

# 应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

## 仲量联行篇

应届生论坛仲量联行版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-404-1.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、仲量联行简介.....	4
1.1 仲量联行概况.....	4
1.2 仲量联行公司业务.....	5
1.3 仲量联行竞争对手.....	6
1.4 仲量联行在中国的发展.....	6
1.5 仲量联行公司文化及价值观.....	7
第二章、仲量联行笔试资料.....	8
2.1 2015 仲量联行笔试题目.....	8
2.2 仲量联行笔试.....	8
2.3 仲量联行笔试题.....	9
第三章、仲量联行面试资料.....	10
3.1 2017.12.1 QD Open Day.....	10
3.2 管培生面试经验(西安) - 仲量联行.....	10
3.3 仲量联行 - 实习生面经.....	11
3.4 仲量联行 - 综合管理部面试经历.....	11
3.5 面试仲量联行的 研究员 · 西安.....	11
3.6 仲量联行研究员面试经验.....	12
3.7 2017 年管培生一面群面.....	12
3.8 仲量联行项目助理面筋.....	12
3.9 仲量联行采购助理面试过程.....	13
3.10 地产咨询面试经验(重庆) - 仲量联行.....	13
3.11 12.7 JLL 深圳管培生群面面经~ 攒人品!.....	13
3.12 面试仲量联行的 Facility Officer.....	15
3.13 新加坡 JLL HR 面试分享.....	15
3.14 成都 AC 面 面试过程(详细).....	16
3.15 欧, 收 Offer 了.....	17
3.16 SH summer inter 面经.....	17
3.17 广州 AC 感受.....	17
3.18 拿到仲量联行暑期实习的过程分享.....	18
3.19 仲量联行面试成功.....	22
3.20 仲量联行电面面经(一).....	22
3.21 仲量联行电面面经(二).....	23
3.22 仲量联行电面面经(三).....	23
3.23 我的仲量联行面试记.....	24
3.24 仲量联行群面面经.....	25
3.25 仲量联行面试经历.....	26
3.26 仲量联行二面面经.....	27
3.27 仲量联行广州 AC 面经.....	27
3.28 仲量联行面试囧记.....	28
3.29 仲量联行面试惨记.....	28
3.30 成都仲量联行 RetailDepartment 二面面经.....	28
3.31 重庆 JLL 终面.....	29

第四章、仲量联行求职综合经验.....29

    4.1 仲量联行笔试题型及面试.....29

    4.2 3次面试仲量联行 管理培训生职位.....31

    4.3 成功申请到 JLL 的一点经验 .....31

    4.4 5小时决战仲量联行.....32

附录：更多求职精华资料推荐.....35

**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、仲量联行简介

## 1.1 仲量联行概况

仲量联行官方网站

<http://www.joneslanglasalle.com.cn/>

仲量联行(纽约证交所交易代码: JLL)是专注于房地产领域的专业服务企业。公司在全球的专家团队致力于提供全面整合的租用或投资房地产的决策实现增值。



地产领域的专业服务  
服务, 为客户持有、

仲量联行 2007 年全球业务收入约 27 亿美元, 拥有大约 180 个办事处, 业务遍及全球 60 个国家逾 700 个城市。仲量联行亦是物业管理及企业设施管理业的翘楚, 管理的物业遍布世界各地, 总面积逾 12 亿平方英尺。

仲量联行旗下投资管理业务分支“领盛投资管理 (LaSalle Investment Management)”为全球最具规模及多元化的房地产投资管理公司之一, 管理资产总值约 540 亿美元。

仲量联行在亚太地区开展业务超过 50 年。公司目前在亚太地区的 13 个国家拥有超过 70 个办事处, 员工总数超过 16,000 人。仲量联行在中国目前拥有约 700 名专业人员及 5000 名驻厦员工, 所提供的专业房地产顾问及服务领域包括: 商铺、住宅、写字楼、工业、物业管理服务、企业设施管理、投资、战略顾问、项目与开发服务以及市场研究等。主要客户包括不同的政府机构、跨国公司和开发商, 以及高档住宅和商业物业的业主。

### 公司历史

1999 年, 拉塞尔合伙公司 (LaSalle Partners) 在与仲量行 (Jones Lang Wootton) 合并后成立了仲量联行。依靠仲量行在欧洲和亚太地区的国际优势以及拉塞尔在北美的影响和其在房地产投资管理业务上的领导地位, 仲量联行将具有丰富客户服务经验的两家企业有机地结合起来。

早前的仲量行 (JLW) 始于 1783 年, 由理查·温斯坦利 (Richard Winstanley) 创办的这家公司当时只是位于帕特诺斯特街的一家拍卖行。1806 年, 温斯坦利的儿子詹姆斯加入公司, 继续公司的运作。

1840 年, 詹姆斯·温斯坦利 (James Winstanley) 与詹姆斯·琼斯成立了一家合伙公司, 并于 1860 年将公司搬至市政厅附近的国王大街。这家后来成为仲量行的公司在那条街上风风雨雨 100 多年。詹姆斯·琼斯 (James Jones) 的儿子弗雷德里克在其父亲退休后接管了国王大街这家公司的经营, 并将公司更名为弗雷德里克琼斯公司。1872 年, 弗雷德里克·琼斯 (Frederick Jones) 退休后, 公司更名为琼斯朗公司, C.A. 朗成为公司唯一的合伙人以及朗氏家族三代中第一位染指该公司的人。1939 年, 公司同 Wootton and Son 公司 (成立于 1892 年) 合并成立 Jones Lang Wootton and Sons。

1945 年, 伦敦城在第二次世界大战的轰炸和战火中毁于一旦。由于记录被销毁以及在分界线和土地产权问题上的混淆, 仲量行开始着手调查小块土地业主的复杂工作。通过合并这些小块土地并确保租赁和/或购买的合同, 仲量行获得了土地开发的许可。同时, 它还取得了伦敦大块土地的委托代理权。

由仲量行负责随后的开发和租赁工作的协议已经达成。当伦敦于 1954 年开始重建时, 仲量行发现自己处在一

个特殊的位置。公司取得的首次巨大成功是位于格雷欣大街的柏灵顿住宅，接着是遍布伦敦市和伦敦西区重点地段的多个新投机开发项目。

仲量行于 1957 年开始其全球扩张，当时罗纳德·科利尔（Ronald Collier）已经移民到澳大利亚，他来到伦敦并询问 Jack Hughes 是否合伙经营可以给他提供支持。这位资深合伙人说道：“前景形势喜人，但问题令人生畏。”虽然当时在澳大利亚没有投资市场，但是潜力显然非常巨大。1958 年，仲量行在悉尼和墨尔本设立办事处。六年后，在澳大利亚有 22 位合伙人和 300 名员工。在此基础上，公司先后在新西兰、新加坡、吉隆坡、香港和东京开办了办事处，并继续在东南亚和太平洋地区扩展业务。

巩固了在大不列颠稳定和可靠的地位之后，仲量行开始按部就班地实施扩张计划，于 1962 年将业务延伸至苏格兰，1965 年进入爱尔兰，接着又进军欧洲大陆。在欧洲大陆的第一家公司于 1965 年在布鲁塞尔开业，接着拓展至其它欧洲主要商业中心，包括荷兰、法国和德国。此外，由于很快发现了中欧和东欧政治变革所带来的潜在机遇，仲量行先后在布达佩斯、布拉格和華沙设立办事处，并将其服务扩展至整个地区。

仲量行向欧洲扩展的同时，拉塞尔合伙公司于 1968 年在德克萨斯州的埃尔帕索成立 IDC 房地产公司。成立之初，IDC 的创始人就相信他们能够向客户提供比当时传统方法更为专业的服务，从而比竞争对手更为有效地开展业务。这一策略一直是拉塞尔合伙公司成功和增长背后的关键因素。

由于其高瞻远瞩的策略，IDC 得到迅速成长，并很快超越了本地和区域市场对商业房地产交易和投资服务的需求。1972 年，IDC 将总部迁至芝加哥，并于 1977 年更名为拉塞尔合伙公司。

由于所处环境的影响和面临的市场机遇，拉塞尔合伙公司在 20 世纪 70 年代和 80 年代通过扩大其客户群和业务范围得到迅速成长。公司在扩大其每一项业务时都遵循一种同样的模式——发现客户需求、采取比其它公司更为专业的方式积极处理、在当前的业务中建立最初的合作关系或长期往来。

在此期间，仲量行通过挖掘北美市场的巨大潜力继续其扩展战略，并于 1975 年在纽约开办了一家办事处。早期的成长使仲量行成功地打入了纽约市中心和商业区，其周密的市场分析使那些跟随其预测的人获得了丰厚的回报。英国、中东和亚洲的货币大量流入美国，从而为仲量行打开了机遇之门，以满足诸多外国投资者对不同的市场实践和方法、评估技巧、管理功能和专业标准方面的需求。

牢固的基础使拉塞尔合伙公司和仲量行能够在变革时处乱不惊，而且在 20 世纪 90 年代为公司的扩展和增长提供了新的机遇。20 世纪 90 年代后期，拉塞尔完成了五项战略收购任务，包括：1994 年 11 月收购了一家房地产投资顾问公司，Alex Brown Kleinwort Benson 房地产顾问公司；1996 年 10 月收购一家总部位于伦敦的投资顾问公司，CIN 财产管理有限公司；1997 年 4 月收购一家财产和开发管理公司，Galbreath 公司；以及 1998 年 1 月收购了一家项目管理/设施转换公司 - Satulah 集团公司的项目管理业务。1998 年 10 月，拉塞尔收购了行业中排名第四的管理服务公司也是设备管理业务中的一家知名领先企业 - COMPASS 管理和租赁公司，以及租赁房地产投资公司（Lend Lease Real Estate Investments, Inc.）的美国零售财产管理业务。此外，拉塞尔合伙公司于 1997 年 7 月完成了公司的成功上市。

## 1.2 仲量联行公司业务

2006 年仲量联行  
在中国内地主要业绩

- 协助投资者和业主完成价值约 38 亿元物业买卖交易
- 管理超过 1500 万平方米的高档物业
- 项目管理面积超过 27 万平方米，工程价值超过人民币 8.2 亿元
- 为约 1700 万平方米高档商业、商铺、工业地产和住宅等类型项目提供战略咨询服务
- 帮助跨国企业完成 750 例住宅租赁交易
- 拓展中国业务至 17 个城市

仲量联行重心集中于商业地产 北京不弃住宅业务

国际知名房地产服务及投资管理公司仲量正在逐步退出内地住宅业务市场，未来将把业务重心转向办公、零售及工业用房地产业务上。目前，仲量联行上海公司的退出工作已经正式启动。记者就此事采访仲量联行北京公司时获悉，仲量联行的确正在逐步退出中国内地的个人住宅销售代理和一般住宅租赁市场。但在北京

公司的相关团队和业务将不受此次业务调整的影响，继续在北京市场开展企业住宅服务。

仲量联行在针对此事发出的声明中表示，此次业务调整是基于仲量联行对今年在内地的主要业务进行审慎评估后做出的决定，与公司对中国住宅市场的展望和住宅团队的工作表现无关。根据仲量联行此次业务调整的计划，今后，仲量联行在中国内地的业务重心将主要集中在商业地产、商铺和工业地产领域。其他方面，在香港，仲量联行仍将继续积极推进住宅业务；在亚太区域，仲量联行将根据当地市场状况及时调整业务战略。仲量联行北京公司市场推广部经理张瑜表示，此次业务调整的目的是为了进一步集中资源投入到公司的优势领域，确保在公司目标业务领域内保持持续性竞争优势。他同时表示，公司仍将保留专门研究住宅市场的团队，以便随时了解市场变化。

据悉，2006 年，仲量联行北京公司营业额相比 2005 年增长超过 50%。此外，2003 年以来，北京仲量联行的年营业收入每年均以超过 40% 以上的幅度增长。2007 年，公司仍将积极拓展以北京覆盖的环渤海湾地区乃至华北地区的二级城市。根据仲量联行对 2007 年北京写字楼、商铺及工业地产的预测，2007 年，北京全年将有预计超过 100 万平方米的新供应；商铺租金有望增长，高档购物中心空置率降低；同时以 ProLogis 为代表的众多国内外物流集团将在北京工业地产领域采取更多的举措。

#### 研究部门

仲量联行的研究部门为核心业务之一，负责追踪和分析市场发展和经济趋势，确保每个专业人员能提供客户最具建设性及切合要求的解决方案。仲量联行透过美洲、亚太地区和欧洲三大业务区域，为物业业主、承租户和投资者提供管理服务、交易代理服务与咨询服务。

#### 物业管理

仲量联行在物业资产上拥有过人的技术专长，帮助客户优化房地产投资组合并确保股息回报。这些专长技术包括制定吸引优质租户的特定战略、制定详细规划和预测数据、管理成本、代收租金、以及监督物业的日常管理。中国的物业管理市场随着经济发展已不断走向成熟。未来，考虑到物业管理不仅具有巨大的增长潜力，且能有效满足中国房地产投资信托基金的市场需求，仲量联行认为物业管理服务仍将是推动房地产市场、乃至中国整体经济增长的重要推动力。

## 1.3 仲量联行竞争对手

万科集团、中海地产、新鸿基地产、碧桂园、龙湖地产等。

## 1.4 仲量联行在中国的发展

仲量联行新增上海办事处扩展中国业务

日前，全球领先的酒店投资服务公司仲量联行酒店集团宣布扩大其在中国区的运作，增加上海办事处仲量联

行酒店集团中国区负责运作人，行政副总裁安瑞达将具体负责管理上海办事处。

此次新任命的高级副总裁康博涛主要负责中国区的投资买卖业务，他作为一名有资格的估价师，相信能通过多种途径为公司的客户提供增值服务。—康博涛在包括酒店、度假村、商铺和写字楼等各种房地产物业类型的销售及营销领域具有超过 25 年的经验。他同亚洲及日本的客户具有广泛的联系，就复杂交易和多项顾问业务为该地区的客户提供咨询。他对亚洲酒店市场的认识在中国及上海的投资同样适用。—鉴于国内酒店市场的发展潜能与增长趋势，仲量联行酒店集团上海办公室的成立是中国业务扩充的自然发展。中国将成为亚洲最庞大、最重要的酒店市场。我们有信心能与中国一起成长。|| 仲量联行酒店集团全球首席执行官贺德铭在近日访华时说。

仲量联行酒店集团在全球拥有 20 家办事处(包括上海在内)，公司提供专业化的酒店投资和战略咨询服务，包括交易管理、可行性研究、评估和估价、资本融资、财务尽职调查和资产管理。在过去的 12 个月内，公司已在北京、上海和天津成功地完成了三项酒店投资交易。最近，公司成功完成了盛捷奥林匹亚大厦的销售，这是由雅诗阁集团以其盛捷品牌管理的 172 套客房的服务式公寓。今年早些时候，仲量联行酒店集团成功地促成 Hotel Propertie s Limited 作为汉斯集团的合资伙伴开发 21 世纪大厦，这是一栋位于上海一小陆家嘴 ( 27.03, 0.19, 0.71%) || 金融区中心世纪大道的 48 层的综合用建筑，包括 190 间客房的四季酒店、60 间客房的四季公寓和 5.1 万平方米的甲级写字楼。刚上任的康博涛说：—中国显著的经济增长使其酒店地产市场成为全球酒店投资市场的焦点，每一个酒店投资者不能不关注中国市场的发展。不论是门户城市北京和上海，还是二级市场海南和杭州，整个中国都有着巨大的机遇。酒店业主看好时机后将驾驭市场的潜在增长动力及强劲的市场购买欲望，趁酒店市场表现走强之即退出投资并获得良好的投资回报。

安瑞达表示：—上海办事处的开设和整个团队的扩大是对中国酒店市场长期潜力的确认以及增加业务机遇的战略举动，将有望增强我们在中国的整体能力，使我们更能满足我们的客户在这一快速增长市场的需求。我们期待康博涛的领导才能以及经验能为我们中国业务的增长创造新的高峰。

## 1.5 仲量联行公司文化及价值观

我们的使命

为全世界的房地产业主、住户和投资者提供非凡的战略性全面整合式服务。

我们的愿景

成为世界各地一流业主、住户和投资者青睐的房地产专家和战略性顾问。

价值理念

•服务客户 - 我们依据公司为客户产生的价值来判定公司取得的成功。我们希望成为客户信赖的顾问和客户喜爱的业务伙伴。

•支持员工 - 员工是我们最宝贵的资源。我们希望吸引、培养和留住最好的人才。

•立志领先 - 在我们从事的每一件事情上，始终致力于成为最佳。

有时人们把房地产职业说成孤家寡人的职业。大多数房地产公司都采用促进内部竞争而非合作的制度。这从来都不是仲量联行的作风，我们致力于保持适宜的平衡，并促进团队协作。我们的奖酬和福利制度都旨在保证员工能通过协作取得成功。员工能感受到协作带来的好处，同时个人也有机会经常得到相应的认可。

就协作而言，多元化是不可或缺的组成部分。在多元而平衡的员工队伍中，员工和各个区域能建立起更强的纽带。我们的职业道德和标准能确保公平与平等。所有这些都帮助全球化团队变得更强、更兢兢业业，共同致力于实现仲量联行的使命、愿景和价值理念。

如果你想了解更多仲量联行的概况，你可以访问仲量联行官方网站：

<http://www.joneslanglasalle.com.cn/>

## 第二章、仲量联行笔试资料

### 2.1 2015 仲量联行笔试题目

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048904-1-1.html>

#### 1. verbal

25 分钟，12 个小段子(60~90 词的样子)，每段后面有四个 statements。要求判断 statement 是

A:True B:False C: Cannot say

#### 2. numerical

7 幅图(表)，每幅图后跟 5 选择题。35 分钟完成。我 numerical 正好完成，verbal 最后一段一点没看，猜了 4 题。题目本身不难，关键是速度!!160 多人笔试，24 人进入面试。

面试(仅此一轮，全英文)

6 人一组的 Assessment Center.

1. 20 分钟 reading，为 group discussion 作准备。时间足够。休息 5 分钟

2. 30 分钟 discussion. 2 老外，2chinese 旁观。休息 5 分钟

大致内容：一种新药做临床试验，6 个候选人，讨论决定选谁。综合考虑预算、候选人家庭情况、试验失败给候选人带来的影响等因素。

#### 3. 40 分钟书面 case study.

案例大致如下：一家美国的软件企业提供服务于 A 行业的软件产品，做的不错。现在公司正考虑将现有产品改进，服务 B 行业。但是，一家英国公司迅速崛起并向美国扩张，对本公司构成一定威胁。公司内部有人主张以攻为守，进行海外扩张;另有人认为，在国内向其他行业扩张易操作，且利润丰厚。你从文章中可以找到一些关于市场状况，公司现状，国内、外扩张所需资源，国外扩张可能途径等方面的信息。文章比较长，要看的快!!!

要求基于以下两点写报告。

1)公司老总在决策是否向国外扩张时，应该考虑哪些因素?2)你认为公司应该怎么做?

休息 5 分钟

#### 4. interview 10~15 分钟,1 老外。

问题比较大路。

#### 5. Psentation

1)给你 topic 准备 15 分钟。要求在一张 A1 纸上写 outline.

2)5 分钟 Psentation. 4 分钟时会提醒你时间。

Topic: 你怎么看待北京申奥成功对房地产业的影响?同时，你觉得应怎样保证房地产业可持续发展。

小结：

1.第一次做英文逻辑和数学题，非常不习惯，进入面试纯属侥幸。

2. 第一次参加 AC，又累又亢奋。英语真的很重要!!!

3. JLL 偏爱本科生。管理学院研究生就我一人得到笔试机会，怀疑是 hr 疏忽。

### 2.2 仲量联行笔试

1. verbal 25 分钟，12 个小段子(60~90 词的样子)，每段后面有四个 statements。要求判断 statement 是 A:True  
B:False C: Cannot say



## 2. numerical

7 幅图（表），每幅图后跟 5 选择题。35 分钟完成。我 numerical 正好完成，verbal 最后一段一点没看，猜了 4 题。题目本身不难，关键是速度!! 160 多人笔试，24 人进入面试。

面试（仅此一轮，全英文）

6 人一组的 Assessment Center.

1. 20 分钟 reading, 为 group discussion 作准备。时间足够。休息 5 分钟

2. 30 分钟 discussion. 2 老外, 2chinese 旁观。休息 5 分钟

大致内容：一种新药做临床试验，6 个候选人，讨论决定选谁。综合考虑预算、候选人家庭情况、试验失败给候选人带来的影响等因素。

3. 40 分钟书面 case study.

案例大致如下：一家美国的软件企业提供服务于 A 行业的软件产品，做的不错。现在公司正考虑将现有产品改进，服务 B 行业。但是，一家英国公司迅速崛起并向美国扩张，对本公司构成一定威胁。公司内部有人主张以攻为守，进行海外扩张；另有人认为，在国内向其他行业扩张易操作，且利润丰厚。你从文章中可以找到一些关于市场状况，公司现状，国内、外扩张所需资源，国外扩张可能途径等方面的信息。文章比较长，要看的快!!!

要求基于以下两点写报告。

1) 公司老总在决策是否向国外扩张时，应该考虑哪些因素？2) 你认为公司应该怎么做？

休息 5 分钟

4. interview 10~15 分钟, 1 老外。

问题比较大路。

5. presentation

1) 给你 topic 准备 15 分钟。要求在一张 A1 纸上写 outline.

2) 5 分钟 presentation. 4 分钟时会提醒你时间。

Topic: 你怎么看待北京申奥成功对房地产业的影响？同时，你觉得应怎样保证房地产业可持续发展。

小结：

1. 第一次做英文逻辑和数学题，非常不习惯，进入面试纯属侥幸。

2. 第一次参加 AC，又累又亢奋。英语真的很重要!!!

3. JLL 偏爱本科生。管理学院研究生就我一人得到笔试机会，怀疑是 hr 疏忽。

## 2.3 仲量联行笔试题

笔试（全英文）

1. verbal

25 分钟，12 个小段子（60~90 词的样子），每段后面有四个 statements。

要求判断 statement 是 A: True B: False C: Cannot say

2. numerical

7 幅图（表），每幅图后跟 5 选择题。35 分钟完成。

我 numerical 正好完成，verbal 最后一段一点没看，猜了 4 题。

题目本身不难，关键是速度!!

160 多人笔试，24 人进入面试。

## 第三章、仲量联行面试资料

### 3.1 2017.12.1 QD Open Day

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 12 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2135521-1-1.html>

10 月末投递简历——11.28 电话通知——12.1 open day 楼主天真地以为 open day 就是去参观，谁知道是包含一

场小组面的  ...

上午参观听讲，期间有各式蛋糕饼干小点心，中午在办公室吃了一顿饭，米饭沙拉海鲜汤，都很好吃



...呃...原谅楼主重点跑偏...

下午小组面试，一组 8 个人，讨论案例

- 1.各自浏览案例
- 2.挨个发言
- 3.集体讨论
- 4.白板总结

基本上就是这样了，板块比较冷清，有想问问题的可以留言，我尽量回答

### 3.2 管培生面试经验(西安) - 仲量联行

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108071-1-1.html>

先是自我介绍，中英文均可。然后是给一个案子，分小组解决问题并展示。中英文自我介绍要详细一点，突出重点，理解企业文化。小组讨论的时候最好积极发言，给面试官留下深刻印象。

- 1 你怎么理解企业文化

- 2 你对企业有哪些了解
- 3 根据简历问一些问题
- 4 根据你们小组讨论的过程和结果提出不足和建议

### 3.3 仲量联行 - 实习生面经

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-2108061-1-1.html>

到前台说是过来面试的，面试什么部门，然后 HR 会让你填写一份个人基本资料，再部门主管一对一面试

自我介绍，你的英文水平怎么样？你的未来职业生涯规划是怎么样的？为什么选择来我们 JLL？

### 3.4 仲量联行 - 综合管理部面试经历

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-2108060-1-1.html>

先是简单的自我介绍，然后针对简历进行详细的提问，随后让我说了自己的优势劣势以及为什么适合这个岗位。面试官提的问题：

- 1.在商赛中扮演什么角色，做出了什么贡献？
- 2.认为自己相比于其他人有什么优势？
- 3.为什么认为自己适合这个岗位？

### 3.5 面试仲量联行的 研究员 · 西安

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-2108059-1-1.html>

华西区总监和地区部门经理一起面的，感觉凑活。

因为是毕业生，所以专业问题较少。多以考察能力的问题为主。做了段自我介绍，中英双语。之后问了些关于本科学校的问题，介绍下本科所在的城市规划。感觉主要考察了表述和逻辑能力。这块没准备，答的有点乱。然后他问我了解战略规划部门和研究部门的区别吗，我就 blabla 说了些官网上看到的加上自己的理解。其实面试过程中我说的比较少，大部分都是华西区总监 ps.一个香港人，蛮年轻的，在介绍这个行业，介绍公司等等。下午的时候发来了一段题目，针对 local government 提怎样增加办公入住率的建议的小文章，英文的。

苏州工业园区是如何规划的？简单介绍一下。

## 3.6 仲量联行研究员面试经验

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-2108058-1-1.html>

实习面试中算很正规的，而且时间很长。

部门 Leader 和下属两个人一起来面试，面了 1h+，问了简历上的问题，问对深圳是否熟悉，还有一些有关商业地产的相关问题，接着是用英文简单自我介绍一下，最后还有小机试，主要考察 EXCEL 的运用熟练度。（主要考察图表能力和根据图表分析得出相应的结论）

因为我本科商科研究生是偏统计的商科，再加上我对于房价有一定的个人理解，所以就和他们两个扯了很久自己对于房价的看法。他们觉得我比较有个人的想法，但对于我的判断表示并不认同。

问如果你是开发商，想拿一块地会怎么做？如果你是 ZARA 这样的品牌经营者，有一家新的 shopping mall 开张，你在决定是否要在这个 shopping mall 开新店铺时考虑的因素。

## 3.7 2017 年管培生一面群面

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-2108056-1-1.html>

仲量联行非技术类管理培训生面试

群面过程：8 个人一个小组无领导讨论，每个人纸上会有讨论的题目，先自己思考，然后小组讨论，最后总结汇报，全程中文。面试生几乎都是留学生，女生较多，大部分是英国的。个人感觉：最后被选中进二面的决定因素跟发言次数或者领导能力没有太直接关系，感觉各位面试生的表现都比较接近。形象举止、思考过程、能否抓住讨论方向的重点这些方面表现比较重要。另：办公环境很高大上，hr 姐姐很 nice。

## 3.8 仲量联行项目助理面筋

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-2108054-1-1.html>

看好 JD 做出最适合的表现。

面试的北京的实习生，去之前看了一下部门的介绍什么的，就心里有数。因为面试的岗位看了 JD 主要是需要一些数据处理，excel 操作，制作 ppt 以及翻译的内容，所以应该是需要一个踏实肯干然后细心耐心的人，对英文也有一些要求。过去以后先让做了一片翻译，英译中，没来得及做完，就被拉过去面试啦，一对一。面试官就是要招人的项目组的，问了一些实习时间，学校的问题，还有我简历上有写一些学术经历，就问了一下。

面试官的问题：

问做翻译。

### 3.9 仲量联行采购助理面试过程

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-2108053-1-1.html>

JLL procurement intern

实习群看到招聘信息 投简历 电面 面试主要因为期末考季节比较缺人如果你能够长期实习的话 会非常喜欢你六个月是起码 然后最好和 jd 想符合吧我正好各方面性格好像都挺符合 hr 要求的 他们就和喜欢我面试时候一直就问 如果我给你 offer 的话 怕你这个不能处理好，问我答案之类的就倾向于要我

问你现在才大二，你大三的课很少吗？你是怎么兼顾学业和实习呢？怎么做满六个月？

答（5月中下旬了，6月期末考，这是前提）我翘的3天课里，两天主要是数学课。因为数学比较容易刷题掌握，至少说是在应试方面吧。所以我基本已经自学完后面的可能了，数学老师一般从不点名，同学们的出勤率非常的高。所以不会有太大问题。还有一天是毛概课，就(你懂的) 然后我还申请了免听的课程“哦哦，所以你是通过正规的渠道，不去上课的是吧？”然后我说嗯。（其实我的确免听了。但我免听的不是数学课哈哈，我数学的基础是不错，所以可以自己搞定的 不上课的话）然后大三的课我还没来得及回答，基本就混过去了。

### 3.10 地产咨询面试经验(重庆) - 仲量联行

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108072-1-1.html>

群面。50 个人分成 5 组根据难道的题目讨论 40 分钟，最后报告结果。

抽到的题目是外企的 4 个国家的员工去沙漠旅行，有十几样东西让只能选五样出来然后排序。

遇到了面霸，上了生动的一堂课。主要还是要控制节奏，结论，适当的妥协。最后总结的人要好好选。

自己尽力了，50 个人选 5 个，完了还要和成都地区选出来的 10 个，西安选出来的 5 个一起面试，最后 3 个城市选 5 个，太激烈了.....

### 3.11 12.7 JLL 深圳管培生群面面经～ 攒人品！

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 12 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2083718-1-1.html>

12月5号收到 JLL 通知深圳地区 7 号的 group dissertation interview，想说翻应届生论坛找面经，然鹅并没有发现最近的面经，也没看到有单独是 group discussion 的面试。而且今年流程应该改了。之前的面经可

以参观但流程不一样可能参观价值不大。我就发个面经攒人品吧～



5号收到电话通知，然后也会有邮件通知，这点提醒下你需要回复邮件确定你参加了才 HR 才会把你列入面试名单。7号群面，地点在嘉里建设广场 3 座 28 楼，梦想中的办公环境。在前台签到后就领写有自己名字的名牌（要放到讨论桌上的）。我们小组 7 个人。进到一个会议室，四角都坐着一个考官，我们组员就围着一张长方形的桌子坐。流程是 5 分钟看案例自己思考，5 分钟结束后 HR 会提醒说可以开始讨论了，所以接下来是 20 分钟的讨论加总结。在 20 分钟结束之前小组要达成一致得出一个统一的结果。最后也不需要给 HR 或者 M 阐述你们的结果，内部自己达成一致就好。整个过程就是 25 分钟，讨论期间 HR 不会来提醒时间，所以小组里有一个 Time keeper 很重要，没手表没关系，可以拿手机来计时。

之前有看到面经说要关注 CSR 问题，那么巧就碰到这个啦。不过并不知道还有没有其他的题材。题目其实就是一段话而已，根据问题去思考就好啦。为保隐私和公平起见具体的题目形式和内容我就不说啦。题目中文，讨论也

是中文。不是英文的话也就比较轻松啦，毕竟母语怎么样都好说。



我提前半小时到然后在楼下晃了下就提前十分钟上楼，到了前台然后前台员工叫我等会再准时过来签到。HR 面带微笑的很友好，说话也很温柔，但是前台的两个员工看起来似乎没有那么友好，态度比较冷淡，有个还很拽的样子。作为前台一般就是直接代表公司形象的吧，态度应该是友善的呀，不然尊的很影响对 JLL 的印象好嘛～之前听宣讲会的时候明明就以为整个公司都应该是很有素质很友好很热情的样子啊。反正之前去其他企业面试的时候前台都很温油哦☺（此处我并没有在说谁的不是啊啊啊～对事不对人）

面完整个过程下来其实气氛还是很轻松的啊，因为是中文而且最后也不需要给 HR 或者 M 做汇报。结束之后 HR 说下周就会有通知下一环节，收到通知的就是能进下一环节了，没收到通知的话，你懂的；下面我根据经验我大概列出几点建议哈（敲黑板）：

第一，看得出来 JLL 是个注重 on time 的企业，千万别迟到，也不要提前去，最好就是如果通知你 9 你就 9 点或者 8:59 到就好。提前到了就在楼下等着吧，准时到达前台就好。

第二，小组里要有一个 Time keeper，尽量后面留出些时间来达成一致的方案，一旦时间到了 HR 就来提醒结束了。

第三，其实我觉得最后得出什么观点不重要，重要的是考察每个人在讨论中的积极性和逻辑思维能力，所以不要沉默，要积极回答，但是回答的条理一定要清晰，有逻辑。

第四，每个人都有一张草稿纸，可以随意写东西，最后走的时候草稿纸不能带走。我感觉这个也是其中一个评分标准吧，所以尽量做一些有用的笔记，记下自己或者组员的想法，还有最后得出的结果，会比较好。

第五，一定要认真审题！认真审题！认真审题！看明白问的是什么问题，不要在讨论中说的太广太泛而偏题啦。

第六，就是要注意 Behaviour 啦，不管什么企业的面试，行为举止都该注意的，端正大方自信些，体现出咱是高素质的人儿～邮件上也提示了要着装 Formal，所以你们懂的，这些表面功夫要做好～



最后最后~; 其实 be yourself 就好啦~ 啰啰嗦嗦写了这么多，将就看吧~ 希望对其他童鞋有用~ 祝各位 offer 大满贯啦~ 我也大满贯（害羞脸~;）

### 3.12 面试仲量联行的 Facility Officer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048901-1-1.html>

一共通过了两次电话面试和一次面对面面试。

电话面试第一次比较简单，就是对自己情况的一个简单介绍，中文。

第二次是英文电话面试，有好几个 English speaker。

第三次是一个面对面的面试，差不多时间一个小时，开始是中文，后面是全英文的，聊自己之前的工作经历神马的。后来就是长时间的等待背景调查时间。一共通过了两次电话面试和一次面对面面试。电话面试第一次比较简单，就是对自己情况的一个简单介绍，中文。

### 3.13 新加坡 JLL HR 面试分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 3 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1956820-1-1.html>



上周五参加了 Singapore JLL 的 HR 面试。来分享一下自己的经历。为接下来的面试之路攒人品。

楼主不算地道的应届生，也不毕业于新加坡 NUS 或者是 NTU。现在已经在这边工作快半年了，因为看到 JLL 有在找 graduate trainee，因为自己对房地产咨询业比较感兴趣，所以想试一试。2 月初网申的，这都 3 月中旬了才收到消息。



HR 面试大概有半小时。我记得的问题大概有这么几个：

- 1) 简单自我介绍
- 2) 为什么选择 JLL 的管培项目？
- 3) 在工作/学习中有没有遇到和别人意见不同的时候，如何调节？
- 4) 自身优点？
- 5) 有没有投其他公司？

HR 人很好，问题也比较中规中矩，因为楼主有一点工作经验，所以主要回答的时候都是结合了工作为主，HR 同时也问到了为什么想换工作，以及如果要换工作，如何同现在的老板交代。不清楚国内有没有 **online test**，反正这边是没有的。

有问到接下来的面试是怎么样的。HR 说接下来一轮是 **AC**。做 2 个 **case studies**，讨论加 **presentation**。另外还有一个 **email writing** 的环节，看解决客户要求的反应能力和表达能力。**AC** 过了以后，还有三轮和四轮，会有更高级别的 **manager** 来面试。

因为存在语言上的劣势，所以楼主对于一切面试都会有恐慌。希望接下来其他公司的面试会顺利些。要是这里有在新加坡求职的小伙伴可以一起交流就好啦！

### 3.14 成都 AC 面 面试过程（详细）

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1646397-1-1.html>

决定回馈一下应届生，也补充一下仲量联行这版这么少的资源。

电面之后是二面。二面前几天 HR 会给你打电话，并告诉你它们给你发了一封邮件，里面有注意事项，看到后请尽快回复。

邮件里面列出了一些 **AC** 面的要求，比如穿正装、带电脑。

邮件里面列出了所有进入 **AC** 面的同学的名字，及分组。可以看到自己是在哪一天的哪一组。**AC** 一共是 36 个人，分成 6 组。一天面三组。

**AC** 面：

提前一点到，6 个人被带入小屋子，接上电脑接上网。确认可以上网之后，等待。

正式开始。

HR 叫我们一人拿一枝笔，然后跟她去到一个大会议室。里面有三个面试官，一个是 HR 的总监，另两个不知。

坐定，开始案列分析。半个小时。全中文。

跟其他群面案列讨论规则差不多。

然后，完了以后六个人回到小屋子。HR 开始发题。每个人的题是不一样的。也不知道别人做的什么题。都是各做各的。

LZ 的是一个英文任务安排案列，用英文回答，就是给出解决方案，25 分钟。写下来交给 HR。

题目内容不难，很常规，只是英文而已。

这个环节我们组另外两个同学做的是 **ppt** 但是拿到题以后很紧张，反正就是低头弄自己的，大家都在忙自己的。也不知道别人在干什么。



LZ 交了以后。HR 让我从一个口袋里抽卡片。小卡片上面只有一个英文单词。根据这个单词，做 3-5 张英文 ppt, 25 分钟，然后被带进之前群面那个会议室，演讲。演讲可以你自己选择用中文还是英文。演讲没有时间限制，LZ 讲了 10 分钟左右吧。

讲完了，出来，HR 让写一个英文小作文。题目已经给出，要求：列出三个理由支持你的观点，不多于 150 字，25 分钟。

然后就完了。整个过程 2 个半小时。很紧张。

### 3.15 欧，收 Offer 了

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1151194-1-1.html>

去年 12 月 21 号 GZ 二面完之后感觉一般，presentation 紧张了，paper 也写得有点潦草（很长时间没用笔和纸写字了。。。），后来有一段时间都没答复，所以我就觉得，多半是 fail 掉了。谁料上星期五 Daniel 电话通知我说既然你是深圳的（对，我家在深圳，人也在深圳。。。），星期一去深圳的 JLL 面试如何，惊喜中就阴差阳错的回到深圳的 JLL 了。

昨天上午见了深圳 JLL 的 Boss，HK 人，超级年轻，聊了一个多小时，轻松愉快，十分有见地，反正感觉一下子就在轻松的气氛里结束了。

然后昨天我还在想，不知道什么时候有通知呢，结果今天下午 Daniel 就跟我来电话说没问题了，诶，不错嘛，然后就回来发个帖庆祝一下了。

### 3.16 SH summer inter 面经

看到 JLL 的消息还是很快投出了简历，第二天接到了电面，被告知过几天去面试。开始了为期两周多的面试之旅。第一面是 HR 面，简单聊聊，大多都是面试基本问题，针对简历提问题。专业问题 HR 不会过多涉及。

第二面是部门总监及经理面，因已经被 hr 划为了 PDS 部门，所以是 PDS 的领导来面的，blaba，主要都是老外在侃 JLL 的辉煌战绩，然后问了我简历上的实习经历，因为做过的项目比较相关，所以看得出他们还是比较满意，但之前做的项目大多是大型基础设施项目，这次本来要来的两个 PM 只来了个管装修项目的，建议我去另外个 PM 下工作，其负责工业项目。留下名片后闪人。

第三面，即为工业项目 pds pm 简单聊了下，老外后面又来 blabla 了 jll 的战绩，就这么结束了。第二天接到了 hr 的 offer。JLL 算暂时告一段落了。

### 3.17 广州 AC 感受

今天下午参加了 JLL 广州的 AC，流程我想大家有看论坛的都知道了（后来听同小组的同学说才知道有面经，

大家多关注吧), 题目是年年换的所以预先准备了也没用, 还是靠平时的积累和对公司的了解的吧。面了两轮感觉仲量的 HR 人都很 nice, 也很重视 candidate 的意见, 时不时会在谈话中询问你对面试流程安排的看法, 有被 valued 和尊重的感觉, 赞一个。如果说有什么要改进的话, 希望能给面试者一些关于面试表现的反馈会更好。之前有朋友面外国的 pwc, 如果能进入下一轮, 在面试之前 Hr 会提醒你在之前一轮的表现有什么需要改进的地方。如果能做到的话, 实在是太窝心了。这只是我的小小建议, 其实大家都理解每一家企业要处理的求职申请是何其的多。总觉得 JLL 在所有的地产开发、地产服务行业的大牛里是比较低调的, 貌似宣讲会也没有开 (可能也是我孤陋寡闻)。所以有兴趣的同学要多留意他家的网站或者论坛, 别错过了好机会。

谈谈 AC 时的注意事项吧:

1. 要了解企业也要了解企业所在的行业, 不要盲目海投, 还是选自己觉得合适的企业比较重要吧;

2. JLL 的每一个 office 都很 specialized 也很 localized, 意思是每一个办事处都有自己的目标地域。如果投广州的话, 就必须对广州或者广东地区一带的动态掌握得比较清楚, 例如有什么大事要发生啊, 政府正推行什么样的经济政策啊等等; 投其他地方亦然。

3. 要淡定和表现专业、大气。我是小组 7 个人里面年纪最长的, 可是在这方面也表现得不够好, 还是太紧张了吧。以后有机会参加的同学们多加注意吧~其实谁都会紧张, 关键让别人看不出来就行。

今天 AC 的同一个小组的同学都很友好, 不管结果怎样, 我还是能从大家身上学到很多的, 经验值又增加了。如果有漏的, 其他同学请补上喔~希望对以后的申请者有帮助吧!

### 3.18 拿到仲量联行暑期实习的过程分享

从 6 月 21 日投出简历到 7 月 21 日接到电话通知确定拿到实习职位, 中间经过三次漫长的等待和两次短暂的面试, 刚好一个月时间。

明天开始到九月初, 我就要朝九晚五地生活了。是自己想要的么? 很难回答。

所以今天就过了一天快乐的生活: 早上睡懒觉, 玩电脑, 下午游泳。这种生活短期之内是不会有, 我高兴么? 显然不高兴。

一直有人催着我写“面经”, 我其实也想和大家分享, 但是考虑到万一说得太早到头来也没有成功, 会有“雷声大雨点小”的尴尬。虽然只是一次实习, 但也还是有不少东西可以跟大家说说。

要说的可能有点多, 各位觉得有用的东西就自己取走, 觉得没用就当看流水账啊。

在这里要说明一下, 这次的应聘认识了不少小朋友, 大家都很活泼有能力。我这个研究生跟大家站在一起竞争, 虽然老了一点, 但也基本是零经验。想当年, 我大三的时候完全痴呆, 什么都不懂, 这次拿到这个实习也只能说比你们多吃的这几年饭没有白吃。大家一起加油, 会有更好的机会的。

一面:

在 7 月的第一个星期, 终于等到一通电话, 接起来是个美丽的女声, 说自己是仲量联行的 Angel, 通知我在 7 月 7 日下午两点半在成都中环广场 1205 进行面试。我问了问要带些什么, 她说带支笔就好了, 因为可能会现场做些翻译。

麻烦的是，7月7日开始到7月13日，我要参加学院组织的阅卷工作，每天都是下午4点到晚上12点的工作时间，在中环广场面试完，我能赶到新校区准时工作么……打电话跟负责的老师死磨了好久，哭腔都用上了，终于搞定：面试完了尽快赶回去阅卷，必须在6点之前。

为了这一次面试，我特地拉上同学去采购了一件短袖衬衣，简单的、上班可以穿的。配上一条黑裤子和陪伴了我四年之久的荔枝纹棕色金利来，7月7日下午，我开始我生命中第一次算得上是真正意义上的面试。

我大概2点到达中环广场，因为怕去早了会很瓜，我在楼道里准备了一会英文的自我介绍。2点20的时候，我按下门铃进去。前台小姐把我领到前台旁边的一个小会议室里，给了我一张白纸一张仲量的资料，让我把资料上打钩的地方翻译成英文，我一看已经有三个人在埋头苦干了，心里有点不爽，也开始翻译起来。

说实话，翻译的不是很好，我之前有特意看过五大行发布的业内报告和业务报告，中英文对照看的，但是这次翻译的东西比较接近项目介绍，所以不是很满意。

一共要翻译六段资料，在我翻译到第三段的时候，那个小姐进来笑眯眯地让大家停笔不用写了，没写完也没关系，只是为了看看大家的英语基本能力，我心想：妈的不早说，我超级不想写了。

那位小姐出去之后，进来了一男一女，一看都比较优越，经过自我介绍，男的是工业地产部的老大 Tony，女的是 HR 的老大 Cherry。他们俩坐在会议桌的一边，我们五个人（两个川大的女生，一个财大的女生，一个川外成都学院的男生，一个我，除了我都是大三的本科生，两个金融经济相关，两个英语，一个经贸英语）挤在另外一边，在移位子的时候，我让女生坐在里面，帮她们挪椅子，最后自己坐在靠边的位子（平时我也会这么做，但是在面试的时候这么做自然有帮助，绝大多数的行业都需要与人和气的人）。

第一关，自我介绍，每个人用英语介绍自己，一到两分钟。我听了一些，大家的英语都不错，其中那个川外成都学院的男生和财大的金融女生的更胜一筹，不过相比起来，这一关我还是有绝对的自信。

第二关，两个面试官看着简历对人发问。奇怪的是，问来问去，我成了惟一个没有被提问的恶人，相反，川外成都学院的那个男孩子似乎特别受到青睐，他的表达能力不错，而且很外向，长得很机灵，加上简历上面也有一大堆的奖项和经验，这个时候我觉得我要是再没有机会说话就会很危险的。

恰巧的是，Cherry 问了那个男生一个问题：如果你要跟一个客户打交道，而他很不好接触，对你完全不理睬，你会怎么做？

川外男生的回答主旨是这样：我会一直用礼貌的态度去跟他接触，用诚意打动他。

但是 Cherry 继续追问，如果无论如何他就是不理你你该怎么办？

川外男生的回答主旨是这样：我会搬出我们之间的利益关系，没有生意人会无视利益关系。

Cherry 就问，那其他人有没有补充意见。这时我把话题接了过来，开始用自己的思路进行补充。

我的回答主旨是：跟客户打交道，礼貌和诚意很重要，同样，也需要对方的礼貌和诚意。如果一方过度热情的话，一是有可能激出对方的负面情绪，另外也对于企业的形象有损害。我会尽力与他沟通，但是如果实在没用的话，我会跟他交换联系方式，另觅时间或者找其他的方式来跟这个企业取得联系。

我不知道我的回答究竟如何，当时肯定有些不可避免的磕磕巴巴，但是我觉得 Cherry 的眼睛里有肯定。至此我的面试有了转机。

提问环节至此基本结束，我还是没有获得直接回答的机会。所以之后的环节我一定要好好表现。

第三关，模拟环节，Tony 扮演一个客户公司的部门老大，Cherry 是她的助理，我们要轮流打电话约 Tony 面谈。

本来想抢在第一个的，因为这种内容和形式都不变的模拟，后面的很可能被怀疑借鉴或者抄袭前面的套路和点子。但是因为没有完全准备好，我还是忍住了冲动。结果，财大的金融女生第一个进行了模拟。在我看来，她完成得不错，Cherry 那边百般刁难，考的就是应聘者的应对能力和交往技巧。在那个财大女生之后，我开始了我的模拟过程。

不一会，模拟这一轮都结束了，我的表现不过不失，倒是有几个小朋友闹了点笑话，比如说他们把仲量联行成都分公司称为“仲量联行成都分行”，估计是把这个公司于银行弄混了吧……所以说，一定要对你应聘的公司有充分的了解。

第四关，每个人站在猎头的角度从这五个人里给公司推荐一个人选。一开始一个川大的女生就把票投给了那个川外男生，她带着崇拜的口气列举着那个男生的优点：英语好，经历丰富，表达能力强……然后我旁边的财大金融女生就发话了，她把票投给我，她说我冷静、沉稳、有条理。听到她这么说我，我心里诧异放出惊喜的光芒，而面部神色却是温和地微笑表示感谢。我以为那个川外的男生肯定就是今天的人气王了，结果另外两个女生都把票投给了我，最好玩的是其中一个女生说：“虽然跟这位学长相处的时间很短，但是觉得他很真诚……”我人格爆发啊！接着我跟那个川外男生都把票投给了财大的金融女生，我的理由是，她让人觉得舒服、学习能力强、表达能力强。

在这个环节小小取胜之后，心情当然是明朗大好一片的，这时，Tony 终于从一叠简历的最下面抽出了我的简历，问我：“我看你这个简历没有任何的相关学习和经验啊，你为什么来？”

我整个人已经比较愉悦轻松了，就说得比较开：“一，我家买了房子，于是我开始关心房地产。不同地段的房子要有不同的规划和定位，而这个环节将决定这个项目的成败，这是我对于这个行业的第一印象。二，我有个朋友在高力国际工作，通过她我对这个行业多了些了解……（一堆话加上一点点对于这个公司的小赞赏）”

一面就这样结束了，外面的太阳白花花的，风也蛮大，我跟几个小朋友交换了联系方式，就离开了中环广场，碰巧在中环广场门口遇到一个老朋友，就俩人顺路一起回学校。赶到新校区的时候刚刚 4 点 30，大家也都还没有开始，天助我也！

## 二面

一面是在 7 月 7 日星期一进行的，面试结束的时候说了会最迟在周五通知二面，于是我就艰难地等待着。周五下午，在校车站等车到新校去阅卷，突然接到仲量电话，还是那个 Angel，通知我 7 月 15 日下午二面，Cherry 把我推荐到了“战略规划部”，我问需不需要准备些什么，她说主要是英语能力，因为这个部门对于英语要求很高。

挂了电话，我就在校车站大吼了一声，当时我们班的女生很多都在，我的好消息基本就被大家立即分享了，其实我心里还是有点打鼓，万一到最后失败了岂不是丢脸……

7月15日中午，我把恶心的头发简短了，然后把我们班的两个同学叫出来吃饭，让他们听听我精心准备的英文自我介绍和问题（看其他部门申请人的面经里提到了这两个环节），下午4点的面试，我信心满满地就去了。

因为之前看面试相关书籍里提到了，最好提前半个小时到达，于是我3点半就到了，结果无比瓜，大家都在忙，就我一个人杵在那里……

面试时间到，半个小时之内，二面结束。

怎么说呢，喜忧参半。

我个人觉得面试过程还是很流畅的，我对该行业的了解和知识储备都不错（从1月第一次接触到这个行业的知识开始的半年内，我陆陆续续地关注这个行业，下载了很多五大行发布的报告来看），回答Madam的问题（对行业和企业的了解，举例如何进行一个案例咨询，数据的采集方式……），个人觉得是没什么难度的。

意外的是，准备的英文根本没有用，整个面试全中文，没有自我介绍。

面试官是个很精干的Madam，由于负责部门是战略规划部的原因，她给人的感觉是比较认真实干的。她说，对英语要求高是更着重于写作能力，因为要撰写大量的报告，而口语只是在见客户的时候有些用场。

她一直问我有没有踏实肯干的精神，因为在这个部门很多工作比较枯燥，需要很辛苦的去跑资料看楼盘坐在电脑面前写报告，还有很多困难，或许不太适合性格开朗的人。

我一直的态度是，如果是工作需要，I'll try my pants off to do whatever it takes.而且这些苦功都是在这个行业生存下去的必修课，我愿意坚持，也举了当年拼死转专业考研拿到全奖的例子来证明。

结果面试结束后，我都一直担心着：在当时她几度“逼问”下，我当时表现出来的态度是否足够坚定。

然后Madam留了作业，让翻译两段房地产新闻，最近两天给发过去。

我回来之后给Shirley去了一个电话，让她发几条她们公司的剪报到我邮箱，我从中选择了两条与商业地产（尤其是写字楼）相关的新闻，花了一些时间好好琢磨了一下，然后对比一篇仲量的英文报告中的措辞，搞定了这个翻译作业，然后了过去了。

接下来的一个星期，在长期等待消息的日子里，我最担心的就是当时我的态度有没有动摇，我觉得如果最后我没有得到这个机会，原因肯定出在这上面。一直到星期五，我都没有得到任何消息，电话几天都保持不关机状态，就像一个等待夫君归来的弃妇……中途还添置了一双新皮鞋，在消息未定的那几天，我常常看着我的新皮鞋叹息。

周日晚上，我给Cherry发了邮件，希望她周一可以告诉我自己的应聘结果。其实我心里都不再期待，已经准备好了，再做一段时间的家教就回广元，家里住不了我就到处蹭……

昨天（21日，星期一），下午跟同学去唱歌，在去的路上，接到一个电话，看到电话号码很熟悉，赶快接起来，这是Cherry亲自打电话，她说她跟战略规划部的Shelly（就是那个Madam）讨论过我的情况，觉得我比较适合这个职位，让我星期三去上班，待遇啊什么的都到时候面谈。

接到这个电话有点起死回生的感觉，开心的是自己的能力得到肯定，不开心的是：暑假泡汤了……我的奥运会啊!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

我的这次实习得来不易啊，中途几经曲折，going through a lot of ups and downs，不过还是基本顺利的。

我打算明天上班知道了实习待遇（料想不会太多，最多 1000）下班再去买条上班穿的裤子和两件衬衣。八月一号表弟开学前抽个周末回一趟广元，看看地震后的家人和家乡，顺便买个本本。

就这样吧，暂时想说的就这么多（够多了）……祝各位暑期愉快！

### 3.19 仲量联行面试成功

在帮 flyingkite 搬家的前一天晚上，我很偶然的看到了仲量联行的招聘。从文字上看，也就是售楼加上物业的工作。但看起来是高档公寓，再加上仲量联行也算得上是地产投资界数得上名字的大企业，因此通宵投了简历。虽然投了，但正如从前投过的数十份石沉大海似的简历一样，我也根本没有抱任何的希望。没想到第二天 9 点半的样子，仲量的人力部就打来了电话。我正好搬着个满大的行李箱在楼梯上，郁闷之余，也有几分欣喜。电话里问了几个简历上的问题，我竭力回忆着招聘信息，却几乎已经记不大起来了，就把简历稍微重复了一下。这个电话面以后，就真的音讯全无了。抱着尽人事听天命的想法，我在周一又写了一封 email 过去，说明我的情况和优势（其实很朴实的，就是家住得近。-）第二天那边回信过来，说已经找到了合适的人云云。我也就彻底打消了来这个公司的想法了。

以后就是公务员的结束，老妈来了一段时间，我也终于决定了我的方向——离开学校。这件事情的导火索是有一天和钱老师的偶遇。钱老师说，由于缺少辅导员，所以 4+4 的名额会扩充，我也还是很有希望的。回到家里一说，老妈自然是万分赞成，sea 却有些失落。对于我来说，学校和政府都是很符合我懒人的性格的。这两个地方工作轻松，假期丰富，工资不少，而且很可能有朝一日位高权重，众人敬仰，更何况也更加符合我的专业。但我的性格里还有一点不安分的因素在，就是不满足于安稳而闲适的生活，一定要忙碌而丰富，那种扇着扇子睡在躺椅上晒太阳的日子永远成为不可实现的梦想就好了，没有必要真的变为现实。现在我明白了，我真的不必太在意 what i am,只要去做 what i want 就好。想通这一点，用 sea 的话来说，就是“精神焕发”了~~真的，一个人在迷惘时候的懒散和灰暗与找到了生活方向的生机勃勃，是完全不同的两种状态，是从酒神到日神的转变。酒神状态并不是不好，怎奈，酒神并不给我们发工资。

之后的某一天，忽然接到了仲量的电话，这次直接是住宅部打过来的叫我去恒隆面试。当时正在为床垫在第一八佰伴附近奔走，只能飞速买好床垫之后直接冲回学校，换了衣服就坐车去静安寺。

仲量联行是在恒隆的 48 楼，上去以后是一个很小的门厅，压抑的紧。在接待台打了电话到里面之后，一直都没有反应。我就施施然坐在沙发上，拿了几本资料，享受免费空调。结果一等就是一个多小时，快到 5:10 的时候，面试的人终于出来了，原来下午在开会，一直没有办法离场。也估计是这个原因，一对偶等的哈辛苦的心中还是有几分体恤的，面试也没有问什么问题，随便聊了几句，不到一刻钟就 Ok 通过了。

没有两三天，我以后老板的老板（也就是面试官）又打电话过来，说可以上班了。于是，我的大学悠闲生活彻底结束。

### 3.20 仲量联行电面面经（一）

刚刚电面完，以下是我的 jll 电面的整个来龙去脉。

下午三点一刻，我正要去上课，突然手机一响，一个很好听的男人的声音，

伊： 你好，我是仲量联行，我们的电面时间将持续 3~4 分钟，你现在方便吗？（汗阿!! 又搞突袭!!）

我： 阿，我现在在上课，能换个时间吗？

伊： 那我四点 20 打来。

我： 好的。

然后我奔回寝室，准备了一下。

伊： please introduce yourself briefly.

我： 我就 balabala 说了一通。

伊： why you chose our company?

我： 我又 balabalab 说了一通。

伊： thank you. if you are qualified, we will inform you some times later. byebye.(连 deadline 都没有告诉我，5555555555)

我： thank you. byebye.

整个过程持续了大约 5 分半钟。

我只知道我很久很久以前就申了 jll，自己都要忘了他家了，然后一直到现在才有消息。当时申的什么都忘了。

面完感觉很差，因为对方那个 gg 一点反映阿么俄!! 感觉自己在被无形的 bs!! 而且我到最后自己都不知道在说什么，有点语无伦次了!

ms bbs 上已经有很多关于 jll 的面经什么的了，但我还是发一下，希望对以后参加 jll 电面的同学有所帮助。

大家都 good luck~~~~

## 3.21 仲量联行电面面经（二）

刚刚收到电面 问了好几个英文问题

ideal job

career goal, timeline for ur goal

do u describe urself a leader

greatest achievement so far

do u kno anything about real estate

why real estate

.....

大概就这些 都是常规问题 感觉自己回答的超差（就内容而言） 不过电面的 gg 还是让我下周去面试

所以个人觉得可能主要看英语口语吧

希望对大家有用

加油!!!

## 3.22 仲量联行电面面经（三）

上海

今天下午，我的午睡缠缠绵绵到了 4 点，正在犹豫要不要起床，就听到电话响了，由于半睡半醒中比较迟钝，好半天才弄明白人家在电面，估计我接了电话连声 您好都忘说了~~

问题比较常规：

第一个是 30 秒的 self-introduction.

然后是选择公司的标准是什么.

第三个是大学期间最骄傲的事情,

第四最大的 weakness 就这些了。

如果没面过的好好准备哦

### 3.23 我的仲量联行面试记

昨天是小生第一次面试，场面波澜不惊。谨记立同学的话，“展示真实自我”，赶赴现场。先说下总印象。成都仲量联行的面试和网上写的仲量联行的面经完全不一样。可能其他城市的仲量行面试人数庞大吧，一次都几百个人先笔试刷一次，然后才能见 HR 姐姐的面。14 号投递简历结束，至少昨天 8 号就开始面人了，每天从下班 5 点 40 开始一面，1 个小时 1 轮，每天两轮，一轮只有 5 个人，性别组合是 2: 3。如此下来到 14 号结束大概要面 60 个人，只取一个人。仲量行得到的“最适合女性工作的公司”这一名号果然是名不虚传的。那个面试哥哥果然就喜欢女的，尤其是美的。幸好 HR 姐姐比较关照。先说行头吧，没把法国买的皮鞋带回来，只有去摩尔会展买了双新的，把西服一穿，诶还是那么帅，哈哈。可惜不得不把我一头艺术家的长发处理掉。稍微睡了 20 分钟挎着个电脑包就奔赴刑场了。

6: 45，距开面还有 15 分钟，准时跨进大门，还比较和谐吧，一个姐姐让偶们翻译一个东东。挺简单的。不过是第一次面试所以还是有点紧张，再加上在巴黎拎行李狂奔、赶地铁，搞得手太累还没有完全恢复，手有点抖。所以只好写得很慢，以免被鄙视。写着写着，后面有个交卷的——被狂洗。后面的一个男中音假装要吓倒那个交卷的女生，说她改得太多，不自信第一感觉。我听到后反到轻松了很多，原来大家都是用这些伎俩啊。HR & Recruitment 课我也这样写道“用刁难的问题考察作心理考察”。祝那个交卷的朋友好运吧，表现出自我来就行了。

没翻译完 HR 姐姐就过来叫我们了。居然不是全英语口语面试，有点点点的失望。开始自我阐述。听完左边的研究僧自我阐述，才感觉自己貌似根本没准备这一环节。只有使用特技——“时间停止”，来换取一点点的思考时间，我觉得研究僧哥哥说了太多在简历中已经写到的东东，并没闪出什么光来。我是第二个，就开门见山的说我的性格特征和学习经历，符合工作特点之类的，然后乱忽悠几句理论化的东西，讲得不多，但比较密，自我感觉只能用不坏来形容吧。

我右边坐的是川大的美女，她讲得挺多的，虽然我觉得她讲的东西都很平常，但是我觉得貌似 HR 还挺感兴趣的。早知道我也把我和老外打交道的东西拿出来玄扯了，我最擅长摆玄龙门阵了，咯咯。

剩下的两个人实力依我看还有比较明显的差距，下略。

之后是 HR 姐姐对简历提一些问题。提问的时候我才开始反省，貌似自己没听宣讲会，没太搞清楚工作的内容和职责。开始自我阐述的时候也没抓住工作核心来讲。在此深深感到不爽。左边的研究僧哥哥似乎和我一样。



右边的美女妹妹貌似是打的有准备之仗。HR 姐姐问了以后 HR 哥哥又问关于销售的问题。我使用特技二——换位思考，站在 HR 哥哥的角度，我会对我自己讲，你去投资顾问部吧，我们这里是市场和销售部。真汗~~后面有许多问题都是在问那个美女妹妹，虽然我觉得她的逻辑上层次还很低，对经济和整个公司运作还不了解，基本上都是在把销售和推销作一码事理解，但是 HR 哥哥还是对她青睐有加，让我深刻体会了为什么说仲量行是“最适合女性工作的公司”。不过，完全可以理解，是销售部门主招嘛。

后面是一些例行的你来我往，据我和同学的交流，最后一个问题都是怎么把中环广场租赁出去。我感觉我给出了一些突破性意见，很受赏识。

我总是自我感觉良好，但也感到别人老是对美女妹妹感兴趣，没办法啊。

两种可能，要么是因为我的行头背景理论知识相关经验都明显的高了那么一点点吧（这点纯属假设），别人不爱问了。要么是旁边的妹妹长得太显著的靓丽了。反正展示自我吧，我想，其实要让别人接受你还是要先充实自己，再给充实的自己找一个适合的位子，而不是在招聘的时候改变自己去刻意迎合。HR 哥哥姐姐的经验何其丰富，想要临时改变自己，只会搬起石头砸自己的脚吧。

## 3.24 仲量联行群面面经

6.28 PM 13:50

成都中环广场

周三刚刚把烦人的期末考解决，周四正在上网，电话来了，JLL 的面试预约电话，本来通知我是下午 2:50 的，后来说，临时调整为 1:50 了，地点在成都的中环广场。晕，偶还不知道该怎么去。不过 JJ 的声音很 Nice 哈

中午赶车，冒着大太阳，气喘吁吁的到中环 1205，站在 JLL 气派的玻璃门前好久，才被前台小姐发现，帮我开了门。。

13:50 正式开始，先是做一段中译英，我们 5 个人坐在一张桌子，一人一段房地产的新闻，把他们翻译成英文，挺专业的，好在有点心理准备，写了半叶纸。

翻译还没完，HR CHERRY JJ 和 MKT 的经理就进来了，"群殴"开始

每个人英文的自我介绍，这个我有准备，BALABALA 一通，说的还算流利。然后是 MKT 的经理根据简历上的东西提问，他说，感觉我很忙，做了很多的事情，让我说一个我感觉有做大收获的事情

这个我回答的不好。说了我做的项目里的一个事情，但主题选的不好，我是强调职业道德的重要性，虽然事例是真实的，但总感觉有点标榜，做作的感觉。。

下面是给一个材料做案例分析，两个人一组，模拟谈判。我们是第一组，所以基本没什么发挥的空间

最后是 HRJJ 的时间，问了大家一些诸如“合作中有没有遇到不愉快的人或事？”“为什么选择 JLL，能够在

实习中给 JLL 带来什么？“这样的话题。

总之，感觉不怎么好，BALABALA 讲了很多，好像都没什么要领，表达上也有问题。

但 JLL 给人感觉还是很专业，很正式。是一家优秀的雇主。

### 3.25 仲量联行面试经历

面试（仅此一轮，全英文）

6 人一组的 Assessment Center.

1. 20 分钟 reading, 为 group discussion 作准备。时间足够。

休息 5 分钟

2. 30 分钟 discussion. 2 老外, 2chinese 旁观。

休息 5 分钟

大致内容：一种新药做临床试验，6 个候选人，讨论决定选谁。综合考虑预算、候选人家庭情况、试验失败给候选人带来的影响等因素。

3. 40 分钟书面 case study.

案例大致如下：一家美国的软件企业提供服务于 A 行业的软件产品，做的不错。现在公司正考虑将现有产品改进，服务 B 行业。但是，一家英国公司迅速崛起并向美国扩张，对本公司构成一定威胁。公司内部有人主张以攻为守，进行海外扩张；另有人认为，在国内向其他行业扩张易操作，且利润丰厚。你从文章中可以找到一些关于市场状况，公司现状，国内、外扩张所需资源，国外扩张可能途径等方面的信息。文章比较长，要看的快!!!

要求基于以下两点写报告。

1) 公司老总在决策是否向国外扩张时，应该考虑哪些因素？

2) 你认为公司应该怎么做？

休息 5 分钟

4. interview 10~15 分钟, 1 老外。

问题比较大路。

5. presentation

1) 给你 topic 准备 15 分钟。要求在一张 A1 纸上写 outline.

2) 5 分钟 presentation. 4 分钟时会提醒你时间。

Topic: 你怎么看待北京申奥成功对房地产业的影响？同时，你觉得应怎样保证房地产业可持续发展。

小结：

1. 第一次做英文逻辑和数学题，非常不习惯，进入面试纯属侥幸。

2. 第一次参加 AC，又累又亢奋。英语真的很重要!!!

3. JLL 偏爱本科生。管理学院研究生就我一人得到笔试机会，怀疑是 hr 疏忽。

## 3.26 仲量联行二面面经

今天是仲量联行的二面，感觉一般。

有两个场景模拟。

一个是根据它提供的资料对客户进行楼盘的整体介绍，

二是将自己作为仲量的代表，去到一个陌生的公司进行推销。

其实在这个过程中，hr 会一直给你出难题，比如说自己是卖奶粉的，让你将其业务与房产租赁联系起来等等，不过到了那种情形，脑子自然会转得比较快的。。。

其实去仲量以前在网上搜到了一个关于“五小时仲量面试”的牛贴，但自己感觉程序远没有那么复杂，也许是因为仲量刚在我们这里起步的原因。

不过过程还是很繁琐的，据说还有三面，应该也是 final 了。

## 3.27 仲量联行广州 AC 面经

广州这边是小组讨论、写作文、presentation。

小组讨论：阅读材料 20 分钟，用英文讨论 30 分钟，材料大概是关于新公司 opening day 的活动安排，八人一组，每个人来自不同的 department。一开始，大家不知道别人的身份，也不知道其他 department 的要求，所以要先信息交流。比如，finance department 的会说预算是多少，property department 的会想要搞 outdoor activities，market 的想要在 ceremony 搞 speech 之类的。材料很短的。

写作文：中英文的邮件两封，是关于上轮小组讨论的。用英文写给客户，中文写给公司员工，说明 opening day 的活动安排。所以大家小组讨论最后注意要总结讨论结果，每个人都要做好记录，具体每个时段做些什么。另外，就是注意下商务信函的格式和惯用语。40 分钟内完成。

presentation：20 分钟阅读材料和用公司的 notebook 做 ppt，是向想投资亚洲房地产的客户推销 JLL。5 分钟做 presentation。材料有 7, 8 页，都是关于 JLL 的，比如公司规模、历史、市场占有率、优势、在亚洲市场的新发展等。要抓住重点，有针对性做 ppt。客户是来自 dubai 的，想投资亚洲房地产，所以要考虑客户最关心的是什么，在短短 5 分钟内，你最需要向客户陈述的是什么。这部分我做得不好，因为没经验，很紧张，只想着尽量把材料上所有内容都做到 ppt 里。其实是不可能的。我只做了 5 个 slide，竟然都没讲完就到时间了。有 5 个人在盯着，两个部门的 head，三个 hr。所以大家遇到这种情况，要快速浏览材料后，从客户的角度思考一下，再有针对性地做 ppt，不要泛泛而谈。做完 presentation 之后，面试官可能会问一两个问题。

我们总共 AC 了三个小时左右，没有 interview。AC 过了才跟老总面试。

广州的情况就是这样。其他地方的不知道是否一样，但也有参考性的。总的来说，JLL 对英语要求很高。整个 AC 不是太轻松，但不要紧张，时间紧急时更要保持思路清晰。

## 3.28 仲量联行面试囧记

没想到是 foreign manager 直接单面，可是偶居然不紧张……汗。manager 很帅。问题主要围绕简历中的一些活动和实习，比如税务比赛，比如玛氏周末商学院，比如荷兰的交流活动，我是 balabala 讲，其实，讲的很惨，虽然一直酝酿准备全英的面试，但一直没有精心准备，唉唉，manager 应该是都听懂我的意思了，不过估计过程很曲折。然后是提及一些实际的问题，比如如果这边给 offer，我还会不会继续找；期望薪金；毕业前 9 个月的主要安排；何时入职等等。

最糗的是，在讲我对仲量联行的印象和感觉时，我提及了全球前五名的房地产顾问服务公司，仲量排第三，然后 michelle 问我是否知道前两家，我当时只搜的中文，而且这几家名字都很难记啊，我说我只知道中文名字，他很 nice 多说你用中文说吧，我再汗，中文倒是有印象，就是只记得什么魏理仕，什么国际的，唉唉，从文件夹里拿出打印的资料，世邦魏理仕，高力国际……糗死掉。下次一定要准备的充分再充分……manager 一定对我很失望……

其实真的很喜欢这儿，最后问到了录取的可能性，问到了 manager 对我的建议，不过感觉他还是倾向给有工作经验或者说 1 月可以马上入职的人。况且，我的口语，今天实在是……糗到家了…… 周五会出结果，侥幸的，等待中

## 3.29 仲量联行面试惨记

今天我去仲量联行应聘，很有名气的一家大外企，看看我惨不忍睹的面试经历：首先让我用英语介绍自己的性格特征之一，并举例说明，这部分说的勉强还算可以

然后，用英语问我的长期职业规划和短期职业规划，我用英语憋了半天，没说明白，后来改用中文了，但也没太说明白，因为我没什么职业规划，也不太了解这个公司的晋升制度和企业文化

第三，给我出了道题，如果有 5 个部门经理给了你资料，其中三个都说任务很急，下班前一定要做完，你该怎么办？我说我自己排一下哪个更重要，哪个略微次要一点。她又问，你根据什么排呢，我说我现在不了解公司的业务，等到进了公司，了解了公司业务，就可以排出来，而且我也可以问一下老员工啊

再然后，问了我期望的薪金，我说适用期 1500，她问我税前税后，我又懵了，压根不知道挣工资还要上税，压根不知道保险费是从薪金里扣

最后，她问我还有什么问题，我说让她给我提点建议，她让我回去等通知。

我想我是等不来通知了。。。。。

## 3.30 成都仲量联行 RetailDepartment 二面面经

昨天面完回来休息了一下就打算写的，可是网络一直断，所以就拖到现在才来，打算赶紧写完好去考试咯。。。

首先，很惊喜自己能进二面 e。然后，因为考试的时间和面试的时间冲突，所以我提早面了，是 Retail 里面最早的一个吧，先头部队啊。

二面是一对一的，直接和老大谈。老大是个香港人，很 Nice，很稳重，除了我自我介绍的时候他比较严肃之

外其他时候都很亲切。首先简单几句对话，比如你去听了宣讲会没，那天宣讲会介绍了我们部门没有之类的，接下来就让我做自我介绍了，还是用英文。这次我觉得比一面说得好多了，毕竟这次准备了一下。完了以后好像就没扯什么，也没有就我简历提问什么的。可能是我的经历没有引起老大的兴趣。。。

然后他问我有什么问题要问他没有，我就说了几个问题。有一个是针对这个部门的发展现状的，是自己比较感兴趣又不明白的，另外一个我说的是我有时候不会拒绝别人，搞得自己有时候忙的事情特别多，经常熬夜完成任务，问他该怎么办。本来我也没打算问这个，但是当时看到他人真的很真诚，我就想，面试也是一次宝贵的经历，何不抓住这个时机向他学学呢，于是就主动把自己的缺点给暴露了，呵呵。

后来还问了他如何做一个购物中心的调研，方向是什么，这个是一面的案例分析题目，我也是好奇的想知道答案就问了。

有些细节我觉得很感动。首先，部门老大对我的问题的回答十分详细，也说了他自己的一些经历给我听，还动手给我画出了香港半岛的地图，指出他当时是怎么一家家写字楼地跑，做调研，他说做销售很辛苦，尤其是我们这些新人更需要从最基础做起。感觉他真的在和你交心，在指导你，而不是把面试纯粹当个筛选人的过程。而且，他还对我的缺点提出了宝贵的意见，他说一个人不可能讨好到所有的人，要注意工作和私人生活的平衡。这些都是发自肺腑的，我觉得很感动。

最后面完了他还帮我开门，也许这是香港人风度的一个体现吧，从头到尾，我觉得自己受益匪浅，也很感激有 JLL 二面的机会，让我接触了一些很优秀的人，见识了他们专业的真诚的职业操守，不管最后结果如何，我都心怀感激，也勉励自己再接再厉。

这次面试认识了一些一起面的朋友，有的被淘汰了，有的今天下午就会去面，有的要明后天再面，有的是 Retail，有的是 MKT。我想能认识就是缘分，能一起经历 JLL 的面试就是对我们能力的一个肯定！衷心地希望大家都能在面试中得到成长，在今后的日子里也继续朝着梦想奋斗！

### 3.31 重庆 JLL 终面

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1657869-1-1.html>

重庆终面的同学们，都来说说你们被自动分配到哪个部门啦~LZ 我是被分到物业了，因为根据性格测试说我不是

一个静得下心的人!!! LZ 我最文静最能吃苦最能耐得住寂寞好不好!!!



不过性格测试这种东西嘛，我就从来没觉得准过。。。刚进大学的时候被测出心理有问题叫去谈话，可我至今还没有去跳楼还活蹦乱跳的好不好！那你们有没有被分到心仪的部门呢~

## 第四章、仲量联行求职综合经验

### 4.1 仲量联行笔试题型及面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048903-1-1.html>

时长有 5 个小时

### 一、笔试：40 分钟

笔试题目接近 GRE 和 GMAT 的题目类型，主要考语言和逻辑，没有短文写作。在留学语言考试方面做过准备的学子，在这一关上占尽了优势，据说还有人得了满分。即使没有出国打算，事先找些 GRE 的试题训练一下自己，也可算应付笔试的一条捷径。

### 二、面试：总共 4 小时，分为 4 大板块

笔试后，大部分候选人都能进入面试。4 小时的面试过程中，只允许出现一种语言——英语。面试时，15 个人组成一个团队，分批进入。人事经理会事先申明，面试结束后，15 人中只会留下 1 到 2 人，这句话一下子就制造出了极其紧张的气氛。孙逊提醒应聘者，听了这番话千万不要打退堂鼓，要保持镇定、充满信心，乱了阵脚只会不战自败。

#### 1、小组讨论：40 分钟

15 人组成的临时团队需围绕给出的案例进行小组讨论，然后得出统一的结论。案例一般不太复杂，和商业、企业管理等内容相关，比如企业应该如何选人、用人，如何给不同类型的人才分配工作等。这类问题看似不难，但对不熟悉企业管理的学生来说也颇为棘手。其实，是否得出正确的答案并不重要，这一轮关键要考察应聘者的分析能力、逻辑思维能力和推理能力。因此应主动摆出观点，做出

有力的陈述，话不在多，但要说到点子上。此外，要用英语表达观点，对口语的要求非常高。

首轮面试的表现非常重要，若这一轮能给面试官留下深刻的印象，今后的几场战斗就有了较大的把握。

#### 2、案例问答：30 分钟

这轮其实是穿插在面试中的一轮笔试。面试官给每人发下一份长达十几页纸的商业案例报告，让应聘者在 30 分钟内读完，并且写下建议和看法。孙逊记得他所接触到的案例是某公司华北区的业务发展战略报告。

这种英语笔试难度很高。一般来说，在 30 分钟内看完十几页的英语案例已经非常困难，何况还要写下建议，基本上没人能做到尽善尽美。孙逊认为，这一轮招聘方考察的是候选人的心理素质，即在遇到重大困难时，是否能保持气定神闲、头脑清晰。因此，答案依旧不重要，字迹是否工整、陈述是否有条不紊，却可能是衡量考生表现的决定性因素。

#### 3、老总面谈：15 分钟

接下来，个人将和总经理做面对面的交谈，其实也就是天马行空的聊天。老总是个很温和的美国人，他会问一些常规性的问题，比如“你的一天是怎么过的”等等。

和老总聊天，看似随意，事实上你的每一句回答、每一个动作都在他的观察之中。首先，看你的语言能力是否过关，这是今后能和他共事的基础。其次，凭借阅人无数的经验，从你说话的口气、语调、眼神，包括握手的动作中，对一系列问题做出判断：你是否是一个乐意和同事分享经验的人？是否是一个容易沟通的人？是否有充足的信心？对自己的未来是否有完善的计划等等。总之，要看你的性格、气质是否和公司的文化吻合。

#### 4、主题演讲：40 分钟

经过了和总经理的对话，马上进入面试的最后一关：主题演讲。公司首先给出一个主题——“北京申奥成功对北京、上海及中国各地区房地产市场的影响”。公司会给每人发一支彩笔和一张有 8 张 A4 纸大小的巨大白纸，应聘者任意写、画

### 4.2 3 次面试仲量联行 管理培训生职位

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048898-1-1.html>

1. hr 面试：hr 态度不错，主要问了为什么选择 jll,也有问关于地产 和公司的专业知识，看你了解多少。总的来说，体验很不错，完了 hr 还给你 feedback, 和我说要在专业知识上再进一步努力，如果有机会去到部门经理的面试的话。

2.group interview: 8 个人， 分成两组， 15 分钟的时间， 阅读材料， 材料是关于 office leasing 的。15 分钟后两组分别进行 presentation。

hr 反映在这一环节， 主要是看 candidate 的 teamwork 能力， 而不是个人能力， 我个人觉得我们小组还有我自己的表现都很一般， 没有另外一组好， 但是很惊喜地我却进入了下一轮的 r 面试

3, manager 面： office leasing 经理用全粤语和我面试， 这次因为他们主要是招 office leasing 的 GT, 所以主要问你对 office leasing 有什么了解， 为什么对 office leasing 有兴趣啊， 一些相关专业的的问题。另外， manager 很清楚地表明在这个部门要自己主动去找客源， 要做 cold call, 不是等着有客人来给你的， 有业绩压力， 要能承受压力， 说了很多很真实现实的一面， 让我想清楚是不是真的适合。 另外， 最后他还问家庭是否有压力？ 问是喜欢尝试新事物， 还是喜欢一尘不变。

4, 经理面完后说， 还有一轮 head 面， 回去等消息吧， 现在一直在等消息， 过了两星期了没有消息， 估计是挂了。

面试官提出的问题

问题 1:

你对 office leasing 有什么了解

回 答:

我说了我之前上网准备的关于办公司租赁的一切， 还好有准备

### 4.3 成功申请到 JLL 的一点经验

哦， 其实浑浑噩噩到了大四才开始考虑自己到底应该走什么样的职业道路。因为保研， 所以庆幸一下还有机会积攒一些实习经验。6 月底左右我开始疯狂的翻阅各种招聘网站， 应届生也是我常来的地方， 其中很多信息给我不少启发。经过一番考虑我决定把目光放在房地产相关行业上。因为自己的专业经济产关系并不大， 而以后又想往投资和金融角度发展， 所以地产行业算是一个很好的开始。然而杯具的发现很多企业的实习招聘 6 月底都已经结束了。。。（这个故事告诉我们一定要早作准备）

幸运的是还有远洋地产公司在提供实习机会， 我投了简历经过了两轮面试（无领导小组讨论和专业面试）拿到了实习（嘿嘿， 一共招了十余个人， 只有我一个本科生哦）， 但是因为远洋要求一周工作 4 天， 而就在拿到实习之后学校这边的项目突然增加了好几个， 迫于压力我没办法保证在远洋周一到周四的实习， 忍痛放弃了这个机会。不

过还是要赞一下远洋的效率和态度，一切都非常正规，后来我才知道甚至配备了给我的公司账号和专门位置（之前在建设部设计院都是自带电脑。。。和水晶石的人坐在一起）。非常感谢远洋地产，给我带来了人生中第一次通过面试得到的实习机会！

非常郁闷，心想不能暑假荒废了啊，于是又开始寻找机会。对于地产几大行其实之前就有所耳闻，但是因为他们更加偏向管理、投资，我没有多做考虑，反正也应该不会要我。但是这次浏览了一下 JLL 的网站，惊喜的发现了一个招聘职位是战略咨询顾问，里面对于顾问的专业需求包括了我们专业（建筑学），我心想他既然有这个职位需求，怎么也需要点实习生帮忙吧，于是就抱着试试的心态自己搞了一份简历直接参考往年的 JLL 招聘的邮箱发过去了，在没看到实习生招募的情况下发的，我也不知道会不会被鄙视。果然发了之后没啥动静，暑假都要过去一半了，我当时有点着急，就给前台打电话硬要找 HR 部门，然后和一个一头雾水的 HR 一顿狂说我非常想来实习之类的话，她估计没搞清状况然后答应我看一下简历。。。

又过了几天正在吃饭的时候一个从 JLL 打来的电话说叫我去面试，当时那个激动啊，没想到这样强硬发过去的简历也会拿到 interview 的机会。。冲到学校超市买了一件短袖衬衫，又去 offprice 买了一个西裤。。人模狗样的就去了。。JLL 在国贸西楼，我下午三点到了以后在前台坐了一会，前台的姐姐问我是谁我说是 xxx，她说哎呀是不是你前几天打电话过，当时狂汗，估计像我这样不懂规矩乱打电话的人也不多了。然后 hr 出来了，一个很 nice 的姐姐，面试只有我一个人，在一个门口的小会议室，她问了问我之前都做过什么，为什么要来 JLL，以后有什么职业规划之类的问题，很基本，我也问了问这边的招聘情况，时间很短，最后她来了一句，那你用英语介绍一下自己把。。我有点窘，完全没料到，磕磕绊绊说了说也就过去了。然后她说有什么消息会再次通知我。

整个面试不超过 20 分钟，忐忑的等了 4 天的样子又是一个吃饭的时候那边打来电话确认我是不是一定能来实习，我对天发誓保证了一番然后就有说让我等消息，但是说的是 line manager 要再次面试我一番。然后又等了 1 周，中途还去看了世博会（世博会还不错的，秩序比较井然，虽然人很多，但是就算只在外面看看也非常过瘾了），回来之后有一次吃饭的时候第三次接到了那边的电话，说发给了我一个 offer letter，让我回复一下~到此获得了这次实习的机会，在 strategy consulte 部门。其实只面试了一次。

有一点经验就是：求职找实习没有既定的规则，不是说自己的专业只能做什么，或者对方的公司只会要什么人，到最后就连我这个编外求职的人都有了好下场，大家更能有不错的结果。庆幸的反而没有和实习招聘大队伍混在一起，反而让我有更多机会陈述和推销自己，比较主动的请求也让 hr 少了些麻烦。总的来说非常顺利，虽然之前面试还下载了 JLI 的一些报告预习了一下，结果完全没用上。祝大家都不好

## 4.4 5 小时决战仲量联行

仲量联行是国际知名的房地产服务及投资管理公司。按理说，这样的公司招聘怎么也得有“一笔二面”，再加上 presentation(情境陈述)和 case study（案例分析），用重重关卡来考验学生们的耐心。出乎意料的是，这几道关口仲量联行竟安排在一个下午内全部完成，面试人数近百人，历时 5 小时之久，第二天一早便发放 offer。真可算得上“速战速决”，省却了应聘者往返路上的时间和一次次等待通知的痛苦。可是，时间的浓缩也就意味着难度的加倍，这 5 小时的决战，绝对是对脑力、体力、耐力、意志力的严酷考验。

严谨繁复的应聘流程

虽然应聘时长只有 5 个小时，但应聘环节并没有简化，笔试、小组讨论、主题演讲、老总面试一个也不能少。

一、笔试：40 分钟

笔试题目接近 GRE 和 GMAT 的题目类型，主要考语言和逻辑，没有短文写作。在留学语言考试方面做过准备的学子，在这一关上占尽了优势，据说还有人得了满分。即使没有出国打算，事先找些 GRE 的试题训练一下自己，也可算应付笔试的一条捷径。



## 二、面试：总共 4 小时，分为 4 大板块

笔试后，大部分候选人都能进入面试。4 小时的面试过程中，只允许出现一种语言——英语。面试时，15 个人组成一个团队，分批进入。人事经理会事先申明，面试结束后，15 人中只会留下 1 到 2 人，这句话一下子就制造出了极其紧张的气氛。孙逊提醒应聘者，听了这番话千万不要打退堂鼓，要保持镇定、充满信心，乱了阵脚只会不战自败。

### 1、小组讨论：40 分钟

15 人组成的临时团队需围绕给出的案例进行小组讨论，然后得出统一的结论。案例一般不太复杂，和商业、企业管理等内容相关，比如企业应该如何选人、用人，如何给不同类型的人才分配工作等。这类问题看似不难，但对不熟悉企业管理的学生来说也颇为棘手。其实，是否得出正确的答案并不重要，这一轮关键要考察应聘者的分析能力、逻辑思维能力和推理能力。因此应主动摆出观点，做出有力的陈述，话不在多，但要说到点子上。此外，要用英语表达观点，对口语的要求非常高。

首轮面试的表现非常重要，若这一轮能给面试官留下深刻的印象，今后的几场战斗就有了较大的把握。

### 2、案例问答：30 分钟

这轮其实是穿插在面试中的一轮笔试。面试官给每人发下一份长达十几页纸的商业案例报告，让应聘者在 30 分钟内读完，并且写下建议和看法。孙逊记得他所接触到的案例是某公司华北区的业务发展战略报告。

这种英语笔试难度很高。一般来说，在 30 分钟内看完十几页的英语案例已经非常困难，何况还要写下建议，基本上没人能做到尽善尽美。孙逊认为，这一轮招聘方考察的是候选人的心理素质，即在遇到重大困难时，是否能保持气定神闲、头脑清晰。因此，答案依旧不重要，字迹是否工整、陈述是否有条不紊，却可能是衡量考生表现的决定性因素。

### 3、老总面谈：15 分钟

接下来，个人将和总经理做面对面的交谈，其实也就是天马行空的聊天。老总是个很温和的美国人，他会问一些常规性的问题，比如“你的一天是怎么过的”等等。

和老总聊天，看似随意，事实上你的每一句回答、每一个动作都在他的观察之中。首先，看你的语言能力是否过关，这是今后能和他共事的基础。其次，凭借阅人无数的经验，从你说话的口气、语调、眼神，包括握手的动作中，对一系列问题做出判断：你是否是一个乐意和同事分享经验的人？是否是一个容易沟通的人？是否有充足的信心？对自己的未来是否有完善的计划等等。总之，要看你的性格、气质是否和公司的文化吻合。

### 4、主题演讲：40 分钟

经过了和总经理的对话，马上进入面试的最后一关：主题演讲。公司首先给出一个主题——“北京申奥成功对北京、上海及中国各地区房地产市场的影响”。公司会给每人发一支彩笔和一张有 8 张 A4 纸大小的巨大白纸，供应聘者任意写、画演讲的提纲和图表。

孙逊认为，公司这一步考察的是应聘者的逻辑思维能力和表达能力。一个好的演讲者，不仅要英语流利、表述到位，还要善于借助一些事半功倍的表达方式。在用语言向招聘者传达观点的同时，最好能在白纸上写上阐述观点的标题，并且可以用箭头、三角等图形来帮助理解，就像是一个生动的 powerpoint（幻灯片）。“不用多说，一个图表就解决问题”，是这轮面试最好的效果。

#### 孙逊的个人“面经”

孙逊“六中取四”的成功决非偶然，他从中总结出两点经验：

##### 一、做好准备工作

同一个班级的毕业生，智力水平、知识结构的差距并不大，成功的第一要素是事先是否做了充分的准备。一些同学只知道随着人流投简历，然后换上一身体面的职业装去面试，这样求职成功率当然不高。孙逊在跨入大四后就开始看报纸、书籍上的各种“面经”，以及成功前辈的心得体会、外企面试指导等，或找师兄师姐询问面试情况，和同学交流面试体会，不断跟踪 BBS 上的公司动态。仲量联行类属房地产服务公司，有与房产相关的面试题目是在意料之中的，如果进行了积极准备，就能有效缓解压力，应对自如。

##### 二、面试中展现成熟职业人的气质

仲量联行作为专业的咨询类公司，员工打交道的对象都是经理、CEO 级的人物，自身处事的成熟度代表着公

司的形象和利益，要知道，客户绝不会因为你是新进员工而给予宽容。公司希望，即使是应届毕业生，也应该显得老成稳重，做事富有逻辑，少些过于“独特”的创新，因此仲量联行一般会对“青春型”、“另类型”的应聘者说“不”。

## 附录：更多求职精华资料推荐

**强烈推荐：** [应届生求职全程指南（第十三版，2019 校园招聘冲刺）](#)

**下载地址：** <http://download.yingjiesheng.com>

**该电子书特色：** 内容涵盖了包括职业规划、简历制作、笔试面试、企业招聘日程、招聘陷阱、签约违约、户口问题、公务员以及创业等求职过程中的每一个环节，同时包含了各类职业介绍、行业及企业介绍、求职准备及技巧、网申及 Open Question、简历中英文模板及实例点评、面试各类型全面介绍、户口档案及报到证等内容，2019 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 [YingJieSheng.COM](http://YingJieSheng.COM)，中国领先的大学生求职网站

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网 APP 下载，扫扫看，随时随地找工作

<http://vip.yingjiesheng.com/app/index.html>

