

2020 应届生

校园招聘

求职 大礼包

通用电气篇

应届生论坛通用电气版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-80-1.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 通用电气简介.....	4
1.1 通用电气信息框架图.....	4
1.2 通用电气概况.....	5
1.3 通用电气在中国的发展.....	6
1.4 通用电气管理目标.....	6
1.5 通用电气员工考核.....	8
1.6 通用电气的公司组成.....	10
1.7 通用电气文化及价值观.....	10
1.8 关于韦尔奇.....	11
第二章 通用电气笔试面试资料.....	11
2.1 2018FMP EID SH 暑期实习面经	11
2.2 医疗 CLP EID 面经.....	12
2.3 18 CLP EID 电面.....	13
2.4 2018 FMP EID (BJ) 面经.....	14
2.5 GE AM 面试经历分享	16
2.6 实习生面试经验分享.....	17
2.7 OMLP 管培生 - 三轮面试经验分享	18
2.8 EEDP 和 OMLP 的面试经验.....	18
2.9 ge 电面.....	19
2.10 GE 电面分享	19
2.11 5.24 北京 Healthcare CLP-EID 面经（已拿到 offer）	20
2.12 GE 申请分享	20
2.13 GE Healthcare HR 实习生面经【转】	21
2.14 求问有申请 2017Summer-DTLP 的朋友吗？	22
2.15 GE OLMP-EID 电面	23
2.16 GE ITLP-EID 电面.....	23
2.17 GE EHS 暑期实习生面经.....	24
2.18 2016 CLP EID 五轮面经.....	24
2.19 2016 GE Healthcare OMLP 面经	25
2.20 2016 GE FMP EID 全4轮 面经.....	26
2.21 2016.5.10 广州 GE 家医疗 CLP EID 面经分享.....	27
2.22 GE 电话面试	27
2.23 西安 GE HealthCare CLP 群面+二面+三面面试经验.....	28
2.24 4.12 FMP-EID 北京面试.....	28
2.25 FMP 电面经验贴.....	29
2.26 时间很奇异的 GO Intern 电面	29
2.27 刚收到 CLP 电话面试	30
2.28 OMLP-EID 电面面经.....	31
2.29 CLP 管培实习生电面	31
2.30 GO 二轮电面.....	32
2.31 年前网申 GO 财务实习生，年后上海面试.....	32
2.32 电面.....	33

2.33 无锡医疗 OMLP 二面面经.....	33
2.34GE 电面	34
2.35GE 环境健康安全领导力项目（EHSLP） 经验分享	34
第三章 通用电气综合求职经验.....	35
3.1 武汉 GE CLP 5.29 面试经验贴	35
3.2 上海 fmp 申请小分享	37
3.3 GE 医疗 西安 CLP-EID 暑期实习生 一面和二面	37
3.4 通用电气杭州能源和桐庐医疗 OMLP.....	41
3.5 5.12 北京 healthcare 群面	43
3.6 浙大牛人 GE 实习面经+经验【转载】	44
3.7 GE EID 求职经历【转】	47
3.8 GE 通用电气 OMLP-EID 无锡面经	47
3.9 GE Oil&Gas 苏州 OMLP-EID 暑期实习面经	49
3.10 2016 CLP EID 五轮面经	51
3.11 2016 GE Healthcare OMLP 面经	52
3.12 2016 GE FMP EID 全 4 轮 面经	53
3.13 通向理想之路 坚持与信念.....	54
3.14 绿城地产人力行政职位笔试到二面的经验分享.....	55
附录：更多求职精华资料推荐.....	57

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 通用电气简介

1.1 通用电气信息框架图

 通用电气（General Electric）	
概况 THE STATS	主要竞争对手
公司类型：多元化的科技、媒体和金融服务公司	KEY COMPETITORS
股票代码：GE	Citigroup
经营规模：遍及全球 100 多个国家	Philips
创始人：托马斯·爱迪生	Siemens
现任董事长及 CEO：杰夫·伊梅尔特	公司价值观 COMPANY VALUE
中国区董事长及 CEO：孙礼达	好奇求知，积极热忱
产品种类：飞机发动机、发电设备、水处理、安防技术，医疗成像、商务和消费者融资、媒体以及高新材料	善用资源，勇于负责
销售额：\$152.4billion in 2004	团队协作，恪守承诺
员工数：300000	开放大度，激励奋发
北京通用电气(中国)有限公司公关部	我们将想象化为实际行动，为客户、大众和社区工作。
联系人：周海鹰	我们协助解决一些世界上最棘手的问题。
地址：北京朝阳区光华路 7 号汉威大厦 6 层 B1	我们推崇业绩文化，拓展市场、培养人才、为股东创造价值。
邮编：100004	我们唯才是用，以学习进取、兼容并蓄、求新求变的精神保持企业领先。
电话：(8610) 65611166	
传真：(8610) 65611168	
上海通用电气（中国）有限公司公关部	
联系人：徐琳	
地址：上海市南京西路 1266 号恒隆广场 17 层	
邮编：200040	
电话：(8621) 62881088-404	
传真：(8621) 62881099	
公司网址： www.ge.com	
www.ge-china.com	

1.2 通用电气概况



通用电气公司(GE)是世界上最大的多元化服务性公司,同时也是高质量、高科技工业和消费产品的提供者。从飞机发动机、发电设备到金融服务,从医疗造影、电视节目到塑料,GE公司致力于通过多项技术和服务创造更美好的生活。GE在全世界100多个国家开展业务,在全球拥有员工近300,000人。杰夫·伊梅尔特先生自2001年9月7日起接替杰克·韦尔奇担任GE公司的董事长及首席执行官。

通用电气公司的历史可追溯到托马斯·爱迪生,他于1878年创立了爱迪生电灯公司。1892年,爱迪生通用电气公司和汤姆森-休斯顿电气公司合并,成立了通用电气公司(GE)。GE是自道·琼斯工业指数1896年设立以来唯一至今仍在指数榜上的公司。

GE业务集团:7个发展引擎--产生85%利润,在技术、成本、服务、全球分销和资本效率方面有强大优势的市场领先者:消费者金融集团、商务融资集团、能源集团、医疗集团、基础设施集团、NBC环球、交通运输集团;4个现金增长点--在增长的经济环境下持续产生现金流和收益:高新材料集团、消费与工业产品集团、设备服务集团、保险集团。

美国通用电气公司是美国、也是世界上最大的电器和电子设备制造公司,它的产值占美国电工行业全部产值的1/4左右。通用电气公司的总部位于美国康涅狄格州费尔菲尔德市。GE公司由多个多元化的基本业务集团组成,如果单独排名,有13个业务集团可名列《财富》杂志500强。这家公司的电工产品技术比较成熟,产品品种繁多,据称有25万多种品种规格。它除了生产消费电器、工业电气设备外,还是一个巨大的军火承包商,制造宇宙航空仪表、喷气飞机导航系统、多弹头弹道导弹系统、雷达和宇宙飞行系统等。美国《工业研究》杂志举办的1977年度一百种新产品的评选中,美国通用电气公司的新产品获奖最多。闻名于世的可载原子弹和氢弹头的阿特拉斯火箭、雷神号火箭就是这家公司生产的。

这家电气公司是由老摩根在1892年出资把爱迪生通用电气公司、汤姆逊-豪斯登国际电气公司等三家公司合并组成。在两次世界大战中,这家公司大发战争财,获得了迅速发展。第一次世界大战后,该公司在新兴的电工技术部门——无线电方面居于统治地位,1919年成立了一个子公司,即美国无线电公司,几乎独占了美国的无线电工业。第二次世界大战又使通用电气公司的产量和利润额急剧增长。

通用电气公司在创立后的80多年中,以各种方式吞并了国内外许多企业,攫取了许多企业的股份,1939年国内所辖工厂只有三十几家,到1947年就增加到125家,1976年底在国内35个州共拥有224家制造厂。在国外,它逐步合并了意大利、法国、德国、比利时、瑞士、英国、西班牙等国的电工企业。1972年该公司在国外的子公司计有:欧洲33家、加拿大10家、拉丁美洲24家、亚洲11家、澳大利亚3家、非洲1家。到1976年底,它在24个国家共拥有113家制造厂,成为一个庞大的跨国公司。

通用电气公司是摩根财团控制的一家大工业公司。它经营了几十年,攫取巨额利润,资产雄厚,规模庞大,1976年和1977年在美国大公司中都是名列第九位。据1978年5月8日美国《幸福》杂志的统计,美国通用电气公司1977年的总资产达136.96亿美元,销售总额达175.15亿美元,这一年的净利润为10.88亿美元,在美国各大公司中占第五位,职工总人数38.4万人。该公司从1956年开始建新厂生产导弹,并向外国提供核武器。例如在日本搞原子能、原子燃料和海军鱼雷等。1976年与法国合作研制涡轮飞机和可以装备鱼雷潜艇或运载火箭的发

动机。在 1973 年接受美国军事订货共 14.2 亿美元，在各大公司中居第二位。

1.3 通用电气在中国的发展

早在 1906 年，GE 就开始发展同中国的贸易，是当时在中国最活跃、最具影响力的外国公司之一。1908 年，GE 在沈阳建立了第一家灯泡厂。1934 年，GE 买下了慎昌洋行，开始在中国提供进口电气设备的安装和维修服务。1979 年，GE 与中华人民共和国重建贸易关系。1991 年，第一家合资企业 GE 航卫医疗系统有限公司在北京成立。

迄今为止，GE 的所有工业产品集团已在中国开展业务，拥有 12300 多名员工，GE 已建立了 50 余个经营实体。随着中国加入 WTO 以后市场的逐步开放，GE 的金融业务也正积极寻求在中国发展的机会。2005 年 GE 在中国的销售收入达 50 亿美元，2007 年销售收入为 44 亿美元。

除了业务投资，GE 还致力于做好企业公民，积极参与各种公益活动，如在中国的教育机构设立奖学金。另外，GE 员工的志愿者组织也在北京、上海、广州、大连和香港成立了分会，积极开展社区服务、保护环境等志愿活动。

GE 的 6 个产业部：商务金融服务、消费者金融、工业、基础设施、医疗、NBC 环球。隶属于 GE Money 旗下，GE 消费者金融服务向世界各地的消费者、零售商和汽车经销商提供信用服务和金融产品，如私人信用卡、个人贷款、银行卡、汽车贷款和租赁、抵押贷款、团体旅行和购物卡、帐务合并、家庭财产贷款和信用保险。

1.4 通用电气管理目标

不断改革管理体制

由于通用电气公司经营多样化，品种规格繁杂，市场竞争激烈，它在企业组织管理方面也积极从事改革。50 年代初，该公司就完全采用了“分权的事业部制”。当时，整个公司一共分为 20 个事业部。每个事业部各自独立经营，单独核算。以后随着时间的推移，企业经营的需要，该公司对组织机构不断进行调整。1963 年，当波契(Boych)接任董事长时，公司的组织机构共计分为 5 个集团组、25 个分部和 110 个部门。当时公司销售正处于停滞时期，五年内销售额大约只有 50 亿美元。到 1967 年以后，公司的经营业务增长迅速，几乎每一个集团组的销售额都达 16 亿美元。波契认为业务扩大之后，原有的组织机构已不能适应。于是把 5 个集团组扩充到 10 个，把 25 个分部扩充到 50 个，110 个部门扩充到 170 个。他还改组了领导机构的成员，指派了 8 个新的集团总经理、33 个分部经理和 100 个新的部门领导。同时还成立了由 5 人组成的董事会，他们的职责是监督整个公司，并为公司制定比较长期的基本战略。

新措施——战略事业单位

在 60 年代末，通用电气公司在市场上遇到威斯汀豪斯电气公司的激烈竞争，公司财政一直在赤字上摇摆。公司的最高领导为力挽危机，于 1971 年在企业管理体制上采取了一种新的战略性措施，即在事业部内设立“战略事业单位”。这种“战略事业单位”是独立的组织部门，可以在事业部内有选择地对某些产品进行单独管理，以便事业部将人力物力能够机动有效地集中分配使用，对各种产品、销售、设备和组织编制出严密的有预见性的战略计划。这种“战略事业单位”可以和集团组相平；也可以相当于分部的水平，例如医疗系统、装置组成部分和化学与冶金等；还有些是相当于部门的水平如碳化钨工具和工程用塑料。通用电气公司的领导集团很重视建立“战略事业单位”，认为它是“十分有意义的步骤”，对公司的发展是一个“重要的途径”，1971 年，该公司在销售额和利润额方面都创出了纪录。从该公司 60 年代到 70 年代中迅速发展的情况看，这项措施确乎也起了不少作用。从 1966 年到 1976 年的 11 年中，通用电气公司的销售额增长了一倍，由 71.77 亿美元增加到 156.97 亿美元；纯利润由 3.39 亿美元增加到 9.31 亿美元。同时期内的固定资产总额由 27.57 亿美元上升到 69.55 亿美元。

重新集权化——执行部制

70 年代中期，美国经济又出现停滞，通用电气公司于 1972 年接任为董事长的琼 (Jones)，担心到 80 年代可

能会出现比较长期的经济不景气，到 1977 年底他又进一步改组公司的管理体制，从 1978 年 1 月实行“执行部制”，也就是“超事业部制”。这种体制就是在各个事业部上再建立一些“超事业部”，来统辖和协调各事业部的活动，也就是在事业部的上面又多了一级管理。这样，一方面使最高领导机构可以减轻日常事务工作，便于集中力量掌握有关企业发展的决策性战略计划；一方面也增强了企业的灵活性。在改组后的体制中，董事长琼斯和两名副董事长组成最高领导机构执行局，专管长期战略计划，负责和政府打交道，以及研究税制等问题。执行局下面设 5 个“执行部”(即“超事业部”，包括消费类产品服务执行部、工业产品零件执行部、电力设备执行部、国际执行部、技术设备材料执行部)，每个执行部由一名副总经理负责。执行部下共设有 9 个总部(集团)，50 个事业部，49 个战略事业单位。各事业部的日常事务，以至有关市场、产品、技术、顾客等方面的战略决策，以前都必须向公司最高领导机构报告，而现在则分别向各执行部报告就行了。这 5 个执行部加上其他国际公司，分别由两位副董事长领导。此外，财务、人事和法律 3 个参谋部门直接由董事长领导。

建立网络系统

通用电气公司在企业管理中广泛应用电子计算机后，建立了一个网络系统，大大加速了工作效率。这个网络系统把分布在 49 个州的 65 个销售部门、分布在 11 个州的 18 个产品仓库，以及分布在 21 个州的 40 个制造部门(共 53 个制造厂)统统连接起来。在顾客打电话来订货时，销售人员就把数据输入这个网络系统，它就自动进行下一系列工作：如查询顾客的信用状况，并查询在就近的仓库有无这种产品的存货，在这两点得到肯定的回答以后，这个网络系统就同时办理接受订货、开发票、登记仓库账目，如果必要，还同时向工厂发出补充仓库存货的生产调度命令，然后通知销售人员顾客所需货物已经发货。这全部过程在不到 15 秒种的时间内即可完成。还有一点值得注意的是，除了办事速度快以外，这个网络系统实际上已把销售、存货管理、生产调度等不同的职能结合在一起了。

科研组织体制

同样，美国通用电气公司也非常重视科研工作，而且已有悠久的历史。从公司成立后的第二年，就有一位德国青年数学家斯坦梅兹搞科研工作，1900 年即成立实验室。据 1970 年《美国工业研究所》报道，该公司共有 207 个研究部门，其中包括一个研究与发展中心，206 个产品研究部门。共有科研人员 17, 200 余人，占公司职工总人数的 4%。

1973 年通用电气公司共有 31, 000 名获得技术学位的专业人员，其中半数以上从事研究与发展工作。1972 年，公司科研总费用超过 8 亿美元，其中 3 亿美元由本公司承担，5 亿美元主要用于和美国政府订立合同的研究与发展工作上。

通用电气公司的科研工作分为基础理论和应用研究两个方面。它的研究与发展中心从事于这两方面的工作，而着重于基础理论研究，为全公司服务，同时对各行业共性的一些课题进行联合研究。这个研究与发展中心的前身是该公司在 1900 年成立的一个实验室，也是美国从事基础研究的第一家工业实验室。它的创始人是美国麻省理工学院的一位青年化学家怀特纳和通用电气公司的两名技术人员。这个实验室的早期研究工作主要是在电灯泡、X 射线管、闸流管及有关的化学、冶金方面进行基础研究。在两次世界大战中，这个研究实验室研究战争中使用的通讯和雷达装置。第二次世界大战末期，研究实验室的研究人员扩充到 600 多人。1968 年，这个研究实验室正式命名为研究与发展中心，到 1973 年共有工作人员 17, 000 人，其中 325 人是物理学博士。目前，由公司的一名副总经理兼任研究与发展中心的主任。这个研究与发展中心下面设两个研究部：即材料科学与工程部(分四个研究室)以及物理科学与工程部(分 5 个研究室)。此外有 3 个行政管理部：即

(1)研究应用部，下设对外联络、计划分析、人事研究、情报研究等四个科室，负责将研究成果迅速推广到公司的各个生产部门，并在通用电气公司以外建立广泛的技术联系；

(2)研究管理部，负责管理实验工厂及服务站，领导财会科、设备科和福利科；

(3)法律顾问部，由 11 人组成，负责对专利的审议，发明的评价和专利应用方面的法律事务。此外，公司的 206 个产品研究部门则一般设在产品生产厂附近，研究人员大致在几十人到数百人之间，重点放在应用研究方面。

1.5 通用电气员工考核

通用公司这艘企业界航空母舰的管理之道，一直被人们奉为管理学的经典之作，而 GE 的考核制度则是其管理典笈中的重要篇章，从通用(中国)公司的考核制度可以发现 GE 考核秘笈的重点所在。

通用(中国)公司的考核内容包括“红”和“专”两部分，“专”是工作业绩，指其硬性考核部分；“红”是考核软性的东西，主要是考核价值观；这两个方面综合的结果就是考核的最终结果，可以用二维坐标来表示。

年终目标考核的四张表格。前三张是自我鉴定，其中第一张是个人学历记录；第二张是个人工作记录(包括在以前的公司的工作情况)；第三张是对照年初设立的目标自评任务的完成情况，根据一年中的表现，取得的成绩，对照通用公司的价值观、技能要求等，确定自己哪方面是强项，哪些方面存在不足，哪些方面需要通过哪些方式来提高，需要得到公司的哪些帮助，在未来的一年或更远的将来有哪些展望等。原任总裁韦尔奇在当年刚加入通用公司时就在他的个人展望中表达了他要成为通用公司全球总裁的愿望。第四张是经理评价，经理在员工个人自评的基础上，参考前三张员工的自评，填写第四张表格，经理填写的鉴定必须与员工沟通，取得一致的意见。如果经理和员工有不同的意见，必须有足够的理由来说服对方；如果员工对经理的评价有不同的意见，员工可以与经理沟通但必须用事实来说话；如果员工能够说服经理，经理可以修正其以前的评价意见；如果双方不能取得一致，将由上一级经理来处理。在相互沟通、交流时必须用事实来证明自己的观点，不能用任何想象的理由。

考核结果的应用。考核的目的是为了发现员工的优点与不足，激励与提高员工有效地提高组织的效率；考核的结果与员工第二年的薪酬、培训、晋升、换岗等利益联系。

员工的综合考核结果在二维表中不同区域时的处理：

①当员工的综合考核结果是在第四区域时，即价值观和工作业绩都不好时，处理非常简单，这种员工只有走人；

② 综合考核结果在第三区域即业绩一般、但价值观考核良好时，公司会保护员工，给员工第二次机会，包括换岗、培训等，根据考核结果制定一个提高完善的计划，在三个月后再根据提高计划考核一次，在这三个月内员工必须提高完善自己、达到目标计划的要求。如果三个月后的考核不合格，员工必须走人。当然这种情况比较少，因为人力资源部在招聘时已经对员工做过测评，对员工有相当的把握与了解，能够加入通用公司的都是比较优秀的；

③如果员工的综合考核结果是在第二区域时即业绩好但价值观考核一般时，员工不再受到公司的保护，公司会请他走；

④如果员工的综合考核结果是在第一区域，即业绩考核与价值观考核都优秀，那他(她) 就是公司的优秀员工，将会有晋升、加薪等发展的机会。

考核的时间。全年考核与年终考核结合，考核贯穿在工作的全年，对员工的表现给予及时的反馈，在员工表现好时及时给予表扬肯定，表现不好时及时与其沟通。

把简单的事情做好。考核能够取得预定的目的，有多方面因素，在所有这些因素中，最重要的不是通用(中国)公司的考核方法、考核制度有多复杂、有多高深，而是通用(中国)公司人能够把简单的事情做好、做到位。而这

正是通用(中国)公司的价值观“确立一个明确、简单和从现实出发的目标，传达给所有人员”所要求的。

通用(中国)公司的考核工作是一个系统的工程：包括目标与计划的制定，良好的沟通，开放的氛围，过程考核与年终考核结合，信息的及时反馈，考核与员工的利益紧密联系，强调通用(中国)公司的价值观，领导的支持，管理层与一般员工的积极参与、有一个制度来保证等。

目标与计划的制定：目标计划是全年考核的基础，目标计划必须符合五个标准“SMART”：S是SPECIFIC，目标必须具体、明确；M是MEASURERABLE，目标计划必须是可衡量的；A是ACTIONABLE，目标计划必须是可执行的；R是REALIC，目标计划必须是可行的；T是TIME BOUND，目标计划必须有时间表。目标计划的制定必须与公司、部门的目标一致，制定目标计划必须与员工反复沟通推敲，在执行时如发现有不妥之处，必须立即修正。

过程考核与年终考核：考核是为了激励与提高完善员工，所以信息要及时给予反馈，员工表现好时要及时给予肯定表扬，在员工表现不好时，及时提醒，到了年终考核时，所有的评价都是根据平时的表现，不仅有说服力，而且人力资源部的工作也不繁杂，因为全年不断地积累素材，平时把工作做到位了。

良好的沟通。包括各部门的上下级之间，人力资源部与其它部门之间，保证无阻碍的沟通。这样员工和经理才能得到比较全面的信息。通用公司的环境是开放的，员工可以很轻松地与经理甚至总裁交流。良好的沟通也是通用公司的价值观所要求的，乐于听取各方的意见，致力于群策群力，良好的沟通不仅包括面对面的交流，员工的自我评定也是一种沟通渠道，员工有什么想法，有什么要求，希望得到公司哪些帮助等都可以在考核时写清楚。

视六个希格码为生命。管理人员、公关人员的考核不易量化，是考核中的难点。通用(中国)公司一开始就给管理人员、领导人员确立一个行为准则，这些行为准则不仅是面对领导、管理人员，而且也是面对员工的。管理人员根据这些行为准则，可以对照自己的行为，可以清楚、明白地知道自己哪些方面做得好，哪些方面有差距。同时，员工也可以根据行为准则，评价管理人员或领导。这样对管理人员和领导的考核就可以很具体、清楚，如领导必须具备的四个“E”，不管是自评还是他评，都能心中有数。能量化的尽可能用六个希格码标准量化，如公关人员的工作量化可以用接了多少个电话，回了多少个电话，用多少时间来回答，安排了多少采访等。

用事实来考核软性因素。价值观等软性因素的考核也是不好量化的，通用(中国)公司解决这一难题的有效方法是把工作放在事前，凡是加入通用(中国)公司的员工，首先被告知的是通用(中国)公司的价值观的内容，然后会有与价值观有关的各种培训，员工对价值观的感悟会不断地得到强化。培训不是叫员工背诵价值观的内容，而是用发生在公司的事实行为来说明价值观，在考核时也是每个结论都必须用事实来证明，决不能凭空想象。

考核的结果与员工的个人利益及职业生涯发展密切联系：考核的结果与员工第二年的薪酬、培训、晋升、工作调动等挂钩，同时考核也是为了提高和完善员工自身的素质，公司会尽可能满足员工的一些想法和要求，鼓励员工写下自己的真实想法，并且尽最大可能帮助员工实现。

360度考核。360度考核并不普遍地使用，一般是在考核领导和员工为了自我发展、自我提高时使用，做考核评价的是上级、下级、同事、客户，由被考核者自己在这些人中各选择几个人来做评价，对于考核的结果由外面的专业机构来分析，这样可以保证结果的客观性与科学性(外面的机构是专门做这种分析的，同时他们完全不知道被评者是谁，可以保证更客观、更科学)，在这种考核中不用担心员工在选择考核者即评价他的人时只选择与他关系好的人，而导致考核结果的不客观、不真实，因为这种考核是为了发现员工自己的不足、找到提高完善自己的方式，员工为了自己的前途发展不会去找一片赞扬声。

1.6 通用电气的公司组成

公司组成：（11 个业务集团）

f7 个发展引擎 --产生 85%利润，在技术、成本、服务、全球分销和资本效率方面有强大优势的市场领先者。

消费者金融集团：GE 消费者金融集团在 35 个国家为消费者、零售商和汽车经销商提供多样性的信贷服务。

商务融资集团：GE 商务融资集团为全世界各种规模的企业提供金融服务和产品

能源集团：GE 是全球领先的发电技术、能源服务和系统管理的供应商。该集团在中国积极支持能源工业的发展，参与中国电厂建设、西气东输、西电东输、三峡工程等国家重点项目。

医疗集团：从第一款 X 光管开始，GE 为健康和生命不断创新。GE 医疗系统集团 1991 年进入中国，现在已成为集生产、销售、出口为一体的医疗设备和服务的供应商。

基础设施集团：GE 基础设施包括水处理、安防、自动化和传感器产品和等业务，为基础设施建设提供绿色、安全和高科技的解决方案。

NBC 环球：NBC 作为美国第一家广播电视网，已经成长为一家多元的国际媒体公司。今天，NBC 通过无线广播、有线广播、卫星和互联网，为亿万人提供娱乐节目和新闻消息。在美国，18 岁至 49 岁观众群中 NBC 的收视率一直稳居首位。NBC 拥有和运营着 13 家电视台。

交通运输集团：GE 交通运输集团由飞机发动机和轨道交通两部分业务组成，应用领域覆盖航空、铁路、海洋交通和公路。

4 个现金增长点 --在增长的经济环境下持续产生现金流和收益：

高新材料集团：GE 高新材料集团是以工程塑料和有机硅产品为平台，并结合石英和陶瓷材料，提供材料解决方案的全球领先供应商。GE 高新材料集团的业务包括塑料、结构化产品、LNP 工程塑料、有机硅和石英。GE 结构化产品包括薄膜和板材。

消费与工业集团：GE 消费与工业产品集团的业务范围包括家电产品、照明产品和集成工业设备系统及服务。

设备服务集团：GE 设备服务为全球大中型企业提供全方位的设备管理、融资和运营服务。其产品和服务涵盖经营租赁、贷款、销售和资产管理，范围涉及各类商务和运输设备，包括卡车、拖车、火车车辆、联合运输的集装箱和永久及活动房屋。

保险集团：GE 保险集团提供一系列全面的保险和投资产品和服务——为保险公司、财富 1000 强企业和医疗保健机构提供再保险产品；帮助消费者创造和保护个人财产和资产，提高生活质量。

1.7 通用电气文化及价值观

好奇求知 积极热忱

善用资源 勇于负责

团队协作 恪守承诺

开放大度 激励奋发

我们将想象化为实际行动，为客户、大众和社区工作。

我们协助解决一些世界上最棘手的问题。

我们推崇业绩文化，拓展市场、培养人才、为股东创造价值。

我们唯才是用，以学习进取、兼容并蓄、求新求变的精神保持企业领先。

1.8 关于韦尔奇

1960 年，韦尔奇加盟 GE，并成为马萨诸塞州皮茨菲尔德的一位初级工程师。一年后，他痛感公司的官僚主义体制的令人窒息，欲辞职另谋他就，在他的告别聚会即将举行之际，他年轻的上司鲁本·古托夫极力挽留他，在餐桌上对韦尔奇展开近 4 个小时的说服攻势，最终使他答应留下来为 GE 效力，条件是他将不受公司官僚作风的阻碍。古托夫此举为 GE 留下了他们历史上最伟大的领袖之一。1968 年韦尔奇成为通用电气公司最年轻的总经理。37 岁时，韦尔奇成为集团行政主管，1979 年担任副董事长。1981 年经过 9 年的考评，韦尔奇接替雷金纳德·琼斯就任通用电气公司(GE)第 8 任总裁，此时的通用电气已走过了 117 年历史。

从 1981 年韦尔奇就任总裁到 1998 年，GE 各项主要指标一直保持着两位数的增长。在此期间，GE 的年收益从 250 亿美元增长到 1005 亿美元，净利润从 15 亿美元上升为 93 亿美元，而员工则从 40 万人削减至 30 万人。到 1998 年底，GE 的市场价值超过了 2800 亿美元，已连续多年名列 "Fortune500"前列。1998 年的上述业绩产生了达 100 亿美元的自由现金流量，再加上公司 AAA 级的债务首信度，使它能够在 1998 年度投资 210 亿美元收购 108 家公司，以支持全公司三大措施中的两项：全球化和服务。从所创下的股东收益方面来看，无论是微软公司的比尔·盖茨、英特尔的安德鲁·格罗夫，还是沃伦·巴菲特或者沃尔玛零售大王山姆·沃顿，都无法同杰克·韦尔奇相比。GE 的股东通过公司的储蓄计划已拥有 170 亿美元以上的 GE 股票。1998 年，GE 股票每股的总回报率高达 41%；而在过去 18 年中，GE 给予股东的年均回报率为 24%。18 年来，尽管其它许多公司在严峻的全球经济中像多米诺骨牌一样纷纷倒台，它们的总裁也像走马灯似地频繁变换，可是韦尔奇始终领导着通用电气公司，并创造了收入和收益的一个又一个奇迹。

该企业品牌在世界品牌实验室（World Brand Lab）编制的 2006 年度《世界品牌 500 强》排行榜中名列第六，在《巴伦周刊》公布的 2006 年度全球 100 家大公司受尊重度排行榜中名列第二。该企业在 2007 年度《财富》全球最大五百家公司排名中名列第十一。

如果你想了解更多 GE 的概况，你可以访问 GE 官方网站：<http://www.ge.com>

第二章 通用电气笔试面试资料

2.1 2018FMP EID SH 暑期实习面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 9 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2164605-1-1.html>

好吧，其实已经过去很久了，但是感觉论坛上面经不太多的样子，那就来贡献一下吧～因为时间久远，题目的细节实在不记得了，但是面试形式大家还是可以参考一下。

LZ 差不多 5 月份的时候参加了面试，当时一起的大概有十几个人，一个小姐姐带我们进了会议室后，大家依次坐好，写好姓名贴。然后进来了 hr 以及几位 FMP 的 graduate，很漂亮的小姐姐，稍作自我介绍。然后要求我们按座位依次做自我介绍，英文，30 秒。

接下来我们被分成四组，每组 4 个人，各组分配到一台电脑、一块夹着白纸的白板，被带到一个小房间以后，开始无领导小组讨论。群面材料上会告知你阅读多久，讨论多久。题目是全英文的，大概是 ge 的一个工厂要不要扩建的问题，给了一些数据信息，然后有两个问题，第一个偏文字性，材料里都有，不难；第二问是让我们决策是否需要扩建，具体内容因为时间太久远，实在记不清了，反正面试前把财管书好好翻翻准没错。第二问涉及计算，

但是说实话，材料里给的数据并不精确，所以我觉得只要思路对就好，不要太过于纠结细节问题。讨论是全中文的。

然后时间到了以后，一个小姐姐把我们带回到先前做自我介绍的会议室。每个小组依次用英文做 **pre**。可以把先前讨论时写过的白纸直接挂起来当板书，所以大家在讨论的时候最好就在纸上写好 **pre** 要点。**pre** 完会有提问环节，**ge** 的小哥哥小姐姐以及一起面试的其他组都可以提问，提问也是全英文。反正我们当时四个组没有一个组的结果是计算对的吧～

pre 环节结束以后，大家稍作休息，然后 **hr** 们去旁边讨论了一会儿。回来后马上就公布了进入下一轮一对一单面的名单。其他人就可以收拾东西回去了～

这是 **LZ** 第一次参加正式的群面，虽然群面完就被刷了，但学到挺多的。希望后面的小伙伴们加油啦～

2.2 医疗 CLP EID 面经

本文原发于应届生 **BBS**，发布时间：2018 年 6 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2154084-1-1.html>

从 4 月中旬到现在，经历了网申，群面，二面。哥家的申请也告一段落了。现在来跟小伙伴们分享分享流程，主要是面试经历。

网申

楼主大约四月中旬在官网投了简历，第二天就收到了 **survey** 链接。上面主要是一些常规问题，学校，求职地点，等等。值得一说的是结尾有四个小问题：困难最大的事，成就感最大的事，为什么选择医疗和为什么想做商务（销售）。接下来就是等啊等，无止境的等。一直等到快绝望了，5 月下旬楼主终于收到了 **clp** 的面试邀请。中途并未收到电话面试，楼主也不知道为什么...

群面

我们小组有 9 个人。收到的案例是医疗器械销售相关（**confidential** 不方便详细说明），要求出一个销售方案。强烈建议小伙伴们在群面前去多了解了解各种医疗器械的性能，不然像楼主一样，面试的时候还得问面试官这些器械是做什么的...着实尴尬。不过，也不要太大心理压力，当时小组里大部分的人对这些器械的具体用途也都不大清楚。如果录取，哥家应该会有很完善的培训体系帮助实习生充分学习了解这些设备。接下来，20 分钟的案例阅读时间，30 分钟讨论问题。讨论时间结束以后，有 10 次机会问向面试官提问（很多细节案例里并没有提及，面试官希望通过提问的方式让我们自己从他们口中“挖出”信息）。然而，因为我们小组成员都没有什么群面和销售经验，10 次机会浪费了很多次，没有问出太多有效信息。提问机会结束后，又有 10 分钟的时间准备，最后要有人来 **present** 销售方案。虽然过程磕磕绊绊，中途面试官依旧非常 **nice** 让我们不停的商量，讨论，所以实际讨论时间远远多过了 30 分钟。再接下来，凭着我们小组的蜜汁自信，最后竟然被面试官夸奖我们的销售方案是他们当天听到最完善的。群面一个很重要的体会就是，在讨论的时候，少说没有意义的，大框架的话，比如：我们应该从...入手，等等。与其这样重复案例里已知的信息，不如抓紧时间考虑详细方案，真正解决问题。勇敢表达你的想法，被否认了也没有关系，面试官是会默默的记着的！

二面

群面结束后第二天晚上 11 点，楼主在经历了一天的焦灼等待后终于收到了二面邀请。当时那个激动啊...楼主二面

的经历非常的 **chill**。经历了一段短暂的小尴尬，面试官让楼主介绍了一下自己。楼主简单讲了一下为什么想做销售，并表了对哥家的忠心。接下来，面试官竟然就，没，有，问，题，了... 和蔼的问我有没有问题想问他。于是，接下来就开始了楼主 30 分钟的疯狂发问。每提出一个问题，面试官讲 10 分钟，楼主再接着话题继续往下问。这里的感受就是，提前对整个医疗行业和对哥家的了解真的非常重要。楼主在准备的时候，在网上搜了很多有的没的信息，当时觉得可能排不上用场，可是这些信息帮助了楼主在提问的时候维持了一个比较连贯的思路，也能跟面试官顺利的聊下去。可能因为面试职位是销售吧，感觉面试官注重的还是实习生与人交流的能力。

写在最后

幸运的收到了 **offer**。与哥家面试的这段经历真的非常宝贵，不光在群面见到了各路大神，哥家温柔的 **hr** 在群面结束之后的点评真的感觉受益终生。作为一个职场小白，希望能够未来更加努力，向优秀的前辈学习，变成更好的自己

2.3 18 CLP EID 电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 5 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2152918-1-1.html>

今天电面完，简单整理下，攒个 **rp** 进面试

上周四的时候收到邮件通知让选择 26-28 号的一段时间进行简单的沟通（就是电面...），楼主由于 26 号已经约好了跟朋友去迪士尼玩就选择 28 号也就是今天电面。

给我做电面的人是北京 **health care** 的小哥哥，一开始说话就告诉我他是 **CLP** 项目的，不是 **hr**，说不要紧张。我是真的不紧张呀，聊聊天而已嘛，保持轻松的心态就好了。

1. 自我介绍

果断问了有要求中文英文没，答曰都可以，楼主果断选择中文了，然后就一直说，差不多说了 3 分钟左右，小哥哥都没有打断，可见人是真的 **nice**（但是大家不要学我，我觉着说太多反而没重点了）之后小哥哥说关于实习经历之后他再问，现在就先问些基本问题。

2. 对 **GE**，**CLP** 项目不了解，为什么选择 **CLP** 项目？

我回答的过程中提到了轮岗，以及最后定岗基本是偏向于销售，所以第三个问题来了

3. 你的自我介绍有提到过做电话销售的经历，那么你觉得你喜欢/适合做销售吗？你理解中的 **GE** 的销售是什么样的？

小哥哥后来说主要还是岗位性质的差别，直销和分销或者其他岗位都存在区别。

4. 我之前提到了成就感，所以被温和的 **challenge** 了，能不能说说你觉得最有成就感的事情？

这个问题我第一次回答有点泛，然后他又重新解释了一遍，然后我第二遍回答稍微举了个例子（虽然还是有点泛...）但是他说他 **get** 到了我想表达的内容，奏是这样...

5. 申的是暑期 **eid** 项目，要 7-8 月要全职实习，能保证时间吗？

6. 未来倾向于在哪里工作？

此处我说的希望离家更近一些的工作城市，然后还说了北京

7. 既然希望选择比较熟悉的环境，那当时为什么选择去完全陌生的城市念书？（这个地方我觉得应该是在评估你的适应性了...）

我回答的是，一个人去完全陌生的城市要融入适应会难一些，但是如果公司能安排一些活动或者说项目的话会更好融入进去。而且我只是相对更偏向与离家近的城市啊...（不知道这个地方回答的是不是不好...）

8. 你有什么想问我的吗？

我不怕死的问了几个，然后电面就结束了，小哥哥说接下来就等消息通知，也没说什么时候。

整个电面时间差不多是 30 分钟，全程中文，没有特意让我用英文回答问题（可能之后再面试会再做考察？）面完以后才想起来，他一开始说之后要聊聊实习经历的事，大概是忘掉了吧...

简单的 summary:

1. 面试前一定要好好在脑子里过过实习经历里有没有合适的例子能够答得上 **leadership**, **adaptiveness** 这些凸显和证明能力和个性的点（网测的那个表格我直接复制粘贴以前准备好的内容，可能因为已经挺详细的了，所以这次电面没有去 **challenge** 我，但是大家写的什么一定要记清楚，不然容易挖坑埋自己...
2. 放松心态有啥说啥，但是该有的逻辑和条例还是不能丢
3. 自己掌握面试的节奏，在回答的过程中可以把面试官往你擅长，可说的点多的方向去引导，这样效果更好。

以上！求个面试～

2.4 2018 FMP EID （BJ）面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 5 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2150828-1-1.html>



感觉 GE 好久没更新了，于是准备面试的时候超级方 第一次写面经，算是造福后人吧.....2333333

1. 群面

PS. 之前听说会有电面，简单了解一下情况，然后那天接到 HR 电话的时候，刚刚下课楼道里很吵，教学楼信号还不好，我心说感觉这个电面是不是要凉了，结果直接就邀请参加群面了，应该是流程有变化了吧

群面的时候我们这一批应该有 10 个人，但是到场的只有 7 个，小姐姐们都说肯定是因为亦庄太远了，哈哈... 主要的面试官是两个 **FMP Graduate**，一开始先是半分钟的英语自我介绍，好像也没有计时，反正大家都没说



啥...emmm 主要是当时在默默修改自己 1 分钟的自我介绍，没有办法仔细听 只有 7 个人还要分成两组，我们组就只有三个人。英文材料不长不满一页纸，要求英文展示，总共 30 分钟，包括看题、讨论、写板书，然



后两组回到同一个房间进行展示以及被怼地体无完肤

但是这些都不是重点.....之前看面经说有计算,大概是 ROA 什么的,最多好像也就是计算 variance 之类的,于是我头天晚上复习了一下财管和管理会计的内容,看了看公式什么的,感觉这些都是小事情.....然而我万万没想到,



群面第一题竟然是让我们编现金流量表....看到题目的一瞬间,感觉自己只能死给他看了.....

我们三个人混乱而紧张地也没有完成什么东西就回去了,内容大概分成 3 块,1 人负责展示一部分。对方小组展示的时候,看到他们的计算猛然发现我们犯了巨蠢无比的错,然后对面的小哥哥被怼的时候,我拘谨的在下面按



手机计算器改答案,还被 ge 的人说让我们认真听 可能是怼他们怼的太久了,反正我展示现金流计算的时



候,感觉 ge 的人都是面无表情无话可说的样子,已经懒得怼我了 而且我们也没有两个组互相 Q&A 的环节,估计是嫌时间太长了....

当时通知是群面,1 个小时,我就以为是群面就完事儿了,结果还是面完了大家在会议室等了几分钟,直接宣布二面....超刺激,我们 7 个人进了 4 个,1 个组两个,很幸运的通过了....毕竟这个计算都算成了这个样子,感觉自己都白学了...



等待的时候,在会议室,ge 的小姐姐说这两天没有一个小组算对了 然后和她聊几句,我又猛然发现又一个巨蠢无比的错....简直想死

2.二面

ge 他们会自己打印我们之前网申提交的简历,感觉这样很赞啊,以前面试都是自己带简历,就觉得我网申费老大劲儿填了那么多你们的奇形怪状的问题,提交了简历,然而企业一点都不在意....不过我简历稍微有一点更新,就把新地简历也给他们了。

二面超简单,看着两个面试的哥哥姐姐应该是很累了,估计也饿了...

- 1.因为我现在大三,问我要不要考研啥的,看我考了雅思还问我是不是准备出国[捂脸]
- 2.对面试的评价
- 3.抛开今天的表现,谈谈最大的优势劣势
- 4.实习遇到的最大的挑战



然后就让我提问了.....emmmm 当时我的表情可能有一点意犹未尽的感觉



第一次写面经,希望能保佑我吧

2.5 GE AM 面试经历分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107561-1-1.html>

还好，是在北京，于是决定去看看。

我应聘的是 GE AM 的 Product Developer。他们说可以应聘 Team Leader，不过据说对于“土鳖”一族和“无工作经历”一族根本无此可能。 以下是为面试的一些准备工作：

- 1、准备了一身很正式的行头(为了表示一下尊重，不过穿西服实在是不舒服)；
- 2、准备了一些面试中可能会问到的问题(譬如，自我介绍，为什么选择 GE 等)；
- 3、临时报佛脚的练了几天口语；
- 4、认真准备了一下对自己课题的陈述；
- 5、调整心态，深呼吸，睡个好觉。

面试流水帐：

面试安排在朝阳区汉威大厦，我的时间是 10:20。考虑到北京市在周一上午独特的交通环境，我 8:30 开始从北大出发，选择了打车——西直门——地铁——朝阳门——打车——汉威大厦的线路，事后证明非常英明。尽管提前了不少，还是因为在路上堵车等因素 10:00 左右才到。我师妹选择了坐 302，结果公车在路上撞了，提前五分钟才赶到，很是狼狈。所以，大家如果去面试，一定要提前行动，确保提前赶到，切切不要迟到!! 面试官只有一个，是 GE AM 的技术总监 Mr.Mahari，是一个个子很高，蛮帅的中年成功男士。 大公司的面试一般安排给每个人的面试时间都比较充裕。这一次面试是每个人 50 分钟，一般要谈 30~40 分钟，所以一定要做好充分的思想准备。 因为我到的比较早，前面的我师妹出来后不多久就被 Mahari 给叫进去了。寒暄一下后，他就在本本上调出我的材料，开始提问。

file:///C:/Users/Administrator/AppData/Roaming/Tencent/QQ/Temp/TempPic/NBWPAEYVU)VT4ZGPC4)Z})P.tmp

"First, introduce yourself". 还好，我准备过，所以说得很流利。Mahari 会打断一下，问一下你的一些具体情况。这个时候一定不要墨守陈规了，切记，面试不同于口语考试，它是一种交流过程，不需要特别正式的英语格式，但是一定要记住宗旨是要让对方明白和理解你所要表达的意思。这个地方我就犯了一个错误，过于依赖于自己先前打好的底稿，我 faint，我才讲了一半，他就“咔”了。郁闷死我了，以后面试我一定争取三句话先概括一下，然后非常简要的介绍一下自己，免得给个不完整的印象。 因为是面试研发人员，Mahari 很直接地就问道了所做地课题。这直接导致我的第二项准备工作几乎全部报销，faint! 看来不同的面试程序差别很大。但是尽管很多没有用到，但奉劝还是要全面准备以备不测。 说起自己做的东东，那我可就不惧了。滔滔地讲了一会儿，他好像没有明白。我 faint! 他问我“What's self-assembly? Can you describe it on the board”? 我在板上写写画画描述了一番，我也不知道他明白了没有。然后他就问“What's for?” 起初我不知道他指什么，真是郁闷。他老是这样两个两个单词地蹦，很难明白其意思。我胡乱说了一通如何用在我的课题中，他看我没明白。他又说了“You don't understand me”，我想他大概是更想知道这东东对于他们做塑料的有什么用吧？我就又解释了一通，好像是“驴唇”对上“马嘴”了。 我觉得面试时最郁闷的就是，面试英语跟英语写作和应试英语差别太大，每次想说明一个问题的时候，总是不自觉的开始英语造句，主谓宾齐全，往往不是拖沓冗长，就是词不达意，要么就是因为一两个词不知道怎么说而卡壳。面试一定要简洁，抓住重点，切不能滔滔云海，搞晕了面试官。 我们又聊了一会儿我的课题。虽然也是做得高分子，但却是做光电材料的功能高分子，跟 AM 的塑料还是有不小的区别。不知道他们具体想要干什么的，而这是最郁闷的事情。还好，毕竟做了这么多年的高分子研究，还是能扯上些边。 整个面试主要就是问的课题。(好像跟其他人说得不太一样啊?)最后他让我再提几个问题。我就问了 GE 的培训计划如何，不知道是不是太露骨了。 最后 Mahari 说“Waiting for our information, thanks”，我准备的证书什么的根本没看，他说“I don't care”，又 faint 一次。 出来以后，一阵阵的遗憾后悔，感觉还是很多东东没有跟他

表达清楚，有的地方我自己都不知道说了些什么。不过心情还是蛮放松的，毕竟对于刚准备出道的“菜鸟”来说，第一次工作面试是一种宝贵的经历。

2.6 实习生面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107552-1-1.html>

一大早不到六点半就起来了，要坐近 20 站的地铁，赶在九点前参加 GE 的面试。

这也算是第一次比较正式的面试，没有经验真可怕，心里一点底都没有。据说还有网上一直盛传的比较惨烈的“群面”，昨晚恶补了一下，网上看了看群面的流程，看看这众多前辈们的描述，何其血腥！抱着感受氛围，增加经验的态度，我悲壮的去。

GE 管理看着都还是比较正式的，有大公司的意思。进门凭身份证换了通行证，大楼入口的男工作人员也会很礼貌的伸手指引，欢迎你进入大楼，并微微躬身表示敬意。给人非常舒服的印象。

联系到 HR 找到面试的地方，进去一看，已经有五个人在那里了，看来都是来面试的，还没开始面试我们就随便聊聊，他们来的早，都已经聊的很欢了。一问他们，顿时压力啊。他们五个人，有四个是上海交大的，还有一个是海龟，在美国读了四年本科，现在还在美国读研一，暑假回国来想找个实习做做。后来又来了一个女生，也是交大的，直接是交大专场了，后来知道还有一个女生迟到了，是复旦的，没有群面上。就我一个华理的，好吧，我是华理的，顿时底气不足啊，全是和牛人在一起啊。我其实是来打酱油的。

一会 HR 进来了，简答介绍了下面试的流程，果真是传说中的“群面”，有点兴奋的。先给我们每人一张纸，写上自己的名字，立起来，方便让大家认识，也方便 HR 统计各个人的表现吧。先是每个人的英文自我介绍，都是牛人啊，英语口语都挺好的，尤其是那海龟，果真有范，说话就像母语一样，很从容，语调听着也很舒服的那种。轮到我时，把昨晚临时准备的自我介绍，苦思冥想背背吧，可说出来还是都不怎么成句子，我都不知道自己说了什么，balabala 一通乱说，英语压力大啊！HR 听完我的后，果断在纸上写写画画了一些东西，此人重点标记。无法淡定了。后来给了我们每人一份资料，让我们先自己看 10 分钟，是 GE 的一个产品，让我们去讨论如何去给客户介绍推销，然后总结个结论。十分钟后就开始讨论了，HR 在旁边转来转去，什么也不说，你们爱怎么讨论怎么讨论。真正的血腥开始了：一个女生首先说了一通产品的优点啥的，这个没说完，那个又说，我前三四次楞是没挤进去说上一句话，我去，这就是传说中的争先恐后吧。好不容易插上话，一通说，后来别人说，咱也附和，也适时说说自己的观点，不能丢人啊，这种场合不能不说。讨论了差不多了，开始记录汇报流程，一个小哥说写字不好，有没有人要写。根据网上前辈经验说要适时表现，我得表现啊，我主动请缨，我来写吧。他们六个人说，我写了一点，我右手边一牛人，楞是说我写的不好看，一张纸应该分成四等分，我给分了六等分，别人也附和说我搞的不好，牛人果断自己写了，好吧我让给你写。最后时间到了，也是牛人上去做的汇报。这小哥也确实讲的还行，貌似有点味道。

HR 简短评价后，让我们等消息，十五分钟后，留下三人接着二面技术，其他四人 over。我竟在三人之列，意外的很，不知 HR 大姐看中了我哪里。不论咋样，果断 PK 掉一个海归，三个交大的（相当 aggressive 那个牛人也被干掉了，一阵窃喜），顿时士气大涨。

接着技术人员面试技术，我第二个，说好的十五分钟的，第一个都面了三四十分钟，我再外面一阵好等。轮到我时，进去扯扯吧，面技术的是一个帅小伙，很年轻。他看着我简历随便问问，问了我做的项目，问我做的课题，悲催的是课题还没怎么开始搞，问我机器人的一些东西，我刚开始搞只懂一点点，问的还挺细。论文看来得抓紧搞啊，又问了些机械设计的基础知识。马马虎虎应答。技术面的氛围倒是轻松，就是随便聊聊的那种感觉，还强烈推荐了我一个美国的关于机器人的杂志，说非常好，要我经常去看看。做技术的，技术确实很重要啊，问的一些东西好多都是你接触的，他就看你掌握的什么程度，可惜都忘了，不然就是还没有开始怎么研究，看来回

来好好开始科研吧。课题还是很重要啊。小伙很礼貌，因为我是最后一个面试技术的，面试完一直送我到电梯口，感动！

结果无所谓了，这次经历倒是很值得的，没白早起，没白做了一个多小时的地铁赶路，咱也体验了把群面，也和牛人一起奋战过了，同时也看到了自己的很多不足，和牛人比确实有距离，回来好好补差吧，权当一次经历，为几个月后的正式找工作准备吧。也祝福自己毕业后可以找到心仪的工作吧！

仅以此文纪念这次小小经历！

2.7 OMLP 管培生 - 三轮面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107547-1-1.html>

第一轮电面，简单的自我介绍以及对岗位的理解，对精益生产的认识，还有英文介绍自己的家乡。

第二轮 Hr 面，一段英语自我介绍，然后 Hr 根据你的简历提问，过程还是蛮轻松的。

第三轮群面，7 个人一组，每人手上有一份全英文材料，写了三个问题，看问题 20 分钟，讨论 30 分钟，汇报 10 分钟。这个部分需要好好读材料，尤其是背景部分，这三个问题都是基于背景给出的，另外不需要抢着做 leader 或者 timer，把真实的你表现出来就可以了，最重要的是让团队保证和谐，有融入感。我就不是 leader 或者 timer，leader 被刷了，我觉的很大的问题就是太过强势了，不给团队其他成员机会，很多工作都是自己干了，包括最后的汇报。整个过程，就是你有想法就提，多参与，以及对于关键问题方向性上的错误要敢于指正。

- 1、你为什么会想申请这个岗位？
- 2、你對自己作什么评价？最大的缺点是什么？
- 3、HR 根据你说的缺点，提出一个你在工作中会遇到的问题，问你如何解决？
- 3、你准备工作的城市在哪里？
- 4、你手头上有其他 offer 吗？

2.8 EEDP 和 OMLP 的面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107543-1-1.html>

GE 的实习生招的真的很早，所以我的所有关于找实习的流程都是拿这个练手我真的太心疼了，投了 EEDP 和 OMLP 的 EID。EEDP 的电面 3 月底就收到了，当时自己准备的也不够完全，当时英语口语太烂加上紧张，本来 HR 开始说电面大概 10 分钟左右，但是我的也就 2 分钟就结束了，问了项目经历，英文问了有什么失败经历如何解决。有 15 秒考虑时间，但说了一半就打断了，明显感觉 HR 对我并没有什么兴趣，当时想着一定挂了，所以就认真准备 OMLP 的电面。4 月 7 日，我永远记得这天！！！OMLP 的电面电话来的，但是！！！我就华丽的没接到，因为公司电话回拨无效，虽然宣传说错过一次还会再打第二次，但是没有等到就显示失败了。本来都已经放弃了，当时上周居然收到了 EEDP 群面的通知，也算人品爆发，轻装上阵，攒经验也无悔啦哈哈~

有群面

项目相关提问，比较具体，还有个人发展意愿提问，是否愿意来上海生活

导师是否同意实习

之后 HR 电面，问简历相关

2.9 ge 电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2105030-1-1.html>

昨天中午 ge finance 的电话面试，就简单问了 self introduction 和一个相关的实习经历，感觉说的不太好，非常希望得到下一步通知啊

2.10 GE 电面分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2104236-1-1.html>

6.1 那天突然接到上海的电话。惊喜之中，发现是前两天投的 GE CLP！HR 姐姐很 nice，问我不了解 CLP，以及 CLP 的工作内容，然后介绍了 Power 业务部的产品线和 CLP 的发展方向；问了自己为什么选择 CLP，自己的优势劣势在哪里。以及未来的发展计划。电话结束前，用英语做了自我介绍。HR 姐姐说会在 Power 内四个轮岗。还有机会去美国工作。定岗在北上。然后给了我专业的建议。说要对自己的特点有更详细的说明，要有 detail 的例子。要了解个性上的特点。比如逻辑性格学习能力等等。还要了解 CLP。超 Nice！然后让我更新了简历转发给另一位 HR 姐姐。

下午的时候就接到另一位姐姐的电话。也是上海的。问题还是在于对 CLP 的了解以及自己的优势劣势上，让我举例说明。然后测了一下英语。说会把简历发给用人部门，如果他们感兴趣就会通知面试。

这是挂了的节奏吗。。。过了一周了都没消息。。还是把经验分享给大家吧。

万能的应届生，给我攒些 rp 吧、

2.11 5.24 北京 Healthcare CLP-EID 面经（已拿到 offer）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 5 月 26 日

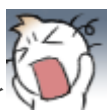
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2103325-1-1.html>

GE 的效率特别快，5 月 24 号面试，隔天就给了结果，楼主也幸运地拿到了 CLP-EID 的暑期 offer。感恩！



楼主在几个月前投了 GE，之后就石沉大海没有任何消息，突然在前几天 GE 短信我，说我已经通过了电话面试？！接到通知的我一脸懵逼，毕竟自己早已经忘了这件事。查了下 GE 的面试地址，我去居然那么远，从楼主学校到那里地铁得两个小时。楼主最后考虑了下，决定还是去见见世面，毕竟之前都没有面试过这种销售类的岗位，就当积累面试经验吧！

CLP-EID 共分为群面还有单面，上午先是群面，之后会马上告知留下来进行单面的名单，所以如果进不了下午的



单面，就意味着中午 GE 不管饭了。为了午饭楼主也是动力满满。群面的题是制定一个销售策略，可是楼主真的对销售一窍不通啊，在群面里自觉表现并不十分突出。可能是因为全组没有太 aggressive 的人，大家从各自的视角出发，最后做出来的展示也算过得去。最后结果是 12 个人进了 7 个！感觉我们组都是棒棒哒！好



像创了上午群面最高的通过率。所以说团队的力量才是最重要的



下午是单面，除了固定问了简历上的问题，还问了楼主各种实际操作方面的问题，例如小组里有人看你不顺眼怎么办？客户看你不顺眼怎么办？巴拉巴拉各种情景模拟。楼主以不变应万变，就是。。。

分类讨论！不管遇到什么问题，都拿出来分类分析一波，思路就显得有条理了

最后面试后回到学校也是累瘫，拿到 offer 更多的是感恩，这波面试自己也学到了很多，大家都很棒



last but not least, 回馈论坛，比心

2.12 GE 申请分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 5 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2102224-1-1.html>

今年 GE 暑期的 EID 项目申请了北京的 DTLP（一志愿）—与天津医疗的 OMLP（二志愿），我是机械工程的硕士。北京的项目通过电面进入到一面被刷，这个项目还是对编程有一定的要求，在电面过程中，面试官一直询问是否有过编程的相关经历，上海那边的也是先进行笔试（Coding）然后面试。

面试为无领导小组讨论，讨论的题目为一个案例分析，就是有一个 IT 项目（关于系统安全性的），选择是 out source 还是 in house，这方面建议大家多了解下 GE Predix 平台的相关内容；这个问题在讨论的过程中我们转化为了一个重要性排序的问题，主要是我们组的在这方面都不太了解，我在讨论过程中的 contribution 也不是很多。专业为计算机和通信背景的比较有优势。整体过程中公司 HR 及管理者表现出的职业素养很吸引我，确实体现出来 500

强员工应有的水平。中午吃完饭就宣布结果没通过回天津了。

天津医疗的 OMLP 进入到 2 面环节。题目为一个案例背景，由此延伸出 4 个小的 issue，每个 issue 1-2 个问题，然后全组进行讨论（四个问题分别与质量管理、库存管理、人员选择、现金流管理及方案决策有关，包含了几个经典的无领导小组讨论问题）。阅读材料是英文的，25min 阅读，35min 讨论，15min 展示，讨论用中文，展示 4 个问题必须有一个是英文，自己分配。这里我们的 leader 对全部人员进行了分组，分了 4 组讨论这个问题，直接导致面试官对面试过程失去把控，无法对比显示个人的优点。整体面试流程较为尴尬，只能下午让全体进入二面再进行选择。这里提示大家如果还遇到类似问题的话，要注意这个其实也是在考察对问题重要性优先级的划分。比如第一个与质量相关的问题应该是最困难与关键的，小组应花费较多的时间深入讨论并达成一致，后续几个问题提出 solution 即可，不需要占用太多时间。这里我们整体表现的较差，希望后续的面试者有所借鉴。中午吃完饭带我们参观了天津 Health Care 的工厂，一般的流程是参观完后 3V1 的面试中会提问你认为车间内有什么可以优化的地方，这次因为时间问题没有提问。还是需要对现场 5s，物流精益等有一定的了解。工厂空间利用不是很充足，也是 14 年才刚落成，个人感觉整体的信息化程度还不是很很高，个别工序的技术水平可能很高，但工厂整体的管理及自动化程度还有待提高。和之前参观的东风二汽的样板工厂差距还很大，和预期差距很大。也可能是生产节拍不是很快，所以对内部自动程度要求不是很高吧。

下午二面按照正常流程应该是 3-5 人进入二面，每人大概 30 分钟左右的面试时间。这里前 3 个人大概面试了 30-40 分钟，直接导致后续的人时间不充足（下午 4 点下班），每人差不多 10 分钟左右。面试过程中常规简历八大问题 1-2 两个，然后是让你提问，这个很关键，在其他公司进入终面后也有这类问题。面完后说一周出结果。同去的在下周一接到了 offer。我估计被默拒了。

祝大家能够找到理想的工作。

2.13 GE Healthcare HR 实习生面经【转】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 5 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2101729-1-1.html>

在应届生上得到了不少帮助，回来发个面经攒人品吧，人生中第一个贴啊。。 3 月 17 日回的北京，到今天快一个月了，漫长的找实习经历总算也是要告一个段落了，而 GE 的 HR 正是第一个面试。我还记得我 3 月 16 日在家投的简历，没想到 GE 第二天上午就给我电话了，效率真的很高。给我电话的时候还在机场，闹哄哄的，幸好没有什么电面，也幸好不是在飞机上时打的电话。

因为去年有过人力的实习了，而经过一段时间的思考，我发现自己更希望去做市场或者咨询（其实这一直是我的想法，只是因为各种原因，去年去参加了人力的实习）。所以在投简历的时候，都投了市场方向，但是看到 GE 在招，又忍不住报着随便投投的想法投了。也许正是因为这样，决定我整个面试的状态吧。

第二天去了 GE Healthcare，在亦庄，有点远，所以提前半小时到那了。悲剧的是，GE 大楼底下没有可以坐的地方，不到面试时间也不让进，于是一个人站着等了半小时，反反复复地看墙上的照片，膜拜那些牛人。

总算到点了，总共 9 个人面，全是女生，基本是北师大、中财的，大家围着一张小会议桌，看这架势就知道是群面了。果不其然，忙忙碌碌的面试官来了之后就先让每个人在简历上写上可以工作时间，再拿一张纸做自己的名牌。想来想去，这个实习还不是自己 100%想要的，于是犹豫再三在简历上写了 4 个月的实习期，我知道这么一写肯定是不符合要求的。接着，面试官给每个人一张真纸，上面是小组讨论的题，大致是关于如何在 GE 内部推销矿泉水的问题。题不算难，但不知道为什么，那天面试的人似乎热情都不高，没有特别 aggressive 的，也

没有很高亢的，我自己也是，甚至都懒得主动发言。有一个北师的女孩是市场营销专业的，说的相对专业一些；我旁边一个中财的女孩，相对积极性最高，无形中成了 leader。由于自己本科专业的原因或者之前的面试经验，这种群面对我来说更是优势。当我第一次发言时，我发现面试官笑了，而且抽出我的简历。最后中财的女孩做了总结发言。结束之后，面试官要求每个人对 HR 谈自己的看法。我第一个发言，这种题答案千篇一律的，所以最好不要做最后一个。当我发言的时候，我发现面试官一直将我的简历放在最前面，暗自窃喜过这轮基本没问题了。果然，群面结束，面试官留下了我、中财还有北师大那个女孩，进行二面。估计人家也考虑到这么远跑一趟怪不容易的。

二面是单面，我最后一个进，期间似乎北师大的女孩被刷了。由于之前群面的表现，我似乎有些飘飘然，更重要的是，我一直觉得，这不是自己最想要的，也许也是因为刚开始找实习的原因吧。前一天也没有准备，面试官问了些基本的问题，但更主要是问我实习时间的问题(只有我写了实习 4 个月)，然后再由你的回答切入，试图还原一个真实的你。

二面结束，剩下我和中财的女孩，这过程就持续了很久很久，我在会议室，那女孩在等待室。由于面试官实在太忙了(整个下午的面试过程中，她就不时有电话或什么的)，我们就一直等啊等。在那个宜家风格的会议室里，我愈加纠结，这到底是不是我想要的?就因为 GE 吗?可是我没有市场的经验或是专业，我能找到市场的实习吗?如果我选择了这份实习，以后的工作就基本会奔向人力了，我会后悔吗?如果我放弃了，以后找不到市场的，最后兜兜转转还是回到人力了，我会后悔吗?半小时的等待中，我一直这么纠结着，我甚至希望我在群面就被刷了。

快到下班时间了，由于那是会议室，很多部门需要用都因为我在而不得不换地方。最后一个男 HR 估计看不下去了，就果然说，这样吧，我简单跟你聊聊。问了我些问题，大致也是那些基本的，你的优点、缺点，对人力资源的认识，career plan 等。男 HR 和之前的面试官不一样，比较 aggressive，我嗦一点他立马打断我，“好!下一条!”，我意识到了，于是接下来几个问题都是快、准、狠地一、二、三、四。。。面试很简单就结束了，最后他说：“给你一个 TIPS.我觉得你还是不够自信，由内而外的自信”等等等等。我是指气场么?他说你可以这么理解。然后让我可以先回去了。我不知道他为什么这么觉得，也许由于太长时间的等待以及我内心的不确定，整个面试过程我都是漫不经心的。其实一个人有多在乎或是不在乎，是可以看出来的，即使你再伪装。

走在路上，我心情很复杂，最后就想，算了，进也罢不进也罢，随他去吧!

果然最后没有通过，幸运的是现在终于找到自己理想的实习了。一个人要坚持做自己想做的事有时候不是那么容易的，要经得起诱惑，耐得住寂寞，还要抵抗的了各方面的压力、风险，但当你终于完成的时候，那种心情是无法形容的!所以我觉得，如果真是想尝试一件事，那就跟着心走吧，至少不会后悔。

2.14 求问有申请 2017Summer-DTLP 的朋友吗?

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 4 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2100312-1-1.html>

露珠上周三电话面试完以后就没消息了，面试官说二面去上海面，但是我蠢蠢地忘了问啥时候会出通知。请问有小伙伴收到二面通知吗?

面经如下：

1. 确认身份
2. 英文自我介绍
3. 对岗位的理解 (I 商业头脑+技术)
4. 怎么看自己与岗位的匹配度 (说自己的经历)

5. 有什么想问对方的？

我问了会不会倾向于选有技术背景同时有领导力的学生（因为我是商科背景，tech 方面比较弱），对方说不会，commercial part 也很重要

6. 问我最早什么时候能来实习，在上海有没有住的地方

跪求暑期实习 offer T T

需要交流 DTLP 请加露珠 vx wzzdc1996，谢谢！！！！

2.15 GE OLMP-EID 电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 3 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2094892-1-1.html>

攒人品~早上十点突袭电面，直接要求开始。先问你对申请的项目有什么了解，然后要求英文介绍自己的家乡，



完全没准备不知道自己呃呃呃说了些啥，然后又问对精益生产什么了解，有没有相关的供应链方面的实习。最后说后续会有在线测评什么的关注邮箱。

2.16 GE ITLP-EID 电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2066006-1-1.html>

前天晚上投的简历，昨天下午就接到了电面电话，人生中第一次电面啊!!! 来发个帖攒 RP~~

中文问题：有没有社团领导者的经历，重大的决定，适应新环境的能力，实习过程中提出过的优化方案，数学类的课程

英文问题：why IT, 实习中的成就

HR 姐姐甜甜的，我懵懵，5 分钟就结束了，结果未知.....

2.17 GE EHS 暑期实习生面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 6 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2045757-1-1.html>

主要问简历的实习经历：

- 1.对于地点的考虑，你是杭州人，之后定岗在无锡你是怎么考虑的？
- 2.为什么选择以后从事 EHS 方向？
- 3.你之前的实习的公司也是很不错的公司（默沙东质量部），为什么选择要来 GE 做 EHS？
- 4.具体讲讲你在默沙东的实习内容，收获，遇到最困难的 case，员工对我的反馈？这里是整个面试的重点，我一开始讲得比较泛，后来 HR 不断地问我一些细节
- 5.英文讲一件最成功的事情？我讲了自己写一篇英文文章的经历，她问我为什么老师会选择让我来写这篇文章，这篇文章为什么能发表在高影响因子的杂志上，
- 6.还有什么问题吗？

2.18 2016 CLP EID 五轮面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2044301-1-1.html>

不得不说 GE 真的是一家低调又霸气的大企业，在 GE 工作的哥哥姐姐人也都超级 nice，领导也没什么架子，面完之后还会耐心给你 feedback，不能更赞！之前面试的时候看了很多应届生上的面经，现在来分享自己的经验，希望可以帮到之后面试的同学。

————我是进入正题的分割线————

第一轮：网申

很简单的填写简历，中文的，申请投递后可以查看申请进度。HR 大概在两天后就阅读了简历，然后在大约一周的时间就打来了电面的电话。电面之前没有邮件通知，所以一定要密切关注自己的申请进度，发现 HR 阅读简历之后就要开始准备电面，随时准备接电话。HR 给我打第一个电话的时候我正在上课，然后也没想到会是 GE 打来的电面，就随手挂了。挂。了。。但幸好错过之后，HR 又再打来了一次，所以如果不小心没有接到的话，也不用太担心。

第二轮：电面

电面的问题比较平常，自我介绍之后问了职业规划还有一些简历上的问题。因为之前有在论坛上看到说会有几个英文问题，所以被用英文问到的时候并没有很惊讶，就 speak naturally 就好。主要的问题还是诸如“你克服过最大的困难”“你如何面对压力”之类的。电面的当场就被告知了通过，然后选择了面试城市，就开始等下一轮面试通知的邮件。然而一等就是一个多月。。。

第三轮：群面

群面来到上海张江总部，真的好大，非常气派，内部是简约大气的装修风格，非常喜欢。面试要求穿正装，可见企业文化还是比较严肃的，工作人员大部分穿的也都是穿休闲正装。在门口等待的时候遇到了同组面试的小伙伴，都是来自各大 985 名校，我这个来自不知名小本的人顿时就方了，心想通过群面的希望看来不大了。群面共有三位面试官，两位总监一位是上一届管培。他们做了介绍后就是每人一分钟的英文自我介绍，介绍中必须包含“为什么选 CLP”和“CLP 为什么选你”这两个问题。当我以为会按照座位顺序做自我介绍的时候，面试官竟然说谁想说的可以举手了。结果来自名校的同学们都在争先恐后的举手，而且英文说的都非常好，我就更紧张了，最后直到倒数第二个才举手做介绍。当时心想肯定给面试官留下了不积极主动的印象。自我介绍完就是 case study，先是讨论，最后选一个人做 pre，都是中文的。GE

选择了一个非常贴合校园生活的例子，大家也都比较熟悉，所以能让每个人都发挥出真实水平。开始讨论之后，其他同学都一个接一个发表自己的观点，有的甚至打断别人，或者发生小争执，计时的同学也一直在提醒大家时间，催促我们快点讨论（但其实她把时间记错了），导致我们整个讨论非常非常的混乱。而我在这一过程中只说了一句话。最后我们做完 pre 之后，面试官直言我们是最乱的一组，之后又提出了几个问题，大家举手回答，这时候我发表了一点自己不同的观点。所以，其实我整场面试除了自我介绍，只说了两次话。当我自己都觉得肯定要被刷之后，竟然被通知进入下一轮。我们组一共 14 人，只有 3 人进入了下一轮，可见刷人比率还是挺高的。除了我之外，一个是我们组第一个自我介绍，讨论中最活跃的同学，另一个是提出了我们整个 pre 结构的同学。

第四轮：情景模拟

群面结果出来之后紧接着就是情景模拟面试，虽然叫情景模拟，但本质上其实也是个 case study，只不过加入对人沟通能力的考察。同样，题目也是特别贴近校园生活，我扮演学生会主席，面试官扮演校长，你需要说服校长批准你要做的事。当说完自己的理由之后，面试官会逐条的反驳你，我当时的策略是再逐条微笑着反驳回去，但是最后面试官给我 feedback 的时候说我其实一开始就说出了最关键的东西，但是被他反驳之后反而被绕进去了。后来我才恍然大悟，其实他能反驳你的都不是最关键的，最关键的其实就是他没反驳你的那个点，只要抓住那个点说下去就对了。面试过后一个星期不到就收到了终面电话，结果时间居然和我一场很重要的考试冲突了，就在我以为要被这样虚无的刷掉的时候，HR 姐姐竟然通知我可以给我安排另外的时间并且改成电面！当时真是感动得要哭出来！真的没想到哥家是个这么人性化这么通情达理的公司，更加坚定了我要加入哥家的决心！

第五轮：终面

本以为终面会问得非常细，就准备了好久从各个产品到整个企业价值观什么的，结果通通都没有问到。面试官一直在问有关简历的各个方面，非常细节。之后竟然还有英文问题，我蒙住了两三秒，因为完全没想到终面了还会有英文问题，但还好英语不算太差，也都回答出来了。最后就说如果通过考核的话，一到两个星期会有通知，也就是说没有通过就是默拒了，想想还是有点可怕。

————我是正文结束的分界线————

最后，这次的哥家面试之旅真的是非常棒的一段经历，哥家给我留下了非常非常好的印象，真的慢慢爱上了这个公司。所以以后对哥家有兴趣的小伙伴，就大胆的投简历吧！

2.19 2016 GE Healthcare OMLP 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2043527-1-1.html>

LZ 大概三周之前面的 GE OMLP，来写面经攒攒 RP >.<

基本背景：

1. 北京某 985 高校，供应链相关专业；有一段 Operation Management 的实习经历，两段 Commercial 背景的实习。
2. 申请岗位是 Healthcare 北京的 OMLP
3. 终面时间大概是五月初，终面后一周内收到“面试通过”的电话通知；之后再无联系，没有收到任何 offer letter. （听同学说这个岗位还在面试，等等看吧...）

整体流程：

LZ 经历的整个申请流程是：网申-HR 电面-部门电面-现场终面

网申：

注意，在后续的每一轮面试里，面试官手里拿到的简历，都是我们在这个网申系统表格里填写的内容；所以，要记得把自己所有出彩的经历都填进去~

HR 电面：

1. 考察了一下英语，就是最基本的“what's your favorite book”之类的问题；重点是要表达流利吧
2. Behavioral questions，类似宝洁八大问中的部分问题
3. Why GE? Why operation management?
4. 问了一下实习和后续转正的意向。比如 LZ 被问到，是不是确定要在北京实习？是不是确定要在 Healthcare 部门实习？...

部门电面：（中间等了比较久的时间；在四月底 GE Healthcare 的 HR 有发过 follow-up email，请大家耐心等待）

1. 自我介绍
2. 简历问题：尤其是实习经历，做了什么事情，遇到了哪些困难，有什么收获，等等
3. Why GE? Why OMLP?
4. 确认了实习时间是否可以保证

终面：（部门电面刷人凶残... LZ 认识的一些非常优秀的申请者在电面环节被刷掉）

1. 小组讨论：

同其他帖子中的面经：①阅读三个 case（英文，内容涉及财务、供应商选择、HR 等等），② 小组 12 个人一起讨论（一定要积极发言，全程中文）；③ 选出小组代表，汇报讨论的结果（其中一个 case 的展示需要用英文）

2. 2V1 单面

通过小组讨论的委员会进入单面环节；LZ 的面试官有两位，分别是 HR 和往年的 OMLP；面试内容为升级版部门电面：自我介绍-询问经历-职业发展规划-Q&A

希望对大家有所帮助！求 RP T-T

2.20 2016 GE FMP EID 全 4 轮 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2042375-1-1.html>

fmp 这个项目，到现在基本是说拜拜了。之前一直心心念念 要是拿了 offer 就写一下 现在虽然没拿到，还是想写下来作为纪录 和留念
fmp 是今年 lz 暑期实习进展最快的一家。之前投了很多咨询，因为成绩的原因都没回音。所以 fmp 是第一个有回音的含金量较高的实习项目。在整个过程中 lz 查了海量的资料，可以说是把这个项目摸透了。之前也因为紧张面试而失眠，现在想想已经遥远。

1 简历关 这个没什么说的，感觉并不是很难过。现在 fmp 也并不是非本校水平不收的，只要是知名名校，专业对口，问题不大

2 电面 一些跟经历性格相关的问题我就不说了。两点注意：一是要英语回答一个问题，平时练好口语 2 是对公司多加了解。问题就不大了

3 群面 10 人一组 群面 分两组讨论案例 再 pre 具体案例不提 但对于财会基础是有要求的，会有计算。注意的地方 英语要过关 这点很重要 我们组有个过了 2 门 cpa 的学姐很牛，虽然学校没我好但我认为她的水平完全可以直接入职。最后我估计是因为英语不好，她全程没说英语而被淘汰。还有就是群面的技巧了 说烂的话题 大家心里应该有数

4 单面 没什么难点 充分准备建立 充分了解公司 问题不大

5 终面 workshop 形式 只说下午的 case study 环节。这次案例不长 也不复杂。对于财会计算要求很高 我认为自己失利很大的原因就是没有负责计算和财务相关这一部分。然后 pre 几位评委都集中在计算部分 做那部分 pre 的同学有很大优势。 这次的同学英语水平都很高，很自信。

在此次的经历后也让我清晰的认识到自己不喜欢财货，以后除非进四大，也不会做公司里的财务了。在说一句公道话给想我曾经一样迷惘的同学 fmp 工资很低 培养是好，晋升是快。16.5.13 记

2.21 2016.5.10 广州 GE 家医疗 CLP EID 面经分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2041949-1-1.html>

按照邮件上的信息，我提前 30 分钟到达了公司，之后陆陆续续来了其他的面试者。在等候之余，我们聊天彼此了解信息。发现居然有三个是特地从外省（湖南，湖北）跑过来面试的，分别是中南财经政法和中南大学的。其余的分别是来自华南理工，广外，华农，暨南。他们有的是工科背景，有的商科背景，专业从商务英语，统计学，市场营销，经济学工商管理，化学工程到信息工程。还有一个研究生的师姐。纵观全场，就我一个人是来自二本院校，只有医药背景是我的优势。

群面的一共有 12 个兄弟姐妹，11:15 被准时带入到面试室。主要的面试官是两个阿姨，分别是 HR 和部门经理，此外还有两个 15 届的 CLP 管培负责把控流程和说明规则。

第一 part 是 1 分钟的全英自我介绍。时间严格把控，超时会被记录。可见外企的面试还是相当严谨的。介绍要求介绍自己的基本情况，为什么选择 CLP，CLP 为什么选择你。整体看来，来参与面试的人英语都不错，大抵都能和流畅的说完介绍。中途有一个中南的男生，说了一段开头后，想表达的更具体，准备用中文陈述，被面试官打断了，说是要遵守游戏规则，这是一个公平竞争的平台。其实在之前我是有很充分的准备了详细的自我介绍的，可是听说今天的只是群面和情景模拟，不涉及到单面，所以没有背下来。到现场的时候表现的很一般，没有说够一分钟，内容也不够充实。

第二 part 是小组讨论。给定的情景是学校要举办 100 周年校庆，但是学校资金只能支持 5 万，剩下的 10 万要靠学生会自己解决。在学校附近有一个电信公司，总经理是本校毕业的校友，我们分别是学生会的主席，部长，需要拟定一份具体的方案。5 分钟阅读材料，20 分钟讨论，5 分钟的汇报加最后每人 30s 的补充。我们小组在前面讲了很多，但是并没能很快进入正题，用了差不多接近 10 分中的时间才开始讨论具体方案的事情。当时自己也没有能很好的反应过来，听了他们讲了很久才开始参与到讨论中去。其实现在想来，关于这个问题所要进行的思考很简单，无非就是在拜访的时候表明来意、陈述具体方案、分析利弊。所以讨论的方向也应该很清晰明了的围绕这三个方向来展开。可是正常下来，没有一个人出来引导大家按照这个方向去讨论。这也能很好的解释了为什么最后结果是 12 个人进了 1 个人，time keeper, presenter, 名义上的 Leader（因为感觉在讨论中，没有一个很明显的 leader）都没有进入下一轮。进的女生在整個讨论的过程中表现的并没有很积极，说话的次数不多。宣布结果的时候大家都比较惊讶，可能是那个女生虽然发的言不是很多，但是都在点子上。

最后一 part 是面试官的提问，她从电信方的角度，结合我们的方案发问。提出的问题大概有：a. 联通公司也有校友，为什么要找我合作？b. 你们现在提到的东西很多都是一种假设，有没有什么是 confirm 的？c. 整体看来就是一场不等价的交易，我有什么获益？

总结下来，像这种大公司的面试，整个流程都会特别严谨，即便是实习生的岗位，也不会有一点马虎。群面中，传统的身份担当其实真的不是很重要，发言是否积极也并没有那么大的影响，最重要的是要言之有理，说话能说到点子上。面试官也正是通过这种细节来确定你的思维方式，以及你和公司价值 And 职位要求的匹配度。最后，这是我的第一次走出校园找工作，才发现世界真的太大了，自己真的很渺小，优秀的人遍地是，拼命的人很多。永远不要满足现状，时刻保持进步的心才是王道，才能在这个竞争的社会站稳脚跟。!!!

2.22 GE 电话面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2041914-1-1.html>

分享一下个人的电面经验，可能发的帖子有点晚了，希望大家可以多交流。之前的某天中午收到一个未接来电，我睡觉手机都是静音，所以错过了，后来打过去，无法接通（好像是），然后就在等。又过了几天一个上海的电话说是 GE 电话面试，问现在是否方便，我说等一分钟，我找一个安静的地方，于是开始问问题。

- 1, 介绍一下自己，用中文。
- 2, 为什么选择 GE，用英文。
- 3, 你对 GE 了解多少，用英文。
- 4, 遇到的最困难的一件事，是如何解决的，英文。
- 4, 你的家乡在哪，GE 在中国某某某地方有分公司，你想去哪？然后我说了一个离我家乡近的一个 GE 公司所在的城市。
- 5, 你有什么问题吗？

结束。

过了一段时间受到一个电话，来自于我之前说的离我家乡近的那个 GE 公司所在的城市，说有时间吗，接受一下电话面试，当时在公交车上，不方便，说是过几天会再打电话过来，让我耐心等待。过了两周还没打过来，我就打过去了，然后问我现在有时间没，我说有，就开始面试。

- 1, 介绍自己，英文。然后针对自我介绍，问了几个问题。
- 2, 自己的优缺点，英文。
- 3, 你的家乡，英文，然后聊了一些学校生活，很日常的一些问题。
- 4, 你有什么问题吗？

第二次电话面试英文居多，希望对大家有所帮助。

2.23 西安 GE HealthCare CLP 群面+二面+三面面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2041552-1-1.html>

今天刚面试完，还要过几天出最终结果，有关 GE HealthCare 的面试告一段落。以前在论坛看了好多大神分享的经验，今天我也把我面试的心得分享一下，顺便攒人品。首先是群面。群面题目大同小异，都是根据某个案例提出一个具体方案。个人感觉群面最重要的就是气氛和谐，不要出现撕逼的场面，大家先拿出一个统一的方案，后面个人想表现的话再多说几句。我是下午面试的，听上午面试的同学说，他们那组角色没有划分好，出现混乱的局面，最后也没有具体的方案，被 HR 批评了，不过还好我那个同学发挥比较好，最终也过群面了。还有就是话不一定多，要说到点子上，但是一定要说。我下午群面的时候，前 3 分钟基本没轮到发言，当时我心里想，完了，再说不上话肯定要完了，所以我见缝插针说了我的观点，尽管观点被小组接受，但我觉得并没有给 HR 留下深刻的印象。不过还好我没有放弃，当小组做完 presentation 之后 HR 问我们有什么要补充的没，我抓住这个机会对活动本质问题提出了自己的看法，这个看法得到 HR 的表扬，让我从濒死边缘又救了回来，顺利通过群面。关于群面我还有最后一点要说，那就是不到最后永远不要放弃，也许你下一个观点会打动 HR，让他愿意多给你一个机会。最终我们小组 12 个人进了 3 个，分别是我，小组 leader 和 reporter。

到了二面之后，面试形式为情景面试，跟往年发生了一些变化，不过本质上都是压力面。情景测试会给你个具体场景，然后问你怎么办。由于 HR 要求，所以具体题目我就不透漏了。总之，不管你提出什么样的想法 HR 都会一直 challenge you，你能做的就是不要慌，见招拆招，保持微笑就行。由于群面进了三个人，所以二面没怎么刷人，我们三个人都进了终面。

到了终面之后就比较轻松一些，基本上 HR 就是跟你聊家常，谈你对 CLP 的看法，你为什么要加入 CLP，你的职位规划什么的等等。这个做真实的自己就最好，不用多想。最后 HR 让我回去等结果。

今天上午 10 点出校门，到下午 5 点半才回学校，还是蛮辛苦的，希望最后有好的结果，也希望我的经验能给大家带来帮助。

2.24 4.12 FMP-EID 北京面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 4 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2038554-1-1.html>

楼楼今天上午去面试，当炮灰了，在这里发发经验为下次面试攒人品啦。

首先是 9:30 被 hr 姐姐领到一个办公室，然后十二个同学（我们有两个同学没来）分别用英语介绍自己。这个提醒大家一定要准备啊，楼楼什么都没准备然后现编的呀，而且一定要准备两三分钟长度的，把自己的实习经历，交换经历和有点都要囊括。对了，hr 还让我们在自我介绍中包括自己最喜欢的一项运动，可能其他时间的会不一样吧。

然后就是 casestudy 了，同学被分成两组在两个房间里做 casestudy，英文材料中文讨论，文章一共一页，讨论时间加上看材料的时间一共 30 分钟。材料是关于一个项目因为加班过多导致预算超标，然后找原因和解决办法，楼楼不是财会专业的，后来听财会专业的同学说这在管理会计里有专门的算法。。whatever，希望大家组里都有会算的同学吧。

然后各组各 5min 做 pre，英文的，一个人就行。

然后是互相向对方的解决办法进行提问，这是自由说的。

然后就是 hr 叫几个人去单面，楼楼和剩下没被点到的同学就走啦。

大概流程就是这样啦。大家加油啊!!!

2.25 FMP 电面经验贴

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 4 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2037733-1-1.html>

LZ 坐标 SH，选择的面试和实习地点都是 SH

GE 电面的时间还是蛮奇特的，在中午 12:07 分时，LZ 还在风尘仆仆往学校赶得时候打来了，一开始还以为是诈骗电话。

面试的姐姐很温柔的问现在方不方便接电话，然后让我选择了多久之后接收电面。

我选了一点之后。

在后面的一个小时里 LZ 开始翻应届生 BBS 看到了很多英文面试的小伙伴的帖子。

于是 LZ 很紧张的准备了自我介绍、实习介绍、社团经历、为什么选择 GE、为什么选择 acc 而不是 audit 或不是 fin(因为 LZ 的专业是国际金融，还在四大实习过)。

后面面试开始，HR 姐姐没有问我自我介绍，直接切入主题：

- 1) 职业规划。LZ 说工作几年后去读相关的 master，感觉 HR 还比较满意。
- 2) why GE FMP。LZ 说 GE 可以帮助我快速成长，学到很多。
- 3) which fields。LZ 说了如果有金融相关的还是想尝试一下；但是在学习的过程中发现自己对 acc 和 audit 更感兴趣。
- 4) 接着上面 HR 问我 why acc not audit。LZ 说 audit 压力大，是对身体有损伤的压力大。
- 5) 一个 eng Q：如何面对新环境。LZ 准备了 30s 左右，回答说结交新朋友，展示自己的性格，触及工作的核心，尽快上手。
- 6) 对 GE 的了解。这个 LZ 真心瞎扯了，HR 姐姐不太满意。

然后 HR 姐姐就跟我说电面 pass 了，两到三周之后安排工作日的群面。

一共耗时 5:39，比其他帖子里面介绍的短很多，不知道为什么。

HR 姐姐还说群面都是英文的要好好准备，而且这个岗位对英文要求很高。

2.26 时间很奇异的 GO Intern 电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 4 月 1 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2037339-1-1.html>

考研失败之后想着先找个实习看看，投了一大圈没有人收留，竟然莫名被 GE 看中了。

3 月上旬投简历，中旬来了 HR 电话，确认基本信息并告知两周后再给消息。

3 月 30 日 HR 电话，约 4 月 1 日下午一点电面。预约电面的好处就是可以事先准备！

于是下载论坛大礼包看了下，把一些常用词汇翻译成英语存在 word 文档里，写了个英文自我介绍。这招真的非常非常有用！好几个词都用上了。

不过英文自我介绍要注意的是，你不能完全照读，大脑里必须有思考，不然如果和后面回答问题的流畅度不一样的话，估计会露馅，而且你读的语气真的完全可以听出来的。哈哈。

今天下午没有睡午觉，等到了两点多，电话终于来了.....

问题：

1. 自我介绍（英文）

2. 有无实习经验（英文）我说我因为考研没实习，当然考研也失败了

3. 之前还有没有一些实习（英文）我说没有，不过参加了许多社团活动，期间因为信号不是太好而且楼主自己听力也非常水，跟对面说 I can't hear clearly, 对面放慢语速又说了一遍，估计应该会留下一个听力不是很理想的印象 T.T 不过事实也确实不是很理想。

4. 为什么希望来上海？现在是想要找工作吗？

5. 之前说到一些社团经验，那么你是希望做 accounting 还是有其他方向？有没有考证打算？

6. 介绍了 GO 这里情况，我应聘的属于总账部，下属还有 FA 等等其他部门，亚太地区账目都会汇集到我们这边，同时沟通了实习时间，有转正机会。

7. 问房产有一笔费用 100 没有收上来，需要预提，下个月才收上来 110，分录怎么做，我就歇菜了.....专业课我基本都是过了就还给老师了.....整理了一下思路说，应该通过一个中间账户先记录，贷存款，然后等下一笔费用到时再冲减中间账户和记录费用，然后对面问我中间账户叫什么？我就又歇菜了。姐姐又问我，多余 10 块钱怎么处理？我又歇菜了，我说要看 10 块钱的性质，如果是收入就记营业外收入，费用的话就计入费用.....然后刚才百度了下，中间账户应该是预提费用，10 块钱应该摊销.....哭死

8. 问我还有什么问题？我问是否这个会计处理答得不太好会对录用有比较负面的影响.....姐姐说这个还要综合考虑，同时很实际地说，嗯，你的专业课基础是不太扎实，TOT!!! 然后我又问是否还有第三次面试需要去上海，姐姐说不需要。

然后就木有有了。姥姥说几乎面了半个小时，我个人感觉录和不录在两可之间。

面试时间太长不是好事，说明对方还想进一步对你有更多了解，不是一下就可以拍板的。如果面试时间超短，一般反而不是肯定入围就是肯定被刷。

裁在专业课上并不能瞑目，难道果然我还是应该出国学金融吗 TOT

总之是一个很神奇的面试，时间也很神奇，招大四也很神奇.....所以还是看运气啦。攒人品!!!

2.27 刚收到 CLP 电话面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 3 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2036081-1-1.html>

刚才楼主收到 CLP 的电话面试了~~~一看到 021 开头的号码就开始紧张！

电话面试持续了 15 分钟，全程中文，无自我介绍，也没有问绩点什么的，然后我就不紧张了。。。

最后的时候告诉我电话面试通过了，会用邮件告知我具体的面试时间，还是很开心的

面试的主要问题有：

- 1.为什么选择 CLP ?对 CLP 有什么了解?
- 2.有无销售相关的经历
- 3.举一个帮助别人的例子
- 4.举一个集体利益放在个人利益之前的例子
- 5.能否保证暑假 7/8 月全勤

希望其他接到电话面试的小伙伴也能通过哦~~

2.28OMLP-EID 电面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 3 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2037191-1-1.html>

用了一年 BBS 了，来回馈一下，我面了超级超级屎的电面。。由于第一次，完全没有经验，也没重视准备，我这人打电话和说英文就容易紧张，所以整个电面特别差，只有 9 分钟，望大家不要学我。内容：英文：自我介绍+缺点+OMLP 的理解

中文：1.为什么选医疗 2.能不能 78 月全勤 3.职业规划 4.能不能在天津定岗（我报的天津）

题目都很简单，最好提前准备，接电话正式面试前，调整心态，最好拿着材料。。我这次太水了 0 0

最后告知电面通过，但仍需等待简历筛选（我不知道为什么还要简历筛选），若也通过，会安排 face to face 的面试。攒 RP 吧。。我也不知道我这么屎是如何通过电面的（不知道这样算不算通过）。可能电面通过率高吧。。

2.29CLP 管培实习生电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 2 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2033763-1-1.html>

因为从应届生获得很多资讯和经验，所以来回馈一下。

今早和上海 HR 电面，大概八分钟时间，90%的时间都是中文问答

- 1) 为何来法国留学
 - 2) 为何申请 CLP, 对 CLP 有什么了解吗, 知道我们主要是做什么的吗?
 - 3) 觉得自己抗压能力如何? 举例证明
 - 4) 用英文回答 对别人做过的最有帮助的事情
- 然后就是 location 的问题，这个就看大家住在哪个城市了。

问题都比较简单，建议大家对自己申的项目有一定的了解。

最后告知，如果电面过的话，manager 会在四月份联系面试。

祝各位好运！

2.30 GO 二轮电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 3 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2035975-1-1.html>

卤煮刚刚结束了 GE 的 go 财务实习生二面，由于卤煮坐标非上海，hr 姐姐就让卤煮直接电面了。卤煮自己感觉表现不太好，



interviewer 一开始就巴拉巴拉的给卤煮说英语，搞得卤煮措手不及，本来以为先中文再来几个英语问题的呢。。。



好吧，分享给干货给坛友们



经理首先让英文自我介绍，让后让我用英文介绍自己的实习经历。这两个卤煮都说的可以，因为提前准备过



。然后不好的来了，经理又用英语问卤煮为啥不选择审计而选择会计。。卤煮之前没想过这个事，英语就说的结结



巴巴了，感觉这个问题回答的特别不好。卤煮当时好像说了句审计有点 boring，然后经理就说那这份工作可能就有不适合你，因为会计比审计更加 boring。卤煮真是自作孽啊，然后卤煮又慌忙的解釋了一大堆。说没做过会计，希望尝试一下啊，go 的会计工作环境特别 open 啊等等。。不知道会不会因为 boring 这个词卤煮就毁了自己。。说完了后经



理又问卤煮沟通能力怎么样，用事例说明！然后卤煮又巴拉巴拉说了一堆，感觉说的还可以吧，毕竟是用中文说的



interviewer 接着问卤煮不在上海介不介意到异地，卤煮就说男生哪里都可以。最后 interviewer 问卤煮有没有什么问题，卤煮就问这个职位的发展路径，interviewer 就说是 accountant, senior accountant, manager 这种。。18 个月后有会的话可以 rotation。大概就是酱紫了！

也在论坛看了很多其他人的经验，算是记录一下回馈论坛吧！

2.31 年前网申 GO 财务实习生，年后上海面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 2 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2032157-1-1.html>

RT

楼主之前一直没有关注过 GE，以为 GE 只会招管培生，觉得楼主的资历并不够管培。。

最近通过同学得知 GE 在招财务实习生，打听下来说是在全球财务共享中心做 AP 那一类的，福利待遇还不错，

进入 GE 校园在线官方网站，觉得这是一个很人性化很 nice 的企业，不愧是世界 500 强。。

于是 2.2 晚上网申了“GO-财务-2016 届实习可留用”岗位，GE 的处理速度很快，楼主 2.3 下午就接到了 GE 的电话。。

HR 简单询问了楼主的毕业时间、英语水平和可实习时间后，就邀请楼主年后第一周到上海面试。。

我和之前那位同学都不在上海，而他却是电话面试通过后就被通知年后直接去实习。。

最后，最重要的一句：有和楼主一样年后去上海面试 GO 财务实习生岗位的小伙伴么？求交流~

2.32 电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2000801-1-1.html>

报的是 FMP，电面是先问了是否可以入职前实习两个月，是否可以接受异地轮岗，问了一下绩点，你对 GE 如何了解的，你为何应聘财务部。

然后问了几个问题，每一个用一分钟英语回答。

- 1 你如何制定了一个很高的目标并实现它
- 2 你个人的一些缺点
- 3 你面对有创意的感兴趣的东西，会如何去了解好像还有 1~2 个问题 记得不清了 囧

一开始说总时长大概 30 分钟，最后只用了 8 分钟，囧

2.33 无锡医疗 OMLP 二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1991633-1-1.html>

10.22

无锡来的座机，还以为是面试，八大问的稿子都端起来了。

原来只是预约二面时间，说本来想邀请来到无锡工厂，考虑行程不便，就改视频面试了~真贴心呀~

遥想一面电话面试的时候被问得一愣一愣的，居然能进入二面真是 RP 大爆发，祝自己好运吧，也祝大家都能拿到理想的 offer~

----- 分 割 线 -----

10.29

视频面试如约进行。提前五分钟发现网络出了 bug 吓得半死，囧，好在后来开热点用 pad 及时搞定，机智如我，哈~

首先要说明的是这是最后一轮面试，直接决定有没有 EID 的机会，这次无锡 OMLP 招 3 个 EID，实习之后最后转正的只有一个，之后再签三方。所以竞争是相当激烈啊，即便拿到了这个 offer 也不能掉以轻心。

面试过程除了英文自我介绍以外全部都是中文，没有之前想象的那么严格的英语要求。三个面试官，一个 HR，两个技术方向资历比较丰富的前辈。人都非常 nice，问题主要是针对简历上的经历来提问。HR 会问一些领导力、爱好之类的问题，两个前辈会针对你供应链相关的实习经历追问细节。细节的捕捉之精准深入，绝不亚于宝洁的二面。最后再问问工作地点的意向。

全过程一个小时，总体是比较轻松愉快的~

必须得指出视频面试和现场面试还是不大一样，媒介以及氛围（寝室、囧）的差异，会让自己精神状态和语言表述无法达到理想的状态.....可能头一次视频面试不大习惯吧~

头一次在应届生上发这么详细的面经攒攒 RP，也祝大家在职求季都能拿到 offer 哈！

2.34GE 电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1987067-1-1.html>

- 1.英文介绍自己
- 2.你曾经帮助别人的例子
- 3.你所做的艰难的决定
- 4.某个成员进度拖累整个项目你会怎么办？
- 5.如果你通过面试，毕业前能否来实习，每周至少三天

2.35GE 环境健康安全领导力项目（EHSLP） 经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 6 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1867602-1-1.html>

发现 GE 各种 LP 的面经，而关于 EHSLP 的几乎没有，就来填个坑吧。

不过也不奇怪，和财务、销售、供应链比起来，这是个太小的方向，GE 应该是国内唯一一个设置 EHS 领导力培训项目的公司，而且也是从 2010 年才开始，迄今这个 LP 的毕业人数也不超过 20 个。

EHSLP 每年招约四个人。

1. 简历筛选。标准不清楚，学校、专业、经历、英文水平应该都会综合考虑。
2. 电面。20-30 分钟。面试者是 EHS 部门的人，不是 HR。英文自我介绍后就简历内容提问。
3. 群面。8 人一组。至少有两组。我们组来自的学校都是 top5，研究生居多（只有两个本科生），均理工科，以环境类为主。环保主题的一个 case。50%左右淘汰率。
4. 单面。三个面试官，30 分钟左右。就自身经历、职业兴趣、职业发展规划问得比较多。50%左右淘汰率。
5. 大佬面。能进这轮基本十拿九稳。30 分钟左右聊天。专业背景、对 LP 项目的理解、将来轮岗的意愿、职业认识和规划等等。

很多同学被刷不是因为能力不够，而是职业发展规划与该岗位不匹配。

择业时如果按照 TOP 模型来分析自己的话，也许会少走些弯路。

T: talents——能力、专业、经历

P: passion——兴趣、兴趣、兴趣

O: opportunity——市场需求、机遇

三个圆交叉、个人都具备的那一块，就是他的 perfect job。

根据自身条件和兴趣确定求职目标，然后在个人经历中有针对性地去探索和准备（实习、实践……），也许会花去很长的时间和精力，但最终总会有所收获的。

第三章 通用电气综合求职经验

3.1 武汉 GE CLP 5.29 面试经验贴

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 6 月 1 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2153496-1-1.html>

第一次做分享的帖子，之前一直是一个不会去复盘的人，发现这样子真的不好，所以今天来和大家分享一下 CLP 的面试经验，也算是找到一个地方来认真的做一个回顾了~顺便积攒一下 rp，希望还有近半个月的时间，能去

到自己想去的暑假实习~（可能会有错字，打的太快了，也没有检查，见谅见谅哈~）
话不多说，下面进入正文：

1、网申：

记得当时是在官投递的 CLP 项目，对 GE 有了解的同学应该比较清楚啦，我选择了 CLP 项目是因为 LZ 是商科但是又不是会计啥的，想来想去只有这个项目比较适合我。可是呢，在投递之前我也是没有对这个有进一步的了解的，其实他是一个偏销售的岗位，当时说实在真的被它的名字给骗了一下~其实最主要的还是因为自己一直没有认真的去仔细了解来着。

网申笔试我记得除了基本的信息，就是两个开放性的问题，具体的问题就像宝洁的八大问，比如说你碰到过什么困难的事，最后怎么达成的巴拉巴拉巴拉。当时我投递的工作城市是广州，但是最后收到了武汉的城市邀请。

2、面试邀请：

收到邀请已经是在一个多月之后了，我收到了 GE 的面试邀请，但是邮件里面没有关于面试的具体信息，只有一个群聊的二维码。一开始我还以为是骗子哈哈哈，一直不敢相信来着，后面因为有认识的同学也收到了，所以自己就大胆的去。在正式面试的前一个周末，收到了 GE 完整的面试邀请，包含了面试地点，所需要带的材料。

3、面试当天：

我们的那一场真的应该是本来要有 12 个人一起群面的，但是最后不知道为什么就变成了 6 个人完成了这场面试。

关于这场面试我真的有太多的吐槽了!!!!

当天，一起面试的时候有武汉周边学校的几个研究生，但是我不知道为什么他们没有穿着正装，一个研究生女生竟然穿着露肩的上衣，另一个研究生也是穿着一件花色的 T 恤，还有还有，一个迟到的男生大摇大摆的穿着花裤衩就进来了。剩下的我们三个人，穿着正装，面面相觑。

不得不说，有些人真的是读书读傻了，职业礼仪没有之外，在整个讨论中完全沉浸在自己的世界里面，打断队友很多次，而且讲的都是些无关紧要的话，剩下的我们都在强忍着说着“这位同学，你说得很好，我们看看是不是能够先。。”心里各种 mmp！所以真的是要一个好队友真的很重要很重要，我的一个同学散场之后，直接说自己都要装不下去了，真想让她闭嘴。

整个的小组讨论不好，但是我们的结果竟然被面试官说是这么多场面试以来，人最少最乱，同时结果是最接近答案的。



“干货”分割

线



1、这个面试面试官十分随意，可能和他做销售有关吧，没有太多套路，上场直接让你来。没有网上说的一分钟英文自我介绍，面试官直接说，你们简短一点，直接介绍一下名字学校什么的。然后面试官介绍了 CLP 项目其实就是一个销售项目，你们自己要提前做好心理准备，还是要吃苦的哦。

2、面试的题目是一个关于 GE 医疗产品的销售，你作为一个 team 需要有一个营销策略，你有五分钟的时间看题目，讨论结束你可以向面试官问十个问题，也就是在这一部分，那个面试官一直不断的在 challenge 我们，他会说你的为题为这个题目没有什么意义，然后直接 pass 掉你，这个过程大家都有点尴尬，但是一定要记住你们的问题，一定是要高效率的，整个小组商量过能够统一觉得对结果有效的提问。千万不要某个人提了一个，组内的人都在否定，整体很乱！我们就是这样子被说了。

3、面试结束，面试官现场一个一个点评过去的，可能因为我们人比较少，他有时间去唠嗑。

他指出一个很核心的问题，他说——作为一个销售，你首先得知道对方的需要是什么！比如你去商店买东西，店员过来第一句话问你的就是，你好，你想买一点什么？接下来才是你要不要试一试这个？所以这个很重要！先搞清楚你要卖什么，你对什么做推销，其实这个也是案例里面给我们下的圈套。哈哈！面试官不让外传哒，我



都说出来啦

4、最重要的一点，我感觉这次面试是更加偏 result-oriented 一点的，平时无领导啥的技巧他根本不在乎，就是看最后谁提出的一个新的点子契合在了最终的答案上面。我们当时只有一个男生提了一个问题，稍微有一点沾边，尽管面试官说他是运气比较大，但是还是让他进了，马上他们就小谈话了一会，具体就不说了，朋友隐私啥的~

5、想起来了，本来我投的是广州，但是他把我放在了武汉，我就有问面试官，进了下一轮的怎么办，他说异地就会进行视频或者电话面试。结果当天听我的朋友最后和面试官聊天的时候意思就是在武汉当销售。所以如果你们真的自己选定的城市，最好还是去相应的城市吧。我记得我是周二面的武汉所，其实周三有广州所，现在在写这个帖子的时候突然觉得好好后悔啊、我不喜欢武汉这个城市，如果当时改去广州，可能真的会面试的开心很多，会更正式很多。

好啦好啦。第一次分享有点多的废话，希望大家有问题的可以沟通交流，我自己呢是想在互联网进一步发展，有想交流的小伙伴也欢迎私信大家交流一下经验好了~



好了好了，我溜啦溜啦，希望这是一个神奇的网站，给我来点好运

3.2 上海 fmp 申请小分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 6 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2105551-1-1.html>

5 月底其实是抱着随便试试的心理，投了 ge 的 fmp，因为当时看起来 ge 并没有进行大规模的 fmp full time 招聘，大家投的也基本都是 eid 的项目，所以没想到后续会接到电面和面试，下面就来说一下总体流程吧。

电面：大概在申请两天之后接到了 hr 的电话，一个声音很有活力的妹子，简单问了问我的留学经历，实习经历，然后很完整的介绍了一下 fmp 项目的情况，说会帮我把简历递上去，如果最后 manager 或是 cfo 有兴趣的话会找一天让我去公司笔试+面试

笔试+面试：等了大概有两周吧，其实当时差不多都已经放弃了，因为一直没有消息，但是突然接到电话让我下周去面试还是很开心的。25min 的笔试，题目不难，但是考的是财务的专业知识。接下来就是一个多小时的单面啦。manager 们人都很 nice，也不会给特别大的压力，面试主要像是朋友之间聊天一样，主要是 behavioral questions，并没有太多专业知识的问题，但是我还是觉得我有些问题回答得不好，而且最后还忘记问大概多久会



出面试结果了 面试官特别贴心，怕我找不到出去的路还专门把我送了出去，比心！！

所以基本流程就是这样啦，现在到面完也已经一个多星期了，等结果等的还是很焦虑，听说好像当时也有一些其他的小伙伴去面试，如果有一起的小伙伴可以留个微信哦，希望应届生这个神奇的论坛能让我们早日拿到 offer 啦！

3.3 GE 医疗 西安 CLP-EID 暑期实习生 一面和二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 5 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2103161-1-1.html>

在应届生上看了这么多面筋，确实在面试的时候也受用很多，所以今天特来此地发贴，回馈下各位童鞋们。



我报的是 GE 医疗的 CLP 暑期实习生项目

先说说网申吧，从 3 月份开始就开始让网上投递简历了，然后各种网上宣讲会，又是各种微信群宣传，好嘞，

咱也兴冲冲的各种看各种听，就等着他简历收完，给咱面试呢，结果呢，这 GE 完全没有任何面试的消息啊，这

一等过了基本两个月了，咱也把这事忘的差不多了。可前几天，我正在食堂打饭呢，这饭还没到嘴里呢，突然来了个电话，让我后天早上去西安办事处面试，我一听愣了一下，小哥我早把这事都忘了，也没收到邮件通知，然后电话那边的 MM 说面试之前会给你发个邮件确认你的面试意向及地点什么的类似一个问卷。我说咱没收到啊，然后 MM 说可能被拦截了，我突然想起来，当时为了装逼咱用的谷歌邮箱，这玩意时不时需要翻墙才能查看，我觉得麻烦，所以一直没打开过，吃完饭，回去看邮箱里确实有份面试意向的问卷邮件，不过是三月份的，早过期了，心想管他那么多，既然叫咱去面试，那我就提起裤子，大胆去面好了。

补充一点，在网申和现场面试之间的这段时间内，会有一个电话面试，小小的筛选一波，主要问些基本的问题对 CLP 的了解，英文的自我介绍，英文介绍家乡这种，不是很难。提前准备下，一般都能过。

好了，我说说一面的情况，一面是群面，通知我的是早上 8.45 到 GE 的西安办事处，咱由于之前没怎么出过门，所以对那边不了解，早上 6 点就起床了，折腾了下，约了个顺风车，到他们那边才 7.30，然后就开始等啊等（这里建议筒子们提前去哈，早点去面试官看见你这么积极，可能会留个好印象），然后陆陆续续的就有一起面试的来了，其中 6 个 XJD 的，3 个 XGD 的，研究生居多，我们 9 个人就进去群面了，面试官看我们是第一波，觉得我们可能还迷糊着呢，所以就给了我们一套简单的题，主要是讨论市场销售策略的，具体题目就不讲了，没什么意义。然后就是正常环节，大家先进行自我介绍，中文和英文的都可以，不强制要求，其中要谈到**你为什么选择 CLP**。好，这一轮下来，只有两个人又英文介绍的，其他人都用的中文，当然小哥我也用的中文，虽然提前



准备过英文的，但是不想装逼，怕 hold 不住。所以还是老老实实的中文，而且我的中文自我介绍很一般，一点都不出彩，不过就我面了好几家的经验，群面的自我介绍能出彩最好，要是一般的也没关系，主要还是看你后面是否能在团队中发挥作用。这自我介绍环节完成之后，咱们就进入整体了，讨论方案，小哥我还是用老套路，默默的拿出了手机，打开了计时器，期间有个女生带了手表，说她来计时，然后我说我来吧，我已经开始记了（我用的是手机，当然比你那个指针表要准啦），不过也觉得挺过意不去的，那个妹子人也是超级好的那

种，不抢，不好斗。刚开始讨论，对面坐的 XJD 的帅哥，就主动发言了，给我们说咱们怎么发表意见，让我 5 分钟报下时，看来他是想当 Leader 啊，那能怎么样呢，你来就来吧，我反正也不愿碰屎罐子，接着就开始讨论，每个人先发表意见，由于我们只有 9 个人，虽然面对面坐的，但是没分组，不用撕逼，大家就好好讨论出方案就好了。在那个哥们的指挥下，我们乱七八糟的讨论完了，期间轮到我发言的时候，我说的也很一遍没有什么亮点。。。。这里不得不提的是，我旁边的那个 XJD 的 MM，身材特别好，全程特别能说，表达能力非常强，基本上和刚开始的 XJD 的帅哥，把握整个讨论的节奏，而且我个人感觉那个 MM 表现的也很好，能一直说个不停，最后也是她做的汇报，但是万万没想到，她最后被刷了。。。。群面就是这样，5 分钟看题，20 分钟讨论完成方案，然后向



面试官提出 10 个关于方案的问题，接着 5 分钟汇报（那个英文单词我不太会拼，不好意思）。对于小哥我的表现，整个过程中话可能不是最少的那一个，但也是倒数前三少的，而且表现的很一般，只是默默的在那计时，没有什么其他额外出彩的地方，就老实本分的坐在那，跟着节奏。但最后整个过程表现的很活跃，表达的也很好的那两个 XJD 的 MM 和帅哥，在最后却被刷了，反而最后进的还是我们这种中规中矩的默默的发挥自己作用的人进了。所以说要和你面试的企业的文化和风格对味，像如果面 HUAWEI 和 CVTE 这种公司，那前面那两位肯定能过群面。面试中一定要发挥自己的作用，小哥我到目前为止，群面一般都做 Timer，不抢，一来就默默的把手机拿出来，等团队要开始讨论方案时，你说你已经开始计时就好了，但一定要做好 timer 的职责，该提醒就提醒，控制好时间，要不然坑自己坑团队。

还有面 CLP 群面最重要的一点就是，在最后面试官会问每一个人，你们以后确定要做销售了吗？当问到这时，你一定要十分坚定的回答是，哪怕你以后不想做，你也要回答是，毕竟你来面试就是想拿个 offer，以后做不做又是另一回事。在我们之后的那一轮群面 8 个人只进了 2 个，他们过的人就是说，当问到这个问题时，他们组当时有人含含糊糊，有人说不太想，你这不是找死吗？以后不管什么面试，你只要去了，问你类似的是不是想加入该公司和做改岗位是，你一定要表现出强烈的愿望和坚定的想法。群面差不多就这么多，大家一定要找准自己的角色，发挥应有的作用就好了。



再说二面！对于 CLP 而言。二面是在群面之后，这点我看论坛里没有强调。这里我想说，首先是群面，

群面完了之后把我们叫到另一个地方等群面的结果，然后过了大概十分钟，会有人来通知入围二面的同学。其他没过的同学，很遗憾你们可以回去了。然后入围的人，你就等着二面吧，我们当时后面还有一轮群面，所以我们

等了很久，但中午，贴心的 GE 工作人员给我们订了盒饭，还是挺不错的 。吃完饭后，我们早上一共有 17 个人，有 6 个人进入了二面。

二面大概每个人持续 20 分钟，进去后，就两个当时群面我们的面试官，也就是 2 对 1，不会让你自我介绍，而且就我们每个同学面完二面后回来后的简短交流，发现二面每个人问的问题基本不同，但会根据你一面时，你自己说的一些情况问你，所以一面的时候不要乱吹乱盖，否则二面你说不清楚，就是给自己挖坑嘛。小哥我一面没怎么说话，所以面试官也没怎么就我一面的情况展开，问了我简历的一些东西，比如你的这段经历遇到的最大的困难是什么，出彩的地方是什么，你自己想好再答，也不用太着急。还会为你和销售和市场的相关问题，不难，都是主观题，老实谈自己的理解就好了。还有些其他的问题都是根据你个人问的，比如工作地点等，每个人的情况不同，问法也不同。最后让你题几个问题，你事前准备一些简单的问题就好了。还有一点我们整个面试的过程中基本没用到英文，可能是 CLP 这个项目对英文的要求低吧，但在这里我还是建议大家准备一些基本的英文的材料。不怕一万，就怕万一嘛。

二面的整个过程，我变现的也就一般，自然真实，谁知道能不能过呢，谁也摸不着他们的选择标准。

二面后告诉你回去等吧，一个星期后出结果。然后小哥我就屁颠屁颠的滚蛋了。



以上情况仅供参考，只针对我参加的西安地区的 GE 医疗的 CLP 项目的面试，其他部门其他城市情况不同，要准备好自己的准备。

3.4 通用电气杭州能源和桐庐医疗 OMLP

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 5 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2102316-1-1.html>

第一次写面经，记录下第一次正规面试的过程，虽然都挂了  哈哈希望对后面的人有帮助吧！

杭州能源：整个从笔试到电话面试到群面的时间很长，耐心等待吧~

笔试：一开始是在网上网申的，发了笔试的链接，不限时间的 open question，大致就问对 GE 的了解，为什么选择 GE，对 OMLP 的了解，对精益生产的理解，举一个生活中精益生产的例子。大致就这几个问题。

电话面试：hr 姐姐很友好的，不知道这轮刷不刷人，感觉是没有，因为我身边接到电话的都去面试了，问题就是自我介绍，中英文都准备下吧，然后就是一个英文问题，我被问到的是介绍家乡，之后就是随便聊聊很轻松的那种，跟笔试问题差不多，问了精益生产的问题，有什么看法，还说后面面试会涉及到，要提前了解下，事实证明

后面面试好像也没问到 

一面：然后 GE 杭州能源公司来我们学校开了个小型的宣讲会，本以为会爆满，结果就 20 几个人，大致介绍了下公司和 OMLP，不是很正式的宣讲会，后面安排了面试，分了 20 几个人三组进行单面，其他组的情况不太了解，我们组的面试官是在轮岗的 OMLP 两个学长，人很好也很友善，整个面试就跟聊天一样，自我介绍，问了一些关于简历的问题，最让我吃惊的是，两个面试官看到我有博世的实习经历之后一直在说 GE 杭州工厂没有博世的工厂好，都说工业 4.0，我们估计也就 2.0 吧 balabala 说了一堆，之后还问我为啥想来 GE，工厂环境很不好 balabala，我心想这两个学长真实在.....总之没感觉在面试，就像聊天一样，最后问了个英文问题就没了。其他两组的面试官都是 HR，有的是问的英文自我介绍和一些问题，外企嘛，英文问题必然会问到的，还是准备下，不过都没有问专业的问题，像之前说的精益生产的问题.....也没有问，其实没太懂他们怎么筛选的，有一个挺优秀的同学挂在了这一面，他对 GE 很了解，准备的也挺充分的，但居然没过，还特地去问了下 HR 原因，结果 HR 说你太优

秀了，你应该选择更好的 

还有的呢，据说面试官也问啥简历，就问了自我介绍，对 GE 的了解之类的，感觉完全没展现自己的优势，结果却过了.....

所以说啊，面试也是靠运气和缘分的吧，尽量展现自己就好了，你也不知道哪些点就打动了面试官，总体感觉 GE 会比较喜欢那种踏实、稳重的人

二面：是群面，一开始看到的面经都是先群面后单面的，结果这次反过来了.....群面是在杭州能源工厂，总共两个小时左右吧，半个小时参观工厂，一个小时的群面，然后大概半个小时的游戏（我们是用纸搭尽量高的塔）那天去群面的有 14 个吧，男女比例差不多 1:1，分了两个小组。给了一个背景介绍，在这个背景下有三个英文 case，有点记不清楚是 20min 还是 30min 讨论了，读题 15min，5min 汇报，中英文不限，我们就是全称中文讨论+汇报，我们组是分成了三个小组进行分别讨论，其实这种形式不太好，很容易造成问题理解不全面，我们组就出现这个问题了，因为只有两三个人再看那个 case，其他人补充也不充分，不利于讨论，建议大家最好不要这样做。case 是关于供应商和物流的问题，表述的很简单，都能看的懂，没什么专业词汇之类的。

最后汇报的时候注意：语速要慢一些，我就是一紧张就容易语速变快；表达简洁清晰；注意与面试官的眼神沟通~如果不是最后的汇报人，在面试官问有没有补充的时候最好能去补充下，当然在逻辑思维清晰的条件下，不然就不要啦，其实面试官没有再看谁说的多，说的多好，更多的是在观察你这个人的性格气场符不符合他们公司的



标准吧，我们组说的多的并没有进

桐庐医疗面试 OMLP

然后再磨叽一下桐庐的，这个我其实没有申请的，因为身边的同学有投的，就跟着过去霸面了，GE 好像不太喜欢霸面的，当时宣讲会得到时候，有三个同学去霸面，之前没有网上申请杭州的岗位，结果都没有过.....所以去之前也没抱希望，跟一起找实习工作的小伙伴拼个车就过去了，顺便去桐庐逛一圈哈哈~

桐庐这个说起来也是有点搞笑，我们一起过去的四个女孩子，有一个呢是网申之后被通知，她杭州和桐庐都有投，拿到了杭州的 offer，然后接到桐庐的电面，通知去面试，这个流程还是挺正规的，恩，电面内容跟前面差不多；



另外两个女孩子呢，是在我们学校 BBS 论坛上看到的帖子，就发了简历，可是后来发现那帖子是去年的 but 在面试前一天收到了面试通知（也就是说他们也没有收到电面就直接去面试了），就这样我们四个搭了个顺风车就过去了.....

这次面试的是十个人，就一个大组群面.....当时的内心有点崩溃，其实自己不太擅长群面的，人一多感觉更说不上话，这个面试全称 HR 在说英文，自我介绍英文，要求专业，毕业年份，兴趣爱好，算是简单的。然后使中文 case，5min 阅读，一个背景介绍下面 5 个小问题，20min 讨论，最后选出 5 个人分别回答问题，要求两个问题用英文汇报。两个面试官，一个 HR

谈论全称中文，我们是一个关于某公司与电路板供应商、原材料供应商的问题，大致就是如何与电路板供应商沟通？不能及时供货怎么办有什么建议和想法？延迟交货，怎么跟客户沟通？有什么创新和技术能够代替电路板以改善公司目前的问题？.....一个人可能没思路但是大家一讨论就有思路啦，所以面试题目不可能一样的，就是看一下题目的类型吧，case 还是比较偏实际生产的~

我们组最后汇报选问题有点抢，大家都想答简单的问题吧，我一个打酱油的就没敢抢，不过大家面试的时候还是应该表现自己的，最好可以英文回答啊，这样就没人敢和你抢了哈哈

本来说是群面之后，可能会有单面，结果群面之后，等了十多分，HR 出来说没有单面了，你们可以回去了，等通知~这个面试就结束了.....这种群面定胜负的面试也是心累，群面中其实很难完整的表现自己，可能面试官身经百战？一眼就能看出你这个人适不适合他们工厂？

目前还没有任何消息，不过霸面的估计也没戏，据说有一个杭州一起面试过的女生打电话给桐庐的 HR 问可不可以霸面，HR 告诉她面试的题目都是跟杭州的一样的，不用来了，她就没来，我是人都来了，她也不好意思让我在



外面等吧 哈哈，所以还是感谢那个 HR 姐姐让我面试，哦，对了她还是我老乡.....不容易在桐庐碰到一个黑龙江人哈哈！所以啊，大家想去 GE 的还是要正规渠道申请，不要霸面啦，当然涨涨经验是好的..... anyway，第一次面试就这样结束了，还是有点收获的吧，又多了解了传统行业一点点.....面试没想象中那么难，



面试前准备的内容也都没咋用上，全靠临场发挥，用 hr 的话说就是 be yourself 可能这就是 HR 想要的效果？所以说找工作真的是个双选的过程吧，有很多好公司，但并不一定适合你啊（大概是在自我安慰哈哈）~一下子墨迹这么多，最后希望大家都能找到适合自己的，自己又喜欢的工作吧~也得包括自己，毕竟还是个 0 offer 的无业游民哈哈

3.5 5.12 北京 healthcare 群面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 5 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2102314-1-1.html>

本人在青岛读书，回来好几天了，想着还是写点啥吧。经历比较惨痛。

一次惨痛的经历，跟大家分享一下，希望对大家能多多少少有点帮助吧.....

我申请的是通用电气集团下边的 healthcare 集团的一个 OMLP-EID 项目。

先给大家介绍一下流程吧（大部分企业都采用的这种模式）：

3 月 2 号开始网申，网申的条目比较多，包括个人信息、校园经历、实习经历、对企业认识、为什么要申请该岗位等。没有要求上传简历，系统自动根据你填写的内容生成简历，所以填写的东西要有针对性，要仔细考虑，慎重填写，我大概用了十个小时左右吧，填写完成的。

之后是两轮电话面试，第一轮是三月底，上海通用电气总部的电面，第二轮是我申请的北京公司的电面。都是中文加英文面试。个人感觉电话面试还是比较好准备的，现在论坛、bbs、知乎等平台上找一些面经，多做准备，等电面的那段时间，我准备的纸条天天揣在口袋里，因为电话随时可能会来，我的第二轮电面是在篮球场进行的...问的问题基本上都是我准备过的，所以电面还是比较顺利的。四月中旬收到了右键，要我去北京总部群面。

群面的过程就比较难堪了...一共两组，每组十二人，我所在的组 6 个清华、3 个北大、两个中科院，。群面一共是两个小时，先是 HR 对公司和 OMLP 项目进行介绍，在这期间要做名牌（双面），前二十分钟轮流做自我介绍，我是把每个人的一些特点记录下来了，如果想接下来抢 leader，我觉得这个还是比较重要的。这个时候已经有人开始抢 timer 了，明显感觉到 timer 应该是身经百战的，时间的把控，语言的使用，包括后来辅助 leader 推进讨论，全程表现近乎完美，后来他也是第一个确定进入下一轮的；自我介绍完成后开始进行案例阅读，20 分钟，一共四个材料，9 页 A4 纸，英语真的是硬伤！！！！我是从后往前看的，因为我知道我肯定看不完，倒不如先看最后一个，如果大家都没看完，我还可以做点补充，事实证明有点作用，最后大家对第四个材料都表示没怎么看完。主持人全程用英文介绍规则，案例分析材料也是全英文的，一共给大家 45 分钟讨论加上汇报，所以要分组讨论（这是我没想到的，我以为会是一个大案例，这样分组讨论其实 leader 的作用就显得不那么大了，相反三个人的小组里边会有一个小 leader 主导），四个案例有两个用中文讨论加汇报，有两个用英文讨论加汇报，我只能选择中文讨论加汇报的（无奈状），四个案例两个是决策型选人和选合作公司的，另外两个是解决问题，提出建议方案的。我的小组的题目是一个投资问题，组员里有一个在德国奔驰研发中心实习过，实际工作中遇到过

类似问题的，所以他对问题的把握很到位，我只能抢了小组里的 **timer**，做了时间分配和时间提醒。另一个是个女孩，口齿伶俐，做了最终的总结和汇报。每个小组后边站了俩 **HR**，仔细听我们说的每一句话。最后我们小组的方案做出来了，**HR** 给了点评，算是四个组里边最好的吧。然后我们组奔驰哥也进了第二轮了，剩下的人一轮游了。这就是整个过程吧。

再谈点我的一些收获吧：

第一． 英语！！！！人家的英语说的，跟母语一样，阅读材料的时候，我还处于迷糊状态呢，人家已经把案例解读的差不多了；

第二． 严格按照人家的要求，时间上邮件上通知是一点半开始面，一点左右几乎全到齐了，但是有一个女孩儿因为中途出了点小意外，已经开始讨论案例后五分钟了她才到，但是她的表现也非常好，很快进入角色，对她们的案例提了三个非常重要的点，**HR** 最后说其实要在他和奔驰哥之间选一下，但是她迟到了选了奔驰哥，

第三． 一定要多刷面试经验，通用的这次群面是我的处子面，面试过程中会明显感觉到其他人有丰富的这种面试经验，套路很清晰，淡定自若。

第四． 现在的群面趋向于这种分组式的，建议大家也多了解一下。抢 **leader** 的风险太大，除非你对问题有百分之一百二的把握，能 **hold** 住局面，我个人感觉最好不要冒这个险。然后就是不要抢角色。不要不说话也不要随便说话，要锻炼自己分析问题，解决问题的能力还有逻辑思维，我觉得这点要多参加群面来锻炼。

第五． 抓紧一切时间去充实自己，真的看到了和人家的差距，不是一点半点，当然这也和学校大环境有一些关系，这次面试我也就是抱着学习的态度去的。还是很有收货的。

瞎写了这些乱七八糟的，希望对大家能够有一星半点帮助吧。大家有什么想问的可以私聊我。。。。欲哭无泪。。。。。

3.6 浙大牛人 GE 实习面经+经验【转载】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 5 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2101752-1-1.html>

回馈一下 Intern 板吧，去年找实习的时候帮了我不少忙，希望今年的同学都能申请到一个自己很满意的实习。

1. 申请实习和面试经历

能拿到 **GE** 的 **offer**，不能不说是一种缘分。因为出国的事情在 3 月份就定下来了，而申请麦肯锡的失败也让我对在国内申请实习感到心灰意冷，所以对以后开始的 **GE**、**Shell**、和 **DOW** 的实习申请抱着一个比较无所谓的态度，特别是 **GE**，因为开始得比其他两家晚，得到我的关注就更加少了。跟它的结缘开始与我室友要求我帮他写 **GE** 的 **cover letter**。因为我们出生电气类的工科生，所以都对 **GE** 这个我们专业内的神企抱着崇敬又憧憬的心情，我一个决定读研的室友也忍不住诱惑，想要尝试一下。苦于对申请企业没有经验，而恰好我在申请麦肯锡的时候已经写过一封，所以让我帮他修改一下 **cover letter**。虽然自己不是太在意了，但是朋友相托两肋插刀，于是把他的情况结合我的一些想法写成了一份针对 **GE** 的求职信。写完以后惊奇的发现，这封求职信在稍作修改以后就可以被我使用了。于是稍做了修改，跟他一起把简历投入了 **GE** 的筛选系统，此时是 4 月初。

转眼半个月过去了，杳无音讯，偶尔从浙大 BBS 里面看到有人说已经接到 **GE** 的电面通知，而 **GE** 浙大宣讲会一步步走近，想来希望不大了，也就更加加紧得准备去印度的各方面事宜。

GE 浙大宣讲会当天的早上 7:20, 还在睡梦中接到一个 021 的电话, 似梦似醒中收到了第二天在国贸大厦的组面通知。于是当天晚上赶去玉泉永谦听 GE 的宣讲会, 提了一个关于 GE 以后在中国发展可能碰到的屏障的问题, 以及询问他们的解决方法。他们的回答是人才本地化。当时看着 800 个座无虚席的永谦剧场的座位, 实在想不到我会在这 800 个, 甚至更多的人中脱颖而出成为当年 GE 在浙大招的 6 个实习生中的一个。第一轮面试当天, 16 个人一组进入国贸大厦的会议室开始群面。这一天一共有 4 个这样的小组, 1000 多份简历换来了 64 个人侥幸入围。我这一组 13 个研究生, 3 个本科生。组面现实一圈下来每个人一分钟的自我介绍, 语言自己选择, 但是面试官暗示在 GE 这样一个国际化大公司英语是必备工具, 因此从第一个人开始大家都用的是英文。自我介绍完以后, 面试官发给我们每人一个关于择业和待业的案例, 让我们看后思考 3 分钟以后, 每人用 3 分钟的时间给我自己对这个问题的看法。这个进行完以后面试官让我们把 16 个人的意见统一成一个意见, 然后找一个人做 Presentation, 我们最后选出了一男一女进行最后的总结。全部进行完以后面试官通知我们回学校等通知, 如果有人进入下一轮的话在中饭之前会通知, 然后下午再过去面。

和几个面试认识的同学一起打车回学校, 刚进寝室不出意料得接到了第二轮面试的通知, 时间是下午 2 点, 我 1 对 2。问了一些很 general 的问题, 类似于最大的成就是什么, 有没有碰到过不如意的事情以及解决方案, 为什么选择 GE, GE 为什么要选择你。这样的面试完全建立在对自己和应聘公司的双向了解下。我觉得如果每个人在面试前都对自己有一个准确的认识, 并根据此认识对自己进行一个正确的定位, 而这个定位又正好和应聘公司的要求符合, 那么这个面试大多数情况下是能通过的。

总结一下我觉得在这个面试中做得比较好的地方:

1、很好的时间观念。在组面的自我介绍已经后来的案例分析过程中, 基本上除我以外的所有人都出现了超时现象, 而我没有。特别是在这种 16 个人一组的大面试中, 一轮听下来面试官已经很累了, 如果这个时候你还超时, 就会给面试官留下很不好的印象。

2、表达清楚, 观点鲜明。这一点表现在对择业还是待业这个问题的讨论时, 我分条列出了我觉得应该择业的理由, 有理有据, 逻辑性强, 虽然说内容并不多, 但是已足够让面试官信服。相反有些同学洋洋洒洒得说很多, 但其实很多内容是多余的, 这样下来就容易给面试官罗嗦、观点不鲜明、逻辑感不强的印象。现在每个企业都追求效率, 如果一个 1 分钟能说清楚的问题, 你要 3 分钟才能说清楚, 就算你言辞华丽也不会得到重视。

3、对自己的兴趣和能力有比较清楚的认识。其实公司最想听到的就是你为什么觉得你能为公司创造利润, 而这个问题归结下来就是你为什么觉得你能胜任这个职位。而我清楚得回答了这个问题。

4、处变不惊, 成大事者之气。面试最好说到底是对人的印象, 没有硬性的评分标准。所以你用你泰然处之的气质以及聪明的应变征服面试官才是最重要的。让对方觉得你成熟、有想法、对问题能提供合适的解决思路。2 个星期后, 一直没有再接到 GE 那边的任何消息。又在我心灰意冷的时候 HR 打来了一个电话做最好的电话面试。问题还是那些问题, 差不多进行了半小时, 然后通知这周末给最后的通知, 当时是星期一。这是一个及其难熬的星期, 期间收到了陶氏化学的拒信。因为在面完陶氏以后感觉很好, 觉得应该没问题的, 但突然发现浙大去的 4 个人, 2 个人拿到 offer 了, 而这里面没有我的时候很失落, 而那天正赶上强化班聚会, 晚上喝得烂醉, 一直睡到第二天中午三点。起床后, 刷牙洗脸, 刚刚弄好, 接到了 GE 的电话, 高兴溢于言表。

2. 实习总结

2007 年 7 月 16 日正式开始在 GE 消费者与工业品集团上海总部的实习。被分配到了 Marketing 部门, mentor 是 lily miao。她是 GE 消费者与工业品集团亚太区的市场咨询经理。我在她手下主要做 GE 消费者与工业品集团在亚太区的竞争对手调查, 内容包括对 ABB、施耐德、飞利浦、西门子、欧司朗几家主要工作的 2007 年半年销售情况、新产品开发情况、兼并情况已经全国设厂的信息做一个全面的搜集的工作。这个任务看似很简单, 只要在对方的网站上需找相关信息然后做成 work 文档, 再做成一份 20 几页的 ppt 就完事了。但如何尽可能全, 尽可能快得去搜集这些信息却是一个大难题。于是我采用了以下几个方法去使我的工作更加有效率:

1、绘制网络地图, 把内容归类, 去过的地方尽量不去第二次。

- 2、跟销售沟通，直接获取第一手资料。
- 3、从侧面取得需要的数据。比如说要查松下电冰箱的销售额。因为松下电冰箱在全球市场占的份额很小，所以在网上很难找到相应数据。我就先找出海尔冰箱的全球销售额和其市场份额，然后以此算出全球电冰箱的销售额，然后再乘以松下电冰箱的市场占有率，以此得出我们想要的数字。

第二个任务是帮助我们的 **Marcom** 经理做一个 **GE** 和雷士照明合作协议签署仪式的展会。雷士照明现在算是国内最大的一个照明器具的分销商和制造商了，**GE** 与他们的合作主要是想利用他们的渠道，而雷士照明利用 **GE** 的品牌和为其提供的宣传费用扩展其在国内照明行业的影响力。

我在这个项目里面的任务主要是：

- 1、联系宾馆预定晚宴场地和安排与会人员的入住。
- 2、联系广告公司制作关于 **GE** 和雷士照明合作的宣传品已经会场的展板、易拉宝等物品。
- 3、与雷士照明沟通，协调他们经销商的上海行程安排已经其他的一些物品交接。这个项目做下来，觉得自己与人协调的能力得到了一定的提高。特别是在协调雷士照明和 **GE** 的关系这方面。那个星期正好 **Marcom** 的那个经理去成都出差，我的 **mentor** 又在参加培训，我一个人在办公室里接雷士照明打过来的电话，期间涉及到一些费用上的争执。雷士那边想趁 **GE** 这边的经理都不在，在这笔费用到底该由哪方来承担之前，迅速把事情敲定，然后再把这笔费用推给 **GE**。我在其中起到了拖延他们的作用，比较好的保护了 **GE** 的利益。第三个任务是帮助 **GE** 消费者与工业品气团翻译其针对亚太区的网站。这个项目是和澳大利亚人合作，他本人在悉尼，我们通过邮件和电话沟通。在做这个项目期间给我最大的感受就是一方面对于 **html** 语言有了基本的认识，能修改一些简单的表格；另一方面就是觉得这个名叫 **rudi** 的澳大利亚人对于帮助实习生很热情。在我有技术方面的问题时，他不是帮我解决，而是在网上耐心得给我讲解应该怎么解决，有时候一个问题解决完了，抬头一看，我们已经打了 5 页的字在讨论了。这种授人以渔的做法和对我的耐心教导让我受益良多，也充分感到了 **GE** 这家公司的人性化和对员工的关注。

一个半月做下来收获还是很多的：

- 1、体会了所谓的上海的白领生活。生活是很艰难的，特别是在我们职业刚起步的阶段，微薄的收入要支持我们住房、吃穿和较高的交通费。
- 2、体验了 **GE** 他的管理模式和办事风格。**GE** 是最最传统的美国公司，办事严谨，注重效率和结果，经理对你做的不好的地方会直接提出，而且有时候言辞会比较激烈。但这都是从效率出发的，工作的时候大家都很忙，需要你很快很好的把事情做好，至于如何提高需要你在下班后自己总结。**GE** 是家很大的公司，跨了多个行业，从工业品到能源到媒体到金融 **GE** 都有涉足，如果能有效利用的话是一个很大的平台。但是它也有很多不好的地方，比如说在 **GE**，**HR** 的地位特别高，我们最后的职位不是由我们的直接上级经理和而是由 **HR** 定下来的，我觉得这样的制度会在某种程度上让员工不能在它最擅长的职位上发展，而对其表现的评估难免出现不够深入的情况。另外就是同样以培训闻名的公司，在对大学毕业生的培养上，**GE** 与宝洁相去甚远，**GE** 更加注重对有经验员工的招聘，招过来直接用，而在大学生这一块，做的事情相对琐碎和低层，不像宝洁提倡 **Early Responsibility**。
- 3、接触了几乎 **Marketing** 的全方面，除了 **Channel Marketing** 没有接触到以外，其他诸如信息搜集、展会、网站维护都有所尝试。在做这个实习之前觉得自己的对 **Marketing** 很感兴趣，但是做了以后发现在没有 **sales** 基础的时候直接做 **marketing** 是比较虚的，而且因为对产品已经消费者的需求不是很了解，常常感到目的不明显，无所适从。这个发现也让我在后来的全职求职中更多的关注销售方面的职位，应该说对我的人生起到了一个很大的提点作用。
- 4、结识了一帮好朋友，他们来自上海和广州的各所大学。因为以后我们很多潜在的发展机会很多都是蕴藏

在接触的人中，所以这帮朋友无论是在生活上还是在以后的工作上都是我很大一笔财富！

3.7 GE EID 求职经历【转】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 5 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2101524-1-1.html>

GE EID 求职经历——申请篇

- 4 月初，我在 Job 板看到 Andyfu 发出来的 EID 招聘通知，之前我已经对 GE 非常期待，并参加了去年的宣讲会，去了解了一下 GE。在看到通知后，马上打开那申请页面尝试一下，结果老是打不开。后来才发现我很无知，以为 GE 中国的主页上申请职位就不用代理，事实证明要代理的。我缓了几天就开始提交网上申请。在搜索广州地区的职位时，发现只有 C&I Sourcing 的 OMLP 以及 GE Plastics 的 IMT 或 CMT 这几个职位。由于我对营运方面非常感兴趣，所以我毫不犹豫地申请了 OMLP 这个职位。简历用以前做的版本，没有怎么改进，总之就是毫无特色。
- 五一期间，我发现自己之前的简历没有说明 GPA，也没有说明排名什么之类的。其他一些经历和奖项，课外活动也大多是罗列性质。这样肯定会被鄙视的，结果不出我所料，C&I Sourcing 最后还是鄙视了我，没有通知我去面试。五一期间把简历精心修改了一下，中英文各一页，并较好地把自己的优势之处 show 了出来。英文是中文的补充，而不完全是翻译，两页都能比较好地体现自己，而且使用了很多数据说明，去掉了所有虚幻的词语。这样的简历+英文 Cover Letter 都准备好了，我认为是时候再投一次，就给 Michelle.Xie 师姐发了邮件。
- 由于担心附件形式发简历可能会被过滤掉，就特意去选择了*htm 格式发送简历，这样 Michelle 就可以在邮件里看到我的简历。但她回信来说，我发的格式她打不开，希望我再发一次*doc 格式的简历。这时我如当头一棒（后来 Michelle 也在宣讲会说了简历的格式问题），幸亏 Michelle 看到了我的网络版简历，愿意再给我一次机会，要么我可能连自己衰在哪里都不知道。
- 在求职过程中，第一步也是非常重要的。为了提高自己通过海选的几率，我认为一定要把握下面几点：一、去了解该企业；二、了解自己所申请的职位；三、简历要能体现出自己的特点，要能围绕招聘企业的要求来阐述自己的特点；四、Cover Letter 就要说明自己为什么能申请该职位，自己对该企业的向往，以及自己的一些能力等等；五、投送简历，如果不是网投的话，附件还是选择*doc 或*pdf 格式的好，除非有特别要求，才选用*htm 格式。细节决定成败，希望自己以后能更注重这些细节，希望这些也能给大家一些提示。

3.8 GE 通用电气 OMLP-EID 无锡面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 12 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2082742-1-1.html>

过去了那么久现在终于稳定下来啦，从应届生这里得到很多小伙伴的帮助，LZ 决定也写份面经回馈论坛，希望对后面的小伙伴有所帮助~

LZ 背景，上海某高校工科专业，有过精益生产相关实习

【网申】

准备好一份简历，把自己的个人信息按要求复制粘贴进去就好啦。需要注意的是，基本信息（姓名、学校、专业、毕业时间、邮箱、手机）一定要填全，而且信息一定要准确！后期接到面试通知等消息都需要邮箱什么的，一定要核对清楚了啊。

还有，一定要看职位要求！按职位要求把自己优势突显出来！我就是看到上面有写【对精益生产有相关了解】什么的，才着重把自己那段实习经历写出来的，这可能也是自己能通过网申的原因之一吧。如果要是了解，也可以趁机自己提前了解下，防止后面电面的时候一问三不知嘛。

另外大家千万不要自己【所有的经历】都直接贴上去网申啊！选择性的贴一些针对性的信息，对通过网申更有帮助。

【电面】

1. 电面一开始 hr 就和我确认地点问题，

GE 的业务范围太大太复杂，大家一定要记清楚【自己申了哪家公司哪个项目哪个地点】，不然问起来什么都不记得会很尴尬的，不要问我是怎么知道的.....

面试地点，实习地点，和未来的定岗地点应该都是一致的，你申请了一个其他两个也要保持一致。我是申请的无锡嘛，hr 特意问了问为什么会选择在无锡，未来是否愿意在无锡有长期的发展，感觉对地点选择的自主意愿什么的还是很看重的。

2. 有问对 OMLP 项目的了解，是否清楚这个项目做什么相关的工作【因为未来的工作地点是在工厂，感觉 HR 特别关注这一点】毕竟和 CBD 是不一样的画风，自己的未来职业规划等等。这几个问题提前有做功课，回答起来还蛮顺利的，但后面万万没想到居然要测英语！完全没有准备！！

3. 本来 hr 是提了问题让我英语回答的，我完全没准备答的乱七八糟的，hr 又好心的给了机会，用英语做了自我介绍聊聊经历什么的。总之大家现在就可以准备起来，好好练练口语什么的，【至少你写在网申上的内容，都要用英文能够讲出这段经历】，不要像 LZ 一样.....

4. 还有对经历的一些简单提问，问了遇到的最大的挑战，举例说明团队合作，大家熟悉熟悉自己的经历挖掘一下应该都没什么问题的！

5. 最后有再次追问确认是否接受【在工厂工作】，这点大家可以提前了解下，自己申的城市和项目的工厂在哪个位置啊方不方便过去啊，也好做个心理准备。

LZ 的个人经验是：虽然电面即兴发挥和表现很重要，但感觉前期的准备和功课是必不可少的。真心建议大家前期多多做些项目的功课，不仅对回答【对项目有什么了解啊】这种问题有帮助，更有助于让自己其他问题的回答符合要求上吻合。还有英语啊 QAQ 大家一定要提前准备啊，现在口语啥的就练起来，外语这东西临时抱佛脚效果不大的 QAQ

关于后面的单面，论坛上有伙伴写的精华帖十分详细，LZ 在这方面经验不是很足，这里就不做过多赘述啦，大家可以参 考 下 那 位 伙 伴 的 ，

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2047201&extra=page%3D1%26filter%3Dauthor%26orderby%3Ddateline>

最后，也祝大家都可以拿到自己满意的 offer~

3.9 GE Oil&Gas 苏州 OMLP-EID 暑期实习面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2047201-1-1.html>

找实习之前想来刷一下面经，结果发现 OG 集团和 OMLP 的面经都不是很多呀，所以 LZ 本着攒 RP 的目的分享一下自己的经历给大家！

【GE】GE 公司名气应该不用我讲了，大家自行百度都可以有一大堆资料，多元化的制造业巨头公司，旗下各种集团，Healthcare, Aviation, Power, Oil&Gas, lighting, transportation and so on. 暑期实习生的项目也是五花八门，FMP, CLP, OMLP, EEDP, ITLP etc. 个人感觉（仅个人意见哈，不喜勿喷）HC 和航空的业务最好，FMP 项目历史最悠久，培养体系最完善，相应地面试难度也大，选拔要求也高。对于一份暑期实习来说，能在哥家绝对是能给秋招的简历上添上漂亮的一笔~

因为楼主自己申请的是 OMLP，所以还是具体水水这个项目吧~OMLP 主要做生产运营和供应链管理，由于偏向于传统制造业，而比较好的供应链基本都在 TOP 的快消公司，所以哥家的 OMLP 还是偏重于生产运营。

除了 HC 集团之外个人感觉 OG, Power 底下的工厂都差不了太多，建议大家报名前先去看看不同集团在不同地方的工厂业务分别是什么，然后再去选择岗位~比如苏州 OG 有一家工厂是德莱赛，专做油气阀门，工厂不属于大型的机加工工厂，所以楼主作为女生还比较喜欢，所以就选了这个~

顺便提醒一下，上海的岗位都竞争比较激烈，除了上海以外的其他地方如杭州苏州常州无锡等稍微竞争会小一点，如果你是非哥家不进，可以考虑下这个因素~另外，可能大家申请的时候会看到有【OMLP-EHS】方向这个岗位，楼主也去面过了，跟 OMLP 的区别是：EHS 主要做安全工程方面的工作，原先不属于 OMLP，近几年 GE 把 OMLP 和 EHS 合并了，OMLP-EHS 和普通的 OMLP 留用后都会参与 2 年的轮岗，但是 EHS 方向要求定岗在 EHS，而普通的 OMLP 选择空间更大一点，报哪个看自己的选择和喜好，女孩子嘛其实做 EHS 蛮好的，也不用进车间。

【网申】（申请时间大概是寒假过年在家的時候）

水完了 GE，直接上干货吧~

网申的话本来楼主是挂了的，但是由于有学校里和实习僧平台的内推项目，所以过了简历关~如果大家有机会拿到哥家的内推要积极争取呀，据说找之前在 GE 工作或实习的师兄师姐也是可以内推的哦~

如果没有内推，就好好填网申吧，有实习经验和相关经历的自然加分，认真填写应该可以拿到电面~

【电面】-20160303

哥家招聘是所有公司里最早的，所以电面也最早，建议大家早点准备~

电面：以下 4 个问题，前 3 个全英文，最后一个中文

- 1、自我介绍
- 2、自己一个缺点
- 3、为啥选择 GE
- 4、为啥选择 Oil&Gas（中文）

最后 HR 建议地点选苏州，对方很和善，大家的题目都基本一致，等通知估计下次面试要 4 月份之后

PS:

楼主之前加了一个求职群，有同学在里面 PO 出来了电面的问题，所以临时抱了下佛脚，面试问到的问题基本都准备过了~所以其实找实习和找工作的过程一定要团队合作和信息共享，LZ 身边很多小伙伴可能也是怕别人获取了信息自己会在面试中吃亏或不占优势，所以都是偷偷摸摸地找为了避免竞争，其实从个人的亲身经历来看，真的没有必要这样子，建议大家还是多组织和参与一些求职小组，大家多分享自己的面试经验，成长起来会非常快，如果没机会加入，你就自己找几个志同道合的小伙伴一起来，这也是 leadership 的一种体现嘛~LZ 自己组织了一个四人小组，队友们都很愿意分享，最后我们 4 个是最快找到实习，而且找的实习也算是质量很高的，人手好几个 offer，so 团队的力量真的很伟大，还在单打独斗你就太傻了~楼主鼓励大家主动去分享，不要总是看别人分享，自己有什么好的经验都憋在心里，真心换真心~

【单面】-20160518

电面到单面之间间隔的时间特别长，本来以为挂了，某一天，HR 电话通知来苏州参加面试，于是我准备好个人简历，带上轻松的心情去参加啦~不同集团不同地点的面试方式都是不一样的，LZ 面 GE 无锡的时候是群面+单面，在苏州 OG 是两轮单面~

【第一轮-HR 面】

- 1、自我介绍：主动问中文还是英文，depends on yourself,最后连着被问了好几个英文问题，也是醉了，谁说自我介绍用英文就可以少问几个问题的，太自作聪明了；
- 2、经历里选一个，what is your initiative and what you did: HR 扫了一眼简历，挑了博世宣讲会项目经理的经历来问，刚好是我准备得最水的一个。
最后 HR 转述 the promotion and organization of the career talk，确实是更专业的表达~
- 3、想进制造业？为什么？之前有博世相关的经历，为什么不选择博世而来 GE？
- 4、GE 会是你的首选吗？
- 5、职业规划：行业、岗位、时间；
- 6、考虑在苏州发展吗？

【第二轮-物料经理面】

面试你的经理一般就是后面打算带你实习的经理~so 都是缘分~

- 1、为什么来制造业？
- 2、为什么选择供应链？
- 3、OMLP 全称是什么？哪个字母最重要？
- 4、实习中成功的例子；失败的例子；
- 5、什么样的事情会让你有成就感？

有什么问题问面试官：建议提前做点功课，问有质量不装逼的问题，也不用阿谀奉承拍马屁，这边基本不吃这一套~如果没有什么问题，就说没问题就行了~瞎问吃亏~

【offer】

大概 6 月初左右的样子，收到电话 offer，后面各种入职手续。

【实习】

LZ 现在也是刚在苏州实习不久，公司氛围还好，工作节奏也不算太快，我主要做采购计划方面的工作，目标是解决供应商延迟交货的问题，有一点挑战的~GE 的实习不算水，都会给你的 project 让你做，边做边了解公司的运作，这个过程中需要自己去获取资源和思考问题的解决办法，最后有个 presentation，是集团下不同工厂的 OMLP 一起进行的，也是留用考核的重要依据。

anyway, 这是 LZ 第一份 offer, so 和哥家还是有点缘分在的。希望大家都能在暑期或秋招拿到自己想要的 offer, 加油!

3.10 2016 CLP EID 五轮面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 5 月 31 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2044301-1-1.html>

不得不说 GE 真的是一家低调又霸气的大企业, 在 GE 工作的哥哥姐姐人也都超级 nice, 领导也没什么架子, 面完之后还会耐心给你 feedback, 不能更赞! 之前面试的时候看了很多应届生上的面经, 现在来分享自己的经验, 希望可以帮到之后面试的同学。

————我是进入正题的分割线————

第一轮: 网申

很简单的填写简历, 中文的, 申请投递后可以查看申请进度。HR 大概在两天后就阅读了简历, 然后在大约一周的时间就打来了电面的电话。电面之前没有邮件通知, 所以一定要密切关注自己的申请进度, 发现 HR 阅读简历之后就要开始准备电面, 随时准备接电话。HR 给我打第一个电话的时候我正在上课, 然后也没想到会是 GE 打来的电面, 就随手挂了。挂。了。。但幸好错过之后, HR 又再打来了一次, 所以如果不小心没有接到的话, 也不用太担心。

第二轮: 电面

电面的问题比较平常, 自我介绍之后问了职业规划还有一些简历上的问题。因为之前有在论坛上看到说会有几个英文问题, 所以被用英文问到的时候并没有很惊讶, 就 **speak naturally** 就好。主要的问题还是诸如“你克服过最大的困难”“你如何面对压力”之类的。电面的当场就被告知了通过, 然后选择了面试城市, 就开始等下一轮面试通知的邮件。然而一等就是一个多月。。。

第三轮: 群面

群面来到上海张江总部, 真的好大, 非常气派, 内部是简约大气的装修风格, 非常喜欢。面试要求穿正装, 可见企业文化还是比较严肃的, 工作人员大部分穿的也都是穿休闲正装。在门口等待的时候遇到了同组面试的小伙伴, 都是来自各大 985 名校, 我这个来自不知名小本的人顿时就方了, 心想通过群面的希望看来不大了。群面共有三位面试官, 两位总监一位是上一届管培。他们做了介绍后就是每人一分钟的英文自我介绍, 介绍中必须包含“为什么选 CLP”和“CLP 为什么选你”这两个问题。当我以为会按照座位顺序做自我介绍的时候, 面试官竟然说谁想说的可以举手了。结果来自名校的同学们都在争先恐后的举手, 而且英文说的都非常好, 我就更紧张了, 最后直到倒数第二个才举手做介绍。当时心想肯定给面试官留下了不积极主动的印象。自我介绍完就是 **case study**, 先是讨论, 最后选一个人做 **pre**, 都是中文的。GE 选择了一个非常贴合校园生活的例子, 大家也都比较熟悉, 所以能让每个人都发挥出真实水平。开始讨论之后, 其他同学都一个接一个发表自己的观点, 有的甚至打断别人, 或者发生小争执, 计时的同学也一直在提醒大家时间, 催促我们快点讨论 (但其实她把时间记错了), 导致我们整个讨论

非常非常的混乱。而我在这一过程中只说了一句话。最后我们做完 pre 之后，面试官直言我们是最乱的一组，之后又提出了几个问题，大家举手回答，这时候我发表了一点自己不同的观点。所以，其实我整场面试除了自我介绍，只说了两次话。当我自己都觉得肯定要被刷之后，竟然被通知进入下一轮。我们组一共 14 人，只有 3 人进入了下一轮，可见刷人比率还是挺高的。除了我之外，一个是我们组第一个自我介绍，讨论中最活跃的同学，另一个是提出了我们整个 pre 结构的同学。

第四轮：情景模拟

群面结果出来之后紧接着就是情景模拟面试，虽然叫情景模拟，但本质上其实也是个 case study，只不过加入对人沟通能力的考察。同样，题目也是特别贴近校园生活，我扮演学生会主席，面试官扮演校长，你需要说服校长批准你要做的事。当说完自己的理由之后，面试官会逐条的反驳你，我当时的策略是再逐条微笑着反驳回去，但是最后面试官给我 feedback 的时候说我其实一开始就说出了最关键的东西，但是被他反驳之后反而被绕进去了。后来我才恍然大悟，其实他能反驳你的都不是最关键的，最关键的其实就是他没反驳你的那个点，只要抓住那个点说下去就对了。面试过后一个星期不到就收到了终面电话，结果时间居然和我一场很重要的考试冲突了，就在我以为要被这样虚无的刷掉的时候，HR 姐姐竟然通知我可以给我安排另外的时间并且改成电面！当时真是感动得要哭出来！真的没想到哥家是个这么人性化这么通情达理的公司，更加坚定了我要加入哥家的决心！

第五轮：终面

本以为终面会问得非常细，就准备了好久从各个产品到整个企业价值观什么的，结果通通都没有问到。面试官一直在问有关简历的各个方面，非常细节。之后竟然还有英文问题，我蒙住了两三秒，因为完全没想到终面了还会有英文问题，但还好英语不算太差，也都回答出来了。最后就说如果通过考核的话，一到两个星期会有通知，也就是说没有通过就是默拒了，想想还是有点可怕。

————我是正文结束的分界线————

最后，这次的哥家面试之旅真的是非常棒的一段经历，哥家给我留下了非常非常好的印象，真的慢慢爱上了这家公司。所以以后对哥家有兴趣的小伙伴，就大胆的投简历吧！

3.11 2016 GE Healthcare OMLP 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2043527-1-1.html>

LZ 大概三周之前面的 GE OMLP，来写面经攒攒 RP >.<

基本背景：

1. 北京某 985 高校，供应链相关专业；有一段 Operation Management 的实习经历，两段 Commercial 背景的实习。
2. 申请岗位是 Healthcare 北京的 OMLP
3. 终面时间大概是五月初，终面后一周内收到“面试通过”的电话通知；之后再无联系，没有收到任何 offer letter.

（听同学说这个岗位还在面试，等等看吧...）

整体流程：

LZ 经历的整个申请流程是：网申-HR 电面-部门电面-现场终面

网申：

注意，在后续的每一轮面试里，面试官手里拿到的简历，都是我们在这个网申系统表格里填写的内容；所以，要记得把自己所有出彩的经历都填进去~

HR 电面：

1. 考察了一下英语，就是最基本的“what's your favorite book”之类的问题；重点是要表达流利吧
2. Behavioral questions，类似宝洁八大问中的部分问题
3. Why GE? Why operation management?
4. 问了一下实习和后续转正的意向。比如 LZ 被问到，是不是确定要在北京实习？是不是确定要在 Healthcare 部门实习？...

部门电面：（中间等了比较久的时间；在四月底 GE Healthcare 的 HR 有发过 follow-up email，请大家耐心等待）

1. 自我介绍
2. 简历问题：尤其是实习经历，做了什么事情，遇到了哪些困难，有什么收获，等等
3. Why GE? Why OMLP?
4. 确认了实习时间是否可以保证

终面：（部门电面刷人凶残... LZ 认识的一些非常优秀的申请者在电面环节被刷掉）

1. 小组讨论：
同其他帖子中的面经：①阅读三个 case（英文，内容涉及财务、供应商选择、HR 等等），② 小组 12 个人一起讨论（一定要积极发言，全程中文）；③ 选出小组代表，汇报讨论的结果（其中一个 case 的展示需要用英文）
2. 2V1 单面
通过小组讨论的成员会进入单面环节；LZ 的面试官有两位，分别是 HR 和往年的 OMLP；面试内容为升级版部门电面：自我介绍-询问经历-职业发展规划-Q&A

希望对大家有所帮助！求 RP T-T

3.12 2016 GE FMP EID 全 4 轮 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2042375-1-1.html>

fmp 这个项目，到现在基本是说拜拜了。之前一直心心念念 要是拿了 offer 就写一下 现在虽然没拿到，还是想写下来作为纪录 和留念

fmp 是今年 lz 暑期实习进展最快的一家。之前投了很多咨询，因为成绩的原因都没回音。所以 fmp 是第一个有回音的含金量较高的实习项目。在整个过程中 lz 查了海量的资料，可以说是把这个项目摸透了。之前也因为紧张面试而失眠，现在想想已经遥远。

1 简历关 这个没什么说的，感觉并不是很难过。现在 fmp 也并不是非本校水平不收的，只要是知名名校，专业对口，问题不大

2 电面 一些跟经历性格相关的问题我就不说了。两点注意：一是要英语回答一个问题，平时练好口语 2 是对公司多加了解。问题就不大了

3 群面 10 人一组 群面 分两组讨论案例 再 pre 具体案例不提 但对于财会基础是有要求的，会有计算。注意的地方 英语要过关 这点很重要 我们组有个过了 2 门 cpa 的学姐很牛，虽然学校没我好但我认为她的水平完全可以直接入职。最后我估计是因为英语不好，她全程没说英语而被淘汰。还有就是群面的技巧了 说烂的话题 大家心里应该有数

4 单面 没什么难点 充分准备建立 充分了解公司 问题不大

5 终面 workshop 形式 只说下午的 case study 环节。这次案例不长 也不复杂。对于财会计算要求很高 我认为自己失利很大的原因就是没有负责计算和财务相关这一部分。然后 pre 几位评委都集中在计算部分 做那部分 pre 的同学有很大优势。 这次的同学英语水平都很高，很自信。

在此次的经历后也让我清晰的认识到自己不喜欢财物，以后除非进四大，也不会做公司里的财务了。在说一句公道话给想我曾经一样迷惘的同学 fmp 工资很低 培养是好，晋升是快。16.5.13 记

3.13 通向理想之路 坚持与信念

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1689894-1-1.html>

2013 年 4 月 15 日，正午，爱疯突然开始震动起来，一看 3877 开头。。。我知道期盼已久的来了！2 分钟后挂了电话，长出一口气，终于拿到了 GE ENERGY MANAGEMENT 的 OMLP 的 OFFER 了。感慨万千，思绪不禁回到了 2012 年 11 月。。。。

2012 年 11 月，重新踏上了上海的土地结束了 4 年的留英生涯，怀揣着梦想开始加入求职大军。作为 2013 届的应届毕业生，今年的形势的确非常严峻，同时作为一名海龟深刻体会到无任何优势可言，这种认识在自己混进各大公司在大学举行的宣讲会后感会得尤为深刻。。。人山人海现场收简历-网申的同志们就是这么倒霉的么？？海带是这么出现的么--当然这个只是玩笑，本人第一个面试邀请就是自应届生网申得来的。。。。

中间的几次面试现在想来对我受益良多，个人觉得每一次面试大家都应该认真准备并且在面完后记录下得失，真的非常有用，总结自身的优点改善缺点不断提升自己保持竞争力太重要了。再次就不累述其他面试过程了，一顿心酸啊。。。不知道是不是特别倒霉，面试完了通知我因为 headcount 问题拒我的不止一家--大公司都肿么了。。。期间也有抱怨不过很快发现抱怨没有任何作用，不如做点实事！提升自己！

也许是天意，经历了那么多磨难是为了面试 OMLP 做准备- 一次偶然机会在 GE CAREERS 上看到了有招收 OMLP，于是毫不犹豫得 apply 了下，并且在年前接到了 HR 的电话面试，内容还是比较平常的比如自我介绍啦，项目经验啦，大学生生活中的得与失啦等等。。还是比较简单的。大约年后半个月，HR 的电话又来了，这回要去 PLANT 去和 PLANT HR&PLANT MANAGER 面试啦。在此期间也花了不少时间对于整个 operational management 做了一个研究从中也了解了很多相关的知识比如 GE 著名的质量工具 SIX SIGMA 还有一些流程改进的方法。在充足的准备过后，工厂面试的过程也比较顺利，不过这次果然涉及到了很多 OM 方面的问题，主要看你对 OM 的了解对 SUPPLY CHAIN 的认识，这方面可以仁者见仁智者见智啦~除此之外，由于是 LEADERSHIP PROGRAM，必不可少的会问一些领导力相关的问题。虽然本人木有在国外大学的 union 里当过官不过平时的 group assignment 还是很多的。。所以这方面还是比较顺利得回答了下來。之后 HR 说了句激动人心的话。。你是第一个被推荐去和厂长面试的。。赞一个，不过表面依然平静- 其实整个工厂的面试也就一个半小时。。不过之后等待终面的时间却是无限长。。大约一个月后，接到了通知要进行终面啦~不过面试官的来头也都大了，asia supply chain manager 啦 china supply chain manager 啦等等- 鸭梨微大。。不过都走到这步了，必然要好好准备！从 GE 的公司背景到 GE 人需要具备的五种素质等等，越是详尽的准备会对你回答面试官的问题带来积极的影响。同时可以在脑海中模拟下面试场景，put ur feet in others shoe 想想作为面试官会想得到什么样的答案等等。。着重一点，一个有新意的吸引人的 self introduction 会给你加分哦!! 而且不用刻意去背。。这样会比较生硬。。

决战的那天终于到了，1 点不到就出现在了张江的 GE 总部，结果一上来第一个面试官就是 asia supply chain manager（也将会是我未来的 reporting manager- -），果然按照我的设想，self introduction 比较成功！之后的问题也基本没什么太出乎意料的。个人感觉作为大领导，比较关心 candidate 作为 omlp 会怎么解决问题同时怎么理解成功的 OM 的主要因素这些方面。个人感觉成功的 OM 最重要的因素就是 people management！当时我就是这么回答的。。当然这只是其中一点~面完了 aisa 的，还有 china supply chain manager 恭候呢- 一看就是很干练的女性，在交谈中发现原来她也是 omlp 毕业的（难怪那么会 challenge 别人。。）不过由于以前的面试经验告诉我，不管遇到什么问题都不要慌，哪怕去 pardon 她一下确认下问题也可以给自己一个缓冲的时间做一个再思考的过程!! 不卑不亢，从容淡定很重要~之后又和一个英国面试官进行了下交流，不知为何他的问题比较少。。还对我说 I have asked u everything I want to know and u answered everything u need to answer。。好吧，那就这样吧- 最后和 HR MANAGER 愉悦交流了差不多半小时就结束了。。回家等结果吧- -

最后。。经过 2 周的煎熬。。终于还是如愿了！瞬间觉得在这个雾霾的世界，天空都蓝了!! 哈哈。。其实也是自己坚持不懈不放弃梦想的信念推动着我，headcount 的问题并不能打到我！哪怕周围回国的同学有 offer 也动摇不了我的决心！其次平时的积累也很重要，特别是因为最后面试都是英文的。最后，做了万全的准备，请昂首挺胸的面试去吧！流水账报完了。。也希望在 omlp 的位置上，自己能一路好运，这是一份荣誉还是一份挑战更是一份责任。

3.14 绿城地产人力行政职位笔试到二面的经验分享

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1042318-1-1.html>

绿城地产的宣讲做的一般，笔试也是在线的测试，时间非常短，大家基本上答了一半就时间到了，又数字图像文字题等等。然后就以为败了呢，有的同学都没有做测试。结果面试通知的时候，没做测试的同学通知去面试，有的做了测试的人反而没被邀请。

一面是小组面试，就是选一个助力，在唐僧的三个徒弟当中选一个，给出理由，大家自我介绍然后讨论陈词，还是选孙悟空的多一些，还有选沙和尚的，创意一点。然后基本上刷掉一半。

二面试一对多，三个面试官，一个应聘者，然后就是压力面，挑刺，说难听的，给你压力。大家普遍感觉非常不友好，一般压力面后面面试官都要说这是压力面，如果有唐突希望不要介意，他们整个就是非常跋扈生硬，然后就是等信了，大家都在等，现在房地产业不知道到底要招聘多少，然后他们就回去了。。。

希望给大家一些建议把，毕竟自己在应届生上的 BBS 大家的文章，收益不少，也希望潦草文字能够对大家有所帮助

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>

