggressive 的，也没有很高亢的，我自己也是，甚至都懒得主动发言。有一个北师的女孩是市场营销专业的，说的相对专业一些；我旁边一个中财的女孩，相对积极性最高，无形中成了 leader。由于自己本科专业的原因或者之前的面试经验，这种群面对我来说更是优势。当我第一次发言时，我发现面试官笑了，而且抽出我的简历。最后中财的女孩做了总结发言。结束之后，面试官要求每个人对 HR 谈自己的看法。我第一个发言，这种题答案千篇一律的，所以最好不要做最后一个。当我发言的时候，我发现面试官一直将我的简历放在最前面，暗自窃喜——过这轮基本没问题了。果然，群面结束，面试官留下了我、中财还有北师大那个女孩，进行二面。估计人家也考虑到这么远跑一趟怪不容易的。

二面是单面，我最后一个进，期间似乎北师大的女孩被刷了。由于之前群面的表现，我似乎有些飘飘然，更重要的是，我一直觉得，这不是自己最想要的，也许也是因为刚开始找实习的原因吧。前一天也没有准备，面试官问了些基本的问题，但更主要是问我实习时间的问题（只有我写了实习4个月），然后再由你的回答切入，试图还原一个真实的你。

二面结束，剩下我和中财的女孩，这过程就持续了很久很久，我在会议室，那女孩在等待室。由于面试官实在太忙了（整个下午的面试过程中，她就不时有电话或什么的），我们就一直等啊等。在那个宜家风格的会议室里，我愈加纠结，这到底是不是我想要的？就是因为是 GE 吗？可是我没有市场的经验或是专业，我能找到市场的实习吗？如果我选择了这份实习，以后的工作就基本会奔向人力了，我会后悔吗？如果我放弃了，以后找不到市场的，最后兜兜转转还是回到人力了，我会后悔吗？半小时的等待中，我一直这么纠结着，我甚至希望我在群面

就被刷了。

快到下班时间了，由于那是会议室，很多部门需要用都因为我在而不得不换地方。最后一个男 HR 估计看不下去了，就果然说，这样吧，我简单跟你聊聊。问了我些问题，大致也是那些基本的，你的优点、缺点，对人力资源的认识，career plan 等。男 HR 和之前的面试官不一样，比较 aggressive，我啰嗦一点他立马打断我，“好！下一条！”，我意识到了，于是接下来几个问题都是快、准、狠地一、二、三、四。。。面试很简单就结束了，最后他说：“给你一个 TIPS.我觉得你还是不够自信，由内而外的自信”等等等等。我说是指气场么？他说你可以这么理解。然后让我可以先回去了。我不知道他为什么这么觉得，也许由于太长时间的等待以及我内心的不确定，整个面试过程我都是漫不经心的。其实一个人有多在乎或是不在乎，是可以看出来的，即使你再伪装。

走在路上，我心情很复杂，最后就想，算了，进也罢不进也罢，随他去吧！

果然最后没有通过，幸运的是现在终于找到自己理想的实习了。一个人要坚持做自己想做的事有时候不是那么容易的，要经得起诱惑，耐得住寂寞，还要抵抗的了各方面的压力、风险，但当你终于完成的时候，那种心情是无法形容的！所以我觉得，如果真是想尝试一件事，那就跟着心走吧，至少不会后悔。

第三章 GE 医疗集团综合求职经验

3.1 FMP-EID 综合经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106176-1-1.html>

FMP-上海

【网申】:

LZ211 财经类院校，会计专业，事务所实习。估计有公司财务部实习会更有竞争力吧

【电话面试】:

问了职业规划，公司财务、银行、证券、咨询更偏向哪个，不过既然审了 FMP，估计大家都会选公司财务吧。然后要求阐述这样选择的理由。

然后类似于 3Y 这种，【简单介绍一下 FMP 和 GE 并说明为什么申这个项目】，这个要用英语回答。之前也听说这个项目对于英语要求很高，至少能用英语清楚流利的交流和 pre，平时工作语言好像也是英语什么的，大家可以多多练习英语，重视起来。

【群面】:

分两组讨论案例，阅读材料+讨论一起大约 30 分钟左右，最后选一个代表 pre 即可。具体案例每组好像都有差别的，就是偏商业的案例，但会有财会相关计算，要有相关的基础知识。特别需要注意的一点，群面好像也对英语很重视。关于群面的技巧，这里不做过多赘述，大家注意具体问题具体分析，随机应变就好。

【单面】:

对于简历、经历等相关提问，对公司和自己的简历有充分的准备和了解的话不会有太大的问题的。

【终面】:

同样的案例分析，但对财会的要求很高，有涉及很多相关计算。个人觉得面试官对相关计算的关注度很高，如果负责担当计算部分或者 pre 部分的同学会更具有优势。

个人经验——

走完全程，感觉 FMP 面试主要注重几点，在这几点好好准备的话，还是很具有竞争力的：

- 1、 英语要好
- 2、 要对自己职业规划有清晰的认识，愿意从事公司财务的工作
- 3、 专业知识过硬

最后祝大家都能取得理想的 offer！

3.2 我的 GE 医疗 CLP 终面分享

GE 多元化集团在“绿色创想”之后的下一个 5 年计划“健康创想”。GE 医疗是集团在该战略的主要事业部。在国家计划投入 8500 亿作为医改投资，各个医药医疗企业在招聘上都有了大动作，GE 医疗更是第一个将 CLP(Commercial Leadership Program)作为培养行业销售 leader 的摇篮。

GE 医疗在 10 个城市设有招聘安排，每个城市录取 1 人。武汉有宣讲会，现场投递简历的命中率极高。而我却错过宣讲幸好网申通过，所以有宣讲尽量别错过。从终面情况来看，学医科和生物方面专业的占多数，GE 对专业有一定要求。武汉参加群面有大约 30 多人，进入单面 8、9 人，最后收到 online assessment 4 人，进入终面 2 人，每个城市的情况基本一致，全国参加终面 20 人。

群面很常规，每一组没有固定的题目。单面是八对一，考察过往经历探测从事销售工作的潜力，是我经历最有压力的面试。我之前写过一篇关于群面单面的分享（）Online assessment 是测试行为方式和性格的。终面是一整天：来自各地的销售经理和本部的 HR 团队，甚至个别高层，总计 20 个面试官会把关一整天的面试，所有环节都是在大会厅内公开进行。包括每个人 5 分钟的自我介绍（英文）；笔试（12 分钟大约 30-40 道题目，比行测简单一些）；五人一组动手协作项目，需要展示；三人一组角色扮演考察销售能力。GE 医疗的面试是我所有参与面试中，公司最重视的，做的最认真的。

GE 医疗 CLP 项目是 2008 年第一年发起，我参与的是第二次招聘，面试流程还在摸索中，至于明年是否沿用就不得而知。我就针对自己参加的终面感受和心得分享一下。

自我介绍环节，是提前通知的，要求每人准备 PPT 做 5 分钟英语自我介绍（包括 self introduction, why do you want to do sales, why you're qualified to join GE HC CLP）这个环节我准备的很认真，也是面试的第一关要脱颖而出才行。

1. PPT 要做的专业，不能花里胡哨很多图片。包括字体选择、颜色、背景颜色、模板等选择。我根据 GE logo 蓝白二色来设计我的 PPT，用最简单的商务字体 arial，模板引用了一些罗兰贝格 PPT 模板（简单明了即可）。

2. 内容要突出重点，我做了 10 页 PPT，其中 5 页是过渡的标题页，5 页是有实质内容，一共 5 分钟讲演，突出自己的亮点。

3. Presentation 的时候，语速要慢一些，充满自信。尤其是要别人记得住你，你的名字，你的与众不同，这个自己去设计。

所有人的 presentation 几乎都能看得到，所以你可以看到别人的优秀对比自己的表现，拿捏自己的实力。总之这个环节我自己感觉做的很好。

其间穿插一个笔试，比较简单，不多说了。

第二大环节是分组动手制作，并要求展示。这次的题目是设计一个模型关于环保，呼吁气候大会组委会。。。我的优势是比较有创造力，模型的雏形基本由我拟定的，但是这一环节我们却做的不是很好，因为最后展示环节没有吸引人。这个环节是考察团队合作能力的，模型做的好不好不是最重要，最重要的是 5 人的团队怎么去展示，去演示出模型的立意，而不是让模型去自个儿说。这个环节会有面试官在一旁旁听，要照顾到小组每个人的意见，

避免单干各做各的，只为了达到做个好模型的目的，这是本末倒置的（我们之后才意识到）

第三大环节是角色扮演。三人一组分别扮演学生会主席、外联部部长、体育部部长去和校长商谈修建一个健身场所的事情。其实就是考察销售能力，只不过模拟了一个我们相对熟悉的情景。这个比起我面试的陶氏的销售模拟要简单很多，我觉得要注意以下几点：

- 1.定位好每一个人的角色重点，避免职责不清，在谈判中造成混乱和冷场
- 2.基于三个人各自的职责和定位，每个人考虑自己在谈判中的重点，涉及的方面，用什么理由去说服校长，批准这个项目。切忌三个人翻来覆去说同样的理由
- 3.随机应变的能力。真正的销售会吃很多闭门羹，这个模拟也是在看你的应变能力和是否能够坚持去攻破各个难关。

如果弄清楚了这个环节是为了考察什么，联系医疗销售的特点，不同于其他行业销售的地方，对销售人员的素质要求，再反过来准备这个环节就会大有裨益。这个环节我们做的很成功，只用了 10 分钟左右就得到了校长的首肯，并且同意我们扩大项目的规模。事后扮演校长的老总(是那天唯一的一个公司高层的面试官)找我谈话也亲口认可了我们在那个环节的把握和我在其他环节的表现，并且指名要求我加入他的产品部。（虽然经过几番周折，我辜负了他的期望，选择了其他的 offer。）

CLP 是 GE 其他事业部很有名的管培项目，这一次医疗事业部花了大量人力精力启动这个项目，是对医疗行业的前景的人才布阵。CLP 项目为期两年，会在三个地方各培训 8 个月，其中包括总部、未来定点工作城市和随机安排的一个地点。两年后会有筛选，不符合的人会被要求离开公司。

虽然我自己最后拒掉了 GE 的 offer。但是我相信，对医疗健康行业感兴趣，并且是相关专业的同学，GE 是最好的选择，两年的培训被笑称为黄埔军校也是有一定道理的。10 人以内的管培规模也很科学，GE 花两年打造的销售精英，会让你的职业起点更高。

3.3GE EID 求职经历——申请篇

4 月初，我在 Job 板看到 Andyfu 发出来的 EID 招聘通知，之前我已经对 GE 非常期待，并参加了去年的宣讲会，去了解了一下 GE。在看到通知后，马上打开那申请页面尝试一下，结果老是打不开。后来才发现我很无知，以为 GE 中国的主页上申请职位就不用代理，事实证明要代理的。我缓了几天就开始提交网上申请。

在搜索广州地区的职位时，发现只有 C&I Sourcing 的 OMLP 以及 GE Plastics 的 IMT 或 CMT 这几个职位。由于我对营运方面非常感兴趣，所以我毫不犹豫地申请了 OMLP 这个职位。简历用以前做的版本，没有怎么改进，总之就是毫无特色。

五一期间，我发现自己之前的简历没有说明 GPA，也没有说明排名什么之类的。其他一些经历和奖项，课外活动也大多是罗列性质。这样肯定会被鄙视的，结果不出我所料，C&I Sourcing 最后还是鄙视了我，没有通知我去面试。五一期间把简历精心修改了一下，中英文各一页，并较好地把自己的优势之处 show 了出来。英文是中文的补充，而不完全是翻译，两页都能比较好地体现自己，而且使用了很多数据说明，去掉了所有虚幻的词语。这样的简历+英文 Cover Letter 都准备好了，我认为是时候再投一次，就给 Michelle.Xie 师姐发了邮件。

由于担心附件形式发简历可能会被过滤掉，就特意去选择了*.htm 格式发送简历，这样 Michelle 就可以在邮件里看到我的简历。但她回信来说，我发的格式她打不开，希望我再发一次*.doc 格式的简历。这时我如当头一棒（后来 Michelle 也在宣讲会说了简历的格式问题），幸亏 Michelle 看到了我的网络版简历，愿意再给我一次机会，要么我可能连自己衰在哪里都不知道。

在求职过程中，第一步也是非常重要的。为了提高自己通过海选的几率，我认为一定要把握下面几点：

- 一、去了解该企业；
- 二、了解自己所申请的职位；
- 三、简历要能体现出自己的特点，要能围绕招聘企业的要求来阐述自己的特点；
- 四、Cover Letter 就要说明自己为什么能申请该职位，自己对该企业的向往，以及自己的一些能力等等；

五、投送简历，如果不是网投的话，附件还是选择*.doc 或*.pdf 格式的好，除非有特别要求，才选用*.htm 格式。细节决定成败，希望自己以后能更注重这些细节，希望这些也能给大家一些提示。

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（第十三版，2019 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，2019 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>

