

应届生 2013

求职大礼包 沃尔玛篇

应届生求职网 YingJieSheng.COM 编

应届生论坛沃尔玛版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-356-1.html>

应届生求职大礼包 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>

点击Adobe Acrobat 左侧书签(BookMark)功能可查看目录

目录

第一章 沃尔玛简介.....	3
1.1 沃尔玛结构框图.....	3
1.2 沃尔玛概况.....	3
1.3 沃尔玛文化.....	4
1.4 沃尔玛的三项基本原则.....	6
1.5 沃尔玛竞争对手.....	7
1.6 沃尔玛领导人.....	8
1.7 沃尔玛发展战略.....	9
1.8 沃尔玛历史回顾.....	9
1.9 沃尔玛的员工管理.....	10
1.10 沃尔玛人力资源战略体系.....	11
第二章 沃尔玛笔试资料.....	13
2.1 2011 北京笔试，崩溃中.....	13
2.2 沃尔玛武汉笔试题.....	13
2.3 沃尔玛笔试题.....	14
第三章 沃尔玛面试资料.....	15
3.1 总部面完 发帖攒 RP.....	15
3.2 深圳总部二面——电面.....	16
3.3 深圳电话三面.....	16
3.4 小组讨论死于不公平竞争中.....	17
3.5 今天沃尔玛面试.....	17
3.6 西安沃尔玛群面面经.....	17
3.7 沃尔玛的面试经历.....	18
3.8 09 年沃尔玛面经.....	19
第四章 沃尔玛综合求职经验.....	21
4.1 沃尔玛笔试+小组讨论+一面.....	21
4.2 我的沃尔玛，从笔试到终面，然后无限等待中... ..	22
4.3 我的沃尔玛，我喜欢！.....	23
4.4 在沃尔玛工作感言.....	24
附录：更多求职精华资料推荐.....	24

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 沃尔玛简介

1.1 沃尔玛结构框图

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

1.2 沃尔玛概况

沃尔玛全球

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

沃尔玛中国

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

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



1.3 沃尔玛文化

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



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

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

超越顾客的期望

在沃尔玛，我们每天都会收到许多顾客来信，表扬我们的员工所做的杰出服务。在这些来信中，有些顾客为我们的员工对他们的一微笑、或记着他们的名字、或帮助他们完成了一次购物而表示谢意；还有一些为我们的员工在某些突发事件中所表现出的英勇行为而感动。例如，塞拉冒着生命危险冲到汽车前勇救一个小男孩；菲力斯为一位在商场内突发心脏病的顾客采取了 CPR 急救措施；卓艾斯为让一位年轻妈妈相信我们的一套餐具是摔不破的，而将一个盘子扔到了地上；安妮特为让一位顾客能为自己的儿子买到称心的生日礼物而放弃了自己儿子所买的电动骑马玩具。

许多年过去了，山姆·沃尔顿所倡导的“盛情”服务依然激励着所有沃尔玛人为之不懈努力。他说：“让我们成为最友善的员工——向每一位光临我们商场的顾客奉献我们的微笑和帮助。”

为顾客提供更好的服务——超越顾客的期望。我们没有理由不这样做。我们的员工是如此的出色、细心周到，他们可以做到，他们可以比世界上任何一家零售公司做得更好。超越顾客的期望。如果你做到了，你的顾客将会一次又一次地光临你的商场。”

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

三米微笑原则

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

这就是我们所说的“三米微笑原则”，它是山姆先生从孩提时就得到了印证的原则。他总是雄心勃勃并喜欢竞争。还在他刚进入哥伦比亚州的密苏里大学时，他就下定决心要当上校学生会主席。

他曾说过，“我很早就懂得要成为一名校园领袖的秘诀之一就是：要首先向对面走来的路人打招呼……我总是直视前方并朝每一位向我走来的人打招呼。”“如果我认识他们，我会叫他们的名字；但如果我不认识，我仍然会与他们说话。不久，我就成了学校里认识同学最多的人了。他们认识了我并视我为他们的朋友。我积极参与竞选每一个社团的领导职位。”

山姆先生不仅被当时学校里的所有社团选为领袖，他还将其一贯奉行的哲学带进了零售领域。你每天都可以从世界各地的沃尔玛员工身上看到这一哲学。



天天平价

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

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

“这就是我们从中学到的一个简单的规律……如果我用 80 美分买一件商品，我发现以 1 美元出售的销量要比以 1.2 美元出售的销量高出 3 倍。也许我们在每件商品上获得的利润只是原来的一半，但因为我们的总销量增加了 3 倍，因此总利润也得到了大幅增长。这虽是极其简单的道理，但却是折扣的精髓：即通过降低商品价格推动销售，进而获得比高价销售更高的利润。用零售语言来讲，就是你可以降低商品价格，从而提高销售量，最终获得更高的利润。”山姆先生始终坚持这一价格哲学，从不动摇。第一家沃尔玛商店的一位经理回忆说：“山姆先生从来不允许我们在价格上弄虚作假。比如一件商品的价格是 1.98 美元，但实际上我们只花了 50 美分。最初，我可能会说，‘它原价是 1.98 美元，我们何不以 1.25 美元出售呢？’而他会说，‘不对，我们只付了 50 美分，那么我们只需在此基础上增加 30% 出售就可以了。无论它为它付出了多少，如果我们得到很多利润，我们就要将它转移给我们的顾客。’当然，这就是我们所做的。”

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

1.4 沃尔玛的三项基本原则

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

尊重个人——成功的基石

在沃尔玛，沃尔玛的主管和经理不是老板，而是教练，所有的人都在努力营造一种友好、愉快、和谐的工作氛围。沃尔玛坚信，领导不仅要精通业务，而且还要有能力帮助手下的员工成长。每一位员工都会被视为合伙人，通过培训、表扬及建设性的反馈意见，帮助新的同事认识、发掘自己的潜能，沃尔玛拥有一套完整强大的培训体系，不断通过培训来帮助沃尔玛的员工成长，留住并且吸纳越来越多的优秀人才。尊重每位员工的意见，是沃尔玛公司独特的管理理念。员工的任何想法都可以在其特殊的门户开放政策下向主管反映，如果员工对反映的结果不满意的话，他们可以跟任何级别的上司继续反映。沃尔玛坚信，开放式的管理在开放的气氛中可以鼓励员工更多地提出工作中存在的问题，更多地关心公司，帮助公司不断发展。如果员工始终了解公司的目标以及如何去实现这些目标，工作会做的更加出色。沃尔玛认为：善待每一位员工就是善待每一位顾客。

服务顾客——文化的基础

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

追求卓越——前进的动力

沃尔玛在追求卓越的同时，首先推崇诚信原则。第一家沃尔玛店开业的时候，即打出了“天天低价”的口号，沃尔玛的“平价”观紧密地包含了两个方面：一是千方百计地降低成本，降低售价，“为顾客提供价格最低，品质超群”的商品；二是为顾客提供“超值的服務”，在顾客花费一定的情况下，顾客能获得相对“低价”的服务。为了信守承诺，让利给顾客，沃尔玛在工作中严格预防和控制各种开销和消耗，对每一项开支都严格控制，采取仓储式经营、严格控制管理费用、以强大的配送中心和通讯设备作技术支撑等措施，有效地降低了商品的成

本，通过“点子大王”的传统，使沃尔玛的员工不断向管理层提供各种各样节省费用的点子，节省每一分钱。习惯于住单间的西方管理人员出差时也住双人标间，用他们的话说是“为顾客省钱”。而且沃尔玛执行毫不犹豫的退款政策，确保每个顾客都会永无后顾之忧。

沃尔玛有四条退货准则：

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

这使沃尔玛在消费者中赢得了良好的商誉，也使自身保持了长盛不衰的竞争力。

1.5 沃尔玛竞争对手

家乐福

家乐福集团成立于1959年，是世界第二大国际化零售连锁集团，仅次于美国的沃尔玛特。集团在全球零售行业中的国际化程度排名第一（即所投资国家和地区数量），综合实力排名第二（即年销售收入）。在全球拥有10400家店，分布于30个国家，其中特大型超市（HYPERMARCHE）200多个。家乐福是欧洲第一大零售商，是大型超级市（hyper-market）概念的创始者。集团以三种主要经营业态引领市场：特大型超市（carrefour）、超市（champion）以及折扣店（hard Discount Store），另外，家乐福集团还在一些国家发展了便利店和会员制量贩店。集团下属还有“冠军店”（Champion）、SHOPI、HUIT A HUIT及ED等品牌。2002年集团销售额超过860亿欧元，实现税前利润25亿欧元，同比增长近15%。家乐福集团在全球的员工人数超过50万人。2003年，家乐福集团位列全球500强企业中的第29位。

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

对华合作情况

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

物美

物美商业集团有限公司，国内最早以连锁方式经营超市的专业集团公司之一。自1994年创建北京第一家综合超市以来，秉承“发展民族零售产业，提升大众生活品质”的经营理念，以振兴民族零售产业为己任，在连锁超市领域辛勤耕耘，截止到2002年底，物美已经拥有接近国际水平的大卖场、提供大社区全面服务的综合超市和广泛深入社区为社区居民提供商品

和各式服务的便利店，以及地铁站、公交站的快速流动便利店等各类店铺300余家，2002年销售额50亿，是北京市及中国北方规模最大、销售额最高的消费品流通企业。店铺主要分布在北京、河北、浙江、江苏等地。物美集团员工人数近万人，集团董事长张文中为留学归国博士、全国政协委员、全国工商联常委。

物美聚集了一批博士、硕士等专业人才，其中不少是海外留学归来的学子，他们把国际先进的经营理念和管理技术与中国实际情况相结合，始终坚持低成本运作，在日趋激烈的市场竞争中，不断创新，不断发展。

物美商业集团连锁事业的发展主要采取租赁、托管、合作和加盟的形式，建立全国性的连锁经营网络，我们诚恳地希望与社会各界通力合作，共同推动国内零售商业的连锁发展，创建中国零售产业的“航空母舰”。

1.6 沃尔玛领导人

沃尔玛的创始人——山姆·沃尔顿

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

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

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

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

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

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

全家都是“抠门儿”

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

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

“节俭”的沃尔玛在短短几十年时间内迅速扩张。现在，沃尔玛在美国拥有连锁店1702家，超市952家，“山姆俱乐部”仓储超市479家；它在海外还有1088家连锁店。2000年，

沃尔玛全球销售总额达到 1913 亿美元，甚至超过美国通用汽车公司，仅次于埃克森-美孚石油，位居世界第二。

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

1.7 沃尔玛发展战略

全球发展

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

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

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

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

中国发展

沃尔玛将继续从五个方面加大与中国的投资和合作力度，促进经济的发展：

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

1.8 沃尔玛历史回顾

正如第一家店那样，今天的沃尔玛依然为三项基本信仰所推动。虽然山姆先生已经离我们而去，但他的理念与哲学却将永远引领我们走向成功。沃尔玛之所以获得今天的成功是源于

其从不对公司现状自满。沃尔玛是一间有远见的公司，它非常珍视自己的过去，并善于从中总结经验教训，但不会停滞不前。 以下大事年表反映了沃尔玛公司的发展历程。

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

1.9 沃尔玛的员工管理

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

沃尔玛坚信内训出人才。

在沃尔玛，很多员工都没有接受过大学教育，拥有一张 MBA 文凭并不见得能够赢得高级主管的赏识，除非通过自己的努力，以杰出的工作业绩来证明自己的实力。但这并不是说公司不重视员工的素质，相反，公司在各方面鼓励员工积极进取，为每一位想提高自己的员工提

供接受训练和提升的机会。公司专门成立了培训部，开展对员工的全面培训，无论是谁，只要有愿望，就有学习和获得提升的机会，而且，如果第一次努力失败了，还有第二次机会。因此，今天沃尔玛公司的绝大多数经理人员产生于公司的管理培训计划，是从公司内部逐级提拔起来的。

沃尔玛看重的是好学与责任感。

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

沃尔玛崇尚岗位轮换。

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

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

1.10 沃尔玛人力资源战略体系

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

留住人才

沃尔玛致力于为每一位员工提供良好和谐的工作氛围，完善的薪酬福利计划，广阔的事业发展空间，并且在这方面已经形成了一整套独特的政策和制度。合伙人政策在沃尔玛的术语中，公司员工不被称为员工，而称为合伙人。这一概念具体化的政策体现为三个互相补充的计划：利润分享计划、雇员购股计划和损耗奖励计划。1971 年，沃尔玛实施了一项由全体员工参与的利润分享计划：每个在沃尔玛工作两年以上的并且每年工作 1000 小时的员工都有资格分享公司当年利润。截至 90 年代，利润分享计划总额已经约有 18 亿美元。此项计划使员工的工作热情空前高涨。

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

了合伙原则，也大大降低了公司的损耗率，节约了经营开支。

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

总之，合伙关系在沃尔玛公司内部处处体现出来，它使沃尔玛凝聚为一个整体。

发展人才

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

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

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

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

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

吸纳人才

除了从公司内部选拔现有优秀人才之外，沃尔玛开始从外部适时引进高级人才，补充新鲜血液，以丰富公司的人力储备。在招聘员工时，对于每一位应聘人员，无论种族、年龄、

性别、地域、宗教信仰等，沃尔玛都为他们提供平等的就业机会。从 1998 年开始，沃尔玛开始实施见习管理人员计划，即高等院校举行 CAREER TALK（职业发展讲座），吸引了一大批优秀的应届毕业生。经过相当长一段时间的培训，然后充实到各个岗位，此举极大缓解了公司业务高速扩展对人才的需求。

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

第二章 沃尔玛笔试资料

2.1 2011 北京笔试，崩溃中

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2010 年 11 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=764825>

今天才笔试，郁闷中，真是挺难的，虽然之前看笔经了，可是，还是崩溃

1. 2,3,13,175, _

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

3.忘了。。

4.关于营业额的，不太明题意，只记得我选的是 58%

567 是阅读，T,F,C

是那种一看就会的。。

8.是看图形选最后一个，很简单的感觉。。

9.A C E

B E H

C Q —

10.英文作答。和之前武汉的一样。。

2.2 沃尔玛武汉笔试题

今天上午刚刚参加完笔试(2009 年 11 月 17 日)~~因为迟到了 10 分钟，所以只有 30 分钟做。答案是我自己的，错了欢迎指正。本人没别的长处，就是记忆力很好~~~

Section one-Verbal Reasoning

一篇 150 词左右的短文，讲 Wal-mart 的员工管理理念

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

第二题：管理人员应该 serve associates.答案 A

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

Section two-Numerical

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

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

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

第二题：忘了，只记得答案是 1: 3

第三题：哪个季度一直都是最高的销售额~~Q2

Section three-图形推理

第一题：

A C E

B E H

C Q ?

大家自己做吧~~

第二题：略

我实在懒得画，自己选的 D。

Section Four-Case Study

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

要求用中文或者英文写 150-200 个字。

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

2.3 沃尔玛笔试题

姓名:_____

应聘职位:_____

1、英语口语：

A: 早上好! _____

B: 不用谢! _____

C: 欢迎您再来! _____

D: 需要我帮忙吗? _____

E: 谢谢你的惠顾! _____

F: RMB67.80 元 _____

2、试举出两种商品卖不出去的原因？

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

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

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

6、沃尔玛你认识谁？对方在沃尔玛任何职位？你们的关系如何？

7、你做完这些试题，你会把这份试题告诉你的朋友或公布到网站吗？请说明理由！

第三章 沃尔玛面试资料

3.1 总部面完 发帖攒 RP

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2011 年 1 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=830420>

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

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

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

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

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

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

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

3.2 深圳总部二面——电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2010 年 12 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=815280>

本来今天打算去深圳沃尔玛总部二面的，也是终面，但临时有事去不了，一早打电话去跟HR说明情况，看看能不能另外约时间或电话面试，稍后就接到了HR的电话，说两分钟后电话面试。时间大概是面了 10 多分钟，都是问一些学习啊生活经验之类的，还有就是为什么选择采购部。最后是我可以提问题，我问了还有没有三面（没有），如果有机会加入沃尔玛，到时要去深圳工作，公司有提供住宿吗（没有），大概什么时候会有通知（如果合适两周内）。首先感觉自己没有亲自去总部，已经很不好意思，也显得没有诚意了，但HR最后还是给了电话面试的机会我，很是感激啊。然后在电话面试过程中，感觉表现得不是特别了，而且隔着电话，实在也不是很好说。希望能有机会拿到offer吧，不过有offer我也要考虑，因为要去深圳发展。

3.3 深圳电话三面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2010 年 12 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=813840>

武汉，深圳总部职位。今天上午接到深圳的三面通知，给了大概一个小时的缓冲时间。准时接到电话，问了一下专业情况、职业规划、对职位的了解及为什么适合这个职位（讲到具体能力的时候要举例子）、为什么选沃尔玛、对工作地点的看法，大概就问了这么多，个别问题可能会有延伸。

然后是英文，简要的自我介绍——话说我讲得实在太简要，到了that's all的时候对方诧异了半天。。。。。。用三个词描述自己的性格，要分别举例说明。应该就是考察一下英语口语，不会太为难大家。

后面就是等实习通知了，说月底或一月初会给消息。实习期间会有进一步筛选，结束后才确定最终录用名单。

面试一共三十分钟，时间掐得很准。

希望对大家有帮助O(∩_∩)O~

3.4 小组讨论死于不公平竞争中

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2010 年 12 月 1 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=774670>

我所在的是长春地区的沃尔玛招聘，企业很好，我挺有信心的

可是小组讨论太让我伤心了

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

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

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

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

3.5 今天沃尔玛面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2010 年 11 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=768984>

今天沃尔玛无领导小组讨论，这才是一面，是讨论领导者的最重要和最不重要的素质，需要得出一致的结论，我记得有善于激励他人，处事公正，工作能力强，独立有主见，亲和力，关注细节，啥的，讨论的很和谐，我们没有争抢，但是自己犯了错误，记住了

3.6 西安沃尔玛群面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2010 年 11 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=761957>

上周沃尔玛在西北大学开宣讲会，因为那天我要去参加一个面试，所以就没去，于是让我一

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

3.7 沃尔玛的面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2010 年 4 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=589151>

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

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

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

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

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

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

3.8 09 年沃尔玛面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2010 年 11 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=766272>

preface

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

background

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

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

online application

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

preparation

原本以为这么久都没收到面试通知应该就没戏了，虽然也觉得很冤枉
所以当收到电话通知之后，马上开始认真准备
首先认真浏览公司的website，公司的简介，文化（这些就不用我多说大家都知道）
通过这些才了解了这个公司和自己申请的职位
（汗，一般都是先了解了才递申请，实在是没有诸位在校之便利，可以听很多宣讲会）

我申请的这个logistic analyst隶属于位于深圳的wal-mart global procurement (简称wmgp), wmgp在深圳有两个分支, 一个是国际总部, 一个是深圳运营部我申请的属国际总部, 所以这可能也是造成跟其他地区采取不同的面试方式的原因

the first interview (全部用英语进行)

part 1 — introduction

hr简单的说了一下今天的procedure, 就说开始了

但是没有人自告奋勇, 而hr也不好指派, 于是有一个人提议lady first。。。竟然后来我看了大家桌上的牌子, 我的c排第一, 于是我就说

ok, let's start with c. 然后balabala。。。

后来才发现, 第一个说其实还好, 否则越到后面还越慌的很

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

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

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

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

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

听完大家的自我介绍之后, 我终于知道我为什么等了这么久才等到这个面试了。。。

part 2 — q a

hr问问题, 如果想回答的话就举手

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

暂时只想到这么多, 想到再补充

part 3 — group work

project: 5 个美国人中奖, 要安排他们来中国旅游 5 天

他们都从来没有来过中国, 此行目的是experience the culture, the development of the company

budget是rmb25,000, 包括了往返美国的机票和在中国的所有费用

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

part 4 — translation writing

英译中, 2 段

中译英, 3 段

(都是跟他们企业文化有关的东西, 多看网页就能知道的, 所以没有难度)

回复一个email

这里有个插曲: michael 1 拿到试卷看了一下对hr说:

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

ending

照例, hr都会说两个礼拜内有消息

postscript

真心祝愿所有的同学都能找到理想的工作

南无阿弥陀佛

第四章 沃尔玛综合求职经验

4.1 沃尔玛笔试+小组讨论+一面

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2010 年 12 月 27 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=820978>

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

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

小组讨论, 笔试第二天就通知了小组讨论, 还挺效率的。小组讨论也在我们学校的, 比较方便。一组 8 个人, 我们组抽到的话题是领导者应该具备哪些素质, 从给的因素中选择, 然后

讨论，总结，陈述。我么组有一男一女比较出挑，结束后面面试官问了其中两个人一些问题，就结束了。

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

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

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

4.2 我的沃尔玛，从笔试到终面，然后无限等待中 ...

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2010 年 12 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/forum.php?mod=viewthread&tid=777334>

首先说说沃尔玛的流程吧，网申简历筛选——笔试——一面——二面——终面。

简历筛选感觉沃尔玛作为 500 强的首位真的还蛮大气的，在相同时间，简历筛选剩下的人数大概是宝洁也好，箭牌，强生也好的两到三倍吧 ... 所以个人觉得通过率比其他公司高一些。笔试的话，就是常规的行测，英文，和情景模拟题，时间的话对做过公务员题目的人来说差不多足够把~所以，

友情提醒大家，即使你不考公务员，一心想进公司，也一定要看看行测的题目!!!! 今年的模拟是，你听到工作人员在说，一个顾客买到有质量问题的产品来投诉，服务台给予退换并送了小礼品，但是其他顾客买的这批货也有相同的质量问题，你会怎么办~笔试结束。

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

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

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

总之觉得气氛很诡异，小丫头我也尽力了，剩下的只有等待了~:70)

4.3 我的沃尔玛，我喜欢！

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

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

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

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

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

谢谢大家！

4.4 在沃尔玛工作感言

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

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

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

要是辞职的话还要交违约金，干满一年才能不交的，受了折磨还要赔钱。

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

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

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

附录：更多求职精华资料推荐

强烈推荐：应届生求职全程指南（第六版，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>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>	<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>
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>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>	<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>
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>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>	<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>

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>