

# 拓展培训讲话(大全9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 拓展培训讲话篇一

科技改变世界、思路决定出路。面临瞬息万变的智能时代，很多行业都在迫切地寻找着移动互联网的入口。2013年，智能手机携手移动互联网将我们推向一个全新的时代，引领我们认识并驾驭移动互联时代，带来全新的便捷科技体验。

集团于20xx年启动对移动互联网入口的研究，成功创造了数项科技专利，在国际背景与优秀团队的精诚合作下，创新与突破移动营销各项屏障，推出了全新的“移动营销自媒体通道”商业模式。它将用户集纳到企业、机构自主管理的自媒体空间，通过手机用户端实现咨询、预约、报名、投票、抽奖、缴费、网购等整合型移动智能信息通道。

- 1、做强福建市场，布点北京、上海、广州市场；
- 2、合作商或代理商力争达到5家以上；

渠道建设也是市场开拓成功与否最关键的一步，在公司发展阶段应先从重点行业开始渠道操作，先从重点行业渠道开始运作，可以以点带面，以强带弱，市场渠道的建设不能太过求成，要循序渐进，稳扎稳打。

(1)、布局

(2)、省级代理渠道建设

(3)、合资公司渠道建设

(1)、品牌形象推广

(2)、渠道形象推广

(3)、行业形象推广

拓展准备是市场开拓的先决条件，要求公司为市场人员提供全方位、高质量的拓展资料。

(1)、项目手册

(2)、商业计划书

(3)、经典案例

(4)、市场人员的培训

好的计划只是市场拓展的第一步，重要的还是计划的执行力，市场拓展的效率80%来自执行力。市场拓展不是孤立存在的，它依赖于企业先进的管理理念、营销队伍的凝聚力、营销人员的推广能力、技术研发等诸多因素。

## 拓展培训讲话篇二

企拓部作为协会的重要部门，对内有策划活动职能，对外有企业参观职能。下面我们来看看拓展部月度工作计划，仅供参考！

根据协会下学期加强内部建设的重点工作与协会的宗旨，下学期企拓部的工作指导原则有：

1、加强内部建设，完善部门制度，完善部门职能。

2、增强人员专业素质，适应社会化要求。

根据意思指导原则，在下学期主要开展以下工作：

1、部长助理。

主要工作有：负责指挥部门的日常工作，主持例会，检查监督工作进程。期间有调动，指挥其他干事的权力，对部门负责，受其监督。

2、组建对于参加商业街。

鉴于部门人数比较多，所以如果在参与人数足够多的情况下，组建两支对于参加4月份未企举办的模拟商业街活动，期间的商品组织，策划，销售有干事负责。最后比赛的.胜负有哪支队伍所盈利的金额大小来决定。

3、组建企业参观队伍。并与企业联系，负责协会企业参观工作。

首先动员部门里的全体同事寻找企业资料[material]然后与企业联系，争取企业参观的机会，按照企业的多少来决定企业参观的次数，不过不能少于一次。最后从中挑选一部分人作为企业参观的常备队伍，负责与企业的日常联系。

4、配合协会工作开展。

根据协会的相关安排，企拓部将会配合协会的一切行动。

5、做好暑假工作的安排。

其中包括20xx年新生招干的准备工作，包括面试准备，面试流程等。

为了顺利开展以上工作，将会采取一系列的措施：

### 1、优化部门结构，完善部门机制

(1) 建立会员档案表，记录会员平时的表现，工作情况。  
(有部长负责记录)

(2) 改革内部分组机制，保留秘书小组，负责会议记录，会议通知（包括每周会议前的会议纲要，会议后的总结），资金保管。增设部长助理小组，负责监督工作的进展情况，各位的表现，并且负责监督会议、工作的迟到，缺席情况，事后要了解清楚情况。

(3) 奖罚措施。在平时的工作或活动中，会根据同事的表现进行一系列的奖励或惩罚，避免出现无论做得好与不好都没有相应鼓励或惩罚的情况。否则容易消磨人员的积极性，在衡量表现期间做到公正、公平、公正。

## 拓展培训讲话篇三

市场拓展部经理 安徽乐富强物业管理有限公司 安徽乐富强物业管理有限公司, 乐富强 职责描述:

1、负责物业公司项目外拓和咨询工作的业务拓展, 包含项目选择研究、定位规划等;

5、负责所负责区域市场及周边地区信息以及竞争对手的信息收集及分析反馈;

6、制订月度、季度及年度市场拓展工作计划, 做到坚决执行和落实。

任职要求:

3、工作积极主动,具有较强的开拓能力和洞察力,善于发掘客户需求及项目机会;

4、善于交流,具有良好的组织协调能力、社交能力、沟通能力、商务谈判能力、团队合作精神,较强的品牌及营销策划及推销能力。

## 拓展培训讲话篇四

岗位职责:

1、负责公司的品牌推广和市场开发计划,市场调查、品牌维护管理;

2、建立并维护异业合作伙伴关系及相关宣传和策划活动;

3、进行产品市场拓展的策划和实施,并对拓展效果进行跟踪;

4、定期分析市场情况,并提出有效拓展的建议。

5、全面组织和实施公司项目全国的市场营运,全面主导和完成公司全国市场的拓展和招商。

任职资格:

1、市场营销、管理类、广告类或相关专业专科以上学历;

3、有较好的综合素质及文化修养;

4、诚实勤奋,有良好的沟通及协调能力,较强的执行能力;

5、具有亲和力,敬业、有团队合作精神;

6、熟练操作office软件;

7、能接受出差求职者优先

## 拓展培训讲话篇五

学生会素质拓展中心工作计划。为了更好的贯彻共青团、教育部、全国学联发起的《大学生素质拓展计划》，全体素拓成员同心协力，帮助认证部完成认证工作。与此同时，各同学也对素质拓展工作有了更深一步的认识。

基于素拓中心刚刚成立，许多同学对素拓工作还不十分了解，我活动部制定如下素拓宣传计划：

1、制作大学生素质拓展计划宣传展板，在管院及二教展出，对什么是“大学生素质拓展计划”、《大学生素质拓展证书》的重要性、以及已有素拓成果（包括素拓征文、照片）进行展示，从而推进我院大学生素质拓展计划的更好实施。

2、以班会为渠道，班级为单位，在广大同学中开展信息调研工作，普及素拓知识，班委带领同学们进行素拓游戏，在游戏中锻炼自我，体现团队精神，同时对同学们在此过程中提出的问题整理并给予正确的解答。

3、对其他院开展大学生素质拓展工作的情况以及各院校的成功经验进行汇总、收集，吸收。

除进行宣传活动，让广大同学了解素拓的相关信息，我部还制定了一系列干部培养计划，使素拓中心有自己的骨干人员，班级有各自的素拓带头人。具体计划如下：

1、针对中心内部人员开展培训课程，要求对素拓认证及素拓游戏进行全面掌握，加强和校讲师团、校素拓部等各部门的联系，培育自己中心的讲师及素拓骨干力量。

2、组织各班班长、支书及由班级推选出的素拓带头人进行培

训，要求凡参加培训的人员按时参加培训并做好培训笔记。由素拓中心部门人员组织会场秩序并派专人进行签到。

3、与外联部协调共同邀请名师，进行素质拓展大型讲座。与辅导员老师协商，组织管院全体同学观看讲座。由专业人士对我院学生进行职业生涯和大学生学业生涯指导，让同学们明白自己的发展方向和自身素质欠缺，有针对性地自主选择学校开展的素质拓展训练项目进行素质训练。

4、利用暑假时间，提前下发任务，组织同学开展假期社会调查和社会实践活动，使同学综合素质特意提高。

素质拓展中心的工作刚刚起步，其所取得的成绩离不开领导、老师的关心，及广大同学的支持、配合。对于工作中存在的问题，我们会再接再厉，逐步解决和完善。基于以上计划，我们会以更加饱满的热情，克服重重困难，迎接大学生素质拓展工作新的挑战，为大学生素质拓展计划在本院更好的实施而不懈努力！

## 拓展培训讲话篇六

开发拓展部经理 湖南珠江实业投资有限公司 湖南珠江实业投资有限公司, 珠江 职责描述:

2、负责处理部门日常工作,协调和配合各个部门的关系、对部门进行目标管理和计划管理,确保部门整体目标的实现。

3、合理安排部门员工做好各项开发报建等工作,督导、协助下属完成工作目标。

5、及时将项目的前期及报建工作的进展情况及内、外变化因素向公司领导作出汇报,以便公司领导全面了解情况。

6、协调处理项目报批报建工作中的难点和关键点,主持开发

报建公关活动,维护、优化政府部门关系,建立长期、良好的沟通平台等。

7、承办公司领导 and 上级安排的各项临时工作。

8、负责制定部门建设和培训计划,努力把团队打造成学习和成长的团队。

任职要求:

1、具有房地产、规划设计、工民建等相关专业本科以上学历。

2、有大型房地产企业5年以上工作经验,3年以上管理经验。

3、有工程管理、规划设计、产品研究、战略管理与计划管理等专业知识,有项目市场调研、可行性研究、住宅及商业项目经济测算等方面的工作技能。

4、出色的沟通协调、人际交往能力,出色的判断决策能力、领导实施能力和组织管理能力,有较强的政府公关、商务谈判能力熟悉地产开发流程,掌握政策方向,熟悉土地交易规则,有广泛的社会资源。

5、正直、诚实、忠诚、公正,有高度的事业心和责任感。

## 拓展培训讲话篇七

物业管理规模化发展势在必行,但在扩张进程中,我们必须探寻规模化发展的规律,正确看待物业企业扩张,走出误区,只有这样,物业管理规模扩张的目标才能真正实现。

1、定期做市场调查;

2、客户主动联系;



3、 经人推介。

1、 面积少于xxxxxxx平方米项目不接；

2、 项目投入使用时间超过xx年的不接；

3、 业主委员会非原则问题与物业公司纠缠不清的项目不接(限于成熟小区)；

4、 维修资金不足或不到位的项目不接(限于成熟小区)；

5、 物业管理配套设施不全，后续管理需要投入大量资金的项目不接；(以上各条主要针对全委项目而言)

6、 档次过低的项目不接；

8、 开发商或大产权主超过二家的项目不接；

9、 公司资源配置达不到客户满意要求的项目不接；

1、 先人后事，与对方相关联系人的关系极为重要，否则很有可能为他人作嫁衣；

3、 知己知彼，尽量了解竞争对手的强项弱势，取长补短；

7、 在开发商不能确定应采用哪种管理模式时，应正确分析、引导并向其解释采取某种模式的原因，尽量注重实效。

全委托管理、驻场顾问管理、巡场顾问管理及专项培训。报价标准主要依据项目类型、规模、市场行情及开发商的目的、要求而采取不同的价格策略。

1、 明确意向性目标后，由公司总经理或部门经理组织相关人员考察物业现场，为管理方案的构想奠定基础。

2、财务人员根据拟承接的项目管理服务范围、类型、档次、标准进行初步的成本核算，与拓展人员及其他相关人员对项目的可行性和发展性进行分析并报批总经理，确定承接方式和报价金额。

3、制定方案。方案内容包括：

(2) 拟承接的项目简介：周边情况、配套设施、建筑形式、居民结构等；

(3) 根据开发商的需求拟定服务方式和管理目标；

(4) 拟定管理服务内容，包括：

开发建设期间将提供的管理服务内容、物业竣工验收期间的管理服务内容、住户入住及装修期间的管理服务内容、实质运作期间的管理服务内容。重点是实质运作的管理服务内容，大体分为为房屋管理、保安、清结、维修、绿化、社区文化活动等七大服务。

(5) 物质装备计划；

本着合理配置、保障利用的原则，列出员工住房、管理办公用房、营业用房的多少、面积大小以及所需的各类物品清单。

(6) 管理人员配备；

根据物业实际需求设置人员，力求精简、一专多能并能岗位互换。对各岗位人员制订出相应的岗位职责和入职条件。

(7) 管理规章制度；包括：

结合实际制定员工内部制度和约束各方的公共契约，应具有合法性、实用性、可操作性和约束性。

(8) 经费收支预算;

根据开发商提供的资料、实地考察以及财务初步做出的成本核算得到的数据进行大致测算, 制定收支预算表。

(9) 相关费用;

(10) 提出经营、管理、服务的新思路

为提高管理水平, 可在创建安全文明单位、实施科学化、规范化管理、开展

开源节流、服务承诺等方面提出既务实又能体现创新的思路, 以确保管理目标的实现。

(以上仅是方案的基本内容, 至于详略取舍可依据实情而定。)

4、与开发商作进一步沟通, 细化方案内容; 全面核算管理成本并在确保公司利润的前提下确定相关费用、管理期限, 为最终签订合作协议做准备。

5、与开发商签订合作协议, 明确双方的权利及义务。

6、协议签定根据开发商要求, 确定人员进场时

## 拓展培训讲话篇八

健康是人人应当享有的基本权利, 是社会进步的`潜在`动力。一直以来医疗卫生服务机构是健康教育与健康促进的重要场所。开展健康教育讲座是提高全镇人民的健康知晓率, 健康行为形成率及疾病知识认知率的重要措施。为提高健康文明素质、提高全镇人民生活质量, 增加辖区居民的防病意识, 特制订本年度健康教育讲座工作计划。

通过健康教育讲座活动，提高全镇人民群众的卫生知识水平、健康意识，促进社会对健康的广泛认识。推动基本公共卫生服务，创造有利于健康的生活条件，已达到和提高全镇人民群众的健康水平和生活质量。

充分发挥卫生院健康教育领导小组的作用。广泛

应计划组织和具体实施，定期组织健康教育人员培训，齐抓共管，创建一个有益于健康讲座的环境。为健康教育讲座投入人力、物力、财力。

对全辖区人员开展每年十二次健康教育知识讲座

以高血压、糖尿病、传染病为开展重点。提高重点人群

的健康知识知晓率，健康行为形成率，及相关知识认知率。

#### 四、 组织者、活动主题、责任分工及时间安排

云顶卫生院健康教育小组全体人员

组长：高伟东 主要负责讲座地点的联系、人员组织、活动的制订

授课教师： 相关专业人员

一月份： 青少年健康知识讲座

二月份： 结核病的防治

三月份： 健康公民素养

四月份： 健康生活方式讲座

五月份： 吸烟有害健康专题讲座

六月份： 心脑血管疾病的防治知识讲座

七月份： 夏季肠道传染病的防治

十月份： 高血压的防治讲座

十一月份： 糖尿病的防治讲座

十二月份： 艾滋病的防治讲座。

要求全年健康教育讲座12期，要周密组织，节约开支、讲座新颖、语言精练、通俗易懂、言简意赅。是辖区居民充分了解知晓健康防病技能，掌握健康行为的形成等知识。

医院健康教育室 中小学教室

宣传条幅 影音设备 照相机

2. 抓好培训。要建立一支热心健康教育工作、掌握健康教育基本知识和技能的骨干队伍。充分发挥小组成员的积极性，定期开展业务培训学习，提高健康教育讲座的工作能力。推动健康教育讲座全面开展。

3. 利用医院资源、推进健康教育。要建立固定的健康教育讲座阵地。开展经常性的健康教育讲座活动。在抓落实上下功夫，在以点带面上下功夫，加强检查指导，扩大受益面，增强吸引力，提高有效性、针对性。

4. 做好评估、重视质量。要针对医院存在的主要问题及其影响因素，制订切实可行的工作计划，通过健康教育讲座提高全镇居民的健康知识知晓率和健康行为形成率，疾病相关知识认知率。

每年定期组织人员随各村卫生室的健康教育讲座工作进行指导。做好健康教育讲座资料留存。通过健康知识知晓率、健

康行为形成率及相关知识知晓率的测试，对健康教育工作进行评价与总结。

## 拓展培训讲话篇九

企拓部作为协会的重要部门，对内有策划活动职能，对外有企业参观职能。对协会的健康发展起着重要作用，对于刚过去的\_\_年，我们在策划职能上取得了突破，取得进展。在这个学期我们将会在对对外方面实行突破。

按根据协会下学期加强内部建设的重点工作与协会的宗旨，下学期企拓部的工作指导原则有：

1. 加强内部建设，完善部门制度，完善部门职能。
2. 增强人员专业素质，适应社会化要求。

根据意思指导原则，在下学期主要开展以下工作：

1. 部长助理。

主要工作有：负责指挥部门的日常工作，主持例会，检查监督工作进程。期间有调动，指挥其他干事的权力，对部门负责，受其监督。

2. 组建对于参加商业街。

鉴于部门人数比较多，所以如果在参与人数足够多的情况下，组建两支对于参加4月份未企举办的模拟商业街活动，期间的商品组织，策划，销售有干事负责。最后比赛的胜负有哪支队伍所盈利的金额大小来决定。

3. 组建企业参观队伍。并与企业联系，负责协会企业参观工作。

首先动员部门里的全体同事寻找企业资料，然后与企业联系，争取企业参观的机会，按照企业的多少来决定企业参观的次数，不过不能少于一次。最后从中挑选一部分人作为企业参观的常备队伍，负责与企业的日常联系。

#### 4. 配合协会工作开展。

根据协会的相关安排，企拓部将会配合协会的一切行动。

#### 5. 做好暑假工作的安排。

其中包括\_\_年新生招干的准备工作，包括面试准备，面试流程等。

为了顺利开展以上工作，将会采取一系列的措施：

#### 1. 优化部门结构，完善部门机制

(1). 建立会员档案表，记录会员平时的表现，工作情况。(有部长负责记录)

(2). 改革内部分组机制，保留秘书小组，负责会议记录，会议通知(包括每周会议前的会议纲要，会议后的总结)，资金保管。增设部长助理小组，负责监督工作的进展情况，各位的表现，并且负责监督会议、工作的迟到，缺席情况，事后要了解清楚情况。

(3). 奖罚措施。在平时的工作或活动中，会根据同事的表现进行一系列的奖励或惩罚，避免出现无论做得好与不好都没有相应鼓励或惩罚的情况。否则容易消磨人员的积极性，在衡量表现期间做到公正、公平、公正。(主要细则将会在第一次部门例会中提出)

#### 2. 善用分组。由于部门人员比较多，统一指挥调动比较困难，

而且也很难做到工作到位。鉴于上学期情况，在下学期的工作中，将会根据工作情况提出去各个小组，例如企业参观小组，商业街一组，商业街二组等。把工作的人员安排精确到细致，有利于监督并且有利于把责任落实到实处。并在每组中选出一名组长，主要负责带领工作的完成，一名秘书，负责通知工作。

3. 小组的小型会议。鼓励各小组成员之间，根据实际情况召开会议。

4. 和谐融洽的工作气氛，但不代表会有所松懈，在融洽的气氛当中增加大家对工作的热情。

5. 尽量把工作下放到会员，一方面可以培养工作能力，另一方面有利于从中发现人才，提拔人才。

6. 与其他部门搞好关系。由于上学期与其他部门的接触少，工作少，所以导致部门成员与其他部门之间产生隔膜。不利于部门间的交流，在这学期，要多与其他部门进行联谊，工作，增加理解。

## 7. 文体活动

通过丰富多彩的文体活动，丰富成员的课余文化生活，满足同学的精神要求，不断增强部门的凝聚力。

部门内部工作初步安排：

第1周：做好新学期的工作安顿，并做好部长助理，办公室值班，秘书的安排。开始着手企业参观的联系工作。

第2-4周：进行企业参观的联系工作，确定几间能够参观的企业并进行策划参观工作。



第5周：开始着手商业街项目，进行项目的策划，市场调查等前期准备。

第6-9周：商业街项目。

第15周：进行优秀部长助理的选举，副部的选举。

第16-期末：对副部进行考察。

以上为企拓部的一些工作设想，在具体实施过程中，由于各种因素的影响，也许会有一些变更与调整。相信这界协会主席团、各部门一定会给予企拓部各方面的支持，共同把协会工作做好。