

最新团队建设活动安排 团队建设活动总结报告(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。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。

团队建设活动安排篇一

这些团队游戏当然不仅仅是单纯的趣味游戏，它们更寓意了一些环保理念。网捞鱼意在告诫人类不能过度捕捞鱼类，导致鱼类的生物多样性受到破坏；背夹球则说明自然界一种迁徙的现象；石漠化意在形象表明植被队保持水土的重要性；脚绑脚主要是说明自然界万物相联的关系，任何一种生物受到破坏都会导致生态不平衡。于是，通过这些游戏，它们所蕴含的环保理念就在一种轻松愉快的氛围中自然而然的灌输到大家的脑中，真正实现了寓教于乐。

在看到取得的成绩的同时，我们也看到了不足之处，主要有以下几点：

- 1、游戏本身的浅显性还须加强。考虑到我们即将要把这些游戏带到小学生当中，所以必须要使游戏的规则和解说寓意都要浅显易懂，甚至连游戏的名称也需再加斟酌，所以经过讨论把“网捞鱼”改为“大网捕小鱼”；“背夹球”改为“蚂蚁搬家”等，都是出于此种考虑。

- 2、环保理念的融入还缺乏技术。这体现在做完每一次的游戏时，主持人在给队员解说活动中潜在的环保理念时，有点牵强附会，没有很好地把环保理念自然地融合进去。

- 3、对活动的总体把握还不够。这体现在考虑问题的时候还不

够周到，比如场地问题，天气问题，突发事件等等。

4、安全问题不容忽视。比如网捞鱼游戏中，由于做网的几位同学跑不速度又快又慢，又急于求成，导致身体较娇小的女队员摔倒在地，网也破了。这主要是做网的同学之间没有协调好，统一步伐。所以我们在搞活动的时候一定要注意安全，特别是如果玩游戏的主体是小朋友时，就必须更加注意了。

我很喜欢这样一句话：“失败不是成功之母，反省才是！”所以，我们做任何事情，不应该太注重结果的成败，而更应注重的是通过这些事情，我们收获了什么，懂得了什么，以后应该避免什么，而这些，只有通过不断地反省和思考才能实现。孔子曰“温故而知新”也是同样的道理。

总之，团队建设是每一个团队都必须面临的问题，也是一项很长远的“大工程”，这次我们的收获总体来说还是很大的，但“革命尚未成功”，我们仍需继续努力！

[

团队建设活动安排篇二

一、活动目的

为了提高团队凝聚力，活跃团队气氛，分公司定于3月28日组织员工踏青活动。希望借此活动新加入的员工可以迅速融入这个集体当中，也希望大家能在之后的工作当中团结协作，朝着共同的目标奋进。

1、15:00所有参加员工在小区门口集合完毕，合影留念。

2、列队沿着指定西湖踏青路线观赏游玩。（途中集体合影，单独拍照必须在组织视线范围之内，不允许单独组合活动。）

3、后勤人员在金沙滩布置好场地等待其余人员到齐。

七、游戏规则

1、由经理抽出一名幸运员工，由此幸运员工开始依次自我介绍。

2、地雷阵：参与人员分成2队，每队2人搭档，一人蒙上眼睛在另一人的指挥下走过布置好的地雷阵，用时最短的一队获胜。

3、众志成城：每对2人搭档，背靠背胳膊相挽，同时坐在地上，听到起立的号令后同时起身队员全部起立用时最短的一队获胜。

4、你来比划我来猜：每队2人搭档，选出3组搭档参加。在规定的时间内猜对最多的一对获胜。

八、活动分工

共 2 页

十一、活动费用

共 2 页

一、活动宗旨：

- 1、为企业团队与团队协作能力；
- 2、激发公司员工公司活动的热情；
- 3、和员工对公司企业理念的熟悉；
- 4、休闲娱乐，工作疲劳。

二、 活动：

**明芯微电子 全体同仁

三、 活动：

三天二晚

四、 活动主题：

**蜈支洲岛 3 天五星精品纯玩团队游（晚去晚回）

五、 活动主办：

行政部（方案的制定、与旅行社的接洽、管理与活动的组织实施）

旅行社（**网的导游服务）

六、 旅游线路：

天： ** —— q □乘飞机） ** ——酒店入住

天： 鹿回头山顶公园 —— 大**旅游区 —— 天涯海角——晚餐

七、 费用：

1 、 价格 ： 2210 元起 / 人；

2 、 费用包含：

公司总人数 45 人 × 2210 元 / 人 =99450 元

九、说明：

2、此价格截止

团队建设活动安排篇三

在我校大力推行全景式教学理念的背景下，为进一步推动教学改革与发展□20xx年6月9日管理专业的全体师生在户外开展了一场别开生面的团队建设活动。之前的团队建设课程都是在教室里面进行的，这次我们打破以往的授课方式，将授课地点转移着户外，为学生们打造一个课堂以外的学习环境，同时，也是在活动中提升学生们的团队凝聚力，增强学生们的相互协作能力，充分体会到团队精神的力量。

本次活动由两个环节组成，第一部分是团队建设游戏环节，分别通过《夹球走动》、《稳中求胜》、《五人六足》三个游戏来与大家分享团队的真正含义。这些游戏都是经过精心挑选的，具有一定趣味性并包含深刻的寓意。通过这些游戏，团队成员之的关系能够得到进一步的融合，培养了团队合作精神，并寓教于乐。

一个活动的成功展开，需要各成员的共同努力，团结一致。本次活动同样是由ahla专业的同学们自行策划和组织的。总结活动过程中各方面的表现，具体体现在如下几个方面：

1. 打破隔阂，拉近距离

平时在课堂上，大家都有许多的接触和交流，但这一次我们是将所有学生重新分组，每个活动项目都要重新建立一支新的团队。根据游戏设计，需要大家的相互配合，比如《夹球走动》、《五人六足》。这些游戏让大家通过亲近的身体接触，由此而自发交谈，拉进了彼此间的距离；并且在游戏的过程中，友好竞争时的争强好胜、丑态百出时的会心一

笑……都是大家关系在逐步融合的契机和铁证。游戏结束后，大家已经可以彼此之间互开玩笑，主动交谈了，所以无法不承认，这些游戏真的是大家友谊的润滑剂。

2. 八仙过海，各显神通

三个游戏各有特色，所侧重的能力训练方面也有所不同。于是，每一次的重新分组又给了大家和不同的队友并肩作战的机会。在一次次友好游戏和竞争中，我们都发现了身边的队友的惊人智慧、组织能力和表演才能。而每次游戏淘汰出局的“惩罚”，更是给了队员们一个个舞台，恰恰舞、健美操、兔子舞……无一不是才艺的展示。

3. 团结协作，力争胜利

这些团队建设游戏虽有趣，但同时也是带有一定的挑战性与竞争性的。这三个游戏都是分组竞争的。于是游戏开始前，各组的队员都在组内纷纷进行讨论，出谋献策，寻求加速胜利的方法。每个人都为了整个小组的胜利而付出自己的脑力和体力劳动，为了共同的目标紧密地团结在一起。

团队建设活动安排篇四

新业务员既兴奋又紧张，新鲜感特别强，对即将从事的工作充满期望。但每个人都有些焦虑、困惑和不安全感，自我定位不清晰，对公司环境和企业文化还比较陌生，不熟悉产品知识和销售技巧，缺乏共识，一致性不够。经理要对他们进行系统的培训，还要在工作中手把手地教他们，因此这是最累的时期。

这个阶段应采取以过程管理为主、严格控制业务员工作行为的管理方式。要清晰地告知业务员自己的想法与目的；为团队提供明确的方向和目标；宣布对队伍及每一位业务员的期望；帮助团队成员之间尽快熟悉；提供业务员所需的信息；加强对

产品知识的培训，特别是电话销售话术、销售技巧及公司工作流程的培训；建立必要的规范，树立威信；并留意团队的好苗子，为下一阶段培养得力助手打基础。

第二阶段：动荡期

团队成员之间越来越熟悉，对公司和部门的规定越来越清楚，对产品和行业知识也有所了解。但他们对电话销售技巧的运用不够，对经理的依赖性较强。同时，隐藏的问题逐渐暴露，业务员开始不愿意找资料和打电话，电话量下降，业绩不稳定；有挫折和焦虑感，决心开始动摇，甚至怀疑目标能否完成。

2、平稳度过动荡期

这阶段最重要的工作是与业务员进行充分地沟通。要鼓励团队成员对有争议的问题发表看法，让他们参与决策；挑选核心成员，逐步进行授权和实行更清晰的权责划分；树立榜样，划分小组以加强团队内部的竞争；加强团队成员之间合作，如让业务员交换打彼此客户的电话，把积累的没有签单的意向客户交换逼单，让他们体会相互合作的好处等。

这一阶段，培训和实战演练、分享营销过程必不可少。

第三阶段：稳定期

团队内的氛围进一步开放，目标由经理制定变成团队成员共同协定；成员之间坦诚相见，信任感加强，会公开发表不同意见，合作加强；销售技能显著提升，意向客户资源也有了更多的积累，业绩逐步稳定；开始逐渐形成团队文化。

2、保持稳定发展

经理要着重建立团队文化，以文化来熏陶团队成员。要加强团队精神、凝聚力、合作意识的培养，多进行团队文化活动，

如进行拓展训练等;要更加关心下属,解决他们工作和生活上的困难;倡导快乐工作、快乐生活。

这一阶段,经理是团队的协调员和服务员。

第四阶段:成熟期

团队业绩越来越稳定,成员都有强烈的归属感,集体荣誉超强。他们具备娴熟的销售技巧,对工作非常有信心;能够及时沟通,协力解决各种销售问题,能够自由分享观点与信息,有必须完成任务的使命感。

2、走向更好

经理要把握变革节奏,注意更新工作方法,将团队转变为以成员共同愿景为核心的运作模式,以承诺而非一味管制来追求更佳效果;随时注意调整目标,引导成员制定具挑战性的目标;监控工作的进展,更加注重引导业务员。培养优秀业务员也是这一阶段很重要的目标。

这四个阶段的划分也不是绝对的,某一阶段经常会有其他阶段的特征,这是团队人员的流动所致。关键是要抓得住主要矛盾,对症下药,以更好地领导自己的团队。

电话销售团队管理:

2、销售之前一定要进行电话销售演练,有经理指导大家练习并且做出一个统一的版本,销售过程中确保每个电话销售人员能够基本回答客户提问。

5、电话销售过程当中,如果有人成交要及时公布结果,激励自己也激励大家;

6、晚上开会的时候要及时分享成果,甚至是好的建议和方

法；

8、庆功会，履行当时的承诺，特别要注意重奖重罚；

9、安抚鼓励落后成员，给成员机会等。

团队建设活动安排篇五

间：20__年1月1日(元旦节) 15:00~17:30活动内容具体如下：

以集体游戏为主，现场报名，自由组队，游戏强调团队协作，各项游戏中获得第一名的将获得礼品。

本着“娱乐第一，比赛第二”的原则，重在参与！希望大家可以在欢乐与笑声中度过一个愉快的下午！

活动项目：

1、齐心协力

游戏方法：现场报名，自由组队，3位员工一组，3名队员站成一排，将中间相邻的脚绑在一起，做3人4足，然后用筷子夹着乒乓球运到5米外的另一边(可左右手同时进行)，两分钟内看哪组运得最多的胜出，(乒乓球掉地上的做废，不能再夹起来)。

2、当仁不让

游戏方法：(经典老游戏“抢板凳”)游戏开始先把凳子成圆形(按参加人数减一计算，即8人摆7张)，然后，参加人员在凳子外面围成一圈，主持人敲鼓或放音乐时参加人员就沿着圆形顺时针或逆时针跑动(注意不能插队)，当鼓声或音乐停下时参加人员要迅速找到一张凳子坐下，因为凳子少一张，所以会有一人没凳子座，这个人就算是被淘汰了，这时要把凳

子减少一张，其余的人继续玩，直到剩下最后一人为止，这人就算赢了。赢的人给予奖励。

3、马兰花

游戏方法：多人游戏，大家在顺时针跑动时随主持共同大声朗诵童谣““马兰花，马兰花。风吹雨打都不要怕，勤劳的人们在说话，请你马上就开花。开几朵？”“开_朵”（主持人），大家根据主持人说指令，就近迅速抱拢，人数为主持人宣布的数量，多了少了都为失败，失败者即遭淘汰。剩下的人继续游戏，最后，主持人根据情况宣布胜利者（原则上3人以内）

4、“水!水!水!”

游戏规则：每个组出5个人站成一列，每人嘴上叼一只纸杯，然后从前往后传水，不能用手，全凭嘴和头的动作，在规定时间内按传到最后的水的多少算胜负。

5、混合接力

篮球、排球、乒乓球(严肃规则，篮球弹两次为违例，排球、乒乓球落地为违例，违例者返回起点重新开始)

6、飘来飘去

参加人员：两组对抗(每组一般为3人到7人)

游戏规则：游戏开始前先把绳子沿场地的正中间拉开(像网球网一样)，然后双方排开用头顶球，哪方先落地为输，双方轮流发球。体现配合能力和竞争能力。(注意只能用头，不能用身体的其它部位)

7、投圈套物

游戏规则：每队5人，每人有5次投圈的机会，套一瓶啤酒，累计套中最多的队有奖品，而最少的队，需在众人监督下，喝完一瓶啤酒。（单组进行，计数）

8、背部运球

游戏方法：现场报名，三人一组；一人将气球吹大，二人背对背，将气球放于两人背部之间，从起点开始，两人用背部夹住气球共同行进20米往返（于10米处设置折返点），同时携带一个未充气的气球，如气球中途落地，则需返回起点重新再运，到终点后由两人用背部将气球挤爆，另一人将未充气的气球吹爆，游戏动作完成。用时最短者获胜。（单组进行，计时）

9、吸星大法

游戏规则：

人数：分2~4队

器材：吸管、一次性纸杯、椅子、黄豆

方法：在距离起点约十公尺放置椅子、一次性纸杯及黄豆，然后让队员拿吸管从起点出发至椅子处，用吸管将杯中黄豆吸起跑回起点，将黄豆放到免洗杯中，黄豆多者胜。

10、“滚来滚去”

游戏规则：持棒赶球，20米往返（于10米处设置折返点），每个队3名队员同时站在起点处排成一路纵队，第一名队员手持木棒，当听到裁判发令后，利用木棒将球赶至并绕过障碍物，然后再赶球返回起点交与下一名队员，用时最少的队伍获胜。