

应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

强生篇

应届生论坛强生版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-120-1.html>

应届生求职大礼包 2019 版-其他行业及知名企业资料下载区:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-436-1.html>

应届生求职招聘论坛 (推荐):

<http://bbs.yingjiesheng.com>

目录

第一章、强生简介.....	4
1.1 强生信息框架图.....	4
1.2 强生概况.....	4
1.3 强生企业文化.....	5
1.4 强生在华公司介绍.....	5
1.5 强生竞争对手.....	8
1.6 强生企业历史.....	9
1.7 强生企业领导者介绍.....	9
1.8 强生生涯管理.....	9
第二章、强生笔试资料.....	10
2.1 笔经攒 RP 求面试.....	10
2.2 强生笔试.....	11
2.3 居然没有什么笔经。。那我来一发。。	11
2.4 10.26 笔经.....	11
2.5 强生 2015 笔试准备资料（较全）+经验分享.....	12
2.6 分享强生笔试的一道图形题.....	13
2.7 刚做完笔试，总结一下	14
2.8 强生笔试 OT	14
2.9 刚做完 OT3 部分，现在脑袋还晕晕的	14
2.10 强生 2014 校园招聘 真题.....	15
2.11 在线测试刚做完（一定要做给的练习!!!）	15
2.12 OT 完成，经验分享	15
2.13 刚做完在线能力测评，分享一下经验.....	16
2.14 热乎乎的 OT 完成~附上备考资料!!	16
2.15 2013 强生 管理培训生 网申 OP 截图.....	16
2.16 2013 强生网申经验+OQ 攒 RP.....	17
2.17 强生 2013 上海笔试新鲜出炉。	18
2.18 强生校园招聘网申 open question	18
2.19 强生笔试题题，仅供参考.....	19
第三章、强生面试资料.....	22
3.1 热乎乎的强生管培生面经哟~~（一面二面~~）	22
3.2 强生电话面试面经（IT 管培生）	22
3.3 研发管培生 - 面试经验分享	23
3.4 销售管培生面筋分享.....	23
3.5 2017 强生西安杨森制药销售实习生一面二面最新出炉	24
3.6 强生消费品商业管培群面加二面.....	25
3.7 强生医疗群面&结构面经历.....	26
3.8 供应链面经.....	27
3.9 强生制药管培 1+2+3 面分享，回馈论坛	28
3.10 强生中国研发管培生一面二面经验分享.....	29
3.11 关于强生医疗面试一面+二面的那些事.....	30
3.12 强生电面（北京岗）	31

3.13 重庆销售 MT 几个小时前收到电面	31
3.14 上海强生制药一面二面及上海终面	31
3.15 强生中国一面+群面+二面+终面	32
3.16 强生电面	33
3.17 强生医疗销售一面+二面面经	33
3.18 【15 强生医疗销售管培面经】一面	33
3.19 2014.10 强生一面以及二面体会	34
3.20 SH 强生医疗销售管培二面面经	35
3.21 BJ 强生医疗二面面经	35
3.22 强生中国 R&D 面试经历, 攒人品	36
3.23 攒人品 强生消费品 CD 二面面经	36
3.24 11.11 强生中国 CBD 面经	37
3.25 20131111 上海群面面经	37
3.26 一面群面面经 强生收到二面通知 CD	38
3.27 2013.11.11 面经	38
3.28 强生中国 MKT 面经和建议	38
3.29 【上海 MKT】电面	41
3.30 新鲜的强生一面~医疗哟	41
3.31 【电面】上海-MKT	41
3.32 强生比赛面经	42
第四章、强生求职综合经验	43
4.1 2018 强生消费品商业管培校招经验-网申到 offer	43
4.2 2018 强生（视力健）全视商业管理培训生 网申+OT+群面+单面+终面	47
4.3 强生公司笔试和面试题	48
4.4 强生医疗—Vivien 成长故事	49
4.5 强生供应链制造管培--从网申到终面（攒人品）	50
4.6 【原创】从新闻到医疗, 拾梦强生	51
4.7 强生 OTC MT 网测+一面+二面+三面经历	57
4.8 强生医疗销售培训生沈阳站笔面经+终面求组队	59
4.9 2015 强生医疗销售管培经历（网申+网测+一面+二面+终面，转贴）	59
4.10 强生 AC 失败者的反思	64
附录：更多求职精华资料推荐	67

内容声明：

本文由应届生求职网 YingJieSheng.COM (<http://www.yingjiesheng.com>) 收集、整理、编辑，内容来自于相关企业的官方网站及论坛热心同学贡献，内容属于我们广大的求职同学，欢迎大家与同学好友分享，让更多同学得益，此为编写这套应届生大礼包 2019 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

应届生求职网 YingJieSheng.COM

第一章、强生简介

1.1 强生信息框架图

强生官方网站

<http://www.jnj.com.cn/>

<p>概况 THE STATS</p> <p>公司类型：卫生保健产品制造和服务商</p> <p>股票代码：JNJ</p> <p>上市地点：美国纽约</p> <p>创始人：Robert Wood Johnson 及其兄弟</p> <p>现任董事长及 CEO：威廉-韦尔登 (William C. Weldon)</p> <p>中国区董事长及 CEO：李炳容（刚辞职）</p> <p>开展业务：涉及医疗器械、隐形眼镜、溃疡药、泰诺镇痛剂、强生婴儿和成人用品等各类市场，属于世界上最大的健康护理产品的生产商。</p> <p>经营规模：全球 57 个国家建立了 200 多家子公司，产品销售 175 个国家和地区</p> <p>员工数：112, 000 多名 地址：总部位于美国新泽西州的新布仑兹维克 邮编：19050 电话：1-800-328-9033</p> <p>公司网址：http://www.jnj.com/</p>	<p>主要竞争对手 KEY COMPETITORS</p> <p>麦利森公司（MerisantWorld-wide）</p> <p>Guidant 公司</p> <p>百时美施贵宝公司（Bristol-Myers Squibb）</p> <p>葛兰素史克公司（GlaxoSmithKline）</p> <p>波士顿科学公司（Boston Scientific）</p> <p>安进公司（Amgen）</p> <p>辉瑞公司（Pfizer）</p> <p>公司价值观 COMPANY VALUE</p> <p>我们必须提供同等的雇用、发展和升迁的机会，给那些胜任的员工。</p> <p>我们必须培养一群优秀的主管，他们的所作所为必须公平且符合道德。</p> <p>我们对于所在的社区及全世界有责任。</p> <p>我们鼓励生活品质的提升，给民众更好的健康与教育。</p> <p>我们最终的责任是赚取充足的利润给股东。</p> <p>我们要尝试新的点子，持续不断地创新研究，即使失败与错误都是值得的。</p> <p>我们要购买新的机器和设备，并上市新产品。</p> <p>我们相信公司的首要责任，是照顾那些使用强生产品或服务的人，无论他是医生、护士、病人，或是母亲、父亲以及任何其他人。</p>
--	---

1.2 强生概况

美国强生（Johnson & Johnson）

美国强生公司是世界上最大的、综合性的医药保健公司，也是世界上产品最多元化的公司之一。公司成立于 1886 年，迄今为止已在世界 54 个国家设有 200 家子公司，全球共有员工 112, 000 多名，产品畅销全球 175 个国家。强生公司为世界 500 强企业，长期以来，强生公司在各个领域获得一系列殊荣：自 1986 年起，强生公司被《职业母亲》杂志连年评为职业母亲的最佳公司。被《商业周刊》评为 2001 年度全美最佳经营业绩的上市公司，2002 年度全美 50 家表现最杰出公司榜首，2002 年度全美“最佳声誉公司”，2003 年被《财富》杂志评为全美最受赞赏公司之第 5 位。

强生（中国）有限公司

强生（中国）有限公司成立于 1992 年，是美国强生公司在中国大陆成立的首家独资企业，总部设在上海市闵行经济开发区，至今公司投资注册资本已达一亿多美元。公司自成立以来，一直致力于生产和推广高品质的个人卫生护理用品，推动中国健康护理事业的发展。公司的主要四大产品系列包括：婴儿健康护理品系列（强生婴儿沐浴露、爽身粉等系列产品），妇女卫生用品系列（娇爽卫生巾/卫生护垫和 ob 卫生棉条等系列产品），成人护肤品系列（可伶可俐和 Neutrogena 露得清等系列产品）和创伤护理品系列（邦迪创可贴等系列产品）。

强生（中国）有限公司自 1992 年进入中国市场以来，一直保持销售额及利润的快速增长。我们的品牌竞争力及市场份额一直不断提高，几乎在所有进入的品类均建立强大的领导者地位。强生（中国）有限公司的使命是成为中国最受信赖的健康保健消费品公司，为中国消费者提供优质的产品和服务，来满足他们生理和情感的需求。公司将会专注于发展杰出的市场营销及销售管理，建立有竞争力的成本结构，完善领导力的发展，实施流程优化以实现我们的目标！

1.3 强生企业文化

强生的信念：

1. 公司的首要责任，是照顾那些使用强生产品或服务的人，无论他是医生、护士、病人，或是母亲、父亲以及任何其他他人。
2. 为了满足他们的需求，公司所做的任何事都必须是高水准的表现。
3. 必须不断地努力降低成本，以维持合理的售价。
4. 必须迅速且确实地达成客户的要求，而供应商和经销商也必须能赚取合理的利润。
5. 对全世界的员工都有责任，每个人都应该视为有价值的个体。
6. 尊重每个员工的尊严与价值，让他们对工作有安全感，他们的待遇必须合理且足够，工作环境必须清洁、整齐且安全。
7. 必须帮助员工履行他们对家庭的责任。
8. 员工要能畅所欲言地说出他们的建议和抱怨。
9. 必须提供同等的雇用、发展和升迁的机会，给那些胜任的员工。
10. 必须培养一群优秀的主管，他们的所作所为必须公平且符合道德。
11. 对于所在的社区及全世界有责任。
12. 必须是优良的公民，支持好的工作和慈善活动，并负担应缴的赋税。
13. 鼓励生活品质的提升，给民众更好的健康与教育。
14. 要善用上天所赐的资产，并保护环境与自然资源。
15. 最终的责任是赚取充足的利润给股东。
16. 要尝试新的点子，持续不断地创新研究，即使失败与错误都是值得的。
17. 要购买新的机器和设备，并上市新产品。
18. 若能照着这些原则来经营，公司股东便能获取合理的报酬。
19. 必须保留盈余，以备不时之需。

1.4 强生在华公司介绍

强生公司的全球化建立在高度标准化的产品和分权的管理模式上。美国强生公司自从 100 多年前建立以来，就采取和其它公司不同的著名的分散式公司结构下。强身公司由全球 200 多家子公司组成，每家公司都有高度的自主性。



Johnson & Johnson Vision Care (Shanghai) Limited

强生 视力健商贸(上海)有限公司

应届生BBS
bbs.yingjiesheng.com

强生视力健商贸(上海)有限公司希望通过努力和不断创新,提高全球对视力及视力保健的重要性认知,提供给全球消费者最好的产品质量、最理想的产品选择。公司立志于革新技术及追求高质量标准,使其成为视力保健行业的领导。其系列高质量的隐形眼镜及框架眼镜,成为全球畅销的产品。

强生视力健商贸(上海)有限公司分为两个部门,位于美国 Florida 州的 Jacksonville 的 Vistakon,生产系列强生更换型隐形眼镜,位于 Virginia 州的 Roanoke,生产高技术的双光框架镜的部门。公司拥有一支优秀的团队投身于产品创新,保证提供给用户最高质量的产品,加强在视力保健行业的更优秀的服务者地位。

日前,强生视力健商贸(上海)有限公司即将面向中国推出一个新的教育推广组织——强生视光学苑。强生视光学苑定于 2006 年 11 月在上海召开,将在中国领导一系列的专业视力保护权威,推广视力保护知识与理论。它将以我们的信条为基础,每年对 3,000 名专业视力保护工作者进行专业和市场培训,扩充其专业知识。



 **上海强生制药有限公司**
Shanghai Johnson & Johnson Pharmaceuticals, Ltd.

应届生BBS
bbs.yingjiesheng.com

上海强生制药有限公司成立于 1995 年,由强生与上海第一生化药业公司联合组建。作为全球最大的非处方药生产销售公司,这是强生在中国设立的第一家专业生产非处方药品的制药公司。

上海强生制药有限公司的生产基地座落于上海闵行经济技术开发区,建成完全符合国际优良药品制造规范(GMP)标准,拥有两条达到国际领先水平的液体制剂和固体制剂生产流水线,专业生产高品质的非处方药品。

随着中国消费者的自我保健意识日益增强,随着人均医药消费 1 比 4 的增长速度和人口老龄化的来临,公司管理层洞察市场先机,率先进入中国这一最大的、最具潜力的非处方药市场领域,并进行专业化的管理,提供价格合理的优质产品。同时,公司更注重提供健康教育服务,从而成为非处方药品市场最可靠的领导者,和大众心目中最可信赖的家庭医生。



西安杨森制药有限公司 Xian-Janssen Pharmaceutical Ltd.

应届生BBS
bbs.yingjiesheng.com

西安杨森制药有限公司是中国最大的合资制药企业。总部位于北京，在华员工过 2,000 人。生产基地位于西安。在过去的二十多年中，公司保持持续稳定发展，成为了中国领先的合资制药企业。

西安杨森公司成立于 1985 年，是由比利时杨森制药有限公司与陕西省医药总公司、陕西汉江药业股份有限公司、中国医药工业公司和中国医药对外贸易总公司合资兴建的大型现代化制药企业。公司业务包括生产和销售高质量的药品，产品主要涉及胃肠病学、神经学、变态反应学、疼痛管理学和抗菌学等领域。

1985 年 10 月 22 日，西安杨森正式成立，成为了强生大家庭的一员。强生公司是世界上最大的综合医疗保健产品制造商，致力于为消费者、制药业、医疗器械以及诊断市场提供专业化服务。

西安杨森公司不断着眼于未来，计划上市生物制剂、肿瘤、心血管、风湿和泌尿等更多领域的产品，公司致力于不断引进新的药品，提高中国的医疗卫生水平以服务于中国的广大患者。

西安杨森公司遵从信条的原则，致力于公司的长期发展。这是公司在过去取得成功的原因，也是在未来成长的保障。



强生(中国)医疗器材有限公司 Johnson & Johnson Medical (China) Ltd.

应届生BBS
bbs.yingjiesheng.com

强生(中国)医疗器材有限公司成立于 1994 年，是强生公司在中国的独资企业，也是国内首家同时获得 ISO9002 质量管理体系和 YY/T0288 医疗器械应用专用标准两项权威认证的医疗器材公司。

公司主要生产和销售强生先进的医疗器材和健康护理用品，同时，致力于将最新的医学技术和设备不断地介绍、引进到中国。位于闵行经济开发区的爱惜康缝线生产厂，是强生公司在全球最大的丝质医用缝合线生产厂。

公司共有员工 1,000 余名，总部设在上海，同时在北京、广州、武汉、南京、济南、杭州、重庆、成都、沈阳等城市均设有办事处，尽心为消费者提供最好的销售服务与研发环境，与中国医疗事业共同发展。位于北京和上海的两个“强生医疗学术中心”本着“探索人类科技，心系人类健康”的宗旨，以远程电视手术直播、电脑模拟手术、人体模拟操作系统、远程手术转播等设施为中国医护工作人员提供良好的专业培训机会，两个学术中心共同推动着中国医疗事业的进步，成为医护人员最可信赖的合作伙伴。

北京大宝化妆品有限公司 Dabao Beijing Dabao Cosmetics Co., Ltd.

北京大宝化妆品有限公司成立于 1999 年，公司位于北京经济技术开发区，占地面积 25,070 平方米。强生（中国）投资有限公司于 2008 年 7 月 30 日完成收购北京大宝化妆品有限公司的交易，大宝品牌及公司正式成为强生大家庭中的一员。

“大宝”系列化妆品 1985 年诞生至今，适应了不同时期、不同层次的消费需求。大宝品牌旗下的“SOD 蜜”，“美容日霜”和“SOD 蛋白蜜”是中国市场上家喻户晓的产品。“大宝”化妆品销售网络已覆盖了全国各大、中、小城市的超市、食杂店及化妆品店等零售终端。根据国家统计局和信息发布中心每年公布的结果，北京大宝化妆品有限公司生产的护肤品自 1996 年以来连续 12 年荣列中国市场护肤品同类产品销量第一名；2006 年获得最具影响中国民众消费的品牌及全国用户满意产品等荣誉。

关爱社会，致力公益

大宝产品能占据全国护肤品市场的长期优势，这与广大消费者的常年支持密不可分。北京大宝化妆品有限公司始终保持着对社会公益的关注和社会责任意识。一直以来，企业与员工为公益事业捐款捐物约人民币 2 亿元；为北京市民政局残疾职工子女发放“大宝助学金”500 多万元，16000 人次；先后在北京郊区和山西、内蒙古、湖南、湖北建立希望小学 12 所，并保持关注，多次捐赠图书和电脑等；捐资 400 万元于河北丰宁小坝子乡、北京密云和内蒙古多伦进行治沙工程。

强生旗下的北京大宝化妆品有限公司，会继续秉持“高质量、多品种、低价位、服务大众”的经营宗旨，继续发展大宝品牌，共创大宝新辉煌。

强生(苏州)医疗器材有限公司

Johnson & Johnson Medical (Suzhou) Ltd.

强生（苏州）医疗器材有限公司成立于 2006 年，于 2008 年 4 月正式开业，是强生公司在华的又一家独资企业。

公司坐落在距上海 1 小时车程的苏州工业园区，占地 28 万平方米。

强生苏州将进驻多个品牌，以共享营业场所及中央服务的产业园模式运作。DePuy 做为进驻的第一家品牌，旨在成为产业园模式的先锋。

2008 年，强生全球业务服务-亚太区（苏州）团队（GFS 团队）加入了强生苏州公司，在此建立业务服务中心，为强生在亚太区的公司提供财务支持。

预计到 2010 年，DePuy 的员工将达到 400 人，成为一个供应全球销售的关节、创伤和脊柱产品生产基地，届时 GFS 团队也将达到 200 人的规模。

在未来几年里，强生其他品牌及项目将陆续进驻强生（苏州）医疗器材有限公司。

1.5 强生竞争对手

麦利森公司（MerisantWorld-wide）

Guidant 公司

辉瑞公司（Pfizer）

百时美施贵宝公司（Bristol-Myers Squibb）

波士顿科学公司（Boston Scientific）

葛兰素史克公司（GlaxoSmithKline）

安进公司（Amgen）

1.6 强生企业历史

2002 年 William C. Weldon 成为第六任董事长兼 CEO。

2001 年 销售额超过了 300 亿。董事会再次肯定了革新和研发的重要性。

2000 年 强生公司成为世界第二大生化公司。

1996 年 强生销售量继续增加，达到 200 亿美元。强生获得了国际技术奖章，美国最高技术奖章，显示了在技术创新和商品化方面的出色成绩。

1995 年 强生在中国拥有五家子公司。在上海开了第一家子公司。强生的女性领导主动致力于增加妇女数量，消除歧视和发展强生公司中女性的领导能力。

1994 年 公司年收入第一次达到 20 亿。

1993 年 强生收购了法国领先的皮肤护理品牌 RoC。在东欧和中国建立了新的公司。

1991 年 由于认识到研发新产品的重要性，公司对研发的投资达到了十亿美元。

1990 年 冷战结束为强生的发展提供了新的机会。1990 年期间，公司在匈牙利、波兰、南斯拉夫和俄罗斯分别成立了自公司。

1.7 强生企业领导者介绍

美国强生集团董事长兼 CEO：威廉-韦尔登 (William C. Weldon)



1.8 强生生涯管理

工作报酬

公司将提供有竞争力的工资和奖金，各项社保及强生公司的完善福利待遇关于工资。强生在同行业中有着具竞争力的薪酬。根据了解，起薪可能低于宝洁，但强生的增长很快。

美国强生公司：提供每年多于高于 113,800 美元的薪水。

强生公司怎样培训大学生

新进公司的大学生除了日常的工作和接受工作必备的技能培训以外，还会接受特别设计的系列培训课程，以帮助他们加快适应新的工作环境并迅速成长。

这些课程包括：入职培训、公司文化、演讲能力、商务礼仪、英语沟通（书面及口语）、经营业务行为准则、领导的标准概要、SOQ（管理评估系统）概要、高效人士的七种习惯、职业生涯管理入门。这些课程由强生管理学院在大学生进公司的第一年内全部完成。

与培训相辅相成的是，公司利用工作轮换的方式使新员工进入“角色”，从而了解公司的整个运作过程；他们会从市场部到销售部，从上海到外地，从单一职责到多项职责。在这样的锻炼中，新员工会感到本身的进步，体

会到公司在真正利用人才。

在强生公司，什么样的人可以得到发展、升迁的机会

看过强生公司信条的人都会有一种耳目一新的感觉，它清楚地表明了强生公司的经营哲学，即公司要承担起对客户、对员工、对社会及对股东的责任，企业不只是为自身的利益而存在。强生公司正是以符合高道德标准并致力于提高人们的生活质量为公司发展的基本宗旨。很自然，那些行为符合道德规范，致力于实现信念价值、工作勤奋并有突出业绩的人可以在公司内获得更多的发展机会，具体表现在：

1. 能以长远的眼光来看待个人职业发展 他们看重的是自己是否有继续学习和发展的机会，对他们来说，金钱不是成功的唯一标志，他们会坚持勤奋工作，不断付出。

2. 积极主动，不断创新 他们不满足于现有的成绩和现有的工作方式，而愿意尝试新的方法，因为在不断变革的今天，只有未雨绸缪，才能化被动为主动，才有能力迎接新的挑战。

3. 有商业头脑，注重成果 他们知道，如果没有成果，不能达到预定的目标，所有的辛苦都会付诸东流。他们会以公司的信条为指南，对自己的行为负责，会尽全力去实现目标。

4. 富有团队协作精神 他们深知个人的力量是有限的，只有发挥整个团队的作用，才能克服更大的困难，获得更大的成功。

5. 不断学习 他们知道一个人的竞争能力还反映在他的学习能力上，他们会利用一切机会学习、吸收新的思想和方法，他们会从错误中吸取教训，从错误中学习，不再犯相同的错误。

如果你想了解更多强生的概况，你可以访问强生官方网站：<http://www.jnj.com.cn/>

第二章、强生笔试资料

2.1 笔经攒 RP 求面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2123148-1-1.html>

10.26 收到笔试，做之前来版上逛了一圈，笔经很少，做完觉得自己跪了，来发笔经攒 RP。

之前看到为数不多的笔经，还是蛮有用的，可以附件看下 <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2063560-1-1.html>

笔试三种题型 V、N 和 L 题量不大，每道题分别计时。

V 总共 15 题，16 分钟，五大题有三小问，第一问 75 秒，第二和第三都是 60 秒，我遇到的都是 上面笔经（<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2063560-1-1.html>）的原题题干，题目难度不大，时间也充裕，放轻松~

N 总共 12 题，16 分钟，四大题，每题三小问，第一问 75 秒，第二和第三都是 60 秒。我遇到的都是新题，时间很紧张，有些题按计算器来不及需要估算，还有就是看清题目要求。

L 总共 12 题，15 分钟，每题 75 秒，难度大，选项特别多，我做到一半心都凉了，很多选项都是凭感觉蒙的。

强生是 dream company，特别想去，但是没有好好复习笔试跪了。希望能接到面试通知 QAQ

2.2 强生笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 28 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2064455-1-1.html>

不知道还有没有小伙伴没做完笔试，暂且写一下吧。用的是 talent Q 的题库，比 SHL 难。

verbal 和 numerical 题目难度还可以，但是就是时间特别紧张，所以提醒小伙伴们一定要注意时间，有的时候感觉来不及了可以先选一个选项，我有两道题，没来得及选直接跳过去了哎。。。

logical 的题还挺难的，大多都是九宫格，问你其中一格填什么，然后选项也比较多，没具体数但我觉得至少有十个。。。

之前参考了这位楼主的总结，很靠谱，推荐给大家：

<http://bbs.yingjiesheng.com/foru ... 6orderby%3Ddateline>

2.3 居然没有什么笔经。。那我来一发。。

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2063623-1-1.html>

咳咳。。楼主昨天收到的 ot 邮件。。今天逛了一下论坛就准备赤手空拳上了。。然后就悲剧了。。

具体有多少道题我不记得了，但是时间很紧！时间很紧！时间很紧！每道题都会有一定的时间限制，这个在做之前的说明都会写清楚的，大家注意看就行。。

然鹅我低估了强生笔试的难度。。我以为跟 dtt 差不多。。不过都是中文，大家放心。。

V 的话题目不难，但是阅读时间有的会比较紧张，特别是最后一篇。。没有做完。。N 一定要注意题目问的是什么！有陷阱！什么净不净的都要看清楚！时间真的好紧。。好几题都没做完。。L 的话跟 dtt 那种不一样，但是也是找规律，前面还好，到后面几题有点难的。。我觉得强生的题最痛苦的在于，它的选项都是好多好多个，你连蒙都不知道选哪个好。。总之大家时间一定要抓紧，我是炮灰了，大家加油！当然，如果都炮灰。。那就赐个面试吧!!!

2.4 10.26 笔经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2063560-1-1.html>

下午完成了笔试，从渣打那搜了 talent q 的题，基本就够用了，附件是我准备笔试用的资料，大家欢快地下载吧

~~~然鹅楼主做 verbal 时还是有些紧张打乱了节奏，但还是希望笔试能顺利通过



?

[TalentQ NUM-2016 ADDED.xls](#)

99 KB, 下载次数: 242

[RBS Number 测试汇总.compressed.pdf](#)

1.63 MB, 下载次数: 350

[NUM2016.pdf](#)

2016-10-26 20:17 上传

点击文件名下载附件

1.92 MB, 下载次数: 377

[logical2012 无敌版.pdf](#)

480.15 KB, 下载次数: 259

[Verbal TalentQ.doc](#)

996 KB, 下载次数: 299

## 2.5 强生 2015 笔试准备资料（较全）+经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1894352-1-1.html>

每部分都不是很难，就是 verbal 比较搞脑子，感慨中国文化的博大精深啊

其实很多公司都是用 SHL 的题目，大同小异的。。我也是从其他几家那里偷来的

然后就是浏览器用 Google 基本是木有问题哒！有时会出错，那就耐心等待一下，或者重新刷新页面。一般出错都是读取正式题目的时候才发生的，出错了就说明题目没有读取成功，你刷新也不会有什么影响的，如果在做题过程中出错那就没办法了。

PS：题库和四大会计师事务所的差不多，下过的就不用再下了。。

[Verbal1（中文版）.doc](#) [Verbal2（中文版）.doc](#) [Verbal3（中文版）.doc](#) [整理版 numerical1（中文）.doc](#) [整理版 numerical2（中文）.doc](#) [整理版 numerical3（中文）.doc](#) [DTT-logical2014.pdf](#) [Johnson & Johnson](#)

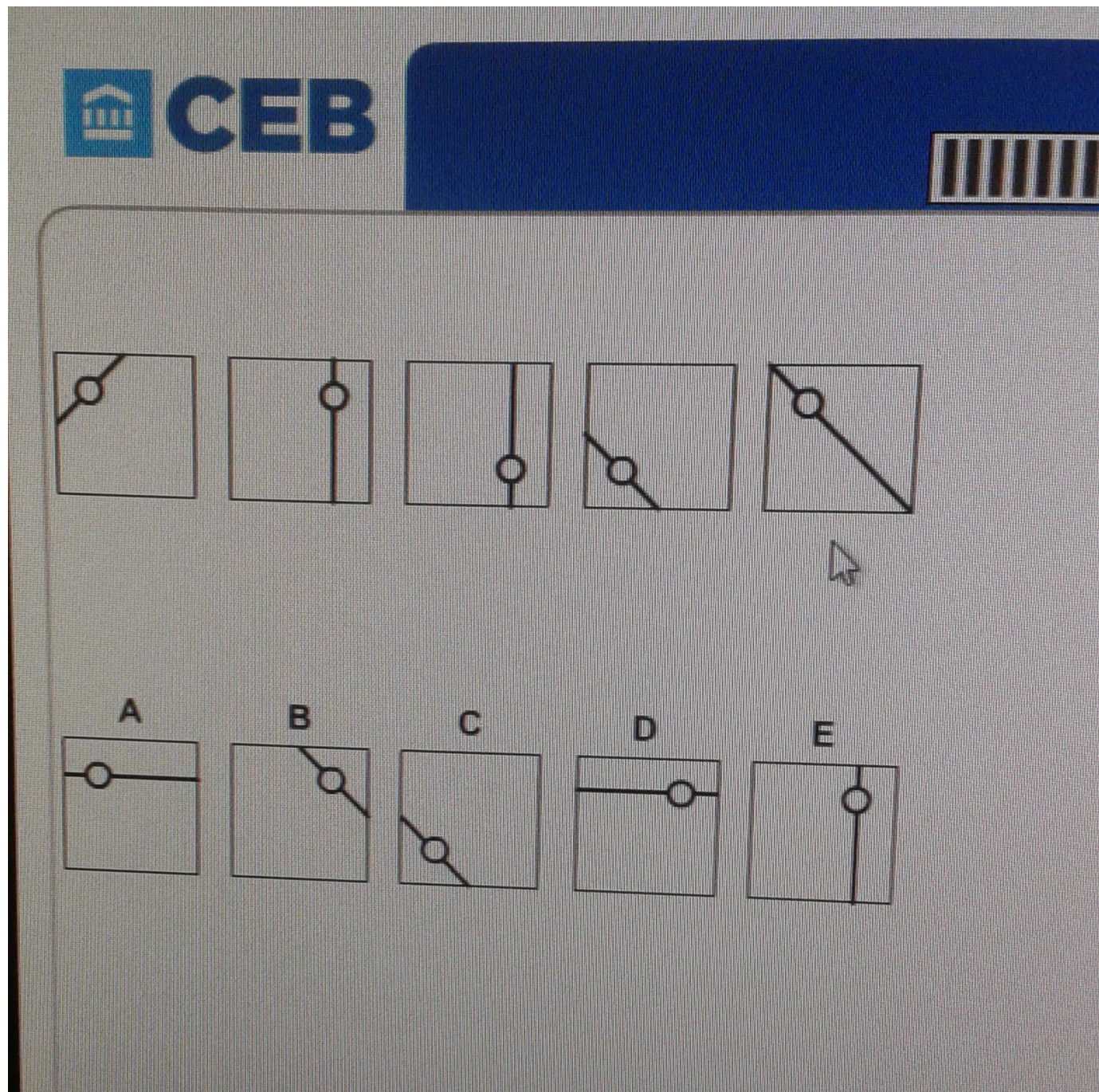


[Logical Pt.pdf](#)

## 2.6 分享强生笔试的一道图形题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1894758-1-1.html>



## 2.7 刚做完笔试，总结一下

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 27 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1895282-1-1.html>

27 日晚上 23:59 截止，硬是拖到 23:25 才做完 .....

由于个人原因，网测前只看了一下 Verbal 题和数学题，

事实证明，旧题的段落还是会再次出现的，只是有些问题内容会改变，所以建议还是先看一下以前的题库。

数学题不难，但是建议一定要细心!!

逻辑题!!! 感觉是挂了，之前没有看过任何题目，直接就点开做了，真的很难，比 P&G 的难多了!!!

难道真的要以这些成绩来筛选人吗？觉得好可惜啊!! 即使做得不好，还是求 RP 爆发啊!! 给个面试机会吧!!!

## 2.8 强生笔试 OT

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1751948-1-1.html>

发笔经攒 RP... 语言逻辑题目很多都在 SHL 的题库里面，上网找之前做的话，准确率很高，就是原来是英文的题目翻译成中文会有些奇怪，大家要仔细辨别中文语义和英文语义的区别。

还有就是图形题实在是不和楼主的胃口，多数为对称间隔同组求同，异族求同的题目。

最后强生真的是楼主最想进的公司，挂在笔试上面心里真是深深的忧伤啊。。希望一心一意想进强生的同学加油了~~楼主只能坐等补招了，心疼啊。。。。。

## 2.9 刚做完 OT3 部分，现在脑袋还晕晕的

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1751791-1-1.html>

昨天收到的通知邮件。今天晚上打开的准备做。

可以选择中英文，三个部分。

1. 语言类的，好好读出来就行了，大声朗读加深理解。

2. 数字类的，这个相对简单，有些题目感觉偷换概念，可以选无法判断。。。

3 逻辑类的（找图形规律），我只能说这个部分的题目难度碉堡了！P&G 题库里的很这个比弱爆了，我现在还久久不能平复心情，我看到最后完全是晕的，眼镜都花了。。。哎，最后连蒙 8 道。。。真是爽快



就这么感觉了 祝大家好运

## 2.10 强生 2014 校园招聘 真题

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1751696-1-1.html>

- 1.文件太大，无法上传，故传至百度文库；
- 2.做 Logical 截图时电脑出现故障，15 题开始便无法截图，敬请谅解。难度不大。稍后百度审核通过后粘贴链接。

-----  
update

The incomplete logical snapshot has been uploaded as attachment while the verbal part as the link below. I cannot find the numerical part. Damn!



[Johnson & Johnson Logical Pt.pdf](#)

## 2.11 在线测试刚做完（一定要做给的练习!!!）

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1751250-1-1.html>

语言 19 分钟 30 题，数字 25 分钟 18 题，逻辑 25 分钟 24 题。每个评估都会提供练习供大家熟悉。

和做完的同学感觉一样，语言和数字还好，楼主这部分很次，也刚好能做完。

逻辑按理说不算太难，是 5 图推 1 图的那种，感觉移动的规律用到比较多，大家要是练过 shi 的系列题，一般不会有大问题。

特别推荐练一下系统给你的练习，对掌握思路很有用，楼主碰到了与练习题思路一致（当然数字或图形稍作改动）的 numerical 和 logistic，强烈建议大家看一遍练习!!!

附上练习题的截图一道，祝好~~

## 2.12 OT 完成，经验分享

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1751189-1-1.html>

刚做完 JNJ 的 OT，总体来说，不难。（可以选择 language 的，请果断选中文!）

语言 19 分钟，数理和图形推理都是 25 分钟。

稍微会有点难度的可能是图形推理，建议还没有做的同学看看 P&G 的 84 题屏幕推理，会对你的思维训练帮助很大，可以轻松拿下 JNJ 的 OT。

祝大家好运！估计万圣节前就会有电话面试了。

## 2.13 刚做完在线能力测评，分享一下经验

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1750839-1-1.html>

三个测试的顺序依次是：语言 19 分钟 30 题，数字 25 分钟 18 题，逻辑 25 分钟 24 题。逻辑应该是最难的，后面我基本上都是猜的。

邮件里说的 45 分钟是包含了练习的时间。翻了一下论坛，大概今年是第一次这样的形式，所以想找笔经的同学就休息休息吧，好在每部分评测之前都有练习题，只能通过做这个练习题了解一下出题的方式。祝大家好运

## 2.14 热乎乎的 OT 完成~附上备考资料!!

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1750804-1-1.html>

总的来说难度不是特别大。。。

SHL 上很多题目都出现过。。。

尤其是 verbal...但是卤煮天生纠结，verbal 觉得最难把握。。尤其是 can not say 要疯掉了  
数学蛮简单的，推理也是。但都有卡过一题。。有一道推理我真心不知道怎么做。。就是每幅图四个圆，里边好多点。。数的我头都晕了

哎~保佑各位咯！

千万不要因为我破烂的 verbal 不给我面的机会昂啊昂昂~

大家加油!!!

## 2.15 2013 强生 管理培训生 网申 OP 截图

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1549844-1-1.html>

OP 的截图大家做个参考吧。。晚上刚做完，虽然用中文，不过还是花了俩小时吧。

建议大家把宝洁的八大问花精力好好准备一下，非常有用的啊。。



强生招聘页面

申请表项目

☒ 个人信息 \*

☒ 学历、学校 \*

☒ 语言能力 \*

☒ 奖励、活动

☒ 项目经验

☒ 实习经验

☐ 开放问题 \*

☐ 家庭成員

☐ 上传文件

提交申请表

\* 必须填写

我的申请表

应聘职位

简历预览

开放问题 必填

\* 必须填写

第一，请举一个你经历过的任务，其中有一个和你性格迥异的人。请具体说明你是如何和他/她打交道的，并和我们分享一下为什么？你认为你是成功的还是失败的，而原因又分别是什么？

第二，请举一个你经历过的近似不可能完成的任务，并说明你是怎么完成它的，最后要阐述成功的主要因素是哪些；如果失败了，那么失败的主要因素又是哪些。

第三，请用一个具体的例子解释一下：I + We = Fully!

第四，请举一个你经历过的任务，你是如何采取创新性方案完成的？同时，你的创新性方案和其他人的或平时的做法差异在哪里？你是如何想到的，灵感动机来源于哪里？

保存 & 下一步

本软件使用版权属于 强生 CampusSys2008© 2007年9月  
版权所有 © ChinaHR.com 保留所有权利

强生招聘页面

申请表项目

☒ 个人信息 \*

☒ 学历、学校 \*

☒ 语言能力 \*

☒ 奖励、活动

☒ 项目经验

☒ 实习经验

☐ 开放问题 \*

☐ 家庭成員

☐ 上传文件

提交申请表

\* 必须填写

我的申请表

应聘职位

简历预览

开放问题 必填

\* 必须填写

第一，请举一个你经历过的任务，其中有一个和你性格迥异的人。请具体说明你是如何和他/她打交道的，并和我们分享一下为什么？你认为你是成功的还是失败的，而原因又分别是什么？

第二，请举一个你经历过的近似不可能完成的任务，并说明你是怎么完成它的，最后要阐述成功的主要因素是哪些；如果失败了，那么失败的主要因素又是哪些。

第三，请用一个具体的例子解释一下：I + We = Fully!

第四，请举一个你经历过的任务，你是如何采取创新性方案完成的？同时，你的创新性方案和其他人的或平时的做法差异在哪里？你是如何想到的，灵感动机来源于哪里？

保存 & 下一步

本软件使用版权属于 强生 CampusSys2008© 2007年9月  
版权所有 © ChinaHR.com 保留所有权利

## 2.16 2013 强生网申经验+OQ 攒 RP

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1542003-1-1.html>

应届生求职网 <http://www.yingjiesheng.com>

第 17 页 共 67 页

今天终于结束了强生的网申，说点感受和经验给后来人们  
建议大家都用中文，因为强生的申请表都是用中文的，所以不用担心 OQ 用中文不合适。  
OQ 部分，贴上来给大家看看，还是去年的四道题

第一，请举一个你经历过的任务，其中有一个和你性格迥异的人。请具体说明你是如何和他/她打交道的，并和我们分享一下为什么？你认为你是成功的还是失败的，而原因又分别是什么？

第二，请举一个你经历过的近似不可能完成的任务，并说明你是怎么去完成它的，最后要阐述成功的主要因素是哪些；如果失败了，那么失败的主要因素又是哪些。

第三，请用一个具体的例子解释一下： $I + We = Fully I$

第四，请举一个你经历过的任务，你是如何采取创新性方案完成的？同时，你的创新性方案和其他人的或平时的做法差异在哪里？你是如何想到的，灵感动机来源于哪里？

建议大家以真实为主，表达自我核心观点即可，逻辑条理清晰就好。关于字数限制部分，看到论坛上有人筒子说 500 个中文字，所以我都控制在 500 以内，没出现什么问题。我觉得 500 字也蛮合适的，足以全面简洁地回答问题了。

其他信息部分都很常规，每一部分都有很明确的提示，上传正装照（需要提前准备好），还有一份中文简历和一份英文简历（要求<500k），其他没有什么特别注意的啦。

在我看来，这还是一个相对容易填写的网申，也是我完成的第一个网申，所以 LZ 就攒人品求好运喽。  
还有什么其他关于网申的问题，也可以问我，很乐于帮助一同追梦的人

## 2.17 强生 2013 上海笔试新鲜出炉。

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1577520-1-1.html>

十点刚刚考完强生的笔试，感慨强生真是不惜人力物力啊，整栋教学楼全是他们的考场，而且还是两场啊尼玛。。。

为什么不做成在线测试，难道是这样动用员工监考更节约成本？不解

内容就是性格测试题，真正的无对错之分，考察一个人的处事能力和方法，无需准备，思路清晰即可（感觉有些描述不太符合逻辑，难道附带考察理解能力？）貌似考察历史那部分是今年新增的吧

涂卡涂了半天，回到高考的赶脚。

## 2.18 强生校园招聘网申 open question

第一，请举一个你经历过的任务，其中有一个和你性格迥异的人。请具体说明你是如何和他/她打交道的并和我们分享一下为什么你认为你是成功的或者是失败的，而原因又分别是什么？

第二，请举一个你经历过的近似不可能完成的任务并说明你是怎么去完成它的，最后要阐述成功的主要因素是哪些；如果失败了，那么失败的主要因素又是哪些。

第三，请用一个具体的例子解释一下  $I + We = Fully I$   
祝大家网申顺利！

## 2.19 强生笔试试题，仅供参考

这是转自站内贴：08.10.26 德勤性格测试分析

链接地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-44902-1-1.html>

看了下别人选的，还是有一些选择不一样，不知道大家做的怎么样？

### 专业人员适职测试

适职测试考察你对常见工作情形的反应，以及你过去在实际工作情况中的经历。

感谢大家的信息提供得以收集整理。

1. 你有几个内部客户，需要在今天结束之前和他们进行交谈。你注意到，你的几个同事现在有些空余时间，因为他们提前处理完了当天的事务。你的最佳行动是：

- A. 请其中一位同事替你与一些内部客户进行交谈
- B. 继续独自工作，尽管你也许无法与你所有的内部客户进行交谈
- C. 在你处理内部客户的问题上，要求得到管理层的协助

**D. 请你的主管指示其他团队成员来帮助你**

理由：自己出面可能不能解决问题，本着团队利益最大化的角度考虑，同事 idle 也是闲着，请主管出面指示既有权威同时找符合找上级帮忙的原则：提出一个上级很容易做的方案或者决策，对他只有好处没有坏处的方案

2. 陈洁，你所在职能部门的一位同事，在一次项目会议后把你叫到一旁，向你抱怨另一职能部门的一位同事，她与这位同事在一系列项目任务上搭档过。她说这个人很少听她的建议和想法。因此，陈洁觉得这位同事独自住到了这个项目。这时，你最好的回应是：

- A. 提出和陈洁及这位同事见面以讨论这个情况**
- B. 与陈洁的这位同事见面，并让她了解陈洁的顾虑**
- C. 要陈洁与那个人对抗，并坚持要他听陈洁的建议

D. 与来自另一职能部门的另一位同事讨论陈洁的两难处境，并请求那个人来帮助解决这个状况。

理由：对抗不解决问题，让另一个无关紧要的知道也没有什么实际效果。A B 应该是第一或者第二选择，试人而定，你要是比较 open 的人，选 A，大家开诚布公的谈，谈好了解决问题。B 的话可以避免问题的激化，留有余地的余地。

3. 你正在从事一项以客户为导向的项目。你一开始就被告知非常具体的操作准则，客户在整个项目过程中都用这些准则来批评你。不过，你的结果还是达到或者超出了客户的标准。在交付产品后，你的主管说，客户不高兴，因为有几项标准没有达到。在项目进行期间，你从未告知过这几项标准。鉴于你在项目上投入的时间和精力，你非常恼火。

最好的回应是：

- A. 打电话给客户，要求召开一次会议来讨论他们的困扰
- B. 复印最初的项目明细单，然后给你的主管
- C. 提出对产品加以修改，并向你的主管解释事情的原委**
- D. 将最初的项目准则及预计时间和成本记录在案，以满足客户提出的出乎意料的要求

理由：服务性行业，只要不违反法律和准则，首先满足客户。因此要对产品加以修改，哪怕多花时间和精力。同时，和客户出现分歧有必要要主管知道。

4. 你正在与一位客户和其他职能部门的两位同事进行一次项目会议。你被你的主管派去参加会议，代表你们团队的利益。在讨论中，客户提出了一个要求，你知道这对你的团队来说，即便不是不可能，也是很难达到的。你最应该做的是：

- A. 告诉客户，你的团队能满足他的要求
- B. 告诉客户，你的团队无法满足这样的要求
- C. 建议一个你确信你的团队有把握的、更合理的替代方案**
- D. 暂缓回答客户，直到你能与团队中的关键成员一起决定是否有可能满足该要求之后再回答

理由：题目说的很明白，即便不是不可能，也是很难达到的。所以，A D不选，B的解释参见第三题。C告诉我们一个原则，越狱第三季某集里的，也是另一个对我影响很深的学长告诉我的——如果你说现在什么什么不好，或者什么什么不行，毫无意义，你要提出一个可行的方案！Offer a solution or shut up!

5. 你和你的项目小组被要求制定一个问题解决方案。问题并不复杂，你也确定自己有了解决方案。你的主管要求你和你的小组一起研究问题，并在下次的会议上制定解决方案。最恰当的回答是：

- A. 等到和项目小组的会议后再把解决方案提交给你的主管
- B. 让小组知道你有了可能的解决方案，但你首先想听听他们的想法
- C. 和小组一起研究问题，然后看看小组成员是否形成和你一样的解决方案**
- D. 向小组阐述问题和你的解决方案，然后让小组努力想出更好的方案

理由：本着团队协作的思想，要小组讨论，为了避免影响大家的思维，我的方案先不说，也可以根据团队好的建议修改自己的方案

6. 你的项目小组到达了一个阶段，这是需要你们工作的一项重要成果与组织内其他关键成员分享。你的主管指定由你和另一位来自另一个职能部门的同事作为小组代表，你的一名项目小组成员王翔，告诉你的主管他想要这份工作。王翔也跟一些小组成员说，他认为你不是这个工作的合适人选。你最应该做的是：

- A. 将情况告诉你的主管，并请他和王翔谈谈
- B. 执行你被分派的工作并希望王翔最终能接受这种情况
- C. 告诉王翔是主管分派你做这个工作的，并要他停止在小组中诋毁你
- D. 告诉王翔你很遗憾事情没有像他希望的那样，你会感谢他为确保成功提供的支持。**

理由：大家还要在一起工作互相帮助，因此找主管或者不作为都不是最佳选择，因此先找王谈谈是必需的，但是态度一定要谦逊和低调，避免得意或者其他自我感觉良好刺激到王

7. 在对一个问题的潜在方案进行脑力激荡后，你的项目小组决定要实施一个方案。然而，一位小组成员明显抵制团队的决定。尽管这个人项目的成功至关重要，任何将来可能的延误都会导致不能在最后期限内完成任务。应该采取的最佳行动是：

- A. 继续推进小组决定的建议方案
- B. 将项目小组的处境告诉你的主管，让他来解决这个问题
- C. 和有抵触意见的那位团队成员面谈，以获得他对提议方案的支持**
- D. 向该成员解释，大多数小组成员支持该解决方案，而且现在是在最后期限前完成任务的时候了。



理由：为了实现团队目标，必须所有人通力协作，关键成员更是不可或缺，攻心为上，先尝试说服他。

8. 你在一个为其他运营职能制定标准的项目小组中任职。在设定了一套标准三个月后，你收到了内部客户的反馈，说其中一项标准在实际情况中不可能达到。最恰当的回答是：

- A. 在下次小组会议上提出这个问题
- B. 召开一次小组紧急会议来解决这个问题
- C. 通过备忘录回答那些给你反馈的人，告诉他们你将在下次小组会议上讨论这个问题
- D. 发给所有团队成员一份备忘录，记录下问题并请他们在下次会议上拟定一些可选方案**

理由：立即开会成本太高，而且自己未必能有权召集所有人，标准已经三个月，等下次会议应该可以接受，为了下次措手不及，对所有人发个备忘并请拟定方案是上上之选，还是那个原则，offer a solution

9. 你被分派了一项全新的任务。你花了些时间从以前做过这项工作的人那里学习。任务很清楚，但让你有点被动。这要求他们部门在你执行任务的两星期前为你提供信息。如果一个部门没有及时提供信息，你将被严重耽误。你的最佳行动是？

- A. 召开一次所有相关人员参与的会议来进行脑力激荡，寻找解决问题的方案
- B. 继续像以前一样工作，但是提前两星期给所有部门发出及时的提醒
- C. 告诉你的主管，你将改变这个任务的工作流程，希望得到他的指导
- D. 花时间来调查整个流程，制定一个不危及生产效率的较不被动的系统**

理由：召集所有相关人员需一定的权限，发出提醒未必解决问题，未作调查就找主管不符和 offer a solution 原则

10. 在一次会议中，一位同事提出了一个问题，这个问题在你们部门最近开展的项目中反复出现，但是因为有其他议题，这次会议没有时间进一步讨论这个问题。尽管你没有参与提到的任何一个项目，但你可能很快就会开始另一个类似的项目。在这种情况下，最适合的行动是：

- A. 向将在下一个类似项目中工作的员工建议一些改进建议
- B. 联系那位同事，向他提出一些有关问题细节和可能原因的额外问题**
- C. 在会议后去找你的主管，问她是否知道导致问题的原因
- D. 在新的项目开始后，密切监控任何显示该问题可能再次发生的迹象

理由：调查，了解情况再做决定

你以前的经历和经验告诉你，遇到一件事情的时候：

- A 等待好的时机去做**
- B 按照自己的意思直接去做
- C 获取领导的意见和批准
- D 先在其他人身上实验一下

理由：直觉，这得没理由。有个帖子里有描述，说 B 太鲁莽，CD 没效率什么的，不是完全赞同，我真的完全是感觉，师兄也是这样

汤姆原本是你非常得力的属下，工作效率效果非常好。但渡假回来以后，你注意到他工作效率下降，经常很沮丧，而且对负面反应很敏感，你将：

- A 与他谈谈，看看有什么解决方法**
- B 提醒他有员工援助计划

- C 与其他同事讨论解决办法
  - D 严格要求他，对他提出更高的要求
- 自己的下属，了解情况先

以上是本人的思路和选择，和师兄讨论过，基本是他的第一第二选择，仅供大家参考，不是德勤的官方评测标准，请勿拍砖。测试时还是按照大家自己的真实想法来，不然后面的题目会验证到你前面的选择，选择不一致扣分会十分严重！Be yourself ,be Deloitte!

## 第三章、强生面试资料

友情提醒：强生不给霸王面的机会。

### 3.1 热乎乎的强生管培生面经哟~~（一面二面~~）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2127800-1-1.html>



强生大厦离地铁口不远哟~~还是很好找的~~

上午是群面~~先玩了一个小游戏，然后正儿八经讨论~~最后面试官会提几个问题，要靠抢才可以回答~哈哈

上午面完 HR 小姐姐让我们别走~cover 了我们的午饭~~吃完午饭宣布面试结果~~二进一参加下午的面试~（类似 superday 哈哈~~）

楼主很幸运地参加了下午的单面，考官和上午的一样，就简历等问题问了几个~~楼主表达了对强生的兴趣~哈哈~这也是终面了呢~HR 小姐姐说通过的会发性格测试~~



真心希望这个神奇的网站可以护法本宝宝~ 已经到终面啦!!!! 真心求 offer!!!! 真的非常喜欢 Johnson!!!! 真的真的真的太爱 Johnson 了呢!!!! 在这个小论坛许下本宝宝的心愿——成为 Johnson 的管培生!!!

### 3.2 强生电话面试面经（IT 管培生）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 6 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2125981-1-1.html>

上周二收到了强生的电话面试~首先就是简单介绍一下我的实习经历(因为我的实习经历比较丰富说了很久。。。。)全程英文,然后问了一下有没有在实习中遇到非常有挑战性的事例~全程持续了十多分钟吧~说是这周之前给通知~~~听说这是个神奇的论坛。来这里攒 RP, 求群面啊!!! 如果收了 offer 也一定来回馈大众么么哒!!

### 3.3 研发管培生 - 面试经验分享

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 7 月 24 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109025-1-1.html>

网申过后先是一个在线 IQ 测试,就是数学语文和逻辑三个部分,限时答题,题目不算难,大概有系统训练的话很容易做对吧,我之前没训练过所以有点慌乱,不过还是过了这一轮。然后一面大概 80+ 人的样子,是单面,有一对一也有二对一,我当时是两个面试官面我一个人,先是英文自我介绍,之后聊专业问题就开始用中文了,主要都是聊天,很好过。几天之后二面,还剩下 20+ 人,给一份资料看十几分钟然后做一个 presentation,全英文的,也是两个面试官面一个人,我挺紧张的说英文都开始磕巴了,这轮就没过。进了下一轮的小伙伴说第三轮是七八个人群面,无领导小组讨论,最后招了一个人。

主要还是类似宝洁八大问那种吧,还有职业生涯规划之类的,一面对简历抠得很细,很多小细节都问了。

### 3.4 销售管培生面筋分享

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2017 年 7 月 24 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109024-1-1.html>

第一天就是两个 HR 对一个学生,通过学生自我介绍后,面试官随即问一些问题;然后根据你的回答来决定你是否有机会进入下一轮面试;

第二天通知笔试,我因为短信被拦截错过了时间;听笔试的人说笔试试题范围特别广,大家几乎都不着边际;但第二天下午面试官给我打电话问我没来原因后通知我第三天面试;

第三天直接是二对二,感觉有一位至少是大区部的经理,进去后感觉马上不一样,而且问的问题马上感觉特别有深度,大概聊了一个多小时;

总之总的感觉是创维这边的人比较有修养,而且给人的感觉很重视!这样的企业应该不错,可惜自己没有机会。

你在群面中提出了不少意见和建议,请谈谈你怎么看待自己的表现?

你为什么要做销售,你感觉你做销售的优势在哪

## 3.5 2017 强生西安杨森制药销售实习生一面二面最新出炉

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2105712-1-1.html>

怀着去蹭经验的心情，去到广州越秀区的强生分公司，来到东山广场 16 楼。我是第一组 7 号，一组大概 10~12 个人，按照奇偶数分为 2 个小组，我在 A 组，对面 B 组有本科生也有研究生，我们这边都是研究生。先是一个主管安排我在会议室坐好，说好规则后，读桌面上的案例进行 15 分钟的讨论，并要求在黑板上陈述出来。具体的案例是关于制药出现仿制品并且对方打出价格战略，消费者对同类药品提出质疑，面对这一情况，公司要求电商管理小组做出应对，并提升销量，应该如何做。这一类问题，对于制药专业的学生来说，应该是很利好的，我是电子信息类专业，进入二面后，被主管老是说浪费，汗颜啊！总的来说，第一轮群面收获多多，这是我的第一次群面经历，遇到一群很优秀的人。一开始自我介绍很紧张，说话时都有点抖，但是是最后一个，我有听到第一个说要团结解决问题，我最后也加了这句话。讨论过程中，我先仔细阅读题，划出我们的产品是退烧药，消费者群体是妈妈群体，面临的问题是竞争者的仿制品打出低价战略，要实现的任务是电商渠道销量的提升。一定要仔细阅读题，读出所给案例的关键点，在讨论时才比较有针对性的给出解决办法。同组有一个暨南大学的男生逻辑思维能力很不错，在整理时很快，楼主觉得他棒，在他提出好几个关键性方法之后，比如口碑营销，我乘胜追击，提出应该给出放心价，并且可以结合各大电商的活动日进行促销，比如双 11 和 618 狂欢节。这些其实都是非常好的想法，也得到组员的认可，现在回过头来想，其实是正好抓住了这个案例的关键点。最后 5 分钟进行板述和补充，暨南大学的大神做总结，我提出让他做总结，因为他逻辑思维很强，总结时我们提出的所有点，他都有理有据地全部说到了，并且说的井井有条。我主动提出板述，我的板述是有相对比较有条理的，主要分口碑营销，放心价，电商渠道销量三个大的方向去分条补充，口碑营销里提出：微博大 V 转发，官方药品认证许可，线下公益活动营销比如药品安全活动日，一定要强调本公司产品的安全性和质量过硬，并且和仿制品有明显的区别，消除消费者的疑虑。放心价里我们提出不降价，给顾客的是放心价，要给顾客说明我们的产品无论是从原材料还是加工工艺，都是足够让顾客放心的，当然可以给顾客通过一些活动进行让利，但是我们不降价，打消顾客的疑虑。第三点，我们结合天猫，网易等电商平台，去投放广告，投出产品，甚至可以创造一个药品安全日，一个专门针对安全药品促销的活动日，刺激消费者消费，同时起到宣传的目的。队友还提出可以在地铁投放广告，甚至建一个药品专栏，起到宣传的作用。我觉得我队友都是十分优秀的。Leader 陈述完之后，每个人有一分钟补充的时间，这个最后主管给我们提醒了，在这个时间一定要展现自己，提出自己在整个团队中作出了哪些贡献，我们团队整个都是为了这个任务在补充 idea，都没有说自己的贡献。这一点在去其他面试中也一定要体现出来。总而言之，这次群面学到了很多，见到了几个大神，都是临危不惧，特别是暨南大学企业管理专业的大神，还最后贴心地帮我想应该补充什么，虽然最后我都是信口胡说，稍微加了点别的，没有提到想到的妈妈婴儿的那个层面。对方小组在陈述时，其实思维也很清晰，提到产品的防伪标志，很细致，还提到各种促销方案，也很精彩。我在我们这组的主要贡献就是提出放心价，也提出结合电商平台活动日，主要是这两个点。真的反应要快，要敢于提出自己的想法，也一定要认真聆听队友的想法，说不定队友的某句话也会激发自己的一些 idea。这次自我介绍都很匆忙，一定要简洁明了，让大家对自己有一定印象了解。过程中有队友偏题，一定要适当适时恰当提出观点，不能浪费时间。这次我有提出时间问题，所以 leader 根据我的提醒，要求大家快一点讨论。同时当有一个队友提出一个很好的想法时，在表示赞同的同时，一定有让宽泛的 idea 尽可能快速的具体化，这也应该项目推动能力，计时属于项目管理能力。总之，第一次群面，在实践中收获很多，我其实不知道我能够有这种及时转换思维和快速变通的能力，通过这次群面，暨南大学的大神竟然夸赞我有想法，我一直觉得自己是那种没什么想法的人，通过这次群面，也算是重新认识自己，也进一步了解自己，得到一次自我肯定。最后那个主管宣布 6 个人通过群面，我是其中幸运的一个，虽然是抱着混经验的想法，但还是觉得很值得。



二面是一对一的面试，首先是自我介绍，我主要介绍了自己实习经历和学生活动，其实现在发现面试官对于我的研究生项目其实很感兴趣，也想知道我是否对自己的研究项目有足够的了解，问了我紫外光线和紫外光的区别，我竟然开始科普，紫外光线可能是某一个波长的光，而紫外光是一定波长范围的光。。。还问了我导师对自己的评价，我结合我在实验室搭建实验平台验收仪器的经验，说老师觉得我沟通能力还不带错，还开玩笑说我是这方面的专家，虽然我们老板确实有开过玩笑，但是我觉得说出这句话还是有点装逼的感觉，以后回答这类问题还是谨慎为好，尽量结合自己具体做了什么事情来说明旁人对自我的评价，不然会觉得你不真诚。面试官一直问我，我是理工科专业，弄电子信息的，做医药销售会不会觉得浪费，我说不会，我有过一点销售的经历，主要是手机液晶的销售，顾客都是印度，巴基斯坦的顾客，虽然药品的理论知识培训起来确实会有一些费劲，但是所有的产品销售都是为了满足顾客的需要，我只要知道了顾客的需要，我就能够在销售方面有所施展。然后面试官就说，如果让你去强生的器械销售应该会更好，问我愿不愿意，我回答也可以，我就猜这个应该是不行了，应该最多帮我把简历交到器械部门了。最后还问我为什么选择医药行业，我说强生是医药巨头，而且美国除了金融和信息科技，最赚钱的就是生物制药了。结果面试官让我说实话，笑哭了。。。其实我也没想好为什么要投这个。。。纯粹是抱着来试试的心态，哈哈。之后面试官让我问一个问题，其实我没什么问题的，还是问了一个，问如果去器械会再次面试吗？哈哈，还问了培训的问题。然后二面就结束了。总而言之，这个下午整个过程，都是很愉快并且收获挺多的。特别是强生的面试官都是主管，不是那种 HR，所以在总结的时候特别站在我们的角度去考虑，说以后出去面试，最重要的一点是展示自己，这个千万不能忘记。而且人都特别负责任，说不光是他们选择我们，其实也是我们选择他们，他们的选择不光是要为公司考虑，也要为我们负责人，这些主管都超级有情商，所说的话站的高度都不一样，很是佩服，算是学到了很多很多！

一口气写了这么多，不光是给后面去面试的同学一点建议，也是对自己的一番总结，希望大家都能找到适合自己的满意的工作，也希望自己看到这么多优秀的有才勇气的人之后，能够继续努力，加倍充实自己，反思自己不足，也要学会看到自己的优点！

### 3.6 强生消费品商业管培群面加二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2073097-1-1.html>

CMT 似乎是比较新的管培项目，坛子里面经很少，我来造福下后来者吧

十月底做了 OT，内容应该和所有强生的岗位一致，就不多说

本来听说强生都结束了，以为又被默拒，结果 11 月初忽然接到北京电话通知 11.13 号面试，完全是一脸懵逼的惊喜。

15 号转了半天终于找到千禧海鸥酒店。这一轮是群面，每个时间段有四组，每组 6-7 人左右，大概四位面试官作为观察者。

题目是关于一个投资决定，问题是 1.是否要投资可以扩大生产的设备的 project 2.如果决定投资，在此之外是否有别的需要考虑的问题，

30min 讨论时间，10min 英文 pre 的时间，pre 形式人数自由。附带的资料信息包括许多表格，有 market share, market position, advertisement and channel 等经典的市场信息。

由于提前和组员见过，所以大家都互相提醒要相互有爱不要撕逼，讨论过程中也比较和谐，基本上框架清晰的讨论出了结论，最后我们组是由两位做的 pre。在 pre 之后，主要面试官对于讨论提了一个问题并要求每人回答。

其实面完大家感觉都还可以，因为讨论和谐每个人都有所表现。不过强生似乎一面刷人还是非常厉害，最后反馈

下来小组只有楼主一个人有幸进了二面。

二面就在 18 号，本来按照以往面经应该还是酒店，没想到到了之后发现是新的强生大楼，心中小小激动了下。二面就是最经典的三对一单面啦。同一时间段有 5 人，hr 分配好每个人房间，就把人依次领进不同房间。三位面试官首先会要求你做一个英文自我介绍，然后有几个英文提问，基本也是从你自我介绍中提到的部分开始发展，也有问 3Why 问题，为什么选择强生。后来的中文部分，也是就这一类问题继续问，同时还有很多八大问的内容。然而楼主因为专业是财务，市场类的实习经验几乎为零，在对于为什么选择强生，为什么选择市场，为什么不继续投财务和事务所这些问题上回答的只能比较概括的回答，可能还有文不对题的问题，总之并不是感觉很好。楼主耗尽洪荒之力去努力表达了 TUT 对于结果，只能说尽力而为看缘分了。

总结这两次经验，一面楼主的成功，应该是坚持完成了自己的角色职责（楼主给自己的群面定位一般是 leader），注意不能撕逼（群面的铁则），然后在个人回答上一定慎重思考，尽量展现自己思维的逻辑性全面性。

对于二面，楼主的反思则是觉得，还是要做足充足的准备，吃透八大问，并且一定要真正了解自己，了解公司，了解岗位，找到三者的共同点联系起来，然后组织语言向面试官展现。

虽然二面感觉很忐忑，还是希望能有机会进入终面。强生公司的整体面试过程感觉都非常友好亲切，也感谢强生给我这次机会^\_^ 祝每个人好运啦。

## 3.7 强生医疗群面&结构面经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 12 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2088756-1-1.html>

终于在 2016 年的最后一天，下手开始梳理自己的秋招历程。

作为一个曾经梦想的外企公司，强生的经验贴必须成为我的第一篇。好啦，废话不多说，讲讲自己在强生的面试经历。

### 1、宣讲会

强生专门在我们学校举办了宣讲会，我去的比较晚，连门都进不去，里三层外三层都是人。不过还是硬凑着现场投了下简历。可以填三个志愿。个人觉得去下宣讲会还是有必要的，绝对可以很大程度上帮你争取到意向公司的面试机会。

### 2、群面

第二天就火速接到了面试通知。原本以为是单面的我，到了现场才发现，ohno，是群面，还要打辩论，内心是奔溃的。不过既然都到了，也只能硬着头皮上。一共 5 个面试官，感觉是 hr 和业务的主管都在。一组大概 12 人左右，分为两组，进入面试间以后随意坐，然后就大概按着中间的位置一分为二成为两个小组。先是每个人 1min 左右的自我介绍时间，hr 对你感兴趣的话，会追加问题。然后随机分组，感觉是很随机的题目，我们当时的辩题是：你觉得末位淘汰制应不应该实行？我是正方，支持的一组。接着就收 20min 的小组讨论时间，大家都很 nice，整个过程都在想着如何增加论点。我的角色大概是观点贡献者，还有自由辩论的时候发言。整体来说，思路逻辑还是比较清晰的。我觉得这是群面非常重要的点。

### 3、单面

没过两天就接到了二面的通知，也是在学校进行，一对一。hr 人很好，大概就是对学生工作、实习的询问以及对从事医疗销售工作的想法。大概 15min。我觉得面的很一般，但最后还是接到了去上海参加终面的通知。

#### 4、终面

距离上一次面试应该有大半个月。终面是十一月底在上海。通知事宜是由大街网进行。感觉入围最后终面的人还是很多，一个群里大概有三百多个人。安排了几天时间轮流进行。到十一月底，我已经陆续接到了几个 offer，所以后来也就放弃了终面机会。

总体上强生的面试，还是挺考验人的。招聘流程体验下来也还不错。

有意向的小伙伴加油。

### 3.8 供应链面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2075128-1-1.html>

刚接到 J&J 二面通知，想着上来发个帖攒个人品。

供应链的面经真的少的可怜啊

我投的供应链的 EHS 岗，11 月 7 日（今天）一面，地点上海建国宾馆。

群面，我们组 5 个人，同期的另外一个组好像也是 5 个人，但是面试的地方是有 6 把椅子的，可能会微调吧。面试官貌似有 5 个？因为从我视角看到的面前一排是 3 个，背后的那排好像是 2 个=。=

总共 35min，30min 阅读材料（英文）+讨论（中英文皆可），5min presentation（英文，做 pre 的人数自定）。

我们组先各自阅读材料，然后大家根据问题一个一个进行讨论，总体还是非常 smooth 的，有一些小的分歧也挺顺利地解决了。最后的 pre 是一个海归妹子上去做的，另外有两名同学进行了补充。我因为觉得没啥好补充了就在最后展示环节没刷脸。

讨论开始的时候，有 2-3 个同学还是非常积极地说话的，慢热的我那个时候也没怎么插上话，但是有认真听大家的话并做记录。之后自己先尝试对其他同学的观点进行总结，随后逐渐融入，在冷场的时候积极调动了大家的话题，并且提出自己的观点，让整个讨论能够推进下去。整个过程中虽然不如某几个同学说的话多，但自己觉得还是对讨论有所贡献的，并且在小伙伴跑题的时候把她拉回来。

出来的时候问签到处，说今晚出结果，9 点半的时候还没接到通知，我觉得必挂了。。结果 11 点出头有上海的座机打进来，结果是通知明天下午的面试，真的激动地眼泪都要流下来了。

所以来发个帖攒攒人品吧~希望能帮到大家~

### 3.9 强生制药管培 1+2+3 面分享，回馈论坛

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2012606-1-1.html>

本人今年英国硕士毕业，本科 211，专业是语言+管理金融，回国以后，很多企业面试机会未通过，总结是，（1）自己不够优秀；（2）基本都是赶在 deadline 前 1 分钟投递。。。所以可以完全把我当作负面教材。。除了毕马威德勤外，强生算是我申得最早得外企。。离 deadline 还有一天。。嗯。。

进入正题，废话最后讲：

强生网测很简单，shl 题库，准备了四大笔试得不用怕。

电面：a. 电面算分数，所以申请了得同学一定要多看应届生，知道项目有没有电面，有的话，一定要准备。

b. 题目只有两个，1，谈一件关于团队管理的事情；2，为什么是强生

当时我正在填欧莱雅得网申，有类似第一个问题，在不晓得居然有电面得情况下，答得还算顺畅。所以进了

1 面群面：当时群面前没人知道形式，按往年习惯，准备了单面。事实证明，群面不用准备，因为你就算晓得题目，也并没有什么卵用。

a. 关于群面得感想：

我第一个回国后得群面是 10 月中旬得优衣库，面得一团糟。。被刷。。不过本来就是用来练手，所以积累经验很重要。也介意各位不要把想去得公司放在第一个面试哦，积累经验真的很重要。

b. 我先分享一下优衣库的群面总结：（1）我光想着做 leader 却没有把心思放在解决问题和独立思考上面，这必死无疑；转述朋友的介意：没有 99 分的把握，不要轻易第一个开口。。

（2）没有团队协作，只顾自己表现 （3）知道一点点小技巧就不加思考的乱用，不真诚

c. 强生群面感想：关注企业文化很重要，我私以为群面也是一个挑选气场合不合的地方。比如说强生强调关爱，那面试时你对队友的态度其实就说明了你的价值观和处事原则；不要被我不懂药，所以我碰到药这个题目当然就会束手无策。恕我直言，你束手无策，放弃讨论不是你非医科，是你不适合做这个工作，也就是你能力不够。这种时候我觉得还是思考下自己的长处是什么比较重要；放轻松，尽量全身心投入问题解决，只有这样思路才能活跃清晰；尊重他人，我其实很不喜欢对于别人的发言采取不肯定也不反对，而是接过话只说自己见解的人。相信我，这走哪都是扣分点，因为你的做法是不礼貌的行为。。。

群面我进的原因我觉得有两个：（1）我真正在乎别人的想法，也想所有人参与讨论，符合强生价值观（2）因为不紧张，所以脑子转速正常；不紧张的原因是，我觉得自己不会进，哈哈哈哈哈哈哈哈哈哈，反面教材，别学。

2 面 3 对一：其实我觉得自己单面的准备还是充分的。我准备了一半宝洁八大问，过了简历，尽可能深挖。按照 star 原则准备了自我介绍，1 分钟版本和 2 分钟版本。后来 2 分钟版本我分别用在了 3 分钟，5 分钟上，秘诀就是根据时间调整语速 = =

a. 单面问题就是根据你的简历，其实你自己过简历的时候多问问自己为什么，就不会被简历难倒。

b. 关于药品销售的问题：其实可以稍微准备下，就是大致了解。我自己是没有了解，所以面试官最后点评说到我对于职位并不太了解，很多关于销售的问题，我答得南辕北辙。。所以我还是总结了我为什会过：

（1）我表现是得体且从容的（单面我好像经历过的都不紧张，你就当成聊天聊天聊天，但也不要随便，还是要仪态端庄，举止礼貌）（2）我对于这个岗位的向往（3）思维还算广，我没学过市场甚至连非处方



药是什么都不晓得，但是我平时有事没事会看下财经周刊，新闻，或者相关文章，所以就扯扯。。让面试官对你感兴趣，很重要！（4）一面刷了 5/6，所以二面可能刷的少一点吧

3 面终面（上海北京深圳广州南京杭州一起前往北京，30 不到吧）：上午强身分享会，认真听，多参与。虽然说下午才开始面试，但是上午的表现好，也许也能作为加分点。今年的终面我认为算简单哦，一个小组活动群面，一个单面。

a. 群面还是我之前说的，做自己，价值观，任务，参与度。

b. 单面二对一，面我的看起来都好温柔，但是没想到一个温柔的阿姨 challenge 我的时候，也毫不留情。

c. 我说下我的问题吧，但是准备的同学不要把重点放在题目上哦，因为你们跟我参加不同的群面形式又有不同的简历，问题不会一样的。。而且就算你看得起我的答案，若照搬，也会很生硬。

他问我喜欢做 leader 还是 member，leader 这个答案我觉得更好，但是还是要根据自己情况，如实回答，因为会被 challenge。。答不出来就打脸了；

说一件跟别人有分歧的事情，并说明解决方案

还有就是提问题。

每个人简历不一样所以深挖的问题肯定不会相同。我有个曾经在团队活动中采取了错误的方式解决问题，所以她问了我很多。及时改正，真诚很重要。

最后问问题，我问了关于我错误方式的问题，我想知道他们觉得正确的方式，虽然面试官并没有给我，但是有一句话我觉得很受用，并且希望对大家以后面试强生也有用，她说，“并没有正确的答案，但任何做任何决定时最重要的一点是价值观。

好啦，基本上就酱紫了，我很感谢强生能一再给我机会让我参加面试，特别是终面，当我遇到跟我一起去北京的小伙伴，我觉得能公司选人的能力真的是太牛了，每一个人刚见面就会发现气场如此想近，所以更会想留在公司。强生也的确是一个很有爱的地方，让我们觉得面试这一路走的很安心舒服，去北京的来回车票，食宿也都是由公司报销，还提醒大家天冷多加衣，真是太贴心了。

我朋友说之所以强生面的如此顺利，是因为气场合了。我也同意，不过单面前的准备还是很重要。我很感谢这个论坛，给了我很多帮助，也懂得刷帖子的各位的心情，所以写了这篇较完整的个人心得，希望能帮助大家，也希望。。自己能为接下来最后一个公司的终面积累人品，至少让我笑着跪，sad。。。&#128546;。。。</p>
</div>
<div data-bbox=

### 3.10 强生中国研发管培生一面二面经验分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 11 月 25 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2012539-1-1.html>

强生中国研发管培生，23 号一面，24 号上午二面，下午终面，楼主已在二面挂掉，平复了一下心情，在这里发帖为明年的师弟师妹们提供点信息。

网申和 OT 网上经验贴很多，不再赘述。大概不到十号就电话通知 23 号的面试，在上海千禧海鸥大酒店，有充足的时间准备，但本帖研发管培生的经验实在是少之又少，搜来搜去只知道往年一面是单面，于是乎，把常规的问题中英全部准备了一番。23 号一整天面试，大概分为五六组，每人 20-30 分钟的单面，有的一对一，有的二对一，有的有老外，有的全英，有的中英。楼主很幸运，遇到的 2 个面试官都比较 nice，英文自我介绍完便转为中文，面试官提示时间有限，每个问题要在 2 分钟内答完，于是乎楼主语速飞快，中文面试毫无压力，面试问题都是关乎自我介绍和简历上的内容，主要考察领导力，执行力，时间分配，抗压力，团队合作，如何证明自己各

方面能力优秀等，会就你的每个事例进一步提问，挖掘真实的想法，没有任何关于 JNJ 和职位的问题，也无任何专业和课题的问题，面试官看了表说已经 25min，最后让楼主问了个问题愉快结束。

等候区域的童鞋们打听了十几个全部是中科院、清北、复旦交大的博士，没有碰到其他学校的，看来背景要求好严格。当天晚上 7 点接到电话通知第二天的二面，留有联系方式的化学所、北大和复旦的童鞋好几个都挂掉了。二面估计了一下还有三四十个人，形式是每人 20min 的阅读准备时间，然后 5 min presentation, 5 min Q&A。材料内容一页纸，讲了各种硬件技术和信息技术的发展，问题是这些技术的发展对老年人的护理有什么影响，JNJ 如何应对。有草稿纸可以用并且带出，然后到另一个房间，有 6 个面试官，其中 2 个老外。楼主想到了很多，也想到了很多 JNJ 的医疗产品，无奈英语捉急，很多专业术语表达不出，无奈只能泛泛而谈，完全没有抓住重点，白板也没有使用，10min 感觉完全没有呈现多少有用信息。英语已经严重影响发挥，出来就知道希望渺茫，直接回学校了。

大概中午十二点半通知下午终面，打听了下有 14 个人过了，起码又刷掉了三分之二，分两组群面，最终录几个人不得而知。

楼主就此别过，虽然知道最终拿到 offer 的希望渺茫，但 JNJ 的研发管培是楼主非常非常中意的职位，从网申到最后，一路对 JNJ 都感觉非常好，真不知还能不能遇到这么中意的公司和职位了，求职路漫漫，愿机会快快来，攒人品，求 offer。

### 3.11 关于强生医疗面试一面+二面的那些事

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 4 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1961003-1-1.html>

2015 年 4 月 12 晚。写给自己的求职经历。强生医疗是 3 月 23 号在我们学校的君武楼开始的宣讲会，当时我急匆匆的赶到，在最后面找了个位置坐下来听宣讲会。时间从下午 3 点一直持续到 5 点，然后就是结束收简历的环节。

晚上 11 点多收到强生一面的通知，第二天早上 8 点 30。第一次面试是群面的形式，我们小组一共进去了 9 个人（有一个人未到），按照 1 到 9 号的位置做好，还有自己的一张名牌放在自己前面。很常规的面试，一个人一分钟的自我介绍，结束后就是面试官提问环节。接着 1-5 一组，6-9 一组。我在第七，刚好两男两女，在我旁边的妹子是广西医科大学的，有一个和我一样是西大了。还有一个是已经毕业了学长。先是面试官（三个姐姐）用很快的速度念了一个问题，前奏很长，重点在于为什么人人网不能成为 facebook？接到问题有点懵，因为几乎没有接触过人人和 facebook，唯一知道的是之前看过一个新闻，facebook 开发了一个功能，人称“约炮神器”。看了小组的其他人大家感觉都挺懵。哈哈。还是用很常规的知识回答了，我们归纳了几点，我都是习惯性的写在纸上。后面由学长做代表发言，我们补充。当时其实另一组同学讨论真是热火朝天，面试官也老在看他们，而且在最后发言的时候，他们抢先回答了。泪奔，其实好多都一样的知识点。我真以为我们都完了。因为我不是 leader，也不是 time keeper，全程就只会傻笑。后面就是面试官对自己有兴趣的同学提问了（事实证明，这些同学都过了）。我是第二个被提问的，主要问的是我在社团的一些工作问题。我真以为我完了。面试结束后，面试官说当晚会有结果。

当晚 9 点多终于接到电话，第二天早上 9 点 30 分老地方面试。来了才发现只有 14 个人通过一面。这次是一对一的形式，历时 20 多分，真是我第一次面试遇到这么久这么久。主要是问简历上的问题，很详细。还有，我终于见识到传说中的压力面试了。那就是让我推销一支笔说是公司新出的产品。天煞的，我前一晚还在想第二天面试会不会问我怎么卖笔，结果就真的来了。又开心又伤心，因为我都没有想到答案就睡着了。第一次我想了一下，问面试官借了一张纸，直接对她说这是我的财产捐赠仪式，请你在这里签个字（当时我看准了她前面没有笔）。结果，她从旁边另一个面试官手里拿来一只笔在我面前的白纸上签了一个字，说我是顾客，我自己带笔了。

我第一次推销失败了。第二次给了我 30 秒钟的时间重新来推销。我努力想，想不出来。当时的心情也说不上着急，就是挺淡定的。面试官姐姐还安慰我说别紧张，我就说我没紧张。后面视线一转，转到面试官之前写的那个字上面。灵感一来。开后就问“你觉得你写字好看吗？”答曰“不好看。”由此顺理成章，我说这支笔可以让你写字变得漂亮，下笔如有神。俗话说字如其人，各种 blablabla.....终于把面试官说笑了。顺利通过这关。还有一个很纠结的问题：你说说你身上最不适合做销售的两点。以前也看过面试经，说遇到这种问题要说自己好的一面，不能太实诚说自己真的不适合做销售，这样很容易被 PASS 掉。所以，我说的第一个就是自信，结果被打断了（面试官不满意这个答案）。我就换，说自己太爱笑，话太多。各种辛酸泪啊，终于又过了一关。剩下的问题就比较好回答了，就是问你为什么觉得自己适合做销售啊，你自己的优点之类的，你遇见的挫折啊，你又是怎么解决的 blablabla。。。其实全程氛围挺好的，幸好我笑点低啊，至少我是全程笑脸（话说伸手不打笑脸人呢）。最后面试将近结束，他们问我还有什么问题吗，我问结果什么时候出来。她们说是 4 月初或者是中旬。这一等就等到了 11 号。

现在已经确定 18 号飞上海了。希望自己面试一切顺利。也祝愿看到此文的童鞋一切顺利。加油。

### 3.12 强生电面（北京岗）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 3 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1956635-1-1.html>

搞不懂强生的电面为毛老是在中午，记得上次接到强生面试电话正在睡午觉，结果起来迷迷糊糊说了一通就没结果了。好在这回没在睡觉，电面一共就两个问题，一个是详细介绍自己，另一个是举一个你参加过的你在其中承担了比较重要职责的项目或经历。

于是 balabala 说了挺长，不知道结果怎样。供大家参考~

PS 个人还是很喜欢强生的招聘的，会很快给求职者反馈，大公司风范~

### 3.13 重庆销售 MT 几个小时前收到电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 3 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1955405-1-1.html>

我记得我就是前不久强生出现在应届生首页的时候，我就果断投了销售管培生的岗位。刚刚下午将近三点的时候接到来自上海的强生电面。楼主真的激动加紧张。先是做了个中文的自我介绍，然后问了一个与我经历有关的实习，遇到什么困难怎么解决的。然后问到工作地点的意向。最后问我有什么其他问题，我就问了电面之后需要多久能得到进入下一个环节的通知，被告知是一周内。问我还有没有其他问题，我就说没有了谢谢。挂掉电话后，我想说的是，其实我还想问电面完下一个环节是笔试不是面试，对吗？还有啊，我投的销售 MT，后面的环节必须英文的说，对吗？楼主好多年没碰英语了，口语渣啊

### 3.14 上海强生制药一面二面及上海终面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 8 月 20 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1873078-1-1.html>

在应届生论坛里面获取到非常多的经验~~也是时候回馈一下师弟师妹们啦~lz 是 2014 届校招面的强生制药的销售培训生。

必须要强调一点的是，面试完之后让我对强生这个企业更加喜欢了。HR 非常的友好，温和，很认真地聆听，这是让我非常欣赏的。

不说废话啦。

先说一面，是无领导小组讨论，讨论的内容是关于一种营养剂的推广方案的。没什么特别的。LZ 在无领导小组的团队中起到一个引导作用，最后我推荐了另外一个童鞋上去做总结。最后我们小组就我们两个人进入 2 面。一面话题不是很难，但是最重要的是不要让自己陷入一些无谓的争论里面，要知道整个方案讨论是要怎么走的，适当引导大家。

二面的话是长达 45 分钟的一对多面试，面试官会问得非常非常仔细。所以，老实交代就行了。好好研究一下宝洁八大问，结合一下自身实际就没什么问题。千万不要编，因为面试官问得很细，也会质疑你。LZ 在二面里面主要体现出楼主是一个执行力强的人。

三面是过了好几天之后上海的同事打过来通知的，还帮我们都订好了酒店和机票。非常贴心。三面面试是给你一组 10 张照片，然后你选择其中的几张想一个销售方案出来。只有 10 分钟的时间让你思考，然后具体几分钟的时间阐述我有点记不清了。然后就是常规地问一些问题。之后就是等通知了。

最后，LZ 无缘强生，不过这还是一段非常愉快的经历的~~希望对大家有帮助哈~~

### 3.15 强生中国一面+群面+二面+终面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1955405-1-1.html>

纪念下上周的强生中国面试~楼主申请的是 CSL

除了终面在城开，其他都在千禧海鸥大酒店，真是远啊一面的话楼主碰到的是 1 对 1，有的小伙伴是 2 对 1 或 4 对 1~都是非常常规的问题，有问实习经历，也有问了一点点专业及情境分析，整个基本上就半小时以内~晚上就通知第二天的群面啦

第二天群面，好多好多人呐~楼主怀疑一面都没怎么刷人吧~一般都是 6 人小组~全英语~英语案例（很短）+英语 pre~中间讨论可以是中文，最后的 Pre 是需要小组成员每个人都要说点哒~楼主所在的组里有交大同济的小伙伴，而且逻辑以及英语都好棒！跟着这样优秀的团队~其实对自己也是加分啦~后来我们组进了 4 个~下午进行了二面，说是二面，可是真的非常短啊~

之后我们 4 人被带到城开总部，一一和大老板以及供应链 HR 聊了聊~这个聊是整个面试最 tough 滴~好多宝洁八大问的问题~

貌似说 1~2 周有结果~Anyway~如果在 Waiting List 上的话也是一种姓胡啊毕竟大牛那么多~还有机会上位~所以进入终面的小伙伴都要放轻松~平常心对待~不要太紧张~因为你已经非常幸运了~



## 3.16 强生电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 2 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1900445-1-1.html>

我也刚接到电面，北京医疗器械销售，也真是晕菜，大中午的来电话，的亏没睡觉。hr 也不是很 nice，没给个喘气机会就直接问问题：意向城市、英语专业小本为什么选择销售、社团任职、实习经历、有没有遇到过压力很大的事情、有没有什么其他问题。说电面结束一周之内会给通知。稀里糊涂说了一顿，估计是没戏了。我哭会去。后面的童鞋好好准备吧。

## 3.17 强生医疗销售一面+二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1908663-1-1.html>

今天不出意外的收到了拒信……还是来总结下经验回馈论坛吧~

lz 的背景其实既不销售也不医疗，所以一面经历比较神奇，遇见的是一位比较年长的 HR，他基本没给我说话的时间，基本一直在就着我的简历进行分析……

感觉像经历了一场心理咨询或者人生职业规划讲座……不过倒是思考了不少，比如其实海投也要分方向，像销售其实不是很适合我……

但是没有想到，就是这样一场面试我还是稀里糊涂进了二面，二面的面官就是销售背景的了，比较印象深刻的部分是他让我列举自己的优点追问了四次，缺点追问了三次，

所以还是没有太准备到，要临时想想。另外他让我向他推销一下自己的手机，胡乱说了一些之后，得到的评价是“你以前没怎么做过销售吧？”lz 就知道要酱油了哈哈。

整体来讲，强生的面官给我的印象还是比较好的，只不过销售真的很不适合我吧~

## 3.18 【15 强生医疗销售管培面经】一面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1902685-1-1.html>

今天很高兴收到了 JJMC 二面通知，而且是在听一位复旦妹纸微我说她收到二面 call 后的彷徨期内(绕到外婆桥~)，蛮 interesting。

于是跑出来给后来人写下一面面经，也为自己的梳理一下一面流程。

城开大厦下午 2:15 的面试，分在二组，被带到会议室后发现是一位打扮 fashion 的姐姐。

把握主动，楼主热情洋溢地把简历递给 JJ 后开始了面试。



- 1) 首先是 2min 的自我介绍，中文，期间 JJ 看起来漫不经心地读着我的简历。
- 2) JJ 提问自我介绍环节中说的求职意向部分，说满足我意向的公司有很多，为什么要 JJMC  
\*\*这是问我 WHY JJ 啦\*\*
- 3) 校园实践的问题，这点貌似 JJ 对某项经历很感兴趣；
- 4) 专业，评价说我的本硕专业算是相关专业，为什么不考虑杜邦之类的公司；
- 5) JJ 很 NICE，直接询问我有没有与销售相关的与人打交道的例子（必须有）^\_^  
\*\*Why sales\*\*
- 6) 接下来是工作地点，首选哪里（加在长三角，自然首选总部），珠三角怎么样，大西北怎么样。。。

然后 JJ 很匆忙的样子，问我有什么问题。

楼主很纳闷怎么没有和我聊信条呢？本人对 JJ 的信条如此喜爱！不可不可~~然后自己把信条念了一遍，询问了 JJ 自己/同事参与公益活动的事情。

然后问了什么时候有通知，说是一周内。

以上是本人的经验谈，很欣赏这位 JJ 的 professional style，不禁让我想起了曾经实习的某快消公司的一位 JJ，致敬！

楼主的观点就是面试中不要刻意去巴结讨好面官，毫无作用，倒不如本色出演，注意礼节即可。

根据 2012 年的一篇帖子，全国 30000 人网申，到一面的有 1200 人，到二面的为 450 人，为成为 1.5% 庆幸。

二面很快到来，给自己加把劲，希望能有最终 offer。

也祝止步一面的人杰们能拿到满意的 offer。

## 3.19 2014.10 强生一面以及二面体会

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 10 月 16 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1887295-1-1.html>

总体来说，强生真的是个不错的公司，宣讲会来的人以及后来面试官都很 nice。而且有一点，我已经听到好几个面试者说他真的很喜欢这个公司。好了废话少说，赶紧说说我的面试流程。

一面，群面，我们组一共 13 个人（人员数不是特别固定的，有时候有人没来），进去之后先是每个人一分钟的自我介绍，之后是 HR 念题目大家记录然后分成两组讨论，讨论时间 10min，3min 的 presentation。我们组的题目是，有人说手机改善了生活，让生活不同地域的两个人可以互相联系。又有人说手机让人沉浸在自己的世界里，沟通异常困难。请你们讨论一下科技对生活的影响。balabala 十分钟马上过去了。其实十分钟还真信讨论不出什么，不过你一定要在里面有贡献，因为后来的环节 HR 就会问你你觉得你在这个团队里充当什么样的角色。在这之后，

HR 会针对她感兴趣的人问一些问题。我其实觉得我们这组思路理得不是很清楚，所以后来有点乱，最后 pres 的时候，没有注意到时间，导致超时没讲完。（旁边一个小角落里是有个人在计时的）不过幸运的是，对方组是先陈述的，给了我们对照，也帮助我们有时间去理自己的思路。总共时长一个小时左右。我自己其实没有引起 HR 太多注意。本来以为必挂无疑，逢群必挂的赶脚。但是晚上十二点我竟然收到了面试通知，内心无比喜悦。总结了一下自己有可能被注意的点：自我介绍时没有超时，表达很完整。在别人介绍自己的时候，我有做记录在纸上，后来那个纸张被工作人员收走了。再有一点，我临走的时候把凳子搬回了原地。（真心不知道这些有没有加到分）二面，一对一。这次真是出乎意料的轻松，没有自我介绍，HR 也很随意地针对简历问你几个问题。时间 20 分钟。在这环节里，我真是觉得，如果你自己可以不停地分享下去，估计局势就在你的掌控下发展。刚开始我还傻不愣登的等着 HR 问我，问我一个，我就答一个，后来我就尽可能地多说点。大概就问我你为什么做销售，你有没有碰到什么难题，你有没有碰到需要更改流程的时候。比较难的问题估计就这几个了。个人觉得职业规划还是要耐心地做一下，想清楚自己去做什么很重要。

## 3.20 SH 强生医疗销售管培二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1906144-1-1.html>

上午刚结束二面，看到 bbs 上消息挺少的楼主就来攒攒 RP，虽然感觉面试官对楼主不是特别满意

面试形式是一对二，两个面试官，面试时间大概半小时，中文，先自我介绍，然后会针对简历问很多问题，比如说谈谈实习情况，最喜欢实习里面的哪家公司，为什么，为什么不留在那边等等，还会根据你的回答问一些问题，还有就是为什么做销售，如果强生医疗把你外派到某个省会城市你介意吗，地点上有偏好吗？由于楼主有说三年以内都可以，我希望之后会回到上海，然后面试官反问楼主觉得三年能做一个成功的销售吗，为什么是三年，如果我告诉你在强生三年是不可能升到经理的呢？（不是说要升到经理才能调回上海，不过楼主觉得强生可能比较偏向在外地做出成绩了升到经理级别再到上海，个人猜测），面试官还反问我“看你实习没有什么与销售有关的那你来强生做销售有什么优势呢？”。。。

楼主觉得每个人的问题都估计会不一样，但是很多问题还是可以事先准备哒，个人感觉面试时都会问是否能接受外地，这个问题要好好考虑哦，因为这对于自己来说也确实是个需要认真考虑的问题，强生也确实是想招到能接受这个的人

最后，祝大家求职顺利，good luck~

## 3.21 BJ 强生医疗二面面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1907490-1-1.html>

11 月 9 号上午 9 点面试。

1V1

问题：3 分钟的自我介绍，然后针对自我介绍中提问：

为什么想做销售？

为什么选择强生？

大学做过的最有意义的一件事？

好像就这么多吧，大概持续了 30 分钟。估计这一届的同学用不上面经了，为下一届造福咯~

如果有同学在北京面的，不让回复一下，有三面通知的话互相告知一声~

发面经攒人品咯，期待 offer 快快到~

## 3.22 强生中国 R&D 面试经历，攒人品

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1775268-1-1.html>

楼主面试前看到 R&D 面经很少，特来分享，攒 RP,求 OFFER 啊~~~吼吼  
直接上面经~

一面：单面，30min。有的房间全英，有的全中，有的英+中。如果没有遇到老外面试官的话，基本上如果英文卡断的话，nice 的 J&J 的 HR 会让你用中文继续的。问题都是些根据简历的常规问题，如果第一轮表现好的话会有一个 VP 加面。晚上出一面结果，第二天就全部面完了，效率赞一下！

二面：90 分钟阅读材料，10 分钟英文 prestaton，10 分钟英文 Q&A。一份大约 10 页的英文 case，非专业内容，里面有各种计算。真正做下来时间非常紧，算不完，楼主几乎是没有准备就上去讲了。可怜楼主英文拙急，开始没进入状态，面试官一脸茫然。后面灵机一动，画了个图，讲了自己的思路，但没给出最后的数字。  
楼主面完想着肯定没戏了，就走了，没想到中午接到了三面电话，开心啊，可能对大家来说都很不容易吧~~

三面：无领导小组讨论，博士是英文，硕士是中文，15 分钟英文材料阅读，35 分钟讨论，无需总结。这是楼主第一次群面啊，还是英文的，各种紧张。还好小组的 leader hold 住了场，楼主完全没经验，不知道自己表现的好坏，只觉得团队讨论很和谐。

感觉经历了强生的面试，尤其是气场强大的二面之后，以后的面试也就不怕了。难得的一次经历，希望 offer 快快来。

## 3.23 攒人品 强生消费品 CD 二面面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1768420-1-1.html>

二面：

语言：全中文

形式：十分钟思考 5 分钟 PRE

就是从十张图片中钻泽五张 讲一个商业计划： 然后让面试官 challenge..

注意：

- 1) 一定要在屏幕上指出你选择的是那五张图片 不然面试官不会 follow 那么紧
- 2) 慢慢说 不要太快 因为时间肯定足够
- 3) 不要紧张

另外 听说明后天就要 final 了 有人收到三面的请一定一定要 冒泡啊 让大家安心

祝大家都顺利

### 3.24 11.11 强生中国 CBD 面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1767005-1-1.html>

第一次发帖。。纪念逝去的 dream company

今天下午第一次奢侈的 taxi 去到了千禧海鸥大酒店，第一次在酒店面试，灰暗的灯光略显严肃。

闲聊中南大的研究生，华师大的研究生，交大的，复旦的，东南的，各路大神齐汇。。实在不好意思自爆家门，只能默默仰慕各位

下午 1 点 20 分我们组才进去，七个小家伙就一个英文案例讨论 25 分钟：是要推广一个新产品 NP。该产品具有营养，不同于其他类零食。然后会给提到 12% 的家庭是家里有 5 岁以下小孩，产品的成本 1.2 元，其他同类零食价格云云，会有三个 table 提供一些信息。最后的三个问题是：1. market size 2. target customer & core market 3. entry strategy

当时小组讨论可能略混乱，看案例和讨论 1, 2 两个问题花去不少时间，市场容量的话需要会计算的 GGMM 哦，面试的时候会提供计算器哒。个人认为第三问进入战略还是很重要的，大家如果还是此题的话，可以研究下进入战略。最后很佩服复旦的计算机系哥哥，非商科专业，时间如此紧凑的状态下，甚至讨论还不是很完善，站起来全英文 pre 真的很流逼~~ (pre 7 分钟时间)~~

最后一个环节是 Q&A，面试官当时问了我们：如果让你们每个人为这个案例贡献一个点子，你们还会补充什么。说明问题 3 很重要嘛，我们竟然木有来得及好好讨论。。

今晚到现在也没有收到通知，目测已挂，就此惜别了。希望复旦哥哥可以进二面，希望我们组不要群灭。同时希望后续的孩子可以加油，收下你们理想的工作。

LZ 第一次发帖，是失败的经历。。唉

### 3.25 20131111 上海群面面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1766859-1-1.html>

这次群面好像是不分部门的哎~不过貌似 CBD 多一些!

一个组 6 个人，有 4 个考官，进去之后一个漂亮姐姐做一个简单的介绍，大家就直接看 case 了，是一个新款奶粉上市的案例。会给一些数据，中国家庭的收入水平是怎样分布的，购买奶粉的时候谁占主要领导权之类的。

最后有三个问题，算出 market share，找出 target group，并作出 entry proposal。

总共有 25 分钟的时间进行讨论，7 分钟的 presentation 时间，最后会有一个 Q&A 环节。

面试官都非常 nice 的，觉得气氛比较融洽，至少我没有很紧张。

我们小组大概研究生本科生一半一半吧，学校也都不一样，专业也没有限制的。这点我好喜欢!



tips 就是算准时间，不会的地方看看别人的意见不要死抠，presentation 的人必须要逻辑思维清楚表达能力强。

希望明天面试的小朋友们加油！

### 3.26 一面群面面经 强生收到二面通知 CD

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1766771-1-1.html>

强生收到二面通知 CD 刚刚。。。祝大家好运 分享下一面面经

我是上午面的：

Case 一家食品营养添加剂和相关咨询公司的数据

问 1) Market size

2) TA 和 core market

3) entry strategy

我觉得大家要去多看看 case book 不难的 一定要有人引导 不能大家说散了

、而且给的图表都有用

祝大家 好运

### 3.27 2013.11.11 面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1766613-1-1.html>

刚刚面好新鲜出炉的面经啦

首先是时间，早到！一定要早到！到了以后可以寻找同组小伙伴，有个初步了解！大家可以聊聊天啦，放松放松  
第二，题目，今天好像题目一样的，关于新的婴儿营养品的市场推广。问题是 market size, target market, core market

最后，二面今晚 9 点前通知，强生还是很给力的！迅猛阿！

lz 已败，发面经攒 rp！祝大家都拿到想要的 offer！

### 3.28 强生中国 MKT 面经和建议

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1735289-1-1.html>

这个面经只是自己的经验和一些感悟，每个人的情况可能不同，只是希望能帮到后面求职的同学。

先简单讲一下我经历的强生 MKT 的面试：一轮 case 群面，二轮二对一的单面，三轮部门一对一全英文单面。

下面我来具体讲讲针对强生面试（以及其他同类面试）应做怎样的准备和练习；

首先，一轮 **case** 群面。对于这个有两点很重要：1. 因为是商业 **case study**，所以你最基本的 **case analysis** 的能力得有（带好计算机）2. 因为是群面，不是你一个人在 **solve case**，所以 **team work** 很重要。我的 **case** 是一个典型的新产品进入的问题，要计算 **market size**，包括如何进入市场，读一些表格给出 **target customer** 的信息，市场定位等。**Case** 本身并不难，在前五分钟你一个人看 **case and solve case** 的时候，一定要很快地完整的看完 **case**，脑子里搭一个简单解决案例的框架，千万不要看一下，就开始在某一个问题上纠缠很久，比如我看到有同学整整五分钟拿着计算机在 **market size** 问题上一直在算，可惜也没算出结果，导致讨论的时候对整个 **case** 的都不了解。**Case study** 的能力绝不是在面试的时候临场发挥出来的，都靠平时的 **case study**。我从去年下半年面一些咨询公司和跟再做咨询的朋友的建议下准备就开始做 **case study**，尤其我听到去年我们的 **fellow** 找咨询全职工作就在 **case** 上跌的很惨，我就开始尽量自己准备。大家可以看看 **case in point, crack the case and vault guide to case interview**。这些是 **case** 工具书，给你一个大概的概念。具体的 **case problem**，我用的是最近一个版本的 **HBS casebook** 和 **Wharton casebook**（这两个学校的 **casebook** 很好，可以反复看）。但是不是光看看案例然后解决方案就能很快提高自己的 **case analysis** 能力，可以找一些专业的人跟你练练，谈谈，给你 **feedback**。我自己是找自己的麦肯锡 **mentor**，一些咨询的朋友，还有在 **top B-school consulting club** 的朋友要一些材料和 **feedback**。**Teamwork** 的话，我想大部分项目老师应该都没什么问题，因为我们在项目学校就是 **team-based** 嘛，不过 **case** 的 **team work**，需要你认真听别人的发言，就别人的观点做一些自己的 **comment**，一定要自信而且谦虚。在 **presentation** 的时候可以做一个分工，尽量做的 **professional**，想像你的 **team** 在给 **client** 做 **presentation**，而不是仅仅在面试交差（小 **tip**: 穿的正式会帮助你做 **presentation** 的，男生西装+领带女生千万别穿超短裙之类的，记住你不是在走秀）。

然后，群面之后是二对一的单面(30-40 分钟左右)，这一轮是一个部门的工作人员+ 部门 **HR** 之类的。我觉得从这一轮开始你就必须非常非常的了解自己了，我们称之为 **know yourself well and be yourself**。我觉得这一面还是比较轻松愉快的，没有特别专业问题也没有所谓的压力面(但前提是你得很熟悉自己)那怎样算了解自己呢？很简单，1. 你得非常了解自己的简历，你做过的事情，时间，数字，每项都能倒背如流，千万不要别人问你简历的事，你还得看一下自己的简历才能回答，简历在面试的时候应该在你脑中而不是手上。2. 要有一个简短的但体现自己特点的 **brief self-introduction, know your strength + weakness very well**，能很快地 **walk through your resume**。3. 讲自己经历的时候要有细节支撑，比如你的故事，但是面试讲故事不是要讲的面面俱到，也不是要讲的声泪俱下，而是要逻辑清楚，简单明了，支撑你的论点。这个大家可以把自己简历拿出来，总结一些体现自己 **quality** 的故事。切记，一定要是真实的故事！否则 **HR** 很容易就看出破绽的。

当然，除了最基本的了解自己，你还得大概的做一些 **company+industry analysis**，公司的业务，文化，和行业的形式。**At the end**，公司是要你给他们创造效益的，你连人家在市场上做神马都不知道，那怎么可能帮人家更多的盈利呢？

最后讲一下在总部上海的终面，有的同学对终面可能有两种心态：1. 我都终面了，估计应该没太大问题了，再说公司还给我包了酒店加机票，走个形式应该差不多了 2. 我都终面了，我好紧张，成败在此一举，我的 **offer** 就在眼前了，可不能搞砸了。我觉得这两种心态都不可取，我觉得要不卑不亢。我觉得 **be the best version of yourself** 就可以了。终面是在总部办公室进行的，是大中华区 **MKT** 大领导面的。还是有二面的 **behavior interview**+ 为什么要来这个公司，从事这个行业（考察你的动机和兴趣）。但是跟二面不一样的是会挖的更深更细甚至会不断地 **challenge** 你，另外终面面试官不会直白的问你这些问题，而是在看似谈话放松的时候连抛几个这样的问题，还是刚才说的只要你很了解自己了解行业和公司，甭管以什么形式什么速度抛问题你都能招架住。然后除了 **behavior**，还有一些小案例，比如如何发展 **brand**，如何解决一些牌子 **mkt** 的困局，我觉得应付较专业的问题，第一要非常清楚面试官的问题，给出一个小案例之后会一下问你三四个问题，千万不要答非所问，也不要只回答一个问题。如果没听清问题，可以重复一遍给面试官问他是不是要解决这几个问题。大方向要把握住，千万不要夸

夸其谈问题之外的内容，因为时间是有限的而且也会显得你不是很好的 **listener**。第二，回答之前要在脑子里有一个大概的框架，我应该怎样解决这些问题。可以先 **general** 的说一下自己会从哪几个方面来回答这个问题。千万不要一锅粥的往外倒，否则自己会越讲越紧张，面试官也不知道 **where you are going**。回答时稍微的停顿整理思路都可以，千万不要毫无逻辑的把答案倒给 **interviewer**。最后除了关注面试官的问题也要关注面试官本人，比如终面面试官会很快地做一个自我介绍，要很快记下来他的背景是什么，自己能不能跟他有共同话题，要知道，终面不是考试，不是问一题答一题，要记住是 **communication**，你是否能跟企业文化契合，能不能 **fit in** 部门的 **team**。你得感觉跟面试官像跟朋友谈话一样才行，变成一问一答，要还紧张地结结巴巴基本上就挂了。刚说要跟面试官本人在面试中 **connect**，我举一下自己终面的例子，我的面试官是美国强生总部刚派过来的，在加入强生之前在纽约做了 7 年金融投行之类的，所以他的金融背景让我知道我可以自己的金融实习的例子跟他套套近乎，探讨了一些金融+marketing 的趋势。你可以跟他稍微探讨一下他以前很擅长的东西，可以激发他对你的兴趣，变成一个 **conversation**。还有前提是你得真的做过相关的去套近乎，千万别一知半解为了套近乎反而出丑，因为一般终面的面试官都是行家了。另外要知道，一个好的 **manager** 得 **finance, marketing, sales** 各方面都要懂得，所以像看 **accounting** 的报表，公司年终报告，行业报告都应该是你的基本能力，面试时有可能面试官会即兴考察一下你的这些基本功的。再多说一句，**MKT** 的终面是全英文的，所以英文不太好的同学还得想办法提高英文。

### 关于如何做一些长期准备

我根据自己的经验给大家一些建议。首先 每天阅读华尔街日报等商业报刊是我从大学就开始的习惯，开始确实觉得有点无聊，但坚持着成了习惯了之后真的觉得 **wall street journal** 确实还是业界商业方面的领先者。大家可以去 **wsj** 的官网去订阅网上版本，只要你是想从事商业方面的工作的，这个钱还是不要省了。英文不好的，建议最好读英文的可以帮助你提高英语水平的，**wsj** 的文章是文法用的都是相当不错的。商业报刊最大的好处一般都是最新的市场上的 **real case**，比你做过时的 **casebook** 要有趣的多，与时俱进的多。

除了阅读新闻，我觉得另一个宝贵的资源是跟从事商业的人保持联系，定时交流。这点上，我要感谢我的麦肯锡的 **mentor Gloria**，她真的是非常非常 **nice** 而且耐心的 **mentor**，有次我们还就职业的规划和案例分析的事情聊到了凌晨。除了 **Mentor**，还有一些咨询，投行，四大的朋友经常会跟我聊聊他们做的项目，他们的生活。跟这些朋友的谈话也是商业心得交流，这能帮助我们很快跟上商业节奏的方法。帮朋友跟进一些大的项目，比如我就帮别人做一些边角料的活，比如处理数据，做做数据饼状图之类的。

另外非常非常重要的是实习，最好是跟 **business** 相关的，最好是名气比较大的，做的工作是比较上档次的（不是那种帮人复印跑腿的工作）。实习是真正进入行业进入公司短期参与的经历，而且是真正看到别的高端商务人士是如何工作的。相信我，这是最快成长的平台，也是你面试的谈资。我在这要特别感谢暑假在金融方面教会我很多东西的北京小伙伴们，他们个个都有很强的专业知识和背景，带我参加很多大的会议而且每天都教会我一些东西。

最后提一下，尽量多参加面试来提高自己的面试技能和状态。比如去年高盛暑期实习面试，差不多三天内总计有大概 8 个高盛的人面我，来自好几不同的部门，面的我那叫一个天昏地暗，**research** 部门居然半夜两点半从美国打来面的，听不清然后困得要命，上来就让我 **pitch a stock**。还有 **IBD** 部门让我做了整整一个小时的 **Technical questions**，各种变换数字，各种算，各种头脑风暴。虽然我在这些面试中因为各种原因面的并不理想，但是这种真实的压力面和面试官的 **feedback** 能更好地帮助你提高你的面试，提醒你还有多少差距。所以不要放过任何能提高你面试的机会！！

好了，大概写到这里，希望大家都拿到理想的 **offer!!**

### 3.29 【上海 MKT】电面

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1586773-1-1.html>

HR 姐姐好敬业。昨天下午给我打电话的时候我正好有事，约的今天。没想到早晨一起来还在刷牙的时候就收到电面了。面试的是中华英才网的 HR.

5 个问题:

- 1) 英文自我介绍
- 2) 在大学里有没有遇到过什么困难? 怎么解决的?
- 3) 未来职业规划?
- 4) 职位的选择
- 5) 城市的选择

昨天考了 U 家笔试, 感觉略差, 特上来求 RP

### 3.30 新鲜的强生一面~医疗哟

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1586409-1-1.html>

LZ 是应届生的新人哟, 虽然已经是 senior 下架学姐了 TT~

言归正传, 性格很好啊于是笔试过了, 今儿 LZ 去强生医疗一面了, 城开大厦好难找(土包子中~)

强生在四楼华丽丽啊, 瞬间就喜欢这个红色格调了, 坐下还没来得喘口气就被拉进去了。

HR 姐姐特别和善, 全程中文无压力, 先是自我介绍三分钟 balabala, 然后就针对你的简历开始问咯, 很具体的做什么时遇到什么困难你怎么解决现在有什么别的想法之类的, 遇到实在难相处的人怎么办之类的, 触类旁通的东西, 大家准备一点新鲜有意思的例子就好。接下来就是对强生的了解, 楼主只认识邦迪和隐形眼镜好么, 不认识医疗器械好么, 默默知道了, 亲们一定面前要查查清楚啊~楼主今儿赶场子, 所以没准备, 所以很尴尬~不过姐姐相当 nice 就换话题了, 你对 MKT 的了解, 这个楼主就开始 balabala 无压力了, 当然是假大空, 可是我们暂时只会假大空对吧~其他不太记得了, 楼主被 HR 姐姐迷倒了好么~最后就是意向城市咯, 楼主江南菇凉不愿意乱跑, 还是唯心的说可以先放养几年然后荣归故里的~

好的就是这样了, 对医疗一点不了解的楼主弱弱的面试, 希望对大家有帮助~如果 HR 姐姐给我个机会的话, 楼主一定下次好好准备, 绝不打酱油~

PS: 楼主真心很喜欢强生 style

### 3.31 【电面】上海-MKT

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1586391-1-1.html>

这几天关注强生官方微博, 本来今天是在等会不会接到强生消费品的面试通知, 没想到刚刚 8 点 40 分来了个电话, 是强生制药的电面。。不太懂这志愿顺序是怎么回事。。

接电话之前我在寝室刚翻箱倒柜拿出摊子清理完在床上弄好, 所以还有点喘= =



HR 姐姐文现在可不可以电面，我想再约时间挺麻烦的，就说好的可以。（我忘了之前在论坛里看到强生电面第一个问题是英语自我介绍了。。。= =）

不过好在之前准备暑期实习生面试的时候准备过英文自我介绍，还记得点框架，努力以极快的语速飙完了。。

来整理下电面问题：

1. 2mins 英文自我介绍
2. What do you like to do in leisure time? （其实我对为什么问这个问题感到很好奇。。）
3. 社会实践中遇到过的最大困难是什么，自己如何做的，结果怎么样？
4. 自己的职业规划是怎样的？
5. 让我对以下岗位排个序：市场管培，销售管培，与政府相关事务管培。
6. 工作城市的问题

总长 7mins+，汇报完毕~

各位还没接到电面的同志不要急，再等等，HR 姐姐也不容易，这么晚还在加班，就为了我们这帮熊孩子

### 3.32 强生比赛面经

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1370897-1-1.html>

今天去强生面试了，首先声明，我面试的只是一个比赛，最终奖励也只是得到一个终面的机会。

第一面是群面，面试官应该是刚进强生的新人，我们讨论的题目也比较简单，考察危机公关，一共八个人，开始的时候因为我没有参加过面试，有点没适应过来，等其它七个人都轮流发言了，其他组员就提醒我，我才意识到自己没有发言，于是匆忙的应付了一下，并且顺便提出了一点小建议。

接着是群殴，不过我们小组比较和谐，没有人特别强势，我后来又发言了一次，只是比较温柔的反驳了一下别人的观点。之后一直没有找到合适的说话机会。就这样结束了。本来以为自己说的少就会被 T。没想到最后竟然过了，8 个组员里进了 4 个。

第二面是由强生的 HR 面的，那个 HR 非常 nice，从头到尾没有提一个 tough 的问题，而且全程中文，刚开始让我介绍一下自己，要求是不要说简历上的内容，我就扯了一下自己的家庭，还有最近参加的一个建模比赛，在这里我说 high 了，说了很多建模比赛的细节。

接着她就问我为什么要申销售，以及为什么不选择自己的本专业（本人的专业是工科的），当时我说自己不喜欢实验室的感觉，而且想跟更多领域的人打交道，

她问我你的目标是什么

我说我的目标不大，只要让我身边的人过得好就行

你在未来十年想过怎么样的生活

我说既然选择的销售，未来 5 年的生活可能会非常辛苦，我必须有这样的心理准备，当然也要平衡好家庭与工作。然后他说你不选择本专业的原因是不是因为科研太清苦，或者薪水太低，我说我们本专业工科找工作是非常方便的，薪水也还可以，我只是想尝试一下别的职位。

之后我由讲了一下我了解到的销售是怎么样，搬出了在 bbs 上看到的一个帖子上的例子。

面试到这里也就差不多到尾声了，她始终很 nice，没有压我，只是肯定了我一下，说我非常有能力 focus 在一件事情上。

最后她让我问她一个问题，我问我究竟能否做一个销售，因为我自我感觉自己性格不是特别外向，而且平时话不多。然后她就反问我，问我想做一个什么样的人。

说了很多，我只记下了要点

- 1.要 **think big**，自己才大二，不要早早地把自己框定在销售这个岗位上，为什么不想想做科研呢，做科研可能可以造福更多的人，不是比只让自己身边的人过得好更远大吗？
  - 2.希望我自己能够很好的认清自己的优势，又说到我是一个很有能力 **focus** 的人，如果能把精力 **focus** 在自己的强项上，岂不是更好。
- 还推荐我去看一看乔布斯的书

说到这里我大概明白了她的意思，她在强生呆了十年了，也算是个高层了吧，人比较 **nice**。但是我知道她这样肯定是拒绝我的意思，只是没有明说罢了。

因为我从来没有面试过，我也不知道在最后那个关头，当她说我别只想着做销售的时候，我是不是应该反驳她，只是她比较 **nice**，我没好意思反驳她。

我的第一次面试就这样失败了，我是真的想尝试一下销售这个职位，但是我最怕的就是我给面试官的第一印象就是不适合做销售，适合做科研。

我现在很苦恼，我当时为了能上好一点的大学，我妥协了，选择了专业调剂，来到了工科，我本来想着专业调剂就调剂呗，反正我可以用其他课余时间做我想做的事情，结果没想到工科是个吸时间的黑洞，我当时的想法简直太天真了，为了能够有一个好的绩点，从而表明我态度很端正，我又妥协了，把大量的时间放在了专业学习上，我想只要到时候找工作找我喜欢就行。现在到了找实习的时候了，我不想再妥协了，可是我还是没法给 **HR** 一个正确的印象，眼看着自己很自己想要走的道路渐行渐远，我很难过，不知道该怎么办。

## 第四章、强生求职综合经验

### 4.1 2018 强生消费品商业管培校招经验-网申到 offer

本文原发于应届生 **BBS**，发布时间：2017 年 12 月 4 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2135141-1-1.html>

之前就一直在想，如果能拿到强生的 offer 就一定要写一篇经验来回馈论坛。校招一路走来很大程度都是靠着在应届生上分享经验的前辈们指引，但是强生好像没什么经验分享，所以也希望我这一篇经验可以帮助到之后参加校招的同学们。简单的介绍一下自己，上海 211 本课毕业，专业法语，一段校内创业并且参加大赛的经历，两段市场相关的实习，分别在迪奥 **skincare mkt** 和万博宣伟 **PR**。

#### 一、网申&网测

很偶尔看到了强生的校招信息，网申时选择岗位很困惑，因为选择真的很多，主要是分为医疗/全视（眼镜）/消费品这三大类。虽然是可以选择很多志愿，但是也要仔细思考一下，因为基本上都会按照第一志愿来进行一面分组。不过我也有听过从医疗调到全视还拿到 offer 的例子，不管怎么样还是认真选择一下吧。

我在 10.7 进行网申，选的是消费品商业管培，这个项目是持续 2 年半的轮岗，一年在 **MKT**，一年在 **CD**（客户发展部，也可以理解为 **sales**），然后定岗再考察半年。其他两类我就不太了解了，不过我觉得医疗都会需要一

些医药的背景，所以也没有选。

网测是 10 月底做的，是用的 TalentQ 的题库，我觉得比 SHL 难一些，附件是我当时在论坛里找到的一些笔经题，可以先看一下，遇到了很多的原题（尤其是 logical 还是很有帮助的，而且很节省时间！）

## 二、一面

11.1 接到了面试通知 11.9 一面，如果通过一面，会当天通知并在次日参加二面。这里想要吐槽一下强生的面试通知真的很混乱，又有电话又有邮件又有短信，但是时间都不统一。所以导致一面的时候很多同学都发现自己被通知的时间和安排时间不符，现场很混乱。

面试是在漕河泾的强生总部顶楼进行的，刚搬的新大楼也是非常气派，而且设施很完善，有健身房也有食堂，有点像互联网公司的布局，很开放。

一面是群面，首先签到时要交 4 份简历（想吐槽一下，这个也没有提前说，所以很多同学都带的不够，劝大家每次面试带足简历吧！），然后制作名牌，带到另一个房间候场。

群面一组大概 4-6 个人一组，我在的组是 4 个人，人少容易表现自己，起码是能说得上话的。case 是全英文的，讨论可以是中文，但是 pre 是英文的。我印象中是公司要新推出一个针对孩子的饮料，然后有一些背景资料和咨询公司给的图表数据，需要完成的就是选择接下来的推广重点，如何分配资源...一共是三个问题，我记得不太清楚了... 没有自我介绍，直接开始讨论 30 分钟，然后 5 分钟英文 pre（可以借助背后的白板），可能会有 Q&A 环节（但是我们没有遇到）。其实我并没有觉得我在群面里表现的很好，我很害怕群面的，但是因为我们组都太温和了，说话比较少，我就只能跳 leader 然后把控整个讨论的节奏和方向，不过我并没有 pre。

在晚上 7 点多的时候接到了二面通知的电话，通知我第二天接近中午面试，带一份简历。

## 三、二面

强生每次的面试通知电话简直就是坑，通知带一份简历，但是有三名面试官，幸好我有多准备的习惯，才能保证人手一份我的简历。

二面是三面一，全中文面，主要针对的个人经历的提问，因为我之前有在准备宝洁的时候很充分，所以二面没有准备就去了。在地铁上的时候简单在微博上搜了一下强生旗下消费品最近的动态，思考了一下问面试官的问题。

面试官 2 女 1 男，都很热情，我一进去就感觉氛围非常轻松，所以全程聊得很开心。自我介绍没有规定语言，因为英文的准备了很久所以就说了英文的，后来的提问都是中文的。主要问了我三个大问题，第一个关于我的创业项目，第二个是关于我在市场部的实习，有没有从日常的报表中做出一些分析或者思考，第三个就是为什么选择强生。面试官没有过多的打断，不会很 push，但是也会有一些小问题，放轻松就好。最后男面试官（后来才知道是 HR senior manager）突然问我能不能用法语讲一下在法国交流的感受，我真的是一脸懵逼，虽然我是法语专业的学生，但是很久没有说法语了，就强撑着聊了几句。

最后我对面试官的提问是关于露得清和张大奕（网红）的面膜合作是否会对露得清的品牌会有负面影响，品牌是如何考虑接下来的发展，是否还会继续这样的创新合作。然后正好有一个 manager 就是露得清的，所以她也觉得这是一个很好的问题，很耐心的回答了我。

## 四、性格测试&终面

11.14 接到了终面通知，同时通知了 11.18 会下性格测试。电话里说终面会持续一天，9:30-18:00，上午是

business head 的 sharing，中午是和老板们共进午餐，下午开始正式面试，但是面试形式也没有说...通知让带两份简历，我觉得强生简直是在吃简历，但事实证明后来这两份简历完全没派上用场科科。

我也完全没有准备...不知道形式怎么准备啊，不过可以了解一下强生和旗下的消费品品牌，还是有用的。

11.23 终面一共 30 个人，到场以后还是让大家制作名牌，在另一张纸上随机写 6-8 个数字 (1-100)，非常神秘，是和下午的面试有关的。上午的 sharing 是 HR D、MKT D、CD D 和 HR senior manager (面过我的那个) 来做的，还是受益匪浅，觉得强生真的是一个非常走心的公司。劝大家可以提前准备一些问题在这个时候问，下午是没有时间单独问的。

午饭是在强生食堂，正好遇到感恩节，整体布置很喜庆 hhhh

下午的面试形式一直憋到了午饭后，12:50 才公布。具体形式在附件图中有写，就是随机抽取一个品牌，然后结合早上写的数字所代表的 6-8 张图片和品牌产品，来准备一个商业相关的 pre。时间分配是 15min 准备时间，30s 自我介绍，4min pre，最后可能会有 Q&A。形式很新颖，但是很折腾人啊！

我抽到的是城野医生，图片是：手捧蜡烛祈福、&、出租车、蜘蛛网、画着彩带的儿童画、报纸。完！全！没！有！相！关！度！于是我想了一个 brand campaign，主题是延续了上一次的“执着，发光时刻”，我改成了“发光，与你同在”，主推产品是城野 377 美白精华，做成了一个带有公益色彩的活动，也体现了强生一直身体力行的社会责任感。

然后我被 Q 到的问题是，在迪奥实习了三个多月，你觉得迪奥现在有什么问题？...一脸懵逼，但是勉强把我想说的说了。

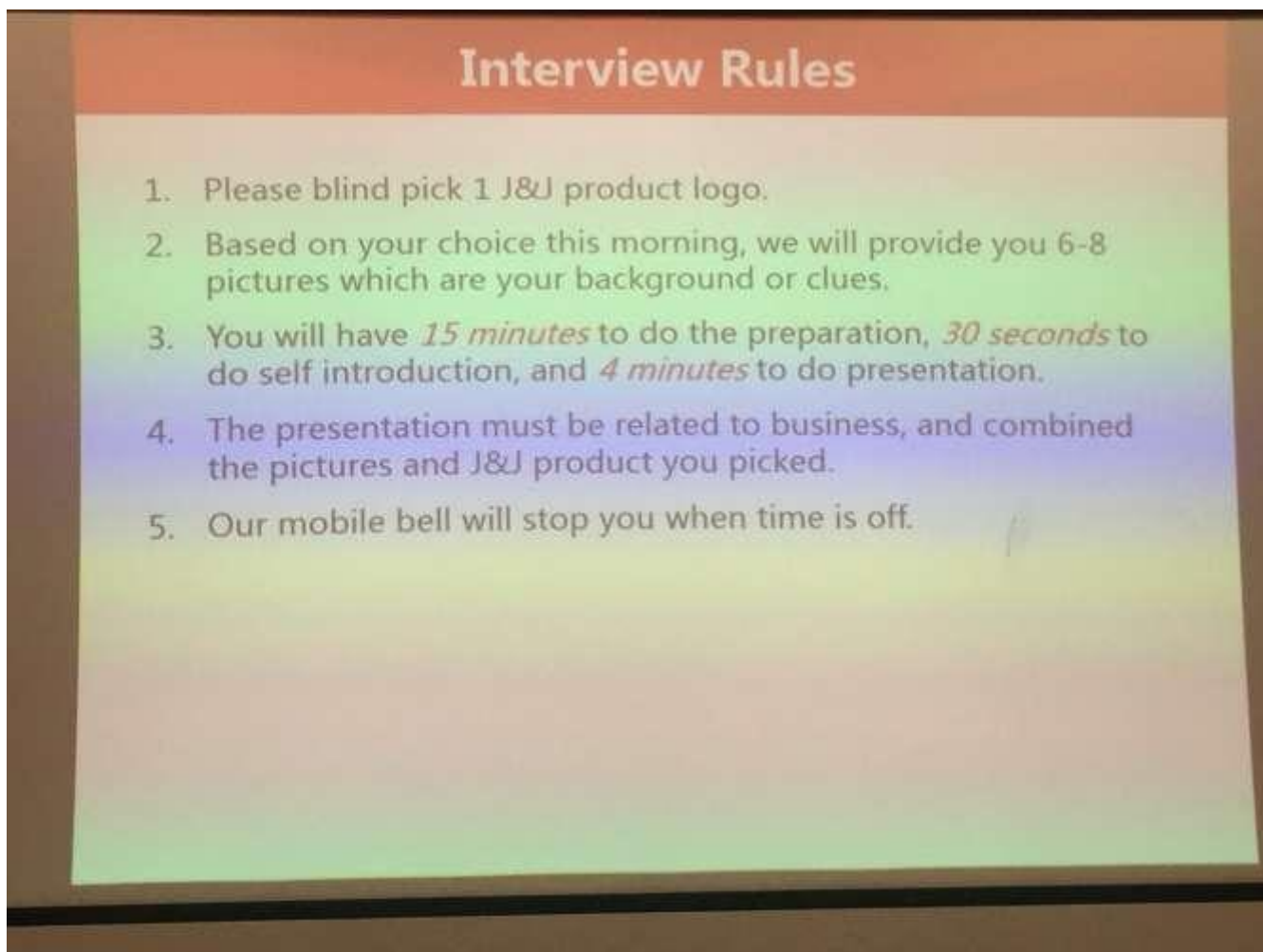
结束以后就一直思考我的 pre 和 answer，感觉有各种各样的不满意，也一直很担心。直到 11.27 中午接到了 offer call，悬着的一颗心终于落地了！！非常激动！！

后记：

校招终于就这样结束了！回头看看这三个月的奔忙，一边高压实习一边找工作，也算是有一个比较圆满的结局。在这里劝大家，最好专心一点找工作，一边实习真的很累，而且很难请假 orz。如果有留用的实习的话就另当别论啦！还有，要保持好的心态，一路走来难免会有各种各样的失败和挫折，我在宝洁终面失败的时候也很难过，受到很大的打击。但是也还是要对自己保持信心，因为你也不知道你最终会和哪个公司结缘~希望大家都能找到满意的工作！~

[894471751170422747.jpg](#) (102.35 KB, 下载次数: 0)





[Verbal TalentQ.doc](#)

996 KB, 下载次数: 13



[TalentQ NUM-2016 ADDED.xls](#)

99 KB, 下载次数: 12



[RBS Number 测试汇总.compressed.pdf](#)

1.63 MB, 下载次数: 16



[NUM2016.pdf](#)

1.92 MB, 下载次数: 12



[logical2012 无敌版.pdf](#)

480.15 KB, 下载次数: 15

## 4.2 2018 强生（视力健）全视商业管理培训生 网申+OT+群面+单面+终面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2131624-1-1.html>

首先说明一下，全视商业管理培训生是强生旗下的隐形眼镜公司（视力健）的管培生，大家不要误以为是在强生各事业部之间轮岗的那种高大上的“全视”哦，听说今年有不少同学误以为是这样。。

言归正传，全视的面经少之又少，楼主上周经历完所有流程，虽然未能收获 offer，但还是想来回馈一下坛子，攒 RP！！攒 RP！！

- 1、网申：依然还是认真，注意细节。建议大家可以去感受一下强生的宣讲会，做的还是不错的。
  - 2、OT：强生的题库是 talent Q，可以选择中文答题。网上题库有很多，大家搜一下就可以啦，计算部分有不少原题哦嘿嘿。
  - 3、群面：强生群面浩浩荡荡一天有好几百人，医疗 消费品 制药各个部门基本同时进行，总部底楼都是乌压压一片正装的应届生。群面 case 比较常规，一组 8 人。材料一页英文，讨论新品进入市场，依稀记得是 20 分钟时间，可以用中文讨论，present 部分是英文。面试官有 4 名。结束之后，有的房间面试官会提问，但楼主所在的小组面试官没有发问环节。所以就直接结束离开啦~楼主在群面中惯常是属于 idea contributor，并没有带节奏或者做 pre，觉得自己存在感不强，一度以为会挂掉。。。但两个工作日以后收到下一轮电话，非常惊喜！后来也和其他小伙伴交流，进的几个也是在群面中相对沉稳内敛的，发现强生群面（貌似）喜欢低调务实有理不在声高、不是表现欲很强很 aggressive 的那种同学。不过大家也不要绝对化，还是 be yourself 吧，装的了一时也装不了一世。即使假意迎合公司文化进去了，以后日子也不好过。
  - 4、单面：单面同样是在位于漕河泾的新办公楼，设施真的不错哈。总共有 3 个房间，每个房间两个面试官。一对二面试，面试时间是半小时。楼主遇到的是当天最温柔的组合——两名儒雅气质的大叔，一位是 sales 一位是 mkt。面试内容会首先让你自我介绍一下（楼主准备的英文版就直接说英语了，导致后续几个问题他们也都英语问我，后来切换回了中文，大部分还是中文啦。）然后针对 why JJ, why you, 想往哪个部门发展，以及过往的实习经历、兴趣爱好做一些提问。全程 Nice，面试感觉也很愉悦。结束之后，两位大叔也很慷慨地和我分享了他们对我的 feedback，感谢我们大老远来面试，尤其是还说到楼主是他们今年面试的第一个同学，为他们带来了一个非常愉快的开始。结束之后还为楼主开门，非常绅士体贴。Sales 大叔真的是令楼主星星眼啊！！单面总共是分为两个下午，当天通过的同学会在当晚就收到进入下一轮的通知，制作一页自我介绍 ppt 发给 HR。
  - 5、终面：终面是在办公楼的 12 楼，视力健的楼层。今年进入终面的同学总共有 18 位，分成 AB 两组，每人会有一个序号。大致流程首先是 GM 致辞发言 10 分钟，然后每个同学按序号轮流做一分钟自我介绍，配合之前发给 HR 的 ppt。之后是小组讨论环节，（英文材料在候场等待正式开始的时候就放在每个同学椅子上了，可以先看起来），分小组讨论共 20 分钟，每组 9 名同学都挤在一块小白板跟前，此处时间短人多又拥挤，要插上话不容易啊。讨论结束之后，每组 present 5 分钟人数不限。然后是两组互相 challenge，以及同学自发总结。接下来是 HR 让大家按小组站好围成圈，用手指指出每个人认为的在刚刚群面表现中的领导者、最多 idea 贡献者、冲突润滑剂、最想合作的人。HR 会统计票数。最后是同学向 GM 提问环节。
  - 6、从最后收获 offer 的同学来看，差不多是进了三分之一的同学。（貌似两组的 leader 都没有进。。。）
- 感受：强生是一个企业文化独特的公司，医疗的专业背景使得它相比快消品更严谨务实，倡导关怀，注重细节，

有道德坚持。比如终面结束后每位同学都收到了一封表达认可和感谢的信，有 GM 签字。事后想想对于没有进的同学这尼玛能把拒信作成这样也是服气的！

## 4.3 强生公司笔试和面试题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 24 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2109028-1-1.html>

笔试：

全是性格测试题，Just be yourself!

面试：

他家面试比较干脆，一二面一天搞定。可能是因为在我所在的城市只算个小小办事处吧。

上午 8 点半来到公司一面，还是第一个来。英才哥还在那整理面试名单，我只好静静地呆在外面。

时间不久来了第二个面试者，一个研究生 JJ（世界很小，我和她非常有缘，以后再提），但是她似乎很严肃，没有交流太多。

有 3 个面试间，同一时间 3 人分别进不同的地方，每人大概 20 分钟。

首先是自我介绍，原以为外企都该是英文的，但都本地化了，面试官也没为难我，用中文把说了无数八遍的自我介绍说清楚了。因为投的是销售培训生，面试官又问了几个关于销售的问题。以前在雀巢销售岗实习过，也在工作中经常了解到了强生公司的产品，所以答的还算可以。比如连带销售，如何让客户购买产品，销售的理解等等。面试官在中途也突发奇想用英文问了我个问题（他估计很久没说了，磕磕碰碰的，他自己都在笑，嘿嘿），还好，思考片刻后流利作答，宝洁八大问不是白准备的（虽然宝洁是直 #from 本文来自高考资源网 <http://www.gkstk.com> end# 接遭拒信的。。）。最后还有问问题时间，虽然面试官是男的。。我还是硬着头皮把我实现准备好的关于娇爽卫生巾的问题抛了出去。。怪不好意思的。不过面试官很专业，很认真地回答了我，分析了娇爽在市场上的表现。结束后感觉不错，觉得还是有戏。来到大厅，英才哥说下午 1 点十分回到这儿看是否进入二面。下午去的时候一看，不出意外，进了二面名单。据说上午一面的有 20 来个人，但现在只有 7 人进了二面，4 男 3 女，还有一个 GG 准备强面。形式很意外，每个人 20 分钟时间看材料，根据要求给面试官展示。

淘宝精品 [file:///http://atanx.alicdn.com/t/img/tb1twvjfxxxxc\\_axxxxxxxxxxx-40-26.png](file:///http://atanx.alicdn.com/t/img/tb1twvjfxxxxc_axxxxxxxxxxx-40-26.png) 我是最后一个，题很好玩，就假设你是个促销员，向个中年白领推销你的饮料，品牌价格特色自己订。由于当时营销知识欠缺，考虑的不周全，就仅仅想到临促这个角色，所以最后 3 个面试官之一问到关于竞争这方面的时候，我居然忘了考虑。。如果现在去应该会好吧，哈哈。

然后。。就没消息了。。。

后来也因为自己在忙另一个盼望已久的终面，也没太多关注，今天突然想起，觉得。。哎。。可惜了。。

## 4.4 强生医疗—Vivien 成长故事

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 10 月 19 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2061119-1-1.html>

Vivien Chen

强生（上海）医疗器材有限公司，爱惜康市场部产品经理

2009 年作为销售管理培训生加入

毕业于华中科技大学管理学院，市场营销专业硕士

【前言】最近在公司的校招网站上发表了一篇博文，记录下自己加入强生七年多的感受。希望对正在找工作或即将找工作的你们，在职业生涯发展和思考上的一些帮助~ 同时，也附上我七年前写的求职系列面经，希望还没有过时：P

我的曲折求职之路 <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-176279-1-1.html>

2009 年 7 月 27 日，我正式加入了强生医疗，现已迈入第八个年头。从最初那个略显青涩的小姑娘，转变成为今天这个自信、能够独立思考的自己，很感谢强生给予我的一切。幸福感并不来源于所谓的成功，而是来自于内心的成长。在过去的七年中，很有幸能在多个部门战斗过，历任一线销售、专业教育副经理、销售经理、产品经理等岗位。时常有人会问，经历这么多角色你是如何适应和转变的？我的答案很简单，“多思考，勤总结”。因此接下来，我会和大家分享一下我的职场体会，并且给即将踏入追梦之旅的你们一些求职建议。

### 不忘初心，懂得坚持

人生之路，未必一帆风顺。我当初的求职之路就是非常艰辛的，加入强生医疗可以说是一份意外惊喜。我找工作的那一年正值经济危机，很多公司其实都缩编了，或者打着招聘的旗号其实并不招人，只为了做宣传。我的求职目标很明确，我想进外企，甚至放弃了一家著名国企的 Offer，这在很多人看来非常不解。而后在一家梦寐以求的快消公司拒我于门外之后，我感觉自己的梦灭了，内心一下子被淘空。而后来经济形势的衰退越来越明显，我以为我的人生就这样...我并没有放弃，虽然只是抱着试一试的心态，我参加了强生医疗的春季招聘，但最终梦圆强生。

在工作的时候，更需要这样的坚持。记得，在我去青岛报到的第一天，我的老板就告诉我，由于人员安排的需要，我得 Base 到烟台去。虽然烟台在山东也是一个发展不错的城市，可对我来说还是有些意外。不情愿也是有的，但想到自己加入强生如此不易，备感珍惜。我相信，一切都是最好的安排，就接受了这个任命。后来，我并没有去烟台，而是负责青岛一家大医院，一干就是二年半。那之后，我通过内部调动，回到了家乡武汉继续工作。工作之前，我一直都在父母身边长大，从来没有自己一个人生活过。我很感谢在青岛的这段经历，它锻炼了我的独立和坚韧。我更加感谢我的老板朱勇，她教会我做一个正直的人，用专业服务客户，帮助医生更好地开展手术，并最终让病人受益。

### 善于沟通，学会合作

与人沟通、合作是一项非常重要的技能，贯穿工作、学习、生活，无处不在。强生医疗的销售管理培训生，能够让你在这方面得到很多锻炼。不论你是一线销售还是一线经理，你需要同客户打交道、理解他们的需求；你需要和 Non-sales 部门沟通、合作，寻求各部门支持，整合资源投入到市场上。现在我所在的市场部，是要给销售指方



向的，要看未来三、五年甚至是十年市场/术式发展方向，跨部门沟通与合作是一项基本技能；如何让销售坚定不移地跟着你走，沟通起到了至关重要的作用；我们要管理全国 KOL，怎么让客户认可你，认同你的项目？

在这里需要特别强调的是，沟通并不是花言巧语，你能把某个项目吹嘘得多么厉害。甚至我们很多好的销售、管理者，并不是多么外向的人。他们有一些共同的特质，那就是：做人做事靠谱、懂得换位思考、能抓住重点有条理。

### 多多思考，勤于总结

回到文章最开始的问题，在强生经历了这么多角色，我是如何适应和转变的？“多思考，勤总结”。从 2007 年开始，那时候我还在大学读书，我就养成了每年做一次全年总结的习惯。我会把自己一年的收获、感悟记录下来，并提出自己下一年的目标、修订中长期计划。我偶尔也会写日记，被什么事情刺激到，或者感触到，我都会写下来。这个习惯，培养了我的洞察力，练了笔头功夫，逻辑思维能力也得到了提高。因为你得尽可能把自己想的写下来，而且是很精炼地记录下来。If you can't explain it simply, you don't understand it well enough. 这句话，说的就是这个道理。

2009 年 5 月 3 日，在拿到强生 Offer 之后不久，我在应届生求职网发了一篇面经，文末有这样一番话：“感谢强生医疗，感谢你选择了我，让我重拾新的希望～对于未来，我很期待，虽然我知道工作会很辛苦，但想到是自己真正想要的，就值得为之而努力！”现在回想起来，这七年，我一直践行着这番话。强生也确实给了我想要的，让我在人生路上，不断发现那个更好的自己。Stay hungry, stay foolish.

## 4.5 强生供应链制造管培--从网申到终面（攒人品）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 10 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2069590-1-1.html>

楼主浙江某 985 高校，化学工程专业硕士，今天面完终面，应该跪了，但是还是想写点东西，强生供应链的资料实在太少了，应该给后人留点东西。

网申是很早之前做的，没什么要注意的地方，正常填就好了

过了非常久之后收到评测邮件，是 TALENT Q 的测试。和国内常见的那几家都不太一样，当时做完感觉不太好，但是很快还是收到了面试的通知

=====

群面：

群面是在上海徐家汇建国宾馆，地方还可以，本来是 6 人一个小组，但是我们组有人没来，就 5 人

群面是进到一个蛮空旷的房间，中间一个桌子围着一圈凳子，周围灯光有点暗，对面坐着 5-6 个面试官，感觉气氛非常严肃

题目全英，大意是说：你是某公司员工，你要推一个产品，公司为矩阵组织架构，然后由于某种原因，产品的推出被推迟了一个月，如果不能按时完成的话竞争对手就会抢先占领市场。

题目下面三个问题：

1. 题干中提到的问题有哪些
2. 如何解决这些问题
3. 如果你有机会换一个岗位，你会换到哪里，什么原因

其实题目很简单，讨论给了 30 分钟，PRE 全英 5 分钟，旁边有一个展示板，PRE 人数自定。  
我们组有一个华理的，一个上财的，一个外国某高校的，整体来说讨论的不是很好，感觉大家有偏拘谨一点

=====

二面：

二面通知是群面当天晚上，地点还是建国宾馆。

二面是单面，一面刷人不少，楼主那个组貌似就楼主进了。

二面面试官看上去挺和善的，随便聊了一下，感觉比较随意，问了问简历，问了问比较骄傲的事情，自己的优缺点，

还问了你为上家实习公司的评价，优缺点各三个。可能就是看你是不是用心去实习了，有没有认真的思考过公司。  
面试到最后问了几个英文问题，总体来说比较轻松。

二面结果是当天晚上给的，意思是你第二天还得再去一趟（折腾人啊！）

=====

终面：

终面是在强生上海总部，宜山路那一带，室内以红白为主色调，高悬的天花板，非常气派。

来面的人都是供应链的各个方向，有 ME，计划，QA。面 ME 的有八个人，基本都是清北复交浙这种学校。

楼主是一面一，对面那个高管感觉非常朴实，但是经历各种牛逼。面试也基本没什么压力，问问简历，问问对以前学校的看法，校园活动，楼主按照之前 P&G 的套路来，似乎发现不是很管用，面试官一开始情绪还不错，但是貌似不是很喜欢我举的例子，后面就有点不耐烦的感觉，虽然还是很礼貌的在听，没有打断。全称大概 30-40 分钟，没有英文。

PS: ME 这边终面算比较简单的，计划和 QA 那边在前一天晚上收到通知说面试要准备一个 10 分钟的全英 PRE，关于美国大选，面试的时候是三面一，貌似那边的高管玩儿的比较花。

带面试的那个小哥说，应该过 1-2 天有结果，过不过都会告诉你，不过据说强生供应链这边每个岗位不会超过 2 个人，估计还是蛮难的。

=====

结束语：强生公司还是蛮好的，看得出来面试组织也费了不少人力物力，但是安排方式有待改进。同样安排三天，可以前两天都是安排成上午群面下午单面，第三天终面，这样大多数人至少可以少跑一趟，尤其是楼主这种外地的……而且公司还专门强调，我们不报销路费（强生还缺钱吗？？？）。

谨以此篇，祝福大家都找的心仪的 OFFER.

## 4.6 【原创】 从新闻到医疗,拾梦强生

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 3 月 23 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2036332-1-1.html>

### 【原创】 从新闻到医疗,拾梦强生

首先，在进入正题前先跟大家介绍一下我的基本情况：山东大学本科，大一英德双语专业，大二转专业到新闻学，双学位法学。大学期间主要活跃的学生组织是校青年志愿者总会，担任副主席职位，有丰富的志愿者服务经历。求职意向行业为互联网、媒体，快消；岗位为营销、市场、管培生；城市为北京、天津、南京。

我从大四九月份开始着手准备就业，十月份来到北京，通过网申争取到凤凰网的实习机会，负责手机报编辑工作，实习的同时参加校园招聘。截止至十二月份共网上投递简历 40 余份，现场招聘会投递约 10 份，走到终面的企业共 7 家，最后收获 3 枚 offer，分别是碧桂园管培生、强生医疗管培生和光线传媒电影宣传，最后果断选择了与专业毫无关系的医疗器械行业，成为强生的一员。

## 一.考研还是工作？车到山前必有路

一般来说选择读研的原因大致有四类：1.研究学术 2.盲目跟风 3.逃避就业 4.寻求更高起点。跟大家一样，我也曾犹豫是否要读研，正如父母所言现在的本科生出去没有一技之长很难立足，再加上心中仍尚存一丝名校梦，迷茫无措的我只好暂时同意了他们的想法。可真当到了大四抉择的关头时，我却变得异常清醒，我发现自己根本没有足够的动力坐冷板凳考研，更无法忍受在毫无头绪的情况下轻率地选择一个专业，虚耗三年时光。我毅然决定出去工作，先确定职业发展方向，如果未来仍想读书深造，再换个经纬度出国留学也不迟。

我详细地咨询过在外实习或已经拿到 offer 的好友们，最终得出一个结论：除去某些需要高学历的岗位，以我们山大（威海）学生的身份，即使去高校云集的北上广找工作也足以跨过学历筛选这一关，剩下的结果全取决于个人能力，毕竟在就业市场上头顶 985 光环的毕业生依然占有一定优势。吃下了这剂定心丸后，我便开始紧锣密鼓地准备，迈入求职的大军队伍中。

## 二.求职那些事儿

都说考研难，但更跟它比起来，求职也同样意味着一场漫长而艰苦的战役。最晚的求职准备应该从大三就开始了，很多名企都会定期发布招收在校生参加寒暑期实习项目的通知，比如 BAT、四大、宝洁等，只要通过网申和面试就可以获得实习机会（建议大家无论毕业是否就业都去试试）。通过实习可以零距离地接触企业，了解行业特性，为日后择业打下基础。除此以外，表现突出者还可以通过实习转正，我一个机电院的同学就是通过大三暑假在丰田公司实习，直接拿到 offer，省去了大笔时间和精力，真是羡慕旁人。

而我就是一本反面教材，从台湾交流回来时已经是大四开学了，这时候找工作才发现很多心仪的互联网公司，如阿里巴巴，迅雷，360 等校招早就在两个月前就结束了，我只能痛惜错过了一段求职的黄金时间。几天后我参加了浪潮集团的校园宣讲会，抱着试试看的心态在网上投递了第一份简历，但无奈最终止步终面，第一次校招没有成功也在意料之中，但我却收获颇丰，熟悉了企业面试的大概流程，心里总算有了底。

由于受地域限制，来威海招聘的名企很少，于是我和几个好友商量好一起结伴来到济南山大本部参加招聘。几天的时间里我们一边参加京东、三星的校园宣讲会，一边不断地网申做在线测评，但很多简历都石沉大海杳无音讯。后来我们才知道，原来网申的效率是很低的，企业一般会根据地区招聘需要在全国选择重点大学进行宣讲。通过现场投递简历或者内部人员推荐，申请者可以直接跳过网上测评进入一轮面试，所以网申的很多简历 HR 还没来得及看人就招够了。来济南校招的企业大多是要求留在山东工作的，而我的意向工作城市是北京，理清思路后我便立刻联系在京实习的同学，安排好落脚处，一周后就火速转战京城，正式开始了我的校招之旅。



在北京的两个月，每天都又累又忙，身体里好像有一根紧绷的弦一刻都不敢放松。除了做好手头的工作以外还要时刻不停地网申测评在不同宣讲会上奔波，到后来实在是忙不过了我就跟朋友们分头行动，一人手里拿着好几个人的简历去现场投递，效果立竿见影，给我们省了不少功夫。后来我陆续地参加了新浪微博、微信、江苏卫视、华润置地、恒大地产、联合利华、维信理财等十几家公司的面试，每次都能遇到大量清北上交等名校的竞争者，硕士及留学生的比例更是能达到 30% 以上。就业季的硝烟果然年比一年浓，我的心态也在一次次历练中越挫越勇，面试表现也越来越自信娴熟。

一般来说各个公司的招聘流程都大同小异，以强生为例，主要有以下几个阶段：1. 简历筛选 2. 在线笔试 3. HR 一轮面试 4. 大区经理复试 5. 上海集体终面 其中又包含 PPT+ 自我介绍、开放性问题的速答、无领导小组讨论、评委现场提问等四个环节。每个环节的注意事项和方法技巧大家上网都能搜到，这里我不多赘述。姑且先谈谈我的一些其他想法：

### **1. 适合自己的才是好工作，好工作的四个维度。**

职业的选择是影响个人发展的至关重要的因素，著名的心理学家马斯洛曾经说过：“一个人能够成为什么，他就必须成为什么，他必须忠实于他自己的本性。” 因为我们在进行职业规划时应该考虑四个维度：（1）喜好原则。让兴趣成为工作是莫大的幸运，但如果无法选择我们感兴趣的工作时，最起码也要避开讨厌的工作，哪怕薪水再高也是如此。（2）擅长原则：与能力相匹配的工作，能带给我们自信和满足感。（3）价值原则：有意义的工作才值得我们投入热情与灵感。（4）发展原则：所在的行业，岗位应有足够的上升空间，有了施展才华的舞台，就不愁会撞到职业发展的天花板。

找工作是一个双向选择的过程，求职者，尤其是没有资历的求职者在这个过程里处于一个相对劣势的状态。因为我们与企业的信息不对称，无法完全了解对方的真实实力，

尤其是很多“门外汉”听起来名声斐然的企业实际上并非我们想象地那么美好。相反，有很多优秀的企业会因为我们的有限的眼界而被忽略，大家可以看看每年世界五百强的名单有多少是我们没有听过的名字。

通过一次次的面试，我们能简单快速地了解一家企业的历史背景、办公环境、人员构成、行政效率等特点，帮助我们更好地选择适合自己的公司，因此面试是一件低投资高回报的事情，每一次失败都为最终的成功积累了经验，希望大家不要轻易放过任何机会。

## **2. 一旦遇到心仪的企业，一定要像追女朋友那样去把握。**

每家企业都有自己的招聘要求，每位面试官都有自己偏好，没有人能确定一个通用标准，唯一确定的是面试官会在优中选优，所以只要我们比别人做的更好，就有机会胜出。当别人随便拿一张生活照放在简历里的时候，你可以去专门拍一张美观大方的证件照；当别人临时借来一套不合身的正装时，你可以穿得修身得体；你可以在每次面试前对着镜子练好神情仪态，因为很少人会注意自己的表情；你可以上企业官网全面地寻找切入点，因为很多人只是看百度百科.....

准备强生面试的时候，我专门找人联系到在威高医疗器械工作的前辈了解行业信息，网站上所有关于强生医疗的帖子我几乎都看过一遍，终面的 PPT 演讲我排练过无数遍，每个词每句话都能熟烂于心，停顿的次数和时间的控制都能精确到秒，直到稳定在最佳状态。拿到 offer 以后，听大区经理说复试的时候还有人拿了润喉糖给面试官，先不说这对结果能发挥多大的作用，光是这份主动体贴的用心就足以让面试官印象深刻了。

面试得多了，我们会发现所有的问题基本都围绕着两个中心：“你为什么选择这家公司，以及公司为什么选择你”，大家可以对照企业的职位要求去准备。在这里推荐给大家宝洁的八大问，先把你的相关经历先梳理一遍，再用 STAR 法则回答这八道题，就

可以应付多数企业的面试。只要我们准备充分，有足够的理由能说服自己和对方，离拿 offer 就成功了一半。

### 3.整合资源，善于利用求职工具。

求职是一场硬仗。打赢这场战争除了要求我们具备坚固的铠甲，即良好的心理素质和个人能力，我们更要有锋利的武器，而武器就是我们身边所有能运用的所有资源。在互联网时代，我们想要的信息几乎都能在网上找到，因此大家一定要充分利用网络做好情报搜集工作。推荐大家做做如 MBTI 职业性格测试、霍兰德职业倾向等权威的测评，再上豆瓣买几本热门的求职工具书去阅读，以便于更加立体地了解自己，尽早做出完善的职业规划。其次，市面上针对不同需求的求职网站、APP 应用及微信公众号层出不穷，如大街网、应届生求职网、前程无忧、智联招聘等等，只要注册个账号就能订阅招聘通知，只要勾勾手指就能随时投递简历，可以最大化地提高求职效率。

最后，多向身边已经工作的学长学姐求助，尤其有熟人推荐知根知底，很好地解决了我们和企业信息不对等的问题，能收获很多意想不到的帮助。我当初就是在山大的微信求职群里，遇到了一位已经在强生工作了四年的学长，他手头刚好有三个内推名额。有意向者把简历发到他邮箱，他会针对每个人的具体情况提出建议和指导，最终我很幸运地得到了内推机会，直接进入一轮面试。如果不是这位热心的学长，我大概就与强生失之交臂了吧。

## 三 . 写在最后

总有人问我，什么要去毫不熟悉的医疗领域工作？其实对我来说，从来没有想过找工作一定要与专业对口。我们大学从书本上学到的知识未来能真正运用到工作中的少之又少，四年的学习真正教会我们的是独立思考能力和自我管理能力，未来进入职场意味着我们又要从头开始学习，既然一切都是新的，又何必在意是哪个领域呢。而且医疗行业

在我国正处于快速发展期，需求持续增长，市场潜力巨大，我相信这一领域有足够的空间让我施展拳脚，所以值得“托付终身”。再加上强生在业界有“黄埔军校”之称，针对每年新入职的管培生都有完善的培养方案和职业成长计划，可以帮助大家顺利地迈过从校园到职场的过渡期。所以基于以上原因，我毫不犹豫地选择了强生，再次从新闻跨界，进入医疗器械领域。

以上就是我三个月的求职历程，这一路走来并非一帆风顺，但是每一次的前进亦或挫败，都让我变得更加坚强，更加成熟。回首校招的日子，感谢所有的企业，给予我历练的机会；感谢帮助过我的朋友，没有他们，我的孤独焦虑将无处安放；感谢我的家人，他们是我战斗的勇气，最温暖的依靠。最后，希望我的经历能够帮助到大家，愿每一位求职者都能找到最好的归宿，祝福大家！

## 4.7 强生 OTC MT 网测+一面+二面+三面经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1920968-1-1.html>

做个纪念，也回馈后人

LZ 坐标上海，本科，非大牛校，非经管，非医药，没有任何 500 强实习经历，有过两个和 mkt 以及 sales 都风马牛不相及的实习，并且都只有 3 个月左右。有过一点冷门社团小头头的经历，没有商业大赛，没有商业社团。总之就是一份典型的，过不了网申的简历==

网申：没啥好说的，LZ 申的 sales，压着 DDL 交的。OQ 问得都是一些日常工作的例子，诸如创新之类，虽然可以用中文回答，但是也让 LZ 很伤脑筋。所以和小伙伴们讨论了好久才提交。网申后不久就收到了网测通知~

网测：SHL 题，全中文，但是内容还挺多的，图推+逻辑+num 都有，如果申过四大之类应该会觉得挺简单的~基本和四大的一样。

网测后两周（？）收到一面通知，我都以为我已经和 JNJ 互相遗忘了==

一面：在成开，10 人 30 分钟群殴，有的 sales 就和 sales 一起面，有的组是 mkt 和 sales 一起面，有的组是 mkt 和 mkt 一起==看 RP 吧。候场的时候有学医的同学为 LZ 科普了很多器械、OTC 和处方药的问题，LZ 受益良多，特别是在二面的时候，感谢这位同学 TT

一面 case 挺简单的，材料和讨论全中文，presentation 英语。



case 和市场战略有关，一页纸，非常 general 的一个 case。

熟悉 mkt 知识的同学可能稍有优势，不知道也没关系，群面不是看你的 idea 是不是非常多，是否非常有经验，也不是看你担任什么角色（LZ 不太喜欢什么 leader、time keeper 之类的理论）。群面呢，还是逻辑能力、表达能力等各方面的综合实力，特别是在团队关键时刻能否发挥好你该有的作用。这个是功在平时的~看你的个人能力了。紧接着下午就收到二面通知。小组没有加微信，所以不知道最后多少人进了~

二面：继续在成开，四个人面一个。

这个就是比较典型的单面了，但是里面结构化的常规问题不多，基本都是在不断追问你回答里的细节。

比如 HR 问 LZ 你为什么要做 sales，LZ 回答了我满喜欢说服别人的，然后 HR 就说我们现在来模拟一下……LZ 就感觉自己挖了一个坑给自己跳==

再比如 HR 问 LZ 如果你失败了你有什么感受，LZ 举了个学校的例子，HR 立即问那你当时有什么对策……LZ 又给自己挖了一个坑 ==

最后就是问了一下 LZ 对群面小伙伴们的看法~LZ 记不太清，只能大概说一说，感觉回答得不太好哈……

整个过程 LZ 对 JNJ 的感觉还不错，面试官都很 nice，也很 understanding，而且这样的面试比常规的结构化面试要更有挑战性，LZ 面得很开心。

面完 LZ 没有任何感想，觉得面得一般般，特别是模拟销售那里，LZ 觉得自己特别雷人==

二面后两三天收到三面通知，LZ 本以为自己已经跪了，非常意外。

三面：三面之前被要求做一个 PPA 性格测试，当时第一个通知我的 HR 说最好今天之内做完，LZ 那天奔波一天，晚上超级累，做得非常草率。后来才看到是周五之前做完，哭了。希望不要得出太奇怪的结果。

LZ 同时还被要求做一个最多七页的，关于社团管理的经验 or 设想的 PPT，并准备七分钟演讲。LZ 这个拖延症，直到面试前的晚上才开始做，拿着系统自带的 smart art 做出一个清汤挂面风的 PPT，只有 4 页，面试那天早上的路上才把演说词练出来。

终面在某酒店，全国各地的小伙伴都一起到场，一共 24 个人。sales 和 mkt 一起面，不分彼此（不知道录用时是不是会考虑，LZ 感觉不分部门==）。很多小伙伴都是顶级快消的 mkt intern，手上几个快消的面试，LZ 听了一些关于某利华，某莱雅，某洁等等的故事，觉得蛮有意思的，也深感大家都很难。至于小伙伴们的学校背景，姑且不算英国 G5 这种，北清复交人大中大之类的小伙伴们加起来估计可以凑上三桌麻将啦。LZ 觉得自己弱爆了，感觉自己是莫名其妙混进来的……

终面上午是高管和 MT 的分享会，讲了一下去年杨森和上海制药的 OTC 业务被整合，公司和行业前景，mt 项目之类。高管都显得挺 nice，三个 mt 看着都非常优秀，有一个妹子说道老板对自己的关注时都哽咽了><LZ 再次感觉自己是莫名其妙混进来的，亚历山大……

很不错的自助餐后，下午就是大家轮流做 presentation，7 分钟 pre+5 分钟提问。江浙沪的同学都排在很后面，估计整个面试延续到了晚上八点，大家都担心各位面试官已经头晕目眩。

终面就是对着六个高管做 presentation，讲的还是管理团队的心得，人生头一遭，又让 LZ 感到压力山大。

presentation 之后高管们会对你讲的内容进行 challenge，可能有关你 PPT 里的 point，可能会延展到这个活动本身的一些状况，LZ 被问了三四个问题吧，之前腹稿的一些都没被问道 QAQ 现场时间紧张，容不得 LZ 瞎编，LZ 就只好实话实话，连一些无关的囡事都说了出去，但是非常重要的事情就忘记说了……LZ 每次回想到这一点都感到非常伤心。

三面归来，LZ 复盘了一下，觉得自己三轮的表现真的是满目疮痍=||

不管结果如何，整个过程还是蛮值得纪念的 XD 深感大家找工作都不容易，希望今年能多几个 HC，小伙伴都能找

到满意的工作吧 [www](http://www.)

## 4.8 强生医疗销售培训生沈阳站笔面经+终面求组队

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 3 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1901602-1-1.html>

先说下基本情况，LZ 大连理工数学系妹纸，为了加入强生特意赶到沈阳参加了强生的销售培训生的直通车。。。事实证明，去参加这个还是很有必要的，不然网申可能就被刷了。。。建议大连的学弟学妹们要是**对强生感兴趣**可以参加一下，现场交简历，第二天一面，第三天二面。。之后就是十一月中下旬的终面了。。

网申（现场投递）

就像刚刚介绍的，能参加现场宣讲的尽量就近参加吧。。不然难度会增大。。。而且直通车免笔试还是很爽的  
强生在沈阳的宣讲会是在沈阳药科大学，宣讲会上人山人海，时间又很长，很多人是站着听完了。。。药科大学下次难道不能换一个大的报告厅吗。。。。

开完宣讲会，现场交简历，说是当晚通知一面

一面

凌晨两点多醒的时候发现未接来电和短信。。让第二天下午两点去参加一面，很兴奋啊顿时感觉机会来了。。到了之后发现是群面。先是自我介绍，要说自己的家乡和工作意愿地，接下来就开始群面了。

题目是探讨智能手机是利大还是弊大还有对社会影响什么的，10 分钟讨论时间，3 分钟 presentation，说是这个屋子里有的东西任意用，很幸运我们组发现并使用了屋子里唯一一个记号笔，lz 建议大家分学习工作生活考虑，大家也都积极补充，楼主问了一下谁写字好看以便写到大白纸上（有一张超级大纸做展示用），结果没有人回应啊。。。所以就主动上了最后也圆满的完成了 presentation 的任务，面试官对我们组的表现还是很满意的，貌似至少进了 2 个到二面。。另一组全军覆没，这就说明了合作和结果的重要。。。。

二面

很感动的是强生的面试官记得我，知道我要回大连，于是安排二面紧接着一面，超级人性化啊木有，问了一些问题。

1、自我介绍 2、为什么选择销售 3、有什么品质能够胜任 4、如果让你来上海终面，你会来吗（这个问题真的是。。。怎么可能不会呢）

5、由于面试官之前是做快消的所以对我有一段玛氏箭牌创意策划大赛的经历很感兴趣。。问了很多，从比赛结果 过程 到负责内容到策划创意什么的

6、最困难、有挑战性的事情

其他的忘了。。毕竟过了这么久

二面之后说 11 月中旬才会收到消息，结果 10 月 20 几号就收到了终面通知，希望能够拿到 offer~~攒人品啦啦啦~同求上海终面小伙伴~~~~

## 4.9 2015 强生医疗销售管培经历（网申+网测+一面+二面+终面，转贴）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 12 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1933213-1-1.html>

转贴

从 12 月 2 号收到强生医疗销售管培的电话 offer 到今天确定部门和工作地，我终于有了这份写面经的闲心，早就发现网上关于强生的面经实在是不多，所以希望自己写下的这段经历可以给未来的小伙伴们做一点参考。

先简单介绍一下我自己的情况：广州地区（非 211 非 985）一本高校，行政管理专业小本（坑爹程度谁找工作谁知道！），妹子一枚，只有中山电信暑期实习生的正式实习经历，英语渣，学业成绩在专业前 10%，有三年多的兼职经历（大学的学费生活费都是自己挣的），作为校辩论队队员有过比较多的大赛经历和奖项，自己建立了一支院辩论队。

.....以上是我的基本情况，和众多大牛一比，简直被虐成了渣~

## 一、网申：

我的校招开始得挺晚，强生很凑巧的是我第一家网申的企业，也是我整个秋招过程唯一一家网申的外企（因为我英语渣!!），当时申强生是因为 1、这企业是个大企业；2、她竟然不用英语网申！3、反正闲着也是闲着。

所以强生的网申，其实是最自我的一次网申（愣头青凭本能办事），从基础信息到开放性问题，都是标准的“我手写我心”，但那时我虽然老实耿直，却也认真有热情，因此每一个空都填得格外仔细，以我不多的网申成功经历来看，认真真的非常重要，后来网申多了麻木进行的复制粘贴就挺多是石沉大海了（当然也可能是我本身的问题.....）。

强生的开放性问题有三个：1、请举一个例子，你作为一名团队的领导者，如何带领团队，以达成团队目标。2、请分享你大学期间所经历的最大挫折或困难，你是如何应对的？为什么？最终结果如何？你从中学到了什么？3、请举一个例子，说明你在实习或社团活动中的创新的事例。当时的背景是什么？你的创新是什么？取得了什么结果？

我三个问题的回答切入点都比较小（应该是因为我木有高大上的经历），第一个问题我选择了“新建辩论队如何达到获得校赛冠军这一目标”的例子；第二个问题我选择了“自己如何应对大学期间家庭突遭巨变”的例子；第三个问题我还是围绕自己的建辩论队过程中遇到的问题展开的。所以，并不一定微小的事情就不被认可，关键是要能够展现你自己的特质和能力，并且让企业觉得你适合。

我一直网申到最后一步才发现，强生是需要上传英文简历的（不必须），我压根没准备这个也没打算准备这个，所以就跳过这步直接提交了~此时我有一种自己前面的努力都白费了的哀叹（我觉得自己网申该挂了呜呜呜），虽然后来还是收到了强生的网测，但建议小伙伴们还是上传一下比较好（估计也没几个人像我这么逗比的。。。）

## 二、网测：

收到强生网测已经是十月下旬，我早就早就以为自己挂了，所以惊喜之余我只认为强生是海笔没刷人吧？强生网测的题目并不难，分为语言理解，数字推理和图形推理三部分（不知道总结得对不对），据说出自 SHL，我从没想过备战外企，所以从没做过这类题目，仅有的是一点点行测基础，直觉上觉得网测题目难度比不上行测，多用练习题练练手，后面很顺利就做下去了，也可能是因为我的语文数学基础都比较好点，整个秋招期间我唯一一个保持不败记录的就是笔试了，我练习得不多，但是每次笔试一次或者在线测试一次都会有意识做一下总结，发现短板会集中精力补一下，应付一般的笔试就差不多够用了。

在外企笔试这一块我实在没资格说建议，唯一觉得通用的还是多做题多总结，尤其是对那些自认为自己数学推理图形之类题型都比较瞎的同学，多做做，说不定就遇到真题了呢？

### 三、一面：

我做完强生的网测就又把她的抛脑后去了（是的，我当时压根不觉得自己可以进强生，所以我啥也没在意~~~），直到我在去看《超体》的路上莫名接到一个上海的固话，通知我 11 月 1 号参加强生医疗的一面。“医疗？？！！这是什么鬼！！？”这是我脑子里冒出的第一个念头，我当时完全忘了我其实是把强生医疗放到了第一志愿，把强生中国放到了第二志愿的，事实上是我其实是不知道强生有医疗的……所以我抱着见识一下大场面的心，就这么如同裸奔一样冲去了一面现场（至少我还是查了强生的信条是神马的）。

强生的一面是单面，分成五个小组，HR 面，一天完成广州地区所有面试，地点设在强生医疗广州办事处，据后来的不确切消息，进入一面的应该是有 200 个人，从我等候面试期间搭讪到的小伙伴的情况来看，学校以中大华工为多，广外暨大华师华农南方医科广工广财等等都有（还有个南农的姑娘），研究生本科生比例差不多，男女比例好像也差不多。

倒霉催的我那组面试进度太慢了，所以我身边的小伙伴一拨接一拨地面完走人，我就和这一拨又一拨的小伙伴聊天吹水侃大山了，所以本来就不是很多的紧张情绪，很快就被我抛到了九霄云外，以至于等过了一个多小时终于轮到我的时候，我内心无比平静，聊天热情无比高涨~~进门一坐下 HR 就问我等了一个小时干嘛去了，我特真诚地说：“和周围小伙伴聊天。”然后 HR 也没顾得上让我自我介绍，连着追问我“是熟人还是陌生人？一直都有这种主动和陌生人聊天的习惯吗？以前聊天认识的会有后续联系吗，在哪些方面有？你是怎么挑选聊天对象的？有人拒绝过你吗？认识的男女比例怎么样？现在外面这些人，给你最深印象的有哪些？……”我自来熟的天性在这个时候暴露无遗（但作为一个销售管培的面试者，我自我猜测，这可能是个好特质，所以 HR 对我的第一印象不错）。

后来的问题我记得的还有 1、你曾经做过团队的领导者，那么团队中出现不服气你的人的时候怎么办？（我的回答是先礼后兵，了解其不满我的原因，尽可能通过柔性手段争取，如若最终无效，此人存在对团队和谐影响较大的话，剔除出团队。）2、根据我家庭变故问我是如何熬过去的以及在那段时间的感想。3、假设你已经是强生公司的 sales，现在有一个合作的主要负责人提出了逾越强生公司底线的要求，怎么办？（我的回答是，需求不会是单一的，在无法满足这一方面需求的时候，争取了解其其他方面的需求并在我的权限范围内予以满足，以达成最终合作。HR 追问，他只要那个要求得到满足，不考虑其他，怎么办？我很坚定地说：那我放弃这次合作，我不能接受底线被践踏。）4、你遇到问题的时候不考虑求助于上司吗？（这应该是针对前一个问题的追问吧我觉得……我回答初次遇到这类情况我可能会咨询一下前辈或者上司，但随着我对工作的熟悉，我希望自己是一个能够独立解决问题有担当的人。）5、你晕血吗？喜欢看恐怖片吗？能接受比较血肉模糊的事情吗？（我喜欢!!!! 这应该和以后的工作内容相关，幸好我真的很喜欢。）6、强生的工作强度真的很大也很辛苦，你是女孩子，能接受吗？

（我经历了三年多勤工俭学的时候，很长一段时间里同时兼三份兼职，那时候还在准备一个省赛，吃苦对我来说其实已经是一种常态，所以不管面对什么，我都可以接受）……7、（其实这是第一个正式问题，刚刚我忘了）你的专业是行政管理，这和销售离得还是比较远的，你怎么看？（我的回答是，销售这一职业本身对专业对口程度的要求并不高；我的性格和兼职经历让我觉得自己适合并喜欢销售；虽然是行政管理但我是公关方向，相当一部分课程内容还是可以为销售服务的；最后调侃了一下，您看专业要求上不也写着不限吗？其实我还是符合不限的不是？）

其他零零碎碎的还问到了我的家庭情况、是否独生、是否有男友等，我认为这是 HR 在判断我接受全国调配和强生医疗销售这个工作的现实可能性和难度，如实答，能够让 HR 相信你真的是可以接受这份工作的就可以了，不能其实也没必要继续了，找工作还真的是一个彼此合适的过程，没必要削足适履。



离开的时候 HR 突然叫住我，“忙归忙，一定要照顾好自己的身体，保重啊。”

一面结束，PS：有个小插曲，在我后面的那个面试者说他遇到的第一个问题就是，评价一下你前一个面试者……………

#### 四、二面：

虽然我自我认为面得不错，但因为开始对强生有了期待，所以等待二面通知的时候前所未有的紧张。11月4号那天中午午睡到一半，看到群里（一面等待无聊的过程中有了个强生面试群……………）有小伙伴说收到二面通知的电话了，我一个激灵被吓醒，心惊胆战等了一个多小时后收到上海固话打来的通知电话，11月8号老地方二面，面试形式二对一。（依然是据不确切消息，二面人数75人）

还是前面说的，开始有了期待，所以变得紧张，我是下午四点多面试的，所以从上午就陆陆续续有小伙伴分享面试感受，把群里整个氛围都搞得紧张兮兮的，好几个人都说到B组面试官是最压力面的，频频挑刺，所以当我发现我也是B组的时候，心头那么一紧。不过也没紧多长时间就到我面试了，一进去就发现我因为面试时间太晚，面试官走了一个……所以我继续一对一单面……二面遇到了传说中的压力型面试官，但是没遇到压力面（估摸着是前面做黑脸做累了，到我这儿就松了下来）

面试一开始，他先强调了下他助手走了，接下来可能他要一直记东西，如果没一直注视我也别介意，啥也说明不了……于是又是闲聊了好一会儿，他才突然记起来没让我自我介绍，于是让我例行公事介绍一下……（我当时只觉得！说好的！压力面！呢！）

所以我的二面，主打欢脱节奏，除了一些比较常规的如遇到过最大的挑战是什么、实习的工作内容和收获、这么多兼职比赛怎么协调等问题以外，我二十多分钟的面试主要集中在我的一个很小很小的经历上——为餐厅老板做演讲沟通培训。面试官在我提到这个事情之后，注意力基本上就没转移过，从为什么会有这个机会？（在给大学生做语数英家教的时候，家长提出能否教他如何说话，因为多次为辩论队做过培训，所以我接下了这份比较神奇的工作）有形成一套模板式的教程吗？（没有=）如果没有的话怎么进行下去？（因为他们并不真的需要多么正式正统的与人沟通交流的模板，他们需要的是有人能够和他沟通，并愿意倾听他们说话，并且让他们在以后跟同类人沟通的时候，能装下高大上。）我不太懂，但就算是这样，你是怎么发现的？（因为他们多来自外地，虽然在广州生活比较久，但并没有融入本地的生活圈子，又由于他们不是一般的打工人群，所以自认为比较高级，不太屑于和自己的员工交流，渴望和自认为更高等级的人群沟通，让自己变得更有深度，看上去比较有内涵，在同乡同等级别的人群中显得与众不同些。因此，我需要让他们学会关注一些社会热点和政治热点，并用类似训练辩手的方式帮助他们用一些角度去评论此类事件，以达到他们的诉求。）虽然你没有形成自己的一套方法，但是你发现的过程很有意思……

在针对这个经历聊了好一会儿之后（包括面试官跟我分享他曾经参加过的沟通培训所获得的模板=），他问我有什么要问他的，我思考了一下（因为我没准备!!!）问了一个比较保险的，强生医疗销售管培的发展路径是怎么样？他反问了一下我的职业规划，然后针对我的职业规划对我做了介绍。大致内容是，除了正常地沿着销售这一条路向上发展以外，强生还有可能根据个人需要和特质进行部门间的调动甚至还可能是公司间的流动（比如从强生医疗到强生中国或者强生制药）。

结合其他小伙伴的经验，个人觉得二面的要点是：熟悉你的简历！非常熟悉你的简历！不要说谎！PS 二面的面试官是销售经理。

#### 四、终面

冲着能飞上海，我也无比希望自己可以进终面啊，何况这时候的我，已经非常希望可以进入强生了，尽管面试完还是自我感觉良好（……我好像挺容易自我感觉良好哒），但说不担心肯定是骗我自己的。还好终面通知来的非常的快，8号才面完，10号晚上就发邮件通知了，全国小伙伴11月下旬飞上海终面，面试形式为群面。据统计，终面广州地区为27人（不是非常非常肯定哈）。

那些杂七杂八的什么旅游啊面基啊都略过了，直接切入正题。

我22号抵达上海，分到24号下午终面，23一天无安排，本来想着23跑去城隍庙吃小笼包的，无奈第二天的一分半自我介绍没有准备好，所以和同房的另外一个师姐修改修改背背念念了一整天（这是我第一次背自我介绍，好！紧！脏！）

先介绍一下终面流程，小组14个人，轮流上台结合PPT做一分半钟自我介绍，（PPT已经提前发给强生），接下来是依次随机抽取题目，一分钟内读题并回答（无任何思考时间），再然后是小组讨论，14个人按序号分成两边，针对一个题目进行五分钟讨论，讨论结束由小组成员作两分钟展示，展示完毕进行五分钟自由辩论（这个环节因小组题目而变，我们是辩题所以有自由辩论，其他可能只是针对题目进行展示）。最后是十分钟的面试官问答时间，有人被问到，有人没被问到，根据结果，收到offer的大多是被提问的，可能这代表了面试官是否对你有兴趣吧。

第一环节的自我介绍因为是有所准备的，所以大家出纰漏的不多，紧张的话也就是卡壳或者短暂忘词，强生终面的自我介绍不希望面试者堆砌简历上的经历（非常好！我没有什么经历！），自我介绍的唯一目的是：让大家记住你！我们唱歌的倒还有一个，跳舞的没有，大家普遍还是比较保守的，我稍微奇葩一点，我的PPT上只放了我自己的名字，用了四张不同底色的PPT（上面都只有自己的名字……我想让它待久点让面试官记住我嘤嘤嘤），四个颜色代表四种性格特质，然后再简单展开，最后以我名字的来源作为结尾，四个特质分别是：责任感、亲和力、传递正能量、学习能力强可塑性高。因为很幸运又很不幸地抽到第一个展示（不幸的是我很紧张啊喂~幸运的是不用被接下来一个个的大牛们打击），所以还是紧张了一下，最后是编下去的，还好踩秒结束~其他同学有按照人生关键转折展开的，有按照1段XX，2个XX……等展开的，更多还是比较常规的方式，关于自我介绍，没神马可以建议的，觉得大家结合自身实际，能创新就创新一下，不能创新，把自己说明白了就好了。

第二环节的随机问答才是真紧张，我又是第一个（好想哭~~），题目是：如果你要写一本小说，你要怎么起怎么样的题目？念完题目其实我有点蒙（好吧我是非常蒙），所以就针对两个“怎么”不咋经大脑地回答完了，最后说了啥……其实我已经不记得了……其他同学的题目有如针对冬天吃雪糕想一个广告词，为什么；下一个互联网热潮出现在哪个行业；用四句话从电池联想到草坪；想一个花的名字一个成语一个城市，说一段话；果壳网的盈利模式是什么等等，我已经记不清楚这么多了==。这个环节有人回答得很出彩，有人回答得比较不搭边，我应该属于回答得一般般。

小组题目我们抽到了韩流明星应不应该上春晚，讨论时间非常紧张非常非常紧张，基本上不叫讨论了，而是A说XXXXXX，大家点头，B说XXXX，大家说对，C说还有那个XXXX，大家说不错不错，剩最后一分钟的时候我突然发现我们组犯了一个大错，两边是都分配了一个白板供写笔记结论的，我们彻底把它忘了，所以我赶紧提醒大家转移总结阵地（也许这里我有加分），总结的时候我没有去争取，虽然我是辩论队的，可是我是个二三辩，不擅长总结，怕自曝其短，刚好我们这边有个中大辩论队的四辩，我妥妥让位。可是到五分钟自由辩论的时候，我还是本能地嗨了，二三辩的辩手本能暴露无遗，庆幸自己一直没有只争表现不顾团队的习惯，所以也只是稍显强

势而没有非常 aggressive（在前几年的面经有说强生专刷 aggressive 的，但亲身经历面试并根据身边拿 offer 的小伙伴情况来看，这一说法听听就好，没有必要因为害怕什么刻意去掩藏，然而更容易抹杀掉自己的优势，毕竟每个面试者看到的都很局限，所总结的也只是一家之言，说到底做自己非常重要）。我在辩论时被面试官点名批评了~~（哭一下），因为我没有回答对方问题而直接提问了（其实前面很多人都这样，我觉得我刚好踩到了面试官忍受的爆发点，我再哭一下），所以我一度觉得自己挂了……………

额不说我了，这个过程我觉得，能争取表现一定要争取表现，毕竟是销售，毕竟是外企，虽然不是让你去厮杀一般地抢夺……但还是要表现去一个销售该有的样子嘛（也是一家之言，仅供参考）。

最后十分钟，面试官问了我们组作总结的那个中大辩论队 GG 关于辩论和销售的异同，问了中科院 GG 和广财 MM 地点的选择，问了广外 GG 为什么把自己拿了五个 offer 挂出来（他是来送助攻的其实），问了两个没怎么说话的为什么不去表现自己以及问了其中一个女生那她有哪些特质证明自己适合做销售，最后两分钟问了我如果要针对我们组的展示修改两处怎么改以及我和我旁边的中大研究生只能进一个，谁会进。（这坑爹问题）

面试结束，搭飞机回我大广州!!!

## 五、收到强生 offer

强生真是折磨人啊啊啊，发 offer 也要一个个地打电话（还是一个 HR 姐姐负责），再次表示 HR 姐姐那天辛苦了！我从那天上午十一点听到有人接到 offer 电话开始紧张、坐立不安、七上八下~~虽然觉得自己没面好，但心里总是抱着那点希望的，直到下午六点（坑爹啊我吃睡不安地等了足足七个小时呜呜）接到强生的电话，我的求职之路才终于画下了句点，历时 2 个多月，我的强生之旅终于要正式开始，感谢我那混乱、奔波、忙碌的 2014 年秋招，期待我的 2015。

（因为整个面试历时太长，我又没有做笔记的习惯，所以所有内容都只能靠记忆，有些东西比较不确定就没写进去了，希望写进去的能够给后来的你们一点点借鉴，那我花三个小时写下这篇面经就有了那么一点意义了。）

## 4.10 强生 AC 失败者的反思

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 11 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1908176-1-1.html>

从上海回帝都已经有几天了，心情稍微平复下来一天，可以给大家写写我的强生一面酱油贴了。虽然挂在了强生 AC，但是还是有必要总结下经验教训，以供后人参考。另外，楼主明天玛氏群面……求 RP 爆发……

简单介绍下楼主的情况，英国 top 3 经济系的硕士，国内 211 的本科。4 段实习，1 篇论文发表，1 个国际比赛获奖。

强生最早的时候是 9 月底、10 月初就开始申请了，强生的系统用的是大街网的，不是很好用。建议用 IE 浏览器申请，每个人最多申请三个职位，我申请了第一志愿是快消部门强生总部的管培，这个项目是 2 年全国轮岗，然后根据志愿选择工作地点。然后第二志愿和第三志愿，我报的都是医疗产品，北京的销售或市场岗。（楼主这就是死也要死回帝都老家的节奏……）

10 月初提交完申请之后，强生那边一直就没有动静，然后突然有一天发了通知，告诉大家：简历已经筛选过了，

恭喜你，你过了筛选，来做笔试吧。

笔试给了一个 deadline，好像是 10 月 26 号左右，具体日子记不得了。内容是标准的 SHL 测试，很多 HSBC 和 UBS 的原题，原题比率在 50% 左右吧。其他的题目也都是题干没变，但是题目变了。总体来说还是挺简单的，提前准备都不难。

测试结束之后，过了一周左右。在 10 月 31 日，强生找的外包人力公司就开始给 candidates 打电话了。可惜楼主那天正在面另一个公司，所以没有接到电话。在 11 月 3 日的时候，接到了外包人力公司的电话，对方说 J&J 邀请你去上海参加面试，并且报销交通费用和一晚的酒店。对方说经济舱的机票或者高铁均可，然后酒店的报销限额是 200 元人民币。（楼主到现在还在等报销通知，说是会有 HR 统一联系……）

接到通知之后，楼主就直接订票和酒店准备去魔都了。面试定在 11 月 6 日下午 5 点 10 分，在上海的千禧海鸥大酒店 3 层。这里需要特别批评强生下，电话通知完了之后，没有 email 的确认信，也没有短信确认，而且事后那个通知我们去面试的电话再也打不通了。楼主险些以为遇到了骗子……那天面试结束之后，一问其他小伙伴……大家第一反应居然也都是遇到了骗子……希望 JnJ 方面可以注意这点，真的很坑爹。

言归正传，11 月 6 号，跟目前实习的单位请了 2 天假之后，楼主就直接飞魔都了。下午 4 点半提前到了千禧海鸥大酒店，然后强生的 HR 把我们提前到的人分成了一组，然后开始群面了。群面的类型是案例分析，讨论的话题是：强盛旗下大宝化妆品公司新出了一个高端的女士用的眼霜，里面有 XXXX、XXXX、XXXX 等等一看你就不认识的化学元素，目标是市场中的轻熟女……然后现在问题来了，请针对这款产品做一个 promotion 的方案，并且要有创新点。时间分配是这样，没有自我介绍环节，直接看材料 5 分钟，然后讨论和 presentation 30 分钟，全中文，时间自由分配。我们小组里面 7 个人，3 个英国回来的海龟硕士，4 个国内的孩子，好像有浙大、华东师范之类的。男生 3 人，女生 4 人，只有一个上海人，大部分都是从外地赶过来的。

看到材料之后，我们组男生就傻了……基本都没用过眼霜……也不知道里面这些功能到底是个什么意思……所以楼主想的重点，只能通过营销渠道方面创新了，决不能说产品，因为确实不懂……之前看了去年的强生面经，里面写道强生总部销售岗需要 aggressive 一点的人，楼主本身就比较强势，看了这一点之后就更加剑拔弩张了……我们这个小组一开始讨论了传统渠道的方法和分配比重，然后被楼主 lead 的到了电子商务的主题上，讨论了一些 O2O 模式在强生产品的应用。我们讨论了 28 分钟，最后只留下了 2 分钟时间来做 presentation，流程大概是这样。参与讨论的时候，男生基本都很沉默，我们组 3 个男生中有一个哥们儿直接做了 timer，我只能在渠道上和营销方式上提出一些建议，但是针对这个产品本身的特性而提出的针对性的营销方案，确实我们三个男生都没什么发言权……

presentation 是全中文，这部分做完之后，是对面 4 个面试官的问题。对面的 4 个面试官能看出来基本上是 HR 有一半，销售部的 manager 有一半的样子。对面四个人问的问题，HR 问的比较水，销售部的经理问的比较不客气，非常 aggressive。比如问 我现在要减少你 20% 的 budget，你别问我为什么，就给我个解决方案；这个产品上市之后，你们来定个价等等。最后的 Q&A 环节持续了 10 分钟左右，最终最恶心的问题是，要求你当面说出来，这个组里你最想和谁合作……之前 PwC 也有这个问题，只不过是私下里 1 对 1 面试才问的……楼主实在不想得罪人，就说了一个，我希望跟女性合作，因为她们更了解产品……结果被面试官认为只想找个售前给我提供信息……真是欲哭无泪了……

这些问题都结束后，面试就散场了。强生面试的进度很快，当天晚上 9 点之前给通知，如果你拿到了通知，第二天有终面，如果没有就死了。我们这个小组 7 个人，据我所知有 2 个姑娘拿到了第二天的终面通知。而楼主华丽的挂了……总结下强生失败的经验教训，大概如下：



第一，楼主在 AC 里面比较 aggressive，但是由于对产品本身的不了解，我 lead 方向只能往渠道创新的角度走，因此其实这种 lead 是不痛不痒的。因此楼主学到的教训是，虽然这个题目让我们做的产品是偏向女性用品的，但遇到不熟悉的领域时，最好不要盲目的抢 leader 的位置。

第二，强生最后的 Q&A 就是让你去得罪人的，这个时候应该有理有据的分析每个人的利弊会比较好，反正这些小伙伴儿你这辈子也可能都不会再见到了……

第三，强生今年的改动还是挺大的，最后我们小组晋级下一轮的都是性格不温不火，并且话不多，但是说的很在理的姑娘，这也许就是所谓的有理不在声高吧。不过不管怎么样，由于本身男生对这个产品就不了解……楼主实在是不知道该怎么办才能吸引面试官的 attention 了。虽然最后适得其反，不过也没什么好后悔的。

大概就是这样了，明天玛氏，希望一切顺利……另外，强生的 HR 什么时候把我往返魔都的灰机票给报了……o(╯□╰)o

祝好

Charles

## 附录：更多求职精华资料推荐

**强烈推荐：应届生求职全程指南（第十三版，2019 校园招聘冲刺）**

**下载地址：**<http://download.yingjiesheng.com>

**该电子书特色：**内容涵盖了包括职业规划、简历制作、笔试面试、企业招聘日程、招聘陷阱、签约违约、户口问题、公务员以及创业等求职过程中的每一个环节，同时包含了各类职业介绍、行业及企业介绍、求职准备及技巧、网申及 Open Question、简历中英文模板及实例点评、面试各类型全面介绍、户口档案及报到证等内容，2019 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 [YingJieSheng.COM](http://YingJieSheng.COM)，中国领先的大学生求职网站

<http://www.yingjiesheng.com>

应届生求职网 APP 下载，扫扫看，随时随地找工作

<http://vip.yingjiesheng.com/app/index.html>

