

应届生 2013

求职大礼包

中国电信篇

[应届生求职网 YingJieSheng.COM](http://YingJieSheng.COM) 编

应届生论坛中国电信版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-152-1.html>

应届生求职大礼包 2013 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、中国电信简介.....	4
1.1 中国电信概况.....	4
1.2 中国电信重点品牌.....	5
1.3 中国电信组织结构（中国电信各大分支机构组成图）	6
1.4 中国电信企业文化.....	8
1.5 中国电信员工基本情况.....	8
第二章、中国电信笔试经验.....	9
2.1 13 日山西电信笔经（系统维护岗计算机专业）	9
2.2 上海号百笔试.....	10
2.3 攒rp 2012 笔试小结	10
2.4 电信归来帖笔经.....	10
2.5 13 日电信笔经.....	10
2.6 2012 年 1 月 13 笔试.....	11
2.7 电信笔试悲剧中！	11
第三章、中国电信面试资料.....	12
3.1 天翼电子商务.....	12
3.2 电信二面.....	12
3.3 中国电信区域客户经理一面二面面经攒RP.....	13
3.4 做个好人 攒个RP 发个二面面经 大家加油!!	14
3.5 行业客户经理二面.....	15
3.6 群面【营销管控】	15
3.7 谨此纪念一次失败的一面.....	16
3.8 2012 电信一面.....	17
3.9 6.14 面试知识服务管理类实习生.....	17
3.10 4 月 1 号下午，客户经理，一面面经	17
3.11 今天广东电信四面.....	18
3.12 被彻底鄙视的二面.....	19
3.13 电信三面.....	20
3.14 2012 电信面试（财务类）	20
3.15 刚参与江西电信补招回来，感慨万千，给那些大学蹉跎了的同学。	20
第四章、中国电信综合资料.....	22
4.1 别了，电信。。记笔试到体检全经过	22
4.2 【移动、电信、联通】 笔试+面经.....	23
4.3 安徽电信待遇情况具体说明.....	24
4.4 进了湖南电信一年，谈一点内幕.....	26
4.5 作为 2011 年的过来人，谈一谈四川电信	26
4.6 给想来电信的 2012 级师弟师妹一点建议	27
4.7 广东电信，我的一点看法.....	28
4.8 【内部文件】中国电信岗位配置和工资体系.....	29
4.9 谈谈中国电信的薪资福利.....	30
4.10 一个老工程师眼中的电信	31
4.11 中国电信员工谈电信	33

4.12 大学毕业生谈中国电信	35
附录：更多求职精华资料推荐	39

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 2013 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、中国电信简介

1.1 中国电信概况



中国电信官网: <http://www.chinatelecom.com.cn/>

中国电信集团公司成立于 2002 年,是我国特大型国有通信企业,连续多年入选“世界 500 强企业”,主要经营固定电话、移动通信、卫星通信、互联网接入及应用等综合信息服务。截至 2008 年底,拥有固定电话用户 2.14 亿户,移动电话用户 3544 万户,宽带用户 4718 万户,集团公司总资产 6322 亿元,全年业务收入超过 2200 亿元,人员 67 万人。公司自 2004 年以来连续四年被国务院国资委评为 A 级绩优企业,被《财富》、《亚洲财经》、《欧洲货币》、《资本杂志》等评为“全球最受赞赏公司”、“亚洲最佳固网电信公司”、“中国杰出电讯企业”,获中国区最佳管理最佳企业治理、最佳股息承诺、最佳投资者关系、最令人信服企业策略等奖项。

中国电信集团公司在全国 31 个省(区、市)和美洲、欧洲、香港、澳门等地设有分支机构,拥有覆盖全国城乡、通达世界各地的、“我的 e 家”、“天翼”、“号码百事通”、“互联星空”等知名品牌,具备电信全业务、多产品融合的服务能力和渠道体系。公司下属“中国电信股份有限公司”和“中国通信服务两大控股上市公司,形成了主业和辅业双股份的运营架构,中国电信股份有限公司于 2002 年在香港纽约上市、中国通信服务股份有限公司于 2006 年在香港上市。

近几年来,面对固网业务急剧萎缩、历次电信业改革遗留大量不良资产、改革发展稳定任务重等挑战,中国电信集团公司以科学发展观为指导,立足企业实际和资源特征,于 2004 年在电信行业推动企业由传统基础电信网络运营通过实施聚焦客户的信息化创新战略,大力发展综合信息服务等非语音业务,强化精确管理,优化资源配置,在全球固网电信企业普遍负增长的情况下,保持了企业持续稳定健康发展。2004 年到 2008 年,集团主营业务收入复合增长率达到 6%,利润总额复合增长率达到 3.4%,非语音业务收入占主营业务收入的比重从 22%上升到 45%。

在追求企业价值增长的同时,中国电信集团公司坚持企业与社会、环境及利益相关者和谐共生,认真履行企业社会责任。2004 年以来累计上缴利税 725 亿元,通过业务外包向社会提供近 10 万个就业岗位,积极参与社会公益事业,自觉承担扶贫援藏任务,广泛开展节能减排活动,保护行业“生态环境”,避免资源浪费和重复建设,圆满完成了北京奥运会等重大通信保障任务。特别是 2008 年汶川大地震、南方冰雪灾害发生后,中国电信快速反应,举全集团之力抢险救灾,以最快的速度抢通灾区通信,保障了救灾指挥和党政军、金融、电力等重要通信畅通,并为灾区提供免费电话、开通寻亲热线,为兄弟运营商抢险救灾、恢复通信提供帮助,表现出高度的社会责任感。

作为我国信息化建设的主力军,中国电信集团公司着力开发和推广信息化应用,努力使信息化成果惠及社会各行业和广大人民群众。先后为 20 多个行业和广大企业提供了针对性的信息化解决方案,服务领域从基础通信拓展到系统集成、网络安全、视频会议、视频监控、

数据中心托管、呼叫中心及网络维护外包、网络管理、灾难备份、综合信息咨询等方面；认真履行电信普遍服务义务，积极服务“三农”，持续推进“村村通电话”工程和“千乡万村”信息化示范工程，落实“三电”下乡推广工作；主动为广大百姓提供“衣食住行用”等各方面的综合信息服务，为推动信息化与工业化融合，加快农村信息化建设，缩小城乡数字鸿沟，方便百姓享受信息新生活做出了应有贡献。

随着国家 2008 年实施新一轮电信体制改革和 2009 年初发放第三代移动通信（3G）牌照，中国电信集团公司迎来了全业务经营和 3G 发展的新机遇、新挑战。在新的起点上，中国电信将进一步深入学习和实践科学发展观，积极实施聚焦客户的信息化创新战略，坚持“用户至上、用心服务”的服务理念和“追求企业价值与客户价值共同成长”的经营理念，努力实现全业务又好又快发展，做优秀企业公民，为国民经济发展和社会主义信息化建设做出更大贡献。

1.2 中国电信重点品牌

2009 年，在“综合信息服务提供商”企业品牌内涵下，进一步推进全业务运营下的品牌建设工作，重点打造“天翼”品牌并取得明显成效，我的 e 家、商务领航和号码百事通等客户品牌和业务品牌也取得稳定发展。

“天翼”移动业务品牌，以前瞻性的“互联网手机”定位抢占移动互联网市场制高点，利用明星代言，以账号经营、互联网应用为主核心诉求，取得品牌上市的震撼效果。二季度，推出天翼 3G 业务，将品牌无缝提升为“3G 互联网手机”，再次强化了移动互联网的品牌内涵；通过丁磊、张朝阳、李开复、ERIC 等互联网名人“天翼 带你畅游 3G”的证言广告以及邓超作为普通消费者的体验广告，双管齐下，成功树立了天翼在 3G 市场的品牌领先地位。

“3G 翼起来”天翼动力联盟校园行活动，整合产业链力量，融合校园宽带优势业务，合作共赢，取得较好的品牌推广成效。四季度，结合 C+W 产品优势，推广无线宽带一号双卡，强化帐号经营理念和统一认证带来的便利，进一步强化“互联网手机”的内涵。

通过多重的产品内涵优势填充和有序的市场经营活动，持续强化了天翼的品牌定位，有效提升了天翼品牌的客户感知与市场影响力。据 2009 年 10 月第三方独立调查（新浪）显示，有 97.7%的消费者知道天翼品牌，其中 80.7%的受访者表示对天翼十分了解；在用户感觉最熟悉的 3G 品牌中，天翼位居第一，领先竞争品牌 10 个百分点以上。商务领航、我的 e 家、号码百事通等品牌也根据发展阶段及目标客户的接触习惯，采取适当的形式及手段进行传播，保持品牌的同业领先地位。

1.3 中国电信组织结构（中国电信各大分支机构组成图）

中国电信集团公司 CHINA TELECOM

综合部（安全保卫部）
企业战略部（法律部）
市场部
人力资源部
财务部
网络发展部
审计部
监管事务部（互联互通部）
国际部
技术部
企业信息化部

采购部
移动建设部
实业管理部
纪检组监察局
党群工作部
集团工会
政企客户事业部
家庭客户事业部
个人客户事业部
网络运行维护事业部
无线网络优化中心

全资子公司 Wholly-owned subsidiaries

中国电信集团上海市电信公司
中国电信集团江苏省电信公司
中国电信集团浙江省电信公司
中国电信集团安徽省电信公司
中国电信集团福建省电信公司
中国电信集团江西省电信公司
中国电信集团湖北省电信公司
中国电信集团湖南省电信公司
中国电信集团广东省电信公司
中国电信集团海南省电信公司
中国电信集团广西壮族自治区电信公司
中国电信集团重庆市电信公司

中国电信集团四川省电信公司
中国电信集团贵州省电信公司
中国电信集团云南省电信公司
中国电信集团陕西省电信公司
中国电信集团甘肃省电信公司
中国电信集团青海省电信公司
中国电信集团宁夏回族自治区电信公司
中国电信集团新疆维吾尔自治区电信公司
中国电信（欧洲）有限公司
北京鸿翔大厦
中国华信邮电经济开发中心
广华物业有限公司

分公司 Branch corporations

天津市电信分公司
河北省电信分公司
山西省电信分公司
内蒙古自治区电信分公司
辽宁省电信分公司
吉林省电信分公司
黑龙江省电信分公司
山东省电信分公司
河南省电信分公司
西藏分公司

事业单位 Cultural unit

中国电信博物馆

控股子公司 Holding subsidiaries

中国电信股份有限公司
中国通信服务股份有限公司
信元公众信息发展有限公司
中英海底系统有限公司

参股子公司 Partially-owned companies

国信朗讯科技网络技术有限公司
东方口岸科技有限公司

1.4 中国电信企业文化

企业使命：让客户尽情享受信息新生活

战略目标：做世界级综合信息服务提供商

核心价值观：全面创新 求真务实 以人为本 共创价值

经营理念：追求企业价值与客户价值共同成长

服务理念：用户至上 用心服务

企业行为准则：

恪守承诺，为客户提供卓越服务

诚信合作，在共创中寻求共赢

稳健经营，持续提升企业价值

精确管理，科学配置资源

关爱员工，让每块金子发光

回报社会，做有责任心的企业公民

员工行为准则：

持续学习，高效工作

爱岗敬业，遵章守纪

尊重他人，坦诚沟通

服从大局，忠于企业

企业形象口号：世界触手可及

1.5 中国电信员工基本情况

中国电信集团 2009 年末用工数为 49.5 万人。其中股份公司用工 31.25 万人，在不同岗位工作的员工人数及比例如下：

	用工数	百分比
管理、财务及行政	50206	16.1%
销售及营销	160780	51.4%
运营及维护	99904	32.0%
科研研发	1630	0.5%
总计	312520	100%

实施人力资源一揽子解决方案，积极创新人力资源管理

为有效支撑服务企业转型和全业务经营，按照聚焦客户的信息化创新战略的要求，大力实施人力资源一揽子解决方案，系统推进人力资源管理创新。建立完善以聚焦不同类别客户需求为基础，以绩效管理和薪酬激励为核心，以员工能力提升为重点，以促进企业和员工发展为目标的人力资源管理机制，实现人力资源的差异化管理。

加强高层管理人员队伍建设，不断提高企业领导人员能力

中国电信高度重视高层管理人员队伍的建设，通过深入贯彻落实科学发展观，持续推进“四好”领导班子建设，大力弘扬企业家精神，不断完善领导班子管理，加强领导人员的培养和选拔，强化领导人员的监督，着力打造一支具有高度责任感、富有工作激情、开放合作、

务实进取、诚实守信、变革创新的领导人员队伍，努力把各级领导班子建设成为领导全业务经营和企业转型的坚强集体。

积极推进人才队伍建设，为全业务经营提供人才保障

根据企业转型和全业务经营对人才队伍建设的要求，不断完善专业人才队伍管理机制，加强重点专业领域骨干人才的选拔和培养，建立各专业骨干跨域支撑平台，促进企业整个专业人才培养和使用。积极推进总部与省公司之间以及省公司之间的员工交流，大力引进移动通信、IP、IT 和信息经营等全业务经营急需人才，加大海外人才储备和培养锻炼力度，促进各类专业人才结构的优化和能力的提升。加强与高校的全面合作，完善校园招聘和优秀大学生暑期实习工作，积极探索企业与高校定制培养各类人才的模式，为企业长远发展储备优秀人才。

加强和规范劳动用工管理，创造和谐劳动关系

积极贯彻落实《劳动合同法》和《劳动合同法实施条例》，完善劳动用工规章制度，规范各类劳动用工，建立和谐劳动关系。积极推进用工制度改革，建设适合全业务经营需要、制度完备、内容科学、管理规范用工管理体系。积极利用社会人力资源，规范外包人员管理，探索不同岗位的用工策略，支撑企业转型和全业务经营对用工的需求。

优化人工成本配置，实施差异化的薪酬激励机制

制定科学的人工成本配置模型，将人工成本与经营收入等经济效益指标挂钩，充分发挥其价值导向作用，推进资源投入向高效益业务、转型业务以及重点地区、重点单位倾斜，提高人工成本的投入产出效益。根据各单位业务性质的特点和差异，积极探索人工成本分类管理。强化薪酬激励的导向作用，针对不同类别岗位特征建立差异化薪酬方案。不断完善提成制、竞标制、协议工资制、虚拟股权激励机制等灵活多样的薪酬分配制度。

创新培训模式，提升员工支撑转型和全业务经营的能力开展大规模、分层分类的全业务经营培训，强化各级经营管理人员的领导力，全面提升员工的技术业务能力和执行能力。完善学习培训、沟通交流、持证上岗等各项管理制度。持续推进学习型企业建设，加强知识管理，充分发挥专业领军人才、骨干人才和一线技能型人才的“传、帮、带”作用，提升组织和团队的创新与学习能力。充分利用中国电信网上大学平台，积极组织各级员工开展在线学习。

第二章、中国电信笔试经验

2.1 13 日山西电信笔经（系统维护岗计算机专业）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 1 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1154955-1-1.html>

第一部分行测，一个小时 100 道题，数字推理，语句理解，语病，成语使用，语句顺序，逻辑词汇，生物常识，科学常识，图形推理，资料分析题

第二部分专业，我考的是系统维护，计算机方向的，20 道选择，20 道判断，一道 SQL 数据库答题（很简单的 select, count, delete 语句使用），一

道 c 编程题（如果 $x^2 + y^2 > 100$ ，则整数输出这个和的百位以上数字，否则输出 x），

第三道是 UNIX 命令题，简单的显示所有文件，和以 snh 开头的

文件，个人感觉行测做个 8,9 十道没问题，专业课没难度

蛋疼的是我们考场只来了 1/3

攒 RP

2.2 上海号百笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 11 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1036420-1-1.html>

上周三笔试的，两类一是市场营销类二是 IT 类，我笔试的是财务，做的是市场营销类试卷两张卷子，一是综合类，包括蛮多的计算题，有些貌似蛮难的，勉强做完

二是市场类题目，有一道题是以“号百商旅”作一首藏头诗，楼主做的很 C，还有一道是要求你做一个营销策划案，最后一道题类似论述题，给一些图表数据什么的，问你如果是一个产品经理，从渠道，客户等方面写出建议。

就这些，希望能帮到大家。另外，赞，因为人多，在一个酒店笔试的，环境还不错，送了一支笔，嘿嘿

2.3 攒 rp 2012 笔试小结

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-994972-1-1.html>

总体来说时间充裕，第一部分是电信的主要业务知识，还有些市场营销的题目，非营销专业不用太担心，很多都是些常识，了解大概即可作答。之后是行测 图像 推断 语言理解 简单计算 不难的，剩下的就是写性格测试之类的 还没网测的童鞋可以事先了解下 祝大家好运啊

2.4 电信归来帖笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 11 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1049141-1-1.html>

县级职位营销岗的

行测很简单，感觉专业知识基本考得是管理学的内容，关于营销学的很少。题型有单选、多选、判断以及填空、简答。

简答 1 阐述计划的重要性？

2 迈克尔波特三大竞争战略？

3 控制的含义及其要素？

4 营销计划及其意义？

仅靠回忆，可能题目不全，供参考。纯属积累人品!!!

2.5 13 日电信笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 1 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1154951-1-1.html>

第一部分行测，一个小时 100 道题，数字推理，语句理解，语病，成语使用，语句顺序，逻辑词汇，生物常识，科学常识，图形推理，资料分析题

第二部分专业，我考的是系统维护，计算机方向的，20 道选择，20 道判断，一道 SQL 数据库答题（很简单的 select, count, delete 语句使用），一

道 c 编程题（如果 $x^2+y^2 > 100$ ，则整数输出这个和的百位以上数字，否则输出 x），一

第三道是 UNIX 命令题，简单的显示所有文件，和以 snh 开头的所有

文件，个人感觉行测做个 8,9 十道没问题，专业课没难度

2.6 2012 年 1 月 13 笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 1 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1155866-1-1.html>

早上一大早起来，赶过去，年末了周围买早点的都难找，8:30 到了主楼前，人很多，考号好像排到 5000 多了，60 个考场，我那个考场 24 个座位，算算也就 1440 个座位，我那个考场去了 9 个人，估计其他考场差不多，也就是说只有不到一半人参加考试。我靠市场营销，我那个考场有个小伙好像很熟悉电信，说，第一年工资 900 左右，一年后参加转正考试。内部子弟进去的占一半。

考试 9:00-10:00 考基础知识，和国考的行测基本一样，难度小点，但数字逻辑那部分我还是不会，时间也紧，100 道题，60 分钟，半分钟一道题吧，没思路赶紧做下一道。还得涂卡。10:00-12:00 考专业知识，一部分是电信的知识，电信的产品包括哪些，考前看看电信的公司介绍，还有一些答案不确定的题，比如：你怎么看待销售喝酒的问题？“见人说人话见鬼说鬼话”？还有就是市场营销的知识，主要侧重大客户营销。最后大题：你如何看待移动互联网？3G 时代，电信运营商如何经营流量？（10 分）。不知是题太简单，还是不好回答，好多人 11 点就做完了，监考官不让出考场，说是必须 12 点，有几个考生说有急事，监考官后来出去协调了一下，说是最早 11:30。参考人员，女比男 3:1，估计。

2.7 电信笔试悲剧中！

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 12 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1073160-1-1.html>

潜水很久了，出来冒个泡，给以后的人积累点经验吧。。。。

听网上的过来人说要考行测加专业，可是人家电信网页信息就只说考行测，问了在电信工作的亲戚，很坚决的跟我说，一定会考专业!!!

本人专业电子信息工程，省内二本院校，报了客户经理一职，发现选择笔试类型的时候，选计算机的，又没有深入学习，选通信类的，又没学网络层次类的课，由于平时自考工商管理专业，所以硬着头皮选了市场营销类的，于是乎，这些天把市场营销的知识作为了重点学习项目，,,,,, 特地下载打印了市场营销专业的考卷狂做，结果行测没认真准备。。。。。。结果悲剧了。。。。。

早上很早就到了福建省邮电学校这所回来百度后知道，这居然是所国家重点中专!!! 汗,,,,,

综合分析，这种卷子要是叫我那刚考厦门海关的好兄弟去考，我估计肯定进了,,,,,但是我这水平，还没练五十套国考试卷的功力。。。。所以自知可能很可能要悲剧了。

本来以为我那个职位录取比例是招 2 个人，才报 9 个人,,,,,走进考场前，心中窃喜。。。。

回来打电话回去问了一下，结果得到的答案是，是统一计分，就是说，没考高分,,,,,人家电信宁愿要第二志愿的，也不给低分的第一志愿。。。。很有道理的逻辑，到这时候令我很不爽了。。。。

今天考的同志们，大家大概估个价吧。。。。。。到底要多少才能进笔试啊???????? 求征集中。

大家来报个价吧。。。。

我报 65 分才能进面试,,,,,, 但是自己肯定没考这么高!!!!!! 欲哭无泪就是这样。。

第三章、中国电信面试资料

3.1 天翼电子商务

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 12 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1091789-1-1.html>

今天去南国国际会议中心一面，四个面试官对六七个同学，感觉大家好紧张啊~先是自我介绍一分半，轮流介绍完后然后看资料，三道大题，第一道是全英的，晕了，第二道是说谷歌关于移动支付的一些问题，大概的记不清了，因为不懂，第三道是对限购政策的看法。同一个问题如果有两个人回答了就不能再选择它来答，因此先答的也许有优势，但是也不一定，或许因为不够时间所以想的不够深入。但是不管怎么样，我是第三个自我介绍的，所以有时间来想怎么回答。选了第三题，我是第一个举手回答的，主要讲了三条理由支持限购的实施。后面的知道有好几个研究生师姐啊，感觉压力有些大。如果天翼看重学历的话我估计就没戏了，自己一个小本科，除了感觉自我良好外，没有其他竞争优势啊。所以挺没底的。感觉学历证书啊之类的很重要啊。哎，很无语~真希望能够拿到天翼的 offer。

3.2 电信二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-988873-1-1.html>

好吧，姐只是去打酱油的，所以写写面筋吧。

报的是佛山分公司，人还不算很多，大概等了半小时就到我了，没有论坛上说的混乱之类的。感觉一切安好。

说重点，首先当然是自备好个人简历，各种证书之类的。坐下，递上简历。开始一分钟自我介绍。过程中，两个面试官基本不会看你的眼神的，灰常专注看你简历。所以介绍完自己之后，一定要暗示他们说完了。然后问题，大概就是对职位有什么认识？为什么要选择佛山？（我不是佛山人）。。基本上他们说很少的话，也不会问你简历的内容，所以不知道他们关

注的重点在哪。为了不让冷场，我就说了自己在大学期间的一些经历，让他们感兴趣，然后他们就开始问那些经历。个人觉得 那些才是真正开始表现自己的，因为简历上没有写，所以他们都很认真的听（开始时他们是不会看你的）。还有就是那个四六级证书的事，我们还各自说了自己的想法。当然话题是我引出来的。所以整个面试过程 就看谁会引导整个场了。姐应聘的职位竟然要求是研究生学历的。悲催呀，开始没留意职位要求。好吧，继续努力求职途中。

3.3 中国电信区域客户经理一面二面面经攒 RP


本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 12 月 10 日


地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1089255-1-1.html>

已经发了两篇面试经了，继续攒 RP，并且计划工作定下来后发个集合贴，总结下经验，给未来的师弟师妹们小有帮助~


中国电信-北京电信之前面了通州区域客户经理，自我感觉不错，结果一直没有二面消息，十分觉得电信没有那么多职位，只是走个形式。后来接到了东区的区域客户经理的一面通知，在网上看到已经好几轮东区的面试了，怎么又通知到自己了@@，无精打采的去了，也没抱什么希望，不过小组讨论还是比较和谐的，一面 依然是无领导小组讨论，最后还让每个人指出自己认为表现最好的同伴。LZ 得了三票，没有被面试官提问，觉得没啥戏，自己对市场行业也不感兴趣（LZ 工科女 小硕一枚）。结果第二周意外接到二面通知，既然有机会就去试试吧，觉得面试是很好的锻炼人机会。

二面是四对一的面试，我们组进了三个人嘞，也不错呢，还遇见了小学同学，面试通信技术类。这次面试主要针对个人能力提一些问题，这几天越来越冷，周边很多同学拿到满意

offer，可能是内心莫名的压力吧，面试官让我讲述自己一段兼职经历，自己竟然哭了，以前有听说同学面试讲述个人经历哭了的事，自己还不尽理解。没想到竟发生在自己身上，面试官也是无语，后来四个人都没有再提问了。。结果其他同学都是 20 分钟的面试，我只

有 10 分钟就泪奔着出来了。。。  没戏了，继续踏上求职的征程~~

祝自己和大家求职道路上一切顺利，希望的曙光就在前方了，今天的求职艰难是对自己

的磨练，是成长道路上的一段宝贵经历~ 

PS:附赠一段中核集团东方控制系统有限公司的面试经历。。上午去完电信就赶去亦庄科创二街参加这个面试。不得不 ca 一下。。这真是悲催的地方，荒凉之地，四下无人，火车横行，木有红绿灯，心慌慌，下了公交打不到车，徒步三十分钟才看见个小饭馆，点了个家常菜，看着别桌上都是一座子人一起吃饭，顿感 凄凉。。吃饱了继续上路，又徒

步 20 分钟才到达目的地，一路上不时回头，生怕蹿出个坏人  到了公司，填了张

表进去面试，谁想到这么个鸟不拉屎，鸡不下蛋的破公司（心情无法平复，遂出恶语，亦庄人民不要拍我。。。）还要英语面试，姐姐我就陪你 面一面吧（来的路上就已下定决心，神马央企，去死吧！）话说还是自己缺少经验，应聘的商务助理。。。话说这是我面试最有距离感的一次，两面试官坐在离我 3 米远的地方，像审犯人一样。。。在一翻自我介绍和专业问题之后，面试官终于说出该职位的职责：“酒量如何，咱们这工作是负责招投标，全英语交流，有时需要 彻夜谈判”，尼玛这跟公干有啥区别。。。姐姐我以为只是单纯的采购呢，不符合我的工作及生活定位，俺是个生活为第一位的银，决不为工作牺牲生活和家庭~所以 地点和工作性质已全然是我失去对它的兴趣，这个还有二面。。。最后让我问问题，我只问了：我回去



怎么坐车？？？结果还是腿儿了 30 分钟找到的汽车站。。。亦庄科创二街，你这个鸟蛋之地，我再也不来了~~~~寒风飕飕，心中无限凄凉

3.4 做个好人 攒个 RP 发个二面面经 大家加油!!

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 11 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1056187-1-1.html>

我面的是区域客户经理~今天早上 8 点半 第一个面

感觉一面觉得希望不大 不过过了 挺意外 昨天网上准备了很久关于中国电信的各种业务加上很多平时自己了解的 结果今天一个也没问

我是第一个面的 3V1 三个人都很好 做中间的应该是领导 一面的时候出现过 一个应该不到 40 岁的男人~~很好~~一面的时候三个面试官里最喜欢他 感觉很舒服 而且看你的眼神很和蔼~~

首先是 1 分钟的自我介绍 据其他职位的 JJ 说有的面试官要求是有特色的自我介绍

然后就开始提问 每个人问 2 到 3 个问题

先是右边的面试官 针对简历的 其实个人感觉问的非常随机 不是事先准备好的 但是一些关于销售这个职位需要的特质的问题是肯定会问的 比如你的团队合作能力 沟通能力 遇到困难时候怎么解决的 一类的 相信大家对这些肯定不陌生。

然后问了我你的经历会不会影响你的学习 怎么平衡的 但是没有问具体的成绩 大家放心呵呵

然后是中间的大领导开始问 问了两个 第一个是 在你的实习经历当中 给你留下印象最深的 或者说是最了解的公司是哪家？大概是这个意思

第二个问题 他说 看你的简历上音乐经历很多 你觉得怎么样用你的爱好 把天翼 3G 手机推销给企业。

我当时觉得难道是去企业门口唱歌？我可能没明白他的意思。我就说歌曲下载 还有这个明星代言 品牌效应 然后领导说不是这个意思 是要卖给企业 我说什么企业 他说所有企业 我就想了一会。。我说可能这个很难。。因为音乐可能是一个增值服务，然后他笑了笑 很和善。

后来出来想这个问题可能是不是应该强调 3G 的速度 然后可以下载歌曲？唱片时代的结束？为员工缓解压力？（领导说这是一方面）视频会议？可是那跟音乐也没关系啊....所以我也没明白应该怎么答 不过感觉他没有在这上面难为我 笑了一下就过去了。

我就是觉得这个问题没有回答好。因为我觉得没有企业会音乐买 3G 手机呀。可能比较笨。没想明白。

由此也可以看出 面试的问题是随机的。。。

然后是左边的一位 50 岁左右的女士问了两个问题？

高中哪上的？

期望薪酬。

然后就没了。气氛很轻松。没有压力面。就是这样。还是感觉那个大领导非常好 一直微笑 没有施压。

希望大家都能过！加油！

3.5 行业客户经理二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 11 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1045569-1-1.html>

今天下午四点的面试，我提前了一个半小时到了电信大楼。各种等待之后，终于轮到了。。。轮到的时候是四点半，平均十分钟一个人。

三个面试官，两女一男，中间坐的应该是领导，是位女士。

除去自我介绍，问的问题大概有，平时有什么爱好？觉得行业客户经理需要什么素质？你认为你的劣势在哪里？职业规划？参加过其他运营商的宣讲没，有什么体会？如果你进了公司，发现这个职位的工作内容和你想的有些落差，你如何处理？基本就这些。

我的面试时间大概是 15 到 20 分钟，稍长了一点，但是很怕面试官认为性格过于活泼，不稳重。。而且说的有些自相矛盾。

大家正常发挥就好了，不用紧张，都是些常规的问题。但是根据其他同学的反应，可能还会问到，你的专业是这个，你怎么不去做这方面的工作？关于 CDMA 三种制式了解多少？

祈祷中!!! 一定要过啊!!!

3.6 群面【营销管控】

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-999113-1-1.html>

下午最后一场 营销管控岗位面试

第三个志愿报的营销管控 不知道为啥就给调剂过来了 这会儿好像电信的网申还没有结束呢啊~ 各种混乱~

面试流程：

（一）1 分半自我介绍，10 个人，15 分钟，严格计时。

我们这组各个都是牛人啊，那身家背景，不是啥“电信世家”，就是在“工信部”做个啥课题项目之类的，总而言之吧，

各位还是尽量把自己说的牛逼点，我就属于实习经历各种与通信行业不相关.....所以被鄙视了.....

（二）无领导小组讨论 25 分钟

题目：电信最近推出一款产品“翼聊”，就是跟微信差不多的一个产品，然后简述了各个功能，

让你分析它的目标市场，并给出推广策略。

个人感觉我们组配合的一般，在时间掌控上不是很好，从后续面试官的提问上看，我觉得那种能协调局面的人比较招面试官的喜欢，北大的一个 MM 就做的特别好~

（三）主持人提问 5 分钟

谈谈你对营销管控岗位的理解，以及这个岗位需要具备的能力。

这个时间是自由回答，所以一定要抓住机会，大家都是各种抢，我就没抢上.....再次被鄙视了.....

（四）面试官提问 15 分钟

面试官会有选择的提问，估计被提问到的就是能进下一轮面试的了~

很不幸，姐姐没有被提问到.....算了，就当打酱油了~

京党硕男还是很占优势的!!!

会问到的问题就是“比较一下移动联通电信”~

3.7 谨此纪念一次失败的一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 29 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1000838-1-1.html>

今天下午在朝阳门电信大楼进行了我找工作以来的第一次面试，提前了半个小时到达会场，当时已经有很多人到了。做了一些简单的交流，一个工作人员收了我们的简历并发了一个号码~此次面试采取群 P 形式，这个想必大家都知道了吧。于是我们一行 9 人（有一个没到）就排着队进入了面试的会议厅。两给面试官、一个主持人。

下面我说一下面试流程：（我们是区域客户经理的面试）1.一分半的自我介绍，无次序的。2.一个案例题，无领导小组讨论，共计 33 分钟。3.面试官根据无领导小组讨论发问以及一些简历上的问题，叫道哪个号码对应的童鞋就要回答，这个环节 20 分钟。没有面试的童鞋可以作为参考。

一开始自我介绍，我就慌了，不是因为怯场，实在是因为和我一组的童鞋都太厉害太厉害了。各种奖学金、各种社团学生会经历、各种牛实习以及社会经历。而且，为神马除了我一个本科生以外，大家都是研究僧，你们这是闹哪样啊~我真心觉得这个职位对你们来说应该算是 over qualified，不过也可能是我太弱了~简直弱爆了。一开始自我介绍我就想跑~当时真的想立刻离场。后来我就想，算了，爱怎样怎样，反正别太囧就行了。我在他们各种光环的照耀下就只说了很喜欢营销，能承受压力云云...

接下来是一个案例，给了一个背景，然后让我们做一个营销拓展方案。然后我们就各自低头思考，然后一个很 PP 的姐姐开了个头，也顺理成章的成为了我们的 team leader，不得不说是个很有气场的 JJ，然后其他组员就开始陆陆续续的说了起来，只能说大家说的都很好，气氛很和谐，我就寻到三个机会，说了三句，因为大家说的真的都太好了，我刚一想到就有人说了，唉~反应太慢啊~~最后，我们的 TL 做了总结发言。

然后开始针对我们的无领导小组讨论进行提问，先是那个 PP 的 JJ。然后又问了其他两个人，紧接着就问到了我，我心里那个慌呀，说实话连题都没听懂，可能是因为在发言的时候说的太少了，呜呜~~~~然后又问了其他同学一些简历上的或者其他琐碎的问题。然后，又问我经历的压力最大的一件事是什么~然后我回答的也不是很好~他又在我回答的话上追加了一个问题，我深深地感到了压力面试的感觉呀~~彻底凌乱，为什么还不放过我~~呜呜呜呜呜~~~~~后来我说的可能不太好~~他就没有再理我~~要不要酱紫吗~~人家很桑心的~~不用攒 RP 了~~估计是因为想给我机会不刷我 可是我没有好好把握~~唉~~我的处女

面就在这种紧张、窘迫的过程中度过了。希望其他童鞋能够有好的结果~~bless you.

3.8 2012 电信一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 11 月 9 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1024950-1-1.html>

不管能过否，留下面经吧。

战略管理岗，群面，11 个童鞋

第一环节 自我介绍 一共 15 分钟 依次介绍

第二环节 小组讨论 20 分钟 讨论的题目是前阵子热议的淘宝与中小卖家之争。考虑中小卖家和淘宝的立场和合法权益

第三环节 面试官提问 20 分钟 第 1 问 除了刚刚对淘宝达成的结论以外还有什么想法？ 第 2 问 如果你的意见和领导的相冲突，你会怎么办？

3.9 6.14 面试知识服务管理类实习生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 6 月 14 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-924360-1-1.html>

面试形式：

1 分钟自我介绍，然后大家每人抽份话题（有且仅有 2 个）谈一下 3 分钟，最后是一个小组讨论。

话题是成功或者失败的事，另一个是微博的，这个应该每次都不一样应该。

讨论是和电信业务相关的，不需要专业知识，主要要参与了感觉，然后可能中庸点可能比较好。

面完就出结果了，所以~

其实和以前大家分享的面试过程都差不多，大家的分享给我帮助很大，这次自己来分享下~

3.10 4 月 1 号下午，客户经理，一面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 4 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-890456-1-1.html>

时间：4 月 1 号

地点：朝阳门中国电信总部

《一面》

在“应届生”上面查了查说一面最好穿正装去，我这夜里 12 点才赶回来，找朋友借了一身。谁曾想，也许是我们这组人少，情况特殊，就我一个人着正装过去了。真是囧啊...（不过面试这职位，穿正装也应该没什么问题）

一般来说一面都以“群 P”为主，这次也不例外。不过到了下午 3 点面试开始的时候，我们这组才来了 6 个人，5 男 1 女。没办法，人少也群面了。

1.上来准备 1 分钟，按照顺序，也就是你胸前的牌号，进行 1 分半的自我介绍，屏幕上有跑表，掐时间的。

2.接下来就 3 个问题，每人选择一道，6 个人，3 道题，每道题只能两人回答。所以看好了题一定要抢着举手示意回答。我们这次 3 题如下（1）如果给你一次机会，你还会选择你现在的专业么。（2）到目前为止，你认为你遇到的最大的压力是什么。（3）你认为应如何激励员工。

3.根据一份材料小组自由讨论半小时。最后选代表出来作总结。（我们这边讨论的不是很出色，意见有些不统一，哎...）

4.(结束，回去等消息吧....)

发面经，攒人品！北京电信，各种哥，各种帝，我都信。等二面了！

3.11 今天广东电信四面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-998632-1-1.html>

第一次发帖，源于今天电信的终面实在让我纠结，看坛子里说三面不刷人，但我觉得自己希望实在太渺茫了点...

面完二面，已经没抱什么希望，毕竟专业面问的都是市场营销的知识，想想五个问题最多答对了两，不过意外地昨天早上收到今天下午 14:45 的三面通知；

今天中午差不多两点，楼下中行招聘会广州的全都排了长长的队，看看家乡分行队伍挺短就决定先面家乡分行（又是自我介绍，然后为什么不留广州想回家乡，期望薪云云，最后说了句你还挺适合银行的，到时候记得网申真想回家乡的话记得选家乡。。。意思是网申前不会

通知你这次面试的结果



以上是一段小插曲，还是言归电信。。。

去到省邮校发现今天来的人的确比二面时少了不少，一切似乎顺其自然来到面试场里，看到两个女面试官，我突然心里一紧，好像有点不祥的预感，前面那个男生面了挺久的，轮到我了，坐下，自我介绍，然后为什么跨专业考研，为什么来应聘客户经理？其实这两个问题，二面时已经被问过了，于是按二面的答案稍加修改作答。

这时候情况变了，那中年妇女考官突然问我，除了广州有哪些地方可以接受，我说珠三角的都可以，然后她说那你家乡呢？我还是硬着头皮说，毕竟是自己的家乡我还是很乐意回去

的。然后她说那回你家乡你还是面客户经理吗？好吧，这时我已经知道自己要悲剧了，我问她，你的意思是？她说，广州这边人实在太多了，竞争太激烈，如果你真那么想来广东电信，现在我可以帮你调给你家乡那边，你也可以继续坚持留广州这边跟其他人竞争，到时真的被刷下来就没得调剂了。

到现在我也不知自己选择得对不对，我妥协了，于是她在系统里把我调到家乡那边，让我跟工作人员说他就会带我去面了。

于是我找工作人员省邮校一大二的男生，我问他像我这种情况的多吗？他说从广州调到其他地方的挺多的，从其他地方调到广州的就很少，只有三几个。不过回来看论坛里的好像没这种情况啊。。。

虽然知道机会已经很小了，不过既然来了，就当积累点面经吧，还是坐在那等面家乡的，才发现二面时那个比较 NICE 的男考官就在刚刚那两个女考官的旁边。。。要是今天还是那个男考官面应该会好吧。。。

接下来是一胖一瘦两个男考官，两分钟自我介绍，一听我说是从广州那边面客户经理调过来面人力资源的，那眼神就怪怪的，然后问我对人力资源有什么了解，我 balabala 讲了人力资源管理的几个模块，知道什么是平衡记分卡吗？然后老实地说不知道，打卡我就知道，于是他们笑了，然后不说话，气氛异常的怪，我想已经豁出去了，就傻傻地问，你们是不是有点接受不了啊？

他们说，不是，是我们要边听边记，还要边想问你什么问题，前一个还没记完下一个又来了，有点应付不过来而已，你想太多啦。



我说，没事，我不急，你们慢慢记

然后他们轮流问了我很多杂七杂八的问题，薪酬要求、有没有男朋友、父母做什么的、家里还有什么人(这个好像问了两次)、对家乡的发展有什么看法、研究生生活等等。。。最后的最后，他加了句你这个专业不对口，又没有相关实践。。。这样吧，我们还是把你简历留下吧。。。就这样我灰溜溜地离开省邮校坐 BRT 回学校了。。。

总结：

- 1、对自己的定位实在不太清晰很难让人信服；
- 2、有时候感觉的东西还挺准的，第一眼看那中年女考官明显跟二面时的感觉不一样；



- 3、如果我这样都能收到体检通知，那就证明发帖和回帖是真的能积 RP 的

刚收到中行深圳分行初面通知，我还是继续争取银行吧，希望接下来真的能顺利点啦。。。

3.12 被彻底鄙视的二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-995230-1-1.html>

一上来，就问我，从哪里获取电信信息，我说官网、网页和面经，之所以答面经是为了活跃一下气氛，谁知道接下来 HR 就狂验证面经无用一说。“你所知道的天翼 最流行的口号是什么？”“你知道天翼手机有什么型号吗？”俺表示为难，面试的最后 HR 那一句“跟你说了面经没用吧”把我彻底无语掉！晕~~~

3.13 电信三面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-995536-1-1.html>

与二面相比，二面很轻松聊得很哈皮，三面明显严肃了好多，面的时间也长了，会涉及到你所学的专业与应聘职位之间的关系问题、这个职位这个地方你有什么优势，现场模拟、突发情况处理、家庭情况.....好多，问题一个追着一个的，问得很细，记不全了，不知其他人情况如何。

为了攒 rp 的，大略分享了一下，祝好运

3.14 2012 电信面试（财务类）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 1 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1161992-1-1.html>

电信面试的时间是在笔试后两周左右，分两轮，都是结构化面试。分专业进行，我是财务类的。

第一轮是中华英才网的考官，主要问的简历的实习或工作经历。问了我，做出纳的问题。

第二轮，是电信的管理人员，人很多，十个左右。都问自己感兴趣的问题，问了我对山东电信的了解和自己之前面试失败的原因。

一天下午进行完，时间总共两小时左右吧，没有无领导讨论。

大致如此，祝大家都能找到满意的工作！

3.15 刚参与江西电信补招回来，感慨万千，给那些大学蹉跎了的同学。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 2 月 1 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1168852-1-1.html>

先自我介绍一下吧，我的学校是河南一所中等的二本院校，学校里有一本，但不是我的专业，在全国没有名气，估计大概可能只有河南本地人知道了吧，大学期间就 是很普通很普通的过，时而逃课，整天跟宿舍的基友玩游戏，玩过脑残的地下城与勇士，魔兽世界，后来统一玩 dota,期间挂了两科，都是大学物理，不过补考 都过了。担任过班级组织委员，学院学生会干事，因为爱踢球还是学院足球队队长（不要以为我很高大，我只有

160, 一个弱不禁风的小个子, 担任队长纯属队员给面子), 大一荣获学院优秀干事, 大三那年拿了三等奖学金, 四级过了, 六级奋斗了 N 次都没过, 计算机等级考试没有考。

江西电信这次补招总的来说还是挺人性化的, 时间定在 2 月 1 号, 前两天就已经通知了具体地点和时间, 1 月 31 号晚上到得同学还安排了食宿 (免费), 这一点还是很温暖的, 毕竟都是还未毕业的大学生住口袋里没有几个钱, 出来次应聘不容易。可惜我来南昌太晚, 就在附近找了家旅馆住了, 这都不是大事, 直入正题吧。这次招聘分两个流程: 上午机试, 下午面试。

上午八点二十左右我来到了指定考试的网吧前, 看到人山人海来应聘的同学顿时吃惊了, 我本以为补招人不会多, 木有想到电信的号召力还是足够的。8 点 40 左右开始机试, 本科生要考综合测试和专业知识, 研究生只要考综合测试 (现在想起来还是很后悔没有去考研, 当初觉得考研没有用...)。综合测试考的是行测和申论, 稍微带点性格测试, 都不难, 作为大学生应该都没问题。专业考试分计算机, 通信, 财务, 市场营销。考试的时候可以根据自己的强项考试, 我刚开始就被分到通信, 后来想了想还是选择了计算机, 因为我学的是网络工程, 通信只学了一本书。专业考试都是基础题, 考计算机的大多是微机原理, 数据库, 网络技术, 我庆幸换成计算机, 我看了旁边同学考通信的都是一大串的公式计算, 我一题也看不懂, 专业考试除了数据库和网络技术, 其他都是蒙的, 或者凭着略微的记忆写的, 都是选择题。考完以后被安排到电信的大楼, 就是他们昨天晚上居住的地方。因为考试结束是已经十一点了, 电信安排午餐, 分批吃的, 工作人员态度很好, 一点都没有官架子, 很体贴学生, 都是让学生吃完再自己吃, 饭菜不错, 马马虎虎, 油炸豆腐貌似挺好吃的, 还有汤喝, 貌似也不错, 不过我没有喝, 因为我吃饭的时候同学大部分都走了, 只剩下工作人员, 跟他们一起吃尴尬于是便草草吃完上楼了。当时, 我感觉考的不好, 因为好多都是蒙的, 想吃完等等就走了。

下午一点开始公布成绩, 那些没有通过机试的同学被叫走了, 但是我有多紧张, 感觉每次念得名字都是我的名字, 可是奇迹的是我通过了机试, 额, 春哥拜了果然有用啊。之后核对个人信息, 要检查四级六级成绩, 是否挂科, 是否是三好学生, 因为来的太多, 我足足等到下午四点才开始面试。一面被安排到一个住宿的房间里, 走廊里很冷, 而且一直很紧张, 不过还好大脑很清楚, 在思考怎么回答考官的问题。被叫进房间的时候, 看到门对面坐着两个考官, 桌前有两台笔记本, 有一盏台灯, 顿时感觉不紧张了, 不晓得为什么可能是看到他们我觉得很和善吧。下面我重点介绍下考官的问题已经我的回答, 请大家帮忙分析下我哪里回答错了:

1, 请自我介绍下。自我介绍应该勉强可以, 从学习到生活再到实习, 说了很多。考官还满意。

2, 你家庭的情况……很费解的问题 又不是面试煤矿专业, 这个没问题

3, 说说三大运营商的特点。移动: 因为移动用户比较多, 市场比较大。联通: 3G 的技术比较好, 从 iPhone 跟联通合作就可以看得出来。电信: 固话比较多, 群众基数大, 有潜力发展。

4, 说说三大运营商 3G 的制式。貌似就是这里说错了, 因为走的时候考官嘱咐我回去再看看, 我说联通的是 WCDMA 电信是 TDMA, 移动是 CDMA-2000, 还说联通的是欧洲的技术, 在 3G 里面技术比较前, 电信的是美国的技术, 技术也不错, 移动的是本土技术, 是在原来的基础上建立的。从这里开始乱了。

5, 说下三网合并是哪三网。电话网, 因特网, 电视机网 (我擦, 说出来的时候就觉得错了, 考官是没事, 只是问问) 后来查了应该是广播电视网, 我感觉自己好笨啊, 其实自己知道的。

6, 说下路由器跟交换机的区别。路由器是工作在第三层得网络设备, 分割广播域和

冲突域，交换机是工作在第二层的网络设备在以太网中依据以太网帧结构中的 MAC 地址进行转发；交换机的数据交换通常是依靠专有的硬件芯片来完成的，而路由器是根据软件的。

7，说说路由协议有哪些。三类：距离矢量路由协议，链路状态路由协议，混合路由协议。本来回答到这里就好了，我居然忍不住炫耀下继续说，距离矢量路由包括 RIP，igrp；链路状态路由协议的 대표就是 OSPF，思科路由器的专用协议。说到混合路由协议的时候居然说不出来了，感觉词就在嘴边就是说不出来，考官听了也说算了。然后又多问了下 BGP（到底是 PGP 我也记不住了）协议是什么协议，我顿时慌了，说让我想想我好像看过，想了半天，考官说算了。

8，网线有几根芯，是什么标准？八根，是不是 RJ-45，考官说那是水晶头，我说我不知道。

可能还有问题我忘记了，但是大部分问题我回答到八成左右，自我感觉不错，就是感觉语速有点快，控制不住，没有逻辑了。临走的时候考官叫我回头再看看书，那个 3G 的说反了。请大家帮忙看看哪里错的很严重啊或者不足啊。出来后到了二面等候室，期间跟一个研究生学长聊天，他说他去九江没问题，就是想来南昌，研究生真好啊。不到十分钟，工作人员就叫了三个同学出去，其中包括我，到门口跟我们说不好意思你们没通过一面，谢谢你们的参与。当时我就觉得好失落。

总结起来还是学习的专业知识不够好，大学期间都浪费在游戏里面了，虽然游戏给我带来很大快乐，很多朋友，但是给毕业带来的是无尽的悔恨啊。

第四章、中国电信综合资料

4.1 别了，电信。。记笔试到体检全经过

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 11 月 1 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1006754-1-1.html>

2011.7-2011.9 东莞电信实习

10 月 16 日下午 1: 20: 中大笔试。

10 月 19 日上午 11: 00: 华工五山校区群面。第一次群面，紧张，抢先发言，但逻辑思维有点混乱。

10 月 24 日下午 14: 45: 省邮校大礼堂二面。两男面试官，十五分钟全部问电信实习经历，对于东莞电信的建议，东莞电信存在哪些问题，工作中遇到的困难，为什么移动做的比电信好，市场营销中的 4C 与 4P 分别指什么（我答：理论知识不过关，不记得了）。

10 月 27 日上午 9: 15: 两女面试官，貌似暑期实习时的面试官，十五分钟全问家宅，没问是否愿意调剂，对薪酬有何要求，自我介绍超时被打断（尴尬）。

10 月 29 日上午 8: 00: 南方医院体检。人多，项目多，排队时间长。

暑期实习一个半月，笔试到体检总共半个月，提心吊胆了三天，想通了，不等了，结局已经定了，offer 有就有，没了那担心没用，攒 rp 没用，各种羡慕嫉妒恨都没用。offer 无论你来不来，我们都在这里。我们都该重新起航去追寻另外的梦了。。。

最后，希望全体参加过体检的同学们都能拿到 offer，安。。。。。。

4.2【移动、电信、联通】 笔试+面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 1 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1139021-1-1.html>

首先介绍我自己的条件，南邮通信，有六级，成绩 30%，报的技术，本地人

(1)先说移动吧，移动是最早开始的，也是大家最想进的，也是竞争人数最多的，相对于其他两个，移动更像个企业，所以全国各个地方的人都有，而且学历都不错。首先，笔试考得是行测，不难，至少我提前一个小时做完了，有英文阅读，无专业知识，据小道消息，笔试刷 20%，以我遇到的人貌似就一个没过的，所以， 笔试不要担心。

其次，一面，是群面，盲面，就是面试官不知道你的个人信息，但还是知道你报的是哪里，大家随机分组，技术销售地域都不分，分成什么太阳啊，牛郎星啊等 等。。。囧。大概八个人一组，进去按顺序坐，三个考官，无自我介绍，因为盲面嘛，然后发题目，我的是一个公司有两个方案，A 和 B，然后讨论哪个方案好，最后统一出一个答案。群面么，你只要一言不发就好了，我们这组还好，都是技术的，所以没发现特别能说的，特别不能说的倒有，我们组时间把握的不太好，有点紧，希望大家以后引以为戒，最后我们选了个折中的方案。我们组没有人最后总结，就把一张总结的纸给考官了，然后考官针对个人问问题，比如你为什么报移动啊，你做过什么啊等等一类的问题，无技术问题，然后就没了

然后，二面，二面等了两个多礼拜啊，原来以为没戏了，去所在地级市面试，提供食宿，报销路费，看来还是移动有钱啊，至少电信和联通就没有。。。。我们那儿去了八十多个，上海的，北京的都有，所以我觉得移动对于是否本地并不是很在意啊，面试的时候，自我介绍啊，我们为什么选你啊诸如此类的问题，三分钟不到，移动的二面跟走过场似的，而且考官态度不好（电信、联通的就不错），可能自己太牛逼了吧，当天晚上给结果，然后我就悲剧了。。。唉，不过后来据我有内幕的同学说，这批都要了研究生啊，无论市级还是县级，你早说嘛，我一个本科就不去了。不过，每个地方都不一样，像我同学无锡的，二面就面了技术，GSM 原理等等，他们这批就全进移动了，都没刷什么人，当然我指的是我们学校的

(2) 电信。电信的笔试是考专业知识的，分通信，市场，计算机貌似，我同学理科专业的，报的销售，结果就悲剧了，市场的专业知识不会啊。。。楼主是通信，所以做的通信卷子，涉及到通信原理，DSP，通信网，交换技术等等，反正考的比较广泛，也有点难，毕竟都是一两年前的科目啊，不过，貌似是我们学校出的卷子，所以考的都是我们专业所学的科目，虽然不记得了，也大概知道，而且题目也似曾相识的感觉。。。笔试貌似刷了很多，至少我这个岗位报名的时候 23:1，最后去面试的就四个人了。。。所以可见笔试刷了多少，本来我们学校有绿色通道，就是前 30%免笔试，但今年没有了，以后也没了。。唉

面试，技术岗位的貌似没有群面，就一面，销售的有群面，市级和县级好像也不一样，我同学报连云港的市级技术岗也有群面，反正我是没有群面的，就一面，五对一吧，自我介绍啊，考不考研啊，学过什么科目啊，有没有谈恋爱啊诸如此类的题目，没有专业知识，考官还是蛮和蔼的，这点比较好。我们面试去了四个人，取一个，都是本地人，所以电信对于是否本地还是很看重的，不过貌似学校不怎么样，不像移动那么牛有什么上海财经，北京邮

电的，电信的有些大学我都没听过。。。。

然后过了两个多礼拜，在我以为又没戏的绝望中，它来电话了，让我去体检，整个市级加县级取了十个吧，貌似暑期工招了不少。上午体检后，就去签约，就是你先把名字签了，他等体检出来后再签。待遇的话，第一年实习，本科 2400，研究生 3000，转正后看绩效，我们这儿貌似 7、8 万一年，不过我也不太知道。。。。

(3) 联通。联通开始的比较晚，楼主报着玩玩的态度去的，虽然那时候还没有签约。。。但是貌似大家都不太愿意去联通啊，可能南方联通不来事吧，北方好点。。。不过反正楼主去了，笔试考行测，和移动差不多，有的题目都一样，晕，是不是一家出的题目啊，但是感觉比移动难，不知道为什么，因为我刚刚好做完，不太来得及，刷不刷人我就知道了，面试遇到的人移动笔试没过联通过了，但是很奇怪的是我周围有的同学都没收到笔试通知，她条件都比我好的，而且报的也是本地的，所以我怀疑联通是不是随机挑选啊

群面，联通有群面啊!! 坑爹，我看网上的人都说没群面的，害的我开开心心认为不要群面的，结果一去说有群面，十个人一组，我们的题目是推荐给大学生读的五本书，然后排序，最后我代表做的总结，这个很奇怪，网上都说面试又很多牛人，不过以我的经验还没遇到。。。我也是菜鸟一只，大家放心，大多数都说跟我们一样的人，很牛的人还是极少数，不要紧张就行

二面，去联通本部，其实三家的本部都蛮有钱的，所以我觉得在哪儿做都一样，只要你能爬到上面去，总共去了二十个，脸都看熟了，都是在移动通信联通转来转去的人，呵呵，我们学校也就华为中兴和三家运营商了。单面的适合上面都问，专业知识也问，我记得让我介绍移动通信的结构，我说有 o s s，b s s，n s s，然后分别里面有上面，他还问我 H L R 是什么等等，所以感觉还是很专业的，还有什么你期望的工资啊等等，反正面试官也是不错的，蛮和蔼的，联通的氛围我还是蛮喜欢的，感觉挺休闲的啊，最后联通也打电话给我了，可惜我已经签电信了。。。唉，不然我还可以拿个 i p h o n e 的，那边人手一个，好像不要钱一样

以上就是我的经验啦，希望对大家有用，我也没怎么面试过，所以写下了给大家也是给我自己看看，总的来讲，求职运营商，成绩好像还是蛮重要的，地域也是，先写在这儿吧，以后想到了再写一点

4.3 安徽电信待遇情况具体说明

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 12 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1123056-1-1.html>

最近年底事情忙的差不多了，无意中看到这个网站，发现大家对待遇还是挺关心的，自作多情来写个帖子具体说说。。

本人 04 年本科毕业进入安徽电信某本地网，干过会计，现在在另一个名义上属于省公司的部门工作，因此对省公司待遇，以及全省很多本地网的待遇都略知一二，所以可以比较负责的写一个帖子来说。。。

说下电信现在新晋职工的概况，基本上本地网进来十个，一年之内走 2, 3 个很正常，3 年之内走一半很普片。。呵呵，大家是不是很失望，原因在哪里呢，就是安徽电信现有的人工成本制度和工作强度的不匹配造成的。。下面具体说

首先谈安徽电信职工待遇，需要分几个方面：

省 公司层面，待遇超好，可以说如果你进入省公司层面，你中奖了，几年之内房子车子都米有问题，大家是不是很激动，但是能进的机会寥寥无几啊，而且大家必须要 搞清楚哦，是省公司还是省公司二级机构，这也是有区别的，比如省财务共享中心、这些机构待遇是低于省公司很多的，但是也高于合肥本地网公司，大概一年加公 积金收入在十万左右，现金到手在 6-7 万元。。。

本地网层面的待遇问题，现在大家普片有一个误区，就是觉得城市越大越好收入就越高，(⊙o⊙)哦，不幸的告诉你，你悲剧了，下面我来解释一下为什么不是这样滴。。安徽电信员工收入分 2 块，工资加绩溪（俗称奖金），工资是恒定的，全省统一的岗位定额数，比如 10 岗基本工资起是 880,9 岗是 1060 这样，所以这块全省是没有差别的，那么差别大的在哪里呢，绩效喽，绩效全省定的是系数制，比如 11 岗绩效（这个岗和工资岗不同）系数是 1.49，当然每岗绩效还分 A,B,C, D 等很多层级，这就不细说的，然后这个绩效基数就是各个本地网自己核定了，比如黄山是 600 基数，你就月度绩效拿 900 的样子，合肥绩效基数是 900，你就拿 1400 左 右的水平，大家明白了吧，好了，基数差异是一个方面，还有一个很关键的方面是什么咧，就是每个本地网业务收入、业务发展完成的情况，省公司每年是根据你完 成业务的情况进行全年本地网人工成本总数的核算的，也就是说，甭管你是什么地市，你要是今年任务完成的好，你就牛叉了，全市的人员收入都会提高，当地的公 司会额外增发很多费用，比如季度绩效，额外补贴，年终奖等等。。如果你今年业务完成的差，悲剧了，只能保持基本收入了，额外的钱都米有喽。。。

好 了，现在说点实际的，哪些本地网比较好，首先是巢湖。。没办法，人家巢湖的人工成本配额高，沾以前业务发展好年景的光，可惜巢湖分公司今年拆了，地级市取 消了，好时光米有了。。下一个好地方是哪里咧，六安。。具体原因同巢湖分公司相同，反正额外发滴钱很多很多。。嗯嗯，我也很向往啊。。芜湖、宣城、淮南最 近一两年业务完成的比较好，收入还不错，比较差的是哪里咧，这个差的意思是比如你在合肥拿 5000 一个月和在池州拿 5000 一个月概念是很不一样，合肥的房价消费多高呀，所以所说的好的含义就是这样，在六安也许一个月现金也就 5000 块的样子，可是那是六安啊，什么都便宜，比你在合肥才拿个 3500 一 个月强多了吧。。合肥、马鞍山、安庆这几年业务完成不好，安庆很惨，去年把季度奖取消了，绩效基数貌似也下调了一百，而且更变态的是老总竟然把出差补贴给 取消了，我真是无语了，一天十块钱而已，黄山分公司也不好，那里发钱总是按岗位系数比例发放，很不公平哈，建议不要去那里，合肥一年收

入到手现金也就 4 万左右的样子，但是和当地房价、省公司待遇一比较，也很让人郁闷啊，不过有点好处就是很容易进省公司啊，只要你能力不错。。。

电信有点比较好，公积金扣的很多，也导致工资基本被扣光了，只能靠奖金过活了。。

研究生待遇比本科生也就工资岗位高个 160 块钱，仅此而已，具体往上爬还是靠个人能力以及站对队伍。。。

想到就这么多，大家如果有疑问可以提，本人尽可能回答，只是希望这个帖子可以让抱很大希望进电信的人清醒一点，看到太多的同学刚进单位就跳槽走人，还要赔钱，不划算啊。。

本人周围很多年轻同事都在考公务员，本人虽然年届 30，但是工作感觉没有前途，也很想试试，呵呵。。。

4.4 进了湖南电信一年，谈一点内幕

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 7 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-933587-1-1.html>

- 1.七岗，2700 元一个月，平时福利费很少，去年年终奖不到两千。我的岗位还算高的，一般的都是八岗、九岗，工资更低。
- 2.进来之后，才知道，近几年来，湖南电信多次排在全国电信的最后一名，完不成其业务收入指标。以前还排在西藏电信前面，现在连西藏都不如了。今年一季度 湖南电信又在全国中国电信排名最后一名，将扣除 3000 万。排在倒数第二的省得分为 99 点多分，而湖南电信仅 33 点多分。现在集团公司不管什么事都把湖南 当典型案例批判。
- 3.企业内部士气不振，老员工经历了工资有多变少的剧烈变化，抱怨不断；新员工，能跑的早跑了。
- 4.带有典型的大型国企弊病，管理层级过长，上下沟通不畅，领导瞎指挥（也不知道那些领导到底知不知道具体情况，要说不知道，其实员工也反映了）。

更具体的，可以看下面这个链接：<http://www.tianya.cn/techforum/content/848/1/1703.shtml>，真实地反映了实际情况。大家一定要慎重。

4.5 作为 2011 年的过来人，谈一谈四川电信

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 9 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-955006-1-1.html>

想告诉想参加 2012 年四川电信招聘的学弟学妹一些感受与经验。

- 1.电信公司很有钱，但是效益还比较差，只能说在努力，想要快速获得¥，不如去移动。
- 2.如果看中职位，那么岗位相关度很高的专业的童鞋是可以的，如通信类、财务、文秘之类的。
- 3.特别想告诉计算机大类童鞋，如果想做专业相关岗位的话，除了省公司有招聘职位的话，多数分公司的职位就不要应聘了，专业相关度太低了，你会很不适应；真要去，最好在分公司人力面试时，了解所应聘分公司软件使用情况，比如是否大量使用软件进行工作、公司是否经常开发、维护系统内部使用。如果没有，那你最好仔细考虑考虑，因为专业相关度太低会让你受不了。当然，如果你不看中专业相关，那就无所谓了。
- 4.技术类的不要相信你应聘的岗位。因为岗位不过是招聘计划人数，真正入职时，可能会让你做另一样，比如数据维护的去做监控，监控的去做传输。如果在意职位，请在分公司面试时请跟人力详谈。
- 5.四川电信招聘，要求的学历是二本以上（阿坝、甘孜是大专以上）。所以你在面试时，二本的会看到大量一本的，重点本科的会看到很多三流二本；本科会看到很多研究生，研究生会看到很多本科生，心态放好，应聘时，他们都与你无关。
而工作时，你也会发现同一批进来的同事，可能有比你学历差很多的，也有可能比你好很多的，关键是心态要放好。
- 6.关于福利，省公司要求为新员工提供的主要有：家庭式的住宿，提供餐补。即分公司有小区楼的，为员工在小区楼内安排住宿，没有小区楼的，由分公司出钱，为员工租房住。餐补，一种是类似于充 100 元现金，卡内存 120 这种形式；一种是每个月发工资时，发在福利里。由于分公司财政状况不同，每个分公司并不会都执行这个规定，所以在分公司面试时，请询问。
 - ①公司是否有小区住宿？如果没有，是否由公司为新员工租房住？
 - ②公司是否有餐补？如果分公司连家庭式的住宿都不提供，你最好不要选择这个分公司了。
- 7.如果你有考公务员或者考研的计划，就不要去电信了，浪费时间不说，也给他们人力造成困扰。
- 8.个人意见，如果想在电信发展得好，最好是找公司中层全是四五十岁以上的，这样你的发展机会才大。
- 9.纯吐槽。当年选择四川电信时，没有犹豫，现在离开它，也不后悔，早走早开心。

4.6 给想来电信的 2012 级师弟师妹一点建议

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 9 月 1 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-943906-1-1.html>

本人是 2011 年的毕业生，来了电信某直属单位。先说说今年总体的情况。在我们报道的时候是有 1068 名新大学生在邮校培训。在邮校培训 10 天后有 3 人辞职了。

再说说我进电信的历程。去年的 10 月中旬开始了电信的笔试面试体检。一面二面直到 3 面基本上都是海面。到体检还 n 多人。我是 2010 年 12 月初收到 offer 的，是第一批。电信应该至少发了 3 次 offer。据说 2011 年 4 月份还在发 offer。也就是说有前面几批的很多人拒了电信的 offer。在我们这个单位基本上是发了 2 个 offer 只来了一个。对于电信的面试方面个人觉得真的很容易就对付过去了。一面是智联招聘帮忙代办的，也就是一个群面，基本上不刷人；二面是你应聘的单位面的，技术岗的会问一些相关技术方面的问题，不会答也没事，但是一定要能扯点什么。三面是有一个省公司的加你应聘单位的一起面的，基本上

就问问你有没有男女朋友，之前拿了几个 offer 了等等一些比较简单的问题，相当于聊聊天。

再说说待遇和岗位问题。也许大家听别人说电信待遇很好或者很差，我就不发表任何评价了。给些数据你们自己看吧。进来后有 6 个月的试用期。试用期工资是研究生 3300，本科 2300.博士 4300.转正后本科生和研究生同岗都是 9 岗，基本岗位工资是 1120，绩效就看各个地市的情况了。据我所知广州地区的 绩效基本上 9 岗的是 4000 左右。年终奖方面据说是逐年变少。然后其他方面的补助 9 岗就是交通补贴 300 饭补 200 通信补贴 120.还有就是可以低租金的住两年单身公寓。有些地方的租金其实也不低。在邮校培训的时候和一个本科生一个宿舍的。住的是邮校附近的 宿舍据说一个月要 600，扣完租金听说工资差点就 3 位数了。逢年过节的发 200 或者 400.400 的好像的每年有 2 个节其他节(国家法定的)都是 200。现在升岗相对来说很难，我们这边 2008 年进来的到现在为止没一个升岗的。不升岗工资就不会升。

再说说我个人感受。在电信呆了 2 个多月了。感觉这里不是人们所说的天堂。没有很高的待遇。更没有很好的发展空间。适合比较脚踏实地的人。对于很有才华的人 这里不太适合。对于高学历的这里更不适合。特别是男研究生博士生有中兴华为那样的单位可以去就别来这了。这里的待遇和发展比中兴华为还是要差点。在这 里没有太多的技术。有技术含量的被设备商做了。重体力被代维做了。剩下的 excel 和流程就电信员工来做。

真心的希望 12 届的师弟师妹们能找到比电信好的单位。也欢迎你们在帖子里和我交流，我会尽我所能的解答大家。

4.7 广东电信，我的一点看法

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2010 年 12 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=825179>

对于看到大家的各种分析，我也说说自己的看法。

大家谈的最激烈的就是电信的待遇低，工资比岗位还稳定，电信此次发 OFFER 太不正式，什么都不提，遮遮掩掩，还有全员营销等。

首先对于发 OFFER，不谈待遇是国企事业单位一贯的作风，工资没什么可谈的，都是有国家工资标准的，该多少就多少，而且有工资保密制度的。况且目前电信业（包括移动）不断降薪是大势，所以电信也没有那个自信跟你谈待遇，愿意的就签，不愿意的直接拒绝，电信给你 OFFER 时应该就是这样的，如果愿意签，那就是双选，谁都没有怨言，那你何必签了又骂他？

况且这次招聘几近 1000 人，是省公司人力资源统一负责招聘，各分公司又不负责招聘，如果一个一个跟你谈待遇，谈岗位，那省人力资源岂不崩溃？况且电信也曾牛 B 过，移动曾经也不过是他的部门，如今如此落魄，心里岂能甘心，结果就是已经失去了牛 B 哄哄的地位，却不甘放下牛 B 哄哄的面子，所以就是你愿意就签，不愿意他完全不勉强，也不解释，签了，就表明你接受并认可他的现状，他也不解释，因为面对真实是需要勇气和自信的，貌似他们还没有。

再者，有句话叫物以类聚，人以群分，一流的企业招一流的人才，二流的招二流的人，既然电信要你，说明他觉得你配的上他，但如果你觉得他不够你的资格，你完全可以拒掉，如果没得去，那就不用纠结了，如果突然微软要你，估计你也不敢去吧。。。企业要敢于面对真实，不要幻想，个人同样需要面对真实，考量下自己的水平，如果觉得实在屈才，我想你应该毫不犹豫的拒绝，根本不必浪费时间再纠结什么。要面对真实，不要好高骛远，只是意淫而已。

那些想着去了再跳槽的，想着拿电信这个 OFFER 先垫底的，或者在电信发奋几年再跳去研发的，我想还是好好考虑吧。今天落到纠结于电信，我想应该是大学没努力奋斗吧，那么等你被工作熬炼了以后就更难有心力专注于研发。即使有，难度也远远大于在学校，多数人只可能越来越安于现状，环境的侵蚀力是很强大的，排除各种大牛和潜力股们。所以如果选择电信，就以忠诚的态度计划好好干，不要心不在焉。如果打算带着各种不满，各种遗憾，各种委屈去电信工作的，我闭着眼睛就看到了这种员工心态的前途，黑暗。既然选择了，那就定意去喜欢他，定意去为他而努力，自己内心积极了，环境同样被你看来是积极的，而消极和期待坐享其成的，一切都是浮云。升岗的人都是相似的，而辞职的人各有各的不同。

人们常常忘掉了自己所有的，而是无限放大自己没有的，结果就是怨言和消极，每个企业都有他自身的问题，电信的问题我想其他企业也有，只是大小多少的问题，在任何企业里都是要靠实力和业绩才能出类拔萃的，外企并不比国企好升职，移动并不比电信好混，企业也是要适合自己，不匹配的结果就是悲剧。

如果入职前就没有一个踏实和忠诚的心态，那么以后就是不断的跳槽，等到有一天你浮躁的心打算安静下来了，那些踏实的人可能已经起来了。总之，外在的，要考虑一下自己的实力是否在电信屈才，如果有更好的单位，就不要再犹豫了，如果还没有好单位，那就考虑一下能不能在电信踏实忠诚的干几年，如果很委屈，那宁可下个学期再找其他单位也不要再在电信勉强。愿意在电信干的，那就准备一颗积极踏实的心态，纵然各种负面和令人沮丧的消息动摇着我们，如果你愿意，你完全可以追求卓越的！

我想曾经电信移动拆分的时候，可能很多牛人选择留在电信了，因为那个时候电信强于移动，可是太多东西由不得你只看眼前，所以今日的移动通信也非以后的移动通信，很多的因素在主导者，当然国家政策扮演着重要角色，还有之后随之即来的移动互联网的机遇，总之，选择了电信，就对他充满信心，他明天的前景是我们今天每一个新员工努力的结果。抱怨只是无尽的浪费时间。

以上只是本人短浅的见解，我完全没有数落电信的意思，因为我也签了电信，只是希望给那些还在纠结的 XDJM 一个我的看法，大家可以各种评论，也探讨一下我们电信的未来嘛。

祝各位有一份不是最好，但是最合适自己的，自己愿意为它忠心并踏实奋斗的工作！

4.8【内部文件】中国电信岗位配置和工资体系

这是中国电信的内部文件。

月收入=岗位工资+绩效工资+其他福利（通讯补助、饭补等）

总的来说，致富无望，温饱无忧。

文件下载地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-371103-1-1.html>

4.9 谈谈中国电信的薪资福利

中国电信的待遇如何，我只能说一般，别人说你骗人，那如果待遇好的话，我为什么还成天想辞职重新找个工作呢？

电信以前的待遇是非常好的，好的离谱。某领导要从分局调到市局做老总，临走之前居然每个人发了好几万块钱，发的不明不白，根本就不需要名目。老职工告诉我说，以前真的几乎是天天发钱，这费那费，反正就是想方设法巧立名目给你发钱，有钱拿谁不开心，管那么多干吗？

但是现在呢，基本除了工资就是工资，什么钱都不会发。每天会发几块钱的伙食补助，不过这几块钱在饭堂吃顿中饭都还不够，更可恶的是不知道是谁得了某个超市的好处，以前伙食补助的现金全改成发卡，MLGBD，那个大超市除了买吃的什么都不行，他们不做事还要拿我的钱吃回扣。

实话实说，电信公司的待遇还是不错的，你给车加油的油票、吃饭的发票、住宾馆的发票、打球的场地费发票、甚至找了小姐的发票都能报销，但前提是你必须是领导。

我办公室的楼层领导居多，领导经常是每周上四天班，周五集体失踪，干吗去了？打高尔夫去了！领导们经常打着电话，今天晚上去这里哪里的，关你员工啥事？每个部门都有招待费，好一点的领导三天两头会带着下属去吃饭干吗的，这也说明电信局还是有好领导的，但是很多部门一年就吃两次饭，一次过年前散伙，一次过年后开工。总成本一点也没少，年年干嘛去了，你自己用脑袋想想就知道了。

中国电信的工作比较轻松，但是通信行业整体上是逐渐萎缩的，你从前些年到现在的手机行情便可见一斑。如果您没有局领导的舅舅，或者没有某某经理的叔叔，我劝你还是别来了，你很可能就是一辈子核心员工，所谓的核心员工就是基层员工，没机会升迁，不升迁你的待遇就不会改变，除非是大家都改，但是请你放心，大家都改降薪的可能性大于加薪。你可能觉得一辈子核心员工也不错，毕竟待遇还不差，而且工作轻松没压力！你真是太天真了，一个萎缩的行业效益不好了会怎么办？裁员，你又没什么关系，迟早会成为被开的对象，你可能说劳动法如何如何，我把你安排成天去修电话路线每个月 800 块，你干不干？等你为电信奉献了青春电信又不要你，等你再出去的时候，你却发现原来自己没有工作经验。前同事出去找工作，招聘人员问他工作经验几年，他说三年，招聘人员问他在哪里工作，他说**电信，招聘人员瞪大了双眼问，什么？难道电信上班的也有工作经验么？！以前电信鲜有人辞职，现在每年都有好几个，跟我一起进公司的，已经走了五个了，前几天有个同事 40 来岁了辞职了？为什么，因为要给他降职，他接受不了就辞职了，40 来岁了，给中国电信奉献了 20 来年了，现在辞职出去，如果是你，你有这魄力么？

如果你有机会去华为或者中兴，就别来电信，如果你有 OFFER 去北电那就别去华为了。

男怕入错行，事实真的是这样，如果你选择了电信，除非你永远保持学习的热情，你有特长，比如说编程或者其他什么很牛 B，那么你很难再进入其他行业了。

所以我很执着的面试了华为整整 6 次了，很多部门都面试过，最长的一次过了 6 关，最短的一次面试了两分钟。

4.10 一个老工程师眼中的电信

说说我所看到的电信及移动。

1、ISDN。

我认为 ISDN 纯粹是废物，无丝毫用途，毫无利用价值。可能有点偏激了，但是事实就是这样，ISDN 的提法 10 年前就有了，早已过时的技术。为什么西方大力推行 ADSL 的时候，中国在大力推行 ISDN？我认为还是企业的体制问题，虽然中国电信现在已经成立公司，成为一个所谓的独立企业了，但是还有很长的路要走。ISDN 完全是企业行为，不是市场行为。ISDN 即使达到上网的极限速率也只有 128K，而 ADSL 的下行速率可以达到 1.5M-8M，基本上可以实现点播电视(VOD)了，而且同样是在原有的电话线上实现的技术，没有增加任何线路投资，更何况现在还可以用两只猫并到一起用两条电话线上网的，速度和费用也没差多少。西方的通信运营商要考虑投入产出比，要考虑投资回报。但是中国电信在 1999 年左右大规模上 ISDN 有回报吗？我认为只有投入没有产出而已，如果想收回投资是不可能的。在这里领导的政绩也是一个方面，看看电信的年终总结：新建 ISDN 端口 xxxxx 线等等，放号 xxxxx 线等等，如果他没上 ISDN，那么你工作就没有成绩，没有成绩就不能……但是至于有无使用那是另一回事。所以，现在中国电信骑虎难下，只好在 2000 年时联合某些厂家大力推广 ISDN，鼓吹其种种好处，但是好处在哪里？我通俗一点说，按照中国电信现在的收费规则，和跟装两部电话有什么区别？对不懂通信的人而言，ISDN 不过是两部电话并在一条线上连到你家而已。说到这里，我想起了一则报道，北方某市有位老大爷去电信营业厅申请安装电话，营业员为了完成任务就说，安装 ISDN 吧，还是数字的，比模拟的强多了，收费和原来的一样……可怜老大爷不懂通信，稀里糊涂的就答应了，还以为拣了便宜呢。想想他要 ISDN 有什么用？他既不上网又不干别的，苦了每个月还要付双倍的月租费……再讲一个，我在山东某地，给一个用户调 ISDN 电路，他是百货公司的总经理，就在他办公室里装。他什么也不懂，不懂 ISDN，不懂计算机，不懂互联网，我不知道他装 ISDN 有什么用，可是我佩服电信的人怎么把他发展成 ISDN 用户了。争取商业用户速度呢又略显太慢，实在是食之无味，弃之可惜，鸡肋也。所以，ADSL 只在广东，上海，以及北京开通了试验网，不能推广。因为 ADSL 推广了，那 ISDN 可真就是垃圾啦。

结论：ISDN 对个人用户而已，价格太贵，成本太高，与装两部电话没有什么区别。对商业用户而言，速度又太慢。ISDN 一日不放号完毕，中国电信就将鼓吹不止。

2、接入网(AN)

这里特指中国电信的 V5.2 接口的接入网。这又是一个中国电信在全国范围内推广的一个产品。我实在无法想象为什么中国电信在 1999 年一窝蜂似的大力建设接入网。先看看接入网是个什么东西吧。接入网是一种为传送电信业务提供所需承载能力的网络系统，所谓的解决最后一公里，光纤到路边，到大楼……但是它的的确确是一个过渡产品。由于接入网是交换机的一部分，它附属于交换机，本身不具有任何交换能力，没有增加任何号码资源，只是将用户拉远，提供了传输通道而已。根本没有提供比交换机更多的功能。在中国得到大力推广实在是一个奇观。当然有人会说，它已将光纤铺到路边楼边，为将来的宽带接入打下基础。我很乐意就这个问题进行讨论。我很赞赏一个观点就是适用好用够用。现在接入网建设遍地开花。对农村而言，农民除了打电话基本上就没有什么其它用途了，已经够用了。它上宽带干什么？他们一个月的电话费就基本上就没有什么其它用途了，已经够用了。它上宽带干什么？他们一个月的电话费就基本上是月租费，他们上宽带干什么？这就跟让一个农民学英语一样，这没有任何意义嘛(我无意贬低农民)。当然可能有的地方需要宽带业务，这有涉及到一个细分市场的问题。不能认为一个地方需要就认为所有的地方都需要的，要因地制宜嘛。

不然投资怎么收回？我不知道中国电信的领导们有无一点点的成本意识，多建几个交换机的远端模块不好吗？上了接入网，然后配套的传输，电源，空调……，它和远端模块相比的优势在哪里？哦，一个走的是内部协议，不标准，一个是 V5 接口，标准的协议。但是你们有无考虑增加的 V5 接口部分的费用呢？更何况有些交换机不提供 V5 接口，又加装了所谓的信令转换架……唉。不过，唯一比远端模块先进的就是可以挂接在异种交换机上，当然这又带来一个极其严重的问题：不稳定!!! 所以，我见过的大部分接入网都挂接在自己的交换机上，不使用内部协议的远端模块方式，而偏偏使用 V5 接口的方式。我以前工作的一个厂家就为了响应用户的要求把已经设计好的远端模块接入方式改为 V5 接口的方式接入，接口增加了不小的投资和维护成本，而且还不十分稳定。尤其是在市区里建设接入网，我实在看不出一点点的成本优势，市区内交换局基本上分布在不同的城区，已经将市区覆盖，再在上面叠加接入网又没增加用户资源实在是不知道有什么意义。说是利用这个接入网络可以过渡到宽带网络，我可以毫不客气的讲，现在的接入设备刚刚勉强提供窄带业务，就更别提提供宽带业务了，除非新上一套。当然啦，这里还是有政绩的原因，年终总结我们又新上 V5 接入网 xxxx 线……结论：接入网是个过渡的产品，在中国推广完全是电信的*的企业家的行为(恕我不知道怎么说好啦) 不能产生商业利益，只有投入没有产出。

3、全员营销

这个问题有电信的员工已经讨论过了。照电信的做法，别的企业市场部销售部都该解散啦，全体员工赤膊上阵一块来这多好呀。我在山东某地出差时，那时电信和移动还没分家，每位员工分得两张 SIM 卡，每张 800 元人民币，扣工资。见到我了开玩笑说 500 元卖你一张，我说可惜我不是这里的人，否则我一定帮你们一把，买一张。我在另一个省出差时，员工是每人每季度发优惠卡两张，就是放号两部。他们愁的向我诉苦，我说我给你出个主意，拿着优惠卡到电信营业厅门口等着，看到有人装电话也别管认不认识就把优惠卡给他，当作你放的就行了，他说好主意可以试试。第二天我见到他问是不是两张都用了？他一脸苦相说，别提啦，已经有人这么做了，进来的每个人手里都拿着优惠卡呢，根本没你的份。我晕倒……结果他们没办法就只好向亲戚朋友推销，搞得朋友见了他们都侧身而行……当电信的领导给下面的员工规定每个人必须放号多少多少的时候，不知道他自己有无身先士卒，以身作则。结论：领导没有一点点的市场经济的头脑，送你八个字，就是：各行其职，各尽其责。

4、人员及素质。

我常年在电信局出差，根据我的调查分析，中国电信裁员 2/3 完全没有问题。可能有点偏激，但是电信的管理人员实在是太多啦，甚至已经比一线的生产人员都多。中心局常常是两栋大楼，老楼是机房，维护人员使用，新楼是办公楼，全是管理人员。我不知道他们都是干什么的。但是我想效率这个词他们肯定听说过，不知道他们是怎么样想的。我和一个省局传输机房的班长闲聊，问他省网传输维护有多少人，他说大概有 30 多人，但这只是省会城市的，我又问他下边地级市呢，他说每个市大概 10 多个人，这还不包括县里的维护人员，实际上算下来保守的估计全省只维护省网传输的人员就有 300-400 人，这还只是传输省网的人员，那么程控交换呢？传输的本地网呢？交换的本地网呢？相应数量的管理人员呢？我说我们公司负责全国设备维护和技术支持的人员是 30 人，确确实实是 30 人，效率怎么比呢？当然我们工程师做完一个项目就去另一个地方了，但是这实实是 30 人，效率怎么比呢？当然我们工程师做完一个项目就去另一个地方了，但是这其中也能看出一些差距来。另外一线维护人员的素质实在是太低啦，机房的维护人员和看大门打更的没有丝毫区别，一个档次。却拿着比他们多得多的工资。我举个例子，我在内蒙古自治区某市(保留一点脸面，我不说是哪里)处理传输设备故障，下面的一个支局说传输断了，我让他去打开机柜门看看有什么告警，他说不知道哪个是你们的设备，我告诉他设备是什么样子的。他找到了又说不知道是什么告警，我说看看 xx 板子上的灯是什么状态，他说找不到那块板子，我又告诉他从左数第

一块就是。他又说看不懂告警……我让他关了电源开关再打开，他说找不到开关，我让他拔一下板子，他说不知道怎么拔，我让他插上他不知道怎么插，我让他看看板子的型号就是名字就在板子上写的，他说不认识英文字母……最后我花了6个小时坐火车到支局花5分钟拔插一下复位后问题解决，住了一个晚上后又花了6个小时作火车回去。当时我大发雷霆，说别的企业都下岗，你们为什么不下岗，你们不下岗谁下岗。这就是我们的支局维护人员，我上大街上随便找个人在我的指导下都能把问题处理了，可他们不能，他们不处理照样拿工资，可是如果处理坏了就要扣工资，所以就一定要等着上面来人处理，他们可以从来学习，可以上班打电话，因为电话是免费的，可以干别的，就是不能处理故障，因为不处理不扣工资，处理坏了要扣工资，所以他们宁可看着，宁可不学无术……当然，这只是一个极端，但确实是我碰到的。随便提一句，那台传输设备就一个机框，插了六块电路板，机框上面有个很醒目的开关。每块板子的型号告警都标的清清楚楚的。有句成语送给电信：管中窥豹。

结论：电信要裁员，素质要提高。

4.11 中国电信员工谈电信

和一些网友一样，我曾经是那样的痛恨过中国电信，我也曾经盼望过外国电信早日进入中国，早日消灭中国电信，让中国电信尝尝利欲熏心、玩弄用户的后果。

我曾经在网上对中国电信口诛笔伐，用激烈的言词发泄我对电信的愤恨。我的言论引来一些网友的反击，他们用一些道理、一些数字试图说服我，但我认为那是狡辩，是谎言，但却苦于没有证据揭穿它。

大学毕业后，我找到的单位是：中国电信！这几乎是我们班上最差的一个单位了。同学们很不理解我，他们问：你那么恨电信，为什么又要为它买命？我说：堡垒最容易从内部攻破，我要了解电信的黑幕，我要揭露电信的丑行，我要揭穿电信的谎言，做完这些事后我就跳槽去找你们。就在前几天，我跳槽了。但我并没看到中国电信的黑幕，我看到的是我原本不知道的事实。我就象一个醒悟过来的****功练习者，终于明白了自己受了多大的欺骗，终于对中国电信有了个真实的了解，也终于明白了中国电信负起了怎样的任职，受到了多少的压力和误解。我对中国电信由恨到同情，甚至有些爱它了。我爱它的实干精神，也爱它辛勤、敬业的员工。但我现在离它而去了，因为我实在看不到它的前途何在。

回想过去，我为我的幼稚而羞愧，也为媒体的欺骗而愤怒。媒体给我们的信息是单方面的，如果我对电信业有那么一点点常识，就不会对中国电信有那样的成见。

因此，我要给大家介绍一些关于电信业的常识，有了这些常识，相信大家可以更理智地考虑问题。

1、信息产业部≠中国电信，信息产业部是整个电信业的管理部门，不仅是中国电信的上司，还是联通、铁通、吉通、网通的上司。吴基传是信息产业部的部长，不是中国电信的部长，信息产业部干的事不等于中国电信干的事。

2、中国电信≠中国移动 中国移动早已从中国电信中分离出来，与中国电信已没有任何关

系，是中国电信的竞争对手，中国电信已没有经营移动电话的权利（小灵通除外）。如果你在移动电话上花了太多的钱或有什么不满，请不要算在中国电信头上。

3、手机单向收费的障碍不在中国电信是联通等经营移动业务的公司阻碍手机单向收费的，因为固定电话用户远远多于手机用户，如果单向收费的话，他们怕手机用户接的固定电话数远远多于手机打的电话数，占用了许多信道却收不上多少钱。如果不是为了保护联通，并且不将移动从电信分离出去的话，手机单向收费是可能实现的：反正都是自家的，这端收不上钱那端收，这就是电信一直被人批评的所谓交叉补贴。

4、电话费用不由中国电信决定，电信就是想降也降不了电话费用是由信息产业部决定的。信息产业部为了扶持联通等企业，不仅限制了中国电信和中国移动的价格下限，还给了联通更低的下限，从而增强联通的价格竞争力。事实上，中国电信很想降价，因为降价可以吸引更多的用户，而且可以给竞争对手极大的打击。在不得已的情况下，中国电信采用了一些变相降价的措施，如将电话卡、ip 卡打折、在一段时间内实行优惠、用长途电话冒充 ip 电话。但这些降价措施却也成了中国电信被人诟病的证据。如果中国电信不受*干预按市场规律运作的话，话费肯定比现在要便宜，联通也许在两年前就不存在了。所以话费高不是中国电信的罪过，因为它没有定价的权利。目前本地移动电话小灵通的话费很便宜(和市话一样)，而且是单向收费的，但这已让竞争对手惊慌失措了，有人已经在想方设法地让它涨价了。在一些地方，如北京，是不允许经营小灵通业务的，如果允许的话，公司的电话费用起码可以节省 2/3，这种给用户带来巨大好处的事情为什么不允许做呢？是中国电信还是中国电信的对手在阻挠它的出现？自己不做的事情还不允许别人去做，这就是中国电信的对手们的做法。在你抱怨话费高时，不要出口就骂中国电信，想想谁才是罪魁祸首。

5、中国电信员工的收入不高如果你拿中国电信来与一般的国企比较，中国电信员工的收入确实不错。但你首先应该知道一个基本事实：中国电信的技术人员基本都是通信专业和计算机专业毕业的大学毕业生，这些专业的人如果不在中国电信供职，根本不愁找到更高收入的职位，事实上除了北京、上海、广州等地，中国电信的人员流动是相当大的，每年都要招收一大批人员，同时每年也都有一大批人员通过跳槽、考研等方式离去，机房里的技术骨干不到两年就能换一批。中国电信给员工的待遇只能维持这种平衡，如果降低员工收入的话，不仅离去的专业人员更多，也再难招来下一批专业人员了。

6、中国电信的服务不是那么差。中国电信的服务曾经很差，现在也不能说完美，但相对以前的中国电信，相对大部分国企和相当一部分私企来说，中国电信的服务真的是很不错的，中国电信的进步真的是巨大的。吃拿卡要、脸难看、事难办、话难听等到现象在大中城市（小城市的情况我不了解）的电信局里基本上绝迹了，为什么总有人要拿一些个别现象来证明电信的服务很差，你能找出几家比中国电信服务更好的企业？

7、中国电信在电信行业中根本没有什么政策优势。中国电信岂至是没有政策优势，几乎所有的电信政策都是针对中国电信、限制中国电信的。为了发展别的电信企业，信息产业部对中国电信及中国移动实行了不对称管制。不仅限制了它们的经营范围，还限制了它们的价格。许多资金和项目(如 CDMA)都是优先安排给联通、网通等公司的。

8、固定电话远的不如移动电话赚钱。固定电话投入大、建设难、收费低、需要大量的维护人员，而且技术已经落后，远不如移动电话有前途和赚钱。不信你看联通，它是有固定电话

经营权的，为什么只是拼命地发展移动电话呢？你再看看，联通和移动的员工多少收入，中国电信的员工多少收入？

我是在 1996 年毕业于复旦大学计算机系的，毕业后在电信部门工作，应该说，我工作的时候是程控交换机正在普及的时候，作为一个现场的调试人员，我去过很多地区，如四川，河南，新疆等，在那里很多地方仍然很贫困，电话的普及率不高，当地的电话局有的打出“欢迎我镇装上程控交换设备”的横幅。我现在离开了，但是始终忘记不了那段泪笑相伴的日子。

4.12 大学毕业生谈中国电信

中国的通信运营商现在主要有以下几个公司：中国电信、中国移动、中国联通、中国网通、中国铁通、中国卫通。而我所说的电信也仅仅指中国电信。

我将以我工作两年亲眼所见的东西向你展示一个真实的中国电信。

垄断

大家一谈起中国电信，首先想到的就是垄断。毫不否认，中国电信以前就是垄断企业，大家可能经历过装个电话几千块，还得求爷爷告奶奶；买个大哥大交了三万块还得等半年才能用的事情。不过后来中国电信被拆分了，据说当初被分拆的直接导火索是某机线员给某中央干部装电话，鞋也不脱上了人家家的床，从而导致了该领导极力主张拆分电信，也就变成了现在的电信和网通。我们暂且不谈机线员的个人素质问题，从一个侧面反映了机线员的嚣张，垄断行业员工是何其张狂。上面这个事情不知真假，不过下面的绝对是千真万确：某机线员开车违章被交警抓了，要被交警罚款，此机线员直接把车钥匙扔给了交警，说车不要了，过了一天，交警队长打着电话求着电信局领导把车开回去，赔着礼说新来的交警不懂事，这是此机线员亲口对我所说，不过这已经是 10 多年前的事情了。

现在中国的电信市场其实从整体上已经发生了很大变化，已经不能真正谈上垄断这个问题了，电信服务不好，你可以选移动，移动的不好，选联通，联通的再不好可以选网通。但是在局部上可能还是存在垄断，比如说，在中国南方地区，有线行业主要以电信为主导，北方地区网通的生意要好一些。但这些地区同样存在着竞争，如果不是这样的话，也不会成天搞攻防，电信网通的机线员为了竞争客户竟然拿着刀去砍对方的电缆。大家可能从网上看到电信跟网通签了一个类似于停战的协议。不过可以告诉大家，基本上那个协议就是一纸空文，互相仍然在竞争，而且竞争的非常厉害，我们从小来看，效益的好坏其实是跟个人收入挂钩的，你想想，如果网通不去挖电信的客户，电信不去挖网通的墙角，怎样才能使企业的利益最大，使自己的所得最大化？

我所在单位某分公司由于跟网通竞争特别激烈，打得头破血流，双方价格战就剩下给用户免费电话了。

所以说，现在的中国电信根本就不能算是个垄断企业。

二 服务

说实话，中国电信的服务就我所知，应该算是非常好的，比起其它国营企业，如航空、铁路、甚至一些例如苏宁、国美的企业好到不知道哪里去。

10000 号有明确的规定，收到客户投诉要在多少小时内予以答复，如果不能答复，就算超时，超时的话就要罚款，这是内部死规定，没有丝毫情面可讲。

我在电信做基础管理，我们经常会将内部流程、规定做很大的修改往往是因为一个用户的投诉，尤其我们的老总，极其重视客户服务，一旦有客户投诉就像是打仗一样，草木皆兵，搞的我们这些小人物心神不宁，安抚客户，修改规定，修改流程，生怕把客户伺候的不好。

大家在营业厅都办过业务吧，蛮不讲理的用户那才是真正的蛮不讲理，经常把营业员骂哭，甚至有用户抱着显示器要砸营业员的，营业员都是些二十来岁的小姑娘，吓得经常哭。就是对待这样的用户都要打不还手骂不还口。

最近有用户投诉拨打 10000 号只能开通不能取消来电显示业务，后来不知道怎么给管市场的副总知道，督促我们尽快改正，最终的结果是我们将所有 10000 号开放受理、取消的业务种类，鉴权方式重新全部做了修改与确认。结果谁知道要发文了，10000 号不同意，打电话过来要我们修改，我说都开了会了，大家都同意了，不能说你让改就改，结果两人说话不甚愉快吵了起来。吵架过程被 10000 号领导听到了，一把抓住电话告诉我们领导让我打电话过去道歉，后来我们主管打了电话过去道歉，这里要感谢我们主管，他给了我台阶下，说实话，那天我简直就是出离愤怒，只要 10000 号那个女领导敢打电话过来让我道歉，我就敢骂她一顿，然后拍拍屁股走人。老子早不想干了，只是下不了决心罢了。

广东电信自 06 年出了个八大服务承诺，07 年又出了个升级版，公开对社会承诺各项事宜，其中很重要的一条就是错计多收，双倍赔偿。我们必须承认，中国电信做计费的也是机器，机器就难免出错。广东一个普通用户一夜之间存款上多了一个亿，这样关乎钱的事情都可能发生更何况电信的机器。既然有错误，勇敢承认并修改错误就是知错能改善莫大焉了。而且，现在只要确认是责任在电信公司，双倍赔偿是说得说的，前提是你必须是广东电信的用户。

如果有人说打了 10000 号，却对计费错误，欺骗用户消费等问题都没解决，那我建议你直接上信产部的网站投诉，这样的投诉就是越级投诉，越级投诉一旦立案就是事件，处罚是非常严重的，而且可以保证你的问题立马解决。

比较一下，中国邮政，我寄快递花了 70 多块，寄了 8 天才到。我上摆渡搜索了半天找到了广东邮政的一个投诉受理电话，我的投诉转了 N 多级，最后告诉我说，如果要申诉赔偿要去最起初寄包裹的地方，填一个什么单子，然后要等他们查证，然后还要怎么的，最后能不能赔偿还是两说。而且快递有个什么保价费，按照国家法律，我寄包裹掏邮费其实就签订了合同，如果包裹有损失，邮局应该赔偿，但是如果你没保价的话，即便是包裹丢失，邮局也只会赔你邮递费，如果是损坏了呢？您哪凉快哪呆着去。这个保价费符合哪条哪款了，你交还是不交？如果你不交，东西寄丢了，你跟谁去要赔偿？跟邮局打官司？国内好像还没

有类似的官司打赢的吧。如果您没事再上摆渡搜索一下快递，丢失，估计得吓您一大跳。

再说说航空，不得签转，这符合哪条法规，火车晚点，飞机晚点谁给过你赔偿？国美、苏宁不满意就退货，有谁退成功过？

三 费用

有人曾经发帖说中国电信各个地方同样的服务，例如 2M 宽带包月不一样的价钱，要去告中国电信。让人觉得非常可笑，举个简单的例子，全国各个地方推油打炮还不是一个价钱呢！你要去告老鸨么？

1、月租费：月租费该不该交，交多少？我们可以肯定的说，月租费肯定得交，为什么？电信局的机房还得耗电吧，机器还有劳损要更新吧？外线还得维护吧？这些都是成本，电信公司既然是公司自然是以利益为最终目的，它不可能品德高尚的拿着自己的钱去让您舒服吧？这样的公司恐怕地球上目前还没有。那么月租费到底应该交多少？这个我不知道。机票应该卖多少钱？楼下的小笼包子一笼得卖多少钱，难道你也对这些问题怀疑过？同样的道理罢了。不过中国电信现在推出了 E6, E8 套餐，套餐中已经把月租费转化成话费了，其实这也是中国电信释放价格风险，逐渐降低月租费的一个方式。

2、通话费：通话费在以前是非常高的，但是目前已经可以说比较低了，如果你没有加入任何套餐的话，基本是市话 3+1 模式，前三分钟 2 毛或 2 毛 2，以后每一分钟一毛或者一毛一（具体执行标准，各个地方不同），长途如果加拨 IP 的话一般是每分钟 3 毛或者 2 毛（例如广东的 96688 从 20:00-08:00 都是两毛），另外要加市话接入费。各个地方可能有所区别，例如西安电信到目前为止都没有推出任何 IP 长话，如果你想拨长途只能直拨，每分钟 7 毛，需要说一点的是，西安的通信市场比较混乱，移动打长途还便宜，以前在西安用校园卡，一分钟 2 毛 5 全包，不分忙时闲时。

3、宽带费用：我是电信职工，我告诉别人我每个月都得交宽带费用，别人很惊讶，怎么电信局的人上网还要钱，你看人家电力公司的家属院，每家每户都至少是仨空调，不收电费。说实话，我内心也有些不平衡，因为从中国人传统思想上讲搞啥吃啥，我给你电信打工居然上网还要钱，确实不爽，但是也从一方面可以看来是电信比较企业化的一种表现吧。就目前中国的宽带费用来说，合适不合适，具体我不知道，但是我个人觉得稍微高了一些，当然作为一个普通用户，我希望它自然是越低越好，但是就运营成本和利润水平而言，宽带费用应该不算高的，你买一个 KFC 的汉堡，你知道他的利润是多少？你买一包烟，价格的一半都上缴国家利税了。黄教授拿了国外的宽带费用占人均收入的百分比来说明问题，这 TM 就是纯粹瞎扯蛋，黄教授有没有算过一辆汽车占人均收入的百分比呢？那他明天是不是得去告一汽二汽，后天得告他们楼下的公共厕所了？

就目前而言，宽带费用是偏高的。为什么说偏高呢，很明显，如果你选择包时的话，一个钟头得多少钱？可能 4 块居多。但是你在网吧上一个钟头网才多少钱？这还不算电费和机器损耗。所以还有降价空间，从长远看来，还是会继续降低的。

个人认为，如果单纯从经济学上讲，理想化一点，各行各业都应该有最高的利润标准，按照实际的生产成本，按照百分比计算利润，在某个范围内浮动。比如说汽车行业利润率

20%，一辆 100W 成本的奔驰，利润最大 20W，一辆 10W 的伊兰特，利润最大 2W。这只是我的个人的一些想法。 我们继续说电信的宽带：经常有用户投诉互联星空等增值费用，其实这个问题上没有多么好的解决方法，因为使用了服务就要交费，这是天经地义的，但是用户很多时候并不知道自己使用过服务而产生了费用。关于这一点，我只能告诉你，你的宽带密码一定要经常更新，即便是两个密码来回换，都比不换强，这样可以防止别人盗窃你的宽带密码，防止用了你的宽带密码给他买 Q 币。这点上，我需要多说两句，有用户经常宽带密码被盗，被人使用了服务产生了费用，最后却投诉中国电信，而且经常蛮不讲理。我们简单的设想一下，你的银行卡被人捡了，密码被人盗了，钱被人取了，你要去银行大闹么？小心啊，银行的保安拿枪爆你的头！最好就是互联星空的任何东西都不要点，任何互连星空或者其他增值服务都不要使用，一般互联星空有的东西你在 google,baidu 都能找的到，你干吗没事给钱找出路呢？

4、信息费：经常有用户投诉各类信息费，其实电信很冤枉，因为很多时候都是 SP 骗你上当让你花钱，电信局只是背了黑锅。打个比方 A 在公路上开车撞死了 B，B 的家人去告公路公司，理由是谁让你们修公路。对于这类费用，其实有很简单的避免方法，一般电信局群发的短信有很固定的短信发送号码，比如说 10000 号，10001 号，118114 等，除了这些号码之外，一般都是 SP 发送给你骗你上当的。另外还需要用户自己抵制诱惑，别看到 16 岁少女的写真，大学宿舍传来叫床声就忍不住拨打过去或者回个短信，那按道理你要为自己的行为买单了。不过现在，如果你确实认为自己没有拨打任何信息而产生了信息费用，你可以选择缴交电信的费用而不交信息费，不至于让电话停机（地域不同可能有所不同）。

四 环境 中国电信其实是一套人马两块牌子，一面是**省电信局，另一面是中国电信公司**分公司。从体制上讲，企业大于机关。但是机关的遗留痕迹到处都是，比如说党群办，综合办，工会，可能其他单位也有，但是在电信尤其严重，这些部门就是不折不扣十足的养老部门。同事曾说过这么个事情，综合办的人不会用电脑，根本不会打字，只能用电脑玩游戏，什么游戏也不会玩，成天就是玩纸牌。你别小看这些人，这些人不是以前局长的外甥或者儿子，就是现任领导的亲戚，就我所知，我们单位目前的情况是一半人工作养活所有的人。我曾经很愤怒的告诉过同事，如果哪天我做了老总，第一件事情就是裁掉这些养老部门，裁掉这些混吃等死的人。同事告诉我说，如果你这样做，你做不了几天老总的。

中国电信的工作是基本是没什么技术含量的，尤其运行维护部的，机器有任何问题，要开发新的接口，设备要升级，从来都是找厂家找维护公司，根本不用职工插手。其实你的工作职责就是看好每一台机器，说夸张点，就像网吧里的网管一样，死机了懂得怎么重启就成。市场口还是有一定挑战作用的，但是能积累的工作经验也是少的有限，能学到的东西非常少，而且机关最能磨灭人的意志与青春，如果你是热血青年，如果你要做一番事业千万别来电信，迟早你会被磨去棱角变得一事无成。

五 其他

中国电信是个企业，企业就有着各种各样的问题，但是我可以很负责的告诉你，中国电信的服务是很不错的，有问题就拨打 10000 号。如果你的问题不能得到圆满解决，而你又证据确凿，那你就到信产部网站投诉，这个网站同样适用于移动联通等公司的投诉，效果是立竿见影的。 中国电信是个国家体制下的国有大型企业，国企就有国企的特点，机构冗繁、效率低下、但是这些年确实也在改进，可能还不能赶上您需要的程度。但是它还是一直在改善，从价格到客户响应时间，从客户服务水平，到服务质量，，都在逐步改善。很简单的例

子，你以前电话坏了多久才能修好，现在要多久才能修好，你自己比较一下就很明白了。从提高客户满意度，提高客户服务水平上讲，目前我还是中国电信的一位员工，欢迎大家提出要求，提出批评，这样有助于改进服务，这也是把企业经营好的有力帮助。最后一点我写给尚未毕业的学生：中国电信并不是什么特别好的单位，如果你实在没关系又有远大的志向，那你最好还是别来了，在这里只能埋没你的才华，辱没你的志向，基本上所有的科长一级的领导都是 30 出头，这些人再干个 10 来年是绝对没问题的，等他们退休的时候，你想想你多大了？你以为你也能做领导，也能去打高尔夫？那你太高估了自己的能力，太低估了电信吧！而且电信的待遇并非你所想象的那么好，负责一点告诉你，我在一个二线城市，一个月的薪水买不起一平米，西安电信的本科毕业生实习期半年 900，转正以后 2600 几。好不好，自己考虑。

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（第六版，2013 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、搜索引擎的使用技巧、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、08 年至 12 年校园招聘的相关统计数据等内容，2013 届同学求职推荐必读。

职业规划及测评、自我分析	<p>职业生涯步步高：一位资深经理人的职业生涯感悟 推荐：咨询师谈大学生找工作系列（大学生必读） 惠普大中华区总裁孙振耀撰文谈职业和人生 如何选择就业方向（80 后的个人经验） 关于 80 后这一代人就业的一点理性思考</p> <p>http://bbs.yingjiesheng.com/thread-118982-1-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/thread-11673-1-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/thread-4628-1-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/thread-6834-1-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/thread-5726-1-1.html</p> <p>更多职业规划及测评、自我分析精华文章，请访问：http://bbs.yingjiesheng.com/forum-59-1.html</p>
简历及求职信	<p>简历模板及格式样板（含中英文简历） 简历点评及修改精华推荐 简历修改黄金法则(含简历模板) STAR法则的简历应用 英文简历制作技巧、点评及模板(全英文) 投行英文简历制作技巧及简历模板(全英文) 英文简历写作的技巧(中文讲解) 常见问题：什么是GPA？简历要贴照片吗？简历名称怎么写？…【更多问题】 Email投递简历应注意的重要事项</p> <p>http://bbs.yingjiesheng.com/thread-7148-1-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/thread-7029-1-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/thread-3172-1-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/thread-47635-1-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/thread-7463-1-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/thread-27976-1-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/thread-32861-1-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/thread-125751-1-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/thread-133403-1-1.html</p> <p>更多简历模板、点评修改及求职信精华文章，请访问：http://bbs.yingjiesheng.com/forum-58-1.html</p>
笔试、笔经	<p>名企笔试面试手册（真题精选） 笔试主要类型、典型笔试问题及应对策略 什么是SHL笔试？SHL笔试过来人人为你分享笔经（SHL分为Numerical和Verbal两大类） Numerical Test类型题目精华资料（SHL的一种题型） Verbal Test笔试精华资料（SHL的一种题型） KPMG经Verbal36 题/Numerical24 题原题及答案(附SHL全套) 图形推理笔试精华资料（宝洁等多家外企、公务员等考试常用题型） 数字推理题精华资料（宝洁等多家外企、公务员等考试常用题型） 逻辑推理及智力题精华资料 IT类(软硬件)笔试题目及笔经精华 TOEIC(托业)试题精华资料 名企在线笔试模拟题，自动评分并给出标准答案（强烈推荐） 挑战麦肯锡：团队领导人在线测试-测试您解决问题的能力 招商银行 2008 校园招聘笔试试题（A卷） IBM校园招聘最全笔试试题</p> <p>http://bbs.yingjiesheng.com/thread-19142-1-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/thread-7139-1-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/thread-477-1-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1402-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1404-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/thread-38432-1-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1405-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1409-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1408-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1410-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1422-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/forum-807-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/thread-155509-1-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/thread-11002-1-1.html http://bbs.yingjiesheng.com/thread-73163-1-1.html</p> <p>更多知名企业、行业笔试试题及笔经，请访问：http://bbs.yingjiesheng.com/forum-60-1.html</p>

面试、面经

面试前的准备工作	http://bbs.yingjiesheng.com/forumdisplay.php?fid=1352&filter=type&typeid=277
面试前必做的准备工作	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-186827-1-1.html
根据简历预测面试问题	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-186869-1-1.html
面试全程准备（面试前、进行时、面试后）	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-110026-1-1.html
面试着装及礼仪	http://bbs.yingjiesheng.com/forum-489-1.html
面试问答应对技巧	http://bbs.yingjiesheng.com/forumdisplay.php?fid=1352&filter=type&typeid=85
面试问答大全(中英文)	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-29977-1-1.html
四大面试问答经验	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-110100-1-1.html
40 个中文问题(有答案)	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-33623-1-1.html
36 个英文问题(有答案)	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-186862-1-1.html
视频:KPMG英文面试	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-7696-1-1.html
面试英语大全	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-23259-1-1.html
HR细说英语面试	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-121361-1-1.html
回答缺点 8 个范例	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-186883-1-1.html
谈谈你的优点(范例)	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-186906-1-1.html
行为面试STAR法则	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-110090-1-1.html
情景模拟问题	http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1635-1.html
向面试官提问技巧	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-187385-1-1.html
面试中的自我介绍	http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1318-1.html
中文自我介绍范例	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-186840-1-1.html
英文自我介绍范例	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-186841-1-1.html
思路新颖的自我介绍	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-187751-1-1.html
视频:面试自我介绍	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-130162-1-1.html
应聘者互相介绍范例	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-186847-1-1.html
小组面试-群面技巧	http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1288-1.html
无领导小组面试攻略	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-107002-1-1.html
无领导小组讨论案例	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-110056-1-1.html
案例面试（Case Interview）	http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1287-1.html
案例面详解及应对策略	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-110676-1-1.html
八类案例面及分析工具	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-134350-1-1.html
咨询公司案例面试分析	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-143993-1-1.html
压力面试应对策略	http://bbs.yingjiesheng.com/thread-110131-1-1.html

	<p>沉着应对电话面试 http://bbs.yingjiesheng.com/thread-21106-1-1.html</p> <p>外企AC面经(即Assessment Centers) http://bbs.yingjiesheng.com/forumdisplay.php?fid=1288&filter=type&typeid=278</p> <p>AC面的含义及简介 http://bbs.yingjiesheng.com/thread-187232-1-1.html</p> <p>AC面案例讨论型简介 http://bbs.yingjiesheng.com/thread-127627-1-1.html</p> <p>联合利华AC面经汇总 http://bbs.yingjiesheng.com/thread-91271-1-1.html</p> <p>德勤AC面题目汇总 http://bbs.yingjiesheng.com/thread-66819-1-1.html</p> <p>面试经验技巧 http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1352-1.html</p> <p>HR给的面试建议 http://bbs.yingjiesheng.com/thread-7753-1-1.html</p> <p>外企面试技巧 http://bbs.yingjiesheng.com/thread-127653-1-1.html</p> <p>一对一面试的经验 http://bbs.yingjiesheng.com/thread-134288-1-1.html</p> <p>外企十年招聘面试实录 http://bbs.yingjiesheng.com/thread-9299-1-1.html</p> <p>HR五年招聘面试体会 http://bbs.yingjiesheng.com/thread-9090-1-1.html</p> <p>面试结束之后 http://bbs.yingjiesheng.com/forumdisplay.php?fid=1352&filter=type&typeid=279</p> <p>面试后必做五件事 http://bbs.yingjiesheng.com/thread-187411-1-1.html</p> <p>面试后写感谢信技巧及范例 http://bbs.yingjiesheng.com/thread-187415-1-1.html</p> <p>更多面试经验及面试技巧精华文章, 请访问: http://bbs.yingjiesheng.com/forum-61-1.html</p>
前辈求职经验及求职经历分享	<p>每个人都有个传奇(08 届学姐的传奇求学求职路) http://bbs.yingjiesheng.com/thread-4781-1-1.html</p> <p>一个同济的女孩的就业之路,人生感想(推荐, 很感动) http://bbs.yingjiesheng.com/thread-5471-1-1.html</p> <p>要你心够决, 梦想终会靠岸——我的求职路 http://bbs.yingjiesheng.com/thread-139663-1-1.html</p> <p>详细分享我的KPMG全过程 http://bbs.yingjiesheng.com/thread-67106-1-1.html</p> <p>写给冷门专业本科找工作的战友们 http://bbs.yingjiesheng.com/thread-157401-1-1.html</p> <p>更多前辈求职经验及求职经历分享精华文章, 请访问: http://bbs.yingjiesheng.com/forum-57-1.html</p>
应届生 BBS 论坛 其他热门版块导航	<p>网申技巧(含Open Question) http://bbs.yingjiesheng.com/forum-62-1.html</p> <p>签约违约 http://bbs.yingjiesheng.com/forum-433-1.html</p> <p>户口/居住证、档案、报到证 http://bbs.yingjiesheng.com/forum-64-1.html</p> <p>公务员、选调生、村官、三支一扶、招警考试版 http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1152-1.html</p> <p>海归求职版 http://bbs.yingjiesheng.com/forum-683-1.html</p> <p>各大银行版 http://bbs.yingjiesheng.com/index.php?gid=841</p> <p>薪资待遇 http://bbs.yingjiesheng.com/forum-427-1.html</p> <p>各大城市求职生活讨论 http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1112-1.html</p> <p>各类职业讨论 http://bbs.yingjiesheng.com/forum-1667-1.html</p> <p>大学专业就业指导及学习规划 http://bbs.yingjiesheng.com/forum-583-1.html</p>