

最新致女儿的信教案设计 给长辈的一封信教学反思(精选10篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。优秀的计划都具备一些什么特点呢?又该怎么写呢?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。

制定工作计划和工作总结篇一

坚持以“教育就是服务”的理念为指导,探索“敬业、服务、教育、管理”工作方式,努力实现优质服务、自主高效、内抓管理、外树形象的工作目标。

二、具体目标

1、努力实现学生、家长、教师和各级领导、来宾对招生接待服务工作满意度达100%,家长和学生行政后勤线的满意度达90%。

3、严格安全排查制度,费用和损失超过1000元的安全事故为0。

4、加强物业排查,建立定期排查制度。

5、建立师生个人档案,完善档案管理制度,保证档案文印工作100%的满意度。

三、工作措施

(一) 加强培训,形成共识

1、积极开展学习讨论活动,努力引导全体员工树立服务观念,

真正明了“教育就是服务，就是为学生服务，就是为学生的成长、成人、成才服务。学校必须以的质量、的服务、的条件，服务于学生、服务于家长”的理念，全面走进市场。

2、引导教职工调整工作和生活的态度，树立以校为家、爱校为荣的正气。让全体员工们懂得，只有学校不断发展，才能给每位员工一份长期稳定的工作和收入。

3、倡导“合作、高效、责任、自强”的团队精神，同事之间必须坚持树立正气，反对歪风邪气；坚持多干实事，反对满腹牢骚；坚持换位思考，反对斤斤计较；坚持以诚待人，反对说长道短；思想上准确定位，工作上切实到位。教育员工们做好自己上司的助手和参谋。

4、严明工作纪律，树立实验学校的形象，工作要守时尽职，举止要文明大度，在任何情况下都不得与家长争吵。

（二）突出细节，重视过程

1、主动工作，加强沟通，在学生生活管理过程中，要主动与班主任联系，与家长联系，不得推诿与回避。

2、注意工作细节，坚持在内务、卫生、静校、校车接送工作中创造特色。

3、加强学校宣传，量化工作任务。每月要在《萍乡报》上发表一篇稿子。

（三）落实制度，严格管理

1、结合实际建立就餐、生活管理、校车接送、人事工作、物品采购方面的制度。

2、加强制度的执行力度，在讲清道理、程序管理、细致检查

的前提下，严格管理，严格考核。

（四）明确分工，明确职责

- 1、周筱明（主任）：全面负责行政后勤工作；制定工作计划、考核方案；组织管理与考核。
- 2、陈述文（干事）：负责行政后勤部日常工作；办公室管理、会议记录、电话接听及记录、文件收发、资料打印工作；组织学生乘车和中午学生静校管理工作；协助组织住宿胜晨练早操工作。
- 3、易琦（干事）：负责学校接待、联系工作，负责周工作安排与上交工作，负责与萍中有关部门的联系汇报工作，负责学生档案管理与学籍管理工作。
- 4、吴高兰（生活教师）：负责学生生活管理与教育工作（包括半宿女生的管理），协助组织住校学生晨练早操；负责学校物资验收和保管工作，负责全宿、半宿宿舍楼及前后区域的卫生工作。
- 5、郭斌翔：负责半宿男生的组织管理工作，协助学校采购工作；负责一般性物品维修与其他勤杂工作；全面负责住宿胜晨练早操组织管理考核工作。

制定工作计划和工作总结篇二

作为一名刚要进入教学岗位的新教师，我很荣幸地接任初一(2)班的班主任工作，面对这些对未来满怀憧憬、满怀希望、渴望知识、追求新奇的初一新生，我的想法是：为了使学生在上塘中学学习的三年时间里，学到更多的本领，发展自己的个性，提高个人的素质，我将尽我最大的努力，教导这批学生认识自己、提高自己。在军训的时候我就向他们阐述了未来三年的预想，“三年我们要风风雨雨一起度过，这

三年将会是怎样的三年，我不得而知。也许是和风细雨春暖花开的三年，也许是雷霆万钧电闪雷鸣的三年，也许是细雨绵绵，波澜不惊的三年。但我将始终把学生的成长放在工作中的首位，当一位称职的船长，带领初一(2)班这条大船平稳地行驶在知识的海洋中。另外，我校的学生城乡结合，各个方面参差不齐，管理是有一定难度的。因此，做好新初一的班主任工作至关重要，如果能够把握好这一环节，对以后工作的开展将起到事半功倍的效果。

- 1、认真学习新课程背景下的教改精神，更新自己的教育教学理念，掌握班主任工作的艺术，结合具体情况，实施爱的教育。
- 2、充分依靠学生，组织学生，调动他们的积极性、创造性，创建一个和谐的班集体。
- 3、坚持抓常规教育，并利用一切有利因素，促使学生在纪律、学习等方面有更进一步的提高。

我班共有学生48人。其中男生28人，女生20人。本学期我班的基本目标是：建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目的，形成良好的学习风气；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。

(一)、加强班风建设

1、班级工作计划

要以全国少工委颁布的“加强少先队思想道德教育和深化体验教育的意见”为基础内容，根据学校德育工作计划的安排，引导少年儿童开展各项实践活动。要加强对少年儿童思想品德教育和创新精神与实践能力的培养，面向全体学生，促进学生全面发展。活动之前要制定好计划，明确活动要求，设

计好活动并扎扎实实地组织实施，力求取得主题教育的最大效应。班主任与学生一起确定好本学期各项活动的主题，组织和指导学生开展灵活多样、富有情趣的课内外活动，如主题班会活动、校园文化活动、社会实践活动等。

2、营造向上氛围

根据各年级学生的年龄特点，努力营造平等、团结、和谐、进取的班级氛围。

(1)制定班级公约、班风，给自己班级、小队取个新名字，创作班歌等。

(2)布置教室环境。如设立“袖珍图书角”、“卫生角”、“金色童年”、“我们在这里成长”等文化背景。

(3)让学生参与班级管理，培养学生的组织能力和责任心，使每个学生都有成功的机会和成就感。培养学生的参与意识，提供显示学生才华的机会，在潜移默化中逐渐形成自理自治能力，体现学生的主体地位，发掘创新精神。

3、班干部培养工作计划

初中阶段是一个人生的转折点。一切事情都主张让同学能够尝试独立完成，这是培养学生能力的一个有效途径。学生干部需要根据班级情况自主制定班级管理规划，自己完成发现问题、解决问题的步骤，不能够凡事都等待老师的处理。班级学生干部是班主任的左右手。要认真选拔班干部，同时要精心培养班干部。第一，帮助班干部树立威信；第二，鼓励班干部大胆工作，指点他们工作方法；第三，严格要求班干部在知识、能力上取得更大进步，在纪律上以身作则，力求从各方面给全班起到模范带头作用，亦即“以点带面”；第四，培养班干部团结协作的精神，要能够通过班干部这个小集体建立正确、健全的舆论，带动整个班集体开展批评与自我批评，

形成集体的组织性、纪律性和进取心，亦即“以面带面”。总之，作为班干部凡事要以身作责，时刻关心班级，使整个班级形成一种良好的自主管理模式。

制定工作计划和工作总结篇三

- 1、经济运行管理和经济指标统计上报；
- 2、配合招商三局杨宁局长进行项目服务工作；
- 3、综合局内部办公室文件处理和办公室综合工作。
- 5、积极参加统计局“建党九十周年”文艺汇演的排练和演出活动，并借此机会进一步加强与统计局的关系，以方便相关工作的顺利开展。

本周，我将提高工作效率，对各项工作认真负责，在完成分内工作的同时，全力配合其他同事完成综合局各项工作任务。继续保持谦虚严谨的工作作风，虚心向老同志、有经验的'同志学习，提高业务水平，将各项工作做好。

制定工作计划和工作总结篇四

由于开业前工程改进问题比较多，员工的工作量相对比较少，致使员工形成一种散漫的心态，在开业以后大部分的员工心态还未能及时调整过来。

2、客房的卫生质量

经过这一周对ok房的检查，发现在客房质量还存在一些细节问题，以至于影响整个ok房的质量。

3、做房的流程

在跟进做房时发现员工没有严格的按照客房的工作流程进行，使得员工在时间和体力上都比较消耗。

4、工作车上物品的摆放及工具的清洁

发现员工的工作车上物品摆放没有按照标准进行摆放，如：无干湿抹布的区分；在下班后没有及时对工作车上的工具进行清洗。

针对上周工作中出现的不足现对本周进行计划：

1、尽量做好与员工之间的沟通与交流，帮助员工调整好心态，使员工尽快投入到工作中去。

2、加强对员工的岗位培训，严格按照客房的卫生标准进行做房。

3、继续跟进做房，发现问题及时与员工进行沟通讨论，严格按照客房的工作流程进行工做。

4、随时检查员工的工作车整理及物品摆放，下班后检查工具的清洗及摆放。

制定工作计划和工作总结篇五

进入新高三总复习之后，可以预见学生的学习时间越来越少了，绝大多数学校或同学给自己悬上了“高考倒计时。”但大多数同学们在这个阶段普遍感到比较茫然，无从下手。新高三马上就要进入第一轮复习了，所以我们也应该利用好这一年的时间，有针对性的解决现在存在的问题，为自己赢得迈向成功起点的机会。

高三三轮复习按时间大致分为：

(一) 第一轮复习(9月—3月初) 基础能力过关时期

一边是高中三年课程的回顾，一边是知识遗漏的查找，这也是为高考总复习知识系统化、能力化做好准备的时期。高考是考三年的内容，而在高一高二落下的知识很多，而高考的其中的一个黄金定律“8020法则”，就是指高考试题的80%是基础知识，20%是稍难点的综合题，把这部分的基础做好的话，就可以上一所不错的大学。所以必须把这两年的基础知识补上，避免高考时这些知识变成失分点，自己通过做大量的题来找漏洞效果不明显而且又浪费了时间。最后以致于信心受挫，决定放弃学习了。这是学习中的最可怕的现象。我们做题不贵“多”而贵“精”。应该做囊括高考的重点、难点、考点的题和通过对照老师讲的具体内容检测出漏洞。

显然大部分学生已经完成了这个阶段，如果少部分学生基础没有掌握牢固的话，还是老老实实的按照第一轮的思想去备考，因为整个高考中，基础及中等难度的分数比例非常之高，抓好基础将能获取更多的分数。

(二) 第二轮复习(3月初—5月中) 综合能力突破时期

1、进行典型题训练，提升实战能力。高考黄金定律二就是典型题法则，其实如果我们把高考的方向把握准了，高考的出题模式弄清楚，我们在平时的学习会很轻松。不只是在数学、物理这样的理科有典型题，文科的东西也是遵循这一原则的，比如语文的作文，一篇文章好的结构、好的句子，我们都可以用来模仿，比如“诚信是小朋友将捡到的一分钱放在警察叔叔手里时脸上的笑容，是少先队员宣誓时眼中的闪光。诚信是焦裕禄推开乡亲柴门送去的那一阵春风，它是孔繁森将藏族老妈妈冻伤的双脚捂进怀中的深情。”这是关于诚信的比喻，那我们就可以借鉴一下，仿造句子。如：诚信是开国领袖面对新中国第一缕曙光作出的“中国人民从此站起来了”的召唤。诚信是继往开来的领路人俯瞰西部作出的“中国要实现伟大复兴”的决定。学习就是一个由模仿到驾驭的

过程，我们在借鉴别人精彩点的同时也是积累知识的过程，最终由量变到质变，使我们成为一个出口成章、才华横溢的人，所谓熟读唐诗三百首，不会做诗也会吟。

2、构建知识体系，进行专项练习。体系是综合的根本，专题是提高的保证。我们在回忆信息过程中会出现的暂时性的遗忘。高三学生在考试时经常答案就在嘴边就是写不出来这种情况就是我们所说的“舌尖现象”，它常会影响到考生的情绪、信心，所以必须加以克服。高三学生张扬在平时要扎实地学好知识，通过形成知识网络建立起有效的知识体系，借助理解记忆等方式调动复习的积极性，巩固所学的知识，建立起有效的检索体系，在需要运用知识的时候能准确、及时地提取出来。当遇到舌尖效应时要保持冷静、放松，这样可有助于知识的回忆。

3、形成考试体系，训练解题思维(迅速做题技巧训练)。很多题型可以归类挖掘共性，尤其是理科题型，题目和条件都有其内在的关系点的，一般的解题入手方法不外乎为顺着题意来，或者以寻求的结果为出发点逆向推导，只有学会从题目本身寻找做题的入手点，或形成一定的解答思维步骤，才能在考场上适应任何题，立于不败之地。所谓的考试体系就是构建在考试时第一遍的做题思路，到这时候可以减弱我们研究题目本身知识点的比例，加强研究做题第一思维的比例，通过同类型套题来总结和调整第一次想的方向，及归纳其中解答的思维共性，是能够快速帮助我们获取分数的。

当前我们处在第二轮末段阶段，很多同学开始发急了，所谓欲速而不达的道理大家都明白，这时候千万不要麻木做题，看到什么题抓来就做，做对了不去总结提炼这种思想的话，只能说你会这道题而已。做错了看答案听讲解明白了而不去思考“凭什么这么解答”，到考试的时候还是不会的，做题千万不能和口渴猛灌水那样，除了肚子涨，啥味道都没留下。

4、当前阶段的几种常见备考方法指导。当前阶段备考方法不

外乎是题海战术+课本反复查看。较为科学的学生已经开始归类解答，或归纳之前错误的的题型。更有技巧的一些学生已经开始进行构建类型模型(以典型题为原形)，并开始渐渐网络化知识体系了。我们的建议是在最短的时间内根据自身获得最大的效果，适合随大流的跟着学校老师走，基础掉队同学们就该上课的时候记好笔记，其余时间多花些时间在课本与基础习题上(课本章节后习题练习)，感觉在学校已经无法提升的同学，利用套题演练，类型归纳来总结和提高自己做题精确度和速度，这时候往往是思维的比拼，而不是“努力程度”的比拼。与其花费大量时间盲目做题，不如多花点时间总结归纳会做的题型中的思维步骤，解答步骤。对于会做题，临场发挥不佳的学生，可以通过连续长时间的做套题，或者想办法耗尽精力后(如长跑后，冲刺跑后)，再做卷子，或压缩做题时间(2/3~3/4的考试时间做完卷子)，以训练考场状态。

(三) 第三轮复习(5月中—5月底)应用能力提高时期

1、调整心理状态。对于每一位参加高考的学生来说，谁都希望获得成功，而要想能发挥出自己的最高水平就应该具有“瓦伦达心态”。瓦伦达是美国走钢索的杂技演员。钢索一般悬在离地几十米的高空，没有任何人身安全保护措施，还有来自风雨等不利因素的干扰，人在上面行走，其现象可见一般，但他始终能获得成功。对此，瓦伦达说：“我走钢索时从不想到目的地，只想着走钢索这件事，专心专意地走好钢索，不管得失。”后来，心理学上把这种专注于做自己的事情，不为赛事以外杂念所动的心理现象称为“瓦伦达心态。”面对高考，我们所能做的不是给自己加压，而是减压，既不要考虑高考成功后的鲜花和掌声，也不要过于关注考试的失败，要保持一种稳定的瓦伦达心态，使自己在复习、应考阶段，能够尽可能熟练地掌握所学知识，在高考中高水平发挥，考出理想的成绩。张扬过度的关注成绩和结果反而会适得其反。她可以把今天的自己和昨天的自己做个对比，只要今天的自己比昨天的自己有收获，那她就是进步的，她就

没有虚度光阴。

2、树立正确的高考目标。正确的目标是我们用力跳起来能达到的高度。贝尔纳是法国著名的作家，一生创作了大量的小说和剧本，在法国影剧史上占有特别重要的地位。有一次，法国一家报纸进行了一次有奖智力竞赛，其中有这样一个题目：如果法国最大的博物馆卢浮宫失火了，情况只允许抢救出一幅画，你会救哪一幅？结果在该报收到的成千上万回答中，贝尔纳以最佳答案获得该题的奖金。他的回答是：“我救离出口最近的那幅图。”成功的最佳目标不是最有价值的那个，而是凭着我们的能力最有可能实现的那个。我们也要结合自身的情况制定合适的高考目标，通过我们的努力，一定能够实现自己的梦想。

(以上两个案例平时作文可以用)

3、检验复习，强化记忆。在这最后的阶段主要是通过做几套高考的真题，准确把握高考的出题方向，并注意一下规范的答案，以便自己在高考时能把答案做到规范、简练。

我们在高三这关键的一年必须科学、合理的安排好复习时间，当时间的主人。忌为赶进度而“开夜车”“煮生饭”，也忌“老牛拉破车”，考试日期到了还未复习完一个循环；更忌无计划无目的，听其自然，复习到哪里算哪里，我在这里衷心的希望在高考的列车开来时，大家都能搭个顺风车。

(四) 考前调试期(考前一周)

到了考前一周，尽量调整好心态上考场。平时不要钻牛角尖，以看题思考为主，切忌还在全力攻克陌生的超难题。应以回顾为主，课本知识点有无遗忘，平时常做题型熟悉与否等。保持良好的精神状态和自信心最为重要。

制定工作计划和工作总结篇六

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

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

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 优劣：

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。

制定工作计划和工作总结篇七

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)