

2021 应届生 校园招聘

中海地产篇



应届生论坛中海地产版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-400-1.html>

应届生求职大礼包 2021 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 中海地产简介.....	4
1.1 中海地产概况.....	4
1.2 公司大事记.....	5
1.3 公司业务.....	9
1.4 竞争对手.....	9
1.5 公司文化及价值观.....	10
第二章 中海地产面试、笔试经验.....	11
2.1 中海从一面到终面面经【攒 rp】	11
2.2 中海地产面经顺便咨询终面情况.....	11
2.3 中海一二面加 HR 约谈	12
2.4 中海地产（北京站）一面到终面面经.....	12
2.5 中海地产广州站，一面二面 HR 面谈面经分享~求终面面经！	14
2.6 中海西安安全流程面经.....	15
2.7 中海面试全分享 涵盖发展 宏洋 商管 跨沈阳 成都 深圳 南通	15
2.8 2019 校招中海广州总部华南区面经.....	18
2.9 2018 海之子校招一二三面面经.....	19
2.10 中海 HR 面谈	20
2.11 中海终面结束，等通知，分享经验攒 rp.....	21
2.12 上海商管终面之后.....	21
2.13 财务助理面试经验(深圳).....	22
2.14 实习生面试过程.....	22
2.15 营销策划面试经历.....	22
2.16 市场营销策划面试经验(广州荔湾).....	23
2.17 中海地产市场推广专员面试经验分享.....	23
2.18 中海地产非技术类管理培训生面经.....	23
2.19 中海地产土建工程师面试全过程。	24
2.20 中海地产商务助理面试流程.....	25
2.21 中海地产工程师面试经验.....	25
2.22 2017 海之子校招面试成功分享经验.....	25
第三章 中海地产综合求职经验.....	26
3.1 【发面经、攒人品、等 offer】中海上海站面试体验	26
3.2 中海地产 2020 届武汉站：从一面到四面	27
3.3 2019 年海之子面经分享.....	29
3.4 中海海之子之路全程回顾——一把辛酸泪，但也要凯歌高唱.....	30
3.5 14 年中海·海之子 offer 一路	32
3.6 5.30 日入伙体验.....	35
3.7 成都站中海流程回顾.....	36
3.8 切身经历海之子招募全过程.....	36
3.9 了解的中海的一些内幕.....	38
3.10 融入中海·感受中海.....	38
附录：更多求职精华资料推荐.....	40

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 2021 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 中海地产简介

中海地产官网：

<http://www.cohl.cn/>



1.1 中海地产概况

中海地产集团有限公司是香港恒生指数成份股--中国海外发展有限公司（香港联合交易所代码: 0688）的旗舰企业。中国海外发展有限公司 1992 在香港联合交易所上市，首开中资企业以香港本地业务资产直接上市之先河。

中海地产集团经过 20 多年的坚定实践与长期品牌积淀，逐步把“中海地产”发展成为跨地域、具有国家一级房地产开发资质的名副其实的全国性地产品牌，向社会提供了数万套优质住宅产品，为数十万计的民众提供了优越的居住选择和满意的消费体验。从上世纪八十年代起，中海地产在香港先后独资和主导发展了南浪海湾、中国海外大厦、雅利德桦台、富豪海湾等六十多个地产项目，平均每 20 个香港人就有一个居住在中海开发或建造的房子里。

从 1988 年开始，中海地产发挥在成熟的香港地产市场积累的丰富经验与竞争优势，大力拓展中国内地和澳门市场，先后在深圳、上海、广州、北京、成都、长春、中山、西安、南京、苏州、佛山、宁波、重庆、杭州、珠海、青岛、大连、沈阳、天津、济南等地进行房地产开发和物业管理服务，以优良的产品质量、完善的售后服务与超乎期望的客户体验赢得了置业者良好的口碑。目前“中海地产”初步完成了以港澳地区、长三角、珠三角、环渤海、东北、西部为重点的全国性布局。截至 2007 年底，中海地产在内地已完成和计划投入的房地产投资额超过人民币 1000 亿元，开发总量（含已建成、在建和即将开发的）超过 3000 万平方米，目前在内地拥有土地储备面积超过 2000 万平方米。

中海地产始终秉承“诚信卓越，精品永恒”的经营理念，以过程精品塑造楼楼精品，在深圳投资开发了海富花园、海丽大厦、海滨广场、海连大厦、中海苑、中海华庭、中海阳光棕榈园、中海深圳湾畔、中海怡美山庄、中海日辉台、中海月朗苑、中海香蜜湖一号、中海怡瑞山居、中海大山地、中海半山溪谷、中海西岸华府、中海康城国际等十几个项目；在上海投资开发了海华花园、海兴广场、海丽花园、海天花园、中海馨园、叠翠别墅、海悦花园、和平花苑、翡翠湖岸别墅、中海瀛台；在北京开发了中海雅园、中海紫金苑、中海馥园、中海凯旋、中海枫涟山庄、中海安德鲁斯庄园、中海城、中海瓦尔登湖、中海紫御公馆、中海广场、中海地产大厦；在广州发展了东山广场、锦城花园、中海锦苑、中海名都、中海康城、中海蓝湾、中海观园国际、中海花城湾、中海锦城南苑、中海璟晖华庭；在成都开发了中海名城、中海格林威治城、中海国际社区、中海常春藤花园、中海翠屏湾；在长春开发了中海水岸春城、中海莱茵东郡、中海水岸馨都；在西安开发了中海华庭、中海国际社区；在中山开发了中海翠林兰溪园；在南京开发了中海塞纳丽舍、中海凯旋门、中海城；在苏州开发了中海半岛华府、中海湖滨一号、星湖国际；在佛山开发了中海万锦豪园、中海金沙湾、中海文华熙岸；在宁波开发了中海东湖观邸；在重庆开发了中海北滨一号，在杭州开发了中海钱塘山水、在澳门开发了寰宇天下等项目，这些项目都在当地成为当时引领房地产发展潮流的优质名牌项目，并多次缔造了数天数夜排队买楼的佳话。

2004 年至 2007 年，中海地产连续 4 年被国内权威机构评为中国房地产行业领导公司品牌第一名。2007 年品牌价值超过八十亿元。近年来，中海地产还相继荣获中国房地产百强企业综合实力 TOP10 第一名、中国大陆在香港上市房地产公司综合实力 TOP10 第一名、中国最佳品牌 20 强、中国蓝筹地产榜首企业、中国 25 大典范品牌企

业、国家质量信誉 AAA 等级企业等荣誉称号。2007 年 8 月，由中国土木工程协会住宅工程指导工作委员会和詹天佑科技发展专项基金委员会评定的 20 个“2007 詹天佑大奖优秀住宅小区金奖”中，中海地产以其高度的专业控制能力独占 7 席，占总量的三成多。设于 2003 年的“詹天佑大奖优秀住宅小区金奖”被誉为目前中国房地产业的最高荣誉奖项。

强烈的社会责任感与企业公民意识是中海地产长期持续发展的重要因素，为品牌知信度、美誉度的塑造与升华注入了源源不断的活力。中海地产始终坚持实践化、人性化其“诚信、创新、务实、求精”的核心价值观，把这种理念寓于产品质量、服务、企业文化等品牌价值管理的各个环节，为城市建设、为社会的可持续发展，为建立和谐社会做出切实的推动，肩负起自己的社会责任。中海提出产品的基本标准，不仅考虑生态和环保要求，而且做到技术领先，赋有浓郁的文化归宿感。公司 20 多年来向香港和内地赈灾、教育及公益等捐款总额超过数千万元。近期又捐建了陕西青龙希望小学和重庆三泉希望小学。

展望未来，中海地产将按照打造百年长青基业，促进持续发展的长远发展目标，坚持规模化、专业化、品牌化的发展策略。与时俱进，开拓创新，预见性地满足社会的现实与潜在需求，致力于成为中国房地产行业的创新者和领先者！

公司网站：<http://www.cohl.cn/>

1.2 公司大事记

2004 年

1 月 8 日 建设部科学技术委员会、中国房地产与住宅研究会、中国房地产业协会联合主办的“中国房地产品牌战略创新十强企业”评选结果揭晓，中海地产名列第一。

1 月 13 日 中海地产参加南京市 2004 年第一次国有土地挂牌出让会，成功竞得 2003G56 地块。该地块占地面积 12 万平方米，可发展建筑面积 17 万平米，地价总金额 3.36 亿元。

1 月 15 日 中海地产西安公司举行简短而热烈的揭牌成立仪式，标志着中海地产的业务拓展至西北地区中心城市。

4 月 15 日 中海地产成功竞得成都市国际社区项目地块，地块占地面积 132.42 万平方米，可发展建筑面积 139.78 万平方米，地价总金额 11.91 亿元。

4 月 16 日 中海地产与香港信和置业联合成功竞得位于深圳市福田区香蜜湖的 B303—0041 号地块，地块占地面积 9.3 万平方米，可发展建筑面积 13.1 万平方米，地价总金额 9.5 亿元。

4 月 21 日 中海地产参加苏州市土地拍卖，成功竞得位于新加坡工业园内，会展中心南、紧邻金鸡湖畔的住宅发展地块。地块占地面积 13 万平方米，建筑面积 23 万平方米，地价总金额 8.05 亿元。

5 月 由《新地产》杂志、新浪网联合举办的“2004 中国房地产上市公司 10 强”评选结果日前揭晓，中海海外、万科、合生创展等 10 家企业榜上有名。

6 月 6 日 2004 年度中国房地产顶尖楼盘评选结果在北京钓鱼台国宾馆揭晓，中海水岸春城（一期）荣获 2004 年度“中国建筑设计示范住宅”称号。

6 月 8 日 中海集团批复成立中海发展（苏州）有限公司，标志着中海地产业务正式拓展到了苏州地区。

7 月 22 日 由《经济观察报》、《北京青年报》联合主办的中国蓝筹地产评选在北京华彬国际大厦揭晓，中海地产等 18 家房地产企业荣膺“2004 年中国蓝筹地产企业”称号。

10 月 15 日 中海地产成功竞得佛山市南海区 2004-G302 千灯湖地块，地块占地面积 27 万平方米，可发展建筑面积 74 万平方米，地价总金额达 6.91 亿元。

11 月 22 日 中海地产正式组建佛山公司，这是公司积极开拓珠三角区域房地产市场的又一重要举措。

11 月 24 日 中海地产再次参加苏州市土地拍卖，成功竞得位于新加坡工业园内、金鸡湖东侧得低密度住宅发

展地块。地块占地面积 7.23 万平方米，可发展建筑面积 6.63 万平方米，地价总金额 2.5 亿元。

11 月 27 日 在国务院新闻中心举办的中国房地产 T O P 1 0 研究组“中国房地产品牌价值研究成果发布会”上，中海地产凭借在品牌强度和品牌溢价方面的绝对优势荣膺“2004 中国房地产行业领导品牌”，并以 26.01 亿元的品牌价值位列中国房地产行业领导品牌第一名。

11 月 28 日 中海地产荣获国家商务部国际贸易经济合作研究院评定的企业诚信等级“AAA①”的最高荣誉。该评价体系是商务部国际贸易经济合作研究院根据参评企业债权管理状况、企业债务和合同履行情况、企业公共记录状况等做出的综合评定。

12 月 23 日 中海地产再次成功竞得佛山市南海黄歧地块，该地块位于广州与佛山两市的连接处，占地面积 40.9 万平方米，可发展建筑面积 130 万平方米，地价总金额 12.64 亿元。

2005 年

4 月 2 日 由国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所、中国指数研究院联合主办的“中国房地产百强”企业家峰会在北京钓鱼台国宾馆隆重举行，大会公布了 2005 年“中国房地产百强企业”名单，中国海外发展有限公司荣登中国房地产百强开发企业综合实力第一名。

4 月 15 日 中海地产成功竞得成都龙爪地块，该地块占地面积 13.32 万平方米，可发展建筑面积 45.6 万平方米，地价总金额 6.6 亿元。

5 月 26 日 中海地产成功竞得宁波市东钱湖旅游度假区鄞州大道南侧地块，该地块占地面积 33.61 万平方米，可发展建筑面积约 35 万平方米。

5 月 27 日 由《新地产》联合《财经时报》、《证券市场周刊》、和讯网举办的新地产 2005 中国房地产上市公司十强系列评选结果在北京揭晓，中国海外发展有限公司再次荣登“2005 中国房地产上市公司综合实力 10 强”，并位居中国 10 家最具增长潜力房地产上市公司榜首。

5 月 28 日 中海地产在南京的首个项目 - 中海塞纳丽舍盛大开盘，销售业绩喜人，首期推出的 140 余套房源劲销 118 套，成交率超过 80%。

6 月 18 日 中海安德鲁斯庄园隆重开盘，当日成交 150 套，成交额近 3 亿元，这个成绩相当于去年同期北京市场 TOWNHOUSE 一个月的销售量，创造了 2005 年别墅项目的销售奇迹。

7 月 12 日 中海地产再次荣获国家商务部国际贸易经济合作研究院评定的“AAA 诚信综合等级单位”荣誉。

8 月 9 日 中海地产成功竞得深圳宝安区松岗 A407-0517 地块，该地块占地面积 9.82 万平方米，可发展建筑面积 27.6 万平方米，地价总金额 4.94 亿元。

8 月 26 日 中海地产宁波公司顺利取得了外商投资企业批准证书及企业营业执照，标志着宁波公司的正式成立。

9 月 4 日 由经济观察报、新浪网与长江商学院联合主办的 2004-2005 年度中国蓝筹地产评选在中国大饭店正式揭晓，中海地产与其他 17 家地产企业荣获“2005 年中国蓝筹地产企业”殊荣，中海地产业位居榜首。

同日 由中国土木工程学会住宅工程指导工作委员会、詹天佑土木工程住宅科技发展专项基金委员会共同举办的“2005 詹天佑大奖优秀住宅小区金奖”颁奖大会在人民大会堂隆重举行，广州中海名都花园荣获这一殊荣。

9 月 17 日 中海半岛华府在苏州正式上市，首批推出别墅 66 套，开盘劲销 61 套，销售率逾 90%。在整个苏州房地产市场进入调整期，市场环境持续低迷的情况下，中海半岛华府的顺利开盘堪称创造了逆市中的奇迹。

同日 中海莱茵东郡盛大开盘，火爆又一次与中海地产结缘，此次盛开标志着中海莱茵东郡城市上流生活的启动，长春住宅进入了别墅生活时代。

9 月 24 日 在北京中央党校举办的中国房地产 T O P 1 0 研究组“2005 中国房地产品牌价值研究成果发布会”上，中海地产凭借在品牌强度和品牌溢价方面的优势再次荣膺中国房地产行业领导品牌，并以 33.11 亿元的品牌价值蝉联中国房地产行业领导品牌第一名。

9 月 25 日 在深圳华侨城威尼斯酒店举行的首届“2005 全球人居环境论坛”上，由中海地产和香港信和置业强强联手开发的香蜜湖 1 号荣获由联合国颁发的“全球最佳人居环境社区奖”。

9月30日 成都中海国际社区一期正式公开发售, 首批推出的 176 套单位全部售罄。

10月21日 中国海外发展有限公司正式宣布取消中海地产的 A 股上市计划。

10月25日 中海地产成立华东区域管理委员会, 标志着公司积极推行的区域化管理试点工作迈出了实质性步伐。

同日 中海地产深圳香蜜湖 1 号项目正式开盘, 首推 32 套别墅当日全部售罄, 单位销售价格破公司内地房地产销售纪录。

10月29日 中海万锦豪园首次开售赢得了满堂彩, 当天公开推售 536 套单位, 成交 485 套单位, 销售率达到 90%, 打开了中海地产开拓佛山市场的大好局面。

11月6日 联合国第十七届国际科学与和平周开幕式暨“联合国国际科学与和平周人居贡献奖”、首届“中国房地产诚信企业”颁奖典礼在人民大会堂隆重举行, 中国海外发展有限公司获得此两项殊荣。

11月19日 位于广州珠江新城 CBD 中海核心圈的中海观园国际项目正式推向市场, 当日首次推售 84 套单位, 开盘一小时即被诚意客户抢购一空, 再次刷新广州公司单日单盘成交速度最快、成交率最高新的记录。

11月26日 中海国际社区二批次物业正式推出继续受到消费者的热情追捧, 当天推出 268 套单位, 成功售出 219 套, 销售金额达 1.4 亿元人民币。

12月4日 在上海举行的第二届“CCPE2005 年度地博金榜”评选中, 中海安德鲁斯庄园被中国地博会组委会评为“CCPE2005 年度中国名盘最具居住价值社区”。

12月9日 在商务部中国世界贸易组织研究会和国家广电总局中国广播电视协会联合主办的 2005 中国品牌国际论坛暨中国品牌风云榜颁奖典礼上, 中海地产荣获“2005 中国生活方式最佳品牌”。

12月17日 在上海举行的第七届中国住交会颁奖晚会上, 中海莱茵东郡获得 2005 中国别墅年度大奖“中国优秀别墅”称号

12月28日 中海地产成功竞得位于苏州工业园区内、金鸡湖西畔的苏园土挂(2005)07 号地块, 地块占地约 26 万平方米, 可发展建筑面积约 32 万平方米, 地价总金额 10.31 亿元。

12月29日 中海地产再次竞得位于苏州工业园区金鸡湖东侧的苏园土挂(2005)08 号地块, 地块占地面积 10.8 万平方米, 可发展总建筑面积 18.4 万平方米, 地价总金额 3.5 亿元。

2006 年

1月15日 中建总公司在北京召开 2006 年工作会议, 会上对系统内涌现的一大批先进单位和先进个人进行表彰, 中海地产股份有限公司被授予“2005 年度中建总公司创建‘四好’班子先进单位”荣誉称号, 中海地产股份有限公司董事长、总经理郝建民先生被授予“2004-2005 年度中建总公司十佳经营管理者”荣誉称号。

1月26日 中海地产股份有限公司通过了中国产品质量协会评估, 荣获“2006 年国家质量信誉 AAA 等级”证书。

3月18日 成都中海常春藤花园盛大开盘, 当天劲销 245 套单位, 成交金额 1.1 亿元人民币, 再次彰显了中海地产强势的品牌号召力。

3月中旬 中海地产香港展示厅正式初步对外开放。展厅面积 4000 余平方尺, 集中展出了中海地产在中国内地 12 个地区公司开发的所有在售项目。

4月2日 苏州中海湖滨一号二次开盘, 当天推出 116 套, 成交 96 套, 成交额近 8000 万元。

5月18日 中海地产成功竞得位于苏州工业园中央商务区内的“苏园土挂(2006)08 号”地块。地块占地面积 21.4 万平方米, 可发展建筑面积 44.7 万平方米, 地价总金额 5.78 亿元。

5月27日 在北京举办的中国房地产 TOP10 研究组“2006 中国房地产上市公司 10 强研究成果”发布会上, 中国海外发展有限公司凭借在利润总额、总资产、总市值等方面的绝对优势再次被评为“香港上市的中国大陆房地产公司综合实力第一名”。此外, 中国海外发展有限公司还以财富创造能力 EVA (Economic Value Added) 值 12.48 亿港元位居 105 家沪深及香港上市的内地房地产公司之首。

同日 长春中海莱茵东郡二期 150 套别墅震撼上市, 开盘当日成交 61 套, 成交金额超过 1.1 亿。

5月29日至6月4日 广州中海花城湾首轮公开发售, 共售出 255 套单位, 实现销售金额 4.36 亿元。

6月24日 南京中海塞纳丽舍二期首批房源在 600 多位诚意金客户的期待中隆重推出, 销逾百套。

6月25日 宁波中海东湖观邸正式开盘, 首批推出 160 多套高档联排别墅, 售出 150 套, 实现销售额超过 2.7 亿元, 创造了宁波房地产市场的“中海奇迹”。

6月26日 在中国土木工程学会公布的全国 20 个“2006 詹天佑大奖优秀住宅小区金奖”获奖小区中, 中海地产广州公司开发的“中海蓝湾花园”榜上有名, 这是继 2005 年中海名都花园获得该项大奖以来, 广州公司再次获得此项殊荣。

7月15日 长春中海水岸馨都如期开盘, 当日成交 161 套住宅, 成交金额逾 8000 万元。

7月29日 深圳中海月朗苑三期公开发售, 开盘当天成交 160 套, 成交金额 9440 万元。

8月1日 中国海外发展有限公司与中国银行总行在北京签署 50 亿元授信额度战略合作协议, 此举为中海集团内地地产业务的持续稳定发展提供了强有力的资金支持。

8月8日 品牌中国总评榜(1980—2005)颁奖盛典在北京人民大会堂隆重举行, 大会组委会公布了“品牌中国总评榜”各项获奖名单, 中海地产荣获“中国 25 大典范品牌企业”大奖。

8月26日 上海中海瀛台首次公开发售, 首批推出的 200 多套单位在 3 个小时内销售大半, 销售额近 3 亿元, 在沉寂已久的上海楼市掀起不小的销售高潮。

8月28日 国资委在人民大会堂隆重召开中央企业学习型红旗班组(科室)知识型先进职工表彰推进会, 中海地产营销策划中心荣获“中央企业学习型红旗班组(科室)”称号, 并从中脱颖而出成为其中 104 个标杆企业之一。

9月12日 首届“亚洲品牌盛典”颁奖典礼在香港会展中心隆重举行, 中国海外发展有限公司一举荣获“亚洲 500 最具价值品牌奖”和“亚洲十大最具潜力品牌奖”, 孔庆平主席荣获“亚洲品牌创新十大杰出人物奖”。

9月15日 中海地产以 1234567890 元的成交价格, 成功竞得宗地号为 G01064—0259 的深圳龙岗奥体城地块, 地块占地面积 11.88 万平方米, 可发展建筑面积 43 万平方米。

同日 中海地产还成功竞得宗地号为 A412—0045 的深圳宝安松岗街道办地块。地块占地面积 4.36 万平方米, 可发展建筑面积 11.46 万平方米, 地价总金额 2.04 亿元。

9月16日 2006 中国房地产品牌价值研究成果在北京中央党校隆重发布, 中海地产以 48.09 亿元的品牌价值继续荣膺“2006 中国房地产行业领导公司品牌”。中海地产股份有限公司董事长、总经理郝建民先生荣获“2006 中国房地产品牌领导人物”称号。

同日 由经济观察报和新浪网联合主办的“2006 年度中国蓝筹地产企业”在北京亚洲大酒店隆重揭晓, 中海地产再次荣膺 2006 年中国蓝筹地产榜首企业的殊荣。

11月2日 由美国《商业周刊》联合中国国务院新闻办公室主办的第十届 CEO 年会在北京中国大饭店隆重召开, 会上举行了 2006 年度中国最佳品牌颁奖仪式, 中海地产成功当选“2006 年度中国最佳品牌 20 强”。

11月11日 苏州中海湖滨一号·提香岛公开销售, 当天推出 124 套空中合院阳房, 两小时热销 93 套, 再次在苏州市场续写中海传奇。

11月17日 中海地产成功竞得广州白云区金沙洲两宗住宅用地(宗地号分别为 B3735F01、B3737F01.03), 该两宗用地位于金沙洲大桥南侧与南海地界相邻之区域, 占地面积 12.7 万平方米, 可发展建筑面积 29.6 万平方米。

11月19日 中海月朗苑一街公开销售, 当天推出 97 套单位共计 6002.8 平方米, 实现销售 82 套, 销售面积 4802 平方米。

11月28日 经深圳市工商行政管理局批准, 中海地产股份有限公司更名为“中海地产集团有限公司”。

12月11日 中海地产成功摘得杭州滨江区东信大地道块, 地块占地面积 4.77 万平方米, 可发展建筑面积约 12 万平方米。

12月20日 在 2006 年全国一级资质房地产开发企业信用档案评选中, 我司被中国房地产业协会城市开发专业委员会评为“信用档案管理先进企业”。

12月22日 中海地产和西安市曲江新区管委会签署了战略合作及项目投资一揽子合同, 中海地产将承担曲江新区城中村改造和公共设施建设项目建设, 参与文化产业项目建设。

12月28日 经过多轮激烈竞拍, 中海地产成功夺得长春市伊通河以东, 临河街以西的南城地块。地块占地面积 50.8 万平方米, 位于南部新城规划启动区, 是南部新城第一块高品质商住开发用地, 得天独厚的地理位置将使

其成为南部新城的门户。

12月30日 宁波东湖观邸二期一区开盘热销，当日推出100余套房源，3小时内销售达98%，为即将到来的2007年揭开新的篇章。

2007年

3月6日 中海地产杭州公司注册成立，成为中海地产集团在内地开设的第14家地区公司。

1.3 公司业务

承建业务线

中国海外集团在香港承接建设了许多具有历史价值的规模性工程项目，如被国际权威机构评为二十世纪全球十大建筑的香港新机场客运大楼，以及香港西九龙填海造地、中国人民解放军驻香港海军基地、中环填海、迪士尼基建等，均为香港同期同类项目中最大的工程；在澳门承建了众多具相当影响力的工程，如：澳门葡京大酒店、澳门路氹边检大楼、澳门旅游塔会展中心、澳门东亚运动会体育馆，以及美资澳门永利度假村酒店等；在中国内地承建了广州（新）白云国际机场、大连期货大厦、广州琶洲香格里拉大酒店等知名工程；以及在印度承建的海德拉巴国际机场和东西横贯公路，阿联酋迪拜塔楼等重大工程。

内地房地产业务线

“中海地产”是中国海外集团房地产业务的品牌统称，该品牌诞生成长于香港，辐射到澳门，发扬光大于中国内地。中国海外集团以中国海外发展有限公司和中海地产股份有限公司为两大运营平台，倾力打造“中海地产”的卓越品牌。从上世纪八十年代起，“中海地产”开始涉足香港房地产业，先后独资和牵头发展了海联广场、中国海外大厦、雅利德桦台、南浪海湾等项目，合资发展了奥海城、富豪海湾等大型项目，已发展地产项目60多个，在建项目包括澳门寰宇天下等。与此同时，“中海地产”以战略的眼光，将香港经验与内地优势有机结合，积极投资内地，先后进入深圳、上海、广州、北京、成都、长春、南京、西安、中山、苏州、佛山和宁波等城市，已经发展建成项目57个，在建项目20个，即将开发项目26个，累计土地储备可发展建筑面积超过1200万平方米。2004年，中国海外发展有限公司实现利润10.75亿港元。2005年7月，中国海外发展同时获得穆迪和标准普尔给与的两个投资级评级，并成功发行了3亿美元7年期债券，开创了中国房地产公司成功取得国际评级并在国际资本市场发行债券的先河。2004年底和2005年9月，“中海地产”被中国权威机构评为中国内地房地产行业领导品牌第一名；2005年初，被权威机构评为房地产百强企业综合实力第一名。

实业投资线

中国海外集团先后投资了广西基建、中星网、中标网、南京二桥、南昌大桥、金仓矿业、皇姑热电、山东莱州港等项目，形成了基建投资、资源性矿业投资、城市公用设施投资和中海物流发展并驾齐驱的实业投资格局，获得了良好效益。实业投资线逐步成为集团新的利润增长点和收入来源。

此外，中国海外集团在物业管理、建设咨询及监理、建筑设计等业务领域亦取得累累硕果，中海物业、华艺设计均在业内品牌领先，享有盛誉。

1.4 竞争对手

万科、太古地产、新鸿基、碧桂园等。

1.5 企业文化及价值观

公司企业文化，是我们扎根香港及内地近二十年，在激烈的市场竞争条件下，将国有企业精神与现代企业理念相结合，将中华民族优良文化传统同特区改革开放实践相融汇，在长期的经营活动和管理实践中所形成具有自身特色的企业文化。

公司企业的核心是“以人为本”，即强调以正确的价值观念和崇高的企业精神取得全体员工的共识，把严格的科学管理与活泼的文化管理结合起来，把员工的积极性和创造性充分发挥出来，形成统一的群体意识和自觉的群体行为，使企业成为团结奋进的坚强集体。

公司企业文化，就是在市场经济的改革实践中形成，并为全体员工所认同、遵循的价值观念、经营思想、管理哲学、企业精神、道德规范、发展目标、文化氛围之总和。

1. 价值观念

“建世间精品，筑幸福人生”

(1) 市场

“认识市场、开拓市场、服务市场、占领市场”

(2) 竞争

“在竞争中求生存，在竞争中求发展”

(3) 质量

“质量第一，信誉至上”

(4) 利润

“追求利润是经营企业永恒的主旋律”

2. 经营思想

“建设祖国、服务社会、繁荣特区、福利员工”

3. 管理哲学

“以人为本，凝聚百战不殆的团队力量”；

“科学管理，制度面前人人平等”

4. 企业精神

“真诚团结、艰苦奋斗、积极进取、严格苛求、自觉奉献”

5. 道德规范

“遵纪守法、廉洁奉公”；

“守约、保质、薄利、重义”

6. 发展目标

坚持“诚信卓越”的经营理念，稳健发展，不断开拓，使公司成为“人才齐备、管理科学、服务勤恳、产品优质、效益领先”的大型房地产综合企业。

7. 文化氛围

公司企业文化倡导积极工作、创造性劳动和健康人生的文化氛围。公司组织多种形式的活动，以丰富员工的生活，培养员工健康高尚的生活情趣和爱好。

建设理想的企业文化，是一个系统工程，需要在实践中不断地丰富、发展。公司全体员工均肩负着学习企业精神、宏扬企业文化的责任。让我们把“建世间精品、筑幸福人生”的价值观念作为我们的自觉行动，为公司的不断发展而努力工作。

如果你想了解更多中海地产的概况，你可以访问中海地产官方网站：<http://www.cohl.cn/>

第二章 中海地产面试、笔试经验

2.1 中海从一面到终面面经【攒 rp】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 9 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2220857&extra=page=1>



看了好多好多面经第一次回馈论坛，形式和大家说的差不多，下面主要讲下 lz 觉得需要注意的地方吧~

一面：核心竞争力。重在有条理不要卡顿声音大一点，不用把所有经历说完，捡重点，背稿子多练习。

二面：即兴演讲。还是重在有条理不要卡顿.....其实题目都挺简单的，但是要注意千万不要超时啊啊啊。



群面。lz 群面渣...现场很混乱，几乎插不进话那种 不过感觉 hr 也是各个桌子之间游走，好像貌似没那么重要？

三面：hr 面谈。只收到一个非意向城市公司的面谈，自我介绍+愿不愿意去 没其他问题辽。等了很久以为 gg 了，结果过两天意向城市给我打电话了！大概就是为了保障外地 hr 面完，他们就没面。

公司面：部门负责人+hr 总。问的问题很多，涉及专业（因为我不是建筑方面的，负责人还问了我的专业的一些看法，完全没准备....所以大家还是准备充分一点，真的啥都问的）+ 个人很多看法（具体实习和项目经验几乎没问，不过我估计是我在每个问题上都倘了很久）+ 个人家庭情感之类的问题+ 即兴题目（重点来了，情景模拟



题，我都懵逼了，也注意到我一开始说两位面试官就开始皱眉，就反应快点的同志在这上面更有优势了）

P.S.这一轮应该刷了好多人，终面人数明显变少

终面：这次是真的终面~ 地区公司总。不像面试，更像面谈，老总拿着简历一边问问题，不难，更像闲聊，中间还笑笑那种，十分随和，不用怎么准备，做自己就好。

发帖攒 rp 保平安求 offer 啊

2.2 中海地产面经顺便咨询终面情况

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 15 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2223306-1-1.html>

南京站 10.11 场次东南大学进行的一面

1.一分钟核心竞争力，要点：大方，自信，不要超时，中海的原则和风格是严格低成本，超时会留下很不好的印象。会让你说序号+姓名，意向城市+岗位，是否接受调剂。

2.10.12 综合类面试：分为三组，一组进行即兴演讲时另外两组做静默任务，就是笔试题，尽量写快点不然会来不及。还是一样一分钟即兴演讲到时间会有响铃尽量不要超时。笔试略。群面只有二十分钟，一组十二个人，我经历过最混乱的群面。但是楼主第一个发言并几次抓住节奏点加速讨论进程存在感较强因此也获得总结汇报的机会，期间我感觉 HR 全部围绕着我们这桌观察。

东大九点的场次十点多就结束了，然后就接到区域公司的邀约，聊到了十一点多，主要还是根据性格气质进行聊天，感觉中海更看重你的气质是否符合，表现力足不足。下午还接到了中海宏洋深圳的邀约，感觉宏洋深圳邀请了非常多的人。楼主有遇到接到六个邀约的大佬。

上午和区域 HR 谈完以后说是十月中旬给答复。现在 10.15 应该是十月中旬了吧。哭~，还是很喜欢中海的文化和感觉的，虽然说每个区域的终面自我安排时间自定，但是有没有大佬知道终面一般时什么时间点，或者已经体验过终面的来给小弟解答解答，留个联系方式也是极好的，信息极度缺失。

2.3 中海一二面加 HR 约谈

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 18 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2224559-1-1.html>

我也来回馈应届生啦，攒人品 ing，在重庆大学投递的简历，简历筛了大概百分之九十

一面:60s 主题演讲我的核心竞争力，觉得自信比较重要，台下大概会有 30 名 HR 同时打分

二面:一面的当天晚上会通知是否进入二面，60s 即兴演讲+笔试+无领导小组讨论，一共进入三组每组大概 8 人，分组进行，在一组演讲的时候，其他组进行小组笔试。三个组都进行完演讲后开始无领导小组讨论。HR 约谈：二面之后建议大家在学校附近等待 HR 的电话，HR 小姐姐态度很好，会了解下你的个人情况，还好对你的意向职位提出她的建议

希望大家都能在这个艰难的秋招季收到自己满意的 Offer，共勉

2.4 中海地产（北京站）一面到终面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 18 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2224656-1-1.html>

前几天接到北京公司 HR 电话，告诉我 20 号左右会通知我最终结果，心情忐忑，早就想写一篇今年中海地产的面经来回馈论坛顺便积攒人品，但这两天连着面试了好几家公司，今天难得空着，所以码下这篇面经，希望对接下来面试的同学有所帮助。

北京站应该是中海地产校招的第一站，也是竞争最最激烈的一站。

时间线如下：

9.18 号收到信息，19 号在清华大学开宣讲会，但因为有些事情就没有去。个人觉得宣讲会去不去影响不大，因为宣讲会和后续的面试关系并不大。

9.20, 一面: 19 号晚上 11 点 20 分才收到短信通知, 让第二天 9 点半去参加一面, 发表主题为“我的核心竞争力”的一分钟演讲。当时已经上床准备睡觉了, 果断起床开始写稿子, 背诵并且演练了一下就赶紧睡了。第二天一早出发去面试会场, 在海淀的一个酒店, 路上一边默背自己的演讲稿, 一边看了一下中海招聘公众号的名单。当时内心觉得凉凉, 北京站将近 6000 人投递简历, 最后只有 600 人有机会进入一面, 而且有将近三分之一的同学都是清北的, 剩下的也基本上是海外名校和 985 高校以及少数 211 名校。(至今仍不知道为什么中海竞争这么激烈, 因为后来参加了同层次的保利地产的面试, 感觉同组的学历比起面中海的, 要差了很多) 到达会场后, 签到领号等待。等待时间很漫长, 因为面试的人太多了, 从 9 点一直等到了快 11 点, 终于轮到我们组了。一组大概 30 人左右, 一起进入会场, 轮流发表 1 分钟的主题演讲。台下坐着来自全国各个分公司的 hr, 压力有点大。30 个同学我都认真听了, 清北的大概有十几个, 光是清华建筑系的硕士就有六七个, 都特别厉害。

一面面完就回家了, 没有报太多的希望, 因为演讲的时候清北的大神们很多都是在介绍自己的成绩以及项目经验, 这方面感觉自己被碾压。我自己的演讲内容主要侧重于自己的性格以及经历方面的优势, 没提太多学习方面, 因为觉得自己学习虽然还行但和清北的同学同场比较学习, 那就是班门弄斧了。晚上 7 点多收到消息, 告诉我通过了一面, 让我第二天早上继续去二面。当时真的喜出望外, 这也说明真实地表达自己, 不一定就要突出学习成绩, 也一样可以通过一面。

一面体会: 强手如云, 但是也别怕, 毕竟能进入一面就说明自己不比其他入差。演讲时切记几点: 1. 声音一定要洪亮。面试会场挺大, 毕竟台下面试官加同学坐了四五十号人, 声音一定要洪亮, 不然坐在远处的 hr 可能都听不清你的演讲。2. 把控好 1 分钟时间, 不能超时, 要有清晰的逻辑, 把自己的优势分条分点说出来, 适当举例子。3. 台风要好。中海是央企, 肯定更倾向于气质沉稳, 大气的人, 不建议标新立异。着装以及发型什么的都要正式一点, 要有精气神, 这样肯定更能获得 hr 好感。

9.21, 二面: 一大早就赶到了会场, 依旧是签到领号排队, 到达会场的时候刚好看到工程大类的同学在进场面试, 综合大类的要排在他们后面。感觉比一面少了不少人, 至少刷掉了一半。签到的时候特意看了一下自己的签到表, 一面时我前面的两个女生和我后面的一个清华的同学都被刷掉了。因为二面是即兴演讲和群面, 所以也没做太多准备, 等待的时候就和旁边两位同学聊天解闷, 一起感叹秋招的困难以及对中海的青睐。(不是在舔, 真的是因为在面试过程中, 中海整体上所展示出的气场以及高效率, 真的很吸引人。招聘嘛, 本来就是一个双向选择的过程, 企业在选择你, 你也在选择企业) 等了快一个小时, 这时候来了一位领导, 应该是校招团队的负责人, 跟等待室里的同学们讲了很多中海的事情, 语言诙谐幽默且诚恳, 很容易博得人的好感, 当时和旁边的同学都感叹中海给人的感觉真的不太像央企, 效率高, 人员素质高还这么幽默。最后那位领导也告诉我们群面的时候没有必要去演, 做最真实的自己就好了, 因为台下的 hr 都是做了很多年招聘工作的, 经验丰富, 你是演的还是真实的状态, 一眼就看穿了。不知道是不是因为这句话, 后来群面的时候都没人抢着做 leader 或者总结。。

终于轮到我们组了, 36 个人应该是, 分成三组一组 12 人, 同时进入会场。具体环节就不赘述了, 其他帖子说得很详细了。我就说说我们抽到的题目吧, 即兴演讲我抽到的是漫画题, 大概主题就是合作, 其他同学抽到的我记得有“敢为天下先”之类的题目, 反正都挺宽泛的, 没有那种很细很专业的题目。然后群面我们的题目是要去某市投资一个项目, 某市有 4 个区, 材料告诉 4 个区的不同的区位信息, 然后小组讨论在哪个区投资。讨论期间, 台下的 hr 们会在三个组之间来回看。哦对了, 因为各个环节是三个组交叉进行, 第一组在即兴演讲的时候, 我们组就在做笔试题目, 题目是基于群面材料的, 大概就是给你几个客户, 不同的客户信息, 然后让你给客户分类这样的题, 不难, 时间充足。

二面体会: 1. 即兴演讲是有套路的, 我就是按照“是什么, 为什么, 怎么做”这样的思路去说的, 因为有一分钟的准备时间, 所以就以抽到的主题按照这样的思路去组织语言。还是跟一面一样, 记得声音洪亮, 逻辑清晰且有气场。给大家一个小 tip, 别的场次不清楚, 但北京站的面试, 台下第一排最中间的那桌, 就是北京公司的 hr, 如果

你投的是北京分公司，记得演讲时多多和 hr 有眼神交流哈。（我也是后来见到 hr 的时候，才发现原来北京公司的 hr 姐姐原来就一直坐在我面前）

9.21，HR 面谈。二面我们组应该是倒数第二组了，所以面完后我没走，就在酒店附近吃了午饭，然后等待 hr 电话。刚吃完饭，找到一家咖啡店，就接到 hr 电话了，而且第一个就是自己投的北京公司。非常开心，立马回到了酒店的面试会场，和 hr 姐姐见面。因为当天要有国庆阅兵的排练，一会儿要封地铁，所以 hr 姐姐也就是简单跟我聊了聊。不过有点失望的是，我投递的是投资拓展岗，但 hr 姐姐问我别的岗位考虑不考虑，营销岗和人力岗。虽然内心略微有点失望，但还是欣然接受调剂去营销岗。（投资岗竞争真的太激烈了，一面的时候要自我介绍投递的岗位，清北的大神们大部分都是投资岗，而且很多不接受调剂，所以我被调剂也是情有可原）聊了七八分钟就结束了，基本没聊太多专业问题，就是闲聊吧感觉。hr 姐姐告诉我她明天就要去上海站，25 号才回来，估计 28 号通知我终面时间。（这也透露了一个信息，说明很可能北京公司只在北京站和上海站招人，其他站估计不会去）后来陆续接到华南区和北方区 hr 的电话，不过既然都有北京公司的终面机会了，所以也就都婉拒了。

9.29 号，终面。焦急中等待了 5 天，27 号接到了 hr 姐姐电话，让我 29 号去中海北京公司直接和营销总监终面。忐忑啊，因为本专业不是学营销的，所以这两天就准备了很多这方面的知识。给知乎点个赞，专业性的知识还是知乎比较靠谱。29 号如约到了中海，那个时间点只有两个人，我和另外一个女生，北大的，也是从投资岗调剂过来的，再一次感叹竞争激烈。到了点之后，hr 姐姐过来引导我去营销总的办公室，路上我就问 hr 姐姐终面是几进几，她说营销部门目前是 6 进 2。（后来我了解到，可能还会有陆续调剂到这边面试的，因为听另一个面设计部的同学说有个清华建筑系的也被调剂到营销部来面了，所以应该是大于 6 的）。进到营销总办公室后，内心其实有点惊讶的，因为想象中的营销总大概是一个 40 多岁的中年男性，但实际上确是一位 30 多岁的女性，听口音应该是北方人，很干练的感觉，热情豪爽，一直在笑，气氛一点也不严肃。全程基本是处于聊天的状态。具体的内容就不赘述了，大概就是聊一聊简历的东西，以及岗位专业上的东西，虽然有的地方答得不好，但营销总一直在鼓励我说并且在话题上引导我。营销总真的太好了，好希望能在她手下工作。大概聊了 30 多分钟吧，聊完营销总还送我出门，人真的好好啊素质极高。出去后找 hr 姐姐报备了下，就回去了。hr 姐姐说这次营销部门是唯一一个在国庆假期前终面的，其他部门都得国庆假期后再进行终面，所以最终结果就耐心等待通知了。

到此，中海整个面试流程就结束了。人生中的第一次正式面试就在中海，从中也获益良多。希望我的经验贴能帮助大家，加油～

后面陆续面了几家地产企业，但给我观感最好的还是中海，真的希望能够在中海工作学习。过几天就要收到最终结果了，听说应届生是个神奇的论坛，希望好运来临～

2.5 中海地产广州站，一面二面 HR 面谈面经分享~求终面面经！

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 19 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2225420-1-1.html>

昨天，中海地产广州站刚结束了前三轮面试，本人也有幸参与了全部的三轮面试，现在分享一下个人的心得体会。一面：中海的第一面很有特色，依然是一分钟“我的核心竞争力”演讲，必须提前准备好，演练至少十遍，这样才能确保上去讲的时候不紧张。我面的时候发现有很多大佬，各种学生会主席，各种 TOP3 地产实习。但是也不要慌，自信点，多于 HR 眼神交流。这一轮基本做到有条理，不慌张，自信，就很大几率能通过了。

二面：由于楼主面的是工程岗，二面是即兴演讲+个人结构设计（画在图上）+小组结构搭建（砌积木）。即兴演讲各种题目都有，有难也有简单。但是无论抽到什么题目，都要淡定，要自信，要多于 HR 做眼神交流。我在知

乎上看到说即兴演讲可以用 PREP 的模型去准备：就是观点+原因+例子+重复观点。一分钟演讲完了就开始个人做题，设计结构。最后是小组一起砌积木。具体的题目就不透露啦。个人觉得工程岗砌积木挺硬核的。

三面（HR 面谈）：如果在二面的时候有 HR 看中了你，就会在下午进行约谈。楼主一共被两个 HR 约谈了。基本就是互相了解，HR 向你介绍公司，然后你向 HR 展示自我。全程比较轻松，感觉中海确实挺负责的，双向选择，互相深入了解后再去做判断。

中海三轮面试下来，感觉非常好。可以说中海是楼主目前面试过的企业中，体验最好的一家，各方面都很有秩序，而且面试环节比较独特创新。

最后，求大佬们分享一手终面的面经，过几天楼主可能就要终面了。

加入中海地产一直以来都是楼主的一个职业梦，希望可以圆梦！

祝大家面试顺利，收到自己想要的 Offer！

2.6 中海西安全流程面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 22 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2226585-1-1.html>

一面：60 秒核心竞争力展示

我觉得 60 秒不要赘述太多奖学金经历什么的，简单提炼一下即可。我觉得这一轮主要是要让面试官记住你，那就需要说一些特别的，或者台风要大气稳重，带一点幽默感就更好了。

二面：露珠是设计岗（景观方向）5 个小时快题

景观方向题目是一个示范区售楼处景观设计

画完感觉被掏空哈哈哈

HR 约谈：主要问意向城市，了解一下个人情况

终面：一对四。

自我介绍+针对简历提问+专业方向的问题也有
到终面也就是看缘分了，真实的展示自己就好！

秋招不易，希望大家都能顺顺利利！

尽人事听天命！努力！好运！

2.7 中海面试全分享 涵盖发展 宏洋 商管 跨沈阳 成都 深圳 南通

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 12 月 5 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2186398&extra=page=1>

我真的觉得我是 19 届应届生里面中海最多的时间上我跨了两个月

城市上辗转重庆 成都 深圳 南通

公司上 我面了 中海发展沈阳 中海商业成都 中海宏洋深圳总部 中海宏洋南通

最后 挣来了 南通 人力 Offer

本人本科重点财经 工商管理 研究生 英国 Master Top100 金融管理

实习两段 都是人力 主招聘 学生经历比较丰富 学生会 辩论 模联 TED 都搞过
选择人力也是性格 和实习体验使然 加上今年金融太不景气 捞不动好饭碗

说实话面中海之前 还不是很晓得中海的名声和海之子的严苛标准
那时候 我刚回国 第一次面试是腾讯 本来只是想去试试 没想到 一口气面到了终面
虽然最后也没 offer 十一月加试一轮也没过 但是腾讯的面试还是给了我些许底气
十一的时候 就开始投了几家房地产 那时候也不是说喜欢房地产 只是我坚定了人力方向 谁给钱多 我就愿意去哪
总体来看 我面试还是比较挑剔的 有些房地产 我面了群面之后 感觉非常糟糕 我就不会面下面的环节
然而 中海是给我面试体验数一数二的一家公司 腾讯的面试可以说是非常全面综合 中海的面试就是非常独特新颖

本人参加的是重庆站 今年中海 就走了十场宣讲会 基本上宣讲会上收简历 当晚 筛选简历 包括之前网申的 晚上大约十点收的通知

当初我还纠结了一下 第二天还有 平安的面试 思考再三 觉得 人力去保险行当总感觉是在拉皮条
就半夜买了早上七点去重庆的票 那是楼主在成都

网申的话好好填 中海不需要你带简历
以后的面试 一直用的就是这个 尤其那个 特点优势 要思考下好好写
中海筛简历 首先卡的就是学校 学校非常严格 有自己的 List
楼主 真的还是运气 本科硕士都不是很亮眼 也就是勉强在 list 末尾那种感觉

一面 核心竞争力主题演讲 一分钟 很经典和固定了
学生依次上台 下面坐着三排 二十多个 HR
建议 好好写自己的稿子 反复修改下
因为这个东西熟练了 也就是你以后的自我介绍
我是写好之后 之后用了一整个秋招
平时不善言辞的就需要自己练习一下
因为楼主从小上台 从小在 演讲 主持里泡着 大学时候就开始了辩论
所以 这种演讲不是很怕
出结果很忐忑 我等到六点才有通知 期间在咖啡厅里等的想死

二面里面包含三个环节 即兴演讲+笔试+无领导讨论 是在第二天
三组 每组 12 人一起进去 里面 20+HR 后面排排坐着
说实话 个人感官 即兴演讲是最重要的 因为这个环节 你拥有自己独一无二的一分钟
你这个时候把握住了 吸引住一些 HR 接下来他们就会重点看你的无领导环节 以及之后的三面 约谈
但即兴演讲这个东西 是真的考验之前的积累 以及各种台风问题 所以 平时锻炼还是很重要的 演讲辩论还是很值得参加的
还值得一提的是 小组讨论时候 会非常激烈 因为 这个时候剩下来的基本都很不错了 人也会很多 那时候 12 人我基本上都抢不上话
笔试 就正常两个题 其他两个组 在演讲时候 你就可以答这个笔试题 你也不用听前面题目 题目不会重复的

三面就是你在前面的表现被一些 HR 留意了 相中了 就会在 二面结束时收到短信 约下午时间过来面谈
我当初一开始 就被沈阳的 HR 留住了 说愿意去沈阳吗 然后约了下午时间面谈

沈阳谈完之后 我就可以走了其实 因为我就没收到 HR 短信 我也不确定还有其他约谈不
因为要回成都 我就多坐了一会 等朋友 也希望能有成都的找我 因为想在成都
这时候 接到宏洋总部深圳的约谈 那个人是个经理 代为招聘总部人力这个岗位
聊的都还是蛮好的 因为我本身就是面试型选手 聊完都直接说 简历会回去给领导 这边等终面通知
到晚上 七点就回成都了 刚到成都 收到一个中海约第二天面谈的消息
我赶紧回拨过去 问是哪家 对方说是我的第一志愿 成都商管 我一听急了 我说刚到成都 他说不要紧 可以在成
都找时间面谈
然后我就放心了 相当于约谈环节 我有三家 还是不错的战绩的

之后的环节就比较复杂了

沈阳的之后联系我 问我可以财务不 我拒绝了 沈阳就基本结束了
成都的后面补了一次三面 又过了一周两周 去终面老总面 面完很久没消息 那就是挂了
再很久很久之后 深圳的宏洋总部突然打电话 问情况怎么样 找到工作没 说之后会有面试和体验计划
过了一周吧 就宏洋这边 视频面试 面完之后一周就拉了一个微信群 通知去深圳的体验计划

不得不说 中海还是财大气粗 包吃包住包机票 去了就是纯体验
这次体验计划总共 60+ 学生 三个组 就是总部和分公司的一些岗位
这里说一下中海发展和中海宏洋 总称中海地产 他俩基本一样 人员流动互通 不同在于发展都是一二线城市 宏
洋是三线城市
体验计划还是比较辛苦的 时间很紧凑
周五到 晚上就开营 有破冰仪式 有蛋糕
晚上就要准备第二天的团队风采展示 我们组准备了一个三句半 效果还不错
第二天上午 就是 个人+团队展示 个人就是每人抽题即兴演讲 前面是三位总裁
结束之后就是各种讲话 总裁讲话 下午是人力培训 业务线交流 晚上是优秀海之子交流
周六的晚上就是熬夜做 PPT 在周五的时候 三个组 分别拿了三个土地 现在要自己开发 算最后利率
周日上午就 PPT 展示 以及结营 下午活动去参观两馆
总体来说 体验计划参加还是非常好的 因为大家都优秀 不论是学历上 经历上
我们组有哥伦比亚大学 清华大学 实习 大家都是龙湖万科 实在是不能比
跟业务线交流也是能解决很多对于未来工作的问题

唯一残酷是 这个体验计划 对于一些岗位来说还是有选拔性质 有一些分公司的岗位 基本上就是等额 无所谓
但像我这个 总部的人力岗 竟然来了四个人 最后四选一 还是非常残酷的
中间 被人力总叫过去面谈了一下 最后又选出来我跟另一个男生 加了一轮笔试
最后 那个男生 给了总部 Offer 我被推荐到了南通
再然后 我飞了一趟南通 跟那边人力总 什么的面谈了一下 最后挣来一个 Offer

至于最后的结果我还是比较满意的 虽然之前对南通不了解 现在看来这个城市还是不错的 加上我本身就喜欢上
海
至于中海南通这个分公司 也是很小而美的 机会也很多 同事也都非常优秀和善 老总也很健谈

基本上以上就是我的中海全部经历 一个不匹配 两个挂 最后成一个 也是很戏剧性了
在一轮轮面试当中 愈发肯定中海 因为我做人力 所以 HR 的专业水平和态度 直接决定我对这个公司的印象
中海的 HR 基本上都是满分的表现 每一个都很亲切和善 条理清楚
加上中海自己的江湖地位 海之子的培养体制

真的是满意的归宿

这里感谢 BBS 很多有用资料
写这个帖子也希望未来能帮助一些人

欢迎大家来中海👏

2.8 2019 校招中海广州总部华南区面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2174385&extra=page=1>

距离上周广州海之子面试过去一周，昨天接到电话，今天到中海广州总部再面一次，还是华南区的 hr，级别高一点应该。

前两轮的面经就不细写了，经久不变的主题，第一天我的核心竞争力主题演讲，然后第二天上午抽题目即兴演讲（什么题目都有，lz 是仰望星空与脚踏实地，其他人有小猪佩奇、佛系青年什么的）和群面（写一个城市项目规划，三个中选一个并给出理由），大概午饭的时候会接到对你感兴趣的各个区域的 hr 的电话或短信，有的大神会有两三个 hr 联系，我只有一个。

这一轮 hr 面就聊岗位意愿、职业规划、爱好等问题，也没有结构化面试，聊天为主。结束的时候说一周左右再联系。

终面，在广州总部的会议室。

半结构化面试，不难，感觉以考察岗位匹配度为主。

- 1.在前面的面试环节有什么遗憾的地方
 - 2.问知道哪些地产公司，各个地产有什么区别（我校区不在广州）
 - 3.秋招投了哪些企业、哪些岗位，不同行业怎么选择的
 - 4.成长过程中最不喜欢的事情，怎么克服的
 - 5.问简历实习细节，问了好几个
 - 6.工作中如何保持热情
 - 7.怎么看待你选择的工作岗位，需要有哪些能力
 - 8.平时压力大的话，怎么放松、调节
 - 9.日常爱好
- 等等，还是以聊天为主。

我问的问题，薪资，岗位考核的 kpi

hr 回答的很专业，中海的 hr 还是非常不错的。

最终结果要等到所有校招行程结束了才知道，应该还会刷人，下下周出结果。

希望对大家有帮助，中海前两轮我看到好多优秀的同学被刷了，各路大神，hr 说他们只是找岗位最合适、最匹配的人。

（说到这，我的岗位没有业务面，也是很神奇，全是 hr 面，没有部门领导）

最后祝大家都能拿到心仪 offer！

2.9 2018 海之子校招一二三面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2168547&extra=page=1>

中海

本站说是将近 6000 人筛选出来的 600 来分简历，瞄一眼基本就是那几个学校了。

整体上来说央企国企给人的感觉很强烈，着装都非常正式，开场都还需要主持人，结束也要做总结陈词。

一面：60s 演讲我的核心竞争力

流程规划得很严格，时间也掐的很准，30 人一组进教室，底下坐的面试官感觉跟学生人数差不多多，全国各地区的 HR 或者什么负责人之类。上台先报自己基本信息，投递意向城市。

60s 时间一到就卡断。

当天下午收到通过邮件。

二面：即兴演讲+无领导小组

一次进去 30 人，分 ABC 三个小组。

每组 10 人，一组上去在面试官面前站成一排，抽题目卡片 60s 即兴演讲，上一个人开始讲下一个人抽题做准备。

无领导小组材料很多时间很紧，前部分是大段的中海介绍，我感觉和我前面在中海官网上看到的是一模一样，可以不用花太多时间。

主体部分是中海在某市房地产项目规划，介绍了本市基本状况，中海的 3 个项目的具体情况，现在有 1 名公司营销总，3 各项目，每个项目各 1 营销总和 2 个营销策划师。

静默任务（写在纸上要完成的）：①作为营销总监需要具备哪些特质；②资源有限，选择哪个项目投资营销，营销方式选择。

随后 15 分钟无领导小组讨论，选择出项目和营销方案，公司营销总上台汇报。

三面：各公司单面

当天下午接到了 3 个电话通知进入下一轮面试，分别是 3 家分公司，具体不列了。

A 公司

HR 是很温柔的姐姐，介绍了地区发展情况，问了对地区看法，讲自己经历中比较困难的事，自己成长中最叛逆的事，对营销工作的认识，加班很辛苦能不能接受，对东部沿海和其他省市地区的发展怎么看，评价反思自己早上的群面，工作团队中有人拖延不完成任务导致你也得加班你怎么办，之类的，反正聊了很久问了很多，对我前两轮的表现都有非常细致的记录，总体而言感觉不像面试，给我更多人生思考，非常感谢她。

B 公司（属商业）

经理和 HR 两位一起，也非常和善，因为我没去宣讲会，非常耐心的先拿宣传册给我讲了项目概况，介绍了写字楼啊购物中心啊长租公寓旅游之类的业态。问为什么选择中海，商业岗位有什么意向，对辖区几个城市有什么认识，之类的。也是非常好的人，走的时候会起身站定送你离开。

C 公司

这次比较严肃的两位地区领导吧，基本上无笑的，不像会场里那么严格着装，但感觉更冷，搞得我很怕怕。面试官 3 个，同学 4-6 个，其他人都是大量的地产实习，或者相关专业和经验，就我是个啥都不怎么相关的，听人家说就觉着自己好辣鸡，半结构化。3 个大问题：

- ①每人自我介绍，包括现在拿到的 offer 情况，昨天二面后与其他中海分公司沟通情况。
- ②自己针对岗位的优势和日常兴趣爱好特长
- ③男女朋友问题

希望对大家有帮助啊，有时候真的不是优秀不优秀，只是找互相最合适最匹配的人，祝都能拿到心仪 offer！！

攒 RP 啊攒 RP 求快快有好消息！！

2.10 中海 HR 面谈

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 17 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2119219-1-1.html>

1.固定主题 60 秒演讲“我的核心竞争力”大多数人都是砸奖学金砸实习经验，作为听众表示很讨厌也很没意思（你们可以理解为嫉妒，嫉妒让我面目全非，谁还没个奖学金，哼~）其实说实话，核心竞争力，就是区别于其他求职者的优势，但是说实话，干巴巴地一二三很没有新意也很难有让人记住的点，60s，个人认为感染力也就是感应层面更重要，讲故事，从某个能让人共鸣的点，展开，然后把握好时间，你就成功了

2.11 中海终面结束，等通知，分享经验攒 rp

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 14 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2118480&extra=page=1>

首先不得不说，中海对于“海之子”招聘计划真的很重视，整个流程跟之前面经中说的差不太多，但是每个环节给人的感受真的很好，希望有机会加入中海~

第一面，“我的核心竞争力”，万年题目不变，时间 60 秒，重要的是真的要把握好时间啊，时间一到就按铃，我是自己练了很多遍，但是好像一紧张说的太快了。

第二面，讲真，感觉来了很多人，跟同学聊天怀疑第一轮不刷人。我是营销策划岗位，这一轮就是一分钟即兴演讲，无领导讨论。听同学说有些岗位还需要动手的，这个就不清楚了。看之前面经说第一轮结束会有感兴趣的 HR 联系你，结果我没有收到，还以为挂了，通知去第二轮还是很高兴的，以为今年有变化。第二轮也有点紧张，因为知道真的有同学收到电话了，感觉没什么希望，就是有点又紧张又颓。每年的题目都有更新，大家还是多练练自己的即兴反应能力，不在乎说得再好，在乎的是表现得大气，内容上大家都差不多，但是表现的稳定真的很吸引人眼球。第二轮我即兴演讲没讲完时间就到了，绝望。无领导是讨论项目优劣，这个无领导的讨论都差不多，我们这个组没有什么分工，而且没有讨论完，最后展示的同学因为更了解自己选的项目就直接说了，感觉很垮。但是单独小项目讨论的时候还是提供了讨论的框架。

第三轮，几个小时就收到 HR 约谈电话了，就是问问简历，自己的表现，对岗位的理解之类的，很亲和。

总体说来，每个环节的设置看起来很繁琐，但是不得不说还是有考察的，每一轮都用心准备吧，不过感觉还是平时的能力积累比较重要。秋招进行到现在，感觉就是面试做自己吧，本来就是相互选择的过程，很多时候真的就是个缘分。希望自己和中海有这个缘分吧~拿到 offer 就把这篇面经发出来，也不知道这篇面经大家看不看得到了

2.12 上海商管终面之后

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 25 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2121791&extra=page=1&filter=author&orderby=dateline>

最近一个月被中海虐得不要不要的，都快把身边的人也搞崩溃了，主要是一直在无尽的等待中。。楼主投的是上海商管，听说 10 月 24 日上海进行了体验之旅。因为在所谓的终面之后并没接到任何通知，包括拒信也没收到，所以想问一下到底是什么情况，是被默拒了吗？没参加到体验之旅的应该都是挂了吧...？

如果由上海商管收到 offer 的，麻烦留个言举个爪，那我也好死心了。。毕竟当时面试也折腾了好几天，就差最后一点点，真的是挺崩溃的。

2.13 财务助理面试经验(深圳)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107883-1-1.html>

在校招获得面试机会，首先是 1 分钟自我介绍，相当于演讲吧，我的核心竞争力，然后下午就是二面，面试官会问为什么去这个城市，专业的一些问题，还有对你回答的问题的再提问，问一些基本的信息啊，职业规划啊什么的

面试官问的问题：

1，你的职业规划是什么，2 为什么选择这个城市，3.对专业的了解程度 4，会说工作的相关内容 5，问你有没有问题会问他

2.14 实习生面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107881-1-1.html>

下午 3 点进行面试，首先是自我介绍，然后面试官具体问了简历上的一些问题，但他不苟言笑，很紧张，没底，但最后回去的第二天通知面试通过。

- 1.你为什么会选择来这个公司，面试这个岗位。
- 2.简历上显示你过去没有具体的营销经历，你怎么看待这个问题。
- 3.你某个实习具体是怎么做的，感受如何。

2.15 营销策划面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107879-1-1.html>

中海一直是地产行业我最向往的一家公司。面试是 HR 找到我的。

一面是在日月光，项目营销负责人和人力总。问了一些常规性问题，为什么选择房地产，为什么选择中海，对策划职位的了解。他们对背景还是非常看重的。其实在面试之前，心里就有底了，所以感觉一面比较常规。二面是营销总监，非常专业严格，问了非常细的问题，发挥失利，错失良机。总的来说，感觉中海还是很喜欢沉稳大气类型的，不太待见激进型的。

你做过的最有成绩感的事。

分享一下你策划过的案例。

为什么选择房地产？

你对策划工作的了解。
你知道你进来是要做什么吗？

2.16 市场营销策划面试经验(广州荔湾)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107877-1-1.html>

接到初面，本人提前半个多小时到达指定地点，1 对 1 面，对方很年轻，看的出没什么面试经验，而我是有过实习经历的人，貌似经验比他还丰富，大部分时间他都在问我有什么想要了解的没，我就借机问了他很多想知道的问题，回想也是挺特别的；结果收到第二天的领导面试（一般不需要，那个小哥 hold 不住我，告诉他们领导了，临时加了一面），我推掉早很久前就订好的约会去面了，过程也比较顺利吧，然后就通知我尽快去报道了。

面试官问的问题：

一面：都是简历问题,还有有什么想问的问题等；

二面：对中海的了解，对房地产的行业前景看法，对薪酬的期待；

2.17 中海地产市场推广专员面试经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107874-1-1.html>

一般时期的实习生面试

中海地产，万达，保利等这些开发商地产公司一直都很需要实习生，帮助他们宣传他们的楼盘项目，卖卖房。中海地产是团队行动的，一起开会讨论怎么拓客，然后自己安排

面试一般只有一面，有可能是市场经理面，也有可能是小组的队长。我当时是经理面的，简历上没上面东西，问了一些，然后让我说说自己的优缺点，说说最成功的一件事，然后还让我当场情景模拟卖台签给他，这些我并不擅长，也没有准备面试，当时面试的时候表现了极大的热情，结果意外的通过了，后来听说经理看在我很想做这份实习才让我进的，感激。

希望你们也能找到你们的第一份实习，best wishes

问你做过最成功的一件事是什么

答当时参加了学校一个企业文化案例分析大赛，提出了一个比较新颖独特的题目，结果进入了决赛

2.18 中海地产非技术类管理培训生面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107873-1-1.html>

佛山南海面试签约主管实习生

网上投简历

星期天六点多发信息通知周二早上九点面试，我周一早上才看到的。

当天我很早就到达，是最早到的应聘者。

hr 当时给我了一份图形推测题目和性格测试题，还有一份中海地产的职位申请表，要求一个小时完成。

当时我以为面试的都是实习生，当时写题的人有十来个，后来发现是社招的正式应聘的人占大部分，当天应聘实习的只有三个。

hr 先面试的是社招，我们三人坐着等。

等到十点多快十一点的时候到我们进去，一个是负责组织的 hr（女），一个是 hr 经理（男）。

当时有两个面试签约主管实习，一个是销售实习，同时进行的

经理一开始就逐个让我们自我介绍，我第一个，针对我的简历问了我为什么选择到外地读书和是否本地人，对第二个女生则问了居委会实习是否凭实力争取的和有无男朋友，第三个则比较有兴趣，问了许多销售跟其专业不对口为什么要来的问题

第二个问题就让我们介绍自己的中长期计划

后来就加了签约主管经理的面试，说了待遇和工作性质，问我们能不能接受和原因

问为什么选择到外地读书

答想跳出舒适圈，见识一下不一样的环境

2.19 中海地产土建工程师面试全过程。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107872-1-1.html>

首先是在学校就业网上看到的中海地产的招聘信息，于是就网投了简历，在学校举行的宣讲会也没有去，宣讲会是在上午举行的，中午 12 点左右就有中海地产工作人员打电话说下午 2:30 到大学生活动中心去面试。一面的题目是：我的核心竞争力。时间是 90 秒，有两个面试官，还有一个人是在旁边计时的。之前也没有好好准备。不过报工程类的人不多，大概 30 个左右，我是中间上去演讲的，感觉讲的马马虎虎吧。不过整个面试下来，感觉每个人都差不多，大家说的都很少，更别说超时了。晚上就给我打电话说明天到某某大厦去参加二面，也就是中海地产所说的评估中心。10 个人分成一组，三组做到一个房间里，首先是一分钟演讲，题目是自己抽取，准备时间是一分钟。之后就是无领导小组讨论，大概一个小时左右吧。结束后大概 10 分钟左右结果就出来了，通过的会让留下来。下午就是带我们参访中海地产的项目以及公司办公室。感觉一天行程满满的，也就是中午有时间去吃饭。感觉现在留下来的就是通过的学生吧，之后还和工程部的经理详细的面谈了一下，也就是问问工资怎样？过了几天之后是去公司和人事部门的人员面谈，也就是谈工资。感觉中海地产挺好的，，不过最后还是放弃了。

问你最感动的是什么。

答也就是我曾经去支教时发生的事。

2.20 中海地产商务助理面试流程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107870-1-1.html>

中海 17 年应届生面经。

首先呢中海的面试节奏非常的紧凑，一天三面这个样子

题主是留学生场，优秀人才是大把，帝国理工的，剑桥的，巴斯的等等还有一个大姐是在联合国实习过，真的膜拜。

第一场是一分钟自我介绍，今年的这是我的核心竞争优势。这个把握好时间，但是我给几个人掐过时间，最长的给到了一分四十秒这个样子。

很快在一个小时内通知二面，是一分钟即兴演讲加辩论赛，表现的并不好

三面基本上就是二面通过的，然后直接就下午 hr 面。答主表现不好，但是还是有了三面机会被安排到了第二天，hr 们从酒店离开飞回深圳的前一个小时这个样子。我觉得我就是过去完善自我资料进入 waiting list 的，果不其然。后面就没有消息了。

不过按理说如果顺利，下面还会有一个和大 boss 的视频面试。

总体来说都是很优秀的人，能进入三面已经很侥幸了，我应聘的岗位就招一个人，其他也差不多，大家以后如果有机会参加面试，一定把握好。

2.21 中海地产工程师面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107869-1-1.html>

紧张到爆的面试，轻松的等待。

我是个容易紧张的人，尤其是这种面试与被面试的关系。虽然即使面成后就是平等的同事关系，但是对于准入型考核还是比较紧张的。面试是在网上投简历后，电话、短信通知我参加的。进入面试厂地后，先领表格填写简历（自己有的话可以带着）简历填好后，给专门收各部门简历的 HR，然后 HR 给你贴序号，给你一份中海宣传彩页，之后进入会场，看中海宣传片，包括中海发展历程、企业文化等等，之后叫号进行面试。面试分为两轮，一轮是部门经理面试，主要问一些专业知识，部门经理准入后，将你的表格给下轮 HR 面试，HR 面试问题就比较广泛了，比如为啥到中海、企业文化等等。HR 面过后就是等待了，五天内给消息。两轮的面面试给我的感觉是中海的氛围很融洽，面带微笑给人温暖的感觉。

问中海与**（其他房地产）的不同。

答简单说下相同点（挑着好的说），之后说点不同（浅一点，毕竟你还没进入）

2.22 2017 海之子校招面试成功分享经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 11 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107868-1-1.html>

首先要给各位求职的小伙伴说中海虽然是央企，海之子每年招录的人较少，但是面试掌握一些技巧过后，还是很有机会取得成功。以下是一些我的经验：1、中海还是比较看重学历和出生，研究生机会肯定比本科生大，好学校肯定比差学校机会大（不要相信 HR 说的众生平等）2、每个地产公司有自己的气质，比如万科爱招富有朝气、运动活泼的学生，中海喜欢成熟稳重、契合央企气质的学生。3、来谈谈面试的过程吧：中海流程比较快，我们学校是第一站，花了两天时间，一面是核心竞争力演讲，一分钟。这个环节很多地区公司 HR 坐在底下，你讲了过后被哪个 HR 看重，后面就由他约你谈话。技巧是一定要自信，提前准备，上去讲的时候不要背，眼睛要看着底下的 HR，有种舍我其谁泱泱国企的气概，楼主当时就是这么演讲的，效果不用说了，3 个地区公司 HR 约谈，一个地区公司副总经理给了我名片哈哈。这里会出现一些问题要提醒各位，楼主本来报的不是营销策划岗位，但中海营销公司也给我二面的通知，和我报的不一致，但是我还是抱着玩玩的心态去了，二面内容是即兴演讲和群面（讨论并给出一个楼盘的策划方案）但很不幸，即兴演讲环节楼主讲的简直不忍直视，群面环节由于第一次接触营销，所以过程之中也没有很好的意见，面试完感觉要挂的样子。但第二天通知过了，感觉颇为惊讶哈哈。后来反思，我们一共 13 人，进了 6 个，我进的原因可能是因为讨论的时候声音比较大，我发言的时候比较能吸引他们的注意力，然后讲话也比较流畅有理。三面是和营销 HR 人事总监聊，谈的过程表现自我就行，合适不合适他们能够评判，这样经过这么几轮大概进入了候选人行列，接下来还有最后一轮面试，可能是到地区公司也可能视频面试。4、讲讲地区公司的面试吧，三进一，这三个人都是候选人行列中报同一地区的竞争者。面试官一共四个，最大的是地区营销总监，还有营销经理、HR 经理和 HR。算是压力面吧，三个人坐在一起，挨着提问题，三个面试官都会提问，问题提前可以准备，当然包括为什么选营销、之前做过什么等等，能大概猜到，唯一不好对付的是营销总监的问题，不愧是地区公司的头，问问题很尖锐，记得当时叫我讲一段经历并总结经验，然后说我总结的不对，他帮我总结了经验问我怎么看.....很考反应和情商。随机应变吧各位战友。5、大概这之后第二天就电话告知结果，很幸运我被录取了。据说中海要调薪，不再是一流的企业三流的薪水了哈哈。欢迎各位报中海，祝面试顺利。面试官的问题：

问为什么要选营销策划岗位。自我评判为什么适合这个岗位。

答根据自己的实际情况作答，比如之前做了什么和营销相关的事等等。可以提前准备好，这个问题是必问的。

第三章 中海地产综合求职经验

3.1 【发面经、攒人品、等 offer】中海上海站面试体验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 9 月 25 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2217918-1-1.html>

笔者又早早地来发经验贴了，原本昨晚就想趁热打铁，可是经历了一天的面试真的太累了！

1. 宣讲会：中海的宣讲会是目前最精彩最用心的哦，从每个细节都看得出企业的气质。宣讲会当晚汇聚了中海各城市公司的一票 HR 天团，阵势庞大，看得出中海对于“海之子”校招的重视，宣讲会十点才结束，然后第二天的面试名单和通知将在 24 点全部通知到位，真的辛苦，因为网申的同学实在太多了！据官方统计，上海站总共收到了 5306 份海内外优秀学子的简历，最终只有 682 名同学通过筛选进入下一轮展示，你说残不残酷，相当于十个人里就直接淘汰了 8 个！可见“海之子”招聘的严格，中海不愧为业内的“黄埔军校”。

2. 一面：一面是非常常规且经典的核心竞争力演讲了，可以自行发挥展现出自己的“卖点”，60s 以内，时间控制非常严格，另外要提醒的是刚开始要介绍自己的投递岗位+意向城市+是否服从调剂，这部分时间也是记在 60s 内的哦，大家一定要严格控制好时间（笔者就因为这有句话没说完就响铃结束了 TAT）。面试的时候，下面坐着两排、整整二十多个 HR，还是有一定压力的，但是笔者想建议大家把这次机会当作自己展示的舞台就好，放平心态，要自信！自信真的很重要！第一天主要就是一分钟核心竞争力展示，将近 700 人，想要出彩、有记忆点还是不容易的，而笔者的策略是求稳，表现也中规中矩，不过倒是不怯场，气场一定要稳啊朋友们。

然后 HR 们也真是辛苦，一天面下来基本没休息。笔者面好回去，对二面没有太多的奢求和期待，结果大概晚上九点半就非常欣喜地收到了第二天的二面通知了！果然写面经是可以攒人品的！！！！

3. 二面：由于看了很多面经，所以笔者对二面的流程还是比较清楚的，60s 即兴演讲+做题+小组讨论，然而笔者真的没有 freestyle，最怕的就是即兴演讲了，但也不知如何准备，也就只能认命看临场的发挥了。所以第二也是相当于毫无准备去面试了。10:15，分成 3 组，每组 12 人，进场之后一组随机抽词即兴演讲，另外两组做笔试题（笔试题大概就是一些材料分析题），然后各组交替，当所有组即兴演讲展示结束，笔试答题也随即结束，所以大家一定要控制好时间，时间还是有点紧张（不知是不是笔者太慢了），别人的演讲可以不听（但是笔者还是受到点点影响。。。）。即兴演讲的时候，笔者的上一位同学竟然抽到一张白板，什么也没写，这运气也太好了吧！！！！然后她演讲的时候我有 1 分钟时间准备，笔者运气也不错，看到抽到的卡片之后就随即神奇地冒出了想法（大概是心态好不紧张可以冷静思考，也可能是写面经攒的人品吧 hhhh）。到笔者演讲的时候，笔者觉得之前大家的演讲太过严肃，于是就在开场白的时候加了点点幽默，感觉效果还不错，因为 HR 之中明显出现了点点“骚乱”hhh，但笔者还是不建议大家去冒险，稳点



是好的，大概笔者不怕死的原因是压根没觉得自己能被中海看上吧，结果我就很自信、没有慌。

4. 即兴演讲和笔试结束之后就是常规的群面，小组讨论，大概 20 分钟，很常规，和其他群面一样，笔者就不展开赘述了。
5. 三面：二面就到此结束了，笔者觉得群面中并没有出彩的发挥，于是就想溜了，结果刚打到的，就接到了意向城市 HR 的约谈了，后面还收到了另一家也在意向城市周边的城市 HR 的约谈，还是非常喜出望外的！下午就去和 HR 们聊了，基本就是聊简历，聊人生，没有压力，很轻松。然后就要等后面的终面了，真的不知不觉中笔者就走到了最后一步，真的是如梦如幻般的两天！

笔者分享的只是面试过程中的心路历程，对于面题的话就不透露了，因为为了大家能有一个公平的环境去竞争和展示自己，相信优秀的你完全可以！最后总结来看，笔者真的觉得面试的形态最重要，一定要散发着自信，不要患得患失，把面试当成展示自己的舞台就好，做好自己，没有遗憾，优秀的你就一定会被看到的。

最后希望自己早日等到 offer，祝大家秋招好运呀！！！！

3.2 中海地产 2020 届武汉站：从一面到四面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 14 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2222659-1-1.html>

不知道现在写会不会有点晚了，毕竟中海校招行程已经过半。不过权当复盘和记录吧，也希望能给以后面试的小伙伴提供一些帮助。

我的背景：武汉某 211 本硕，本科双学位，理科，硕士期间一篇 SCI。大概情况就是这样，感觉中海筛简历的时候比较看重学校和一些社团经历、实习经历吧，武汉站的情况大概是 6300 份简历中筛选出了 800 份。

1. 简历投递：9.23 经历尽量在往岗位描述靠拢。
2. 宣讲会：9.25 去华科参加了宣讲会，前排坐了大概 30 个 HR，宣讲会大概持续 3 小时，宣讲结束后两小时会关闭网申通道，当晚 24 点之前会出简历筛选结果，通过邮件和短信通知第二天的面试，现场不能投简历。
3. 初面 9.26：“我的核心竞争力”演讲 60 秒，开头要说姓名+学校+意向岗位+是否愿意调剂。台下坐着 3-4 排 HR，加上等候面试的两组同学一共 50 人左右。我坐在 HR 后面一排，但是好多同学讲话声音真的小到听不见，所以声音一定要洪亮。很多同学想尽可能多的展现自己的经历，语速飞快，无法辨认到底说的啥，想想 HR 一天要听几百个演讲，听起来是很疲惫的，所以语速放慢，吐字清晰，肯定比说太多要好，毕竟厉害的人那么多，就算演讲者再优秀 HR 看来可能也不过如此。如果各位同学能在演讲中加一些幽默或者亮点，可能效果更好。总之，1 分钟时间把自己厉害的经历都讲完不太可能，建议大家还是挑重点，别说太多，声音洪亮，把语速稍微放慢，放一些亮点进去，切记不要超时！我认为这场面试的关键之处在于吸引 HR 的注意，台风很重要，至于面试者本人到底多厉害，可能都是次要的。
4. 二面 9.27：三组同学同时进场，一组 10-11 人。面试形式是 1 分钟即兴演讲+20 分钟静默答题+无领导小组讨论。另外两组在演讲的时候，自己这组是在写题的。即兴演讲很重要，如果即兴演讲发挥不错，被 HR 看上肯定没问题了。即兴演讲题目不重复，比如：5G、夜光族、蔡徐坤等等。大家可以提前搜索一下即兴演讲方法，可能有些好思路。演讲的时候首先要流畅、逻辑清晰、其次注意内容，如果能拉高自己演讲的主题，加点幽默就更好了。小组讨论的时候 HR 就在 3 个桌子来回走动，由于 HR 不是全程在听讨论，我觉得可能对最后影响不大，还是多多表达自己的想法，如果能抓住最后展示总结的机会会更有优势。结束后各位同学基本就在酒店附近活动，有意向的 HR 会主动联系，比较厉害的同学会有 3-4 个 HR 找，大大增加了成功的几率。
5. 三面 HR 约谈 9.28：约谈很轻松，交了 2 份简历+1 份成绩单+1 张生活照。聊了一下意愿，家庭情况，同学都找的什么工作，大概薪资。介绍了公司和岗位情况，薪酬福利，晋升之类的。内容不多，但是建议大家和 HR 谈的时候回答还是要慎重。
6. 四面 10.12：部门领导和 HR 领导视频面试，2 对 1，时长不一定，我面了大概 30 分钟。问题有：
 - 自我介绍
 - 近期面试情况，有没有拿到 offer？
 - 对于已经拿到的 offer，是怎么看的。
 - 之前实习的经历和体验。
 - 为什么报这个岗位？对这个岗位的理解。
 - 介绍一下能体现自己沟通协作和管理能力的经历。
 - 关于简历上的一些小问题
 - 对于岗位有什么想问的吗？有什么别的问题吗？
 - （记得的就这么多，领导也介绍了很多岗位情况，发展空间等等等等）

其实即使走到四面竞争依旧激烈，候选人还是很多的。要体现自己对岗位的了解和过往经历对岗位的匹配度。不过我的回答中还是有一些小漏洞，建议大家熟悉自己的简历，把故事编完整。最后告诉我说下周出结果（就是 10.14 这周）有些些小焦虑，不过总算有时间在这里做个总结，攒攒 RP，希望能对大家面试有一些帮助吧。

凭记忆写了这些，可能也有遗漏，我会经常上来看，如果有问题可以留言~~又看到有帖子说，部门领导+HR 也不是终面。。。真是太考验心理素质了，可能还要再等等。。。

3.3 2019 年海之子面经分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 30 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2230936-1-1.html>

距离初面中海，已经过去 1 个月左右，现在坐在电脑前，复盘着面试的种种，还有一种不真实感。愿以此贴，送给所有正经历，亦或即将经历秋招的小伙伴们，祝各位都能斩获心仪的 offer。进入正题，本人末流 985 本科，非土木理科冷门专业，除学校安排实习外，仅参加中海地产海之子研习营，并具有一个月中海地产商管公司实习经历，最终斩获人力资源岗 offer。具体面试复盘：

1、简历筛：官网注册，填写电子简历，尽可能将经历写的全面一些，认真填写简历后附赠的问题，在后续面试中你的答案会作为面试官的参考指标。

2、宣 讲：参加武汉站面试，提前一天到达，参加宣讲，现场人非常多，邀请了几位武大、华科的校友大佬进行分享，宣讲结束后不收简历，当晚大概 11:00-12:30 之间发送初面短信邀请，分梯队发送。个人认为，如时间允许，最好参加一下宣讲，因为宣讲分享经验的嘉宾都是工作经验丰富的巨佬，分享结束后，会有提问环节，可以近距离提问，更好的了解中海。

3、初 面：固定面题，“我的核心竞争力”1 分钟演讲。分批进入会场，同批大概 30 人左右，1 人演讲，另 1 人候场，其他人坐在后面旁听。演讲前，主持人会让你先说自己的编号、意向城市、意向岗位、是否接受调剂，不计入 1 分钟时间内。初面面试结果大概会在当晚 11:00-12:30 发送复面短信邀请。

几点建议：（1）提前精简准备演讲稿，最好秋招开始前就准备，非常有用，可以应用到后面的大部分面试中。

（2）提前到会场，面试时间很可能提前，如果提前到有可能提前面试。

（3）意向城市和意向岗位尽可能多说一些，尤其是意向城市，虽然下面会有各地 HR，但是如果你没有提及当地城市，因为面中海优秀的人非常多，所以除非特别特别优秀，否则 HR 很可能看不到你。

（4）认真听其他候选人的演讲，尽可能不要玩手机，尤其是你发言结束后，因为对你感兴趣的面试官可能会在你演讲结束后依旧关注你。

（5）注意演讲时间，一定不要超时！！

4、复 面 1：参加综合类面试，同类岗位包含人力、营销、投资、财务等职能类岗位。分三组同时进入会场，面试内容是即兴演讲+群面，A 组即兴演讲时，BC 进行群面默题（观看题目+手写回答几个问题）。即兴演讲题目内容非常丰富，很考验基本功和个人应变能力，前一个人进行即兴演讲，下一个人看题，其他人并排等待即兴演讲，超时会有人叫停，基本上前一位结束，第二位开始。群面包含两部分，默题+无领导小组讨论，每人手里资料存在部分差异，禁止交换信息卡，只允许口诉分享，三组即兴演讲结束后，开始无领导小组，HR 会关注每组候选人的面试情况，不过主要还是关注你的 HR（大概率是你的意向城市 HR）才会特别注意到你，讨论结束后，进行团队方案汇报，没有时间限制。

5、复 面 2：复面 1 结束后，如果面试，有某地区 HR 觉得你很合适，会通过电话或短信联系你，一定保持手机持续畅通，快的话你群面结束后就会收到电话，部分是通过区域来联系你，然后地区公司来和你面谈，面谈结束后，不会告知结果，会等该地区公司面完想去的站点后，综合考虑后才会复面中挑选不错的候选人发出体验之旅邀请。

6、体验之旅：基本上大部分站点结束后，收到了体验之旅邀约，参加体验之旅，体验之旅各地公司有区别，就不细说了。

3.4 中海海之子之路全程回顾---一把辛酸泪，但也要凯歌高唱

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1931735&extra=page=1>

之前对中海的印象就是很牛很牛很牛，因为我的一个担任学生会主席的直系学长进了中海人力资源部，我们同学之间也有传闻说学长年薪 20 万什么的。我就读于东南大学土木工程学院，但我不是很想去工地上，不想从事工程方面的工作，所以找工作之初也是定位在了地产营销方向。

10 月 11 号中海来东南大学开宣讲会，在东大礼堂，那个规模那个气势，让我心里只有一种感觉，好后悔大学里没有好好努力，要不然现在面对这样好的企业时心里也不会这么没有底气，当天下午开宣讲会的时候中建钢构那边短信通知我说让我过去签协议，我想着听完宣讲会就过去签了，做一个保底，或者说给自己的一个退路。宣讲会很简单，流程也很简单，一个工作两年的海之子演讲，介绍中海。反正听完了宣讲会我基本上没怎么想，就去中建钢构那边了，当时那边的 HR 跟我承诺说违约的话不会找我要违约金的，所以我就签了。

从那边回宿舍后，已经 7 点了，而中海的网申是宣讲会当天晚上 8 点关闭网申系统，然后我就抱着试一试的想法网申了，然后晚上 8 点多就睡了，因为那天实在太累了，上午中午一共参加了 3 个面试。我有个习惯是睡 7 个小时之后就会醒的，然后 4 点半左右的时候醒了，打开手机发现，中海凌晨 3 点多的时候给我发了短信，通知我去参加展示评估，9 点半进行。我当时那个惊讶啊，万万没想到简历没有被刷掉，后来才知道南京站的简历是 3000 份挑 300 份的。然后我马上行动起来，用了一个小时来准备 90 秒“我的核心竞争力”演讲稿。其实也没做什么准备，因为我大体上是沿用了我的自我介绍，因为我觉得一个人的核心竞争力和他要说的自我介绍应该是同一个东西。但是因为我比较注意细节、追求完美，在每一个字上都思考再三。

后来就去吃了个早饭，吃完之后呢，7 点半，我穿上我的西装，在洗浴间开始练习，由于我在大学期间做过很多次主持人，对于演讲这个东西其实跟在舞台上主持差不多，有一点区别后面再说。我把演讲稿牢牢地记在脑海里，因为我不能依赖现场发挥，准备一份充分的演讲稿在真正演讲的时候，运用一些技巧，观众是察觉不出你是在背稿子的。所以，准备参加 2016 海之子的同志们一定要好好准备你们的演讲稿。

我 9 点多到了面试教室，人还挺多，在等候室等了 20 分钟左右的时间，一个工作人员喊了 10 个人出来，排成一条队，又等了一会儿，一起进了另外一个教室，我一进去惊呆了，那个教室本来就小，但是坐满了面试官，每个人都拿着一份面试者信息册，粗略估计了一下，大概有 30 多位。后来才知道这就是中海传说中的压力面试。然后轮流每个人上去，第一个男生特搞笑，说半天也没说清楚自己的核心竞争力是啥，后面有一个女生表达很流利，但没什么特别大的亮点，我是第 6 个好像，轮到我了，我那个时候不是特别的紧张，但还是有一点，我注意到了一个小细节，就是大家都是说，面试官，你们好。而我说的，尊敬的各位面试官、各位同学，早上好。因为作为一个主持人，我在开场方面很注意，我会顾及到在场的所有人。唯一的不足是我本来想说上午好的不知当时怎么回事说成了早上好，后来自己想到这里就觉得搞笑，那个时候已经 10 点了。然后我的演讲很有激情，思路也很清晰，从三个方面说的，都是按照“我怎么怎么样，加上一个论证的例子”这种格式，我当时说的是，我是一个执着的人，我曾参加扬州马拉松 balabala.....我热爱主持，大学期间我曾 balabal....我做过很多兼职，balabala....最后总结：这就是我，勇敢，坚强，渴望成功，谢谢！我说完其实只用了 1 分 14 秒，因为我之前准备的时候计时了，记了好几次用时都是 1 分 14。在这里还要给大家分享一个经验，一定不要超时，一来超时会让 HR 对你印象不好，二来说多不如说的简洁好。

但是我还是没有想到我能通过展示评估这个环节，但是中午 12 点多的时候收到短信，让我下午 3 点半去榴园宾馆参加评估中心。当时我还是很兴奋的，马上百度中海评估中心是什么形式，网上说的是群殴，并且有一个即兴演讲，但后来发现不是，就是很普通的无领导小组讨论。但后来看上海站、北京站都是群殴、即兴演讲的形式，不知道为什么南京站没有采取这种形式。估计是因为因为南京是第一站的原因吧。当时面试地点在榴园宾馆，是我们学校的一个三星级酒店，环境舒适，所以给人的感觉是一点都不紧张，如果你很紧张，不妨在等候的时候多和周围的同学聊聊天，实际上这对于后面你的表现是很有帮助的。二面中，我表现的很一般自我认为，我既不是

leader，也不是“总经理”，又不是“部门总监”。当时我们 10 个人一组，先是给你 20 分钟静默思考答题，接着是 30 分钟讨论，最后 5 分钟总结发言。当时我是完全投入到了其中，几乎是忘了是在面试，可能是中海营造的那种氛围的原因吧。至少我表现出来的是一个很好的协作者。二面结束后，主持人又来了一段华丽的结束语，真的，中海的人都好有气质。我们排队准备出去的时候，我刚起身没走几步，就被一个男 HR 叫住，说，某某（我的名字）你等一下。然后他还叫了几个人，具体是几个人我不太记得，当时还沉浸在无领导小组讨论中还没出来。后来我才知道，中海招人都是分公司自主招的，如果你能通过演讲环节和无领导小组讨论，然后还需要有一位赏识你的人，或者说你是你人生中一位重要的伯乐，你就离进中海不远了。好在，有人相中了我。

长沙 HR（以下简称 A 姐）找我约谈，或许，她就是我的伯乐，我心里将永远满怀感激。那天我一共和 5 位 HR 谈过，先是一位年轻的美女，后来是长沙分公司的 HR，之后是我的黄冈老乡，好像是杭州分公司的，后来又让我去见杭州分公司的人力资源总监，总监见完了 A 姐给了我一张联系卡，又把我带去见长沙分公司人力主管，主管和我谈了好半天，问我想不想去长沙，想不想做策划，还跟我仔细地介绍了营销和策划这两个岗位，我说愿意。后来 A 姐跟我表示，可以提供给我的岗位是长沙分公司策划岗，让我再考虑一下再跟她联系。还说给我两周的时间考虑，然后我就走了。当时我应该就说，我不用考虑了，我愿意接受。然后在第二天上午我给 A 姐打电话，向她表达了我愿意接受长沙的职位，她说：“好的，我因为现在在出差，等我回去之后把你的情况向我们领导汇报一下，到时候可能还会有一个和老总的视频面试。”

从 10 月 13 号等到 10 月 18 号，还没有什么消息，我也理解，毕竟中海的 HR 们现在正在全国各地奔波，昨天看到我前面提到的那位学长半夜两点在他的朋友圈发的状态：两眼一睁，忙到天黑。还看到学长前段时间发过的一条状态：“盗词一首：此去东南西北，还看初夏秋冬，问尽万千人事，寻遍天下贤忠。”说实话我挺感动的，从中我相信大家也可以看到中海人的认真态度和一些可贵的品质。

10 月 23 号，上课无聊，正好带了电脑，再来码一些字。前些天我跟上面提到的那位学长发微信，问了一些具体情况，包括视频面试之后被刷掉的可能性有多大。学长告诉我，每个岗位在全国选拔的过程中，会选择两到三个候选人，具体能不能进还要看视频面试的结果。其实和我猜的答案差不多。所以我现在也不太在意到时候视频面试的时候应该怎么表现，真实的表达自己就好了。有时候，很多事情其实都是上天安排好了的，是你的就是你的，不是你的你再强求也没用，所以我现在很淡定。

11 月 1 号，我去外地办事，当晚接到 A 姐的电话，A 姐告诉我说长沙的编制缩减了，本来是 4 个现在是 2 个，考虑到我没有湖南籍背景，所以中海长沙与我无缘了。当时 A 姐给我说帮我推荐到佛山或者南京或者武汉，我也挺淡定的，知道这是长沙公司做的决定，我再说什么都没办法改变，就很痛快的说，没关系，A 姐，我也听说了中海突然缩减了招生名额，我很理解，同时向她表达了强烈的想加入中海的愿望。当时我并没有对推荐到其他公司抱多大的希望，回到宾馆，加之在异地的原因，心里万分的委屈、难过，一个人在宾馆狠狠地哭了一场，哭过之后，感觉好多了。心里也默认了这个事实。

然而，就在 11 月 3 号，下午接到了中海佛山公司打来的电话，让我去佛山面试，策划岗。下午点多又接到了武汉打来的电话，也是通知我去面试，置业顾问岗。并且两个面试还没有冲突，武汉的是在这周，佛山的是在下周。而且佛山公司还说到时候公司同事会帮我买好机票，我直接去机场就可以了。想不到我人生第一张机票是中海给我买的。从这点大家应该就可以看出中海的气度是怎样的。否极泰来，人逢喜事精神爽，真的好惊喜。从鼓楼地铁站回来的路上我几乎是蹦着、跳着回来的。当天又接到碧桂园的电话，催我交三方，但我还是想再拖一阵子，万一被中海要了我肯定是要去中海的，而且我们学校三方是不能毁的。

11.07，晚上和中海武汉公司的孔姐打电话，电话面试。她问了一些问题，我答的都很不好，问我对我影响最大的事情，我对置业顾问的理解，面临的最大的压力等等问题。可能是我长久以来都是把自己摆在策划这个岗位上进行思考，对于销售没有太多的想法，所以在回答的时候不知所云。而且这次武汉招的不是置业顾问不属于海之子范畴。孔姐告诉我说我可能不太适合做房地产销售，不想耽误我。本着对我负责的态度所以没让我去武汉面试。我相信她所说的不是敷衍我。但同时我又不相信她对于我的判断，我认为我是适合从事房地产营销策划的，可能营销不是特别适合，但策划的话我一定是适合的。孔姐的意思就是不适合做营销就更不适合做策划，策划的要求更高，压力更大。但她还是表示，你先去找一下其他的工作，如果我明年三四月份的时候还没有找到工作，而且还是坚持要做房地产营销，可以找她，她会给我机会。总之她的意思就是岗位我可以提供给你，但是我目前

认为你不适合，怕耽误你。最后我说佛山中海让我下星期去佛山面策划岗，她很惊讶，因为她以为是面置业顾问。还说我今天对你讲的话你听一部分就可以了。可能在讲这个话的时候她也会有些一些质疑自己的判断。总之呢，我一定要去试一试，我不比别人差。我不能因为孔姐说我不合适我就放弃这个行业了。当然，人需要反思，自己适合做什么，我也反思过，我认为我是适合做策划的。可能今天的电话孔姐没有真正了解我，所以才有了相应的一些对于我是否能够胜任这个岗位的质疑，但归根结底还是怪我自己，今天没有表达好。另外我总结了，我只有在那种目的性很强，然后自己表现欲望特别强烈的时候口才才会非常好，要不然脑子一片空白。

11.07，希望下周佛山不要再有什么意外，海之子，我来了，你在哪。3进1，那个人希望就是我。哈哈。

11.07，放眼全局，如果是置业顾问不是海之子，就没有去的必要，如果佛山不要我，一心一意去碧桂园就好了。没什么大不了的。

11.13，中海佛山面试失利。5进1，4个是研究生，一个人大研究生，一个武大研究生，一个华南理工研究生，一个华科研究生，就我一个本科生，这可能是一个原因吧。还有一个原因是，我跟他说我不喜欢工程力学，我喜欢的是建筑学，然后他问我，那你有自己学习一些你喜欢的专业课程吗。我说没有。的确，这次被刷是因为我实力不够，没有其他的原因。我是该好好反思了。今天去绿地的宣讲会，感觉很不错，明天上午去面试，我现在要摆正心态，好好地去做，一次失败没什么的，从新站起来就好了。

总结：

最后我去了碧桂园，虽然没能进中海很遗憾吧，但我一直告诉自己，你现在的处境就应该就是你该得到的。只能说我还不够优秀，希望自己在碧桂园可以好好加油，同样是一个大的平台，只要自己努力，一样可以收获成功的。虽然我的海之子之路没能顺利走下去，但希望2016届的学弟学妹看到我这篇文章可以有一些收获，就好了。

2014.12.10，南京

3.5 14年中海·海之子 offer 一路

本文原发于应届生BBS，发布时间：2014年11月2日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=1901791&extra=page=1>



2014.11.3 拿到了 offer 说好拿到一个 offer 就写一个面经，应届生板块很不错，自己从中获得了很多经验，也留点痕迹为以后的学弟学妹参考~当然也为中海板块增加人气~面了无数家企业，也拿到了几多 offer，但仍觉得海之子之旅是截止目前面试觉得最棒的一个经历，无论是朋友还是回忆！

一句话是：无论拿不拿得到 offer，中海海之子项目的一段旅程都是非常受启发的和精彩的一笔，有条件的同学请务必申请！良心推荐！

简单的个人背景介绍：

上海交大小硕（法律，被迫保送这个专业，其实不感兴趣，由于女朋友在上海，故此），华中科大新闻系本科，奖学金荣誉各个级别都有些，副主席副书记班长等学生干部也当过，在 Cambridge 有过海外交流，大致背景这样，就不赘述。

1.网申

这个阶段没太多描述，按照要求填写就好，小 tips 是荣誉奖项最好是校内 3-4 个，校外 3-4 个（有的同学觉得荣誉奖励不太重要，其实不然。建议从国际级到校级写，多的话校级以下就不写了，6-8 比较为宜），因为蛮多企业（包括中海）很看重校内获奖的，毕竟学生学业为本；实习最好 3 个左右（终面有个同济妹子在万科、金地、中

海三份实习，我觉得很完美的地产求职简历)

2.演讲评估

题外话是收到演讲评估是深夜了，关键还弄错了（让去东南大学面，囧），其实一开始对中海觉得很 low，竟然这种错都犯，当然知道这是外包的。

演讲题目是关于个人核心竞争力，90 秒，据说中海 N 多年都是这个题目，虽说当天晚上可以准备，不过我太懒，也没怎么准备，所有的一面我都同一个自我介绍（即比较传统的，姓名学校学生干部实习经历海外交流 1 分钟 大家可以准备下中英 都是定式的~）

演讲的时候临时改成了 80 秒，说为了检验大家的随机应变能力。同一组的上外的姑娘这个环节我觉得很出色，用了很多成语与她的名字相连，很用心，这个环节其实并不是自我介绍，HR 看的不是自我介绍有多 NB，而是口才，其实有亮点的人很有优势，让 HR 记住你就行，因此这个姑娘的方法我觉得还蛮有效。

这里请允许插一句，中海的流程跟其他传统的群面，二面，HR 面，压力面，高管面不太一样，蛮看重个人口才（感觉腾讯的这个传统流程比较全，有兴趣的同学可以走走这个流程）。不过别出心裁的也不只中海，其他企业，比如融创绿城（营销岗）一面是谁是卧底，二面是推销东西给 HR（当然 HR 很 tough，各种不要拒绝，还有突发情况出现另外个 HR 等等），三面是三天的实战实地营销等等。

3.评估中心

当天上午演讲结束，中午就收到了下午的评估中心环节，不由感叹找工作的朋友是伤不起，不过这个环节我超级喜欢！

4 组人，1 组 10-12 人，进入会场，坐定。每一个同学拿到小组讨论题目，暂时不允许看。

主持人简要介绍项目后，第一组的同学率先起身进入台前，后三组的同学开始看题，进入静默状态，即只允许个人看题，不允许发声和讨论。

第一组的第一个同学抽题目，思考一分钟后，即兴演讲一分钟，开始演讲的瞬间第二个同学抽题目，第一个同学演讲的 1 分钟时间作为第二个同学的思考时间，以此类推。（这里插一句，中海全国各地的 HR 都是同时来到某个城市，进行完了一个城市环节再去另一个城市，因此这里的 HR 阵容是非常强大）个人感觉海之子是非常看重口才和随机能力，我抽到的题目是“细节是魔鬼”，由于新闻系的关系吧，个人觉得，其实最好的演讲并不是抒情或者口号式的，那种叫朗诵不叫演讲，最打动人的永远是故事，因此我临时想到在外面排队候场的时候，同济大学经纬楼非常有特色的地板，不过有点卡女生高跟鞋的一个细节，结合题目讲述了一下，个人感觉效果还不错（后面会有解释），供参考~

第一组的同学都演讲完后，第二组上场进行同样的方式，第一组同学看题，以此类推。

即兴演讲结束后，所有同学都可以结束静默状态了，开始小组讨论，小组题目跟群面的应该大同小异，当时是作为一个公司进行员工评奖，大家扮演不同的角色（总经理，CEO,CFO 等等），进行阐述就好，最后由一个同学进行汇报。在这里我不想拘泥于这个题目，提几个群面建议抛砖引玉，（1.有条件当 leader 的时候一定当 leader；2.看题很重要，尽快理清思路，第一个发言很重要（甚至比当 leader 还重要），且第一个发言千万不要关注细节，提供大家一个提纲；3.不要抢别人的话，多承接别人的话，多赞同，引出自己的进一步观点；4.遇到分歧，妥协合作是前提）这样的总结就违背了我是说的打动人的永远是故事（事例），不过现在临时也没法想到具体的，大家都说群面很随机，不过我想脱颖的人一定也是有道理的。~~最后我们组我当了 leader，进行了 2 分钟的阐述，这里有个建议，就是无论有多慌多紧张，请记住眼睛一定要跟 HR 交流，（这个我没注意，是我在之后去复旦面中国五矿的时候，HR 跟我说的，说我总是不看他，会显得紧张或者不自信，我觉得他说的蛮好，眼神交流真的很重要，顺便说一句，五矿真的很土豪）

4.HR 约谈

第三个环节基本上是从下午 3:30 到晚上 6:00 还没走出同济校门就收到当晚 HR 约谈的通知 大家都是蛮拼的 这里也有个小 tips: 如果有条件，永远请向面试你的人说声辛苦了，其实 HR 也是蛮辛苦的，尊重人也是打动人。

当时很开心，觉得自己果然 NB，这么快就约谈了，结果后来莫名又陆续收到另外 3 个约谈，都称是中海的，额我当时很困惑，后来才知道，正如之前所说中海是所有 HR 都来一个城市面（北上广深成都厦门沈阳等等，所有 HR 都去），因此也代表各个不同分公司，所以 HR 约谈是代表不同公司与你约谈。

第一个约谈的是中海商业的，超美的 HR 姐姐超有气质，后来才知道她是商业人力资源副总监了，85 年的海之子，因此从另一个侧面看出公司对海之子还是蛮重视。非常有幸，她说想单独聊聊，因此在同济咖啡屋，聊了很久，聊天中得知她对我即兴演讲中关注高跟鞋被地板卡住这个话题很关注，因为她被卡住了好多次，呵呵，因此觉得我眼光很敏锐，呼应下上文~~另外说中海商业在上海只招一个人，而自己又非上海不去（哭，其实深圳真的很不错，无论从工资还是发展方面，她非常希望我能去深圳，不过没办法，故此作罢），我也问了她很多问题，比如她对房产的理解（这个终面有笔试），商业地产方面的细节，等等。谈了大概半个多小时，后面的同学也陆续来了，所以就结束了会谈，不过这个单独的机会让我之后各种地产面试用到了很多，因为加深了很多对中国房产的直观认识，这里不表。这边商业的面试是 6 个人一起面，大概就是自我介绍，评价下你身边的人的表现，然后说说对商业地产的理解，这里也许大家都会遇见个问题，经常会被问到你们组里谁最好，谁最差，为什么，这个问题真的蛮尴尬，我的建议永远只有一个，就是实事求是，而且不仅是这个问题，我觉得所有的 HR 问谈都应该实事求是，适不适合并不是你承认和否认能觉得，HR 都很专业，因此我建议永远会谈的时候实事求是，基于最基本的信任，反倒是无为胜有为，当然纯属个人见解了，这里也说下我的 6 个小伙伴，3 个复旦 2 个交大 1 个同济的男生，真的很优秀！

随后商业的约谈结束，又去一家约谈，这边是一对一约谈，可能是自己累了吧，竟然谈了半天结束了也不知道是中海哪家公司，囧~

当晚回到家。。。。11 点了~~~

第二天，有一家常州分公司的，说希望自己前去，并提供一个非常有竞争力的职位，可聊到自己非在上海，表示了惋惜，面试官也是一个华科的学长，其实大家都会遇到这种情况，在一个不是北上广的地方，大家得到的职位更高，更受器重，发展晋升真的很快，而在北上广，也许并不像那么顺利，如何抉择？我这里也给不出一个参考，不过个人建议是追随你心，原则是第一份工作一定最好是一个大公司大城市，当然仅仅是建议。下午，终于到了上海公司了，哭，面了这么久终于找到组织了，也是单面，就聊了聊简历，未来发展等等，一个 HR 是准妈妈，结束后祝她早生贵子。

5. 总裁面

连续两天折腾，这里感谢下同济桂花幽香和夏日靓丽的学妹们~（为什么同济四平这么多妹子~关键是还那么多好



看的妹子，让其他工科学校情何以堪（此处应有表情） 扯远了~

等了一周多，不过也是在各种面试，再次为毕业季的同仁们表示最诚挚的钦佩~

也是在复旦去面土豪五矿的时候，收到了中海上海的通知，正好与上海银行管培的面试冲突了，果断放弃上行。

我爱海之子~

一个 7 个伙伴，2 个交大，3 个同济，1 个华师大，1 个法国学校，这边总裁比较威严，先是自我介绍（因此这个规定动作大家熟背就好，以至于自己有天跟女朋友的朋友吃饭，让做个自我介绍，我脱口而出的竟然是我叫 XXX，来自上海交通大学，研三，额。。。），然后大家谈谈对中海的认识，最后可能他也蛮忙，出了几道笔试题让大家做，谈谈口才之外的文采，主要如下：

1. 对中国房产发展的认识（注意没说时间）
2. 上海的认识
3. 对中海的建议
4. 中海在上海的项目
5. 拿了一个在上海的项目策划书让大家谈看法

可以百度谷歌，不过又回到我之前说的一个话题，永远最打动人的是故事，而不是口号或者是答题要点，我大概

简要说下我写的。。。。

1.这里就结合了我跟商业的美女姐姐聊天的，引用了很多她的私人观点，大体上是中国房产也许大家都觉得黄金10年已经过去，实质上我认为其实是能够无序赚钱的10年过去，有序化的房产时代将要到来；以及住宅地产将越来越个性化，与装饰公司的合作，以及商业地产的兴行等等~大家仁者见仁智者见智吧~

2.我主要也是结合此前参加中美杰出青年去纽约的时候，将纽约与上海的对比，更加法治，更加注重公平，尤其是人情冷暖将成为主要考验城市标准内涵，插一句，因为上海也许陌生人太冷漠，多么希望大家都能像其他发达国家，陌生人之间也能互相一个笑意~未来之路还很长~

3.这个问题，我主要也是用对比，将中海对比交大，其实中海真的很赞，文科万科，理科金地，工科中海，也许中国人传统观念比较固化，就只知道清华北大是最好，觉得其他如交大都不是一流，之于我爸妈也许他们也只知道万科，中海是什么都不了解，因此我写的主要是如何让中海的牌子在中国人的观念上成为第一，真正成为“行业精英领导者”

4.这个，真只有百度。。。。。想想说的第三点 真是惭愧~

5.这个，仁者见仁智者见智吧，不过我总觉得一个宣传册，老百姓关注的其实就是地理、地铁、地方 供参考~

至此，我的中海海之子项目就结束~大概过了2周，今天收到 offer~

不同公司应该还有不同的流程吧，比如商业貌似还有个总裁的视频见面等等

回首才发现，自己写了那么多流水账，也不知道对于大家是否有帮助~希望能有吧~

虽然没最终决定去不去，再回答大家几个问题吧，1.关于发展，我觉得从美女85年海之子总裁姐姐就能看出，公司还是蛮重视海之子项目，感觉应该还OK；2.关于待遇，我真不知道，如果去了再私聊，不过我总觉得发展大于待遇。

最后的最后，再给大家重申，永远对你的面试官微笑，永远说感谢，不是为了拿这个 offer，而是为了未来我们的社会人与人之间更加亲近与友好~

虽然那个 HR 姐姐看不到这篇日志，也在这里祝福她和她的小 baby 吧！也祝福大家找工作都顺利！

3.6 5.30 日入伙体验

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1706101-1-1.html>

5月30日，我和李瑗涛来到凤凰熙岸项目现场进行入伙体验。这次的体验项目有所不同，我们去了交房现场。

我们到现场的时候，已经有不少业主过来了。与想象的不同，交房并不是一个简单的程序性过程。在交房前，不少业主还存在着各种各样的疑问或者担心，我们的客服人员需要在交房前与他们解释沟通，有不能马上解决的，需要记录在案以备后续沟通，这些都是需要技巧和耐心的活。我们的工作录入客户反映的问题以及复印相关资料。虽然看似简单，但对于后续的客户沟通有重要的参考价值。

午休时，中海的前辈还带我们参观了售楼处。售楼处身在一片风景秀丽的人工景观之间，假山、溪流、莲花池、休闲座椅，处处透着闲散自得的范儿。进入售楼处，首先映入眼帘的是凤凰熙岸项目的模型图，周围陈列着几类户型的模型图。一楼有一面是大大的落地窗，从落地窗望出去就是人工的假山和瀑布，非常漂亮，还能听到水流声。

参观完售楼处，前辈还带我们去看了一下待交收的房间，并为我们俩个非建筑类学生进行了简单的科普。这里，我第一次看到了先进的内拉式窗户，它在保证通风的情况下有效利用了空间，着实让人眼前一亮。还有阳台上洗漱台的设计，也为日常生活增加了更多便利。虽然由于时间的原因，没能看到家具齐全的样板房，但所参观房间它整体简洁大方的风格还是给我留下了深刻的印象。

下午，交房处依然很忙碌。在 6 点，我们终于结束了这充实而忙碌的一天。通过这次体验，我不仅从客户服务方面看到了中海人的用心，还从建筑设计方面看到了中海人的精心。

3.7 成都站中海流程回顾

一进校门，就看到几个美女在找路，不知怎么的，但是我就觉得他们是中海的，可是还等我去主动当向导，他们就电话催经济学院的师兄 HR 来接了，一路尾随他们至在去年因地震川大才舍本大翻修的西五报告厅。这个阵势太强大了嘛，之前的腾讯啦、宝洁啦、万科啦、等等牛逼的企业都绝对汗颜。好几个热气球挂着横幅，两排几十个展架、一个超级大的背景板，几个自带的保安当门童哈哈（估计是中海物业的兄弟），所有人员统一着装，对面就业指导中心正在宣讲的完全没了气势！这就是中海！当时感叹并立下决心——就是她了!!!!

来的太早了，门口除了 HR 基本没有同学到，就在那里等了一个多小时，可待到会场开放时，早已是人山人海！华科的 HR 哥哥，很是和善，在我和同学开玩笑被听见后，还在一旁笑“磨合”！哈哈！一个半小时的宣讲，庄重而不失轻松，很强势的没有 Q&A 环节，哈哈，会后直接按序出去投简历，看着旁边管理和物业的简历篮空空的，再看看我们的营销策划，早已经换了几个篮子了！哎！

晚上十点接到短信通知，第二天的演讲评估可是要了我的命了，平日里和兄弟们扯淡那是天上地下，东西通晓啊！可是演讲我还是头一遭，在学校的那些个社团或是组织的职位都是自己做事然后得到的认可，还真不是靠我这张嘴皮子！结果可想而知了，还没讲完就响铃了，郁闷的回到座位上！脑子一片空白，我都不知道自己在说些什么！！看着后面的同学一个个上台，表演越来越好！心里那个闷啊!!!! 最扯得是，居然有一个 08 年被任命为某县发改局副局长的哥哥来应聘，当时下面的 HR 们直接无语！

回来之后，虽没有要进二面的准备，但还是割舍不下中海的情节，不停的刷新网页，都没有消息！但无意中在邮箱的垃圾邮件中发现一封邮件，读了半天才发现是中海发的！差点没有笑死！后来 HR 哥哥打电话来的时候，我感激涕零，弄得他都不好意思了哈哈！按要求准备了相关的题目，就跑去借了正装!!!

从来没有这么正式着装过，一穿上顿时觉得小宇宙充满能量啊！第二天真是惊心动魄，讨论时，那叫一个激励啊！这时候你才会发现人性的真实，每个人都在极力的争取机会表达自我，但是有的兄弟姐妹们真是太牛了，在这种情况下，个人认为，我只要表达了我的想法，然后只要案例的框架和步骤是符合我的设想和计划，我就不会再争什么了，身边的小妹妹甚至选择无语！看来我是真的很想进中海（哈哈）！最后的陈述，说什么的都有，但是真的非常感谢大家还是很给我面子啦，不管是最欣赏的人还是有待提高的人，我都很乐意听到大家给我提意见，感觉经历这次，我真的长大了好多，以前从没有觉得自己会在这种场合抹不开，我想只能说明其他的兄弟姐妹们都太牛了！

整个面试过程，HR 哥哥姐姐们都很 Nice，会用眼神给你自信和鼓励，当我站到台上开始紧张时，看着他们在点头，一下子就好多了！不愧是高手，这样的感觉真的无与伦比！真想把他们都一一认识，交个朋友，可是又怕人家觉得是别有用心，哈哈，所以就期待着我们能做同事和朋友吧！佛祖保佑哦！

最后，我和牛人 HOUHOU 出来，已经是中午一点了，天，一直忙了四个小时不停歇，大家一路上谈论着这两天的感受和经历。只有收获，有自豪，更有期待！但愿月底，我们这几个兄弟姐妹们，都能得到最好的结果！一定的！

3.8 切身经历海之子招募全过程

中海招募呼和浩特站的工作已近全部结束，我有幸经历了计划全过程。至于到底能不能成为真正的海之子，还有待公司的最终决定。不管怎么样，我对中海这种雍容大气，但又低调沉稳的作风深有感受。我就对呼市的招募

全程做一回顾，别的地方流程也许有差别。

呼和浩特站是 24 号在内大举行的。下午两点半。偌大一个会议厅座无虚席，宣讲完就是投递简历过程。大家都知道吧，中海要求的是标准简历，而且要附带一张全身近照。我就从这份简历先说起。都说细节决定一切，一点不假。当时打印简历的时候我打印的是彩色版的，我看到有很多同学是黑白版，还有上面的照片，最好是冲洗一张清晰点的，这样，hr 们对你会有一个很好的第一印象。还有就是简历装订的方式，人们都是用订书机订，或者是直接用胶水粘。我是用一个曲别针别的，而且我把曲别针的形状弯成了一个心的形状。其实这些都是很细很细的细节，一份彩色简历，一张清晰照片，还有一个小小的心，足以让有心的 hr 对你有所关注。我也不是说大家都照我的做，谁有谁的想法谁有谁的做法，只要你注意细节，起码说明你的机会会更多一些。

宣讲会上，说是晚上十一点可以给演讲评估阶段的回复。我不得不佩服中海的办事效率，那么多简历，那么短的时间。晚上八点的时候，我就收到了演讲评估的邀请短信。第二天，也就是二十五号上午八点十五签到，我是第一组。演讲题目我的核心竞争力，时间 90miao。当天晚上我还有课，上课的时候大概想了想内容，晚上回去就早早睡了。

我是第一组的第二个演讲，当时说实话不怎么紧张。心态也很重要，心态决定成败。大家也有这种经历，有的时候办一件事儿时候感觉困难重重

可是等事情解决了你回头想想，简直就小菜一碟。还有就是一定要控制时间，九十秒到了就停止。我上台先给 hr 深鞠一躬，这是对人家最起码的尊重。然后最好是问他们好。我说的时候有好几个本来是低着头的，期间抬起头来貌似很认真的听我讲并有几个相互交谈。当时心中一喜，觉得我还是引起了他们的注意。唯一遗憾的是我还没讲完时间就到了，其实也就差一句话。时间到了就不要说了，道谢完之后立马下台，否则会留下没有时间概念的印象。

演讲完由于我还有课，就回学校上课了。不到十二点的时候就接到下午二次面试的电话通知。下午的面试真的是别开生面，我从来没有见过这样的面试方式。我们一共两组，专业类和经管类，一组十人。一组围着一个大桌子坐着，最开始，hr 让我们两组站成两排，面对面大家走到这步不同意，首先大声对对面的同学说同学你辛苦了，然后又站位两列，后面的同学给前面的同学送肩，然后就回到座位。hr 给我们每人半分钟即兴演讲的机会，让 hr 们对你加深印象。人们都说自己能吃苦呀什么的，俗。我记得我当时就说了中海这种方式很特别，我倍感新奇，然后希望在这个独特的舞台上越走越远。我记得将近十位 hr 其中就有几个听我说的同时相互交流，心中窃喜。介绍完之后，首先给我们一个题目，题目的具体内容各地估计会有差异，我暂且不说了，有想了解的朋友们可以在之后的交流中提出。总之不是什么行测呀，专业知识之类的，大概就是给我们一个案例，每个人扮演一个角色，在其中大家的目标不一，谁有谁的看法，你要就你的目的作出努力。时间是 30min。我们组当时抄的厉害，他们根本不听我的。我也没对此表现出很激烈的反应。他们不听我的，我可以细细的听他们的。没人说话的时候我都认真听着，说实话，有时候也是装。但是装你也要装的很认真，别人发言的时候切忌爱理不理，忙自己的事儿。因为在这 30 分钟之内，hr 们会密切观察你的表现，不仅仅是你的发言。你的一举一动都暴露在他们的眼下。讨论结束之后，各组拍一代表就各组成果做一介绍，我们这组被一个很爱出风头的占了。由于种种原因，我们这组的任务还没有完全做完，我当时心想完了，大家没戏了。

最后，hr 告知我们，所有环节到此结束，每组出四个人对这两天的经历做一总结，时间好像也是 30s。我服了有些人，连 hr 的意思都理解不了，揪着刚刚做完的案例说个不停。我争取了这次发言的机会。首先，还是很绅士的鞠一躬。我说，。。。中海这种面试方式是我从来没有见过的，无论我们谁有幸成为中海一员，我都要恭喜你，应为你经受住了中海的考验。如果我们没有接到 offer，那起码我们见识了中海的文化，没有遗憾，。。。接着，掌声四起，我自认为发言不错，唯一遗憾的是中间有两秒卡壳了，呵呵

所有环节完了之后，我觉得我们肯定被 pass 了，就直接离开了。刚走又被 hr 叫了回来，简单询问了一下工作地区取向，然后就说让等通知。。。

那是昨天 的事儿了，也就是 25 号，刚刚我又收到了短信被告知把电子简历发到指定邮箱，还是等待。。。

最后我想说，无论我能不能成为真正的海之子我都觉得无所谓了。万一有幸真被录用了，那我真是高攀了。我知道中海所招的都是你们名校的特高生，即便是名校的也是学生会什么的特别优秀的。我只是一个普通一本的普通毕业生，希望我写的这些对有意中海的学弟学妹或是同届毕业生有所帮助，希望大家小小的顶一下，不要让我

的辛苦沉了。。。十分感谢。。。

3.9 了解的中海的一些内幕

朋友是中海一二线城市员工，从其了解了一些中海的信息，与大家分享：

1、“海之子”非常不容易的，是集团重点培养的下代领导层，因此竞争激烈，要求很高，参加了海之子的选拔活动也会受益匪浅；

2、海之子要求服从分配，根据工作需要可能随时派到需要的城市；

3、中海偏好外向、积极、活跃、具有优秀的组织和领导才能的人，且演讲口才能力要强；

4、中海人力资源很“正规”，“捉摸”人的本领强，中海工作压力大，不稳定，人际关系复杂，很多在职的员工有失落感，毕竟进去时非常之不容易，但进去后回报与期望值相差太大；

5、待遇的问题：中海反感新员工还没为企业创造价值就谈回报，要求高待遇，中海是国企作风讲员工奉献精神；海之子的待遇是不错，但没有流传的那么高，且各地各岗位差异很大；海之子以外的员工待遇非常一般就是一般私企的待遇。

总之大家要理性的看待各公司的招聘，现在各家公司都在纷纷抢人，宣讲会有很大的虚夸水分，如果你参与了海之子的活动，不管结果如何也是一次难得的锻炼机会，如果你有幸成为一名海之子，那么恭喜你，你很优秀！如果你在面试中失利，请不要尚失信心，不是你不优秀而仅仅是不适合中海的口味而已！

3.10 融入中海·感受中海

融入中海?感受中海

短短二十五天的实习就快结束了，接近尾声，我想说的话太多了。对自己说，也对中海说！

中海在我们学校没有发展研习营，我从大二就开始关注这个公司，大三的我更是通过了多种渠道：发邮件，打电话，发短信，写信。而且是深圳总部和成都公司同时进行。之前我并不知道成都公司招实习生，是我凭着我对这个单位，对成都这个地方的一腔热情而找上来的。就如我对侯经理说：慕名而来。终于，我如愿以偿。

下了火车，还没回家，就直奔天府绿洲大厦。人力资源部安排了我的住处，这时，我很坦诚地说，我感到了委屈。虽然初一就开始住校了，但我面对七个陌生的室友，再加之念家心切，我突然间有一种莫名的孤独感与失落感。实习的前五天，我在央墅的售楼现场，跟着白主管，跟着几位置业顾问一起，我学习着。这是我第一次接触地产。白主管喜欢听我说一些我自己的看法，关于客户，也关于售楼部的整个工作链。这期间，我利用我的闲暇时间思考着一些事情，终于，我明白了：作为一个实习生，单位供你吃，供你住，其实，这种单位已经不多了。我之所以会感到失落，是因为我之前把自己看的太高。而这，恰恰是每个刚出校门口的大学生的通病。我笑了，真没想到，我也会犯这种低级的通病。于是，我只想着，在以后的实习中好好干，多学，多了解，争取能尽快融入这个大家庭。

后来，我来到了写字间，在毛靓姐的指导下，整理了从零八年以来的一些楼盘项目资料。这期间，我学到了更多的东西，记得有一次，毛靓姐还专门和我聊了一会，不关乎工作，只关乎做人、做事。我喜欢这样的交谈，我也感谢愿意这样和我交谈的人。作为一个在校大学生，在这些具有很多工作经验的前辈面前，我资历尚浅，能得到这些真心的交流和指导，我特感激，感激愿意和我真心交流的人。

跟着启南大哥一起，我也感悟了很多，我觉得他总是在肯定我的工作，一直在给我鼓励。跟他一起工作是一件很愉悦的事，很随和，没有局促感。就这样，二十五天的实习就结束了。

所谓实习总结，我感觉最主要的还是应真实的表达自己的感受，所以最后，我说一些自己心底最真实的话吧：

1、我认为：只要是愿意的，自己想要的，就应该拼尽全力去努力、去争取，没有人会愿意在你身上停

留，你必须主动出击。就如此次来中海实习的机会，我们学校就我一个，这是一件让我很骄傲的事。

2、 之前就耳闻，说中海是地产界的黄埔军校，是一个有极强包容能力的集体，通过二十五天的实习，我想说：中海，你绝非浪得虚名。

3、 “置于庭中，散之四海”，我是如此地喜欢这八个字，就犹如我评价我的性格一样：敛于心，展于形。

4、 此次实习，我认识了很多很多人，我也感谢很多人。是你们，让我成长。

5、 中海，我们后会有期。

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（第十五版，2021 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，2021 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>

