

2020 应届生

校园招聘

求职 大礼包

国美电器篇

应届生论坛国美电器版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-845-1.html>

应届生求职大礼包 2020 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 国美电器简介.....	4
1.1 国美电器概况.....	4
1.2 国美电器企业现状	4
1.3 国美电器企业掌门人	5
1.4 国美电器企业文	6
1.5 国美电器发展历程	7
第二章 国美电器笔试资料.....	8
2.1 国美投了 N 久，我都以为自己被鄙视了，结果昨天居然收到在线测评通知。	8
2.2 国美的在线笔试题.....	8
2.3 国美笔经.....	9
2.4 国美笔试题.....	9
第三章 国美电器面试资料.....	9
3.1 经验，面试国美电器电子商务专员(湛江赤坎)	9
3.2 国美电器面试总结.....	10
3.3 面试国美电器 - 营销储备干部(济南).....	10
3.4 2015 国美电器一面.....	11
3.5 今天上午群面的路过.....	11
3.6 我见过的最不像样的面试.....	11
3.7 成都国美的一面面经.....	12
3.8 广州国美面经.....	12
3.9 国美面试的经历.....	13
3.10 国美面试的经验谈.....	13
3.11 国美面试之旅.....	14
3.12 系列——国美面试.....	15
3.13 国美面试的经历.....	16
3.14 面试国美的经验.....	17
3.15 苏州国美面试全过程.....	18
3.16 上海国美一面.....	18
3.17 国美面筋.....	19
3.18 回忆国美面试.....	19
3.19 国美面试之旅.....	20
3.20 国美面试小结.....	21
3.21 国美电器有限公司面试后有感.....	21
第四章 国美电器综合求职经验.....	22
4.1 厦门国美 2012 校招蓄水池.....	22
4.2 国美经验.....	24
4.3 广州国美那些事.....	24
4.4 国美最新面经.....	25
附录：更多求职精华资料推荐.....	错误!未定义书签。

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 2020 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 国美电器简介

1.1 国美电器概况

国美电器官网：

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



国美电器简介

国美电器（英语：GOME）是中国的一家连锁型家电销售企业，也是中国大陆最大的家电零售连锁企业，2009年，国美电器入选中国世界纪录协会中国最大的家电零售连锁企业。成立于1987年1月1日。董事长为陈晓。在北京、太原、天津、上海、广州、深圳、青岛、长沙、香港等城市设立了28个分公司，及数百家直营店面。。国美电器控股有限公司（港交所：0493）是在香港交易所上市的综合企业公司。公司在百慕大注册，主席为陈晓。创始人黄光裕。

1987年元月一日，国美电器在北京创立了第一家以经营各类家用电器为主不足一百平米的小店。国美电器集团坚持“薄利多销，服务当先”的经营理念，依靠准确的市场定位和不断创新的经营策略，引领家电消费潮流，为消费者提供个性化、多样化的服务，国美品牌得到中国广大消费者的青睐。本着“商者无域、相融共生”的企业发展理念，国美电器与全球知名家电制造企业保持紧密、友好、互助的战略合作伙伴关系，成为众多知名家电厂家在中国的最大的经销商。

1.2 国美电器企业现状

1987年元月一日，国美电器在北京创立了第一家以经营各类家用电器为主不足一百平米的小店。

目前，国美电器已成为中国驰名商标，并已经发展成为中国最大的家电零售连锁企业，位居全球商业连锁22位。在北京、天津、上海、青岛、成都、重庆、西安、广州、深圳等国内160多个城市以及香港、澳门地区拥有直营店560余家，10多万名员工，成为国内外众多知名家电厂家在中国最大的经销商。在国家商务部公布的2004年中国连锁经营前30强中，国美电器以238.8亿元位列第二，并再次蝉联家电连锁第一名；在国家商务部公布的2005年中国连锁经营前30强中，国美电器以498.4亿元位列第二，并再次蝉联家电连锁第一名，继续领跑中国家电零售业。2004年底，国美电器基本完成在中国大陆地区的一级市场的网络建设，同时扩展到较为富裕的二、三级市场，并制定了2008年实现销售额1200亿元的目标。

2003年11月国美电器在香港设立分部，目前已成功发展到七家分店，迈出了开拓海外市场探索性的第一步，同时预示国美电器最终将进入国际市场。2004年6月国美电器在香港成功上市。在“2004百富人气榜暨品牌影响力”评选中，国美电器位居品牌影响力企业第二名。

在18年的发展过程中，国美电器不断总结经验，形成了“商者无域，相融共生”的经营理念；塑造了“谦

虚的行业领袖”、“成本控制专家”、“消费行家和服务专家”、“供应链管理专家”的品牌形象；形成了“选、用、育、留并重”的人才战略。

如今的国美电器，在连锁化程度、管理水平、经营业绩和企业文化建设等方面已在同行业中遥遥领先，成为中国家电零售业的第一品牌，正向着“成为全球顶尖家电连锁零售企业”的长远战略目标持续快速前进。

该企业在中国企业联合会、中国企业家协会联合发布的 2006 年度中国企业 500 强排名中名列第五十三，2007 年度中国企业 500 强排名中名列第三十七。2008 年，在世界品牌价值实验室编制的“中国购买者满意度第一品牌”中排名第 5 位。议

1.3 国美电器企业掌门人

国美电器 20 年发展成为中国家电零售连锁的绝对老大，和掌门人黄光裕的个人优秀素质有着密不可分的联系。1986 年，17 岁的黄光裕(那时他还叫黄俊烈)跟着哥哥黄俊钦，揣着在内蒙古攒下的 4000 元，然后又借了 3 万元，在北京前门的珠市口东大街 420 号盘下了一个 100 平方米的名叫“国美”的门面，那是一座二层小楼，先卖服装，后来改卖进口电器。1987 年 1 月 1 日，从第一家“国美电器店”正式挂牌至 1995 年年底，国美电器商城从一家变成了 10 家；到 2004 年底，国美电器已在全国及香港和东南亚地区，拥有了 190 个门店；2006 年达到 587 家，门店总营业面积约为 222 万平方米。2007 年上半年在全国范围内的门店数量已经增至 654 家，营运利润 8.94 亿元人民币。国美为何能取得如此骄人的业绩，这与国美的掌门人黄光裕先生的个人素质有绝对的关系。

强势领导

1. 黄光裕是一个极其强势的领导人。在上世纪 80 年代这样一个特殊的社会环境中，企业要想获得成功，必须要有一个极其强势的领导人，在他的领导下，企业内部几乎没有民主可言。黄光裕就是这样了一个了不起的领导人，他头脑清醒，善于捕捉市场机会，独断专行，企业中的任何人都不得反对他。

宏图大业

2. 选择电器行业作为国美的宏图大业。位于前门珠市口的“国美电器店”的前身是“国美服装店”，但是服装生意并没有预期那样红火。黄光裕自言不太懂服装，因为服装有款式、面料、质地、规格、季节等各种差异，变化很多，潮流更新快，更重要的是，他认识到自己根本没有兴趣去学这些知识。他的兴趣是在观察，为什么他的邻居的家电生意比他好，他在学习人家是如何做电器生意的。黄光裕善于剖析自己，认真分析自己的优劣势，扬长避短，最后选择最能发挥自己长处的电器行业作为国美的宏图大业。

竞争策略

3. 在上世纪 80 年代末就采取了差别化竞争策略。在凭票供应的卖方市场，绝大多数国有商家采用“抬高售价、大量批发，以图厚利”的经营方式，但是，黄光裕却反其道而行之，决定走“坚持零售，薄利多销”的发展之路。黄光裕拥有原始生意人的精明，再加上他的审时度势，居然在那个时代就采取了差别化的竞争策略，使得国美走上了快速的发展道路。

经济理念

4. 在计划经济时代就拥有了市场经济的理念。当国营商店对于广告的认识还停留在“卖不动的商品才需要广告”的经营理念时，黄光裕第一个想到利用《北京晚报》中缝打起“买电器，到国美”的标语，每周刊登电器的零售价格。为了避免“消费者看了广告也不知到何处买产品”的情况发生，黄光裕说服那些用美金做产品形象广告的外国厂家与国美合作打广告，既让厂家广告开支得以减少，又让消费者“看得到买得到”；进而黄光裕又向厂家要求，赠予国美一些样品作展示，并开设相应的产品专柜，使顾客能看、能摸，现场就能买到。

品牌意识

5. 20 世纪 90 年代初就有了强烈的品牌意识。1993 年，黄光裕将北京的几家门店“国豪”、“亚华”、“恒基”等，统一为“国美”，拥有了自己的品牌。此举为国美今后的扩张奠定了基础，黄光裕可谓是国内企业家中最早有“品牌意识”者之一。

辞去董事

6、2009年1月，国美电器公布，陈晓先生已获委任为该集团主席，同时担任该集团行政总裁，于09年1月16日生效。董事会决议重新委任魏秋立女士为该公司执行董事，于09年1月16日生效。黄光裕先生已辞去该公司董事职务，于09年1月16日生效。

1.4 国美电器企业文

国美使命

—— 成就品质生活

国美愿景

—— 在2015年前成为备受尊重的世界家电零售行业第一

核心价值

—— 企业利益高于一切

敬业感恩 诚信正直 知行合一 立规兴业 追求卓越

核心价值是国美全体员工的共同信仰。国美相信只有坚持这六项核心价值，才能在未来的发展中保持正确的方向，才能真正成为世界级的优秀企业，才能获得企业的可持续发展，最终实现企业基业常青。

经营之道

—— 创新 开放 合作 竞争

经营之道是国美经营的基本指导原则，是对过去成功经验的总结，是对企业未来生存必备条件的系统认知。国美经营的成功与否，取决于企业是否具备足够的创新能力，是否能够保持持续的开放心态，是否能够与上游厂家密切合作，是否能够在竞争中不断获取竞争优势。

人才理念

—— 品德为先 文化认同 选贤用能 公平竞争

业绩导向 奖惩分明 团结协作 共同成长

人力资源是公司的第一资本，国美始终重视人才队伍建设。国美坚持以“品德为先、文化认同”的原则选拔人才；坚持以“选贤用能、公平竞争”的原则任用人才；坚持“业绩导向、奖惩分明”的原则考核人才；坚持“团结协作、共同成长”的原则培育人才。

国美精神

—— 待客如友 快乐服务 言行必果 敢于负责

创新务实 精益求精

待客如友、快乐服务是国美的服务精神。国美人视客户为朋友，以服务客户为最大的快乐，以主动、细致、严谨、周到的服务使客户感受快乐。

言行必果、敢于负责是国美的执行精神。国美人必须不折不扣地执行公司的各种规章制度和行政命令，做到言必信、行必果，敢于负责。

创新务实、精益求精是国美的工匠精神。国美人必须脚踏实地、关注细节、持续学习、点滴改善。

国美象征

—— 鹰

翱翔的雄鹰象征着国美的文化品格，是所有国美人的精神图腾。鹰的品格体现了国美人的坚忍不拔，不惧险阻；目光敏锐，行动迅猛；高瞻远瞩，志向远大；渴望创新，勇于变革。

国美人坚韧不拔、不惧险阻，犹如鹰击长空，风霜雨雪挡不住它追求的翅膀，电闪雷鸣动摇不了它高远的心。无论是刚刚起步创业时的激流险滩，还是连锁拓展过程中的层层壁垒，都无法阻挡国美人前进的脚步。

国美人目光敏锐，行动迅猛，犹如雄鹰展翅、一击即中。国美的工作风格始终是雷厉风行，表现在行为中就是善于思考、善于行动。作为国美的员工，对工作要勤于思考，快速反应。

国美人高瞻远瞩，志向远大，犹如高飞天际的雄鹰，眼前不是小小的枝头，而是整个天空。国美开创了中国家电零售连锁事业，与中国家电产业的振兴休戚与共；国美的目标是振兴民族产业，开拓国际市场，成为家电零售行业世界第一。

国美人渴望创新，勇于变革，犹如雄鹰主动拔羽断喙、重新飞翔。国美勇于变革旧的习惯、旧的传统，放下包袱，学习新事物，不断追求更高的目标，开创新的未来，这是国美长期屹立于优秀企业之林的保证，也是国美永葆活力的保证。

1.5 国美电器发展历程

国美电器在其发展的过程中，不断的通过收购等手段来快速扩张店面网络规模，扩大自己的市场份额。在 2006 年成功收购上海永乐生活家电，2007 年 12 月成功并购北京大中电器之后，其门店数量达到空前的规模，成为国内家电连锁企业中门店数量最多的一家。

但是受 2008 年的黄光裕事件及金融危机的影响，其 2009 年发展战略以调整优化门店网络为主，谨慎开店，关闭经营情况较差的门店，目前国美已关闭其经营情况较差的门店 150 余家，而且这种情况还在继续。截止 2009 年 11 月底，国美电器本年度共关闭门店 169 家，新开门店 47 家，实际净减少店面 122 家。

截止 2009 年 11 月底，国美、永乐、大中三品牌在国内共拥有 1114 家门店，仍然是门店数量最多的家电连锁企业。

主要历程

1987 年元旦，国美电器在北京宣布成立。

1999 年，开始全国连锁构建京津沪架构。

2001 年，国美电器进驻陕西省西安市，成立西安市国美电器有限公司。

2003 年，国美电器在香港成立子公司，截止目前拥有约 4 家门店。

2003 年，国美电器店面数量过百。

2004 年，国美电器在香港成功上市。

2005 年 4 月，收购哈尔滨黑天鹅电器共 10 家门店。

2005 年 8 月，收购深圳易好家共 15 家门店。

2005 年 11 月，收购武汉中商共 10 家门店。

2005 年 12 月，收购江苏金太阳电器共 8 家门店。

2006 年，国美电器在澳门开设门店。

2006 年 7 月，国美电器与中国第三大电器零售企业永乐电器合并，将永乐 180 家门店纳入旗下，使得其在江浙一带的网络布局更加完善。

2007 年 12 月，国美全面托管大中电器，将大中约 80 家门店收入麾下，确立了其在京津地区的霸主地位。

2007 年，国美与贝尔斯登银行启动私募基金。

2007 年 12 月，国美收购陕西蜂星通讯店，并购涉及通讯行业。

2007 年 12 月，收购大通北方共 5 家店面，并购进驻二三级市场。

2008 年 2 月，国美高价通过第三方控股三联商社。

2008 年 5 月，国美电器成功收购陕西蜂星电讯。

2008年12月23日，国美集团董事局主席黄光裕因涉嫌经济犯罪，被拘留调查。

2009年1月16日，黄光裕辞去董事职务，并终止董事会主席的身份，陈晓接任董事会主席的职务，并兼任行政总裁，国美电器正式进入陈晓时代。

2009年06月23日，停牌逾七个月的国美电器在香港复牌。

如果你想了解更多国美电器的概况，你可以访问国美电器官方网站：<http://www.gome.com.cn/>

第二章 国美电器笔试资料

2.1 国美投了 N 久，我都以为自己被鄙视了，结果昨天居然收到在线测评通知。

原以为，就像以前一样是性格测试为主，加少量行测。还好自己在做之前来论坛看了看~~真是太感谢大家了。貌似国美每个地区的在线笔试题是一样的，因为论坛里几个人发的两道原体，我都做到了。

行测里面包含了四个部分，但是都还比较简单，就是注意时间。而且我做的时候也没出现之前同学说的网络很卡的情况，满顺畅的。

图表题有两个，不需要复杂的计算，估算一下即可。

我是重庆地区的哈。不晓得下一步怎么安排哟，国美真是太慢了。

2.2 国美的在线笔试题

刚做了国美的在线笔试题，上来发帖说说体会。

52分钟79题，分行测和性格两部分。

其中行测又分为四部分，分别是数学运算、资料分析（图表图）、图形推理、逻辑判断。

每部分5题，7分钟每部分。除数学计算外，时间还算宽裕。

题目难度没有想象中大，很多都是公务员里面的真题。

59道性格测试，和很多公司的在线测试题很雷同。

分享一道数学运算题。

100个人去买电器，其中75%的人买了空调，85%的人买了洗衣机，68%的人买了冰箱，80%的人买了电视机，问：四种电器都买了的人至少有多少人。

图表题有2道

第一道是关于存款和增长率的

第二道是中国对多个国家的贸易顺差和逆差问题

就记得这么多了~
大家好运啊~

2.3 国美笔经

昨天又接到了国美的笔试通知，算是一个小小的意外。之前是通知我 24 号去笔试的，不过我没有及时去查看邮件所以错过了那一轮。这晚特地从网上找了一大堆 BT 的行测、IQ 题、笔经先预热预热，说不定国美笔试也好这口。谁知道今天去到那里 HR 只要我们做 50 道 P.A.C 自我人格诊断题，说这是进入下一轮复试的依据。任务出奇的简单，做起来却是如履薄冰。做完，对好分数，画出分值图，完全不知道这结果到底代表什么。

HR 说最快要元旦假期后才会通知下一轮复试名单。

现在就...等待吧...

2.4 国美笔试题

- 1.三只猫三分钟抓三只老鼠,请问 100 只猫要花多少分钟抓 100 只老鼠?
- 2.两块硬币总共值一元五角, 其中的一个硬币不是五角, 问这两个硬币的面值各是多少?
- 3.两根粗细不均匀的香, 燃完一整根需要一个小时的时间, 你如何用两根香计出 15 分钟的时间?
- 4.一只青蛙掉到一口 30 米深的井里, 青蛙每次能跳上 3 米, 然后滑下来 2 米, 问青蛙要跳多少次才能跳出井?
- 5.一个人要赶火车, 火车开车还有 2 分钟, 而他距离火车站还有 2 里路。他用 30 里/小时的速度走完了第一里路, 问剩下的一里路, 他需要走多快才能赶上火车?
- 6.一个国王想把他的首相赶走, 于是就想了个办法。他找来大法官当见证人, 国王说, 他要写两张纸条, 一个上面写“去”, 一个写“留”, 把两张纸条放到帽子里让首相来抽, 抽到“去”首相辞职, 抽到“留”首相继续留任。后来, 国王把两张纸条都写了“去”, 而当首相抽完纸条后, 法官却判了首相留任。问首相用了什么妙计?
- 7.到目前为止, 你遇到的最难回答的问题是什么?
- 8.你如何教自己的奶奶使用微软 Excel 表格系统?
- 9.如果你在五年内会得到一笔奖金, 你认为会是因为什么? 关注你的成绩的人会是谁?
- 10.如果有一天, 把全世界的电器生产商召集在一起开会, 他们必须要完成一件事, 你会让他们干什么事?

第三章 国美电器面试资料

3.1 经验, 面试国美电器电子商务专员(湛江赤坎)

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 7 月 12 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047663-1-1.html>

面试经历:

面试分为三部分:

- 1、原来去是面试会计储备干部, 会计主管面试, 看起来比我还紧张, 问的问题也没太多专业性, 然后写了份会计卷子, 包括单选多选判断计算题, 偏向商业会计, 和大学里学的制造业为模板的会计有区别。
- 2、第二次面试是财务经理面试, 财务经理是个不苟言笑的 30 左右的女经理, 面试气氛很严肃, 全程无笑点。问

了很多侧面的问题，包括我上大学坐火车坐多久；念大学的城市有什么吃的；然后问我最喜欢哪个学科（答：财务管理），然后突然问我财务管理的公式，一秒懵逼，因为大二学的早忘了。

3、第三次面试是分部总经理一对一面试，自我介绍之后问我对零售行业的看法、企业如何吸引消费者、如何树立口碑等等，问题比较广泛。最后让我去做一份市场调查。

面试官提的问题：

- 1、财务管理公式
- 2、对零售行业的看法
- 3、你认为企业如何吸引消费者
- 4、企业如何树立口碑

3.2 国美电器面试总结

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047659-1-1.html>

今天非常开心参加了一次真正意义上的比较有价值的面试，与我的等级比较相符，属性也相同，会计类的岗位。今天我才一下自己感兴趣的岗位，但是我其实并不了解这些，也从来不知道会计还会分成那么多类，所以我说的很模糊，也没有明工作，这其中又包括了内部控制、审计、往来会计、费用审核会计、结算会计等等，但是我真正有兴趣的方面在哪，我现计的大学老师，学校最好在二本及以上，地点最好在北京，我知道这要付出很多努力，但是当老师也是需要实践经验的，这些知识到什么程度。现在细节的目标我还不知道应该怎么划分，这些问题在今天之前都没有考虑过。我非常感谢今天面今天一起面试的小伙伴们也非常的友好，他们给了我鼓励也给我提出了建议，非常感谢他们。今天我的收获很大，我知道值的问题，大公司的面试真的可以给我帮助。我身边的同学们好多都考上了公务员，我并不知道公务员具体要做什么工作不够成熟，需要历练所以我现在并不想追求稳定。我想要去了解这个社会，能够让我有独立生活的信心。

3.3 面试国美电器 - 营销储备干部(济南)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047148-1-1.html>

面试经历：

几个人一个小组，进行无领导小组讨论的方式，最后派一名代表进行总结陈述，每个小组大概 6 个人左右

面试官提的问题：

题目，假如你是店长，写一份国美电器的营销方案，要求注明具体的时间，地点，具体的宣传策略等等，反正根本不在乎你写的怎么样，主要是看你的表现

面试内容：群面

3.2 2015 成都国美电器初面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 3 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1956279-1-1.html>

2015.3 月在网上投递了国美 2015 校园招聘的职位，接到面试通知后就去了。初面是小组讨论形式进行的。话题：一家连锁企业将要到西藏去开分公司，有两组人选，唐僧，孙悟空，猪八戒，沙和尚；刘备，关羽，张飞。这两组人有嫌隙，现在有留下 5 个人在组建分公司，请确定具体分工及原因。面试地点环境确实和之前的帖子说的差不多...小组讨论结束之后，进行总结。面试官没有介绍职位相关信息。回去之后就收到了网测的通知。网测题分三部分：计算类，逻辑类，性格测试类。希望给大家帮助！

3.4 2015 国美电器一面

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/thread-1931438-1-1.html>

楼主是个 2015 届毕业生，今天到国美进行了一面。面试分为上午和下午。楼主 9 点多去的时候差点迟到了。大概有二十几个应聘，考官将我们分为四组。一开始先自我介绍，楼主上去的时候很紧张，有点语无伦次，估计已经 PASS 掉了。再接着进行无领导小组讨论，给我们两个试题，从中选一个。试题一是北京的国美电器十月一号进行促销，请写促销方案。试题二是说为了让蓄水池融入国美，请写培训方案。10 分钟选题，30 分钟小组讨论，10 分钟陈述加小组其他成员补充。亲们加油！

3.5 今天上午群面的路过

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 12 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1811379-1-1.html>

上海永乐 2014 届蓄水池工程

2013.12.25 上午 10:30—12:00

形式：无领导小组面试（8 人，5GG 和 3MM）

题目：假如你是北京某一热门商圈国美店店长，要搞十一大促，制定一个可行性的方案。请从宣传、员工培训、人员调配、促销手段和活动期间可能出现的应急情况来制定，必须包括时间节点和工作内容。

3.6 我见过的最不像样的面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 11 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1603038-1-1.html>

昨天去上海国美面试，地址是在光新路那里，走进去，就感觉房子非常老旧，办公室也很破，找到 HR 之后在一个只有厕所那么大的地方面试，而且是窝在角落里面面试，等候的人都在同一个房间，应届生，社会人士都有，，感觉非常不正规，当时就想走了，但是碍于还是要给 HR 点面子，才留下来，面试的时候就做了个简单的自我介绍，HR 介绍了下工作情况，因为面的是财务，所以 HR 说要从门店会计做起（后来才知道就是收银的），HR 最后告诉我 7 天之内会有 2 面，无领导小组讨论，，结果我刚想走，HR 把我叫住，说要不今天直接面吧，，说面的好的话直接能在总部做财务，不用从门店做起，让我自己去财务部找人，，我傻乎乎的去，，结果去了财务部，，人家根本不鸟我，，

简历也不看,, 拿出一刀钱, 说你数数有多少,, 我数完之后他就让我回家等通知,,, 我当时心里那叫一窝火,, 好歹我也是个 211 大学的双学位学生,, 你叫我数钱,, 叫我做营业员,, 真是脑子被抢开过了,, 真搞不懂网上的网测搞得那么正式,, 去了就这么敷衍我了

3.7 成都国美的一面面经

十月底投了国美, 接着收到笔试通知, 后面就没消息了, 直到 11 月 30 号的时候收到了一面通知。打电话那位 GG 说一定要 10 点以前到, 结果十点半才开宣讲会。

11 点半左右进行无领导小组讨论, 我们这一组是 9 人。

讨论题目: 一个 1000 人以内的网络游戏公司, 打算在四川招 50 名计算机专业的应届毕业生, 请你们进行宣讲会策划。包括标准, 学校选择, 时间, 主持人, 与学校联系方案, 等等, 记不住了

讨论得挺激烈的, 大家都各有想法, 不过最后整理的时候还是不大好。我当时提出了两点, 考虑成本和广告效应。有童鞋主张去西南科技大学(绵阳)宣讲, 我提出了成本问题, 主张应该都在成都进行, 其他的可以通过提前短信通知邀请来参加笔试。然后我提出了考虑广告宣传效果, 很多公司校招的目的并不仅仅是招聘, 广告也是很大一部分因素, 作为网游公司, 在影响力大的高校宣传企业形象提升不少, 所以我提出必须要有“211”学校。

大致就这样吧, 前两天国美通知我一面过了, 应该我的提议国美的人还是认可了的, 在小组讨论中, 不是所有人都能做 leader, 但是一定要有自己的亮点。

3.8 广州国美面经

话说国美的在线测试也过了很久, 直到 15 号才给我发了一面通知, 16 号一面, 在丰兴广场 C 座 7 楼的人力资源部, 我是被安排到下午 4 点的, 那天的交通非常顺畅, 而且是 39 路直达, 不用转车, 结果就提前了半个小时到了, 一出电梯一看, 好多人啊~海面吧... 一面是要先填申请表的, 类似于简历, 不过是按国美的形式, 填好之后, 我一直等到 6 点才到我(如果不是期间一直和吉大珠海分校的一个 MM 以及一个华农的 MM 聊得挺开心, 我估计早走了, 感谢她们), 由于是最后一组, 所以我们组只剩下 7 个人, 形式就是千篇一律的无领导小组讨论, 题目是一个 1000 人的游戏公司要招 50 名技术人员, 现在要我们在广东的高校策划 4~6 场宣讲会, 地点、时间、形式、宣讲会内容以及主讲人等都是要我们讨论出来的, 整个过程还算和谐, 我本身是学 HR 的, 所以对这种形式的面试还是把握得比较准的, 就是有两个 Marketing 的女生, 感觉她们两个更多的是表现自己, 而不是讨论, 每一次发言都是那么的长, 而且态度也比较急躁, 估计是太想出位了, 从她们说的内容来看, 其实她们真的很一般(个人见解), 后来去群邑面试也遇到过一位非常 aggressive 的 MM, 跟我同组的, 不过人家就确实犀利, 思维转得特快, 即时表达能力又好(中英)

一面就在这样比较和谐的氛围中结束了, 期间没有 self-introduction, 也没有 personal statement, 一切都不那么正规

18 号的晚上, 吉大珠海校区的 MM 发信息问我收到二面通知没有, 真奇怪, 我没收到, 感觉这个一面自己表现不错, 没那么快被鄙吧, 结果第二天晚上果然给我来二面通知了, 22 号上午, 老地方

这次来到发现没那么多人了, 我是 11 点 22 分的, 二面是一对一, 那个 HRJJ 问了在兼职中学到了什么, 工作方向是什么, 自己的优势和缺点, 对国美的了解等等都是结构化面试遇得到的问题, 感觉自己应答都还不错, 期间还问了个: 如果你是店长, 你的一个店员业绩不错, 但就是经常迟到, 又喜欢背后说人闲话, 你怎么处理这个问题? 我当时说首先要找他私底下谈这个问题, 不能当着其他人的面, 对于迟到问题, 必须改过, 否则就实施相应的惩罚, 因为这个行为对整个团队造成了不好的影响, 我不是需要一个业绩出色的营业员, 我需要一支业绩出色的营业团队, 对于说人闲话, 我觉得是个人问题, 谁人背后无人说, 谁人背后不说人, 或多或少的的问题, 更多是建议下他不要这么说; HRJJ 立马就否定了我的做法: 你这样做太仁慈了, 作为一个管理者是不能这样的, 对于说闲话影响团队的问题必须管, 而且要严厉...我真的没有太多这种经验, 以前学生工作来说, 即使是 leader, 也

不可能那么强势，毕竟大家都是学生...不知道是不是个人的感觉，总感觉她对我很不屑（整个面试过程）

最后她跟我介绍了下门店主任的职责（我申请的职位），说了下薪酬，实习期每天 60，不包吃不包住，到了转正以后底薪 2300~2800，说是保守估计，对此持怀疑态度，我问了下她什么时候有结果，她说 2 周内，让我趁这个时间要多去了解下国美的情况...

从国美的面试、薪酬来看，确实没什么竞争力，我之前也在论坛看其他同学说过，当初去国美面试也是因为最近都没什么面试通知，感觉要去保持下状态才行，这些也只是给大家参考参考的，感觉私企也不像我之前想像那么好，有些确实不错，有些就真的好一般，至于进去之后的发展前景，还是进去之后才知道，HR 的话不可全信，大家懂的

3.9 国美面试的经历

在学校里呆的时间够久了！平静的生活显然不适合我们这个年龄——至少是不适合我的。中午我拖着疲惫的身体从定王台回来，听到他们要去国美面试，我毫不犹豫地决定和他们一起去，尽管我的脚还没好，尽管会很累。

我们两点去的，到了五点多才到我们。在这期间，我们经历了前台美女的白眼和脾气，也经历了来来往往的应聘着，还经历了漫长的等待。等到了我们的时候，我的脚酸疼，近乎站不住了，坐到了会议室的沙发上，感觉地球引力对我的作用很大，第一次发现坐软椅子是这种感觉——真他妈的舒服！

给我们面试的人长的挺斯文，给我印象最深的就是胡子刮的很干净，还有就是他说话的声音，有点女人味——后来他解释说喉咙不舒服。

他让我们用 15 秒的时间介绍一下自己，为什么进国美，自己的优势何在。我是第五个，前面人说的时，我真的是紧张，好象第一次经历这种事似的——不过象这样的面试确实是第一次。我看了一下桌子，放手的地方有了小水珠。轮到我说了，我就开始说，一直没停。说完了，我对自己说的什么都不知道。

要走的时候，那位面试的人说的一句话给我的印象很深：~~~我突然想不起来了。反正就是在一群人中，只有表现自己才能引起别人的注意。

这样的面试，给我的生活添加了作料。我发现了一些自己的问题，比如，说话的时候逻辑并不好，容易紧张。我感觉这段日子来，经历的少了，老在学校里呆着，甚至是宿舍里呆着，总有一天会出事：要么成个傻子，要么成个孤独者。总之，很可悲。

今天我发现，做一项工作，不要全盯着钱，那样反而会没钱。

3.10 国美面试的经验谈

前天经历了本人大四的第一场正式面试，国美这个电器零售企业的面试。

其实之前已经经历了三次的选拔，第一次是简历的筛选，第二次是一个集体活动的面试，那天一个活动就搞了一天，早上一去，先是给了份性格测试的题目，之前有做过，所以做的还算快，做完后，就开始分组讨论。我选为我们组长，我们组讨论的题目是“大学生的创业问题”，拿到题目后，由于是限时讨论，所以我叫组员分别阐述自己的观点，叫了一个组员记录，时间到后，本来我想上去讲的，但是想了下，可能在演讲方面我不太行，而且负责记录的组员也主动要上去称述，就把机会给了他。之后一个活动是高空飞蛋，具体规则是每个队一个鸡蛋，一卷胶布，十根塑料管子，要求用这几样东西保护鸡蛋，让鸡蛋从高空落下，但是鸡蛋不能破。我们组的方案是把鸡蛋用塑料管缠住，再用胶布圈作为外壳，最后用胶布做成缓冲垫。最后结果，我们组通过了测试。

下个游戏是名人游戏，就是两个人组合，后面的人拿个牌子，前面的人发问，后面的人只能回答是或不是。我们组很倒霉，一个都没猜出来。下午，人没来齐，重新分了组，进行的是一个素质拓展训练，有很多项目，就不一一指出了。

觉得那天表现还可以，最后被组里推为最佳计谋奖。号码被国美人员记去，感觉有底了。到前几天接到电话说要到南宁国美总部面试，准备了一身正装，穿得人模人样的去了。去了才发现只有几个人穿正装。这次进面试的不到 40 人，我 8 点多上到总部，被分在了第二批，填了个表，之后就是长达两个小时的等待，只好又在休息室闲聊。从第一次活动开始就认识了一个叫丽的女孩子，民大的。和她满聊得来的，她也是那种很开朗的女孩子。（小猪，不准吃醋，只得吃男生的，不准吃女生的哦）。

总算等第一组的出来，轮到我们的了。这轮面试是一群人的被总经理面试，先让我们自我介绍下，等介绍完我才发现，就我一个没说什么什么进入国美怎么怎么样啊，其他每个人在介绍结束时都要加一句，关于国美的。我就说了，我叫。。。，来自。。。，之前有认识几个人了，希望面试结束以后我们大家再认识认识。

之后是大家分组，选话题讨论，我自然和丽一组，第一组两人的话题是电影，我和丽就抢了第二组的位置，只不过老总却叫我们分析前一组说的话。我楞了一下，刚才在盘算我们要讨论的题目，没太注意听。只好硬着头皮说起来，结果有点偏题，被老总纠正了过来。只是我们两个讨论变成了丽的发言，我没说几句话，只是说的话都逗乐了面试的人。这个过去后还剩一个人没组，老总就叫他选一个人和他讨论，结果他把这个皮球踢给了其他 14 个人，叫我们毛遂自荐的和他说话，我是第三的表态要和他讨论的，老总让我们三个说入选的理由，又让其他人表态，选举一个人和他说，结果选了第一个表态的人。这些讨论结束后，已经 11 点多，老总就让我们一个人问他一个问题，让丽第一的问的，给了她三个问题的机会。记得她的第二个问题，你到国美最大的收获是什么？这个问题我在宣讲会的时候问过老总。我问的问题也是个例外，别人都问了关于国美的问题，我就问了一个，你觉得 07 年，你最快乐的事情是什么，老总说，他的员工总算用脑子工作。结果全部人都笑了起来。我想效果达到了。

等国美面试出来都 12 点了，之间笨笨打了好几个电话，我都没接，回电话给他的时候，他说话都不清楚，看来都睡下了。昨天总觉得自己表现不怎么好，到晚上有朋友发短信说他得国美的时候，我觉得自己应该没得，但是还是接到了电话，开心哦！明天晚上去参加国美的年会，去看看大企业的作风。

3.11 国美面试之旅

今天早上终于去国美的第二轮结构化面试了。感觉非常地恶劣。。。

说起国美，差点与我无缘的，记得国美来我们学校宣讲会的那晚，我还在实习，那晚还是我值班，回到学校来都已经七点多了，心里纠结着要不要去一下宣讲会现场。当时因为包包里刚好有份简历，所以就顺路过去看看，结果宣讲会的那间大教室里连门口都站满了人，我有点想溜。。看见门口摆着张桌子，坐着一个美女，就过去问她可不可以交一下简历，结果她很好人地说可以，还把我的简历放在已经有一沓的简历上面，然后我就满足地离开啦，心想反正那简历就五毛钱，不交也浪费~

过了某些天，开了我的邮箱，发现国美发了个在线测试的链接来，再一问，原来所有交了简历的人都可以做这个测试的。在比较清闲的一天晚上，我觉得我精神还不错，然后就打开那个链接开始做在线测试。发现那些题跟考公务员行政测试差不多，有逻辑、图形等，有些比较容易的就猜出来，看不懂的就乱选，做完了这些题还有很多道国美内部制作的一些测试情绪情感的选择题，又是一番乱选然后就提交了。

又过了一些天，我正在网投一堆简历，有个女生打电话自称是国美的，叫我去邮箱看看，确定一下能不能去面试。我觉得有点惊喜，那个笔试这就算过了么，真不知道是不是误打误撞的呢。。惊喜之余我赶紧去邮箱那里回复了。然后想在网搜一些有关国美的面试之类的东西，结果不搜不知道，一搜吓死人。网上写的都是国美的差评，什么工资低，干的工作不是人干的等等，看到我有些怕了，在想着到底要不要去那个面试好，刚好有另一

家网投的公司通知我面试的时间跟国美的时间有冲突，于是我心里纠结了，去哪里好呢。。。权衡了一番之后，我还是决定去国美，因为毕竟是大公司，就当是去锻炼一下也好。

国美的第一轮面试是无领导小组讨论，那天我一早就跑去坐车，不能说早早，可是也是按它的要求提前十分钟到了，心里琢磨着无领导小组究竟是怎么样的呢，虽然在网上搜了一下，可是毕竟自己没有这方面的经验，所以不免会有些紧张，面试通知上我是九点的那一组，迟到十分钟作弃权的。我在国美办公室的那一层电梯旁的凳子上坐着，和其他同样来面试的同学聊了聊，发现都九点多了还没人来理我们，感觉有点不被尊重，可是我们继续等。。。等了差不多一个钟，十点钟面试的那批人都已经来了，终于有人叫我们签到填表之类的了，然后我们十一个人一组的被领进一个貌似是会议室的地方，两排已经有号码的桌子已经摆好，我们对号入座。然后面试官（两个小姐）给我们发题目，无领导小组正式开始！

由于我们在等的过程中我们在外面已经商量好了由我做总结的，所以一开始我就拿出预先准备好的草稿，等大家轮流发言，再把大家说的东西记下来，我们的题目是策划公司的年会，年会上有颁奖，要求如何鼓励员工积极参加晚会表演。晚会对我来说是最熟悉不过的东西，所以我是第二个发言的，把一般的晚会流程说了一遍，大家就晚会提出新的点子。无领导小组最看重的就是小组的协调，所以我们并无大的争吵，有什么意见都是有商有量，没有出现大吵大闹的情况，中途我们为了掌握好时间，又分成几个小组就晚会的各个环节分开讨论，然后再总结，有晚会的主题、晚会的节目、晚会的时间选址等。我是晚会表演的常客，所以负责的就是晚会的节目安排这个方面。半个钟之后，所剩的时间也无多，大家的讨论也差不多结束，于是每个小组让一个人发言把负责的部分陈述出来，我就拿着笔把他们说的东西大概记下来。等大家说完，我就把大概的总的晚会过程跟大家说了一遍，大家觉得有问题的再提出来，然后就让我跟面试官做总结陈述，我这人口才实在不是怎么样，再加上有点紧张，所以说得不是很流利，旁边的人还提示我要说得详细点，结果我还是只说了个大概，然后就面试结束了，我觉得没有希望了。。。

过了几天，我开了一下邮箱，发现国美居然发来了第二面的邀请，我一下子有点兴奋，可以去到二面哦。于是我又为二面的一对一做准备。面试那天我再也不早早地去到国美了，而是准时，结果国美大概还是希望我们习惯它的等待吧，我们一堆人又在外面等了差不多一个钟，三十分钟面试一个人，我站了将近两个钟才到我，有点头晕，加上有点紧张，真怕我应付不来。一对一看起来有点可怕，原来只是跟面试官聊天而已，而我也真的只当它是聊天，说的东西一点也无关管理或者工作，说的都是一些看起来尽不显自己能力的东西，难道这是一个套么，那么我就是上了套的那一个。。。。我出来了才发现我面试的时间是最短的，呜呜，这下没戏了。。。。。。

回到学校，觉得有点郁闷，然后觉得还是算了，这次的国美就当是个经验，自己可以学到东西就好，接着我又开始准备明天中大的那场综合的招聘会了。加油！

3.12 系列——国美面试

今天下午 1 点半，国美一面。之前甚为鄙视国美，本不打算参加，但同学相邀一起，也就随便赶个场。从头到尾，没有任何准备，甚至连自己应聘职位的全称都不知道。

一段 VCR，一个简短的 self-introduction，一个 50 分钟的无领导小组讨论——500 人的国美年会活动策划。具体如下：

- 一、既定任务：
 - 1、领导讲话；
 - 2、优秀员工颁奖；
 - 3、文艺演出；
 - 4、合影

二、使用怎样的主题和形式来突出气势、热闹、和谐？

三、节目如何产生？节目形式怎样？如何吸引员工报名参加？

主题使用了我的 idea，其实，这和我曾经负责的活动的主题一模一样，一样得连我自己都很惊讶——竟然可以如此套用！整个讨论过程很“激烈”，原因有二：一、大家都有点实力，都坚持己见，轻易不妥协，表现最大化；二、人多，想法自然多，每个观点或多或少都有可取之处，整合有难度，弃之亦可惜，“群殴”中时间悄悄溜走，导致大家更为紧张，“殴人”之心更甚。

说实话，今天大部分人都不是省油的灯，优秀者不在少数。而我，恰恰在如此具有挑战性的场合轻敌，实乃兵家大忌！“群殴”的开头我依然太低调，虽然中间比较“猛”，但也“猛”得有缺憾——情绪不够稳定，心态不够成熟，说得直白一点，自己还太“嫩”；严肃的表情，责备的语气，远不及微笑的表情和不容置疑的话语来得有杀伤力；发言的时机依然不能很恰当地把握，常被别人抢得先机，机会判断能力欠缺；必要的时候讨论内容不必全部贡献，可以自己藏一手，到时补充，衬托自己一把。总体而言，我这个 member 当得太锋芒毕露。若有足够清晰的思路和简明的表述，再加上微笑的感染力，坚定的语气和象征性的征询，又怎会不成为隐形 leader 呢？

若“群殴”环节由于人多而被迫强势尚情有可原的话，那我 self-introduction 环节的表现实属该死！如此简单的一个环节，对我而言应不费吹灰之力，但却虎头蛇尾，越到后面有理不清思路，想表达的太多，花样太多，结果思路混乱，大脑短路，以失败收场。“我觉得我更有竞争力”这样的话都能说出来，真想拿块冰豆腐砸死自己得了！self-introduction 完全是可以掌控的东西，如此不起眼，而我却就是死在这个上面。归根结底，是自己无心，不知道珍惜机会，不知道好好准备，不知道天高地厚，不知道……机遇从来都青睐有准备的人，而我呢？只知逛淘宝，看电视，却从来不会想着看一看面试的注意点，也不会想着看些经视新闻拓宽自己的知识面，更不会想着要努力学英语，而只会感叹自己英语不好！这样的例子太多……我很明白自己的弱点，我也明白自己应该如何补救，只可惜，人性的弱点啊，语言上的巨人，行动上的矮子——说的就是我！

机会是如何抓住的？一是准备，二是把握。只有当自己认真而全面地准备好了，才能在适当的时机准确把握，而一旦把握住了，也就意味着离成功不远了。

对于零售业，最重要的是团队合作和执行力，同时也要注意细节。GOME 的 HR 在面试开始之前说过草稿要上交，只是我们都没有注意，不够重视细节。这导致有几个同学完全没有写，而我，虽然写了，但也只是写了小组答案，却没有写自己的答案。这就是忽略细节的代价。企业文化等等，如果事先能准备一下，结果就不会像现在这么狼狈了。要想进一个好的企业，没有百分百的付出，可谓机会渺茫！虽然我从来就 BS 国美，但是，我却在一面被国美 BS 了。显然，我不是一个聪明人，不懂得把握机会，没有远见卓识，可悲啊！

3.13 国美面试的经历

上午，9 点去参加了国美的一轮面试——无领导小组讨论。

这一次，完全是抱着试试看的心态去的，本来自己也不打算进国美的以后，所以，也没什么准备！去了才知道，再准备也没啥用，因为，讨论的题目是随机的。还好，没有做无用功……

我是第一组，我们小组总共有 10 个成员，大家互相都不认识，但是，坐在一起就是缘分嘛，我们相处的也还不错。

面试的过程很简单，时间也很短暂，就只有一个小时，讨论加发言，呵呵，时间挺紧张的吧？国美真是抠门，给这么点时间，要知道，我们成员之间彼此都还不熟悉呀，熟悉也还是需要一点点的时间的呀。

第一步，填写简历，现场填写，晕……原来不是上交了一份纸质的简历吗？嫌我们时间有多是不是？还有我们也在线提交了电子版的简历呢！过分……

其次，给了一个讨论的题目，本来是要把题目发给我们的，后来一个主管又把它收回去了，看都不让我们看，就口头给我们读了两遍，就 over 了。

最后，说了下子要求，其余的时间就是我们的了。我们这三组讨论的题目是同一个，就是：拿出一个可行性方案，针对公司的一个迎新的年会，公司总共有 500 人，这个年会包括几个必须得板块，其余的可以自己自由发

挥。主要的要求就是，这个迎新的年会要创新，不拘一格，可以吸引更多的员工参加。没了，这就是这个讨论的题目。

下面，就是我们小组成员自己的商讨时间了，每个小组都坐着一个国美的主管，他要全程监督我们的讨论过程及发言部分，唉，有这么个人坐在那里，我们根本不能正常发挥嘛，大家肯定都是要争取表现的，这样，就有水分了！

我们小组的人，一开始也没选出一个小组长，这就失策了吧。以至于后来，在商讨的过程中，大家你一句，我一句的，根本没有一个统一的意见，这样一来，就浪费了很多的时间。而且，在那种很吵闹的情境下，根本不能很理智的考虑问题，有方案都没机会拿出来，就看那几个嗓门比较大的在那儿争执，我们偶尔说一句，没人听，意见也没人采纳，可怜呀！

就这样，争着争着，吵着吵着，时间就过去了，半个小时的讨论时间很短暂的。最后就是发言的时间，我们没有小组长，还是那几个争着举手，最后其中的以为站起来发言了，其实，就是做了下汇总，意见还是他们几个的，我们的好意见都没有机会插进去。发言完了，就是小组之间相互挑毛病的时间了，国美的主管有点儿偏心，我们这组给的时间是特别的少，第二个同学才讲了一点点，就时间到了。

没了，总体过程就是这些，最后就可以 go 了。

3.14 面试国美的经验

下午 1 点多的时候准备出发去培罗成大楼，直上 6 楼迎面就是国美宁波公司，门口一问，前台先生（呵呵，想不通怎么男的坐前台）拿出一个表格来让我填，信息好多都是简历上有的，有些还是很细的，期望薪酬也有，哈哈。可能是为了格式的统一吧，好像都是会填的，填完表格前台先生让我去旁边的房间里坐了会儿，等了会儿就有个美女进来面试了。

心里其实还是蛮紧张的，毕竟没有正式的面试过。问题其实还好的，

1、我对国美电器的了解？昨天本来是上网要看的，后来就忘记了，就只好随便说了些，感觉文不对题；

2、我自己的优势在哪里？我说自己在学生会、党支部都任过职，管理能力方面还是有些基础的，虽然还是比较稚嫩的技巧，但是通过后来的学习还是可以很快的得到加强；

3、看我新的简历上面有 21 世纪英语报的实践，从中学到了什么？团队建设的重要性，我就说了自己怎么样组织我的团队，当然没有怎么样说自己的成绩，好像不是很光彩的样子，嘿嘿；

4、健身房的销售主要是做会籍促销之类的吗，随行翻译效果如何？没办法，这个只能是如实回答，因为去那边根本就没有这么做事情，完全就是站站岗的，刚好那次有个老外过来店里，顺便就介绍了一下，一些专业的器械啊什么的都不知道的，貌似那人也没啥兴趣；

5、如果进了国美，英语可能就没什么用到了，你怎么想？“专业就是为了更好地就业，如果能够找到一份好的工作，我自己又有兴趣做，何乐而不为？虽然有点遗憾，大学四年就算是白读了，但是大学里面学到的不仅仅是专业知识，还有为人处世方面的，这些都是将来要用到的，而且不一定英语就用不到了，现在中国越来越开放，来宁波的外国人也越来越多，怎么可能会没有用呢？想要在这里生活，家电必不可少吧？”这个问题美女纠缠了好一会儿，后来又绕过来问了一遍，看样子跨专业确实是一大硬伤啊～

6、学校和专业是怎么选的？（学校和专业是家里选的还是自己选的？）“专业是自己选的；因为成绩出来很出乎意料，一时之间自己没了主意，是家里人一起讨论还问了相关的人士才确定的”。（难道是看不起台州学院？）

其他就是零零碎碎的几个问题了，15 分钟就解决问题了，我还没什么反应呢！说两三天之内就会有复试的通知的，那我就等着了。我也说了自己的问题，我们 3 月 1 号到 8 号，最早到 7 号是要回学校的，这个会不会有影响？“可能会有些小问题，因为我们是一批批来的，第一批宁大的年前就确定了”。原来我们还是替补队员啊，还真是伤人心啊～

3.15 苏州国美面试全过程

找工作找了一年多，其中个中滋味只有自己了解，这次得到国美的 offer，说不上惊喜，总算心里的石头落了地，虽然说国美不是很好，但针对今年的大形势也只好认了。闲话少说，这次我把这次经历讲出了也算是对仍在继续找工作的同学们的一点点的帮助。

2月27号回到苏州就马上开始去人才市场找工作了，记得那天正好又是阴雨天，本不想去，但一想不能做啃老族就硬是咬牙起床，到了人才市场我先是去了三楼，看到一家医疗公司招呢部销售人员去面了结果面我那个苏州老男人说我不适合直接让我拿简历走人，我的那个气啊，真想马上走，眼睛迷茫的看了一周，看到国美那里蛮热闹，我盛行就好看热闹，马上就过去了，结果到我，那个人事美眉倒满和善，她看了一下我的简历，就说：“先简单介绍一下你自己”这我有经验，基本每次都是以介绍自己开始，我就马上背起自己的生平，说完那个HR又问我住哪里，现在的实习和毕业论文的情况，我都实话实说了，说完，看见那个HR向抽屉里拿了一个面试通知单递给我，让我下午两点半去乐桥那个国美进行面试，这真是喜从往外，我谢过她就回家准备了。

到了下午，我三点二十到了会议室，一看那里已经有20多人了，都在填表格，里面负责招聘的那个男HR见我也给我一张表格，可一摸口袋忘带笔了，看见别人都在写，自己像傻子一样看着好傻，于是自己自作主张去隔壁会议室借了一个笔就写了起来。等到四点了，上午面试那个HR进来了，她见了我们就说“请大家先暂停填表，我现在我在我介绍一下”然后就是介绍自己，说了一下国美的历史，后来就让我们先自我介绍再把我们分成三个小组，让我们自己筹备一个500人的年会，要有主题，内容，口号，限时四十分钟。想起要主动，我于是主动要当组长，看看我们组都很老实的样子，我又主动组织大家先把主题想出来，就像作文也要先想题目啊，大家想了大概15分也没想出来，这时大家都急了，这时一个女生就说简单点，然后提出来“爱生活，爱国美”大家一听赞同，然后我们以和谐为主线组织起了年会，大概大家太投入引来三个HR都过来我们这边，想起要大家都要表现一下自己，我主动要大家献策把自己想法说出来。四十分钟后，HR对我们说时间到，然后每组出人把年会组织情况说出来，大家推荐我，说完以后，HR临时加了一个面试环节，要我们到卖场去把一种家电推销给他们，我们组经过筹备年会，变得格外团结，于是使劲各种招数对那个男HR推销起来，最后直到他答应买我们产品为止。这就是一面，然后告诉我们下周给通知

结果第二天就给我电话了，本以为我们组表现很好，到了分公司就看见一个我们组员，别的组都3、4个，看来我们组是表现最差的。不说这些，等了20分钟，HR出来了，然后念了我们的名字，然后就叫我们去面试，面我的还是那个女主管，看见她满和蔼的也就不紧张了，面试经过很融洽，先是自我介绍，然后就是未来五年计划，也不用说，基本每个公司面试都这样，后来，就开始唠家常了，到最后甚至我们聊到春运火车的拥挤情况，我告诉她我没有买到坐票只好站着，然后她问人多吗，我答多的连转身的地方都没，然后她又问你和车上人聊天吗，我答聊的，不然十几个小时都那么站着很难熬。。。。。。。。。。聊了20多分钟，然后她说下周会通知，然后我走人

结果第三天给我电话要我去签约

就这些，口才不好。如果还想要具体了解可以留言我

3.16 上海国美一面

9号刚接到的电话，然后10号早早去了光新路132号的永乐四楼，只有一位姐姐来组织面试，先是发了一张表格要我们填写，还有贴照片什么的

然后就是等一小组人都弄好以后，下楼去会议室进行小组讨论。

我们一组一共六个人，是年会的题目，一共五百人，要我们组织一个年会，包括节目的流程什么的，四十分钟，最后还要总结什么的。

本来以为是无领导小组讨论，就没有推选 leader，后来大家就开始在各种问题上各个发表看法，老是有很多冲突，有十分钟都基本在纠结小问题。

但是我提出了一个基本的框架，然后那几个女生就说时间还够，去讨论小问题了，本来一个女生说要分成两组，后来被大家反驳了，其实想法挺好，就是一共六个人，讨论分开更麻烦，所以就不想那么做了。最后汇报的时候，大家都没有反应，停顿了几秒钟之后，我把之前准备的整个过程说了一下，然后让另外一个刚刚很积极发言的女生说她刚才的节目概要，大家一个一个的补充了下去。气氛还算融洽，但后来那个 HR 姐姐点评的时候，我才发现我们的无知。整个小组很乱不说，最重要的费用根本也没有讨论，而且也没有按照她讲的选举一个领导，所以之后的讨论很乱，而且说我们都很固执，应该每个人都有自己的分工，讨论结束之后，都不知道自己具体要去做什么，觉得自己还是太嫩啊，然后觉得很没有戏的感觉。最后大家那张讨论前发的记录随便填了一下，交掉了就走了。今天起来发现手机响了，原来是昨天那个电话，打过去，说明天十点第二面。轻松对待吧，不知道他们家的工资怎么样的，看起来都不高啊，唉，不过现在没有 offer，还是要试一下的。祝我好运吧，希望这篇面经记录，对大家能有用。

3.17 国美面筋

早上去国美面试，火车站那边的华龙大厦。刚下 BRT 的时候直奔国美，后来发现地址不对。问了一个保安才知道应该是在永乐那边，永乐跟国美合并了。

上午的初试很顺利，HR 蛮好的，问的都是些很常规的问题。虽然专业不是特别的对口，之前的实习经历也不对口，但是自己还是比较有亲和力的，沟通方面也还 OK，老是冲着 HR 笑，嘿嘿……初试很容易就拿下了。下午 1:20 复试。

1:00 就到公司了，另外 2 个面试的后来才到，都是集大的，一个是诚毅，一个是什么环境学院的。聊了很多，也对国美有了些侧面的了解，之前集大的一个同学有在里面呆过，五险一金，迟到要扣钱啊什么的……还聊了最近面试的事，东北人，很健谈的说。

刚开始还在猜测会不会是群面，后来才知道是总经理亲自面试。总共 3 个人，我第一个。总经理的办公室很气派，女秘书也很漂亮的说。他就问了我 5 个问题：“你对自己未来的规划是怎样的？”“你对从基层做起有什么看法？”“你能吃苦吗？”“什么时候方便来上班？”……耗时 1 分多钟，真是被雷到。另外 2 个时间比我还更短，据说也只问了 2 个问题。这是我见过最短的面试，效率超高的。我们 3 个都很无语……刚开始我还怀疑自己是不是被刷了，那么快就结束了，后来看到他们比我还更快，心里的那块石头就落地啦，o(∩_∩)o...哈哈。很雷人的说……

国美有个“蓄水池人才培养计划”，02 年开始招收优秀的应届本科毕业生，然后是要培养成中层管理人员，专家型和管理型都有。

那个东北的男生是上周五来面试的，那天大概有三五十个人面试，最后留下 3 个，今天又通知他一个人过来。今天上午大概有十几二十个人面试，面试完之后 HR 让我先留下，有什么想知道的尽管问，对下午的复试会有帮助，真是好人啊……感动。这次招了 3 批，总共要招二三十个人，按照这种淘汰的比率，可以推测之前的竞争有多激烈的。我还真是很幸运的说。

人事那边已经拟好新的培养计划，OK 的话 6.2 开始去公司。刚好这周五毕业答辩结束。没想过要转行，但可以去尝试。

3.18 回忆国美面试

国美的初试先是一分钟自我介绍，这个我在公车上就准备过，不是问题，然后是简单的笔试，接着是无领导

小组讨论，分析三聚氰胺事件后我们是否应该继续支持国产牛奶，我们组队一个男生毛遂自荐做了组长，接着我就做了补充发言。最后是每人谈谈自己的感想。

复试时，面试官一见我就笑着说：来面试之前，有没有想过什么。我说有啊，比如想你会问我哪些问题。他又问我，那你觉得我会问你什么。我说，就是自我介绍，为什么要加入国美之类的。然后他就让我说说为什么要加入国美。我就给了个标准答案：因为国美是我国家电零售业中的老大，加入国美能给我更多的发展空间，再加上今年金融危机，很多中小企业裁员甚至倒闭，加入国美这样的大企业更稳定有安全感等等。然后他又说，你怎么说服我选择你。嘻嘻，我偷笑，这个我也早准备了。接着他问我对于从基层做起，你有什么想法。我说，这对于公司的发展和我个人能力的提升都是必要也是必须的，我有完全的心理准备，非常乐意从基层做起……最后他问我如何策划一场班级演讲会，这也是小 case 啦！

3.19 国美面试之旅

国美今天面试了

国美名字很响，企业也做的不错，所以我一直关注着这个企业的校园招聘，经过曲折的等待，终于等到了他们。在江西农业大学做了校园宣讲会，我当然不能错过这个机会，投了简历。。。。。

结果非常顺理成章，我进入了笔试名单，心里很高兴，也算是这些日子没有白等。。。

笔试也没有什么，就是做一些小测试吧，按自己的想法填就可以了，让我意想不到的是参加笔试的名单中的人全部进入了第二轮面试。这次有 127 个人……没事，也许企业有其它的想法，我就坚持了下来。。去吧，反正也没有什么事情可做，也算是一种锤炼。。。

来到了老福山店。。。。小组无领导讨论。。。。学生会工作的经历让我有幸过了这一关，但我有一点点的遗憾就是没有能组织好自己队伍的合作性，虽然最后我扭转了局面。。。。。。一共有 47 人。。进入了第三轮面试。。也就是今天。。1 月 7 日。。。

今天的面试一共有 90 人。要从里面选 30 人。。。

一开始。国美人力资源部新加入了一个小环节，真情面对面。。也就是让我们大家说实话，不想进国美的就不要再瞎混了。。在这个环节国美也真正说了自己的底。。。

实习期 90 天。。实习工资 580。。。。580 里面包括五险一金。。这些东西公司是强制要交的。也就是说交完之后，你一个月还有 100 来块钱可以供你用。。。。不包吃住。。。

看国美也很真诚，况且我很赞同国美的用人标准“用人要德才兼备，以德为先”，我也真的接受不了这种待遇。。家里穷，不容我再搞了。。工作了还不能顾自己，我不行。接受不了。。。

所以干脆，，我不参加下一轮了。。因为我找不到自己继续争取留在国美的理由。。。。真的，找不到的。。不是说不爱一个行业。我是想在这个行业发展，但我条件已经不允许这样做了。。。。

之后我和几位面试主持人做了简单的沟通，问了我不知道的那个问题。。我问的问题是“国美的待遇不是很高，听说流动性也比较大，您是否能告诉我您留在国美的理由是什么？”

他是这么回答我的“国美的待遇低是片面的，也要看岗位而论，流动性大倒是真的。。留在国美，其实能学到一些在其它的企业学不到的东西，而且在国美的工作很有挑战性，很有压力。。但很充实”这就是她的回答。。。

在我看来，难道她是喜欢压力。。不会吧？？？是喜欢充实。。也许是吧。。。

在我看来，她并没有回答我想知道的。。。

最终我没有找到继续面试国美的理由。。。。所以我放弃了。。。

听他们面试的出来说，结构化面试阶段就问了一个问题“你为什么还继续面试国美？”真是没有想到，被我反问我他们。。。

最后还是有相当的人被录取了。。不知道他们是什么理由。。也许有本钱为此付出，但我不后悔，我身不由己。。。

3.20 国美面试小结

国美

学校双选会投的简历，在考六级前三天被通知面试。

初试一面：

1 笔试题：首先做一份关于自己性格的测试卷，试卷都是选择题。

2 笔试题：针对目前大学生信用卡消费发表自己的看法。（300 字左右）

3 小组讨论题：6-7 人一组讨论笔试题 2，然后各自发表自己的看法。

体会：一面不算太难，笔试字迹工整很重要，因为在发言水平差不多的时候，考官很可能选卷面工整文笔好的人。发言时不要太强势，不要强调谁对谁错，这种讨论是不分对错的，最好注意语言，比如说句“大家的看法都有道理，但我的看法是...”发言结束后还可以说“我的看法是这样的，谢谢大家的聆听。”个人认为强势不是王道，人道既王道。

复试二面：

1 笔试题：假设你是国美某部门经理，拟定一份元旦放假通知。

2 笔试题：情景模拟试卷，五道大题，内容比较复杂，大体上是管理层的角色转换题，例如文件的审批，日程的安排等等揉在一起考，难度比较大。

3 与考官面对面的交流：比如会被问到你会为什么会选择国美；你认为自己是一个什么样的人；朋友是如何评价你的；你对自己未来的职业规划和目标...

体会：笔试下午 2 点——3 点，结束后就是面试，当时大约去了 80 人左右，分俩拨，一拨 40 人左右，我的号码是 38 号，也就是相当往后了，等我面试时，已经晚上 6 点半了！估计考官都问烦了。还有就是我是上午被通知复试的，当时没有说穿正装，但下午通知的人都被告知穿正装，因此没穿正装会吃很大的亏，仪表分就会大打折扣！所以在被电话告知面试的时候最好问下着装要求。

3.21 国美电器有限公司面试后感

我是大学应届毕业生外地在上海找工作,昨天是 2 月 26 号,我得到了 3 份面试机会,不过不巧有两家撞车了,一家是国美电器在早 10:00,应聘行政助理,另一家是不怎么知名的民营企业在早 10:30.也是行政助理.还有一家星俊电子有限公司,应聘销售经理,一看就是让我去做业务的.不是什么大公司,我好像没向他们投递过简历,不过我对做业务不反感,人家来电了,我也想去看看,在下午 2:00.看来在前两者之间我只能舍弃一家.不过还是有些为难的那家民营企业提供的待遇还不错实习期间 1200,达到我的心里目标.转正后最低 2000,看工作表现.国美就不知是什么样的待遇了?我是外地来上海找工作的本科生,现借住在亲戚家,太低的话生活是有问题的.哎,现实问题不得不考虑.不过有鉴于自己未来的发展问题我选者了国美. 早上 9:50 到达国美公司楼下,遇到几位和我同样来面试的人,一起来到达 4 楼办公室,一位青年接待了我们,并让我们填写一份个人资料,其间问到期望薪水问题,我想根据公司给予我的发展空间,以及是否提供食宿车费来定,所以选者面议.资料填写好后那位青年又进来向我介绍他们的招聘流程和待遇问题."我们国美正在进行上海国美电器蓄水池工程,这是针对高校大学应届毕业生展开的招聘,储备人才.我们行政部,运营部,销售部都需要大量的人才.为了减少大家的麻烦,现在我向大家介绍一下,我们的具体招聘流程,待遇问题.以及你们的未来发展问题."听到着我心理高兴了,公司真人性化,才 10:05 分,如果感觉待遇以及他们提供的发展空间不适合自己的话就可以去赶那家民营企业的应聘了."大家填写好简历后,会有一份关于你性格资料的问卷,填写好后稍等一下,等候面试.因为你们是应届生所以我们在实习期间开的工资会较低,月薪在 1200 元,转正后最少达到 2000 元,而根据实习后你们加入的岗位不同薪水也会有高低不同.""呵呵,正符合心理定位"我很高兴.

进入面试阶段,有三位面试考官,首先让我做一下自我介绍,我简单的介绍了一下自己所学专业,在校所任职位,刚想提一下自己的一些校内实践和社会实践,以及自己在其中所得到的收获,为什么认为自己适合这个职位.以及对这个职位的一些看法.一位考官打断了我,这能理解,他们可能认为在我的简历中我已经表达的很清楚了.最左边的

考官又开始问话了"你怎么来的?","做地铁1号线转4号线."你在期望薪水中写的是面议?" "是的.我想....."话没说完,考官又问"你希望的薪水是多少?","1200-2000"我答."你在家庭情况那栏上没写父母工作单位?","我认为跟我是否胜任这份工作关系不大,而且涉及个人隐私.如果需要的话.....",考官再次打断我,"你是应届毕业生?","是的." "在我们这里应届毕业生只能开到月薪800.", "不是1200么?","我们这只给800", "那你们的一位招聘工作人员为什么说1200?","他弄错了", "哎钱少没关系,看是否有发展."那么....."我本想具体再问下是否有吃饭补贴,车费,以及公司会给我们怎么样的培训?对我们有什么要求.但考官再次打断了的我,"好了就这样了,回去等通知"下楼一看表11:30了.(以上内容是当时真实对话情景,没有添加任何个人色彩.)

我的国美面试就这样结束了,而换来的是一句"他弄错了",很不负责任的一句话而我丢失了另一个工作机会.虽然现在大学生就业难,但在我的想法里我认为我们大学生和招聘公司是处在平等地位的.公司在考虑我们是否胜任他们的工作,而我们也考虑自己是不是适合在那家公司发展.大型公司虽然是我们应聘的热点.但我们也不会盲目的去选者.有一句话说得好"不要哪自己太当人,也不要拿自己不当人"

在国美的面试中给我的感觉是他们拿自己太当人了,他们似乎对我的一些专业技能个人经历,以及对职位方面的想法不感兴趣.而我想说一家这么大型的公司,在举行这么小小的招聘工作中,就出现了指令传达错误的问题,那么可见他们的管理工作有多差.在这样的公司发展也没有多大意识.我们大学生普遍选者大型企业,也主要是看好了他们优秀的企业文化,规范的管理制度,广大的升职空间.而没有了这些,还不如去一些小型的公司,能做更多实干性的事情.有更多的锻炼机会.另一方面我想国美高层人员,也不会单纯为招聘而招聘,才举办这样一个上海国美电器蓄水工程吧.那样是否目光太短浅.我想在这次活动中除了为企业招聘优秀的人才,还有更重要的是对国美电器做好宣传,因为我们这一代是还没有结婚,购房,买车的人,我们是未来电器业以及其他各行业最大的消费群体.在招聘中让我们对国美留下好印象,觉得是家不错的公司,不是那些招聘人员应该作到的么?好的服务体现在企业的每一个地方,即使是招聘工作中你们处在优势,我们处在劣势.但当我们如果变成消费者那优势就要换位了,呵呵.面队大学生应聘请各位公司站在平等的立场

第四章 国美电器综合求职经验

4.1 厦门国美 2012 校招蓄水

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2011 年 12 月 19 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1107036-1-1.html>

一直以来都在论坛里混, 都只是在汲取前人留下的资料, 这回也写点儿东西, 供大家了解一二。

厦门国美电器的 2012 校招, 之前网申, 略微打酱油地做了下那些测试题和性格测试题。然后就一直在意, 居然一段时间后发来消息通知面试。

不过, 好早呀, 7 点半呢。从来木有这么早过, 不过等真正一天下来后才明白为什么这么早了。厦门国美这次真的超级前卫的选才方式, 我们组都玩得很嗨, 尤其让我们意外的都通过了。

好了, 不废话, 说具体的。7 点半签到, 然后一群人在会议室等候, 8 点左右 HR 进来给我们介绍面试的流程。来来来, 闪亮登场, 做问卷调查, 并针对调研结果整理出策划和海报及做 PPT 小组演示……

给我们分组, 8 个组, 每个组 9 人。经费 200 元, 后来中途通知经费砍成 150 元 (午餐自理不包含), 这主要考察各个组的财务处理能力, 控制成本的能力。主题是厦门国美想打造 3C 卖场, 使之成为厦门地区的 3C 产品的指向性卖场 (3C: computer、communication、consumer electronics)。我们各组都针对这个主题, 自行设计问卷并打印出来, 进行调研, 然后根据调研的结果作出判断: 国美 3C 卖场是否已经是厦门地区 3C 产品的指向性卖场, 若是则制作一个导购手册或导购首页; 若否, 则提出一份推广计划的宣传册或画报等。同时需要做 PPT, 因为在下午

3 点前要返回总部交差，然后要进行小组演示，每组 8 分钟，未能在下午 3 点前赶回总部要扣分。经费超支也要扣分，成员间意见的统一如果只是单纯举手表决要扣分，每组有 3 个观察员全程跟踪并评分。关于问卷，必须得 30 岁以上人群有效问卷达 50 份以上，30 岁以下同样也要有 50 份以上，否则扣分。就这个问卷，年轻人普遍愿意填写，但是 30 岁以上人群，那个难呀，就跟发传单没人愿意搭理一样。所以做问卷调查耐心跟放下面子很重要。

我们组，大伙儿都很配合，极有团队精神，都很友好，有时我们都慨叹咱们都在打酱油。我们从会议室出来，大概就 9 点，然后和 3 位老师即观察员先会合，然后我们小组先讨论，自保名号啥的，先确定队长，然后议定我们的调研地点（开始设定了地域限制：火车站、莲坂、SM 城市广场），我们选定莲坂。再接着，分工，主要谁负责财务，谁搞定微博因为需要建立微博制造影响力，这项计入分数。同时我们大致讨论下问卷怎么出？该有哪些问题，具体就不阐述了。然后我催促大伙儿下楼，就公司附近寻找网吧和打印店，在网吧一部分人开机子整理并最终设计出问卷，另一拨人出去找打印店，争取 10 点前问卷搞定。还好，周围是个小区，很容易找到了网吧，然后货比三家选定打印店，为了控制成本啊!!! 问卷，我们都比较有点菜，马马虎虎吧，最终 10 点 20 分弄好，然后打印及复印共 120 份，虽然只要 100 份，但考虑一些意外因素，增加 20% 的备用，后面证实很有效，同时不会过多而成本加大，因为我们是分开填问卷的，每个小队都是 30 岁以下人群调查的多，因为就他们比较愿意配合。不过我们在整个过程，随时保持联系，时刻统计数据，所以后期有针对清一色将目标定位在大爷、大妈、带着孩子的父母这类年龄铁定在 30 岁以上的。

中午 KFC，然后统计问卷，有点小分歧，中间因为还差 30 岁以上的问卷，我和另一位女生出去继续调研，未加入。后面搞定调研资料后，回来讨论，已经将近下午 2 点了，仅剩不到一小时。急……，兵分两路，组长和另一名男生一去弄海报去，我们剩下的搞定 PPT 和推广计划。那个时候，前期的数据分析已经做得不错，这里不得不说我们的“人和”因素，有一个厦门本地的同学，家在附近，上午问卷弄出来后，他回去拿电脑，因为我们要做 PPT，剩下 8 人去调研，当然那哥们儿敬业啊，随时携带几份回去路上填写。分工啊，考虑周全都很重要，总之组里每个人都很配合。

回到前面 2 点多，我们紧张做 PPT，我们数据弄好了，就推广计划了，之前就国美 3C 卖场是否是指向性卖场他们辩论很久，略带自豪地说，在俺把不足的 30 岁以下人群问卷补足后回来，一下子就让他们归一，认定国美没到那个市场地位，至少在 3C 领域。因为在厦门，买电脑、手机，基本上电脑首选就是百脑汇和电子城，手机则中博手机城在福建都影响力很大。所以，我就着重和剩下的同学弄推广计划，其实我们做的有点类似品牌推广，打广告或者给国美提意见一样。我们想出的计划就是服务最重要，然后就强调专业团队，分四个环节：采购团队（保证价格最优、质量过硬：因为国美主张价格战从制造商那开始）、营销团队（专业的售前售中服务人员，想顾客所想，急顾客所需，不是一直死命介绍产品数据，有针对性，对产品了解等等）、售后团队（上门服务、上门收货维修、代理维修、会员制强调电子票据与纸质票据效用等同，可以凭会员卡上的详细记录办理维修退换货等，不一定要发票，这是创新的地方）、管理团队（国美强调精细化）。再就选址上，突出交通便利，公交车站啊，自带的免费停车场，专车接送啥的。

能做出这个计划，很感谢第一位问卷调查的大姐，跟我们详细讲了好久，很有理，很多就从她的反馈中得来的，谢谢她！

遗憾，中途负责微博的哥们儿有事离开，不过也许就是命运安排，不然我们最后得第三名要淘汰一个，就不好选是谁出局了。

我们遗憾的是差点得第一，主要我们没有选定吉祥物和代言人，这个队长中途回总部开会后，回来讲过一次，但大家没太注意，扣分了，不然老师说我们的计划很好，就差在这个细节。不过，我们演示时，将 3 位老师也作为小组的一部分，赢得了懂得感恩的加分。

以上就是大致的一个选才流程，蛮好玩，我们玩得有点不亦乐乎，尤其我们组太欢乐了。大爱我们国美 T4。

谢谢大家，望有助于各位！晚安喔！

4.2 国美经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 3 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-882752-1-1.html>

我一同事唐山遵化店的电工，已经在国美工作 5 年了，2010 年 9 月份开店 4 个分别是丰润西武店、遵化 2 店、乐亭店、迁安新模式店，一个月没回家，吃住自费。9 月份工资已开还说他旷工~而且 4 个店的电路都是由他亲自带领施工。可唐山人资部说他旷工将他开除。

唐山人资真是太黑暗了！太欺负人了！

大家一定要顶啊~~~垃圾国美~

而且保险还给弄错了~还不给改~62 年生人给写成 82 年了！太有才了！

我同事的养老保险、医疗保险、失业保险等一切手续直到现在 2011 年 3 月 16 国美都没有给办理。

10 月份的工资还没有给开。

4.3 广州国美那些事

我是去年 12 月初在前程无忧国美校园招聘投的简历，12 月中旬在广州丰兴广场 C 座 7 楼第一面，是无领导小组面试，二面是在今年 1 月中旬，是结构化面试，然后 1 月 25 日签三方，接着去门店报道，第二天开始实习，截止到今天，总共在门店实习了 10 天。接下来，我要谈的便是从我投简历到这 10 天实习我所亲身经历过的国美，总结出来有以下几件破事：

第一，面试草率，几乎儿戏。12 月中旬我参加国美的第一面——无领导小组面试。当时我们有 31 个去面试，被分成两个小组，一组 16 个，另一组 15 个，讨论的题目是“策划国美年会”，讨论时间为 45 分钟。第一组面试完之后，轮到我所在的小组，是 15 个人，讨论开始后，我一直非常疑惑，怎么只有一个面试官在考核呢？更让我疑惑的是，整个讨论下来，一直只有一个面试官在场，并且此人中途还出去超过 10 分钟。无领导小组面试我曾学过，15 个人至少也得有 3 个 HR 在，这样考核出来的结果才比较全面和有说服力。国美就这么一个人在弄，是在是令人费解。第二面结构化面试是一对一的形式进行的，面试官还是第一面时的那个人（后来知道她是国美广州分部人资部的招聘主管）。结构化面试的内容也不怎么正式，问的问题都是一些很常见的，只要能正常与她交流，基本上都能通过。两次面试下来，我总共接触两个 HR，国美所谓的面试可见一斑。

第二，出尔反尔，说一套做一套。在签三方的时候，国美方面曾跟我们说过，春节可以请至少 15 天的假。后来，跟我一起去实习的同事由于家里有事想从 2 月 1 号开始请假，到年初四回来，总共请 16 天，当时国美人资部说先让店长批，再跟人资部说一下就可以了。可事实并非这样，国美人资部竟抛出这样的话“请这么多天假，这样的人不留也罢。”我同事一气之下，第二天便不来上班，三方协议（学校方还没签）也就成了一张空纸。话说回来，我同事固然走得潇洒，可国美这种出尔反尔、说一套做一套的行为方式实在可耻到了可呕的程度。

第三，门店员工工资少得可怜。先说说门店各科（分 8 科）主任，底薪 1040+提成，提成主要以月销售额完成率、毛利率、门店科销售排名等来计算，平均一个月下来也就一千多，加上底薪两千多，属税前工资且不包五险，估计实际能拿到手的也就两千徘徊。其次是国美营业员，底薪 800+提成，提成以月销售商品额计算。营业员工资一个月下来，好的能拿两三千，差的连八百都不到，许多人拿到的也就一千左右。这样的工资在广州只能保证不至于沦落街头且三餐有保证，至于攒钱另用过小康生活无异于天方夜谭。

第四，个别主任卑鄙低贱，门店管理层整体素质小学水平。实习没几天，我一同事（蓄水池的）一次跟我们去吃午饭，就在我们刚吃完时，他的主任给他电话让帮打包饭盒。同事之间打个饭互相帮忙本没什么，可令人可憎的是，其主任拿过盒饭便吃，根本不记得吃饭需要埋单这个连小朋友都晓得的道理。另外，此主任还要求过我这同事加班，且业绩不好时见人都是一副苦大仇深的样子。至于门店管理层的素质，我只举一个小例子，国美门店每天都要开晨会，所有员工都要参加。晨会的一项内容是喊国美口号，每次口号由值班经理（经理和各科主任轮流）带领全体员工大声朗读。可以这么说，10天来没有哪次晨会的口号能够喊出激情喊出国美所倡导的“成就品质生活”，与此同时，每次喊口号，无论是谁带头，没有一个不被批评“朗读一点感情也没有”。一群骨子里就没认同国美价值观的所谓管理者，其在门店的素质和管理的表现说其处于小学水平阶段实在不为过。

第五，让你加班没话说，根本没把你当人看。国美卖场流行这么一句话：女人当男人使，男人当超人用。实际情况确实如此，就拿我们蓄水池成员来说，店长很喜欢下班的时候给我们开会，一开就是一个小时左右，本来下午6点下班，可实际下班却无缘无故多增加了一小时。另外最让我反感的是，店长似乎很喜欢带我们去参观苏宁，10天时间带我们参观了2次不同苏宁卖场。而这样的参观也没有详细的目的，只是简单了解下卖场情况及各科商品品牌。适当了解竞争对手，以利于自我改进，这本无可厚非，可我们的店长偏偏喜欢快下班的时候搞这件事。其中有一次是下午4点多带我们坐公交车（自费）去黄埔看苏宁卖场，还抓了一个促销员带路，因为店长不识路。这一看就是4个小时，花在参观苏宁卖场的时间在半个小时左右，其中有三分之一的的时间花在去另一家国美吹水上，大部分的时间浪费在坐车走路，期间晚饭店长还“非常慷慨”地让另一国美卖场店长出钱请我们吃百佳超市的面包。而且重点的是，当天晚上还下大雨，搞得全身湿哒哒，最后回卖场打下班卡已是8点多。经历这一次的深刻体会是，店长基本不把你当人对待，因为其本身就已没什么人性了。

国美的破事估计不止这些，我也不知道自己要不要继续留在国美，假如过完年回来还留在国美的话，我想我唯一的动力是继续捅国美那些破事；假如不留的话，以上关于国美的这些破事只能告一段落，还望后来者能接着捅下去，不为别的，只为一种简单的东西——良心。

4.4 国美最新面经

每投一家公司，都会关注这家公司的笔经、面经，希望有个准备以求有个好的表现！

一直都是索取，所以今天也想为大家做点贡献··

我与国美可以说是挺有缘分的··

笔试、面试··一路走来，应该有一个多月了吧··

11月2日投的简历，然后在线笔试，再然后一面、二面、三面

.....

笔试好像是一些行测题··记得不是很清楚了！反正碰到的笔试基本就是公务员行测、性格测评一类

一面是无领导小组讨论··我们这里的题目是讨论如何办一场有新意的年会··我的经验是做自己就好，不要因为看了面经，觉着当 leader 或 time keeper 就可以过关。其实没必要那么可以去做，如果真有人抢了这个角色，那你会有足够的心理准备么？？所以我建议大家还是做自己就好，整个过程要多发言，积极点，但积极不等于强势，你要记住这是一个团队，我们要尊重别人，要给小组成员留有发言的机会，如果哪位同学一直默默不闻，你可以建议这位同学陈述一下自己的观点··同时，其他同学的好的观点最好记下来，以免有很多好意见时，而忽略了一些··总之，就是做最好的自己，积极主动，并明白你们是一个团队（哦，忘了说，在讨论过程中，会有一个人力资源部的 GG 一直看着你们的表现哦。但他基本不会发言，只是默默地看着，记录你们的表现）

二面是结构化面试，其实就是一对一，一开始会让你自我介绍，然后会根据你的自我介绍去相应的问一些问题，因为我说想加入国美有一点是因为看到了他们想加入世界 500 强的决心，觉着国美有很大的潜力，因此那位 JJ 问到我五百强企业与一般企业的区别在哪？后来还说到工作时间、期望薪资等··还会举个例子让你去解决！到时就看你的随机应变能力喽··

三面说是复试，但我们去了基本就是参观门店、行政办公室，还有就是有个座谈会，完了就说复试已经结束

了，当时我们都很纳闷，还没开始怎么就结束了呢？其实一个细节问题是从一开始他们就会用 DV 拍摄整个过程，可能是作为记录吧，但我觉着这很可能是一个小测试哦，因为中间会有一些提问，最后座谈会还让每个人做了个简单的自我介绍，我想会不会从这里看你的积极程度呢··话说我是没有问什么问题，我觉着其他同学问的工作以后的事情，基本上你细心的话，公司的网站上都有提到，还有一些如果你真进去了，培训也会做到的，可能我本人还是比较低调的吧 我相信即使我现在不提问，我也不会因此而被断定为不积极的人，工作还是要认真面对的。何况我一直都是很认真的!! 嘿嘿

说到这里基本就结束了，复试的结果还没有出来，我也不知道自己的结果如何，但我认为是金子总会被发现的。说到最后，想起了薪资的事情，我想大家一定非常关心，说实话，我不是很清楚，但是确实工资不高，刚进去肯定会很苦，觉得钱不够花的，但是我认为我们应用发展的眼光看问题，不要只看到现在的微薄薪水，我们要知道进去后我们的发展会怎样，我们有晋升的余地么？我们有学习的机会么？公司对我们重视么??还有许多，大家根据自己悟吧！

总之，我祝福看到本文的同学最好已经找到工作了，毕竟现在已经 12 月份了，也不早了！没找的希望大家继续努力，不要灰心，多总结，多跑跑！最好有几个不同学校的战友，这样有什么信息可以一起分享

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（第十四版，2020 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，2020 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>

