

帮助海外留子走出内耗

0 基础斩获国民品牌 OFFER

—— Grace 同学·市场营销方向 ——

服务周期：2026 年 3 月 7 日 – 2026 年 5 月 7 日

目标方向：市场营销/品牌策划/媒介推广

服务团队：凌波（带教老师）、毛哥（班主任）

01 成果摘要

学生化名	Grace
学历背景	双非本科港城硕士，临床心理学背景
服务周期	2026.3月 — 2026.5月
目标方向	市场营销 / 品牌策划 / 媒介推广
核心困难	态度消极、情绪波动大、决策纠结、缺乏经验
最终成果	斩获全棉时代、Xmind 等多个 offer
最终入职	全棉时代（知名国民品牌）

02 案例总结（省流版）

Grace 同学，双非本科港城硕士，临床心理学背景。出于对学生“跳脱”性格和对泛消费、生活领域的兴趣，老师为其规划了市场营销方向，学生欣然接受。然而在求职过程中**态度相对较差，情绪波动非常大**，经常表现出纠结、抱怨、消极抵触等负面情绪。面对老师给出的建议，学生时常犹豫不决、反复推翻已有决定，甚至对投递流程表达不耐烦和抗拒。

带教老师和班主任老师始终保持极大的耐心，在第一时间响应学生针对项目和个人求职规划的多项追问，**反复安抚学生情绪、给予建议**。最终，在老师不懈的努力下，学生从最初的无人问津，到**斩获全棉时代、Xmind 等多个知名品牌 offer**，成功上岸知名国民品牌全棉时代，实现了从低谷到逆袭的转变。

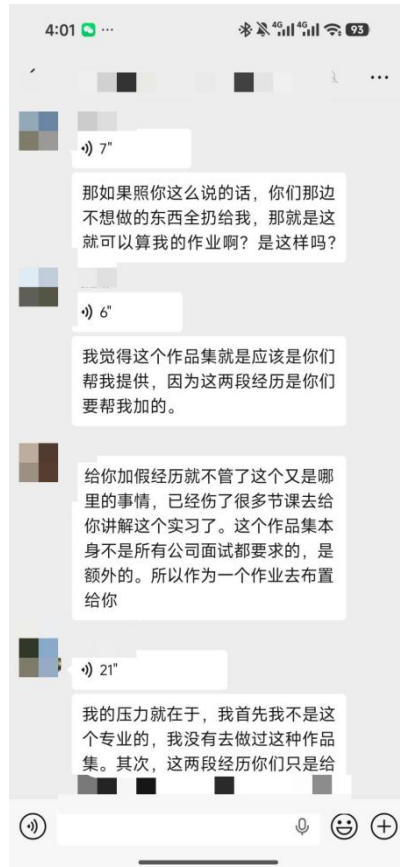
03 核心亮点：学生态度问题与老师耐心应对

3.1 学生情绪问题表现

在整个服务过程中，Grace 同学表现出以下显著的态度问题：

- **情绪化表达：**在群里频繁使用“md”“啊啊啊”等情绪化语言
- **反复 argue 老师的项目细节：**频繁提问但不认真消化，老师耐心解释
- **消极应对：**对老师安排的任务表现被动，面试后忘记录音（“但是忘记录音了”）
- **要求多但配合度低：**对于老师布置的作业（作品集）拒绝完成，需要老师持续安抚
- **纠结犹豫：**拿到 offer 后反复纠结是否接受，抱怨流程麻烦（“这 offer 接吗 我又在纠结它流程好麻烦”）

▼ 学生反复 argue 老师的项目细节，老师迅速响应语音沟通



▼ 学生纠结 offer、情绪化表达的聊天记录

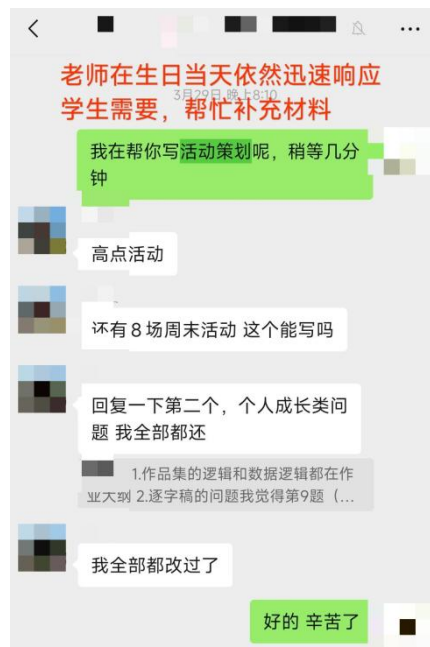


3.2 老师的耐心安抚与持续付出

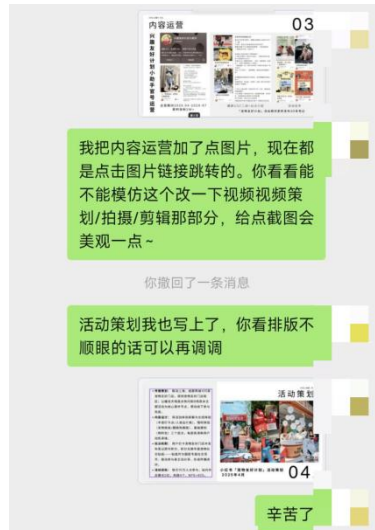
面对学生频繁的情绪波动和消极态度，带教老师（凌波）和班主任老师始终保持专业和耐心：

- **情绪安抚**：每次学生表达消极情绪时，老师都及时回应，肯定学生的努力，引导积极面对
- **始终以学生需求为先**：老师在自己生日当天，依然秒回学生，对学生有求必应
- **亲手制作作品集**：老师直接帮学生查找资料、补充作品集内容，直接交付给学生使用
- **反复指导简历**：学生简历经历多轮修改，老师每次都详细批注、逐字打磨
- **全方位建议**：从行业认知、面试技巧到谈薪策略，老师事无巨细地给出建议和案例

▼ 学生要求增加活动策划经历，老师迅速响应



▼ 老师主动上手帮学生补充作品集内容

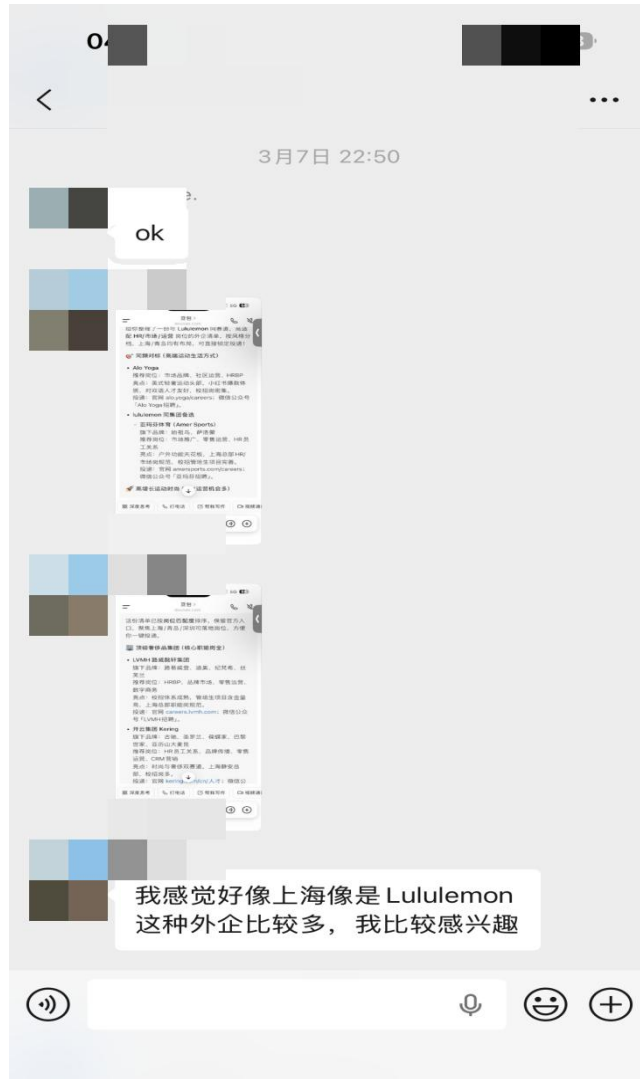


04 服务过程

4.1 方向确认与课程安排

Grace 同学一开始对自己的方向并不明确，在群里表达了对 Lululemon 等外企的兴趣，随后又转向市场营销方向。老师耐心沟通后，帮助她确定了市场方向，并立即安排了第一节课程讲解。

▼ 方向确认阶段的沟通记录



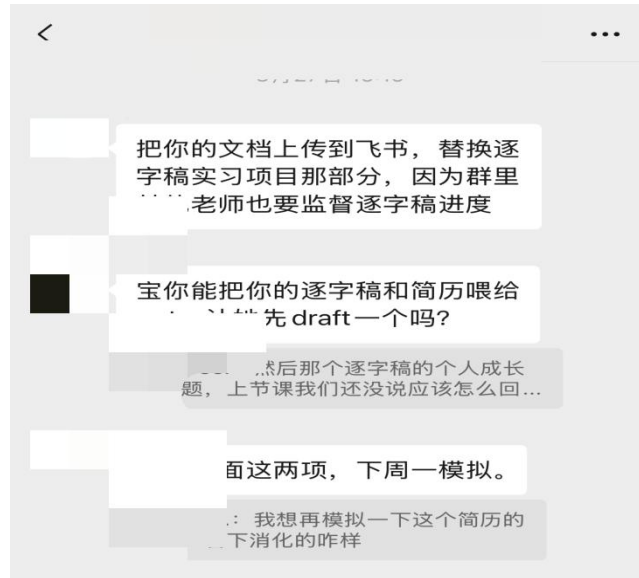
4.2 课程辅导与作品集打磨

老师为学生准备了详细的行业资料、专属飞书文档库，每次上课后还会补充相关专题内容。学生在学习过程中问题频出，老师始终耐心解答每一个疑问，针对简历逐字稿反复修改 3 版以上。

▼ 老师提供专属资料库与课程补充



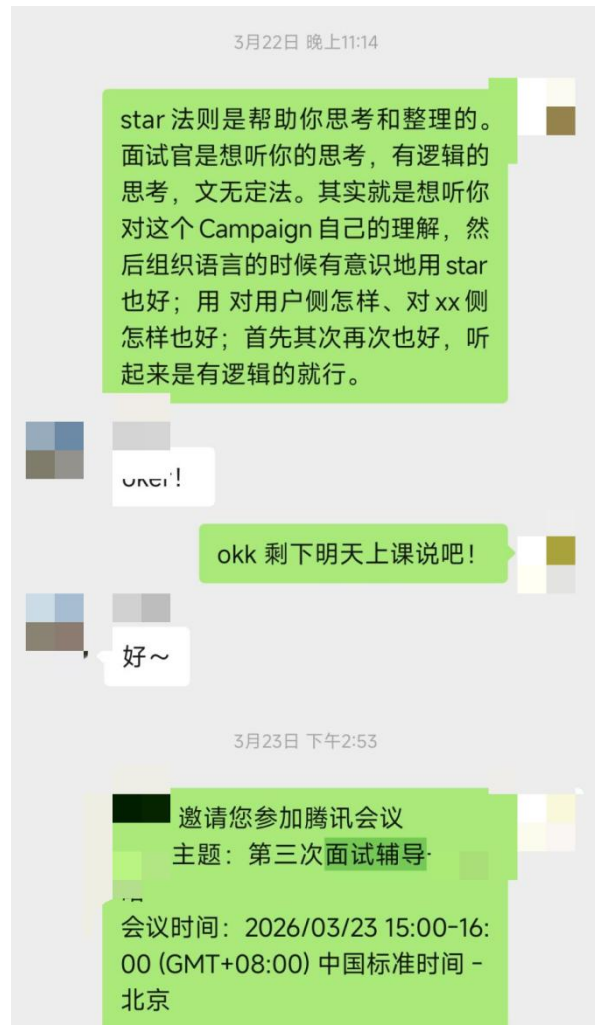
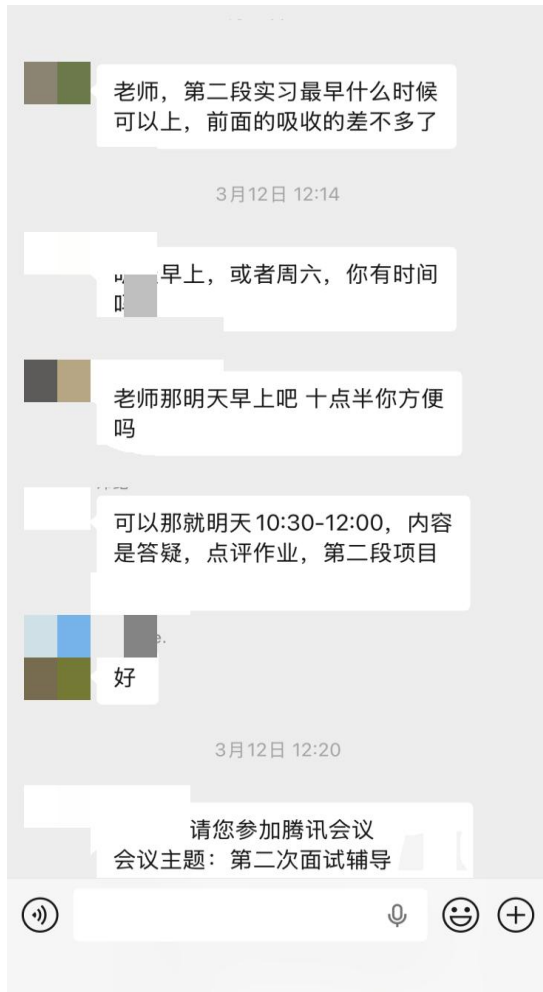
▼ 老师帮学生整理简历、逐字稿并反复修改



4.3 面试辅导与复盘

老师安排了多次面试辅导课（mock 面试），通过腾讯会议进行一对一模拟面试训练。每次面试后，老师都会进行详细复盘，针对学生的回答进行逐条指导。即便学生面试后忘记录音，老师也没有责怪，而是继续耐心辅导。

▼ 面试辅导安排与课程记录



4.4 投递策略与过程

老师制定了完整的投递策略：先用小厂练手，再冲刺中大厂。老师**亲自帮学生整理了深圳地区品牌公司名单**，并在 BOSS 和官网投递方面给出具体指导。面对学生“限定深圳”的要求和各种附加条件，老师也尽力配合满足。

▼ 老师帮忙筛选公司、制定投递名单



▼ 面试进展与 offer 沟通

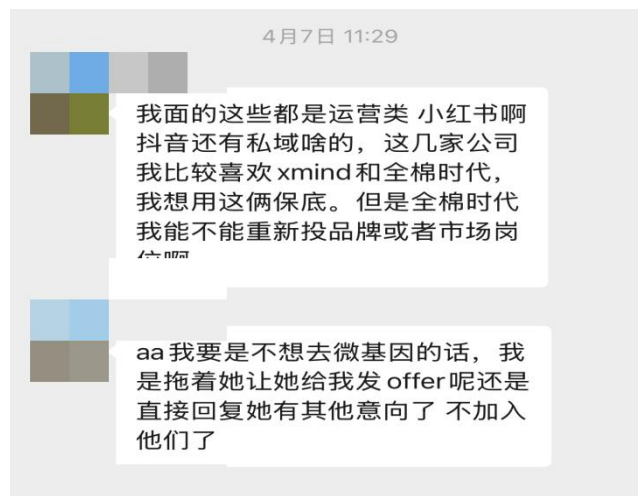


05 关键转折：从纠结到多 offer

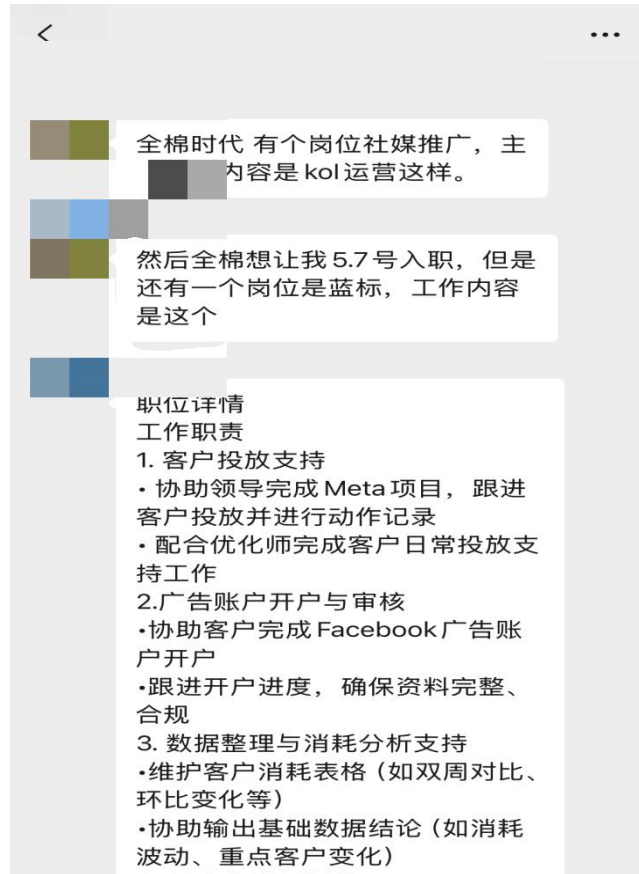
5.1 学生的纠结与老师的坚持

在拿到第一个 offer（全棉时代）后，学生并没有表现出喜悦，反而陷入了深度纠结：抱怨入职流程麻烦、纠结是否要去、质疑岗位方向。老师没有放弃，而是继续鼓励、分析利弊，帮助学生做出理性决策。

▼ 学生纠结 offer 时，老师耐心安抚并给出建议



▼ 全棉时代 offer 确认与岗位沟通

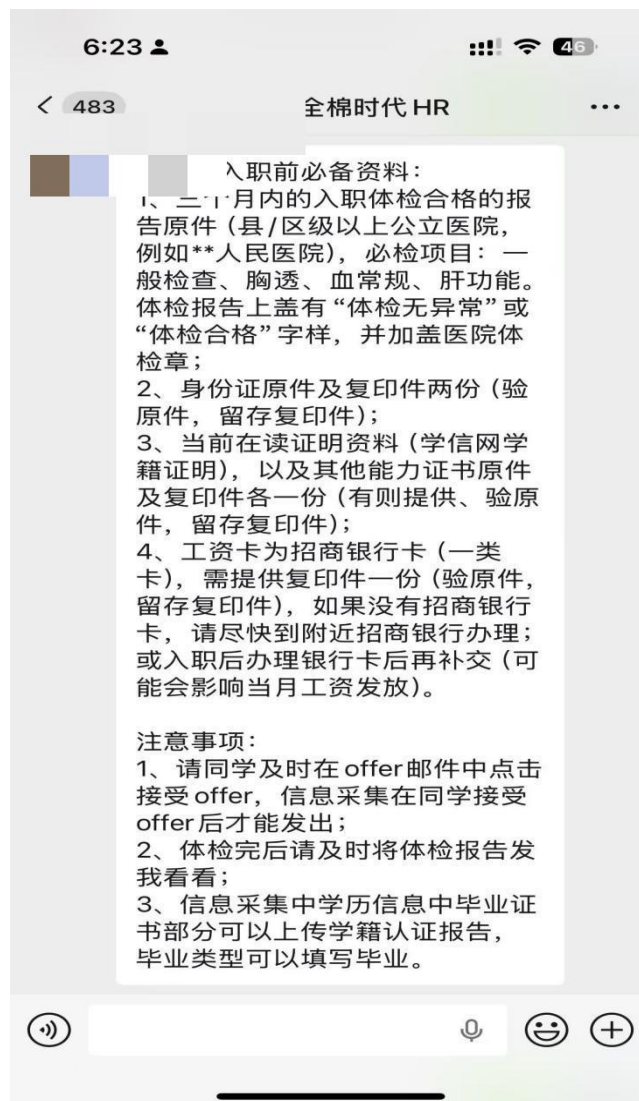


06 最终成果：多个 Offer 收割

经过约两个月的持续服务，Grace 同学最终斩获了**多个 offer**，包括全棉时代（社媒推广/KOL 运营）、微基因（HR 面通过）等，成功从一开始的无人问津走到了 offer 收割阶段。

公司	岗位	结果
全棉时代	社媒推广/KOL 运营	已获 Offer ✓
微基因	市场营销	已获 Offer ✓
刺猬	内容运营	已获 Offer ✓
越疆机器人	市场营销策划	已获 Offer ✓
Xmind	市场运营实习生	已获 Offer ✓

▼ 全棉时代 Offer 入职通知



07 案例总结

Grace 同学的案例是一个极具代表性的“高难度学员”服务案例。学生本身学历背景一般（双非本科港城硕士），在求职过程中表现出**严重的态度问题和情绪波动**：频繁纠结、消极抱怨、方向摇摆、配合度低。这对服务团队提出了极大的考验。

带教老师和班主任老师始终没有放弃，而是选择了**加倍付出**：不仅做好本职的课程辅导和面试指导工作，更是**亲自帮学生制作了完整的作品集**，在学生情绪低落时反复安抚鼓励，在学生做出错误决策时耐心引导纠正。

最终的结果证明了老师的坚持是值得的——学生从最初的颗粒无收，到最终**斩获全棉时代等多
个 offer**，实现了完美逆袭。

核心数据

服务周期：约 2 个月 | 学生态度：情绪波动大，配合度低

老师额外付出：亲自制作作品集、整理投递名单、多次情绪安抚

最终结果：斩获全棉时代等多个知名品牌 Offer，成功上岸！