



備審及面試心法傳授

楊晴安 主任 / 助理教授

樹德科技大學 行銷管理系



重點

- 設定目標學校
 - 找到對自己最有利的入學管道
 - 準備推甄
 - 準備面試或實作
- 
- 
- 
- 
- 

行銷是什麼？

- 新經濟時代：20世紀90年代

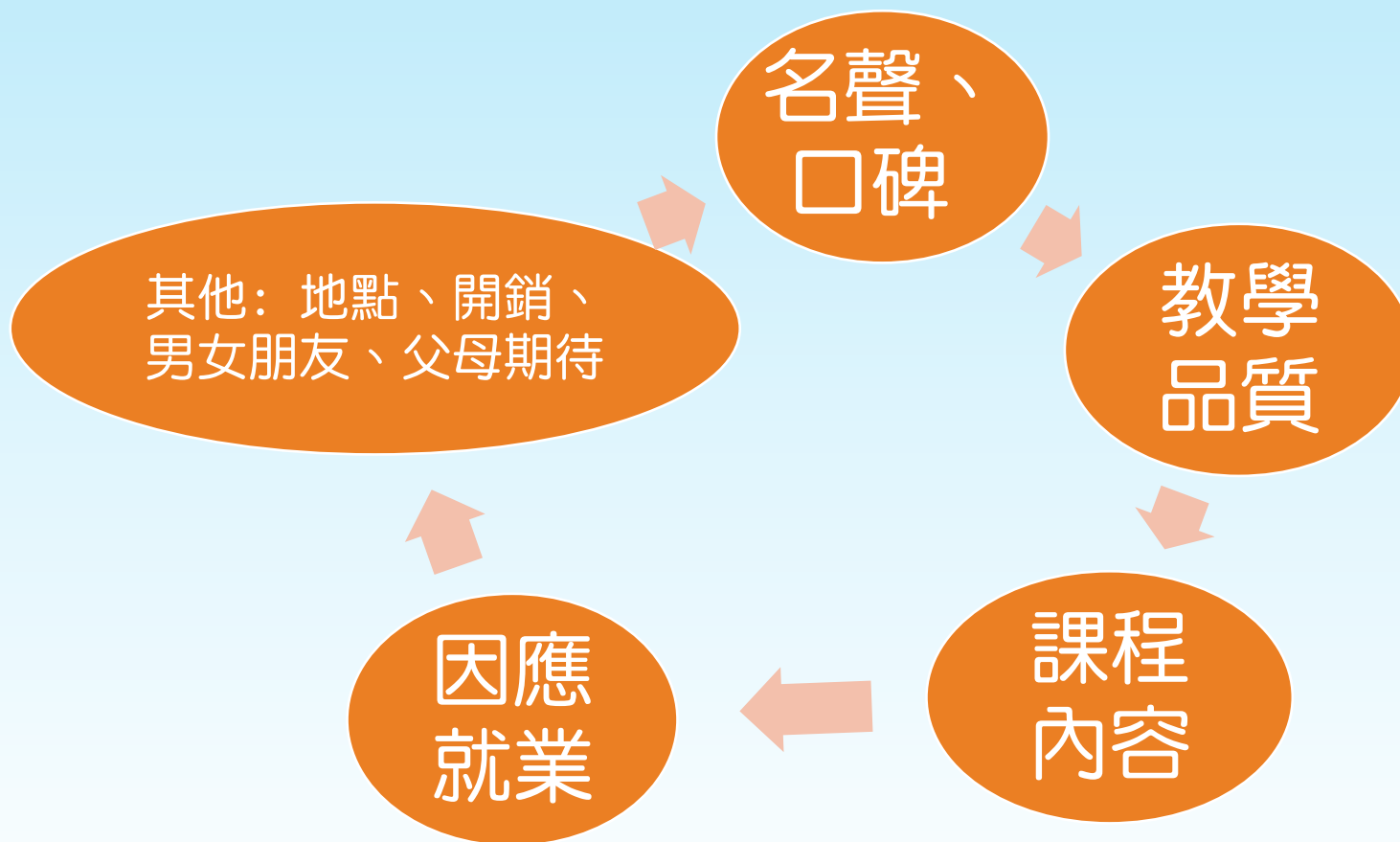
行銷組合論

4V：

- Variation, Versatility, Value, Vibration
差異化， 功能化， 價值化， 共鳴化

- 行銷的定義為：行銷是藉創造與交換產品和價值，而讓每個人與群體滿足其需要和慾望的社會和管理程序。

目標學校





最最專精「行銷」科系



行銷企劃核心必修課程

行銷企劃、消費者行為、
市場調查、品牌行銷、顧
客關係管理



數位行銷模組

網路行銷、電子商務、行
動商務、社群行銷、大數
據行銷



整合行銷傳播模組

廣告實務、媒體傳播、公
共關係、行銷活動設計、
商品美學



服務業行銷就業學程

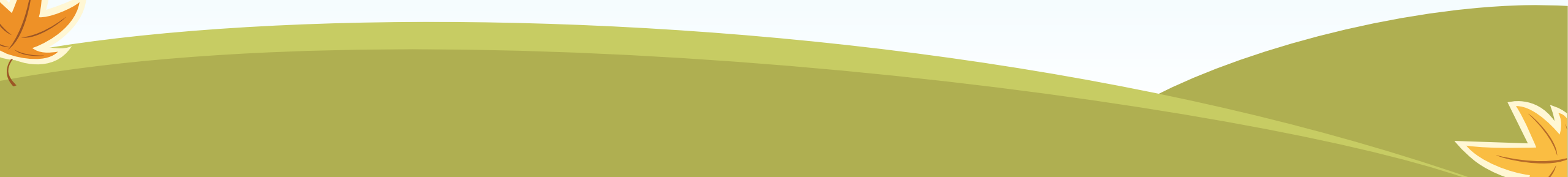
零售、流通、餐飲、觀光、
文創、金融產業等服務產
業的行銷工作



對自己有利的入學管道

- 技優
- 推甄
- 聯登
- 招生名額
- 獎學金

技訊網2019





對自己的SWOT分析

- 優勢
 - 劣勢
 - 機會
 - 威脅
- 
- 
- 
- 

行銷別人 先行銷自己

- Product... 產品, 就是你自己, 你給人的第一印象, 你對自己的定位... 等
- Price... 價格, 簡單的說, 就是自我價值
- Place... 通路, 你的屬性適合什麼, 你應該在哪裡出現, 應該適得其所...
- Promotion... 自我宣傳, 打造一個屬於自己的舞台, 讓自己在這個舞台上發光發熱



檢視備審資料

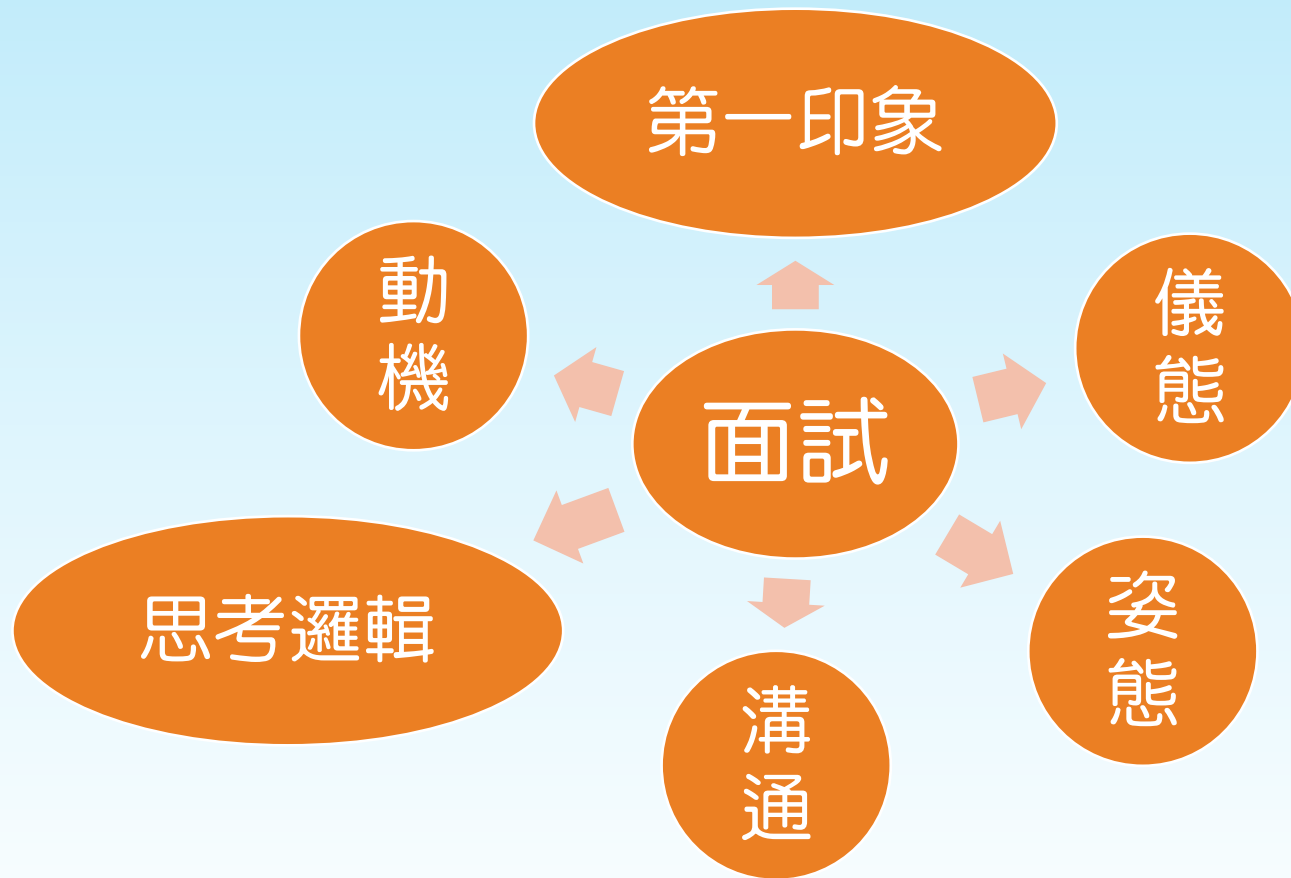
- 差異化
 - 價值
 - 特質
 - 整合
 - 發展性
 - 顧客滿意
- 
- 
- 
- 

推甄資料準備（履歷、自傳）



面試技巧

面試技巧



外在也是表現內心的一大因素

- 姿態美
- 表情美
- 言辭美

第一印象

1. 服裝得體（樣式、種類、顏色）
2. 頭髮、化妝（髮型、妝的濃淡、清潔度）
3. 態度（姿態、表情、聲音、語調）



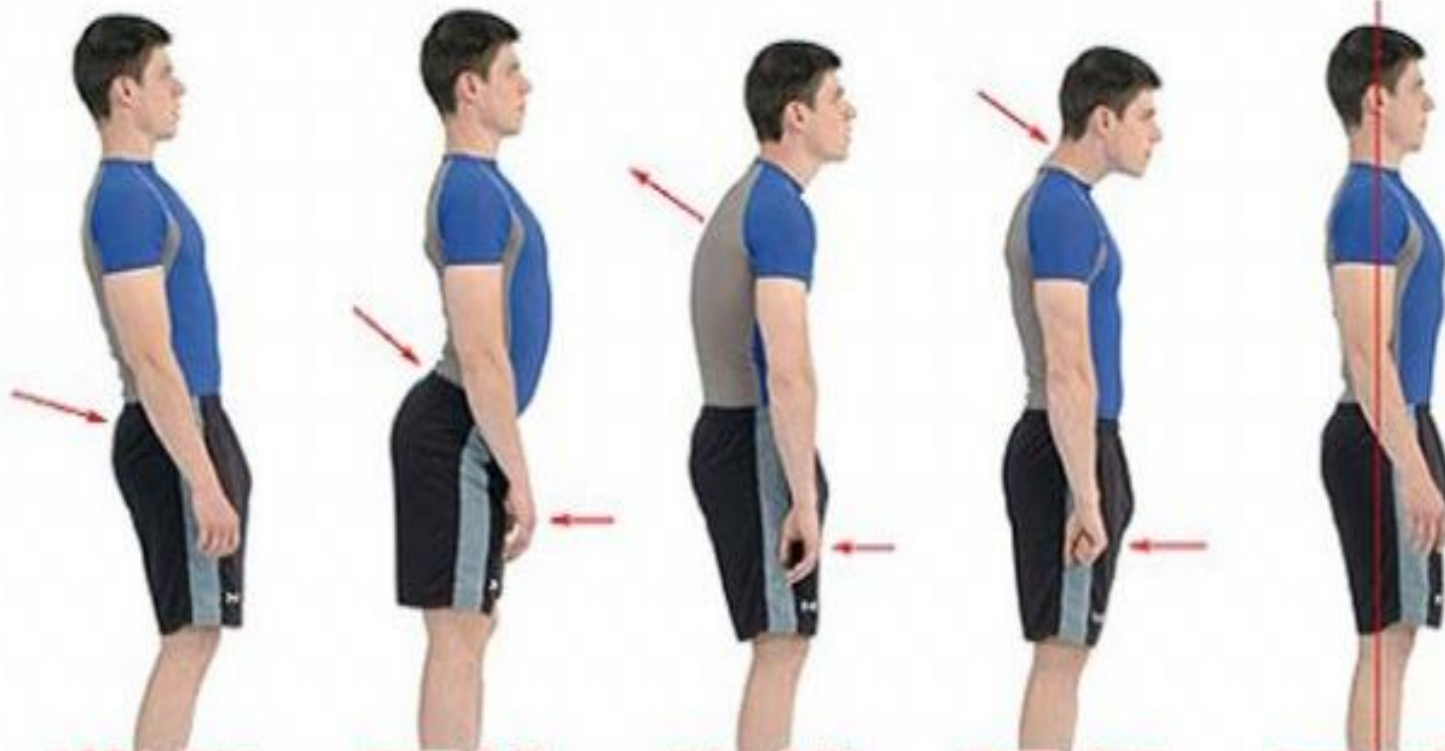
第一印象有哪些

- 姿勢
 - 動作
 - 聲音（電話聯繫）
 - 表情
 - 說話的邏輯
- 
- 
- 
- 

姿勢不對人變醜

- 駝背- 胸悶、手麻臉垂、痔瘡、下半身無力
(反方向伸展，往上，交叉10-20秒)
- 腹凸- 骨盆厚大、沒精神、便秘
(上腹:仰臥起坐。 下腹:坐椅子上側腰轉。
按摩肚子)
- 三七步- 腰線(高低直凹)、垂臀、一隻腳粗&細
(收小腹上提夾臀，不憋氣)

正確與錯誤站姿



背部
前凹

腰椎
前凸

胸椎
後凸

頭部
前傾

正確
站姿

站姿



頭 收下巴。
眼睛直視前方。

肩 雙肩自然放鬆。
不聳肩。

背 脊椎延伸。
耳垂在肩膀正上方。

腹 微縮小腹。

手 雙手自然垂放。

膝 膝關節放鬆不卡死。

腳 雙腳不內八或外八。



高雅的坐姿

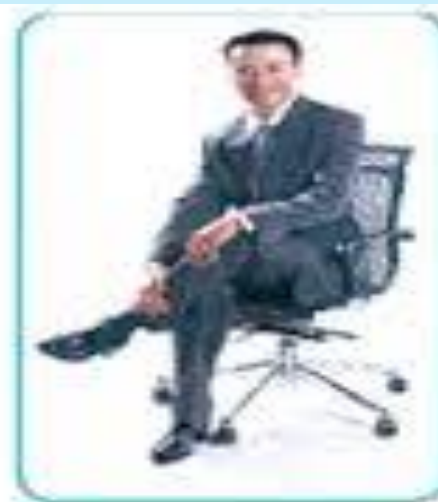




正位坐姿



叠腿式坐姿



西方国家男士
叠腿方式

錯誤的坐姿



标准站姿



标准站姿



优雅站姿



走姿



端庄坐姿



基本坐姿



优雅坐姿



得体蹲姿



优雅蹲姿



優美的走姿

- 穿高跟鞋的走法
- 上下樓梯
- 上下車





了解自己的表情

- 微笑-發自內心的笑容
 - 臉部運動，找出屬於自己的表情
- 
- 
- 
- 
- 



交談

- 聽對方說話
 - 誠意
 - 點頭寒暄→附和→重覆→共鳴→發問
- 
- 
- 
- 



練習

自我介紹+ 儀態 + 面試Q&A



最後叮嚀



行銷不是精彩的忽悠

1、行銷是以真誠的付出為被服務者帶來利益，而不是精彩的忽悠，也不是死皮賴臉的糾纏，更不是鑽頭不顧屁股的誑騙。

2、行銷是一個完整豐富的系統而絕不只是一些雕蟲小技的點子和策劃。

- 不是所有付錢購物的人都是客戶； 不是每一次的賣貨都是銷售；
- 推銷只是行銷冰山上的頂點-----科特勒的《行銷管理》

3、商業永遠別忘了你首先要做的是為客戶提供使之滿意的產品和服務。

- 對待客戶的問題上，應用大智慧，而不要耍小聰明。所謂小聰明就是在勾引和說服客戶以及如何減少付出上動腦筋；所謂大智慧就是在提供的產品和服務以及如何增進客戶滿意度上做文章。
- 搗鬼有效、有術，然而有限。
- 真正在產品、服務和客戶滿意度上下了功夫，我們的客戶自然不會有眼無珠。
- 行銷，水到渠成。



備審資料的目的

- 自己的廣告宣傳
 - 讓教授瞭解你（教授問備審的問題，變成你主導的優勢）
 - 讓教授快速瞭解你（教授瞭解比其他人還要快速，容易在面試場上奪走他人的問答機會）
 - 吸引教授快速的瞭解你（這樣子顯得你比較不同於他人）
- 
- 
- 
- 

備審資料的訣竅

- 文字條理
- 推銷自己
- 科系相關
- 圖片配合
- 字型正確
- 凸顯非凡
- 配色柔和
- 創意加分

換你動手動腦做做看

