

# 2020應屆生 校園招聘

—— 求職 **大礼包** ——

## 綾致時裝篇

應屆生論壇綾致時裝版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-739-1.html>

應屆生求職大礼包 2020 版-其他行業及知名企業資料下載區：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-436-1.html>

應屆生求職招聘論壇（推薦）：

<http://bbs.yingjiesheng.com>



## 目录

第一章、绫致时装简介 .....	4
1.1 绫致时装概况 .....	4
第二章、绫致时装面试资料 .....	4
2.1 绫致时装 2017-2018 校园招聘面经 .....	4
2.1.1 绫致时装(天津)有限公司 - 项目工程助理面试经历 .....	4
2.1.2 绫致时装(天津)有限公司 营业储备店长面试经历 .....	5
2.1.3 绫致时装营业储备店长面试经验(北京) .....	5
2.1.4 陈列师三面- 绫致时装 .....	5
2.1.5 绫致时装的服装设计助理面试过程 .....	6
2.1.6 绫致公司面试总共 3 轮 .....	6
2.1.7 绫致时装的非技术类管理培训生面试过程 .....	6
2.1.8 非技术类储备干部面筋——绫致时装(天津)有限公司 .....	7
2.2 绫致时装 2013-2015 校园招聘面经 .....	7
2.2.1 今年无领导小组讨论题目是啥阿？ .....	7
2.2.2 BESTSELLER 一面归来，认识很多新朋友 .....	7
2.2.3 2013 秋招 凌致三面 .....	9
2.2.4 郑州绫致一面 .....	9
2.2.5 滚烫滚烫的绫致君二面面经~~~ .....	11
2.2.6 三面打算弃了。说一点一二面的经验吧。 .....	12
2.2.7 给那些在迷茫中的孩子 .....	12
2.3 绫致时装 2011-2012 校园招聘面经 .....	13
2.3.1 我的绫致之行（刚刚拿到 offer） .....	13
2.3.2 绫致一面遭遇 .....	14
2.3.3 绫致一面后的感言 .....	15
2.3.4 我也在犹豫要不要去三面 .....	15
2.3.5 对于绫致时装面试后的看法（本人已过一面，放弃二面） .....	16
2.3.6 发个面经 .....	16
2.3.7 绫致一面遭遇 2B 女 .....	17
2.3.8 北京绫致三次面试面经及个人看法 .....	17
2.3.9 绫致一面后的感言 .....	18
2.3.10 在职绫致公司一个月的经历以及疑问 .....	19
2.3.11 北京绫致三次面试面经及个人看法 .....	19
第三章、绫致时装综合经验汇总 .....	21
3.1 BESTSELLER 呆了三年的感受！ .....	21
3.2 此帖献给所有对绫致 MT 的应届生朋友。一个真实的工作记录 .....	22
3.3 已经毕业了.和绫致有过点缘分 上来发下我的感受 .....	24
3.4 我的基础培训期 .....	26
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、绫致时装简介

### 1.1 绫致时装概况

绫致时装官方网站

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

Bestseller 于 1975 年始建于丹麦，创始人为 Troels Holch Povlsen.

Bestseller 设计和销售适合都市女性、男性、儿童及青少年的流行时装和饰品，旗下拥有 VERO MODA, ONLY, VILA, Object, JACK & JONES, selected, tdk, PIECES, EXIT, Name It/Newborn, PH Industries 和 phink industries 等十二个品牌，在全世界 27 个国家设有 1600 多家直营店，目前有员工 12, 000 人分布在 29 个国家的 35 个分支机构；另有近 7000 家加盟代理店在经营 Bestseller 品牌。

Bestseller 没有自己的加工厂，我们与选定的供应商进行密切的合作，这些供应商主要分布在欧洲和亚洲；与此同时 Bestseller 有 50 多名设计师进行服装款式设计和流行趋势跟踪。

在中国，公司主要经营 ONLY、Jack & Jones 和 Vero Moda 三个品牌，从 1996 年进入中国，公司成长迅速，目前已拥有近 400 家直营店和 300 多家代理店。

如果你想了解更多绫致时装的概况，你可以访问绫致时装官方网站：

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

## 第二章、绫致时装面试资料

### 2.1 绫致时装 2017-2018 校园招聘面经

#### 2.1.1 绫致时装(天津)有限公司 - 项目工程助理面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109647-1-1.html>

感觉很有压力，咄咄逼人的感觉，问题问的比较细，但是涉及专业知识的不多，会根据你的回答再引申些问题，因为觉得公司不错，所以投了简历

面试官提的问题：

面试开始，我主动做了一下自我介绍，介绍完了后，面试官问我今天是怎么过来的？你怎么知道要做自我介绍的？2、你从什么时候开始找工作的，投了多少份简历了？3、那你面试了几家公司了呢？这几家公司叫什么名字呢？面试的是什么岗位呢？你对这些公司了解多少呢？4、你面试过的公司里面有通知你去上班的吗？没有录用你，你知道是什么原因吗？5、你找一份工作比较看重哪些方面呢？你为什么来应聘我们公司呢？你对这个岗位了解多少呢？6、平台高的公司为什么要录用你呢？你有什么优势吗？7、商场里面装修商铺，开业时间已定，就在下周，但是工程进度很紧张，按照现在的进度是不能按时完工的，但是商场规定晚上不能施工，白天也不能发出很大的噪音，你怎么处理呢，能在开业前完工？7、公司不能加派工人，你怎么处理呢？还有其它办法吗？8、当地也找不到工人呢？9、上级把这件事情全权委托给你，你不能找上级帮忙，你还有其它办法吗？10、你还有其它问题想了解吗？11、还有问题吗？如果没有问题了，今天就到这吧。

## 2.1.2 纶致时装(天津)有限公司 营业储备店长面试经历

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 7 月 31 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109648-1-1.html>

网申的储备店长, 一个月后打电话通知面试。储备店长的面试初试是群面, 当天是六个人, 先是每人做一分钟自我介绍, 然后每个人发了一个号码牌, 开始无领导小组讨论。给出的题目大概就是店里营业额未达到目标要求, 最可能的原因, 15 选 10 这样的排序的问题, 大家讨论, 最后小组总结。完了后每个人都阐述一下你觉得小组里表现最好和最差的人, 不能说自己。初面感觉难度一般, 只是自己没有好好准备。

题目 1: 每个人做一分钟自我介绍。

题目 2: 群面以后, 面试官让大家每个人分别阐述你觉得你们组表现最好和最差的人, 不能说自己, 一分钟。

## 2.1.3 纶致时装营业储备店长面试经验(北京)

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 7 月 31 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109649-1-1.html>

二对一。没有群面和小组面试, 两个面试官对一个面试者。面试地点在世贸天阶, 比较高大上的地方。虽然我投递的是重庆地区的服装类储备店长, 但企业想要我留在北京做他们家居类的储备店长。面试过程很轻松, 持续了半个小时, 需要自带简历。自我介绍、简历内容必须要熟悉, 最好每件事情要有关键性事件, 不然就容易 GG 了。一定要充分准备后再去, 不然真的会手足无措。

面试官问的问题:

- 1、自我介绍
- 2、hey (他们的家居品牌) 与宜家、无印良品设计的区别
- 3、朋友、同学、老师对你的评价

## 2.1.4 陈列师三面- 纶致时装

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 7 月 31 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109650-1-1.html>

纶致三面, 二面结束后是电话通知说是因为领导不在, 要有个补充面试。与销售经理一对一, 主要谈了薪资期望还有对于实习期在店铺的表现要求等等。

问题:

希望薪资是多少? 如果在 3 个月甚至更长时间的实习期, 完成不了销售业绩的话怎么办?

怎样理解陈列与销售之间的关系?

## 2.1.5 绫致时装的服装设计助理面试过程

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 7 月 31 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109651-1-1.html>

因为个人原因, 不能到场, 公司很贴心的安排了网上面试。前期一直都是通过邮件联系, 不知道是不是外企的制度, 邮件为纯英文, 但面试的时候是中文面试。面试过程差不多 30 分钟左右, 是和我联系的那个 hr 来面试我。hr 人很 nice, 问问题也很有礼貌。已经接到二面通知, 和设计部主管面试, 考虑到我的情况, 也安排了 skype 面试。总之是一个很愉快的经历。

之前做过哪些设计方面的事情, 最喜欢的品牌风格是什么, 为什么选择这个公司, 专业方面有哪些了解。

## 2.1.6 绫致公司面试总共 3 轮

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 7 月 31 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109654-1-1.html>

电商运营助理

首先是 hr 做基本了解, 之前从事的工作情况和学习专业, 自己的优势是什么, 对工作内容的了解, 大概说说自己要怎么做。第一轮很顺利就进入第二轮面试。

第二轮去了另一座大厦, 专门负责电商这块儿的, 是部门经理面试的, 刚开始还是要做个自我介绍, 然后问具体专业情况, 然后把工作内容有做解释, 说刚进去要轮岗 1-2 年, 我当时也是表现的很积极, 说希望从各个部门学习到知识, 他们还关心是否接受的了压力强度, 可能要加班, 主要是谈话的方式面试的, 最后问我有没有什么问题, 我就问了下公司的福利有什么。感觉可能这时候不该问福利的事儿。之后经理就让我等一下, 然后貌似叫来了总监, 然后就直接开始的第三轮面试, 可能是跟总监的谈话积极性就下去了, 因为还是问一些之前差不多说过的问题, 回答反而就比较简洁草率了, 总监还是比较关心为什么选择他们公司, 自己能不能适应压力的问题, 最后就说让回去等通知。就稀里糊涂的也没消息了。

是如何理解电商的, 你觉得电商跟实体店的工作区别是什么?

## 2.1.7 绫致时装的非技术类管理培训生面试过程

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 7 月 31 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109655-1-1.html>

面试持续时间长, 竞争激烈

官网投递简历, 筛选过后邮件通知面试地点时间。当时我们那场差不多有 40 人, 都是应届生, 学历从大专到研究生都有。自我介绍, 两分钟左右, 又准备的话就会很容易了。第二环节是小组讨论, 题目是西游记的一个内容, 选代表发表小组观点, 小组内选出表现优异的一员和差的一员(上台讲)并说明理由。回去等通知。通知去巡店并做巡店报告发给 HR。再等。通知参加二面的时间地点, 先做一个性格测试题, 后是一对多的压力面试, 问很多

问题，不停的问，关于实习经历的成功案例等和关于在校经历的影响最多等等一大串问题，还会问巡店报告的内容以及个人观点。再等通知，最后是和主管的一对一面试。

学业期间对自己影响最大的人和事？

学生会部长，给予了很多支持鼓励，并在初入学时的生活中给了很多帮助。

## 2.1.8 非技术类储备干部面筋——绫致时装(天津)有限公司

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109657-1-1.html>

总共是分为三轮面试，今天面第一面。先是每个人自我介绍，然后所有人分三组，每组六个人，小组讨论，内容是给了 16 个因素，有坦诚相待，忠厚老实，沟通力强，幽默感，善解人意，见多识广，善于合作等 16 个因素，选出来你认为人际交往中最重要的 6 个并且进行排序，最后选出来一个代表陈述小组的最终意见。最后是每个人都要说说自己小组中你认为表现最好的和表现有待提高的人，不能选自己也不能选同一个人。我有点紧张表现的不好，而且同组有个表达能力很强的人占了大部分的发表时间，最终大家都把她选为最好。我肯定是我没戏了，就当做是一次经历吧！

## 2.2 绫致时装 2013-2015 校园招聘面经

### 2.2.1 今年无领导小组讨论题目是啥阿？

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1919551-1-1.html>

好像是领导人最需要的 n 项特质，比如演讲能力、风度、公正等等。先自己排序然后小组讨论，不能通过投票的方式来，最终确定你们小组的排列顺序

### 2.2.2 BESTSELLER 一面归来，认识很多新朋友

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 3 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1840129-1-1.html>

我始终觉得面试结果并不重要，交到一些好朋友才重要，今天的绫致时装一面结果还不知道，但认识了很多新朋友，心情很好。

一直很喜欢搭配服饰和挑选衣服，所以想进入绫致时装，也看了这里很多面经，负面评价很多，但个人认为，一个企业或一个事物的好坏需要自己去衡量。

去面试前花了很大心思搭配服装，因为要求不能穿正装，要穿休闲服。搭配了一件 selected 春装新款浅灰色短款全棉外套配米色休闲裤，搭一双板鞋，里面配一件纯黑衬衫和白色背心。本来想穿杰克琼斯今年新款黑色毛呢大

衣配针织衫，但想了一下这种搭配还是放在和面试官单独面试的时候比较好。

结果到了面试地点一看，我想太多了，除了我之外的所有人都是穿着很普通的衣服来的，并没有讲究搭配。我觉得毕竟是一家时装公司，一个人的穿衣风格象征着一个人的品位，个人觉得自己的用心搭配应该不算多此一举。果然是时尚行业，男生很少啊，来面试的绝大多数都是女生，身为为数不多的男生，我很自然的和另一个一直低头摆弄手机的男生聊上了，后来我们也分到了一组。

流程和网上的面经差不多，说一下对管培生的看法，自我介绍，发号码牌，无领导小组讨论，然后说觉得小组里最欣赏谁，谁需要提高。

无领导小组讨论我们是 8 个人一组，号码分别是 9 到 16 号，一开始一起聊天的男生是 16 号。小组讨论嘛，说出自己的意见就好，我之前有学习和练习过很多次的小组讨论，最主要的不是结果，而是看你的逻辑是否清晰，还有说服能力，领导和协调能力。其实小组讨论只要找到一个标准，然后量化它，然后量化选项就可以了，但我的小伙伴们似乎都是第一次参加，或者以前从来没练习过，都是你一言我一语的说自己把哪个排在前面是因为什么，我的天！这样讨论别说 15 分钟，150 分钟也不可能有个统一的结果。我试图让大家捋清思路，提出了选择标准，按洞察力、勤奋、口语表达、领导能力、分析能力等方面，给每个选项对号入座，以此排列。后来果然我们按这种方法很好的排列出来结果，也达成了一致。如果没有量化标准就只强调自己的，怎么可能说服别人。到最后谁来做总结陈词的时候，所有人都沉默低头，最后只剩不到一分钟，我看没人抬头，我说你们要是信得过我，就我上了。大家都说好。

但最后票选你认为最好最不好的时候，我很意外的被 16 号男生捅了一刀，他说我太强势了，得收一收。说实话，我有点冤枉，开始的时候我让戴着手表的 9 号女生做 TIMEKEEPER，每 3 分钟提醒大家一下。结果到了第三个 3 分钟，也就是 9 分钟的时候，才确定了 1 个，一共要确定 6 个，我晕，这么下去就让我们一起求面试官再给我们半小时吧。16 号男生和 14 号女生还在争论黑客技术好重要还是孙悟空人脉广重要。16 号男生声音很大，强烈要求技术过硬的黑客排第二，因为他自己是学计算机的，他知道学计算机多枯燥，耐得住寂寞的人应该排在前面。我晕了一下！赶紧矫正大家，建立一个标准，按标准遴选，果然 5 分钟就排完了所有的。我觉得有点冤枉是因为一开始我也没想当 LEADER，10 号女生上来就主动记录和梳理，她来指定谁先说谁后说，让大家按着她的节奏走，我什么都没说，反而很配合，她想当 LEADER 就让她当吧，我知道 LEADER 当不好的话淘汰率最高。只是后来大家还在你一言我一语展示辩论才华的时候，我有点着急，时间只剩三分之一了，所以才打断大家的争执。

最后 9 号、13 号女生把最欣赏的人投给了我，认为我逻辑清晰，把握和掌控很好。被我打断争执的 16 号男生和 14 号女生两个人把表现最不好的一票给了我，认为我过于强势。虽然 14 号女生投了我表现最不好一票，但我还是把最欣赏的人投给了她，就事论事，我不会因为她投了我差票我就打击报复，说实话她的一些想法还是蛮有创意的，也给了我启发。我认为表现需要提高的那票也没有给投给我差票的两人，而是给了 12 号，她全场几乎不说话。16 号男生勇于表达自己，还是很好的，投票这种事，大家都是成年人了，不会去计较那么多，尤其爷们，应该豁达。所以结束后我提议我们小组都留下，互相交换个电话号码，以后可以交流信息，多个朋友总是好的。然后又第一时间加了 16 号男生的微信，不过到现在他还没通过我的好友验证申请，额。。。

虽然还不知道结果，但今天很开心认识了新朋友，之前面试家乐福的时候，认识了一个哥们，虽然最后他留下了我被淘汰，但我们现在关系还是很不错，时常发个微信聊聊天，他干活累了被加班了不想和家里说，会发微信来和我诉苦。我觉得工作这种事，谁也不是失去某个工作就会死，没必要那么你死我活，眼界放开阔一点，多多结交朋友才是好的。楼主之前就有过成功推荐我应聘认识的两个朋友进入我之前实习过的公司工作的事，交了朋友，说不定什么时候就会帮你一把，当然在别人需要帮助的时候也得尽可能去帮助别人。而且我们一起面试竞争，既然竞争已经不可避免了，那为什么不能坦然看待竞争，并且学会像你的对手致敬呢？

话有点啰嗦，但不管怎么说，认识这么多人还是很开心，每一次面试都是拓展人际圈的机会，虽然这次认识这么多人，很可能最后常联系的只有一个甚至一个都没有，但愿意去结交总是好的。至于结果，说是一周之内通知，不知道能不能进二面，虽然我很喜欢时装行业，很喜欢 BESTSELLER 旗下的品牌，但如果没能进去，也不遗憾，至少我努力过了。

顺便祝这里的各位，早日找到心仪的工作，加油！

## 2.2.3 2013 秋招 凌致三面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 1 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1821442-1-1.html>

历经三面，不算精心准备但也花费了时间精力在凌致。个人原因，拒了 offer。

一面：群面，一大群人分成四组，小组讨论店铺没完成嫉妒目标，排列各个因素。没标准答案。小组讨论一定要发声，提出富有建设性意见。

二面：巡店报告，正如网上说的文字不需多，制作也不许精美。面试官只是简单看看而已，面试时候面试官会故意摆出臭脸让你不好受，仔细听题，诚实回答吧。任何的伪装终将会会被细节出卖。

三面：给 offer 了，本想从面试官那里套出更多管培生小道信息，呵呵不可能。姜还是老的辣，全是滴水不漏的官话。

网上关于凌致管培生一边倒的意见，也算是业界一大奇观，这又应聘者自身原因，更有公司培训计划，制度方面的。

若是有啥忠告的话，那就是如果喜欢卖场零售，乐于挑战，天性乐观，去吧，别在意周边的一切。

## 2.2.4 郑州凌致一面

时间 2013 年 11 月 26 日下午 3 点，地点豫港大厦 ONLY 培训室，面试人数 13 人（HR 的桌上简历挺多，估计这次面试很多人没来），考官人数 4 人。

楼主是下午两点半左右到达的，本想着已经很早了，结果到现场已经有 11 位童鞋在等候，我是第 12 个到达的。现场有三张大桌，有一桌已经围着 6 个童鞋聊得热火朝天很熟络的感觉，有一桌是一位男童鞋加两位女童鞋，还有一桌是两个小美女（后来跟我交流比较多的小玉和小聪，小玉还在 ONLY 做过暑期兼职，她们人真的很好，给



我第一次的集体面试缓解了不少紧张和压力）。在小玉热情地呼唤下，我加入了她们，在一顿乱侃之后 HR 宣布面试开始。

首先，给我们 12 个人每人发了号码牌挂在胸前（这个东东还挺好的，不仅方便考官给每个人打分，还给我们减少了记名字特征的压力），然后将我们分成了两组，一组 6 个人，我和小聪是第二小组，小玉是第一小组。这时候来了一位迟到的童鞋（之前看经验都说迟到的进不了二面，但她后来也是我们组推出来的总结人，总结得还不错，不知道结果会怎样）。

第二步就是面经说的举手回答对管培生的理解，总共三个名额，我旁边的考官会记录下每个人的发言。这个我有准备，所以回答了。个人认为这个环节要尽量参与，可以给考官留下比较深刻的印象。只要说出自己的看法，不要太啰嗦即可。而且我有感觉到在后面的环节考官有意识无意识地会先注意到我们三个举手回答这个问题的童鞋。

第三步是一分钟的自我介绍。按照序号，我们中间唯一的一个男生第一个自我介绍，他显得特别紧张（后面也收



到他们那一组大部分的“需要改正”投票，真替他捏一把汗）。自我介绍的环节会有计时，其实大家讲得都差不多，所有人讲完之后并没有哪个给我留下特别大的印象。13个人里面，主要是来自郑大、河南财经政法大学、中原工学院的同学，也有外地的，绝大部分都是学服装的，为成为陈列师而来。我是其中唯一的硕士生，也是少数应聘零售管理的。



然后就是一面的核心部分无领导小组讨论。拿到题目之后，HR叫人自愿起来读题目，积极的小玉第一个举手嘿嘿。题目是假如你是零售终端店铺的店长，这个季度的销售指标没有完成，把影响因素按重要性排序。影响因素有13个，只能排到10个。大概有以下这些：天气原因、店铺位置、竞争者、店铺营销策略的执行、店员团队协作、店员销售技巧、店员服务热情、货品供应、货品摆放、试衣间数量、陈列等。五分钟自己读题做题，十五分钟小组讨论（时间其实挺短的，要注意效率）。小组讨论一开始，我们组就有两三个人有争做leader的感觉，但是大家思路比较混乱，所以我提议先每个人阐述自己的看法和理由，再进行讨论，大家也都赞同。然后我第一个发言，建议先把影响因素分成几大类，先将大类排序，再将大类中的小类排序。我认为可以先分为主观因素和客观因素，主观因素又分为人的因素、货品的因素、店铺的因素，然后blablabla说了一大通。。（这次群面是楼主第一次群面，对时间的掌控和个人定位的掌控都不太熟练，有些紧张和混乱，但还是十分积极地参与到讨论中）说着说着大家就提醒我时间紧迫，于是在我打开思路之后，大家开始你一言我一语进入了讨论。说实话我们小组的讨论挺混乱的，虽然大家都很赞同我的方法，但后来并没有照着我的路子走，还是一个个的排序。大家的很多观点都有道理，但由于每个人都希望能够突出表现自己，只抓着自己的想法进行阐述，思路从清晰回到混



乱。我虽然有稍微提醒这个问题，但是我也被绕糊涂了（本来有些困，定力也不足额），一度比较沉默，只是适时地表示同意大家的看法，总结大家的意见，提醒一下时间（听起来做了很多其实也就几句话额）。讨论到最后1分钟的时候，我们还有5个因素没排出来。最后抓紧弄了一通，然后大家推举迟到的那个工科女童鞋做总结（在讨论期间她的思路清晰表达也比较到位）。之后就是两个小组分别作出总结和小组讨论的结果。

最后一步，是最残酷的票选，选出每个人认为小组内最欣赏和需要改正的人，不能选自己也不能弃权，还需要说出自己的理由。我们组几乎每个人都收到了“最欣赏”的童鞋，我也有幸收到一票，可能因为我们小组内并没有表现特别突出的。在“需要改正”投票环节，我竟然收到两票（虽然也知道自己表现不够好，但她俩说我时间观念太差，嫌我啰嗦这。。。好吧，我会改正的。主要是其中一个女生在讨论的过程中，我还替她争取了说话的机会，



那好像还是她唯一一次的发言。这样的结果我擦泪~~ 我后来投了这个女生“需要改正”，因为她几乎没怎么参与到讨论，还可以更积极一些的，绝对不是因为报复心理额）小玉在她们组收到了许多“最欣赏”的票，很替她高兴类~



在遗憾中这次面试结束。我甚至有感觉到考官对我失望的态度，不知道是不是心理作用。感觉缕致的面试还是挺正规的，在各个方面都有让面试的童鞋表现的机会。

总结，集体面试还是要有所准备才行。最好能够跟同学或家人模拟讨论，抓住适合自己的定位，过程中坚持自己

的正确的观点，在自己不正确或无法说服他人的时侯懂得妥协。不能因为紧张影响发挥，当然专业知识一定要牢固。讨论过程也是头脑风暴，脑袋一定要加快转速，不能像楼主一样一紧张就断片儿，找不出论据。如果实在没有想法就适时总结大家的观点，提醒大家时间并进行下一个讨论。

我这次面试是毁了，但是个不错的经验，有收获就没白来。

小玉进二面绝对没问题（如果不进就该怀疑绫致的筛选原则了）。看得出来她真的很想成为绫致的陈列师，给她加了个油~

## 2.2.5 滚烫滚烫的绫致君二面面经~~~

罗里吧嗦的 lz 又来发面筋求 rp 了...

今天下午绫致君的二面...

去到等了一会儿，首先是性格测试...

170 多题的样子吧，说是给 20min，但是 lz 大概 15min 不到就完成了...

性格测试嘛，大家都懂的喇，就不多说喇，反正就是按自己直觉去填就好，这样是又快又好哒...

然后呢，就是压力面（他们说是压力面==！），其实就是 6 个还 7 个面试官面一个人的样子咯...

首先第一个问题是让说说自己觉得在一面中表现最不好的方面；

然后，是针对之前要求做的一份顾客体验提的问题...

呃...可能是 lz 做得比较认真吧，分析写得也挺详尽的，所以 lz 就被问了 2 个问题...

一个是最开始接到这任务时做了哪些准备工作，是怎么考虑的...

另一个是体验之后有什么感受...

其实呢，之前看了前面的面筋说要走好多家店铺写得超详细什么的，lz 认为嘛其实未必...

lz 就走了两家店，因为 lz 最近考试压力山大呀，不过 lz 写这报告倒是挺认真的，lz 认为重点是要让他们觉得你是有用心去做这件事的，另外就要观点必须鲜明，而且有理有据的样子咯...

而且 lz 还花了点小心思去弄了个有 SELECTED 风格（lz 做的是 SELECTED 的品牌店铺体验呐...）的报告封面和内页底图，还稍稍认真地排了下版...

好吧 lz 又咯哩吧唆了...回到正题，接下来根据 lz 所投志愿职位问问题...

你认为零售培训师和陈列师的工作对象分别是什么？

你认为零售培训师和陈列师对于零售行业有什么作用？

你认为对于培训师需要些什么特质？你认为自己有哪些方面的优势适合做培训师？

这一题 lz 感觉自己是回答得最满意的，所以也拿出来分享一下吧...

能讲...这个 lz 认为在整个面试过程中 lz 是充份表现了出来，就一话唠呀...然后是兴趣...再然后是责任心与细致，这个 lz 认为之前那份报告能充份证明这一点...

当然，期间 lz 是根据这 3 个关键词充份拓展了例如为嘛觉得这 3 个关键词对于该职位重要等等的喇...不过 lz 认为重点是，说出来的必须都能让面试官在面试过程中看到你确实是这样的咯...

接下来...因为培训生头一年都是要在终端店铺实习，如果亲戚朋友去到见到，说怎么读了大学 4 年结果是出来卖衣服，你怎么看？

最后...培训师的话会要经常短途出差，可能 1 周有 4~5 天都要去其他城市，你怎么看？

所有问题大概就这样喇...整个过程大概 20~30min 吧...

虽然这个说明是压力面，但是其实，lz 全程下来木有感到半毛压力，可能是 lz 太话唠了，一下说 high 了忘了紧张这号事吧...==！

而且呢...绫致君超级速度的...lz 晚上回到宿舍已经收到二面通过邮件啦...然后是等待确认面通知喇...

好吧...果然 lz 是话唠,又咯哩吧唆了一大堆...  
发个面筋求 rp 求 rp...好人一生平安呐..

## 2.2.6 三面打算弃了。说一点一二面的经验吧。

第一次面试流程,两个名额可以讲述一下你本人对于培训生项目的想法。我觉得说了会好一点吧。但是由于一面之前没有准备,所以没有说。然后就是无领导小组讨论。很简单的内容,列出十七条,让你选出对于成功最关键的因素。时间比较紧张,15分钟,很可能没有一个完整的结果。这都没有关系,重要的是在讨论过程中你的表现,面试官会在面试过程中一直巡视。对于小组讨论,想必大家都有一点经验了,我的经验就是不必争 leader,但是一定要提出独特的观点。并不是说观点要特立独行,而是合乎实际的,有建设性的意见。记得积极说话就是了。然后就是展示小组的讨论结果。这都不必抢。能做最好,不能做也不是坏事。经历过几次无领导小组讨论,都没有做 leader 或者 presenter,但是都通过了。最后不同于别的地方,每个人都要选出一个你最欣赏的人和觉得需要给出意见的人。这个就按照自己想法,没什么好说的。

二面压力就比较大了,之前先做一个巡店报告,大家在板块里看的很多了。在巡店过程中,不必做到事无巨细,但是一定要有一点自己的观点。比如我逛 ONLY 品牌,但是发现男店员要多于女店员,另外店铺本身的形制也是非常重要的一点,所以这是我巡店报告中的两个非常重要的点,也被重点提问了。比如如何看待男女店员间的关系之类的。这个就看自己吧。巡店报告本身他不会多看,主要在于问。其次就是问一些常规的问题。针对你的简历。还会问你对于自己性格的看法,你最好的同性、异性朋友,他们吸引你的地方。自身的缺点什么都是很常规的了。但是经常你说的答案会被打回来重新问。比如说到自身缺点,大家都会把优点往极端里说一点就变成了缺点,实际还是优点。这很容易被看出来,有的地方就得过且过了,但是这次面试里会被反问,他会说其实这还是优点,再说个别的。这时候就说一点实质性的,但是跟你的工作关系不大的。基本上压力会很大,因为问题会问到非常细致。时间也会很长。我当时是面试了四十分钟。

周五的时候接到了三面通知,明天。但是不会去了,个人原因,也有公司的原因。本身绫致旗下的品牌的店铺就混乱不堪,而且没有明确的发展路径。各种原因吧,放弃了。

祝各位好运。

## 2.2.7 给那些在迷茫中的孩子

由于是小半年前的事情了,有很多时间节点都模糊了,就阐述一下大致感受吧。

先是在某一个招聘网站看见的,因为绫致旗下的几个牌子,都是我平时自己会买的牌子,所有有好感,就投了,想说衣服是我喜欢的东西,而正好有招培训方面的管培,就网申了。

网申的那个表格还挺复杂的,看上去挺严谨。

但是一直没有音讯,不过我也没去注意过网申截止时间,还是去看过没看到?不记得了,因为当时也有投很多别的公司。

大概也就一两个礼拜之后,绫致来我们学校的招聘会,我投了简历,招聘的时候,没有面试性质,你有问题可以咨询,没问题的话 hr 只是负责收简历而已。

那之后,很快就受到了一面的邮件和电话。

去一面的时候,发现 hr 手里是有我当时网申的那张表格的,所以我不清楚,如果只是在招聘会投递简历的人,一面之前是不是有要求网申一下。如果不是,那就是投简历 or 网申即可?

一面是小组群面。和我一批的一共是 2 个组。每组 8 个人。一本大多是东华的,二本的比较多,也有研究生。不过有好几个东华和立信的是因为在松江办的招聘会吧。

先是每个人站起来 1 分钟的自我介绍。其实也是小组成员之间感受彼此性格的第一次机会。

群面是发给你一张纸，上面写着问题，问题是选出做领导人最重要的条目。有大概 15 个左右，按照你心中最重要到次要排序，大概排序只能排 10 个，具体数字不记得了，反正是需要剔除几个的。先是自己看几分钟，排一下序列。然后再小组讨论。我觉得没有对错，就是一个小组要有一个理念，在这道题目上会有的分歧是，这个领导人是在这个领域非常精英和专业比较重要，还是有人格魅力，比较会用人比较重要。不多说，大家每次题目也不会一样。最后小组派一个人站起来总结。我不是总结的人，但是我计时了，提醒大家还有多少时间结束，你会发现大家废话还是蛮多的。

很快就通知 2 面了，而且要求巡店，我去了徐家汇巡店，因为那里一个地方就有好几家绫致的店，比较节约时间。在这里说明，其实我没有特别想要这个 **offer**，但是因为这个时候手上还没有 **offer**，然后也是本着锻炼面试群面的心去做的，但也是认真做的。巡店写巡店报告。二面的时候带过去。二面是一个女的面试，也是在兰生大厦。当时也没有看我的报告，就问了我一些正常的面试的问题，是人都能回答，主要看看你对这个岗位的认识，家里的支持程度，为什么要做这个之类的，还问了工资。因为我网申上面写的是 5000，因为我当时网申的时候统一写这个，心想没有这个数不要来烦我。但是被她问到了（我已经忘记有这茬了），我当然说，那个瞎写的，她问我实际心理价位，我说 3500，她说 3500 恩 还是有希望的。她一说 3500 有希望的我就绝望了。因为 3500 还只是有希望的。。。

很快就接到了终面电话。本来是不想去的，因为这个时候已经完全不想去绫致了，因为知道要先做店员，和一群不知道什么学历的外地人一起卖衣服，可悲的是你基本上卖不过他们。但是想想这个面试也花了那么长时间，就去最后看看自己是不是拿得到 **offer** 吧，拿得到才是我不要她，拿不到就是绫致不要我。当然，因为这个时候已经有个 **offer** 了，所以本着锻炼终面的目的去了。又是另外一个女的，1v1 面，怎么都觉得和 2 面没什么区别，不知道为什么要一次又一次地来。她说做培训师 80% 的时间是要在店里指导的，是站着的。而且，既然要指导别人，在之前轮岗的时候业绩就要够出色，否则没有说服力。业绩越好，也就能越早脱离直接卖衣服。这是我比较白话的转述，当时她肯定是说得比较委婉一点的。其实一般来说 2 面过了就过了，3 面就是去领导看看，ok 就当面给 **offer** 了不是嘛，我本来是准备去听待遇的。结果最后就口头说要我，让我回家等通知=。=。

就如我所料，最终拿到了 **offer**，但是无论工作还是价位都离我期望的很远，和我猜测的很近。当然是弃了。我想说 她，不断地在招人，你懂的。她，需要的就是能把衣服大量卖出去和能帮助营业员大量卖出衣服的人。

感觉实在很不适合本科生。三本肯吃苦的可以尝试。因为似乎她这些职位也不招大专的（具体不记得了）。哎。。。高流失率啊。别因为喜欢衣服就去。如果是看清了还想去，那才去。

## 2.3 绫致时装 2011-2012 校园招聘面经

### 2.3.1 我的绫致之行（刚刚拿到 **offer**）

十一月份，绫致在我所在的城市召开校园宣讲会。我只是一个普通的二本学生，毕业等于失业的梦魇时刻纠缠着我，只要有机会我都不想轻易放弃。于是我去参加的绫致的专场招聘会。当天就进行了一个简单的现场面试，说明一下这个现场面试只是我们城市的基础面试，不算正式的面试，也就是自我介绍和一些基本问题，然后回去等通知。之后的几天，我就收到了回复邮件，让我下载标准职位信息表发过去。在这里，我想说的是，这个职位信息表算是笔试了，一定要认真填写。我是性格外向的人，热情积极，我的同学朋友都认为我适合做销售，所以职位信息表里的主观题对我来说还 OK，都是如实填写，也顺利得到了一面的通知。不过，如果性格与销售这个职业差距很大、又很想得到这份工作，那最好要填得符合销售的感觉，这样胜算才会更大些。

一面：之前我已经在网上做过功课了，对于绫致的面试已经有了大致了解。群面就是 HR 主持，领着我们 21 个应聘者分组讨论。21 个应聘者分别被编号分组，我就是 No.1，平时感觉面试都是小 case，不过作为第一个上台自我介绍的人，还是难免紧张，每个人 3 分钟自我介绍时间，可能我 1 分钟都没有用到，真的很紧张，事先想好的都给忘了。起初，HR 问大家怎样看待管理培训生的，个人觉得这是加分项，因为在有人回答之后 HR 在文件夹上写了什么，我没有回答哦。然后就是无领导讨论了，题目就是船沉了要救谁，规则是先自己排顺序，然后大家讨论之后得到一个小组顺序，最后由小组代表进行 3 分钟演说，不能少数服从多数，最后的最后还要进行惨绝人寰、灭绝人性的一项，就是每个人要到台上说出你比较欣赏自己组的谁要给谁建议，不能弃权，不能说自己。到这里，我那个汗啊，不理解。这个环节，只要你道德观人生观世界观价值观没有问题，选救谁怎样排顺序都没关系，因为我和我们小组其他成员的顺序简直南辕北辙，不过你要言之有理能自圆其说，一切就 OK，提醒一下，在讨论过程中，会有人事部的同事在旁边观察记录哦，所以一定要注意说话的礼仪、语气自信等小细节。我有收到两张“好人卡”哦。

二面：一面后两三天吧，我接到二面通知电话，和大家都一样，要做一个巡店报告，这个我也事先做过功课的，弄了几份调查问卷。细节决定成败这话是有道理的，我小到门店的衣架、试衣间的门帘，大到收银台样式衣服色系统统记录下来，调查问卷写了足足 7 页，在调查问卷中绘制表格会使你看起来很专业的哦。虽然我功课做的满满当当，但是我的报告似乎并没有引起重视，我进去面试的时候它就歪歪扭扭的躺在一边，把我小小的打击了一下。紧接着就是压力面试了，三个面试官，其中一个记录，两个对我连番轰炸，基本上你说什么就用你的原话反问回来，比如我说我性格外向沟通能力较好适合做销售，然后面试官就会 balabala 说一些然后又问你为什么觉得自己适合做销售之类的。本来我对绫致信心满满毫不畏惧的，结果二面下来我心里就没底了。报告还是要好好做，她们可以不看，我们可要做好，能做多好就做多好，无论从外形上还是内容上，尽其在人，听其在天。

三面：收到三面通知我着实高兴了好一阵子，可能二面受挫了吧，三面只是确认一下我的志愿问题，很轻松。在这次我问了大家都关心的待遇问题，HR 告诉我说如果我被录取会收到一张工资表。三面 over。

我所学专业既不是服装相关设计类专业，也不是市场类的销售相关专业，所以我应聘的是零售培训师。绫致分公司告诉我说由于我所应聘职位的种种原因，还要等我们地区大区经理来再面试一次，也就是我还要第四次面试。这次面试足足让我等了半个多月。可喜可贺的是，我和传说中的大区经理聊的很开心，做了一个性格测试，我是红色性格的人，又问了我的星座，然后第二天就电话通知我被录取了。

今天收到正式 offer，里面有写工资，就是基本工资+岗位津贴+表现奖+提成，福利待遇说的不是很清楚，只是说有意外保险，其他社保没有提到，打算签约的时候仔细谈一谈。

我也看到网上各种言论了，还是决定去绫致。我没有聪慧的大脑也没有健硕的肌肉，三流二本遍地都是，打算把姿态放到最低，这样才不会失业，没钱没背景没脸蛋不想被潜规则，只能靠自己，在哪里工作都一样，年纪轻轻就要塌下腰吃点苦，否则到老了再吃苦那时候身子骨可吃不消了。有能力的人，死的能做活，没本事的人，活的也能做死。

PS：我不是托。

### 2.3.2 绫致一面遭遇

太原地区一面，本着练手的想法参与一下。

由衷的赞叹绫致的效率，刚回来打开邮箱就收到拒信，笑而不语。

小组讨论，遭遇 2B 女同组，非常鸡血，整个讨论过程十分混乱。

对了，题目是救生艇那个。

这位 2B 女坚持让“省长的儿子”“外企外籍经理”上船，因为前者是“领导的孩子”，后者涉及“国际关系问题”。

总结的时候大家推我做 LEADER，由于直到最后时刻本组针对最后一个上船名额仍没有达成一致意见，LZ 个人拿了主意，二选一。

每个人评价小组表现的时候，2B 女再发癫，说了自杀性/谋杀性的一句-----LEADER 的总结与我们的讨论结果不符。如果我是 HR，这个组到最后都没有结论，LEADER 做了抉择，但是小组内讧，好吧，全组下沉。

既然我不是 HR，那么这个标准无从把握，但是，恐怕大家的结果大同小异了。

另一个组比较和谐，没有内讧，只能说他们是幸运的，躲开了 2B 女。

在等 U 家的通知，希望能通过。

祝福面臻致的同学们，好运。

### 2.3.3 绚致一面后的感言

十月中旬做的臻致网申。一直以来，臻致的服装口碑都是不错的，我觉得能把产品做到如此 popular，企业的文化应该也不会差。其实，对应届生来说，刚出校门，第一份工作，看重的就是发展的平台。不要求什么高薪，场面，更多希望的是能从一个有好的企业文化的平台开始，多学一些东西。基于这点，我选择了臻致，花时间用心做了那份调查报告，说实话，很繁琐，也许是臻致希望我们看到他们也在很用心的招人吧，呵呵~~~不过，经历了后面的种种，这点我就不敢苟同了。

十月多提交了网申我就开始等，可一直没结果。直到十一月中旬，偶然一次招聘会上见到他们的招聘员，问了才知道很有可能是被当广告垃圾了，于是又现场投简历，然后回去再重新投网申，还是投了好几次，最后才总算收到了自动回复。过程太曲折，不过终究是投出去了。接下来又是漫长的等待，十二月了，前前后后接近两个月的时间，以为没戏了，结果第二天收到了面试的通知。说实话，还是挺开心，也抱有希望，虽然来论坛看到那么多的差评，但还是想眼见为实一下。

电话通知说不要迟到，所以大家到的都很早，挺搞的是，我以为他们会很守时，没想到最后拖拉的是他们自己。去的时候有几个人在聊天，呵呵，当然是为了群面做热身呗，我也简单认识了一下周围的人，刚进门的时候觉得有两女生特别热情，以为是不错的人呢，但是聊过几句之后，我就否定了之前的看法。一面的过程和网上差不多，问问对 MT 的认识，自我介绍，然后小组讨论，最后选你欣赏的和要建议的小组成员。除了最后的这个环节，面试没有特别的地方。可是，一面下来，我对这场面试很失望。参加的面试也不算少了，但是在臻致也算开了一次眼。

怎么说呢，之前臻致说只要做那份调查报告，就会给每个人一次面试的机会，其实，我挺喜欢这种方式，我觉得确实我们都不容易。但是，后面我就不这么想了~~面试当天有一男生，很普通，自我介绍打结，回答问题积极但谈不到点子上，不会说了就索性吹捧臻致。这都没什么，很正常，我们都有发挥失常的时候。但是让我无语的是他那嫌弃人的本领啊，从面试之前聊天时他对别人的不屑就可以感觉出来。很不幸小组讨论我就和这位拽大爷还有一强势 LADY 分到一组。讨论计时一开始，那个混乱啊，他两抢话的本领一流，真是插都插不进去，很明显在抢 leader，不过那女的表现欲实在太强，男的只好退了。但是这样的 leader 我也是第一次见，讨论的方式就跟逼供一样，直接没有逻辑思维。我偶尔插两句，最后一次插完话这位拽大爷直接一脸嘲讽看着我，外加很嫌弃的质问，好像觉得我的说法特别秀逗。后面当然他直接指向我提建议啊，还哇啦哇啦说了一大堆，~~~~从臻致出来以后，感觉这是这么多场面试以来最失望的一场，不是因为自己的表现，也不是因为面试的环节，只是觉得臻致的门槛低到一些面试者的素质让人哆嗦啊，那天之后我就不再对臻致报任何希望，想不到员工的素质到底如何~~~昨天收到二面的通知了，但是基本准备放弃了~~~

同时，祝愿其它战斗在臻致的战友们能有好成绩，好运气，加油了~~~

### 2.3.4 我也在犹豫要不要去三面

我是去年 11 月申的，大概是一个月后通知我去一面的。当时 HR 通知我说不用穿正装，我很开心，因为我觉得那衣服在冬天的济南穿真的很冷。呵呵，然后稍稍上网看了点面经就准时到了面试地点。

当时面试等待房间里有 10 个人了，HR 让我们在里面等等，看看臻致时装的历史和 MT 项目。这时我大概看

了看房间里的人，感觉气氛挺好的，大家彼此做自我介绍，而且有一个人主动让大家留下电话和姓名。可能是我面试太多公司的缘故，“城府”比较深，觉得这个同学一定是想一会儿面试做 LEADER，所以想记住大家的名字。

大概等了有 20 分钟，我们 12 个人被带到另一个房间进行面试，和之前的面经写的一样，先是个人自愿讲讲对绫致时装和 MT 得理解，是无领导小组讨论，题目是无领导大全里的案例有关于过期面包的处理和难民、记者的问题。这里就不详细说了。过程就是大家分成两个小组，讨论 20 分钟，然后选一个人来进行陈述。我在我们组主要就是做了一个协调者的角色。陈述结束后，每人按照顺序上台进行自我介绍外加“我认为表现最好的”“我想给出建议的同学是。。。”自我感觉自己还不错，而且我是那里面学校最好的，所以我想 HR 不会轻易放过我。

大概是 5 天后，我被通知要二面，可是我已经订了飞机票回家了，我和 HR 说过年后吧，她说行。可后来我觉得放弃了不太好，然后就改签了，事后通知 HR，她很吃惊。第二天 HR 通知我二面内容是杰克琼斯行店报告，果然和网上说的一样。我当时也很弄不明白该如何写报告。然后上网看了看，发现报告内容不重要，重要在于有心否。于是我就先在学校的电子图书馆里搜了一下服装零售业和绫致时装的文章和论文。没想到还真有，然后看了看专家们都是从什么角度去看待服装零售业。然后我理了一下头绪，然后自己做了三份不同的调查问卷，且印了 60 份分别是针对杰克琼斯、绫致时装的店员调查和对购买绫致时装的顾客调查的，具体的我也不在赘述了。不过我把问题想太简单，到了实体店，刚好他们正在搞活动，人流很多，而且我怕打扰他们工作和顾客购买，就放弃了。我决定自己做消费者，间谍般地将我的问题在购物中问出来。。。。。

中间大概花了 2 天，去了济南四大商场、十几家店面，还让一男同学陪我逛杰克琼斯和 SELECTED 莱体验，最终完成了 12 页的行店报告。毋庸质疑，我的报告的完整度和全面性以及我在压力面试和性格测试表现佳的情况下，顺利进入三面。

### 2.3.5 对于绫致时装面试后的看法（本人已过一面，放弃二面）

本人是在上周 10 月 27 日左右上海面试的。当天面试出乎意料的人多将近 40 人不到一点，最让我没办法接受的是，居然把大家分成了 4 组，挤在一个狭小的会议室里，一起面试。首先是个人接受，再试无领导小组讨论，最后是一个性格测试。我总觉得面试下来有些不知所云，特别是无领导小组，整个会议室大家都叽叽喳喳的，我真不明白 HR 是怎么评价个人表现的。然后就是等通知。没想到第二天我就收到二面通知了。。最后经过慎重的考虑我还是觉得放弃这个机会。

我想说的是，大家在选择服装零售行业的同时，不能只因为喜欢这个牌子的衣服，就想去申请这个公司的职位。毕竟这是我们踏入社会的第一份工作，还是慎重一点的好；其次，任何服装零售业都是做门店销售开始的，不管是打着什么的旗号，管培也好，培训师也好。至于要做几年呢？关键还是看每个人的运气，当然不排除个人能力实在优秀。要转的话首先上面得有空出的职位，另外你还要受到高层的欣赏，因为你所在的门店经历不一定说的话。大家逛过街都知道，门店顶多就是再大型的商场里有一个店铺，柜台什么的。这样子的门店经理的权利有限。关键还是大区经理什么的。另外的话多看看网上对某家公司的评价也确实很有参考价值。

当然如果想挑战自己的话，那大家就加油吧。我是放弃二面了，但是仍希望其他 xdmj 有好运。

PS：发篇文章，攒一下 RP，本周默沙东和携程的面试加油。。

### 2.3.6 发个面经

从网投简历到拿到 OFFER，期间经历了四次面试，除第一次校园初步面试外，别的都与网上的经验相同。分别是集体面试，压力面试，确认面试。

集体面试 集体面试中个人感觉最重要的是个人介绍和最后的评价过程。个人介绍一定要有亮点，不要写简历上的东西，更不要说自己干过什么学生工作，做过什么样的兼职，没有什么意义。找一点自己的性格特点说下，力求让别人记住你，充分利用好时间，55S 最好。评价时一定要实事求是，不管说好还是坏，一定要站住脚，力求语言婉转，不要让人产生反感。小组讨论一般化就可以，说话有原则，有条理即可。

压力面试 压力面试是 3V1，不过主要是 HR 说，时间大概是半小时左右。个人认识最重要的是体现你的逻辑性，反应一定要快，不要为了求语言上的完整而吞吞吐吐，只要说话有条理就 OK 了，注意与面试官的互动。

确认面试 这次面试主要是确认你的工作情况，看你是否能够加入公司。有些什么问题一定要事先想好。注意合同和考核的问题，各个地方可能不一样。

几次面试的间隔大概是一周一次，结果一般会在第三天电话通知，失败会收到邮件。

实习期工资很不错，能达到当地一般水平，转正后会有比较大的提升，网上所谓的 38 元可能是地方的差异问题。希望接下来的同学能有在面试中一帆风顺！

### 2.3.7 玲致一面遭遇 2B 女

太原地区一面，本着练手的想法参与一下。

由衷的赞叹玲致的效率，刚回来打开邮箱就收到拒信，笑而不语。

小组讨论，遭遇 2B 女组，非常鸡血，整个讨论过程十分混乱。

对了，题目是救生艇那个。

这位 2B 女坚持让“省长的儿子”“外企外籍经理”上船，因为前者是“领导的孩子”，后者涉及“国际关系问题”。

总结的时候大家推我做 LEADER，由于直到最后时刻本组针对最后一个上船名额仍没有达成一致意见，LZ 个人拿了主意，二选一。

每个人评价小组表现的时候，2B 女再发癫，说了自杀性/谋杀性的一句----LEADER 的总结与我们的讨论结果不符。如果我是 HR，这个组到最后都没有结论，LEADER 做了抉择，但是小组内讧，好吧，全组下沉。

既然我不是 HR，那么这个标准无从把握，但是，恐怕大家的结果大同小异了。

另一个组比较和谐，没有内讧，只能说他们是幸运的，躲开了 2B 女。

在等 U 家的通知，希望能通过。

祝福面玲致的同学们，好运。

### 2.3.8 北京玲致三次面试面经及个人看法

十一月份，玲致在我所在的城市召开校园宣讲会。我只是一个普通的二本学生，毕业等于失业的梦魇时刻纠缠着我，只要有机会我都不想轻易放弃。于是我去 参加的玲致的专场招聘会。当天就进行了一个简单的现场面试，说明一下这个现场面试只是我们城市的基础面试，不算正式的面试，也就是自我介绍和一些基本问题，然后回去等通知。之后的几天，我就收到了回复邮件，让我下载标准职位信息表发过去。在这里，我想说的是，这个职位信息表算是笔试了，一定要认真填写。我是性格外向的人，热情积极，我的同学朋友都认为我适合做销售，所以职位信息表里的主观题对我来说还 OK，都是如实填写，也顺利得到了一面的通知。不过，如果性格与销售这个职业差距很大、又很想得到这份工作，那最好要填得符合销售的感觉，这样胜算才会更大些。

一面：之前我已经在网上做过功课了，对于玲致的面试已经有了大致了解。群面就是 HR 主持，领着我们 21 个应聘者分组讨论。21 个应聘者分别被编号分组，我就是 No.1，平时感觉面试都是小 case，不过作为第一个上台自我介绍的人，还是难免紧张，每个人 3 分钟自我介绍时间，可能我 1 分钟都没有用到，真的很紧张，事先想好的都给忘了。起初，HR 问大家怎样看待管理培训生的，个人觉得这是加分项，因为在有人回答之后 HR 在文件夹上写了什么，我没有回答 哟。然后就是无领导讨论了，题目就是船沉了要救谁，规则是先自己排顺序，然后大家讨论之后得到一个小组顺序，最后由小组代表进行 3 分钟演说，不能少数服从多数，最后的最后还要进行惨绝人寰、灭绝人性的一项，就是每个人要到台上说出你比较欣赏自己组的谁要给谁建议，不能弃权，不能说自己。到这里，我那个汗 啊，不理解。这个环节，只要你道德观人生观世界观价值观没有问题，选救谁怎样排顺序都没关系，因为我和我们小组其他成员的顺序简直南辕北辙，不过你要言之有理能自圆其说，一切就 OK，提醒一下，在讨论过程中，会有人事部的同事在旁边观察记录哦，所以一定要注意说话的礼仪、语气自信等小细节。我有收

到两张“好人卡”哦。

二面：一面后两三天吧，我接到二面通知电话，和大家都一样，要做一个巡店报告，这个我也事先做过功课的，弄了几份调查问卷。细节决定成败这话是有道理的，我小到门店的衣架、试衣间的门帘，大到收银台样式衣服色系统统记录下来，调查问卷写了足足7页，在调查问卷中绘制表格会使你看起来很专业的哦。虽然我功课做的满满当当，但是我的报告似乎并没有引起重视，我进去面试的时候它就歪歪扭扭的躺在一边，把我小小的打击了一下。紧接着就是压力面试了，三个面试官，其中一个记录，两个对我连番轰炸，基本上你说什么就用你的原话反问回来，比如我说我性格外向沟通能力较好适合做销售，然后面试官就会balabala说一些然后又问你为什么觉得自己适合做销售之类的。本来我对绫致信心满满毫不畏惧的，结果二面下来我心里就没底了。报告还是要好好做，她们可以不看，我们可要做好，能做多好就做多好，无论从外形上还是内容上，尽其在人，听其在天。

三面：收到三面通知我着实高兴了好一阵子，可能二面受挫了吧，三面只是确认一下我的志愿问题，很轻松。在这次我问了大家都关心的待遇问题，HR告诉我说如果我被录取会收到一张工资表。三面over。

我所学专业既不是服装相关设计类专业，也不是市场类的销售相关专业，所以我应聘的是零售培训师。绫致分公司告诉我说由于我所应聘职位的种种原因，还要等我们地区大区经理来再面试一次，也就是我还要第四次面试。这次面试足足让我等了半个多月。可喜可贺的是，我和传说中的大区经理聊的很开心，做了一个性格测试，我是红色性格的人，又问了我的星座，然后第二天就电话通知我被录取了。

今天收到正式offer，里面有写工资，就是基本工资+岗位津贴+表现奖+提成，福利待遇说的不是很清楚，只是说有意外保险，其他社保没有提到，打算签约的时候仔细谈一谈。

我也看到网上各种言论了，还是决定去绫致。我没有聪慧的大脑也没有健硕的肌肉，三流二本遍地都是，打算把姿态放到最低，这样才不会失业，没钱没背景没脸蛋不想被潜规则，只能靠自己，在哪里工作都一样，年纪轻轻就要塌下腰吃点苦，否则到老了再吃苦那时候身子骨可吃不消了。有能力的人，死的能做活，没本事的人，活的也能做死。

PS：我不是托。

### 2.3.9 绫致一面后的感言

十月中旬做的绫致网申。一直以来，绫致的服装口碑都是不错的，我觉得能把产品做到如此 popular，企业的文化应该也不会差。其实，对应届生来说，刚出校门，第一份工作，看重的就是发展的平台。不要求什么高薪，场面，更多希望的是能从一个有好的企业文化的平台开始，多学一些东西。基于这点，我选择了绫致，花时间用心做了那份调查报告，说实话，很繁琐，也许是绫致希望我们看到他们也在很用心的招人吧，呵呵~~~不过，经历了后面的种种，这点我就不敢苟同了。

十多提交了网申我就开始等，可一直没结果。直到十一月中旬，偶然一次招聘会上见到他们的招聘员，问了才知道很有可能是被当广告垃圾了，于是又现场投简历，然后回去再重新投网申，还是投了好几次，最后才总算收到了自动回复。过程太曲折，不过终究是投出去了。接下来又是漫长的等待，十二月了，前前后后接近两个月的时间，以为没戏了，结果第二天收到了面试的通知。说实话，还是挺开心，也抱有希望，虽然来论坛看到那么多的差评，但还是想眼见为实一下。

电话通知说不要迟到，所以大家到的都很早，挺搞的是，我以为他们会很守时，没想到最后拖拉的是他们自己。去的时候有几个人在聊天，呵呵，当然是为了群面做热身呗，我也简单认识了一下周围的人，刚进门的时候觉得有两女生特别热情，以为是不错的人呢，但是聊过几句之后，我就否定了之前的看法。一面的过程和网上差不多，问问对MT的认识，自我介绍，然后小组讨论，最后选你欣赏的和要建议的小组成员。除了最后的这个环节，面试没有特别的地方。可是，一面下来，我对这场面试很失望。参加的面试也不算少了，但是在绫致也算开了一次眼。

怎么说呢，之前绫致说只要做那份调查报告，就会给每个人一次面试的机会，其实，我挺喜欢这种方式，我觉得确实我们都不容易。但是，后面我就不这么想了~~面试当天有一男生，很普通，自我介绍打结，回答问题积

极但谈不到点子上，不会说了就索性吹捧绫致。这都没什么，很正常，我们都有发挥失常的时候。但是让我无语的是他那嫌弃人的本领啊，从面试之前聊天时他对别人的不屑就可以感觉出来。很不幸小组讨论我就和这位拽大爷还有一强势 LADY 分到一组。讨论计时一开始，那个混乱啊，他两抢话的本领一流，真是插都插不进去，很明显在抢 leader，不过那女的表现欲实在太强，男的只好退了。但是这样的 leader 我也是第一次见，讨论的方式就跟逼供一样，直接没有逻辑思维。我偶尔插两句，最后一次插完话这位拽大爷直接一脸嘲讽看着我，外加很嫌弃的质问，好像觉得我的说法特别秀逗。后面当然他直接指向我提建议啊，还哇啦哇啦说了一大堆，~~~~从绫致出来以后，感觉这是这么多场面试以来最失望的一场，不是因为自己的表现，也不是因为面试的环节，只是觉得绫致的门槛低到一些面试者的素质让人哆嗦啊，那天之后我就不再对绫致报任何希望，想象不到员工的素质到底如何~~~昨天收到二面的通知了，但是基本准备放弃了~~~

同时，祝愿其它战斗在绫致的战友们能有好成绩，好运气，加油了~~~

### 2.3.10 在职绫致公司一个月的经历以及疑问

来到绫致已经一个月的时间了，说长不长说短不短，有的方面和大家所说的都很像，相对于一、二、三面，个人觉得很轻松，因为可能是心态好的原因，面试这一关我表示很坦然，对于各种测试，口头回答问题，都显得很突出，并不是在夸自己，其实只要自己有信心，那么就会成功，面试一开始是十几、二十个人一起做一个综合测试，就是一艘船要沉了，有很多职业以及各种状态的人，让你们分组讨论，以小组为单位，选出你们要救的人，然后要在测试结束前统一意见，让小组成员都能信服你的理由，一开始其实我认为我很低调，只是有的时候会表达出自己的意见。当然什么自我介绍的就一笔带过了，然后就是一周的时间等待第二面的通知，在第二周，我如愿获得二面通知，但是面试之前需要对公司的其中一个品牌做一个市场调查，而我调查的品牌是 MODA，其实从这里开始，就定向了，你调查的是哪个品牌的，意味着你如果面试成功，那就会在这个品牌里工作，市场调查我选择的是以顾客为群体，对 MODA 这个品牌的服务，服装款式，等等做了一个问卷调查，最后总结出数据，并且附上一些自己的建议，以邮件的方式发给他们，接着，又是等待，又是快一周的时间，我得到了第二面的通知，随即去了公司，面试之前做了一个性格测试，做完后，开始两对一的面试，第二面的时候，我没有看见第一面的人，所以到目前为止，我都不知道他们到底招了多少个 MT。第二面其实就是看你 的抗压能力，我感觉就像几个朋友聊天一样，面试完后，等待第三面，一周后第三面通知到了，这次面试是和整个省级地区的零售经理一对一的面试，面试情况就是简单的问你一些问题，我也当聊天过了，随后经理说我 OK 了，随时可以上班...现在我已经在 MODA 上班一个月了，第一天上班和大家一样，去店铺，然后开始学习销售，一开始我认为都没有人在关注我，并且没有像他们面试时所说的，会有专人培训，其实和导购一样，该干嘛干嘛，培训的时候一起，什么都一起，其实我也没什么，我从来没把自己弄得和别人好像有距离似的。没想过自己是本科生而瞧不起别人，我一样的和别人做销售，只要遇见不懂的我就问，店长也还不错，只要我有问题，都一一为我解答，但是其实前段时间，我感觉很茫然，不知道这份工作到底有出路没有，前几天，有人找我谈话，说可能会让我往货品方面发展，我也不知道这个方向到底怎么样，所以在谈论自己的工作经历之时，也希望那些老前辈们指教一下，这个方向到底有发展的空间没，我到现在还很茫然，希望各位前辈们 告知一下，谢谢！

### 2.3.11 北京绫致三次面试面经及个人看法

注册这个 ID 单纯为了发这个帖，在论坛上看了好多东西，应该回报一下。

地点：北京世贸天阶

一面：09-12-10

从网上投简历到电话通知，时间不长。一面的面经很多，总结下来主要以下部分：

1. 举手谈谈自己对绫致 MT 计划的看法
2. 一分钟自我介绍
3. 无领导的小组讨论（经典问题：唐僧师徒销售问题，沉船救人问题，逃生选工具问题，具体参照其他面经）
4. 点评自己所在小组表现最佳和表现最欠的组员。

自己面试的经历很多，加上本来就属于外向表现型，所以在众人面前说话比较放得开，顺利通过一面。一面有三个面试官在场，其实完全不需要紧张，跟我同一场的有些同学紧张得不知道自己在说什么……并且一直在说“但是”，就算内容完全没有转折关系，汗。小组讨论中自己的观点需要有充分的理由去支持，也就是自己能自圆其说，不然组员不会服你，你也没突出领导能力。一面的重点在于表现自己的逻辑思维和语言表达能力（我个人这么认为），不用太“假”，不用太“装”，会遭人反感的。而且面试官都不知道见过多少个面试的人了，你装出来的他们一眼就看得出来，自然就好。其实一面筛掉的人也的确不适合做这一行，让他们继续走下去，浪费双方的时间和感情，所以大家千万不要觉得是自己不行，只是不合适而已。

#### 二面：09-12-17

一面后的第二天接到电话通知二面，心里有底，也没多大欢喜就去了。二面的流程：

1. 填写性格测试表。这个不是测试能力，是测试你适合的发展方向。按照自己的真实情况填就好。
2. 压力面试。无数个问题连珠炮一般袭来。

关于二面，很多人说绫致不专业，我看其实很正规。如果身边有学 HR 的同学，可以去问问他们。首先会针对你的门店报告提问，建议大家都门店报告写得稍微有条理一点，这样自己复述起来也很轻松，不用写很多字，点到重点才是王道。接下来的问题看起来都很随意，比如：你高中学得最好的是哪一科？你与人交往过程中最受伤的是那一次？你在与人对话时是什么角色？你自己的优点和缺点？这些问题千万不要小看，每一个问题都不是白问的，人家面试官也没时间和你坐在这话家常。他们会先问一些和你自己有关的问题，缓解你的紧张情绪以及警惕心理，这样一来，你放松下来话就说开来了。然后千万不要说谎，他们会根据你的回答，继续追问下去，如果你不能自圆其说或者没有说服力，必然会 fail。二面非常关键，基本上二面的沟通好了，三面绝对没问题。二面是一个他们深入了解你的过程，如果一面“侥幸”过关，那么二面一定要表现得十分有实力。因为以前干的实习都和销售相关，所以没什么问题，坚信自己能收到三面电话。

#### 三面：09-12-30

可能二面我给面试官的印象比较好，大家也谈得差不多，三面基本上没问什么，只是和我谈了谈工作安排。但从绫致这边来看，待遇在零售行业算是不错的了，至少还算厚道。

不是我为绫致说好话，客观的看，这个公司在中国的业务还是不错的，几千家门店，世贸天阶 11-16 层全是绫致的，北京每个 shopping mall 都有绫致 4 大品牌的门店，至少在现在这个阶段，还没有哪个时装公司有如此气派吧。网上的评论，负面的评论都是发自面试被淘汰或者干了没几天就跑出来的，正面的评论都是留下来的人写的。希望大家在看的时候自己心里要有个标准。说到在门店干了没几天就离职的，我能理解，不是他们怕吃苦娇生惯养也不是能力不行，只能说他们不适合干这一行。如果再换到其他相同档次公司的销售岗位，都是一样的，比这还要艰难困苦的都有。我以前的实习工作，每天站店 11 个小时，时时刻刻像要打仗的士兵一样，来了一个客人就要“拿下”。每周休息一天，这一天中午还得回公司开会……店里的同事背景各种各样，由于业绩压力，相互关系自然不好（这个是通病，哪都一样），没办法，为了抢一单，打架的都有。没有人会给你培训，谁会舍得花这个时间去培训你，把你培训好了跟自己抢单？！这些公司的特点就是，薪水高，提成更高，你要是能生存下去，钱这方面可以满足。如果你不适应这样的条件，趁早转行吧，再说一次，不是你不行，是不适合。有些同学说周围的同事和自己不是一个层次的人，但不要觉得你是一个北 X 大的本科生就怎么怎么样，你高考的分数是比他们高，但你卖衣服也许还就是没他们强。不用刻意去强调自己的身份学历，自己心里知道就行，为什么一定要和周围的人强调呢？你应该做的是，用行动告诉他们，名牌大学的毕业生就是上手快，就是比你们强。社会本来就是多元化的，本来就是这样层次不齐。这样的经历十分十分的锻炼人，希望真正有适合的同学能坚持下来。

说到业绩，业绩对于一个销售人员来说就是命。不要不在乎任何一单，不要觉得自己去和别人抢单丢人，你的业绩就是一单一单积累起来的。业绩好的人，在店里肯定是最有地位的，有地位就有话语权，就有机会晋升。和学生考试一个道理，分数高的学生在班里也比较有威信，老师也喜欢，三好学生自然容易拿。刚到门店上班的

同学觉得没人对你友好，必然啊，你的到来对他们构成了威胁，和他们抢单，如果你的业绩比他们好，没人敢瞧不起你没人会欺负你。社会就是这么现实，到哪里都是。如果这是你的第一份工作，我劝你三思再离职，因为真的，真的哪里都一样，只是竞争的表现形式不一样罢了。

再说晋升，相信很多人都看到说“最多升店长”“干一年也没出头”之类的。请你们想想，如果你每个月都是这个店的销售冠军，公司当然希望你能为他们赚更多的钱，把你放在能为他们创造更大利润的职位，也就是进一步榨取你的剩余价值。如果你有这个能力，他们怎么会不愿意把你提升，让你为他们赚更多钱？！多考虑考虑自己的原因。

以上是我的一些个人看法，必然具有主观性，不同意的同学欢迎提出意见。我已经收到 offer，也打算干。要有对比才会知道，绫致其实没那么糟糕，也许等你们经历其他公司之后，会觉得绫致不止不糟糕，还挺不错。最后祝大家在各自的职业道路上发展顺利。

## 第三章、绫致时装综合经验汇总

### 3.1 BESTSELLER 呆了三年的感受！

2009年1月参加全国招聘会其中一分站招聘，很荣幸通过三面，也算是当时思莱德新创立时候的招聘，当时主要是四个品牌都在招聘，跑错了地方，误打误撞的进了思莱德的招聘，本来是准备参加 JACKJONES 的，很顺利的通过了5天的总共三面，在结束了三面后的第二天就通知直接到北京世贸天价28楼总部参加为期2个多月的培训，也很荣幸成了思莱德某省创立的第一批员工。总共我们5个人，零售经理、人事、工程、陈列和店长开始了北京的打游击战，只有晚上在他们住的那个高价宾馆里面小聚一下，白天五个人各自去各自的地盘。去那里做什么？其实就是巡店，所谓巡店就是由一个主管带着我们去北京他们认为销售最好的店铺进行参观，告诉我们他们的成绩。短短的7天过完，就开始了为期快2个月的就是每一周带一个店铺去做销售了。因为我们不是SALES，所以没有任何提成可拿，自己做的销售只累计名次，并每天由店长向总部汇报。因为我是店铺管理职位和陈列岗，所以两方面都要做，并且要做到最好，要不按照三面的话来说，就是要使销售都做不好，那就别想做好别的。但是2个月的情况并不好过，店长很强势，也正常，这种地方可想而知，对我们都没什么客气之说，去了10几家店，几乎没有一个店长和我们说过话的，都是要求我们的销售业绩都算在他们自己头上，这是硬性要求。底下的店员那就更不用说了，因为是男生还稍微好一点，没那么竞争激烈，但是用一句话来形容一线销售，那真是，中午还一起吃饭，说不定下午就因为同时为卖一件衣服而争风吃醋起来。每天我们是6-8个小时的店铺销售，有时总部负责我的主管有特殊要求，那还要在店铺时间结束后，做地铁或公交赶回总部进行汇报工作。两个月就在跑来跑去中度过了，想想还是零售经理日子好过，几乎他们的任务在当时就是北京区域经理陪着他们去逛各大商场里面的奢侈品店，了解他们的销售等情况。

回到当地也就过年了，所以就没事了，3月我们这边第一家店铺开业，全部人都呆在店铺，我们的头衔当时只有一个全部是店铺销售，什么陈列师也成了销售兼陈列小帮手，大家应该知道的，凌志公司晋升条件之繁琐，当时应聘和培训的都是管理培训生和陈列师两个方向，并且在到北京后明确告诉我是未来的XX区培训经理。但是现在要从销售做起，也变成了陈列小帮手，PS 凌志公司的晋升:管培生就是从销售做起3-6个月甚至一年，然后开始又店长进行评估，达到当时你报的方向，考虑转岗，但是有个要求销售额每月在店铺前3名，然后在第二阶段将是大区经理对你的考核，时间大约又要是3-6个月，然后你才算能成功得到所谓的你的梦想职位，但是据我三年的了解，一半在6个月左右已经有人坚持不住离职了，离职很简单一件离职单把工装留下或上交，扣除该扣除的，你就可以走了。大概就是这么个流程。陈列也一样，从陈列小帮手开始，6个月到一年时间销售和店铺陈列一起做，当两个成绩都达到了店铺前三后，通过店长评估-大区经理-陈列主管-总部陈列主管几个环节考核成功就可以成为一名真正的陈列师了，大概这个流程最快需要2年时间。就这样我做销售和陈列小帮手作了一年半时间，各种压力非常之大，当时建立起来的店铺和一起奋战的同事，由于争取大家未来的各种职位，纷纷内斗起来，表面很和平，但是为了一件衣服可以反目成仇，终于在这种情况下，有些员工选择了离职，但是一起玩一起闹的同

事，在办理离职的时候却那么的狠心，继续这扣那扣的，一个月 1000 多的工资就没了。顺便说下工资，工资在三个月试用期是没有提成的，都算店长或和帮助你销售的人员，销售三个月都是倒数三名的，在第四个月还是如此要么你可以走人，要么就是只有底薪，到了 6 个月还是不行那对不起走人，顺便要把工装上交，留给下个人穿。就这样终于通过北京总部 XX 陈列师和全国凌志总人力资源经理的帮助，走进了梦寐以求的总公司，当时以为坐在了最终的办公室后会等于飞上枝头当了凤凰，其实不是，真正的甄嬛传就此上演，男的和男的斗，女的和女的斗，比店铺还要狠，如果一点点小事做错，可能就因此打回原形，继续销售。就这样到了 2012 年，在大区经理无休止的不满足情况下，就是做什么她都觉得不满意，我终于选择了离职，记得最后上交了所有不属于我的东西的时候，人情味不知道是否以前都是假的，填完离职单，他们对我只说了一句，不送！真的很心寒。最后以出国留学画上了凌志公司工作的句号。如果真让我总结在凌志公司工作的总结，我只有几个字，那就是---心不狠，站不稳！

## 3.2 此帖献给所有对凌致 MT 的应届生朋友。一个真实的工作记录

这两天我在论坛上看见好多朋友 都在关心一些公司的关于 MT 的薪资待遇发展空间，诸如大家的疑虑一样我也想要急切知道。

无意间看见 Bestseller 的有关信息，我就进来看看，没想到大家对 Bestseller 的关注也挺多的，有很多 MT 在抱怨做的没多久就没做了，或者是这个企业有多么的压榨 MT 的待遇，完全没重视 MT 的一些等等。。。。。好多信息。

我觉得我应该站出来给大家说说话了，至少我能够用我自己的经历去告诉给你们，如果你能通过此帖对你自己以后该走的路有一个完整的规划，那么恭喜你你成长了。如果你觉得我说并不好 全 TM 的废话，那就当听故事吧。废话少说切入正题！！！！》。。。。。

我其实并没有做什么 MT 嘘大家先听我把整个事情讲完吧。

我当时大三，在北京读书，家在湖北。

2011 年的 5 月份我从北京回湖北过五一，在家休息了大概 7 天的样子。我记得很清楚 5 号的时候，在家闲着无聊就搜了搜当地的办公室地址，就穿了件黑 T-Shirt 跟条牛仔带上我的笔记本就冲去了，三点多的样子我就到凌致的公司了，给我感觉的是人并不多，我冲去就问 HR 的办公桌在哪，有个人问我做什么？我说了句我是来面试陈列师的，后来有人问我哪个品牌我就甩了句 ONLY，因为我在北京认识的一个朋友就在 ONLY，然后就有一个人说跟我来会议室，我就进去了。

就递上了我的简历，她看了一眼我们就开始聊起来了，后来在交谈中我发现她是 ONLY 的 Manager, 零售经理。我开始只是以为是品牌公司的 HR.

就聊之前的工作，对 Bestseller 的了解，为什么选择 ONLY 为什么做陈列师。

我说我之前做过小时工，寒暑假 Bestseller 都有招一些在校生做小时工，我其实对陈列并没有太多的经验，就是以前兼职的时候有去做一些简单的陈列，在加上平时都喜欢去外地旅游喜欢逛商场，喜欢看 window display, 就聊了些关于陈列上的一些看法，她问我对 ONLY 的陈列有没有了解，我之前在网上看了一些 ONLY 的陈列技巧跟手法，在加上之前在做小时工的时候有去帮助店铺的陈列师做一些相关的东西，就说了，当时还讲出 ONLY 的 SW CT... 系列出来，当时 manager 就笑了，说没想到我还知道这些，但我后来进入 ONLY 后发现系列改成了 TRUE LOVE EDGE。。她当时问我对 sales 有没有经验？我说有，确实是，之前做小时工的时候有做一些销售游戏，比如你一天做销售卖到 2000 块钱奖励小时，把一件不好卖的羽绒服卖出去。脏的衣服卖出去这些都是有奖励小时工时间的，当时做兼职的时候比较缺钱，所以看见奖励游戏那就是白花花的银子啊，自然心动了。有一次做 VERO MODA 的小时工，就光靠特卖场的小时工销售没几天整个销售额排到了全北京前三呢，我记得那个店铺是西二环的阜成门华联。后来我加入 ONLY 后发现现在招的小时工都真的好差，没有销售任务不说，个个嫌着嫌那的，不是觉得上班时间太长 还需要休息，要不觉得做销售很累很吃亏不能说不能吵的，到点就甩脸走人。我操你们干什么吃的。

回正题。。。。。

就把做销售的经验说了说。陈列需要从头学，很累的？做陈列师是需要跟其他人 PK 的？最后问我说所有的职位都是从 sales 开始做起来了的你愿意不？我说可以。就这样也没等回家等电话，也没说考虑一下什么的。就问我什么时候能上班！我说那我回学校半点事情，给我 10 多天的时间就可以来上班，就这样轻松的拿到工作了，其实我知道也不轻松因为后面的路很累也很辛苦，不过我是男生也没什么好怕的。以前都有做些兼职，赚钱嘛 有什么不辛苦，哪有在家坐等赚钱的事情？

……十天后我如期的去报道了。第一件事就是卖货，被分到了 A 类店铺，就是导购，刚开始也没有什么陈列师打理我，所谓的陈列主管去出差学习了，我就在店铺跟所有导购一样上班，下班，整体店铺，打扫卫生，出货，我记得很清楚的是刚上班的第二天我就参与的盘存，学会用扫码枪，学会怎么样辨认货号，款式，以及富友，专卖店系统等等。我什么都学 什么都要做，就这样做了大概 1 周的时间，有一天我托着疲惫的身躯回到家，脚站了很多天好累，因为新员工刚进公司第一个月是没有休息的，所以每天都要上班。。。。。我躺在床上在想，为什么是这样的？我是面试陈列师的工作 为什么还要出货？找货？盘存？学会去商场扎帐？等等我觉得不需要学习的地方，后来我才发现其实我跟其他导购真的完全不一样，我做的事情比他们多，学的也多，更累更辛苦，但是这也让我掌握了好多的知识，这些东西或许你觉得对你的工作没有多大的用处，可是说不定有一个它还真就派上用场了。而且确确实实的还真就用上了。

其实并没有大家说的那样，店长是个 Shrew. 确实有，但是熟悉了就习惯了，导购确实很喜欢去抢顾客，你在一个狼群聚居的地方生存，你唯有吧自己也变成狼，如果你是羊那就滚蛋。不管你去到哪个公司，哪个地方都是成群结队的狼等着啃你这只 SB 羊。

就这样我从店铺的陈列小帮手开始做，一周两次店铺调整，然后你在跟着去做销售，慢慢的你开始熟悉公司的相关章程，熟悉店铺的管理方法，熟悉每个店长的喜欢，熟悉你身边的导购同事，我从不喜欢，不习惯，到每次店铺聚会喝的醉死，大家勾肩搭背的去厕所抽烟，一直到我升上陈列师都一直是这样的习惯。

因为在你眼中他不仅仅是你的下属了，或者是库管，导购，你们都是熟悉的朋友。哥们。其实这也让我成长了，褪去了校园的稚嫩的外衣去融入社会，让你不在害怕陌生人。

我在 11 月份的时候就考上了驻店陈列师，当时跟我 PK 的一个女孩的做了两年的陈列小帮手，当时厮杀真的也够残忍了，我直到今天想起来，都觉得很不好意思，但是工作就是工作。没办法。如果你想要快速成长，想要别人注意你。你就只有付出比别人更多的汗水。我没有任何的关系背景，没有裙带关系，我慢慢一步步爬上来了。

没多久外阜开了一家店，我不仅仅做自己区域的店铺，还出差去外阜城市，必须当天去当天回。很辛苦很累，公司为了节约成本我一周去一次，也因为我是男生的缘故，比较放心我，我早上 7 点去赶火车，做 2 个半小时的火车过去做陈列，晚上回来半夜了。第二天又要去上班，刚开始真的好辛苦，冬天好冷，有时候还敢上春运就跟返乡的人一起挤着，有时候买不上票就跟别人蹭，或者干脆就站回来，忙起来一天就早上吃了点，半夜到家吃点东西。新店铺员工对系统不熟悉，我之前学的那些杂七杂八的东西居然就碰上用场了。到后来我自己带小帮手才慢慢的轻松起来。这些东西别人都是不知道的，其实有时候那些辛苦啊 辛酸啊 只有自己知道。

2 月份又一个城市开了家店。我升上初级陈列师了，变成一周有两天的时间去出差只能住一晚上，第一天 7 点坐 2 个半小时火车去一个城市然后再做 3 个多小时的汽车去一个地方，遇到天气，塞车。。到下午都 5 点多钟了就直接去店铺做陈列，做些培训知识，帮新开店铺的店长做些讲解，20: :00 多回酒店吃东西睡觉，第二天 10 点又坐汽车 3 个多小时回另一个地方做陈列，在坐晚上的火车回家。。。

就这样我的目标达到了。从 2011 年 5 月 14 号入职那天一直到 2012 年 2 月份半年的时间从什么都不会到陈列师，一路走过来不顺利，有些导购会说你是什么火啊？你哪个亲戚在这个公司？我 TM 发誓没靠过谁的关系进来。当时还没毕业的我收入就有 3000 多了。

有些同学朋友都好羡慕我的工作，我的收入，其实这一切都是靠自己慢慢的来的。说这职业多么的时尚啊，收入多么好啊（在我们当地一个应届生的工资已经很高了）

一直到现在

就这样我继续做下去，3 月份跟公司的人一起去旅游，过年享受年假，正常的国家节假日休息，周日休息，。。。。

五险一金。这些福利待遇慢慢就有了。6月底我拿到毕业证顺带有了一年半的工作经验  
到今年11月底我家里有些事情我辞职了。到现在我遇到所以的工作我都不畏惧。

虽然我没有去面试MT,没有签订MT的合同,但是我做的不也不MT不许要经历的过程,更何况我是从导购开始的,从签订劳务合同那天开始上面签订的职位就是导购。我还没你们保险,个个都是经过层层选拔的,虽然你感觉自己很牛,确实你很牛,你的学历专业背景各方面的测试你很厉害,但是学生走向社会你就需要褪掉这层皮。我妈说的一句话真的好真理。不管你做过什么,以前是什么那都是以前的事情,在你还没有打下自己的一片天下的时候就应该放低姿态去学。

现在也会有猎头公司给我介绍工作,但我目前仍在找工作。呵呵!

而且现在我辞职了,但仍然跟之前的同事关系很好,没事去店铺看他们,聊聊天听她们诉说工作上的辛苦。

其实想想,这一年半多的时间里,我真的成长了好多。有些路要么趁早放弃,要么就咬牙坚持下去,别告诉我你不想干。要么去干要么就一直干下去。没有想不想。

我不是什么牛人,我也是一步步走过去的。

现在我从ONLY的大屠杀中走过去了,我去哪还会畏惧?哈哈

如果你选拔进MT了就好好干吧,别觉得现在很累,别觉得你是名校出身就应该享受比别人高一等的待遇,你觉得这是多此一举,但其实真还有用。你挺下来了你的路会比我还要长,比所有人都还要长~~~~~。

零售本身就很累,自己考虑好在去报名应征,别到最后你放弃不仅仅是时间还有就是你把别人的名额PK掉了,他们会很可惜的。

我也会把我的亲身经历告诉给我身边的朋友,教会他们如何去选择,迷茫的时候给点解答。但我不是圣人,不是久经职场。我也有我的困惑,只是呵呵我比你们有了点经验而已,那样我在重新出发完全不怕。

吃苦就当吃补吧。坚持,被骂,被教导学更多的东西其实也是件好事至少那是因为别人在你身上抱有希望,让你做吃力不讨好的事情你愿意吗?

加油的我的学弟学妹,或者是师哥师姐。拥有正能量后人生就真的无畏惧了。

### 3.3 已经毕业了.和绫致有过点缘分 上来发下我的感受

2012年,7月1日拿到毕业证,学位证。嗯....毕业了...

7.2日就要马上投入工作了....工作是父亲帮忙找的...一家上市房地产公司..福利好.工作不太忙..什么都好吧..

回想起大四这一年..

实习..毕业论文 ..求职. 投简历 .招聘会..面试...

这些环节里,有绫致的足迹。

下面就分享一下,我个人的绫致经历吧。

2011年11月,决定不考研,也决定不出国了。而且男友求婚了,希望毕业之后的一年就完婚,所以就决定找工作了。

当时我是在百威英博实习,很多人都诧异为什么楼主毕业不留在百威!百威多好啊!500强。。快消头头!可是那个工作强度啊!那个叫累啊!每天都9点下班,无穷无尽的加班,实习三个月,每天回到家里第一件事就是睡觉。

楼主很快为人妻了,想要的,是一份安稳,做得快乐的工作。

所以,在圣诞节过后,楼主就辞退了这份工作,开始了求职路。

首先我锁定了行业,希望是时尚,服装行业。楼主一小资女子,喜欢漂亮的东西。

看到前程无忧网页上,绫致时装的招聘做得很不错的,让人感觉这公司很有规模。而且JJ VERO MODA ONLY开

得成行成市的。怎么都不会差吧。  
所以楼主就投了简历，等着回复了。

话说，这回复等了好久。

过了农历年，我都把这事给忘了，突然一个寒冷的晚上（二月份，注意！！十一月投的简历，二月才有回复）接到绫致时装的面试通知。

面试当天，楼主早早就穿得美美的，化好彩妆前往面试地。

其实，第一次去这公司 我就有点儿失望了，毕竟绫致时装在全国有好几千家店铺呢！而在广州的分公司却在一很破的写字楼上面。

签到后，坐着等候安排，面试场放映着绫致时装的宣传录像，都是一些毫无意义的集体照片。

面试者陆续来到，楼主对每个人都打量了一下。素质参差不齐啊！！！有俊男有美女！当然...也有男屌和女屌..  
楼主..有点儿外貌协会了..sorry..

主持，是上一届的 **MT**。是个美女，暂且叫她 **N** 吧 给人感觉很好，素质很高，而且重本毕业的，所以楼主对这家公司的 **MT** 培训信心大大增强了！！

忘了说，楼主是毕业于广州一家 **211** 工程大学..

一面，就是大家所说的，团面。

二面，个人面

三面，聊天

这三个环节在两个礼拜内全部完成了。楼主全部轻松通过了，成为这一届绫致 **MT** 里唯一一个女生（这次有三十多个人面试，最后剩下三位，其余两位是男生）

我们三个第一次一起开会的时候，感觉突然就像幸存者里面的感觉...自己活下来了。被选上了！

**N** 跟我们三个开会，强调了这份工作的强度性，挑战性，**BLABLABLA** 的。。。

反正都是那些，和其他帖子差不多的。

最后我们三个都决定入职了，成为这一家公司的 **MT**。当时还说安排了成立大会，晚会啥的。感觉好重视我们啊。但后来，这些都是没有的，就说阿姐没空 哪个没空 哪个没时间。然后就没掉了。

因为我的毕业时宜安排到 **4** 月份才能完成，所以我就延迟就职。

入职当天，蛮紧张的，因为要当销售卖衣服。嗯，是一个新体验。争取 **3** 个月内达到指标，然后就不用再当 **sales** 了。（当时我的志向是培训师）

其实我蛮怕当销售的，因为楼主有很多朋友，总怕在工作时碰上他们，他们问起，那该如何解释。

不过当时给自己鼓劲！！这是一份工作！必须从低做起！！

然而入职那天，奇葩的事终于出现了！

前面忘了说，楼主身份是个华侨，家里两年前移民去了国外。

在一面二面三面的时候，楼主都有跟绫致强调这个问题！因为怕入不了职，当时绫致问我，你能确定你入职吗？  
我就说：我在百威实习过，他们公司是可以跟我签订劳工合同的，至于你们绫致，要问问你们的人事部吧。

当时我有强调过这个问题的！！！！！！！他们到最后录取了我，不是应该都把这个问题给解决了吧。应该是能入职，才通知我录取的啊！！！

回到入职当天，

N 带我到店面，换好衣服 准备开始工作了！却才接到通知说 I 不能入职！！！！！致不能录取非中国公民！！！！OMG!!!3 月份说录取我！我 4 月份上班！！！这一个月人事部....西北风的！？

楼主为人很礼貌的，火也没发出来。就说了句，嗯，知道了。BYEBYE，

无语的来了。。。

结果 N，就跟我说，如果你想在大陆工作，就把自己的身份转回大陆吧！

我当时惊呆吊了。我家花那么多钱，移民出去，你还叫我转回来？！ 还用你来教我如何做人？！

而且，我这身份问题跟你一点关系都没有好不好。现在是你们公司的工作管理有问题！而不是我的身份有问题！！！前面我还说这个 N 素质高来着。原来，就一脑残女~

最后，我就走人了，妈妈知道后，也觉得生气。毕竟浪费了我个把月时间啊！！！

后头想想，这家公司根本没有重视过什么 MT, MT 就是一个幌子，跟卖衣服一样！来就入职！入职就卖衣服！

在微博上，我发了一句，致时装，就是一挂外企羊头 卖狗肉的三流公司！

可能是他们公司人事部的人在搜索微博时发现这条微博吧，

没过几天他们就打电话过来了，态度非常不好。还反问我这么说是什么意思，还命令我删掉微博，如果不删，可能就会对我采取法律措施。我就给火了！就在电话上，我痛骂了致时装一顿，那人估计嘴皮子功夫不及我，就开始改口了。说，其实就想个 i 我道歉，希望能把这件事化小。我最后就对她说了一句脏话，直接把电话给挂了。当然，这微博，我也没删！留着！！！

另外两位男 MT! 楼主虽然和致辞职了，和他们还是成为了朋友，有时有空。都会联系一下

今天得知，其中一位已经辞职了。原因很简单，MT 其实就是一个幌子！

另外一位 在挣扎中...苦思中...

各位要投这家简历的学弟学妹们。

三思啊

## 3.4 我的基础培训期

我是今年 5 月进入公司的，刚刚结束了基础培训期。因为我个人原因，我的基础培训期有点长，但现在想来，选择了零售管理这个方向，5 个月的销售，真的很必要。虽然很难坚持，但现在看来，真的是坚持就是胜利。

现在各个城市又开始了 13 年的 MT 的校招，我所在的城市和所在品牌，因为控制人效，已经停了管培的招聘，我很幸运，是我们品牌最后一批管培，下一批什么时候开始，还真不知道。不过我倒希望公司真的可以多招些管培，因为，我们真的在很用心去做。

每年各个城市，都会招很多管培，很多同学投简历、面试，或成功，或失败，然后发一些经验，写一些看法。我在刚进入公司那会儿，发了个帖子，说过我的看法和感受，因为我总觉得，网上的负面消息偏多，对同学们的鼓励和支持真是少之又少。每年，全国各地，都有很多管培进入公司，我知道，我肯定不是做的最好的，也不是最努力的，但我还是希望说说我的感受，给后辈些建议。因为，真的有很多管培生做的很好，他们是我的榜样，

也是你们的榜样，无论是在犹豫是不是要加入，还是已经加入了的却困惑要不要继续坚持下去的同学，我们都该对于致的管培有些正面或者积极的认识。

我5月末进入公司的，开始加入MT计划。当初我写到过，真的很激动，也很有激情。但说实话，这么长时间下来，我的波动真的非常非常大，我能坚持到现在基础期结束，真的是多亏了公司很多前辈的支持和鼓励。6月份开始正式在店铺做销售，任务跟普通的导购一样，工作也完全相同，每天早晚班的倒，每周调一次陈列，每月一次盘点，每月一次团建，每隔一段时间开一次店会。。。。我所在的店铺，是那种连锁商场里的专柜，不光有公司的领导，还有商场里的所谓的领导，商场里的管理很严，到店时间也比自营店早一个小时。店铺在市中心，学校在郊区，每天早班要倒两班车，往返于学校和店铺之间，晚班下班，就要打车回学校。因为要毕业，学校也有很多事情，还要写论文，不能在外面住。。。说实话，没毕业那段时间，真的是很苦很苦，现在想来，如果不是因为刚加入，很有信心和激情，绝对坚持不下去。如果上早班，我上班的时候，其他同学还没有起床，如果上晚班，十一点多回学校才能吃晚饭。而晚班之后，接着就是早班。那段时间，我下了班之后基本上什么都不做，就是睡觉！但那段时间并不觉得苦，因为我找到工作了，还是份感觉不错的工作，所以我很认真的用心去做。刚开始销售，根本什么都不会，连站前场喊宾都喊不出来，商场来来往往都是人，真的实在觉得不好意思，也根本不知道怎么接顾客，每个顾客都要师父帮忙做团队。所以就看老员工怎么做销售，怎么接顾客，然后自己模仿，然后自己摸索。关于那段时间，我好像真的有点想不起来了，只有一个感觉，很累。因为刚到店铺，作为新人，每天叠很多衣服，每天熨烫很多衣服，每天帮老员工收很多衣服，库管没空的时候，还要去附近的店铺调货。款号不熟悉，top记不住，产品知识一点不懂，我真忘了怎么熬过了那段时间，也不知道那段时间具体都卖了什么。后来6月中旬请假回学校毕业。做别的工作的同学都请了至少10天的假回来毕业，而我请了一个星期，店长还挺勉强的才同意，后来我知道，工作不像上学，特别是这样一份工作，请假真是一个很难很难的事，毕业之后的四个多月，不管生病还是有事，我没请过一天假。。。。。

## 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>

