

山西省考晋城市面试题（网络版）2020年11月7日 上午

扫描下方二维码下载妙学吧APP 刷海量题库掌握最新热点



QQ扫码直接下载
微信扫码到应用市场下载
支持所有机型

【问题1】

县长在直播间里带货，网友说，县长没有树立榜样，没有县长的样子，但这就是为人民服务的样子。请你谈谈对这句话的理解。

【问题1参考答案】

在当今数字化时代，县长在直播间带货的行为，确实引发了一些争议。有人认为县长这样做没有树立榜样，没有县长的样子，但在我看来，这正是为人民服务的新时代表现。这句话深刻地反映了公务员角色转变和服务理念的更新，值得我们深入理解和思考。

首先，县长带货直播是服务方式的创新。传统观念中，县长的形象可能是严肃、正式的，但在新时代，公务员的角色正在从管理者向服务者转变。县长通过直播带货，直接帮助农民销售农产品，解决实际问题，这是一种高效、直接的服务方式。例如，疫情期间，许多地方的官员通过直播帮助农民销售滞销的农产品，不仅解决了农民的燃眉之急，也展现了政府与人民同甘共苦的决心。

其次，这种行为体现了公务员的务实精神。公务员的榜样作用不仅体现在言传，更在于身教。县长亲自上阵，用实际行动支持地方经济，这种务实的精神正是新时代公务员应有的样子。比如，某县县长在直播间里卖苹果，不仅卖出了产品，更卖出了信任和亲近感，让群众感受到了政府的温暖和力量。

最后，县长带货直播是政府与民众沟通的新桥梁。在这个过程中，县长不仅是销售者，更是倾听者和沟通者。通过与网友的互动，县长可以更直接地了解民众的需求和意见，从而更好地制定和执行政策。这种互动方式，打破了传统政府与民众之间的距离感，增强了政府的透明度和公信力。

总之，县长在直播间带货，看似不符合传统县长的形象，但正是这种创新和务实的行为，展现了新时代公务员为人民服务的真实样子。这不仅是一种服务方式的革新，更是一种服务理念的升华。正如古人云：‘民之所忧，我必念之；民之所盼，我必行之。’县长带货直播，正是这一理念的生动实践。

【问题2】

你是小王，领导出差一个月，把一个任务交给你让你负责，但是老刘同志经常借故不来上班，小李同志对交付的工作也不上心。请问，如果你是小王，你会怎么办？

【问题2参考答案】

首先，面对领导交代的任务和老刘、小李两位同事的不配合，我会保持冷静和积极的态度，认识到这是一个展现自己解决问题能力和团队协作能力的好机会。作为负责人，我需要确保任务顺利完成，同时也要处理好与同事之间的关系，维护团队的和谐。

在解决矛盾方面，我会采取以下步骤：首先，我会私下与老刘同志沟通，了解他经常不来上班的具体原因，是否有什么困难或不满。如果是个人原因，我会尽力提供帮助或建议；如果是工作上的问题，我会听取他的意见，看是否有改进的空间。对于小李同志，我会明确表达对他工作态度的担忧，并询问是否有其他原因导致他对工作不上心。通过沟通，我希望能够找到问题的根源，并共同寻找解决办法。

如果沟通后情况没有改善，我会考虑调整工作分配，确保任务不会因为个别同事的不配合而延误。同时，我会定期向领导汇报工作进展和团队状况，确保领导对情况有所了解，并在必要时寻求领导的支持和指导。

最后，我会总结这次经历，反思自己在团队管理和沟通方面的不足，思考如何在未来更好地激励和协调团队成员。我也会将这次的经验教训应用到以后的工作中，不断提升自己的领导能力和团队协作能力。

【问题3】

局长安排给你一个直播带货的任务，主要是销售红枣和板栗，请问你怎么做好前期准备工作？

【问题3参考答案】

面对局长安排的直播带货任务，我将从以下几个方面着手进行前期准备工作，确保直播活动的顺利进行和销售目标的达成。

首先，我会深入了解产品特性。红枣和板栗作为直播的主角，其品质、产地、营养价值、食用方法等都是消费者关注的焦点。我会与供应商沟通，获取详细的产品资料，甚至亲自品尝，确保自己能够准确、生动地向观众传达产品的独特卖点。同时，了解产品的储存和运输条件，以便在直播中解答消费者的疑问。

其次，我会研究目标受众。不同的消费群体对红枣和板栗的需求和偏好可能不同。我会通过市场调研，分析潜在消费者的年龄、性别、收入水平、购买习惯等，以便在直播中采用更贴近他们需求的语言和促销策略。

例如，针对注重健康的消费者，可以强调产品的天然无添加；针对价格敏感的消费

接着，我会策划直播内容。一场成功的直播不仅仅是产品的简单展示，更需要有吸引人的内容和互动环节。我会设计直播脚本，包括开场白、产品介绍、互动问答、限时优惠等环节，确保直播流程紧凑、有趣。同时，我会准备一些故事或趣味知识，比如红枣和板栗的历史文化、养生功效等，增加直播的趣味性和教育性。

然后，我会进行技术准备。直播的顺利进行离不开稳定的网络环境和专业的设备。我会提前测试直播平台的功能，如商品上架、支付流程、互动工具等，确保直播当天不会出现技术问题。此外，我会准备备用设备和网络，以应对可能的突发情况。

最后，我会进行宣传推广。直播前的宣传是吸引观众的关键。我会利用单位的官方渠道，如微信公众号、微博等，发布直播预告，介绍直播的亮点和优惠信息。同时，我也会鼓励同事和朋友帮忙转发，扩大直播的影响力。此外，我会考虑与相关领域的KOL合作，借助他们的影响力吸引更多观众。

通过以上准备工作，我相信能够为直播带货打下坚实的基础，有效提升红枣和板栗的销售量，圆满完成局长交付的任务。