

应届生求职网

www.yingjiesheng.com

2022

应届生
校园招聘



招聘

强生篇

应届生论坛强生版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-120-1.html>

应届生求职大礼包 2022 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、强生简介.....	5
1.1 强生信息框架图.....	5
1.2 强生概况.....	5
1.3 强生企业文化.....	6
1.4 强生在华公司介绍.....	6
1.5 强生竞争对手.....	9
1.6 强生企业历史.....	10
1.7 强生企业领导者介绍.....	10
1.8 强生生涯管理.....	10
第二章、强生笔试资料.....	11
2.1 2020 消费品管培生网测.....	11
2.2 计划部管培网测笔经干货.....	12
2.3 CUT-E 笔试【强生制药】.....	13
2.4 【视力健管培笔经】.....	13
2.5 新鲜的笔经.....	13
2.6 笔经分享 攒 rp.....	14
2.7 消费品管培生笔经.....	14
2.8 笔试经验分享 攒攒人品~.....	14
2.9 今年秋招的笔经~.....	15
2.10 今年 cut-e 情况.....	16
2.11 2019 届强生医疗销售培训生.....	16
2.12 笔经攒 RP 求面试.....	16
2.13 强生笔试.....	17
2.14 居然没有什么笔经。。那我来一发。。.....	17
2.15 10.26 笔经.....	17
2.16 强生 2015 笔试准备资料（较全）+经验分享.....	18
2.17 分享强生笔试的一道图形题.....	19
2.18 强生笔试 OT.....	20
2.19 刚做完 OT3 部分，现在脑袋还晕晕的.....	20
2.20 强生 2014 校园招聘 真题.....	20
2.21 在线测试刚做完（一定要做给的练习!!!）.....	21
2.22 刚做完在线能力测评，分享一下经验.....	21
2.23 热乎乎的 OT 完成~附上备考资料!!.....	21
2.24 2013 强生 管理培训生 网申 OP 截图.....	22
2.25 2013 强生网申经验+OQ 攒 RP.....	23
2.26 强生 2013 上海笔试新鲜出炉.....	23
2.27 强生笔试试题，仅供参考.....	24
第三章、强生面试资料.....	27
3.1 消费品 MKT MT 群面面经.....	27
3.211.17 强生消费品管培-销售方向一面.....	27
3.3 强生消费品销售管培一面.....	28
3.4CMT2 面结束了 小面筋来一个.....	28

3.5 商业消费品二面面筋，求过呜呜呜呜	29
3.6 CMT-MKT 方向 二面面经	29
3.7 消费品管培销售方向终面凉经	30
3.8 制药商业春招一面经验&求二面小伙伴	30
3.9 写一个 2020 年强生医疗器械校园春招的帖子，希望能帮助未来的同学们	31
3.10 强生医疗销售管培第一轮	31
3.11 强生医疗器材销售培训生面试	32
3.12 医学事务部管理培训生初面	33
3.13 2020 强生消费品管培群面+二面+终面	34
3.14 消费品管培生群面到终面面经	34
3.15 【视力健群面-面经】	36
3.16 强生医疗 supply chain 计划面经	36
3.17 强生供应链群面新鲜出炉的面经	37
3.18 FLPD 财务管培生笔试	37
3.19 强生财务管培群面+个面面经	38
3.20 销售管培生【强生医疗器材】	39
3.21 强生一面面经	39
3.22 强生 2019 校招 消费品商业管理培训生 网测 群面	40
3.23 11 月 10 号群面+英语测试+单面等感想	41
3.24 2018 年 10 月上海医疗器械销售管培生面经~	42
3.25 北京强生终面回忆	42
3.26 成都终面回忆+口头 offer	43
3.27 强生制药管培生，一面面经~	43
3.28 二面回忆	44
3.29 电面回忆	44
3.30 11.6 新鲜面经攒人品	45
3.31 IT 管培面经，新鲜出炉	45
3.32 热乎乎的强生管培生面经哟~~（一面二面~~）	45
3.33 强生电话面试面经（IT 管培生）	46
第四章、强生求职综合经验	46
4.1 强生秋招全流程简单回忆	46
4.2 HRLDP 记录帖	48
4.3 2021 秋招 FLDP 笔试和面试经验	48
4.4 2020 强生消费品商业管培（mkt 方向）从开始到 offer	49
4.5 上海强生消费管培生群面单面经验（已挂）	50
4.6 2020 制药商业管理培训生应聘全过程（已收 offer）	50
4.7 强生医疗器材销售培训生春招全过程	52
4.8 强生医疗 广州 供应链管培生质量合规部门	52
4.9 【更新】Offer 已收 强生 2019 校招医疗器械销售	53
4.7 强生 2019 校招“医疗器材销售培训生”网申到 offer 全过程	58
4.8 我的 2019 强生校招+Offer	61
4.9 2018 强生消费品商业管培校招经验-网申到 offer	62
4.10 2018 强生（视力健）全视商业管理培训生 网申+OT+群面+单面+终面	65
4.11 强生公司笔试和面试题	66

4.12 强生医疗—Vivien 成长故事67

4.13 强生供应链制造管培--从网申到终面（攒人品）68

4.14 【原创】 从新闻到医疗,拾梦强生.....70

4.15 强生 OTC MT 网测+一面+二面+三面经历75

4.16 强生医疗销售培训生沈阳站笔面经+终面求组队.....77

4.17 2015 强生医疗销售管培经历（网申+网测+一面+二面+终面，转贴）78

4.18 强生 AC 失败者的反思82

附录：更多求职精华资料推荐.....85

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 2022 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、强生简介

1.1 强生信息框架图

强生官方网站

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

<p>概况 THE STATS</p> <p>公司类型：卫生保健产品制造和服务商</p> <p>股票代码：JNJ</p> <p>上市地点：美国纽约</p> <p>创始人：Robert Wood Johnson 及其兄弟</p> <p>现任董事长及 CEO：威廉-韦尔登 (William C. Weldon)</p> <p>中国区董事长及 CEO：李炳容 (刚辞职)</p> <p>开展业务：涉及医疗器械、隐形眼镜、溃疡药、泰诺镇痛剂、强生婴儿和成人用品等各类市场，属于世界上最大的健康护理产品的生产商。</p> <p>经营规模：全球 57 个国家建立了 200 多家子公司，产品销售 175 个国家和地区</p> <p>员工数：112, 000 多名 地址：总部位于美国新泽西州的新布仑兹维克 邮编：19050 电话：1-800-328-9033</p> <p>公司网址：http://www.jnj.com/</p>	<p>主要竞争对手 KEY COMPETITORS</p> <p>麦利森公司 (MerisantWorld-wide)</p> <p>Guidant 公司</p> <p>百时美施贵宝公司 (Bristol-Myers Squibb)</p> <p>葛兰素史克公司 (GlaxoSmithKline)</p> <p>波士顿科学公司 (Boston Scientific)</p> <p>安进公司 (Amgen)</p> <p>辉瑞公司 (Pfizer)</p>
	<p>公司价值观 COMPANY VALUE</p> <p>我们必须提供同等的雇用、发展和升迁的机会，给那些胜任的员工。</p> <p>我们必须培养一群优秀的主管，他们的所作所为必须公平且符合道德。</p> <p>我们对于所在的社区及全世界有责任。</p> <p>我们鼓励生活品质的提升，给民众更好的健康与教育。</p> <p>我们最终的责任是赚取充足的利润给股东。</p> <p>我们要尝试新的点子，持续不断地创新研究，即使失败与错误都是值得的。</p> <p>我们要购买新的机器和设备，并上市新产品。</p> <p>我们相信公司的首要责任，是照顾那些使用强生产品或服务的人，无论他是医生、护士、病人，或是母亲、父亲以及任何其他人。</p>

1.2 强生概况

美国强生 (Johnson & Johnson)

美国强生公司是世界上最大的、综合性的医药保健公司，也是世界上产品多元化的公司之一。公司成立于 1886 年，迄今为止已在世界 54 个国家设有 200 家子公司，全球共有员工 112, 000 多名，产品畅销全球 175 个国家。强生公司为世界 500 强企业，长期以来，强生公司在各个领域获得一系列殊荣：自 1986 年起，强生公司被《职业母亲》杂志连年评为职业母亲的最佳公司。被《商业周刊》评为 2001 年度全美最佳经营业绩的上市公司，2002 年度全美 50 家表现最杰出公司榜首，2002 年度全美“最佳声誉公司”，2003 年被《财富》杂志评为全美最受赞赏公司之第 5 位。

强生 (中国) 有限公司

强生（中国）有限公司成立于 1992 年，是美国强生公司在中国大陆成立的首家独资企业，总部设在上海市闵行经济开发区，至今公司投资注册资本已达一亿多美元。公司自成立以来，一直致力于生产和推广高品质的个人卫生护理用品，推动中国健康护理事业的发展。公司的主要四大产品系列包括：婴儿健康护理品系列（强生婴儿沐浴露、爽身粉等系列产品），妇女卫生用品系列（娇爽卫生巾/卫生护垫和 ob 卫生棉条等系列产品），成人护肤品系列（可伶可俐和 Neutrogena 露得清等系列产品）和创伤护理品系列（邦迪创可贴等系列产品）。

强生（中国）有限公司自 1992 年进入中国市场以来，一直保持销售额及利润的快速增长。我们的品牌竞争力及市场份额一直不断提高，几乎在所有进入的品类均建立强大的领导者地位。强生（中国）有限公司的使命是成为中国最受信赖的健康保健消费品公司，为中国消费者提供优质的产品和服务，来满足他们生理和情感的需求。公司将会专注于发展杰出的市场营销及销售管理，建立有竞争力的成本结构，完善领导力的发展，实施流程优化以实现我们的目标！

1.3 强生企业文化

强生的信念：

1. 公司的首要责任，是照顾那些使用强生产品或服务的人，无论他是医生、护士、病人，或是母亲、父亲以及任何其他人。
2. 为了满足他们的需求，公司所做的任何事都必须是高水准的表现。
3. 必须不断地努力降低成本，以维持合理的售价。
4. 必须迅速且确实地达成客户的要求，而供应商和经销商也必须能赚取合理的利润。
5. 对全世界的员工都有责任，每个人都应该视为有价值的个体。
6. 尊重每个员工的尊严与价值，让他们对工作有安全感，他们的待遇必须合理且足够，工作环境必须清洁、整齐且安全。
7. 必须帮助员工履行他们对家庭的责任。
8. 员工要能畅所欲言地说出他们的建议和抱怨。
9. 必须提供同等的雇用、发展和升迁的机会，给那些胜任的员工。
10. 必须培养一群优秀的主管，他们的所作所为必须公平且符合道德。
11. 对于所在的社区及全世界有责任。
12. 必须是优良的公民，支持好的工作和慈善活动，并负担应缴的赋税。
13. 鼓励生活品质的提升，给民众更好的健康与教育。
14. 要善用上天所赐的资产，并保护环境与自然资源。
15. 最终的责任是赚取充足的利润给股东。
16. 要尝试新的点子，持续不断地创新研究，即使失败与错误都是值得的。
17. 要购买新的机器和设备，并上市新产品。
18. 若能照着这些原则来经营，公司股东便能获取合理的报酬。
19. 必须保留盈余，以备不时之需。

1.4 强生在华公司介绍

强生公司的全球化建立在高度标准化的产品和分权的管理模式上。美国强生公司自从 100 多年前建立以来，就采取和其它公司不同的著名的分散式公司结构下。强身公司由全球 200 多家子公司组成，每家公司都有高度的自主性。



Johnson & Johnson Vision Care (Shanghai) Limited

强生 视力健商贸(上海)有限公司

应届生BBS
bbs.yingjiesheng.com

强生视力健商贸(上海)有限公司希望通过努力和不断创新,提高全球对视力及视力保健的重要性认知,提供给全球消费者最好的产品质量、最理想的产品选择。公司立志于革新技术及追求高质量标准,使其成为视力保健行业的领导。其系列高质量的隐形眼镜及框架眼镜,成为全球畅销的产品。

强生视力健商贸(上海)有限公司分为两个部门,位于美国 Florida 州的 Jacksonville 的 Vistakon,生产系列强生更换型隐形眼镜,位于 Virginia 州的 Roanoke,生产高技术的双光框架镜的部门。公司拥有一支优秀的团队投身于产品创新,保证提供给用户最高质量的产品,加强在视力保健行业的更优秀的服务者地位。

日前,强生视力健商贸(上海)有限公司即将面向中国推出一个新的教育推广组织——强生视光学苑。强生视光学苑定于 2006 年 11 月在上海召开,将在中国领导一系列的专业视力保护权威,推广视力保护知识与理论。它将以我们的信条为基础,每年对 3,000 名专业视力保护工作者进行专业和市场培训,扩充其专业知识。



 **上海强生制药有限公司**
Shanghai Johnson & Johnson Pharmaceuticals, Ltd.

应届生BBS
bbs.yingjiesheng.com

上海强生制药有限公司成立于 1995 年,由强生与上海第一生化药业公司联合组建。作为全球最大的非处方药生产销售公司,这是强生在中国设立的第一家专业生产非处方药品的制药公司。

上海强生制药有限公司的生产基地座落于上海闵行经济技术开发区,建成完全符合国际优良药品制造规范(GMP)标准,拥有两条达到国际领先水平的液体制剂和固体制剂生产流水线,专业生产高品质的非处方药品。

随着中国消费者的自我保健意识日益增强,随着人均医药消费 1 比 4 的增长速度和人口老龄化的来临,公司管理层洞察市场先机,率先进入中国这一最大的、最具潜力的非处方药市场领域,并进行专业化的管理,提供价格合理的优质产品。同时,公司更注重提供健康教育服务,从而成为非处方药品市场最可靠的领导者,和大众心目中最可信赖的家庭医生。



西安杨森制药有限公司 Xian-Janssen Pharmaceutical Ltd.

应届生BBS
bbs.yingjiesheng.com

西安杨森制药有限公司是中国最大的合资制药企业。总部位于北京，在华员工过 2,000 人。生产基地位于西安。在过去的二十多年中，公司保持持续稳定发展，成为了中国领先的合资制药企业。

西安杨森公司成立于 1985 年，是由比利时杨森制药有限公司与陕西省医药总公司、陕西汉江药业股份有限公司、中国医药工业公司和中国医药对外贸易总公司合资兴建的大型现代化制药企业。公司业务包括生产和销售高质量的药品，产品主要涉及胃肠病学、神经学、变态反应学、疼痛管理学和抗菌学等领域。

1985 年 10 月 22 日，西安杨森正式成立，成为了强生大家庭的一员。强生公司是世界上最大的综合医疗保健产品制造商，致力于为消费者、制药业、医疗器械以及诊断市场提供专业化服务。

西安杨森公司不断着眼于未来，计划上市生物制剂、肿瘤、心血管、风湿和泌尿等更多领域的产品，公司致力于不断引进新的药品，提高中国的医疗卫生水平以服务于中国的广大患者。

西安杨森公司遵从信条的原则，致力于公司的长期发展。这是公司在过去取得成功的原因，也是在未来成长的保障。



强生(中国)医疗器材有限公司 Johnson & Johnson Medical (China) Ltd.

应届生BBS
bbs.yingjiesheng.com

强生(中国)医疗器材有限公司成立于 1994 年，是强生公司在中国的独资企业，也是国内首家同时获得 ISO9002 质量体系 and YY/T0288 医疗器械应用专用标准两项权威认证的医疗器械公司。

公司主要生产和销售强生先进的医疗器械和健康护理用品，同时，致力于将最新的医学技术和设备不断地介绍、引进到中国。位于闵行经济开发区的爱惜康缝线生产厂，是强生公司在全球最大的丝质医用缝合线生产厂。

公司共有员工 1,000 余名，总部设在上海，同时在北京、广州、武汉、南京、济南、杭州、重庆、成都、沈阳等城市均设有办事处，尽心为消费者提供最好的销售服务与研发环境，与中国医疗事业共同发展。位于北京和上海的两个“强生医疗学术中心”本着“探索人类科技，心系人类健康”的宗旨，以远程电视手术直播、电脑模拟手术、人体模拟操作系统、远程手术转播等设施为中国医护人员提供良好的专业培训机会，两个学术中心共同推动着中国医疗事业的进步，成为医护人员最可信赖的合作伙伴。

北京大宝化妆品有限公司 Dabao Beijing Dabao Cosmetics Co., Ltd.

北京大宝化妆品有限公司成立于 1999 年，公司位于北京经济技术开发区，占地面积 25,070 平方米。强生（中国）投资有限公司于 2008 年 7 月 30 日完成收购北京大宝化妆品有限公司的交易，大宝品牌及公司正式成为强生大家庭中的一员。

“大宝”系列化妆品 1985 年诞生至今，适应了不同时期、不同层次的消费需求。大宝品牌旗下的“SOD 蜜”，“美容日霜”和“SOD 蛋白蜜”是中国市场上家喻户晓的产品。“大宝”化妆品销售网络已覆盖了全国各大、中、小城市的超市、食杂店及化妆品店等零售终端。根据国家统计局和信息发布中心每年公布的结果，北京大宝化妆品有限公司生产的护肤品自 1996 年以来连续 12 年荣列中国市场护肤品同类产品销量第一名；2006 年获得最具影响中国民众消费的品牌及全国用户满意产品等荣誉。

关爱社会，致力公益

大宝产品能占据全国护肤品市场的长期优势，这与广大消费者的常年支持密不可分。北京大宝化妆品有限公司始终保持着对社会公益的关注和社会责任意识。一直以来，企业与员工为公益事业捐款捐物约人民币 2 亿元；为北京市民政局残疾职工子女发放“大宝助学金”500 多万元，16000 人次；先后在北京郊区和山西、内蒙古、湖南、湖北建立希望小学 12 所，并保持关注，多次捐赠图书和电脑等；捐资 400 万元于河北丰宁小坝子乡、北京密云和内蒙古多伦进行治沙工程。

强生旗下的北京大宝化妆品有限公司，会继续秉持“高质量、多品种、低价位、服务大众”的经营宗旨，继续发展大宝品牌，共创大宝新辉煌。

强生(苏州)医疗器材有限公司

Johnson & Johnson Medical (Suzhou) Ltd.

强生（苏州）医疗器材有限公司成立于 2006 年，于 2008 年 4 月正式开业，是强生公司在华的又一家独资企业。

公司坐落在距上海 1 小时车程的苏州工业园区，占地 28 万平方米。

强生苏州将进驻多个品牌，以共享营业场所及中央服务的产业园模式运作。DePuy 做为进驻的第一家品牌，旨在成为产业园模式的先锋。

2008 年，强生全球业务服务-亚太区（苏州）团队（GFS 团队）加入了强生苏州公司，在此建立业务服务中心，为强生在亚太区的公司提供财务支持。

预计到 2010 年，DePuy 的员工将达到 400 人，成为一个供应全球销售的关节、创伤和脊柱产品生产基地，届时 GFS 团队也将达到 200 人的规模。

在未来几年里，强生其他品牌及项目将陆续进驻强生（苏州）医疗器材有限公司。

1.5 强生竞争对手

麦利森公司（Merisano World-wide）

Guidant 公司

辉瑞公司（Pfizer）

百时美施贵宝公司（Bristol-Myers Squibb）

波士顿科学公司（Boston Scientific）

葛兰素史克公司（GlaxoSmithKline）

安进公司（Amgen）

1.6 强生企业历史

2002 年 William C. Weldon 成为第六任董事长兼 CEO。

2001 年 销售额超过了 300 亿。董事会再次肯定了革新和研发的重要性。

2000 年 强生公司成为世界第二大生化公司。

1996 年 强生销售量继续增加，达到 200 亿美元。强生获得了国际技术奖章，美国最高技术奖章，显示了在技术创新和商品化方面的出色成绩。

1995 年 强生在中国拥有五家子公司。在上海开了第一家子公司。强生的女性领导主动致力于增加妇女数量，消除歧视和发展强生公司中女性的领导能力。

1994 年 公司年收入第一次达到 20 亿。

1993 年 强生收购了法国领先的皮肤护理品牌 RoC。在东欧和中国建立了新的公司。

1991 年 由于认识到研发新产品的重要性，公司对研发的投资达到了十亿美元。

1990 年 冷战结束为强生的发展提供了新的机会。1990 年期间，公司在匈牙利、波兰、南斯拉夫和俄罗斯分别成立了自公司。

1.7 强生企业领导者介绍

美国强生集团董事长兼 CEO：威廉-韦尔登 (William C. Weldon)



1.8 强生生涯管理

工作报酬

公司将提供有竞争力的工资和奖金，各项社保及强生公司的完善福利待遇关于工资。强生在同行业中有着具竞争力的薪酬。根据了解，起薪可能低于宝洁，但强生的增长很快。

美国强生公司：提供每年多于高于 113,800 美元的薪水。

强生公司怎样培训大学生

新进公司的大学生除了日常的工作和接受工作必备的技能培训以外，还会接受特别设计的系列培训课程，以帮助他们加快适应新的工作环境并迅速成长。

这些课程包括：入职培训、公司文化、演讲能力、商务礼仪、英语沟通（书面及口语）、经营业务行为准则、领导的标准概要、SOQ（管理评估系统）概要、高效人士的七种习惯、职业生涯管理入门。这些课程由强生管理学院在大学生进公司的第一年内全部完成。

与培训相辅相成的是，公司利用工作轮换的方式使新员工进入“角色”，从而了解公司的整个运作过程；他们会从市场部到销售部，从上海到外地，从单一职责到多项职责。在这样的锻炼中，新员工会感到本身的进步，体

会到公司在真正利用人才。

在强生公司，什么样的人可以得到发展、升迁的机会

看过强生公司信条的人都会有一种耳目一新的感觉，它清楚地表明了强生公司的经营哲学，即公司要承担起对客户、对员工、对社会及对股东的责任，企业不只是为自身的利益而存在。强生公司正是以符合高道德标准并致力于提高人们的生活质量为公司发展的基本宗旨。很自然，那些行为符合道德规范，致力于实现信念价值、工作勤奋并有突出业绩的人可以在公司内获得更多的发展机会，具体表现在：

1. 能以长远的眼光来看待个人职业发展 他们看重的是自己是否有继续学习和发展的机会，对他们来说，金钱不是成功的唯一标志，他们会坚持勤奋工作，不断付出。

2. 积极主动，不断创新 他们不满足于现有的成绩和现有的工作方式，而愿意尝试新的方法，因为在不断变革的今天，只有未雨绸缪，才能化被动为主动，才有能力迎接新的挑战。

3. 有商业头脑，注重成果 他们知道，如果没有成果，不能达到预定的目标，所有的辛苦都会付诸东流。他们会以公司的信条为指南，对自己的行为负责，会尽全力去实现目标。

4. 富有团队协作精神 他们深知个人的力量是有限的，只有发挥整个团队的作用，才能克服更大的困难，获得更大的成功。

5. 不断学习 他们知道一个人的竞争能力还反映在他的学习能力上，他们会利用一切机会学习、吸收新的思想和方法，他们会从错误中吸取教训，从错误中学习，不再犯相同的错误。

如果你想了解更多强生的概况，你可以访问强生官方网站：<http://www.jnj.com.cn/>

第二章、强生笔试资料

2.1 2020 消费品管培生网测

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 3 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2219833-1-1.html>

感觉做的不是很好...攒 rp 吧...

有四部分

第一部分性格测试，大概 104 道题，三个选项选最符合最不符合

第二部分逻辑推理，15 道题，18 分钟。三种题型，一种是找规律连线。一种是给定一个图形，给六个选项或者更多，每一个选项都是这个给定图形的变换，可以组合变化，让你记住，倒计时 20 几秒，然后出现另外一个图形，问你这个图像是之前那个通过哪几个选项变换得到的。还有一种就是问你四个图形之后应该接着哪一种，然后是一个白底的图形，在上面画绿色 花色等。这个我好慌张，还怕时间不够好多乱填了。

第三部分数字推理，10 道题，18 分钟。有算百分比然后修改条形图，或者扇形图，（坑人的一点就是比如结果总额 200 万，给定的是 150 万，需要点 50 下才能修改到 200 万...太浪费时间了，哭泣。。。）还有直接画折线图那种。题目都不是很难...我还是没有做完...大概三道都木有做...

第四部分演绎推理，忘了几道...也差不多十几道。还是有两道木有做完...大概就是谁谁什么时间没空，什么时间有空，谁谁几号不能来，谁谁休假了，之后根据自己的时间表安排一场大家都参加的会议应该什么时候。还有一种就是，谁必须在谁前面，谁不能是第一个，然后排顺序。

我有一点困惑就是是不是没有做完要倒扣分来着...



感觉凉凉...hope for the best 祝大家有好成绩~

2.2 计划部管培网测笔经干货

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 9 月 27 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2218462-1-1.html>

12 号投的网申今天大早收到了网测链接，刚刚做完.....

时间太紧了!!!!!!!!!! 根本做不完!!!!!!

是我做到现在最虐的一个网测了（已刷宝洁联合利华达能默克亿滋）

一共分四个部分

第一个部分 性格测试 104 道题不计时

还是三句话选最符合和最不符合 跟其他几家网测基本一致没啥好说的

第二部分 图形推理 图像找规律 不难不过题型有点新颖 多练练别的找规律题应该没啥问题

第三部分 数字推理

好像是 10 还是 12 道题 一共 18 分钟？

这部分开始有练习的选项，几个基本题型就是属于给几条陈述 比如：（1）第一年有 15000 人开私家车（2）第二年乘公共交通的是第一年的 150%（3）第二年私家车和公共交通加起来 25000 人【数据纯属瞎编不是真题】然后让你选第一第二年各自有多少人，私家车公共交通各占百分之多少

回答方式是拖动柱状图或者扇形图，比打数字麻烦十倍.....

然后这里还会出现排序题 比如给你 A-F 六样商品的销量 x 单价 y，然后让你排序六样的总销售额，没有什么技术含量纯属拼手速和记忆力【所以请一定备计算器和纸笔，旁边开一个文档记录也行】

这部分的题都不能说是难，但是麻烦且绕!! 你还得扣扣索索拿鼠标拖图像，拖序号，非常耗时间!! 我是没有做完的 OTL

第四部分 演绎推理

12 道题 好像也是 18 分钟还是 20 分钟？

最虐的来了.....建议所有要准备做这个网测的人可以去了解一下 critical path 和 gantt chart.....里面有很多题都是在考这个.....如果你不是熟悉且快速的运用这两个玩意儿我觉得应该都做不完.....

我其实课上是学过这两样东西的...然而很久不用差不多忘了不能熟悉运用了...如果之前就知道会用这个的话我相信这个是可以做完的 OTL

题目基本逻辑就是说 A 几周几周没空 B 几日有空 C 周几有空 blabla 说几个人 然后让你在一个月里选所有人有空的时间

还有一种就是纯 critical path 题 说 A 必须在 B 后头 B 必须第几个 C 和 A 必须隔着几个 然后最后让你排序的这种

还有就是纯 gantt chart 给你说 4 个厅总容量是多少多少人 然后给你三个厅的一个时间及人员的表 最后问你第四个厅要安排一个一小时 50 人的会 让你选安排在什么时候

总之这部分考的主要就是这两个工具相信我去练一下这俩东西的练习题肯定是有用的.....

造福后人攒一下人品.....希望刷人不太要狠 OTL

2.3 CUT-E 笔试【强生制药】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 9 月 28 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2218462-1-1.html>

网申开启第一天就投了简历，然后各种该细节，9 月 18 号最后一次提交。

9 月 25 号 51job 上 HR 看过了，27 号星期五发测试

测试分文字、数字、逻辑，CUTE 的。

文字是长荣公司，数字是欧陆银行，逻辑是图形数独，错了一个 5*5 的，结果又回到 4*4 的。大家可以去职题库里找题。

希望强生网申可以过!!

2.4【视力健管培笔经】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 7 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2234791-1-1.html>

刚刚做完笔试，来贡献一波，总的来说还可以吧。也可以参考去年消费品那边的笔经，消费品今年听说是换了 SHL 的题，视力健是 cute，不太一样。

题库：cut-e

难度：中等

题型：

数字推理（移动版-金融剪短版）-6 分钟 18 题

文字推理-6 分钟 18 题

逻辑推理-6 分钟

题目数量可能不一定对，没太记清楚。个人觉得文字推理比较简单，做完还有时间。数字推理会有一些公司财报啥的，负债表，点来点去很麻烦。逻辑推理是图形推断题，进可能多做一点。

正式考之前有例题可以做，一定要好好理解，没看懂的话做的时候会感觉很迷惑。希望大家都有好运吧

2.5 新鲜的笔经

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=217170>

笔试共三部分 每部分 18 道题 分别在 6 分钟内完成

题多时间少，并且做错倒扣分，因此不要瞎选，一般人都会做不完，保证正确率就好

题不太难，但是时间短，就会有紧迫感，容易降低做题效率，大家沉着答题即可

我有一堆没写完.....听说这里是个神奇的地方，这篇笔经也为自己求求好运
祝大家都能找到心仪的工作！

2.6 笔经分享 攒 rp

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=2171354>

翻论坛感觉笔经不多，练了下，结果是 cut-e 题库.....逻辑题型完全不一样
分三部分：数字、逻辑、文字，都可以自由选择语言回答，每部分都 6 分钟，18 道题，找到答案就下手，我看的
慢了，基本都没做完，还剩很多 唉

数字和文字做错会倒扣分，所以不要为了答完题目就乱选。感觉不难，就是时间来不及.....

逻辑部分根据规律选图形，最开始是 4×4，对的多了会变成 5×5，一做错就回到 4×4，最后一个 5×5，推了半天我都没选出来



唉祝各位好运

2.7 消费品管培生笔经

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=2171264>

上来找了好久都没有找到强生今年的笔经，实在是绝望了，只好自己去试一下
这次笔试时间是 10-23 到 10-26 号，我拖到 25 号才开始做的。



论坛上 2017 年的笔经，好像用的是 talent q 的题库，今年是 cut-e 的，跪了。

题目分三个部分，数字，图形，文字推理，题目都不是很难的那种，但是是要花一点时间思考的，所以时间很紧
很紧很紧。

每部分 18 道题目，限时 6 分钟，平均半分钟不到就要写一题，所以大家看到可能的答案就赶紧选下来，不要像

我一样最后几道题就乱选了



祝大家好运啦！

2.8 笔试经验分享 攒攒人品~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 20 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2169221>

Verbal: 中英文都可以, 选自己适应的语言就好~ 做错会倒扣分 所以大家不要急 质比量重要

Numerical: 个人觉得 numerical 是三部分里算简单的了, 之前做 KPMG 的都做完了, 今天还差一道。。。。伤心

Logical: 先是 4*4, 一定要看好 4*4 的, 一直正确才会变到 5*5, 据说 5*5 错两次就会退回 4*4 了。做这部分的时候我巨害怕, 紧张到脑子空白, 所以最后几十秒都没想出最后一个图的答案。。。。。。所以要淡定一点哈哈

(神奇的论坛, 求求 offer

2.9 今年秋招的笔经~

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2018 年 10 月 25 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2170835>

上个星期收到了电面, 虽然由于我猝不及防和之前赶项目连续熬夜导致糊里糊涂, 表现可以说非常糟糕 orz, 然后感恩强生还没有放弃我, 这个礼拜收到了 cut-e 的笔试



用两天 (其实并没有) 扫了一波论坛上的题库, 考试的时候觉得仿佛没啥用嘛, 因为特别慌乱。



但是千万不要不做啊, 我只是被界面弄迷糊了, 题型就是论坛题库那样的

废话太多啦, 说说稍微具体的~

强生的笔试界面和其他的不太一样, 考试前会有一个练习, 可以反复练熟悉界面, 但那个界面交互本身就比较耗



时间啊 真羡慕过目不忘的小伙伴 orz

题型是 num/verbal/logical, 时间都只有 6min

前两个板块题量是 18 道, 根——本——做——不——完——当然可能是我太怂了 orz, 但是做不完千万不要乱猜, 因为会倒扣分。

logical 就是 4*4 到 5*5 的图形推理, 没有题量限制, 不记得这个会不会倒扣分了, 总之对错会当场显示出来, 如果错了也放平心态不要受影响。讲道理其实这个挺好玩儿的, 是居家旅行打发时间的优质伴侣, 但在时间有限的情况下就只剩下了“啊啊啊啊这个空是什么是什么啊啊啊”

总之强生的笔试时间紧任务重, 大概是考察能力本身的同时还考察心理素质以及风险偏好。强生医疗是我所有公司的第一选择, 因为实在是特别喜欢他的企业文化, 虽然笔试完觉得有点凉, 但还是希望能 rp 大爆发并且多少帮助到后面的小伙伴呀

2.10 今年 cut-e 情况

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2165063>

今年的 number 部分楼主练习错了题库，导致没有做完。不过题型和往年是一样的，只不过界面太不熟悉了。verbal 部分和四大的题库以及往年的题型没什么变化，大家直接练习就好了。logical 部分依然是 4*4, 5*5, 楼主在这一部分太紧张了，答完感觉凉凉。这部分大家一定一定要多多练习，做题的时候也要稳定心态。

不过发上来供大家参考一下，继续加油吧

2.11 2019 届强生医疗销售培训生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 9 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2164607>

9/26 号强生到我校宣讲，被强生吸引到了，真的打算放弃制造业了。站着听完宣讲会，现场投简历，小姐姐简单了解了一下情况。本来觉得自己没戏的(毕竟是学材料的，差太多。)，幸运的进了一面，一面是小组面，这是我之前面过的最正规的小组面了，组员有个女生表现的相当好，逻辑思维特别好。面完也忘记问什么时候二面了，回来就开始担心被刷下来。等了大概一天吧，28 号发了邮件说过了一面，发了笔试链接，数字推理，文字推理，逻辑推理，18 题 6 分钟。只有文字推理我做完了，其他两个都没做完，紧张的心肝脾肺肾都七上八下。因为真的想进强生，我还提前准备了一天，结果题型不一样，数字推理是商业案例，逻辑推理是 4x4/5x5 方格推图形。这个之前有做过，但是紧张了，还是错了很多。不知道笔试结果会不会特别重要，感觉自己凉凉了。是福州地区的，祝福剩下的宝宝吧。

2.12 笔经攒 RP 求面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2123148-1-1.html>

10.26 收到笔试，做之前来版上逛了一圈，笔经很少，做完觉得自己跪了，来发笔经攒 RP。之前看到为数不多的笔经，还是蛮有用的，可以附件看下 <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2063560-1-1.html>

笔试三种题型 V、N 和 L 题量不大，每道题分别计时。

V 总共 15 题，16 分钟，五大题有三小问，第一问 75 秒，第二和第三都是 60 秒，我遇到的都是上面笔经 (<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2063560-1-1.html>) 的原题题干，题目难度不大，时间也充裕，放轻松~
N 总共 12 题，16 分钟，四大题，每题三小问，第一问 75 秒，第二和第三都是 60 秒。我遇到的都是新题，时间很紧张，有些题按计算器来不及需要估算，还有就是看清题目要求。
L 总共 12 题，15 分钟，每题 75 秒，难度大，选项特别多，我做到一半心都凉了，很多选项都是凭感觉蒙的。

强生是 dream company, 特别想去, 但是没有好好复习笔试跪了。希望能接到面试通知 QAQ

2.13 强生笔试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 10 月 28 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2064455-1-1.html>

不知道还有没有小伙伴没做完笔试, 暂且写一下吧。用的是 talent Q 的题库, 比 SHL 难。

verbal 和 numerical 题目难度还可以, 但是就是时间特别紧张, 所以提醒小伙伴们一定要注意时间, 有的时候感觉来不及了可以先选一个选项, 我有两道题, 没来得及选直接跳过去了哎。。。

logical 的题还挺难的, 大多都是九宫格, 问你其中一格填什么, 然后选项也比较多, 没具体数但我觉得至少有十个。。。

之前参考了这位楼主的总结, 很靠谱, 推荐给大家:

<http://bbs.yingjiesheng.com/foru ... 6orderby%3Ddateline>

2.14 居然没有什么笔经。。那我来一发。。

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 10 月 26 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2063623-1-1.html>

咳咳。。楼主昨天收到的 ot 邮件。。今天逛了一下论坛就准备赤手空拳上了。。然后就悲剧了。。

具体有多少道题我不记得了, 但是时间很紧! 时间很紧! 时间很紧! 每道题都会有一定的时间限制, 这个在做之前的说明都会写清楚的, 大家注意看就行。。

然鹅我低估了强生笔试的难度。。我以为跟 dtt 差不多。。不过都是中文, 大家放心。。

V 的话题目不难, 但是阅读时间有的会比较紧张, 特别是最后一篇。。没有做完。。N 一定要注意题目问的是什么! 有陷阱! 什么净不净的都要看清楚! 时间真的好紧。。好几题都没做完。。L 的话跟 dtt 那种不一样, 但是也是找规律, 前面还好, 到后面几题有点难的。。我觉得强生的题最痛苦的在于, 它的选项都是好多好多个, 你连蒙都不知道选哪个好。。总之大家时间一定要抓紧, 我是炮灰了, 大家加油! 当然, 如果都炮灰。。那就赐个面试吧!!!

2.15 10.26 笔经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 10 月 26 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2063560-1-1.html>

下午完成了笔试, 从渣打那搜了 talent q 的题, 基本就够用了, 附件是我准备笔试用的资料, 大家欢快地下载吧



~~~然鹅楼主做 verbal 时还是有些紧张打乱了节奏，但还是希望笔试能顺利通过

?

[TalentQ NUM-2016 ADDED.xls](#)

99 KB, 下载次数: 242



[RBS Number 测试汇总.compressed.pdf](#)

1.63 MB, 下载次数: 350



[NUM2016.pdf](#)

2016-10-26 20:17 上传

点击文件名下载附件

1.92 MB, 下载次数: 377



[logical2012 无敌版.pdf](#)

480.15 KB, 下载次数: 259



[Verbal TalentQ.doc](#)

996 KB, 下载次数: 299

## 2.16 强生 2015 笔试准备资料（较全）+经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1894352-1-1.html>

每部分都不是很难，就是 verbal 比较搞脑子，感慨中国文化的博大精深啊

其实很多公司都是用 SHL 的题目，大同小异的。。我也是从其他几家那里偷来的

然后就是浏览器用 Google 基本是木有问题哒！有时会出错，那就耐心等待一下，或者重新刷新页面。一般出错都是读取正式题目的时候才发生的，出错了就说明题目没有读取成功，你刷新也不会有什么影响的，如果在做题过程中出错那就没办法了。

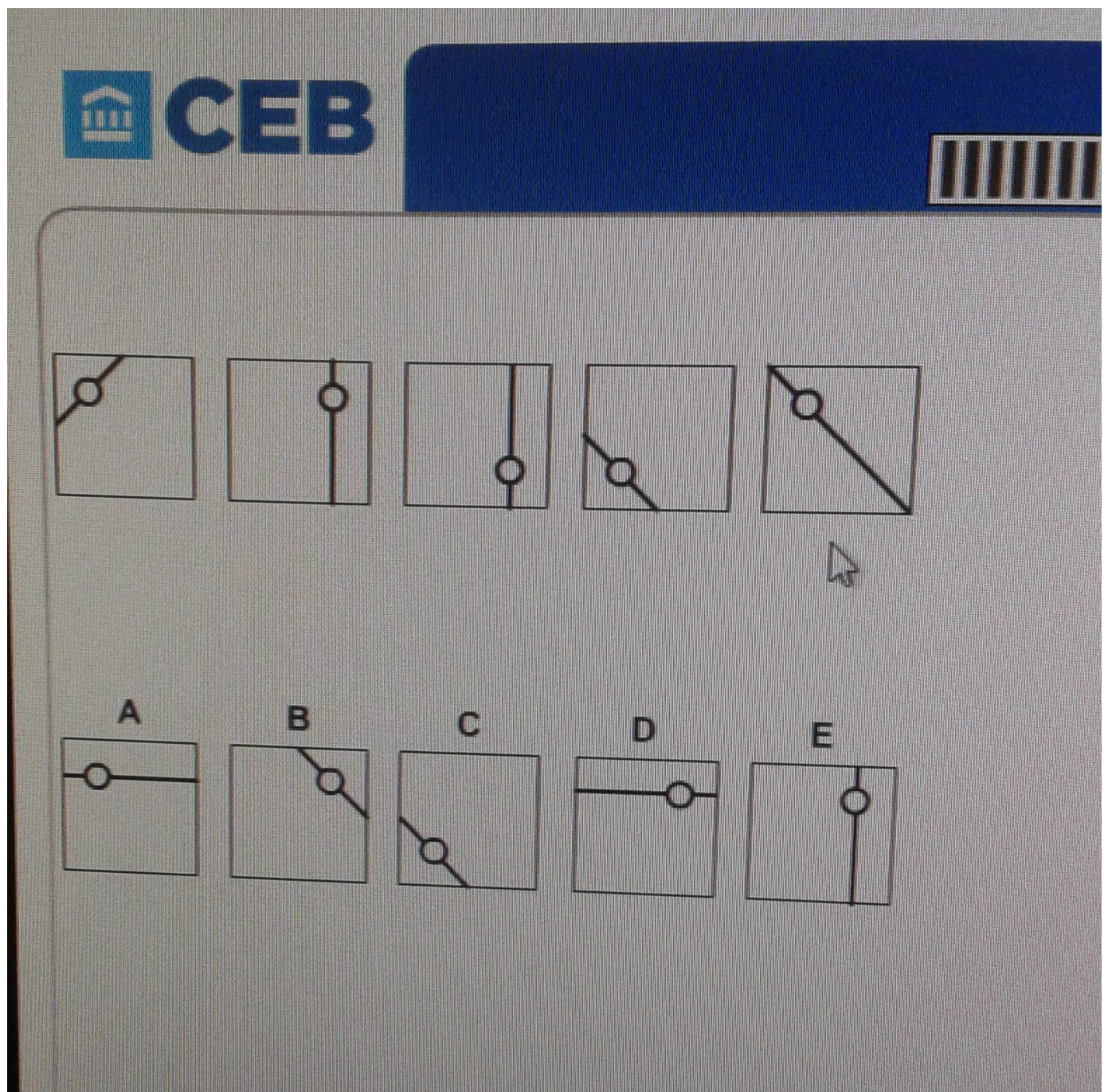
PS: 题库和四大会计师事务所的差不多, 下过的就不用再下了。。。

[Verbal1 \(中文版\).doc](#) [Verbal2 \(中文版\).doc](#) [Verbal3 \(中文版\).doc](#) [整理版 numerical1 \(中文\).doc](#) [整理版 numerical2 \(中文\).doc](#) [整理版 numerical3 \(中文\).doc](#) [DTT-logical2014.pdf](#) [Johnson & Johnson Logical Pt.pdf](#)

## 2.17 分享强生笔试的一道图形题

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2014 年 10 月 27 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1894758-1-1.html>



## 2.18 强生笔试 OT

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1751948-1-1.html>

发笔经攒 RP... 语言逻辑题目很多都在 SHL 的题库里面, 上网找之前做的话, 准确率很高, 就是原来是英文的题目翻译成中文会有些奇怪, 大家要仔细辨别中文语义和英文语义的区别。

还有就是图形题实在是不和楼主的胃口, 多数为对称间隔同组求同, 异族求同的题目。

最后强生真的是楼主最想进的公司, 挂在笔试上面心里真是深深的忧伤啊。。希望一心一意想进强生的同学加油了~~楼主只能坐等补招了, 心疼啊。。。。。

## 2.19 刚做完 OT3 部分, 现在脑袋还晕晕的

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1751791-1-1.html>

昨天收到的通知邮件。今天晚上打开的准备做。

可以选择中英文, 三个部分。

1. 语言类的, 好好读出来就行了, 大声朗读加深理解。

2. 数字类的, 这个相对简单, 有些题目感觉偷换概念, 可以选无法判断。。

3 逻辑类的 (找图形规律), 我只能说这个部分的题目难度碉堡了! P&G 题库里的很这个比弱爆了, 我现在还久久不能平复心情, 我看到最后完全是晕的, 眼镜都花了。。哎, 最后连蒙 8 道。。真是爽快

就这么感觉了 祝大家好运

## 2.20 强生 2014 校园招聘 真题

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1751696-1-1.html>

1. 文件太大, 无法上传, 故传至百度文库;

2. 做 Logical 截图时电脑出现故障, 15 题开始便无法截图, 敬请谅解。难度不大。稍后百度审核通过后粘贴链接。

-----  
update

The incomplete logical snapshot has been uploaded as attachment while the verbal part as the link below. I cannot find the numerical part. Damn!

[Johnson & Johnson Logical Pt.pdf](#)

## 2.21 在线测试刚做完（一定要做给的练习!!!）

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1751250-1-1.html>

语言 19 分钟 30 题，数字 25 分钟 18 题，逻辑 25 分钟 24 题。每个评估都会提供练习供大家熟悉。

和做完的同学感觉一样，语言和数字还好，楼主这部分很次，也刚巧能做完。

逻辑按理说不算太难，是 5 图推 1 图的那种，感觉移动的规律用到比较多，大家要是练过 shl 的系列题，一般不会有大问题。

特别推荐练一下系统给你的练习，对掌握思路很有用，楼主碰到了与练习题思路一致（当然数字或图形稍作改动）的 numerical 和 logistic，强烈建议大家看一遍练习!!!

附上练习题的截图一道，祝好~~

## 2.22 刚做完在线能力测评，分享一下经验

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1750839-1-1.html>

三个测试的顺序依次是：语言 19 分钟 30 题，数字 25 分钟 18 题，逻辑 25 分钟 24 题。逻辑应该是最难的，后面我基本上都是猜的。

邮件里说的 45 分钟是包含了练习的时间。翻了一下论坛，大概今年是第一次这样的形式，所以想找笔经的同学就休息休息吧，好在每部分评测之前都有练习题，只能通过做这个练习题了解一下出题的方式。祝大家好运

## 2.23 热乎乎的 OT 完成~附上备考资料!!

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1750804-1-1.html>

总的来说难度不是特别大。。

SHL 上很多题目都出现过。。

尤其是 verbal...但是卤煮天生纠结，verbal 觉得最难把握。。尤其是 can not say 要疯掉了  
数学蛮简单的，推理也是。但都有卡过一题。。有一道推理我真心不知道怎么做。。就是每幅图四个圆，里边好多点。。数的我头都晕了

哎~保佑各位咯!

千万不要因为我破烂的 verbal 不给我面的机会昂啊昂昂~

大家加油!!!

## 2.24 2013 强生 管理培训生 网申 OP 截图

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1549844-1-1.html>

OP 的截图大家做个参考吧。。晚上刚做完, 虽然用中文, 不过还是花了俩小时吧。建议大家把宝洁的八大问花精力好好准备一下, 非常有用的啊。。



## 2.25 2013 强生网申经验+OQ 攒 RP

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1542003-1-1.html>

今天终于结束了强生的网申，说点感受和经验给后来人们  
建议大家都用中文，因为强生的申请表都是用中文的，所以不用担心 OQ 用中文不合适。  
OQ 部分，贴上来给大家看看，还是去年的四道题

第一，请举一个你经历过的任务，其中有一个和你性格迥异的人。请具体说明你是如何和他/她打交道的，并和我们分享一下为什么？你认为你是成功的还是失败的，而原因又分别是什么？

第二，请举一个你经历过的近似不可能完成的任务，并说明你是怎么去完成它的，最后要阐述成功的主要因素是哪些；如果失败了，那么失败的主要因素又是哪些。

第三，请用一个具体的例子解释一下：I + We = Fully I

第四，请举一个你经历过的任务，你是如何采取创新性方案完成的？同时，你的创新性方案和其他人的或平时的做法差异在哪里？你是如何想到的，灵感动机来源于哪里？

建议大家以真实为主，表达自我核心观点即可，逻辑条理清晰就好。关于字数限制部分，看到论坛上有人筒子说 500 个中文字，所以我都控制在 500 以内，没出现什么问题。我觉得 500 字也蛮合适的，足以全面简洁地回答问题了。

其他信息部分都很常规，每一部分都有很明确的提示，上传正装照（需要提前准备好），还有一份中文简历和一份英文简历（要求 <500k），其他没有什么特别注意的啦。

在我看来，这还是一个相对容易填写的网申，也是我完成的第一个网申，所以 LZ 就攒人品求好运喽。还有什么其他关于网申的问题，也可以问我，很乐于帮助一同追梦的人

## 2.26 强生 2013 上海笔试新鲜出炉。

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1577520-1-1.html>

十点刚刚考完强生的笔试，感慨强生真是不惜人力物力啊，整栋教学楼全是他们的考场，而且还是两场啊尼玛。。。

为什么不做成在线测试，难道是这样动用员工监考更节约成本？不解

内容就是性格测试题，真正的无对错之分，考察一个人的处事能力和方法，无需准备，思路清晰即可（感觉有些描述不太符合逻辑，难道附带考察理解能力？）貌似考察历史那部分是今年新增的吧

涂卡涂了半天，回到高考的赶脚。

## 2.27 强生笔试试题，仅供参考

这是转自站内贴：08.10.26 德勤性格测试分析

链接地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-44902-1-1.html>

看了下别人选的，还是有一些选择不一样，不知道大家做的怎么样？

### 专业人员适职测试

适职测试考察你对常见工作情形的反应，以及你过去在实际工作情况中的经历。

感谢大家的信息提供得以收集整理。

1. 你有几个内部客户，需要在今天结束之前和他们进行交谈。你注意到，你的几个同事现在有些空余时间，因为他们提前处理完了当天的事务。你的最佳行动是：

- A. 请其中一位同事替你与一些内部客户进行交谈
- B. 继续独自工作，尽管你也许无法与你所有的内部客户进行交谈
- C. 在你处理内部客户的问题上，要求得到管理层的协助
- D. 请你的主管指示其他团队成员来帮助你**

理由：自己出面可能不能解决问题，本着团队利益最大化的角度考虑，同事 idle 也是闲着，请主管出面指示既有权威同时找符合找上级帮忙的原则：提出一个上级很容易做的方案或者决策，对他只有好处没有坏处的方案

2. 陈洁，你所在职能部门的一位同事，在一次项目会议后把你叫到一旁，向你抱怨另一职能部门的一位同事，她与这位同事在一系列项目任务上搭档过。她说这个人很少听她的建议和想法。因此，陈洁觉得这位同事独自住到了这个项目。这时，你最好的回应是：

- A. 提出和陈洁及这位同事见面以讨论这个情况**
- B. 与陈洁的这位同事见面，并让她了解陈洁的顾虑**
- C. 要陈洁与那个人对抗，并坚持要他听陈洁的建议
- D. 与来自另一职能部门的另一位同事讨论陈洁的两难处境，并请求那个人来帮助解决这个状况。

理由：对抗不解决问题，让另一个无关紧要的知道也没有什么实际效果。A B 应该是第一或者第二选择，试人而定，你要是比较 open 的人，选 A，大家开诚布公的谈，谈好了解决问题。B 的话可以避免问题的激化，留有回旋的余地。

3. 你正在从事一项以客户为导向的项目。你一开始就被告知非常具体的操作准则，客户在整个项目过程中都用这些准则来批评你。不过，你的结果还是达到或者超出了客户的所有标准。在交付产品后，你的主管说，客户不高兴，因为有几项标准没有达到。在项目进行期间，你从未告知过这几项标准。鉴于你在项目上投入的时间和精力，你非常恼火。

最好的回应是：

- A. 打电话给客户，要求召开一次会议来讨论他们的困扰
- B. 复印最初的项目明细单，然后给你的主管
- C. 提出对产品加以修改，并向你的主管解释事情的原委**
- D. 将最初的项目准则及预计时间和成本记录在案，以满足客户提出的出乎意料的要求

理由：服务性行业，只要不违反法律和准则，首先满足客户。因此要对产品加以修改，哪怕多花时间和精力。同时，和客户出现分歧有必要要主管知道。



4. 你正在与一位客户和其他职能部门的两位同事进行一次项目会议。你被你的主管派去参加会议，代表你们团队的利益。在讨论中，客户提出了一个要求，你知道这对你的团队来说，即便不是不可能，也是很难达到的。你最应该做的是：

- A. 告诉客户，你的团队能满足他的要求
- B. 告诉客户，你的团队无法满足这样的要求
- C. 建议一个你确信你的团队有把握的、更合理的替代方案**
- D. 暂缓回答客户，直到你能与团队中的关键成员一起决定是否有什么办法满足该要求之后再回答

理由：题目说的很明白，即便不是不可能，也是很难达到的。所以，A D不选，B的解释参见第三题。C告诉我们一个原则，越狱第三季某集里的，也是另一个对我影响很深的学长告诉我的——如果你说现在什么什么不好，或者什么什么不行，毫无意义，你要提出一个可行的方案！Offer a solution or shut up!

5. 你和你的项目小组被要求制定一个问题解决方案。问题并不复杂，你也确定自己有了解决方案。你的主管要求你和你的小组一起研究问题，并在下次的会议上制定解决方案。最恰当的回答是：

- A. 等到和项目小组的会议后再把解决方案提交给你的主管
- B. 让小组知道你有了可能的解决方案，但你首先想听听他们的想法
- C. 和小组一起研究问题，然后看看小组成员是否形成和你一样的解决方案**
- D. 向小组阐述问题和你的解决方案，然后让小组努力想出更好的方案

理由：本着团队协作的思想，要小组讨论，为了避免影响大家的思维，我的方案先不说，也可以根据团队好的建议修改自己的方案

6. 你的项目小组到达了一个阶段，这是需要你们工作的一项重要成果与组织内其他关键成员分享。你的主管指定由你和另一位来自另一个职能部门的同事作为小组代表，你的一名项目小组成员王翔，告诉你的主管他想要这份工作。王翔也跟一些小组成员说，他认为你不是这个工作的合适人选。你最应该做的是：

- A. 将情况告诉你的主管，并请他和王翔谈谈
- B. 执行你被分派的工作并希望王翔最终能接受这种情况
- C. 告诉王翔是主管分派你做这个工作的，并要他停止在小组中诋毁你
- D. 告诉王翔你很遗憾事情没有像他希望的那样，你会感谢他为确保成功提供的支持。**

理由：大家还要在一起工作互相帮助，因此找主管或者不作为都不是最佳选择，因此先找王谈谈是必需的，但是态度一定要谦逊和低调，避免得意或者其他自我感觉良好刺激到王

7. 在对一个问题的潜在方案进行脑力激荡后，你的项目小组决定要实施一个方案。然而，一位小组成员明显抵制团队的决定。尽管这个人项目的成功至关重要，任何将来可能的延误都会导致不能在最后期限内完成任务。应该采取的最佳行动是：

- A. 继续推进小组决定的建议方案
- B. 将项目小组的处境告诉你的主管，让他来解决这个问题
- C. 和有抵触意见的那位团队成员面谈，以获得他对提议方案的支持**
- D. 向该成员解释，大多数小组成员支持该解决方案，而且现在是在最后期限前完成任务的时候了。

理由：为了实现团队目标，必须所有人通力协作，关键成员更是不可或缺，攻心为上，先尝试说服他。

8. 你在一个为其他运营职能制定标准的项目小组中任职。在设定了一套标准三个月后，你

收到了内部客户的反馈，说其中一项标准在实际情况中不可能达到。最恰当的回答是：

- A. 在下次小组会议上提出这个问题
- B. 召开一次小组紧急会议来解决这个问题
- C. 通过备忘录回答那些给你反馈的人，告诉他们你将在下次小组会议上讨论这个问题
- D. 发给所有团队成员一份备忘录，记录下问题并请他们在下次会议上拟定一些可选方案**

理由：立即开会成本太高，而且自己未必能有权限召集所有人，标准已经三个月，等下次会议应该可以接受，为了下次措手不及，对所有人发个备忘并请拟定方案是上上之选，还是那个原则，offer a solution

9. 你被分派了一项全新的任务。你花了些时间从以前做过这项工作的人那里学习。任务很清楚，但让你有点被动。这要求他们部门在你执行任务的两星期前为你提供信息。如果一个部门没有及时提供信息，你将被严重耽误。你的最佳行动是？

- A. 召开一次所有相关人员参与的会议来进行脑力激荡，寻找解决问题的方案
- B. 继续像以前一样工作，但是提前两星期给所有部门发出及时的提醒
- C. 告诉你的主管，你将改变这个任务的工作流程，希望得到他的指导
- D. 花时间来调查整个流程，制定一个不危及生产效率的较不被动的系统**

理由：召集所有相关人员需一定的权限，发出提醒未必解决问题，未作调查就找主管不符和 offer a solution 原则

10. 在一次会议中，一位同事提出了一个问题，这个问题在你们部门最近开展的项目中反复出现，但是因为有其他议题，这次会议没有时间进一步讨论这个问题。尽管你没有参与提到的任何一个项目，但你可能很快就会开始另一个类似的项目。在这种情况下，最适合的行动是：

- A. 向将在下一个类似项目中工作的员工建议一些改进建议
- B. 联系那位同事，向他提出一些有关问题细节和可能原因的额外问题**
- C. 在会议后去找你的主管，问她是否知道导致问题的原因
- D. 在新的项目开始后，密切监控任何显示该问题可能再次发生的迹象

理由：调查，了解情况再做决定

你以前的经历和经验告诉你，遇到一件事情的时候：

- A 等待好的时机去做**
- B 按照自己的意思直接去做
- C 获取领导的意见和批准
- D 先在其他人身上实验一下

理由：直觉，这得没理由。有个帖子里有描述，说 B 太鲁莽，CD 没效率什么的，不是完全赞同，我真的完全是感觉，师兄也是这样

汤姆原本是你非常得力的属下，工作效率效果非常好。但渡假回来以后，你注意到他工作效率下降，经常很沮丧，而且对负面反应很敏

感，你将：

- A 与他谈谈，看看有什么解决方法**
  - B 提醒他有员工援助计划
  - C 与其他同事讨论解决办法
  - D 严格要求他，对他提出更高的要求
- 自己的下属，了解情况先

以上是本人的思路和选择，和师兄讨论过，基本是他的第一第二选择，仅供大家参考，不是德勤的官方评测标准，请勿拍砖。测试时还是按照大家自己的真实想法来，不然后面的题目会验证到你前面的选择，选择不一致扣分会十分严重！Be yourself ,be Deloitte!

## 第三章、强生面试资料

### 3.1 消费品 MKT MT 群面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 17 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2303265&extra=page=1>

刚刚参加完强生消费品群面，热乎乎的面经~Mark 一下人生第一次真实群面。

干货：是比较简短的经典 case 分析，讨论 30min，Pre 5min，Pre 几人都可以。case 英文，讨论和 Pre 都是中文。心得：我们组都是女生，大家都很厉害，氛围感觉虽然不 peace，但是同学们不会为了抢话而抢话，每句话都是输出干货的。因为 case 比较简短，所以能输出的观点其实就那么多，所以我认为在看 case 的时候就需要想好一些观

点，在讨论中及时输出，不然就在想说的时候被别的同学说掉了



希望能帮助到后面面试的同学~

### 3.211.17 强生消费品管培-销售方向一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 17 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2303334&extra=page=1>

第一次在这个网站上发帖，有点小紧张~~线上群面，6 个人一组，英文案例题，一共是 30 分钟，最后 5 分钟做总结。中文讨论，最后小组陈述可中文可英文，但应该基本上就是中文了吧哈哈~

总的来说题目不是很难，对某酸奶进行推广并给出分销方案，大致是这意思，但感觉自己还是没有表现好，可能是平时模拟得太少了，光旁听去了，以为只要积累思路就行了，但实际面试的时候会因为那种紧迫感很容易思路卡壳，所以我基本上只在讨论中就某些具体的点进行阐述还有补充，可能没有那种大局把控观，不容易给面试官留下深刻印象。而且平时说的少到正式面试的时候发现真的一开口就很啰嗦。。。



在小组讨论过程中面试官不会参与，只会观察大家的表现。然后到时间了面试官会打断讨论要求进行小组总结。总结完也没有做出评价或追问什么的，就直接让每个人都回答一个问题，问“在过去二十年学习或工作经历中你认为协调得最好的经历”，限时一分钟，到时间就打断。

这些流程都走完之后面试官说要给我们一个 tip，（还强调只给我们这个小组 tip 了。。。），说要我们无论是在接下来

的面试还是其他企业的面试中都要注重【团队协作】的事情，今天我们讨论的案例可能只是一个虚构的情景，并不是要大家只专注在案例问题的解决上，而是在解决问题过程中是否有团队精神。

听完心里一惊，因为没有感觉团队不协作，也没有冲突啥的，后来仔细想了一下，可能是最后虽然解决了问题，但是过程中可能比较积极的就是那几个人，其他人话比较少就显得没有为解决团队问题出多少力，所以最后的建

议可能就是以委婉的方式向我们这些表现不太积极的人说的吧



销售的面试结果说一周内给出，群里 mkt 方向的好像是当天就出结果了。

感觉自己大概率是凉了，但希望这篇帖子可以帮助到之后求职的小伙伴们~

### 3.3 强生消费品销售管培一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 18 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2303640&extra=page=1>

新鲜热乎的一面历程...我是 18 号下午 3 点场的...人巨多，11 个人...中文 case，对于非科班的成员我觉得有点点难...case 讲的 banner 线下经销商今年受疫情影响导致业绩一些落后，然后要跟 leader 做汇报讲目前的情况和想法和计划。只有 30min 讨论加看 case，时间很紧...而且可能我非科班吧对销售没有什么 sense，讲不出什么东西...个人觉得时间把控太重要了...最后时间不够我本来想跟小伙伴说把目前情况和计划两个划时间分开讨论的，但被打断了我就没有继续了...前面有点天马行空吧...肯定凉掉的面试，给后来者一些些经验 (jiao xun)，祝大家好运~ (面试官说群面结果会一周内出，反正我铁凉也没抱希望，给其他小伙伴收到邮件的时间参考吧哈哈)

### 3.4CMT2 面结束了 小面筋来一个

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 24 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2305472&extra=page=1>

攒人品希望今天可以收到 3 面邀请哈哈哈

面试官很 nice 但是 zoom 体验感真的极差... 因为完全听不到什么面试官声音 我都懵了... 有的问题都只能面试官打给我 然后我回答...

对于面试里：因为每个人的面试官可能都不一样哈 所以我自己这个就是仅供参考

1. 自我介绍
2. 实 \*\* 最骄傲的
3. 你的产出
4. 你的挑战
5. 你的组织经历
6. 给定情景+2 个问题
7. 反问

其实我觉得总的来说没什么特别需要准备的 感觉 3why 会留到终面来问了

好运来啊好运来 希望能收到下一轮邀请 天灵灵地灵灵

### 3.5 商业消费品二面面筋，求过呜呜呜呜

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 24 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2305601&extra=page=1>

商业消费品-sales 方向的二面

两个帅气的大叔，都还比较有亲和力吧

1. 自我介绍
2. 根据自我介绍的内容延伸问题-为什么想做销售，为什么想加入强生
3. 根据简历问题发问-主要问和线上线下运营活动方面的经历  
(感觉这个部门 sales 和 mkt 并没有大区别?)
4. 为什么想进快消行业
5. 作为领导人，你认为三个最重要的特质
6. 个人缺点是什么
7. 反问

问题还有一些简历相关的问题记不太清了，大家一定要回归过往经历再整理一下自己的成就、特质。  
JNJ 真的非常非常 nice，面试体验也不错。打 call，希望能被邀约三面，大家也要加油!! 棒棒

### 3.6 CMT-MKT 方向 二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 24 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2305641&extra=page=1>

面试问题：

1. 自我介绍（中英文都可以）。
2. 因为楼主之前有和强生相关的某个品类的实习，问了对这个品类市场趋势的看法。
3. 宝洁八大问-创意相关。
4. 为什么不留在上一个企业，要选择强生。

群面+二面，面试官的气质就能感受到强生因爱而生的氛围，超赞！

## 3.7 消费品管培销售方向终面凉经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 27 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2306627&extra=page=1>

和二面的感受差挺多...二面整个就是轻松愉快...果然终面就比较可怕了...

面试形式是 2 对一，一个 hr，一个销售方向的大 boss。

基本就是挖挖挖挖简历，给你问的明明白白的，还有你在回答一些问题的时候，她如果感兴趣，会不断追问...

我觉得我答的很一般，有些答得不好，应该是要止步了。

给之后的小伙伴一个参考吧，一定要对自己做过的每一件事了解的很清楚 并且每一个点想的很透彻，要透过事情看到本质。分享一下凉经算是攒一下 rp 了，万一下一个幸运儿就是我 TAT

## 3.8 制药商业春招一面经验&求二面小伙伴

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 5 月 16 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2267964-1-1.html>

这周刚刚完成了制药商业管培生一面，昨天收到邮件进入下一轮，所以来分享一下一面流程～

首先是考察英文口语，有 12（还是 20）个数字，然后选一个数字，每个数字后面对应的是不同的口语话题，有点类似雅思口语的那种。会给 30s 左右准备时间，然后说（好像是 3 分钟？有点记不清了），但是 HR 小姐姐不会对时间卡得太死，人非常 nice～

第二部分是对制药商业管培生项目的介绍，大概就是前三年轮岗，最后定岗。有特别问过 HR 小姐姐，确实销售岗位是必须要轮的，其他包括商业策略、市场准入、供应链等。

接着是对简历内容进行一些提问，这个就因人而异了，但是基本上之前有准备过宝洁八大问应该不会有什问题。

最后就是和 HR 小姐姐聊闲天哈哈哈，问了小姐姐下一轮面试的形式，但可能远程面试他们也是第一次，所以形式可能还不是非常确定，小姐姐说没有透露，所以感到有点方张，希望有进入二面的小伙伴露个头一起讨论讨论呀～



希望可以帮到大家～加油油！

## 3.9 写一个 2020 年强生医疗器械校园春招的帖子，希望能帮助未来的同学们

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 3 月 28 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2257912&extra=page=1>

首先简单的自我介绍一下 今年某医科大学本科毕业 医学专业非临床 在大三的时候曾在一家民营医疗器械公司做一个康复护具销售，在大四的时候在很 nice 的某医药外企实习，这个大家就是我的一个自我情况。讲讲网申，我大概是 3.5 投的简历，大概 3.18 日收到的 HR 的电话，也就是网筛的简历通过了，让第二天下午准备线上面试，也就是第二轮面试 第二轮面试是很多地区的一个面试，由一个主问的地区经理对你的简历进行的很详细的细节询问，其中特别是你之前实习的内容，如果你的实习简历不那么真实，可能就会怀疑而直接淘汰。而且我感觉这一轮面试当中可能有点像压力面试一样，我整个人高度紧张。幸好还是通过了，后面 HR 大概在两天后通知的我在 3.24 准备群面+大区经理的单面，我缺少没有群面的经验也是第一次参加群面，比较慌张 于是在 B 站上搜索了很多关于群面的知识，看了很多模拟群面的视频，但是我真的建议大家最好去参加一些模拟群面的活动，看是一回事儿，实战又是另一回事，毕竟群面应该是淘汰率最高的一个环节，其实在群面中，我自己感觉表现一般，自己原本担任的 timekeeper 一职，也全场督促时间走，但在准备 pre 的时候还是不够 而且我被推选去了 pre，整个 pre 我回答的不是特别完善，小组成员也补充了很多。最后大区经理也问了小组其他成员类似某某同学表现排序，最应该晋级某某同学等等 我对这一环节的建议就是 可能大家讨论有不同的想法但你一定要找准自己角色做好自己角色的本职工作 因为或许结果不重要重要的是你扮演角色的过程 随后就是和大区的单面，也就是职场的常见问题等等，自信一点，落落大方的回答问题就行。大概又在两天后，收到 HR 的电话让来到公司准备和总监一个简单的面试，总监女士很和蔼也和我讲了公司的发展等等，她的问题就是问了我之前面试官那些问题让我印象深刻这几点，我自己感觉自己在终面做的毕竟好的一点是自己提前准备了面试部门的产品的一个 ppt，并向总监展示了。这估计也是一个加分项，希望未来的同学能够学习到这一点，最后当天下午我收到 hr 的一个口头 offer，面前在等待 hr 的进一步联系。其实在接到 offer 前，我有收到国内恒瑞，威高的 offer，但特别喜欢强生 在收到 HR 的第一轮电话通知的时候我就把其他两家的都拒绝了，大家这一点还是不要像我一样，我是无处可退逼着我向前。这也是我完整的春招历程，希望能够帮助到未来的想进入强生的同学们。

## 3.10 强生医疗销售管培第一轮

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 10 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2300710&extra=page=1>

简单写个感受吧，表现的也不是很好

这次是线上群面，一组 6 个人，首先 1 分钟自我介绍，有些同学说了很久被 hr 喊停，而我就说了半分多一点。介绍完，hr 说他翻 ppt 开始计时 20 分钟讨论，5 分钟总结，可以是个人总结也可以是一起总结。然后我们组做的是关于新品上新的营销方案，有一位同学首先规划了一下时间最后五分钟预总结。讨论的时候我扮演的给他们补充 idea 和提醒遗漏的点的角色，讨论过程感觉大家还是紧张的，略有些混乱，最终总结是一位同学主总结两位补充这种，我就在讨论过程中说话了，感觉是话不多不少的那种。但比较庆幸的是我的建议都被队友采纳了。讨论完开始面试官提问，首先问的是做总结的同学，其次是说的比较多的同学，问的是相关 case 和个人实习经历，我是最后一个被问到的，略失落啊哈哈哈哈哈.....我个人是偏内向的，学历不占优势只是专业相关，但我感觉自己发挥正常，优秀的人实在太多了，第一次群面，体验很好，希望能有缘分吧

## 3.11 强生医疗器材销售培训生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 18 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2303589&extra=page=1>

啊，我来攒一 RP 了，今天参加了终面，结果未知，趁着还有印象，先写下来，希望对后面的同学们有帮助。

1、网申和测评，这个没啥好写的，我是在最后 ddl 投递的，因为有内推，所以简历关过了。测评的话，可以选中文，讲真，LZ 是没有做完的，所以，做完以后就觉得自己没戏了。

2、初面，过了很久很久，收到了初面的邮件，确定一个时间，需要提前下载 zoom

这个流程是无领导小组，我们那个组好像有的小伙伴没有来，所以最后就三个人，LZ 和另外两个男孩子，先是 1 分钟自我介绍，然后是 20（还是 30 分钟）的案例讨论，最后是 5 分钟的陈述。最后，面试官会问你们简历上的问题还有，无领导小组里你的一些情况，比如，你对自己的定位，你的角色认知。

3、后来就忘了这件事，又是过了很久收到终面的通知，这个时候需要注意着装，着正装加上 6 份简历。形式还是群面。地点在酒店，而不是在办公楼。

LZ 的时间场是早上 11-12，我大概 10 点就到了，所以，慢慢等，一进去，登记一下签到，拿一张白纸写自己的名字，慢慢有人来，大概来了十几个你的竞争对手，大家开始聊开了，说，大概率又是无领导面试。大家开始闲聊，真的还蛮解压的。

其他朋友最多面过 12 个人同时的，我们最后这么多个人分成 3 个场地，很意外，HR 是初面的小姐姐，虽然她不认识我，哈哈。

一进去，是一个长桌子，选手围绕而坐，面试官坐在另外一条长长的桌子那里。时间到了准时开始，流程和初面一样，都是 1 分钟自我介绍+20 分钟小组讨论+5 分钟汇报+15 分钟问答。

讲真，我是最后一个自我介绍的，前面的童鞋们可太厉害了，各种实习经历吊打我，各种数据指标，我这都 i 听的心动了，哈哈。到我自己说不紧张是不可能的，因为初面有的一点经验，所以我这次语速放慢了，不会像机关枪一样。

正式无领导小组讨论，你根本没时间紧张，我反正很投入，忘记了隔壁还有面试官，反正非常投入，我的角色是 reporter（自己争取来的）还有 member，贡献点子。题目就不说了，反正题目也不会一样的，但是考察的点一样的，后面会说，

我觉得大家的氛围还是不错的，依次有序发表自己的想法，然后有一个 timer 提醒大家。因为桌子旁边有个白板，所以我们轮流发表完意见以后，我们就转战到白板去整理我们的思路了。

我的伙伴们真的各有各的优点，leader 不会太强势，但是他提供了一个备选的方案。有一个 contributor 是稍微有点强势，但是她很有逻辑，有个伙伴可以根据专业角度，来提供建议。时间快到了，我自己举手想要做 reporter，他们也同意了，我讲完大概 3 分钟吧，还有 2 分钟，我就直接说，我的伙伴们还有补充的吗？大家补充了备选方案，到最后 20 秒，我自己整了一个总结陈词，所以，我们的根本目标，是促进最大化的共赢。我听到面试官说，



呦，主持人都不用了。

其实有点忐忑，到了面试官提问的环节，他问，A B 你们俩为啥在大家绕在白板时候你俩不上去，还坐着，A B 表示，在下边也可以整理思路，然后上去补充（反正我觉得很有道理）。面试官表扬了 C，因为她呼唤 A B 上来，我觉得这个是我们的忽略的地方，C 有一个 team 的自觉。

然后面试官开始抓人问问题了，你为啥来这个岗位，风马牛不相及，你为啥不继续搞科研，你为啥不去阿里的 offer，你为啥来强生，你拿到其他的 offer 了吗？

刚开始其实是挺忐忑的，因为看了这么多经验贴，说，面试官问你问题，说明对你感兴趣，然后他们就一直不问我，我还蛮紧张的，后来想，微笑，再紧张也要露出招牌笑容，哈哈。

后来，有面试官问我简历上的问题，还让我说你对 sales 的理解，你的三个核心竞争力，一分钟内回答，可能也是我回答前一个问题时间有点久了了，所以这次限时了，这个其实我没有准备。但是，前面不是早到了吗？大家在闲聊时候就说到，嗯，人心是温暖的，器材是冰冷的。所以，同理心很重要，知道对方的需求，才可以更好为对方服务。

这几天看面筋，觉得，一个企业文化真的和你气场合适很重要，像是 JJ 的就很温和的企业文化，所以不要太 aggressive，因为面试官后来强调了 team。

be yourself,当你真的沉浸在那个状态里，其实是就是真实的你自己。

还有就是真诚，他们其实很 nice，不会难为你的。

讲个题外话，就是，他们的服务很 nice，我面试前几天都收到北京的号码，我以为是垃圾电话，就没有接，鬼使神差，接了，是 JJ 的 HR,询问我是不是会准时面试，并且祝福我面试顺利，啊，我感受到了 nice 的氛围，我之前不知道咋的啦，投了社招，也有 SH 的 JJ 的 HR 姐姐和我确认有没有参加校招，并祝福我一切顺利。啊，可真是太好了，我好喜欢这个氛围。

其实我觉得从网申到终面他们都很 OK，唯一的遗憾就是可能没有单面吧，我还想问面试官，是什么最后让你留在了 JJ。

攒一攒 RP，希望对你们有帮助吧

也感谢给我祝福的朋友们

结果未知，祝自己好运，祝你们好运

### 3.12 医学事务部管理培训生初面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 21 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2225927-1-1.html>

通过内推 9 月下旬投的简历，9 月底收到的笔试通知，笔试很难，做不完，但建议以后的申请者做的时候不要慌，会多少写多少。

10 月 15 号下午收到了初面的电话通知，在参加强生上海闪光日的同时参加面试，要根据强生提供的医学主题做一个 8 分钟的 pre，主题有点难，所以有点紧张。

10 月 19 日上午，因为医学事务部今年招的人比较少，lz 居然该岗位是第一个到达新研大厦的应聘者，有点慌，但是告诉自己要镇静，因为一般第一个给的时间会比较充分。上午听了强生学长学姐分享和大咖分享之后就参加了面试，大概 3-4 个考官，医学事务部的经理感觉都挺严谨的，但是很礼貌也很友好。做完 pre 后一个面试官提了一个小问题，就结束了面试，听说总共要面试到下午 6 点，可爱的 HR 小姐姐就先让我回去等消息了。强生真的是 dream company，实习的时候也觉得医学事务部的小伙伴们超级有爱。

希望有机会能参加接下来的单面和终面，发面经攒人品，也希望大家秋招也都能收到自己满意的 offer 哦。

### 3.13 2020 强生消费品管培群面+二面+终面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 21 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2241198-1-1.html>

看到很少有往届的面试经验贴，小小复盘一下这两天的面试，帮助后续要申请的同学吧~我很幸运地在 11 月初接到强生的面试通知，然后 11.14-15 两天里走完了群面+二面+终面环节，整个面试流程安排得很紧凑，不得不说强生得效率很高。

#### 11.14 群面

群面 6-8 个人，整个流程大概 40 分钟，时间自由分配，最后 5 分钟总结讨论结果，中英文不限。面试官有两个，但是全程只做观察，只能回答和面试要求有关的问题。我们小组讨论得比较和谐，最后有一个大家一致同意的结果，推举了一位 contribution 比较多的同学做了 pre，其他同学补充。群面结果当天下午就打电话通知了，通过率比较高，我们组 6 进 3。

#### 11.15 二面+终面

二面是压力面，1v2，首先做自我介绍，然后两个面试官轮番轰炸，主要还是问简历和 3 Why，以及希望申请消费品的 mkt 还是 sales。建议大家熟悉简历，面试前想想自己在强生的定位，希望在什么方向发展以及为什么。二面结束后进等候室休息，大概 10 分钟以后会有场务来通知是否通过，如果没通过的同学就可以离开了，通过的同学直接进入终面。

终面开始前会让 candidate 抽取数字，mkt 方向抽 1 个，sales 方向抽 7 个，抽完以后需要等待面试官面完前面的 candidate，我大概等了 1 个小时。面试形式是 15min 准备+15min 展示时间(1v2)。具体形式每年可能都会变，就不透露了，这一环节的 tip 就是需要熟悉强生旗下的消费品吧~终面面试官比较温和，很耐心地听我 pre 完了，会追加几个 case 相关的问题，也会问 3 Why、未来职业规划等。

目前还在等消息，希望强生能给我个 offer call 吧！也希望各位小伙伴早日拿到理想的 offer！

### 3.14 消费品管培生群面到终面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 15 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2238779-1-1.html>

感觉论坛里面经很少，觉得自己很幸运能有机会体验整个流程，不管结果如何，把整个经历记录一下，希望可以给其他对 MT 项目感兴趣的小伙伴一些信息分享吧。

### 【群面】11.14

我应该是上午第二场，9:50 签到，10:20 面试。面试流程是 30min 讨论（好像是的...具体 20 还是 30 分钟不太记得了==）+5min pre。没有自我介绍。面试官全程不回答问题。pre 没有中英文要求。case 还是比较简单的，群面的通过率也比较高（我们组 6 位同学好像过了 3 个），积极参与讨论合作完成案例分析和展示基本就没问题。

### 【二面】11.15

一面结束后下午就接到了第二天二面的通知。要求带三份简历。

到的比较匆忙，差不多签完到就被叫进去了。二面是单面，2 面 1，不幸遇到压力面。

一进门就是“marketing 和 sales 你选的是哪个？”我说..投简历的时候没有要求具体选。。男面试官直接说“那我帮你选，sales。”（我：Fine。。。）后面就开始问 大团队和小团队你要带哪个？为什么？随后又给我设了四个场景让我自己选择（具体也不记得是啥了 可能就比较 detailed 的工作和一些比较 general 的工作）也会不断追问。。感觉估计还是想看 candidate 的抗压能力吧。但我应该当时心态比较好，也不慌不急，把自己的真实想法和背后的原因清晰地表达出来了，所以到后来感觉他也慢慢变 nice 了。。后面问了我平时最喜欢的品牌（他说不用说强生），我说了一个日本品牌，面试官终于破功...忍不住笑出了声并表示他不知道...就这这个问题他又问你觉得这个品牌什么做的好什么做的不好。。如果是你去接管这个品牌下一步做什么。。一通分析之后他的问题就解决了。

另一个女面试官问了一些正常的 behavior 问题，比如之前遇到的 challenge，做过最接地气（。。。）的事是什么。。最后是向面试官提问，本来是单纯想问问面试官喜欢强生啥。。不料又被反 cue.....但还好好像在这里和他产生了一点共鸣。（这个我感觉就全凭缘分了...）也不知道这个共鸣对最后他们决定让我过不过是不是有一定的贡献。anyway，二面至此结束。

面完直接准备奔赴下一场，没想到被拦住说要现场等结果。。 = =。。但非常效率。五分钟就出了结果。于是一个小哥哥让我随机选了很多个数字。。。这其实是在抽你终面的题目。

### 【终面】11.15

终面的流程是 15min pre 准备+15min 面试（面前面几个 candidate 的时候面试官好像没把控好时间，到我前一个的时候开始注意时间）。

pre 的素材是根据上午自己选的 7 个数字给了 7 张画。。我的图片记得是邦迪、京东乡村店、一桌面的纸、电影院吃爆米花的男子、MM 豆、多米诺骨牌、法槌。。。就即兴想了一个品牌下沉的战略。

15 分钟的时候。。面试官面完上一个 candidate 并来准备室接我。。感觉挺亲切。

主要面试流程是 1min 自我介绍、5min pre、简历面、向面试官提问。整体比较轻松。自我介绍的过程中听到他感兴趣的点会打断问两句。做 pre 的时候面试官会很认真的听，也会点点头，然后我记得我说到多米诺骨牌的时候他笑了，估计是没想到我会这样去运用这个素材。后面给的 feedback 我认为可以是一个让我 pass 的理由也可以是我挂掉的理由-- case by case 这个可能也没啥借鉴意义就不赘述。

后面又问了些 why 快消、why 强生等等的问题。都比较轻松吧。

整体的流程就是这样，也是一个不错的体验，本来都没准备要终面 猝不及防。。

希望对之后的 candidate 有帮助吧~

### 3.15 【视力健群面-面经】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 17 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2239242-1-1.html>

前台签到，会议室前签到，然后会被带到一间休息室，等待。场控会说分组的，本来约的是 10 点半，大概延迟了半小时吧。

一场 40 分钟左右，2 位面试官，7-8 人一组，案例是 business case，具体内容不透露了，有 3 个需要讨论的问题，也有一些数据。

25 分钟讨论，5 分钟 pre，10 分钟面试官提问时间。

10 分钟面试官提问，会有：

- 1 跟刚才的 case 有关
- 2 跟刚才的 pre 有关：pre 最重要的是什么？
- 3 视力健 mkt / sales 有关的问题
- 4 cue 某个人，问特定的问题
- 5 其他普通的面试问题

case 一页 A4 纸，英文，5 分钟看下来差不多。

非单纯 MKT or sales，综合考察的。Pre 中英文不限。

面完了会被带到另一间空会议室，大概 2 分钟就有结果了。场控会直接来念名字，7 进 2，其他场了解到也差不多。

来面试的话，还是要好好准备关于视力健的情况，关于安视优品牌/销售的问题要多多准备，群面就有问一些，进单面的话就更多了应该。

Mark 一下来过，就酱，无缘啦~~~

### 3.16 强生医疗 supply chain 计划面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 1 月 1 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2252005-1-1.html>

强生医疗 supply chain 计划面经

秋招结束啦，虽然最终和强生无缘，也想来分享一下自己在强生的面试经历：

一面-群面：强生的线下闪光日包含了群面的环节，群面题目和供应链有相关性，但非专业的人都可以读懂，是英文的，最终需要做英文 pre。题目不方便透露。群面过后三个面试官会分别提问，可能会针对某个人进行提问，也可能会提出某个问题，大家主动回答。楼主这组 10 个人，最终进了 2 个。当天一共 50 个左右参加群面的人，进入二面的有 12 个

二面-三对一单面：一定要着重准备 3why 的问题，明确你的规划，你究竟是不是真的想进供应链，面试官会非常

在意面试者对于自己的定位和认知是否清晰。楼主全程中文，但同样的三个面试官，其他小伙伴就有英文提问的，建议都准备下。这一轮是 12 进 4

终面-一对一单面：面试官应该已经是总监级别的人物，会重点考察过去的经历以及领导团队的能力，可能会针对过去的经历提出一些延伸的情景问题，建议大家认真复盘自己过去所有值得拿出来说的经历，要非常熟悉。最终 4 进 1，可惜楼主不是那一个~

祝今年参加秋招的小伙伴们能斩获自己心仪的 offer!

### 3.17 强生供应链群面新鲜出炉的面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 10 月 20 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2225603-1-1.html>

今天上午在上海强生大厦参加了供应链群面。一进去 hr 要我们按职能排队。嗯。。。供应链的应聘者居然是最多的。。。由于我到达的比较早所以是第一场。接下来说说群面流程吧和面试感受吧：

1. hr 小姐姐带我们上楼后要我们在会议室门口等着，然后很快就领我们进入会议室。有四个 hr 已经等在那边了。可能是因为今年申请人数很多，所以没有自我介绍，也没有限定讨论的语言。5 分钟读题，20 分钟讨论，最后 10 分钟总结。
2. 一开始就有一个小姐姐跳出来，组织大家进行讨论，自然而然的成为了 leader，而且至始至终思路都很清晰，很让人佩服。
3. 我一开始由于不确定场上情况，没有敢轻易发言，后半程有提出一些观点，被大家采用的。
4. 最后的 summary 是由 leader 指派的两位同学来做。有一位同学有一道题没有讲完就开始进入下一题了，我发现了并指出了（悄咪咪的觉得我也算救场了吧）。

总之，整场下来觉得大家比较 peace。自我反思就是觉得自己表达观点不够坚定，建议大家有了自己的想法也要快速出击，并且语气自信，这样才能引导大家的思路。

听说这是一个神奇的网站，希望自己能通过强生群面，拿到 offer!

### 3.18 FLPD 财务管培生笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 9 月 23 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2217425-1-1.html>

这是从我未见过的全新题型

一共有性格测试、归纳推理、演绎推理、数字推理四个部分，全部是中文的，每部分有提供练习，练习和正式考试的题型是一样的，一定要好好做练习!!!!

性格测试没什么好说的

数字推理有几种题型 根据四个不同部分的数字关系来移动饼图的百分比 根据文字信息调整折线图 根据文字信息调整柱状图，就是算呗，,,, 这部分我没有做完

演绎推理 根据每个人的日历来安排开会的时间 根据日程安排自己的预约 根据文字信息给部门排序 这部分注意看清楚是工作日还是自然日！因为会涉及到周末的安排

归纳推理 图形题 连线题 还有六个按钮每个按钮会对箭头产生不同的影响，最后根据原始箭头和改变后的箭头推测按了哪几个按钮（有倒计时，建议每次按一个按钮，迅速把变化画在本子上 会有旋转 改变颜色 改变粗细 改

变外框几种变化)

## 3.19 强生财务管培群面+个面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 4 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2232824-1-1.html>

第一次写面经，回报社会攒 rp，希望能拿到 offer。

首先介绍一下流程：网申+笔试+群面+单面+.....（还没经历过，不知道有没有）

楼主参加的是上海场的面试，一共 50 几个人吧，大家都还是很优秀的。

8: 00-8: 50 签到，每个人都会被提前分好组，写好名牌是第几组（我们是 6-7 个人一组）

9: 00-9: 30 强生的 CFO 的开场以及经验分享

9: 30-9: 45 转场，会有人帮忙把领到对应的面试教室，各个组是分开同时进行群面的

9: 45-9: 50 5 分钟的时间，面试官会帮忙解释一下群面的要求以及讨论的时间和 pre 的时间

9: 50-10: 50 自由开始 case 讨论，我们这次的 case 不是很长（大概 6-7 页 PPT），主要是设计零售药企店铺销售情况的比较，以及成本的一些分析，根据这些分析提出一些建议，不会很难。（基础的财务知识就够了）讨论是中文，case 是英文。

10: 50-11: 20 这是 pre 的时间，中英文都可以，小组成员内部决定。我们组 pre 出来的结果还是要比讨论时要好很多的，讨论的时候比较模糊和简略，但是最后 pre 的时候大家都很有力，自圆其说。（这里给的建议是：大家一定要积极主动地提出自己的观点，其次注意时间的把控，我们组没有明确的 timer，所以我们再 recommendation 上面的时间较少，后来也被面试官指出来了）

11: 20-12: 00 面试官（1 个 CFO，1 个 HR）会分别针对 pre 做一些点评，然后自由点名提问。一般问题主要是：你觉得你们组表现最好的两个人，对其他人的表现点评（好的一面，不好的一面），你自己觉得可以提高的地方等。楼主因为是 leader，而且贡献的观点还挺多，所以我被问到的问题是（为什么 pre 的时候你会愿意 pre 背景这一部分？因为相较于分析，背景 pre 其实不容易那么出彩）楼主回答的话就是 team win 最重要，然后个人性格是属于温和考虑其他人感受等，但我们组有个妹子特别友好地站出来替我说话 hhh，说背景部分的 pre 其实很重要等等（真的是很感谢了!!）HR 问的问题就是比较基础的（你觉得财务人员需要什么样的素质？如果让你选两个人能够被录取，你选谁？其实跟你觉得谁表现地最好是一样的）

最后就是自由提问环节啦！所以其实群面 pre 完之后还是不能开小差的，因为 free talk 其实也算是面试的一部分。中午 12: 00-13: 30 就是休息的时间啦，校园大使会帮忙把午餐（我们是 subway 的三明治）送到面试的会议室发给我们，还有坚果，饼干等等一系列零食，真的是很贴心了!! 强烈表扬!

大概 13: 25 的时候，我们的面试群里就会发通过群面的名单啦，应该是 50 进 18（每个组大概进了 2-3 个人，我们组是进了我和另一个妹子 2 个人，7 进 2 还是挺激烈的）下午就是 panel 面试啦，三对一的那种（3 个面试官，其中 2 个是财务经验非常丰富的领导，一个是 HR）

楼主非常不幸的被排在最后一个，4: 30-5: 00 的那场，因为面完就可以走了，所以只能等在那儿，又累又困 hhh。然后面试的问题就非常常规啦，为什么来强生啊，你的优势和竞争力，职业规划，behavior 的问题不多大概 1，2 个。主要还是围绕简历（做了什么，感觉怎么样之类的）楼主非常不幸地之前在两家公司实习过（被问了为什么不考虑在这两家工作 hhh）最后同样也是有什么问面试官的问题。然后就结束了 hhh。

讲一下整体的感受，强生真的是一家非常优秀的公司，特别地温暖和细心（可以体现在各个细节的地方）真的是很想去啊!!

不好的地方就是真的离学校太远了，早上 6 点就起床了，一天神经紧绷下来，差点在出租车上睡着了。

希望大家都能早点拿到 offer 吧!!!

## 3.20 销售管培生【强生医疗器材】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 4 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2198567>

论坛是一个神奇的地方，申请校招后总是天天登陆，看最新进展，本就想着，如果我能得到 offer，一定要发个贴子回馈论坛。我觉得我真的是超幸运，今年赶上了部门扩招，据说今年销售岗增加了 20 多人，是大年。春招可能真的和秋招不太一样，从头到尾都没有群面，流程是：电面-地区经理面试-大区经理面试-全国销售总监面试-BU head 面试。

电面：结构型面试

地区经理面试：结构型面试和快问快答

大区经理，全国总监，BU head：快问快答+无套路

结构型面试：可以参考宝洁八大问总结

快问快答：1.问什么选这个城市？

2.你对销售的理解？

3.你为什么适合做销售？

4.对其他医疗器械公司有什么了解？

等等

无套路：看似普通的聊聊天，主要是观察你的应对能力，中间会怼你几次，看你反应.....总结来说，就是不卑不亢，谈吐得体，能谈笑风声更好（这点要看面试官是什么样的人，如果他比较严肃，我们就不要表现的太活泼）。

良心建议：网申一定要早，越快越好，网申截止日期前甚至有些岗位都发 offer 了，绝对不要有拖延症。

希望小伙伴们都能如愿得到心仪的 offer

## 3.21 强生一面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2175084>

10.18 号下午面的。坐标北京，消费品管培。

先是小组面，小组面结束后等十多分钟，就通知进入下一轮单面的同学。

小组面是为某一款酸奶设计营销方案。英文材料，中文讨论。材料中有涉及到一些比较专的英文词汇，有点考验个人的英文水平。

我们组 3/8。

第一轮单面，因为我专业冷门，都是大家异常关注的一类事物，所以单面面试官问我的问题主要都是围绕在为什么要转行这一层面。有问我最近使用的消费品品牌，考察对这个行业的了解。听同组的姑娘说，有考英文自我介绍，也有提出业务问题，让给出解决方案的。

据个人猜测，面试官让我过群面，很大原因是对我专业和转行感兴趣，因为个人在群面中表现并不够突出。单面结束后，就知道凉了，败在了对做销售意愿不强、缺少明确规划这一点上。

10.24 日，通过第一轮单面的同学，已经收到测评通知了。  
听说这是一个神奇的网站。发面经，求 offer。

## 3.22 强生 2019 校招 消费品商业管理培训生 网测 群面

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=2171645>

今年是 cut-e 题库，前两个部分总体不是特别难，个人觉得比 KPMG 简单，  
尽快进入状态是可以做完的，  
但做错是要倒扣分的，大家千万不要乱选，  
建议选中文作答，

题目分为以下三个部分：

1. 文字推理 - 6 分钟
2. 数字推理 - 6 分钟
3. 逻辑推理 - 6 分钟

备好草稿纸，不用摄像头，

来神奇网站复个盘，攒个 RP，希望可以面试～～

祝福秋招的大家一切顺利。

-----  
今天刚面完群面 来复个盘 不过面试邀请邮件说：“我们会在每天面试结束当天通知面试结果，通过将进入第二天下一轮的面试。”我到现在也没收到，估计凉凉。。。

6 个人 学历背景其实都差不多

讨论案例 题目不多透露了 就是非常典型的 mkt 学生日常会做的 case

一点点计算 回答 3 个问题

桌上只有一个计算器 所以可以自己带好计算器 带好手表（不计时真的吃大亏  
没有笔 所以自己带笔 有草稿纸提供

个人面下来的确感觉糟糕

其实原来并不是个很“跳”的人

无奈今天面试了一整天了 这是最后一场 赶场赶到死



很困很累 超高速骑小黄车到面试地点的

所以面试官说开始之后 题目第一段看超久 大家都说看完了我还有一点点没看  
我知道大事不妙 要是不做点什么 这场面试我就划水了 就先把我自己做的计算的东西写在白板上了

【此处 bug 开始】

1. 我一个要睡死的人 为什么要这样做 上午面试 复杂的多的 case mkt share 算的飞起 下午一首凉凉就送给自己完全写错
2. 其次 写字那么潦草的人为什么要板书
3. 另外 一般板书就是 reporter 我脑子不清楚我干嘛这样

至于其他人的表现 不多说了 感觉“推动”这件事大家都不愿意做 我来做了 反而吃力不讨好  
至于真的实力 实话说都在我的期待以下 此处严重怀疑快消人的特质到底是怎样的？

因为计时不够准 时间安排完全错乱 我的 pre 可想而知没做完 赶鸭子上架的根本不 OK  
问答环节 hr 挑了几个人问了几个问题 当然里面没有我 每个问题开口就是“她没讲完 你们有什么补充”。。。fine

虽然说实话我是很不爽的 但是还是要从自身反思  
其实群面我一般都是做 contributor 因为观察下来真的 leader 或者很“跳”的人一般都不会 pass 这个我早就知道了 但还是踩雷  
除了因为太“跳”把自己的错误放大之外 我 没看完题 计算错误 导致好像基本的 mkt sense 都有折扣 pre 也没组织好  
(但是我的贡献也很多啊啊啊啊啊啊 好坏相抵导致没戏吧

最后的灵魂拷问 群面是不是该先保自己啊 不应该先保 team ...

诶 一首凉凉送给自己  
(欢迎有心得的同学留言讨论哦 我真的怀疑人生。。。)

刚收到短信 真的凉凉 祝大家好运吧 苦笑

## 3.23 11 月 10 号群面+英语测试+单面等感想

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=2178246>

先说下结果吧，应该是被拒绝了。因为一同参加的小伙伴已经收到了终面的通知，而我这里什么消息都没有，感觉挺泄气的。到此为止，秋招已经没什么职位可以再申请，被强生拒绝算是到目前为止秋招对我最大的打击了吧。

申请的职位是制药商业管培生，9 月份在前程无忧提交了申请，在 10 月下旬做了网测，随后没几天就接到了电话。当时人还在国外，反复衡量之后，还是决定抓住这个机会回国参加面试，毕竟是自己非常想去的职位，于是匆匆忙忙订了行程和机票，和课题组请假，然后抓紧赶进度。这样在 11 月 9 号赶到了上海，时差还没有调整好就参加了第二天的面试。

我的场次比较靠后。上午是群面，给了一个案例，要求小组做一个方案。由于我是第一次参加这种面试，其实还是蛮慌的，但小组大家的成员都非常优秀，然后我也找到了个人认为比较好的策略提供个小组，并上台做了展示。上午的群面大概就刷了 2/5 的人。

中午的时候有一个简短的英语测试，只要英语不是太差就没有什么问题能通过。

下午的单面等待了非常久的时间，最后有两个面试官在房间里，对我的简历上在药企实习的经历进行了提问，总共有 15min 左右。本来感觉这次面试我把想表达的内容都能比较好地表达出来，以为可以顺利通过，但没想到就这样凉了。反思一下，可能是因为我单面的时候表现得没有很谦逊，而是以自己在实习期间的一些经历和感受为导向，这样把很多事情都想的很理所当然。希望给大家提供一些借鉴吧。强生毕竟是一个很友爱的公司。

攒攒人品希望前途光明一点。

## 3.24 2018 年 10 月上海医疗器材销售管培生面经~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2172317>

啊首先我要感慨一下同组的小伙伴都太优秀啦，面完觉得自己可能...惹...

面试形式：群面

群面人数：7 个人，只有我们组一个样本哦，其他的不太晓得是不是都是 7 个人

面试流程：1min 自我介绍+1min 快问快答；小组讨论环节 12min 讨论+3min 总结；QA 环节

上海区小伙伴注意哦，我们这个不是终面，听说周末会出结果~

自我介绍和快问快答没什么可讲，觉得既没有很坑也没有很优秀，现在想想甚至有些跑题。大家可以多思考一些热点问题以及锻炼逻辑思维~不过每场风格不一样的，我们是问看法，听说有的场次会让罗列东西就考察发散思维啦

lz 在 case 过程中只是最开始提出了一个框架（后来被另一个特别优秀的小姑娘在讨论过程中补充过），然后在讨论过程中尽量让每个人都能说上话都能展示自己，再就是推进一下讨论节奏，但是就导致对讨论细节的贡献非常非常少 orz 然后也不是 recorder 或 presenter...最后 QA 的时候一个小伙伴提到说讨论节奏太慢了不应该搭那个框架出来 QAQ

QA 环节几乎每个人都会被 cue 到（但也听其他组的小伙伴说会 cue 到讨论时候没怎么讲话的人），那个特别优秀的小姑娘被 cue 到特别多，然后会问觉得刚才表现最好最差的人（lz 当然和这两个都没关系），感恩 hr 小姐姐没放弃我还会 cue 到我问题，我也不晓得我回答得好不好，当然回头看一定还觉得很多话没有说出来 orz

最后总结起来，强生很看重聆听，小姐姐问我之前快问快答环节其他人的问题是什么，我如果太紧张或者杂念太多听不进去别人讲话的话，就会通过做笔记去强迫自己一定要理解别人在说什么，所以我刚好有记过这个问题，这也是我觉得我做得还好的地方 orz

然后没有任何英语环节~

虽然觉得自己表现不好，但是面对 Dream company 还是很想 Dream 一下 QAQ

祝愿大家面试顺利！都拿到自己的 Dream offer！

## 3.25 北京强生终面回忆

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2168574>

有始有终的更新一下，也算混进终面了

先说一下面试形式吧，就是群面，主要包括：

自我介绍、快问快答、10 分钟 case、3 分钟 presentation、30 分钟提问。

快问快答这个部分真是压力很大，然而也基本没法准备，大家就放平心态就好了~

对于楼主这种第一次参加面试的人来说，能量密度还是挺大的，同组的小伙伴也特别优秀，认识到这些人也很开心啦~

希望之后的小伙伴们也加油呀~

## 3.26 成都终面回忆+口头 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2168092>

今天 17 号接到了上海 HR 的口头 offer，据说快的终面当天晚上就接到了口头 offer 通知，可能表现确实很优秀



接着上次收到终面通知开始写，14 号赶往成都，15 号上午进行了终面，去了后才发现郑州群面进了好多人，我们组 6 个人进了 4 个人，有的组 6 个人全进了。终面整体流程和群面没什么区别，略有区别的话就是 4vs6，比之前 3 个面试官多了一个。整体还是那个流程，1 分钟自我介绍，1 分钟快速问答，12 分钟无领导小组讨论，3 分钟陈述，接着就是面试官自由提问。基本上能进终面的我觉得这些流程大家都肯定很熟悉了吧，因为反应慢所以这次依然延续了上次群面的习惯没有抢 leader 和 time keeper，全神贯注组织语言做补充和发表自己的观点。另外终面时多了白板，在小组讨论时可以有个 recorer 做记录，我们小组 leader 担任了这个角色，不得不佩服能进终面的面霸真真的存在，譬如我们 leader 气场碾压全场，从自我介绍到陈述严谨的逻辑性高下立判，最后 reporter 顺理成章就是他，而且果不其然自由提问环节面试官第一个提问的就是他。另外在小组讨论时认真倾听小组成员讨论十分重要，面试官会认真观察，但是千万不要装模做样。面试结束后听到一个小插曲，另一组有个小伙伴一分钟快速问答题目听错了，回答自然也南辕北辙，面试官追问了好几遍确定回答的是 hr 提问的问题么。但在做回答时小组里有两个人一直在点头好像很赞同的意思，快速问答结束后面试官就问为什么要点头是赞同他的回答么，难道你们没注意大他题目都没听对么。结果这俩小伙伴有人说习惯性点头，我觉得这种行为如果后续表现不是很出彩对的话基本上就是送助攻的。另外自由提问环节问的多的基本上拿 Offer 希望很大，说明面试官对你有兴趣，我们组 6 个人只问了三个，今天沟通了下 3 个人均接到了口头 offer。基本上终面就是这样，自由提问环节依然还是你有什么优点缺点之类的老问题，还有就是是一些个人问题。这种我觉得看看面经剩下的就靠临场发挥吧。最后祝马上要终面的小伙伴们好运~~~

## 3.27 强生制药管培生，一面面经~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2177817>

为了造福后人积攒人品，分享群面面经~

先说一下流程吧：上午是群面，群面后直接出结果，下午进行单面。

楼主止步群面，所以就和大家分享一下群面。

我们组有 8 人，全程中文，大多都是化学，生物类的专业，也没有很 aggressive 的情况出现，大家都很平和的讨论问题。有三个面试官，在旁边默默地听着~

我们组进了 3 个人，leader 和最后做 pre 的同学（这同学也记了笔记）都过了。至于计时员，感觉好多人都在争当计时工作，后来就乱套了。

经验是：

1. 一定要多说话，有观点要表达，能不能劝服对方无所谓，但一定要说观点+理由。楼主就是因为这点挂了~ 嘤嘤
2. 材料很长，时间很紧，要注意掌控时间。大家开始都在争 time keeper，然而到最后都乱套了。。。

最后，希望大家都能拿到理想的 offer~ 攒人品，求好运~

## 3.28 二面回忆

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2166234>

今天早上参加了二面，部门经理非常的温和，气氛很好。

就是面试的基本问题

1. 自我介绍
2. 为什么选强生
3. 有哪些优势
4. 对这个岗位有多少理解
5. 对医药代表怎么看

不知道发挥的怎么样，但还是给面试我的小姐姐和部门经理比心心，一进去两个人先开了个玩笑，气氛一下就活跃了~

希望接下来面试的同学也顺利拉

我们可以在这个贴子下面交流之后的消息呀~

## 3.29 电面回忆

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2165892>

在郑州实习的时候接到了电话面试，楼主报的是北京医疗器材管培生。

接到电话时候由于信号不太好，还以为是推销，本着礼貌跟对方说 您说的时间不长可以的，温柔的 HR 小姐姐的



表情大概是这样吧

接下来就问了几个问题

- 1.能不能接受工作地点调剂
- 2.为什么要选择销售岗位
- 3.之前有没有过类似的经历
- 4.举了一个具体的例子，让楼主推销一款医疗器械

全程中文面试，还是想说 hr 小姐姐的声音真的很温柔。

整个面试时间大约持续了 7 分钟~

基本情况就是这样拉~

### 3.3011.6 新鲜面经攒人品

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2175760-1-1.html>

上午刚刚参加完供应链的群面，6 人一组，英文材料，材料是关于一家公司要引入新产品但出现供不应求的现象。问题大致是公司面临的问题有哪些怎么解决之类的。

可能都是理工科的人吧，我们整组的节奏都不太好，中规中矩完成了题目。

攒个人品吧~

### 3..31 IT 管培面经，新鲜出炉

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 7 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2176442>

之前看到 IT 管培的面经很少，就写写自己的经历给以后的同学看啦。

形式就是群面，6 人一组，一分钟英文自我介绍，小组讨论，pre, Q&A。而话题方面，IT 管培的话题会比较偏 IT，比如提供业务的 IT 解决方案，可能的 IT 策略等。所以真的需要考虑一些 IT 的话题和应用，而不是简单关于组织结构的 case study。

写经验攒人品啦！希望大家都有好运！

### 3.32 热乎乎的强生管培生面经哟~~（一面二面~~）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 10 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2127800-1-1.html>



强生大厦离地铁口不远哟~~还是很好找的~~

上午是群面~~先玩了一个小游戏, 然后正儿八经讨论~~最后面试官会提几个问题, 要靠抢才可以回答~哈哈

上午面完 HR 小姐姐让我们别走~cover 了我们的午饭~~吃完午饭宣布面试结果~~二进一参加下午的面试~(类似 superday 哈哈~~)

楼主很幸运地参加了下午的单面, 考官和上午的一样, 就简历等问题问了几个~~楼主表达了对强生的兴趣~哈哈~这也是终面了呢~HR 小姐姐说通过的会发性格测试~~



真心希望这个神奇的网站可以护法本宝宝~ 已经到终面啦!!!! 真心求 offer!!!! 真的非常喜欢 Johnson!!!! 真的真的真的太爱 Johnson 了呢!!!! 在这个小论坛许下本宝宝的心愿——成为 Johnson 的管培生!!!

### 3.33 强生电话面试面经 (IT 管培生)

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 11 月 6 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2125981-1-1.html>

上周二收到了强生的电话面试~首先就是简单介绍一下我的实习经历(因为我的实习经历比较丰富说了很久。。。。)全程英文, 然后问了一下有没有在实习中遇到非常有挑战性的的事例~全程持续了十多分钟吧~说是这周之前给通知~~~听说这是个神奇的论坛。来这里攒 RP, 求群面啊!!! 如果收了 offer 也一定来回馈大众么么哒!!

## 第四章、强生求职综合经验

### 4.1 强生秋招全流程简单回忆

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2020 年 12 月 8 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2309540&extra=page=1>

二战强生校招医疗器械销售培训生 春招凉了一次 这次也算是得到想要的结果了

时间线大概是投递日期 9/8-笔试日期 9/27-一面日期 10/20-终面日期 11/28-经理面 12/3-总监面 12/7-offercall12/8

投递走的是 j 年华的通道，这点大家可以多关注 jnj 的招聘公众号，这个 j 年华会提供一个提前通道给同学，不过当时是有限定时间的，所以整个流程根据 hr 的反馈来看，都是偏快的。

投递之后的笔试是 cut-e 好像 因为太久记不得了... 秋招参加了很多笔试之后基本上该碰到的都碰到了所以是裸考的...

初面是很常规的 case studies 无领导小组讨论我记得是 2 面试官对 6-9 候选人（记不清了） case 是与业务相关的情境模拟一类 我自己的经验是找到适合自己的位置就行 并且能够做对事情 帮助团队的进度推进 就能留下好印象 初面我做的是带节奏的和汇报的 结束 case 面试官会调自己感兴趣的人问问题，基本上每个人都会被问到至少一个问题，根据简历以及群面表现提问，比如我有被问到关于未来规划的问题，曾经有工作经验的同学会被问你觉得你工作过给你带来什么优势吗相比较其他还没工作的同学之类的

初面相当于是第一波面的 结束之后过了很久 等到初面都结束了 然后终面安排 也算是第一波 规模是大概 3 面试官对 6-9 候选人（也记不清了） case 题材与初面相似 候选人都是来自你想去的地区的附近地区一起的 比如江苏和浙江是一起的 终面我是做的参与讨论提供意见的 相比初面终面的大家表达能力明显都很强 这也导致了一个问题就是 有限的时间大家都很有表达欲望的话 会抢话 所以中途一度非常混乱..... 我个人的看法是 在强生无领导小组讨论最重要的是两个吧 一个是传统的能够稳步快速推进过程得到结果，汇报的内容能够有理有据比较充实（这个体现的是大家的分析表达合作等等）第二个我觉得是要团队，个人觉得抢话是大忌，因为 jnj 是个很注重团队氛围，然后公司文化也是关爱同仁的文化，所以我自己觉得抢话会减分，不过万一抢了也没事，好好商量谁先说然后说好也行。然后结束讨论也是单独提问环节，会问你愿不愿意去家乡的强生工作之类的，我们这组收到一个最致命的问题：你最想和谁做同事，最不想和谁做同事之类的。我自己感受下来大家不太喜欢的都是说过于抢话表现自己的，阻碍团队原有推进速度的。

大概 11.30 收到加面的电话，然后去的目标地区现场面，5 面试官对 1，30 分钟，有结构式的提问，也有即兴的根据你的状态的提问，比如会有遇到什么挫折之类的，或者是针对某一段经历的提问，我自己觉得熟悉简历，准备一些故事（比如借鉴宝洁八大问），真诚一些，职业一些就行

之后是 12.5 接到电话通知总监面，12.7 微信视频的通道，也是比较针对简历、经历、为什么想来这个地区，你觉得这个职业的不好的地方在哪里，为什么要跨专业等等，最后还有提问环节。

12.8 傍晚收到 hr 小姐姐通知过面试。

总结一下，首先每轮面试必定有 1 分钟或不指定时间自我介绍；其次，多去理解强生信条会帮助到理解强生的整个文化以及他们需要的人是怎么样的，也帮助你在面试中去更合适的展现自己；最后就是说，熟悉简历、有一些可以讲的故事、真诚一些，我觉得会有帮助。

一路走过来得到了很多人的帮助，包括论坛的朋友们的分享，以及面试的经理总监们都给到了很有用的反馈能够提高自己，非常感谢他们。所以也把自己的经验分享给大家！希望大家都能收获自己的梦想 offer！

## 4.2 HRLDP 记录帖

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 10 月 21 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2292948&extra=page=1>

强生是我 9 月 7 日一开放就投递的，9 月 17 日收到了笔试，包括性格测试和综合能力（shl 题库），3 天内完成，之前没有刷过直接上，果不其然没做完，以为凉凉

10 月 10 日收到 webinar 邀约，医疗器械主题，整体无 hr 内容，大致内容是业务同学分享经验体会

10 月 15 日收到 hrldp 的性格测试，4 天完成

10 月 20 日上午突然收到了电话面，是 TA 的前辈，去年通过 hrldp 加入强生，电话聊了聊对这个项目的理解，未来的规划，然后就来到了英文部分（彻底没准备），主要还是围绕经历问了几个英文问题

这次感觉是真的凉，因为当时项目介绍就提到项目会涉及亚太区甚至和美国的交流，英语要求很高

希望大家秋招都顺利

besides, ta 的前辈真的好专业，这个培养机制真是太想学习了

## 4.32021 秋招 FLDP 笔试和面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 1 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2297099&extra=page=1>

10 月 31 号刚面完 FLDP 的群面和单面，于是写个反馈贴，希望强生能给我 offer!!

一开始投强生的时候，非常惶恐，因为 lz 虽然学会计，但是实习经历都是投资并购和审计，而且之前没有快消的经验，再加上很久以前被宝洁，玛氏和联合利华打击，所以投强生的时候，心里都在默念，强生爸爸，强生爸爸... 9 月 10 号投的强生，等网申结束以后，10 月 10 号强生才开始发笔试和性格测试。笔试好像不难，我没啥印象了。然后性格测试，我选的都是稍微偏领导力的，当时选完还觉得自己要凉，因为好像有点过于强势了。

但隔了 9 天，10 月 19 号，直接收到了上海的电话面试。很突然，大概中午 12 点，我正在厨房自力更生地做饭，电话就来了。问的问题比较常规，类似于，介绍一下自己，对强生的了解，为什么要申请，然后最后会有一个英文的随机问题。我估摸着是参考了宝洁的英语八大问。就自信一点，知道什么就说什么（因为我对强生是有比较细致的了解的，也有海外留学经验，所以感觉不难）

然后大概 6 天后，收到了 31 号群面的邮件。流程写得很清楚，大概是 10 个人一组，就正常的一个 case，1 个小时时间里包括讨论和阅读。case 的信息量比较大，就注意合理安排时间吧...然后我们组是气氛非常融洽。因为 lz 有好几次线上面试的经验，但凡在线的人超过了 6 个，就几乎变成了吵群架。。但和强生这一组，确实是气氛很融洽，没有人抢着说话，几乎是每人按顺序一人一句。但就算这样，最后还是有一个妹子插不上话。但她就直接去负责了我们忽视的最后一部分，导致最后十分钟，几乎是她的个人 solo 秀。我感觉这样还挺好的，我私认为那个妹子也能进。

最后说是 12 点前通知过了群面的同学，但是可能他们有事耽误了，我是直到下午 3 点半才收到让我 5 点面试的电话。我一度以为自己凉了...强生真是爸爸！然后这个面试，是 4 对一。一个高级 hr，一个 fldp 的前辈，两位财务大佬。全程都很和谐，问话什么的也很和蔼，但能看出来她们问得很细。实习问得很细，性格问得很细，我到了最后差点崩不住。感觉她们好厉害，不动声色地就瓦解了我的自信哈哈哈哈哈。整个面试过程是 20 到 30 分钟。看见财务管培的信息很少，所以决定主动来分享一下。强生的财务是真的很厉害的，流程很完善有效，反应速度也很快。所以真的希望能去强生。许愿！11 月第一天！



## 4.4 2020 强生消费品商业管培（mkt 方向）从开始到 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 28 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2244163-1-1.html>

26 号下午接到了 oc，非常感谢应届生这个平台，说好了拿到 offer 一定写一篇帖子反馈论坛，这就来了~

### 【基本情况】

双 985 工科生转行，有一段制造业 mkt 实习，无任何快消方面实习，坐标北京

强生今年招聘的情况不太清楚，但据说闪光日说了一共招 20 个管培，10 个 mkt，10 个 sales 这样。

### 【基本流程】

#### 9.18 网申

一志愿其实是研发管培，但简历关直接被调剂了，行吧。。。

#### 10.15 电面

晚上七点半突然电面，简单自我介绍，问了一下最成功的事，说明消费品商业管培的有一年是销售，能否接受以及意向，然后通知 10.23 北京群面（强生校招应该是外包给了 51job，不得不说流程真的很混乱，电面之后等了两天才来短信通知，一直没有邮件，让人就很忐忑。。。）

#### 10.23 群面+单面

短信通知的是下午两点面试，我和同学一块去的，一点在地铁上接到电话询问是否来面试了，一脸懵，到了之后可能因为时间什么的调整面试的组，最后实际上是三点左右才开始群面。群面一组 5-6 人，2 个面试官（我们面试官一个是 mkt 方向的，一个是 sales 方向的，听说还有 hr 的），很短的经典 case 题，英文材料，其余全程中文，提前有练过的话难度不高，虽然都是女生，但氛围也没有那么 peace，但最后还是顺利结束啦~5 进 3 到下一轮单面。

单面基本就是之前群面的面试官，英文自我介绍，然后开始全中文问答，3why，可能因为之前实习做的是 digital mkt 方向，一上来就被面试官问了这方面的问题，有点小紧张的，还有就是转行都会被问的，为啥要转行之类的，整个氛围蛮轻松，面试官也很 nice，因为那会儿在等宝洁的二面通知，我就大胆的问了一下面试官觉得宝洁和强生的区别，面试官回答的真的很好，可以了解到很多关于公司文化，发展方向的东西。结束了就等通知。

#### 11.5 在线测评

两轮面试都过了来测评???

#### 11.9-11.11 混乱的面试通知

这里开始就很混乱了，11.9 接到电话说是要我 11.14 去上海参加群面???? 我不是群面过了吗 为什么还要群面??? 问就是不知道不清楚你先来吧。然后我又联系北京的 hr，也不太清楚，搞到这里我本来以为被刷了不想去来着，和一群一样情况的各种讨论等待。11.10 上海 hr 打电话来说是因为上海才开始面试，发通知发错了，让我直接去参加 15 号的终面。（期间就是因为外包了这个校招，导致出了一堆 bug，大家都很忐忑就对了）既然终面了，还给报销那就去！

#### 11.15 终面

（继续吐槽一下）我 14 号到了上海，本来通知的是 15 号早上 8:30 终面，晚上又收到短信说下午 1 点半面试，没有邮件没有联系的电话，我也不知道怎么办，只好早上八点半赶去面试。结果发现，早上面试的是 14 号结束一轮群面的上海站点的二面，然后 bug 又来了，说明情况后，居然给我又安排了一轮二面???? 另外的北京小伙伴就正常直接终面了，我就稀里糊涂又二面了一次。。。。这次二面是强生婴儿的负责人和 hr 姐姐，整个过程英文自我介绍然后全中文，节奏很快，问的问题难度也不小，有点压力面。具体问题不说了，基本就是 3why，情景模拟，mkt 策略，简历基本没

问哭哭，出来我以为我要凉了，因为莫名多出来的一个二面就凉了也太惨了吧。。。二面完大家都在外面等着（摆了有很多甜食，肯定不会晕倒），过一会儿就会有人通知面试就结果，直接冷漠，没过的就说没过，过了的会让你抽数字（mkt 抽 1 个，sales 抽 7 个），代表了终面题目。聊了 20 分钟左右就终面了，终面的题目紧跟趋势，让做 5 分钟直播，有 15 分钟准备时间，5 分钟直播完以后，就是面试官提问，我有三个面试官，很巧，一个是北京二面的面试官，一个是上海二面的 hr，加一个大区负责人的样子，挖简历，宝洁八大问，非常常规的套路，因为面对面直播完了感觉最紧张的 part 已经过去了，就很 peace 的结束了。面完说两周内给结果。

#### 11.26 接到 oc

最后总结一下，其实强生的面试难度不高，准备过宝洁八大问的基本不用另准备了，但也蛮有特色的（比如直播），比较考 sense，看面试官就能看出整个公司氛围就很适合小宝宝 hhhh，都很 nice，“因爱而生”嘛~ 但是校招流程有点混乱，希望 51job 以后能做的更好一点 hhhhhh 最后希望所有人都能找到自己想要的工作，无论如何，相信自己，做什么都可以做好的！！

## 4.5 上海强生消费管培生群面单面经验（已挂）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 11 月 15 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2238566-1-1.html>

心情沮丧，开个帖记录下我已经结束的强生之旅，希望自己后续能有好的 offer 吧

网测：我也不太清楚是哪个题库，跟去年的不一样，一共三个部分，图形推理、计算，这两部分比较简单，时间也充足，第三部分是逻辑推理，根据同事时间安排会议之类的，复杂一点，时间很紧，我没做完。

群面：荣幸收到群面，11.14 号上午，群面是一个 case 讨论，case 比较简单，当天下午收到第二天单面邀请

单面：单面是我的噩梦，一直在挂，从未超越自己。部门总监和 HR 是面试官，氛围和蔼亲切，先是英语介绍，然后没有像我意料的那样挖我的简历上的事情.....

提问很有技巧，但是我似乎没有听出弦外之音，答得不太好。并且从头到尾都很紧张。面试之后现场等候，直接就告诉了被拒的消息.....

回忆的面试提问：

1. 给自己三个关键词
2. 为什么能胜任消费品管培
3. 如果另一个公司的 offer 和强生的 offer，薪水一样，会选择哪个

## 4.6 2020 制药商业管理培训生应聘全过程（已收 offer）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 12 月 8 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2247334-1-1.html>

以前想着，要是拿了 offer，一定要给后面的人留个经验贴。今天上来实现诺言。望后续的应聘者能在这里得到一些帮助。

## 网申

网申一定要好好填，尽早填。想清楚一志愿和二志愿。我其实是一志愿调剂到这里的。（一志愿医学事务管培生，这个岗位要求便临床和博士学历）。网申最好结合自己的专业，实习和课题经历，结合商业+药学专业背景写。当然我后续遇到的一些小伙伴，各种专业背景都有，所以不用太担心专业不匹配的问题。另外内推有没有用我不太清楚，我是没内推的。

## 笔试

我网申完之后，加入强生建立的官方微信交流群，国庆前看着很多小伙伴收到笔试ot和闪光日邀请函。而我啥都没有。然后看微信公众号的网申状态查询，说我一志愿筛选未通过，我以为我凉了。所以就并没跟进了。后来国庆节后的8号，收到前程无忧的工作人员打来电话，叫我去参加13号北京闪光日活动。我当时懵逼了，因为我笔试没收到却收到闪光日面试邀请。我心里???后来我还是答应跑去北京参加。后续就收到了笔试邀请。要求我面试前完成它。我就忐忑的完成那很难的笔试。这个笔试真的很有趣，而且真的考核一个人的水平。不像大部分国内那些企业很傻的测试题。不过也是挺难的，我有好些没完成。

## 闪光日初面

初面前就是闪光日的交流宣传活动啦。在北京文津酒店举行。一进会场，人超级多呀。各种岗位和事业部都在一起的。制药商业管培我推测了一下当天已经有300多位参加面试吧。这还不是总共发出的面试（因为其他地点也有安排面试，后续我二面的时候还安排了一次群面），所以竞争还是很大的。大家要努力。

初面就是群面，6人一小组，三个小组一会场同时进行。面试时间大概50分钟左右，也就是常见的给你一个case（中文），然后讨论，回答问题给出一个可以pre的方案。每组3或2个面试官全程不说话，盯着你看表现。我们组表现其实一般，东扯西扯。但好在有几次我将团队拉回正线上，大家也没很激进，都很平缓的表达自己的观点。在这里大家一定要注意聆听别人的观点，如果你否定别人观点，一定要先肯定在反对，然后说出自己的根据，一定要言简意赅。不要东扯西扯。在这过程一定要发言，多发言总没错，做不做pre者其实不会太影响，但能做也是加分的。另外，hr除了看群面表现外，还要看简历，所以简历一定要好看且内容匹配岗位。最后全部hr出去外面讨论入选者，每组6进3。当场宣布，然后进入的人就要做一个英语口语测试。这个测试就是从一堆问题里抽一个问题用1分钟英语表达。还算很简单的英语测试。到此，就结束完了面试。

面试完之后不要着急走，一定要返回会场和前辈交流一下。

## 二面（2v1结构化面试）

等了快一个月收到通知我已经通过群面，准备二面的邮件。在这二面，我了解到群面通过的人很多都参加二面了，所以英语测试不怎么刷人，只要你不要一个词一个词蹦出来就好。二面没有传说中的英语对话考核，全程中文。一个hr一个部门领导对你进行考核。首先考核的内容是问你上个月的群面，他会问你群面表现，谁表现你印象深刻，case的结果是什么，你的一些case外补充之类。大家不要紧张，做自己就好。问完群面之后就根据简历和经历来问了。大家一定要学会讲故事，多准备宝洁八大问是没错的。另外一定要自信且nice，无论是否压力面，你要把对方当作RMB对待。不过据我了解这场面试没有压力面。

## 三面（单独case面）

等了一周就收到三面邀请了，给你发了8个文件，要独立做case跟面试官pre。面试官两位，一位hr，一位部门head。给的材料很翔实，有中文有英文，产品用x代替，但其实研读完材料后能猜到其实是强生的产品。所以了解强生产品也是很重要的，因为材料是关于药品的，所以有药学知识也是很有优势的。但其实最主要是商业思维，因为要给出一个营销方案，所以一定要考虑产品定位和营销模式的建立落地等方面。这个面试是持续两天的，第一天是预热活动，就是搞一个辩论赛，而这个游戏要讲求团队精神的，但比赛是只是少部分人上去了，所以没能被队友推上去比赛的小伙伴不要灰心，因为hr不会因为这个就给你pass的。最主要还是case的pre。其实我pre的时候，面试官没怎么看ppt，都在低头看材料或玩下手机。所以我也不太懂。。但是即使这样，也要认真pre完，

且 ppt 一定要美观且逻辑清楚。因为不知道面试官后续讨论 offer 的时候会不会看 ppt 来打分。Q&A 的时候，面试官只问了 x 产品和竞品的竞争市场方面的问题。然后就没了，就让我问他一个问题，我问你们对我这场 pre 和 ppt 有什么建议，因为我本身作为一名学药的，商业思维还是很欠缺的，需要一些建议。面试官给了很中肯的回答。结束前还说我 ppt 是这组里最好的一位。我当时出来觉得我应该凉，因为面试官没对我提太多问题，而且对我有点客套（个人感觉），所以令我挺沮丧的。

offer

3 面完之后的第六天收到 offer 邮件了。

最好给大家几个 tips:

1. 一定要好好写简历，因为从头到尾都需要带简历给面试官的。面试官会看的。
2. 做一段与商业相关的实习是很加分的
3. 非应届的同学一定要自信。（本人非应届）
4. 英语不行也要自信（在这过程中英语考核力度不算特别大，但一定要私下加强哈）
5. 学会讲故事，学会画 ppt  
先写这么多吧。

## 4.7 强生医疗器材销售培训生春招全过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 4 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2198857>

一、网申

3.5 进行网申，本人专业对口+内推，所以简历没被刷。

二、电话面试

网申一周-10 天这样子，接到电话面试，由于本人之前在西安杨森实习过一段时间，主要问题就问这段实习经历。

三、笔试

cut-e，建议提前刷题，题量大。分为三部分，每部分 6 分钟 18 题（偏行测题，但是比行测简单：言语理解、资料分析、逻辑推理）

四、地区经理-大区经理-总监-BUhead

笔试过了就会接到地区经理面试通知，地区经理面试主要是抠简历，所以必须对简历很熟悉，还会根据你的回答继续深挖，有点像压力面，要做到的就是别慌，沉着面对。后面三轮就比较日常了，一轮就 10 来分钟这样子，全程很轻松，不过有的时候会根据你的回答给你设坑，爬出来就好了，关键还是不要方，boss 们说的话要能接住。PS：我之前也总结了宝洁八大问，但是基本没用到。我认为最关键还是要熟悉你投的岗位，想想要胜任此岗位需要哪些能力（职位要求里面都有写的），然后把自己的优点完全地展示出来即可。自信，自信，自信!!! 特别重要（不是盲目的哈）

伙伴们加油，希望都能拿到心仪的 offer 哈

## 4.8 强生医疗 广州 供应链管培生质量合规部门

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 17 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2180566>

昨天刚面完强生在广州招聘的供应链管培生职位，很幸运地走到了终面，感觉最后表现一般，发个帖子总结一下，希望能有好的结果。

从 10 月份开始网申，到 11 月中才接到面试通知，本以为投出去的简历在做完线上笔试之后彻底凉了，所以接到电话通知得知两天后开始面试时还是比较意外的；因为我硕士是生物医学材料的，毕业后还是蛮想进入医疗行业，所以强生医疗一直是个很不错的选择，但实话实说，本人虽出身双 985，但平时英语说的少，面试准备也不充分，能走到这种外企终面实属不易了，靠的可能全是一身正气了哈哈。

具体的面试过程分为三轮，地点都在强生前几年全资收购的子公司倍绣（以后的工作地点应该也是这里）。第一轮是群面，英文素材，中文讨论，然后做英文 presentation，其中玩的比较花的是，一进去先用英语介绍做你旁边的同学，而不是自我介绍。我们那组八个人最后只刷了四个，说实话我觉得群面刷人挺少了，而且我们组整体表现也不好，最后的总结做的也不好；其实我比较意外的是，我自己的发挥一般般，只是提了一个比较关键的点，然后全程提醒了大家几次时间，提醒大家不要跑题，最后的总结有 4 个人说，感觉都不是特别好。最后我们那组站出来带节奏的女生（说实话节奏带的有点乱）和另外两个做总结的女生以及我进了二面，其中有一个英语口语不错的男生反而被刷掉了，也是很懵逼的。

第二轮的结果当天出来，吃完午饭接着二面，二面是 panel interview，二对一，好像是部门经理和另外一个什么领导记不清了，问的问题也是围绕你的自我介绍展开，我的实习经历不多，所以重点在我的研究课题上进行了展开，因为我的研究课题可能跟倍绣的产品比较相关，所以他们还是比较感兴趣，其中两个面试官还问我对自己的英语有没有信心，我只能硬着头皮说有了，果然她就用英语问我怎么觉得有信心了，我简单的扯了几句，把他们逗乐了，而且我也很实在，说我现在的口语不怎么好，但是我有兴趣去练习提升我的外语水平，他们貌似对这我的坦诚和回答还比较满意，面试官还说我比较实在，我想对于应聘质量管理部门表现出务实的一面还是比较好的。就这样我混过了第二面。

第三轮是在第二天进行的，面试官是强生公司调到倍绣的老总和昨天面试我的部门经理。形式是二对三，面试官提问，没人轮流回答，老总很和蔼，一进去又让各自互相了解后，互相介绍，估计他们都知道我们自我介绍准备的很多了，所以玩起了互相介绍，不过这也考查了沟通和快速反应能力吧。整个面试过程的问题都问绕着检验你的学习能力展开，包括你对过去经历的总结和你在生活中觉得最重要的事/人，以及这些东西和你职业生涯的关连，问题都比较开放。同组的一个女生一看就是面试经验和实习经验非常丰富，逻辑条理很清楚，看得出是有备而来的，而我的回答基本上就是临场发挥，做出自己了，整个面试过程中我突出的还是自己的务实，同时回答的时候也会略带一些笑点。最后，毕竟外企，还是逃不过英语问答，面试官问我们在这两天学到了什么，在公司观察到了些什么，不用说这个环节我表现的是最差了，旁边一个准本充分，一个香港回来的英语流利，我只能少说少错，糊弄了过去。最后也是常规的向面试官提问，我提了两个问题：1.作为非供应链专业的学生，进入这样一个行业有什么样的知识我们需要提前补充；2.面试官对医疗行业有着怎样的情感和认识；对于第一个问题老总说，行业门槛并不重要，重要的是学习能力；第二点的话，部门经历从价值观上回答了这个问题，老总则从比较实际的角度肯定了医疗行业。

面了不少医疗企业所以我也比较坚定 的想进入这个行业，我想我能在其他方面准备不足的情况下走到终面，也是得益于此吧，希望我的真诚可以打动面试官哈哈，给我 OFFER 吧

## 目录

|                   |   |
|-------------------|---|
| 第一章、强生简介.....     | 5 |
| 1.1 强生信息框架图.....  | 5 |
| 1.2 强生概况.....     | 5 |
| 1.3 强生企业文化.....   | 6 |
| 1.4 强生在华公司介绍..... | 6 |
| 1.5 强生竞争对手.....   | 9 |

|                                              |    |
|----------------------------------------------|----|
| 1.6 强生企业历史.....                              | 10 |
| 1.7 强生企业领导者介绍.....                           | 10 |
| 1.8 强生生涯管理.....                              | 10 |
| 第二章、强生笔试资料.....                              | 11 |
| 2.1 2020 消费品管培生网测.....                       | 11 |
| 2.2 计划部管培网测笔经干货.....                         | 12 |
| 2.3 CUT-E 笔试【强生制药】.....                      | 13 |
| 2.4 【视力健管培笔经】.....                           | 13 |
| 2.5 新鲜的笔经.....                               | 13 |
| 2.6 笔经分享 攒 rp.....                           | 14 |
| 2.7 消费品管培生笔经.....                            | 14 |
| 2.8 笔试经验分享 攒攒人品~.....                        | 14 |
| 2.9 今年秋招的笔经~.....                            | 15 |
| 2.10 今年 cut-e 情况.....                        | 16 |
| 2.11 2019 届强生医疗销售培训生.....                    | 16 |
| 2.12 笔经攒 RP 求面试.....                         | 16 |
| 2.13 强生笔试.....                               | 17 |
| 2.14 居然没有什么笔经。。那我来一发。。.....                  | 17 |
| 2.15 10.26 笔经.....                           | 17 |
| 2.16 强生 2015 笔试准备资料（较全）+经验分享.....            | 18 |
| 2.17 分享强生笔试的一道图形题.....                       | 19 |
| 2.18 强生笔试 OT.....                            | 20 |
| 2.19 刚做完 OT3 部分，现在脑袋还晕晕的.....                | 20 |
| 2.20 强生 2014 校园招聘 真题.....                    | 20 |
| 2.21 在线测试刚做完（一定要做给的练习!!!）.....               | 21 |
| 2.22 刚做完在线能力测评，分享一下经验.....                   | 21 |
| 2.23 热乎乎的 OT 完成~附上备考资料!!.....                | 21 |
| 2.24 2013 强生 管理培训生 网申 OP 截图.....             | 22 |
| 2.25 2013 强生网申经验+OQ 攒 RP.....                | 23 |
| 2.26 强生 2013 上海笔试新鲜出炉。.....                  | 23 |
| 2.27 强生笔试试题，仅供参考.....                        | 24 |
| 第三章、强生面试资料.....                              | 27 |
| 3.1 消费品 MKT MT 群面面经.....                     | 27 |
| 3.211.17 强生消费品管培-销售方向一面.....                 | 27 |
| 3.3 强生消费品销售管培一面.....                         | 28 |
| 3.4CMT2 面结束了 小面筋来一个.....                     | 28 |
| 3.5 商业消费品二面面筋，求过呜呜呜呜.....                    | 29 |
| 3.6 CMT-MKT 方向 二面面经.....                     | 29 |
| 3.7 消费品管培销售方向终面凉经.....                       | 30 |
| 3.8 制药商业春招一面经验&求二面小伙伴.....                   | 30 |
| 3.9 写一个 2020 年强生医疗器械校园春招的帖子，希望能帮助未来的同学们..... | 31 |
| 3.10 强生医疗销售管培第一轮.....                        | 31 |
| 3.11 强生医疗器材销售培训生面试.....                      | 32 |
| 3.12 医学事务部管理培训生初面.....                       | 33 |

|                                                 |    |
|-------------------------------------------------|----|
| 3.13 2020 强生消费品管培群面+二面+终面 .....                 | 34 |
| 3.14 消费品管培生群面到终面面经 .....                        | 34 |
| 3.15 【视力健群面-面经】 .....                           | 36 |
| 3.16 强生医疗 supply chain 计划面经 .....               | 36 |
| 3.17 强生供应链群面新鲜出炉的面经 .....                       | 37 |
| 3.18 FLPD 财务管培生笔试 .....                         | 37 |
| 3.19 强生财务管培群面+个面面经 .....                        | 38 |
| 3.20 销售管培生【强生医疗器材】 .....                        | 39 |
| 3.21 强生一面面经 .....                               | 39 |
| 3.22 强生 2019 校招 消费品商业管理培训生 网测 群面 .....          | 40 |
| 3.23 11 月 10 号群面+英语测试+单面等感想 .....               | 41 |
| 3.24 2018 年 10 月上海医疗器材销售管培生面经~ .....            | 42 |
| 3.25 北京强生终面回忆 .....                             | 42 |
| 3.26 成都终面回忆+口头 offer .....                      | 43 |
| 3.27 强生制药管培生，一面面经~ .....                        | 43 |
| 3.28 二面回忆 .....                                 | 44 |
| 3.29 电面回忆 .....                                 | 44 |
| 3.30 11.6 新鲜面经攒人品 .....                         | 45 |
| 3.31 IT 管培面经，新鲜出炉 .....                         | 45 |
| 3.32 热乎乎的强生管培生面经哟~~（一面二面~~） .....               | 45 |
| 3.33 强生电话面试面经（IT 管培生） .....                     | 46 |
| 第四章、强生求职综合经验 .....                              | 46 |
| 4.1 强生秋招全流程简单回忆 .....                           | 46 |
| 4.2 HRLDP 记录帖 .....                             | 48 |
| 4.3 2021 秋招 FLDP 笔试和面试经验 .....                  | 48 |
| 4.4 2020 强生消费品商业管培（mkt 方向）从开始到 offer .....      | 49 |
| 4.5 上海强生消费管培生群面单面经验（已挂） .....                   | 50 |
| 4.6 2020 制药商业管理培训生应聘全过程（已收 offer） .....         | 50 |
| 4.7 强生医疗器材销售培训生春招全过程 .....                      | 52 |
| 4.8 强生医疗 广州 供应链管培生质量合规部门 .....                  | 52 |
| 4.9 【更新】Offer 已收 强生 2019 校招医疗器械销售 .....         | 56 |
| 4.7 强生 2019 校招“医疗器材销售培训生”网申到 offer 全过程 .....    | 58 |
| 4.8 我的 2019 强生校招+Offer .....                    | 61 |
| 4.9 2018 强生消费品商业管培校招经验-网申到 offer .....          | 62 |
| 4.10 2018 强生（视力健）全视商业管理培训生 网申+OT+群面+单面+终面 ..... | 65 |
| 4.11 强生公司笔试和面试题 .....                           | 66 |
| 4.12 强生医疗—Vivien 成长故事 .....                     | 67 |
| 4.13 强生供应链制造管培--从网申到终面（攒人品） .....               | 68 |
| 4.14 【原创】从新闻到医疗，拾梦强生 .....                      | 70 |
| 4.15 强生 OTC MT 网测+一面+二面+三面经历 .....              | 75 |
| 4.16 强生医疗销售培训生沈阳站笔面经+终面求组队 .....                | 77 |
| 4.17 2015 强生医疗销售管培经历（网申+网测+一面+二面+终面，转贴） .....   | 78 |
| 4.18 强生 AC 失败者的反思 .....                         | 82 |
| 附录：更多求职精华资料推荐 .....                             | 85 |

## 4.9 【更新】Offer 已收 强生 2019 校招医疗器械销售

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 11 月 6 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2175791>

写完这个帖子过了难熬的十天，从终面的组员和之前面试遇到的人那里不停的听到有人收到 offer 的消息，心情极度复杂==。终于在昨天晚上 8 点等到了来自 HR 的电话，爱惜康缝线 PSR，base 上海，我的秋招也正式画上了终点。和以前实习时带过我的老师报喜，老师的一句 Welcome back to the Ethicon team，忧郁和烦躁烟消云散。

也说过拿到 offer 要更新的，我随后也修整一下帖子的内容，再加上一些心得吧。

最终结果的话，一面组出线 4 人，3 人参加终面，全部收到 offer，我的终面组共 6 人，5 人 offer。那么一路上遇到的大家，我们强生见！

===== 分 割 线  
=====

上周日刚刚终面结束，虽然没过几天仍然各种忐忑不安，所以来发个面经，攒个人品，也算是答谢这一路上的各种面经

来先说一下背景：英国非 G5 机械工程本科，勉强世界百强，普普通通的 2:1 学位  
经历也没有太拿得出手的，在强生苏州的爱惜康实习过 6 个月，可能是唯一比较亮眼的，还有一个英国的全国商业比赛经历

从背景来看，也就是个勉强够不被直接丢进垃圾桶的简历，倒不是题主瞎谦虚...是面试见到的各路神仙大佬太厉害

网申+网测：  
没啥好说的，10 月中上填了，17 号接到电话问了 3Why 之类的问题，再来就是被告知下周就开始秋招面试流程，叫我好好准备。当时是小激动了一下，因为好久没接到这种好公司的面试了啊！  
至于网测...强生的大佬们，你们的 OT...我真的！做！不！完！  
形式是 Cut-e，也就是长荣欧陆 N+V+L 那套玩意，强生的页面比较怪，需要习惯一下，大家找找题库，至少熟悉一下题型...不过啊，每个部分才给 6 分钟，各 18 题...错了还倒扣，也是不懂到底是什么筛选标准，做完差点以为要炸了

一面：  
网测提交后，居然就这么接到了一面通知，10 月 29（周一）早上 8 点半在上海新研大厦，要求正装+携带 5 份简历。  
在这里吐槽一下，强生今年把通知的活交给了 51job，面试形式是什么之类的都没有提！

到了之后...人真的多，交简历的时候偷看了一眼名单，满眼的北清复交浙人硕士，就我一个本科在上面扎眼..小弟





拉低了学历平均水准真是万分抱歉

HR 小姐姐当场叫 **8 个人一组**，一次好像是 3 组同时在不同的房间进行面试，我的小组有 3 个销售部门面试官，3 个 HR，也就是 6vs8。

**8 位考生自由落座**，HR 小姐姐负责主持整场面试，**面试流程 = 每人轮流起立 1 分钟自我介绍+一分钟快问快答环节**

所有人结束一轮后，常见的群面 case 开始，case 是中文，12 分钟无领导讨论，pre 不限形式语言，有白板和纸笔可用

lz 是第一次群面，整场蒙圈状态，自我介绍没讲完，快问快答问我用 3 个关键词诠释这个时代并解释，我只讲了



一个，讨论环节没做 recorder 没做 leader 没做 timer，勉强插话几句体现存在感，欲哭无泪。

case 我这里就不说了，有兴趣的可以私我，pre 由 leader 自己一人解决，不过讨论结果并不给力，也没有好好分工，所以勉强给了个板书和解决方案。面试官 challenge 了多位考生类似是否满意 XXX 的总结/pre/意见，如果选小组里 2 个人通过你会选谁；lz 被问是否满意你自己的表现，我实在的回答了不满意，作为 idea contributor 给的点并没有特别具体，没有体现 leadership，也夸了 leader 的板书分析很好，结构清晰，自己会向她学习等等。HR



又追问，是否愿意在下次当 leader，这问题我还有得选吗



最后不知道是人品爆表还是怎么...被 HR 单独问了一句，**如果选 2 个人不通过，你选谁** 哇你玩我呢姐姐... 不过还是莫名其妙的答了一番

回去之后真心觉得自己凉了，不过也是强行逼自己复盘了一遍，背出了所有人的快问快答问题，自己又会怎么答，分享一下这环节的心得，自己一定要思路清晰，有判断力，注重 teamwork 的同时，不可以人云亦云，在队友有明显问题的时候可以大胆张口 challenge，当然要注意礼貌，这很体现情商；找机会表现自己不能显得太急功近利，给队友机会也就是给自己机会，比如静静听队友说话，偏题了（对，偏题很常见）及时提醒拉回来。

### 终面：

周一面完周二就收到终面通知，老地方，带 15 份简历，早上十点半到场，11 点面试。面试内容几乎与一面一样，群面，自我介绍快问快答+群组讨论，有了上一轮经验，这一轮会淡定很多，lz 的复盘起了很大的定心作用。

我当时 9:30 就到场，被请到一个空房间等待，制作名牌，和强生消费品部门的某位聊了一下，了解了一下面试啊人数啊什么的，顺便也推销了一下自己哈哈哈哈哈。当天有些许的不同吧，第一、面试者不仅限上海一面的通过者，也有来自其他城市面试的人，对上海一面的熟悉也是一种优势；第二、面试一小时一场，每小时只有两组，每组依然 8 人，不是自行落座，而是提前就被安排好了顺序；第三、面试官比一面多很多，抱歉我没数有几人但是起码超过 10，而且大多是各个 product line 的 director+级别，也就是说如果拿到 offer，这些全是未来顶头上司。

LZ 的组有两人缺席，原本排在 8 号被提到了 6 号，不过这无伤大雅。lz 提早到的好处就是可以和小组成员讨论分工，交流一下，活跃一下气氛，像 lz 这种有点皮的还算好发挥。

老样子 HR 领进场，HR 主持面试，小组围坐在一个大会议厅（不像一面是小房间）靠投影屏幕的小桌子前，各位大佬坐在后面一排一排的座位，讨论桌上放着水，这次没有白板而是 Flip chart，同样的规矩，自我介绍 1 分钟，快问快答一分钟，外加一个自己的意愿城市\*2，LZ 吸取了上一轮的教训，放平了心态，开场终于没有手足无措，快问快答问到“怎么看三十而立”，虽然楞了一下（嗯。。。理科生语文差）但是圆了回来，试着用心理成熟、自立能力、经济基础等等去评价这个词。

再来又是无领导讨论，中文 case 要求总结旅游酒店的现状中，导致销售额不达标的 3 个重要原因，lz 这次做了 timer，并主动给小组讨论开了个头，给了队友自己的几个想法，粗略总结了一下 case，接下来请队友他们发挥啦，我就负责提醒时间和帮忙整理思路，话也算说了一些，不过效率和说法上还是有点欠妥，还是明显的经验不足，真心推荐大家不论什么公司面试，case 这东西找好多个小伙伴，换着组合换着题目，多练练才有感觉。

最后是重头戏，面试官 challenge 我们的 pre，问了很多 case 相关的问题，包括管理和和服务之间有什么联系，这些 lz 实在不擅长答没敢举手，只好放弃了一个表现的机会。pre 聊完后面试官们的气氛也比较好，一下子就放松了一点，开始点名一个一个的问问题，关于简历、地点选择上的理由、之前的公司选择、为什么选销售、怎么看 jnj 的医疗产品（SWOT 分析）等等。这些大家都可以提前准备，放平心态，面试前好好看看 jnj 的产品，还是有好处的。

好了，就说到这里，希望对大家有那么点帮助，留个微信，t648809831，offer 已收，虽然秋招快结束，以后有人看到帖子想问些什么也行，有兴趣的话 yjs 私我也行微信也行，趁我还记得快问快答的问题哈哈哈，祝大家秋招顺利~

## 4.7 强生 2019 校招“医疗器材销售培训生”网申到 offer 全过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2172748>



题主是某双一流高校医学及管理背景应届本科毕业生

先说说应聘整个过程

一、网申：**2018.09.03** 网申正式启动，**09.08** 在官网（通过前程无忧）投递了简历。

因为觉得跟医学专业背景相符，当时投递的职位是北京的“制药商业管理培训生”和上海的“医疗器材临床技术培训生”，强生是我从大二以来最喜欢的公司，也听说要求很严格，所以一开始是抱着陪跑的心态，想锻炼一下自己看看自己和录取的大佬们的差距在哪里。9 月中下旬的时候上海前程无忧打来电话，因为在给患者做处置就没接到，是打不回去的因为要拨分机号，所以坚定了一定要去宣讲会的想法。

二、宣讲会/一面：参加 **10.10** 在辽宁本溪“沈阳药科大学”医疗器材和制药专场；**自备简历**；医疗器械单面初筛简历

**敲重点啦!!!**今年除上海北京以外所有城市的医疗器材和制药专场都是**现场接受自备简历**，只接受投递一个**志愿**且以此为准，也就是说不管之前网申的时候投递的是什么岗位，这个时候都可以更改，并以后的流程都是针对现在投递的这个岗位。听完宣讲会后我选择的“医疗器材销售培训生”（没错，网申的两个职位都没投，后来对自己也是很服气了哈哈）。在宣讲会的过程对医疗器械技术、销售和制药都会有更清晰的了解，之后再进行选择就会更加知道哪个更适合自己的，所以建议大家一定要认真听 HR 小哥哥小姐姐们和各事业部的前辈们分享的内容呀。

因为之前创业做过互联网+医疗平台，所以对于销售、管理、策划、运营、逻辑分析等方面都有过很真实的经验，就硬着头皮想挑战一下自己，因为之前听说这个岗位很难也就用陪跑的心态了，而后来正是这种心态让自己变得很放松。

宣讲会开始之前会扫码填写基本信息，包括志愿工作地点，要慎重选择，后面会问到的。宣讲会结束后制药岗投完简历就可以走了，医疗器械的两个岗位是有现场面试的环节，形式为单面，排队进去之后面试的前辈正好在处理一个消息，很客气的让我先坐还开玩笑说“你看外企就是这么忙真是没办法”缓解了稍微有点紧张的氛围（身边很多面试官都在一对一面试，并且这是题主第一次参加秋招面试还是稍微有点儿紧张的），然后根据简历提了 4 个问题，你认为什么是销售？举了两个人对于梳子在寺庙销售的不同看法的例子让你分析？你怎么看待强生这家公司？你还在关注哪些医疗企业认为区别是什么？个人建议除了要尽量了解更多的强生以外不需要准备什么，放松心情、逻辑清晰、结合自己过往的经历讲就好，但也不要自己给自己挖坑，比如类似第 4 个这样的问题。最后面试官说“你这是从外地来的呀？也是下了血本了哈，那我也不能让你今晚就回去啊，好好准备明天吧，明天才是重头戏呢。”总之总体感觉满分，这么可爱的面试官也是超级暖心，于是题主就蹦蹦哒哒回宾馆了。

21: 00 左右收到了通过的短信，并再次错过了 HR 小姐姐的电话（好吧，已经第二次了），这次是可以打过去的，小姐姐再次确认了一下是否收到通知以及能否准时参加。若通过的话 24: 00 之前三个岗位是都可以收到通知的。

### 三、二面：10.11，本溪俊安酒店；群面，6 对 3。

前一天晚上收到消息之后准备了一分钟自我介绍，因为这个是必备的嘛，我是往少了准备的，毕竟少了可以填充，多了临时再减就不容易了，建议条理清晰、有理有据，然后跟同学打了个电话看了会儿电视就睡觉了，当天提前了半个小时到的，临床技术那边还有现场笔试。

面试是现场分组，我们是第一组，5 个本科生 1 个研究生。候场的地方各个事业部的小哥哥小姐姐们会对各自事业部有精彩的循环介绍，进入面试间之后我们六个人是两两相对坐的，四个环节：

1. 一分钟自我介绍——稍微过时间面试官也会让你说完的，这个还是要好好准备的，无论应聘什么公司都要提前准备好，我们组就有个哥们儿没准备还找借口会给人一种推脱责任的感觉；

2. 一分钟快问快答——按照座位顺序面试官问每个人一个问题，1min 时间叙述你的观点。你怎么看待当代大学生工作后跳槽率上升这一现象？你怎么理解“天将降大任于是人也，必将苦其心志...”（我回答这个）？你认为你经历的最尴尬的事情是什么？你心目中的人生赢家是谁为什么？.....其他两个我记不清了。这部分不需要提前准备，有理有据、逻辑清晰就可以了；

3. 15min 小组讨论，3min presentation——题目是飞船与母船失联坠毁了，要到达与母船相约的地方需要带的 15 种东西按照重要性排序，可见题目并没有难为大家，没有任何医疗或者销售等专业性，所以考察的也就是大家的综合能力。自我分析 2min 后我和一个伙伴建议去白板那里讨论，然后大家开始分类讨论之类的，我在白板上写下了关键词，recorder 的角色。后来随着讨论时间过去，我发现大家都没太注意时间，就提醒大家剩余时间也就是扮演了 time keeper 的角色，在这里也建议大家面试的时候要记得计时，拿手机倒计时是没问题的。而整体来说，最重要的就是要细致的观察整组的讨论过程和每个人的特点，什么角色没有人扮演就要及时找好自己的位置，这样对于整组的发挥都是有好处的，而每个角色之间也不是完全分开的，比如在做 recorder 和 time keeper 的时候会发现有人过于纠结，那么就会果断的提出自己的观点并坚决的征求后做出决定，这个时候打断别人的话也是无可厚非的，因为是在为全组的进程考虑面试官会看在眼里的。看过群面面经的人一定都知道 leader 这个角色，

也会有人一上来就拿出 leader 的架势，但建议大家不要慌，虽说 leader 和做 presentation 的通过率较高，可是太 aggressive 会适得其反的，leader 最重要的能力是纵观全局发现问题并及时解决、让合适的人做合适的事情。

4. 20min 面试官随机提问——这个部分面试官会根据每人的表现情况进行提问，我们组每人（无论讨论时发言或不积极）都被问到了，还会问发言相对不积极的同学原因，也可以看出面试官是会顾及到每一个人的，只要给出合理的看法就好。我被问到的是“你对你们组整体的表现做个评价”，可能是和我最后及时提醒时间以及果断推进进程有关，比较 aggressive 的同学会问到 2-3 个，最后确认了一下志愿工作地点以及是否接受调剂，结束的还是比较快的。

面试结束之后我就订票回学校了，下午五点多刚到学校就收到面试通过进入终面的短信，强生的效率真的是超级快。

#### 四、终面：10.17，北京贝尔特酒店，群面，8 对 8 个左右（原谅我注意力不在人数上）

我是提前一天到的北京，终面的往返路费和住宿费用是给报销的，并且前一天晚上会有 HR 小姐姐给打电话确认是否安全到达北京是否能准时参加，也真的是很暖心了。这次终面心态已经跟以前不一样了，已经特别期待并且有信心能够加入强生。

第二天分组也是现场分的，入场之前我们 8 个就大概聊了聊，发现大家都是本溪场通过的，面试的形式跟上次一样，四个环节（所有环节时间卡的都很严）：

1. 一分钟自我介绍——要自信：

2. 一分钟快问快答——你遇到指鹿为马的上司怎么办？你理想的工作环境是什么样的？你最喜欢的电影是什么为什么？你最喜欢的古朝代是哪个为什么？你印象最深的广告是什么为什么（我的）？如果你与上级产生直接冲突要怎么办？等等。大概意思就是这些，其实都是一些准备面试时可以见到的问题，也不用提前准备太多，重点还是在于回答问题的切入点、反应速度、思考问题以及处理问题的方式、逻辑性以及语言组织能力；

3. 12min 小组讨论+3min presentation——问题同样不涉及医疗、销售等专业性知识，但要重点强调的是，毕竟是终面，在顾及团体的同时要充分展现自己。题主在这一波其实是很慌的，因为身体抱恙那天脑子一片空白完全没有快速分析能力，有一个海外回来的学长先进行分析发言，条理很清晰，我跟了两句之后便主动承担起 recorder 的角色，要较为清晰的记录总结观点，尤其是切入点与其他人不同的，也不能别人说什么就记什么，要通过 recording 展现自己不一样的地方，后来我又提醒了几次时间，其实全程没说太多的话，与其他同学相比真的是话很少了，讨论和展示结束后，题主真的是感觉自己可能凉凉了。

4. 20min 面试官随机提问——提问之前面试官问了所有选择第一志愿是上海的同学是否接受杭州，以及关于是否了解和接受强生的“村官计划”。第一个问题题主第一个就举起了手，因为觉得之前的发挥不尽人意，再加上最喜欢的是强生这个公司当然同意调剂杭州啊。然后面试官们会根据自己的需求对不同的人进行提问，前面提问的都是话比较多的同学，题主内心煎熬觉得自己真的凉了连问都没人问我，但仍然保持着自信的微笑哈哈哈，突然觉得自信还是很重要的，问题都是围绕讨论中的一些表现以及简历的，在快接近尾声的时候面试官问了我你觉得自己在刚才的讨论中扮演了什么角色以及意义是什么（应该是看题主说话太少了）？这个问题就怎么想就怎么说。以及你最不喜欢的人是谁？好不容易到自己当然使出浑身解数啊，从不喜欢哪一类人、结合自己的创业经历说为什么到从中学到了什么来回答的。最后还问了几个同学如果给你分到某个城市你能接受吗这类的问题。

就此，终面，over

面试之后我真的是觉得自己希望不大、没有充分的发挥自己。带着对强生的期盼奔上海参加 19 号的另一场面试，题主一共投了 3 家公司全都赶在一周面试也是很充实了。回来之后飞机刚刚落地就接到了强生的 offer，上海 DePuy Synthes，最喜欢的公司、最喜欢的事业部、最喜欢的工作地点，激动的真的是在乱蹦乱跳了，完全不顾及路人的

目光哈哈哈 

最后再啰嗦两句，我觉得整个过程重要的就是适当的自信、绝对的真诚、清晰的逻辑以及充实的自我，强生真的是一家非常好的公司，从面试过程就能感受到“因爱而生”的温暖，所以也真的很荣幸能够加入强生，继续秉承着自己对医疗的理念和信仰，继续因爱而生。也希望我的这些分享能对还没参加终面和下批校招的同学有一点点帮助呀

## 4.8 我的 2019 强生校招+Offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 10 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=2170663>

2018 年 10 月 23 日下午 3 点 06 分接到上海的电话，通知面试通过，心里终于松了一口气，终于拿到了心仪已久的强生 offer。楼主北京绿色学府（211）人力资源专业 本科 男

9 月 20 号参加宣讲会

楼主一直以来坚定的职业规划是从事本专业或者销售类工作，谁曾想到强生今年没有 HR 的 HC，所以果断投了医疗器械销售管培生。宣讲会上更进一步了解到了强生和强生一贯坚持的信条，更加坚定了我加入强生的信念。

9 月 28 号电话面试

楼主正在认认真真工作，突然收到上海电话说要电话面试，然后瞬间紧张，全程支支吾吾，做了自我介绍，问了对于强生的了解（前期了解的很多啦），为什么要做销售，有没有相关的销售经历（楼主大二实习做了某世界 500 强快消的新零售项目带着团队莽到全国第一……）最后问了 HR 一个我现在看来特别傻 X 的问题：销售部门和市场部门工作的联系大吗？手动打脸

10 月 4 号收到网测

网测实在没法多家赘述，就是很难。然后大家一定要注意!!! 跳过不扣分，做错倒扣分,自行理解

10 月 11 号二面

楼主提前到达 Wagas,一直关注小区经理在面试别人。中间还有一个插曲，经理面完一位跑出来问我是不是某某某，得到我的否定回答后说你是下下个，稍等一下。于是楼主继续观察面试。

等到我上场的时候，还是简单的自我介绍，问了为什么加入强生，实习期（就是那段全国第一）遇到的最大的困难和收获，如果再次发生会怎么做。划重点!!! 因为楼主一直在观察面试，所以问我，你通过对上个人的面试肢体语言，做个简单的评价（长叹一口气，还好楼主是学 HR 的，于是说了看法）不过还是建议大家所注意一些细节问题，真的很重要。

10 月 18 号终面

现在想想，楼主的强生之旅仿佛开了挂。9 点 55 的面试 8 点半到场，电梯里遇到大区经理，然后因为比较早就聊了一会儿（后来这位大区经理就是我那场的面试官）等待的时候和本组的小伙伴各种嗨聊，团队氛围一下爆炸（强调一下，强生真的很强调团队合作，所以这也是本组最后的亮点）进场开始面试，看到那位经理心里喜忧参半，但是他看着我点头微笑的时候，楼主确实放松了不少。终面是群面，每人 1 分钟自我介绍，1 分钟快问快答（楼主是怎么理解产品与服务的关系，真的是开挂，新零售项目的核心就是这个，所以自然亮爆全场；）最后是 12mins 的小组讨论和 3mins 的展示，具体题目就不透露了。楼主在其中担任的是 timer 和 summary 的角色，又一次涉及到 HR 相关知识。最后面试官问补充或者改变吗？小组的一位姑娘说：这是团队成果，不做修改了。直接 offer 好不好!!!

最后是 5mins 自由提问，问题的话就是你的意向城市、有没有对象、愿不愿意出差……

10 月 23 号 offer

关于 Offer 就不多赘述了，楼主写这么长一段也算是总结一下这段秋招。一共面试了 4 家企业，一个 offer，两个

地产 TOP10 终面没去，一个一面直接被海龟清北胖揍

## 4.9 2018 强生消费品商业管培校招经验-网申到 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 12 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2135141-1-1.html>

之前就一直在想，如果能拿到强生的 offer 就一定要写一篇经验来回馈论坛。校招一路走来很大程度都是靠着在应届生上分享经验的前辈们指引，但是强生好像没什么经验分享，所以也希望我这一篇经验可以帮助到之后参加校招的同学们。简单的介绍一下自己，上海 211 本课毕业，专业法语，一段校内创业并且参加大赛的经历，两段市场相关的实习，分别在迪奥 skincare mkt 和万博宣传 PR。

### 一、网申&网测

很偶尔看到了强生的校招信息，网申时选择岗位很困惑，因为选择真的很多，主要是分为医疗/全视（眼镜）/消费品这三大类。虽然是可以选择很多志愿，但是也要仔细思考一下，因为基本上都会按照第一志愿来进行一面分组。不过我也有听过从医疗调到全视还拿到 offer 的例子，不管怎么样还是认真选择一下吧。

我在 10.7 进行网申，选的是消费品商业管培，这个项目是持续 2 年半的轮岗，一年在 MKT，一年在 CD（客户发展部，也可以理解为 sales），然后定岗再考察半年。其他两类我就不太了解了，不过我觉得医疗都会需要一些医药的背景，所以也没有选。

网测是 10 月底做的，是用的 TalentQ 的题库，我觉得比 SHL 难一些，附件是我当时在论坛里找到的一些笔试题，可以先看一下，遇到了很多的原题（尤其是 logical 还是很有帮助的，而且很节省时间！）

### 二、一面

11.1 接到了面试通知 11.9 一面，如果通过一面，会当天通知并在次日参加二面。这里想要吐槽一下强生的面试通知真的很混乱，又有电话又有邮件又有短信，但是时间都不统一。所以导致一面的时候很多同学都发现自己被通知的时间和安排时间不符，现场很混乱。

面试是在漕河泾的强生总部顶楼进行的，刚搬的新大楼也是非常气派，而且设施很完善，有健身房也有食堂，有点像互联网公司的布局，很开放。

一面是群面，首先签到时要交 4 份简历（想吐槽一下，这个也没有提前说，所以很多同学都带的不够，劝大家每次面试带足简历吧！），然后制作名牌，带到另一个房间候场。

群面一组大概 4-6 个人一组，我在的组是 4 个人，人少容易表现自己，起码是能说得上话的。case 是全英文的，讨论可以是中文，但是 pre 是英文的。我印象中是公司要新推出一个针对孩子的饮料，然后有一些背景资料和咨询公司给的图表数据，需要完成的就是选择接下来的推广重点，如何分配资源...一共是三个问题，我记得不太清楚了... 没有自我介绍，直接开始讨论 30 分钟，然后 5 分钟英文 pre（可以借助背后的白板），可能会有 Q&A 环节（但是我们没有遇到）。其实我并没有觉得我在群面里表现的很好，我很害怕群面的，但是因为我们组都太温和了，说话比较少，我就只能跳 leader 然后把控整个讨论的节奏和方向，不过我并没有 pre。

在晚上 7 点多的时候接到了二面通知的电话，通知我第二天接近中午面试，带一份简历。

### 三、二面

强生每次的面试通知电话简直就是坑，通知带一份简历，但是有三名面试官，幸好我有多准备的习惯，才能保证人手一份我的简历。

二面是三面一，全中文面，主要针对的个人经历的提问，因为我之前有在准备宝洁的时候很充分，所以二面没有准备就去了。在地铁上的时候简单在微博上搜了一下强生旗下消费品最近的动态，思考了一下问面试官的问题。

面试官 2 女 1 男，都很热情，我一进去就感觉氛围非常轻松，所以全程聊得很开心。自我介绍没有规定语言，因为英文的准备了很久所以就说了英文的，后来的提问都是中文的。主要问了我三个大问题，第一个关于我的创业项目，第二个是关于我在市场部的实习，有没有从日常的报表中做出一些分析或者思考，第三个就是为什么选择强生。面试官没有过多的打断，不会很 push，但是也会有一些小问题，放轻松就好。最后男面试官（后来才知道是 HR senior manager）突然问我能不能用法语讲一下在法国交流的感受，我真的是一脸懵逼，虽然我是法语专业的学生，但是很久没有说法语了，就强撑着聊了几句。

最后我对面试官的提问是关于露得清和张大奕（网红）的面膜合作是否会对露得清的品牌会有负面影响，品牌是如何考虑接下来的发展，是否还会继续这样的创新合作。然后正好有一个 manager 就是露得清的，所以她也觉得这是一个很好的问题，很耐心的回答了我。

### 四、性格测试&终面

11.14 接到了终面通知，同时通知了 11.18 会下性格测试。电话里说终面会持续一天，9:30-18:00，上午是 business head 的 sharing，中午是和老板们共进午餐，下午开始正式面试，但是面试形式也没有说...通知让带两份简历，我觉得强生简直是在吃简历，但事实证明后来这两份简历完全没派上用场科科。

我也完全没有准备...不知道形式怎么准备啊，不过可以了解一下强生和旗下的消费品品牌，还是有用的。

11.23 终面一共 30 个人，到场以后还是让大家制作名牌，在另一张纸上随机写 6-8 个数字（1-100），非常神秘，是和下午的面试有关的。上午的 sharing 是 HR D、MKT D、CD D 和 HR senior manager（面过我的那个）来做的，还是受益匪浅，觉得强生真的是一个非常走心的公司。劝大家可以提前准备一些问题在这个时候问，下午是没有时间单独问的。

午饭是在强生食堂，正好遇到感恩节，整体布置很喜庆 hhhh

下午的面试形式一直憋到了午饭后，12:50 才公布。具体形式在附件图中有写，就是随机抽取一个品牌，然后结合早上写的数字所代表的 6-8 张图片和品牌产品，来准备一个商业相关的 pre。时间分配是 15min 准备时间，30s 自我介绍，4min pre，最后可能会有 Q&A。形式很新颖，但是很折腾人啊！

我抽到的是城野医生，图片是：手捧蜡烛祈福、&、出租车、蜘蛛网、画着彩带的儿童画、报纸。完！全！没！有！相！关！度！于是我想了一个 brand campaign，主题是延续了上一次的“执着，发光时刻”，我改成了“发光，与你同在”，主推产品是城野 377 美白精华，做成了一个带有公益色彩的活动，也体现了强生一直身体力行的社会责任感。

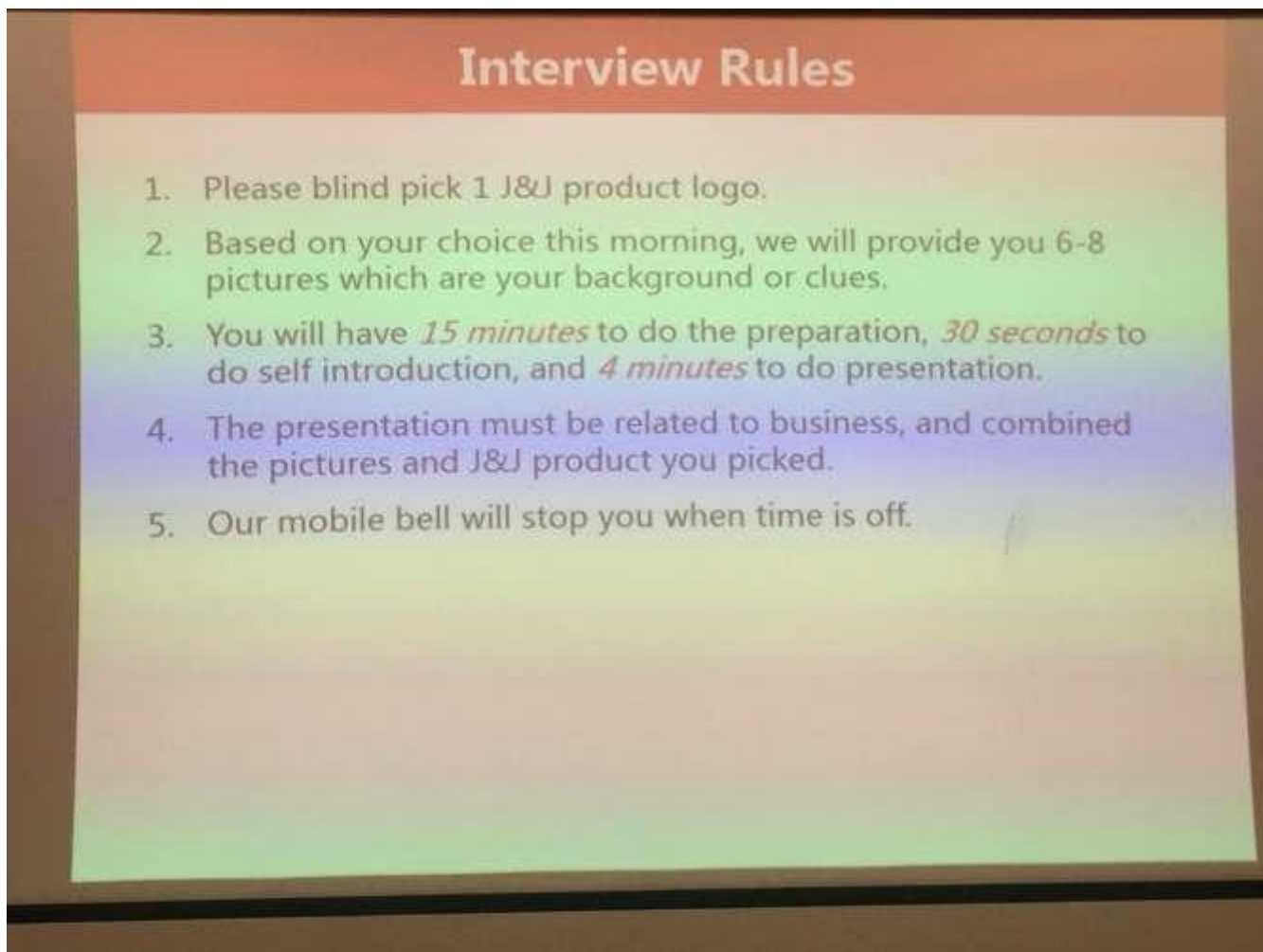
然后我被 Q 到的问题是，在迪奥实习了三个多月，你觉得迪奥现在有什么问题？...一脸懵逼，但是勉强把我想说的说了。

结束以后就一直思考我的 pre 和 answer，感觉有各种各样的不满意，也一直很担心。直到 11.27 中午接到了 offer call，悬着的一颗心终于落地了！！非常激动！！

后记:

校招终于就这样结束了! 回头看看这三个月的奔忙, 一边高压实习一边找工作, 也算是有一个比较圆满的结局。在这里劝大家, 最好专心一点找工作, 一边实习真的很累, 而且很难请假 orz。如果是有留用的实习的话就另当别论啦! 还有, 要保持好的心态, 一路走来难免会有各种各样的失败和挫折, 我在宝洁终面失败的时候也很难过, 受到很大的打击。但是也还是要对自己保持信心, 因为你也不知道你最终会和哪个公司结缘~希望大家都能找到满意的工作! ~

[894471751170422747.jpg](#) (102.35 KB, 下载次数: 0)



[Verbal TalentQ.doc](#)

996 KB, 下载次数: 13



[TalentQ NUM-2016 ADDED.xls](#)

99 KB, 下载次数: 12





[RBS Number 测试汇总.compressed.pdf](#)

1.63 MB, 下载次数: 16



[NUM2016.pdf](#)

1.92 MB, 下载次数: 12



[logical2012 无敌版.pdf](#)

480.15 KB, 下载次数: 15

## 4.10 2018 强生（视力健）全视商业管理培训生 网申+OT+群面+单面+终面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2131624-1-1.html>

首先说明一下，全视商业管理培训生是强生旗下的隐形眼镜公司（视力健）的管培生，大家不要误以为是在强生各事业部之间轮岗的那种高大上的“全视”哦，听说今年有不少同学误以为是这样。。

言归正传，全视的面经少之又少，楼主上周经历完所有流程，虽然未能收获 offer，但还是想来回馈一下坛子，攒 RP！！攒 RP！！

- 1、网申：依然还是认真，注意细节。建议大家可以去感受一下强生的宣讲会，做的还是不错的。
- 2、OT：强生的题库是 talent Q，可以选择中文答题。网上题库有很多，大家搜一下就可以啦，计算部分有不少原题哦嘿嘿。
- 3、群面：强生群面浩浩荡荡一天有好几百人，医疗 消费品 制药各个部门基本同时进行，总部底楼都是乌压压一片正装的应届生。群面 case 比较常规，一组 8 人。材料一页英文，讨论新品进入市场，依稀记得是 20 分钟时间，可以用中文讨论，present 部分是英文。面试官有 4 名。结束之后，有的房间面试官会提问，但楼主所在的小组面试官没有发问环节。所以就直接结束离开啦~楼主在群面中惯常是属于 idea contributor，并没有带节奏或者做 pre，觉得自己存在感不强，一度以为会挂掉。。。但两个工作日以后收到下一轮电话，非常惊喜！后来也和其他小伙伴交流，进的几个也是在群面中相对沉稳内敛的，发现强生群面（貌似）喜欢低调务实有理不在声高、不是表现欲很强很 aggressive 的那种同学。不过大家也不要绝对化，还是 be yourself 吧，装的了一时也装不了一世。即使假意迎合公司文化进去了，以后日子也不好过。
- 4、单面：单面同样是在位于漕河泾的新办公楼，设施真的不错哈。总共有 3 个房间，每个房间两个面试官。一对二面试，面试时间是半小时。楼主遇到的是当天最温柔的组合——两名儒雅气质的大叔，一位是 sales 一位是 mkt。面试内容会首先让你自我介绍一下（楼主准备的英文版就直接说英语了，导致后续几个问题他们也都英语问我，后来切换回了中文，大部分还是中文啦。）然后针对 why JJ, why you, 想往哪个部门发展，以及过往的实习经历、兴趣爱好做一些提问。全程 Nice，面试感觉也很愉悦。结束之后，两位大叔也很慷慨地和我分享了他

们对我的 **feedback**，感谢我们大老远来面试，尤其是还说到楼主是他们今年面试的第一个同学，为他们带来了一个非常愉快的开始。结束之后还为楼主开门，非常绅士体贴。**Sales** 大叔真的是令楼主星星眼啊！！单面总共是分为两个下午，当天通过的同学会在当晚就收到进入下一轮的通知，制作一页自我介绍 **ppt** 发给 **HR**。

5、终面：终面是在办公楼的 12 楼，视力健的楼层。今年进入终面的同学总共有 18 位，分成 **A B** 两组，每人会有一个序号。大致流程首先是 **GM** 致辞发言 10 分钟，然后每个同学按序号轮流做一分钟自我介绍，配合之前发给 **HR** 的 **ppt**。之后是小组讨论环节，（英文材料在候场等待正式开始的时候就放在每个同学椅子上了，可以先看起来），分小组讨论共 20 分钟，每组 9 名同学都挤在一块小白板跟前，此处时间短人多又拥挤，要插上话不容易啊。讨论结束之后，每组 **present** 5 分钟人数不限。然后是两组互相 **challenge**，以及同学自发总结。接下来是 **HR** 让大家按小组站好围成圈，用手指指出每个人认为的在刚刚群面表现中的领导者、最多 **idea** 贡献者、冲突润滑剂、最想合作的人。**HR** 会统计票数。最后是同学向 **GM** 提问环节。

6、从最后收获 **offer** 的同学来看，差不多是进了三分之一的同学。（貌似两组的 **leader** 都没有进。。。）  
感受：强生是一个企业文化独特的公司，医疗的专业背景使得它相比快消品更严谨务实，倡导关怀，注重细节，有道德坚持。比如终面结束后每位同学都收到了一封表达认可和感谢的信，有 **GM** 签字。事后想想对于没有进的同学这尼玛能把拒信作成这样也是服气的！

## 4.11 强生公司笔试和面试题

本文原发于应届生 **BBS**，发布时间：2017 年 7 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109028-1-1.html>

笔试：

全是性格测试题，Just be yourself!

面试：

他家面试比较干脆，一二面一天搞定。可能是因为我所在的城市只算个小小办事处吧。

上午 8 点半来到公司一面，还是第一个来。英才哥还在那整理面试名单，我只好静静地呆在外面。

时间不久来了第二个面试者，一个研究生 **JJ**（世界很小，我和她非常有缘，以后再提），但是她似乎很严肃，没有交流太多。

有 3 个面试间，同一时间 3 人分别进不同的地方，每人大概 20 分钟。

首先是自我介绍，原以为外企都该是英文的，但都本地化了，面试官也没为难我，用中文把说了无数八遍的自我介绍说清楚了。因为投的是销售培训生，面试官又问了几个关于销售的问题。以前在雀巢销售岗实习过，也在工作中经常了解到了强生公司的产品，所以答的还算可以。比如连带销售，如何让客户购买产品，销售的理解等等。面试官在中途也突发奇想用英文问了我个问题（他估计很久没说了，磕磕碰碰的，他自己都在笑，嘿嘿），还好，思考片刻后流利作答，宝洁八大问不是白准备的（虽然宝洁是直 **#from** 本文来自高考资源网 <http://www.gkstk.com> end# 接遭拒信的。。）。最后还有问问题时间，虽然面试官是男的。。我还是硬着头皮把我实

现准备好的关于娇爽卫生巾的问题抛了出去。。怪不好意思的。不过面试官很专业，很认真地回答了我，分析了娇爽在市场上的表现。结束后感觉不错，觉得还是有戏。来到大厅，英才哥说下午 1 点十分回到这儿看是否进入二面。下午去的时候一看，不出意外，进了二面名单。据说上午一面的有 20 来个人，但现在只有 7 人进了二面，4 男 3 女，还有一个 GG 准备强面。形式很意外，每个人 20 分钟时间看材料，根据要求给面试官展示。

淘宝精品 [file:///http://atanx.alicdn.com/t/img/tb1twvxfjxxxxc\\_axxxxxxxxxx-40-26.png](file:///http://atanx.alicdn.com/t/img/tb1twvxfjxxxxc_axxxxxxxxxx-40-26.png) 我是最后一个，题很好玩，就假设你是个促销员，向个中年白领推销你的饮料，品牌价格特色自己订。由于当时营销知识欠缺，考虑的不周全，就仅仅想到临促这个角色，所以最后 3 个面试官之一问到关于竞争这方面的时候，我居然忘了考虑。。如果现在去应该会好点吧，哈哈。

然后。。就没消息了。。。

后来也因为自己在忙另一个盼望已久的终面，也没太多关注，今天突然想起，觉得。。哎。。可惜了。。

## 4.12 强生医疗—Vivien 成长故事

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2061119-1-1.html>

Vivien Chen

强生（上海）医疗器械有限公司，爱惜康市场部产品经理

2009 年作为销售管理培训生加入

毕业于华中科技大学管理学院，市场营销专业硕士

【前言】最近在公司的校招网站上发表了一篇博文，记录下自己加入强生七年多的感受。希望对正在找工作或即将找工作的你们，在职业生涯发展和思考上的一些帮助~ 同时，也附上我七年前写的求职系列面经，希望还没有过时：P

我的曲折求职之路 <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-176279-1-1.html>

2009 年 7 月 27 日，我正式加入了强生医疗，现已迈入第八个年头。从最初那个略显青涩的小姑娘，转变成为今天这个自信、能够独立思考的自己，很感谢强生给予我的一切。幸福感并不来源于所谓的成功，而是来自于内心的成长。在过去的七年中，很有幸能在多个部门战斗过，历任一线销售、专业教育副经理、销售经理、产品经理等岗位。时常有人会问，经历这么多角色你是如何适应和转变的？我的答案很简单，“多思考，勤总结”。因此接下来，我会和大家分享一下我的职场体会，并且给即将踏入追梦之旅的你们一些求职建议。

### 不忘初心，懂得坚持

人生之路，未必一帆风顺。我当初的求职之路就是非常艰辛的，加入强生医疗可以说是一份意外惊喜。我找工作的那一年正值经济危机，很多公司其实都缩编了，或者打着招聘的旗号其实并不招人，只为了做宣传。我的求职目标很明确，我想进外企，甚至放弃了一家著名国企的 Offer，这在很多人看来非常不解。而后在一家梦寐以求的快消公司拒我于门外之后，我感觉自己的梦灭了，内心一下子被淘空。而后来经济形势的衰退越来越明显，我以为我的人生就这样...我并没有放弃，虽然只是抱着试一试的心态，我参加了强生医疗的春季招聘，但最终梦圆强

生。  
在工作的時候，更需要這樣的堅持。記得，在我去青島報到的第一天，我的老板就告訴我，由於人員安排的需要，我得 Base 到煙台去。雖然煙台在山東也是一個發展不錯的城市，可對我來說還是有些意外。不情願也是有的，但想到自己加入強生如此不易，備感珍惜。我相信，一切都是最好的安排，就接受了這個任命。後來，我並沒有去煙台，而是負責青島一家大醫院，一干就是二年半。那之後，我通過內部調動，回到了家鄉武漢繼續工作。工作之前，我一直都在父母身邊長大，從來沒有自己一個人生活過。我很感謝在青島的這段經歷，它鍛煉了我的獨立和堅韌。我更加感謝我的老板朱勇，她教會我做一個正直的人，用專業服務客戶，幫助醫生更好地開展手術，並最終讓病人受益。

### 善于沟通，学会合作

與人溝通、合作是一項非常重要的技能，貫穿工作、學習、生活，無處不在。強生醫療的銷售管理培訓生，能夠讓你在这方面得到很多鍛煉。不論你是一線銷售還是一線經理，你需要同客戶打交道、理解他們的需求；你需要和 Non-sales 部門溝通、合作，尋求各部門支持，整合資源投入到市場上。現在我所在的市場部，是要給銷售指方向的，要看未來三、五年甚至是十年市場/術式發展方向，跨部門溝通與合作是一項基本技能；如何讓銷售堅定不移地跟着你走，溝通起到了至關重要的作用；我們要管理全國 KOL，怎麼讓客戶認可你，認同你的項目？

在這裡需要特別強調的是，溝通並不是花言巧語，你能把某個項目吹噓得多么厲害。甚至我們很多好的銷售、管理者，並不是多么外向的人。他們有一些共同的特質，那就是：做人做事靠譜、懂得換位思考、能抓住重點有條理。

### 多多思考，勤于总结

回到文章最開始的問題，在強生經歷了这么多角色，我是如何適應和轉變的？“多思考，勤總結”。從 2007 年開始，那時候我還在大學讀書，我就養成了每年做一次全年總結的習慣。我會把自己一年的收穫、感悟記錄下來，並提出自己下一年的目標、修訂中長期計劃。我偶爾也會寫日記，被什麼事情刺激到，或者感觸到，我都會寫下來。這個習慣，培養了我的洞察力，練了筆頭功夫，邏輯思維能力也得到了提高。因為你得儘可能把自己想的寫下來，而且是很精煉地記錄下來。If you can't explain it simply, you don't understand it well enough. 這句話，說的就是這個道理。

2009 年 5 月 3 日，在拿到強生 Offer 之後不久，我在應屆生求職網發了一篇面經，文末有這樣一番話：“感謝強生醫療，感謝你選擇了我，讓我重拾新的希望～對於未來，我很期待，雖然我知道工作會很辛苦，但想到是自己真正想要的，就值得為之而努力！”現在回想起來，這七年，我一直踐行着這番話。強生也確實給了我想要的，讓我在人生路上，不斷發現那個更好的自己。Stay hungry, stay foolish.

## 4.13 强生供应链制造管培--从网申到终面（攒人品）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2069590-1-1.html>

楼主浙江某 985 高校，化学工程专业硕士，今天面完终面，应该跪了，但是还是想写点东西，强生供应链的资料实在太少了，应该给后人留点东西。

网申是很早之前做的，没什么要注意的地方，正常填就好了

过了非常久之后收到评测邮件，是 TALENT Q 的测试。和国内常见的那几家都不太一样，当时做完感觉不太好，但是很快还是收到了面试的通知

=====

群面:

群面是在上海徐家汇建国宾馆，地方还可以，本来是 6 人一个小组，但是我们组有人没来，就 5 人  
群面是进到一个蛮空旷的房间，中间一个桌子围着一圈凳子，周围灯光有点暗，对面坐着 5-6 个面试官，感觉气氛非常严肃

题目全英，大意是说：你是某公司员工，你要推一个产品，公司为矩阵组织架构，然后由于某种原因，产品的推出被推迟了一个月，如果不能按时完成的话竞争对手就会抢先占领市场。

题目下面三个问题：

1. 题干中提到的问题有哪些
2. 如何解决这些问题
3. 如果你有机会换一个岗位，你会换到哪里，什么原因

其实题目很简单，讨论给了 30 分钟，PRE 全英 5 分钟，旁边有一个展示板，PRE 人数自定。  
我们组有一个华理的，一个上财的，一个外国某高校的，整体来说讨论的不是很好，感觉大家有偏拘谨一点

=====

二面:

二面通知是群面当天晚上，地点还是建国宾馆。  
二面是单面，一面刷人不少，楼主那个组貌似就楼主进了。  
二面面试官看上去挺和善的，随便聊了一下，感觉比较随意，问了问简历，问了问比较骄傲的事情，自己的优缺点，  
还问了你为上家实习公司的评价，优缺点各三个。可能就是看你是不是用心去实习了，有没有认真的思考过公司。  
面试到最后问了几个英文问题，总体来说比较轻松。  
二面结果是当天晚上给的，意思是你第二天还得再去一趟（折腾人啊！）

=====

终面:

终面是在强生上海总部，宜山路那一带，室内以红白为主色调，高悬的天花板，非常气派。  
来面的人都是供应链的各个方向，有 ME，计划，QA。面 ME 的有八个人，基本都是清北复交浙这种学校。  
楼主是一面一，对面那个高管感觉非常朴实，但是经历各种牛逼。面试也基本没什么压力，问问简历，问问对以前学校的看法，校园活动，楼主按照之前 P&G 的套路来，似乎发现不是很管用，面试官一开始情绪还不错，但是貌似不是很喜欢我举的例子，后面就有点不耐烦的感觉，虽然还是很礼貌的在听，没有打断。全称大概 30-40 分钟，没有英文。

PS: ME 这边终面算比较简单的，计划和 QA 那边在前一天晚上收到通知说面试要准备一个 10 分钟的全英 PRE，关于美国大选，面试的时候是三面一，貌似那边的高管玩儿的比较花。  
带面试的那个小哥说，应该过 1-2 天有结果，过不过都会告诉你，不过据说强生供应链这边每个岗位不会超过 2 个人，估计还是蛮难的。

=====

结束语：强生公司还是蛮好的，看得出来面试组织也费了不少人力物力，但是安排方式有待改进。同样安排三天，可以前两天都是安排成上午群面下午单面，第三天终面，这样大多数人至少可以少跑一趟，尤其是楼主这种外地的……而且公司还专门强调，我们不报销路费（强生还缺钱吗？？？）。

谨以此篇，祝福大家都找的心仪的 OFFER.

## 4.14 【原创】 从新闻到医疗,拾梦强生

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2016 年 3 月 23 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2036332-1-1.html>

### 【原创】 从新闻到医疗, 拾梦强生

首先, 在进入正题前先跟大家介绍一下我的基本情况: 山东大学本科, 大一英德双语专业, 大二转专业到新闻学, 双学位法学。大学期间主要活跃的学生组织是校青年志愿者总会, 担任副主席职位, 有丰富的志愿者服务经历。求职意向行业为互联网、媒体, 快消; 岗位为营销、市场、管培生; 城市为北京、天津、南京。

我从大四九月份开始着手准备就业, 十月份来到北京, 通过网申争取到凤凰网的实习机会, 负责手机报编辑工作, 实习的同时参加校园招聘。截止至十二月份共网上投递简历 40 余份, 现场招聘会投递约 10 份, 走到终面的企业共 7 家, 最后收获 3 枚 offer, 分别是碧桂园管培生、强生医疗管培生和光线传媒电影宣传, 最后果断选择了与专业毫无关系的医疗器械行业, 成为强生的一员。

#### 一. 考研还是工作? 车到山前必有路

一般来说选择读研的原因大致有四类: 1. 研究学术 2. 盲目跟风 3. 逃避就业 4. 寻求更高起点。跟大家一样, 我也曾犹豫是否要读研, 正如父母所言现在的本科生出去没有一技之长很难立足, 再加上心中仍尚存一丝名校梦, 迷茫无措的我只好暂时同意了他们的想法。可真当到了大四抉择的关头时, 我却变得异常清醒, 我发现自己根本没有足够的动力坐冷板凳考研, 更无法忍受在毫无头绪的情况下轻率地选择一个专业, 虚耗三年时光。

我毅然决定出去工作，先确定职业发展方向，如果未来仍想读书深造，再换个经纬度出国留学也不迟。

我详细地咨询过在外实习或已经拿到 offer 的好友们，最终得出一个结论：除去某些需要高学历的岗位，以我们山大（威海）学生的身份，即使去高校云集的北上广找工作也足以跨过学历筛选这一关，剩下的结果全取决于个人能力，毕竟在就业市场上头顶 985 光环的毕业生依然占有一定优势。吃下了这剂定心丸后，我便开始紧锣密鼓地准备，迈入求职的大军队伍中。

## 二.求职那些事儿

都说考研难，但更跟它比起来，求职也同样意味着一场漫长而艰苦的战役。最晚的求职准备应该从大三就开始了，很多名企都会定期发布招收在校生参加寒暑期实习项目的通知，比如 BAT、四大、宝洁等，只要通过网申和面试就可以获得实习机会（建议大家无论毕业是否就业都去试试）。通过实习可以零距离地接触企业，了解行业特性，为日后择业打下基础。除此以外，表现突出者还可以通过实习转正，我一个机电院的同学就是通过大三暑假在丰田公司实习，直接拿到 offer，省去了大笔时间和精力，真是羡慕旁人。

而我就是一本反面教材，从台湾交流回来时已经是大四开学了，这时候找工作才发现很多心仪的互联网公司，如阿里巴巴，迅雷，360 等校招早就在两个月前就结束了，我只能痛惜错过了一段求职的黄金时间。几天后我参加了浪潮集团的校园宣讲会，抱着试试看的心态在网上投递了第一份简历，但无奈最终止步终面，第一次校招没有成功也在意料之中，但我却收获颇丰，熟悉了企业面试的大概流程，心里总算有了底。

由于受地域限制，来威海招聘的名企很少，于是我和几个好友商量好一起结伴来到济南山大本部参加招聘。几天的时间里我们一边参加京东、三星的校园宣讲会，一边不断

地网申做在线测评，但很多简历都石沉大海杳无音讯。后来我们才知道，原来网申的效率是很低的，企业一般会根据地区招聘需要在全国选择重点大学进行宣讲。通过现场投递简历或者内部人员推荐，申请者可以直接跳过网上测评进入一轮面试，所以网申的很多简历 HR 还没来得及看人就招够了。来济南校招的企业大多是要求留在山东工作的，而我的意向工作城市是北京，理清思路后我便立刻联系在京实习的同学，安排好落脚处，一周后就火速转战京城，正式开始了我的校招之旅。

在北京的两个月，每天都又累又忙，身体里好像有一根紧绷的弦一刻都不敢放松。除了做好手头的工作以外还要时刻不停地网申测评在不同宣讲会上奔波，到后来实在是忙不过了我就跟朋友们分头行动，一人手里拿着好几个人的简历去现场投递，效果立竿见影，给我们省了不少功夫。后来我陆续地参加了新浪微博、微信、江苏卫视、华润置地、恒大地产、联合利华、维信理财等十几家公司的面试，每次都能遇到大量清北上交等名校的竞争者，硕士及留学生的比例更是能达到 30%以上。就业季的硝烟果然年比一年浓，我的心态也在一次次历练中越挫越勇，面试表现也越来越自信娴熟。

一般来说各个公司的招聘流程都大同小异，以强生为例，主要有以下几个阶段：1. 简历筛选 2. 在线笔试 3. HR 一轮面试 4. 大区经理复试 5. 上海集体终面 其中又包含 PPT+ 自我介绍、开放性问题速答、无领导小组讨论、评委现场提问等四个环节。每个环节的注意事项和方法技巧大家上网都能搜到，这里我不多赘述。姑且先谈谈我的一些其他想法：

## 1. 适合自己的才是好工作，好工作的四个维度。

职业的选择是影响个人发展的至关重要的因素，著名的心理学家马斯洛曾经说过：“一个人能够成为什么，他就必须成为什么，他必须忠实于他自己的本性。” 我们在进行职业规划时应该考虑四个维度：（1）喜好原则。让兴趣成为工作是莫大的幸运，



但如果无法选择我们感兴趣的工作时，最起码也要避开讨厌的工作，哪怕薪水再高也是如此。（2）擅长原则：与能力相匹配的工作，能带给我们自信和满足感。（3）价值原则：有意义的工作才值得我们投入热情与灵感。（4）发展原则：所在的行业，岗位应有足够的上升空间，有了施展才华的舞台，就不愁会撞到职业发展的天花板。

找工作是一个双向选择的过程，求职者，尤其是没有资历的求职者在这个过程中处于一个相对劣势的状态。因为我们与企业的信息不对称，无法完全了解对方的真实实力，尤其是很多“门外汉”听起来名声斐然的企业实际上并非我们想象地那么美好。相反，有很多优秀的企业会因为我们的有限的眼界而被忽略，大家可以看看每年世界五百强的名单有多少是我们没有听过的名字。

通过一次次的面试，我们能简单快速地了解一家企业的历史背景、办公环境、人员构成、行政效率等特点，帮助我们更好地选择适合自己的公司，因此面试是一件低投资高回报的事情，每一次失败都为最终的成功积累了经验，希望大家不要轻易放过任何机会。

## **2. 一旦遇到心仪的企业，一定要像追女朋友那样去把握。**

每家企业都有自己的招聘要求，每位面试官都有自己偏好，没有人能确定一个通用标准，唯一确定的是面试官会在优中选优，所以只要我们比别人做的更好，就有机会胜出。当别人随便拿一张生活照放在简历里的时候，你可以去专门拍一张美观大方的证件照；当别人临时借来一套不合身的正装时，你可以穿得修身得体；你可以在每次面试前对着镜子练好神情仪态，因为很少人会注意自己的表情；你可以上企业官网全面地寻找切入点，因为很多人只是看百度百科.....

准备强生面试的时候，我专门找人联系到在威高医疗器械工作的前辈了解行业信息，网站上所有关于强生医疗的帖子我几乎都看过一遍，终面的 PPT 演讲我排练过无数遍，每个词每句话都能熟烂于心，停顿的次数和时间的控制都能精确到秒，直到稳定在最佳

状态。拿到 offer 以后，听大区经理说复试的时候还有人拿了润喉糖给面试官，先不说这对结果能发挥多大的作用，光是这份主动体贴的用心就足以让面试官印象深刻了。

面试得多了，我们会发现所有的问题基本都围绕着两个中心：“你为什么选择这家公司，以及公司为什么选择你”，大家可以对照企业的职位要求去准备。在这里推荐给大家宝洁的八大问，先把你的相关经历先梳理一遍，再用 STAR 法则回答这八道题，就可以应付多数企业的面试。只要我们准备充分，有足够的理由能说服自己和对方，离拿 offer 就成功了一半。

### 3.整合资源，善于利用求职工具。

求职是一场硬仗。打赢这场战争除了要求我们具备坚固的铠甲，即良好的心理素质和个人能力，我们更要有锋利的武器，而武器就是我们身边所有能运用的所有资源。在互联网时代，我们想要的信息几乎都能在网上找到，因此大家一定要充分利用网络做好情报搜集工作。推荐大家做做如 MBTI 职业性格测试、霍兰德职业倾向等权威的测评，再上豆瓣买几本热门的求职工具书去阅读，以便于更加立体地了解自己，尽早做出完善的职业规划。其次，市面上针对不同需求的求职网站、APP 应用及微信公众号层出不穷，如大街网、应届生求职网、前程无忧、智联招聘等等，只要注册个账号就能订阅招聘通知，只要勾勾手指就能随时投递简历，可以最大化地提高求职效率。

最后，多向身边已经工作的学长学姐求助，尤其有熟人推荐知根知底，很好地解决了我们和企业信息不对等的问题，能收获很多意想不到的帮助。我当初就是在山大的微信求职群里，遇到了一位已经在强生工作了四年的学长，他手头刚好有三个内推名额。有意向者把简历发到他邮箱，他会针对每人的具体情况提出建议和指导，最终我很幸运地得到了内推机会，直接进入一轮面试。如果不是这位热心的学长，我大概就与强生失之交臂了吧。

### 三 . 写在最后

总有人问我，什么要去毫不熟悉的医疗领域工作？其实对我来说，从来没有想过找工作一定要与专业对口。我们大学从书本上学到的知识未来能真正运用到工作中的少之又少，四年的学习真正教会我们的是独立思考能力和自我管理能力，未来进入职场意味着我们要从头开始学习，既然一切都是新的，又何必在意是哪个领域呢。而且医疗行业在我国正处于快速发展期，需求持续增长，市场潜力巨大，我相信这一领域有足够的空间让我施展拳脚，所以值得“托付终身”。再加上强生在业界有“黄埔军校”之称，针对每年新入职的管培生都有完善的培养方案和职业成长计划，可以帮助大家顺利地迈过从校园到职场的过渡期。所以基于以上原因，我毫不犹豫地选择了强生，再次从新闻跨界，进入医疗器械领域。

以上就是我三个月的求职历程，这一路走来并非一帆风顺，但是每一次的前进亦或挫败，都让我变得更加坚强，更加成熟。回首校招的日子，感谢所有的企业，给予我历练的机会；感谢帮助过我的朋友，没有他们，我的孤独焦虑将无处安放；感谢我的家人，他们是我战斗的勇气，最温暖的依靠。最后，希望我的经历能够帮助到大家，愿每一位求职者都能找到最好的归宿，祝福大家！

#### 4.15 强生 OTC MT 网测+一面+二面+三面经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1920968-1-1.html>

做个纪念，也回馈后人

LZ 坐标上海，本科，非大牛校，非经管，非医药，没有任何 500 强实习经历，有过两个和 mkt 以及 sales 都风马牛不相及的实习，并且都只有 3 个月左右。有过一点冷门社团小头头的经历，没有商业大赛，没有商业社团。总之就是一份典型的，过不了网申的简历==

网申：没啥好说的，LZ 申的 sales，压着 DDL 交的。OQ 问得都是一些日常工作的例子，诸如创新之类，虽然可

以用中文回答，但是也让 LZ 很伤脑筋。所以和小伙伴讨论了好久才提交。网申后不久就收到了网测通知~

网测：SHL 题，全中文，但是内容还挺多的，图推+逻辑+num 都有，如果申过四大之类应该会觉得挺简单的~基本和四大的一样。

网测后两周（？）收到一面通知，我都以为我已经和 JNJ 互相遗忘了==

一面：在成开，10 人 30 分钟群殴，有的 sales 就和 sales 一起面，有的组是 mkt 和 sales 一起面，有的组是 mkt 和 mkt 一起==看 RP 吧。候场的时候有学医的同学为 LZ 科普了很多器械、OTC 和处方药的问题，LZ 受益良多，特别是在二面的时候，感谢这位同学 TT

一面 case 挺简单的，材料和讨论全中文，presentation 英语。

case 和市场战略有关，一页纸，非常 general 的一个 case。

熟悉 mkt 知识的同学可能稍有优势，不知道也没关系，群面不是看你的 idea 是不是非常多，是否非常有经验，也不是看你担任什么角色（LZ 不太喜欢什么 leader、time keeper 之类的理论）。群面呢，还是逻辑能力、表达能力等各方面的综合实力，特别是在团队关键时刻能否发挥好你该有的作用。这个是功在平时的~看你的个人能力了。紧接着下午就收到二面通知。小组没有加微信，所以不知道最后多少人进了~

二面：继续在成开，四个人面一个。

这个就是比较典型的单面了，但是里面结构化的常规问题不多，基本都是在不断追问你回答里的细节。

比如 HR 问 LZ 你为什么要做 sales，LZ 回答了我觉得我满喜欢说服别人的，然后 HR 就说我们现在来模拟一下……LZ 就感觉自己挖了一个坑给自己跳==

再比如 HR 问 LZ 如果你失败了你有什么感受，LZ 举了个学校的例子，HR 立即问那你当时有什么对策……LZ 又给自己挖了一个坑 ==

最后就是问了一下 LZ 对群面小伙伴们的看法~LZ 记不太清，只能大概说一说，感觉回答得不太好哈……

整个过程 LZ 对 JNJ 的感觉还不错，面试官都很 nice，也很 understanding，而且这样的面试比常规的结构化面试要更有挑战性，LZ 面得很开心。

面完 LZ 没有任何感想，觉得面得一般般，特别是模拟销售那里，LZ 觉得自己特别雷人==

二面后两三天收到三面通知，LZ 本以为自己已经跪了，非常意外。

三面：三面之前被要求做一个 PPA 性格测试，当时第一个通知我的 HR 说最好今天之内做完，LZ 那天奔波一天，晚上超级累，做得非常草率。后来才看到是周五之前做完，哭了。希望不要得出太奇怪的结果。

LZ 同时还被要求做一个最多七页的，关于社团管理的经验 or 设想的 PPT，并准备七分钟演讲。LZ 这个拖延症，直到面试前的晚上才开始做，拿着系统自带的 smart art 做出一个清汤挂面风的 PPT，只有 4 页，面试那天早上的路上才把演说词练出来。

终面在某酒店，全国各地的小伙伴都一起到场，一共 24 个人。sales 和 mkt 一起面，不分彼此（不知道录用时是不是会考虑，LZ 感觉不分部门==）。很多小伙伴都是顶级快消的 mkt intern，手上几个快消的面试，LZ 听了一些关于某利华，某莱雅，某洁等等的故事，觉得蛮有意思的，也深感大家都很难。至于小伙伴们的学校背景，姑且不算英国 G5 这种，北清复交人大中大之类的小伙伴们加起来估计可以凑上三桌麻将啦。LZ 觉得自己弱爆了，感觉自己是莫名其妙混进来的……

终面上午是高管和 MT 的分享会，讲了一下去年杨森和上海制药的 OTC 业务被整合，公司和行业前景，mt 项目之类。高管都显得挺 nice，三个 mt 看着都非常优秀，有一个妹子说道老板对自己的关注时都哽咽了><LZ 再次感觉自己是莫名其妙混进来的，亚历山大……

很不错的自助餐后，下午就是大家轮流做 presentation，7 分钟 pre+5 分钟提问。江浙沪的同学都排在很后面，估

计整个面试延续到了晚上八点，大家都担心各位面试官已经头晕目眩。  
终面就是对着六个高管做 presentation，讲的还是管理团队的心得，人生头一遭，又让 LZ 感到压力山大。  
presentation 之后高管们会对你讲的内容进行 challenge，可能有关你 PPT 里的 point，可能会延展到这个活动本身的一些状况，LZ 被问了三四个问题吧，之前腹稿的一些都没被问道 QAQ 现场时间紧张，容不得 LZ 瞎编，LZ 就只好实话实话，连一些无关的囡事都说了出去，但是非常重要的事情就忘记说了……LZ 每次回想到这一点都感到非常伤心。

三面归来，LZ 复盘了一下，觉得自己三轮的表现真的是满目疮痍= =||  
不管结果如何，整个过程还是蛮值得纪念的 XD 深感大家找工作都不容易，希望今年能多几个 HC，小伙伴都能找到满意的工作吧 www

## 4.16 强生医疗销售培训生沈阳站笔面经+终面求组队

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1901602-1-1.html>

先说下基本情况，LZ 大连理工数学系妹纸，为了加入强生特意赶到沈阳参加了强生的销售培训生的直通车。。。事实证明，去参加这个还是很有必要的，不然网申可能就被刷了。。。建议大连的学弟学妹们要是**对强生感兴趣**可以参加一下，现场交简历，第二天一面，第三天二面。。之后就是十一月中下旬的终面了。。。

网申（现场投递）

就像刚刚介绍的，能参加现场宣讲的尽量就近参加吧。。不然难度会增大。。而且直通车免笔试还是很爽的  
强生在沈阳的宣讲会是在沈阳药科大学，宣讲会上人山人海，时间又很长，很多人是站着听完了。。药科大学下次难道不能换一个大点的报告厅吗。。。。

开完宣讲会，现场交简历，说是当晚通知一面

一面

凌晨两点多醒的时候发现未接来电和短信。。让第二天下午两点去参加一面，很兴奋啊顿时感觉机会来了。。到了之后发现是群面。先是自我介绍，要说自己的家乡和工作意愿地，接下来就开始群面了。

题目是探讨智能手机是利大还是弊大还有对社会影响什么的，10 分钟讨论时间，3 分钟 presentation，说是这个屋子里有的东西任意用，很幸运我们组发现并使用了屋子里唯一一个记号笔，lz 建议大家分学习工作生活考虑，大家也都积极补充，楼主问了一下谁写字好看以便写到大白纸上（有一张超级大纸做展示用），结果没有人回应啊。。。所以就主动上了最后也圆满的完成了 presentation 的任务，面试官对我们组的表现还是很满意的，貌似至少进了 2 个到二面。。另一组全军覆没，这就说明了合作和结果的重要。。。。

二面

很感动的是强生的面试官记得我，知道我要回大连，于是安排二面紧接着一面，超级人性化啊有木有，问了一些问题。

- 1、自我介绍
- 2、为什么选择销售
- 3、有什么品质能够胜任
- 4、如果让你来上海终面，你会来吗（这个问题真的是。。。怎么可能不会呢）
- 5、由于面试官之前是做快消的所以对我有一段玛氏箭牌创意策划大赛的经历很感兴趣。。问了很多，从比赛结果 过程 到负责内容到策划创意什么的
- 6、最困难、有挑战性的事情

其他的忘了。。毕竟过了这么久

二面之后说 11 月中旬才会收到消息，结果 10 月 20 几号就收到了终面通知，希望能够拿到 offer~~攒人品啦啦啦~  
同求上海终面小伙伴~~~~

## 4.17 2015 强生医疗销售管培经历（网申+网测+一面+二面+终面，转贴）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1933213-1-1.html>

转贴

从 12 月 2 号收到强生医疗销售管培的电话 offer 到今天确定部门和工作地，我终于有了这份写面经的闲心，早就发现网上关于强生的面经实在是不多，所以希望自己写下的这段经历可以给未来的小伙伴们做一点参考。

先简单介绍一下我自己的情况：广州地区（非 211 非 985）一本高校，行政管理专业小本（坑爹程度谁找工作谁知道!），妹子一枚，只有中山电信暑期实习生的正式实习经历，英语渣，学业成绩在专业前 10%，有三年多的兼职经历（大学的学费生活费都是自己挣的），作为校辩论队队员有过比较多的大赛经历和奖项，自己建立了一支院辩论队。

.....以上是我的基本情况，和众多大牛一比，简直被虐成了渣~

一、网申：

我的校招开始得挺晚，强生很凑巧的是我第一家网申的企业，也是我整个秋招过程唯一一家网申的外企（因为我英语渣!!），当时申强生是因为 1、这企业是个大企业；2、她竟然不用英语网申！3、反正闲着也是闲着。

所以强生的网申，其实是最自我的一次网申（愣头青凭本能办事），从基础信息到开放性问题，都是标准的“我手写我心”，但那时我虽然老实耿直，却也认真有热情，因此每一个空都填得格外仔细，以我不多的网申成功经历来看，认真真的非常重要，后来网申多了麻木进行的复制粘贴就挺多是石沉大海了（当然也可能是我本身的问题.....）。

强生的开放性问题有三个：1、请举一个例子，你作为一名团队的领导者，如何带领团队，以达成团队目标。2、请分享你大学期间所经历的最大挫折或困难，你是如何应对的？为什么？最终结果如何？你从中学到了什么？3、请举一个例子，说明你在实习或社团活动中的创新的事例。当时的背景是什么？你的创新是什么？取得了什么结果？

我三个问题的回答切入点都比较小（应该是因为我木有高大上的经历），第一个问题我选择了“新建辩论队如何达到获得校赛冠军这一目标”的例子；第二个问题我选择了“自己如何应对大学期间家庭突遭巨变”的例子；第三个问题我还是围绕自己的建辩论队过程中遇到的问题展开的。所以，并不一定微小的事情就不被认可，关键是要能够展现你自己的特质和能力，并且让企业觉得你适合。

我一直网申到最后一步才发现，强生是需要上传英文简历的（不必须），我压根没准备这个也没打算准备这个，所以就跳过这步直接提交了~此时我有一种自己前面的努力都白费的哀叹（我觉得自己网申该挂了呜呜呜），虽然

后来还是收到了强生的网测，但建议小伙伴们还是上传一下比较好（估计也没几个人像我这么逗比的。。。）

## 二、网测：

收到强生网测已经是十月下旬，我早就早就以为自己挂了，所以惊喜之余我只认为强生是海笔没刷人吧？强生网测的题目并不难，分为语言理解，数字推理和图形推理三部分（不知道总结得对不对），据说出自 SHL，我从没想过备战外企，所以从没做过这类题目，仅有的是一点点行测基础，直觉上觉得网测题目难度比不上行测，多用练习题练练手，后面很顺利就做下去了，也可能是因为我的语文数学基础都比较好点，整个秋招期间我唯一一个保持不败记录的就是笔试了，我练习得不多，但是每次笔试一次或者在线测试一次都会有意识做一下总结，发现短板会集中精力补一下，应付一般的笔试就差不多够用了。

在外企笔试这一块我实在没资格说建议，唯一觉得通用的还是多做题多总结，尤其是对那些自认为自己数学推理图形之类题型都比较瞎的同学，多做做，说不定就遇到真题了呢？

## 三、一面：

我做完强生的网测就又把她的抛脑后去了（是的，我当时压根不觉得自己可以进强生，所以我啥也没在意~~~），直到我在去看《超体》的路上莫名接到一个上海的固话，通知我 11 月 1 号参加强生医疗的一面。“医疗？？！！这是什么鬼！！？”这是我脑子里冒出的第一个念头，我当时完全忘了我其实是把强生医疗放到了第一志愿，把强生中国放到了第二志愿的，事实上是我其实是不知道强生有医疗的……所以我抱着见识一下大场面的心，就这么如同裸奔一样冲去了一面现场（至少我还是查了强生的信条是神马的）。

强生的一面是单面，分成五个小组，HR 面，一天完成广州地区所有面试，地点设在强生医疗广州办事处，据后来的不确切消息，进入一面的应该是有 200 个人，从我等候面试期间搭讪到的小伙伴的情况来看，学校以中大华工为多，广外暨大华师华农南方医科广工广财等等都有（还有个南农的姑娘），研究生本科生比例差不多，男女比例好像也差不多。

倒霉催的我那组面试进度太慢了，所以我身边的小伙伴一拨接一拨地面完走人，我就和这一拨又一拨的小伙伴聊天吹水侃大山了，所以本来就不是很多的紧张情绪，很快就被我抛到了九霄云外，以至于等过了一个多小时终于轮到我的时候，我内心无比平静，聊天热情无比高涨~~进门一坐下 HR 就问我等了一个小时干嘛去了，我特实诚地说：“和周围小伙伴聊天。”然后 HR 也没顾得上让我自我介绍，连着追问我“是熟人还是陌生人？一直都有这种主动和陌生人聊天的习惯吗？以前聊天认识的会有后续联系吗，在哪些方面有？你是怎么挑选聊天对象的？有人拒绝过你吗？认识的男女比例怎么样？现在外面这些人，给你最深印象的有哪些？……”我自来熟的天性在这个时候暴露无遗（但作为一个销售管培的面试者，我自我猜测，这可能是个好特质，所以 HR 对我的第一印象不错）。

后来的问题我记得的还有 1、你曾经做过团队的领导者，那么团队中出现不服气你的人的时候怎么办？（我的回答是先礼后兵，了解其不满我的原因，尽可能通过柔性手段争取，如若最终无效，此人存在对团队和谐影响较大的话，剔除出团队。）2、根据我家庭变故问我是如何熬过去的以及在那段时间的感想。3、假设你已经是强生公司的 sales，现在有一个合作的主要负责人提出了逾越强生公司底线的要求，怎么办？（我的回答是，需求不会是单一的，在无法满足这一方面需求的时候，争取了解其其他方面的需求并在我的权限范围内予以满足，以达成最终合作。HR 追问，他只要那个要求得到满足，不考虑其他，怎么办？我很坚定地说：那我放弃这次合作，我不能接受底线被践踏。）4、你遇到问题的时候不考虑求助于上司吗？（这应该是针对前一个问题的追问吧我觉得……我回答初次遇到这类情况我可能会咨询一下前辈或者上司，但随着我对工作的熟悉，我希望自己是一个能够独立解决问题有担当的人。）5、你晕血吗？喜欢看恐怖片吗？能接受比较血肉模糊的事情吗？（我喜欢!!!! 这应该

和以后的工作内容相关，幸好我真的很喜欢。) 6、强生的工作强度真的很大也很辛苦，你是女孩子，能接受吗？（我经历了三年多勤工俭学的时候，很长一段时间里同时兼三份兼职，那时候还在准备一个省赛，吃苦对我来说其实已经是一种常态，所以不管面对什么，我都可以接受）……7、（其实这是第一个正式问题，刚刚我忘了）你的专业是行政管理，这和销售离得还是比较远的，你怎么看？（我的回答是，销售这一职业本身对专业对口程度的要求并不高；我的性格和兼职经历让我觉得自己适合并喜欢销售；虽然是行政管理但我是公关方向，相当一部分课程内容还是可以为销售服务的；最后调侃了一下，您看专业要求上不也写着不限吗？其实我还是符合不限的不是？）

其他零零碎碎的还问到了我的家庭情况、是否独生、是否有男友等，我认为这是 HR 在判断我接受全国调配和强生医疗销售这个工作的现实可能性和难度，如实答，能够让 HR 相信你真的是可以接受这份工作的就可以了，不能其实也没必要继续了，找工作还真的是一个彼此合适的过程，没必要削足适履。

离开的时候 HR 突然叫住我，“忙归忙，一定要照顾好自己的身体，保重啊。”

一面结束，PS：有个小插曲，在我后面的那个面试者说他遇到的第一个问题就是，评价一下你前一个面试者……………

#### 四、二面：

虽然我自我认为面得不错，但因为开始对强生有了期待，所以等待二面通知的时候前所未有的紧张。11月4号那天中午午睡到一半，看到群里（一面等待无聊的过程中有了个强生面试群……………）有小伙伴说收到二面通知的电话了，我一个激灵被吓醒，心惊胆战等了一个多小时后收到上海固话打来的通知电话，11月8号老地方二面，面试形式二对一。（依然是据不确切消息，二面人数75人）

还是前面说的，开始有了期待，所以变得紧张，我是下午四点多面试的，所以从上午就陆陆续续有小伙伴分享面试感受，把群里整个氛围都搞得紧张兮兮的，好几个人都说到B组面试官是最压力面的，频频挑刺，所以当我发现我也是B组的时候，心头那么一紧。不过也没紧多长时间就到我面试了，一进去就发现我因为面试时间太晚，面试官走了一个……所以我继续一对一单面……二面遇到了传说中的压力型面试官，但是没遇到压力面（估摸着是前面做黑脸做累了，到我这儿就松了下来）

面试一开始，他先强调了下他助手走了，接下来可能他要一直记东西，如果没一直注视我也别介意，啥也说明不了……于是又是闲聊了好一会儿，他才突然记起来没让我自我介绍，于是让我例行公事介绍一下……（我当时只觉得！说好的！压力面！呢！）

所以我的二面，主打欢脱节奏，除了一些比较常规的如遇到过最大的挑战是什么、实习的工作内容和收获、这么多兼职比赛怎么协调等问题以外，我二十多分钟的面试主要集中在我的一个很小很小的经历上——为餐厅老板做演讲沟通培训。面试官在我提到这个事情之后，注意力基本上就没转移过，从为什么会有这个机会？（在给学生做语数英家教的时候，家长提出能否教他如何说话，因为多次为辩论队做过培训，所以我接下了这份比较神奇的工作）有形成一套模板式的教程吗？（没有=）如果没有的话怎么进行下去？（因为他们并不真的需要多么正式正统的与人沟通交流的模板，他们需要的是有人能够和他沟通，并愿意倾听他们说话，并且让他们在以后跟同类人沟通的时候，能装下高大上。）我不太懂，但就算是这样，你是怎么发现的？（因为他们多来自外地，虽然在广州生活比较久，但并没有融入本地的生活圈子，又由于他们不是一般的打工人群，所以自认为比较高一级，不太屑于和自己的员工交流，渴望和自认为更高等级的人群沟通，让自己变得更有深度，看上去比较有内涵，在同乡同等级别的人群中显得与众不同些。因此，我需要让他们学会关注一些社会热点和政治热点，并用类似训练辩



手的方式帮助他们用一些角度去评论此类事件，以达到他们的诉求。) 虽然你没有形成自己的一套方法，但是你发现的过程很有意思……

在针对这个经历聊了好一会儿之后（包括面试官跟我分享他曾经参加过的沟通培训所获得的模板= =），他问我有何要问他的，我思考了一下（因为我没准备!!!）问了一个比较保险的，强生医疗销售管培的发展路径是怎么样？他反问了一下我的职业规划，然后针对我的职业规划对我做了介绍。大致内容是，除了正常地沿着销售这一条路向上发展以外，强生还有可能根据个人需要和特质进行部门间的调动甚至还可能是公司间的流动（比如从强生医疗到强生中国或者强生制药）。

结合其他小伙伴的经验，个人觉得二面的要点是：熟悉你的简历！非常熟悉你的简历！不要说谎！PS 二面的面试官是销售经理。

#### 四、终面

冲着能飞上海，我也无比希望自己可以进终面啊，何况这时候的我，已经非常希望可以进入强生了，尽管面试完还是自我感觉良好（……我好像挺容易自我感觉良好哒），但说不担心肯定是骗我自己的。还好终面通知来的非常的快，8号才面完，10号晚上就发邮件通知了，全国小伙伴11月下旬飞上海终面，面试形式为群面。据统计，终面广州地区为27人（不是非常非常肯定哈）。

那些杂七杂八的什么旅游啊面基啊都略过了，直接切入正题。

我22号抵达上海，分到24号下午终面，23一天无安排，本来想着23跑去城隍庙吃小笼包的，无奈第二天的一分半自我介绍没有准备好，所以和同房的另外一个师姐修修改改背背念念了一整天（这是我第一次背自我介绍，好！紧！脏！）

先介绍一下终面流程，小组14个人，轮流上台结合PPT做一分半钟自我介绍，（PPT已经提前发给强生），接下来是依次随机抽取题目，一分钟内读题并回答（无任何思考时间），再然后是小组讨论，14个人按序号分成两边，针对一个题目进行五分钟讨论，讨论结束由小组成员作两分钟展示，展示完毕进行五分钟自由辩论（这个环节因小组题目而变，我们是辩题所以有自由辩论，其他可能只是针对题目进行展示）。最后是十分钟的面试官问答时间，有人被问到，有人没被问到，根据结果，收到offer的大多是被提问的，可能这代表了面试官是否对你有兴趣吧。

第一环节的自我介绍因为是有所准备的，所以大家出纰漏的不多，紧张的话也就是卡壳或者短暂忘词，强生终面的自我介绍不希望面试者堆砌简历上的经历（非常好！我没有什么经历!），自我介绍的唯一目的是：让大家记住你！我们唱歌的倒还有一个，跳舞的没有，大家普遍还是比较保守的，我稍微奇葩一点，我的PPT上只放了自己的名字，用了四张不同底色的PPT（上面都只有自己的名字……我想让它待久点让面试官记住我嘤嘤嘤），四个颜色代表四种性格特质，然后再简单展开，最后以我名字的来源作为结尾，四个特质分别是：责任感、亲和力、传递正能量、学习能力强可塑性高。因为很幸运又很不幸地抽到第一个展示（不幸的是我很紧张啊喂~幸运的是不用被接下来一个个的大牛们打击），所以还是紧张了一下，最后是编下去的，还好踩秒结束~其他同学有按照人生关键转折展开的，有按照1段XX，2个XX……等展开的，更多还是比较常规的方式，关于自我介绍，没神马可以建议的，觉得大家结合自身实际，能创新就创新一下，不能创新，把自己说明白了就好了。

第二环节的随机问答才是真紧张，我又是第一个（好想哭~~），题目是：如果你要写一本小说，你要怎么起怎么样的题目？念完题目其实我有点蒙（好吧我是非常蒙），所以就针对两个“怎么”不咋经大脑地回答完了，最后说了

啥……其实我已经不记得了……其他同学的题目有如针对冬天吃雪糕想一个广告词，为什么；下一个互联网热潮出现在哪个行业；用四句话从电池联想到草坪；想一个花的名字一个成语一个城市，说一段话；果壳网的盈利模式是什么等等，我已经记不清楚这么多了==。这个环节有人回答得很出彩，有人回答得比较不搭边，我应该属于回答得一般般。

小组题目我们抽到了韩流明星应不应该上春晚，讨论时间非常紧张非常非常紧张，基本上不叫讨论了，而是 A 说 XXXXX，大家点头，B 说 XXXX，大家说对，C 说还有那个 XXXX，大家说不错不错，剩最后一分钟的时候我突然发现我们组犯了一个大错，两边是都分配了一个白板供写笔记结论的，我们彻底把它忘了，所以我赶紧提醒大家转移总结阵地（也许这里我有加分），总结的时候我没有去争取，虽然我是辩论队的，可是我是个二三辩，不擅长总结，怕自曝其短，刚好我们这边有个中大辩论队的四辩，我妥妥让位。可是到五分钟自由辩论的时候，我还是本能地嗨了，二三辩的辩手本能暴露无遗，庆幸自己一直没有只争表现不顾团队的习惯，所以也只是稍显强势而没有非常 aggressive（早在前几年的面经有说强生专刷 aggressive 的，但亲身经历面试并根据身边拿 offer 的小伙伴情况来看，这一说法听听就好，没有必要因为害怕什么刻意去掩藏，然而更容易抹杀掉自己的优势，毕竟每个面试者看到的都很局限，所总结的也只是一家之言，说到底做自己非常重要）。我在辩论时被面试官点名批评了~~（哭一下），因为我没有回答对方问题而直接提问了（其实前面很多人都这样，我觉得我刚好踩到了面试官忍受的爆发点，我再哭一下），所以我一度觉得自己挂了……

额不说我了，这个过程我觉得，能争取表现一定要争取表现，毕竟是销售，毕竟是外企，虽然不是让你去厮杀一般地抢夺……但还是要表现去一个销售该有的样子嘛（也是一家之言，仅供参考）。

最后十分钟，面试官问了我们组作总结的那个中大辩论队 GG 关于辩论和销售的异同，问了中科院 GG 和广财 MM 地点的选择，问了广外 GG 为什么把自己拿了五个 offer 挂出来（他是来送助攻的其实），问了两个没怎么说话的为什么不去表现自己以及问了其中一个女生那她有哪些特质证明自己适合做销售，最后两分钟问了我如果要针对我们组的展示修改两处怎么改以及我和我旁边的中大研究生只能进一个，谁会进。（这坑爹问题）

面试结束，搭飞机回我大广州!!!

## 五、收到强生 offer

强生真是折磨人啊啊啊，发 offer 也要一个个地打电话（还是一个 HR 姐姐负责），再次表示 HR 姐姐那天辛苦了！我从那天上午十一点听到有人接到 offer 电话开始紧张、坐立不安、七上八下~~虽然觉得自己没面好，但心里总是抱着那点希望的，直到下午六点（坑爹啊我吃睡不安地等了足足七个小时呜呜）接到强生的电话，我的求职之路才终于画下了句点，历时 2 个多月，我的强生之旅终于要正式开始，感谢我那混乱、奔波、忙碌的 2014 年秋招，期待我的 2015。

（因为整个面试历时太长，我又没有做笔记的习惯，所以所有内容都只能靠记忆，有些东西比较不确定就没写进去了，希望写进去的能够给后来的你们一点点借鉴，那我花三个小时写下这篇面经就有了那么一点意义了。）

## 4.18 强生 AC 失败者的反思

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1908176-1-1.html>

从上海回帝都已经有几天了，心情稍微平复下来一天，可以给大家写写我的强生一面酱油贴了。虽然挂在了强生 AC，但是还是有必要总结下经验教训，以供后人参考。另外，楼主明天玛氏群面……求 RP 爆发……

简单介绍下楼主的情况，英国 top 3 经济系的硕士，国内 211 的本科。4 段实习，1 篇论文发表，1 个国际比赛获奖。

强生最早的时候是 9 月底、10 月初就开始申请了，强生的系统用的是大街网的，不是很好用。建议用 IE 浏览器申请，每个人最多申请三个职位，我申请了第一志愿是快消部门强生总部的管培，这个项目是 2 年全国轮岗，然后根据志愿选择工作地点。然后第二志愿和第三志愿，我报的都是医疗产品，北京的销售或市场岗。（楼主这就是死也要死回帝都老家的节奏……）

10 月初提交完申请之后，强生那边一直就没有动静，然后突然有一天发了通知，告诉大家：简历已经筛选过了，恭喜你，你过了筛选，来做笔试吧。

笔试给了一个 **deadline**，好像是 10 月 26 号左右，具体日子记不得了。内容是标准的 SHL 测试，很多 HSBC 和 UBS 的原题，原题比率在 50% 左右吧。其他的题目也都是题干没变，但是题目变了。总体来说还是挺简单的，提前准备都不难。

测试结束之后，过了一周左右。在 10 月 31 日，强生找的外包人力公司就开始给 candidates 打电话了。可惜楼主那天正在面另一个公司，所以没有接到电话。在 11 月 3 日的时候，接到了外包人力公司的电话，对方说 J&J 邀请你去上海参加面试，并且报销交通费用和一晚的酒店。对方说经济舱的机票或者高铁均可，然后酒店的报销限额是 200 元人民币。（楼主到现在还在等报销通知，说是会有 HR 统一联系……）

接到通知之后，楼主就直接订票和酒店准备去魔都了。面试定在 11 月 6 日下午 5 点 10 分，在上海的千禧海鸥大酒店 3 层。这里需要特别批评强生下，电话通知完了之后，没有 email 的确认信，也没有短信确认，而且事后那个通知我们去面试的电话再也打不通了。楼主险些以为遇到了骗子……那天面试结束之后，一问其他小伙伴……大家第一反应居然也都是遇到了骗子……希望 JnJ 方面可以注意这点，真的很坑爹。

言归正传，11 月 6 号，跟目前实习的单位请了 2 天假之后，楼主就直接飞魔都了。下午 4 点半提前到了千禧海鸥大酒店，然后强生的 HR 把我们提前到的人分成了一组，然后开始群面了。群面的类型是案例分析，讨论的话题是：强盛旗下大宝化妆品公司新出了一个高端的女士用的眼霜，里面有 XXXX、XXXX、XXXX 等等一看你不认识的化学元素，目标是市场中的轻熟女……然后现在问题来了，请针对这款产品做一个 promotion 的方案，并且要有创新点。时间分配是这样，没有自我介绍环节，直接看材料 5 分钟，然后讨论和 presentation 30 分钟，全中文，时间自由分配。我们小组里面 7 个人，3 个英国回来的海龟硕士，4 个国内的孩子，好像有浙大、华东师范之类的。男生 3 人，女生 4 人，只有一个上海人，大部分都是从外地赶过来的。

看到材料之后，我们组男生就傻了……基本都没用过眼霜……也不知道里面这些功能到底是个什么意思……所以楼主想的重点，只能通过营销渠道方面创新了，决不能说产品，因为确实不懂……之前看了去年的强生面经，里面写道强生总部销售岗需要 aggressive 一点的人，楼主本身就比较强势，看了这一点之后就更加剑拔弩张了……我们这个小组一开始讨论了传统渠道的方法和分配比重，然后被楼主 lead 的到了电子商务的主题上，讨论了一些 O2O 模式在强生产品的应用。我们讨论了 28 分钟，最后只留下了 2 分钟时间来做 presentation，流程大概是这样。参与讨论的时候，男生基本都很沉默，我们组 3 个男生中有一个哥们儿直接做了 timer，我只能在渠道上和营销方式上提出一些建议，但是针对这个产品本身的特性而提出的针对性的营销方案，确实我们三个男生都没什么发言权……

presentation 是全中文，这部分做完之后，是对面 4 个面试官的问题。对面的 4 个面试官能看出来基本上是 HR 有一半，销售部的 manager 有一半的样子。对面四个人问的问题，HR 问的比较水，销售部的经理问的比较不客气，非常 aggressive。比如问 我现在要减少你 20% 的 budget，你别问我为什么，就给我个解决方案；这个产品上市之后，你们来定个价等等。最后的 Q&A 环节持续了 10 分钟左右，最终最恶心的问题是，要求你当面说出来，这个组里你最想和谁合作……之前 PwC 也有这个问题，只不过是私下里 1 对 1 面试才问的……楼主实在不想得罪人，就说了一个，我希望跟女性合作，因为她们更了解产品……结果被面试官认为只想找个售前给我提供信息……真是欲哭无泪了……

这些问题都结束后，面试就散场了。强生面试的进度很快，当天晚上 9 点之前给通知，如果你拿到了通知，第二天有终面，如果没有就死了。我们这个小组 7 个人，据我所知有 2 个姑娘拿到了第二天的终面通知。而楼主华丽的挂了……总结下强生失败的经验教训，大概如下：

第一，楼主在 AC 里面比较 aggressive，但是由于对产品本身的不了解，我 lead 方向只能往渠道创新的角度走，因此其实这种 lead 是不痛不痒的。因此楼主学到的教训是，虽然这个题目让我们做的产品是偏向女性用品的，但遇到不熟悉的领域时，最好不要盲目的抢 leader 的位置。

第二，强生最后的 Q&A 就是让你去得罪人的，这个时候应该有理有据的分析每个人的利弊会比较好，反正这些小伙伴儿你这辈子也可能都不会再见到了……

第三，强生今年的改动还是挺大的，最后我们小组晋级下一轮的都是性格不温不火，并且话不多，但是说的很在理的姑娘，这也许就是所谓的有理不在声高吧。不过不管怎么样，由于本身男生对这个产品就不了解……楼主实在是在不知道该怎么办才能吸引面试官的 attention 了。虽然最后适得其反，不过也没什么好后悔的。

大概就是这样了，明天玛氏，希望一切顺利……另外，强生的 HR 什么时候把我往返魔都的灰机票给报了……o(∩\_∩)o

祝好

Charles

## 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（第十六版，2022 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，2022 届同学求职推荐必读。

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

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网 APP 下载，扫扫看，随时随地找工作

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

