# 市场调查人员需要具备的素质[精选五篇]

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-08-30

*第一篇：市场调查人员需要具备的素质市场调查人员需要具备的素质随着我国调查公司的大面积兴起，作为一个市场调查人员，需要有良好的表达能力，阅读、书写和记忆能力，还要有良好的注意力分配能力、独立外出能力和自我约束能力。而人际交往能力，探测能力和...*

**第一篇：市场调查人员需要具备的素质**

市场调查人员需要具备的素质

随着我国调查公司的大面积兴起，作为一个市场调查人员，需要有良好的表达能力，阅读、书写和记忆能力，还要有良好的注意力分配能力、独立外出能力和自我约束能力。而人际交往能力，探测能力和减少拒绝率的技能更是现代市场调查人员必不可少的技能，除此之外，以下一些基本素质，也是成为一个合格市场调查人员的前提。

1、优良的品德

要做事，先做人。只有德才兼备的人，才能称为人才。只有品德端正，别人才能尊重你，才能成为工作上值得信任的伙伴。

2、富有信心

信心对于调查员而言，应该包括三个方面：第一，是对公司的信心。第二，对工作目的的信心。第三，建立对自己的信心。

作为一位敬业的优秀的调查人员，你必须相信你自己能做好，因为你必须克服一切困难，才能最好的完成你的工作。

3、思考习惯

要想成为一位优秀的调查员，必须随时观察身边每一个细小变化，做出相应的分析、总结，并不断提升对事物的敏锐感觉。思考是提高对事物认知力的唯一途径，勤于思考，习惯思考，才能改进我们的工作方法，才能更好的领悟事务的细微区别，才能提高自己看待事务的能力，做得更好。

4、持久力

持久力是一切成功的前提条件。坚持，是一种精神、一种态度，缺乏了这种精神、这种态度，任何事情都干不下去，起码是干不好的。持久的工作习惯，是调查人员必备的，同时也是一位专家型调查人员的资本。当我们遇到困难时，便要耐心的寻找解决的方案，并时刻调整应对的策略。

5、心理素质

调查工作充满各种挑战，工作中的挫折，现实环境的压力，均是无法避免的。没有良好的心理素质，没有开朗的性格是无法进行的。有许多调查人员在受到持续的挫折后，逐步对自己失去了信心，甚至

掉队转行。调查人员必须具备良好的心理素质，胜不骄，败不馁。

6、交际和反应力

一般说来一名优秀的调查人员，应该尽可能抓住一切时间、一切机会来交朋友。同时无论在社交或是实际的调查工作中，调查人员都要具备足够的机敏。调查人员应善于感受身边的任何信息，并据此做出足够的反应。

7、热情的工作态度

兴趣是工作的基础，才能是做好工作的基础，而热情是保证发挥才能的基础。一个人的能力可以发挥多少，不但取决于个人的基本素质，也同投入的热情多少有关。同时在团队工作中，热情也是可以相互鼓励，相互影响，从而带动大家对一个目标的共同努力。因此热情积极的工作态度是团队向上不可或缺的动力。

8、渊博的知识。

调查人员在工作中需要同各行各业、各种层次类型的人接触。广泛的知识结构主要是为适应各类人群的共同话题。这在调查工作中会有非常实际的作用。

9、强烈的责任心

对待工作的态度，对待同事的态度，对待客户的态度等综合为责任心。而责任心是工作的基础。一个调查人员的一言、一行、一举、一动都在代表公司形象，公司形象也是靠每一个员工向社会，直至最终的客户反映。因此一个调查人员一定要具备责任心。

10、具备创新能力。

市场竞争常常是以新制胜，谁首先认识和顺应了新的消费动向，谁就有可能占据有利的市场地位。因此要求调查者对房地产开发、交易、消费和服务诸环节有深刻认识，具有较强的职业责任感、观察市场的敏锐性和勇担风险的胆略。只有这样，才能在市场调查工作中，不断开拓丰富的信息资源，使房地产市场调查工作走上健康发展的新路。

11、具备市场信息分析能力。

市场调查人员的工作决不简单是提供调查资料，因为把大量的市场信息推给决策者，并不会减少决策的难度。将会帮助决策者对市场需求和市场动态作出正确判断。

**第二篇：面点师需要具备哪些素质**

面点师的职业道德是指面点师在从事面点制作工作时，所要遵循的行为规范和必备的品质。一个优秀的面点师所应具备的高尚的职业道德修养主要表现在：

1、热爱面点事业，忠于职守

我国伟大教育者陶行知老先生曾经说过：“师德是教师之本，而师爱是教师之魂。”作为一名教师，从事的是“传道、授业、解惑”，传播人类文明的事业，我们要想教会学生学会做人，学会学习，学会生活，学会处事，学会生存，学会发展，就必须拥有一颗诚挚、无私的爱心，所以说，热爱面点事业是面点师高尚职业道德的灵魂。面点师忠于职守感的强弱高低，是决定工作成败的首要因素。中国素有“烹饪王国”之美誉，做为王国中的一员，每一位面点师都应为自己所从事的工作而感受到自豪，以“振兴面点事业，为人民服务”为己任，唤起自己在面点工作中的主动性、积极性和创造性，将自己的身心融化在面点事业中，培育自己的聪明才智，以主人翁的态度对待工作，立志在平凡的岗位上做出不平凡的业绩。

2、研究本行业务，提高技能

学习使一切成为可能。因为我们面对的是一个日新月异的时代，是一个个完全不同的人。是人就有自己的思想，有自己独特的个性，有各不相同的激发点。光本着一颗爱心，不顾个性差异，采用千篇一

难免有时会好心办坏事，老凭着固有的知识去授课，难免有时会跟不上时代的潮流，所以说钻研业务，提高技能，是面点师职业道德的核心，不断提高面点制品的质量是面点师的天职。邓小平同志曾经说过“劳动者只有具备较高的科学文化水平，丰富的生产经验，先进的劳动技能，才能在现代化的生产中发挥更大的作用，面点师的文化水平和专业素质，直接影响到面点事业的发展。

3、讲究饮食卫生，保证健康

《管子?形势解》有云：“起居时，饮食节，寒暑适，则身利而寿命益。”英国的丁格尔也曾说过：“人生欲求安全，当有主要：(一)清洁空气，(二)澄清饮水，(三)流通沟渠，(四)扫洒巴屋宇，(五)、日光充足”。由此可以看出，人的饮食卫生对人的身心健康起着非常重要的作用，所以说，讲究饮食卫生，保证人民身体健康，是面点师职业道德的具体体现，面点师必须持《健康证》上岗，严格遵守《中华人民共和国食品卫生法》要讲究个人卫生和食品卫生，把住“病从口入”这一关以保证广大消费者的健康和安全。

4、严格遵纪守法，不弄虚作假

明朝时期的思想家王守仁曾经说过：“种树者必培其根，种德者必养其心”，对于以树人为已任的老师来说，具有良好的品德显得尤为重要，要具有良好的品德，就必须处世坦率，举止礼貌，为人正直，作能够正常进行的基本保证，每位面点师都要自觉遵守，按国家有关物价规定办事，掌握好成本核算，做到质价统一，只有这样才能为顾客提供优良的质量保证，为企业创造效益，促进面点业的发展。

**第三篇：商务谈判人员具备素质**

浅谈商务谈判人员应该具备的素质

内容摘要：商务谈判是企业经营过程中很重要的环节，本文主要阐释了商务谈判人员应具备的素质和能力。商务谈判人员的素质主要从气质性格、心理素质、思想意识、知识素质、身体素质等几个方面展开论述，商务谈判人员的能力主要从敏锐的洞察力、语言文字的表达能力和较强的逻辑思维和判断能力等方面展开阐释的。文中最后提出了选用谈判人员应注意的问题。

关键词：谈判人员素质能力

商务谈判是企业之间的业务沟通活动，谈判人员的素质则直接关系到谈判的成败。所谓素质，是人的品质与技能的综合，它是指人们在先天因素的基础上，通过接受教育和客观实践锻炼形成的，经过有选择、有目标、有阶段的努力训练而产生的结果。谈判人员是谈判行为的主体，因此谈判人员的素质是谈判成功与否的决定因素。

作为一名成熟的、成功的谈判者所具备的素质有：

一、气质性格方面。谈判人员应具备适应谈判需要的良好的气质和性格。良好的气质性格可以赢得对方的尊重，获得谈判成功的有利因素。有些性格特征是不利于谈判的，例如，性格内向、孤僻多疑、不善表达、冷漠刻薄、急躁粗暴、唯我独尊、嫉妒心理强，心胸狭窄等。良好的气质性格应具备以下特征：大方而不轻佻、爽快而不急躁、坚强而不固执、果断而不粗率、自重而不自傲、谦虚而不虚伪、活泼而不轻浮、严肃而不呆板、谨慎而不拘谨、老练而不世故、幽默而不庸俗、热情但不多情。

二、心理素质方面。在谈判过程中会遇到各种阻力和对抗，也会发生许多突变，谈判人员只有具备良好的心理素质，才能承受住各种压力和挑战，取得最后的胜利。他们所需要的心理素质主要包括：

1、自信心。自信心是谈判者最重要的心理素质。所谓自信心是指谈判者相信自己企业的实力和优势，相信集体的智慧和力量，相信谈判双方的合作意愿和光明前景。自信心的获得是建立在充分调查研究的基础上，建立在对谈判双方实力的科学分析的基础上，而不是盲目地自信，更不是藐视对方轻视困难，固执自己错误的所谓自信是有害的。

2、自制力。谈判过程中难免会由于双方利益的冲突而形成紧张、对立、僵持、争执的局面，如果谈判者自制力差，出现过分的情绪波动，就会破坏良好的谈判气氛，造成自己举止失态，表达不当，使谈判不能进行下去，或草草收场，败下阵来。谈判者具备良好的自制力，在谈判顺利时不会盲目乐观，喜形于色；在遇到困难时也不会灰心丧气，怨天尤人；在遇到不礼貌的言行时，也能够克制自己不发脾气。

3、懂得尊重。在谈判中只有互相尊重，平等相待，才可能保证合作成功。所以谈判者首先要有自尊心，维护已方的尊严和利益，面对强大的对手不妄自菲薄，奴颜献媚，更不会出卖尊严换取交易。但同时谈判者还要尊重对方，尊重对方的利益，尊重对方的意见，尤其是其的宗教信仰和生活习惯。

三、思想意识方面。谈判人员要有维护国家、民族和本企业利益以及为此而努力奋斗的强烈信念。特别是对于涉外的谈判人员，更要强调终于祖国，坚决维护国家的主权和利益，坚决维护民族尊严。要有严格的纪律性、原则性和高度的责任感。在谈判活动中，要自觉遵守组织纪律，坚持原则，具有强烈的事业心，尽最大努力争取商贸谈判的成功。要有廉洁奉公、不谋私利的高尚品格。在商贸谈判中，谈判一方是以小利，甚至采取行贿手段拉拢谈判人员，以牟取自身利益的事是经常发生的。在物质利诱面前廉洁奉公，使商贸谈判者应遵循的一个重要道德原则。

四、知识素质方面。基础知识是一个人智慧和才能的基石，专业知识则决定一个知识的深

度和从事本职工作的能力。基础知识和专业知识越广博深厚，适应能力、工作能力就越强。作为现代谈判

人员，知识面越宽，应变能力就越强，专业知识越深，就越能适应谈判的需求。一个理想的商贸谈判者必

须掌握经济学、民俗学、行为科学、地理知识心理学等丰富的基础知识。同时，具备必要的商贸理论和经

济理论知识，掌握商贸谈判的有关理论和技巧，熟悉商品学、市场营销学、经营策略、商品运输、贸易知

识、财务经营管理知识等，熟悉并了解本专业范围内的产品性能、维修服务、成本核算等专业知识，精通

各国文化习俗和谈判思维，精通WTO规则，能够解决贸易争端，善于组织国际商务谈判。

五、身体素质方面。谈判是既消耗体力又消耗脑力的人类活动，很多谈判都是时间紧，任

务急，没有健康的身体是很难胜任谈判工作的。根据上述要求，选择谈判人员应考虑适当的年龄跨度。应

该有充沛的精力，一般在35——55岁年龄跨度内，正是思路敏捷，精力旺盛阶段，他们已经积累了一定经

验，而且事业心、责任心和进取心也较强。当然，由于谈判内容、要求不同，年龄结构也可灵活掌握。

谈判人员在进行谈判之前，都要做大量的准备工作，为激烈而紧张的谈判做好充足的准备，即使是这样，在谈判过程中也会遇到突发的问题，这就需要谈判人员也要具备相关的能力。

一、敏锐的洞察力。谈判人员在谈判过程中应该注意观察对方的行为，从而发现对方的想法。通过对方表

现出来的手势、眼神、面部表情判断他的内心活动，有针对性地展开谈判策略。依据交易双方的经济实力

在双方交锋的谈判桌上灵活应变，能根据谈判的内外环境和主客观条件，正确判断谈判的发展趋势，谈判

实际上是双方心理和智慧的较量过程。一个人的心理活动可以通过表情、身体姿势等方面表现出来，观察

到对方的相关情况，大到遣词造句、态度立场，小到观察肢体语言的暗示，读懂对方一个手势、一个眼神的潜台词，洞察对方的心理世界，进而随机应变，对谈判对方的真实意图能迅速根据掌握的信息和对方当

场的言谈举止加以分析综合，做出合理判断。取得谈判的优势。尽管洞察力在谈判中非常重要，但是许多

谈判人员却缺乏商战中应有的警惕性。原因在于，他们太过于在意自己的想法，而无暇倾听别人的意见。

过于沉湎于自己的思考中，顾不上或注意不到别人做的事情。这在某种程度上大大地影响了谈判的效率，影响了谈判者臆测的准确性。

二、语言、文字的表达能力。谈判实质上是人与人之间思想观念、意愿感情的交流过程，是重要的社交活

动。谈判人员应该善于与不同人打交道，也要善于应对各种社交场合。这就要求谈判人员应该有较强的文

字表达能力和口语表达能力。简洁、准确的表达能力是谈判人员的基本功。谈判高手往往说话准确、技巧

性与说服力强、表达方式富有艺术感染力，并且熟悉专业用语、合同用语和外语。谈判高手与素不相识且

目的迥异的对手坐在一起，可以通过恰如其分的表达打破沉默、扭转僵局；情理交融的说理常常可以起到

力挽狂澜、转危为安的奇效；巧妙的拒绝，就像航船避开暗礁，可以避免出现难堪的窘境；理直气壮的反

驳可以由被动转为主动，由劣势转为优势。对对手的表达字斟句酌的加以推敲。同时要善于言谈、口齿清

晰、思维敏捷、措辞周全，善于驾驭语言，有理、有利、有节地表达己方观点。谈判人员还要具备较强的文字表达能力，要精通与谈判相关的各种公文、协议合同、报告书的写作，包括对书面文件的理解能力，以及独立起草协议、合同的能力。一般来说，谈判中，起草出来的协议、合同草案总是对起草的一方有利。

文字功夫的奥妙之处就在于使协议、合同表明上看来公平合理，可是一旦出现问题，解释起来就全然不是

那么回事了。

三、较强的逻辑思维和判断能力。要思路开阔敏捷，判断力强，决策果断。对方往往会用许多细枝末节的问题来纠缠你，而把主要的或重要的问题掩盖起来，或故意混淆事物之间的前后、因果关系。作为谈判人

员就应具备抓住事物的主要矛盾和主要方面的能力。同时要思路开阔，不要为某一事物或某一方面所局限，而要从多方面去考虑问题。判断准确、决策及时，这些能力对于谈判人员来说格外重要。提高这方面的能

力就要善于倾听对方的意见并把握对方的意图。谈判是双方相互交换意见。但有些人思维敏捷，冲动性强。

往往对方的话刚说一半，他就自以为领会了对方的意思，迫不及待地发表自己的意见，这也是不可取得，造成误解对方，反而给对方提供一些可乘之机。在风云变幻的谈判场上，又不忽视细微的蛛丝马迹，能掌握谈判对手的动向，抓住稍纵即逝的机会，勇敢果断地决策，以免贻误时机。

并不是每一个人多可以担当谈判员的职务的，谈判工作涉及到公司的很多商业机密，所以在选择谈判人员时要特别注意：

一、不能选用遇事相要挟的人。很多企业和公司的领导人，常以某人是否有客户、有关系为条件而选用商务人员，实际上这是短视和很片面的。这类人员确实能够在短期内给公司带来可观的收入；但这类人却常常居功自大，无限向公司要条件，如果不能如愿，随时可能离开公司，并将他的客户带走。

二、不能选用缺乏集体精神和抑郁变节的人。由于商务谈判人员对企业的内外部情况了解甚多，工作性质比较特殊，因此，容易产生个人主义。如果商务谈判人员发展到这种程度，对公司的损失是很大的。

三、给谈判人员更多的时间和机会。企业领导不能期望谈判人员能够一夜间成为第一流的谈判专家，通常情况下，企业所选择的谈判人员总是很有才干的，但也需要一个成长成熟的过程。领导者应该给他们更多的时间和机会，不断地去充实丰富自己。被选用的商务人员不论有多么丰富的经验，也需要相当的时间来了解公司的政策和实务，并探寻解决问题的方法。如果领导者期望自己的谈判者称为一流的人才，就不要给他以支持、激励和有效的训练，这是最正确的方式。

商务谈判工作是一门科学，它涉及到了多门学科。同时，它也是现代企业经营中非常重要的环节。在谈判过程中，谈判人员的素质、能力、经验、心理状况以及临场的发挥对于谈判的进程和结果都有极大的影响。企业的领导者一定要多角度的培训和考核谈判人员，要知道，一个具有良好素质的谈判人员，是谈判取得成功的关键。

参考文献：

1、冯华亚主编商务谈判清华大学出版社2024年2月

2、朱凤仙主编商务谈判与实务清华大学出版社2024年12月

3、张华容商务谈判理论与实务湖南人民出版社2024年8月

4、周琼、吴再芳商务谈判与推销技巧机械工业出版社2024年7月

5、刘文广、张晓明商务谈判高等教育出版社2024年8月

6、袁革商贸谈判中国商业出版社1996年6月

**第四篇：客服人员需要具备的能力和素质**

客服人员需要具备的能力和素质

作为一个客服人员，至少需要具备以下几种能力：

一、“处世不惊”的应变能力

对于客服人员很重要的是处世不惊的应变力.作为客服人员每天都要面对着不同的客户，很多时候客户会给你带来一些真正的挑战.比如说，像一线的客服人员，在宾馆工作的，在零售店里工作的，做电话接线员的，做电话客服人员的，都会可能遇到一些挑战性的环境.举个例子，零售店里有个客户来投诉了，可能喝了一点酒，进来就砸柜台，这个时候，作为客服人员你怎么办?有些客服人员可能一下就吓哭了，从来没见过这种样子，客户怎么这么不讲理?赶快报警吧!打电话吧!而一些非常有经验的客户服务员就能很稳妥地处理这件事情.这就需要具备一定的应变力.特别是在处理一些恶性投诉的时候，要处世不惊.二、挫折打击的承受能力

销售人员经常会遇到一些挫折打击.客服人员有可能遭受什么样的挫折打击呢?比如说，你会不会被客户误解?会不会迁怒于客服人员?因为他遭受到了太大的打击，所以需要有一个发泄的渠道.因此，客服人员需要有承受挫折的能力.三、情绪的自我掌控调节能力

情绪的自我掌控和调节能力是指什么呢?比如，每天接待100个客户，可能第一个客户就把你臭骂一顿，因此心情变得很不好，情绪低落.你也不回家，后边99个客户依然在等着你，这时候你会不会把第一个客户带给你的不愉快转移给下一个客户呢?这就需要掌控情绪，调整自己的情绪，因为对于客户你永远是他的第一个.因此，优秀的客服人员的心理素质非常重要.四、满负荷情感付出的支持能力

什么叫做满负荷情感付出呢?就是你对每一个客户都提供最好的服务.不能有保留，不能说，因为今天需要对100个人笑，估计笑不了那么长时间，所以一开始要笑的少一点.做客户服务可以吗?不可以.你对待第一个客户和对待最后一个客户，同样需要付出饱满的热情.五、积极进取，永不言败的心态能力

什么是积极进取永不言败的良好心态?客服人员在自己的工作岗位上，需要不断地去调整，客服人员外在呈现出来的能力，必须要有一种内在的东西做支持，而这种内在的东西就是素养，那么，客服人员究竟需要具备哪些素质呢?

1.要注重承诺

“人而无信，不知其可”没有人愿意和不讲信用的人打交道.日常交往中都是如此，何况对待上帝呢?诺言就是责任，说到就要做到.2.要以宽容为美

有时，客服人员可能会面对一些“不讲理”或脾气暴躁的客户，这时要能够理解他：因为他很生气，如果我是他的话可能我也会很着急;把问题解决了就好了.3.要谦虚诚实

对待上帝要谦虚.诚实，这是很容易理解的.相对而言，诚实更重要.一个人的谎言可能侥幸维持，但你的企业不是你一个人，谎言迟早会被戳穿，这样只会激怒你的客户.是什么样就是什么样，在解决问题的过程中与客户真诚交流，更能为你的企业留住客户.4.要有同理心

我们都听说过同情心，但是服务过程中更需要同理心，那么，什么是同理心呢?就是要站在客户的角度去思考问题，这样才能真正地理解客户的想法和处境，这就是同理心。

5.要积极热情

积极热情的态度会传递给周围每一个人，会营造出一种温馨融洽的氛围，客户也会对你顿生好感.谁也不愿意和每天哭丧着脸的人交往，客服人员必须牢记：客户永远喜欢与能够给他带来快乐的人交往.6.要有服务导向

服务导向是一种乐于为别人提供帮助的意愿，而这和工作没有直接关系。一般说来，女性的服务导向强于男性，而已经成为母亲的会强过没有生过孩子的女性，这是因为母亲虽然付出了很多，可她觉得很快乐---她会看到孩子因为她的付出而成长，这种成长给她带来了一种由衷的喜悦.有些人没有服务导向或者服务导向不够强，一旦选择了客户服务这个职业，他就会很痛苦，因为他没有帮助别人的主动意愿，每次为客户提供服务的时候都有会觉得非常难受.相反，如果你是一个有着很强服务导向的人，你会发现服务是一件非常快乐的事情，因为你每次都能够通过帮助别人而感到快乐，你会把别人的快乐当成是自己的快乐，把消除别人的烦恼当作自己的更大的快乐.在客服人员的品格素质当中，服务导向的素质是最为重要的.如果一个人没有乐于助人的意愿，那么可以想象，他根本就谈不上注重承诺，谈不上宽容，也谈不上谦虚，同理心，积极热情。

**第五篇：公关需要具备的素质**

关是一门应用学科，需要在实践中不断地去积累，总结，需要造专业常识和经验去不断前进、学习。公关更多的是一门社会学科，它需要我们不仅仅是专才，更需要我们是全才，公关人就必须是一个社交家、演讲家、咨询顾问、媒体人、业务员、广告人、营销人等等.由于公共关系活动的复杂性、广泛性、创造性、和灵活性，需要公关人员具有良好的职业素质。公关人员应具备的基本职业素质应包括广泛的学科知识、较高的思想政策水平、较合理的能力结构、健康良好的心理素质等四个方面。

1.广泛的学科知识。现代公共关系是一种复杂的活动，必须以科学的理论和方法为指导。它具体有：

(1)公关理论知识。如公共关系的基本概念、历史沿革、结构与功能、过程、基本要素及相互关系等。用公关理论知识指导实践活动，有助于克服盲目性，增强自觉性。

(2)公关实务知识。如公共关系调查、策划、项目实施、方案评估、专门活动等。公关实务知识的掌握，关键在于学以致用。

(3)与公关相关的学科知识。如管理学、社会学、心理学、市场学、广告学、新闻学、传播学等。相关知识的学习，有助于在复杂多变的社会关系中处理好公共关系的各项事务。

2.较高的思想政策水平。思想政策水平决定着公关活动的方向和质量。它包括：

(1)思想觉悟。即要有明确的政治方向和高度的政治觉悟，善于分析形势，把握社会环境的变化发展的趋势。能从普通的资料和数据中看出趋势，从平静的表象中看出潜伏的危机，帮助组织把握时机，运筹帷幄，做出科学决策。

(2)政策水平。即要熟悉掌握党和政府的各项政策、法规、法律，及与本组织相关的政策法令。使公关活动用对政策、用好政策、用活政策。

3.合理的能力结构。公关工作是一门实践性、操作性很强的工作，公关人员必须使自己形成合理的能力结构，这是一种特殊的专业能力体系，它包括：

(1)组织管理能力。公关工作的本质属性是管理，通过公关工作促进组织目标的实现。公关工作千头万绪、具体繁杂，没有良好的组织能力是很难顺利做好工作的。为此，公关人员应具备激励员工积极性，协调各类公众关系、收集信息，制定公关计划与方案、组织实施各类公关活动及大型专题活动，进行有效传播沟通等能力。

(2)语言表达能力。公关工作是通过传播沟通与公众建立良好的关系，能写会说，能很好地运用语言传达组织的有关信息，与公众有效沟通，是公关人员的一项基本素质要求。它主要有口头语言表达能力、文字语言表达能力、体态语言表达能力。口头语言用于与公众的直接的面对面的交往中。文字语言用于与公众的文章、书信、宣传资料等的沟通中。体态语言用于与公众的直接交往中，它能在一定程度上补充口头语言的不足，并和口头语言相得益彰。

(3)应用写作能力 公关工作大都离不开应用写作，比如宣传资料、演讲稿、新闻稿、广告词、策划方案、评估报告和礼仪文书等都需要公关人员去撰写，如果没有熟练驾驭文字写作的能力，是难以胜任公关工作的。一位优秀的公关人员应该是“写作高手”，写作出来的稿件不仅文笔流畅、条理清楚、表达能力强、具有说服力，还应该表意明确、分婿透彻、富有文采、具有感染力。美国公关人员从业要求的第一条就是能“有效的写作”，因此作为一名公关人员应勤学多练，努力培养自己扎实的文字表达能力。

(3)公众交往能力。公共关系就是要为组织广结良缘，广交朋友，在组织与公众之间及其沟通的“桥梁”，形成“人和”的氛围和环境。为此，它需要公关人员正确认识公众，把握交往的技巧、艺术、原则，了解公众的行为特点，学会与各种类型和特点的公众友好相处。

(4)宣传推广能力。公关人员是组织的宣传员，要善于周密策划、精心设计组织形象，善于运用各种传播方式、传播媒介展现组织形象，宣传推广组织形象。

(5)创造能力。公关工作是一项极富挑战性和创造性的工作，公关人员是组织与公众的中介者，但绝不是“传声筒”，必须以自己的想象力和创造能力来影响和感染公众。不满现状，不断超越，追求卓越，追求创新是公关人员的应有素质。

(6)应变能力。公关活动中经常会出现一些突发事件和事先难以预料到的问题，需要公关人员根据实际情况，灵活从容地应对，以有效地解决问题。

(7)专业操作技能。公关人员应是多才多艺的“多面手”，除具有专业基础知识和能力外，还应掌握计算机、电讯、制图制表、声像、影响、摄影等技术，以提高公关活动的层次与效果。

4.适宜的心理素质。公关人员要和社会上的各种各样的人打交道，常常需要面对各种难题、矛盾和困境，需要自身具备良好的心理素质。它包括：

(1)心理承受能力。无论是成功还是失败，顺境还是逆境，都要善于控制自己的情绪和行为，理智地对待问题，解决问题。

(2)坚强的意志。主要是指应具有很强的事业心和进取心，对工作满腔热情，不畏艰难，勇于负责，持之以恒。

(3)成熟的思维方式。公关状态复杂多变，要求公关人员应有较高的智慧，遇事冷静思考，有严密的逻辑思维能力和综合分析问题的能力，有丰富的想象力和创造思维能力，使组织在激烈的竞争中立于不败之地。

(4)开放的性格。从公关工作的要求看，公关人员的性格最好是开放型、稳重型，并具有涵养、宽容精神和积极乐观的性格。

(5)广泛的兴趣爱好。公关人员要与各行各业的人打交道，广泛的兴趣会给公关人员的社会交往带来更多的维度和空间，结交更多的朋友。公关人员应为了工作的需要，培养自己的多方面兴趣。

(6)良好的气质。公关人员的气质最好是活泼型，对工作热情而稳重，善交际而不急躁。兴奋型的人也可以从事公关职业，但工作中要注意不要感情用事。

任职要求：

1、本科以上学历，普通话流利；

2、优秀的语言表达能力，能够在公关活动中进行富有感染力的表述；

3、较强的观察力和应变能力，优秀的人际交往和协调能力，较强的社会活动能力；

4、性格开朗、亲和力强、善于沟通、积极进取；

5、对公关传播、媒介执行工作有一定的认知，有团队合作精神，热爱本职工作； 任职要求

1、一年以上公关或互动营销行业相关工作经验，家电、快消类行业互动营销经验优先

2、熟练应用各种网络营销手段。如：论坛、博客、视频、SEM等

3、善于发现项目炒作点，并具有一定的文字能力，的撰写稿件和方案

4、具有团队合作精神、良好的组织协调能力和良好的表达能力

5、具有良好的沟通能力，责任心强，工作细致认真

任职要求

1、广告学、新闻学、中文或相关专业本科以上学历，条件优秀者可放宽要求；

2、营销公司或广告、公关公司相关工作经验1年以上，有相关的个人作品、精通公关策划者可优先考虑；

3、有良好的文笔、能够撰写各类策划方案、软文稿件；

4、善于发现项目的炒作点，具备恰如其分的文字表现力；

5、对品牌负责、对公司负责，对公关行业的运作有深刻的了解。

任职要求 1、1-2年以上公关、营销、广告等公司相关工作经验，精通公关策划者优先考虑；

2、对项目具有精确及独到的理解力、整合营销策略策划能力；

3、优秀的文字创意和表达能力、思路清晰、创意性强，能够独立完成各类项目的创意策划文案，有成功的案例；

4、能够准确捕捉产品的亮点，具备恰如其分的文字表现力；

5、善于发现项目的炒作点，能够独立撰写各类稿件和方案；

6、对品牌负责、对公司负责，对公关行业的运作有深刻的了解； 我公司总部在上海，现北京分公司诚招实习生，职位要求：

与体育相关的传媒、文告新闻等专业为佳； 对公关传媒行业有兴趣的优秀毕业生亦可；

较强的观察力和应变能力，优秀的人际交往和协调能力，极强的社会活动能力； 能承受一定的工作压力，较强的团队合作精神，高度的责任心、诚恳踏实、谦虚好学； 文笔流畅，逻辑性强，有较强的应用文写作能力；

有媒体相关实习经验者为佳；

组织能力强、在校期间或实习期间有活动组织经历者为佳； 独立性强、对于突发事件有较好的应变能力。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找