

面试工作规划 面试谈判工作计划(优秀6篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

面试工作规划 面试谈判工作计划篇一

关于桂林国际会展中心**夏桂林土特产品展的招商计划

主谈□xx桂林国际会展中心的主要代表

副谈□xx桂林国际会展中心的另一位代表

决策人□xx负责重大问题的分析及决策

法律顾问□xx负责相关法律资料及争议处理

财务顾问□xx负责衡量费用计算与支出，提供相关财务数据

本行业的背景：步入90年代中期，随着我国社会主义市场经济体制逐步完善，服务贸易产业发展相当迅速，新称_眼球经济_的展览业是服务贸易中12个主要服务行业中的一类，在城市经济中的重要地位和作用越来越受到重视。会展经济在国内掀起了一轮又一轮的发展高潮，现代化的国际会展中心如雨后春笋般的出现国内各个城市。

会展中心是在社会主义市场经济条件下而产生的新事物，它在许多方面都不同于过去计划经济中的展览馆。

随着世界经济全球化、*入世，对于会展业相对落后的*来说，

有了良好的市场大环境。在当今信息社会和知识经济时代，信息特别是以知识为基础的信息在价值生产过程中起到日益重要的作用，也成为了经济活动的主体。当会展业作为一种极其重要的信息生产与流通的方式和载体，成为第三产业中最具生命力的新行业时，会展经济也就应运而生了；反过来，会展业的发展又极大地促进了信息的生产和流通，形成了以会展带来信息、以信息的获取和使用实现对社会资源的整合和重组，最终实现城市经济整体性向前发展的良性循环。实现会展业大发展的最根本的前提和条件就是拥有一流的现代化国际会展中心。它的责任和义务从长远的角度上来看不是举办一二个国际性展览会，而是推动整个城市经济的全面发展。考核一个国家和一个城市发展的水*重要的一方面是看其服务贸易总额占全国或城市gdp的比重，因为会展的带动效大，服务贸易业所占有的比重就越大。目前美国占72%，英国占，日本占，而*只有。会展是服务贸易的主要行业之一，因此无论是国展发达城市北京、上海、广州，还是会展较为落后的*西部地区，会展中心肩负的使命任重而道远。

面对着入世带来的机遇和挑战，行业规范已成为会展业无可避免的发展趋势，*对会展业已经由干预转向扶持，市场才是会展中心发展的真正空间，因此，会展中心的经营必须依靠现代企业制度的理念去完成。

我方企业的背景：气势恢宏的桂林国际会展中心位于素有百里画廊之称的漓江之滨，是桂林市标志性建筑，占地面积15万*方米，建筑总面积万*方米，最大建筑高度米。展区总面积万*方米，分为6个大展厅，4个常设展厅，展厅内无立柱，均为大跨度，大空间，可设国际标准展位1600个，地面荷载每*方米吨。

内设有档次高、功能齐全、设备先进的国际会议厅□1300m2□1个，多功能厅□460m2□1个，贵宾室和中小型会议室5个，并设有包括新闻、通讯、仓储、货运、银行、旅游、住宿、餐饮、娱乐等系列服务设施和服务项目的新闻中心、商务中

心。变配电系统总装机容量6100kva□空调系统总制冷容量，供水日耗水最大高峰容量950吨。设有全方位、完善和综合性消防系统及智能化消防报警与联动系统，综合保安监控系统，公共广播系统。会议系统（含舞台）的灯光、音响、同声传译、会议表决、激光、投影等大多是国际一流设备，中央大厅设有双向自动扶梯和*方米的大型显示屏。会展中心室外展场可设国际标准展位1000个，广场可停放近1000辆汽车，并有两个大货场，布展车辆可直达各展厅。其总体功能具备承接国际国内大型展览和会议的条件。桂林国际会展中心自20xx年11月投入营业以来，先后成功举办了20xx*旅游资源暨旅游产品（桂林）展览会、第二届全国农业高新技术成果交流交易会、第48届全国医疗器械博览会、博鳌亚洲旅游论坛、第十四届全国书市、长安福特蒙迪欧上市发布会□20xx*国内旅游交易会等展会，为会展业各方人士提供了良好的展示*台。

对方企业的背景：桂林三花股份有限公司位于世界著名旅游胜地，“山水甲天下”的桂林市内，交通便利，依山傍水，得天独厚□xx年，由“安泰源”、“品冽”等几家百年老字号酿酒作坊合并成立“桂林酿酒厂”□xx年改制为“桂林三花股份有限公司”□xx年获得“国家大型二档企业”□xx年被授予“中华老字号”企业，是*酿酒工业协会的常务理事□20xx年税利超9000万元，人均利税居行业第四名□20xx年元月被桂林市xx列为“工业发展重点骨干企业”。公司先后荣获“*白酒工业百强企业”、“*酒业文化百强企业”“全国酿酒行业百名先进企业”、“广西综合实力百强企业”等荣誉。

公司拥有白酒、啤酒、果露酒、醋四大类近百个产品。主导产品桂林三花酒源于唐代，其风格特点是“酒质晶莹，蜜香清雅，入口柔绵，落口爽冽，回味怡畅”□xx年获得*小曲酒评比第一名□xx年起获得历届国家和轻工部评酒会国优银奖□xx年被国家定为*米香型白酒的代表酒□xx年、xx年两次获国家经济委员会颁发的国家质量奖银质奖□20xx年获国家地理标志

保护产品注册□20xx年荣获“全国酒类产品质量安全诚信推荐品牌”，屡次获得广西著名商标、广西名牌产品称号，是广西最具特色的名优产品，被誉为“桂林三宝”第一宝。

公司另一主导产品“老桂林酒”挖掘古代酿酒秘方，结合现代人口味，是在米香型酒基础上发展的创新产品。2004年，老桂林酒荣获“*白酒质量优秀产品”称号□20xx年，公司收购了广西第三大白酒企业兴安秦堤酒厂，投资成立了子公司“桂林三花宏兴酒业有限公司”。公司规划用5—8年时间将其发展为广西最大的现代化米香型白酒生产基地，以实现“以酒业为主，相关多元化发展”的市场需求型发展战略，向商贸、旅游、食品加工等领域拓展。

1、双方希望通过谈判得到的利益及优劣势分析

我方利益：

- 1) 从中获得租金；
- 2) 建立长久的合作关系。

对方利益：1) 提高本企业的知名度；

- 2) 打造企业品牌，走向国际市场；
- 3) 与不同的企业洽谈并建立良好的合作关系。

我方优势：

- 2) 桂林国际会展中心对合作方的资料保密工作做的很完善；
- 3) 桂林国际会展中心的总体功能具备承接国际国内大型展览和会议的条件。

我方劣势：

- 1) 对方在桂林很具影响力，这会使谈判有阻力；
- 2) 展厅内的黄金展位有限。

对方优势：

- 1) 对方位于世界著名旅游胜地，“山水甲天下”的桂林市内，交通便利，依山傍水，得天独厚。
- 2) 对方的产品在桂林的口碑很好，可信度很高；
- 3) 对方有桂林市*的支持，很有发展潜力。

对方劣势：

- 1) 参展的酒类企业不止对方一家；
- 2) 对方的产品结构单一，仅是饮品；
- 3) 对方的国内市场占有率不理想。

2、谈判议题的确定

问题1、对方在桂林是较大的企业，如果参展一定会要黄金展位，但我方的黄金展位有限，并且黄金展位的价格也不菲。

分析：不同的展位价格不同，如果对方一定要黄金展位，我方可以向对方阐明黄金展位有限，给对方施压，迫使对方提高价格以达到我方预定价格。

问题2、参展的产品的质量保证，自展会开始到结束所有参展产品不得离开展厅。

分析：为了保证双方的权益，所有参展的产品必须经过严格检测，不得有侵权行为和假冒伪劣产品，也不得在展会结束前将展品携带出展厅，以防调换；如果出现问题，由对方负主要责任，我方负次要责任。

问题3、对方参展将获得的效益。

分析：虽然对方在桂林很具品牌效应，但始终是区域品牌，通过这次展会可以使对方走出桂林，打造国家品牌乃至世界品牌。同时通过这次展会，对方可以和不同的企业建立良好的合作关系。

1) 最理想目标：黄金展位35000/10*米

普通展位20000/10*米

展出3~4天

2) 可接受目标：黄金展位30000/10*米

普通展位15000/10*米

展出3~4天

3) 最低目标：黄金展位25000/10*米

普通展位12000/10*米

展出3~4天

4) 目标可行性分析：桂林国际会展中心虽然在全国排名前十，但此次并非特。

大型的展会，故展位的定价较低。

（一）开局：

开局方案一：感情交流式开局策略，通过谈及双方合作情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中。

开局方案二：保留式开局，暗示对方，我方同时与多家厂商进行谈判。

（二）中期阶段：

4) 突出优势：以展位作支撑，以理服人，强调与我方协议成功给对方带来的利益，同时软硬兼施，暗示对方若与我方协议失败将会有巨大损失。

（三）休局阶段：如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整。

（四）最后冲刺阶段

1、把握底线：适时运用折中调和策略，把握严格把握最后让步的幅度，在适宜的时机提出最终报价，使用最后通牒策略。

2、埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立长期合作关系。

3、达成协议：明确最终谈判结果，出示会议记录和合同范本，请对方确认，并确定正式签订合同时间。

1、如果谈判僵局该如何处理

应对方案：合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把握肯定对方形式，否定对方实质的方法解除僵局，适时用声东击西策略，打破僵局。

2、对方故意拖延时间该如何处理

应对方案：因为我方与多家同类企业也在洽谈此次展会的招商问题，所以我方可不用在意对方拖延，并且我方我可以佯装比对方更不在意，让对方感觉到紧迫。

面试工作规划 面试谈判工作计划篇二

面试之前

• 服饰

男士得穿上整洁的服装，但不必刻意打扮。女士应穿得整洁、明亮，叮当作响的珠宝饰物、过浓的香水、没拉直的丝袜、未修过的指甲或是蓬松的头发等，都足以抵消求职信给予考官的良好印象。

选择服装的关键是看职位要求。应聘银行、政府部门，穿着偏向传统正规；应聘公关、时尚杂志等，则可以适当地在服装上加些流行元素。除了应聘娱乐影视广告这类行业外，最好不要选择太过突兀的穿着。应届毕业生允许有一些学生气的装扮，可以穿休闲类套装。此外应聘时不宜佩戴太多的饰物，这容易分散考官的注意力。

• 守时

守时是职业道德的基本要求，提前10-15分钟到达面试地点效果最佳。提前半小时以上到达会被视为没有时间观念，但在面试时迟到或是匆匆忙忙赶到却是致命的。不管你有什么理由，迟到也会被视为缺乏自我管理和约束能力。如果路程较远，宁可早点出门，但早到后不宜立刻进入办公室，可在附近的咖啡厅等候。

面试之中

- 肢体语言

眼神：

交流中目光要注视对方，但万万不可死盯着别人看。如果不止一个人在场，要经常用目光扫视一下其他人，以示尊重和平等。

握手：

当面试官的手朝你伸过来之后，握住它，握手应该坚实有力，双眼要直视对方。不要太使劲，不要使劲摇晃；不要用两只手，用这种方式握手在西方公司看来不够专业。手应当是干燥、温暖的。如果你刚刚赶到面试现场，用凉水冲冲手，使自己保持冷静。如果手心发凉，就用热水捂一下。

坐姿：

不要紧贴着椅背坐，不要坐满，坐下后身体要略向前倾。一般以坐满椅子的三分之二为宜。这既可以让你腾出精力轻松应对考官的提问，也不至让你过于放松。

小动作：

在面试时不可以做小动作，比如折纸、转笔，这样会显得很严肃，分散对方注意力。不要乱摸头发、胡子、耳朵，这可能被理解为你在面试前没有做好个人卫生。用手捂嘴说话是一种紧张的表现，应尽量避免。

- 谈吐

面试之后

- 致谢

为了加深招聘人员的印象，增加求职成功的可能性，面试后的两三天内，求职者最好给招聘人员写封信表示感谢。感谢信要简洁，最好不超过一页纸。信的开头应提及自己的姓名、简单情况以及面试的时间，并对招聘人员表示感谢。感谢信的中间部分要重申对公司、应聘职位的兴趣。信的结尾可以表示对自己的信心，以及为公司的发展壮大做贡献的决心。

面试工作规划 面试谈判工作计划篇三

把一些无关的问题先予以排除，可以确定的问题先确定，尽可能缩小未知的范围，以便于问题的分析和解决。这种思维方式在我们的工作和生活中都是很有用处的。

由已知条件层层向下分析，要确保每一步都能准确无误。可能会有几个分支，应本着先易后难的原则，先从简单的一支入手。

从问题最后的结果开始，一步一步往前推，直到求出问题的答案。有些问题用此法解起来很简单，如用其他方法则很难。

对给定的问题，先做一个或一些假设，然后根据已给的条件进行分析，如果出现与题目给的条件有矛盾的情况，说明假设错误，可再做另一个或另一些假设。如果结果只有两种可能，那么问题就已经解决了。在科学史上，“假设”曾起了极大的作用。

有些问题必须经计算才能解决。要注意的是，智力测验中的问题往往含有隐含的条件，有时给出的数是无用的。

这是最基本的方法。各种方法常常要用到分析法。可以说，分析能力的高低，是一个人的智力水平的体现。分析能力不仅是先天性的，在很大程度上取决于后天的训练，应养成对客观事物进行分析的良好习惯。

根据问题中已知的条件，采用适当的方法画出图形，有助于问题的解决。有些问题，在没画图之前，会觉得无处下手，画了图后就一目了然了。

事实上，许多问题都要运用几种不同的方法才能解决。所谓综合法，就是综合各种方法(包括前述各种方法以外的方法)去解决某些问题。

面试工作规划 面试谈判工作计划篇四

根据20xx年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，我将从以下几个方面开展20xx年工作。

1、搭建架构，优化团队，做好人力资源规划。

根据公司发展规划，进一步完善公司组织架构，进行公司各部门各职位的工作分析，为人才招聘和评定薪资、绩效考核提供科学依据。

2、丰富招聘渠道，招募优秀人才，满足公司发展需要。

3、做好公司培训管理工作。

将在20xx年初对公司所有部门进行培训需求调查，再根据调查结果，拟定20xx年度培训计划，完善培训体系，加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。开展多样化培训：主要分为内部培训、外部培训和自学。

4、努力搭建合理的薪酬体系。

要本着“对内体现公平，对外具有竞争力”的原则，根据公司现有的薪酬制度，完善薪酬设计和薪酬管理工作，同时，对东营市房地产行业各岗位薪资水平进行摸底调查，为领导提供决策依据。

5、做好行政服务的细节工作。

做好与公司员工之间的工作沟通，生活沟通，多倾听员工意见，了解员工工作和生活信息，及时为员工解疑答惑，解决工作和生活中的困惑与困难，使员工保持良好的工作状态。

在即将过去的20xx年里，面对困难没有停下脚步，依旧朝着适合公司发展的管理模式方向迈进。新的一年，将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法，实事求是，加强管理，改进服务，促进工作再上新的台阶，为公司快速健康发展做出新的贡献。

面试工作规划 面试谈判工作计划篇五

推广部门、广告和公关部门等，则需要公司能够投入较大额的推广费用、广告和公关费用，才有可能将工作开展下去。

03跟团队成员一起，分解和制定工作计划，并组织实施

前面两步，重点解决了目标和资源的问题，或者从另一个角度说，重点解决了跟“人”相关的问题：向上做好预期管理，向下了解团队成员基本情况。

目标的分解和行动计划，要视团队成员的实际工作经验和能力，以及公司整体的管理风格和氛围，来确定需要有多大程度的民主和参与度。

，以避免做好做差一个样，多做少做一个样。

而在目标和计划进行的过程当中，作为部门的一把手，还要注意随时跟进进度，对于过程中出现的问题，及时采取措施并做出决策，以确保下属工作的顺利开展。

面试工作规划 面试谈判工作计划篇六

二、主要措施

1、坚持城乡统筹，全面推进教育科研工作。

2、进一步完善科研组织和专项工作制度

进一步健全和完善市、乡、校教育科研组织，初步建立禹城市教育科研专家库，充分发挥本土科研骨干的作用。在科研规划上既立足于现实问题，又着眼于未来，着眼于增强教育发展后劲。

3、加强课题管理，进一步完善奖励机制

4、深化中小学小课题研究工作

对课题方案设计、课题研究理论、中期研究检查、结题报告撰写等方面进行多方位指导。定期做好小课题结题鉴定工作，及时总结、提升本地典型教育科研经验，推进禹城市教育科研工作。

5、认真做好山东省、德州市和本市领导安排的其它工作。

三、具体安排

1、安排第二批小课题结题事宜

元月：指导各校安排撰写第二批小课题结题材料。

2、对第二批小课题进行结题鉴定

三月：组织评委采用初选和复评等方式，第二批小课题进行结题鉴定，并打印证书，下发通知予以公布。

3、开展20xx年优秀教育科研成果评选活动

四、五月：组织中小学教师参与山东省和德州市优秀教育科研成果评选活动，推动广大教师提高学习和研究意识。

4、制定《关于深化中小学教育科研工作的意见》

六月：制定以上《意见》，并以教育局文件形式印发，进一步强化中小学教育科研管理，规范全市中小学日常教育科研工作。

5、搞好“德州市教育科研重点课题”结题鉴定的申报工作

七月：组织指导我市各校承担的第一批“德州市十二五教育科研重点课题、规划课题”结题申报工作，争取按时通过结题鉴定，并及时推广优秀研究成果。

6、组织本市第二轮小课题申报工作

九月：组织我市第二轮教师小课题申报工作。

7、初步构建禹城市教育科研专家库

十月：初步建立禹城市教育科研专家库。

8、组织小课题研究总结研讨会

十一月：举行全市小课题研究总结交流会，总结小课题研究中的先进典型和优秀成果，分析存在的问题，明确深化课题研究的策略和方法。

9、做好总结，制定新年计划

十二月：总结20xx年教育科研工作，制定20xx年教育科研工作

作计划。

——精选科研工作计划合集八篇