# 面试前后的技巧

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-10-06

*拥有独特的面试技巧可以让你脱颖而出，面试前后的技巧非常重要，下面我们来一个面试技巧分享，欢迎参考。一般说来，是候选人吸引住了两个或更多面试官的眼球，让面试官有倾向性地影响了面试的流程。如何才能做到呢?靠碰运气?可能有，但也需要靠技能。候选人...*

拥有独特的面试技巧可以让你脱颖而出，面试前后的技巧非常重要，下面我们来一个面试技巧分享，欢迎参考。

一般说来，是候选人吸引住了两个或更多面试官的眼球，让面试官有倾向性地影响了面试的流程。如何才能做到呢?靠碰运气?可能有，但也需要靠技能。候选人通过对自身优势和动机的展示，自然而然地将话题转向自身的匹配度。经验老到的候选人是如何做到的呢?标准的做法是有意识地安排面试的对话，你所说的话一定要有的放矢，给足对方信息。正如做销售一样，双方的对话在询问、意向表达、考虑周到地答复以及热情中来来回回地往复。

优秀的候选人能够激发面试官的兴趣，这种兴趣促使面试官更多地了解候选人，并让候选人更有效地推销自己。如何才能激发面试官的兴趣?在介绍自己时要表现得胸有成竹、对专业驾轻就熟，当然还要表现得激情洋溢。优秀的候选人是在享受面试的过程，他们看上去真的很乐意谈论工作、管理方式、即将得到的机会和其他相关的话题。这同挥舞着彩球的拉拉队队长有本质的区别。见多识广的面试官善于创造一个讨论重要问题的氛围。什么才是重要的，那些对你、对他们最关键并真正让你和他们产生热情的问题是最重要的。要想在面试中成功胜出，你必须将这些重要的事情以一种令人信服且激情洋溢的方式表达出来。

做到有备而来、胸有成竹地说话、保持激情洋溢的状态(谈论重要的事情)，让人感觉到你身上充满了可能性和机会。这些素质将迅速引起某个内部集团成员的注意，并往往会因此向你伸出橄榄枝。

面试的范围无所不包：如果你能想到自己的一言一行都将被记录下来并呈现给最终决策者的话，算你聪明。因此，你必须利用和组织各成员每一次交流的机会，强调自身的优势、动机和匹配度。直到你被录用为止。所有的一切都是为了一个目的，那就是获得录用通知。

在内部晋升备选中总能保持“最佳状态”

同样，管理层在考虑晋升对象时，也要研究你的优势、动机和匹配度。因此，在应对晋升面试时，你可以使用前面提到的战略。然而，这次的否定语气会更加强烈，也可能他们不会对你进行面试。相反，他们可能通过观察你在工作时的表现，一些同你或同他人的闲聊中获得答案。因此，如果你是从外部空降而来的，面试的范围是无所不包的;如果是内部晋升，综合评价的范围也是无所不包的。这种评价将一路进行下去，直到你知道自己即将受到晋升为止。因此，我们的建议是：假设自己一直处于下一次晋升的被评价状态中。在第5章中将详细讨论如何获得晋升机会的策略。

谈判成功

你被录用了!恭喜你!你成功了!接受录用通知就大功告成了，对吗?

错!现在还不是放松的时候。用人组织常常会催着你在拿到录用通知后尽快接受并开始上班。如果你一旦被此所迷惑，你将面临一个巨大的陷阱。即便手中已握有录用通知，在成功的道路上你还有许多事情需要做。你的目标应该是为了将来的成功做好一切铺垫。每一位猫跳滑雪爱好者都知道，如果你只看到眼前的雪包，那么你将被下一个雪包弹飞。眼光要向前看。

你需要将这个录用通知转变成通往成功的秘诀。首先，为了获得一个录用通知而推销自己。其次，通过谈判最终敲定录用通知。最后，通过全方位的谨慎调查判断自己是否要接受这个录用通知。只要按照这个顺序依次进行，你才不会茫无头绪或给大脑发出混杂的信息。只要一拿到录用通知，说明推销工作结束了。下面是谈判阶段。当我们排除入职的风险后，开始进行谨慎调查。(在现实世界里，谈判和谨慎调查常常相互重叠。这本身没什么问题。但要注意，两者都需要在推销完成后再开始。)

在薪资谈判时，必须考虑到各种形式的短期、中期和长期的薪水，福利，解雇补偿等。同样，还必须商讨并明确岗位、职责、期望和授权。因为需要谈判的方面常常比能一锤定音的多。你需要密切关注岗位的职责和关系，确保岗位赋予了适当的权力和资源。假如岗位所要承担的职责同所拥有的权力和资源不匹配，如果当时不立刻进行谈判和修改，将来就要付出代价。尽管拿到录用通知令人欢欣鼓舞，然而要得到合适的录用通知，这仅是第一步。

下面请浏览：应聘自我介绍的技巧 完美的自我介绍

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找