

# 2023年教师资格证面试计划(模板8篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

## 教师资格证面试计划篇一

(我方：...；乙方：...)

我方（甲方）：

乙方：

xx公司是由清华大学控股的高科技公司，于6月成立并在上海证券交易所挂牌交易，股票代码600100□xx年\_位列“中国电子信息企业500强”第23位，是\_重点支持的电子百强企业。

\_以自主核心技术为基础，充分结合资本运作本事，创立了信息技术、能源与环境、应用核电子技术、生物医药四大产业。

在信息产业中，\_致力于应用信息系统、计算机系统和数字电视系统领域的技术创新与产品开发，为电子政务、数字家园、数字城市、数字教育、数字传媒等行业供给全面解决方案和成套设备。目前，\_在计算机产品、重大行业信息化、数字教育资源、数字电视等领域已具有国内领先的技术实力和市场份额。

在能源与环境产业中，\_在人工环境、能源环境、建筑环境和水环境等业务领域，以烟气脱硫、垃圾焚烧、水处理、空气调节等核心技术为基础，专业从事能源利用与环境污染控制工程、人工环境工程，并在大中型空调设备方面具有显著优

势。

在应用核电子技术产业中，以电子加速器、辐射成像、自动控制、数字图象处理技术为核心的系列产品，已到达国际先进水平。

在生物医药与精细化工产业中，生产新型成药、药品中间体、原料药等多种产品，已成为一家新兴的生物医药高科技企业。

## 二、谈判主题

我方向乙方公司采购100台电脑

## 三、谈判团队人员组成

主谈：牛舒婷，公司谈判全权代表；

决策人：张新新，负责重大问题的决策；

技术顾问：王文芳，负责技术问题；

法律顾问：付美，负责法律问题；

## 四、双方利益及优劣势分析

我方核心利益：

- 1、要求对方用尽量低的价格供应我方同方电脑
- 2、在保证质量质量问题的基础上、尽量减少成本

对方利益：用最高的价格销售，增加利润

我方优势：

1、有多方的电脑供应公司可供我方选择

## 教师资格证面试计划篇二

虽然说,教资面试整体通过率在70%左右,但是并不一定10人必有3人不过。下面是小编给大家整理的教资面试通过率是多少,希望大家喜欢!

教师资格证笔试的通过率是30%,而面试的通过率是70%。

所以相对于笔试来说。面试通过的概率是非常大的。除此之外。只要笔试成绩合格了。就可以有两次面试机会。也就是说,如果这次没有通过面试。下次还可以继续面试。

如果能一次通过,最好还是竭尽全力准备一下。一方面。会减轻自己的备考压力,可以腾出时间来做其他事情。另一方面,如果大家能早一点拿到教师资格证书。那就可以早一点参加教师编考试。就能更快的上岸。

下面是教师资格证面试评分标准一览表,具体以官方评判为准:

序号	测试项目	权重	分值	评分标准
一	职业认知	5	3	热爱教育事业,有正确的职业认知和价值取向
2	具备从事教师职业应有的责任心和爱心			
二	心理素质	10	3	积极上进,有自信心
3	具有一定的情绪调控能力			
4	具有较强的应变能力			

三	仪表仪态	10	5	行为举止自然大方，有亲和力
5	衣饰得体，符合教师的职业特点			
四	言语表达	15	4	教学语言规范，口齿清楚，语速适宜
6	表达准确、简洁、流畅，语言具有感染力			
5	善于倾听，并能做出恰当的反应			
五	思维品质	15	6	思维严密，条理清晰，逻辑性强
5	能正确地理解和分析问题，抓住要点，并作出及时反应			
4	具有一定的创新意识			
六	教学设计	10	4	教学材料处理恰当，教学目标明确，重、难点突出
3	能够基于小学生的知识基础和生活经验合理设计教师活动			
3	学生活动设计有效，能引导学生通过自主参与、合作探究的方式达成学习目标			
七	教学实施	25	8	教学结构合理，条理清晰，能较好地控制教学节奏
6	知识讲授准确，能基本完成教学任务			

6 能够根据学生认知特点和学科教学规律，选择恰当的教学方法

2 能够根据教学需要运用教具、学具和现代教育技术辅助教学

3 板书工整规范、布局合理

八 教学评价

10 5

能够采用恰当的评价方式对学生的学习活动作出反馈

5 能够对自己的教学过程进行反思，做出比较客观的评价

## 一、相信自己

作为老师，信心和责任心是第一位的。记住一点，你担心的别人也担心，所以不需要有压力。相信自己，别人才能相信你。

## 二、打动评委

打动那些对你有好动感的评委！没有好感的自然也就感染了。用你的眼光告诉所有人，我来了，我能教好学生。

## 三、有台风，不怯场

讲课要有激情，如果抑扬不足，起码声音要大。普通话标准一点。讲话语速不要太快，如果拿捏不好，可以多多演练。这是关键！讲话要掷地有声，不要半推半就，在讲台上要有台风。特别是考教师资格证语文教师要求更高，咬字清晰，语音悦耳，抑扬顿挫。

## 四、穿着得体

一定要着装合体，不要穿着太前卫。毕竟教师这个职位还是要讲究矜持的，但是一定要整洁得体端庄大方，给人感觉气质非凡。

## 五、表现大方不拘谨

在见到面试官时要表现的大方。不要太拘禁，也不要太嚣张，给人留下稳重的印象。注意肢体语言，不要僵直地站在讲台上，运用好肢体语言。

## 六、要跟上时代步伐

考教师资格证面试时最好能采用多媒体教学，这通常是可以加分的，也能体现新课程的理念。试讲时不允许呈现，可以通过自己的语言复述出来。

## 七、沉着应对提问

# 教师资格证面试计划篇三

大家准备好了吗?教资2022下半年面试成绩准备出炉了，那么你知道的面试成绩多少分合格吗?评分标准是什么?下面是小编为大家搜集整理的关于教资面试不通过怎么办，供大家参考，快来一起看看吧!

### 1、如果面试结果和自己感知结果相差太远可申请成绩复核

在很多地区的教资面试报名公告中，都有明确说明，教资面试成绩可以复核，如考生对本人教资面试结果有异议，可在面试成绩公布起5-10个工作日内向上考试机构提出复核申请。其中，湖南地区不提供成绩复核。

教资面试成绩复核范围：复核只对考生考试有关信息与分数统计结果进行核对，不对面试中如何评分和评审过程进行复

核。

## 2、等待下一次教资面试报名

一次面试失败，不要气馁，失败是为给成功积累经验，也能让自己更近一步，教资笔试成绩有效期为2年，在笔试成绩有效期内，是可以再次报名教资面试的。教资面试需要有方法、有套路的讲出来。这些套路方法可以通过报课学习获得，也可以通过各种渠道去获得学习。

教师资格证面试通过率在70%左右。根据往年的情况，教师资格证面试通过率在70%左右，所以教师资格证面试的通过率还是很高的，考生只要提前准备好，基本就可以通过。

教师资格证面试是不会卡通过率的，考官是不会刻意达到某个通过率的，而是会根据面试表现、讲课效果来评定考生能否通过。

教师资格证面试主要考查的是学生的表达能力，毕竟要上好一门课可不简单，照本宣科的念课文是不行的，所以说面试对于不善于表现自己的考生来说是一道难关，与其去担心考官卡通过率，还不如用心提高自己。

教师资格证能通过全部笔试科目进入面试的，说明都是学习能力比较强的，自然整体表现都会不错的，面试官也不会要难为考生。

1、符合条件的申请人员在规定的报名时间内登录中国教师资格网，从“教师资格认定网报入口”进入，注册用户、完善个人信息并完成实名核验后方可进行认定报名。

2、下载《个人承诺书》，申请人可以在认定报名开始前，在“中国教师资格网”首页“资料下载”栏目或在报名系统“须知”页面下载《个人承诺书》，待报名时使用。

3、中小学教师资格认定网上报名开始后，申请人在规定的网上报名时间内，在“中国教师资格网”用本人的账号登录并报名，根据省份的要求选择认定的机构。

4、申请人完成网上报名后，在各认定机构规定的时间内提供资料完成报名审核，各认定机构的审核时间、地点、审核方式和联系方式等，请咨询本人所选的认定机构。

5、网上报名后，申请人须按认定机构要求进行体格检查，各环节的具体安排以各认定机构发布的认定公告为准。

6、各认定机构完成现场审核工作后，将依据审核情况做出认定结论，并为符合认定条件的申请人制作教师资格证书。

**【注】**各省市教师资格证认定的流程略有不同，具体要以本省市的认定公告为准。

## 教师资格证面试计划篇四

通过对\*手表市场规模及特色的调查进一步了解了手表流行的趋势，并进一步探讨应当采取怎样的市场营销组合进入目前市场。

北京益时手表公司是一家以销售高档手表为主的企业，由于近年来\*的消费水\*的增高，人们对手表的价值及档次的要求越来越高，所以针对人们的需求，北京益时手表公司对瑞士的劳力士手表企业进行了市场调研，\*部分高档消费税的征收也对瑞士手表进入\*市场加大了难度，为求可以使降低销售风险，我们将寻求一个有良好基础又有一定市场的产品的企业进行合作。

调查的具体实施步骤如下：

1、对瑞士国内的手表市场进行实地考察，评估手表的市场需



## 求量及其种类和价格

2、在国际市场上对瑞士手表的市场进行考察，评估瑞士手表在国际市场的影响力：

(2) 找去各类书籍及报纸

采用方法：实地考察相结合的调研方法

### 1、市场规模及特色

(2) \*的手表市场可划分为中高及低档，而中高档手表多为进口品牌，随着人们越来越重视手表的装饰作用，有些消费者宁愿花一些钱购买防震，防水等性能较好的中高档手表，因此，近年进口表如【梅花】【天梭】【英纳格】等销售呈现上升趋势。其次款式新颖，质量稳定，价格适中的国内著名品牌【飞亚达】【罗西尼】等都深受消费者欢迎。

(3) 而低档手表如电子手表的销售比较稳定，由于物美价廉受到学生及低收入者的青睐

### 2、流行趋势

(1) 目前来说，不同地区所流行的手表各有不同，东北地区的流行【雷达】及【米茄】，南方则流行【帝驼】及【劳力士】，中部则流行【天梭】及【浪琴】，在售价方面，一些高达10万至30万元的【劳力士】都有其市场。

(2) 至于款式方面，机械盖表日益受到重视。由于消费者认为是硬表虽然方便，但却呆板，所以在用‘表’的层次获得满足后，便开始向‘玩表’的阶段迈进。

(3) 男用手表的自动机芯将会成为主流

(4) 秒表功能的手表将大幅增加

(6) 卡通表不仅受到小朋友的喜爱，越来越多的年轻人也开始对之钟情

分析以上调研结果，我们很容易得出如下结论：

(1) \*手表市场销售前景看好

(2) 劳力士手表无论是款式，质量，档次上在\*的销售前景都是很大的

综上提出以下几条建议：

(1) 按照消费者需求生产不同款式的手表

(2) 市场价格应适当，大多数消费者容易接受的价格即可

(一) 开局：

因为这是双方第一次业务往来，应力争营造一个友好、真诚的气氛，以淡化和消除双方的陌生感，以及由此带来的防备甚至略含敌对的心理，为实质性谈判奠定良好的基础。

方案一：情感交流式开局策略：通过谈及双方合作情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中。

方案二：采取一致式开局策略：以协商、肯定的语言进行陈述，使对方对己方产生好感，产生双方对谈判的理解充满“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。

(二) 中期阶段：

(三) 休局阶段：

如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整。

#### （四）最后谈判阶段：

2、埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立长期合作关系；

谈判风险：

1、对方使用权力有限策略，声称金额的限制，拒绝我方的提议。

应对方案：了解对方权限情况，“白脸”据理力争，适当运用制造僵局策略，“红脸”再以暗示的方式揭露对方的权限策略，并运用迂回补偿的技巧，来突破僵局；或用声东击西策略。

2、对方使用借题发挥策略，对我晚抓住不放。

应对方案：避免不必要的解释，可转移话题，必要时可指出对方的策略本质，双方以长期合作为目标，不能因小失大。

a□车费：5000

b□住宿费：7000

c□饮食费：9000

d□电话费：2000

e□旅游礼品费用：3000

合计：26000

#### （1）双方进场

(2) 介绍本次会议安排与与会人员

(3) 正式进入谈判

a□介绍本次谈判的商品型号，数量等情况。

b□递交并讨论销售协议。

c□协商一致货物的结算时间及方式。

d□协商一致定金的支付，违约的赔偿办法及法律责任。

(4) 达成协议

(5) 签订协议

(6) 握手祝贺谈判成功，拍照留念。

## 教师资格证面试计划篇五

我记得前几年很火的魔术师刘谦曾经说过一句话：“很多人，包括职业魔术师，都误会魔术表演了。魔术的真正魅力倒不是偷梁换柱的那一刹那，而是整个魔术表演从开始气氛铺垫，到最后极具张力的释放整个起承转合的排演和演绎。简而言之，魔术师首先不是要会变，而是要会演。”我觉得刘谦说的这个思路套在面试上也是很实用的，很多人在参加面试的过程中，基本上是疲于应付面试官的问题，这是不对的。面试的真正本质是亮点展示，一问一答只是形式。你需要在回答面试官问题的过程中，尽可能展现出你本人的亮点。比如你面试上文所说的那个做app的创业公司运营总监的职位。老板可能会问你：“对来创业公司工作怎么看？”

一般人可能会回答：“创业公司个人自主权比较大，能力成长快，没有大公司那么多条条框框，同时我很看好贵公司的

发展潜力，所以觉得这是一个不错的机会！”以上回答看似不错，但是没有展现出自己的亮点，光说对方怎么好了。理想的回答可能是这样的：

“我自己之前是有在创业公司工作的经历，觉得创业公司能力成长快，体制灵活，所以非常向往创业公司的工作机会。我也相信自己之前的创业公司经历能够帮我很快适应贵公司的工作节奏；同时因为我有大公司大平台的经历，所以资源相对丰富，做事也更系统化更有调理，我相信这样复合型的背景是比一般人更适合这份工作！”

这个套路不一定每次都管用，但以我的经验来看，每次我在面试过程中说了类似的话，对方往往都会露出疑似高潮的表情，基本都是当场拍板发offer了。

微信公众号[whdkad]也可搜索“吴寒笛可爱多”）

## 教师资格证面试计划篇六

一、谈判主题

二、谈判人员构成

三、谈判背景介绍

（备注：这三部分也可在模拟现场以双方合作的形式用ppt的形式展示给观众，以让观众对整个谈判有一个大概了解。）

四、谈判设计

我方、对方优劣势分析

我方目标层次分析（顶线目标、底线目标、可接受的目标）

（备注：这一部分由每一个小组的两方各自撰写）

## 五、谈判合同（初拟）

（备注：谈判全程结束后可能达成的协议，实质上是各方对于整个谈判结果的猜测。可以各自拿出一份合同，也可以双方商定后拿出一份统一的合同）

关于模拟谈判的补充说明：

每一小组的谈判时间为30分钟左右

谈判结束时请简要总结此次谈判达成的协议和可能遗留的问题

## 教师资格证面试计划篇七

面试时，面试官除了问一些常规问题，还会问：“你未来五年有什么职业发展规划？”该怎么回答。

错误回答

“我计划在公司所在的城市买房定居”。这个\*太私人化了；

考行业内的xxx\*书。这个\*把职业发展规划和个人发展规划混淆了；

我要当半年拿高薪，一年当总监... 不实际；

好好工作，努力工作。认真完成工作，实现自己的价值...

正确规划

# 教师资格证面试计划篇八

会议地点□xxx

主方：

客方：

总经理：

总经理：

营销总监：

财务总监：

采购部部长：

市场部部长：

技术总监：

技术总监：

谈判具体方案

## 1、甲方公司分析

北京益时手表公司是一家以销售高档奢华的手表为主的企业，由于近年来\*的消费水\*不断增高，人们对奢侈品的需求越来越高，所以针对人们的需求，北京益时手表公司对瑞士的劳力士手表企业进行了市场调研，\*部分高档消费税的征收也对瑞士手表进入\*市场加大了难度，为降低销售风险，我们将寻求一个有良好基础又有一定市场的产品的企业进行合作。

总部客服电话：

数码店客服电话：

传真：

e-mail□

总部地址：

## 2、乙方公司分析：

瑞士钟表业的经典品牌，“劳力士”公司的前身是“w&d”公司。由德国人汗斯·怀斯道夫与英国人戴维斯于1905年在伦敦合伙经营。1908年，怀斯道夫在瑞士的拉夏德芬注册了“劳力士”商标□“w&d”由此改为“劳力士”。劳力士表最初的标志为一只伸开五指的手掌，它表示该品牌的手表完全是靠手工精雕细琢的。以后才逐渐演变为皇冠的注册商标，以示其在手表领域中的霸主地位。

20世纪20年代，劳力士公司全力研制第一只防水手表。1926年，劳力士的防水表正式注册。劳力士手表的设计风格一直本着“庄重，实用，不显浮华”受到各界人士的喜爱首任香港特别行政区行政长官\*，长期戴用的也是一只端庄的劳力士钢表。