

面试问题汇总

1. 语言表达、仪表

序号	题目	面试要点参考
1	简单的谈一下自己。	观察应试者的语言是否流畅、有条理、层次分明，讲话的风度如何。
2	请你告诉我你的一次失败经历。	如果能迅速作答，则应试者反应灵敏，或可能是应试者善于总结教训。
3	你有什么优点和缺点。	应试者对自己的判断是否中肯，自信、自卑和自傲倾向如何。
4	请讲述一次让你很感动的经历。	考察应试者是否有感性。

2. 工作经验

序号	题目	面试要点参考
1	你现在或最近所做的工作，其职责是什么？	应试者是否曾关注自己的工作，是否了解工作的重点，表述是否简明扼要。
2	你认为你在工作中的成就是什么？	了解对方对“成就”的理解，了解对方能力的突出点，是否能客观的总结回顾自我
3	你以前在日常工作中主要处理些什么问题？	通过对方对自己工作的归纳判断其对业务的熟练程度和关注度。可依此继续追问细节。
4	以前工作中有过什么良好的建议和计划？	了解对方对工作的改善能力。要追问细节，避免对方随意编造或夸夸其谈。

3. 应聘动机与期望

序号	题目	面试要点参考
1	你最喜欢的工作是什么？为什么？请谈谈你在选择工作时都考虑哪些因素？如何看待待遇和工作条件？	同时可判断对方的分析能力和自知力
2	你为什么选择来我公司工作？你对我公司了解些什么？你为什么应聘这个职位？	只为找到一份工作糊口而盲目求职的培养潜质不高，但对公司的不了解不应成为重点
3	你对我公司提供的工作有什么希望和要求？	能大胆而客观地提出要求的优先，提出不切实际要求的可不予考虑
4	你喜欢什么样的领导和同事？	喜欢什么样的人，自己也将最终成为那种人
5	你认为在一个理想的工作单位里，个人事业的成败是由什么决定的？	价值观的一种。不同的职位需要不同价值观的人，但基本观念不能和企业文化相差太远
6	你为什么要选读这个专业？你所学的专业和我们的工作有何关系？	当对方专业与本职位关联不大时使用本条
7	你更喜欢什么样的公司？	判断对方在本公司的适应性和稳定性。

4. 事业心、进取心、自信心

序号	题目	面试要点参考
1	你个人有什么抱负和理想？你准备怎样实现它？	追问题，避免对方夸夸其谈
2	你认为这次面试能通过吗？理由是什么？	理想情况是既自信又不狂妄。
3	你认为成功的决定性因素是什么？	追问题：你认为自己具备其中的哪些？
4	你的职业发展计划是什么？如何实现这个计划？	有计划的人才是真正有进取心，但要看对方所描述的是否适合本职位。

5. 工作态度、组织纪律性、诚实可靠性

序号	题目	面试要点参考
1	你认为公司管得松一些好还是紧一点好？	无标准答案，关键在于对方思路
2	你在工作中喜欢经常与主管沟通、汇报工作，还是最终才做一次汇报？	无标准答案，工作习惯问题
3	你如何看待超时和周末、休息日加班？	理想情况是既能接受加班，又不赞成加班
4	你认为制定制度的作用是什么？怎样才能保证制度的有效性？	观察对方是否言不由衷

6. 分析判断能力

序号	题目	面试要点参考
1	你认为自己适合什么样的工作？为什么？	希望对方能切实结合自己的性格、能力、经历特点有条理地分析
2	你认为怎样才能跟上飞速发展的时代而不落后？	追问题：你平时主要采取一些什么学习方式
3	“失去监督的权力必然产生腐败”，对于这句话你怎么理解？	虽与工作无关，但主要观察对方的观察问题的角度与推导的思路
4	吸烟有害健康，但烟草业对国家的税收有很大的贡献，你如何看待政府采取的禁烟措施？	虽与工作无关，但主要观察对方的观察问题的角度与推导的思路

7. 应变能力

序号	题目	面试要点参考
1	在实际生活中，你做了一件好事，不但没人理解，反而遭到周围人的讽刺和挖苦，这时你会如何处理？	反馈的时间应作为主要参考因素，若对方在20秒内还没有回答，自然转入下一个问题
2	在一次重要的会议上，领导做报告时将一个重要的数字念错了，如不纠正会影响工作。这时你会怎么办？	反馈的时间应作为主要参考因素，若对方在20秒内还没有回答，自然转入下一个问题

8. 自知力、自控力

序号	题目	面试要点参考
1	你认为自己的长处和短处是什么？怎样才能做到扬长避短？	关注对方对自己短处的描述
2	你听见有人在背后议论你或说风凉话，你如何处理？	关注对方思维的出发点
3	领导和同事批评你时，你如何对待？	观察对方是否言不由衷
4	假如这次面试你未被录取，你今后会做哪些努力？	观察对方提到问题时瞬间的反应

9. 组织协调能力、人力关系与适应能力

序号	题目	面试要点参考
1	你担任过什么社团工作？	顺势追问细节，全面观察对方
2	你喜欢和什么样的人交朋友	营造轻松氛围，尽量让对方放低戒心，展开阐述，从中观察细节
3	从一个熟悉的环境转入陌生的环境，你会怎样努力去适应？大概需要多久？	不妨先举个实例引导对方，如：想象你到了一个陌生的城市拓展市场业务……
4	你更喜欢主动地开展工作还是由上级指挥工作？你喜欢独立工作还是与别人合作？	两类人都有可取的地方，当对方选择其中一个时，可追问他对另一类人的看法

10. 精力、活力与兴趣、爱好

序号	题目	面试要点参考
1	你喜欢什么运动？	将对方的兴趣分为身体接触对抗型、不接触对抗型、非竞争型、静止型、独享趣味型等再进一步分析
2	你业余时间怎么度过？你喜欢什么电视节目？喜欢读哪些书籍？	将爱好与应聘的职位一起分析，试寻找共同点，判断对方今后对职业感兴趣的可能性
3	你一般什么时候休息？什么时候起床？	休息有规律者优先
4	你经常和朋友玩到很晚才休息吗？	能熬夜是精力充沛的表现，但若是经常“玩”得很晚则上进心不足

11. 专业知识水平及特长

序号	题目	面试要点参考
1	你认为自己最擅长的是什么	与应聘职位一起综合考察，寻求共同点
2	谈谈你对本专业现时发展情况的了解。你认为业界今后的发展如何？	时刻掌握专业最新资讯的有培养潜力
3	你有什么级别的专业资格证书和能力证明？你认为它们能证明你能应付工作中的什么具体问题？	对本专业的深度理解
4	你最近阅读、写作或发表了什么专业文章或书籍？有何收获？	一般侧重于阅读的收获

具体举例

一. 常见区域销售类问题

HR

美琳凯

1. 每段离职原因
2. 处理客户投诉的案例
3. 销售业绩如何
4. 对自己的职业规划
5. 如何解释“销售支持”
6. 对“城市经理”职责的理解

美赞臣

1. 合同怎么谈
2. 活动执行怎么谈
3. 作为客户经历应具备什么素质
4. 考核标准
5. 卖场货款收回是怎么操作的

欧莱雅

1. 对羽西品牌有什么感觉，代表什么，怎么定位
2. 人员管理
3. 对时尚感兴趣吗

不凡帝

1. 成功案例
2. 生意增长的来源
3. 销售计划
4. 增强团队凝聚力
5. 到了新公司准备怎么做
6. 为什么考虑这个职位
7. 目前团队的架构、人员结构、年龄、性格
8. 每个卖场的生意占比，觉得哪个做的好
9. 目前工作压力大不大
10. 希望负责多大的生意量

Line

吉佰利

1. 请描述一下你们公司的认识架构
2. 下面的团队怎么分配的；如何管理团队
3. 和经销商的关系如何；经销商的毛利，费用怎么操作
4. 用3个词来形容自己，为什么这样形容；个性优缺点
5. 与其他功能部门协调工作的案例
6. 对灰色收入的看法
7. 对未来的规划

8. 更换工作的原因，过去的工作经验

美琳凯

1. 离职原因
2. 你认为自己适合的工作是什么样的

惠氏

1. 如何带领团队
2. 如何提升销售业绩
3. 是否有医务渠道的经验
4. 举一个例子说明自己的学习和创新能力
5. 如果是一个需要迅速启动的市场会如何操作

Final

吉佰利

1. 你再以前单位学到些什么
2. 为什么要考虑我们公司
3. 带领多大团队
4. 生意量，在公司中占比
5. 如何提升占比
6. 用什么指标衡量下面人员

美琳凯

1. 工作现状，认为自己做得很出色的事情
2. 为什么考虑跳槽
3. 处理投诉的案例
4. 做美琳凯的优势
5. 希望自己上司是什么样的
6. 如果公司不能给你一些费用的支持，要如何处理客情关系
7. 最近在看什么书，有什么收获

二. 常见 NKA 面试问题

HR

美赞臣

1. 现在的状况如何，为什么考虑新的机会
2. 卖场谈判如何操作
3. 在谈判过程中有没有遇到过困难
4. 应聘职位操作的卖场与现在已经操作的卖场有什么区别
5. 期望的薪资，为什么期待这么多

飞利浦

1. 以前的客户如何操作
2. 面谈比较强势的客户一般如何处理
3. 带领团队达成目标如何
4. 合同谈判之前一般会做什么准备
5. 如何与销售团队沟通
6. 离职原因
7. 成功案例举例

APP

1. 怎么去和客户谈，讲详细一些
2. 怎么做 Annual plan
3. 如何激励你的 staff

欧莱雅

1. 对这个品牌有什么感觉，代表什么，定位是什么
2. 对时尚感兴趣吗
3. 团队管理

Line manager

美赞臣

1. 以后自己的发展规划
 2. 客户产品陈列未达到公司的要求你会怎么做
 3. 再以前公司合同谈判的成功经验
 4. 如何协调公司各个部门
-
1. 如何和客户谈判-进场，抢占货架
 2. 重点客户是哪些
 3. 费用管控如何操作
 4. Sale-in 的两如何
 5. 如何与强势客户周旋
 6. 重点客户谈判是自己独自去的还是老板带着去的

飞利浦

1. 自我介绍
2. 有什么成功或者不成功的案例
3. 以前哪些方面做得不够好
4. 交给你一个客户你怎么管理—用 SWOT 分析

Final

美赞臣(NSD)

1. 如果你负责的门店从 100 家扩张到 1000 家，你该如何兼顾
2. 如果负责多个客户，如何避免客户之间的竞争
3. 如何规划自己的职业生涯
4. 觉得自己做 LEADER 有哪些特质
5. 对 ka, modern trade 的看法

三. Director 级别常见面试问题

HR

APP

1. 怎么去发展和帮助下面的员工
2. 怎么处理一些业务的转型
3. 如果老板给了一个完全不可能达成的任务，入今年销量 1 亿明年要达成 3 亿会怎么来做
4. 如何和大客户谈判

NIKE

1. 过往的经验，职业发展经历
2. 工作变动原因

3. 管理经销商有什么问题
4. 觉得能给 NIKE 带了什么 value
5. 取得过什么成绩，如果换一个人坐你的位置，你觉得结果会有什么不一样
6. 有考虑过如果今天你来做这件事处理会有什么区别——考察创新能力

四.开发选址

- 1.做一个某区域的规划报告
- 2.按照报告的规划怎么才能实现
- 3.能否长期出差

四.零售

1. 各个处的特点，怎么盈利
2. 人财物怎么分配
3. 团队如何激励
4. 开新店如何吸引人流量
5. 负责大店、小店、中店的区别和注意
6. 怎么看利润报表，有发现过什么问题
7. 到一个新店会看什么
8. 如果遇到冲突怎么处理
9. 和客户怎么沟通

面试问题及回答技巧大公开

1、我们为什么要聘用你（测试你的沉静与自信。）给一个简短、有礼貌的回答：“我能做好我要做的事情”、“我相信自己，我想得到这份工作”。 2、为什么你想到这里来工作（这应该是你喜爱的题目。）因为你在此前进行了大量的准备，你了解这家公司。组织几个原因，最好是简短而切合实际的。 3、这个职位最吸引你的是什么（这是一个表现你对这个公司、这份工作看法的机会。）回答应使考官确认你具备他要求的素质。 4、你是否喜欢你老板的职位 回答当然是“YES”，如你不满意，可补充：“当我有这个评测能力时”，或“有这样一个空缺时吧”。 5、你是否愿意去公司派你去的那个地方 如果你回答“NO”，你可能会因此而失掉这份工作，记住：你被雇用后你可以和公司就这个问题再行谈判。 6、谁曾经给你最大的影响 选一个名字即可，最好是你过去的老师等，再简短准备几句说明为什么。 7、你将在这家公司呆多久 回答这样的问题，你该持有一种明确的态度，即：能待多久待多久，尽可能长，“我在这里继续学习和完善自己。” 8、什么是你最大的成就 准备一两个成功的小故事。 9、你能提供一些参考证明吗 你该准备好一些相关的整洁的打印件，并有现在的电话和地址。 10、从现在开始算，未来的五年，你想自己成为什么样子？或者：告诉我，你事业的目标 回答一定要得体，根据你的能力和经历。 11、你有和这份工作相关的训练或品质吗 说明要短，举两三个最重要的品质，要有事实依据。 12、导致你成功的因素是什么 回答要短，让考官自己去探究，比如只一句话：“我喜欢挑战性工作。” 13、你最低的薪金要求是多少（这是必不可少的问题，因为你和你的考官出于不同考虑都十分关心它。）你聪

明的做法是：不做正面回答。强调你最感兴趣的是这个机遇和挑战并存的工作，避免讨论经济上的报酬，直到你被雇用为止。14、你还有什么问题吗？你必须回答“当然”。你要准备通过你的发问，了解更多关于这家公司、这次面试、这份工作的信息。假如你笑笑说“没有”（心里想着终于结束了，长长吐了口气），那才是犯了一个大错误。这往往被理解为你对该公司、对这份工作没有太深厚的兴趣；其次，从最实际的考虑出发，你难道不想听话听音敲打一下考官，推断一下自己入围有几成希望？这里有一些供你选择的问题：1、为什么这个职位要公开招聘？2、这家公司（这个部门）最大的挑战是什么？3、公司的长远目标和战略计划您能否用一两句话简要为我介绍一下？4、您考虑这个职位上供职的人应有什么素质？5、决定雇用的时间大致期限要多久？6、关于我的资格与能力问题，您还有什么要问的吗？

经典面试问题回答思路

面试过程中，面试官会向应聘者发问，而应聘者的回答将成为面试官考虑是否接受他的重要依据。对应聘者而言，了解这些问题背后的“猫腻”至关重要。本文对面试中经常出现的一些典型问题进行了整理，并给出相应的回答思路和参考答案。读者无需过分关注分析的细节，关键是要从这些分析中“悟”出面试的规律及回答问题的思维方式，达到“活学活用”。

问题一：“请你自我介绍一下” 思路： 1、这是面试的必考题目。 2、介绍内容要与个人简历相一致。 3、表述方式上尽量口语化。 4、要切中要害，不谈无关、无用的内容。 5、条理要清晰，层次要分明。 6、事先最好以文字的形式写好背熟。

问题二：“谈谈你的家庭情况” 思路： 1、家庭状况对于了解应聘者的性格、观念、心态等有一定的作用，这是招聘单位问该问题的主要原因。 2、不要简单地罗列家庭人口。 3、宜强调温馨和睦的家庭氛围。 4、宜强调父母对自己教育的重视。 5、宜强调各位家庭成员的良好状况。 6、宜强调家庭成员对自己工作的支持。 7、宜强调自己对家庭的责任感。

问题三：“你有什么业余爱好？” 思路： 1、业余爱好能在一定程度上反映应聘者的性格、观念、心态，这是招聘单位问该问题的主要原因。 2、最好不要说自己没有业余爱好。 3、不要说自己有那些庸俗的、令人感觉不好的爱好。 4、最好不要说自己仅限于读书、听音乐、上网，否则可能会令面试官怀疑应聘者性格孤僻。 5、最好能有一些户外的业余爱好来“点缀”你的形象。

问题四：“你最崇拜谁？” 思路： 1、最崇拜的人能在一定程度上反映应聘者的性格、观念、心态，这是面试官问该问题的主要原因。 2、不宜说自己谁也不崇拜。 3、

不宜说崇拜自己。 4、不宜说崇拜一个虚幻的、或是不知名的人。 5、不宜说崇拜一个明显具有负面形象的人。 6、所崇拜的人最好与自己所应聘的工作能“搭”上关系。 7、最好说出自己所崇拜的人的哪些品质、哪些思想感染着自己、鼓舞着自己。 问题五：“你的座右铭是什么？” 思路： 1、座右铭能在一定程度上反映应聘者的性格、观念、心态，这是面试官问这个问题的主要原因。 2、不宜说那些易引起不好的联想的座右铭。 3、不宜说太抽象的座右铭。 4、不宜说太长的座右铭。 5、座右铭最好能反映出自己某种优秀品质。 6、 参考答案——“只为成功找方法，不为失败找借口” 问题六：“谈谈你的缺点” 思路： 1、不宜说自己没有缺点。 2、不宜把那些明显的优点说成缺点。 3、不宜说出严重影响所应聘工作的缺点。 4、不宜说出令人不放心、不舒服的缺点。 5、可以说出一些对于所应聘工作“无关紧要”的缺点，甚至是一些表面上看是缺点、从工作的角度看却是优点的缺点。 问题七：“谈谈你的一次失败经历” 思路： 1、不宜说自己没有失败的经历。 2、不宜把那些明显的成功说成失败。 3、不宜说出严重影响所应聘工作的失败经历。 4、所谈经历的结果应是失败的。 5、宜说明失败之前自己曾信心百倍、尽心尽力。 6、说明仅仅是由于外在客观原因导致失败。 7、失败后自己很快振作起来，以更加饱满的热情面对以后的工作。 问题八：“你为什么选择我们公司？” 思路： 1、面试官试图从中了解你求职的动机、愿望以及对此项工作的态度。 2、建议从行业、企业和岗位这三个角度来回答。 3、 参考答案——“我十分看好贵公司所在的行业，我认为贵公司十分重视人才，而且这项工作很适合我，相信自己一定能做好。” 问题九：“对这项工作，你有哪些可预见的困难？” 思路： 1、不宜直接说出具体的困难，否则可能令招聘单位怀疑应聘者“不行”。 2、可以尝试迂回战术，说出应聘者对困难所持有的态度——“工作中出现一些困难是正常的，也是难免的，但是只要有坚忍不拔的毅力、良好的合作精神以及事前周密而充分的准备，任何困难都是可以克服的。” 问题十：“如果录用你，你将怎样开展工作？” 思路： 1、如果应聘者对于应聘的职位缺乏足够的了解，最好不要直接说出自己开展工作的具体办法。 2、可以尝试采用迂回战术来回答，如“首先听取领导的指示和要求，然后就有关情况进行了解和熟悉，接下来制定一份近期的工作计划并报领导批准，最后根据计划开展工作。” 问题十一：“与上级意见不一致时，你将怎么办？” 思路： 1、一般可以这样回答“我会给上级以必要的解释和提醒，在这种情况下，我会服从上级的意见。” 2、如果面试你的是总经理，而你所应聘的职位另有一位经理，且这位经理当时不在场，可以这样回答：“对于非原则性问题，我会服从上级的意见，对于涉及公司利益的重大问题，我希望能向更高层领导反映。” 问题十二：“我们为什么要录用你？” 思路： 1、应聘者最好站在招聘单位的角度来回答。 2、招聘单位一般会录用这样的应聘者：基本符合条件、对这份工作感兴趣、有足够的信心。 3、如“我完全符合贵公司的招聘条件，凭我目前掌握的技能、高度的责任感和良好的适应能力及学习能力，完全能胜任这份工作。我十分希望能为贵公司服务，如果贵公司给我这个机会，我一定能成长为贵公司的栋梁！” 问题十三：“你能为我们做什么？” 思路： 1、基本原则是“投其所好”。 2、回答这个问题前应聘者最好能“先发制人”，了解招聘单位期待这个职位所能发挥的作用。

3、应聘者可以根据自己的了解，结合自己在专业领域的优势来回答这个问题。 问题十四：“你是应届毕业生，缺乏经验，如何能胜任这项工作？” 思路： 1、如果招聘单位对应届毕业生的应聘者明确提出这个问题，说明招聘单位并不真正在乎“经验”，关键看应聘者怎样回答。 2、对这个问题的回答最好要体现出应聘者的诚恳、机智、果敢及敬业。 3、如“作为应届毕业生，在工作经验方面的确会有所欠缺，因此在读书期间我一直利用各种机会在这个行业里做兼职。我也发现，实际工作远比书本知识丰富、复杂。但我有较强的责任心、适应能力和学习能力，而且比较勤奋，所以在兼职中均能圆满完成各项工作，从中获取的经验也令我受益非浅。请贵公司放心，学校所学及兼职的工作经验使我一定能胜任这个职位。” 问题十五：“你希望与什么样的上级共事？” 思路： 1、通过应聘者对上级的“希望”可以判断出应聘者对自我要求的意识，这既是一个陷阱，又是一次机会。 2、最好回避对上级具体的“希望”，多谈对自己的要求。 3、如“作为刚步入社会的新人，我应该多要求自己尽快熟悉环境、适应环境，而不应该对环境提出什么要求，只要能发挥我的专长就可以了。” 问题十六：“您在前一家公司的离职原因是什么？” 思路： 1、最重要的是：应聘者要使招聘单位相信，应聘者在过往单位的“离职原因”在此家招聘单位里不存在。 2、避免把“离职原因”说得太详细、太具体。 3、不能掺杂主观的负面感受，如“太辛苦”、“人际关系太复杂”、“管理太混乱”、“公司不重视人才”、“公司排斥我们××的员工”等。 4、但也不能躲闪、回避，如“想换环境”、“个人原因”等。 5、不能涉及自己负面的人格特征，如不诚实、懒惰、缺乏责任感、不随和等。 6、尽量使解释的理由为应聘者个人形象添彩。 7、如“我离职是因为这家公司倒闭。我在这家公司工作了三年多，有较深的感情。从去年开始，由于市场形势突变，公司的局面急转直下。到眼下这一步我觉得很遗憾，但还要面对现实，重新寻找能发挥我能力的舞台。” 8、如“我离开的这家公司也生产摩托车，可是由于机制问题，产品创新滞后，人才流失严重，而贵公司生产的摩托车能根据市场不断推出新品种，深受广大消费者喜爱，所以我要选择贵公司来发挥自己的专长。” 同一个面试问题并非只有一个答案，而同一个答案并不是在任何面试场合都有效，关键在于应聘者掌握了规律后，对面试的具体情况把握，有意识地揣摩面试官提出问题的心理背景，然后投其所好。