

2023年集训拓展训练总结 素质拓展工作总结 总结(优质5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

集训拓展训练总结 素质拓展工作总结篇一

1、08年9月-10月，我们利用海报通知，及时下发08级新生的《大学生素质拓展与创新学分认证手册》和《暑期社会实践经历卡》。随后，组织各部门人员进行注册盖章。

2、09年3月初，及时下发学分认证通知文件，各系部积极配合展开学分认证工作。期间，本部门人员积极答复各系部在学分认证工作中出现的疑问。4月初，各系部陆续上交学分汇总表纸质稿和电子稿，我们及时尽心初步审核、存档和盖章。4月中下旬，我们展开细致的核对工作，检查纸质稿和电子稿是否一致以及一些细微的差错，分析各系部学分呈现的趋势。5月初，进行对06级07-08学年、08-08学年学分汇总工作，并通知各系部队06级学生学分总分的公示以示提醒。

3积极配合老师指定《滁州学院大学生素质拓展与创新学分认证工作指导手册》。结合近几年来团委各项工作经验，将涉及学分认证工作的文件和表格整理成册，以后我们的工作就有章可循。

4、09年3月16日，召开滁州学院大学生素质拓展与创新学分认证研讨会，借鉴体育系与化生系学分认证工作的优良经验。09年3月26日召开滁州学院大学生素质拓展与创新学分认证工作交流会，和各系部一起总结交流学分认证工作的经验，共

同提高我们以后的工作水平。

5、积极配合团委各部门的工作：配合学生会举办百场讲座、配合组织部检查团日活动和注册团员证等。

在今后工作中，我们会不断学习研究，总结经验、教训、改正不足，发扬优点，勇于实践，主动积极地开展工作，更好地为青少年学生服务，努力开拓创新，争取使我们部门愈渐完善，为我院团学工作做出我们应有的贡献。

集训拓展训练总结 素质拓展工作总结篇二

寒意渐浓，岁末将近□20xx年是公司喜庆的一年，中秋晚会□x周年庆典，使我们整个“x”都沉浸在欢乐的海洋中。我们“xx”也借着公司的喜气频传捷报！我拓展x部在公司整体战略部署下在x总的英明指导下克服种种困难努力去完成公司下达的任务。

针对拓展x部在20xx年的工作总结如下：

拓展x部成立至今有两年有余，在去年管辖的x省上又增加了x省，今年新开的店有x家。全部集中在x省，其中地级市x家分别为：南x店。县城x家分别是xx店。

另外我部门还出现了一批有店无人加盟的情况如□xxx□

1、由于部门中一批老拓展员离职补进来的年青拓展员，其社会经验和工作能力尚有很大的不足，对海澜之家理念的理解还不是很透，在人交际中缺少谈判的诱导性和说服力。

针对以上问题，我本人作为三部的主管领导，将仍然严格贯彻x总部门月度例会的精神。每月将召集全体拓展员通过例会的方式进行沟通，不断地探索和发现问题，及时解决发展中

出现的新问题，边学习边实践来尽快提高部门人员的整体水平。同时，向各管理区的拓展员明确提出任务以任务制来约束和激进各区拓展工作。还将采取用老拓展员来带新拓展员的办法，是新手尽快上路，让他们少走弯路。寻找目标店址，要严格按照公司“黄金地段，钻石店铺”去把关目标店铺。另外还将要求拓展员不断寻求、挖掘当地加盟商加盟。

1.x省在经过两年的努力下，已经有x个地级市开设了xx□20xx年争取把剩下的x个地级市全部拿下。另外在x等城市积极开拓二店。另外也将充分利用xx在x省现有影响力使更多的当地加盟商来加盟，借助当地加盟商迅速发展。

2.x和x两省开拓的难度较大点，一是由于xx的品牌效应在两地仍然未全部突现。二是两省的前卫穿着使我们的服饰在款式上还不够吸引他们。

的自产品牌很多，竞争很激烈。但是我相信随着公司品牌影响力不断发展，设计款式不断改进在广东这样的经济强省会有好的发展形势。

路是人走出来的，我相信在x总的英明领导下，在我拓展x部自身不断吸取教训和努力下□20xx年xx三省一定会有更好的发展，为xx的发展尽绵薄之力。

集训拓展训练总结 素质拓展工作总结篇三

拓展用英文表示为outwarddevelopment□中文译为“拓展”或“外展”，词语的本意为一艘小船驶离港湾，奔向未知的旅程，准备去迎接挑战和战胜困难！该项训练起源于二战期间的英国，当时大西洋商务船队屡遭德国人袭击，很多年轻海员葬身海底。而在幸存者发现了一个特点就是他们可能不是体能最好的人但是是求生意志最强的人。故汉思等人以训练年轻海员在海上的生存能力和船触礁后的生存技巧为目的创

办了“阿伯德威海上学堂”。二战结束后，这种拓展的训练方式也被推广起来。这种的训练对象由包括海员、军人、学生、工商业人员等群体。训练目标也由单纯体能、生存训练扩展到心理训练、人格训练、管理训练等。现在的“拓展训练”侧重与后者等等。培训目的是以磨练意志，创建优良团队，陶冶团队人员的情操和完善其人格，训练环境以崇山峻岭、翰海大川等自然环境为主。

1、对于信任背摔项目的感受：挑战自我，感受团队力量，信任从个人提升到团队，同时也感受责任从个人到团队。

2、对于驿站传书项目的感受：用好的技巧和方法，充分理解规则，调动全队的智慧力量，形成头脑风暴，找最简单有效的方法解决问题。同时，在充分理解限制的情况下，了解到信息沟通所必须的因素及相关环节分别是信息源、信息编码、信息传递、信息反馈、信息解码等。

3、对于七巧板项目的感受：团队需要有一个领导，而领导者需要通过团队的充分沟通，速度了解团队的目标、目前所掌握的资源，找到正确的方法，并且进行强有力的执行；另：团队成员之间需要进行资源协调与调配，配合其它成员共促发展，以求在有限的资源下完成目标。

4、对于断桥项目的感受：在一个变化了的环境中，做一件在我们原来环境并不觉的困难的事情其实是需要有很大勇气的，这时候就需要团队的鼓励与自我的勇气激发。

5、对于天使之手项目的感受：两个人的配合，在12米的高空，脚踩钢丝，同时跟你的搭档还是一个女孩的时候，那你的责任就更多了，而且这种责任也是建立在勇气和协作上的。

6、对于最后的毕业墙的感受：团结就是力量，在这个项目中，我们感受最深，同时，对于一个人来说是不可能的事情，但通过一个团队来完成时，这就变成了一种享受，24个人，20

分钟，挡在我们面前4。5米高的墙，徒手的翻越眼前的障碍，如果没有团队是不可能完成的。

1、明确的目标。首先在生活或工作当中，如果你的目标不明确，做什么都不会做的有声有色。

2、出色的领导者。一个团队必须有一个首，正所谓群无首必败，且这个领导者必须有自己独特的想法。

3、完美的执行力。如果领导交代下来一个活，下面人的执行力不够的话，就算是再好的活，也会做杂的。

4、沟通，分享，信息共享。正如一句名言，阅万卷书，不如阅人无数，这句话就是说的多与别人沟通，分享，共享信息。

总之这次拓展训练给我以及我们团队带来的效果是可想而知的，在一天的拓展训练中通过体验式活动，让我明白了，认清了在日常生活、工作的问题，及解决方法。

集训拓展训练总结 素质拓展工作总结篇四

开学初，大一新生对大学生素质拓展毫无概念。先介绍了素质拓展活动的意义，主要内容、步骤、实施办法；在各团支书基本了解后，进一步有针对性的对各班学生进行宣传，鼓励大家积极参与到这项活动中来。

为了素质拓展活动的实效性，对每一项认证的实施都有专人考核，记录。各班班长和团支书作为本班的第一责任人，对每个班级的活动，得分要了如指掌。本部门根据各班级的统一上报，在核实无误后入档，并作为向上级汇总的依据。

实施“大学生素质拓展计划”，应该注意协调行动、形成合力。应该因地、因时制宜，与学分认证结合进行。

该部门在团委工作中不断的努力，但是在本部门的工作中也发现了不少问题。如：本部成员由于经验的缺乏，在许多事情的处理都不够成熟，加之班级中部分同学缺乏素质拓展的正确认识，对部门工作的开展带来消极影响，应该加强成员自己各方面的能力培养加深自己对素质拓展的了解；同时也应该加强同各系信息部之间的联系，高效率高质量的办事更好的帮助同学们解决问题。这些是我们部门工作应该改正之处，我们应该不断完善我们的工作体系，再次加强素质拓展的宣传力度是必不可少的，让学生认识到素质拓展的重要性。

素质拓展工作是一项特别的工作，尤其对我们以后走向社会，参加工作，与人相处各方面都有非常大的影响，现在社会对我们大学生的要求，不仅是能力的高低，更重要的已经提升到素质的高低。所以，我部门有责任和义务做好与此相关的工作。在以后的工作实践中将会不断的努力探索，扬长避短，使部门的各项工作在稳定中创新，在创新中稳步前进，逐步走向完善，我相信在我们共同的努力下，我们的素质拓展活动一定会取得优异的成绩！

集训拓展训练总结 素质拓展工作总结篇五

xx年是公司销量的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极xx是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾。

1、实习考察期[]xx年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能xx作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定xx□

5)合研发部新产品开发寻找市场□gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期□xx年7-12月

截止xx年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为xx吨，实际完成销量□xx吨，完成目标xx%□全年销售金额□xx元(其中含运费□xx元)，回收资金□xx元，资金回收率达到xx%;降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙xx德鑫等大客户占销售总量的70%，为保xx做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保xx客户满意度。在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录□xx杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保xx有效

推荐的信息;尽可能的接近买主, 当面沟通;推荐产品的重要因素可信xx[]诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家, 其中在短切毡方面成效显著: 上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功, 明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情, 对新产品绝缘子用环氧玻纤, 摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解, 完成详细的调查报告并将信息反馈研发部, 为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届xx复材展, 首次接触参展工作, 圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届xx玻纤年会客户筹备工作, 协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作, 并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练, 我显得更加成熟, 业务更加熟练, 信念更加坚定, 我对自己从事的工作和公司充满了信心。