

我的BEC学习日记(二)怎样去外企？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/497/2021\\_2022\\_\\_E6\\_88\\_91\\_E7\\_9A\\_84BEC\\_E5\\_c85\\_497006.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/497/2021_2022__E6_88_91_E7_9A_84BEC_E5_c85_497006.htm) 那么下面就要探讨一个技术

性问题了：怎样去外企。我先给大家贴一首诗，这是我后来的BEC（中级）老师的大作（这个牛人我随后会介绍到）：  
金领事业依人脉 白领职业靠推介 粉领职位修内外 蓝领低价赶集卖  
国际外企重经验 私人事业看能力 个人创业凭实力 国营企业要学历  
高薪职位少见报 热门职位内消耗 简历投出沉大海 面试多为过场云  
遭遇职场后卡位 优秀合适全白费 初始切忌表现过 锋芒收敛巧门道  
道理说的中肯而直接，我在那个国企从业的两年里，亲历了三四场人才招聘会，亲身体会到入职后的薪水、工作环境与所参加的招聘形式的等比关系。按理说，外企的校园招聘会和宣讲会，以及一系列的trainee储备计划，是我们大学生进入外企的最好机会，但由于我所在学校性质的特殊，以及长期流于官僚主义的毕业生分配制度，使得外企极少会进入我们这个在本市好歹还排名第二的高校。就拿给了我offer的两个台企来说，他们分别在我们学校给了两个名额，而我市那个综合类大学，一个院系就能给两三个。无论如何，我自己把应届生加入外企的路子断掉了，现在只能以social recruitment的身份来寻找机会。但正像这个打油诗所说的一样，好职务都内耗了，想通过51job，智联招聘那样的网络招聘形式，估计也无法谋求到称心的职务（那些职务居然有些是常年招聘的，像保险业招业务员一样），而那些在外企工作的兄弟也正告我，以他们目前的身份，自保都难，更别提推荐了。我本来还想到了那些做学生会时候以外联

名义结识的企业市场部和文宣人员，但他们的收入，甚至不如我所在的事业单位的一半，说白了，连第三方的都不是，很多属于临时工，一年跳三个地方的都有，我没发指望他们推荐，更不可能去做这样的工作。那么，我想我需要一个平台，一个能以比较自由而平等的身份接触外企中高层尤其是HR部门的平台，我在给自己的列举的circumstance list里面把文艺沙龙、公司答谢会、杀人游戏吧、户外旅行团队一一划掉之后，最终剩下的选项也成了唯一可行的方针：商务英语培训班。商务英语班有三点unique的优势：1、机会均等，大家都是学生，不存在企业内部的等级，我可以比较自由地与"同学沟通；2、在这里学到的英语是非常有目的性和针对性的，这使得你以后任何与外企人的会面场合都会显得很professional；3、外企的从业经验可以在这里被传授和交流，而且是最新鲜的，也是没有任何渲染和修饰的。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)