

应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

龙湖地产篇

应届生论坛龙湖地产版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-402-1.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 龙湖地产公司简介.....	4
1.1 龙湖地产公司概况.....	4
1.2 龙湖地产公司历史.....	5
1.3 龙湖地产公司业务.....	6
1.4 龙湖地产竞争对手.....	7
1.5 龙湖地产发展战略.....	7
1.6 龙湖地产公司文化及价值观.....	8
第二章 龙湖地产面试资料.....	8
2.1 龙湖绽放一面.....	8
2.2 一面 一面之缘 营销管培.....	9
2.3 2018 龙湖上海仕官生面经.....	9
2.4 【北京终面】谜之被拒.....	10
2.5 龙湖仕官生-一面/二面/笔试.....	11
2.6 热腾腾的龙湖终面面经，求 offer，真的好想进龙湖啊!!!.....	12
2.7 【大连】【营销策划/客户研究】【一面/二面】龙湖仕官生面试经验，跪在二面.....	12
2.8 北京仕官生 2018 一面-二面-终面-面经.....	13
2.9 2018 龙湖一面二面.....	14
2.10 龙湖法务面经.....	14
2.11 仕官生二面—财务岗.....	14
2.12 仕官生商业地产一二面.....	15
2.13 龙湖地产一面二面经验分享，求进终面求个 Offer~.....	15
2.14 2017 龙湖重庆秋绽一面——处男面求人品.....	16
2.15 龙湖地产 - 龙湖仕官生(上海) 面试经历.....	17
2.16 龙湖地产 - 绽放生面试经历.....	18
2.17 龙湖地产非技术类管理培训生面经.....	18
2.18 龙湖仕官生 2016 二面分享（商业地产方向）.....	19
2.19 龙湖绽放面经.....	20
2.20 17 春绽重庆川外一面.....	21
2.21 2017 龙湖仕官生校招全程回顾（已签 offer）.....	23
2.22 985 文科男的 2017 届龙湖地产仕官生求职之旅.....	24
2.23 [龙湖地产—南京一二面记录].....	30
2.24 龙湖仕官生---济南一面（只有一面，悲伤脸）.....	31
2.25 龙湖仕官生-北京财务-一面面经(已跪求人品).....	32
2.26 【青岛龙湖】绽放生一面面经——mini-sale 环节.....	33
2.27 2016 龙湖地产仕官生西安区规划设计岗小小的面试经验.....	35
2.28 龙湖一面、二面（人力资源岗、杭州地区），攒 RP，希望进三面.....	37
2.29 龙湖绽放 2014 年秋招一二面面经，拿到绽放 offer.....	38
2.30 第一次献给了龙湖~记 2015 成都龙湖“绽放”春招宣讲+一面.....	39
2.31 2014 届上海龙湖绽放生一周年纪念&回顾-送给学弟学妹.....	41
2.32 2014.9 成都龙湖绽放 一面二面 面经.....	42
2.33 2014.6 重庆龙湖绽放处女一面.....	44
2.34 2015 北京龙湖地产春季绽放生 一面二面集训 面经+经验+心路历程.....	45

2.35 龙湖北京 14 年 绽放 一二面经历.....	46
2.37 2014.6 重庆龙湖绽放处女一面.....	49
2.38 龙湖北京 14 年 绽放 一二面经历.....	50
2.39 回报论坛攒 RP~青岛龙湖一面经过.....	53
2.40 武汉站绽放一面二面面经新鲜出炉.....	54
2.41 2013 上海绽放生一二面面经造福后人.....	56
2.42 青岛龙湖一面，相信自己.....	57
2.43 2014 届龙湖绽放一二面 二面悲剧.....	57
2.44 坐标长沙，刚收到绽放生实习 OFFER	58
2.45 西安龙湖“绽放”一二面.....	60
第三章 龙湖地产综合求职经验.....	61
3.1 【2018 求职征文】杭州龙湖面试全过程【商业地产】【已收到 offer】	61
3.2 “绽放”——龙湖地产 2017 年春季 营销管理培训生校园招聘	62
3.3 长春吉大龙湖绽放一面二面面经综合帖.....	63
3.4 龙湖绽放生宣讲会+一面+二面 等通知中	65
3.5 小龙女求职记-龙湖仕官生 2013	69
3.6 2012 龙湖仕官生求职成功经验帖~兑现本人之前的承诺.....	73
3.7 二面挂了。。。 (北京仕官生)	76
3.8 龙湖地产--学长忠告	77
3.9 一个拿到龙湖 offer 的人的经验	78
附录：更多求职精华资料推荐.....	79

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 龙湖地产公司简介

1.1 龙湖地产公司概况

龙湖地产官网：

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

龙湖，创建于 1995 年，成长于重庆，发展于全国，是一家追求卓越、专注品质和细节的专业地产公司。龙湖集团总部设在北京，目前下辖重庆、成都、北京、上海和西安五个地区公司，业务领域涉及地产开发、商业运营和物业服务三大板块，现有员工 3000 多人。

经过十几年的潜心发展，龙湖形成了集投资规划、开发建设、商业管理和物业服务为一体的全过程运作能力和系统、高效的多业态综合开发能力，产品覆盖了普通住宅、写字楼、高层公寓、花园洋房、别墅、综合商业及大型城市综合体等多种业态，每一种业态都拥有城市标杆性的代表作品。

从 2004 年起，通过在全国重点区域实施“区域聚焦”战略，龙湖已经进入异地扩张的新发展阶段——即由北向南、从沿海经济圈、中心城市辐射到周边城市，利用业态和区域的双重平衡来实现可持续发展。在每个城市，龙湖都坚持进行多项目、多业态的开发思路，目标是争取在每一个进入的城市都成为业内领先的企业。

凭借“志存高远、坚韧踏实”的独特气质，龙湖成立十几年来，稳健经营，精细运作，赢得了客户、合作伙伴、业内同行、政府的信任、尊重和赞誉。从 1998 年到 2006 年，龙湖开发的项目连续五届荣获重庆 10 佳住宅小区评比第一名。2006 年，龙湖被建设部和中国房地产业协会评为“中国房地产百强开发企业”。2003、2005 和 2006 年度，龙湖三次荣获“全国住宅用户满意度综合测评”第一名。2007 年，龙湖入选国家税务总局评选的“中国房地产行业纳税百强”。2008 年 3 月，“龙湖”被国家工商行政管理总局认定为中国“驰名商标”。

多年来，龙湖坚持以优秀企业公民的角色自觉承担社会责任，积极参与社会各项公益事业和城市改造开发，累计向社会捐赠 2 亿余元人民币。另外，通过与政府合作、提供职业培训以及商业基金，龙湖迄今已累计帮助 3 万余人解决了就业问题。

配合公司的快速成长，龙湖通过提供具有行业竞争力的薪酬和完善的个人发展计划吸引来自各行业的优秀高级人才，充实管理团队。从 2004 年起，龙湖在全国范围内启动了“仕官生”招聘及发展计划，从国内最优秀的高校挑选和储备未来发展需要的中高层管理人才。

龙湖致力于成为最值得尊重和信赖的专业地产公司，致力于为客户提供优质的产品和服务并影响他们的行为，在此过程中，成为卓越的企业并创造机会。

公司荣誉

2006	3月	龙湖被建设银行总行授予AAA级信用单位。
	5月	“龙湖被农业银行总行授予AAA+级信用单位。 龙湖被中国银行总行授予AAA级信用单位。”
2007	6月	龙湖荣获“重庆开发企业50强第一名”。
	8月	龙湖荣获“首届品牌中国节金谱奖——中国房地产行业年度10佳品牌”称号。
	9月	龙湖成功入选国家税务总局评选的“2006年度中国房地产行业纳税百强”，位居第26位。
	11月	龙湖水晶郛城荣获“2007年度中国建筑工程鲁班奖”
2008	3月	龙湖·水晶郛城和龙湖·北城天街两个项目双双获得中国房地产业协会和建设部住宅产业化促进中心评选的“广厦奖”。
2008	3月	龙湖被国家工商行政管理总局认定为“中国驰名商标”。

1.2 龙湖地产公司历史

- 1995-02: 由重庆佳辰经济发展有限公司（原名重庆佳辰经济文化发展有限公司）向重庆市政府申请在重庆实施“2000年小康型城乡住宅综合示范科技产业工程”试点项目。
- 1996-10: 中建科产业有限公司与重庆佳辰经济发展有限公司共同出资组建重庆中建科置业有限公司。
- 1997-04: 龙湖花园动土奠基。
- 2001-10: 龙湖·北城天街举行奠基仪式，由此标志着“龙湖”向商业方向发展。
- 2002-03: 经市工商局批准公司由重庆中建科置业有限公司更名为重庆龙湖置业发展有限公司。

2002-12: 北京龙湖置业有限公司成立

2003-12: 重庆龙湖地产发展有限公司商业经营管理分公司正式成立。

2004-10: 香港置地和龙湖地产正式签订合作协议, 双方决定投资 40 亿元, 在北部新区打造“大竹林”国际商务生活中心。这是世界 500 强企业首次进入重庆房地产市场。

2004-11: 成都龙湖地产发展有限公司成立。

2005-07: 我司与世界 500 强之首——沃尔玛公司签定了意向合作协议。

2005-10: 目前世界上规模最大的毕加索原作版画展, 于 10 月 28 日登陆重庆并在龙湖·蓝湖郡体育中心展出至 11 月 7 日。

2005-11: 截至 11 月 16 日, 龙湖今年销售总金额已突破 20 亿元, 达到 21.2 亿元! 成为重庆乃至西南地区第一家年销售额突破 20 亿的房地产开发企业!

2005-11: 龙湖地产与重庆国际信托投资有限公司合作的房地产金融创新产品--“龙湖·西城天街资金信托计划”已顺利通过重庆银监局审批, 正式获得备案回执。此信托产品是中国银监会 212 号文发布后第一个通过政府审批的房地产信托项目! 是重庆历史上第一单股权投资信托产品! 同时还是重庆金融史上目标募集资金金额最大的房地产信托项目! 这既得益于龙湖地产多年来树立的稳健、诚信之品牌形象, 也得益于龙湖地产在金融渠道创新方面的探索远见和勇气, 是具有划时代意义并值得庆贺的盛事!

2005-12: 2005 年 12 月 8 日, 成都龙湖地产发展有限公司”更名为“成都龙湖锦华置业有限公司”

2005-12: 05 年 12 月 25 日, “龙湖西城天街资金信托计划”产品总共发售金额达到了 3 亿零 570 万元。资金规模在西部地区设立的信托产品中居第一。

2006-06: 2006 年 6 月, 成都龙湖晶蓝半岛开盘, 创下成都楼市一次推出房源最大, 销售套数最多, 成交金额最高三大记录。

2006-11: 2006 年 11 月, 龙湖地产 2006 年销售突破 33 亿元, 达到 33.2 亿元。

1.3 龙湖地产公司业务

已完工项目:

龙湖南苑——占地 15 万平方米, 总建筑面积 28 万平方米, 由联排别墅、多层公寓及高层电梯公寓等建筑构成。配套建设有学校、超市、医疗中心、幼儿园、会所、网球场、游泳池等生活服务设施。龙湖南苑于 1998 年和 2000 年, 蝉联第一、二届“重庆市十佳住宅小区”评选第一名

龙湖西苑——占地面积 17 万平方米, 总建筑面积 32 万平方米。沿湖一侧建筑层数较低, 由东向西渐次增高, 曲线柔美, 围合成数个错落有致的庭院, 营造出温馨的居家氛围

龙湖香樟林别墅——是重庆目前的都市顶级别墅区。占地面积 17 万平方米, 建筑面积 8.5 万平方米。小区坐拥山水, 湖岸线蜿蜒曲折绵延 1300 米。别墅区中端有一长条形小岛延伸至湖心, 沿岸天然形成 6 大湖湾, 景致迥异。2004 年, 龙湖·香樟林荣获重庆市第四届“十佳住宅小区”评比第一名

龙湖北城天街——位于江北区域观音桥中心地带, 是重庆目前最大的 SHOPPING MALL, 建筑面积 20 多万平方米。目前, 国内知名的两大百货商——远东百货、北京华联已签约入驻

龙湖枫香庭——龙湖·枫香庭建筑面积 14 万平方米, 位于江北区至高点, 可俯瞰城市卓越景观。小区内以枝叶繁茂的枫香树为主景树, 配合多种乔灌木, 营造神韵天然的都市山水意境

龙湖北岸星座——北部新城的地标建筑, 一座现代感极强的酒店式商务公寓。北岸星座位于北城天街 SHOPPING MALL 入口处, 建筑外观高雅俊朗, 空间自由分隔, 并以酒店式服务管理为依托, 建立全方位服务设施和周全的配套。龙湖·北岸星座开盘当日 8 小时售罄

龙湖水晶郛城——重庆首家高层低密度住宅。占地近 30 万平方米, 建筑面积 80 万平方米, 周边配置有商业、学校、幼儿园以及一个占地 6 万多平方米的体育公园。2003 年 11 月, 龙湖·水晶郛城荣获“2003 年中国名盘”称号; 2006 年 11 月, 荣获第五届重庆“十佳住宅小区”评选第一名

在建项目：

龙湖蓝湖郡——总占地 1600 亩，是重庆目前规模最大的纯别墅社区。社区内幼儿园、小学、中学教育配套完善，更有大型体育中心、大型超市、休闲商业街等生活配套设施，成就名流社区至上生活。2004 年 9 月，龙湖·蓝湖郡荣获“中国十大品牌别墅”称号

龙湖弗莱明戈——整个项目占地面积 120 亩，建筑面积 10.6 万平米，为西班牙小洋楼风格的高尚住宅区

龙湖好望山——整个项目占地面积 180 亩，建筑面积 15 万平米，为西班牙小洋楼风格的高尚住宅区

龙湖观山水——位于南岸区鹅公岩桥头，占地面积 7 万平方米，建筑面积 31 万平方，拟建 2500 套高档江景房

龙湖紫都城——位于渝北区冉家坝，占地面积 21 万平方米，建筑面积 52 万平方，保括 3000 套住宅和家居购物广场、综合超市等建筑

龙湖西城天街——位于九龙坡区商业步行街核心地段，集主力百货店、品牌专卖店、星级饭店、写字楼、高档住宅为一体的大型建筑群，项目占地 3 万平方米，总建筑面积 25 万平方米。2006 年 11 月，创下 65 分钟销售完 1 栋楼的楼市记录

龙湖大竹林项目——整个项目占地面积 68 万平米，建筑面积 100 万平米，包含商场、花园洋房、高层公寓等建筑，为沿嘉陵江的高尚住宅区

正在研发项目：

龙湖春森彼岸——位于江北区陈家馆，是集城市梯道景观带、滨江住宅群、写字楼商业于一体的建筑综合群。总建筑面积约 60 万平方米

1.4 龙湖地产竞争对手

万科集团、中海地产、新鸿基地产、太古地产、华润置地等。

1.5 龙湖地产发展战略

根植中国携手未来 100 多年前，爱立信带着“构建人类全沟通世界”的梦想来到中国。经过几代人的不懈努力，我们欣喜地看到，这个梦想距离我们已越来越近。

今天，在资源配置及市场竞争全球化的大趋势下，中国作为爱立信重要市场和产品研发生产中枢，在爱立信全球发展战略中的重要地位已无可替代。

在这片土地上，我们一直和中国的伙伴们共同成长。在未来，我们还将坚定地和这些伙伴们为实现“人类全沟通世界”的理想共同前行！爱立信将继续在中国积极发展自身业务，提升在中国的价值，在为我们的客户伙伴提供端到端通信解决方案和专业的服务的同时，力争成为客户们永久的最佳战略选择。用先进的技术、专业的经验、全球化的运作与中国客户携手，在通信新时代中共同发展。

爱立信在继续推行本地化策略的同时，还将进一步加强和政府机构，技术组织和周边企业的合作，发挥作为中国电信产业重要成员的作用，推动中国电信产业的整体发展。爱立信将继续推进“核心中国”的战略，向着把中国建设为成熟的、面向全球的生产供应基地和技术研发中枢的目标前进。爱立信将秉承做“优秀企业公民”的信条，进一步强化在企业经营中为当地市场带去“可持续发展”能力的理念，持续而坚定地承担企业社会责任，与中国社会共同发展。

1.6 龙湖地产公司文化及价值观

我们的使命

为客户提供优质产品和服务并影响他们的行为。在此过程中，成为卓越的企业并创造机会。

我们的核心价值观

追求卓越 人文精神 研究精神 信任/共赢 企业家精神

我们的经营管理原则

长期利益原则 员工成长原则 科学决策原则
简单直接原则 客户至上原则 同路人原则
改进创新原则 先外后内原则 团队原则
精英原则

如果你想了解更多龙湖地产的概况，你可以访问龙湖地产官方网站：<http://www.longhu.com/>

第二章 龙湖地产面试资料

2.1 龙湖绽放一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2131717-1-1.html>

今天十分钟结束了一面，真的是速战速决，怎一个爽字了得~

进去之后先做了一个小测试，大概是别人如何评价你以及你如何评价你自己；

然后就进了一个屋子，只有一个面试官，面试官看起来好 nice 啊，一直对我微笑，一直对我说“别紧张”，至少说了三遍，嘻嘻。自我介绍之后没有问问题，直接就进入 minisale。LZ 的题目是在国贸附近的健身房推销手工皮鞋。哈哈拿到这个题目还是觉得挺放心的，毕竟昨晚都准备了在足球场卖蜘蛛的情况。然后 LZ 开始说话太密，面试官一直微笑的看着我，我意识到得和客户互动一下，我说您看看要不您试试？他就开始推辞，说自己有皮鞋了，平时不喜欢穿皮鞋之类的。我就再次说明了我这个鞋子的轻便，质地好等特点，强调一定要让他试一下。后来面试官又问我你是什么公司的，为啥要推销，如果是大公司的话不应该是走正常的销售渠道吗？我说我们是国外的小众公司，首先知名度不高，但是客户很稳定；这款鞋子是新品，第一批生产出来就抢购一空，第二批刚生产出来几双，我们只卖对的人。于是就谈到促销啦，我说您买了之后给您办 VIP 卡，还终身保修之类的~面试官说，那好来一双吧哈哈哈哈哈。

总的来说面试官一看就是很和蔼，不会难为你那种。LZ 说话的漏洞还是挺多的，但就是嗓门大，可能面试官听不下去了就直接买了。

希望是好结果~发个帖子赞赞人品



2.2 一面 一面之缘 营销管培

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2131573-1-1.html>

今天北京的龙湖面试结束了，说下流程吧

- 1.递交简历并签到 然后笔试性格测试 很简单，顺便抽题目。
 - 2.单面，自我介绍 然后 mini case 过程中老师会各种刁难。。还会给你讲知识。然后就是等消息咯
- 感觉面试营销岗位的同学 一定要提前做好心理准备，自己真的是否适合做营销。这样不至于跟我一样落差感大。。。
- 最后 加油

致我逝去的龙湖一面
善待你一生

2.3 2018 龙湖上海仕官生面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2131516-1-1.html>

从 10.19 到 11.19，我的龙湖 2018 仕官生之旅结束，最终终面被刷。为了感谢龙湖面试过程中，在应届生论坛上得到的帮助，还是决定来写一下 2018 年仕官生上海站的面试经历，希望对以后面试的同学有所帮助。

一面。龙湖虹桥天街，提前一天收到面试通知，需要带一张一寸彩色证件照，由于面的是人力资源岗位，面试官只有一位。自我介绍，最艰难的一段时间，是如何克服度过的，由于没有提前准备回答的并不好，面试官会不断的提示追问。面试后半段有压力面的感觉，问题包括你觉得自己的回答好吗？如果今天没有通过面试你觉得是哪方面的原因？为什么会出现这样的问题？你觉得自己之后会避免这样的问题吗？

二面。同样是在龙湖虹桥天街，二面有建微信群，时间地点的协调问题，HR 都会在群里解答，同时二面之前要求完成一个性格测试。面试过程先是自我介绍，然后是说一件自

己做的特别勇敢的事情，我回答的前几件事情面试官都不是特别满意，强调是自己做的特别勇敢的事情，而不是一群人一起做的，还好来的路上对自己之前的经历进行了梳理，想到一件比较契合的事情，感觉面试官还是比较满意的。同时还询问兴趣爱好方面，问我徒步走过多远，可能房地产公司工作强度高，所以对体力的要求也比较高吧。

三面。二面之后第二周的周一收到了面试通过的通知，并重新建立了终面微信群。之后收到 HR 通知，我二面之前的性格测试有问题，需要重新做一遍，我大概数了一下，终面群里约一半的同学性格测试有问题。之后就进入漫长的等待终面时间，大概有半个多月。终面每个人的时间大概是五分钟，但实际面试时间不到五分钟，大概 3-4 分钟的样子。流程依旧是自我介绍，你印象深刻的一段实习经历，问面试官一个问题。面完之后就觉得实习经历的分享说的并不好，果然倒在了终面上。

整个面试的过程中，都能感受到龙湖浓浓的人文关怀，有什么问题也都能得到 HR 的及时回答，虽然最终无缘，但依然觉得龙湖是值得去的一个公司。

希望大家都能拿到满意的 offer!

2.4 【北京终面】谜之被拒

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2129746-1-1.html>

刚收到被拒电话，很伤心，来求摸摸。lz 先报背景：top2 社科类本硕，top 咨询实习若干+互联网实习两段，报的是商业地产/客研。应该还是可以了终面套路如往年，面的是邵总组：自我介绍+一两个个人问题（例如偏好的岗位、工作地点）+问对方一个问题。全程邵总几乎没有抬头看过我，主要是全程温柔的沈总在提问。整个过程应该是 3~4 分钟，说话算是有条理不打结，属于平均时长。

终面前一天北京 HR 组织候选人们办了一个 open day，自由选择去不去。拉到大兴项目和河北一个项目区参观，

嗯很有诚意但是其实也有点累。但是依然要给校招 HR 给人的良好体验打满分。拒了之后，无法得知被拒原因，是最为伤心的点。三五分钟可能真的只是眼缘的问题，可能是自身某项硬件条件没达到，也可能是岗位没有太多需求，不能怪人。可是没办法知道反馈，有一些委屈。缘分没到吧，还是祝龙湖越来越好，祝大家拿到 offer

2.5 龙湖仕官生-一面/二面/笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2128638-1-1.html>

【商业地产】

一面：微信视频面。两位面试官，男。帅！声音也好听

1. 自我介绍
2. 自豪的例子
3. 实习工作内容，怎么找到这个实习的
4. 学校的一个例子，这个项目有没有什么遗憾？
5. 问面试官问题

二面：广州。两位面试官，一男（杭州片区负责人）一女（HR）。

1. 自我介绍
2. 最成功（引以为豪？差不多这个意思）的 case 并深入挖掘：
 - 这个项目中你负责的部分？
 - 项目成员构成
 - 项目中最大的困难
 - 你是怎么产生这种创意想法的
3. 为啥不留在实习公司？（HR 还挺 concern 的，可能因为我实习了很久的缘故）
4. 分享一件在学校的有趣的事
5. 讲一下社团经历
6. 为什么去 HK 读研？
7. 为什么不去欧美（因为本科在欧洲交换）
8. 问面试官问题

第二天收到 HR 通知二面过了，BUT!!!! 工作行为测试没过，惊呆。然后给发了新链接重做，后来没有然后了。止步笔测。。很醉。以血泪教训告诉大家：“任何一个环节都要认真对待！”

Anyway 龙湖是我秋招以来体验最好的一家公司，简直太喜欢了。

大概也是我后知后觉，可以说一轮和二轮面试我都没任何准备，问什么说什么。由于目标行业一直没放在地产，所以了解不多，也没抱很大期望。之所以能走到这一步，主要是因为龙湖面试只考察这个人本身，而不是考核对行业的理解。

在这里真的要好好感谢 HR 姐姐，一面给我反复协调面试时间，然后协调面试方式；二面给我协调面试时间；面试结束还给我报销车票（虽然我把车票已经扔了好久）。

无论经理还是 HR 都非常专业且人性化，希望以后有机会在龙湖相遇！

祝努力拼搏的人都如愿以偿！

2.6 热腾腾的龙湖终面面经，求 offer，真的好想进龙湖啊!!!

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2127299-1-1.html>

之前也因为论坛的面经收获颇多，下午刚面试完就回来奉上终面面经，也希望是攒个 rp，求龙湖 offer 啊!!!

感觉今年龙湖终面比较晚，HR 小姐姐还问我龙湖是不是所有地产公司里最晚终面的。

我是武汉站的，本来说好的面试时间是下午，结果上午接到电话说流程加快了，面试时间会大幅度提前，我差不多下午一点多到的，刚到等候室坐下就被叫去面试了，一下子就紧张了起来，可能毕竟是终面吧，那种期待的感觉明显强烈了很多。

我分到的面试组是两位帅气又亲和的面试官，不是吴老师和邵老师，但是因为紧张也没怎么记住究竟是谁，话说终面紧张真是让我崩溃，其中有一个问题我直接答着答着忘了面试官问的是最有挑战性还是最困难的事了，我还能说什么，我也很崩溃啊。

一开始是常规自我介绍，没有说明时间，但是大家还是按照一般的情况，一分多钟比较好吧，然后精彩的来了，面试官非常不按套路的问我，让我描述我平凡的一天，一下子我就懵了，然后就说了一下大概，但是我感觉说的稀巴烂。接着就是问了我上面提到的在回答的过程中忘了是什么问题的问题。因为我性格测试是做了两遍嘛，面试官也问了我这个问题，怎么看待我做了两轮这个事情。最后也问了为什么选择房地产行业啊，你朋友都怎么描述你啊之类的，其实整个面试的流程还是跟一面二面一样，没有压迫感，就是聊天，但是可能因为毕竟是终面，感觉自己的心理负担比之前两面更重。但是不得不说，龙湖的校招真的是我经历过的校招中最棒的，不论流程还是面试官，真的都让人感觉到被尊重的感觉，双方都是平等的，就是一个交流的过程。大家还是尽可能去放松自己，呈现出最真实的自己就好，毕竟走到终面的话，能力什么都已经得到了一定程度的证明。

之前在论坛上看到一句话，说龙湖是那种你越了解越喜欢的企业，我实在是太赞同了，整个流程走下来，那种想去龙湖的心情真的越来越强烈，希望自己有机会成为仕官生中的一位，求 offer!!! 真的太想进龙湖了!!!

2.7 【大连】【营销策划/客户研究】【一面/二面】龙湖仕官生面试经验，跪在二面...

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2124060-1-1.html>

先介绍一下自己，我是不知名 985 本科，研究生双非财经院校。。之前有过一些 4A 广告公司的实习经历，对市场营销策划很感兴趣，很早就投递了龙湖的岗位，但当时对龙湖也不是很了解，就投完之后就没再管了。

后来 10 月中旬去到了隔壁学校的龙湖宣讲会，感觉龙湖的企业文化很好，没有很重的国企气息，和其他那些地产行业完全不一样。

龙湖的面试形式是三轮单面，最后一轮是整个集团的老总面，要去北京面试，报销来回路费的，很可惜我没能进到终面，呜呜。

简单写下我的龙湖的面经吧。

首先龙湖给我的感受就是真的**超级尊重人才**，整个面试环节都非常亲切，散发着那种迷人的气质，你越了解龙湖就越想加入龙湖，一两个 HR 温柔容易，而所有的面试官都是对你温柔以待那么这个企业真的是优秀到可怕，你

可以想象得到每一个人都非常注重细节，认真工作，且没有乌烟瘴气的层级关系，真的是完美的发展平台，就冲这一点龙湖的发展绝对不会错，肯定会生生不息。

其次不像其他的企业，龙湖的面试官真的会非常认真地浏览你的简历，会结合你的经历非常详细地发问，你写的每一个字都会受到 HR 的重视，所以同学们在面试的时候一定要**梳理好自己的经历，最好按照宝洁八大问去梳理**，因为我之前收到了宝洁的面试，准备了宝洁八大问，一面的时候感觉非常的从容并且有话可说。

龙湖的**面试形式都是单面**，这种形式也是最能够了解你个人的，而不是像其他企业那样花样作，又是一分钟演讲又是无领导小组讨论的，并不是所有的岗位都适合以那种形式面试的。

一面过了之后会有一个性格测试，不知道什么原因被 HR 要求重做了，可是我真的是由诚实回答啊。。不知道二面没有通过和这个有没有直接关系，或者是因为面试之前 HR 无心地提问我们有没有 offer，我实话实说拿到了一个（强行安慰自己），或者最重要的可能真的是自己的经历和能力还达不到龙湖的要求吧。。。

最后祝大家都能拿到心仪的 offer 吧~

2.8 北京仕官生 2018 一面-二面-终面-面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2123815-1-1.html>

首先，能进简历我的天开心疯了，简直就是惊喜。惊喜之外在这浏览了很多面经，很有帮助，所以过来反馈。【干货】

- **一面：**2/3 对 1 结构化面试，首先要对网申简历特别熟悉，尤其是开放性问题，面试基本以此为出发点，后来的问题可能就此延伸。比如最骄傲的一件事，最困难的一件事。面试官全程微笑，氛围轻松。另外楼主当时是要从下午第一个改到上午，所以上午就过去等待了，全程 hr 工作人员 时不时的提醒和关心真的很暖。面试是在周六，结果周二早上就收到了，通过的稍早，拒信稍晚。
- **二面：**同样结构化面试，面我们组的是一位 hr 和一位营销部门的经理，同样的问题楼主没有准备好，选了一个骄傲的事里自认为最熟悉最不需要准备的，所以回答的很不好。
- **终面：**形式如上，只有面试官级别不同~自我介绍，问了实习经历，解答了一些岗位的疑惑，提问~整个过程轻松，面试官也是非常 nice

龙湖真的是越面越喜欢，特别贴心，高效，温暖，专业，所以心里有点患得患失，建议大家平

常心，好好准备，但是一定要真实，只不过把细节都回忆清楚梳理一下。~~



另外呢，想说应聘者在求职面试过程中，可以感受到企业的气质与文化，同样企业在面试过程中也在熟悉和判断每位应聘者的气质、性格、能力，当你们都彼此觉得合适那么恭喜，同样最终没有走到一起也没什么可气馁的，继续寻找具有相互吸引的特质的彼此就好。【鸡汤】

祝大家都拿到满意的 offer，找到称心的工作~

2.9 2018 龙湖一面二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2123185-1-1.html>

攒个人品，希望可以进终面嘛。

一面

一面就是简单的结构面试，会根据你的简历来提问，并且网申的 open question 一定要在面试前再看一遍，因为很有可能就问你一遍。应该说龙湖的面试准备是很人性化的，是我遇到的第一个真的不需要你带简历，HR 会打印好并且提前看一遍的公司。

二面

二面就 10 分钟。。问的问题就很。。让我没头脑了。比如问你做过最疯狂的事情是什么，然后就根据这个事情跟我聊了十分钟。。然后就让我出去了。。总体来说二面不需要准备什么，自信自然就可以了。

2.10 龙湖法务面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2123144-1-1.html>

很少看到有法务贴，爬上来写一个攒人品

一面是一个 HR，一个职能主管面，都是简历展开。最有挑战性的事情，最自豪的三件事情面试官会选择其中选一个展开，对于应聘岗位的理解，以及挑了几段经历问其中遇到的问题是什么，如何解决的？体现有领导力的例子，如何协调的？

二面也是一个 HR，一个主管，问了从律所到企业的原因？遇到不太好相处的人如何解决的？坚持比较久的兴趣爱好？

2.11 仕官生二面一财务岗

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 26 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2122264-1-1.html>

昨天面完的财务岗，面完很沮丧，面之前熬夜到3点，6点起来赶火车去重庆，wtf

面试还是单面，这次是两个面试官，一位貌似是财务总监，另外一位是人力总监（sorry...当时太紧张了，没记住人名信息）

主要还是针对简历来提问的，问了我的实习经历，认为自己提出了哪些有建设性的意见。虽然这个问题没有准备，但好在之前复盘过自己的经历，所以也还OK

因为楼主是从读博突然切换到工作的，所以也问了我为什么会做这个决定，但我觉得我答的很乱，感觉没有把自己的点说的有条理些，远不如初面做得好

科研方面，问了我从科研当中得到的哪些收获，这一点是我之前整理过的，所以也还勉强及格吧

然后楼主搞砸的部分。。。提问环节。。。可能真的是对企业端口的财务不了解吧，所以最后提问真的很瞎

然后就是问了楼主为什么选择地产行业，因为之前没太考虑过。。所以就真的感觉自己答的很不好

总体而言，龙湖的hr都很nice，然后希望后面的同学不要紧张，多复盘自己的经历，多问自己问题

我虽然之前写了很多也做了很多，但是感觉发挥的很烂

真的蛮喜欢龙湖的，但是感觉会无缘终面了，大家加油

2.12 仕官生商业地产一二面

本文原发于应届生BBS，发布时间：2017年10月26日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2122188-1-1.html>

很想进仕官生项目！！昨天刚面完二面，很没底，简单分享一下经历，求好运进终面！！

一面：聊了15分钟左右吧，主要是关于简历的，还有一些最有成就感的事啊之类的问题。聊简历的时候有一些延伸，比如我是香港硕士毕业，所以面试官有问我觉得香港的商业地产和大陆的有什么区别。

二面：上周三面的一面，这周一通知周三复面，复面前做了一个性格测评。复面等待的时候只有一两个人了，和一面形成鲜明对比，应该还是刷了挺多人的。到的比较早，和前面一位等待的同学聊了一下，发现他是纽约大学技术管理专业的，感觉很高大上很神奇，来面试的各种各样的专业都有。二面开始都是hr在问我问题，自我介绍，然后根据介绍问了几个小问题，又问觉得自己为什么能够通过初试，根据回答又有延展。后来经理也加入了，问我的一些简历问题，根据简历结合岗位问了一些，对简历问的也比较深。比如我有奢侈品管理的交流学习经历，所以问我觉得奢侈品在中国mall的发展，如果二三线城市做全是奢侈品的mall发展前景如何等等的问题，奢侈品这一块之前比较少被问到，所以我当时是有点慌的，短时间内尽量去开拓思路组织语言。后来hr又问我几个问题，比如觉得自己过往经历跟所投岗位的匹配点是什么。总体而言，二面比一面难很多我觉得，问题更多更深，很多都是考察商业敏锐度，以及过往经历体现的商业能力。

求好运！！！！

2.13 龙湖地产一面二面经验分享，求进终面求个Offer~

本文原发于应届生BBS，发布时间：2017年10月20日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2120468-1-1.html>

跟之前面经说的一样，龙湖没有群面没有演讲！！没有群面没有演讲！！没有群面没有演讲！！重要的事情说三遍~算是秋招面试以来形式最简单的了，网申的时候几个开放问题大家一定要注意填好，认真回顾自己的经历，毕竟这就是之后面试官会问的问题。

接到一面通知还是挺激动的，毕竟听说简历刷的人很多，HR小姐姐打电话的时候超级温柔，开始我因为时间协调

不过来，还特意跟我确定了两次，超级负责。一面是三个面试官，其中一个 HR 小姐姐，另外两个是龙湖地区公司的专业负责人，全程就是根据简历来问，氛围非常好~

几天后（大概两三天）接到二面通知，说是地区总经理和人力总监进行二面，还是挺紧张的，不过进去后氛围也



很好，面试官都很亲切，然而我可能是脑子抽了，感觉答的稀巴烂 特别后悔，同样的问题，为什么我二面的时候会答成这样？陷入怀疑人生中.....

总结来说，一面二面的问题都是根据简历来的，就是你最自豪的事，感觉最疯狂的事，最挫折的事。话说其实我



记得自己简历中写得最挫折的事，但是现场因为之前说过了，就说了另外一件，现在也是极度后悔 总而言之，就是大家一定要好好填网申简历！！



求进终面，求给 OFFER 啊，龙湖真的很棒，好希望能够成为仕官生

2.14 2017 龙湖重庆秋统一面——处男面求人品

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2117287-1-1.html>

楼主预定的上午 10 点场的面试，9 点半左右和室友到面试场（重庆理工大学）。

进去签到后领个号码牌，然后坐在教室等待叫号，楼主当时是这样的 号码牌分红黄两色，也就是说有两个面试场，楼主和室友成功分离、

早上人不多，楼主拿的 8 号，很快就到了，是两个人一起进去，30S 自我介绍+3 分钟 mini



sales，然后两位选手互评。

叫到楼主的时候是去大家都懂的 minisales 抓阄，5 分钟准备时间。和面经里面的不一样啊，要抓四个，时间地点人物物品，限制得更死了。楼主是下班高峰期在写字楼茶水间向大货车司机卖西餐刀叉



，和我一组的那位抽的向中国好声音的选手卖吹风机，时间地点我忘了。当收我是蒙蔽的啊，吹风还能编，刀叉我特么能编出个啥作用啊，没办法还得想。到上一组出来前，楼主这个智商只想出了下班高峰期，大货车由于限行，那时刚好是他们上班的时候，没时间陪老婆孩子，抽空带老婆孩子时，在外面吃自助牛排啥的，自带刀叉，可折叠啊、自动清洗，就靠着为了清洁这一点做文章，面试官，说什么带刀叉出门会吓到别人，我说可折叠。很小，外表很 cute、还可以防身（能想到的都说了、、），他又问有一次性了为什么还要自己带，我又继续扯环保啊，卫生啊什么的，最后问价格，我说的 98 一套，他直接砍价到 50，楼主谨记面经中的不能讲价这一点，直接

说我们这款产品，现在是活动价，我现在可以做主送你一块餐帕 ，原谅我实在想不出了，然后面试官就说 OK 了、、、楼主准备好的联系方式环节还没开始就夭折了。

同组的那位同学卖吹风居然说客户哪都好就是发型不行 ，这点大家自己品味。
接下来是高潮了，同学们注意。因为是小组另一位同志先讲的，轮到楼主的时候，刚开始自我介绍就被打断了，因为，楼主的简历上 **没！有！名！字！**，坑到没朋友好不好，就因

为这个楼主到现在都忐忑。希望大家注意这些小细节。楼主最后借 HR 的笔在简历上补上了自己的名字。 

发个面经求个人品，虽然犯了这么大的原则性失误，但是楼主觉得自己 minisales 表现不错啊，一秒钟都没卡。希望能过，继续发二面为大家探路

 我佛慈悲。

哇，审核还没通过，楼主已经接到电话，明天下午去笔试。谢谢还没看到这份帖子的大家的未来的祝福

2.15 龙湖地产 - 龙湖仕官生(上海) 面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107551-1-1.html>

第一次正式面试献给了龙湖地产，纪念一下。

投简历的时候才开始了解龙湖，越了解越喜欢。也无形中给了自己不少压力。

过简历筛选其实有些意外，因为了解的人中有非常优秀的同学却没有过简历关，所以可能是简历中的某些点正好符合龙湖的用人标准。

面试其实并不难，可惜自己还是没有好好准备，而且不够自信。

面试官很亲切，全程带着笑容。

重点的重点：

对简历里面的东西一定要非常熟悉，我虽然注意到了，但是还是没有很熟悉，有些活动是以前进行的，都忘记了。一定要再去熟悉！

另外对一些常规问题也要准备，比如为何选择房地产，觉得自己的优势在哪里这种。还有准备下想要问公司什么问题

面试官提的问题：

- 1.针对简历的某项活动进行深入提问，主要是团队分工
- 2.实习经历方面
- 3.为什么选择房地产

4.有没有什么想要问龙湖的问题

2.16 龙湖地产 - 绽放生面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107546-1-1.html>

龙湖的绽放生校园面试是两轮，初试是 minisales 复试是模拟售楼，效率比较高，不用携带简历，前期也不用网申，宣讲会的时候填写龙湖发下来的申请表就好了，第二天拿着申请表去初试。楼主在去参加面试之前已经看了一些龙湖的面试经验，但是真的要面试了，心里还是虚的。自己去抽签，我抽中的场景是灵隐寺，产品是 office 安装盒，我哥们抽到的是新天地和望远镜，抽完签，我就不虚了，我懵逼，因为 office 安装盒这个东西它是很标准的一个玩意，不像其他硬件产品你可以随意的赋予你的产品各种天花乱坠的功能和意义。好在准备时间是蛮久的，可以自己用手机查资料跟其他面试的同学交流下。冷静下来，我就开始查资料，正版 office 的价格、正版 office 的附加服务还有跟 wps 的区别，查的时候越查越糊涂，心里想，我靠这东西还要买安装盒？网上下载一个盗版的就成了。显然这个想法可能等下你模拟销售时候面试官也会这么认为。这个时候就要靠你来假设一个非常有利于自己的销售情景了，好好利用规则。当时我是假设了面试官是一个刚刚在灵隐寺做完仪式捐款迎请佛像的初创企业老板，这样子他公司就需要安装企业版的 office 丫，然而并没有那么简单，面试官当然要难为我们了，他说他们公司的电脑已经装好了办公系统，不需要了，这时候我的回答是贵公司发展的这么快啊，肯定以后还有需求的嘛，而且我们这边还可以上门安装提供一些办公软件的应用培训，后来也来回这样子了好几轮，虽然面试官在出难题，但是又不会把话说死的。我的建议是模拟销售一定要让客户说话，问他的需求，不能只是我们自己一味的介绍自己的产品多好自嗨，因为你不管怎么说面试官都可以讲这个我不需要啦，这个我家里已经有了等等，敌在暗我在明，只有通过问面试官“您最近在用的是什么牌子啊”这种的问题，才能让“客户”说出他的一些特点，你在此吹自己的东西。另外龙湖的面试切记两点，一是价格死活不能降啊，我们这个已经搞活动了，很便宜了，这么优质的产品就是这个价格啊，您这么成功啊不差这个钱啊。二是一定要留下联系方式啊，整场下来推销的结果很可能不成功啊，但是我们要留下电话，方便再次推销啊，售楼的时候肯定要留电话的嘛。至于复试嘛。一定要在前期准备上尽量充分，人家公司招聘都说的是更看重你的潜力和素质，然而到了这种模拟售楼的环节如果你没有提前看过一些销讲和答客户问的话术，实际上是比较吃亏的，楼主是之前在地产公司做过渠道的实习生，所以多少有点经验。具体来讲的话分两组，一组四个人，每组一个项目，是同一个地段的竞品，20 分钟时间看材料准备，这个过程要团队合作，分工一下包括后面的销讲谁来做。

面试官会问，你为什么选择加入龙湖绽放团队？

你这个项目我很满意，但是能不能再便宜个 20 万呢，再便宜 20 万我就买了。

你对你在群面中的表现如何评价？

你们项目有什么优势跟他们的相比较。

2.17 龙湖地产非技术类管理培训生面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107544-1-1.html>

其实我面的是仕官生，初面。

被龙湖的一个电话从回家的火车上大半夜叫回来，不过为了我对龙湖的憧憬，还是义无反顾，其他的无关的就流

程就不说了，主要是面试，两位面试官都是区域的总监，很和蔼，但是我运气不好，可能是压力面，全程面无表情，其实问的问题主要就是你的申请表上的问题，尤其是最后的几个开放性问题，认真思考再写，面试官期望的是真诚的你，造假的话，我不说 100%，你至少有 99% 的几率无法进入二面，申请表上的任何问题你必须了然于心，因为你真不知道他会从哪找出来一句话为你 15 分钟，我就是这样，问了我 6 年前作的一个项目，我已经忘的差不多了，结果有一个问题回答的不是特别好，这甚至会导致面试官怀疑你作假，所以，你的申请表要烂熟于心；第二，你必须知道龙湖的公司文化，面试官在面试过程中，不用几个问题就能知道你的个性和行事风格，你不用装，真诚表现自己就可以了，即便你装进去了，以后的发展也是个问题，不是吗？就写这么多吧，希望以后的学弟学妹加油啦，老学长挂了，不过龙湖确实值得你去！

2.18 龙湖仕官生 2016 二面分享（商业地产方向）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107541-1-1.html>

嗯，作为一个金融女，本来没想过地产行业，听完宣讲会“会善待你的一生”打动，就投了一下简历。网申上有 5 个 Open question，5 个最自豪的事情，一个你领导的团队，一个你克服困难成功的事情等，这些回答很重要，面试会围绕这些展开。记不清楚也没关系，之后还是可以登录，可以在面试前温习一下自己填的回答。

1、一面

背景：我是下午 4 点半左右面的，前一个面试的时间很长，大概有 40 分钟，看到工作人员说要控制时间，所以面试前和面试后我都表示了，看到还有很多同学在等待面试，你们辛苦啦，我就不再占用你们的时间等等。根据面试的时间，说一些这样的话还是挺有效果的。面试三人，中间是部门负责人，另外两个是 HR。

面试内容：

- a 自我介绍
- b 介绍收获最大的实习经历
- c 根据简历问学生工作经历
- d 问 open question 中的一个细节
- f 请你详细谈一谈 XXX（open question 中的一个）
- g 你有什么要问我的问题吗

回答 skills:

保持自信，微笑，回答地有条理即可。

2、二面

背景：又是下午四点左右的面，问了一下周围一圈都是上海 TOP2 的学校吧。面试官还是三个人，中间是副总裁，一边是 HR，一边是部门总管。

面试内容：

- a:自我介绍
- b:谈一谈最近的实习经历，推荐一个股票吧，why 这个市场好等等
- c:你对这个职业有什么样的理解
- d:你为什么觉得你能胜任这个岗位
- f:你平时爱逛街吗，对品牌有什么理解
- g:说你最经常逛的牌子，最常去的两个商场，你觉得这个牌子应该进哪一个商场，为什么
- h:你有什么要问的问题

回答 skills:

毕竟还没有通知，不知道有没有过，谈不上 skills 了。只能说，有些问题是需要平时的思考经验积累的。然后回答

的时候试图列出 1,2,3 点，显得逻辑清晰吧。

面试体验：

- 1、龙湖不论是面试通过还是没通过，都会在 1-2 天内给出通知，这是我觉得做的非常到位的地方
- 2、面试官很客气，面试前会对面试官进行介绍，这位是某某，这位是某某，之前看帖子说还有握手的，所以印象分要从介绍开始刷
- 3、龙湖承诺不会有群面，也不会有笔试，一般是三轮面试，一直是这样的聊天模式
- 4、看到之前面试经验贴感觉帮助很大，希望能有所回馈，祝大家好运

面试官的问题：

问你有什么要问我的问题吗？

答团队的工作氛围是怎么样的呢？

2.19 龙湖绽放面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107534-1-1.html>

4 月 26 号早上参加了龙湖绽放的一面，去之前已经有同学面试完了，所以对流程挺了解的，就是 minisales 的小游戏，据说是挺好玩的。从一个盒子里抽地点，另一个地点里面抽卖的东西，然后模拟销售。同学中有抽到在帝国大厦卖领带夹的，还有在酒吧卖 Nike 鞋的。我还算好，抽到了在首都机场卖 D H C Q 1 0 系列的~~（包括乳液和水液）什么的，其实对这个东西的功效完全不懂，不过还挺说过 D H C，还记得它的那电话号码 8 0 0 8 2 0 8 8 2 0。就直接进去了，面试官是一个挺漂亮的女生，首先进去感觉就特别情切。刚开始有些紧张，说的有些语无伦次，假设了她是一个快要上飞机的女士，不过就这一点都绕了好久才说明白，汗。不过开始卖东西就感觉好很多了，首先不管这么多，一开始就问他听没听过一个广告“8 0 0 8 2 0 8 8 2 0”，爱美的女生肯定都知道，然后作为突破口就开始卖我的产品。介绍产品时，我假设了它可以在短时间内让暗淡的肌肤恢复光泽，（事后听熟悉的同学说完全不是这样的功效，不过没关系，功效是可以假设的），所以特别适合出差时旅途劳累，下飞机后又要迅速投入工作的职业女性，然后是一阵的吹嘘。面试官会时不时给你出一些刁难的问题（一面时候的刁难其实还是很简单的），主要说了她用的不是这个牌子的化妆品，会不会有什么副作用，还有什么不能带上飞机怎么办，我说 D H C 是个大品牌，都有自己的品牌保证，然后是这个产品的原料都是纯天然无污染的，适合于各种皮肤，我们已经为她准备好了托运，只要她订购我们的产品就可以用精美的包装盒然后免费为其托运，只要下飞机后等上几分钟就可以了，她又说自己没有行李托运，不想浪费几分钟的时间等行李，然后我又开始扯到功效了，说我们的产品可以让您的肌肤在短时间内恢复光泽，而不需要去花更多的时间补妆，这样在等行李时浪费的时间也就补回来了。她看了挺满意的，开始问我价格，我就瞬时不知道怎么回答了，还好她看出我的尴尬，说其他产品大概就是 4 0 0 块钱，问我我们产品什么价。想想要让他买，肯定得便宜点啊，于是说我们是大促销，卖 3 5 0，然后是开始讲价，说如果便宜点就要了。我说假如要的多就打电话和上司商量，她说只要一件，后来想想龙湖宗旨可能是尽量满足每个顾客的意愿，所以说破个例为她给上司打电话。这个时候她打断了我，说面试就到这吧，于是一面就这样结束了。确实挺好玩的。

回去等了两天的结果，27 号晚上 9 点多收到了电话，说我进入了二面，要我第二天早上九点去科技园面试。于是第二天早起来。到了现场，和几个同学聊了几句，知道其中有海事的、大工的，不过没和他们在一组，不然交流起来方便些。我分到的那组候场的时候特别沉，大家都干自己的事，我还想找个人来聊聊，都没办法开口。进去以后本来是七个人，有个人闹肚子走了，就只有六个人了，两个男生，四个女生，其中有四个是东财的，基本就成了东财的天下，还学的都是什么新闻学，跨国公司管理什么的，至少比我贴近专业地多。还有一个女生坐我

旁边，幸好也是大工的。两个面试官，都是男的。刚开始特别紧张，手脚一直在打颤，说让每个人做个名牌，我没听明白，做了半天也没做好，还幸亏旁边大工女生帮我折的，唉，太紧张了。首先是每人四分钟的即兴演讲，在之前一个人讲的时候下一个人准备，坐我左边的东财女生抢到了第一，然后他们都按顺时针方向抽签，所以我光荣得成为了最后一个。他们有讲汽车的，电影的，茶的，还有乐观什么的，我抽到的是房屋，感觉和龙湖最靠近，还挺好讲的。我首先自我介绍了一个，说他们是黄埔军校出生，我就是个十足的泥腿子，没有任何的营销背景，也就是工科出生（最后知道其中一个面试官也是哈工大工科出生）。然后开始讲房屋，画了四幅图，第一幅画了个正方形，让大家说想到了什么，然后讲这是房屋最原始的构造，房屋起源于洞穴，四条边构成了一个小小的封闭的空间，给了人以安全感和私密的空间，这些也是房屋的主要元素。第二幅图画了一个简单的房子，就是一个正方形上加了个三角，这个时候人类学会了盖房子，在这个时候还引用了杜甫的一句诗“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜，”说那个时候大家想要的理想环境就是每个人都有房子住。画了第三幅图，在房子外面又加了一个框框，理解成一个小区，或者是一栋别墅，这样的话安全性和私密性都达到了非常高的水准，人们在这样的房屋中感受到了一份好的生活体验。第四幅图在第三幅的基础上加了两个人，一个人在屋子里面一个在外面。我说再好的房子也是需要人的，没有人的加入房屋就没有了意义，我们已经用房子把自己和他人给分开了。我需要的是房子里面的人走出来，房子外面的人能够被请进去，大家都是朋友，虽然有自己的私密空间，但是也彼此敞开心扉，这样才是真正的和谐。感觉讲的不错，从评委的打分表上偷看到自己演讲是 A，还有一个人也是 A。

然后是第二个环节，给我们一个北京滟澜山的项目推介书，几十张的 ppt，要我们在二十分钟内读完，然后有四十分钟进行讨论，最后由两位评委作为买方客人来进行模拟卖房的场景。这个时候东财的一个男生和一个女生就自觉充当起了 leader 的角色，把人员进行了分配，大家各读一个部分，然后每个人讲一下主义内容，大家串起来。我看的是理念的部分，他们说的有物质层面的，还有精神层面的东西。我本来想好好突出精神层面的东西的，要把理念的东西支持下去，不过 leader 把重点放在了房子的环境和户型上，对理念的东西放在了次要的位置，我也就从这时起感觉不太说得来，为了更好的开展，我也就没死抓着理念的东西不放，但我在后面的时候一直在提醒人文的东西，精神的层面。这个时候大工的女生由于考试，所以提前走了，于是我就更孤单的和一群东财人呆在一起，几乎就插不上话了。他们讨论积极，确定的基调就是说这个房子环境怎么怎么好，然后是户型怎么怎么好。最后印证这个基调是错的，因为滟澜山这个项目本身房价比周围同样的别墅贵很多，而且还是联体别墅，然后户型构型也不是想象中的那么好，所以我们忽视了最吸引人的东西，也就是这别墅的灵魂，精神层面的东西。讨论和后面的售房我都处于一直想插话，却一直插不进去的状态之中，非常郁闷，整的后面都不想说话了，还是面试官刻意问了我一个问题，我才又进入状态，给客户解决他们刁难的问题。这个时候的面试官就没有这么和善了，各种难办的问题，最先就说做了几个小时的车过来，交通不方便，离自己上班的地方远，看了户型又说太小，能不能把房子买下来砸了自己重盖，然后是环境欧式化感觉像是在农村，连体别墅怎么比旁边楼盘的独栋别墅还要贵，还要买 10 栋别墅一栋住人 9 栋养猪，还有很多很多，反正就是几乎无法给解决的问题，然后东财的哥们一直在讲，我还是发言最少的那个。不过我自我感觉回答的几个问题还是挺好的，侧重了精神层面的东西，说出来感觉评委的认可度还是可以的，最不好的就是说的太少了，不过说的少可能暴露的问题也少吧。

本来是两个小时的面谈我们进行了两个半小时，隔壁组还提前半个小时。最后评委说我们个方面表现都很不错，其中有很多闪光点是在其他地方面谈的时候他们没有表现出来的。然后讲了滟澜山销售时候的策划，最外层的竞争了物业服务等方面的，中间一些是楼的环境楼的结构什么的，最核心的竞争力就是精神的东西，要给客户一个理念，我们可以带你完成一个你梦寐以求的梦想。

现在还不知道结果如何，但感觉真的第一次面试就收获了很多，以后要好好干，心里也自信了很多，一切都挺好的。

2.20 17 春绽重庆川外一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 5 月 19 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2102723-1-1.html>

刚刚面完 心情复杂 写个流水账回报坛子 赞人品

自我介绍 双非研一老姐姐

今年宣讲会最后可以提问题 有机会拿 pass 卡的 可以先准备点尖锐问题问倒各大高管 你就胜利了
川外场有个拿 pass 卡的女生直接让重庆营销经理在大雪天卖个冰棍儿给她 到最后已经嗨翻全场

讲一面

准备阶段

准备 我前一天晚上看面筋看到两点 抓各种同学过来模拟销售 (人已经被逼疯)

刷了五百条面筋可能还是有那点用处 各种奇葩问题自己也开脑洞想了好久

此处给出干货贴 <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-728560-1-11.html>

<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-976397-1-6.html>

看完受益匪浅 谢谢前辈的宝贵财富

下面两点到面试场 人巨多 差不多三点才到我抽题

现在变成了需要抽四个东西 时间地点任务和物品 没有两组备选



我抽到的是 元旦 在日料店 向超市收银员 卖 砚台

当时内心是崩溃的 心跳飞快还是要假装镇定 在候场的时候多亏了场外小伙伴一起帮我出谋划策

整理了大致思路如下 元旦 (节日 新年) 日料店 (一个人 喝酒) 超市收银员 (业绩不过关过节还加班 苦逼) 砚台 (毛笔 对联 人文气息 新春祝福 提升业绩)

正式面试

和另一位女同学一起进去 她先面 (谢天谢地给我时间喘息顺便看看 HR 拒绝套路)

俩男 HR 看着面善 自我介绍完毕也没提问 直接开始销售

引入: 你好你是一个人喝酒吗? 过节还在上班啊好辛苦哦 业绩提不上去好捉急 哎过新年了你们店里好冷清什么装饰都么有

刁难 1: 我们店不比大超市哪来这么多钱装饰哦

反击: 装饰店铺可以让客户感受到家的温暖 我是无印良品的销售经理 我们新出了一款砚台 和毛笔搭配一起售卖还送对联纸 你可以买它来写对联装饰店铺 blablabla

刁难 2: 我装饰店铺要给老板请示

反击 2: (这里应该肯定一下会更好) 完全没有必要请示! 你现在业绩上不去 装饰店铺 让顾客宾至如归 业绩蹭蹭上涨! 同时也可以给老板展现你的能力!

刁难 3: 我不会写毛笔字

反击 3: 没写没有关系 现在正值 新春促销 你买砚台我们有专门人员帮你写 专属定制 想写什么就写什么!

刁难 4: 能不能写个几十张嘛 我正好送给我顾客

反击:4: 不行! 我们是大公司 有明确规定 只能写两幅 而且这是新春促销才推出的活动 过了元旦就没这优惠了

刁难 5: 好贵哦 xx 牌只卖十几块钱

反击 5: 我们是上海总部统一订价 无印良品大品牌好品质 买来可以用好久 买的是品质嘛

最后 终于成交 最后的套路 付现还是刷卡? 这是我的名片请您收下 请登记下您的个人信息 我们无印良品还有好多新品正在促销 有合适的我及时推荐给您

最最后 我居然 强行和 HR 握手 (有病)

接下来评价对方的表现 前面的妹妹对我太好了 一个劲的夸我 我当然回夸她了 顺带提了点她售卖的新思路

明后天通知结果

还忘了说 今年绽放一共有三面 模拟销售 笔试 楼盘模拟销售

面完了蜜汁自信 感觉自己 hold 住全场 舍我其谁!

兴奋完了各种怀疑自己 怀疑人生

哎 工作! 路漫漫其修远兮! 吾将上下而求索!

祝我和看帖子的你都有个好归宿 (笔芯)

2.21 2017 龙湖仕官生校招全程回顾 (已签 offer)

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 11 月 16 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2072249-1-1.html>

综合人性/体贴/专业/效率等各个因素, 龙湖仕官生的校招说自己第二, 可能没有几个公司敢说自己第一, 也许我孤陋寡闻, 目前没参加过几个面试, 但我想这话不过分。

求职季我也是属于海投简历的类型, 基本锁定几个主要行业即地产+快消+综合性企业, 对于龙湖以及仕官生项目的概念仅限于应届生上有限的篇幅, 因为我既没有去过宣讲会, 也并没有其它更多的渠道去了解, 跟大多数求职者的心情一样噤里啪啦投完简历, 就等着企业一个个的通知, 再一步步的走流程, 所以初面的时候, 龙湖是用电话通知的, 阴差阳错 我没有接到一个 186 的北京号码, 起初并没有留意, 以为是诈骗电话, 其实心里有一点隐隐的不安, 总觉得北京的号码不致于是诈骗, 但平常错过了挺多电话的, 就没有专门拨回去。很快 第二天我又收到了一封邮件, 开宗明义的说是龙湖的 HR, 联系不上我, 如果看到邮件请尽快回复, 并留下了电话号码, 我一看心里一惊, 再翻看手机, 果真那个北京号码就是龙湖打来的! 后面的故事很简单, 我及时联系上了龙湖, 并协调了初面时间, 但是, 让我感动的是, 仅仅是一个初面而已, 我想龙湖手上的简历很多, HR 也一定有很多事情, 但是他们依旧用尽了各种办法去找到一个候选学生, 可能其它企业就直接 Pass 掉了, 这充分的说明了龙湖认真负责的态度, 我的内心是极其触动的。

初面在广州高德置地, 因为我不是很熟悉哪里的地形, 加上百度地图也不是很好用, 我绕了半天, 满头大汗, 眼看面试时间就要到了, 龙湖的 HR 电话打来了, 问我到了没有, 我说需要一点时间, 我在找方位, 电话里安慰我说不要着急, 跟着导航走, 前面同学还没有结束, 还有时间。气喘吁吁的到了 G 座 27 楼, HR 正好在前台等我, 让我不要急, 先去洗把脸, 到候场室好好缓一缓, 不急。候场室里有 3-4 个同学, 桌子上有洗好的水果, 和柠檬水, 非常体贴人性, 好感又加一分。

一面是一位 HR 和一位业务人员面的, 可能都是经理级别, 两位很友好, 很客气, 问题也不刁钻, 没什么怪问题, 压力面之类的, 就是紧紧围绕着网申简历来提问, 非常细致, 看得出都是做了功课的, 而不是像有的企业简历都没看, 现场乱问一气。面试过程中, 面试官也是一直看着我, 手中一直做着笔记, 也给予点头、微笑等等互动反馈, 丝毫没有架子或让人不适应。大概 20 分钟, 聊得很顺利, 大家起身握手告别, 我心里觉得挺舒服的, 不别扭, 应该问题不大。

大概 2 个小时之后, 在我等大巴车的时候, 之前 HR 的电话就来了, 我知道应该是过了, 果真, 通知我出面通过, 让我当晚 24 点钱完成一份工作倾向性的测评, 不是笔试也不仅仅是性格测试, 总之呢, 不用过分紧张, 填自己的真实想法即可。并同时通知我, 二面的时间在本周末, 地点不变, 面试官由 2 个变成 3 个, 信息清晰, 要求明确, 效率很高, 我当时真的很佩服, 这个专业度。

当晚按时提交了测评，周末就去二面了，二面之前会填一个表格，大概是工作意向地区和具体岗位的倾向性选择，以及对本次仕官生校招过程的意见建议。随后的 2 面是 3 位面试官，因为我投的是商业地产岗位，所以主面试官是集团商业副总，苏州公司的 HR 总监和广州公司的总经理，级别比上一轮高了不少。面试内容，还是问简历，翻来覆去的抠细节，然后根据你的回答追问，没有很 tough，刁钻，也很实在，不过明显感觉到这个面试的重要性分量应该很重，因为招聘的人员最后都是要到业务部门去，所以业务部门的面试官的意见肯定非常重要，所以，很多问题的倾向性就很明显，就是挖掘你的潜质与特质是否匹配岗位需求，以及你过往的经历有什么亮点可以打动面试官，让他们记住你，锁定你。跟一面的过程大同小异，但是出来后，我会自己产生了一些压力，虽然，面试官不怎么露声色，但我想这可能是一个有水准的面试必然会带来的感受，又一次被龙湖的专业功力打动。

2 面结束后，我其实略微有一些忐忑，因为面试时其中一位面试官一直没有什么表情，反馈互动也不多，所以作为求职者难免会踌躇，越想越不安，我想大家肯定都会有这种感受，结果结束后第二天晚上就通知我二面过了，我内心挺激动的，觉得最难得一关应该过去了，终面是见大 BOSS，应该是流程性的问题不大，所以很期待终面到来。

终面大概是几天之后，还是在同一个地点，不过因为 2 组面试官中集团董事长吴亚军女士无法前来，就变成是 CEO 邵总那一组留下面所有人，终面时候来了很多人，因为广州也算是一个高校比较集中的地区，再加上长沙过来了一批学生一起面，所以大概 40 多个人，一个一个进去聊，时间过得很慢。到最后，我们几个面商业的变成了最后几个面试者，进去之后，以为集团 CEO，以为集团副总，一位集团 HRD，整个气场完全不同，他们问题很简单，没有问简历，反倒问回那些最基础的问题，why 龙湖，岗位选择等，我有什么问题问他们，大概就 3 分钟时间，后来我才知道，这个终面是龙湖的传统，一直以来吴总都是要求一定要一个一个面见仕官生的候选者，体现龙湖对仕官生的重视，而且他们都是久经沙场的职业经理人，三言两语就是来最后判断候选者是否与龙湖气质匹配，是否是龙湖人，至于结果，他们手上有前两轮详细的面试评价表，基本上都大差不差了，最后临门一脚，把把关，我觉得是正确的，毕竟从业务匹配角度上升了企业文化与价值观角度，是需要不同的角色的面试官来把握的。关于终面补充一句，因为我从外地（珠海）赶去广州参加 9 点半的终面，龙湖的 HR 怕我休息不好，特别帮我和另外一个从深圳过去的同学提前一晚安排了住宿，让我们休息好，不折腾，龙湖报销，非常的体贴豪爽，让我不得不服。

最后大概又过了不到 2 天，HR 通知我入围了，中间本来有计划安排我们拿到 offer 的候选者去杭州看一看龙湖的项目再现场签约，不过因为时间排不开，就又拿安排在广州面签了，约在今天（11 月 16）号龙湖的 HR 从北京专程飞过来面谈，中午还请我们 3 个候选人吃了个饭，真的是非常会做人。

整个龙湖仕官生的面试过程其实很紧凑，前前后后不超过半个月，从细节安排，到专业程度，以及在与龙湖员工沟通过程中，体现出的他们对于龙湖文化与业务发自内心的认可与推崇，让我觉得，这家公司的成功绝对不是偶然。而从校招看公司，龙湖仕官生之所以这么受欢迎，口碑这么好，可以说他们从校招开始就体现出了卓尔不群的地方，我想，一个对校招，对每一个候选人如此重视的企业，对员工也一定不会差。

从最后提供的待遇 PACKAGE 来看，龙湖也是诚意很足，结合地产行业的普遍水平，个人认为是很有竞争力的。我一般不会主动去赞美某个企业，因为我认为校招也是企业雇主品牌和企业形象展示的一部分工作，需要做好甚至是美化，但是龙湖仕官生的整个招聘过程，我真的是觉得诚意满满，而且细节中展现出的龙湖的企业文化也是的确做到了他们所追求的很多细节，非常踏实，非常专业，非常人性。

真心实意的给龙湖点赞。

2.22 985 文科男的 2017 届龙湖地产仕官生求职之旅

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2070764-1-1.html>

本科硕士就读于天津某 985/211 高校，求职季对我来说从 9.23 融创初次试水到 11.4 收获龙湖地产 offer，不多

不少就这么点时间。

一路走来整体上还算感受蛮多，成长，有认识了非常多的好伙伴，成为了好朋友，也经历了由于人的因素，心情一度高低起伏

但是基本上还算顺利，一步步走来，相信带着应届毕业生的身份参加校招这辈子也可能只有这么一次了，珍惜吧.....

回顾求职的这不到两个月的时间里，结缘房地产、建筑、工程类企业，本人文科生文科专业，能够摸爬滚打一路走来，全靠坚持！先后收获了中交一航局投资事业部综合管理岗 offer，融创、中建五局投资事业部综管岗、恒大、碧桂园、万科、旭辉、苏宁集团总办管培生，最后终于收获龙湖仕官生 offer，这里面最走心的有三家企业，第一个是融创，因为这是房地产 TOP10 在天津最早的招聘（这里不多说了.....），第二个是旭辉，因为这是凭借努力实习赢得了终面 pass 卡，旭辉地产真的特别好，特别好，对人的培养没的说，但是由于个人因素还是放弃了；第三个就是龙湖了，事先了解了很多，准备了很多资料，面试前后那种等待和激动的心情，可能很多年都没有遇到了，有点像当年等待保研结果前的心情吧。

现在写一些面经，算是攒 RP，也为了回馈应届生论坛，感谢之情对我的各种“解囊相授”，这是一个成人之美的平台。

龙湖地产首进天津，在天津唯二的两所 985 高校举办了校园宣讲，整个宣讲会不在吹嘘，一直在聊干货，告诉你仕官生的培养体系、告诉你龙湖的文化，宣讲的嘉宾虽然没有说得那么直白，但是令人深信不疑，进入龙湖，那么基本上可以实现你人生很多个维度上的理想，因为龙湖这样定义成功，人生的目标+宁静的心田+金钱的自由+健康+爱，的确，龙湖一直备受业内人士尊重，包括我实习的地产公司，都十分推崇龙湖的文化、龙湖的用人理念、龙湖的培养模式.....而且实习公司集团的人力总就是从龙湖挖来的。志存高远坚韧踏实，龙湖很真实，仕官生做了这么久，宣传起来也很朴素。龙湖是有它的坚持的，它在做强，也在做大，它对商业也是很坚定的，但是不单调强调规模，龙湖的负债率、回款率、龙湖的信用，这些都是有口皆碑的。龙湖每进入一个城市都是很慎重

的，目标都是争做这个城市的领跑者，而不是一味在全国的地图上排兵布阵，耀武扬威。所以原来实习单位的同事经常会讲也会聊到，他们佩服的同行里面，一定会有龙湖，之所以敬重龙湖，是因为他们觉得这个公司“有她的坚持在”！龙湖的用人标准是很高的，虽然很多人在宣讲会上或者会后问龙湖的宣讲嘉宾是否在意面试者的学历是否为硕士，亦或者是否必须是 985/211 的高校毕业生，我个人觉得大概没有任何一家企业的宣讲嘉宾会说他们“在意”吧。纠结到底在意与否呢？其实自己去体验一下或者问问身边的人就知道了，当然任何事情都有特例的，但是这个问题还是能够达成共识的，毕竟一旦走到别的地产公司终面的环节，答案就已经非常显而易见了，当然走到龙湖初面的时候，你更会找到答案，我这里不做赘述了，毕竟用人单位对于学历的硬指标到底有多“苛求”，我一个人说了不算，大家是有目共睹的。笔者的教育背景是，2014 年拿到天津某 985/211 高校的双学士学位，同年获得留在本校继续攻读硕士学位的机会，教育背景肯定、当然算不上玉叶金柯、嵩生岳降，但是在求职季尚且够用，所以非常感谢母校也算是帮了自己很多。

龙湖初面在天津有三场，南开天大应该都有，方便学生来参加面试，面试为一对一的形式，大家不用纠结面试官的数量，反正“一对一”，放心好了，肯定是你一个人去面对面试官；大家不用纠结要不要带简历，龙湖地产从初面到复面、终面，只参考大家的网申简历，面试官会事先打印好无须面试者准备的。所以这里顺便提醒大家，网申简历硬性条件例如教育背景固然很重要，但是其余的内容一定要认真填写，包括开放性问题，请认真对待，因为面试都基本上围绕简历在“聊”，所以最好不要临场发挥信口雌黄天花乱坠，敦本务实回归简历条分缕析是最好的。天津站初面为每个人预留 15-20min 的时间，这样可以让我们面试者感受到满满的尊重，因为毕竟这样才能相对聊的充分一些，某些地产公司初面每个人一分钟个性化自我介绍就完事的群面也是让人怏怏不服。初面给大家的建议就是，认真回顾和爬梳网申简历，去再看一下自己过往经历中的闪光点、干货和那些可能略带夸大的地方，一定要完善整个过往，例如最有成就感的事讲述的时候，面试官很可能还会问到这其中你是否遇到困难、如何协调等问题，所以面试前很多写在网申简历中的事情，请务必还原、丰满、润色、分层次，这样在面试的过

程中保证你的答案才是有料的、有组织的、有逻辑感的。简历天津区域收到 700 多份，能够参加初试的人数为 192 人，简历被刷掉 70%。笔者个人的初面准备的不是很好，准确来说状态很差，当天下雨，龙湖的初面和万科的笔试撞了，需要面试完立刻飞奔到万科笔试的现场，所以内心有些焦虑，紧张，在面试的过程中不是很有激情，基本上被面试官带着走了，龙湖初面完瞬间心里没底了。

距离复试，中间一般间隔 2-3 天，大家不用纠结到底几天，这个完全是按照工作量和实际情况而定，最快可能当晚或者隔天早晨就能收到通过与否的消息，龙湖会给没有通过的人亲自打电话告知的，所以当时一看到疑似公司的固定电话或手机号码，心情是很复杂的，又怕坏结果但是又想万一好结果呢？刚才讲了，初试三天 192 人，进入复面的 69 人，初面到复面刷掉了 65% 的人，也难怪的确，只有龙湖的面试结果会让大家的心情至此，其他地产公司面试结果每次面完都基本上心中有数，也没有那么大的得失心，但是龙湖的厚重让人觉得，能进入一个环节就代表了认可，同样地，更希望能够得到最终的认可，毕竟龙湖仕官生历年来学历构成正如宣讲手册上显示的，全部为 985/211 高校的大牛们。

天津站复试结果很快就出了，但是我没有马上收到电话通知或者微信通知，我了解到原来天津站投我这个岗的人今年“高手如林”，对我的选择可能是非常“纠结”的，我一听这个就觉得还有戏，但是也更为自己初面的状态懊恼，毫无斗志的初面.....最后 HR 给我打电话时很多人收到复面通知之后的隔天早晨，我基本上调整好心态打算继续面着万科了，错过了一通电话，但是我一看就感觉应该是龙湖的，结果马上电话又来了，HR 很郑重地告诉我，龙湖非常尊重每一个面试者，真的，能感觉到他们的工作很细心，似乎是很怕辜负了大家对于龙湖的期待，面试官告诉我他们并不是同情或者出于人情就多匀一个名额，而的的确确是在我这里当时就是处于待定的状态，最后还是希望我能够进入复试并期待我之后的表现。刚才提到了进入复面一共 69 人，进入终面的 35 人，刷了一半。总之知道自己进入终面环节后，当时的心情，虽然没有热泪盈眶，但铭感五内，这就是龙湖，这就是龙湖人

力，专业、责任心、温暖.....

复试前一定要提醒大家认真对待性格测试，复试后之前没通过性格测试的大概还有一次重新测试的机会，但是一旦没有通过这次，那么终面资格也就被遗憾地取消了.....

复试距离初试隔了有一个礼拜，这期间我做了大量的功课，打印了很多资料，我重新爬梳了自己的每一个经历，研会主席、兼职辅导员、学生工作、实习经历、实习感受、包括用“万科 19 问”来让自己回顾过往、每一个经历都拆解成很多小片段，每一段经历都加以有层次的总结，例如对于实习，要从收获、发现问题、收获这三个维度去重新打量，在收获这里，还要从业务学习、职场经验、思维习惯这三个角度去概况.....诸如此类，也不排除准备五分钟版的自我介绍、三分钟版的、一分钟版的.....复试的时候是晚上八点了，龙湖不会通知面试者一齐到公司去“无谓的等待”，而是会间隔时间计算好再通知大家，这样大家可以不需要等候那么久反而紧张了。顺便跟大家讲，不要纠结穿什么去面试，基本上正装很保险的，但是如果有些朋友觉得正装穿着不是非常好看，那么可以考虑职业商务一些的着装，得体最重要，然后可以在这个基础上追求美，笔者当时黑色休闲小西装内搭黑色高领，头发也整理了一下，完全不是初面头发凌乱，衬衫肥大褶皱整个人非常不舒服得出现在面试官面前，当然龙湖的面试官不会以面取人，但是我个人觉得着装会影响面试的心情和状态。

复面的时候也是一对一，地点在天津公司，来往的车费公司负责报销。纠结的伙伴这里再次提醒一下，就是面试者一个人进入面试间跟面试官聊，这个阶段面试官一般会区域公司老大或者集团的高层了，保证和避免初面和复面不会是同一个人。复面每个人的时间也不是固定的，当时大概每个人也是 20 分钟左右。讲真，大家不要纠结面试时间，这个当然是有严格把控，但是细微有的人聊得时间短或者长也不代表面试结果，但是我想说，这里面很多时候自己也是可以把握的，如果想要面试官对自己感兴趣，保证充分的面试时间非常有必要，那么你在聊的时候一定要注意埋伏笔，什么意思呢？就是要预留一些出彩的地方等着面试官接下来提问，围绕你的长处在

聊，而不是机械地跟面试官你来我往。龙湖的面试固然很专业，但是只要是人在面，人在被面，那么就要考虑人性化，聊的时候注意眼神交流和自己的情感流露。有些伙伴可能会担心，如果是结构化面试怎么办，每个人就一到两个问题，也聊不出什么，而且偏偏不问自己准备好的问题那怎么办？笔者这里告诉大家，那么就要在一进去的自我介绍花些心思了，自我介绍完全可以带出来你最有成就感的事儿，你最牛逼的实习，你最牛逼的竞赛，你最牛逼的各种过往……对吧，反正自我介绍，你要把握好这个环节。根据笔者的经验，我每一次感觉好的面试，包括群面，我个人觉得都是我和面试官良性友好地互动了，他了解了干货，我也讲了我想讲的干货，有时候一起群面出来，其他伙伴都会问我，“你好会讲，面试官都跟着你走了”。当然这可能跟我的专业有关啦。总而言之，遇到结构化面试或者短时间的面试，一定要拼尽全力聊干货，埋伏笔，让面试官知道你的与众不同，千万不要千篇一律地背自己的教育背景、学生工作、发表论文、实习达人之类的，毕竟走到龙湖复面的人，大家基本上都不是等闲之辈了，这些东西千篇一律缺乏亮点。复面结束后，后面的伙伴说了，“你怎么聊那么久”，其实我也是自我介绍、最有成就感的一件事、向面试官提问一个问题，这三个流程，但是这三个流程都事先用心准备了，当然这些经历也都是真实的，包括最后向面试官提问，一定要严肃对待，我问的就是一个之前实习的时候遇到了一个管理问题。复面结束后，内心坦然许多，觉得能走到复面我已经很知足了。而且当时刚从上海旭辉集团终面结束，再加上万科面得也比较顺利，感觉无论如何最近应该会有个 offer 了，不用那么焦灼了。当晚早早就睡了，隔天一早收到了进入终面的通知。

终面是一周后，11.4号，地点北京总部，所有路程的高铁、打车等票均由公司来承担，通知上说每个人五分钟面试，分两组，一组吴老师面，一组邵先生面。当天去北京的路上，收到了旭辉的 offer，然后又突然得知龙湖终面面试时间改为每人两分钟。大家可以想一下，两分钟决定最终的结果，那么这两份要聊些什么呢？这个时候需要迅速调整 and 准备!!! 同行的伙伴也在疑问两分钟能讲什么呢？幸亏之前做过功课，于是我有我自己的“两分钟”。进去面试的时候，我一点也不紧张，我可能属于天生不太会面试紧张的，聊的时候看着面试官的眼睛，聊

了我精心准备的“两分钟”，最后讲“我等待龙湖很久了”，一气呵成鞠躬离开面试间，小伙伴都说，“你怎么面了这么久”，因为这“两分钟”既然精心准备了我就务必需要聊到。走到终面，基本上在吴老师或邵先生这里，更需要展现一些个人特色的东西，不要哗众取宠，这个特色还要与工作相关，要自信从容，顺便提醒大家，面试的时候一定要与人为善，进去可以跟其他不认识的小伙伴聊聊都问哪些问题，千万不要像某些人进去就坐在一边准备自己的，我不是评论这种人的实力，可能这些“高冷”“派不乏高人，但是我想说的是有些时候我们需要别人的帮助，别人也是非常愿意帮助我们的，有的伙伴会细心告诉你注意事项、问的问题是什么之类的。

从北京回天津的路上，收到了万科和碧桂园的 offer，晚上躺下一会儿后收到通知龙湖终面通过了~最后天津站是今年龙湖 offer 斩获率在集团排前三，仕官生在天津站今年的招聘效果不错，南开和天大的孩子们还是棒棒的！当然，因为专业原因，天大的 offer 数量多于南开~

最后的最后，看着手中的 offer，最后还是毫不犹豫地选择了龙湖，因为龙湖是自始至终最走心的一段经历，其实大家不要纠结太多，想太多，不要过分精明拿着不同的 offer 逐字逐句对照，那样往往让你更加患得患失，消耗自己的生命。知道自己最想要的，不忘初心，选择就简单明朗多了。我一直向往龙湖的文化，从原来实习公司对龙湖的赞赏再到我对龙湖的了解和接触，我的选择很坚定。在龙湖，可能很多我想要的一下子给不了我，但我相信我在这里可以学到真本事，而那些我想要的东西也会随之而来。

诚然，找工作真的讲实力也看缘分，对我这个差点进不了复面的人而言，我对此深信不疑。

2.23 [龙湖地产—南京一二面记录]

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2063884-1-1.html>

前来攒人品~感觉每次纪录面试经验，也是对自己的反思和总结，希望这个过程帮我最终拿到心仪的 offer 吧~
[一面]

lz 接到面试通知之前，舍友已经拿到了终面通知，所以压力还是有点小大的。不过亲身经历，感觉我们的面试过

程很不一样。龙湖的面试通知也是一批批发的，貌似终面是 11 月 2 号还是几号来着.....

一面是 hr 姐姐和营销总一起面的，有点压力面的意思，营销总凶凶的，被打断好几次。可能也是 lz 讲话太啰嗦，而且条理不够清晰？

简单自我介绍之后，询问觉得最成功的三件事，挑一件拿出来详细说，然后会在过程里不断提问和打断。又询问了实习经历里觉得比较成功的一件事，lz 说完被评价也没那么难嘛.....

印象最深的就是说“感觉你没有遇到什么太难的事情，都挺顺利的”，的确，lz 一个学生能碰到啥太困难的事情呀。当时觉得困难的事情，反过头来看似乎也不值一提，不过也反映了 lz 描述这些自我经历不够突出和清晰。lz 还是解释了一下，开了个小玩笑，然后顺势解释了一下，表达了一下对龙湖的强烈意愿。

当天下午接到第二天的面试通知。

[二面]

lz 感觉自己是受到二面诅咒的人儿。所以去之前很紧张。lz 舍友二面面了 1 个半小时，各种神侃聊了不老少，lz 就特别快，15min 结束。

这一轮是 hr 总监和抱歉忘记职位的某总监一起面的，两个人都亲切和蔼许多，主要是 hr 总监提问。lz 属于那种对方和蔼，自己就会比较轻松、发挥也会比较好的，感觉承压能力略差啊！有待提升！

主要是讲了一个 case，觉得最成功最有成就感的 case，这个楼主也是完全临时发挥，发现这个 case 拿出来讲的确更合适，无论是新颖度、话题感还是自己的参与性上，比之前面试灵机一动拿出来讲的东西都要好一些，哈哈哈哈哈。

然后被重点询问了过程中扮演的角色，以及为什么让你觉得自己有成就感。

由于 lz 之前的实习经历基本都在大型互联网公司，对地产完全没有涉猎，所以也有被问到这个。

整个过程很快，龙湖效率的确超级高，每一轮面试等待时间都很短，这一点特别棒~喜欢这种高效率的作风，也喜欢平等亲切的公司文化。

后来收到了测评邮件，hr 姐姐也有打电话说通过，但是没有给到下一步的消息。不知道具体情况，还是耐心坐等吧~

2.24 龙湖仕官生---济南一面（只有一面，悲伤脸）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2063287-1-1.html>

龙湖一面：

本人只参加了一面，然后。。。。。。被刷。。。。所以只能谈一面的经历了。。

10 月 13 日在山东大学做的宣讲会，这是我参加的第二次宣讲会，每次来听都能充满羡慕之情啊。。。18 日是一面。

我提前了半个小时到了龙湖济南公司等待面试，心情是紧张和忐忑的，也碰上了好几个已经面完和等待面试的同学，都相互简单交流了一下，心情稍微缓和了一些。

我进去的是第三面试室，有 3 个面试官，一进门的时候就看到面试官们的微笑和打招呼了，此时感觉气氛是很轻松融洽的，这只是感觉。。

面试官们会首先由其中之一介绍一下各自的姓名和职位，然后就正式开始了：

面试总共有 20 分钟左右，首先是 2 到 3 分钟的自我介绍，这个是我已经准备好的，所以介绍起来挺顺畅，也是一直看着面试官的眼睛的。介绍完之后，面试官们就针对简历上的学生工作问起来，并且问了我没印象的一项学生工作内容，觉得这不像是巧合，然后就问了大学里最成功的事情，大学里碰到困难的事情，还有自己曾做过的项目，并且问了自己的最重要的个人爱好，应该就是以上几个问题吧。

感觉气氛蛮好，中间大家也有几次都笑了起来，可是。。。我依然被刷掉了。。。所以，，，整个人是，，，悲伤的。。。

蓝瘦

香菇

总之，回头想想，自己被刷的原因可能就是不符合龙湖所想要的气场与要求吧，感觉气场与要求这个不是靠那 20 分钟说出来的，更像是这 20 多年个人的积累和培养所表现出来的。所以，我还是建议大家在平时的锻炼和积累，毕竟在面试这种紧张的情况下，表现出来的只能是最真实的自己。。。

虽然没过，，，一面，，，（蓝瘦），，，表示很遗憾，但是这次经历可以更好的审视自己，失败是成功的亲妈，或许亲妈很宠爱你，才给你这样的“溺爱”，啊哈哈~

最后一句：求职，心态第一。

2.25 龙湖仕官生-北京财务-一面面经(已跪求人品)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2062375-1-1.html>

一面感觉不太好，跟网上面经的风格完全不一样。感觉跪了。过来分享下面经攒个人人品吧
候场什么的就不多说了，从进到会议室坐下开始。

两位面试官，其中一位年轻一点的主题问官应该是 hr 姐姐，另一位估计是级别更高的吧，虽然二位都自我介绍了，但是完全没听清，语速太快\ (/ ___ \) r

以下内容都已辩论的语速进行：(⊙ o ⊙)

hr:XXX 你好，。。。。本次面试一共 15 分钟，请先用 2-3 分钟进行自我介绍

我：。。。。

hr：你能否说一下学生期间最让你感到自豪的三件事呢？

我：第一件。。。。（被打断）第二件。。。。（被打断）第三件。。嗯那我就简单说一下。。。（还是被打断）\ (/ ___ \) r

hr：好的，就你说的第一件事，你能否具体解释一下。。（这边就是细节问题啦，LZ 不方便说了，同理也被要求针对第二三件事进行细节描述、理由解释等）

以上问题基本就是针对 openquestion 的详细提问

之后就是针对简历上没有的内容进行提问啦~一共提了两个问题

可能对于清华北大的大牛来说不算什么啦，但是对于 LZ 来说，都是针对 LZ 自我介绍时没有展示出来的内容，换言之就是没有的或者欠缺的经历。

所以感觉后两个问题，有点像压力面。因为自我介绍肯定都是把自己的闪光点展示给大家，没有展示出来的，要么就是不值一提，要么就是压根没有经历过。

恩，而且全程 hr 姐姐和另外一个领导语速非常快，hr 姐姐全程面带微笑，领导略严肃脸.jpg。

最大的感受就是，时间真的很紧张，面试官也蛮严肃的，限时自我陈述的那种氛围+Q&A，挺像答辩的。虽然是二对一面，但是不像是聊天，甚至比无领导气氛更严肃一点。所以童鞋们不要放松警惕。

估计跪了，感觉是这一周来面试过程中质疑声音最大的。LZ 不是天生 leader，所以这次面的感觉面试官一直持质疑态度。不过 LZ 也不亏，不是 leader 的性格挂在招 leader 的岗上很正常。还是要双方气场都合才行。

祝论坛里的同学早日拿 offer 啦~我在这里抛这条面经攒人品~

2.26 【青岛龙湖】绽放生一面面经——mini-sale 环节

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1994008-1-1.html>

龙湖，号称地产界的黄埔军校，以前没想过要进入房地产行业，但是抱着不要错过每次机会的态度，我还是去听了龙湖的宣讲会，听完之后就觉得整个企业的工作氛围和价值观跟自己很切合。有的人说不听宣讲会上瞎扯的那一套，我觉得还是可以听的，我相信“气场”这个东西，我觉得一个企业的气场跟你合不合从宣讲会上还是能感觉出来的。楼主每每被好友吐槽说“你这个人就是特别容易被洗脑.....”，但是我觉得一些虽然条件还不错的国企神马的，我一去听宣讲会就知道这个不是我乐于奉献价值的地方。总之呢，龙湖的靠实力说话，不用再做人做事间选择还有就是那股拼劲是我很喜欢的，当然压力也很大了。发现扯远了，好像有帮龙湖做宣传的嫌疑啊，权当攒人品了吧。好了，不说废话了，上菜。因为前面还有一家企业的笔试，提前交了卷，匆匆赶过去面试已经开始了，好在这个没有事先的排序。第一轮面试叫 mini-sale，就是一个情景模拟销售。工作人员那里有两个盒子，盒子里面有很多纸条，一个盒子里面的纸条写着地点，另一个写着你要推销的产品。我抽到的还比较正常，是在高尔夫球场推销智能手环。听说有的抽到的是在厕所旁边卖红薯，oh my god，要是我真是哭晕在厕所了，也不是不能卖，但是处理起来感觉很棘手。主要是给你的时间不多，大概也就 3 分钟吧。这种跳脱的情景需要跳脱的思维，楼主不太适合。

拿到题目就开始构思推销思路和话语了。首先，高尔夫球场都是一些高端客户，他们对产品的品质和品位是有要求的。（要是我抽到在高尔夫球场卖红薯~那画面太美，楼主不太敢想.....）所以我们的产品一定要走高端路线，还好智能手环不算太 low。而且高端人士就比较注重生活品质健康什么的，这个手环正好能适应这个需求。既然是推销的话，面对潜在客户，一定要有卖点。于是我赋予了我的手环三大功能与一大亮点。（这个要说明一下，面试官没有说明的情况，你都可以假定，大家一定要用自己的这个权利）这三个功能是：通用功能，就是普通智能手环都有的健康管理的功能；gps 定位功能，这个是区别于其他智能手环的一个显著特征；第三个就是智能联网，远程操作。一大亮点就是，专门为高端人士打造，设计简约又不失华贵，彰显身份。因为时间很短，就没有时间组织语言了，只能临场发挥，所以平时的口条多练练还是有好处的（后悔当年没有去打辩论）基本想完功能的几个关键词就轮到我了。

开始有点小紧张，进去看到两个面带笑容，超级 nice 的面试官哥哥就感觉不紧张了。先是一个简单的自我介绍，这里顺带提一句，自我介绍一定要提前准备好，最好中英文的各一种。然后 1 分钟 2 分钟各一种。自我介绍都不够流利的话，只能说你对面试不重视且对自己不自信。然后他们说准备好就可以开始了，然后我就说假定你们刚从高尔夫球场出来，我在门口推销

（我为什么假定打完球而不是在球场呢？因为担心他们会说正在谈生意不想被打扰。可是我发现在刁钻的“顾客”面前并没有什么卵用）

我就说两位先生你们好啊，刚刚打完高尔夫哈，都很注重运动和健康哈，我这里呢也有一款高端而健康的产品不知道二位有没有兴趣了解一下？结果上来我就吃个闭门羹“哦，我们要赶飞机啊，时间挺紧的，改天吧。”你要是顺着他说哦好吧，那基本就是脑残了。要知道考官在考验你的反应力和抗压能力。然后我说：我们这个产品呢，功能特别简单，只耽误您几分钟的时间。此处我犯了一个错误，被抓住了，“啊？功能简单还说高大上啊？”，犯错不要紧，特别是这种临场的东西你很难一下子做到万无一失，关键是你圆回来自己。“哦，我的意思是说我们产品设计人性化，使用起来上手很容易。功能吗？当然是十分的高大上的啦。耽误您几分钟的时间，保证您只有赚到没有亏啊。来，你们先看看我们的产品感受一下，说着就把从手机从兜里掏出来塞给他们，两位考官心领神会微笑接过“最不像智能手环的手环”，“您看，这个触感是不是特别的舒服。”“恩，还可以，那你给我们介绍一下吧。”此处，我算是迈过了第一道坎了（引起客户的兴趣，让客户允许你介绍）。

然后我就把事先想好的三大功能搬出来了，巴拉巴拉一顿吹。在这个过程中，他会提各种问题刁难你，抓你的各种话语上的纰漏。“你这个定位功能是有辐射吧？”这个地方我没有去否认说没有，因为你如果一切负面的问题你都否定的话，说你的产品多完美，这个就完全显示不出你的水平，那你可以把一切责任都推到你的产品设计上，这不是我想展现的。而且我觉得这也是一个常识的问题，能发射定位信号的怎么能没有辐射，强行否认就有点牵强了，当然这种即时的场景是容不得你想太多的，我当时就是一种感觉，不能去否认，但是要把这个给圆过去。“您果然是行家，这个定位的功能是有一定的辐射的，但是请不要担心哈，这个辐射的程度完全符合国家对电子产品规定相关标准，对人体是无害的。您可以放心使用。”这个时候我只是这么说其实比较抽象，但是面试官真的超级 nice，他说“那这个辐射跟手机比怎么样呢？比手机小吗？”我当时一愣，以为后面还埋着什么雷，支支吾吾不敢回答，两秒钟的犹豫后我突然明白他是在引导我做类比，就果断说：“是的，这个辐射经我们的测试比普通智能手机小很多倍，所以您可以像手机一样天天戴在身上，不必担心辐射的问题。”“哦，那就放心了。”然后我又介绍了产品的第三大功能智能互联功能，又是巴拉巴拉一顿吹，这个地方他们没提什么问题，我估计他们也不太懂这方面==||。

然后我接着说“这个产品最大的一个亮点就是，外观设计出自瑞士手表设计大师之手，选料和质地也非常的讲究，所以您戴上之后就戴上名表一样，更彰显华贵大气的风度。”其实这个地方我用名表来打对比，算是给自己挖了个坑……“恩，其实我还是更喜欢戴表，更有气质一些。”“您可以两个都戴嘛，一个代表商务，一个代表健康。”“戴在一起很不舒服啊。”“您可以戴在右手上啊，您看我就戴了一个，一点都不违和。”说着就抬起右手手腕展示了一下（其实手上什么都没戴……没办法，人生如戏，全靠演技，不过对面两个考官也是影帝级别的，跟我一块演的很 high），他们很认真的看了一眼点头说“恩。”然后一个面试官说“你怎么戴在右手上啊？人通常不都是男左女右吗？”我瞬间觉得这哥们入戏太深了吧，这种问题都问？然后条件反射的说了句“哦，我习惯左手戴表。”然后又抬起左手展示了一下（其实还是什么都没戴……这里说一句，最好还是弄块表，一个是面试的时候遇到小组讨论会用到计时神马的，另一个也说明你是个有时间观念的人。楼主穷啊，上一块表坏了，没钱换了）“而且您还可以跟您的佛珠啊等一些饰品搭在一起，很好看，很有味道。”然后一个考官说“不喜欢那样，男人还是简单点好”，“哎，果然是精英人士，那您选这一款就太对了，这款的设计风格就是简约而不简单，华贵中透着大气。”“那你这产品卖多少钱啊？”

到此为止，产品展示基本结束，我来到了临门一脚——价格谈判。说实在的我对这个智能手环市场行情是真的不了解，平时也没那闲钱用这玩意，胡诌一个又觉得不妥，只能求救于考官了（因为我觉得考官是不会不救我的，感谢这么 nice 的考官），“那您觉得我们这样一款功能强大，做工考究，华贵大气的产品值多少钱呢？”“市场上这样的手环也就 500 左右吧。”（这里再次跪谢考官）“恩，是这样的哈，因为我们的产品跟其他产品最大的一点不同就是有定位功能，这个功能的实现需要我们跟提供定位服务的厂商合作，所以成本上会有额外的支出，此外还有其他方面也是比同类产品高端很多，所以我们在价格上比一般市场上的产品要高 10%。”“哦，高 10%也就是说 550 是吗？”（这个地方我为什么把价格说高呢，就是我知道他们肯定是要往死砍价的，而如果你被他们砍下来了，那你就真的会被他们“砍”下来的，你去帮人家卖房子，随随便便让人家把价格砍下来了，人家能要你这种公益型人才吗？）“对的，但是两位先生今天真的非常的幸运哈。我们这款产品一经面世，市场反应就非常的火爆，上个星期营业额突破亿元，那为了庆祝这个战绩，也是为了回馈顾客，我们最近搞了个大酬宾活动，产品一律 8 折。”（这个地方为什么又自己降价呢，因为促销是营销的一环，我想展示更多的面，也是为了坚定顾客购买的信心，然而，事实证明我又给自己埋了个雷，最大的问题就是折扣太大了有木有！其实打多少折扣完全就是心血来潮胡诌的，后来想明白，对于贵的东西一个百分点都意味着巨额的让步）“哦，8 折也就是 440 是吧。”我一听这个数字就感觉不对劲了，坑爹啊，

降价这么多就罢了，还这么不吉利的数字，真是埋了个弥天大雷啊。”440，多不吉利的数字啊。死死死的。350吧，有4都不吉利。”（天那，真的是往死里砍啊，其实当时完全可以说2个不就是880吗，多吉利。可是彼时彼刻，就是没想起来，哭死，所以临场反应真的很重要。）“先生您真是会砍价，这样吧，440确实有点不吉利，但是4也有吉利的啊，419吧，419往外走，两位都是事业型的型男，图个事业有成的彩。”（这个地方我中了他们吉利的圈套了，为了吉利我再一次降价，问题是我当时还庆幸自己终于绞尽脑汁找到一个吉利的数字，让我哭一会去~~）“390吧，390拿你两个。身上只有这么多钱了”说完从兜里掏出200大洋摆在我面前，我心想这哥们真是演戏演high了。“不行，先生，这个价位我已经很有诚意了。”（这时我意识到不能再让他们牵着鼻子走了，哪怕说的不精彩那也要说的实在。一直觉得他们很nice，没想到这里憋了个大招.....）然后他们紧接着又扔了两个雷出来，“我记得我有个朋友好像就是买的这个牌子，他当时买没有降价，是550买的，你要是不给我们390，我们就告诉其他消费者，你们欺骗他们。我朋友那个手环是你卖给他的对吧？”我当时一愣，心想我他喵的哪知道你朋友是谁，再说只要他不是李易峰、黄晓明之流的，是我卖的我也记不住啊，我是卖智能手环，又不是卖保险还要做客户记录的。当时就想大吼一句“演戏归演戏，你能不能用用脑子，能不能走点心啊亲？”“额，请问您的朋友是谁？”这时面试官才发现问题的不对劲，“哦，我的朋友姓郝。我现在就让他过来，你当场给他解释一下”说着就掏出手机装作发短信的样子，当时心想，他幸亏不是姓张姓李，不然我得死多少脑细胞啊，但是我又不好直接否认说不认识这个郝先生，最狗血的是您好歹也是个土豪买个几百块钱的东西至于吗，还要找朋友来对质.....“哦，隐约好像记得有这么一位郝先生。不过您不是急着赶飞机吗，叫朋友过来还来得及吗？这个呢，只能说这位郝先生没有两位先生这么幸运哈，因为他买的时候呢，我们的销量还没破亿，所以无法享受这个折扣。所以说啊，两位要抓住这个机会不能错过了。”这时候考官才发现自己还有赶飞机这回事，说了句“哦，我朋友现在有事，过不来了。”“对了，过几天不是双11吗，那个时候应该有更大的折扣吧，要不我们那个时候再买吧。”这颗雷一出，差点要了我的命，到手的鸭子怎么能让他们飞走呢？“哦，我们这个产品啊，因为需求很火爆，已经脱销几次了，估计双十一的时候还会脱销。而且这次促销是跟双11促销对接的，不会再有太大的折扣。再说相信二位也不差那几块钱是吧。既然产品二位都很满意，也都亲身佩戴体验过了，绝对是物超所值。这样吧，再大的折扣呢，我是真的做不了主了，最后一口价，410，两个820，凑个整数。这两个你们拿走怎么样？”双11这个情况跟折扣冲突这是我事先没有想到的，弄得我措手不及，所以上面这个回答有很多的漏洞，当然考官估计看我被折磨的够呛也没有进一步难为我。

“820,820的听着像是送外卖的。”“这个真的是我能给出的最低价了，相信同等价位您不会买到同样品质的产品了。二位可以去打听打听，我相信你们心中也有自己的判断，过了这个村就真的没有这个店了，二位的时间也都挺宝贵的哈，还要赶飞机（感觉我如果不提醒他们，他们能跟我聊一下午，一点都不像赶飞机的），您看，刚才的价格二位要不要再考虑下？”（这次我直接无视什么数字好听不好听的无关紧要的话题，给他们压力让他们下最后的决定。感觉他们在不决定，我就疯了~）

当然考官还是很给面子的，说“恩，看你挺有诚意的，那就买两个吧。”这时候我觉得应该再拓展下潜在客户，于是说：“二位如果用的感觉不错的话，不要忘了向亲朋好友推荐一下，分享健康，分享快乐。最后祝你们旅途愉快。”

然后考官就起来跟我握手说面试结束，三天之内给通知让我耐心等待。

总之，总体的感觉，不太妙，前面的应对还可以，后面最重要的价格谈判部分感觉有点局面失控了，这告诫我们学好数学是多磨的重要啊，论一个文科生的痛~~

最后说点感受吧，这种模拟销售还是要提前看一些销售技巧的，楼主头一天晚上临时抱佛脚做了点了解。但是有些东西抱佛脚是报不来的，比如临场的反应能力，比如你的对相关产品的知识积累，这些东西工夫在平时而不在临时。

最后祝大家都能成为更好的自己，找到满意的工作。

2.27 2016 龙湖地产仕官生西安区规划设计岗小小的面试经验

本文原发于应届生BBS，发布时间：2015年11月3日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1999065-1-1.html>

北京的终面已经过去两天了，依然没什么消息，自己觉得希望不大，就来论坛上乌鸦反哺，发发经验造福下大家，希望大家都能在求职路上顺顺利利，拿到心仪offer哈~

今年可以说是建筑行业的寒冬了，招聘单位少之又少，大家都疯了一样到处投筒。最初去参加龙湖宣讲会其实也基本属于凑凑热闹。提前二十分钟到的宣讲会，结果去了才发现果真十分热闹，报告厅里早就木有座位了，走道也站满了人。本着既来之则安之的精神，我也乖乖站在走道，想着听一会儿就走，结果因为是站着听，所以注意力格外集中，不知不觉被龙湖的宣讲内容所吸引，加之宣讲人波哥讲话风趣，于是乎就站着听完两个多小时。宣讲会结束才知道要交的是制定模板的简历，冲回宿舍下载简历模板填好，顺便把自己做的简历和证书钉在了后面，厚厚一沓，第二天一并交了上去。

交了简历后过了两天就收到了龙湖的电话通知去面试。本来以为会有很多人去，后来才发现好多简历还算优秀的同学都没有收到通知，心想可能是钉在后面的证书起了作用，至少看着厚一点能给 HR 留个印象，吼吼。龙湖电话里说让第二天下午四点半穿正装去，果断木有啊，跟别人借了件西服，一试就觉得果然是借来的衣服。。第二天又冲去万达里面逛了一圈，也没找到女正装，最后权衡一下还是穿了件灰色休闲西装，看着还算精干。因为不熟悉位置，我早早从学校出发打车过去，到了以后还不到三点，先沿着龙湖大楼转了一圈，然后找了家咖啡店喝了点东西让头脑清醒下，顺便放松心情，毕竟是处女面，紧张的要死。快四点的时候，再一次接到 HR 电话确认面试，于是就怀着壮士赴死的心情，昂首阔步上了楼。

一面的面试官有两位，主要是人力的老师再问，是位方脸帅哥。果然如同面经所说，问的全都是简历上的内容。因为是第一次面试，语速快声音抖，并且完全不懂得稍稍修饰一下，好多问题回答的现在想起来都想抽自己一个嘴巴。比方说面试官问我本科时为何要做那个竞赛，我说是老师让做的；为何在西北院实习那么久但却不去应聘，我说因为行情不好，人家不招人。。诸如此类种种。。面完因为觉得一定完蛋了，所以最后面试官让问一两个感兴趣的问题的时候，没有问事先想好的彰显逼格的那些，反而问了自己真正想知道的。第一就是问为啥那么多也很优秀的同学简历不通过但我通过了，面试官老师马上很敏感地问我是否不自信，我连忙摇头说不是纯属好奇想知道他们筛简历的标准而已，面试官老师说首先是看你的态度，你填表很认真他们都能看到，此外他们并不是看你参与过多少实践组织过多少活动，只要有一两个闪光点能吸引到他们，他们就会想要了解下你。第二我问了面试老师感觉我今天面的怎么样。当时是想着不能白来一趟，这次的失败经验一定要成为以后成功的积累，所以才想让阅人无数的 HR 给提供下意见。HR 老师说很多面试的人都会问到这个，他们不能明确答复，因为面试者会从字里行间里面做揣测，但就他看来，我并没有太大的问题。这就是我的一面。走出面试室后觉得一身轻松，虽然觉得跪了，但还是喜滋滋请宿舍姐妹去万达吃了个饭，纪念了下人生第一次面试。

接到二面通知的时候真是惊到了，实在是没想到居然自己能过。。HR 通知说是让几天后去考快题。到了考试当天发现接受考试的只有 5 个人！心里直犯嘀咕，难道是自己一面时的憨厚让自己在芸芸应聘者中脱颖而出？当天考的是售楼处和样板间，4 小时快题。我快题速度一向很慢，虽然题目简单但还是觉得时间紧紧巴巴，最后也没来得及上色。考完后就等下午的面试了，等待过程中还做了个性格测试，两百多道题，重点考察你是否偏激，并且含有隐形的测谎功能，所以要老老实实的回答。中间实在困得不行了，问了下其他人喝不喝咖啡，只有一个要求帮带，于是乎兴冲冲跑下楼买了两杯咖啡。下午四点左右轮到我面，因为觉得困，脑子转的慢，所以说也慢下来了，给人感觉就比较稳。当时面试官有 3 个，一面时的方脸帅哥还在，不过这次他没怎么问，主要是其他两位在问我关于快题以及作品集里的事。面试我最不怕的就是讲方案，因为都是自己做过的，老老实实讲就好，所以这次面下来感觉比较顺利，面完就开开心心回学校取快递去了，吼吼~

过了两天果然收到了终面的通知，先是通知去成都，后来改为去北京。终面还是怕怕的，见的都是大 boss。面试当天我们西安 7 个人早上五点多起床，赶 7 点 55 的灰机，9 点 50 到达帝都，坐大巴去富盛大厦，十一点到。到了以后满脸笑容的 HR 姐姐先安排我们吃饭，吃过饭就在会议室里等。我们前面还有几个哈工大的，他们大概一点多开始面，轮到我们西安的时候已经两点半左右了，我是西安第三个进去的。面试官有 4 位，吴总邵总人力的李总，还有一位木有记住名字呢。还是太紧张了呢。。刚开始的时候还算自然，讲方案讲着讲着就声音又开始发抖了，为避免紧张情绪蔓延，就匆匆收了尾。接着面试老师就让我讲个自己做的竞赛，我说木有得奖，面试官说没有得奖啊。。然后就木有然后了。。接着又问组织学生活动的事，我问高中行吗，面试官说最好硕士，我说硕士期间在学校呆的少，主要在设计院实习去了，所以木有组织过，呵呵呵。然后就觉得要挂了。接着人家让问一个感兴趣的问题，事实上我有两个想问的，权衡了一下，问了企业怎样在这场寒流中保有自身核心竞争力的问题，最后还补充了下自己的思考，问可不可以不在小区中牺牲掉一层的一两户来做老年人活动中心，因为现在很多老年人在帮子女带孩子，他们缺乏活动地点，经常在小区跳广场舞的话也会扰民带来困扰。虽说现在房子不好卖，但事实上是人的生活方式在发生改变，居住模式也会发生改变，我自己经常会思考，要想要在建筑行业的寒流中活下来，一定是要走在行业前列，做出符合人们当下需求的设计，包括现在的二胎政策，也会带来一些变化。可是这个想法也木有得到认可，因为要考虑到商业价值。。感觉自己还是有些理想化吧。。不过还是希望未来某一天可以真的有地产公司开始这么做，因为我自己的父母也在帮我姐带孩子，我也希望他们能在小区中过的更开心~其实我还特别特别想问另一个问题，难得能和

国白手起家的女首富面对面，我很想请教一下她认为一个女性想要在这种社会大环境中取得成功，应该具备什么最重要的素质。事实上我一直很佩服成功女性，当时选择自己的导师也是出于这点，并且也很喜欢妹岛，当然扎哈不能算，毕竟感觉和男人差不多。。可惜没有机会问。。这就是我的终面了。同去的西安区竞争研发设计岗的还有个同学，感觉她面的挺不错的，更加深了自己的炮灰感。。当天晚上 9 点的灰机回到西安。

不过总体说来也很值了，作为面的第一家单位，还是龙湖这种级别，走到了最后，见到了传说中的人物，也算见识了大场面。并且去北京的那天还抽空见了一眼闺蜜感觉挺高兴的。走到现在，真心很喜欢龙湖。就我跟龙湖接触的短短几次，就对它的人文关怀感受倍深。第一次面试 HR 姐姐提前四十分钟打电话确认，我说自己在咖啡厅的时候，她问清楚是哪一家之后，电话清晰指引我该怎么样一步步走上去，一定程度上减轻了我的紧张感。同样的情况下万科和绿地是不会鸟你的。。第二次接触是考快题的时候，人力的帅哥监考，期间不断问我们是否要喝水，想喝红牛也可以，他下去买，中间还给我们暂停二十分钟让吃饭，公司给提供的两菜一汤，温暖哭了。第三次终面更不要说了，集团人力姐姐管吃管喝，不停让我们放松心情不要紧张。从北京飞回西安由于时间太晚了，西安公司这边还派车来接。。这种真实的人文关怀不是那种在网上查到的所能相比的。而且龙湖通知我终面的那天是我生日的前一天，感觉是收到最好的生日礼物，第二天生日当天去公司交资料，认识了西安区的其他小伙伴，感觉就是传说中的缘分了。龙湖既给了我第一次的应聘面试，又给了我第一次的应聘快题，现在对于我来说，龙湖已经成为一种情怀。终面感觉不好还是因为自己不够优秀，与其他无关。所以很羡慕有幸能加入其中的小伙伴，相信你们也不会对这家公司失望滴。

找工作路漫漫，与君共勉！

2.28 龙湖一面、二面（人力资源岗、杭州地区），攒 RP，希望进三面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1901194-1-1.html>

其实对龙湖了解的并不是太多，只是听说龙湖很牛逼，发展很快的样子，而且工资很高就投了龙湖，接下来就发生了这么多的事情。一、网申

听说龙湖简历筛选还是很严厉的，庆幸的是自己竟然通过了简历筛选，以为自己会挂掉的。简历填写的内容时间长了，给忘了，但是一定要记住一个原则就是用心写，尽量把每一个问题都丰满了，这样才能吸引 HR 的注意力。

二、一面

一面形式是 3 对 1 结构化面试，我前面几个人面完之后感觉挺紧张的样子，但是楼主在和 3 个面试官交谈的时候，感觉还是蛮轻松的。这一轮主要是，针对个人自我介绍、简历以及生活经历问一些问题，像楼主说自己性格乐观，让举个例子；最成功的事情等等。这类问题的回答就坚持 star 原则就基本上是没问题的，但是一定要把自己在经历中的收获加进去，这样会让面试官感觉你是一个善于总结和思考的人。总的来说，一面自己面的还是很轻松的，自我感觉是我所有面试中最开心的一次面试。大家在这一面中心态一定要放松，时不时的可以来个好玩的事情逗面试官乐一下，这样整个气氛就会好些。

三、二面

一面结束后，让问问题，我就问了什么时候会出二面通知，说是三天会给通知。楼主在广州的时候收到第二天二面的通知，幸亏当天晚上我就可以回到我大杭州了。

二面有两个环节，一个是行为测试，说是对于面试没有什么影响，可是谁知道呢，就如实写就好了。因为在广州，所以还给 hr 打电话说晚点完成行不行，结果当然是肯定的了，hr 很 nice 的。

第二个就是面试了，杭州地区的人力资源岗位进二面的有四个人，一个海归，三个 zju 的，都是硕士研究生。二面还是 3 对 1，还是结构化面试，但就是压力面了。三个面试官从头到尾都没有笑一下，自我介绍完了之后，还对我说不要紧张，就是随意聊聊。看那架势，都能吓死人。不过在我的努力下，一个面试官还是稍微露出了比较

奸诈的笑容。还是自我介绍，结构化面试，但是会被打断的。比第二轮多的是，会问你有没有和别人起冲突、有没有做过疯狂的事情等等，会逼着你问的。这个我建议就是实事求是的说，因为你也不知道 hr 到底想知道什么信息。起冲突我是有的，我就直接说了，疯狂的事情就是没有，就实话实说，但是那个面试官一直逼着我问，表示无语。二面我面了将近 30 分钟的样子，这个有的面的时间长有的时间短的，没法判断。但自我感觉回答的问题都还算流畅，没有出什么问题。

面试完了，会让填一个意向城市神马的两张表格，实事求是的填就 ok 了。

龙湖的面试其实很 nice 的，还是那句话，just be yourself.

30 号面试结束，说三个工作日会给通知，到现在也还没有收到通知，就当攒 RP 吧，求职的道路上大家一起努力。

2.29 龙湖绽放 2014 年秋招一二面面经，拿到绽放 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1884219-1-1.html>

已经到 10 月了还是想写一下，纪念一下第一次正式的面试，而且还很顺利，为了攒 RP，想跟大家分享一下。

首先是一面，之前在网上百度过龙湖的面试，mini sales 是肯定的。单面。龙湖的是地点+商品
这个建议大家可以多百度下题目练习一下思维。我之前准备的题目是 在足球场+卖蜘蛛（醉了）

*个人感觉龙湖的面试主要是看你的思维，站在一个营销人员的角度，又逻辑地开展你的销售，有想法有创意的点子都可以说，但是注意你的逻辑。

面试当天楼主穿了正装，稍微擦了口红，没有化妆，还迟到了（罪过），但是 hr 和工作人员人特别好，很快让我抽题目了。我运气不错，抽到了在银行门口+卖名片夹

这个题目简直 so easy 啊！楼主坐在外头内心特别开心，思考了一下思路。很快到我，就进去面试了

面试官是两个男的 hr，都还挺帅的，话说我一点也不紧张，一直微笑来着。hr 让我选了谁作为我的“顾客”我就选了右边那位帅点的……

过程很流畅，我记得我讲了个比较异想天开的一点（名片夹有 GPS 定位啊）旁边那个 hr 非常配合得跟我搭腔，谢谢 ‘

所以大家想到什么都可以说啊，有创意的 idea 都可以说的。最后帅气的 hr 很不给面子得说要考虑一下（本来我都觉得他要买了）

这里可以知道最后 hr 买不买你的商品不是很重要

所以一面需要注意* 畅所欲言,不要卡壳，自信，有礼貌

然后是二面

楼主我好像是第三天收到通知，去成都龙湖的公司面试

听说一面进二面刷了很多人，进二面一共 56 人

二面是群面

11 个人一组，分为 2 个环节

首先是即兴演讲，0 准备时间，就是拿到题目就说啊.....

楼主拿到的是“存在”当时记得就分为两块：人的存在意义，公司的存在感。。（不记得规定 2min 还是 3min 了。。。），根据后来的反馈。这一环说的好很加分。

然后是模拟售楼

会拿到很多资料，然后其实资料嘛，不一定是你面试那个城市的龙湖的楼盘

我们组有个男的特别傻，还争着做 leader。。。然偶胡后来各种乱的时候，楼主实在看不下去了，就出来把逻辑整理了一下，然后好像变成了实际的 leader

最后会由 4 个人总结发言，但是后来大家都争着说话，挺混乱的

建议大家找机会说话，但是要注意有礼貌，有逻辑。

hr 扮演的客人会故意刁难大家，大家可以充分开发脑力，最好不要攻击同行业竞争对手，不要贸然说降价。

虽然我面试的时候很没底，但是还是过了，我们组 11 个人进了 4 个，还是不错的。

然后二面通过通知很快，接着就是集训，做素质拓展，后来是市场调研（市场调研每个人都要讲话的，不是太差的基本不会淘汰）

然后进入正式的龙湖绽放实习

因为楼主还没想清楚，所以先放弃了，毕竟还有春绽嘛，但是很多小伙伴都在坚持。

Anyway,祝喜欢龙湖的朋友都能拿到龙湖的 offer!

可能写的不够好，但是大半夜的尽力了，嘿嘿。

2.30 第一次献给了龙湖~记 2015 成都龙湖“绽放”春招宣讲+一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 3 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1901326-1-1.html>

2015 年 3 月 24 日，我参加了我学生时代的第一次就业宣讲会——龙湖“绽放”营销精英 2015 春季招聘宣讲会。3 月 25 日，我参加了学生时代的第一次面试，绽放一面。

这意味着，我人生又一件重大事件——找工作，已经拉开序幕。我从来都是只看帖不回帖的“拿来主义”，更别提会有发帖的热情，考研的时候每晚浏览考研论坛，也没想过要写点什么。但这一次，我想好好记录一下我找工作的整个过程，为自己留下一段回忆。回顾过程，总结经验，分享经验，不断认识自己，提高自己，也给后面

的人提供力所能及的帮助。

我本科是一所 9 8 5, 2 1 1 土建老八校土木工程学院学生，考研时以不错的分数顺利进入同济参加复试，却在复试中不幸被刷，通过调剂回到家乡一所“特色 9 8 5 ”高校土木学院读研。研二下期开始了，我也将自己调整到就业季的状态，希望能够准备充分，拿到自己理想的工作。我的目标是进入中国最顶尖的地产公司工作。虽然地产行业已经进入“新常态”，从过去的黄金时代进入白银时代，但对于一份工作，职业发展来说，我仍然看好地产行业。地产行业作为中国经济的支柱产业，作为拉动经济的主要驱动力的地位仍没有改变，国家经济，政府意志不容许地产行业出现衰退，李总理已经在两会期间强调“支持”，“促进”，政府对地产行业可是“真爱”。这个行业在国内依然有着庞大的规模，有规模就意味着对人才的需求还不会饱和，而且公司之间的开发管理水平参差不齐，在今后的日子，行业分化将要加剧，行业集中度会加大，对人才的需求还将会持续，优秀的企业会有更好的发展，而小型开发商日子也的确会更加艰难；优秀地产公司各自都有独特的文化，成熟的管理体系，透明的晋升通道，明确的薪酬体系，这都是吸引我的理由。行业的前景不多讨论，对我而言，毕业后去地产仍然是一个不错的选择。

回到正题，第一次宣讲，第一次面试。（本科决定考研后，一次宣讲都没去听过，我觉得做出选择后就要专注，要坚定）

2 4 号的宣讲会上成都龙湖的营销经理和主管分别进行了讲演。经理对龙湖的公司概况，“绽放”项目进行了介绍；而主管是一名与我同一年的 9 0 后在分享工作经历，他是成都龙湖 2 0 1 4 年的销售冠军，厉害！龙湖算是国内地产界一家优秀的公司。它的优秀体现在两个字——安全。低负债率，对进入城市，拿地的慎重选择，较高的物业租金收益，全产品线开发，稳健的投资发展策略。公司安全，对于员工最大的意义就是，你获得了一个优质的发展平台。龙湖的企业文化，管理制度也和事业单位，国有企业形成了鲜明的对比，这能让人看到这家地产公司的活力，进取。在这样一家公司工作，会对年轻人有很大的帮助提升。关于“绽放”项目，大家都可以在官网上了解到，我就不多说了。参加完宣讲会，当场预约面试时间，完了后就离开了。

2 5 号早上 7 点起来后，我先是把昨天领的两张报名表填了，然后准备了一下自我介绍。洋洋洒洒写了有个 3 0 0 — 4 0 0 字，因为我面试的营销岗，所以在自我介绍中除必要的基本信息外我着重突出了我过往在学校当中的营销经历，同时也表达了对营销的热爱。自我介绍准备好后女朋友硬要我给她模拟演练一遍。。。效果还可以。然后就是准备 M I N I S A L E S 。主要就是看论坛中龙湖板块的置顶帖，看下里面别人遇到了什么题，总结了什么经验。题目不一样，但思路大同小异，总结一下就是：1 开场，2 挖需求，3 介绍产品，4 异议回应，5 促销，询问联系方式。看了 2 个小时，感觉自己还是有些思路了，我们就出门去吃饭。大概提前 2 0 分钟来到了现场。

现场分 4 组，到了现场后先签到，然后就是等待。我旁边一个女生抽到“餐厅”+“Z I P P O”组合。

大概面试前 5 分钟 H R 通知我抽题，我抽到的是“宿舍”+“卡地亚 L E V E 钻戒”。。。愣了一下后，我就按照刚才说的“5 步走”大概整理了下思路，自己设置个场景，这样会减少难度。我假设我和 H R 是熟人，我得知他已经订婚，我过去祝福他，并告诉他我正好在卡地亚成都公司做市场推广，给他推荐这款钻戒，这款钻戒 B A L A L A 怎么怎么好，告诉他婚姻大事不能马虎，一定要为他心爱的人选一款好的礼物！思路就这样，想到这里我感觉还好。然后又百度了下这个钻戒的信息。然后就轮到我了。

进去后又困了，H R 是个女的。不管了。先自我介绍，事实证明我的介绍写的有点多了。主要的内容还是讲完了，最后本来还写了一些表达感情，表明态度的话，结果时间一到 H R 就叫停了。然后就针对我交的报名表提了一些问题。很容易想到的就是我一学土木的怎么想到来干销售。又问我销售很累也经常加班，会挤占很多休息时间，你女朋友会接受吗？怎么处理？然后就开始 M I N I S A L E S 。我也不管男女了，按照之前构思的思路开始了，情绪饱满激动的说了祝福，又推介了产品后，H R 来了一句。。。。。。我们刚刚又分手了，，，，，，我立马接话：啊！分手了！我刚刚才听说你们扯证了啊！。。。我头脑里满是对 H R 的刁难方式的“佩服”和对接下来的思考。话锋一转，抱歉，分手我们就不提他了！这样，你也可以买这枚钻戒作为礼物送给您父母，他们辛劳了一辈子，从来没想过什么浪漫情怀，你用这枚钻戒表达一下孝心，也以这枚戒子，作为他们 4 0 年婚姻忠贞不渝的明证！H R 又说父母不需要。。。我又说了一堆，没搞定她。最后留下了她的联系方式，让她再慎重考虑下。结束后 H R 进行了简短点评，又问了我 2 个问题。整个面试总过也就 7 — 9 分钟的样子。

这是我参加的第一次正式的就业面试，对于龙湖，我希望能够参与“仕官生”或是“CS”项目，参加绽放重在体验学习，而经历后收获还是蛮大的。从头到尾倒是没有紧张怯场，回答也还算流利，模拟销售环节至少没有卡壳吧。但我自认为这次面试用一个词概括就是“有勇无谋”——情绪，心态倒是很好，但就是还缺乏很多面试技巧，一些细节处理还不好。还需要多总结，多看看面试攻略。

不管怎么说，这次面试对我而言，意味着我的“应聘之路”开始了，时间还很充足，我会认真准备，争取拿到理想的 offer，进入心仪的公司，在人生的起跑线上，为自己寻求一个好的发展平台。

2.31 2014 届上海龙湖绽放生一周年纪念&回顾-送给学弟学妹

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1878718-1-1.html>

各位学弟学妹，又到了一年一度应届生的盛大招聘季了，最近我们上海龙湖地产开始了新一轮的绽放生招聘，我打开手机相册，翻看一年前我们这届的绽放生们的合照，有离开的，有留下的，也有不再联系的，感慨万千，于是在选择在一个下雨的深夜把这一年来的所思所想所经历的分享给大家（下雨天果然比较容易多情），希望对大家在选择工作时有一个小小的参考。

我是 2014 届上海龙湖的绽放生，硕士学历，国际关系专业，看上去和房地产行业丝毫不沾边，但是我在选择工作的时候就有清晰的目标，我要做销售，而且我很明白现实状况，所以只是把学历仅仅作为进入大公司的门槛和平台，也并不奢求自己的专业在未来的职业生涯中起到什么作用，要不然我早就选择考公务员了（当然习大大上台之后，我就放弃了铁饭碗这条道路，事实证明我的选择是正确的）。我之前和大多数学弟学妹一样，对地产不了解，更不清楚龙湖的企业历程，在强大的百度之后，发现龙湖居然是排名中国前十的房地产开放商，老板竟然是吴亚军，顿时起了劲，第二天就选择去了上海外国语大学的宣讲会，就这样从初试-复试-实习-终面，进入了龙湖地产的绽放生体系。龙湖的初试是我见过的最有意思最有创意最有挑战性的面试方式，抓阄两张字条，一张地点，一张物品，模拟销售。而且龙湖的营销经理面试官们都很帅很精神，这点跟我以前对地产行业的印象完全不一样。复试是群面，十人一组，面试官是龙湖的营销总监和人力资源总监，形式是 10 人一个团队操盘一个上海龙湖的地产项目，大家分工明确，各司其职，目的是将这个楼盘的房子卖给面试官，复试留下来的同学就能进入龙湖带薪实习。很多人可能觉得实习可能比较花费个人精力，毕竟这个时候是找工作的黄金时间，我以过来人的经历告诉大家，如果你不通过实习，如何知道自己是否适合这份工作，是否适合地产的环境，是否适合这个企业？所以龙湖其实是给了应聘者 and 受聘者双向选择，对大家来说其实是好事，你们总不想等到了签了合同之后才反悔吧，反悔的话可是要缴纳一个月工资的违约金的喔。

当时我手上还有一个 offer，是欧莱雅的管培，当时是很多应届毕业生梦寐以求的快消行业，工资起薪高，工作高大上，天天星巴克。最后我在无数个不眠夜的折磨中，最终选择了龙湖，从此义无反顾决定在这家企业生根发芽茁壮成长。在实习的期间，有几点是我决定留下的关键，与大家分享一下：

1. 入职导师。进入实习阶段，每 2-3 个同学就会跟随一位入职引导人（每个项目营销经理）。在这期间，我们会去各个项目踩盘，深入了解和学习房地产知识和营销，不用从端茶倒水开始做起，就能直接接触到行业本身，对我们应届毕业生来说是十分难能可贵的，也很节省我们的时间成本。

2. 工作氛围。在龙湖，我感受到了工作的快乐，同事都简单直接好相处，没有过于复杂的人际关系，也不用耍心机和手段，做好自己的本职工作就 OK 了。

3. 扁平化结构。举个例子，在我实习了半个月之后，居然能跟我们营销部的营销总监一起吃海底捞，以前都觉得领导应该是高高在上，天高皇帝远的，简直是受宠若惊的感觉。在龙湖，领导完全没有领导的架子，同事们都喜欢管自己的 BOSS 叫“老大”，而不是 X 总，这样一个细节让人感觉很亲切，这样一来上下级之间的沟通和交流也更直接，这也是我选择民营企业优于国企和外企的原因之一，效率提高，事半功倍。

4. “放养”发展体系完善。龙湖是个很大胆的企业，放手让我们去“干事业”，在刚接触到项目时，通过

一段时间的学习和研究，就开始让我们自己接触客户了，我所在的龙湖商业项目都是 600W 人民币以上的货值，龙湖充分信任我们，愿意付学费只为更快地让我们成长，担当，进步。而且对于我们绽放生，有一套完整的发展体系，不是简单的销售员招募，龙湖的目标是培养营销精英，未来在地产行业独当一面的地产精英。

说了这么多，不知不觉一个小时过去了，很久没有这种激情码这么多字了，对龙湖的感情其实溢于言表，也怕各位学弟学妹觉得过于冗长，只是希望自己的一些经历和感悟能够帮助到学弟学妹，自己也为回忆过往做一个文字的记忆。

最后，通知一下各位学弟学妹，我们将于 9 月 26 日晚上 7 点在上海大学（宝山校区）做今年的第二次宣讲会，错过上外宣讲会的同学们不要再错过这次机会，我们会在现场接受初试预约，届时希望能够遇见对未来有着无限憧憬且志同道合的同学们。

2.32 2014.9 成都龙湖绽放 一面二面 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1877604-1-1.html>

首先表示一下楼主现在很心塞。。。。所以结局你们知道的

因为暑假曾在某地产实习，包括很腻害的师父，几乎所有人都很向往龙湖。可能是因为黄埔军校般的盛名在外，可能项目上主管、经理都是龙湖出来的绽放生，所以大家皆有崇拜之情。楼主就是在各种影响下谋生了面试龙湖的冲动。而且龙湖一面是不刷简历的，对于楼主一个 6 级不过的人来讲再好不过了，于是打算和寝室妹子去试一试。

9.15 小雨 和寝室妹子约了 11 点 25 的面试，现场节奏感觉控制的很好，11 点 30 左右面的。龙湖一面 跟以往的一样 1 分钟自我介绍+minisales，下面就晒一下我看到的各种题目

春熙路+血压计

天桥+香奈儿 5 号

X 俱乐部+哈雷摩托

我抽到的题目是：在高档茶楼卖西门子助听器

面试官是一位男士一位女士，进去的感觉很友好，当然这种友好不可能一直继续。

自我介绍我选用的方式是 个人信息+2 句话实习经历（面试官问了一下在某地产实习时干了什么）+我适合绽放的 4 点理由（往绽放的招聘要求上靠，什么能吃能喝能玩儿能闹都说了）

minisales 面试官没有让我选择售卖对象，不过我抢先一步说，那我就向两位一起推荐吧！

我：两位好，占用您 2 分钟时间向您推荐一下我们西门子最新的一款助听器

面试官：什么助听器，我耳朵又没毛病

我：是这样的，这款助听器是我们公司最近新研制的，它不仅可以帮助听力，更重要的具有保健功能，在听力还比较好的时候，佩戴这款产品，能充分保护您的听力。。我们这个内耳式的巴拉巴拉。。。

面试官：我们家老人听力都很好，不需要

我：（。。擦。。心里默默的）刚刚有跟您提到，我们这个具有保健功能，预防听力下降。另外这款助听器还有一个新的功能，就是佩戴者的睡眠信息等都可以通过手机 APP 反映到手机，您只需要下载一个 APP 就可以检测父母的身体情况，非常方便。

面试官：怎么个保健法？

我：这个助听器通过超声波刺激穴位，从而促进头部血液循环 巴拉巴拉。。。

面试官：我怎么知道你这个是不是真的嘛，现在假货那么多

我：这边工牌上有我的工号，您可以上官网查看，另外你也可以验证助听器的生产编号。。

面试官：多少钱嘛

我：5000，您购买一个苹果手机的价格，舍弃一个苹果手机，就可以对父母尽一片孝心。。。父母把我们养大不容易，可能还要帮着带孩子什么，确实很辛苦。。。巴拉巴拉

面试官：我还没有孩子

我：以后迟早的事儿嘛，给父母的关心随时应该。。。

面试官：打折不嘛

我：先生不好意思，我们的是最新产品不打折，而且您知道的，西门子在助听器领域一直是领先的服务，第一个做内耳式助听器，第一个做麦克风助听器。。。如果你现在购买这个产品，我可以赠送给您一张优惠券，您如果觉得好用，下次来购买的时候，就可以凭借优惠券享受优惠。。。

面试官：怎么付款嘛

我：您付现、刷卡或者网银支付都可以，您看你怎么样比较方便嘛

面试官：那你给我来一个嘛，找我的司机去嘛你

我：好的，那这边我就为您登记一副，那先生我这边留一下您的电话可以吗，到时候我也带上 pos 机，你刷卡付现都比较方便。。。

面试官：好的

一面告一段落，总结一下，在拿到题目时候，马上上网搜索一下产品的一些性能，还有价格。价格确定好以后，不要做降价处理。另外一定要事先设想好产品的新性能（全靠意淫），想得越开阔越好。面试官刁难的时候，不要慌张，总归是有解决办法的，曲线救国也是救国。面试官刁难你越多，说明你越是有戏，要是他都不想多说了，那估计就是不吸引他。。。

因为刚好有朋友在龙湖做人力的实习生，所以第二天早上我就知道自己一面通过了，心里很高兴当然也是意料之中的事情。接下来一直在准备二面，看了很多龙湖的资料，包括品牌、园林、物业 几乎是滚瓜烂熟。面试前一天才收到正式通知，形势是即兴演讲+案例讨论

第二天，也就是今天早上，9点30到了金融城茂业中心，楼主拉肚子。。。死疼。。。

二面一共进了50+，大多数是女生，没多久就和12位同学分到了一间会议室，大家都在秀自己的社交能力，那聊的一个热火朝天。。。但是对于龙湖来说，这些都不重要，关键还是要面试环节

每个人写了自己名字放在面前，不一会儿开始了即兴演讲。题目有：感动、女汉子。。。还有啥，我不记得了。。。

反正都是比较常见的，准备时间最多就几秒钟，基本上是看了题目就站起来说了，楼主的题目是：土豪！

一说土豪我就想起来国民老公王思聪，但是想到万达怎着也是龙湖竞争对手，夸对手也不好，所以就放弃了这一想法。总之我当时的思路是：什么是土豪——龙湖的土豪地位——龙湖作为一个土豪在干啥——龙湖作为一个土豪它的发展方向——表表自己的决心。3分钟很快就过去了，比较顺利。

讨论开始，给了一份 PPT 资料（上海，龙湖紫都城），没有页码，当时就被一个队友拿去东拆西拆 拆散了。。。猪一样的队友，所以大家以后要记着标注一下页码什么的。团队选 leader，推了一个女生（在龙湖时代天街做实习生），那个女生说不行，楼主就自告奋勇的上了（也不知道是哪儿来的冲动，硬着头皮上）。

因为是12个人，只能有4个人上前销售，其他人接受提问，所以楼主把团队分为4个小组，第一小组讨论品牌和配套，第二小组讨论物业，第三小组讨论园林，我们小组讨论户型。

在讨论的时候楼主又抽时间把项目的什么容积率绿化率物业费全部确定下来，写在玻璃板上，可惜啊这些过程没有一个面试官在。。。或许龙湖并不 care 你干了啥，主要还是房子卖得好就成。

时间刚好，面试官是两位经理级别的一男一女，一进门第一部分讲品牌的就有点乱了，配套什么都没讲就直接扔给我讲户型，我介绍了136平的四方双卫，这个户型各种好啊，就是没有生活阳台。一问我我之前也关注到没有，但是确实没想好怎么办，就只能说您可以在客厅大阳台做一个升降衣架。。。巴拉巴拉。。。然后问有没有样板间，

我当时脑残了一下一想在会议室我哪儿给你找样板间去啊，然后就说，不好意思我们这个户型没有样板间，但是其他户型有，您可以先参照一下户型图。。。巴拉巴拉巴拉。。。然后一个男生突然把话抢了过去说，不好意思是我们刚刚搞错了，这个是有样板间的。。。然后面试官说你们在这儿比万科差多了（提醒各位，一定要了解对手的一些特点）

后来巴拉巴拉越来越乱，大家跟群殴似的。。。各种凶猛。。。

就是在这个地方，楼主遭遇了滑铁卢，或许是因为性格本来就不争不抢，所以在这个时刻就弱掉了，虽然在房地产实习过，觉得自己去做一个置业顾问基础知识都已经差不多，但是龙湖毕竟喜欢爆发力很强的选手。。。或许也是缘分。。。

就是2个小时以前，楼主接到了朋友的通知，二面没过。。。心塞。。。又是意料之中。。。不过楼主的成绩是B+，也算是对自己的肯定吧。

楼主去阳台抽一根儿缓解一下心情，整理好心情明天面万达去了，希望各位吸取教训，祝大家面试顺利！

2.33 2014.6 重庆龙湖绽放处女一面

本文原发于应届生BBS，发布时间：2014年6月4日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1865174-1-1.html>

6月3号晚上听的宣讲会，之前并不了解这个企业，也不了解这个行业，不过听了之后觉得还是可以尝试一下的，所以我的处女面就先给龙湖了。在宣讲会的时候会有一个报名表，填上第二天想要面试的时间，到时候带上申请表就可以了。注意：是龙湖自己的申请表，而不是自己的简历哦~

6月4号下午就要面试了，连面试形式什么的都还不知道，所以就在应届生上找了一下，幸好有龙湖地产的相关信息呀，真是感谢各位前辈了。所以，刚面完回到宿舍，就来发个帖子，告诉大家一声，仅供参考哦。

面试到之后，先签到，然后有人给你电脑抽题，写在你的申请表上，给你3-5分钟的准备时间。（今年西南大学的是这样，不知道别的是不是哈，应该也差不了多少）我的题目是，西西弗书店+亚运会纪念币。当时一看，嗯，纪念币就想到了投资呀，收藏呀，送人呀，这些。昨天在论坛上看到一篇精华帖，把 minisales 的思路都给梳理了一通，特别好，今天就是按照那个来的（1.开场 2.挖需求 3.产品介绍 4.异议处理 5.促销，约定联系），但是还是各种出错，晕。先说进去吧，面试我的是两个人，一个是昨天宣讲会上的 hr 姐姐，还有一个男的，两个人都很友善，虽然有刁难，但是一直笑眯眯的，很温和。先是一分钟的自我介绍，原谅我，这个我也是个生手，大家自己努力。接着就刚才的题目进行现场的销售。

面试官：好了，可以开始了。

我：请问是两个都是客户，还是选定一个？

官：随便你，都可以。

我：嗯，好的。你好，我看你在看一本关于奥运会的书，你对这些感兴趣吗？

女官：不感兴趣。

我：嗯，其实不感兴趣也没关系，奥运是国家的一个大事，了解一下，可以和同事，朋友谈谈，聊聊。那你们喜欢运动吗？

女官：不喜欢。

我：那也没关系。我这里有一套亚运会纪念币，你们了解一下吧。

女官：不想了解，对投资没兴趣。

我：这个不仅仅可以用来投资，还可以用来送朋友，同事，合作搭档等等 balabala....

女官：那这个多少钱呢？

我：13元一套，现在优惠价11。（啊啊啊啊啊啊，这里真是气死我了，在查资料的时候就简单地搜了一下，看到上面有说是这样的价格，就这样定价了。但是怎么可能，一枚金的，一枚银的才13!!! lz只想骂娘呀）

果然，女官和男官就针对这些开始各种抨击，各种异议，我赶紧圆场，说什么，西西弗书店，草根书店，这只是一套模拟币，如果有兴趣可以定真实的，真实的不好拿，怎么怎么样的。

后来男官说对这个有兴趣，问我不是模拟币的是多少钱，多少克？我说每个20克，500元左右，天哪，结果又是各种质疑。后来他们又问，材质呀什么的，我胡诌都诌不出来了，就说这次没有准备充分，怎么怎么地，然后说既然感兴趣，能不能留下联系方式，便于以后进一步交流。他们说不行，都有我的了，就不必要了，lz也没有坚持。

就这样再问了有没有什么问题要问的之后，就没有了。完了之后顿觉不会再爱了，卖产品怎么自己连产品都不了解，这个怎么卖！所以**提醒各位亲，产品的材质，价格，特点等一定要搞清!!!**血的教训~还有最后，**没卖出去产品，说什么也要把联系电话留下呀**，哪怕说，今天没卖出去业务老板都要批评了，不能连个联系方式都没有，怎么怎么样~唉，真的是马后炮，不顶用呀！还有为什么自己不知道还要再说高端币，就直接针对模拟币来介绍，高端币就找装打个电话，让同事来介绍不就好了吗？！真的是，当时的脑子呀，唉！瞎编又编不好！（**银价格 3.785元/克，金 329/克。500 怎么卖呢，亏死了!!!**）希望各位亲在准备的时候自己给自己出个题，先试试，要不然，也可能很难过的呢~

估计这次处女面要华丽丽的牺牲了，可怜呀可怜呀~求安慰，求人品~

2.34 2015 北京龙湖地产春季绽放生 一面二面集训 面经+经验+心路历程

本文原发于应届生BBS，发布时间：2015年4月11日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1960763-1-1.html>

一直在BBS看各位前辈给出的各个面经和经验之谈，觉得受用颇多。自己算是通过了北京龙湖地产的面试阶段，今天就开始实习了，但是因为学校有事请了几天假，所以一起的绽放生小伙伴今天已经到项目上实习了自己还在学校，想到应该回馈一下BBS，把自己的经历和大家分享，以馈学弟学妹们。

我是之前在一家互联网公司实习，从2014年9月份开始到2015年初，当时想的是就留在那里了，但是最终感觉还是公司文化和风格和我不是特别合适，想了一个晚上就毅然决定离开了。错过了秋招之后，可投的公司变的很少，特别是我学工商管理的，可选择性更是少之又少。海投的时候只能选择没有专业要求的。龙湖的绽放生在投之前其实并没有特别注意，只是看到没有专业要求，招聘页面做的还不错就投了。

投了之后，三月份接到的面试通知，在北师。MINISALE+自我介绍+HR问一些问题。开始前每个人分别在两个箱子里抽签，一个箱子是地点，一个箱子是要卖的物品。我抽中的是公园+欧式大摆钟。我当时就特别想笑，因为谁知道欧式大摆钟是什么鬼啊。进去之后，把相关资料给了HR，坐稳HR问可否开始，我也没多想，就开始了。我因为之前在互联网公司干过，所以对于智能硬件这方面还比较喜欢，我就把欧式大摆钟的特性和智能硬件结合。然后给面试官的身份设定是在公园里遛狗的人。我的思路是我这个欧式大摆钟不是普通的欧式大摆钟（为什么大摆钟还要强调欧式），是欧式大摆钟的外表智能的心。还挂着一个摄像头，不仅可以监控空气质量，还能实时监测您家的宠物在家中的行为和安全。接下来面试官会像minisale的套路一样，开始提一些问题。比如：我家里已经有一个欧式大摆钟了我为什么还要买一个？更新换代啊有木有！您家里那个只能看点儿啊！我这个还能看空气呢！你这个价格多少？我想都没想就胡诌了一个数1399,这时他肯定会说太贵了能不能降价，诸位如果在minisale之中问降价的问题，请记住！死！也！不！能！降！价！我从两个方面回答了他这个问题，一是我这个是智能欧式大摆钟，物超所值。另外是这个价格已经是成本价，今天在公园里碰到你算是我们的缘分，接下来量产阶段肯定要涨价。HR又问了问比如有没有其他的优惠措施之类的我都说有比如升值服务软件升级BLABLA，最后我实在是编不下去了就跟面试官一拍脑袋说大哥我是实在编不下去了您把手机号留下吧。然后minisale就结束了，又问了问简历上的经历比如在哪实习过干了什么有什么收获体验之类的。还有为什么选择龙湖。我相信大家这个都会说

的就是夸龙湖吧。一面整个时间我觉得很短不到 8 分钟吧。我的同学在外面等我吃中午饭所以我出来的时候还纳闷为什么我在里面这么长时间，说后面有个姑娘进去 2 分钟就出来了。。。

一面过去之后我觉得表现还行，也没多想。过了几天通知去宣讲会，就在北京龙湖所在地，晚上八点半。就是 HR 和往期绽放生优秀的给大家讲绽放生项目。这里说一下什么是绽放生优秀呢，两个字，销冠。请记住，只有销冠这个词，是绽放生的奋斗目标。

二面是在龙湖的双珑原著，挺偏的。我们大早上先到公司然后坐大巴去。到了之后我们被分成 6 组。123 组先面试再听置业顾问（也是过去的绽放生介绍楼盘）。后三组反过来。二面的形式是无领导小组讨论之后去进行楼盘销售，我们小组表现的不是很好，我也没说几句话。我是个凡事都从自身找原因的人，但我们组实在是有个大姐太跳了还没跳成功，把大家的节奏都打乱了。整个二面我都没说几句话。二面结束后毫无疑问的没见到她。二面结束之后面试官点评了下我们表现的问题。然后，环顾四周，只问了我个问题，其他人都没问。就是对今后的工作理想之类的。这个问题是绽放生的报名表上的，我当时写的是老婆孩子热炕头。当时就瞎写的没想到大哥真问啊，我就说我可以加班。。然后就散了。出门之后其他人都说我肯定录了因为就问了我说明看上我了。。我问同学是这样吗哥们告诉我有可能就不要你。。。

二面结束后很快接到电话说过了，让准备集训。。集训可以说是最快乐的时光。集训的时候发现我们组就过了 3 个，一共 7 个人。有的组 7 个人里过了 6 个。。我们第一天是纯玩，上午蛋糕 DIY 下午真人 CS，大家玩的都很开心。晚上住在昌平的一个酒店。然后第二天和第三天都是在宾馆里学习、上课。我们白天上课，晚上打牌和玩狼人游戏。大家结下了深厚的革命友谊每天晚上都玩到三点多。三天过后就回市里了。准备市场调查。就是去楼盘踩点然后做个 PPT 报告。我们组还比较有新意就是结成两队假夫妻去冒充买房的。说是市场调查其实我们也当玩一样，大家玩玩闹闹很开心。集训最后一天我上午参加的招商春招的笔试（也过了），下午开始的做报告。我们大家真的感情特别好。最后一天晚上龙湖请客大家一起吃饭，北京龙湖的营销总和人力总都来了，还有过去的绽放生。但是跟我们一起吃饭的绽放生，都是销冠，所以大家想想其他的绽放生去哪了。。。

大致经历就是这么多。希望有问题的童鞋可以接续追问，有时间肯定一一解答~

2.35 龙湖北京 14 年 绽放 一二面经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 3 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1844949-1-1.html>

昨天面完了二轮复试，晚上 10 点多才收到通过的电话，写写面试经历，后面的人加油呀！

楼主小本一枚，去年秋招的时候刚好在外地做项目，基本上错过了应届招聘的黄金时间！（后来的同学要注意啦~）春节结束返校后在小女友的怂恿下投了龙湖的“绽放”项目。其实没抱多大的希望，之前实习的工作基本上是偏市场方向的，没有太多销售的经验。

【一面】

收到一面的通知是在 3 月 10 号。之前也听说了龙湖“绽放”项目筛选严格，一方面在网上网罗了一面的面筋，一方面向之前参与过“绽放”的小伙伴请教经验。在 11 号一面前夜基本上形成了面试的逻辑：（自我介绍就不讲了）模拟销售部分一定要挖掘用户的购买点，购买意向。不少面筋上也提到了，模拟销售看重的不是你能否销售成功，看重的是你的销售逻辑：怎么挖掘用户的卖点，或者说怎么引导用户的消费意向。

楼主抽到的是“中关村”以及“电子秤”。大概有 5 分钟左右的准备时间，楼主就在想：中关村买电子秤？咋卖呀？！用电子秤称电脑的总量？不靠谱呀！这里给大家介绍一个取巧的方式：设置地点，尽量

往便于销售的方向去设想！楼主在觉得用电子秤称电脑一事不靠谱后想到了另外一招：中关村嘛，大了去了，那我就设定中关村的“复星大药房”吧！也是在中关村呀！（尽量降低自己的销售难度）药店卖减肥药做正常的事呀，要减肥的话顺便买个电子秤呗！基本上按照这个思路设定了几个引导用户的情景：用户要是说已经有了电子秤怎么办？用说不需要减肥怎么办？

这个时候就要发挥你的销售逻辑了！楼主一开场就说了一句：欢迎黄先生和钟女士再次光临中关村“复星大药房”。这次是黄先生您要购买什么，还是钟女士您呢？

HR：这次是我老婆过来卖点维生素。（楼主一听就有点愣了，买毛维生素呀！你不卖减肥药我怎么推销电子秤呀！）

楼主：哦 钟女士您上次购买的减肥药效果怎么样？（马上回到主题上来，要牢牢掌握主动权）

HR：效果还不错呀。

楼主：那您过来再秤一下，我帮您做了一份个人的减肥档案。（埋下的伏笔）

假装女 HR 称量完毕，楼主：呀，钟女士，您这段时间体重变化有点大呀？您这短时间饮食不太规律吗？

HR：是重了还是轻了？

楼主：轻了，不过有点偏离正常范围。（埋伏笔）钟女士您看，我这里又一款公司新推出的电子体重秤，我建议您购买一台回家每天测量一下。

HR：电子秤呀，家里面已经有了，她每天都测呢。

楼主：那您真是个好习惯。是这样的，我们这款电子秤呢有点不太一样，您看见这个黄色的按钮了吗？您每次秤完体重以后，一按，测量数据就能马上更新到您的个人减肥档案中了，而我这里也会根据您的每周的体重变化情况提供合理的膳食建议。（都是模拟演示的）

HR：我老婆的体重你还比我先了解呀？

楼主：黄先生像您这样的 VIP 客户我们都是提供一对一私人定制服务的。（楼主也忘了当时是怎么想到私人定制这个词的.....）

HR：那好，来一台吧。有折扣吗。我们都是 VIP 客户了呀？（注意了，龙湖比较看重你是否突出产品的质量，而不是靠降价取胜。）

楼主：黄先生，是这样的，这款产品是公司新推出的，针对像您这样的高端客户我们是提供半个月的试用期的，半个月您不满意可以直接退货。（就是不减价，换个思路给优惠）

HR：那就来一台吧，多少钱呀？

楼主：大概 188（小错误，居然不熟悉价格！），您要哪一款呢？

HR：就粉色这款吧 好看

收了钱，说了声感谢光临！

----- 华 丽 丽 的 分 割 线 -----

一面过程中有一男一女两个 HR，但是一直都是楼主和男的 HR 斗智斗勇，女 HR 则是一句话都没说，估计是在观察整个过程。

提醒：

1，注意自己的身份，是销售员或者导购，而不是面试者。一定要非常好的服务意识！

2，要有头有尾，开场和结束应该是连贯的，始终给顾客灌输一种理念：我们是善待你一生！所以私人定制呀，什么一对一服务呀都是必要的说辞，包括建立用户的购买信息档案。

----- 华 丽 丽 的 分 割 线 -----

【二面】

20 号下午提前到了集合地点，时间一到就坐龙湖的车到了朝阳边上的“龙湖 双珑原著”项目区。以往的面筋上都提到二面分三个环节：自我介绍+小组模拟售楼+自由问答，时间合计一个半小时左右。楼主在收到二面通知后就开始着手准备，看了不少龙湖的售楼说辞，网上的面筋也基本上浏览了一次。

结果到了现场还是发现：计划赶不上变化！之前小伙伴说的自我介绍、选择房间里的一样东西自我比喻神马的都不一样了！自我介绍环节变成了介绍小组内的其他成员。楼主组内 6 人开始紧张轮流做自我介绍，时间 10 分钟。一圈下来后其实还剩余了 2 分钟左右，其实这个时候就有些尴尬和浪费了。楼主瞅见 HR 一个劲在小本子上写东西，其实可以利用这个剩余时间再做点加分的讲解，比如问问同组伙伴的校园组织工作、社会实习工作神马的。反正闲着也是闲着。（楼主当时太紧张了，没想起这个事，傻乎乎等了一分多钟！）

第二环节模拟售楼基本上没有变化，小组成员饰演销售小组，HR 饰演客户。

时间总是很急迫的！组织分工是必须的！四十分钟的资料阅读时间，只有一份纸质版资料，外加一台能上网的电脑。这个环节需要小组内达成一致意见，哪些人看纸质材料、看哪些部分的材料、谁来负责电脑查资料。楼主所在小组非常幸运，抽到的项目刚好是我们面试所在的“龙湖 双珑 原著”，由于在等待面试的过程中有意无意地看了看售楼大厅的沙盘和户型模型，所以多少都些了解。由于昨晚楼主在百度云盘储备了一些龙湖别墅的资料，所以就义不容辞地负责查电脑资料。（有些准备工作还是可以做的，比如说提前熟悉一下在什么网站上能看到最全面的售楼信息！这样在面试现场就能心中有数。）楼主担任了小组组长的角色，分配了小组内每个人的销售说辞部分，并制订了谁来开始，谁来结束的销售流程。

依然是计划赶不上变化！本来大家都已经说了谁来开始的，结果客户一上来，一姐妹就抢着把话接上去了！（你大爷呀!!! 不怕神一样的客户，就怕猪样一样的队友！）结果被她这么一搅和，大家的节奏一开始就乱了！楼主怕大家会跟着抢答，没有销售逻辑（即是，不断挖掘用户的痛点，针对性销售），见机问道“陈先生，您是购房做第一住所还是第二住所呢？”客户回到“买来做第一住所，家里面有 6 口人，想住个大点房子”这样一问一答，小伙伴们也稍稍稳住了阵脚，顺着之前说的销售逻辑对客户的需求进行开发和推荐。不过整个销售环节还是很还乱，大家总是有一种害怕没有足够表现机会的焦虑感。

快到最后环节的时候，楼主想起了面筋里面提到的：尽量让客户下定金。楼主开始鼓动客户下单。当然这个环节很棘手，客户先后提出了两个问题，一是说提前下单有什么优惠或者好处；第二是旁边的其他楼盘的别墅房和我们的差不多，但是价格比格要便宜，咋回事？总得来说我们还是围绕楼盘的核心卖点进行回答的：我们的楼盘销售很快，现在都需要摇号了，下定金可以优先摇号；1.1 的低容积率，30% 的绿化面积，超一流物业管理——基本上就是告诉客户，我们是物超所值！不要在价格上进行计较！卖到最后客户还是说“我要回去和老婆商议一下”楼主见机说道：“陈先生您还是满意我们的别墅吧，那么您可以先把定金交了，等会儿您留个邮箱，我们回头把您选好的户型资料都给您发邮箱去，您可以回去和夫人好好商量一下，我们再确定一个时间。”（即是没有现场销售成功也要留下尽量多的客户信息，为之后的销售提供便捷）

二面的销售过程基本上就是这样的.....

华丽丽的分割线

二面也是两个 HR，一个扮演客户，一个在旁边观察，所以整个面试环节中的一举一动都可能纳入

HR 的小本本上。

一点提示：

1, 前期的准备。虽然是计划赶不上变化, 但是必要的准备还是好的。比如看看龙湖的别墅信息, 销售说辞, 查看那个网站信息最全面。(为了方面用电脑, 楼主甚至自带了鼠标和鼠标垫, 结果派上了用场....)

2, 组织和分工。由于现场资料有限, 时间有限, 所以建议提前确定好一个小组长, 分好大家认可的角色。虽然也会有猪队友的出现, 但是这样便于大家分配资料, 查看资料。

3, 销售逻辑。就是怎么引导客户, 怎么挖掘客户的购买欲望(为什么买房, 看重环境还是价格, 还是物业?) 精确打击!

4, 好的销售习惯和态度。即便是模拟销售, 也要用销售人员的角色要求自己。因为整个面试环节看重的不是能否卖出房, 而是看你时候具有销售的潜力! 包括好的态度、记录信息的意识、抗压能力、临场反应, 当然还有团队配合!

5, 其他的都是零零碎碎的小提示, 包括售楼的基本信息, 核心卖点等, 包括要保持好的语气等.....

----- 华 丽 丽 的 分 割 线 -----

龙湖的面试有“房地产中的宝洁”一说, 也确实是楼主面试中压力最大、收获最多的一轮, 即便是没有面试成功整个过程都值得去体验和反复回味。感谢同组的小伙伴, 也要特别感谢我的小女友和提供无限支持的小伙伴大可! 即将开始实习生的生活, 满满期待。

2.37 2014.6 重庆龙湖绽放处女一面

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2014 年 6 月 4 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1865174-1-1.html>

6 月 3 号晚上听的宣讲会, 之前并不了解这个企业, 也不了解这个行业, 不过听了之后觉得还是可以尝试一下的, 所以我的处女面就先给龙湖了。在宣讲会的时候会有一个报名表, 填上第二天想要面试的时间, 到时候带上申请表就可以了。注意: 是龙湖自己的申请表, 而不是自己的简历哦~

6 月 4 号下午就要面试了, 连面试形式什么的都还不知道, 所以就在应届生上找了一下, 幸好有龙湖地产的相关信息呀, 真是感谢各位前辈了。所以, 刚面完回到宿舍, 就来发个帖子, 告诉大家一声, 仅供参考哦。

面试到之后, 先签到, 然后有人给你电脑抽题, 写在你的申请表上, 给你 3-5 分钟的准备时间。(今年西南大学的是这样, 不知道别的是不是哈, 应该也差不了多少) 我的题目是, 西西弗书店+亚运会纪念币。当时一看, 嗯, 纪念币就想到了投资呀, 收藏呀, 送人呀, 这些。昨天在论坛上看到一篇精华帖, 把 minisales 的思路都给梳理了一通, 特别好, 今天就是按照那个来的(1.开场 2.挖需求 3.产品介绍 4.异议处理 5 促销, 约定联系), 但是还是各种出错, 晕。先说进去吧, 面试我的是两个人, 一个是昨天宣讲会上的 hr 姐姐, 还有一个男的, 两个人都很友善, 虽然有刁难, 但是一直笑眯眯的, 很温和。先是一分钟自我介绍, 原谅我, 这个我也是个生手, 大家自己努力。接着就刚才的题目进行现场的销售。面试官: 好了, 可以开始了。

我: 请问是两个都是客户, 还是选定一个?

官: 随便你, 都可以。

我：嗯，好的。 你好，我看你在看一本关于奥运会的书，你对这些感兴趣吗？

女官：不感兴趣。

我：嗯，其实不感兴趣也没关系，奥运是国家的一个大事，了解一下，可以和同事，朋友谈谈，聊聊。那你们喜欢运动吗？

女官：不喜欢。

我：那也没关系。我这里有一套亚运会纪念币，你们了解一下吧。

女官：不想了解，对投资没兴趣。

我：这个不仅仅可以用来投资，还可以用来送朋友，同事，合作搭档等等 balabala....

女官：那这个多少钱呢？

我：13 元一套，现在优惠价 11。（啊啊啊啊啊啊，这里真是气死我了，在查资料的时候就简单地搜了一下，看到上面有说是这样的价格，就这样定价了。但是怎么可能，一枚金的，一枚银的才 13!!! lz 只想骂娘呀）

果然，女官和男官就针对这些开始各种抨击，各种异议，我赶紧圆场，说什么，西西弗书店，草根书店，这只是一套模拟币，如果有兴趣可以定真实的，真实的不好拿，怎么怎么样的。

后来男官说对这个有兴趣，问我不是模拟币的是多少钱，多少克？我说每个 20 克，500 元左右，天哪，结果又是各种质疑。后来他们又问，材质呀什么的，我胡诌都诌不出来了，就说这次没有准备充分，怎么怎么地，然后说既然感兴趣，能不能留下联系方式，便于以后进一步交流。他们说不行，都有我的了，就不必要了，lz 也没有坚持。

就这样再问了有没有什么问题要问的之后，就没有了。完了之后顿觉不会再爱了，卖产品怎么自己连产品都不了解，这个怎么卖！所以提醒各位亲，产品的材质，价格，特点等一定要搞清!!! 血的教训~还有最后，没卖出去产品，说什么也要把联系电话留下呀，哪怕说，今天没卖出去业务老板都要批评了，不能连个联系方式都没有，怎么怎么样~唉，真的是马后炮，不顶用呀！还有为什么自己不知道还要再说高端币，就直接针对模拟币来介绍，高端币就找装打个电话，让同事来介绍不就好了吗？！真的是，当时的脑子呀，唉！瞎编又编不好！（银价格 3.785 元/克，金 329/克。500 怎么卖呢，亏死了!!!）希望各位亲在准备的时候自己给自己出个题，先试试，要不然，也可能会很难过的呢~

估计这次处女面要华丽丽的牺牲了，可怜呀可怜呀~求安慰，求人品~

2.38 龙湖北京 14 年 绽放 一二面经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 3 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1844949-1-1.html>

昨天面完了二轮复试，晚上 10 点多才收到通过的电话，写写面试经历，后面的人加油呀！

楼主小本一枚，去年秋招的时候刚好在外地做项目，基本上错过了应届招聘的黄金时间！（后来的同学要注意啦~）春节结束返校后在小女友的怂恿下投了龙湖的“绽放”项目。其实没抱多大的希望，之前实习的工作基本上是偏市场方向的，没有太多销售的经验。

【一面】

收到一面的通知是在 3 月 10 号。之前也听说了龙湖“绽放”项目筛选严格，一方面在网上网罗了一面的面筋，一方面向之前参与过“绽放”的小伙伴请教经验。在 11 号一面前夜基本上形成了面试的逻辑：（自我介绍就不讲了）模拟销售部分一定要挖掘用户的购买点，购买意向。不少面筋上也提到了，模拟销售

看重的不是你能否销售成功，看重的是你的销售逻辑：怎么挖掘用户的卖点，或者说怎么引导用户的消费意向。

楼主抽到的是“中关村”以及“电子秤”。大概有 5 分钟左右的准备时间，楼主就在想：中关村买电子秤？咋卖呀？！用电子秤称电脑的总量？不靠谱呀！这里给大家介绍一个取巧的方式：设置地点，尽量往便于销售的方向去设想！楼主在觉得用电子秤称电脑一事不靠谱后想到了另外一招：中关村嘛，大了去了，那我就设定中关村的“复星大药房”吧！也是在中关村呀！（尽量降低自己的销售难度）药店卖减肥药做正常的事呀，要减肥的话顺便买个电子秤呗！基本上按照这个思路设定了几个引导用户的情景：用户要是说已经有了电子秤怎么办？用说不需要减肥怎么办？

这个时候就要发挥你的销售逻辑了！楼主一开场就说了一句：欢迎黄先生和钟女士再次光临中关村“复星大药房”。这次是黄先生您要购买什么，还是钟女士您呢？

HR：这次是我老婆过来卖点维生素。（楼主一听就有点愣了，买毛维生素呀！你不卖减肥药我怎么推销电子秤呀！）

楼主：哦 钟女士您上次购买的减肥药效果怎么样？（马上回到主题上来，要牢牢掌握主动权）

HR：效果还不错呀。

楼主：那您过来再秤一下，我帮您做了一份个人的减肥档案。（埋下的伏笔）

假装女 HR 称量完毕，楼主：呀，钟女士，您这段时间体重变化有点大呀？您这短时间饮食不太规律吗？

HR：是重了还是轻了？

楼主：轻了，不过有点偏离正常范围。（埋伏笔）钟女士您看，我这里又一款公司新推出的电子体重秤，我建议您购买一台回家每天测量一下。

HR：电子秤呀，家里面已经有了，她每天都测呢。

楼主：那您真是个好习惯。是这样的，我们这款电子秤呢有点不太一样，您看见这个黄色的按钮了吗？您每次秤完体重以后，一按，测量数据就能马上更新到您的个人减肥档案中了，而我这里也会根据您的每周的体重变化情况提供合理的膳食建议。（都是模拟演示的）

HR：我老婆的体重你还比我先了解呀？

楼主：黄先生像您这样的 VIP 客户我们都是提供一对一私人定制服务的。（楼主也忘了当时是怎么想到私人定制这个词的.....）

HR：那好，来一台吧。有折扣吗。我们都是 VIP 客户了呀？（注意了，龙湖比较看重你是否突出产品的质量，而不是靠降价取胜。）

楼主：黄先生，是这样的，这款产品是公司新推出的，针对像您这样的高端客户我们是提供半个月的试用期的，半个月您不满意可以直接退货。（就是不减价，换个思路给优惠）

HR：那就来一台吧，多少钱呀？

楼主：大概 188（小错误，居然不熟悉价格！），您要哪一款呢？

HR：就粉色这款吧 好看

收了钱，说了声感谢光临！

----- 华 丽 丽 的 分 割 线 -----

一面过程中有一男一女两个 HR，但是一直都是楼主和男的 HR 斗智斗勇，女 HR 则是一句话都没说，估计是在观察整个过程。

提醒：

1，注意自己的身份，是销售员或者导购，而不是面试者。一定要非常好的服务意识！

2, 要有头有尾, 开场和结束应该是连贯的, 始终给顾客灌输一种理念: 我们是善待你一生! 所以私人定制呀, 什么一对一服务呀都是必要的说辞, 包括建立用户的购买信息档案。

----- 华 丽 丽 的 分 割 线 -----

【二面】

20 号下午提前到了集合地点, 时间一到就坐龙湖的车到了朝阳边上的“龙湖 双珑原著”项目区。以往的面筋上都提到二面分三个环节: 自我介绍+小组模拟售楼+自由问答, 时间合计一个半小时左右。楼主在收到二面通知后就开始着手准备, 看了不少龙湖的售楼说辞, 网上的面筋也基本上浏览了一次。

结果到了现场还是发现: 计划赶不上变化! 之前小伙伴说的自我介绍、选择房间里的一样东西做自我比喻神马的都不一样了! 自我介绍环节变成了介绍小组内的其他成员。楼主组内 6 人开始紧张轮流做自我介绍, 时间 10 分钟。一圈下来后其实还剩余了 2 分钟左右, 其实这个时候就有些尴尬和浪费了。楼主瞅见 HR 一个劲在小本子上写东西, 其实可以利用这个剩余时间再做点加分的讲解, 比如问问同组伙伴的校园组织工作、社会实习工作神马的。反正闲着也是闲着。(楼主当时太紧张了, 没想起这个事, 傻乎乎等了一分多钟!)

第二环节模拟售楼基本上没有变化, 小组成员饰演销售小组, HR 饰演客户。

时间总是很急迫的! 组织分工是必须的! 四十分钟的资料阅读时间, 只有一份纸质版资料, 外加一台能上网的电脑。这个环节需要小组内达成一致意见, 哪些人看纸质材料、看哪些部分的材料、谁来负责电脑查资料。楼主所在小组非常幸运, 抽到的项目刚好是我们面试所在的“龙湖 双珑 原著”, 由于在等待面试的过程中有意无意地看了看售楼大厅的沙盘和户型模型, 所以多少都些了解。由于昨晚楼主在百度云盘储备了一些龙湖别墅的资料, 所以就义不容辞地负责查电脑资料。(有些准备工作还是可以做的, 比如说提前熟悉一下在什么网站上能看到最全面的售楼信息! 这样在面试现场就能心中有数。) 楼主担任了小组组长的角色, 分配了小组内每个人的销售说辞部分, 并制订了谁来开始, 谁来结束的销售流程。

依然是计划赶不上变化! 本来大家都已经说了谁来开始的, 结果客户一上来, 一姐妹就抢着把话接上去了!(你大爷呀!!! 不怕神一样的客户, 就怕猪一样的队友!) 结果被她这么一搅和, 大家的节奏一开始就乱了! 楼主怕大家会跟着抢答, 没有销售逻辑(即是, 不断挖掘用户的痛点, 针对性销售), 见机问道“陈先生, 您是购房做第一住所还是第二住所呢?” 客户回到“买来做第一住所, 家里面有 6 口人, 想住个大点房子” 这样一问一答, 小伙伴们也稍稍稳住了阵脚, 顺着之前说的销售逻辑对客户的需求进行开发和推荐。不过整个销售环节还是很还乱, 大家总是有一种害怕没有足够表现机会的焦虑感。

快到最后环节的时候, 楼主想起了面筋里面提到的: 尽量让客户下定金。楼主开始鼓动客户下单。当然这个环节很棘手, 客户先后提出了两个问题, 一是说提前下单有什么优惠或者好处; 第二是旁边的其他楼盘的别墅房和我们的差不多, 但是价格比格要便宜, 咋回事? 总得来说我们还是围绕楼盘的核心卖点进行回答的: 我们的楼盘销售很快, 现在都需要摇号了, 下定金可以优先摇号; 1.1 的低容积率, 30%的绿化面积, 超一流物业管理——基本上就是告诉客户, 我们是物超所值! 不要在价格上进行计较! 卖到最后客户还是说“我要回去和老婆商议一下” 楼主见机说道: “陈先生您还是满意我们的别墅吧, 那么您可以先把定金交了, 等会儿您留个邮箱, 我们回头把您选好的户型资料都给您发邮箱去, 您可以回去和夫人好好商量一下, 我们再确定一个时间。” (即是没有现场销售成功也要留下尽量多的客户信息, 为之后的销售提供便捷)

二面的销售过程基本上就是这样的.....

----- 华 丽 丽 的 分 割 线 -----

二面也是两个 HR，一个扮演客户，一个在旁边观察，所以整个面试环节中的一举一动都可能纳入 HR 的小本本上。

一点提示：

1，前期的准备。虽然是计划赶不上变化，但是必要的准备还是好的。比如看看龙湖的别墅信息，销售说辞，查看那个网站信息最全面。（为了方面用电脑，楼主甚至自带了鼠标和鼠标垫，结果派上了用场....）

2，组织和分工。由于现场资料有限，时间有限，所以建议提前确定好一个小组长，分好大家认可的角色。虽然也会有猪队友的出现，但是这样便于大家分配资料，查看资料。

3，销售逻辑。就是怎么引导客户，怎么挖掘客户的购买欲望（为什么买房，看重环境还是价格，还是物业？）精确打击！

4，好的销售习惯和态度。即便是模拟销售，也要用销售人员的角色要求自己。因为整个面试环节看重的不是能否卖出房，而是看你时候具有销售的潜力！包括好的态度、记录信息的意识、抗压能力、临场反应，当然还有团队配合！

5，其他的都是零零碎碎的小提示，包括售楼的基本信息，核心卖点等，包括要保持好的语气等.....

----- 华 丽 丽 的 分 割 线 -----

龙湖的面试有“房地产中的宝洁”一说，也确实是楼主面试中压力最大、收获最多的一轮，即便是没有面试成功整个过程都值得去体验和反复回味。感谢同组的小伙伴，也要特别感谢我的小女友和提供无限支持的小伙伴大可！即将开始实习生的生活，满满期待。

2.39 回报论坛攒 RP~青岛龙湖一面经过

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 9 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1732148-1-1.html>

龙湖一面 2013093714:00

下午一面结束以后自我感觉还不错，龙湖是我的处女面，没想到还挺顺利的。不过结果怎样就不敢说了。下面来说说我一面的整个过程。

到了面试地点以后，首先是在两个盒子里抽纸条，一个是地点，一个是商品，然后进行 mini sales。我抽到的是在图书大厦推销哈尔滨啤酒，看到纸条的时候我特欢乐，因为觉得题目比之前想象的要简单。进去以后发现面试官为一男一女，但是整个过程中基本是男面试官在面我。首先是一分钟自我介绍，这是我早已在心里准备得滚瓜烂熟的了，做自我介绍时两位面试官先是低头记录着我的相关信息，偶尔抬起头看我，这个时候记住一定要和面试官有眼神的交流。然后他们向我点了点头表示肯定，我心里的紧张感一下子就烟消云散。然后面试官问我，你在刚才的介绍中说到能够和别人在短时间内建立良好关系，你认为这点如何办到？你觉得做销售最重要的一点是什么？我说我认为与人交往重在诚恳，只要怀着一颗真诚的心，就一定会让别人接纳自己，在心理上消除对自己的隔阂与陌生感，这样对方才会进一步接受你说的话以及你推销的产品。其间面试官还跟我讨论了关于真诚的话题，而且对我的回答似乎很

满意。然后他又问我，为什么会为房地产感兴趣？我笑着说其实我之前对房地产的了解真的很少，但是昨晚听了龙湖的宣讲会，就对这家公司产生了很大的兴趣。我知道龙湖的英文名叫 long for，还有公司的口号是“善待你一生”，for you forever。所以我认为龙湖是一个很人性化的公司，而且具有长远发展的战略眼光。回答的时候面试官依然频频点头。此处采用迂回战术~哈哈，因为我其实对房地产真的不了解，所以要绕开这个话题，不要被面试官牵着鼻子走。

虽然我是抱着打酱油的心态来这里积累面试经验的，但我依然针对这次面试做了相对充分的准备。我在面试的前一天晚上就已经了解了一面的大概内容，也感谢应届生论坛让我掌握了这家公司的相关信息，这点很重要，因为能让面试官直观感受到求职者的诚恳。

没想到自我介绍环节能跟面试官聊这么久，因为听说很多人的一面都是速战速决。随后就是模拟销售。我这么说的：您好，我是青岛市经济开发区哈尔滨啤酒的销售人员，很高兴认识您。这是我们公司最新推出的一款啤酒，首先它的泡沫很少，喝下去不会涨肚，而且口感很好；其次它的酒精浓度很低，大概只有 15%（这里汗一下，后来室友告诉我一般酒精浓度只有 11%，顿时觉得丢人了，不过我几乎不喝酒，真的不了解），不会对肝脏造成大的伤害，就算喝再多也不会伤身体；而且我们公司现在推出买五赠一的优惠活动，买的越多赠得越多；再者由于这是我们的新产品，还在试推阶段，所以前 100 名购买满 66 元的顾客可以享受九五折优惠，不知您是否感兴趣？

我是一口气说了这么多的，因为我觉得作为一个合格的销售人员，应该积极主动向客户推荐产品，不过主要原因其实是在面试中争取主动，很怕面试官趁机向我发难，而我驾驭不住~

不过那个男面试官还是很 nice 的~压力测试阶段比我想的好多了。他只是说，哎呀可我是青岛本地人，平时就喝惯了青岛啤酒，觉得青岛啤酒好喝。我就笑了，说再好喝的啤酒也总有喝腻的一天呀，您真的不想尝尝我们的新产品吗？这里有试饮的~边说边像模像样的假装给他端了一杯试饮。他也假装接过去喝了一口，然后说是挺好喝的，不过我现在赶时间，你能给我一张你的名片吗？我到时候会联系你的。我就赶忙假装从包里掏出名片递给他，然后说您能给我留一下您的联系方式吗？日后如果我们公司推出新的优惠活动会在第一时间通知您的。他说好的。

然后就结束啦~礼貌的道别和致谢，退出面试室。整个过程真的很享受，很兴奋，没什么紧张的，可能因为我准备的比较充分，所以心里有数吧。还有我没穿正装，穿的一条宝蓝色西裤，白色衬衫和黑色中袖修身小西服，典型酱油党~静等结果~

2.40 武汉站绽放一面二面面经新鲜出炉

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 9 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1732386-1-1.html>

参加龙湖的招聘有很大成分的巧合。。本人乃财大一苦逼小会计。。糊里糊涂的参加了龙湖绽放计划的宣讲会。。感觉还不错。。又糊里糊涂的参加了一面。。从来没有接触过销售方面的东西。。连本子都没有卖过。。结果意外的接到了二面的通知。。9 月 27 号去参加的二面。。现在在苦逼的等结果中。。觉得希望不大。。不过听说龙湖就算是拒了也会发邮件通知。。现在担心的就是在写面经的过程中收到了拒信。。那也太呵呵了。。

1. 简历筛选。。简历是龙湖地产自己设计了，大多是对你这个人的性格理想之类的了解，会在宣讲会现场收。每个人都会有一面的机会，所以不会有简历关就被筛掉风险。觉得龙湖这点还是很人性化的，他们看重的是销售的潜质，不是你这个人有多牛哄哄。所以那些简历上一面空白的孩纸们也大胆的投吧。。

2.一面。一面是在学校的一个教学楼三楼。。和其他地方的一面一样。。形式是一分钟自我介绍+minisales。。从二个箱子里面抽纸条。。一个纸条上是地点。。另一个是销售的商品。。我抽到的是在三亚的一个公园里面卖北京颐和园项目的别墅。。大概有五分钟准备时间。。我用了三分钟百度了下颐和园项目的资料。。列了几条销售时重点突出的东西。。剩下二分钟把自我介绍理了一遍。。大概包括姓名班级专业，为什么学会计的要跑去做销售（这个问题基本上是跨专业的同学基本上都会被问到的。一定要认真准备。要有说服力的原因。。让 hr 觉得你是真的想做销售。。而不是来打酱油的）。。进去之后发现面试我的是宣讲会的主讲。。也就是整个招聘最后拍板的人。。大概因为是做销售的。。感觉非常亲切。。然后楼主就自我介绍完开始 sale 了。。大家注意啦。。销售前。一定要给 hr 一个身份设定。因为销售不同的商品他的客户群体是不一样的（这个我就忘记了。。还是 hr 提醒了一下）。。我的销售针对 3 点：1.颐和园的别墅位于北京三大园林之间。呈现的是历史风貌。这和三亚的自然风貌是截然不同的。。2.别墅离北大清华中关村很近。人文气氛很好。。有孩子以后在这边可以收到好的熏陶。。3.园林景观。品质保障。有升值潜力 balabala。。hr 也是各种刁难。说是工薪族啦。。没钱啦。感觉三亚挺好的啦。去北京可以住酒店啦。这个时候你就要抓住客户的需求了---投资。。销售最忌讳的事就是你一直在旁边 balabala 我们的房子有多好环境有多优美。而忽视了客户的需求。。所以我就给她分析了一下投资的前景。还有对孩子的那部分隐形投资什么的。。最后她就买了（主要原因是因为时间快到了。哈哈）。。走的时候她说晚上会给通知。。第二天二面。。面完后就觉得自己表现的还可以。算是尽了自己的努力了。。当天下午三点多的时候短信通知第二天去光谷的华美达酒店二面。。不用穿正装带简历

3.二面。。早上到的时候还有二十分钟才开始。在等待的时候和同组的小伙伴先认识了一下。。觉得大家都还蛮和善的（面试的时候完全换了个人）。。聊了下才知道一面筛选比例还蛮大的。。然后过来一个姐姐。点了下名。介绍了下流程。重庆 u 城项目销售：20min 读 ppt 材料+15min 讨论+30 分钟对 hr 的销售+15min 和 hr 一对一交流。。听说一般二面用的都是重庆和南京的项目。。就那几个。。大家可以了解一下。进去之后的读材料和讨论我只能用乱一个字来形容。。组里的 leader 没有很好的分工串场。于是销售时悲剧就开始了。。大家东一句西一句的争着发言。。我坐的离 hr 还比较近。算是占点便宜。。离得远的有好几个人都没插上话。。后来的一对一交流感觉表现也一般。。好像对大家都问了同样的几个问题：为什么选某某地方工作。为什么不来做会计要来当销售。你一个女生做销售家里人同意不。以前有没有自己赚过钱遇到了什么困难。。然后就出来了。。感觉没什么戏了。除非 hr 在我身上看到了什么所谓的销售潜质。。哈哈。

关于二面的总结：1.去龙湖的官网上了解一下他们的楼盘。项目。特别是均价啊。物业费啦。优惠啦。尤其尤其要对项目所在的地方有一定的了解。。比如重庆是少有的一线城市二线房价的。重庆的天气比较潮湿。重庆没有限购政策等等。。这会在你二面发言的时候让你加分不少。其他的信息就随机应变

2.一定一定一定要知道用户的需求。一般为了增加难度。hr 都不会是项目所在地的。。都是来出差的。。这时候他的需求就是投资。。升值潜力就成为销售的重点。。这点可以针对未来政府政策的倾斜。地铁的覆盖等等很多方面来谈。

3.销售的时候很可能出现大家哄抢说话的情况。说实话我很讨厌和别人抢。但是没办法。。你就是要让别人注意到你。。太低调也是种错啊。。你可以抢。。但是你一定要能抓住客户的需求说一些有意义的话。有的人就坐在 hr 旁边。说了很多。。可惜都没说到点子上。显得太咄咄逼人。。最后先被刷到的反而是他。。如果你坐的远。。不是总能插上话。。这时候你可以做总结。。其实作总结的角色是最讨喜的。。说的话少而精。。别人在抢的时候你就可以在心里都总结好。最后让 hr 眼前一亮、

4.位置。。当然是离 hr 越近越好。。不过我喜欢和 hr 中间隔一个人。。这样既不会有压力。。又能很好的引起她注意。

5.一定要熟悉自己的简历。不是熟悉上面有 what， 而是 why，我这里就做的很不好。工作地点什么都是随便填的。。这样会让 hr 觉得你不是个沉稳的人。而且不重视这次招聘。。

最后的最后。。有没有武汉的小伙伴收到二面的结果呀??

2.41 2013 上海绽放生一二面面经造福后人

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 11 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1780401-1-1.html>

楼主是上个周五去参加的绽放生二面，周五回家玩儿，结果晚上就收到了通知，要我明天开始集训和实习！只能说龙湖的 HR 效率挺高，而且时间卡的这么紧。。

楼主是上海 211 文科学校的小本，专业偏管理、营销、传播方向，当初龙湖来学校做宣讲会，抱着打酱油的心态去听，当天晚上预约了面试时间，第二天就去一面了。

龙湖的面试形势比较新颖，他不会看你的简历，而是让你填一份自己的申请表。一面的时候也是两个箱子抽签，一个地点一个东西。楼主运气非常好，抽到了“影楼”和“阿玛尼领带”，虽然我没买过阿玛尼领带，但是可以编啊。。进去之后两个 HR 都是男生，很 nice 啊，非常非常和蔼可亲。他们会认真听完你讲的话然后问问题，问的问题不算很刁难，交流的也蛮好，最后还和他们握手告别。

当时觉得应该可以过一面，不出所料过了几天就收到了二面通知。二面就是群面，10 个人一个组做一个 case。去了之后很开心，因为之前的面试公司很多都是研究生和海归，这次的群面只有一个研究生吧好像，其他都是本科，也因为做销售不需要门槛。毕竟士官生的要求是研究生。

case 的话就是龙湖在上海的一个楼盘，是青浦的一个高层，2013 年？开盘，他会给 2 份纸质版的 PPT，给一个电脑，电脑上也有 PPT，10 个人轮流着看，共有 40 分钟的时间。40 分钟之后销售给在场的两个 HR，他们会以一个真实的买房者的身份问各种问题。

综合下来我的建议：

- 1、进去之后先选座位，建议离 HR 近的位置，第一个或者第二个，比较容易插得上话。楼主坐的太远了，我以为我旁边那个位置还有一个 HR，后来发现我旁边就是空的位置，电脑是给我们用的。。导致后来销售的环节非常被动讲不上话。
- 2、10 个人只有 3 份 PPT，所以大家要匀着看，它分为好几块，所以尽量每个人负责一块准备，销售的时候也有重点。楼主负责的是价格这方面，因为物业、户型这两块被两个口才极好的 MM 抢去了，我自知口才比不过他们，所以就决定和两个男生一组讨论定价及营销方案这一块。
- 3、面试前还是要做好准备，可以去售楼处查看一下真实情况，了解一下龙湖的房子，想象一下如果是你买房子的会问什么问题。因为最后两个 HR 肯定是会问各种问题的，你都要有对策。
- 4、了解一下国家在房地产这方面的政策，例如限购令。楼主就是之前一个晚上看了一下限购令，第二天果然 HR 就到了，当时所有人都沉默了，楼主就很高兴的插了几句话。。（因为之前站得远口才又不好已经被别的几个 MM 震住了。。）
- 5、面试的时候即使讲不出话也要始终仪态得体保持微笑。毕竟以后的工作就是售楼处的小姐，外形是非常重要的。BTW，楼主觉得自己在面试的时候表现的实在一般，站得远又没说几句话，讨论的时候提出了一些自己的看法，但是同组的 MM 实在太强大，我最后已经觉得自己要挂了差点放弃了。可是晚上我接到了通知，同组那几个 MM 都没有接到，想了半天才想可能是楼主形象稍微好一些，面试过程也一直保持微笑感觉比较舒服吧。所以建议女生去的时候一定要穿好衣服化好妆，能戴隐形就不要带眼睛。。龙湖绽放真的很看外形吧 = =

其他就没有什么了，明天就要开始集训加上实习了。我会在这个帖子下面继续更新的，有继续想要加入龙湖的孩子们加油！

2.42 青岛龙湖一面，相信自己

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 10 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1735080-1-1.html>

大四经历了一些面试，跑了各处企业，为了就是能在青岛龙湖面试中脱颖而出。
我是个不太自信的女孩，虽然在校期间也拥有各种光环。

-----以上是大前提

期待已久的 26 号宣讲会，在中国石油大学进行，当晚，HR 们笑谈青岛理工大学的学生抢了石油的场，我想可能是我们理工的学生在非 211985 的光环下，更加希望获得一次不易的机会吧。

27 号一面，下午 1 点多就去了面试场，穿了一件黑白竖纹衬衣，带了一套正装以防万一。在此特别感谢龙湖的校园大使们，她们给我很多鼓励，建议我不用穿正装，最后证明这是正确的，因为我觉得正装对我是一种束缚。

抽到 minisale 的题目是“影楼”+“不锈钢刀具”

在此我建议大家在抽签的时候尽量选择下面的，别人没抽过的，别害怕不会，因为，思想总会重复，第一个总是最新鲜吸引人的。

我用的是引导法加隐藏选择法

我之前从未有过销售经历，也没当过尖刀或者二炮

但是我在一面前看了好多面试经验贴，谢谢应届生网站哦!!! 撒花 ING~~

所谓以上的方法就是我当时在情境设计中从先生实拍婚纱照还是情侣照引出在家谁做饭的问题，因为给出的选择会让按照你的选项走，防止他说拍证件照，让你无法引入你先设定的情景中去。。。

minisale 结束后 HR 又和我聊天聊了好久，主要是问了我大学中认为最成功的事和如何一句话评价自己，大众问题，建议大家一定提前准备才能从容应对。

-----以上是过程

其实我最想说的是。。。。。我的心态，其实我一直在等二面通知，应届生有个和我一起参加的楼主说第二天就给了通知，我很低落，这段时间一直一直在想到到底是哪里出了问题，让我错过这次，我甚至想过霸王面二面或者 25 号去海洋再面一次！

今天，我在家重新填写简历的时候，接到了 HR 的电话，他说非常抱歉由于工作人员的失误导致你没收到二面通知，我一下子就跳起来了，自信心爆棚，真的成功了~

-----最后我想说，我们都是最独特的一个，要自信，要相信。

以上献给一起奋斗找工作的人们！加油！定不负本心！

2.43 2014 届龙湖绽放一二面 二面悲剧

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 11 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1772035-1-1.html>

1. 申请表

最好去投之前就想好怎么写，不要到场了再添，据我估计这也会成为后来面试的一个辅助评价工具。之前需要明白龙湖需要什么气质的人，找出自己符合的经历。

2. 一面：1 分钟自我介绍加 mini sales

正装不正装无所谓了。提前需要准备一下思路，楼主的题目是在学校澡堂卖仙人掌。一般拿到题目首先思考：价格（原价/优惠价）卖点（特点+比别的产品好在哪+带来什么好处），要想好 3-4 个卖点，搞笑的，科幻的都行，要自圆其说。思考一下情境中可能出现的面试官刁难的理由，如何正面破解或者巧妙引开，实在刁难的问题不用死磕，绕开即可。过程中保持自信和微笑很重要，因为面试官一直刁难你，你要顶住压力，不要冷场。楼主纯属运气，先问同学你是来洗澡的吗，面试官很开心的笑了（感觉在鄙视的开场白），然后我说我的仙人掌是校庆特供版本，原价 20 现在 15，面试官说太贵外面只要五块，我说已经优惠了外面的肯定不如我的好，如果买两盆再折扣然后送一张免费澡堂洗澡券，面试官一直说不要啊，我说如何如何好，后来面试官说要进去洗澡了，感觉表现很差，结果竟然过了。。。一面过了的人有 A B+ B 三种评价，我是在二面签到表上看到，楼主是 B+。

强调一个很重要但是楼主总忘的，就是销售的套句，客户在挑剔你的时候，应该用先肯定再否定的句式回答，比如客户说你这个产品太大了不好携带，你应该说，您考虑的真周到，但是我们有更小规格的产品之类的。之前有个帖子说的很详细，这个很有技术含量，平常生活中说话比较考虑别人感受的人应该能做到，楼主比较直肠子。。。努力做到中。。。

3.二面：60min 看材料加无领导+30min 模拟售楼+1min 自我总结

一面第二天还是第三天晚上就收到二面。要正装哦。在大概四天后，时间很充分。之前应届生上都说材料是重庆楼盘的，楼主是成都楼盘的，总之不是面试本地楼盘材料。60min 是可以每个人都看完，这 60 分钟面试官也会观察表现。be active 不要说得太多，楼主有个队友自己想当 leader 但是一个人说一句话至少一分多钟，楼主实在忍不住了打断她帮她总结了下，反正无领导最好别打断别人。模拟售楼期间面试官问题不会停，比如房价问题，物业费问题，这两个费用为什么比别人高，绿化问题，楼间距，交通，周边配套设备，能不能养鸡养猪，会不会骗人，跟你搞价，车位问题，等等，最好先有个初步了解准备，首付付多少，一般付款方式等。再有就是保持微笑不要冷场，不要被绕进去，有自己营销思路和主打卖点说服，依照客户需求来推销。反正楼主二面还没收到通知，已经有人收到实习了，二面挂了，听说龙湖待遇比较好也比较锻炼人，有兴趣的同学可以好好准备。

2.44 坐标长沙，刚收到绽放生实习 OFFER

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 9 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1733108-1-1.html>

个人情况：LZ 工科女一枚，坐标长沙，由于大学期间碌碌无为，成绩和实践经历没一样拿得出手，导致 9 月以来投出去的简历几乎无一回应。（容我哭一哭）

25 号参加了龙湖的宣讲会，得知龙湖不筛简历，人人有机会面试，于是 26 号早上 LZ 抱着打酱油的态度，把处女面献给了龙湖。

一面：minisales。LZ 抽到的题目是公车站卖黑色碳素墨水。当时就懵了，这年头谁还用钢笔!!! 好吧，拼一拼。

HR 是个很和善的胖 GG，LZ 简单作了自我介绍，就开始了。我给他的定位是在等公车的商务人士。对话如下：

我：先生您好，请问您是在等车吗？

HR：是的，你有什么事吗？

我：是这样的，我是老板牌墨水公司的，我们公司新推出了一款黑色碳素墨水，不知道您有没有兴趣？

HR：这年头哪还用墨水的（楼主 OS：果然你会这么说!!），我都用中性笔，不用了谢谢。

我：想必您也听过一句话，每个成功男人都会拥有一支属于他自己的钢笔。有时钢笔就是一个男人的第二身份象征，看您的气质一定是一位成功的商务人士吧，当您与客户签约时，一支看起来充满诚意的钢笔正好可以帮您加分呀。

HR：我就一卖保险的，哪有什么气质。真要成功了也不会来坐公车了！

我：坐公车是证明您有节约和环保意识，这与身份职位没有必要联系的。我们目前针对这款墨水正在开展买墨水送钢笔活动，如果您买一瓶，我们将送您一支钢笔，可以让您在第一时间感受这款墨水是否合意。即使您实在不需要，也可以买来送同事送朋友呀。

HR：送人家墨水？那太寒酸了，不太好。

我：礼轻情意重，您送的是实用的文具，相信您的朋友会感受到这份真诚的。无形中您也赋予了礼物的附加价值啊。

HR：那我一次买五瓶，你给不给打折？

我：是这样的，这款墨水是刚推出的，我们的主要目的是推广，所以目前已经是优惠价，会比以后正式价格低一些，您现在买的话是很划算的！

HR：（点点头）行，那我买 10 瓶。

一面大概花了 5、6 分钟，HR 说 10 点半参加二面，LZ 不禁感叹，啧啧，这效率杠杠滴...

接着是二面，10 点半收到集合通知，见到了其他 9 个组员。期间时间安排出了点小插曲，我们足足等了 3 个小时。1 点半才开始群面。不过真心庆幸有这 3 个小时，我们 10 个人一起吃了中饭，一起猜测二面情况，各自差不多熟悉了，磨合得很好。

二面开始。有 4 个 HR，说给我们 30min 翻阅资料，讨论方案，然后用 30min 向他们推销别墅。

组里有一个领导能力很强的同学，在他的指挥下大家有条不紊地分工、整合重点信息，30min 很快过去了，我们也有了一套初步推销方案。由这位 leader 做主线，另外 9 人跟着他给的节奏来。开始还是比较顺利的，每个人都有机会发言。到中期，4 位 HR 开始各种刁难了，“你们房价这么贵，中海那边还打八折呐”，“这房子平面图看起来又长又窄的，我不喜欢这种风格”... 姜还是老的辣，几个轮回下来我们就有些乱了阵脚，我直接不敢插话了，站在旁边观看我们的 leader 跟 HR 打持久战。

后面比较混乱，甚至在两方价格商议上出现了冷场情况，提醒一下大家，整组在房子定价上一定一定要有个统一的定论，最好讨论的时候就给定下来。千万不要在后面出现意见不同的情况。我们组被 HR 一逼急，来不及反应，就把一个很搞笑的价格抛出去了。汗水。

最后陈述总结，一个 HR 问：你们谁来作个总结吧，说说今天的表现。另一个 HR 又说：那个女生（指我），你起来说说~ LZ 整个傻掉，大脑一片空白，毫无逻辑地说了一些什么现在也记不全了。。大概就是我们对房地产知识了解有限，到后期大家明显招架不住 BALABALABALABAL... 说到一半被 HR 打断：那现在让你单独向我们推销别墅，你会怎么说？ LZ 再一次傻掉... 只好硬着头皮把刚才小组讨论的流程大致重复一遍，先询问客户需求啊，然后对症下药，比如房子在市区交通便利啊，小区绿化率百分百啊，房屋设计引入节能理念什么的...

二面就这么糊里糊涂地结束了。LZ 感觉自己希望不大，但还是很焦急地等待着龙湖回复。每天上论坛看大家的面经，向前辈讨经验，真是巴不得下一秒就得知结果！！

终于啊终于在今天下午终于接到龙湖的电话，说会在节假日后带领这 12 个绽放生前往重庆进行实习培训。但兴奋的同时也意味着 LZ 要错过黄金校招期了... 所以这次算是孤注一掷了，LZ 会全力以赴的！~ 不管结果怎么样，龙湖已经给了我很大的肯定，至少证明 LZ 并不是一无是处的，嘻嘻。

文章比较啰嗦，大家将就着看吧~

祝愿各位也能在面试中旗开得胜！

2.45 西安龙湖“绽放”一二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 4 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1689969-1-1.html>

今天刚从二面回来。。发现有几个挺重要的细节需要今年秋天及往后面面试的童鞋们注意的~~来给大家说说。。

其实我的一面听速战速决的，在体育馆卖暖手宝，2 分钟不到就解决战斗了哈~我没怎么说，两个面试官就说，那就来十片吧。。我个汗啊~

但是二面也就是模拟楼盘销售，让我较劲脑汁应付面试官各种刁钻的问题。我们卖的是重庆 u 城。我之前关注过 u 城，而且 u 城刚开业的时候我也去看过，但一直以为只有商铺，没想到还有住宅。在小组讨论的时候也就没有过多的想一些关于住宅的细节问题。等到真正的模拟的时候，一脑门的汗啊。我下面就主要写一下几个注意的点，因为关于流程的面经其实已经有很多了。

1，大家要最好查一下龙湖物业的一些信息。比如龙湖物业被称为“钻石物业”，还可以在网上找几个细节的实例。我给大家说几个我知道的。晚上十点小区的灯光会调暗 30°，为了不影响业主休息；雨后小区户外的桌子 20 分钟内会把雨水才干净；晚上保安会会将鞋子换成软底，走路轻，不影响休息。大概我就知道这些哈。大家可以再查查，我在面试说道物业的时候就说了几个细节，面试官的表情不再是平板了。

2，注意一下定价，大家一定一定要统一口径啊！包括物业费~！当时我们组只是大概说了一下房价，优惠政策。到说物业的时候，我说一块九，另一个女生说一块八。我俩还一起说的~关键，当时我们是女生一组男生一组。男女生的面试官当时直接打了个招呼，互相问了下对方的物业。男生组面试官说，我们这边物业 12 块!! 我们的面试官说，哟，怎么一个楼盘不同价啊！我的脑子快速的转啊，说了句，这个要看是花园洋房还是 soho，如果是商业用地的话（u 城项目刚好有商业用地）就是要贵一些的。所以，大家去面试的话，灵活一些，不要太拒着。房型不同收费不同嘛~~

3，我觉得大家去面之前最好上龙湖楼盘的官网看看楼盘的信息，龙湖又商业，也有住宅，还有洋房。每一种类型在龙湖的官网上都有对应的楼盘，而且有楼盘的官网。大家要看一下不同的用地又没有什么特点。比如，洋房是什么建筑风格！商业用地是不是哪里哪里最大的！这些点蛮重要的。我面的时候面试官问我，你们这楼盘是什么建筑风格？幸亏我查了，而且记住了一个西班牙托斯卡纳（好像是这么叫的）。不过我忽略了 u 城的商业用地是重庆西部最大的~

4，龙湖很注重一个品质。对于不同的用地（我指的是商业，洋房，高层）在细节上有很多让人很温馨的地方。如果大家面试时，面试官质疑房价，或者物业费贵的话。尽可能的要从一些小细节洗透你卖的项目。比如，面试官问我，你们这房哪里好啊？我就说，您也知道，重庆气候潮湿，我们的地板都是隔潮的，那同时，像这个一楼带下沉式花园的，我们就在花园里做了些防蚊虫的措施，毕竟潮湿的环境虫子多。面试官又说，那怎么防虫？我说，您的花园里我们种的有薰衣草，或者丁香花，这些都会在合同里注明。面试官问，那是不是我可以选择？我其实愣着了，我不清楚要不要由业主选择，我的同伴替我回答可以的。其实，大家还是关键要灵活。你就把你自己真当成置业顾问。豁出去的想，反正现在是我在卖房，而且细节信息资料上没有，可以自由发挥。

5，最后多一句，面试官要扯到什么用什么品牌神马的，别回答。除非你真的知道有什么品牌。。你就说，我们会 3 个大型品牌，或者很有名的品牌什么的，我们会在合同中有写。不行就拿合同上会有明确注明来说。

今天面回到现在能想起的就这么些了。。大家去面的时候不要怕麻烦，多差一点资料。其实今天我还有几个地方没洗透~\ (^ ▽ ^) /，不过高兴的地方是，最后，面试官说，那就这套吧。我很快的说，我给您差房源，然后就可以交定金了！

p.s.，大家最好记得要留电话!! 留电话!! 很重要啊~~留电话的方式有很多，你可以让顾客填意见反馈表，也可以收，“先生，您留一个我的号码把，（掏出你的手机）您电话多少，我给您拨过去”

往后面试的大家好运啊~~也祈祷我过二面~嘿嘿

第三章 龙湖地产综合求职经验

3.1 【2018 求职征文】杭州龙湖面试全过程【商业地产】【已收到 offer】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2132584-1-1.html>

轮到我来报答社会了！

1. 【网申】

其实最开始的时候，我并没有关注地产行业，只不过刚好海投投中了，然后商业地产又是我自己比较感兴趣的方向。我不是很想做营销，又不是建筑工程背景的，所以我觉得有一个除了行政岗之外自己喜欢的岗位很难得。网申的时候是有开放性问题的，需要认真答，最好答完了把自己的答案备份一份，面试前再看一看熟悉一下，面试官会问。

问题大概包括：另你最自豪的 5 件事，然后详细叙述一件，还有一个我忘了。

2. 【宣讲会】

龙湖的宣讲会现场是不收简历的，所以如果有其他的事情，不去听也没有大关系。但是我觉得去了解一下企业文化也是好的，而且宣讲会不枯燥，还是有很多干货，包括仕官生的一个培养体制啊，之前的仕官生分享啊之类的。

3. 【一面】

宣讲会之后很快就会安排一面了。一面有三个面试官，分别是 2 个 HR 和一个对应部门的负责人。他们都会提问。问题会根据你的简历和你网申时回答的 oq 来问。我觉得主要就是熟悉自己的经历吧，然后听清面试官问的问题，我有一个问题就是因为其实我对自己的那段经历不是很熟悉，然后导致回答问题不在点子上，面试官问了好几次。所以面完也很忐忑，觉得自己其实可以回答的更好。同时也好好把简历再仔仔细细的梳理了一遍。

4. 【二面】

过了好几天才有二面的通知，这个时候 HR 给参加复试的小伙伴一起拉了个群，便于之后通知，总共有 16 还是 17 个人进入了二面。二面就是去公司面试了。龙湖面试安排非常贴心的一点就是每个人的时间都是固定的，面试官也会严格控制时间，所以不会有需要面试者等很久的情况出现。但是也缺少了和其他面试者交流的机会。我去的时候就是我前一个人已经进去面试了，我后一个人还没来的状态，到我的时间我就进去了，非常准时。二面面试官是地区负责人和地区 HR 总。有点压力面的感觉，面试官不会对你的回答做出反应，表情也是一直比较严肃的，但是我自己心里有感觉是压力面，所以依然照自己的节奏回答问题，没有太被他们的情绪带偏。问的问题其实和一面差不多。最后还问了我一个觉得我相比于其他面试者的优势是什么。我之前有准备过，并且结合了这个岗位做了一定的拓展，感觉面试官对我这个回答比较满意。

5. 【终面】

其实二面完我心里很忐忑，还是因为面试官的喜怒不形于色，导致心里没底。后来 HR 电话通知我过了二面，心里还是很激动的。进入终面的人又被拉了一个群，这时候只剩下 6 个人了。龙湖一直很重视仕官生，所以终面都是 CEO 亲自面试。这次是 CEO 邵总和人力总沈总。因为两位总要全国巡回面试，所以杭州地区的面试还拖的蛮晚的，一直到 12.19 号，在上海虹桥天街。因为有一个人已经签了别的公司，最后只剩下 5 个人来终面。每个人的面试时间都很短。1-2min，基本就是自我介绍+一份实 ** 做了什么，有什么收获。然后就是你问一下问题。我觉得在这个时候，如果你没有什么特别想知道或者特别能给你加分的问题，不问也没关系，因为时间真的很紧迫。几百个面试者，他们每个都要见，所以还是以不浪费时间为准。之前就听闻，龙湖的终面基本是不刷人的，

2min 不到的面试的确也没法判断一个人合不合格，所以我个人认为，还是好好准备一二面比较重要，终面就自信谦虚一点，态度会更加重要。最终，我们商业地产的 5 个人都拿到了 offer。

6. 【约谈】

拿到 offer 后，地区 HR 会当面和你们谈一下 offer，具体就是薪资福利构成和数额，这个属于保密，所以也不要问我具体有多少啦。但是我觉得龙湖这个牌子在这里，你看的就不应该是一个起始薪资。

整个面试下来，给我的感觉就是龙湖校招安排的非常人性化，也很尊重每一个面试者。本来应聘者和招聘公司就是处于一个双向选择的地位上，所以不存在谁高于谁，因此对于那些在面试中让面试者等很久很久，然后面试官趾高气扬的那种公司，我打心里会给打负分，但是龙湖就不会。希望这篇能给明年的学弟学妹们有所帮助~~

3.2 绽放” ——龙湖地产 2017 年春季 营销管理培训生校园招聘

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 3 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2094773-1-1.html>

简历投递入口：<http://campus.51job.com/longfor/>

无论你就读什么专业、具备什么背景、拥有什么爱好。即将毕业的你选择怎样的人生？渴望怎样的舞台？如果还没有想好，请先与我们一起感受“绽放”的美丽！

关键词：应届毕业生年薪 10 万起！地产十强高平台！营销精英体系培养！人才聚集地！

■ 关于龙湖地产

龙湖地产 1993 年创建于重庆，发展于全国，是一家专注产品和服务品质的专业地产公司，业务涉及地产开发、商业运营和物业服务三大领域。2009 年，龙湖地产有限公司（股份代码：960）于香港联交所主板上市。截至目前，集团拥有雇员 14000 余人，业务遍布中国长三角、西部、环渤海、华南和华中 24 个城市，累计已开发项目超过 100 个，已竣工建筑面积超过 2982 万平方米，待开发土地储备约 3352 万平方米，2015 年销售额突破 545.5 亿元人民币，经营规模和综合实力居中国房地产行业领先地位。

秉承“善待你一生”的经营理念，龙湖以优质的产品和服务赢得了股东、客户、合作伙伴、业内同行的尊重和赞誉，集团先后获得“中国房地产开发企业综合实力十强”、“企业信用评价 AAA 级信用企业”等国家和行业组织权威认证，于 2012、2013 年入选“福布斯亚太区最佳上市公司 50 强”，而于另一权威榜单“财富中国 500 强”中的排名亦逐年上升。

■ 绽放项目介绍：

“绽放”计划是为龙湖地产培养具备龙湖气质的营销高级管理人才而定制的应届生甄选发展计划。我们将通过专业的面试和实习过程甄选符合龙湖气质的优秀毕业生加入公司，并经过 2-3 年的培养成为一线的营销经理。并且在他们中间发现具备营销总监潜质的人。在过去三年的“绽放”计划实践过程中，我们不断的见证了一个又一个惊喜，一个又一个超越。期待未来的两年你将为我们带来更大的惊喜！只要你是国家统招的应届毕业生，有志于在毕业之后选择龙湖地产作为自己营销天赋和激情“绽放”的舞台，你就可以申请！

本次“绽放”是针对 2017 届毕业生定制的营销体验之旅。经过初试、复试以及 1 个月的营销集训实习，你将体验真实的高端房地产运营模式。活动策划、售场管理、竞品跟踪、客户分析、话术梳理、成本管控、工程对接、客户服务……到这里你会发现“营销”不仅仅只是“营销”。

你的参与将收获：

“得利器”：一次营销的集训，专业的个人能力测评

“执而战”：不是实习，而是一次实战，近距离体验高端地产的运作的机会

“定其心”：工作的决定，是实战体验之后的理性选择。“实战”之后，你来决定是否加入龙湖

“结而群”：结识一群同样志存高远，坚韧踏实的同路人

你的加入将收获：

“绽放生涯”：龙湖地产营销管理类的未来之星

“领先起步”：提前实习，进入工作角色；开始坚实的职业生涯第一步

“高速奔跑”：快速通畅的职业发展空间

“价值增值”：获得业内高标准的地产整合销售经验

“不止是金”：丰厚的回报

■“绽放”计划由勇往职前、阳光风雨、坚韧绽放三部分组成

1、勇往职前

这个阶段包括网上应聘、网上测试、初试模拟销售、复试团队协作等环节，选取符合龙湖气质的管培生。胜出者将进入“阳光风雨”阶段，获得一次完整的营销集训机会。

相关环节：参加网上应聘、网上测评、初试、复试

2、阳光风雨

这个阶段中，应聘者将会接受为期 1 个月的营销集训实习，接受全方位、高量级、实战型的地产营销知识培训，来全面了解高端地产的营销工作及龙湖地产的特色品质，并最终带着自己的任务结果参加汇报答辩，答辩通过后即可获得上海龙湖的 offer。

相关环节：营销集训、汇报答辩、offer

3、坚韧绽放（带薪实习）

经过“阳光风雨”之后的优异者将开始进入带薪实习环节，通过和一群志存高远，坚韧踏实的人共同相处，来快速提升自己，达到坚韧绽放的状态。

相关环节：准工作状态 -> 正式工作

3.3 长春吉大龙湖绽放一面二面面经综合帖

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2000563-1-1.html>

2015.11.04 第一次 minisales-龙湖-win

早早就去南区了，今天穿的新衣服，走起路来精神百倍。昨夜因为咖啡睡不着，看了大半夜的龙湖绽放一面二面的面经，看得多了，我也看出些门道来，一面的门道：用的是引导法加隐藏选择法：1 开场，2 挖需求，3 介绍产品，4 异议回应，5 促销，询问联系方式。总结一下，在拿到题目时候，马上上网搜索一下产品的一些性能，还有价格。价格确定好以后，不要做降价处理。另外一定要事先设想好产品的新性能（全靠意淫），想得越开阔越好。面试官刁难的时候，不要慌张，总归是有解决办法的，曲线救国也是救国。面试官刁难你越多，说明你越是有戏，要是他都不想多说了，那估计就是不吸引他。所以私人定制呀，什么一对一服务呀都是必要的说辞，包括建立用户的购买信息档案。提醒各位亲，产品的材质，价格，特点等一定要搞清，还有最后，没卖出去产品，说什么也要把联系电话留下呀。

到了学校以后，先是陪同学参加他的龙湖面试，地点倒是都是长春的，只是物品都是奢侈品，香水眼镜什么的，跟面经里的不太一样，同学路上就在紧张了，我就努力帮他疏导，帮他搜资料，信息，然后他抽到的是香水，我给他普及了几个香水的常识以后，他就进去了。出来以后，看着好像还不错，虽然没卖出去。

去吃个饭，咖啡厅睡了一觉，又去下午的龙湖，这个 **minisales** 才是我今天最重视也是准备最充分的面试，我几乎把应届生论坛上所有绽放一二面的面经都看了一遍，又加上自己比较熟悉他们的游戏规则了，决定到时候放开胆子瞎编。果然，我抽到了在青年公园卖相册，我巧妙的利用我拥有的人物情景设定这个资源，把一男一女的 HR 设定为刚有小孩显了怀的夫妻，然后我上来就：“两位看起来真甜蜜幸福啊，刚怀孕的妈妈都是最美的，一定要用相机记录下来，不知道两位有没有兴趣看一下我们公司的这个相册，有两种类型，一类是直接插照片的，一类是 DIY 相册，不知道您更喜欢哪一类？”那个女 HR 选了 DIY 相册，这个我还是十分了解的，之前给同学送过一个 DIY 相册，然后我就把我这个 DIY 相册的特点一顿狂侃，什么可以给照片覆膜来保存完好，赠送相册周边来完善相册之类的，然后女 HR 就问价钱了，我说我们这个成本不是很高，只要 98 一套，果不其然，一直没有刁难我的 HR 说太贵了，我没有直面回答贵贱的问题，我转而继续描述相册周边里还附赠小剪刀，胶水，花式胶带，我居然还卖了个萌，用手比划那个胶带，就是这样一个一个小动物连起来的样子，然后又补充说，我们的内页还可以附赠的，估计 HR 看我太卖力了，同意来一套了。本来售卖成功，**minisales** 应该结束了，但我又接着来了一句：“如果您以后还需要相册可以联系我，我公司还设计了宝宝成长系列，宝宝升学系列，幸福一家三口系列，这是我的名片，请收下。”然后递上我在场外准备好的写有姓名电话的龙湖书签。一直不开口的男 HR 问了我一个问题：我看你家里父母条件也很好，他们愿意你来工作吗？然后我就按照自己真实情况回答了一下，这场一面就结束了。晚上回寝室大概快九点收到了去君怡酒店复试的通知。

2015.11.05 第一次即兴演讲+模拟楼盘销售-龙湖-未果

今天的二面，我超级超级重视。昨晚搜了整整一晚的龙湖地产楼盘的信息，以及所有人二面的面经，我把这些都整理成了文件，看了好多好多遍，对今天的面试流程基本熟悉，而且基本有了自己的思路与对策。不打无准备的仗，我雄赳赳气昂昂的就来到了君怡酒店。

有三个 HR，有昨天“买我”相册的那个女 HR，我看到她心里暖暖的，我们一共第一轮 18 个人，分成 3 组。我们组的组员看着都很温和，我心里不那么害怕了。然后开场是 3 分钟即兴演讲，抽到关键词后可以准备 3 分钟。我抽到的是激情，一开始没想法，后来就有了。上台介绍名字，*鑫，联系到钱，引出鄂尔多斯，然后说当年激情的鄂尔多斯房地产现在没落了，但我又在龙湖房地产上看到了希望，这是一条线，然后又是我们年轻人的激情在其他企业可能会被磨灭，但是在龙湖这份激情可以被保留下来。其实我觉得自己说的挺好的，虽然有些紧张，有些词不达意，但是听到我这样恭维龙湖，我似乎感觉到在座的求职者有些鄙视我啊，擦，我讲了 2 分 20 秒就完事儿了。接下来有讲得好的，也有不太好的，但东北人偏多，所以，讲得好的真心多呀!!! 东北人真是太会 bb 了，一个个都跟演小品似得，唉，我这个内蒙人真是自叹不如啊。

接下来果然是模拟楼盘销售，30 分钟准备，20 分钟推销。我们组一开始，就有一个北华大学的男生分配了时间，居然看 15 分钟材料，我提议改为 10 分钟，大家也同意了，又有一个讲价值（关键词）的男生当了计时员，然后资料我给大家分配了一下，北华男旁边的温柔女生拿的是楼盘总介绍，价值男拿的是绿化景观，我旁边矮个女是户型，研究生哥哥拿的是周边配套，我留下了物业。大家又是一顿摘重点一顿看一顿讨论，很明显价值男和我一样看了应届生的面经，我俩带领着团队基本没有跑偏，把该整理的都整理了出来，也串好了场，大家也都明白不能抢的道理，在场外等候第一组的时候又串了场，校对了几次可能出现的问题后就开始了。

果然，HR 不是吃素的，上来就要求大的房子，然后嫌我们这个不是学区房，给我们整楞了，北华男聪明，说您高端人士，孩子的教育不能就局限于周边学校，价值男居然说了什么孩子的教育不要苛求于学校，父母的教育才很重要，我也是傻眼了。我赶紧从研究生哥哥那儿拿来我整理的资料告诉 HR 周围都有什么学校，然后 HR 说好吧，我们不纠结于这个问题了，你们继续吧。然后我们的户型女上场，她询问了需求，然后介绍了最大的户型，结果 HR 非要让小孩住在南面，但是我们的户型南面是主卧，户型女急了，说夫妻住次卧，小孩住主卧，这很明显不行啊，HR 不满意，然后我忘了是北华男还是价值男说我们这个南北通透，采光很好的，这个问题才算草草了事。下一个价值男介绍景观，HR 说图片看起来这么好看，现实不一定如此啊，价值男还是北华男我又忘了，居然说偶尔

做不到那么好也是情有可原那个意思，我一听，不对，不能松口，我抢过话头，说您在沈阳一定有朋友是住在我们龙湖的小区里，您可以有空去做个客，顺便观察一下他们的绿化环境怎么样，这样您就明白我们是不是口说无凭啦，然后这个问题也就这么过了，研究生哥哥又介绍了一个周边配套，HR 问驾车怎么走，他回答十分钟左右啊什么的，倒也还好，没再刁难。接下来 HR 问我们物业费多少，我的部分来了，我报了价，HR 嫌弃，太贵了，我用了那句广告词，如果你不买龙湖的房子，也一定要来龙湖看看，因为这里有不一样的生活。然后我就介绍了龙湖物业在全国的地位，钻石物业啊什么，还举例当您在家中休息不会被路灯影响，不会被保安巡逻声音影响，下雨后 20 分钟校区路面桌椅就会是干净的之类的，HR 说我怎么听说万科的物业更好，我愣一下接上去说不，不，肯定龙湖最好，龙湖全国第一之类的巴拉巴拉，然后计时的 HR 就打断我们说时间到了。就这样结束了。说实话我的感觉不太好，虽然在小组讨论的时候我差不多担当的是 leader 的角色，表现应该也是可圈可点的（脸皮厚不要打我。。。），但是在真正销售的过程中我并没有起太大用感觉，我们有被 HR 牵着鼻子走的情况，还是没有领会销售的精髓吧，不过还好，我们组没有抢话答的情况，每个人都有展示，不管过没过，这次面试都为我打开了销售这扇崭新的大门，我第一次这样为一次面试准备，这种感觉真的很棒，最后一句，我真的爱上龙湖了，真的可以进去的话，我真的可以为之鞠躬尽瘁死而后已的！！！

这是从我的求职日记里摘出来的，抱歉为同组组员起的方便记住的小别名，嘿嘿，感觉我们合作的特别愉快，超级希望可以再见到彼此啊，如果楼主过了二面的话，会回来告诉大家，大家祝福我吧！！！晚安啦！

3.4 龙湖绽放生宣讲会+一面+二面 等通知中

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1880274-1-1.html>

我做好了与你相伴一生的打算，也做好了你随时会离开我的准备，也许这就是最好的爱情，深情而不纠结——这是我找工作的心态。

经过昨天一下午加一晚上的休息，我才从二面群魔乱舞的情境中抽离出来，一直以来混迹于应届生论坛，都是自私的索取者，从没分享过什么，因为也没料来分享给大家，想着经历了龙湖绽放生的一面二面，赶紧把我热乎乎的感受拿出来晒一下，也许没什么技术含量，但至少对某些同道中人会有熟悉流程的感觉吧。

u （自我情况）

说一下这个部分，主要是给大家一颗定心丸，纯属给大家安慰感。我是 985、211 的一个本科生，学校偏远，大企业来招聘的很少，龙湖能来真的很不容易，也许是我们之前去工作的学长努力的结果。我是一个生科女，大一时还“粪”发图强，整天灰头土脸泡图书馆、跑实验室，得过奖学金。但到大二，我发现自己根本就和其他立志考研的娃儿不是一个频道，我不喜欢再做自己不热爱的事情，我就是个心大没脑子的东北妞，我不喜欢参加那些什么竞技类的比赛，没获得过什么奖，社会实践调研经历少得可怜，学生会也只是大一的干事，但是我是一个特别爱折腾的人，经常搞些小买卖，虽然是小打小闹，但还是比较爱发现商机的，搞的小副业挺多（在龙湖的简历上，我主要突出的也是我爱做生意，创业的这点，因为这是龙湖气质所必需的，你针对龙湖所要的来描绘你自己），而且有一些企业实习的经历。大三的下学期意识到找工作的残酷性，自己一个人穿过小半个中国就为了有个好企业的实习经历，丰富下自己。啰嗦这么多，只是想说，也许在看的你们简历上都会比我牛，但对于我这样远离校园竞技的，不爱参加活动的孩子，龙湖不筛简历真的是一个很公平的方法，完全看的就是你的能力，所以如果你具备龙湖那种追求内心自由、敢拼、不怕苦、爱赚钱的气质的孩子，就都来投龙湖吧，它真的也许就会给你绽放的惊喜。

u （宣讲会）

晚上开的宣讲会，会议厅里早坐满了人，可见龙湖的魅力不可小觑。等待的时候放了一些暖场视频，不得不说不大企业的招聘就有一种振奋人心的力量，不怕你笑，我真的就被片子里的龙湖，艰苦创业，拼搏多年的那种精神感动的哭了，是真的哭啊，有眼泪的，不过我不能忘了我是干啥来的，感动有啥子用，还是打起十二倍的精神听好宣讲会，大家不要忽视宣讲会，因为能做宣讲的都是企业经验丰富的人，不防就是面试你的大 boss，比如说龙湖宣讲的就是 HR 经理，你多听他们分享的一些经验，或者坐在前面为了混个脸熟，发个言留下个好印象很有必要。宣讲会开始，这个 HR 经理不走寻常路，聊天似的开始，问大家选择工作最看重什么，大家在底下小声说什么行业、发展、岗位啊，我不知道哪里来的勇气站起来用我的大嗓门说了我最看重的就是这个企业的领导人，因为我觉得领袖的魅力完全决定这个企业的未来能走多远，我最喜欢变形金刚的原因就是崇拜那种领袖精神，然后又 balabala 到龙湖的女当家吴亚军上。淡定的坐下，这个经理说我们来给这个女生鼓鼓掌，她能在这么多人面前，大大方方的表达自己的观点，而且这个观点我很认同，大家就都听话的给我鼓了掌，其实蛮不好意思的，有点高调了。这样我成功的混了脸熟，为后来面试埋下伏笔（所以大家一定要重视宣讲会，不仅为了了解企业的文化，而且要敢于表现自己，当然要适当，不要过于积极，要在大家都不做的时候，你来做，突出自己，如果大家抢着说的话，你又说的一般就没什么意思了）接下来，这个经理就分享了他来到龙湖的过程，后来就问到房地产这个行业是从什么时候有的，大家抢着说这个那个的全不对，我坐在他的眼皮下面，我说是从商品房买卖开始的，HR 眼睛放出了光，说这位说得对。我就纳闷了我周围那些商学院的是干啥吃的，连这个都没想出来，但我也不知道自己咋就会的，哈哈，可能没用的看多了。就下来又讲了很长时间，后来 HR 又问了大家有没有创业经验，这正符合我的口味啊，于是我又 balabala 了两下（大家要注意，你要随时准备展现你自己，如果你没什么校园大牛经历的料，那就从其他方面凸显自己，毕竟术业有专攻，每个人都有闪光点，你要挖掘自己的与众不同，无论写简历还是 HR 问你大学最成功的经历的时候，你要做到我和别人不一样，同时这也是我做人说追求的，而且讲的话不要废话多，点到为止，毕竟没童鞋喜欢听你在这里炫耀）宣讲会完事了，接下来就是预约第二天的一面时间，从上午九点到晚上五点，每五分钟一个人，三个组随机同时面试，我选的是 10 点场，因为我感觉一定要在面试整个流程的中前端，面试官在分析了前面几个人，对这个学校学生有些了解的时候，你如果表现好，还在他不累的时候，是很容易被相中的，后来事实证明的确如此。

u（一面 minisales+自由问答）

我九点半到达候场，在一个休息室里，满满的全是人，以为五分钟面一个，其实多数都是十分钟左右一个人。我穿了正装，挎了个包，早上我提前一小时来化妆，展现一个亮丽的自己十分必要，不仅提升自己的自信，同时也在气势上给人干练的感觉。很多同跟我面试的后来交流都说看我第一眼就觉得我强，其实我没什么强的，但是第一感觉就是要有这种效果，让别人担心你是对手，气势上让他们害怕，自己表面放轻松，内心警惕。尤其是就业难的时代里的女生，虽然都说外表不重要，但是凭我的经验好的形象气质绝对有加分。美不美不重要，重要的是衣服利索，精神饱满。让别人感觉你这个人眼睛会放光，满满的正能量。为了更好的状态，多付出一些，你会发现成功都在于百分之八十的准备。回归正题，minisales 想必大家也了解，就是有两个桶，一个是地点，一个是你要卖的物品，随机抽签配到的就是你要向 HR 卖的，估计会给你三分钟准备。什么样的都有。进去签到，我就和安排谁到哪个 HR 屋子里的助手说，你可不可以安排我到昨天那个经理那个屋子（因为昨天已经脸熟），他正好是我之前面其他公司认识的，我是一个到处爱勾搭人的人（所以无论什么时候，要选择主动，主动迎合变化，主动认识人，因为说不定什么时候就会帮你一把）他说，他尽力。我就进去等着了，我说几个我见到其他人抽到的，在香山卖 chanel 5 号男士香水、在恐龙馆卖奥运会纪念币、在游泳池卖牛奶，我抽到个在邮局卖哈根达斯，我一看就蒙了，不瞒你说，我是个土孩子，哈根达斯是什么我竟然不知道，我以为是香肠，我就看了我旁边的同学，她的是在影楼卖西门子助听器，她问我你这个怎么样，我说哈根达斯是不是香肠啊，她说你真土鳖，人家是冰激凌，我就引导她说，你这个你觉得怎么样，你会卖么，她说太难了，我完全不懂，我说你觉得我这个行么，要不咱俩换，她很高兴的说可以，因为她是吃货一枚，对吃的完全是疯狂（遇到事情，你要想办法往自己最有力的方向发展，如果有可能引导别人的想法，这也是做销售最必须的，我觉得好的销售员就是可以影响别人想法的人）。接下来，我觉得就给了我两分钟就叫我进去了。准备时间里我的大体考虑的：

（1）你要给 HR 定位：设定一个情景，利于你的销售，遇到难的情景不要慌，找到之间联系。我设定两个 HR 是儿子和儿媳妇，他们六个人开车包括两个小孩，两个老人一起来照相。阖家享福又有款的那种。

(2) 设定你的身份：我是西门子社区关爱大使。其他的情景你可以说自己是活动赞助商、品牌宣传经理、产品派发员、某活动合作伙伴、私人定制服务经理之类的，名字尽量想的高大上，主要突出品牌、服务、一对一、高端。

(3) 给产品定位：百度搜一下你的产品特征，基本性能，相比于其他的特殊性能、品牌价值、市场价格。速度要快，时间紧，脑子要拼命记住，有印象，这样到时候现场你可以编出来。

(4) 挖掘用户需求：你一定要挖掘客户需求，抓住买这个顾客可以获得什么，任何事都要讲逻辑，真实还原场景，抓住用户心态，这是一个心理博弈的过程，面试官一定会不辞辛劳的想尽办法为难你，这也是压力面试。想好异议处理，HR 反驳你怎么回答，切记不要正面反驳顾客意见，虽然没学过营销，但是我觉得你要采用先肯定，再否定的态度处理异议。顾客纠结价格，那你就曲线救国绕开难缠的价格，先往出摆价值，告诉顾客：向您这样高端的顾客，关注的一定是产品的内在价值，价格绝对不是您主要考虑的（虚荣心理）balabala 一下，接下来说你买到的不仅是一个质量上乘的产品，更是一个什么的生活方式，什么附加价值啊，增值空间啊，隐形好处啊。

(5) 价格处理：绝对不打折，不降价（龙湖就是不降价）。可以迂回的说，赠送什么、免费办理什么卡、免费使用再考虑买不买、什么专属定制、VIP 服务、价格最低，就是不降价。

(6) 联系方式：最后不管买不买（面试不以买不买作为通关依据，主要看你的销售逻辑），你都要想办法留下联系方式，留电话便于后期跟踪回访，留下邮箱便于我们将产品信息发给你回去参考，就算 HR 说不给，也要想办法要到，如果你做过兼职，这些都是建立客户的基本功。

下面是我的场景，简单还原。进去后，先鞠躬（礼多人不怪）在座的两位好，我是谁，HR 说了一句我认得你（我心花怒放），把你的龙湖规定简历给他们，很多人只拿了一份，我之前问过了是两个人所以准备两份（细节处一定要把握），这次的不用自我介绍，直接给 HR 设定就开始演，你要相信，HR 们经历无数次的面试，他们的表演为难人的水平一流。我的流程这样的：

开场，打招呼，我看你们一家人来照全家福，蛮幸福的，介绍自己，询问老人身体状况和年龄（引导式销售）。HR 说 78 十岁，健康。

我问老人听力如何，HR 说好的不行。

我说老人这么大岁数听力好真是难得，老人平时有用过保护耳朵的助听器产品么（先肯定，再引导）。HR 说，不聋，不用（早就想到会这么说）。

我说，是这样，我们的这款助听器产品不仅只适用于听力低能人士，也有对正常老人听力保护功能，保证声音安全柔和进入耳朵，保护心脏；什么 FM 收音机，老人在公园听小曲；什么同步数据到我们的数据库，关注老人的听力健康之类的（多数是我瞎编，反正没事，你说的越天花乱坠，越有意思）HR 继续压力，说不买，家里有一个了。你要眼神和他交流，绘声绘色，微笑。周旋几回和，终于问到价格。

我说：多少，他说太贵，家里那个很好又不贵。接下来你要讲品牌质量、历史什么行业第一，而且我们社区关爱，突出绝对物超所值。

他说，要打折。你说，不打折，已经最低（龙湖就是不打折），迂回说，这个品质绝对值，忽悠他身份高贵什么的。他说，没钱。我说，什么钱可以省下来，老人的钱不可以省，bala 孝心。

又周旋几回和，不买，算了，不买就不买吧，反正我觉得自己展示的还可以。然后留联系方式，结束。

后来 HR 又问了我简历上的问题，说了一会，结束走人。走之前，你要说谢谢，留一个微笑。

u（二面 30 秒自我介绍 小组售楼 调查问卷）

一面的下午四点，我收到一个未接，打过去告诉我过了，第二天九点之前到达二面，没告诉怎么面，但我看过面经知道是无领导小组售楼，我从来没有无领导小组讨论的经验，所以就是酱油心态，不强求。时间紧，我就准备了一下资料，包括二面思路流程、房地产未来走势、限购令和二次房贷、龙湖竞争对手分析、户型采光基本知识、销售策略、销售措辞。早上我踩着小细跟 踏着明媚的晨光 颠颠颠地爬上了山上的物理学院准备二面（已累得麻木）……左等右等发现 106 没人啊 打电话确认发现不是物。理。学。院 是知行楼 我的个神啊！两个楼是跨越了我们学校最远的距离 原来昨天接到二面通知就光顾着嗷嗷嗷叫了 地点都听错了 看时间 还有二十分钟 我觉得用这小细跟支撑五大三粗的我根本是要走费的节奏！我在半山腰看到一辆私家车 我就到网球场里找到车主请求他可不可以载我去 这个憨厚的中年男人爽口答应：得呀（dei 二声）于是就带着我穿过校园的层层路障 送我到面试地点 最后还送了我句话：lucky day！如果今天不遇到这个大叔 我不知道后果怎么样 感动满溢 超级感

谢 虽然匆忙中没记住他的脸 但与这个大叔的相遇让我相信 好人运气总不会太差! 后来进去了, 我们第一组一共 9 个人 (一面 150 多个, 留下 27 个, 分三组面试, 最后留 10 个), 我是生科, 另一个园林设计, 其他七个全是商学院, 还彼此都认识, 我觉得对自己太不利了, 所以主动出击, 让大家彼此认识介绍啥的调动气氛, 这个过程就是你摸清对手水平的时机, 因为经常接触人, 所以我不犯怵, 观测一下, 发现有个男生不错, 组织力还可以, 而且一看就是有备而来的, 知道流程 (我心想, 一会不如要他来当 leader, 希望他可以组织好, 因为看得出他也蛮想的, 因为我下定决心不当, 因为如果你当 leader 的话你就要通观全局, 不能过于表现自己, 为团队着想, 我觉得自己是个进攻型选手, 所以我选择在该表现的时候表现自己) 进去后 HR 一共七个人 (怎么这么多啊, 像一面神一样做了一排) 我们九个人也坐了一排, 相当每个人前面都有一个 HR (不是圆桌么, 怎么套路不一样, 可能因为我们学校太艰苦, 条件太差, 找不到圆桌)。我抢先坐在九个人并排的中间位置 (位置很重要, 在中间 HR 都会注意你, 但同时你暴露的也会很多, 总之意识要超前, 抢到好的)。然后写名牌, 30 秒自我介绍。第一个女生站起来说我是谁, 我是一个静若处子、动如脱兔的女生 (我的神, 这句话未免太矫情了吧, 还有这是就业讲座上老师给大家的范本, 说不定 HR 听过多少遍)。下一个女生小声细语说了我是谁, 我喜欢销售就没了 (拜托, 30 秒不是说时间少你就说不出来了, 也许你准备的是一分钟, 但是面对变化, 你要改啊)。自我介绍绝对是个人魅力的杀手锏, 虽然只有 30 秒, 但是真的很关键。到我了, 我站起来, 深深鞠躬 (还是那句, 细节) 用我那嗷嗷的大嗓门子开场, 气势上绝对压倒 (虽然有点夸张, 我声音大但不难听, 女生声音要柔和, 千万别太尖), 面露微笑和 7 个 HR 眼神交流, 我明显感觉 HR 都抬头看我的眼神都不一样。介绍完了给了一份资料 (之前别的地方是两三份啊), 给半个小时, 看资料加讨论, 半个小时后选两个人对 7 个 HR 销售楼盘 (套路又变了, 之前了解的是四个人)。算了随机应变吧, 拿到手, 大家抢着分资料, 那个我觉得不错的男生说按标题分, 大家分组各负责一块, 闹哄半天, 我提议选 leader, 计时员 (估计那个男生也在等我提议), 后来我推荐了他 (他蛮开心, 为后来让他选我成为两个销售的人中的一个铺垫), 那个计时员根本什么都不管, 我提议, 15 分钟看材料, 15 分钟大家交流意见讨论。我了解龙湖最看重的就是物业, 所以我抢到物业的方面的资料。讨论过程, leader 男说交流信息, 大家张口说, 我提议五个组每个组一分钟来说主要 (为嘛 leader 男不分配时间) 但他们基本说超时间。关键的什么点说不到, 我又提议, 大家定物业费、户型分布、建筑风格是什么, 在定一下房价 (旁边一个女生竟然说不用定房价, 我靠, 买房子不定房价你疯了啊, 接下来还有的人说不用定, 吓死我了, 最后我说了好几遍, 还是没定出来, 话题就过了, 我想我心里有数就行了) 后来选两个人, 大家选我和另一个男生, 这中间涌现了好几个浪费时间没说重点的队友 (比如我们没讨论到配套, 后来这是个大失误), 有个女生竟然还拽专业名词, 说的还不知所云。后来 HR 喊时间到, 要两个人出来讲。我和那个男生出来, 我开场, 问他们驾车而来, 外地人吧 (我们买的是度假高级别墅, 限定他们旅游) 我问几口人, HR 说我们大家族才来了一半, 问是准备买第一套还是第二套, HR 说我们不买, 看看。之后哈拉了几句, 招待什么的, 我白话一大堆, 那个男生紧张的不行, 都结巴了 (有个小插曲, 那个男生说的时候, 我冲一个 HR 姐姐笑笑, 她口语给我, 你挺好的)。说了一会, 让我们两个回去, 说我们俩外的其他人来补充回答, 接下来就是群魔乱舞的场面了, HR 抛出问题, 大家好几个回答的都不在点子上, 我抢不过这帮人精, 我回答了一个, HR 还告诉我让其他人来回答。但是也不能我就不说话了, 在价格问题上纠结大家乱成粥的时候, 我提议, 不妨让我们的经理出面来解决顾客问题, 然后我们小声讨论下, 让 leader 男出面说了一下。后来 HR 经理喊结束, 说下周给通知回去等吧。我觉得自己表现的不好, 可能也是第一次参加无领导小组的面试, 就当长经验了, 我特意最后一个走, 泪眼巴巴的对 HR 经理说再见, 很想再次见到你 (我真的不希望这就没有下文了, 但也没办法, 自己表现的不满意)。走出来, 填个问卷就结束了, 脑子超级累, 从那个场景中抽不出来, 望望阳光, 好像经历的不是一个小时, 这个感觉又爽又刺激也有不确定。

u (总结)

是不是觉得我老墨迹了, 不过我洋洋洒洒写了七千字三个半小时, 真的就只是想用最真实的场景还原出来, 大家参考下, 熟悉这个流程, 做好心理准备。磨刀不误砍柴工, 找工作注定是一个持久战, 龙湖二面通知要一周后下发, 不过去或者不去, 在经历了一场大公司的面试后就会获得感悟到很多。想加入龙湖, 因为我渴望让自己有活着的感觉, 我喜欢风风火火的生活, 喜欢龙湖人的那种气质, 自由洒脱、内心精神强大、不甘于平凡、热爱挑战。我相信, 会有很好的一个位置等到我去把它攻占的, 那就一路挺进, 终将征服。

----- 华丽的分割线

在我发完帖子的第二天，我收到龙湖绽放生的 offer 了 补上这句话不是为了炫耀 是真的想告诉和我一样普通没有大牛经历的娃儿 只要你用心准备 龙湖在等你

3.5 小龙女求职记-龙湖仕官生 2013

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 12 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1624668-1-1.html>

9 月 28 日就投了龙湖，也发现官网上它并没有标明华南地区的校园宣讲会，于是之后也没有关注。

10 月下旬某一天，找工作的朋友们在群里贴出了龙湖华南地区的宣讲会通知的时候，其实还有点小小的不相信，还特意查了几遍官网都木有发现。朋友贴出了宣讲会查询系统上的通知，亲眼看到“10 月 29 日，华南理工大学”才作罢，于是 10 月 29 日再整理了下龙湖仕官生应聘简历，踏上龙湖的求职之路。

从 10 月 29 日到 11 月 9 日，前后只两个星期，10 月 29 日宣讲会，10 月 29 日~30 日收简历，10 月 31 日一面，11 月 1 日二面，11 月 9 日北京终面，11 月 12 日下午两点多，电话通知没有通过最终考核。

从宣讲会到资料准备到一面二面终面到被拒，整个过程中不断地了解龙湖，也不断加深对龙湖的喜爱，虽然结果很遗憾，但是仍然无法拒绝对他的赞赏和认同，而且这也是个人的一次成长经历。

龙湖的工作有效率，龙湖的面试过程中处处体现对人的尊重，龙湖的每一次面试都会有明确反馈，龙湖的选人标准只关注人本身不太在乎行业经历。

【宣讲会 10 月 29 日】

那天下午去华工五山校区参加瑞安 MT 一笔，慌乱填完所有的空格但感觉良好还在回味先有鸡还是先有蛋的可爱题目中走出考场的时候，对面一楼龙湖的宣讲会正在准备中。

拿出简历的时候发现大家的简历上都是“2013 年仕官生校园招聘”，我的简历上居然是“2012 年仕官生招聘”，于是趁着晚餐时间去教学楼旁的小巷子里打印了新的简历。

吃完饭回来的时候六点不到，送了一个电子闹钟，后来被我用胶布粘贴在宿舍风扇开关上，每天起床看今天温度，琢磨穿什么样的衣服，结果发现在宿舍里基本处于恒温状态，不提了。

讲讲宣讲会的内容吧。整个感觉非常的认真，也非常地踏实，是个实实在在做事的企业。

当晚苏南龙湖的辉哥做主要的企业介绍、发展战略、业务发展和产品体系、员工福利、仕官生项目介绍，围绕着龙湖对“成功”的定义一一铺开开来：人生的目标+宁静的心田+金钱的自由+健康+爱。

辉哥说龙湖权力距离非常低，不喜欢叫这个总那个总的，也不会提倡员工帮领导拎包鞍前马后地做服务工作等之类表面的形式化的工作，更注重员工为企业带来的实实在在的价值。一开场龙湖在我心中就树立了一个很实干、很实在的企业形象。

· 人生的目标。我更愿意将它理解为是企业的生命发展线中的人生目标，从前期的发展历程，到现阶段在各个城市的市场占有率，在到现阶段及未来的三大发展战略（产品聚焦、加大区域纵深、增持商业），龙湖的发展脚步明显在加快。

· 宁静的心灵。低权力距离，志存高远，坚忍踏实。这种感觉可以从现场抓着话筒讲话的龙湖人的身上体现出来，非常踏实，感觉内心的精神力非常强大。

· 金钱的自由，唯一一家能够把金钱摆在 PPT 上展示出来的企业，很多企业讲到薪酬福利就是三缄其口，然后说“终于有人问到这么个很俗的问题上来了”。龙湖很明白地告诉你，你努力了，你奋斗了，你会获得相应的金钱的自由。这是企业与员工的一种相互信任的表现吧，所以也难怪同在地产业界的虾虾说龙湖的员工归属感非常的强，有付出，有认可，有成长，有发展，有回报，这不就是人在追求一份事业当中做追求的东西么？

· 健康，嗯，注重员工的身体健康，也注重企业的健康发展，这个是必须的。对人来说，身体是革命的本钱，对企业也一样。

· 爱，那必须要有的，一个有责任感的企业方能持久发展，一个爱顾客全心全意为顾客着想的企业才能够做出顾客所需并且所爱的产品，一个爱员工的企业才能够让员工也深爱着它，好吧，有爱才有希望啊~~

仕官生的项目我这里就不赘述了，官网上都有，不过现场辉哥还是很认真地讲解了仕官生项目，总结一句话即：仕官生就是我们正在寻找的未来的领导者。

然后是华工的一位研究生师兄靳福海，一年换一个地方，升一个职位，四年时间，现在是两个项目的项目总监，手中已经有两套房子了。他说龙湖还是很需要脚踏实地的，他是个反例，明年不能再来宣讲会了，容易给大家造成误解，好像升职是那么容易的事情似的。海哥说的让我印象最深刻的一句话是，最牛逼的聪明抵不过最傻逼的坚持。

然后是宁波人力资源总监江涛，大家叫他涛哥，讲了会儿。然后是 Q&A 环节，辉哥、海哥、涛哥一齐站在讲台上，接受大家的提问。

这个宣讲会感觉非常的紧凑，而且讲得内容也非常的实在，很全面和细致，基本上能够看到若是能够进入龙湖，未来的发展道路都能够看得到。

宣讲会结束后，我拉着金城师兄、晓阳姐去跟辉哥交流，问了三个问题，一是龙湖是否注重外貌；二是龙湖对女性员工选择是否有歧视；三是讲述了一下我的万科实习经历和我的职业规划，对应龙湖选择商业地产还是投资发展比较合适。辉哥很明确地表示，龙湖绝对不是外貌协会，更注重人的能力，而且老总也是一位女性，所以肯定不存在歧视女性的情况，至于职业选择，那还是需要根据自己的情况来决定。

我清楚第三个问题肯定不会有明确的答复，不过在这种情况下提出这个问题来，更多的是想能够加深他的印象，晓阳姐说，这样等同于一个简短的面试了。的确是，像我这种不断被外貌协会和男性协会鄙视的冷门学科的女生小硕，只能通过各种正常的方式争取机会。

不晓得是不是这种无言的争取起到的作用，两天后收到了一面的通知。当时手机放在包包里，没有接到，等我发现有未接来电的时候，已经 18:00 了，再打过去已经没人接了。第二天就要面试，没人接可不是个好现象。好在晚上九点多钟，收到了短信，是私人手机发送的。

龙湖的工作挺细致的。

不过想哀叹一下，是否已经注定无缘，所以从一面倒终面，各种未接来电，各种状况事故，搞得北京的 HR 都忍不住问我：WY 你到底用哪个手机号码的，我打了第一个好几次都没人接的。

【龙湖初面 10 月 31 日】

初面在交通大厦，下午三点二十。

我很淡定的在坐车网上查好了交通大厦，然后淡定地发现只要二十分钟就能到那里了，然后很淡定地提前一个小时出门，很淡定地跑去对面坐车。

车开了，问师傅去不去交通大厦，师傅说：你坐反方向啦!!! 然后下一个站立刻下车。急急忙忙奔到对面去。

到对面公车站等车的时候接到晓阳姐的短信，说在教室里面试。我就纳闷了，交通大厦怎么会有教室呢，然后悲催地发现是华工的交通大厦 - -!!!? 我无敌了。时间就很赶了，主要是我还没搞清楚交通大楼怎么走，看导航就觉得好远好远啊。。

然后跑去坐地铁，到 A 出口，沿着华工五山校区的校外狂奔，一路走一路问人，说是沿着这条路一直走，走到最南边的小南门，进去就是了。悲了个催的，在大马路上闻了二十几分钟的尾气，总算找到一扇门了，结果是正门，针对着广州最大的孙中山铜像和 1 号楼，此时时间只剩十分钟了。。然后进了南门实在找不到，就拦了辆出租车，师傅也是边走边找，沿着校外围墙开了一分多钟，就见到那个南侧门了，过了门口就看到“交通大楼”四个小小却很显眼的字。我没力气懊恼了，谢天谢地找到就好。

然后换鞋蹬蹬地爬上楼梯，然后发现外面只有一个长得很像爽哥的男生在外面签到，有一个人提前过来面试了，所以我的时间延后了会儿，然后就有一搭没一搭地聊着天，问了很多问题，我也很乐意的聊天。他说你怎么都不怀疑我是不是门外的面试官呢？我吓了一跳，然后装作很淡定地说，看起来也不像。他说，的确，他是华工土木工程硕士一年级生，做校园大使的工作。说实话，看他的外表，想象不到居然是一年级生。。嗯，长太快了。

面试还算顺利，面试官是宣讲会上见过的涛哥和宁波某某运营总监张毅，我张口就来了涛哥毅哥，完全忽略了毅哥说叫江老师，⊙__⊙b 汗，然后开始正式提问。

自我介绍之后第一个问题是说说你最自豪的三件事，我想都没想就说朋友啊、万科实习得到认可啊，说到这个看到他们在看我交的简历，突然想起来原来就是简历上的第一个开放性问题啊，这可不能随便乱说了，必须得相符才行，这是第一个陷阱。然后在想第三个让我自豪的事情的时候我心里有点慌，想不起来之前填了什么了，然后随便诌了一个说自己一直在追求进步，也发现个方面能力都在提升，这个让我觉得很自豪。后来回去翻了个人简历，发现误打误撞没有偏差。。一个感叹：开放性问题要好好回答，摸着我的心回答，这样再怎么挖陷阱都不会说错。

然后第二个问题就开始围绕着我在简历上填的一个营销策划大赛的项目，问得非常细致，问了具体的工作，问怎么调研的，从哪些方面进行调研，就差没问到具体的问卷提问内容了，我很老实地说我不记得问卷上具体的问题了，不过包括了哪些哪些方面的内容。然后问我用什么模型进行分析的，我就跟他说我们队伍就叫 4PS，就是用 4PS 模型分析的。这是第二个陷阱。。因为后来我重新去翻看简历之后发现自己在上面写了“用 4PS、波特五力模型进行分析”.....再⊙__⊙b 汗一个。最后问我得出了什么结论，我立马僵住了。这个结论，我完全不记得了，过去三年多，谁记得！然后后来回来之后还去找了下这个报告，发现怎么都找不到。。所以这个问题我现在也没办法回答出来。

然后又细细地问了下在万科实习有没有遇到什么挑战，直接回答没有.....然后觉得这么说有点太唐突了，只好解释说因为一开始就融入了，有一个春晚，通过和同事共同组织参加节目，很快就融入进去了，后来工作上的内容也不是很难，很快就上手了，都没什么挑战，BALABALA 的，这个问题也跳过去了。

然后问我对金钱有没有强烈的追求，意思是说业余有木有兼职之类的。我回答说我的导师就希望我们做项目尽心尽力后顾之忧，然后都会给我们补贴不要去考虑生活上的问题，所以金钱方面没有什么问题。倒是之前有过一次兼职，一百元一天，朋友一说就屁颠屁颠地跑出去兼职了。。讲得眉飞色舞的，后来想想，他问这个问题的初衷应该是想了解你对金钱的追求以及是否有相应的行动力，这个叫什么，金钱的驱动力到底对你有木有有用，龙湖应该也有用金钱来驱动员工不断的追求更快更好地发展。

其他的问题不记得了，但是总计一下自己不好的方面就是：

- 没听清楚职位，没有第一时间记得他们的名字；
- 作介绍的时候没有和他们握手；
- 只记得涛哥，忘记了职位更高的毅哥，陈述的过程基本上都对着涛哥说，谁让涛哥是主问者呢。
- 都说了叫“江老师”，还涛哥毅哥地叫；
- 没有从 point 关键词去陈述，哗哗啦啦讲了一大堆，手舞足蹈，眉飞色舞的，逻辑性不强；
- 对自己 ide 项目不清楚结论，比较无语，回去得好好翻看之前的论文，项目的具体过程和结论等。

不过表现还算不错，很自然很放松的状态，谈话的过程也很轻松，晚上在听世邦魏理仕宣讲会的时候，宁波龙湖 HR 就打电话来恭喜我通过一面了，二面是第二天下午三点半。

值得指出的一点是，不论是进去还是结束，龙湖的 HR 都会站起来，进去时站起来做介绍，出来时两人都会站起来说感谢面试，整体感觉很好。不好的事我还是没习惯要跟他们握手。

面试结束之后特意去逛了一下华工校园，终于把校园逛熟了，很多企业校招都在华工五山校区，下次再过去哪儿都不怕找不着了。

【龙湖二面 11 月 1 日】

二面之前先做了一个很长的性格测试，两三百道题，然后两个问卷，一个是关于解决户口、工作地点灵活性的问卷，还有一个关于校招的问卷。

二面一样是结构化面试，这次是三个面试官，涛哥依然在，然后另外两个换成了宁波公司的总经理、还有一个好像姓姚的一个总监。

首先是 2~3 分钟的自我介绍。这里需要说一下 1 分钟自我介绍和 2~3 分钟自我介绍的差别，1 分钟自我介绍需要直接突出亮点，那 2~3 分钟自我介绍应该还是比较全面的自我介绍，不仅仅局限于几点关键词，还可以包括性格、兴趣、爱好等等。

最复杂的一件事情。讲述了一下做黔江小册子事情，时间短、事情多、需要协调几方面，不过讲述的时候有点混乱，然后感叹自己现在想想还惊讶，我居然做到了。⊙__⊙b 汗，应该好好描述具体的情况。然后中间的那位总监问了我两遍，是你一个人负责的吗？我说是啊，我是统稿人、后期的项目助理，只能我一个人负责到底。

万科实习的收获。这个最好讲了，培养了兴趣，感受了企业的氛围，感觉到自己的价值，又是眉飞色舞手舞足蹈的，想起来真的挺激动。

和别人有分歧，坚持自己是对的并且最后为团队做出贡献的。这个问题是我的死穴啊木有！！在网申 PWC 的时候就遇到了，然后就被难倒了，想了半天终于想到了一个找工作分享的案例，通过自己的渠道了解到内部信息然后跟别人分享，让别人掌握正常渠道找不到的信息，并且最后一位同学进入了终面。觉得信息分享和经验交流是让同学快速成长的很好方式，尽管有些人不愿意分享，但是我还是会继续坚持分享的。。有点牵强，不过还算 OK。

跟很难沟通的人沟通。我又一次出卖光科了，~~~~(>_<)~~~~ 相信人性本善，就事论事，用心沟通，也不会有什么问题的。

万科实习有无商业地产经历。木有，主要是住宅。。后来陈总帮我分析说，珠江花园不是有酒店有步行街么。对哦~~当时不记得了，然后扯了些旅游商业地产、步行街的理解和研究分析情况。

然后问了简历角落里一个小小的发表的论文，问了我论文的内容，有什么结论，这个也很好回答，不过乍一问到有点小紧张，不过后来在陈述的过程中慢慢就想起来了。

中间的那位总监翻了翻简历，貌似不经意间地问我选择“商业地产”是不是看到下面这些选项，随便选的。。嗷嗷嗷嗷，又是一个陷阱，然后我很悲催地踩下去了，很迷茫地跟他们说，其实当时我就在投资发展和商业地产之间作的选择，选投资发展有什么不足，选商业地产是认为商业地产未来还是很有前途的未来重点之类的。。我勒个去，这个问题其实问的是职业目标和职业规划啊木有？！

这次记得跟他们握手了，不过握手的时候我的眼睛是看在手上的，而不是直视对方的，又不正确了。果然没习惯握手。

出来就觉得会很悲催，然后找无码晓霞去看电影去咯，算是安抚一下悲怆的心灵。

说是三天给消息的，结果周日还没消息，觉得杯具了，也不抱希望了，然后周一窝在小礼堂最前排的地上听华润集团的宣讲会的时候，居然收到宁波的电话了，第一个电话没接到，第二个电话来的时候义无反顾地从众多 HR 和领导面前跑出去了，边跑边掏手机，相当狼狈，当听到说跟你确认一下北京行程安排的时候那个激动了，有点疯掉了，在小礼堂门口走来走去，各种抖。一转头发现小礼堂下面很多人排着队等待去投华润集团的简历，很糗有木有，但是很开心，哈哈哈哈哈~~

【终面 11 月 9 日】

准备了 3 天的资料，看了很多网上对龙湖地产企业的分析、管理战略的分析、发展的分析，更加了解龙湖了。对龙湖的高薪资的理解是，一个人做三个人的工作拿三个人的工资。

据说机票很紧张，然后安排在早上 8 点 25 分的飞机，1 点 40 面试，下午 5 点钟飞机回来广州。这个面试搞得像平时坐个公车去面试似的，只不过公车换成了飞机。第一次去北京，在北京呼吸了五个小时京城空气，然后就飘回来了，北京长什么样还没看清楚。

一大早起床化妆吃早餐然后赶机场大巴，早上的白云机场就跟地铁站似的，人太多开始拉起警戒线限流。同行的一位女生很淡定地去吃早餐了，边吃边等万科男。然后完全忘记了时间，十八大正开幕，过安检都要脱鞋子，搞了老半天。白云机场太大，等走到登机口的时候，发现门已经关了，工作人员正在挑那位女生的行李，然后好担心去不了北京，那个紧张懊恼，刚刚在搞什么呢。然后还好，被训了一顿“下次记着点时间，别让整个飞机的人都等你们三个”，连连说是，然后飞奔着进去了。。

好险！

终面那个惨淡！

面前做了五六个面试官，一脸严肃，吴亚军女士坐在正中间，也是一脸没有表情，搞得我都不好意思太活跃了。

先是自我介绍，然后就开始围攻我在万科的实习情况，抛出来一个问题“你做了9个月市场研究工作，那你不能跟我说一下珠海2009和2010年的成交量和价格？”一下子把我给搞懵了，我怎么记得？！然后就陷入了扣细节数据的圈套里去了，我想当时要是讲一下珠海的区位、具体项目分布、大致价格区间和成交情况，估算一个应该没问题的，然后再讲一下当时的几大政策对房地产的影响就OK了，不过我那个太认真了，就跟当时在万科整理数据似的，非得每个数据都要有确切的数字，然后就陷进去了，想了半天都想不起来当时的成交量和成交价是多少，憋得我满脸通红。

然后第二个问题更绝，让我分析一下我分析过的一个楼盘具体情况，那个时候头脑已经混乱了，想起来几个，但是想不起来他们开盘时成交情况了。然后我说了下我参与其中的万科自己的项目珠宾花园。然后就开始追问万科珠宾花园项目基本情况，占地面积多少，有多少套房，分几期开盘，户型怎么样，面积多大，价格怎样，客户有哪些.....我彻底无语了.....

话说，万科实习已经过去两年多了，然后又一直呆在广州学习跟具体的房地产工作完全不相干的学术研究，怎么记得。而且当时结束实习的时候就想到这些数据成果都是万科在雇用我、付我工资的情况下完成的，理应属于公司的财产，不应当拷出来的，所以离开的时候也就没有拷出来，现在哪里想的起来之前做过的那么多项目的数据！？！之前准备的时候也想到了，但是也确实找不到这些数据，只能重新再一个楼盘一个楼盘地再次整理资料。我靠，9个月又不是白干的，能在短短几天内找回这些信息么。。这个问题有点强人所难。。不过也没办法，已经下定论了不是？！所以我也没有讲这个理由，免得显得好像为自己开脱似的理由十足，况且自己确实不知道，也没有必要讲那么多理由了。

然后他们又问了一个那个论文，对悦榕集团有什么研究发现，这个问题我是一气呵成。

不过这之后，他们就说感谢你了，问我有什么要问的。我一惊，就觉得，自己没戏了，必须争取下，然后BALABALA阐述了下自己认为龙湖是一个很认真的企业，很认真的工作很认真地玩，很欣赏龙湖的这个特质，但是却并没有提到说自己也是一个很认真的人，后面就不知道说什么了，然后提了下2010年龙湖开始开发旅游地产的情况，得到的回答是旅游地产不是主业，主要是在旅游资源优厚的区域开发龙湖的高端产品罢了，但不是主要发展方向。

然后就结束了。

死活给他们留下了我的名片。

然后三天给消息。

【拒信 11月12日】

周一下午午睡醒来就收到拒信了。

之后了解了下，中大仅有的两位都被拒了，华工两个商业地产方向的女生也都被拒了，进了一个财务的，一个投资发展刚的。

终结了。

3.6 2012 龙湖仕官生求职成功经验帖~兑现本人之前的承诺

本文原发于应届生BBS，发布时间：2012年11月22日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1608445-1-1.html>

本人之前在应届生BBS承诺会在正式签订三方之后发出今年龙湖仕官生的求职经验帖，后ID为志明Igor的同学让我在草堂为大家写一篇，今夜正好等待欧冠米兰的球赛，就正好整理下思绪，为大家分享一下本人的求职经验，

希望能够帮助来年的学弟学妹们，并在以后看到更多的西财同学加入龙湖，成为同事~~ 本人是西财会计专硕的研究生，在求职经历中和大家一样也是笔试和鄙视纷至沓来，在某些视点也真真切切地在严峻的就业形势

之下对自己产生过动摇，不自信，甚至迷茫，但是作为过来人，真真儿想说一句：在求职的道路上，一颗谦虚+低调+自信的心态才是最最重要的。为什么在前面和大家说这些呢？因为说真的，过不了心理这一关，任何形式的笔试、面试对你来说都只能是攒人品的经历，而不会成为你事业或者说工作的起点。我真的想为大家特别强调“低调”二字的内涵，这也是我的一位好友@傲今-Ken 作为职场 HR 对我的奉劝---应届生求职，且不论你的简历有多么 NB，那都只是过去，劳动力市场中我们作为应届生唯一能够提供的产品是未来的劳务贡献，所以不论你自认为自己多么 NB 是这个主席或那个社团的负责人，对于企业来说昨天学生时代的成就不是决定性的，真正能够吸引企业的一定是你那颗现在低调谦虚且未来积极进取的心，毕竟，能够为企业在未来做出贡献的个体才是具有投资价值的不是吗？

不扯远了，说龙湖。

我和很多西财学生一样，求职伊始也是奔着银行去的，但是一来银行招聘启动较晚，二来今年的就业形势也不允许一直观望，于是九月开学后便开始海投。翻看自己的求职记录表，龙湖仕官生应该是九月底网申的，自己对于地产行业之前也不是很了解，作为成都人对于龙湖的印象也局限在龙湖三千里和龙湖三千集，总的来说，与龙湖的第一个触点很是偶然。之后收到初面通知，前往位于晶蓝半岛的龙湖成都办公室时方才知晓晶蓝半岛这一九眼桥核心地段的地标性楼盘原来是龙湖的，楼主孤陋寡闻至此。初面是就网申简历上的问题进行结构化面试---一间办公室，一张桌子，一杯茶，对面两位面试官与你侃侃而谈，整个聊天过程中会对你简历上的信息进行深度挖掘，比如我参加过奥运志愿者，问题就会涉及当时自己的决策模式，当时团队的工作分配，以及当时团队遇到的困难以及自己对于解决困难的贡献。

所以，大家来年网申龙湖仕官生的时候一定要尤其认真地对待自己的网申，特别是那几道开放性问题的回答。这也是因为后面两轮面试也是采取同样的结构化面试，只是面试官级别逐步提高，而内容仍旧是根据网申简历“喝茶聊天”。

一面之后的三天就是二面，感觉人数骤减，据传一面刷人率达到 70%。二面聊天记录大同小异。当然期间楼主也会凭借记忆在稍后为大家详细复盘一面二面的几个关键点。终面通知是二面之后两天的晚上 11 点过来自北京总部的电话，当时深感 HR 们也不易啊。第二天下午又接到成都这边的电话，再次确认终面时间地点。当时预感传言是真的：终面会是吴亚军老总亲自率领高层来面试，心里既喜且惊。喜的自然是得进终面就表示一只脚已经迈进龙湖，因为据可靠数据龙湖仕官生终面刷人率不高；惊的是集团老总中国女首富竟然会亲自来一一面试候选者，由此可见龙湖求贤的真心，观其招聘流程即可以窥见一个企业对于其员工的关怀态度，对比在招聘现场硬让候选女生当场飙歌的 XX 银行真是天壤之别。

继续正题，终面在三天后的周日早晨，仍然是每个人单独半个小时左右的聊天面试，楼主九点钟到达公司的时候听闻吴总已经面试完一位了，发自内心地感叹龙湖的真诚（之后听闻吴总及其他几位高层都是放弃周末休息，连续两天飞赴多个城市亲自终面，感慨更甚）。

进入面试办公室对面五位集团高层面试官，第一眼就看见坐在正中间的吴总，没有张扬的首饰，没有高傲的神情，亲切如邻家阿姨般地和我互致问候并为我一一介绍其他诸位面试官（实在愧疚，除了吴总没有记住其他几位的称呼）。在简短的自我介绍之后，仍是结构化聊天。期间吴总是个很用心的人，主动问了我很多问题，而且均是以被面试者为中心的问题，丝毫没有对龙湖企业自身的炫耀，而且态度一直很和蔼。当然，另外一名面试官则主要唱红脸，会突然插入一些类似压力面试之类的快节奏问题，这也是考验应变能力的一种方式吧。面试期间尤为深刻的记忆是，吴总竟是一名球迷，对于我自小踢球的经历甚感兴趣，还问了我的场上位置以及比赛经历等问题，这自然令我的回答顺畅通利（在此真要感谢吴总

）。终面出来后感觉有戏，最终三四天后收到 OFFER。

之所以到今天才发这篇帖子，是因为我想为大家提供一些有益的帮助，如果只是自己的求职经验什么的太没有普适性了，所以楼主等到接触了其他同期拿到 OFFER 的仕官生以及更加深入地与龙湖 HR 和工作人员交流之后，才能给出一些对大家来说更加具有意义的帮助。时至今日，楼主已经初步了解了这些信息，也想结合自己的一些感想为未来有志于加入龙湖仕官生的学弟学妹们提供切实的帮助。

首先，反馈以下 2012 年龙湖仕官生招聘成都站的结果吧：共招聘 8 人，皆为男生（HR 坦言这不是有意为之，确实从历年仕官生招聘来看，入围女生比例是大于男生的，所以众学妹无需担心），其中川大 3 人，交大 3 人，西财 2 人，工作地点 6 人成都，一人杭州一人重庆。从岗位分布来看，交大同学主要覆盖工程类岗位，财大二人去财务类岗位（后了解到龙湖财务很不同于其他企业乃至其他地产企业财务的工作内容，龙湖财务会在很大程度上主动把控一个项目的进展全局），川大同学则分布于商业地产等岗位。从专业对口度来说，交大同学主要对口工科类岗位毋庸置疑，但实际上除了工程类岗位，其他岗位则不是很强调专业对口，财大因为本身属性，相信对于财务类岗位的适应性较强（楼主属于半路出家都可以的，众财大土著更是要信心满满的哦）。另外一个有益的信息是，虽然龙湖仕官生有很多来自北大清华复旦交大的学霸，而且龙湖 HR 也坦诚前几年在西财没有找到合适的人选，但楼主在后来与 HR 姐姐的交流中力陈财大学子的优秀，HR 姐姐也应承来年会西财安排招聘会（大家不用远道去川大挤了

），届时楼主很可能会作为过来人回到学校为大家答疑解惑，希望学弟学妹们到时捧场~~

关于龙湖的仕官生项目乃至龙湖这个企业本身是否吸引人，有多吸引人，我不想在此说太多大而空的企业实力和企业文化，这些信息有心人都能够在网络上找到相关介绍。我只想就我自己对于龙湖迄今为止的浅显认知给大家闲聊两句。

首先，就择业的性价比来讲，龙湖仕官生能够得到的是 1+2+3+4 的待遇：1 个人，2 份工资，3 倍努力，4 倍成长速度。就楼主在与龙湖接触过程中得到的信息来看，龙湖不仅会兑现这些承诺，而且龙湖善于超出你的预期。龙湖“善待你一生”的 Logo 标语不仅是对客户说的，也是对自己的员工说的，“心灵的宁静+身心的健康+人生的目标+金钱的自由”是龙湖真心诚意想要给予其员工的，在中国房地产业界，龙湖给予其员工的待遇在同级别中时超群，因为龙湖价值观其中的一条就是“使员工成为可持续的中高层中产阶级”，龙湖的看法是只有自己的员工拥有品鉴高品质服务的能力，才能更加用心的提供高品质的产品和服务---这样的价值观，确实让人着迷。所以，如果你之前没有背景没有可拼的爹没有富贵的家族，但你想用自己的学识自己的努力拼去争取一个可以期待的未来，那么龙湖是一个值得你为之奋斗，为之碰壁，为之成长，为之奉献的地方。

其次，大家肯定会问龙湖能够提供的好待遇一定是建立在巨大的工作压力之上的吧？这个问题我会说 YES，所以，选择龙湖的同学也要做好应对工作压力不断提升自己的准备。但我想说的是，现如今不论银行、国企还是民企，哪里都有压力，费尽心思拉存款的压力、小心翼翼讨好上级的压力、低声下气侍奉客户的压力.....这些，还是纯粹来自于工作本身的单纯压力更加让你乐于接受呢？从楼主切身感受到的情况来看，龙湖的压力是后面一种。就龙湖仕官生来说，从第一天入职你就会成为全公司关注的焦点，压力不可谓不小，但是这又是一种积极健康向上的压力，是一种适当的压力。龙湖的企业文化中有一条很吸引我：“不为领导提包，不为领导扶电梯”，看似简单的一句话我想在银行和国企是不可能实现的，但据我多次在龙湖办公楼里的观察，在龙湖确实是这样的。提倡同事之间、上下级之间简单直接的沟通，既少去了拐弯抹角的尴尬，也少去了巴结钻营的心机，认真地工作，简单地享受生活，岂不乐哉？我想这也是我拿到龙湖 OFFER 之后果断放弃了工行、建行、农行笔试的重要原因之一吧。再次，想简单为大家介绍一下龙湖这个企业的气质——我想把龙湖比作一位女子，虽不似妙龄少女般剔透，但似韵雅少妇般细腻。初识此女如袭人，一面之缘间觉得容貌固然娇好，可也说不上惊艳；渐识此女如史湘云，略为其淑媛之风和优雅举止而拜服；熟识此女如薛宝钗，真真为其大家闺秀风范和细腻可人心思而倾倒。龙湖的细腻，不仅体现在其项目的细节把控和物业的无微不至，更加体现在其对于员工，即同路人的呵护关怀之中。细处见真知，在招聘环节中龙湖体现除了对应聘者足够的尊重与体谅：面试时一直挂在面试官嘴角的微笑、面试后即时的电话通知结果（无论是否通过都会第一时间用电话的方式与你分享喜悦或者安慰）、集团老总亲自把关的终面、机关干部待遇的体检，也许别的企业会将校园招聘外包给 XX 阴才网，但是龙湖会善待每一个关注她的人，每一个面试者接到的面试时间通知都是不同的，分别岔开十来分钟，这是站在面试者的角度为面试者节省时间减轻压力。都说通过招聘看企业，大家心里默默一比，良莠立判。

最后，楼主想通过回顾招聘流程以及招聘结果简单归纳一下龙湖的择人标准，希望这些是对于以后学弟学妹们求职龙湖的一个帮助吧。从一件小事说起，上周楼主应公司之邀前去龙湖成都项目参观，本次成都站招聘的 8 名仕官生也首次聚首，随时首次聚首，但是大家毫无拘束感，在途中交谈甚欢，从足球到游戏到理想言无不欢相见恨

晚，彼此心有灵犀得默念：原来你也在这里~~呵呵从这件小事说起，只是为了说明龙湖选人的标准确认具有一定的共通性，至少我们8个大男孩从彼此身上都能感受到一种乐观积极的生活态度，而且略一交谈各自都是“不务正业”的各中好手——有专业球迷，有半专业球员，有dota高手，有自行车骑游发烧友.....从以往的招聘经验来看，龙湖仕官生不乏清华北大复旦交大高才生，但也吸纳不那么出名院校的同学，所以，龙湖声明出身不论贵贱应是一句实话（话说回来，西财牌子也是响当当的大家要有信心~）。而且，龙湖选人的第一要素不是专业技能而是个人综合素质（综合素质说来玄乎，总之就是看你与企业文化的契合度，大家暗自揣摩），本次成都唯一的商业发展岗就是由川大一名法学研究僧摘得（此男甚不靠谱，与我坦言之前丝毫不知商业地产为何物

），所以大家也不必过分担心专业，龙湖有自信通过培训让你适得其岗。地域问题？嗯，龙湖是很尊重大家选择的，楼主就是义无反顾冒天下之大不韪写上“拒绝地域调配”的那一个，龙湖招聘是“本地化”与“灵活性”相结合的，这点大家不用过于担心。还有什么？一时想不起了，看看大家回复中有什么问题，楼主再择而解答吧~~米兰对阵安德莱赫特的比赛已经开始了，楼主心急火燎地去也~~天佑我米兰绝处逢生！！

P.S.感谢同为西财会计研究僧的HW同学为我在终面之前探路~我俩略一合计，发现龙湖仕官生在西财招聘的潜规则是：dota11天梯积分1500+！！

仅作笑谈。不方便评论中提问的同学可以 sina 微博中私信我提问（@凯哥包包里有书），楼主总是乐于解答的。再次天佑我米兰！

3.7 二面挂了。。。 (北京仕官生)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 10 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1576832-1-1.html>

龙湖 hr 很负责啊。这二面不到两个小时，就接到电话说抱歉没有通过。不管怎样，曾经是那么的喜欢这个企业。曾经为接到二面的通知而欣喜不已。曾经是那么的接近过。如今只能说无缘再见。

希望他们能找到合适的人选。

其实找工作就是相亲，尤其是每一面都是你将来可能在一起的人，你们是不是投缘，是不是聊得来，是不是有同样的价值观与爱好，都是蛮重要的。所以无所谓了。每一次面试都是对自我的再次认知，感谢每一次面试机会，感谢一面二面加起来四五十分钟的畅谈。帮我回忆了我的历史，甚至是那遗忘在角落的点滴。

终点也是起点，
开启下一个征程。

3.8 龙湖地产--学长忠告

对大家找工作的一些建议

1.真正考虑好自己是不是真正适合地产行业，自己喜欢什么样的工作方式？国企的悠闲还是私企的忙碌？这个问题只有自己能够回答

2.全面了解地产行业，地产行业的由来、发展、当前趋势、未来状况，对于想涉足地产行业的朋友们很有参考价值。可以让你在以后的面试中体现出一种大局观和整体把控问题的能力。

3.认真做简历，认真思考简历上的每一个问题。把做简历的过程当作对自己以前生活的一次从新认识的机会。你的简历质量好坏，直接决定你能否进入面试，而面试官的大部分问题，也都是根据简历提出的，一份让人心动的简历要满足以下要求：

(1) 体现了你对事情的反思，而不是简单的描述

(2) 体现团队的力量，而不单是你个人的英雄主义

(3) 要有具体的描述，而不是笼统的概括，数字和动词能给人真实的感觉

(4) 人们会从你简历的条理性推断你办事的逻辑性

(5) 没有想好的事例一定不写到简历上，简历上的每一句话都要有相应的实例支持，都要有你对这个问题的深入分析和反思，总之，宁缺勿滥

(6) 寻找事情积极的一面，从中吸取有价值的东西，不要怨天尤人

4.面试过程中要注意以下问题：

(1) 面试最重要的是体现自己的特点，从千军万马中把你挑选出来一定因为你是与众不同的，（但不要过火）面试是对简历的延伸，如果你被通知面试，那么说明面试官对你简历中的某些问题感兴趣，想要和你面对面的交流，如果他发现你是一个索然无味的人，你的成功机会就很少了。

(2) 职业化，除非你面试施工单位，不然最好穿上西装领带，公司要找的是有培养潜力的人，如果你的着装体现出你能够很快的适应职业的需要，将给面试官良好的第一印象。（那些追求个性的朋友不妨让自己庸俗一点，面试时候穿一穿西装）

(3) 对简历倒背如流，因为多数问题都是从简历中提炼出来的（不一定是原貌），需要你举出相应的事例来证实它的真实性，如果你突然想不起来了，会留下编造故事的印象。

(4) 不卑不亢，记住选择是双向的，公司面试你的时候你也可以面试公司，你也可以主动淘汰他。另外一个原因就是公司喜欢有个性的人，尤其是优秀的公司寻找的都是有潜力成为领导人的人才，唯唯诺诺的人一般被认为更适合做群众。

(5) 没有当过领导干部也没有关系。多数公司喜欢招学生干部是因为他们认为学生干部有更多的管理经验，对生活有更深入思考，有培养价值。但是你如果有相应的其他事例能够说明你同样是一个认真生活勤奋思考的优秀年轻人，也会赢得面试官的赞赏。（比如你能用18中方法叠被子，这些方法都是你发明的，而且叠出的被子有各种各样的好处，玩笑！）

5.看重自己的价值而不是价格。不管公司现在给你多少钱，这都是你的价格，从自身角度要考虑我现在的价值，三年以后的价值，五年之后的价值。价格只会围绕价值上下波动，要抓住本质的东西，才不会天马行空，看重长远的价值，才不会被短时的利益诱惑。

6.要为自己做职业能力生涯规划，而不是职位生涯规划。很多人在自己的简历里边会写三年做到经理，五年做到什么什么职位，但是这些都是以你能力的提升为前提的，以提升自身能力为目标而不是具体职位为目标会让你在以后的工作中有一份平和的心态，不会急功近利。领先他人时候不会沾沾自喜，落后他人时候不会自怨自艾。

7.要做问题的解决者，而不是愤青。在学校的时候我们没有参与社会财富分配，看到一些现象多是倾向于抱怨和批评，反正和自己无关，但是工作了参与了社会财富分配，如果再漫无目的的批评抱怨，会被大家认为是

一个幼稚的孩子，要关注于解决问题的方法，做勇敢的尝试，这才是你脱颖而出的根本。

8.及时的调整自己的状态，能够顺应时势并作出相应的调整，能够在告诉公路上换轮胎的人显然比撞的头破血流才懂得调整的人更能适应当今超速运转的社会。

两点反思：

1.不要表达你有什么，而要问问自己公司想要什么，然后从自己有的东西里挑出几样给公司展示一下。把公司当作客户，把自己当作产品推销出去，首先要建立客户视角。

2.不同的公司需求人才的类型是不同的，有的公司喜欢乖乖的孩子，有的公司喜欢有个性的人。你可以针对公司的需求制定自己的面试策略通过面试，但是如果你来到一家你不适合工作的公司，你会发现每天带着面具工作生活非常痛苦。所以，要展示出真实的自己，根据自己的性格爱好选择公司。

（以上两点反思看似矛盾，然而生活就是要求你在很多矛盾中寻求平衡点，如果能够处理要生活中的矛盾，你就是公司要寻找的人才，下一个地产杀手就是你。）

以上针对一般地产公司的一些通用策略，关于龙湖说的太多有自卖自夸的嫌疑，但是有一点是肯定的，去年放弃其他几家排名前十的公司选择龙湖的时候我也有过犹豫和迟疑，经过几个月的龙湖亲身工作，我清楚的感觉到当初做的是一个明智的决定，龙湖就像地产公司中的宝洁，事实上龙湖的人力资源培养体系就是源出于宝洁的几位高层人力资源之手。

对于一个刚刚毕业的学生而言，工作前五年最重要的事情不是挣多少钱，而是要和优秀的人在一起，养成良好的职业习惯和技能。

3.9 一个拿到龙湖 offer 的人的经验

xx 同学的求职之路，可谓是空手套白狼，呵呵。xx 元同学，在求职者中，他的背景绝对算是差的，他没有任何实习，他没有担任过干部（除了大四做过班长），他的成绩，挂过 7 科，四级险过，就是这样背景的他，最后拿了包括龙湖地产，德国大众，搜狐等知名企业在内的 20 多个 Offer，那到底庄元同学的求职奇迹是怎么炼成的呢：

1 主动出击。xx 这样的背景，通过简历关的几率，不能说为零，但是很小。所以 xx 通过各种关系去寻找面试的机会。招聘会，主动打电话给公司，主动上门去投简历，通过朋友找关系去认识公司内部的人。他通过下铺的兄弟，认识了兄弟的姐姐，通过兄弟的姐姐，又得到了一些工作的推荐，他就是这样一步一步的进行自己的求职之路。

2 认识自己的优势。看上去，xx 同学一穷二白，其实不是如此。但是 xx 明白自己有个很大的优势，就是自己对于市场非常敏感，知道哪些东西是赚钱的，这就是他在找工作的时候，最大的和别人的不同。那他是怎么认识到这一点的呢，去分析自己做过的事情，比如在 BeBeyond 卖书的时候，他就发现只有他会把书递到顾客手上，而且他会发现这种方法特别好，别人都没有发现，这就是对于市场的敏感，对于市场的思考。

3 坚持寻找适合自己的工作。xx 同学的面试经历虽然可能比不上希希同学，但是那也是相当丰富啊~~~他不浪费每一次面试的机会，不管是什么公司，什么职位，一方面是积累面试的经验，另一方面，也是去了解到底每一个行业，每一家公司，每一个职位，都有什么区别，都在做什么，那到底自己是适合什么。

也是因为 xx 同学有这样那样的故事，他最后才能找到龙湖地产这样，既适合自己，待遇各方面也非常不错的工作。

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>

