



2023

应届生校园招聘



诺华制药

应届生论坛诺华制药版:

<https://bbs.yingjiesheng.com/forum-105-1.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 诺华制药简介.....	3
1.1 诺华制药概况介绍.....	3
第二章 诺华制药笔试资料.....	4
2.1 2022 秋招 OT 分享.....	4
2.2 2021 诺华扬帆市场管培 OT（凉）面经.....	4
第三章 诺华制药面试资料.....	5
3.1 扬帆实习生 群面&单面.....	5
3.2 北京诺华发 OFFER 了+面经.....	6
3.3 将初面献给诺华——记北京诺华 2011 校园招聘.....	7
3.4 诺华广州夏令营视频面试.....	8
3.5 没有最糟的 partner，但不断会有最糟的面试——记扬帆计划面试.....	9
3.6 诺华制药面经.....	11
3.7 诺华-上海-一面-总结-攒 RP.....	12
3.8 上海诺华一面归来.....	12
3.9 诺华制药选才标准.....	13
3.10 传说中的诺华面试 5 部曲.....	13
3.11 诺华面试感受.....	14
3.12 诺华暑期实习面经——攒人品用.....	15
3.13 诺华医学沟通经理面经 (MSL).....	15
3.14 诺华 offer 幸福像花儿一样.....	16
3.15 武汉一面感想【刚出炉的】.....	17
3.16 诺华天津一面.....	18
3.17 诺华面试的遭遇.....	18
3.18 11.13 诺华归来发面经，赚 rp 吧.....	19
3.19 11.09 北京诺华一面告砸.....	19
3.20 我的面经，诺华（转）.....	20
附录：更多求职精华资料推荐.....	22

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 诺华制药简介

1.1 诺华制药概况介绍

诺华在 1996 年由汽巴-嘉基和山德士合并而成。诺华及其前身可追溯到 250 多年前，在开发创新型产品方面拥有丰富的经验。诺华前身最初生产合成纤维织物染料，后来将生产范围扩展到化学品和药品。

我们的使命与愿景

我们的愿景是成为全球最具价值和最值得信赖的医药健康企业。

我们的承诺

诺华与全世界的患者团体合作，共同探索新方法以改善人们生活、延长人类寿命。我们在研发领域投入了大量资金，支持并加强我们的承诺：以科学引领创新，去解决社会上面临的一些最具挑战性的健康问题。只有通过合作，我们才能为患者带来更好的结果，并改变医学实践。

我们的战略

我们的战略是以科学引领创新带来更多的患者获益并致力于在医药健康需求增长的领域处于领先地位。

如果你想了解更多诺华制药的概况，你可以访问诺华制药官方网站：

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

第二章 诺华制药笔试资料

2.1 2022 秋招 OT 分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2021 年 11 月 05 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2335669-1-1.html>

今年 OT 用的是 SHL 的题库，分成两部分

1. 英语口语测试

这一 part 有 6 部分，

a: 读句子

b: 听一遍语音，复述句子

c: 给一个场景，有 30s 时间描述。我遇到的题是描述一个拥挤的场景，开始会有 10s 准备时间。

d: 听一段对话，选择题

e: 词汇题，选择

f: 语法题，选择

2. 综合能力测试

这一部分也是英文的，和德勤的题是完全一样的。大家可以自己去找，题型内容和中文版都一样，只是翻译成了英文。

在这里祝大家秋招顺利啊！

都能收到好 offer！

2.2 2021 诺华扬帆市场管培 OT（凉）面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 10 月 03 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2288002-1-1.html>

笔试部分全中文，就典型的 cute 题库。

面试 5 问前 4 个英文（英文题目），最后一个中文。

1. 自我介绍以及你有什么 unique 的特质

2. why Novartis marketing trainee

3. 最大的挑战

4. 你现在是否在 supplying for further study（不太懂）？why and why not? 你认为的 good offer 是怎样的？

5. 你将参与未来一个新产品的上市，你会做什么准备。

虽然当了炮灰，感觉凉凉，还是发出来给自己攒下 rp 吧。唉。

第三章 诺华制药面试资料

3.1 扬帆实习生 群面&单面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 11 月 09 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-1974506-1-1.html>

昨天参加的诺华的扬帆实习生面试——处女面啊上午：群面（13 个应聘者，5 个面试官）假设您是市政府信息处的工作人员。信息处的重要职责是将关于本市政治、经济、生活等方面的重要信息每日摘要向市领导呈报。下面有两条信息：信息一：某居民小区原有一个菜市场，在前一阶段的全市拆除违章建筑大行动中被拆除了。市政府一直没有重新给菜市场安排场地。这样，该小区的居民就要到距离小区很远的其他菜市场买菜，给居民尤其是家中仅有老人的生活带来极大的不便。居民呼吁市政府尽快解决该问题。信息二：本市有一家国有企业，常年来一直亏损，开不出工资。本年初新厂长及领导班子上任后，通过完善内部管理，改变经营思路，半年多时间使企业扭亏为盈，成为本市利税大户。现在这家企业在银行贷款方面遇到了困难，该企业向市政府请求帮助，这笔贷款关系到这家企业的新项目是否能够投产。由于各种原因，上述两条信息只能报一条给领导。1. 请问，您认为应该将哪一条信息报给市领导？理由是什么？2. 小组讨论后达成统一意见。3. 选一个 reporter 陈述结果。上午面试的有 13 个人，1 个是化学化工学院的，4 个是生科院，剩下的全是我大药院的：5 个研究生，还有就是我们班的 3 个本科生。5 个面试官，3 男 2 女，其中有一个是福建区的销售经理。

刚开始大区经理介绍了诺华的整体概况，话说诺华真的是非常有前景啊，那个经理说了非常霸气的一句话，来到诺华，你只会有买不出去的产品，但绝对不会没有产品卖，所以啊，诺华作为 500 强还是很厉害的。然后就开始群面了，先是发了案例，然后读了 5 分钟之后，开始自我介绍。

自我介绍的时候，我是第二个，我认为自我介绍中有两个人是有亮点的（并没有我），第一个人是我们的药学男 2，他做了简单的个人信息介绍后，立马进入正题，分 3 点将自己的经历与一名医药代表所需要具备的素质结合起来说，条理清晰，说服力强，整个就是一种**需求与供给匹配**了的感觉。第二个人是生科女 2，她也做过国际洽谈会的志愿者，然后说她做过会务翻译，如何如何帮一个印度商人卖出了自己的展品，**英文好还有经验**。

这里不得不提的一个就是生科男 1，他的自我介绍真是非常的“别具一格”啊，有没有介绍自己的名字我就没注意了，反正我注意到他的时候，他就说，我现在做一个电话销售，那边挺忙的，所以今天面试是请假过来的，我销售经验很丰富，我觉得我胜任诺华的销售是 no problem 的，但是到职日期可能得等到开学后了，毕竟我给电话销售那边承诺的是做到开学初。。。果然林子大了什么鸟都有 orz

自我介绍的时间我并没有特别认真听，我不时看那个 case，然后一边盘算着怎么分点说自己的观点。

接着 HR 说可以开始讨论后，大家就说七嘴八舌说该怎么开始发言 bla bla，在这里我可能有一个比较囧的事情，那就是因为我看过面经，知道要有 leader, reporter, time controller, writer 这些角色，我就说了句，我们先找个人控制下时间吧，然后就没人理我囧爆了啊。。。之后基本都同意轮流说，然后大家稍微沉默了一下，生科男 1 就说，既然自我介绍我是最后一个人，那这一轮讨论就从我先开始吧。大家应该都知道群面的话第一个人说观点是有些冒

险的，说得差的话就是抛砖引玉，很可能成为炮灰，说得非常优秀的话就是先声夺人，很可能成为 leader；不过也没那么绝对啦，主要还看后面的表现！

后面的讨论太长了，太晚了，我就先不写了，先说说结果，我们班的 3 个本科生和生科女 2 还有化工男进了。整个面试中，我兼任了 leader, reporter, time controller, writer 这 4 个角色。为什么呢？因为我真的是好好准备了啊！前一天就翻看了面经，预料到可能是上午群面，筛了人之后下午单面。所以我带了自己的小记录本和笔，认真听每一个人发言，做记录，分点阐述自己的观点，并且不断提醒大家注意时间。。。最后 report 了结果。。。下午两点：二面（5 个面试官）——单面。

下午的问题主要是：（顺序不一定对，但主要就是这些）
3 分钟自我介绍？

群面谁的表现比较好？
药学男 2 和我选一个人进，推销谁？
觉得为什么群面会胜出？
为什么选择第二专业？
英文自我介绍？
觉得自己在平时与同学的沟通中会不会强势？
毕业后在哪里发展（工作地点）？
职业规划是怎样的？
组织能力最成功的案例？
毕业后文印店怎么经营？
如何看待药代这个工作？
如果让我去医院销售药品我觉得如何？
觉得诺华的实习生活应该是什么样的？
简历中的销售业绩是如何做成的？
最失败的一件事情？
提一个问题，这儿有一个搞笑的，就是我提了一个问题后，一个面试官说再给我一个问题机会~说实话，我是真准备了一个问题啊

下周二之前给答复，虽然上午的群面中我的优势比较明显，但是下午的表现比较弱，毕竟是第一次面试，有些紧张，不过我还是比较有信心的 O(∩_∩)O~~希望能有个好结果！

就说这么多啦，毕竟在应届生求职网上看了很多前辈的面经，自己也来写写，给大家做个参考咯~

总之第一次面试献给诺华挺开心的

3.2 北京诺华发 OFFER 了+面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2010 年 12 月 16 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-802967-1-1.html>

今天接到了邮件，实习医药代表好激动好高兴的

一共六面加上性格测试

一面是群面不多说了，之前有面经

二面是讲 PPT

三面产品经理单面，问过为什么想做药代，主要是这个问题

四面大区经理，主要问了家庭，同学等问题，个人觉得这个很没把握，当时我说接触的圈子

就是老师同学，后来想想不对啊，我在医院实习应该说医生等的都熟，这样比较有优势吧，我导师还是主任呢，都没说，犯傻了

五面，我知道一起面试的接到通知了，我却没有，就自己找上门去问，等经理出来，接待的美女看我很有诚意吧，就去找了经理，之后就是产品经理面了我，说我积极主动，其实这样挺莽撞的，但是总比坐以待毙好，还留下了个积极主动的印象。这样有了第五次面试。经理说马上就要通知我下周面试的，是我着急了。这面主要问了我的个人经历，性格特点等，还有是否了解产品。

六面，见导师，就是医药代表，当时还有五面的经理在场。还是自我介绍，做药代的优势，为什么选择诺华，薪资要求等等。

之后接到了性格测试。

再后来一周，就是今天，接到了 offer.

一路走来很辛苦，很感激诺华，找工作的过程很艰难，很辛苦，一个实习医药代表的职位如此之难。

面试了 N 多次，个人感觉就是做好自己，保持自信。最后祝各位求职路上的兄弟姐妹们找到好工作。

3.3 将初面献给诺华——记北京诺华 2011 校园招聘

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2010 年 11 月 25 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-765815-1-1.html>

我是一医学院校普通本科生，拖到毕业这年才出来投简历找工作，被众多企业鄙视之后（有直接简历之后没机会的，有性格测验之后刷掉的），终于在某天晚上，接到诺华的电话，叫去面试，激动的同时，赶紧确认时间、地点，生怕自己把这难得的机会再错过了。知道初面是群面的可能性比较大以后，当晚临阵磨枪，看面经，找角色，自己平常上课都懒得记笔记，记录员是没戏了，最后的总结也跟着不太可能了，又因为自己反应比较慢，很难保证在群面中能立刻想出很有创意的想法，要想表现得比较特别，看来只有领导者和时间记录可以做了。

第二天怀着值当是攒经验的心情来到国贸，之前趴着地图看了 N 久，一出地铁口照样晕，好在诺华那写字楼还算好找，经过保安大哥的热心介绍，兜了个圈终于来到了目的地，早到了 1 个小时，等待的时候和身边的同学聊天，发现居然有一个学校的，太难得了，从校友口中得知一面要相互采访，立刻雷到，又不是面 HR，居然要我们挖掘其他人的潜力？

群面开始后，果然是相互采访，那屋子真是热得不行啊，我开始完全不知要做什么，就怂恿对面的女生先采访我，结果我晕晕乎乎得自己都不知道说了什么，真难为她了，期间看其他男生把外套脱了，只穿衬衫，于是决定效仿，果然神清气爽了许多，之后脱外套成了我进入那屋子里的固定流程……采访别人的时候自我感觉还是不错的，上来先过了把面试官的瘾~问了问受试者有什么特点适合做销售啊，举个例子说明一下什么的，结果发现原来他的例子居然和要表达的特点完全不相干……还以为只有自己会犯这毛病呢。3 分钟相互介绍是相当喜感啊，有些同学把其他人夸得不行，有些同学明褒实贬听得我不知何言以对了，我自己还算中规中矩吧，结果还是把人家之前干过的事情夸张了一下，弄得人家赶紧起来说自己没那么优秀，我汗啊……顺便说下有点苦了采访我的同学了，说着些不太相干的事情，还担心没把我介绍好，我也不想再说什么了，怕面试官怀疑我有话为什么不之前和人家沟通好。

后来的小组讨论太紧张了，16 个人 10 分钟！我刚列好时间安排，还没反应过来，我们组领

导者就开口了，问谁来记时间，我赶紧表态说自己带表了，然后把时间安排说了下，看队友们也不理我怎么分的时间，都在抓紧机会表达观点，我就在那盯着表，看着他们说，偶尔插句话还被反驳……时间紧张，人又多，没办法只能用上举手表决了，好在最后在 10 分钟内还算有了一致的结果，还留出点时间让领导者整理了下演讲思路。最后他演讲的时候我也提醒了下时间，感觉自己还真是挺尽职尽责的。就这样第一次群面献给了诺华，结束后跑到 HR 那里想听听点评，积累经验，结果她回避了我的问题，我也不好多问，乖乖回家了。

本来之前这些当天晚上就想写的，结果不知道干什么来着就没写……（话说今天下午我不照样是看了一下午海贼吗？）自己总结第一次群面，紧张加上竞争激烈，没怎么说话，好在做了时间记录，还算有些表现。不过之后在某家公司群面时过了把领导者的瘾，自我感觉不错，今后也算是有点面试经验的人啦~

之后诺华的二面是做 5~10 分钟的药品知识演讲，讲 PPT 这活我一直干，非常熟悉，就是找资料做 PPT 比较麻烦，本想去循证的数据库上查点文献，后来想想中国的那些垃圾文献，外国的那动辄上百页的英文就放弃了，好在从网上找到一些内部材料，当天自我感觉讲得还行。不过那等待的时间实在是煎熬啊，一组 20 个同学 1~3 种药，听都听烦了，于是中间果断睡觉，反正经理们在后面，看不到我等听众脸部表情什么样。

昨天三面，也算得上是我第一次穿正装的单面，很传统、很标准的面试，之前依旧扒面经，学习“what+keyword+STAR”的说话方式，结果面试时一紧张，自己平常怎么说就怎么说了，突然觉着自己紧张的时候怎么那么废话？！说得我自己都烦……可能自己属于比较单纯那种人，面试的经理 10 分钟左右就决定要我或者不要我了，整个过程对我很好，没有任何压力问题，最后问我有什么问题，问了一个诺华核心竞争力和未来市场策略的问题，还有一个自己当天表现的问题，因为是第一次嘛，想得到点评，结果又全被回避了……回来一路上反思自己的优点和问题，觉着最大的问题是和面试官的互动太少，一直自己在那里说，没有和面试官形成交流的氛围，刚到家接到电话今天上午四面，大区经理面试。

今天早早到了诺华，发现经理还没来，突然在想，经理见到我不会嫌我来得太早吧，要是问我“你的时间不值钱吗？”这种问题我该如何是好，不过我现在的确实不怎么值钱……和身边社会招聘的大姐聊了一会经理就过来叫我了，人也非常好，不仅没有压力问题，还安慰我不要紧张，结果自己昨天的教训一点也没吸取，依旧没有用标准的说话方式，而且也没有形成良好的互动，3~4 个问题后经理示意我可以提问了，比昨天还短，话说我真那么容易看透吗？也好，省着浪费双方时间，把昨天那两个问题又问了一遍，这个经理真是太好了，自我感觉后面和我聊的时间比我前面的面试时间还要长，从中、美卫生改革到 90 后的学生成长建议（虽然我还不是 90 后吧，但估计他以为我是……）和我分享了很多，让我了解了一个外企销售经理的观点，真是很感谢他在我这里花了这么长时间。

最后经理告诉我一周之内出结果，无论自己能否拿到 offer，诺华的这段面试经历都会对我今后的求职、工作产生不小的影响，我现在很坦然地写着这些，我已经尽力，结果怎样只要听天命即可，无论今后在什么样的地方，我都会感谢诺华对我的帮助。

3.4 诺华广州夏令营视频面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2010 年 07 月 14 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-622854-1-1.html>

刚刚结束了 10 多分钟的面试, 是鸿仁学堂的一个男的问的, 现在把问题给大家分享下:

- 一 一分钟的自我介绍
- 二 为何会关注到诺华
- 三 你未来 3 年的规划
- 四 你如何去实现你的未来规划
- 五 用三个关键词形容自己的缺点和优点
- 六 如何去克服你的缺点
- 七 你的实习给你有什么提高
- 八 如何应付你以后的压力

第一次面试, 压力很大啊~感觉自己回答的好烂, 天啊, 我第一次面试就这样结束了, 希望后面的同学可以好运~!

3.5 没有最糟的 partner, 但不断会有最糟的面试——记扬帆计划面试

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2010 年 07 月 13 日

地址: <https://bbs.yingjiesheng.com/thread-622633-1-1.html>

面试前:

按照地址, 来到了一个地方, 原来还不是诺华, 是短信里写的鸿仁学堂。

感觉档次不太高的办公室, 就一个女工作人员在玩游戏, 剩下 5 个面试参加者坐着。

发现大一室友一枚 (国内前 2 生科院, GPA 前 10%, G T 成绩都不错, 也不偏科, 高三参加过复旦的 10 门课能力选拔考试, 780+, 身高也 1.83+, 阳光帅气)

面试者纷纷表示, 群面改单面了, 因为之前一个人就是。

于是问工作人员, 是不是要签到, 于是签到。

片刻又进来一个中年妇女, 说准备开始群面, 你是 1 点半的? 你是 3 点半的? 你们也就当作 2 点半的, 混在一起吧。

面试题目:

面试 9 个人 题目是作为医药代表遇到的困境

总经理下属 A B C 3 个高管

我和 D 在 A 下属

经理很严格, 有一次 D 没在和代表谈判, 却谎称在被揭穿, 面临将被停职

这个时候 A 说孩子有病 要照顾 自己明天要谈判也不去了 你怎么做自己看着办

公司规定: 实习生不准直接和客户谈判, 而 B 也表示自己已经上周多带了我两天。

经理电话来了 问我你明天什么安排

我是应该代为隐瞒? 还是如实相告?

规则是 25 分钟内必须给出小组统一意见 不然 9 人全部淘汰 有意见后再选拔人

讨论过程:

第一人发言: 只有半小时时间, 赶快开始吧, 我觉得不可能代为隐瞒

第二人: 我来给大家计时 每 5 分钟提醒大家一次

第三人 (我): 1 似乎是 25 分钟准备 5 分钟总结发言 所以我们只有 25 分钟 2 建议每人发言不超过 40 秒 发言没结束前不可被打断 3 建议按照解决问题 1, 提案 1 表决如下方式进行

众人：同意

第四人：是 20 分钟 前面面试官说咯

我：真的？

众人：真的

我：OK 意向 1 是否同意代为隐瞒？

几个人：同意

几个人：我觉得要打圆场

我：OK 那其实是 3 个意见 1 如实相告 2 代为隐瞒 3 中间路线，先打圆场和经理说类似信号不好，没听清或者还在安排等，在 5 分钟内搞定是争取让我仍然可以去和代表谈判

投票结果 3

有人提议：让 c 来带我

众人：同意

我：觉得设想可以，但是没法操作，一个公司经理一下就 3 个销售主管，肯定是各自不同片区（我母亲担任过生物制药公司片区经理过），C 是没法来代谈判的，材料什么都没，做销售都是熟人，人家也不认你换人）

众人：我们觉得可以

我室友提议，那我我觉得也可以找找 D 啊，D 都要被 fire 了 正好戴罪立功啊

我：按照暗逻辑 d 似乎是实习生 也没有资格

3 号选手：没有写是不是就是有可能是

我：我认可你的说法，但不认可直接这样操作 建议我们对 D 的判断不要成为方案 A，但不反对你们为此设立方案 B

有人：我们去和 A 说吧 我们帮他照顾孩子 他还是去谈判

我：在做诸位，请问你们有过自己小时候生病，你爸爸妈妈找了个公司同事来带你吗？如果你们以后成为爸爸妈妈，你们放心找公司同事代为照顾自己小孩（应该是在患病的）吗？

众人：可以考虑和 A 说我们代为照顾嘛 这想设想多好

我：诸位，考虑现实可能性啊。。。

我：我们是否还需要考虑，如果如实相告 A 和 D 一样 被 fire 我会下场如何？我倒觉得这个问题可以问问 B C

众人：我们已经说了 绝不隐瞒

有人：我觉得可以违反公司制度嘛 正好自己和客户谈判多锻炼自己

我 and 一些人：请注意我们怕的是经理来查 并且那不仅会让刻意隐瞒的我穿帮 也会让自作锻炼的我下岗

讨论结果：

最后有 3 人觉得 3 号思路清晰 虽然我觉得清晰是清晰 却不知道该怎么判断 但也同意

结束后面试官（也就是那个中年妇女了）说你们要不要补充（我觉得是陷阱）

7, 9 二人不断补充，补充了 6 次，还说我觉得是，我倒觉得是

我不得不说，我觉得这个补充应该是一个陷阱，老师，我们已经得出一致结论，完全如 3 号所言。

鉴于您已经修改了规则，增加了补充申论环节，还是没有时间限制的，所以他们开始了进行他们认为的补充，也就是是因为规则有了修改，他们才做了之前的发言。

我觉得我的挽救还算有力 中年妇女说拿好 结束面试

你们互相点评一下吧 哪个人你印象最好

3.6 诺华制药面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2010 年 03 月 30 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-581184-1-1.html>

尽管不知道诺华海选的依据，但所幸的是我收到了去面试的通知。心里既高兴又有点紧张。不知道明天的面试应该怎么面，这时候请教越江师兄再好不过了。师兄跟我介绍了往年诺华面试的一般流程。但在面试技巧上他并没有给我太多的建议，只是说：到时不要紧张，要沉稳，然后表现最真实的自己就行了。（当时对这句话很不解。但后来才真正明白这句话的意思，表现最真实的自己才是面试的真谛！）

匆匆忙忙向朋友借了西裤，衬衫，皮鞋。第二天便西装革履的赶往诺华公司。我记得那天是 2008 年 7 月 13 日，我第一次如此正式的去大公司面试。那天感觉状态比较好。去到诺华公司，感觉挺放松的。一方面可能是诺华的公司形象很不错，另一方面也可能是我心态放得开，正如越江师兄说的，无论结果如何，自己努力了，自己的水平发挥出来了就行了，没什么好紧张的！

面试正式开始前，突然来了很多高级医药代表，地区经理，甚至地区总监坐在我们后面。比我们来面试的十个人还多，第一次见到如此大的场面，一开始挺惊讶的，心想，面试不用这么大场面啊！不过接着也觉得没什么，他们坐在后面，也对我没造成什么影响。我依然保持一种坦然平静的心态开始正式面试。

首先是 30 秒自我介绍（我想很少人会预料到自我介绍的时间这么短）。我是坐在第一排第一位，本来可以第一个起来做自我介绍，采用先入为主战略，给面试官好的第一印象。但对面第二排的第一位很迅速，很自告奋勇的站起来抢先做自我介绍。这样按顺序自我介绍我就成了最后一位了。我就想这样也好，我是最后一个做自我介绍，那我有充分的时间组织我的自我介绍，而且我也可以先听别人如何做自我介绍而自己能有所借鉴。而且我认为第一位站起来的固然勇气可佳，有先入为主的优势，给面试官的印象会相对深刻些，但我认为最后一位和第一位产生的效果是差不多的，加上如果因为没准备好而匆忙自我介绍未必就能取得好效果，搞不好还适得其反。所以我是采用沉稳的做法。

听了前面其他人的自我介绍，我觉得他们的自我介绍有一些比较一般，有一些说得太多，超时。有一些说不到重点，有一些紧张，有点语无伦次。当然也有说得不错的。我就介绍了自己喜欢销售类的工作，然后列举了自己在大学期间做过的相关销售类的兼职，也说得不多，可能还不到 30 秒呢。我没有太多的修饰，就按自己的真实情况把自己的经历说出来，就如越江师兄说的表现最真实的自己。

接着下一轮是小组讨论。我们接到一份题，每个人先确定自己的方案，然后再小组讨论确定一个小组方案。讨论的时候那些高代，经理，总监就在后面做着记录。讨论相当激烈，硝烟弥漫，一些人抢着表达自己的想法，争取表现自己的机会。基本上就那两三个人在唇枪舌战！我一开始还能说上几句自己的想法，但后来我觉得我再插嘴的话就要短兵相接了！肯定会越来越乱，而且和人家“吵”也不是我的风格。我索性就保持沉默，认真聆听他们的想法，适当的时候补充他们一些疏漏的地方。并做一些总结。但时间很快就到了。最后推荐上去做最后总结的自然不是我，是说得最多，表现得比较出位的人。而他的总结却有点出乎我意料，仅仅是汇报结果。。。。。

这样，面试就结束了。感觉这次面试自己表现很一般，说得不多，表现的机会也不多，没抱什么期望，自己觉得那个起来做总结的人通过的可能性最大。自己心里固然多少有点低落，但又想想，不管结果如何，我今天基本把自己的水平表现出来了。就算面试没过，有这次大公司的面试经历也已足矣。

依然还是那种沉稳平静的心态离开了诺华公司。。。。。

3.7 诺华-上海-一面-总结-攒 RP

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2009 年 10 月 31 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-265868-1-1.html>

昨日下午参加了诺华扬帆计划的一面

老样子——AC 面——群殴。

先 2 分钟自我介绍，3 分钟读题，1 分钟 share 自己观点，10 分钟小组讨论

出的题目是：在给出的若干因素中，挑选出对拥有良好人际关系最重要和最不重要的因素
大家最终通过举手表决的方式定出了最后的答案

我首先请大家明确什么是良好的人际关系，有了标准我们才能判断哪个最重要哪个最不重要
但是说服力不够，时间也不足，没有引导大家向这个方向讨论

更多的是大家拍拍脑袋，觉得哪个最重要，哪个最不重要

所以导致了最后通过举手表决的小组答案

这样突出了小组答案的随机性和小组自身无组织性

因为本应该经讨论得出结论

现在变成通过人数得出结论

在有了这样的结论后，我们再去找支持这个结论的原因

然后由交大的同志做了总结陈词

后面 HR 问到我们小组中是否有 leader?

大家禁声，一女生倒是说那位做总结陈词的同志是 leader

HR 又问道要是再有一次讨论的机会，大家会在哪些方面做出些提高

最后 HR 叫我评价旁边两位女生在小组讨论中的表现

因为讨论中没有很好的关注她们所以这个问题没回答好，直接跑题讲到我自己在这个过程中的一些失误

这里恐怕会给我减分不少

2 周内通知第二轮面试

第二轮由大区经理面

焦躁中

3.8 上海诺华一面归来

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2009 年 10 月 31 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-265564-1-1.html>

2 分钟自我介绍 然后是案例 就是那个过期面包的经典面试，5min 读题思考，1min 自我陈述，10min 讨论，5min 总结，然后 HR 提问，最后是 QA

我基本上没插上话，直接酱油了，大家加油吧!!

3.9 诺华制药选才标准

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2009 年 09 月 03 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-227485-1-1.html>

诺华制药——

七道“关”考“千里马”

诺华制药非常欢迎有潜质的青年加入到团队中。

诺华选拔新人主要有两大招聘要求：

一是**核心能力**，这里包括七个具体方面的能力：创新、团队协作、领导艺术、顾客为本、注重成效、变革发展、沟通技巧。诺华会对所有大学生进行这七项核心能力的评估。

诺华招聘的新人中，70%以上为医药代表，因此第二大招聘要求就是专业能力，专业能力主要指具备医药类产品及相关知识、良好的销售和演讲能力、善于沟通和客户的关系等。

诺华没有笔试，面试一般分为 3 轮，第一轮主要面试毕业生的价值观、工作驱动力、个人品质；第二、三轮主要考核大学生的核心能力和专业能力，尤其是沟通、语言等方面的能力。

3.10 传说中的诺华面试 5 部曲

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2009 年 09 月 03 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-227484-1-1.html>

听说诺华这个名字很久了，都是关于工资多少多少高的。虽然听说了这么久，也知道就在附近，不过还是那次偶尔坐了回那公交才看到，外面看出来啥。

也听说很难进，不过关于它那近乎摧残的 interview 倒是现在才知道，还听说面试时间一般在 3-4 个小时左右，很多人面试出来后，脸都特糗，女孩则多是挂眼泪，汗一个先。顺带着还跟我们讲了 terrible & horrible 的区别，说诺华的 interview 就是 horrible，下面记录一下 Jack 跟我们讲的诺华 horrible 的过程：

四个老外排排做，你坐他们对面，整个一“审讯”的镜头：

1.写

2.听：拿出一盘特老式的磁带，放录影机里让你听，卡带了就拿一铅笔转转，放进去接着听，事先告诉你：

If any problems happend during listening,try to guess the meaning of texts.

猜对了就进入下一环节，猜错了，就狗头白。

3.说：自我介绍 5 分钟以上，还没到时间你就说完了，狗头白。反正死活你得说满 5 分钟。

4.问：关于你上份工作的问题

5.问：关于本次职位的问题

3.11 诺华面试感受

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2009 年 09 月 03 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-227483-1-1.html>

前天接到诺华面试的邮件通知，虽然很高兴，但也没怎么当回事，就谈不上有什么准备了。于是一切照常进行。昨天便到新港澳国际大厦参加这次重要的却没有引起足够重视的面试，结果可想而知了。

首先让我介绍一下面试流程：群面。

我们最后一组 18 人，真不少。虽然也面试了不少企业，说实在的这是我第一次真正的群面。先是诺华让我们按一个固定的顺序坐下，然后让我们对自己左手边第三个人进行采访，同时被你右手边第三个人采访。这些需要在十分钟内完成。本来我就没当回事，于是随便问了他几个问题，也没怎么组织语言，反正是草草了事。很快十分钟过去了，接下来便是每个人上台发言，介绍你对采访人的认识，没有固定的顺序。我是第三个上去介绍的，当时也没怎么想，属于即兴发言吧。因为我这个人平时根本没有在台上讲过话，难免有些紧张，结果也没说多少内容，于是也没有展现出真正的自己。接下来便听其他人发言做介绍，优劣立刻显现出来了，自己表现真是太拙劣了。还好，自己脸皮厚，居然没有脸红。当时总体感觉他们有些人确实挺干练的，非常成熟，落落大方，说话也不急不慢，我想这也许就是在学校当不当干部的差距吧。

这一块结束后，第二部分便是讨论一个话题。我们六人一组，分成了三组。我们那组负责的是对医药信息网站设计一个市场推广方案。听着他们讲的一个个术语，我只有听的份。不过我还是提出了一些不错的想法。但终究由于自己前一个程序中的不良发挥，连累到了这个环节。我们这个小组的代表怎么可能会是我呢。于是便属于其他人了。人家绝对是众望所归啊，自己心里也觉得非她莫属了。这个程序结束后，就出来等结果了。很快几分钟过去了，18 人有 5 人通过。自己也就在初试里被刷下了。

开始觉得自己确实与他们有着一定的差距，感觉差一个档次，自己被刷下是情理当中的事。可当我昨晚睡前再仔细想想，觉得他们也不过如此。那自己到底输在哪里啊。我觉得主要有以下几点：

- 1，态度。其实我虽然很向往诺华，但一开始我就是抱着玩一玩的心态去的，也没怎么当回事，结果便输的一败涂地。其实这与我本人平时的作风是分不开的。一直以来，我都是按游戏人间的的信条为人处事的。
- 2，准备。由于态度出现了问题，结果也没做什么准备，记得当时全凭自己的临场发挥。大家可以想象，一个丝毫未作准备的人怎么能够在一群未雨绸缪的应试者中鹤立鸡群、脱颖而出呢。
- 3、那就是平时的经历了，这属于硬实力。大学找个学生干部当一下在应聘过程中还是有较大优势的。起码当你站在讲台上会紧张少一些，自信多一些。如果你有更多的社会实践，那就更好了。

教训总结：1，当你真的很看重某件事，并决定去做时，最好要端正自己的态度，认真负责起来。心中应该有“我一定能够做好、一定能够成功”的想法，但临时抱佛脚是没有什么效果的，这需要你在平时事情的处理过程中就应当加以注意。唯有如此才会百战不殆。

2，未雨绸缪，不打无准备之仗。当你去做某件事时，首先就应该想一下这件事会遇到什么问题，我应该提前了解一下什么，到时候我应该如何应对。同时应该有置之死地而后生的勇气，舍我其谁的霸气。这次面试，可以说在很大程度上，我输在没有做好充分的准备上。现在后悔也来不及了啊。后悔是没有用的，关键是从失败中重拾信心，找出自己的原因，立

即开始改正自己的错误，如此才能取得进步。

其实我一直认为自己很不错的，总觉得和同年龄段得人比起来，我处理事情更成熟，对人生的理解更透彻，大概就是因为自己对人生的态度有些消极吧，才输掉了比赛。

听说过一句话，当一个人开始改变自己时，他就离成功不远了。

总结大概就这些吧。希望大家能从我的失败中吸取教训，努力做好自己。

成功属于那些认真负责、做好准备的人！

3.12 诺华暑期实习面经——攒人品用

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2009 年 06 月 22 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-198488-1-1.html>

第一次真正意义上到大公司面试，而且是到诺华制药，一个我比较希望进入的医药企业。虽然估计肯定要被鄙视，但还是上来灌灌水，攒攒人品。

面试的过程和简单，把所有的面试者排好号码，面试官给了我们 10 分钟的准备时间，在这个十分钟时间里面，每个面试者根据所给的号码来采访需要采访的面试者，并对采访你的面试者展示自己。第一个人首先介绍自己采访的人，介绍时间为 1.30min-2.30min 随后第二个人先补充第一个人的介绍，然后在介绍自己所采访的人。在这个环节里面，我觉得面试官主要在考察我们的一个素质：

1 收集信息的能力

2 整合信息的能力

3 表达能力。因为在有限的时间里面，必须要完成自我介绍和采访任务，而且在 2 分钟左右的时间里必须要把自己收集到的信息运用比较好的手法来展示。

面试下来感觉自己比较的失败，有以下原因：

1 在介绍游戏时，并没有用最简洁的语言来介绍，到这大家听了半天没听懂，暴露的极大的表述毛病。

2 在准备过程中，落单而浪费了 2 分左右的时间，导致了后面没有时间来整合。

3 在被人评论时，把别人犯的小错误抓住不放，而没有表扬对方，造成不和谐的一面，体现了不会和别人打交道的印象。

4 在介绍别人时候，没有控制时间，而且大篇幅的介绍同学实习经历，忽略对方的一些内在的表达，没有最后的总结。

5 在回答问题的时候没有中心，显得太冗长，表现的不够聪明。

6 在聆听别人介绍的时候，刚开始一直低着头，没有表现出对演讲者的尊重。

这次的被鄙视是为以后成为面霸作准备。好好学习，天天向上。

3.13 诺华医学沟通经理面经 (MSL)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2009 年 03 月 09 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-144150-1-1.html>

先是一篇 paper，关于所面试方向的专业英语文章，比如面心血管的，可能就是一篇冠心病的 paper，给半小时的时间翻译。翻译结束后先 HR 面试，英语一半，中文一半。HR 面试

结束后紧接着就是部门经理面试，中文面试，大概就聊聊对于工作的看法，还有以前学习与工作的经历等等。第二天收到去上海参加辉瑞中国总监的面试，总监人很不错，主要就谈谈对于工作和职业规划的打算，还有一些关于职位与薪酬的话题，面试结束后当天收到了 offer。这个职位属于医学部，title 是经理，所以对于应届生来说起点非常的高，当然对于专业与英语的要求也比销售要高很多，所以希望能有临床医学专业的同学多多关注。

3.14 诺华 offer 幸福像花儿一样

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2008 年 12 月 19 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-93298-1-1.html>

不要小看自己。

12 月 13 日是一个等待了很久的日子，期待了这么久，终于到来了。

初次去诺华参加宣讲会身兼两职，既作为求职者，也是武汉前程无忧的卧底，当我手拿数码相机在湖北中医学院狂拍的时候我真的不知道那竟然是一个幸运的开始。诺华的第一道关是笔试，简单的说就是一个幼稚的不能再幼稚的补图题，这也是诺华的一道坎，只有通过这场笔试才能去想后面的事情。图形题当时我画成了一个特别规矩的正方形，这个图形在后来让我感觉特没戏，我像一名小学生一样像外部扩展着，并没有一点点新意。后来跟女朋友说起，我们共同认为：企业考的不是小儿科，题目不在于谁画的多谁画的方就能赢，三角形是 hr 最希望看到的，因为企业就是一座金字塔，我们需要从最底层一步步的向上。

后来的几天一直在奔波于各个招聘会，这也让我认识了很多后来的面友。接到诺华的面试通知时那天我正在睡午觉，当时的感觉真的就是：幸福的像花儿一样。

12 月 13 日下午 2 点，街道上熙熙攘攘的人群，阴霾的天空好像告诉我今天并不好运，我钻进了去往汉口的汽车。到达月湖厅时已经很多同学了，有面完的，也有等待的，当然更有很多没有通知过来尝试的。前所未有的紧张涌上心头，幸亏看到了几个熟悉的面友，大家聊起来一些遭遇，一些经验，但说实话现在想起来那天面试前的紧张我还是心有余悸。

16:30，智联招聘的过来叫人了，我们这一个组共 17 人，16:40 正式开始。当踏入会议室的那一刻：战士进入战场，没有退路了！我特意的选了一个面向 HR 的座位坐下，主持人很年轻，开场白先是问了些大家知道多少诺华的东西，我当时也说了几个，面试就正式开始了，流程跟网上说的一样：互相介绍-分组讨论-发言-结束。第一关自我感觉发挥并不是很好，有一些本来该介绍的没有说出，而且有点拘谨，但是我一直坚持脱稿到最后，在这一关结束后互相点评时：大多数同学竟然说我说的**好，我知道这是对我的肯定，但最重要的是，他们也很聪明，把炸弹抛给了我，我不能不接，接不好我自然会挂的很惨！**

第二关，分组讨论，这也是一面的最后一关，hr 给的题目是：目前公司准备推出一批取暖设备，销售范围为非洲，讨论时间为 10 分钟，最后选代表发言。我们一共被分为 3 组，我们讨论时大家很自然让我组织了起来，其实因为时间很短，自由讨论没有像网上说的那么复杂，我们的小组互相都很配合，大家没有抢话，所以比较顺利，这里就不多说了。

最后的介绍方案大家伙都推荐我，hr 也表示让我做介绍，我当时有点被逼无奈的感觉。因为介绍三个组三个代表，有一个组的代表是女生，当大家都在等我时，我自然而然的把炸弹抛给了她：女士优先嘛。在我的前两位同学介绍产品时我迅速的筹划着自己的方案，虽然刚才我们讨论时有了结果，但是还是要用能让大家接受的话组织起来。到我时我已经完全没有紧张了，我先告诉大家这个方案是团队的力量，不是我自己的（网上学的）。后来我提出

一共分三个流程：产品小试、广告宣传、推广，到那时我完全放开了，当然我还是坚持脱稿，我把什么中国政府都加了进来，总之很出彩，前后基本没有卡住，很流利，自我评价这是我迄今为止最为出色的演讲，只是忘记了售后服务这个比较重要的环节。

很快一面结束了，大家被赶了出来，我那时有点飘，这也致使我二面结束了直接宣布自己挂掉。智联的胖子过了一会儿过来宣布二面的人，里面有我，当时出于兴奋还跑到洗手间给女朋友电话。

二面是在隔壁的会议室，是一位大区主管，我当时进去开聊后她并不怎么感冒，也许我不拿出卧底的故事就挂了。当时简单的几个问题她示意我可以下一位了，我坚持说我等了好久终于可以倾诉了：我说从宣讲会开始我是作为两个角色进行的。卧底这个名字其实是 hr 提出的，这个故事 hr 很感兴趣，她问我诺华委托智联搞效果怎么样？总之这个撒手锏我抛对了，不然不管因为什么原因，我必挂。最后 hr 问我如果实习让我选择合肥、南昌、长沙我选择哪里？我想了一下说长沙。她问为什么？我如此便回来了一个如此弱智的答案：可以问明星要签名。

三天后幸福而至，那天我正好又在睡午觉，从一开始到最后的 offer，我都在梦中：幸福的像花儿一样。说这些并不是鄙人无聊吼些没意思的话。我确实感觉网络上很多其它的文章有点误入歧途，说这些总之也是把一个应聘外企的流程和盘托出。我并非出自名校，有时面试也被人鄙视过，但我从不放弃，这也是我最想说的话。用一颗坦诚的心，面对未来吧！不管最后能否进入你所梦想的公司。

3.15 武汉一面感想【刚出炉的】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2008 年 12 月 14 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-88886-1-1.html>

我在武汉 13 号已经面了诺华一面。之前有点紧张，但是进去之后想紧张都紧张不起来。因为氛围真的很友好。在互访阶段，那个采访我的同学时间把握的不好，最后只有一分钟的时间，他胡乱的问了我专业（最后还说错），学的课程（有必要么）。然后到他介绍我的时候他就直接承认这次采访是失败的（晕，这不把我也拖下水了么）。我那个郁闷啊。而到我介绍其他同学时，我居然也忘记了纠正一下介绍我的同学的错误（太大意了）。最后我的介绍很漂亮。哎，估计这个时候我的分就没有了。只是互访的时间太短（关键是武汉一组有 16 个人，汗死）。共十分钟，采访与被采访同时进行。完了 3 分钟的发言。在这个阶段最好是问些重要的东西（别像那个人一样问学的课程，等我 TMD 说玩，5 分钟都完了），比如有没有干过相关方面的事情，在学校的职位，奖励状况，对销售的认识，对自己的评价。然后在介绍别人的同时要隐隐的介绍自己（这点我觉得很有必要，比如别人没有介绍全面自己，可以在介绍别人的同时很巧妙的补充）。之后就是无领导小组讨论了。我们是“荒岛求生”。也就是飞机失事落到荒岛上（怎么每次都掉岛上呢），有 14 个东西，让按重要程度排序，10 分钟。我们那组一胖子一上去就抢了个 LEADER，但是真的太菜了。上来就问第一个是什么，估计他是想一个一个的排。MD 这样一个一个排，平均一个只有 50 秒不到的商量时间，哪个人多一句嘴，时间就不够了。所以这个时候建议排大方案。比如我的构思是先确定是自救还是他救（当然按常理我觉得他救是先考虑的，《迷失》看过不？人家不也是在他救无方下才选择漫长的自救过程的么）。假设大家认同他救优先，那就把他救的一些用品选出来。然后再把根本不需要的东西排出来（最后主持人会让扔掉 3 个东西，这样很有用）。中间的就是他救无效后的自救物品。然后把前面 5 个重要的物品排序，发言的人上去陈述的时候只说前 5 个就行了。后面的顺序都无所谓。我觉得在这个中间，时间很宝贵，同时自己的观点也很宝贵。一定要说一些想法。我就是想法被大家扼杀了，最后被刷出局。哎。

我的第一次面试，就这样了。希望上面的经历对大家有帮助，也积攒点 RP。大家留言支持啦。

3.16 诺华天津一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2008 年 11 月 22 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-70615-1-1.html>

省却一切前奏与客套话，我们直接谈面试，面试持续一个多小时

一面形式：群面（通常 10 人左右），一个 MM 主持，三个（HR）一旁观察

第一步：

采访式介绍，你需要采访另一人，也会被人采访，然后做 3 分钟的对你采访对象的介绍、陈述。期间一定要把握好时间，了解的问题尽量能联系到诺华对职位的要求方面上，多突出你采访对象的优秀；

人会根据陈述人的介绍问被采访者一些问题。这一步我觉得必须做到两点：真实+真诚；陈述的时候最好不要选择和大家一样的方式平铺直叙，需要多加点自己的特色，以为你在介绍别人，但 HR 正在面试你。

第二步：

为诺华公司的一款新品---男士化妆品做市场推广方案。一般分成两个组然后讨论出方案，各组选一人陈述。这个没有定论，表达你真实的想法就好，协调好与大家的讨论。

3HR 一直在溜达着观察两组讨论，每组陈述完后主持人会问是否有补充，此时在前面表现并不出色的人最好能补充下自己的看法以加深印象，因为你一说完面试应该就结束了，最后是 2 星期内等通知。

希望对大家有用吧！虽然觉得自己过于紧张表现得不太好，仍然希望自己能晋级二面三面加入诺华团队！:80)

3.17 诺华面试的遭遇

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2008 年 11 月 17 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-65040-1-1.html>

周六下午去诺华一面。

正往来福士广场赶，发现没带简历，感觉这次不妙，真郁闷啊，最后还好，拿到了简历，可赶到时时间挺紧张了。

团面，自我介绍，小组讨论，这次运气被到了极点：一个强势女，哎，她没有控制住局面，有几个就和她吵，就是在吵架，10 分钟就是在争吵，没有任何进展，大家都说时间有限，

不要在具体问题上争，可强势女不听，还在抢话，主要是她说的话条理不清楚，而且没有说服力，大家都不服气，于是就孤立她，可她似乎注定要争到底，因为开始时候一个女孩已经当了记录员，剩下了 5min 时大家匆忙拿出了方案，要记录员陈述，可不可思议的发生了：强势女抢先到了前边，争着做了陈述，把我们推选的记录员晾在一边，还说：我说吧，你补充。

哎，20min 里 14 个人有 8, 9 个都没说话，强势女自己说的话有 8—9min，大都是废话，RP 啊，遇到这样的组员自认倒霉吧！其实也是自己能力太差，没本事把持住局面，哎，没办法啊，实力啊，可那个强势女太过了，HR 就没了解到组员的更多的表现，HR 看样子也挺郁闷的，问了强势女怎么评价组员表现的，她说没怎么听到他们说话。

我晕啊：你把话说完了，不停打断别人，别人怎么说，14 个人啊 20min 啊。我的诺华是完了。可还是要说：这种人不可能有好结果的，还是 RP 啊。诺华是我面的第三个团面，前两个感觉很好，大家配合也很好，至少我都进了 2 面，这次呢，似乎大家都很有郁闷。RP 啊，

3.18 11.13 诺华归来发面经，赚 rp 吧

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2008 年 11 月 13 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-62162-1-1.html>

我是今天 1:30 的，ms 是诺华的第一场

诺华的也是群面，面试总共 7 个人，三个复旦，一个交大，一个华理，有两个忘记了首先是每人一分半钟的自我介绍（中文的）

然后是案例讨论，一个文具公司要推出一种新的笔，问我们如何定位和市场推销的策略 20min 讨论+presentation

presentation 后 hrjj 会问针对销售方案问每个人不同的问题

问完之后一个销售管理的经理吧 ms 问你是怎么看待医药代表的

然后可以问 hrjj 关于诺华的问题

诺华今天就两轮，群面之后就是面大区经理，说是两个礼拜之内（感觉是客套话）通知今天面的不怎么样，组里 n 多强人，感觉大家都在抢着说话

我 5 月的时候面过诺华的实习生，也是同一个 hr 面的，估计今天是怎么了，她不喜欢我的风格，sigh

当炮灰吧

bless 后面的 tx

3.19 11.09 北京诺华一面告砸

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2008 年 11 月 10 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-58599-1-1.html>

今天去诺华进行传说中的集体面试，讲一下过程吧，过来人可以发表一下看法。

今早身着正装，早早就出发了，感觉自己的准备还是可以的，最主要的是心态摆得很好，所以没有特别大的压力，边走边问，终于来到建外 SOHO。填张申请表，坐下不了多久就面试开始了。

我们组十三个人，第一关，非常规自我介绍，就是用五分钟去采访你右边第二位的人，当然自己也是要采访的，然后每个人上去做三分钟的演讲，介绍自己采访的人。第二关，就是说诺华想推出一个化妆品，叫我们六人一组做一个方案，然后找个人上去发言。到此，面试就结束了，

当场就说出进入第二轮面试的三个人，一点都不给面子，当然我没有进入。我觉得介绍我的人说得不错，把我的经历应该说的都说出来了，只是基本都是看着简历念出来的，我发现我的经历在所有人中还是有优势的，针对医药代表是很适合的。

我也介绍了我的采访人情况，我都想不到面试官想考察什么能力，我就用一个套路：1. 基本信息 2. 销售性格 3. 优点 4. 缺点 5. 总结。上去讲的时候，我也是中规中矩，我赌的是考察获取信息的能力，我考察了不少，也说了自己的想法，但我真的没有经验，也有点紧张，演讲也不是很擅长，草草结束了。让我觉得我知道考察什么的时候，我就知道自己没有希望了，那是一个北师大的男生，他是唯一没有带演讲稿的，一上去开口，就让人耳目一新，他在短时间很好的记住了被采访者的信息，马上又用自己的语言加以包装，添加了一些自己进门看到的公司信息，他表现了极强的语言能力，沟通能力，表达能力，而且措词严谨，说出来给人感觉就像是央视主持人在介绍节目一样！我说的一点都不夸张，至少我们在场的十三个人都是佩服得五体投地！更有一点，在第二关讨论时，他上去发言，方案很好，更是讲得条理清晰，从头到尾都没有一个停顿，淋漓尽致，表现得太完美了，连中立的 HR 都激动的为他鼓掌。那一刻差距很明显呀！说些总结的吧，应聘医药代表，做的就是销售，主要去和医生打交道，介绍药品（主要就把说明书的规范和一些知识表达出来嘛），表达能力、沟通能力和自己的措词能力都是别人看重的！在今天的面试中，班干部、社会实践、社团经历、工作态度和成绩都是有人主推的，有些人在这方面很强势，但最后入选的却是一些表达能力强的人，可能公司看重的就是这点吧！只是自己和一个同场落选的同学一起总结的经历。还有一点不得不说的是，诺华有招聘女生的倾向。虽然心态摆得好，但心里也是很不开心的，不过要马上调整，还有更重要的事要做！

3.20 我的面经，诺华（转）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2008 年 08 月 19 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-14554-1-1.html>

很久以前就想写了，但是怕万一跳槽不成却路人皆知，那就有点偷鸡不成了。不过现在既然已经接到了 offer 了，那就没啥顾忌了，写出来一则留字为证，日后可作回忆；再则也把面试经历贴出来，给拒无霸一点启发（虽然本身也不是什么面霸），OK, let 's go.

基本上我的面试机会都是在网上投简历得到的，投了不少，收到不多，但是基本都是很让人心仪的公司——现在看来，小公司看似门坎低，但职位的真实性令人怀疑；大公司看似门坎高，竞争性强，但是机会也不小，尤其是简历能够被注意的话。我的简历写得很简单，基本就是按照招聘网站的模式写的，但居然能够中的，的确有点要拍“额头”。

先说一下本人本科学历，药企工作 3 年，搞技术的，未有任何特长，挂了个技术部长的 title。应聘的是市场和销售，应该说没有任何优势，工作经验等于零，和应届生一个档次。就这样的一份简历，迎来了第一个面试通知……确切说来，应该叫第一个接到的面试通知——前面有一个机会但手机没带在身边，结果两次都没接到，打过去一阵忙音，吸取教训，手机不再离身。

第一位通知我面试的是诺华，全球药业第五，不过很奇怪的是就算很多业内人士也未必了解制药界的排位，只有上了 google 才会哦一下。网上查看了面试经验，居然是集体面试，俗称“群殴”。公司位于莱富士广场，好地段啊，不过很讨厌那电梯，速度太快，坐得头头晕。到前台拿了表格开始填（说一下，表格是传真的，很不清晰，但是居然就这样复印了给别人填，太没形象了）。

来得人共有 12 个，2 个应届医学，一个医生，我，剩下都是搞销售的。试题是 4 人一组，每人都采访一人，同时接受另一人采访，4 人正好一个循环。时间总共 10 分钟，也就

是每人有 5 分钟问别人，剩下 5 分钟被别人问。然后就是一个接一个得起来开始介绍一下对方，看你在 5 分钟内能搞到多少信息——要讲 2 分半哦，如果时间不够可是很尴尬的（还真有人杵那了）。HR 在这时候做了一件很不公平的事——她是在一组结束后开始单独提问那组的人员，而我偏偏在最后一组，可想而知我处在什么不利的位置（最倒霉的是介绍我的人根本就没什么介绍我，所以我连被提问也免了，直接 out 的信号）。不过吸取的经验就是所谓介绍未必是掏对方私事，什么兴趣，婚姻之类都是废话，人家简历上早写了，所以最主要就是掏一些 HR 想了解的——对方工作的业绩啊，职业目标啊，反正就是把你当成 HR，找些 HR 试题来问，这样的介绍就比较有深度了。基本上面的阶段花了一个多小时，然后开始轮到 HR 介绍自己的公司，一些职位之类的事，其实就是介绍职位，让在座的面试者自己打量一下，可以让一些没兴趣的人退出（会有这样的人吗？只有那些牛人才有挑工作的资格）。最后就是提问阶段，不过 12 个人才问了 3 个问题就 over 了，天呐，老子什么都没问就结束了，太过分了。

总得来说，公司是不错（据预测，诺华在未来 5 年的走势会很好，因为其将有几个重磅炸弹级的专利药上市），但是群殴实在让人讨厌，我身边那小伙说他从来没通过集体面试。根据本人以前的经验，集体面试的确很难，一堆人里面总会有比你强（至少看起来比你强）的人，你虽然不是最差的，但是如果做不到很强，那基本就是配试的角色。所以能过了集体面试的那基本都有一手，成功的机会通常会很大，因为很多人已经在第一轮被删了。

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

