

面试三年工作计划 面试谈判工作计划优秀

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。我们该怎么拟定计划呢？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。

面试三年工作计划 面试谈判工作计划优秀篇一

第八谈判小组

与苏宁签订明年的年经销协议，维护长期友好合作关系。

二、谈判团队人员组成

三、谈判前期调查

我方利益：

- 1、以合适的价格顺利与苏宁签订明年的年经销协议，确保自身利益；
- 2、维护长期友好合作关系。

对方利益：

- 1、以与各厂家提供的利润不能相差太多的价格与我方签订明年的年经销协议。
- 2、维护长期友好合作关系

我方优势：

面试三年工作计划 面试谈判工作计划优秀篇二

一、透过日常招聘事务，从本质与内在机理层面把握招聘规律。招聘已日益成为一场数据化的战争，日复一日的筛选简历、通知面试、若干轮的面试、录取入职、转正与离职等数据的背后，隐藏着若干有用的信息，有必要抽丝剥茧、提炼总结，让招聘工作更上一个台阶。

二、多角度反馈招聘工作的效果，给招聘工作改进提供客观依据。招聘工作有着多个客户，内部客户有公司领导、用人部门、其他相关部门(比如薪酬部、培训部)、内部员工(需要内部推荐时)等;外部客户有应聘者、潜在求职者等。招聘工作是否给客户提供了应有的价值，只有通过收集多方面的信息才能清楚地了解到。

三、为制定年度招聘工作计划书提供重要的参考信息。招聘分析报告系统分析了年度招聘工作的得失，有利于指导来年招聘策略与计划的制定。如果说招聘工作计划是作战地图，招聘分析报告就是敌我双方信息的分析报告，对作战的成功起到重要的支撑作用。另外，招聘分析报告还给招聘工作的发展创新提供有益的思路。因此，招聘分析报告与招聘工作计划书是年度招聘工作最为重要的报告，起着承前启后的作用。

数据统计与分析

招聘数据统计与分析主要包括五类指标：关键绩效指标、过程管理指标、分类统计指标、入职异动指标、团队管理指标(详见表)

指标类别

计算方法

关键绩效指标

招聘计划完成率

实际报到人数/计划招聘人数

人均招聘成本

总招聘成本/实际报到人数

平均招聘周期

总招聘时间/总招聘人数

过程管理指标

简历初选通过率

人力资源部初选合格简历数/收到的简历总数

有效简历率

部门选择合格通知面试的人数/hr初选合格简历数

初试通过率

初试通过人数/面试总人数

复试通过率

复试通过人数/初试通过人数

录用率

实际录用人数/面试总人数

报到率

实际报到人数/发出录用通知人数

分类统计指标

招聘渠道分布

不同招聘渠道录用的人数占录用总人数的比率

录用人员分布

不同性别、学历、层级、职类、区域的录用人数占录用总人数的比率

入职异动指标

招聘转正率

转正人数/入职人数

招聘离职率

离职人数/入职人数

团队管理指标

招聘人员胜任率

胜任工作的招聘人员数/招聘团队总人数

招聘服务优良率

服务优良的招聘人员数/招聘团队总人数

内部客户满意度

对招聘工作满意的内部客户数/内部客户总人数

面试三年工作计划 面试谈判工作计划优秀篇三

一、教研工作指导思想

深入学习《幼儿园教育指导纲要》与《3-6岁儿童学习与发展指南》，深刻把握《纲要》精髓与《指南》建议，高举素质教育的旗帜，扮演好教师的多重角色，充分认知和尊重幼儿生命特性，遵循幼儿身心发展规律和学习特点，自觉创造与生命相和谐、与个体生命相一致的教育；在“存精、吸纳、创新”的课程研究总原则下，突显语言特色，坚持课程与课题研究整合相融求效益，不断深化园本课程建设，推动教育科研向纵深发展。

二、工作目标

（一）总目标

1. 以抓实教育教学活动研讨为核心，优化教学活动的组织，以理论学习为抓手，促进教师吸纳、反思水平的整体提高。
2. 合理安排一日常规，优化区域游戏活动开展。
3. 以点带面，以科研促教研，凸显我园特色。

（二）分目标

1. 继续开展问题教研、确保教研策略实效性。
2. 做好区域课题研究工作。

3. 抓好学习教研，引导教师将教研与实际教学活动相融合
4. 集思广益调动教师研究积极性
5. 深入开展教育教学研究，促进教研不断深入。
6. 完善教研制度和教研系统。如教研组制度、学习、活动、教研策略运用等方面。

三、工作措施

（一）常规工作

1. 教研会：组织学期初教研组工作会，进行工作部署、时间安排，各组分工准备，各负其责。工作有：主题整合指导、骨干教师（教研组）承担教研活动、问题小教研、教研组教学教研活动、课题研究活动。

2. 教研安排

(1)时间：确定每周四为教研活动日。每月每周四活动：大教研、问题教研、教学型小教研、集体观摩活动。每周二进行小集体备课。

(2)教研组：教研组、骨干教师组织小教研活动，每月不少于一次。活动以大小教研相结合，教育教学教研相结合。其中大教研固定时间，每月末进行下月主题教学课程的整合，如主题、目标、活动内容，同时为调动教师的教研积极性及主动性区域的课题研究进行由教研组牵头，骨干教师做引领进行课题的巩固工作。

3. 教案、工作记录

(1)青年教师入门记录工作日记，成熟与骨干教师记录随笔、案例记录，观察、分析、措施和持续记录，形成系列案例分

析。

(2) 评比批阅，教研组长每周评比轮流请组内成员参与。

面试三年工作计划 面试谈判工作计划优秀篇四

九年级下册数学教学时间紧，教学任务重。既要完成九年级下册的新授内容，又要完成整个初中阶段的数学复习，因此在开学时就一定要认真做好教学计划，合理安排每个教学任务的时间，才能在有限的时间内提高新授教学和复习教学的效果。

经过前面三个学期的数学教学，本班学生的数学基础和学习态度已经明晰可见。通过上个学期多次摸底测试及期末检测发现，本班最大的特点是成绩都一般般。虽然涌现了一批学习刻苦，但后进生因数学成绩十分低下，厌学情绪非常严重，基本放弃对数学的学习了。其次是大部分学生对前面所学的一些基础知识记忆不清，掌握不牢。

把握新课程改革下的中考命题方向，以课堂教学为中心，针对近年来中考命题的变化和趋势进行研究，积极探索高效的复习途径，夯实学生数学基础，提高学生做题解题的能力，和解答的准确性，以期在中考中取得优异的数学成绩。并通过本学期的课堂教学，完成九年级下册数学教学任务及整个初中阶段的数学复习教学。

态度与价值观：通过学习交流、合作、讨论的方式，积极探索，改进学生的学习方式，提高学习质量，逐步形成正确地数学价值观。知识与技能：理解二次函数的图像、性质与应用；理解相似三角形、相似多边形的判定方法与性质，理解投影与视图在生活中的应用。掌握锐角三角函数有关的计算方法。过程与方法：通过探索、学习，使学生逐步学会正确合理地进行运算，逐步学会观察、分析、综合、抽象，会用归纳、演绎、类比进行简单地推理。

第二十六章 二次函数：本章主要是通过二次函数图像探究二次函数性质，探讨二次函数与一元二次方程的关系，最终实现二次函数的综合应用。本章教学重点是求二次函数解析式、二次函数图像与性质及二者的实际应用。本章教学难点是运用二次函数性质解决实际问题。

第二十七章 相似：本章主要是通过探究相似图形尤其是相似三角形的性质与判定。本章的教学重点是相似多边形的性质和相似三角形的判定。本章的教学难点是相似多边形的性质的理解，相似三角形的判定的理解。

第二十八章 锐角三角函数：本章主要是探究直角三角形的三边关系，三角函数的概念及特殊锐角的三角函数值。本章的教学重点是理解各种三角函数的概念，掌握其对应的表达式，及特殊锐角三角函数值。本章的教学难点是三角函数的概念。

第二十九章 投影与视图：本章主要通过生活实例探索投影与视图两个概念，讨论简单立体图形与其三视图之间的转化。本章的重点理解立体图形各种视图的概念，会画简单立体图形的三视图。本章教学难点是画简单立体图形的三视图。

- 1、从学生实际情况出发，认真钻研教材教法，精心设置教学情境和教学内容，做到层次分明，帮助学生理清思路，建立数学严密的数学逻辑推理能力。

- 2、搞好单元测试工作，做好阅卷分析，发现问题及时纠正，同时加大课后对学生的辅导力度。

- 3、向有经验的老教师学习，针对近年中考命题趋势，制定详细而周密的复习计划，备好每一节复习课，力求全面而又突出重点。

- 4、帮助学生建立良好的数学解题作答习惯，向学生传授必要的作答技巧和适应中考的能力。

周次 主要内容 教学目标

1~3 第二十六章 二次函数 掌握二次函数的相关知识并能应用于实际。

4~5 第二十七章 相似掌握相似的相关知识并能应用于实际。

6~7第二十八章 锐角三角函数 掌握锐角三角函数的相关知识并能应用于实际。

8~9第二十九章 投影与视图 掌握投影与视图的相关知识并能用于解决一些现实问题。

10 期中考试前复习查漏补缺、自我检查、期中检测。

11~18 总复习、全面复习巩固初中阶段知识、综合训练、提高综合运用知识解决问题的能力、中考、检测师生的教与学。

面试三年工作计划 面试谈判工作计划优秀篇五

重点：提高阅读理解、认知能力、培养生活能力和丰富社会生活经验、语言训练、学业、业余爱好兴趣培养等六大方面。下面分块细化。

一、阅读理解

目标：通过相关训练，提高阅读理解能力

方法：

4、猜谜语

5、描述一个物品的形状特点：用连贯的语言对物品进行简单描述；

6、用连贯的语言复述某一件事情，最好是自己经历的事情

时间安排：2小时/天

参考教材

动画片：《福娃奥运漫游记》《大头儿子小头爸爸》《大耳朵图图》

《看图说话写句子》《新课标小学生趣味阅读与作文训练》

《小学语文阅读五分钟训练一年级》《小学语文阅读五分钟训练二年级》

《方洲新概念我的第一本作文书：阅读起步》

《方洲新概念：小学生看图说话写话 小学一二年级适用》

面试三年工作计划 面试谈判工作计划优秀篇六

处向学生进行有针对性的常规教育. 因此, 我决定从以下几点入手:

1, 课堂纪律

2, 课间纪律

四, 班干部的培养方面

总之尽量给学生创设良好的学习环境、生活环境, 使学生养成良好的习惯。使班级各方面的成绩有较大的提高。

面试三年工作计划 面试谈判工作计划优秀篇七

一、 指导思想

xx大会议精神为指导，紧紧围绕街道党组织和政府的工作要求结合社区实际情况，坚持以科学发展观统揽工作全局，以群众满意为出发点和落脚点，突出社区服务和社区建设，全年提升社区建设的整体水平，实现最大限度的资源共享和资源利用，努力把社区建设成为管理有序、服务完善、环境优美、治安良好、生活便利、人际关系和谐的文明社区。

二、 主要任务和具体措施

(一) 社区党建工作

1、 巩固和加强社区党组织建设，社区两委成员时刻加强理

论学习，不断提高自身素质，抓好党总支的思想、组织、和作风的建设，团结协作，积极开拓进取，为社区发展出规划侧。

2、 社区党总支将不断吸纳优秀人员进入党组织，同时不断

完善党员管理制度，积极鼓励党员同志参与到社区建设中来，不断增强党组织的凝聚力和战斗力，充分发挥党员先锋模范作用，发挥领导核心作用。

3、 坚持以人为本，推进和谐社区建设，加强自身学习，加强党的队伍建设，不断提高为居民服务的的质量为居民谋利的本领，做到权为民所用，情为民所系、利为民所谋，不断完善社区服务功能，努力为社区居民办实事、办好事。

(二) 经济工作

1、 搞好社区土地开发利用，改善社区投资环境吸引投资

者，争取3年内将社区内所有闲置土地全部开发利用，增加集体收入。

2、盘活社区资产，搞好清欠清收工作，进一步完善充实社区所有出租房租的租赁合同。利用各种手段(包括诉讼)搞好租赁费清欠工作，争取不再出现新的拖欠户。

平米商业面积，实现租赁收入215万元。(2)、20__年搞好盛合园小区3000平米及鑫都家园5600平米商业面积的开发利用，全年实现租赁收入300万元。(3)20__年开发利用好原塑料厂4000平米商业面积的租赁，使用力争全年实现租赁收入380万元。

(三) 社区服务和社会保障

以面向社区居民的便民、利民服务，面向弱势群体的社会保障服务为宗旨，积极推进社区服务和社会保障，逐步建立社区服务和社会保障运行机制。

1、以服务老年人为重点，推进社区服务，把搞好社区老年人服务工作作为重点，进一步开展居家养老服务工作，使社区居家老人能获得就进便捷的护理照料。

2、以辅助弱势群体为重点，推进社会保障工作，全面落实各项社会救助政策，认真落实最低生活保障政策，继续做好帮困救助工作，使弱势群体得到广泛的社会关怀。深入各户调查统计，将五保户、特困户、低保户一一登记在册，并发动党员志愿者进行一对一帮扶。

3、继续做好社区居民医疗保险工作，争取三年内社区居民参保率达到95%以上。

4、 做好社区居民养老保险参保工作，三年内确保社区60以上老人参保率达到100%。同时充分利用好国家政策推进和鼓励社区16岁以上60岁以下居民积极参保，使社区广大居民都能享受到国家的福利。

(四)、社区治安综合治理

1、以发案少、秩序好，群众满意和维护社会稳定为工作目标，不断加强社会治安和综合治理工作，为社区居民创造安全安宁的生活环境。

2、巩固深化创安工作，继续依托社区警务室，居民自身安全防范措施管理，进一步加强居民小区群防群治队伍的建设，增强居民自防意识。

3、加强社区法制建设，充分发挥司法、法律服务等社区法制机构作用，进一步利用法制宣传栏这一阵地，开展好法律、道德、治安防范、见义勇为等宣传教育，发展培养社区法律志愿者队伍，法律服务向弱势群体和家庭扩展，强化对居民的法律服务，维护人民群众的合法权益。

4、积极化解人民内部矛盾，搞好日常和重大活动，重要节日期间各类不稳定因素化解工作，继续加强人民调解委员会建设，努力把矛盾化解在基层。

5、加强对外来人口的管理，以出租房屋综合管理为突破口，严格证件化和动态化管理，坚持教育服务相结合，提高外来人口素质。

(五)社区文化事业

1、以提高社区居民素质为目标，推进社区教育。充分发挥社区党员积极性，为社区居民创造一个学习、娱乐、休闲的良

好环境，提高居民整体素质，充实和完善社区文化活动中心，同时加强社区科普活动中心建设。

2、以社区体育、健身为重点，加强社区全民健身的建设和管理，建立一支全民健身与活动的志愿者队伍，积极为社区居民服务，建立具有特色的群众体育文娱队伍，开展丰富多彩的体育文娱活动。

(六)社区环境卫生

1、社区公共卫生。进一步加强公共卫生知识的宣传教育，采取多种寓教于乐的形式，在广大居民中广泛开展突发公共卫生事件应急知识的宣传，引导群众以科学的态度对待突发公共卫生事件，消除恐慌心理，提高防范能力，在潜移默化中逐步培养社区居民良好的生活习惯，建立健全突发性传染病防控机制，落实防控预案，加强卫生科普宣传。

2、社区卫生服务中心积极开展预防、医疗、保健、康复、健康教育和计划生育技术服务“六位一体”的综合服务，满足广大人民群众的基本医疗保健需求，努力提高居民健康水平。

3、建立健全辖区单位、经营户、居民“门前三包”责任制，实行“谁主管、谁负责、谁出租、谁负责”的环境卫生责任制。发动群众参与社区环境卫生的自主管理，确立以社区爱卫会为龙头，社区居委会、物业公司、卫生保洁员、社区环境卫生巡逻队、辖区单位为网络的社区环境卫生共建体系。积极开展社区爱国卫生运动和创建全国卫生城市活动，增强社区居民健康和卫生知识，加强辖区日常生活垃圾清扫清运管理，规范袋装垃圾，定点投放，定时收集。增强保洁力量，拓展保洁区域，延伸保洁时间，确保长效保洁到位。

(七)社区人口计生工作

1、建立健全社区人口与计划生育管理体制和工作机制，按

照“属地管理、单位负责、居民自治、社区服务”的要求，配齐和强化社区计生服务员，统一管理社区内常住人口及暂住人口的计划生育工作，组织社区居民实行计划生育自我管理，自我教育，自我服务和自我监督。引导社区居民依法规范自己的生育行为，形成宣传深入人心，科学管理统一规范，综合服务完善到位的“三位一体”社区计划生育的格局。

2、针对流动人口计划生育管理实际，创新工作理念，管理机制，工作方法，建立健全流动人口管理服务模式和管理网路体系，实现流动人口与社区居民同宣传、同管理、同服务、同考核。

3、坚持“资源共享、造福群众、服务社区”的原则，依托计划生育服务站和社区计划生育悄悄话室，积极开展以满足广大育龄妇女需求为中心的查环查孕、知情选择、优生优育等优质服务，不断提高避孕节育全程服务和生殖保健服务水平。积极推行利益导向机制，抓好计划生育公益金，独生子女父母奖励等制度的落实，建立完善社区育龄妇女信息系统，进一步强化信息质量。

面试三年工作计划 面试谈判工作计划优秀篇八

主方：联想公司（北京）

客方：燕京理工学院

二、谈判团队成员

我方人员组成：

组长：张智浩公司谈判全权代表

主谈：卢立轩 联想北京分公司总经理

副谈：南鸿赞 协助组长和主谈进行谈判

其他成员：田伟市场总监

陈卫胜 财务总监

白金柱 生产总监

张庆业 法律顾问

校方人员组成：组长、主谈、副谈、其他成员

三、谈判目标

最高期望目标：每台电脑以3499元价格成交

可接受的目标：每台电脑以3299元价格成交

最低限度目标：每台电脑以3000元价格成交

其他目标：与之维持长期合作

四、谈判原则

我公司本这求同存异、互利互惠的原则进行此次谈判

五、双方基本情况分析

1、谈判双方背景

我公司：联想集团成立于1984年，由中科院计算所投资20万元人民币、11名科技人员创办，是一家在信息产业内多元化发展的大型企业集团，富有创新性的国际化的科技公司。由联想及原ibm个人电脑事业部所组成。从1996年开始，联想电脑销量一直位居中国国内市场首位，2013年；联想电脑销售

量升居世界第1，成为全球最大的pc生产厂商。联想的全球行政总部是位于中国北京市的联想中国的. 联想大厦。中国北京和美国北卡罗来纳州的罗利设立的两个主要运营中心。作为全球个人电脑市场的领导企业，联想从事开发、制造并销售最可靠的、安全易用的技术产品及优质专业的服务，帮助全球客户和合作伙伴取得成功。根据美国《财富》杂志公布的2008年度全球企业500强排行榜，世界第四大计算机制造商联想集团首次上榜，排名第499位，年收入167、88亿美元。

学校方：原北京化工大学北方学院，是教育部批准设立的全日制本科层次普通高校，招生列入全国统一计划。学校是国家教育部批准设立的，创办于2005年，位于北京东燕郊经开区迎宾北路45号。2012年，学校通过独立学院转设为独立设置民办本科学校的教育部审核评估，由北京化工大学与北京北方投资集团有限公司合作，共同发起创办的全日制本科普通高等院校，是由河北省第一批由教育部直属全国重点大学、国家“211工程”重点建设院校创办的独立学院转设而来。学院现任校长为北京化工大学原文法学院院长，北京化工大学党委常委、党委副书记兼纪委书记盛维勇教授。燕京理工学院位于河北省廊坊市燕郊经济技术开发区，距离天安门直线38公里。学院计划投资逾7亿元，学院占地面积2050亩（主校区950亩，南校区298亩，易县校区802亩），校舍面积66余万平方米。

2、谈判项目

报价：双方依次报出自己的理想价格，开始进行谈判。质量：针对此次谈判的标的，对电脑的配置等各方面进行详细地描述。

服务：主要是针对售后服务，包括安装、维护、培训、运送等服务。

条件：包括付款的账期、维修期限、维护的周期、电脑回收

等。

合作：主要包括后续购买电脑等电子产品的合作。

3、双方利益及优劣势分析

我方利益：解决价格问题；维持双方长期合作关系。

对方利益：要求对方尽早交货；保障或许维修的问题；质量保证；价格问题。

我方优势：

（1）价格优势：有关电脑的市场价我方与众多企业相比是比较合理的 甚至是较低的。

（2）供应优势：我方基本不会有违约的现象。

我方劣势：

属于供应方，面临与其他企业的竞争。对方大批量购进，必定会压低价格。

对方优势：

（1）此次购买大批量电脑，谈判的涉及的资金较为庞大，价格方面可以压低我方的报价。

（2）可与其他企业合作来迫使我方让步。

对方劣势：

我（联想）公司提供的电脑质量有保证、价格合理，性价比最高，同时我方由国家政策补贴，如果选择别家，对对方来说是种损失。客方属于教育机构，谈判时间固定有限，为不

影响教学所以经不起多轮谈判和长时间的消耗。

六、谈判方法及策略

(1) 谈判方法：把横向谈判和原则型谈判相结合。在谈判过程中，在确定谈判所设计的主要问题后，把拟谈判的议题全部横向展开，多项议题同时讨论。在立场上可以软硬兼施。

(2) 谈判策略：

面试三年工作计划 面试谈判工作计划优秀篇九

今天，我非常荣幸地被选为**村新一任村委主任，这是全村5680余村民对我的支持和信任，我深感责任重大！在接下来的三年任期内，我将从六大方面形成抓手，真抓实干，来回报广大村民热切期盼。

一抓经济发展。主要包括两方面，一是发展特色产业，带领村民创业致富；二是壮大集体经济，增强村级公益事业发展后劲。

关爱贫困户、贫困学生等弱势群体。

四抓综治维稳。联防联控，确保稳定大局；加强法制宣传，引导村民学法、守法，遵守村规民约。

五抓精神文明。抓好村民思想道德建设，开展健康向上的群众性文化活动；抓好计划生育优质服务。

六抓自身建设。增强法制观念，带头依法行政，完善“三资”管理，规范村级财务管理。