

2023年拓展团队建设方案(实用5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

拓展团队建设方案篇一

我在20xx年的一年来，在公司党委和党支部的领导下，积极参与公司党委举办的各项实践活动。做为一名xx省xx工程公司党委领导下的^v^员，我积极投身于各种活动之中，以服务民生、奉献社会为己任，争当履行责任、恪守诚信、创造业绩、积极变革、崇尚服务、促进和谐的旗帜和表率，作为公司财务部副主任，负责公司成本管理等工作，在成本控制方面表现尤为突出。本人能坚决支持党组织的工作，爱岗敬业，忠于职守，团结同志，讲究和谐，表现突出，充分起到了^v^员的先锋模范带头作用，良好的形象和富有效果的工作受到领导和基层同志的一致好评。

本人自出任财务部副主任以来，工作具体负责公司所属分公司、项目部的成本考核、成本过程控制工作，我在工作中信守原则，严格按照财经管理规定及要求，认真抓好规范落实，强化了经营管理工作，当好公司经营者集团的参谋，把监督与检查的职责落到实处。一年来，考核、检察分公司及项目成本和财务基础工作几十项，效果显著，受到公司和部门领导的好评，也得到了公司审计部等兄弟部门的认可。

在工作中，我首先想到的是自己是一名^v^员，在这一年中，首先针对后方单位上年度下达的费用指标，进行了年度考核，考核的单位有：国际公司机关，管道公司机关，变电分公司机关，水泥杆厂，机械化分公司，风电分公司，物业公司，

租赁公司，管道设备公司，培训中心，共xx家。在职代会前顺利完成考核任务，为职代会报告及时提供了相应的数据。

春节后，参加完公司一年一度的公司职代会后，又对国际公司机关，管道公司机关（含设备公司），变电分公司机关，水泥杆厂，物业公司，租赁公司，培训中心x家后方单位核定了年内费用指标，顺利完成费用核定工作。

而后陆续对完工项目（含分公司所属项目）进行了经营结果考核，考核的完工工程共有xx个。为能够对完工项目及时、准确的经营成果评价奠定了基础。

调查了xx直流项目的预亏情况，组织了南方分公司的财务主管交接工作，并对已完工的利源所属项目的成本进行了取数，检查了东北及内蒙地区的在建项目的财务基础工作及成本过程控制，检查的项目共有xx个。发现了一些问题，对于容易解决的问题皆作了现场指导并直接整改，对于难以解决的问题给予了相应的指导意见，并限期整改、复查，一定程度上防范了经营风险。

作为一名多年的^v^员，我始终站在为公司负责、为职工利益负责的大局，始终站在和公司党委保持高度一致的坚定立场上。通过努力学习来坚定自己的政治信仰，通过努力工作来表现对党和电力事业的忠诚。充分展示出了一个优秀^v^员的风范，永远保持^v^员的先进性，是我最大的思想追求。

本人坚持原则，信守职责，在20xx年整个年度里，我在思想和行动上高度和党组织保持一致，积极参与此次活动，并把“创造新业绩，永葆先进性”的理念灌输到自己的工作与学习的实践当中，树立正确的世界观和人生观，用以作为自己精神食粮和工作动力源泉的长期机制。

虽然在有些方面作出了些许成绩，但依然存在少许的不足。

如：有些工作作的较急进，体现出了心理素质依然不很成熟。有些工作作的也存在一些小漏洞，体现了工作作的不很扎实等等。都体现了一个公司中层管理者不应有的小错误，因而继续加强学习是必要的，要始终保持学习的状况，使自己始终保持一种积极向上的状态，为公司的蓬勃发展做出应有的贡献。

拓展团队建设方案篇二

新年度，我中心学校团队工作将在学校行政和上级团组织的领导下，认真贯彻“勤奋学习、快乐生活、全面发展”的要求，继续贯彻落实上级文件精神，全面抓基层，全队抓落实，以体验教育为基本途径，加强思想道德建设，加强辅导员队伍建设，加强团队组织建设，开展共青团各项活动，充分发挥共青团、少先队在学校课程改革和实施素质教育工作中的重要作用，推动学校团队工作迈上新台阶。我们做事的工作作风是：不断进取，勇于超越；脚踏实地，务实求效；不畏困难，艰苦奋斗；强化服务，敬业奉献。

一、加强少先队员的思想道德建设。

深入开展革命传统教育。把“烈士陵园”“帅孟奇纪念馆”等作为德育基地，向学生进行“发扬革命传统，学习先烈精神、争当‘四有’新人”的教育。

继续深化“手拉手”互助活动。我们将以“同在龙阳，共同成长”为主题通过“互帮、互助、互学、互带”等形式，使队员在学习、生活中互帮互助，共同成长。

继续推进“民族精神代代传”活动，各校少先队员以“寻找人物，寻找事件，做一事情”等形式多样的学习活动为载体，组织少年儿童深入开展以“中国了不起，中国人了不起，做个了不起的中国人”为主要内容的活动；围绕各种节日等，开展形式多样的活动，全面深化“民族精神代代传”活动。

广泛开展节约资源“四个一”活动。各校少先队要在少年儿童中广泛开展以“节约一滴水，一张纸，一粒米，一度电”为主要内容的“四个一”活动，指导少年儿童积极参与节约型社会建设。组织和引导少年儿童从身边做起，从点滴小事做起，从小养成节约资源、爱护环境的良好行为习惯。要充分发挥少先队员的作用广泛带动家庭、社区的积极参与。开展“节约资源，保护环境，做保护地球小主人”活动。

二、加强辅导员队伍的建设。

学校大队辅导员是团队活动的组织者和设计者，是校长开展德育工作的得力助手，对推进学校少先队工作发展具有重要作用。因此，加大辅导员选拔聘任、学习培训、管理力度，来提高辅导员的业务水平。

在辅导员中大力普及《少先队辅导员工作纲要》的文本，领会、掌握《纲要》的主要思想和实施要求。建立健全少先队志愿辅导员队伍，要积极吸纳家长、青年志愿者、“五老(老干部、老战士、老专家、老教师、老模范)”以及社会各界热心人士加入到志愿辅导员队伍，力争大多数学校少先队大队有一名志愿辅导员能经常辅导队员开展活动。引导志愿辅导员形成良好的工作和研讨氛围，使他们更好地发挥作用。

三、加强团队组织的建设。

增强学校少先队组织的活力。全面活跃校园文化气氛。要进一步巩固少先队大、中、小队建设，开展好队会、队日活动，积极发挥少先队在班集体建设及综合实践活动课程中的重要作用。积极倡导建设快乐的少先队集体，引导少先队员在少先队组织中勤奋学习、快乐生活、全面发展。要积极推荐优秀中队、小队参加上级少工委开展的各项活动。使学校的办学凸显特色。

加强少先队活动的常规化，加强理论与研究与总结。学校计划

每年开展一次大队、中队活动观摩，各中队应上好每周一节的班队活动课。团支部搞好共青团创新活动。中心学校每年度举办一次团队论文评选，举办一次少先队主题活动、共青团创新活动设计评选，及时总结经验写好总结。

推行标准的升旗仪式。严格按照出旗、升旗、唱国歌、国旗下讲话四个程序进行，特别是国旗下讲话要有计划性、系统性和针对性，度记录在“国旗下讲话”记录本中，同时要慎重安排主持人，妥善选拔升旗手、主讲人。

深化“雏鹰争章”活动，结合三月文明礼貌开展“人人争戴文明礼仪章”活动，加强学生文明礼仪教育，使学生通过进行考章、戴章、争取人人戴上“文明礼仪章”。结合新课程改革把奖章纳入综合实践课程和校本课程的有效途径，并结合地方特色创设特色奖章。进一步推动雏鹰争章活动社会化运行机制的探索。

四、开展共青团各项活动。

积极组织青年教师学习党支部的xx届x中全会精神，学习“共产党员先进性教育活动”精神，教育青年教师们远离赌博、远离毒品，全身心搞入新一轮课改中，在团支部内部形成比、学、赶、帮、超的良好氛围。组织优秀团员学习党的知识，争取向党组织靠拢。配合中心校开展好教师的各种大型庆典活动，如迎“五一”庆“五四”及“教师节”等，丰富教师的业余生活。配合学校开展教师综合技能竞赛，促进青年教师教学技能的训练与提高。

五、工作安排

三月份：1、制订中心校团队工作计划

2、召开辅导员会议，学习纲要，健全组织，进行常规教育，布置新年度工作。

3、各校制订学校团队工作计划，完善各项德育措施，搞好开学工作。

4、开展学雷锋系列活动，推进新《守则》《规范》的贯彻落实。

5、学校广播站开播。

6、搞好“康普制药”捐赠活动

2、各校组织学生进行春游。

3、启动“佳欣杯”系列活动。

五月份：1、组织庆“五一”“五四”活动。

2、举办少先队班队、中队、大队活动观摩活动。

六月份：1、组织中心校庆祝“六一”文艺汇演。

2、评选优秀少先队员。

3、总结上半年团队工作。

七、八月份、1、制订和组织好暑期各项社会实践活动。

九月份：1、召开辅导员会议，布置新学期工作。

2、完善各项德育措施，

3、庆“教师节”活动。

4、学校广播站开播。

十月份：1、开展爱国主义系列教育活动。

2、开展庆“国庆节”系列活动。

3、组织学生秋游。

十一月份：1、开展学生心理健康教育系列活动。

2、开展文明礼仪教育，推广普通话。

十二月份：1、进行艰苦朴素、勤俭节约教育，开展节约资源“四个一”活动。

2、学生进行社会实践活动家。

3、进行学生纪律、安全、禁毒教育。

一月份：1、评选表彰优秀中队、辅导员、少先队员、共青团员。

2、布置寒假团队工作。

3、总结xx年团队工作。

4、制订xx年团队工作计划。

拓展团队建设方案篇三

地产商业的招商时间相对较长，从业态组合确定开始至项目全面营业，它可分为主力店和中小店群二个招商阶段。由于主力店决定项目成败与否，我们要先确定主力店，并按其要求重新规划设计业态布局、改造相适应商业设施，但这样招商落地周期较长；而中小店群则对形成后的商业设施改造要求不大，因而中小店群的招商可使主力店群确定之后才正式进行，当然项目在主力店招商期间可进行各类中小店的招商咨询登记工作。

招商的难度大主要原因在于如下四个方面：

二. 主力商家从项目谈判到装修落位周期太长影响中小店群的入驻。

三. 功能分区的招商进度影响了各类店的进驻决策，按照合理的功能分区计划，顺利入驻相应的商店或服务机构可使各类店的经营互动起来，对于项目和各店经营大大帮助。而一旦某一类商店或服务机构招不进来，则整个项目服务功能可能不尽理想，特别是能够吸引入气的各类主力精品店、餐饮店或同类店中知名店（特色店）没法进来时，更是影响了整体的经营。

四. 是项目较低的宣传费用造成项目在商业圈里知名度较低，加上经管公司缺乏经验，使招商难度进一步提高。

五. 主力店招商困难重重项目招商最佳时机已过，需要尽快展开全方位招商工作。

一. 是招商人员需具备丰富的零售服务知识。招商人员必须熟悉商品或服务的类别及特点、商品或服务组合原理、价格面、产品线、房地产开发、物业管理等相关的基本知识；掌握市场学、经济学、管理学中的一些基本原理；了解租赁、消费、产品、销售等相关的法律法规。

二. 是招商人员需具备较强的招商技巧和谈判能力。由于招商难度大，这就要求招商过程中使用一些技巧，如制造某些位置有多家入驻的抢手局势等等；在招商前期，主力店的招商工作异常艰难，要在了解招商目标之后制定出吸引其入驻的条件和谈判策略，并争取同时分别与不同的多家主力店洽谈入驻意向、条件。

三. 是需具备较强的评估能力。对租户的评估，其评估的内容包括资金实力、经营业绩、经营特色、注册资本金、管理层

的管理能力、营业额及其增长率、财务状况、合作意愿程度等项目，并按一定标准进行量化评估，为选择租户决策提供科学的数据及报告。

四. 是需合理的招商推广策略。招商推广的好坏将影响到资金的预算和招商效果，招商推广策略应符合招商策划内容的要求，并围绕项目的市场定位、功能定位和亮点设计等内容进行招商推广策略的制订和实施，以保证招商工作少投资，高效率。

整体定位为购物中心，内含超市主力店，百货主力店，专业主力店。

第一基本原则：先进行业态设计和招商工作，后进行规划设计。

第二基本原则：要维护购物中心的统一主题形象和统一品牌形象，事先进行统一的理念设计是基础。招商要始终注意维护和管理好已确定的经营主题和品牌形象。

第三基本原则：购物中心的招商目标要能够在功能和形式上同业差异、异种业态互补。

第四基本原则：购物中心经营方式的选择原则。

第五基本原则：招商顺序原则。核心主力店先行，辅助店随后的原则；吸引人气较多业态先行，零售购物项目优先，辅助项目配套的原则。第六基本原则：核心主力店招商布局原则，从整体布局上有利于人流进入主力店，同时也便于从主力店向其它区域回旋，通道好比血管，要方便人流的回旋。

第七基本原则：特殊商户招商优惠原则。

第八基本原则：租赁经营采用放水养鱼的原则。第九基本原

则：统一招商的“管理^v^要充分体现和强调对商户的统一服务。

第十基本原则：购物中心要具备完善物业服务系统，重视知识管理，为购物中心管理者、广大签约商户和顾客都提供便利。

考虑到主力店、次主力店、国际名牌店及其他品牌招商的不同特点，公司制定了“先确定主力店，再全面招商”的基本策略。在执行过程中，主力店、国际名店和餐饮要提前招商，其它随后进行。在招商分工方面采取自我招商为主，中介合作为辅的方式，因为每家顾问公司的资源都是有限的，因此，可以委托多家商业顾问公司同时分块招商，加快整个招商进度。

在这一策略的指导下招商团队，根据实际情况灵活调整和实施租务政策。例如，根据不同类型的租户提出的不同需求，为他们提出度身订做的解决方案；妥善安排好各租户的楼层位置、相互位置，使之相对成行成市、互惠共赢，而不是互相干扰、削弱。

商业地产项目招商宣传的三个目标：

- 1、吸引大商家目光
- 2、吸引品牌供应商进场
- 3、为开业作好宣传，引起消费者的关注

拓展团队建设方案篇四

摘要：随着企业的不断发展，团队理论也已经成为当前管理理论中的热门话题，而团队逐渐成为现代企业非常重要的一种组织形式。在日益激烈的市场竞争当中，因团队自身具备

更为有效以及管理灵活等特点，使其成为目前提高企业等组织运行效率的重要方式。本文结合团队的定义，对如何做好公司管理团队建设进行详细的探究与讨论。

关键词：企业 团队理论 团队 组织形式

应该说，进入21世纪以后，团队领导进入了其鼎盛时期，而面对着日益激烈的市场竞争，企业要想尽快地增强其核心竞争力，在激烈的市场竞争中占据有利位置，就势必要摒弃以往那种单打独斗的方法，并以团队领导模式取而代之。因此这就要求我们应采取相应措施和手段来切实做好对公司管理团队的建设工作。

一、概念与定义

1. 团队定义

这里所讲的团队，是当前人们最为关注也最为重视的管理理念之一。应该说现阶段很多团队理念都同上世纪60年代起源于日本的员工参与运动以及“品管圈”理念有关。所谓“品管圈”又被称作qc小组，主要就是指在相同工作场所之内，进行自主有效质量管理活动的一些小团体。从团队的发展历史来看，qc小组对现阶段的企业经营理念以及相应的团队发展都带来比较大的影响。

目前，人们对于团队的定义和概念有很多，依据相关标准可以将其简单归纳成为：团队其实就是指企业在开展工作过程中进行紧密合作并对彼此互相负责的专业作业人员，他们往往拥有相同的工作方法以及工作目标，并在此基础之上进行相应的自我约束，所以从某种意义上说，团队恰恰是需要独立工作的。著名学者_指出，团队其实就是指人们为了实现和完成一既定目标，而将多个个体组成一个相互协作、沟通交流的正式群体。

2. 团队类型

一般来说，我们经常见到的几种类型主要有：第一，功能团队。这是当前团队中最为常见的一种组织形式，其目的就是为了企业在运行过程中，能够对某一问题或者是一些突发事件发生时而临时性组成的团队。这种团队类型往往会在问题处理完之后，进行就地解散。第二，管理团队。这种团队是由企业内部的各部门经理所组成的，目的主要就是同公司内部的其他团队之间进行团结合作。第三，工作团队。这是一种当前比较常见的团队形式，其目的就是负责企业内部的日常管理工作。应该说，这应该算得上是一种相对独立且自主的团队类型。企业运行过程中，从提出具体的工作计划和方案，再到执行和实施方案，都是由团队完成的。而且团队也常常会对其工作结果以及工作成效承担全部责任。第四，项目团队。其目的就是为了完成相应的特定项目而创建的一种团队形式。它是一种较为新颖、系统的团队，而且其成员之间任务分配往往不会受空间以及时间的限制。

二、增强公司管理团队建设的要点

1. 提高团队领导者自身的整体素质

当前一个团队是否能够及时完成既定的团队目标，并提高相应的团队绩效，是同团队领导者自身的性格特点、能力素养以及领导方法密切相关的。因此这就要求团队领导者在完成团队目标过程中，应懂得利用自己在团队中所拥有的影响力，将自身比较优秀的工作作风、性格特点以及工作方法等在其他成员中进行广泛传播，并在帮助其余团队成员形成更直接、更有效的作业方式的基础之上，树立一个积极、正面的心态。另外需要注意的一点是团队领导者在管理团队时，应注意不要让自己本身的一些负面情绪影响到其他成员，因此这就要求团队领导者应注重自我管理能力的有效提升。团队领导者还要具备营造轻松和谐、温暖健康的团队气氛的能力。同时将物质激励同相应的精神激励有机结合在一起，从而让团队

成员在工作过程中感受到应有的信任以及尊重。也只有这样的方法、这样的团队，才能使得团队成员之间的潜力得到有效发挥，也才能使得团队成员为实现既定的企业目标而继续努力。当然除了要不断提高团队领导者其自身的整体素质之外，还应采取相关措施和手段来不断地提高团队成员的专业技能以及自身素质。

2. 发挥团队精神

在现阶段的公司管理团队建设中，应重视团队精神的发挥，并在树立相应公司文化的同时，不断地增强公司凝聚力。这里所说的团队精神，其实就是指各成员为了确保整个团队的经济利益以及公司绩效而进行的密切交流和相互协作的作风。在管理团队中不但要重视个人自身的工作成绩，同时也更为重视团队之间的整体绩效。所以这就要求团队成员应通过自己的努力来使得整个团队绩效都能够超过所有成员个人成绩之和。管理团队精神其侧重点就是合作与奉献，当然这也是团队进行有效运行的重要基础。公司要想在日益激烈的市场竞争中提高自身竞争力，其相应的团队精神是不可或缺的。而要想培养和构建一支时刻充满团队精神的高效管理团队，势必要求团队领导者为整个团队成员制定相同的公司目标，从而让团队成员在其心理上拥有较为相近的价值观以及工作理念。而当团队成员的个人目标同整个团队的团队目标相同时，成员往往会以付出最大的努力来完成既定的公司目标。此外也使得团队成员对团队更容易产生一些认同感，方便了整个团队精神的有效发挥。还有在团队精神较为充足的团队当中，其成员往往拥有较强的责任感、奉献精神以及相应的团队意识，也能够更为积极主动地去完成相应的团队任务。

3. 进行有效沟通

应该说，进行有效的沟通和交流是当前公司打造一个高效、稳定管理团队的重要手段。近些年，随着当前团队管理理论的不成熟和发展，再加上组织活动内容的逐渐改变，使得

沟通和交流在现阶段的公司管理团队建设中发挥着越来越大的作用。由于公司所开展的很多活动都是依据相应的沟通和交流，因此使得管理团队的发展趋势逐渐向民主化管理方式转变，并在重视自我控制的基础之上，来不断地培养团队成员自身的主人翁意识，从而让他们在完成公司既定目标过程中，发挥出自己的“一分热”。而且随着当前公司组织活动的日益复杂，也使得各成员之间的沟通和交流变得日益复杂和频繁起来。此外团队成员之间应该在相互理解和相互包容的基础之上营造出一种科学、健康的人际关系，并通过各成员之间的相互交流来解决相应的问题。

4. 不断完善和健全相应的绩效评估体系以及激励奖惩体系

在以往的公司管理团队建设中，比较重视个人绩效，其侧重点主要是对个人管理工作进行相应的评估和奖惩，但是在现阶段的公司管理团队建设中，其侧重点除了重视个人绩效之外，还重视整个管理团队的整体绩效。另外还应在考虑整体基础之上，对团队绩效进行有效评估和奖惩，进而对整个公司管理团队起到应有的激励作用。

总之，在建设公司管理团队时，团队领导者往往发挥着非常重要的作用。这就要求我们在具体实施过程中，应依据公司的实际情况，结合公司特点，通过采取科学、合理的措施和手段来营造一种轻松、和谐的团队氛围，并在重视公司管理团队绩效利益的同时，来激发和调动每个人的积极主动性，从而建设一个高水平、高素质的公司管理团队。

参考文献

[1]宋宝香，王耀. 打造高绩效团队——基于业绩导向的构建方法[j].中国棉花加工，2009（1）

[2]陶淑艳，于雪丽. 企业领导如何加强团队建设与管理[j].石油化工管理干部学院学报，2009（4）

[3]陈莉萍. 浅析我国企业团队建设存在的问题及对策[j].财经界（学术版），2009（12）

[4]王珩. 浅议企业团队建设[j].山东行政学院山东省经济管理干部学院学报□2008□s1□

[5]张向前，黄种杰，詹朝曦. 试析新经济时代企业团队建设[j].企业经济，2009（6）

[6]林东胜. 浅谈企业团队建设[j].中小企业管理与科技（上旬刊），2009（1）

拓展团队建设方案篇五

明阳天下拓展公司王经理说：团队的打造是拓展培训的宗旨，为团队建设而努力是每个项目所要达到的目标。但是不意味着团队项目就是大家的责任，如果责任是大家的，那么等于每个人都没有责任。所以，团体项目仍是个人能力的体现，在团体项目中个人的能力是在集体中的运用。在团体中，个人的领导能力、组织能力、团队精神、身体素质可以发挥到极致。此时，个人会在整个团队中体现个人的能力，会有更大的归宿感与成就感。团队项目以个人的努力为基础，个人成为团队每个不可或缺的元素。如在海上求生的项目中员工们面对一个4米高墙，项目场景设置为大家在一艘轮船上，要在40分钟之内全部逃生。在这种条件下，大家只有用肩膀搭起了一座人墙，相互支撑，团结一心，才能成功。同时在这个项目中，逃生的机会是大家选择的，在其中会充分反映员工为他人的奉献精神。

在团队项目中其中一个训练团队纪律和协调性的项目是：有轨电车，项目设置是用两块长木条，每个队按顺序排成一纵列，每个人左脚踩在左边的木条上，右脚踩在右面的木条上双手抓住左右两边的绳子，开始统一行进。同时在团队中，培训师会有意识的将企业的文化与企业的精神灌输给每个员

工，让其意识到团队整体行动的重要性。

要用柔性管理中的人性管理来建设我们的团队，这样，才能让我们的团队团结的更紧，走的更稳。潜能意识的激发是通过在个人挑战与团队项目相结合的培训中进行。让个人在教练的激发下能够完成过去从来不敢做或说不可能做到的事情。在平时工作中领导与个人之间不能达到的那种默契，信任与被信任的关系。换位思考大家都知道去说，通过拓展培训让大家通过去激发，去感受，去了解，去溶入。整个企业在今后的工作中会取得更大的成功与效绩。

通过拓展项目的培训让团队之间建立起良性的交流与沟通平台。就是要利用训练对队员的心灵冲击让其体会到团队与企业的关系、个人与团队的关系、个人成长对企业的贡献。作为部门领导与员工建立起彼此信任合作的关系？团队的建设是一个长期的过程，要用柔性管理中的人性管理来建设我们的团队，这样，才能让我们的团队团结的更紧，走的更稳，让你的员工才能相信你与企业一起发展。

本文转自明阳天下拓展官网，转载请注明出处。