

催收公司工作计划 公司工作计划(大全10篇)

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。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

催收公司工作计划 公司工作计划篇一

积极参加财务人员培训，提高认识，不断加强自身的业务水平。了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关账簿的登记。

按照上级财政部门的要求，总结大口径预算工作的规律，提高预算工作的预见性、民主性和科学性，做好学校部门预算的编制和落实工作。

- 1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。
- 2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。
- 3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为学校提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐。
- 4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

1、学校收费工作是高压线，上级部门三令五申，故今年学校仍要加大这方面的管理力度，不收学生的任何费用。

2、教育班主任、教师不得以任何理由收取学生的任何费用。

3、教育学生使用正版读物。

4、新华书店(基础训练)或保险学校(学生保险)上门服务，允许学校提供便利条件，但领导、教师严禁介入。

以上便是我一名财务出纳人员工作计划，总之在20xx年里，学校将借改革契机，继续加大财务管理力度，不断提高财务人员业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，创造性的完成各项计划内容。

催收公司工作计划 公司工作计划篇二

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xxxx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，

确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过xxxx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此□xxxx公司在xxxx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损

合理，理赔快捷。

4、在xxxx年6月之前完成xxxx营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

根据20xx年中支保费收入xxxxxxxxx万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%□xxxx年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入xxxxxxxxx万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点□20xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在xxxx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作□xxxx年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议□xxxx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

催收公司工作计划 公司工作计划篇三

(一)受到目前经济发展形势的影响，国家货币政策趋于收紧形势，致使部分贷款客户的现金流动紧张，从而不能及时归还个人贷款。

(二)由于开发商的原因，一些按揭客户意识到自身权益无法保障，在权益厘清前拒绝还款。比如，一些开发商开发的楼盘，因报建等原因迟迟不能将房屋或产权证提供给客户，导致两者之间产生纠纷，造成客户还款逾期。

(三)因现代城市大多的消费者是外地人口，在春节期间受到大量人口返乡过年等因素使一些个体工商户的经营活动骤减，导致资金的紧张，而产生还款逾期的情况。

二、逾期贷款催收需要注意的事项

个人贷款具有金额小、批量大等特点，对于个人贷款的催收比较集中。我们现在采用电话催收的手段进行个人贷款催收，电话催收时需要注意一些事项来提高催收效果。

(一)银行的催收人员在电话催收贷款时要有礼貌、有耐心。礼貌是每个人应有的基本美德，而耐心是做好电话催收工作必须具备的一种素养。有些客户的贷款逾期有其特殊原因，例如由于国家信贷政策或利率政策变动，而客户又未能及时收到相关信息，从而造成贷款短期拖欠并非恶意拖欠的情形，银行催收人员在电话催款时，要认真耐心地回答贷款客户的每一个问题，包括银行和国家政策变动的释疑等等。

(二)银行催收人员要动态关注客户的信息，并对其联系方式

及时进行维护和修订。电话催收，最主要和最有效的路径就是能够时刻联系到贷款客户。催收人员要及时更新和维护客户联系信息，在联系到客户时尽可能让客户多提供几个联系电话。在电话结束后，要及时在个人贷款系统或客服系统中更改客户的联系方式，以提高电话催收的效率和效果。

(三) 银行催收人员要持续加强个人贷款相关业务的学习，提高业务素质和问题处理能力。比如：客户委托扣款存折丢失，还可采用其他方式归还贷款；客户要求增开一个代扣款账户又该怎么处理；客户想提前还贷应怎么处理等等，这些都需要银行催收人员通过不断学习，及时掌握个人贷款相关知识，并能够很好地运用到实际操作中，才能达到为客户提供更好贷后服务的目的。

(四) 注重对电话催收中客户提出的问题记录，并及时告知相应的解决方法。电话催收时，客户可能会对疑惑的问题进行提问，比如：客户想更改账户该怎么做；近期银行个人信贷政策制度是否变动等。对于客户的问题，银行催收人员要及时做好记录，认真回答，并对客户疑惑的地方进行耐心的讲解。

(五) 注意电话回访的重要性。银行催收人员通过之前电话催收时，对客户提出的问题要做出电话回访，了解客户相关问题的解决情况，若再有疑问还可以直接拨打银行客服电话进行咨询。若客户已及时归还贷款，银行催收人员要表示诚挚谢意，并温馨提示下次归还贷款时间。客户对电话催收方式的理解和合作，及时还款，在很大程度上将大大提升催收成效。

三、银行个人贷款电话催收工作中的技巧

电话催收是银行催收个人逾期贷款的一种方式，由银行催收人员从个人贷款系统中抽取拟催收对象的联系信息，逐一进行拨打直至客户还款或银行转用其他方式催收为止。电话催收具有方便快捷、成本低、效率高和效果明显等等优势。下

面将具体讲述电话催收工作中的技巧问题。

(一)事先做好资料准备工作。在进行电话催收贷款前，要把客户的相关资料搞清楚，同时准备一支笔和一个笔记本。在电话催收时客户一般都会问及有关他个人贷款方面的问题，例如他的贷款金额还剩多少，这就需要催收人员及时从个人贷款系统中调取数据。若是提前做好准备，便可以快速回答客户问题。快捷、准确的工作效率将会给客户一个好的印象，有利于客户贷款的催收。此外用笔和笔记本记录在催收中客户提出的问题，并对客户提出的问题作出有礼有节的解答，记录的内容便于催收人员后续回访工作的顺利进行。

(二)及时催收，使客户逐渐养成按时还款的习惯。个人贷款的催收工作务必及时，越及时成效越明显。根据实践证明，在个人贷款逾期日的第二天开始，逐个进行电话催收，不但可以及时了解到贷款客户的信用和资金现状，根据不同的情况结合实际采取相应的措施，还可以使客户逐渐养成按时还款的习惯。

(三)选择恰当的催收时机。在恰当的时间进行电话催收贷款，可以增强催收的效果，反之会给电话催收带来反面的影响。一般选在贷款客户上班前十五分钟的时候，这时一般是人心情最佳的时候，能使电话催收收到最佳成效。

催收公司工作计划 公司工作计划篇四

历史资料积累，对以往客户资料的回忆，其成本低，亦引起对方注意，并及时与欠款客户直接交换意见。通过客户的回复，弄清楚问题，一般能与客户达成口头还款协议。(汽车贷款客户一般问题：车坏了、忘了存、银行人多、外地出差、与经销商纠纷等；助学贷款问题：忘了、没工作、联系不上银行等。)

1)座机及短信礼貌提示，一般适用于初次欠款客户(内勤提

示)。2)发催收传真或上门催收，适用于经常欠款客户(外勤催收或委托专业信用管理公司催收)。3)处置抵押物，采取法律行动，适用于恶意拖欠或丧失还款能力客户。

a□要有所准备，打电话以前要认真做好计划，把客户档案放在手边，做出文字的提示，并准备记录，对客户人群最好做出细分□b□要坚持自己的意见，与客户通话时，不要偏离目标，始终引导客户回到付清欠款问题上来□c□要及时，一旦做好准备，只要心情可以平静，不要犹豫，立即拨打电话。

d□要给客户以紧迫感，让欠款客户产生今天就该付款的感觉□e□要机敏，要具备与人沟通思想的谈话知识，仔细聆听，随机应对，但始终保持文雅和礼貌的态度，即便对方十分粗鲁□f□要有礼貌，展示个人的专业性，树立自己的信誉，改善银行在客户脑子里的印象□g□要认真，对问题要清楚表达，一丝不苟，态度友好，但不轻浮□h□与人合作的态度，如果对方属于恶意拖欠，要显示出对对方的理解，并给客户出主意，提出给客户安排付款的建议□i□要重复，在通话中要不断提出付款的要求和欠款的数额□j□要明白收款是一项贷后管理的结束，好的催款也许会成为另一项营销工作的开始。

就电话催收岗位而言，所有的人员不外乎分成自信、进攻、内向羞怯等类型，每种类型都有自己的心理缺陷。我们一定要注意：用你的开场白赢得客户的注意，通话开始的语气和态度决定事态的发展；要以积极和信任的方式而不是以批评的方式与对方交谈；尽可能给客户留点面子；克服客户的回绝，获得一个明确的付款承诺。

催收公司工作计划 公司工作计划篇五

按照国家局《五条纪律》要求，针对20xx年财经秩序专项整顿自查出来的薄弱环节，如扎账时间不规范、原始凭证不合法、资产管理不科学、财务收支不合规、核算不实、手续不

全等问题，积极进行整改和自查自纠，进一步深化会计基础，完善财务管理体制。明年的重点要放在区局和基层网点，要规范会计核算、原始记录、财产清查的操作、传递、交接手续，落实资金、商品、资产的管理责任，强化内部控制，使管钱管账管物严格分工，相互核对，相互监督，防止经营活动中的失误差错，保障各财务环节安全运转，全面推动财务管理规范运作，通过专项整顿建立起规范、守法、诚信的财经秩序，确保在明年二至五月的省局复查和五月以后的国家局重点检查中全面过关。

2、财务集中实现一个“流”字

全省“集中财务、资金中心、电子商务”三位一体的信

息管理系统应用软件已由省局项目组完成，明年一季度将正式运行。该系统将统一会计科目与科目级次，统一固定资产折旧年限、方法，统一存货分类与单据格式，实现省局对分、县公司会计业务的跨单位审核、联查，直接进行预算表单的审批，为适应省局新管理方法的要求，我们将对目前的核算流程进行重组，资金每日上划，费用按预算按月核拔，与省局、网点上下联网，会计报账一天一报，财务、资金数据及时上传，让资金流、商品流、信息流实现数据共享，建立“集中财务、分级控制、全面预算、责任会计”的财务管理体系。

一是零资金运营，零运营资金并非真的零资金，而是用尽可能少的流动资金推动企业的生产经营运作。明年由于省局要搞全省资金中心，企业资金帐户开在省行，货款按合同合同执行划帐，留在企业周转的钱将非常少，我们将尽量利用各种应付款、应交款、预收款、未交税金、未交利润等负债资金进行负债经营，实现零资金成本。

二是零库存管理，对各单位实行库存定额，超定额的单位将按超出比例扣减其经营得分，反之则增加得分，让库存定额

与工资挂钩，促进各单位勤进快销，加速资金周转。

坚持费用管理“算、控、降”三字诀，算是全面预算，将费用按预算分解到各单位、各科室，按销量制定单箱卷烟的费用定额标准，销多少烟给多少费用。控是严格预算管理，超过预算的一律从个人月奖中扣回，实行“定额包干、责任到人、超支自付、节约奖励”的管理办法。降是按上年实际费用，每年下浮一定比例确定费用总额，进一步完善财务公开制度，逐项剖析费用成因，将费用与同期、与定额、与先进单位对比，通过分工明确，层层把关，促使各单位挖潜节支、堵塞漏洞。

一是摸清“家底”，开展全系统的“清仓、清产、清资、清债”活动，对现有资产存量进行认真细致的分析，找出潜在薄弱环节，组织整理各单位历年的会计档案，指导各网点会计基础达标，促进分公司的会计基础工作更上一层楼。

二是科学理财，学习聚财、生财、用财之道，在深度上从事后反映转变到事前控制、事后考核分析的管理会计上来，在广度上把会计核算和财务管理职能渗透到商品的进销存诸环节，推进会计电算化用帐验收达标，使会计信息更加具有时效性和真实性。

结合财经秩序专项整顿要求，加强审计监督，审查各单位的资金、商品、财产、损益、收支是否真实合法，计算国有资产管理是否保值增值，审定各单位负责人的任期和介中完成的主要财务指标和经营成果，公正客观的评价各单位经营业绩，严格考核管理，严肃查处小金库、赊销挪用、潜亏挂帐、虚开发票等违规违纪行为，坚决抵制假凭证、假规范、假审计弄虚作假的作法，推动审计监督进一步规范化、制度化、透明化。

在思想素质上，通过学习《会计法》、《审计法》，强化会计人员实事求是，如实反映的工作作风，学习“两个务必”，

加强会计人员艰苦奋斗、勤俭节约的理财作风；在业务素质上，学习财务、审计准则制度，税收法律法规，保证知法、懂法、用法、护法，学习行业、省局有关规定，保证依法理财、依法监督、依法审计，学习新的财务会计管理方法、微机操作技术，适应企业管理新形势发展要求，并定期对会计人员进行检查、考核、评比，评“理财能手”，全面提高会计人员素质。

催收公司工作计划 公司工作计划篇六

公司领导；各部门经理、副经理、助理经理；各部门工程师、技术员；各工段工段长和专、兼职安全员；各班组班组长必须参加安全行为观察，员工本着自愿的原则参加。

安全行为观察领导小组成员名单：

组 长：赵清

副组长：喻宝国、谢永萍、陈家光、温振新、廖福展、王振华、连志明

组 长：喻宝国

副组长：廖月英、赵日彤

略

第一阶段-试运行阶段（8月1日-8月19日）

- 试点单位：制造部烧成工段机修班

第二阶段--试点单位总结阶段（8月20日-8月31日）

第三阶段--全面实施阶段（9月1日-10月21日）

- 参与单位：整个公司

公司级培训

- 培训时间：8月1日

- 培训教师：公司安全主管

- 参加培训人员：公司班组长以上管理人员？部门级（制造部）培训

- 培训时间：8月3日

- 培训教师：制造部副经理许丞志

- 参加培训人员：制造部班组长以上的管理人员

班组级(试点单位：烧成工段机修班)培训

- 培训时间：8月4-8月7日

- 培训教师：维修工段工段长、机修班班长、

- 参加培训人员：机修班所有员工

备注：其它部门、班组人员的培训在8月5日前完成，具体计划由各部门制定。

试点单位（烧成机修班）8月5日前编制专项安全行为观察检查表，并上报安全行为观察小组审核。

其它部门8月5日前编制完成专项安全行为观察检查表。并上报安全行为观察小组审核。

各部门每月召开安全行为观察实施情况的专题会议，了解这个阶段的实施情况及存在的问题，并将会议纪要上报公司安全行为观察小组。

试点单位（烧成机修班）每两周召开安全行为观察实施情况的专题会议，了解这个阶段的实施情况及存在的问题，并将会议纪要上报公司安全行为观察工作小组。

其它部门各工段、班组在开展安全行为观察过程中，每两周召开安全行为观察实施情况的专题会议，了解这个阶段的实施情况及存在的问题，并将会议纪要上报公司安全行为观察工作小组。

各部门每月对安全行为观察进行活动统计并总结，于下一个月的3号汇报到安全行为观察小组，领导小组每月8号召开工厂安全行为观察活动总结会。

20xx年7月15日

催收公司工作计划 公司工作计划篇七

松泉装饰工程有限公司成立于19**年，是国家级装修企业，设计乙级资格单位，是一家致力于高档家居、别墅、商场、写字楼等装饰设计、装饰施工、材料配送、家居饰品为一体的综合性服务企业。经过数年的发展，松泉积累了雄厚的品牌资产，形成了规模化、专业化、品牌化的竞争优势。公司坚持以“更快、更强、更超前”为追求目标，以“设计体现风格、配套保证效果、施工体现价值”的专业管理特色，不断探索与客户共同繁荣的道路，构造出松泉先进的国际理念和独有的经营模式。多年来，一批海归派设计精英与来自全国各地的优秀设计师共同组成实力雄厚的设计团队，并不断发展壮大，他们不仅拥有专业化的设计技巧和品质化的生活体验，还在设计方面崇尚“以人为本，以家为本”的文化理念，尊重个性，理解人性，贴心营造“家”的温馨与舒适。

松泉在20xx年倾情打造的5000平米大规模样板房基地——松泉装饰?现代家居体验馆，以全新的定制式概念家装代替了家装的传统模式，为业主提供量身定做的优秀样板房设计，可轻松进行现场式菜单选择，同时让业主真实感受品质时尚、自主自信的家居空间，实现您“爱家”的愿望。松泉通过采用新技术、新材料、新工艺来提升家装的品质，采用仓储式家装采购模式，在提高品质的同时大大地降低了成本，从多方面进行深度家装的集成和资源优化。松泉始终坚持“把最棒的家装献给客户”做为企业的经营理念，雄踞金陵，俯首中国，争做国内最具实力的家装企业。

根据公司人力资源规划和内部晋升制度，公司原销售部副总经理因工作表现优秀，业绩突出，经公司人力资源部考核合格后已晋升为营销总监。现根据工作需要，需招聘销售副总经理一名，预计合适人选在招聘启示发布后15天内招聘到位。

（一）、初试测评工具——霍兰德的职业兴趣理论

1、社会型[(s)]共同特征：喜欢与人交往、不断结交新的朋友、善言谈、愿意教导别人。关心社会问题、渴望发挥自己的社会作用。寻求广泛的人际关系，比较看重社会义务和社会道德 典型职业：喜欢要求与人打交道的工作，能够不断结交新的朋友，从事提供信息、启迪、帮助、培训、开发或治疗等事务，并具备相应能力。如：教育工作者（教师、教育行政人员），社会工作者（咨询人员、公关人员）。

2、企业型[(e)]共同特征：追求权力、权威和物质财富，具有领导才能。喜欢竞争、敢冒风险、有野心、抱负。为人务实，习惯以利益得失，权利、地位、金钱等来衡量做事的价值，做事有较强的目的性。 典型职业：喜欢要求具备经营、管理、劝服、监督和领导才能，以实现机构、政治、社会及经济目标的工作，并具备相应的能力。如项目经理、销售人员，营销管理人员、政府官员、企业领导、法官、律师。

3、常规型[(c)]共同特点：尊重权威和规章制度，喜欢按计划办事，细心、有条理，习惯接受他人的指挥和领导，自己不谋求领导职务。喜欢关注实际和细节情况，通常较为谨慎和保守，缺乏创造性，不喜欢冒险和竞争，富有自我牺牲精神。典型职业：喜欢要求注意细节、精确度、有系统有条理，具有记录、归档、据特定要求或程序组织数据和文字信息的职业，并具备相应能力。如：秘书、办公室人员、记事员、会计、行政助理、图书馆管理员、出纳员、打字员、投资分析员。

4、实际型[(r)]共同特点：愿意使用工具从事操作性工作，动手能力强，做事手脚灵活，动作协调。偏好于具体任务，不善言辞，做事保守，较为谦虚。缺乏社交能力，通常喜欢独立做事。典型职业：喜欢使用工具、机器，需要基本操作技能的工作。对要求具备机械方面才能、体力或从事与物件、机器、工具、运动器材、植物、动物相关的职业有兴趣，并具备相应能力。如：技术性职业（计算机硬件人员、摄影师、制图员、机械装配工），技能性职业（木匠、厨师、技工、修理工、农民、一般劳动）。

5、调研型[(i)]共同特点：思想家而非实干家，抽象思维能力强，求知欲强，肯动脑，善思考，不愿动手。喜欢独立的和富有创造性的工作。知识渊博，有学识才能，不善于领导他人。考虑问题理性，做事喜欢精确，喜欢逻辑分析和推理，不断探讨未知的领域。典型职业：喜欢智力的、抽象的、分析的、独立的定向任务，要求具备智力或分析才能，并将其用于观察、估测、衡量、形成理论、最终解决问题的工作，并具备相应的能力。如：科学研究人员、教师、工程师、电脑编程人员、医生、系统分析员。

6、艺术型[(a)]共同特点：有创造力，乐于创造新颖、与众不同的成果，渴望表现自己的个性，实现自身的价值。做事理想化，追求完美，不重实际。具有一定的艺术才能和个性。

善于表达、怀旧、心态较为复杂。 典型职业：喜欢的工作要求具备艺术修养、创造力、表达能力和直觉，并将其用于语言、行为、声音、颜色和形式的审美、思索和感受，具备相应的能力。不善于事务性工作。如艺术方面（演员、导演、艺术设计师、雕刻家、建筑师、摄影家、广告制作人），音乐方面（歌唱家、作曲家、乐队指挥），文学方面（小说家、诗人、剧作家）。

选择理由：大多数人都并非只有一种性向（比如，一个人的性向中很可能是同时包含着社会性向、实际性向和调研性向这三种）。霍兰德理论表明，这些性向越相似，相容性越强，则一个人在选择职业时所面临的内在冲突和犹豫就会越少。员工的工作满意度与流动倾向性，取决于个体的人格特点与职业环境的匹配程度。当人格和职业相匹配时，会产生最高的满意度和最低的流动率。例如，社会型的个体应该从事社会型的工作，社会型的工作对现实型的人则可能不合适。我们需要招聘的是销售副总经理，这个岗位要求职员具有很强的领导能力、判断与决策能力、人际能力、沟通能力、影响力、计划与执行能力、客户服务能力，所以我们需要通过这个测试来全面考量候选者的综合素质。

（二）、复试测评工具——结构化面试

所谓结构化面试是指面试的内容、形式、程序、评分标准及结果的合成与分析等构成要素，按统一制定的标准和要求进行的面试。尽管结构化面试也是通过考官与应考者之间的交流来进行的，但从形式到内容上，它都突出了标准化和结构化的特点，比如，结构化面试要求面试题目对报考相同职位的所有应考者应该相同；面试考官的数量至少在2人以上；典型的结构化面试还要求在对拟任职位进行工作分析的基础上编制面试题目。

进行科学有效的结构化面试，将帮助企业对应聘者进行更为准确的个人能力评估，降低企业招聘成本、提升员工绩效。

面试题目：

催收公司工作计划 公司工作计划篇八

【信用卡催收】信用卡收基本方法

【应收账款催收】应收账款催收基本方法

随着市场竞争不断加剧，依赖分销渠道、采用赊销方式出售产品已成为众多行业中通行的销售模式，由赊销所带来的信用风险显得尤为突出。近半年来，广州纳斯信企业管理有限公司先后在广州、诸暨、长沙（7月25日开课）进行《应收账款催收与信用管理培训》课程。现在纳斯信总结几个应收账款催收的简单基本方法，仅供参考，更全面的培训课程请联系我们，我们免费为您提供最新培训视频和相关培训资料。

五字要诀收账款

作为销售人员，不仅在销售方面要有精湛的技术，在收款方面也应做到五点。“快”：对意外事情的反应要快；“勤”：催讨的频率要高；“粘”：不轻易答应客户的要求，对有松动的要及时达成还款承诺；“缠”：对债务人的交涉要层层逼近；“逼”：对客户的弱点直接施压，适当提高施压等级。

如何应对“已经付款给你们了”

背景：这可能是真的。如果是真的，客户将很乐意接受您的询问。如果不是真的，他也会认识到你的认真和一丝不苟，就要三思是否再有同样的理由。如果货款是前两天付出的，那可能正在途中，如果两天之内没有收到货款，你会再打电话。

如何应对“我们正在等着我们的客户给我们付款”

背景：这是个可能是收款员受骗的最常见的理由，因为收款员会对他们的客户产生同情。然而，贸易条件是双方早就协议好了的，并且客户有责任按时找到资金，不能一味的让供货商去等。

反应：我们知道现金流是非常重要的事，你的客户不尽快付款是很令人恼火。你看我们现在处于同样的境地，我只是想再次与您确认一下，我们签订的赊销期是30天，而这10万元的货款已经逾期40天了，所以我们现在希望彻底结清这笔款项。

如何应对“我们没收到发票”

背景：查询、研究并解释“没收到发票”是一个非常成功的拖延战术，一些公司在第一次被请求付款的时候常常采用这一方法。但是一定要确定是否真正存在丢失发票的可能。

如何应对“我们这儿正进行改组”

背景：很有可能这只是个借口，因为公司是处于正常的变动状态，还是可以继续付款。或者是对供货商进行另外一种安排的一个宣称。你要与更高一级的经理进行对话，并且将这种愿望加倍暗示，它表明你要得到货款的决心，会使对方借口的可靠性降低到最低限度。

反应：是的，改组是会造成一定程度的混乱。但我们只想与您确认一下您是否已收到了我们的货物，你欠我们的货款总共18万元，现在已经逾期30天了，为了维护我们已经达成的付款期限的协议，您必须尽快付出货款，鉴于您们现在的动乱局面，您是否应该给您的更高一级的经理说一声，以便有权处理这事。如果对此时有所帮助，我可以出面跟他谈。

催收公司工作计划 公司工作计划篇九

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在09年2月底做好xx上市所有的准备工作，培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的`新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

5，主动收.各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调动

1，通过对一些和xxx路店地.位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！

3，菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训！

6，在10月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

催收公司工作计划 公司工作计划篇十

学习公司现有项目资料，了解公司业务范围和运作模式。目前主要了解资料，了解该项目的具体调研情况、开发立项、

合作模式，积极掌握项目跟进程度，争取尽快进入项目角色，为项目顺利进行做好准备工作；同时收集了解与行业、项目相关的知识信息，以便更好的补充完善项目进度需求，在项目启动前努力补给做好准备工作。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。适时的根据需要调整学习方向，来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我们所必须掌握的内容。因此在专业学习方面还希望领导多多给与支持和帮助。

1、增强责任感古人云：“不患无策，只怕无心”责任是分内应做的事情，是一种客观需要，也是一种主观追求。有了责任心，工作起来才有激情和动力。不讲责任，不愿承担责任，不敢承担责任的行为，必然造成工作上敷衍了事、庸碌无为；随心所欲、弄虚作假；明哲保身、患得患失；缩手缩脚，无所作为。所以我认为责任心是做好工作的首要条件，一个正确的出发点会带动我们很轻松的积极向上，不断完善自己的专业技能和工作能力。

了解领导意图的时候才能正确发挥执行力，我们应该努力加强自己的这种团队意识，通过发扬团队精神，加强建设进一步节省内耗。

3、增强服务意识很多时候服务意识能很好的帮助我们去了解项目情况、完善项目过程，这是一种积极的主观能动性。所有项目的市场就在我们的服务意识里，服务意识应该在我们每一位员工心中，我们只有把服务意识转化为具体的最佳服务，才能打动客户打开市场。同样，不仅仅是在业务方面，很大程度上来说日常工作也是服务意识的优先体现，做好各个部门的配合工作也是服务于大家、服务于自我。

以上，是我在新的一年里对自己的要求和计划，对于我来说这一年是崭新的，是充满激情和挑战的。相信自己会尽快熟

悉工作，完成新的任务，做出工作成绩。感谢领导，感谢我的同事们！