

2020 应届生

校园招聘

求职 大礼包

新城控股篇

应届生论坛新城控股版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-3342-1.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 新城控股简介.....	5
1.1 新城控股公司概况	5
1.2 新城控股品牌理念	5
1.3 新城控股企业标识	6
1.4 新城控股发展历程	7
1.5 新城控股企业公益	7
第二章 新城控股校园招聘.....	8
2.1 新城控股人才理念.....	8
2.2 新城控股管理培训职业发展.....	8
2.3 新城控股春季校招流程.....	9
2.4 HR 答疑.....	10
2.4.1: 新城校招流程解读.....	10
2.4.2: 新城控股校招 2015 校招 Q&A.....	10
第三章 新城控股校园招聘经验.....	12
3.1 新城宣讲会.....	12
3.1.1 新城宣讲会（十月金陵榴园里，莘莘学子系新城）	12
3.2 新城面经.....	15
3.2.1 2019 住开营销策划岗一面等结果	15
3.2.2 2019 校招商管新睿面经【GZ 站】	16
3.2.3 2019 新睿计划 11.1-2 一面至终面面经 求 offer!!	16
3.2.4 新城控股 2018 年秋招（上海） 一面-二面-终面 经验	17
3.2.5 新城控股-北京场初面及终面	18
3.2.6 新城控股集团有限公司 - 市场调研(上海) 面试流程	19
3.2.7 新城控股集团有限公司 - 对外合作部(上海黄浦) 面经	20
3.2.8 新城控股 - 成本管理面试经验	20
3.2.9 新城控股集团有限公司 - 实习生面试经历.....	20
3.2.10 新城控股一面和二面有感而发.....	21
3.2.11 新城控股成本专员面试 2016 校招面试总结	21
3.2.12 新城控股企划岗面试从一面到终面~ 拿到 offer	21
3.2.13 新城控股投资专员，经历过的最独特的面试.....	22
3.2.14 新鲜出炉的新城控股面试经验.....	22
3.2.15 2017 新城控股面经.....	25
3.2.16 新城控股新鲜面经~~	26
3.2.17 新城控股 2017 新出炉面经.....	27
3.2.18 新城控股一面二面面经 攒 RP 求 Offer.....	27
3.2.19 2016.10.16 面经攒 RP.....	28
3.2.20 一篇 2015 年新城控股面经从你眼前飘过请点击	28
3.2.21 2015 新城住宅开发板块面经，希望可以帮到 2016 年的各位芯匠	30
3.2.22 新城控股面试经验体悟分享（文学院女硕士）	31
3.2.23 新城控股面经（详细、真实、全是干货~~）	34
3.2.24 新城控股面试经历.....	36
3.2.25 新城“芯匠”2015 年武汉站营销岗一二三面面经，攒人品求过啦！	37

3.2.26	2015 新城地产校园招聘春招面筋，好劲道	38
3.2.27	新城控股 2015 群面面经	39
3.2.28	新城地产 2015 校园招聘“芯匠”计划面经	39
3.2.29	2015 新城地产校园招聘春招面筋，好劲道	41
3.2.30	新城地产 2015 校园招聘“芯匠”计划面经	42
3.2.31	【北京站】新城地产-2015“新睿计划”面经	43
3.2.32	史上最拉轰的新城控股面试易筋经-天下武学万变不离其宗	44
3.2.33	新城控股重庆面经	46
3.2.34	新城面试经验---干货版	47
3.2.35	新城面试的一点感悟	48
3.2.36	2013 新城控股面经	49
3.2.37	在团队中定位自我，在合作中实现价值——新睿·未来指挥官面试心得	50
3.3	新城校招综合经验	51
3.3.1	新城控股面试经验小结	51
3.3.2	2017 新城控股春招热热的面经	53
3.3.3	新城 2017 校招面试经验分享	53
3.3.4	一个来自 2015 年芯匠的入职体会，供各位学弟学妹参考。	54
3.3.5	2015 新城控股校园招聘“心”体验	55
3.3.6	新城在招聘，我该想什么	56
3.3.7	新城控股待遇	57
3.3.8	从网申到 offer——新城一路走来	57
3.3.9	关于新城的一些感想	60
第四章	学长寄语	60
4.1	新城学长寄语	60
第五章	我在新城控股	61
5.1	忘掉特训营 臣妾做不到（一）	61
5.2	忘掉特训营 臣妾做不到（二）	65
5.3	你也可以在新城控股安静的去做一个男神	70
5.4	人人参与环保 共创绿色新城——新城新睿公益行	72
5.5	嘿，咱们的新城新睿	75
5.6	新睿，我在这里（上海）	76
5.7	新睿，我在这里（常州）	77
5.8	新睿，我在这里（动力营）	78
5.9	新城成长记录	79
5.10	直观新城新睿，体验真实新城	81
附录：	更多求职精华资料推荐	84

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 新城控股简介

1.1 新城控股公司概况

公司概况作为中国房地产行业 20 强、华东最具品牌价值的房地产公司，经过二十载的积累，新城控股集团目前总资产近 500 亿，已开发和正在开发的项目达 90 余个。新城控股旗下包含以住宅开发为主的子公司新城地产（股票代码：900950），集团业务版图主要分布在中国最富裕的长三角地区，并进一步向价值潜力不断提升的东部沿海城市群以及中西部重点城市拓展延伸以建造更多幸福的住宅社区和愉悦的商业空间。

新城控股坚持“区域聚焦、高速周转、产品多元化”的发展战略，矢志跻身中国最优秀房地产企业的行列，争做中国最具成长性和竞争力的综合性房地产集团。

目前新城控股已完成以沪宁线经济圈为重点，以泛长三角区域为支持的战略性业务布局，并逐步向全国其它有潜力的区域稳步扩展。2013 年至 2017 年，新城集团的城市布局战略升级为 1+3，即由目前的长三角区域扩展至珠三角、环渤海和中西部地区。新城将通过高强度投资、高增长市场、高适销产品、高资产周转、高组织效能等“5 高”战略，实现公司成长性与竞争力。

1.2 新城控股品牌理念

我们的品牌核心

至真-相信并追求最真的价值

我们的品牌承诺

洞察生活真实需求，以扎实稳健的手段，带给人们至真的生活价值

我们的品牌个性

【洞察】发现目标受众所向往生活的内在内容和意义，对时尚及未来住宅的洞察。

【丰富生活】致力于提供生活全方面需求，包括住宅丰富的产品线，购物中心丰富的商品。

【务实】使消费者得到切实实惠，以产品和服务的扎实让消费者始终选择新城。

【行动力】快速的反应及行动力，将洞察的机会快速变成自身的优势。

1.3 新城控股企业标识



- 标识的设计概念为“心成圆满”：标识分为上下两部分，代表着新城控股与客户心与心的沟通；中间纽带展现出新城控股与客户、股东及社会之间永恒不断的真心连接；
- 标识整体状似地球，象征了新城控股地产行业的属性；地球上下两半的契合，意味着新城控股旗下住宅和商业两大板块的紧密协作、共同发展。
- 标识中的绿色代表着生命力、可持续和对未来的展望，灰色代表着现代化的建筑，寓意新城将秉承可持续发展的理念，专注于建筑事业的现在与未来。
- 标识整体所呈现出的“圆满”是立体的、自由流动的，并非一成不变的，这代表着新城控股以“至真”之心，持续不断地帮助客户实现生活的“圆满”。

1.4 新城控股发展历程



1.5 新城控股企业公益

从创立以来，新城控股始终热心社会公益事业，创造价值的同时也回馈社会。自创立以来，新城控股在社会公益事业上的投入超过1亿元。

目前，新城已创立自己的公益品牌“七色光计划”和公益组织新城志愿者联盟。“七色光计划”于2013年正式启动，旨在为中国弱势群体提供切实的关怀与援助，计划号召企业、员工、业主、社会各界携手，共同践行公益。新城志愿者联盟是新城的志愿者服务平台，由一群能够主动承担社会责任、富有奉献精神的公益人士组成，其成员主要来自社会、企业内部员工和社区业主。



如果你想了解更多新城控股的概况，你可以访问官方网站：<http://www.futureholdings.com.cn/>

第二章 新城控股校园招聘

2.1 新城控股人才理念

- 员工是企业最宝贵的资产

资产增值是新城对员工的坚定承诺。

新城提倡以人为本，实现员工与企业共成长。

新城期望人才德才兼备、以德为先。

新城致力于打造“以此为生、精于此道、追求卓越”的专业化、职业化团队。

我们一贯倡导“人本质上，德能启运”的企业文化，并努力践行。我们致力于为员工提供空间广阔又有挑战性的工作，轻松又和谐的工作氛围，完善的培训机制，以及具有竞争力的薪酬福利，从而吸引和发展优秀人才成为未来的商业领袖，为企业创造价值。

2.2 新城控股管理培训职业发展

截止 2013 年，新城员工已从成立时的 5 人快速增长至逾 4000 人，员工来自全国各地。我们大力倡导对员工的培训，各类型的培训项目年均达到近 600 场



- **新睿计划：**

校园招聘员工入职培训

通过定向培训、专人带教、轮岗实践，充分挖掘潜能，使其成长为公司核心员工。

- **基石计划：**

社会招聘员工入职培训

通过融入培训，传递企业文化，建立新员工对企业的归属感和认同感。

- **优才计划：**

潜力发展员工晋升培训

通过多渠道的专业技能、组织沟通等培训，打造清晰的人才晋升梯队建设。

- **将才计划：**

骨干员工发展培训

通过管理水平、企业战略等培训，激励员工持续提升个人管理素质。

2.3 新城控股春季校招流程



2.4 HR 答疑

2.4.1: 新城校招流程解读

同学您好，我们申请流程包括以下几个环节：

1. 在线投递简历

登录招募门户（xincheng.yingjiesheng.com）在线提交。在选择申请岗位时，请慎重考虑，我们将重点关注首选岗位意向。

2. 校园宣讲会

我们将在南京、重庆、武汉、苏州、合肥、南昌、杭州、北京、上海九个城市举行校园宣讲会。请及时关注所在城市宣讲时间及地点，准时参加！

3. 在线测评

对参加网申的同学，我们将通过短信及邮件通知参加在线测评。在参与测评过程中，请务必确保自然真实的状态。

4. 评价中心

通过在线测评的同学，将会进入评价中心环节。在实施过程中，针对不同校招品牌类别，将会有不同的测评方式。

5. 终面

终面环节将会由 HR 团队及公司高层进行面谈。

6. Offer 发放

拟录用名单将于每个城市校园招聘活动结束后一周内确定，并发出录用通知书。接受“录用意向书”的同学将与公司签订《毕业生就业协议书》。

2.4.2: 新城控股校招 2015 校招 Q&A

1、新城控股“新睿”管培生招聘什么时间开始？简历投递截止时间是什么时候？

新城控股 2014 校园招聘 10 月中旬启动，11 月中旬结束。建议您尽早投递简历，以免错过我们的面试，**简历投递截至城市推介会前两天**。具体的招聘流程、时间安排**请访问**。

2、今年会招多少人？具体到每个城市有名额限制吗？

今年我们计划在全国范围内发出 30-40 个 offer；

招聘人数在各个城市之间的分配，没有硬性规定，以找到合适的人才为根本出发点。

3、本次招聘岗位的工作地点在哪里？

新城控股“新睿”管培生工作地点初步统一安排在上海。由于“新睿”管培生较长时间跨城市轮岗（上海、常州、长沙、武汉、苏州、无锡、镇江），我们要求新睿们在工作地域上具有一定的灵活性。

4、新城控股是否会帮助学生在当地落户？

由于上海市落户政策特殊，公司将统一组织同学收集相关资料申请落户。

5、新城控股的薪资福利是怎样的？

新城控股为新睿们提供具有市场竞争力的薪资，并保证我们的薪资福利体系完善。我们的薪资体系中除了包括固定工资、五险一金、餐补、通讯补贴、交通补贴、季度奖金、年终奖金等完善的项目，更有购房优惠、过节费等个性福利，薪资信息我们还会在各场城市推介会中详细介绍。

6、如被正式录用，签订几年的劳动合同？试用期几个月？

新睿入职后，首次签订劳动合同期 3 年，其中包括试用期 6 个月（包含培训期），试用期期间表现优秀者，公司可予以提前转正。

7、加入新城控股后，个人发展机会如何？

“新睿”管培生计划是公司香港上市后，公司快速扩展发展，为储备公司未来“项目总经理”的专项人才战略工程。公司将为新睿们提供轮岗实践、导师带教、跟踪培养、课程培训等全方位培训体系和机制，期望5年内培养成为公司未来核心人才——“项目总经理”。

8：如何确定我的简历通过筛选？

对于通过简历筛选进入推介会环节的同学，我司将委托合作方前程无忧对候选人进行短信、电话的通知，请保持通讯的畅通。

第三章 新城控股校园招聘经验

3.1 新城宣讲会

3.1.1 新城宣讲会（十月金陵榴园里，莘莘学子系新城）

本文原发于应届生BBS，发布时间：2011年10月16日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-976332-1-2.html>





2011 年 10 月 14 日下午三点, 2012 新睿招募计划南京站宣讲会在东南大学榴园宾馆逸夫科技馆报告厅拉开帷幕。南京宣讲会作为整个校园招聘的首站, 受到了各大高校学子的关注, 现场座无虚席, 气氛异常热烈。新城地产人力资源部培训经理孙尉栋作为宣讲人为到场的学生带来了一场非常精彩的校园宣讲, 由新城控股副总裁戚伯明和新城地产副总裁欧阳杰带队的公司领导和 HR 团队参加了此次宣讲会。

新城作为华东房地产开发第一品牌, 全国房地产行业前 19 强, 连续六年获评“中国优秀雇主企业”, 深受广大应届毕业生的青睐。宣讲会主要分为四个部分。首先, 孙经理为同学们阐述了什么是适合的工作, 对于应届毕业生而言, 好的职业是规划来的, 准确定位后进行人职匹配才能找到适合的工作。紧接着孙经理通过图片播放和数据展示为现场同学介绍了新城的概况。新城在行业中保持持续领先的地位、在发展上保持稳健高效的趋势, 在产品上追求精细卓越的品质, 在文化上秉承信任共赢、回馈社会的理念。其中重点为同学们介绍了新城的职业化成长路线、薪酬福利制度、完善健全的学习体系。随后, 孙经理通过对 2011 新睿动力营的回顾提出 2012 新睿培养计划。最后, 孙经理利用精美的 PPT 为同学们分别介绍了新城地产的管理培训生计划、新城控股的行业英才计划和新城物业的储备项目经理计划, 并详细解说申请新睿的具体流程和注意点。

在最后的提问互动环节中, 同学们就公司发展战略、现在的就业趋势以及对于新城的一些问题与公司领导进行交流。会后现场投递简历环节场面火爆, 人力资源相关人员就同学们关心的问题逐一进行解答, 弥久不散的人流中, 南京站的宣讲活动顺利而圆满的结束了。

3.2 新城面经

3.2.1 2019 住开营销策划岗一面等结果

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 12 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2186018&extra=page=1>

LZ 985 新闻系本硕，11 月末投的简历，看网上 2019 校招流程基本 11 月初都结束了，抱着试一试的心态往 HR 邮箱里塞了封简历，第二天就收到回复说转给了业务部门，隔几天收到了面试通知，感动。

今天上午一面刚结束，来发帖求平安。

形式是 HR 一对一，不像面经上说的群面，可能因为投太晚了没跟上大部队，所以跳过了群面吧.....

上来就问秋招战果，但 LZ 前期因为种种智障原因错过了秋招，所以只能老实回答只有实习单位的 offer，面试官又追问为何不留，总之比较尖锐。

大概问题有以下这些。

1. 自我介绍
2. 在实习单位做了什么
3. 为什么选择离开实习单位，为什么这么晚才开始秋招
4. 现阶段求职意向，准备如何找工作
5. 投了哪些企业，接到了哪些 offer
6. 对房地产项目流程的认识
7. 对营销策划岗的认识
8. 觉得自己更适合营销策划细分下的哪个岗位

9. 谈一下此前在今日头条的实习经历

最后一题没有准备过，答得比较混乱，不过末了面试官还是轻轻夸了我一句思路清楚，如果顺利通过的话下一面是业务总，希望后续有好结果！

3.2.2 2019 校招商管新睿面经【GZ 站】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2179704&extra=page=1>

【11.2 号群面】8v8 分组对抗辩论形式，先读题然后分小组组内讨论，再进行轮流辩论，我们小组是关于国内电影应该继续审查制还是采用分级制，材料会有背景介绍，提论点的时候把握自己的持方，尽量找有利于自己的观点就 OK 了，我主要在自己组内讨论的时候发表观点多一点，后面开始自由辩论环节我印象中是几乎没找到机会说话（慢热型选手的痛!!），都在旁观双方辩论和想观点中度过.....就是在最后我们小组负责总结的同学讲完之后还有补充时间，我赶紧站起来说了一下，也算是前面大家没涉及到的角度吧。（前面大家都围绕电影内容对青少年观影者的危害 or 电影艺术性表达来说，我后面补充了从电影行业发展和资本逐利性角度说了一下）

【11.3 一对一面】面试官很 nice，会挖一下实习经历，实习刚好有接触过商管的工作，主要聊一下参与了什么工作，对品牌对招商运营怎么看，喜不喜欢逛街，也有问到如果招商过程遇到一些难题怎么解决这类型情境题，最后也跟我介绍了很多新城目前商业板块的特点和前景，总体很愉快~

【视频终面】大概 10 分钟，主要聊一下从什么途径了解商业地产，对新城商业的了解，认为国内比较知名的商业地产开发商有哪几个，万象系跟新城吾悦系的区别认为在什么地方，emmm 都是要求对这个行业有所认知和关注吧，也有提到认为自己从事这个岗位的优势（几乎终面都会问.....），最后也拿到 offer 啦

发个面经求锦鲤附体吧~~

3.2.3 2019 新睿计划 11.1-2 一面至终面面经 求 offer!!

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2178289&extra=page=1>

由于楼主是海外党，之前面试集中的时候刚好是 final 最紧张的时候，所以在海外错过了好多公司宣讲面试时间。今年地产非常难，还得辛苦飞回来面试，还面临找不到工作的困境，唉.....

新城是我回国了以后再投的，赶在杭州宣讲会前一两天。11.1 一面小组面，6 人一组讨论。签到的时候看到同场伙伴们的学历，清一色双 985 和海外名校硕士，仅次于中海选拔的阵仗，心里就很方。好在之后小组面试发挥不错，题目是怎么整治外卖产业乱象。然而当天晚上等到凌晨都没有复试通知，心凉凉的时候在上午接到了复试电话。所以我也不清楚第一天晚上没收到通知是怎么回事.....

下午到复试现场，结构化面试也是寻常，专门问到了抗压问题。面试完了我才听说新城上班比较忙，压力可能比较大的传言。不过在专业问题 住宅景观有什么要注意的点 由于之前没准备到，答得不是太好，全靠现场反应。不过面试完之后面试官让我外面等一下，等了一个小时左右，就到了人力总监的终面。

唉终面其实我觉得发挥的不算差，但是由于我是景观设计狗，但只有在设计公司的实习，并没有地产的实习，然后人力总就说我这个情况设计院可以看看，可以去地产实习一下接地气一点。说完这句话我就觉得我要凉凉了呜呜呜呜呜呜呜.....然后由于我硕士学的是地产，也有学规划的课程，面试官就问我景观是不是好久没碰了。说实话我本科也才毕业一年，四年的设计基础也没那么容易生疏，而且为了找工作一直在温习。但是我当时没反应过来这几句话没想出来，只是说硕士在规划方面帮我有梳理。我都怀疑我硕士没有继续学设计画图真的成为了一个求职阻碍.....

总之面试的时候有些问题出乎意料答得不是太好，总感觉人力总对我的硬件条件不太满意，虽然态度非常和善一直在笑，最后我问到实习期的时候还很耐心地回答了，还说试用期是不会裁人的。

还有很坑的一点。虽然我在面试期间礼貌还算周全，但我在临走前回去看看有没有落下东西，然后转身走人准备开门的时候，似乎听见有人在身后说再见，还说了两次。因为当时是在一个大会场里有很多组在面试说话，而且我想人力总也不会这么客气，在我已经转身走人了还会跟我说再见，就觉得不是在跟我说话，就头也不回的走了.....然而出了门一想，这十有八九是面试官在跟我告别啊.....这下是真的要凉，希望面试官大人有大量别跟我计较，我真不是故意的啊呜呜呜呜呜.....

终试的时候说是一周内给回复，官网说是 7 个工作日之内。明天就是面试结束的第七个工作日了，不知道有没有小伙伴已经收到了 offer。新城是我很渴望的公司，我手上暂时也没有 offer，非常希望能有幸得到新城的青睐！新人第一次发帖，希望对小伙伴们有帮助，顺便给自己求 offer，也祝大家秋招心想事成!!

3.2.4 新城控股 2018 年秋招（上海） 一面-二面-终面 经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2171650&extra=page=1>

第一次在应届生上发帖，之前看过不少帖子都很有用，觉得要回馈一下。新城的面试给的非常早，也是最早走过全流程的公司。

LZ 报的是总行资管部门，一面的在新城总部大楼，场里全是同济，当然 LZ 也是同济的--。形式是 1 分钟自我介绍+辩论+半结构化挑人问问题，主要是辩论，两个面试官，一场 14 人，分两组。首先讲规则，拿到辩题后每人看 3 分钟，关于“地段对地产开发是否是决定性因素”，然后面试官指定你所在的座位是正方还是反方，自由讨论后每人轮流发言 1 分钟，开始辩论，最后每组选一人总结发言。LZ 觉得还是在小组讨论和辩论中要尽力有所贡献，有观点、有逻辑，比较重要，好像说话少的后来确实都被刷了，我平时话不多，但小组讨论还是尽量积极发言的。我们组大家很和谐，我大同济男生还是很谦让有礼貌的，对方组有个男生在学校打辩论的，所以我们组越到后面越不如他们。LZ 觉得自己后来辩论的时候贡献不多，前面小组讨论，个人发言和自我介绍还可以，觉得不是很稳，惴惴不安，还好当晚收到了第二天二面的通知。

二面是 HR 面，一对一，自我介绍、HR 针对简历问你问题，都是问简历上的东西，也会问你为什么报新城报这个岗位，还有你的建模能力，LZ 觉得需要结合例子来讲更有说服力，回答的节奏和感觉把控的不错，都讲清楚了。我觉得 HR 面的时候还是要淡定，然后针对问题讲清楚，表现出真实的自己。HR 人也很好，二面面的很顺利，是周六面的，说下周会通知。

周一接到电话约在周五终面。终面是总裁面，资管的总裁和另一个资管部门的人，HR 带我进办公室。先自我介绍，然后针对简历上的经历，问一些资产管理和估值方面的问题，挺专业的问题，我确实没准备好，现场发挥回答，心态没调节好，感觉没有讲出逻辑性，也没发挥出真正的实力，感觉回答的专业性不强，也没展现出我的问题解决能力，后来的几个问题比较 **general**，问你的职业规划和你在新城最大的优势等，这些回答的还不错。我自己觉得终面的两个专业问题我应该提前准备准备，回答的时候淡定和逻辑性强一些，终面的回答肯定是有缺陷的，不知道两位终面的总裁感觉如何。

出来以后看到等候处一个男生在等，不知道他回答的是不是会比我专业哈哈。HR 还挺好的，说需要一周左右出结果，现在是整整一周了，还没接到电话，还是非常希望能拿到新城的 **offer** 的。据说应届生发帖能拿 **offer** 哈哈，保佑一下。

3.2.5 新城控股-北京场初面及终面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2130199&extra=page=1>

我参加了 11 月 10 日在清华大学的宣讲会，当时参加的同学特别多，而且在清华大学里，大家的专业肯定特别棒，我申请的是成本管理岗，虽然在投递简历时看到厚厚的一沓，但还是把自己的简历放到了里面，不过心里还是不抱太大希望的，因此在晚上收到通过简历筛选能够参加初试时，心里还是很开心的。

初试是无领导小组讨论，一组 12 个人，共 30 分钟，题目是共享单车乱摆放，让从企业管理者的角度讨论出解决办法，讨论室里是每个人都会发个牌号，因此名字记不记倒无所谓，有三位主要的面试官会坐在桌子一端，另一端是主持的姐姐，把要求提出来后让我们自行讨论，另外还有两位高管在我们周围走来走去，应该是在观察每个人。我们组里有很多优秀的人，有做过很多实习的同学，也有本科研究生都在剑桥读的女生，这位剑桥的女生也在讨论中提出了很有创新性的意见。在主持小组讨论的姐姐说开始之后，我们先翻开了题目，流程分为 5 步：

1. 每个人自我介绍，不超过 0.5 分钟
2. 仔细读题
3. 每个人轮流介绍自己观点，不超过 1 分钟
4. 小组讨论
5. 由一个人总结观点

由于我们经验还是比较缺乏，最开始的时候并没有人说话，都一心看题目，后来还是第一位女生问了那个姐姐，说要我们自行安排时间，才开始自我介绍。当然，在自我介绍的过程中，大家都是想把自己最好的一面展现出来，因此就把自己的学习经历，实习，性格等等说的一清二楚，甚至每个实习做了什么事情都要说出来，这就耽误了很多时间，我排在第 10 位，轮到我的时候，我怕时间不够就很简短的介绍了自己，在 20-30 秒之内。自我介绍过后，由于我们把第一步和第二步的顺序颠倒了，就直接开始每个人介绍自己观点。此时，由于自我介绍耽误了太多时间，就有人提议介绍观点的时候不超过 20 秒，同时有个计时员做监督。前几位的时间都把握的比较好，但有一位同学介绍的时候，我们觉得她的观点很新颖，可计时员在 20 秒的时候就打断了她，说时间到了，我们其他人都说可以让她继续说下去，计时员坚持说不行，于是只好跳过到下一位同学。轮到我的时候，我的观点刚好跟我前一位同学一样，因此也就很简短的换了词语重复描述了一下就过去了。

之后开始讨论，讨论时我并没有说太多，而且在最前面每个同学自我介绍时，每一个同学的名字我都大概写在了纸上，跟他们的编号也是一一对应，后来在每个人陈述观点时我也分别记在了他们的名字后面，因此记录的还算清晰，在讨论时我把自己定位为补充者，就是其他人没有想到的，而我记录下来的，我会提醒大家。另外一个角色就是时间掌控者，例如有一位同学建议我们分前期中期后期讨论解决方案，大家一致通过，但在前期方案中有一位同学提出的观点其他人有异议，因此要开始讨论，而我担心前面我们浪费了太多时间，如果再讨论的话怕时间来不及，就及时打断了这个讨论，说先保留这个观点，如果最后有时间的话再来讨论；之后我还有第二次打断大家的讨论，就是在最后选出总结人选后，还有一个问题没有解决出来，大家又开始争论，而当时离结束时间还有 2-3 分钟，我担心总结的同学没时间，就再次打断了大家。不过最后我们也只总结了一半，没有完全总结出来结果。

因为新城说会当天晚上通知初试结果，第二天再去复试，而我那天晚上没有接到通知，以为被 **pass** 了就没有再多想，结果第二天晚上收到了直接让我去终面的短信，也是很惊喜的。去终面时我们那一组无领导只看到了我前面的那位男生，跟我一样的情况，没有复试直接进终面，其他人都没有看到。

终面按理来说应该是由公司高管来一个一个面试的，但面试那天我去的比较早，提前一个小时就到了，也等候了很长时间，可能工作人员觉得我等的时间很久，就直接让一个 **hr** 来跟我交流，并没有问一些专业性问题，只是针对自己简历上的内容进行了一些提问，时间在 5-10 分钟，我感觉很快就过去了。之后就是继续回家等通知。不过已经知道结果了，并没有收到 **offer**。。。

自己回想了一下，其实终面时应该坚持等一下，说要跟公司高管交流一下的，也给自己争取多一点的几率，当时自己跟那个 **hr** 交流完之后就走掉了，也丧失了这个机会。另外无领导小组讨论也有一点体会，并不是说在讨论时自己能够多提出看法，当 **leader**，**time keeper** 之类有角色的人就一定会进，而是要根据整个团队来定位自己，在讨论时我们是一个团队，是要互相合作的，并不是竞争者，如何对自己的团队最有利自己就怎么做，这样才是之后工作时需要的态度。

最后祝大家好运，都能拿到自己想要的 **offer**！

3.2.6 新城控股集团有限公司 - 市场调研(上海) 面试流程

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-2107565-1-1.html>

一面是群面，分成两个小组，给一个背景资料，为某 **IT** 企业建造一栋大楼，给 10 项因素，排序，两个小组分别讨论，不能用投票的方式决定，两小组分别陈述后，设计一个大楼、做出模型并进行讲解，现场给的有材料，大概是纸、笔、橡皮泥、一次性纸杯之类。

二面 **2V1**，问问题。

对公司有什么了解，职业规划是怎样的，最主要还是根据简历的经历问了一些问题，简历上能突出于岗位相契合的地方要多准备一下。

3.2.7 新城控股集团有限公司 - 对外合作部(上海黄浦) 面经

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-2107564-1-1.html>

通过校招面试，先是群面，一队 12 个人，分成两组，对一个古屋改造项目进行讨论，在文档最下方给出 5 个参考项，要对五个参考项进行排序，并说明理由，每人 1 分钟陈述自己的观点，之后小组讨论出一个共同的观点，并向面试官陈述

请对 5 个参考项进行排序，并陈述自己的观点，之后小组讨论形成统一的观点，并向我陈述理由以及最重要的两个参考项是什么；

你应聘的是什么岗位，你对这个岗位了解多少，你还应聘了其他什么类型的公司，面试结果如何

3.2.8 新城控股 - 成本管理面试经验

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-2107563-1-1.html>

2017 年校招，先是通过师姐内推，然后网申，最后还去现场投递了简历，三重保险。一共 2 轮面试+1 轮测评。一面是无领导小组讨论，分为两部分，第一个是常见的排序题，要求小组给出意见，第二个是辩论，正反两方会在中途交换观点，最后根据交换后的观点进行总结。很多人是中途是蒙的，交换观点时反应不过来。其实题目要求一开始就写清楚了，总之一定要看清题目要求。二面是结构化单面，主要就是针对简历问问题，学生工作，实习，对岗位的理解，目前有没有 offer 等等，面试官很和善，问题也还算常规。据说二面通过以后，还有一份在线测评。目前等待二面结果中。

- 1，请简单介绍一下自己。
- 2，说了那么多有点，那你有哪些缺点？
- 3，你觉得成本岗主要是做什么的？
- 4，详细说一下你实习期间的工作？
- 5，目前面试了几家单位？拿到了几个 offer？

3.2.9 新城控股集团有限公司 - 实习生面试经历

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-2107562-1-1.html>

效率很高，投完简历很快就通知面试，就只有一次面试，没有笔试电面之类的。在上海总部，到大楼一楼告诉前台找那个 hr 就会被放进去哈哈哈，然后因为早到了 20 分钟，所以等了一会儿，填写了一些基本的信息，之后就是面试了。面试我的是风控总监，一个中年的气质阿姨，讲话温文儒雅的，主要还是问了简历上的问题，因为面的是金融实习生，所以会问一些财务会计的问题，考察一下比较基本的知识。然后就是和公司相关的话题，面试很轻松，其实我面试完觉得没什么特别的把握，因为是已经毕业了还来应聘实习生，感觉有点有点 weird，不过当天接下来还有两场面试，所以也没多想。依旧是高效率的很快通知我报道，感觉下来还不错滴~

关于简历里面金融案例分析详细的问了。包括财务模型啊之类的问题，还有就是一些普通的开放性问题，所以大家还是要对自己的简历弄得熟悉一点。

3.2.10 新城控股一面和二面有感而发

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-2107560-1-1.html>

新城控股市场营销专员面试

一面：有两轮先群面小组讨论，就是无领导的，大概半个小时；然后第二轮辩论赛，其中还需要交换双方观点，再总结，这样，历时一个多小时。

当晚就接到明天二面的通知

二面：一对一营销总监和我聊了 40 分钟，就是谈谈简历，以及怎么去营销策划这样的，比较轻松，就是不断强调，会很累很累，然后让我等消息，5 天内有一个测评，然后测评后及基本通过了。就是这样的应聘流程。整体下来，对他们的招聘流程感觉还不错。

问营销需要全国跑不可能在一个地方安稳生活，你有没有和父母商量过。

答我说父母支持我。

3.2.11 新城控股成本专员面试 2016 校招面试总结

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-2107558-1-1.html>

一面是 12 人为一组的辩论。讨论“电子竞技是否能走上正轨”。我们组相当正方，再当反方。先是每人一分钟的观点陈述，注意把握时间。后面是自由辩论。

我的感受是，多观点梳理好有条不紊地表达，争取多发言。

最后是陈述总结，选一名代表。

二面是 HR 总监 1 对 2 的面试，即有两个求职者。（商业开发事业部）过程比较轻松，如实回答便好。

问大学期间，令你感到最自豪的 3 件事？

答如实回答，我结合自己的学生工作、科研经历和兴趣爱好回答了 3 件事。

3.2.12 新城控股企划岗面试从一面到终面~ 拿到 offer

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-2107557-1-1.html>

去年 11 月面试的新城，offer 也很快就拿到了

应聘的是新城商业管理公司，一面是群面，根据不同的专业会分为 A、B、C 三个组，群面的内容也不同，当时我是最后一批了，所以人数不够就全部集中去了 C 组，任务是搭塔，主要考察团队配合以及在整个过程中每位选手所表现出来的性格、能力特点，给了 25min 时间，包括最后总结展示 5min，一共 12 个人，总特来说，有点乱啊。。。因为大家都没有做过这种任务，所以对于每个组员还是有点不知所措，但总之还是在规定的时间内完成了任务，并且大体介绍了我们的成果。最后 HR 让我们自己站起来指出这次任务的想法~~ 这个是自愿的哈~~ 差不多 1、2 天吧，总之很快就收到了二面。

二面好像根据不同的岗位，还是会对应不同的面试组。面试的仍然是上次两位 HR（比较凑巧。。。），然后根据简历会问些问题，不难~~，最后问你有没有什么问题了~~我竟然回答说没有了（后来才知道这样不好）

然后又是很快 1、2 天有了终面的消息，这次还是分了组，不过都是副总级别的领导，1 对 1，也是对简历问些问题，很快。。。最后再问你说对整个面试的一个感觉，以及用一个词形容贵公司。差不多也是这样~ 还是会问有没有问题了，这次我问了一个问题（建议可以提前准备一下哈），下午就接到电话，说去领 offer。。。所以很快昂。。。

问一个词形容公司

答高效（这个因人而异啦，主要是我觉得 办事效率都挺高的）

3.2.13 新城控股投资专员，经历过的最独特的面试

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-2107556-1-1.html>

收到面试通知时我还是挺懵逼的，因为是在网上随意投的，也没参加宣讲会，没想到还可以去参加群面。

群面的过程分成两部分：讨论+竞标

第一部分就是一个普通的群面流程。先每人 30S 自我介绍。自我介绍一定要说重要的内容，因为真的好多人说了一串废话还没进正题就时间到了直接被打断了不能再说了。然后给了一个案例，大概就是有企业要建大楼，分主楼和裙楼。我们公司出方案，就十项因素（造价、监理、设计理念、环保、质量、团队实力、相关项目经验等）重要性排序，每人一分钟说自己的方案，然后团队 15 分钟讨论得出自己的结论并选一个人陈述。

第二部分是竞标。一共 15 分钟时间里，团队分两组就刚刚的结论画出建筑草图并用杯子、吸管、橡皮泥等做出建筑草样，还要指派一名代表陈述（相当于竞标，结合上述 10 项重要性中的最关键的 3 项，介绍自己方这样做的原因以及己方的优势和特点）。然后每组代表各 3 分钟发言。

全程感觉就是时间特别紧张。最好在知道题目后，有一个人立刻带领全队开始着手做并有条不紊的进行。这次群面是我求职季唯一一个没有通过的群面.....

3.2.14 新鲜出炉的新城控股面试经验

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-2107555-1-1.html>

这是一家谈不上知名的房地产公司，但在江苏省却有着不可替代的地位。如果放在常州地区来说，这家公司可以说是激起了“民愤”，希望她倒闭的人不在少数。

这家公司也是在十月份就来到武汉地区进行招聘，地点是武大。据说在宣讲会上，HR 明确说明本次招聘只招武大华科两校的学生，其他学校的学生不予考虑，后来得知这次来招人的头儿是武汉毕业的研究生。但就在当场

我们学校房产班一位女生就站起来说我们学校的经济和工程管理也是不错的，在全国的地位还算可以，为什么不可适当考虑一下其他学校的优秀学生。后来第一轮一百多人的面试名单出来之后，我们学校有十余人榜上有名，这可都得归功于那位女生。

我是在十一月二十号左右才收到面试通知的，收到通知就马上给帮我递简历的朋友发短信道谢(这次又是别人帮我投的呵呵，他们手气比我好)。不过这时距他们公司的宣讲会已经一个月有余，其效率可见一般。不过从另一个方面看，他们花这么长的时间去筛选简历，这在一定程度上能使真正的强人更有机会进入面试。在这一点上，我挺佩服他们的。因为在学校的宣讲会有很多是上午收简历下午出结果或是晚上出结果，一般简历都有好几百份，真不知道他们是怎么看的，他们的标准又是怎样。传说中他们是将简历往空中一抛，落在桌子上的可以参加面试，落在地上的就被“喀嚓”掉了，当然这只有传说，当不得真。

接到面试的那天在外面兼职，晚上回到学校上网一查才发现我的毕业学校被写成了武汉大学，晕，又无端做了一回武大的学生。我估计被武汉大学校长知道他会扁死我的，“就这样的水货还是我们武大的学生”.....更加令人不可思议的是，名单上我们被分成十个人一个组，而我所在的那个组有八个是武大的学生，一个是华师的研究生，一个我;其中武大的八个人中有六个研究生。看来他们是有意捉弄我一下了，这回死得惨是必然的，关键是看能否留下个全尸了。

初次面试的时间是公务员考试前一天上午，地点在离武大正门不远的帅府饭店(看上去这纯粹也是为了方便武大的学生哼哼)。到了那里才发现面试形式并不是我起初想像的群面，而是单面。考生一个一个进去，里面是四对一。我去得有点早，到那里了还有很多人排我前头，事实上是他们的进度慢了。闲来无事，便和那些竞争对手聊了起来。这时一个研究生从里面出来引起了一点小小的骚乱，很多人都围过去说怎么回事，我也是很多人中的一个呵呵。

“千万别看中间那个人的眼睛，我估计他是学侦察的，就像审犯人一样.....”

这时我心里也大约有个数了，一定是中间有个人眼神有点“狠”。不过心里已经有了应付之策了。因为毕竟他不过是个考官，此前我们谁也不认识谁，这次交道打完了，如果没戏，那以后咱还是谁也不认识谁。他能对我目露凶光，那我也犯不着回避，有道是平日没做亏心事，不怕半夜鬼敲门。我干脆就用温和的眼光把他的“力”卸掉，就像打太极一样，以软碰硬，看他敢对我怎么样。

后来那个研究生还和我们说坐中间的就是他们的副总，左边的是分管营销的经理，右边是人力资源经理及助手。估计他们去听过宣讲会，或者是现场有过自我介绍。

等我进去时，发现留给我的那把椅子确实正对着中间一个长得颇为“印象派”并且身形有点宽厚的人。问过好我就一屁股坐了下来，发现中间那人眼睛正狠狠地看着我的眼睛。因为事先有心理准备，我也没有习惯性地回避，只有很无辜地与他对视。约十秒左右，他们开始让我作自我介绍。每次自我介绍的时候我都是习惯性把头左右转动，因为我今天的听众有四个，我得让他们感觉到我想把信息传递给他们中的每一个人，再说这也是一种演讲必须的具备的艺术。不过在我几分钟的自我介绍过程中，中间那人的眼睛一直没有离开我的眼睛半点，而且可能是因为他块头较大，且较高的缘故，反正我能从他的眼神当中感觉到挑剔和压力。

完了之后好像是他们每一个问一个问题，但涉及得最多的是职业规划。说实话，我对房地产企业还算比较了解，但没怎么在这方面进行准备的我又怎么能在临场把未来规划得那么完美呢?后来是凭着自己对这行业的理解硬说了一通，不过那个助手却要我说得更加具体一点，我也干脆是这样回答的：

“我觉得您的问题对我来说还是有点抽象，毕竟我是还未毕业的大学生，对这方面知之甚少。所以如果您有兴趣的话我会在工作的过程中给您答案的。”

在提问过程中，中间那个人还问我一个问题，说看我的简历觉得全部都是成功的，问我能否说说学生工作过程中最失败的一件事情。其实说实话，失败的还真是不好说，因为每个人都无法避免地会站在偏向自身的立场去思考问题，这是无意识的举动，自身无法控制。但我还是向他们说了一件事，那是当年九月才发生过的事情，当时正值我们学校进行本科教育评估，我们的战友花了很多的时间和心血搞起一个活动，却因为上级那些老师之间的矛盾和斗争让我们的努力付诸流水。说到动情处我还有意识地去看了中间那头儿的眼睛，发现他的眼神似乎一点变化也没有，还是那种很凶很挑剔让人很有压力很不能理解的眼神。

在整个面试的过程中，我觉得自己表现出了足够的沉稳，在压力之下也没有自乱阵脚，反正对自己的表现还是挺满意的，甚至可以说是非常满意。

当天晚上被他们的电话吵醒，通知我第二天八点半帅府饭店复试。我说我有一个考试时间与复试冲了，看能否调整时间，那人说他们下午还得飞到重庆去，所以没法改。只说让我尽量到场。挂掉电话觉得怎么这么背，我能在那种压力之下“活”下来，多让我有成就感啊，就这么放弃怎么也不甘心啊。后来又给他们打电话看能否把我的面试调到十一点，他们答应了，不过后来那人又说其实你只要在十二点前赶到就行了，可我却傻不拉叽地说我可以十一点到的。

公务员考试那天下着大雨，为了面试我还是穿着西装，惹得同学笑话说怎么大冷天穿这么少。行政职业能力测验的题出得还不是太容易，我铆足了劲做都觉得时间紧张。十点半我就停下笔了，把没做的题答案随便填完，然后交卷走人。从华师校园里打了个的士，结果到门口就遇上堵车，我只有下车走到对面的路上再打个车往帅府赶。最后提前了大约七分钟到，不过当时他们的人全在面试一个学生，等他们看到我时已经十一点过了几分钟了。我说我已经按时赶到了，不过没有什么意义。因为我前面还有一个没有面完。等轮到我时，我算了下时间，如果我做到十一点再交，那还是可以赶上这场面试，我提前交可以说除了兑现我的十一点赶到的诺言外没有任何意义，而我十一点赶到也因为时间向后推而失去意义。但我真的是一点也没有后悔，说实话，我也不知道我得到了什么或者说想得到什么，也许就是想这昨日的那种压力之下再让自己锻炼一次。

复试没有了前天的那种压力，还是坐中间的那个头儿眼光也和善多了，现场的气氛也相当友好，助手还给我倒了杯茶，让我受宠若惊。他们说今天本来是团队考核的，但因为你的时间调不过来，所以就让你免了。后来就问我是否愿意去做营销。做营销，就是卖房子，不过我还是回答说愿意接受最基层的岗位，还说这能让我熟悉整个公司的运营流程，更利于以后的管理工作等等一些大而空的话。不过看上去他们都挺满意的，最后他们说等面完重庆那一站就给签约通知。尔后就散伙了，我径直离开，没有理会桌子上的那杯茶。

岔开话题来说说这杯水，其实那天我做得不够好。

大家应该都听过那个扶扫帚的故事，就是面试现场无人去伸手扶起倒在地上的扫帚。在我后来对这次面试的总结中，我觉得那天的那杯茶就等同于那把扫帚，我在从伸手接杯子开始就向他们传递着我为人处事的一些信息。我觉得最好是能起身双手迎接，手要放低，左手作托杯状，右手去握杯壁，接好后双眼目视对方道谢，然后再小心地放在手的右侧。面试完成后不管你有没有喝它，都记得把茶杯带走，别让别人替你处理垃圾。我接茶的时候是按前面的做的，不过后来忘了把茶杯带走了。个人觉得这样做应该是得体的，不过正确与否也不好定论，欢迎懂行的朋友一起探讨。

没几天就接到电话，问我们是否愿意去公司参观一下。有免费的旅游，不去不是犯傻吗？

后来公司就真的包车让我们去江苏看了一趟。公司确实还算挺大的，在地方上的势力也挺强，不过也不知道是出于什么原因，我带着空白协议书过去，又带着空白的协议书回来，我们学校去参观的有四个，当场签下来两个，另一个是已经签约了的，但公司不接受违约，所以就没签成，我是不想签，觉得这么早把自己卖掉就一点选择的余地都没有了。

值得一提的是那天去江苏的人原定十五个，最后实际只有九个，我们学校就有四个。想想他们一开始说只招武大华科的，到最后我们学校的人占半壁江山，不知道武大的学生会作何感想，会不会骂那武大毕业的头儿是个只会让“亲者痛、仇者快”的主儿呢？兴许人家武大的也瞧不上这样的公司呢，嘿嘿，不得而知.....

结语：

1、要不惧怕压力，HR 愿意摆什么表情就让他摆去，HR 愿意用什么样的眼神看你让他看去，记住，他吃不了你，就算今天表现再怎么差，咱走出这道门谁也不认识谁，谁也不知道我有没有丢过人。所有尽量保持一份平常心去面对这些压力。

分享一个绝招，如果 HR 盯着咱不放，那咱也妨也用不带任何感情色彩的眼神去与他对视。一般情况下，他是不会退缩或回避的，所以，咱也不能回避。可越看会越紧张，怎么办呢？把自己的眼光分散到对方的整个脸部，这样你眼睛的焦点不落在对方的脸上，你也不会看到他眼里的神情，但他还是会感觉你盯着他没放，当然也不会看到你的“别有用心”呵呵。注意，如果是一对一的面试，那就算他盯着你不放，你用其人之道还治其人之身也不是礼貌的，所以你可以一边说话一边把视线在他鼻尖、眼睛和额头之间游移。如果是自己一个对多个的面试，那你记得自己的目光要兼顾其他的面试官，说话的时候要不时将头摆过去看看他们，表示出你对他们的重视，也可以让他们在听你说话的时候别走神。这些都是可以在平常进行锻炼的，找同学或朋友练练会很有效果哈哈

2、不要在细节上丢分。特别在面试时，一般双方都是坐着，那么在坐姿上就得特别注意。首先，挺胸收腹从直是必须的；其次就是要管好自己的手，有人一紧张就不知道手往哪儿放。其实面试时最好是两个手手心交叉呈十字轻轻相握放在右侧或左侧的大腿上，不要将手放在身前的桌面上，当然需要借助肢体语言来表达时另当别论，但一定记住手在空闲时别放到桌上；第三就是别拨弄头发或衣角，这样的动作会让 HR 觉得你不专心或不自信。第四，记得敲门进入，临走时向 HR 道谢，轻声关门。

3、守时，还要信守承诺。你会给 HR 留下很好的印象。

3.2.15 2017 新城控股面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2064875&extra=page=1>

【发布会】新城是没有宣讲的，只有一个类似宣讲会的发布会，所以需要提前网申。在发布会前一两天会短信、电话联系是否参加，今年武汉这边是在纽宾凯鲁广国际酒店举行的，楼主由于当时不在武汉，没能参加。不过我建议各位学弟学妹们，宣讲会最好还是要去的，不仅可以了解企业的概况、文化、主营业务等等，这些在后续的面试过程中都是用的上。比如，人家是主搞商业地产的，你至少要提前做做商业地产的功课吧。如果对自己投递的岗位职责不太清楚，也可以现场提问，后续面试过程中自我介绍、经历等都可以往这上面靠，楼主就在岗位职



责这上面栽了跟头。【群面】之前没有认真看面经，以为是 2V1，过了之后会有个体体验之旅，好兴奋有没



有，所以楼主兴高采烈的去参加面试了。到了之后才发现，是无领导小组讨论。题目是关于工程投标的，某一互联网公司要建一商业大楼，其所在团队负责投标，给了一些团队优势因素，（1）优势因素排序，每人分别陈述，并说明理由，时间到后，HR 会打断；（2）头脑风暴：10 人分为两组，分别讨论，确定排列的顺序，并选出其中最重要的三点，并说明理由；（3）根据上轮，画出原型图，并用吸管、橡皮泥、纸杯等搭建出模型。



头脑风暴后，面试大概已经进行了半个小时了，楼主以为就结束了，可以拍拍屁股，回去吃饭了，谁知道 HR 缓



缓念出第三题，看到画草图、搭模型，楼主惊呆了。楼主是村里的，没画过画，没玩过橡皮泥。感觉大家都挺吃惊的，楼主也就淡定了不少，面试结束后感觉还挺有意思的。无领导的话，建议大家多多看看面经，找实习的时候多面几次，慢慢的就找到自己合适的角色了。楼主一般属于那种说的不多，但是比较能说到点上的那种，所以通过率还是可以的。

【终面】楼主之前都不知道是终面，所以说宣讲会还是要去的。估计是为了赶时间，将下午的场都调到了上午，同一个岗位的都一块面了。楼主之前申请了两个志愿，等到去面试的时候才知道第一志愿没有申请上，要去面的是第二志愿的岗位，导致具体是干什么的都不知道，最后让问问题的时候，还傻傻的问人家，所以一定要了解投递岗位的职责！！面试首先轮流自我介绍，然后依次根据简历上的经历问问题，比如在实习过程中最困难的事情是什么，楼主一直纳闷，为何都偏爱问这种问题，学弟学妹们可以上网查下他们问这些问题主要考察你哪方面，然后再对应回答，楼主由于面经看的不多，所以提供不了建议。然后就让回去等通知了，据说过了会收到测评，楼



主应该是挂了。

总的来说，找工作是件挺辛苦的事情，前期的准备工作一定要做好，对公司的了解、对岗位的了解、自身的优势等等，这样面试的时候才不会心虚。

3.2.16 新城控股新鲜面经~~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2063987&extra=page=1>

今天二面结束，等通知中~~~好希望能收获新城的 offer，等待总是漫长而痛苦的，所以来写篇面经来打发下时间~~

首先，一面形式就是群面--竞合模拟，一家互联网公司要盖新的大楼，建筑公司要去招标，从 10 个因素里选出 3 个你觉得最重要的，5 分钟读题时间，没人 1 分钟自由陈述，陈述完毕后 12 个人被分成两组，在进行讨论，选出你们组认为的重要因素前三项并对 10 个因素进行排序，最后选出一人进行总结阐述，接下来就是做游戏环节啦，给了 6 个一次性杯子，几根吸管和橡皮泥、剪刀，根据你们组选出的三项重要因素为这个互联网公司设计一个建筑物，并选出一人进行总结阐述，两组分别阐述完毕后整个群面就此结束~~

楼主晚上 12 点没收到二面通知，还以为挂掉了，结果快睡着的时候收到了电话通知第二天 11 点复试，当时一下

就睡不着了，赶紧稍微看了下二面面经，今天去二面，形式就是简单的结构化面试，面试官会照着简历问一些基本情况，最后还问了家庭情况和工作地点之类的，楼主现在回想起来，有一道问楼主大学期间最自豪的三件事是什么，之前只准备了一件事，哪知突然被问到三件事，有一点傻眼，答的不是很好，越想越觉得表现的没有那么好，但是还是好想收到测评通知啊~~!!



发面经攒人品，求测评啊~~~

3.2.17 新城控股 2017 新出炉面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2062446&extra=page=1>

新城招聘最吸引我的地方就是面试时间集中，通知发得很及时，不拖沓。

宣讲一天后收到了初面通知（舍友有的宣讲当晚就收到了），通知第二天初面。初面每组 8 个人左右。首先是自我介绍，然后是竞合模拟，竞合模拟和无领导有点像，给一段材料然后小组讨论。楼主这组是公司关于项目出现分歧，要收集数据进行决策，对要收集哪方面的数据进行排序。楼主有个毛病，一紧张就会有点 aggressive，所以整体表现会有点冲，之后就是分为两组进行方案设计，然后总结，方案设计包括金额分配，项目布局，还有画图，还挺有趣的。不过希望大家可以多看看材料，从材料中挖掘信息。

当天晚上收到二面通知，第二天二面，是 1 对 2，就是结构化面试，问问岗位相关和简历上的经历，楼主还被问到了选择男朋友的条件（orz），面试官都很 nice。

新城的招聘体验还是很愉悦的，希望最后能有个好结果，发面经也当攒 rp 了。

3.2.18 新城控股一面二面面经 攒 RP 求 Offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2060719&extra=page=1>

楼主投的是营销策划岗位，没有笔试~~

一面是辩论，一组 10 人，题目是关于电竞产业的，会给一大段材料，看 5 分钟，然后每人 1 分钟陈述观点，给影响电竞经济的五个因素排序，然后小组讨论要达成一致意见，五个因素怎么排序，并选出两个最重要的因素，讨论 10 分钟，然后是分两组辩论，电竞专业能否走向正轨，6 分钟，然后正反方观点互换。最后每组一个人总结陈词，3 分钟。

二面是单面，是人资的老大面试的，很 nice，就是结构化面试，问为什么选这个岗位，问你的简历~~~~

希望能获得 offer，很喜欢新城啊!!!

3.2.19 2016.10.16 面经攒 RP

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2059828&extra=page=1>

嗷嗷

昨晚收到初面短信，后面还有电话通知

今天就睡得迷迷糊糊去了

初面就是群面

自我介绍一分钟

看材料五分钟

各人发言一分钟

所有人讨论达成共识十分钟

分成两组花十五分钟搭建建筑模型并由一人总结

the end

说是让今天继续留言电话的二面通知

然而截止目前仍未收到二面通知

哭泣

求 RP

一共就网申了 2 家啊喂

3.2.20 一篇 2015 年新城控股面经从你眼前飘过请点击

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1993763&extra=page=1>

我男朋友陪我参加 15 年新城控股宣讲会抽中了 iPhone6



我拿到了 15 年新城控股的 offer



现在给大家分享一下诀窍：

要想抽中手机，首先你要有个男朋友，其次你要有个男朋友，最后你要有个男朋友；

要想拿到 offer，首先你要过一面，其次你要过二面，最后你要过三面。

哈哈哈不扯了，也说说我（女，武汉大学本科生，未婚哈哈）的新城面经吧~

一面，小组 8 人用塑料管、胶带等一起搭建一个建筑物并且对其建筑理念进行解读。

我现在分析（猜）一下我能成功进入下一轮面试的原因吧：

一，我是先分配时间、分解目标、分配任务的那个人，“接下来三分钟大家一起讨论下建筑物搭建方式；然后接下来时间我们五个来搭建建筑，你们三个来组织语言，阐述建筑理念；最后五分钟总结人试着演练一下并且大家一起提提意见吧，大家觉得可以么？”

二，我是知道照顾别人的人，当时团队有一个人愣住了不知道做什么，我当时觉得她没什么事做怕她被 pass 掉，就说来，你来帮大家剪一下胶带吧、你觉得我们还可以加些什么元素进去？

关于一面还有一项内容就是 HR 抽两个人扮演业务推销员和客户，总之就是扮演业务推销的使劲推销，扮演客户的用各种理由拒绝购买。当时没抽到我，但是我不知道怎么脑子一热在两个人扮演时，我突然就上去了，扮演其中一个人的女朋友，说今天是我和他的周年纪念日，请业务推销员扮演者不要打扰我们。后来想想，觉得真不该这样，虽然是勇敢、随机应变，但是后来觉得不太好，太锋芒毕露又显得不友好。

二面即终面了，是两人一组结构式面试，HR 有人事经理和总部的人事总经理。

二面完了之后其实我是很没有信心的，觉得要被刷了 。原因有二：一，和我一起面试的是一个气场很强的女研究生，又在万科、移动实习过，她介绍自己的实习经历时感觉很厉害的样子，一比感觉自己有点虚；二，问到工作地点时，我是想留在武汉的就说我很想留在武汉（什么我热爱武汉，我男朋友在武汉 blalalalalala 说了

有 1 分钟），然后然后然后发现控股在武汉没有在售或新开项目我就呵呵哒了。 

当然了，最后也通过面试了，又来分析（猜）一下的通过的原因吧：一，我很有诚意，当时 HR 问我以后的职业发展目标，我那个诚恳又大言不惭呀“3 年策划经理 5 年营销经理 7 年营销副总”，现在想想都笑死了，

 但是当时 HR 说，那你是打算一直在房地产做了？我说是。估计是这份诚意和执着感动了他吧。二，我很实诚，其实那个气场很强大的女生在阐述自己很厉害的实习经历后，HR 当场就问，你一个实习生刚去公司就培

训别人么？相反，我则是很诚恳地阐述了自己的房地产实习经历（华润、天下置业、乐居），自己做过的事情小到刚实习时的 call 客一天打 300 个电话，中到后来和广告公司、派单公司等对接，大到最好自己能完全独立组织嘉年华的活动。当然了，可能公司也给那个女生 offer 了，毕竟那个女生确实优秀，不过那个女生说自己比较想去广州那边可能拒绝了。

所以现在能给大家的建议是：

- 一、群面时不是领导者不是最后总结者没关系，**但是要做一个对团队有贡献的**，不管是计时、提醒时间、提出自己的一些建议、和团队的协作、照顾处于角落的同伴等等；
- 二、结构化面试时，**不要怂，自信但不自负**，实习肯定是从小事做起一步一步成长的，所以阐述自己实习经历要说实实在在的东西。像新城这样有着“诚实做人，踏实做事”文化的公司，应该中意“肯做小事也能做大事，能做大事也肯做小事”（有语病？哈哈哈）的人；
- 三、有一颗**“我要是不在房地产做个 10 年都对不起父母养育之恩”**的赤子之心，不管你是不是这样，我觉得可以装一下嘛，毕竟哪个公司都希望自己的员工能不忘初心，方得始终。



以上个人拙见，希望帮到大家~

3.2.21 2015 新城住宅开发板块面经，希望可以帮到 2016 年的各位芯匠

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1989554&extra=page=1>

简单谈一下自己参加新城地产面试的一些经历吧，供大家参考。

本人参加的是新城地产春招，也就是 2014 年 5 月那批。

事也凑巧，之前一直按照留校做的准备，后来因为一些原因，临时放弃了留校，于是 4 月份开始准备找工作，一个星期的时间做简历改简历，然后开始在智联招聘、应届生、中华英才网三家网站投简历，当时有种疯投简历报复社会的冲动，后来克制了一下，但是还是一个星期单单智联招聘就投了 100 份简历出去，现在想想有些无聊，但这种无聊确实让我把握住了和新城地产的缘分。因为并未到校招时间，大部分简历都石沉大海，也有一小部分收到了邮件面试通知或电话面试。其中就包括新城地产的面试通知。

5 月 18 日，收到新城的邮件，邀请 20 日参加西安地区的“高层面对面”活动。

5月20日，赴约参会，心里有些小激动，毕竟是第一次参加企业类面试。新城地产的一名董事会成员（管总）专门前来西安出席了见面会，当时第一感觉是新城对这次招聘挺重视。而且凡是前来的童鞋一人发了一个资料袋，袋子里除了新城的一些招聘资料、内刊文化读物，还有一个运动手环！那时手环杀手——小米手环还没出来，一个运动手环市场价基本没有低于150的。大家私底下都开玩笑说2毛钱的简历赚够本了。参加见面会的童鞋不是很多，应该是HR简历筛选过了，还有一个原因是没有到招聘旺季，很多人还没开始行动。见面会氛围很融洽，管总简单介绍了一下新城的发展历程、企业文化、人才理念，然后放了一个招聘宣传短片。在此要提一下，这个招聘宣传短片做的很逗，不是那种很传统很正式的企业宣传片，而是结合网络热事件热词做的一个搞笑版视频，画面、配音精良，全片无尿点，笑声贯全场，看后同来的童鞋都表示有点意思。短片暖场效果十足，短片过后，管总、HR和童鞋们的座谈很是放得开，童鞋们各种问薪资问福利问晋升百无禁忌，管总和HR是有问必答，但有些敏感问题也是迂回作答没有正面应战，大家也都理解。总之，见面会上新城给我的感觉很不错，不刻板，很有亲和力，然后，应该也有点钱。

见面会结束后HR给大家说了第二天面试的时间地点，后面又短信、邮件重新通知确认了一遍，做的很细致。

5月21日，一面。一面是无领导小组讨论，总时长30分钟，其中5分钟用作总结发言。我们组在面试等待时互相认识了一下，我比较积极，之前在学校时组织过模拟面试，所以就在等待时和大家沟通了一下，达成分工协作的共识。进入会议室后，HR两句话说了一下面试形式和要求，然后开始发题。我拿到题目后先和同组的沟通确认了一下分工，大家自己选了定位，有人计时有人记录有人总结，各自看题5分钟后讨论。整个过程我在其中的角色实际是一个协调推动者。第一次参加企业面试并没有想象中紧张，但感觉时间过得很快，讨论着讨论着就结束了。

当晚收到通知，让第二天过来二面。

5月22日，二面。二面是压力面，三对一。个人其实二面并没有感受到太强的压迫感。有些问题比较尖锐，也有些两难选择问题，但是只要你简历上经历都是真实的，然后自己的态度是清晰坚定的，也都是问不倒的。

二面过后一周半吧，收到“体验之旅”的通知，为期三天，地点安排在新城的发家之地——江苏常州，新城报销往返机票、安排食宿，整个安排很周到。

28日到常州，新城HR非常贴心的过来接机。

然后就是极度饱满的三天“体验之旅”。有团队破冰，有地产知识讲解，有“总裁面对面”，有项目参观，有“高智商”管理游戏，有课题任务。最后一天课题汇报，然后基本大家前一晚都通宵了，让我们特别感动的是HR陪了我们大半夜，凌晨一点还为我们买来开封菜。最后一天晚上，新城安排了一个晚宴，请来了一些已入职的前辈陪吃陪喝陪聊。吃到一半，大家很有默契的开始把酒杯伸向了陪伴多天的HR。虽然这三天很累，但是HR给大家的关怀十足，面试做得很人性化。三天的时间虽然不长，但是饱满的任务让大家彼此间合作配合很多，培育出了浓浓的基情，借着新城的酒，伙伴们之间也推杯换盏喝得很尽兴。实际上，虽然大家后来各有选择，但联系一直未断，感谢“体验之旅”，让我收获了一帮朋友。

7月11号，收到offer邮件。

好吧，就写到这里吧，不再展开赘述感慨，希望这点文字对大家有所帮助。祝大家面试顺利！

3.2.22 新城控股面试经验体悟分享（文学院女硕士）

本文原发于应届生BBS，发布时间：2015年10月15日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1988283&extra=page=1>

徐*，2015届硕士研究生，女，苏州大学文学院美学专业。

转眼一年过去。

新城面经总结起来最重要的关键词我认为是自信。自信是对自己实力的自信，同时还有对自己选择新城的信心。你要相信和这家公司的缘分，从心里靠近它。

首先，和所有面试一样，你需要注意的是着装。新城是上市房企，因此你在着装上要与公司气质匹配，以简洁清爽为主。正装是没有问题的。女生可根据自身气质挑选较为干练的着装。高跟鞋和偏商务的拎包是更好的。在初面时我穿的黑色小西服，内搭灰色 T 恤，黑色长裤，蓝色小高跟，显得较为舒适自如。二面前一晚我跑到商场买了一套新的正装。果绿色衬衫，黑色西服，黑色裤子，黑色尖头高跟皮鞋。刷了四千多。虽然花费较大，比较心疼，但是新买的正装穿在身上增加了我的自信。贴身的面料和整体的感觉让我放松对面试的紧张，对第二天的挑战充满期待。

面试不是时装秀场，但第一眼形象对面试官来说必定是非常重要的。你要以个人特色“敲击”面试官，加深他对你的印象。你对细节的重视体现你的做事态度。

第二点，面试新城需要了解新城，认可新城。关于新城的关键信息资料都可以在网上找到。首先，新城是房企，上市公司，你可能还有诸多选择想去尝试，比如国企，政府机关，事业单位，银行等。你必须区别企业的性质。这很关键，对于以后的职业发展道路影响重大。我的理解是新城作为上市房企，具有企业活力和竞争力。企业处于拓展阶段，意味着你拥有更多进阶的空间和机会。同样能增加你的融入感。房地产对我而言是新鲜行业，虽与专业南辕北辙，但好奇心和求知欲驱使我去行动，探索未知的、同样又是当下前沿和热门的领域。你要发现你骨子里的韧劲，你的性格必须与企业的特质相匹配。然后你会在这家企业里，找到你的世界。

第三点，角色的带入感。这里的角色其实是指职位，也可以说是定位。你应聘的岗位是在你对自己和企业认识和预估的基础上。岗位对你提出要求，你觉得自己大概能够满足这一要求，那么你要在应聘过程中呈现出来。呈现出来你的能力和面貌。譬如你应聘的未来指挥官一职，那么你首先要把自己想象成、要求成指挥官的样子。无形中，你会知道应该做到哪几点，保持适当的注意。

你是营销人，你要具备营销人的敏锐和激情；你是研究员，你应该具备缜密的逻辑思维和综合分析能力；你是管理者，你需要有管理者的气魄和特质。你需要让面试官看到你的确符合投递的职位，看到他们需要的样子。切忌过分亢奋和激进，你是求职人员，或许你对自己的定位是有一定偏颇的，你需要保持冷静的状态，沉稳的形象会给面试官加分。

对于两次面试的过程，我用顺利和激荡人心来形容。短短两天的时间敲定了我和新城的缘分。我从未怀疑自己的能力，从未怀疑对新城的判断。因为我对第一场应聘保持了 12 分的精神，提早将自己调整到备战的状态。有志在必得的决心。因为在宣讲会中，我参与提问，对新城充满热情。我相信新城的实力，相信公司对人才的挖掘和培养。应届毕业大学生可以说都是一块白底，我们拥有的是优秀的品质和接受教育数十年的素养积淀。那么你期待的是新城对你的雕琢，打磨。新城是发展中的企业，对人才需求性较高，我相信在新城，我能成为更好的我。

我记得在近两个月的时间里，坐火车辗转于上海、苏州、南京三地。听宣讲会，网申，做过无数次测题，等待一个接着下一个的短信。无论是银行，还是时装公司，还是其他，都没有新城在心里这么肯定。这就是难得的缘。我相信它的存在。因此在一面和二面的挑战中，我得以游刃有余（稍微有点自我感觉良好~），不断总结和提高。一面分为两组，用塑料吸管建造商业模型，向政府进行规划讲解，然后扮演政府在对方组解说时进行提问。这里需要快速反应，重要的是构思和讲解时的清晰逻辑。我一直作为小组担当，这也需要一定的生活经验积累。还有就是模拟销售。我觉得自己在营销这块是不足的，我很清楚地认识这一点。还好自己是作为客户，没有进行直接销售。这里要注意自己的态度和提问技巧，尊重销售人员也是必要的。当然，每年的面试形式应该都是不太一样的，每家公司也是如此。经过几家的群面下来，我觉得还是要树立信心，保持冷静大气的临场状态，聪颖而不强势，注意与面试官的和善交流，拉近距离。

面新城你要有心理上的准备就是，你最关心的工作地点问题。新城在国内开发项目城市众多，职能分配不同，那么你的工作地点在入职前是不能确定的。你可能留在上海总部，也有可能被分到

项目公司，即使是在总部，也会面临经常性出差的状况。出差可能是两三天，也有可能是几个月甚至是一个项目周期半年或者更久。无论男女都需要考虑好这一问题。从我个人角度而言，并不需要太多忧虑，可以大胆尝试。在新城，你会有非常多的锻炼机会，增加你的阅历，如果能走遍中国地图，那岂不是也很壮观？

这里我也只是大概地讲述了面试的感受，希望能给应届生加油打气。你们有你们的未来，我作为新城人是很幸运能够加入公司，我所在的团队是非常融洽的团队。来新城，你会有终生难忘的新睿特训营，你会看到双上市大型房企优秀领导人的风范。希望你们能有机会进入新城，与新城版图共发展。

此刻我正在上海飞往重庆的途中，长空万里，也祝新一届毕业生前程似锦。

3.2.23 新城控股面经（详细、真实、全是干货~~）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1987816&extra=page=1>

楼主来**新城控股**的面试，貌似得追溯到一年前了啊，年代久远啊， 楼主得慢慢回忆才能给各位学弟学妹们（研究生哥哥姐姐们别介意）一点参考。

不要问为什么我这个老人还要写面经，因为你这么问楼主我会很不开心的 23333。但是作为已经在新城控股工作

了一年的良心人士的面经，相信还是有点参考意义的。（如果我没有记错一年前发生的事的话。。。 ）

楼主是东南大学土木工程学院的毕业生一枚，身怀无与伦比的搬砖能力和挖掘机炒菜技术。在这么华丽的优点下，总会有那么一丁点的缺点的嘛，所以楼主就不小心连新城控股的宣讲会在什么时候都不知道，自然，楼主在这里也就不能跟各位分享新城宣讲会的事了，反正今年新城控股也不搞宣讲会，只搞**精英推介会，精英！**

懂不懂？ 所以你们都是精英，楼主却只是渣渣 23333。

想来，当年什么时候投的新城控股的简历，楼主自己也不记得了。因为当年只要看到一个有模有样的房地产，楼

主就是投投投！（我就不信就我一个人这么干 ）

反正后来就收到了面试短信，楼主当时都不知道新城控股是个什么样的公司（毕竟新城实在太低调了），但没被刷简历总是一件幸福的事，至少证明楼主的脸还不是太丑。

然后第二天，楼主就披上自己帅气的西装（淘宝 500 块）去面试了。

哦，忘了交代了，面试地点就在楼主的学校内，时间是下午。

再插播一个小插曲，上午的时候，楼主听到有人面试完的说，新城的面试很新颖，分成两个小组，各自用很多很细的吸管搭成一个建筑，然后再各自介绍和营销，然后再互相质问。于是楼主觉得，好歹也是做过结构竞赛的人，不能丢了脸，就开始自己在脑海中设计建筑了。

一直到我们组进入到面试场地，我还一直以为这个是面试题目。因为一个组有大十几号人（具体记不清了），哪有哪家群面一组有大十几号人的？你当楼主傻呀？一定是分两组的，看来消息还算可靠嘛！

于是后来证明楼主就真的傻了，大十几号人被引导在一张大长条桌上坐着，哪里有任何分组的迹象？（后来才知道，术攻生和筑梦生的面试题目是完全不一样的）

言归正传，群面的题目也算比较新颖，就是给图排序。具体规则就是，每个人手里会发到两到三张图片（工作人员随机发），这些图片之间有一定的联系；每个人都只能看自己手里的图片，不能给别人看自己的图片；要求大家在规定时间内通过描述和沟通，将这些图片按照正确的顺序交给工作人员；一旦有一张错误，工作人员将图片顺序从新打乱随机交回面试者手里。（大概的规则就是这样，请原谅楼主的描述能力实在一般）。

我们组的具体表现楼主就不多说了，反正这个游戏的**精髓**，个人认为，**一是需要有一个统筹者来协调全局，二是需要在最短的时间内找到最前面两三张图**，后面发现了顺序以后其实就很简单，在统筹者的带领下不要出错，就很容易完成了。

在游戏结束后，面试官还会要求大家分组讨论，对整个游戏进行反思和点评，还会让大家选出自己心中认为表现最好的几个人。这个环节，大家自己把握啊，因为楼主至今仍未弄清其中的深意。（楼主当时表现得“不卑不亢”，额，其实就是不可能成为大家认为表现最好的几个人之一的意思，但楼主后来还是妥妥过了）

然后一面就结束啦，告诉大家保持手机通畅，晚上会给明天面试的通知。（不得不说，效率还是灰常滴高）

晚上就收到了第二天下午面试的短信。

于是第二天，楼主又穿得帅帅得去面试了。面试地点是学校的宾馆，多么人性化！

第二次面试是单面，分成两组面试。另外一组的面试官我不清楚，楼主就说面自己的这组吧，是公司人力资源总经理和一个人力资源主管。

不得不说我们的人力资源总经理是个很有气质的美女，当时面试时楼主也不知道她是谁，只看到她略显高冷地端坐在沙发上，只是偶尔对楼主笑笑，基本不说话，但是这笑容让楼主很受用啊，说话也没那么结巴了；然后对楼主进行面试的基本上都是那个人力资源主管，问的问题也很简单，就是针对简历的描述，问一些相关的问题。当时还没什么特别的感觉，但现在看来，这也是公司文化的体现，简单、直接。

印象较深的是当时面试官不知道问了什么牵扯到了我们班的读研问题，然后就很直接滴问我不读研是不是成绩不好。楼主表示当时愣了一下，无法领会面试官的意图，于是很老实地回答，成绩确实不算好。

当时楼主以为一定歇菜了，回去收拾收拾都打算忘了这次面试了，哪知道后来竟然接到了录用的通知，所以楼主表示是灰常惊喜的。

接下来的日子里呢，楼主就遇到了一个大家以后可能也会遇到的问题，**口头 offer 可靠么**？因为当时只是电话通知，所以楼主还是灰常的虚啊！各种上网搜啊，口头 offer 到底可靠否，那心情简直跟股票一样跌宕起伏啊。

后来实在忍不住了，就打电话过去问人力啦。给楼主发了 n 次信息的人力帅哥声音也是很好听啊，告诉楼主别急啊，口头 offer 一定生效的，等他们结束所有站点的校招以后就一一过来办签约洽谈会啊。于是楼主稍稍安心了点。等啊等啊等，终于等到了签约的通知。还是熟悉的号码，还是同样的口吻，还是原来的配方。不同的是天气变凉了，而楼主手里也是有了好几个 offer 了。

楼主这一次披上了帅帅得大衣，前去签约会了。去的路上楼主还在纠结着，到底要不要签呢？

还是学校的宾馆，发了这么久通知的人力帅哥接待了楼主。（PS：去年还是个小小专员的人力帅哥，如今已是助理经理，在某项目公司主持工作了。）他告诉楼主是一一洽谈，让我稍等。

终于到了签约的房间了，楼主还是有点小激动的。还是面试我的跟我谈，当他们让楼主提问的时候，楼主瞬间感觉到世界是多么奇妙，一下子主动权就到楼主手里来了，于是，楼主就忘了要说什么了。然后，一通谈话下来，楼主还是决定签了！

于是，楼主就荣幸成为了新城控股的一员。

什么**华东第一，全国前二十**这些东西楼主就不跟你们胡扯了。但在整个房地产市场不景气的条件下，楼主的朋友圈平均每隔一个星期就被公司拿地的消息所刷屏，楼主是不会骗你们的。更何况，楼主所在的新城控股基本上只做商业综合体，你们随意体会下。

楼主也不给新城打广告，如果你想过得安逸一点，工作轻松一点，那楼主建议你们不要来新城尝试；但如果你愿意趁年轻努力拼搏一番，做出一番事业，那楼主还是很愿意向你们推荐新城控股的，毕竟广阔的发展空间和简单的工作环境不是每家公司都能给的！

一不小心，楼主把面经写长了，所以能看到底的朋友，楼主还是真心感谢的。

所以呢，楼主再给正在找工作的学弟学妹们一个建议，面试固然要极力表现自己，但也一定要戒骄戒躁。

最后呢，希望看到这篇面经的所有朋友们都能找到理想的工作！

3.2.24 新城控股面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1987807&extra=page=1>

本人工程男一枚，在这里分享一下新城控股的面试经历，希望对大家有帮助。

我在找工作之前就去详细新城控股公司的情况，主要做商业地产，全国地产 20 强，未来五年时间里公司加速扩张，发展迅速，对于新人会有很多的发展机会和空间，同时自己热爱从事商业综合体工程建设，自己对于这个公司是有很多期待的。

一面是一个集体游戏，人数 20 人左右，每人手上发三张卡片，按照某种顺序做一个排列，最后有一个人总结发言。这个游戏可以看出大家的团结合作、沟通表达、随机应变和果断的判断力，公司现在处于快速发展阶段，需要强的执行力和好的沟通表达能力，这些是面试中重点关注的。

二面是单面，分管行政人事的副总面试，当时的感觉是面试官级别很高，公司很重视对我们的面试。过程中是面试官提问然后我回答，问题不多，主要是自己遇到过的问题和怎么解决，自己的爱好和梦想，以及为什么去坚持。面试过程自己说的部分较多，面试过程中真诚的沟通和交流，好的逻辑表达是重点关注的。

找工作其实就是一场认识自己的过程，这里给大家分享一些好的方法。

- 1、假设自己是面试官，自己对着简历给自己提问，然后逻辑清晰简洁地回答问题，这样可以提前提炼出一些问题，避免面试时突然被问到而不知道怎么回答。
- 2、面试过程中表现真实的自己，不需要刻意表现出十全十美。
- 3、对于单位和地点的取舍，虽然很多事情自己决定不了，对于自己能决定的部分和家里人以及女友沟通好。
- 4、面试的过程也是一个认识自己的过程，随着面试问题的深入和思考后的回答，你会慢慢了解自己选择的方向以及意义。所以结合自己的性格和能力，想清楚自己想去什么行业什么岗位，可以找已经毕业工作的师兄也可以和周围同学沟通。
- 5、面试的时候对于一件事情的叙述，怎么听起来很有逻辑性呢，可以参考问题怎么产生的，问题产生后自己的思考和判断，经过思考和判断问题是如何解决的，问题解决后有什么总结和反思，总结反思后自己有什么收获。大致按照这个顺序来讲解，语言简洁有力。

3.2.25 新城“芯匠”2015年武汉站营销岗一二三面面经，攒人品求过啦！

本文原发于应届生BBS，发布时间：2015年10月14日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1988148&extra=page=1>

今天刚刚结束新城武汉站营销岗地区终面，作为面试的第一家公司，觉得实在有必要详细回顾与记录一下，攒攒

人品发发面经，造福即将开始的其他几个站点的同学，也让大家见识一下这是一家多么有诚意的公司。



精英座谈会：10月10日晚跟某人在汉街逛哒的时候接到了新城HR哥哥的电话，声音非常有磁性、

很好听啊，询问11日晚将在某酒店举行一个精英座谈会，听到这儿我以为就是一般的宣讲会呢，准备打个马虎眼，看没事的话就去，结果HR哥哥说是定向邀约的，才意识到接到这个电话其实就相当于简历筛选已经过了。给HR哥哥确认了能去之后就回家等邮件看时间地点了，11日晚6点45在光谷某酒店进行，建议有诚意的童鞋还是去参加下，虽然不参加也能进一面，但是座谈会有终面直通卡哟，我们那场当场发了三个，羡慕的不要不要



的，而且武汉站精英座谈会来的是集团管理的领导、集团人资的领导和武汉公司的大领导，现场提问环节还是进行的挺有质量的。当天的座谈会大概邀请了七八十人的样子，可能以研究生学历为主，没有收到通知的童鞋们也不要丧气哦，我终面遇到的几个妹纸就没有参加座谈会的。

一面：11日晚收到电话和短信通知（不得不点个赞，新城HR通知都是先电话确认再短信发送时间和地点）在



12号上午继续到光谷某酒店进行一面，一面是无领导小组讨论。毕竟第一次面试，楼主也都迷迷糊糊的，也不知道一组到底是通知了多少人，我们那一组一开始是八个人，后来加塞了一个人，变成了九个人，讨论的题目是新城在某二线城市刚刚拿了一块地，后续有很多事情要做，然后进行讨论给排个序，一共四十分钟，自我介绍、看题、讨论、总结全包含在这时间内，全部小组内部自行合理安排时间。我们组七个女生，两个男生，一开始确定了timer后，并没有比较明显的leader，大家在讨论环节也是非常和谐的，各抒己见，也没有什么打断的现象，最后提前两分钟结束总结。总的来说楼主的第一次无领导进行得非常有成就感呀，没有传闻中的刀光血影。



出来后赠送了一盒新城制作的书签。

二面：12日晚依然收到熟悉的上海地区的电话，通知13号去进行二面。13号到了现场，发现我们那组无领导进了三个人，后来三面的时候才发现居然是五个，五个啊！！！而且新城也不会有学历鄙视，里面有好

几个本科生童鞋，还是以个人能力为导向的。二面是 HR 结构面，可能是区域公司的 HR，基本都是针对建立里面的内容进行一些深入的挖掘，在酒店里面的会议室两组同时进行，1V2，中间用屏风隔开，HR 哥哥蛮帅的，HR



姐姐也好美呀，整个面谈持续二十分钟左右。出来后赠送了一本书，《金字塔原理》，感恩撒花。

三面（地区终面）：4 号继续在光谷该酒店该熟悉的会议厅进行，是由精英座谈会上的集团人资领导和主持人哥哥进行的，也是结构面，形式跟二面类似，也是根据简历问一些问题，压力会比二面稍微大一点，还有一个专门的小本子记录个人的回答和表现，据实以答咯，这也是个双方选择的过程，过程最后 HR 问我之前那份实习经历是不是特别累呀看你精神状态不是特别好，楼主当时有点傻了，没觉着自己精神状态不好呀，可能最近要写毕业论文开题报告，天天也在查各公司情况，各种投递，各种准备之类的，顺便再吐槽一下武大三环公寓外洪山广场家乐福的接送车，每天七点左右就停在公寓门口放着大喇叭噼里啪啦忽悠人坐车去购物了！！！！后面的



筒子们记得休息好！！！！出来后又送了一本书，《金字塔原理》的下册，三次面试、三大礼物，太感谢新城的 HR 们了，太有爱了。

地区终面的结果会在一周内给出，现在就是等电话通知啦，如果进了的话应该还要等其他区域的招聘工作



完成去原总部常州进行一个体验之旅，才会发放正式的 offer，祝其他区域的童鞋们好运啦！

3.2.26 2015 新城地产校园招聘春招面筋，好劲道

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 8 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1978054&extra=page=1>

2015 新城地产春招面筋，好劲道

从初识新城，到入职月余，转眼已经过去一年有余，每每被问及为什么最后的选择是新城。我说，念念不忘，必有回响。又一年求职季，给迷茫的你分享我的新城之旅。

先交待背景，女，文科冷门专业，大龄女硕士。虽然是 985 高校，但也绝对属于就业困难户。因为是就业困难户，所以早早就开始做准备。2014 年 4 月开始投递实习简历，却误打误撞投了新城，开始了解这家低调的 20 强房企。

第一轮：电话面试+高管面对面

其实更多的是一轮电话沟通，HR 没有让我自我介绍，没有压力性题目，简单一轮沟通之后，告诉我第二天有“高管面对面”活动，可以与公司高管面对面交流，进一步了解公司，了解行业。楼主很开森地答应下来了。这里提醒大家，不要放弃任何一个了解未来雇主的机会，这对于拿到 OFFER 之后的选择很重要。

高管面对面来的是副总裁和人力资源总监，确实是重量级的嘉宾。新城还给每位到场的同学准备了礼包，哈哈。

一面（群面）：做最优秀的自己

高管面对面结束的当晚，HR 就电话沟通了第二天的面试安排。面试是 8 人群面，楼主这场是不同专业序列的伙伴混合面，时长 50 分钟，分为 10 分钟的小组成员自我介绍，和 40 分钟的讨论。我们组的题目是给出一个地块参数，让我们据此讨论出一个案名和一句广告语。后来发现，每一组的题目都不一样。

群面中有个误区，认为 leader 锋芒毕露，更可能在群面中突围。但其实不可能每一个话题都对我们的胃口，如果碰到不熟悉的话题，还是强要表现的话，反而会放大自己的缺点而被淘汰。楼主的经验是，根据我们对话题的把握度，以及小组成员的表现，迅速定位自己在团队中的价值，发挥自身特长。

二面（单面）：压力、真诚

群面结束当晚 8 点左右，就收到了二面通知，楼主直呼招聘效率好高，省去了中间的焦急等待。楼主这一站的面试官是人力资源总监和经理，二对一压力面。主要是针对简历上提到的个人经历。所以，建议大家，简历一定要实事求是。简历上提到的每一个关键点，都有案例支撑。比如你对自我评价是学习能力强，那么就需要告诉面试官，曾经一项工作要用到 PS 技能，你自己钻研 2 天，完美得完成了这项工作，等等类似的事例。

最后的提问环节，楼主很傻很天真地问面试官“现在才 6 月份，就开始校园招聘，不怕应届生在秋招中流失吗？”人力资源总监很坦诚地说，“找工作就像谈恋爱，也看缘分。而且，我们也有自信，应届生比较一圈之后，还是会回来。最后回来的，都会是忠诚度非常高的。”后来秋招的时候，回想起这番话，每每都让楼主很受触动。

终面（体验之旅）：暖心、紧张、收获

大概是面试结束后两周，收到了新城体验之旅的通知。踏入常州的那一刻，HR 就开始了全程无微不至的关怀，为我们精心准备了体验之旅材料，甚至在每个人床头放了写有名字的欢迎卡，楼主被 HR 这些暖心的关怀感动地泪流满面啊。为期 3 天的体验之旅，HR 全程陪同和辅导，安排了培训、项目参观、团建、小组任务 PK 赛，深入了解了企业文化、公司发展战略、行业知识。最后的小组任务报告环节，有 5 个与公司现阶段发展相关的 5 个课题，每组认领一个课题，小组做一个 presentation。评委（都是公司各个条线的高层，可见新城对校招的重视程度）会针对性提一些问题，其实是个考核环节。所以，如果真的很想拿到这个 offer，在体验之旅期间，是需要一直保持好的精神状态，认真完成每一个环节的任务。

OFFER：合适的，才是最好的

大约 3 周后（7 月下旬）收到了录用邮件，这是楼主收到的第一个工作 OFFER，内心还是很激动的，但随后就奔波于各个企业的宣讲会。8 月份还接到 HR 沟通电话，最后我调整了岗位和工作地点。之后，HR 隔一阵会打一通电话，中秋还给寄了月饼，生日送来贺卡和蛋糕券，总是在不经意间让楼主感受到它的存在。

如今入职月余，回想起求职中的种种折腾，很庆幸后来面对那么多的“诱惑”，依然坚持所选。快速成长型企业带给人的收获和成长，是戳中痛点的。也祝福正在求职中的你，希望求职过程中，少一些折腾。

3.2.27 新城控股 2015 群面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1988274&extra=page=1>

白天刚参加了新城控股的群面，群面题目是十个人在半个小时内用 9 张报纸，剪刀，胶水建一个塔，越高越好。群面主要合理分配时间，考虑塔的高度和稳定性就好，笔主一组塔高是所有小组中最高的，大家合作也很好，已经收到二面通知。

3.2.28 新城地产 2015 校园招聘“芯匠”计划面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 8 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1977968&extra=page=1>

抽空，讲讲面试新城的面试经历好了。地产招聘一般 10 月份就陆续开始，现在都 12 月中了，估计北京站是整个招聘过程中的最后一站了。

因为是在北京读的书，却想回到上海工作，本人找工作的这几个月都是北京上海两边跑。什么时候网申的不记得了，大概是 11 月地产集中招聘那会吧。12 月初的这周回北京处理事情，刚好收到了初试的短信，于是就留在北京了。

有一点很赞很重要，就是新城的面试非常有效率！从一面到最后发放 offer，只用三天！面试地点是皇冠假日酒店，知春路上，离学校很近，步行过去就好。本人是当天下午 5 点多的那场，去了才知道，也是所有一面的最后一场啊。到的时候已经有好几个小伙伴在等了，闲聊中才知道原来过来面试的学什么的都有，真是包容的企业。等着等着，聊着聊着也就没有紧张了，负责签到的还是个略有点可爱的帅哥。

一面是群面，非常传统的无领导小组讨论，进去的座位是按 HR 叫的顺序按号入座。。本人正是本组的 1 号选手，正对着面试官坐着。不过还好，场地够大，即使面对面，我跟面试官之间还隔着好几张桌子的距离。

面试题目是关于企业未来 5 年发展规划，两种方案——一种走向全中国，一种是留在现有区域深耕。整个讨论氛围还是挺和谐的，来面试的小伙伴们整体素质还是挺高的，企业选人很有眼光。整个过程中，HR 们也是静静旁观，大家自由发挥，各抒己见。

亮点在点评环节。首先，应该有个某个高管吧，点评很到位，对题目的解释和见解也很犀利，对方给出的是 planC 啊。。所以，你们要尽可能发散思维哦！之后的交流环节，HR 和高管都很 nice，对于大家的疑惑都尽量给予了解答。

然后就是揪心的等待，因为结束的时候说好了，晚上会给二面的通知。。。

等待的过程中，一起面试的小伙伴们就通过微信相互鼓励呀（群面结束记得建个群啊，方便及时沟通信息，要是没进，就可以早点转移精力准备其他的了，进了近好好准备下一场）。终于，在 8 点多接到了进入二面的电话！HR 真的很拼很有效率啊！6 点左右才结束的，8 点左右就已经陆续接到通知了。

二面就是第二天，还在老地方。还是熟悉的场景，熟悉的面试官哟。二面是单独面，一个人大概预备是半个小时，当然进行的有快有慢。。本人是迟到了！。。不是故意地，提前跟 HR 打电话沟通了，不能调时间，但是 HR 们真的是在等我啊。。新城的 HR 真的是超级好。。本来以为迟到了会落个差评，结果完全是想太多了。面试更像聊天，很轻松，HR 总监大概是了解下之前的一些实习经历，专业背景，意向工作地点，没有特别苛刻的题目，也没有专业问答，挺轻松的就结束了。

然后还是说当天晚上给通知！就等啊等啊，群里说有的小伙伴等到电话了！本人心好凉啊。。但是本人人品是满满的啊。。9 点多的时候，看到来电显示上海号的时候，开心坏了，HR 姐姐声音太甜了~~哎呀，就是通知第二天上去继续去酒店谈 offer 咯。幸福来的如此猛烈！

整个面试的最后一天，上午所有通过筛选的小伙伴，一起在那个因面试而熟悉的会议室里，一共大概有十三四个人吧，不同岗位不同公司。HR 姐姐先介绍了公司的基本情况、新睿计划的大致内容、员工的福利待遇等，以及很重的我们的 offer。愿意的同学当场就可以签；需要考虑的同学公司也是给了考虑的时间。

总之呢，新城公司最棒的就是高效，整个面试流程仅仅只用了三天，对于奔波在找工作道路上的我们而言，是省了很多精力和时间的。其次，HR 和高层，都很平易近人，面试氛围特别和谐，但是小伙伴们还是要能够体现出自己扎实的专业基础和综合素养。

3.2.29 2015 新城地产校园招聘春招面筋，好劲道

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 8 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1978054&extra=page=1>

从初识新城，到入职月余，转眼已经过去一年有余，每每被问及为什么最后的选择是新城。我说，念念不忘，必有回响。又一年求职季，给迷茫的你分享我的新城之旅。

先交待背景，女，文科冷门专业，大龄女硕士。虽然是 985 高校，但也绝对属于就业困难户。因为是就业困难户，所以早早就开始做准备。2014 年 4 月开始投递实习简历，却误打误撞投了新城，开始了解这家低调的 20 强房企。

第一轮：电话面试+高管面对面

其实更多的是一轮电话沟通，HR 没有让我自我介绍，没有压力性题目，简单一轮沟通之后，告诉我第二天有“高管面对面”活动，可以与公司高管面对面交流，进一步了解公司，了解行业。楼主很开森地答应下来了。这里提醒大家，不要放弃任何一个了解未来雇主的机会，这对于拿到 OFFER 之后的选择很重要。

高管面对面的副总裁和人力资源总监，确实是重量级的嘉宾。新城还给每位到场的同学准备了礼包，哈哈。

一面（群面）：做最优秀的自己

高管面对面结束的当晚，HR 就电话沟通了第二天的面试安排。面试是 8 人群面，楼主这场是不同专业序列的伙伴混合面，时长 50 分钟，分为 10 分钟的小组成员自我介绍，和 40 分钟的讨论。我们组的题目是给出一个地块参数，让我们据此讨论出一个案名和一句广告语。后来发现，每一组的题目都不一样。

群面中有个误区，认为 leader 锋芒毕露，更可能在群面中突围。但其实不可能每一个话题都对我们的胃口，如果碰到不熟悉的话题，还是强要表现的话，反而会放大自己的缺点而被淘汰。楼主的经验是，根据我们对话题的把握度，以及小组成员的表现，迅速定位自己在团队中的价值，发挥自身特长。

二面（单面）：压力、真诚

群面结束当晚 8 点左右，就收到了二面通知，楼主直呼招聘效率好高，省去了中间的焦急等待。楼主这一站的面试官是人力资源总监和经理，二对一压力面。主要是针对简历上提到的个人经历。所以，建议大家，简历一定要实事求是。简历上提到的每一个关键点，都有案例支撑。比如你对自我评价是学习能力强，那么就需要告诉面试官，曾经一项工作要用到 PS 技能，你自己钻研 2 天，完美得完成了这项工作，等等类似的事例。

最后的提问环节，楼主很傻很天真地问面试官“现在才 6 月份，就开始校园招聘，不怕应届生在秋招中流失吗？”人力资源总监很坦诚地说，“找工作就像谈恋爱，也看缘分。而且，我们也有自信，应届生比较一圈之后，还是会回来。最后回来的，都会是忠诚度非常高的。”后来秋招的时候，回想起这番话，每每都让楼主很受触动。

终面（体验之旅）：暖心、紧张、收获

大概是面试结束后两周，收到了新城体验之旅的通知。踏入常州的那一刻，HR 就开始了全程无微不至的关怀，为我们精心准备了体验之旅材料，甚至在每个人床头放了写有名字的欢迎卡，楼主被 HR 这些暖心的关怀感动地泪流满面啊。为期 3 天的体验之旅，HR 全程陪同和辅导，安排了培训、项目参观、团建、小组任务 PK 赛，深入了解了企业文化、公司发展战略、行业知识。最后的小组任务报告环节，有 5 个与公司现阶段发展相关的 5 个课题，每组认领一个课题，小组做一个 presentation。评委（都是公司各个条线的高层，可见新城对校招的重视程度）会针对性提一些问题，其实是个考核环节。所以，如果真的很想拿到这个 offer，在体验之旅期间，是需要一直保持好的精神状态，认真完成每一个环节的任务。

OFFER：合适的，才是最好的

大约 3 周后（7 月下旬）收到了录用邮件，这是楼主收到的第一个工作 OFFER，内心还是很激动的，但随后就奔波于各个企业的宣讲会。8 月份还接到 HR 沟通电话，最后我调整了岗位和工作地点。之后，HR 隔一阵会打一通电话，中秋还给寄了月饼，生日送来贺卡和蛋糕券，总是在不经意间让楼主感受到它的存在。

如今入职月余，回想起求职中的种种折腾，很庆幸后来面对那么多的“诱惑”，依然坚持所选。快速成长型企业带给人的收获和成长，是戳中痛点的。也祝福正在求职中的你，希望求职过程中，少一些折腾。

3.2.30 新城地产 2015 校园招聘“芯匠”计划面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 8 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1977968&extra=page=1>

抽空，讲讲面试新城的面试经历好了。地产招聘一般 10 月份就陆续开始，现在都 12 月中了，估计北京站是整个招聘过程中的最后一站了。

因为是在北京读的书，却想回到上海工作，本人找工作的这几个月都是北京上海两边跑。什么时候网申的不记得了，大概是 11 月地产集中招聘那会吧。12 月初的这周回北京处理事情，刚好收到了初试的短信，于是就留在北京了。

有一点很赞很重要，就是新城的面试非常有效率！从一面到最后发放 offer，只用三天！面试地点是皇冠假日酒店，知春路上，离学校很近，步行过去就好。本人是当天下午 5 点多的那场，去了才知道，也是所有一面的最后一场啊。到的时候已经有好几个小伙伴在等了，闲聊中才知道原来过来面试的学什么的都有，真是包容的企业。等着等着，聊着聊着也就没有紧张了，负责签到的还是个略有可爱的帅哥。

一面是群面，非常传统的无领导小组讨论，进去的座位是按 HR 叫的顺序按号入座。。本人正是本组的 1 号选手，正对着面试官坐着。不过还好，场地够大，即使面对面，我跟面试官之间还隔着好几张桌子的距离。

面试题目是关于企业未来 5 年发展规划，两种方案——一种走向全中国，一种是留在现有区域深耕。整个讨论氛围还是挺和谐的，来面试的小伙伴们整体素质还是挺高的，企业选人很有眼光。整个过程中，HR 们也是静静旁观，大家自由发挥，各抒己见。

亮点在点评环节。首先，应该某个高管吧，点评很到位，对题目的解释和见解也很犀利，对方给出的是 planC 啊。。所以，你们要尽可能发散思维哦！之后的交流环节，HR 和高管都很 nice，对于大家的疑惑都尽量给予了解答。

然后就是揪心的等待，因为结束的时候说好了，晚上会给二面的通知。。

等待的过程中，一起面试的小伙伴们就通过微信相互鼓励呀（群面结束记得建个群啊，方便及时沟通信息，要是没进，就可以早点转移精力准备其他的了，进了近好好准备下一场）。终于，在 8 点多接到了进入二面的电话！HR 真的很拼很有效率啊！6 点左右才结束的，8 点左右就已经陆续接到通知了。

二面就是第二天，还在老地方。还是熟悉的场景，熟悉的面试官哟。二面是单独面，一个人大概预备是半个小时，当然进行的有快有慢。。本人是迟到了！。。不是故意地，提前跟 HR 打电话沟通了，不能调时间，但是 HR 们真的是在等我啊。。新城的 HR 真的是超级好。。本来以为迟到了会落个差评，结果完全是想太多了。面试更像聊天，很轻松，HR 总监大概是了解下之前的一些实习经历，专业背景，意向工作地点，没有特别苛刻的题目，也没有专业问答，挺轻松的就结束了。

然后还是说当天晚上给通知！就等啊等啊，群里有说有的小伙伴等到电话了！本人心好凉啊。。但是本人人品是满满的啊。。9

点多的时候，看到来电显示上海号的时候，开心坏了，HR 姐姐声音太甜了~~哎呀，就是通知第二天上去继续去酒店谈 offer 咯。幸福来的如此猛烈！

整个面试的最后一天，上午所有通过筛选的小伙伴，一起在那个因面试而熟悉的会议室里，一共大概有十三四个人吧，不同岗位不同公司。HR 姐姐先介绍了公司的基本情况、新睿计划的大致内容、员工的福利待遇等，以及很重的我们的 offer。愿意的同学当场就可以签；需要考虑的同学公司也是给了考虑的时间。

总之呢，新城公司最棒的就是高效，整个面试流程仅仅只用了三天，对于奔波在找工作道路上的我们而言，是省了很多精力和时间的。其次，HR 和高层，都很平易近人，面试氛围特别和谐，但是小伙伴们还是要能够体现出自己扎实的专业基础和综合素质。

3.2.31 【北京站】新城地产-2015 “新睿计划” 面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1937822&extra=page=1>

楼主刚刚面试回来，趁着新鲜，跟大家分享一下面试经历。楼主是在北京面的，北京貌似是新城地产 2015 招聘的最后一站。楼主是 12 月初的时候网申的，16 号时收到简历通过筛选，进入面试的短信和邮件（需要回复邮件确认参加才能收到具体的面试安排）。

昨天是一面，地点在一个酒店，离楼主的学校很近，附近有地铁和公交，交通还挺便利的。可见公司在选址的时候为了方便大家也是费了一些心思的。

楼主是下午三点的组，但昨天刚好赶上京考的专业考、国开行的笔试等，有一部分人可能因此放弃了面试机会。

由于一面的形式是小组面，而当时 3 点组的人数不够，负责签到的 hr 哥哥就态度特别 nice 地告诉我们需要等着跟 4 点组的一起面。

后来了解到 3 点组的应该是申报综合管理序列的，4 点组是市场营销序列。

除了负责签到的 hr 哥哥，面试官一共有三位，一位是公司的 VP（级别之高，可见公司的重视），一位是人力资源部的总监，还有一位是人力资源的 manager。

一面的材料是关于一家地产公司战略投资部门负责人针对未来五年发展向公司高层提建议。给了两个截然相反的方案：一个是稳定留在原有地区，另一个是走出去。选择一套方案并阐述理由。

我们组共十人，一共给了 50 分钟，自我介绍也包括在 50 分钟以内，所以需要一开始就确定好规则、分配好时间。

通过讨论，我们组选择了走出去这套方案，整个讨论过程还挺充分与和谐的。

最后是 VP 对我们组整体表现进行了点评，表示其实自己更希望听到一个方案三的答案（inspiring！所以大家以后面试一定要 brainstorm wider and deeper!），随后对新城的发展情况做了一个介绍，包括对于年轻人才的重视以及海外业务的发展，非常全面、深入而且中肯，让楼主觉得新城真的是本着创新、开放的态度，在贯彻“诚实做人、踏实做事”这样一个原则，对自身的定位和发展规划等都能透露出未来新城一定是一个很有潜力和很好发展前景的企业。

最后 VP 还给大家五分钟时间问问题。

然后一面就结束啦，告诉大家保持手机通畅，晚上会给明天面试的通知。（效率很高，赞一个！）

楼主还算 lucky，晚上七点多的时候接到电话通知，今天早上九点复试。

今天面试三个面试官，包括昨天的 hr 总监和 manager，还有一个介绍的时候楼主没听清。。

面试的时候首先是 hr 总监问问题，就是针对简历问一些基本的问题，因为昨天已经见过了，而且总监给人感觉很亲切，态度也超 nice，所以回答还算顺利。

之后是另外一个人问问题，就比较惨了。问得相当专业，除了问楼主的学习背景，还针对楼主的实习经历和专业问了一些问题，楼主在自己专业知识领域的实践比较少，然后一大早感觉脑袋还不太清醒，所以回答的很不好。。ToT

然后二面就结束了。出来问了 hr 哥哥，知道今天就是终面了，晚上给通知。（再赞效率的同时也要暗暗祈祷了！）

经验就分享到这里吧，希望对下午面或者以后有兴趣申请“新睿计划”的同学有帮助。

此外也是攒攒 rp，希望年前能收到 offer！

p.s. 通过这次面试，楼主深深感受到作为一个学生，一定要扎实专业基础知识，能实践的尽量多实践，对自己以后求职还是有帮助的。

而且即使是面试，也要好好复习和准备专业知识，不然被问地措手不及的话，不仅是自己面上无光，也是辜负了 hr 对你的期望。

以上。

3.2.32 史上最拉轰的新城控股面试易筋经-天下武学万变不离其宗

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1875245-1-1.html>

既然是写面经，就是一件功德无量的事情，小生自然是要本着“诚实做人、踏实做事”（公司的企业文化）的宗旨给各位客官来点干货，以不负各位的赏光。

不要怪小生鲁莽冲动，话不多说，我就直奔主题了。

一、写故事的小生是个什么人

正如世界上不会有两片相同的树叶一样，这世界上也不会有两次相同的面试。因此，面试玩的就是“一夜情”，玩的就是惊险刺激，但是呢，善于学习的高手从来都不是需要抄袭别人，需要的就是知己知彼，所以读面经的价值在于参考，既然是参考就得有坐标，不同的人不同的岗位面试的形式也不一样。为了不将客官带入歧途，小生先简单介绍一下自己。

小生湖北人，绝对男人一枚。你要看我的脸是一土匪的脸，但是你如果看到我的眼睛那就是眉宇间都是知识青年的形象。本科在武汉大学念的，学的专业是经济学与管理学的双学位，硕士就读于北京大学法学院，在作为一种复合型人才的同时也面临着什么都没学精的严峻考验。学习成绩尚可，基本都在前 10%，自认为做学生的本职之一就是搞好学习。担任过北大法硕联合会的主席，带着一帮小伙伴干过不少学生工作。实习经历比较混杂，在安信证券、大众汽车金融、国税总局都呆过一段时间。2013 年面试的新城控股未来指挥官项目。

为了避免写成了自传，小生就先介绍到这里，如果客官对小生有兴趣的话，可以来新城控股掀我的牌啊，小生这厢等你啦。

二、有的放矢：干革命得先摸清本钱

找工作跟找妹子就是一样一样的，落到最后你会发现讲究得都是个“门当户对”，“鲜花插在牛粪上”的故事都是用来鼓舞人心的。假如你某一天在马路上看到一个貌若西施白衣飘飘的妹子，心头一震，一个念头“尼玛，要是我开个凯迪拉克我就上去搭讪，可惜只是个屌丝”闪过的话，那说明你是个正常人，能够理清自己的斤两。**找工作也一样，“怀才不遇”和“不怀才而遇”最终都会使得你非常痛苦，去了一个牛逼哄哄的单位却发现自己完不成工作**

或者空有一身本领却没有一个平台施展，都是一件很折磨人的事儿。因此，小生认为，找工作就是要找到对等的匹配，棋逢对手将遇良才，爽哉爽哉！

这就需要我们摸清自己的本钱，然后进行相应的革命。本钱包括哪些，一般而言教育经历、实习经历、获得荣誉、学生工作经历、社会实践经历、专业技能、兴趣爱好与相应的特长、性格、外貌等等都是你所需要理清的，搞清楚这些你就大体知道自己该向哪些单位投简历，也大体知道自己值多少银子了。

需要注意的是，为了更加准确的有的放矢，你还必须对你即将就业的行业、平台、机遇、待遇、岗位、工作地点、户口档案以及家人师生的就业建议考虑在内。尤其是有汉子或者妹子的伙伴更是要统筹规划通盘考虑，**个人以为平衡家庭和工作的成功才是真正的成功**，为了一个自认为有前途的工作放弃了自己的白马王子和妹子实在不是一件很明智的事儿。尤其是男生们，想想你在学校泡到一个妹子享受的就是哪些暴发户土豪们奋斗一生所要追求的待遇（不就是到四五十岁还去校园里养个小三小四的嘛），因此务必倍加珍惜。

还唠叨一点：**灵魂的欲望是你命运的先知，你自己的内心里想要过什么样的生活是找工作的时候最应该考虑的问题，不要为了一个户口或者说地点的问题绑架了你一生的幸福。**

三、知己知彼：不打无准备之仗

这里就不泛泛而谈了，就说你如何准备来新城控股面试的准备了。

小生经验总结，**找工作的时候也符合二八定律，虽然就业形势很艰难，但是那牛逼的 20% 的人仍然能够捞到 80% 的机会的垂青，余下那 80% 的人会苦苦挣扎余下 20% 的工作机会。因此，不管就业形势多么艰难，你都要把自己放进前 20%，了解“伯乐”（给你工作机会的单位）成为你进入前 20% 的一个重要途径。**

就新城控股而言，个人觉得你来面试（甚至是投简历）之前，至少应该借助度娘了解一下这个公司是基本情况吧，什么时候在哪里成立的，简要的发展历程，目前在行业内的地位，主要的产品和项目分布，公司的企业文化，未来的发展战略规划等等。如果有认识的前辈在公司工作的话，也可以了解得更深入彻底一些。面试倒不一定会问，但是你知道这些是有点好处的，一来增加你的自信，二来确保你不会如封建社会的很多妹子一样，都不知道新郎长啥样就把自己嫁过去了。搞清楚这些问题，或许你会有一种“众里寻他千百度，蓦然回首，新城控股就在灯火阑珊处”的快感！

需要注意的是在准备的时候，很多细节性的东西要注意，着装、简历这些基本的东西也很能看出一个人的素养，假如你面试营销岗位，试问一个简历都做不好，自我营销都不咋地的伙伴你能指望他将来在残酷的市场中卖出房子和商铺？

四、正面战场：诚实做人踏实做事

是的，没错，你就要见公婆了，准备了这么多，为的不就是几轮面试嘛。

就新睿未来指挥官这样项目而言，整个的招聘面试环节大致包括如下几个流程。

伙伴们先投简历——HR 会在千万人之中经过各种条件筛选出你的牛逼闪闪的简历——在精英推荐会的前几天会有一个声音非常磁性的男人给你打电话问问你的基本情况（如找工作的情况，未来的就业意向，给你介绍一下新睿的招聘培养计划）——城市精英推荐会（基本上就是这个城市里最顶尖学校里的跟你差不多水平的人来参加了，数量很少，但不得不说逼格很高）——第一轮面试——龙城常州行——总裁面试——心理测试——发 offer！在整个过程中你都会在心里默默的念叨着：这高端大气上档次啊，不就是等着高富帅白富美的节奏么，有一种不由自主的么么哒猛猛哒的感觉。。。

是不是觉得流程有点多，但事实上这些流程都非常连贯。**不得不说，新城 HR 的各种靠谱，各个环节的安排都环环相扣，会让你倍感温馨，假如面试完给你发 offer 的话，看着 HR 那一双双迷死人的眼睛，你有一种此生就交付给他们的冲动，几乎就是毫不犹豫就签约了。**

其实小生知道，你最关心的问题是各个环节都干些什么，都问什么问题。不要急，好菜都是文火熏炒出来的，且听小生给你慢慢道来。

第一轮面试，主要是 HR 面，问的问题不会涉及到很专业的房地产知识，除了你到哪里都必不可少的自我介绍（一分钟、两分钟的都可以）之外，主要包括以下一些问题，主要的学生干部经历啊？做得最成功和最失败的事情啊？如何看待房地产行业啊？对工作地点什么的有什么要求啊？有没有妹子（汉子）啊，他们对你找工作有什么期待或者影响啊？等等等等。

你也看到了，这些问题很难有标准答案，**自古以来江湖武学都千变万化，但正如“天下武功唯快不破”一样，小生也送给八字秘诀，万变不离其宗，就是要“诚实做人踏实做事”啊，啊啊啊啊啊！把最真实的你表现出来就 ok 了。正如霍姆斯所说的，一个人最深的信念是他所有的能力、激情以及全部经验的产物；在某种程度上，人会把他信念融入到任何混合的和实际的问题中去。把最真实的你表现出来也有助于公司对你有一个更为准确的判断。**

假如你通过了一面，那你真是赚大了，你将有机会体验公司给你安排的常州行，来到公司龙兴之地，免费吃住，还能与各路牛人一起玩各种管理游戏和团队活动。当然了，这些丰富多彩的活动也是你最好的表现舞台。至于秘诀嘛，前一段我已经给大家说了。

哈哈哈哈哈，终于按捺不住你激动的心情了吧，你要见总裁了，总裁面试嘛。这基本是最后一关了，和蔼可亲的总裁问得问题非常少，一人也就一两个问题，但是视野和高度就不一样了，去年问我的问题是两个，一是十八大和十八届三中全会召开，你有些什么感想或者看法？二是在行业、机会、平台、道德、努力等因素中你认为对一个人成功的影响因素从大到小的排序问题。秘诀嘛，你懂的。。。

然后回到学校等 offer 吧，新城的效率真的很高，你不用在学校吃不下饭睡不着觉，肝肠寸断百转千回的等结果，**所谓念念不忘必有回响，三五天内你必然会接到 HR 的电话，告诉你或喜或悲的结果。**

五、面试之后：搞定没搞定都要有收获

面试的结果只有两种，给你 offer 或者不给你 offer。

小生以为拿到 offer 固然值得高兴，没拿到 offer 也不是世界末日。这世界上从来就不是只有一条道路，之所以有人走得快走得稳是因为他善于从之前的来路总结经验教训。

假如客官你拿到 offer 了，你首先要做的事情是什么呢？还用问吗？当然是来论坛给小生点个赞啊，这么辛苦把呕心沥血的成果都写给你了，你难道忍心看了就算了吗？哈哈，玩笑而已。假如你真的拿到 offer 了，还是有必要跟 HR 沟通好你的工作地点、岗位、待遇等基本问题，此外就是要好好准备论文，顺利毕业，准备来公司实习，没事儿的时候就多学习多了解一些房地产相关知识，为入职做好准备，切记不要过猪一样的生活。

假如客官你没拿到 offer，你首先要做的事情是什么呢？还用问吗？当然是来论坛再读一遍面经啊，这么呕心沥血的作品你得好好消化一下啊。哈哈，玩笑而已。假如你真的没拿到 offer，好好总结经验教训，待从头收拾旧山河，好好努力，全面提升自己，争取找一家比新城控股更好的公司（虽然真的比较少了，但还是有的），假如你真的很喜欢新城或者因为这篇文章而喜欢上小生的话，在其他公司干两年，走社招，来新城控股吧。

新城控股在这儿等着你的到来！

3.2.33 新城控股重庆面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 10 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1743323-1-1.html>

新城控股宣讲会是在重庆丽苑酒店举办的，凭船票进场，还有 3D 照片墙互动拍照，总共去的大概有七八十人，靠，还真有钱啊。听宣讲嘉宾说这是精英推介会，只对目标生源进行近距离的沟通，有点高端大气上档次的味道。晚上 10 点，忐忑的我接到了新城控股 HR 的面试通知，第一次收到面试通知，心里还是蛮紧张的。

第二天上午，由于还是第一次面试，早早就起来了，新城控股通知的面试时间是上午十一点钟，打点好西服、领带、皮鞋，还是提早赶到面试的地点。不过，我赶过去的时候，前面已经有两个人在等待，是在酒店大厅签到然后校园大使引导进入房间等待面试。等待的两个哥们都是重大的，一个土木的，一个建管的，都是硕士，貌似昨天七八十人参加推介会的今天只有 30 进入面试。

我是第四个进去的。一对一面试，面试官蛮清秀，先自我介绍，大概 1 到 2 分钟，吧啦吧啦……都是准备好的，表现还行吧，不过推荐大家还是别直接把简历上的信息再赘述一遍，说出些亮点比较好。接着，面试官一对一的提问，主要还是对简历上的信息进行提问和追问，所以大家还是要对自己的简历比较熟悉。主要问题有“你跟导师做的这个项目，你承担什么角色？”、“发表的论文写作过程中最难的是什么”、“你怎样从部长晋升为副主席的”、“你的导师你的同学都是怎么评价你的”。除了简历上的，关于家庭和工作期望上面面试官也是比较关注的：“你父母对你找工作有什么期望”、“你期望的工作地点在哪”、“你女朋友在哪工作”等等。

由于第一次面试，未免还是有点紧张，希望积累点 rp，让我过了吧，给我点自信吧。。。

3.2.34 新城面试经验---干货版

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1875248-1-1.html>

楼主是在 2013 年 10 月底参加新城的面试，在面试之间对新城这个公司的了解较少，在网上也收集了很多东西。下面就具体给给位后辈们说一下。

首先楼主在找工作期间参加了很多房地产宣讲会的公司，但是新城是唯一一家没有宣讲会的公司，只有一个精英推荐会，貌似不是所有人都有机会参加，在面试之前 会有 hr 联系你确定时间，我是在上海参加的推荐会，打车的费用也是报销的。最主要参加推荐会的过程还是比较让人长知识的，公司的副总裁，人力资源总监都参加了推荐会，期间并不集中于介绍新城公司的内容和新员工的发展方向等基本问题，还涉及每一个岗位具体牵涉的事情，更能帮助你认识整个房地产行业和自己适不适合这个行业。

接下来参加完推荐会的一个星期后是结构化面试，两位面试官，主要问的问题包含简历的东西以及自身比较特质的东西，和大部分面试基本相同

通过结构化面试时一个非常高大上的新城之旅，会和来自全国的 30 多位同学一起面试，当然吃住都是全包的。整个面试过程主要分为三天，每天都会有新的任务要完成，整个面试过程强度比较大，但是绝对是个学习的好机会下面就是具体的啦

第一天，早晨 7 点钟集合吃早饭，随后进入面试场地，总共 35 人已经被分为 7 组。首先是一个小游戏（竹签穿过气球同时起球不漏气）环节主要是为了缓解大家的紧张情绪，接下来是由专业测评公司进行的性格测试，很变态。每一道题目都是三个优点选两个或者三个缺点选两个的题目，做的相当纠结。然后就是正式的面试内容，每个小组相当于是一个公司，根据题目要求建立一个公包含董事长，经理，公关部门等，设计自己公司的 logo、宣传口号。这些东西都要在规定时间内完成，并且最后会有个汇报及 Q&A 环节，每个小组成员有自己提问的打分权利。下午的面试主要是案例分析和公关危机处理，首先是案例分析，是关于自己公司发展问题，ABC 三块地选择一块地发展自己的地产，公关危机问题是压力比较大的环节，需要全面的思维能力和应变能力，因为在进行处理危机汇报过程中，其他小组成员随时可以打断并且提问。当天晚上的面试一直持续到 7 点多，一天下来相当累

但是在第一天晚上 9 点每一个小组就接到了新的任务--新城在大学校园中的俱乐部建设构想，需要在第二天上午

汇报并答疑。当天晚上每个小组吃完饭立即集合，作为没有经验的人来说肯定是上网搜索资料，进行构思，但是每个小组成员都有不同的意见取得一致的时间基本上都是 12 点多了，做 ppt 基本上到夜里三点钟才能完成。第二天的汇报依然是有很多提问环节，压力比较大，相当于压力面试，整个环节依然有专业的测评公司评判。下午的任务比较轻松，参观公司的城市综合体项目，晚上是在项目的酒店吃饭。

第三天的面试比较刺激是与总裁直接面对面，每一个小组几个人同时进入，一个小组面试总共 20 多分钟，每人自我介绍大概 1min，其他是总裁根据简历和面试表现进行提问，有些问题的角度比较犀利，也会有人不能被问到问题。

新城的面试总体来说环节众多，压力较大，也比较耗时间，但是绝对是一个不值得错过的面试，不仅可以学习到知识也能够获得成长有助于以后的面试。

以上只是楼主的一些经验，望给后辈一些启发，祝大家都能找到好工作

3.2.35 新城面试的一点感悟

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1875176-1-1.html>

又到了一年的招聘季，回想起一年前找工作时的自己紧张又无助的状态，不禁想到，为了让同样找工作的学弟学妹们少一分迷茫，多一丝从容，应该写一点东西供大家参考。

一年前，楼主投了不少的简历，也面试了很多公司，这些公司有共性也有个性；但其中，新城的新睿•未来指挥官的面试，却给我留下了深刻的印象，它的个性也促成了我成为了一名新睿，踏出了从学校步入职场的第一步。既然在新城的板块，想必大家更想了解的就是这家公司的一些信息，那接下来，楼主就与大家分享一下这段新城之旅。

对于新城，在找工作前，我并没有太多的了解，只知道它是中国地产前 20 强，做住宅也做商业的一家不错的房企，具体的信息大多也都是同学们口耳相传。但是，第一次接触它就给我一次十足的惊艳之感，和大多公司不一样，13 年的招聘，新城并没有组织宣讲会，我最开始收到的是一张小小的船票，一张通往梦想之旅的船票，在精英推介会上，我了解了新城以及新城的未来指挥官项目，我被它的定位所吸引，我想，每个有梦的男孩子也都会被这高端的定位所打动。

接下来就是第一轮面试，面试采用的是一对二的形式，面试官很和气，但问题却丝毫由不得有半点的疏忽，面试官主要是围绕自身基本信息、个人能力表现和未来职业规划三方面展开提问。基本信息不必多说，对于个人的能力表现，面试官会针对你简历里的每一个细节深入挖掘，连续追问，要是没有好好准备，或是简历内容不够真实，很容易就会被识破；最后要说的是，面试官很重视个人的职业规划，你是否很清晰的想过自己以后要怎么发展，亲情、爱情与事业要如何平衡，都是他们考察的内容。这些对于初次求职的人来说，应该考虑却又经常不考虑的问题经常会使人措手不及，但也正是这几个问题，帮助我正视了自己，正视了工作后我应该面对的各种实际问题。这也是校招时，每个求职者都应该正视的问题。

通过了面试，接下来就是为期三天的梦想之旅，由于楼主的个人原因，与这次很有新城特色的面试失之交臂，但公司很人性化的为我们这些未能参与的同学打开了方便之门，给予了第二次的机会，对于新城之旅的细节<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1772883-1-1.html> 这篇文章中有很好的说明（请原谅我的盗用），大家可以作为参考。

最后想说的主要有两点，一是找工作时，很多人觉得是企业挑自己，但更多的是一个双向选择，企业在选择我们，我们同样也在选择企业，找到一家合适的公司更为重要；二是应聘大军中，同学们的学历和学校千差万别，但千万记得，每个人都有自己的优势，每个人也都应该有足够的自信，研究生老练，本科生灵动，准确的为自己定位，找出自己的优势，才能在应聘季拔得头筹。

最后希望大家可以找到一份满意的工作，也很希望这篇文章能对大家有所帮助。

3.2.36 2013 新城控股面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2013 年 11 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1772883-1-1.html>

一直都想写点东西来纪念我的“新城之旅”，因为这个过程不仅让我得到了一份我所期待的工作，更重要的是让我明白了为自己想要的努力去争取是有回报的，年轻就是我们最大的资本。

新城控股的校园招聘不同于我面试过的其他任何公司，能够感受到公司是真正想招募人才的。每年新城都会招“新睿”，但今年是以“新睿·未来指挥官”的口号来招的，目的就是招聘未来的项目总经理。定位高端也就导致了新城的校园招聘不同以往，在网申之后，如果简历通过筛选，新城的 HR 会首先进行一个电话面试（其实说电话沟通更为恰当），主要就是了解一些基本情况，问有没有时间参加在城市举办的精英推介会。精英推介会一般都是在城市的豪华酒店举行，而每个城市也只会邀请 30-60 个人左右去参加，这些人都是各个学校的精英，或者是主要学生干部，或者是学术大家，以研究生为主。能够看出来新城对于精英推介会也是相当重视的，每个必定都会有公司的副总裁出席推介会，重点介绍新城未来的发展思路。推介会后的第二天，安排面试，两人一组进去，对面是新城的两个 HR，面试的问题主要是关于学生干部经历以及实习经历，但是千万别以为这个面试很简单，因为 HR 往往能够抓住你说的几个关键点不断地把这个问题深入问下去，回答到最后能明显感觉到吃不消。因为新城这个未来指挥官的项目需要招募到有管理潜能的人才，所以面试的考察重点也就是你是否具有管理潜能，包括领导能力、沟通能力、控制能力、大局意识等。

经过这一轮面试，新城在每个城市都会挑选几个人前往江苏常州（也就是新城原先的总部所在地）进行为期三天的梦想之旅，时间是在 11 月初。梦想之旅的费用是由新城全部负担的，包括来回的飞机票（个别城市是高铁票）、住宿费、打的费等，一般是在结束梦想之旅后自己寄到新城上海总部，在这里赞一下新城的效率，当天寄到的发票，当天就把钱如数打到指定账户了，这才是大公司应有的作风，哈哈。梦想之旅的考察由北森公司和新城的人力资源部门共同负责，第一天上午是做北森开发的管理潜质测评，类似于性格测试，但又不同于我们参加其他公司校招所做的性格测试，它是给你四个选项，让你选出最适合的和最不适合的，这四个选项往往是不同方面的，根本无法比较，好像是 40 分钟 70 题，接着是每个人自我介绍一下，随便说点什么。吃完午饭，没有休息，立马开始下午的管理游戏，分小组进行，每个组 6-7 人，是一个房地产公司的案例，包括三个环节。第一个环节是要设计自己团队所组建公司的名称、logo 及组织架构等；第二个环节是市场定位的问题，A、B、C 三个城市各有优劣势，要求根据公司情况和三个城市的情况选择合适的城市进入；第三个环节是关于危机管理的问题，要求你根据公司面临的危机提出解决方案。整个耗时相当长，从下午 1 点到 6 点半，精神近乎崩溃的状态，到第三个环节脑子都有点转不过来了。全程每个组都有一个北森公司的测评专家在做记录，我们的一言一行都在他的注视下，但真正参与讨论的过程中基本没时间注意面试官在干嘛，小组讨论实在太激烈了。如果你以为经过一整天的面试后就可以休息了，那你就错了……吃完晚饭，新城给每个团队都安排了一个“高校俱乐部”方案制作的团队任务，要求在明天上午以 PPT 的形式呈现出来。因此，我们小组又马不停蹄地开始讨论，这个时候已是晚上 8 点多，大脑已经被白天的高压给整得缺氧，能够感觉脑子确实转不了那么快了。一直讨论到晚上 11 点半，方案基本确定，开始做 PPT，等小组把 PPT 做完已经是凌晨 1 点，赶紧回到酒店睡觉。第二天早上 7 点起来，准备 PPT 陈述，昨天晚上讨论的很多东西已经记不清了，只能靠在笔记本上记录的一些关键词把线索串起来。上午是各组汇报自己的方案，然后其他小组成员可以提问。至此，面试算是结束了（我们都这么以为的，谁知道不是……）。下午主要是参加新城的高端住宅项目和两个商业广场项目，相对于面试还是轻松很多的。第三天上午，总裁面对面，我们都以为是进去随便交流一下，谁知道也是一个面试（坑爹呀！），在与总裁面对面之前，新城的 HR 让我们把我们认为最应该加入公司和最不应该加入公司的两个人写在纸上交给他，这又是一个问题，只能根据每个人的客观表现来写了，反正相互是不知道别人写了什么的。最后，我们一组人进去，里面坐着新城的总裁、HR 总经理、还有一个 HR 三个人，首先是每个人进行不超过 1 分钟的自我介绍，完毕后总裁根据他想了解的信息随机问几个人问题，主要还是关于性格方面认为对今后工作最为不利的是是什么，这是一个典型的压力面，自己回答的还算中规中矩。然后是提两个问题，然后就没有然后了，顺利结束为期三天的梦想之旅，打道回府……

参加完了新城的梦想之旅，一般在一个星期之内会给最终的 offer，签约也是新城的 HR 总经理直接到各个城市进行的，不像很多企业直接让同学把三方寄过去。个人感觉新城是一个很有想法的房地产公司，对人才的需求能够真切地感受到，这样一家企业是我想加入的，也是希望以后看到这篇文章的人能够争取加入的。

3.2.37 在团队中定位自我，在合作中实现价值——新睿·未来指挥官面试心得

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1875254-1-1.html>

坐在精心布置过的桌前，望着窗外一处处耸立的塔吊、一片片繁忙的工地，作为房地产行业的新人，能借助新城的平台，投身改变中国社会面貌的城镇化进程，对于一个应届毕业生来说，可以目睹中国城市化的进程，并且发挥自己的力量，是一件值得骄傲的事情。

自从毕业那一刻起，我们就告别了学生生涯，正式踏入社会，成了真正的大人，需要一个人去面对更多的困难和挑战。职业的选择自然是每一位毕业生考虑的重中之重的。什么样的行业具有较大的发展空间，什么行业更加适合自己，哪一家公司最和个人的气质相匹配，值得每一位求职者在找工作的洪流中站稳脚跟，清晰的辨识自己，辨识企业。

自特训营结束到现在，正式上班已经一月有余。两周的特训营，一个多月的的工作，接触到优秀靠谱的同事，结识追求卓越的领导，领略公司的宏大的战略规划。无论是对同事领导的预期，还是对工作环境的设想，新城控股都和我的理想类型相匹配，很庆幸在多个选择面前选择了新城控股，选择了“未来指挥官”培养计划。

第一次听说新城是大四上学期，那时一个朋友面试了新城地产的营销岗，作为保研党的一员，帮助我朋友搜集材料，准备面试，建立了对新城的最初步的认识。而有缘的是，在自己找工作的过程中，留意到了“新睿·未来指挥官”计划。抱着强烈的好奇心，点开了前程无忧的页面，看到了伴随新城控股五年战略规划而诞生的项目总经理培养计划，高起点高要求快成长，能够看出来新城控股对项目的清晰的定位和完整的培养体系设计，随之对此产生了浓厚的兴趣，在最快的时间里填写并提交了简历。

过了一段时间，接到了新城控股在南京城市名人酒店举办的经营交流会邀请，当时觉得这种设计很独具一格，因为绝大部分公司都是在报告厅开宣讲会，少则几百人，多则上千人，受众比较广，而经营交流会的规模只有几十人，到场的也大部分是新城筛选后的院校学生会、学生社团的主席团成员，规格比较高。当时有幸目睹了欧阳总、余总和地产方面的几位高层领导，从他们身上可以感受到新城人朴实、低调的风格，而会后几位朋友闲聊时，也对当晚的交流会非常满意。

面试在精英交流会后的第二天就开始了，我被安排在下午第一组，面试前在等候室和 HR 交流时发现自己同组的是自己在 SCDA 的好兄弟，既紧张又兴奋，于是和朋友打了电话，得知他因个人原因不能前来面试，于是，这组面试成了我的个人专场。周总和王经理两个人进行了面试提问，开场是自我介绍，然后就是深度的结构化面试，问题的覆盖面非常广，非常深，时长有 30-40 分钟，针对回答过程中他们感兴趣的话题一直追问，观察自己在过去行为中的表现，判断面试者的个人特质与未来指挥官的要求是否匹配。如果大学经历不够丰富或者简历有造假成分，我想一定会毕露无遗。

大概两周后接到了终面的通知，在 11 月初安排在常州进行 3 天的“新城梦想之旅”。南京站有 5 人参加终面，都是南大的研究生。面试在报到后的第二天上午开始，做了一个小时的性格测试，下午是 3 个多小时的小组游戏，其实严格意义上来说是 3 轮层层递进、不断深入的群面。每一轮时间为 30-45 分钟，然后是小组陈述，互相打分。我所在的组是 7 个人，来自北大、南大、华科、重大、同济。第一轮是组建团队，确定好 CEO、营销、工程、投资等部门的负责人，成立自己的公司，确定名称、logo、口号等，由于自己在这轮表现比较积极，敢于担当，因此争取到了 CEO 的角色，这也为后面发挥自己特长提供了

平台和机会，也得到了 HR 更多的关注。第二轮和第三轮的群面内容为投资拓展和处理公关危机方面的，讨论时大家都很入戏，还出现了很多次争执不下的局面。在这样的群面中，在特定的情景设计和角色设计下，每一个人的优缺点都会暴露的一览无余，这是我面试下来最深刻的感受。整个下午，北森的测评人员没有说话，一直在观察我们的表现、纪录我们的重点发言，以及可能的缺点、不足等等，结束后的时候已经记了厚厚一本，而我用余光也能感受到他的专注，一直用眼神盯着我们，可谓是一次压力十足的群面。而当晚则是新城高校俱乐部的讨论，这部分我充分发挥了我的优势，利用自己在 SCDA 期间管理企业俱乐部的经历，较早完成了俱乐部方案设计，第二天的汇报效果也是比较好的。随后是轻松的项目参观和聚餐，所有人都很兴奋，小组的人的关系也是非常的密切。通过一天紧张的面试，小组已经凝聚成了一股绳。

第二天的总裁面对面，现在想想是一次难得的在公司领导面前展现自己特质的机会，能够得到总裁的肯定，对我们职场新人来说是莫大的鼓励。当时的发生的一切依旧历历在目，会议室里，空气仿佛静止了一般，可以听到每个人的呼吸。闵总问我的问题是，你的能力和你的性格，哪方面可能影响你的职业发展。我很明白，在前天的面试中自己所存在的问题，局面掌控力不足，关键时刻决断力不够，性格偏内向等，闵总问这个问题也是重点考察我的抗压能力。我的回答并不是特别的好，由于过于紧张，脸上和手心都出汗了。

结束新城梦想之旅后，我又投入了紧张的面试中，时间一天天的过去了。在当周的周末，也接到了 HR 的电话，自己有幸入选了首届未来指挥官计划，那一刻，难掩激动的心情，回想 3 天的付出和卖力的表现，这一切来得太不容易。在团队中定位自我，在合作中实现价值，这是我最真实的体会。

如今已经成为一名新城人，回想面试的经历和做工作选择的过程，我从未怀疑或者后悔过自己的选择。因为经过多次的企业实习和社团实践，我清楚的知道自己适合什么样的公司，喜欢什么样的工作氛围，目前的一切都在按部就班的进行，自己所要做的，就是努力的工作，不断提高自己，适应不同阶段所提出的不同要求。

借助新城所给予的平台，坚定的前行！

3.3 新城校招综合经验

3.3.1 新城控股面试经验小结

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-2107553-1-1.html>

之前在我们学校东区体育场今天的面了第一面,今天共参加了二面+笔试+三面

二面

早上六点半就起床,七点多就和先进青年阿进及老欧一起过去面试,目的地太远了。

9:00-9:10 是公司简介,然后二面开始,形式是无领导小组讨论,题目是关于求生的.飞机失事,机长死亡,一群人将会在雪地和树林上求生,有很多工具,如小刀,花生米,太阳镜,火柴,急救箱等 12 项,然后要求按重要性排序挑出 10 样,最后 2 样是表示不要的。

首先是题目给我们,5分钟的时间填写个人的排序.然后就是30分钟让大家自由交流讨论.最后得出一个小组的答案,由一个人来陈述小组的观点,最后把小组的答案和自己的答案每一道对应相关的绝对值之和就是自己的成绩,我们小组成绩最好是阿进18分,最后由进总结陈述.我是36分,呵呵.跟小组的答案偏离较大.我反思了一下,主要是两个原因:

第一,我采用的是逆向思维法.我认为在本题的恶劣环境中,每挑选出来的工具都是很重要的,缺一不可,因此题目中的重要次序实际上就是紧急次序.所以我的思路是置身于具体的情景中,从故事发生开始起,按时间次序哪一种东西最迫切要用,就把哪一样东西放在最前面,即最重要.所以我的排序是一开始坠地,肯定有人受伤,首先要选项急救箱,然后温度很低要选毛毯....可是我们小组的答案是食物排第一,理由是食物最重要.我就不是很明白,你发生意外的情况下还会把吃放在第一位吗

第二,我们小组采用的是举手表决法,即哪一个最多人赞同就选项哪一个.我认为这种方法虽然表面民主,但其质却不科学.选出来的答案往往没有代表性,举个例子来说,大家举手表决把什么放在第一位,结果是4人选了食物,3人选了急救箱,其他3人分散,最后就是选了食物,可是4人连半数都不到,只能说是代表了小部分而不是大部分人的意见.但还遗憾,在我们这种制度下,只能选这个,所以我们最初定下的这个制度就约束了我们整个讨论的过程.所以这个反而教材值得大家借鉴,我还没有想到更好的制度,不知道大家有没什么好的想法.

最后我拿到了三面的通知单,老欧和进也拿到了.整体来看,淘汰了1/3人数.接着就让我们下去二楼进行笔试,时间一共30分钟,内容很简单,就是填写简历,其他记得如下:

1.写下5年内的规划

2.是否分过过期面包给难民.

3.你想提升一个非常优秀的员工到经理职位,可是目前是一个跟你一起奋斗的创业元老在这个经理职位,你怎么来处理这件事.

三面

下午两点面试开始了,但是等了2个小时才轮到我,已经是四点多钟了.等待是最无效率的活动,等待也是最紧张的时候.估计是面试官面久没耐性了,只问了我3个问题,确切来讲是2个:

问题1.你应聘这个职位有什么优势 你有什么缺点

问题2.你读的专业好像与这个调研关系不大

问题3.你还有什么问题要问吗

我问的问题如下:

问题1.我注意到目前资产是20多亿,有一个目标就是七年内总资产要达到500多亿,我算了一下,年资产增长率要达到65%,速度很快,既然提出这个目标就肯定有它的策略,我想知道有什么样的规划来实现这个目标

问题2.我看到网上说的资产负债率是13%,而国内很多地产公司的资产负债率在50%-60%以上,我们知道,如

果资产负债率越高,如果国家宏观调控,资金链一断,那公司就容易倒闭,所以我觉得在这方面做得比较好,我想知道为什么能够这么做呢

问题 3.我想向您请教国六条对新城短期和长期规划有什么影响

问题 4.11 月广州金沙洲采用“双竞双限”的形式拍卖土地,我想请教您的看法还有这对将来新城拿地会有什么影响

最后他说“你像新闻记者”,我不知道这是什么意思,但走时看他没有表情的脸上感觉到我又挂了。

3.3.2 2017 新城控股春招热热的面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 3 月 21 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2095586&extra=page=1>

很幸运,能拿到新城控股的 offer。

之前的大半年,我一直为找工作的而奔波,焦头烂额。

就在我要放弃的时候,新城控股出现在我的眼前。

真的,我不是在矫情,可能这就是缘分吧。

我是春季补招项目的,很可惜之前错过了新城的秋招。

春招的节奏要快很多,给通知的效率也比我想象的快。

拿下新城的 offer 后,我就剩下签约,然后写完自己的论文,顺利毕业,入职。

谢谢各位的欣赏,有什么想跟我交流的,可以加我微信: Colonelqin

3.3.3 新城 2017 校招面试经验分享

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/forum.php?mod=viewthread&tid=2065862&extra=page=1>



楼主前几天收到了新城的 offer, 这心情真是无法用言语表达哇



~~在这里和小伙伴的分享下这前

前后后不到一周的经历~

无数次的感叹我本人和新城真的很有缘分,没想到自己最后进了房地产公司,加入了新城。因为楼主的背景,求职的公司第一梯队是四大,第二梯队是上市公司的财务,第三梯队是银行等企业~我想正是因为和新城不大不小



的缘分让我有幸加入了新城,对未来真的是满满的憧憬和期待 ~

关于面试,楼主偶然接到新城群面的通知,很欣喜也很紧张。不过群面的小伙伴人都非常好,非常优秀,个个伶牙俐齿,逻辑思维缜密,表达能力超群~这让我倍感压力啊~但我个人认为,也许是我在关键时刻说出了一些他人没想到的观点,并且在讨论期间比较谦卑,笑容全程挂在脸上,因此就得到了面试官的垂青,给了我复试的机会~当然我当时是完完全全觉得自己是被 pass 掉的那个~不过隔了一天收到复试也就是终面的消息,真的是猝不及



防，哦不对，真的是欣喜若狂啊~

于是楼主在复试前做了相当充分的准备~这里楼主分享了一下小心得：不管你最后是否选择这家公司，在面试前尤其是结构化面试/压力面试之前要做最详细的最充分的准备~当然首先你需要认清自己，要问自己几个问题比如：自己想要的是什么？为什么选择这个公司/行业？为什么选择这个岗位？用事例说明你能给这个岗位带来什么？你的人生经历或者性格如何和企业文化相契合？我想这些问题即使面试官不问你，也是对你未来职业规划很值得去思考的几个问题吧~当然，作为求职者的我们会非常看重公司会给我们提供什么样的发展平台，但是同时我们也要思考自己如何给企业增值？如何为企业创造价值？所以，定位好自己，认清自己，就显得格外重要了~



楼主在进行复试的时候和两位面试官聊的特别好，也许也是我的话太多了，分享了很多面试官没要求作答的小故事。但是能看得出，他们很感兴趣~楼主本人特别喜欢慈善、公益活动。所以分享了一些本人在海外留学期间做慈善的一些经历，正巧听闻新城也做了很多回馈社会的公益活动，因此楼主对新城的好感真的接近 100 分了~不对，已经是 100 分了哈哈哈~HR 部门的前辈人也好好，企业文化也是我的爱~楼主希望能在明年入职后在相应的部门扎实学知识，抓住各种机会提升自己给自己充电~希望和新城共发展，共进步~~

这里预祝还在求职新城的小伙伴早日斩获 offer~要自信、做自己、做最充足的准备~祝福你们，我们有缘明年新城见呦~



已经拿到 offer 并且确定签约的小伙伴们，求勾搭，求私信加微信群进一步沟通哇~ 很期待明年与你们的见面~~



嘿嘿~大家都加油哇~

3.3.4 一个来自 2015 年芯匠的入职体会，供各位学弟学妹参考。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 10 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1989553&extra=page=1>

入职至今，满打满算也有一个月了。经历了新睿动力营紧凑、刺激的两周，走过了正式入职后角色转换的阵痛期，是时候整理思绪，审视自己当初的选择，计划自己的未来，并为“后来人”们提供一些有益的经验。

相信即将毕业的师弟师妹们一定翘首盼望着找到一份称心如意的工作，为自己的职业生涯奠定重要的第一步。平心而论，眼下的就业大环境并不好，除了极少部分出身名校、海外归国的高材生或者自身能力爆表、能用实力说话的同学，绝大部分的应届生必将面临漫长而残酷的校招车轮战。岔开一句，虽然目前国家、高校都很鼓励学生创业，但大学生普遍缺乏社会历练和应用型技能，创业真正成功的微乎其微。

先自报一下家门。在下本科与研究生均就读于清华大学历史系，是一个非典型文科男，不喜舞文弄墨，不愿皓首穷经。研究生阶段做过不少实习，但均与本专业无关。临近校招季时，自己对未来也没有太明确的想法，所以去年下半年的状态基本上是“且投且珍惜”。经过两三个月的轮番鏖战，面试经验倒是提升不少，手中的 offer 却并不称心。

进入地产企业也是机缘巧合。首先，在校七年几乎没有接触过房地产相关知识，虽看着“宇宙中心”五道口的房价一路飙升，却不谙其中的奥妙；其次，2014 年房地产行业整体滑坡，校招规模有所收缩，IT、金融行业的土豪校

招宣传会似乎更吸引各路学霸。但新城地产的踏实风格以及 HR 团队的亲和力，直接将我收入碗中。毕竟，在择业方面也是挺需要“眼缘”的。

具体而论，我认为应届生们择业至少应该从两方面认真考虑：首先是自身的专业学科背景，学有所用自然是最好的；其次应该把眼界放得更高、更广一点，从宏观经济的调度来审视未来的行业发展，为自己选择一个最适合的去处。就目前中国的经济发展状况来看，互联网无疑迎来了二度崛起，各类资本、技术和模式风云际会，好不热闹。但我始终认为 IT 行业的门槛还是很高的，没有过硬的资质很难在这个圈子立足。并且除了一些标杆企业，很多公司都处于快速发展期，职场新人未必能得到完善的 HR 培训。比较而言，房地产行业在 2014 年全面下滑，已到了不得不转型的地步。目前较为一致的观点是，未来的很长一段时间里，房地产企业将面临库存去化、利润下降、兼并合作等困境，过去十年的“野蛮生长”将不复存在。更重要的是，房地产企业正呈现大鱼吃小鱼的趋势，存活下来的企业对人才的需求必定是持续增长的。“触底回稳”是我对于当下房地产行业的观点，在这样的一个档口，更需要独立思考、勇于拼搏的职场“鲜肉”们投身其中，在逆势中寻觅良机、引领潮流。

回到新城地产来说。相比较标杆房企和其他二十强企业，新城是非常务实和低调的。并且至今仍为同行称道的是，新城内部有着大批自己培养出来的资深高管。他们从大学毕业后便加入新城，经过多年磨砺，成为公司管理层和中层骨干最主要的来源。作为一个搭上“80 后”尾巴的硕士毕业生，在刚接触新城时，我非常惊讶于公司里有那么多“80 后”资深 VP、部门主管，“85 后”高级经理。顿时让我后悔没有在本科毕业时就加入新城！

这样的人才结构鼓励了我，让我看清了自己在新城的发展路径——在诚实、踏实、创新、包容的企业文化下，只要自己努力工作，积极进取，一定能立足于公司，闻名于行业，树立自己的职业品牌。

于我而言，我不敢说新城是一个最好的选择，但确实是一个最适合的归宿。希望 2016 届的学弟学妹们能在校招季中披荆斩棘，到达胜利的彼岸，找到那份最适合自己的工作！

3.3.5 2015 新城控股校园招聘“心”体验

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/forum.php?mod=viewthread&tid=1987178&extra=page=1>

新入职，与大家分享进入新城一路走来的点点滴滴。

先做自我介绍，本人 985 小本一枚，工程管理专业，GPA 前 30%，在学校当过院会副主席，社团副会长，也曾任某科实习过一段时间。

与新城结缘是一场意外，原本是去参加佳某业的笔试来着（还好没答应去，后来破产了），出来的时候看到隔壁教室有讲座，好奇心促使我过去凑了一下热闹。讲座主题是“房地产的白银时代”，主讲人的新城的欧阳总（儒雅的风度、精准的阐述，最重要是帅，帅，帅！重要的事情讲三遍）。其实在这之前我根本不知道还有新城这家公司，回去后马上查了相关的资料，觉得很不错，准备投简历的时候发现女友已经帮我投过了，就满怀期待的等待面试通知了。

一面还是很经典的群面，无领导小组讨论。但是新城玩出了新花样，不再是一群人围绕一个问题进行讨论提出解决方案最后总结陈述 blablabla，而是进行一项游戏。没错，就是游戏。每个人手中有三张图片，但是不知道别人的图片是什么，通过每个人的描述对图片进行排序（排序的方式需要通过每张图片的描述进行分析，找到规律），最后 HR 按每个人在过程中的表现进行评分筛选。别开生面的面试方式，加上强大的偶像动力（欧阳总我是你的自来水），想要通过面试的迫切心情将我最好的面试状态完全激发了出来，激情论述中不乏冷静分析，方向存疑时指引团队走向胜利。所以，一面也就顺理拿下。

二面在隔天进行，这次来了一位重量级人物，行政人事总经理张总（时髦点的说法应该是 CHO）。由张总和另一位 HR 总监进行二对一面试。其实在面试时我对人力资源总经理没有太大的概念，但是张总那直刺人心的眼神让

我十分紧张，仿佛被看穿了一切（请不要目光灼灼地看着我，我会害羞的）。平复一下心情，还是按照自己准备的东西来，回答问题的时候有一说一，没有夸夸其谈，也不敢弄虚作假。还算顺利，然后就是漫长的等待。其实也不是很长，大概一周左右 HR 通知我面签时间，虽然已经不是第一个 OFFER，但我还是开心得在宿舍门口蹦跶了好久（一个傻大黑粗大冷天哼着小曲在女生寝室楼下跳来跳去，画面太美）。面签的时候还是张总，大概说了一下要点，我怀着对美好未来的憧憬就签下了唯一一份三方协议。

接下来就是疯狂的旅游季，吃喝季，玩乐季（原谅我不羁放纵爱自由）。

转眼间就到了毕业报到的时候，我独自拉着行李北上来到了上海，住进了公司安排的酒店，见到了很多新面孔，也开始了人生的新征程。签过合同，我们一群新员工就浩浩荡荡的驱车来到了训练营的集训基地，开始为期 18 天的集中培训。其中种种，就不展开说了。但是真的到了分别的时候，堂堂七尺男儿也掉下了眼泪（原谅我也有这么感性的时候）。去了，后悔 18 天；不去，后悔一辈子。

现在，坐在明亮宽敞的新办公楼里，每天都在充实的工作中一点一点进步。公开透明的办公氛围（领导就坐我旁边，呜呜呜），简单的工作关系，一切都在有条不紊的进行。未来，触手可及。

3.3.6 新城在招聘，我该想什么

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/forum.php?mod=viewthread&tid=1987080&extra=page=1>

新城在招聘，我该想什么

找工作就像谈恋爱，你看上了它，它也看上你，那才叫缘分。要应聘上自己心仪的一家企业，没有一点点缘分，那还真是八竿子打不着。

那么，我又是如何与新城结缘的呢？

初识新城，那是在去年的 10 月 14 日中南财经政法大学文潭 308 招聘厅。

跟大多数正在求职的师弟师妹们一样，当时在求职路上的我，对于自己的前程，都是充满着好奇，也许更多的是迷茫吧。当时不知道自己适合什么样的企业，不管是互联网的、通讯、房地产，凡是听着不错的企业，都不管三七二十一投了简历再说。

在新城来学校招聘之前，我对它是一无所知的。开始是不了解新城的，但是挂着华东第一、全国房企前 20 强的大横幅，还真忍不住要去看一下。更阔气的是，新城还现场抽 iPhone6，当时就在想，就算应聘不上，那万一抽到 iPhone6 了呢？宣讲会当天，我还揣着舍友和自己的简历，来到了新城宣讲会。

在此我也只想强调一点，应聘新城，一定要去听宣讲！很多你之前存疑的地方，宣讲会会给你答案。包括你在公司的发展空间、工作氛围、受重视程度、薪资报酬等等。而我选择新城，也是从宣讲会开始思考的。

宣讲会，是你了解一家从未接触过的企业最直观的方式。从宣讲会的排场来看，你就可以看得出一家公司招人的诚意到底有多少。iPhone6 先不说，这只是一些比较物质的表层。**第一，留意招聘组的成员。**如果招聘组中，总裁都来了，那么公司对于人才的重视绝不是一般的程度；**第二，看整场宣讲会的安排。**一场好的宣讲会，是经过 HR 们精心安排的。一场好的宣讲会，能让你对公司产生好奇，对企业文化产生认同，同时也能近距离接触到公司的同事，他们的表现是你选择企业与否的判断标准之一。而当时给我感觉就是宣讲会下来很轻松也很活跃，主讲 HR 口才也非常棒；**第三，公司的工作氛围是不是适合自己。**喜欢新城，因为他的一句企业文化“认真做人，踏实做事”！我希望和一群勤奋踏实的同事一起共事，这样我会很满足。**第四，个人在企业的发展前景。**作为一只在加速奔跑的“骆驼”，新城能给我们提供的机会是不需要怀疑的。我想，每一个职场新人都希望能够在新的公司得到引导，而新城的新睿计划，经过多年的发展，已经非常的完善。当然还没有接触之前都会抱着怀疑的态度，直至终面和张总对话的时候我都还质疑过。可以负责任地说，我感受到的，跟之前宣讲会以及和 HR 对话得到的消息是一模一样的。以上提到的几点，也都可以适用于企业间的比照。

值得一提的是，新城的面试，也很新颖。一般的企业来招聘的时候，都是无一例外的一面初面筛简历，二面小组面，三面 HR 终面。但是新城筛完简历安排的是小组玩游戏面试的形式，通过玩游戏的形式，选择适合的人员。创新、轻松、实在，招聘的形式，也透露出一家企业的风格。可能你会问，我怎样才能应聘得上。我的答案是——充分了解企业，然后展示最真实的自己！以上是个人面试新城时看的和想的，面试进来之后的体验，写起来就太多了。新城在招聘，你又在想什么？希望我初识新城的一些感想，对正在求职的师弟师妹们有用！

3.3.7 新城控股待遇

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 5 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1967934&extra=page=1>

2015 年毕业，术攻生，本科 985 基本工资月薪 8000 元，住房补贴 10000 元一年，餐补 30 元每天，通讯补贴 50 元-到 200 元不等，但貌似第一年没有年终奖，只有绩效奖金；师兄本校（985）硕士，基本工资月薪 10000 元，其他貌似和本科生一样。

3.3.8 从网申到 offer——新城一路走来

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-990627-1-1.html>

从投递简历，到中间一个小小曲折，到经过三轮面试，到最后拿到 offer，这一系列下来，说真的，收获真的很多。

同学都说签的工作很好，对我自己来说，靠近家，又有专业相关的，而且发展前景很好，算了结了一桩心事啊。。

新城还有还有几站的招聘会，就写下自己的一点感想，希望能对之后的孩只们有所帮助~

一定要有很好的心态和强大的内心啊~

OK，废话少说。

一面：

无领导小组讨论。

其实无领导小组回来之后，我反思自己，在讨论的时候对与自己意见有不符的组员的对话稍微咄咄逼人，所以一直担心会不会不通过。不过到了晚上还是在等待中收到了进入二面的通知。

我之前也看过一些面经，觉得还是很重要的，首先呢，在讨论中，最好是有条理的，框架性的总结之类的，要有清晰的思路然后再表达出来，不要想到什么说什么的。然后呢，我是觉得最好在小组讨论中有自己的角色性定位，有点可循，当然咯，这个是我自己的想法，因为在市场营销方面，由于专业知识方面的缺少，所以听到几个营销专业的组员说那些专业性的名词的时候，其实是不知是啥意思的，但是我从我自己懂的品牌以及宣传方面来进行考虑，还是有话可说的。抓住自己的专长，然后在讨论中有自己的存在价值吧~~

还有昂，我是听人家别人讲经验说，在无领导小组讨论中，如果你认同组员的意见的话，可以微点头表示赞同，必要时可以在你自己的发言中，加一些手势语言。当然咯，看个人的习惯吧~

一个很多面经里面提到过的，过犹不及这东西，不要沉默无言，也要注意讨论小组的团队合作，不要一个人争风头，有时候会适得其反的吧可能

二面：

我也不晓得该怎么定义。可能各个地区有所差别。我是在面试之前看到南京站的面经，说第二轮是压力面，然后到网上找了

些压力面的题目和视频，看得我是个胆战心惊哦，把我们寝室那个保研的说都害怕起来了，说压力也太大了吧，因为之前看的那个面经说，HR 会一个问题接着一个问题的题，整个面试的问题和答题的节奏会比较快。然后面试之前还是多紧张的。但是在重庆站的二面中，我个人是觉得节奏还是可以的，但是会根据简历上的一些内容进行询问，当然一开始要做个一分钟的自我介绍，这个地方我是失误了，没有准备自我介绍，然后在开始的自我介绍中就有有点慌，感觉自己说的不是很流利。

在之后的提问中，问了兴趣爱好之类的，然后与职位之间的一些问题，但是大部分我记得的还是根据个人简历上的一些经历来随即提问的，我的建议是你把你自己的简历上写的那些参加过的个人活动，最好是在面试前有个回顾，毕竟有些活动可能是大一大二时候的了，印象不是很深刻可能。尽可能的为面试做好一切可以做好的准备。

当然也有一起的同学说，问问题的节奏还是蛮快的，所以你要 hold 住，要稳住心态，就当是压力面了，看你在压力情况下的反应能力什么的，毕竟房地产行业么，还是要能够承受压力的心态和能力的。

对了，同一个岗位在问的问题也是有差别的，我们另外有人是被让卖东西的，这个就得看能力的积累了吧，这方面我不是很了解。

所以我还是需要恶补房地产和市场营销方面的知识啊。

有一点很重要的是，也是我在看那些压力面试的应对策略里面说的，在压力面的时候一定要诚实，如果你在回答中说了个谎，就需要在 HR 一个接一个的问题中可能要更多的假话来掩饰，这样就反而适得其反了，体现自我吧，以诚相待。

三面：

专业面试。

话说!! 等三面真的等得我压力好大啊，比之前两次通知短信要晚了一个小时，面试前我们几个人在交流前都说晚上从 9 点多就开始等短信，等得纠结了。= =我想拍我自己的时候，我们当时在外面讨论这个问题之后，进去老总问你最近一次压力最大的是什么时候，我就直接来了句，昨天晚上等通知短信的时候压力真的好大啊。。说完了我就想拍我自己了....然后问我是怎么解决的，其实面试中很多问题感觉的是不能直接从表象地去回答，很多问题都是在体现你个人的一个性格特点或者说是一个处理措施。大脑要快速的转动。我当时回答的是，也确实是真事儿，我们同学为要不要签一个 offer 很郁闷很纠结，然后我在等短信压力很大的时候，去跟他聊天，帮他分析他的纠结的事情，以其他事情来转移自己的注意力，人都是要发泄途径的么。就大概那样，但是究竟答得行不行，我也不知 o(′ □ ′)o

好。。言归正传，我们三面是见到了专业面试官，HR 说很难得见的啊！说要抓紧问专业问题。然后先是做一个自我介绍，我这次自我介绍是有准备过的，没有讲简历上的东西，我是讲的自己三个优点，是优点+事实说明的模式，而且是找的与这个市场营销岗我觉得有关系的三个的吧，然后简单地用事实说了下凭什么说自己有这些优点。然后又问了家庭情况，这个我看之前的面经说根据家庭情况看个人成长家庭的影响吧，我是讲了我们家的教子方针啊，因为是从小听到大的，所以说着还蛮顺溜的。然后问题我不太记得问了哪些的了。

但是后来我在问专业问题的时候，我是那种如果这个方面我有所了解的话，我肯定是信心十足的，但是如果有盲点的话，我的自信就会那啥了，然后我在问问题的过程中，好长时间不说话的一位老总直接指出了我这个缺点，说从你说的这些话中我觉得你没有自信，然后我在最后问面试官我今天哪里做的不好，面试官也说不自信这个问题，我当时出来之后，就想完了，死在这上面了要，因为不自信是致命伤啊。。。

然后晚上回来等通知等得我啊，各种纠结，然后到了 11 点多收到了电话通知，激动地我啊，人生第一份儿 offer 啊。

三天的经历啊，全部是放在新城的面试上了，其他什么都没管，虽然心累人也累，但是最后得到了 offer，付出还是得到回报的~

以下是没顺序的几点感悟：

1.面试一定要有所准备，有几点应该不管什么公司，都会用到的，自我介绍、优缺点、职业规划。其中缺点一定要注意，有些致命的缺点是最好不要说的，个人觉得哈。比如说你粗心，但是最好说缺点的时候不要说。我三面的时候被问自己的五个缺点，实际上我只准备了三个，憋到最后没法说了，说重庆美食很多，没管理好自己的身材，发胖了，我说完了就想拿起手上的材料拍死我自己啊。所以啊，还是得有所准备的。关于职业规划，我是在回答的时候没有具体的说一年两年三年啥的，因为我个人觉得毕竟还是在校大学生，对在职工作步骤时间根本不了解，就直接定的一个三个阶段的职业规划，这也是我自

己对自己的要求，先是从在校大学生转变为一个职场者，然后做一个合格的职场者，然后再是做一个专业的职场者。当然咯，这是我对自己的规划，算是角色方面的转化吧。

2.心态要好，不要紧张，我的一个同学描述她自己，不紧张的时候能够 hold 住全场，有的时候心态不好会对面试有很大的影响的，就把面试当做一次 free talk，你想想么，每面试一次，你都能有所收获的，不管结果如何，都是一次进步与提高，或者说是经验教训。

3.多看看一些面试技巧，还是很有用的。最起码做到心中有数。当然，面试技巧中，得根据个人的实际情况，不要让你的回答听起来跟你现在学生这个身份有严重的不符合。

4.最好了解一些企业的文化。可能是我自己是文科生这个原因，宣讲会我都会先看企业文化吧。新城招聘时，强调的是寻找的是跟企业，跟企业文化契合的人，是适合做这个岗位的人。企业文化，其实你在说自己的优点的时候，就看看自己有什么优点是跟文化是有联系点的。

5.穿着方面。这个我自己是有换过的，因为我胖么，一开始买套装是裤子，然后有点大，穿在身上，一开始又穿得是 12CM 的跟，整个人就是一个高、壮、大的家伙，很不好。然后站在一群正装中，心理上就会有一种压抑感，虽然说形象啥的，短期内没法儿改变撒，但是可以选择适合自己的。我后来是选择了套裙和一双矮一点的高跟鞋，虽然穿着没得人家那么瘦，但是比之前那套正装要好很多。说这么多，就是为了说明，不需要找工作的一些低年级的人说什么平时又不穿正装为嘛要为了面试穿正装，这个么，最起码的尊重吧，然后穿正装一定要选择适合自己的，男生还比较好解决，女生么，试试套裙，套裙虽然挂在那里觉得好老气，但是穿起来也还行，只是附和那个正装的要求的嘛，像工作的人了。也可以试试小西装啥的，最重要的是合适得体。

6.一定要自信!!! 这个很重要!! 你要告诉自己，I CAN DO IT.不要怕，毕竟还是大学生，犯错误在所难免，但是最重要的是不要犯同样地错误，可能的话，多参加几场面试，积累积累经验。身经百战才能百战不败么~~

不能忘记说的是对新城的几个印象：

1.HR 团队的专业负责。

有些招聘是比如说你没有过一面，但是就一直没得通知，等来等去等得很郁闷。但是新城会有拒绝的邮件，据我被拒的同学说，在拒绝的邮件里面还会说明在面试上有所欠缺的地方，这点是让我印象大好的啊，能够让没通过的人知道自己被拒的理由，从而能有所成长。

2.感动。

看过宣讲会的人不知道记不记得那个新睿动力营的视频了，里面新睿们合力通过一面 4 米的墙的时候，那个画面我到现在都记忆犹新，团结，让人感动。--好吧也许是我个人的容易感动吧。

面试的时候要 hold 住自己，hold 住气氛，放好心态，做好准备，以诚相待，注意反思~~

祝之后面试的孩只们都能顺利通过面试，拿到 offer~~

best wishes~~

表嫌我啰嗦。。。我好不容易闲下来了，就让我多啰嗦几句吧。。

希望在啰嗦的话里面能对面新城的孩只有所帮助~~

我退下了。。

如果有啥问题，也可以 PM 我~

GOOD LUCK~

Believe Yourself~

3.3.9 关于新城的一些感想

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-977268-1-2.html>

参加完了新城的这两轮测试，个人感觉也许你通过了测试但却不符合公司的用人标准，所以还是希望能够都看看公司的招募人才要求，看自己能否做到。比如说无领导小组讨论，也许你做的很好，但公司却不需要你这种，或许是需要那种肯于打破规则的人。所以希望各位不要灰心，并不是你不够好，或许是你和公司用人标准不符合，我同样也没收到下轮面试的通知，希望大家能够多交流交流，共勉。最后对此次新城招聘的 Hr 表示一下赞赏，并且希望 Hr 能够对未通过的人也表示一下人文关怀，发个短信通知下。

第四章 学长寄语

4.1 新城学长寄语

转自应届生求职网 BBS：<http://bbs.yingjiesheng.com/>

更多经验可参考新城控股版块：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1578-1.html>

姓名	张骄阳
毕业学校	华中科技大学
所在部门	无锡公司技术部
校友寄语	
“如果我还没有成功，那我一定在成功的路上；如果我在成功的路上，那成功一定在不远的前方。”离开校园 4 年多，第一份工作也做了 4 年多，我的坚持得到了回报，在新城地产我找到了自己的价值，因为我正在成功的路上。新城给我最多的是宽容，因为宽容我能自我摸索自己的路，因为宽容我能昂首挺胸地从失败中站起来，因为宽容我变得成熟和专业，因为宽容我有了一直期望的舞台。 兄弟姐妹们，告诉自己，路就在脚下。给自己的梦镌刻上“执着”两字，轻轻掸去身上的尘埃，把昔日的虚幻换成凝	

重，用坚定的心志在脚下踏出沉稳的印记，向着前方，用无悔的青春去迎接明天的辉煌。

姓名	翁华涛
毕业学校	吉林大学
所在部门	市场营销部

校友寄语

面对 2007 年下半年的繁花似锦、2008 年的萧条如霜以及 2009 年上半年的迷离狂乱，新城始终以沉稳、进取的态势在风雨颠簸中傲然屹立，还有那深刻于新城企业文化和工作理念下的宽松、友好、信赖的工作氛围，它们使得我曾在毕业之前对于即将面临复杂的职场环境而产生的茫然忐忑，短时间内转变为对工作和挑战的自信坦然！新城宽容地面对尝试和开拓，乐于担负员工成长的代价，允许犯错但更重视改正后的提高，严格要求工作但不吝于提供发展机会！而这一切所带来的成长财富使得我能够在复杂艰辛的市场环境下自信、从容地

姓名	张波
毕业学校	上海财经大学
所在部门	行政管理部

校友寄语

刚刚毕业的时候，对工作、对未来未免有些恐惧和顾虑，总是怀疑自己是不是可以做好，现在想来觉得自己并没有选错。如果没来这里，您可能很难想象，还有这么一群如此认真而诚恳地对待理想的人，他们默默的努力着，努力追寻着朴素的目标。在新城，新同事会得到充分的信任，您的想法和专业都会得到尊重。只要您愿意和足够努力，您可能会被授权负责一项几百万甚至几千万的合同谈判；也可能那些美丽的房屋就是从您的图纸而来；那些轰动业内的策划方案只不过是一个或一群年轻同事的初露锋芒；公司的品牌就在您的呵护下成长。新城需要充满激情的您；理性和富有学识的您；安静但勤于思考的您。

与新城同呼吸、共命运，在拼搏中感悟新城与自己的成长与蜕变。

第五章 我在新城控股

5.1 忘掉特训营 臣妾做不到（一）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 12 日
地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1875851-1-1.html>

忘掉特训营 臣妾做不到（一）

2014 新睿 金棠莉

今年夏天昆山花桥培训基地哎哎哟 2014 新睿特训营紧张甜蜜之旅

在这里结缘新城、结缘新睿、结缘职场，哎哎哟....臣妾忘不掉



一屋不扫，何以扫天下，教官教我整内务

清新的宿舍、无尘的地板、整齐的被褥，一切似梦似幻，别怪臣妾忘不掉

开营典礼，总裁、总经理、助理总经理，初来乍到便见领导

亲切融洽新城人，别怪臣妾忘不掉



“商海争锋”素质拓展，我们合作我们竞争

太多紧张、太多欢乐、太多收获，别怪臣妾忘不掉



公司文化、行业培训，我们学习我们思考

不负明日伟大梦想，不惧今日使命担当，不恋昨日苦难辉煌，周总豪情

臣妾实在忘不掉



夜不寐，食无味，日日我盼总裁圆桌会

讨论完了来分享，分享结束听总结

字字恳切，句句在理，闵总教导臣妾实在忘不掉



新城首府，吾悦广场，开完会议走项目

顶着烈日，挂着汗水，奔赴各区跑楼盘

理论学习，实践锻炼，公司用心，臣妾实在忘不掉



5.2 忘掉特训营 臣妾做不到（二）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1875852-1-1.html>

忘掉特训营 臣妾做不到（二）

夜幕狂奔，前排军歌，后排儿歌，歌声、笑声、月光声，声声欢快

要臣妾忘掉这拉练，臣妾做不到

人人参与环保，共创绿色新城

宣传环保，变废为宝，市民动容，签名墙上把名签

要臣妾忘掉这环保，臣妾做不到



唇枪舌战展辩才，妙语连珠论房产

硝烟散去，最是难忘欧阳总坐镇评委席把评点

最是难忘总裁放下身段，与新睿一起把饭吃，把心聊

要臣妾忘掉这辩论，臣妾做不到



还有那完美无瑕的阅兵仪式，答疑解惑的新老大学生交流会

那各种普通青年、文艺青年、逗比青年齐聚一堂

看了还想看，笑了还想笑的结营晚会

在这里我们变得坚韧，变得勇敢

在这里我们学会了合作，也懂得了承担

更是在这里我们找到了有可能会相伴一生的好闺蜜，好基友

我们也曾经抱怨，抱怨太苦太累强度太大，抱怨半夜被喊出去拉练

可是正是因为这样的辛苦，我们的记忆才越深刻，我们的友谊才越坚定

正是因为这样的拉练让我们明白原来很多事情都没有想象中糟糕

放好心态尽情享受就好

时至今日，偶然看到特训营的照片，心中还是一阵温暖

与其说特训营是一场培训，不如说它是一场关于青春的修行，在我心里永不散去

忘掉特训营，臣妾真真做不到





5.3 你也可以在新城控股安静的去做一个男神

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1875214-1-1.html>

——你所不知道的新城控股

孙小坏

中国有句古话，“桃李不言下自成蹊”，新城控股就是这样一家低调务实、勤恳肯干、战略上在全国规划自己的事业版图，又在战术上不断调整发展策略的标杆地产企业。如今身处新城已月余，从对这家公司一无所知到过五关斩六将拿到 Offer，再到经历了刻骨铭心的新睿特训营，直到在基层项目从事轮岗工作的第一站，新城控股的特质和文化便在这点滴攒聚的回忆与展望之中汇聚成鼓舞我奋发前进的精神力量。正如新城人铭记于心的那句“诚实做人，踏实做事”的企业誓词，新城控股并没有在漫天绯闻和炒作的浮躁之中去强行对世人灌输自己的品牌所在，而是虔诚的贯彻着自己独有的行业操守和企业节操，通过 20 年的努力不断在行业当中缔造自身精品的特质和务实的映像，并秉持着骆驼般的精神，脚踏实地的跨过艰难困苦，向着更高层次的自我追求凝心聚力奋力一搏。

去年校招，每年一度的”史上最难就业季“宛如烽火连天，让每一个身处毕业季的应届毕业生心中都忐忑不安，内心的畅想与现实的碰撞残酷的绞杀在一起，才发现在校园时期天真浪漫的我们，在人生的岔路口竟然茫然不知所期。收到新城控股华中科技大学与武汉大学专场精英推介会的邀请函实属意外，那时还在焦急地等待远东宏信融资租赁的终面、对德勤的笔试信心满满最后才知晓所填报的岗位济南公司根本不招人、长江证券还在等终面、每天都在浮躁地准备各大银行的笔试，虽然手上 offer 确实不少，但是并没有自己所中意的，收集 offer 也在于自己在毕业季内心所释放出来的强烈的不安与浮躁，然而那个时候新城的精英推介会却让我心中蔚然一动，超高的规则、贴心的服务、品牌的务实、勾画的蓝图，所释放出来的每一点准备都看似精心设计，恰到好处地敲动着每一个细微的渴望和期待。联席总裁闵远松先生睿智而优雅的谈吐、行政人事中心助理总经理周旺男神帅气而又极富亲和的沟通，都让我对这家尚处陌生的地产公司产生强烈的好感。由于隔天便是交通银行山东省分行管培生的面试，于是在推介会之后我主动要求提前面试，周旺先生也贴心的给予了我机会和安排，我与班长田青两人随之进行了接近一个半小时压力面试的”狂轰滥炸“，周总与王经理巧设各种埋伏的刁钻问题细致入微却又让我们大呼过瘾，内心也还算坦然的去面对每一个问题突如其来的挑战，直至今日还在与田青相互调侃，开玩笑谈到那次新城让我们二人互揭老底的招数实在太狠，面试的时候让本来在华科”基友“相称的我们差点撕破脸皮，现在一想，顿感逝者如斯夫，不禁苦笑莞尔。

相隔几天便收到了前往常州参加“新睿·梦想之旅“的门票，来回高铁报销，入住精品酒店，一下火车便是一顿饕餮盛宴，工作人员也笑脸盈盈的说道这次就是普普通通的参观访问，就当做是一道轻松的旅行，内心突然释放的特别轻松，感觉这家公司果真是与众不同，对我们关怀备至。然而第二天开始，整个梦想之旅的基调就开始发生质的变化，超高强度的各种测试与测评都在潜移默化的对前行的 30 多人进行评价。北森为新城新睿招聘亲自设计的各种试题，划分为五个小组方法自选的评选出组长，每个小组设计专属的地产公司，每个公司面对棘手的危机公关问题与战略发展问题制定策略。最意想不到的由我担任组长的第五小组，在第二天原本七人的小组转眼之间就变成了五人，我也倍感心酸却又强打勇气的鼓舞所剩的五名队员，原本我们是”新睿七剑“，现在变成”新睿五虎“，很明显就是规格提高了不少嘛。其实内心也在犹豫困惑，担心在人数处于极度劣势、队员人心涣散的情况之下如何保证队伍的成绩，整个过程跌宕起伏，各处险象环生，不时步步惊心，最后还算圆满，作为组长和 CEO，我也在力争小组成绩的前提之下最大程度上保证每个组员都有表现的机会，现在回想起来，没有遗憾已是万分珍贵。原本感觉异常紧张的联席总裁面试，也非常意外的变得极其坦然，因为收货的不仅是履历和体验，更收获了五人历经患难的友谊，那夜“梦晓之旅”结束之后在小南国的聚餐，五人也是一顿酣畅淋漓的痛饮，时至分别，也是依依不舍。

我绝对不会告诉你新城控股是一家专注幸福宜居地产，住宅与商业齐头并进，深耕长三角、谋划全中国，稳扎地产综合排名前二十并两地上市的标杆房企；我绝对不会告诉你新城控股在同行业极富竞争力的薪酬体系和福利待遇是如何让我身边的小伙伴各种眼红羡慕；我绝对不会告诉你新睿特训营是如何让素无来往的 40 人变成情投

意合的兄弟姐妹，又如何从各校学霸跨越一道又一道的挑战利用一周的时间完成一场无比高大上的视听盛宴；我绝对不会告诉你新城是如何关注每一个新睿的培养与发展，导师与带教分工清晰的为你的职场规划进行最具经验与科学的规划和指点，让你一年收获多年的经验灌输和信念传递；我绝对不会告诉你低调的新城是如何在行业当中实现高调的扩张与发展，又是如何能让你无比有信心的收获职场规划与企业同步发展的成功喜悦，遥遥鄙视那些低声闷头发大财的土豪行为；我绝对不会告诉你在面对着银行、投行与地产 offer 选择当中，我是如何详细列举了 N 条指标科学而又有说服力的让我在对自己的人生负责的前提下选择了新城，没有忽悠学弟学妹以及最没有原则的欺骗我自己…

我绝对不想告诉你的还有很多，因为我只想传递着新城控股独有的企业魅力，那就是“诚实做人，踏实做事”，很多的东西无非空口无凭，你自己不去体验，只是徒增胃口，成绩不是说出来的，水平不是造出来的，底蕴不是装出来的，新城的道路却是新城人脚踏实地一步一步走来的！

现在的我，在一步一步成为自己心目中的男神而努力着，长得要再帅一些，身体要再瘦一些，钱包要再鼓一些，然后我安安静静而又踏踏实实的在新城等你，是的，我在这里，你们准备好了吗？

5.4 人人参与环保 共创绿色新城——新城新睿公益行

转自搜房网 <http://www.fang.com/news/2014-07-25/13368724.htm>

7月20日上午，新城控股集团率新入职员工“新睿”团队在昆山市花桥镇花溪公园举办了主题为“人人参与环保，共创绿色新城”的环保公益宣传活动。

活动现场，市民们热心参与，场面火爆。刚刚入职的“新睿”成员们设计各式展板向居民宣传节约、节能的环保理念，向热心参与此项环保公益活动的居民免费发放了环保购物袋和环保水杯。



活动中，“新睿”成员积极帮助居民清扫社区垃圾，带动了居民们的环保热情。住户王阿姨告诉记者，生活中节约、节能环保意识仍没有普及，一些行为无形中会给他人和社会造成不必要的麻烦和困扰，因而环保公益活动的开展非常有必要。



在“变废为宝”的手工制作环节中，“新睿”成员孟庆彬称，自己在家受母亲影响，养成了“变废为宝”的习惯，能使一些废弃的材料再次利用。他向记者介绍说，自家的花瓶和笔筒大部分就是用废弃的期刊杂志制作的，既美观又环保。

“新睿”团队的三支队队长肖咸星在校期间就经常参加环保公益活动，他认为，这种活动体现了现代人在经济迅猛发展情况下的反思，是必要和值得的，因为只有号召大家合理地利用地球资源，才能实现社会经济的可持续发展。



活动负责人杨一鸣介绍，新城控股集团的产品定位是实现可持续性发展，本次活动不仅是为了传达环保产品理念、宣传品牌意义，同时也是希望“新睿”团队理解这种理念，融入这种氛围，从而积极创造环保节约的产品。

活动组织者周建军表示，这是新城控股集团带领刚入职员工进行的首次公益环保活动，体现了公司对环保事业的关注和强烈的社会使命感。



自成立至今，新城控股在努力打造优质产品的同时，更以持续的企业社会责任创新履行作为优秀企业公民的职责；21 年来新城控股累计在社会公益事业上的投入已近 2 亿元。新城控股独立创造的公益品牌“七色光计划”于 2013 年正式启动，旨在为中国弱势群体提供切实的关怀与援助，计划号召企业、员工、业主、社会各界携手，共同践行公益。

5.5 嘿，咱们的新城新睿

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1875853-1-1.html>

嘿，咱们的新城新睿

2014 新睿 孙云龙

昨日还穿梭在校园的芦苇
今天已踏入新城的连队
来，收起我们学生的稚气
去驰骋商场构建新城的丰碑

军训再苦我们从不言累

夜晚拉练也不怕漆黑
我们不让青春的诗句在自己手里破碎
嘿，咱们的新城新睿

倾盆大雨无法将我们摧毁
阴霾困苦无法让我们伤悲
我们不再只是怀揣梦想的少年
要乘风破浪把梦想勇敢去追

选择了新城我们青春无悔
再大的痛苦我们抬头面对
如果生命的意义在于忠于信仰
那好，新城，我们愿一生追随

嘿，咱们的新城新睿
抬头看时代大潮激荡前进
我们要砥砺前行抡起必胜的战锤

嘿，咱们的新城新睿
低头看泥泞道路阻碍征途
我们要牵手互助构筑不朽的团队

嘿，咱们骄傲的新城新睿！

5.6 新睿，我在这里（上海）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-971360-1-1.html>

场记无 NG

杜晓娜 上海公司

如果是安妮宝贝，这篇文章的名字应该是《七月流火，八月未央》

如果是韩寒，这篇文章的名字应该是《我在嘉定，活得很好》

如果是太祖，这篇文章的名字应该是《职场是个好地方》

如果是张爱玲，这篇文章的名字应该是《蹉跎记》

鲁迅，《论应届毕业生步入职场》

叶圣陶，《多坐了几站路》

文青，《我在嘉定天气晴》

网友，《尼玛工作了有木有》

.....

可是现在我是我，所以名字叫《从“考场”到“职场”——记新睿动力营》

简称《场记无 NG》

5.7 新睿，我在这里（常州）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-971408-1-1.html>

九月份月度总结

胡雪梅 常州公司

这个月是我作为一个新员工进入公司的第二个月，按照人力资源部的培养方案要求，我被安排到新城·香溢紫郡的售楼处轮岗。去售楼处之前，人力资源部的领导安排我们物业部和客服部的新人做了一次轮岗经验交流，这次交流为我在售楼处的轮岗做好了思想上的准备，在分享轮岗成果的同时，同事们也提供了很多的经验。我就带着另一份期待到了我的第二个岗位——售楼处。

我很幸运，前一个月我是在香溢紫郡的工程部轮岗，所以对售楼处的人员还比较熟悉，更重要的是售楼处还有我们在一起培训过的新睿。这样就为我在这边的轮岗提供了不少的方便，至少在人际关系的处理方面是这样的。除此之外，在向他们请教一些问题时，我就没有像在工程部轮岗的初期时显得那么拘束了。接下来我就具体谈谈在售楼处的所得所感。

我在售楼处经历了一些销售流程。作为在 9 月 25 日就将首次开盘的香溢紫郡，售楼处的各个工作人员需要忙碌的事情比较多。第一个便是前期的蓄客。在蓄客阶段，所有的老置业顾问都将认真接待每一个来访的客户，在进行详细的楼盘情况介绍之后，尽力将客户的疑虑解除，提高客户对我们项目的认可度，进而成为有意向客户购买我们的楼盘；作为新的置业顾问，他们主要负责的是线下的蓄客，通过在拆迁地、主要商业中心、客流中心、目标客户集中区域派单、路演或者外展等方式扩大楼盘项目的影响力，也就是造势，在此基础上获得一些意向客户，然后邀约他们到售楼处进行更详细的讲解；除此之外，在蓄客阶段，楼盘的销售人员也会通过其他方式获得意向性客户，例如打电话告知新城的老业主购房优惠并且询问老业主是否有购房意向、打电话甚至直接到老业主家里向他们派发新邻里置业卡、通过网上竞拍低价房源的方式吸引客户源等。

第二阶段便是项目的开盘。在前期充分的蓄客准备下，这个月的 25 日香溢紫郡首期便隆重开盘了，在开盘的前一天售楼处便要做很多的准备，比如搭建等候区和签约区、主管对销售人员的开盘培训和预演、开盘当天各处工作人员的安排、与从其他售楼处过来帮忙的销售人员进行工作对接等；开盘当天现场的每一个工作人员都丝毫不能懈怠的做好自己的本职工作，营造良好的签约气氛，确保开盘的顺利进行。开盘当天，总部和常州分公司销售条线的领导们也到现场压阵，充当救火人员，以便及时处理现场突发情况。

开盘之后便进入销售的第三个环节——签约。听老置业顾问讲，客户对意向商品房下了订单并不意味着销售已经大功告成，签约才是最费神的一个环节。开盘三天之后，置业顾问便需要联系客户来售楼处签约，而他们则需要准备签约需要用到的诸如合同、收入证明等资料；同时，由于很多客户都需要贷款，置业顾问们还忙着打电话确定客户是否符合贷款的资格；除此之外，涉及到更名添名的情况，为了减少在公司进行更添名的流转带来的麻烦，他们还得跟有的客户协商尽量争取不更名或者添名。准备好所有的材料之后，新的销售人员便在老置业顾问们的带领下跟客户签订合同，为客户解答合同中的不明之处，确保签约工作的顺利有效开展。

签约之后，除了进行对已签订合同的老客户的维护工作，售楼处的销售人员又得忙着蓄客，尽量确保本期项目及早日告罄。

在香溢紫郡这个售楼处经历了楼盘销售的差不多全部流程，我真的感到很荣幸。期间我学会了很多，尤其是销售的一些技巧，比如在准备说辞时进行充分的竞品分析和市调、给客户介绍时把握顾客心理并对其进行积极引导、平时与准客户的关系维护等，当然最重要的是在给客户提供各种技巧的灵活应用。在售楼处帮着同事接待一些客户的时候，我发现很多知识很缺乏，比如公司在销售方面的政策、风水方面的知识、房地产专业知识以及银行贷款等方面的知识很欠缺，作为销售人员这些知识都是必须要具备与熟练应用的。同时，在售楼处的一个月也让我感觉到作为一个销售人员压力比较大，毕竟现在房地产市场不是很景气，要想配合公司总部快速回笼资金，除了要求销售团队内部合作之外，所有销售人员必须与营销部门通力合作。虽然所有的销售人员尤其是自销团队都比较大的压力，但是我们在常州有很好的品牌认知度与忠诚度，这也为公司能比较成功的完成销售任务奠定了良好的基础。除此之外，自销团队主管的优秀管理才能在案场也是非常重要的，尤其是在

公司发展优秀自销团队的关键时期。当然，要想在售楼处做一个优秀的销售人员，需要具备的素质远远不止以上这些，更深的技巧需要在不断的销售实践中总结与学习。

九月份的轮岗工作顺利结束了，很期待十月份在客服部的轮岗工作，虽然从九月份初期的交流会上了解到客服部工作的不易，但这也让我做好了充分的思想准备。我还有很多需要学习、需要提高的地方，不过我相信在轮岗期间只要不把自己当做一个轮岗的人员看待自己，就一定能有不一样的收获。

5.8 新睿，我在这里（动力营）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-971371-1-1.html>

新睿动力营 2011 总结报告

张路路 常州公司

2011 年七月，我为期四年的大学生活结束了，现实点讲可能我人生的学生时代结束了！但是学习却要一直进行下去。七月十五号，我告别父母，告别所有的亲朋好友，踏上了我人生新的征程，远赴江苏常州，参加 2011 新睿动力营！

十四个小时火车，我拖着疲惫的身体，走出了常州火车站，放眼望去，一切都很生疏，陌生的城市，陌生的人。当看到远处的旗杆和一群穿着橙色衣服的人，陌生感顿时消失了许多，第一次走进了新城这个新的团体，热情的新同事让我心里温暖了些许。常州总的来说还是比较干净整洁，环境挺不错，特别是武进区，我们动力营的营房就驻扎在这里----武进区党校。

十七号下午我们进行了破冰活动，清楚的记得我是要找三个人，然后拥抱一下，但是后来才发现好多人来找我，主要原因可能是入职之前我和赵璐在群里老掐，大家对我们两个比较好奇吧，不过还好，在这个环节中我认识了更多的新同事，新朋友！接下来就是我们五组的人聚集，第一个认识的是组长邵斌，是他给我带上了新城新睿 2011 的胸牌，然后是浩琪，我们两住一个房间，随着时间的推移，逐渐认识更多新的朋友。佛说：“缘也”。也许这真的是一种缘分，是她让我们相见、相识、相知！不过现实的来讲，这一切源于新城，是她给了我们这样的机会。

整个动力营活动可分为两大部分，第一是培训学习，第二是文体娱乐，每一个活动，每一个环节都一种东西充斥着我们的的心灵。

第一次上的是欧阳总的课，因为一年前的签约仪式上见过面，所以欧阳总的人格魅力还一直烙在我的脑海中，他用朴实的语言和简单的道理，并结合自己几十年的人生阅历，给我们讲述了考场人到职场人的转变，使我们对自己现阶段的状态和短期目标有了一个深刻的了解。在接下来的几天里，柳总、管总、曾总、黄总等等，都在不同的专业领域和人生规划方面，给我们做了深刻的指导和讲解，特别是黄总的课，让我对物业管理这个岗位的职责和要求有了深入的了解，同时，对未来工作的也有了更加强烈的憧憬，并做好心里准备！最让我感受深切的是孙哥，大家都这样称呼他，从我们相见的第一天到最后的结束，他始终陪伴着我们走完每一步，在我们面前没有一点领导的架子，亲切感和无微不至的关心，让我们每个人都心怀感恩。石姐，许多男生眼中的理想情人！高雅而不高傲，温柔而不冰冷，朴实而不老土。还有人力资源部的所有 HR 在这个过程中的完美策划和精心安排，让我们这十二天过的充实而又充满意义！

文体活动是由我们自己组织策划的，首先是创意活动，我们是第三次举办，客观的来讲没有成功，会后我们小组做了认真的总结，主要原因在于我们一直在强调此次活动的创新性，希望给大家一种完美的视觉感受，并在创意上极力突破！但是我们却没有把握可行性和执行力，在表演环节是成功的，但在活动环节，没有提前预演也没有预知大家的参与度，所有组织者缺乏很强的执行力。其次是在苏州的户外拓展，最难忘的是毕业墙了，伴随着悲壮的音乐，我们一个一个的爬上去，有人拉！有人顶！完美的配合，汗水的交织，嘶声的呐喊，震撼着在场的每一个人，我们是一个很棒的团队！一只充满着战斗力的精英部队！最后一轮的毕业联欢会，由于时间紧迫，我一直感冒，嗓子哑，所以对自己的表演很没有信心。很怕自己会演砸，还好表演时一切顺利，要谢谢所有帮忙折玫瑰的同学，是你们的努力，给这个环节锦上添花！当然我们要真诚的感谢所有的

HR! 虽然已经结束了好久,但是我还清楚的记得,我们在做好玫瑰的那一瞬间,大家一起欢呼“我们怎么能这么有才呢?”。因为每一个步骤都是我们在网上一遍一遍学来的,大家牺牲了好几个晚上的时间!同时也告诉我们一个道理“事在人为”!有了这种精神,我们在以后的工作中,肯定会 充满信心加倍努力!

离开动力营的最后一天是充满了激情也充满伤感,因为我们要分开了,但是我们的并没有分开。走出大门口那一瞬间,我有点想哭,强忍住眼泪,我笑着大喊“朋友们,再见了!”跑着出去,因为我们要奔向未来,奔向美好的明天!等所有人都走出来,我又走了一遍,和每个人拥抱,亲爱的朋友们,加油!为生活加油!为工作加油!为我们每个人的理想加油!我们不需要在乎最后得到的结果,我们要学会享受过程,我相信有付出就会有回报!你有了极力奋斗争取幸福的过程,走到明天,你回过头来就会感叹到“幸福原来如此简单!”。

5.9 新城成长记录

转自应届生求职网 BBS: <http://bbs.yingjiesheng.com/>

更多经验可参考新城控股版块: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1578-1.html>

后会无期---一周年的回顾

新城控股 2013 新睿 马啸

如果说回忆是一条蜿蜒美丽的青石路,那我的这一年必然是最美丽的那一粒石籽;

如果说回忆是一片绚丽璀璨的星空,那我的这一年必然是最闪亮的那一颗星;

如果说回忆是一片金灿灿的稻田,那我的这一年必然是最沉甸甸的那一个穗。

这一年,是我工作的第一年;

这一年,我从重庆来到了上海;

这一年,我从学校迈向了职场;

这一年,我从一个新睿变成了一个设计专员;

这一年,我成长了很多。

这一年的时间里,我想找几个小故事:

(一) 谋定而后动

第一次新睿总结汇报,很随意的做了几页 PPT,没有认真准备,感觉几页 PPT 还能难倒“如此了得”的我?随便贴了几张图临场发挥就行。

几个小伙伴们做完汇报后,我蒙了。逻辑清晰、口齿伶俐、有理有据,时不时还能蹦出几个幽默感十足的小段子,紧张焦躁的情绪瞬间涌了上来。结果你懂的...

坐着,世界仿佛在突然之间消失,连声音都已死亡,我唯一能听见的就是自己羞愧的心跳。最终得出一条结论:不打无准备的仗,也就是领导经常跟我说的一句话---谋定而后动。

(二) 尽力而为与全力以赴

很多人喜欢说一句话:尽力而为吧!实际上,比起“尽力而为”,我更欣赏的是另外一句话“全力以赴”。

新城杯足球赛,控股集团总部组建两支队。控股 1 队在董秘任咏和周旺总的带领下士气很盛,但是由于工作繁忙,队员总是很难凑齐合练。甚至小组赛开赛的那天早上,我队也没有到齐。地产队伍看起来浩浩荡荡,有队友“嘲笑”道:就你们这稀稀拉拉的也来踢比赛?很复杂的心情,但是

我们没有乱，我们会轻易服输么？

顺利晋级决赛，面对的是地产三支强队，实力都很强。有些还是整合了淘汰球队中的核心球员组成的联队。对手确实厉害，我们拼得很凶。有人拼掉了脚趾甲盖，有人撞伤了眼睛，有人被踢肿了脚踝……大家拼得筋疲力尽，拼得根本不顾会不会受伤。我想说的是：整个球队当时没有“尽力而为”，从小组赛到淘汰赛的被围攻，我们一直都在“全力以赴”。

“全力以赴”胜过“尽力而为”！

（三）关于心胸

“心有多大，舞台就有多大”这句话大家都很熟悉。因为这句话，集团规模日益扩大，因为这句话，集团从常州搬到上海。

“心胸有多开阔，你就能走多远”这是带教师父送我的座右铭。一年的工作中碰到很多烦心事，经常会郁闷，情绪低落。以至于有一段时间，每个月总有那么几天，不舒服。也许可能大概就是因为心胸不够开阔。菩提本无树，明镜亦非台；本来无一物，何处惹尘埃！心大了，就好了。

与人为善，谋定而后动，全力以赴；道固难且艰，与君共勉之！

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-967993-1-1.html>

新城一年，一年新成

新城控股 徐敏

2010 年 7 月 15 日，拖着大红箱子，揣着并不大的梦想，一个人来到了一个人都不认识的常州。慢慢地，模糊而又清晰地，一年过去了。又一年七月中，又一批新的学生即将进入新城之门，在这个“新老交替”的微妙时刻，回想自己在新城的一年，一条细长的曲线在记忆里时而模糊、时而清晰的闪现。

新城一年：缘，妙不可言

2009 年 11 月，在校园招聘“厮杀”得最激烈的时候，仿佛命运的时间齿轮设定好了程序，我拿到了新城的邀请函。

2010 年 7 月 15 日，提前一天来报到的我误打误撞跑到了中银 21 楼项目管理中心办公室，那是我第一次接触万博，认识万博。

2010 年 9 月，原本在公馆轮岗实习的我一不小心骨折了，在家休养半个月后突然被调到万博。由于当时无法参加沟通会，原本被安排在营销策划岗位上的我又被调到了我一直想做却因专业原因无法达成的人事岗位。

2010 年 9 月 28 日，来万博报到的第一天，我被“孤零零”地安排在了中银 1605 商业管理中心的办公室。

2010 年 11 月，刚进公司不久就有幸跟随集团领导同事回母校做校园宣讲、招聘。

2010 年 12 月，在商管中心办公室坐了两个多月的我“坐地生根”，正式成为商管系统的一员，开始了在城市广场商管公司做人事助理，全面接触行政人事工作的旅程。

这一个个点，看起来零散而又毫无章法，但仔细想想，却仿佛真的有一条叫做“缘分”的曲线串起这一个个的点，构成我在新城一年的记忆与画面。前几天，和几个同事吃饭的时候突然聊起自己进新城面试的经历，一个同事说道：“幸亏你当时没害怕，不然，我们就不能一起做龙虾，吃龙虾了。”瞬间，我在新城一年的一个个点突然很清晰地串联起来，让我瞬间切身地感受到缘分的奇妙与可贵。如果当时面试的时候我害怕了，如果当时我去参加了沟通会，如果……我不会从事我喜欢的职业，不会遇到会严厉批评指正我错误、会和我交心谈工作、会买冰淇淋给我吃的领导，不会遇到平时瞎贫但关键时刻总能毫无顾忌地相互帮助、依靠的同事，总之，不会成为现在的我。

佛说，前世五百次的回眸才能换来今生的擦肩而过，那么，我能有缘和我现在的工作、现在的这群人相遇、相识、相知，估计上辈子回头回得脖子都拧巴了吧。每当内心涌起这一奇怪的想法，自己总会庆幸、珍惜、甚至有点错愕的会

心一笑，工作中的压力、委屈、无奈也会随着这一笑泯然而逝。

也许，这就是缘，妙不可言的力量。

一年新成：诚实、诚心、成长

在新城这个大家庭中度过了一年，自己最大的收获、感悟简单归纳起来就是三成：诚实、诚心、成长。

诚实。当年，新城吸引我最大之处在于它“诚实做人，踏实做事”的企业文化以及由其引伸的企业作风、氛围。通过一年的工作历练以及与企业文化的不断融合，自己对“诚实做人”四个字有了更深的体会。“诚实做人”不单指诚实地待人接物，它还包括诚实地审视自我，即不仅能客观地分析自己的优点、优势，更能够不逃避、不隐瞒地对待自己的缺点和弱点，包容性地看待内心的自我。这种诚实的自我审视往往能够让我们的世界观更加开阔，自我认知更加全面，自我定位更加客观，工作和生活的心态都更加平和。

诚心。以前，总是被学生会的干部学长教育做事要有“三心”，即有爱心、有责任心、有信心。这一年中，自己面临着许多选择与被选择，逐渐意识到，在这“三心”之上，“诚心”更为重要。“诚心”不仅是指要诚挚、诚恳、诚实地做人做事，更重要的是要诚于自己的内心。人生最难做的不是判断题，而是选择题。我们难免在面临做选择的时候患得患失，也难免为自己曾经做出的决定而后悔一时或一世，很多时候我们后悔、悔恨的并不是我们的选择导致的不愿意看到的结果，而是我们在做选择的时候没有审慎地思考，没有遵从自己内心深处微弱但又异常坚定的声音。当我们诚于自己的内心做出选择，其实是没有借口去后悔的，因为大多数人不会轻易地否定自我，否定自己的内心。在今后的工作和生活中，自己肯定也会面临诸多选择，我想，我还是会坚持“诚心”二字，三思而选，选而不悔，坚定所选。虽然，可能会做出错误的选择，但至少能保持内心的平静和淡然。

成长。毕业一年了，大学同学大部分还在学校读研，有的已经换了两三份工作，有的在公务员体系过得很舒服，有的也和我一样踏踏实实地工作、生活。和以前同学聊天，被说的最多的一句话就是“现在，你不应该承受这么多”。但回首这一年自己走过的每一步，我很庆幸自己有机会能够承受这么多，锻炼这么多，成长这么多。以前，自己不太敢跟陌生人接触，自从开始做招聘，每天要打很多约见面试的电话或者陌生拜访电话，要跑人才市场举牌子招保安，脸皮越练越厚，和陌生人接触也慢慢自如起来；以前，自己会比较在意他人对于自己的评价，情绪容易受他人影响，现在，我更加坚定了对于自我的认识，会在内心竖一把标尺客观地评价自己；以前，自己有时候做事情主动性不足，喜欢被动地等待一些事情的发生，现在，通过工作的锻炼，自己和领导、同事之间跑得更勤，交流得更频繁，沟通得更快……这些都是一年的工作，一年和周遭同仁的相处赋予我的成长。

就在写这篇文章的时候，总部打电话过来让参加新老大学生的交流会，当时就感慨，原来自己已经是“老”大学生了。想想，虽然，自己已经是“老”大学生，但我觉得，自己不论是在资历上，还是在心态上，都还是一个“新”新城人，所说的也只是一个新人内心直观而浅显的感悟。也许，当自己进新城两年、五年甚至更长的时间时，会有更加“新”的感悟，也期待到时候能和大家一起分享、交流。

5.10 直观新城新睿，体验真实新城

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-967982-1-1.html>

八月份轮岗所学、所想、所做

——新城控股新睿大学生 相福磊

一、工作，忙碌而充实

在商管公司招商部轮岗已有一个月时间，忙碌而又充实的工作，让我对商业地产行业有了一定的认知和理解。8 月份所做工作主要包括以下几个方面：

1. 项目的全面了解。通过资料查阅，实地调研，以及说辞演练等，熟练掌握项目资料。
2. 商业地产项目的市场调研与报告撰写。调研常州市的一些商业地产项目，撰写了商业地产项目市场调研报告，加深对行业的认知。
3. 商管公司的项目招商拓展。针对公司的需求，前往常州市部分地区进行商家拓展，介绍招商情况，了解其扩店意愿，索要联系方式，整理拓展商家资料并跟进。
4. 参与招商工作与参加招商业务培训。参与客户接待、商家谈判、合同签订和街区巡视等相关工作，参加了公司总部组织的《招商实战技巧》和部门组织的《快时尚品牌》的课程培训等。
5. 宏观环境了解和理论知识学习。收集、整理相关政策资料，了解宏观环境形势；此外学习了商业地产招商流程与相关制度，招商技巧等。

二、收获，丰硕而殷实

在8月份为期一个月的轮岗实习中，通过参加培训、参与招商与市场调研等，让我从知识到技能，从技巧到方法等都收获颇多，主要包括以下几个方面：

1. 知识，理论与实践结合

一是理论知识的丰富。通过参加培训等，一方面学习了商业地产领域的基本概念，包括业态与其分类，各业态的知名品牌等；另一方面学习了商业地产的相关流程，包括商业地产开发流程，项目招商流程等。

二是实践经验的积累。通过市场调研、参与招商工作、招商拓展等，在掌握相关理论知识的基础上，加深了对行业的认知和理解，明确了实际工作的责权范围，初步掌握了一定的商业地产管理的经验和方法，如客户沟通、商务谈判等。

2. 技能，实用与应用结合

一是实用技能的掌握。通过客户接待、招商拓展等，掌握了工作所必备的基础性技能，如客户沟通技巧等，要善于倾听，注意礼貌，保持微笑等。

二是应用技能的熟练。通过报告撰写、工作总结等，掌握了一定的应用工具软件，提高了工作效率。

三、感悟，简单而务实

在工作的这段时间里，对于发生在周遭的人和事，有的如过眼云烟，一笑而过；有的却引人深思，让人醒悟。以前看过的一些话，因为没有经历，所以看了也只是看了，没有任何体会和感受。而随着阅历的逐渐增多，再回头去看那些简单而又富有哲理的话语时，却是意蕴深长，简单，朴实，而又耐人寻味。

1. 小事+小事=大事

俗语说，“一屋不扫何以扫天下”。在生活工作中，我逐渐认识到，只有做好一件一件的小事，才能成就大事，正所谓“小事+小事=大事”，这也是现阶段我在工作中要求自己坚持做到的一点。

2. 认真对待，用心做事

我认为，做事和农民种菜的道理是一样的，本质是相通的，因为用心程度的不同，必然会导致不同的结果。有的农民勤劳作，勤施肥，勤浇水，他们在菜地里灌注了大量的心血，而有的则反之。所以工作中，我力求认真对待每件事，不论大小，不论简繁，都会努力用心去做，没有“差不多”，只有“好与不好”。

3. 主动积极，善于合作

俗语说，早起的鸟儿有虫吃。在工作中，我们只有主动的去做更多的事，去承担更多的责任，才能在做事的过程中更快的成长，虽然会犯错误，但收获同样会更多。此外随着社会分工的越来越细致，当今社会越来越重视团队合作，因此更需要我们善于合作，发挥合作的协同效应，以共同完成团队目标。

4. 围绕目的，明确计划

做事一定要有目的性，知晓目的才能确定方向，不至于多走弯路甚至迷失；围绕做事目的，制定明确的进度计划，才能在瞬息万变的环境中以不变应万变，做到收放自如。来到公司后，我慢慢意识到目的性和计划性在我们工作中的重要性，月计划，周计划，日计划等等，是我们行动的重要纲领。

5. 仔细聆听，善于观察

学会聆听是一项重要的技能，只有真正的听清楚问题才能实现高效的沟通。这是我在参与客户接待中的感受，只有多倾听客户的声音，才能做出及时、准确的回应；其次，要学会细致的观察。通过细致观察客户的言谈举止，

能够得出一定的判断，这样才能知道客户的需求，才能有的放矢。

6. 关怀备至，倍受鼓舞

从我们来到公司开始岗前培训，到我们轮岗实习的一个月中，公司倾注了大量的心血，岗前培训，轮岗实习等等，细致入微，关怀备至，处处体现了公司“以人为本”的人才理念，展现了公司优秀的企业文化，这些让我倍受感动和鼓舞的同时，更是一种激励和鞭策。寸草之心，难报春晖，未来工作中唯有脚踏实地，不懈努力，方不负公司这亘远绵长的殷殷厚望。

四、 未来，努力而踏实

8月份虽然收获颇丰，同时也存在一些问题与不足，例如在思维方式，做事习惯，语言表达上，以及对商业地产行业的认识和理解较为粗浅等。面对未来的工作，唯有积极主动，多参与，多学习，踏踏实实的工作，才能在新城的舞台上又好又快的成长。

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>

