

2009年MBA面试攻略之商学院面试看重什么MBA考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/563/2021_2022_2009_E5_B9_B4MBA_c70_563967.htm 很多人认为商学院的面试就像研究生面试，还有的与企业招聘面试相仿，事实上这些猜测都不对。清华经管学院MBA招生推广部副主任田明表示，在清华MBA的面试中，主要考核语言表达能力、公众表现力，这些都是职业经理人应该具备的基本素质。如果说笔试考核内容以智商为主，那么面试考核将侧重情商，侧重管理潜质的挖掘。具体如心理素质、团队精神、决策能力、务实诚信等都是面试考核的指标。如果略有不足又有强烈的愿望，那么积极的准备和刻意的培养锻炼将有望弥补。商学院MBA面试更是过五关斩六将。MBA招生办公室主任朱慧轶介绍了长江MBA面试的整个过程。首先是小组案例讨论。3至5个学生一组对某个案例进行分析讨论，希望在这个环节考察学生的商业直觉，看看学生的分析、判断以及表达能力。同时小组案例分析也体现了团队合作，如果从头到尾都是你一个人在说，或者因为内向不敢发言，这些都会给你的面试分大打折扣。第二个环节是一对一的面试。由四五名来自学校的教授、企业的高级管理人员、人力资源总监等轮流提问，时间约20分钟。考官会询问你原来的工作成绩，对自己优势和劣势的认识并探讨将来的职业发展方向。这个环节希望了解学员的交流能力、说服影响别人的能力以及对自己将来的发展是否有初步的规划，百考试题www.100test.com。最后的环节是关于你所从事行业的分析演示。学员需要用PPT的形式对自己所从事的行业进行综述分析，考官希望了解学员对原来

从事行业了解的深度和广度，初步判断学员未来发展的潜力有多大。 面试反映出学员存在的问题 越来越多的商学院对面试更加重视，对他们来说除了联考分数或者GMAT成绩，面试是招收合格MBA学员的第二道门槛。有一部分学员就是因为面试环节表现不佳被挡在商学院的大门外。采访中，几所商学院招办的负责人均表示学员在面试环节集中反映出了一些问题。北大国际MBA不属于全国联考的MBA，商学院要求学生提供GMAT成绩，面试环节在招生中显得非常关键。北大国际MBA院长助理、负责MBA招生的张黎先生介绍说，在多年的面试过程中发现有些学员会出现三类问题。一是对自己过去的工作总结、归纳能力差。如曾经做市场营销的经理，在面试时被问到“总结产品推广时哪些方面很重要？”如果回答得很琐碎、对相关知识的归纳少、系统性不强，是不能令考官满意的，百考试题祝你好运。二是面试不注重外在形象。MBA被看做是未来的职业经理人，面试时就应该考虑到自己的形象问题。有的人穿着T恤来面试，有的人不注意自己的坐姿、与人交谈的方式等，举手投足都显得很“不职业”，商学院不会愿意招收这样不注重外表的“经理人”。三是对自己的未来没有规划，这是面试时考官最怕遇到的学员。对自己没有客观评价，说到将来都是想去大的跨国公司、去投资银行。对自己了解不足，目标不切合实际的学生将在面试中被淘汰。长江商学院MBA招生办公室主任朱慧轶说，商学院希望培养在管理上有建树的商业领导者，需要既能充分表达自己，又具有团队精神的人。而在面试过程中，很多申请者的表现并不符合商学院的要求。如小组讨论时，有的学生口若悬河，非常喜欢表现自己，不给身边的同伴发

言机会。有的学生回答问题时犹犹豫豫，给人一种很不自信的感觉。曾经有一位杭州的学员来面试，他是名牌大学毕业生，GMAT成绩很高，但是面试过程中考官问五句他回答一句，不喜欢表达自己。最后考官给他的建议是增加工作经验或者读研究生继续深造。 面试重要性增加给学员带来的影响 全国MBA加入收藏教育指导委员会秘书长、清华经管学院副院长仝允桓教授分析，联考MBA的各家院校报名人数不同，名校因为报名学员多，需要在分数线上用面试淘汰一批上线的学生。而有的学校因为生源不足，加上上线人数少，一般只要分数上线就可以录取。因此也就出现了一些考试专业户进入商学院，而真正具有管理潜质而平时工作太忙无法应考的申请者则被淘汰。为此有关专家提出应该弱化联考的决定性因素，改变考试结构，把初试的目标缩减，另一部分放到复试中来。明年MBA联考的入学初试科目将减少，可以降低入学备考的负担。仝允桓院长说：“可以肯定的是，今年的MBA考生不会因为上了线就被录取。”编辑特别推荐：
2009MBA联考数学辅导专项练习汇总 MBA全国联考指导MBA管理练习题汇总 MBA联考管理案例分析题选编及答案汇总 最近视觉焦点：09年MBA重大改革春季班和秋季班将实现并轨 更多优质信息请访问：百考试题MBA站 百考试题论坛 丰富、优质考试试题请进入：百考试题在线考试中心 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