

## **Bộ câu hỏi Phỏng vấn vào Ngân hàng Quân đội (MB) và những lưu ý quan trọng**

Như đã hứa, mình gửi các bạn bộ câu hỏi phỏng vấn vào Ngân hàng Quân đội (MB). Bộ câu hỏi được chia ra làm những câu hỏi chung & những câu hỏi cho từng vị trí; tiếp đó là một số phần trả lời ấn tượng của những anh chị & các bạn nay đã trở thành MBers và cuối cùng là một số điểm các bạn cần lưu ý, đúc rút từ kinh nghiệm của bản thân, những gì mình được chia sẻ và những thông tin mình thu lượm được.

### **A. Bộ câu hỏi phỏng vấn**

#### **I. Những câu hỏi chung cho tất cả các vị trí**

1. Mời bạn giới thiệu về bản thân mình (nên chuẩn bị thêm cả phần giới thiệu bằng tiếng Anh, ngắn gọn hơn phần tiếng Việt – các bạn đọc thêm lưu ý bên dưới).
2. (Với ứng viên có kinh nghiệm) Hỏi về công việc đang làm. Tại sao lại chuyển việc/ngỉ việc?
3. Em hiểu gì về vị trí ứng tuyển?
4. Em có điểm mạnh nào khi ứng tuyển vào vị trí này? (Hoặc: Tại sao em nghĩ mình phù hợp với vị trí này? Em có tố chất gì phù hợp với vị trí này?)
5. Em có hay tìm hiểu về kinh tế vĩ mô và chính sách NHNN không? Em thấy kinh doanh ngân hàng hiện nay khó khăn như thế nào? (Câu này hay hỏi với CV QHKH Cá nhân & SME)
6. Tại sao em chọn MB?
7. Điểm mạnh, điểm yếu của bản thân?
8. Nếu anh/chị không offer em vị trí em ứng tuyển mà chuyển em sang vị trí khác em có nhận không?
9. (Với sinh viên năm cuối) Hỏi về các công việc làm thêm, hoạt động ngoại khóa, xã hội, hỏi về kết quả học, về khóa luận/báo cáo thực tập & về môn học yêu thích trong 4 năm học đại học.
10. (Với ứng viên có kinh nghiệm) Vì sao lại nghỉ việc tại nơi làm việc cũ?
11. Ngoài ứng tuyển ở MB bạn còn ứng tuyển ở ngân hàng nào khác không?
12. Nếu bạn trúng tuyển ở cả MB và một/một số ngân hàng khác, bạn sẽ chọn ngân hàng nào?

Ngoài ra các anh chị sẽ dựa vào CV của các bạn để hỏi thêm. Như cấp 3 học gì, tham gia hoạt động ngoại khóa gì, tình nguyện gì, làm thêm gì, thích chơi thể thao không,...

*Có thể có thêm những câu hỏi “thủ vị” như:*

1. Em có bạn trai/bạn gái (người yêu) chưa? Sau đó xoáy tiếp
2. Em có nhiều bạn trai hay bạn gái hơn?

3. Em thích chơi với bạn trai hay bạn gái hơn? Sau đó xoay tiếp

## II. Những câu hỏi phỏng vấn vị trí CV QHKH Cá nhân

1. Hãy kể tên các sản phẩm của Ngân hàng Quân đội dành cho KHCN?
2. Nếu em được điều về địa phương làm thì em có làm không?
3. Chính sách của NHNN trong thời gian tới
4. Nếu bị áp chỉ tiêu huy động 2 (hoặc 3 hoặc 5) tỷ một tháng thì làm thế nào nếu không dùng đến mối quan hệ của người thân?
5. Nếu giao chỉ tiêu em tháng đầu tiên thử việc 2 tỷ/tháng huy động, em làm thế nào?
6. Nêu 3 tiêu chí mà MB hơn những Ngân hàng khác
7. (Với ứng viên nữ) Làm KHCN rất vất vả, em là nữ, em có làm được không?
8. Tại sao em học kế toán, em lại làm KHCN?

## III. Những câu hỏi phỏng vấn vị trí CV QHKH Doanh nghiệp (SME)

1. Hãy kể tên các sản phẩm của Ngân hàng Quân đội dành cho KHDN?
2. Cho em huy động 20 tỷ trong vài tháng, em lập kế hoạch huy động ra sao?
3. Người PV sẽ đóng vai chủ 1 DN đang sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng khác, mình là nhân viên ngân hàng phải làm sao để lôi kéo họ về ngân hàng mình
4. Các điều khoản UCP 600, các Clean document? (bạn nào học chuyên ngành TTQT sẽ được hỏi & hỏi bằng tiếng Việt hoặc tiếng Anh)
5. Nếu bây giờ em đc vào làm thì em sẽ tìm kiếm khách hàng ra sao?
6. Có thể hỏi về kinh tế vi mô và vĩ mô, yêu cầu phân tích và giải thích các vấn đề về lạm phát, tăng trưởng kinh tế.
7. Có thể hỏi về tài sản đảm bảo, về luật,...

## IV. Những câu hỏi phỏng vấn vị trí Thẩm định

- Ngoài một số câu hỏi trong phần câu hỏi chung, vị trí này hay hỏi về nghiệp vụ, ví dụ hỏi về vốn lưu động ròng, phải bình luận chứ không chỉ nêu công thức. Vì thế, các bạn phải hiểu bản chất của từng chỉ số tài chính.
- Ứng viên ứng tuyển TDI thường là ứng viên có kinh nghiệm, nên sẽ bị hỏi thêm về công việc cũ/hiện tại & tại sao lại nghỉ việc/muốn chuyển việc.

## V. Những câu hỏi phỏng vấn những vị trí khác

### 1. Vị trí CV Tư vấn sản

- Em biết gì về vị trí TVS?
- Công việc của vị trí này là gì?
- Nếu được nhận em sẽ triển khai công việc như thế nào?
- MB đang có những sản phẩm gì, theo em sản phẩm nào khó triển khai nhất?

## 2. Vị trí Giao dịch viên

- Giao dịch viên cần có những kỹ năng gì? Kỹ năng nào là quan trọng nhất?
- Khách hàng đang sử dụng một thẻ ATM của NH A, bạn làm thế nào để thuyết phục khách hàng mở thêm thẻ ATM của ngân hàng mình?
- Ngoài ứng tuyển ở MB bạn còn ứng tuyển ở ngân hàng nào khác không?

### *Một số câu hỏi tình huống:*

- Có ba người cùng đến rút tiền gấp, đó là: 1 người già, một phụ nữ mang bầu, một người tàn tật. Bạn sẽ xử lý theo thứ tự thế nào?  
Tương tự: Thay một trong 3 người trên bởi 1 người khách VIP, bạn sẽ xử lý như thế nào?
- Khách hàng gọi điện đến Ngân hàng mắng về lỗi mà GDV nhầm lẫn gây ra, bạn không hề biết về lỗi của Giao dịch viên. Bạn sẽ xử lý tình huống này như thế nào?
- Có một khách hàng VIP đến ngân hàng rút toàn bộ số tiền gửi để sang ngân hàng khác gửi với mức lãi suất cao hơn, em sẽ làm thế nào để giữ khách hàng đó lại?

### *Một số câu hỏi về nghiệp vụ (tham khảo thêm:)*

- Có bao nhiêu loại tài khoản ngân hàng mà em biết?
- Sự khác biệt giữa doanh thu và thu nhập?
- Vì sao một đồng tiền hôm nay lại có giá hơn một đồng ngày mai?
- Bạn có biết gì về “tiền nhựa” không?

## **B. Một số phần trả lời hay của các anh chị & các bạn, nay đã trở thành MBers**

### **1. Chia sẻ của banker kemcay2000:**

Mình mới đi phỏng vấn MB. Ở Xì Gòn. 2 người phỏng vấn. Câu hỏi như sau:

**1) Giới thiệu bản thân:** Nói trước các bác là mình thuộc dạng người có gì nói đó, không khoa trương hay phải nói cho đẹp, cho hay. nên mình vô đề: Em tên xyzabc, tốt nghiệp tháng/năm, rồi làm ở xyzacb, làm một thời gian, kinh nghiệm cũng chưa nhiều nhưng thấy cần tìm việc khác vì em nghĩ ai cũng vậy, làm ở đâu đến lúc nào đó cũng phải tìm việc khác thôi, còn mới ra trường thì xin ở đâu, đâu đâu làm đó, chưa xác định được nhiều rằng tương lai thế nào thế nào....

→ Anh phỏng vấn nhận xét: em nói không hay, không lưu loát nhưng thành thật.

**2) "Sao em nghỉ việc?"... À anh quên lúc giới thiệu em có nói rồi.... "Em biết quan hệ khách hàng doanh nghiệp là gì không?"**

→ Dạ biết. Ở một số ngân hàng, bộ phận quan hệ khách hàng vừa giữ chức năng tiếp xúc khách hàng, tìm hiểu nhu cầu khách hàng (tiền gửi, vay vốn, bảo lãnh, L/C....), rồi nhận hồ sơ và phân tích tài chính, phương án kinh doanh và có sự hỗ trợ của một bộ

phận gọi là "hỗ trợ tín dụng". Nhưng một số ngân hàng thì chuyên môn hóa hơn với bộ phận thẩm định riêng, quan hệ khách hàng chỉ làm chức năng bán hàng thuần túy, tiếp xúc khách hàng, tìm hiểu nhu cầu rồi nhận hồ sơ, bàn giao cho bộ phận thẩm định....

→ Ừm, em nói cũng đúng, nhưng chưa đủ, QHKH còn làm cả chức năng tư vấn cho khách hàng về các nghiệp vụ.....

**3) Em có hay tìm hiểu về kinh tế vĩ mô và chính sách NHNN không? Em thấy kinh doanh ngân hàng hiện nay khó khăn như thế nào?**

→ Dạ có tìm hiểu về hiện tượng thôi, còn phân tích nguyên nhân thì đó là việc của nhà nghiên cứu và cơ quan hữu trách. Em thấy hơn 1 năm nay, NHNN ban hành nhiều văn bản quy định kiểm soát hoạt động của ngân hàng quá, và làm cho các bộ phận liên quan đến báo cáo, thống kê, quản lý rủi ro hoạt động nhiều hơn. Đồng thời ảnh hưởng đến lợi nhuận khi một số văn bản kiểm soát trực tiếp đến kênh sinh lời của ngân hàng....nói thật, trong cùng thời gian MB tuyển thì cũng có nhiều ngân hàng khác tuyển, nhưng khi nộp đơn em cũng lựa chọn (chứ không như lúc mới ra trường, gặp đâu nộp đó, nuôi cái miệng trước đã), vì dạo này các ngân hàng hay sáp nhập, hợp nhất và các ngân hàng cũng không được tăng trưởng tín dụng và....chế độ lương, bổng như thế nào nữa.

→ Chị phỏng vấn cười quá chừng (không xinh, béo ú)

**4) Nếu giao chỉ tiêu em tháng đầu tiên thử việc 2 tỷ/tháng huy động, em làm thế nào?**

→ Dạ, em có chơi chứng khoán và quen dân chứng khoán nhiều. Có những người tiền nhân rồi khá nhiều và em tin sẽ kêu họ gửi tiền được. Nhưng hạn chế là những người này rút tiền ra gửi tiền vô liên tục nên cũng không ổn định. Ngoài ra, em nghĩ khi được vô làm, ngân hàng không bao giờ bỏ hẳn nhân viên mình, muốn huy động thế nào huy động, tiếp xúc khách hàng ra sao thì mặc kệ, mà luôn có những hướng dẫn nhất định, và cơ sở dữ liệu khách hàng cũng như cách thức tiếp cận để không làm mất đi hình ảnh chuyên nghiệp của ngân hàng. Thật ra, trước khi phỏng vấn em đã đoán chị sẽ hỏi câu này vì em có tìm hiểu trước, nhưng em không thích những câu trả lời kiểu như "em sẽ tận dụng các mối quan hệ bạn bè, người thân...". Đó là những câu trả lời đúng nhưng rập khuôn... Vì em nghĩ bất cứ ngân hàng nào, để vận hành cả một hệ thống mấy ngàn nhân viên ổn định thì họ phải có những quy trình, chuẩn mực, hướng dẫn cụ thể để nhân viên tiếp cận, xử lý sáng tạo chứ không phải thấy một cục chỉ tiêu rồi muốn làm gì thì làm.... Thời gian thử thách 2-3 tháng đầu sẽ là thời gian học hỏi biện pháp tiếp cận khách hàng và môi trường làm việc.... Và thật sự câu hỏi của chị rất khó, đối với những người chưa từng làm quan hệ khách hàng sẽ không trả lời được, đơn giản vì phải vô làm rồi được hướng dẫn thế nào mới biết bước tiếp theo là làm gì....

**5) Anh đó nói: "Em đã từng làm quan hệ khách hàng thì em phải có khách hàng sẵn, chứ sau lại nói phải đợi vô làm mới được, em cứ kéo khách hàng qua là được, anh thấy em chỉ cần trả lời ngắn gọn như anh vừa nói là anh ok rồi".**

→ Dạ, em đã từng nghĩ đến trường hợp này. Nhưng em nghĩ khi đi làm, có một vấn đề mà người ta gọi là "rủi ro đạo đức" hay "đạo đức nghề nghiệp". Ví dụ như: Ông A từng

là TGD một công ty, sau này ông nghĩ việc ở công ty này....ông qua công ty khác làm TGD và kéo khách hàng từ công ty cũ qua... hoặc kéo cả ekip làm việc qua...". Đạo đức nghề nghiệp không cho phép điều đó, trừ khi có sự tự nguyện của khách hàng. Em biết những điều em vừa nói hoa mỹ và nhân văn, khó thực hiện nhưng mỗi người mỗi tính. Đối với em, em sẽ không kéo khách hàng qua bằng mọi giá. sự tự nguyện bao giờ cũng tốt hơn gượng ép. Nếu em làm như vậy, sau này em nghĩ việc ở MB, em lại tiếp tục kéo khách hàng..., kỳ lắm.

**6) Anh đó nói: "Ok, em nói đúng, hồi đó mới vào MB làm, anh cũng kéo khách hàng qua với anh... Ban đầu anh rất miễn nguyện vì hoàn thành chỉ tiêu, đến 1, 2 năm sau anh mới thấy làm vậy bậy quá..."**

**7) Chị hỏi: Em có bạn gái chưa?**

→ Dạ có từ năm 2

**Chị nói: Sớm vậy, vậy học và làm việc sao? Ảnh hưởng không?**

→ Dạ có, hồi năm nhất và học kỳ 1 năm 2 được loại giỏi, đến kỳ 2 có bò thì loại khá và năm 3 trung bình, năm 4 vừa đúng 7,0.

**Chị nói: Vậy thì sao em làm việc được? Vì sẽ ảnh hưởng đến việc làm?**

→ Dạ, không phải vì cãi nhau hay suốt ngày lo yêu mà bị ảnh hưởng việc học, mà năm 1, đầu năm 2 em không đi làm thêm, tiền thì vừa đủ sống, không dư giả, có pò thì bắt đầu thiếu nên đi làm thêm, đi dạy thêm, đi dạy riết rồi thấy thích, dạy suốt ngày, cúp học, kiếm cũng được mớ tiền, rồi đi phục vụ quán cà phê, tối về trễ, ở ký túc xá đánh bài, rồi sáng ngủ quên, cúp học... Từ đó một năm đi học được mấy ngày, cũng may không rớt môn nào, do gần ngày thi đi mua mấy bộ đề mấy năm trước về giải rồi học thuộc...

Hai người cười quá trời quá đất và anh đó nói: **"Em nói chuyện thành thật, không chuẩn bị sẵn...nhưng nếu anh chọn em, sợ rằng khi vào làm việc sự thành thật của em sẽ có người ghét người thích, vì bản thân anh biết dân ngân hàng thường rất tự hào với công việc của mình và có xu hướng khoa trương hay nói chung là nỏ và hình thức bề ngoài. nên nếu em dân dã quá cũng sẽ bị ghét... Bản thân anh hồi mới đi làm cũng nỏ kinh khủng và toàn mua đồ đẹp mặc, nhưng đi uống cà phê với bạn bè thì kỳ kèo từng đồng... Đến bây giờ thì anh ngược lại..., cho em xem nè (anh lấy điện thoại túi quần ra, cái Nokia củ chuối), anh chỉ xài điện thoại này khi làm việc..."**

Xong buổi phỏng vấn, chào và đi về.

## **2. Chia sẻ của một mem nữ PV vị trí CV QHKH Cá nhân**

Mình mới phỏng vấn KHCN chiều qua. Cũng có 1 số kinh nghiệm muốn chia sẻ việc đầu tiên là các bạn phải thật tự tin, tin tưởng vào bản thân mình! Các câu hỏi ko quá khó, hầu như đều là những câu cơ bản:

- + Giới thiệu về bản thân?
- + Em hiểu gì về công việc KHCN?
- + Làm KHCN rất vất vả, em là nữ, em có làm được không?
- + Tại sao em học kế toán, em lại làm KHCN? => câu này mình trả lời ngu lắm
- ... Rùi hỏi chiều cao của mình => 162cm ... Và bảo em làm GDV, hay TVS sẽ hợp hơn!!!

Đấy... là buổi phỏng vấn của mình. Các anh chị MB rất thoải mái, nhưng mình vẫn rất run... Nói thì thoảng bị lạc giọng đi. Hi vọng các bạn có thể hình dung đc buổi PV qua chia sẻ của mình . Nói chung là hãy cứ tự tin lên! 80% chiến thắng là ở tự tin rồi. Vào được vòng PV, tức là các bạn đã là những người xuất sắc . Đừng bị phân tâm nhé . Good luck!

**P/s:** tớ nghĩ sau buổi PV, thấy bạn phù hợp với công việc gì, thì MB sẽ sắp xếp bạn vào CV đó, dựa vào nhu cầu của từng Chi nhánh chứ chả có chuẩn nào, tiêu chí chọn bao nhiêu người cả? Ko phải tất cả những người qua đc vòng này sẽ đi làm ở MB. Nhớ họ nghỉ ngang khi đi đào tạo thì sao??? Tớ đọc ở trên có bạn nói MB tiêu cực vì ko có chỉ tiêu mà thấy tức . Nếu tiêu cực thì 1 con như tớ...và nhiều bạn khác, chắc ko có cơ hội được chia sẻ ngày pv trên này đâu!!!

### 3. Chia sẻ của một mem

Mới đi PV SME về nè các bạn. Một từ thôi: thoải mái. Cảm giác đó do các anh chị PV mình đem lại cho mình đó.

Các anh chị nói trước khi PV là ko PV về nghiệp vụ vì em đã được test rùi. Các anh chị chỉ hỏi về những vấn đề liên quan đến điểm mạnh và chú trọng khả năng giao tiếp của mình thôi. Tớ còn được các anh chị hỏi cảm giác của em thế nào. Tớ bảo hồi nãy ngồi chờ thì e hơi run. Nhưng giờ vào phòng PV thì đã hết rùi. Mấy a chị hỏi vì sao vậy. Tớ bảo nhờ các câu hỏi của anh chị mà em tự tin hơn. Anh ấy nói thế là câu hỏi dễ quá phải không? Tớ bảo. Dạ không dễ nhưng em thấy phù hợp thực tế hơn. Nãy h ngồi ngoài em cứ tưởng tượng là sẽ bị hỏi các câu mang tính tính toán rồi đưa ra kế hoạch. Thế là anh chị cười. Giờ là ngồi chờ đợi kết quả thôi.

### 4. Một mem nữa

TDI ca sáng đã về đây. quay cuồng trong mơ màng tầm 20p các bạn ạ. 5 người 1 hội đồng trong khi chỉ "mình ta với nông nân" thôi bạn nhé. Còn nội dung hỏi thì chủ yếu xoay quanh mấy cái mình làm. Đánh giá nọ, đánh giá kia. Lúc đầu vào sẽ là giới thiệu bản thân (cái này tớ nói sơ sài quá hay sao ý mà thấy các chị hơi hăng =()). sau đấy thì là thị trường, rồi nhận định chỉ số tài chính, vì sao em lại thay đổi công việc. Cái được và cái chưa đc ở chỗ em làm là j. mà có hỏi sâu nghiệp vụ đấy nhé. Ví dụ như vốn lưu

động rộng... gì gì đấy (theo trường phái bình luận ko chỉ công thức đâu). Nhưng tin vui là ko có phỏng vấn tiếng Anh ^^ (dù mình đã cẩn thận chuẩn bị)...

- **Note 1:** hôm nay tớ đến gặp mấy bạn không nhận được tin nhắn nhưng trong danh sách thấy trùng ngày sinh nên đến. nhưng ko phải bạn nhé. Thấy anh ý bảo là nếu được thì MB sẽ nhắn tin

- **Note 2:** các bạn nhớ in bản ứng viên, bảng điểm và bằng ra nhé.

## 5. Chia sẻ của banker **final\_memory2050**

TDI 14h20 đã về =)). Mình công nhận vào là các anh chị cũng niềm nở lắm, dễ chịu, đặc biệt là phòng mát mẻ nên tâm lý càng thoải mái =))

Mình được phỏng vấn tầm 15-20 phút gì đấy, có khi hơn nhưng cũng chả để ý lắm. Vì cũng chả có KN gì nên các anh chị cũng chỉ hỏi về điểm số, thể mạnh bản thân, tại sao chọn vị trí thẩm định. Mình được hỏi thêm 1 câu tiếng Anh là "Tell us about the experience that you gained from all your part-time jobs" (đại loại thế). Nói nói 1 hồi xong thì bắt đầu chuyển hướng sang là em biết gì về công việc thẩm định? Em có điểm gì phù hợp với công việc này? Mình đang viết Khóa luận nên được hỏi mấy chuyện xung quanh đề tài, nội dung khóa luận nữa...

Một chị bảo mình là mình phù hợp với vị trí SME hơn là TDI. Cuối cùng là một câu "nếu anh chị không offer em vị trí TDI mà là vị trí SME thì em có nhận không" =))

Mình chỉ hơi buồn là mình bị phân biệt đối xử, chả có hoa quả gì toàn là kẹo =)) Trời thì nóng mà bày kẹo ra thì nhìn thôi đã sợ =))

Ah P/s luôn là đúng như một bạn ở trước có nói, nếu bạn có tài lẻ gì thì cứ nói ra hết, mình biết bói bài Tarot nên nói ra, các anh chị có vẻ khá là hứng khởi, còn nói đùa là bói cho chị một quẻ đi 😊. Các anh chị thì thoải mái nên nếu bạn làm họ hứng khởi thêm một chút thì buổi PV sẽ diễn ra càng êm đẹp và thậm chí còn ghi điểm nữa đấy. Chúc các bạn may mắn nhé.

## C. Một số lưu ý quan trọng với các bạn

1. Bộ câu hỏi **chỉ mang tính chất tham khảo**, được mình tổng hợp từ những đợt tuyển dụng trước của MB, không đảm bảo đầy đủ, **không đảm bảo các bạn chắc chắn trúng tuyển** nếu ôn tập & chuẩn bị theo bộ câu hỏi này. Bộ câu hỏi **chỉ có giá trị tham khảo, giúp các bạn chủ động hơn trong quá trình chuẩn bị & có thể hình dung được phần nào một buổi phỏng vấn tại MB**. Bởi các bạn cũng biết, không giống như vòng thi viết có ngân hàng câu hỏi nên xác suất gặp được câu hỏi đó khi tham khảo đề thi của những năm trước là khá cao, vòng phỏng vấn của bất cứ ngân hàng nào cũng đều rất "khó đoán", trừ một số câu hỏi quen thuộc, xác suất trúng cao (được bold ở trên), còn lại, tùy thuộc bạn nói gì & tùy thuộc "cảm hứng" của các thành viên trong hội đồng, mà buổi PV có thể rẽ theo một hướng mà bạn không ngờ tới. Khi đó sẽ gọi là "hỏi xoáy đáp xoay";)). Ngoài ra, bạn còn cần đến sự may mắn nữa. Bởi có thể bạn rất xuất sắc, trả lời

tốt (theo đánh giá của bạn), nhưng Hội đồng không nhận thấy bạn phù hợp với Ngân hàng mình, họ sẽ không chọn bạn.

2. Thường Hội đồng phỏng vấn sẽ không chuẩn bị một bộ câu hỏi để phỏng vấn các ứng viên, hoặc có nhưng chỉ dùng đến trong một số trường hợp (như hỏi về nghiệp vụ, ứng viên không biết nói gì, hết những cái họ nghĩ ra để hỏi :D). Còn lại, đa phần Hội đồng sẽ xoay vào phần trả lời của ứng viên để hỏi tiếp, để khai thác sâu hơn. Hội đồng PV chỉ chuẩn bị 1 thứ cố định, đó là “Bảng đánh giá phỏng vấn”. Mỗi ngân hàng có một tiêu chí tuyển dụng ứng viên khác nhau, nhằm tìm ra ứng viên phù hợp với môi trường làm việc, văn hóa, nghiệp vụ,... của ngân hàng mình. Vì thế, “Bảng đánh giá phỏng vấn” của mỗi ngân hàng có thể khác nhau ở vài điểm. Tuy nhiên, các bạn có thể tham khảo “Bảng đánh giá phỏng vấn” của ngân hàng sau đây (không nêu tên) để biết thêm những gì mình cần chuẩn bị. Xem tại topic: [Tham khảo "Bảng đánh giá Phỏng vấn" của một Ngân hàng](#)

3. “**Mời em giới thiệu về bản thân mình**” được đánh giá là câu hỏi **quan trọng nhất** và **khó nhất** trong bất kỳ cuộc phỏng vấn nào. Quan trọng nhất bởi đây là câu hỏi đầu tiên, nếu bạn trả lời tốt sẽ tạo một tâm lý thoải mái cho những câu tiếp theo. Câu trả lời cho câu hỏi đầu tiên này cũng sẽ cho thấy bạn để lại ấn tượng mạnh hay chỉ nhàn nhạt, thậm chí là không có ấn tượng gì với hội đồng. Một điều nữa, nếu bạn làm chủ được phần trả lời của mình cho câu hỏi này hay bất cứ câu hỏi nào khác, bạn sẽ là người dẫn dắt cuộc nói chuyện chứ không phải hội đồng. Khó khăn nhất bởi mỗi Hội đồng có một cách “cảm” khác nhau, mỗi người trong hội đồng cũng đánh giá phần trả lời của bạn khác nhau, vì Hội đồng cũng là “người trần mắt thịt” mà (:D), nên có thể với một hội đồng này, với một người này, câu trả lời của bạn là ấn tượng; nhưng với hội đồng khác, với người khác, nó rất bình thường.

Với một số ngân hàng, nếu phần giới thiệu bản thân của bạn không tốt, họ sẽ đánh trượt bạn luôn, cảm ơn bạn đã tham gia phỏng vấn và mời bạn ra về. Họ cũng có thể hỏi thêm vài câu, tuy nhiên chỉ là hình thức, và bạn sẽ thấy bầu không khí lúc đó “đáng sợ” một cách khác thường;)). Tuy nhiên, với những ngân hàng chuyên nghiệp, Hội đồng vẫn sẽ tạo cơ hội cho bạn ở những câu hỏi sau.

Lưu ý nhé, hãy chuẩn bị một phần giới thiệu **ấn tượng, rõ ràng, đầy đủ thông tin, có điểm nhấn**, đặc biệt phải làm thế nào **thể hiện mình thực sự phù hợp với vị trí ứng tuyển**. Đừng lan man, sa đà vào những thứ không liên quan như sở thích, chứng chỉ không liên quan.

Tất cả mọi thứ, từ kinh nghiệm làm việc, thành tích trong công việc, hoạt động ngoại khóa, xã hội,... càng liên quan đến vị trí ứng tuyển các tốt, càng cụ thể càng tốt. Đừng nói chung chung như: hoàn thành tốt công việc được giao, tích cực tham gia các hoạt động ngoại khóa, hoạt động tình nguyện,... **Hãy thể hiện bằng những con số**. Và đừng quên nhắc đến sự giúp sức của những người khác nếu không phải một mình bạn có

được những thành tích ấy. Điều này cũng thể hiện bạn có khả năng làm việc nhóm cũng như làm việc độc lập.

4. Quan trọng nữa này, **đừng giới thiệu về công việc cũ/hiện tại một cách quá say sưa & thể hiện mình đam mê & phù hợp với công việc đó**. Vì khi đó Hội đồng sẽ nghĩ bạn phù hợp với công việc hiện tại hơn, hoặc khi tuyển dụng bạn vào bạn sẽ không chuyên tâm cho công việc mới.

5. Để có một phần giới thiệu bản thân ấn tượng, bạn nên chuẩn bị trước từ ở nhà, hãy xem thật kỹ CV của bạn (lưu ý khi điền CV đừng chém gió quá đà), viết ra giấy và sắp xếp các ý sao cho phần giới thiệu gây ấn tượng. Tập nói trước gương, nói trước bạn bè, người thân và nhờ họ nhận xét, rút kinh nghiệm giúp bạn. Sẽ là tốt nhất nếu bạn có thể nhờ được người quen làm nhân sự hoặc ngân hàng nhận xét phần giới thiệu của mình. Rà soát lại CV và xem nếu có lỡ chém gió quá đà ở đâu đó thì phần giới thiệu nên bỏ phần đấy, hoặc đưa vào nhưng ở mức độ vừa phải. Ví dụ, khi bạn ứng tuyển, bạn hiểu vị trí công việc đó yêu cầu phải có khả năng giao tiếp, thuyết trình, thuyết phục. Bạn đưa vào CV để nhà tuyển dụng thấy mình phù hợp với vị trí ứng tuyển. Nhưng nếu bạn không tự tin trong giao tiếp, thuyết trình, khi phỏng vấn, hội đồng sẽ nhận ra ngay qua những câu trả lời đầu tiên, hoặc họ có thể đặt câu hỏi “Tại sao em nói em có khả năng giao tiếp tốt?”. Khi đó, sẽ thật không hay nếu bạn ấp úng và không trả lời được tại sao. Ngân hàng là một lĩnh vực hết sức nhạy cảm, vì thế, đòi hỏi nhân viên phải hết sức trung thực.

6. Dù bạn gặp phải câu hỏi nào, tình huống nào đi chăng nữa, đừng quên thể hiện cho Hội đồng thấy **bạn thực sự đam mê với ngành và nghề ngân hàng, thực sự yêu thích với Ngân hàng bạn đang ứng tuyển vào**. Và phải thể hiện bạn có một **cam kết gắn bó chứ không phải là người thích nhảy việc**, hay chỉ làm tạm một thời gian rồi đi du học hay học lên cao ở trong nước. MB đặc biệt tìm kiếm những ứng viên như vậy.

#### 7. Bạn sẽ có lợi thế không nhỏ trong đợt phỏng vấn này nếu bạn:

- **Giỏi tiếng Anh**, hoặc nếu không đến mức giỏi, cũng hãy chuẩn bị sẵn cho mình một phần giới thiệu bản thân bằng tiếng Anh, trong đó ngoài những thông tin cơ bản còn cần thêm: mục tiêu công việc, điểm mạnh, điểm yếu, tính cách, công việc hiện tại,...

- **Có năng khiếu, sở trường trong một lĩnh vực nào đó (nói đơn giản là tài lẻ)**: ví dụ: bạn biết chơi đàn, thổi sáo, bạn hát hay, bạn biết bốc bài, bạn biết làm ảo thuật,...

8. Những tips và lưu ý quan trọng về: **trang phục, những thứ cần mang theo, lưu ý trước, trong và sau khi phỏng vấn**, các bạn có thể tìm thấy tại **topic phía cuối bài viết này** của banker **viethungkieu**. Còn mấy điều như: **phải hết sức thoải mái, bình tĩnh, tự tin**,... thì ở đâu cũng nói, ở đâu cũng gặp, chắc các bạn ai cũng biết (nhưng không phải ai cũng thực hiện được:D), nên, làm thế nào để thoải mái, bình tĩnh, tự tin là ở

chính các bạn, bởi không ai hiểu bản thân mình bằng mình mà. Nhưng mình cũng muốn góp ý thêm, sự tự tin sẽ có khi bạn:

- Một là **giỏi tiếng Anh**;
- Hai là tính cách **tự tin, sôi nổi, hòa đồng, hướng ngoại, thích giao tiếp**,... – những thứ được thể hiện trong suốt quá trình học tập, hoạt động, làm việc trước đó. Và bạn bè, người thân, đồng nghiệp của bạn cũng nhận thấy điều này khi tiếp xúc với bạn;
- Ba là bạn **có thể giao tiếp với một/một số người lạ mà không cảm thấy lạ**, tức là bình thường như khi nói chuyện với người quen;
- Bốn là bạn **có năng khiếu nổi bật**;
- Và năm là, bạn **làm chủ kiến thức của mình**. Vẫn biết kiến thức là vô hạn, nhưng trong một chừng mực nào đó, ở một vị trí cụ thể, lĩnh vực cụ thể thì có thể đạt đến ngưỡng làm chủ kiến thức. Hãy cố gắng để kiến thức luôn sẵn có trong đầu bạn nhé. Nó sẽ có ích không chỉ trong lần này, mà còn những cơ hội tiếp theo.

Trên đây là một số những chia sẻ tổng hợp từ những gì mình được chia sẻ trực tiếp, đọc được, nghe được & tự đúc rút. Các bạn chia sẻ thêm để cùng hoàn thiện nhé! Ngoài ra, các bạn đi PV đợt này cũng đừng quên chia sẻ những câu hỏi mới, những tình huống hay, những phần trả lời mà bạn cho là ấn tượng để mình bổ sung vào bộ câu hỏi cho thêm phần phong phú nhé:D

Các bạn có thể tham khảo thêm một bài chia sẻ rất hay về kinh nghiệm phỏng vấn của banker **viethungkieu** tại topic sau: [Kinh nghiệm vòng phỏng vấn](#)

### **Thêm một số thông tin để các bạn vững tin hơn:**

- Theo như một số bạn tham gia PV năm ngoái chia sẻ thì hội đồng Phỏng vấn của MB rất **thoải mái, thân thiện, vui vẻ, cởi mở** đôi khi còn gợi ý cho ứng viên nếu bạn áp dụng trong phần trả lời, hoặc không nghĩ ra câu trả lời. Nhưng hãy cứ chuẩn bị trước tình thần là không phải tất cả đều như vậy đâu nhé;))
- MB là một trong số ít những NH **rất thích tuyển người trẻ**, đặc biệt là các bạn **sinh viên năm cuối, sinh viên mới tốt nghiệp 1 năm trở lại**. Bởi người trẻ thường xông pha, nhiệt huyết, dám nghĩ dám làm, không ngại việc và dễ đào tạo, dễ thích nghi với môi trường mới.
- MB cũng rất “nhớ” những ứng viên gấp ghe vượt qua vòng PV (tức là trượt). Bởi sau đó, khi các chi nhánh có nhu cầu tuyển dụng, những ứng viên đó sẽ “âm thầm” nhận được thông báo mời phỏng vấn với hội đồng của chi nhánh. Khi đó, bạn sẽ không vấp phải tỷ lệ chọi cao, cũng đã rút ra kinh nghiệm xương máu cho mình, cộng với quyết tâm thể hiện tốt hơn, cơ hội trúng tuyển là rất cao.



Tổng hợp và chia sẻ bởi [cocghe266](#)

Vì thế, **hãy cố gắng thể hiện tốt nhất ở vòng PV. Càng thể hiện tốt, bạn càng có cơ hội vào MB**, nếu không may mắn lần này, biết đâu, bất chợt sẽ có một cuộc gọi, một email trong thời gian tới:)

Cuối cùng, chúc các bạn như 4 câu thơ mình sưu tầm của một Uber:

*Chúc các bạn trẻ  
Tự tin vui vẻ  
Đừng bị bắt bẻ  
May mắn, thành công*

*Chúc các bạn thành công!*  
[cocghe266](#)