

# 应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

## 先声药业篇

应届生论坛先声药业版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-673-1.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 先声药业简介.....	3
1.1 先声药业概况 .....	3
1.2 先声药业之路.....	4
1.3 先声药业管理团队.....	5
1.4 先声药业研发概述.....	6
1.5 先声药业企业文化.....	7
1.6 先声药业企业荣誉.....	7
1.7 先声药业薪酬福利.....	8
第二章 先声药业笔试、面试资料.....	8
2.1 先声药业笔试经验分享.....	8
2.2 地点：北京 面试职位：合成研究员笔试面试 2 轮 .....	9
2.3 先声药业研究员面试.....	9
2.4 先声药业电商运营经理面试.....	9
2.5 先声药业临床监察员 CRA 面试.....	10
2.6 先声药业销售代表面试.....	10
2.7 先声药业医药销售代表面试医药代表一面二面终面。 .....	10
2.8 先声药业 - 学术推广(武汉)面试经验.....	11
2.9 先声药业 - 学术代表(南京)面试过程.....	11
2.10 企划部助理(南京)电话面试和 1 对 1 面试 .....	11
2.11 江苏先声药业 - 医药代表(全国)面经.....	12
2.12 先声药业 - 学术代表(北京)面试经历.....	12
2.13 先声药业商务销售类面试经验.....	12
2.14 （南京）面试先声药业的 销售人员.....	14
2.15 面试先声药业的 医药销售代表.....	14
2.16 先声药业面试经历.....	14
2.17 CRA - 先声药业 .....	15
2.18 先声药业学术代表终面什么形式.....	16
2.19 先声药业 群面.....	16
2.20 北京先声一面.....	17
附录：更多求职精华资料推荐.....	19

### 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 先声药业简介



## 1.1 先声药业概况

先声药业成立于 1995 年 3 月 28 日，至今，已发展成为集生产、研发、销售为一体，拥有 6 家通过 GMP 认证的现代化药品生产企业，2 家全国性的药品营销企业、1 家药物研究院，拥有员工近 3000 人的新型药业集团。2005 年，联想控股公司下属的弘毅投资出资 2.1 亿元，持有先声药业 31% 的股份。2007 年 4 月 20 日，先声药业成功登陆纽约证券交易所，募集资金 2.61 亿美元，股票代码 SCR，成为中国内地第 1 家在纽交所上市的化学生物药公司。

2007 年，先声药业实现销售收入 13.89 亿元，上缴国家税收 2.01 亿元，实现净利润 3.01 亿元。从 2002 年到 2007 年，先声药业的年销售额、年净利润复合增长率分别是 35.6% 和 106.6%，远远高于行业平均水平，也强于众多 A 股上市的医药公司。先声药业正成为在快速增长的中国市场上领先的品牌非专利药生产商和供应商。

目前，先声药业拥有超过 50 种药品的强大产品组合，重点覆盖肿瘤、心脑血管、感染等疾病治疗领域。包括“再林”，具有市场领先地位的阿莫西林抗生素非专利药，享受单独定价政策，被国家工商行政管理总局认定为“中国驰名商标”称号；“必存”，2004 年首入市场的国内首家、世界第二家上市的非专利抗脑卒中药物，第一个作用机理明确的新型自由基清除剂；“恩度”，第一个在中国获准销售的重组人血管内皮抑制素抗癌创新药，拥有中国和美国的专利，并获得第十届中国专利金奖；以及其他 3 个年销售额在 7000 万以上或过亿的品牌药：英太青、必奇、安奇；其中，英太青也于 2008 年 2 月获得“中国驰名商标”称号。

先声药业在中国拥有广泛的分销网络和专业化的营销团队，超过 1000 名的销售人员和 55 个战略合作伙伴，其中 80% 拥有医学学位。在中国，先声拥有超过 900 家的经销商。我们的产品营销到超过 2200 家的中国医院以及 60000 家药店。每年，由先声药业主办、承办、协办的各类学术会议上千场，制作的学术资料、论文汇编上百本，数以万计的医生因此更好的学习、交流、提高。

先声药业于 2004 年成立先声药物研究院，有数个技术平台，可进行化学药品和生物药品的研究。目前已经申请或获得中国发明专利共 54 件，成功开发上市首家、独家品种 10 个。“一类新药再畅片剂”项目获得国家科技进步二等奖。2003 年，经国家人事部批准，建立企业博士后科研工作站，先后有 10 位博士后进站。2006 年 1 月，先声药业和清华大学建立“创新药物联合实验室”，同时和南京大学、中国药科大学、中国科学院上海药物研究所、中国科学院上海有机化学研究所、美国爱德程实验室有限公司正在就新药研发开展合作。2006 年底，先声药物研究院面积超过 5000 平方米的现代化研发中心正式启用，更多新药正在孕育之中。

先声药业的新药研发以市场为导向，并聚焦于具有广阔市场潜力的创新药或中国市场上首先研制的品牌非专利药。我们将研发努力集中于具有高发病率或高死亡率且具有更有效药物需求的疾病治疗领域，如癌症、脑卒中、骨质疏松症和传染性疾病。截止 2007 年，先声药业有 12 个主要在研产品正处于不同的研究开发阶段。其中有四个药品已基本确定了上市时间表。抗感染药比阿培南已经通过了 SFDA 的技术审评，生产车间也已完成投产准备，预计 2008 年中期能够获准生产和上市销售，这又将是先声药业一个首入中国市场的产品。此外，我们还重点对六种抗癌药和两种脑血管用药进行不同阶段的研究。

未来，先声药业的企业目标是成为中国创新药物开发的领先者，通过持续加强的创新药物联合开发为患者提

供更有效的治疗手段，以持续创新来维护人类的健康尊严。

## 1.2 先声药业之路

1995年3月 先声药业的前身江苏臣功医药有限公司成立。首创中国医药营销企业的“总经销”模式。

2001年 控股海南海富制药有限公司（后更名为先声药业有限公司），建立药品生产能力。

2003年 收购南京东元制药有限公司（后更名为南京先声东元制药有限公司），进一步强化产品组合和生产能力。

2004年 成立江苏先声药物研究有限公司，建立综合研发平台。

2005年9月 联想旗下弘毅投资完成对先声药业的参股投资。

2007年4月 先声药业成功登陆纽约证券交易所，股票代码 SCR，成为中国内地第1家在纽交所上市的化学生物药公司。

突破药品营销旧模式：

——1995年，首创中国医药营销企业的“总经销”模式。

——全国第一家为药品生产厂家提供产品包装设计、广告策划、终端推广等全方位服务。

——全国第一家“总经销”药品单品种年销售额超过3亿元。

扬弃旧的药品销售模式，率先采用新的“总经销”模式并取得骄人成绩，为先声药业的发展奠定基础，并完成企业原始积累。

先声药业先后购并控股了：

——江苏汉合制药有限公司

——海南海富制药有限公司

——上海哈慈一医药业有限公司

——南京东元制药有限公司

——烟台麦得津生物工程股份有限公司

——吉林省博大制药有限责任公司

——南京东捷药业有限公司

——芜湖中人药业有限责任公司

专注于医药生产企业的并购扩张，使先声药业超越了药品营销的单一业务范畴，自主生产能力确保了企业的独立性，极大的提升了企业的抗风险能力。

在整合江苏先声药业新药研究中心、海南省化学药物工程技术研究中心、江苏省医药工业研究所有限公司的研发资产和队伍基础上，先声药业于2004年组建了江苏先声药物研究有限公司。

2003年12月，经国家人事部批准，先声药业设立企业博士后科研工作站，2006年与清华大学联合组建了“创新药物联合实验室”，2006年底位于南京紫金山麓，5000平方米的药物研发基地已投入使用。

建立药品研发队伍，独立研发能力构成先声的核心竞争力。占领技术制高点，不断推出优势新品，确保了先声的持续性发展，为企业注入长盛不衰的活力。

联想旗下的弘毅投资在考察了国内100多家医药企业之后，于2005年9月选择参股先声，投资2.1亿元，与先声药业联手打造中国医药界的“航空母舰”。

引进联想弘毅作为战略投资者，组建更加开放、科学的决策层，有利于学习更多的管理经验，拓展国际化经营视野，提升企业在资本市场号召力。

2006年9月，先声药业历史上最大的购并告一段落，先声药业斥资2亿元收购烟台麦得津80%的股份，由此将抗肿瘤的国家一类新药——“恩度”收归所有。

恩度的引进，给先声药业带来了一个真正拥有自主知识产权的药物，先声由此开始进军抗肿瘤药的市场，同时，也填补了先声药业在生物制剂领域的空白。

2007年4月20日，先声药业成功登陆纽约证券交易所，股票代码SCR，成为中国内地第一家在纽交所上市的化学生物药公司，也创下了迄今为止亚洲最大规模的医药公司IPO纪录。

## 1.3 先声药业管理团队

任晋生 45岁

任晋生，先声药业的创始人，现任先声药业董事会主席、首席执行官；任晋生1982年毕业于南京中医药大学中药专业；1982~1992年就职于启东盖天力制药公司，历任技术员、副总经理；1992~1995年担任江苏医药工业公司部门经理；1995年3月创立先声药业；2003年获澳洲麦考瑞大学经济学硕士学位；现任中国药科大学客座教授、南京中医药大学客座教授、中国西北大学兼职教授。

周进东 45岁

周进东，先声药业常务副总裁；1982年毕业于南京中医药大学中药专业，从1996年起至今历任南京先声制药总经理、江苏先声药业副总经理、南京先声东元制药总经理、（海南）先声药业总经理。2008年获得澳洲麦考瑞大学经济学硕士学位。

殷晓进 48岁

殷晓进，先声药业高级副总裁，教授级高级工程师，执业药师；1982年获得中国药科大学药学学士学位；1991年至1992年任中国药科大学制药厂总经理；1992~2000年担任中国药科大学药研处处长；2000~2003年，出任江苏先声药业有限公司总经理助理兼新药研究中心总经理；2001年获南京理工大学工业工程硕士学位；2003年至今担任江苏先声药物研究有限公司总经理。

赵志刚 47岁

赵志刚，先声药业首席财务官；1985年获得北京大学经济学学士学位，1993~1996年任普华永道高级会计师；1996~2002年担任Resort Reservation Network财务副总裁；2003年取得哈特福特工商管理硕士学位；2003~2005年出任Faro科技公司财务副总裁；2005~2006年担任Sun New Media Inc.首席财务官；2006年10月加入先声药业。

陈培志

陈培志，先声药业营销副总裁；1990年获得台湾国立清华大学动力机械工程学学士；1995年获得美国伊利诺大学工商管理硕士；1995~2000年任宝洁公司大中华区财务分析集团经理，工厂财务经理；2000~2001年任台湾Soft China投资集团投资副总裁；2001~2008年在台湾默沙东任财务计划与项目高级经理，社区与疫苗事业部副总监，策略客户事业部总监；2008年3月加盟先声药业。

孙大正

孙大正，先声药业营销副总裁；1992年毕业于河海大学思想政治教育专业；1999年毕业于河海大学企业管理专业，获管理学硕士学位；2001年5月加盟先声药业，先后任人力资源部经理、人力资源总监以及安徽分公司经理，2005年1月~2006年7月，任江苏先声药业有限公司商务一部总监；2006年8月~2007年6月，任先声药业集团人力资源部常务副总经理；2007年6月~2007年12月，任先声药业集团总裁助理兼商业拓展部总经理。2008

年 5 月起兼任江苏先声药业有限公司总经理。

#### 查宝兴

查宝兴，先声药业营销副总裁；1985 年毕业于南京铁道医学院（现东南大学医学院）医学专业，获医学学士学位；2003 年通过中国人民大学工商管理（MBA）硕士课程研修班学习，获结业证书；1985~1996 年，任南京铁道医学院组织胚胎学助教、讲师；1996 年 5 月加盟先声药业，历任地区经理、大区经理、销售总监、分公司经理、抗肿瘤药部总经理；并先后在市场部、人力资源部、培训部任产品经理、市场总监、人力资源部经理和培训总监；2007 年起先后担任上海先声药业总经理、董事长，集团总裁助理。

#### 栗庆森 48 岁

栗庆森，先声药业人力资源副总裁。1981 年毕业于北京化工学校制药工艺专业，1989 年毕业于北京医科大学药学专业，1998 年获得中欧工商管理学院硕士学位。1981 年-1991 年历任北京第三制药厂生产计划科统计员、调度员和计划员，片剂胶囊车间副主任，人事劳动科主管。1992 年—1996 年任北京汽巴—嘉基制药公司副总经理，并自 1994 年兼任人力资源总监和行政管理总监。1997 年—2004 年，任北京诺华制药公司副总裁兼人力资源总监。2004 年，加入泰康人寿股份有限公司，历任人力资源部总经理、培训中心总经理。2008 年，加入先声药业。

#### 彭晓明 54 岁

彭晓明，先声药业总裁高级顾问；英国皇家药物协会会员，英国化工协会会员，香港生物工程协会特别会员兼提议理事会成员；1977 年获得伦敦大学药学学士学位；1981 年获得伦敦大学医药工程博士学位；1986 年获得伦敦伊令学院管理研究证书；1982~1988 年任英国葛兰素中国项目经理；1993~1999 年任贝克诺顿亚洲有限公司主席兼首席执行官；1998~2000 年任亚洲卫生保健有限公司执行董事；2000 年至今，任生命科学顾问集团董事。

#### 钱海波 44 岁

钱海波，先声药业董事会秘书，高级经济师、执业药师；1984 年南京医科大学口腔系本科毕业；1986 年获得南京师范大学法学学士学位；1993 年取得上海医科大学卫生经济学硕士学位；1986~1993 年，任南京医科大学卫生经济研究室主任；1993 年加入先声药业，历任总监、首席执行官特别助理、市场战略部总经理以及部门总经理；2002 年获南京大学工商管理硕士学位；2005 年出任上海复星医药公司首席执行官特别助理；2007 年获得中国药科大学管理和社会药学博士学位。

## 1.4 先声药业研发概述

先声药业坚持以创新型的研发为主导，不断地为患者提供更有效的治疗手段。2004 年，先声药业在整合各企业研发团队的基础上，成立了江苏先声药物研究有限公司——一个为先声药业不断输送后续研发新品的药物研究院。

目前中国的医药行业正在从低端仿制药品的研制和生产，以及廉价原料药出口的的行业境况，逐步转型为以自主研发为驱动力的创新药物研发与生产。先声药业有决心也有信心，通过自身的努力，灵活的研发模式，和在研发上持续加大的投资，在未来能不断地推出一系列的自主创新产品。为广大病患带来希望和更好的生活质量。先声药业新药研发主要聚焦于开发具有自主知识产权的治疗肿瘤、心脑血管疾病及中枢神经系统疾病的创新药，同时考虑开发目前已有产品销售网络领域的新药。

新近落成的研究大楼位于先声药业的总部，风景秀丽的紫金山傍，建筑面积达 5000 平方米，设施先进、配套完备。研究院的研究人员都来自于国内外知名高校及研究院所。他们中的有些人是刚刚走出校园满怀激情的学子，有的是奋战在中国制药行业多年的技术骨干，也有的是怀揣着拳拳报国心归国支持中国医药工业发展的游子。他们组成了一支拥有近百名科研人员的研发团队，其中具有博士学位 28 人、硕士学位 85 人。已建立的技术平台

包括：药物合成研究室、药物分析研究室、药物制剂研究室、中药提取分离中试室、分子生物学实验室和细胞生物学实验室、实验动物中心等。此外，公司与许多著名的大学有密切的合作，通过合同实验，利用高校的先进的大型仪器来开展更精密的科研实验。

除了活跃在实验室里的科研团队，先声药业还有一支充满活力，经验丰富的临床研究团队。他们有着专业的医学背景，熟悉临床研究标准规范（GCP），与国内几十家获得 GCP 认证的临床研究中心都有良好的合作关系，涉及领域十分广泛。先声药业的临床实验基本都是由这支队伍组织完成的。随着集团公司国际化的趋势，临床研究团队也不断充实自己，提高自身业务水平，向国际临床研究标准靠拢。

2003 年经国家人事部批准，先声药业设立企业博士后科研工作站。目前已经先后有 10 名博士后人员进站，主要从事创新药的研究。在这里公司给博士后们提供了良好的科研环境、学术交流的机会和产业的最新信息。同时，博士后们也为先声培养新的研发骨干和孕育下一个新药。

## 1.5 先声药业企业文化

- 企业核心理念：尊重生命，尊重人
- 企业核心价值观：先声 21 条原则
- 先声标志的内涵



- 绿色的旗帜，象征天然、安全、健康的行业属性及独树一帜的企业性格；
- 奔跑的人形成“先”字，既形象又准确地表达了先声的竞争观及企业以人为中心，永不满足、永不等待、永不懈怠的核心理念；
- 英文名源自 Sincere，强调了企业倡导真诚待人的为人处事之道。

- 企业使命：通过持续加强的创新药物联合开发为患者提供更有效的治疗手段。
- 企业目标：成为中国创新药物开发的领先者。
- 发展愿景：以持续创新来维护人类的健康尊严。
- 先声人自我激励：许多患者的生命仅剩几个月、几天，先声的使命是为患者寻求更有效的药物，为了患者的期待，我们不能懈怠。

## 1.6 先声药业企业荣誉

2003 年 4 月，江苏先声药业有限公司、先声药业有限公司被国家科技部认定为“国家火炬计划重点高新技术企业”称号

2003 年 12 月，经国家人事部批准，先声药业设立企业博士后科研工作站

2004 年 2 月，再林被国家工商行政管理局商标局正式认定为中国驰名商标

2006 年 1 月，先声药业有限公司被国家科技部、国家发改委、国家财政部、海关总署、国家税务总局联合认定为“国家认定企业技术中心”

2006 年 1 月，一类新药“再畅”片剂荣获 2005 年度国家科技进步二等奖

2007 年 2 月，先声药业有限公司获“2006 年中国企业信息化 500 强”称号

2008 年 2 月，先声药业获得南京市委、市政府授予的 2005—2006 年度“精神文明单位”称号。

2008年1月,先声药业的抗肿瘤生物药物恩度的发明专利“生产内皮抑制素的方法”获得了第十届中国专利金奖。  
2007年6月,先声药业荣获第七届“未来之星—最具成长性的新兴企业”称号

## 1.7 先声药业薪酬福利

先声药业始终坚持“为一流人才提供一流待遇”的薪酬理念,让员工与公司一同分享企业的经营成果是公司一贯目标。员工的薪酬水平主要取决于岗位、绩效和能力,公司鼓励高绩效员工高收入,并始终保持员工收入在同行业中的竞争力。国家规定的各项社会保险、公积金、交通意外险、生日福利、节日福利、免费午餐、免费宿舍等福利待遇我们将一一为您提供。

官方网站: <http://www.simcere.com/>

# 第二章 先声药业笔试、面试资料

## 2.1 先声药业笔试经验分享

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017年6月30日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106609-1-1.html>

周六的上午走出笔试考场的那一刻,准确的说是在北京时间 10 点 57 分,心中感慨万千,甚至上百万。

呵呵,估计大家对考试的题目比较关心吧,考试设在药科大学玄武校区,玄武校区还是第一次来呢,毕竟是研究生待的地方,跟偶基本上沾不上边,所以没有来过情有可原。

说实在的,学校蛮破的,小的一毛,只有一栋蛮雄伟的教学楼,可还正在建设当中.考试的教室就安排的学校最喉头的一个角落里,一个阶梯教室.考试实到人数 33,应到人数不太清楚,忽忽

考试的题目题量蛮大的,290 道啊.不过已经提前做好准备了,嘿嘿,不紧张.

一共分四大块,主要测验考核一个人的思维反映能力.题目有情商测试,其实也就是心理测验,还有简单的计算,还有的题目颇似脑筋急转弯,考验一个人的思维以及学习能力.晕死,竟然还有语文里的病句,连贯,用词是否得体的选择.呵呵,这可难不倒我,堂堂一介文学社社长也不是白做的,语文,文学我最拿手了.

还有情商测试也就更不用说,我的情商大家都有目共睹了,我也就不吹嘘了,嘿嘿

这次笔试,总体感觉不错,呵呵



## 2.2 地点：北京 面试职位：合成研究员笔试面试 2 轮

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106607-1-1.html>

先笔试，20 道有机反应填空题，考基本的有机化学反应，比如：格式试剂、苯环取代、Heck 偶联等  
笔试结束当场面试，主要关心专业背景

## 2.3 先声药业研究员面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106626-1-1.html>

首先是笔试，然后是三轮面试。

第一轮是分析部门主任面试，问了些个人基本信息，针对简历问了做过的课题内容，以及相关专业知识，比如含量测定方法学验证内容、有关物质的测定等等；第二轮是分析部主任和一个主管化药研究的博士，每个人的面试内容差异很大，比如本科生就问的是一些基本药物分析方面的知识，而问题的是关于我课题使用的 UPLC 方面的知识，以及与传统 HPLC 的比较，还有有关物质方法学如何建立等等；第三面是以后的直属上司、化药主管以及研究院的副总裁三个人一起面试，问的问题很杂，主管问的是课题内容以及文献检索能力，副总裁问的是为什么去南京，选择先声的原因，以及薪酬相关问题，整个面试氛围很轻松，领导们给人感觉很好。

## 2.4 先声药业电商运营经理面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106624-1-1.html>

看中的行业发展，在南京这边属于行业老大吧。

一天的下午，是个总面试的，当然说要团队队伍在扩大，sku 有 2 千多，要在年底进行运营改革，小组制（类似于韩都那种）。当然我说到是不是洋河的线上总经理跑你们这了，还很惊讶我知道，聊了范围也挺广的，当然想招运营同时又能懂电商知识进行培养（团长和政委那种）。条件也谈了一些。让回去另行通知。然后就一直没有消息了。（ps：我价格也没开多高，徐庄软件园那片，先声不是纳税第一嘛？）

## 2.5 先声药业临床监察员 CRA 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106622-1-1.html>

临床监查员面试 CRA 面试。

因为是内部推荐，HR 先电话了解基本情况，之后 PM 电话先了解工作经验 专业水平，了解合适才到公司面试，面试有部门主管、医学、PM、LM、HR。没问题化后面 HR 会通知结果。

## 2.6 先声药业销售代表面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106620-1-1.html>

肿瘤产品销售代表，大三甲盘子，无销售经验，以前从事市场推广。

同事内部推荐的，很快（具体几天忘记了）hr 电话面试，大概了解了过往经历，以及为什么要选择现在这份工作，然后安排了面试。一面是地区经理和 hr，同样也是电面的两大主题问题，不过问得更详细了，比如工作中完成了什么事，对销量有什么帮助，由于我以往没有销售经历，在选择销售的原因上问得比较详细。

总结：1、过往的经历，对现在面试的岗位有帮助的经历，好好准备，在说明自己能力的时候，有事例可以做支撑；2、离职原因，与选择这份工作的原因，也要好好准备；3、面试状态，自信 4、会遇到挑战，比如你有什么优势做好这份工作等问题，事先准备一下。二面是大区，问题差不多，但不会更详细，更考察态度，状态，意愿等三面是总部 hr 视频面试，问题差不多；四面是总部一个总，好像是陈总，视频面试，随便问了几个问题，一般到这里都不会有问题了。

## 2.7 先声药业医药销售代表面试医药代表一面二面终面。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106618-1-1.html>

一面是 HR 和地区经理面试，主要考察你对岗位的理解，是否认同代表的工作，是否有经验以及个人能力是否和岗位匹配。问题比较多比较详细，工作中遇到困难如何去处理等，更多是如何体现个人能力的方面。

二面是 HR，地区经理和大区经理。同样是考察个人能力。三面是大区和区域总监，面试比较轻松，随便聊一些个人问题。

## 2.8 先声药业 - 学术推广(武汉)面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106616-1-1.html>

面试流程还是挺快的，首先是群面，然后等五分钟后通知结果，通过了群面后进行三对一的面试，三个 HR 就你简历上的一些经验具体问，然后等五分钟通知结果，通过了第二轮面试最后直接跟区域经理面，经理人很和蔼，所以一点都不紧张

面试官提的问题：

自我介绍，为什么选择做销售，不去做研发或者去医院，你对销售这个行业怎么理解的，然后针对简历上的一些学校活动问你是怎么开展的，获得了哪些成果

## 2.9 先声药业 - 学术代表(南京)面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106614-1-1.html>

第一天是群面，自我介绍 1min 然后对组员的自我介绍简单的说说自己的看法。给出一个题目先小组讨论，然后选出一个成员做总结，于整个过程中体现个人的参与力和团队协作能力。

面试官提的问题：

对先声药业的企业文化的有什么样的了解与认识，如何用自己的能力为企业的发展尽到自己的一分力量。相对其他人而言自己能够胜任这份工作的优势在哪里。对自己的职业规划有什么想法和期待。

## 2.10 企划部助理(南京)电话面试和 1 对 1 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106613-1-1.html>

暑假之前有学长内部推了简历，大约一周之后就收到了 HR 电话邀请问是否有时间参加面试，后来在电话里面提了几个问题啊 如果擅长什么呢等等，第二日早早就去了企业，面试官有两个，一个 HR 另一个是企划部总监，根据简历中的项目经理问了几个问题后就问什么时候能到岗之类的。

面试官是企划部总监和 HR，总监让介绍一下简历中的某次项目经历；然后又问为什么选择医院行业、为什么选择先声药业，最后问有没有长远打算留在先声药业，自己的职业规划可以讲一下吗？说完之后再就问能否尽快到岗。

## 2.11 江苏先声药业 - 医药代表(全国)面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106612-1-1.html>

来我们学校校招，简历通过了，然后叫你再填一份它公司自己的简历进去面试，因为人比较多吧，10 人一组，让我们坐一起，先自我介绍，然后给了一到企业题目让我们探讨该不该做这个项目，原因，做的话说明您的计划。。结果我们做啊，我在探讨发言还是挺多的，就是结束总结的时候推荐了我的一个同学，坑啊。。一起面试就是这样难，然后同学和另一个牛逼的人进了复试，其他人淘汰

比较难的一个群探讨问题，就和你要不要把一个不属于你的公共设施做出来，计划是啥。通过一些啥形式来完成你的计划。不去做这个设备的话说明原因。

## 2.12 先声药业 - 学术代表(北京)面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106611-1-1.html>

先是简历筛选（个人觉得简历上有该企业的 logo 会增加机会，会感觉很真诚亲切），过了之后就是群面。先是一分钟自我介绍，其实我还比较幸运，8 个人里只有我一个硕士，其他 7 位都是本科生，而且大部分都是第一次群面，没什么经验，自我介绍也不流畅，而我是有准备，所以在自我介绍环节是有加分（个人觉得，嘻嘻）。之后是给个案例，讨论，讨论时我的发言也算较多，有几位同学没怎么发言，最后我做的总结，整个过程感觉很自信又很和谐，其中一位同学我印象较为深刻，在大家都很紧张的时候他诙谐的调节了气氛，让大家都放松下来。最后我有幸过了群面，进入单面，但由于地区限制，还需进行下一轮视频面试，准备中。。。。个人认为群面自我介绍环节一定要有准备，案例讨论环节做好每位同学观点的记录，以抓住最后总结发言机会，当然，讨论过程可能会很激烈，注意礼貌。

面试官提的问题：

- 1 首先自我介绍
- 2 为什么选择这个职业
- 3 家庭成员情况

## 2.13 先声药业商务销售类面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2106610-1-1.html>

我在前程无忧投递了简历，第二天中午收到测试邮件，我没看到，下午七点又短信通知，提醒在线测试还没做，在晚上 12 点之前要做完。我匆忙回到宿舍，期间又有事情耽搁，导致九点多才开始做，发现要接近一个半小时，要知道我们十点半就断电啊啊啊，网可以用 CMCC，结果，断电后 CMCC 也不好用了，匆忙去借同学的宽带，好

不容易在 24 点之前做完了。长舒一口气，睡觉了。

没想到，13 日下午收到了短信通知今年进入面试阶段了。过了一段时间接到电话通知了时间和地点。我刚好在外面等公交准备去考试啊。。明天我也要考试啊，结果就在明天上午一面啊~~~我晕了，试着问了一下能不能改一下时间，结果说不行，末了，那人还来了一句，你能不能来面试啊?我呵呵了一下，说，我权衡一下吧

然后我就第二天去面试了。在中国药科大学。有地铁啊，还算方便啊。。不过还是挺远的。。毕竟是第一次正式的面试啊，在网上搜了一下面经，结果发现很多都是以前 09 年 08 年的，还是不同地区的，不一样啊。。有说单面的，有说群面的。。我还纠结在要不要穿正装，皮鞋什么的。后来狠了一下心，穿吧，总归要迈出这一步的，网上说最好穿，表明你很重视。

幸好穿了，9 人一个小组，无领导小组讨论，其他人都穿的正装，都是女的，只有我一个男的。9 个人中六个中国药科大学，一个南审额，一个南财的，我是南工大的。

三个面试官。自我介绍一分钟，然后讨论题目，最后推一个人总结。就我一个男的，所以自我介绍就让女生先来了。我最后了。。有点磕绊，其实我之前没认真准备自我介绍的。看到其他人有的说的很好，有的人说的很不好。。

然后开始讨论。有个女的很主动地做了领导者。首先提出了自己的想法以及解决方案，然后大家讨论补充。我就在她旁边，一边听，一边记，一边提出我的建议。我直接在题目的纸上写的笔记。最后那个女的说咱们推一个总结的吧，大家一致说，你吧~~~她很开心的说谢谢大家的信任。然后就她陈述了。看起来她可能以前练过，整个过程她很积极，不顾我觉得她的总结有点啰嗦，不是很好。结束后我们就走了，面试官说把题目留下。。估是看到我们有的人在纸上写东西了吧。。我还特意把自己的名字写在上面了。直接交给她。。

15 号下午接到电话，说明天二面。是单面，把证书什么的原件和复印件带上，提前到面试地点。。我说，好的。然后晚上就恶补先声的资料和单面的问题。。可是东西太多了，一时也接受不了。。着重背了自我介绍。。

16 号下雨了啊~~~晕死了~~正装湿了一点，各种不方便，还好只是小雨，坐地铁到达时就干了，收拾了一下，就轮到我了。。提前了十分钟吧，有的人时间久了一点，原来我是倒数第二个。。杯具。。估计面试官都累了啊~~~

结果都没让我自我介绍。。事先准备的没用上。。先问了我的户籍，家庭情况。接下来还问了对销售的理解，最近再看什么书，有么有看销售的，问我是会计的找工作很好找的，怎么想做销售啊等等之类的问题，还问了有木有挂科，还根据之前填的一个信息表格看到了我的缺点，就追问下去，我就解释啊~~~还问我到哪里旅游了，什么的、、、然后很凌乱啊，说实话我知道要准备好这些问题很重要，可是么得好好准备啊，最后我就知道估计没戏了。。本来也没打算干医药销售的。。最后问我有什么要问的没有，我就问了两个问题，一个是还有几轮面试，还有就是医药代表和商务销售有什么区别~~他就巴拉巴拉扒拉说了一下。。然后我说我知道了。。他说那好吧，就这样吧~我就走了~~他都没看我的证书、、、所以感觉应该没有下文了、、

#### 面试官提出的问题

问题：销售的理解、缺点、要不要考研、最近你看的书等等

## 2.14 （南京）面试先声药业的 销售人员

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048774-1-1.html>

听了先声药业的宣讲会，感觉先声团队好热情，友善，很细心为每位听众准备了礼物，整个宣讲会的氛围也很好，给人一种很快乐很被尊重的感觉，而且先声团队办事效率很高，当晚投了简历，通过筛选第二天晚上接到了面试通知，期间给了每个人一个很好的准备时间，面试那天好早就起来了，好兴奋，开始是八个人一组，首先 1 分钟自我介绍，然后就一个论题小组讨论，派一个代表回答，最后每个人总结下整个讨论过程不足和优点，完了之后到外面填个表等结果，很开心！然后马上转到终试地点，其实我是等了很久的，终于轮到我，1 对二的面试，感觉自己开始就好紧张，虽然回答了很多问题，但感觉自己可能太把领导当老师了，太谦虚和不自信了，现在回想真后悔，而且几个问题回答的都不好！不过他们领导人真的好好他们团队的每个人都好好！他还告诉我，我们都是平等的，没必要这么太拘束，而且也请教了他们几个问题，让我很受益，所以，我觉得有时候机会在自己手中的时候就要好好把握！！如果自己想要进一个企业就要好好争取，让他们知道你是他们需要的人，我相信这次面试对我来说也像是上了堂很珍贵课！让我明白了很多，我会好好总结自己的不足，并改正！

## 2.15 面试先声药业的 医药销售代表

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048773-1-1.html>

我是在校园招聘上投的简历，最先进行的是简历的筛选，有实习经验的一般都通过了筛选。然后第二天上午以无领导小组的形式进行了一面，八个人一组，每人一张纸上面是一个案例，三分钟审题，三十分钟小组讨论，五分钟总结然后选出一个人做三分钟陈述，面试官会观察我们小组的讨论情况，有时候说对了一句话就能让面试官记住自己，所以审题很关键，一面的淘汰率差不多是八个里面选一两个。下午进行二面，四个面试官面试我们中的一个，氛围很轻松，不是压力面试，一般只有一个领导在问话，其他三个领导观察，问的是简历上写的东西，还有工作地点的要求，家里几口人，兄弟姐妹什么的，最后会问你有没有什么问题要问他，问一些自己真正关心的就好了。我感觉面试的时候最重要的就是表现出自己的真诚了，让面试官感受到你的真诚那你就成功了。加油吧。望采纳。

## 2.16 先声药业面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972736-1-1.html>

今天，去先声药业面试，先坐的 2 路车到长途东站，然后走一段路，很近，很快就到花园路 1 2 号——先声的办公楼了。在路上还很不幸地被一辆疾驰而过的公交车溅了我一身脏水，正好在我穿在里面的白 T 恤上！奶奶的！真恨不得把司机从车上揪下来痛扁一顿！幸好我的白衣服是穿在里面的，把外套扣上就看不出来了，要是穿的白外套，我今天的面试就毁了。

9：30，和另外一个来面试的女孩坐一辆班车赶往徐庄软件园。一路上，除了汽车，还是汽车，再就是两边象征着郊区的葱葱郁郁的灌木，一点也看不出繁荣的迹象。很快，到了园区，开始有一块块的厂区浮现出来，先声也在其中，依然是绿白相间的标志色调。车停在了门口，我和那个女孩步行又走了一段，看见了什么？

温暖的橘黄色灯光，可以当镜子照的大理石地板，落地窗前的布艺沙发，排放整齐的精致展品……简直可以和星级酒店媲美！而且大厅的面积相当宽阔。那一瞬间，我几乎忘了我来这里的任务是什么，只想先把这里参观一遍再说。可以说，这是我见过的最华丽干净的 office building!

定了定神，向前台小姐说明了我们的身份，她让我们稍等片刻。五分钟后，她领着我们乘电梯到了二楼。二楼的大厅也非常美丽，有几个清洁大婶在擦地砖。我们进了一间面积不大的接待室，等待面试官。我又忍不住欣赏这个漂亮的地方，在我们对面隔了一条走道的是茶水区，右边是 washroom。每到一个地方，如果这里的厕所很干净漂亮，我就会对这里产生好感。先声的 washroom 真的不亚于五星级大酒店，色彩斑斓的花岗岩洗手台面在灯光的照射下美丽异常。

我在这里工作定了！

给我们面试的小姐很漂亮，也很随和，总是微笑，于是，我也报以礼貌的微笑。不过笑归笑，面试还是一件很严肃的事。她问了我为什么离开原来的公司？对前台文员的工作有什么看法？还有一些我忘了。我都一一回答了，有的答的还不错，有的就没什么把握了。之前还填了一张表，要填很多细微琐碎的东西，最后几个问题是：1、你擅长什么？你的爱好是什么？2、你有什么优点？你有什么缺点？3 你做过的最成功的一件事是什么？给我留下最深刻印象的是，表上还列了诸如谨慎、乐观、内向、诚实、行动型、理智型、兴奋型等十几个性格的特点，让你在前面的方框里把你认为你具备的打上勾。我把性格中有的、与工作有关的优点以及与工作无关的几个缺点打了勾。最后，她跟我说了做这份工作具体做些什么，然后就让我回去等复试通知。

走出那个压抑人的小房间，我深深地呼吸了一口新鲜空气，好与坏，得与失，一概不想，就像上学时，每次考完试，无论考得怎样，我都会对自己说四个字——考完大吉！真的没必要想那么多，想了也挽回不了什么，不如让自己轻松些。但还是有必要找时间好好总结一下的。

剩下的就只有上帝保佑罗！呵呵！

我和那个女孩儿走出大门没一会儿，正愁不知道要走多久才能碰见一个车站呢，突然有一辆小轿车在我们身边停下，很好心地要捎我们到长途东站，上了车司机介绍说那位和蔼可亲的阿姨是我们高总，真没想到，先声的领导是这么的平易近人呢！我们下车时，她还开玩笑说让我们坐她开的车受惊了！

## 2.17 CRA - 先声药业

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972734-1-1.html>

CRA 面试过程：

但是我没填求职表（大意笔试题还没做好就去面试了），就让我详细自我介绍，结果我介绍的也不详细。笔试题目还不怎么会做。我的优点介绍没提到学习能力，因为没工作经验这点很重要。总之事先没做好调查和准备，当时状态也不好，对这个职位需要的相关知识了解不充分。

面试完等了一会儿就让我走了，让其余两个人留下好像是下午还有二面。唉，自己太掉以轻心，没有认真的对待这次面试，虽然面的不是自己擅长的方面，但自己简历上和介绍上也没有让人觉得有胜任这项工作的个性特点和发自内心的激情。

CRA 面试问题：

先填求职表，然后填一份笔试题目，让我做详细自我介绍，然后是问家庭情况，为什么毕业两个月还在找工作，你觉得自己跟 CRA 这个职位的匹配度有多少？

## 2.18 先声药业学术代表终面什么形式

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972732-1-1.html>

整个面试三个流程：

1.首先是自我介绍，然后是无领导小组讨论，题目是很大的医药企业，发展很大后来经营副业，副业亏损。是选择专一还是继续多角化经营。这个我很悲催，第一次经历这个无小组讨论，完全没有思路。大家也都积极回答，我发言较少。回去还是得背几个专业化的词语，这样才能显得说话专业、洞察力强，思想全面等。

2.第二天就通知二面了，要求正装出席，是三个人对三个面试官。首先自我介绍，然后就是很常规的问题啦。其中一个女面试官很犀利，问医药代表的职责，医药行业的发展，怎样看待国企和外企等？其余就是很随便啦。有个面试官问，为什么申请入党。我是彻底萌了。大家可以好好准备一下。

3.就是单面。我是视频面试的。问题很随意医学教育网搜集整理，反正还是要多看面经，大家可以把问题总结归纳一下，到时候直接背就好了。我认为这个很有必要呢。

## 2.19 先声药业 群面

先声药业，是群面，也就是别人口中的群殴。相对于单面，群面似乎更加难把握。有些企业喜欢决策者，有些企业喜欢团队协调者。如何在群面中合适地表现自己，是很多人一直都在努力的事情。我的很多同学似乎特别痛恨群面，群面会把自己的优点自然流露，然而缺点也会自然地暴露。辩论赛似乎是现代很多外企钟情的一种群面方式，既可以考量一个人的思维能力，也可以考量一个人的口头表达能力，甚至是一个人的性格。我所面试的先声药业，采取的是讨论的方式。讨论的那道题比我平时上课讨论的要简单得多，我参与的那一组也早早就得出了结论。我在讨论过程中也表达了自己独特的想法，与中大的一位硕士达成了共鸣，只可惜我很多时候都过于急躁，急于



表达自己的想法，而且过于控制别人的想法，常常要求别人也接受我的想法。最后才发现，自己真的很难控制我的缺点，我还不够沉稳，我也预料到自己会落选。群面，还真的能学到很多的东西。我佩服中大的那位硕士，他比在坐的所有的本科生都要镇定。或许是因为八年的医学生涯，或许是因为他有其他的理想，竟然让他也会选择做医药代表这一职业。他的身材矮小，但是他毫不自卑，比我们这些本科生多了几分沉稳。我想他也会知道他在选择这个职业的时候遇到的困难并不比他选择做医生所遇到的困难小。下次有机会遇到他，会记得问他名字，还有联系方式。一位跟我同学校的同学，指出了我的缺点，也教了我一些群面的技巧，不过我似乎把他的样子给忘记了，只记得他是哪一个班。

## 2.20 北京先声一面

昨天进行了北京先声药业的一面，也是我找工作以来的第一次面试，准备没有很充分，面试时紧张，也算情理之中。自觉似乎没有希望过，只愿能从中学点经验，也算是没有白走一遭。下面就简单说下经过，请各位高手评判，指点，畅所欲言，说出自己的想法。

一面是群面，1个小组10人，40分钟。在这40分钟里，每人自我介绍1min，共10min。阅读讨论主题，1min，然后开始讨论，20min，讨论完毕后，由大家推选出来的代表做总结陈述5min，最后如有问题，就再询问5min。实际我们小组讨论了25min差不多。问问题的时间就省了。

题目是这样的：C集团是一家药业公司，十几年来在医药行业发展得比较顺利，一直都不错。后来C集团开始涉足其他领域，房地产、电脑、酒店、餐饮、娱乐等等十几个领域，实行多角化经营。但效果并不明显，去年的营业额，除了电脑和房地产领域有盈利外，其他行业都处于亏损状态，而药业的利润也处于下滑态势。如果你是C集团的总裁，你需要拿出解决这一问题的方案，是继续实行多角化经营，还是主业专精？请拿出具体方案。

我们组讨论的结果如下：

- 1 首先进行市场调研，弄清主业利润的下滑是不是因为实行多角化经营导致的结果，如果是，那么应该退出一些其他行业，大力发展主业，尽快恢复主业的地位，加大销售力度，并在今后合适的情况下进行企业规模的扩大，实行并购和开展自主研发。
- 2 立即退出那些退出门槛低而又不可能盈利的行业，迅速回收资金和人才，用于支持主业的发展。
- 3 对那些盈利的行业做详细的市场调研，在看到可能盈利的情况下，保留该行业的涉足，对公司进行整组，引进人才，进一步扩大利润，并保证盈利大部分用于主业的发展。

综上所述，我们的解决方案是以主业专精为主，涉及其他领域为辅的综合性策略。

大概内容就是这样吧，有些记不清了就没有写。回来之后我就做了一些思考，觉得还应该补充完善的几点是，为什么主业利润下滑？如何进一步发展主业，这应该是详细说的内容。如果发展了其他领域，又怎能保证利润大部分用于主业的发展？集团下的公司应当是互不干扰的，你总裁不能说句话就把别人赚的钱划拉到主业上去吧？如果这样的话又如何能保证其他领域的下属公司的工作热情呢？最后这个问题我不知道 想的对不对，请大家指点。基于这些思考，我又重新对我们的结果进行了整理：

- 1 首先对药业市场进行调研，弄清药业利润下滑的原因。如果是因为多角化经营导致的资金分散的结果，那么应当果断退出一些其他行业，获得资金的回收，大力发展主业。如果是因为药业集团自身发展到了一个瓶颈期，那么应当对公司的发展模式和发展方向有一个明确的规划，并果断采取行动，使公司顺利度过瓶颈，赢得发展的飞跃。
- 2 在初期，着重恢复药业公司的旧有规模和收益，加大销售力度；等资金回笼，并且公司利润增长，到合适的时候开始实行公司规模的扩张，并购一些制药企业，扩大公司的生产能力；建立自己的研发机构，开发自有品牌，使公司拥有自己的专利产品；大力推广品牌效应，实行多方合作与宣传，迅速扩大公司品牌药物的市场占有率；进行市场调研，拓宽 OTC 市场。

3 对某些盈利的行业（2-3 个）可暂时保留，以观后效，进行人才引进，扩大利润，增强集团公司的总体实力。综上所述，我们的解决方案是主业专精，适当涉足其他领域（2-3 个）的综合性整改方案。

这是我回来之后想的，希望大家能够提出更为专业的意见。系统地列在回复中就更好了。其实这种思考可以增强自身逻辑思维能力和表达能力，大家不妨也试试，给俺捧捧场。

总结我一面所学的东西：

1 面试一定要穿正装，皮鞋，倍儿精神

2 自我介绍要准备 1min，一定要在家练得倒背如流，才不至于紧张的忘词。自我介绍要凸显个人能力和素质，有些人的听了半天一点能力都没有表现，连我都觉得不好，更何况面试官呢。可以简单几句话介绍几件小事来证明能力。要谦虚，谨慎。

3 思维清晰，敏捷，条理分明，语言连贯，这永远都是面试官想要的。也是能在这么多人中脱颖而出的必备能力。像我们组，最后就是明显一个女生引导大家思考，讨论，后来的总结发言也自然而然就是她了。能力一目了然。

4 沟通方式。观点坚定，语气委婉。别人不同意自己的时候要快速说出一些论据，支持自己的观点。但语气要委婉，学会使用“大家看这样行不行。。。”“那可不可以这样说。。。”“大家都同意吗？。。。”既显示自己的总结能力，又显示对别人的尊重，这样的语气使得你的观点也更容易被人接受了。

5 总结归纳的能力。平时就要培养自己总结归纳的能力，太重要了。

6 逻辑思维能力。在总结的时候也用得着，我们组就是在不断调整方案的前后顺序来达到逻辑上的连贯的，这中间那位脱颖而出的姐姐的积极思考起了主导作用。

7 少数服从多数似乎不太好吧？好像如果这样就少一些团队精神，这条我不太确定。我们讨论时有两个人不同意主业专攻，而其他人都同意，我看有些人的意思是不管他俩了，少数服从多数，就按主业专攻做。我觉得不太行，毕竟如果忽视团队中任何一个人的感受都不能使团队合作很好的进行。所以最后我们达到了一个比较中庸的效果，既突出了我们的观点，又顾及了那两位的观点，用“市场调查”这样的方式来延后解决问题的最终决定。如果“市场调查”都显示其他行业没必要涉足，那两位又怎能不信服呢？我想在实际的集体中是否也是这样一个做决策的想法呢？请大家指点。

8 当别人不同意自己的观点时，坚持一下，说两句，说不定他们就同意了，也展现了你的说服能力，一举两得。我在面试时就是别人不同意，我就不说话了。这肯定不行。但还要注意，说话的方法，不能太自我，要商量。

9 职业化的表达方式。一身职业装再加上一副职业化的表情，职业化的表达方式，自信而不张扬，有理有据而彬彬有礼，这也是我从脱颖姐姐那学到的。

先说这么多，大家补充，分享。谢谢!!!

祝每个人都能顺利走过这个艰难的过程，找到自己心仪的工作。

## 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](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>

