

第一本留学生专属

求职教科书



Offer 帮 (offerbang.io) 由北大、常春藤校友联合创立，总部位于纽约，核心团队来自摩根大通、麦肯锡、摩根士丹利、普华永道、谷歌等全球顶尖公司，是海外最大的专注留学生求职的在线学习平台。



前言

找工作，对大多数留学生来说，都是第一次，难免不知所措，望而生畏。留学生更是如此，语言文化的陌生、信息资源的匮乏、加上大多学校 Career Center 无法给予针对性的帮助，都使之难上加难。

但你要明白，并不是只有你一个人感到艰难无助，大家即使嘴里不说或者故作轻松，其实都在努力，也都承受着巨大的身心上的压力。同时你也要明白，经历了这个过程中，你会真正获得成长，完成从校园到工作这人生一大阶段的转变。你要相信：

“

你的努力，你吃过的苦，都会照亮你的未来。

你不是一个人在战斗，还有 Offer 帮集结大牛们来帮你，专门为留学生提供资源、信息和帮助。

找工作看似忙乱、工作量巨大，实则有一套方法可循。Offer 帮整合了上百位行业顶尖大牛和数千真实案例摸爬滚打的经验和教训，为大家梳理了一套最系统有效的方法，打造了第一本专为留学生准备的求职指南，详细介绍了找工作整个过程每一步的方方面面，包括 6 个章节：



关注我们

让留学生找工作变简单



- 规划
- Networking 拓展人脉
- 语言 & 沟通
- 简历 & Cover Letter
- 面试
- On the Job

事实也证明，90%以上遵循合理的方法认真准备的小伙伴，最终都找到了心仪的工作。只要你肯努力，一定帮你最大化自己的优势，高效拿 Offer！



关注我们

让留学生找工作变简单



关于我们

[Offer帮 \(offerbang.io\)](https://offerbang.io) 由北大、常春藤校友联合创立，总部位于纽约，核心团队来自摩根大通、麦肯锡、摩根士丹利、普华永道、谷歌等全球顶尖公司，是海外最大的专注留学生求职的在线学习平台。

Offer帮平台上有专业优质的免费干货资源、求职公开课；求职基础及核心课程、全方位私人订制计划。求职需要的一切，都为你准备好了：

- 免费求职资源 ([求职教科书](#)、[行业入行指南](#)、[限免公开课](#)等)
- Offer帮[求职核心课程](#) (涵盖投行、资管、数据、量化、风险、商业分析等领域)
- [全方位私人订制计划](#)

找工作，上 Offer 帮！

帮你快人一步，迈向 Offer！



关注我们

让留学生找工作变简单



目录

规划	7
留学生如何进行职业规划?	8
留学生找工作流程时间线是怎样的? 有哪些准备工作?	11
学业和找工作到底哪个重要? 如何平衡?	14
本科、研究生每个阶段该怎么找工作?	16
盘点留学生最常见的 5 个找工作渠道	19
过来人公认, 找工作最有用的 5 个网站	21
拓展人脉	23
Networking 第一步, 如何寻找 Contact?	24
有了 Contact, 如何用 Cold Email 约前辈 Network?	28
Cold Email 没收到回复? 是不是犯了这几个错误?	33
LinkedIn Profile 怎么打造才能增加 Networking 成功率?	36
LinkedIn Profile 有了, 如何 Reach Out?	39
顺利约到了前辈, Networking 该如何进行?	43
Networking 如何跟前辈拉近关系, 让 TA 帮你找工作?	46



关注我们

让留学生找工作变简单



6 种类型 46 个话题, Networking 时不再和前辈尬聊	48
Networking 结束了, Thank-You Note 怎么写?	52
学会如何 Follow Up, 才能发展长期 Relationship	54
语言沟通	57
留学生如何快速提升英语能力	58
10 个留学生变身沟通达人的有效技巧	61
聊天避免这 12 个习惯, 成为人见人爱的社交达人	65
工作中 3 个最常见的对话情境, 如何礼貌应对?	67
25 个小短语, 让你像 Native Speaker 一样地道说英语	70
30 个做 Project 最常用的英文表达	74
想要做好 Presentation? 你必须学会这 25 个句型	79
20 个最常用的 Business 英语短语	82
25 个必知必会的常见英文缩写	85
简历 & Cover Letter	89
留学生保姆级简历指南	90
简历中 Bullet Points 如何写得简洁有力?	97
如何设计出 HR 最喜欢的简历排版?	100
9 种简历最常见错误 Checklist	104
留学生保姆级 Cover Letter 指南	106
Cover Letter 新手常见错误 Checklist	111
面试	116
S.T.A.R 法则, 有效解决常见 Behavioral Questions 必备	117
HireVue、Skype 等视频面试 10 大必知注意事项	122
4 个策略成为 HR 眼中那个对的人, 轻松过电面!	125



关注我们

让留学生找工作变简单



如何在面试中营销自己?	127
营销自己时如何避免用力过猛?	129
面试中这 5 点千万不能说	131
10 种有效缓解面试紧张的方法	133
如何用 Thank-You Note 给面试加分?	136
如何回答 Tell me about your self?	138
如何回答 Why do you want this job?	140
如何回答 Why should we hire you?	143
如何回答 Why our company?	145
如何回答 What's your advantage?	147
如何回答 What are your weaknesses?	149
如何回答 What's your greatest achievement?	150
如何回答 What is your biggest failure?	152
如何回答 What's your dream job?	154
如何回答 Where do you see yourself in 5 years?	156
如何回答 How would your boss and colleagues describe you?	157
如何回答 What other companies are you interviewing with?	159

初入职场 161

如何决战暑期实习, 斩获 Return Offer!	162
第一天入职, 你一定要准备好的 4 件事	165
学会设目标, 工作更高效, 走好职场第一步	167
如何成为老板最喜爱的新人?	170
职场新人与同事相处的 4 个 Dos and Don'ts	172
日常工作中有效提高效率的 7 个好习惯	174
盘点职场 Email 最实用的句型	176



关注我们

让留学生找工作变简单



规划

【概述】

规划是找工作的第一步。就像每学期开课老师都给 Syllabus，大家才知道整个学期的流程安排，有几次考试、几次小测，Project 占总成绩的%，这样小伙伴们就知道哪里应该花时间，劲儿改如何使。职业规划也是一样，如果能对 Offer 背后努力和时间的花费有了解和规划，有的放矢，才能事半功倍。

但很多小伙伴因为“规划”这一步看似不紧急、可有可无而忽视了，结果造成了开始晚了，经历杂乱、一头雾水等等问题。所以在这里，我们会先说说找工作心理和事物方面的准备工作，如何选择职业，整体流程、规划时间，在本科和研究生的不同阶段该如何准备，以及怎么找。

读完这一节，你会对找工作整个过程，需要做的事情和常用途径有一个清晰的认识，学会合理分配时间，从而不错过任何一个重要环节。同时，你还会了解到如何选择适合自己的职业，不再迷茫随大流，找到最适合自己的，从而最高效地打好基础。



关注我们

让留学生找工作变简单



留学生如何进行职业规划？

6 种方法，开始你的职业规划，找工作不再迷茫

“规划”这个词相信大家并不陌生，就像我们每学期开课老师都会给 Syllabus，让大家知道一个学期的安排，有几次考试、几次小测，Project 占总成绩的%，这样小伙伴们就知道时间应该花在哪里，劲儿该如何使。

职业规划也是一样，如果能对 Offer 背后的努力和需要的时间有了解和规划，有的放矢，就能事半功倍。

找工作为什么要做规划？

对于大多数同学而言，本科有 4 年，研究生有 1-2 年，在这个漫长的过程中，很少有人逼着小伙伴们做“职业规划”，因为它看起来永远没有要 Due 的作业和考试“Urgent”，所以被很多同学们忽略了。在 Offer 帮帮小伙伴们找工作，我们亲眼见过很多类似下面的例子：

1. 有些小伙伴到了大四或者研究生快毕业，才发现需要考虑找工作，但上学期间只顾着享受大学生生活，没有充分准备，想写一份简历，却发现自己好像什么经历可以写。
2. 有些小伙伴有找工作的意识，也有做准备，平日里有社团、各种组织的活动或者实习，但问题在于，快毕业要找工作的时候却发现自己还是很困惑，不知道应该找什么样子的的工作。之前的经历放到简历上很丰富，但缺乏重点。
3. 还有很多小伙伴很迷茫，和我们说选校选专业基本都是爸爸妈妈帮忙做的决定，找工作要自己探索选择就感觉很无助，不知道该从哪开始。
4. 还有的朋友们已经通过自己的努力，找到了工作（恭喜恭喜！）但做了一段时间却发现自己非常不喜欢，于是重新开始了 Career Path 寻觅之旅。

我们做过的问卷调查显示，97%以上的小伙伴都遇到过上面 4 种情况的至少一种，所以如果你也有类似的想法或者疑惑，别担心，归其原因，就是卡在规划这一步，或者规划没做好。所以在讲[简历](#)、[面试](#)等等我们熟知的内容之前，我们建议小伙伴们先规划，定好方针。



关注我们

让留学生找工作变简单



职业规划中至关重要的一部分就是弄清楚自己的职业选择，未来究竟想做什么。当然，这会是一个漫长的过程，有些朋友们甚至工作 10 年多还是有这些疑问，但你会在探索中不断有新的发现。因此，这个过程越早开始越好。

如何做出适合自己的职业选择？

我该怎么知道自己未来究竟想做什么？这是很多人在开始摸索职业道路时的疑问。很多小伙伴陷入了迷茫，因为不知道自己未来想要什么、想做什么。这个问题因人而异，我们虽然不能直接告诉你答案，但可以给大家分享几个方法，帮你回答这个二十多岁最难回答的问题：我未来究竟想做什么？

1) 意识到寻找 Career Path 是一个极其漫长的过程

很多小伙伴会有一个误解，以为自己在某个时刻会突然醒悟自己应该做什么。但事实上，寻找这个问题的答案是一个很漫长的过程，对所有人都一样。生活在不断变化，你的想法也在不断变化。在这个过程中你会不断尝试、失败、做出新的决定。有了这个心理预期，就不要再沮丧于自己还不知道要做什么。

2) 开始了解各行各业

职业选择是自己和职业匹配的过程，所以要做出正确的决定，一定要对行业有一定的认识。大家可以从在网上搜索查阅，或者和自己感兴趣领域的过来人交流开始，然后进一步深入了解学习。当然，Offer 帮的[行业入行指南](#)自然是了解各行各业的不二法宝，Offer 帮集合各行业大牛亲自编写的指南为小伙伴们详细介绍了行业基本情况、工作内容、薪资发展、优点缺点、所需技能、申请准备等等，还有大牛推荐的学习资料，省时高效，帮你把各行各业的入行之路了解得明明白白，方便做出职业选择。

3) 了解自己

了解了各行各业的工作内容的同时，更重要的是了解自己，包括性格、优缺点等等，这样在选择的时候才能扬长避短。

比如不善与人打交道的人很难成为好的销售，不喜欢对着电脑的朋友没法做程序员。大家可以和熟悉自己的人，比如家人朋友老师，开诚布公地讨论这些问题。或者在网上做一些 Personality Test



关注我们

让留学生找工作变简单



(之后我们也会给大家总结推荐一些网站)。这是一个自我发现和探索的过程，很有趣，但有时你听到的答案未必符合预期，所以大家也一定要 Be Open-minded。

4) 多与人交流

和过来人交流是探索职业发展最高效的方法之一，一是因为他们有经验，很可能经历过你现在的困惑，也尝试过你将要进行的摸索，所以和他们交流可以帮你少走弯路；第二是他们可以针对你的问题帮你出谋划策。

大家可以向过来人学习行业知识，探讨选择这个行业的原因，他们遇到的挑战，或者现在的他们会给 10 年前的自己的建议，说不定对你也会有醍醐灌顶的时刻。Offer 帮也请来了各界大牛，给大家提供可以了解行业选择的[限免公开课](#)，感兴趣的小伙伴可以赶快学起来。

5) 跳出舒适区，不要害怕失败

或许你尝试的事物有限，所以没法确定自己适合的职业。勇敢地去尝试，你会有一些从未有过的想法，发现还有很多选择等着你。当然，在寻找自己究竟想做什么的过程中，失败是不可避免的，人都是讨厌失败的，我们非常理解小伙伴们。但没有人能够随随便便成功，所以，趁年轻不怕失败，毕竟年轻失败的成本低，通过不断的尝试来找到真正适合自己的路。

6) 行动起来

想的再多，不如付出实际行动。最后我们建议小伙伴们行动起来。比如，如果你想了解金融市场，可以开始创建自己的投资组合；想做程序员，可以开始学一种代码语言。而且，这也是一种尝试，能够帮你找到你可能想要什么，排除掉你不想要的选择。



关注我们

让留学生找工作变简单



留学生找工作流程时间线是怎样的？有哪些准备工作？

详细梳理找工作申请流程、时间线、和准备工作，帮你把求职了解得明明白白

规划过程中另一个必不可少的环节，就是对时间线和任务的把控，在这里，我们就说一说找工作的整体时间线和需要的准备工作。

找工作时间线和申请流程？

找工作是一个滚雪球的过程，小伙伴们要借助自己身边已有的资源，不断丰富充实自己的相关经历，一步一步拿到更相关的实习，才能最终拿到 Dream Offer。

举个例子，如果你毕业想去高盛做 [Investment Banking](#)，等到快毕业才想申请就为时已晚了。一般情况下，从大一大二就要开始积累各种经验，努力参加公司内部或者在学校组织的 Info Session，进行 Networking，积极参与相关的实习和 Project 来丰富经历，锻炼 Technical 技能。然后借助这些经验和技能申请大三暑假的实习，然后好好表现，继续 Networking，展现实力，争取拿到 Return Offer。

而整个流程通常会持续数年之久，不断丰满自己向更好的职位和公司进发。不同行业的求职准备工作大同小异，基本上可以分为 Tangible 和 Intangible 两部分。

Tangible 的部分但凡找工作都要经历，有点类似于你的考试成绩和 GPA，比如各种实习社团经历、准备简历，参加 Career Fair，面试。一般需要专门花心思准备。

Intangible 的部分一般包括软实力，是需要长期锻炼和培养的，比如做好规划，实习和 Project 过程中积累的知识、技能，语言提升，交流沟通和长期积累的人脉等等。这些是需要不断积累、厚积薄发的。Offer 帮已经为你准备好了[提高 Networking 能力和技巧](#)和[提升语言和沟通能力](#)的指南。感兴趣的小伙伴可以戳链接详细了解一下。

找工作的时间线根据行业和地区有很大的差别，具体小伙伴们可以根据自己感兴趣的行业参考 [Offer 帮行业入行指南](#)里时间线的部分来了解。

我们先跟大家说下总体的原则：

1. 越早开始准备越好



关注我们

让留学生找工作变简单



2. 软实力需要长期坚持不懈地练习，越早开始越好！
3. 持续关注感兴趣的行业相关公司的各种活动，学习知识
4. Tangible 每个部分都需要精心准备和练习

时间紧任务重，准备工作到底有哪些？

有小伙伴和我们说，“找工作有什么要准备的？快毕业搞下简历，找就好咯~”那我们要说“No! No! No! 没那么简单！”找工作的工作量有多大呢？我们先来简单梳理一下到底有哪些工作要做吧~

我们可以从拿到一份 Fulltime 的工作所需要的几个方面入手，看看如何合理规划、分配时间。想拿到一份 Fulltime 的 Offer，一般需要下面几个方面：

符合 Job Description 的要求

GPA – GPA 的重要性自然不必多说，对于学生来说，它是学习能力和 Work Ethics 最有力的佐证，因此在此力所能及的情况下自然是越高越好。

相关的实习、经历 – 越相关越好、在相关的基础上，越丰富越好；功利点、实际点说，简历是基于经历的，巧妇难为无米之炊，这些经历都是简历的素材，有了这些经历，才能不断丰满，逐步走向人生巅峰。但更重要的是，通过这些经历，你会积累很多实际的知识技能、帮你了解行业和自己，同时积累宝贵的人脉。所以相关的经历也要放到规划里，是必须安排上的！

语言、沟通等软技能 + Networking – 一个需要长期积累的过程，任何阶段都需要坚持不懈的进行 - 从找工作实习，到工作之后都不能忽视。它们重要、但常常因为看似不紧急、或者大家的惰性而被忽视，毕竟大多数小伙伴们朋友圈还是以中国人为主，对美国工作圈的语言环境需要适应和练习。

很多 Professionals 表明，这也是大家最欠缺的，所以 Offer 帮特地为小伙伴准备好了详细讲解[语言沟通](#)和[Networking 该如何有效提升](#)的指南，帮你搞定这两大拦路虎。

Technical 知识技能 – 这部分根据申请方向的不同大相径庭，好在[Offer 帮行业入行指南](#)里，业内大牛都为小伙伴们做了详尽的总结：比如[Quant](#)需要编程、建模；[Investment Banking](#)需要财报分析、估值；[Management Consulting](#)需要准备 Case Studies；大家可以根据感兴趣的行业，参考入行指南准备，还有大牛们推荐的最高效的学习资料哦~



关注我们

让留学生找工作变简单



简历/Cover Letter 等申请材料

申请材料分两部分，第一是素材，第二是呈现。素材很容易理解，就是你本身的经历，比如学校、GPA、实习、社团经历等等；呈现就是如何最优化地在简历上展示自己。呈现是有套路可寻的，你可以参考[留学生保姆级简历指南](#)，一步一步最优自己的简历和其它申请材料。

过面试

面试是通往 Offer 的最后一道关卡，也是非常综合性的考验：软技能、硬知识和面试的准备和技巧，一个都不能少。

这么多事要做，该从何入手？

软技能方面在 [Networking 篇](#)和 [Language&Communication 篇](#)会详细介绍；

硬技能呢，建议小伙伴们从[行业入门指南](#)开始学习，并不断丰富自己的经历；

关于[面试准备和技巧](#)，Offer 帮也都为大家准备好了，认真学习的小伙伴们一定能有备无患。



关注我们

让留学生找工作变简单



学业和找工作到底哪个重要？如何平衡？

时间紧、任务重，学会平衡分配时间，学业求职两不误

学业和找工作哪个重要？

一开学，小伙伴们忙碌的学习生活就开始了，上课、赶 Due、各种 Quiz、考试，理工科的朋友们还要做实验，再赶上个比较 Intense 的课还有各种小组 Projects、Presentations，哪还有时间找工作？！

莫慌莫慌，你的难处我们都感同身受。我们也知道，好好学习一方面学习知识为工作打基础，另一方面搞好 GPA 也是为了找工作更有优势。找工作除了知识和 GPA，还有更多软硬技能需要提高。所以我们也一定要先给大家提个醒：作业考试都是有 Deadline 的，迫在眉睫；但找工作是个长期的过程，看似没有 Deadline，实则准备工作量巨大，又没有人在一旁督促和指导，身边的同学也都不着急，没啥 Peer Pressure，很多时候就被小伙伴们拖延了，直到快毕业，找工作大限将至，才后悔没有早点开始准备。

我们见了太多这样的例子，所以在这里，我们想告诉大家一定要合理分配时间，尽早准备，不要让“重要不紧急”的事变成“重要且紧急”才追悔莫及！

都这么重要，我该如何分配时间？

那找工作到底需要安排多少时间呢？

Rule of Thumb: 如果你在找工作的中后期、需要大量准备的情况下，找工作可以算成 9-12 个学分。所以如果你一个学期有三四门 3 学分的课，基本找工作和学习的分配就是一半一半。

在这里也要避免一个留学生在学习和求职过程中常见的小误区。中国式应试教育让我们和家长都极度看重成绩，感觉 GPA 高就万事大吉，“我这么高的 GPA，肯定不愁找工作”，“我们家孩子学习那么好，找工作没问题的！”这样的误区耽误了很多同学，到临近毕业才开始找工作，结果发现很多东西都没有准备到位，很是后悔。这也是为什么我们说在“力所能及”的范围内，GPA 越高越好。一定要把时间用在刀刃上。

举个例子，如果你的 GPA 已经 3.9，但是社团和实习经历基本都是空白，那么你是应该把时间花在 GPA 上，从 3.9 到 4.0 呢？还是花同样的时间增加工作相关的经历呢？



关注我们

让留学生找工作变简单



大家可以想象，一个 Hiring Manager 在“4.0 GPA + 没有任何经历” vs. “3.9 GPA + 相关经历”两个 Candidate 中间，99%都会选择第二个人。原因有二：第一，3.9 GPA 已经足够证明学习能力；第二，相关的经历会对未来工作大大加分，让公司知道这个小伙伴除了学习，工作能力也值得信赖；

[职业规划](#)、[了解行业](#)和自己所需要花费的时间因人和所处的时间点而不同。如果你现在大一就开始规划，那么恭喜你，有充足的时间去了解，甚至尝试；但如果你马上就要研究生毕业，迫切面临找工作，那就需要加快进度，边计划边准备边执行。所以大家要合理安排自己的时间，知道自己哪里不足，把时间用在刀刃上，着重培养！

那么在本科和研究生的各个年级该如何准备呢？下一节，我们为你娓娓道来。



关注我们

让留学生找工作变简单



本科、研究生每个阶段该怎么找工作？

大一、大二、大三、大四、研一、研二，不同阶段该如何准备找工作的详尽指南

身处不同阶段的小伙伴该如何一步一步来找工作呢？由于各行各业的时间线不一样，这里我们给大家总结的是通常的情况，如果小伙伴对自己行业的时间线或者自己的时间规划有困惑，可以参考[行业入门指南](#)或者 Offer 帮也有全方位的[私人订制计划](#)，可以让专业的导师帮你规划~

本科 大一/大二

如果你现在大一大二，就开始考虑找工作，那么恭喜你，You are in a very good position!

这个阶段基本上没有迫在眉睫的任务，属于打基础的阶段，打好坚实的基础，就像打开了一扇门，帮你直通 Dream Offer~

建议小伙伴认真读一读这本 [Offer 帮求职教科书](#)，着手练习语言和沟通，同时多 Get Involved，比如参加社团活动，结识朋友，这些都是你未来的好伙伴。也可以尝试做一份校园工作哦~

同时，参考[行业入门指南](#)或者 Network 一些已经工作的 Junior Level 的学长学姐，了解行业，同时积极报名参加学校组织的活动和自己感兴趣公司的 Exploratory Programs。关注时间线和不同公司暑期实习开放的时间

当然，好好学习，保持良好的 GPA 也是必须的（这点大家都清楚，爸爸妈妈肯定也经常提，我们之后就不多啰嗦了）

本科 大二/大三

这个阶段的主要目标就是找实习：争取大二暑假有事情做，大三暑假有相关的实习。

常规的语言练习、各种 Projects、校园 Involvement 的工作都要继续努力地做，同时要加大 Networking 的力度，准备申请各个公司的暑期实习。

“什么？大二就要开始了？”



关注我们

让留学生找工作变简单



如果你有这样的疑问，我们一点也不惊讶。现在竞争更加激烈，很多公司已经开始提前一年半就开放 Summer Program 的申请了。以一个九大投行的暑期实习项目为例：

2019 Recruiting Timeline & How to Apply



不同公司 Summer Program 的开放时间不同，规模比较大的公司会有 Campus Recruiting，所以大家一定要留意关注学校 Career Center 的活动和动态，准备简历、Cover Letter 和网申。同时，可以开始思考和准备自己的 Elevator Pitch 和一些常见的 Behavioral 问题。这些问题也都是要不断修改和熟练的。

在这个过程中，不同公司通常会有自己额外的测试、有可能是 Essay、网测、[视频面试](#)等等，小伙伴们需要按照公司的要求进行准备。Offer 帮求职指南里都有详尽的介绍，小伙伴们可以按照面试篇准备 Behavioral 和 Technical 的部分。Offer 帮的[求职核心课程](#)会全面梳理各个行业所需要的 Technical 知识，帮你搞定面试。

本科大四

有些努力而又幸运的小伙伴在大三暑假实习之后成功拿到了 Return Offer，恭喜恭喜，你所有的付出和努力都得到了回报，快快把这段暑期实习加到简历上吧，从此面试就告一段落了，但 Networking 和软实力的提升还是要继续哦~

如果你在大三的暑期之后没有 Return Offer，不要慌，这也是大多数情况，同时如果你也没有读研究生的打算，那就进入了要找 Full Time 的阶段。简历一定要格外用心准备，同时要发动大力 Network。



关注我们

让留学生找工作变简单



大部分规模偏大的公司会有秋招和春招的项目，所以 Campus Recruiting 和心仪公司官方的项目一定要留意和关注，同时也要去一些[找工作常用的网站/Job Board](#)，申请其它 Full Time 机会。当然，为你操碎了心的我们也整理了工作列表，都在 Offer 帮网站和微信公众号里呢，小伙伴别忘了关注哦~

申请和面试的过程和找实习大同小异，可以参考[简历 & Cover Letter 篇](#)、[面试篇](#)进行全面准备。当然，有些小伙伴会选择申请研究生，相当于又多了一段准备找工作的时间，那么大四上学期主要精力会放在申请上。这种情况下，研究生申请告一段落时，就可以仿照本科生大二/大三的准备阶段，目标是大四结束的暑期有个相关的实习。当然，如果有机会在春季和秋季做学期期间做份实习，都会为你的简历和申请增色不少！

研一/研二

对于研究生来说，时间是相对紧张的，不管是美本还是陆本，从确认研究生开始的时刻，求职的号角就吹响了（当然，我们并没有那么惨无人道，小伙伴们申请到了满意的研究生，还是应该放松庆祝一下，养精蓄锐，然后 Come back stronger!）

一年半/两年研究生项目

如果你的研究生是一年半或者两年，研一的目标就是暑期实习，争取 Return Offer，可以仿照上文本科大二/大三的准备规划。

一年研究生项目或研二

如果是一年的 Program 或者研二，实习和 Full Time 就需要双管齐下一起准备了，深挖经历，准备简历，参照行业入门指南里你心仪的行业制定严格的计划，学习 Technical 知识；同时在准备自己故事和在 Networking 中提升知识和英语水平。我们知道这其中工作量巨大，所以小伙伴们也一定要做好持久战的心理准备。具体的工作会因个人基础和目标而不同，我们也很难一言以蔽之。建议小伙伴先从[Offer 帮求职教科书](#)和自己感兴趣行业相应的[行业入门指南](#)，对工作量有大致了解，进行准备安排。

如果你还是感到很头大，不知道从何开始，也别慌，Offer 帮也有全方位的[私人订制计划](#)来帮你，让专业的导师针对性地为你指点迷津。



关注我们

让留学生找工作变简单



盘点留学生最常见的 5 个找工作渠道

茫茫职海，工作去哪里找？了解一下这 5 个最常见实用的渠道

茫茫职海，工作去哪里找？问了很多学长学姐，都有自己的故事。今天我们先把比较常见的找工作的渠道介绍给大家，小伙伴们可以自己进行尝试，找到适合自己的途径。但我们再给大家提个醒 – 每个途径都会需要大量的工作，也一定有 Overwhelming、困难重重的时候，所以小伙伴们遇到困难一定不要轻言放弃！

学校 Career Center 的 Portal

大多数学校/学院都有自己的 Career Center，会在校园里办各种 Info Session，Career Events，如果你的学校是某些公司的 Target School，也会有 Campus Recruiting 的 Process。值得一提的是，通常 Target School Campus Recruiting 的申请竞争会比直接在公司网站申请激烈程度要低，所以一定要关注 Career Center 的活动和消息。

大多数学校也会有自己的 Portal（比如 [Handshake](#)）来发布公司的招聘信息，小伙伴们可以直接投递。学校 Portal 里面的工作 Entry Level 会多一些，所以对学生也更友好。

公司官网

第二个渠道就是大公司的官方网站了，一般在公司的主页都可以找到“Career”部分。

公司官网可以申请的职位一般有两部分：

- 1) 针对在校学生的 Program，类似校招
- 2) 针对有一定工作经验的 Experienced Hire，也就是社招。

我们之前说到的一些体验性质的 Program 和 Summer Analyst Program，以及 Entry Level 的 Program 都属于第一部分，一般一个 Program 会招很多人，走统一的申请和面试流程。大家感兴趣的话可以在官网 Subscribe，获得最新活动的通知，或者 Follow 公司 LinkedIn 页面。

另一部分针对 Experienced Hire，基本都是 Full Time 的职位，一般某个岗位有空缺会放出来招人，所以也是一个萝卜一个坑。这些职位大家在申请 Full Time 的时候也可以找 Entry Level 的申请。



关注我们

让留学生找工作变简单



Job Board

这就是一般公司招人 Post 工作的地方了，大大小小的公司都有，优点是全面，缺点也是全面，小伙伴们需要大浪淘金，找到自己想申请的岗位。Offer 帮的 Job Board 还为小伙伴们把美国、中国的工作机会按行业分类，对于美国公司，也有 Visa Sponsorship 的相关信息。小伙伴们只要留下 Email，就可以每天接收心仪行业的职位智能推送，不错过任何一个好机会。

大家也可以参考[过来人公认，找工作最有用的 5 个网站](#)。

Networking

这就是传说中的熟人推荐了，是非常非常 Powerful 的一种方式。可以想象一下如果你要招人，你的老铁给你推荐一个他觉得特别合适的人选，相比于网上不认识的简历，还是选择相信老铁吧！

所以你要想通过 Networking 找到心仪的工作，小伙伴们一定要多多认识这些“老铁”们，并且让他们觉得你很好很上进，愿意以“名声”和“友谊”担保，把你推荐给他的公司和朋友。那么，去哪里找这些老铁，具体要怎么做呢？[Networking 篇](#)中我们会细细教大家如何成为老铁眼中的小红人。

猎头公司

Entry Level 的工作一般靠猎头的比较少，也有一些 Staff Agency 有提供 Contractor 的工作，具体质量参差不齐，需要小伙伴做好调查，选择值得信赖的。



关注我们

让留学生找工作变简单



过来人公认，找工作最有用的 5 个网站

除了 Career Center，找工作还能去哪申请？20 多个过来人亲测最有用的 5 个网站，全面网罗工作机会

每到招聘季，总有刚刚开始找工作的小伙伴陷入苦恼，不知道该去哪申请。这么多网站，到底哪些对找工作是最有用的呢？我们为大家采访了二十多位拿到了 Offer 的小伙伴，得到了 5 个他们一致认为找工作最有用的网站，如果你也有疑问，除了学校 Career Center 还有哪些渠道可以利用，快来一睹为快吧。

1. LinkedIn — 职场社交网络

找工作，当然不能少了职场社交网络 LinkedIn。LinkedIn 主要有三个方面好处：

- 上面有职位发布，你可以直接申请。
- 联系 Target Company 的人，Networking 校友，拓展人脉。当然给校友发消息至少要先做好功课，不能一看就很敷衍的群发，我们采访了大牛 Hiring Managers，为大家总结了 [Cold Email 常见雷区](#)，小伙伴们记得要避免哦！
- 完善自己的信息，可能会有 HR 或者猎头来找你。猎头找在校的小伙伴可能不多，但是工作一段时间之后就很有用了。

了解更多：

[5 分钟，快速打造高大上的 LinkedIn Profile](#)

[Linkedin 主页这么设置，找工作容易多了！](#)

2. Glassdoor — 美国职场大众点评

Glassdoor 不同于一般招聘网站，主要可以了解一些公司非官方的信息，比如公司薪水、升迁路径、内部消息和员工结构等信息等等，上面有大量的现任/前任员工大爆料，可以更好地了解公司信息。因为网站是开放式评论的，大家在浏览的时候也要留心，信息不一定 100% 可靠真实。



关注我们

让留学生找工作变简单



3. Offer 帮 — 留学生求职在线学习平台

在这里，要介绍一下咱们 Offer 帮啦！Offer 帮由北大、常春藤校友联合创立，总部位于纽约，核心团队来自摩根大通、麦肯锡、摩根士丹利、普华永道、谷歌等全球顶尖公司，是海外最大的专注留学生求职的在线学习平台。

Offer 帮平台上有专业优质的免费干货资源、求职公开课；求职基础及核心课程、全方位私人订制计划。求职需要的一切，都为你准备好了：

- 免费求职资源（[求职教科书](#)、[行业入门指南](#)、[限免公开课](#)等）
- Offer 帮[求职核心课程](#)（涵盖投行、资管、数据、量化、风险、商业分析等领域）
- [全方位私人订制计划](#)

4. Indeed — 元老级求职搜索引擎

Indeed 是职位搜索引擎中的元老级人物，最大的特点就是全，大大小小的公司和职位都有。

世界五百强在 Indeed 上基本都找得到，不仅在美国，其它国家也会有，非常全面，登录就可以浏览职位和申请。但对于留学生来说，信息过多和纷杂，不利于小伙伴们筛选。

5. ZipRecruiter — 中小企业通道

ZipRecruiter 的优势在于弥补了招聘网站在中小企业市场的欠缺。作为初出校门的国际学生，中小型企业有时候会比跨国公司更容易获得 Offer 和 H1b Sponsorship，同时也有丰富的锻炼机会。

以上就是拿到 Offer 的小伙伴们以过来人视角体验过之后觉得好用的网站，推荐给正在求职的朋友。



关注我们

让留学生找工作变简单



拓展人脉

【概述】

如果是在国内找工作，爸爸妈妈可能会安排你和亲戚朋友交流，安排你去和王阿姨做金融的儿子聊一聊，或者跟隔壁老李在麦肯锡工作的闺女请教一下。出门在外，这个工作就得靠自己来做了。不过别担心，这是大家从校园到职场都要经历的，更重要的是，这个跳出 Comfort Zone 的过程也是有套路可循的。

这一节，我们会介绍一套 Networking 的流程和方法，跟着我们，小伙伴们就可以一步一步地了解该找什么人，怎么找，和他们聊什么，聊完怎么办，以及怎样保持长期的关系，帮你有效拓展人脉，变成人见人爱的社交达人，让大家都帮你找工作。



关注我们

让留学生找工作变简单



Networking 第一步，如何寻找 Contact？

Networking 该找谁？怎么拿到联系方式？学会这 5 个方法和实用 Tips，迈出 Networking 第一步！

相信 Networking 这个话题大家应该都不陌生。万事开头难，好的开始就是成功的一半。Networking 开始的第一步当然就是找到 Networking 的对象，到底要找谁聊，然后需要有他们的联系方式去 Reach out。我们就帮大家梳理一下 Networking 找 Contact 的 5 种常见方法。

5 个寻找 Networking 对象的常用渠道

从 Alumni 入手

这是一个非常 Natural，让人有归属感，可以拉近距离的方式，俗话说，老乡见老乡，两眼泪汪汪，一般 Alumni 也愿意帮助学弟学妹，毕竟是增加学校影响力的善举。

一些学校，尤其是商学院，一般会有 Alumni Book，上面会有在各行业、各公司工作的校友名单和联系方式，小伙伴们可以充分利用这些资源，选择相应的校友 Reach out。

对于没有 Alumni Book 或者需要更多 Exposure 的小伙伴，LinkedIn 也是很好的找 Alumni 渠道，因为上面有非常全面的职业发展信息。大家可以尝试搜索“学校 + 你感兴趣的行业/公司”，LinkedIn 就会推送相应的校友。

但在这之前，你需要有一个说得过去的 LinkedIn Profile，至于 LinkedIn 上邀请该如何说，我们后文也会给大家慢慢说。

实体活动，Physical Events

实体活动包括学校、公司、和各种组织举办的 Info Session（可以了解公司或者部门信息的活动）、Career Fair、Networking Events。Physical Events 的优点在于大家可以和 Professionals 或者 Recruiters 有面对面的交流的机会，更容易拉近距离。也有机会拿到他们的联系方式，之后进一步 Follow Up。

在这里，我们想提醒小伙伴们，这种 Events 中，一般一个 Recruiter/Professional 和每个人交流时间有限，所以最主要的目的就是留下一个简单的印象（所以自我介绍，Elevator Pitch 大家要练好），然后就是拿到他们的联系方式了！



关注我们

让留学生找工作变简单



LinkedIn 职场社交大魔王

通过 LinkedIn Network 应该不是什么小秘密了，它最大的优点就在于人多、信息全。缺点是回复率低。和在 LinkedIn 搜校友类似，搜索你感兴趣的公司、职位就能找到这些 Professionals。

那么，这么多人该如何筛选才能提高成功率呢？我们听很多大牛说到的 Tip 就是：“质比量更重要！”

为什么这么说呢？小伙伴们可以这样思考，LinkedIn 是一个开放的社交网络，如果你可以 Reach Out 这些人，那么，很多人都在这样做。所以，如果这些大牛们愿意帮助同学们，他们要考虑的问题就是 – “我应该回复谁？谁更值得花时间去帮助？”

所以，你的目标就是在人群中 Stand Out。那么，小伙伴们该如何做呢？



先给大家举个例子感受下

有两个同学都对高盛投行感兴趣，在 LinkedIn 发消息给一个高盛 Junior Banker。

第一个小伙伴说：

“我对 [Investment Banking](#) 很感兴趣，高盛是我的 Dream Company，我可以找时间和你聊聊，了解更多么？”

第二个小伙伴说：

“我看到你之前也是学经济，从 Non-Target 学校进入高盛做 Investment Banking，非常令人佩服。我也有类似的背景和目标，想跟你请教下听听你的建议。”

相信大家心里都有答案了，如果我们是这个 Banker，肯定会回复第二个小伙伴。所以认真做背景调查，找一些可以拉近话题的共同点是 LinkedIn Reach Out 的关键。这些共同点可以是：类似的背景、相同的兴趣爱好、共同好友等等。

虽然做功课也会占用一定时间，但数据显示，注重质量的 Reach Out 成功率远远大于群发的消息，之后 Networking 聊天也更容易进行。所以，小伙伴在搜索的时候，可以加入一些你的特点，比如家乡、兴趣爱好、特别的经历等等。从而提高成功率。

Offer 帮



关注我们

让留学生找工作变简单



Offer 帮也为小伙伴们 Network 大牛，增加行业，和解决求职遇到的各种问题提供了平台。再也不用烦恼 Networking 没人回复了~

Offer 帮的导师覆盖各行各业，可以从规划、简历、面试、Networking 等方面为你求职过程中的 每一步提供最有针对性的指导和最中肯的建议，感兴趣的小伙伴可以查看私人订制计划。

寻找中小公司的 Contact

第四种方法主要针对中小型公司，可以去推（猜）理（测）你想联系的人的邮箱。一般来讲，中小公司邮箱多以 First Name 为主，或者 First Name + Last Name 的组合，因为公司人数没有特别多，所以重名率极小。

大家可以到公司 Contact Us 的页面，找到公司邮箱的后缀，然后尝试“first name@后缀”，“fistname.lastname@后缀”或者“firstname_lastname@后缀”。如果公司页面上有某个人的联系方式，比如面向市场的部门，那就更棒了，可以直接模仿邮箱的格式。

找 Contact 的实用小技巧

学会 Leverage 现有 Network

第一个，也是最重要的 Tip 其实是 Leverage 的思维方式，大家学会了之后可以长期应用到各种场景，其中的奥妙，慢慢就悟出来了。

这个思维方式就是：要学会 Leverage 自己现有 Network，通过已有的 Network 去认识新的 Network，拓展自己的人脉，这样做比直接 Reach Out 效率要高很多。人都是社会动物，对朋友或者朋友的朋友自然更容易有亲近感。尤其是找工作的时候，更要学会发掘自己社交圈的潜力。

Cold Email 从 Junior 的人开始找

Cold Email 找人要从 Junior 开始。为什么这么说呢？

1. Junior 的工作内容和行业认知更基础、更接近学生，是非常非常好的学习过程，可以帮助你了解行业、工作内容，以便于为之后 Networking 做准备。他们也是刚经历过 Recruiting 的朋友，相比于已经在职十年二十年的 Senior，对申请流程的信息分享和建议更有参考价值。
2. Junior 和咱们年龄相仿，更容易找到聊天的共同话题，拉近距离。



关注我们

让留学生找工作变简单



3. Senior 一般会比较忙，回邮件概率相对较低。
4. 就是刚才说的 Leverage 的思维，他们可以帮你介绍更多朋友、同事，如果她/他对你印象特别好，特别聊得来，也可能把你推荐给 Recruiting Team 或者她/他老板。



关注我们

让留学生找工作变简单



有了 Contact，如何用 Cold Email 约前辈 Network？

掌握这 5 个要点，就能强劲有力地写一封让 Professional 无法拒绝的 Cold Email

在确定了你想找谁，拿到了联系方式，下一步就是和他们联系了。于是问题也来了，该如何发一封让人难以拒绝的 Cold Email 约一个 Informational Interview 呢？我们今天就手把手教大家 Cold Email 该如何而写，才能强劲有力地打动 Professional，和你打电话或者喝咖啡。

Cold Email 如何写？

一封好的 Cold Email 一般包括这几个部分：

1. 自我介绍
2. 你为什么找他
3. 你希望收件人帮你什么
4. 感谢他

要简介明了的自我介绍，说明来意，并且明确地提出你的 Ask。要注意语气的委婉周到，并且让对方感受到你的兴趣和真诚。例如：

Dear Kate,

My name is Jeff, a sophomore at Columbia University. I am very interested to hear more about your experience and current role at JP Morgan. I'd love your help to gain some insight into the asset management industry in general, and JP Morgan in particular.

I understand you must be busy, but I would appreciate the opportunity to schedule a phone call with you at your convenience. Thank you so much for your time and consideration.

*Best wishes,
Jeff*



关注我们

让留学生找工作变简单



5 个写 Cold Email 必知实用小技巧

我们也采访了大牛朋友们总结了下面几个 Tips 给大家：

1. 表达清晰

意思清晰对于一封 Cold Email 来说至关重要。在 Cold Email 里寻求一些非常具体的帮助，越具体越好，而且更容易让对方答应你。如果你在邮件里说：

✗ "I'd love to know more about what you do and how you got your start"

这个问题就非常宽泛，对方拒绝掉你的请求的概率会很大。但如果具体地说：

✓ "I'd love to hear your perspective on asset management industry and what it's like to work at your company. I'll actually be in New York next week and would appreciate to meet you wherever is convenient for you."

这样就写清楚了你想了解的是他的工作日程，然后希望和他会面。这种清晰而具体的请求会让 Professional 更容易接受。

2. 用真心“钩”住对方的眼球

增加回复率的另一个好方法是证明你为什么真心想和这个 Professional 交谈，把你的理由作为一个“钩子”来“钩”住对方的眼球。是你对他的职业道路感兴趣吗？还是你没有共同的背景？不要害怕分享“为什么”。你的“钩子”越个性化，获得成功的机会就越大。

3. 把需要“帮助”的请求说出来

事实证明，大多数人喜欢感觉到他们在帮助别人，因为这会带来成就感。所以，如果说 "I'd love your help," 或者 "I hope you'll be able to help me out..."，获得回应的机会也会增加。

4. 为对方考虑

小伙伴们一定要记住，在约一个 Informational Interview 的时候，实际上是在要求 Professional 百忙之中抽空来帮你。通过说 "I can imagine how busy you are, so even 15-20 minutes would be greatly appreciated." 来表达你理解他们的难处，并且表达你的感谢，都会增加回复的概率。

5. 不要急功近利

我们明白小伙伴们找工作时候的焦虑，但是不能太急功近利。没有人喜欢被利用的感觉，所以即使你想要 Referral，第一次联系千万不要直接问“你可以 Refer 我吗？”



关注我们

让留学生找工作变简单



3 种不同 Networking 对象的约法和模板

Networking 最好的方式是从朋友和交流开始，是一段相互的关系。很多 Professional 和我们说，他们非常愿意 Refer 好的 Candidate，但很多时候，有的小伙伴还没有熟悉和深入交流了解，问了 2 个问题就开始要联系方式，之后就要推荐，会让 Professional 很不舒服。

我们知道和陌生人建立 Connection 有时令人紧张，但对于拓宽人脉必不可少。除了上面提到的最基础的 Reach Out Template，我们还为大家准备了 3 个其它情况下 Reach Out 的模板，希望给小伙伴们帮助和启发，勇敢地迈出第一步。

Follow Up 你最近认识的 Professional

在 Career Fair、各种 Networking Events 里小伙伴们会有机会认识在 Dream Company 工作的前辈，还拿到了对方的名片或者是联系方式，之后和你想保持联系的人 [Follow Up](#) 是非常好的习惯。Event 上 Professional 和很多小伙伴都交谈过，但数据证明，只有不到 10% 的人会 Follow Up，所以如果你能勤快地做到这一点，就会给 Professional 留下更好的印象。

Email 里可以提到你们当时讨论的内容引起他的印象，同时表达感谢和之后保持联系的意愿。



以 Jeff 为例：

Hi Grace,

It was so nice to meet you at the New York Networking event. Thank you so much for sharing your insights on the machine learning trends and your tips on work-life balance. I found it very helpful.

I'm looking forward to keeping in touch. Have a great day!

All the best,
Jeff

给你仰慕、但素未谋面的人



关注我们

让留学生找工作变简单



比如你想找 Dream Company 里你最喜欢的部门的大佬，获得一些建议或者是对他有更多了解。应该先进行自我介绍，然后说明你是如何得到他的联系方式和想找他的原因，当然约 Specific，越 Personal 越好，然后说明你的 Ask。



以 Jeff 为例：

Hi Eric,

Hope you're having a great week!

My name is Jeff, and I work as an editor at Offerbang. I became familiar with your work when I saw your piece about marketing strategies on LinkedIn and wanted to reach out to tell you how much I admire your relatable and straightforward writing style.

I understand you must be very busy, but I'd really appreciate the chance to grab a coffee and learn more about your experience and advice for a student like me who wanted to pursue a career as an editor. Thank you very much!

Really looking forward to your reply, Eric!

*Best regards,
Jeff*

与朋友的朋友建立 Connection

有时候小伙伴的朋友或同事建议你联系他的一个熟人，但没有向他的朋友介绍你，而是给了你他朋友的联系方式，让你直接联系。这种情况下，一定要在最开始就提及这个介绍人，然后进行后续的对话。



以 Jeff 为例：



关注我们

让留学生找工作变简单



Hi Wendy,

My name is Jeff, and I'm a good friend with Annie, who passed along your contact information to me.

Annie mentioned that we share a passion for dog rescues and said you'd be a great person to get to know! So, I thought I'd reach out, introduce myself, and let you know that I'd love to find out more about you and your experience with Saving Paws Rescue.

Looking forward to connecting!

All the best,
Jeff



关注我们

让留学生找工作变简单



Cold Email 没收到回复？是不是犯了这几个错误？

Networking Email 没回复？避免这 7 个错误，为 Networking 之路扫清障碍！

发出去的 Cold Email 经常石沉大海，那很有可能是你的邮件本身存在问题哦！

为了帮小伙伴们解决这个问题，我们特地请教了任职于 Goldman Sachs 的大牛朋友，交流之后，总结了咱们留学生在写 Cold Email 时候的一些常见问题。下面，我们就来给大家排排雷，扫清你 Networking 之路上的障碍！

7 个新手写 Cold Email 常见错误

1. 标题不明确

很多同学写邮件的时候经常不写标题，或者只有一个单词("Hello")，再或者用语意不明的短语("Career Advice")，这样显得很很不专业。

标题里要写明你的学校、公司或者你想讨论的话题，这会让邮件看起来更具体可信。如果你是被人 Refer 的话，可以提及你们共同的朋友，并让收件人了解你的需求 – 比如你是想讨论 Career Path，还是想了解某个具体的职位。举个简单的例子，你可以这么写 "Investment Banking Analyst Recruiting at Goldman Sachs – Referral from Steve Smith"。

再举几个例子

- ✓ "Columbia University Student – Investment Banking Internship"
- ✓ "Morgan Stanley – Sales & Trading Internships Inquiry"
- ✓ "New York University Student Seeking Career Advice"
- ✓ "Thanks for the Interview"

2. 用词、语气不恰当

选择合适的语调、语气和用词可以让你的邮件显得更职业且有礼貌。不要使用感叹号，或者 Emoji。如果有请求，也要使用更间接委婉的说法，让你的请求读起来像建议，而不是命令。



关注我们

让留学生找工作变简单



举个例子

✗ "Please take a look at my resume"

✓ "I would really appreciate if you could give me some advice on refining my resume for investment banking opportunities".

3. 一看就是群发的

大家可以再读读自己写的邮件，看看有没有针对收件人 Specific 的信息，如果没有，那你恐怕要凉！

人家八成觉得你是群发的。这年头，大多数人连收到群发的拜年消息都不回了，怎么会回一封 Networking Email 呢？

所以发 Email 之前一定要做好功课，看看有没有什么共同的 Connection – 是否上过同一所学校？认识相同的人？有相同的兴趣爱好？如果有，就一定要在你的 Email 里面提及，以便拉近你和收件人之间的关系。

4. Ask 不明确或太离谱

如果你在 Email 里写了一大堆内容，最后别人不知道你要干嘛，回复率自然会降低，所以你的需求一定要明确。

第二，请求别人帮忙，要想请这个人帮忙是否 Make Sense，如果上来就问一个陌生人工作机会，肯定是 Too Much To Ask，就好像第一次 Dating，不可能问 "Will You Marry Me?"，对吧？

举几个例子：

✗ "Can we schedule a phone call and discuss your experience in [investment banking](#)?"

✓ "I know you are very busy, but I was wondering if you might be able to speak with me for five minutes to discuss your experience in [investment banking](#) and share your advice on how to break into this industry."

✗ "Please find attached my resume. Could you please review it?"

✓ "Please find attached my resume. I would appreciate it if you could give some advice on how to refine it for [S&T](#) opportunities."



关注我们

让留学生找工作变简单



5. 太短或太长

文字体量是个大学问。太长的话，收件人大概率懒得细看。除非你写得特别 Personal，特别有针对性；太短的话，又不足以说明你的背景和来意，对方也不会回应。

一般来说，5 到 10 句话比较适中。初次联系，10 句话之内比较合适。如果是 Meeting 之后的 Follow up，可以写 5 句以内。

6. 奇葩的联系方式

奇怪的邮箱有可能让别人觉得你是个骗子□

建议大家使用 Gmail 或者学校邮箱（有的学校邮箱可能会在毕业之后过期，建议大家事先查清楚）。另外，在邮件的末尾一定要署名和联系方式，一是便于之后查找，二是便于对方联系你。比如：

举个例子：

Steve Smith

Columbia University, Class of 2019

steve.smith@gmail.com

347-666-6666

7. 拼写语法错误

最后就不用说了，如果错字过多人家八成不会搭理你的哦~ 所以发之前最好用查错软件（例如 [Grammarly](#)）确保没有基本的文字和语法错误。



关注我们

让留学生找工作变简单



LinkedIn Profile 怎么打造才能增加 Networking 成功率？

8 个小步骤，5 分钟，打造精美的 LinkedIn Profile，大大提高 Networking 成功率

高大上的 LinkedIn Profile 会对你的求职起到事半功倍的效果。面试官很可能在面试前 Google 你的名字，这时候一个出色的 LinkedIn Profile 无疑会给面试官留下一个良好的第一印象。

而猎头最常使用的搜索工具也是 LinkedIn，如果你有一个吸引眼球的 LinkedIn Profile，你也许就不用再去发送成百上千封 Cold Email，猎头通常会不请自来。

一旦你的主页变得很有吸引力，你会发现 Networking 也会变得更加容易，你发送的 LinkedIn Invitation 会更容易给通过，消息的回复率也会显著提高。

我们今天就带来了 Step by Step 的指南，带你打造精美的 LinkedIn Profile！后面还有一波骚操作哦~



Offer 帮 Tips

LinkedIn Profile 的设置很简单，你只需要准备两件东西：

1. 高质量的头像
2. 你最新的简历

Step by Step, LinkedIn Profile 华丽变身指南

1. Privacy Setting

在修改 Profile 信息之前，首先在 Setting & Privacy -> Privacy 中，把 Sharing Profile Update 选成 No，否则你的联系人会看到你在不停地更新或者修改你的 Profile。自己闷声干大事比较好哦！

2. 上传照片

如果没有一个 Professional 的头像，会被猎头直接忽视，也没有人愿意和一个 Ghost 做朋友。头像照片的穿着一定要职业，另外要直视镜头。尽量使用头像或者半身照，不要用全身照。

3. Headline



关注我们

让留学生找工作变简单



然后就是姓名和 Headline。可以用真实姓名和英文名，也可以用括号来表示你不常用的名字。

Headline 最好做到清晰、简明。

如果你已经开始工作或实习，可以直接写 Title，比如 [Sales & Trading](#) Analyst at Goldman Sachs 或者 [Investment Banking](#) Associate at Citi。

如果你还在学校，可以在 Headline 中说明你正在找工作，并且简单写出你想找的工作的方向，例如 Columbia MFE Student Seeking Quantitative Research Opportunities。

4. 修改 URL

看到很多人的 LinkedIn 链接是自己的名字而不是一串乱码，你也想要？我们来教你这个骚操作 - 打开你 Profile 中的 See Contact Info Profile 的 URL 链接。

然后就可以把自己的名字放进去咯~

5. 填写 Summary

下一步，填写 Summary。如果你正在工作或实习，你的 Summary 可以是你现在的 Title，之前做过的项目，和你最重要的成就。比如：

3rd-year Investment Banking Analyst at Citi Energy Group with experience working on 8 major M&A deals in Oil & Gas industry across upstream, midstream and downstream sectors.

Deal 1 details

Deal 2 details

...

如果你还在校，可以简介自己的背景，比如：

Student at NYU with internship experience in investment banking and coursework in accounting and financial modeling; currently looking for full-time investment banking analyst opportunities...

然后可以用几个 bullet points 来简述你的实习经历，leadership experience 等等。

6. Experience



关注我们

让留学生找工作变简单



下一步填写你的 Experience。这一步其实很简单，你可以直接从你的简历中复制粘贴。需要注意的一点是每个 Experience 包含的 Bullet Points 不要太多，不要超过 5 个。

另外，LinkedIn 没有篇幅的限制，所以有些简历上没有，但你想 Highlight 的经历也可以放到 LinkedIn 上。

7. Skills & Expertise

添加 Skills & Expertise。

这一步在 LinkedIn 中尤其重要。因为很多猎头是根据 Skills 的关键字来筛选 Candidates 的，而 LinkedIn 里的 Skills 没有数量限制，所以多多益善。比如想找投行工作的同学就要在 Skills 里添加 [Investment Banking](#) 有关的关键词，比如 M&A, DCF, LBO 等等。

8. 重新设置 Privacy

最后一步，在更新完你的 Profile 之后，重新在 Privacy 里面把自己的主页变成 Visible。让大家看到你崭新的名片！

以上就是我们总结的 LinkedIn profile 需要注意的地方。同学们在找工作前一定要先完善自己的 LinkedIn profile，一个高大上的个人主页会在你求职的过程中起到非常关键的作用。



关注我们

让留学生找工作变简单



LinkedIn Profile 有了，这 10 种人如何 Reach Out?

针对 10 类不同人的 LinkedIn Request 模板，大大提高 Request 通过率

对于找工作的小伙伴们来说，有了[高大上的 LinkedIn Profile](#)只是第一步，好好利用 LinkedIn Networking 才是重头戏。怎样在 LinkedIn 上增加好友数量呢？除了熟人之外，还有哪些人可以加，同时又让他们接受好友请求呢？我们把 LinkedIn 上的用户分了几类，对症下药，帮小伙伴们大大提高 Request 的通过率。

校友

大多数美国人都非常喜欢他们的本科母校，这意味着和校友 Connect 有天然的优势。和校友 Connect 可以多提起关于学校的话题，突出你们的共同经历。

Dear Steven,

I see that you graduated from my current university, UC Berkeley—go Bears! I'm an aerospace engineering major and would be excited to hear more about your work with NASA. I'll be in your area in a few weeks for vacation; if you have any free time, I'd love to meet up for coffee.

*Thanks so much,
Evan Beasley*

大佬 Professional

向你仰慕的大佬发送 Request 的时候，总是很容易石沉大海。所以凸显出你为什么想和他们 Connect 的原因，比如你想要一个 Informational Interview。这里是我们的 template：

Dear Erin,

I'm a college senior interested in marketing. For the last year, I've been following your work for Offerbang & Associates, and it's really impressive. I particularly loved your recent campaign in The Atlantic—that multimedia component was really effective. If you ever have 20min or so, I'd love to hear more about how you started working in the field and what skills you believe are most relevant to the profession.

*Thank you so much,
Jeff*



关注我们

让留学生找工作变简单



在 Networking Event 上认识的人

当你要与在 Networking Event 中只交谈了几分钟的人联系时，最重要的是马上提醒他们你是谁，你们在哪里遇到，给他们一个能够想起你的理由：

Dear Eric,

It was great speaking to you at the Offerbang Conference in New York last month. The mapping and charting work you'd done for airports was fascinating! I'd definitely like to stay up to date on your career.

*Thank you,
Jeff*

在同一个 LinkedIn Group 的人

如果你是 LinkedIn 的忠实用户，你会有一些 LinkedIn Group。举个例子，比如你在 Society of Professional Journalists 组里，看到有人经常发一些工作机会，于是你想加他好友看看有没有更多机会：

Dear Lindsay,

I'm also in the Society of Professional Journalists, and I've really enjoyed reading your posts. The piece you shared a week ago about the future of data journalism was pretty thought-provoking. I'd love to keep in touch and learn more about your work.

*Best,
Jeff*

不太熟的同学/同事

每个人都喜欢他们的贡献被注意到的感觉，因此在与同事联系时，我们建议大家提及他们的贡献和成就。下面是我们的珍藏 Template：

Hi Winnie,

Although I've never gotten the chance to work with you directly, I saw you were an organizer of the club day, which thought to be a great success. I'd love to connect and hopefully, have the chance to work together.



关注我们

让留学生找工作变简单



Best,
Jeff

即将一起工作的人

当你去到了一家新公司或者社团，认识了很多新朋友的时候，别忘了在 LinkedIn 上做朋友。

Dear Lucy,

I'm so excited to join the product development department. The team's innovation and commitment to always finding the best testing methodologies is one of the reasons I was so drawn to work at Offerbang. Looking forward to contributing.

Best,
Jeff

之前共事过的人

和之前共事过的人发送 LinkedIn Request，尽量要准确描述你和他们的共同经历（什么时候，在哪里，发生了什么）：

Dear Kiwi,

It was such a pleasure working together at Silverman Sachs from 2016 to 2017. Your computer troubleshooting skills were the best in the office — can you imagine if we had to go back to working on those huge computers? If you have the chance, I'd love to catch up and learn more about what you're doing in your new role at Microhard.

Best,
Jeff

你想共事的人

比如学 Design 的小伙伴会想参加一个平面设计师的活动，学计算机的小伙伴想加入编程大牛的项目。跟想共事的人发送 Request 的关键就是，要说明你正在寻求合作关系。这里还是我们的 template：

Dear Sarah,

I was really impressed by the website you built for the Consulting Club. I'm a Junior majoring in UX design and wondering if there is any other projects I can be helpful.



关注我们

让留学生找工作变简单



*Looking forward to possibly working with you,
Rebecca*

偶然认识的人

有时候，给生活中偶然认识的人发 LinkedIn Request 可能有点尴尬——比如在 Party 或者路上认识的朋友，这里的重点就是，你不再是那个吃喝玩乐的朋友，而是工作上值得信赖的伙伴：

Hey Jeff,

I'm glad Aaron introduced us. Next time we run into each other, you'll have to tell me more about what you do for Bronzeman Sachs — I've always been interested in the investment banking industry.

*Cheers,
Jay*

Recruiter

一般来说，和 Recruiter 建立 Connection 最好是有一定的相同点：比如很多 Mutual Connection，或者在同一个 Organization 里面。如果实在没有的话，你可以找找 Recruiter 在的 LinkedIn Group 然后加进去，就可以找到共同点了。正所谓有条件要上，没有条件创造条件也要上。在 Request 里面，也尽量能提到你能为他带来的好处：

Dear Ken,

I found your profile on the Social Media Marketing Group and wanted to reach out to connect. I'm a social media strategist with six years of experience and currently seeking new opportunities. I'd love to chat about whether my background might be a fit for any of your openings, and I'd also be happy to connect you with other professionals in my field.

*Looking forward to hearing from you,
Jeff*



关注我们

让留学生找工作变简单



顺利约到了前辈，Networking 该如何进行？

3 个步骤，学会和职场大牛 Network 的正确方式，自信不紧张，收获知识人脉 Referral

如果小伙伴们已经学习了[如何通过 Cold Email 约职场前辈 Network?](#)，相信现在很多小伙伴已经顺利地约到了 Professional，那么接下来该怎么做呢？一般和前辈约电话或者 Coffee 是为了获得信息，所以这个聊天的过程也被叫做 Informational Interview。这里，我们给大家说说 Informational Interview 的三个步骤，让你从 Informational Interview 中获得你想要的建议，以及给 Professional 留下好印象！

和前辈 Networking 拿内推的正确进行方式？

热身

人们都喜欢谈论自己，所以当你们第一次谈话时，可以先让 Professional 先聊聊自己，通过向 Professional 询问他们的经历来热热身。

可以用来热身的问题有：

How did you get your start in this field?

What's it like working at your company?

What's your opinion on [exciting development/trend in the industry]?

小伙伴还应该准备自己的自我介绍，比如你过去的经历和你的职业目标，通过这些给 Professional 留下良好的第一印象。

问有价值的问题

在进行了寒暄之后，就到了主体阶段，听建议取经，同时展现你的兴趣和能力。一定要做好功课，准备一些有价值的问题！比如你特别想向这个 Professional 了解，并且你在其他任何地方都无法得到答案的。

如果你问特别基础的问题，比如“[What is Investment Banking](#)”，那大概率是要凉。如果你真的对这个行业感兴趣，认真准备了这个 Informational Interview，这些基本的问题应该早有了解，比如看一看



关注我们

让留学生找工作变简单



[Offer 帮大牛亲编行业入行指南](#)。包括了行业介绍、优缺点、薪资前景、入行指南还有大牛们用过的学习包，帮你为各个行业打好基础。

那么高级问题有哪些呢？下面我们就给大家举一些例子吧！

比如，你还不知道自己要做什么工作，那你可以问一些这样的问题：

How did you choose this company or position over others in your field?

What is the most rewarding thing about working in this industry? The most challenging?

My background is in [Your previous industry or experience] — how do you think I can best leverage my previous experience for this field?

如果你已经拿到了的面试，想知道该公司的面试技巧和对新员工的期待，那你可以问一些这样的问题：

What advice would you give me about how to best prepare?

What experiences, skills, or personality traits does your company/position look for in new hires?

What do you wish you had done differently when you first started at your company?

What job search advice would you give to someone in my situation?

小伙伴们在交谈过程中问的问题一定要把握好“度”。你要明白 Informational Interview 是为了和 Professional 建立一种长期关系，而不是把他当成维基百科来解决你的问题。更不要太急功近利，刚认识就直接问“大佬大佬，能不能帮我 Refer 一下？”当然，如果你们相谈甚欢，Professional 主动提到帮你 Refer，那就是另一回事了，千万不要客气，一定要牢牢抓住这个机会！

借用 Professional 的职场网络

当你们结束 Meeting 的时候，你可以礼貌地向 Professional 请求他把你推荐给两三个他认识的可能对你有帮助的人。有人引荐的话，会比直接 Cold Email 更容易得到回复。这里的关键是尽可能具体地提出你的请求。

比如不要说：

✗ Is there anyone else you would recommend that I speak with?



关注我们

让留学生找工作变简单



而要说：

- ✓ Could you recommend a couple more people for me to speak with to learn more about exit opportunities after a career in consulting?

更具体的请求会让 Professional 更方便，也更愿意把你介绍给他的朋友。当然，Informational Interview 结束之后，不要忘了发送一封 Thank-You Note。具体怎么写，可以戳[如何写 Networking 之后的 Thank-You Note](#)详细了解。



关注我们

让留学生找工作变简单



Networking 如何跟前辈拉近关系，让 TA 帮你找工作？

职场前辈亲测有效的 5 个 Tips，帮你成为大牛喜欢、欣赏、愿意内推的那个人

Informational Interview 对留学生来说或许有些陌生，它其实没有想象中那么紧张，说简单点就是聊天，是之后一段长期关系的开始。Informational Interview 其实也是有套路可循的，掌握了技巧之后，它不仅可以让你更好的了解某个行业和公司，更可以帮助你扩展人际网络，收获良师益友。我们总结了下面的 5 个实用的 Tips，希望可以帮助你 Informational Interview 收获更多。

5 个 Networking 最有用的 Tips

1. 不要害怕提出请求

我们也知道，找人做 Informational Interview，要占用他们的时间，熟人都未必好意思，更不用说陌生人了。但是，如果你是真诚地想向这个 Professional 学习，请求提得恰当，大多数人是愿意帮助一个 Promising 的同学的。那么，如何恰当地约 Professional 呢？小伙伴可以戳[如何通过 Cold Email 约职场前辈 Network](#)详细了解！

2. 在 Meeting 前做好 Research

我们要提醒小伙伴，即使 Professional 接受了你的邀请，不代表他们做这些就是理所应当的，要感谢他们在百忙之中抽空来帮助你，所以一定要提前对他们的背景，你感兴趣的行业做好 Research，尊重彼此的时间。

如果你的 Research 做得好，不仅可以打开话匣子，为后续交流打下好基础。还能让 Professional 看到你的兴趣和努力，他们会感到自己的时间被尊重，从而留下良好的印象。

3. 准备好要问的问题

既然是聊天，冷场肯定要尽量避免，所以大家一定要提前准备好自己要问的问题。我们的建议是可以提早准备一个常用问题库，分为常规和非常规两类：

比如常规问题，就是对每个 Professional 都适用的

"What does a typical day at work look like?"



关注我们

让留学生找工作变简单



"What are the most challenging aspects of your job?"

非常规问题，稍微有点 Out of the box，但问得恰当会显得你很机智。

"What's your first thought when you get up for work every morning?"

"Who has been most influential in your career?"

准备好了问题库，就可以根据谈话内容从两个问题库中找出想问的问题了！比如你先问了一个常规的问题，而对方的回答正好跟你非常规问题库中的问题有所联系，那么此刻你就可以试试问对方这个非常规的问题。准备只是为了让你能胸有成竹，并不是需要把所有问题都问一遍。如果你觉得自己 Brainstorm 太费劲，可以参考我们为你准备的大牛常用 [46 个 Networking 话题](#)，为你聪明的大脑激发无限灵感。

当然，在交流过程中，还要学会顺着对话发问，或者正好聊到同样的兴趣爱好，都有助于拉近彼此的距离。

4. 有时间观念

Informational Interview 还有很重要的一点，就是尊重对方的时间。当离预定的结束时间还差 5 分钟的时候，小伙伴可以友好地提醒 Professional 时间，让对方感受到你對他时间的尊重，可以大大增加 Professional 对你的好感。无论他是想继续聊或者有其他安排，把主动权交给对方都是很好的选择。

5. Follow up

很多小伙伴在 Informational Interview 过程中犯的最大错误之一是忽视了感谢的重要性。请记得给 Professional 发 Thank-You Note 以感谢他们的时间和精力，同时加深他们对你的印象，也便于之后的 Follow Up。至于 Informational Interview 的 Thank-You Letter 具体怎么写，可以戳[如何写 Networking 之后的 Thank-You Note](#)了解。

以上就是我们为大家带来的 5 个 Informational Interview 可以用到的小 Tips。希望们通过这些 Tips 大家可以勇敢的迈出 Informational Interview 的第一步。



关注我们

让留学生找工作变简单



6 种类型 46 个话题，Networking 时不再和前辈尬聊

把这 46 个话题揣进口袋，简单易学，全面 Hold 住 Networking 无话可说的尴尬

我们最初在跟 Professional Coffee Chat 的时候，经常感到无话可说，或者一时思维掉线不知道该问什么。如果你也有同样的困惑，这里我们多年来积累下来的宝藏：6 种类型 46 个常见的话题，让小伙伴们无论在 Coffee Chat，Career Fair 还是 Professional Call 时，随时都有话题跟 Professional 聊！

工作类

第一类是工作类的话题，既然是跟 Professional 聊天，多了解一下他们的工作总是好的：

1. If you weren't working here, what would you probably be doing right now?
2. How did you become a [job title]?
3. What surprised you the most about your current job?
4. What's the craziest thing a boss has ever asked you to do?
5. Would you rather work four 10-hour days or five eight-hour days?
6. What's your dream job?
7. What was your first job? Did you like it?
8. What's the best career advice you've ever received?

娱乐类

第二类是轻松的娱乐话题，谈谈业余生活爱好：

1. Are you reading any good books right now? I'd love some recommendations.
2. Any apps on your phone that you use daily?
3. What sports are you doing? Do you work out?
4. Do you have any podcast suggestions for my commute?
5. What's the last movie that made you cry? Or laugh aloud?
6. Who is your favorite person to follow on Instagram?



关注我们

让留学生找工作变简单



美食类

第三类话题就是食物，很多的 Professional ([Investment Banking](#), [Advisory](#)) 对于美食都有很独到的见解：

1. What's your favorite cuisine?
2. What's the weirdest thing you've ever eaten?
3. What's your go-to comfort food?
4. Are there any foods that you absolutely would not eat?
5. What do you usually have for lunch?
6. What are the best cheap eats around here?
7. Does your family have any "secret" or famous recipes?
8. What's your favorite hidden gem?

旅行类

第四类话题就是 Travel，很多 Professional 都很乐意分享自己巴黎出差、去东京度假的时候的见闻：

1. What's the best "hidden gem" around here?
2. If you could fly anywhere for free, where would you go?
3. What's the coolest road trip you've ever been on?
4. Where's the last place you traveled?
5. Do you prefer action-packed vacations or relaxing on the beach?
6. What's the next trip you have planned?
7. If you could take a year off and travel, where would you go?
8. What's your favorite thing to do around here on the weekends?



关注我们

让留学生找工作变简单



人生经历类

第五类是人生经历，向前辈请教人生的经验，多了解他们的过往，人都很喜欢谈论自己，所以不妨问一问这些问题：

1. Where did you live before this? What are the biggest differences you see?
2. What did you think you were going to be growing up?
3. Do you have any hidden talents or surprising hobbies?
4. What was your favorite extracurricular in your childhood?
5. What do you think is the most important soft skill to have?
6. What's the most unbelievable thing that's ever happened to you?
7. Who's the most important role model or mentor you've had in your life?
8. What's the best piece of advice you've ever received?

随机类

最后一类是随机话题，一般用在双方已经比较熟，比较轻松愉悦地交谈里：

1. If you were in charge of picking the eighth wonder of the world, what would you choose?
2. If you have a time capsule and you can travel to 50 years ago, where would you choose?
3. What's the strangest compliment you've ever gotten?
4. Have you ever thought of a cool invention or company, only to discover someone had already invented or started it?
5. If you could teach a college course on any subject you want, what would it be?
6. What's the most out-of-character thing you've ever done?
7. What would be your ideal superpower?
8. If you could have any type of animal for a pet, what would it be?

以上就是六类常备的话题，可以挑自己最喜欢和擅长的 2-3 类并熟悉如何使用这些话题，成为游刃有余的 Networking 小能手，有效避免无话可说的尴尬。



关注我们

让留学生找工作变简单



当然，成功获得与 Professional Networking 的机会也不是一件容易的事，如果你不知道该如何发邮件给 Professional 寻求 Networking，我们在这里帮小伙伴们准备好了[轻松应对不同对象的 4 个 Networking Email 必备模板！](#)



关注我们

让留学生找工作变简单



Networking 结束了，Thank-You Note 怎么写？

Thank-You Note 三步法，让 Professional 愿意和你保持联系，打开工作机会的大门

关于 Networking 和 Informational Interview，我们之前讲过[如何约职场前辈 Network](#)，[Networking 的步骤](#)和[Tips](#)。那么，当你进行完一次成功的 Informational Interview，Professional 与你交谈甚欢，回答了你所有问题，并且他眼中闪过一丝遇到了人才的光芒，确认过眼神，你（未来）就是这个公司的人。

那么现在你该做什么？千万不要觉得万事大吉忙着庆祝，还有一件重要的事没有做，就是发 Thank-You Note，感谢他们的付出，同时也是提醒他们你是个优秀的同学，这一步是必不可少的！

Thank-You Note 的基本结构和写法

首先，一定要先感谢对方花时间和你交谈。

其次，如果有一些你能提到对你影响很深、有启发，可以重申一下，一是表达你们的交流对你很有帮助，二是加深对方对你的印象。

最后，表达你想和他 Stay in touch 的意愿。

Offer 帮 Thank-You Note 推荐模板

Hi [Name],

It was so nice to meet with you today! Thank you for taking the time to answer my (many) questions and talk about what it's like at [Company] — it seems like an amazing place to work. I especially loved hearing about [something you enjoyed talking about].

I look forward to staying in touch as I continue [my job search/figuring out my next step]. I definitely plan on using your advice to [piece of advice that stuck with you]. And if [Company] has any openings in their [department] down the road, I hope you'll let me know so I can apply.

All the best,
[Name]



关注我们

让留学生找工作变简单



一封 Thank-you note 十分简单，只需要五分钟，却能帮你在 Professional 心中留下非常好的印象，有利于之后进一步发展。



关注我们

让留学生找工作变简单



学会如何 Follow Up，才能发展长期 Relationship

针对 5 种不同人群的 Follow Up 模板，教你见机行事，时刻拓展人脉

很多时候，重要的并非只有第一次约见，之后的关系维系和 Follow Up 也是重中之重。还是那句话，Networking 从朋友做起，之后需要帮助的时候才更自然。

而针对不同的 Networking 对象，Follow Up 的语气语调、邮件写法都有区别。今天我们帮大家梳理一下常见的 5 种 Follow Up 不同人群的方法：

Networking Event 上遇到的 Professional

一般来说，在 Networking Event 中与 Professional 们进行的大多数对话都非常短，可能一共也就几句话。所以在 Follow Up 的时候，可能会觉得更像在联系陌生人。这时候如果要找到话题的话，LinkedIn 就派上用场了。可以看看他们的 LinkedIn 最近在做什么有什么动向，不仅可以找到话题，还可以为之后进一步会面埋下伏笔：

Hi Jeff,

It was really nice meeting you at the Offerbang Inbound Marketing Conference on March 14th. Your advice on landing page optimization was so helpful; I've actually shared your tips with my friends. I noticed on your LinkedIn that you're working on an e-book about inbound marketing, which is also a project I'm currently working on. If you've got time, I'd love to meet for coffee and hear more in person!

*Best,
Jay*

你的前辈、上司

这个 Template 主要针对你的前辈和比你年长的人。比如你实习/工作时候的上司，在 LinkedIn 上发现的中小公司 Partner，比如你仰慕的业界前辈，可以说明他值得你尊敬的原因。如果可以的话，甚至可以向他们发出 Coffee Chat 的邀请。举个例子：

Dear Catherine,



关注我们

让留学生找工作变简单



It's been a pleasure working for you at Offerbang. In particular, I appreciate the changes you've made to improve communication between the sales and product teams. If you have time, I'd appreciate the chance to grab a coffee and learn more about the future plan for Offerbang.

*Thank you,
Jeff*

生活中偶然认识的朋友

如果生活中偶遇的朋友能变成自己的 Professional Network，瞬间感觉自己的人脉广了很多吧？比如你突然发现你在 Bar，Party 或者游戏里认识的朋友竟然是你 Dream Company 的大佬，你非常想和他 Network，获取职业上的建议，其实只需要一个简单的过渡，说明你们相识的原因，然后自然地问问有没有 Informational Interview 就可以了：

Hi Howard,

It was awesome meeting you at Bailey's party last week. I remember you mentioned you were VP of Business Development at Offerbang; I just got my MBA and am interested in negotiating commercial partnerships. Could I buy you coffee sometime in the near future and learn more about your work at Offerbang and your advice?

Thank you so much for your time. I'm looking forward to hearing from you.

*Best regards,
Jeff*

老同事/同学

包括一起共事过的 Professional（无论是实习还是全职）或者一起做过 Project 的同学。他们和你共事过，对你也有一定了解，可以向其他人介绍你，打开机会之门，所以也是 Networking 的好选择。在和他们 Follow Up 的时候，可以从最近的一个动态入手：

Hey Catherine,

How are you? I hope you and Karen are awesome and the life at Offerbang is treating you well! I just saw this article about the value of becoming a consultant and immediately thought of you and would love to catch up soon. Would you be free in the next few days/weeks?

*Cheers,
Jeff*



关注我们

让留学生找工作变简单



从未见过面的 Professional Connection

听起来有点奇怪？但如果想拥有的庞大的 Professional Network，有很多人都是没见过面的。但这并不妨碍你们成为彼此的人脉，并相互帮助。可以从给对方提供信息或者人脉的角度出发，比如：如果你想 Follow up 一个 LinkedIn 上没见过的 Connection，可以先看看他的 LinkedIn Profile，看看他的最新动态，或者有没有你可以帮忙 Connect 的人：

Dear Eva,

How's your week going? I'm reaching out because I realized I might have the perfect person for you to meet: Joy Adams, who works as a tech recruiter at Offerbang. She could definitely give you some insight into the differences between tech and regular recruiting. Let me know if you're interested, and I'll set up an intro!

*Best,
Jeff*

这就是我们为大家带来的五类用于在 Networking 后 Follow Up 不同人群的 Email Templates！想要维系一段长期的关系，Follow Up 是必不可少的，希望我们的模板可以给大家带来点启发。



关注我们

让留学生找工作变简单



语言沟通

【概述】

作为留学生，语言是大家找工作之路上一大普遍拦路虎，同时，打虎之路又艰险漫长

这一节，我们会给大家介绍一些前辈过来人亲测好用的方法，帮助大家从听说读写全方位提高，变身英语达人。还会给大家分享一些商务英语常用的表达 - Presentation、Email、谈 Business 等等，为职场做好准备。

交流的技巧也是大牛们提到的普遍问题。从校园到职场，沟通方式有很多地方需要转换，尤其是在求职过程中，我们性格偏谦虚，很多时候不知道怎样得体地“Sell”自己，吃了哑巴亏。所以我们也请教了擅长沟通的大牛们分享了找工作和职场日常的沟通小技巧，让你变成一个人见人爱的沟通小能手。



关注我们

让留学生找工作变简单



留学生如何快速提升英语能力

听、说、读、写，全方位有效提高英语能力和日常小习惯

对于大多数留学生，找工作最难的一关莫过于语言关了。读和写可能还好，最怕的就是听和说。我们就深有体会，经常接电话之前总是紧张怕听不懂对方说话，“I'm sorry”，“pardon me？”说多了自己都觉得不好意思，回答问题之前得打好几遍腹稿，还有些时候明明吃了亏因为口语不好都没法和人家理论，有苦说不出。来美国之后，生活用的词汇反而更简单了，但一到读专业读物才发现词汇量捉襟见肘。为此，我们找到了很多英语流利的留学生，请教了他们的小秘诀。

如果你也想好好练习英语，更好地融入美国社会，看看这些过来人的经验吧，让你的听说读写都上一个新台阶。

读

关于提高英文阅读，主要有两点：一是增加词汇量和短语量，二是增加阅读速度。

除了上课学习，大家也可以尝试关注自己相关领域的英文网站，比如学金融的小伙伴们可看看 [Bloomberg](#)、[CNBC](#) 等等。有几个大牛们常用的小习惯我们要分享给大家：

1. 尽量让自己处于英文的生活环境，比如电脑、手机的输入法可以切换成英文，网站有中英选项可以用英文来阅读，从熟悉的领域开始练习
2. 有自己的单词本，不断填充丰富。在读专业性强的网站时尤其适用。比如，如果你在读财经类的网站的时候，一开始感觉一般单词都看不懂，这就需要把看不懂的词记下来，查清楚，循序渐进，慢慢生词就变少了
3. 从自己感兴趣的领域和生活化的内容开始阅读，比如，如果你喜欢美食，可以从做菜的内容看起，读读 Yelp 的评价也是有帮助的。或者如果你喜欢美妆时尚，可以读读相应的内容；如果你是体育迷，自然可以从英文版的体育新闻着手。



关注我们

让留学生找工作变简单



写

练习写作的方法就是多写，别无他法。除了写作业论文，小伙伴们还可以试着用英文记下自己的想法，或者用英文完成生活中常规性的记录，比如记 Notes、列 To-do List 等等。也可以试着用英文写一些评论……。

听

练听力的渠道有很多，最实用的我们比较推荐听 Podcast、看美剧、电影和 Youtube 视频。一是这些材料涉及范围很广，小伙伴们可以找自己感兴趣的领域。比如女生可以看点轻松的美剧，或者 YouTube 时尚美妆视频，轻轻松松就能练听力，听多了自然也就熟悉了。当然，一定要选择没有口音的 Youtuber 哦~

Podcast 也是方便有效的选择。在路上，坐车都可以听，门槛比较低，也可以选择感兴趣的话题。

在这里，我们还给大家传授一个大牛们推荐的小秘诀 - Listen and Repeat

简单来说，就是在看剧或者视频的时候，找一部分，听一句、重复一句，然后看字幕，验证自己听得是否准确。这样也可以让耳朵更熟悉常见的句式和词组。

说

最后，也是最令人头疼的一点，就是口语。口语的练习没有捷径，必须要突破自己的中国圈子，多说多练，抓住每一个练习对话的机会，比如多参加学校的活动或者校园工作，小组 Project 找外国同学搭伴儿，多交外国友人，还有在餐厅、公园、甚至公交车上对话的机会。

当然也有一些小窍门，比如可以对着镜子练习、听自己的录音、或者和听力结合，边听边重复，增强语感和词汇。我们也请教了很多口语非常棒的大牛，为大家总结了一些经验：

1. 注重流利，不要过分关注语法和发音

过分注重语法和发音会影响整体的流利感，停顿越多，句子就越难进行下去，不利于自信的交流。毕竟口语是为了交流，听得懂、能沟通才是最重要的。所以小伙伴们一开始可以尝试把语法放到一



关注我们

让留学生找工作变简单



边，不需要每说一句话之前都在脑子里面过一遍语法的准确性。确认发音完美，让对方听懂才是最重要的。

2. 多学习词组，而不是单个词汇

口语和阅读的区别在于，口语中小短语的使用要远远高于高级词汇。比如 Have a conversation，美国人会说 Catch up；见面打招呼一般美国人会说 How's it going 或者 What's up，而不会说 How do you feel today? 虽然两种说法都没有错误，不过了解常用的短语，可以帮助你更轻松地道地表达。我们也为大家总结了 [20 个最常用的 Business 英语短语](#)和 [25 个小短语，让你像 Native Speaker 一样地道说英语](#)，感兴趣的小伙伴可以学习一下哦。

3. 准备一些常用的 Topic 和语境

第三个小 Trick 就是为一些常用的语境做准备。比如可以想象一下自己进一家餐厅需要展开的对话，去 Career Fair 要说的话，或者最重要的[自我介绍](#)/Elevator pitch，把这些最常用的对话放在口袋里，有备无患，也会让你更自信。

4. 练习用英语讲故事

最后就是练习用英语讲自己的故事。不知道小伙伴是否也有和我们一样的烦恼，有的时候明明想讲自己的故事，话到嘴边，发现说不清楚，就闭口不言了，或者以一句“it's complicated”结束。

小伙伴们可以练习把自己每次想到又欲言又止的故事好好练习，讲清楚明白，中间起承转合、衔接用的语言也都准备到位。这一套说辞可以套用到不同的故事中，这样就再也不用担心说不明白了。当然，细心的我们也为小伙伴们准备了[讲故事的常用表达](#)，让你讲故事更有条理，更吸引人。

5. Say it out loud

最后的最后，要提升口语，就快快 Get yourself out there and say it out loud 吧！



关注我们

让留学生找工作变简单



10 个留学生变身沟通达人的有效技巧

Networking, 面试, 日常沟通, 从校园到职场, 必知必会的 10 个沟通基本常识

交流沟通, 是一门大学问, 用整一本书来讲都不为过。沟通的风格习惯因人而异, 但我们认为, 沟通最主要的原则就是不端不装, 真诚以待, 尊重彼此。这里呢, 我们主要总结出了一些在找工作过程中, 比如 Networking、面试等等, 沟通需要的基本常识和小技巧, 帮助大家架好从校园到职场的桥梁。

沟通必备小技巧

保持专注

注重谈话的内容, 这一点看似简单明显, 却被很多小伙伴忽视了。它的好处在于, 首先能体现你对对方的尊重, 其次也能更好地吸收内容和挖掘新的话题。

有的时候大家非常关注想自己下一句要说什么, 反而忽视了对对方在谈论的东西。其实, 如果别人说话的时候你在认真听, 你的眼神和举止, 对方是可以感受到的, 交流是相互的过程, 你给予的尊重, 对方是可以心领神会的。

当然, 一边说话一边玩手机是万万不可以的, 各种小动作, 比如抠手指、玩头发等等也要尽量避免。

发自内心地感兴趣

既然是 Networking 或者面试, 自然是你感兴趣的人或工作, 所以你要体现出你发自内心的兴趣, 让对方感受到你的热情。比如, 最简单的方法就是保持一颗好奇心, 根据对方提到的话题问进一步的问题, 多 Engage 对方传授知识经验。Professional 当然更喜欢对对自己工作感兴趣的小伙伴们咯

耐心地听

当对方在和你说话的时候, 要尊重对方, 耐心地听, 不要急于讲自己的故事或者表现自己而打断对方说话, 这样不太礼貌 (当然两个人 Happy Hour 聊 High 了你一言我一语的情况除外, 不过这个在 Professional 的 Setting 里并不常见)。一般大家都喜欢讲自己的故事, 所以要让对方讲完、讲爽。



关注我们

让留学生找工作变简单



即使对方说的你不感兴趣，也要耐心听对方说完，如果你开始走神、眼神飘移，会让对方感觉很不好。

说话察言观色，辨别对方是否感兴趣

自己在讲故事的时候一定要察言观色，如果感觉到对方开始失去兴趣就一定要打住。尤其是在讲自己准备好的故事的时候，不一定非得把故事一股脑讲完。对方如果感兴趣，会继续向你提问。如果你察觉到对方没有很认真地听，可以找个点收尾，展开下一个话题，有效利用交流的时间。

学会联系相关的事物

一个非常重要的 Tip，可以帮助你让聊天更有深度：

当对方说到一些你有所了解的事情时，可以试着说说自己的经历（当然之前要准备充分，讲自己故事的方法可以参考[面试篇](#)），这样慢慢深入话题。不至于对方讲了半天，小伙伴却只能"Hmmm.... Yeah..... That's Nice....." 然后不得不到处找新话题聊。

学会认可和夸赞对方

人都喜欢被认可和赞赏，所以小伙伴们也不要吝啬自己的美言哦，适当地夸赞对方很容易拉近彼此的距离，同时对方也会更愿意和你分享更多。不过如果是面试的话，就不要夸赞对方的穿着了，有点尴尬。尽量往和工作相关的方向夸。

同时，一定要注意分寸和整个对话的流畅性，不要夸得太过太假~

开放式思维，尽量不要评判对方的行为和想法

小伙伴要记住，这是 Professional Communication，不是在聊八卦，因此要 Keep an Open Mind，不要对事物有固有的想法。听听别人的想法和原因，思考有没有可取的地方，这样会让你变得容易交流，大家也会愿意和你交流。同时，因为你对事物的了解未必全面，一般人也有 Defensive 的一面，因此不要轻易站在自己的角度评判对方的想法。当然，这并不表明你要同意对方的想法，只是要试图理解他们的想法而非评判。

充满正能量的 Body Language



关注我们

让留学生找工作变简单



Welcoming 的身体语言会帮你打开沟通的闸门（心理学研究结果，别问我们为什么）满满的正能量，怎能不招人喜欢呢？

简单却实用的 Checklist 送给大家：

语气语调要热情（也别太过火）

保持你迷人的小微笑

敞开双臂（也要注意矜持）

眼神交流

赞同的时候点头示意

身体轻微偏向对方

...

做个有知识有趣的人

想得到一个人的喜欢和赞赏，小伙伴们要学着 Look Smart（虽然我们知道大家真的很 Smart）。如何展示自己是个聪明的人呢？除了有逻辑还有一点就是要见多识广。因此小伙伴们可以多了解一些行业的新闻和动态，原因有二：一是让 Professional 感受到你对行业和工作兴趣，二是从知识的角度，这些超出课本学到的内容可能会令人刮目相看，让你更出众哦~

不过在这里我们提醒小伙伴还是要保持谦虚学习的态度，千万不要班门弄斧，对面坐的一般可都是大佬哦。

可以讨论，避免争论

Professional Conversation 还是要以和为贵，小伙伴们可以提出自己的观点和想法，我们也鼓励大家这样做，这会让对方觉得你有认真地思考。但要注意的是，不论是 Networking 还是面试，都要以交流为主，而不是证明你是对的。切记不要 Try to Win Every Argument，毕竟不打不相识的过程可以等到工作之后再进行。

最后，就是要突破自己的 Comfort Zone, Put yourself out there as much as possible，给自己创造更多机会。记住这些 Tips，勇敢真诚地交流吧，我们相信小伙伴一定能行，大家也要相信自己！Good Luck!



关注我们

让留学生找工作变简单





关注我们

让留学生找工作变简单



聊天避免这 12 个习惯，成为人见人爱的社交达人

12 个聊天不招人喜欢的坏习惯，帮聪明的你避开雷区

不论是职场还是校园，总免不了和同学、同事、老板沟通。想要成为人见人爱的沟通小能手，交流沟通的雷区万万踩不得。今天我们就为大家总结了 12 个交流时候的雷区，看看你有没有踩。

交流沟通常见的 12 个坏习惯

1. 看手机

道理很简单，如果你和别人说话的时候，对方一边讲话一边刷微信看 Email，你也会感到不被尊重。将心比心，在与别人交谈的时候，千万不要刷手机。

2. 总说 “Always” and “Never”

“Always”和“Never”这两个词通常显得太绝对了。如果你对同学同事说“You always do this...”或者“You never do that...”，会让对方产生抵触心理，不利于交流。可以试一试“I feel this when...”，用比较委婉的方法指出问题，可以让对方更容易接受。

3. 提高音调

提高音调会让人感觉你的生气或激动，不利于交流。所以一旦有争执，也要 Be Professional，保持冷静、控制情绪，大喊大叫并不能解决问题。

4. 打断别人

迫不及待地想说出你的观点？我们理解你有话要说，但在 Professional 的交谈中，打断别人是很不礼貌的。而且，倾听会帮助你更好地理解对方的观点，从而更利于交流。

5. 傲慢/总认为自己是对的

沟通的目的是为了达到共同的目标，而不是为了证明自己是正确的。因此对别人的感受和建议更 Open 一些，保持谦虚才能更友好地交流。一味的 Defensive 会让人感觉难以沟通。

所以小伙伴们在听到别人建议的时候，别急着反驳，先停顿 3 秒，想想对方说的是否有道理。



关注我们

让留学生找工作变简单



6. 表达消极态度

消极的态度自然不利于交流沟通，所以不管是语言本身，还是语气表情，都要尽量避免。

7. 一言不发

有效的对话需要大家各抒己见。一旦遇到不同的观点，如果谈话逐渐变得激烈甚至不太友善，可以暂停让大家都冷静一下。一言不发或者直接放弃有时会让事情变得更糟糕。

8. 不友善的肢体语言

与人交流时，展现非常友善的肢体语言容易拉进彼此的关系。所以眼神飘忽、交叉双臂等等不友善的肢体语言要尽量避免。

9. 总是谈论自己相关的内容

交流是相互的，总是谈论和自己相关的内容会让对方感到 Less Interested，相反地，关心对方的想法和感受才会让对话更好地进行。

10. 抱怨

这一点大家自己可能都没有意识，有时不自觉地会发泄一些对人和事的负面情绪。但反过来想，没有人愿意整天作为情绪的出口，不然心理医生就不收费了，你应该也不喜欢和一个整天抱怨的朋友聊天，是吧？

11. 武断下结论

直接武断下结论很可能会漏掉非常关键信息，做出错误的决定。所以在下结论前，一定要多问问题，多听对方的建议，确保和对方在 Same page。

12. 忘记感谢

不论是面试、Networking，还是交流观点，对方都在花时间和你交流，因此要抱着感谢对方的心态，真诚地感谢他们的时间和建议。懂得感恩的人才能有更多相助人相助。



关注我们

让留学生找工作变简单



工作中 3 个最常见的对话情境，如何礼貌应对？

认识新朋友、打电话、小闲聊，办公室各个场合都能礼貌自如地应对

很多初入职场的小伙伴们来向我们吐槽，经常不知道在什么地方该用哪些英语表达，比如进了办公室该说什么，下班回家怎么打招呼。这边文章我们就为大家介绍职场日常情境的恰当表达，让你轻松驾驭各种场合。

认识新朋友

1) 打招呼

Hi, how are you doing today?

Good morning.

Good afternoon.

Good evening.

2) 介绍自己

打完招呼之后就是介绍自己，相互认识：

I'm Jeff, what's your name?

I'm Jeff, I don't believe we've met.

My name is Jeff, I don't believe we've met.

3) 表达很高兴认识对方

Nice to meet you.

如果对方先说了很高兴认识你，你可以说：

Likewise.

Nice to meet you, too.

4) 接下来说点啥？



关注我们

让留学生找工作变简单



然后就是让谈话继续进行下去啦，比如：

Where are you from?

- I'm from China, 然后就可以介绍你的家乡咯

Where did you go to school/college/university?

- I graduated from Offerbang College in 2018, 然后可以说说 Major、校园生活之类的话题

5) 说再见

It was really nice meeting you.

Have a nice day/morning/afternoon/evening.

Have a good one!

Take care.

办公室打电话

1) 接电话

如果你不知道对方是谁，或者不熟悉，最好用非常 Professional 的方式打招呼：

Hello, Jeff speaking/this is Jeff speaking.

Hello, you've reached Offerbang, this is Jeff speaking.

2) 打电话过程中

询问对方是谁：May I ask who's calling?

问对方想做什么：How may I help you?

要对方等一下：Hold on a moment/Excuse me for a moment, I'm getting another call.

没听清楚：I'm sorry, could you repeat that?

3) 结束电话

It was nice speaking with you.



关注我们

让留学生找工作变简单



Have a nice day.

Enjoy your day.

Take care.

办公室 Small Talk

1) 与同事 Say "Hi"

与同事/朋友 Say Hi 可以拉近距离、保持良好关系。但也不要太频繁哦，几个有变化的表达：

Hey, Happy Monday!

How's it going? What's up?

How've you been?

Long time, no see. (It's been a long time since we saw each other.)

2) 日常交流，几个常用的话题

Anything planned for the weekend?

Nice weather today. Did you go outside?

Did you do anything fun last weekend?

Any vacations coming up?

3) 结束对话

自然地结束闲聊：

See you later.

Nice chatting with you.

See you around.



关注我们

让留学生找工作变简单



25 个小短语，让你像 Native Speaker 一样地道说英语

英语中很多小词组合起来意思都不一样，比如说 Call 这个词，Call in 是说打电话，Call off 就变成了取消。很多极其简单的小动词，加不同的介词意思会大不相同，有时听不懂还会闹笑话。今天，我们就给大家说说这些小“黑话”，不论你是在校生、刚刚拿到第一份实习的 Intern，还是入行多年的老司机，学会小词说“黑话”，都能让你听起来更地道。



Offer 帮 Tips:

大家要注意这些词组，有些可以分开，有些一般不分开用，对于每一个词组，我们也都帮大家注明了。

可以分开使用 – 描述的内容可以放在中间，也可以放在后面，比如 figure out something 和 figure something out，都可以。

不能分开使用 - 中间一般不加内容，比如 Deal with something，就不可以说成 Deal something with。

1. Deal with

意思: To handle, work on, 不能分开使用

例: Your manager will deal with your performance.

2. Take over

意思: To get control or responsibility for something, 可以分开使用

例: Emily will take over the sales department.

3. Look into

意思: To investigate, learn more about, 不能分开使用

例: Could you look into the issue please?

4. Look up to

意思: To respect, 不能分开使用

例: A role model is someone you look up to.

5. Look for



关注我们

让留学生找工作变简单



意思: To search, 不能分开使用

例: They are looking for a candidate who can speak both Chinese and Japanese.

6. Look through

意思: To search many things, 不能分开使用

例: They had to look through all of last week's reports to find the one they wanted.

7. Catch on

意思: To finally understand, to understand something that other people already understand, 不能分开使用

例: It would be great for Jeff to catch on the project after the meeting.

8. Get ahead

意思: To move up in position, improve in career, 不能分开使用

例: To get ahead, I would need to work a little harder.

9. Drop in

意思: To make an unexpected visit, 不能分开使用

例: I am always nervous when our CEO drops in.

10. Drop off (1)

意思: A sharp decrease, 不能分开使用

例: Everybody starts to panic when market drops off out of no reason.

11. Drop off (2)

意思: To deliver, to put, 可以分开使用

例: Can I drop the package off here?

12. Fill in (1)

意思: To write an item on a form, 可以分开使用

例: Could you fill in the form?

13. Fill in (2)

意思: To do a job or hold a position temporarily, 不能分开使用

例: When the senior manager is away, the manager will fill in.



关注我们

让留学生找工作变简单



14. Bring up

意思: To say or introduce a topic or issue, 可以分开使用

例: Our manager brings up the fact that we are improving every month.

15. Break down

意思: To explain something or divide something into parts, 可以分开使用

例: Can you break it down into three easy steps?

16. Hold up

意思: To cause a delay, 可以分开使用

例: The bad weather is holding progress up on the new bridge.

17. Turn down

意思: To decline, 可以分开使用

例: George turned down a job at another company so that he could continue his work here.

18. Think through

意思: To consider carefully and thoroughly, 可以分开使用

例: The marketing team did not think it through before giving the product such a silly name.

19. Spell out

意思: To say something in a simple way, 可以分开使用

例: David misunderstood the question so we had to spell it out for him.

20. Point out

意思: To indicate or show something, 可以分开使用

例: People tend to get defensive when their mistakes are pointed out.

21. Cut down

意思: To reduce, make something less, 可以分开使用

例: We will be cutting down the electricity bill by installing solar panels.

22. Cut out

意思: To completely remove or erase, 可以分开使用

例: Last year we cut out spending on TV commercials.



关注我们

让留学生找工作变简单



23. Call off

意思: To cancel, 可以分开使用

例: The meeting was called off this week.

24. Chip in

意思: To give some help, 不能分开使用

例: If everyone chips in, we will be able to finish the job by lunch time.

25. Put off

意思: To postpone, delay, 可以分开使用

例: The construction on the new building was put off because of the rain this summer.



关注我们

让留学生找工作变简单



30 个做 Project 最常用的英文表达

收下这 30 个做项目最常用的英文短语，让你在 Project 中高效清晰表达，不再词穷

在美国校园职场混的小伙伴经常会做一 Project。而 Project 不论大小，高效的交流是高效完成 Project 不可或缺的基石。下面我们会为大家带来 30 个常用的表达，帮你在 Project 过程中高效交流。同时，Project 的过程和讲故事很类似，流程的表达和起承转合讲故事也可以用到。

和 Team 相关

Project Team 要向着同一个目标努力，一个好的 Project Team 成员必须要保持非常高效的沟通。下面这些就是在整个 Project 过程中和 Team 相关的常见表达：

1. Form a team - 组建一个团队

例: The first thing for a great project is to form a great team.

2. Team up with - 和别人组队

例: You may need to team up with Jeff on this project.

3. Pitch in - 加入进来为 Project 提供帮助

例: Everyone will have to pitch in their ideas.

4. Start from scratch - 从 0 开始

例: There is not much previous analysis, so we might need to start from scratch.

5. Define the phases - 把比较大的 Project 拆成小的阶段

例: We need to define the phases before we can start work.

6. Set deadlines - 制定完成期限

例: We have set deadlines for each phase except the design phase. Does anyone know how long the design will take?



关注我们

让留学生找工作变简单



开始一个 Project

7. Give the green light - 可以开始了

可以想象在准备过马路，绿灯就表示可以开始走了。所以开绿灯意思是，我们可以开动了。

例: After the management gives the green light, we can start the project.

8. Kick off - 正式开始

这句话其实出自于足球比赛，当球员踢球开始比赛时，比赛就正式开始了。所以 kick off 后来也被大家用作正式开始的意思。

例: Let's kick off the project.

Project 会议

做 Project 要大家协调配合，开会自然必不可少，常见的表达有：

9. Meet up - 聚在一起讨论

一般指短的，非正式的会议，后面跟 in, at 或者 with 来描述时间，地点和人。

例:

地点 (meet up in) : Let's meet up in my office.

时间 (meet up at) : Please tell everyone to meet up at 2:00 p.m. today.

人 (meet up with) : The project manager would like to meet up with the accounting team.

10. Meet the deadline - 在期限前完成

就跟上学时候的赶 Due 是一个意思。

例: We may have to work longer hours to meet the deadline.



关注我们

让留学生找工作变简单



Project 的日程安排

在讨论 Project 的时候，时常会谈起各种时间、步骤上的安排和规划。这种时候下面的这些表达就很适用了。

11. Schedule a meeting - 约好一个时间地点开会。

例: Let's schedule a meeting for this Friday to discuss the potential problems.

12. Behind schedule - 比预期进度慢

例: What's the reason that the timeline is behind the schedule?

13. Ahead of schedule - 比预期进度快

例: The project manager is happy that the project is ahead of schedule.

14. On Track - 跟计划的一样

例: Let's please make sure everything is on track and goes smoothly.

15. On schedule - 准时的

例: If we can solve this problem, we will be on schedule to finish the project by the end of this week.

计划 Project

关于 Project 的计划和安排，下面这些表达小伙伴们可以参考：

16. Put a plan into action - 执行计划

例: It's important to put a plan into action.

17. Plan ahead - 在行动前深思熟虑

例: For the project to go smoothly, we need to plan ahead.

18. Make a plan - 制定计划



关注我们

让留学生找工作变简单



例: We need to make a plan for the marketing strategy.

19. Stick to the plan - 按计划进行, 不做改变

例: It's too late to make any change now. Let's just stick to the plan.

20. Review the plan - 检查一下计划

例: We will need to review the plan periodically.

分配任务

Project Team 的每个人都会被分配到任务。下面是关于分配任务的表达。

21. Tasked with - 被分配一个任务

例: Jeff is tasked with delivering the great resources to every user on Offerbang.

22. Outsource a task - 外包一个任务

例: Since the project team is too busy, it might be a good idea to outsource some tasks to another company.

Project 的目标

23. Target date - 计划时间

例: Let's try not missing the target dates.

24. Target to complete - 完成计划

例: We need to target to complete phase one by the end of this month.

25. Achieve the target - 达成目标

例: The project team can expect a free dinner if they achieve the target this week.



关注我们

让留学生找工作变简单



Project 的预算

26. Create a budget - 制定预算

例: We need to create a budget to include the cost of commute.

27. Stay on budget - 控制在预算以内

例: We need to keep the cost as low as possible to stay on budget.

28. Increase the budget - 增加预算

例: Management has agreed to increase the budget to cover the cost of testing the new car.

结束 Project

在你们的努力工作下，Project 终于要圆满完成了。这时候，下面这些表达就派上用场了。

29. Wrap up - 完成

例: I think that's all we need. Let's wrap up the project.

30. Sign off - 正式完成并宣布项目结束

例: After we sign off the project, we can take the whole team out to celebrate.



关注我们

让留学生找工作变简单



想要做好 Presentation？你必须学会这 25 个句型

25 个句型，不再为措辞烦恼，从头到尾，做好一个 Presentation

不论是平时上课，还是实习工作，小伙伴们一定少不了要做 Presentation。对于英语并非母语的我们来说，做 Presentation 难免紧张。这里，我们将为大家介绍 Presentation 最常用的 25 个句型，帮助大家做一个更有条理的 Presentation。

打招呼和自我介绍

首先，我们要给观众朋友们打招呼，欢迎他们来听你的 Presentation 以及介绍一下你自己：

1. Good morning/afternoon/evening, everyone.

这几乎是每一个 Presentation 的开头，非常简单直白。

2. Welcome to [name of event].

这个句子视情况而定，如果你是参加某个 Event，那么根据自己的情况把 Event 的名称填上就可以了。

3. First, let me introduce myself. I am [Name] from [Company/Group].

然后介绍自己是谁。

例：First, let me introduce myself. I am Jeff from Offerbang.

进入话题

打完招呼就开始进入正题了，可以先给出一些背景引入你想讲的话题，例如：

4. Let me start by giving you some background information.

如果你要谈论的话题观众相对比较熟悉，可以用这样引入内容：

5. As you're aware, ...

例：As you're aware, Amazon canceled its plans to build an expansive corporate campus in New York City.



关注我们

让留学生找工作变简单



过渡到另一个话题

谈论完一个话题之后，就要衔接下一个话题了。在跳转到新话题之前，要给观众一个明确的信号。
常见的用法有：

6. Let's move on to...

例: Let's move on to our second marketing strategy.

7. Turning our attention now to...

例: Turning our attention now to the second marketing strategy.

深入讨论一个话题

当你想深入讨论一个话题，提到更多关于某个话题的细节的时候，小伙伴们可以用这些句型：

8. I'd like to expand on...

例: Now I'd like to expand on my point about the second marketing strategy.

9. Let me elaborate further.

联系之前提到的话题

在 Presentation 进行中，需要联系到之前提过的内容，常见的表达有：

10. As I said at the beginning, ...

例: As I said in the beginning, we'll see an increase in market share if we follow these steps.

11. This relates to what I mentioned earlier...

这个句子可以用来帮观众们回忆起你之前提到过的内容。

例: This relates to what I mentioned earlier about increasing market share.

强调某个非常重要的点

当小伙伴们想要强调某个点的时候，可以使用这些表达：



关注我们

让留学生找工作变简单



12. The significance of this is...

Significant 就是 Important 的意思，但是比 Important 的语气更强烈。

例: The significance of this is, it will help to increase brand awareness in the long run.

13. This is important because...

例: This is important because it will help to increase brand awareness in the long run.

14. We have to remember that ...

例: We have to remember that it will help to increase brand awareness in the long run.

引用信息

当小伙伴们需要讲解数据，研究，报告之类的信息的时候，可以使用这些表达：

15. Based on our findings, ...

16. According to our study, ...

17. Our data shows ...

例: Based on our findings, only 20% of working people in Shanghai will go to the gym after work.

解释图表

有的时候，为了把一个复杂的问题讲清楚，可能需要用到图表：

18. I'd like to illustrate that...

Illustrate 就是 Show 的意思，但是一般 Illustrate 会跟图片资料一起用。

例: I'd like to illustrate by the chart of the number of people go to gym in each age group .

19. This chart shows a breakdown of ...

Breakdown 这个词在各种 Presentation 里是非常常见的，可以用于讲解一个整体的细分。

例: This chart shows a breakdown of the [investment banking](#) industry.



关注我们

让留学生找工作变简单



重申你的 Point

有的时候，为了让观众有更深的印象，你需要重申你的 Point。这时候，这些表达就派上用场了：

20. In other words, ...

重述你的观点，从而给观众们加深印象。

例: In other words, we need to put more effort to increase our brand awareness in the long run.

21. To put it simply, ...

用简单通俗的语言解释复杂的内容，帮助观众们理解。

例: To put it simply, we'll need you to work harder to complete this project by Monday.

22. What I mean to say is ...

这个和上面一句类似，用简单的语言来帮助观众们理解。

收尾

最后，就是要给你的 Presentation 一个完美的收官。这时候怎么表达呢？

23. In conclusion...

24. Let me sum up the main points...

Sum up 的话意味着你要把你 Presentation 里主要的点都总结一下，用于收尾。

25. Thank you for your attention. I am happy to answer any questions you might have.

最后如果还有提问环节的话，可以用这个句子让观众们踊跃提问。

20 个最常用的 Business 英语短语

谈 Business 不再 Chinglish！最常用的 20 个商务英语短语

说到商务英语，有很多常用的表达。下面，我们就为大家介绍 20 个 Native Speaker 地道的职场常用语。



关注我们

让留学生找工作变简单



1. Do business - 做生意

例：There are many risks to consider if you're planning to do business in other countries.

2. Chair a meeting - 主持一个会议

例：It's your turn to chair the project meeting this week.

3. Make money - 挣钱

例：It's more important to think about your career path, rather than just to make money.

4. Join forces - 组队一起工作

例：The Sales and Marketing Departments will join forces for the next product campaign.

5. Go bankrupt - 破产

例：The weak economy is causing many companies to go bankrupt.

6. Run a company - 经营一家公司

例：There are many factors to consider if you want to run a company.

7. Lead a team - 领导一个团队

例：Leading a team requires relevant experience.

8. Attract investors - 吸引投资人

例：You need to think about how to attract investors to fund your startup company.

9. Suffer losses - 投资方面的亏损

例：He suffered losses in the stock market recently. That's why he follows the market news closely every day.

10. Build trust - 建立信任

例：To build trust with our customers, we need to keep our promises.

11. Discontinue a product - 停止生产



关注我们

让留学生找工作变简单



例：We will have to discontinue the product since it's not selling.

12. Meet a deadline - 赶上 Deadline

例：The whole team has been working long hours to meet the deadline.

13. Customer service - 客户服务

例：Good customer service is one of the main reasons customers keep coming back.

14. Price war - 价格战

例：The best time to book your plane ticket is when airlines are having a price war.

15. Brand name - 大品牌

例：Many people will only buy brand name products.

16. Product launch - 发布新产品

例：Everybody in Offerbang is working hard on the new features for the next product launch.

17. Sales figures - 销量

例：Don't forget to include last year's sales figures in your report as well.

18. Business model - 商业模式，一个公司如何盈利

例：Let's review the business models of our competitors.

19. Customer base - 客户群体

例：The sporty design of this watch will appeal to a young customer base.

20. Market leader - 行业巨头，指市场份额最大的公司。

例：We have to work much harder this year to maintain our position as the market leader.



关注我们

让留学生找工作变简单



25 个必知必会的常见英文缩写

让你看起来很 Smart、很 Professional 的职场常用英语缩写，像 Native 一样说话写 Email

在英文学习和工作环境中，有很多缩写被广泛地使用。对美国人来说可能很好理解，但对于作为国际学生的我们来说，有时候却会一脸懵，甚至闹出笑话。所以我们就为大家带来 25 个最常见的校园/职场英文缩写，分为书面和通用两种类型，像 Native 一样玩转缩写。

书面缩写

这种缩写不会出现在口语交流中，一般用在邮件、公司内部通信软件聊天发消息的时候。

1. Dept

Dept 是 department 的缩写。

例：Ensure every dept gets a copy of this.

2. Attn:

Attn 是 attention 或者是 for the attention of 的缩写，通常出现在书信，邮件和会议记录中

例：Attn: Jeff Wang

3. Pls

这是 please 的缩写，多用于跟同事之间非正式的交流。

例：Pls send me the annual report before you leave.

4. Approx.

Approximate 或 Approximately 的缩写

例：We're expecting approx. revenue of \$300K.

通用缩写

第二类是书面和口语都会使用的，非常通用的缩写。

5. Doc



关注我们

让留学生找工作变简单



Doc 是 document 的缩写。

例：Can you send me the doc before lunch?

6. TBD

TBA 是 To Be Determined 的缩写，一般用在一些细节还有待敲定的时候。

例：The new [Tax](#) Manager will be joining us next month. The actual date is TBD.

7. FYI

FYI 是 For Your Information 的缩写，比如转发一个报告给同事参考。

例：FYI, the monthly sales report for August is attached.

8. HQ

HQ 是 Headquarter 的缩写，指的是这个公司的总部。

例：Meetings with business partners are usually held at HQ.

9. R&D

R&D 是 Research & Development 的缩写，指的是研究开发新产品的部门。比如药企 R&D 就负责开发新药，饮料厂的 R&D 就负责研究新的饮料种类。

例：If you have a new product in mind, why not discuss it with the R&D Department?

10. ASAP

ASAP 是 As Soon As Possible 的缩写。

例：The Sales Manager would like to see the budget ASAP.

11. ETA

ETA 是 Estimated Time of Arrival 的缩写，预计到达目的地的时间。

例：Let me know the ETA of your flight so I can pick you up.

12. B2B

B2B 是 Business-to-Business 的缩写，当企业的客户是别的企业的时候，就是 B2B 了。

例：The company is a B2B e-commerce.

13. B2C



关注我们

让留学生找工作变简单



B2C 是 Business-to-Consumer 的缩写，当企业的客户是消费者的时候，就是 B2C 了。

例：Most online shopping businesses are B2C.

14. RFP

RFP 是 Request For Proposal 的意思，也就是中文里的需求建议书。

例：The committee is still waiting for one more RFP before making decisions.

15. HR

HR 是 Human Resources 的缩写，是负责进行人力资源管理的部门。

例：If you need to hire more staff, it's best to let HR know early.

16. SEO

SEO 常用在 IT 领域，是 Search Engine Optimization 的缩写，通俗来讲，就是想办法在 Google 等搜索引擎上更容易被搜出来。

例：We need to improve the SEO for online marketing.

17. P&L

P&L 是 Profit & Loss 的缩写，是公司财报的一部分。学 Finance 和 Accounting 的小伙伴们一定不陌生。

例：The board of directors are happy with our P&L this year.

18. IPO

IPO 是 Initial Public Offering 的缩写，就是第一次公开募股的意思，也就是大家经常听到的上市。

例：The IPO price is still not decided yet.

19. ISP

ISP 是用于 IT 领域的 Internet Service Provider 的缩写，就是像 AT&T 之类为大家提供上网服务的公司。

例：Our ISP has been informed about the slow internet access during peak hours.

20. PO

PO 是 Purchase Order 的缩写，是公司向客户出具的采购单。

例：She has sent out a PO to a new supplier.

21. CEO



关注我们

让留学生找工作变简单



CEO 是 Chief Executive Officer 的缩写, 相信大家都很熟悉了。

22. CFO

CFO 是 Chief Financial Officer 的缩写, 是公司的首席财务官, 对公司的 finance 负责。

例: With our CFO on extended leave, who's in charge of finance now?

23. PR

PR 是 Public Relations 的缩写, 一个帮助公司塑造好形象的部门。

24. QC

QC 是 Quality Control 的缩写, 确保生产出来的产品都是合格的。

例: All of our products undergo strict QC.

25. CC

CC 原本是 Carbon Copy 的缩写。现在的意思已经变成了抄送。

例: Remember to cc your client.



关注我们

让留学生找工作变简单



简历 & Cover Letter

【概述】

说完了这些需要长期坚持的准备工作，当你要开始申请的时候，简历、Cover Letter 这些材料自然必不可少。我们也早就帮大家安排好了！简历、Cover Letter 想要脱颖而出，也是有一套方法的。

这一节，我们会借助实例模板，告诉大家简历、Cover Letter 应该如何布局、Bullet Point 怎样才能强劲有力，有哪些错误需要避免，Step by Step，让你从零基础轻松打造出让 HR 眼前一亮、让同学佩服不已的简历，Cover Letter，把自己的申请材料安排得明明白白！



关注我们

让留学生找工作变简单



留学生保姆级简历指南

4 个步骤，写出相关性高、突出个人特点的简历，击败 98% 申请者

对于找工作而言，简历就是脸面，在这个看脸的年代，不管你内在能力如何，把脸面做漂亮了，自然就多了一分机会。既然简历这么重要，那怎样才能写出一份专业、相关性高又能突出个人特点的简历呢？

很多小伙伴反应，各种各样的模板，Tips，看了那么多，可是到自己动手的时候，却思来想去，半天写不出一行，着实令人着急。

我们向来有问必答！为了帮大家答疑解惑，我们这次拜访了来自 Goldman Sachs, JP Morgan, McKinsey, Google 等十余位职场顶尖、阅人无数的大牛，向他们请教写简历的秘密，整理总结出了这份简历秘籍，送给需要的朋友们。

我们不给你那些不痛不痒的 Tips，给你一份 Solution，认真照着写，就能写出一份完爆 98% 申请者的简历。

当然，我们也已经写好了小助手小帮的简历，在下文作为一个 Sample 来分析，抛砖引玉。小伙伴们也要答应我们，看完这篇干货，立马动手写一写，已经写好的小伙伴们可以再 Review 一下，有问题随时留言交流哦~

那么下面就是我们的干货部分了！

第一步 – 明确申请目标，总结需要的能力和知识技能

简历最重要的就是要有针对性，所以小伙伴们在申请之前，一定要对自己所申请的方向/职位要求的技能有所了解，知道公司想要什么，才能有的放矢，切中 HR 要害。

如何了解呢？大家可以到公司官网上看看感兴趣职位的 Job Description & Requirements，或者在 Offer 帮上看看[行业入行指南](#)，对于大家感兴趣的领域，Offer 帮都请业内资深大牛总结了他们对申请者最看中的 Skills，供大家参考。



关注我们

让留学生找工作变简单



举几个比较常见的例子：

咨询行业：领导力、业绩、影响力、数据分析、社交、行动力

工程行业：独立、注意细节、工业技能、学习速度快、贯彻头尾的耐心、同理心

市场行业：创造力、同理心、设计、社交、数据分析、影响力

给小伙伴们提个醒，这可不是随便查查的轻松活，是写简历整个过程最重要的一步，偷懒不做的后果就是写出一份“四(并)海(无)皆(卵)准(用)”的简历。

明确了目标，了解了相应职位需要什么技能，下一步就是把自己写成一个这样的人。换句话说，就是把相关的经历放到简历上，意思就是：我就是你们要找的人！

第二步 - 梳理过往经历，提炼相关的

在明确了我们需要体现什么技能之后，需要做的就是使劲地 Brainstorm 自己相关的经历。

老生常谈一下，对于还在学校或者刚毕业的小伙伴们，简历一般包括这四个部分 – Education, Professional Experience, Projects & Leaderships, Additional (Computer Skills, Qualifications, Languages, Interest...)



Offer 帮 Tips:

大家千万不要直接 Follow 网站各种模板，加一大堆 Summary 和奇怪的格式（设计类工作除外），也千万不要延用自己申请学校的简历，因为侧重点大多不一样

现在小伙伴们可以打开一个 Word 文档，先来确定一下简历上的内容，尽可能多得写下所有、所有、所有相关经历（格式我们之后再说）。

Education 经历



关注我们

让留学生找工作变简单



Education 部分相对发挥空间较小，一般说明自己的学校、专业、GPA（太低就别放了），还可以通过一些课程提高经历的相关性。



以小帮的简历为例：

BANG OFFER

251 W 30th St, New York, NY 10001 · (516) 654-5099 · admin@offerbang.io

EDUCATION

Columbia University, Business School	New York, US
Master in Business Administration, GPA 3.xx/4.0	Expected Dec 2019
Relevant Coursework: Risk Management, Corporate Finance, Financial Markets and Investments, Organizational Communication	
Peking University, School of Management	Beijing, China
BA in Finance, GPA 3.xx/4.0	Jul 2018
Hong Kong University	Hong Kong, China
Finance, Exchange Student, GPA 4.xx/4.0	Jan - May 2017

小帮想申请风险管理相关的工作，所以在这里列出了相关的课程。

Professional Experience 和 Projects & Leadership 经历

Professional Experience 和 Projects & Leadership 部分，是发挥空间最大的。请大家认真仔细、回忆过去任何可以体现职位要求的经历。可以是实习的经历、上课做过的 Projects、做过的作业、学过的知识、参加过的比赛、在校内校外参加的活动、志愿者经历，自己业余做过的事情，都可以，把做的相关的事情列出来，尤其是你觉得骄傲的地方。



关注我们

让留学生找工作变简单





以小帮的简历为例:

PROFESSIONAL EXPERIENCE**Offerbang Private Equity**

New York, U.S.

Financial Intern

Jun 2018 - Present

- Constructed financial models to estimate the profitability and risk for two projects using Excel; analyzed how default risk impacts the fund performances
- Analyzed financial feasibility of the Supermarket Energy Retrofit Project, including the NPV, IRR, Payback Period and sensitivity analysis; presented the analysis to the project team
- Prepared reports and presentation materials to the clients for fund raising and raised \$2 million for the new fund

Offerbang Bank Co., Ltd.

New York, U.S.

Risk Management Intern

Jul - Aug 2017

- Calculated and analyzed the portfolio performance indicators, including return, volatility, Sharpe Ratio, VaR and CVaR, for individuals with investments of more than 100 million RMB
- Provided clients with investment recommendations based on their portfolio performances and risk tolerance levels
- Generated daily market commentary; presented the market overview to the team in weekly meetings
- Led a group of five on a family wealth management project, focusing on asset allocation to achieve their life time goals

Offerbang Consulting Group

Beijing, China

Consulting Intern, Risk Management Team

Apr 2016

- Assessed the capital adequacy, liquidity risk and market risk of a state-owned bank based on its financial statements
- Stress tested the bank's financial performances under different macro-economic conditions using Vector Autoregressive (VAR) model
- Prepared reports and PowerPoint slides of risk management analysis and recommendations for client presentations

Offerbang Bank

Shanghai, China

Credit Risk Summer Analyst

Jul - Aug 2015

- Built a financial statement database for current and potential loan companies; calculated the key credit risk indicators
- Analyzed and calculated the default risk of the loan companies based on Probit-Logit Model

PROJECT EXPERIENCE**Comparison on Different Methods to Calculate Value at Risk (VaR), Columbia University**

Sep - Dec 2018

- Calculated VaR for a portfolio consisting stocks and bonds using three methods: Variance-Covariance method, Historical Simulation (using Excel) and Monte Carlo simulation (using Excel VBA)
- Compared the advantages and disadvantages of the three methods

Portfolio Management and Risk Analysis, Columbia University, Columbia University

Jan - May 2017

- Construct a monthly rebalanced portfolio using Regime-based Forecasting and Black-Litterman Model, improving the Sharpe Ratio compared to the benchmark by 0.15
- Calculated VaR, drawdown and risk decomposition using Barra and Northfield methods
- Stress tested the portfolio under different stress scenarios

小帮选择了 4 个相关的实习经历，一个在[私募 \(Private Equity\)](#)，两个在银行，分别是 [Market Risk](#) 和 [Credit Risk](#) 领域、还有一个是[咨询](#)的项目，但也和风险管理相关。而这些工作的 Title 也都尽量与 Risk 相关。

另外，为了展现风险相关的专业知识，小帮还安排了两个相关的 Projects。



关注我们

让留学生找工作变简单



第三步 – 每段经历有条有理，最大化自己的优势

经历准备好之后，下一步就是把它写成一个漂亮的故事了。大家都知道，故事要有起承转合，切忌流水账。写简历也是一样，每一段经历都需要经过精心设计，千万不能草草地把自做的事情像写日志一样记下来。

那具体该如何操作呢？

之前我们说到，简历上的经历要和申请的工作相关，突出这个工作需要的 Soft Skills 或者 Technical Skills。所以要先把自己做的事情进行归纳和整理，哪些是常规性的、哪些是 Project Based 的，每个经历都体现了什么技能。整理归纳之后，用叙述性的语言把它们写成几点，也就是 Bullet Points。



还是以小帮的简历为例

小帮想申请的是 Risk 相关的工作，根据需要的技能，这段经历主要想体现小帮对 Risk Measurement 了解，对 Markets 感兴趣和交流沟通的能力。

Offerbang Bank Co., Ltd.

Risk Management Intern

New York, U.S.

Jul - Aug 2017

- Calculated and analyzed the portfolio performance indicators, including return, volatility, Sharpe Ratio, VaR and CVaR, for individuals with investments of more than 100 million RMB
- Provided clients with investment recommendations based on their portfolio performances and risk tolerance levels
- Generated daily market commentary; presented the market overview to the team in weekly meetings
- Led a group of five on a family wealth management project, focusing on asset allocation to achieve their life time goals

为了表明这三点，小帮安排了 4 个 Bullet Points，第一个强调自己对 Portfolio 和相关 Risk Management 的了解；第二个表明了自己既了解风险专业知识，又能用简单的语言为客户讲解，同时体现了沟通能力；第三点说明了对市场的关注；最后一个 Bullet 结合了专业知识和 Leadership，这样就把风险管理要求的技能覆盖地比较全面而具体了。

关于更具体地，每个经历该如何构思才能体现出影响力，大家可以参考常用的 [STAR 方法](#)，这篇文章里有更具体的介绍。

在安排经历的时候，小帮给大家分享三个小窍门：



关注我们

让留学生找工作变简单



1. 没有必要按照时间顺序，不一定要把你做的最多的放在前面，而是要把最 Impactful，最 Relevant 的点放在前面。简单来说，如果这个经历 HR 只能看到 2 个 Bullet Point，你最想让他看见哪两个，就放在最上面。
2. 工作的 Title 如何写？是不是一定要和在公司的职称完全一样？其实，如果公司和 Title 不是 Standard 的，用更描述性的职称更易于理解。比如你做的是 Consulting，Title 是 Consultant，但工作的内容大多是 Risk Modeling 相关的，那就可以把自己写成 “Risk Modeling Consultant”
3. 如果你实习的公司偏小，或者部门做的事情比较杂，建议给出一些背景，更容易让别人明白你做的事情的目的和重要性。比如，可以在最开始总结自己做的工作，或者在 Bullet Point 里面给出背景。

第四步 - 每个 Bullet 做足戏份

下一步就是在每个 Bullet Point，最大化展现你的优势。放飞自我吧，可以在诚实的基础上，可劲儿夸自己。

很多小伙伴和我们反应自己经历平凡、没什么可写的，其实 95% 以上的情况，每个 Bullet Point 背后的故事都是可以深度挖掘，发现闪光点的。每段经历如何挖掘根据个人的情况和想展示的技能会有不同，如果你对从哪方面夸自己、如何夸自己有困惑，Offer 帮也有[简历完善计划](#)，会有专业的招聘官来帮你挖掘个人亮点，修改简历。

在这里，我们给大家提供一个 Google HR Senior VP 总结出来的 Bullet Point 公式，这位仁兄自己就看过超过 20000 份简历，应该是相当权威了。

基本公式：

Accomplished [X] as measured by [Y] by doing [Z]

用一个 Active 的动词开头，最好是结果导向型的（可以参考 Offer 帮为你精心准备的 [Impactful Verb List](#)），然后尽量量化自己的贡献（可以直接表明，也可以和一个基础作对比），最后加入细节，进一步说明达成这个结果所做的细节和方法。

举个例子：

一般写法：



关注我们

让留学生找工作变简单



Studied financial performance of companies and made investment recommendations

使用公式之后的高级写法：

Improved portfolio performance by 12% (\$1.2M) over one year by refining cost of capital calculations for information-poor markets and re-weighting portfolio based on resulting valuations.

是不是感受很不一样？上面的写法很平淡，没有什么特点，而下面的具体贡献和方法看着就很牛，谁不想招个能把 Portfolio 增加 1.2M 的人呢？如果你觉得这个公式还不错，想进一步学习如何用这个公式写 Bullet Points 或者看更多例子，可以参考[简历中 Bullet Points 如何写得简洁有力](#)来进一步学习。然后千万别忘了拿出自己的简历实践一下哦！

第五步 – 整理格式、润色语言、检查语法

马上就要大功告成了，最后的“表面”工作也千万不能马虎，如果有语法错误、或者格式混乱会让你之前的努力前功尽弃哦。

格式方面：简单来说就是放到一页 A4 纸以内，可以通过字号（一般 10-12），行间距、页边距的调整，使整个简历美观。这里，大家可以参考或者借用 Offer 帮为你准备的收面试率极高的[简历模板](#)，更加轻松方便。更多关于[如何设计出 HR 最喜欢的简历排版](#)，大家可以看这篇文章进一步学习。

当然，如果内容过多，就不得不忍痛割爱，把重复的、或者相关性相对较低的内容删掉，如果你实在难以取舍，也可以问问有经验的朋友帮你参谋参谋哦~

语言方面：动词的使用可以参考我们为大家精心挑选的[动词列表](#)，让文字简洁有力、又有变化。之后可以把句子放到检测语法错误的软件（免费的比如 [Grammarly](#)），也可以找朋友、Career Center 的老师、或者 Professional 来帮忙检查阅读。

Okay！恭喜你！Follow 这些步骤之后，你的简历就能见天日了。当然，这不是一蹴而就的事情，至少需要几天甚至几周时间来 Research、Brainstorm、构思、然后不断修改和提升。

大家也可以参考 [9 种简历最常见错误 Checklist](#)，再次检查，确保没有低级错误。

当然，写完之后也别忘了找朋友或者有经验的人 Review，提提建议哦~ 小伙伴们如果需要专业的指导和建议，也可以看看 Offer 帮的[简历完善计划](#)和[全方位私人订制计划](#)。



关注我们

让留学生找工作变简单



简历中 Bullet Points 如何写得简洁有力？

Google HR Senior VP 总结的 Bullet Point 公式，有理有据夸自己

说到写简历，大家可能都有类似的苦恼，一个 Bullet Point，想说很多内容，但是翻来覆去，要么太冗余，要么感觉 Impact 不够，总是找不到一个特别好的说法。也有小伙伴和我们反应，自己经历太平凡，没什么可写的。我们今天就给大家解决烦恼~~~

Bullet Point 需要用一个陈述性语句，用事实说话，说清楚自己做了什么，有什么贡献和成就。Bullet Point 一般保持在 2 行以内，一定不能超过 3 行，太长的句子句法负责会难以理解。

一般来说，Bullet Point 会用一个 Active 的动词开头，总结出这个 Bullet 的结果。什么是 Active 的动词呢，一般来说就是有结果导向的，比如：

领导：Coordinate, Execute, Organize...

规划：Create, Develop, Initiate...

提高效率：Improve, Enhance, Achieve...

更多实用动词列表，可以参考 Offer 帮精心准备的 [Verb List](#)。

神奇公式

接下来就是说明具体的细节了，既然要用事实说话，与其加入很多华丽的形容词，比如自己 conducted “intensive” research on..., 或者 improved the efficiency “significantly”, 不如用量化或者细节，把这些结果说具体。

在这里，我们给大家提供一个 Google HR Senior VP 总结出来的 Bullet Point 公式，这位仁兄自己就看过超过 20000 份简历，应该是相当权威了。

基本公式：

Accomplished [X] as measured by [Y] by doing [Z]

举个例子：



关注我们

让留学生找工作变简单



一般写法:

Studied financial performance of companies and made investment recommendations

使用公式之后的高级写法:

Improved portfolio performance by 12% (\$1.2M) over one year by refining cost of capital calculations for information-poor markets and re-weighting portfolio based on resulting valuations

是不是感受很不一样? 上面的写法很平淡, 没有什么特点, 而下面的具体贡献和方法就会看着很牛 X, 谁不想招个能把 Portfolio 增加 1.2M 的人呢?

更多例子

当然, 具体放多少细节和数字, 取决于你想 Highlight 内容的多少和简历篇幅的限制, 今天我们先主要讲一下这个公式的用法, 再给大家多举几个例子, 抛砖引玉一下:

1. 如果你在一个 Student Organization 里面管理 Finance:

事实: Managed club budget

进阶写法: Managed \$31,000 Spring 2014 budget and invested idle funds in appropriate high-yielding capital notes

高级写法: Managed \$31,000 Spring 2014 budget and invested \$10,000 in idle funds in appropriate high-yielding capital notes returning 5% over the year

2. 参加了一个 Leadership Program:

事实: Member of Management Leadership for Tomorrow (MLT)

进阶写法: Selected as one of 230 for this 18-month professional development program for high-achieving diverse talent

高级写法: Selected as one of 230 participants nationwide for this 18-month professional development program for high-achieving diverse talent based on leadership potential, ability to contribute to this MLT cohort, and academic success

3. 如果通过谈判压低了供应商的价格



关注我们

让留学生找工作变简单



事实: Responsible for negotiating service contracts with XYZ

进阶写法: Negotiated 30% (\$500k) reduction in costs with XYZ to perform post-delivery support

高级写法: Negotiated 30% (\$500k) reduction in costs with XYZ to perform post-delivery support by designing and using results from an online auction of multiple vendors

4. 如果你为公司研究市场营销策略

事实: Studied the branding and marketing strategies of XYZ. Analyzed the pricing strategies of XYZ in comparison to competitors

进阶写法: Led a 10-member team to develop and implement global advertising strategy for \$X million XYZ brand

高级写法: Led a cross-functional 10-member team to develop and implement global advertising strategy for \$X million XYZ brand, resulting in 25-point increase in brand recall, 12% improvement in net promoter score, and contributing to 18% year-over-year sales improvement (\$XM)

5. 如果你想 Highlight 某些方面的 Skill

事实: Excellent customer service skills. Friendly and positive attitude

高级写法: Excellent customer service skills and positive attitude as demonstrated by receiving employee of the month in four consecutive months in 2014

这就是我们给大家准备的几个例子，虽然做的事情比较基础，但通过量化和细节的支持，就显得很有牌面。大家也可以仔仔细细地回忆一下经历，找一找与众不同，或者值得一提的地方。



关注我们

让留学生找工作变简单



如何设计出 HR 最喜欢的简历排版？

简历要抓住 HR 眼球？Format 必须注意 9 个要点，和 7 个不能踩的雷区

当我们花费大量的精力把简历的内容搞好之后，最后的“表面”工作也千万不能马虎，格式是否整齐直接决定了 HR 会不会看你的简历。

简历的 Formatting 具体要怎么做呢？HR 是有自己的阅读习惯的，所以他们会 expect 在特定区域寻找到特定的信息，所以我们 Format 简历也要投其所好。

简历样式设计 Step by Step 教程

关于简历格式如何设置，网上有很多 Tips，我们还是想给大家一个可以 Step by Step 来 Follow 的步骤。

首先，大家可以先看一看小帮的简历（见下一页）



关注我们

让留学生找工作变简单



BANG OFFER

251 W 30th St, New York, NY 10001 · (516) 654-5099 · admin@offerbang.io

EDUCATION

Columbia University, Business School	New York, US
Master in Business Administration, GPA 3.xx/4.0	Expected Dec 2019
Relevant Coursework: Risk Management, Corporate Finance, Financial Markets and Investments, Organizational Communication	
Peking University, School of Management	Beijing, China
BA in Finance, GPA 3.xx/4.0	Jul 2018
Hong Kong University	Hong Kong, China
Finance, Exchange Student, GPA 4.xx/4.0	Jan - May 2017

PROFESSIONAL EXPERIENCE

Offerbang Private Equity	New York, U.S.
Financial Intern	Jun 2018 - Present
<ul style="list-style-type: none"> Constructed financial models to estimate the profitability and risk for two projects using Excel; analyzed how default risk impacts the fund performances Analyzed financial feasibility of the Supermarket Energy Retrofit Project, including the NPV, IRR, Payback Period and sensitivity analysis; presented the analysis to the project team Prepared reports and presentation materials to the clients for fund raising and raised \$2 million for the new fund 	
Offerbang Bank Co., Ltd.	New York, U.S.
Risk Management Intern	Jul - Aug 2017
<ul style="list-style-type: none"> Calculated and analyzed the portfolio performance indicators, including return, volatility, Sharpe Ratio, VaR and CVaR, for individuals with investments of more than 100 million RMB Provided clients with investment recommendations based on their portfolio performances and risk tolerance levels Generated daily market commentary; presented the market overview to the team in weekly meetings Led a group of five on a family wealth management project, focusing on asset allocation to achieve their life time goals 	
Offerbang Consulting Group	Beijing, China
Consulting Intern, Risk Management Team	Apr 2016
<ul style="list-style-type: none"> Assessed the capital adequacy, liquidity risk and market risk of a state-owned bank based on its financial statements Stress tested the bank's financial performances under different macro-economic conditions using Vector Autoregressive (VAR) model Prepared reports and PowerPoint slides of risk management analysis and recommendations for client presentations 	
Offerbang Bank	Shanghai, China
Credit Risk Summer Analyst	Jul - Aug 2015
<ul style="list-style-type: none"> Built a financial statement database for current and potential loan companies; calculated the key credit risk indicators Analyzed and calculated the default risk of the loan companies based on Probit-Logit Model 	

PROJECT EXPERIENCE

Comparison on Different Methods to Calculate Value at Risk (VaR), Columbia University	Sep – Dec 2018
<ul style="list-style-type: none"> Calculated VaR for a portfolio consisting stocks and bonds using three methods: Variance-Covariance method, Historical Simulation (using Excel) and Monte Carlo simulation (using Excel VBA) Compared the advantages and disadvantages of the three methods 	
Portfolio Management and Risk Analysis, Columbia University, Columbia University	Jan – May 2017
<ul style="list-style-type: none"> Construct a monthly rebalanced portfolio using Regime-based Forecasting and Black-Litterman Model, improving the Sharpe Ratio compared to the benchmark by 0.15 Calculated VaR, drawdown and risk decomposition using Barra and Northfield methods Stress tested the portfolio under different stress scenarios 	

ADDITIONAL INFORMATION

President, Student Union, Peking University, Beijing, China	Sep 2015 - Jun 2016
Vice President, Culture Department, Student Union, Peking University, Beijing, China	Sep 2014 - Jun 2015
Computer: R, Matlab, VBA, Advanced Microsoft Excel, PowerPoint	
Qualification: CFA Level III Candidate	
Interest: Traveling, Dancing, Violin	



关注我们

让留学生找工作变简单



以小帮的简历为例，小伙伴们可以按照下面的步骤来设计格式：

1. 整个简历可以用一种字体，正文字号在 10-12
2. 整体格式、字号、行距保持统一、整齐，可以用加粗 Highlight 一些内容，切忌过多
3. 每个 Section 之间尽量使用段前段后距调整，用回车会显得很专业
4. 姓名可以居中，其他内容都以左对齐，方便阅读。
5. 时间和地点右对齐，可以在 Word 里面设置，尽量不要打空格
6. 日期格式要统一
7. 公司和 Title 任选其一加粗，否则会乱
8. [Bullet Points](#) 用圆圈或圆点，不要用花哨的符号
9. 为了美观，要有一定留白，通过行距，页边距和字号的调整，放在一页 A4 纸内。

当然，如果内容过多，就不得不忍痛割爱，把重复的、或者相关性相对较低的内容删掉，如果你实在难以取舍，也可以问问有经验的朋友帮你参谋参谋哦~Offer 帮也有相应的[简历完善计划](#)，来帮你修改你的简历。

最后在提交的时候一定要记得用 PDF 保存，因为 Word 文档在不同电脑打开可能会有差异，决不能枉费小伙伴辛辛苦苦调好的格式。

简历格式的雷区

至于在 Formatting 过程中要避免的错误，我们也采访了一些 HR 朋友，主要包括以下几点，小伙伴们要记得避免哦：

1. “Education”，“Experience”这些标题不要居中，会显得有点乱
2. 不要用花哨的字体或者分割线，一般 Arial，Calibri，Times New Roman 就可以
3. 过多的加粗和斜体会让简历看起来有些乱
4. 行距太密，留白太少，看起来会很累



关注我们

让留学生找工作变简单



5. 字体大小层次过多
6. ALL-CAP, 除了名字和极个别专有名字, 全大写会很难辨识
7. [Bullet Points](#) 过长, 一般要在 2 行以内, 坚决不能超过 3 行, 否则难以阅读。

这些就是关于简历格式, 我们想和大家分享的, 希望对你们有帮助。



关注我们

让留学生找工作变简单



9 种简历最常见错误 Checklist

如果小伙伴们认真按照简历指南来写，相信你的简历已经非常有内容和吸引眼球了。然而实际操作中，总是有一些零零散散的地方，大家可能没有注意到。这里，我们又带来了这个访谈了多位 HR 和职场大牛之后，总结出来的一些常见问题。这些问题都是在学生和 Entry Level 比较常见的，大家在 Finalize 简历之前可以对照一下，确保没有犯这些错误。

简历 9 大常见错误

1. 过多不相关信息

很多朋友在简历上大量罗列不相干的信息，占据了简历大部分空间。比如申请一个 [Quant](#) 的职位，但简历上全都是体现 Leadership 的课外活动。或者申请一个 [Investment Banking](#) 的职位，简历上都是 Programming 相关的 Projects。

虽然这些经历对你非常重要，可能花了很多时间和心血，但问题是和要申请的职位不相关。Google 的 HR Head 说过这一句话：“If your relevant experience, education, or skills are hard to find at a glance, your resume might as well be blank.” 过多不相干的经历不但不会让 HR 或者 Hiring Manager 觉得你经历丰富，反而会让它们质疑你为什么要申请这个职位。

2. 想用一封简历解决所有工作

对于简历，相关性是第一位的。所以如果你需要申请多个对技能需求不同的职位，一定要对症下药，Highlight 不同的技能，每篇简历都要按[简历指南 \(Resume Guide\)](#)里的步骤好好写，万万不能图省事，用一封简历草草了事。

3. 过多缩写和专有名词

简历的第一原则就是让人能读懂。看你简历的人，不仅仅只有这领域的专家，还有专业知识相对少一些的 HR。而你如果想让简历到 Hiring Manager 手里，先得过了 HR 这关。并且，你之前的工作经历或者 Project 里的缩写，在第一次出现的时候要标注清楚。如果让 HR 猜这些缩写的意思，大概率他们会把你的简历扔到一边的~

4. Bullet Point 冗长或者语法晦涩



关注我们

让留学生找工作变简单



我们看过很多的简历，有些小伙伴为了把事情说详细，一个 Bullet Point 一写就是三四行，还夹着两三个从句，句法有些晦涩，让人看不明白或者抓不到重点。至于 Bullet Point 写法有没有什么小诀窍呢？当然有啦，我们早就为你准备好了一个列 Bullet Point 的神奇公式，感兴趣的小伙伴可以戳[简历中 Bullet Points 如何写得简洁有力](#)了解一下哦！

5. 不易读

简单来说，就是看着很累，找信息很困难，可能的原因包括：字号太小、太密，字体格式奇怪、格式不统一、过多字体或加粗等等。要避免这一点，在自己觉得简历看得过去的基础上，大家可以找朋友帮忙提提建议。

6. 重要信息藏在角落

HR 或者 Hiring Manager 看一份简历的时间不会超过 30 秒，通常都是一扫而过，所以你最想呈现的相关技能，一定要放在明显的位置，比如教育经历、Job Title，每个 Bullet Point 的前 5 个单词。他们在前几个词里面看到有价值的信息，才会接着往后看，如果你把重要的信息放在 Bullet Point 第二行中间，那就不要怪他们没有看到咯。

7. 拼写错误或语法错误

拼写或者语法错误从会让 HR 或者 Hiring Manager 觉得你没有用心做这份申请过程中最重要的材料，怎么能信任你之后的工作呢？建议小伙伴在提交简历之前，用在线检查语法错误的软件过一下（免费的例如 [Grammarly](#)），或者找朋友 Proofread。

8. 文件命名或邮箱不专业

一般简历的命名可以用“Resume_Your Name”的格式，不要只用“Resume”或者“Resume + 日期”。另外邮箱最好用学校或者其他常见的例如 Gmail 的邮箱。

9. 使用第一人称

简历是陈述性文件，不需要在 Bullet Point 里面写 I, We 这些人称，小伙伴们直接说事实就可以。



关注我们

让留学生找工作变简单



留学生保姆级 Cover Letter 指南

Step by Step, 教你写一封打动 Recruiter, 看了邀你面试的 Cover Letter

很多小伙伴会觉得, 写 Cover Letter 总是一件令人头疼的事: 为什么要去写 Cover Letter 呢? Recruiter 们真的会读吗? 每个公司都得单改一封太麻烦了。

首先, 我们问过很多位大牛朋友们之后, 向大家确认, Cover Letter 是绝对会被读的。而且, 也有一部分 Hiring Manager 表示, 他们最看重的就是 Cover Letter, 因为 Cover Letter 可以更好地展示你为什么想去这个公司。

咦? 我们之前不是说最重要的是简历嘛? 没错, 简历不过关, Cover Letter 都没有机会被看到。当你的简历按照我们的[保姆级简历指南](#)精修到最优之后, Cover Letter 就是帮助你脱颖而出 Impress 到 Recruiter 的大杀器啦。那么, 如何才能写出一封吸引眼球, 讲好故事的 Cover Letter 呢? 我们也为小伙伴们准备了保姆级 Cover Letter 指南, 照着写就能写出 HR 看完就想要你来面试的 Cover Letter。

动笔之前的注意事项

我们先几个基本的注意事项, 是大家在动笔之前需要注意了解的。

1. 内容 - 为每个职位写一封求职信, 绝不偷懒

是的, 我们明白很多小伙伴时间紧或者有点懒, 喜欢复制粘贴 Cover Letter, 改改公司名字而已, 一封 Cover Letter 模板吃遍几十个公司。但这样, 恰恰忽略了 Cover Letter 最大的意义就是表明你对这个公司的热爱和兴趣, 所以对于每个公司, 都要说出来你为什么偏偏中意它。当然, 一些有用的句子和短语可以重复利用, 但不同职位对于 Skillset 的要求不同, 所以 Cover Letter 的内容要有所调整。

比如你 Communication 能力特别强, 针对 Client-Facing 职位的 Cover Letter 里就一定要说明。反过来, 你去面特别 Technical 的软件工程师, 那这个 Skill 优先级就不是那么高, 甚至可以从 Cover Letter 里删掉。

2. 框架 - 参考好的 Cover Letter 模版

好的 Cover Letter 都是在按照一定的套路讲故事。在自己动笔写 Cover Letter 之前, 多看一些好的 Cover Letter 模版可以帮助你更好地下笔。



关注我们

让留学生找工作变简单



问候与第一段

这里小伙伴们需要注意两个地方：

1. 写上 Recruiter 的名字

写求职信，最传统的收件人是 Recruiter 的名字，包括“先生”或“女士”。例如，Dear Ms. Jane Smith”或者是“Dear Ms. Smith。如果你这个公司或者行业没那么正式，可以去掉 Title 和姓氏，比如“Dear Jane”。如果你不确定是“先生”还是“女士”，或者你不清楚对方的 Title，也可以省去

不要用不清晰的表达，比如“To Whom it May Concern” or “Dear Sir or Madam”之类的通用称呼。如果小伙伴真的不知道谁会阅读你的 Cover Letter，那就针对某些特定的职位写，比如“Systems Engineer Hiring Manager”或者“Account Executive Search Committee。”

2. 第一句话

第一句话不需要带着你的名字，因为 Recruiter 可以在你的简历上看到你的名字。实际上，我们的大牛朋友们告诉我们，在第一句话里，最合适的是提到你正在申请的工作（Recruiter 可能正在同时为好几个职位进行招聘）。比如说：

"I am excited to apply for [job] with [Company]."

这就是一个很简单很合适的开头。当然也可以有其他的更漂亮的发挥，这个就要看小伙伴自己的创意了。

正文

打过招呼就要开始说正文了，也是 Cover Letter 最重要的一部分。正文主要需要回答 2 个问题：

- 1) 你为什么想来这个公司
- 2) 公司为什么要选择你

现在我们就来说说写正文的要领：

1. 不要重复你的简历



关注我们

让留学生找工作变简单



许多小伙伴常常用自己的 Cover Letter 来重复自己的简历，这是一个比较常见的误区。其实，在 Cover Letter 里，你要做的是扩展简历里的最值得声明的 [Bullet Points](#)，更全面地展示自己的才华，证明自己是公司应该 Pick 的人。举个例子，你在简历里已经写过了“I was in charge of identifying and re-engaging former clients.”

那么在你的 Cover Letter 里就不需要再写：

✗ “I was in charge of identifying and re-engaging former clients.”

而是可以这样写：

✓ “By analyzing past client surveys, NPS scores, and KPIs, as well as simply picking up the phone, I was able to bring both a data-driven approach and a human touch to the task of re-engaging former clients.”

这样可以超越简历本身，让公司更明白你能带来什么价值。

2. 强调你能为公司做什么

另一个常见的 Cover Letter 误区就是反复强调这个职位有多棒，对你会有什么锻炼，让你的简历更增色之类的好处。

这些固然是事实，但是 Hiring Manager 更关心的，其实是你能给这个职位和公司带来什么。所以咱们的思路应该是，找出你能为公司带来怎样的价值——试着找出公司的痛点，然后强调你拥有的技能和经验，使你成为解决问题的合适人选。

3. 突出正确的技能和经验

如果小伙伴感到不确定你应该强调哪些技能和经验，可以看看职位的 Job Description，公司通常会把职位的最重要要求放在 Job Description 里面。根据不同职位强调你的技能，然后证明你是这个职位的合适人选！你还可以看看 Offer 帮为你准备的[行业入门指南](#)，我们的业内资深大牛早已总结好了他们对申请者最看中的 Skills。

4. 不需要说不足的经历

有时小伙伴们不能满足所有的工作要求，有可能会很谦虚地写下“Despite my limited experience as a ...” or “While I may not have direct experience in marketing...” 谦逊的确是优点，但是在美国，特别是在找



关注我们

让留学生找工作变简单



工作的时候，不需要发挥这个优点。公司关注你的优点，而不是你的弱点，所以强调你拥有的优势和可以为公司带来的价值，避免不足的经历。

所以你可以那么说：

"I'm excited to translate my experience in [what you've done in the past] to a position that's more [what you're hoping to do next]."

5. 量化自己的成果

Hiring manager 喜欢看统计数据 - 数字可以帮你更好地表明你对你所工作的组织或公司产生了可衡量的影响。比如，你是否吸引了比同行多 20% 的客户？讲工作流程效率提高了 30%？增加了公司 40% 的收益？这些数字可以强有力地说明了你可以为下一个职位带来什么，从而使你的求职信脱颖而出。

结尾

正文写完了，就到了漂亮收尾的时候，在写结尾的时候，小伙伴们要注意下面几点：

1. 保持简短

一般来说，对于简历和求职信，千万不要超过 1 页。我们的大牛朋友们不约而同地告诉我们，他们真的很不喜欢也没有时间去看超过一页的求职信。

2. 让你的结尾足够 Strong

你的结尾段是你最后一次强调你对公司的热情或者你是如何适合公司的机会。不要浪费这个机会

所以不要写：

✗ "I look forward to hearing from you."

而可以再次强调自己的热情和价值，让结尾更加有力：

✓ "I'm passionate about [Company]'s mission and would love to bring my [add your awesome skills here] to this position."

3. 反复检查，避免拼写和语法错误



关注我们

让留学生找工作变简单



Cover Letter 终于大功告成，准备长舒一口气。但是这个时候一定要反复检查，因为任何一个语法错误或者 Typo 都可能让 Hiring Manager 觉得你不够细心和重视，葬送了面试的好机会。建议大家发之前最好用查错软件（例如 [Grammarly](#)）确保没有基本的拼写和语法错误。

到这里，一封超吸引人眼球的 Cover Letter 诞生啦！小伙伴们如果有疑问或者不知道如何动笔，需要寻求专业人士的帮助，Offer 帮的[全方位私人订制计划](#)可以帮你打造最吸引 HR 的 Cover Letter，顺利拿面试！



关注我们

让留学生找工作变简单



Cover Letter 新手常见错误 Checklist

新手写 Cover Letter 最常见的 7 个错误，和解决方案

看过 [Cover Letter Guide](#) 小伙伴相信已经全面了解了 Cover Letter 的框架和写作要点，相信也有很多朋友已经打造好了求职信，迫不及待地想把热乎乎的 Cover Letter 发过去？别急，操碎了心的我们又给大家准备了常见错误清单，是大牛朋友们读过上千份 Cover Letter 之后总结的最常见的 7 个错误，查过之后提交才万无一失。

错误 1：篇幅太长

在学校里写一篇 500 字的 Paper 可能不是问题。但对于 Cover Letter 来说，这就有点长了，太长的求职信 Recruiter 看了也难免头大。

解决方式：保持 Cover Letter 简单，直接，清晰和简短

具体多短算好呢？250 词。根据我们的 Recruiter 朋友们讲，250 个单词就够了。

如果小伙伴觉得这太短了，不够你发挥？那正好可以去糙取精，留下重点。Cover Letter 真正需要展现的只有三方面：

1. 为什么想去这个公司
2. 为什么想做这个岗位
3. 为什么你可以胜任以及如何为公司创造价值

Cover Letter 不需要把你的整个简历重述，也不需要写你对人生的思考。对于每天要读很多 Cover Letter 的 Recruiter 来说，直接、清晰、把话说清楚就足够啦！

错误 2：过于正式

有些小伙伴们倾向于把句子写得很正式，感觉很高级，可以展现自己的写作功底。但在写 Cover Letter 时，这并不一定是一个优势，过于正式甚至可能减分，我们来感受一下这个句子：

"I wish to convey my interest in filling the open position at your fine establishment."



关注我们

让留学生找工作变简单



是不是听起来有点像机器人或者莎士比亚在说话？而对于 Recruiter 来说，他们想找的，只是一个友好、易于交流的同事，就足够了。

解决方式：说人话

不需要特别华丽的辞藻，而是正常的语言，比如上面的例子，如果写成

"I'm thrilled to be writing to apply for the [position] at [company]."

听起来就平实、亲切得多。

很多常见的“高级”词汇都可以用很平实的表达：

Advantageous — helpful
Erroneous — wrong
Leverage or utilize — use
Attempted — tried
Subsequently — after or later

如果你想知道 Cover Letter 里用的语言是否过于正式，你可以尝试大声地读一读，看读出来是不是怪怪的，或者让 Native Speaker 朋友帮忙看看，让他们给出一些建议。

错误 3：不够真诚

很多学校的 Career Center 都建议小伙伴们表达对于公司的热情，所以有些同学们会写类似

"I love [insert target company here]."

但干巴巴地表达热情大多数情况下并没法打动 Hiring Manager。

解决方式：通过具体细节更具体地展现你对公司的热情

仔细了解公司，以便在 Cover Letter 中做出个性化的评论。比如可以研究公司的网站内容，广告，品牌，业务战略和文化，同时关注你想加入的部门，了解团队正在做什么、如何做和目的是什么，同时记下你可以做出贡献的领域。

这些具体的信息才能表明你真诚的热情，和未来能做出的贡献，会给你的 Cover Letter 大大加分。



关注我们

让留学生找工作变简单



错误 4：太过谦逊

我们从小就被教导，谦逊是一种美德。但是在求职的时候，这种“谦逊”可能会让好机会与你失之交臂。比如类似下面这些表达都是不可取的：

I'm probably not the most qualified candidate...

I'm sure you have many other more qualified candidates who have applied...

Give me a chance to prove myself...

Hiring Manager 读到这些句子会想，既然你不 Qualify，那我为什么不聘请更合适的候选人？

解决办法：为自己辩护

即使你觉得自己有些地方并不完全符合标准，也应该强调自己有优势的方面，告诉他们你可以胜任这个职位。比如可以直接对职位描述作出回应，展示直接相关的技能，成为一个强有力的候选人。

例如，申请 Entry-Level Salesperson:

During college, I was responsible for ad sales in our newspaper, X Newspaper. I created, managed, and maintained professional relationships with three business owners around our campus. My direct efforts led to a 20% profit increase over the year, and I believe those skills can be directly applied to your open position.

这就是展示自己优势的写法，告诉公司我可以我能行，我的优势是什么。当然，夸自己也要适度，比如如果说“我绝对是最好的！”听起来也不那么恰当。所以小伙伴们一定要把握好度。

错误 5：只说了公司可以带给你什么

以下是写求职信时要记住的最重要的规则之一：它不仅仅是关于你的。

换句话说，千万不要自私地写，你的 Dream Company 能为你未来的事业带来多大的好处。Hiring Manager 充分地知道自己的职位能给年轻小朋友们带来多大成长，他们是最了解自己公司的人。他们更想知道的是，你将如何为公司带来价值。

解决办法：写下你可以为公司带来什么



关注我们

让留学生找工作变简单



Cover Letter 一定不可缺少的部分就是告诉公司我能带来什么价值。问问自己 - 你的教育和经历如何让你能够应对这个职位的挑战？你如何利用你的专业知识为公司带来利益？你有什么想法可以推动业务发展？

提到被雇用会互惠互利是完全可以的 - Hiring Manager 也不想招一个觉得这个职位不符合他职业发展的人来工作。但是用一个句子来提到这个就好，然后依然把重点放在你可以为公司带来什么上。这才是 Hiring Manager 最在乎的。

错误 6：不相关的经历说太多

Cover Letter 的目的表达你的热情，证明你的实力，所以内容一定要精，切中要害。如果写了很多无关、不重要的句子，看起来会是没有意义的“填充”，反而会让 HR 抓不到重点，也会让 Cover Letter 显得冗长。

比如，有些小伙伴有很精彩的旅行或者交换的经历，但和要申请的职位关系不大，我们建议可以把它们删掉。

解决方法：关注与职位直接相关的技能和经历

我们建议在 Cover Letter 里只谈与职位需要的技能直接相关的经历，说明这些经验将帮助你胜任这个职位。比如：如果你申请的职位需要日语，而你在日本交换了一个学期，日语水平大有提高，就值得写上去。

另外，在说明技能的时候，如果能附上一个小事例，就能更加让人信服。我们给大家举个例子：

如果你想说你很“Hard-working”或者是一个“Problem solver”，就可以说：

I felt that my own training could have been better, so I took the initiative to create new documents and checklists to make employee training more organized, which led to shorter training periods and faster content production.

错误 7：太多学业相关的信息

有的朋友不清楚 Cover Letter 该放什么内容，就把学校，GPA，上过的课，或者论文这些写起来比较简单的内容都填充进去。但其实它们在简历上已经说明，没有必要在 Cover Letter 里再说一遍。



关注我们

让留学生找工作变简单



解决方法：强调与职位相关的活动或校园经历

GPA 并不是大学生活的全部，如果你有很出彩的相关经历，同样可以帮助你拿到实习或者工作。比如，如果你在大学里的报社担任编辑，虽然 GPA 不高，但会对拿到媒体工作有所帮助。这些经历可以帮助证明你的硬技能 - 写作、编辑；和软实力 - 组织、领导、团队配合，并且还能展示你积极参加活动，是个愿意 Take Initiative 的同学。



关注我们

让留学生找工作变简单



面试

【概述】

走过了申请的重重难关，拿到面试欣喜而又紧张，下一步就是好好准备过面试了！面试是一个融合了艺术和科学的过程。艺术部分要发挥个性，热情和兴趣。科学部分要研究透彻这个招聘过程，然后制定相应的策略。

这一节，我们会帮大家理清思路，着手准备。面试一般分为 Behavioral 和 Technical 两部分。Technical 的部分根据申请的行业和岗位大有不同，大家可以通过阅读大牛们亲自编写的行业入行指南里相应行业进行了解，里面还有 Offer 帮为大家准备的大牛推荐的自用学习包，方便小伙伴们准备。

同时，还会帮大家安排面试前后的注意事项，该如何写感谢信、Follow Up 等等，帮你避开雷坑，踏踏实实地走向 Offer！



关注我们

让留学生找工作变简单



S.T.A.R 法则，有效解决常见 Behavioral Questions 必备法宝

讲故事、举例子不再束手无策，学会突出重点，成为 Hiring Manager 眼中有逻辑、有条理、有能力的 Candidate

很多小伙伴告诉我们，不怕面试的时候被问到各种 Technical 硬核问题，最怕的就是听到面试官问：

Tell me about a time when you have a conflict with your teammate

Tell me about a time when you failed

Tell me about a time when...

此时大脑瞬间僵硬。好不容易想起一个勉强符合问题的经历，只好把能想到的慌乱地讲出来。

我们懂小伙伴们的苦！于是我们请教了多个 Behavioral 百发百中的大神们，并从他们那学到了一个可以有效破解 Behavioral Questions 的武器——STAR 大法。

STAR 究竟是何神物？

STAR 是一种讲故事的方式，可以用它来回答 Behavioral Questions（就是那些要求你讲一个自己之前故事的问题），大家应该都不陌生，常见的提问法有：

Tell me about a time when...

What do you do when...

Have you ever...

Give me an example of

Describe a...

对于这类问题，先得想一个合适的例子，但光有一个例子还不够，你还得把它讲得有板有眼、引人入胜，才能以你精彩的逻辑和表达 Impress 面试官。那么，STAR 具体是什么意思？

STAR 是首字母缩写词，代表：

Situation：事情发生的场景，当时的情况

Task：当时你面临的任务或者挑战



关注我们

让留学生找工作变简单



Action: 你做了什么

Result: 你做的事情取得的成果

按照这个逻辑，可以为面试官提供一个易于理解的故事。而且因为这个答案非常有条理，面试官也很容易判断你的个人特质、性格是否适合这份工作。

STAR 法则如何使用？

知道了 STAR 大法到底是什么之后，我们就来手把手教你怎么使用。

第一步：找到合适的故事

首先我们要找到一个和问题相关的故事。虽然你没办法预测面试官会问你什么，但是可以搜索 Behavioral Questions 相关的真题来进行故事的准备。比如问[你过去失败的经历](#)，或者在团队合作中有没有和队友起冲突，是怎么解决的。所以大家要仔细回忆挖掘过往的经历，找到一段合适的故事，作为应用 STAR 法则的素材。

第二步：Situation

选择了故事素材之后，就可以开始准备 STAR 的第一部分 - Situation，就是讲一下当时到底是什么情况。Situation 一定要简短，重点是描绘你所处的情况，并强调其复杂性，以便你的结果部分看起来更加深刻。保持简洁，千万不要包含冗余的细节。

大神提醒大家注意，很多小伙伴容易在神经紧张的时候犯的一个错误，就是 Situation 里包含过多无关的细节，只要能把问题说清楚，为后文做好铺垫就够了。比如面试官问你，你的一次没能完成客户期待值的经历，你就不需要在 Situation 里提客户的公司或者与故事无关的情况。

举个例子：

问题：“Tell me about a time when you had to be very strategic in order to meet all of your top priorities.”

问题中间问到在有很多工作的时候，需要 Prioritize 的情况，举一个做销售的例子 - 公司要求我们在每天常规的销售电话和跟进的基础上，负责迁移一个客户管理系统的构建。所以，当时面临的问题就是如何 Prioritize 才能有条不紊地完成两项工作。

看看我们是如何简练地描述这个 Situation：



关注我们

让留学生找工作变简单



"In my previous sales role, I was put in charge of the transfer to an entirely new customer relationship management (CRM) system—on top of handling my daily sales calls and responsibilities."

第三步：Task

Task 是你讲这个故事的原因，或者说你要解决一个什么问题——因为你是这个故事的领衔主演。不是领衔主演的故事就别讲了，毕竟这是面试，又不是故事会嘛。让你的面试官理解你在这个故事里的定位，是你答案非常重要的一部分。

有些小伙伴跟我们讲，Task 部分容易和 Action 部分混淆。其实 Task 是一个为 Action 的铺垫——在让面试官了解实际行动之前，详细说明你在这个 Situation 里的职责，或者说目标。

举个例子：

比如说，继续上面的例子，对于这个 Situation，我们的任务是什么 - 目标就是在公司规定的时间内完成系统迁移，同时维持好和现有客户的关系。所以，可以那么说：

"The goal was to have the migration to the new CRM database completed by Q3, without letting any of my own sales numbers slip below my targets."

第四步：Action

这一步，你要讲清楚你具体做了什么，有什么贡献，所以一定要深挖有特点的细节，提供足够的信息，这些都是体现你能力的地方，也是面试官关注的点，比如：你和某个团队合作过吗？使用了什么特定的软件？形成了什么详细的计划？

举个例子：

继续上面的例子，面对这个挑战，我们的处理方法是每天根据目标进行规划，每天留出相应的时间专门做系统迁移，之后有条不紊地完成常规工作：

"In order to do that, I had to be very careful about how I managed all of my time. So, I blocked off an hour each day on my calendar to dedicate solely to the CRM migration. During that time, I worked on transferring the data, as well as cleaning out old contacts and updating outdated information. Doing this gave me enough time to chip away at that project, while still handling my normal tasks."

这里，我们提醒大家要注意避免一个雷区：千万不能说得含糊不清，比如“所以，我努力工作……”或“我做了一些研究……”

第五步：Result



关注我们

让留学生找工作变简单



铺垫了这么多，然后呢？最后一步，当然是 Highlight 一下最后的结果了，这个事最后怎么样了？成了还是没成？你带来了什么积极的影响？

在这里，小伙伴们要注重有积极影响的结果，而不是一顿操作猛如虎，一看效果却给公司添堵的部分。即使是谈论失败，也要说积极的部分，你用你的智慧力挽狂澜、产生了积极影响。

我们的大牛朋友们表示，他们面过很多学生，太多人会跳过这个至关重要的部分。很多小伙伴没有说清楚他们的行动如何产生影响，没有说出行动的结果，但是这是答案中最最重要的部分！

其实，面试官不仅关心你做了什么，他们也想知道你的结果到底怎么样。因此，任何结果，都尽量量化出来，比如 50%，比如，增加 3000 个用户。如果回答“用户数量增加了”，面试官心里会想：好的；如果回答“用户数量增加了 3000 个”，“用户数量翻了 4 倍”，面试官会想：哇那很厉害。这就是量化的力量！

还是说回刚刚那个例子，在这个部分，我们这样回答的：

"As a result, the transfer was completed two weeks ahead of deadline and I finished the quarter 10% ahead of my sales goal."

STAR 法则回答范例

最后，我们把一个完整的答案放在一起：

问：

"Tell me about a time when you had to be very strategic in order to meet all of your top priorities."

答：

Situation: "In my previous sales role, I was put in charge of the transfer to an entirely new customer relationship management (CRM) system—on top of handling my daily sales calls and responsibilities."

Task: "The goal was to have the migration to the new CRM database completed by Q3, without letting any of my own sales numbers slip below my targets."

Action: "In order to do that, I had to be very careful about how I managed all of my time. So, I blocked off an hour each day on my calendar to dedicate solely to the CRM migration. During that time, I worked on transferring the data, as well as cleaning out old contacts and updating outdated information. Doing this gave me enough time to chip away at that project, while still handling my normal tasks."



关注我们

让留学生找工作变简单



Result: "As a result, the transfer was completed two weeks ahead of deadline and I finished the quarter 10% ahead of my sales goal."

刚学到了 STAR 法则，可能一开始会有点不知所措。但是通过反复多次的练习，一定可以烂熟于心的。

到那个时候，Behavioral Question 再也不是令你头疼的来源，而是一个超棒的让你展示自己的机会了！

最后，Njeri 大神还为我们带来了一个回答关于各种 [Behavioral Question](#) 的线上讲座，如果你还想知道面试中碰到回答不上来的问题怎么办，有哪些雷区要避免，准备什么问题问面试官，面试后如何跟进等问题，一定要记得看哦！



关注我们

让留学生找工作变简单



HireVue、Skype 等视频面试 10 大必知注意事项

Hirevue, Google Hangout, Skype 面试越来越流行？10 个 Tips，学会避开雷区，轻松应对视频面试

最近几年，Video Interview 越来越流行，准备起来和真人面对面或者电话面试有所不同。这篇文章我们就给大家说说最常见的 Video Interview 的方式和应对方法，助你打动公司，顺利进入下一轮。

公司采用的 Video Interview 目前最主流的方式有两种：Digital Interview 系统和真人 Video Interview。

HireVue / Digital Interview System 介绍和应对技巧

Digital Interview System 是指以 [Hirevue](#) 为代表的视频面试系统。系统会像 Hiring Manager 一样问你问题，你要对着镜头回答。系统一般来说会重复一两遍问题，然后留给你一定时间录制答案。

这种情况下，虽然有相对充足的反应时间，不用像面对真人一样需要迅速思考回答。但因为对着电脑镜头回答，难免尴尬紧。我们准备了一些实用的 Tips，帮助大家舒缓紧张，胸有成竹。

1. 测试好设备，尽量不要跳过 Test Question

一般 Digital Interview 在正式答题前都会有 Test Question，大家可以用来测试系统在你的电脑上是否运行良好。如果到了正式问题的时候，麦坏掉了，系统卡住了，Windows10 更新了，会非常影响发挥，所以 Test Question 一定要好好做。

2. 控制答题时间

基本上所有的问题都会有回答时间限制。如果时间结束你还没说完或者结尾空出过多时间都不好。小伙伴们可以在草稿上规划一下答案的每个部分要讲多久，如果讲不完可以舍弃掉什么，尽量不要说到最后一秒。

3. 注意形象

穿着得体可以表达你对面试的重视。记得微笑地面对摄像头，并且简洁大方地直接回答问题。

4. 回答要精准、直接



关注我们

让留学生找工作变简单



问什么，就回答什么，可以通过举例子佐证观点。同时答案要紧凑，类似于“I hope that answers your question”这类没有实际意义的话可以不用说。

5. 多练习

你可以找你的朋友帮你练习，找专业的人帮你 Mock Interview，或是自己录视频练习。多多练习可以让你在真正面试的时候更加自信。

真人对话 Video Interview 和应对技巧

这种形式的 Video Interview 是通过视频直接和真人对话。

一般来说，面试官会通过 [Google Hangout](#)，[Skype](#) 之类的视频软件进行面试。这种真人对话面试，虽然少了准备时间，但也少了面对电脑“尬聊”的不适。下面以 Skype 为例，我们为你准备了一些关键的 Tips：

1. 测试好软件

和 Digital Interview 类似，先确定软件没有技术问题。可别小看测试这一步，如果开始面试双方花掉 10 分钟来互相试探“你能听见我吗？”“你会不会卡？”，对面试是很减分的。

2. 找一个安静的环境，并带上耳机

使用耳机可以更好地避免被杂音干扰，防止面试官听不见你的回答。

3. 看摄像头而不是屏幕上的人

这一点比较悖本能：记得看摄像头而不是盯着屏幕上的人看。如果盯着屏幕上的人像看，面试官会感觉你没有在看他。

4. 用纸笔记好笔记

记笔记对于需要查看之前谈到的内容的情况，会非常有帮助。为什么要特意强调用纸笔呢？因为如果用电脑做笔记的话，面试官会听到噼里啪啦噼里啪啦的声音，对谈话有所干扰。

5. 选个好位置



关注我们

让留学生找工作变简单



尽量找一个光线合适的位置来进行 Video Interview，同时保持干净整洁的背景。大家可以向学校借用教室，或者找房间光线好的地方。



关注我们

让留学生找工作变简单



4 个策略成为 HR 眼中那个对的人，轻松过电面！

4 个简单易学的方法，电话面试 Recruiter/HR 不再紧张，轻松高效过一面

当你的简历（或 [LinkedIn 个人资料](#)）引起了 Recruiter 的注意，很可能会收到来自 Recruiter 的电话面试邀请，这是双方了解的开始，也为后续的过程奠定了基础。那么，如何确保走好这万里长征第一步呢？

首先，我们要了解 Recruiter/HR 这个角色。他们的职责是为公司初步筛选出合格的 Candidates，然后送到相应部门进行后续面试，因此，Recruiter 面试的侧重点和后续面试官（比如你申请的部门的 Manager）不尽相同。

下面我们就给大家说说和 Recruiter 打电话的注意事项，顺利通过走向 Dream Company 的第一关！

快速展示你符合这个职位的基本要求

通常情况下，Recruiter 们不会问你 Technical 细节。比如你面 [Business Analytics](#)，Recruiter 不会考察与分析和代码相关的 Technical 细节。这些 Technical 的细节会出现在后续面试中。

Recruiter 更看中你是否满足 Job Description 里的基本要求。所以尽量直截了当证明你满足这些要求，你就是公司要找的人！

表明你真的对公司很感兴趣

Recruiter 更希望招到真正热爱公司的人。因为对他们来说，如果找到硬件合格的人选对公司没有热情，很可能被接其他 Offer 或者后续被挖墙脚，这都是他们不希望看到的。因此有的时候，对公司真诚的兴趣甚至可以弥补硬件上的不足。

大家可以对公司的业务、战略、品爱和文化进行了解，通过 Job Description 了解你申请的部门和相应领域的发展，从而表达对公司的热情。



关注我们

让留学生找工作变简单



表明你与公司文化很合拍

其实公司在招人的时候，心里有一个问题：“我们会喜欢他吗？”“我们愿意和他一起工作么？”毕竟同事每天要共同工作 8 小时以上，甚至比和家人在一起的时间都多，所以表明你和公司文化合拍非常重要。

所以在通电话之前，你得尽量发掘你和这个公司的文化契合点。通过 Facebook 页面、公司官网，LinkedIn 上 Networking 这个公司的员工来了解公司的品牌个性，基调，氛围。如果公司整体氛围非常严肃学术，而你告诉 Recruiter “我喜欢你们像兄弟会一样的氛围”就不太明智。

秘密武器——了解 Recruiter 的心理

对于 Recruiter 来说，他们也希望尽快为公司找到合适的人选，如果符合条件，其实你和 Recruiter 是站在同一战线的。因此不要紧张害怕，把他们当成敌人，反过来，把他们当成朋友，帮助他们说服自己，为什么你是合适的人选，是更明智的选择。

同时，有问题也要及时和 Recruiter 讨论沟通，这样既表现出了你的积极性，也体现了你乐于沟通的优点。

这就是我们为大家带来的神秘法宝，希望可以帮大家镇定自若的面对 Recruiter 面试，顺利通过面试第一关。



关注我们

让留学生找工作变简单



如何在面试中营销自己？

5 个技巧，在面试中正确地营销自己，让面试官对你印象深刻

在面试中，为了让面试官或者 HR 记住，我们非常需要去“营销自己”。而在“营销自己”的过程中，你也一定不想让面试官觉得你很傲慢、粗鲁，或者用力过猛。因此呢，学会如何用最打动面试官的方式进行自我营销是面试成功的秘诀。

好消息是，你其实可以通过一点努力，来学习如何自信地展现自己。我们将用三分钟，教你如何通过一些技巧，去自信地展现自己的专业技能，知识储备和工作成就。

形象很关键！

穿着打扮是你留下的第一印象。当然，面试着装取决于你面试的公司和他们的文化。一般金融咨询要穿正装，Tech 公司可以相对随意一点。除了得体之外，自信的体态也非常关键。也就是说，当你向面试官自我营销时，你的 Body Language，比如眼神，手部动作，姿势和语气，都是至关重要的。

练好你的“Elevator Pitch”

提前准备一个 30 到 60 秒的“电梯游说”非常关键，但这个“Elevator Pitch”必须根据不同职位来量身打造，目标是展示自己能为公司解决实际问题的能力。

那该如何准备呢？你需要仔细查看招聘信息来评估公司的需求和工作职责，然后把自我介绍往这方面靠。为了做好功课，你可以看看他们的网站和 Social Media 主页，公司的规划，新闻，以及他们正在进行的任何举措。

准备好故事

无论你面试哪个行业，都会被问到 Behavioral Questions，这些问题都是要你讲过去工作经历中的事例，来体现某些特质。



关注我们

让留学生找工作变简单



如何才能讲一个吸引人的故事，表达你想突出的特点呢？我们最喜欢的方法就是 S.T.A.R. 大法，从发生的事情，要解决的问题，你采取的行动和结果来说明。关于结果，我们建议用真实的反馈来突显你的贡献，比如可以量化的结果，老板同事的反馈等。

提有价值的问题

让自己从众多求职者中脱颖而出的秘诀很简单，那就是提出有价值的好问题。适当地提出一些尖锐但不寻常的问题说明你对公司做了深入、全面的研究，从而表达对公司的兴趣。

因此，面试前确保至少有一个表达对公司当前项目兴趣的问题，然后巧妙地加入自己的观点。例如，你可以问，“你们的新产品是否会有 x, y 或 z 特性和功能？”然后，在面试官回答之后，你紧接着提出你对这个问题的独特思考。

量化的成就一定要量化

数字能帮助你营销自己。比如，把“我领导了一个成功的项目”，换成“我领导的项目将成本降低了 35%，从开始到结束缩减了四天，并在前 10 天为我们带来了七个新的大客户”，会让你的描述变得非常具体。

此外，避免使用空洞的词汇，比如说你是“团队领袖”或“工作勤奋”。可以讲讲你在过去的工作中如何运用各种技能的例子，来支持你的观点。



营销自己时如何避免用力过猛？

7 个小窍门，学会推销自己，又不显得傲慢

我们的大牛朋友们跟我们说，面试过了很多小朋友之后，发现很多时候小朋友在面试里都无法很好地“营销”自己，有的用力不够，有的却用力过猛。而面试本质其实就是一个把自己成功“营销”给公司的过程，这里，我们就来教大家 7 个策略去更好地“营销”自己。

营销自己的 7 个小窍门

1. 做一个讲故事的人

虽然一些面试问题需要小伙伴用特定的数据来说明自己的贡献，但是讲故事依然是最好地展示自我的方法。人们天生地更喜欢故事而非客观数据。要做好一个 Storyteller，一定要掌握的是 [STAR 法则](#)。多多练习，做一个好的 storyteller，是面试成功的基础。

2. 注意肢体语言

很多时候小伙伴们“营销”自己太投入了之后，会出现说话声音特别大、身体过度倾斜、过于频繁的比划之类的行为。这些在面试里都是不太恰当的肢体语言。小伙伴们可以通过注意自己的姿势，以更好的方式“营销”自己。坐直，然后稍微向你的面试官倾斜，以此来表明你对面试官所说的话感兴趣。保持良好的目光接触，并确保在说话时自然微笑。

3. 说实话

在自我营销和吹牛之间有一条非常微妙的界限。吹牛的问题在于，事实往往会过度膨胀和扭曲。如果小伙伴想给 Hiring Manager 留下好的印象，请一定诚实地对待你的经历。准确回答问题，可以自我营销，但千万不要吹牛。

4. 为公司带来价值

在 Interview 里，可以尝试将焦点转移到你可以为公司做些什么。它可以是任何可以提高公司效率、为公司带来价值的事情。然后，使用故事来证明你具有哪些特质可以做到为公司带来价值的事情。通过这种方式，你在“营销”自己的同时，也可以让面试官觉得你可以帮到公司。



关注我们

让留学生找工作变简单



5. 保持简短

当小伙伴们在回答关于自己的问题的时候，因为是讨论自己，总是会想说很多内容。但是 Interview 毕竟是 Interview 而不是朋友之间聊天，因此，给出一个可以精简有效的答案才是关键，千万不要让面试官觉得你很啰嗦且抓不到重点。

6. 认可团队成员的贡献

因为面试官很容易看出某一件事情的功劳是来自你还是团队。如果是来自团队的话，记得诚实地认可团队成员贡献，同时也要表达你做出过的努力。Hiring Manager 并不想招一个会把团队功劳窃为己有的员工，而是喜欢他的员工能诚实认可自己并肩作战的伙伴，同时也能做出很大贡献。

7. 了解自己的优势和劣势

小伙伴们可能会被问到的一个常见的求职面试问题是，“[你最大的弱点是什么？](#)”我们在这篇文章里手把手教大家如何回答这个问题。谈论自己的弱点本身并没有表现出失败，但是当你描绘出一个弱点时，它会让你变得更加人性化。重点其实在于你是如何努力去克服弱点做得更好。



关注我们

让留学生找工作变简单



面试中这 5 点千万不能说

面试中最让 Hiring Manager 扫兴的 5 个雷区

相信小伙伴们拿到面试的时候，都会花时间做充足的准备：Behavioral 问题，研究公司，去 [LinkedIn](#) 上寻找校友，练好多遍 Elevator Pitch... 忙碌的准备之余，我们还想提醒大家几个 Tips 和一些细微却很重要的细节。因为这些细节如果一旦没做好，很可能葬送了准备的苦工。

面试“5 不说”的雷区

雷区一：表现消极情绪

有些时候回答一些 Behavioral Question，说到的故事可能会出发小伙伴的情绪。这种情况下，要尽量控制，表现出负面的情绪会给面试官留下不好的印象。相反，在说到困难时要尽量表达“尽管艰难，但是我克服了”这样的态度。

另外，有些时候面试官会故意质疑和反驳你，其实相当于压力测试，这就更需要大家控制情绪，沉着应对，如果和面试官争执起来就不太好收场了。

雷区二：说前公司/同事坏话

不论是第一份工作，还是对于跳槽的面试，一大雷区就是说前公司，同事或者同学的坏话，这不仅不礼貌，而且也会表现出你在交流共同方面的不足。同时，也会让面试官担心在加入团队之后，你也可能说同事的坏话，不利于团队团结。

雷区三：面试最后没有可问的问题

读过 Behavioral Interview Guide 的小伙伴都知道，面试的最后一般会要大家向面试官提问。这其实是你脱颖而出的好机会，可以展示你对公司的兴趣，告诉面试官“我是真的喜欢这份工作的”。如果以“啊... 我没什么问题啊，再见”来收场，就真的没有再见的机会了。

雷区四：强行寒暄



关注我们

让留学生找工作变简单



正常的寒暄可以打开话题、缓解尴尬，比如夸赞办公室环境等等。但没有太多话题也不要强行寒暄，比如你看到面试官办公室里有他孩子们的照片，你开始搭话“小孩子好可爱哦！我超喜欢小孩子的！”，这种和面试、工作不相关的寒暄不仅不会拉近距离，反而会让场面变得尴尬。

雷区五：夸赞面试官的外貌和着装

面试是一个 Professional 的场合，而且大多数情况下和面试官是第一次见面，所以尽量不要通过夸赞面试官的外貌和着装来近距离，但可以夸赞他们的公司或是工作上的成就。当然，这就需要小伙伴们提前做好 Research，了解这家公司和面试官本人。

这些就是面试里不能说的 5 个雷区，希望大家有则改之无则加勉，做了充分的准备，却因为踩了雷与 Offer 擦肩而过实在太可惜。



关注我们

让留学生找工作变简单



10 种有效缓解面试紧张的方法

面试紧张在所难免，试试这 10 个变自信的方法，展现最棒的自己

已经拿到面试的朋友离 Offer 就只有一步之遥了，即使充分准备了 Behavioral Questions，看了我们的面试 Tips、雷区和面经，紧张还是在所难免。我们在这篇文章里，就为大家准备了 10 个常用的缓解紧张的方法，帮助大家更自信地面试。

10 个方法让自己变得更自信

1. 准备充分

俗话说“有备无患”，面试紧张很大一部分来自于对突发情况的担忧：面试官的 Behavioral 问题我没准备怎么办？简历上第一个 Project 我没弄清楚，一旦被问怎么办？Technical 太难不会怎么办？

这种情况的解决办法只有一种，尽可能充分地准备，我们也为大家准备了常见的面试问题、面试 Tips、行业面试准备指南，方便大家有备无患。

2. 吃好早饭/午饭

很多 On-Site 的面试一次要面好多人，几个小时下来精疲力竭，因此面试前要吃得饱饱的，才有力气好好回答问题。

3. 给自己打气

心理暗示比想象的要重要很多。不断对自己说“我能行！”“我可以！”之类鼓舞自己的句子，可以无形中化解紧张。所以在面试之前，对着镜子给自己一个自信的鼓励吧。

4. 家人、朋友的鼓励

家人、朋友的支持、鼓励和肯定是治愈焦虑最好的良药，他们可以帮你找到自己的闪光点，让你找到自信。所以找朋友疏解紧张情绪也是个不错的办法

5. 设定自我奖励

大家都有在考完 Final 后，吃大餐、旅行、蹦迪的放松感吧？高度紧张的面试也一样，可以为自己设



关注我们

让留学生找工作变简单



定一个奖励作为动力。一顿美餐？一场短途旅行？想追的剧？——这些可以暗示自己，熬过了面试，就可以放松啦！

6. 微笑

“爱笑的女孩运气都不会太差”，不止适用于女孩子，男孩子也是一样。微笑可以让人心态变得更积极，或许还可以感染到 Hiring Manager。

7. 听喜欢的音乐

面试前听一些能让你充满能量和振奋心情的音乐，可以有效缓解紧张，有利于面试的发挥。

8. 去散散步

新鲜的空气可以让人感到放松和愉悦。所以，面试前可以到室外走动，呼吸新鲜空气，放松大脑，缓解紧张。

9. S.T.O.P 方法

这是我们自己最爱用的，可以帮助大家在准备面试的时候有效缓解精神压力，高效准备：

Stop: 停止正在准备事情

Take a few deep breaths: 深呼吸很多次，短暂地放空自己。

Observe: 观察自己心理上发生的变化，并想想为什么会发生这种变化。比如感到十分紧张的时候，想想自己为什么紧张。

Proceed: 继续专注地准备

S.T.O.P 方法目的在于暂时放慢节奏，理顺思绪，以便于重新投入。

10. 这只是一场平等对话

最后，我们要提醒大家，面试是一个双向选择的过程：你想找到合适的公司，公司想招到合适的员工。所以，这只是一次平等的对话。既然是平等的对话，即使不能像和朋友聊天一样放松，也没有必要过度紧张。



关注我们

让留学生找工作变简单



面试也是一个熟能生巧的过程，对于面试经历没那么丰富的小伙伴们，不妨找朋友或者 Offer 帮[全方位私人订制计划](#)的导师们进行 Mock Interview，通过模拟真实环境更好地准备，也可以练习应对更多突发状况。



关注我们

让留学生找工作变简单



如何用 Thank-You Note 给面试加分？

面试后 Thank-You Note 写作指南 + 高级进阶 + 案例模板，让面试官记住你，选择你！

紧张的面试终于熬过来了，先别急着庆祝，一场成功的面试，不止有面试现场的表现，还有必不可少的一环，就是面试后的 Thank You Note。为什么说必不可少呢？有两个原因：

1. 可以表达你感谢面试官给你机会，并付出了他们的时间面试你；
2. 也能再次提醒他们你的独特之处，以及你为何是这个岗位的适合人选。

很多 Hiring Managers 表示，虽然他们并不会回复，但表示 Thank-You Note 会给 Candidate 大大加分。我们还建议大家面试后尽早发，不要拖过 1 天。

Thank-You Note 的写法和框架

一封好的 Thank-You Note，不需要长篇大论，把整个面试复盘，只需要表达感谢，强调重点即可。

首先，要感谢面试官给你面试的机会和付出时间，如果面试过程中，面试官提到的内容或者建议对你很有帮助和启发，也可以再重申表示感谢。

之后，再提醒招聘官你的独特之处，表达你对这个工作特别感兴趣就可以了。当然，如果你对面试和职位有什么问题，也可以在 Thank-You Note 里提出，说不定能得到面试官的回复。

Offer 帮 Thank-You Note 范例

Dear [Interviewer Name],

Thank you for taking the time to meet with me today. I really enjoyed meeting you and learning more about the marketing Intern position and the team at Offerbang. I was also excited to find out about the digital marketing project. This is an area I've focused on for quite a while and I'm eager to contribute to the development of this project.

Thank you again for the interview. I look forward to hearing from you soon.

All the best,

[Your Name]



关注我们

让留学生找工作变简单



Hi [Interviewer Name],

Thank you so much for interviewing with me today. It was such a pleasure to learn more about the marketing intern position, and I'm very excited about the opportunity to join Offerbang and help with the new digital marketing initiatives with your team.

I look forward to hearing from you soon, and please do not hesitate to contact me if I can provide additional information.

Best regards,

[Your Name]

Thank-You Note 高级进阶方法

想要在众多竞争者中脱颖而出，一个好方法就是唤起面试官的记忆，比如可以通过面试过程中的细节和自己独特的地方：

1. 讨论中让你印象深刻的点、或者你们讨论的话题
2. 面试官提到的一些 Personal 的信息
3. Follow Up 面试中提到的问题
4. 加入这些信息可以有效地和其他申请者区分开来，让面试官印象更深刻。



Offer 帮 Tips

最后，我们要提醒小伙伴，如果有语法、拼写错误反而会弄巧成拙哦~ 所以发之前最好用查错软件（例如 [Grammarly](#)）确保没有基本的文字和语法错误。

希望我们的小 Tips 可以帮大家打造一份强有力的 Thank-You Note，预祝小伙伴都能顺利过面试，拿 Offer!



关注我们

让留学生找工作变简单



如何回答 Tell me about your self?

4 个步骤，1 个公式，迅速解决令人头大的面试第一问

"So, tell me about yourself."

是面试中最常见的一个问题，通常也是第一个问题。在看我们的 Tips 之前，小伙伴们先思考一下自己想如何回答。

把简历上的东西讲一遍？还是从自己从小到大的经历说起？其实，这道题的关键在于简洁明了地说明为什么你的性格和技能很适合这份工作，应该在一两分钟解释清楚。

答题思路：

基本的思路是想象你刚写了一部自传，然后要用四五句话总结整本书的内容。因此必须要有侧重点：你来自哪里、你的专业和你未来的目标，最后加上为什么你要来应聘，以及为什么你适合这份工作。

1. 自己的背景

一开始，可以一句话说明你来自哪里，比如在哪上学以及学的什么专业等，让面试官有大致了解。

2. 你的兴趣

接下来，可以从自己的兴趣点入手，自然地过渡到为什么来应聘这个职位。举个例子，如果你对新闻业很有热情，解释一下你为什么对这个领域感兴趣并想从事这类工作。

3. 过去相关的经验

讲完兴趣后，你可以说说过去的实习或者工作经历，和为什么他们会让你选择这个工作。如果没有相关的工作经验，可以说说上过的相关课程，或者做的 Project 中获取的相关技能。

4. 解释你为什么来应聘

最后用一句话解释你看重这个工作机会的原因，同时可以提到对公司或者职位的向往，可能的话也可以加入自己对未来的期待。



关注我们

让留学生找工作变简单



这里我们给大家推荐一个简单实用的公式：

现在 - 过去 - 未来

首先介绍你当前的工作或学业情况，然后再引出你过往经历，最后以你对未来的展望作为结尾。随时随地都要展现出你的能力完全能够胜任这个 position，以及你对这份工作充满了热情。可以通过强调相关的经历与长处，不漏声色地让面试官感受到你是这个职位的最佳人选。适当时机也可以讲些自己简历上没有的小故事，拉近和面试官的距离。

Offer 帮回答范例

"Well, I recently graduated from Columbia University, where I received my bachelor's degree in mathematics. During the summer of my junior year, I had an [investment banking](#) internship experience at Credit Suisse. And while I really enjoyed the work that I did, I'd love the chance to explore the industry from the buy-side, which is why I'm so excited about this opportunity with Blackstone."

"我来自纽约，现在是德州奥斯汀大学的大一学生。我喜欢读书、写作以及各类文学作品，所以选择了英语专业。我曾经为校刊写过许多文章，报导过一些校园事件和新闻，特别喜欢给大家传递讯息和互动，新闻业能在这方面提供非常好的机会，所以想在 XXX 公司编辑部门增加更多的相关知识和经验。"

做好自我介绍是与面试官建立良好联系的第一步，也是你从大部分没准备好自我介绍的面试者中脱颖而出的机会。开场白难免紧张，我们建议大家组织好语言，就可以开始对着镜子练习了。这样可以帮助你熟悉每一个你要强调的点，并且更自信而不僵硬。



关注我们

让留学生找工作变简单



如何回答 Why do you want this job?

前辈惯用的 3 个简单小步骤，逻辑清晰，答到 Hiring Manager 心坎里

“Why do you want this job?” 又是一道面试必考题，这道题的问法多种多样，但一旦理清思路，准备好答案，可以搬到很多需要展现你对公司或者职位热爱的 Behavioral 问题中。

答题思路

该如何准备呢？我们给大家分析一下，如何从三个角度出发，展示自己的热情，拉近和面试官的距离。

展示你对公司的热情

这道题其实是展示你对公司了解的好机会。所以需要花时间，从多个角度了解公司，比如：

可以研究公司的网站内容，广告去了解公司品牌，业务战略和文化，

关注你申请的部门和职位，通过 Job Description 或者找人交流了解这个领域/行业/团队近期发展，和正在进行的新项目，同时关注自己的优点可疑怎样为公司服务

Research 之后选择一些自己最感兴趣的点，整理出来，和自己背景的契合度越高越好。

举个例子，如果你想表达对一家 Quantitative asset management company 的热情：

"When I saw the opening, the first thing that caught my eye was definitely it was at Offerbang Asset Management. I know that you build a lot of your tools in-house, and run a variety of long-term and short-term strategies in the U.S. equities markets using a quantitative approach."

特别是对于规模不大的公司，如果你能对公司所做的事情非常了解，一定会给面试官留下深刻印象。这意味着面试 Startup 和小公司的小伙伴可以更好的利用这一点。

从与职位相关的技能和经历出发

你还可以从和职位相关的技能和经历入手，表明你非常喜欢类似的经历，这样，以来可以表明你对工作内容的热爱，同时也可以向面试官展现你具有相关的技能，可以胜任工作，一箭双雕，是不是很机智！



关注我们

让留学生找工作变简单



那么具体要如何操作呢？首先，你需要找出这个职位对应聘者的 Expectations，以及 Job Description 里列出来的必备技能。然后，挖掘你过往经历里可以体现相关技能的例子，讲一个漂亮的故事，说明你为什么想做这个工作。

比如延续上面的 Quantitative Asset Management 的公司的例子：

"And the part that really interested me was the chance to combine both my programming skills and the quantitative analysis skills. I've worked as a software engineer in the Consulting Club at school for years, and I've done several quantitative investment academic projects and found them very interesting and intellectually challenging."

在这里要注意尽量保持简短，专注突出一些关键的、相关的能力和经历。

和职业规划联系起来

你还可以从职业生涯的角度，说明这个职位对你的意义，以及最好让面试官感受到你想长期在这个公司工作。而不是把这个职位当垫脚石。接着上面 Quantitative Asset Management 的例子：

"I've been actively seeking a position that lets me engage with my growing interest in finance, especially investing and portfolio management. Joining a quant shop makes sense to me because I think it's one of the few places where I'll still be able to use my technical skills and spend my day thinking about investment. I'm really excited to learn more and see how I'll be able to contribute the firm."

这样既表明这你对工作的兴趣，有说明他对你长期发展的意义。

Offer 帮回答范例

将上面三个部分连在一起，一个完整的“Why do you want this job?”答案就有了：

"When I saw the opening, the first thing that caught my eye was definitely it was at Offerbang Asset Management. I know that you build a lot of your tools in-house, and run a variety of long-term and short-term strategies in the U.S. equities markets using a quantitative approach."

And the part that really interested me was the chance to combine both my programming skills and the quantitative analysis skills. I've worked as a software engineer in the Consulting Club at school for years, and I've done several quantitative investment academic projects and found them very interesting and intellectually challenging."

I've been actively seeking a position that lets me engage with my growing interest in finance, especially investing and portfolio management. Joining a quant shop makes sense to me because I think it's one of



关注我们

让留学生找工作变简单



the few places where I'll still be able to use my technical skills and spend my day thinking about investment. I'm really excited to learn more and see how I'll be able to contribute the firm."



关注我们

让留学生找工作变简单



如何回答 Why should we hire you?

3 个策略，有理有据，学会地把自己说成 Hiring Manager 不得不雇的人才

Why should we hire you? 对于公司来说，这就是面试的终极目的：决定要不要 Hire You。而作为求职者的你，整个面试就要向公司证明，他们为什么要 Hire You。如果这道题答不好，就没有办法说服公司为什么要雇你，那这面试基本上就凉了。这道题该如何准备才能强有力地说服公司你就是最合适的人选呢？

答题思路：

我们从 3 个方面帮大家出谋划策：

“你们要的我都有！”

回答 Why should we hire you 的一种思路，是找到公司要求和你的技能之间的共同点。公司想要什么已经写在 Job Description 里了，而你又拥有公司想要的技能和能力，那么问题就迎刃而解：你们要的技能我都有，我就是你要找的对的人，所以你应该 Hire me。

在阐述这个点的时候，小伙伴们在强调自己拥有这些技能的同时，也不要忘了说明自己对职位的兴趣，这也是你努力工作的动力。

“我喜欢并了解公司”

Why should we hire you 对于 Hiring Manager 来说，还有一个潜台词：“这么多 Qualified 的 Candidates，为什么要雇用你而不是别人？”这时候一味强调自己合格还不够，不妨从强调你对这个职位的热情和对公司的了解入手。

要做到这一点，就要展示对公司和职位的了解。可以对公司的业务、战略、品爱和文化进行了解，尤其关注你申请的部门，通过 Job Description 了解这个领域的发展，不知道从何入手的小伙伴还可以阅读咱们 Offer 帮请业内大牛亲编的行业入行指南，包括行业介绍、优缺点、薪酬发展、申请和面试的准备，还有大牛们亲测有效的学习包。

尤其是对于规模不是很大的公司，对公司业务和岗位有深入理解也能帮助你在激烈的竞争中脱颖而出。



关注我们

让留学生找工作变简单



“我能解决问题”

还有很多时候，Hiring Manager 招人的原因是有了新的任务需要解决。这时候就可以通过你的回答来告诉公司“我能解决你的问题，我就是你要找的人”。

这种情况下，可以把力气用于谈论未来，告诉公司你将如何解决问题。这样既可以表现你的前瞻性思维，也会让你看起来更像一个已经准备好入职的公司成员。所以对于公司来说，选择你就等于做出正确选择了。



关注我们

让留学生找工作变简单



如何回答 Why our company?

三步法让 HR 了解了你是否适合这个公司，同时展示你对公司的热情。

“Why our company? ”，95%以上面试必考题之一。

这个问题很难像 [What's your biggest failure](#) 那样，准备好就能一招鲜吃遍天。不同公司想听到的是自己与众不同的地方，比如去面试 Google，说出来的答案对于 Facebook 都适用，Hiring Manager 一定会质疑你的 Google 的兴趣，所以每个公司都要准备独特的答案。

答题思路

这里，我们就来教你如何用简单的 3 个步骤，针对每个公司准备“Why this company”的答案，让你有理有据表忠心，让公司觉得你就是那个对的人！

第一步：我很欣赏公司的理念、文化、产品

首先，你可以说自己欣赏公司的哪些方面，并解释自己和公司的理念是如何产生共鸣的。要注意的是，这个理念要有这个公司的特色，不要用放在任何公司都可以的。这其实也是展示你对公司了解的好机会。所以需要花时间，从多个角度了解公司，比如：

- 1) 研究公司的网站内容，广告去了解公司品牌，业务战略和文化，任何公司对外宣传的理念，都可以作为你欣赏的理由；
- 2) 与公司的员工沟通，从而了解公司的理念文化；
- 3) 关注你申请的部门和职位，通过 Job Description 或者找人交流了解这个领域/行业/团队近期发展，和正在进行的新项目，同时关注自己可以怎样为公司提供价值。

选择一些自己最感兴趣的点，整理出来，和自己背景的契合度越高越好。比如公司的某个产品很吸引你，或者这个公司的核心价值和你特别契合。

举个例子，你可以这么说：

"When I was thinking about my first full-time job, I wanted to work at a company that makes a product I truly believe in. Your product is serving people ages 20 to 25, and as a person within that age group and an avid user of your product, I think I could represent the brand well as a PR and communications



关注我们

让留学生找工作变简单



specialist.”

第二步：突出与公司或职位相关的经历和技能

之后可以强调你的经历、技能和公司职位的相关性。这样既可以在 Hiring Manager 面前更加具体地展现出自己的能力，也可以再次强调自己和公司的共同或相关之处。

"I was a brand ambassador for two years in college, so I know the best ways to increase brand awareness and sales, and to be the voice of a brand."

第三步：表达对公司的热爱

最后，你还要表达你对这家公司的热爱，要让 HR/Hiring Manager 相信，你对他们的热情是竞争对手和这个领域的其他任何公司无法相比的。

"Your company's dedication to empowering young people struck me in particular, and it seems like a great fit in terms of me being able to provide valuable insights and expertise while working for a brand that I truly believe in."

Offer 帮回答范例

所有步骤都完成之后，一个完整的答案就出炉了：

"When I was thinking about my first full-time job, I wanted to work at a company that makes a product I truly believe in. Your product is serving people ages 20 to 25, and as a person within that age group and an avid user of your product, I think I could represent the brand well as a PR and communications specialist."

I was a brand ambassador for two years in college, so I know the best ways to increase brand awareness and sales, and to be the voice of a brand."

Your company's dedication to empowering young people struck me in particular, and it seems like a great fit in terms of me being able to provide valuable insights and expertise while working for a brand that I truly believe in."

虽然这个问题看起来并不难，但要给出一个简洁恰当的答案，也需要大量细心的 Research，既让 HR 看到你对岗位的热情，也看到你对公司的热爱。



关注我们

让留学生找工作变简单



如何回答 What's your advantage?

3 个步骤，学会展示自己的优势，抓住营销自己的好机会

“What's your advantage?”这是面试官必问的问题。即使面试官没问，你也应该悉心准备，抓住机会，营销自己。其实，面试官们真正想要了解的，是你擅长的技能，以及你的技能如何 Match 公司的需求。简单地说，其实面试大佬们是在问你“你能为公司带来什么其他人没有的东西”。

我们就和大家说说如何通个简单的 3 个步骤，展现出自己与众不同的优势。

答题思路

1. 找出自己的三大优势

我们建议大家先列出你感到自豪的 10 种技能、个性和特点。可以从这几方面考虑：

硬实力，比如写作或社交媒体平台知识。

软实力，比如可以轻松交到朋友，表明你是一个受欢迎的人。

教育背景或者实习经历，比如大学课程和过去参加的实习经历。

如果在列清单时需要帮助，可以尝试与家人朋友们集思广益，或者向教授或者在职的前辈问问他们认为你擅长的东西。掌握了十大优势之后，小伙伴可以结合工作的要求，选出最相关的三个优势。



Offer 帮 Tips

优势在和职位相关的基础上，最好可以有创意和自己的特点，可以帮你更好地和其他竞争者区分。

2. 具体的例子

针对自己的三大优势，拿出 1-2 个例子来支持补充。如果你要说你最大优势之一是组织能力，那么就可以通过组织过哪些活动来佐证。这会让你的答案更加饱满、真实，同时也更可信。



关注我们

让留学生找工作变简单



3. 你的优势与你应聘的工作的联系

讲完你的优势和例子之后，别忘了说一下为什么这个优势可以为工作提供帮助，为你的答案画龙点睛。

Offer 帮回答范例

下面就给大家一个回答范例参考一下吧！

"I'm strong at communication, leadership and project management. Whenever I'm working on a group project, I naturally take on the role of project manager, leading the team by assigning tasks and making sure that everyone knows what they're responsible for.

At my last internship, I was asked to manage a project involving our team of interns. I took the lead on assigning tasks to the team and used the project management platform to ensure that everyone was up to speed on their tasks. I also made sure that team members were communicating with each other on a daily basis to keep everything on track. As a result, we were able to complete the project on time and under budget, delivering a successful solution that our manager was able to share with a client.

I'm excited to continue growing and applying these skills in the future roles."

"What's your advantage?" 这个问题是向面试官大佬们，[营销你自己](#)的好机会，证明你是最适合这个职位的人。



关注我们

让留学生找工作变简单



如何回答 What are your weaknesses?

学会前辈最常用的这 2 个巧妙方法，让你回答这道题既真诚，又不暴露自己的真实弱点

What's your biggest weakness? 大概没有人喜欢被问到这个问题，毕竟在面试中大家都想表现自己好的一面。其实问这个问题的时候，面试官真正想知道的是你的自我认知和是否能诚实面对自己的弱点。那究竟该如何回答呢？有没有好方法既真诚不做作，又不暴露自己的弱点呢？当然是有的！我们这就来给大家说说从专家那偷学的 2 种方法。

2 种前辈惯用的的答题思路

一种方法是，你可以从简历上已经有的事实入手，说一些简历上已经有的弱点。比如，如果你申请金融方面的工作，但是是学工程的，那就可以说你不是金融科班出身，但后面一定要说你为了进入金融界做的学习和努力。如果你考了 CFA，每天读 Wall Street Journal，自己做投资等等，都是可以提及的。

还有一种方法，可以从你真正的弱点入手，但要告诉面试官你已经在努力克服它，并且现在已经不算弱点了。例如，如果你不擅长、甚至害怕 Public Speaking，但你自愿参加各种会议锻炼自己，提高自己的 Public Speaking 能力，现在在百人面前开会已经游刃有余了。

Offer 帮回答范例

"I used to be pretty bad at public speaking. When I started college, it was a huge problem, and I was just scared of speaking in front of a large audience. I realized it could be a potential issue for my career, so I was trying ways to improve it."

"I took the first small step to prove to myself that I could speak in front of really small groups, like in class. I also took the public speaking class, which did tremendous help for practicing to speak in front of more people. Now, even though I still get nervous, it's not something that hold me back, and, in fact, I recently gave a speech to over 100 people at a marketing conference. My hands were shaking the whole time, but I got really good feedback at the end."

小伙伴们可以按照我们的 2 个思路，去准备自己的 Weakness 答案。总之，要本着真诚的原则，千万不要说出"I'm too perfect"这种答案哦。



关注我们

让留学生找工作变简单



如何回答 What's your greatest achievement?

4 个步骤，学会有条不紊、突出重点说成就，不露声色地夸自己，充分展现你的才华

“What's your greatest achievement?” 这个问题看起来并不难，却暗藏玄机。对于专业的面试官来说，这个问题，可以让你展示你的成就，通过这个 Achievement，你其实也向面试官说明你觉得重要的特点和品质

回答这道题的秘诀就是我们最喜欢的 [STAR 大法](#)，我们建议大家先结合 Job Description 想想自己想表达的优势，如果不是针对某一个职位，而是一个行业的情况，小伙伴们可以参考行业入行指南里每个行业最看重的技能。然后找到过往经历中相应的例子，用 STAR 讲出来。

这里，我们也再次简单概括针对这道题，如何利用 STAR 法则，并小伙伴们一个参考的例子

STAR 法则

Situation - 事情是在什么情况下发生的

针对想表达的技能，想想在学校，工作或者校外活动中让你感到特别有成就感的事情。先讲一讲获得这个事情具体背景。例如，如果你最引以为豪的是带领你的辩论团队赢得全国性比赛，你需要解释清楚当时的背景是什么，什么样的辩论赛，你是如何成为 Team Lead 的。

Task - 你的任务是什么

接下来，你需要讲讲你在事件中面临的任务。拿辩论队的例子来说，可以提到，作为 Team Lead，你需要保证大家的积极性，并为比赛安排好 timeline。通过解释自己的任务，可以让面试官了解你是如何对待自己的职责的。

Action - 你采取了什么行动

在概述了手头的任务后，可以说明你为了完成这个任务采取的具体步骤。这时候要用到具体的例子。比如，你制定的计划是如何让每个人保持积极性，组织安排大家进行练习和彩排等等。

Result - 强调最终的结果



关注我们

让留学生找工作变简单



最后，一定要提到成功的结果，并解释为什么你认为这是你最大的成就。结果本身不一定是一个巨大的胜利，但它应该是你真正引以为豪的东西。

Offer 帮回答范例

"During my junior year, I led my debate team to Nationals after a successful season. I was in charge of making sure the team was motivated and on top of their game after a pretty long season. I came up with a gameplan that combined debate practice with team building, dedicating extra time to two team members who didn't have as much experience. We ended up winning Nationals and had an amazing time in the process."

同学们被询问 Achievement 的时候，千万不要害羞。因为这是一个在面试官面前，展示你自己的机会，为了准备这个常见问题，我们需要准备一件让自己很有成就感的事情，并使用 S.T.A.R.方法，最大程度展示这个成绩，让面试官知道，你将会给团队带来最宝贵的财富。



关注我们

让留学生找工作变简单



如何回答 What is your biggest failure?

4 个步骤，被问失败不慌张，真诚体面地把自己的失败说成进步

遇到面试官问“What is your biggest failure”的时候，小伙伴们很容易不知所措：如果真实地说出自己的失败，岂不是显得能力不足？那面试官还会要我么？这篇文章我们为大家带来回答“What is your biggest failure”的攻略，教大家把“failure”变为自我展示的机会。

答题思路

1. 坦然承认错误

任何人都会犯错。所以向面试官坦诚自己犯的 error 就好，尽量不要试图掩盖或者推卸责任。



Offer 帮 Tips

当面试官提出这个问题，并不想故意刁难你。因为对于他们来说，面对失败的态度和改正的方法更为重要。如果你能认识到错误并从中吸取教训，并不是一件坏事。

2. 勇于承担责任

勇于承担自己的责任，不推卸的员工才是一个好员工。当你描述自己失误的时候，面试官很容易看出你是否在推卸责任。如果一直谈论别人，或者公司体制本身，实际上并没有承认你犯了错误。

一个不错的回答思路是找学校或工作相关的例子，并把自己的错误归结于疏忽或误解。

3. 你的解决办法

面试官想知道你如何处理困难的，所以不妨多花点时间说明你如何解决问题。

4. 你从中学到了什么



关注我们

让留学生找工作变简单



最后，别忘了告诉面试官，这个失败不仅没有击垮你，反而是你成长。重要的不是错误本身，而是你可以吸取教训，不再犯类似的错误。

Offer 帮回答范例

"There was a time our sales department suffered loss because of my under communication with a client. When I realized what I had done wrong, I went to the client and explained the missing details and the reason why I had overlooked communicating these details. The client respected my honesty and even though it took a little while, we finally got the client to work with us again. I learned the valuable lesson of communication, and why it's important to establishing trust and holding on to clients."

虽然讨论失败不是一件大家希望面对的事，但从错误中学习的能力是一种财富。对于面试官而言，如果你能够坦诚布公，直面自己的错误，反而值得被 pick!



关注我们

让留学生找工作变简单



如何回答 What's your dream job?

3 个步骤，巧妙地说出让 Hiring Manager 满意的理想工作

面试中碰到“What's your dream job?”该如何回答呢？或许你想说“我也不知道？”怕听起来缺少规划？或者应该吹捧一下在面的工作呢？

站在面试官的角度，他们期望听到的是：你的目标=公司的目标。面试官希望看到你对未来雄心勃勃，并且你面试的职位符合你的长期规划。通过这个问题，你还可以让面试官知道，你拥有成为优秀员工的技能和价值观。

答题思路

下面我们就来说说回答这道题的小技巧，让你三分钟说出一个合格的答案。

1. 直接地去阐述你理想中的工作

从理想中的工作开头，直接了当，会让招聘经理了解你的长期目标，并帮助他们理解你为什么会选择申请这个职位。对于这部分，一句话就够了。主要目的是通过理想工作最吸引你的部分引出一些后续的信息。

举个例子：

"My dream job is to be a lead product manager, creating innovative tech products."

2. 自己的价值观 = 公司的价值观

对于入门职位而言，公司非常看重员工的价值观是否和公司一致，因为价值观一致有利于增加员工的忠诚度。可以从很多不同的方面出发，比如说，工作与生活的平衡，休假时间和公司文化等。

举个例子：

"Because of my passion for digital platforms, I want to be involved in working on projects like A, B, C (the ones the company is working on), especially because I love working in places that put an emphasis on collaborative environments and teamwork."



关注我们

让留学生找工作变简单



3. 申请职位和理想工作的联系

Entry-Level 的工作大多数都是非常繁杂和琐碎的，长远的目标是让员工在繁复枯燥的 Routine 里面保持活力的关键。因此，我们要让面试官知道我们是雄心勃勃的，而不是想拿到职位以后混日子。所以，除了谈论你将来想要的职位和价值观之外，应该谈谈我们：

1. 可以从这个职位中学到什么
2. 学到的知识如何服务于长期的职业发展

这部分的关键是表现出你对职位的长期兴趣，暗示你认同公司的使命并愿意共同坚持下去。

举个例子：

"I know being a Lead PM is a big goal, so I'm ready to do everything I can to develop my skills and work alongside talented people."

Offer 帮回答范例

"My dream job is to be a lead product manager, creating innovative tech products. Because of my passion for digital platforms, I want to be involved in working on projects like A, B, C (the ones the company is working on), especially because I love working in places that put an emphasis on collaborative environments and teamwork. I know being a Lead PM is a big goal, so I'm ready to do everything I can to develop my skills and work alongside talented people."



关注我们

让留学生找工作变简单



如何回答 Where do you see yourself in 5 years?

了解面试官的真实意图，学会把自己说成 HR 眼中的潜力股

“Where do you see yourself in 5 years?”, 是个非常棘手的问题。为什么呢？

如果特别诚实地回答，那么答案可能是，“跳槽了”，“创业了”，或者“去其他行业另谋出路了”等等。但显然，这不是 Hiring Manager 想听到的，所以如果你这样回答，面试就凉了。

如果再诚实一点，答案可能是“我还没考虑过”，这样 Hiring Manager 会觉得你是一个对未来没有规划的人。面试还是会凉。

面试官到底想知道什么？

所以，到底要怎么办？我们也去请教了一些 Hiring Manager。其实，在问这个问题的时候，他们关心的并不是你五年后到底会怎么样，而真正想知道的是：

1. 你对自己的职业生涯有现实的期望吗？
2. 你有自己的目标并且为之奋斗吗？
3. 这个职位是否与你的职业发展目标契合？

懂得 Hiring Manager 真正想了解什么之后，这道题的解题思路就出来了：思考这个职位可以带给你什么，然后告诉面试官这与你未来的职业目标是一致的。

Offer 帮回答范例

"In five years, I'd like to be seen as someone with deep expertise in the education sector, and I know that's something that I'll have the opportunity to develop at Offerbang Education Group."

Also, I've been lucky enough to work with some amazing managers before, so I'm really excited to take on more managerial responsibilities in the next few years and potentially lead some impactful projects. I believe this would help me to be a well-rounded person and add more value down the road in my career."



关注我们

让留学生找工作变简单



如何回答 How would your boss and colleagues describe you?

自己夸自己有才华太尴尬？3 个策略，学会借同事或上司之口来展现自己的能力！

一般面试官在问你“How would your boss and co-workers describe you?”的时候，实际是想从别人的评价里了解你的能力。很多时候，王婆卖瓜自卖自夸是一件很尴尬的事情，想夸自己，又怕把握不好度显得很自大。而这个问题其实是帮你借同事之口来展示自己工作能力的绝佳机会。

3 个常用策略及回答范例

下面我们分享 3 个针对这道题的常用策略，帮你自然地自夸。

策略一：引用官方绩效评估

回答这个问题最简单的方法是引用最近一次的绩效评估。因为是官方的评价，所以你可以更轻松地从挑一些褒义的词来描述自己。当然，小伙伴还需要提供一些背景，说明这份评价是从哪里来的，比如是“我实习的时候，带我的 Manager 的评价”。

下面是我们的例子：

"Actually, in my most recent performance review in March, my direct supervisor described me as someone who takes initiative and doesn't shy away from hard problems. My role involves a lot of on-site implementation, and when things go wrong, I always try my best to identify the problems and solve them first, rather than passing them to the team"

策略二：用 STAR 法则讲故事

另一种方法是用 [STAR 法则](#) 讲一个完整的故事，然后用你的老板或同事描述你的方式来做总结，从而突出你的能力。

由于这个问题非常开放，而面试官在问这个问题的時候，其实也是想看看你还有没有什么让他们惊喜的能力。所以，你可以趁机提到你想展示却还没机会展示的能力。

这里，我们也准备了一个例子：

"I've noticed that people always turn to me for recommendations on organizing new event or program. For example, the latest fundraiser would be the one. My institutional knowledge was definitely helpful, but I think the reason people come to me was because the events and programs I've managed seemed"



关注我们

让留学生找工作变简单



very organized and methodical. So if you were to ask my colleagues, I'm confident they'd describe me as logical, organized, and meticulous."

策略三：提及积极的品质

如果你在面试的时候太紧张，没有准备好通过 STAR 法则来讲一个完整的故事。提及优秀的品质并且附上简短的例子也是一个很好的策略。可以通过这个例子体会一下：

"I can't speak for anyone else, but I'm pretty confident my colleagues would describe me as thoughtful and hard-working, since I'm the one in the office who organize everyone's birthday party, and I'm always staying to get my work done for the day. My boss in particular would say I'm very knowledgeable about audience development — it's why I kept taking on more and more responsibilities in that domain."



关注我们

让留学生找工作变简单



如何回答 What other companies are you interviewing with?

了解面试官的真实用意，3 个模板帮你见招拆招，灵活应对各种情况

这个问题实际上非常的 Tricky。很多小伙伴们不明白为什么面试官要问这个问题，他们到底想知道什么？这篇文章中我们将帮大家解读公司的真实想法，以及教大家破解这个难题。

面试官到底想知道什么？

如果面试官对你正在面试的其他公司感到好奇，大多出于这两个原因：

1. 看看公司竞争的范围。得人才者得天下，公司之间竞争的也在于对人才的竞争，公司想知道自己在人才领域自己竞争范围。比如华尔街想知道和他们竞争人才的公司是华尔街同行，还是硅谷新贵。
2. 看看你对这个行业有多认真，甚至可以衡量你是不是同行都想抢着要的明星 Candidate。

答题思路

了解了面试官的小心思，你就知道，千万不能说“这是我正在面的唯一公司。”这么说表明公司有选择，而你却没有选择，显得没那么明智。所以，这个问题的关键是，根据真实情况，见招拆招。下面我们就根据不同的情况详细给大家讲解一下。

你还在面这个公司的竞争对手

假设你手上还有同行业其他几家公司的面试，你可以诚实地告诉公司。表明你对这个行业是认真的，是真心对这个行业感兴趣，同时也让公司有争抢你的意识。比如你在面试 PwC 的[审计](#)，同时你也在 Ernst & Young 和 KPMG 的面试，你就可以回答：

"I do have a couple of interviews coming up soon with Ernst & Young and KPMG for audit intern positions. Based on what I learnt, this position has exactly the kinds of challenges I'm looking for in my next role."

你还在面试别的行业



关注我们

让留学生找工作变简单



如果你正在应聘别的行业的职位，情况会比较棘手。如果你告诉了面试官实情，他可能会觉得你并不是真心想从事这个行业。所以最好的方式是找出你正在应聘的其他行业 and 这个职位所需要的共同品质，然后表明你拥有这样的品质，所以你也在面别的行业。比如你可以回答：

"I'm interviewing with a few companies for a range of positions, but they all come down to delivering an excellent customer experience. I wanted to keep an open mind about how to best achieve that goal, but so far it seems that this role will really allow me to focus on customer experience and retention, which I find very appealing."

没有任何别的面试

如果真的没有任何别的面试，也千万不要直接说“我没有任何别的面试”。那么该说什么才好呢？诀窍就是不正面回答，而是转移话题，谈论你在申请的职位和公司类型，表明你的兴趣和求职意向。比如你可以回答：

"I'm still pretty early in my job search. I've applied to a number of opportunities that will allow me to use my skills in data visualization, but this position is most exciting to me. In fact, I think this position is a particularly good fit for my skill set because I can leverage my significant experience working with complicated data sets."



关注我们

让留学生找工作变简单



初入职场

【概述】

经过了艰辛的努力和付出，相信小伙伴们都能有自己满意的结果。当你迈入职场第一步，开始第一份实习或者工作的时候，一定既兴奋而又紧张。

我们也为小伙伴们准备好了入职指南：第一天、第一周如何准备，怎样给同事留下好的第一印象，如何让老板满意、胜任自己的工作，以及心态上的过渡，让小伙伴们不光拿到 Offer，也能不断进步，在职场飞得更高！



关注我们

让留学生找工作变简单



如何决战暑期实习，斩获 Return Offer！

前辈传授经验，把 Summer Internship 转正 Full Time 的 4 大秘诀

一般暑期实习 10 - 12 周，不同公司有不同的时间安排，大多包括 Orientation/Training，上岗实习，Review 这几个阶段。一般实习生也有可能做一些 Project，一是学习知识，二是展示自己的能力。

有人说拿到 Summer Internship，其实已经快把 Full-Time Offer 放进口袋，You've got a summer to lose it... 那么如何在 Summer Intern 的激烈竞争中好好表现，保住 Full-Time Offer 呢？我们今天给大家总结了几个小秘诀：

有备而战

在开始实习之前，好好规划这三个月至关重要。想清楚这个实习的目的和想从中学习的东西：

1. 有哪些知识应该学习
2. 哪些 Soft Skills 需要提升
3. 和什么人建立 Connection
4. 实习有哪些目标想要达成
5. 公司的 Culture 适不适合自己的
6. 实习的城市是否心仪

如果你有 Manager 或者 Program 的负责人，在实习开始的时候，坐下来和他们探讨一下整个实习安排，和他们对实习生的期望，让自己对整个实习有正确的预期

调整心态，把实习当成一个长面试

和正常的面试一样，把实习当做一个长面试也是双向选择的过程。一方面，给公司展示自己的能力，表明自己能胜任这份工作。在接到任务的时候，先有个大概了解，然后可以和组内比较有经验的同事探讨学习，尽量少走弯路，避免错误。



关注我们

让留学生找工作变简单



**Offer 帮 Tip:**

Junior level 很多工作都是琐碎耗时的，不像听着那么光鲜，但是万丈高楼平地起，每一个 MD 都是从 Analyst 做起的，把每一个小任务做好才是王道

同时要多多观察组内的氛围，避免一些[职场交流中的坏习惯](#)，给同事们留下好印象，建立良好的关系。另一方面，三个月的时间也可以更好地了解公司，业务，产品，文化等等。

可以尝试在不忙的时候约同事 Coffee chat，了解职位相关架构和以后职业发展，看看到底适不适合自己。

敢于提问、发表想法

作为一个职场新人，难免会担心问的问题太愚蠢，显得自己一无所知。但事实上，there is no bad question! 作为同事和 Manager，他们是希望看到你问问题并且愿意帮助你的，还可以增进感情。所以遇到困难的时候，自己摸索是一种办法，但向前辈请教有时可能更有效。

**Offer 帮 Tip:**

请教要看准时机哦，挑个对方不太忙的时候比较好!

当然，除了技术上的问题，在和同事相处方面或者业务处理方面，有问题和想法，也应该和老板沟通交流，探讨寻求合适的解决方案。如果你能提出一些建设性的建议，那可是一个大大的 Plus!

很多大公司都有 Reporting Hierarchy，最好了解清楚，一般有事可以先跟顶头上司说，以免犯了忌讳。

**关注我们**

让留学生找工作变简单



记笔记是个好习惯

和在学校上课一样，在实习的时候记笔记是个不错的习惯。不论是讲座会议，还是阅读谈话，都可以记下有用的信息。作为职场新人，很多概念知识可能都需要时间去熟悉和吸收，记下来在空闲时间可以反复学习。

其次，记下自己做的事情和想法，在实习考评的时候也可以把自己的成绩明确的展示出来。没有人会比自己更细心地 Track 自己的成就了。

这就是帮助小伙伴们在 Summer Intern 的激烈竞争中脱颖而出，斩获 Offer 的小秘诀！



关注我们

让留学生找工作变简单



第一天入职，你一定要准备好的 4 件事

准备好这 4 件事，Big Day 有条不紊、精神焕发、给同事和老板留下好印象。

刚拿到 Offer 兴奋劲儿还没过，就要入职上班了。入职第一天，无论是开始实习还是全职，都是 Big Day！

入职第一天该如何准备呢？这篇文章，我们为大家梳理一下，让你的 Big Day 有条不紊、精神焕发、给同事和老板留下好印象。

了解公司和团队

入职前的准备工作，自然少不了对公司、[行业](#)、即将共事的人的了解。

大家可以尝试在 LinkedIn 上对同事老板做一些背景研究，比如他们毕业的学校，曾经的工作，这样聊天也有更多话题。我们还建议大家向 HR 或者 Hiring Manager 询问新员工的入职信息或者手册，对公司有更深入的了解，同时按照里面的信息内容进行准备。

入职当天尽早去公司

建议大家在入职之前询问同事一般上班时间，尽量提早半个小时左右到。早到可以体现你的积极性，展现良好的工作状态。

同时，第一天入职会有很多人要见，很多事物要了解，早点到公司可以让自己更好地融入环境，不至于手忙脚乱。但我们要提醒大家不要到的过早，不然同事都没到一个人也会太孤单。

做笔记

入职第一天，各种新人、新事、新物，难免信息量过大，加上大家处在一个略微紧张兴奋的环境中，难免忘事。我们建议大家拿好小本本，把需要记的内容记录下来，作为提醒；学到的新知识也可以记下来，便于日后慢慢消化。

同时，记笔记也是一个细心的好习惯，可以给同事们留下好印象。



关注我们

让留学生找工作变简单



规划好日程

最后一个小 Tip 就是对一天的时间安排有大致了解，比如有没有会议要按时参加，有没有例行的流程要走，把能想到的准备工作都安排清楚，放到 Calendar 上，这样就能游刃有余，轻松应对忙乱的第一天。

这就是我们带来的入职第一天做一个合格的新员工的小 Tips，我们再次对大家表示祝贺，希望大家都能顺顺利利开始新工作！



关注我们

让留学生找工作变简单



学会设目标，工作更高效，走好职场第一步

学会制定、实施、调整和评估目标，让你成为老板的好员工，同事的好队友

对于初入职场的小伙伴们来说，好的目标可以帮你集中精力在重要的事情上，掌控工作的进度，也可以给老板交差，有效衡量为团队做出的贡献。

那么，如何才能让目标有效指导自己高效地工作呢？我们接下来就给大家说一说如何制定、实施、调整和评估目标，让你更高效地工作，成为老板的好员工，同事的好队友！

什么样的目标才是好目标？

一般来说，一个好的目标应该包括下面 3 个要素：

可测：好目标应该是可以被量化的，比如我们想增加品牌知名度，那么把目标设成“YouTube 上达到 2000 个关注”就比简单说“增加品牌知名度”要更具体，也更易于激励大家朝着目标努力。

可控：这个目标尽量不要受过多外部不确定因素的影响。

有挑战性，也要现实：把目标设在自己踮踮脚能摸着的地方，才能达到最大化的激励效果。

制定目标

想要设立切实可行的好目标，小伙伴们不妨问问自己这些问题，从这些角度设立目标：

1. 自己为什么接受这份实习或工作？

了解自己的动机有助于确定目标。比如我们接受了一份投行风险管理的实习，为的是想学习投行里 [Market Risk](#) 的管理方法和相关的金融产品。

可以是知识技能上的，也可以是交流沟通、团队协作等软实力的提升，或者对你职业发展的影响。

2. 公司正在做什么？大目标是什么？

你的目标应该和公司的目标大方向一致，否则就是南辕北辙。



关注我们

让留学生找工作变简单



3. 你在公司的职责是什么？

你的个人目标应该从自己工作的内容出发，看看自己做的事情哪些方面可以帮助公司的大目标。

4. 你希望产生什么样的影响？

对于初入职场的朋友，可以和 Manager 探讨公司对你的预期，是希望为公司直接带来收入上的增加？带来客户资源？还是提高运营效率？结合自己的优势和公司的预期设立目标。

明确时间线

目标要明确时间先。如果你是 Summer Intern，就不需要年度目标，而应该为这段几个月的实习设定目标。如果你是 Entry Level 的职场小白，可以先想想 5 年目标。然后把这个大目标细分，1 年后我会怎么样？半年？1 个月？这样让职业发展道路井井有条。

我们为大家带来一些例子以供参考：

内容运营实习的目标：实习期间内，每个月写出 10 篇新文章。

新媒体运营的目标：实习期间内，增长 10% 的粉丝数量

投行实习的目标：每周和一位投行里的前辈进行一次 Coffee Chat

财务的目标：每个季度降低 3% 的开销

落实和调整目标

设立好目标和时间线之后，大家就需要 Track 自己的进度了。把目标细分成一个季度，一个月，一周，这样可以有效 Track 进度，并且在小目标偏移的时候，及时做出调整。

评估目标

Track 进度的同时可以评估自己的努力产生的结果。小伙伴们可以花时间思考一下这些问题：

这是一个好目标吗？

你为什么达到了或没有达到目标？



关注我们

让留学生找工作变简单



这个目标能否有效激励你？

再次制定目标时，有没有更好地衡量目标的指标？

按照这个方法，小伙伴们就可以通过设定目标，指导自己高效工作。相信大家只要坚持下去，久而久之一定会越来越高效。



关注我们

让留学生找工作变简单



如何成为老板最喜爱的新人？

4 个和老板相处更融洽的锦囊，给老板好印象，让工作顺风顺水

小伙伴们经过努力的奋斗拿到了学位，闯过了 Recruiting 的九九八十一难找到了工作，我们祝贺大家的努力最终有了回报！

第一份工作是对你大学期间成绩的认可，同时也是一个崭新的起点。我们也能感受到你的兴奋和紧张，害怕老板不喜欢自己怎么办。这里我们为大家准备了 4 个锦囊，助你给老板留下良好的第一印象，融洽相处，赢在这个崭新的起点上。

与老板一起设定目标

我们在另一篇文章里为大家讲解了[如何设定一个适合自己的目标](#)。刚入职，我们建议大家和老板一起设定近期目标，这样不仅可以帮助你更好地了解公司和业务，为之后的工作提供支持，还可以了解老板对你的预期，帮你朝着正确的方向努力。更重要的是，这样可以向老板展现你积极肯干、愿意效力的态度。又能干、又肯干的员工，哪个老板能不喜欢呢？

多与上司交流

与上司交流，除了获得工作上的指导，还可以了解如何在这个职位上快速成长。恰到好处的提问不仅可以展示你的主动性，他们的建议也有利于你在工作上进步。比如：

"Are there any other tasks I should be taking on or skills I should be learning?"

"Is there any feedback on the task/project I just completed?"

在和老板开会前，尝试列出你对于他之前反馈做出的努力，也能展现出你追求上进、愿意虚心听取建议的好态度。

善于提问

问问题是学习过程中很重要的一个部分，不仅能帮你更好地了解工作的背景、任务、来龙曲面，以便于高效解决问题，还可以表现出你对工作的兴趣和你愿意与公司一同进步的决心。



关注我们

让留学生找工作变简单



如果你之前没有提问的习惯，更乐于做一个默默的听众，可以尝试挑战一下自己，比如在接到新项目时至少问几个问题。这会帮助你更快地学习新事物和融入到这个新团队中。

敢于承担责任，Take Responsibility

即使是新人，也不要因为对公司职位了解不多而害怕承担责任。可以在自己时间精力允许的情况下，向老板要任务，这样一方面可以学习业务，尽快上手；另一方面，也可以向老板展示你积极努力的工作态度和学习热情。而且还有一个 Bonus，就是如果老板给你的任务做得好，可以很快地获得老板的信任。

做到了这些，我们相信你一定可以成为老板最喜欢的那个新人！跟老板的关系处理好了，那么跟同事的关系如何处理呢，小伙伴们可以戳[职场新人与同事相处的 4 个 Dos and Don'ts](#) 了解。



关注我们

让留学生找工作变简单



职场新人与同事相处的 4 个 Dos and Don'ts

想在职场混得好，要业绩好，更要人缘好，新人 4 要 4 不要，小伙伴们要记牢

闯过了 Recruiting 的九九八十一难，小伙伴们终于找到了心仪的工作。

俗话说“万事开头难”，如何在新公司给同事们留下好的第一印象呢？我们接下来就为大家带来一些职场中处理人际关系的 Do's and Don'ts。

搞好同事关系的“4 要 4 不要”

✓ Do: 像海绵一样吸收新知识

新入职的你可以像海绵宝宝一样，迅速吸收各种信息：公司文化，团队成员的沟通方式，各部门的职责，甚至是办公室政治。同时积极参加集体活动。如果同事邀请你一起去午餐，Happy Hour 等，赴约非常有利于和大家混熟，成为团队一员。

✗ Don't: 参加过多活动而忽略工作

积极参加各种活动、熟悉环境的同时不要忽略本职工作。做好该做的事情才是成为“好同事”的第一要素。

✓ Do: 提问题

在了解新项目和工作流程时，不要害怕提问。团队里其他成员会希望新人能尽快上手，所以他们都乐于帮助你更好地了解工作内容。

我们给大家的小 Tip：了解到的新知识最好记下来。有些东西看起来很简单，但第一周信息量太大，大脑很容易过载，记下来才能避免重复提问的尴尬。

✗ Don't: 讨论时一言不发

小伙伴们不需要因为自己是新人，怕说错话显得很傻而一言不发。团队会议一直沉默会给同事留下“不积极”的印象。



关注我们

让留学生找工作变简单



✓ Do: 主动为同事提供帮助

如果工作之余有空闲的话，千万不要坐着默默等待分配任务。主动问同事是否需要帮忙会给人留下“积极主动”的好印象，和同事建立良好的关系。

✗ Don't: 拒绝建议，自我保护

如果你的老板或者同事给了你工作上的建议，一定要虚心听取并感谢，毕竟他们在这份工作上更有经验，即使你有不同的想法，也要本着询问探讨的态度，而非证明自己是正确的。接受建议有利于建立融洽的关系，还能了解公司对于新人的期待值，更高效地完成工作。

✓ Do: 找个领路人

当你是一个职场萌新的时候，找到一位经验丰富的老司机可以迅速了解公司的情况和新人生存技巧，可以是你的老板，或者你信任的 Senior 同事。

✗ Don't: 过于依赖 Mentor/Manager

毫无疑问，你的 Mentor/Manager 是你在入职第一周最依赖的人。但尽量不要逢事就问，毕竟会占用他们很多时间，他们也有自己的事情要做，可以自己先尝试或者问问其他同事，也有利于和他们混熟。

这些就是处理同事关系的 Do's and Don'ts。希望能帮助大家迅速融入新的工作环境，成为同事都喜爱的新人！那么怎么才能成为老板也喜爱的新人呢，小伙伴们可以戳[如何成为老板最喜爱的新人](#)了解。



关注我们

让留学生找工作变简单



日常工作中有效提高效率的 7 个好习惯

养成这 7 个好习惯，做一个老板喜爱、同事夸赞的优秀员工

我们已经为大家操心了初入职场该如何应对，这里就接着为大家操心一下日常工作中如何提高工作效率，养成这些好习惯，做一个老板喜爱、同事夸赞的优秀员工。

有计划、有目标

就像公司要定期设立战略规划和目标，个人发展也需要目标的指导。有计划和目标可以帮助大家明确要做的任务，了解到那些事情才是对公司和个人发展最重要的。

安排 To do list

给自己安排 To Do List，可以帮助大家有序地 Track 自己做了什么，还有什么要做。这个好习惯可以让你的工作变得更有条理，也更有效率。

多动笔，记笔记

记笔记是一个非常好的习惯，俗话也说：“好记性不如烂笔头”，毕竟谁也不能保证自己聪明的大脑能记住所有东西。比如了解到的信息记下来可以避免重复提问的尴尬；学到的新知识记下来之后也可以慢慢消化；开会的要点记下来放到 To-do List 里，就不用担心漏掉老板给的任务了

利用好早晨的时间

如果你读过企业家的传记，你就知道成功人士们都能高效利用早晨。一日之际在于晨，利用早上的时间回复邮件、确定今天的待办事项，规划好先做什么、后做什么。做个 Early Bird，可以使效率大大提升。



关注我们

让留学生找工作变简单



专注

专注的工作是效率最高的，相信大家都有体会。大家可以尝试把一天分成不同的时间段，一个时间段专注于一项工作，让自己保持专注。比如，可以告诉自己这一个小时要做什么，然后关掉不相关的程序或者网页，只专注于当前的工作。

劳逸结合

当你忙到头大的时候，休息听起来都是占用时间。但事实上，忙里偷闲远离电脑，闭目养神休息 10-15 分钟，可以显著提高效率。逾期拖着精疲力竭的身体效率低下地工作，还欺骗自己“我很努力”，不如遵从身体发出的信号好好休息，劳逸结合真正地提高效率。

自我反思

定期留出一定时间进行反思可以帮助大家发现问题和可以提高的地方，从而更高效地工作。

反思可大可小，大到每年对职业发展路线的反思，或者每个季度对目标的反思；小到做完一件事情可以想一想有没有什么地方可以做的更好，这都可以为之后的进步提供帮助。

反思的范围有很多：

1. 知识技能 - 比如同事交给你的新技能是否都 Get 到；新的产品有没有提升的空间
2. 工作效率 - 每天是否有高效利用时间，可以按照上面的 List 自省一下
3. 人际关系 - 和老板同事相处有没有不顺，怎样才能更好地和老板同事沟通、留下好印象
4. 职业发展 - 未来的职业道路想做什么，现在的工作对未来的发展是否有帮助，怎样才能朝目标行业不断迈进？想了解更多行业不妨从 Offer 帮联手行业大牛亲自编写的各行业入行指南入手，包括行业介绍、优缺点、薪酬发展、申请和面试的准备，还有大牛们亲测有效的学习包。

希望我们的 Tips 对大家有帮助，工作更高效，更上一层楼。



关注我们

让留学生找工作变简单



盘点职场 Email 最实用的句型

收好这些句子，发邮件不再纠结措辞，更高效、更专业、更地道！

刚刚工作的小伙伴们一定会发现，每天有很多时间都花在发邮件上，和同事、上司交流。而事实上，随着你不断晋升要发的邮件只会有增无减。所以，学会如何写好一封 Email 是职场必备技能。所以我们就把写职场 Email 的方法总结出来，帮你把 Email 写得简明有力，大大提高发 Email 的效率。

写职场 Email 的 5 大原则

1. **清晰**：职场邮件最主要的目的就是把事说清楚，所以清晰是第一位。我们不需要写一首华丽的诗，把要做什么说明白就够了。
2. **简短**：大家都公务缠身，所以千万不要写长篇大论。
3. **好标题**：标题要简明清楚，让对方看了对立面的内容有正确的预期
4. **合适的用词风格**：根据关系的不同，可以使用不同的语言风格，比如写给 Peers 和 Managing Director 可以用不同的措辞。
5. **礼貌**：说话要客气，show your respect :)

职场 Email 写作指南和常用句型

商务邮件的格式包括这几部分：

称呼，开头，正文，结尾，结束语

称呼

称呼的选择会随着收件人而变化。在正式的 Email 里，一般不会写“Hey”，而要用“Dear”。如果比较随意一点，用“Hello”或“Hi”就可以。

如果是给很多人发邮件，比较正式可以用“Dear all”，随意一点可以用“Hi everyone”。

举一些例子：



关注我们

让留学生找工作变简单



"Dear Sir or Madam" (如果你不知道名字的话)

"Dear Mr. Kiwi"

"Hi Jeff" (稍微随意一点)

开头

开头一般会打招呼或寒暄一下，比如 "Hope your day is going well.", "Happy Friday!" 等等。然后说明自己写 Email 的目的：

"I'm (just) writing to..."

"Just a (quick) note to..."

"Just a short email to..."

可以用这些句子开头，后面加上表达目的的动词或者词组，常见的目的有：

1. 表达清楚某些事 (Clarify something)
2. 确认某些事 (Confirm something)
3. 跟进某些事 (Follow up on something)
4. 让某人知道某些事 (Let someone know about something)
5. 回答一个问题 (Answer a question)
6. 询问一个问题 (Ask a question)
7. 表达感谢 (Thank someone for something)
8. 给某人更新某些事的进展 (Update someone)

举个例子，你可以那么写 "I am just writing to follow up on..." 这样就非常简单明了，直入主题。

正文

正文部分因邮件而异，一般会先说背景或者需要解释的内容，简明扼要。然后单起一段，明确提出需要对方做什么。



关注我们

让留学生找工作变简单



如果邮件里有附件，也要在正文中告诉对方，做到尽量具体。比如：

"I'm sending you this week's schedule as an attachment."

下面是提到附件的常见表达：

"I've attached..."

"Please find attached..."

"I'm attaching..."

结尾

结尾可以说明你期待的反馈。

如果你希望得到回复：

"I look forward to hearing from you." (Formal)

"I look forward to your reply." (Formal)

"Looking forward to hearing from you." (Less Formal)

"Hope to hear from you soon." (Less Formal)

如果你希望对方有问题联系你：

"Please do not hesitate to contact me if you need any assistance." (Formal)

"Please let me know if you need anything else." (Less Formal)

如果你不需要对方做什么：

"Thank you for your help/assistance."

"Have a nice day/weekend."

落款

和称呼一样，结束语取决于你和收件人的关系。常见的表达有：

"Sincerely" (Formal)

"Kind/Best/Warm regards" (Less formal)

如果是比较亲近的朋友或者同事，可以用：

"All the best"

"Best"

"See you (soon)"



关注我们

让留学生找工作变简单



"Take care"

"Bye (for now)"



关注我们

让留学生找工作变简单



尾言

Offer 帮希望通过这本留学生的第一本求职教科书，帮大家对找工作有新的认识和理解，掌握基本的知识、流程和方法，在茫茫职海，乘风破浪，扬帆远航。

同时，Offerbang.io 也会实时更新更多免费资源、精品求职课程、行业入行指南，和 Offer+全方位培养计划，还有各个行业有经验大牛们为你的求职之路答疑解惑。

小伙伴们如果有任何问题和建议，也一定要和我们分享，希望我们一起努力，让留学生找工作变简单。

关注我们

解锁你的职场潜能

微信公众号



解锁求职干货，并领取见面礼



关注我们

让留学生找工作变简单

