基恩士面试攻略

推荐参考的面试经验：

（1）https://zhuanlan.zhihu.com/p/427129435

（2）https://zhuanlan.zhihu.com/p/405388055

原则纲领：

1. 即使是视频面试，也一定要记得穿西装（去年没穿西装的同学基本都没有过），实在没有西装建议借一下，最后的选择才是白衬衫打领带。
2. 不要上来就是要创新，基恩士很多年了，是个成熟的企业，企业希望新人按照规范来，刚开始按部就班完成工作。
3. 面试时候千万别开玩笑，直接就pass。
4. 一定守时，体现在个人介绍和面试开始。
5. 自己做过的测评问卷要记得里面的选项，面试官会问你为什么这么选，需要讲出理由。
6. 保持谦虚和礼仪，基恩士看重这个
7. 说话前想清楚，要逻辑自洽，分点展开叙述
8. 必定存在压力面，一定保持镇定，说不准别人比你更慌，保持自己的逻辑，语气淡定，坚持到最后，你就赢了。
9. 如果真的说错了或者说的有问题，无法逆转的错误，面试官提出来的话，记得虚心接受（不知道就是不知道，表示你谢谢面试官，承认这一点自己没想到，但是在以后的培训和工作中会注意，并不断学习督促自己），说话要沉稳，自信，有逻辑。
10. 看完我给你们的面试流程，你就会成功了一半了，剩下一半真的要自己多模拟、多联系，面试是会紧张的！

面试流程

一面：

1.个人介绍

准备55秒（剩5秒调整时间）版本，现在大概率是录视频，有三次机会，录第二遍或者第三遍时候是覆盖的，不是择优选一个！严格卡1分钟时间（建议55秒-58秒）。

注意：练熟悉了，如果是远程，最好准备一份稿子，放在电脑前面直接读，后面现场面试一定记得多背几遍，对着镜子练习。

要点：

1. 自己是谁，学校、专业。
2. 应聘哪个岗位，比如销售工程师、技术工程师（偏售前技术方案咨询解决）。
3. 说出自己对工作岗位的认识：我认为销售/技术工程师需要1到2重要品质（建议提与客户的沟通能力、逻辑分析能力、执行能力。千万别说创新能力）。比如与客户的沟通能力，能够了解客户的诉求是什么，需求是什么，再按照客户的需求来推荐合适的技术方案或者产品。
4. 举出自己的真实工作或实习项目案例，来说明你有这1到2个品质。
5. 结束

二面：两个面试者，基本二选一。

1. **一分钟自我介绍**
2. **问卷的提问**

（1）二面前有个问卷一定要记住自己选了什么，为什么这么选，因为一定会问，每年都是老套路，等于提前知道考卷。反正时时刻刻提现顾客需求至上的理念。

如，为什么四个选项中这个排第一 ，四个选项中为什么这个排最后？

（2）测评

-整体宗旨:高效率，高执行，听从安排。

-单选题答案：团队达成、现实派、大公司、行动派、有用的工作、去除短处、踏实

-三个词 速度 效率 成长

1. **你觉得销售最需具备的三个能力是什么？**

沟通能力、挖掘需求的能力、执行力。

具体：优秀的沟通能力能够支持销售工程师与客户的流畅交流，让客户愿意将他的公司需求和相关内容和你分享，在交流的过程中，不断深入了解客户真实的需求和想法，接着就需要挖局这些需求，从客户的角度出发，推荐适合客户的产品和技术方案，最后再用优秀的执行力快速并高效地交付产品和技术方案。

**4、排序题：**

问：top sales（销售精英）、 诚信、 执行力 、创新，按重要性请你排序。

答：诚信、执行力、销售精英、创新。

首先，我认为诚信最重要，一个诚信的企业才能长久发展、获得客户的信任，而员工诚信则能让企业屹立不倒、支持企业良好运转；

第二是执行力，部门领导下发任务，员工能够及时、有效地完成，才能提高企业整体的效率，创造收益；

第三，是销售精英，做好了诚信和执行力，那么随着工作经验的不断积累和企业对我的培养，才能够具备称为销售精英的条件；

第四，是创新，基恩士是一家成熟的企业，有严格的规范和工作流程来运转，作为一个新人，我认为应该遵守企业规范流程，做好本职工作，出色地去完成任务。

如果有其他排序题，一定记得创新在最后，品质放在第一。

1. **模拟销售**

可以参考的模拟销售案例面经： <https://zhuanlan.zhihu.com/p/404936972>

主要流程是：开场白带入情景——提问询问需求——了解需求前后者对比——总结强调后者——了解下一个需求

面试官会挑他身边的东西，让你向他推销替代品。

案例：隐形眼镜和框架眼镜，有线鼠标和无线鼠标，喜欢养猫和说服他养狗，用苹果手机和说服他用华为手机，电子书和实体书，互联网购物和实体购物（购买体验感和可靠度、售后服务和质量保障）。

举例：我现在用京东购物，你说服我用拼多多。例如京东可以次日达，货品有保障；你就可以说拼多多很多商品可以顺丰包邮，还不需要付京东物流的快递费，货品有假一罚十的正品拼多多政策，相比于京东，拼多多有更多的补贴，拼起来买，更便宜、、、等等。

要点：一定要记得问，面试官他为什么选择那个物品，不要一上来就开始介绍。问了他，他说京东购物的优点，你就针对他说的进行覆盖，并提出拼多多比京东多的优点。这期间面试官会不断挑战你，反驳你，给你压力，一定要有理有据地说明自己方案更好，即使在一两个小的点上输了也没事，把握住关键的点，体现自己产品的优势。

三面：

1. **一分钟自我介绍**
2. **一到两分钟即兴演讲，不限主题**

建议：说自己为什么选择基恩士，从行业角度，个人匹配角度。

范例：面试官您好，我想谈谈自己为什么会选择基恩士。首先，基恩士是世界上传感器和测量仪器的主要供应商，产品质量过硬，被评为“日本十佳企业”。其次，基恩士对于人才的培养是不予余力的，基恩士销售和技术工程师能够出色地解决客户问题，而我具备良好的沟通和学习能力，曾经在xx任职，解决了很多客户问题（或者说做过XX项目，具有良好的逻辑能力等）。个人能力比较匹配基恩士公司。

1. **给自己打个分（谦虚点，80到90即可，说出自己这次推销、面试的优点和缺点）**
2. **你有什么问题问我？**

很重要，可以体现自己的品质。比如说我希望可以高效率快速地掌握岗位能力，为公司做出贡献，请问贵公司的培训机制如何？会培训什么项目。

1. **为什么报基恩士？**

思路：基恩士是一家怎样的公司，岗位需要怎样的技能，自己具备这样的能力，比较匹配能够胜任。参考即兴演讲。

1. **如何获得顾客信赖？**

思路：首先了解清楚客户的需求，知道客户的困难，围绕需求，出技术方案来满足客户业务的需要，同时做好技术方案的细节，不断与客户沟通，真正详细地了解到他的需求，才能解决客户问题，获得信任。

1. **如何向企业推销基恩士产品？**

思路：首先了解清楚客户的需求，针对需求提我们的产品；然后了解客户现在使用的友商产品如何，是否存在问题，我们基恩士的产品是否可以替代，还能做到更好？

1. **如果企业没有意愿采购基恩士产品，你会如何做？**

思路：同上。

1. **职业的规划和安排？**

思路：首先按照公司的培养计划学习，成为一个合格的技术或者销售工程师，然后在工作中不断积累经验，成为一名具有强大执行力、抗压能力的优秀工程师，为客户解决问题，服务好客户。最后能够尽自己能力，实现公司销售利润最大，成为客户和公司领导认可的员工。

1. **对工作地点的意向考虑？**

一定要说也可以服从分配，要是问要是女朋友和你异地咋办，先回答solo，把offer拿到后面再和hr交流地点的事情哈。

1. **喜欢基恩士的三个点？**
2. 基恩士是世界上传感器和测量仪器等工业设备的主要供应商，在产品质量上过硬，被评为“日本十佳企业”，由此可见基恩士企业十分地优秀。
3. 在网上（微信推文等）的分享中，基恩士对于人才的培养是不予余力的，员工进入基恩士后会有系统而专业的培训，企业对于个人成长是十分看重的。
4. 它的“顾问式销售”吸引了我，这是将专业性的知识与沟通销售结合到了一起，我非常好奇，也非常想去学习
5. 其次就是我在网上看到的基恩士采用区域销售制。每个区域同类产品只有一人负责,从而让你在最短的时间内变成区域中的“老板”很锻炼自己的分析能力和决策力
6. 当然还有就是基恩士优质的福利待遇
7. **你觉得团队合作成功的三个要素是什么？**

1.团队的领导

一个好的领导总是为团队提供正确的方向。领导者为他们的团队提供培训、指导和咨询。为了发挥每个人的技能，员工必须有高标准的表现。他们也能通过鼓励发现成员潜在的能力或技能。

2. 交流:

交流是一种允许发送方和接收方之间交换信息的方法。沟通是否有效，接收者是否理解信息并给出反馈，取决于发送者的沟通技巧。通常不同的人有不同的感知，他们可能以不同的方式接收相同的信息。因此，在团队成员之间进行信息交流，确保他们了解公司的目标或目标是什么，这不仅有助于公司有效和高效地使用资源，而且也激发了良好的工作关系。

3.知识共享

知识有两种类型，知识(显性知识)，经验(隐性知识)。

每个团队需要不同的人，他们有不同的知识或经验，以不同的角度造福团队。如果他们愿意与其他团队成员分享知识，比如他们的知识或经验对自己的成功或失败，讨论他们的意见……在短期内，它可能有助于公司实现目标，但从长期来看，协同工作关系可以使他们彼此信任，能够承担一个大项目。

1. **你认为你的领导做了对公司不利的决策或者不利的事，你该怎么做？**

领导作出的决定，我主观上认为是错误的，可未必是错误的，领导的职务比我高，所拥有的即时信息量肯定越大，而我可能并未有这些信息，在信息不对称的基础上，领导做出的决定，可能考虑得更全面，在信息不对称的时候，谁掌握的信息多，他的正确性可能更大！所以我会“坚决服从领导指挥！”这一原则。按照领导的决策去做。因为不服从领导指挥而受到的损失，远比领导错误决策带来的损失要大得多，而且如果真的是错的没有一个领导会在事实面前执迷不悟。

1. **你的领导比你年轻，你怎么看？**

1.关注事，而不是人

能够和比自己年轻比自己能力强的人一起工作，虽然表面上看来时间让自己伤面子的事情，但实际上就是一件好的事情，因为这样才可以激励，你不断地前进。

2.多交流，学习他们的优点

因为在现在这个快速发展的社会，很多东西都是具有时代标记的。每过几年都会出现一些新鲜的内容，只有我们不断地去和他们交流，学习现在最新的那些标记是什么，才可以让我们在和他们沟通的过程中，变得十分的便利。

3.放下心理包袱，不懂就问

在职场中，不管对方比你年纪大还是年纪小，只要他知道你不知道的东西，那么你就要虚心的向她去请教，不要总是觉得像自己年龄小的人学习是一件可耻的事情。所谓三人行必有我师，我们一定要放下自己心里的障碍。

**16、为什么做销售？**

1.安稳的生活很容易令人不思上进,逃避现实自甘平庸,只有销售才具有挑战性,才能激发自我无限潜能。

2.这个社会是相互被说服的时代,谁拥有高的说服力才会有许多跟随者,以及财务自由,做销售就是锻炼一个人的说服能力。

3.一个人成功是靠别人成功,做销售就是扩展人际关系最快速的方法。

4. 自己在学校活动、实习、相关经历中锻炼了挖掘需求、沟通交流的能力，能够在听取别人意见的同时，不断了解别人真正的需求，最后帮助别人解决问题。这也正如一个优秀的销售工程师一样，能够深入洞察客户的真实需求，再进行产品和技术方案的推荐，最后赢得客户的信任！

**17、你觉得做好销售工作的三个品质是什么？**

1.专业精深知识广博

一个优秀的销售员不仅要储备自己行业的销售知识产品特性，还要对销售衍生出来的金融、法律、财税、医学等多方面的知识进行涉猎。

2.态度诚恳以心交心

诚恳的态度，能在客户心中树立起很好的形象，以方便工作的展开，以心交心，站在客户的角度思考，去解决顾虑，达成需求的一致。

3.敬业爱业积极热情

销售工作难免会从客户那里受到委屈，有挫折也有煎熬。只有对这份工作负责，喜爱这份工作，积极主动迎接未知，才会柳暗花明又一村。

**18、对顾问式销售的理解？**

1.捕捉可互的真实购买需求

2.把握顾客关心的问题

3.做顾客的顾问展开提案

4.商品的演示说明