

面试要求写工作计划

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

面试要求写工作计划篇一

随着国家经济体制的改革，社会的经济上升到了一定的高度，市场营销的发展越来越困难。因此，在教育体制改革的背景下，高校市场营销教育面临着改革的局面。南疆高校作为南疆的轴心组织，如何通过改革壮大与发展本身，并提高南疆市场经济，是一个值得思考的问题。所以，在南疆高校中，教师和学生都应该注重市场营销的培养，不断加强自身的学习。

参与式教学法是一种合作式或协作式的教学方法，需要全体师生共同建立民主、和谐、热烈的教学氛围，让不同层次的学生都拥有参与和发展机会的一种有效的学习方式，其目的主要是为了让所有学生都能够积极主动地参与到学习中来。同时，这种教学方式能很好地帮助学生深刻领悟和掌握所学的知识，能够使学生将这种知识运用到实践中。

1. 南疆地区属于少数民族聚集区，且经济发展相对落后，一些偏远的乡村地区基础教育更为落后。参与式教学法的应用，适用于南疆高校市场营销教学的过程中，可以帮助南疆地区的经济发展。

树立教学新理念，明确教学目标传统的教学模式是教师讲台上讲课，学生在下面听讲，很少有互动的过程，而参与式教学法的应用需要调动全体师生才能够实行。因此，参与式教学法与传统的教学法有很大的区别。在教学过程中，教师想

要发挥参与式教学法的作用就必须树立正确的教学理念，改变原有的旧教学观念，充分认识到教学改革的重要性，充分发挥参与式教学法的作用，这样才能够提高教学水*。此外，教师应该制定明确的教学目标，发挥参与式教学法的优势，使学生成为学习的主体，帮助学生提高学习效率，明确这一目标，以此将参与式教学法融入教学中。

2. 学会运用参与式教学法教学参与式教学法是一个新型的教学方式，教师在教学过程中，要大胆地运用参与式教学法中的教学方式来实施教学。参与式教学法蕴含着多种教学方法，其中有课堂讨论、头脑风暴、示范和指导练习、角色扮演、案例分析、讲故事、辩论等。因此，教师可以选用几个实用的教学方法应用于教学之中。

(1) 头脑风暴法。头脑风暴法是指教师先提出某些社会现象或问题，然后让每个学生都提出不同的想法，通过无尽的联想，拓展学生的思维，同时理解和吸收所讲的内容。对于南疆学生来说，我们可以举一个关于南疆的例子。例如，教师可以问，如果你在草原上看到一只羊，你会想到什么？答案让所有学生去想，无论出现什么样的答案，教师都可以把它记录下来，然后进行筛选，并鼓励学生继续展开想象，激发学生学习的热情和积极性。

(2) 案例分析法。案例教学方法应该是在教学过程中比较常用的一种，但在参与式教学法中体现案例分析法就比较困难了。对于南疆高校的营销教学，同样可以举一个众所周知的例子。例如，教师可以讲述大家经常使用的淘宝，讲述淘宝的成长历程，同时要求每一位学生在写出自己对这个故事中存在的营销策略和体现的营销的精神。这样可以加深学生对知识的理解与记忆，有利于培养学生的分析能力、解决问题的能力以及决策能力。

(3) 角色扮演法。角色扮演，进入情景的学习是比较容易提高学生学习效率的方法之一。学生可以在游戏中学习知识，

掌握技能，能够在角色扮演过程中充分发挥自己的才能。在市场营销的过程中，所需要的就是面对面地与别人打交道。例如，在课堂中，教师可以让两个不同班级的学生两个一组，两个人互相推销一支钢笔，看谁能将自己推销的产品卖给对方。当表演结束后，教师让学生反思在推销过程中是否运用了市场营销的相关知识，还是运用了别的方法，把这些写下来。

3. 建设实践教学基地，提高学生的知识运用能力教学的转变，不能局限于课堂之中，而要懂得走出去。市场营销是一门社会能力，其主要是通过人与人之间的沟通，从而达成目标。在课堂中，理论的知识固然重要，但实践才是唯一的真理。因此，教师可以组织全体学生建立一个营销基地，让学生在课余时间面向社会及学校去推销自己的产品，按照公司制度给予工资和奖励。这样就可以激发学生的动力，同时也可以使学生将市场营销技能充分发挥出来，并检验自己的不足之处，从而让学生对市场营销有更深入的认识。

综上所述，参与式教学模式作为一种新的教学模式，在南疆高校市场营销教学过程中有着重要作用。随着社会前进的步伐，市场经济体制不断的改革，南疆高校市场营销教学需要重视参与式教学模式的应用，同时要不断地创新教学模式，让学生更好地参与教学过程，提高实践技能，以适应南疆经济的发展，同时也适应社会经济的发展。

面试要求写工作计划篇二

良好的工作规划是工作成功的一半，进入公司后，我会认真规划自己的工作，制定详实的计划，认认真真踏踏实实的完成自己的工作，努力学习不断进步。

首先，我会尽快的融入公司。通过不断的学习、请教领导、老同事，尽快的了解公司，了解自己的职位……并以此为基础尽快开展工作。

其次，在刚进入公司主要通过学习不断地掌握提高，做好自

己的本职工作，认真圆满的完成领导布置的各项任务，虚心接受领导、同事的帮助教诲，快速提升自己的能力。融入团队和大家一起把工作做到最完善。

最后，在完成本职工作的基础上，继续努力学习，提升自我，将自我价值的实现与公司目标的达成相结合，不断地在更多刚搞的岗位上为公司做出贡献，同时也实现自身价值的升华。

中公金融人提醒你，回答此类问题一定要注意换位思考，明白考查人员的目的。可以多看一些相关应聘的电视、刊物提高自己的能力。

中公金融人预祝考生通过面试，进入签约环节！

面试要求写工作计划篇三

1、设定一个与自己*相关的长远目标

这个目标要和公司的工作有关但不要局限在企业内部（因为空间有限，会遭遇许多太过于细节的问题）。比如你应聘的是美容导师职位，美容导师的发展前景一般包括有美容院老板、产品经理、*美容销售管理、培训讲师等，你可以结合自身的情况说说你的长远目标，以及为了这个目标，你所能够做的有哪些方面。对目标的清晰描述可以让自己更加*，使招聘官认同你的学习和提升能力。

比如：我的职业定位是在xx领域，我希望在x年内成为公司的骨干，熟练掌握这方面的知识和技能，锻炼自己的xx和xx能力，积累工作经验，并在此基础上，能够获得公司进一步的培养，争取成为本领域内拔尖的人才，如：技术尖子或*人才、销售精英、*策划人才、如果合适做一个职业经理人。

注意，在描述的过程中，要着重在你想做些什么，而不是你想爬到什么级别。因为一个单纯的岗位名称是随时可以被取

代的，只有你真正的能力才是用人单位所看重的。要给面试官一个合理的理由；如我具备什么条件，目前在什么方面也有欠缺，通过完善的职业规划，我有理由达成我的职业目标，让面试官感觉到你的目标不是空洞的，而是掷地有声。

2、把这个目标分解，以1年，3年，5年的进度，逐步推进。

在每个阶段的描述中，记住，每个阶段都要说明你能为公司做出怎样的贡献，你能得到怎样的提高，这与你长远目标的关系在哪里。要想做好这个分解工作，首先需要你对自己有一个全面的认识 and 了解，这对于个人的发展十分重要，求职者务必要重视起来。

3、在此过程中，除了自己想办法不断充电，还要说一下你希望公司可以给你怎样的帮助。

在职场中，最好的结果莫过于员工和企业共同成长。因此，你可以表达出希望公司对自己提供一些帮助和支持，比如能够有岗位轮换的机会；或者能够参与各种项目等。这种积极学习的心态也是用人单位比较欣赏的。

4、强调自己的稳定的心态。

关于职业规划，很多求职者都会描述的很空洞。因此，在回答的过程中，要以一种稳定的心态去看待每一个过程和阶段。求职者可以从这种思维角度出发：不是公司给了你怎样的平台，你才能发挥自己的能力，而是倒过来看，只有自己的能力真正达到了一定的阶段，自然更多的职场机会以及晋升就会随之而来。

面试要求写工作计划篇四

3. 完成赵总下达的各项工作指令。

4. 每天电话拜访5家商务客户，接待重要客户的入店及离店。
5. 早上大堂值班，交换2张陌生客户卡片，听取客人反应意见。

6. 完成每天工作日记，主要记录当天发生的事件及跟进情况。

1. 跟进3位大客户□xx制衣有限公司;xx布业有限公司;xx国际。联系感情,了解春交会的消费动向及最近住房安排。

2. 跟进有赠送客房的商务公司预约上门拜访。

3. 陌生开发客户5家并跟进成为优质商务客户。

4. 跟进正邦集团公司4月18号以及宸煜服装公司4月17号的住房安排，尽早确定住房名单，做好控房。

5. 针对性地拜访与广交会有关的各个公司.

6. 完成季度客户答谢会的操作方案。

7. 跟进春交会期间的房间价格是否作调整,及宣传工作.

月14号设立春交会期间用车宣传水牌。

月14号之前确定宸煜服装公司订房的确定数量

月17号作好宸煜服装公司的服务接待工作。提前与客人确定用餐人数及住房准确名单或数量。

5. 跟进青松布业公司广交会期间的订房。

6. 新开发商务公司20家,四月份住房650间.

7. 另强客户拜访，发觉客户的需求，统计客户类型。

- 1、积极应对四月份住房小高潮，做好服务工作，确保优质的服务。
- 2、不断开发新客源. 以抢占更多的市场份额.
- 3、国际劳动节、父亲节及儿童节的促销方案。
- 4、由于二，三季度属于淡季节，制定定期促销活动，如消费送现金券等。
- 5、端午节种子的销售。
- 6、5月31号将完成中秋节目标客户群的客户名单安稿, 为中秋节月饼销售做准备。
7. 完成下达的各项工作指令，协助赵总完成各项工作。

面试要求写工作计划篇五

解析：问这个问题不是考查求职者的专业知识，而是考查求职者对这几个职位之间的相互关系的认识的层次，这几个财务工作职位的名称在不同的公司其工作职责和具体的工作内容是相差很远的，例如有的公司有财务经理，不设财务总监，有的公司“财务主管”是个特殊用词，财务的最高领导就叫“财务主管”。求职者在回答时要注意区分这几个职位的本质区别。

参考答案：财务人员是只做事，财务主管是既做事又管人，财务经理主要管人，财务总监管战略；财务人员做大部分基础性的事情，财务主管做主要的部分事情，财务经理做重要的几个方面的事情，财务总监做重点的几件事情；他们的角色是财务人员执行和服从，财务主管复核和引导，财务经理协调和指导，财务总监规划和考核。

解析：这个问题是财务类职位中的管理岗位面试中出现的，求职者发挥的余地比较大，但是如何才能真正说出让人心动的东西，才是难点。求职者在作答时要注意与简历相结合因为很可能这个问题就是为了考查你的简历的真实性。

三、是处理好本部门与兄弟部门之间的关系以及与税务局等相关职能机构的关系，其中最主要的是与外部比如税务局之间要保持好良好、和谐、积极上进的关系。

解析：这也是一道管理类财务岗位的面试题，涉及的问题层次较高，除了需要具备相关的专业知识外，还要求求职者有一定的管理岗位工作经验和处理问题的能力。求职者在作答时要注意条理性和逻辑性。 参考答案：我会从以下几个方面着手开展工作。

(1)做好财务内部审计前期工作分工，职责明确到人，业务落实责任；

(2)对清理往来、财产物资清理、现金、银行存款监督盘点；

(3)排查会计重大事项遗留问题，进行整理，形成说明材料；

(5)出具内部审计报告；

(6)拟定下一步的财务工作计划。

面试要求写工作计划篇六

首先我认为无论是哪个地方工作，都存在 忙的忙死、闲的闲死 这种苦乐不均的情况。并不是你忙收入就一定比不忙的人高，也不是你闲就表明你没有地位。我有在支行工作的经历，当时做的是信贷。主要工作就是每天拜访客户。由于行长比较喜欢我，基本上是行长开车带着我去跟他的老朋友、老客户聊天。中午跟客户吃饭，晚上就更不用说，自然是跟客户

喝酒。每天如此，业务做起来也轻松，虽然实习期间没有考核指标，但是半年下来大概也有3000万贷款这样的业绩。说来惭愧，这业绩也主要是行长谈的，不过算在我名下而已。但是实际上银行内压力最大的就是基层的客户经理，不论是对公还是对私，都有一系列指标需要完成，这些都与你的收入密切挂钩。除了对业务要熟悉，还要能说会道，善于交际。另外运气和环境也很重要。我认识的一哥们，刚从内地银行跳槽过来，人生地不熟，有天在写字楼里等人，发现有家公司正在装修，哥们就跟人聊了几句，没想到一起聊的人就是那公司的财务总监，而且更没想到的是这是一家台湾前三名的it厂商，这下就发大了，半年就搞到几个亿的存款，还做了无数贷款和贴现。一年后，这哥们就正式提拔为支行信贷经理，堪称我们那年的传奇。我还认识一个朋友，本来是一家支行的业务骨干，每年排名都靠前，因为调动到另一家支行，环境不适应，一连几个月都没有完成目标，工资奖金被扣了又扣，半年收入只有2万块。这些都是我亲眼见到的真实情况。

支行客户经理压力大，但相对来说激励也高，我知道最高的一年可以拿到20多万。而柜台人员包括会计和储蓄情况就另外一回事。会计岗位目前还比较稳定，因为需要相关的知识和学历，另外，一般银行的会计制度都比较完善。当然，中国的银行也发生过高山那样离谱的事情。不过在我所在的银行，支行的会计主管都不一定给行长足够的面子，一切按照制度办事，没有任何通融的余地。会计人员以前收入不差，大概也能7、8万的样子，不过目前降了很多，具体我也不知道了。

储蓄岗位相对比较简单，但更辛苦更劳累。银行的制度是如果长短款找不回来的话，肯定是自己掏钱赔的。我问过很多储蓄的同事，特别是刚开始工作的时候，赔上1、2千块是家常便饭。这也难怪，每天接待1、2百的客户，经手那么多钱，大厅里面空气污浊，声音嘈杂，人总是难免犯错。储蓄的收入比会计人员还低。算是银行正式员工里面最少的一档了。

行长，我所在的支行规模不大，一共大概20多人，行长就是这20多人的领导。他一年收入大概34万左右，还不包括职务消费，比如吃饭、电话、汽油报销等等。但这是效益不错的情况，如果效益差，没有完成任务，那他就只能拿到10多万。总体来说是好差事。不过没有30多岁，是混不到这个地位的。

信贷主管、会计主管，支行最重要的干部，除了受行长领导还要受到其直属部门的管理。我们都知道中层干部最累，除了要完成自己的任务，还要负责手底下人的大小事务。手底下人出了问题他们也脱不了关系。因此过得战战兢兢。年收入大概10多万。

大堂经理，临时工、见习员工。一般都不算成银行的正式编制，不过听说这几年开始陆续转为长期合同工了。这些人收入最低，大概一个月1、2千不等，包括司机、文员等。

在银行基层，最主要的工作就是完成各种指标任务。累不累看你怎么想了。我个人觉得最辛苦的是信贷人员，每天在外边跑，还没有保障。不过好歹比保险公司业务强，好多公司门口都贴 推销保险勿入 ，至少还没有不允许银行客户经理进去的地步。

面试要求写工作计划篇七

一、谈判双方公司背景

我方：

对方：

简介基本情况：江苏科利达装饰材料有限公司是中国林产工业协会地板专业委员会常务理事单位、江苏常州地板协会会长单位、江苏省科技民营企业、国家出口管理“一类企业”，是国内最早专业从事强化木地板开发和制造的现代民营企业

之一。

二、谈判主题

三、谈判团队人员组成

首席代表：张瑞晓 职务：总经理 谈判中负责（初步展示和分析己方的优劣势，阐述本方谈判可接受的条件底线和希望达到的目标，介绍战略安排及使用战术。）

主谈：钟鹏格 职务：营销策划经理谈判中负责（制定策略，维护我方利益，主持谈判进程）