

应届生求职网

www.yingjiesheng.com

2022

应届生
校园招聘

沃尔玛篇

应届生论坛沃尔玛版：

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-356-1.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 沃尔玛简介.....	4
1.1 沃尔玛结构框图.....	4
1.2 沃尔玛概况.....	4
1.3 沃尔玛文化.....	5
1.4 沃尔玛的三项基本原则.....	6
1.5 沃尔玛竞争对手.....	7
1.6 沃尔玛领导人.....	8
1.7 沃尔玛发展战略.....	9
1.8 沃尔玛历史回顾.....	10
1.9 沃尔玛的员工管理.....	11
1.10 沃尔玛人力资源战略体系.....	11
第二章 沃尔玛笔试资料.....	13
2.1 2020 秋招总部财务管培 ot.....	13
2.2 网络测试链接的问题.....	13
2.3 逆天的网测题。。。.....	14
2.4 北京笔试，崩溃中.....	14
2.5 沃尔玛武汉笔试题.....	14
2.6 沃尔玛笔试题.....	15
第三章 沃尔玛面试资料.....	16
3.1 沃尔玛管培生：面试全程回顾与分享.....	16
3.2 深圳-沃尔玛卖场运营管培-群面/复试/巡店/终面.....	17
3.3 Finance Talent Program 群面分享-MT.....	17
3.4 做过暑期实习的 hr 来个分享.....	18
3.5 沃尔玛面试经验分享.....	18
3.6 沃尔玛 - 管培生面试经历.....	20
3.7 沃尔玛面试经验.....	20
3.8 沃尔玛市场专员面试过程.....	21
3.9 沃尔玛补货分析员面经.....	21
3.10 MT 管培生面试经验(厦门) - 沃尔玛.....	22
3.11 沃尔玛 Finance MT 项目.....	22
3.12 记录开始：我接到第一个实习面试电话.....	22
3.13 总部面完 发帖.....	23
3.14 小组讨论死于不公平竞争中.....	24
3.15 西安沃尔玛群面面经.....	24
3.16 沃尔玛的面试经历.....	25
3.17 沃尔玛面经.....	25
第四章 沃尔玛综合求职经验.....	28
4.1 沃尔玛非技术类管理培训生面经.....	28
4.2 在沃尔玛 hr 实习第一天，好累啊.....	29
4.3 sz 沃尔玛 2014mt.....	29
4.4 HR 回复：关于大家最关心的薪酬问题.....	29
4.5 沃尔玛笔试+小组讨论+一面.....	30

4.6 我的沃尔玛，从笔试到终面，然后无限等待中 . . .	30
4.7 我的沃尔玛，我喜欢！	31
4.8 在沃尔玛工作感言	31
附录：更多求职精华资料推荐	33

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 沃尔玛简介

1.1 沃尔玛结构框图

 沃尔玛 wal-martchina.com	
沃尔玛公司 (WAL-MART)	
概况 THE STATS 公司类型：连锁零售商 创始人：山姆·沃尔顿 现任董事长及 CEO：李斯阁 中国区首席行政长官：孟永明 中国区首席营运长官：于剑羿 开展业务：沃尔玛购物广场，山姆会员商店， 沃尔玛商店，沃尔玛社区店 经营规模：2004 年沃全球销售额 2852 亿美元 员工数：160 多万 地址：中国广东省深圳市罗湖区文锦北路洪 湖二街 50 号院新南滨大楼 邮编：518020 电话：(86-755)25623288 传真：(86-755)25607079 25607097 公司网址： http://www.wal-martchina.com	主要竞争对手 KEY COMPETITORS
	家乐福
	物美
	7-SEVEN
	公司价值观 COMPANY VALUE
	尊重个人
	服务顾客
追求卓越	

1.2 沃尔玛概况

沃尔玛全球

沃尔玛百货有限公司由美国零售业的传奇人物山姆·沃尔顿先生于 1962 年在阿肯色州成立。经过四十余年的发展，沃尔玛百货有限公司已经成为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售商。目前沃尔玛在全球十个国家开设了超过 5000 家商场，员工总数 160 多万，分布在美国、墨西哥、波多黎各、加拿大、阿根廷、巴西、中国、韩国、德国和英国 10 个国家。每周光临沃尔玛的顾客近一亿四千万人次。

沃尔玛中国

沃尔玛 1996 年进入中国，在深圳开设第一家沃尔玛购物广场和山姆会员商店以来，经过八年多的发展，目前正在包括深圳、昆明、福州、大连、厦门、汕头、东莞、哈尔滨、长春、沈阳、长沙、北京、南昌、济南、青岛、天津、南京、南宁、武汉、贵阳、太原和重庆在内的 22 个城市开设了 47 家商场，包括沃尔玛购物广场、山姆会员店、沃尔玛社区店等三种业态。其中沃尔玛购物广场 42 家、山姆会员商店 3 家，社区店 2 家。沃尔玛在中国现有员工超过 2.3 万人。沃尔玛至今在华的总投资额达 16 亿元人民币，创造了超过 2.5 万个就业机会，累计纳税逾 14 亿元人民币。作为一个出色的企业公民，沃尔玛自进入中国就积极开展社区服务、慈善公益活动，八年多累计向慈善、公益团体捐献超过 1974 万元的物资。2004 年 6 月，沃尔玛中国获得由光明日报社颁发的光明公益奖（跨国公司）的最佳社区奖。

同全球沃尔玛一样，沃尔玛在中国同样坚持沃尔玛的优良传统，即专注于开好每一家店，服务好每一位顾客，始终为顾客提供优质平价、品种齐全的商品和友善的顾客服务。沃尔玛中国每开设一家商场，均会为当地引入先进的零售技术及创新的零售同时可以帮助提高当地零售业的经营水平和服务质量，从而繁荣。



务。沃尔玛中国每开观念。在激发竞争的促进当地经济的共同

1.3 沃尔玛文化

一个星期天的早上，阿肯色州哈里逊沃尔玛商店的药剂师杰夫接到店里打来的电话，一名店面的同事通知他，有一个顾客，是糖尿病患者，不小心将她的胰岛素扔进垃圾箱处理掉了。杰夫知道，一个糖尿病患者如果没有胰岛素就会有生命危险，所以他立即赶到店里，打开药房，为这位顾客开了胰岛素，这只是实现我们沃尔玛商店所遵循的日落原则的众多事例和方法之一。



在沃尔玛，我们应该严格遵守日落原则。在这个忙碌的地方，大家的工作相互关联，当天的事当天完成，即日落以前完成，是我们的做事标准。无论是楼下打来的电话，还是其它地方的申请需求，我们都应该当天答复每一个请求，这是我们的工作原则。

日落原则是我们的创始人山姆·沃尔顿对那句古老的格言“今天的事情今天做”的演绎。它还是我们沃尔玛文化的重要组成部分，也是我们的员工为什么以他们的顾客服务而闻名的原因之一。日落原则意味着我们要努力做到日落以前答复所有当天的来电，它与山姆·沃尔顿先生的三个基本信仰，即尊重个人，服务顾客和追求卓越，是一致的。在沃尔玛，我们的同事懂得我们的顾客生活在一个忙碌的世界里，日落原则是一种向顾客证明我们想他们所想，急他们所急的一种做事方法。

超越顾客的期望

在沃尔玛，我们每天都会收到许多顾客来信，表扬我们的员工所做的杰出服务。在这些来信中，有些顾客为我们的员工对他们一个微笑、或记着他们的名字、或帮助他们完成了一次购物而表示谢意；还有一些为我们的员工在某些突发事件中所表现出的英勇行为而感动。例如，塞拉冒着生命危险冲到汽车前勇救一个小男孩；菲力斯为一位在商场内突发心脏病的顾客采取了 CPR 急救措施；卓艾斯为让一位年轻妈妈相信我们的一套餐具是摔不破的，而将一个盘子扔到了地上；安妮特为让一位顾客能为自己的儿子买到称心的生日礼物而放弃了自己儿子所买的电动骑兵玩具。

许多年过去了，山姆·沃尔顿所倡导的“盛情”服务依然激励着所有沃尔玛人为之不懈努力。他说：“让我们成为最友善的员工——向每一位光临我们商场的顾客奉献我们的微笑和帮助。为顾客提供更好的服务——超越顾客的期望。我们没有理由不这样做。我们的员工是如此的出色、细心周到，他们可以做到，他们可以比世界上任何一家零售公司做得更好。超越顾客的期望。如果你做到了，你的顾客将会一次又一次地光临你的商场。”

作为沃尔玛的员工，我们深知仅仅是感谢顾客光临我们的商场是远远不够的。我们期望竭尽全力、以各种细致入微的服务去表达我们的谢意！我们相信这将是吸引我们的顾客一次又一次光临我们的商场的关键之所在。

三米微笑原则

沃尔玛服务顾客的秘诀之一就是“三米微笑原则”。它是由沃尔玛百货有限公司的创始人山姆·沃尔顿先生传下来的。每当他巡店时，都会鼓励员工与他一起向顾客作出保证：“我希望你们能够保证，每当你在三米以内遇到一位顾客时，你会看着他的眼睛与他打招呼，同时询问你能为他做些什么。”

这就是我们所说的“三米微笑原则”，它是山姆先生从孩提时就得到了印证的勃勃并喜欢竞争。还在他刚进入哥伦比亚州的密苏里大学时，他就下定决心主席。

他曾说过，“我很早就懂得要成为一名校园领袖的秘诀之一就是：要首先向打招呼……我总是直视前方并朝每一位向我走来的人打招呼。”“如果我认识的名字；但如果我不认识，我仍然会与他们说话。不久，我就成了学校里认了。他们认识了我并视我为他们的朋友。我积极参与竞选每一个社团的领导山姆先生不仅被当时学校里的所有社团选为领袖，他还将其一贯奉行的哲学你每天都可以从世界各地的沃尔玛员工身上看到这一哲学。



原则。他总是雄心要当上校学生会

对面走来的路人他们，我会叫他们识同学最多的人职位。”

带进了零售领域。

天天平价

第二次世界大战后，山姆·沃尔顿先生意识到他想投身于零售业。他的事业起步于本富兰克林商店，在那里，他开始了解了采购、价格、以及为顾客利益着想。

他认为，是来自纽约的产品代理商哈瑞·维纳为他上了第一堂价格课。“哈瑞当时以 2 美元一打出售女式内裤。而我们正以 2.5 美元一打从本富兰克林购买同类产品，然后再以 1 美元 3 对卖出。如果我们以哈瑞的 2 美元一打买进，我们就可以 1 美元 4 条出售，这等于是为我们的商店做了一次大型促销。”

“这就是我们从中学到的一个简单的规律……如果我用 80 美分买一件商品，我发现以 1 美元出售的销量要比以 1.2 美元出售的销量高出 3 倍。也许我们在每件商品上获得的利润只是原来的一半，但因为我们的总销量增加了 3 倍，因此总利润也得到了大幅增长。这虽是极其简单的道理，但却是折扣的精髓：即通过降低商品价格推动销售，进而获得比高价销售更高的利润。用零售语言来讲，就是你可以降低商品价格，从而提高销售量，最终获得更高的利润。”

山姆先生始终坚持这一价格哲学，从不动摇。第一家沃尔玛商店的一位经理回忆说：“山姆先生从来不允许我们在价格上弄虚作假。比如一件商品的价格是 1.98 美元，但实际上我们只花了 50 美分。最初，我可能会说，‘它原价是 1.98 美元，我们何不以 1.25 美元出售呢？’而他会说，‘不对，我们只付了 50 美分，那么我们只需在此基础上增加 30% 出售就可以了。无论你为它付出了多少，如果我们得到很多利润，我们就要将它转移给我们的顾客。’当然，这就是我们所做的。”

这就是我们一直在做的——努力工作，为顾客挖掘更多利益并将它转让给顾客。感谢山姆·沃尔顿先生为我们留下的这些宝贵财富，沃尔玛是一个您可以信赖，可以让您的钱财发挥更大作用的商店。这就是为什么在沃尔玛你永远无须等待降价而使你的钱财发挥最大作用！

1.4 沃尔玛的三项基本原则

位居全球五百强之首的超级零售巨子沃尔玛拥有分布在世界各地的 4000 余家店铺，100 余万员工，年销售额达到两千多亿美元。沃尔玛有三大基本信仰贯彻在所有的工作和活动中，对其获得今天的殊荣起到了重要的作用。

尊重个人——成功的基石

在沃尔玛，沃尔玛的主管和经理不是老板，而是教练，所有的人都在努力营造一种友好、愉快、和谐的工作氛围。沃尔玛坚信，领导不仅要精通业务，而且还要有能力帮助手下的员工成长。每一位员工都会被视为合伙人，通过培训、表扬及建设性的反馈意见，帮助新的同事认识、发掘自己的潜能，沃尔玛拥有一套完整强大的培训体系，不断通过培训来帮助沃尔玛的员工成长，留住并且吸纳越来越多的优秀人才。尊重每位员工的意见，是沃尔玛公司独特的管理理念。员工的任何想法都可以在其特殊的门户开放政策下向主管反映，如果员工对反映的结果

不满意的话，他们可以跟任何级别的上司继续反映。沃尔玛坚信，开放式的管理在开放的气氛中可以鼓励员工更多地提出工作中存在的问题，更多地关心公司，帮助公司不断发展。如果员工始终了解公司的目标以及如何去实现这些目标，工作会做的更加出色。沃尔玛认为：善待每一位员工就是善待每一位顾客。

服务顾客——文化的基础

卓越的顾客服务是沃尔玛区别于所有其他公司的特色所在，沃尔玛的创办人山姆·沃尔顿说过“顾客能够解雇我们公司的每一个人，他们只需要到其他地方去花钱，就可做到这一点”在沃尔玛，只有顾客才是老板，顾客永远是对的。“要为顾客提供比满意更满意的服务”，沃尔玛公司真的做到了这一点。沃尔玛不仅把“顾客第一”作为口号，而且把它作为贯彻始终的经营理念，使之成为企业文化的重要组成部分。所以，沃尔玛所有的策略都是为了满足顾客的需求。不管什么时候，你只要走进任何一家沃尔玛连锁店，你肯定会得到你希望的真正的服务。尽管沃尔玛各连锁店的生意都非常好，店员非常忙碌，但当天的事情在太阳下山之前必须干完是每个店员必须达到的标准，不管是乡下的连锁店还是闹市区的连锁店，只要顾客提出要求，店员就必须在当天满足顾客。这就是沃尔玛著名的“太阳下山”规则。沃尔玛公司还有一个著名的“三米原则”，即沃尔玛公司要求员工无论何时，只要顾客出现在三米距离范围内，员工必须微笑着看着顾客的眼睛，主动打招呼，鼓励他们向你咨询和求助。同时，对顾客的微笑还有量化的标准，既对顾客露出你的“八颗牙齿”。沃尔玛这些“超过期望”的服务，不仅赢得了顾客的热情称赞和滚滚财源，而且为企业赢得了价值无限的“口碑”，为企业长远发展奠定了坚实的基础。

追求卓越——前进的动力

沃尔玛在追求卓越的同时，首先推崇诚信原则。第一家沃尔玛店开业的时候，即打出了“天天低价”的口号，沃尔玛的“平价”观紧密地包含了两个方面：一是千方百计地降低成本，降低售价，“为顾客提供价格最低，品质超群”的商品；二是为顾客提供“超值的服务”，在顾客花费一定的情况下，顾客能获得相对“低价”的服务。为了信守承诺，让利给顾客，沃尔玛在工作中严格预防和控制各种开销和消耗，对每一项开支都严格控制，采取仓储式经营、严格控制管理费用、以强大的配送中心和通讯设备作技术支撑等措施，有效地降低了商品的成本，通过“点子大王”的传统，使沃尔玛的员工不断向管理层提供各种各样节省费用的点子，节省每一分钱。习惯于住单间的西方管理人员出差时也住双人标间，用他们的话说是“为顾客省钱”。而且沃尔玛执行毫不犹豫的退款政策，确保每个顾客都会永无后顾之忧。

沃尔玛有四条退货准则：

1. 如果顾客没有收据——微笑，给顾客退货或退款；
2. 如果你拿不准沃尔玛是否出售这样的商品——微笑，给顾客退货或退款；
3. 如果商品售出超过一个月——微笑，给顾客退货或退款；
4. 如果你怀疑商品曾被不恰当地使用过——微笑，给顾客退货或退款。

这使沃尔玛在消费者中赢得了良好的商誉，也使自身保持了长盛不衰的竞争力。

1.5 沃尔玛竞争对手

家乐福

家乐福集团成立于1959年，是世界第二大国际化零售连锁集团，仅次于美国的沃尔玛特。集团在全球零售行业中的国际化程度排名第一（即所投资国家和地区数量），综合实力排名第二（即年销售收入）。在全球拥有10400家店，分布于30个国家，其中特大型超市（HYPERMARCHE）200多个。家乐福是欧洲第一大零售商，是大型超级市（hyper-market）概念的创始者。集团以三种主要经营业态引领市场：特大型超市（carrefour）、超市（champion）以及折扣店（hard Discount Store），另外，家乐福集团还在一些国家发展了便利店和会员制量贩店。集团下属还

有“冠军店”(Champion)、SHOPI、HUIT A HUIT及ED等品牌。2002年集团销售额超过860亿欧元,实现税前利润25亿欧元,同比增长近15%。家乐福集团在全球的员工人数超过50万人。2003年,家乐福集团位列全球500强企业中的第29位。

家乐福集团的经营理念是以低廉的价格、卓越的服务和舒适的购物环境为广大消费者提供日常生活所需的各类消费品。商场实行自助式服务,免费停车高效率购物等一系列服务。集团的采购中心遍布全球,直接面对当地的主要供应商,以减少中间环节,节约成本。其采购中心主要设在意大利、土耳其、罗马尼亚、摩洛哥、巴西、墨西哥和亚洲地区。家乐福集团在亚洲的采购中心分别设在中国、印度、印度尼西亚、泰国、孟加拉国等地。

对华合作情况

家乐福集团于1995年进入中国市场,开设了当时中国规模最大的大型超市。目前,家乐福集团在中国12个城市共开了50家商店,家乐福中国公司经营的商品95%来自本地。2003年家乐福在华采购商品总额达20多亿欧元。这些产品出口海内外,供应到家乐福在全球的连锁店销售。家乐福集团分别在法国(全球采购总部)、中国、意大利、巴西等13个国家设立了23个采购中心,管理其在世界各国的采购和订货。家乐福在中国的采购中心总部设在上海,目前在中国北京、天津、大连、青岛、武汉、宁波、厦门、广州和深圳开设了区域化全球采购中心。近来,家乐福集团希望在中国开设20几家“Champion”超市,以将家乐福集团的品牌全面打入中国市场。

物美

物美商业集团有限公司,国内最早以连锁方式经营超市的专业集团公司之一。自1994年创建北京第一家综合超市以来,秉承“发展民族零售产业,提升大众生活品质”的经营理念,以振兴民族零售产业为己任,在连锁超市领域辛勤耕耘,截止到2002年底,物美已经拥有接近国际水平的大卖场、提供大社区全面服务的综合超市和广泛深入社区为社区居民提供商品和各式服务的便利店,以及地铁站、公交站的快速流动便利店等各类店铺300余家,2002年销售额50亿,是北京市及中国北方规模最大、销售额最高的消费品流通企业。店铺主要分布在北京、河北、浙江、江苏等地。物美集团员工人数近万人,集团董事长张文中为留学归国博士、全国政协委员、全国工商联常委。

物美聚集了一批博士、硕士等专业人才,其中不少是海外留学归来的学子,他们把国际先进的经营理念和管理技术与中国实际情况相结合,始终坚持低成本运作,在日趋激烈的市场竞争中,不断创新,不断发展。物美商业集团连锁事业的发展主要采取租赁、托管、合作和加盟的形式,建立全国性的连锁经营网络,我们诚恳地希望与社会各界通力合作,共同推动国内零售商业的连锁发展,创建中国零售产业的“航空母舰”。

1.6 沃尔玛领导人

沃尔玛的创始人——山姆·沃尔顿

1918年,山姆·沃尔顿(Sam Walton)出生在美国阿肯色州的一个小镇上。山姆小时候家里并不富裕,这使他养成了节俭的习惯。1936年,山姆进入密苏里大学攻读经济学学士学位,并担任过大学学生会主席。1940年毕业时恰逢二次世界大战爆发服役于美国陆军情报团。

二战结束后山姆回到故乡,向岳父借了2万美元,和妻子海伦在纽波特租到几间房子开了一家小店,专卖5至10美分的商品。由于山姆待人和善,附近的住户都愿意到他店里来买东西。谁知,房东嫉妒山姆的小生意红红火火,找借口收回了店面。无奈之下,山姆来到本顿维尔。1962年,他开了一家连锁性质的零售店,取名沃尔玛(Wal-Mart)。

山姆开店坚守着一个信念,“只要商店能够提供最全的商品、最好的服务,顾客就会蜂拥而至。”他向员工提出了两条要求:“太阳下山”和“十英尺态度”。

“太阳下山”是指每个员工都必须在太阳下山之前完成自己当天的任务,而且,如果顾客提出要求,也必须在太阳下山之前满足顾客;“十英尺态度”是指,当顾客走进员工10英尺的范围内时,员工就必须主动地询问顾客有什么要求,而且说话时必须注视顾客的眼睛。

但最终使沃尔玛成功的是山姆的“薄利多销”政策。他的“女裤理论”就是沃尔玛营销策略的最好说明：女裤的进价 0.8 美元，售价 1.2 美元。如果降价到 1 美元，我会少赚一半的钱，但却能卖出 3 倍的货。

他还为公司制定了三条座右铭：“顾客是上帝”、“尊重每一个员工”和“每天追求卓越”。遵循着山姆·沃尔顿的信念，沃尔玛的连锁店越开越多，并有折扣店、购物广场、山姆会员店和家居商店四种，全部由公司控股，实行直营连锁。1980 年，山姆的资产达到 6.4 亿美元。

全家都是“抠门儿”

尽管山姆成了亿元富翁，但他节俭的习惯却一点也没变。他没购置过豪宅，一直住在本顿维尔，经常开着自己的旧货车进出小镇。镇上的人都知道，山姆是个“抠门”的老头儿，每次理发都只花 5 美元——当地理发的最低价。但是，这个“小气鬼”却向美国 5 所大学捐出了数亿美元，并在全美国范围内设立了很多奖学金。

老沃尔顿的几个儿子也都继承了父亲节俭的性格。美国大公司一般都有豪华的办公室，现任公司总裁吉姆·沃尔顿的办公室却只有 20 平方米，公司董事会主席罗宾逊·沃尔顿的办公室则只有 12 平方米，而且他们办公室内的陈设也都十分简单，以至于很多人把沃尔玛形容成“‘穷人’开店穷人买”。

“节俭”的沃尔玛在短短几十年时间内迅速扩张。现在，沃尔玛在美国拥有连锁店 1702 家，超市 952 家，“山姆俱乐部”仓储超市 479 家；它在海外还有 1088 家连锁店。2000 年，沃尔玛全球销售总额达到 1913 亿美元，甚至超过美国通用汽车公司，仅次于埃克森-美孚石油，位居世界第二。

1992 年，深居简出的山姆去世。按照遗嘱，他的股份分给了妻子、三个儿子和一个女儿。沃尔顿家族五人 2001 年包揽了《福布斯》全球富翁榜的第 7 至 11 位，五人的资产总额达到 931 亿美元，比世界首富比尔·盖茨高出 344 亿美元，成为世界上最富有的家族。

1.7 沃尔玛发展战略

全球发展

从加拿大到阿根廷到中国，零售业巨头沃尔玛公司正在传播使它成为美国最令人生畏的零售商的风尚和种种技巧。在调整所出售的商品种类以及商店陈设，以适应当地需要的同时，沃尔玛公司还拥有出口信息系统、积极进取的精神以及办事的高效率，正是这种种东西使它成为世界上最大的零售商，1999 年它的销售额达到 1050 亿美元。

沃尔玛向全球发起的进攻几乎还只是刚开始，但是这个强大的零售商已经改变了竞争的规则。外国竞争对手被迫降低价格，改进服务，而国内外的供应商则纷纷扩大他们的销售系统，以便搭上沃尔玛这辆快车。太平洋联系公司的总经理马丁·特齐安预言：“就像在美国国内已经做到的那样，沃尔玛公司将改变零售业的局面。”这个设在加利福利亚科罗纳的公司最近也冒险跟随沃尔玛一道出击海外市场。

沃尔玛公司国际分部的总经理马丁打算首先将该连锁店在美国零售业的优势扩大到北美其他地方，然后再延伸到南美和亚洲，从而实现沃尔玛公司进入上述地区独占集团的目标。欧洲尚未在这个规划图中占一席之地，但是马丁并未把它排除在外。

沃尔玛公司几乎算不上第一个进军海外的美国零售商。西尔斯公司 1947 年就进入了墨西哥，而凯马特公司和 TOYS“R”US 公司十多年前已开始浓度在海外开展业务。过去几年中这三个公司都跌了跟头或削减了费用，这是因为国内出了问题。更近一点的例子是，加普公司、家庭仓库公司和科斯特科公司增设了国际分店。但是史说，对多数美国零售商来说：“向海外扩张并不是要优先考虑的事。”没有其他公司进军海外时投入的资金有沃尔玛公司多，或带动的商品像沃尔玛那样丰富多样。

中国发展

沃尔玛将继续从五个方面加大与中国的投资和合作力度，促进经济的发展：

1. 继续加大在中国的采购力度，支持中国商品出口到世界其它国家；

2. 加大在中国的投资力度，支持中国政府的“西部大开发”号召，投资中国的中西部；
3. 通过投资提供更多的就业机会和增加政府的税收；
4. 与中国的消费品制造商紧密合作，分享沃尔玛的信息和资源，支持国内的制造企业提高生产、技术和管理水平；
5. 把自己全球领先的零售技术和经验带到中国，促进国内零售业水平的提高。

1.8 沃尔玛历史回顾

正如第一家店那样，今天的沃尔玛依然为三项基本信仰所推动。虽然山姆先生已经离我们而去，但他的理念与哲学却将永远引领我们走向成功。沃尔玛之所以获得今天的成功是源于其从不对公司现状自满。沃尔玛是一间有远见的公司，它非常珍视自己的过去，并善于从中总结经验教训，但不会停滞不前。以下大事年表反映了沃尔玛公司的发展历程。

2003年	在《财富》杂志公布的世界500强企业排名中位居榜首，并在《财富》杂志“全美最受尊敬的公司”中排名第一
2002年	收购日本西友百货部分股份，进入日本
2001年	单日销售创历史纪录，在感恩节次日达到12.5亿美元
2000年	李斯阁出任沃尔玛公司总裁兼首席执行官
1999年	收购了ASDA集团公司(有229家店)，进入英国
1998年	通过成立合资公司，进入韩国
1998年	首次引入社区店，在阿肯色开了三家社区店
1996年	通过成立合资公司进入中国
1995年	进入阿根廷和巴西
1993年	沃尔玛国际部成立，波比·马丁出任国际部总裁兼首席执行官
1992年	沃尔玛进入波多黎各
1992年	罗伯森·沃尔顿出任公司董事会主席
1991年	沃尔玛商店在墨西哥城开业，沃尔玛开始进入海外市场
1962年	山姆·沃尔顿创建公司，在阿肯色州罗杰斯城开办第一家沃尔玛百货商店

1.9 沃尔玛的员工管理

在美国，沃尔玛被管理界公认为是最具文化特色的公司之一，《财富》杂志评价它“通过培训方面花大钱和提升内部员工而赢得雇员的忠诚和热情，管理人员中有 60% 的人是从小时工做起的”。因此，沃尔玛在用人上注重的是能力和团队协作精神，学历和文凭并不占十分重要的位置。

沃尔玛坚信内训出人才。

在沃尔玛，很多员工都没有接受过大学教育，拥有一张 MBA 文凭并不见得能够赢得高级主管的赏识，除非通过自己的努力，以杰出的工作业绩来证明自己的实力。但这并不是说公司不重视员工的素质，相反，公司在各方面鼓励员工积极进取，为每一位想提高自己的员工提供接受训练和提升的机会。公司专门成立了培训部，开展对员工的全面培训，无论是谁，只要你有愿望，就有学习和获得提升的机会，而且，如果第一次努力失败了，还有第二次机会。因此，今天沃尔玛公司的绝大多数经理人员产生于公司的管理培训计划，是从公司内部逐级提拔起来的。

沃尔玛看重的是好学与责任感。

在一般零售公司，没有十年以上工作经验的人根本不会被考虑提升为经理，而在沃尔玛，经过 6 个月的训练后，如果表现良好，具有管理好员工、管理好商品销售的潜力，公司就会给他们一试身手的机会，先做助理经理，或去协助开设新店，然后如果干得不错，就会有单独管理一个分店。在公司看来，一个人缺乏工作经验和相关知识没有多大关系，只要他肯学习并全力以赴，绝对能够以勤补拙。而且公司乐于雇用有家室的人，认为他们稳定，能努力工作。而在今日美国，零售业由于大量使用兼职工、非熟练工以压低成本，各公司的员工流失率均居高不下，惟有沃尔玛是例外。

沃尔玛崇尚岗位轮换。

对于公司的各级主管，公司经常要他们轮换工作，有机会担任不同工作，接触公司内部各个层面，相互形成某种竞争，最终能把握公司的总体业务。这样做虽然也可能造成企业内某些主管间的矛盾，但公司认为是对事不对人，每个人应首先帮助公司的其他人，发扬团队精神，收敛个人野心。

沃尔玛的“新人”，90 天定乾坤。随着公司在国际上的大举扩张——它现在在全世界的雇员总数大约为一百一十万人。确保有才能的员工取得成就得到承认，并为他们提供脱颖而出的机会，就成了留住人才的关键。为此，公司将注意力集中在帮助新员工在头 90 天里适应公司环境。如分配老员工给他们当师傅；分别在 30 天、60 天和 90 天对他们的进步加以评估等。这些努力降低了 25% 的人员流失，也为公司的进一步发展赋予了新的动力。

1.10 沃尔玛人力资源战略体系

山姆·沃尔玛和他的继任者一再强调人对沃尔玛的重要性，员工被视为公司最大的财富。沃尔玛的人力资源战略可以归纳为三句话：留住人才、发展人才、吸纳人才。

留住人才

沃尔玛致力于为每一位员工提供良好和谐的工作氛围，完善的薪酬福利计划，广阔的事业发展空间，并且在这方面已经形成了一整套独特的政策和制度。合伙人政策在沃尔玛的术语中，公司员工不被称为员工，而称为合伙人。这一概念具体化的政策体现为三个互相补充的计划：利润分享计划、雇员购股计划和损耗奖励计划。1971

年，沃尔玛实施了一项由全体员工参与的利润分享计划：每个在沃尔玛工作两年以上的并且每年工作 1000 小时的员工都有资格分享公司当年利润。截至 90 年代，利润分享计划总额已经约有 18 亿美元。此项计划使员工的工作热情空前高涨。

之后，山姆又推出了雇员购股计划，让员工通过工资扣除的方式，以低于市值 15% 的价格购买股票。这样员工利益与公司利益休戚相关，实现了真正意义上的合伙。沃尔玛公司还推行了许多奖金计划，最为成功的就是损耗奖励计划。如果某家商店能够将损耗维持在公司的既定目标之内，该店每个员工均可获得奖金，最多可达 200 美元。这一计划很好地体现了合伙原则，也大大降低了公司的损耗率，节约了经营开支。

在沃尔玛，管理人员和员工之间也是良好的合伙关系。公司经理人员的纽扣刻着我们关心我们的员工字样，管理者必须亲切对待员工，必须尊重和赞赏他们，对他们关心，认真倾听他们的意见，真诚地帮助他们成长和发展。

总之，合伙关系在沃尔玛公司内部处处体现出来，它使沃尔玛凝聚为一个整体。

发展人才

沃尔玛的经营者在不断的探索中领悟到人才对于企业成功的重要。加强对员工的教育和培训是提高人才素质的重要渠道。因此，沃尔玛把加强对现有员工的培养和安置看作是一项首要任务。

1. 建立终身培训机制沃尔玛重视对员工的培训和教育，建立了一套行之有效的培训机制，并投入大量的资金予以保证。各国际公司必须在每年的 9 月份与总公司的国际部共同制定并审核年度培训计划。培训项目分为任职培训、升职培训、转职培训、全球最佳实践交流培训和各种专题培训。在每一个培训项目中又包括 30 天、60 天、90 天的回顾培训，以巩固培训成果。培训又分为不同的层次，有在岗技术培训，如怎样使用机器设备、如何调配材料；有专业知识培训，如外国语言培训、电脑培训；有企业文化培训，全面灌输沃尔玛的经营理念。更重要的是沃尔玛根据不同员工的潜能对管理人员进行领导艺术和管理技能培训，这些人将成为沃尔玛的中坚力量。沃尔玛非常注重提高分店经理的业务能力，并且在做法上别具一格。沃尔玛的最高管理层不是直接指导他们怎样做生意，而是让分店经理们从市场、从其他分店学习这门功课。例如，沃尔玛的先进情报信息系统，为分店经理提供了有关顾客行为的详细资料。此外，沃尔玛还投资购置专机，定期载送各分店经理飞往公司总部，参加有关市场趋势及商品采购的研讨会。后来，又装置了卫星通讯系统，总部经常召开电话会议，分店经理无需跨出店门便能彼此交换市场信息。

2. 重视好学与责任感沃尔玛创始人山姆先生推崇小镇美国人的努力工作和待人友好，因此在用人中注重的是能力和团队协作精神，学历、文凭并不十分重要。在一般零售公司，没有 10 年以上工作经验的人根本不会被考虑提升为经理。而在沃尔玛，经过 6 个月的训练后，如果表现良好，具有管理员工、擅长商品销售的能力，公司就会给他们一试身手的机会，先做助理经理或去协助开设新店，然后如果干得不错，就会有单独管理一个分店。

3. 内部提升制过去，沃尔玛推行的是招募、保留、发展的用人哲学，现在则改为保留、发展、招募的模式。沃尔玛人力资源部资深副总裁科尔门·彼得森说：这种改变不仅是语意的改变，它表明了对保留与发展公司已经具有的人才的侧重强调，而不再是公司以前的不断招聘的用人特点。

公司期望最大限度发挥员工的潜能并创造机会使其工作内容日益丰富和扩大，尽可能鼓励和实践从内部提升管理人员。对于每一位员工的表现，人力资源部门会定期进行书面评估，并与员工进行面谈，存入个人档案。沃尔玛对员工的评估分为试用期评估、周年评估、升职评估等。评估内容包括这位同事的工作态度、积极性、主动性、工作效率、专业知识、有何长处以及需要改进之处等。这些将作为员工日后获得晋职提升的重要依据。及时发现人才，并积极创造环境以最大限度发挥人才潜力，是沃尔玛的人才观，正是如此才会有今天成功的沃尔玛。

吸纳人才

除了从公司内部选拔现有优秀人才之外，沃尔玛开始从外部适时引进高级人才，补充新鲜血液，以丰富公司的人力储备。在招聘员工时，对于每一位应聘人员，无论种族、年龄、性别、地域、宗教信仰等，沃尔玛都为他们提供相等的就业机会。从 1998 年开始，沃尔玛开始实施见习管理人员计划，即高等院校举行 CAREER TALK

（职业发展讲座），吸引了一大批优秀的应届毕业生。经过相当长一段时间的培训，然后充实到各个岗位，此举极大缓解了公司业务高速扩展对人才的需求。

如果你想了解更多沃尔玛的概况，你可以访问沃尔玛官方网站：<http://www.wal-matrchina.com>

第二章 沃尔玛笔试资料

2.1 2020 秋招总部财务管培 ot

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2019 年 9 月 4 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2214357-1-1.html>

9.1 刚开总部财务管培我就投了，然后秒收到 OT，72 小时之内完成。晚上关于沃尔玛 OT 的资料实在太少了，基本没有。

其实我在申请之前以为总部管培的工资会蛮高，但后来听到说沃尔玛给的工资好像都不太高，我还选了个期望薪水 15000-25000。

本来其实不太想做了，但后来觉得还是做一下吧。

OT 的内容：

只有性格测试和情境题，连什么逻辑题、计算题都没有。

大部分情境题就是说 XX 公司业务是啥，要干嘛干嘛，然后让选择一个自己觉得合理的答案。这个应该都没有正确答案。就是看自己的个人偏好吧。

性格测试就是你的同事做了 xx，然后你会怎么做之类的

总而言之，是个比较简单的 OT，没有技术性的东西在里面。

记得好像限时 36 分钟左右，完全不用着急，我十几分钟就做完了。

2.2 网络测试链接的问题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1888021-1-1.html>

之前对沃尔玛的招聘流程不是很清楚，于是就马虎地进入智联招聘页面填了自己的简历

然后说是有一个测试链接，我点了发到我的邮箱

刚心血来潮进入邮箱打算做一下，因为之前想当然以为是类似不费脑力的那种心理测试之类的

结果页面显示答题时长 60 分钟，再点，说是有计算题、图形推理题之类的，然后下面有个按钮“进入答题”，楼主就是在这个页面退出的，不知道会不会有影响？

之前只关注过宝洁的网申题目，请问各位亲，沃尔玛的网测也是类似那样的吗？感觉坛子里资料好少

2.3 逆天的网测题。。。。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1884760-1-1.html>

图形推理题，数字计算题，语言表达题，空间思维题。题量大，题干长，蒙了一半，八成又炮灰了。。。

2.4 北京笔试，崩溃中

今天才笔试，郁闷中，真是挺难的，虽然之前看笔经了，可是，还是崩溃

1. 2,3,13,175, _

2. -2,-8,0,64, _

3.忘了。。。

4.关于营业额的，不太明题意，只记得我选的是 58%

567 是阅读，T,F,C

是那种一看就会的。。

8.是看图形选最后一个，很简单的感觉。。

9.A C E

B E H

C Q —

10.英文作答。和之前武汉的一样。。。

2.5 沃尔玛武汉笔试题

今天上午刚刚参加完笔~~因为迟到了 10 分钟，所以只有 30 分钟做。答案是我自己的，错了欢迎指正。本人没别的长处，就是记忆力很好~~~

Section one-Verbal Reasoning

一篇 150 词左右的短文，讲 Wal-mart 的员工管理理念

第一题：山姆认为不应该 sit behind the desk，应该走上前台。答案 A(true)

第二题：管理人员应该 serve associates.答案 A

第三题：all management 都是基于 in Home Office，答案 B(False).

Section two-Numerical

一个商店买 Brand A,B,C and D 在 2008 年 4 个季度的销售情况（用百分比表示出来的~~）

第一题：Brand D 在 Q3 和 Q4 期间下降了多少 Percentage?

好像是 33.3%（（90%-75%）-10%）/15%=1/3~错了别怪我~~）

第二题：忘了，只记得答案是 1: 3

第三题：哪个季度一直都是最高的销售额~~Q2

Section three-图形推理

第一题：

A C E

B E H

C Q ?

大家自己做吧~~

第二题：略

我实在懒得画，自己选的 D。

Section Four-Case Study

张先生想退 (return) 一个商品，是朋友在 Wal-mart 买的，作为礼物送给他的，但是张先生没有 receipt. 你作为 Wal-mart customer service 的一个工作人员怎么处理？

要求用中文或者英文写 150-200 个字。

(呵呵，我的答案回家就被爸妈痛批了估计就没戏了~~因为我可以帮他无条件退货，理由：顾客永远是对的~~)

2.6 沃尔玛笔试题

姓名: _____

应聘职位: _____

1、英语口语：

A: 早上好！ _____

B: 不用谢！ _____

C: 欢迎您再来！ _____

D: 需要我帮忙吗？ _____

E: 谢谢你的惠顾！ _____

F: RMB67.80 元 _____

2、试举出两种商品卖不出去的原因？

3、电器部全货品均以 8 折酬宾，一部电视原价为 ¥2320，部售价是多少？

4、一位顾客考虑很久以后选购了一套衣服，第二天他拿来要退货，并说：“我太太不喜欢它”你是该店铺的售货员，你应该如何处理？

5、你是收货部员工，你的一位同事经常迟到和缺勤，致使你和其他同事不得不分担他应做的工作而使得工作压力加大。这样，你会对这位经常迟到或缺勤的同事说什么呢？

6、沃尔玛你认识谁？对方在沃尔玛任何职位？你们的关系如何？

7、你做完这些试题，你会把这份试题告诉你的朋友或公布到网站吗？请说明理由！

第三章 沃尔玛面试资料

3.1 沃尔玛管培生：面试全程回顾与分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2018 年 2 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2144214-1-1.html>

[此帖已被设为精华]

秋招那段时间从 bbs 上看过不少行业分析和面经，受益良多。这刚过完年正好事也不多，就想着在 bbs 发三篇面经（招）。帮自己复盘也给论坛回馈。文章不拘泥于格式，关于每家公司主要会介绍到面试流程，注意事项，福利待遇，背景，个人

面试公司：沃尔玛

校招项目：山姆会员店管培生

岗位：管培生

面试轮数：3 轮

面试难度：2 星（满分 5 星）

第一轮：简历筛选

宣讲会现场投递简历，晚上 10 点多通知第二天早上的面试。

第二轮：无领导小组

早上到了按分组做好，每小时六组在六个房间开始无领导小组的讨论，主题是选择一个沃尔玛与学校合作的方案。房间分配接下来讨论，这次比较和谐都没什么争论点，最后把 report 的机会让你了一个同组的妹子，小组 8 进 4。

第三轮：hr 面

这面就安排在没有领导之后，其实 hr 面的面试官是门店经理和副总经理，2 对 1 应聘者。老样子自我介绍，接下来给你压力，无论你说的多好都会质疑你，哈哈感觉压力面有跳脱。也有问到目标薪资，是否服从城市调配，没想直接回答。会电话通知门店参观，这个阶段基本没有淘汰，被邮件通知门店参观的都可以拿 offer

【offer 发放】薪酬 4.5/月包住，招录比大概在 8:1 左右，沃尔玛的薪资不高，但培训体系完善，管培生按计划在职 10k 了吧。但再往后晋升空间不大，只有南北两个大区，如果不能去总部，我猜测基本做到门店经理就到一个大瓶颈了。吸

量不到 20 家。沃尔玛的高管跳出来去京东，阿里当等电商销售端的管理层都可以获得很好的报酬。当然是大多数，讲究个这家没啥可写的哈哈。

3.2 深圳-沃尔玛卖场运营管培-群面/复试/巡店/终面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2128663-1-1.html>

群面-深大 7 个人

二面：一男一女面试官，非常的温柔 nice。。

1. 自我介绍
2. 优缺点
3. 怎么评价自己
4. 实习经历各种问。。
5. 为什么不留在前实习公司
6. 对零售的理解
7. 你一个研究生，愿意做这样的工作吗
8. 如果你在收银或促销，遇到熟人，不会觉得尴尬吗
9. 职业发展规划
10. 有什么问题问他们

终面：上午巡店，中午分两组做 case，

case 是拿来了一堆沃尔玛的商品，每组选一个，做营销策划。

我们组是从销售的角度做的，另外一组是从 marketing 角度做的，都还不错，因为本身 case 也很简单。。

下午门店经理+HR 一起面试

1. 自我介绍
2. 优缺点
3. 对零售的看法
4. 职业发展规划
5. 讲个遇到的困难
6. 有什么问题问他们

3.3 Finance Talent Program 群面分享-MT

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2121734-1-1.html>

分享一下 on site interview 终面 的一些小细节 回报社会~

形式：walmart 公司介绍-高管 Q&A-自我介绍- case study- case presentation - case free debate - 高管再次 Q&A

人数：我这场是 20 个人，分为 A B 两组，一组 10 人，全是面财务管培

背景：基本都是海归研究生，英语都不错，能做 pre 能交流的那种

case: 两方案选址问题, 评估谁优谁劣。讨论时间我觉得不够, 因为 case 有好多页, 但是每个人都有话可说, 因为很贴近 walmart 本身以及生活实际, 最后匆忙 pre 了, 我们选择了每个同学 one by one 特别均等的机会! 最后面 free debate 用英语辩论, 互相吵对方方案不好就我的好哈哈, 非常有意思, 我每次都想举手可是抢不到, 大家都好积极! 所以 monitor 直接点名回答了, 让每个人都有机会回答先~我自己也没想到, 原来用英语辩论也是可以的, 大家水平都差不多, 讲的东西比较肤浅, 可是也能讲到点子上。

感受: 群面组内不存在撕逼, 大家都很多机会表现自己, 高管一半歪果仁, 感觉机会不错, 对女性很友好, 公司很多女性员工。

3.4 做过暑期实习的 hr 来个分享

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 8 月 27 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2112362-1-1.html>

1. 沃尔玛虽然已经蝉联全球 500 强第一 5 年了, 但是整体的个人发展空间需要个字衡量
 2. 五险一金还是不错的, 比例也很高, 但是工资比较基础, 因为是零售行业, 所以自己权衡
 3. 如果有希望进总部的同学还是可以不用犹豫直接进的
 4. 在 hr 面试的时候考量有几点: 是否能接受加班, 是否长期稳定, 个人今后的发展规划是什么, 是否热爱零售行业, 对零售行业的规划是什么, 如果是管培生还需要思考下, 如果你被录用, 你能为企业带来什么价值
 5. 零售行业是比较辛苦的, 也比较有压力, 虽然有加班, 但是有加班工资, 当然, 如果安排给你的任务你不能按时完成, 这是你的效率问题, 可能会出现加班 (看你处于哪个部门岗位), 反正这是每行每业都有, 自己权衡
 6. 在沃尔玛工作, 氛围是比较 open 的, 而且很尊重个人, 每个人都能直呼其名, 包括总经理等等
 7. 工资收入是稳定的, 大企业的整个流程是比较规范合法的, 完全不会有什么不给你交五险一金, 拖欠工资现象我能说的是, 在沃尔玛你一定要清楚自己是否热爱零售行业, 这点真的非常重要!
- 是否有足够的抗压能力, 能否接受调岗, 因为沃尔玛经常开新店, 从 A 店调到 B 店是常有的事, 但是这对你个人的职业发展是不错的, 而且薪酬会有一定的增长, 但是主要的是看你能不能接受地点问题, 如果把你从老家的店掉到某省某县

3.5 沃尔玛面试经验分享

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 7 月 31 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109660-1-1.html>

真是“山中无甲子, 岁尽不知年”, 转眼都已经 12 月底了, 回想起来, 从我战战兢兢的第一次面试到现在已经是“身经百战”,

沃尔玛面试经验分享。万幸的是最后终于找到了一份自己比较满意的工作, 这其中的酸甜苦辣很想和各位分享一下, 就让沃尔玛的面试为代表, 和大家分享一下面试技巧。

●当场投简历——“it's my Walmart!”

某天下午沃尔玛和青岛啤酒两家公司在“南方人才网”的带领下开了一次招聘会, 当时的会场让我着实吓了一跳,

本来还算相当宽敞的会场被挤得水泄不通，整个招聘会大概来了千人左右，我去得稍微晚了一些，结果只好坐到了第一排抬头就看得主席台的位置。宣讲会搞得很商业化，先是南方人才网站的宣传讲座，然后是青岛啤酒郁闷的演示，但是沃尔玛部分的宣讲绝对是一个大大的亮点，因为至今当初和我一起参加宣讲会的一个朋友在成都的大街上见到沃尔玛的购物车时还会叫一声“it's my Walmart!”，但是对于我来说这不是一个好消息!结果四个小时之后到了宣讲会结束时，因为沃尔玛的职位是不限专业的，所以几乎所有的人都投了沃尔玛!

因为我坐在第一排，所以几乎是第一个跳上主席台递交简历，沃尔玛安排了几个人分成部门收简历，我到了一个相貌很和善的中年男人面前，递上了我的简历，他问了两个问题：“你为什么申请营运部?”，“你是否可以接受工作地区的调动?”，我一一作了回答，简历递交过程就算结束了。

回过头总结一下就是，现场投递简历时有两个时间点最有利，即第一个和最后一个，因为当场投简历只是一个初筛的过程，总共花在一个人的时间不会超过 1 分钟，大都不是一些有经验的 HR 在作，所以无法避免凭印象界定一个人，如果是在抢不到这两个点的话那么就要和别的面试者反其道而行之，这种场面决不是画在你一个人身上的时间越多越好，你要刻意的精炼语言，争取留下最深刻的印象。本人在现场投我最终签约的这家公司时只用一句话介绍了自己的三大亮点，反倒是 HR 觉得很有趣，又问了许多问题，结果我成为后来成功进入二面中十个人之一。反观其他在投简历是洋洋洒洒唾沫横飞的人，HR 昏昏欲睡，问话的声音也越来越低。

另外，一定要着正装，大家也许都会觉得投递简历又不是面试，没有必要穿的正转笔挺的，其实，着正装可以为招聘的人员展示自己的职业意识留下深刻印象外还可以增加自己的信心。另外着正装一定要注意一些着装时的要领，具体要求不再赘述，详细请参考金正昆的有关讲座，绝对很有帮助。

●集体面试——“说服”而不是“争论”

成都高校成功进入面试的大概有 170 多人，

沃尔玛的一面是集体面试，大概是这样的：你和你的小组成员一共十个人被困在一个荒岛上，目前有十件事情如：给日晒过度的人紧急治疗，探索小岛，寻找水源.....等等，要求大家自己先把十件事情按照一定顺序排序，然后小组讨论，把小组的意见再写到你刚才答案的后面，在此过程中 HR 一言不发，小组成员发言的组织，时间的把握等等要靠全组所有成员自己把握，HR 则在一旁观察记录各位的表现。

我后来总结了一下，在这样的场面里要掌握两个要点：1，按照题目的回答方式看，说服别人的能力可能是一个考查元素，所以自己的排序时不要一味的追求创新，反而要尽量考虑大家都公认的顺序，这样在全组讨论时才不会让自己陷入被动。2，小组讨论不是考查你的个人做事能力，与人合作的能力是重点，保持良好心态，要说服别人，不要争论，即使最后你和大家意见不合，不要钻牛角尖。

●HR 二面——和沃尔玛第一次的亲密接触。

沃尔玛成都采购部。11 月 12 日发的通知，仍然是贴在网上，连个电话都没打，我又数了一下营运部还剩 77 个人，淘汰了有一半多。为了准备面试在网上搜集了很多资料(如果各位有兴趣请下载附件的东东，大概十万字的资料。本人可是每篇都一一读过了)结果我去的时候荏苒让我大吃一惊：堂堂的全球 500 强老大，在成都的采购中心连个牌子都没有!我坐电梯上了六楼结果迎面看见贴在墙上的几个大字“沃尔玛采供中心”下面还画了一个箭头，要不是看见那么多其他一面中见过的人，我还以为被哪个非法组织骗了呢。沃尔玛的节省观念真是可见一斑，反观国内的许多企业的种种作为不免扼腕叹息。

闲话休表，进了采购部门一个面目狰狞的光头男子递给我一份表格，说是面试之前要填完，我翻了一下，大概内

容和其他公司的求职申请表差不多，后面有几个英文的 open questions，仿佛是“谈谈你最成功的一件事”“谈谈你的优点”“谈谈你的爱好”.....等等。

填表过后是和一个人力资源的 PPMM 面试，面试内容很一般，都是一些常见的问题，当面试进行到一半的时候，对方开始用英文提问，我心里直嘀咕：“不就是招一个破卖货头的嘛，犯得着吗？”这个疑团直到后来的三面我才有些了然。总之，和 PPMM 的谈话很愉快，她最后说你还有什么要问我的吗？可以用中文来问。我也不想让对方太累，于是就用中文问了关于该职位的两三个问题，本次面试就算圆满结束。

关于该次面试没什么好说的，还是那句老话：“着装正式，举止得体，准备充分”。

3.6 沃尔玛 - 管培生面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109662-1-1.html>

沃尔玛来学校校招，然后网络投递简历，隔一天就被叫去面试，面试第一轮是通过群面的方式进行，12 个人一组进入一个房间，面试官给的题目是由你是某店的前台主管，现在遇到三个问题需要你进行解决。面试官给予我们一个小时进行解决，对解决的形式不做任何的规定。我们采取的是成为一个小组进行讨论最后总结大家的发言，给予面试官一个最全面的结论。这个讨论的过程是很激烈的，大家都抢着发言，希望向面试官表现自己，导致前面一个问题有点超时，但是我们之间磨合好了一些对时间的把控就好了一些，最后准时完成讨论并派一个人向面试官总结表达我们的观点。接着我们就出去等结果，差不多过几分钟结果就出来了。。。好快-_-||12 个人被刷了五个，剩下的人进入下一轮一对一面试。进去就和面试官吧啦吧啦介绍自己，然后面试官提问，主要也是根据你的简历进行提问，最后出来等结果就好了。这轮下来又刷了两个人，然后就等明天应该是最后一轮的面试了。。。。

面试官主要还是根据你的自我介绍和你的简历进行提问，还会问你的优缺点之类的，最后还会聊一些有的没的，家在哪之类的话题。

3.7 沃尔玛面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109666-1-1.html>

非技术类管理培训生面试小宣讲+无领导小组面试+单面（2v1）+复试（2v1）

今天早上面完沃尔玛三轮面试，在这里分享一下经验，也攒攒 RP~

早上 9 点开始面试，从学校去面试场地就需要 1 个多小时，sad= =

先是做了一个比较短的宣讲，之后就是分组进行无领导小组面试。主要是 1 个小时讨论案例，提出解决方案。其实没有最终的答案，我觉得最重要的是在过程当中一定要积极发言，最后我们组进的都是过程中积极发言的人，比较少发言的基本上都被淘汰了。在面试过程中要注意总结自己的优点和缺点，后面的单面就被问道了，当时一时总结不出来，real 尴尬。

群面之后就是单面，面试官就是群面是面试的两位面试官，一位应该是部门经理，一位应该是以往管培生。先自我介绍，然后就先问了之前面试的优点和缺点，还有就是问无领导小组面试的作用在哪里。还会根据你的简历设置相关的职位，出问题给你解决。我当时简历上写了做过客户关系经理，然后面试官就假设有顾客吃了食品不舒

服，看病时还扭伤了脚...（后面还有一堆描述，当时没有听清也没有问= =）。当时说了要先安抚顾客的情绪，在该负责任的地方负责任，面试官全程表情都不是很好。最后只能真诚地说自己现在没有办法很好的解决这个问题，为了挽救一下就说了这是管培生项目存在的原因。

本来以为单面不会过的，没想到等了一会，就叫我去进行复试。复试主要围绕管培生的具体工作，假设与预期不符要怎么解决看待。最后还现场模拟了一下销售水壶。

面完之后的确没有什么信心，不过两次面试最后都强行和面试官握了一下手，感觉面试官都很惊讶的（此处有点小得意= =），叫我回来等消息，说一个礼拜之内会通知的，感觉希望不大呢~

3.8 沃尔玛市场专员面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109836-1-1.html>

在招聘网站上看到招聘信息后，投递简历很快就收到了面试短信。第一部是一个简单的电话面试。HR 会问你为什么想去沃尔玛，为什么想应聘这个职位。因此，投递完简历立刻准备是非常必要的。第二天会与 HR 一对一面试，此职位需要有一定的校内资源，在学生会的任职经历，校内活动等。第三天会与市场经理进行面试。面试总体上侧重你对于工作岗位的理解与想法。

- 1、自我介绍三分钟；
- 2、为什么想去应聘这个职位；
- 3、你对这个职位的理解是什么？
- 4、你对此工作有何规划，想法是什么？

3.9 沃尔玛补货分析员面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109838-1-1.html>

需要电话了解基本情况 HR 了解完后会进行下一轮的业务部经理面试 内容主要是学历背景 情景分析 考验交流技巧 应对技巧 问题解决能力 零售业的一般基础认知等等 还要做一套 excel 题来靠数据分析能力和 excel 技巧 难度不高

如果让你计划一场生日派对 你会怎么计划和安排 需要什么资源？

如果供应商临时不能出货了你会怎么处理

市场的销售预测来自那些因素的影响

如果出现两个紧急需求 一个是上司的 一个是来自供应商的 你会怎能处理

你认为自己未来发展该专著哪方面

3.10 MT 管培生面试经验(厦门) - 沃尔玛

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109839-1-1.html>

无领导小组讨论，讨论的是公司被投诉，需要危机处理，开新闻发布会和要求应急预案。然后 50 分钟无领导讨论，感觉要积极点，可以领导全局最好了，就算提出的意见和不被大家认同也可以，千万别默默的。第一次面试，没怎么说话，就被刷了，说的比较多，比较积极的，就进入二面。

面试官问的问题：

新闻发布会内容和应急预案。无领导小组，50 分钟。题目是，一个网购公司，因为双 11 服务质量问题存在欺骗消费者的嫌疑，该公司开新闻发布会的内容和应急预案。

3.11 沃尔玛 Finance MT 项目

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 5 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2043501-1-1.html>

4 月份的时候投了沃尔玛的采购，之后沃尔玛 Finance MT 项目的 HR 通知我面试这个职位，感觉非常高兴有一个面沃尔玛 MT 的机会。到了 5 月初的时候确定面试时间 5 月中旬，当天的面试流程大概是四轮：第一轮是 walmart 的一个 introduction，然后有 20 分钟的 Q&A 环节，第二轮是笔试题，内容是对两封 Email 用英文进行回复，另外有三道 finance 题目，就是根据图标做决策是否收购一个 personal care 公司。第三轮就是根据这三道题目进行小组讨论以及 discussion 环节，最后做一个 presentation。第三轮结束后 20 分钟休息，会淘汰一些人，主要是回答问题不积极，然后没有自己观点的。最后一轮就是剩下的人与面试官面对面的进行 interview，基本上就是抢答之类的。最后可能是我的本科和 master 没有 finance 的相关学习，所以没有录取。不过可能是我的英语还不错，所以后续沃尔玛的 HR 又推荐了另外两个部门的职位给我，看来群面的表现好的话还是有额外的机会的。

3.12 记录开始：我接到第一个实习面试电话

在此，我将记录我的每一次面试，从实习到工作。以此纪念我即将逝去的学生时代。——^Erin^

接到电话是 2012 年 3 月 13 号，星期二。

明天是 3 月 15 号，好紧张啊。读了这么多年的书，明天将是我的第一次面试，虽然只是实习，但是压力很大。

我投了很多公司，有小的网上都查不到的，都很大的谁听了都敬佩的。他们都说不要把最想去的地方放在第一个去面试，可是这些我怎么能去选择？那么多公司都不给我机会，

只有沃尔玛在我绝望之际给了我一个机会。我怎么能不激动，不压力。

昨天接到电话的时候是正在食堂吃饭，中午十二点半左右，原本以为是同学因为班里活动的事情找我，没想到是沃尔玛的姐姐。

挂完电话后我就飞奔出食堂，都忘了饭才刚开始吃。。我想每一个人的一生中都会有这种经历，想去拥

抱每一个人，想大声的喊一声。
祝自己好运，也祝所有人好运！

3.13 总部面完 发帖

2011.1.1，新年的第一天，楼主是在火车上度过的，从寒冷的武汉奔赴沃尔玛总部——温暖的深圳。在深圳待了2天，1月4日，左等右等终于迎来了楼主以为的长达2小时的终面（楼主在武汉已经历了群面、HR面、电面，囧，为嘛这么多轮。但事后被告知由于总监出差，这个还不算终面，还可能会有一个总监的电话面试，真是泪奔....）

沃尔玛总部不显眼，但非常大气，相当有范。门口安保不让你随便进，你必须得有个牌，员工得刷卡~楼主只好联系通知楼主来面试的MM，被带入后，在一个会议室等待面试。没过多久来了一位年轻的面试官，先闲聊了几句，问楼主为什么选择沃尔玛，楼主噤里啪啦说了一通之后。面试官（后来知道是个 team leader）冷冷一笑，说了一句让楼主非常杯具的话“感觉像在背书.....”（看来准备的太好也不行，要自然点。查资料做好充足准备是必要，但是要很自然的表达出来。）然后，楼主被告知会有一位外国面试官，楼主顿时打了个寒颤（妈呀，全英文，杯具）过了几分钟，让楼主吓得一身鸡皮疙瘩的米国人J面试官就来了。虽然他很 nice（喜欢主动握手，很可爱），但是楼主还是很怀疑他是否听得懂，于是开始了“中英混合双打”（后来被告知最好不要中英夹杂，尽自己最大的可能用英文表达，老外也会尽他们最大的可能来理解你，大家都还算 nice。）他们问的问题都非常专业（和 marketing 紧密相连，没有一句废话。），看你应聘什么部门，最好对这个岗位有多一些的了解。除此之外，针对你所学的专业问题也会有涉及，所以在专业知识上也不能闹笑话。然后就是你的项目，会问的很细，会一直追问你用个了什么方法、得出了什么结论、你在其中的作用、你遇到的难题、怎么处理（注意：要全英文的解释给他们听）。一个小时过去了，米国人J面试官主动和楼主握了手，然后宣告这轮面试结束，楼主被要求在房间等待，然后两位面试官出去讨论。

大概5分钟，最早进来的那位年轻面试官又开门进来告知楼主，可能还有一位面试官要和楼主谈一谈。然后他出去打了个电话叫来另外一位，之后又开始对楼主进行轰炸。最后来的这位面试官一直保持微笑，没问很专业的问题，问了一些关于性格优劣啊（楼主也不知道怎么说劣势才好，但是HR都喜欢问，囧）、职业规划啊（自己感觉也没说得再好）、为什么沃尔玛是你的首选啊、对他们有什么建议等等。这位面试官在中文面试过后，也开始和楼主拽英文，看来外企真的很注重英文。最后，问楼主有没有什么问题问他们，楼主很直接的说想知道自己有没有机会加入沃尔玛（在经历这多轮面试后，真的觉得沃尔玛不错，很想加入，又是没有答案的问题）。然后楼主又问淘汰的比率，结果被那位最早进来的面试官很狡猾的告知只要是合适的人，他们都会选（楼主感觉他一直都不太喜欢自己，可能觉得我大老远的从武汉跑来，不多面几次对不住我，再次泪奔，5555）。最后，他们告诉楼主，如果有希望的话，两个星期内会有总监的电面。

好了，面筋到此就完了。看到那么多人这么快拿到总部 offer，楼主觉得很奇怪，为嘛自己要面这么多次，哭啊，等 offer 好煎熬。。。。

总结如下：1、楼主主动问了面试官，英文是不是很重要？面试官表示肯定。还是建议英文好的同学好好把握机会。如果和楼主一样遇到米国面试官的话，再次提醒大家，最好不要中英文夹杂，尽可能的全英文，就算语法不正确，他们也能通过你的关键词理解的。

2、一定要表现自然，太刻意会被无情的揭穿，楼主也不知道该如何将自己对沃尔玛的熟悉和了解非常自然的表达出来，大家自己再慢慢体会吧。

3、做好准备，不要紧张（楼主自己很紧张，有点影响发挥），沃尔玛的他们都很尽责也很 nice。

3.14 小组讨论死于不公平竞争中

我所在的是长春地区的沃尔玛招聘，企业很好，我挺有信心的

可是小组讨论太让我伤心了

说说情况，当时小组讨论是三个组同时进行，事先安排好 3 点开始。在一个教室里三个组同时进行。大家随便坐，自由分组。

结果我那一组出现一对情侣，唉，因为意见不统一，我遭到二人攻击。当时我以为 HR 能看出来，伤心了，因为这组小组出线的就这两个人

另外我想说，如果我自己本身讨厌，但组内八个人就这两个反驳我的，我很多好的方面被同组同学发现，比如我是计时的，在大家发表意见时我是唯一一个把每个人的意见都做了记录的，事实证明我的记录对整组迅速达成意见起很大作用的。当没人发言是我发言了，有观点，快结束时大家再次沉默我提出让要发言的同学演练。唯一的遗憾是，本来组内其他同学推荐我作总结，我选择了那对情侣中的女生，因为他们把别人的意见最终统一成了他们俩的意见，而对大家的意见视而不见，唉，我旁边的同学还说我怎么不坚持了，我是觉得他们太 Aggressive 了，索性最后陈述他们来吧。

要是那个女生进了我就不说什么了，那个男生没有表现组织能力，整个过程无非就是帮助那个女生，那他进是为什么呢

3.15 西安沃尔玛群面面经

上周沃尔玛在西北大学开宣讲会，因为那天我要去参加一个面试，所以就没去，于是让我一个同学帮我去宣讲会投简历，没想到最后宣讲会还现场笔试了，我那同学就很仗义地帮我答题，最后幸运地通过了。今天去参加了沃尔玛的“群殴”，我去得比较早，下午两点面试，我 12 点多就到了。去的时候，西北大学一个哲学系的男生已经去了。于是我们就聊了一会儿（适当地聊聊，我觉得还是挺好的，我就是那种“自来熟”），我们还探讨了一会儿哲学问题。到 1 点 40 多了，其余的人才陆续来到。大家坐在一块，互相说了一会儿话。2 点，我们一群人被带进一个办公室，被分成了三个组，三个组同时讨论。首先，沃尔玛的一个叫 James 的 HR 首先自我介绍了一下，看这人还挺 nice 的。接着，他又说了一下规则，把题也发给我们了。讨论的 case 是关于领导者所应具备的素质，题中给了十来个，然后让选出最重要的三个，然后选出最不重要的三个。我们这一组人还比较 friendly，大家在讨论开始前，就说我们要和气，不要争吵。讨论有 30 分钟的时间，最后的总结不包括在这里面。刚开始，我就提议把时间分一下，前 5 分钟看题，接着 5 分钟表达自己的时间（最后超了一些）。大家都表示接受，我们组的人没有那种特别强势的人，大家水平比较平均。有一个女生表现不错，最后总结，大家一致推荐她做。我们选这些要素的方法主要是通过投票决定，这样不容易产生争执。最后，我们顺利完成了讨论。结束后，HR 还问我们有什么补充的没，我就补充了一点。结果在 7 天到 10 天之内出来。攒人品，所以把热乎乎的面经送给大家，由于文笔有限，就写这么多。

3.16 沃尔玛的面试经历

12月12日下午，收到沃尔玛的面试通知电话，让我13号去参加面试。接完电话，喜之望外，没想到这么快就收到消息。

下午上完课回到宿舍，怎么也座不住，于是出去了网吧，收集关于沃尔玛的相关信息，以做好第二天的面试准备。虽然我对沃尔玛有较深入的了解，可是当我读到它们的一些制度、经营理念，我真的是深感震惊。沃尔玛的企业文化实在太优秀了，甚至优秀得有些可怕。有着这样优秀得可怕的企业文化，难怪它能位居财富500强的榜首。我想，在这样的一个企业里工作，定能大开眼界，受益匪浅。

后来在网上告诉了Faye这个消息，向她询问一些建议。最后又联系了Jessica，从她那儿了解到了我所申请的职位---营运助理的职责，才发现这个岗位也就是收发邮件、处理资料，偏向文职，与我想像的大相径庭，觉着有点失望。最后在Faye的开导与鼓励下，决定还是去参加面试。赛翁失马，焉知非福呢？

13号早上上完课，回宿舍“打扮漂亮”，吃完午餐，踏上去晋江SM广场的面试之路。想像中，世界一流的公司的办公室应该是好得与众不同；可现实的情景却让我大失所望。他们的办公室的确与众不同，差劲得与众不同，我真觉得他们连一个像样的办公室都没有。

那天的面试共有三部分：谈话面试，英语笔试，计算机测试。对于谈话面试，我是自信表现的相当漂亮，因为我有较高的“面试技巧”；对于英语笔试，感觉有点玄，虽然过了六级，也刚参加BEC中级考试，可是那份试卷真的是让我做的好吃力；至于计算机测试，我都不知道该怎么给自己评价。

那天下午，面试从1:00开始，一直持续到5:00，整个面试共进行了四个小时，真有点扛不住。那次的面试，是我至今为止，经历的最正规，最长的面试了。面试结束，我对自己也给不出一个总体的感觉，是好，是坏，我也不知道，只能耐心地等待消息了。。。

3.17 沃尔玛面经

preface

因为这次经历的group interview跟沃尔玛网上流传的所有面经完全不同
所以谨记录下自己经历之全过程，以飨后人

background

浙大ce本科毕业，后留学英国攻读管理硕士，10月刚回国
对于职业方向没什么特定的要求，不想去big 4
尤其听说“女人当男人使，男人当牲口使”之后，更断了我去big 4的心
jj我年纪也大了，折腾不起，还是留给小朋友们去打拼吧
女人嘛，本来就应该被呵护宠爱的，尤其过了25，不好好保养老的很快的
所以只想去一些不太辛苦的500强欧美企业而已
之前申请过maersk，在没有研究任何面试技巧的情况下到三面，但最终被拒
不过非常客观的说，我始终觉得这家公司的企业文化有问题，海盗终究还是海盗。。。我三面的整个过程都是在受折磨，被部门主管竭尽所能的折磨，真不知他目的何在好，不说maersk了，言归正传

体会：认真研究面试技巧，对于迎战各类心理变态的interviewer是非常有帮助的。

online application

相对于诸位幸福的校友，有这么多好公司上门招聘，而我只能流连于各种招聘网站
但这对于毫无 **working experience** 的我来说，是非常不利的
所以当我 11 月底看到 **wal-mart** 招聘 **logistic analyst** 其中一条写着
oversea fresh graduate welcome 的时候，我就毫不犹豫的申请了
而且也于当天下午就收到了电话回复，一个简单的英语面试
做了一个 **introduction**，还问了 **expected salary** 而已。
之后就杳无音信。。。。。。
直到 18/12/06 接到电话说参加 22/12/06 的面试

preparation

原本以为这么久都没收到面试通知应该就没戏了，虽然也觉得很冤枉
所以当收到电话通知之后，马上开始认真准备
首先认真浏览公司的 **website**，公司的简介，文化（这些就不用我多说大家都知道）
通过这些才了解了这个公司和自己申请的职位
（汗，一般都是先了解了才递申请，实在是没有诸位在校之便利，可以听很多宣讲会）
我申请的这个 **logistic analyst** 隶属于位于深圳的 **wal-mart global procurement**
（简称 **wmgp**），**wmgp** 在深圳有两个分支，一个是国际总部，一个是深圳运营部
我申请的属国际总部，所以这可能也是造成跟其他地区采取不同的面试方式的原因

the first interview（全部用英语进行）

part 1 — introduction

hr 简单的说了一下今天的 **procedure**，就说开始了
但是没有人自告奋勇，而 hr 也不好指派，于是有一个人提议 **lady first**。。。竟然
后来我看了大家桌上的牌子，我的 **c** 排第一，于是我就说
ok, let's start with c. 然后 **balabala**。。。
后来才发现，第一个说其实还好，否则越到后面还越慌的很

第二个，**michael 1**（编号 1，因为之后还有一个 **michael**），**abc**（后来才知道的）
哪个学校毕业的，没听清楚（抱歉，我对美国的学校除 **ivy league** 之外没什么认识）
毕业之后在 **sony** 做过

第三个，**ray, master**，毕业于 **coventry in the uk**

第四个，**denny, master**，毕业于美国一个学校（还是没听清。。。），在 **coca cola** 做过

第五个，**michael 2, master**，毕业于 **nottingham in the uk**，10 月刚回国

第六个，**carol, master**，毕业于 **cardiff in the uk**，读 **logistic**

听完大家的自我介绍之后，我终于知道我为什么等了这么久才等到这个面试了。。。

part 2 — q a

hr 问问题，如果想回答的话就举手

- 1, the position you applied for and why
- 2, the most attractive thing and the least attractive thing of this job to you
- 3, what kind of people do you want to deal with and not to deal with
- 4, which colleagues do you prefer: one can do all the jobs correctly but sometimes not within the deadline; the other can do all the jobs within the deadline but sometimes makes some mistakes
- 5, which city or country do you suggest wmgp home office in shenzhen being moved to and why
- 6, if you find a minor mistake in the product that has be sold and you can not contact the customers directly, then what will you do
(呵呵，明显影射 pg 嘛)
- 7, if you have some problems with the project that your supervisor gave you, but you can not contact him for one week, what will you do

暂时只想到这么多，想到再补充

part 3 — group work

project: 5 个美国人中奖，要安排他们来中国旅游 5 天

他们都从来没有来过中国，此行目的是 **experience the culture, the development of the company**
budget 是 rmb25,000，包括了往返美国的机票和在中国的所有费用

这一部分跟网上流传的孤岛求生不一样，细节方面要自己斟酌，而不仅仅是排序
不过对于这部分，大家都清楚，结果不重要，重要的是过程
每一个人要积极参与其中，并且发挥作用

part 4 — translation writing

英译中，2 段

中译英，3 段

(都是跟他们企业文化有关的东西，多看网页就能知道的，所以没有难度)

回复一个 email

这里有个插曲: michael 1 拿到试卷看了一下对 hr 说:

sorry, i am a native english speaker, i can not read and write chinese
so i can not do the translation.

ending

照例，hr 都会说两个礼拜内有消息

postscript

真心祝愿所有的同学都能找到理想的工作
南无阿弥陀佛

第四章 沃尔玛综合求职经验

4.1 沃尔玛非技术类管理培训生面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109665-1-1.html>

1、网申，会有一些行测题要做，不过比较简单，建议和几个小伙伴组队去做。

2、电话面试：基本上电话面试的目的就是确认你简历里边的一些信息，问的问题都比较基础，只要都是你亲身经历的都可以答出来，也会问你对零售业怎么看，考察你对这个行业是否有兴趣，当然你要表现的你非常感兴趣，非常愿意投身进去。

3、面试，面试分两轮。

第一轮是小组群面，现场随机分组，做无领导小组讨论，题目有商业案例题，也有一些考察思维的排序题，不过都挺简单的，一般三观正，思路明确都没问题，面试官会在你们旁边旁听，有的也会在你们讨论的时候插几个问题问一下，这个看面试官个人考虑了，总体氛围很融洽。

第二轮是单面，就是在第一轮你通过的基础上，由两个面试官面试你，这里考察的是你对零售业，对沃尔玛的一些基本的了解，主要还是考察你喜不喜欢零售业，愿不愿意在沃尔玛努力。因为零售业的入门门槛比较低，但是工作却比较累，需要倒班，有得还要从事一些体力活，工作内容简单、繁杂，没有什么挑战性，而且你的同事基本上和你不是在一个年龄层次的，所以对于年轻人来说，很多人接触了一段时间后就不想呆了，流失率比较高，因此面试官必须考察：你是否是真的喜欢零售业？你是否真的能吃苦耐劳？

这边再说一下沃尔玛这个公司。

如果你是非常喜欢零售行业，并且能够接受倒班，节假日上班，沃尔玛是个挺不错的选择，主要体现在以下几点：

1、首先沃尔玛是世界 500 强第一，零售业第一，他所提供的晋升管培生路径可以说是非常快的一个捷径，只要你能够坚持下去，在沃尔玛坚持 2-3 年，升到副总级别，你再跳出去，绝对是 45 度以上的一个晋升。沃尔玛的高层对于外界其他公司来说还是非常有含金量的。

2、完善规范的规章制度，沃尔玛的规章制度一大堆，可以说这就是一家靠规章制度管理的公司，这也是其他超市一直像沃尔玛学习的地方，而且沃尔玛的商品类目是非常多非常杂的，如果你能够把这样的一家店管理好了，你出去经营其他的店，或者其他的公司，还能有什么问题？锻炼的不止是你的逻辑思维能力，还有各方面的综合能力。

3、沃尔玛的文化也是非常棒的，没有很多官僚的东西，没有严格的等级制度，你能在这里体会到尊重两个字，对待所有员工都是平等的，而且容错率也挺高的，你做错了事情，比如你收银收了假币，公司不会让你赔偿，只是挨个警告就没事了。

4、资源多，和沃尔玛合作的企业非常多，你可以接触到很多比如说快消、服装、家电等行业的市场信息，还可以学习它的物流、供应链模式等等，只要你想学，都可以在学习中心找到相关资料。

说了好的地方，当然也有不好的地方，但是这些不好的地方，对于你个人的发展提升没有什么关系，是处于公司发展的灰色地带，这里就不做阐述了。

工资方面，五险一金都有，而且因为是外企，公积金比例还挺高，现在实行的是综合工时制，就是说你实际上了几个小时，就拿多少工资，法定节假日三倍工资都会有的，就是个人感觉基本工资相对于其他行业来说比较低，没办法，毕竟行业门槛也比较低，但是你升职后基本上都能以两倍左右的速度上升，一年有两次调薪。

4.2 在沃尔玛 hr 实习第一天，好累啊

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 31 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1899459-1-1.html>

我是学物流的，很巧回家实习的时候看到沃尔玛招实习生，就投了简历了，然后马上叫我去了，然后就 hr 的人面试了我，问了我几个问题，然后问我啥时能上班，我说明天，然后我就第二天上班了。。。。今天上班才知道。。。人力资源部走了一个，生娃的一个，缺人，凑巧被我撞上了。今天大早上还去抽了 2 罐血。。。。我今天困了一天了。。。。。。。。身疲力竭。。。。。。。。

4.3 sz 沃尔玛 2014mt

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 5 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1863198-1-1.html>

好久没有看到大家发帖关于沃尔玛的，也是很偶然的机会参加了今年沃尔玛 2014MT 的面试。已经是 5 月底了把，大家估计都定下来了，沃尔玛本身也很低调的样子，没有宣讲会，好像只有在深大有参加招聘会。所以和我一起面试的几个同学基本都是深大的，大部分都是本科深大，研究生去香港、英国等等地方了。瞬间觉得自己就是一个小土鳖啊。ㄟ (▽ ㄟ) 习惯就好。

沃尔玛的 HR 都很 nice，安排入座后会放视频给大家看，介绍沃尔玛的情况，然后是 5-6 个人一个小组，20min 讨论一个问题，基本都是商场遇到特殊情况的处理问题。然后，会休息一下，给 30min 做一个大概 500 字的中译英，最后就是 one to one 的 interview，本来说要刷人，但是 HR 说我们表现滴都很好，所以每个人都可以有 one to one 的机会~好幸运啊~

one to one 大概 15-20min，面试官会随意滴问你问题，按自己的实际情况答就好了，虽然我觉得自己的表现不是那么好，但是他们还是表现出了一百分的尊重。很感谢沃尔玛给我这次面试的机会~

4.4 HR 回复：关于大家最关心的薪酬问题

今天详细问了一下 WM 的一个 HR 关于薪酬方面的问题，总结起来其实很简单：

- 1.她亲口承认薪水不高，而且有时候压力很大（大家要做好心理准备，这个真的算低的了）
- 2.所有实习生必须经过一线轮岗（就是理理货啊、给顾客卖卖萌啊之类的）
- 3.她极力渲染了 WM 的企业文化非常好，管理比较人性（这个听听就行了，我要是 HR 在薪水低的时候我也这么讲）
- 4.她还说 WM 虽然加班，但有加班工资，这点是很多企业没有的（问题是有多少她也没说，加多少班也没说）

具体情况就是这样了，大家自己掂量掂量，我就不做评论了，大家还有问题可以继续问，昨天我还是和这位 HR 聊了比较多的

4.5 沃尔玛笔试+小组讨论+一面

本来早应该总结的，但是最近一直忙着找工作，但却始终是碌碌无为，最近终于闲下来了，总结一些笔试面试感想。

笔试，沃尔玛来我们学校弄了场校园宣讲会。宣讲会结束马上进行的笔试。笔试时间半个小时，先是十几二十道行测，比较简单，接着是一道案例题，大致内容是一个顾客来购物，东西有过期，顾客明知过期还是买了，然后去客服要求赔偿，客服人员赔了很多物品，问你对此事的看法。

小组讨论，笔试第二天就通知了小组讨论，还挺效率的。小组讨论也在我们学校的，比较方便。一组 8 个人，我们组抽到的话题是领导者应该具备哪些素质，从给的因素中选择，然后讨论，总结，陈述。我么组有一男一女比较出挑，结束后面试官问了其中两个人一些问题，就结束了。

经过小组讨论，我早已放弃了沃尔玛，因为小组讨论实在不出挑，而且，也没提出什么有亮点的意见。但是过了将近一个月，某一个下午，居然意外的收到了沃尔玛人力资源部的电话，说是第二天一面，相当意外。

第二天一早赶了个车到了沃尔玛，在一个小房间里等了一会，结果进来一男一女，态度都不叫和善，可能沃尔玛真的氛围不错，大家态度都很亲切。3 个人在一个小房间里，先是聊家庭情况，接着漫无边际的什么都问，但中心还是围绕简历。问了我几个专业问题，可是都没答对，丢脸。又要考我英语，结果，又是悲剧，因为完全没有准备。大概过了 50 分钟，面试终于结束了，估计他们对我并不感兴趣，也没设么要问的。说是 12 月底之前会有二面，但是我早已不抱希望，面的是在太差了。

目前仍处于无主状态，找工作真的很辛苦，而且也经常遭受打击，但我们始终要相信，总有一份工作是我们的。

4.6 我的沃尔玛，从笔试到终面，然后无限等待中 . . .

首先说说沃尔玛的流程吧，网申简历筛选——笔试——一面——二面——终面。

简历筛选感觉沃尔玛作为 500 强的首位真的还蛮大气的，在相同时间，简历筛选剩下的人数大概是宝洁也好，箭牌，强生也好的两到三倍吧 . . . 所以个人觉得通过率比其他公司高一些。

笔试的话，就是常规的行测，英文，和情景模拟题，时间的话对做过公务员题目的人来说差不多足够把~所以，友情提醒大家，即使你不考公务员，一心想进公司，也一定要看看行测的题目!!!! 今年的模拟是，你听到工作人员在说，一个顾客买到有质量问题的产品来投诉，服务台给予退换并送了小礼品，但是其他顾客买的这批货也有相同的质量问题，你会怎么办~笔试结束。

沃尔玛真的是一家很有效率的公司，笔试结束的当天下午一面，形式是群殴。题目的话建议大家搜一下无领导小组讨论经典案例，今年的话是关于成功领导者素质的问题。至于我们组的讨论，那是相当河蟹 . . . 相当相当的河蟹 . . . 没有任何人提出反对意见，小组讨论完全变成一个说一群人听，然后下一个说，还是一群人听 轮回中，所以我们很快的得出了讨论的结果，然后无限沉默的时光中，我深深地感受到社会的河蟹 . . . :67)

二面出乎我意料的，我们组进了四个，二面的面试官是 hr 的，都很 nice，没压力，问题也比较常规，自我介绍啦，对应聘岗位的了解啦，以往实习的经历，对薪金的要求，能吃苦不之类的 我就不停地讲啊讲，结果最后面试官口渴了 说要我等一下，我盯着他桌上的 iphone 准备流口水的瞬间，额 我就很给力的直接进了终面

终面面对的就是某店的老大，还有区域的老大，就是前面那个老大的老大（但愿我说清楚了），问题就要看面试官个人的风格了，有的比较务实，有的就比较虚幻了，我的话完全是压力面，所以我很抱歉的没有记得太多，大概问了你对应职位是否了解，你能否胜任，对服务业有什么看法，我就说顾客永远是对的，如果顾客错了请参照上一条回答，结果老大就说那顾客在店里偷东西也是对的吗？我说不对他就说那不是相违背了吗？当时就一个感觉，我把自己推入火坑~~回答完后，只记得他说，小丫头还挺会讲的呀~似笑非笑的神情，很是让我担惊受怕~~我呵呵两声笑而不语，就听老大说，那就这样吧，谢谢 当时就懵了 然后还是挣扎的说我可不可以问您几个问题，问完就默默离开了 . . .

总之觉得气氛很诡异，小丫头我也尽力了，剩下的只有等待了~:70)

4.7 我的沃尔玛，我喜欢！

去年夏天，我们告别了美丽的校园，在人潮汹涌的都市里寻找属于自己的天空。一场聚会不知汇集了多少人的心，一场宴会不知粉碎了多少人的校园梦。我们就如一群刚刚出来的鸟儿，带着梦想与期望，在歌声和酒杯的洗礼中开始了各自的人生旅程。来到沃尔玛，两位面试官很和蔼，很亲切，专业专注稳重的职业形象立刻让我折服，冥冥之中注定了我毕业后的路，也让我与零售业结下了深深的缘。

成为沃尔玛的迎宾，让我很意外，觉得是大材小用。可当我真正走上工作岗位时，这种不公，怀才不遇的心理顿时烟消云散了。沃尔玛的迎宾很热情，面带微笑，待人友善，服务周到，具有很强的服务意识和团队意识，而我却做不到。偶尔有一次，我上早班，看到一位主管来得特别早，一来就开始认真做区域，那种负责、敬业、积极的工作态度，那种一丝不苟的工作干劲让我很感动，也让我惭愧地低下了头。此时我才明白，学校里学的那点东西根本就微不足道，要把工作做好，还得不断地学习业务知识、提高业务技能。还好，沃尔玛为新人提供了很多学习的机会。为了使员工都能够获得发展，公司制定了内容丰富的培训计划，为每个人安排了教练。同时员工还可在 MLC 中尽情地学习，可以说，只要努力，公司就会给予机会。钟世丹 1996 年加入沃尔玛时只是一名普通员工，经过自己不懈努力和多位教练的帮助，她在沃尔玛取得了一个又一个成功，与 2004 年提升为广东区域总经理，负责 8 家店的运营工作，每当想起她，我总是豪情满怀，告诫自己，一定要在沃尔玛好好成长。

作为零售业的领导者，沃尔玛总是将社会责任融到公司的各项业务中。在“尊重个人，服务顾客，追求卓越”的指引下，保护环境、回馈社区、关爱儿童、支援灾区等等，十多年来累计向社会公益活动捐赠金额超过 5800 万元人民币。员工从事公益活动工时累计超过 16 万个小时。作为一位中国青年志愿者，我由衷地感谢沃尔玛对中国公益事业做出的贡献。我深知，在现实生活中，有许多人需要帮助，也有许多事需要大家共同努力才能解决，而这种甘于奉献，不求回报的精神并不是每个企业都有，即使有也不一定做到了，但沃尔玛是个例外。我发现自己开始喜欢沃尔玛了。

事实证明，沃尔玛值得每一个勤奋、专注、执着、进取的人喜欢。因为沃尔玛本身就是一个奇迹，有着先进的零售经营理念，管理技术，有着一流的物流配送，供应链和员工培训。公司把员工当作最大的财富，把顾客当作老板，大家相互帮助，相互爱护，就如一个温馨的大家庭。我依旧记得人力资源部的蔡喆为大家包饺子的情形，也不会忘记大家为了一位员工的转职而开欢送会的动人场面，更不会忘记大家在一起开趣味运动会的热闹。不管是上班还是下班，我总喜欢在这里逛一逛，瞧一瞧，哪怕是不买任何东西。我喜欢沃尔玛，沃尔玛那种服务顾客的真诚，那种主人翁意识，团队合作意识，那种公仆领导的形象时常在我的脑海里盘旋，我仿佛看到沃尔玛在全球经济危机的大潮中创造一个又一个奇迹，而此时此刻的我，把沃尔玛当作家的感觉越来越强烈了。

直到现在我才明白，其实每个人来的地方这便是她的家，如果我们不能够互相关心，互相关怀，互相提高的话，我们所走的路就不会宽敞，我们也不可能攀的更高，飞得更远。“来一个 W，来一个 A，来一个 L...”我喜欢这样的沃尔玛，我相信，在这里我们每一个人都能茁壮成长，都能攀的更高，飞的更远！

谢谢大家！

4.8 在沃尔玛工作感言

沃尔玛年年在中国亏钱的，而且亏的还很多，不过通过采购中国又赚回了几十倍啊，资本家不会做亏本买卖的。但沃尔玛在中国发展缓慢倒是千真万确的，其中原因很复杂啊。

今年沃尔玛有没有到南大来招人啊？好像有去南师大招人的。唉，如果没打算在零售业发展呢，还是不要选择去沃尔玛的说，很辛苦钱很少。

沃尔玛说是招聘管理培训生的，但是那个培训实在是……我不知道其他公司的管理培训生是不是也是这样的，反正宣讲会时的动人言辞都没有实现。过去培训整个儿是干超市营业员的活儿，六个月啊……不想说什么了。培训时钱少的可怜，好歹公司给食宿的，培训结束了，加了一点点工资，要自己租房吃饭，算下来比培训时还少，呵呵呵，我无语了。

要是辞职的话还要交违约金，干满一年才能不交的，受了折磨还要赔钱。

当时选择沃尔玛，看中了公司的规模和培训机会。现在我才知道，公司大意味着规章制度多。尤其是沃尔玛，做什么都有程序的，很死板，个人的创造性被制度压抑。不遵守程序的话，会受到批评甚至处分。被处分的话，加薪升职都受影响的。培训上面已经说过了，失望至极。

另外公司文化我也有点难以认同，说是尊重员工，但是员工被顾客打了（注意是被打啊），要道歉的是员工，要是员工气不过，和打人的顾客起了冲突，员工还要受处分。呵呵呵，这就是尊重啊，顾客是人，员工就不是人。

所以说，如果不是立志在零售业发展就不要选择沃尔玛了。现在零售业还挺有发展前途的说，如果现在您已经有 5 年或以上的零售行业工作经验，在零售行业担任高层管理工作，恭喜您，跳槽到沃尔玛大有可能拿高薪。但作为刚毕业的大学生，就……零售业，经验最重要啊。

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>

