



应届生求职网
www.yingjiesheng.com

2023
CAMPUS
RECRUITMENT

2023



应届生校园招聘



Coach

应届生论坛 Coach 版:

<https://bbs.yingjiesheng.com/forum-2989-1.html>

应届生求职大礼包 2023 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 Coach 简介.....	3
1.1 概况介绍.....	3
第二章 Coach 面试资料.....	5
2.1 Coach 零售管培生 AI 面试面筋.....	5
2.2 Coach 管培生面经.....	5
2.3 COACH 零食管理培训生面试经验(长春).....	7
2.4 COACH 蔻驰 sales assistant 面试经验.....	7
2.5 COACH 法务部实习生两轮面筋.....	7
2.6 销售面试.....	8
2.7 零售管理培训生.....	8
第三章 Coach 综合求职资料.....	9
3.1 COACH 非技术类管理培训生笔试面试过程.....	9
3.2 轻奢 coach 的笔试和面试经验.....	9
3.3 coach 管培生面试经验.....	10
3.4 COACH 采购助理笔试+一面.....	10
3.5 coach2016 销售 MT 综合经验.....	11
3.6 广州 零售管理培训生.....	12
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 2023 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

第一章 Coach 简介

1.1 概况介绍

美国经典皮件品牌 COACH，一向以简洁、耐用的风格特色赢得消费者的喜爱。而拥有历久弥新之口碑的 COACH 包包，最初的设计灵感竟是来自于一只垒球手套，品牌创立人 Miles Cahn 在一次观看垒球比赛的现场，惊讶地发现垒球手套具有越用越光滑、越柔软的特性，因此他回去后就试着将皮革特殊处理，使之更柔软，具有不易脱色、磨损的特性，并且只要简单利用湿布擦拭，就能保有皮件的完美如新，当然这样耐久便利的设计，马上受到广大消费者的喜爱。

COACH（蔻驰），1941 年成立于纽约，主营男女精品配饰及礼品，包括手袋、钱包、配饰、时尚首饰、鞋类、服饰、手表等

每一款 COACH 产品，都是设计与功能的完美平衡。

COACH 代表美式时尚最为人称道的创新风格和传统手法，以简洁、耐用的风格特色赢得消费者的喜爱，其产品保持着上乘的用料和工艺的高质量水准，这一贯穿始终的品牌宗旨，是 COACH 成功的基石。

1941 年 COACH 成立之初，是由六位来自皮革世家的皮匠师傅共同经营，是美国历史最悠久和最成功的皮革制品公司之一。自此，COACH(蔻驰) 独特的手工艺和高质量的制作被那些颇为讲究品质的顾客青睐。

据说，COACH(蔻驰) 创始人 Miles Cahn 最初是从一双传统的棒球手套中获得的制作灵感。他发现棒球手套越用越光滑，于是他借鉴其技术，并经过细致处理，将坚固耐用的棒球手套皮革变得柔软耐用。这种皮件呈现着迷人的天然纹路，而且不需要繁复的保养技巧，也能保持最初的样貌。

历经了大半个世纪，COACH 的皮革工厂仍是由技艺精巧的皮革师傅负责，他们多半具有 20 年以上的皮革经验，对皮革工艺充满了热爱与专业，因此，对每一位 COACH 的皮匠师傅而言，COACH 不仅仅是一个品牌的名称，更是他们心血的结晶和承传。

20 世纪 90 年代，COACH 公司和许多颇有历史的老牌企业一样，遇到了发展“瓶颈”。当时的 COACH 产品，大多具备较强的功能性、耐用性等优点，但在广告资讯迅速膨胀的上世纪 90 年代，却无法构建起自己独特的品牌形象。与此同时，路易威登、PRADA 等开始以印象化的产品设计争夺市场，这些公司夺走了大量原先属于 COACH 的市场份额。

COACH 的销售不仅仅停滞不前，而且有所倒退。

到了 1995 年，公司迎来了转机，因为他们迎来了一位公司历史上的“救赎者”——路·法兰克弗。他就任公司董事长兼 CEO 之后，COACH 品牌开始重新恢复活力。

法兰克弗的理念是：在物质富裕、资讯发达的现代社会，单靠品质和功能性已不能满足现代消费者的需求，消费者其实更在意和追求产品的随身携带是否愉悦、是否漂亮等“情绪化”需求。因此在他上任之后，所做的工作就是不再让品质和功能性成为 COACH 产品的唯一竞争力，他要提高产品的“情绪化需求”。

上任不久，法兰克弗请来了新的设计师里德·克拉科夫。克拉科夫提出了著名的 3F 新产品理念——Fun、Feminine、Fashionable，直接让 COACH 这个品牌看到了希望。从改变产品的原材料入手，克拉科夫的设计开始采用皮革、尼龙和布料，向市场推出轻便、色调明快的包袋。当然刚开始的变革并不是彻底的，而是渐进式的。因为法兰克弗认为，如果不顾一切地推行全新的设计，只会引起 COACH 固有消费者的反感。“我们要做的是在不伤害原来品牌的前提下，做渐进式的革新。”

慢慢地，革新起到了效果，COACH 公司的销售开始回暖。质量可靠而又设计精良的 COACH 重新回到人们的视线中，并且迅速重夺市场份额。在经历了十余年的发展之后，到 2006 年底，该公司的市值已经接近 180 亿美元，成为时尚品牌中的佼佼者。

如果你想了解更多 Coach 的概况，你可以访问 Coach 官方网站：www.coach.com.cn

第二章 Coach 面试资料

2.1 Coach 零售管培生 AI 面试面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2022 年 3 月 8 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2343245-1-1.html>

周五投递简历后，周一收到邮件通知 AI 面试，48 小时内完成面试分两部分，行为测试和数字题

1、行为测试（13 题）

选择题类：

能不能接受全国轮岗

能不能接受遇到各种各样的客户

能不能接受和不同背景的同事工作

能不能接受周末不休息，加班

视频作答：

为什么想参加 Coach 零售管培生项目

学习掌握一项技能

时间短任务重的一件事

为了更好完成一件事付出的努力

压力山大的一件事

团队合作印象深刻的一件事

优缺点（英语作答）

如果能重新出生到一个地方会选择哪里（英语作答）

还有一道题不记得了...

2、数字题

10 分钟 9 道图表数据题

很简单

2.2 Coach 管培生面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 31 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2124072-1-1.html>

关于管培生项目：

coach 主要走的是校园招聘的路子，hr 说在线申请只是 back up，现在还没开放，我估计校园招聘要是招够了人，线上大概就不会开放了。所以想要申 coach 的小伙伴还是把目光放在校招宣讲会上。

主要流程是：校园宣讲第二天上午面试，下午机试，机试结束后等通知店铺实习，没通知就是没过，最后发放 offer。

面试：楼主一本大学+英国硕士，在国外读的是国际时尚零售专业，之前没有任何销售实习的经验，回国后在家瘫了一个月，这是第一个面试也没有任何面试经验，准备了一个自我介绍就屁颠屁颠跑去面试了。

小组面试一般是 6 个人一组，5.6 个面试官一起面。但因为我们是最后一组又多了一个人，就 7 个人一起面。主要提问的是一个 hr 姐姐，其余的面试官会根据你的回答进行补充提问。一进去就是每人一分钟的自我介绍，当然你说个 5 分钟也不会有人打断你。自己决定什么时候开口说。我看前面两个人都说的比较简短，就做第三个开始说了。我先说了一下自己的背景，然后分析了一下 coach 的国际形势，就结合他们家最近的一系列动作：开 modern luxury 店，收购 stuart wetziman 跟 kate spade，改名 tapestry，产品年轻化等夸了一波。最后谈了一下自己的优势，学习能力强，对这个行业热爱，专业对口，抗压能力强适应力强之类的。我们组最后一个开口自我介绍的姑娘也是英国硕士留学回来的，用英文做了个五分钟自我介绍，可以说准备的非常充分了，我自叹不如。

第二个问题就是让你销售一个最近的流行趋势，可以是产品，服务或者观念。第一个发言的小姐姐在优衣库做管培，开始介绍这一季衣服的流行趋势，被 hr 打断说是要我们销售而不是介绍。我是一个非常爱笑的人，然后自我介绍的时候也会不由自主地对着 hr 小姐姐笑着说。可能是因为这个原因吧，hr 小姐姐每问完一个问题就对着我笑，我就觉得她要我答题，优衣库小姐姐发言完之后没人出来了，我只能硬着头皮做了第二个。面试的时候我穿了一件袖口很大的水袖卫衣，就是今年很流行的大袖子款式。我就说那我来推销我今天穿的这件卫衣吧。首先它是今年最流行的款式，穿上之后走路飒飒带风，感觉自己就是个 cool girl。然后之前很火的中国有嘻哈也有很多明星穿 blabla，最后我今天穿的也挺好看的对吧。然后 hr 姐姐又笑着对我说呀你穿的也很好看。后面有两个小姑娘都推销了 coach 的某款包包，说的头头是道。我觉得人家就有这方面的准备，我的面试经验还是太缺乏。

第三个问题是你最近的一次妥协，问完 hr 姐姐又看着我。好吧，我就第一个开口了，说了自己大学被父母劝说改专业的事，虽然妥协学了英语专业但是有不一样的收获，拥有了国际视野 blabla（事后证明我给自己挖了一个坑）。然后研究生毕业父母又想我当公务员，但我这次没有妥协来了 coach。

之后另一个英国回来的姑娘说了自己做小组 project 时有一个很强势的德国女生不同意她的方案。她沟通不了妥协了之后做了两套方案，最后投票还是她自己的那套票数高。所以一定的妥协可以让项目更好的进行。我觉得她说的超棒，可以说是非常服气了。

这几轮之后就是其余面试官根据你的回答来接着问你了。因为我说我向父母妥协了嘛，有一个面试官就我父母要是阻拦我来 coach 怎么办。我就说父母现在想让我当公务员是因为没有看到我的能力，所以选择一个保底的能让我一生安稳的一条路。以后我的能力慢慢展现他们会支持我的。

然后面试官又问我在工作上遇到困难，向父母倾诉，父母给我指另一条路怎么办？我说一般遇到苦难我不会跟父母说，我只会把最辉煌的一面展现给他们。但我要是向他们倾诉了，他们的经验也能给我提供一些新的想法跟思维，但决定还是我自己做。面试官终于没就这一点发问了，问了一下我的优势跟还可以提高的地方，我就随便说了几点就完了。

面试我们这一组 7 个进了 5 个，另外两个没进的，一个自我介绍的时候说我没有别的组员厉害，就是来学习的，一个让她销售东西的时候说自己不了解也想不出来。我觉得就算你认为自己不够强，也要有我也不弱的气势，要是自己都觉得自己没有什么价值，公司也不会看重你。另外不会答的题随便说也要说一点，总比什么都不说强。

下午机试是全英文，20 道逻辑题，90 道性格题。时间挺充裕的，题目也不难。现在在等通知的状态，希望可以帮到接下来面试的同学~

2.3 COACH 零食管理培训生面试经验(长春)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109610-1-1.html>

通过校园招聘获得了面试信息，后就参加了面试，面试先是两人结成伙伴，然后介绍对方，之后的形式是采取的无领导小组讨论的形式，讨论一个问题，无领导小组讨论过程中由于发言不好就被淘汰啦。。。

面试官问的问题：

面试官首先要求每个人进行对伙伴的自我介绍

之后问了一个问题是，对于零售行业最重要的品质是什么？之后就没有之后了

2.4 COACH 蔻驰 sales assistant 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：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109609-1-1.html>

got phone call from store manager, she asked couple general questions, major, degree, salary expectation etc. Then get an interview on the next day.

The whole interview was pretty simple and comfortable.

面试官问的问题：

How you identify modern luxury

Have you ever had a tough situation and how you handle it.

2.5 COACH 法务部实习生两轮面筋

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109605-1-1.html>

知识产权方向+职业规划。

上海静安寺会德丰广场的 coach 法务部面试。两轮面试，单独面。第一轮是两位法务面的，一男一女，人都很温和，聊天过程亲切轻松。问题有两个方面，一块是关于著作权和商标权侵权的，还有一块是关于职业规划的。实习时间最少半年，如果能够坚持一年以上可能有机

会进入 coach 法务部（要看是否有职位空出）。没有问英语问题。第二轮是法务总监面的，用英语自我介绍并回答了简历相关的一些问题。用英语回答了职业规划问题。口语流利的同学肯定有加分。ps 在这里工作福利很好，不用加班，时薪高，每天还有点心和水果，员工内购时也有优惠。而且法务实习生做的工作不复杂，比较轻松。

如果让你在淘宝上找可能侵犯 coach 著作权的商品，你会输入哪些关键词？

2.6 销售面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 19 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048223-1-1.html>

几个人一组，面试官有 3 个。我们当时面试的有 5 个人，分成 2 个组，面试者相互之间介绍自己的情况，然后由别的面试者向面试官介绍小组的其他人的情况。之后推销他们准备的手包，还会有怎么夸赞刚进门的顾客。会问为什么选择这家公司，为什么离职，离上班的地方远不远等。不用紧张，面试官很 Nice。

【转】

2.7 零售管理培训生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 19 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048222-1-1.html>

前一天参加宣讲会，投递简历，领取号码（也就是第二天面试的顺序）。面试时，六人一组，首先是自我介绍，然后面试官会提一些问题，大家轮流回答。问的问题有：1.为什么应聘 coach?2_coach 的宣讲会印象最深刻的是什么？3.如果应聘成功，你觉得未来会遇到的最大挑战是什么？

【转】

第三章 Coach 综合求职资料

3.1 COACH 非技术类管理培训生笔试面试过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109608-1-1.html>

关于零售管培生 说白了就是销售

第一问：两两一组五分钟里了解对方优点并且向面试官陈述对方优点并解释他适合 coach 的原因第二问：卖一只笔给对面任意一位面试官 第三问：假如你加入 coach，进店第一周 0 销售额，你怎么办？这个问有同学说要看报表。我心里也是很无语，也不知道你自己个人销售方式不对为什么要去看报表。。有同学说，在旁边倾听每一个顾客和其他员工对话销售的对话，并且用笔都记录下来。。决心是好的，但是不太现实。。有同学说要看 top，并且主推 top 就有业绩了。只卖 top 的销售人哪个店铺会喜欢。。之后是去网吧答选择题。里面有简单的逻辑题，行为方式题，自我评价题。都是英文的

3.2 轻奢 coach 的笔试和面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109607-1-1.html>

非技术类管理培训生

在听完 coach 宣讲会后，感觉 coach 是自己所向往的那种企业，来参加宣讲的团队都很 nice，第二天面试，我们小组八个人，两个面试官（一个销售经理，一个 HR 主管），我们组面试时间还比较长，主要有四个部分，首先让我们两辆一组，给两分钟时间了解彼此，然后互相介绍，介绍的内容差不多就是你觉得她有什么特质可以来 coach，然后那个 HR 哥哥让我们用三句话来形容自己对于这个管培生项目有什么优势，还有就是重点喽，那个销售经理随手把自己的笔拿出来让我们把这支笔卖给他，考虑了一分钟吧，我们小组我是第一个说的，我是开门见山就开始说这个笔的优点的，然后那个经理打断我说你怎么知道我要买笔（懵逼脸

~）我就说那我重新开始吧~哈哈哈哈哈 就又开始啦~\(\geq\leq)/~（我感觉自己说的还挺好的，

最后还让两位面试官开心了一把，哈哈哈哈哈），最后就是提问环节，这个环节我觉得你要是没有什么问题就别问了，那种没含金量的问题反到让面试官对你产生疑问，反正我是没问~面试完之后在外面等了一会儿直接公布结果，我也是很幸运的宝宝，过了，然后下午就去我们学校外面的网吧做测评，这个我就有的说了，那个网吧叫“民谣网吧”，由于本宝宝是民谣狗，所以来到网吧是心情特好，但是当天公司包的机子有点少，我们后边来的人就等了一个多小时，网吧一直放的都是我会唱的民谣，就一直跟唱，哈哈哈哈哈，到我们做网测的时候机子卡到爆炸，但是时间还是很充裕的，网测题是全英的，但是都很简单，大部分都是性格测试，所以不用担心啦~恩，十二月初要去店铺实习两周，希望我最后能拿到 coach 的 offer，也希望我叨叨的东西对以后要面 coach 的宝宝能有帮助。Hope U are a lucky dog!

3.3 coach 管培生面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109606-1-1.html>

coach 每年份有专场的校园招聘，叫零售管理培训生，一般流程校园宣讲、小组面试、在线测评、店铺实习、最后发放 offer。学校宣讲主要是类似于西安外国语大学、大连外国语大学这类的院校。小组面试主要看形象气质和语言表达，会有英语口语测试。小组面试通过后，会通知你参加网上测评，纯英文的。测评结果一般会在一周左右通知，然后会通知你去所在城市或附近城市的店铺实习，主要是品牌文化、销售技巧、运营管理。比如 OPERATION、CRM、VM 等等，coach 产品更新比较快，所以每个月都会做陈列，也就是 vm，按照公司统一的陈列要求对新品予以展示。实习期间要会看销售日报，什么 UPT / traffic 等等，coach 这两年在国内发展比较快，加上品牌转型，店面升级，机会还是很多的。前两年的 Trainee 谨慎都比较快，但是这两年就比较慢了。coach 的流动性很大，晋升渠道 SA（销售顾问）SSA（高级销售顾问）SUP（主管）SM（店铺经理）GM（区域经理），上升到 GM 已经相当困难了。coach 的管理比较正规，薪酬算中上（底薪 3500+），如果业绩好的话，一般员工有六七千。管培生会有 8000 多。加班可以补 OT。培训机会也很多。品牌走销售一个是正价店，一个是奥莱店，两条线的管理运营模式不太一样。最忙的时候是店铺 PCE。这几年品牌设计也逐渐淡 logo 化。

3.4 COACH 采购助理笔试+一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 31 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109603-1-1.html>

一面 hr 聊了大概 15 分钟，根据简历提一些问题。

先是在前程无忧上投简历，hr 电话沟通了一下基本情况，然后约时间面谈。一面 hr 聊了大概 15 分钟，根据简历提一些问题，为什么选择 coach，职业规划等等，然后 45 分钟做了英文翻译和 excel 测试，一段中译英一段英译中，excel 是根据提供的表格格式，从另外的两个表格中提取需要的信息，做数据透视表，然后 VLOOKUP 筛选，完了以后就等通知，隔了一天 hr 电话约我二面，面试官两个人，上海这边的男装经理和香港那边的女装经理（香港的女装经理是视频面试），问的问题大同小异，根据简历问一些之前的经历，自身有哪些优势，跟男装经理聊了 25 分钟，女装经理聊了 15 分钟，香港人问了一些英文，很简单，之前的工作有没有跨部门沟通的经验，举例说明，选择 temp 职位的原因，感觉还不错，沟通都很顺畅，英文也没有问题，之后就是等通知。

PS：本人是英国留学硕士，但是理工科跟时尚行业无关，所以男装经理对于我的选择问了比较多，之前有在其他品牌市场部实习，这个职位由于是 temp，所以对于采购经验要求不高，也说我学历算高，不知道是好还是坏，现在等了一周没电话，心里还是很忐忑的。

3.5 coach2016 销售 MT 综合经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 12 月 3 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2082256-1-1.html>

coach 今年招聘专车在全国进行了 5 场好像，我拜托长春的朋友帮我投了在长春那场的宣讲会，当场不收简历，感兴趣的可以拿面试号码。第二天早上 10 点就在长春凯悦酒店面试，本人在哈尔滨，犹豫了要不要去面试，因为当时已网申各种工作两个月没有什么收获，唯一一个 offer 在北京不是很想去这个城市，加上同学都说这样工作比较适合我，受到鼓舞于是第二天 5 点多就起床，打车去赶火车去长春。那天下着雨夹雪，打车去火车站还花了 90 多，从来没在哈尔滨打过这么贵的出租车，找工作的生活真的很黑暗。到长春后先去净月校区拿我的面试号，再打车回市里，折腾好远。我到的时候已经过了写的面试时间但是并没有轮到我。

一、面试：

我们是最后一组，天气不好大概，很多人没有过来。快 12 点了，最后的 10 个人一起进去小组面试。先简单自我介绍，然后无领导小组讨论。题目是在小组讨论下总结作为 coach 销售需要哪些技能。后来我们的讨论被面试官否定，说我们全部跑题，并且没有听懂题意是在小组讨论下，以为是全军覆没了，出来后等待了一会会有五个人样子进入下一轮机试。也许面试官们是带有压力面。

二、机试：

共走人员先让选除北上广外写三个意向工作地点。

然后给了我们机试地址，在一个网吧，自己走过去。说实话我都没有去过网吧很多年，这回去竟然是为考试。

内容全英文，两部分，一部分是英文场景题和逻辑，另一部分是性格测试。

为四大准备时做过很多 SHL 题库，自己感觉题目很简单。也许英文不好的会觉得有难度。

工作人员说有 100 人考试吧选 40 人

三、HR 电话：

等了两周吧就收到 HR 电话让我去长春实习，我让实习地点改到上海，HR 说看情况可以安排的话就可以更改。之后长久没消息，打电话过去常无人接听，感觉他们 HR 常不在座位非常繁忙。以为因为这个调整将跟 coach 再见。

继续等待一周，感恩节那天收到电话让去上海国金实习，终于舒口气。找工作一直被拒的情况让我不敢放弃错过任何机会。但是下一步要等第三方电话。

四、等第三方电话：

因为要到上海实习就从哈尔滨飞到上海来了，还短租了住房，一直没有等到第三方电话，打电话给 coach 他们说也不知道让我继续等待。期间丢了手机，失联，又在租房，已经周五了按说好时间周一就要上班依然未消息，有点绝望。周五下午 5 点多终于接到电话核实了身份证信息，银行卡账号，让我周末等待店铺电话。如果没有等到的话自己电话给店铺。实习两周。

总结：一直在等电话，

网上也并没有搜到很多关于 coachMT 的东西，工作人员说工资会比你童鞋们毕业都高，

我就郁闷了，咱们同学进 4 大现在起薪 8K 多，有这么高吗？了解的童鞋也可以过来聊聊。
-----一只一直在找工作的苦逼 DOG

3.6 广州 零售管理培训生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 19 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048221-1-1.html>

面试过程：今年 coach 来暨南大学做宣讲会，当时考完三个银行，想着放松一下，结果就去 coach 去体验了一下 manager 的优雅，coach 给我的感觉就是 我以后也要成为他们那样优雅，而不是沦为上了年纪的大妈子，逛街的时候首选的是菜篮。

我有一下几点想说：

1.宣讲会开始之前，所有的 manager 会在门外候场，这样做的理由是一方面欢迎我们候选人，也体现了他们公司对我们的尊重，最重要的是呀，入场的时候会派送一个文件袋，上面有编号，这个编号是第二天面试的序号。这里有点神奇的就是，如果你给面试官的映像好，会拿到前面的好，优先明天的面试，我入场后发现很多先入场的同学都比我拿到后面的号码了，所以，一句话，要包装自己，尤其是奢侈品，不要随随便便来个素颜。

2.第二天群面，还是去早一点，这样面试官有耐心来了解我们，面试的形式首先是有两分钟的时间认识 partner 然后一分钟相互介绍，一定要自信，面带笑容。然后就是举手回答面试官的问题，主要是围绕你对宣讲会以及品牌还有职位来展开，面试官很好，给予我很多笑容和点头，我感觉越说越自信。举手的环节要积极一点，回答不要太冗长，说出自己的心声。

3.面试完了后，当场宣布进入笔试的名单，第二天网测，这个有个比较搞笑的就是，我们是在网吧里面，哈哈。网测不难的，逻辑和性格测试，建议同学们前期多去参与百威，联合利华，玛氏的网测。

笔试的结果要 12 月初揭晓，希望自己能通过笔试吧，通过笔试的候选人会有一到两周的时间在 coach 店面实习，并且实习期有工资，哈哈，很人性化哦。希望以后想进入奢侈品行业的朋友们好好加油~~~~~

【转】

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（第十七版，2023 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，2023 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

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网[微信小程序最新版上线](#)

微信扫一扫，使用小程序随时查看最新、最全的校园招聘/宣讲会信息，参与笔面试经验讨论，查看录取进度

