

2020 应届生

校园招聘

求职 大礼包

夏普篇

应届生论坛夏普版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-135-1.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、夏普简介.....	3
1.1 夏普概况.....	3
1.2 夏普公司表格.....	3
1.3 夏普企业文化.....	3
1.4 夏普产品.....	4
1.5 夏普发展历程.....	4
1.6 夏普传奇.....	4
1.7 夏普在华.....	5
1.8 夏普职业发展与培训.....	5
第二章、夏普笔试资料.....	6
2.1 夏普笔试题目分享面试宝典.....	6
2.2 夏普笔试题目分享.....	6
2.3 夏普笔试内容-上海地区.....	7
2.4 成都商贸类笔试经验.....	8
2.5 毕业生谈夏普笔试经历.....	8
2.6 夏普笔试经历.....	8
第三章、夏普面试资料.....	9
3.1 夏普下搜手手面经.....	9
3.2 面家电销售主管的感受.....	9
3.3 面试 SHARP 夏普 市场企划专员.....	10
3.4 夏普 机械工程师.....	10
3.5 成都市场一面经验.....	10
3.6 夏普济南一面.....	10
3.7 上海终面面经.....	10
3.8 普面经.....	11
3.9 普商贸一面对面经(上海).....	11
3.10 普二面面经.....	12
3.11 夏普面试小记.....	13
3.12 普兼职面经.....	14
3.13 第一次面试，南京夏普.....	14
3.14 普笔试一面经验.....	15
第四章、夏普求职综合经验.....	16
4.1 夏普面经完整版.....	16
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、夏普简介

### 1.1 夏普概况

夏普官方网站

<http://www.sharp.cn>

SHARP (夏普)

生产非生活必须用品，丰富生活色彩.感受高新科技!

日本电子制造商：

夏普自 1912 年创业以来，发明了成为公司名称来源的活芯铅笔，研制成功了日本国产，第一号收音机和电视机，在世界首次推出电子，计算器和液晶显示器等等，始终勇于开创新领域，为提高人们的生活和推动，社会的进步作出着贡献。目前，以数码技术为核心的信息通信革命正面向二十一世纪，以势不可挡之势迅猛发展。这从各位现在利用的因特网的进化和普及之中也显而易见。

夏普运用领先世界的液晶、光学、半导体等组件技术和涉及家庭、移动、办公等整个领域的硬件、软件、目录包、系统、服务等开发力，倾尽全力促进实现更加丰富多彩的“新信息社会”。

1953 年，夏普成功地进行了电视机的批量生产，并销售了第一号日本国产电视机，给人们的生活带来了巨大的变化。今天，液晶电视“ AQUOS ”又将电视和生活的关系推向一个崭新的天地。

经历了半个世纪诞生的两个产品的基础是创业以来，世代相传继承的“创新的基因”。是以创造与时代和社会同步的独一无二商品为目标，变不可能为可能的诚意和创意的精神。在包罗万象的网络时代，为实现身边的一切都能和电脑网络相连接的舒适的社会生活，夏普及先进的液晶和元器件技术为您提供将成为明天主流的独一无二的新产品。

### 1.2 夏普公司表格

公司名称	夏普商贸（中国）有限公司 SHARP ELECTRONICS SALES(CHINA)CO.,LTD.
地址	上海市黄浦区延安东路 550 号海洋大厦 27-29 楼
设立	2005 年 6 月
正式运营	2005 年 10 月
注册资金	1 亿元
董事长	新原伸一
董事 总经理	大泽敏志
公司员工	750 人（暂定）
办事处	家用电器办事处 28 个，复印机维修培训中心 23 个
营业范围	电器、电子零部件的进口、包括 OEM/ODM 在内的中国国内调配、国内外销售以及相关售后服务。

### 1.3 夏普企业文化

诚意和创意

正是这种至诚与创新的工作，给人们带来心灵的满足和美好的享受，而这样才能对社会作出真正的贡献。

诚是处世之道，应贯彻于万事之始终。  
和是力量，愿彼此信赖、团结一致。  
礼是美德，要互相尊敬，感恩戴德。  
创新是进步，须精益求精，不时改进。  
勇气是生活的价值源泉之所在，让我们排除一切困难，勇往直前。

## 1.4 夏普产品

以“发展需求创造型商品”为目标的夏普公司广泛经营家电、民用以及产业用电子机器。产品分类如下：

- (1) 电子机器部门：彩色电视机、卫星转播接收系统、高清晰系统等。
- (2) 音响、通讯机器部：激光卡机 OK 唱机，多功能电话，家用传真机等。
- (3) 电化机器部门：理发、美容器，照明机器等。
- (4) 信息机器部门：文字自动处理机，电子手册。
- (5) 电子零部件部门：集成电路及超大规模集成电路，太阳能电池，光磁盘等

## 1.5 夏普发展历程

1912 年早川德次作为个人企业在东京创立金属加工业。1924 年关东大地震这后，工厂迁至现大坂公司所在地重建。同年 9 月成立了早川金属工业研究所，以后开始收部机及其零部件的制造。

1929 年开始生产首台交流式真空管收音机，并使用 Sharp 商标。1935 年 5 月，以 30 万日元资本金成立了早川金属工业研究所，采取股份公司的组织形式，1936 年 6 月改称早川金属工业公司，1942 年 5 月更名为早川电机工业公司。1949 年 5 月，公司股票在大坂证券交易所首次上市。

1953 年，它与美国的企业合作，进口零部件，在日本率先生产电视机，并实现了批量生产。1961 年公司的中央研究所成立，正式开始从事电子技术的研究。翌年，日本第一台电子微波炉开发成功，随后进入批量生产。此后，公司以其独创的技术接连不断地开发出日本第一或世界第一的产品，在此过程中企业不断发展壮大。1967 年 10 月，公司合并了夏普电机公司，1970 年 1 月变为现商号。

60—70 年代，夏普以大约每 2—3 年 1 件的速度开发其独创性产品，进入 80 年代以后开发速度提高到每年约 1.4 件，其中近 80% 的部分为世界首创产品。夏普的经营范围也已以往的家电产品，扩展到电子计算器、复印机、文字处理机、现金出纳记录计算机等事务机器、信息系统机器等诸多领域。它的先进的电子技术开发能力，在日本国内外得到很高的评价。

今日的夏普如东芝、索尼一样，已是世界知名的电器品牌。其产品更新速度非常之快！在电器等行业已经成为领导潮流的品牌!!!

2006 年 5 月 31 日，夏普的液晶电视 AQUOS 在世界上的累计生产台数达到了 1000 万台。而这个数字自 2001 年 1 月首次发布 AQUOS 以来，总共只用时五年零五个月，堪称是液晶电视业界第一的成绩。

## 1.6 夏普传奇

### 一个近百年的故事

自 1912 年创业以来，夏普已经在世界 25 个国家，62 个地区开展业务，从收音机、电视到微波炉、计算器、太阳能电池、再到液晶显示器，夏普相继推出了多个“日本首次”、“世界首次”的产品。作为一个大型的综合性电子信息公司，夏普开辟了新的领域并一直在为大家生活的提高和社会的进步作着贡献和努力。众所周知，中国

是倍受瞩目的需求增长最快的市场之一，同时又是一个充分竞争甚至是过度竞争的市场。1981年，夏普继在北京设立事务所后，率先在上海，常熟，无锡，南京等城市的经济开发区设立了7个生产基地，发展到现在，中国夏普已能为顾客提供包括AV产品、白色家电、信息化机器、以及电子零部件等品种丰富的产品。

随着广播基础设施快速地从模拟向数字切换，液晶电视作为新世纪主要的数字图像娱乐电视，在世界上的需求增长非常迅速，它完美地适用于数字广播，不仅仅超越了传统屏幕尺寸的极限，在移动中图像的显示质量和可视角度等观看质量和性能上也快速提高。雄心勃勃的夏普公司对液晶电视寄予了厚望，凭借领先的技术优势，夏普不仅要赢得同行，而且试图从等离子体厂商手中夺取份额。AQUOS 诞生至今一直致力于开拓新的市场就是很好的证明，AQUOS 这个名字来源于英文单词“aqua”和“quality”的组合，引指液晶材质流动带来的图像。夏普将其液晶电视命名为“AQUOS”来象征21世纪的电视机，提供最适应地球—我们居住的美丽的水之星球的性能和质量。它满足着消费者每一个可能的需要，有13英寸到65英寸的各种型号，有着其他平板电视无法做到的广阔产品线；它也给出了享受电视的新途径，比如引入了装载电池的无线型号。现在的AQUOS包含高规格高分辨率的型号，能通过数字广播用最逼真的质量重现丰富、生动的颜色。

今年秋季，夏普日本龟山二期工厂将开始投入运行，使用第八代屏（2,160×2,400毫米），面板的生产过程使用最先进领先的技术和材料。龟山二期工厂使得夏普能够拥有稳定的供应体系来应对世界范围上40英寸级别和50英寸级别液晶电视需求的高速增长。作为液晶电视生产的领头羊，夏普AQUOS将继续追求节能、长寿命等环保性能以及液晶电视高精细高画质的特长，努力成为全世界喜欢的产品。

## 1.7 夏普在华

夏普商贸（中国）有限公司从10月1日起正式在中国营业。在这之前，夏普在中国分别投资成立了南京夏普，常熟夏普，和上海夏普等多家生产基地和销售公司。南京夏普主要生产销售AV产品；常熟夏普主要生产销售复印机等信息化机器；而上海夏普则主要生产销售白色家电。10月1日后，夏普统一整合了这些公司，组成为大型的新销售公司。

夏普自1912年创业以来，承蒙大家的信赖和厚爱、在世界25个国家，62个地区开展业务，作为一个大型的综合性电子信息公司，开辟了新的领域并一直在为大家生活的提高和社会的进步作着贡献和努力。1981年，夏普继在北京设立事务所后，率先在上海，常熟，无锡，南京等城市的经济开发区设立了7个生产基地，发展到现在，中国夏普已能为顾客提供包括AV产品、白色家电、信息化机器、以及电子零部件等品种丰富的产品。

众所周知，中国是倍受瞩目的需求增长最快的市场之一，同时又是一个充分竞争甚至是过度竞争的市场。市场中纷繁复杂的品牌和产品可以用千变万化来形容，但唯一不变的就是消费者对消费品质的追求，所以，新生的SESC的Vision就定位于——为消费者提供独创性的先进性的新生活方案及数码办公解决方案。夏普（中国）作为整合的销售载体将把夏普最优秀的技术带到中国，让我们的顾客与全球消费者同步体验到夏普优势技术制造的液晶电视、健康家电、数码产品和太阳能产品，致力于用我们卓越的产品和细致的服务为顾客营造完美的生活体验！敬请大家期待和关注！

## 1.8 夏普职业发展与培训

公司强调将公司发展与个人发展紧密结合在一起，企业既要发展业务也要发展人。因此每年在做员工培训规划时，既考虑工作岗位的需要，也考虑员工个人发展需要什么技能。

夏普的人才培养体系，它按照教育对象的不同，分三个层面：管理层、技术层、操作层。按照培训内容不同，分三大块：管理培训、素质教育、技术技能培训。此外还有新员工入职培训。

新员工加入公司后，会接受3~7天的短期入职培训。其目的是让新员工了解公司的宗旨、企业文化、人事政策、5S、礼节礼仪、技安消防、员工保健、职业化训练、接受团队训练等。

接下来，新员工将分配到基层部门接受1个月的岗位培训。内容包括：工位操作规范、工艺设备操作规范、

部品识别、生产流程、产品原理、ISO 体系等。

公司除根据工作需要安排各类培训外，鼓励员工不断自我学习，通过 OJT 在职培训，不断提升员工的各项技能，满足企业和员工共同发展的需要。

作为日资企业，日语是公司中方与外方的交流语言。公司根据员工的水平，分别开办了三个类别的日语培训班，聘请在公司任职的日籍干部授课，使语言学习与工作运用相结合，效果明显。现在有很多学校开办了日语课，如果招聘来的学生在语言上具有优势，其在企业中的学生在语言上具有优势，其在企业的职业发展将会更好。

如果你想了解更多夏普的概况，你可以访问夏普官方网站：<http://www.sharp.cn>

## 第二章、夏普笔试资料

### 2.1 夏普笔试题目分享面试宝典

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972814-1-1.html>

夏普笔试题目问题分享： 一分析题 1 世界情况日 2 夏普正在中国的产物不包罗 A 手机 B 液晶电视 C 水波炉 D 太阳能炉 3 夏普每年的环保勾当叫 4 二逻辑题 695189 请按照纪律写出后面三个数字 209Wh+ 从以下数字字母符号当选出下一个 U#34PRF 还有一个符号，像示字去掉摆布两点似的 三计较题 1 阿拉伯数学家留下遗言，若是老婆生下一个儿子，儿子可得三分之二遗产，老婆得三分之一，若是剩下女儿，老婆可得三分之二，女儿获得三分之一，成果老婆生下一对龙凤胎，问遗产若何分 2 或人有 8800 元，有两种投资方案，方案 A，采办一个刻日为两年的 10000 元债券，方案 B，存入银行，年利率为 6%，问方案 A 的利率，以及该当选择哪一种方案 四阐发题 内容大意是中国工信部 08 年 11 月统计中国手机用户为 XX，比 08 年 10 月增加了 XX，比客岁同期增加了 XX。中国生齿曾经达到 XX，手机用户比率占 XX，当然疑惑除一个用户有多部手机。全球手机用户有 XX，中国占比率为 XX。有阐发师认为到 2010 年，全球手机用户将达到 XX。 接着给了一个表，是 2007 年生齿变化抽样查询拜访的统计表，给出了 07 年每个春秋段的生齿总数，男性、女性各自的数字，男女性别比，以 5 岁为一个春秋段。 按照以上，问 1 阐发中国手机市场成长趋向 2 阐发分歧春秋段敌手机功能需求的分歧，进一步阐发手机市场成长趋向 3 金融危机敌手机消费的影响 五翻译题 中翻英，关于夏普加入柏林国际电子博览会的一小段话。会给出一些专业术语的翻译。

### 2.2 夏普笔试题目分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 7 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1972815-1-1.html>

夏普笔试题目分享：

一 综合题

1 世界环境日

2 夏普在中国的产品不包括

A 手机 B 液晶电视 C 水波炉 D 太阳能炉

3 夏普每年的环保活动叫

4

二 逻辑题

1 1099 2189 3186 4369 5189 请根据规律写出后面三个数字

2 O 9 W h + 从以下数字字母符号中选出下一个

U # 3 4 P R F 还有一个符号, 像示字去掉左右两点似的

三 计算题

1 阿拉伯数学家留下遗嘱, 如果妻子生下一个儿子, 儿子可得三分之二遗产, 妻子得三分之一, 如果剩下女儿, 妻子可得三分之二, 女儿得到三分之一, 结果妻子生下一对龙凤胎, 问遗产如何分

2 某人有一笔 8800 元, 有两种投资方案, 方案 A, 购买一个期限为两年的 10000 元债券, 方案 B, 存入银行, 年利率为 6%, 问方案 A 的利率, 以及应该选择哪一种方案

四 分析题

内容大意是中国工信部 08 年 11 月统计中国手机用户为 XX, 比 08 年 10 月增长了 XX, 比去年同期增长了 XX. 中国人口已经达到 XX, 手机用户比率占 XX, 当然不排除一个用户有多部手机. 全球手机用户有 XX, 中国占比率为 XX. 有分析师认为到 2010 年, 全球手机用户将达到 XX.

接着给了一个表, 是 2007 年人口变化抽样调查的统计表, 给出了 07 年每个年龄段的人口总数, 男性、女性各自的数字, 男女性别比, 以 5 岁为一个年龄段。

根据以上, 问

1 分析中国手机市场发展趋势

2 分析不同年龄段对手机功能需求的不同, 进一步分析手机市场发展趋势

3 金融危机对手机消费的影响

五 翻译题

中翻英, 关于夏普参加柏林国际电子博览会的一小段话。会给出一些专业术语的翻译。

## 2.3 夏普笔试内容-上海地区

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1804929-1-1.html>

#市场企划#

公司的信息 (选择题)

创立时间-1912

夏普大陆电视最大的尺寸-90 寸

电视机的名字-AQUOS

名字的由来-活芯铅笔

液晶的空气净化技术叫什么-静离子群

最后一题是说一款夏普的产品, 说一说你的企划, 想法什么的。

还有其他的就是很简单的逻辑和言语。

大家基本都提前交卷。

要说准备的话, 我觉得前一天看一下夏普的官网比较好。

## 2.4 成都商贸类笔试经验

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1788379-1-1.html>

参加了夏普的商贸类笔试, 发个帖子攒人品!

题目就是夏普相关知识、数字推理、图形推理、文字推理(行测)、计算、问答。

没有英文问题。

数字推理有点点难, 我反正是 3 道里蒙了 2 道。。。图形也有点难, 我是三道里蒙了一道。。。行测还挺简单的, 计算也简单, 不过计算要看清问题, 有的题给的条件多了。。。

问答和夏普相关知识都涉及到夏普的常识, 大家考之前最好好好了解下夏普, 尤其是夏普的产品。

最后祝大家都找的好工作~

## 2.5 毕业生谈夏普笔试经历

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2011 年 2 月 13 日

笔试 SHARP 中国研发中心。也算半个霸王笔, 因为这次招聘是通过学院推荐的, 但是当我得知推荐名单的时候已经晚了, 于是不甘心的我去学院就业办死皮赖脸地要了一个名额。笔试和大部分日资一样, 都是画法几何/机械制图加上英文测试。画法几何虽然很久没用, 但好歹基本的东西还记得, 于是笔得不错, 英文测试因为时间关系, 我选择先做中译英。对于一个训练过 G/T 写作的人来讲, 应该算很容易了, 所以做得也不错。遗憾的是我的英译中没有写完。

## 2.6 夏普笔试经历

谈谈考试吧, 也许以后的学弟学妹们可以参考下:

1 个半小时做三份东西, 一份试卷, 一份性格测试卷, 一份求职个人资料

求职个人资料没什么好说的, 大家应该都熟悉的不得了了

关于夏普的性格测试, 一共 28 道题, 两个选项: “最接近” 和 “最不接近”, 最后要汇总所选的符号数量。怎么说呢, 做下来觉得好多题的选项重复的, 之前一道题选的某个选项在后面的题目中又碰到了, 却不想选这个选项了.....

我一向认为自己不是 BT, 不过感觉做完了他家的题估计也要 BT。。。

然后是试卷, 一上来 5 道单选题, 每道 4 分, 都是关于夏普的:

1. 夏普的经营理念是什么? ——诚意和创意, 这个昨天俺晚上在百度百科浏览了下, 结果选对了, 哈哈~我旁边的同学的第一道题是夏普成立于哪年? ——1912

2. 夏普名字的来源——活芯铅笔(这个我是蒙对的, 哈哈~)

3. 夏普在哪年发明了世界上第一液晶显示器——我蒙错了, 正确答案应该是 1973 年(本来想选这个的)

4. 夏普每天搞的活动是什么(题目大意是这个, 具体的有点忘了)——该题我乱蒙的。。。。

5. 夏普在 2008 年进入主中国的产品是哪个? ——手机, 蒙对了, 哇咔咔~

下面是一道数字推理(5 分), 不是那种一眼就能看出规律的, 也不知道自己答的对不对



然后是一道图形推理题（5分），很简单的

之后是两道关于利润的计算题（各10分），很简单的，设个X，列个等式就搞定了。。。

然后是一段关于夏普的翻译（大概6行左右，要求翻译成英文或者日文），这个么我就瞎来了，“发布会”当时怎么也想不出来怎么翻，杯具啊...

然后是一道关于哥本哈根会议的题目（10分，回答3个小问），1.该会议在哪举行的？——这个不用说了吧。。。2.该会议的什么指标——完全瞎写的，含糊不清。。。3.中国提出的方案——额。。。虽然我看新闻了，但是没仔细到这个程度，抓狂啊

最后一题是你对环境变化和企业发展的矛盾的看法（20分），这个么估计多写点吧，呵呵。。。

## 第三章、夏普面试资料

### 3.1 夏普下搜手手面经

本文原发于应届生BBS，发布时间：2017年8月22日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2111901-1-1.html>

我被问到的是5年后的职业规划，职业发展以及实习的具体内容

看到版上有人问面试内容，写个面经攒攒人品吧。

上午9点，丰树大厦十层，这个时间段通知了大概11个人。先签到，然后按签到顺序三人一组面试。面试官是3位男士（中国人），还比较和善吧。

我们这组三位mm，另两个是北外和北二外的。开始是每人两到三分钟的自我介绍。然后面试官开始提问。中间那位对我们每个人提了一到两个问题，我被问到的是5年后的职业规划，职业发展以及实习的具体内容。第二位问了两个问题，我们三人都要回答，是：你经历过的最困难的事；经济危机对你的影响，你的感受。最后一位也是分开问的，我的问题是你认为做销售管理什么最重要，说出三点。我记得另两位被问日企的主要特点，社团活动的细节和负责的工作等等。享受，然后面试官说工作前两年在上海，之后全国派驻，问我们是否可以接受。最后是我们提问，获取了一些信息吧，二面在上海，可以报销路费，二面时间待定等通知。大概就这些吧，忘了问待遇的事。不过版上有人说了

### 3.2 面家电销售主管的感受

本文原发于应届生BBS，发布时间：2016年7月22日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048691-1-1.html>

流程总体来说大同小异

1面：人事，个人自我介绍，自己的兴趣爱好，原来的工作经历，还有对于夏普公司的看法。

2面：2天后，部门经理，同上。多了一个问题：你为什么想来夏普公司

3面，2面之后1小时，总监。问题同上。多了一个问题：你怎样做好夏普公司这一份职位

### 3.3 面试 SHARP 夏普 市场企划专员

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048690-1-1.html>

校招进来，首先是笔试，而后一面全面讨论一个小问题，而后是单面问下企业发展和自身发展的问题。笔试比较简单，主要看下笔经，而后去官方网站进行学习收集信息就可以了，基本都过了，第二个是群面，找准自己的定位，发表自己的看法，言之有物，逻辑清晰即可，二面就是领导面，基本问题和薪资问题，就是这些。

### 3.4 夏普 机械工程师

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048689-1-1.html>

先做了些逻辑计算题，然后是专业题。  
最后会跟技术经理以及人事经理面试。  
问些技术问题，以及对加班和出差的看法。

### 3.5 成都市场一面经验

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1793773-1-1.html>

发经验攒人品~

早上 9 点的面试，我早早就到了，因为觉得日企还是很看重时间的。进去就让我在会议室等待，说是两组桌子随便坐一张。我看着像是要群面的。结果等到 9 点 10 分，两组一共只来了 3 个人。。不知道是不是因为人没来够。。我被带到另一个会议室单面了，两个面试官，都是男的，全中文。先是自我介绍，然后就是根据简历上的提问，都是比较普通的面试问题，但是要回答出彩也不容易，也会问一些经典问题（事先写在面试官手中的资料里了，他随机抽取提问），对于市场的职位，也会关心你对于地点的偏好和选择。  
就是这样，希望大家都能找到好工作~

### 3.6 夏普济南一面

今天下午夏普商贸一面，题目是分析新型营销方式与传统营销方式的优势和弊端，要结合夏普的产品。10 个人分成两组，每组 20 分钟讨论时间，推举一人 10 分钟演讲，然后 15 分钟俩组互相提问。  
没面的同学可以看看哈。

### 3.7 上海终面面经

直接正题，6 个面试官，其中 2 个日本高管，一个翻译，一进去的时候还以为他们是中国人，还说了早上好。。。

先问了做这个职位能给夏普带来什么，我说的太细一个女面试官让我简洁点，囧。。翻译也翻了很久，真专业啊，高管一直在点头。。。

还问了如果上司说的东西明显是错的怎么办，一般问题都是有冲突怎么办，还没碰到过明显错的，就看见翻译时候高管拿我的资料翻来翻去，中文的您看得懂？

最后问有没有想过创业，故作思考一阵后说了几句。。。

感觉就是看领导们喜欢不喜欢你。。。

HR 说终面的人还蛮多的，人数没限制。。希望大家都能好运哈！

## 3.8 普面经

继上次发烧到招聘会请假才隔了四五天。这个星期三，就是前天去夏普面试了，想想日本人真是拽个什么劲啊。。一大早去了足足等日本人来面试等了一个小时，在此期间做了 100 道数学计算题，五分钟完成，虽然是小学的题目，但是那叫个赶啊~~大家都没做完，我在不许做的时候还写了几题的，呵~~很巧的是碰到个高中同桌一起，聊了很多，上大学之后好像没见过吧~更巧的是，她是第一个进去面试的，我是第二个，于是面完了我们就走了。面试正式是吃从九点十分开始的，待我面完也才二十五分。其实我自我感觉发挥的不好啊，紧张死了，本来是不紧张的，自我介绍的时候我和小日本的眼睛一对上就忘了要接下去讲什么，不看他吧又会减分。。一共 22 个人面试，两个部门，只取 2-3 个人吧~~

原来事务所的老师还是挺关心我的呀，第二天去上班，刚进去方老师和张老师就问我面试的怎么样了，邵老师直到审计结束回去的路上才问我的，不过问我说明还算关心我的，我满意了，呵呵。。方老师说日资企业总比台资企业好，那倒是，台资企业那个小气啊，去吃饭还要自己带筷。。

然后今天开始放假了，放八天，初七去上班。终于姐姐今天可以睡个晚觉，一觉睡到了八点半，好久没有这样的日子了，然后再床上磨了半个小时才起床。刚洗漱完，就接到个电话，是夏普的二面通知。我真觉得自己没发挥好，所以我觉得上次面试肯定没刷掉几个人的，不然我也没机会来二面了。以后还要笔试的，哎，先把二面过了再说吧。。加油！

## 3.9 普商贸一面面经(上海)

被安排在周五早上十点.....

九点一刻的时候到达海洋大厦.....

我进去的时候等候室有三位同学(一男两女).....

据说他们是九点钟的那场.....

后来才知道... 九点钟有六个人参加面试.. 三个人一组... 大约半个小时...

夏普的一面与其说是群面... 不如说是指上还是单面.....

因为基本上是针对你个人来提问题.. 一个一个提出... 一个一个回答...

最后由三道共同题目..... 下面是大家最关注的问题.....

一开始.. 是按次序作自我介绍... 这个大家应该有很多经验.. 按照你们的习惯说两三分钟... 给出第一印象.....

自我介绍完成大概已经过了十五分钟左右... 我们组三人都是强人.... 经验丰富... 除了我....

接下来面试官开始一一提问.....

基本上全是针对你的经历.. 其实就是你的简历上面所展示出的一些经历.. 比如实习.. 比如学校工作等等.....

针对你做担当的职位的职责.. 以及遇到的困难... 或者一些映像深刻的事情.....

我觉得这些大家可以着重想好一两件事情吧..... 然后细致刻画... 因为后面很多问题会在这些事情上细致刻画.....

我觉得虽然是应聘销售这个行业..... 但是很多问题是在于你的能力... 而不是销售能力....

其实真的是临时发挥... 我们三个人被问到三个完全不同的问题.....

比如男生是某社社长... 被提到如何组织比赛, 活动.. 以及组织中的困难... 还有招新时的方法... 等等细节

还有一位很强的学姐... 硕士... 经历很丰富.. 还有很多国外的经验.. 以及外企的经验... 就会问到你去过这么多国家.. 哪个国家对你印象最好...

你觉得你为什么会选择日本企业?(类似这样).....你的专业并不是销售..为什么选择这个职位?谈谈你组织过的这些活动一些方法...比如如何联系...

还有就是提出情景提问.....比如和上司本身关系有点紧张...结果上司却让你在做什么事情上有错误..与你有明显的矛盾...其实就是上司有个错误指令.....你会怎样处理

还有就是你学位比较高..能力比较强..有一直当领导...可是进了公司你可能只能从最基层做起..你的想法是?

我在国企外企政府都有实习过...他们更关注的是政府...因为是跟商务有关的...她说你对政府工作有什么看法?有考公务员么?显然没有考....因为政府真的不适合我做...

最后还有三个同样问题每个人分别回答.....

1.你在选择招聘企业的时候,更注重什么原因?是海投么?

2.你觉得 SHARP 什么产品给你什么样的印象?

3.就是跟北京的面试一样..愿意派遣全国各地么?基本这个岗位就是在上海先工作两年...然后派往全国驻扎..时间不定...有可能一两年...又可能七八年

的确谈到夏普在新疆有办事处..那边缺个销售管理....

最后就没什么问题了...我们这组三个人面了一个小时.....大家看得出来..牛人姐姐是很有希望的哦~~~~~

BLESS 各位.....

### 3.10 普二面面试经验

电话通知都是说早了 20 分钟, 会要求你在前台签名并且写下到的时间(这个大概看时间性吧 反正相当诡异)

一对 3 但是对面坐的是五个人 一个是前两次一直出现的 HR 总负责人 一个是翻译 JJ 三个日本人可以用中文 翻译 JJ 会帮忙 也可以用“美国话”(正中的那位日本先生挺有意思的) 如果为了避免意思误读 可以用英语做解释 我是基本上靠翻译 JJ 但是当中他们不明白的我就用了英语事先会给你一张纸 上面有面试内容

第一部分 自我介绍 上面详细列了你要介绍的内容 姓名 学校 专业 应聘职位 期望工作地 是否愿意换地方等

为什么要选择那个专业 学校生活对今后职业发展有什么帮助(大意 不太记得了)

说是说一共三分种

第二部分 三个问题 每个问题两分钟

1 你为什么适合这个职位(大意 也可能不是 这个我印象很模糊 因为我是和上题学校对职业发展联系起来)

2 五年后在夏普你发展成什么样(大意)

3 最近的新闻你最关注哪条? 你怎么看?

问题追问

1 你觉得发展最重要的因素是什么

2 你为什么选择夏普

3 某市（我到现在都没听清楚那是什么市 我听了最起码 5 遍）要做液晶电视市场推广 上司要你做市场战略分析 你的提案的最重要的三点（我没理解题目 据他们解释就是事先的准备工作）

按照他们的表格一个人 20 分钟

他们其实已经根据前两轮的面试情况安排了相应的职位 所以是按每个部门（其实也不是部门 比如我的旁边写的是家电——市场战略）分开面试的

我是偷偷瞄到的……汗

周一到周三 共三天 今天（周二）有 19 人

另外

今天中午的面试 问了什么时候有结果 HR 说四月中上旬

结果……今天晚上八点整的电话

说是二面合格四月开始实习……

友情提示：以下内容是 2010 之前夏普校园招聘面试资料，我们建议你主要精力放在 2010 的面试资料上，如果你有多余的精力，你可以看看下面我们为你提供的资料。

### 3.11 夏普面试小记

好早以前投的简历，都快忘了。没去面过公司，收到他们的电话，而且就在学校面试，那就去去去。

下午 1:30 开始面试分为两个部分，前面半小时是技术，后面是综合面试。

技术面试的是一个老头，带了一个翻译，问我选择英文还是用翻译，我不大相信翻译的技术水平，所以开始跟老头搞英文，听得我那个累呀。不过他们的技术面试很好玩的，不问具体技术问题，项目经验也是只要介绍一两句就行。我觉得大部分时间是那个老头在跟我介绍 sharp 中国研发中心。

这个研发中心是今年刚成立的。研发产品有多用途的打字机，包括复印机，打字机，扫描仪等多种功能的还有 internet DTV 还有 CE 设备的 web application。职位有产品开发和基础研究，老头很客气，说得很卖力，我只好做赞许状，其实好多都没听懂他在说啥。大概半小时出来了。让我等综合面试。

2 点准时开始又是一个老头，带一个翻译，这回不让我用英语了。老头低着头，中间都没怎么看我，只是听翻译，然后记点什么。还没有经历过专门的 HR 面试，问题都蛮好玩的。

1: 请介绍一下你的父母

2: 请描述一下你最开心的事

3: 描述一下你经历的最大的挫折

4: 描述一下你最大的优点和缺点

5: 假设你是 sharp 销售人员，如果有顾客买了 sharp 的产品要求退还你怎么处理？

6: 1 分钟英文自我介绍，老头在我介绍完之后咕嘟了一句◎#%#◎¥

7: 翻译说，他说你英文不错，那你投过欧美公司么

8: 投过几分简历，参加多少次面试，收到几个 offer？查家底还查的蛮仔细的！

9: 你认为加入一家企业你最看重的是什么？

10: 你的预期薪水？反正我也不是太 care 他，就说 7k/month 老头开始有反应了，又◎#¥◎！%#了一句

11: 翻译说：如果达不到这个薪水，你还会考虑 sharp 么？看来是达不到了？我说至少 6k 吧

12: 你还有什么问题？我也没准备，只好问一个很土的问题，问他企业文化有什么特点。老头咕嘟了好久，翻译说他觉得企业最大的特点是强调团队精神而不是个人的单打独斗。

Over~感觉他们都很客气，一如电视上面见到的谨小慎微的样子。不过看起来薪水开的不高啊。

## 3.12 普兼职面经

国庆的 1-3 号，选择了去夏普做液晶电视促销员，这也是我第一次做正式的促销员，夏普是一家日本公司，进去做临促，给我最深的感觉就是这个公司里处处都能让人感觉到日本的那种对员工严格要求，甚或可以说是苛刻的规章制度，做三天的临促兼职，他们竟然做了二次面试，再加二次笔试，然后还做了一次正式的系统化的培训。这期间确实实地体会到了日系公司对员工的严格要求。然后，就正式上岗了，我是被分配到天河北国美做的，去到之后才发现，做临促也是不简单的，要站在哪里一整天，也就是九个钟头，加上我坐车去是二线，在广工西站都是坐不了的。所以差不多我每天是要站十一个钟头左右（加上来回坐公车的时间）。由于赶时间，加上为了省点饭钱，我都是回学校吃的晚饭，这也就是说：我每天一点吃完午饭后，晚上九点才吃到了晚饭。吃完回到宿舍，一般就是马上洗澡睡觉。

至于促销，多多少少是学到了一些东西的，比如你得学会查颜观色，你得在和客人聊天中知道他想要的是那些价位的机，而且他的心里承受价是多少，他喜欢的是那些功能，然后通过综合分析把最适合他的机介绍给他。比如说，来了一客人，就会说：先生，请问你想睇 D 咩机啊？如果该客人说：我想睇下有乜新机。那这时候就应该把他引到夏普今个国庆主推的促销特价机型，一般都会这样说：甘先生，你睇下我地夏普国庆噶促销机型啦，呢架 AX37 原价系 13999，衣家返现 4000 蚊，9999 就可以嚟到衣部机啦。如果该客有兴趣的话，他就会问到这部机的功能，比如有什么端口，是软屏还是硬屏，然后为何会这么便宜，是不是用了台湾屏，以及分辨率多高，最佳观看距离等等。一一给客人介绍完之后，如果客是有心想买的，他就会接着问夏普和索尼，三星，LG，等这些品牌之间比较的话，有哪些优势，这时，就是时候把夏普的历史搬出来晒一晒了，当然，也适当地踩一踩其它的品牌，比如说：索尼是用台湾屏的，LG 是和飞利浦合资做屏的，而三星也还不能做到全系列液晶屏，当然，不能踩得太过分，因为有些客心里还是很喜欢某些牌子的，你说过了的话会让他很反感。

自己的产品也要踩，在大概了解了客户的心理价位后，又得知他要的尺寸时，就要力推适合他的产品，就算是自己的不同系列的机都要说不如适合他的那一台好，比如 AX37，和 BX37，客人适合的是 AX37 寸的，但他又很好奇，例如有时会问：点解衣台机（AX37）平甘多噶？系咪佢比隔离果台（BX37）差好多啊？这时就先把 BX 比 AX 贵的大概原因说给他听，如多了一个 HDMI 接口，能够小角度转动以及多了一个 PC 接口等说给他听，然后加上一些解释，让他觉得多的这些功能对他而言是没多大意义的，而且 AX37 又处在特价促销中，买 AX 更划算。在他试完机后，就头问“先生，有无问题呢，无问题我帮你开张单啊”，这句极度重要，尤其是那句“有无问题”，机都试了，有问题的话早就提出来啦，现在肯定在他脑海里冒出三个字——无问题，然后顺理成章想到——无问题就可以开单。这个“有无问题”实在是促成交易的关键，千万别问“啱唔啱”“中唔中意”之类的，要问只有一种答案的问题——有无问题！

## 3.13 第一次面试，南京夏普

今天是我的第一次面试，早上 6 点起来，从来没有起来这么早过，除了军训的时候象山苑的大门还没有开，值班室的阿姨还在睡觉，正好有两个工人要进来，把舍管叫醒了，我才能出去。出了象山苑，象山食堂依然大门紧锁，难得我也能看到这副场景，学校里一个人也没有。

昨天晚上没有来得及去打印证书，我是从来不带复印件去找工作的。而夏普要证，么得办法。打印店都没有开，俺的神啊。路上接了个孔鳌的电话，结果坐过了一站，花木公司下车。找了个酒店的商务中心，开价 10 元一张，俺的神啊。二话不说，开始装可怜，然后么，当然是那个小姐开始可怜我，变成了 10 块两张。我的天啊，我印了两张。

然后往回走了一站，换 64 路，几乎坐到底才到 SHARP。第一次进日本人的公司，大门口要用身份证换临时

入厂证，门卫居然不是大妈。进入办公区，员工都是换鞋的，而临时人员，都要穿鞋套。办公区出奇的干净，干净的没有办法想像。完全不是厂区的样子，而是像家里的样子。墙上的规矩定的出奇的好，执行的也是那么的好。所以，不得不佩服日本人的方法，用在中国人身上，依然可以得到很好的效果，一切，都是管出来的，制度的差距。

面试是四个学生一批一起进去的。只有我是一个是电气的，其他三个都是机械的人。一个和我一个学校，一个南理工，一个河海常州校区。问了很多问题，一些专业技能，还有为什么不考研？SHARP 要机电，其实是机，也就是机械。而不是电，由于我是偏电，所以我的面试过程几乎变成了走过场。也不知当初简历怎么筛选的，不过还好，那工作人员答应帮我把简历转到电子那一类里，等下次电子面试再去。

很多人找工作碰到一些稀奇的事情，我却从来没有，今天终于遇上了。被面试的 3 个人，我不算，我是客串。只有一个是正常人。我们工大机械系的那位老兄还是挺行的。南理工那位不知道脑子怎么想的，反复强调自己要出国，要考雅思什么的。摆明了被人拒么。不过，极品还是那位河海常州校区的，那叫一个做作！哭穷啊，来自农村，家里穷，上面还有两个姐姐，自己本来想考研，考不起啊，家里负担大啊。俺的神啊。丫就差没有哭出来了。问什么都能转移到他的可怜之处上。集面试恶心精品对话于一身。算是领教了，丫能有俺穷么。穷的一点形都没有，废了。活该穷死。

没有什么特别刁难的话题，很容易就应付过去了。算是一次练习吧。

### 3.14 普笔试一面经验

夏普(SHARP)，应该好多人都会好熟悉。日本企业，做家电为主的。以前八九十年代叫“声宝”。据说是 500 强，卖的产品都好贵~走的是中高端路线。以前他们在中国是没有公司的，靠的是经销商做分销。不过上两年在这边设了厂，也开了一家商贸公司，作为他们在华的分支。这次我要面的就是这家。

上个星期，绝对是非一般的折磨人。星期三帮某人通宵了一晚赶东西，星期四一大早就跑过去南校过了一天宣讲会日...早上是欧莱雅。很有 feel~超讲 fashion 和感觉的一家公司。听完之后，听说夏普现场收简历，也就留下来吧，起码不用经过害人网！谁知 3 点钟宣讲会一开始，hr 就说，我们今天宣讲完，立刻笔试。如果有时间的话，顺便一面。\_-!! 太快了吧~毫无准备！估计是太累的缘故，hr 讲产品的时候，我不小心睡着了....离他只有 5 米....现场原来只有五六十个人，一听到现场笔试，课室突然多了 100 人...

笔试

只有几个题目，基本上是小学奥数题加简单逻辑题，还有 excell 函数，好杂。但我居然连一些小学很典型的奥数题都忘记了..只能做蒙牛...最后一题还问你对他家什么产品印象最深刻。汗..人家讲的时候我睡着了，乱填吧，液晶，手机，办公设备，脑里对家电的那么点认识就全写上去。10 分钟就要交卷，那叫速度啊！

一面

交了答卷和简历后，和 zz 豆奶吹水去，心想快点吧，不行就回家，累死了。过了大概 20 分钟，公布名单了。大概有一半人进入一面吧。我们三个都通过了笔试，我和 zz 是同一个考官，豆奶是另一个。

面试开始了，4 个人一组，群殴。没轮到的就在外面等。不过可以透过玻璃窗看到里面的情况。豆奶是他们组第一个面的，面完就自信满满地出来了。他告诉我们只是作一分钟的自我介绍和各人问 hr 一个问题。貌似很简单，但是时间这么短，要突显自己，也并不是那么容易。

我和 zz 在走廊上不断地练，这个时候，豆奶接到二面的通知了！原来一组 4 人只有一个可以晋级！为了不自伤残杀，我和 zz 决定分开两组来面。

剩下的人不多了，我深呼吸一下，往排队的人群里挤，好不容易挤到去下一组里。面试开始，hr 见我跃跃欲试的样子就让我第一个自我介绍。我就报了下名字，然后说自己在公关公司实习过半年，我们的客户包括甲乙丙丁等 500 强企业。他就反问我，丙是五百强吗？我就说，“包括，包括”\_-!! 然后说自己有一年多的销售经验。blabla。旁边的人貌似都给吓了一跳，估计是我的经历比较多吧。之后是一个男生说自己和同学拿着几百元前到外面摆摊

挡, 不过貌似 hr 没什么兴趣. 接着的两个女生说自己是怎样怎样的人, 不过举不出例子. 自我介绍完之后, 估计结果太明显, 连问题环节都没有了。

出来之后见到 zz, 立刻告诉她窍门, 就是不断堆砌自己的经历和客户多强. 但是有些时候真的很讲 rp~zz 遇到了一个恶心鬼. 那个男生是国贸的, 一来到就说他们学的课程非常丰富, 好象什么都学似的. 然后就开始吹自己有多爱夏普的产品, 家里的用了十多年都不坏, 然后自己有多爱多爱日本文化. 但是 hr 居然 buy 了他的话, 无语, 无奈...

一面结束了, 拖着疲倦的身躯听了下雀巢那优雅到极点的催眠讲座, 又回到大学城了. 头, 痛得快炸开了, 第 2 天是 final 吗? 要准备什么? 还能准备些什么吗? 看 rp 吧...

## 第四章、夏普求职综合经验

### 4.1 夏普面经完整版

#### 一、笔试

很简单的公务员行测题, 时间又充足, 开始有些夏普小常识, 什么哪一年建立名字以什么命名之类的, 百度百科里都有, 随便过过的~

#### 二、一面

10 个人的 CASE STUDY, 分成 2 组分别 15 分钟策划, 最后各自派人 5 分钟 PRESENTATION, 然后任何一个人都可以起来针对另一组的方案提出质疑, 被质疑组谁都可以起来回答~

我们小组的题目是~为夏普的一个液晶电视销售终端门店的周末促销活动搞一个策划, 包括活动的主题, 门店布置, 活动步骤, 宣传什么的~还有活动结束后的总结~没记错的话大概是这样呗~反正积极发言吧~小组里面讨论方案的时候会有 HR 姐姐坐边上听得哦~没上去当 LEARDER 做 PRESENTATION 也完全无所谓的~(要我看你没这能力最好别揽那活)

如果讨论方案的时候没什么出色表现最后最另一组方案提问的时候再提点有建设性的问题也是可以出彩的~总之捏~还是蛮简单的~只要你不要说些很愚蠢的诸如“宅男不缺钱花, 他们会愿意为了玩游戏追求高品质来买液晶电视”之类的蠢话, 别做寂静党~活跃一点就可以了~

#### 三、终面

总共才 2 面~哈~真开心~而且还是全中文不需要自我介绍的哦~

总之呢, 进去之后会看到 7 个人哦! 不要怕~2 个打酱油的不知道干吗的, 1 个翻译, 2 个提问滴中国人和 2 个提问滴日本人~

然后就对你问些蛮简单的问题, 有针对你简历活动的问题, 自己准备下吧, 其他我被问到的有:

1. 你希望上司是个怎么样的人? 等俺回答完了又问, 如果上司不是你希望的那种人你会怎么办?
2. 日企在你心中是怎么样? 其实不就是问你觉得夏普怎么样嘛~(拍马屁吧, 人家邀请你拍呢)
3. 你的职业规划是什么?
4. 你的优点是什么? 俺回答完后又针对偶说的第一个优点逻辑性思维提问, 你觉得什么是逻辑性思维无法解决的? 又让俺对第二个优点举例说明

好像想的起来就这么点问题了, 然后自己简历熟悉下, 讲的事情最好都有例子支撑就差不多了~

Anyway, 蛮简单的样子.....大家加油吧~~~~~



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

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网 APP 下载，扫扫看，随时随地找工作

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

