

应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

中海地产篇

应届生论坛中海地产版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-400-1.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 中海地产简介..... | 4 |
| 1.1 中海地产概况..... | 4 |
| 1.2 公司大事记..... | 5 |
| 1.3 公司业务..... | 9 |
| 1.4 竞争对手..... | 9 |
| 1.5 公司文化及价值观..... | 10 |
| 第二章 中海地产面试、笔试经验..... | 11 |
| 2.1 中海 HR 面谈..... | 11 |
| 2.2 中海终面结束，等通知，分享经验攒 rp..... | 11 |
| 2.3 上海商管终面之后..... | 11 |
| 2.4 财务助理面试经验(深圳)..... | 12 |
| 2.5 实习生面试过程..... | 12 |
| 2.6 营销策划面试经历..... | 12 |
| 2.7 市场营销策划面试经验(广州荔湾)..... | 13 |
| 2.8 中海地产市场推广专员面试经验分享..... | 13 |
| 2.9 中海地产非技术类管理培训生面经..... | 14 |
| 2.10 中海地产土建工程师面试全过程..... | 14 |
| 2.11 中海地产商务助理面试流程..... | 15 |
| 2.12 中海地产工程师面试经验..... | 15 |
| 2.13 2017 海之子校招面试成功经验分享..... | 16 |
| 2.14 2015 求职季——中海地产面经..... | 16 |
| 2.15 中海地产面试两三感..... | 18 |
| 2.16 从一面到四面，我是这样拿到中海地产 海之子 offer 的..... | 19 |
| 2.17 中海面经，地产求职面经~..... | 19 |
| 2.18 2015 海之子 offer 面经——行业英才创造者..... | 21 |
| 2.19 2014 年 10 月南京站面试经历..... | 22 |
| 2.20 10.16 史上最惨烈的群面..... | 23 |
| 2.21 成都站春招新鲜面经，攒人品！..... | 23 |
| 2.22 不是最强最全最牛 B 的中海面经，贵在真实..... | 25 |
| 2.23 新鲜出炉的展示评估面经合肥站..... | 26 |
| 2.24 中海 2013 面试全解（北京站）..... | 27 |
| 2.25 中海地产全程面经..... | 27 |
| 2.26 职场经验 中海..... | 30 |
| 2.27 想进中海看过来，强大面经..... | 31 |
| 2.28 中海地产面经..... | 32 |
| 2.29 中海地产面试总结：如果你低调、诚实、有理想、有能力..... | 32 |
| 第三章 中海地产综合求职经验..... | 35 |
| 3.1 中海海之子之路全程回顾——一把辛酸泪，但也要凯歌高唱..... | 35 |
| 3.2 14 年中海·海之子 offer 一路..... | 38 |
| 3.3 5.30 日入伙体验..... | 41 |
| 3.4 成都站中海流程回顾..... | 41 |
| 3.5 切身经历海之子招募全过程..... | 42 |

3.6 了解的中海的一些内幕.....43
3.7 融入中海·感受中海.....44
3.8 收获快乐，难说再见.....44
附录：更多求职精华资料推荐.....47

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 中海地产简介

中海地产官网：

<http://www.cohl.cn/>



1.1 中海地产概况

中海地产集团有限公司是香港恒生指数成份股--中国海外发展有限公司（香港联合交易所代码: 0688）的旗舰企业。中国海外发展有限公司 1992 在香港联合交易所上市，首开中资企业以香港本地业务资产直接上市之先河。

中海地产集团经过 20 多年的坚定实践与长期品牌积淀，逐步把“中海地产”发展成为跨地域、具有国家一级房地产开发资质的名副其实的全国性地产品牌，向社会提供了数万套优质住宅产品，为数十万计的民众提供了优越的居住选择和满意的消费体验。从上世纪八十年代起，中海地产在香港先后独资和主导发展了南浪海湾、中国海外大厦、雅利德桦台、富豪海湾等六十多个地产项目，平均每 20 个香港人就有一个居住在中海开发或建造的房子里。

从 1988 年开始，中海地产发挥在成熟的香港地产市场积累的丰富经验与竞争优势，大力拓展中国内地和澳门市场，先后在深圳、上海、广州、北京、成都、长春、中山、西安、南京、苏州、佛山、宁波、重庆、杭州、珠海、青岛、大连、沈阳、天津、济南等地进行房地产开发和物业管理服务，以优良的产品质量、完善的售后服务与超乎期望的客户体验赢得了置业者良好的口碑。目前“中海地产”初步完成了以港澳地区、长三角、珠三角、环渤海、东北、西部为重点的全国性布局。截至 2007 年底，中海地产在内地已完成和计划投入的房地产投资额超过人民币 1000 亿元，开发总量（含已建成、在建和即将开发的）超过 3000 万平方米，目前在内地拥有土地储备面积超过 2000 万平方米。

中海地产始终秉承“诚信卓越，精品永恒”的经营理念，以过程精品塑造楼楼精品，在深圳投资开发了海富花园、海丽大厦、海滨广场、海连大厦、中海苑、中海华庭、中海阳光棕榈园、中海深圳湾畔、中海怡美山庄、中海日辉台、中海月朗苑、中海香蜜湖一号、中海怡瑞山居、中海大山地、中海半山溪谷、中海西岸华府、中海康城国际等十几个项目；在上海投资开发了海华花园、海兴广场、海丽花园、海天花园、中海馨园、叠翠别墅、海悦花园、和平花苑、翡翠湖岸别墅、中海瀛台；在北京开发了中海雅园、中海紫金苑、中海馥园、中海凯旋、中海枫涟山庄、中海安德鲁斯庄园、中海城、中海瓦尔登湖、中海紫御公馆、中海广场、中海地产大厦；在广州发展了东山广场、锦城花园、中海锦苑、中海名都、中海康城、中海蓝湾、中海观园国际、中海花城湾、中海锦城南苑、中海璟晖华庭；在成都开发了中海名城、中海格林威治城、中海国际社区、中海常春藤花园、中海翠屏湾；在长春开发了中海水岸春城、中海莱茵东郡、中海水岸馨都；在西安开发了中海华庭、中海国际社区；在中山开发了中海翠林兰溪园；在南京开发了中海塞纳丽舍、中海凯旋门、中海城；在苏州开发了中海半岛华府、中海湖滨一号、星湖国际；在佛山开发了中海万锦豪园、中海金沙湾、中海文华熙岸；在宁波开发了中海东湖观邸；在重庆开发了中海北滨一号，在杭州开发了中海钱塘山水、在澳门开发了寰宇天下等项目，这些项目都在当地成为当时引领房地产发展潮流的优质名牌项目，并多次缔造了数天数夜排队买楼的佳话。

2004 年至 2007 年，中海地产连续 4 年被国内权威机构评为中国房地产行业领导公司品牌第一名。2007 年品牌价值超过八十亿元。近年来，中海地产还相继荣获中国房地产百强企业综合实力 TOP10 第一名、中国大陆在香港上市房地产公司综合实力 TOP10 第一名、中国最佳品牌 20 强、中国蓝筹地产榜首企业、中国 25 大典范品牌企

业、国家质量信誉 AAA 等级企业等荣誉称号。2007 年 8 月，由中国土木工程协会住宅工程指导工作委员会和詹天佑科技发展专项基金委员会评定的 20 个“2007 詹天佑大奖优秀住宅小区金奖”中，中海地产以其高度的专业控制能力独占 7 席，占总量的三成多。设于 2003 年的“詹天佑大奖优秀住宅小区金奖”被誉为目前中国房地产业的最高荣誉奖项。

强烈的社会责任感与企业公民意识是中海地产长期持续发展的重要因素，为品牌知名度、美誉度的塑造与升华注入了源源不断的活力。中海地产始终坚持实践化、人性化其“诚信、创新、务实、求精”的核心价值观，把这种理念寓于产品质量、服务、企业文化等品牌价值管理的各个环节，为城市建设、为社会的可持续发展，为建立和谐社会做出切实的推动，肩负起自己的社会责任。中海提出产品的基本标准，不仅考虑生态和环保要求，而且做到技术领先，赋予浓郁的文化归宿感。公司 20 多年来向香港和内地赈灾、教育及公益等捐款总额超过数千万元。近期又捐建了陕西青龙希望小学和重庆三泉希望小学。

展望未来，中海地产将按照打造百年长青基业，促进持续发展的长远发展目标，坚持规模化、专业化、品牌化的发展策略。与时俱进，开拓创新，预见性地满足社会的现实与潜在需求，致力于成为中国房地产行业的创新者和领先者！

公司网站：<http://www.cohl.cn/>

1.2 公司大事记

2004 年

1 月 8 日 建设部科学技术委员会、中国房地产与住宅研究会、中国房地产业协会联合主办的“中国房地产品牌战略创新十强企业”评选结果揭晓，中海地产名列第一。

1 月 13 日 中海地产参加南京市 2004 年第一次国有土地挂牌出让会，成功竞得 2003G56 地块。该地块占地面积 12 万平方米，可发展建筑面积 17 万平米，地价总金额 3.36 亿元。

1 月 15 日 中海地产西安公司举行简短而热烈的揭牌成立仪式，标志着中海地产的业务拓展至西北地区中心城市。

4 月 15 日 中海地产成功竞得成都市国际社区项目地块，地块占地面积 132.42 万平方米，可发展建筑面积 139.78 万平方米，地价总金额 11.91 亿元。

4 月 16 日 中海地产与香港信和置业联合成功竞得位于深圳市福田区香蜜湖的 B303—0041 号地块，地块占地面积 9.3 万平方米，可发展建筑面积 13.1 万平方米，地价总金额 9.5 亿元。

4 月 21 日 中海地产参加苏州市土地拍卖，成功竞得位于新加坡工业园内，会展中心南、紧邻金鸡湖畔的住宅发展地块。地块占地面积 13 万平方米，建筑面积 23 万平方米，地价总金额 8.05 亿元。

5 月 由《新地产》杂志、新浪网联合举办的“2004 中国房地产上市公司 10 强”评选结果日前揭晓，中海海外、万科、合生创展等 10 家企业榜上有名。

6 月 6 日 2004 年度中国房地产顶尖楼盘评选结果在北京钓鱼台国宾馆揭晓，中海水岸春城（一期）荣获 2004 年度“中国建筑设计示范住宅”称号。

6 月 8 日 中海集团批复成立中海发展（苏州）有限公司，标志着中海地产业务正式拓展到了苏州地区。

7 月 22 日 由《经济观察报》、《北京青年报》联合主办的中国蓝筹地产评选在北京华彬国际大厦揭晓，中海地产等 18 家房地产企业荣誉“2004 年中国蓝筹地产企业”称号。

10 月 15 日 中海地产成功竞得佛山市南海区 2004-G302 千灯湖地块，地块占地面积 27 万平方米，可发展建筑面积 74 万平方米，地价总金额达 6.91 亿元。

11 月 22 日 中海地产正式组建佛山公司，这是公司积极开拓珠三角区域房地产市场的又一重要举措。

11 月 24 日 中海地产再次参加苏州市土地拍卖，成功竞得位于新加坡工业园内、金鸡湖东侧得低密度住宅发

展地块。地块占地面积 7.23 万平方米，可发展建筑面积 6.63 万平方米，地价总金额 2.5 亿元。

11 月 27 日 在国务院新闻中心举办的中国房地产 T O P 1 0 研究组“中国房地产品牌价值研究成果发布会”上，中海地产凭借在品牌强度和品牌溢价方面的绝对优势荣膺“2004 中国房地产行业领导品牌”，并以 26.01 亿元的品牌价值位列中国房地产行业领导品牌第一名。

11 月 28 日 中海地产荣获国家商务部国际贸易经济合作研究院评定的企业诚信等级“AAA①”的最高荣誉。该评价体系是商务部国际贸易经济合作研究院根据参评企业债权管理状况、企业债务和合同履行情况、企业公共记录状况等做出的综合评定。

12 月 23 日 中海地产再次成功竞得佛山市南海黄歧地块，该地块位于广州与佛山两市的连接处，占地面积 40.9 万平方米，可发展建筑面积 130 万平方米，地价总金额 12.64 亿元。

2005 年

4 月 2 日 由国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所、中国指数研究院联合主办的“中国房地产百强”企业家峰会在北京钓鱼台国宾馆隆重举行，大会公布了 2005 年“中国房地产百强企业”名单，中国海外发展有限公司荣登中国房地产百强开发企业综合实力第一名。

4 月 15 日 中海地产成功竞得成都龙爪地块，该地块占地面积 13.32 万平方米，可发展建筑面积 45.6 万平方米，地价总金额 6.6 亿元。

5 月 26 日 中海地产成功竞得宁波市东钱湖旅游度假区鄞州大道南侧地块，该地块占地面积 33.61 万平方米，可发展建筑面积约 35 万平方米。

5 月 27 日 由《新地产》联合《财经时报》、《证券市场周刊》、和讯网举办的新地产 2005 中国房地产上市公司十强系列评选结果在北京揭晓，中国海外发展有限公司再次荣登“2005 中国房地产上市公司综合实力 10 强”，并位居中国 10 家最具增长潜力房地产上市公司榜首。

5 月 28 日 中海地产在南京的首个项目 - 中海塞纳丽舍盛大开盘，销售业绩喜人，首期推出的 140 余套房源劲销 118 套，成交率超过 80%。

6 月 18 日 中海安德鲁斯庄园隆重开盘，当日成交 150 套，成交额近 3 亿元，这个成绩相当于去年同期北京市场 TOWNHOUSE 一个月的销售量，创造了 2005 年别墅项目的销售奇迹。

7 月 12 日 中海地产再次荣获国家商务部国际贸易经济合作研究院评定的“AAA 诚信综合等级单位”荣誉。

8 月 9 日 中海地产成功竞得深圳宝安区松岗 A407-0517 地块，地块占地面积 9.82 万平方米，可发展建筑面积 27.6 万平方米，地价总金额 4.94 亿元。

8 月 26 日 中海地产宁波公司顺利取得了外商投资企业批准证书及企业营业执照，标志着宁波公司的正式成立。

9 月 4 日 由经济观察报、新浪网与长江商学院联合主办的 2004-2005 年度中国蓝筹地产评选在中国大饭店正式揭晓，中海地产与其他 17 家地产企业荣获“2005 年中国蓝筹地产企业”殊荣，中海地产位居榜首。

同日 由中国土木工程学会住宅工程指导工作委员会、詹天佑土木工程住宅科技发展专项基金委员会共同举办的“2005 詹天佑大奖优秀住宅小区金奖”颁奖大会在人民大会堂隆重举行，广州中海名都花园荣获这一殊荣。

9 月 17 日 中海半岛华府在苏州正式上市，首批推出别墅 66 套，开盘劲销 61 套，销售率逾 90%。在整个苏州房地产市场进入调整期，市场环境持续低迷的情况下，中海半岛华府的顺利开盘堪称创造了逆市中的奇迹。

同日 中海莱茵东郡盛大开盘，火爆又一次与中海地产结缘，此次盛开标志着中海莱茵东郡城市上流生活的启动，长春住宅进入了别墅生活时代。

9 月 24 日 在北京中央党校举办的中国房地产 T O P 1 0 研究组“2005 中国房地产品牌价值研究成果发布会”上，中海地产凭借在品牌强度和品牌溢价方面的优势再次荣膺中国房地产行业领导品牌，并以 33.11 亿元的品牌价值蝉联中国房地产行业领导品牌第一名。

9 月 25 日 在深圳华侨城威尼斯酒店举行的首届“2005 全球人居环境论坛”上，由中海地产和香港信和置业强强联手开发的香蜜湖 1 号荣获由联合国颁发的“全球最佳人居环境社区奖”。

- 9月30日 成都中海国际社区一期正式公开发售，首批推出的176套单位全部售罄。
- 10月21日 中国海外发展有限公司正式宣布取消中海地产的A股上市计划。
- 10月25日 中海地产成立华东区域管理委员会，标志着公司积极推行的区域化管理试点工作迈出了实质性步伐。
- 同日 中海地产深圳香蜜湖1号项目正式开盘，首推32套别墅当日全部售罄，单位销售价格破公司内地房地产销售纪录。
- 10月29日 中海万锦豪园首次开售赢得了满堂彩，当天公开推售536套单位，成交485套单位，销售率达到90%，打开了中海地产开拓佛山市场的大好局面。
- 11月6日 联合国第十七届国际科学与和平周开幕式暨“联合国国际科学与和平周人居贡献奖”、首届“中国房地产诚信企业”颁奖典礼在人民大会堂隆重举行，中国海外发展有限公司获得此两项殊荣。
- 11月19日 位于广州珠江新城CBD中海核心圈的中海观园国际项目正式推向市场，当日首次推售84套单位，开盘一小时即被诚意客户抢购一空，再次刷新广州公司单日单盘成交速度最快、成交率最高新的记录。
- 11月26日 中海国际社区二批次物业正式推出继续受到消费者的热情追捧，当天推出268套单位，成功售出219套，销售金额达1.4亿元人民币。
- 12月4日 在上海举行的第二届“CCPE2005年度地博金榜”评选中，中海安德鲁斯庄园被中国地博会组委会评为“CCPE2005年度中国名盘最具居住价值社区”。
- 12月9日 在商务部中国世界贸易组织研究会和国家广电总局中国广播电视协会联合主办的2005中国品牌国际论坛暨中国品牌风云榜颁奖典礼上，中海地产荣获“2005中国生活方式最佳品牌”。
- 12月17日 在上海举行的第七届中国住交会颁奖晚会上，中海莱茵东郡获得2005中国别墅年度大奖“中国优秀别墅”称号
- 12月28日 中海地产成功竞得位于苏州工业园区内、金鸡湖西畔的苏园土挂(2005)07号地块，地块占地约26万平方米，可发展建筑面积约32万平方米，地价总金额10.31亿元。
- 12月29日 中海地产再次竞得位于苏州工业园区金鸡湖东侧的苏园土挂(2005)08号地块，地块占地面积10.8万平方米，可发展总建筑面积18.4万平方米，地价总金额3.5亿元。

2006年

- 1月15日 中建总公司在北京召开2006年工作会议，会上对系统内涌现的一大批先进单位和先进个人进行表彰，中海地产股份有限公司被授予“2005年度中建总公司创建‘四好’班子先进单位”荣誉称号，中海地产股份有限公司董事长、总经理郝建民先生被授予“2004-2005年度中建总公司十佳经营管理者”荣誉称号。
- 1月26日 中海地产股份有限公司通过了中国产品质量协会评估，荣获“2006年国家质量信誉AAA等级”证书。
- 3月18日 成都中海常春藤花园盛大开盘，当天劲销245套单位，成交金额1.1亿元人民币，再次彰显了中海地产强势的品牌号召力。
- 3月中旬 中海地产香港展示厅正式初步对外开放。展厅面积4000余平方尺，集中展出了中海地产在中国内地12个地区公司开发的所有在售项目。
- 4月2日 苏州中海湖滨一号二次开盘，当天推出116套，成交96套，成交额近8000万元。
- 5月18日 中海地产成功竞得位于苏州工业园中央商务区内的“苏园土挂(2006)08号”地块。地块占地面积21.4万平方米，可发展建筑面积44.7万平方米，地价总金额5.78亿元。
- 5月27日 在北京举办的中国房地产TOP10研究组“2006中国房地产上市公司10强研究成果”发布会上，中国海外发展有限公司凭借在利润总额、总资产、总市值等方面的绝对优势再次被评为“香港上市的中国大陆房地产公司综合实力第一名”。此外，中国海外发展有限公司还以财富创造能力EVA(Economic Value Added)值12.48亿港元位居105家沪深及香港上市的内地房地产公司之首。
- 同日 长春中海莱茵东郡二期150套别墅震撼上市，开盘当日成交61套，成交金额超过1.1亿。
- 5月29日至6月4日 广州中海花城湾首轮公开发售，共售出255套单位，实现销售金额4.36亿元。

- 6月24日 南京中海塞纳丽舍二期首批房源在 600 多位诚意金客户的期待中隆重推出，销逾百套。
- 6月25日 宁波中海东湖观邸正式开盘，首批推出 160 多套高档联排别墅，售出 150 套，实现销售额超过 2.7 亿元，创造了宁波房地产市场的“中海奇迹”。
- 6月26日 在中国土木工程学会公布的全国 20 个“2006 詹天佑大奖优秀住宅小区金奖”获奖小区中，中海地产广州公司开发的“中海蓝湾花园”榜上有名，这是继 2005 年中海名都花园获得该项大奖以来，广州公司再次获得此项殊荣。
- 7月15日 长春中海水岸馨都如期开盘，当日成交 161 套住宅，成交金额逾 8000 万元。
- 7月29日 深圳中海月朗苑三期公开发售，开盘当天成交 160 套，成交金额 9440 万元。
- 8月1日 中国海外发展有限公司与中国银行总行在北京签署 50 亿元授信额度战略合作协议，此举为中海集团内地地产业务的持续稳定发展提供了强有力的资金支持。
- 8月8日 品牌中国总评榜（1980—2005）颁奖盛典在北京人民大会堂隆重举行，大会组委会公布了“品牌中国总评榜”各项获奖名单，中海地产荣获“中国 25 大典范品牌企业”大奖。
- 8月26日 上海中海瀛台首次公开发售，首批推出的 200 多套单位在 3 个小时内销售大半，销售额近 3 亿元，在沉寂已久的上海楼市掀起不小的销售高潮。
- 8月28日 国资委在人民大会堂隆重召开中央企业学习型红旗班组（科室）知识型先进职工表彰推进会，中海地产营销策划中心荣获“中央企业学习型红旗班组（科室）”称号，并从中脱颖而出成为其中 104 个标杆企业之一。
- 9月12日 首届“亚洲品牌盛典”颁奖典礼在香港会展中心隆重举行，中国海外发展有限公司一举荣获“亚洲 500 最具价值品牌奖”和“亚洲十大最具潜力品牌奖”，孔庆平主席荣获“亚洲品牌创新十大杰出人物奖”。
- 9月15日 中海地产以 1234567890 元的成交价格，成功竞得宗地号为 G01064—0259 的深圳龙岗奥体城地块，地块占地面积 11.88 万平方米，可发展建筑面积 43 万平方米。
- 同日 中海地产还成功竞得宗地号为 A412—0045 的深圳宝安松岗街道办地块。地块占地面积 4.36 万平方米，可发展建筑面积 11.46 万平方米，地价总金额 2.04 亿元。
- 9月16日 2006 中国房地产品牌价值研究成果在北京中央党校隆重发布，中海地产以 48.09 亿元的品牌价值继续荣膺“2006 中国房地产行业领导公司品牌”。中海地产股份有限公司董事长、总经理郝建民先生荣获“2006 中国房地产品牌领导人物”称号。
- 同日 由经济观察报和新浪网联合主办的“2006 年度中国蓝筹地产企业”在北京亚洲大酒店隆重揭晓，中海地产再次荣膺 2006 年中国蓝筹地产榜首企业的殊荣。
- 11月2日 由美国《商业周刊》联合中国国务院新闻办公室主办的第十届 CEO 年会在北京中国大饭店隆重召开，会上举行了 2006 年度中国最佳品牌颁奖仪式，中海地产成功当选“2006 年度中国最佳品牌 20 强”。
- 11月11日 苏州中海湖滨一号·提香岛公开销售，当天推出 124 套空中合院阳房，两小时热销 93 套，再次在苏州市场续写中海传奇。
- 11月17日 中海地产成功竞得广州白云区金沙洲两宗住宅用地（宗地号分别为 B3735F01、B3737F01.03），该两宗用地位于金沙洲大桥南侧与南海地界相邻之区域，占地面积 12.7 万平方米，可发展建筑面积 29.6 万平方米。
- 11月19日 中海月朗苑一街公开销售，当天推出 97 套单位共计 6002.8 平方米，实现销售 82 套，销售面积 4802 平方米。
- 11月28日 经深圳市工商行政管理局批准，中海地产股份有限公司更名为“中海地产集团有限公司”。
- 12月11日 中海地产成功摘得杭州滨江区东信大地道块，地块占地面积 4.77 万平方米，可发展建筑面积约 12 万平方米。
- 12月20日 在 2006 年全国一级资质房地产开发企业信用档案评选中，我司被中国房地产业协会城市开发专业委员会评为“信用档案管理先进企业”。
- 12月22日 中海地产和西安市曲江新区管委会签署了战略合作及项目投资一揽子合同，中海地产将承担曲江新区城中村改造和公共基础设施建设项目，参与文化产业项目建设。
- 12月28日 经过多轮激烈竞拍，中海地产成功夺得长春市伊通河以东，临河街以西的南城地块。地块占地面积 50.8 万平方米，位于南部新城规划启动区，是南部新城第一块高品质商住开发用地，得天独厚的地理位置将使

其成为南部新城的门户。

12月30日 宁波东湖观邸二期一区开盘热销，当日推出100余套房源，3小时内销售达98%，为即将到来的2007年揭开新的篇章。

2007年

3月6日 中海地产杭州公司注册成立，成为中海地产集团在内地开设的第14家地区公司。

1.3 公司业务

承建业务线

中国海外集团在香港承接建设了许多具有历史价值的规模性工程项目，如被国际权威机构评为二十世纪全球十大建筑的香港新机场客运大楼，以及香港西九龙填海造地、中国人民解放军驻香港海军基地、中环填海、迪士尼基建等，均为香港同期同类项目中最大的工程；在澳门承建了众多具相当影响力的工程，如：澳门葡京大酒店、澳门路氹边检大楼、澳门旅游塔会展中心、澳门东亚运动会体育馆，以及美资澳门永利度假村酒店等；在中国内地承建了广州（新）白云国际机场、大连期货大厦、广州琶洲香格里拉大酒店等知名工程；以及在印度承建的海德拉巴国际机场和东西横贯公路，阿联酋迪拜塔楼等重大工程。

内地房地产业务线

“中海地产”是中国海外集团房地产业务的品牌统称，该品牌诞生成长于香港，辐射到澳门，发扬光大于中国内地。中国海外集团以中国海外发展有限公司和中海地产股份有限公司为两大运营平台，倾力打造“中海地产”的卓越品牌。从上世纪八十年代起，“中海地产”开始涉足香港房地产业，先后独资和牵头发展了海联广场、中国海外大厦、雅利德桦台、南浪海湾等项目，合资发展了奥海城、富豪海湾等大型项目，已发展地产项目60多个，在建项目包括澳门寰宇天下等。与此同时，“中海地产”以战略的眼光，将香港经验与内地优势有机结合，积极投资内地，先后进入深圳、上海、广州、北京、成都、长春、南京、西安、中山、苏州、佛山和宁波等城市，已经发展建成项目57个，在建项目20个，即将开发项目26个，累计土地储备可发展建筑面积超过1200万平方米。2004年，中国海外发展有限公司实现利润10.75亿港元。2005年7月，中国海外发展同时获得穆迪和标准普尔给与的两个投资级评级，并成功发行了3亿美元7年期债券，开创了中国房地产公司成功取得国际评级并在国际资本市场发行债券的先河。2004年底和2005年9月，“中海地产”被中国权威机构评为中国内地房地产行业领导品牌第一名；2005年初，被权威机构评为房地产百强企业综合实力第一名。

实业投资线

中国海外集团先后投资了广西基建、中星网、中标网、南京二桥、南昌大桥、金仓矿业、皇姑热电、山东莱州港等项目，形成了基建投资、资源性矿业投资、城市公用设施投资和中海物流发展并驾齐驱的实业投资格局，获得了良好效益。实业投资线逐步成为集团新的利润增长点和收入来源。

此外，中国海外集团在物业管理、建设咨询及监理、建筑设计等业务领域亦取得累累硕果，中海物业、华艺设计均在业内品牌领先，享有盛誉。

1.4 竞争对手

万科、太古地产、新鸿基、碧桂园等。

1.5 企业文化及价值观

公司企业文化，是我们扎根香港及内地近二十年，在激烈的市场竞争条件下，将国有企业精神与现代企业理念相结合，将中华民族优良文化传统同特区改革开放实践相融汇，在长期的经营活动和管理实践中所形成具有自身特色的企业文化。

公司企业的核心是“以人为本”，即强调以正确的价值观念和高尚的企业精神取得全体员工的共识，把严格的科学管理与活泼的文化管理结合起来，把员工的积极性和创造性充分发挥出来，形成统一的群体意识和自觉的群体行为，使企业成为团结奋进的坚强集体。

公司企业文化，就是在市场经济的改革实践中形成，并为全体员工所认同、遵循的价值观念、经营思想、管理哲学、企业精神、道德规范、发展目标、文化氛围之总和。

1. 价值观念

“建世间精品，筑幸福人生”

(1) 市场

“认识市场、开拓市场、服务市场、占领市场”

(2) 竞争

“在竞争中求生存，在竞争中求发展”

(3) 质量

“质量第一，信誉至上”

(4) 利润

“追求利润是经营企业永恒的主旋律”

2. 经营思想

“建设祖国、服务社会、繁荣特区、福利员工”

3. 管理哲学

“以人为本，凝聚百战不殆的团队力量”；

“科学管理，制度面前人人平等”

4. 企业精神

“真诚团结、艰苦奋斗、积极进取、严格苛求、自觉奉献”

5. 道德规范

“遵纪守法、廉洁奉公”；

“守约、保质、薄利、重义”

6. 发展目标

坚持“诚信卓越”的经营理念，稳健发展，不断开拓，使公司成为“人才齐备、管理科学、服务勤恳、产品优质、效益领先”的大型房地产综合企业。

7. 文化氛围

公司企业文化倡导积极工作、创造性劳动和健康人生的文化氛围。公司组织多种形式的活动，以丰富员工的生活，培养员工健康高尚的生活情趣和爱好。

建设理想的企业文化，是一个系统工程，需要在实践中不断地丰富、发展。公司全体员工均肩负着学习企业精神、宏扬企业文化的责任。让我们把“建世间精品、筑幸福人生”的价值观念作为我们的自觉行动，为公司的不断发展而努力工作。

如果你想了解更多中海地产的概况，你可以访问中海地产官方网站：<http://www.cohl.cn/>

第二章 中海地产面试、笔试经验

2.1 中海 HR 面谈

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2119219-1-1.html>

1.固定主题 60 秒演讲“我的核心竞争力”大多数人都是砸奖学金砸实习经验，作为听众表示很讨厌也很没意思（你们可以理解为嫉妒，嫉妒让我面目全非，谁还没个奖学金，哼~）其实说实话，核心竞争力，就是区别于其他求职者的优势，但是说实话，干巴巴地一二三很没有新意也很难有让人记住的点，60s，个人认为感染力也就是感应层面更重要，讲故事，从某个能让人共鸣的点，展开，然后把握好时间，你就成功了

2.2 中海终面结束，等通知，分享经验攒 rp

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2118480&extra=page=1>

首先不得不说，中海对于“海之子”招聘计划真的很重视，整个流程跟之前面经中说的差不太多，但是每个环节给人的感受真的很好，希望有机会加入中海~

第一面，“我的核心竞争力”，万年题目不变，时间 60 秒，重要的是真的要把把握好时间啊，时间一到就按铃，我是自己练了很多遍，但是好像一紧张说的太快了。

第二面，讲真，感觉来了很多人，跟同学聊天怀疑第一轮不刷人。我是营销策划岗位，这一轮就是一分钟即兴演讲，无领导讨论。听同学说有些岗位还需要动手的，这个就不清楚了。看之前面经说第一轮结束会有感兴趣的 HR 联系你，结果我没有收到，还以为挂了，通知去第二轮还是很高兴的，以为今年有变化。第二轮也有点紧张，因为知道真的有的同学收到电话了，感觉没什么希望，就是有点又紧张又颓。每年的题目都有更新，大家还是多练练自己的即兴反应能力，不在乎说得再好，在乎的是表现得大气，内容上大家都差不多，但是表现的稳定真的很吸引人眼球。第二轮我即兴演讲没讲完时间就到了，绝望。无领导是讨论项目优劣，这个无领导的讨论都差不多，我们这个组没有什么分工，而且没有讨论完，最后展示的同学因为更了解自己选的项目就直接说了，感觉很垮。但是单独小项目讨论的时候还是提供了讨论的框架。

第三轮，几个小时就收到 HR 约谈电话了，就是问问简历，自己的表现，对岗位的理解之类的，很亲和。

总体说来，每个环节的设置看起来繁琐，但是不得不说还是有考察的，每一轮都用心准备吧，不过感觉还是平时的能力积累比较重要。秋招进行到现在，感觉就是面试做自己吧，本来就是相互选择的过程，很多时候真的就是个缘分。希望自己和中海有这个缘分吧~拿到 offer 就把这篇面经发出来，也不知道这篇面经大家看不看得到了

2.3 上海商管终面之后

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 25 日

地 址 :

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2121791&extra=page=1&filter=author&orderby=dateline>

最近一个月被中海虐得不要不要的，都快把身边的人也搞崩溃了，主要是一直在无尽的等待中。。楼主投的是上海商管，听说 10 月 24 日上海进行了体验之旅。因为在所谓的终面之后并没接到任何通知，包括拒信也没收到，所以想问一下到底是什么情况，是被默拒了吗？没参加到体验之旅的应该都是挂了吧...？

如果由上海商管收到 offer 的，麻烦留个言举个爪，那我也好死心了。。毕竟当时面试也折腾了好几天，就差最后一点点，真的是挺崩溃的。

2.4 财务助理面试经验(深圳)

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-2107883-1-1.html>

在校招获得面试机会，首先是 1 分钟自我介绍，相当于演讲吧，我的核心竞争力，然后下午就是二面，面试官会问为什么去这个城市，专业的一些问题，还有对你回答的问题的再提问，问一些基本的信息啊，职业规划啊什么的

面试官问的问题：

1，你的职业规划是什么，2 为什么选择这个城市，3.对专业的了解程度 4，会说工作的相关内容 5，问你有没有问题会问他

2.5 实习生面试过程

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-2107881-1-1.html>

下午 3 点进行面试，首先是自我介绍，然后面试官具体问了简历上的一些问题，但他不苟言笑，很紧张，没底，但最后回去的第二天通知面试通过。

- 1.你为什么会选择来这个公司，面试这个岗位。
- 2.简历上显示你过去没有具体的营销经历，你怎么看待这个问题。
- 3.你某个实习具体是怎么做的，感受如何。

2.6 营销策划面试经历

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-2107879-1-1.html>

中海一直是地产行业我最向往的一家公司。面试是 HR 找到我的。

一面是在日月光，项目营销负责人和人力总。问了一些常规性问题，为什么选择房地产，为什么选择中海，对策

划职位的了解。他们对背景还是非常看重的。其实在面试之前，心里就有底了，所以感觉一面比较常规。二面是营销总监，非常专业严格，问了非常细的问题，发挥失利，错失良机。总的来说，感觉中海还是很喜欢沉稳大气类型的，不太待见激进型的。

你做过的最有成就感的事。

分享一下你策划过的案例。

为什么选择房地产？

你对策划工作的了解。

你知道你进来是要做什么吗？

2.7 市场营销策划面试经验(广州荔湾)

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-2107877-1-1.html>

接到初面，本人提前半个多小时到达指定地点，1 对 1 面，对方很年轻，看的出没什么面试经验，而我是有过实习经历的人，貌似经验比他还丰富，大部分时间他都在问我有什么想要了解的没，我就借机问了他很多想知道的问题，回想也是挺特别的；结果收到第二天的领导面试（一般不需要，那个小哥 hold 不住我，告诉他们领导了，临时加了一面），我推掉早很久前就订好的约会去面了，过程也比较顺利吧，然后就通知我尽快去报道了。

面试官问的问题：

一面：都是简历问题,还有有什么想问的问题等；

二面：对中海的了解，对房地产的行业前景看法，对薪酬的期待；

2.8 中海地产市场推广专员面试经验分享

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-2107874-1-1.html>

一般时期的实习生面试

中海地产，万达，保利等这些开发商地产公司一直都很需要实习生，帮助他们宣传他们的楼盘项目，卖卖房。中海地产是团队行动的，一起开会讨论怎么拓客，然后自己安排

面试一般只有一面，有可能是市场经理面，也有可能是小组的队长。我当时是经理面的，简历上没上面东西，问了一些，然后让我说说自己的优缺点，说说最成功的一件事，然后还让我当场情景模拟卖台签给他，这些我并不擅长，也没有准备面试，当时面试的时候表现了极大的热情，结果意外的通过了，后来听说经理看在我很想做这份实习才让我进的，感激。

希望你们也能找到你们的第一份实习，best wishes

问你做过最成功的一件事是什么

我当时参加了学校一个企业文化案例分析大赛，提出了一个比较新颖独特的题目，结果进入了决赛

2.9 中海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 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107873-1-1.html>

佛山南海面试签约主管实习生

网上投简历

星期天六点多发信息通知周二早上九点面试，我周一早上才看到的。

当天我很早就到达，是最早到的应聘者。

hr 当时给我了一份图形推测题目和性格测试题，还有一份中海地产的职位申请表，要求一个小时完成。

当时我以为面试的都是实习生，当时写题的人有十来个，后来发现是社招的正式应聘的人占大部分，当天应聘实习的只有三个。

hr 先面试的是社招，我们三人坐着等。

等到十点多快十一点的时候到我们进去，一个是负责组织的 hr（女），一个是 hr 经理（男）。

当时有两个面试签约主管实习，一个是销售实习，同时进行的

经理一开始就逐个让我们自我介绍，我第一个，针对我的简历问了我为什么选择到外地读书和是否本地人，对第二个女生则问了居委会实习是否凭实力争取的和有无男朋友，第三个则比较有兴趣，问了许多销售跟其专业不对口为什么要来的问题

第二个问题就让我们介绍自己的中长期计划

后来就加了签约主管经理的面试，说了待遇和工作性质，问我们能不能接受和原因

问为什么选择到外地读书

答想跳出舒适圈，见识一下不一样的环境

2.10 中海地产土建工程师面试全过程。

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-2107872-1-1.html>

首先是在学校就业网上看到的中海地产的招聘信息，于是就网投了简历，在学校举行的宣讲会也没有去，宣讲会是上午举行的，中午 12 点左右就有中海地产工作人员打电话说下午 2:30 到大学生活动中心去面试。一面的题目是：我的核心竞争力。时间是 90 秒，有两个面试官，还有一个人是在旁边计时的。之前也没有好好准备。不过报工程类的人不多，大概 30 个左右，我是中间上去演讲的，感觉讲的马马虎虎吧。不过整个面试下来，感觉每个人都差不多，大家说的都很少，更别说超时了。晚上就给我打电话说明天到某某大厦去参加二面，也就是中海地产所说的评估中心。10 个人分成一组，三组做到一个房间里，首先是一分钟演讲，题目是自己抽取，准备时间是一分钟。之后就是无领导小组讨论，大概一个小时左右吧。结束后大概 10 分钟左右结果就出来了，通过的会让留下来。下午就是带我们参过中海地产的项目以及公司办公室。感觉一天行程满满的，也就是中午有时间去吃饭。感觉现在留下来的就是通过的学生吧，之后还和工程部的经理详细的面谈了一下，也就是问问工资怎样？过了几天之后是去公司和人事部门的人员面谈，也就是谈工资。感觉中海地产挺好的，不过最后还是放弃了。

问你最感动的是什么。

答也就是我曾经去支教时发生的事。

2.11 中海地产商务助理面试流程

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-2107870-1-1.html>

中海 17 年应届生面经。

首先呢中海的面试节奏非常的紧凑，一天三面这个样子

题主是留学生场，优秀人才是大把，帝国理工的，剑桥的，巴斯的等等还有一个大姐是在联合国实习过，真的膜拜。

第一场是一分钟自我介绍，今年的是我的核心竞争优势。这个把握好时间，但是我给几个人掐过时间，最长的给到了一分四十秒这个样子。

很快在一个小时内通知二面，是一分钟即兴演讲加辩论赛，表现的并不好

三面基本上就是二面通过的，然后直接就下午 hr 面。答主表现不好，但是还是有了三面机会被安排到了第二天，hr 们从酒店离开飞回深圳的前一个小时这个样子。我觉得我就是过去完善自我资料进入 wating list 的，果不其然。后面就没有消息了。

不过按理说如果顺利，下面还会有一个和大 boss 的视频面试。

总体来说都是很优秀的人，能进入三面已经很侥幸了，我应聘的岗位就招一个人，其他也差不多，大家以后如果有机会参加面试，一定把握好。

2.12 中海地产工程师面试经验

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-2107869-1-1.html>

紧张到爆的面试，轻松的等待。

我是个容易紧张的人，尤其是这种面试与被面试的关系。虽然即使面成后就是平等的同事关系，但是对于准入型考核还是比较紧张的。面试是在网上投简历后，电话、短信通知我参加的。进入面试厂地后，先领表格填写简历（自己有的话可以带着）简历填好后，给专门收各部门简历的 HR，然后 HR 给你贴序号，给你一份中海宣传彩页，之后进入会场，看中海宣传片，包括中海发展历程、企业文化等等，之后叫号进行面试。面试分为两轮，一轮是部门经理面试，主要问一些专业知识，部门经理准入后，将你的表格给下轮 HR 面试，HR 面试问题就比较广泛了，比如为啥到中海、企业文化等等。HR 面过后就是等待了，五天内给消息。两轮的面面试给我的感觉是中海的氛围很融洽，面带微笑给人温暖的感觉。

问中海与**（其他房地产）的不同。

答简单说下相同点（挑着好的说），之后说点不同（浅一点，毕竟你还没进入）

2.13 2017 海之子校招面试成功分享经验

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-2107868-1-1.html>

首先要给各位求职的小伙伴说中海虽然是央企，海之子每年招录的人较少，但是面试掌握一些技巧过后，还是很有机会取得成功。以下是一些我的经验：1、中海还是比较看重学历和出生，研究生机会肯定比本科生大，好学校肯定比差学校机会大（不要相信 HR 说的众生平等）2、每个地产公司有自己的气质，比如万科爱招富有朝气、运动活泼的学生，中海喜欢成熟稳重、契合央企气质的学生。3、来谈谈面试的过程吧：中海流程比较快，我们学校是第一站，花了两天时间，一面是核心竞争力演讲，一分钟。这个环节很多地区公司 HR 坐在底下，你讲了过后被哪个 HR 看重，后面就由他约你谈话。技巧是一定要自信，提前准备，上去讲的时候不要背，眼睛要看着底下的 HR，有种舍我其谁泱泱国企的气概，楼主当时就是这么演讲的，效果不用说了，3 个地区公司 HR 约谈，一个地区公司副总经理给了我名片哈哈。这里会出现一些问题要提醒各位，楼主本来报的不是营销策划岗位，但中海营销公司也给我二面的通知，和我报的不一致，但是我还是抱着玩玩的心态去了，二面内容是即兴演讲和群面（讨论并给出一个楼盘的策划方案）但很不幸，即兴演讲环节楼主讲的简直不忍直视，群面环节由于第一次接触营销，所以过程之中也没有很好的意见，面试完感觉要挂的样子。但第二天通知过了，感觉颇为惊讶哈哈。后来反思，我们一共 13 人，进了 6 个，我进的原因可能是因为讨论的时候声音比较大，我发言的时候比较能吸引他们的注意力，然后讲话也比较流畅有理。三面是和营销 HR 人事总监聊，谈的过程表现自我就行，合适不合适他们能够评判，这样经过这么几轮大概进入了候选人行列，接下来还有最后一轮面试，可能是到地区公司也可能视频面试。4、讲讲地区公司的面试吧，三进一，这三个人都是候选人行列中报同一地区的竞争者。面试官一共四个，最大的是地区营销总监，还有营销经理、HR 经理和 HR。算是压力面吧，三个人坐在一起，挨着提问题，三个面试官都会提问，问题提前可以准备，当然包括为什么选营销、之前做过什么等等，能大概猜到，唯一不好对付的是营销总监的问题，不愧是地区公司的头，问问题很尖锐，记得当时叫我讲一段经历并总结经验，然后说我总结的不对，他帮我总结了经验问我怎么看.....很考反应和情商。随机应变吧各位战友。5、大概这之后第二天就电话告知结果，很幸运我被录取了。据说中海要调薪，不再是一流的企业三流的薪水了哈哈。欢迎各位报中海，祝面试顺利。面试官的问题：

问为什么要选营销策划岗位。自我评判为什么适合这个岗位。

答根据自己的实际情况作答，比如之前做了什么和营销相关的事等等。可以提前做好，这个问题是必问的。

2.14 2015 求职季——中海地产面经

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-2107866-1-1.html>

国庆期间网申了中海的职位，并且和女票一起完成了长达九十分钟的测评，痛苦的付出终于换来了喜人的回报：我进入了中海地产 2016【海之子招募计划】演讲评估环节，演讲时间是 10 月 14 日。演讲的主题是提前告知的——我的核心竞争力，有备演讲是我的强项，因为我从大二开始就利用课余时间在一个教育机构担任了长达五年的兼职教师。因此，站在讲台上，我的台风和气场都是非常好的。当然，长期的讲台经验也告诉我，无论你有怎么的自信，做好充足的准备才是最关键的！所以，在演讲前我就先把演讲稿写好了，并且反复地熟悉（但千万记住不要死记硬背，否则一出小差错就容易忘词）。由于演讲时间是严格控制在 90 秒以内的（演讲的时候 HR 会给你计时），所以演讲稿不要写太长。最好是在演讲前自己试讲几遍并且计时，这样对于时间才会有更好的把控。中海的演讲评估环节是我见过的所有企业里面 HR 阵容最为庞大的，当时台下大概坐了十五六个中海各个地区公司的

HR。每个 HR 都有打分表，对相应的演讲者进行评估打分。如果哪个地区的 HR 对你感兴趣，在演讲后就会电话或者短信通知你参加下一轮面试。中海与其它企业不同的地方在于，其它企业都是集团统一招聘，再分配地点和工作岗位。而中海则是各个地区公司的 HR 单独约谈应聘者，一个应聘者可能被好几个 HR 约谈，大大增加了成为海之子的概率。由于演讲是我的强项，所以在开始演讲前我都觉得自己已经进入下一轮了，当时的自信心就是已经爆棚到这种程度了。

果不其然，当天晚上我就收到了进入第二天“评估中心”的邀请短信。其实，这只是中海地产华东华南区域公司的评估中心邀请，其形式分为好几种。我室友也收到了短信，他是 15 号上午八点多去的，形式是分配角色的无领导小组讨论，无领导小组讨论的话题是假设运橘子的货车发生侧翻后，现场有群众、司机、民警等角色，然后要求组员们自由分配角色，讨论如果处理这件事。我则是上午 10 点半左右去的，我参加的是结构化面试。当时是五个面试官 VS 五个学生，先每人一分钟的自我介绍，然后面试官们自由提问。基本上都是一个一个轮流回答，现场气氛还比较和谐，没有什么太刁钻的问题，从容回答便是了。我当时是坐在中间位置，所以每个问题都是有时间思考，没什么压力。当时五个面试官里面有个是中海地产珠海分公司的老总，由于我网申的时候申请的是珠海分公司的工程管理岗，再加上我是福建人，他看我回南方工作的意愿比较强烈，所以面试结束后，老总还专门把我和另一个也是来自福建的童鞋约出来谈了一小会儿。当时觉得好开心，觉得 offer 就在眼前了！

面完华东华南公司后，我立马赶往中海宏洋公司的面试（中海宏洋公司也是中国海外发展的全资子公司，它和中海地产的人员是可以内部调动的，只不过是股票代码不同。当然，开发的地区也不同，中海宏洋主要开发三四线城市的地产，中海地产则主要是开发一二线城市的地产）。宏洋的面试是一对一的面试，也是自我介绍+HR 看简历随机提问，非常和谐自然，我也对这种面试驾轻就熟了。中午 12 点多，我居然又收到了南京中海人力给我的短信，让我下午两点去面试。一天面两场，还是同一个集团的不同的公司，这还是头一次遇到。当然，我还是蛮开心的，虽然奔波了点，但至少说明昨天我的演讲受到了极大的肯定，才能被三家公司的 HR 约谈。南京公司的面试可真的就是“约谈”：南京中海的人力——我们学校的美女学姐孙月宁单独面，其实就是随便聊聊天。月宁姐当时叫我把昨天的演讲内容再说一遍，然后就着我的简历上写的地产实习主要进行询问。总之，一天下来的面试基本都是在一片和谐的声音中度过，面的非常愉快。再次收到中海的面试通知是在 10 月 22 日，中海宏洋的人事邹宇婷短信和邮件通知我 10 月 25 日前往宏洋的深圳总部参加面试。此次前往总部的面试是报销往返交通费用和解决食宿的（交通费报销标准为学校至深圳的飞机经济舱和当地打车费），住宿解决 25 号当晚的酒店费用。由于我在深圳有蛮多朋友的，所以我就提前一天飞了过去。24 号晚上，我和兄弟们喝到了凌晨一点多，喝得烂醉，醉到甚至连怎么回酒店的都忘记了。第二天，我一直睡到接近中午一点才起床，面试是在下午两点开始。我赶紧洗漱，然后下楼打车前往面试地点。还好没有迟到，本次工程岗被通知来面试的总共只有八个人，我们学校的除了我，还有一个大四的学弟，超级健谈。由于昨天饮酒过度，所以我当时还是昏昏沉沉的，状态不是很好，真怕在面试的时候出什么乱子。我被安排在第三个面试，这次的面试是宏洋工程部的老总和人力部的老总两个面试官一个一个地面学生，每个学生的面试时间大概半个小时。前两个出来都是一脸负面情绪，都说面的不好。到我进去了，我还挺紧张的。说实话，这是我第一次碰到压力面，也是我第一面试被问出了一身汗。整个面试的主要是工程部的程总在提问，另一个则主要是做一些记录。首先是个简短的自我介绍，还比较常规。但是，程总一开始发问，我就感觉到有些不对劲了。怎么说呢，程总会紧紧地追着我说话的一些细节进行快速提问，让我措手不及。而且，他还会对我说的话进行质疑，抓着我一些“自我矛盾”的地方。比如，他先让我说一下自己的优点，还没等我开口，突然又说算了吧，你还是说说你的缺点。我一下子没想起来怎么说，他就问你难道没有缺点吗？然后还问了我觉得自己性格上有哪些缺陷、说我不太会和别人交流、问我读研有什么用等等之类比较尖锐的问题，语气也是比较强势，让我感到前所未有的面试压力。面完之后，我的酒也彻底地醒了。出来之后，我和前面两位的感觉是一样的，都觉得自己要跪了。八个人的面试从下午两点一直持续到晚上六点多才结束，面完之后，公司人力还组织我们一起吃了顿晚餐（PS：菜还是很棒的！）。由于当天晚上我约了一个好兄弟，所以聚餐完后我就直接取了另外一个场子，又是喝酒，不过这次喝到更晚——凌晨五点，我才醉醺醺地回到订好的酒店。总之，这次的中海宏洋深圳之旅可以概括为四个字：醉生梦死！

回到南京后，第二天（10 月 27 号）我又收到南京中海的短信通知：10 月 28 号在南京中海凯旋门参加南京中海终面。和宏洋不一样的是，参加南京中海工程岗终面的都是我们学校的研究生，也是八个。面我们的是南京中海

的工程总，一对八，面试总共四十来分钟，每个人自我介绍+老总自由提问，气氛非常轻松，完全没有宏洋终面那种压力。其实，在南京中海终面前一天（10月27日），我就收到了中海宏洋的录用通知书。当时面的那么屎还被录用了，真是让我有些意外。在我看来，南京中海的终面真的和没有面差不多，老总基本没问啥问题，大家都表现差不多。看到一起去面的有那么多大神，我也就没对南京中海抱有太大的希望，毕竟我也没有太大的意愿留在南京。11月6日，我在微信上向人事发消息委婉地拒绝了中海宏洋的 offer，后来南京中海也没有来消息了，我和中海的故事就此结束。本以为拒了宏洋的 offer，往返深圳的机票就不给报了，没想到在11月27日的时候，宏洋的人事婷姐还是通过微信转账给我们报销了往返路费。从这点来说，中海还是很赞的，不愧是一流的房企大咖！

2.15 中海地产面试两三感

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-2107865-1-1.html>

本来想等三大地产的面试全部结束之后，再来写一篇总结，可是这两天对于中海的感情实在是太复杂了。于是下午找回包包之后（再次感谢大家得关心），写一篇感受吧。

中海对于应届毕业生的尊重，对于面试流程档次以及规范，对于每一个应聘者表现出来的关怀，我想是我目前到现在见过的最好的。这也就是我为什么单独给中海写一篇感受的原因。

从那天开宣讲会，看到美丽的刘慧姐姐，以及了解了相关中海的信息开始。

本来说是第二天早上6点给通知，我还特地6点钟起来看了下，发现没有通知，以为自己被刷了，倒头又睡。然后8点57分的走在去上课的路上的时候，收到了中海8点50的面试通知，于是折回去换衣服，匆匆赶到面试地点。第一轮是个人演说，底下做了来自各个城市的 HR，如果对你感兴趣，则会有下一轮的面谈。分在的那个教室里面全是南大的研究生哥哥姐姐，压力感到特别大，最后上台的时候，也很紧张，语速特别快，好在逻辑还算清楚，而且每个特点都有类似的事件支持，所以还算好。

果然下午的时候先收到了南京的电话，让我5点30的时候去世纪缘酒店的咖啡厅，之后又分别收到深圳总部，厦门以及苏州的电话，分别去面谈，也就是说一个下午面了4场。第一场是深圳总部，那个 HR 很像我妈妈班上的一个同事，所以聊得很放松，也感觉很有亲切感，当然也不知道自己聊了什么东西。。然后是厦门的，厦门的 HR 貌似对我兴趣不大，就问了我情感问题，是不是单身，有没有喜欢的女生之类，好奇怪对不对。。然后是南京的，南京的两位美女姐姐实在是太漂亮啦~~人又特别好~~当时我居然脸红了。。（在这里，给南京的 HR 们道个歉吧，真的是因为很多客观原因，其实也很想留南京的，如果以后有机会一定亲自赔不是）。苏州的那一场，感觉面试的特别的累，整整面了一个小时，问各种刁难的问题，不过也勉强答上来啦，苏州的 HR 最后还给了我一张名片，让我受宠若惊。

今天早上是终面，说实话，如果中海淘汰我，我一点怨言都没有，终面第一轮是即兴演讲，我昨天晚上没睡好，早上又起得特别早（@张贺志 @古浩然 我要是被刷了，你们要请我吃饭!），所以抽到题目的时候，脑子简直一片混乱，到台上也是不知道胡说的什么东西!简直是最最最丢人的一场演讲了！（会后苏州的 HR 还问我是不是喜欢这种印象派。。我。。）之后是静默任务书，也很不在状态，对着试卷发发了半天的呆，感觉脑子一团浆糊。。然后大头是无领导小组讨论，感觉组里面都是东大，南大的精英，大家一讨论起来我就插不上嘴。。真是捉急。。然后想着反正之前两轮表现的也差，我也就不说什么了。。糟糕的面试！

终面完南京的 HR 找到我，问我为什么志愿改成苏州，我说我睡眠不好，想尽早买房子，不想合租，苏州房价便宜。他居然说，这个肯定不是真实原因。你是不是身体不好。。需不需要什么帮忙??我就无语了。。我只好解释真的是睡眠不好。。高考压力遗留下来的问题。。。不过感觉中海的 HR 真的特别关心人，超级感动！

之后又一路狂奔参加了万科的群 P，到了东大的时候，浑身都湿透了！苦逼兮兮的。

回来的时候感觉又困又累，简直要死人的感觉，倒头就睡，迷迷糊糊睡到两点起来还发现自己感冒了。

哎连续两天不按时吃饭。。肠胃炎发作的厉害。。
最后真的非常感谢中海地产~~ 谢谢 两天的愉快之旅~!

2.16 从一面到四面，我是这样拿到中海地产 海之子 offer 的

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-2107862-1-1.html>

吐槽一下作者的拖延症，这个稿约的战线好长啊~但是，值。本篇面经里，作者讲述了他从一面到四面的面试经历，每一面的讲述都藏着一些真心的建议在里边。校招一路走来，有过艰辛，有过收获。拿到不少 offer，最后选择了中海地产海之子的 offer。应学妹的邀请，写下这篇面经，希望能够为大家提供经验。背景介绍：来自南京某重点高校，非 985，非 211，本科，市场营销专业，大学期间做过院学生会主席，曾经在三家不同的公司实习过，其中一家是 TOP10 房地产企业。初面：能进入初面，说明你已经很成功了，南京站大概有 3000 多份简历投了网申，最后进入面试的不到 200 人，淘汰的比例还是很高得。初面的名单会在微信号进行推送，还好在网申时，我就关注了海之子校园招聘的微信号，所以我提前看到了我的竞争对手，不看不知道一看吓一跳，全是南大、东大的研究生，还有一批海龟，本宝宝看到名单已经虚的不行了，面试的时间是在 10 月 14 日 15 点 15 分，令人尴尬的是金地地产面试的时间是在同一天的 15 点整，当时也是醉了，不过好在都是在东南大学（三牌楼校区）。校招的时候会经常遇到这种撞车的情况，大家要有心理准备。初面的方式已经好几年都没有变化了，是以“我的核心竞争力”为题准备 90 秒的演讲，这个每个人可以根据自己的经历来说，但是建议不要罗列自己的获奖证书，要知道能进入初面的大家都不差，最好能够采用总分的方式来讲，一个优点搭配一个小故事。切记不要超时，超时会被 HR 打断的，也就意味着你没多大希望了。最好能提前准备稿子，背下来。PS：演讲的时候，教室里大概坐了 30 多个 HR，来自中海地产各个分公司，这也侧面反映出中海地产对于海之子的重视，阵容强大，但千万不要紧张哦。二面（评估中心）：这个环节给人最大的感觉就是累，脑力与体力的双重考核。10-15 个人一组进入房间，面试官都是深圳总部的人力总，一开始给我们放了上一届海之子启航班的宣传视频，那时候看的我们是热血沸腾啊，恨不得立马加入中海。接着是每个人 30 秒的自我介绍，接着是抽卡片进行即兴主题演讲，主题设计范围比较广。我抽到的题目是：裸婚与无房不婚，还好以前看过蜗居和裸婚时代一些社会写实的电视剧，然后说了一段话。再接着是抢答，人力总问问题，大家抢答，后来有点乱，就要顺序答了。这些环节结束后，小伙伴已经累了，休息了两分钟，开始了角色扮演的环节。一个地区，三个项目，一个区域总，三个项目总，每个项目有若干策划师，每个项目占地区业绩的比重不同，现在都遇到了麻烦，营销费用有限，大家各自选取角色，进行讨论，最后给出方案。本人比较幸运，在候场的时候就和一组的人聊开了，大家都知道我在地产实习过，所以我被推荐当上了区域总，然后我就带着一班研究生哥哥们，姐姐们玩了四十多分钟。三面：这是 HR 面谈环节，先会尊重你的意愿，了解你的第一志愿是哪个城市，然后还有一些对你有兴趣的分公司单独找你约谈。四面：分公司对你进行视频面试，分公司的营销中和人力总会参加，最后发放接收函。总结一下，面试就是相亲，大家互相选择，没必要强求，只要努力了，最后肯定有一份好的收获。

2.17 中海面经，地产求职面经~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2008513&extra=page=1>

大四求职路真是各种艰辛曲折，好在最后获得了比较满意的结果，也算是给自己一个交代了吧。这段期间得到了应届生网站各位前辈们的帮助，真心觉得这是个分享经验分享感悟的超级好的平台，所以我也必须要在上面

留下些什么，回馈给更多依然在努力的小伙伴们和未来的学弟学妹们，这样才算是校招季的完美结束。

楼主的个人背景是帝都普通学校的本科生，学校不算出名，然后因为专业相关，所以求职方向锁定在了各个 top 地产公司，也大部分地产公司都面试过，最后选择了中海的 offer，最近签三方。所以也算是小有经验吧



首先说中海的面试流程：

1.初试。就是万年不变的主题演讲《我的核心竞争力》。这个环节我觉得就是一个词，自信。评委要在一分多钟这么短的时间内，评判你的演讲好不好，一般就是从演讲者的气场和演讲的内容两方面来做一个判断。而最重要的，就是你的气场，你的自信。说话是否声音洪亮，话语清晰，表情自然，礼貌得体，做到这几点一定会让面试官们眼前一亮。值得一提的是，中海的招聘方式比较特别，是让总部和各个地区分公司的 hr 都参加全国各场的招聘，初试的时候台下坐着十几个代表不同分公司的面试官，包括新分立的中海宏洋。于是初试的表现很重要，如果让面试官印象深刻，就有可能 hr 给你单独约谈。

2.二试。第二天会进入评估中心的环节，4到5位面试官，十人一组，首先是即兴演讲，和初试不同的是这次是当场抽题目，考察临场应变和语言表达能力。因为投的是营销岗，所以对表达和沟通能力比较有要求，并且很多地产公司的面试形式都有演讲的环节，包括碧桂园，恒大，万科等等。所以要让自己时刻处于一种兵来将挡



水来土掩的勇士状态，保持自信和平常心，就会发现什么都难不倒你。然后是群面环节，拿到的材料是对不同项目的介绍，然后让大家选择做不同项目的负责人，最后评选出公司应该投钱的项目和最优秀的项目负责人。扮演游戏，考察你能否快速梳理手上的材料信息然后团队合作做出决策，关于这部分我们小组都表现的不错，中间出现了领导者往错误方向带领的状况，然后我们小组有人及时出面纠正，我的建议是，如果群面遇到这种情况，一定要勇敢的指出来，当然以团队和谐优先，但是如果有必要即使语气有点强硬，我觉得也应该表达自己的看法，把小组的线路给拨正，尽量获得组员的支持才是你的胜利。也会给面试官一个比较果决，有全局观的印象。当然，群面没有什么通用的技巧，不同的人有不同的性格，你不必强求一定要做 leader，但是一定要给团队贡献力量，要勇敢说话表达观点，积极主动的姿态才是过关的关键。

3.三试。这是 hr 面谈环节，先会尊重你的意愿，了解你的第一志愿是哪个城市，然后还有一些对你有兴趣的分公司单独找你约谈。所以可能你会会有很多不同 hr 的约谈。当时面试我的是总部的领导，二对一，态度很亲切，给我的感觉非常棒，问题都集中在为什么选择房地产，为什么选择中海，个人性格特点，这三个方面。我的建议是，在应聘一个公司之前，一定要对它有比较深刻的了解，对这个行业也要有比较有见地的认识，这样在你与 boss 聊天的时候才有合适的谈资，才会让他觉得你是一个值得投资的人才。所以平常的积累也很重要，多了解一下你求职的行业动态，和你目标公司的新闻，这些都会给你提供帮助。

4.四试。最后一个，就是与你想去的分公司的视频面试。最后发放 offer。



默默赞一句，手滑点错按钮把页面关了没有保存，应届生居然有恢复数据的功能，简直感动 cry!!!!!! 不枉我打了这么久呜呜!!

回到正题，求职路上，我总结了一些小 tip，给大家分享一下：

1.首先就是一定要提早有职业规划。我是在大三的时候就意识到自己不想读研想工作。

学会问自己三个问题：（越早越好）

读研？出国？or 工作？或者其他形式只要是你想要的生活

选择工作的话，喜欢什么行业？想做什么职位？

自己的优势和劣势是什么？？

了解了这些之后，就可以针对性的做准备了。很多人都说简历被筛很伤悲，但是大家有没有想过，简历是你过往经历的集合，浓缩成 hr 的三秒过目，如果不是特别有关联相关性较大的经历，如果不是可以让 hr 迅速判断你可能胜任岗位的经历，他为什么要给你面试机会呢？？举例说，你申请一个销售的职位，但是你的校外实习全是技术活，校内经历全是科研经历，列举了一堆的奖学金，不能否认你非常优秀，但是 hr 看不到你作为销售的潜质。或者你说你喜欢互联网，但是你的实习没有一份是在互联网公司，参加的比赛也和互联网没有关联，那么 hr 同样会把你拒之门外。

所以，我们要做的，就是尽可能的按照自己喜欢的行业和职位，去充实自己的简历。我大三的时候，确定了自己喜欢营销，所以会积极的去参加各种各样的营销比赛，商业比赛。校内校外，不管有没有获奖，这些对我来说都是宝贵的锻炼机会。还有关于实习，是简历当中的重中之重，我有两段在不同地产公司的实习，所以也为我增加了很多筹码吧。并且，实习会让你更近距离更直观的了解这个行业，所以当你不知道自己喜欢什么的时候，去找一份实习。

2.对自己查漏补缺，扬长避短。

分析了自己的优势劣势，明白自己制约点是什么，然后采取措施。我当时对自己的分析是实习经历比较完善，但是专业知识不够牢靠，并且秋招也想去应聘一些外企，所以英语也是个短板。所以其实在大三开始就有目的的准备了，一切为了秋招血拼！！

3.目标公司列个申请表格

包括公司准备，网申时间，，投递岗位，面试进度之类的，不然海投太多了容易混乱。。

4.不要担心专业不对口或者学历歧视

其实重要的还是看实力和能力，虽然像喝鸡汤，但是我在面试过程中的真心感受是，只要你进入面试环节那就是看你的综合素质和表现出来的潜力，很少会单纯因为你的学历，学校，专业这种死板的理由拒绝你。所以，尽情相信自己吧~

啰嗦了这么多，最后，希望大家都能心想事成，拿到最满意的 offer!!! 小伙伴们一起加油!!!

2.18 2015 海之子 offer 面经——行业英才创造者

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2001851&extra=page=1>

有幸收到中海的 offer，激动之余与各位分享这份喜悦，同时有感自己在应届生 BBS 上收获了许多中海的宝贵经验，特意小小梳理下这一路的心路历程，一起交流，以供师弟师妹参考~

背景介绍：楼主来自华南区 985 本科，专业理工&公关，对地产行业尤其有兴趣，曾在其它 Top3 地产，PR agency 等公司实习。

初面：不必赘述了吧，演讲不过这一次是 60S，更短的时间需要更清晰的逻辑和表达，我的感觉是不要想着填充太多不相关的内容进去，清晰的逻辑脉络是作为重要的。其实能进入初面说明 HR 已经认可你的竞争力了，根据 HR 主持人说初面也是通过三千多份简历中筛选出来的哟~所以还是要对自己有信心！

PS: 有两个点是初面中尤其打动我的, 一是 HR 主持人的不亚于专业主持人的专业素质 (楼主做过比较多的司仪主持, 对字正腔圆的标准普通话尤其有好感!)
二是当 HR 用私人电话短信通知二面时, 由于时间上有冲突, 我就冒昧的拨打了他的私人号码, 结果接通 HR 的第一句话就是: "张同学, 您好.."这真是让我始料未及啊, HR 大大居然也存储了我的号码! 小细节中给人的温馨与可靠确实让人对中海这个品牌的好感爆表!

二面 (体验中心): 这一关看到网上各位前辈的经历各不相同, 我只能说这一次是"你能想到的样子全都有..."全方位的即兴演讲, 结构化问答, 群面一站式搞定, 高强度的面试真的有一种面完就要晕倒的疲惫感...这次的群面有些不同, 我没有担任重要角色只是在最后面试官提问时, 我感觉 leader 没有很好地回答, 举手做了补充说明。

二面出房间还不到 10 分钟, 就被 HR 姐姐的电话交了回去, 两位老总还有一次面试, 这一次相对轻松, 主要集中在提问关于性格, 经历以及个人工作意愿家庭背景等方面, 个人感觉进入到这一步之后, 希望还是比较大的, 坦诚并且表现出自己的强烈意愿, 面试官就能感受到。

效率不仅体现在这两天的中海之旅中, 在面试结束的第二天上午, 完全没有准备的情况下接到电话"被录用了"! 狂喜之余更多的是被中海的专业与卓越打动, 三天通知还有比这更效率的吗! 更贵的是效率之余他又无时无刻不让你体会到筛选过程中的专业与严谨, 我想这也正是中海海之子计划之所以能被冠以地产行业中的"黄埔军校"得美誉吧。

各位还在校招奋战的朋友们一起加油~天道酬勤, 努力拼搏的我们定会收获满意的结果!

非常欢迎大家一起交流玩耍~碍于隐私就不留下联系方式了, 私信或评论我会及时查看哒

2.19 2014 年 10 月南京站面试经历

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 1 月 21 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1948996&extra=page=1>

年前的校招基本结束了, 毕业论文也预答辩了, 闲着无聊, 回首下自己的中海面试经历, 希望能对后来人有点启发吧。

中海是我接受的第一个正规的面试, 在宣讲会后其实没想过自己简历能过, 早上起来看到面试通知还是很兴奋的 (面试短信是半夜发的, 如果以后等待面试中海的同学当天可以晚睡一会, 或者一定要早起, 不然有可能会延误)。第一轮, 演讲评估---核心竞争力 90 秒演讲。当天早上起来坐公交转地铁才到达东南大学, 其实是在等待面试前的那段时间进行准备的, 主要是自己写稿子, 然后模拟演讲, 将时间和内容都规划的很好, 把自己的优势全部包含在内, 并且将中海的企业文化也融入其中。我是第一个演讲人, 时间把握的很好, 没有超时, 大概 85 秒左右的演讲, 得到现场的掌声。之后的同学有人超时了, 有人演讲形式独特, 采用讲故事的形式, 后来在二面时也见到那个讲故事的同学, 因此第一轮应该就是考察语言表达能力和时间控制能力的, 个人觉得只要精心准备加上临场发挥, 应该问题不大。

当天中午收到二面通知, 评估中心一无领导小组讨论。当时是第一次参加无领导小组讨论, 本身没有经验, 完全凭感觉。我们那组人表现不是很好, 讨论很激烈, 但经常跑题, 时间控制和节奏把握的不太好, 自己表现也一般, 但当时自己考虑团队最后要形成统一意见并完成任务, 因此过程中有进行时间提醒和整体节奏推动, 出乎自己意料的进入了面谈环节。之后就是与 HR 面谈的环节, 我与南昌公司、常州公司、华北区域公司、合肥公司的 HR

面谈过，最后傻逼的只选择了合肥公司，拒绝了南昌公司及华北公司提供的济南和潍坊的选择，后来后悔莫及。建议以后的面试者还是都答应的好，这样不会让自己太被动。我后来认识的其他面试人，的确有人是几个地方一起答应的，然后参加一个地方的面试，后拿到 offer 拒绝了另一个地方的面试邀约。

当时面谈后就感觉自己应该有把握进中海终面了，但是苦等 2 周也没有消息，后来发短信问常州、合肥公司 HR，结果告诉我没有合适的岗位。当时就气死了，没有合适的岗位还跟我面谈，这不是有病吗。后来才得知，原来中海今年招生缩水了，我报的合肥、常州公司属于中海宏洋，今年不招人了。另外全国很多地方招人指标也缩减了，很多是减半。自己就是这样被坑的。然后我联系华北公司和南昌公司，结果都已经结束招聘了，就这样与中海失之交臂了。建议以后的面试者还是要跟进自己的面试进度，经常问一问吧，一周内就问下进展吧，这样不会耽误自己。后来我了解到中海在前年的时候貌似还曾经以与中建地产合并为由，跟已经签约的同学毁约。所以说即使向中海这样的央企也有缩减招人指标、毁约的情况，我们作为应届毕业生还是多拿几个 offer 的好。也是因为这个原因，我在后面的面试中对于拿到的 offer 也是先拖一拖，自己想好以后才最终做出选择。

中海的宣讲会给我留下了很深的印象，我对中海也很认同，曾一度觉得自己很适合，也曾经觉得最起码能进终面了，但是事情往往就是这样，期望越大，失望越大。不过虽然与中海无缘，但是中海的面试过程却让我成长了很多，面试经验、心态的转变及与 HR 面谈后自己对于就业方向更加明晰。最终我也是进入房地产行业了，是另外一家央企地产。不过对于中海还是耿耿于怀的。。。

2.20 10.16 史上最惨烈的群面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1887983&extra=page=1>

和之前一样，上午 80s 演讲，我的核心竞争力，我觉得表现还不错，下午果然收到了第二轮评估中心的面试通知。

1 分钟即兴演讲，随便抽取主题，接下来是 20 分钟左右的静默答题，主要是企业不同部门要选出最佳员工，你认为最有可能的 2 位，和最没有可能的 1 位。接下来就是群面，讨论最佳员工名单，分配 20 万金额，写推荐语，这才是重头戏，是我碰到现在最 aggressive 的群面，大概有 3,4 个男生和 1 个女生特别想要表现，我觉得这个无可厚非，但是他们的表现却会拖慢时间，影响整个方案的进度，最终结果很有可能失败，然后我就提出，大家应该多考虑团队完成任务，而不是个人表现，我看没有改善，但是时间不够了，于是我就提议往下一步讨论，这几位还是不依不饶。。。。。。我只能说表现太强势 hr 会不能接受，但是这样子的场面不控制结果就是完不成任务，我对 leader 的理解还是完成任务为前提，尽量估计到所有人的感受。群面结束，我就知道自己一定挂了，这么强势的人不招人待见，但是我想说环境造就选择，个性决定命运，如果让我再选一次，我也会这么做，我细想一下，以后可以用这样子的方法，12 人，30 分钟，分成 2 组，6 个人讨论一个问题，这样子又有效率，而且每个人说话的时间也会比较充裕。第一次失败的 leader，但是下一次我还想做 leader，哈哈！打不死的小强，越挫越勇！

2.21 成都站春招新鲜面经，攒人品！

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1684234-1-1.html>



成都站春招结束三天了，自语心静如止水，结果第三天一早就被自己打败，一摸鼻梁硕大的一颗痘。。。本人二流院校工程男一枚，自从接触了中海便有了孤注一掷的想法，不知道哪来的勇气切断了所有的退路。三次参加 13 年海之子招聘，秋招参加了济南站和大连站，春招跋涉四十小时来到大四川，总结起来虽然发挥的越来越好，却也无法掩饰两次碰壁的现实，目前等消息中。



我都不知道自己想说什么，这也算面经？思绪很乱，拿出来请大家帮忙缕一缕，或许宣泄出来就平静了吧。成都的天气很好，美女，美食。。。可是我貌似没什么心情，梦想太过饱满，压的我有些喘不过气。宣讲会当天下的火车，赶到川大安排好了住宿就赶去宣讲会，找不到文华所以只能麻烦川大特色的人力小三轮了。提前十五分钟到场，发现黑压压一片人头，个别几个空位不用问也知道是提前占好了的，无奈楼主太累只好席地而坐，听旁边的同学说提前半小时就已经没有空位了，甚是火爆啊，最后无奈公司把第一排的领导席也空了出来给大家。宣讲会这已经是第三次听了，更新了不多的内容，不得不说中海的细节做的还是那么到位。中海的宣讲会真的很震撼，楼主词穷就不详细介绍了，如果有机会建议大家去现场听一下。宣讲会完毕投简历，标准简历+成绩单+近期生活照，这里有个细节大家一定要注意，标准简历第二页明确提示右侧装订，现场发现很多同学都习惯性的装订在了左侧，个人建议最好用回形针而不是订书机直接订起来。楼主 B 类工程岗，人数也不少啊，多数都是交大的，不过还是有信心过简历筛选的，所以立马吃饭回驻地准备一面。

一面内容相信好多人都知道，90 秒演讲“我的核心竞争力”，好多年没变过了，牛人很多，所以没必要用奖项证书砸人，再牛的经历可能在阅人无数的 HR 眼中什么都不是，建议研究下中海的核心价值观和企业文化，去寻找你们的共同点，合适的才是最具竞争力的。其次现场发挥很重要，要有眼神交流，尽量微笑，语速适中等等一些细节好多拿到 OFFER 的牛人也说过了，切记最好不要超时，稿子写好后对着镜子多多练习。这一关楼主也自信一定能过，意外的是一面下午就接到电话约谈让我很是兴奋，HR 哥哥很是亲切随和，聊了聊意向，基本情况，人生观什么的，然后就是继续等消息。本来有点沾沾自喜的，后来才知道有些个牛人四五个 HR 约谈，一脸黑线啊，我还是赶快回去准备二面吧。

第二天本该到来的二面换成了成都项目参观体验日，川大东门集合车接车送，一上车就有一位美女姐姐为我们发放矿泉水，精装小瓶既方便又实在，细心的同学可能注意到了她上下车手里一直提着一个医药箱，里面装满了



应急的药品。车上气愤活跃了很多，大家有说有笑。我也与同坐的帅哥不停的聊着，想更了解下这个我待了几天就不想走的城市。一上午的时间，我们参观了两个项目，中海在成都的项目做的都非常成功，已经成了标杆被其他房地产企业争相学习，无论设计风格，园林景观布置都别出心裁，哪怕是多年前的老项目依旧没有丝毫过时的感觉。细心的 HR 们在精装样板间为每一位同学拍摄了照片，在二面时我惊奇的发现它被精美的相框装饰着静静躺在写着我名字的袋子里。我原以为这个环节也会有一些面试或者细节上的考察，也不知是我没发现还是这就是一次单纯的体验日活动。总之效果是非常好的，同学们更加熟识也促成了第三天团队合作的成功。

第三天是姗姗来迟的二面，城市评估中心，近几年的二面形式也基本固定，一分钟即兴演讲，每组同学一字排开，有一分钟准备时间，题目是已经准备好的，需要在主持人手中随机抽取，工程 B 类得题目往往稍微简单些，不过也有很多让人摸不到头脑，楼主说的不太理想，挖的不深，结束的也有点早。这方面全靠平时积累，临阵磨枪的效果不大，我记得题目大概有：种子与果实，70 80 90 后，菜贱伤农 菜贵伤民，知足与知不足，行百里者半九十，仰望星空与脚踏实地，过程重要还是结果重要，人生处处是考场...每年题目都会换的，大概就这个类型吧。其他组演讲的时候，剩下的同学在下面完成静默状态书，大体是以中海为背景的一个模拟公司，选举星级优秀员工并简述理由，以及你想在公司中担任的职务及理由，这里有个细节，是下发的文字资料不允许书写标记，只能在规定的地方回答。所有组演讲完毕后，主持人宣布开始第二个环节无领导小组讨论，然后会下发小组任务书，大概就是选出公司总经理啊总监之类的总之个个岗位都要有人，这个过程是有时间限制的。接下来是星级员

工评选，要注意的是奖金分配要合理，员工评选要顾全大局。无领导不是一定要去争 leader 的，如果有人真的比你优秀不如让贤，毕竟这个环节团队的胜利才是最后的胜利，当然如果能成为 leader 再好不过了。讨论过程中要积极发表观点，但不可以打断别人，特殊情况除外，要在 HR 们观察的时候寻找机会发言，无论发生什么情况都不要皱眉，更不能有过激情绪，假想自己是一位成功的领导者和协调者，团队至上！讨论结束后，总经理要向 hr 们汇报成果，这时会有一个团队得分。我组的 leader 有些高调了，我觉得中海更喜欢低调而且有能力的人，很后悔自己没去争取 leader。二面结束后也会有 HR 约谈，确定下意向，然后等消息就好了。我对昆明公司的大 BOSS 印象颇深，一身休闲装，还有一根明晃晃的金项链，一身大哥范儿！有人开玩笑说看来想打开昆明市场不太容易啊。

等待很熬人，却也让自己清楚的体会到到底有多可望加入中海。心绪有点乱，所以写的也很烂，但愿能有所帮助吧，不喜勿喷。最后祝大家都能拿到满意的 OFFER，圆梦中海

2.22 不是最强最全最牛 B 的中海面经，贵在真实

开始码字，履行之前的承诺哈，这是我第一次写面经，没什么经验，也没什么文采，只是和大家分享下我的感受哈，写的不好大家轻喷。

先交待一下我的情况，本人黑龙江 211 院校一名研究僧，在校期间学生工作做的还算过得去，在沈阳东软有过半年的实习经验，其实也没什么亮点.....悲催

哈尔滨的宣讲会我记得是在 22 号开的，那天下午 2 点华润置地有笔试，LZ 就决定去华润试试，笔试的这个蒙啊，答完了去活动中心看了一眼，中海地产在 301 开宣讲，匆忙跑上去发现宣讲结束了，大家都在交标准简历和全身照，我决定投个不限专业的人力资源师，因为投的匆忙，什么问题也没问就走了，结果晚上得到短信第二天参加华润的面试和中海的展示评估环节，华润 10 点便装，中海 11 点 10 分正装，这个纠结。。。。。

第二天我背着正装就去参加华润的面试，小组面略去不表，又是匆忙换了正装一身臭汗就去参加中海的演讲“我的核心竞争力”，每人 90 秒，超时就会被打断，各种牛人，工大的学生会主席，协会主席，国外大学交换生。。。瞬间感觉自己好平凡啊，叫到我的时候反而很平静了，反正说经历不如别人牛，说学习不如别人好，就踏实的说说自己强项和能力如何契合中海的工作吧，其实在这给大家一点个人建议，90 秒的时间不长，与其说自己当年的荣誉和光芒不如谈谈自己和公司的契合度，在座的 30 多个 HR 哪个不是阅人无数，再牛的经历可能都不值一提，他们想看到的是你的表达能力，还有你是否是公司想要的人，仅此而已。

中午接到电话，马上打车去华融饭店正装参加 HR 面谈，我当时正在参加福佳的宣讲，好在上午的正装还没换掉，就打车去了华融，接待我的是一名年轻的 HR，与我简单聊了一下工作地点的选择和平时的经历，问我爱不爱读书，我说还好，他说读什么呢，我说小说啊杂志啊，狼图腾什么的（LZ 实在是不喜欢文学和阅读，是个坏习惯），HR 笑了，我明白他想表达的意思，我做的那些不能算是真正的阅读，哎，劝朋友们多涉猎文学，有百益无一害啊。之后就是一名经理级的 HR 的面试，谈了很久，就是这名 HR 最后决定了我的去留，在这要多多感谢她，问了我简历的一些东西，挖的非常深，具体到非常小的细节，可见她对筛选的严谨态度，在这 LZ 也要和大家说一句，简历上的东西可以适当的夸大，但绝对不要造假，有就是有，没有就是没有。只要有一个假的地方你的整个面试就被宣告 OVER。之后这名 HR 给我留了一个作业，企业 2013 年会策划方案和 CEO 晚会致辞。。。。。。我当时傻了，这是一个人一晚上能赶出来了？？事实证明，人被逼到份上没什么是不能完成的，很多事情没有你想的那么难，总之我是做到了，第二天评估中心的时候把它交给了 HR 审阅。

24 号上午 10 点 10 分，评估中心开始，这是 LZ 经历过的最锻炼人的面试形式，先是即兴演讲，每人一分钟，抽取题目准备一分钟，然后就要开始，我当时表现的不太好，没有讲出深度，只是泛泛的谈了一下，但没卡壳。在这要表现的有自信，说不好也要有一种积极的态度。之后小组 COS 角色，一个项目，选出 7 个人做组织者，其它人做干事，2 分钟讨论出结果，然后就是这个团队要做出的一套方案，题目是分公司的庆典活动和答谢业主的策划

方案，这个讨论千万不要逞个人主义，一定要融入到团队中，只有合作才能顺利完成任务，如果你一味的想表现自己的话不单会害自己被 PASS，也会导致团队灭掉，我们小组气氛非常好，从头到尾都是大家在合力想问题，解决问题（群面好的队友真是必不可少!!!!），最后小组出一个人展示小组方案，2 分钟时间。。之后整个评估中心环节结束，哪个分公司 HR 相中你的话会和你简单聊一下，问一下工作地点啊，个人意向这些问题，LZ 比较困，还要和 HR 谈一下我设计的年会方案。。。。。

剩下的就是等待，只有等待，最难过的一段时间，好在最后我是幸运的，能够进入中海，最后呢，希望大家都能找到合适的工作，得到想要的 OFFER，也谢谢大家这段时间在论坛中的陪伴和支持。

2.23 新鲜出炉的展示评估面经合肥站

昨天晚上接到通知让我今天早上 10:10 去浙商国际假日酒店进行展示评估环节。10 点左右我到达签到后，10:10 并没有准时开始。一直拖到大约 10:50 才开始演讲环节。

候考室里坐了很多西装革履的童鞋……现场气氛似乎有些沉重……



我排在比较中间的位置，在我之前一个妞，看起来就很专业，双手交叠在上腹部，声音洪亮，吐字清楚，估计是辩论队出身

呐。她把自己的讲话的内容总结了个主题，按时讲完，赢得满场掌声，果然后来她进了。



我事先准备了一个 1 分半的演讲稿，事先背得比较流畅。但是我总结自己的临场表现可能有以下几点不足之处：

1. 在讲的时候还是有点不流畅，用词用句不太精炼，经常会说“呃”，有的话有语法上的不连贯，较口语化。
2. 声音可能听起来缺乏一些感染力，所以总结的优点听起来都挺平常。



3. 有点超时了。中海特意强调了房产企业讲究项目的时效性，不能超时。汗，可是我觉得我讲的话有头无尾不太好，所以坚持铃声响起后还硬把最后一句话讲完了。我讲完后也只有稀稀拉拉的掌声（由此我知道了自己在观众眼中的表现如何）。
4. 我讲完以后就拿了外套提前退场了（上午我就是从班上逃出来的，忙着逃回去），所以都没听完正常演讲，不知道这是不是也影响结果。



下午 2 点左右时我就知道我挂了，没有进入评估中心。

经验总结之，我觉得在短短的 3 分钟内大家说的核心竞争力都很雷同，哪怕再优秀的竞争力 HR 也记不清的，就是看你临场表现能否让他印象深刻，形成一个“这人挺有水平的”的印象，能做到这点应该就能过了。我不知道自己因为上述哪一个原因被 pass，但是我知道了自己的差距。我还知道职路之修远兮，吾将上下而求索@@。

2.24 中海 2013 面试全解（北京站）

大家好！

刚参加完中海（北京站）的终面！来给大家汇报。

一路走来，感觉中海的招聘很职业很专业，出结果也很快，感谢中海各地 HRGGJJ 们的辛勤劳动。

网申之后，一直等着现投中海的标准简历。上周五清华的宣讲会上投简历，那个人山人海啊，之后听说好像是有 4000 份简历。投完简历的第三天一大早吧大概是，就是周天，早上一面，周六晚上收到通知短信，进入演讲评估环节。

到清华一面，是万年不变的 90 秒钟演讲，我的核心竞争力。大概 30 多个人一个房间，前面做了 10 多个 HRGGJJ，楼主虽然有点小紧张，但是自我感觉还发挥不错啦！

早上演讲结束，楼主赶紧回宿舍准备传说第二天要进行的二面，也就是评估中心，下午 4 点半左右，突然接到一个电话，说人力想和我面谈，让我 6 点去 XX 大厦。lz 不敢怠慢，赶紧出门。话说那天北京天气巨恶劣，下大雨，又是周末，楼主打不到车，心急如焚，最后坐上一辆公交，不想上公交后竟碰到一个校友，也是被人力叫去面谈，于是俩人相约着去 XX 大厦。心急火燎到了之后，才知道，原来早上演讲时下面坐的 HRGGJJ 来自全国，如果他们看上你了，会找你谈，看你愿不愿意去那个地点。有的男生被问到愿不愿意去上海、济南、吉林、青岛等等，lz 比较幸运啦！这里就不说 lz 被问去哪里了，总之 lz 就是没有拒绝这个地点的 offer。

之后晚上回宿舍等二面的通知短信，到凌晨 12 点过，终于等到了 2 面通知，让第二天周一早上去清华接着二面，昨天的 HRGGJJ 谈话，其实就是提前的三面。早上一大早赶去清华，先在休息室等候，每人领到一个座签，写上自己的名字。经过了漫长的等待后，lz 和其他 30 多位美女帅哥被分成 3 组，一起被拉到一个大会议室，lz 在第一组。一进去，面前又做了 30 多个 HRGGJJ，lz 所在的第一小组，被拉到 HR 们面前站成一排，开始即兴演讲，其他 2、3 组则同时开始做静默状态答题。题目 lz 稍后说。即兴演讲是 1 分钟准备时间，1 分钟演讲时间，前一个演讲的时候，后面一个抽题并做准备。题目不难，大概就是“70 后，80 后，90 后”、“理想与现实”、“刘翔赛跑”、“人生处处是考场”一类的。到谁开始演讲，谁就上前一步到最前面开始说。气氛很紧张，lz 也超级紧张，说得很烂啊 orzzzzzz。

演讲结束后，回到座位上坐成一圈，座签放在自己面前，开始静默状态答题，同时其它两组开始即兴演讲。静默答题题目大概就是中海地产的介绍啦，然后要举办一个盛会，让你出两个点子，然后在项目中你希望扮演的 2 个角色和原因。

3 个组都即兴演讲完毕后，每组拿到一份任务书，随后无领导小组讨论环节开始。按照任务书上要求，每组要完成相应的任务，于是就开始群殴啦!!!

25 分钟后，每组派一名代表到台前进行 2 分钟的陈述，然后就木有然后了，二面结束。

现在在等中海的 offer 中，希望好运啦！大家加油！

2.25 中海地产全程面经

应一些同学的要求，我还是把地产公司的面经写一些，也算是我们这些前辈人在面试房地产公司的经验和错误的大总结吧，希望能给以后的学弟学妹们一些启迪，让他们知道一些大的房地产公司想要什么样的人。

一提到房地产行业，我们首先想到的是万科。的确，万科名声在外，而目前网上关于万科的面试经验实在太多了，你们百度就能看到很多。相比之下中海则很少对公众做宣传，知名度没有那么大，要神秘许多，但却事实上是房地产行业实力与万科可以抗衡的企业。网上关于中海的经验很少，但这次中海面试却是我面试这么多企业中，面试最难的。我在这里写一些，希望将来有更多的后来人加入中海。当然，可能看到这个文章的人当中也有拿到了中海的 offer，有自己的经验没有说。但我大概算是为数不多的经历了中海全过程四面的学生，所以觉得我还是有资格说一些的，有不准确的地方也请大家指正。

其实不管是中海也好，万科也好，大家一旦打算投这样的公司，一定要做好公司的研究，对它们的企业文化和相关资讯一定不能放过。譬如中海的诚信、务实、求精、创新到底是什么意思，你们一定要搞懂，弄清楚这些词的含义然后去安排你的申请表内容。

中海的招聘主要分为四个环节，也就是从一面到四面，必须填写中海的申请表才能进入面试环节。而后进行一轮轮的面试，有的人在第三面的时候就可以拿到 offer，有些人要到第四面才能拿到。第三面的时候，总部和分公司的一些负责人会和你面

谈，觉得你适合某个分公司或是总部的需要，那么就直接拿 offer，要是总部无法确定你是否合适或是不知道应该派你去哪个分公司的话，那么你要去第四面，也就是中海最恐怖的体验之旅，我参加了。

那么怎样过中海的简历关呢？其实我们在面试的间隙中也与中海 HR 聊过，他们强调就是三个标准，即学习能力、组织协调团队能力和应变能力。简历关主要看前两个标准。那么就是你的奖学金、竞赛名次、相应的证书（国家计算机等级证书这个东西建议大家要有，国企真的很喜欢这个东西，尽管没什么用，最好要二级以上），以及你在学校的社团活动经历。

这些至少要有。中海说过，学生在学校的基本任务是学习，如果你连基本任务都做不好，我们无法相信你的学习能力。如果没有什么奖学金的话，那么你就要有一些社会实践或是社团经验。要是这个也没有，那么你就要有一些特长。这可以反映你与人沟通能力和同团队合作的一些能力。学校因素只占很小的比重，不会因为你是清华、北大或者哪个有名高校的学生就保证你简历一定通过。另外英语在这个行业没有大家想像的那么重要，有四六级就行了，没有什么英语面试的。

很多大的房地产公司在营销、投资、人力、行政等岗位上不太重视你的专业背景的，就像宝洁，他们有自己的培训体系来培养你，像我们这次去中海苏州那边的体验之旅，人力资源小组的同学中基本没有人力资源专业的学生，都是别的专业的学生，被公司安排到人力资源岗进行面试。当然，在工程、建筑、财务这些岗位还是很要求专业背景的。

中海的一面是个人话题演讲，谈谈自己的核心竞争力，两到三分钟。这个环节里，我经历过，看到有很多牛人，他们讲了自己的很多的优势，让人羡慕和钦佩，但是他们忘了一个重要因素，你个人的核心竞争力同公司的企业文化有没有关系，能不能契合，这个是个重要的问题。很多人讲了很多，但是同公司的企业文化矛盾，那么毫无疑问，这些人出局了，所以大家要好好研究企业文化，然后再安排自己演讲的内容，让你的经验和优势同公司文化联系起来。演讲内容不要多，清晰、精炼并且让人印象深刻就好。HR 们什么牛人没见过，你们的经历对他们无所谓，他们考察的是你的逻辑和表达能力，而不是你有几头牛。中海的二面很快，一面后的第二天就开始了。二面叫做城市评估。二面的形式就是群殴，但是又有所不同。二面主要内容是分成两个小组，两个小组有一定时间进行准备，准备设计面试过程，由一个小组面试另一个小组，而后再相互交换。要求不仅要相互面试，还要对对方成员表现进行评价，并且要进行排列，选出最好的和最差的。在我们群殴期间，HR 会不时进来看我们的表现，对我们进行打分。群殴结束后，一大群 HR 会进来听取我们的最后结果报告。而后，我们要开始即兴演讲，大家自己写好一个话题交给 HR，然后轮流抽取一个话题进行演讲，演讲时间 30 秒，准备时间 30 秒，不得超时。于是我们一个个地抽话题进行演讲，我自己也没讲完，就被打断了。演讲后，我们被要求选出最应该进入中海的两个人，每个人要分别表达意见并且陈述原因，进行即兴演讲，讲完后，二面结束。我们组用了两个半小时。

当天下午，开始三面。HR 电话通知我们去参加。我后来仔细想了想，其实上午的群殴最后排名并不太重要。因为我上午的排名并不靠前，并且我们组排靠后的人最后拿到了 offer，可见上午我们自己排的名次并不太重要。HR 关注的是你在这个面试团队中起到了什么作用，譬如你可以做好一个协调者，或是执行者，做好的话都可以参加三面，我做的角色就是协调者。而要是大家都在争夺 leader，影响团队的话，那么很可能项目完不成，并且你们不会参加下一轮面试。做好你自己这个是最重要的，在后来的体验之旅中你会发现这个真的很重要。

三面形式很简单，总部的 HR 会同你聊一聊你投的岗位问题，对于地域的选择问题，有时候他会根据你的具体情况帮你改变岗位甚至于工作地点。这个就看你自己对于地域的选择了。有些人当时就会拿到 offer。有些人需要参加第四面，就是体验之旅。中海的体验之旅比起万科的要辛苦得多，我回到学校后用了好些天才恢复。学过经济和管理的同学都知道团队的重要性，很多人整天说团队，但是有几个人真的理解团队是什么？体验之旅就是解决这个问题的。

体验之旅结束十天之后，但我在很长时间内对于这次体验仍然记忆犹新，算是我参加过面试中最困难的。

中海的体验之旅就是最后一面，没有具体淘汰人的指标，如果你们表现得很好的话，公司基本上都会要，如果表现一般的话，那么可能被淘汰。去年被淘汰的人数比有四分之一。

体验之旅主要是给那些公司想招进来，但是不知道给你放到哪个公司或是哪个岗位的同学，在体验之旅过程中各个地方公司的相关负责人和总部 HR 领导全会到场，观察你们的表现，分别圈走自己想要的人。

体验之旅的形式很像大家看得美剧《学徒》，基本上就是不停地完成任务，小组之间相互 PK，团队合作被放到了最高位置，在执行任务过程中，HR 会在旁边考察每一组的表现，拍照和录像大家的表现，供他们进行评估。

我们之前的体验之旅当时定在了苏州。到了苏州后入住进了五星级酒店，而当晚体验之旅便开始了。到苏州之前，每个人都会收到一份任务书，上面写好了体验之旅第一天我们的任务，主要是凑齐每个小组的人，设计团队展示方案和个人展示方案，形式不限，越新颖越好，有时间限制，设计好后要在第二天展示。当晚参加了一些小游戏，让大家彼此熟识后，项目正式开始。根据总部的安排以及大家所申请岗位分组，一共四个组，有 HR 组、营销投资组、工程组、财务造价组。各小组成员晚上

分别聚在一起讨论明天早上的展示活动，同时我们又收到了新的任务书，要在明天上午展示后选出团队正队长和副队长，要进行两轮筛选。明天下午的时候要和二面差不多，进行两个小组相互面试，要求设计面试方案和打分原则，设计评价标准和体系，对对方成员进行排序并且要用相应的 ppt 展示。我所在的营销投资组有 7 个人，分别来自 7 个不同的学校。为此，我们营销团队 7 个人在晚上 8 点多开始集合开会，我们先相互介绍，让大家深入了解自己，而后确立了矛盾争议处理原则和办法。最后我们开始讨论相应的展示方案，经过讨论后，我们采取了舞台剧的方式来展示团队和自己，而后我们开始迅速分工，我负责处理背景音乐，有人负责协调顺序，还有人指导台词修改，还有人负责导演，大家各司其责，不断修正原有方案，并且彩排一次又一次，最后在凌晨 3 点半的时候，我们完成了团队展示准备，大家快速回房睡觉。第二天早上 8 点半展示正式开始了。

来自公司总部的 HR 负责人和各地方公司的经理或是 HR 都在下面坐着，每个人手里都有一个名单写着大家的名字和联系方式，没有其他的信息，为了让他们公平判断人才，而不是受到学校什么因素的干扰。按顺序一个一个组进行展示，每个组都很有新意，有颁奖典礼型，有行为艺术型，有舞台剧形式。每个人身上都有一个胸牌，这样 HR 可以将每个人对上号。在展示完毕后，我们被要求即兴演讲，话题公司准备好了，你只管抽一个，时间是 45 秒，不能超时。

这个环节结束后，我们开始执行选举队长任务，首先在限定时间内每个组要选出三个候选人竞选正队长和副队长，选举完毕后，我们所有人要坐在一起，刚才没有成为候选人的要一个个上台去讲自己为什么落选了。选出的三个候选人要分别上台去讲自己的领导纲领，目标是明天下午的团队调研活动。

选举完毕，我们赶紧吃了中午饭，大家又凑到房间讨论下午面试问题，包括设计标准，制定原则，分工问题。最关键的是我们不知道我们要面试哪一组，所以我们要准备三套方案。在下午 2 点半要面试正式开始，我们在两点的时候接到 HR 电话，我们小组的面试对象决定了，是 HR 组。我们极其郁闷，赶紧修正方案，并且进行分工，有人负责制作 ppt，有人负责计算分数，有人负责面试。我们设计的题也很讨厌，都是我们多次面试后学到的一些题。下午我们组先面试 HR 组，面试完毕后对方再面试我们组。在这些环节中，我们的团队意识空前提高，每个人都在为团队的胜利付出，无论在小组面试还是单人面试中大家都在互相支持和协作。面试完毕，我们要快速制成 ppt，并且要进行个人点评和团队陈述。根据规则，每个小组要对另外一组成员情况进行点评和评分，被评价的一组成员有抗辩和质疑的机会，可以发表自己见解。这期间公司的 HR 们都在下面坐着看着大家表现，录像机也一直在拍摄，从早晨到下午一直拍摄我们的表现。

这个环节结束后，我们收到明天下午要去调研的任务书，要对中海在当地一个即将开始运作的楼盘进行市场调研，包括宏观分析、产品竞争力分析、项目竞争对手、目标市场群体定位，相关购买者购买意愿调查、项目主诉语、项目卖点分析等一系列可行性分析。我们晚上匆匆吃完晚饭，赶紧凑在一起研究，首先要设计调查问卷，因为公司当晚 12 点就要各组上交问卷电子版形式，以便安排明天打印。我们为此又争论一番，而后相互分工讨论，根据自己擅长的内容分别承担一部分任务，大家开始开工，熬夜研究作战计划，不停地打着内线电话讨论，在走廊上跑来跑去互相沟通信息，分享经验和心得。我们干到下半夜 2 点才睡觉，有的组还在工作着。

第二天早上是我们同公司的主要领导和地区公司领导见面会，大家可以问关于中海的相关问题，他们都会予以解答，也在这个环节中，我们增加了对中海的认识和了解。下午开始调研，我们先要乘车去中海的一个楼盘参观，上车前，HR 发给我们每个人一份当地地图，并且给了每个组一封信，告知我们发生突发事件，调研问卷无法打印，我们要自行解决，同时每个组给了 100 元钱，作为小组下午活动资金，不得超支，允许赚钱，但不能乞讨。要在下午拿到 50 份以上的有效问卷，并且要在 1 个半小时之内返回我们楼盘所在地和相关 HR 合影。在做问卷的时候，要求每做一张问卷，要同填写问卷的人合影，没有合影算失败。公司给了我们一些小礼品作为填写问卷的礼品。寻找目标群体做问卷的地点由各个团队自行解决，每个人都有地图，自己决定去哪里找人。

我们在参观完楼盘后，迅速采取了一些措施，找到了打印问卷的方法（具体方法不能说，每个组的方法不一样，这是对我们智商和反应能力的考验），打出了问卷。这时，各个小组准备出发了，纷纷选择自己组要取的地方，每个组有一名 HR 跟随，带着相机，记录每个人的行动。我们组除了一名 HR 以外，还有一名摄像师，拍摄我们组的行动。我们组开展了一系列的攻势和沟通，最后套出了很多重要情报，明确了寻找目标群体的地点（由于项目是别墅，所以目标群体很特殊）。我们组进行了分工，一大部分人去做问卷调查，另一部分人套取相关楼盘情报，公司通知楼盘销售人员不得告知我们相关情报，我们想办法自己获取。

在做问卷的过程中，真的很痛苦，执行过程发现了很多困难和问题，可以说顾此失彼，团队之间沟通上也出现了很多问题，物品管理、礼物分发、劝说别人合影都是困难，并且问题多多。我们还找到一个外国人，逐条给他翻译问卷，让他填写。大

家在调查过程中可以说不断在创新，为了找到目标群体或是劝说别人填写问卷，各种招数都用尽了，不断想着更好的方法。HR 和摄像师在旁边记录我们的行动。最后我们终于按时完成了，返回楼盘。

此刻 4 点了，晚上 7 点半我们要进行项目可行性计划展示。于是我们快速打车回到酒店，大家先凑在一起将问卷进行初步整理和处理，而后开始分工，各自回房间做 ppt，分析数据。晚饭的时候没有人下去吃，HR 们早料到这一切了，他们打电话给各组一个协调人去他们那里领晚餐。我代表我们组去领晚餐，他们为我们准备的是肯德基的套餐，每个人的那份都被分开包装，十分细致，再看他们房间的床上躺着好几个 HR，他们也累得不行了，那一刻我突然觉得，其实 HR 也很辛苦，大家在面试的时候总是抱怨 HR 怎样怎样，他们的辛苦我们又又有几个人能体会呢？

我们一边吃着肯德基，一边干活，HR 们开始逐个房间检查，为我们拍照，记录每个人的表现。晚上 7 点半，我们终于做成了。开始团队展示了，每个组都要上台进行展示。而后每个负责该组下午观察的 HR 就要针对他们组下午的表现进行发问，专门针对下午表现出的问题发问，让你很难受。一组一组的质疑和发问，这个过程一直持续到晚上 11 点半，HR 宣布我们都通过了，那一刻我们十分激动，相互拥抱庆贺成功。面试终于结束了。

值得说的一些事是，在面试结束后，公司为我们去苏州面试的 28 人中的 2 个当月过生日的人召开了生日晚会，庆贺他们的生日，大家吃着蛋糕。而后，公司的总 HR 带着我们晚上 12 点去苏州一家酒店庆贺大家通过，大家不停地喝酒，一直喝到下半夜 3 点。第三天，公司带着我们逛了一下拙政园。下午的时候我们各自准备乘火车返回，公司的 HR 为我们每个人都准备好了一袋子晚餐，有水果、方便面、火腿肠、饼干等，十分细心。等我回到学校后，我收到了中海的 offer。3 天的时间里，我们一群人成为了好伙伴，不得不说，团队塑造方面中海还是很强的。

最后给大家一些建议，在这种面试中，大家一定要做自己，做好你自己，表现你独特的一面，哪怕不是队长也无所谓，我就是一个组员，只要你对团队有贡献，HR 和大家都会记录的。地产界十分强调团队精神，这个不是挂在嘴上的，一定要贯彻这种精神，太想表现自己结果就是你可能表现是最差的。另外，其实牛人哪里都有，有些人可能是一些不太知名的学校的人，但是他们能走到中海最后一面，他们在团队中真的很有实力和能力，很值得我们学习，大家不要因为自己是名校就怎么样，在真的行为操作中，名校没什么用，考的就是你的真实能力。祝明年能看到更多的学弟学妹们加入中海！祝福你们！也祝今年没有拿到 offer 的战友们早日拿到 offer！

2.26 职场经验 中海

做个简单的自我介绍

我是新闻系，女，本科生。在找工作的时候，甚至在面试的时候，我都会这样自我调侃，但是，这样的调侃背后却是有自己深刻的思考，无疑，我的背景是非常没有优势的，这一点，我从一开始就知道，我告诉自己要坚持下去，我知道自己要比别人多付出自己的坚持与努力，在别人累的时候，我还要继续行走。

中海的到来让我猝不及防 6` I- X1 X4 N

宣讲会的当天晚上，本来说是会有第二天面试名单出来的，但是，晚上十一点多的公布名单上朋友说没有我的名字。我不知道为什么，自己的成绩，学生工作，实习经历都应该还是不错的，为什么呢？ 3 J* X0 p\$ E7 e

将近午夜 12 点，我和朋友静静的坐在西湖边，西湖很美，然而，在西子畔的四年后，我将以什么收场。第二天一直睡到 12 点，是一种逃避吧，朋友的电话叫醒了我，她刚刚发现了我的名字，下午两点的，于是看了一眼演讲的题目，中海的演讲大家应该都不陌生了，进入演讲的大概 200 多人，最后留下 70 多人，顺利进入下一轮。

第二天是 AC，测评中心，世贸，两部分组成：前面是老总的一对一面试，后面是对

抗性的模拟面试，分两个小组同时进行，会有 hr 评估。后来 hr 说，前面老总面试的顺序是老总自己定的，他对谁比较关注就会先把谁喊进去，我是被老总第二个喊进去的。

整个评估结束后，老总最后把我留下，问我愿意去苏州么？我说不愿意，并陈述了一下自己的理由，想去上海。

后来，有人对我说，上海去年只要了两个复旦的上海当地男生。后来，老总又跟我沟通，我知道，当初自己太不懂事了。非常感谢这位老总，是真的，他对我的肯定与认可让我在以后的进程中不断努力，当初我很想能够有机会在他手下做事情。

后来，我一直在思考，自己这样一个女孩子，在找工作的时候到底能不能一步到位，在强烈讲求核心竞争力的时代，企业都有自己非常实际的考虑，到底是以事业为起点还是以地域为起点，在两者不能统一的时候，一定要作出理性的选择。

2.27 想进中海看过来，强大面经

宣讲会地点是在厦大本部三家村学生活动中心进行，会场安排了个挺大的，可以坐下好几百号人。刚到会场时，一看表，8:45，离9点还有十多分钟，这时在学生活动中心看到有个学生在贴中海地产宣讲会的海报，大爷的，时间怎么变成10点了。于是边帮那孩子贴海报（看他一个人，贴起来挺不容易），边问他，时间怎么突然变咯，顺便问了会场里面的情况，和中海来的人员。贴好海报，迎面走来一亮亮的女孩，贴海报的孩子比我还激动，冲她笑还管她叫学姐，当然我也很激动，因为她是这次活动的校方组织者，一上午都站我旁边。

一看，时间还早，而且他们现场还在布置，闲坐着反而会犯困，不如去帮帮他们一起布置现场，说不定还能从他们口中套出什么信息。之后就找了地方坐下，和旁边不认识的同时来找工作的孩子聊聊天，分享分享这段时间的经历。突然又一个气质非凡的女孩，笑着朝我走来，旁边那孩子叫了她一声学姐，原来她们认识，这气质女是这次宣讲会的主讲。来宣讲会这种地方，要是有时间，大家别闲坐着，也别光顾和朋友聊天，可以去认识一下周围那些不认识的，大家交个朋友，互相分享经验，找个气质女聊天，会给你创造一些机会，别误会，而是像我那样，引来招聘方人员的机会。很幸运今天认识了这个气质女孩，之后的面试，她帮了我很大的忙。给别人一些力所能及的帮助，很可能她会在你需要的时候，给你更大的帮助。

宣讲会的视频宣传很豪华，很震撼，但这些宣传的东西不是真正令我想进中海的原因。一个公司对员工来说好，不是看它公司多强大，也不是看它宣传多好，而是实实在在展示出来的内容，下面介绍演讲评估的环节时，我会告诉大家中海是如何实实在在的。

中海办事效率真的挺高的，简历我是宣讲会前一天下午发的，宣讲会结束时，他们就公布通过简历筛选的名单，让通过的人准备一下进行下午的演讲评估，还没有投递简历的人可以现场投简历，他们会在下午演讲评估前把现场投递的简历筛选好并通知到位。很可惜，上午认识的那女孩没有通过简历筛选，同时她也失去了昨天早上的一场面试。

大家注意咯，下面我要讲的是，中海它什么地方好

工程类人员的演讲评估安排在昨天下午4点进行，我在3:45就到场，发现门是关的，透过玻璃看到里面正在进行，时间还没到，于是在楼下的饮料店坐了一下，快到点时才上去。然后有个接待人员，过来安排我到旁边的房间先坐着，还每人发了瓶水，很人性化，这点让我感觉他们比万科认真很多。演讲评估他们安排了几个教室同时进行，每个教室里的面试官都7、8个，而且个个看起来都是很精神，很有份量的人物，从年龄上看，绝对不是入职不久的人力资源部人员，40岁左右的居多。从这点就足以见得中海很重视他们的校园招聘，这就是我说的他们实实在在的地方。一个而且他们对待我们这批学生，不像万科那样随便，虽然后来拿到了万科offer，尽管如此，我现在会毫不犹豫的选择中海，虽然中海还没有明确表示已经中意我。一个公司在招聘上出动如此强大的阵容，可以说明它足够尊重我们每个面试者，相信这样的企业在学生正式入职后不会随随便便对待，会提供给人一个很好的发展，为这样的公司努力工作会让你激动。

后来我又进行了一轮面试，证明了我的猜想是正确的。在演讲评估结束后不到半小时，我就接到个电话，问我现在是否有时间，想和我再深入的面谈一下。从这点上又可以看出，中海的效率，和他们的重视程度，你能不

为这样的公司工作吗？可昨天，我在演讲评估时，表现的并不好，紧张，因为他们的重视程度，让我没有想到，然后没有发挥出平时的演说水平。

单独面见了面试官，我们的面聊很轻松愉快，问了我挺多问题，但是他是以聊天的方式进行，不是以一副严肃和无所谓大学生的态度，大概谈了 20 多分钟，出来时是他主动给了我一张他的名片，说有什么问题可以打他电话。一看名片上的职务，还挺高的，估计是分公司副总这样。出来时就想，要是能在这样的管理者的公司里工作，真的很棒。在期待的过程中，还是没有等来下一轮面试的通知，这个时候就得自己积极主动点，电话问了一下昨天那个面试官，他告诉我说结果会在五一结束后通知。

在此发面经，赞人品，希望能进中海地产，就如某年春晚上宋丹丹十分想见赵忠祥的心情一样，我也十分想进中海地产。同时希望大家在找工作过程中，互相帮助，不要把别人看成你的竞争对手，我能获得在演讲评估后的面谈机会，会场上认识的那个女孩帮了我很大的忙。

2.28 中海地产面经

中海地产面经其实最开始我是完全不知道中海的,我知道万科,却不知道中海在中国排名第一,我鄙视自己.知道它的消息是上次在枫林宾馆一个中南大学的硕士哥哥告诉我的,我也没有很在意,就在网上申请了.结果 16 日收到他们的信息去宣讲会初步选拔,我才发现自己没有填写他们的标准简历,赶紧把消息告诉了希姐,我们 17 日一起搞了简历,下午匆忙赶去湖大了...还满意外的,我在鞋店试鞋的时候来电话了,电话那头的美女很温柔要我准备第二天快题以及相关事项.晚上匆忙找尺,笔,工具什么的,托湖大的给我们买硫酸纸.早上去得早,等了满久,,大约 9 点 1 刻才开始考...只有规划的是画 A1 的.一个 30HA 的小区规划....瀑布汗....我已经很久没有摸过笔了,,手绘它还真不是我的强项..大集团到底还是人性化,给每个人准备了水,牛奶和面包,,,快题 4 小时..我完成得很一般,,,来不及上色了,也缺少入户路,只是总体把握还行,关键是还要求经济技术指标啊...我滴天...我只好乱填了,,交图纸时监考官都会问是不是硕士,把导师名字写在图纸上,再汗一次,,除了我和希姐,在座的全是硕 G 硕 J...还有头天晚上从华中科技打火车赶来的 MM.....真不是一般的强大...今天在 BBS 上逛了满久看了很多中海的面经,,才发现自己简直就是一堆钻石中的小沙砾....长沙站就不说了,都是中南和湖大的硕为主,其他地方站全是清华北大同济的牛人.....我再一次鄙视自己,高考要努力点考个好大学多好....名企都有名校情节,估计非 211 和 985 的都要靠边,除非是能力特别突出,外表也非常 NICE 的...当然,最后是实力说话,但是名校的同鞋们都是挤过独木桥再接受了 4-7 年优秀文化熏陶的,差距还是摆在那里的. 其实我就当自己是去凑热闹的.对于我们这种非重本的 2 流院校,真的要自己去把握机会...我不在乎面试时被 BS 被 OUT,但是如果连机会都不去试一下的话,我会难过很久..希姐说得对,没有激烈竞争面试的人生是不完整的人生..俗话说,熟知宝洁八大问,走到哪里都不怕... 我收到 HR 的笔试通过通知,我的人生圆满了... 最后觉得需要赞美下光大集团,因为个人原因,我拒绝了他们上次的邀请,没想到他们给我调剂了下,安排过几天在湖大直接笔试,朋友说光大集团不错,我应该去试试... 很感谢中海集团海之子体验计划,也感谢光大集团对我的信赖,一路走来,学到了很多,还认识了一些朋友,在不同的面试点都碰到了那个湖大园林的 PLMM,,没有想到她也是个硕,,,我们真的很有缘. 当有同学问我为什么这么热衷于去应聘时,我也愣住了,难道不应该自己去找工作吗?难道真的要你的爸爸妈妈去做人情帮你安排好一份安逸的工作吗?也许你想考研,也许你会留在实习单位,也许你家里已经给你找好单位了,但我始终觉得应该自己去试一试,失败算什么,此处不留人,自有留人处,也许只是岗位不合适罢了,不能因为害怕失败而不去尝试,...当然,你要有 OFFER 了你也可以拒绝滴,,,虽然不道德,但是很爽.....这个话是特意写给君同学看的.....共勉之....加油..... 希姐,你也是好样的! 本文仅代表作者观点,与本站立场无关.

2.29 中海地产面试总结：如果你低调、诚实、有理想、有能力

上午刚到公司签了三方，和老大面谈一个多小时，就自己的未来以及面试的东西讨论了很久，下个星期就要

去公司实习了，恍惚间还有点觉得不真实，不过果断拒了其他 offer，投向了中海。在开始职业生涯之前，把自己的面试经验以及了解到的一些信息分享一下，希望对后面的童鞋们有所帮助，找到自己心仪的工作，判断中海是否真的适合自己。

先说一下自己的情况，在华南区，以前也没有听说过中海地产，只知道地产界的招保万金，不过周围有个同学在这方面很关注，才逐渐开始关注中海地产。11月中海地产到华南理工大学开宣讲会，托那位同学的鸿福把简历交了过去，当时的感觉就是纯粹打酱油，因为感觉中海的简历与别家有点不一样，可以很好的考察一个人的学术研究、社团活动、学习成绩以及社会实践，不过好像和其他的一些央企采取的简历很相似，例如中建钢等。简历真的没啥好说，把自己觉得最牛叉、最有含金量的简历挖掘出来写上去就好了，不要在乎 title，而是在意实际活动的收获。

11月3号晚上10点多收到短信通知，邀请参加11月4日在华工五山校区（好远啊，感叹下）举行的演讲评估，演讲评估的题目以及规则万年不变，我的核心竞争力，时间1分半钟，不能超时。还好以前有参加过一些学生组织的换届，对这底下300号人的规模即兴演讲过，所以有准备的演讲自己还是挺有底气的。说一下自己在下面听的时候的感受吧，有这么几点感受：

1.第一印象很重要，倒不是说你的形象有多少，当然如果你帅到不行，漂亮到不行，那自然最好。第一印象我的感觉就是气场以及亲切感，感觉演讲前最好可以微笑，增加人的亲切感，鞠躬等等礼节是必要的，演讲过程中也不要左右来回晃动，很容易给人不踏实的感觉，如果可以增加手势当然最好；

2.声音 声音我个人觉得还是大点好，因为演讲评估的课室很大，底下坐着30多个一起面试的还有30多个各公司的中高层以及HR们，声音小了很难吸引人的注意力，演讲评估的筛选我个人感觉今年很激烈，如果你在同组中不能出类拔萃，基本我觉得就没有希望来了，因为招的人太少了；

2.方式，逻辑 VS 感性，当然这个问题大家看法不一样，但是我在底下真的很反感拿一推奖学金、title、项目之类出来砸人的，因为能坐在下面听你演讲的，都是优中选优，大家不缺的就是奖学金、title、项目之类，这类东西没有最大只有更大，讲这些个人觉得真没有意义，还是觉得抓住一点讲比较好。另外，因为自己的风格，觉得演讲时候如果能够感性一点，我觉得渲染力够强；

4.时间，一分半钟，差不多350字左右，不要超时，一定要练过，要是时间没有把握好，基本上就是死刑。

11月8号

以为没戏了，因为有消息说4号下午已经有人去面试了。不过这里自己要说一下，中海的招聘比较放权，基本上是各个分公司自己独立的决定自己要的人，报的地方决定了你面试的时间，如果分公司不在当地，那么就要晚一点。

11月7号接到中海地产某分公司的电话，邀请面试，当时刚面试完龙湖，觉得很恍惚。

11月8号的面试是终面，也叫做城市评估，流程比较复杂，如下：

1.自我介绍（很关键，稍后说明，后来和老大聊天才知道的）

2.即兴演讲

3.群面（有点角色扮演的感觉）

4.单面（3V1）

5.笔试

基本走完需要半天时间，这个一定要精力充沛的上战场。分别具体说一下

1.自我介绍，每个人自我介绍，时间1分钟左右，不具体卡时间，但是非常非常关键，因为自我介绍是你留给主考官的第一印象，如果你表现的出色，那么在后续的环节中主考官会更加的注意你，否则有可能被淘汰。LZ的自我介绍很烂，有点小紧张，卡壳了2下，唉，一段自我介绍说过好几次，竟然这么挫。建议大家首先要微笑，拉近和主考官的距离，自我介绍也要发挥出好的水平，语速控制好，不好卡壳，内容也要够吸引人，如果输在起跑线上，如果小组面试人很多，很容易直接被淹没（LZ很好运，那天共有5个人有资格参加面试，不过有两个牛人

竟然直接放弃，所以只剩下三个人，要是 8-10 个人，估计就挂在自我介绍上了)

2.即兴演讲，流程如下，组织者会说三类演讲的类型，我们那天是宏观经济、哲学以及企业文化，每个人需要考虑将这些话题排序，那个自己最擅长，哪个最不擅长。每个话题有若干具体的话题，依据来面试的人而定，一般共 100 个话题，那天我们人少只有 30 个话题。在排序结束后，根据每个人的排序，每个人首先准备 1 分钟，演讲不超过 1 分钟，演讲一个自己最不擅长的话题；而后，每个人准备 2 分钟，演讲一段不低于 2 分钟的演讲，这个演讲的话题为你选择最擅长的。lz 选到的分别为房产税、央行加息（幸亏以前经常去天涯，要不然亏大，大家要多积累啊）

即兴演讲后，组织会要求大家互评以及自评，评价其他人的表现，并且要根据你和其他人短短的接触，说一下你对他人的看法或有多了解。

流程结束后，所有面试者出去，主考官会对其表现进行评价。

3.群面。这个没有经历，因为我们那天只去了 3 个人，所以这个流程省了，好可惜，但是匆匆听了一下大概的规则，个人感觉如果参加过学生工作，并且当到主席、副主席之类的比较有感悟。每个人扮演一个角色，我们那天拟定的是每个人扮演一个部门的总监，公司需要评比优秀员工，你要说服其他人选自己的人当优秀员工，但具体的因为没有经历过，不知道了。详情可以看以前北大一个同学写的，可以了解下。

4.3V1 每个人进去单面，面试的问题会根据前面的表现而定，因为 lz 是一个感性在外，理性在内的动物，所以为了一些感性和理性相关的题目，并且自我介绍时说自己很热心，所以问了如果自己同学挂科了，你怎么帮他之类的。跟别的面试童鞋沟通，题目完全不同，所以真的没有好准备的。后面和老大沟通，我觉得可以有这么建议：要真诚，不要遮遮掩掩，找工作是一个双向的过程，真的没必要为了拿一份 offer 而伪装自己，即使你展示了自己没有中，但是如果你掩饰中了以后工作也是痛苦，真诚的回答每个问题，是非常诚实的。自己这方面比较好，面试官问自己找工作情况，我把拿的 offer、拒的 offer、要面试的、面试完成的以及未来的求职方向都说了，反正要真诚。

要有礼貌，坐姿，这个可以百度一下，要让对方感觉到你的态度真诚且认真；眼神接触；拉近距离，如有幽默有特长可以小幽默一下。最后问题回答要慎重一点，真的，这个问题也许就关乎你拿到拿不到 offer。

5.笔试

单面结束后，所有人进入房间，笔试题目如下，桌子上有一瓶农夫山泉的矿泉水，被撕掉了标签，要求写出来你卖这瓶水的营销方案。时间半个小时，自由发挥

类似于 mini sales，个人觉得一定要逻辑，充分体现营销的基本原理，酱油女的文章可以参考一下。但是也要体现你感性的一面，因为我们的消费者真的很感性。我自己的思路如下：

a 场景设定

b 目标人群定位及解释

c 推销策略，包括选址、广告、噱头、提供的附加价值

d 顾客可能存在的疑惑点以及解决方法

e 总结，简短的总结自己的产品形态

面试完已经天黑了，一个漫长的面试，真的很有想法的面试安排，很能看出一个人的水平，lz 报的是营销策划岗，那个分公司只招一个人，所以通知很快，第二天早上 9 点电话就过来了，兴奋了很久，周五就去签了，也就是今天。

关于中海的待遇：我只能说挺好的，真的，至少是 lz 找了这么多份工作里面最实在、个人觉得也是最好待遇的，不要相信网上的。中海是央企，单纯从工资上和私企比是没有任何意义的，而且个人觉得要比也要比真正拿到手

的税后的待遇。具体数字自己还是不说了，不过真的挺好，已经可以说很偏上的待遇了。

关于中海的培训：很牛叉，虽然自己还没有开始经历，但是看了去年海之子弄得那本书心生力量以及 HR 的介绍，真的很牛叉，体制方面设计的很好。因为中海是从北京到港澳，又从港澳回到内地，虽然是央企，国有的，但是体制绝对是市场竞争化的体制，只有你有能力，中海就能给你舞台。中海的培训体系挺厉害，而且海之子是一个三年的培训计划，三年以后集团会在海之子中挑选优秀的候选人，参加锤炼计划，这个计划出来后都将会成为公司的中层管理，按照常规路径至少要五年。希望自己以后也能成为被锤炼的人。

好吧，没有经历群面觉得很可惜，不过经历了其他觉得很受用，今天和老大们聊了面试的细节，也明白了自己的一些问题，面试技巧很多大牛觉得没必要，现在自己觉得很有必要去看一下相关知识，因为不是所有的 HR 都给你时间表现自己，人多了就算时间多也很容易淹没在人群中；还有，中海的价值观，虽然很虚，但是如果你是那种人，那么中海绝对适合你。

后天实习去了，以后就不能是纯粹的学生了，怀念一下。

希望大家都能找到适合自己的工作，找到自己的舞台，也希望以后有人能看到这个帖子，并且弱弱的盖个楼，thanks 所有看的人以及回复的人，最后感谢中海地产，嗯.....

第三章 中海地产综合求职经验

3.1 中海海之子之路全程回顾---一把辛酸泪，但也要凯歌高唱

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1931735&extra=page=1>

之前对中海的印象就是很牛很牛很牛，因为我的一个担任学生会主席的直系学长进了中海人力资源部，我们同学之间也有传闻说学长年薪 20 万什么的。我就读于东南大学土木工程学院，但我不是很想去工地上，不想从事工程方面的工作，所以找工作之初也是定位在了地产营销方向。

10 月 11 号中海来东南大学开宣讲会，在东大礼堂，那个规模那个气势，让我心里只有一种感觉，好后悔大学里没有好好努力，要不然现在面对这样好的企业时心里也不会这么没有底气，当天下午开宣讲会的时候中建钢构那边短信通知我让我过去签协议，我想着听完宣讲会就过去签了，做一个保底，或者说给自己的一个退路。宣讲会很简单，流程也很简单，一个工作两年的海之子演讲，介绍中海。反正听完了宣讲会我基本上没怎么想，就去中建钢构那边了，当时那边的 HR 跟我承诺说违约的话不会找我要违约金的，所以我就签了。

从那边回宿舍后，已经 7 点了，而中海的网申是宣讲会当天晚上 8 点关闭网申系统，然后我就抱着试一试的想法网申了，然后晚上 8 点多就睡了，因为那天实在太累了，上午中午一共参加了 3 个面试。我有个习惯是睡 7 个小时之后就会醒的，然后 4 点半左右的时候醒了，打开手机发现，中海凌晨 3 点多的时候给我发了短信，通知我去参加展示评估，9 点半进行。我当时那个惊讶啊，万万没想到简历没有被刷掉，后来才知道南京站的简历是 3000 份挑 300 份的。然后我马上行动起来，用了一个小时来准备 90 秒“我的核心竞争力”演讲稿。其实也没做什么准备，因为我大体上是沿用了我的自我介绍，因为我觉得一个人的核心竞争力和他要说的自我介绍应该是同一个东西。但是因为我比较注意细节、追求完美，在每一个字上都思考再三。

后来就去吃了个早饭，吃完之后呢，7 点半，我穿上我的西装，在洗浴间开始练习，由于我在大学期间做过很多次主持人，对于演讲这个东西其实跟在舞台上主持差不多，有一点区别后面再说。我把演讲稿牢牢地记在脑海里，

因为我不能依赖现场发挥，准备一份充分的演讲稿在真正演讲的时候，运用一些技巧，观众是察觉不出你是在背稿子的。所以，准备参加 2016 海之子的同志们一定要好好准备你们的演讲稿。

我 9 点多到了面试教室，人还挺多，在等候室等了 20 分钟左右的时间，一个工作人员喊了 10 个人出来，排成一条队，又等了一会儿，一起进了另外一个教室，我一进去惊呆了，那个教室本来就小，但是坐满了面试官，每个人都拿着一份面试者信息册，粗略估计了一下，大概有 30 多位。后来才知道这就是中海传说中的压力面试。然后轮流每个人上去，第一个男生特搞笑，说半天也没说清楚自己的核心竞争力是啥，后面有一个女生表达很流利，但没什么特别大的亮点，我是第 6 个好像，轮到我了，我那个时候不是特别的紧张，但还是有一点，我注意到了一个细节，就是大家都是说，面试官，你们好。而我说的，尊敬的各位面试官、各位同学，早上好。因为作为一个主持人，我在开场方面很注意，我会顾及到在场的所有人。唯一的不足是我本来想说上午好的不知当时怎么回事说成了早上好，后来自己想到这里就觉得搞笑，那个时候已经 10 点了。然后我的演讲很有激情，思路也很清晰，从三个方面说的，都是按照“我怎么怎么样，加上一个论证的例子”这种格式，我当时说的是，我是一个执着的人，我曾参加扬州马拉松 balabala.....我热爱主持，大学期间我曾 balabal....我做过很多兼职，balabala....最后总结：这就是我，勇敢，坚强，渴望成功，谢谢！我说完其实只用了 1 分 14 秒，因为我之前准备的时候计时了，记了好几次用时都是 1 分 14。在这里还要个大家分享一个经验，一定不要超时，一来超时会让 HR 对你印象不好，二来说多不如说的简洁好。

但是我还是没有想到我能通过展示评估这个环节，但是中午 12 点多的时候收到短信，让我下午 3 点半去榴园宾馆参加评估中心。当时我还是很兴奋的，马上百度中海评估中心是什么形式，网上说的是群殴，并且有一个即兴演讲，但后来发现不是，就是很普通的无领导小组讨论。但后来看上海站、北京站都是群殴、即兴演讲的形式，不知道为什么南京站没有采取这种形式。估计是因为因为南京是第一站的原因吧。当时面试地点在榴园宾馆，是我们学校的一个三星级酒店，环境舒适，所以给人的感觉是一点都不紧张，如果你很紧张，不妨在等候的时候多和周围的同学聊聊天，实际上这对于后面你的表现是很有帮助的。二面中，我表现的很一般自我认为，我既不是 leader，也不是“总经理”，又不是“部门总监”。当时我们 10 个人一组，先是给你 20 分钟静默思考答题，接着是 30 分钟讨论，最后 5 分钟总结发言。当时我是完全投入到了其中，几乎是忘了是在面试，可能是中海营造的那种氛围的原因吧。至少我表现出来的的是一个很好的协作者。二面结束后，主持人又来了一段华丽的结束语，真的，中海的人都好有气质。我们排队准备出去的时候，我刚起身没走几步，就被一个男 HR 叫住，说，某某（我的名字）你等一下。然后他还叫了几个人，具体是几个人我不太记得，当时还沉浸在无领导小组讨论中还没出来。后来我才知道，中海招人都是分公司自主招的，如果你能通过演讲环节和无领导小组讨论，然后还需要有一位赏识你的人，或者说你是你人生中一位重要的伯乐，你就离进中海不远了。好在，有人相中了我。

长沙 HR（以下简称 A 姐）找我约谈，或许，她就是我的伯乐，我心里将永远满怀感激。那天我一共和 5 位 HR 谈过，先是一位年轻的美女，后来是长沙分公司的 HR，之后是我的黄冈老乡，好像是杭州分公司的，后来又让我去见杭州分公司的人力资源总监，总监见完了 A 姐给了我一张联系卡，又把我带去见长沙分公司人力主管，主管和我谈了好半天，问我想不想去长沙，想不想做策划，还跟我仔细地介绍了营销和策划这两个岗位，我说愿意。后来 A 姐跟我表示，可以提供给我的岗位是长沙分公司策划岗，让我再考虑一下再跟她联系。还说给我两周的时间考虑，然后我就走了。当时我应该就说，我不用考虑了，我愿意接受。然后在第二天上午我给 A 姐打电话，向她表达了我愿意接受长沙的职位，她说：“好的，我因为现在在出差，等我回去之后把你的情况向我们领导汇报一下，到时候可能还会有一个和老总的视频面试。”

从 10 月 13 号等到 10 月 18 号，还没有什么消息，我也理解，毕竟中海的 HR 们现在正在全国各地奔波，昨天看到我前面提到的那位学长半夜两点在他的朋友圈发的状态：两眼一睁，忙到天黑。还看到学长前段时间发过的一条状态：“盗词一首：此去东南西北，还看初夏秋冬，问尽万千人事，寻遍天下贤忠。”说实话我挺感动的，从中我相信大家也可以看到中海人的认真态度和一些可贵的品质。

10 月 23 号，上课无聊，正好带了电脑，再来码一些字。前些天我跟上面提到的那位学长发微信，问了一些具体情况，包括视频面试之后被刷掉的可能性有多大。学长告诉我，每个岗位在全国选拔的过程中，会选择两到三个候选人，具体能不能进还要看视频面试的结果。其实和我猜的答案差不多。所以我现在也不太在意到时候视频面

试的时候应该怎么表现，真实的表达自己就好了。有时候，很多事情其实都是上天安排好了的，是你的就是你的，不是你的你再强求也没用，所以我现在很淡定。

11月1号，我去外地办事，当晚接到A姐的电话，A姐告诉我说长沙的编制缩减了，本来是4个现在是2个，考虑到我没有湖南籍背景，所以中海长沙与我无缘了。当时A姐给我说帮我推荐到佛山或者南京或者武汉，我也挺淡定的，知道这是长沙公司做的决定，我再说什么都没办法改变，就很痛快的说，没关系，A姐，我也听说了中海突然缩减了招生名额，我很理解，同时向她表达了强烈的想加入中海的愿望。当时我并没有对推荐到其他公司抱多大的希望，回到宾馆，加之在异地的原因，心里万分的委屈、难过，一个人在宾馆狠狠地哭了一场，哭过之后，感觉好多了。心里也默认了这个事实。

然而，就在11月3号，下午接到了中海佛山公司打来的电话，让我去佛山面试，策划岗。下午点多又接到了武汉打来的电话，也是通知我去面试，置业顾问岗。并且两个面试还没有冲突，武汉的是在这周，佛山的是在下周。而且佛山公司还说到时候公司同事会帮我买好机票，我直接去机场就可以了。想不到我人生第一张机票是中海给我买的。从这点大家应该就可以看出中海的气度是怎样的。否极泰来，人逢喜事精神爽，真的好惊喜。从鼓楼地铁站回来的路上我几乎是蹦着、跳着回来的。当天又接到碧桂园的电话，催我交三方，但我还是想再拖一阵子，万一被中海要了我肯定是要去中海的，而且我们学校三方是不能毁的。

11.07，晚上和中海武汉公司的孔姐打电话，电话面试。她问了一些问题，我答的都很不好，问我对我影响最大的事情，我对置业顾问的理解，面临的最大的压力等等。可能是我长久以来都是把自己摆在策划这个岗位上进行思考，对于销售没有太多的想法，所以在回答的时候不知所云。而且这次武汉招的不是置业顾问不属于海之子范畴。孔姐告诉我说我可能不太适合做房地产销售，不想耽误我。本着对我负责的态度所以没让我去武汉面试。我相信她所说的不是敷衍我。但同时我又不相信她对于我的判断，我认为我是适合从事房地产营销策划的，可能营销不是特别适合，但策划的话我一定是适合的。孔姐的意思就是不适合做营销就更不适合做策划，策划的要求更高，压力更大。但她还是表示，你先去找一下其他的工作，如果我明年三四月份的时候还没有找到工作，而且还是坚持要做房地产营销，可以找她，她会给我机会。总之她的意思就是岗位我可以提供给你，但是我目前认为你不适合，怕耽误你。最后我说佛山中海让我下星期去佛山面策划岗，她很惊讶，因为她以为是面置业顾问。还说我今天对你讲的话你听一部分就可以了。可能在讲这个话的时候她也会有些一些质疑自己的判断。总之呢，我一定要去试一试，我不比别人差。我不能因为孔姐说我不合适我就放弃这个行业了。当然，人需要反思，自己适合做什么，我也反思过，我认为我是适合做策划的。可能今天的电话孔姐没有真正了解我，所以才有了相应的一些对于我是否能够胜任这个岗位的质疑，但归根结底还是怪我自己，今天没有表达好。另外我总结了，我只有在那种目的性很强，然后自己表现欲望特别强烈的时候口才才会非常好，要不然脑子一片空白。

11.07，希望下周佛山不要再有什么意外，海之子，我来了，你在哪。3进1，那个人希望就是我。哈哈。

11.07，放眼全局，如果是置业顾问不是海之子，就没有去的必要，如果佛山不要我，一心一意去碧桂园就好了。没什么大不了的。

11.13，中海佛山面试失利。5进1，4个是研究生，一个人大研究生，一个武大研究生，一个华南理工研究生，一个华科研究生，就我一个本科生，这可能是一个原因吧。还有一个原因是，我跟他说不喜欢工程力学，我喜欢的是建筑学，然后他问我，那你有自己学习一些你喜欢的专业课程吗。我说没有。的确，这次被刷是因为我实力不够，没有其他的原因。我是该好好反思了。今天去绿地的宣讲会，感觉很不错，明天上午去面试，我现在要摆正心态，好好地去面，一次失败没什么的，从新站起来就好了。

总结：

最后我去了碧桂园，虽然没能进中海很遗憾吧，但我一直告诉自己，你现在的处境就应该就是你该得到的。只能说我还不够优秀，希望自己在碧桂园可以好好加油，同样是一个大的平台，只要自己努力，一样可以收获成功的。虽然我的海之子之路没能顺利走下去，但希望2016届的学弟学妹看到我这篇文章可以有一些收获，就好了。

2014.12.10，南京

3.2 14 年中海·海之子 offer 一路

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1901791&extra=page=1>



2014.11.3 拿到了 offer 说好拿到一个 offer 就写一个面经，应届生板块很不错，自己从中获得了很多经验，也留点痕迹为以后的学弟学妹参考~当然也为中海板块增加人气~面了无数家企业，也拿到了几多 offer，但仍觉得海之子之旅是截止目前面试觉得最棒的一个经历，无论是朋友还是回忆！

一句话是：无论拿不拿得到 offer，中海海之子项目的一段旅程都是非常受启发的和精彩的一笔，有条件的同学请务必申请！良心推荐！

简单的个人背景介绍：

上海交大小硕（法律，被迫保送这个专业，其实不感兴趣，由于女朋友在上海，故此），华中科大新闻系本科，奖学金荣誉各个级别都有些，副主席副书记班长等学生干部也当过，在 Cambridge 有过海外交流，大致背景这样，就不赘述。

1.网申

这个阶段没太多描述，按照要求填写就好，小 tips 是荣誉奖项最好是校内 3-4 个，校外 3-4 个（有的同学觉得荣誉奖励不太重要，其实不然。建议从国际级到校级写，多的话校级以下就不写了，6-8 比较为宜），因为蛮多企业（包括中海）很看重校内获奖的，毕竟学生学业为本；实习最好 3 个左右（终面有个同济妹子在万科、金地、中海三份实习，我觉得很完美的地产求职简历）

2.演讲评估

题外话是收到演讲评估是深夜了，关键还弄错了（让去东南大学面，囧），其实一开始对中海觉得很 low，竟然这种错都犯，当然知道这是外包的。。

演讲题目是关于个人核心竞争力，90 秒，据说中海 N 多年都是这个题目，虽说当天晚上可以准备，不过我太懒，也没怎么准备，所有的一面我都同一个自我介绍（即比较传统的，姓名学校学生干部实习经历海外交流 1 分钟 大家可以准备下中英 都是定式的~）

演讲的时候临时改成了 80 秒，说为了检验大家的随机应变能力。同一组的上外的姑娘这个环节我觉得很出色，用了很多成语与她的名字相连，很用心，这个环节其实并不是自我介绍，HR 看的不是自我介绍有多 NB，而是口才，其实有亮点的人很有优势，让 HR 记住你就行，因此这个姑娘的方法我觉得还蛮有效。

这里请允许插一句，中海的流程跟其他传统的群面，二面，HR 面，压力面，高管面不太一样，蛮看重个人口才（感觉腾讯的这个传统流程比较全，有兴趣的同学可以走走这个流程）。不过别出心裁的也不只中海，其他企业，比如融创绿城（营销岗）一面是谁是卧底，二面是推销东西给 HR（当然 HR 很 tough，各种不要拒绝，还有突发情况出现另外个 HR 等等），三面是三天的实战实地营销等等。

3.评估中心

当天上午演讲结束，中午就收到了下午的评估中心环节，不由感叹找工作的朋友是伤不起，不过这个环节我超级喜欢！

4 组人，1 组 10-12 人，进入会场，坐定。每一个同学拿到小组讨论题目，暂时不允许看。

主持人简要介绍项目后，第一组的同学率先起身进入台前，后三组的同学开始看题，进入静默状态，即只允许个

人看题，不允许发声和讨论。

第一组的第一个同学抽题目，思考一分钟后，即兴演讲一分钟，开始演讲的瞬间第二个同学抽题目，第一个同学演讲的 1 分钟时间作为第二个同学的思考时间，以此类推。（这里插一句，中海全国各地的 HR 都是同时来到某个城市，进行完了一个城市环节再去另一个城市，因此这里的 HR 阵容是非常强大）个人感觉海之子是非常看重口才和随机能力，我抽到的题目是“细节是魔鬼”，由于新闻系的关系吧，个人觉得，其实最好的演讲并不是抒情或者口号式的，那种叫朗诵不叫演讲，最打动人的永远是故事，因此我临时想到在外面排队候场的时候，同济大学经纬楼非常有特色的地板，不过有点卡女生高跟鞋的一个细节，结合题目讲述了一下，个人感觉效果还不错（后面会有解释），供参考~

第一组的同学都演讲完后，第二组上场进行同样的方式，第一组同学看题，以此类推。

即兴演讲结束后，所有同学都可以结束静默状态了，开始小组讨论，小组题目跟群面的应该大同小异，当时是作为一个公司进行员工评奖，大家扮演不同的角色（总经理，CEO,CFO 等等），进行阐述就好，最后由一个同学进行汇报。在这里我不想拘泥于这个题目，提几个群面建议抛砖引玉，（1.有条件当 leader 的时候一定当 leader；2.看题很重要，尽快理清思路，第一个发言很重要（甚至比当 leader 还重要），且第一个发言千万不要关注细节，提供大家一个提纲；3.不要抢别人的话，多承接别人的话，多赞同，引出自己的进一步观点；4.遇到分歧，妥协合作是前提）这样的总结就违背了我是说的打动人的永远是故事（事例），不过现在临时也没法想到具体的，大家都说群面很随机，不过我想脱颖的人一定也是有道理的。~~最后我们组我当了 leader，进行了 2 分钟的阐述，这里有个建议，就是无论有多慌多紧张，请记住眼睛一定要跟 HR 交流，（这个我没注意，是我在之后去复旦面中国五矿的时候，HR 跟我说的，说我总是不看他，会显得紧张或者不自信，我觉得他说的蛮好，眼神交流真的很重要，顺便说一句，五矿真的很土豪）

4.HR 约谈

第三个环节基本上是从下午 3:30 到晚上 6:00 还没走出同济校门就收到当晚 HR 约谈的通知 大家都是蛮拼的 这里也有个小 tips: 如果有条件，永远请向面试你的人说声辛苦了，其实 HR 也是蛮辛苦的，尊重人也是打动人。当时很开心，觉得自己果然 NB，这么快就约谈了，结果后来莫名又陆续收到另外 3 个约谈，都称是中海的，额我当时很困惑，后来才知道，正如之前所说中海是所有 HR 都来一个城市面（北上广深成都厦门沈阳等等，所有 HR 都去），因此也代表各个不同分公司，所以 HR 约谈是代表不同公司与你约谈。

第一个约谈的是中海商业的，超美的 HR 姐姐超有气质，后来才知道她是商业人力资源副总了，85 年的海之子，因此从另一个侧面看出公司对海之子还是蛮重视。非常有幸，她说想单独聊聊，因此在同济咖啡屋，聊了很久，聊天中得知她对我即兴演讲中关注高跟鞋被地板卡住这个话题很关注，因为她被卡住了好多次，呵呵，因此觉得我眼光很敏锐，呼应下上文~~另外说中海商业在上海只招一个人，而自己又非上海不去（哭，其实深圳真的很不错，无论从工资还是发展方面，她非常希望我能去深圳，不过没办法，故此作罢），我也问了她很多问题，比如她对房产的理解（这个终面有笔试），商业地产方面的细节，等等。谈了大概半个多小时，后面的同学也陆续来了，所以就结束了会谈，不过这个单独的机会让我之后各种地产面试用到了很多，因为加深了很多对中国房产的直观认识，这里不表。这边商业的面谈是 6 个人一起面，大概就是自我介绍，评价下你身边的人的表现，然后说说对商业地产的理解，这里也许大家都会遇见个问题，经常会被问到你们组里谁最好，谁最差，为什么，这个问题真的蛮尴尬，我的建议永远只有一个，就是实事求是，而且不仅是这个问题，我觉得所有的 HR 问谈都应该实事求是，适不适合并不是你承认和否认能觉得，HR 都很专业，因此我建议永远会谈的时候实事求是，基于最基本的信任，反倒是无为胜有为，当然纯属个人见解了，这里也说下我的 6 个小伙伴，3 个复旦 2 个交大 1 个同济的男生，真的很优秀！

随后商业的约谈结束，又去一家约谈，这边是一对一约谈，可能是自己累了吧，竟然谈了半天结束了也不知道是中海哪家子公司，囧~

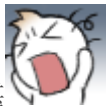
当晚回到家。。。。11 点了~~~

第二天，有一家常州分公司的，说希望自己前去，并提供一个非常有竞争力的职位，可聊到自己非在上海，表示了惋惜，面试官也是一个华科的学长，其实大家都会遇到这种情况，在一个不是北上广的地方，大家得到的职位

更高，更受器重，发展晋升真的很快，而在北上广，也许并不像那么顺利，如何抉择？我这里也给不出一个参考，不过个人建议是追随你心，原则是第一份工作一定最好是一个大公司大城市，当然仅仅是建议。下午，终于到了上海公司了，哭，面了这么久终于找到组织了，也是单面，就聊了聊简历，未来发展等等，一个 HR 是准妈妈，结束后祝她早生贵子。

5. 总裁面

连续两天折腾，这里感谢下同济桂花幽香和夏日靓丽的学妹们~（为什么同济四平这么多妹子~关键是还那么多好



看的妹子，让其他工科学校情何以堪（此处应有表情） 扯远了~

等了一周多，不过也是在各种面试，再次为毕业季的同仁们表示最诚挚的钦佩~

也是在复旦去面土豪五矿的时候，收到了中海上海的通知，正好与上海银行管培的面试冲突了，果断放弃上行。我爱海之子~

一个 7 个伙伴，2 个交大，3 个同济，1 个华师大，1 个法国学校，这边总裁比较威严，先是自我介绍（因此这个规定动作大家熟背就好，以至于自己有天跟女朋友的朋友吃饭，让做个自我介绍，我脱口而出的竟然是我叫 XXX，来自上海交通大学，研三，额。。。），然后大家谈谈对中海的认识，最后可能他也蛮忙，出了几道笔试题让大家做，谈谈口才之外的文采，主要如下：

1. 对中国房产发展的认识（注意没说时间）

2. 上海的认识

3. 对中海的建议

4. 中海在上海的项目

5. 拿了一个在上海的项目策划书让大家谈看法

可以百度谷歌，不过又回到我之前说的一个话题，永远最打动人的是故事，而不是口号或者是答题要点，我大概简要说下我写的。。。

1. 这里就结合了我跟商业的美女姐姐聊天的，引用了很多她的私人观点，大体上是中国房产也许大家都觉得黄金 10 年已经过去，实质上我认为其实是能够无序赚钱的 10 年过去，有序化的房产时代将要到来；以及住宅地产将越来越个性化，与装饰公司的合作，以及商业地产的兴行等等~大家仁者见仁智者见智吧~

2. 我主要也是结合此前参加中美杰出青年去纽约的时候，将纽约与上海的对比，更加法治，更加注重公平，尤其是人情冷暖将成为主要考验城市标准内涵，插一句，因为上海也许陌生人太冷漠，多么希望大家都能像其他发达国家，陌生人之间也能互相一个笑意~未来之路还很长~

3. 这个问题，我主要也是用对比，将中海对比交大，其实中海真的很赞，文科万科，理科金地，工科中海，也许中国人传统观念比较固化，就只知道清华北大是最好，觉得其他如交大都不是一流，之于我爸妈也许他们也只知道万科，中海是什么都不了解，因此我写的主要是如何让中海的牌子在中国人的观念上成为第一，真正成为“行业精英领导者”

4. 这个，真只有百度。。。。。想想说的第三点 真是惭愧~

5. 这个，仁者见仁智者见智吧，不过我总觉得一个宣传册，老百姓关注的其实就是地理、地铁、地方 供参考~

至此，我的中海海之子项目就结束~大概过了 2 周，今天收到 offer~

不同公司应该还有不同的流程吧，比如商业貌似还有个总裁的视频见面等等

回首才发现，自己写了那么多流水账，也不知道对于大家是否有帮助~希望能有吧~

虽然没最终决定去不去，再回答大家几个问题吧，1. 关于发展，我觉得从美女 85 年海之子总裁姐姐就能看出，公司还是蛮重视海之子项目，感觉应该还 OK；2. 关于待遇，我真不知道，如果去了再私聊，不过我总觉得发展大于待遇。

最后的最后，再给大家重申，永远对你的面试官微笑，永远说感谢，不是为了拿这个 offer，而是为了未来我们的社会人与人之间更加亲近与友好~

虽然那个 HR 姐姐看不到这篇日志，也在这里祝福她和她的小 baby 吧！也祝福大家找工作都顺利！

3.3 5.30 日入伙体验

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1706101-1-1.html>

5月30日，我和李瑗涛来到凤凰熙岸项目现场进行入伙体验。这次的体验项目有所不同，我们去了交房现场。

我们到现场的时候，已经有不少业主过来了。与想象的不同，交房并不是一个简单的程序性过程。在交房前，不少业主还存在着各种各样的疑问或者担心，我们的客服人员需要在交房前与他们解释沟通，有不能马上解决的，需要记录在案以备后续沟通，这些都是需要技巧和耐心的活。我们的工作是在录入客户反映的问题以及复印相关资料。虽然看似简单，但对于后续的客户沟通有重要的参考价值。

午休时，中海的前辈还带我们参观了售楼处。售楼处身在一片风景秀丽的人工景观之间，假山、溪流、莲花池、休闲座椅，处处透着闲散自得的范儿。进入售楼处，首先映入眼帘的是凤凰熙岸项目的模型图，周围陈列着几类户型的模型图。一楼有一面是巨大的落地窗，从落地窗望出去就是人工的假山和瀑布，非常漂亮，还能听到水流声。

参观完售楼处，前辈还带我们去看了一下待交收的房间，并为我们两个非建筑类学生进行了简单的科普。这里，我第一次看到了先进的内拉式窗户，它在保证通风的情况下有效利用了空间，着实让人眼前一亮。还有阳台上洗漱台的设计，也为日常生活增加了更多便利。虽然由于时间的原因，没能看到家具齐全的样板房，但所参观房间它整体简洁大方的风格还是给我留下了深刻的印象。

下午，交房处依然很忙碌。在6点，我们终于结束了这充实而忙碌的一天。通过这次体验，我不仅从客户服务方面看到了中海人的用心，还从建筑设计方面看到了中海人的精心。

3.4 成都站中海流程回顾

一进校门，就看到几个美女在找路，不知怎么的，但是我就觉得他们是中海的，可是还不等我上前去主动当向导，他们就电话催经济学院的师兄 HR 来接了，一路尾随他们至在去年因地震川大才舍本大翻修的西五报告厅。这个阵势太强大了嘛，之前的腾讯啦、宝洁啦、万科啦、等等牛逼的企业都绝对汗颜。好几个热气球挂着横幅，两排几十个展架、一个超级大的背景板，几个自带的保安当门童哈哈（估计是中海物业的兄弟），所有人员统一着装，对面就业指导中心正在宣讲的完全没了气势！这就是中海！当时感叹并立下决心——就是她了！！！！

来的太早了，门口除了 HR 基本没有同学到，就在那里等了一个多小时，可待到会场开放时，早已是人山人海！华科的 HR 哥哥，很是和善，在我和同学开玩笑被听见后，还在一旁笑“磨合”！哈哈！一个半小时的宣讲，庄重而不失轻松，很强势的没有 Q&A 环节，哈哈，会后直接按序出去投简历，看着旁边管理和物业的简历篮空空的，再看看我们的营销策划，早已经换了几个篮子了！哎！

晚上十点接到短信通知，第二天的演讲评估可是要了我的命了，平日里和兄弟们扯淡那是天上地下，东西通晓啊！可是演讲我还是头一遭，在学校的那些个社团或是组织的职位都是自己做事然后得到的认可，还真不是靠我这张嘴皮子！结果可想而知了，还没讲完就响铃了，郁闷的回到座位上！脑子一片空白，我都不知道自己在说些什么！！看着后面的同学一个个上台，表演越来越好！心里那个闷啊！！！！最扯得是，居然有一个 08 年被任命为某县发改局副局长的哥哥来应聘，当时下面的 HR 们直接无语！

回来之后，虽没有要进二面的准备，但还是割舍不下中海的情节，不停的刷新网页，都没有消息！但无意中在邮箱的垃圾邮件中发现一封邮件，读了半天才发现是中海发的！差点没有笑死！后来 HR 哥哥打电话来的时候，我感激涕零，弄得他都不好意思了哈哈！按要求准备了相关的题目，就跑去借了正装!!!

从来没有这么正式着装过，一穿上顿时觉得小宇宙充满能量啊！第二天真是惊心动魄，讨论时，那叫一个激励啊！这时候你才会发现人性的真实，每个人都在极力的争取机会表达自我，但是有的兄弟姐妹们真是太牛了，在这种情况下，个人认为，我只要表达了我的想法，然后只要案例的框架和步骤是符合我的设想和计划，我就不会再争什么了，身边的小妹妹甚至选择无语！看来我是真的很想进中海（哈哈）！最后的陈述，说什么的都有，但是真的非常感谢大家还是很给我面子啦，不管是最欣赏的人还是有待提高的人，我都很乐意听到大家给我提意见，感觉经历这次，我真的长大了好多，以前从没有觉得自己会在这种场合抹不开，我想只能说明其他的兄弟姐妹们都太牛了！

整个面试过程，HR 哥哥姐姐们都很 Nice,会用眼神给你自信和鼓励，当我站到台上开始紧张时，看着他们在点头，一下子就好多了！不愧是高手，这样的感觉真的无与伦比！真想把他们都一一认识，交个朋友，可是又怕人家觉得是别有用心，哈哈，所以就期待着我们能做同事和朋友吧！佛祖保佑哦！

最后，我和牛人 HOUHOU 出来，已经是中午一点了，天，一直忙了四个小时不停歇，大家一路上谈论着这两天的感受和经历。只有收获，有自豪，更有期待！但愿月底，我们这几个兄弟姐妹们，都能得到最好的结果！一定的！

3.5 切身经历海之子招募全过程

中海招募呼和浩特站的工作已近全部结束，我有幸经历了计划全过程。至于到底能不能成为真正的海之子，还有待公司的最终决定。不管怎么样，我对中海这种雍容大气，但又低调沉稳的作风深有感受。我就对呼市的招募全程做一回顾，别的地方流程也许有差别。

呼和浩特站是 24 号在内大举行的。下午两点半。偌大一个会议厅座无虚席，宣讲完就是投递简历过程。大家都知道吧，中海要求的是标准简历，而且要附带一张全身近照。我就从这份简历先说起。都说细节决定一切，一点不假。当时打印简历的时候我打印的是彩色版的，我看到有很多同学是黑白版，还有上面的照片，最好是冲洗一张清晰点的，这这样，hr 们对你会有一个很好的第一印象。还有就是简历装订的方式，人们都是用订书机订，或者是直接用胶水粘。我是用一个曲别针别的，而且我把曲别针的形状弯成了一个心的形状。其实这些都是很细很细的细节，一份彩色简历，一张清晰照片，还有一个小小的心，足以让有心的 hr 对你有所关注。我也不是说大家都照我的做，谁有谁的想法谁有谁的做法，只要你注意细节，起码说明你的机会会更多一些。

宣讲会上，说是晚上十一点可以给演讲评估阶段的回复。我不得不佩服中海的办事效率，那么多简历，那么短的时间。晚上八点的时候，我就收到了演讲评估的邀请短信。第二天，也就是二十五号上午八点十五签到，我是第一组。演讲题目我的核心竞争力，时间 90miao。当天晚上我还有课，上课的时候大概想了想内容，晚上回去就早早睡了。

我是第一组的第二个演讲，当时说实话不怎么紧张。心态也很重要，心态决定成败。大家也有这种经历，有的时候办一件事儿时候感觉困难重重

可是等事情解决了你回头想想，简直就小菜一碟。还有就是就一定要控制时间，九十秒到了就停止。我上台先给 hr 深鞠一躬，这是对人家最起码的尊重。然后最好是问他们好。我说的时候有好几个本来是低着头的，期间抬起头来貌似很认真的听我讲并有几个相互交谈。当时心中一喜，觉得我还是引起了他们的注意。唯一遗憾的是我还没讲完时间就到了，其实也就差一句话。时间到了就不要说了，道谢完之后立马下台，否则会留下没有时间概念的印象。

演讲完由于我还有课，就回学校上课了。不到十二点的时候就接到下午二次面试的电话通知。下午的面试真的是别开生面，我从来没有见过这样的面试方式。我们一共两组，专业类和经管类，一组十人。一组围着一个大桌

子坐着，最开始，hr 让我们两组站成两排，面对面大家走到这步不同意，首先大声对对面的同学说同学你辛苦了，然后又站位两列，后面的同学给前面的同学送肩，然后就回到座位。hr 给我们每人半分钟即兴演讲的机会，让 hr 们对你加深印象。人们都说自己能吃苦呀什么的，俗。我记得我当时就说了中海这种方式很特别，我倍感新奇，然后希望在这个独特的舞台上越走越远。我记得将近十位 hr 其中就有几个听我说的同时相互交流，心中窃喜。介绍完之后，首先给我们一个题目，题目的具体内容各地估计会有差异，我暂且不说了，有想了解的朋友们可以在之后的交流中提出。总之不是什么行测呀，专业知识之类的，大概就是给我们一个案例，每个人扮演一个角色，在其中大家的目标不一，谁有谁的看法，你要就你的目的作出努力。时间是 30min。我们组当时抄的厉害，他们根本不听我的。我也没对此表现出很激烈的反应。他们不听我的，我可以细细的听他们的。没人说话的时候我都认真听着，说实话，有时候也是装。但是装你也要装的很认真，别人发言的时候切忌爱理不理，忙自己的事儿。因为在这 30 分钟之内，hr 们会密切观察你的表现，不仅仅是你的发言。你的一举一动都暴露在他们的眼下。讨论结束之后，各组拍一代表就各组成果做一介绍，我们这组被一个很爱出风头的占了。由于种种原因，我们这组的任务还没有完全做完，我当时心想完了，大家没戏了。

最后，hr 告知我们，所有环节到此结束，每组出四个人对这两天的经历做一总结，时间好像也是 30s。我服了有些人，连 hr 的意思都理解不了，揪着刚刚做完的案例说个不停。我争取了这次发言的机会。首先，还是很绅士的鞠一躬。我说，。。。中海这种面试方式是我从来没有见过的，无论我们谁有幸成为中海一员，我都要恭喜你，应为你经受住了中海的考验。如果我们没有接到 offer，那起码我们见识了中海的文化，没有遗憾，。。。接着，掌声四起，我自认为发言不错，唯一遗憾的是中间有两秒卡壳了，呵呵

所有环节完了之后，我觉得我们肯定被 pass 了，就直接离开了。刚走又被 hr 叫了回来，简单询问了一下工作地区取向，然后就说让等通知。。。

那是昨天的事儿了，也就是 25 号，刚刚我又收到了短信被告知把电子简历发到指定邮箱，还是等待。。。

最后我想说，无论我能不能成为真正的海之子我都觉得无所谓了。万一有幸真被录用了，那我真是高攀了。我知道中海所招的都是你们名校的特高生，即便是名校的也是学生会什么的特别优秀的。我只是一个普通一本的普通毕业生，希望我写的这些对有意中海的学弟学妹或是同届毕业生有所帮助，希望大家小小的顶一下，不要让我的辛苦沉了。。。十分感谢。。。

3.6 了解的中海的一些内幕

朋友是中海一二线城市员工，从其了解了一些中海的信息，与大家分享：

1、“海之子”非常不容易的，是集团重点培养的下代领导层，因此竞争激烈，要求很高，参加了海之子的选拔活动也会受益匪浅；

2、海之子要求服从分配，根据工作需要可能随时派到需要的城市；

3、中海偏好外向、积极、活跃、具有优秀的组织和领导才能的人，且演讲口才能力要强；

4、中海人力资源很“正规”，“捉摸”人的本领强，中海工作压力大，不稳定，人际关系复杂，很多在职的员工有失落感，毕竟进去时非常之不容易，但进去后回报与期望值相差太大；

5、待遇的问题：中海反感新员工还没为企业创造价值就谈回报，要求高待遇，中海是国企作风讲员工奉献精神；海之子的待遇是不错，但没有流传的那么高，且各地各岗位差异很大；海之子以外的员工待遇非常一般就是一般私企的待遇。

总之大家要理性的看待各公司的招聘，现在各家公司都在纷纷抢人，宣讲会有很大的虚夸水分，如果你参与了海之子的活动，不管结果如何也是一次难得的锻炼机会，如果你有幸成为一名海之子，那么恭喜你，你很棒！如果你在面试中失利，请不要尚失信心，不是你不优秀而仅仅是不适合中海的胃口而已！

3.7 融入中海·感受中海

融入中海?感受中海

短短二十五天的实习就快结束了，接近尾声，我想说的话太多了。对自己说，也对中海说！

中海在我们学校没有发展研习营，我从大二就开始关注这个公司，大三的我更是通过了多种渠道：发邮件，打电话，发短信，写信。而且是深圳总部和成都公司同时进行。之前我并不知道成都公司招实习生，是我凭着我对这个单位，对成都这个地方的一腔热情而找上来的。就如我对侯经理说：慕名而来。终于，我如愿以偿。

下了火车，还没回家，就直奔天府绿洲大厦。人力资源部安排了我的住处，这时，我很坦诚地说，我感到了委屈。虽然初一就开始住校了，但当我面对七个陌生的室友，再加之念家心切，我突然间有一种莫名的孤独感与失落感。实习的前五天，我在央墅的售楼现场，跟着白主管，跟着几位置业顾问一起，我学习着。这是我第一次接触地产。白主管喜欢听我说一些我自己的看法，关于客户，也关于售楼部的整个工作链。这期间，我利用我的闲暇时间思考着一些事情，终于，我明白了：作为一个实习生，单位供你吃，供你住，其实，这种单位已经不多见了。我之所以会感到失落，是因为我之前把自己看的太高。而这，恰恰是每个刚出校门口的大学生的通病。我笑了，真没想到，我也会犯这种低级的通病。于是，我只想着，在以后的实习中好好干，多学，多了解，争取能尽快融入这个大家庭。

后来，我来到了写字间，在毛靓姐的指导下，整理了从零八年以来的一些楼盘项目资料。这期间，我学到了更多的东西，记得有一次，毛靓姐还专门和我聊了一会，不关乎工作，只关乎做人、做事。我喜欢这样的交谈，我也感谢愿意这样和我交谈的人。作为一个在校大学生，在这些具有很多工作经验的前辈面前，我资历尚浅，能得到这些真心的交流和指导，我特感激，感激愿意和我真心交流的人。

跟着启南大哥一起，我也感悟了很多，我觉得他总是在肯定我的工作，一直在给我鼓励。跟他一起工作是一件很愉悦的事，很随和，没有局促感。就这样，二十五天的实习就结束了。

所谓实习总结，我感觉最主要的还是应真实的表达自己的感受，所以最后，我说一些自己心底最真实的话吧：

- 1、 我认为：只要是自己愿意的，自己想要的，就应该拼尽全力去努力、去争取，没有人会愿意在你身上停留，你必须主动出击。就如此次来中海实习的机会，我们学校就我一个，这是一件让我很骄傲的事。
- 2、 之前就耳闻，说中海是地产界的黄埔军校，是一个有极强包容能力的集体，通过二十五天的实习，我想说：中海，你绝非浪得虚名。
- 3、 “置于庭中，散之四海”，我是如此地喜欢这八个字，就犹如我评价我的性格一样：敛于心，展于形。
- 4、 此次实习，我认识了很多，我也感谢很多人。是你们，让我成长。
- 5、 中海，我们后会有期。

3.8 收获快乐，难说再见

不知不觉中五十天的实习时间结束了，虽然只有短短的五十天时间，却意味深长，在这里收获了我人生中第一笔宝贵的珍藏。还清晰的记得实习的第一天，中海地产西安公司人力资源部胡经理的那番话：“中海人只讲奉献”、“实习期间要以全职身份参与工作”。怀揣着这番话，我来到了中海地产西安公司中海国际社区7-8#地高层项目部，现在回首，的确感慨万千，并借此机会与大家一起分享。

一、融入团队，熟悉项目

刚到项目部，一切都是那么陌生，在西安公司人力资源部赵正奎的介绍下，有幸认识了项目部的朱经理，经过短暂的交谈后，朱经理把我安排在A标段（本项目分A、B标段，其中A标段是由四栋高层住宅楼和地下车库组成，总建筑面积约115707.81㎡），主要配合A标段负责人做好施工现场管理工作及相关内业。一开始，我就感受到了中海人的热情和亲和力，同事们待我都十分友善，很快我就认识了A标段的负责人刘经理及盛工，在交流的过程中，我们加深了对彼此的了解，进而使我迅速融入了这一和谐团队。和大家熟识后，我更是将项目部的每一个

人都当成自己的老师，虚心请教，认真学习，从他们身上，我深深感受到了中海人的敬业与卓越。同时，他们的经验和指导也让我受益匪浅，在他们的帮助下，很快我就对实习项目有了初步的了解。



二、深入工作，实现自我

在对项目概况及图纸的熟悉后，我很快就被委以重任。刚开始我主要负责 A 标段地库的土方外运及截桩工作，同时也顺利接手项目部工程资料整理及日常收发文工作，这也使我逐渐从一个学生转变为一个职业人。看到土方一车车被运走，看到一根根超过桩顶设计标高的桩被截断，心中不免有几分欣喜，在如期交付工作面给总承包单位的那一刻，我第一次感受到独挡一面的成就。随后在地下室工程施工过程中，我每日两点一线的穿梭于工地和办公室之间，在现场管理工作中我一丝不苟，尽心竭力，收获着点点滴滴。同时也应承着我实习前对自己的承诺——像一名中海人那样严格要求自己，以全职身份踏踏实实融入工作。也正因如此，我在实习期间所做的一些工作，不论是内业还是外业，都有幸得到了项目部朱经理的肯定，不过在这背后我感到更多的是一种责任，是每一位中海人应有的责任。与此同时，实习期间恰逢集团西部区检查，让我倍感荣幸的是由我负责的材料样板室在此次检查中得到了集团领导的认可……等等这一切的荣誉都离不开每一位帮助过我的中海人，尤其是项目部的盛工（07 海之子）。在此，我要真诚的感谢中海，感谢你们，是你们给了我机会，让我第一次体会到身份的转变；是你们悉心的指导，让我在工作中成长，在成长中不断实现自我。

三、收获快乐，难说再见

七、八月份的西安虽然酷暑难耐，每天两点一线的穿梭于工程和办公室之间虽然不免有些枯燥，但这一切都无法抵挡每一位中海人的欢声笑语，在他们的脸上，你永远看不到工作的疲惫与艰辛，看到的只有微笑，就像胡经理的那番话：“中海人只讲奉献”。还记得周末时项目部全体员工及家属一起吃农家乐，垂钓的情景，还记得一天的工作结束后结伴而行走回项目部办公室的喜悦，这一切仿佛就在昨天，历历在目。身为其中的一员，幸运的我

收获着每一份喜悦，感受着每一份感动。



五十天的实习时间虽然已经结束，但我向每一位中海人学习的步伐却刚刚迈出。回顾这段宝贵的时光，有太多的不舍，因为此时的我已在这座“海平面”上凝聚了太多的中海情节，收获了太多的友情和感动，是您让我有了家的感觉。正如临走前朱经理和我意味深长的说了一句：中海，她值得你为之奋斗。

最后，再次真心的感谢中海，感谢中海国际社区 7-8#地高层项目部的每一位成员，感谢每一位帮助我的中海人！“诚信卓越，精品永恒”是每一位中海人追求的目标。我真诚期待能再次相约中海，和每一位中海人一起航行，享受！

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>

