



凯旋公关

2012 校园招聘大礼包

——大街网倾情奉献

大街网企业俱乐部

<http://company.dajie.com/>

凯旋公关讨论区

<http://ketchum.dajie.com/>



凯旋公关 2012 校园招聘简介：

美国凯旋公关公司由 George Ketchum 创立于 1923 年，总部设在纽约。全球第七大公关公司，是传播领域的创新者，通过遍布在北美、欧洲、亚太区和拉丁美洲等全球各地的 21 个办事处和 33 个分支机构，为客户提供无缝服务。

凯旋全球业务涉及六大领域：品牌推广、企业传播、保健品、食品与营养、高科技和员工关系管理与沟通，以其极具深度和广度的市场营销和专业传播知识向客户提供一流服务。

凯旋公关 2011 校园招聘回顾：无大规模的校园招聘，有部分在北京的实习岗位招聘。

凯旋公关 2012 年校园招聘的情况请同学们随时关注 [凯旋公关 2012 校园招聘俱乐部](#) 的最新信息。



此次大街网推出了[凯旋公关](#) 2012 校园招聘大礼包供同学们备战。

此外，我们会随着 2012 年度各名企校园招聘项目的进度，适时地为同学们提供凯旋公关 2012 校园招聘第一时间上线通知、网申攻略图解、HR 官方答疑、应聘笔试面试指导等各种求职信息，助你在面试路上披荆斩棘，通关获胜。

让我们·赢在 2012 ！

凯旋公关 2012 校园招聘大礼包——目录

一、 凯旋公关简介	5
1.1 凯旋公关概况	5
1.2 凯旋公关历史	5
1.3 凯旋公关中国分公司.....	5
1.4 凯旋公关主营业务/品牌	5
1.5 凯旋公关文化/价值观	6
1.6 凯旋公关工作地点	6
二、 凯旋公关 2012 校园招聘项目介绍	7
2.1 凯旋公关 2012 校园招聘介绍.....	7
三、 凯旋公关职业发展&薪酬待遇	8
3.1 凯旋公关薪酬待遇	8
四、 公关公司招聘笔试经验	9
4.1 奥美公关笔试	9
4.2 伟达笔经面经	9
4.3 智扬公关面试：笔试和面经.....	10
五、 公关公司招聘面试经验	11
5.1 积RP：集团总部面试笔试 + 薪资透露 !!	11
5.2 博雅公关公司面经	11
5.3 易为公关实习生笔经+面经，已拿到offer	12
5.4 蓝色光标——面经分享（详细）	14
六、 凯旋公关工作经历&感悟.....	17
6.1 公关行业入职门槛	17
6.2 我两年的公关工作经历~~.....	17
6.3 分享大学面试+实习的历程.....	19

七、	凯旋公关相关资料延伸阅读.....	22
7.1	凯旋荣获两项公关业大奖.....	22
7.2	凯旋先驱：不做代理做顾问.....	22
7.3	什么是公关.....	24

一、 凯旋公关简介

1.1 凯旋公关概况

美国凯旋公关公司由 George Ketchum 创立于 1923 年，总部设在纽约。全球第七大公关公司，是传播领域的创新者，通过遍布在北美、欧洲、亚太区和拉丁美洲等全球各地的 21 个办事处和 33 个分支机构，为客户提供无缝服务。

凯旋全球业务涉及六大领域：品牌推广、企业传播、保健品、食品与营养、高科技和员工关系管理与沟通，以其极具深度和广度的市场营销和专业传播知识向客户提供一流服务。

凯旋公关公司是在国际公关界备受推崇，被业内权威刊物《公关周刊》评为“2002 年度最佳公关公司”。凯旋隶属于奥姆尼康 (Omnicom) 集团。被《公关内情》评为 1992、1996 及 1999 年度的“年度最佳公关公司”。《公关周刊》亦授予凯旋“2002 年度最佳公关公司”。美国公关协会的银砵奖 (被誉为公关界的“奥斯卡”) 自 1946 年开始评选以来，凯旋共夺得 84 项银砵奖和 38 项优秀奖，获奖数目位居所有公关公司之首。

1.2 凯旋公关历史

凯旋先驱公司是美国凯旋公司与香港先驱公司在 1996 年联合成立的公司。香港先驱公关公司成立于 1980 年，由香港资深公关顾问创立及管理，先驱精于筹划及执行各类推广项目，深得客户赞赏，与不少客户建立了逾十年的合作关系。先驱拥有强大后勤支持，自设美术设计部、编辑及信息搜集部、网络商略及媒体服务部、广电传媒策划部等，确保服务质量臻于善美。与凯旋结盟之前是香港最大的独资公关公司之一。

1.3 凯旋公关中国分公司

凯旋先驱在中国大陆、香港和台湾有 5 个办事处，雇员共 120 多名，公司聘用深谙当地商贸发展、政府策略和市场环境的专业顾问人员。开展公关业务已经有 20 多年的历史。

凯旋先驱先后获得由中国国际公关协会、公关周刊和亚洲公关新闻 (Asian PR News) 等专业机构颁发的超过 18 项大奖。2000 年及 2002 年凯旋先驱荣获中国国际公关协会颁发的多项金奖及银奖，为该年度荣获最多奖项的专业公关公司之一；2001 年凯旋先驱更是荣膺权威专业杂志《Asia PRWeek》授予的两项大奖和一项荣誉提名，2003 年 8 月，该公司又被上海公关协会授予“金奖”和“最佳创意”奖项。尽管凯旋先驱与同属奥姆尼康的福莱灵克存在一定的市场竞争，但在服务于大客户时，两家公关公司也会合作，各展所长。

1.4 凯旋公关主营业务/品牌

凯旋先驱主要提供企业传播、品牌推广、保健品与医药、食品与营养和高科技等领域的公关服务。对客户需求的倾力投入，以及在客户预算范围内提供最佳服务，是凯旋先驱的经营理念。

凯旋先驱致力于为中国大陆及香港、台湾地区的跨国或当地和区域性客户提供多元化的专业公关咨询服务，尤其侧重于企业传讯、财经 (如首次公开发行及投资者关系)、公共事务、高科技、食品与营养、品牌推广 (如

时尚生活，美容美发，高档消费品等）等服务领域。凯旋先驱还为客户提供政府关系咨询、议题及危机管理、媒体策略及演讲技能的培训。

凯旋大中华设有六大专业公关范畴，包括企业公关、高科技公关、财经传讯、公共事务、品牌行销，以及食品与营养，全部结合于凯旋的环球网络之内，不同范畴的公关专才，均对本身的介别认识深厚，专门为客户服务。凯旋高水平的专业知识，经由专门的工作小组，运用最尖端和 崭新的公关方针，予以充分发挥。我们的专门小组整体一致，为客户提供领先业界的服务，涵盖推行公关计划的不同阶段，由事前的策略性规划，直至联系传媒和评 估公关成果，全部一应俱全。

凯旋先驱服务的客户包括宝洁、波音、麦当劳、古驰等全球知名企业。柯达、亨氏、联邦快递、IBM、奇胜、仁科、美国加州杏仁商会、CK 等公司与凯旋先驱的合作期限达 20 年以上。在财经公关/投资者关系领域，该公司的客户包括中海油、中航兴业、中国五矿进出口总公司以及美国摩根大通、美林证券和纽约证券交易所等。

1.5 凯旋公关文化/价值观

经营理念：共赢 共容 共享

服务理念：我们公司所有人的全部行为都是为了一个目标：最大地协助客户实现

商业价值，这需要我们提供最有效的制作工艺及表现技巧，最强的执行能力与合理的价格。

团队精神：强大的凝聚力，优秀的合作意识，成员之间的相互协助，彼此信任，真诚谦逊，宽容尊重，共担责任，共享成就。

1.6 凯旋公关工作地点

香港办事处：香港北角英皇道 338 号华懋交易广场二期 33 楼

北京办事处：中国北京市朝阳区朝外大街甲 6 号 万通中心 A 座 10 层

上海办事处：上海市天目西路 218 号上海嘉里不夜城第一座 2707-2710 室

广州办事处：中国广州环市东路 362 - 366 号好世界广场 2003 室

台北办事处：台北市信义区 110 基隆路二段 51 号 3 楼之 2

二、 凯旋公关 2012 校园招聘项目介绍

2.1 凯旋公关 2012 校园招聘介绍

凯旋公关 2011 校园招聘回顾：无大规模的校园招聘，有部分在北京的实习岗位招聘。

凯旋公关 2012 年校园招聘的情况请同学们随时关注 [凯旋公关 2012 校园招聘俱乐部](#) 的最新信息。

三、 凯旋公关职业发展&薪酬待遇

3.1 凯旋公关薪酬待遇

凯旋先驱自创办以来至今已经 25 个年头了，期间也经历了并且仍然在经历公关业的不断崛起和发展。作为联邦快递的全球总代理、拥有诸如通用电气、麦当劳等大客户的凯旋先驱公司致力于继续巩固上海市场，并将不断扩大业务范围。美国企业比较重视给予员工足够的空间施展自己，让他们将自己的知识、热情、抱负充分地发挥到工作中去。

一、长期服务假 (Long-service Leave) 针对在公司内服务时间较长的员工，会根据其服务年数给予相应的额外休假。就拿 Caroline 本人来说，她已经为凯旋先驱工作了 7 年多，她在第八年可以拥有 4 个星期自由调配的额外假期。设立这样的假期制度目的是为了员工有时间调整自己，从中恢复精力，当其重返工作时又能斗志盎然、精神充沛地投入工作，这对公司和员工本人来说不失为一种双赢。

二、突出贡献奖 (SpotBonus) 凯旋先驱对于为公司、为小组、为客户做出某种贡献的员工能够随时给予奖金、颁发证书以示鼓励。这是一种不断给员工增加动力、激励士气的做法。

三、内部培训 (Internal Training) 这里的内部培训是多方面的。有时我们会让公司内部资深级别的员工为基层的同事们作培训，和大家一起分享自身工作中实际经历过情况，让同事们可以吸取经验、少走弯路，这样的培训效果要比从外面邀请培训师来做讲座更好。

四、巡回交流计划 (Road Scholarship) 公司会提供员工到大中华地区其他办事处或者海外短期学习进修的机会，这项计划经过精心设计，不但能提升员工的价值，更可以让各办事处共享知识，达到最佳团队的精神和全球化的目标。

四、 公关公司招聘笔试经验

4.1 奥美公关笔试

今天下午参加了奥美公关的笔试，感觉题目不像奥美公司本身那么有水平，不过还是和大家分享下这些题目吧。

第一部分是六个 OQ，其中包括 1. “你给别人第一印象是怎样的，这和真正的你有什么不同”；2. “你在和别人相处的时候扮演什么样的角色？”

3. “介绍一下你的专业的当前热点或发展趋势？”（这道题写砸了，感觉自己都看不明白我到底在说什么，估计会被 HR 鄙视……）4. “你的朋友怎么形容你，是否准确？”（感觉和第一题重复了。）5. “在准时完成任务和高质量完成任务中选择一个，你会选择哪个？”（这道题大概大家的答案都差不多）6. “你希望改掉的自己的什么缺点？”

4.2 伟达笔经面经

昨天早上 10 点到伟达做笔试，其实就是写一篇中文的新闻稿。材料什么的都有，大部分只需要复制粘贴就是了，只是行文逻辑还是需要考量。想起来简单，但是我真正写的时候，还是觉得有诸多东西要考虑，写得也不是很顺，手生了啊。12 点突然被告知说副总裁 Mark 要面试我，一个法国人，吓得我够呛。我一边故作镇定地跟他坐到会议室去，一边努力回忆面 KPMG Par 面的场景，找英文面的感觉……他的英文有口音，所以不是很好懂。他先随便聊了聊我的专业和为什么来做 PR，然后他发现简历上没啥感兴趣的，于是就开始天马行空地创造性地问了：问 biggest dream（反正是这个意思，他说的那个单词我始终没听懂），问 career path，问 custom trends……有些他问了我几次，一直想我能挖得更深一些，但是我的英文水平不够我表达啊。后来说到 blog，他就提出来要看看我的 blog！问我都写了什么，每张图片是什么意思……幸好我放图片上去的时候还是想了那么一想的。他又问文章里出现的 business sense 是指什么，我很愚蠢地提到了金融危机，一出口我就知道糟了。果然，他马上就追问了我对金融危机的认识，然后出了个案例，说一家保险公司由于危机给公关的预算少了，不能继续和伟达的合作了，问我怎么说服他们……我就说危机时刻更让人们体会到保险的重要性，所以不拉不拉。然后他又问应该怎么策划公关活动，真是搞死了。整个过程持续了近一个半小时，到后面我觉得我真的不行了，纯粹是凭一种毅力坚持着绞尽脑汁地在应付他的问题。

中午经理请客吃了顿便餐，顺便随便聊聊，我想可能也是面试的一轮吧。吃了饭回来，她给了我一打材料看，邀请我参加他们下午的一次 brainstorm，我可以发表我的看法。我晕啊，这样面试还真是新颖啊，不过我最终没有发言。老大很有感染力和亲和力，有一点给我印象深刻，虽然他不认识我，但是他讲话的时候会注视我，像跟我解释一样，很尊重我的反应。他反应也是超级快，给的点子惊世骇俗啊，后来听说他原来是上海体育台的节目主持人，也曾经主持过《创智赢家》。

从伟达出来的时候已经下午四点过了，我感觉真是缺氧啊。但是对这家公司的印象是很好的，我想应该有机会得到这个工作的机会。只不过他们是要求实习的，这个时间上还安排不过来。而且，跨行到公关我还是觉得有点不安，对自己能力的不确定，尽管潜意识中清楚地知道这比医药代表更适合我。

今天，KPMG 开始发短信 OFFER 了，我还没有收到。如果是自己之前空欢喜一场就搞笑了。中午拒了默沙东的面试，对方还打电话过来确认说我是放弃这个机会吗，听得出来是可以帮我调整时间的，但是我还是放弃了这个机会，有伟达保底之后，医药代表这一块我没那么积极了。下午参加美敦力的笔试，就在学校里，一个小时公务员类型的考试，半个小时性格测试。今天就会出结果，明天学校里一面。面试地点在多功能厅，那儿可是我的主场啊，我在那儿见识了经历了若干次模拟面试。

4.3 智扬公关面试：笔试和面经

以为我是最早的，没成想两个大二的同学比我还早！聊天中得知其中一个正朝窗外眺望的女生是北大的，而另一个男生，则是国关的。好学校，我暗想！也难怪，好公司是会被好学校的学生相中的。而我，自卑后，与他们侃侃而谈。待最后一个女生到后，我们的笔试正式开始。

上来第一部分是填空，直接晕菜……第一题是问白居易“嘈嘈切切错杂弹”下句是什么？我晕，太考验我智商了，我承认，一直以来，我是背得快但忘的也快。往下看，第二题又来一个：东林书院书联“风声雨声读书声声入耳”下联？真讨厌，哪壶不开提哪壶的……还是不会。汗！总共就五道填空题，我，我居然前两个都不会！真想撞死！（后来证明，先前是上来太紧张了，不过平时的积累真的很重要，哎~~~~没文化真可怕！）第三题是问党的17大四个坚定不移是什么？更晕~虽说咱也是个 zhong gong 预备党员，可这也忒难了些；第四、五题还好，是问我国第一颗探月卫星名字以及北京奥运会是多少届。汗~~幸亏平常还小小关注下新闻，要不考试真的会死菜菜！

第二部分是五道选择题。题目很搞笑呢~第一题问长江的源头，我的记忆是唐古拉山主峰格拉丹东雪山，边选边想千万不能错，要不我真对不起教我三年的地理老师。第二题是唐初四杰，我天~还真的和古代干上了！幸亏是选择，要不我肯定一个都答不出。第三题比较中规中矩，问新闻的生命在于，不用想也知道是真实性了；第四题真的很搞，问 sting 是哪个乐队的主唱？选项有 Beatles, Police, U2, The rolling stones。我真的开始怀疑是不是每个公司的笔试都这么可爱了，居然问这么偏的问题，无知的我只知道第一个，所以就胡乱蒙上了。第五题问哪个网游最火爆？答案有 qq 幻想，魔兽世界，梦幻西游，劲舞团……看了选项我想要不就是我是个 boring 的人，要不就是我必须得马上找男朋友了。这都哪跟哪啊！???

还好，写作是以“直面危机”为题写一篇少于 600 字的评论。看了案例后，我觉得 200 字就搞定的东西，无意间一瞥“北大”居然奋笔疾书了一页半，而“国关”用美丽的硬笔字体也拽了一页多，God！我还是文科生，还是大三的，还比他们多吃一年或者更多的盐呢，怎么就这么不能幸呢！？事后才知道他们是以地震为题写的评论，怪不得呢~原谅自己！

最后一题是英译汉，看着“北大”不断看手机、“国关”不断查电子词典，自我感觉翻译的不错，可事后知道我旁边那晚来的女生居然是首师英语专业的，我直接晕菜~今儿个总是遇见高手！

考官 Miss 迟看我们都提前写完，就提议和我们小聊下，这一聊才让我真正发现自己确如丽丽姐所说：不适合群体面试。本来侃侃而谈的我突然被考官问了一句：那你觉得做公关这一行应具备什么能力，我一通胡宰，可考官依旧没有听到满意的答案，这时“首师”发话了：我觉得是分析危机的能力，然后制定对策与客户沟通。Yes，考官点头了，然后对她微笑着说：我觉得你对公关挺了解的。

就这一句话，无异于给我判了死刑，我知道自己对这个思索的依旧不够，暗想这次笔试算是开眼，有机会和一批优秀的人一起笔试，然后面试，已经是一次很宝贵的经历了，最后的结果真的不是那么重要了！

考官给了我们几点建议，个人觉得很受用：

1.不要小看琐碎的事情，从小事情上往往能看见一个人的办事能力；不要总是在想这份工作能给我们什么，而是要以主角的心态，在自己的实践，摸索，积累的工作中学习 2.广泛涉猎媒体报道，看看哪些新闻是单纯报道，而哪些新闻是去主导受众的价值认同的 3.深入了解客户所在的行业信息，分析背景，制定策略，要慢慢学会筛选有用的信息，过滤没用的信息在一次次的面试中，我感觉自己长大了很多，不管最后的结果怎样，即使最后的位移为零，我依旧不会后悔，因为在这个过程中，我用我的认真与诚恳走完了百分之百的路程，并体会到了百分之百的快乐！足矣！

PS:回来路上，一沧桑老者拦住我要借我手机打电话，本想给她的，可不止怎么的对她说了声对不起掉头就走，任凭她在泪眼婆娑的在身后苦苦恳求。不禁想：是这个日益发达的社会将我们的心剥蚀的愈发冷酷，还是我们作为一个社会人的本能反映？

回学校的路上，心情一点都不平静，不知是因为今天的群面，还是因为明天的考试。

没有到来的东西，就再努力一把，争取把它拿下；而已经过去的东西，我想，除了好好总结以外，只有安心的等待不知是好还是坏的结果了。

我最大的缺点就是操心，或说着自己给自己找事干。上周五得知 16 号要面试，这几天里一刻没停的想着这事，担心来担心去的，设想种种面试的情境和台词。但当事情往往真正发生的时候，才知道那些是根本无法掌控的，唯一能做的，只有不断的提升自己，而提升的方法，就是自省了。

下午早到十五分钟，在休息室里碰到了其他两个来面试的人。扮相都颇成熟，后来在自我介绍环节才得知一个是北大大三的（晕~又是北大的，压力顿时袭来），而另一个是有充分实习经验的体育大学新闻系的女生。加之之前和我一起面试的国关小男生和首师外语系的女生，五个人正好组成一个群面小组。

五、 公关公司招聘面试经验

5.1 积RP：集团总部面试笔试 + 薪资透露！！

我应聘的是集团总部的一个岗位。总共 1 次笔试（就是写篇文章交上去即可，在家写的）+ 2 次电话面试（我当时在国外）+ 2 次正式面试（回国了）+ 一次 iq/eq 测试。经历了 2009 - 2010 以及横跨半个地球..... 面试的问题无非是网上最广泛的问题，hr 注重性格特制，部门的人注重专业问题。只要头脑灵活点基本没问题。自我介绍是必考，中英文都要准备，不要光把简历上的背一遍，突出讲讲自己的优势，这是个好机会。

4 次面试问道最多的是：1 你为什么回国。2 你男朋友支不支持你（我当然说支持）。3 你是上海人为什么来深圳（我说这个岗位在深圳）。4 你的性格缺点是什么（我实在想不出，就倒浆糊）。5，周围人怎么评价你（这个我事先准备好的，说了堆好话，不过也是事实）被问到最 tough 的问题是：1 请用 100 字给我介绍下你的城市。2 给了我一个案例，是最近很热的一个话题，一个什么牌子的城市越野车 30 度的坡居然爬不上去，该公司采取了消除负面新闻的方法，问我怎么看并让我处理危机公关（我追问了些细节，然后说一味消除负面新闻是不可以的，只会让公众觉得你心虚。这个时候也不要跑出来承认技术质量问题，而应该结合产品定位和价位向公众传播一个信息，即城市越野车与普通越野车的区别，寻求质量检验部门合作澄清城市越野车本来就不被期望爬 30 度的坡.....）面试过程中一个老练的 hr 想笑却一直憋着，你们能想象伐。

iq/eq 的题目和公务员题目类型一样，但简单很多。其中有道题是一个三角形，里面有一横和一竖，问一共多少个三角型。有 4 个选择，c11 个，d13 个。其实是 13 个，但我做的时候怕数字多的是用来迷惑的，选了 11 个。交上去后数了遍的确是 13 个，后悔不已。最后一题是数学题，问火车车头长多少，车尾长多少，一共长多少.....答案是 51。多.....不记得具体的了。还有 a 全部是 b,b 全部是 c,问 a 全部是 c 这句话对还是不对，我选对。a 部分是 b,b 部分是 c,所以 a 一定有部分是 c,这句话对不对，我选不一定。

关于 eq ,有人说是为了测前后答案一致 ,所以做的时候需要特别小心。其实这么说的人是不了解评分方法。所有答案最后是电脑评分，hr 只会根据总分对照一个指标了解你的个人，根本不会一题题去对，所以不用那么瞻前顾后的，按自己实际情况填就好了。

薪资呢，劝大家大胆的把自己想的说出来，我说的太低了.....结果 hr 都笑了，说我要求怎么那么低.....大致就这样，希望给后面的童鞋一点帮助。我想过了，就算最后不要我我也成功了，因为走到了最后一步，曾经想过放弃，最后坚持下来了。我朋友都说这个公司是在选状元，太夸张了。

5.2 博雅公关公司面经

Burson Masteller 或许说 Burson-Masteller,全球最大的公关顾问公司之一, 中文译名"博雅公关"对人才的筛选程序是最 BT,最有效率的一个!

很高兴,在博雅公关上海分公司人力资源部经理 Tracy 的 Telephone Interview 之后,拿到了面试的机会。因为害怕迟到的缘故, 于是一早(提前一个小时)就来到了中信广场楼下。在楼下闲逛了半个小时稳定了情绪之后, 就往 68 楼的博雅迈进!

面试的过程我已经从一位网友 CKPerfume 那里了解得七七八八。也知道这将是一场马拉松式的面试! 所以午餐也特地为自己准备了两颗鸡蛋和一罐红牛!

开始了, 总共就 5 个 Candidates, 分别是我啦, 一个广外的师弟(应届经贸系经济学的), 一个广外的 03 毕业师姐(来自交流学院, 去年刚从澳洲 Queensland 拿到硕士学位), 一个是广商的应届 MM(主修国经贸), 最后一位是湖南某大学主修 Linguistic 的 MM.

选手介绍完毕, 接下来广州博雅的招聘组头头就宣布今天我们 5 个是 the last and top 5 candidates of this recruitment. 但 internship 只要一名, 结果对其它四人都将是特别的残酷。但自信的我当然不会怯场啦!!

先是每个人大致来个英文的 self-introduction, 然后就是笔试, 那是一份全英文的性格测试题, 好像有接近 100 道, 接着是写一份函电(英文), 再写一份中文的新闻稿(800 字), 全程大概 2 个小时。做完后已经是手臂酸痛加头脑发麻。休息了 10 分钟左右后, 就开始了难度极大的 Case Study, 内容是为一个新打入中国市场的牙膏做公关推广计划。五个人进行一个多小时的 Discussion 和 Brainstorming 之后, 自行分配任务, 然后分别上台面对三位 Managers 做全英的 Presentation... 最后就是 Panel Interview, 又是英文。这也是最后展示自己的机会了, 先是讨论刚才这个 Case study 在做计划时每个人的 Contribution 和 Ideas, 然后还每个人被问到 objectives and Expectations of working with Burson-Masteller, 然后还问到一些 Previous experience of event management and implementation. 最后才是 Q&A 时间, 我的问题显得挺有专业性: Crisis always being considered as a bad thing to most large companies or enterprises, but to some small companies, they usually apply some Crisis to catch people's eyeing, and then apply some recovery plans at the right moment, such action possibly can arouse public's interests and attentions, what do you think of it?!! 博雅的 Marketing Manager, Daisy, 显然没想到我会问这么一个问题, 但公关不愧为公关, 反问了我 what's your definition of Crisis. 最后她还是说 it's hard to define right or wrong, and now it's not a right time to talk about it, coz' such topic will take long time to cover!

最后 Daisy 说了一下今天对我们整个表现的感想以及对我们的 effective team work 表示赞赏。同时也希望以后有机会可以对我们的 capabilities 做更深入的了解!!!

就这样, 整个 interview 完毕, 历时 6 个小时, 本该是分成至少两个下午来完成的面试过程, 在博雅看来, 就必须是一天内解决。很佩服 BM 的高效率! 就这样, 等消息吧!

5.3 易为公关实习生笔经+面经, 已拿到offer

易为公关是我在海投之后第一个给我面试电话的公司, 也是第一个给我 offer 的公司, 今天下午去和负责人聊了之后, 已经确定下周一去实习了。

老实说, 在我的实习求职生涯中, 一直最想进入的公司就是公关公司, 从我第一次听说公关这个行业之后, 就一直很向往, 但是由于在国内公关行业起步发展较晚, 加上国人历来对“公关”这个词存在的偏见, 所以公关公司对我来说, 一直是个谜样的存在。

此外, 因为优秀的公关公司对实习生的要求比较高, 基本上没什么相关行业经验的人, 再加上不是北京外企青睐的名校背景的话, 基本上投递简历之后只会会有一个结果: 被无视了。所以可以说, 为了进入公关公司, 我走了一条曲线救国的道路: 先在广告公司再以广告背景作为跳板进入公关公司。呵呵.....废话不多说, 进入正题吧易为公关公司, 之前相对而言比较陌生, 主要是本人青睐的是国内 TOP10 的外资公关公司 O(∩_∩)O~接

到电话之后，上网搜了一下才发现，其实易为公关的来头也不小，老板是瑞士人，在国内是 TOP25 的公关公司，主要客户也是外企，例如 IKEA。相比其他外资公关公司而言，它家甚至连公司主页都是全英文的，没有中文主页，o__ob 汗~~~~大概看了一下公司信息，我就开始在网找笔经和面经了，发现在网上的笔经比较详细，但是面经基本上就是一概而过了，o__ob 汗，看了几道题目，心里想好像大部分笔试题目都是以英文为主，也就是问问一些基本情况，幸好自己是英语系的，于是心里有点底，第二天就斗志昂扬地去了。

笔试：

10:30 准时到了公司，前台 MM 给了份笔试题，就跑到一个角落里自己做题，结果一看题目，头就大了，和网上搜到的笔经完全不同，狂汗啊！全部题都是用中文作答，第一部分是名词解释，第二部分是判断两个名词之间的关系，第三部分就是开放性问题了，还有一道策划题。本人记忆力不是很好，尽量靠回忆给大家漏题吧，呵呵.....所有题基本上是和应聘的项目组有关的，我应聘的是 online marketing，所以问的问题都是和网络营销相关的，比如说第一部分就让你解释 4 个名词：什么是网络搜索引擎 PPC，网站 UI，网站跳出率，社会化媒体；第二部分就是让你解释两个名字之间的关系：比如说阿里巴巴和淘宝，还有市场营销和公共关系等等；第三部分就是开放性问题：1，你最常去的 15 个网站名称和网址；2，如果你是个律师，要为一个已经在面前承认自己杀人的杀人犯辩护，同时你有能够为他无罪开释的证据，这时候你会怎么做？3，如果你面前是中国 10 大公关公司的老总，那你会做什么？

最后就是给你一个项目资料，让你写一篇论坛帖，标题一定要能吸引眼球笔试基本上就是这样，答完之后，我有种被打蒙了的感觉，但是刚好因为笔试的不顺利，反倒让自己产生了一种轻松感，反正笔试已经是这样了，那就既来之则安之吧，就当是给自己增加面试经验吧一面：

交完答卷，前台 MM 让我和另一个比我早到一点的一个首经贸学新闻的女生一起到旁边的会议室等待面试，然后接下来面试官就进来了，我才反应过来，是一对二的面试，一个面试官同时面我们两人，o__ob 汗！面试官分别问了我们各自的姓名，然后就让我们用英语做自我介绍了，因为本人有点紧张，所以英语说得磕磕巴巴的，真是丢了英语系的脸啊~~~自我介绍完了之后，面试官先问了首经贸 MM 一个基本问题：为什么想来公关实习，之后也问了我同样的问题，基本上头几个问题都是针对各自的简历相互交错发问，火药味不是很浓之后，面试官开始问了比较犀利的问题：你们在实习期间遇到过最困难的问题是什么？虽然是基本问题，但是因为这个问题，我开始在 PK 中占了上风。首经贸的 MM 先回答的，她说了自己遇到的问题就是一开始对工作不太了解，所以学习起来比较吃力，但是之后就渐渐入佳境了，MM 本来想表现一下自己的快速学习能力，可是结果在说的时候居然犯了时间错误，她先说在大一的时候做实习是满辛苦的，可是大三的时候就很快能上手了，虽然说的是两个不同的实习，但是给人的感觉似乎好像 MM 需要 2 年的时间才能适应实习工作，让人狂汗~~~~~然后到我说的的时候，因为之前留意了一下会议室的环境，发现会议室内有贴一个公司要求员工对待工作和客户的准则，于是灵机一动，就开始说自己在广告公司实习的时候，碰到客户刁难，客户不理解的时候，自己是如何处理的，向同事请教啊，学会倾听啊，发挥自己的亲和力啊之类的，说完之后，明显发现面试官的表情开始变了，接下来基本上就进入我和面试官一对一单面的环节了，首经贸的 MM 完全被晾在了一旁二面：

聊完之后，面试官就开始宣布谁可以进入二面了，o__ob 汗，本来以为今天只有一面而已，面试官让首经贸 MM 回去等消息，如果有合适的职位再通知，然后让我等一下，让她另一个同事来面我，因为快到午饭时间了，另一个女生进来和我基本上聊了几句，接着又把我交给另一个男同事，然后两个人一起陪我闲聊了 5 分钟，主要就是了解一下我的个人兴趣和项目要求匹不匹配，因为这个岗位是要天天面对着电脑的，说白了就是看我是不是个电脑族，然后女生就急着去吃饭了，把我交给了她的男同事，我晕+_+男生是个很 nice 的人，他先看了看我的简历，然后又看了看我的笔试答案，告诉我，最后那个项目论坛帖的笔试题是他出的，我更晕了~~~~然后他看了看我写的文章，说他觉得不够软，有点硬，还是比较有广告的痕迹，问我现在能不能重新直接到电脑上写一篇，我说可以，接下来他就出门去给我安排电脑了，可是因为负责安排办公电脑的人不在，所以问我能不能等，还很抱歉地跟我说，因为他们订餐没有订我的份，所以想让我先去吃饭再回来。可是因为我下午已经安排了一些事情，当时已经快 1 点了，我便说，我下午还有安排，没想到今天的面试会这么长时间，所以能不能改期？男生很 nice 的说，没问题，还告诉我说其实面试时间长是件好事，因为他们觉得我很适合这

个职位，不然的话，面试会很快就结束了。呵呵……看来公关公司都很雷厉风行，喜欢速战速决啊！于是打电话给前台 MM，重新再约终面时间。

终面：

当天下午回家后，前台 MM 就给我打电话约今天下午 3：30 进行终面，本来以为说只是需要去写篇文章而已，所以基本上没什么准备就杀过去了，可是结果发现，每次面试都会意想不到的事情发生。因为堵车，结果自己迟到了，急急忙忙赶到公司，本来以为是直接上机操作，结果没想到是新一轮面试。面试官一开始和我握手打了招呼，然后坐下来之后就说：我们约的是 3：30 吧！o___o b 汗，看来迟到是大忌，没辙，自己只好很诚恳地道歉：不好意思，我迟到了。面试官看了看我，没再说什么就直接进入主题：为什么想来做 PR 这一行？唉……看来这是基本题啊，于是又把自己之前说的重复了一遍，接下来面试官又问了问一些面试经典问题，然后测了测我的英语口语，基本上就面试结束了。也没什么含糊，直接当面给了 offer，确定可以实习的时间和下周上班时间，就很 nice 的把我送出了门至此本人的找实习经历也告一段落了，很开心，因为是决定开始找正式实习以来的第一个实习面试，也是第一个给了我 OFFER 的公司，而且也圆了自己想进入公关公司实习的梦想，希望大家都能如愿找到属于自己的实习工作

5.4 蓝色光标——面经分享（详细）

先说点题外话。

我遇到蓝色光标纯属偶然。那天在北大的北阁二楼参加一房地产公司的面试，恰巧碰到蓝标在一楼做宣讲会。其实我当时也没多搭理这个公司，当面试完要离开时，遇到了一个专门从人大跑来听宣讲会的朋友。我看既然这个朋友都跑来听，应该不错，于是进去听了一会儿，便托她代投了一份简历。什么公司都去投，可见当时海投的疯狂，不过结果证明这家公司确实不错。

直到有一天蓝色光标发邮件通知笔试，我才想起来曾投过这样一家公司。我于是赶紧从网上搜索蓝标，大致的内容有，这是一家国内的公关公司，LOCAL 第一。它有联想一半的公关业务，另外还有思科等公司的业务。蓝标创立已经超过十年，能够活得下来已绝对是英雄……总之算是有了一点了解，加之这学期正在学习公共关系和企业形象设计这两门课，对这个方面还有点知识，便决定去看看。

我是在北师大参加的笔试。那教室的桌椅很不怎么样，不过装了空调，环境算差强人意吧。笔试有中英文两个部分。首先是让写近期最关心的三个话题，然后就其中一个作出详细评述，然后是给了几段蓝标概况和宣讲会的资料，让写一个新闻稿（笔试都不忘宣传一下自己，毕竟是公关公司）。英语部分就不是很容易了，给了一大段中文材料让翻译成英文，其中好些商务词汇还真不好弄，当时就后悔上学期的专业英语没有好好上。最后是英文开放性问题，比较简单。

笔试的情况基本如此了。接下来便收到了一面的通知。

蓝标公司在酒仙桥恒通广厦那里，远是远点，不过有 967 直达（报蓝标的以北外和北师大的居多，所以我们都还比较方便）。我一去亨通广厦便开始惊讶，先是看到了大名鼎鼎的京东方，然后看到了更大名鼎鼎的雀巢，再然后看到了简历筛选环节刷掉我的 ABB……好企业真多啊。蓝标在靠里边一幢楼的二层，不难找。

进去以后看到公司的员工都在一个大屋子里办公，属于那种开放式办公环境。可能是由于楼层低的缘故，蓝标的那个屋子光线稍稍有点暗。屋里有一群群勤奋的人和一堆堆资料和宣传册，紧张的工作气氛扑面而来……我们面试是在一间会议室，有二十多个人（当时想这可能就是全部来面试的人了，后来才知道，一面像这样的一共五批，共一百多人呢）。二面的时候也在同一地点，不过每批变成十二人左右，分四批——也就是说还有四十多人。

蓝标的 HR 长得很漂亮，话不多，却办事麻利。去面试过的人都很喜欢她。

一面共分三个部分。第一部分的面试官由一个美国人和一个香港人搭档。他们准备了二十多个问题，然后挨着每人问一个。开始的问题比较简单，比如问我的是“你在大学三年中学到了什么”，到后面就有比较难回答的，如“你认为领导人要有什么样的素质”，这种问题回答起来需要一些专用的词汇，难住了不少人。

经验之谈：面试之前的准备还是比较重要的，尤其是英语的面试问题。可以以前遇到过和能想到的中文开放性问题的中英文回答一下，写在本子上，多温习一下。

面完英语，两人就出去了，然后由一个女的和 HR 来面第二三部分。第二部分是每个人站到前面做一个简单自我介绍，并讲一件给自己留下深刻印象的事情。大家的故事五花八门，有讲亲人的，有讲学生活动的，有讲出国交流的……经验之谈：一是故事要有前因后果，连贯，逻辑性强。二是讲述过程中口齿清晰，多用眼神和听众交流。三是要最后总结，从故事中升华一些东西（我这方面做得不好）。

第三部分是将二十一个人分成四组，做一个数学题。面试官在黑板上画了一个三角形套三角形的图形，让我们数出一个有多少个三角形。最后有两组的结果是 31 个，两组回答说是 35 个——正确结果是 33 个，哈哈。

经验之谈：首先是选组长时应该积极，展现自己的领导力和果断风格。其次是要迅速找到解决问题的入手方法，可以选择小块拼三角形，或者选择用边来拼，关键看方便与否。我们几个组都选择的是小块拼三角形。这个测试做完之后，我觉得应该有个补足的地方，那就是可以先把每个小块编号，然后在拼的时候要写出来，如此便于检查。再次，小组作业，最重要的就是合作，做一个优秀的协助者未尝不是好选择。

最后，面试官让我们选择一个组员并对其表现做一个评价，发现别人的优点并去表扬，是一件幸福的事情。呵呵。

其实我的一面表现不算好，比较低调那种，可能与个性有关吧，永远不会去出风头。不过回头想，表现的是真正的自己就好了，何必要把自己塑造得那么光彩夺目。若是露了馅，反而得不偿失。

回校时在公交上遇到个北京胖哥，在国展馆参加科技创意展刚回来，拎着大包小包一大堆。他主动和我们聊了起来。我最喜欢的就是和陌生人山南海北侃。聊天之中得知次日还有文化创意展。于是第二天去了国展，一天收获颇丰，当然最高兴的还是在国展二楼接到了蓝标的二面通知……二面的面试官厉害了。一位是副总裁，姓毛，理科出身，熟悉 IT，轻松而幽默，是我喜欢的类型。一位是媒体总监，姓陈，虽已是知天命之年，却散发着勃勃活力，而他的见识和博学，尤为让人叹服。

面试基本就是两个部分，先是每个人两分钟自我介绍。然后陈总监给我们每人发了一张纸，让写下坐自己对面那个人都介绍了什么。这个应该是在考察倾听能力吧。另外陈总监在评价我们的自我介绍的时还说，几乎在座的每个人都想在尽可能短的时间内提供尽量多的信息，却没有突出重点，把自己的优势深入而充分地展现出来。另外语言逻辑也是一个比较重要地问题。

陈总监还问了我们一个比较有意思的问题，让我们估计一下自己的介绍共有多少字。大家大概都在盘算准备的自我介绍那张纸上文字长短，所以回答也从 400 到 1000 不一。然而陈总监却是另一种计算方法，他说电视里念讣告的时候语速大约是每分钟 180 左右，我们正常的语速绝对在 300 左右。所以两分钟我们应该说了五百或六百——一个让我新奇的角度。

然后为了继续考察我们的逻辑思维。陈总监出了一个题目，让我们分为两组，讨论“我们认为社会需要什么样的人才”。这个大家都有自己的想法，关键是陈述要有逻辑，能够细分，例如人才可以从能力和素质两方面考察，然后又进一步细分……接下来是毛总的提问，他每个人都提了几个问题。有的是关于实习的，有的是关于个性的，问得很深入，也很有趣，感觉不到任何花套。

经验之谈：当面试到很细节的问题时，可惜给自己停顿十秒钟，理一下思路。让自己的回答更加流利和合题。同时我们面试过程也是一个总结自我和反思自我的过程。比如当天问我说我如何来锻炼自己的文笔，我说了三点，一是模仿，三是背诵，三是多写。这是临时总结的，但后来一想，确实自己也在这样做，并可以继续指导自己和别人。

最后剩余了 25 分钟（每一轮面试都是安排两个小时，很长吧……），陈总监又和我们谈起各自的家乡。我当时真有点冲动想去当记者，因为陈总监几十年记者当下来，竟然对大江南北无所不知，名胜古迹无所不往。他问我的问题是：你认为山西由太行和吕梁包在中间，这种地形对山西的文化民俗等有什么影响？（我是老西儿，呵呵）。其实我当时想回答深入点，却因为有点思路不清晰，只说了点肤浅的，什么太行一定程度造成了山西和河北及中原的文化差异云云……接着在听别人谈论自己的家乡时，也在回想刚才的问题，其实自己当时是想这样回答的：山西的两座山包着一个类似盆地的中部，这种格局形成一个很有安全感的地域。所以山西人大多恋家，现在山西发展缓慢和大家走不出去有一定的原因。另一方面山西的两条山脉向内部延伸，形成了极多

的贫困山区，当百姓种地难以生存时，就会离家谋求其他出路。当年很多人走西口，出东口，大多是由于这个原因。但是绝处逢生，创造了晋商的辉煌历史。今天的温州其实一定程度上晋商历史的重演：地理条件太差，无地可种，只能出外做生意，然后人拉人，人带人，形成一大商帮扯远了。

在这次讨论中，我开始真正意识到了自己的一个劣势，那就是经常嘴跟不上，和别人吵架是要吃亏的，呵呵。

经验之谈：最后还想说说的是，每一轮面试自己都真切感觉到，身边的都是强人，正如一篇文章谈到公关行业时说“在这里做的都是人精”。尽管每次面试都有两个多小时，大家都是兴趣盎然，因为大家在讨论中都能够相互激发，生出更多的观点和想法。

后续 三面面经二面面试之前，曾经问过 HR 进入一面和二面的人数，进入一面一百余人，进入二面四十余人，还有三面，最后要十来个人。这样算下来每次面试都是按 2 : 1 这样的比例刷人。所以二面结束后感觉自己还是有很大的可能进入三面。那天在和一朋友聊了后，还准备给蓝标打个电话，问问情况，结果还没打过去，蓝标就通知了三面。

三面的面试官三个人，总裁赵文权，副总裁毛宇辉和李林。面试经历了不少，这是第一次有这么全的高层来交流。三面其实比较简单。首先是赵总裁让我们每个人随便说点，可以自我介绍，也可以说点其他的。我谈了几点对公关发展的认识，比较幼稚。然后两位副总分别问了一些问题，有中文的也有英文的，比较常规吧，没有太多可以写的。三面最有意义的就是通过几位高层，了解了他们眼中的公关行业，真的和我们所想的有不少差距。尤其是赵总谈了很多方面的问题，如国际化，业务方向，创业历程.....这些等有时间再写吧，值得业外人事好好听一下。

另外在谈论的过程中终于了解到了蓝标这次的筛选原则。用赵总的话说，其实公关公司并不想招应届毕业生，他们更希望有些行业经验——不管什么行业——的人进入公关行业。招应届毕业生是有风险的，一方面培养起来很困难，另一方面辛苦培养的人才又往往难以留下来。他说在面试过程中，尽管我们都在夸夸其谈自己对公关的了解，在表示自己对这个行业的热心，其实这方面他们并不指望我们多少。他们看重的是综合知识和个人修养。此时开始有点明白为什么留到三面的是这些人而不是其他人。

不管应聘还是面试，找准企业的需求点很重要。多搜集点信息没坏处。

另外在三面中还听到二面时，李林副总给它组进行了压力面试，具体过程不甚了然。不过和北外一“面友”（我们去二面的车上认识的）聊天时，她说在电装的面试中也遇到过压力面试，当时的人力资源部长非找她来吵一架。

经验之谈：这个经验来自别人了。面对这样的面试方式，首先要保持一个好的心态，千万不要冷不丁被吓住了。然后就是要不卑不亢，不管是选择接受对方的观点，还是要反驳，都要理直气壮，表现出成熟和练达。

终于写完这个面经了.....

六、 凯旋公关工作经历&感悟

6.1 公关行业入职门槛

近几年，随着上海世博会的临近，各大公关公司更加活跃。据悉，我国公关服务市场年营业额已超过 100 亿元人民币，这也导致每年公关人才的需求量以 30% 的速度递增。如罗德、爱德曼、伟达等国际公关大公司纷纷开拓我国市场。那么，究竟怎样的公关人才身价较高？企业相关对人才的要求有哪些？对此，记者日前采访了罗德公关、智汇公关的资深顾问。

三类职位较为紧缺记者采访时发现，公关行业最需要的是那些既能熟练运用国际公关技巧，又了解国内市场运营情况的人才。其应该对于危机公关了如指掌，并且拥有广泛的客户群，这是不少公关企业都想挖掘的公关人才。大体来看，目前公关行业对以下 3 类人才的需求较大。

■客户经理

要从事客户经理的工作，一般都要有 5 年以上公关咨询背景，有的企业还会要求其跨国公司或国际公关公司的同等职位背景，当然，拥有客户群和良好的个人沟通技巧也是必须的。

■策划经理

由于要策划活动，这类职位必须有一定的公关活动策划经验，对商业活动的策划和实施了然于胸，可以为客户提供完善的活动策划方案，并组织、实施。

■媒介经理

对公关公司来说，媒介就是他们最主要的外部资源。媒介经理的工作颇为琐碎，比如与客户进行及时联系、沟通，把客户意图与媒体风格结合，制订传播策略，开发和管理媒体资源等。

素质：沟通能力是首要的

和以上紧缺职位所提到的一样，沟通能力是公关中尤为重要的，因为从业者为了完成工作，必须要和客户以及媒体进行各方面的沟通。而沟通中诚恳、得体也往往能博得别人的好感和信任，给工作加上润滑剂。而如果涉及到危机公关，从业者不仅应该反应灵活，而且要在极短的时间内进行大量的沟通，对情况迅速熟悉，帮助企业将相关讯息准确地传递给公众。

对于此类情况，由于许多事件是突发性的，公关人才必须保持沉着，理清思绪，从全局上考虑问题，这时就需要具有良好的分析判断和处理能力。如在危机发生后，应该首先通过深入分析公众心理和企业所处的特定环境，对危机进行准确定性，采取相应的对策。当然，公关人才还得会写，要能根据客户的要求拟写计划书，并搜集企业的相关素材提供给媒体，这样也就搭起了客户与媒体之间的桥梁。既然要会写，文字功底就不可或缺了。一般来说，开朗、有创意、思维缜密、沟通能力强的人比较适合从事公关行业。

薪酬：各类职位薪酬不一

在不少外资公关公司，客户经理大多可以拿到 1 万元左右的月薪，而如果达到总监级别，月薪可以轻松跨过 2 万元。对于，策划经理，月薪大约在 1 万元左右。而对于一般的媒介经理，月薪大约在 5000-6000 元。

6.2 我两年的公关工作经历~~

简单自我介绍一下：女，84 年，06 年人文学院广告系毕业，目前在北京从事公关行业，到现在快两年了。属于在学校里找不到工作的这类毕业生。其实想想自己条件尚可（虽不是尖子生，但从未挂课，顺利拿到毕业证和学位证，也拿到了英语六级证书，体健貌端，无任何不良嗜好）。毕业之后从事公关行业，别想歪了。呵呵。2 年之内跳槽 3 次，昨天办完离职手续，今天在家休息，等下周一去第三家公司入职。

写这个帖子是想把自己毕业之后的求职和工作经历以及小部分感情经历和大家分享，特别是对于那些像我一样在学校招聘会上找不到工作的同志们而言，我相信肯定是有用处的，呵呵。

其实一直想写着，但苦于工作太忙没有时间。今天终于离职了，升级为社会闲杂人等了，有时间写了，可能会比较长，大家如果有耐心，请看完。因为越到后面越精彩，哈哈。

突然想起，还有一家实习期还没过就走的公司，所以应该是一共四家公司啦，头绪很多，内容复杂，我就每家写一站吧。

5 页已经更新完毕，说起来我和无名还挺有缘，从 03 年注册到现在也有快五年了，之前在学校的时候上无名完全是为了消遣，但也因此结识了很多朋友。毕业之后由于工作越来越忙，来无名的时间也越来越少了。希望这次写的这些工作经历对大家有用。【注，其中的页码是指无名论坛中的】

第一站：杭州**空间（一个家居广场，走高端路线）最大的收获：1、做人要真诚，可以帮你加很多分，特别是面试时 2、刚毕业时，就业最大的注意点是行业：你希望今后从事哪个行业？而不是薪资待遇及其他。

3、对于自己的感情要执着，我听过很多人因为毕业而分手，也亲眼见过这样的例子，当事人都说是因为现实所迫，不得不分开。我觉得这话是 p 话，只要你肯为这份感情付出，是没有什么现实问题可以阻挠的！

我属于那种傻乎乎的，大大咧咧的，对人生对事业没有任何规划的人。大四的时候，我男朋友所要考研，我也不知道该干嘛，就跟着他一起考研了。结果是我们两个都没有考上。bf 是浙江人，他说他要回杭州发展，我就想那我也去杭州好了。由于他是理工科，在校内比较好找工作，但我是文科，在校内找到杭州工作的可能性几乎为零，正好当时也是 3 月份，在网上看到杭州有广告人才专场招聘会（其实后来才发现都是狗 p，这个下文再说。）所以我就和几个同学一起踏上了到杭州去找工作的道路。

招聘会人山人海，我就不再罗嗦形容了。阴差阳错之中，我来到一个家公司展台前，抬眼一看“第六空间”（现在想想可能是因为这家展台装饰的比较漂亮吧，汗一个，呵呵），看到招平面设计和策划，其实我是想做策划，但是人家要两年以上经验，无奈。我很傻的拿着简历说“我没有经验，但是我是广告系毕业的，我可以做策划吗？”那个招聘的男的笑了，说不行（估计人家没见过这么傻的）。我又无敌傻的问了一句，“那我可以做设计吗？”这个男的估计心里肯定要疯了，但还是耐心的说“让我看看你的简历，你有相关作品吗？”好在我在学校里也大大小小参加过不少设计比赛，也大大小小的拿过几个奖。我就把自己的一些作品给了他，他看了之后表示还行（其实我做的是一些广告创意的设计，跟他们需要的商场设计完全不沾边。可能是因为觉得我的图像软件基础还可以吧），他把我的简历留下了。之后就又胡乱投了几封简历回家了，继续在 51job 上投简历。当我在 51job 上投的简历超过 100 封之后，终于受到了第六空间的面试通知。

在我从这家公司辞职之前，我都没有弄明白为什么这家公司要录用我。第一次面试就把我给吓到了，因为第六空间是家居商场，整个商场都特别特别的豪华。（在杭州的朋友们可以去欣赏一下，地点：杭州西湖大道 18 号）面试过程都晕晕乎乎的，心想人家肯定不会录用我。谁知道刚一到住的地方就接到了复试的电话。我想可能是我的真诚打动了他吧（我这人十分胆小，可能跟别人说话还颤颤抖抖的，但是我保证我说的话内容都是真实的，我的态度是诚恳的。我想在应聘的时候真诚是第一要素，特别是对于应届毕业生来说）。经过两轮面试之后，企业部总监表示录用我了。我得到了第一份工作，试用期工资 800 元，3 月 23 日入职。

虽然我当天晚上坐火车回学校参加了考试，第二天晚上又重新坐火车赶回来，直接到公司报道，但是我一点也不觉得累。因为我终于有工作了！虽然每个月的工资还不够我花的，但我很开心！我的工作就是坐在豪华商场里的办公室里，设计一些宣传打折的网页或者是大型促销活动的宣传招贴。我当时觉得我做设计真的是屈才了，我应该做策划，我应该指导别人去做设计，而不是自己在这里干这个苦力（设计真的很苦，特别是每个人的审美观都不一样，可能是觉得很漂亮的在别人眼里就是垃圾，况且我的设计水平真的有限，所以工作就显得更加的辛苦了。）当我把我的这个想法告诉我的总监的时候，他说“你现在还在积累经验的时候，等你经验够了自然就可以胜任策划。”现在想想他说的很有道理，但是当时我觉得是他小看了我，觉得我没有能力。

五一商场有个大活动，要出很多设计图纸，别人都下班了，我一个人还在工作，加班到了九点，我就哭了起来，觉得自己特委屈。总监当时看我哭了，还特别紧张，说请我吃饭，我这才止住了哭。我们一起去吃了饭，他还打车送我回家，在路上他说了他的经历，他说他为什么要录取我，就是觉得我很像当初的他，而且他说他在招聘会看到我的时候，我那种涉世未深的单纯和无助的眼神他觉得很少见（害羞一个。）他说他刚毕业时，

一个人在杭州无依无靠，找不到工作住在别人的阁楼里，他说不出去的时候他总是睡在家里，一是因为阁楼太矮无法站立，二是因为一动就会消耗热量，而他只有一袋方便面。听的我心里也很酸，因为在几个来杭州找工作的同学中，只有我一个人找到了工作，其他的人都回学校了，在杭州我没有任何同学或者朋友，有时候我坐在去上班的火车上，我就想如果我在这个城市了死了也没有人会知道，眼泪就会留下来。然后我为了安慰总监其实也是为了安慰我自己，我说你现在不是好了很多吗，在这么好的公司里做总监，好好干肯定会有回报的。他说其实他也不好，他工作四年了，虽然做到了总监的位置，但是每个月工资也只有 4000 多。我记得我当时说“如果我工作四年，工资也有 4000 多我就满足了”总监笑我说四年之后你就不会这么想了。呵呵，往事回首，发现自己竟是如此的幼稚和单纯！现在每当我加班到晚上 12 点多，甚至更晚的时候我就会想起当年那位善良的总监和幼稚的我。

就在日子在孤单和无助中度过的时候，我 bf 和北京一家国企签约了。这个消息让我很难过，毕竟我是为了他才来到杭州，在我好不容易找到一份工作的时候，他却要到北京去工作了。（因为 BF 所签约的公司是国企，各方面的待遇什么的都比我好，而且他的户口也被转到了北京，所以不可能让他放弃这么好的工作来杭州）我也想去北京啊，可是北京的工作相对与杭州更难找！Bf 安慰我说等他在北京站住了脚，把我接过去，他说他肯定会开着车到火车站接我，把我接到我们的房子里，然后我们就在北京安家。我们当时还傻傻的想：bf 有北京户口，我们可以以很便宜的价格买到经济适用房。现在想想，为什么刚毕业的我们想法是如此的单纯？但单纯的东西才往往是美好的。

五一的时候 BF 过来杭州看我，把我的电脑也带了过来，还带我去他们家，BF 的家乡真的很美，在浙西大峡谷。开开心心玩了几天之后，我们就又分别了。BF 回学校，我回公司，但我的心已经不在杭州了，我一心想去北京，工作也不在状态（因为当时我一直觉得做设计是委屈了我，呵呵）。终于在我可以提交转正申请的时候，我犹豫了，我觉得我在设计这个行业其实就是个 0，如果我离开了，不会有任何的损失，但是如果不开，我又会得到什么呢？难道我要一辈子做设计吗？不行，我一定要改变，还有，我一定要去北京，我不想放弃我和 bf 之间的感情！就这样，我把转正申请改成了辞职申请。我跑到总监办公室和总监说：“我要离职，我要去北京”总监没有挽留我，而是说“恭喜你，我觉得感情是最值得追寻的，祝你成功！”现在想想，其实我们总监真的和我很像。呵呵。

就这样我离开了杭州，离开了这个人间天堂。人的一生都是在选择和抉择中度过，也许很多选择都会后悔，但这个选择，我不后悔！

6.3 分享大学面试+实习的历程

纠结了一个暑假，我的 BBS 密码终于在开学的今天找了回来。突然意识到自己已经大四，没有多长时间呆在学校了，过去两三年里的实习面试经历还算丰富吧。发出来跟大家共享。

先说说背景吧，工商学院的，非中外合作，非 MKT，非上海人，成绩还过得去，不过没拿过奖学金，做公益，混社团，还有对我影响相当大的 SIFE。一心一意想做 MKT，更加准确的定义是整合营销传播（其实部分原因是俺数学不好）。关于找实习的全部经历，听我慢慢道来吧。

大一：

因为是财大的原因吧，只知道四大，银行，咨询，投行。大一寒假跑回家通过家里关系去建行一小支行做了一个月客服。

大二：

在图书馆看闲书，发现自己尤爱二楼 MKT 类的各种书籍，七七八八地在图书馆把大量相关的书籍看完了。然后一次学校里请了位营销专家讲座，我在下面问了几个问题，有幸被他指点，然后大二暑假在他的公司呆了一个月，进入了本土的营销咨询的最前线。至今我仍然对那位引领我进入这个行业的专家心存感激，或许没有他那个时候的肯定，我现在还在四大或者银行的面前痛苦纠结吧，呵呵。

大三上：

王李咨询

名字叫咨询，其实是猎头，在猎头界似乎还不错的，估计当时是看我的专业才让我去面试的。只记得当时那份工作似乎是由于公司数据库升级，好几万份简历需要从一个数据库转移到新的数据库，面我的那位很职业，很直接地跟我指出我是个思维活跃度很大的人，不适合这份工作。

整个大三上学期由于有课，重心放在了学业跟 SIFE 上面，最最让我开心的，是接到了奥美的 HR 的电话。

奥美

不想花过多笔墨来描述大卫·奥格威这位广告之父了。重要的是，奥美是我当时最最热爱的公司了。整个大二暑假，在实习的小的本土公司里，心心念念的都是奥美。

当他们的 HR 打电话过来的时候，当场愣了 3 秒，呵呵。很囧的发现虽然我投的是市场类的实习，她问我有没有意向做 HR

聊了大概十分钟吧~问了些简历上的问题、谈了下我自己的意愿所在、还有薪资之类的东东（注意，会有英文面试的）——最后拿出张 A4 纸的中文，给我二十五分钟，翻译成英语，大概内容是奥美跟 WPP 集团的简介。

一个星期后，接到了 HRJJ 的电话，说觉得我不太适合那个职位，但是有适合我的岗位的话，就通知我。那个时候，已经临近大三上的结尾了。

大三下：

奥美

很多人或许碰到这样的经历会被认为是默拒了吧。不过很多时候，或许我们再坚持一下下，情况就会不一样了。

整个寒假，除开年假以外，我每周给那位 HRJJ 发一封 email，再然后，大三下开学的时候，在一个中午，接到了她的电话。问我要不要去实习，做 account executive，简称 AE，所在的那个组服务于 KFC team.

从 2009 年的 3 月到 5 月，我在奥美广告，做 AE。

FutureBrand

传说中的品牌咨询，是全球第三大传播集团 IPG 下面的，听起来品牌咨询很牛。实际上去了才发现，所谓的 branding，很多都是跟包装设计打交道的，连落地执行都做不了。公司当时情况很混乱，很多人出走，到了最后，选择了自己的内心，决定离开。做 branding 的很多人都是 senior，直到现在仍然跟当时走掉的很多人保持联系。这也是这段实习最有收获的地方。

2009 年 5 月到 7 月初，在 futurebrand，见到了整合营销传播中的另一块，branding。

大三暑假

从 futurebrand 离开以后度过了很痛苦的一个月，不停地修改简历，不停地去面试，也有哭过，也有跟朋友小心眼过，也有很想放弃的时候，会想把专业改成市场营销会不会好一点。不过到了现在往前看，其实当时的事情完全不需要那个样子，很多东西或许只是滞后了而已。

福莱公关

投简历的第二天接到电话，在图书馆自习的时候突然接到电面，第二天去面试，地点在港汇一座 36 还是 37，记得不清楚了，只记得 HR 很 nice，当时聊的很 high，会聊很多价值观的问题，之后她跟我说把我的简历推荐给那个 team，再然后便没有下文。

Leo Burnett 李奥贝纳

另一个 4A 广告公司，招 AE，电面的重点内容是问我能不能全职，我说不能，对方直接说那很遗憾。（这点提醒财大的同学们。大多数的 4A 都会要求全职，而且福利待遇各方面确实也不好，大家如果不是特别执着的话，绝对可以找到比广告公司更好的选择）

LOWE 睿狮广告

又一个 4A，这份实习招的是总经理助理，当时是总经理直接面试。总经理被称为“香港公益广告之母”。当时去，发现是群面，除了我是上财的以外，其余的都是广告系的，大部分是复旦的，还有一个从南京过来的南大广告系的小姑娘。那个小姑娘创意做的很不错，这也是这份实习为什么她会拿到的原因吧。（广告的根本

是创意，做 AE 的话不能说是广告公司里面特别 Promising，像财大有位学姐在奥美做 planning，这个职位就很不错）这个也提醒我思考自己在广告公司的定位问题了。

ProximityLive 公关

一直都不太想做公关，因为觉得很浮躁，同时 proximitylive 客户都是奢侈品，觉得也不是我好的那一口，还是去了。

英语面试，地点港汇（说来 BBDO 跟福莱都是宏盟集团下面的，这个就比较复杂了）面我的是财大的学姐，做这行同样是因为热爱。也同样是因为是财大，所以知道想转到这行对于财大学生多么困难，所以比较了解情况吧。当时的笔试是翻译，难度蛮大的，是两个乐团的 bio 的简介，中翻英。现在看来是客户的一场演唱会邀请的明星的简介。拿到了实习，做到现在，还会继续下去。找到了自己其中的乐趣。

Google 企业社会责任部

当时在 SIFE 做的是公益性项目，一直以来对公益也是相当感兴趣的，尤其是因为 google 的公益创意的活动是给大学生机会做公益。这个其实是很想要的。经历了 2 份简历投递，以及 2 次电面以后，去 google 在来福士的办公室去了一趟。问了很多涉及 google 公益创意项目发展，曾经的志愿者经历的问题。面试过程很开心，google 的人给我的最大的感觉就是简单，果然是理工男居多的地方（偷笑），不需要每天打扮的光鲜亮丽，面试的时候见我口渴给我送饮料，面完了还送了我 google 的 T 恤跟李开复写的书~~

citi 花旗

7 月份投的简历，8 月底才有电话让我去面试。投的是 MKT，去面的是商业银行部。似乎涉及的事情完全跟 admin 有关，去面花旗，完全是为了满足自己的虚荣，同时也是想给他们留下个印象，希望招 MKT 的时候想到我，当然也想为自己 2 个想做金融的朋友争取面试机会。觉得当时面我的 manager 非常专业，我面到一半就把自己的真实想法说了，对于我这种搅局者她仍然以礼相待，同时告诫我，帮朋友争取面试机会的事情不应该由我来做，应该由我朋友自己去争取。（当时她也说道花旗不接受没有相关经验的申请人）

爱马仕公关

只是接受了电话面试，昨天下午因为种种原因没去面试。似乎公关这行会很关注过去的经历，有了类似经历便很容易被挑出来了~

七、 凯旋公关相关资料延伸阅读

7.1 凯旋荣获两项公关业大奖

宏盟集团(Omnicom Group)旗下领先国际的公关顾问公司凯旋(Ketchum),近日获公关业界国际权威刊物《The Holmes Report》评选为「2011 年大中华区最佳公关顾问公司」。

凯旋在大中华区设有五间全资拥有的分公司。过去一年,凯旋在个别地区,甚至在区际及环球市场,均赢得多位新客户青睐,成绩斐然。《The Holmes Report》在评选中,不但赞扬凯旋大中华的广阔业务网络及深厚客户基础,为公司缔造骄人佳绩;同时亦报导凯旋最近获得其大中华区业务的控制性股权,以及凯旋大中华在2010 年庆祝成立三十周年等喜讯。

凯旋合伙人及大中华区首席执行官朱伟基表示:「凯旋在大中华区耕耘三十载,对区内复杂多变的公关环境了如指掌。凭着此早占先机的优势,我们迅速赢取客户的信任,无论是跨国企业在中国市场推行有效的宣传活动,或是国内公司要踏出本土迈向国际,凯旋均能提供卓越优秀的公关服务,满足客户所需。凯旋勇夺殊荣,证明我们在大中华区的长期努力,以及从中建立的独特优势备受业界表扬,我们实在深感光荣。」

早前,凯旋亦扬威香港公共关系专业人员协会的「香港公共关系奖 2010」,获颁「整合营销传讯卓越奖」,表扬凯旋成功运用传统和数码传讯渠道,协助长期客户联想在香港计算机通讯节推行整合营销活动,不但吸引到广泛传媒报导,令更多入场人士到访联想的展区,而且亦刺激了产品销售情况。凯旋在一周之内连夺两项大奖,成绩有目共睹。

朱伟基表示:“凯旋近日勇夺两项公关界大奖,足证我们实力出众,能够构思新颖的公关方案,以应付传讯范畴的各种挑战。不论客户的目标是令营业额上升,或是塑造品牌形象,惟有与专心矢志、创意丰富的顾问公司合作,客户才能够争取佳绩,迈向成功。”

凯旋简介 凯旋公关公司荣获《Holmes Report》评为「2010 年度大型公关公司」,是全球最大型传讯顾问公司之一,集团旗下的 Ketchum Pleon 更是英国及欧洲大陆公关行业的佼佼者。集团设五大服务范畴,包括品牌推广、企业传讯、医疗、食品及营养,以及科技,并于专门领域设立了服务分支,包括 Access Communications (提供高科技及消费科技传讯服务)、Concentric Communications(提供体验式营销、活动及会议相关服务)、MMG(提供招聘相关的临床实验服务)、Ketchum Global Research Network 和 Ketchum Sports and Entertainment Marketing。凯旋凭借在市场推广和企业传讯的专门知识,为客户塑造优秀品牌形象,建立企业声誉。凯旋是宏盟集团(Omnicom Group, 纽约证券交易所交易代码:OMC)旗下的成员之一。

7.2 凯旋先驱:不做代理做顾问

从 1985 年美国伟达公关公司在北京设立办事处至今,公共关系行业已经走过廿多个年头,从企业、媒体的附属品成为一支独立的主流行业。服务的专业细分化也在主导这一行业未来发展的运势。

根据中国国际公关协会公布的《2005 中国公共关系行业发展报告》显示,05 年我国公关市场营业额逾 60 亿元人民币,同比增长 33%。不仅世界知名公关公司不断扩张业务战线,本地新成立的公关机构也不断涌现,单是公司名称上写有“公关”两字的专业机构已经超过 2,000 家,还有大批的传播、资讯公司也在从事公关行业。公关人才成为人力市场上的热门之一。

日前,凯旋先驱公共关系顾问(上海)有限公司副总裁辛乐接受本报独家专访时表示,随着中国企业发展国际化的进程,以及 2008 年北京奥运会和 2010 年上海世博会的带动,企业对于公关的需求仍将不断看涨,财经公关、法务公关、政府公关、市务传讯、企业公关、品牌管理都是公关业发展的热门领域。“蛋糕在不断做大,外资公关机构和本地公关机构都各有优势。竞争与合作可以说将长期并存。”

深化公关角色辛乐本身的公关从业经验也始于 20 多年前的北京美国博雅公关,几乎是伴随着中国整个行业的发展。他指出,早期的公关从业人员大多从新华社、报纸、电视台等媒体及外经贸等机构出身,提供的服务也自然多以媒介及政府公关为主,而伴随着行业发展的深入,不同专业背景的人才加入,公关手段几乎已经渗入到企业、政府、非政府机构,对外对内活动的每一个领域。

他以企业公关为例,“公关工作不仅包括了企业在媒体上的新闻发布,对舆论的监控管理,也涉及企业未来发展战略、形象定位、品牌战略之计划与执行。又例如与上游供应商的沟通、与小投资者的沟通、甚至是内部员工的沟通,很多国际公司都会倚重公关专业力量来进行。”他曾在去年联想收购国际商业机器(IBM)个人电脑部门,领导大中华的过渡战略和传播筹划工作。

辛乐指出,在国外,很多曾在企业内部做公关的从业人员在积累一定经验后,会到专业公关机构寻求发展,因为无论是从职业发展还是薪资报酬看,后者都更有吸引力;而在国内,情况却往往相反。这其实于公关机构的专业化程度有很大关系。因此,他经常对员工说:“不要从事简单的公关代理,闷头做客户命令的执行人,而是要根据客户的公关目的,令其接受专业的咨询顾问服务。”这样才能体现专业的价值。

终身职业 8 标准在多年的职业发展经历中,辛乐从公关起步,又涉足多年投资银行业务、IT 行业等领域,最终又把职业目标锁定到公关专业顾问,他分享道,“公关讲究经验和不断学习,不断积累,是可以当作终身职业(life career)来做的。”

也正因为把公关职业看成一项终身职业,他在人才选拔时强调八个标准。

1、诚信公正。在做公关工作时,应该是要说得到就要做得到的,一些人最后不能在行业内立足,主要是跟他的诚信积累有关系。

2、熟悉公关专业手段。既然是一门专业,其专业技能就应该有一定水准,例如媒介公关要会写新闻稿,活动公关要会现场控制等等。他介绍,凯旋在这方面训练是非常多的,包括对客户服务技能、媒体关系、写作能力、谈判/讲演能力各方面都有专门的培训课时。

3、了解客户。公关人员应该对 1 到 2 个行业有深入的研究,这关系到公关人员以客户所能提供服务的深度。

4、战略思维。要会站在更高的地方思考问题,帮助企业 and 公司解决在发展中面临的问题。

5、创意精神。要打破陈规思考问题(Think out of the box)。这是国际公关机构在选拔人才时特别强调的,也是国内公关人员较弱的一环,因为只有不断地创新才能为客户提供新的价值。他提醒,“如果你觉得自己的创意能力不够,那也许就不太适合在公关行业呆太长。”

6、热情。要对工作充满了做好它的动力。不过辛乐坦言,热情很大程度也跟团队的领导者有关,“这个世界没有不好的队员,只有不好的领导”,他经常以此来提点他的部下。多年来,他有不少的前部下早已成为大企业公关地把手。

7、主动反应。公关人员要主动去交流沟通,而不是等老板或是客户来催问。当客户有疑问时,你要很快地给予回应。辛乐表示,互联网的确给公关从业人员增加了一些压力,“在 20 年前,我们是以 24 小时为反应时间,现在都缩短到几个小时,像电子邮件甚至是几分钟就要给出回应。”这也对从业者的时间管理及多任务能力有更高的要求。

8、忠诚。不仅是对客户,也是对公司、同事,对家庭、朋友要有忠诚度。如果没有忠诚,团队间就无法有互信,企业的团队精神就要大打折扣。

此外,辛乐补充,熟练的英语沟通能力是跨进国际公关公司必备的敲门砖。

说到公司的增聘计划,辛乐表示,新增职位主要集中在企业科技和品牌推广两大块,工作机会也已经渗透进中国内地。2005 年,凯旋先驱在成都设立国内第 6 家办事处,在国际公关公司中算是开进军西部的先河。

企业小档总部设在纽约的美国凯旋公关公司是全球十大公关公司之一。香港先驱公关公司成立于 1980 年,与凯旋结盟之前是香港最大的独资公关公司之一。凯旋先驱(Ketchum NewsScan)在中国大陆、香港和台湾有 6 个办事处,开展公关业务已廿多年。大中华地区雇员人数约 160 人。

7.3 什么是公关

对很多即将踏入社会的大学生，以及处于职业转型期的白领来说，常常必须面对这样一个尴尬的问题：我能（或还能）做什么？销售、公关、文秘、财务……他们的日常工作是什么？从事这些行业都需要具备什么条件？我能做这个工作吗？我应该从何处入手呢？……无数的问题不停地往外冒，对一个明智的择业者来说，最后纳入考虑的，可能才是待遇这种“小”问题。

公关 不像看上去那么简单

这是一个公共关系盛行的时代，许多企业设有公共关系部，甚至设有主管公关和企划副总裁职位，大量的公关公司也广纳贤才，但优秀的专业的公关人才仍然十分稀缺。在大多数人的印象中，公关无非请客吃饭，搞好人际关系的代名词；但仔细分析一下公关人的必备能力之后，你会发现：公关，远不止表面上看起来那么简单。

写作能力

在对公关人成功的条件中，有这样一条评论：“写作能力是遥遥领先于第一位的”，所以，“在你开始攀登公共关系的山峰之前，请学习如何写作”。

写作是公关从业人员的最基本也是最重要的技能之一，它不同于文学写作，也不同于单纯的新闻写作，它需要将各种问题放入公关的服务环境中考虑，研究公关稿件写作的特殊规范和要求，例如新闻发布会需要的新闻稿和之后的新闻纵深稿件，平时稿件发布的产品稿和综述稿，组织专访时的专访稿等等。

在稿件中体现对你所在企业的深刻理解，然后用公众最能理解的文字写出来，这就是公关稿件乃至公关从业人员的最基本要求。

方案能力

方案能力考查的是你对企业所在行业与其消费者的综合理解。几乎所有的公关方案，都需要基于对客户、行业与消费者的彻底地了解，并且厘清三者之间的联系，最终帮助客户寻找到需求的突破口。

值得强调的是，方案能力更多体现的是一种理性思维。理由很简单，只有更理性的分析问题，才可以得出更切合实际的观点，并拿出可执行的解决措施。一个好的公关方案，必然有着严密的逻辑，而通常意义上，创意更多的像是蛋糕上的樱桃，只能让它看起来更美丽。

沟通能力

沟通，是公共关系这个行业的核心。每个人，每天，都要和不同的人去沟通。一方面通过语言（包括电话）来进行沟通，另一方面邮件和即时通讯工具也是这个行业必不可少的沟通方式。

公关业内有句话说的好，“沟通是桥梁，友谊地久天长”。公共关系的沟通主要是为了协调内外资源，帮助客户更好的被公众所理解。例如在企业出现危机的时刻，公关人员必须在极短的时间内进行大量的沟通，及时地准确地把企业的真实信息传递给政府主管单位、行业协会、媒体和消费者等各个方面，最终让公众能有效地理解企业。

事实上，公关行业中衡量沟通能力也有一定的标准，大概可分为三个层次：一是能准确理解对方所表达的真实含义，二是需要学会在沟通时的“换位思考”，三则是沟通的最高境界，即频率一致的“共鸣”了

统筹能力

一个好的公共关系人员，就是一个帅才。不仅需要具备广泛的知识面，得体的外表，甚至超强的个人能力，更重要的是具备组织和管理的的能力。

事实上，能力再强的人也会有“短板”，每一个公关人员都应该学会对内外部资源进行协调和管理，在需要支持的时候能及时地找到支持者，在接到复杂工作的时候要学会分解工作和分配工作，将做不了的事情“外包”出去，而将最适合自己的做的工作留给自己。

需要记住，只有用最好最快的完成任务才是对企业的负责，个人能力只不过是完成任务的前提条件之一。

媒介能力

做公关，就要与媒体打交道，这是这个行业的必然。理由极其简单，只有媒体的声音才具有公信力，才具有客观性。而公关人员的任务，就是需要用合理的方式将企业的真实信息传递给公众，媒体就是这个传递的最佳渠道。

如今的媒体种类越来越多，报纸、杂志、书籍、广播、电视、互联网等都是可以有效传播公关信息的媒介。作为一个好的公关人员，务必要了解各类型的主流媒体，并制定长期的沟通计划，在媒体有需求的时候能够进行及时地响应。

严格意义上，媒体与公关更像是一种伙伴关系。因此，一个好的公关人员，必然会在媒体圈中有一批“铁哥们”。公关人员在理解媒体的需求后，需要更有效地将合适的新闻信息反映给记者，帮助记者在稿件和选题方面进行更好的把握；而记者在考虑新闻的传播性的同时，也需要考虑公共关系的特殊需求，并将媒体的选题信息及时地与公关人员进行沟通。

发掘自身特长与行业具体工作的契合点，有的放矢，才会让你求职或转型的成功指数增加哦！最后，笔者特别提醒你：26岁以下的人不必急于做公关，建议先做别的行业，有了多份职业经验，阅历自然增多，相应的，思维能力、专业知识、对自我的认识等都会加深。所谓“有谱的能助人，没谱的可能会害人”——对客户负责，是公关人需要时刻铭记在心的宗旨。

如需获取[凯旋公关](#)本年度校园招聘最新进度

了解最新[凯旋公关](#)笔经面经资料及招聘内幕、与同样关注该企业的应届毕业生交流讨论

敬请关注大街网[凯旋公关 2012 校园招聘俱乐部](#)



<http://ketchum.dajie.com/>

声明：凯旋公关 2012 校园招聘大礼包为大街网 (<http://www.dajie.com/>) 原创总结，请不要用于其它商业用途。内容为历年精华整理提取，不排除该公司今年改变流程或者细节，为此可能造成的误解或损失，与大街网无关。

-----豪华名企专属 CLUB 站点，专为校园招聘服务-----

行业	公司	行业	公司
四大会计事务所	毕马威(KPMG)	网络	百度(Baidu)
	德勤(Deloitte)		腾讯(Tencent)
	普华永道(PwC)		谷歌(Google)
	安永(E&Y)		新蛋(NEWEGG)
消费品&零售&服装&家具	宝洁(Procter&Gamble)		阿里巴巴
	高露洁(Colgate)		搜狐公司
	联合利华(Unilever)		网易互动娱乐(163)
	欧莱雅(L'Oréal)		新浪Sina
	强生(Johnson&Johnson)		盛大网络(SNDA)
	雀巢(Nestle)		通讯/电信
	箭牌(Wrigley)	诺基亚 (NOKIA)	
	可口可乐(Cocacola)	华为(HUAWEI)	
	百事可乐(Pepsi)	中兴(ZTE)	
	金佰利(Kimberly-Clark)	中国电信(CHINA TELECOM)	
	英博	中国联通(CHINA UNICOM)	
	中粮集团	中国移动(CHINA MOBILE)	
	沃尔玛公司	广东移动	
银行类	中金(CICC)	江苏移动	
	中国邮政银行	北京移动	
	招商银行(CMBC)	汽车	BOSCH(博世)
	中国银行(BC)		丰田(TOYOTA)
	中国建设银行(CCB)		戴姆勒-克莱斯勒
	中国工商银行(ICBC)		广州本田(Honda)
中国农业银行(ABC)	媒体	CCTV	

	渣打(Standard Chartered)		中国青年报
	花旗(Citibank)		新华社
	汇丰银行		外研社
	恒生银行(HBC)	保险	中国人寿
	国家开发银行		中国人保
	中国交通银行	能源/化工/	BP石油
	中国人民银行	生物/制药	陶氏化学(Dow)
	中信银行		巴斯夫(BASF)
	深圳平安银行		斯伦贝谢 (SLB)
	深圳发展银行		壳牌(Shell)
	光大银行		中石化
	中国进出口银行		中石油
	澳新银行 (ANZ)		阿海珐集团
	中信证券		埃克森美孚(ExxonMobil)
	招商证券		勃林格殷格翰集团
	南方基金		中国广东核电集团
	浦发银行(SPDB)		中国核电工程有限公司
咨询公司	麦肯锡(McKinsey)		艾默生(EMERSON)
	贝恩(Bain)		德固赛(Dequssa)
	摩立特(Monitor Group)	物流	美国总统轮船公司
	奥浦诺(Opera)		TNT
	尼尔森(Nielsen)		马士基(Maersk)
	埃森哲(Accenture)		中集集团
IT	英特尔(Intel)		北京首都国际机场
	联想(Lenovo)	机械/电气	ABB
	微软(Microsoft)	设备/自动	施耐德(Schneider)
	IBM		西门子(Siemens)
	惠普 (HP)	化/重工/轻	中国南方电网
	思科(CISCO)	工	霍尼韦尔(Honeywell)
	甲骨文(Oracle)		三一集团
	威盛电子(WorkSoft)		国家电网
	神州数码(DigitalChina)	电子电器	松下(Panasonic)
	朗讯科技		通用电气(GE)
房地产	万科集团		美国国家仪器(LG NI)
	中海地产		泰科电子(Tyco Electronics)
	保利		美的(MIDEA)
	龙湖地产		飞利浦(PHILIPS)
	碧桂园		索尼(SONY)

大街网(www.dajie.com)

大街网以实名制为基础，致力于为用户打造真实、高效、互动的求职/招聘平台。

大街网创新的将传统 SNS 应用到招聘领域，为用户提供 Web2.0 下真实、精准、高效、可靠的双向对接撮合服务，使用户时间与关系在互联网沉淀并创造实效 GDP，引领整个招聘行业走向高精度、高效率的价值革命。

大街网的使命——让天下没有难找的工作，难觅的人才

我们相信，创造与成就，是人的生存动力。大街网连接你和你的朋友，提供 Web2.0 下真实、精准、高效和可靠的双向对接体验，帮助个人求职者与企业招聘之间实现最佳匹配。

我们期待，良好的沟通为成长与发展的源泉。在大街网，给你的不仅仅是求职机会，更多的自身修养与职业人脉的沉淀，在沟通交流中产生 SNS GDP，创造新生的社会价值。

我们钦佩出色的精英，我们也敬重争吵不休却坚忍不拔的团队

在大街，企业 wiki 权威、鲜活、亲和、互动

在大街，用户求职高效、生动、沟通、分享

从社会实践、实习到应届求职、职场规划、职位升迁.....

在这里，聚合成就的原动力!



大御
DAJIE.COM

