# 应对通信大公司十大面试技巧

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-09-08

*通信人，怎么有效地面试华为等大公司? 一 面试最重要是，首先要想：比如你是要做研发、市场、售后、财务、管理(如HR/运营)、供应链等，有的放矢。面试最关键是向面试官证明你有这个能力，而且能干的不错，这是最重要的，其他都是相对次要(如身...*

通信人，怎么有效地面试华为等大公司?

一

面试最重要是，首先要想：比如你是要做研发、市场、售后、财务、管理(如HR/运营)、供应链等，有的放矢。面试最关键是向面试官证明你有这个能力，而且能干的不错，这是最重要的，其他都是相对次要(如身高、外表、家庭、社会)。什么是有能力，不是大家普通想到仅仅是专业能力，而是综合能力。

当然很多面试者不清楚自己要干什么，更不清楚自己能干什么，这也不要紧张。看下面几点，做好了，那个地方都可以。

二

注意部门要求，成绩不好的，找市场类岗位机会大一些：首先成绩好当然好，如果成绩不够好，你又是很活跃的人，能适合做市场，也可以。成绩不好的尽量不要碰研发、财务、供应链这种部门，因为专业能力要求高。

三

你要精神饱满，要早点到：一个睡眼朦胧的面试者，面试一定淘汰。记得马云为什么获得软银孙正义的投资吗?孙正义说他其实不清楚项目的情况，但是看到马云眼睛在发光就决定投资。明天要面试，早点睡，最好一直早睡早起一星期，你一定会神采奕奕。

四

团队精神：在集体面试，爱出风头，没有合作精神的也会被刷，过于没有声音也会被刷，积极而合作最佳。有人说我就是不喜欢跟人打交道，没关系，你的技术等专业能力很牛也会被招聘，有几个部门是要招能力突出怪人的：2024实验室，找奇才;软件算法，找爱数字的;终端一些设计、品牌部门找有奇思妙想的人。还是一句话，要找对部门。怪人你去面市场、售后肯定被干掉，因为服务客户端人必须是喜欢与人打交道的，要有沟通、合作和主动服务精神。

五

怎么证明能力：除了学术大牛，已经有成果的，相对好。就普通面试者，讲故事很关键。比如市场要求你要能合作、沟通、抗压，要主动、要服务精神、要有韧性。举例追女朋友为例子，说女朋友漂亮，追人多(客户合同)。你条件不突出(劣势)，但是你千方百计的主动创造多次条件(主动性)，慢慢得到她的好感，但是另外一个哥们(竞争对手)更得好感，都连续单独吃几次饭了(情况紧急)，你不放弃、不气馁(抗压，耐心)，连续奋斗半年终于成为女朋友(成功)。这种讲故事，面试官就是看你背后的精神。

当然做技术的兄弟说我什么都没有，怎么证明：你可以说，我暑假闲的蛋疼，专门看蜜蜂为什么从房子后面飞，而不是前面飞，因为ABCD。。。、还专门做了100个公式，开发了一个小软件等，叭叭叭一堆东西，其实还是一个，证明你是一个做得到，拿得出的人。

管理的，你可以讲如何策划、组织、计划、纠正一次活动，钱少大家还高兴等。

大家后面可不要真出现一堆女朋友，小蜜蜂的故事。

六

要有诚意：不管企业如何，你一定要真诚和热情，让面试人感觉你真的非常愿意去。不要提一堆让人感觉你犹犹豫豫的问题。说实在话，拿到录取通知再考虑要不要、好过面试被刷吧。

七

专业一定要对口、要好学校吗?学校不需要，录很多面试者有农业的、矿业的、炼钢的学校，对个人能力更看重。大公司对专业对口有限制，但不是一切，特别市场、管理、服务等部门对专业限制较少更强调人的素质。

八

业余爱好之类的不是很重要，有一点就可以，关心的面试人会看你是不是会做生活减压。如实在没有什么爱好，你说喜欢跑步，而且早上风雨无阻的跑了4年，也很好。

九

我喜欢的岗位难面试，我不喜欢的(自己专业)估计能上。干一行恨一行，这是普遍问题。解决办法就是你先面试自己专业，面试上来再说，至少今后有转部门机会。

十

最后，你要面试什么岗位，一定要有专门的简历，强调你在这方面的成功经验，就是亮点，面试成功率是最高的。千万不要一份简历包打天下，由面试官自己找亮点看。

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