

应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

阳光 100 篇

应届生论坛阳光 100 版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-405-1.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、阳光 100 简介..... | 3 |
| 1.1 阳光 100 信息框图..... | 3 |
| 1.2 阳光 100 概况..... | 4 |
| 1.3 竞争对手..... | 4 |
| 1.4 阳光 100 发展战略..... | 4 |
| 1.5 阳光 100 文化及价值观..... | 5 |
| 1.6 阳光的均衡销售理念..... | 6 |
| 1.7 阳光地产所获荣誉..... | 7 |
| 第二章、阳光 100 笔试、面试经验..... | 11 |
| 2.1 房地产置业顾问面试经验(武汉)..... | 11 |
| 2.2 行政文员面试经验(无锡北塘)..... | 12 |
| 2.3 阳光 100 - 营销管培生面试经历..... | 12 |
| 2.4 阳光 100 笔试题..... | 12 |
| 2.5 置业顾问实习生 面试..... | 18 |
| 2.6 阳光 100 文案面试..... | 19 |
| 2.7 阳光 100—Q&A 问答录..... | 19 |
| 2.8 阳光地产电面..... | 20 |
| 2.9 阳光地产前台面试..... | 22 |
| 第三章阳光 100 经历、经验..... | 23 |
| 3.1 房地产置业顾问面试经验(武汉)..... | 23 |
| 3.2 行政文员面试经验(无锡北塘)..... | 23 |
| 3.2 阳光 100 置业集团有限公司非技术类管理培训生的面试流程..... | 24 |
| 3.4 阳光 100 - 营销管培生笔试面试经历..... | 24 |
| 3.5 我的阳光之家--写在阳光 100 工作 3 个月之后..... | 24 |
| 3.6 阳光 100 培训理念..... | 26 |
| 3.7 我与阳光 100 的缘分..... | 27 |
| 3.8 阳光 100 的销售高手..... | 28 |
| 附录：更多求职精华资料推荐..... | 30 |

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、阳光 100 简介

1.1 阳光 100 信息框图

| | | | |
|---|--|---|--|
|  北京阳光100置业集团 BEIJING SUNSHINE 100 GROUP | | 阳光 100 公司 (SS100) | |
| 概况 THE STATS 公司类型：房地产开发商 现任董事长及总经理：易晓迪 开展业务：房地产开发 经营规模：每年新增开发面积超过 100 万平方米 地址：北京 CBD 光华路 2 号阳光 100 写字楼 D 座顶层 邮编：100026 电话：010-65060100 传真：010-65068818 公司网址： www.ss100.com.cn | | 主要竞争对手 KEY COMPETITORS 万科 华润置地 绿地集团 | |
| | | 公司价值观 COMPANY VALUE 客户至上 产品与产品风格 关于创新 成本意识 关于企业的管理 我们的人才标准 关于未来 | |

公司网站：<http://www.ss100.com.cn/ss100/CN/index.php>

1.2 阳光 100 概况

阳光 100 置业集团是一家专注于为中国新兴白领和中产阶层提供新式住宅及时尚生活方式，并在这一特定市场保持领先优势的发展商。

阳光 100 创建于 1999 年，其前身广西万通企业由易小迪先生于 1992 年创办。1999 年，阳光 100 在北京 CBD 成功开发阳光 100 国际公寓项目，并随着中国房地产市场化进程，进入快速增长时期。自 2000 年以来，阳光 100 在北京之外的天津、重庆、长沙、济南、南宁、沈阳、成都、洛阳、无锡、烟台、东营、柳州、桂林等十几个城市成功开发了 20 多个项目，年开发量在 100 万平方米以上，规划开发面积超过 1000 万平方米。

作为一个专业、专一、专注的发展商，阳光 100 坚持走细分市场与个性化的成长之路，即在新兴城市地带开发新兴白领的新式住宅。一致化的产品风格、国际大师的设计艺术、标准化的品质平台、良好的售后服务不仅使阳光 100 成为中国新兴阶层时尚社区的领导品牌，也使得阳光 100 在不同城市都取得商业上的巨大成功。2000 年以来，阳光 100 一直保持着 30% 以上的稳定增长速度，产品的预售率达到 90% 以上，大多数项目的销售都居于当地市场前茅。

阳光 100 坚守积极健康的价值观与企业文化，倡导“更简朴、更自由、更青春”的生活方式，是市场中备受尊敬的品牌企业。2004 年以来，连续多年被评为“中国房地产百强企业 TOP10”（国务院发展研究中心企业所、清华大学房地产研究所、中国指数研究院等），入选“中国 500 最具价值品牌”（世界品牌实验室），被经济观察报等权威媒体机构评选为“中国蓝筹地产企业”。

1.3 竞争对手

万科、中海、卓越置业、新鸿基、凯德、华润等。

1.4 阳光 100 发展战略

聚焦特定的目标市场并争取第一

阳光 100 定位于“新兴白领公寓”与“新兴中产阶级”这个细分市场，并在不同区域市场获得了预定战略的成功。

与众不同的产品风格

阳光 100 集产品的精致质量与艺术性设计价值相结合，形成了自己独特的产品风格，也为目标客户创造了最好性价比产品，并为未来提供了升值空间。

全国性的均衡布局

由于中国区域经济发展不平衡以及城市化浪潮的依次推进，因此在全国范围内对高度竞争型、快速成长型、有潜力型的中心城市进行均衡布局，既保证了当前的高速增长，规避周期性市场震荡带来的风险，也争取了未来生存的巨大空间。

未来三年，“增长”仍然是阳光 100 的主旋律

一是在聚焦新兴白领目标客户的前提下，继续保持公司在二三线城市为主的扩张战略，使项目布局每年增加3-4个城市点。

在项目扩张中，阳光100仍然坚持自己已经成功的项目：城市中心的建筑综合体（阳光100城市广场）及城市近郊大型住宅项目（阳光100国际新城）。并坚持快速推进、快速销售、积极应对市场的态度。

二是转变增长的方式，加大产品创新，项目创新的力度，提高土地使用效益，向内部挖潜，提升企业盈利水平与竞争力。

1、逐渐加大阳光100建筑综合体项目比例，以及加大非住宅项目开发比例，比如社区商业、城市商业、SOHO产品、服务型公寓等产品比例，以规避纯住宅开发带来的成本上升压力，保证产品平均盈利水平不断上升。

2、逐渐扩展产品线种类。在过去聚焦“白领”阶层的基础上，适当开发一些面向“金领”阶层的商务住宅与服务式公寓等。

三是提升品质管理及客户服务水平，以进一步强化阳光100在目标客户群中的美誉度。阳光100在近几年逐渐与国际上的知名企业建立起了商业、酒店等物业长期合作协议，以整体提升社区的品质与影响力。同时，不断加大了对物业管理公司及客户售后服务体系的投资力度，以保证今后销售与服务同步成长。

1.5 阳光100文化及价值观

我们有一个梦想，这个梦想源于对专业的追求和社会责任，她一直激励着我们，使我们大家和越来越多的人为了同一目标走到一起来。这是我们共同创立和发展阳光100的目的：让中国人住上世界上性价比最好的房子。

这当然不只是梦想，相信我们不仅仅有这样的决心，我们还有这样的能力、智慧和这个时代给予我们的舞台，阳光100这些年的发展正在把梦想变为现实。以最优秀的设计、用世界上最好的材料、以中国人能够承受的价格把她完美地创造出来——这就是阳光100的产品。

这是时代给予我们的机遇，也是21世纪给予中国的机遇。在持续了二十多年的经济快速发展之后，中国人的生活开始了从温饱走向小康，从小康走向富裕，从农村走向城市的巨大变革。今天，改变居住条件已成为人们生活中的头等大事。建筑与从事建筑相关的行业从来没有像今天这样受到全社会的关注与尊重，作为中国的房地产企业，我们的使命是：用建筑来推广一种生活方式。

所以，我们从来不认为我们出售给客户的仅仅是一所住宅，一个办公室，或一个商铺，而是出售了包含这个建筑的使用功能，和她带给人们的文化。

作为一个特殊的产品形态，每一个建筑既是独立的存在又是属于城市的，既是现在的又是未来的。因此创造一个建筑绝不像生产一个工业产品那样简单，所以无论是我们在城市中心建造高楼大厦，还是在城市郊区开发大型社区，这些新式建筑群落是一个城市在今天走向繁荣与富裕的象征，也必将在明天成为这个城市的历史记忆。今天中国一个城市20年的大发展决定了未来200年的格局，所以我们必须牢记这个时代、这个城市赋予我们的社会责任：

1. 实现中国人的城市梦想；

2. 为城市创造价值；
3. 创造居住文明，传播时代文化。

1.6 阳光的均衡销售理念

一、失衡：产业困局的焦点

中国房地产市场经 20 余年的发展，在取得了巨大成就的同时也出现了一些问题。在海南地产泡沫逐渐淡出人们视线的时候，震动全国的地产宏观调控重拳又频频撞击着地产商的神经。所有这些现象皆昭示出一个核心问题：产业失衡，已成为经济良性发展的瓶颈。因结构失衡、价格失衡、消费失衡、金融失衡等原因而导致各种风险苗头显现；覆巢之下，岂有完卵，作为身处市场第一线的开发商，也将在产业失衡的大环境下遭遇更多的风险。在内外均衡难以两全的情况下，以独到的眼光来经营好品牌内部的均衡体系可能是一种较好的发展策略。

阳光 100，2006 年世界品牌实验室“中国 500 最具价值品牌”地产亚军品牌，以“均衡营销智慧”用 14 年中国地产的实战经验，实践了“用品牌内部的均衡合力来引导和制胜市场”的观念，为中国市场奉献了一个鲜活的案例。

二、均衡营销相对论

阳光 100，创立于 1992 年；迄今为止，阳光 100 已成功进入全国 13 个城市，开发与在建项目达到 19 个，其中 3 个大盘项目占地面积在 1000-4000 亩之间；其历年开发总面积 900 余万平方米，并以每年新增开发面积超过 150 万平方米的速度成为地产市场中成长最快的连锁品牌；先后获得《经济观察报》“中国蓝筹地产企业”、中国房地产 TOP10 研究组“中国 10 大最具价值房地产公司品牌”、世界品牌实验室“中国 500 最具价值品牌”地产品牌第二位等殊荣。

解剖成功，以资借鉴。仔细研究和总结阳光 100 地产连锁品牌成功的原因，笔者以为，他们在自觉与不自觉之间就已经用自己的行动实践了一种叫做“均衡营销相对论”的经营智慧。虽然阳光 100 的掌门人易小迪先生在市场布局上多次提及“均衡”的说法，但综观其整体经营策略和市场表现，阳光 100 所走的是一条已经不自觉地规避了“绝对均衡”这种均衡化陷阱的道路，故笔者将其整体策略界定为“均衡营销相对论”。

众所周知，管理上有个“木桶理论”，其核心思想就是，对一个企业而言，企业市场竞争能力的强弱，取决于企业各经营要素中最弱的部分。笔者认为，木桶理论实际上更多强调的是一种齐头并进的大而全的绝对均衡；而且，该理论容易使人走入误区——分散资源而不能产生聚焦效应和同步机械式均衡反而会事与愿违。因此，对“均衡”的正确理解应是，它是一种相对的均衡；同样，“均衡营销”也是一种相对的营销均衡。这种理解，对正处于发展期的中国市场来说，可能更有现实意义，阳光 100 就是不自觉地把握住了这一先机，才成就了今日“跨地域、大规模、品牌连锁开发”的地产领导品牌的地位，下面具体分析其主要原因。

三、均衡法则之一：三大战略导航市场

阳光 100 将聚焦特定的目标市场并争取第一、与众不同的产品风格、全国性的均衡布局是作为其发展战略的三大要点，以确保各个项目的成功和整个连锁体系的成功。

1、**聚焦战略**：即聚焦新兴城市地带，聚焦新兴白领阶层这一特定的目标市场。由于中国城市化进程的日益加快，及白领阶层队伍的不断壮大，使得这些区域市场的该类消费者有较强的购买力，且容易对进入市场的新品牌有较强的接受能力，因此阳光 100 就致力于面向区域经济增长较快的中心城市如成都、武汉、长沙、重庆和济南等，锁定那些追求生活品位和认同现代消费方式的城市新兴阶层。从“为中国的青年，为青年的中国”的宣传口号、“国际主义，新式住宅”的产品定位，及“国际新城”、“城市广场”等产品系列，及在品牌连锁的发展中保持产品定位的一致性，并融入时尚感的居住元素和营造出国际感、现代感的居住氛围等，这一切都始终紧紧围绕城市新兴白领价值需求来做文章。如长沙阳光 100 国际新城地处长沙西南市区岳麓山南麓大学城南、济南阳光 100 国际新城处于济南西南城区，重庆阳光 100 国际新城位于重庆朝天门码头正对岸等，这些项目所在地点都不是城市的中心位置。长沙阳光 100 其购房者中 80%以上具有大专以上学历，这也与其目标客户群体——“城市新兴白领”和“新兴中产阶级”相吻合。在全球化浪潮的推进下，今天客户的特征因城市、地域不同造成的差别正在日益缩小，而因年龄、收入和行业不同导致的差别却日益扩大。也就是说，新的社会阶层正在形成。因此，跨地域发展同一产品比在同一地域向不同阶层推广不同产品要容易很多。这是连锁型企业成功的重要原因之一，也是阳光 100 跨地域发展的思想归依。

2、**差异化战略**：即打造有独特风格的产品——简约而直接的表达方式、追求细节的完美、张扬个性的品位、丰富的设计含量与艺术价值、年青、朝气、乐观与理想主义，也就是一种“建筑与艺术相结合而形成的带有青春特征的阳光 100 风格”。阳光 100 将产品的品质、成本与设计艺术价值相结合，形成了自己独特的产品风格，也借此为目标客户创造了最好性价比的产品，并且因将这个带有自己风格特征的、成型的产品推向全国的中心城市而快速发展。如在北京阳光 100 国际公寓中用红橙黄极富时代感的建筑立面和在该项目三期工程“阳光工场”中就将建筑空间设计成新艺术空间式的小型写字楼，并籍此来“更简朴、更自然、更自由、更青春的生活方式”的规划理念。

3、**均衡布局战略**：即主要选择新兴城市的发展地区，同时在全国各地的布局采取“三三制”——1/3 在高度竞争的大城市，如北京、上海，1/3 在成长型城市，如天津、青岛，1/3 在发展中城市，主要是省会城市象武汉、长沙、济南、南宁等；目前，通过此战略，阳光 100 谋求在一、二、三线城市的均衡布局，近来其全国化扩张步伐明显加快。由于中国区域经济发展不平衡以及城市化浪潮将从大城市向中小城市、从发达地区向不发达地区的依次推进，因此在全国范围内对高度竞争型、快速成长型、有潜力型的中心城市进行均衡布局，既保证了当前的高速增长，也能为未来发展奠定坚实基础。为实现扩张梦想，在新一轮调控风暴袭来之际，阳光 100 逆市飞扬——继在济南、烟台成功开发之后，2006 年 8 月 11 日，阳光 100 又在山东东营拿下一块地。

通过在目标市场、产品定位和市场布局三个方面的相对均衡地构架和发展，阳光 100 取得了不错的市场业绩，据来自阳光 100 的实际统计数据，2006 年上半年，阳光 100 天津国际新城项目完成销售 5.9 亿元，与 2005 年上半年同比增长 22.3%；长沙阳光 100 国际新城项目也完成销售 2 亿元，月均销售额 3388 万元，相当于 2005 年全年月均销售额的 207%。

1.7 阳光地产所获荣誉

2005 年

2005.8.15. 2005 “中国最具品牌活力地产企业” 阳光 100 集团

| | | |
|-----------------------|------------------------------|----------------|
| 2005. 8. 8. | 中国 500 最具价值品牌 | 阳光 100 集团 |
| 2005. 8. | 2005 年度中国蓝筹地产企业 | 阳光 100 集团 |
| 2005. 6. 27. | “创新风暴”系列活动大奖 | 阳光 100 集团 |
| 2005. 06. 新城 | 2005 “创新风暴·中国居住典范”中国创新示范楼盘 | 沈阳阳光 100 国际 |
| 2005. 06. 100 城市广场 | 2005 “创新风暴·中国居住典范”中国规划设计示范楼盘 | 重庆阳光 |
| 2005. 04. 04. | 2005 “中国房地产百强之星”称号 | 阳光 100 集团 |
| 2005. 04. | 2005 中国房地产百强开发企业 | 阳光 100 集团 |
| 2005. 02. 28. | “新浪 2004 年度中国地产创新行动”三项大奖 | 阳光 100 集团 |
| 2005. 01. 27. | “创造城市价值”成行业新标准三项大奖 | 阳光 100 集团 |
| 2004 年 | | |
| 2004. 2 | 2004 精瑞住宅科学技术奖住宅产业领军企业奖 | 阳光 100 集团 |
| 2004. 12. 24 理 | 2004 京城楼市年度人物风云榜“影响力人物” | 易小迪董事长·总经理 |
| 2004. 12. 15 | “2004 中国十大房地产风云人物”奖 | 易小迪董事长·总经理 |
| 2004. 12. 08 | 住宅产业领军企业奖 | 阳光 100 集团 |
| 2004. 12. 03 | TOP10 “中国 10 大最具价值房地产公司品牌” | 阳光 100 集团 |
| 2004. 11. 17 | “2004 居住改变中国十年影响力人物”奖 | 易小迪董事长·总经理 |
| 2004. 11. 17 | “亚洲人居环境规划设计创新”奖 | 长沙阳光 100 国际新城 |
| 2004. 7. 30 | 双年展提名 | 重庆阳光 100 城市意象 |
| 2004. 6. 30 | 世界品牌实验室中国最具价值品牌称号 | 阳光 100 集团 |
| 2004. 5. 25 | 建设部创新风暴奖 | 阳光 100 济南、长沙项目 |
| 2004. 4. 1 | “中国住宅 100 强”称号 | 阳光 100 五个项目 |
| 2004. 2. 23 | “十大领袖人物”称号 | 易小迪董事长·总经理 |

| | | |
|------------------|-------------------------------|---------------|
| 2004. 1. 15 理 | 2003 年中国房地产十佳产业推动力人物 | 易小迪董事长 · 总经理 |
| 2004. 1. 15 | “‘2003’中国房地产开发模式创新十强”称号 | 阳光 100 集团 |
| 2004. 1. 14 | 2003 影响北京楼市的十大开发商 | 易小迪董事长 · 总经理 |
| 2004. 1. 14. | 首届中国房地产策划赛七项大奖 | 阳光 100 集团 |
| 2004. | 2004 年度 中国 500 最具价值品牌 | 阳光 100 集团 |
| 2004. | 2004 年度中国蓝筹地产企业 | 阳光 100 集团 |
| 2004. | 2004 年度中国房地产 500 强 | 阳光 100 集团 |
| 2004. | 2004 中国 10 大最具价值房地产公司品牌 | 阳光 100 集团 |
| 2004. | 创造城市价值 2004 中国地产年度企业 | 阳光 100 集团 |
| 2004. | 2004 年度中国地产创新行动 一品牌地产商 | 阳光 100 集团 |
| 2004. 人物 | 易小迪董事长·总经理：2004 年十大地产影响力人物 | 十大地产影响力 |
| 2004. 国 | 易小迪董事长·总经理：04 居住改变中国十年影响力人物 | 居住改变中国 |
| 2004. | 2004 年 CIHAF 中国房地产十大风云人物 | 易小迪董事长·总经理 |
| 2004. | 北京楼市 2004 年度影响力人物 | 易小迪董事长·总经理 |
| 2004. | 创造城市价值 2004 中国地产年度贡献人物 | 易小迪董事长·总经理 |
| 2004. | 2004 年度中国地产影响力人物 | 易小迪董事长·总经理 |
| 2004. | 2004 年 CIHAF 中国建筑十大品牌开发企业设计总监 | 徐怡芳设计总监 |
| 2004. | 2004 北京最佳写字楼 | 北京阳光 100 国际公寓 |
| 2004. | 2004 创新风暴中国社区规划示范住宅 | 济南阳光 100 国际新城 |
| 2004. | 创造城市价值 2004 中国地产年度楼盘 | 济南阳光 100 国际新城 |
| 2004. | 中国最具影响力楼盘 100 强 | 济南阳光 100 国际新城 |
| 2004. | 中国房地产策划大奖赛案例奖金奖 | 济南阳光 100 国际新城 |

2004. 优质楼盘放心房 济南阳光 100 国际新城
2004. 2004 创新风暴中国社区规划示范住宅 长沙阳光 100 国际新城
2004. 亚洲人居环境规划设计创意奖 长沙阳光 100 国际新城
2004. 中国人居环境金牌建设试点项目 长沙阳光 100 国际新城
2004. 中国人居环境金牌建设试点项目 沈阳阳光 100 国际新城
- 2003 年**
2003. 11. 19. 中国建设部 “创新夺标” 最高奖 阳光 100 置业集团的重庆、天津项目
2003. 2003 年度北京房地产品牌创新奖 阳光 100 集团
2003. 2003 年度中国房地产品牌创新奖 阳光 100 集团
2003. 2003 年度北京十大开发商 阳光 100 集团
2003. 2003 年度房地产品牌创新人物 易小迪董事长 · 总经理
2003. 2003 年度中国房地产十佳产业推动人物 易小迪董事长 · 总经理
2003. 北京十大创新人物专家奖 易小迪董事长 · 总经理
2003. 中国房地产企业十大策划专家 易小迪董事长 · 总经理
2003. 中国住宅创新示范楼盘奖 重庆阳光 100 国际新城
2003. 中国住宅 100 强 重庆阳光 100 国际新城
2003. 中国住宅创新示范楼盘奖 天津阳光 100 国际新城
2003. 中国最具影响力楼盘 100 强 天津阳光 100 国际新城
2003. 中国健康住区奖 济南阳光 100 国际新城
2003. 中国最具影响力楼盘 100 强 济南阳光 100 国际新城
2003. 中国最具影响力楼盘 100 强 南宁阳光 100 城市广场
- 2002 年**
2002. 2002 年度最具品牌力的地产行动 对画·100 年·对话

| | | |
|---------------|------------------|---------------|
| 2002. | 创新夺标社区规划奖 | 济南阳光 100 国际新城 |
| 2002. | 创新夺标金奖 | 南宁阳光 100 城市广场 |
| 2002. | 2002 年度中国楼市推动力人物 | 易小迪董事长·总经理 |
| 2002. | 中国房地产卓越贡献 100 人 | 易小迪董事长·总经理 |
| 2000 年 | | |
| 2000. | 客户最喜爱的楼盘 | 北京阳光 100 国际公寓 |
| 2000. | 创新风暴设计综合金奖 | 北京阳光 100 国际公寓 |
| 2000. | 北京双十大明星楼盘 | 北京阳光 100 国际公寓 |
| 2000. | 北京东部明星楼盘 | 北京阳光 100 国际公寓 |
| 2000. | 北京最佳创新楼盘 | 北京阳光 100 国际公寓 |
| 2000. | 京城楼市四大名旦 | 北京阳光 100 国际公寓 |
| 2000. | 消费者最喜爱的楼盘 | 北京阳光 100 国际公寓 |
| 2000. | 客户印象最深的楼盘 | 北京阳光 100 国际公寓 |
| 2000. | 最国际化的项目 | 北京阳光 100 国际公寓 |
| 2000. | 国际房展会最佳参展楼盘第一名 | 北京阳光 100 国际公寓 |

第二章、阳光 100 笔试、面试经验

2.1 房地产置业顾问面试经验(武汉)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107958-1-1.html>

问了毕业学校，学习的专业，掌握的技能，以及对销售的看法，阐述了公司的历史以及文化，还有销售收入情况和销售方式以及其他等问题。

问了毕业学校，学习的专业，掌握的技能，以及对销售的看法，自我介绍

2、说说你的长处

- 3、谈谈你对你申请的岗位的理解
- 4、你为什么要申请这个岗位？你为什么认为你适合做这个岗位？
- 5、如果让你做其他岗位，你认为还有那些职位适合你？

2.2 行政文员面试经验(无锡北塘)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107957-1-1.html>

前后面试了三次，花费了差不多一个月的时间。面试的是文员的工作，但其实工作起来类似于营运专员的工作，因为本来也是顶替原先营运专员的工作。

面试官问的问题：

第一次人事面试：自我介绍，家庭情况，为什么要来这里应聘此岗位，喜欢的颜色等等。第二次部门经理面试：文字功底，软件使用情况，学校担任职位，对岗位的理解。第三次主管：实习，薪酬，家庭住址

2.3 阳光 100 - 营销管培生面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107956-1-1.html>

首先是 1 分钟自我介绍，然后会有两个主观题，每道题给三到五分钟准备时间，然后开始陈述观点，整个过程 20 分钟左右，面试过程很轻松。

主要集中在问答环节 1、滴滴收购优步中国，你怎么看？给出 3 分钟时间准备，再用三分钟时间陈述；2、类似于沙漠里面求生，选择必备工具排序的问题？只是情景不一样，只要能自圆其说，问题都不大。

2.4 阳光 100 笔试题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972109-1-1.html>

阳光 100 文案笔试题

(做题时间：2-3 小时)

姓名：_____

联系电话：_____

一、请分别用三种文体（诗歌、散文、新闻）做简短的自传介绍，每篇字数在 300 字内。

诗歌：

散文：

新闻：

二、请仔细阅读以下资料，并参照附件的报纸广告和折页，完成第二到第五题：

背景资料 1：阳光 100 城市广场

项目定位为柳州 CBD 核心项目，地处柳州河东新区，紧邻柳州新市政府。总体量 75 万平方米，业态包括国际五星级酒店、高档写字楼、国际商业、住宅、公寓等，以丰富的业态完善柳州河东商务商业配套。项目引进的 Radisson 五星级酒店是世界十强酒店集团“卡尔森”下属品牌，也是柳州首座国际五星级酒店。项目已完成建设 66 万平米，除 C1 地块外，其余部分已大体规模初具，五星级酒店、5A 写字楼均将于今年 10 月前后开业。

背景资料 2：阳光 100 城市广场 C1 地块

C1 地块位于阳光 100 城市广场项目西北角，是相对独立的一个版块。整个地块由一栋 8 层的商业（26#）以及 2 栋超过百米的形象建筑（25#办公公寓、27#精装住宅）组成。其中，商业定位为类似南宁百盛的大型购物中心，已签约肯德基、电影院等，商业体量 4.7 万平米。凭借五星级酒店打造的国际商圈，力主成为区别于传统商圈的新商业中心，立足河东，辐射全城

现将 C1 地块独立包装进行推售。暂定案名——摩尔城。暂定推广主题——领秀城市繁华。



项目整体鸟瞰



C1 地块区位



C1 整体立面效果（左边高楼为 25#办公公寓，矮的是 26#商业，27#红色建筑是精装住宅）

(1) 请为该组团重设一个你认为合适的案名

阳光 100 · 万聚摩尔城 阳光 100 · 智慧摩尔城 阳光 100 · 摩尔动力城
 阳光 100 ·

(2) 请为 25#、26#、27#三栋楼各考虑一个楼名

26#--- M-万聚魔方 / M-万聚商业魔方/M-万纳商业港

25#--- M-100 杰座/ M-100 杰座公寓

27#--- M-lin 公馆/ M-lin 精装公馆

(lin 谐音：一应公馆，取意为 1、最时尚；最潮流；2、one)



(3) 请为该广告重新拟写一句“推广主题语”

- 1、阳光 100 摩尔城——商圈价值每隔 18 个月翻两番。
 柳州国际首席商圈 12 万㎡商业新势力

2、阳光 100 摩尔城——

(4) 该广告的立意是体现，项目在整个城市成为一个新的中心，辐射全城，你觉得现在的画面表现是否能够传达预期的效果，如果由你来考虑，画面应如何体现。

现在的画面表现体现预期效果的 50%

三、根据第二题的背景资料，请拟写一篇 600 字以上的软文，站在柳州当地媒体的角度，介绍即将亮相的 C1 地块。题目自拟

四、请为 C1 地块的启动，策划一个推广活动，要求是在柳州形成较强的社会关注度，活动要兼顾阳光 100 的品牌。费用预算 7 万元左右。仅列出活动的构想即可，不需要完善方案。

五、请为 C1 地块的 27#精装住宅的推出，策划一次媒体的系列软文（4 篇以上）计划，列出软文标题和大致内容框架即可。

（答题时间 2-3 小时，完成时间作为重要参考因素。）

2.5 置业顾问实习生 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972108-1-1.html>

去了之后只是简单介绍了一下工作 要培训之后再考核

2.6 阳光 100 文案面试

很感谢虎跃营销策划，让我有机会重新踏上阳光 100 的地板。有心栽花花不开，是时机未到，也是命运使然。复试来得几分蹊跷，心里疙瘩。要么，它不要我，或者他们办事太差。第一次面试过了几天，打电话去询问。有位女士叫我周五（上周）过去复试，通过的话周一开始上班。挂断电话后，疑惑，几点复试？此后，也没有收到通知复试的准确时间。上周四只好打电话问时间。电话是令个女孩接的。她问谁通知我复试的。问答式交流，有点对峙的感觉。我也怀疑到底有没有我复试资格。她在找简历，大概一时没翻到我的，也不确定是否有我。既然之前有人通知过，忧郁片刻后，让我周一（今天）过去复试。大体是谈工资待遇之类的事情。

周五的复试，推迟，是因为韩总行程改变。然而今天和我交谈的却是通知我的那位女士。她说，文案不是单纯的文字……

很同情她，这么为难自己。大概她没碰过我这样顽固的家伙。最后，只得说新手一月 1000,我说没问题！钱多就过得好一点，钱少就过得苦一点。她说不是那么回事，又扯“机会成本”！

我希望她能批评下我的文案，这是我唯一可能收获的。她说，她要七匹狼那类的广告语！怪我没猜到他们要那样的广告语。他们留下的缝隙，的确够她生存。没有意义！要有自己的生命，自己的色彩！

2.7 阳光 100—Q&A 问答录

1 我同时可以应聘阳光 100 几个职位？

您可以同时应聘阳光 100 公司的两个职位，但我们会优先考虑您的第一应聘职位。

2、应聘阳光 100 是否需要笔试？笔试的内容是什么？

应聘建筑设计师助理与土建工程师助理岗位需要进行专业性笔试。

3、如果我应聘的岗位的城市与我目前的所在城市不一致，我是否需要到外地进行面试？

部分岗位可能需要您到岗位所在城市进行最终的面试。公司会向您提供异地面试的差旅费用并为您安排食宿。

4、我加入阳光 100 后在哪个城市工作？有没有到其他城市工作的机会？

我们会根据您的应聘时的选择安排您工作的城市，在您应聘的部门工作一段时间后公司会根据您个人的意愿与公司的实际需要安排您到其他城市的项目公司工作。

5、如果被阳光 100 录用，我的户口、档案问题如何解决？

公司会根据您的工作地点为您解决工作所在城市的户口，并为您办理毕业时各项相关手续。档案会由公司委托专门的人才机构进行保管。

6、被公司录用后，可否提前到阳光 100 实习？

实习是加深公司和新员工相互了解的绝好机会，阳光 100 欢迎各位同学到公司实习。

7、阳光 100 对校园招聘新员工提供的薪酬福利？

阳光 100 的总薪酬是由工资、福利、奖金及社会保险公积金四部分组成。

工资：取决于岗位性质、所在地区，阳光 100 将为新员工提供在当地具有竞争性的工资；

福利：福利包括公司日常的货币化福利，如医疗补贴、部分商业保险、交通费用、通讯费用等；

还有以非现金形式体现的各种员工福利，如带薪年假、免费午餐、定期体检、生日礼物、郊游及旅游以及各类健身及体育活动；

对于校园招聘的新员工，公司还根据情况提供一定金额的住房补贴；

奖金：主要是根据公司利润、部门及个人绩效考评结果在工资之外另行支付的绩效奖金及其他奖金，这部分薪资会在占比较大的比例；

社会保险及公积金：主要为按照国家及当地政策规定的全部社会保险及住房公积金项目；

应届毕业生第一年的薪酬差距不会太大，但第二年开始根据个人不同的业绩表现会有较大的差别。

此外，各个项目公司的薪酬福利政策略有差异，我们会在面谈的时候向您更详细的介绍。

8、公司为员工提供哪些培训？

阳光 100 注重提高员工的综合素质，我们会根据岗位的不同需要安排多种多样的培训，如外出参加公开课、聘请外部老师进行企业内训、员工拓展培训、专业或行业研讨会等等。

对于校园招聘的新员工，还有统一在北京总部举行的新员工入职培训以及由各项目公司分别进行的职前培训。此外，工作本身也是一种培训。

9、在阳光 100 的发展方向和发展机会如何？

您可以根据您的专业和您的期望选择您在阳光 100 的发展方向。

您可以选择技术方面的发展道路，在专业领域发挥您的特长；也可以去尝试多个不同的岗位，全面地了解公司运营的不同环节，公司也会给您提供一个这样的环境，前提是您在自己的岗位上有着出色的表现。

10、加入阳光 100 有多长时间的试用期？劳动合同如何签订？

根据劳动法的相关规定，新员工加入公司后公司与其签订合同期限为 1-2 年的劳动合同，根据劳动合同期限的不同，会有 2-3 个月的试用期。

2.8 阳光地产电面

大四第一个学期，忽的，就快结束了。这是过的前所未有的快的一学期。发现课程啥的球都没学过，真的是什么都没学，除了日语。。。

所有的精力都几乎在找工作了。简历清一色全部投向房地产。

No.1 碧桂园。是第一家来校的房地产，也是今年第一次来学校招聘，同时他也剥夺了我的处女面。总部在广东顺德，在南方有非常大的影响力，财大气粗，有的是地和钱。领导集团感觉有点土包子。很不幸，面试搞得我很郁闷，晚上 6 点 50 打电话通知我 7 点钟到东门外面去面试。我当场懵了，领带还不会打呢。只好便装急匆匆去了。由于是处女面，有点慌。最终被刷了。。。555 后来才知道通过这一轮的人可以免费做飞机去总部住 5 星级酒店体验啊。

No.2 龙湖。这是一个极其垃圾的企业，欺骗了我的好感和希望。招聘会上，他说前几年在学校招的人少是因为同学填简历不认真，只要认真我们会认真对待。于是我写的非常仔细，结果竟然简历关都没过。霎那间感觉被打入地狱，龙湖这种企业竟然简历都能刷我。太郁闷了。后来才知道，他妈的就是来宣传造势的，最后在我们系又是一个人没招。副院长都在动员会上骂了这个狗屁企业了。

No.3-No.6 新鸿基、瑞安、保利、金地。前两个没敢投，投了估计只能增加耻辱。后面两个投出去石沉大海，默拒了。。越来越郁闷啊。

终于，当当当当。大哥出场了——No.7 中国海外集团。全国地产界的 No.1 啊。结果招聘会当晚，我看到网上简历筛选的结果，有我的名字。心里是一阵感动啊。这么多天来，感觉自己越来越不值钱，越来越郁闷，读了这么多年，上了清华，到了最后连找工作都这么折腾，n 次被秒杀。

跟我一起通过简历的同年级的，只有 4 人。我们一起参加第二天的个人演讲展示的环节。西装终于派上用场的，虽然大学不怎么示众，不过我好像天生并不怯场，就把自己大学的各个方面的经历说给评委听，最后还有不错的掌声，呵呵。只是，牛人太多了啊，让人崩溃：有当场拉小提琴的；有在地质大学当讲师的；有拥有 8 年基层工作经验的博士；有规划鸟巢工地施工现场的；有 n 个国家专利的；有象棋国家大师。

就在我想，算了吧。。晚上在网上竟然又有我的名字进入下一轮。而我其他 3 名同学都已经被淘汰了。整个北京地区 3000 多份简历，210 人进入演讲，而通过演讲的，只有 70 人了，我竟然是其中之一。到了这个地步，我已经无所畏惧了。这 70 个人里大多数都是研究生，既然能走到这一步，肯定是自己的特点受到肯定了。那么多的牛人，我看也有很多淘汰了。

这次的面试是我第二次面试，3 个人一起面，评委倒是有 7 个，不过问我的题目太简单了。1 职业发展规划 2 你是江苏哪里人 3 你为什么攻读研究生。我一化解。5 分钟不到，就面完了。。。。

漫长的等待。。等待中迎来了其他的一些招聘

中海的一炮打响，似乎给我带来了好运。以后的一些招聘至少简历关都过了。

No.8 沿海。我挺佩服来招聘的那个北京公司 boss 的。我得到了笔试的机会，可惜居然没进面试，有点郁闷，看来对于这种考文笔的题目还是不太行。

No.9 卓越。笔试太变态了，太伤自尊了。全是从注册结构工程师题里抽出来的，根本不会，最后实在丢人了，赶快交卷走人了。

No.10 万科。这是一个不下于中海的牛 b 企业，笔试是考智力的，正合我的胃口，不费力气我就进入了一面，可惜一面是群殴，不是我的强项。倒下了~~

No.11 中粮。又是一个国字号的企业。笔试据说拿的是某年的公务员原题，我 ft。不过对于行测，我还是挺顺手的，就是申论以前压根没听过。不过最后还是拿到了面试的通知。

就在这时候，中海发来了体验通知!!! 全国 3 万多份简历，只剩下 180 个人参加北京深圳和苏州三个地方的体验，来争夺最后的 150 个 offer。

在苏州的 3 天，搞了很多活动，先组队，然后团队展示，小组互相面试，调研活动并应对突发事件，完成调研报告并答辩。认识了很多朋友，这些人都是将来能够帮到自己的，还是挺有收获的；以前在学校视野还是有点窄，不知道其他兄弟院校的情况。

后来回了趟家歇了几天，生平第一次坐飞机飞回了北京。呵呵，飞机的感觉真挺帅的。

漫长的煎熬，迟迟没有录用通知也没有拒电，我忍不住往苏州打了一个电话，结果是——我被拒了。。。

天旋地转。我其实早就把全部希望寄托到中海了，就从我通过了演讲的那一刻起，所谓希望越大失望越大，我只能从头再来了。

就在截止日期这天的晚上，我突然接到中海总部的电话，孔哥说，恭喜你，你被上海公司录取了。。。

还是天旋地转。这种大喜大悲的心情真是让人发狂啊。

那就结束吧，其他的公司都不要了吧。。

我一般来说对于第一印象，总是比较执着。

接下来就是跟上海方面谈了谈，最后是让我去杭州。

这样的结局挺好的，本来想在苏州的，差不多吧。

现在终于轮到我来拒人了，哈哈。

先是上海建工，太过分了，妈的，打电话给我说才给 900 的基本工资，简直是当我民工阿，当时我强忍怒火把电话打完，这次我不能发作，只能很礼貌的以钱太少了，拒掉了。

然后是西南院，我直接把他给默拒了，hiahia

第三个是中粮，最后我觉得不去面试了，太远了。

最后一个是阳光 100，其实跟 hr 电话面试的时候，感觉还是挺愉快的。但是没办法啊，中海的接收函到了，阳光 100 让我去国贸那面试，最后又是委婉的拒掉了。

整个找工作的过程到此结束，我就拿到中海一个 offer。积累人品，把机会留给其他没有找到工作的人吧。期待明年 7 月份的海之子启航计划以及 8 月份的正式入职和杭州的新生活!!

2.9 阳光地产前台面试

昨天,我生平第一次,拿着报纸看招聘广告,想去找一份工作.我买了晚报和时报两份报纸,回到家反看着招聘广告!那么多的招聘,那么多的岗位,真正适合我的又有几个呢?最终我选定一家在银座一楼卖男装的工作,电话打过去,

对方说下午 1:30 开始面试,到时间带证件过来就可以.哦,我想,以我的条件,做个销售应该不是问题吧.

之前我还在人才网上约定了阳光 100 会所前台的面试时间,下午 2:00,阳光 100 办公楼.

中午简单煮了碗面,赶紧出门去座工交车.天气有点冷,还有点小雨,不过我已经不能顾这么多了,先解决吃饭的问题啊.要是在以前,这种天气,我是绝对不会出门的.可是,现在,我必须的出门,去挤工交车,去接受面试.不到 1:30 我就到了阳光 100,漂亮的楼群,漂亮的建筑,而我只是走在路边的一个小人物.雨还在下,好冷!嘴角上扬我微笑着去面试,不知道结果会怎样.填表,等待,先见小经理,再见大经理,又是等待,,,漫长的等待,,,之后,还是等待的消息.哦,原来,面试个工作是这么的艰难,即使是个小小的前台!

第三章阳光 100 经历、经验

3.1 房地产置业顾问面试经验(武汉)

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 7 月 11 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107958-1-1.html>

问了毕业学校, 学习的专业, 掌握的技能, 以及对销售的看法, 阐述了公司的历史以及文化, 还有销售收入情况和销售方式以及其他等问题。

问了毕业学校, 学习的专业, 掌握的技能, 以及对销售的看法, 自我介绍

- 2、说说你的长处
- 3、谈谈你对你申请的岗位的理解
- 4、你为什么申请这个岗位? 你为什么认为你适合做这个岗位?
- 5、如果让你做其他岗位, 你认为还有那些职位适合你?

3.2 行政文员面试经验(无锡北塘)

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 7 月 11 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107957-1-1.html>

前后面试了三次, 花费了差不多一个月的时间。面试的是文员的工作, 但其实工作起来类似于营运专员的工作, 因为本来也是顶替原先营运专员的工作。

面试官问的问题:

第一次人事面试: 自我介绍, 家庭情况, 为什么要来这里应聘此岗位, 喜欢的颜色等等。第二次部门经理面试: 文字功底, 软件使用情况, 学校担任职位, 对岗位的理解。第三次主管: 实习, 薪酬, 家庭住址

3.2 阳光 100 置业集团有限公司非技术类管理培训生的面试流程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107959-1-1.html>

下午就在教室里做了笔试。

在双选会上投了简历，下午就在教室里做了笔试，我感觉笔试根本无所谓。然后第二天通知你去面试，面试直接就是面一天，分为三轮。第一轮三分钟即兴演讲。第二轮无领导小组讨论。第三轮就是深入了解下，互相问些问题。整了一天，刷了一共三个人吧。我写的薪资 5000 是包括五险一金的，最后发到手里可能是 4100 左右。

3.4 阳光 100 - 营销管培生笔试面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107955-1-1.html>

首先是简单的一对一面试，问题很简单，就是工作地点，以及恋情还有家庭情况。接下来就是笔试，就是一些基本的行测问题和房地产问题，认真答就没问题。第二天上午是抽题目进行三分钟演讲，下午是群面，接着立马通知通过的人员进行深入沟通，当晚发结果。

面试官提的问题：

你家是哪里的？家里有几个人？是否有男朋友？为什么想加入阳光 100？你想分配去的城市是哪里？在大学期间你遇到的最大困难是什么？你怎么解决？

3.5 我的阳光之家--写在阳光 100 工作 3 个月之后

济南项目公司推广部 张尧 2005 年毕业于山东工艺美院

四月中旬，我和新同事一起到了北京总部进行了为期四天的短期培训，培训期间，发生的一件小事，使我感触颇深。总部的同事给我们每人准备了一个一次性纸杯用来喝水，而且准备了一只马克笔，每个人在自己用的纸杯上写上名字。这样每个人一天用一个纸杯就足够了，有效的避免了浪费。一个纸杯看起来是小，但是反映了我们阳光 100 人的态度，我们最大限度的节约了成本，才能最大限度的降低出售价格，进而才能提供给中国人性价比最好的房子。节俭永远是一种美德。

长沙项目公司俱乐部 万丽 2005 年毕业于中南大学

2004 年 12 月 28 日，我清清楚楚的记得这个日子，因为在这个日子，我与阳光、梦想邂逅了！

那是一个寒冷的日子，陪着朋友，从中南大学赶到湖南大学参加她心仪已久的阳光 100 的校园招聘。没想到，就是这一次偶然的陪伴，给我的生活开启了一扇窗，拥有阳光与梦想的窗。那一个晚上，我心潮起伏，有这样的拥有阳光与梦想的老总，就有阳光与梦想的企业，我知道，这就是我要寻找的！参加完宣讲会后，我们心情仍在一种梦想激励下的兴奋中，这种兴奋让我们摒弃了搭公交车回去的想法，而是直接从湖南大学步行回中南大学。

过五关斩六将，通过了五轮面试，我，终于成了阳光 100 的一员。因为阳光与梦想，我拒绝了一所大学向我抛出的当大学老师的橄榄枝，我义无反顾，接受阳光与梦想的召唤！

长沙项目公司工程部 谭凯 2005年毕业于湖南大学

在我看来，选择了房地产公司的工程部门，给我提供了一个锻炼成长的机会。工程部门作为一个现场工作部门，其工作的性质就是现场施工技术和管理工作，所接触的人很事物都是多而复杂的。怎样来协调好彼此之间的关系，便工作能顺利开展，这是每一个在现场施工工人的职责所在。而对各种各样的困难需要解决，对我而言，既是一种压力，同时也是一种动力。

工作的过程并不是想象的那样简单。开始的工作的第一个月是最艰苦的一段时间。一切都是刚开始，而对事物的陌生、条件的恶劣、工作的辛苦，心里或多或少存在着想法，甚至想过退却。但是，我挺过去了，经过一段时间的适应以后，心里渐渐平静，与先前相比多了几分成熟和稳重。其实，每一份工作都不是想象中那么简单，只有亲身去做才能意识到它的内涵。而没有平时最基础的点点滴滴，就不可能成就今后的辉煌。现在，我已有习惯了工地上的工作和生活。虽然有时会感觉到累一点，但是有一种充实的感觉。每天都在学习新的知识，整个人是在不断向前发展的。虽然我知道我要走的路还很长，但我会坚持走下去的，朝着自己的目标前进。

北京总部推广部 金宜 2005年毕业于北京工业大学

第一次参加部门例会时，经理就交给我两个项目参加建设部住宅设计评选的资料撰写整理的工作。当时刚刚进入这里，对于企业文化和各个项目的情况也都只是泛泛的了解，而对于项目规划和参加评选更是一概不知，还要同时完成我的毕业设计。但是，经理的信任给了我接受任务的勇气。于是，每天抱着公司和项目规划设计的一大堆资料往返于学校、设计院、公司、家之间，快乐的忙碌着。也许就是这份信任，加上自己本身的执著，我不仅完成了参评资料的整理，而且这两个项目还双双获奖。更重要的是，在这里实习不但没有耽误我的毕业设计，紧张有序的生活节奏提高了我的学习效率，使我以出色的成绩完成毕业设计并取得工学学位。

现如今，我在这里已经工作了半年的时间，适应了这里的工作方式，顺利通过了试用，参加了我们自己的足球队，结识了很多朋友……更重要的是，我从公司的企业文化中学到了很多属于自己的东西，深切地感受到了自己意识的一些变化，而这些变化也在潜移默化的影响着自己的生活。

北京总部设计部 李骏 2005年毕业于北京建工学院

我入职虽然仅仅两个月，但在阳光 100 足球队中也算是老队员了。入职之前我便加入了阳光 100 足球队，从那时我便开始感受阳光 100 文化。从球队及每位队员身上可以清晰地看到阳光 100 的缩影。我们的球队几乎浓缩了“阳光 100”所有的优秀品质：

团结：无论遇到什么困难、挫折，大家都顾全大局，以一个整体的姿态去面对。赢球时大家开心；输球时共同总结，从没出现过相互责怪，相互埋怨的情况。

上进：我们不求场场赢球，但要一场比一场进步。说是这样说的，做也是这样做的。我们这些人没有一个经过专业训练，都是出于个人爱好才走到了球场。因此我们在和人家比赛失败在所难免，但我们没有放弃过，在每一个 90 分钟的时间里都拼尽全力，从没有因为比分的多少而影响比赛情绪。

友爱：足球场上受伤、倒地是家常便饭，即便如此，每一个队员的每一次摔倒都牵动着场内所有人的心，都会有人去搀扶。场边随时有人准备好水为场上的队员服务。尤其是那些可爱的拉拉队员，她们会在场边为队员加油助威；端水为球员服务……生活在这样一个可爱温馨的集体中你会感觉到很幸福。

天津项目公司 徐奇 2005年毕业于复旦大学

处于职业生涯的起步阶段，我非常幸运地能够向阳光 100 的各位优秀的同事学习，他们具有丰富的工作管理

经验，使我在学习各种工作相关的事宜的同时，还有其他的需要我在组织中不断学习。例如如何有效地沟通、如何管理时间，如何去上级及同事，下属打交道等。阳光 100 已经为我提供了一个很好的平台来学习和掌握这些技巧。一个人成功与否大多取决于个人努力，但是一个好的起点和一个富有合作性的环境有很大的推动作用。在这里我们可以与阳光 100 的各位同事一起分享工作各方面的技术，可以向充满智慧的同事就工作之余的生活讨教丰富的生活经验，就个人的职业发展请教有丰富经验的同事。在这里机遇与压力并存、竞争与合作共生，这里有自我实现的广阔空间。

天津项目公司人力资源部 雷燕 2005 年毕业于南开大学

家人的距离是最近的，家人的沟通是最有灵犀的，阳光 100，她是我的阳光之家。

有家就应该有欢笑。家里有班前念出来同分享的搞笑短信，家里有午休时一起奋战的 3D 游戏，家里有班后哄抢瓜分的美食，家里有育儿养车的心得……工作是辛苦的，是紧张忙碌的，而这些发自肺腑的欢声笑语，仿佛是工作的调味剂，一点喷香，便可以溢遍工作的每个角落。

家也是严格的，要工作就要做到最好，头儿常说：“咱部门首先要做好了”。不小心的时候，我们也犯过错误。挨批时也有紧锁的眉头，绯红的脸，也有埋在显示器后偷偷抹掉的泪，而同时，被责任顺时针方向扭了 360 度的发条，在滴答滴答的紧锣密鼓中，也昭示着一个团结而向上的小集体是怎样的从优秀走向更优秀。

天津项目公司品质管理部 王杨 2005 年毕业于天津大学

“5.1”天津房交会期间，我被征调到天津阳光 100 俱乐部进行房交会现场的会员招募工作。这次经历，让我看到了天津地产业的极大繁荣，同时，现场的火爆，让我对自己的公司充满信心。我们在现场的布置，既不奢华也称不上壮观，但是毫不夸张地说我们的人气是最旺的，非常多的客户环绕着我们的沙盘，了解着我们的信息，同时也了解着我们阳光 100 自己的居住文化。

“众口难调”，可是我们的项目吸引着各色的人群，相信他们真诚的询问，是对我们居住文化的认可，是对我们天津项目的肯定，这让我们感到欣慰。同时，更让我深深的认识到自己工作的价值。

3.6 阳光 100 培训理念

我们永远不会把人才的雇佣当作一个利益的交换。我们希望所有来到阳光 100 的人，不仅仅是奉献了他们的工作成果，更希望他们能够完全融入阳光 100 这个大家庭之中，为这个事业的发展奉献聪明才智，并发扬与留下他们的工作精神从而凝结为阳光 100 的企业文化。

同样，希望阳光 100 能够给予每一个人的也不仅仅是一个薪酬待遇，而是能够给予一种职业技能与职业精神的培养，一种文化与道德的熏陶。

在企业高速发展的过程中，人才的紧缺导致我们把招聘作为人才补充的重要来源。从长远来看，加大自我培养人才的比例是解决人才瓶颈的唯一之路。在企业人才流动越来越频繁的趋势中，我们更倾向于长期与稳定的人才战略。

我们把基础人才的培养类型划分为两种：一是管理型人才；二是技术型人才。管理型人才的素质与数量，决定了我们企业的稳定性与阳光 100 的文化特征，而技术型人才的水准则决定了我们的创新能力与竞争能力。

对人才的选择与判断能够列出准确与清晰的标准是十分困难的，但我们仍然想有一种相对统一的判断标准：

- 1、正气：诚实正直，严于律己；
- 2、朝气：对工作充满激情，勤奋努力；
- 3、责任心：工作认真，敢于承担工作后果；
- 4、事业心：热爱阳光 100 事业，追求上进。

“正气”与“朝气”是我们对每一名员工的最基本要求；对于初级管理与技术干部来说，“责任心”是衡量他是否上进的重要标志；立志于向中高级管理与技术干部发展的人才则必须有强烈、持久而执著的“事业心”。

对于级别越高的干部与负责人，我们对他的个人价值观要求也越高。因为企业可以容纳多元的文化，却不能允许不同价值观的冲突。

我们相信企业培训的重要性，因为好企业就应当是一所好的学校。这种培训既是专业技能方面的，也是企业文化方面的。对人的培训这种看不见的投资会形成看得见的效益。但我们也相信另一个观点：每个人都有自己独特的先天素质。这就是我们一直坚持对人才挑选的原因，挑选人才与培训人才同等重要。

在信息化与扁平化的趋势中，企业人才越来越走向“专业化”与“立体化”。阳光 100 将是越来越多的专业人才、越来越多不同类型管理人才的集合体。所以，一种强有力的、统一的企业文化愈发显得重要。

3.7 我与阳光 100 的缘分

很巧，一到九月，这两天收到了很多的面试通知，同时三家叫我去上班，今天定了一家，在阳光 100。

很多事情很巧合，第一次来北京看画展，就是在阳光 100，那时候这个楼盘刚建好。与索卡艺术中心合作做了个画展，在那里看到了林风眠、毕加索、达利、阎平的画。还有许多，有的是原作有的是印刷。

那时候是到北京走进的第一个公寓，在冬天，我与缪正先是去了中央美术学院，坐了很长时间的車，记得是从丽都坐 403，昏暗的下午。踏着未融的积雪，在那时候还一片陌生的京顺路旁的排排大树下，等车时候看匆忙的人群。

三年前刚来北京的一片陌生，现在也已经一去不返，京顺路不知道走了多少回，爱上了这片防护林，喜欢那里的落叶或者花开。度过大学的几年，多少曾经的想望，也随着这条路延伸开来。

现在离开了学校，一段新的旅程。

三年前从 403 路车下来的时候那站是光华路，在东三环旁，穿过那个繁忙车流的路口，又是光华路长长的路道，也有两边的高树，似乎呼应我们的上车的那个起点样。从那到阳光 100 是段很长的路，那时候我们只知道楼是在光华路，边问边找，意外路过了清华美院，一种羡慕眼光，毕竟这曾经是考前梦想的学校，可最终还是没有进来。

我与缪正在这条路上走着，聊起一切还新鲜的北京，聊起我们可能的未来种种，很多憧憬。

还记得那时候我们走进大门，问起保安画展地点他们的热情。走进屋子时候的温暖。明黄的灯光折射出的油

画肌理，让我们感动。在那一刻，也试图在猜想自己在进行着的三年自己的画会怎么个样子。

大学三年，太多记忆。有为纯粹的画画而专注过，有为一直的画画迷惘过，有为实现自己的转变努力过。三年下来，不仅仅是画画，还得到了其他的很多。

想到当时接到公司打来的电话，我刚从安定门的人才市场出来，在正准备去中关村一家公司面试的公交车上，现在想那应该是李姐打来的电话，很好听的声音，而说到地址是在阳光 100 我也有些觉得亲切。随即我没有去中关村，去了阳光 100。找的时候我又在光华路迷失了方向，问了个人才知道十字路口的向坐还是像右。到那时，与三年前来这比，这里更多的人居气息。

或许是巧合，或许一种命运的隐寓，等车与下车，起点与下一个起点，还有“阳光 100”，我愿意把她想象成一个又一个的暗示，我工作的起点，有灰暗过后的阳光，在这个路途上，更希望自己有阳光的心情来打开一片事业上的阳光，也让自己的生命阳光 100。

3.8 阳光 100 的销售高手

两年后，由于个人原因，刘卫从深圳回到了长沙。他看到全国知名地产公司阳光 100 在长沙进行招聘，而且项目规模达到 1000 亩，在当时的长沙来说可以算是超级大盘了，渴望挑战的他对自己说：“我在深圳能做好，在长沙也一定能做好。”面试时果然出奇地顺利，聊了不到 5 分钟，老总就说：“你明天到医院体检没有问题吧？”

但是进了公司，刘卫前期还要从最低层的业务员做起，这让他心里有点郁闷，自己在深圳时可是经理啊！此时，他的一位朋友说：“你不要不相信自己，你只要有能力，还怕什么？”刘卫听了朋友的话就耐心坚持下去，两个月后，做了小组长，半年后，在开盘前的竞选中被大家一致认可，成为了阳光 100 销售副总监，并且带领自己的团队，在 2004 年底获得年度销售冠军小组第一名，同时，个人销售冠军第一名和第三名也均被他的小组成员所得。

刘卫说：“一名优秀销售人员应该能够在最短的时间内赢得客户的信任，学会与人沟通，找到客户的真正需求，才能打开别人的心结。”一次，售楼部走进来一对年轻夫妇，一个女孩子接待了他们。这对夫妇其实已经来了 3、4 次了，他们一直在买第几层楼上下不了决定。那个女孩和他们谈了 1 个多小时，还是没有定下来，于是她找到刘卫帮忙。刘卫了解了基本情况后，坐下来和他们聊起来。“两位买房子主要是什么想法？”“我们主要是结婚用。”“结婚的话，至少也得要 3 室吧，不然以后有了小孩不好办。”“我们考虑的也是买 3 室，但我们犹豫的是现在有两个房型，一种是 3 楼西南向的，另一种是 9 楼东北向的，不知道选哪个好。”刘卫问：“大哥嫂子准备什么时间结婚？明年就是寡年了，最好能在今年办了事。”那位男士呵呵地笑了起来。接着刘卫又问他们是哪个学校什么时间毕业的，没想到客户也是湖南大学毕业的，“咱们还是校友呢，毕业了这么久也该结婚了，不然以后生小孩也不方便，……”刘卫使劲和他们“策”起来，聊了大概 10 分钟，客户消除了紧张的感觉，很快他又了解到客户除了自己住以外，还有 60 多岁的父母也会时常住在这边。了解了客户的需求以后，再推荐适合的房源就并不困难了。刘卫推荐说：“父母年龄大了，又时常住在这边，楼层高了也不方便，虽然有电梯，但是住在 3 楼，上下楼走楼梯也可以锻炼身体，另外在 3 楼离花草树木近，打开窗户，满眼绿色，住得也比较舒服。虽然 3 楼房子贵了一点点，但是综合考虑，各方面条件更好……”又谈了 5 分钟，两口子不住地点头，“好好好，就定 3 楼了。”总共 15 分钟时间，刘卫成功说服他们做出了决定。刘卫说：“如果想能够顺利成交，在与别人沟通时，就一定要保持一颗真诚的心去赢得客户信任，只有用真诚的心去感动客户，去为客户着想，客户才会被你打动，才会信任你的产品。”

现在，刘卫是知名楼盘长房·东郡的销售部经理，这段时间项目马上要开盘了，他又要有一番激烈战斗了。从一个内向的“小画家”到现在的营销高手，这位职业经理人正朝着自己梦想的道路前进，他把自己的营销之路总结为：思想变则思维变，思维变则习惯变，习惯变则行动变，行动变则结果变。

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>

