

应届生求职网

www.yingjiesheng.com

2022

应届生
校园招聘



招聘

毕博篇

应届生论坛毕博版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-327-1.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 毕博简介.....	3
1.1 毕博概况.....	3
1.2 毕博管理咨询在中国.....	3
1.3 毕博全球开发中心介绍.....	4
1.4 毕博：毕博管理咨询的市场口碑.....	5
1.5 毕博管理咨询对于中国客户的价值.....	5
第二章 毕博面试经验分享.....	6
2.1 面试毕博信息技术有限公司（BearingPoint）的 IT.....	6
2.2 面试 BearingPoint Data analyst.....	6
2.3 毕博面试题群面提问.....	6
2.4 S&T 的 offer 收到，感谢毕博，感谢应届生！.....	7
2.5 毕博二面面经.....	7
2.6 毕博电面，最新出炉--攒呀攒呀攒 RP.....	8
2.7 毕博一面--攒 RP 法.....	8
2.8 毕博管理咨询笔试题目.....	9
2.9 毕博管理咨询 笔经.....	9
2.10 攒 rp，毕博一面的面经 zz.....	10
2.11 毕博咨询 IT 类一面的面经~.....	10
2.12 毕博公司面试.....	11
附录：更多求职精华资料推荐.....	13

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 毕博简介

1.1 毕博概况

毕博(BearingPoint)管理咨询公司，前身为毕马威咨询，是世界上最大的商业咨询、系统集成和管理外包服务提供商之一。

毕博(BearingPoint)为全球两千强企业和*组织提供战略咨询、应用服务、技术解决方案及管理外包服务。帮助客户发现关键任务问题、实施创新和量身定做的解决方案，帮助他们实现业务增长、降低成本，并且在正确的时间得到正确的信息，最终实现目标。

毕博(BearingPoint)的名字意味着设定方向，达到目标。作为管理和技术咨询公司，毕博帮助客户整合其业务流程和信息系统，使他们能够在正确的时间获得正确的信息，助力他们达到期望的目标，创造企业价值。

毕博(BearingPoint)管理咨询公司是世界上最大的商业咨询、系统集成和管理外包服务提供商之一。总部设在美国弗吉尼亚州麦肯林市；毕博于 2001 年 2 月 8 日在美国纳斯达克上市（KCIN），2002 年 10 月 3 日转至纽约证券交易所交易（BE）；

毕博(BearingPoint)管理咨询公司在公共和私人领域为全球 2,500 余家客户提供服务，其中包括 430 家《财富》前 1000 强企业，和 72 家《财富》前 100 强企业；在全球 40 个国家和地区有 17,000 余名咨询顾问，平均拥有超过 12 年的行业经验；

1.2 毕博管理咨询在中国

毕博(BearingPoint)管理咨询于 2001 年 8 月正式进入中国市场，公司总部位于上海，在北京、广州和大连设有分公司。

2002 年 5 月，毕博与原安达信咨询完成业务合并，成为中国最大的国际管理咨询公司。

2004 年 6 月，毕博在华人数突破 1000 人，在行业中保持遥遥领先。

2002 年底，毕博管理咨询在中国设立了第一个毕博全球开发中心，开创了国际性管理咨询公司在中国投资研发领域的先河，毕博全球开发中心坐落于上海浦东张江高科技园区，面积达 4500 平方米，该开发中心拥有员工 700 名，预计在未来 3-5 年内发展到 5000 名员工；该开发中心将主要为国内外企业提供软件开发以及管理外包服务，完善毕博已经在国内提供的企业战略咨询、业务流程重组、ERP 以及系统集成等服务，使毕博可以以完整的价值链涵盖客户所有的专业服务项目，实现为客户提供全方位的、“端到端”的服务；

2003 年 10 月 23 日，毕博全球开发中心仅用了破记录的六个月时间通过了 CMM 三级认证，并在 2004 年 7 月 1 日通过 CMM 四级，2004 年 12 月通过 CMM5 级，成为国内唯一一家通过 CMM 最高认证的管理咨询公司；

2004 年 6 月，毕博在中国第二家全球开发中心在大连高新技术园区开业，人数将达到 2000 人。

1.3 毕博全球开发中心介绍

毕博(BearingPoint)管理咨询的第一家全球软件开发中心——毕博信息技术(上海)有限公司(简称“毕博全球开发中心”)于2002年12月成立,坐落于上海张江高科技园区,面积达4500平方米。

依托毕博管理咨询世界领先的科学技术和丰富的实施经验,毕博全球开发中心将主要为国内外企业提供软件开发以及管理外包服务,完善毕博已经在国内提供的企业战略咨询、业务流程重组、ERP以及系统集成等服务,使毕博可以以完整的价值链涵盖客户所有的专业服务项目,实现为客户提供全方位的、“端到端”的服务。它将成为毕博每年为全球客户提供超过7亿美金的软件开发业务的重要基地。

毕博管理咨询也致力于将它建设成为上海乃至中国最重要且最具影响力的国际软件研发中心,以服务于上海市委和上海市*提出的“聚焦张江”和“科教兴市”的上海市经济发展战略,促进上海市科技和软件产业的发展。

2003年10月23日,毕博全球开发中心仅用了破记录的六个月时间通过了CMM三级认证,并被四位资深的SEI授权主任评估师一致评价为最完美的实施案例。2004年6月和12月,开发中心又顺利通过了CMM四级和五级认证,成为中国唯一一家获得CMM最高认证的管理咨询公司。这充分证明了毕博全球开发中心的技术水平和团队实力。

目前,毕博全球开发中心有员工700名,计划在未来3-5年内发展到5,000名员工,最终成为上海乃至中国最大的软件开发中心,向客户提供低成本的、具有世界级水平的企业管理软件,推动中国的软件开发产业的发展。

同时,位于大连的全球开发中心大连公司,亦于2004年6月正式进入运营。大连开发中心的员工总数将达到2,000人。它的成立,标志着毕博在中国的发展又进入了一个新的历程。新成立的大连开发中心占地56,300平方英尺,它将与2002年底在上海成立的毕博第一家全球开发中心一起,向客户持续地提供世界级的服务。

大连开发中心将参照毕博位于上海和印度的全球开发中心提供以下服务:

- ERP应用软件的设计和开发,其中涉及的ERP应用软件包括:SAP、Oracle、Siebel、PeopleSoft
- EAI应用软件的设计和开发,其中涉及的应用软件包括:WebMethods、Tibco、Vitria、WebSphere、WebLogic、Microsoft BizTalk、SeeBeyond;
- 工具软件的设计和开发,其中涉及的软件包括:J2EE、EJB、Java、JSP、Servlet、C++、C、MS.NET、C#、VB.Net、ASP.NET、J#、WebServices、XML、UML、Middleware;
- 数据库软件的设计和开发,包括:Oracle、Sybase、Microsoft SQL Server等;
- 针对Telecom行业提供Infonova等(OSS/BSS)整套解决方案;
- 管理服务,包括AM(Application Management)类的ERP/核心应用;BPO类的财务和人事管理等。

毕博全球开发中心地址:

- 毕博全球开发中心(上海):上海浦东新区张江高科技园区郭守敬路498号16号楼
- 毕博全球开发中心(大连):大连市高新技术园区高新街9号晟辉大厦7-11层

1.4 毕博：毕博管理咨询的市场口碑

毕博(BearingPoint)管理咨询被美国《财富》杂志连续三年(2002年, 2003年, 2004年)评为“最受尊敬的企业”之一(IT及数据服务行业)。

毕博管理咨询连续三年(2002年, 2003年, 2004年)成功进入“中国最受尊敬企业”前一百位。

2003年10月, 毕博凭借其大获成功的全球品牌再造活动, 获得由美国信息技术服务市场营销协会(ITSMA)授予的“2003市场杰出表现钻石奖”(品牌管理与市场声誉类)。

2003年1月18日, 在由上海市外经贸委、外资委等单位主办的“2003上海长江三角洲名企优才洽谈会”上, 经过近万名应聘者的现场及网上的投票, 毕博在参展的数百家企业中被评选为五大“最具吸引力企业”之一。

毕博管理咨询2004年荣获有杰出品牌“奥斯卡”大奖之称的“超级品牌”称号。

2005年7月29日, 毕博在由领先的独立技术调查公司--Forrester的年度“信息技术服务公司积分榜”中, 毕博在11家服务商中获得最高分, 客户满意度第一。

毕博在Forrester客户满意度调查报告中排名第一

1.5 毕博管理咨询对于中国客户的价值

对中国的市场环境有深刻的理解和独特的见解, 为在中国拓展业务的各类企业提供创新的解决方案; “实施就是战略”, 倡导解决方案的切实可行, 并帮助客户推行实施。

客观地诊断和评估企业的经营管理状况, 发现存在的问题及改进方向。

推动企业内部的管理变革, 促进员工与组织的良性转变。

与客户分享全球最佳实践。

通过资源整合, 提升企业的整体管理水平, 加快企业的发展速度并降低经营风险独有系统集成领域的优势、全球宽带系统的支持。

如果你想了解更多毕博的概况, 你可以访问应届生论坛毕博专版: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum-327-1.html>

第二章 毕博面试经验分享

2.1 面试毕博信息技术有限公司（BearingPoint）的 IT

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048229-1-1.html>

1，每人 1 分钟英文自我介绍。（不确定具体时间，因为迟到没听见，通过前几位的介绍估计大约是 1 分钟）发现 8 个人中 7 个北邮的.....[em21]o(∩_∩)o...哈哈~另外一个北航的，估计这一场就是 it 类的专场了~大部分都是研，除我之外好像还有个北邮的本~记不清了~ 这一轮主要突出重点+流利就好了~

2，case 小组讨论，5 分钟自我酝酿，25 分钟讨论，另外 12 分钟小组结果展示。

8 个人分了 2 组，每组 4 人。给一个 case：一家企业的一个产品受到对手的价格冲击，需要我们为此公司的 ceo 制定今后的发展和行销策略提供我们的建议。

讨论过程可以用中文，陈述时一定要用英文，且 case 是英文的~

我们组从客户需求出发，推出整个的最终计划。从背景-分析-可行性方案-实施评价四方面阐述，正好每人一部分。

此部分要求每人都要说，所以需要酝酿一下英文的表达~尽量不要因为用英文而显得拖沓或者超时.....

另外每阐述完都需要被另外一组提问。我的问题比较尖锐的涉及到对方方案的疏忽之处.....对面组的确没有想过这个方面.....=。=

我们组阐述完毕后，对方提问。之后面试官又对我们的方案进行了提问。由于之前思想比较统一，所以提问环节没出现组内不协调的情况~情况不错~

一小时后，结束回家~

2.2 面试 BearingPoint Data analyst

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048228-1-1.html>

公司有个大数据分析师的职位就去报了，公司 HR 约了面试时间，大 boss 是法国人，全程英文交流，因为有好几年工作经验直接上来就让我介绍自己做了什么，也很直接了当地告诉我合适并给我提了一些求职建议，还算 nice 公司很小上海 team 基本十来个人，有一半人貌似出差了，提供 weekly fly back 和 18 天年假，算是外资里不错的了

2.3 毕博面试题群面提问

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1855952-1-1.html>

毕博面试时间是 90 分钟，很充足了，像我这样一贯行动缓慢的人都能做完实属不愿，很满足以。一共三道大题，首先是英文逻辑选择题，比较简单，比如某个委员会有两个小组，七个成员属于且仅属于其中一个，每个小组至少三个人，又已知其中两个人必在同一个组，或者比不在同一个组，推理一下谁和谁是否在同一组；还有数列题，

比公务员考试不知简单多少倍。

毕博面试题一：案例分析，中文。说的是一家提供图书馆 CD-ROM 查询服务产品的公司市场份额只有 10%，主要竞争对手有 50%，还有两个分别占了 10%，剩下的 20% 被诸多小公司瓜分，让你分享：

1、为什么这家公司的市场份额这么低；

2、怎么解决这个问题；

3、应该集中资源做什么。后面还给了很多资料，比如细分市场的份额和各个细分市场的竞争因素，产品、生产、价格等信息。我觉得主要是这家公司的产品搜索质量很高，而质量和便捷性又难以解雇，在占大部分图书馆数量的其他型大学图书馆、公共图书馆以及中学图书馆中，用户看重的是使用的方便，所以该公司在这几个细分市场上不具有优势。虽然在研究型的大学图书馆占到了 80% 的市场份额，但这样的图书馆总量很少，所以总的市场份额也就较低，只有 10% 了。

毕博面试题二：英文写作，项目经理被临时掉到了其他项目组，你作为项目经理助理开始接受项目组和客户的协调工作。要求写两封邮件分别给客户和项目组，以便将来的工作能顺利开展

2.4 S&T 的 offer 收到，感谢毕博，感谢应届生！

刚刚收到了 HRMM yiyi 的电话，收到了 S&T 的 offer。感谢 yiyi，感谢 james，感谢毕博，感谢版子上的战友们！我乱成一团的 job hunting，有了进展：

战略咨询公司只剩 McK 和 BCG 仍然存活（好吧，老天在给我开玩笑呢，死缓）；

原五大 ABCDIBM 中：A 家没给我笔试（无法原谅），C 家没开始，D 家的 offer 我拒了（硬是给我 IT 的），IBM 暑假前在交大闵行面试，犹豫半晌，决定在家睡觉。

另外各种 industry 海投了一堆，悲剧、笔试、面试各无数。

现在我可以果断从前两类脱身了，呵呵，不错不错。

面试过程大家如需要可以翻翻我前面的帖子，总的来说，不是很 tough 的。祝各位战友好运！

2.5 毕博二面面经

昨天刚面完，今天赶紧来分享~

到场 16 点，因为面试安排的 16 点半，我应该是那天的最后一场，我想 M 见到我应该都面晕了。

前面还有一位同学 16 点面的还没有进，我就打酱油的左逛逛右逛逛。

单面，17 点才进去，还找错门了。。我报的是 world class finance

面我的叫做 ECHO 刘，长得很像洋娃娃的女 M，很低调

整个面试我一句英文都没说。。。原来英文神马都是浮云。。。

印象比较深刻问题有这么几个~

1,在大学里面有没有被人 challenge 过，怎么面对的？2，说说你的价值观，3，你怎么评价你自己，

4，在大学里面让你自我觉醒 trigger 是什么？（因为我有说到我很清楚自己想做什么，知道自己可以做什么）5，你喜欢的工作是什么样子的

6，finance 的工作可能主要是和数字、模型打交道，有没有准备

剩下的就是聊天，问我看什么电视剧，说这个部门的人普遍比较 conservative，然后部门主要是女生

总体觉得女 M 气场很 nice,最后要了名片出来了,觉得还是把细节做好比较好,比如进门敲门,带走自己的杯子,发感谢信或者感谢短信。

嘉里中心北楼还是觉得华丽丽的。恩。

希望能拿到 OFFER。也祝后面的童鞋顺利

2.6 毕博电面,最新出炉--攒呀攒呀攒 RP

学期期末的时候投了毕博的 HR Direction 的 Intern,过了一周了一直没有下文。自己曾经在另外一家大公司的 HR 里面实习过,感觉过了一周没有消息也就约等于没有消息了。结果今天早上接到一个 021 开头的电话,心小小地紧了一下,暗想是毕博吗?

HR 姐姐人很 nice,说话慢慢地(和我原来的那个老板太不一样了,呵呵),很快就进入正题。先问了问上海,北京的 Location,然后确定一下实习的时间。估计是在录入资料,便于后面的经理面的时候可以参考的,然后就主要问了我相关的实习经历,也就是在 HR 里面的。让我讲讲具体做了什么事情。接着就让我做了个英文的自我介绍,汗汗。自己感觉做的挺差的,都没有准备硬着头皮就上了。完了就是再次确认了一下可以开始实习的时间,告知如果通过这一轮,会有部门经理的人面试(我当时在想,难道 HR 还分开了的?),然后就结束了。

这是我的一次电话面试,而且是在生日的第二天,呵呵。自己感觉挺差的,但是总归是一次不错的经历。坛子里面的 XDJM 面得时候一定要放松,还要提前做好准备,不要像我这样。

发篇面经攒攒 RP 啦,呵呵

2.7 毕博一面--攒 RP 法

最近 RP 暴跌,希望早日反弹,在此贡献毕博一面的面经一篇,供大家参考

一面是群面,5 人一组,2 组一场。每组发一个 CASE,讨论 30 分钟,presentation 15 分钟,然后两组分别就对方组的 presentation 提问。讨论可以用中文,不过 presentation 和提问都要用英文。

我们组的 CASE 是关于一个国内领先的 PC 制造厂商想要改进销售队伍,但是他们的运营中有以下问题:

- 1 the business objective is conflicting
- 2 the incentive has some problem in the sales team
- 3 the process cannot be executed well
- 4 the high-end market is focus on the low price promotion
- 5 the introduction rate of new product is low
- 6 as to the trend of low profit in the whole industry, the loyalty of distribution network decrease

已经记不太清楚了,呼唤 black chalk 改正。今天表现不好,对团队的贡献很小,希望为以后面试的 XDJM 作个参考吧

另外转载复旦 MM 的面筋,她是另外一个组的:

”group discussion

一批 10 个人样子,有人拿到了 offer 大概就没来分成两个小组,事先定好的

30 分钟看题，每个人都要上去讲的，15 分钟的 presentation，两组之间互相 Q&A
我们组做的是美国一个公司要把自己的产品弄到中国来，写一个 8 星期之后推出的工作计划
感觉么萨别的，英语口语最重要
我们拖的时间太长了，最后面试官看起来脸色有点儿郁闷，白白给后面一组拖了半个小时
偶们一大组还没出门一个 mm 就被留下了
偶砸了，出门就觉得好回去种我的一亩三分地了
星期一去面的同志们加油“

2.8 毕博管理咨询笔试题目

之前在网上一直没有找到毕博笔试的信息，下午刚考完，攒 rp，为以后的学弟学妹们留点东西吧。（投的是毕博管理咨询，不是他的 gdc。）

笔试时间一个小时，总共三道大题。

第一题是逻辑测试，英文，一共 15 小题，包括三部分，语言逻辑推理，数字逻辑推理和图形逻辑推理。题目挺简单的。

第二题是一个为图书馆提供 cd-rom based 搜索服务的公司的 case。中文，要求根据案例分析公司市场占有率为何很低，应如何提高市场份额及具体方法。案例不长，只有一页纸，答案也不用写很多（答题纸没地方写）。

第三题是英文书信写作。假设你是毕博的一个高级咨询顾问，要为一家国际汽车制造商提供一个供应链管理的咨询，要求写一个简短的 proposal 给该制造商，要介绍毕博，项目团队和项目方案。

总的来说题目是蛮简单的，量也不大，抓紧一点的话，一小时是绰绰有余了。在考场看到蛮多财大同学的，祝大家好运

2.9 毕博管理咨询 笔经

第一部分是逻辑测试，英文，一共 15 道题，

第一大题是逻辑推理，七个人的分组问题，先给你 5 个约束条件，下面 6 小问，在不同假设下，分别选出某人和某人是不是一组的。

两道类似 GMAT 阅读的题，比较模棱两可。

两道数字逻辑推理题，第一道用两次等差数列可以找出规律。

图形逻辑推理题若干，有什么选哪个字母不一样、哪个结构受力能力强等等。

只要认真看懂题，还都是不难的。

第二部分是中文案例分析。一个为图书馆提供 cd-rom based 搜索服务的公司的 case，ms 和去年一样。给了几张表，

包括高中低端市场的所占份额、竞争对手所占份额、各个细分市场的客户需求，不同市场该公司提供的价格与所获利润，构成产品竞争力的因素等

要求根据案例分析：

- 1 公司市场占有率为何很低？
- 2 应如何提高市场份额？
- 3 首先应该集中资源做哪些事情？

案例不长，只有一页纸，

答案也不用写很多（答题区只有一半 A4 纸的地方）。

第三部分是英文书信写作。

假设你是一个项目的经理助理，负责客户与内部团队之间的沟通交流。现在你的项目经理被抽调去了另外一个紧急项目，在接替他的经理到职之前，由你代为履行经理的职责。请给客户和内部团队各写一封电子邮件，说明情况。

2.10 攒 rp，毕博一面的面经 zz

一共 9 个人，分两个小组讨论，分别做 presentation，然后互相提问。最好用英文，讨论的时候可以用中文。

对方做 presentation 的时候一定要认真的听，提出有价值的问题。这也是面试官希望的。

注意一定要安排好时间。

基本上大家都很有和气，每个人都有表现自己的机会，既有个人的展现机会又有合作的成果展示。我感觉基本上所有人表现的机会都很均等。至于表现的结果，只有面试官评判了。这是我第一次参加群殴（我比较土.....）没有看到特别 aggressive 不让其他人说话的人，也没有看到一言不发的人。

面试官很 kind，有个面试官 jj 表情很严肃他们不会干涉大家的讨论，我觉得大家表现的都很放松。每个人都祝：祝大家好运！呵呵，这真是心里话了。

2.11 毕博咨询 IT 类一面面经~

上一周某个时候面试的，某日晚，走三环过去的，路遇堵车，迟到了一点.....=。=

进场的时候刚好在发 case，坐下后发现还没开始，暗自庆幸。提醒各位傍晚时分出去面试还是地铁牢靠啊~过程：

1，每人 1 分钟英文自我介绍。（不确定具体时间，因为迟到没听见，通过前几位的介绍估计大约是 1 分钟）发现 8 个人中 7 个北邮的.....[em21]o(∩_∩)o...哈哈~另外一个北航的，估计这一场就是 IT 类的专场了~大部分都是研，除我之外好像还有个北邮的本~记不清了~

这一轮主要突出重点+流利就好了~

2，case 小组讨论，5 分钟自我酝酿，25 分钟讨论，另外 12 分钟小组结果展示。

8个人分了2组，每组4人。给一个case：一家企业的一个产品受到对手的价格冲击，需要我们为此公司的CEO制定今后的发展和营销策略提供我们的建议。

讨论过程可以用中文，陈述时一定要用英文，且case是英文的~

我们组从客户需求出发，推出整个的最终计划。从背景-分析-可行性方案-实施&评价四方面阐述，正好每人一部分。

此部分要求每人都要说，所以需要酝酿一下英文的表达~尽量不要因为用英文而显得拖沓或者超时.....

另外每阐述完都需要被另外一组提问。我的问题比较尖锐的涉及到对方方案的疏忽之处.....对面组的确没有想过这个方面.....=。

我们组阐述完毕后，对方提问。之后面试官又对我们的方案进行了提问。由于之前思想比较统一，所以提问环节没出现组内不协调的情况~情况不错~

一小时后，结束回家~

over~

2.12 毕博公司面试

接到学院通知,6/25日上午10:00到毕博面试,为了能够提前到,6:40就起床了,7:20就上了北安线,没想到恰恰遇到上班高峰,北安线到达西村用了1个多小时,马上换上838,当时的时间已经是8:40了.没想到838更堵,开到静安寺用了40分钟,9:20进入2号线,我盯着表,心在和时间赛跑....到达张江时已经是9:50了..

冲出站打的,让我郁闷的是张江出租车需要排队,看到龙一样的长队,我慌了.....恰好旁边有个摩托车司机正在四处拉客,马上就跳上去说:"5分钟赶到毕博".当时9:53.师傅得令,车像箭一样的就开出去了.我把发行理了理,做了次免费的吹风,爽啊~~~~到达毕博一看,9:56,我的神啊,才用了3分钟,真是感激死了.问问价钱,7块...晕了,3分钟赚7块,都快赶上李嘉诚了把???到达毕博前台9:58,马上有前台小姐说:"5分钟后带你面试"

(不好意思,前叙太长了.但是这个生死时速着实让我难忘,还是要提醒大家以后面试尽量还是早出门!)

进入面试的房间,对2位帅哥HR说了你好后,双手递上成绩单接下来的对话是这样子的:

QUOTE:

HR:请用日语或者英文做一个自我介绍。

ME:可不可以用中文,我怕我会紧张,介绍不清楚。

HR:用外文可以加分的,你就用英语试试,讲不下去用中文好了,主要是考查你的外文的水平。

ME:(既然是外文加分,那就日语把)WATASHI WA KAKUKI DESI. IMA NIJUNI SAI DESI. SEMEN WA KOPUITA DESI.

下面可不可以用中文呢?讲不下去了。。。

HR:(晕死)你对你英语口语没有自信吗?

ME:(摇摇头)(强烈建议大家准备一段英文自我介绍)

HR:那好吧,继续。

ME:(侃中文是我的强项啊,首先简单做了自我介绍个人信息,就开展了)

下面我讲通过以下3方面展示一下我的优势:

1.较强的自学能力和很强的上进心

实例1, 2, 3

2.有很好的团队精神

实例1, 2, 3

3. 有很强的责任心和组织能力

实例 1, 2, 3

(这段自我介绍时间不长不短, 语速忽紧忽弛, 语调跌宕起伏, 内容有惊有险, 2 个帅哥像听说书的一样, 特别舒服)

接下来 2 位帅哥问我做过的项目情况。我就把最得意的几个项目从需求到实现, 从技术到界面说的天花乱坠。问我在学校参加和组织过哪些活动, 就从志愿者招募到培训到五月的鲜花, 从 MOTOGP 到青春万岁扯的天昏地暗。

最后问我还有什么问题? 我说还有 3 个问题要请教。

1: 对日语和 SAP 有专门的培训吗?

答: 。。。。。。(暂保密)

2: ABAP 语言和 C++/JAVA 相比, 学起来哪个更能上手?

答: (从区别到特征很仔细的讲了一遍, 我很仔细的听, 并感谢他说受益非浅, 他满开心的厄)

3:

ME:我还有最后一个问题?

HR:请讲(很认真得要听)

ME:能不能把来的时候的车费给报了?

HR: (跌倒)

建议大家在面试时候说话一定要自然, 让他们也感到很舒服, 准备一个精彩的自我介绍。

在最后被问到还有什么疑问时, 最好能提 2 - 3 个问题, 第一个可以是表面浅层次的, 如基本的实习情况或培训计划什么的。第二个可以是问技术方面你不懂的, 让 HR 帮你解答, 让他们感觉给你上了一课, 而且你还很认真的听讲了。第三, 问一些更深层次或俏皮一点的问题, 看情况而定, 否则适得其反。

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，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>

