

# 最新应聘保险公司自我介绍说(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 应聘保险公司自我介绍说篇一

应聘平安保险业务员首先请报出自己的姓名和身份，这是礼貌的需要，还可以加深考官对你的印象。下面是本站小编为大家整理的平安保险业务员自我介绍内容，希望对你有所帮助。

尊敬的经理：

您好！

我叫，看到贵公司正在招聘关于保险经纪这个消息，我感到非常高兴。因为目前我正在找工作，看了贵公司关于这个职位的要求与待遇，我觉得自己挺合适的，争取可以到贵公司当一名保险经纪。

在保险这个行业，我已经在这个行业呆了有3年多的时间了，期间卖了数百套的保险，从安全险、教育险、到现在的房产一路走来，卖出的保险，最高的成交额达到3千多万，所以，我相信自己有能力在这个行业立足，也有信心可以当贵公司出色的经纪人，希望您看完这封求职信后可以考虑一下我。

另外，本人拥有优秀的人际交往能力，优秀的客户服务技巧，以及习惯了快节奏高压力的工作与思考的能力，成功地完成公司的任务。综合这些条件，我相信自己将会是贵公司保险经纪的最佳人选。

本人于暨南大学毕业，获得硕士研究生学位，毕业后从事过技术管理、教育工作。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到保险的真实内涵，认识到工作的价值。于是我毅然辞去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去平安！

保险营销是一份传递爱心的事业，科技越发达风险事故发生的概率就越高，正所谓意外无处不在，但我们可以将这样的风险有效地转移给保险公司，让自己有个保障，同时对身边的亲人也是责任心的体现。选择保险，要考虑三个问题：第一选择一个实力较好的保险公司；第二看这份保单是否适合自己；第三就是业务员的服务。我为人很真诚，非常乐意帮助别人，必定会为我的每一位客户提供最优质、最专业的服务，看到自己的客户因我的帮助而露出笑容，说声谢谢的那一刻，自己那份快乐是无法用言语来表达的，那也是对我工作与服务的最好的回报。

我于xx大学毕业，获得xx学位，毕业后从事过技术管理、教育。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到保险的真实内涵，认识到工作的价值。于是我毅然辞去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去平安！

保险营销是一份传递爱心的事业，科技越发达风险事故发生的概率就越高，正所谓意外无处不在，但我们可以将这样的风险有效地转移给保险公司，让自己有个保障，同时对身边的亲人也是责任心的体现。

选择保险，要考虑三个问题：

第一选择一个实力较好的保险公司；

第二看这份保单是否适合自己；

第三就是业务员的服务。

我为人很真诚，非常乐意帮助别人，必定会为我的每一位客户提供最优质、最专业的服务，看到自己的客户因我的帮助而露出笑容，说声谢谢的那一刻，自己那份快乐是无法用言语来表达的，那也是对我工作与服务的最好的回报。

希望各位面试官能给我一个机会，我讲尽我自己看最大的能力回报公司。给公司创造最大的价值。

我叫xxx来自xxx年龄xx岁。于今年6月份毕业于桂林电子科技大学新闻出版学院，专业为市场营销，我以前做过保险销售和销销售，所以对销售有一定的经验。此外，我在新华书店门市工作过，对服务好顾客有一定的心得。

我的英语基础良好，已获得了大学英语四级证书，也在外贸公司实习过。我奉行态度决定一切的原则，我相信只要踏踏实实的做好每一个细节，服务好客户，通过自己的不懈努力，一定会在拥有出色的工作业绩。

请考官考虑给我提供一个试岗的机会，我有信心做好该岗位工作，愿服从贵公司的安排，随时可以就任岗位，并在贵公司做长期发展的准备，因为是贵公司给了我这样一个机会。

共2页，当前第1页12

## 应聘保险公司自我介绍说篇二

我于xx大学毕业，获得xx学位，毕业后从事过技术管理、教育。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到保险的真实内涵，认识到工作的价值。于是我毅然辞去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去平安！

保险营销是一份传递爱心的事业，科技越发达风险事故发生的概率就越高，正所谓意外无处不在，但我们可以将这样的风险有效地转移给保险公司，让自己有个保障，同时对身边的亲人也是责任心的体现。

选择保险，要考虑三个问题：

第一选择一个实力较好的保险公司；

第二看这份保单是否适合自己；

第三就是业务员的服务。

我为人很真诚，非常乐意帮助别人，必定会为我的每一位客户提供最优质、最专业的服务，看到自己的客户因我的帮助而露出笑容，说声谢谢的那一刻，自己那份快乐是无法用言语来表达的，那也是对我工作与服务的最好的回报。

希望各位面试官能给我一个机会，我讲尽我自己看最大的能力回报公司。给公司创造最大的价值。

尊敬的经理：

您好！

我叫，看到贵公司正在招聘关于保险经纪这个消息，我感到非常高兴。因为目前我正在找工作，看了贵公司关于这个职位的要求与待遇，我觉得自己挺合适的，争取可以到贵公司当一名保险经纪。

在保险这个行业，我已经在这个行业呆了有3年多的时间了，期间卖了数百套的保险，从安全险、教育险、到现在的房产一路走来，卖出的保险，最高的成交额达到3千多万，所以，我相信自己有能力在这个行业立足，也有信心可以当贵公司

出色的经纪人，希望您看完这封求职信后可以考虑一下我。

另外，本人拥有优秀的人际交往能力，优秀的客户服务技巧，以及习惯了快节奏高压力的工作与思考的能力，成功地完成公司的任务。综合这些条件，我相信自己将会是贵公司保险经纪的最佳人选。

### 1) 为什么想进本公司?

这通常是面试官最先问到的问题。此时面试官就开始评断录用与否了，建议大家先判断自己去应征的工作性质，是专业能力导向呢，或是需要沟通能力，其实现在市场多以服务为方向，所以口才被视为基本能力之一，所以在此时就要好好表现自己的口才，而口才较差者就务必表现出自己的专业能力即诚意，弥补口才不足的部分。

回答这个问题时，一定要积极正面，如想要使自己能有更好的发展空间，希望能在相关领域中有所发展，希望能在公司多多学习等等；此时可以稍稍夸一下面试公司，但切记一定要诚恳，不然可是会画蛇添足，得不偿失哦！对于社会新鲜人的建议则是，由于之前没有工作经验，所以建议你可以坦承的说出自己的动机，不过用语还是要思考一下。

### (2) 喜欢这份工作的哪一点?

相信其实大家心中一定都有答案了吧！每个人的价值观不同，自然评断的标准也会不同，但是，在回答面试官这个问题时可不能太直接就把自己心理的话说出来，尤其是薪资方面的问题，不过一些无伤大雅的回答是不错的考虑，如交通方便，工作性质及内容颇能符合自己的兴趣等等都是不错的答案，不过如果这时自己能仔细思考出这份工作的与众不同之处，相信在面试上会大大加分。

### (3) 自己的优缺点为何?

有许多面试官都喜欢问这个问题，目的是在于检视人才是否适当，求职者的诚恳度等等，在这之前应该好好分析自己，将自己的优点与缺点列张单子，在其中挑选亦是缺点亦是优点的部分，在回答问题时，以优点作为主要诉求，强调可以为公司带来利益的优点，如积极，肯学习是最普遍的回答，而缺点部分则建议选择一些无伤大雅的小缺点，或是上述那些模棱两可的优缺点作为回答，这样才不会使面试官太过针对缺点做发挥，造成面试上的困难。

#### (4)对公司的了解有多少？

这时准备的功夫就派上用场，将你之前所吸收的信息发挥出来吧！至少也要知道公司的产品是哪些，提供哪些服务等等，不然面试官一问当场傻在那儿就糗大了，所以一定要事前准备！

#### (5)对工作的期望与目标何在？

这是面试者用来评断求职者是否对自己有一定程度的期望、对这份工作是否了解的问题。对于工作有确实学习目标的人通常学习较快，对于新工作自然较容易进入状况，这时建议你，最好针对工作的性质找出一个确实的答案，如业务员的工作可以这样回答：“我的目标是能成为一个超级业务员，将公司的产品广泛的推销出去，达到最好的业绩成效；为了达到这个目标，我一定会努力学习，而我相信以我认真负责的态度，一定可以达到这个目标。”其他类的工作也可以比照这个方式来回答，只要在目标方面稍微修改一下就可以了。

#### (6)为什么要离职？

回答这个问题时一定要小心，就算在前一个工作受到在大的委屈，对公司有多少的怨言，都千万不要表现出来，尤其要避免对公司本身主管的批评，避免面试官的负面情绪及印象；建议此时最好的回答方式是将问题归咎在自己身上，例如觉

得工作没有学习发展的空间，自己想在面试工作的相关产业中多加学习，或是前一份工作与自己的生涯规划不合等等，回答的答案最好是积极正面的。

#### (7) 选择这份工作的原因为何？

这是面试官用来测试应聘者对工作理解度的问题，藉以了解求职者只是基于对工作的憧憬或是确实的兴趣来应征这份工作，此时之前所强调的事先研究功夫又再度派上用场，建议你的回答应以个人的兴趣配合工作内容特质，表现出高度的诚意，这样才可以为自己铺下迈向成功之路。

#### (8) 你认为相关产业的发展为何？

这也是事前准备的功夫，多阅读一些相关的报章杂志，做一些思考，表现出自己对此相关产业的认识，如果是同业转职者，可强调以自己的经验为基础所做的个人见解，但若是初次接触此一行业，建议采取较为保守的方式，以目前资讯所提供的资料为主作答，表现出高度兴趣及诚意为最高指导原则。

#### (9) 你希望的待遇为多少？

这是一个非常敏感的问题，其实在目前，一般大型企业在招聘时就会事先说明基本底薪等等薪资待遇为何，而一般中小型企业有许多仍以个人能力，面试评价做作为议薪的标准，所以建议求职者可以利用现在网络科技查询薪资定位的相关资料，配合个人的价值观，经验，能力等等条件，做出最基本的薪资底限，这时建议无工作经验者应采取保守的态度为准，以客观资料作为最主要考量重点，“依公司规定”的回答是不被建议的，这样不但表示出自己对于工作的自信程度不高，在薪资无法符合个人要求时更会造成许多困扰。

#### (10) 在工作中学习到了些什么？

这是针对转职者提出的问题，建议此时可以配合面试工作的特点作为主要依据来回答，如业务工作需要与人沟通，便可举出之前工作与人沟通的例子，经历了哪些困难，学习到哪些经验，把握这些要点做陈述，就可以轻易过关了。

共2页，当前第2页12

## 应聘保险公司自我介绍说篇三

尊敬的各位领导、各位老师，上午好!很高兴也很珍惜公司给我这次面试的机会。我的名字叫xx[]今年xx岁，xx年毕业于xx大学光华学院英语系。

我是一个好学的女孩儿，除学好本专业外，还考取了会计从业资格证、市场营销资格证、公共关系资格证。我是一个活跃的女孩儿。在校期间担任组织部长，成功地组织、策划过口语比赛、主持人大赛等活动。我是一个独立的女孩儿，大学毕业后，只身到北京应聘工作。

在一家策划公司从事办公室行政业务处理及财务出纳工作。我是一个懂得感恩的女孩儿，感恩父母亲人，感恩社会上的一切好人好事儿。我是一个成熟的女孩儿，已经完成了从学生到员工的转换，能够承担起一份责任，做好一份工作。

尊敬的领导：

您好！

我是-xx大学保险专业一名即将毕业的学生。在这里十分诚恳的向您申请贵公司个险部培训讲师一职。

中国人保公司是我国最早成立的保险公司，也是目前我国最具实力的保险公司之一。中国人保寿险一直秉承“人民保险，



造福于民”的企业使命，在激烈的市场竞争中以人为本、诚信服务、规范经营、科学发展，在我国保险市场上一直占有不败之地。选择中国人保寿险是我大学毕业择业的第一选择，能够进入我们人保寿险公司工作是我上大学以来一直不变的愿望。

我就读的辽宁大学是国家重点211院校，其发展至今已有六十多年的历史。辽宁大学还是全国五所最早成立保险专业的大学之一，其保险专业的办学教学经验十分丰富，为我们国家保险领域培养了许许多多的精英人才，并曾担任过我们中国人保的干部培训基地。

我很幸运的选择了保险这个专业，在大学四年的学习中，我学习并掌握了《人身保险》、《财产保险》、《再保险》、《海上保险》、《保险法》等专业知识，并学习了经济以及金融学的相关基础知识。在大学期间我担任班干部，积极参加各项活动，利用寒暑假在我们picc寿险本溪支公司实习锻炼，在单位受到领导和同事的一致好评。

在学习与生活中，我是一个严格要求自己，对工作热情、对学习认真、有团队精神的人。我喜欢与人沟通，擅长组织活动。我还能够熟练的使用word、powerpoint、excel等办公软件。相信如果我们人保寿险公司个险部讲师团队能过将我吸纳，我一定不会让领导失望，不会给团队抹黑，一定会以百分之百的热情投入到工作中，以我最大的努力为公司带来更大的效益。

尊敬的领导：

您好！很感激您能在百忙之中邀请我来面试，衷心感谢您对我的关注！

我是一名即将毕业的健康保险专业本科生，届时将获得经济学学士学位。大学四年，奠定了扎实的专业理论基础，良好

的组织能力，团队协作精神，务实的工作作风。

在理论学习方面我认真学习专业知识理论，在学习自身保险专业的同时又阅读了大量金融保险类书籍，使自己的保险知识得到巩固。基础医学是我们健康保险专业的一部分，在江西中医学院我们学习了基础医学，懂得基本的医学知识。除此之外我还在课余时间阅读了于保险法律法规等方面的非专业知识，以备将来之用。在学校期间我始终把学习放在首位，在参加社会实践以及学生社团的同时也认真学习，在校期间曾获得院贰等奖学金一次。

在职业技能方面我于20xx年4月获得大学英语四级证书(563分)，并于20xx年4月获得全国计算机二级证书(vfp)[]在英语方面我掌握了基本的英语听、说、读、写以及翻译能力，在计算机方面懂得dos[]windows系列的操作系统，熟悉office系列、互联网的基本操作，擅长使用excel[]foxpro等实用软件。

曾在20xx年7、8月在中国人寿景德镇分公司实习，实习内容为保险理赔(勘察、理算)在实习期间我得到了公司领导的赞扬和肯定，学到了书本上没有的保险公司工作流程等实际动手能力，通过这次实习我相信自己在以后的工作中能更快的熟悉保险公司的工作流程，能更快的胜任自己的工作岗位。

在学校里我积极参加学生社团活动，曾担任院学生会文艺部副部长、系学生会文艺部副部长等职。多次组织策划江西中医学院和经济与管理系文艺活动，受到老师、同学们的一致好评。由于大学期间担任过几个部门职务，组织策划过多次重大活动，使我具有较强的组织能力，策划能力和公关能力，多次获得文艺活动组织策划奖。

四年的大学生活，我对自己严格要求，注重能力的培养，尤其是实践动手能力更是我的强项。曾在中国联通南昌分公司湾里区经营部实习营销策划，共同参与中国联通在江西中医学院手机卡的营销策划，并取得的销售额超过往年的巨大成

功。在大学里我品质优秀，思想进步。乐观向上，适应力强，勤奋好学，脚踏实地，敢于接受挑战。在校期间，荣获优秀学生干部，优秀团员，优秀文艺积极分子称号。

共2页，当前第2页12

## 应聘保险公司自我介绍说篇四

面试平安保险时，很多面试官的第一个问题往往就是能否请您做一下自我介绍?下面是本站小编为您整理的平安保险入职面试的自我介绍内容，希望对你有所帮助。

本人于暨南大学毕业，获得硕士研究生学位，毕业后从事过技术管理、教育工作。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到保险的真实内涵，认识到工作的价值。于是我毅然辞去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去平安!

保险营销是一份传递爱心的事业，科技越发达风险事故发生的概率就越高，正所谓意外无处不在，但我们可以将这样的风险有效地转移给保险公司，让自己有个保障，同时对身边的亲人也是责任心的体现。选择保险，要考虑三个问题：第一选择一个实力较好的保险公司;第二看这份保单是否适合自己;第三就是业务员的服务。我为人很真诚，非常乐意帮助别人，必定会为我的每一位客户提供最优质、最专业的服务，看到自己的客户因我的帮助而露出笑容，说声谢谢的那一刻，自己那份快乐是无法用言语来表达的，那也是对我工作与服务的最好的回报。

我于xx大学毕业，获得xx学位，毕业后从事过技术管理、教育。一次偶然的机会接触到平安，才真正认识到保险的真实内涵，认识到工作的价值。于是我毅然辞去之前的教育工作，全身心投入保险事业，以便为更多的人与家庭带来保障送去

平安!

保险营销是一份传递爱心的事业，科技越发达风险事故发生的概率就越高，正所谓意外无处不在，但我们可以将这样的风险有效地转移给保险公司，让自己有个保障，同时对身边的亲人也是责任心的体现。

选择保险，要考虑三个问题：

第一选择一个实力较好的保险公司；

第二看这份保单是否适合自己；

第三就是业务员的服务。

我为人很真诚，非常乐意帮助别人，必定会为我的每一位客户提供最优质、最专业的服务，看到自己的客户因我的帮助而露出笑容，说声谢谢的那一刻，自己那份快乐是无法用言语来表达的，那也是对我工作与服务的最好的回报。

希望各位面试官能给我一个机会，我讲尽我自己看最大的能力回报公司。给公司创造最大的价值。

尊敬的经理：

您好！

我叫，看到贵公司正在招聘关于保险经纪这个消息，我感到非常高兴。因为目前我正在找工作，看了贵公司关于这个职位的要求与待遇，我觉得自己挺合适的，争取可以到贵公司当一名保险经纪。

在保险这个行业，我已经在这个行业呆了有3年多的时间了，期间卖了数百套的保险，从安全险、教育险、到现在的房产一路走来，卖出的保险，最高的成交额达到3千多万，所以，

我相信自己有能力在这个行业立足，也有信心可以当贵公司出色的经纪人，希望您看完这封求职信后可以考虑一下我。

另外，本人拥有优秀的人际交往能力，优秀的客户服务技巧，以及习惯了快节奏高压力的工作与思考的能力，成功地完成公司的任务。综合这些条件，我相信自己将会是贵公司保险经纪的最佳人选。

共2页，当前第1页12

## 应聘保险公司自我介绍说篇五

尊敬的领导们：

您好！

我是×××，毕业于××学校××专业，职业测评岗位职责获得的是××学位。

在大学期间，主修的专业课有×××(此处添加技能类专业课，很是是与受聘任务干系的)，按照所学的常识，也参加国一些详细项指标后果，比如××××项目，(面试技巧在×面试自我介绍模板中表达自己的特长及获得荣誉)，应用了×××共计算机语言或者技术，取得了×××什么样的成果。并在实践中，加深了对××的认识，前进了软件筹算(或其他)的理论操作技能花样。

其它，在学校中也到场过一些社团活动，比如××(此处最好说1-2样)，在其中增强了与同学们的团队互助，何况有×××的感触和常识。

个性上××××(主要要有团队精力，集团扎实奋力，有责任感之类的)。

在这里招聘贵公司的××身分，是想将自己的所学失掉短缺施展，并在这里进修生长。盼望有多么的时机，能与诸位成为共事。

各位领导、各位评委，你们好！

我叫，今年40岁。我出生在一个偏僻的小山村里。记得小的时候这个山村没有电，也没有像样的路。人们过着“日出而做，日落而息”的生活。经济和信息都是那样的落后！那时我就发誓，等我长大了一定要走出去走出一条辉煌的人生之路。当我为自己的理想勾画蓝图的时候母亲因病医治无效离开了仅仅14岁的我！当美好的希望在我的脑海里即将画上句号的时候，我的老师鼓励我说：“孩子你已经长大了，你是个男子汉，我相信你一定能实现自己的梦想；”是老师鼓励了我！

就这样抱着我的理想和希望大学毕业了，因为多种原因我下海经商，开了一家餐厅，也经过了6次的层级考试我拥有了国家特一级厨师的证书！

xx年4月一个偶然的时机我做了一名兼职寿险营销员。在此我参加了多次的学习，对保险有了新的认识。虽然寿险营销在大陆才十几年的历程，但我知道一定是最有发展，是长久不衰朝阳的行业。一年以后我放下了所有的行业全心全意的做了一名专职保险营销员，现在已经是第6年，在这6年里经历过无数次打击和挫折...但是我都坚持了下来，因为我知道，风雨过后才会见彩虹...

今天能有这次培训的机会，给了我更大的信心，因为掌握的知识越多就越能与客户找到知己般共鸣的话题。知识不是力量，使用知识才是力量！如今的我历经生活的经验，在年龄上我以不再有优势，但是我更多了一份耐心、责任心、多了一份成熟和自信。我十分注重自身的发展，广泛地培养自己口才和技能。如果我通过了面试成为众多学员中的一员，我将会加倍的努力学习、努力工作，为我们的公司打造一支高活动率、高

产能的精品团队，为家乡父老乡亲保驾护航。

希望各位领导、各位评委给我这次学习的机会，因为我爱寿险事业，在这里能展现我人生价值，实现我的梦想 我要用我所学为我们公司做出最大贡献 我会用实际行动来回报公司回报老师以及社会对我的栽培。

尊敬的领导：

您好！

我是-xx大学保险专业一名即将毕业的学生。在这里十分诚恳的向您申请贵公司个险部培训讲师一职。

中国人保公司是我国最早成立的保险公司，也是目前我国最具实力的保险公司之一。中国人保寿险一直秉承“人民保险，造福于民”的企业使命，在激烈的市场竞争中以人为本、诚信服务、规范经营、科学发展，在我国保险市场上一直占有不败之地。选择中国人保寿险是我大学毕业择业的第一选择，能够进入我们人保寿险公司工作是我上大学以来一直不变的愿望。

我就读的辽宁大学是国家重点211院校，其发展至今已有六十多年的历史。辽宁大学还是全国五所最早成立保险专业的大学之一，其保险专业的办学教学经验十分丰富，为我们国家保险领域培养了许许多多的精英人才，并曾担任过我们中国人保的干部培训基地。

我很幸运的选择了保险这个专业，在大学四年的学习中，我学习并掌握了《人身保险》、《财产保险》、《再保险》、《海上保险》、《保险法》等专业知识，并学习了经济以及金融学的相关基础知识。在大学期间我担任班干部，积极参加各项活动，利用寒暑假在我们picc寿险本溪支公司实习锻炼，在单位受到领导和同事的一致好评。

在学习与生活中，我是一个严格要求自己，对工作热情、对学习认真、有团队精神的人。我喜欢与人沟通，擅长组织活动。我还能够熟练的使用word、powerpoint、excel等办公软件。相信如果我们人保寿险公司个险部讲师团队能过将我吸纳，我一定不会让领导失望，不会给团队抹黑，一定会以百分之百的热情投入到工作中，以我最大的努力为公司带来更大的效益。

根据场合和最终目的的不同，在这里，把自我介绍分成三种类型：

一是以求职为目的的自我介绍。这一类自我介绍主要应用于面试过程中，因为其目的是应聘某个职位，所以，自我介绍的信息除了个人的自然情况以外，通常还要涉及既往所取得的成绩、对目标岗位的认识、与目标岗位匹配的原因、特殊的才能或才艺等信息，但由于面试过程中的自我介绍环节往往只有2-5分钟，很难把这些信息详细地表述出来，所以，在这个过程中就要掌握一个技巧——悬念！制造悬念的方式包括：

1、突出数字。如做市场的求职者可以用几组数字的对比来描述过去的成绩，搞研发的人可以说出研发成果转化率以及所取得的市场收益，做宣传的可以说说品牌知晓度、影响力的变化情况，即便是在校大学生，也可以用数字说说兼职过程中的成绩。面试官会因此而觉得求职者言之有物，从而会从心理上首先接纳你，认为你确实有才能！

2、使用适当的副词或形容词。比如，“通过我和团队的努力，xx项目取得了突破性的进展”，“与以往的任何一次年会相比，都有很大差异”，等等，面试官往往会关注到“突破性”、“很大差异”这样的字眼，从而他们有兴趣再就这个问题深入地问你，要知道，虽然面试沟通的时间长短与最终的结果没有比如关系，但至少大部分情况下时间很短的面试基本上不会带来好结果的。



3、个人特点的总结与归纳。这个方法在应届大学生求职过程中用的比较多，所以，要想通过表述个人特点达到脱颖而出的目的，还是有一定难度的，因为普遍来看，相当大的一部分求职者所使用的个人特点的词汇比较接近，而且，其中的大部分没有实际的实例作为佐证，所以，除非你的个人特点真的很特别，而且有实际事例，否则，尽量不要采取这一方式。

二是以推销为目的的自我介绍。与求职为目的的对个人的推销不同，这里说的主要是对具体产品或服务的推销，基于这一目的的自我介绍，关键是要从客户的兴奋点出发，抓住对方的需求甚至是潜在需求，引导对方说出他们对产品或服务的预期(包括功能、便捷性、后续服务、性价比等等)，逐步地引出公司的产品或服务，分析其优势，甚至可以与同类竞争性产品做简单比较。当然，这些应该是事前已经做过邮件或电话沟通的前提下，如果是纯粹的第一次陌生拜访，基本上只能重点介绍一下公司了，不会涉及得过细，除非时间允许。

三是以便利日常工作为目的的自我介绍。工作内容，对方感兴趣的话题。这个主要涉及到的是日常工作中可能会有较多接触的部门或个人，第一次去办事时简单做自我介绍，主要是介绍个人所负责的工作情况，并诚恳地希望得到对方的指导和帮助，关键在于表达诚意，别让人觉得看到你这个人就立刻没兴趣了就可以了；在之后的接触中可以逐步聊一些其他的话题，甚至可以“捧”一下对方，赞扬它的工作态度什么的。