

应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

旭辉集团篇

应届生论坛旭辉集团版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-2744-1.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 旭辉集团简介.....	4
1.1 旭辉集团概况	4
1.2 旭辉文化.....	4
第二章 旭辉集团笔试面试资料.....	6
2.1 房地产销售面试经验(南京) - 旭辉地产	6
2.2 皓月生面试经验(杭州) - 旭辉地产.....	6
2.3 财务实习生面试经验(合肥) - 旭辉地产.....	6
2.4 旭辉地产 - 成本管理岗面试经历	7
2.5 旭辉地产销售助理面试经验.....	7
2.6 培训生一面&二面面经.....	7
2.7 旭辉集团非技术类管理培训生面试分享.....	8
2.8 旭辉集团武汉分公司 HRBP 实习生面试经历	9
2.9 旭辉集团运营助理面试经验.....	9
2.10 旭辉集团共面试 3 轮.....	9
2.11 旭辉销售代表面试.....	10
2.12 【总结】【二面】2017 旭辉-旭日升战略经营.....	10
2.13 旭辉一面（旭日生）	11
2.14 【总结】【一面】2017 旭辉-旭日升战略经营.....	11
2.15 南京旭日生一面，攒人品招 OFFER~	11
2.16 实习岗群面经验.....	12
2.17 人力资源助理面试.....	13
2.18 皓月生面试.....	13
2.19 市场营销管理面试.....	13
2.20 人力资源专员面试.....	14
2.21 成本管理员面试.....	14
2.22 旭辉销售代表面试.....	14
2.23 旭日生（财务方向）面经.....	15
2.24 置业顾问面试.....	15
2.25 旭辉集团销售面试 2014.4.....	15
2.26 旭辉面经~2015-4	15
2.27 投资拓展岗面.....	16
2.28 招聘助理-实习生面试	16
2.29 行政岗面试.....	17
2.30 旭辉地产置业顾问面试.....	17
2.31 北京旭辉营销培训生面试.....	17
2.32 北京旭辉皓月生面试经历.....	17
2.33 2015 旭辉“旭日生”失败的一面经历，供大家借鉴.....	18
2.34 北京旭辉一面.....	19
2.35 旭辉皓月生面试经验.....	19
2.36 杭州一面二面.....	20
2.37 旭辉面经.....	21
2.38 哈尔滨 2012 一面.....	21

2.39 旭辉上海终面.....22
2.40 旭辉二面归来.....22
2.41 旭辉厦大营销类面经.....22
附录：更多求职精华资料推荐.....24

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 旭辉集团简介

1.1 旭辉集团概况

旭辉集团成立于 2000 年，是一家以内地住宅开发为主营业务的香港上市房地产开发企业（股票代码 00884.HK）。

旭辉总部设在中国上海，集房地产开发、建筑施工、商业管理、物业服务于一体，具有“中国房地产开发企业一级资质”，“中国物业服务企业一级资质”，系“中国房地产协会城市开发专业委员会”和“中国城市房地产开发商策略联盟”会员单位。

自成立以来，旭辉以长跑者的稳健姿态步入公众视野：连续 9 年被评为“中国房地产企业百强”，2014 年跻身行业 30 强，并名列百强企业“成长性 TOP10”、“融资能力 TOP10”、“运营效率 TOP10”、“企业盈利性 TOP10”，“华东品牌价值 TOP10”；名列“中国房地产上市公司 TOP10”，上市公司稳健性第 6 名、投资价值第 5 名；“中国房地产开发企业 500 强”，并获“发展潜力 10 强”、“经营绩效 10 强”；“上海市房地产开发企业 10 强”，并跻身“销售业绩、开发后劲、纳税额、慈善捐赠”TOP10；“中国责任地产 TOP50”，中国上市企业 500 强；“2014 中国房地产上市公司综合实力 50 强”第 24 位，“2014 中国房地产上市公司风险控制 5 强”第 4 位。

“以战略为引导”，旭辉立足上海布局全国，扎根“长三角”区域、“环渤海湾”区域及“中西部”区域的同时，将主营业务向具有成长潜力的二、三线城市拓展，开发项目覆盖上海、北京、苏州、长沙、重庆、合肥、天津、杭州、武汉、沈阳、嘉兴、廊坊、镇江、厦门、福州等多个城市，涵盖住宅、商务办公、商业综合体等多种业态。

“以能力为驱动”，旭辉融入人文精神与价值观，开发“经典、舒适、健康、绿色”的时代精品。“宜居、刚需、中档”的“主流产品”，“中高端、树品牌”的“明星产品”，“花园式、销售型商办”的“特色产品”，“新产品、新技术探索”的“概念产品”，形成了旭辉“四大品类、十大系列”的产品体系，为客户提供优质的产品与服务。

围绕“以人为本”的核心理念，旭辉倡导“快乐工作、快乐生活”，形成“简单、公平、阳光，尊重、信任、开放”的组织文化，信奉“诚信正直，感恩责任，团结拼搏，学习创新”的核心价值观，凝聚出“敢拼敢担，忠诚奉献，挑战自我，追求卓越”的旭辉精神。

“成长、感恩、跨越”。在企业不断发展壮大的同时，旭辉从“扶困助学”、“慈善捐赠”到“抗震救灾”、“环境保护”，始终履行企业公民的社会责任。成立“公益专项基金”，发起“五年百校”的“旭日行动”，鼓励园丁扎根于教育事业，资助学生实现人生的宏伟理想。

展望未来，旭辉“以客为始，待客至诚，为客户创造价值”，在“用心构筑美好生活”的使命感召下，致力于“成为受人尊敬的世界一流的房地产企业”。

1.2 旭辉文化

旭辉使命

旭辉愿景

用心构筑美好生活

旭辉精神

敢拼敢担，忠诚奉献，挑战自我，追求卓越

旭辉工作作风

信守承诺，没有借口，绝对服从，严谨高效

旭辉军规

第一禁止贪污受贿，第二禁止不当关系，第三禁止挪用公款，第四禁止关联交易，第五禁止出卖机密，第六禁止在外兼职。

旭辉座右铭

自强不息，厚德载物

旭辉经营理念

诚信规范，稳健发展，以人为本，永续经营

旭辉员工理念

优秀的员工是资产，平庸的员工是负债

旭辉管理理念

点点滴滴求改善，追根究底求合理化

旭辉客户理念

以客为始，待客至诚，为客户创造价值是衡量工作的准则

旭辉财富理念

金钱乃身外之物，成长乃人生第一财富

旭辉团队理念

成为受人尊敬的世界一流的房地产企业

旭辉核心价值观

诚信正直，感恩责任，团结拼搏，学习创新

旭辉经营方针

以速度求效益，以规模求发展，以创新求生存

旭辉发展理念

发展中求稳健，稳健中求发展

旭辉做人理念

修身克己，大气舍得

旭辉规则理念

制度第一，领导第二

旭辉批评理念

批评是勇气，批评是帮助，批评是器重

旭辉质量理念

质量是企业生命

旭辉合作理念

共同发展，合作共赢

旭辉教育理念

授其鱼，不如授其渔

旭辉组织文化

成就团队，才能造就自我

简单、透明、阳光，尊重、信任、开放

如果你想了解更多旭辉集团的概况，你可以访问官方网站：<http://www.cifi.com.cn/>

第二章 旭辉集团笔试面试资料

2.1 房地产销售面试经验(南京) - 旭辉地产

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108101-1-1.html>

首先是自我介绍加即兴演讲两分钟，接着是辩论赛，再接着就是面试官根据简历提问一些相关的问题。很细，要创新。

面试官问的问题：

在自己官网公布招聘信息，有什么创意点子，还有如果让你组织一次马拉松比赛你会采取什么方式能让更多的人来参加等等，就是需要创新。

2.2 皓月生面试经验(杭州) - 旭辉地产

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108099-1-1.html>

初面是群面，即兴演讲以及辩论赛形式，复试二对一，半结构化面试，主要是问简历上的问题。之后参加五天时长的训练营，过程中也会有淘汰。最后一场终面。

创业好还是就业好

你最困难的一件事

说说你印象最深的一件事

凭什么选择你作为皓月生

2.3 财务实习生面试经验(合肥) - 旭辉地产

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108098-1-1.html>

面试时无领导小组讨论，讨论的问题很简单，对于一家发展中的企业，以下那个最重要。其实就是常规题目，但

是，本人第一次面试，参加的人我的学历最低，面试表现也不怎么样，主要是队友都太强势，嗓门也大，简直绝望。

面试官问的问题：

你们觉得哪个最重要？为什么？这样是不是忽视了什么？

2.4 旭辉地产 - 成本管理岗面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108097-1-1.html>

校园宣讲，简历筛选之后，进了一面。一面形式为辩论赛，时长为 1h，近 20min 的讨论时间，以及最开始的自我介绍。一面之后就到了终面，为 1 位 HR+1 位专业总的 2 对 1 面试，问一些标准的结构化面试的问题，最关键的问题是“你为进入职场做了哪些准备？”这个问题把我问懵了，之后自然也是没有通过了。觉得最关键的是要把自己从学生转换到职业人的定位上来。HR 还是很 nice 很有礼貌的，对了，结束后可以的话和两位面试官握个手。

首先会要求你进行自我介绍。

之后会根据你的简历及经历问一些问题，注意，一些无关紧要的事例（哪怕你认真做过）也不要写进去了。

你为进入职场做了哪些准备？

说说你最成功的一件事例。

说说你最失败的一件事例。

2.5 旭辉地产销售助理面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108096-1-1.html>

首先一定要参加宣讲会。

皓月生。首先一定要参加宣讲会 现场投递简历 网申没有用 宣讲会后第二天就通知了一面时间地点 面试一组十人 首先是做自己的台签 放在桌子上 然后开始接龙式自我介绍加即兴演讲（总共 2 分钟） 有好多同学会把自我介绍融入到即兴演讲的题目中 就自己的优点与题目进行结合 觉得很牛 然后第二轮为辩论 我的那组为大学生毕业先创业还是先就业 感觉若是自由辩手 不做陈述者和总结陈词的人的话就一定要在自由辩论的时候多说话 不然会让人对你没有印象。因为辩论结束后尴尬的场面就是正反方要选出对方和自己一方最差的人以及最优秀的人 然后还会问你觉得希望和谁做同事 你觉得本场谁能进复赛之类的问题 一面第二天通知二面 二面主要看你的应聘动机和企业忠诚度 然后就是进拓展营还会有淘汰

2.6 培训生一面&二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108094-1-1.html>

一面：

1.自我介绍+即兴演讲：自我介绍+即兴演讲总共两分钟，演讲题目当场抽选。题目包括不仅限于专业、匠心、梦想、成长、奋斗、挑战等。建议：最好可以结合自己的实例。演讲要流畅，简单表现出自己的优势和特点，一定要注意时间，演讲内容不要太冗长。

2.小组辩论，案例题目每批次都不同。有题目包括不仅限于“是否实行 AA 制”、“天天向上和快乐大本营应该取消哪个”、“是否要出份子钱”、“90 后应该买房 or 租房”

建议：一定要理出思路，做好框架，将任务分配在每位成员身上。在自由辩论环节努力抓住对方漏洞进行攻击。但是不要表现太抢眼，一直反驳，给队友机会发言，这点很重要。LZ 就是因为让没机会发言的队友去总结发言而获得加分（看到考官有标记）。

二面：

二面是机构化面试，考官针对简历提问。回答问题的时候一定要有逻辑，STAR 原则很重要。因为是招销售，考官会把重点放在是否有销售经历以及学到了什么。一定要提前想好自己为什么适合做销售，优势在哪里，说服考官前要先能说服自己。

考官说 LZ 虽然逻辑很强，但很可惜没有销售实习经验。总的来说聊得还可以，但是面完就感觉没戏，公司太注重过往销售经验。

问你觉得自己为什么适合销售？ 实习遇到最困难的事？ 最有成就感的事？

2.7 旭辉集团非技术类管理培训生面试分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108093-1-1.html>

分享一下给准备 2017 年准备春招的浙江旭辉准皓月生们。

简历我是投给推荐我的人，所以属于内推直接进了初面环节。我的面试安排在下午一点，4 对 4，先抽卡片我抽到的是精英。我就把自己自我介绍，旭辉文化（旭辉喜欢团队协作和学习能力强的）进行串联，把精英车上自我介绍和对旭辉文化认同，看见 hr 对我点点头哈哈。之后无领导小组辩论，题目 90 后租房还是买房。楼主选择租房，并成为陈词人，之后在自由辩论阶段又进行了两次答辩，被 hr 警告不要再说话了（回答太多了，楼主闭嘴了，对面有个女的也是一样但是警告后又说了一次，后来没进 2 面）。最后陈词总结交给队友。全程我掌握我们这边人的问题讨论方向，并在最后的 hr 聊天问我们对于房地产理解时候说房地产是支柱产业，有信心啥的，后来我领导跟我说当时一面给我打了重点符号，因为觉得我很有狼性，所以大家一定要把握住 1 面，一面会刷掉起码 60% 以上！

之后二面，结构化面试，因为楼主做了半年房地产，所以跟其他人不同，问的都是房地产问题。这个一定要自信，但不能跳。我们中有一个很有实力的学物流的当 hr 问他物流举例子时候故意举 hr 不知道的企业为难 hr，最后还跟他说像我这样的应该能进的吧，这样就是去作死，大家要记住！我的话就是被比较之前做过楼盘跟其他竞品楼盘，全程高能问题，压力很大，就像客户问问题一样。最后问我想在哪里工作（问这个问题说明你基本上二面过了），然后问我有啥想问的对旭辉，但楼主真没啥好问的就问点楼主自己知道的，啥待遇啊终面什么时候啊两个问题，搞得后来 hr 问我：就那么点问题？然后楼主就很无奈再问了几个问题，比如旭辉目前对浙江市场行情如何看待，在契税减半政策取消背景下明年价格走向等。后来终于结束了。 .11 号左右接到训练营通知。后来杭州训练营，一共 35 个人最后来了 29 个。第一天旭辉企业文化介绍，做游戏互相认识，分案场队伍以及晚宴，反正就是学习学习学习。第二天开始在指定案场进行周超派单以及拉访，分队伍有指标，大家要努力完成。然后当天总结。第三天进行 call 客，也有指标。第四天联系销讲，第五天考核。这几天每天都要做汇报，我是小组长，2 男 2

女，每天给我组员开会到 12 点，我们团队成绩不出色但很团结，在报告时候强调团队协作，分工合理，有计划安排，一定要突出逻辑思维能力，以及自我驱动，这个很重要！第 5 天晚上 ppt 汇报，注意，销讲考核是全程对抗，真实接客户，一定要有很强应变能力，一定要留号码，ppt 认真做，这些都要算分数的！你的成绩 3 部分决定：销讲，ppt，终面，错一步就被淘汰！ppt 一对三，各种问题，各种压抑要稳住！最后终面总部派人来，1 对 2，结构化面试，很难，会有很多猝不及防的问题，要仔细回答，他们会对你的问题打分和打勾勾，一定要有逻辑思维能力。训练营里一定要做的出色，都是实力很强的选手，浙大研究生之类，海归的所有的！最后等通知，楼主第二天下午接到 offer 的，据说 35 个训练营只有 18 个左右吧。楼主打字不易，希望对接下来春招的准皓月生们有帮助。

2.8 旭辉集团武汉分公司 HRBP 实习生面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108092-1-1.html>

面试的人不多，名单上一共十几个，一对一面试，营销 HRBP 经理给我面试，人很 nice，也是针对简历问问题，通过一些普通的问题，考核我的人力资源管理基础知识是否牢固，由于主要工作是招聘，因此会着重考察我在招聘方面的经历，回答的在点，她会微微点头，没有点头时就可以思考一下是否回答的有偏差，尽快调整就好。最后问了我是否能接受经常加班，因为这个岗位招聘销售人员，需求极大，所以估计是要经常加班的，然后我就用事实证明我能吃苦并且很有责任心，一定会完成工作，必要时愿意加班。

问你刚刚提到你熟悉招聘，请讲讲你的招聘经历。

答我详细地描述了我独自组织招聘的一次经历，把我的工作思路说得非常详细，还结合了人力资源管理的一些别人可能会忽略的要点知识。

2.9 旭辉集团运营助理面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108091-1-1.html>

旭辉集团广州事业部 2017 暑期实习运营管理岗。

首先旭辉集团广州事业部暑期实习招聘效率非常高，三天之内完成所有面试工作，一共有两面，一面专业面，二面 HR 面，专业面主要围绕对房地产行业的理解、实习经历问答，HR 面比较常规，建议大家在经历 HR 面前考虑清楚自己的职业规划问题，基本上 HR 面必问，楼主在职业规划问题和家庭问题上回答的不好，家庭问题建议强调温馨的氛围~

2.10 旭辉集团共面试 3 轮

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108089-1-1.html>

地点：北京

面试职位：人力资源专员

简历筛选后被通知去初面

初面形式是 2 对 1 的单面，面试官比较和蔼，不过问题很细致，对简历的所有细节不停的追问，需要对自己做的事能够清晰的表达和评价，还问了关于人力资源的理解

2.11 旭辉销售代表面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 12 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2082130-1-1.html>

我是 2 点半场，但是害怕迟到，早点出门，1 点 40 左右到的；我到的时候还有 3 位女生一起等，后来发现不管你是几点场，先到的先排序。面试有 2 个面试官，第一个环节是自我介绍加演讲（准备 2 分钟，介绍加演讲 2 分钟），场内每日选择自己第几个讲。演讲题目在最下面一张纸，第一个人讲的时候下一个人才能看演讲题目，以此类推。题目是一个词，我的是回报，有的人抽到人生、精英、成长，有少数是相同的。可以将自我介绍和演讲分开，也可以一起融合讲。第二环节，是辩论，2 分钟看题，15 分钟讨论，10 分钟辩论，5 分钟总结（流程是这样的，具体时间我记不清了），每个组有一个人负责最开始的陈述，还有一个人负责最后的总结。或许是我演讲比较有条理，大家希望陈述或者总结，还是要全队团结起来。最后氛围都还好。

我们 4 点多结束的，我 7 点左右收到明天复试通知。

2.12 【总结】【二面】2017 旭辉-旭日升战略经营

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2061595-1-1.html>

一、时间：2016 年 10 月 17 日一面，10 月 18 日发了一封工作行为问卷，要求当天做完，并通知可能会在 19-20 日安排二面，最终安排在了 20 日下午，又是等了 1 个小时才轮到面试，面试持续 20 分钟

二、地点：旭辉·虹桥国际广场三号楼

三、内容（全中文）

2 位面试官，感觉级别比较高

1.自我介绍（他们在看简历找问题）

2.LZ 的 A 实习经历，做了什么工作，发现了什么问题以及如何解决
角色定位

推动过程中出现的问题、风险点或阻力以及如何解决，重点和方向点

3.LZ 的 B 实习经历，做了什么工作，核心价值

作为一个实习生，如何建立自己的品牌和影响力以促使项目进行

4.LZ 的 C 实习经历，印象最深刻的事情

5.Q&A

2.13 旭辉一面（旭日生）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2060667-1-1.html>

南京旭辉一面，在酒店里。会议厅里等了差不多一个小时才到我。

面的财务岗。我看了下基本都是南大的研究生。。一面是单面，两个面试官。

先是两分钟自我介绍。然后面试官会根据的简历问些问题。

有一个会问你的实习经历里让你最有意义的是那一件事。

我回答的都不怎么样。还问我觉得房地产企业怎么样。父母觉得怎么样。以及一些在校经历。为什么报房地产企业

感觉自己准备的很不充分。。难过。。。还是比较常见的问题

最后会问你工作地点的意向。

面试 hr 都非常非常和善，一直哈哈的。很轻松。。但我答的不大好。。。

2.14 【总结】【一面】2017 旭辉-旭日升战略经营

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2060117-1-1.html>

一、时间：2016 年 10 月 17 日 1000-1130（等了 1 个多小时才面试，面试只持续 15 分钟）

二、地点：同济大学南校区某教学楼教室

三、内容（全中文）

2 位面试官

1. 面试流程介绍+基本岗位信息确认（因为一个面试场可能有 2-3 个岗位面试）
2. 自我介绍，1 分钟
3. 为什么选择旭辉的战略经营岗
4. 挖掘 LZ 的一个实习经历
5. 最满意的经历
6. 工作地点的考虑
7. Q&A，LZ 问了战略经营与咨询公司的差别以及这个岗位对人才的核心要求是什么，前者是战略衔接，后者是逻辑分析能力

旭辉的发展挺快的，所以今年招募的要求也蛮高，在简历筛选环节就可以看出，感觉一面就会挂，时间好短，攒 RP

2.15 南京旭日生一面，攒人品招 OFFER~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2059110-1-1.html>

今天下午刚刚结束一面，分享面经给大家攒人品，希望能通过哈~

我报的人资方向，10月11日晚上收到一面通知，13号下午在某酒店进行1V1结构化面试。

面试官人是集团过来的，人很Nice！

每个人面试20分钟，整个流程分为3个部分：**1.自我介绍；2.面试官针对简历提问；3.向面试官提问。**

给大家的建议是：

1.务必要非常熟悉自己的简历。因为面试官会对个人经历不停地追问，并且问的非常详细。

2.回答要有逻辑且语言简练。说的太多会被打断 o(╯□╰)o

3.还是要好好准备宝洁八大问，建立自己的故事库。

个人感觉面试氛围很好很轻松，但有个别被追问的问题确实没答好。

现在还没接到通知，有点忐忑。希望能够顺利进入二面吧~

2.16 实习岗群面经验

本文原发于应届生BBS，发布时间：2016年7月22日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048662-1-1.html>

实习岗，群面！

一共三轮！第一轮，1分钟自我介绍；第二轮，2分钟即兴演讲（涉及到的词大概有奋斗、成就感、感恩、成长、主人翁精神等等）；第三轮，就份子钱该不该被取消进行辩论。

整个过程，小组里面的十个人都非常优秀，从自我介绍开始就奠定了非常高的基调，自我介绍都非常有特色。在即兴演讲中大家根据抽到的词进行演讲的时候，也是体现出了非常强的逻辑性，同时表现出了丰富的情感，都表

现得非常好。而在辩论中，审题 3 分钟，讨论 15 分钟，陈词 3 分钟，自由辩论 15 分钟，总结陈词 3 分钟，我在讨论中被推为做总结陈词的人，所以在自由辩论时没有去抢着发言，只是默默记下了大家的发言，并适当总结，最后总结时，分点论述结合举例，总体回答还不错。但是有一点很重要，队友在你总结前会各种提供意见，会把自己的脑子弄得很乱，所以这个时候一定要坚持好自己的思路，不然脑袋就会空空如也。这是我第一次群面，感觉还挺有挑战，非常考验反应能力！

下午两点半面试，晚上 8 点 45 收到复试通知。

2.17 人力资源助理面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048661-1-1.html>

第一天去面试人力资源实习生，可能是实习生面试不怎么正式，在公司茶水间休息室面的，有个 Hr 问我关于简历，曾经校园活动经历之类的问题，谈的还可以，后来他说换个人再来面，第二个人应该是以后直接带我工作的一个负责人之类的，问了我一些基本问题，跟之前有重复，更着重聊了应聘的工作，问我以后侧重哪个方向，聊的也挺好的，之后说要汇报给领导，等二面。过了三天来二面，在一个会议室，感觉好严肃，面试官像个领导，跟她说话感觉不像之前一面那么轻松，然后我就挂了，问题其实还是一面那些问题。

2.18 皓月生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048660-1-1.html>

面试经历：

第一天筛选简历，然后通知第二天的无小组领导面试。我是下午 1 点的，面试时间大概 1 个半小时左右，先是制作台历，然后有一个自我介绍和即兴演讲共两分钟。之后就是无小组的辩论，讨论时间 15 分钟，然后各自发言。由于有些慌场，我选择了最后总结发言的角色而导致讨论过程没有怎么发言。自我感觉表现的不好，也被 pass 了。

面试官提的问题：

辩论结束后面试官问了我认为表现最好的三个人并说出认为他们表现好的原因，然后就是对自己的表现评价。还问了其他人，如果你想选一个人进入下一轮面试，你会选谁等等。

2.19 市场营销管理面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048659-1-1.html>

面试经历：

因为本人为非专业人员面试，压力较大，模拟营销感觉不太好，一直找不到突破口，更适合口才好、形象佳的人去面试

面试官提的问题：

更多的是对别人的话吸收的程度，再结合自己的简历，问一些简历相关的问题，或者营销模拟的结果讨论之类的

问题较多，难度不大

2.20 人力资源专员面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048650-1-1.html>

面试经历：

首先网申，然后经过简历筛选后，公司的人手先会打电话通知你，然后再短信通知，在进行结构化面试，一对一进行面试，一轮通过以后再和专业的 hr 进行交谈，不过我第一轮都没有通过，很遗憾

面试官提的问题：

你对旭辉有什么认识

你有什么项目比如说再学校做过的一些项目等等

你的职业规划是什么样子的等等问题

2.21 成本管理员面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048648-1-1.html>

面试经历：

简单的自我介绍，然后会问一些个人性格、经历方面的问题，再就是对本岗位的看法

面试官提的问题：

你经历过最有挫败感的一件事？

最有成就感的事？

没有实习经验你怎么看待？

2.22 旭辉销售代表面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972955-1-1.html>

一面二面都在同一个酒店里。他们是最近在这个城市集中呆几天招人的。进了酒店大厅等候，轮到自己时楼下给工作人员发微信叫带下一个人上来，于是就被带上去了。一面是 HR 面，主要问简历的结构化面试。不过问的非常细，会一直追问。从交流中看出面试者的性格，考查表达能力，应变能力等等吧。我像讲故事一样给 HR 一通 blabla，他们听的也蛮起劲。一面通过。

二面还是在那个高大上的酒店。是两个老总面试的，格调明显比 HR 面要高。不过还是问简历，但是问的内容更侧重于营销岗。现在正在等全国二面结束后，确认自己能不能进上海终面了。

【转】

2.23 旭日生（财务方向）面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972954-1-1.html>

一面、二面均是结构化面试，自我介绍+面试官提问+面试者提问。过程气氛非常轻松，没有紧张的感觉；终面去上海体验之旅，包括小组讨论、高管座谈、项目参观、团队活动等。一定要对自己所报岗位有所了解，会问到职业规划。

【转】

2.24 置业顾问面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972953-1-1.html>

先是筛简历，简历过了以后是一面无领导小组讨论，分三个环节，先是自我介绍，然后是场景模拟，最后是无领导环节，整个过程都很 happy；二面是结构化面试，我挂在上面了，携带公司的标准简历，里面有很多开放性问题，HR 面试的时候会不断的问问题.....不给思考的时间，有个问题我答得不好，所以就没接到继续的通知；最后会是一个为期两周的训练营，结束后是终面，还要筛人.....比较无语的机制吧。

【转】

2.25 旭辉集团销售面试 2014.4

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972952-1-1.html>

面试采用的是现场抽签进行组合，三人一组，进行一对三群面，三个人坐在一起，对面是一位面试官，然后面试官问一个问题，从第一个面试者开始依次回答，三个人的问题是一样的，共问了三个问题。我当时是第二个回答，好处是可以有一点的时间进行思考，但同时也很有挑战性，就是在第一个人回答的基础上，必须有自己的新颖点才有机会。

【转】

2.26 旭辉面经~2015-4

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972951-1-1.html>

前两天收到“皓月生”训练营的通知了，虽然还有三面可能会被刷，但还是很开心~分享一下经验

4月9号宣讲会，10号下午一面，11号上午二面
看得出来时间安排好紧啊，所以也没什么时间做准备

一面就是无领导小组讨论，我们那组是14人分2组，1分钟自我介绍，1分半钟模拟销售（30秒思考），1分钟辩题讨论前的自己观点陈述，接着是15分钟小组讨论，2分钟总结（能做总结的一般能过），最后是5分钟两小组间辩论（。

最后面试官会挑几个人问问题，一般被问到也就是过了一面~

主要是说话有逻辑，条理吧，让面试官对你有印象。

二面是结构化面试，两个人面你，不过另一个基本不说话，主要就是针对你简历上的问题作深入的讨论，没什么刁钻的问题，面销售会问你对销售的看法，估计面策划也会问吧，主要是自信然后回答问题要看着他的眼睛，最好保持微笑。

希望自己最后也顺利~

【转】

2.27 投资拓展岗面

本文原发于应届生BBS，发布时间：2015年7月10日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972950-1-1.html>

出面为单面，二对一，面试官很和谐，我投的是投资拓展岗，由于每个公司这个岗位职能不一样，度娘又没有相关介绍，我就按照大多数公司的说了，结果岗位职能不一样，在阐述自己的各个方面侧重就有点偏离，就无缘了！切记先考察清楚，宣讲会还是有必要听的！

【转】

2.28 招聘助理-实习生面试

本文原发于应届生BBS，发布时间：2015年7月10日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972948-1-1.html>

1、初面：看学历、学校、专业、实习经验、证书

2、二面：询问实习经历，以前都做过什么；职业发展路径；询问招聘渠道，各种渠道的优缺点；注意谈吐、着装；面试单位喜欢干货，积极、活跃、谦虚、稳重、踏实、勇气。

【转】

2.29 行政岗面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972947-1-1.html>

首先在网上进行了网申，然后在面试前一天有宣讲会现场投简历，第二天就面试，估计是网申的简历通过了。面试地点在武汉摸国际酒店，首先是在大堂登记，旁边有 HR 以及服务人员指引你去楼上面试间面试。面试时二对一，一男一女，首先是自我介绍，然后就是无关痛痒的几个问题。旭辉人力行政招研究生的可能性大，销售只招本科生，最起码今年武汉是这样的，给大家一个参考意见。

【转】

2.30 旭辉地产置业顾问面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972946-1-1.html>

一开始是一分钟的自我介绍，介绍完是无领导小组讨论，看到题目我瞬间呆了，就是我昨天在 BBS 上看过的题，可惜我当时没看懂解析，觉得网上有的怎么可能会考到，结果 TM 真考到了 T__T...当时脑子一片空白，等反应过来已经让你自由发言了，我什么没想，想先站起来，想到什么说什么呗，结果站起来，什么没想到，然后也意识到自己挂了，之后是小组讨论，最后是两组观点辩论，然后一面就这么 over 了

【转】

2.31 北京旭辉营销培训生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972945-1-1.html>

到地方后，上一批的面试人员还没结束，所以我们这批时间就不足了，无领导小组直接分成了两组人进去 pk。无领导时间很短，10 分钟集体讨论出结果，所以不太正规。

时间太短，讨论不充分，而且小组成员为了表现自己，一直像在争吵，最后推举出的代表也是随便指定的。关键是，自己没有准备，加上时间短，才效果差。

【转】

2.32 北京旭辉皓月生面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972944-1-1.html>

初试是无领导小组讨论和模拟销售，无领导小组讨论是几个人为一组，一组给三个题目，先组内讨论选择出一个题目后，针对题目进行探讨，时间 30 分钟，最后出一个人进行总结陈述，过程比较简单，面试官会对各自的表

现进行记录。模拟销售是一对面试，将时间和产品相结合，在不同的节日卖不同的产品，关键在于产品和节日不应景，所以需要思考反串能力。

【转】

2.33 2015 旭辉“旭日生”失败的一面经历，供大家借鉴

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1884864-1-1.html>

第一天晚上宣讲会投了简历，第二天晚上五点半收到电话通知初面，十点多还收到了邮件通知。第三天下午两点在一家酒店面试，要求带学生证，身份证（实际面试时也没看）还有一份标准简历。建议带两份吧，因为我带了一份，结果有两个面试官，一男一女，女 HR 好像官更大。女 HR 问我带了一份吗，男 HR 没的看了，，，通知时间是两点，要求提前十五分钟签到，我一点三十五到达，签到后去厕所换正装。我是女生，当时大厅还有三个女生在等，都没穿正装，但我带了，就还是换上了。还没换完，刚一点四十，工作人员就打电话叫我了。。措手不及，悲剧就从这里开始。由于正装借同学的，鞋子还大，平时也不穿高跟鞋，着装的不适感也加剧了心理的难过。到达门口，男 HR 迎我进去，我没来得及放包，所以拎着装着换下来衣服的大包进去，女 HR 还问我今天外面很冷吗，囧。。从大包里掏简历也不顺利，所以大家一定要提前很多去啊，避免面试提前，都没准备好。男 HR 介绍面试分三部分，一是做 2 分钟的简历的简单梳理。二是面试官问一些问题，三是我有什么问题提问。我几乎是和男 HR 同时说了“那就开始吧”这句话，当时想表现的积极一些，他后来问我是不是个急性子，想想应该就是这句话。虽然从接到面试通知到去面试，我一直在网上看论坛里的面经之类，每年有细微差别，基本上本可能的问题都梳理出来了，甚至背了他们公司名目繁多的各种理念。但是却没时间整理一些基本问题的答案了。其实也是觉得像自我介绍，优缺点分析自己可以驾驭得了，事实却不是这样。梳理简历我越说越紧张，虽然极力暗示自己，但最后竟然都感觉换不上气了，平时也不这样啊。。哎。我报了运营管理和营销管理，因为只有这两个是要求本科及以上学历，别的都要求是硕士，并且专业不限，我是某 211 土木本科生。然后女 HR 问我对房地产运营的理解，虽然之前看了一下，但毕竟记不太清，答得也不好，女 HR 的总结是我答到营销管理方向去了。由于专业十分不对口，我解释说自己一定会努力把相关知识补上来。男 HR 让我说自己优缺点各两个，这个问题我的回答实在太差，优点说的是如果从事营销，我觉得自来熟算是我的优点。说完之后男女 HR 对视笑了一下，忘了是谁，说，好吧，那就算是优点吧，缺点我说的更是含糊不清，应该会让 HR 觉得我对自己认识不清。之后问为什么不考研，我的回答是不是特别喜欢现在的专业，并且想早一点儿进入社会，很平庸的回答。又问为什么要考雅思，我说因为六级成绩不好，学校又不允许刷分。因为从小学书法，字写的还行，我的简历是手写的，特长一栏也写了书法，并且我有学校的艺术特长生资格证，虽然我是纯文化课成绩录取的。女 HR 问我为什么当初不选择书法专业，我说那样选发展比较局限，而且书法本身是越老越吃香。又问遇到的挫折，我说了当时上大学刚开始排斥专业，后来转变心态，好好学习的事情。截止这里，我已经失败的把 HR 引上了这样一条路：我是个艺术生，排斥所学工科专业，大学毕业之际为了不继续工科专业，转来面试房地产，并且对房地产知识也不了解。这真是悲剧。然后男 HR 问我将来想过什么样的生活，或者说对自己职业的设想。我举了大学一位女物理老师做例子。因为简历上写了咖啡馆兼职经历，男 HR 让我向他推销一杯咖啡，这个环节觉得做的还可以，男 HR 也说我反应挺快。面试总体感觉就是自己紧张了，本来不至于说话都喘不上气来，很多问题也回答的没新意，很平庸。自己错误的引导让 HR 对我定位成了一个艺术生。最后女 HR 说自己没什么问题了，问我还有什么问题，我就总结了一下自己的表现，又解释运营那个问题没回答好。但我愿意学习相关知识。女 HR 最后问我想做运营管理还是营销管理还是只想要一个平台，我说了只想要一个平台。说完就后悔了，应该说做营销管理的。然后感谢，就出来了。按道理初面结束的晚上应该就给二面通知，睡了一觉醒来到现在也没有那就肯定是没戏了。失败的原因挺显然的，大家看了我上面的描述也都能看出来。自我介绍要好好准备，不要像我那样想当然，还有优缺点，

这些都应该事先想好。职业规划想的详细一些，还要专业，比如面试房地产，事先就看好房地产人员的事业发展。穿得体舒适的衣服，早一点到，轻装上阵，从容不迫，说话语速放缓，边说边想，回答得有创意一些，很平庸的话当然不会要。自己报的什么岗位，一定多了解，要不像我这样真是太不专业了。有的单位重视文艺特长，有的不那么看重，善于观察，不要把 HR 带跑了。

都是经历，且感受且珍惜。大家加油

2.34 北京旭辉一面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1750299-1-1.html>

单面，结构化面试。每人 20 分钟，HR 聊欢了可能稍久一点点。

三部分：

- 1.自我介绍，给 HR 留下印象最重要。
- 2.就简历里的细节进行提问，追问，问的特别细致。或者问所遇到的挫折之类，怎么解决的等。
- 3.你有什么问题，HR 进行解答，最好准备一两个。

祝大家好运！攒人品中，下午二面！

2.35 旭辉皓月生面试经验

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1691092-1-1.html>

本人情况：帝都 985 大学，大三，成绩一般，有地产类电话营销经验

这是 LZ 第一次通过宣讲会投简历，然后参加群面二面。虽然不断告诉自己经历过就好，积累经验，还是难免紧张。希望通过发帖把经验分享更多有志于旭辉或者销售类工作的同学，大家一起成长。



在我看来旭辉是一家很诚恳的企业，没有姿态，对同学们都很亲切，可能是属于绵里藏刀的一类。在宣讲会上有同学问到大概会招多少人，HR 很诚恳的答道 20~30 人。LZ 参加的宣讲会不多，不过有同学告诉我其实很多企业对这个很忌讳的，都会说不方便透露。

简历就不多说了，我也不善于此道，相信有更多牛人的帖子大家都看过了。

一面就是无领导小组面试。LZ 参加的是下午一点到两点半那场，我们一共两个组一起面，每组 10 人，一共 20 人。在这场面试中，另有两个是 LZ 朋友，还有一个是同班同学，表示满囤的。不过这样有熟人在场有好处也有不好的地方。好处就是可以发现自己与身边最熟悉的人的差距，并且有一个可以随时请教、学习的对象，不好的地方就是可能会加重紧张，毕竟在平时一起吃喝玩乐畅谈人生理想的朋友面前这样紧张或者语无伦次还是挺那啥的。首先是一分钟模拟销售和一分钟自我介绍。我认为模拟销售还好，主要就是敢于开口，然后按照一般的销售程序来，先拉近关系，然后介绍产品特点，优惠措施等等，一分钟其实很快就过了。自我介绍一定要提前模拟，把握好时间。LZ 就是太没经验，连自我介绍都没能整好，说个开头时间就到了。

接着就是一个案例分析，每个人有一分钟陈述自己的观点，然后小组讨论，15 分钟后给出一个结果展示。小组讨

论大忌打压别人的观点，重要的就是团队合作能力以及自己扮演的角色。

两组都陈述完后，还有五分钟的双方辩论过程。LZ 认为这个阶段还是踊跃开口好，至少体现你是积极不怯场的。最后两位观察员会自由提问，提问对象是表现比较突出的同学，当然你没被提问也不代表没戏。我们组一个工科研究生学长，可能确实很少与人交流，第一次自我介绍都没能说出几句话，最后提问环节观察员特意给了他第二次机会自我介绍，也鼓励了他。我觉得挺好的，这也告诉我们真实的求职过程不是像《非你莫属》那样，会把求职者往死里逼，各种为难。

一面过后，LZ 自认表现不算突出，但还是收到了二面短信。

到了面试地点，我们就发现其实一面只刷了少数几个人。LZ 是下午四点的，据 LZ 所知下午来了六七十个人，不知道上午有没有安排面试。最后应该会留 30 个人左右。竞争还是蛮激烈的，而且跟 LZ 坐一块儿等待面试的除了朋友就都是研究生，还有一个是北大的。

二面是结构化面试，在 LZ 看来，所谓的结构化面试，就是 HR 营造一个比较轻松的氛围，让求职者放松，然后通过聊天的方式进一步了解你。其实看似很简单的聊天背后，还是能看出一个人的很多特质，并且很容易在轻松的环境下暴露你的一些缺点。比如我就不够笃定。我自信我只要努力能够做好，但是不够笃定，所以就会显得我没有那么自信，这对做营销的也算硬伤吧。

二面自我介绍和为什么选择这个行业这个职位算是必答题吧，其他的就是针对你简历的一些提问。

现在就是等电话通知了，结果如何只能听天由命，能做的都做了。

LZ 以前从没发过类似帖子，一来是觉得自己不够格，二来是写得好的太多了，也没人需要我这样小小的经验。不过 LZ 发现旭辉这块儿经验还真挺少的，就腆着脸上来发帖了，写得不好请多见谅。

最后 LZ 再谈谈自己对销售这个职业的看法吧。

其实现在这个社会对销售这个职业还是蛮歧视的。LZ 这学期在一家国企做行政类的实习，亲耳听到一个应该是经理的人对我们部门一个同事说：现在有的销售真是不像话，长了几根毛就以为自己是猴子了。

听到这句话 LZ 觉得蛮心惊的，这话里体现的不尊重实在是让人难过。可是，在 LZ 看来，任何行业任何企业，都需要销售人才，因为不管你的产品做的有多好，都需要卖出去才能变成 RMB，才能维持一整个公司的运转。而销售在外人眼里的高收入的背后，也有不为人知的高压力，会很辛苦很辛苦。

销售起点低，但还真不是人人都能干。

同时呢，销售想要别人尊重你，自我修养和待人接物的方式也很重要。营销产品也是营销自己，不要随意把自己放到一个很低的位置，也不要自认为为公司创造了利润就目中无人。

同时，销售对人的自我鞭策能力也要求很高。因为在销售这个职位上，你要接触的形形色色的人，是很多比你阅历丰富千百倍的人，所以这就注定了你要不断学习不断进步，不能太狭隘。所以这也是我想选择这个职业的原因之一，我不希望自己停滞不前，我希望可以不断的进步充实自己，有了高压力同时也会有高动力。

找工作就像相亲，其实不只是 HR 在挑我们，我们也在挑企业。祝所有同学都能找到一个“两情相悦”的工作！共勉！

2.36 杭州一面二面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1578342-1-1.html>

这段时间面试太多，万科，保利，金地，卓越，旭辉，每个形式都不一样，万科辩论，保利无领导小组讨论，金地无领导小组讨论，卓越上去就做非常专业的试卷《本人建筑类》，旭辉聊天，很反感无领导小组讨论，有说不能太强势，可你又不是酱油，而实际你是个什么性格的人呢？能看出来吗？不，因为每个人都经历了几场面试，大家都想进，大家都努力把自己扮演成自己认为单位会喜欢的样子，去装积极，去装有好，当然也有很多人是真的。旭辉一面算是这些里面最温和的，只是单纯的聊简历，但感觉面试官是能通过简单的聊天看出你是怎样的人，当时很欣慰。可是二面，据说是专业的负责人面，可是本来积累的好感瞬间全无，完全模仿外企面试模式，感觉就好像如果你没经历类似的面试，或者你不是个社团活动非常厉害的人，不是口才一流的人，不是 leader 型，就不用想了。有时候会奇怪，面试的时候我到底该怎样？是该强势把自己扮成一个职场达人呢，还是该把自己扮演成个社团牛人，还是该把自己扮成一个口若悬河型人呢？可是又会有些单位上来就问的非常非常专业，好像希望你能立刻去独立完成交给你的任何项目。再说所谓的企业文化吧，真心觉得可笑，每个企业都要大力鼓吹自己的企业文化怎样怎样，多么温馨多么和谐，大家都是多么的目标一致，可是中国这种地方谁不知道呢？外表再和谐，尔虞我诈，勾心斗角，谁不知道？通过这种所谓无领导小组和各种程序复杂选出来的是怎样的人呢，牛人？每个都是未来的高管？可是在我看来，本来有个性的不一样的，被这样的各种环节硬生生的逼成了你见到的 HR，很职业，微笑，干练，老成。这样的人就是成功的人吗？这样就是成功的人生吗？我觉得很可惜，一个个朝气蓬勃准备大干一场的青年，都硬生生的成了一个模式？你们的目的？赚钱？大房产的年薪十几万？我可以告诉你，夜市烧烤的一年三十万你信吗？淘宝卖袜子，每天工作一个小时，雇个客服，你就可以月入两三万你信吗？可是你却击破脑壳去当穿着统一正装，明明很讨厌眼前的同事和领导，却要阿谀奉承，麻木的过着日子，开心吗，你追求的是这样吗，不过也真有人追求的就是这样，那也无可厚非，每人都有自己选择，骚年，想想自己最想要的是什么呢。乱七八糟的各种面试都经历了，不管后面有没有收到那个并不会让自己幸福的职位，我决定，过我自己想要的生活，做自己想做的事情，让金地见鬼去吧，让旭辉见鬼去吧！

2.37 旭辉面经

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1024454-1-1.html>

天津的，今天下午三点在天大面试，特别简单，让自我介绍，在学校的成就，社会实践什么的，然后就让做一个性格测试，然后发了一张白纸，让在白纸上随便写 100 个字，我估计是看字好不好看，唉，我这个字特别难看的人估计是没什么希望啦，做完性格测试之后就走了

2.38 哈尔滨 2012 一面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-973435-1-1.html>

通知下午两点勃莱梅酒店 看了一上午的无领导小组讨论 中午下小雨 打车到提前半个小时去的 到了发现已经有好多人了

一会等到了面试 10 个人一组进去

结果不是无领导小组讨论，题目很牛逼

1 模仿表情

2 气势比拼

3 自我介绍 一分半钟（第二个上去，完全没准备好，很不成功，鄙视自己）

4 讲笑话

5 性格测试

6 画一幅画 写 200 个字

结束了 期待能进下一轮 今天表现很菜

竟然进了二面 很是激动 下午四点老地方 勃莱梅大酒店

二面的人明显少了很多 两个 HR 面四个人 效率很高!

没问什么问题

主要就是问了一下期望的工作地点, 为什么要选择旭辉选择房地产行业, 然后问了一下如果遇到恶劣的上司怎么办

剩下的就是谈待遇什么的

期待明天给我 OFFER

2.39 旭辉上海终面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-973435-1-1.html>

今天在旭辉世纪广场, 执行总裁, 总监, 副总监, HR 经理四个面试官;

五人一组, 没人 3 分钟的个人展示, 大概两分钟的 Q&A;

3 个工作日内给结果, 加油吧

2.40 旭辉二面归来

上午十点半的面试, 我十点一刻到的, 提前进去了, 两个 HRGG, 2v1, 应该是中层领导吧, 有一位是同济的老学长了, 说话很诚恳, 聊了半个小时, 话说时间长短是不定的, 聊的话题也很放松的, 自我介绍, 针对简历提了几个问题, 对企业的看法, 对宣讲会的建议, 自身的优缺点, 事业目标。。。一些很常识的东西, 有些准备的话, 应该不难回答, 最后问我有什么问题, 然后说一周内给回复, 通过的话再去总部终面。

2.41 旭辉厦大营销类面经

本人情况: 2011 届厦大小硕, 文科类专业, 应届营销管理岗。

第一次笔试、第一次面试。

写在前面: 旭辉来厦大之前真的没听过这家企业, 感觉不是很大, 于是只当积累面试经验投了简历。先网申, 然后不放心, 宣讲会结束又现场投了简历。

宣讲会感受: 旭辉虽然企业不是特别出名, 但宣讲会还是做得很用心, 赞一个。公司的人也很 NICE。策划总监是位很甜很有亲和力的女士, 自曝毕业 6 年, 现在已经买了 3 套房。

被问到待遇时, HR 说能达到行业的 3/4 位。料想这个待遇也不错了。

笔试：当天晚上很晚才接到第二天早上笔试通知。想必 HR 也在加班。

笔试是很基本的行测，有准备过的同学应该都没问题。还有 3 道开放题，具体内容就不透露了，但是很好答。

一面：群殴。我第一次群殴，没啥经验。又遇到一个很激进的本科同学。很倒霉，整个自由讨论过程中就没说几句话。

我以为自己挂了，结果当天晚上还是接到了二面通知。

二面：二面是在酒店。无意间看到了自己前两轮分数。一面成绩果然很低。看来群殴不积极发言还是不行的。但是激进的那位本科同学却没进。看来群殴光有技巧是不行的，关键是要思路清晰，有团队合作意识。很多时候如果思路清晰，领导能力自然而然就体现出来了。

二面是两个人一组的进去闲聊。我们是营销总监和一位 HR（貌似）两个人一起面的。内容真的就是闲聊，但是还是能聊出很多东西。两位面试官都很有亲和力，一开始会暖暖场让你很放松，整个过程都十分亲切，但两个人也十分老练，几个问题就能看出你是一个什么样的人，所以大家也不要掉以轻心。要淡定。

二面时，他们会强调公司可能会经常调动，工作地点不固定，能接受否

最后一个问题会问给你 OFFER 你会不会签，还会不会再去投其它企业。个人当时回答得好不坚定啊。。。

后悔

据说营销类的二面就是终面，其它岗位终面在上海（有待证实）。我意料之中的挂了。一来自己好像的确不大适合，二来确实很缺乏面试经验显得很菜鸟，第三是签 OFFER 的决心也不大，一看就是不大想签的。挂得也是情理之中。

总的来说，旭辉给人感觉还是不错的。虽然企业名气不大，但是发展很快。进去如果干得好的话，升职加薪应该都不在话下。

最后，感觉旭辉给了我这次机会。感觉二面时营销总监和 HR 的指点。营销总监真的很甜，再忍不住说一句。

希望有兴趣和旭辉一起发展的同学能够拿到 OFFER。

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>

