

# 应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

## 同策房产篇

应届生论坛同策房产版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-2742-1.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 同策房产咨询简介.....	3
1.1 同策简介.....	3
1.2 同策文化.....	4
1.3 同策荣誉.....	5
1.4 同策组织.....	5
第二章 同策咨询笔试、面试资料.....	6
2.1 同策咨询咨询助理面试流程.....	6
2.2 同策 - 案场策划面试经历.....	7
2.3 面试同策咨询的 咨询顾问 · 上海.....	7
2.4 同策房产咨询 - 房地产置业顾问面试经历.....	7
2.5 同策咨询咨询顾问面试.....	8
2.6 面试同策咨询的 文案 · 上海.....	8
2.7 面试同策咨询的 分析师 · 上海.....	8
2.8 同策 2013 校招成都场面经~.....	9
2.9 10.28 的面试.....	9
2.10 10月13号的新鲜面经.....	10
2.11 我的面试经历及待遇.....	11
2.12 2012 校招 同策面经.....	11
2.13 1和2面：小组讨论+1对1.....	12
2.14 同策房产个人招聘经历.....	13
2.15 “群面”的一点细节经验！.....	13
第三章 同策综合求职经验.....	14
3.1 刚收到 offer，待遇情况.....	14
3.2 我的一点看法，关于同策的.....	14
3.3 易居-同策，也许该互相借鉴.....	15
3.4 同策房产个人招聘经历.....	16
3.5 易居-同策，也许该互相借鉴.....	17
3.6 同策工作人员的一些建议.....	17
3.7 收集的一些对同策的评价.....	18
附录：更多求职精华资料推荐.....	错误!未定义书签。

### 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 同策房产咨询简介

## 1.1 同策简介



(以下内容简介来自同策对外企业简介册)



## 同策历程—13 年来，同策从千余家同行企业中脱颖而出

- ✦ 1998 年，上海同策房产咨询有限公司成立
- ✦ 1999 年，派出业务骨干前往郑州，开启首个外地楼盘操作
- ✦ 2001 年，首次以同策汇方式推楼盘，开创了房地产界先河，举办第一次年会，开创同策企业文化
- ✦ 2002 年，常州同策成立，开启以子公司经营当地市场的先例
- ✦ 2003 年，同策公司首次被评为上海住宅楼盘营销代理企业 20 强（金桥奖），至今已蝉联八届
- ✦ 2004 年，商业事业部成立，随即介入中福三个项目的招商和经营管理，公司经营不再局限于营销代理业务
- ✦ 2005 年，与万科、保利、金地、招商局、华侨城、紫江集团等国内品牌开发商建立长期战略合作伙伴关系。荣膺中国房地产策划代理公司综合实力 TOP10，并连续五年蝉联。研发中心、产品部成立，公司的专业后台略具雏形，公司参股扬子基金，年底完成北京远洋新干线项目，公司开始介入投融资业务。
- ✦ 2008 年，同策完成股份制改造，正式更名为“上海同策房产咨询股份有限公司”，同年，公司明确全国化战略，调整组织结构，成立区域事业部，获中国商业地产“金牌策划服务机构”等奖项
- ✦ 2009 年，上海业务市场占有率上升到 10%；同时，全国代理销售面积中，非上海超过上海，获得“CRF 中国杰出雇主”称号，是获此称号的仅有两家中国本地企业之一；次年蝉联获得“2009 年度中国房地产诚信品牌企业”
- ✦ 2010 年，认定为“上海市著名商标”，成为上海房地产经纪行业企业中的首家
- ✦ 2011 年，全国化战略日趋成熟，公司更名为“同策房产咨询股份有限公司”，员工规模近 4000 人，代理销售房产总金额超过 600 亿，预计校招吸纳全国校招 700 名。

## 1.2 同策文化

同策的发展历史，以及中国房地产服务行业的发展历史都证明，员工队伍的发展是企业发展的根本，团队的能力是影响行业竞争格局的主要因素。公司致力于营造一个开放、生机勃勃的企业环境，能够吸引优秀人才的加入；同时，提供有计划的、针对各个发展阶段不同需求的、持续的、包括人带人、培训、见习实践、自我认知在内的各种工具和手段，营造内部员工发展的良好环境。

同策相信，除了个人能力之外，有竞争力的团队还必须建立在共同的价值观基础上。同策提倡这样的企业文化：“积极、尊重、坦诚、分享”。

- ✦ 积极：同策相信，困难、挫折、局限，甚至冲突都只是变得更好的开始。
- ✦ 尊重：同策强调管理上的秩序和服从，但同样要求对员工人格发自内心的尊重。
- ✦ 坦诚：同策接纳各种个人风格和语言种类，但只接受真诚的合作与沟通态度。
- ✦ 分享：同策信奉这样的理念，愈是开放分享的企业，愈能创造商业价值。

同策的愿景：同策希望成为有远见、有行业影响力、有业务创新能力的综合性房地产服务企业，也希望成为正直诚实、富有责任感的社会企业公民。

## 1.3 同策荣誉

- 1、连续 7 年获得上海房地产服务最高奖“金桥奖”
- 2、连续 6 年蝉联中国房地产策划代理综合实力 TOP10
- 3、上海商业地产金牌策划服务机构
- 4、上海地产十大代理机构
- 5、“TOSPUR”商标于 2010 年被认定为上海市著名商标，是房地产经纪行业中首家获此殊荣的企业
- 6、中国房地产策划代理公司价值 10 强企业
- 7、中国房地产策划代理公司品牌价值 TOP10
- 8、中国房地产策划代理服务标准专业领先品牌
- 9、CIHAF “中国房地产优秀中介代理机构”称号
- 10、连续 2 年蝉联 CRF “2011 中国杰出雇主”

如果你想了解更多同策房产咨询的概况，你可以访问同策房产咨询中国官方网站：[www.tospur.com](http://www.tospur.com)



## 1.4 同策组织

### 营销代理业务（业务类、研展拓展类、企划策划类）

同策的营销代理业务为开发商提供地块评估、市场定位、客户分析、产品建议、包装推广、广告创意、销售代理、分销服务、小业主后期服务等全程一站式房地产营销解决方案。

1998 年以来，同策服务的 800 多个项目包括别墅、公寓、住宅、商业、办公、酒店公寓等各类物业；13 年以来，同策和开发商伙伴共同经历了行业的数轮起伏，对在各种市场形势下如何实现项目的最佳利益积累了丰富的经验。同策的客户包括众多全国性大开发商和区域型开发商，各具特色、聚焦于细分市场的特色开发商，进入中国的外资开发商，也包括众多具有活力，稳步增长的中小开发商。

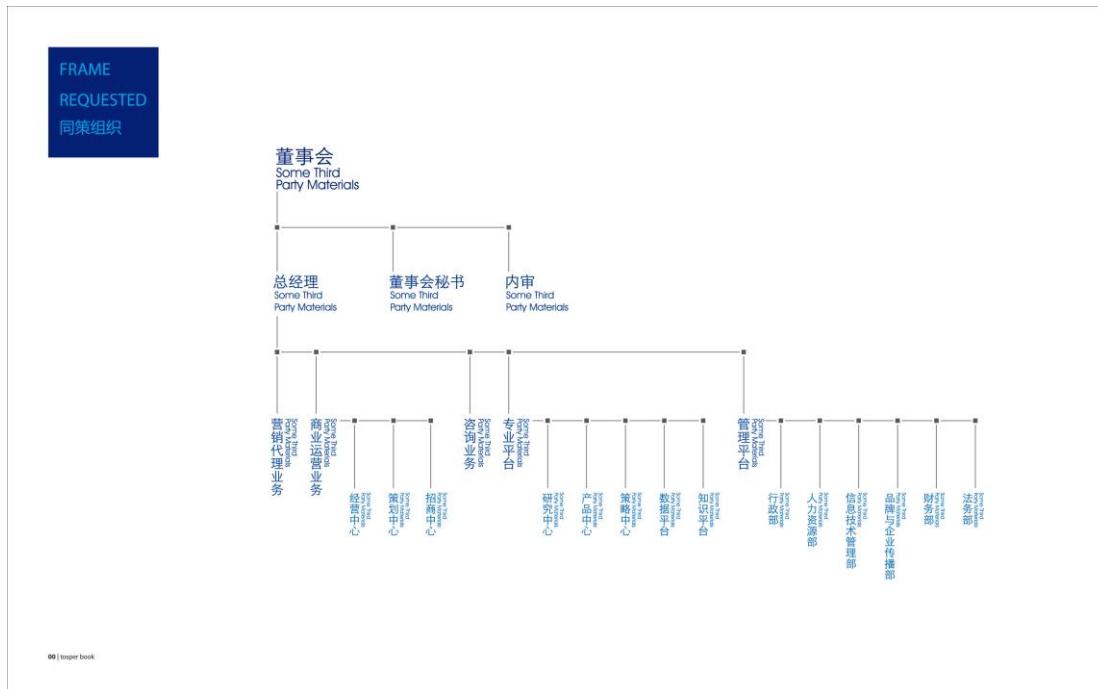
### 咨询业务（咨询研发类）

依托专业宏观研究能力（包括市场研究、宏观经济研究、模式研究、预测模型建立等）和自主研发的数据库资源，同策咨询业务为从一级市场到二级市场到三级市场的各类房地产行业参与者提供咨询服务。

自 2005 年创立以来，咨询业务在全国已有数百个合作伙伴，操作物业包括区域开发、综合体、产业园区、酒店、商办以及常规住宅等形态。服务内容包含十个类别：常规住宅物业咨询服务、大规模住区开发咨询业务、产业园区定位咨询服务、综合体开发运行咨询服务、客户深入调研访谈服务、区域开发咨询服务、市场研究和跟踪咨询服务、企业发展战略顾问服务、项目策划推广服务以及产品规划咨询服务（整体规划、户型设计、配套咨询服务）等。

**商业运营业务（综合类-招商）**

同策的商业运营业务为商业物业开发商、持有者提供从策划咨询、招商到运营管理的全程专业服务。服务项目涵盖商业综合体、步行街、社区商业、专业市场等。自 2004 年成立以来，已覆盖到全国十几个城市，为近百个客户提供了专业服务。



## 第二章 同策咨询笔试、面试资料

### 2.1 同策咨询咨询助理面试流程

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-2107592-1-1.html>

- 1.发给大家题目，并进行分别陈述。
- 2.小组内疯狂讨论
- 3.小组内人员总结
- 4.小组内选代表进行总结发言
- 5.HR 进行商量，并公布结果，然后进行二面了啊。二面就是 1 对 1 的比较一般的面试啊。问问你的习惯啊。日常学习啊

问 1.你为什么要哦应聘这个岗位

## 2.2 同策 - 案场策划面试经历

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-2107589-1-1.html>

先填表 然后单面 单面之后 换一个面试官继续单面 整个过程很轻松 不紧张就好 正常发挥即可 面试官特别亲切

大学中最令自己骄傲的事情 星座 家庭住址 之类 不难 很简单 很基本 正常发就可以的 面试官很亲切

## 2.3 面试同策咨询的 咨询顾问 · 上海

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-2107597-1-1.html>

面试通过

同策咨询咨询顾问面试

首先还是做一个自我介绍、然后对这简历问了一些现在做的事情，接着有问了一些专业问题，最后问了下期望的薪水是多少，为什么要选择他们公司，感觉还蛮简单的

问自我介绍、目前的项目、专业知识、期望薪水

## 2.4 同策房产咨询 - 房地产置业顾问面试经历

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-2107588-1-1.html>

在一家小会议室。人事负责面试。因为刚出学校阅历不足所以非常紧张。但其实任何面试只要心态放好从容解答都问题不大。

面试官提的问题：

未来的职业规划和之前的任职经历。目前居住地址。以及个人特长。还有对于同策之前的了解。

## 2.5 同策咨询咨询顾问面试

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-2107595-1-1.html>

面试分为无领导小组讨论和结构化面试

- 1、无领导小组讨论：资金分配问题
- 2、1v1 面试：自我介绍、兴趣爱好、认为自己和工作的人的差距、有什么需要问他们的问题

问自我介绍、兴趣爱好、认为自己和工作的人的差距、有什么需要问他们的问题

## 2.6 面试同策咨询的 文案 · 上海

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-2107594-1-1.html>

同策咨询文案面试

先进行群面，分为四个小组，每个小组都有 hr，然后发给每个人问题。问题是从 12 个选项里选出你认为的最重要的 6 个大学毕业生找工作时必备的素质，并排序。每个人有 2 分钟的时间阐述自己的观点，然后小组讨论得出统一的答案，并由组长陈述。

请你提问。

## 2.7 面试同策咨询的 分析师 · 上海

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-2107593-1-1.html>

同策咨询分析师面试

先是群面，只要尽量多表达自己的想法，说话尽量简洁精要。之后是单面。单面的问题比较简单，先是自我介绍，然后问问题，一个是让我回答一下我的优势，一个是问我对岗位的认识。这些问题都要事先准备好，我实事求是，结合自己的实习经历，最后收到 OFFER。

问优势是什么；对岗位的认识；



## 2.8 同策 2013 校招成都场面经~

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2013 年 11 月 1 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1756318-1-1.html>

网上看到很多吐槽同策的帖子, 但是还是决定自己去看看, 当做积累经验了~

9 点川大场, 去的时候 HR 还在收拾东西, 然后到的人开始每个人核对岗位签到, 填申请表, 40 多个人搞了半个多小时, 先到的人真心就是干等啊。然后九点半 HR 才发火不让迟到的人近了, 不然还不知道要混乱到何时。

一面 44 人群面, 一个大概 60 人的教室, 吵闹成都可想而知。题目是关于大学毕业生首先职场转型过程中那些方面比较重要, 有理想、心态、氛围、人际、应用知识、独立性六个方面, 找排序, 时间 hr 定的比题目上的短, 5 分看题 20 讨论 2 分总结 1 分补充, 1 个面试官站在旁边记录。我们组九个人, 远的同学基本听不太清内容, 但是小组氛围还不错。刚开始居然有人提议自我介绍再讲观点, 迅速被驳回。大家还是基本很给力的, 总体把握全组一致, 然后就细节分歧进行讨论。因为知道题目分歧小所以大家都想先说占先机。我们小组报告的人没有讲完时间久结束了, time control 是关键啊, 搞得我补充的一下乱了阵脚。令人震惊的是 44 个人的全面居然就刷了 2 个人, 瞬间石化啊! 同策是多缺人啊, 挺旁边的美女说昨天宣讲会成成都招 50 个, 全国 500 个左右

然后是一对一单面, 5 个面试官在一间教室, 对公司的安排真是不予置评。。基本是按小组抽简历的, 结果我们组不幸成为最后被抽中的, 等到 12 点多还没面, 真是又冷又饿, 然后就剩下我们集体吐槽为乐了。居然居然 hr 跟面试官就开始轮番在我们等待的教室吃饭起来了。。。我是倒数几个, 下午场的人已经来了。面试官是个男的, 高高瘦瘦的戴眼镜, 问题就 4 个自我介绍, 实习, 最困难的事儿, 你有什么要问我的吗。

结束~~

## 2.9 10.28 的面试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2012 年 10 月 29 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1579194-1-1.html>

下午 1 点场的。

看起来都是初级 hr 在控场, 一开始发给大家看同策房产的宣传夹页。那个银色的字看不清有木有先是 15 分钟填简历贴照片, 通知带笔原来是这个“笔试”。

然后是分组群面, 面的题目的技术含量...

不过中间发现第三组的小组长满强的 至少不是复制我们第一组的东西 二组不够远见了 四组 基本复制 五组很注重细节

这样下来淘汰了一半以上 筛选人的标准也挺有意思有木有

剩下二十几个人, 有三个面试官分别在三间房里等候。一一入场。

中间和其他人闲聊一下, 感觉 211 以上的人明显是拿这个压底的有木有

排到我 一上来面试官说我前面的表现怎么怎么所以欢迎进入这一轮

然后就开始说我专业对申请的职位没很大联系 为什么选择同策等等

我是讲先通过前端跟客户的接触 了解下概况 低端点无所谓 后面想更加专业或者偏咨询偏金融

hr 说那是不可能进入金融领域的

面过港资 面过金融机构类 别的面试官都非常 nice 和专业

这个面试官似乎要给你压力面 但是气场总觉得有点奇怪

后面情景模拟 判断的依据我想很简单 就是你对卖房子有没有经验 应变嘛 逻辑点嘛

后面我就开始和 hr 聊开了 聊了下这个岗位的状况 其他岗位有哪些 要求是什么

我说如果我做这份工作 我希望自己做到专业的销售者 hr 说这个一开始一年半就是置业顾问 招聘上写着专科生及以上就 ok 的职位

薪资! 必须直问

我写了我的 expectation 我是听说同策很低 我只写了实习 4k 适用 5k 转正 6k 我们学校研究生平均水平而已 可能还偏低

hr 说那绝对是达不到的..

问了下什么策划类那更是低 3k

给我感觉 晋升空间堵塞 所谓管培 也只是销售这条线上的 不会去其他部门轮岗 一开始主要卖一些合作公司不怎么卖的出去的住宅吧 一年半

最后就是对于我 我仔细询问了 hr 怎么看我 她讲我还是不错的... 然后说些打压的措辞 然后说一两年肯定会有很大提升 然后说可能给了 offer 你估计也不会接的

给了也果断拒额 薪水这么凄凉 还说培训体系完备 我只觉得发展空间受限 hr 的风貌就 so so

还以为终面会有老板 结果全部是 hr 来搞 明显发现不注重发展新人

他们家 hr 是不是就别搞校招坑爹了

## 2.10 10月13号的新鲜面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2012 年 10 月 13 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1557124-1-1.html>

潜水潜了很久了~发现同策好像面经挺少的~不如发个新鲜面经~攒个 RP~

通知9点面试的~8点半到了两楼的大会议室~发现已经很多人了~大家都很有时间观念啊~确实面试还是不要迟到的好~HR 说迟到的一律不要进来了~

先是签到~然后交简历和照片~上面写上应聘的职位和地点~

穿正装的还是略多于穿便装的~不过好像也没有什么特别的要求~倒是几个面试官穿得挺正式的~面试嘛~正式一点总归没有错的~我想吐槽一下。。一个妹子竟然穿了齐 B 小短裙。。嗷嗷。。穿裙子很正常。。只不过这个好像有点过了。。个人看法。。抱歉我大概比较保守。。

9点一过~HR 报名字分小组~小组是按你投递的职位分的~一组 10 个人左右~

报策划的好像还比较多~就我知道就分了 2 组了~

然后 HR 发题目和草稿纸~题目上不能做涂改~要写在草稿纸上~先是 2 分钟的阅读时间~然后大家开始讨论

~

虽然分组了~但所有的人都坐在一个大会议室里~不是传统的那种一个小组一个小会议室~所以当大家开始讨论的时候~那个嘈杂啊。。每个小组都有一个面试官~不同组员在说话的时候~面试官会走过去听~不说任何的话~都是我们自己在讨论~我坐得比较靠中间~但已经很难听到最旁边同学的发言了~所以大家说话的时候尽量大声一点。。

题目就是假设你是心理咨询社团的负责人~有 5000 块的奖金外加余下来的 3000 块资金~有咨询部、宣传部、外联部这几个部门~你怎么安排资金每个部门有不同的职责~就看大家怎么统一意见了~

小组讨论下来吧~我觉得我们组问题还是很大的~几乎没有考虑时间问题太拘泥于细节了~最后都没有得出结论就匆匆派人出来总结了。。还忘记了一些文本细节。。比如这个社团已经是第一名了。。已经有足够的影响力之类的。。我的建议是真的不要拘泥于具体的资金上。。大家能统一思路找到大方向就可以了。。个人看法而已~~

小组讨论好每个组派一位代表总结发言~2 分钟时间~超时的会被打断~所以时间还是很关键的~我们这场吧有个小伙子那个发言激情澎湃啊。。每说完一段都要振臂一下。。有一种带领中国男足冲出亚洲的感觉~太欢乐了~发言结束后全场掌声啊~

本来以为小组讨论会刷很多人~没想到只刷了一点点人~一共去了 70 多个~一面刷了大概 10 个左右吧~平均一组一个~~

然后等大概 10 多分钟~开始一对一的单面~大家可以趁这时间聊聊天话家常~排解排解紧张。。

我面的是策划~面试官好像就是群面的时候负责你们组的那个人~我的那个 面试大叔挺和蔼的~虽然看起来很严肃~不过每次回答好问题~他都会说很好。。被他说得我自信心爆棚啊。。真是个好和善的大叔啊 T-T~

其实也没有问很多问题~全中文的~就先是简单的自我介绍~评价一下之前的小组讨论~问了一些情景类问题~例如你们策划了一个自己认为最佳的方案~然后去汇报给客户~客户说不行~你怎么办~还有就是你突然出差在外~把手头的工作交接给同事 同事搞砸了~你怎么办之类的问题~一共持续了 10 分钟左右吧~还是挺快的~不会根据简历来问问题~这个估计要等二面才会有了吧~

我是我们组第二个面的~面完已经 11 点半左右了~辛苦了后面苦苦等待的同学们~也不知道面完要到几点~

总之大家都加油吧~offer 什么都会慢慢来的~嗷嗷~

## 2.11 我的面试经历及待遇 ·····

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2011 年 11 月 22 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1049423-1-1.html>

本人第一次发面经, 211,985, 本科。回家时正好在当地有同策宣讲, 我就听了宣讲会, 第二天面试。本人家乡大学不咋的, 大学城里有一本二本三本, 但是投简历的人都可以参加面试。

晚上网投收到测评, 前几题智力题很难, 半蒙半做, 后面都是性格测试。

第二天去参加面试。每次面试我都会穿正装, 而这次去基本无人穿正装, 大家都很随意, 还有女生衣着比较夸张, 从这点可以看出大学跟大学之间的差别。然后面试分上午下午两批人。上午的组, 一面是根据职位分组, 无领导小组讨论。我们策划的六个, 题目是社团资金分配问题。然后我做 leader 总结, 其中其他组可以向总结的组提一个问题, 回答者非 leader。一面筛选掉 4 个人。我觉得我很卖力的演出了, 才在 40 多人中淘汰 4 个 .....一般以我参与的面试, 最起码淘汰掉一半啊 .....

接下来就是二面, 二面是随便问问, 其中面试官问我喜欢的音乐, 喜欢的颜色等等, 汗一下。然后说一星期等通知。我面完二面, 就下楼问 hr 待遇问题, 因为宣讲会只提到这个职位所有人年薪的平均值, 而且很多企业有种情况是两级分化严重, 基层人员待遇低, 高层待遇高, 这样一平均下来职位待遇很还不错。我也看到网上说待遇很低, hr 果然说待遇是 2500 左右 (研究生也是, 上海地区也是), 当时就死心了 .....起码也得 3000 以上才能吸引到人才吧! 这是赤裸裸得不想招人啊 ....

然后一星期的最后一天吧, 我接到了电话通知, 先是三月份轮岗加军训, 实习 2800, 转正 3200, 其实在苏南来说也不是像大家说的那么低。不知道该不该签, 因为我的职业定位一直是做人力资源, 莫非 hr 看出了我骨骼清奇, 适合做策划?

## 2.12 2012 校招 同策面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2011 年 11 月 2 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1008280-1-1.html>

前几天刚刚收到 OFFER。给想去同策滴 XDJM 报个信。

同策是大公司，面试那天去了浩浩荡荡 200+ 的人，先是一个分组的无领导小组讨论。故事内容网上可以搜到，就是 ROSE 啊 JACK 啊谁背叛了谁啊神马的，让我们从最喜欢的人到最不喜欢的人排序。这是我第一次参加群面，当时自告奋勇做组长。幸亏有个经验丰富的同学主动提出来要计时，另一个主动提出来做总结。我们进行得很顺利。最后由组长做 1 分钟的汇报，组内一位同学补充 1 分钟。后来我们小组可能确实讨论的很充分，全部通过了。

接下来是人力资源部的面试，很和善又漂亮的姐姐哦。就根据你填的信息表问一些实习的问题以及未来的发展规划，还问了为神马要进入房地产这个行业。

后面就是回来等通知了。

再后来接到了复试电话，换了一个地点，项目经理的面试。这个就比较专业了。大致问了以下几个问题：1. 环渤海经济区，珠江三角洲经济区和长江三角洲经济区的产业结构特点及未来的发展走向。2. 你对未来上海市房地产行业的初步预判。3. 房地产行业与宏观经济的运行有什么联系。4. 紧缩的货币政策对房地产行业的影响。

基本上都答出来了，就最后一个问题，他提示我要从供给和需求两个方面来阐述。我面的岗位是分析师。

再后来就是回去等结果了。

大家有啥问题可以私信我。~ 这家企业挺好的，带薪培训啥的，里面的人也挺好，环境不错。

## 2.13 1 和 2 面：小组讨论+1 对 1

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-998267-1-1.html>

1 面：小组讨论

2 面：1 对 1

首先很感谢同策公司，因为我第一次参加了二面，这是对我成长的肯定。言归正传，第一次碰到很有效率的公司，一面二面一上午同时搞定。

1 面很平常的小组讨论，也叫群殴了，我第一看到话题是管理学和经济学相结合的理论讨论，很是大跌眼镜，“木桶原理”。首先值得批评的是同策的小组讨论搞的不正规，当然也很富有开拓性，今天总体感觉自己在案例逻辑性观点组织上没有实质的提高，应该向那个学金融学的学习，他很有逻辑性。最让我深刻的是他有很好的临场发挥应变能力，很值得借鉴。最重要的一点，在任何情况下思路不受干扰，这是我以后努力的方向。很幸运，我也入围 2 面。

2 面是我的强项，对简历提问，回答 OPEN QUESTION，我很在行，what+STAR 法则成熟应用，事实证明一点前期的准备是很有帮助的。今天在回答有个问题时，逻辑性也很欠缺，要改进的地方。同时，今天 BODY LANGUAGE 展示比上次提升不少，面部表情还是不太自然，需改进。这次不再像上次那样紧张，心态调整值得鼓励。5 个问题分别为：自我介绍；你对房地产市场的理解；描述一件你最困难的事情；从你的建立看，你没有任何实习，为什么；工作和实际想法有些差距，你如何在实际工作中调整自己的心态；

最后 HR 问我去上海如何，我说我只想去四川，问我是否可以考虑周边，比如西安，我说重庆可以考虑。两周内

等 OFFER 通知，不过我的目标是银行，感谢同策带给我的成长机会。  
恭喜自己又成长了一步！

## 2.14 同策房产个人招聘经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-932166-1-1.html>

苏州市同策房地产经纪有限公司

上海同策房产咨询股份有限公司（09 年中国房产咨询行业 100 强排名第三）

公司简介：同策咨询于 2005 年正式进军苏州市场，06 年 1 月成立了同策咨询控股子公司苏州市同策房地产经纪有限公司。公司主要由市场部、企划部、项目部、财务部、行政人事部组成，主要成员由一批毕业于同济、交大、复旦、华师大等知名高校本专科、硕士生组成，是一支卓越、高素质、创造性的团队。苏州同策凭借完善的服务体系、专业技术人才、强大的资金实力、宽广的社会资源，已发展为多元化的房地产全程代理营销策划专业公司。本人经历：说起经历，我从 09 年底开始找工作，各种招聘会，面试参加了不少，可是结果不怎么样。10 年从开学始，找了两个月的工作，直到 3 月底。

投简历是在学校组织的招聘会投的，别看学校的招聘会规模小，但是效果还是很明显的，我是这么觉得的。本来我那天是去打球，然后到办公室老师去盖章。顺路去了学校的招聘会，我就带了三张简历，面试的是我们现在的行政人事经理（后来知道的），问了几句话，说的比较简单，第一印象留下的比较好。后来隔了一个星期去面试，那周我有两个面试单位，一个是苏州游戏蜗牛，应聘游戏编辑，去了之后笔试草草过了，但是我觉得做游戏这行业发展前景很差，果断放弃了。周三就到了同策，企划经理给我们做的面试。面试的时候，跟其他人都说了很多，到我的时候，说的并不是很多，但是说到关键的，我没有马虎。他说：地产行业是条贼船，你愿意下这条贼船么？我想都没想就说愿意了。后来知道他跟每个人都是这么说的，不过貌似我是最干脆的。

地产行业的确是条贼船，上了就知道。但是中国目前地产行业还是很好的行业，关键是进哪一类公司。开发商的公司要求比较高，像苏州科技学院这样的学校除非是高材生，否则很难进，或者你有关系。同策房产在地产咨询行业是比较有实力的，这里也要说，同策 或者 博思堂一类的公司是做一手房的代理，可以说是中介，但是是高级中介，从项目前期的规划，到中期策划提案，到后期销售包装，做的是整体策划，团队合作要求比较高。

我应聘的是企划部文案策划，正好与我的专业有一定相关，中文的嘛。还有，我初期的工资是很低的，但是我坚持下来的原因是因为在这家公司我学到的比较多。拿博思堂比，同一个项目，由几个文案，加几个策划，加设计来包装的，而我们公司一个人同时策划，同时文案几个项目。这里面的工作量很大，但是你的知识也就学习的更多。

就招聘来说，我做到的几点与大家分享：

- 1、抓住机会，可以说我很幸运，但是幸运也要抓得住。
  - 2、对企业要有初步认识
  - 3、对自己职场有一定规划
  - 4、最重要的，对自己有深刻的认识，做到认识自己的能力，找工作也就方向上不会出问题。
- 好了，就说这么些，或许我的经历对大家有所帮助，或者你们觉得我的哪点做的不好，尽情喷吧。

## 2.15 “群面”的一点细节经验！

大多会根据应聘职务分成四个小组 每组 7 人左右 每组会有一个面试官会坐在你们当中

一道题 类似荒岛求生 有N种东西 来排重要性  
组长陈述3分钟 然后最多可有两名组员补充

然后其他组任一成员提问 一般每组能问两个问题 除组长外其他成员回答

然后下一组组长陈述 如此循环  
.....

相对来说成功几率最大的是组长 然后发言最多的组员

而有的成员在群殴全程一言不发 居然也过了 我就不明其中道理了(这个确实有 亲眼见过)

想当组长 其实很容易 可以在分好组后主动和大家相互沟通, 调节气氛, 然后自我推荐, 大家基本不会有异议的

常规的“群殴”常识, 百度“群殴宝典”有相关介绍的 我就不都说了  
说一下我面试时发现的“规律倾向”

1. 态度. 翘二郎腿, 倚靠着椅子后背, 不断地抖腿..... 身体小动作万万不可有. 想你去银行或者移动或者保险公司, 你见过任何工作人员有上述动作吗?!!!!

2. 表情. 最好是严肃点, 放松不等于放纵. 对于队友或是对手的发言, 千万不能露出嘲笑或是不屑的表情, 更不能笑出声音, 哪怕他真的很二. 切记切记!!

3. 自信 > 激情 > 理智. 怎么说呢. 看到好多人写群面的经验都说要有独到的见解, 新奇的思维. 但我发现, 事实似乎并不如此. 和我一组的一个男同学, 群面过程中只发言两次, 他的问题也相当的犀利, 但却被淘汰了. 隔壁组的一男一女, 常常答非所问, 但说起话来却铿锵有力, 不卑不亢. 电视广告那种“8星8箭, 只要998, 真的只要998, 快来购买吧”相信大家都看过吧, 就是那种毫不脸红的“自信”。

## 第三章 同策综合求职经验

### 3.1 刚收到 offer, 待遇情况

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2013 年 11 月 3 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1758255-1-1.html>

刚收到同策的 offer, 转正月薪 3000!! 每天只有 10 元餐补, 连住房补贴都没有! 这是在我大上海啊, 一天考虑时间, 我决定明天就拒了, 不让人活啊这工资

### 3.2 我的一点看法, 关于同策的

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2011 年 1 月 4 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1140828-1-1.html>

楼主和大家一样也是刚被同策录用。2 月份去报道。最近在论坛里看到大家对同策褒贬各异, 但是最大的问题就是嫌同策给的待遇低。我自己是这么想的, 并不是自我安慰。

第一, 同策在国内据我了解是排在全国第三的(并不是他们自己说的第二, 但是也没差) 第一名的宜居是全球最大的房产经纪公司而且已经上市。尽管近期房地产业没有 08 年那会火爆了, 但是事实上中国这么庞大的人口基数, 房地产业是不会消极的, 只会淘汰掉一些小公司, 所以我们投身地产业是一定要选有前景有实力的企业。同策目前没有上市, 我也不知道他们有没有打算上市, 但是我问了前辈。他们对同策最多的评价就是能锻炼学到到很多东西, 那么对于我们毕业生来说这就够了。你将来不一定也在同策啊。

第二, 关于待遇低的问题。我也是经历过同策的面试的, 我知道他们确实录用了非常多的人而且并没有仔细的筛选, 那么仔细思考一下。一个集团的人才政策是这样那意味着什么呢。我觉得同策是把原来固定的待遇拆分成更多的份额来招收大量的人才, 有杀错不放过。。最后通过那一个的培训来选取他们真正想要的人才。我想我不是唯一一个在面试后还拉着同策的招聘人员聊天的人, 他们如果没有骗我的话, 你只要顶住开始时的艰辛, 阳光就在风雨后了。

通过我对那个来自分公司的策划面试官(不是 HR)的观察, 他是开着奥迪 A6L 来的面试现场。用的是 iphone4s, 戴的是雷达表。他说他入职 5 年, 如果真的是这样的话。那么待遇问题, 大家还是自己思考吧

其实看了很多抱怨单位待遇低的帖子, 我很纳闷。我们刚出去什么都不会, 凭什么要求那么多, 即使是名校毕业, 可是同策招的不是技术工种。横向比较, 搞研发和技术的待遇绝对比我们高。学习为主的话, 何必那么多要求呢。仅仅是个人看法。大家勿拍砖~

### 3.3 易居-同策, 也许该互相借鉴

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2011 年 7 月 11 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-932170-1-1.html>

单数-同策; 双数-易居

1. 佣金: 千分之一, 加超标跳帕额度, 千分之一点二等;
2. 佣金: 万分之六, 超标奖励不明(无明确制度)
3. 佣金发放: 全款到账, 同策售后服务部确认, 发放 60%, 季度发放 20%, 年底发放 20%;
4. 佣金发放: 全款到账, 开发商确认并结佣, 后发放(如何细分发放不明)
5. 作息时间: 朝九晚五, 做 5 休 2;
6. 作息时间: 朝九晚五, 做 5 休 2;
7. 加班: 延时加班至晚上 7 点之后, 补贴该日晚餐费用;
8. 加班: 不明;
9. 加班: 延时加班至晚上 10 点之后, 补贴该日晚餐费用, 并报销回家出租车车费(8 折)
10. 加班: 不明;
11. 还休: 如无法还休, 按每日 15 元结算, 当年必须结清;
12. 还休: 案场协调, 无补助
13. 职级划分: 三级业务员-二级业务员-一级业务员-代理副专-正式副专-代理专案-正式专案
14. 职级划分: 初级销售(ABCDE)-中级销售(ABCDE)-高级销售(ABCDE)-专案、总监(ABCDE)
15. 培训体制: 公司培训: 企业文化类, 业务基础类; 案场: 帮传代教(带教师傅)
16. 培训体制: 公司培训: 企业文化类, 业务基础类; 案场: 内部协调;

17. 员工福利：全员军训（年度），全员旅游（年度），表彰员工旅游奖励（年度各案 TOP，优秀员工，重大贡献等）
18. 员工福利：不明；
19. 职级升降：业务人员：年度 2 次升级机会，业绩优秀，表现出色，案场推荐参加笔试考评与面试考评，成绩 80 分以上，即可直接晋级；专案经理：年度一次考评；
20. 职级升降：雏鹰计划!!!
21. 会议制度：月会：案场 50% 人员必须参加，业务汇报，及颁奖（TOP），季会：案场 50% 人员必须参加，业务汇报，及颁奖（TOP），案场节目表演；年终检讨大会：全员参加，分案场进行；
22. 会议制度：副专 2 周一次，专案 1 月 1 次，业务人员不明；
23. 督导制度：副专督导（无），公司督导；
24. 督导制度：副专督导，公司督导，零点督导；

### 3.4 同策房产个人招聘经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=932166>

上海同策房产咨询股份有限公司（09 年中国房产咨询行业 100 强排名第三）

公司简介：同策咨询于 2005 年正式进军苏州市场，06 年 1 月成立了同策咨询控股子公司苏州市同策房地产经纪有限公司。公司主要由市场部、企划部、项目部、财务部、行政人事部组成，主要成员由一批毕业于同济、交大、复旦、华师大等知名高校本专科、硕士生组成，是一支卓越、高素质、创造性的团队。苏州同策凭借完善的服务体系、专业技术人才、强大的资金实力、宽广的社会资源，已发展为多元化的房地产全程代理营销策划专业公司。本人经历：说起经历，我从 09 年底开始找工作，各种招聘会，面试参加了不少，可是结果不怎么样。10 年从开学始，找了两个月的工作，直到 3 月底。

投简历是在学校组织的招聘会投的，别看学校的招聘会规模小，但是效果还是很明显的，我是这么觉得的。本来我那天是去打球，然后到办公室老师去盖章。顺路去了学校的招聘会，我就带了三张简历，面试的是我们现在的行政人事经理（后来知道的），问了几句话，说的比较简单，第一印象留下的比较好。后来隔了一个星期去面试，那周我有两个面试单位，一个是苏州游戏蜗牛，应聘游戏编辑，去了之后笔试草草过了，但是我觉得做游戏这行业发展前景很差，果断放弃了。周三就到了同策，企划经理给我们做的面试。面试的时候，跟其他人都说了很多，到我的时候，说的并不是很多，但是说到关键的，我没有马虎。他说：地产行业是条贼船，你愿意下这条贼船么？我想都没想就说愿意了。后来知道他跟每个人都是这么说的，不过貌似我是最干脆的。

地产行业的确是条贼船，上了就知道。但是中国目前地产行业还是很好的行业，关键是进哪一类公司。开发商的公司要求比较高，像苏州科技学院这样的学校除非是高材生，否则很难进，或者你有关系。同策房产在地产咨询行业是比较有实力的，这里也要说，同策或者博思堂一类的公司是做一手房的代理，可以说是中介，但是是高级中介，从项目前期的规划，到中期策划提案，到后期销售包装，做的是整体策划，团队合作要求比较高。

我应聘的是企划部文案策划，正好与我的专业有一定相关，中文的嘛。还有，我初期的工资是很低的，但是我坚持下来的原因是因为在这家公司我学到的比较多。拿博思堂比，同一个项目，由几个文案，加几个策划，加设计来包装的，而我们公司一个人同时策划，同时文案几个项目。这里面的工作量很大，但是你的知识也就学习的更多。

就招聘来说，我做到的几点与大家分享：

- 1、抓住机会，可以说我很幸运，但是幸运也要抓得住。
- 2、对企业要有初步认识
- 3、对自己职场有一定规划



4、最重要的，对自己有深刻的认识，做到认识自己的能力，找工作也就方向上不会出问题。

### 3.5 易居-同策，也许该互相借鉴

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=932170>

单数-同策；双数-易居

1. 佣金：千分之一，加超标跳帕额度，千分之一点二等；
2. 佣金：万分之六，超标奖励不明（无明确制度）
3. 佣金发放：全款到账，同策售后服务部确认，发放 60%，季度发放 20%，年底发放 20%；
4. 佣金发放：全款到账，开发商确认并结佣，后发放（如何细分发放不明）
5. 作息时间：朝九晚五，做 5 休 2；
6. 作息时间：朝九晚五，做 5 休 2；
7. 加班：延时加班至晚上 7 点之后，补贴该日晚餐费用；
8. 加班：不明；
9. 加班：延时加班至晚上 10 点之后，补贴该日晚餐费用，并报销回家出租车车费（8 折）
10. 加班：不明；
11. 还休：如无法还休，按每日 15 元结算，当年必须结清；
12. 还休：案场协调，无补助
13. 职级划分：三级业务员-二级业务员-一级业务员-代理副专-正式副专-代理专案-正式专案
14. 职级划分：初级销售（ABCDE）-中级销售（ABCDE）-高级销售（ABCDE）-专案、总监（ABCDE）
15. 培训体制：公司培训：企业文化类，业务基础类；案场：帮传代教（带教师傅）
16. 培训体制：公司培训：企业文化类，业务基础类；案场：内部协调；
17. 员工福利：全员军训（年度），全员旅游（年度），表彰员工旅游奖励（年度各案 TOP，优秀员工，重大贡献等）
18. 员工福利：不明；
19. 职级升降：业务人员：年度 2 次升级机会，业绩优秀，表现出色，案场推荐参加笔试考评与面试考评，成绩 80 分以上，即可直接晋级；专案经理：年度一次考评；
20. 职级升降：雏鹰计划!!!
21. 会议制度：月会：案场 50%人员必须参加，业务汇报，及颁奖（TOP），季会：案场 50%人员必须参加，业务汇报，及颁奖（TOP），案场节目表演；年终检讨大会：全员参加，分案场进行；
22. 会议制度：副专 2 周一次，专案 1 月 1 次，业务人员不明；
23. 督导制度：副专督导（无），公司督导；
24. 督导制度：副专督导，公司督导，零点督导；

### 3.6 同策工作人员的一些建议

我是同策得，我们公司业务员得言行举止要求比较好，不得得罪任何来看房得人，在服务上是属一属二得，我们主要是以销售为主得。

做销售首先面试得时候态度要好，他们通常会问你为什么选择房产这个行业，千万不能用房产销售好赚钱这种答

案，这是首先被淘汰得，其次，就是说最好不要挑拣案场，基本上他们会根据你住的地方大概安排案场，如果你是外地的，公司会安排住宿的，千万别说一定要待哪个案场，因为我们是根据实际情况安排人手的。表现的诚恳，自信是最重要的，要以客户至上的态度，最近我们公司在招女专（案场的助理），比较缺，这个职位满好的，可以根据案场销售拿提成，平时就管管案场的行政事务，每天发点报表数据什么的，案场忙的时候帮忙销售，工资其实挺高的，但是要有能管住业务员的魄力，毕竟，案场经理不在的时候，你需要管理案场的，比较重要，你可以试试这个职位，个人觉得比业务员职位好。

### 3.7 收集的一些对同策的评价

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=932195>

上海同策销售很强，案场执行力很厉害；策源策划厉害，工作环境不错；荒岛老牌策划代理现在衰败了，不过策划还是很强；中原二手房较强，策划还算可以

---

同策业务员的佣金在业界不高，只有万分之八。策源千分之一，还有案前补贴，但项目没同策多。

---

同策在上海由四个事业部，每个事业部的风格不一样，如果你进入一部，那恭喜你，无论是在业务部还是策划或是研展部，都要加班。

晚上十点左右下班时常事，准点下班是件奢侈的事情。

待遇方面，做到专案级别或是策划经理，还是很客观的。一年二十万左右吧，要看盘子的，同策盘子多，参差不齐。。。

## 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](http://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>

