

工商管理硕士 MBA 最全面面试训练 700 題

1.肖伯纳的名言：“你有一种苹果，我有一种苹果，你和我互换后来每人只有 1 个苹果，你有一种思想，我有一种思想，我們互换之后各自有两个思想。”談談你对这句话的見解。这句话体现了知识经济时代知识与信息的重要性和特殊性，思想的互换能产生乘数效应，不一样思想的互换更能激发创新，新经济条件下应当鼓励。但要具有鉴别好坏的能力。

2.談談你对航空企业机票打折的利与弊的見解。

利：消费者受益，促使航空企业加强管理，减少成本

弊：机票打折跟彩电降价类似，价格的竞争是低层次的竞争，价格大战必将使行业及利益损失，不是提高企业竞争力的長期之计。此外，机票打折后航空企业为了减少损失也许在服务上也打折，消费者利益也许受损。

3.烟厂的职工偷烟，怎么办？企业部管理制度有问题杀一儆百，严惩。同步制定以奖代罚措施，奖励多以香烟形式。

4、我是董事長，我和我的下属坐船去郊游，船上有总裁、销售部经理、财务主管，那么落水之后首先救谁？从成本效益角度考虑：先救总裁，由于“千军易得，一将难求”。企业培养或者招聘一种总裁的成本远高于部门主管。此外，总裁給企业的利益高于其他部门经理。从现实角度考虑：先救最轻易救到的，成功的把握更大。此外，救到的人可以协助自己一起救更多的人。

5、化工厂由于环境保护问题需要整改，同步化工厂由于自身问题需要继续投资，对于这种状况怎样处理？企业在生产时必须考虑对社会影响，不能为了自身利益损害社会利益。因此，必须先处理整改，再考虑继续投资。

6、你所在的企业需要人的时候就招人，不需要人的时候要裁员，谈谈你对这种做法的见解。这种做法有助于企业减少成本，但不是好措施，人员的频繁流动轻易让在职工工失去安全感，影响“军心”。同步，新进的员工由于看不到长期，轻易产生短期行为，不利于员工与企业形成利益共同体。

7、有些久而未解的问题，通过新闻媒体的曝光之后能很快得到处理，怎么看待这个问题？媒体的暴光确实能很快处理久而未解的问题，由于这些问题在通过暴光后就处在众目睽睽之下，遮也遮不住了，有关主管必然重视。但媒体的力量毕竟有限，并且这种救火式的处理措施也不能从主线处理问题。长期之计需要从管理制度的完善，主管人员的责任心，以及监督体系的完善来处理。

8、你有一种财务主管，事无巨细、事必躬亲，你怎么样去评价？这是一种非常敬业的好员工，但不是一种优秀的管理者，财务主管很显然不是一般员工，是中层管理者，他没有认识到自己角色的职责，一种人的精力有限，他必然不能很好分事情处理上。此外，这种管理者轻易让下属失去工作积极性，久之形成下属的惰性，不利于下属成长。当然，这也与他的直接上司有责任，上司应当协助他完毕角色转换。

8、怎样看待自己的长处缺陷？长处，缺陷凡人皆有，扬长避短，（结合自己优缺陷详细谈）

、時間管理問題：每天上午起來拿報紙、牛奶，這樣怎樣每天能擠出來時間學習，能擠出來多少時間？題目沒講清晰，無法作答。

10、有人說“政府既是運動員，又是裁判員”，怎麼理解這句話？這是與市場經濟體制背道而馳的做法，裁判和運動員集於一身，有失公平。政府應當是裁判和拉拉隊，他的職責是為社會利益服務，為企業公平競爭發明良好的環境，而不是參與牟利活動。假如政府參與比賽，權力的優勢必然損害其他參與者利益，腐敗也更輕易滋生。

11、假如你是酒店的老板，怎樣配置你的人員構造？一種健全的酒店應當設置：前廳部，客房部，採購部，銷售部，財務部，人力資源部，保安部，餐飲部等。總經理一名，副總 2—3 名，各部門經理一名。應當注意：1.遵照按崗定人的原則

2.各部門員工由部門經理決定，報總經理審批

3.實行目的管理

12、政府規定農民種蘋果，成果蘋果種出來賣不出去，怎樣看待這個問題？這是政府自身定位不清晰導致的，政府可以提供信息，但不能規定。政府缺乏對市場的充足調研和分析，導致決策失誤，“幫倒忙”

積極為農民的蘋果尋找出路，同步給農民合適補助或政策上優惠。可以考慮將蘋果再加工，制成其他產品。（如罐頭和果汁等）

13、談談你為何考 MBA？

為了活得更瀟灑點（开玩笑）各人狀況不一樣，

14.怎样理解抓大放小？这对高级管理者很重要，不能事无巨细，应当分清晰轻重缓急。

1. 组织中什么样的人最难领导？2. 你怎样看待企业“借鸡生蛋”的负债经营模式。
3. 你最欣赏的企业家是谁？为何？4. 你第一志愿报考的是清华，目前还没有成果，假如，我们学校和清华同步录取你了，你选择哪一种。5. 举例阐明鼓励的措施及其利弊。6. 组织构造变化的趋势。7. 请分析一下北方经济环境与南方经济环境的区别与联络。8. 企业上市的利与弊。9. 怎样保证并提高员工的积极性？10. 作为财务经理，你怎样选择筹资渠道？
11. 从你企业的角度谈谈银行利率市场化的影响。12. 你怎样看待国企的股份制改革？13. 你为何学 MBA？MBA 与管理硕士有什么区别？14. 企业财务与会计有什么区别？15. 就员工的能力与业绩而言，你假如是总经理，你认为两者哪个更重要？16. 假如你是领导，怎样看待品高才低与品低才高的人？17. 假如你是银行人员，你乐意将款贷给下面哪个企业：a.生产经营单一产品 b.生产经营多产品 18. 谈谈你对央视广告投标的见解。19. 谈谈企业法人治理构造的必然性。20. 假如入学后感到 MBA 教育不理想，你会怎样做？21. 你认为怎样才能当好国有企业的负责人？22. 什么叫物流，商流？23. 啤酒集团在全国扩，吞并三十多家啤酒厂后，会碰到什么样的营销问题。24. 简述企业治理构造。25. 小企业怎样融资？26. 谈谈营销在企业经营活动中的地位和作用。营销与销售有何异同点？27. 你怎样理解企业文化的涵？每个成功的企业均有优秀的企业文化，你认为这种说法对吗？
28. 假如上司不理解你，你会怎么办？29. 管理信息系统在企业中的作用怎样？30. “目的管理”的概念、作用及其应用。31. 鼓励有哪些方式，其作用怎样？32. 请谈一谈你对中国股市的见解。33. 假如目前有一项目需要投资，估计收益率为 10%，此时银行的利率也为 10%，问：假如你是此项目的决策人，与否投资？34. 一家企业经营状况良好，但月底却发不出工资，问企业运行中出现了什么问题？

35. 请对我国目前的保健品市场的现实状况刊登一下见解。36. 请用现代企业制度来谈一谈国有企业改革。37. 怎样使你的管理幅度更大？38.

面对入世，中国企业怎样面对外企的竞争？39. 什么是授权，权利和职责怎样？40. 谈谈你作为一名管理者对管理的见解。41. 你觉得什么是作为一名管理者应当具有的素质？42. 请回答知识经济时代企业无形资产的意义和价值。43. 你和本来的上司在工作中怎样相处？44. 假如你和你的下属发生矛盾，你怎样处理？45. 谈谈你认为自己成功的一次经验。46. 谈谈你认为最失败的一次经验。47. 谈谈你认为何是管理的精髓？48. 你对中西方不一样的管理学说和经验有什么见解？49. 你最喜欢的管理格言是什么？你怎么理解它？50. 你认为企业家是天生的呢？还是可后来天培养的？

51. 谈谈你自己职业生涯的规划问题。52. 你与否对读 MBA 后选择的方向有比较清晰的认识？53. 你认为读 MBA 能给你带来什么？54. 你对社会对 MBA 的见解和评价有什么见解？55. 你选择在职的 MBA 还是脱产的 MBA？为何？56. 谈谈你对中国资本市场的认识？57. 你认为中国的国有股减持怎样才能做到多赢？58. 你对安达信近来在安然事件中的遭遇有什么见解？59. 你认为怎么样增进中国资本市场的发展？60. 你认为加强监管对资本市场的意义？61. 谈谈你对财务管理的见解？62. 谈谈你对会计作用的认识？63. 你认为现金流对一种企业的意义？64. 会计师和审计师对企业的意义？65. 为何在中国有诸多上市企业热衷于粉饰财务数据？66. 谈谈你对市场营销的认识？67. 你对健特生物的脑白金在市场上的体既有什么见解？

68. 你认为市场营销的重要构成要素？69. 你理解渠道管理吗？你对窜货现象有什么样的处理措施？70. 你对绿色营销有什么见解？71. 你心目中的人力资源管理是什么样的？72. 为何人力资源管理越来越重要了？73. 为何只有人力资源是需要鼓励的？74. 什么样的机制有助于开发和鼓励人力资源？75. 你对企业文化有什么认识？你认为它有作用吗？76. 你认为电子商务的哪个方向也许在此后有比较大的机会？77. 谈谈你对仍处在寒冬中的互联网产业的认识？78. 谈谈你对网络股泡沫破灭后的见解以及为何会破灭？79. 谈谈你对 ERP 的认识？80. 你对管理信息系统在管理上的应用的见解？81.

談談你对中国征询产业的見解？82. 你对麦肯锡兵败实达有什么认识？83. 中国企业需要洋参谋吗？為何？84. 海尔是中国企业国际化做得很好的一家企业，請問它国际化比较成功的原因？85. 你对格兰仕在微波炉产业中的发展方略有什么見解？86. 以三株集团的沉浮為例子談談对危机公关的見解？87. 談談太阳神、秦池集团经营上的問題。88. 談談你对诚信的认识，以及对史玉柱和巨人集团的見解？89. 你对中国电信在“创新类”、“全球服务”、“产品和服务”三项指标进入财富杂志最差企业的見解？90. 你对 HP 和康柏的合并有什么見解？合并為何会在 90 年代后越演越烈？91. 你認為何是加入 WTO 后中国企业面临的最大挑战？92. 談談你对中国风险投资行业的見解和认识？93. 全球化的趋势下，你認為 MBA 应具有那些方面的能力？94. 談談你对资本市场出現的银广夏和藍田等現象的見解。95. 以通用电器或其他企业為例子談談企业多元化的問題。96. 以麦当劳企业為例子談談你对品牌的认识？

97. 請以宝洁企业為例子談談多品牌管理的問題？

98. 以沃尔馬特為例子談談百货业的连锁经营的見解？

99. 以招商银行近来要上市為例子談談你对商业银行上市的意义的見解？

100. 以 IBM 或联想為例子談談你对 IT 企业向服务转型的見解？

101. “计划经济”与“市场经济”的本质区别是什么？

102. 什么是“現代企业制度”，其重要特性是什么？

103. 談現代企业家应具有哪些基本素质，怎样培养和造就中国的企业家队伍？

104 . 什么是亚当·斯密的 “看不見的手” ？

105 . 科技进步与经济增长有何关系？

106 . “可持续发展” 理论的基本思想是什么？

107 . 談談 “科教兴国” 对我国经济社会发展的战略意义？

108 . 简述 “固定成本” 和 “可变成本” 的经济意义？

109 . 解释 “

盈亏平衡分析” 的基本思想？110 . 投资项目的重要筹资方式有哪些，其特点是什么？

111 . 你企业在制定一项较重大决策時，你作為厂長与书记持支持态度，而班子其他组员均持反对态度，你怎样抉择？

112 . 经理股票期的涵义是什么？

113 . 你認為作為一名领导者，对员工行為影响最大的是什么？

114 . 一种企业管理性部门与技术性部门常常出現矛盾，你作為厂長，怎样处理这些矛盾？

115 . 你企业近来有一重要技术人员到他企业任职，并带走了重要技术，使你企业受到巨大损失。你認為应怎样防止类似事情再发生？

116 . 什么是企业的治理构造？117 . 设计研究院常碰到一种状况，就是研究人员一旦技术成熟后，就调走了，并且往调到同行业竞争对手单位去，你认为怎样才能留住技术骨干？

118 . 你是一名厂长，近来在职代会上想公布一较重大方案，你紧张速不过会对的威信有较大影响。你将怎样做？

119. 你企业是个技术性较强的企业，对员工的素质规定较高。你作为厂长，采用什么方式保证员工的素质？

120 . 你作为一名厂长，怎样使用正、负激动措施？

121 你从事哪个行业，目前行业现实状况怎样？突出问题是什么？怎样处理？122 . 您所在的企业制定了详细的战略规划了吗？您认为企业战略规划的意义是什么？在我国，怎样制定企业的发展战略？

123 . 在我国，某些行业已变为买方市场，在买方市场条件下，市场开发至关重要，制定市场开发计划时，应考虑哪些原因？

124，您在哪个企业工作？您认为对贵企业发展影响较大的原因是什么？最关键的原因是什么？(体制?)

125 . 的发展，关键原因是人的问题，作为企业重要管理人员，如总经理，怎样稳定既有的人才队伍，怎样调动员工的积极性？

，股份制改造是国有企业发展的方向，為何許多国有企业都在争取股份制改造并争取股票公开上市？．127．资本运行是近年来的热点话题，什么是资本运行?资本运行有哪些方式?有什么作用?

128．研究和开发是企业发展的保证，企业為何要独立从事 R&D?

129。运用外资是我国的一项基本国策，企业在与外商建立合资企业時应考虑哪些原因?

130．企业融资有多种渠道，您怎样理解直接融资对企业发展的意义?

131．我国经济体制改革的目的是什么?你作為企业的负责人為实现这一目的应当做哪些工作?

132．我国国有企业改革的目的是什么?現代企业制度的基本特性是什么?

133．领导的本质是什么?一般地說，作為一种领导者应具有哪些素质规定?

134。个人决策与集体决策各有什么特点?怎样处理好两者的关系?

135．什么是集权、分权?怎样处理好集权与分权的关系?

136．什么是规模经济性?怎样处理好规模经济与竞争的关系?

137．老式营销观念与現代营销观念有什么区别?

. 影响企业发展包括哪些外部环境原因？

．影响企业市场竞争能力的重要原因有哪些？

140．在市场经济条件下，企业与政府部门的关系是什么？

141．你怎样看待计算机在企业管理中的应用？

142．談談你对信息技术的理解和认识？

143．你怎样看待信息技术对企业发展的影响？

144．你認為在企业中应怎样应用计算机(信息处理技术)？

145．假如你是一企业的厂长，你認為怎样应付信息经济与知识经济的挑战？

146．你認為应怎样处理企业面临的紧迫问题与计算机应用等的关系？

147．請你談中国加入 WTO 后对国有企业的影响？

148．你談談国有企业怎样才能与民营企业竞争中处在有利地位？

149．什么是管理信息系统?談談你的认识？

150．什么是产品寿命周期?理解它对企业管理有何意义？

151．你企业在招聘员工之前，应做好哪些工作？

- 152 . 在知识经济条件下，企业管理应具有哪些特点与变化？
- 153 . 人力资源开发与人事管理有什么区别，怎样在企业中实行人力资源开发？
- 154 . 在管理中会碰到有关弹性的概念，你怎样理解？
- 155 . 你的工作能力超过你的上级，你怎样在工作中处理好上下级之间的关系？
- 156 . 有人認為企业支付大量的推销费用会使产品的销售价格上升，你怎样处理？
- 157 . 小型国企改革的方向与否就是非国有化，為何？
158. 你对知识经济这一提法怎样理解和认识，有何重大意义？
- 159 . 怎样理处理策是领导的基本职能?怎样认识领导决策的重要性？
160. 我国经济体制改革的性质、任务是什么?為何企业改革是经济体制改革的中心环节？

上的題都答不上来，还可以抽第二次、第三次，不过度数要分别打 90%、80%的折扣。因此争取第一次就要回答好。面试抽签的问题的围确实比较广，什么容均有点。这个准备是准备不来的，就要平時知识面广，关怀時事，碰到問題多思索，对平常学习工作中的事物要有自己的认识。

政治時事、知识问答、能力素质（心理）

这是至关重要的一种环节，对抽到的题目进行集中而迅速的思索后，做出最优回答，争取最佳的临场发挥。象政治時事此类问题应提前做好充足准备：对历年面试的重要题型、政治、经济方面的热点加以关注，平时注意多读报纸，对热点问题要有独到的见解，提出自己的见解（一定要基于宏观的基础上，用理性的方式加以分析。）；象知识问答此类题目大多是管理基本知识和市场营销的东西，例如：组织构造、需求、鼓励、企业文化、绩效、营销等问题，应提前浏览一下管理学的知识点，回答时，多结合自己实际工作详细谈某一点。不一样的院校针对考生考察的侧重点也是有差异的，理工类侧重于企业管理，技术创新，和实际生产、经营联络紧密；财经类侧重于金融、证券、资本运作类。但也不是绝对。对这种院校背景，考生应理解清晰，有针对性的作准备；对于考察能力素质的问题处理的关键在于要可以迅速判断出它是考你哪方面的能力，回答的时候注意展现自己这方面的能力就行了。要联络实际，谈论自己的观点忌空谈，尽量举实例。对问题的见解一定要站在从‘实际国情’的角度，别忘了我们的国情是‘有中国特色’的，不是美国国情。谈一下自己考 MBA 的目的和打算要让考官懂得，你是带着问题来深造的。尽管你的初衷也许是换工作、转行什么的。诚实，很重要，但考官们但愿你是抱着来学习处理实际出现问题的态度。必要的时候，承认局限性，才能阐明你是来学习的。有时还会询问你在单位的状况，你们单位管理的状况。说的時候尽量客观，显得诚实、忠诚，富有责任感和团体精神。有的院校面试还规定准备两封推荐信，一封是由具有高级职称的人写的，一封是单位主管写的。

英文面试 报考 IMBA 的必须参与。这次面试的重要目的是判断你的英语水平与否能进国际班。一般是两个老师，一种老师为主，另一种基本上不作声，只偶尔插话。你一般会被规定用英语简述自己的简历。然后老师会问你某些问题，例如你为什么要考清华而不考北大，你的第二志愿学校为什么要那样选，你工作经历中的某些事情，等等。估计每个人的都不一样样，基本上是根据你的简历提某些有关的问题。英文面试很有也许会有第一流商界人士在场。他们虽然不问一种问题，也能从你的言谈举止中判断你与否有商业潜能。因此装是没有用的。面试成功的人往往是那些确实具有优良素质，而又能自然体现自己的人。

提醒阐明：以上面试程序只是一般的流程，是总结各大院校的 MBA 面试状况得来的，综合的比较全面，各个院校 MBA 面试也许并不是每个环节都要经历的，也有也许出现不确定突发状况，应详细状况详细看待。

三、面试的常见题目

许多人认为 MBA 面试中的问题浩如烟海，主线无法进行准备。其实，MBA 面试中相称一部分问题很有规律可循。由于，MBA 面试作为选拔合格考生的一项活动，其宗旨和关键是明确的，虽然面试问题千变万化，但都要服务于其宗旨和关键，围绕其宗旨和关键。

总体上讲，MBA 考生在面试中碰到的问题可以大体分为三类：基本命题、定位命题和其他命题。基本命题，如你为何要选择 MBA，为何会选择这个学校等等；定位命题是基于不一样的个人定位而产生的，例如，对个人定位为管理者的人，也许会波及到领导艺术和管理措施等问题；对营销经理定位者，也许会问及成功的重大市场筹划活动等；其他命题，不拘一格，问题有相称的广泛性。下面我们分别对三类命题进行深入的分析和总结。

基本命题

基本命题的设计是从 MBA 选拔的原则出发，设计出的用于挖掘考生背景材料和特性的问题。而挖掘背景材料最佳的措施是找出经典素材，经典素材又往往是和“最”字及学习、工作、生活中的转折点等联络最为亲密，因此，基本的命题常常波及下面的问题：和“最”字有关的，例如，你最大的成功 / 失败 / 痛苦 / 幸福是什么？你记忆最深刻的一件事是什么？.....对这样的问题，大家可自己构思某些，也可以从某些书中找一找，或采用“头脑风暴法”请朋友们一起想，关键是掌握“最”字的规律。

和工作、学习、生活转折有关的，如你为何要攻读 MBA？作为一种数学教师，你与否认为你攻读 MBA 转折太大了点？我们注意到你一年换了 3 次工作，为何？你这样轻易变化，与否意味着你目前选择 MBA 也仅仅是由于冲动呢？和 MBA 概念和涵有关的，如，你怎样评价中国的 MBA 教育？你认为为何样的人才适合读 MBA？你读 MBA 比其他人有什么优势？有什么劣势？你认为读 MBA 能给你提供哪些协助？你最看重哪一点？

定位命题

定位命題一般和个人的自我定位及个人特质相联络。如定位為管理者，就有也許会被问到有关管理风格、鼓励、沟通等问题；定位為人力资源经理的也許被问及绩效考核、人员培训安排、企业文化等问题。

為何會出現定位命題呢？有三个原因，首先，MBA 面试是一种高度动态的交互过程，在这个过程中面试官起着主导的作用，他們从总体上控制着面试的节奏和进程，但面试的交互性使得面试官有時会自然地将问题集中在考生的隐含话题中；另一方面，定位阐明了考生的成就、专长、个性等状况，面试官根据定位进行提问检查考生有更强的针对性；第三，根据定位进行提问，可使多数问题限制在一定的围，防止出現过多的生疏问题，影响面试的信度。 其他命題

其他命題是指不便归类于基本命題和定位命題的问题，它包括的容广泛而复杂。例如，社会经济生活中的热点问题，重要集中在管理、道德、经济、文化等围，近几年由于网络经济和 WTO 成為焦点，有关这些方面的问题也很轻易出現。平時应注意关注社会经济等方面的热点问题，有选择地对重要问题进行分析并形成分析、处理这些问题的措施。又如，压力性测试问题，面试官也許提出诸如“你工作 5 年还毫无建树，我怎么能相信你是优秀的人才？”这样令人沮丧的问题，以测验考生的压力反应。

其他命題并不是没有规律可循，而是它太广泛，不像前面两类命題那样仅通过归結一定数量的问题就能命中相称的考题。因此，在有限的时间，应将精力集中在对基本命題和定位命題的分析和把握上。

其他命題中难度尤其大的題并不是诸多，不要总想着那些难题会让自己多么晦气，要抓重要矛盾，臨時不要考虑难题，难题出現時，从容应对，能体现多少就体现多少。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/456152122223010223>