



2023



应届生校园招聘



基恩士

应届生论坛基恩士版：
<https://bbs.yingjiesheng.com/forum-2348-1.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 基恩士简介.....	3
1.1 概况介绍.....	3
第二章 基恩士面试资料.....	4
3.1 2021 春招基恩士上岸面经.....	4
3.2 基恩士 offer 到手全过程.....	4
3.3 2021 面经 刚面完三轮.....	6
3.4 基恩士 面经 已拿到 OFFER.....	6
3.5 我也来写写面筋吧.....2021 应届.....	7
3.6 基恩士二面凉经.....	8
3.7 基恩士天津站，三面结束攒人品，求 offer.....	9
3.8 2017 秋季基恩士沈阳面经，攒人品.....	10
3.9 基恩士销售工程师三面经验-上海.....	11
3.10 基恩士 offer 已入囊 面试全过程回馈小伙伴.....	12
附录：更多求职精华资料推荐.....	14

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 基恩士简介

1.1 概况介绍

基恩士(KEYENCE)致力于成为富有创新精神的企业，开发始终能够给我们客户的运营增值的产品与解决方案。

基恩士（中国）有限公司，以下简称基恩士。在 2001 年 9 月设立了第一个销售网点。现在在上海（总部）、北京、天津、大连、青岛、深圳、香港等国内主要城市均设立了办事处。

我们不仅致力于满足许多制造与研究行业客户现在的需求，同时致力于预见市场的未来发展，为客户提供更加长远的改善方案。

除了提供优秀的产品外，我们还为客户提供更丰富的业界知识及更专业的技术方案，助力客户取得更高的成就。

基恩士为世界范围内约 110 个国家或地区的 30 余万家客户提供服务，期待与您共创美好未来。

如果你想了解更多基恩士的概况，你可以访问基恩士官方网站：

<https://www.keyence.com.cn>

第二章 基恩士面试资料

3.1 2021 春招基恩士上岸面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 3 月 14 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2317238-1-1.html>

大家知道的三轮就是

1 面试自我介绍一分钟

hr 小姐姐挺温柔的，就你准备好开始自我介绍，想想怎么留下深刻印象还有就是自己什么和这份工作契合

2 模拟销售和半压力面试

一面结束会有一个填表，四种销售类型大家依次选择（谨慎选择，有理有据，不然等面试官问的时候就尴尬了）。之后就是模拟销售，我的是推荐手机品牌。这个就得提前准备了，主要是别太生硬就行

3 终面也是所谓的压力面

面试官了解你的大概情况，针对对你的疑虑进行提问，谨慎一点，有一说一就行。建议别撒谎，毕竟三面的面试官这么久都是人精了，诚实在日企里可能更重要。

4 填写问卷

两个表，一个是测智商，一个是性格测试，好好做应该都没问题。

5 关于内推，有想内推的小伙伴可以用我的，信息来源写校园大使，内推码张子安。

6 希望大家都能成功上岸哦!!!!!! 加油!!!!

3.2 基恩士 offer 到手全过程

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 10 月 27 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2295181-1-1.html>

09.21 下午 15: 29

通过简历筛选（短信）

09.25 上午 08: 27

一面通知（短信）

09.27 下午 17: 04

一面（一分钟自我介绍，一定要注意时间！！）

09.28 上午 11: 43

一面通过，让等待 10 月上旬二面通知（短信）

10.09 上午 11: 21

二面通知（短信）

10.14 上午 10: 20

二面 (15min)

我是四种销售人格认知 以及自己是那种类型+模拟销售 (我是卖笔)

10.15 上午 08: 16

三面通知

10.15 下午 16: 25

三面 (25min)

压力面, 一个中国人, 一个日本人, 还有一个不露脸的面试助理, 深挖简历, 会一直问你问题, 面试官会记录你说的话, 注意语言逻辑, 不要给自己挖坑!! 一定要注意面试官问的是什麼, 要回答到重点, 逻辑清楚, 语言流畅, 自信点, 我行, 我可以, 就 ok。

10.16 上午 08: 42 收到测评 (有一半不会……还有些题都看不完 爆哭 答完我就寻思着凉凉 自闭了老半天)

10.19 晚上 21: 08 收到口头 offer (电话)

10.20 下午 18: 01 收到正式 offer (邮件)

评论交流区:

-他来我们学校宣讲的时候我 i 没去, 刚刚收到一面通知了, 但是现在 10.27 号了, 我还用该去面试吗, 我感觉人都招够了吧

-没有 他们会一直招人的

-您好 我想问一下 自考本科能投嘛

-好像不行

-你好, 昨天一面被婉拒了, 春招可以再投吗?

-可以的

-害, 自我介绍太简短了, 所以基恩士的一分钟自我介绍到底有什么标准呢

-怎么说 没一个具体标准 自信大方就好

-您好 想问一下销售类型的叙述有规定时间吗

-都有规定时间的 但基本上不磕绊 时间够够的

评论区补充:

基恩士春招招人已经开始了, 我是参加的 2020 秋招然后现在已经签完三方了,

今年的流程大概就是

一面: 一分钟自我介绍内容不限 (不建议一直重复简历内容, 联系一下自己的专业和特长对这个工作的裨益)

二面: 二人二选一的半压力面, 一面后会填写一个表, 让你对四种销售进行优先级排序, 面试的时候回问你为啥这么选, 两个人都问。

之后是模拟销售, 就是他喜欢 a 你推荐给她 b。

三面: 压力面, 是一个领导级别的中国人加上一个日本人, 主要是中国人问, 日本人对你有兴趣才会问你。基本就是各种挑刺, 让你觉得你不适合, 你就一个劲告诉自己能吃苦自己贼厉害告诉他我很喜欢这个工作。大体是难度不大的。

(记得穿西服, 面试当天打扮的干净一点, 礼貌也很重要!!)

3.3 2021 面经 刚面完三轮

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/thread-2292804-1-1.html>

基恩士效率蛮高

第一轮面试 一分钟自我介绍 我是从自身经历结合公司文化来谈的。可以参考知乎问题下 https://www_zh**hu_com/question/55621532 匿名用户 在 2018.10.17 给出的回答

一轮面试通过后会发一个类似于性格测评的东西，里面会提到四种销售模式，并问您觉得自己更贴合哪一种。以及和公司哪方面最适合，哪方面最不适合的问题。这个问卷很重要。

第二轮是 20 分钟的面试 一个面试官，两位候选者。先问四个方面的排序，以及为什么。

然后是两人轮流模拟销售。我的题目是销售一根五色笔。

第二轮通过后，我是在当晚收到的第三轮面试邀请。

第三轮面试为两个面试官对一名候选者，面试官应当是一个中国人一个日本人。首先是自我介绍，再根据自我介绍的内容和简历内容进行提问。以及对于之前所做问卷的内容进行提问。最后是日本籍员工的提问，可能会问公司文化等问题。

差不多就是这样，希望大家都能顺利拿到想要的岗位，冲呀！

评论区交流：

-楼主是 21 号三面当晚就收到测评了吗。。。同样 21 还没收到的是不是凉了呀，方便问下你有几个测评吗

-额 对的 是面完当晚收到测评的。一共两个测评。

-两个的悬，一个测评的就是可以的了，两个是把你录入人才库，后续有可能给你发…

3.4 基恩士 面经 已拿到 OFFER

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 9 月 29 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2287578-1-1.html>

楼主自从秋招网申开始，在本论坛上查阅了大量资料，得到了巨大的帮助

虽然说投基恩士是真瞎姬霸投，没想到却成了我第一个 OFFER

薪资一万二到一万三，算是本科应届较高的了，但是现在还在犹豫要不要去

废话不多，讲讲面经：

一面：基恩士经典的一分钟自我介绍，楼主一句话带过了家乡和专业，重点放到了谈自己的销售经验并举例，毕竟面的是销售工程师，而且实习经历跟销售有关的也比较少；

因为想讲的东西太多，导致语速飞起，但是还是过了；

二面：面试官一次面对两个人，据说属于压力面，但我着实没感到；
首先是自我介绍，楼主照样一句话带过家乡，然后因为是跨专业的所以讲了讲我的财务专业能为我投这份工作带来什么；
然后是从学习力、沟通力、执行力三个角度讲跟岗位的契合性；
最后讲我为什么投这个岗位，也就是吹基恩士，大家注意这部分一定要做足功课，包括行业、公司历史、经营模式、荣誉、使命等等出彩的地方，背会了总结好，大加分!!!
面试官提问就是我和另外一个同学轮着回答，楼主都是率先回答的，“那我先抛砖引玉”；
最后面试官先向另一个同学提问，“我平常喜欢坐出租去上班，请说服我坐地铁”，然后问我“请说服我坐出租”，明显我的问题比较难答，但是我个人比较擅长吹捧，一边问面试官的人设，一边夸他处于事业上升期，时间价值特别重要等等；

三面：两个面试官，一个中国的应该是南方口音，一个日本的，对面全程信号不好，听不清；
中国面试官率先提问，自我介绍，楼主还是照二面那样，面试官夸我说“对公司研究得很彻底”，所以大家一定要做好准备；
然后因为我介绍说了基恩士是日本最赚钱的公司，中国面试官又问我从财务专业怎么看基恩士的利润，我就说将利润拆分为收入和成本，基恩士重视产品附加价值并且着力于发现客户新需求所以收入高，又专注于研发和销售没有生产成本所以成本低，收入高成本低利润高就合理；
之后又是问我跨财务专业投销售岗位是怎么考虑的；
紧接着日本面试官又问我我评价自己执行力高，那么举出执行力高和执行力低的人的三个区别，我从主动性、服从性和抗压力做了解读；

只要对公司研究透彻了，基本上跟 HR 都可以聊的比较深，反而简历上的问题会很少被提问了，当然简历也要做得好。

目前收到了 OFFER，不知道要不要去，因为后面还有很多面试在流程中。

也希望大家可以给我提一点建议/

9月29日更新

昂，忘了说，一面一分钟自我介绍

评论区交流：

-请问投了简历多久回发一面通知呢？

-很长时间 我就等了好久一两周

3.5 我也来写写面筋吧……2021 应届

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 9 月 27 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2287018-1-1.html>

说实话，开始我也不了解这个公司，只是在网上看到的宣讲会，当时听完就投了简历，过一段时间就收到了一面的通知。

邮件上说一分钟。

一面：线上面试，是一个戴着口罩的一个小姐姐，看起来像大学毕业的学生，分钟自由发挥，我做的是自我介绍，严格控制在了 59 秒。

二面：过了三四天就收到二面的通知通知，隔一天举行二面，紧张的我不停的去搜各类各样的资料和面经。

今天就是二面，线上面试。提前半个小时在直播间等候，到时间后你和另外一个同学随机进入直播间面试，面试官一看就是老员工老领导的感觉，带着名表。

和我一起面试的男生来自一个 985 硕士，工作一段时间换工作，啧啧啧，对手好厉害。

首先是自我介绍，1 分钟，我本来准备不少，可是担心超时，又紧张，就有点磕巴的删掉了一些说完了。

第二个问题，问那个为什么要换公司，然后销售的特质是什么。问我理想中的销售人员应该是什么样的（哈哈，可能我是应届生没问我太多）

第三个问题，问我喜欢提成制还是高底薪？

其实我喜欢高底薪，但说喜欢提成，然后他反驳我说基恩士是非提成制，哈哈，打我脸了...

第四个就是，劝说

他是:我喜欢看电子书，推荐我看纸质书。

我是:我喜欢独自旅行，推荐我集体旅行。

慌慌张张的说完了，思路跟网上大佬说的差不多，先问他为什么，有什么原因，在结合优缺点跟他分析。

然后就结束了，他总结今天的。

他说在。我们与顾客交往中。要了解顾客的问题，要有逻辑性的针对顾客的需求摆出 123 点，布拉布拉的...然后就说第 3 轮面试将会在一个工作日后通知。

谁知道过不过呢，我人生第一次面试，随缘吧

3.6 基恩士二面凉经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 9 月 27 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2287005-1-1.html>

秋招开展到现在，到基恩士的二面，收到拒信的时候是很不争气的哭了，写个基恩士销售工程师的面经吧。

基恩士的一面是只有 1min 的自我介绍，感觉 HR 的计时比较早，虽然之前练了很多次，但是还是有点超时，被无情打断，所以这部分感觉还是可以准备的，一般都是可以过；一面过后，基恩士效率比较好，收到二面的通知，间隔 1 天，二面之前需要填问卷，包括已投递的公司和以获得的 offer，以及关于自己的性格方面的一些挖掘，在二面的时候看面经会有面试官给到自我介绍的时间，一个面试官两个应聘者，问了 3 个问题，

1.解释问卷中填的销售类型的排序并说明理由（3min 说明，感觉自己说得时间有点短，不足 3 分，也是比较减分得点了）；

2.模拟销售，我：面试官比较懒，说服他从网上购物转向实体店的购物，同组男生：面试官去文具店买 3 元一支的黑笔，说服其买 10 元一支的集黑、蓝、红、黄四色的笔。（10 秒思考，3min 回答）

3.基恩士的工作压力大，以及后期工作的地点调动可以接受吗，两人回答同一个问题。（这部分提到自己希望可以得到更快的成长，所以满嘴的赞同，理由蛮好的，但是有点虎头蛇尾，后面没有处理好，有点虚……）

同组的男生比较紧张，在模拟销售的环节，说错了很多次，但感觉主线还是抓得比较紧，有点后悔没问联系方式，挺想知道他有没有过的。感觉二面最大的问题是在模拟销售的环节，只有 10 秒的思考时间，回答问题时没有抓住用户的核心需求，把大部分时间都浪费在了询问面试官的购物品质、家庭情况出发，而忽略了网购的价格和时效性，从销售的角度来说，的确是失败的，后期接到拒信也是意料之中，不过接受起来还是挺难受的，也许自己真的不适合销售吧。面试总结如上，希望可以帮助到其他同样应聘基恩士的同学吧，最后祝大家秋招顺利，拿到满意的 offer，拿到手软!!!

最后的最后，提醒大家一定不要过度自信，虽然整个面试过程中自己模拟做得不好，但是真个流程表现过于轻松了，过于自信了，或许给到了面试官不好的印象，有些时候还是收一点比较好……

评论区交流：

- 请问楼主，模拟销售过程中是可以询问问题的是吗，就是可以不是自己一连串讲 3min?
- 在销售的过程中是可以问问题的，可以和面试官有互动，因为面试官是消费者

3.7 基恩士天津站，三面结束攒人品，求 offer

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2122413-1-1.html>

一面就是一分钟面试，不要说简历上有的了。报一下出身和姓名就行了，剩下的多从性格上什么的，或者其他方向表明自己适合销售，并且一定要正装，太讲究了。

二面是五天以后收到的通知，在一个逼格很高的酒店，去的时候到的早一点，去的时候先填一份调查，四项排序。1. top sales，通过话术和技巧，有点强买强卖的意思，但整体还能让客户满意。2. 诚信销售。3. 创新销售。4 老实人销售，侧重行动力。这个是根据自己的理解去填写。

二面结束后几分钟出结果，进了三面不过二面能过的不多，因为有模拟销售，当天的好多都是劝说型销售，一大张纸的题目，随便一瞄，你就开始吧，感觉反应时间也就四五秒，巴拉巴拉的问。面试官态度很好，感觉面试很亲和。不过要掌握顾问式销售的技巧，不要自己一个劲的在那干介绍，那样准出局，你得不断问有效问题。问题是多样化的，太多了，一定要切中根本，记住有需才有卖。这是根本。从多个角度思考。（例题：劝说别看奥运会看冬奥会，劝说改掉网购去实体店，劝说买彩票不要买股票，劝说喜欢上历史，劝说看电子书。……）三面没感觉到太大的压力，三面就一个人，简单的问了问，就出来了，当然三面的面试官应该是领导，气势在那摆着呢，你得用诚意。

评论区交流：

- 楼主，我也是天津地区面试的按道理三面过后说一周内通知，按道理今天最后一天，你收到 offer 了吗？
- 我是 27 号收到电话说面试全部通过了，后面听安排

3.8 2017 秋季基恩士沈阳面经，攒人品

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-2122042-1-1.html>

初面：和网上说的没什么出入，一分钟的自我介绍，期间 hr 不会打断你。我在东北大学站，宣讲会 2 点开始，宣讲会结束后马上进行一面，一共有三个面试官同时进行，效率可以说是很高了，由于当天我还面试了一个中粮，所以去的时候已经 5 点多了，赶上了末班车，是那个面试官全场最后面的应聘者，面完之后，在外面几乎没有等待，被告知通过了初面，并一定要在当天晚上做完网上测评（貌似是晚上 7 点）。一面的通过率在 25%左右

%%%%%%%%%分界线%%%%%%%%%

二面：大概过了 3-4 天收到了二面的通知，通知上标清楚了具体的面试时间段，面试地点是在沈阳一家规格比较高的酒店，我和朋友一起去的，到了之后给我们发了一张单子，是四种销售类型的排序，大概是：A，希望做 top saler，有很强的销售欲望，虽然有时候有一种强买强卖的感觉，但是会通过话术来弥补。B，理性的销售模式，抓住用户的需求。C，在销售中追求使用新的销售模式。D，不聪明但是行动力强的销售，这个题目排好后，需要同简历一起上交，有的人会被针对性的问到问题，有的就不会问到。虽然我和朋友面试时间段不一样，但是还是安排到了我和他一组，一组两个人，一个面试官（貌似中层干部），面试时间不超过 15 分钟。首先是 30s 的自我介绍，我感觉 30s 说不了什么干货，所以我只在场外简单的准备了一下，我和我的朋友进去之后，我同学说的超级多，哈哈哈，感觉面试官也没有真的在计时，搞得我有点压力，到我之后我说了一两句原本没打算说的东西，导致自我介绍有点卡壳，懵逼.jpg，我的建议是不要被其他人的自我介绍干扰，说好自己的就可以了，没必要和别人去比，然后基本上是结构化面试，二面并没有传说中的模拟销售，刚才的排序也没有被问到，一个人大概也就回答 4 个问题左右，所以，如何在短短的几个问题的回答中打动面试官，是需要思考的，我被问到了基恩士哪个特点吸引了你，还有考研为什么继续选择和本科一样的专业，我的朋友被问到了销售人员需要具备哪些能力。感觉面试时间很短，出来之后我被告知我通过了二面，我的朋友并没有通过二面，我可能是在回答考研选择专业的问题上打动了面试官，因为我硕士学的和专业没啥关系，而且和基恩士的产品能挂上那么一丢丢勾，啊哈哈哈哈哈恍恍惚惚。建议大家投销售岗位的时候看看书，销售人员到底要具备什么能力，发现需求什么的这个所有人都知道，并不能打动面试官，而且会减分。by the way 二面通过率在 50%左右

%%%%%%%%%分界线%%%%%%%%%

终面：终面是 boss 面，是一个中国人，每个人时间 20 分钟左右，前面都说是压力面，而且会有模拟销售环节，到我这 boss 却揪着我硕士课题不放，然后我就解释我做了什么，然后有意的往基恩士的产品方向去靠，由于自己的课题自己很了解，所以面试前半程压力不大。

面试后半段，高能预警!!! 可能是自己把自己吹的太牛逼了，也可能是 boss 看中我的工厂实习经历，说觉得我可以去干技术岗，我日，招聘简章上也没写招技术岗啊（也可能是我没看见），所以这话一说，我真是百脸懵逼，问我如果一个销售的 offer 和技术的 offer 同时给我我选哪个，我想了想，我说我可能选技术岗，讨论选哪个 offer 讨论了 2-3 分钟，因为不是自动化出身，所以并不自信搞技术，期间我反复了好几次，也是给自己跪了，最后进行了一个模拟销售，让我卖他电视机，这个环节我的表现堪称灾难，面试后出来之后，boss 竟然亲自出来给我要了一份技术岗答卷，全是初中的物理数学内容。。。

%%分界线%%

总结一下吧，面试前一定要做好功课，模拟销售环节真的挺难把握的，基恩士招的很少，从初面的几百人，到终面的 40 人左右，所以还是放平心态，虽然自己三面通过几率不大，但是至少走到了终面，还是对自己自信有一定提升，所以感谢基恩士，也祝同学们拿到理想的 offer。

3.9 基恩士销售工程师三面经验-上海

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2120727-1-1.html>

基恩士一面是宣讲会结束后，教室里面，四个 HR 坐在前面，一人一分钟自我推荐，自我介绍，讲段子，讲故事都行，推荐从结合岗位要求与自己经历介绍自己，自信，微笑，目视面试官，基本 OK；通过率 30%

二面，环球金融中心 8 楼，一个日本人，一个中国人，等候的时候会发一张纸，上面有四种销售类型，让你排序，进去面试，首先中国人会针对你的排序问一些问题，为什么要这么排？然后，开始模拟销售环节，随机指定一种东西，笔，水，或者股票，书等等，叫你推荐给他们，要点是，抓住基恩士以客户需求为核心，要先去询问 HR 关于你要推荐东西的使用情况，摸清楚人家的需求，再根据物品特点去推荐，时刻注意 HR 的疑问，要随时去问。要点还是自信，微笑，把握需求；

三面，二面通过率 40%左右，三面是公司高层，两个日本人，一个中国人，进去后询问了你对于基恩士销售策略的看法，对自己二面的表现的打分，对二面形式的看法，其实就是看你希望的销售方式是什么样的，他会引导你以产品为导向，坚决拒绝他，说要客户需求，帮客户解决问题为导向，然后问了些自我执行力之类的问题，能不能接受几年在外工作，地点的调动，日本人问了你觉得公司能给你的发展机会、薪酬等什么最吸引你？50 年后你希望的生活是什么样？基本就是表现的求上进，能吃苦，希望发展机会大于薪酬比较好。不用紧张，纯粹聊天，自信，真诚一些就好。

楼主三面面过了，一周内给结果，之前看了应届生很多帖子，很有帮助，特此来回馈下，希望攒人品，先拿个 offer 安下心。祝大家好运。

3.10 基恩士 offer 已入囊 面试全过程回馈小伙伴

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 9 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2116151-1-1.html>

楼主 9 月 15 号参加了宣讲会+一面，22 号下午二面+三面，到今天 29 号，hr 打电话说确定会在十一假期之后发正式 offer。基恩士全程完毕，算是本次校招第一个 offer。

一面：大概有两三百人吧，先是宣讲会，然后是面试，一共四个面试官，整体分成四组，分别向四个面试官进行一分钟自我发挥（可以不是自我介绍，能在一分钟之内展现亮点，抓住面试官就可以）要自信，保持微笑！不要有小动作，比如说话的时候摸脸摸衣服托腮，这都不好。自然自信直视面试官最重要！

二面：2v2，两个面试官中有一个是日本人，全程没有说话。首先是一道排序题，有一项是 top sales，还有一项是诚信销售，其他的记不大清了。我的排序是把诚信销售选在第一位了，因此接下来就被问为什么把诚信销售放在第一位。第二个问题，面试官说他喜欢水上运动，说服他登山。给我三分钟思考时间。

说实话，被问到这个问题，大脑一片空白，因为想象不出水上运动哪里不好，登山哪里好。但表面还是很淡定，虽然内心已经波涛汹涌。我首先问面试官几个问题，比如喜欢的水上运动有哪些，他说浮潜和游泳，我又问他水平如何，平时进行水上运动有没有人同行，等等。接下来我就说了一些浮潜游泳的潜在危险性，以及登山中的好处，在这里就不赘述了。

同组男生被问：喜欢电子书，说服我看纸质书。面试结束去门口等消息，结果我过了，同组男生没有过。

总结一下二面，首先，日本人虽然不说话，但是他很重要！不要忽视他！说话的时候，要和他有 eye contact。他也是面试是否通过的决定因素！其次，被问到问题时，不要直接不加思考就说服面试官，要多问几个问题，尽量把问题细化，这样才能更好的找到切入点。最后，全程请保持微笑，不要被面试官说服，不要冷场，要尽量引导面试官跟着你的思路。

三面：1v1，面试官开始很严肃，问了很多常规问题，比如为什么选择基恩士，你觉得你能带给基恩士什么，还有根据简历问很多经历。我被问了一个随机问题，面试官假设他是基恩士的一个客户，而我是基恩士销售人员，我面对客户将如何开口说话。之后又问我如果客户讲价怎么办，如何处理。问题不难，我觉得主要考察应变能力，能不能从容应对，如何化解刁难。大概十五分钟，结束三面。总体还是很愉快轻松的，所以不要紧张！

三面面试官是中国人，会拿着你的简历写写画画，当然，你是看不到他写了些什么的，所以不要在意，就自信大方的回答问题，实事求是，一定会有好结果！

希望可以帮到各位小伙伴，希望大家都能拿到自己心仪的 offer！

评论区交流：

-楼主 offer 是什么形式通知的啊？

-应该是邮件形式，在国庆节前 hr 打电话给我说节后发邮件形式的 offer

-楼主在 3 个面试中有没有穿过正装？

-都穿了正装

-楼主 1 面说的什么方面的

-我说的就是自我介绍，没有自由发挥

-哥们，三面之后的性格测评时什么形式的啊？大概有什么内容？

-三面之后没有性格测评-

www.yingjiesheng.com

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

