

2023年单位拓展活动总结 素质拓展工作总结(大全7篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

单位拓展活动总结篇一

说，但还是感觉比较累，这学期的`工作我分为以下几点：

第一、关于创业升值大赛，我们班上的同学都很积极的参加，但是他们不是很了解，有创意的想法比较少，所以在比赛中没有拿到较好的成绩。

第二、关于“我心、我秀”这个节目中，我班做的不是很好，他们在这方面，不是很擅长但他们都在努力培养自己各方面的素质，我相信下一学期他们一定会有很大的进步。

第三、在接下来的活动中我还在给他们宣传，希望他们越做越好，我一直认为我们2支部是最牛的。在接下来的工作中我一定会，想更多的主意创造舞台给同学们锻炼从各方面锻炼他们的素质，让他们拥有真真的本事，而不是纸上谈兵。我在这学期虽然努力了但我在许多方面还做的不够好，我想一定要思考自己的言行，做好带头作用把我们2支部创造成为全院最优秀的支部，我相信下学期的优秀支部一定是我们2支部。

我支部虽然在本学期中工作开展的较好，但是还是有很多的缺陷，在每次活动中不够积极，我在工作很努力但是支部中不是很团结，把每次活动的目的没有认真的对待，所以活动

没有取得应有的效果，我坚信在下学期的工作中我会不断的努力吧2支部建设的更加好。

单位拓展活动总结篇二

公司的团建拓展培训结束了，为了纪念这次收获满满的培训经历，我在征得教练的同意后，把活动中的队牌（角色身份）带回了单位作为纪念，同时，也把这次培训定义为自己的破冰之旅。

在活动基地，我和同学们通过抽签完成了队伍的组建，我分在了齐国队，在队员们相互之间都不太了解的情况下，通过自己的判断和观察，我主动牵头，给大家确定了职务和标签，自己也尝试了齐国太师这个智囊团的角色，确定了团队的终极目标-“齐统天下”。最终我和团队其他成员一起，在历经五个回合的艰难pk后，成功地成为五个小组中的赢家，完成了“齐统天下”的大业。

在游戏规则中和团队走来的这一路并非一帆风顺，历经几次磨合和挫败，我们才慢慢找到了最适合自己的管理方法，在不同时期团队命悬一线时的选择也考验了我们对团队和小伙伴们的信任。我们很幸运赢得了最后的胜利，这源于我们对于原定终极目标坚持不懈的追逐，在面对投资失误时及时纠偏的策略；源于团队成员之间的相互协作和永不放弃的信念；让我们在这个过程中，发现团队成员每个人不同的闪光点，挖掘出各自的潜能，更重要的是通过活动中各种各样的冲突和压力来完成团队成员思想上的碰撞来达成共识，从而让大家充分意识到自己身上的不足和需要改进的地方，完成自己的破冰之旅。

齐国主公一直在团队中强调要“活下去”，作为齐国太师，我在过程中给团队的策略中定了大家认同的统一思想，就是强调人的作用。我们认为在组织中，人和信息是非常重要的资源和财富，只有把合适的人放到合适的位置上，才能一起

实现团队目标的实现。可以说，我所在的齐国（“齐心队”）是一个以结果为导向的组织，这和我在工作中的团队理念非常一致，当然，我也会把培训中碰到的问题转化成我们应当从中吸收的经验和教训，以此作为推动工作前进的一面镜子，随时提醒自己要学会在经营层面上去考虑事情和完成团队的目标。

回归到工作之中，和培训提及的终极目标（任务）一样，企业强调的是绩效，强调的是工作结果。那么，完成了这次破冰之旅后，我们要如何在工作中实现企业所要达成的工作结果呢？我认为是：“规划”、“计划”和“执行”

规划和计划有很大的差别，它们的差别在于：

规划是在清楚组织（团队）或你对自己有什么样的要求后，你给自己定了一个具体的可实现的目标或任务，这个目标或任务是否合理、是否清晰、是否可以量化源于你对信息的掌握度。规划对于组织者的大局观和整体统筹能力要求比较高，在目标设定时一定要保证有充分的前提，特别是信息的输入和评估，避免影响判断。规划同时代表着方向，一旦出错，将会对组织的目标和团队引领带来不可估量的后果。所以，在信息时代，对资讯获取的渴望和得到资讯的研究工作就变得非常地关键。领导者一定不要在规划层面急于落地和闭门造车，要学会充分评估内外部环境 and 可利用的资源，像我们所处的地产行业，就要特别关注市场信息变化，关注现金流对经营的影响，守好钱袋子。

计划是规划的具体落实步骤，具体来讲，就是行动方案。规划再好，也需要有完成落地的环节。如何把事项计划好、把时间安排好，还得考虑备选的方案和外界影响的因素。这里，要充分运用各项资源来合理安排时间，时间对于计划起的作用直接决定资源是否处于浪费状态。领导都要意识到计划需要一定的统筹性，全面性要有，不能拍脑袋、不能漏项。

做好规划，完成计划，落实执行。执行总是放在最后一个环节，这也是企业需要关注的一个重点。把合适的人放在合适的位置，是执行中必不可少的环节，并不是轻易能做到的，需要有一定的判断，而且这个判断必须客观。这次培训中齐国之所以最终能够在最后“帝国争霸”环节以少胜多取得最终的胜利，就是赢在团队制定了正确的策略后又派了最适合的人员上场，小伙伴们在几场战役中及时磨合总结，越战越勇，战争胜利的结果证明了团队对人的判断是否正确直接影响了策略的执行落地。

破冰之旅提醒我们，在企业管理中考验我们的是对策略的判断，对资源和信息的充分关注，对人员的客观评价和对应合适岗位的安排，还要让团队成员学会在分工协作中不停进行思想碰撞和信息的消化共融，来帮助组织对目标执行过程中的事项进行及时纠偏。

希望本次破冰之旅只是冰山一角，期待能在未来一年半的清华研修班努力修行，学习优秀，提升眼界，做更好的自己，加油！

单位拓展活动总结篇三

出差时光:8月16—8月27日出差事由:细化市场

本次为期12天的出差最主要的任务就是细化东海和赣榆市场，目前东海和赣榆的总签约客户为12家(包括这次签约的两家)有6家集中在东海的北部，且店面分布比较集中，赣榆的4家也在一条线上方，整体看来连云港11家店的“质量”比较好，对于下半年的跑量还是比较有信心的。

这次出差最大的意外收获就应是:灌云和灌南的7家客户基本上已经确定下来，东海那里也传来“喜讯”，所以，今年下半年连云港市场不出意外的话会突破20家，前景就应是“一片光明”。

其次，在这次出差的时候墩尚的客户反应：顾客来买了一条单品床单又退了回来原因：大面积的跳纱，对于产品质检这一块，推荐生产部这块还需加强一些，毕竟此刻我们在苏北那里才刚刚起步，正在打品牌的时候，质量这块必须得把握好，必须得在下半年把绣阳的品牌打出去。

下月5号东海有两家客户搞促销活动，关于宣传的事宜在电视台打广告的事情由于费用太高暂搁一边，我已经和客户解释过原因，他们也表示理解。等九月份促销活动开始的时候，一些意向客户就会陆陆续续联系到老客户店里参观，到9月底之前要把能拿下的意向客户基本拿下，重点放在东海和赣榆具体的实施在9月5号开始，在这之前我已经着手联系这些意向客户了。

总之，期望我们在外面开发市场，家里的货品尤其是质量这一块必须得把关好，我们很有信心把苏北市场做大做强，期望公司能做我们的坚强后盾！

单位拓展活动总结篇四

20xx年10月28日至31日，我们协会开展了第三届“百团大战”户外素质拓展活动，经过大家的努力与积极配合，此次活动圆满结束并取得了很好的效果。这也为我们素质拓展协会以后工作的正常有序进行奠定了良好基础。素质拓展活动的目的在于培养学生的团结精神和集体荣誉感，增强勇气和自信心，消除心理上的隔阂和障碍，锻炼学生的创新能力和组织领导能力。同时通过举办活动让他们了解当代大学生的风貌，展现辽宁石油化工大学的学生们的良好形象。通过素质拓展这样一个自由、灵活、多样形式全面提升学生的身体素质和心理素质，进而为学校培养优秀的学生，为社会打造合格的建设性人才。

本次素质拓展活动基本上可以分为：盲人方阵、坐地起身、八人九足、袋鼠跳、链接加速、搭桥过河、心心相印、地雷

阵这几个环节。各个活动都在一定程度上给了学生们一些启示与思考，能够更好的锻炼学生的团结能力，提升个人乃至整体的素质。培养团队精神；同时让他们知道什么是领导，领导者该去做些什么。心心相印让他们懂得了互帮互助的重要性。盲人方阵让他们懂得了团队的协商与合作对成功的关键作用，坐地起身让孩子们领会到集体由部分构成，只有每个队员的齐心协力，相互配合才能使整个团队更好更优，同时让他们学会尊重对手。

1、学习到团结和作的重要性。

2、认识到，世界上的一些事是需要开动脑筋，集合大家的智慧才能完成的。

3、使他们认识到，男生和女生是需要互补合作的，这样才能更好的完成任务。

4、培养集体荣誉感是十分重要的。

1、由于活动时间确定太急，许多准备工作都没做好。出现参加人数不确定，活动器材短缺的问题。

2、由于本次活动增加了几个新项目，许多同学对活动项目不了解，活动中出现了冷场现象。

1、应提前做好活动规划，做好各种准备工作，保证活动有始有终。

2、应依据学生特点，对活动细则进行更改，适当放松对他们的要求，使活动顺利进行。

3、在活动出现意外情况时，要学会变通，积极应对。

4、注意活动与时间的合理安排。

素质拓展活动带给了我们快乐，更多的是新的收获。这些经验、教训对我们以后工作，是一笔不小的财富。我们会吸取经验教训，也会更加的努力，争取把我们的大学生素质拓展协会越办越好。

大学生素质拓展协会

20xx年11月2日

单位拓展活动总结篇五

二、出差地点:车村镇、木植街、黄庄、饭坡、田湖镇、闫庄

三、出差目的:了解市场状况、发掘新客户、拓展潜在客户，以扩大市场范围，提高市场占有率以到达拓宽销路，提高利润。

四、出差主要资料:

这次出差的主要线路是先由县城到达最远的车村镇然后回到途经木植街、黄庄回到县城再由县城出发到田湖镇后回到途经饭坡、闫庄。出差报告范文。

寻找下发现一家防盗门业老板与之介绍公司的产品及产品特征和规格后对钢木门格外关注。等等一些乡镇很多防盗门业对于钢木门都很感兴趣，所以觉得能够以钢木门为突破点在这些镇乡找到一批新客户。

刚过这么多乡镇能够看出乡镇有很大的市场能够挖掘为我们公司带来超多的客户。所以在跑业务中给客户就应仔细认真负责讲解产品及听取客户的意见或推荐，做到让客户了解产品相信产品。

单位拓展活动总结篇六

市场拓展需要通过市场调查分析确定市场需求，根据市场需求进行产品定位和市场定位在明确了产品市场和产品销售对象后，制定详细市场推广策划方案。

1消费者分析：直接客户：大多数在13-18岁之间，他们这个年龄段的学生很有主见。间接客户：多为三十五到四十五岁之间的人群，很看重教育。一般情况下，他们为孩子选择一个地方辅导就很少有再换辅导班的可能。

2市场定位：

主要靠引导间接消费者来精品小班：由于精品小班学费价格比较低。所以我们针对的消费人群是普通大众人群。

一对一针对的消费人群：白领、通俗点儿就是有钱人。托管班针对的人群：大款。

3宣传方式：一点对点直线营销

与学生用品店合作

总部：组织全市性或者全国性的青少年文艺或者知识水平竞赛，选拔出有才艺的青少年，提高少年知名度，通过其才艺展示来提高我们的知名度和家长的认可度。

各分校内部定期举办竞赛活动：一等奖可以免费再选一门课程或者免费再学一个月等等。目的：激励学员或者家长的信心！

拓展事业部作为真心公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

具体总结如下：

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在真心公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言□xx年的工作内容是多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

具体计划如下：

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购；

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

单位拓展活动总结篇七

转眼间，自20xx年5月到公司以来，已渡过了8个月时间，总结我这几个月来的工作，只能说是忙碌而又充实。自加入xxx公司大家庭以来，在公司领导的关心下、部门领导的指导下，在同事们的帮助和密切配合下，我的工作取得了一定进步，工作能力得到了进一步的提升，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这一段时间的工作总结如下：

俗话说态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。特别是本人从以往的广电行业工作到旅游行业工作，从以前单一的系统集成到现在专业化要求更高、系统集成更复杂的工作环境，那就更要端正个人工作态度和工作热情，在实践工作环境中改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

其次，由于工作行业的变化，在不断改变自己的同时，更要注重个人专业技术知识的积累和更新，不断加深自己对旅游行业的理解，不断完善个人业务技能，例如关注腾讯文旅公众号、关注不同省市旅游官方微信公众号等，不断学习和了解最新行业动态。

因为自己之前从未涉足旅游相关知识，所以本人更懂得谦虚、更懂得向团队中的成员学习和相互协作，吸取团队中每个人的长处和优点，培养自己的团队意识和合作态度，互补不足，这样工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，在这样一个竞争异常激烈的行业中，更需要团队成员心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

虽然本人加入公司时间比较短，但在短短的时间里，有幸得到领导和同事的信任、帮助使我在工作中取得了一定得成绩。自20xx年5月份以来，本人先后独立完成了南京栖霞山景区、浙江象山县松兰山景区、浙江金华古子城景区等调研并完成设计方案的编写，共计16项；完成六枝郎岱项目、凉城县旅游项目cad图纸的绘制和wifi□监控、广播等点位标准，共计4项；配合同事完成其他景区项目6项。

在取得一定工作成绩的同时，也存在诸多不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，需要进一步与领导、同事加强沟通，在今后工作中要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

20xx年在积极努力完成公司交待的工作任务的同时，更加需要注重更人能力和个人综合素质的提升，主要从以下几个方面提升：

（1）强化自制力：工作中无论你做什么事，都要对自己的工作负责，要加强自我克制和容忍，加强团队意识，理智的处理问题，不给领导和同事造成麻烦，培养大局意识。

(2) 加强沟通：同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，例如在编写部分景区方案时，缺乏有效沟通导致方案重做等，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(3) 加强自身学习，提高自身工作经验。积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。这样才能更加胜任领导交办的工作任务，例如张家界大庸古城项目，那是自己加入公司后的第一个项目，由于自己工作经验不足，导致该项目未能成功签约。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！希望领导同时在今后的工作中给予本人更多的帮助和建议。