

最新工作计划的制定步骤和格式(汇总8篇)

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。什么样的计划才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

工作计划的制定步骤和格式篇一

俗话说：“一年之际在于春，一天之际在于晨。”清晨和春天是一天和一年中最重要的时期；而对于人的一生发展来讲，高中阶段特别是刚刚离开初中校门的高中一年级，应该是塑造自我的最关键的时期，是培养健全人格的黄金时期。因此，以人的发展为核心，这是我这个高一班主任的教育理念。

二、班级基本情况分析

班级学生人格建设：老卡尔威特说过：只有知识的人，很可能是一个只会读书的书呆子，只有体魄的人，很可能就是四肢发达的人。因此我想，一个有爱心、有责任心、有思想的青少年才是一个人格健全的接近完美的人。我们的学生大体就是后者。但是在行为习惯方面，个别学生需要严格管理。

班级学生学习情况：学习素质相对较好，学习习惯还未养成，学习方法还在，学习成绩有待提高。

班干部队伍建设：有严谨的作风，高度的责任心，但是他们还在工作中学习工作。

三、本学期主要工作

- 1、继续培养学生的规范意识。

- 2、努力提高学生的学习素质。
- 3、引导发展学生的社会意识。
- 4、发展审美意识。
- 5、发展协作意识。
- 6、发展创新意识。

四、主题班会及班级主要活动安排

(略)

工作计划的制定步骤和格式篇二

幼儿园安全关系到师生生命安全，关系到教育教学工作的正常开展，“安全第一，预防为主”是建国以来党和国家一贯的安全生产方针，也是幼儿园正常工作开展的保障。xx三令五申强调安全工作。为此本校结合自身实际，xx等各部门安全工作指导方针，制定本计划。

- 1、加强校安全工作领导小组建设，个别人员参加有关培训，持证上岗。
- 2、健全规章制度，明确工作职责，严格执行有关规章制度。并经常学习有关安全管理、安全上岗方面的知识。
- 3、定期和不定期检查各类安全设施，加强对重点场所的管理。
- 4、经常开展各类安全教育活动，使师生增强安全工作观念。经常对学生进行安全教育。
- 5、加强教师护导、食堂值班的管理，经常检查、督促要求提

高工作责任心。

6、经常检查电器电路，杜绝火灾隐患。防止触电、火灾等事故。

7、进一步配备消防设备，加强硬件建设。

8、加强食堂安全工作，严格食品卫生。

9、加强饮用奶和饮水卫生，培养幼儿养成良好的生活卫生习惯。

10、高温季节，防止师生中暑；冬季要严防火灾事故，经常加强检查

11、每年进行应急预案演练。

工作计划的制定步骤和格式篇三

1. 根据不同的角度，工作计划可以分成很多类：

2. 按时间的长短可分为：长期工作计划、中期工作计划和短期工作计划；年工作计划、季度工作计划、月工作计划和周工作计划。

3. 按紧急程度可分为：正常的、紧急的、非常紧急的工作计划；

4. 按制定计划的主体可以分为：自己制定的和上司下达的工作计划，以及同等职位请求协助完成的工作计划。

5. 按任务的类型可分为：日常的计划的和临时的工作计划。

工作计划不是除了工作，还是工作。工作有时，学习有时，

休息也有时，所有这些都要考虑到计划中。计划要兼顾多个方面，工作时不能废寝忘食，这对身体不好，这样的计划也是不科学的。长远计划和短期安排在一个比较长的时间内，比方说一个月或一个季度，你必须要有个计划，或工作本身公司、部门会给你安排计划。因为实际中工作生活变化很多，又往往无法预测，能做的就是目标内的事情按照时间的列出一个分解的计划。你应该对必须要做的事情心中有数。而更近一点，比如下一个星期的工作计划，就应该尽量具体些，把较大的任务分配到每周、每天去完成，使长远计划中的任务逐步得到解决。有长远计划，却没有短期安排，目标是很难达到的。所以两者缺一不可，长远计划是明确工作目标和进行大致安排；而短期安排则是具体的行动计划。

常规工作时间指按公司规定的工作时间，主要用来完成工作中的既定任务，消化当天所要解决的工作。而自由学习时间指除常规工作时间外的归自己支配的时间，你可以用来弥补自己工作中欠缺的、或者提高自己对某一工作方面的优势和特长、或者深入钻研一件有意义的事情。

抓住了和合理利用的自由学习时间，对自己的学习和成长都会有极大的好处。所以我们应该提高常规工作时间的效率，增加和正确利用自由学习时间，掌握自己的工作主动权。

学习时间是有限的，你的精力也是有限的，所以学习要有重点。在这里，重点一是指你工作中的弱科，二是指工作知识体系中的重点内容。只有抓住重点，兼顾一般才能取得更好的学习效率。

制定计划，不要脱离工作实际，要符合自己现在的工作压力和水平。有些朋友制定计划时，满腔热情，计划得非常完美，可执行起来却寸步难行。这便是因为目标定得太高，计划定得太死，脱离实际的缘故。

而有的，随机性太强，不定计划，或制定了不去做。自然结

果也不会好！

虽然这么说要从实际出发，可你未必明白怎么样是实际？

1. 工作能力的实际：每个阶段，计划工作多少内容？培养哪些能力？
2. 时间的实际：常规工作时间和自由支配时间分别有多少？
3. 工作进度的实际：掌握自己目标完成的时间进度，妥善安排工作时间和自由支配时间，以免自己的计划受到“冲击”。

每一个计划执行结束或执行到一个阶段，就应当回顾一下效果如何。如果效果不好，就应该找找原因，进行必要的调整。

2. 是不是按照计划去执行任务的？
3. 工作效果如何？

如果有任务没有完成，那是什么原因？（安排过紧、太松？）

回顾之后，要记得补上缺漏，重新修订计划。你也可以通过日记来记录一天的工作计划进度，便于改进和回顾。

制订计划不要太满、太死、太紧，要留出机动时间，使计划有一定的机动性。毕竟现实不会完美地跟着计划走，给计划留有一定的余地，这样完成计划的可能性就增加了。

提前一天晚上，着重安排明天的工作内容。每天80%状态最好的时间，重点做一天计划中最重要的事情；而20%的时间则利用来做重要不紧急的事情。分门别类安排好！我们的效率会越来越来好！

这是一篇值得反复、重复读并去学习执行的文章！

分享给所有有梦想，想做好工作，准备在职场上取得成绩的人！

万丈高楼平地起，要取得越高的成绩，就一定要筑牢越结实的基础！

个人如此、团队如此、公司如此、国家也如此！！！！

（1）开头，或阐述依据，或概述情况，或直述目的，要写得简明扼要；

（2）主体，即计划的核心内容，阐述“做什么”（目标、任务）、“做到什么程度”（要求）和“怎样做”（措施办法）三项内容，既要写得全面周到，又要写得有条不紊，具体明白。全面工作计划一般采用“并列式结构”（任务、措施分说）。

（3）结尾，或突出重点，或强调有关事项，或提出简短号召，当然也可不写结尾。

第一，对上负责的原则。要坚决贯彻执行党和国家的有关方针、政策和上级的指示精神，反对本位主义。

第二，切实可行的原则。要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。

第三，集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取群众意见、博采众长，反对主观主义。

第四，突出重点的原则。要分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。

工作计划的制定步骤和格式篇四

一. 班级情况分析

(一)班风方面

我们的十一班是一个团结、向上、活泼的班集体，并培养了一批班干部和课代表，认真负责的值日班长和小组长，成为老师工作的好帮手；日常各方面检查成绩很好，要继续保持。但也存在不少问题。个别组长能力有待提高。

(二)学习方面

班级前十名的同学成绩稳定，并能自觉、主动地学习。其他同学有上进心，能在比、学、帮、超中不断前进，在期末考试中取得了很大的进步，但也有些同学缺少适当的方法和持之以恒的学习品质。学习较吃力的学生数量的增加是我们下学期一定要避免的问题。他们普遍基础薄弱，信心不足，上进心不强，问题较突出。

二. 新目标新计划

(一)班级管理方面

(1)作业收发制度：课代表在教室最前的几张桌坐下，同学们一进教室就交作业，杜绝抄袭现象，作业统一收齐后，于课前交给各科老师，如实上报作业的完成情况，并由学习委员刘海静记录，家长会上通报。

(2)课堂管理：每天的值日班长要认真负责，记录好一天的主动积极学习，消极对待学习，上课不认真听讲，上课干扰课堂纪律，自习说话等等，并且每天一总结，对于工作认真负责的要及时表扬。

(3)班干部管理:培养和利用好学生干部。班长、班委、团支部成员及各科课代表和各组组长分工明确,责任到人,并形成制度,使班级工作能按部就班的完成。充分发动小组活动,培养自觉性,制度奖惩制度,激励同学们各方面发展。

(二)思想教育方面

初二年级下半学期是学生在思想方面极容易出现问题的時候。部分学生压力不足,容易放松,而部分后进生则由于功课变难,而开始放弃努力,这些都不利于学生成长和班级的管理工作,因此思想工作必须时刻注意。

(1)尽可能多的利用自习、课间等多观察学生的一举一动,随时关注每个学生的思想波动和成绩起伏。

(2)多向各位任课老师了解学生上其他科目时的状态,以便于更全面的了解学生,而不是只看他的言语和在班主任面前的表现。

(3)利用好班会,对学生加强思想教育,但要注意避免单纯的说教,尽可能寻找适当话题,引发学生的兴趣,让学生参与,以期受到更好的教育效果。尽量做到班会不盲目,学生堂堂有收获。

(4)通过家长会、家校通、单个电话联系等多种方式取得与家长的联系与沟通,了解学生在家情况,并及时反馈学生在校情况。同时通过面谈、家长会上部分家长的经验介绍等方法对家长的教育方式提出建议和帮助。双方配合,以达到最佳的教育效果。

(三)学习方面

(1)通过班会、个别谈话等方式进一步端正学生的学习态度,提高学习兴趣。

(2)通过开学之初对学习目标、竞争伙伴的选择，使学生树立较高目标和竞争意识，以增加学生的学习动力。

(3)在班内开展多种形式的竞赛，增强学生的紧迫感，形成“比、学、赶、帮、超”的良好的学习氛围。

(4)让学生重视每一次小测验，并在测验后，帮助学生分析成绩，更重要的是分析差距与原因，以便尽可查漏补缺。

(5)常与任课老师联系，了解各科情况，并尽量抽时间帮各科老师抓紧知识的落实工作。

(6)常与家长联系，请家长配合平日作业完成情况，起码督促背诵。

我将针对上学期的情况进行进一步完善，并查漏补缺，尽量做好班主任的每项工作，带领十一班的全体同学，继续进步，争创佳绩。

工作计划的制定步骤和格式篇五

1、根据学校的工作要求，结合学生的实际，安排好本学期以下教学内容：

第一课：融入新环境，适应新生活

第二课：一切从“新”开始；第二课，结识新伙伴；第三课，走近新老师

第1章：学并快乐着

第三课：记忆攻略；第二课，专心必胜技；第三课，学习永动机

第2章：与自我对话

2、针对学生的实际情况，备好每一次课、上好每一节课。

在教学过程当中，学生是主体，让学生学好知识是老师的职责。因此，在每节课充分了解学生的实际情况和心理需求，保证学生在学习时保持的学习兴趣。

在教学中要尊重学生的感受，有意识地以学生为主体，教师为主导，通过各种游戏、测试、问卷等教学形式，吸引学生的注意力，充分调动学生的学习兴趣和积极性，保证课堂教学的有序进行和和谐气氛，让学生在融洽的师生关系中、和谐的教学气氛中学习心理健康知识，促进自身心理的健康发展。

3、继续做好心理健康知识的宣传工作。

编辑心理小报，不定期向师生发放，做好心

理健康知识的宣传工作，提供一个师生互动交流的平台，实现资源共享，为建设和谐校园贡献一份力量。初步拟定将心理小报分为教师专刊、学生专刊及家长专刊三部分。学生专刊主要介绍一些心理健康知识、学生中存在的常见心理问题及解决方法、学生在学习生活中的心理体会、心理信箱中有共性问题的解答等。教师专刊主要针对教师自身容易出现心理问题及在处理学生问题中常出现的情况提供一些简单的测试、应对办法，从而更好地服务学生、健康自我。家长专刊主要针对家长在子女教育方面存在的问题提供一些建议，促进家庭教育的良性发展。

4、开设心理健康专题讲座。

利用月末或考前时间，有针对性地进行心理健康专题讲座，让尽量多的学生接受心理健康教育的大课资源，对心理健康

小课形成补充和充分发挥师生互动性，解决学生目前面临的心理困惑与问题。

5、进一步建立健全学生心理档案。

建立完整的学生心理档案，无论对于学校的管理还是对于学生自身的发展来说，意义都十分重大。档案主要包括学生基本情况，平时心理课的测试问卷以及学生心理素质发展综合报告单等内容。

6、进一步完善心理咨询和辅导工作。

做好日常的心理咨询工作，接待好来访的每一位学生，努力解决其心理问题，促进学生心理的健康成长。

努力做好各种迎检工作，辅助杨彤完成好各项工作，使我校的健康工作有长足进展。

以上只是对本学期工作的初步设想，还很不完善。在今后的工作中，我会努力完善，使自己的'工作取得令领导满意、同事认可的成绩。

工作计划的制定步骤和格式篇六

我们都知道制定计划不仅是部署以后的工作，也要总结此前的工作，我们在制定下半年工作计划的时候，要和上半年的工作总结同步，这样才能更好的承上启下，比如：上半年拜访了30位客户，那么下半年可能需要对这30位客户进行回访。

有不少企业或者是个人在完成上半年的工作总结之后，马上就可以写出下半年的工作计划，原因是全年计划在那里，只要把上半年的去掉，就是下半年的，其实这种做法是错误的，下半年工作计划制定前，一定要统筹安排，分析上半年为何没有完成任务，或者是超额完成任务，下半年如果继续上半

年的状态是否合理，即使是全年计划放在那里，也不一定照本宣科，因为计划赶不上变化，所以能够制定一份可落地实施的工作计划，远比写一份有计划的白纸实用的多。

无论是公司还是个人其实工作计划都是一个一个小目标组合起来的，所以我们在制定下半年工作计划的时候，要注意，计划是可以分开的，也就是说可以分成月计划、周计划甚至每天做什么，这样做出来的计划，不仅操作灵活性强，更能顺利的执行下去，只有准确定义、定位的工作计划，才是一份合格的工作计划。

用excel表比word的好处就是减少了套话、虚话，更实际一些，比ppt好的地方在于能够做更为详细的说明，而且一目了然。

下半年工作计划关系决定着整年的工作安排，所以计划不要只说做到什么样，还要说怎么做，这是很多公司、个人写计划最容易进入的误区，目标确立了，怎么做才是最关键的，做不到，再好的目标也只是空中楼阁。

这样制定出的工作计划，会更加的实用，而且也容易得到领导的认可。

工作计划的制定步骤和格式篇七

一、谈判主题

1、主题：关于沃尔玛超市湖州店和湖州百年老店周生记谈判

2、背景：鱼米之乡，丝绸之府的湖州，盛产各式各样的很多小吃，例如丁莲方千张包子、周生记馄饨、周生记鸡爪、诸老大粽子等，其中以“江南第一爪”周生记鸡爪最为有名，当地百姓喜爱，以此作为特产赠送亲朋好友。沃尔玛超市湖州分店针对湖州消费人群的需要，特开出专柜，湖州特产礼品柜台，采购周生记的鸡爪。

二、谈判人员组成

- 1、首席谈判代表：掌控谈判全局，监督谈判程序，把握谈判进程；组织协调专业人员和谈判团队的意见，决定谈判过程中的重要事项，有领导权和决策权；汇报谈判工作，代表单位签约。
- 2、商务代表：即专业谈判人员，阐述己方谈判的目的和条件，了解对方的目的和条件，找出双方的分歧和差距；与对方进行商务谈判细节的磋商；向首席代表提出谈判的基本思路和财务分析意见；修改草拟谈判文书的有关条款。
- 3、法律代表：确认对方经济组织的法人地位，监督谈判在法律许可的范围内进行，检查谈判文件的合法性、真实性和完整性，草拟相关的法律文件。
- 4、财务代表：对谈判中的价格核算、支付条件、支付方式、结算货币等与财务相关的问题进行把关。
- 5、技术代表：负责对有关生产技术，食品安全检测，质量标准，产品验收，技术服务等问题的谈判，也可为谈判中的价格决策做技术顾问。
- 6、记录员：准确、完整、及时地记录和整理谈判内容。

三、谈判目标

- 1、价格目标：周生记鸡爪市场价格24元/斤，我方期望价格17元/斤，底线价格22元/斤；若按只算，市场价格2元/只，我方期望价格1.5元/只，底线价格1.8元/只；若按盒装12只/盒，期望价同上。
- 2、交货期目标：我方对订单的要求非常高，订单一旦发出去，供应商必须在二十四小时之内按照订单上面的数量发货。如

果不能，必须在二十四小时之内给予回复，我方会重新下订单。

3、付款方式目标：采用分批交货、分批付款的方式，每批支付的金额只是合同总金额的一部分。

4、数量目标：我方采用大批量购买，可以规定一定的溢短装条款；将数量和价格挂钩。分为两种数量要求，盒装和散装，并确保每盒个数一致，单价和散装一致性。

5、质量目标：所有食物生产日期必须是当天24小时之内，保证其新鲜程度。每只鸡爪都采用真空包装的形式，包装上要标注明百年老店周生记的防伪识别标志、生产日期、保质期、厂商等基本信息，且选择大小、重量接近的鸡爪包装，方便按个或盒来促销。

四、谈判程序及策略

1、谈判议题先后顺序

高度关注 h 商品价格 商品数量

商品质量 社会反应

商品数量 商品价格 中度关注 m 商品包装 商品质量

社会反映 商品包装 低度关注 l 对方能力 对方能力

我方价格问题对方商品质量，我方商品包装对方商品数量，我方商品质量对方社会反应，我方商品数量对方商品价格。

2、开局阶段策略

方案一：协商式开局策略。以协商、肯定的语言进行陈述，使对方对我方产生好感，便于双方对谈判的理解，产生“一致性”的感觉，从而使谈判双方在友好、愉快的气氛中展开谈判工作。由于双方过去没有商务上的往来，第一次接触，希望有一个好的开端。要多用外交礼节性语言、中性话题，使双方在平等、合作的气氛中开局。姿态上应该不卑不亢，沉稳中不失热情，自信但不自傲，把握住分寸，顺利打开局面。

方案二：进攻时开局策略。营造低调谈判气氛，指出我方的优势，令对方产生信赖感，使我方处于主动地位。

报价阶段策略

3.1 报价先后顺序的确定

报价时机策略中采取先报价策略，在谈判力相当或强于对方的谈判中，先报价，有利于我方划定一条基准线，最终协议将在这个范围内达成，同时还会有利于我方掌握成交条件。

3.2 报价策略的选择

采用价格起点策略，先提出一个低于我方实际要求的价格作为谈判的起点，在谈判过程中以让利来吸引卖方，试图从价格上先击败参与竞争的同类对手，然后与卖方进行真正的谈判，迫使其让步，达到自己的目的。

同时采用差别报价策略，针对客户性质、购买数量、交易时间、支付方式等方面，采取不同的报价策略，尤其对新顾客，为开拓新市场，可以给予适当让价。

3.3 讨价还价阶段策略

4、让步的幅度设计

明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，充分利用手中筹码。我方作为买方，相对卖方而言可以做出递增式小幅度让步。虽然在让步，但要让对方明确，我方的让步幅度是越来越小了。在内容上，采取批量订货，我方可以扩大购买力度。明确我方可以和对方达成长期合作伙伴。在支付方式上，可以改分期付款为一次性结清等。

5、谈判总体策略

采用先苦后甜策略，想要周生记在价格上给些折扣，但又估计自己如果不在数量上做相应的让步，对方恐怕难以接受这个要求。除了价格外，同时在其他几个方面提出较为苛刻的条款，作为洽谈的蓝本，如单位鸡爪的重量、运输条件、交货期限、支付条件等方面。在针对这些条款进行讨价还价的过程中，有意让卖方感到，我方愿意在其他多项交易条件上做出让步，迫使卖方在价格上让步。

五、谈判的优劣势分析

1、我方优劣势

1.1 优势：

品牌知名度高，进入沃尔玛超市，意味着品牌信誉度与美誉度的进一步提高，销售量的增加。我方不向供应商收取回扣，不收取进场费，并且同供应商一起分析成本结构，帮助供应商改进工艺，提高质量，降低劳动力成本，控制存货，共同找出降低成本的有效途径。

资产实力强，沃尔玛是大型仓储超市，是一个资产超过20__亿美元的公司，具有很强的规模经营优势，并且注重节省开支，致力于降低经营成本，使其更具有竞争力。为重要供应商提供合理货物摆放空间，并且还允许供应商自行设计，布

置自己商品的展示区，旨在营造一种更具吸引力，更具专业化的购物环境。

1.2劣势：

沃尔玛采取天天平价，让利销售，特惠商品，给供应商提供的报价偏低。

对方优劣势

2.1优势

周生记鸡爪作为湖州特有的小吃，每天都会供不应求，消费者对鸡爪的评价很高。

2.2劣势

在湖州市区仅三家周生记零售实体店，并且只销售当天的熟食卤味包括鸡爪，作为特产送礼不便，所放时间不持久。

交通不便，店门口没有停车场，不方便消费者停留。

特产仅湖州地区比较知名，知名度不够普及。

业务不够多。

宏观市场环境分析

零售业是一个残酷的行业。在过去的30年里，几乎没有哪个行业像零售业这样发生了如此巨大的变化，每一次的销售规划、定价和促销决定都被竞争者模仿。如今各大菜市场规范化，收取农民摊位费，使得菜场农民的菜不再便宜，菜市场的营业时间不如超市长，满足不了下班晚的城市白领，超市的普遍普及，促进了市民消费水平，而随着各大超市的成立，市场逐渐多元化，竞争压力可想而知。

六、谈判时间

- 1、了解，选择工作日的上午，此段时间，可以清楚了解到对方生产工作状况等方面。
- 2、洽谈，选择当月末或下月初，此段时间，公司已生成公司财务报表，对公司各项财务指标能有所掌控，便于了解本公司财务状况，且有利于对方了解我方的销售指标、营业收入指标等。
- 3、签约，选择周五的晚饭时间，此时间正好是一周工作最后时间段，考虑对方急于完成工作去享受双休，有利于我方条件达成。

七、谈判地点

- 1、了解，选择对方周生记的生产场地，我方前往人员由商务代表、技术代表、记录员组成，主要了解对方生产量，安全环保监控，食品的新鲜程度等。
- 2、洽谈，选择我方沃尔玛的特产礼品展示柜台以及销售部，有请对方来观察我方为对方设置的销售礼品展示专柜，以及到销售部了解我方销售情况，特派商务代表、财务代表、销售部经理、记录员接待。
- 3、签约，选择环境优美，条件优越，具有古色古香的酒店，巧妙布置会谈场所，安全舒适、温暖可亲的心理感受，不仅能显示出我方热情、友好的诚恳态度，也能使对方对我方诚恳的用心深表感谢，我方人员由首席谈判、商务代表、法律代表、记录员组成。

八、谈判应急方案

- 1、策略方面(若我方已经退让到底线，但对方不满意，坚持

要更多的让步情况)：采取迫使对方让步策略或阻止对方进攻策略。

1.1迫使对方让步策略：

利用竞争，坐收渔利策略。制造和利用竞争永远是谈判中迫使对方让步的最有效的武器和策略。我方可以把所有可能的卖主请来，例如周生记的竞争同行丁莲芳、朱老大，同他们讨论成交的条件，利用卖者之间的竞争，各个击破，为自己创造有利的条件，利用卖者之间的竞争，使买者得利。具体方法有：邀请几家卖主参加集体谈判，当着所有卖主的面以有利于我方的条件与其中一位卖主谈判，以迫使该卖主接受新的条件。因为在这种情况下，卖主处在竞争的压力下，如不答应新的条件，怕生意被别人争去，便不得不屈从于我方的意愿。

1.2阻止对方进攻策略：

如果谈判过程中，对方不断进攻，锋芒毕露、咄咄逼人的话，我方可以采取疲劳战术，目的在于通过多个回合的拉锯战，使这类谈判者疲劳生厌，以此逐渐磨去锐气；同时也扭转了我方在谈判中的不利地位，等到对手精疲力尽，头昏脑胀之时，我方即可反守为攻，促使对方接受我方的条件。如果我方确信对方比自己还要急于达成协议，那么运用疲劳战术会很奏效的。

2、成员方面(如果我方确定的谈判成员由于某些原因不能按时到达，应该由谁替代；谈判进行中，由于某人身体不适或出现意外而不能继续谈判，谈判组内人员如何相互兼职)

成功的谈判需要团队集体的智慧和成员的默契配合，所有团队的合作和分工尤为重要。

2.1主谈和辅谈的合作与分工，相互沟通进程，保持进度，掌

控整个局面，安排人员分配，遇到突发情况及时解决。

2.2“前台”和“后台”的合作与分工，“前台”是直接参加谈判的人员，“后台”是指为前台出谋划策和准备材料、证据的人员。如果“前台”有情况，“后台”补上。

2.3其他的合作与分工，商务条款中选择商务人员，技术条款中选择技术人员，法律条款中选择法律人员，财务条款中选择财务人员，尽量不交叉，达到化。

九、准备的信息资料 and 文件

1、谈判企业自身的情况

作为美国的私人雇主和世界上的连锁零售商，沃尔玛在全球共开设了7899家商场，分布在16个国家，员工总数200多万人，每周光临沃尔玛的顾客有两亿人次，是最有实力的零售商。由小镇起家到区域霸主，最终做到美国经历了一条漫漫国际路。超市以天天平价，让利销售，特惠商品为特色。

2、谈判对手的情况

周生记是江南一带颇具盛名的传统小吃店，其中卤汁鸡爪被誉为“江南第一爪”，已经打出了牌子。获得“浙江省优质放心食品”、“全国绿色餐饮企业”、“全国百家消费者放心单位”等荣誉。对方想借沃尔玛平台打开更多的市场。

3、谈判人员有关的信息

谈判人员来自不同部门，可以达到知识互补，性格协调，分工明确的效果。首席谈判代表选择更为谨慎，要求具备全面的知识，果断的决策能力，较强的管理能力，具备一定的地位。

4、竞争对手的相关情况

湖州共有物美、乐购、农工商、大润发、星火、浙北，还有邻家超市老大房等超市，其中以浙北超市为龙头，垄断湖州地区，浙北超市是湖州当地名营企业浙北集团旗下，在湖州扎根最久，每个超市设点为城市最繁华区，在湖州老百姓心中有良好的口碑，大多数的湖州市民都有浙北大厦的消费卡。但浙北大厦的消费价位比同等超市消费价位略高。

5、政府相对政策法规等

当地政府鼓励本地特色小吃对外拓展，带动当地旅游产业。根据《采购法》采购人可以根据采购项目的特殊要求，规定供应商的特定条件，但不得以不合理的条件对供应商实行差别待遇或者歧视待遇。

十、模拟谈判

(一段模拟对话，例如如何价格运用语言表达语句、策略)

(采用换位思考，涉及有利条件的时候强调对方“你”)

对方：“感谢你们考虑的如此周到。”

(采用借助式发问，借第三方影响对方判断。并且采用退一步进两步的原则。)

对方：“如果你们能再多20%的进货量，我们可以考虑单价降低。”

(采用if条件 +模糊语句)

了解到对方所降单价为我方价格目标之内，于是双方签订合约。

工作计划的制定步骤和格式篇八

在新季度营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，包括总体的销售目标、销售团队的建设、电话约访的数量、新客户开发数量、老客户维护流程、新员工培训纲要、员工工作状态、贵金属技术知识每日学习等，都要进行有效的规划，这样在我们日后的工作当中才会做到有章可循，有理可依，做到高效、高率。

一、明确目标

首先要明确我们的工作目的，作为电话销售，我们的每天的工作目标就是一个，约访客户，对于每天打多少个电话，打这些电话当中能有多少对贵金属投资感兴趣的人，有多少人能约访来公司或者参见讲解会，我们要在这些问题当中明确自己的目标。

作为销售二部主管来说，主要的责任在于团队的建设，建立一支熟悉业务，相对稳定的电话营销团队，因为人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于一个好的销售人员，建立一支具有团队凝聚力，有合作精神的队伍。

二、计划

1 人员在部门建设当中，要不断壮大成员人数，比如可以队内转介绍，并制定奖励政策。以及在壮大队伍的过程中，积极配合行政人员做好新员工的培训工作。

2 意向客户在对于我们手中积累的一些客户，我们要学会做好客户的分类工作，分为a类客户和b类客户a类客户属于非常有意思的，有投资意愿的可以分a类客户b类客户属于对于贵金属投资不了解，但是在日后跟进的过程当中不是很排斥可以分为b类。我们要不断积累b类客户，把手中的b类客户转换成a类客户。

3 建立完善的考核制度完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

1) 工作态度考核

* 工作的执行力以及完成度。

* 与其他各部门员工的沟通，协作力。每月互动，以小纸条形式来写出同事的优点，票高者小奖励以资鼓励。

* 培训课程的学习力以及掌握能力。

2) 业绩考核有效电话量，邮件数，意向客户数，约访数量

三、方法

1 完善的电话营销流程，一套完整的营销流程是对销售很有帮助的。电话营销部门，团队内要同意电话话术，要做到客户的每一个问题，有问必答，做到熟练应用，在统一的话术当中加入自己各自的话术特点，做到游刃有余。更快的提高整体的工作效率。

2 制定员工月度考核机制，制定考核机制的目的是激发员工的潜能，让大家在规定的任务中完成任务，做到高效，高率。考核制度为月末淘汰制，员工奖励制，对于三个月连续销售业绩末尾者淘汰。对于连续三月销售业绩前三名者，提升为组长，带领团队，有资金奖励。

3 于一个客户的开发及维护过程，不仅仅在于一个部门的努力，是要求公司的各个部门的一个团队协作的一个过程。要加强本部门人员的工作态度、工作执行力、协作度、沟通度。

4 对于每天打电话的过程当中要确保每天有效电话的数量，

对于我们电话营销部门，其实每天打电话的工作过程是很枯燥的，所以我们要在枯燥的工作当中从中发现其中的乐趣，在乐趣中工作，是最有效率的。

5 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

四、总结

本行业的知识积累，对于当今从事金融行业的人们来说，只有不断的学习，才能让自己在这个行业当中走的更久，走的踏实，对于我们销售人员来讲，只有通过扎实的金融知识，和对贵金属行业的了解才能更好的开发我们的客户、维护好我们的客户。