# 2025年拓展营地工作计划(二十七篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2025-02-25

*拓展营地工作计划一公司上市后，管理水\*必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水\*，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部...*

**拓展营地工作计划一**

公司上市后，管理水\*必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水\*，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订工作计划如下。

1、建立直接领导关系

2、构架新型组织机构

3、增加人员配置：

（1）、信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

（2）、市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4、强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5、加大人员考核力度

**拓展营地工作计划二**

水能载舟，亦能覆舟，员工是一家企业基础，是一家公司的基石。此次，xx户外大本营特别为xx单位职工策划了一场户外拓展训练活动方案，达到增强团队凝聚力，增强团队协作的能力。

：凝聚你我，打造“赢”团队

：通过这次团建打破部门之间的隔阂，改善部门之间的交流，增强企业的凝聚力。

：各部门成员

：xx田园农庄、xx岛xx农庄、xx农庄、xx果蔬、xx农庄

8：00-9：00集合前往活动基地(自驾或大巴)

9：00-9：30破冰起航，热身分组，活跃氛围

9：30-10：40拓展项目：无敌风火轮。考验组织成员的主动性，建立集体节奏对团队的重要性，个人与团队的默契度。

10：40-12：00拓展项目：毕业墙。自我管理与定位，帮助他人进步和成长，甘于人梯的精神，团队配合与协作

12：00-13：30在农庄用餐及午后休息

13：30-14：30拓展项目：勇闯雷区。增强自信，挑战自我，坚强的韧性和毅力是关键

14：30-16：30四项娱乐活动：真人cs、射箭、划船、新奇车

16：30-17：00活动总结，学员分享，合影留念，开心返程

**拓展营地工作计划三**

凝聚新感悟、放松好心情

活跃团队气氛，加强团队协作；提高团队积极性，丰富企业文化

长森林业公司全员

5月3日14:00―18:00

怀远山基地

（一）团队搭建：

1、抽扑克牌的方式随机分3组（5分钟）；

2、选队长、制定队名、队呼、队形、队歌（15分钟）；

3、团队展示（5分钟）；

（二）活动一：同心协力。两人背对背做下，中间没有空隙，然后一起站立，每组3―4组选手，依次进行，速度最快的获胜。

（三）活动二：攻城略地。每队四个人，在一开的报纸上站立，每轮将报纸对折，站立十秒为通过，只剩两组后由时间坚持最长的获胜。

（四）活动三：通天塔。每队一份报纸（大份），一卷胶带，制作通天塔，制作的最高而且在10秒内不倒的为获胜队。（10分钟）

（五）活动四：激流勇进。每队一份报纸（大份），一卷胶带，制作轨道。15分钟完成轨道。在开阔地进行比赛，每对选取6名选手，传输轨道，首先到达终点且轨道没有断裂的为获胜队。

（六）活动五：共绘蓝图。每队一张一开白纸和一盒彩笔。由各队分别绘制各队十年以后的公司景象（20分钟）。完成后由各队选一名选手进行解说。之后由其他队员对非本队的表现进行投票。得票多者为获胜队。

（七）感悟与分享。让各队队长和组员对本次活动的感悟做分享。

注：1、如无明显的队长人选，可以选用一块五毛的游戏选取队长。

2、五次活动得分之和最多者为最后获胜队。为提升比赛悬念可以依次增加分值。

**拓展营地工作计划四**

：本着心理挑战最大、体能冒险最小的原则设计，每项活动对受训者的心理承受力都是一次极大的考验，再通过专业培训师的引导，达到熔炼团队、完善人格的积极作用。

08：30—09：30集合，前往xxxx拓展训练基地

09：30—10：30破冰热身活动目的：初步形成团队气氛

10：30—12：00共同进退、x行万里，活动目的：团队分工，团队创新，沟通，团队协作，团队承担，步调一致

12：00—13：30午餐休息。(色香味俱全的中餐，十人一桌，九菜一汤)

13：30—15：00热身游戏，高空断桥，活动目的：潜能开发，突破与挑战

16：00—17：30毕业墙，活动目的：团队凝聚力打造，团队承担，生死与共，企业团队感恩

17：30回顾总结、发表感悟，合影留念。带着一天最真实充满幸福的记忆，快乐的心情启程返回!!!

(全包价)xxx元/人;

：【包车接送、中餐+晚餐、拓展费、意外保险费、饮用水、统一训练服装】

**拓展营地工作计划五**

总结了自己的一些成果后，就意味着20xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

20xx年个人销售工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四；20xx年对自己有以下个人销售工作计划

1、每周要增加10个以上的新客户，还要有3到5个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了20xx年的销售工作计划每月我要努力完成5到6万元的销售额，为公司创造利润。

以上就是20xx年的`个人销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

1、 建议公司生产的所有产品能拟定产品详细资料，一方面可对灯具的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍产品的各种的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水\*和实力；

2、适应东南亚区域国家的新产品开发较缓慢，建议每个月开发1款（1个系列）新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间；

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化 素质 和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

**拓展营地工作计划六**

第一阶段：胜兵先胜而后求战

1. 明确建制(30分钟)

一至两天的内训结束后，或者内训间息，指定双方团队长、排、班长(按贵司现岗级别指定分派即可)。将参训全体人员等分为红、黄两团队。(每队人员可打乱现有部门编制，抽签决定归建。)

2. 中高级领导(6—10人)技战术、步兵方略特训(90分钟)

实际上，考虑到贵司时间安排，该项应在分组归建前完成。

特训内容包含：

a步兵攻防阵形、攻防火力布控规律、现代步兵攻防通用战术。

b 现代军事管理主要条例和规则、特性。

c战术口语、手语、个人技战术。

d小团队(班组)协同技战术。

e典型战术体系的比较与分析，由受训领导做出因地制宜的甄选。

f现代步兵武器装备使用技术讲解。

特别说明：为什么只培训双方高级领导，而不做双方全员的特训呢?目的就是要激发双方领导人的贯彻力。由他们事后(战前)就象平时工作中遇到紧急情况一样，将信息和意图迅速贯彻传达，然后由下属逐层传达至基层“战士”。语言表述简洁的一方速度快，语言表述清晰的一方沟通得更到位。两强相争，如同争夺一个市场的两家企业，信息传递快的一方、信息沟通精准的一方往往胜出。这就是“贯彻力”强的表现之一。通过该项目，还可以检验两组领导的学习和感悟能力，一群丧失了再学习能力的领导人是很难带领团队迎接新环境中的挑战的。“大战”在即，相信贵司的高级领导定能认真对待，在压力下激发潜能，贯彻好决定“存亡”的信息。(注：有甄选的贯彻，只给双方临战前两天的一个晚上的时间，信息自选，办法自筹。扁平化贯彻对双方都是违规行为，一旦某方违背将被视为不诚信和不自信的表现。)

3. 与(2)同时进行的中、基层代表(10人)战场沙盘及攻防双方态势讲解(90分钟)

前线地形地貌、双方战区位置、可能的攻击方向、火力配置情况等。此时双方“身份”可能并未明确(在分队以前)概率为5：5。代表们作为“一线人员”，一旦分组归建，必须要发挥平时工作中的最佳状态，在双方领导贯彻“特训信息”的同时(或之后)，向领导层及时汇报“市场信息”。沟通能力强的一方会具备优势。

4. 内训结束后，双方临战前一晚的紧急战前决策会议。分组同时召开，双方领导主持。(120分钟)

a抽签决定的攻、防双方明确战略目标、战略意图。(攻方必须在规定时间占领守方司令部)

b 双方团队高级主官，依据特训心得制订“作战”方案、战略战术，由双方最高主官做最终决策。

c 双方最高主官颁布、贯彻“战时”奖惩条例和“军规”。

d双方逐级贯彻“作战”方案、奖惩条例和规则。按战略战术意图，明确每个人的岗位、分工、责权。

5. 双方基层“战士”发言，提出合理化建议，集体完善战役方案，君臣一体，上下同心。(30—45分钟)

群众的意见不可小视，基层里往往蕴涵着“大智慧”。同样，执行不利的根源往往是基层没有感悟到领

导的“大智慧”。沟通不足、贯彻不利，永远都是强势执行力的羁绊。最终决策还是要最高领导来拿，

独裁与集中不等于压制个性，民主与自由不等于否定权威。

6. 双方最高主官对己方“励志”宣言，建立团队信念，鼓舞己方斗志，战前部署结束(2分钟)

第二阶段：上兵若水，奇正相生

7. 在规定地点准时集合(过时不侯)，双方按编制同时整队，各级主官带队，集体整装后上车，向“战区”开拔(7：30——8：00)

各级领导的作用至关重要

8. 抵达战区后，双方按编制再次整队。各级主官带队，按序配发装备和给养。我司总教官简短讲话(2分钟);红队最高主官战前“励志”讲演(1分钟);黄队最高主官战前“励志”讲演(1分钟)。升国旗、司旗，唱国歌。(9：30——10：00)

讲话要烘托“大战在即”的紧张气氛，同时给双方团队做“终极”的鼓舞。

9. 双方急行军进入各自战区，攻防双方按事先“计划”布控火力点及攻击阵形，各级主管、我司参谋进行巡视、督导，做最后的战前检查与战前动员。攻击一方会在一个小时内发动进攻(10：15—11：00)

各级主官管理、管控力强，注重战术布控细节，完全按战略意图执行到位、精准度高的一方会占据优势。

另外：守方每人要在半小时之

内置单兵掩体、设计伪装点(与攻方体力平衡，且是实战所必须。)

10. 第三方奇袭(10：50——11：00)

攻击守方的不是对方团队，而是来自第三方——我们拓展机构的一个武装加强班(10—15人)，他

们会选择从守方的薄弱方向发起突袭，他们将由训练有素的专业步兵和军官组成，以十几人之众冲击守

方的一只火力完备的连队。为什么要这么做呢?一般来说，在设防严密的战区，攻防双方的兵力对比应

为2：1甚至更高，攻方才有一定把握。本次拓展，红、黄双方等分人马，且守方是“以逸待劳”，攻方

首次作战大有“飞蛾扑火”之势。为了公允和平衡战局，我司会私下与“攻方”串通，率先从另一个方向发动攻势。但是，我司之专业人士决不会“射杀”首次作战的守方员工，恰恰相反，我司整整一个班以专业效率迅猛出击，是专供贵司守方“射杀”的。目的有三：对守军精神上施加压力、磨砺其志;让守军在“射杀”中练习技战术，并获得成就感;让守军的隐蔽火力点完全暴露给接下来要上阵的攻方!

以达成“攻守平衡”，就看守军能不能临阵决策变数，并将决策迅速转为执行了。

11. 攻守双方接战(11：00———12：00左右)

在步兵实战中，蛮勇和“个人英雄主义”总会让一个人“消失”得更快，让己方团队损失“生员”。实战和电影是不一样的。在我司专业参谋的指导下，贵司双方都会“小心翼翼”地作战，不仅仅是为自己，也为了己方不无谓地减员，每个人，无论他什么级别、什么背景——战场上，子弹面前人人平等，每个人都只有一次生命!每个人都会这样想：我不能“死”，我“死”了，这块阵地就丢了，我要依靠我的团队才能活得更长久，我的团队要靠“活下来”的“我”才能最终取得胜利。这一仗，会打得艰苦而漫长。

**拓展营地工作计划七**

根据4月市场反馈情况分析，5月学生面临期中考试造成学员紧张，必定会出现病急乱投医的做法，因而为考虑到让我校在补习市场中抢占市场份额，在保证稳定的生源同时，要增加生源。此外市场部认为招生宣传、咨询答疑、教学管理、教研教学是一体的，相辅相承的，每一个环节对于学校的发展都是非常重要的。为了解决目前的状况，市场部特制定出5月工作计划。

以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导。

媒体宣传工作：

通过4月的市场反馈情况看报媒有一定效果本月计划在春晚、信息报各投放1期，时间为5月最后一周进行;由于寒假即将临近本月计划4月最后一周及20xx年5月前2周，分别向公交车电视广告、公交车led投放3周广告，提升影响力在寒假补习战中取得先机。(市场部建议该项工作要及时开展)

地面推广工作：

期末考试临近，学员家长比较紧张，以练习本、考试攻略为主对各个学校进行推广收集数据，需咨询时配合完成(收集回来数据得及时跟踪)主要由全职和兼职配合完成。

合作赞助工作：

对社团进行付费赞助，并进行商谈合作相关事宜;加大对学校周边文具店、超市合作，做到各大重点学校周边均有我校合作店，并商谈出招生代理相关事宜。

宣传资料制作：

由于4月份市场宣传外铺资料已不足，所以必须尽快制定出有冲击力、有效的宣传资料，更好的为本月及寒假地推工作，打下坚实基础。

寒假老师合作：

寒假来临北市区预计开设寒假班，市场部积极配合分校负责人与北市区小学老师进行对接沟通，尽早对寒假班工作进行部署和安排。

网站推广工作：

**拓展营地工作计划八**

策划方案 人事科编制 20xx年3月9日

目 录

一、活动目的

二、活动路线与场地

三、活动流程

四、活动经费

五、物资保障

六、人员配备与职责分工

七、注意事项:

八、总结与提高：

一、活动目的

1、为员工提供一次放松身心的机会。

2、为员工提供一次相互交流的机会，在活动中增进了解与互信。

3、探索团队活动经验，为今后团队活动提供支持。

二、活动路线与场地

1、总仓 ---重庆路----白塔湖（主场地）

三、活动流程

1、确定参加人员，一次大约50人

（1）、方案1：工作量小，时间允许时，尽量安排所有计时人员、班组长、去年先进个人等；

（2）、方案2：工作量大，时间不允许时，安排两次，每次一半人员轮流参加；

2、确定时间：3月底或4月初，天气晴好、业务量小时；

3、确定活动方案；

4、每天关注次日工作量，确定活动时间；

5、决定具体活动时间后头一天发出通知，当日下午13：00所有参加拓展活动人员在软体仓培训室前集合、分组（根据参加人员多少，每组约10人）、选定小组长、确定乘坐的车辆、每人带小凳一个，强调注意事项，给各小组发放活动经费（每组 ？元），各小组讨论安排次日小组野炊方案、应自带的.物资；

6、活动当日8点20分在总仓集合，整队、学唱一首歌曲，保障人员给车辆

悬挂标语等，编车队，9点整出发，保障人员直接前往白塔湖布置主场地；

7、沿最美乡村公路观光：总仓---重庆路---娘娘岗休息---到达白塔湖主场地；

8、预计11点整到达主场地集合---搬运物资---分组野炊；

9、评委组对各小组野炊评分：

评分依据：野炊组织与菜品质量各10分

（野炊同时后勤保障人员沿环湖路左右各5米以内，放置环湖游标志物，危险地段不得放置），野炊完毕收拾清理场地；

10、13：10环湖游---各组沿环湖路寻找事先放置的标志物（总共80个）---以找到的标志物多少和回到出发点时间评分：

（1）、各组找到多少标志物就记多少分

（2）、最先回到出发点的小组（必须是全组所有人员一起到达），加5分，第二名加3分，第三名加2分

11、14：30进行知识竞赛，各组人员答题记入小组分（共20道题，含各个方面如自然科学知识、公司规章制度、脑筋急转变、谜语等）；

12、15：00分组进行穿越烽火线游戏；

游戏规则：

（1）、先过单层障碍，后过双层障碍；

（2）、每组抽签或选定两人过，其余人员协助；

（3）、抽签决定顺序1-5，抽到1的小组最先过，抽到5的为1设置障碍场地；

（4）、4为2、1为3、2为4、3为5设置障碍场地；

（5）、以两人全部过记时，小组人员每触碰一次障碍物加10秒；

（6）、单层障碍过了以后，各小组总结方法，重新抽签过双层障碍；

（7）、以最终时间最少者为第一名记10分，第二名记8分，第三名记6分，第四名记5 分，第五名记4分；

13、16：00分组进行你做我猜游戏；

游戏规则：每组抽签选一个动作进行传递，完成最好者加5分，第二名加3分，其余不得分；

14、16：30根据场地分组进行同足跑或营救战友比赛；

15、17：00，跳锅庄，统计小组所有环节得分评名次

16、颁奖。

17、晚餐：

18、返程

四、活动经费

1、将原来到外面住宿的旅游活动改成团队拓展、旅游活动，可以为单日活动，待条件和经验成熟后可以进行在外住宿的团队拓展、野外生存等活动；

2、每年可开展数次，预计3000---5000元/次，保证每名计时人员都至少参加一次。

五、物资保障（后勤保障组统一带的物资）

1、音响、发电机一台（带汽油桶）、照相机两台、电线

2、桌椅板凳：折叠桌2、折叠椅2、木椅2

3、饮料、酒水

4、大（第一名礼品约70元/份，共10份；第二名礼品约40元/份，共10份）、小礼品（每份2-5元/份，约100份）

5、白板、红-白纸、大夹子、绳子（棉、编织绳）、口哨、秒表等.

**拓展营地工作计划九**

在校团委、院领导、各兄弟部门的关心支与持下，我部在xx年上学期顺利完成工作并取得了不俗成绩。展望xx下学期，我部将继续努力，发扬敢闯敢干，开拓创新的优点，将我院素质拓展工作推到一个新的高度。

素质拓展部的工作是以提高大学生的思想政治素质为核心，以提高大学生综合素质为着力点，以强化大学生人才培养工作的社会认同，做好课内与课外的结合。大学生素质拓展工作要为大学生成长成才提供了一个良好“社会环境”和“准社会环境”。在“思想政治与道德素养，社会实践与自愿服务，科技学术与创新创业，文化艺术与身心发展，社团活动与社会工作，技能培训”六个方面引导和帮助广大学生完善职能结构，创新人才素质评价的方式和完善人才评价的体系，进一步调动大学生参与素质拓展的积极性，更好的培养高素质的人才。学期伊始，现将本学期的几项工作计划归纳如下：

1按素质拓展项目的登记，申报，发布和更换等工作程序，申报本院负责落实的素质拓展项目。

2按照《大学生素质拓展证书》内容的申报，确认和修改工作程序，组织学生申报，填写《大学生素质拓展证书》。接受校团委对素质拓展证书的审查。

3配合院学生会工作领导小组进一步学习《素质综合测评实施办法》，为了调动广大学生刻苦学习，奋发向上的积极性，促进学生德智体全面发展，我部继续将其与学年评先评优，奖学金评定直接挂钩。

1 搞好我院典型的素质拓展活动，收集资料，合理安排活动时间并协助做好宣传工作。

2 紧密结合“儒风海韵育人计划”，组织演讲团、辩论团、记者团、各体育特长队的活动安排。具体说来就是定期举办演讲比赛、辩论会等社团活动，丰富同学们的课余生活。

3 发布本院学生适合的素质拓展项目目录。在总结各部、各社团的活动规划后，发布《信息技术与传播学院素质拓展规划目录》，将各阶段各类活动的信息进行规划，鼓励主办团体及时筹备，也为同学们留出充分的准备时间。

xx级新同学初入校门，在欢迎他们的同时，也要担负起为他们提供最好的校园环境的责任。首先，一定要在开学初期就开始明确自己的人生规划。这当然不是做决定，而是辨析自己、了解社会。然后，介绍《大学生素质拓展计划实施意见》，使大家了解素质拓展计划，是积极适应社会发展要求，顺应学生成才需求，进行大学生综合素质拓展的有效举措。这项工作需要召开主题班会，并确保在课程开始的一个月之内完成。

1 在各项活动中鼓励大一同学参加，做好档案记录，对有特长、有能力的同学要重点培养。争取做到人人有方向、个个有特长。

2 新生工作的另一个重点是做好档案记录，将素质团证书完善、跟踪填写。在育人档案方面也要严格要求。

3 积极开展新生的思想教育工作，宣传党的思想，开展理论学习月活动，提高思想道德修养，把最优秀的人才吸引到党的周围。

大四毕业班的同学要做好档案补录工作，另外，结合就业服务部工作，开展部分与应聘、就职等方面的培训，为大四的同学走向工作岗位提供经验。共2页，当前第1页12素质拓展部新学期工作计划

当然，这些计划只是初步的规划，具体工作实施需要大家的共同努力，需要各个部委的协作、帮助，希望本学期素质拓展部能够为同学们提供更加有质有量的活动，希望素质拓展部的工作更上一层楼。

时间（xx）

工作内容

9月上旬

1发布《信息技术与传播学院素质拓展规划目录》

2在迎新文艺表演、迎新篮球足球赛事等活动中，发现优秀人才

认真总结各部活动规划，合理安排

9月下旬

召开新生素质拓展主题班会，“明确人生目的、规划大学生活”。

重点在于明确素质拓展的重要性

10月

1整理《素质拓展证书》

2人人有方向、个个有特长。申报个人兴趣，组织相关活动或发放相关活动通知。

3结合《儒风海韵育人计划》和各项活动发现并记录优秀人才，重点培养。

工作量可能会很大，所以时间也是很长

11月

1社团各项活动比较密集，需要协助做好相关工作。

2大四学生进入考研冲刺期，可准备相关培训工作。

3大四学生的素质拓展档案补录

12月

1 针对在各项活动中表现突出的同学开展工作。比如演讲团、辩论团等可以进行预选。

2联合我院爱心社、人本社、消防志愿者团体、水运会志愿者团体举办国际志愿者日（12月5日），提高自身责任意识，倡导奉献精神。

国际志愿者日的活动是包括爱心支教、知识宣传、公开签名、推广青年志愿者报名的一系列活动，可以将12月作为青年责任月，使同学们感受到青年的责任。

总结本学期工作经验和教训，不断提高工作水平，提交工作总结。

信息技术与传播学院

xx年9月10日

**拓展营地工作计划篇十**

在这一年里，公司成立初期市场部需要不断完善管理制度，加强市场环境的调研，为步入高速发展的快车道，实现更快的效益增长做好准备。

对于市场部来说，全面提升管理水\*，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司的总体经营管理目标，市场部特制订20xx年工作计划如下。

1.建立直接操作关系

2.人员配置：

(1)销售、统计管理员：内勤统计管理员1名，分管产品销售及产品进销存统计，兼任加工进销存统计。

(2)市场开发助理：省外市场开发助理1名,分管省外市场的销售，兼任物料取样和调度工作。

3.强化人员素质培训

6月份前完成对市场部销售、统计管理员和市场开发助理的招聘和培训，使20xx年市场部在人员素质方面有充分的保障。

4.加大人员考核力度

**拓展营地工作计划篇十一**

如果说销售部的使命是为公司增加收入，那么财务部的使命就是为公司控制费用。而市场部的使命就是为了确保收入增加的同时，市场费用的控制更为合理和\*衡。

如果说生产部的使命是提高生产效率和降低产能消耗，那么当与销售部的产品需求为尽可能满足市场需要这一意愿发生冲突的时候，就需要市场部作为这三方的部门为产品品项做出合理规划，以确保公司向市场提供的产品既能适应市场需要，同时结合公司的成熟生产工艺以减少产能消耗。

所以从这个点上来说，市场部的使命就是：使市场费用的投放更为科学和合理，使公司产品的规划更为精准和高效，以达到公司在业绩增加的同时减少不必要的生产浪费。

站在消费者的角度来说：买不买得到是销售部的任务;愿不愿意买是市场部的任务;买了是否还买是生产部的任务。

市场部最常规的工作方式之一就是：采用制定营销策略，并通过市场费用的调控来达到营销策略在市场上的完美执行，以这种方式来完成市场部的基本使命。

那么，何为策略?策略就是规定先做什么，后做什么，主要做什么，次要做什么，重点做什么。

那么，又为何要有策略?我们都知道，要以客户为中心，要以销售为导向，但这仅能满足短时的区域市场占有率提升;而要维持长远的市场销售成长率，则要以消费者为中心，要以市场为导向，才能实现。

什么是以客户为中心的市场策略?无外乎如下几个方面：

(1)价格策略(价格体系、通路促销专案、陈列奖励、进货搭赠)

**拓展营地工作计划篇十二**

经过不到2个月的努力，市场部由组建到迅速开展工作，得到院长的大力支持，尤其是x院长直接领导市场部，在全院配合下，取得了较大成绩。

数据：开展大型义诊9场，发放宣传资料7万余份，制作公交广告30个，印制健康宣传小资料7。5万份，制作电瓶车广告13辆，市场部新进人员4名（包括主任）。

存在的主要问题：

2、医院服务虽然有所改进，但整体服务还差，尤其是医护人员的服务态度还存在问题。

3、医院客户工作流程还未建立。

4、病员客户数据库还未建立，未充分利用既有客户资料。

5、导医培训未到位。

6、市场部整体工作效率不高，个别人员工作无主动、无积极性，自由散漫。

xx年主要工作

1、建立有活力、有创新的市场营销队伍，工作要求务实、创新、高效，明确各自职责和具体工作任务。

2、建立医院内部市场客服体系，包括医患的客户资料档案、回访处理，对潜在客户的开放，对不满意客户的准确解释。

3、建立标准规范的服务体系，包括服务标准、服务礼仪、服务语言，规范医护人员语言行为。

4、创建《新健康》半月刊

**拓展营地工作计划篇十三**

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

市场不能盲目开发应该将市场划分为：重点市场（以福建为重点）、潜力市场（上海、广州市场）、关注市场（北京、深圳市场），上海、北京为特殊市场要谨慎对待；

（2）、省级代理渠道建设

市场渠道的建设，首先不遗余力的开发各区域的市场，通过代理商自身的资源，迅速占领区域市场，并以此为中心拓展全面的市场建设；

（3）、合资公司渠道建设

针对重要市场有选择性的寻求合作商，有利于掌握最直接的渠道资源和社会资源，不断提升自身品牌对外的形象。通过市场的需求及时调整产品方向和行销策略，利用合资商成熟的渠道资源、社会资源，让产品在重要市场迅速的开花结果；

（1）、品牌形象推广

（2）、渠道形象推广

（3）、行业形象推广

**拓展营地工作计划篇十四**

本次培训将按照团队组建—磨合—成长—成熟4个模块进行设计。

第一阶段创建营：寻找个人及团队激情根源/打破成员内心隔阂/设立团队核心;

第二阶段熔炼营：建立团队信任/营造团队沟通平台/化解团队冲突;

第三阶段挑战营：打破自我设限/寻找团队潜能/团队自我目标设定与突破/团队协作配合;

第四阶段卓越营：允许将领导权交给其它人/鼓励团队以外的联系/容纳意见分歧/打破常规。

07：30-09：30【集合出发—前往xxxx】

09：30-12：30【团队创建—打造卓越团队】

12：30-13：30【补充能量—午餐、休息】

13：30-16：30【景区游览—xx特色体验】

16：30-17：00【总结分享—合影留恋】

项目介绍：破冰就是打破人与人之间的隔阂，创造良好的沟通氛围，激发热情与斗志。通过精心设定一系列的团队游戏认识自我，了解团队并快速融合在团队之中。

团队建设：通过随机分组的方式，将所有学员平均分配成若干个小组，要求每个小组的男女比例均等、互相熟悉姓名。主动寻找自己的团队，快速进入状态。

项目介绍：这是一个以团队为中心的组合竞技项目，项目包括：鼓动心声、不倒森林、管道传球、激情节拍。各小组，通过完成4个激烈有趣的团队项目，考验每个团队成员之间的默契程度、沟通协作能力。

培训目标：在大家认为不可能的情况下，达到可能的成功效果;时间一眨眼即将过去，一项任务都很难完成，何况四项呢?那就来体验一下团队的力量吧!我们不但能够完成，而且比想象的还要成功，来体验一下挑战的刺激吧!一切皆有可能!让你的想象变成现实，让你的思想变为行动---只有想不到，没有做不到!

项目介绍：在一个限制区内(封闭的环境)放置了30张未知的数字信息;各组成员的任务是在四次进入限制区的机会，每次60秒的时间内把场内一个绳圈内1-30的数字信息卡片按照依次全部的要求交给培训师;限制区内只允许一名队员活动。

培训目标：1、体验高速度的配合，体验团队成功的极大喜悦;2、团队内合理分工、有效计划、强大的执行力;3、团队的智慧是个体的差异，只有能将个体的不同4、聚在一起，这些差异将给团队带来极大的智慧;5、竞争不是目的，双赢可能才是最佳的选择;

项目介绍：龙舟竞技又称赛龙舟、划龙船、龙船赛会等，是中国历史上一种具有浓郁的汉族民俗文化色彩的群众性娱乐活动，同时也是一种有利于增强人民体质，培养勇往直前、坚毅果敢精神的体育运动。

培训目标：要求队员之间要相互信任，并合理利用信息进行团队协作与配合，提高队员组织、沟通和协作的能力和技巧。

动物观赏：马、骆驼、鸵鸟、奶牛、梅花鹿、小白兔、山羊、山鸡、孔雀、野鸭等。

水上活动：水上自行车、小天鹅、水上飞索、单人皮划艇、水上飞碟、快艇、水上竹筏等。

射箭飞镖：男士弓、女士弓、飞镖、飞盘、斗牛机、打气球等。

卡丁车：赛车手的前身，体验f1的飚车感觉。

协力车：考验人之平衡性与协调性。

**拓展营地工作计划篇十五**

1、《土地储备计划》

2、《土地信息采集表》

3、《新项目经济分析测算表》

1、国家有关房地产政策的法律法规。

2、国家宏观经济调控。

3、各省市的有关执行政策。

1．政府土地主管部门---土地局、土地整理储备中心、交易中心。

2．拥有土地但缺乏资金的房地产公司，可以考虑以公司的并购、合作等形式获取土地。

3．政府成立的建设投资公司。

4．政府成立的建设投资公司。

5．招商局。

6．建筑工程公司。

7．房地产相关策划、销售、咨询等中介公司；

8．看到的闲置土地，通过朋友渠道打听，落实土地权属等相关情况。

1．房地产同行业的朋友介绍。

2．政府单位及银行等金融界上班的朋友。

**拓展营地工作计划篇十六**

为使酒店员工生日聚会形式更加丰富多彩，以生日聚会为平台促进各部门同事间的相互沟通，增强集体凝聚力和团队精神，营造健康积极向上的企业文化氛围，公司拟于20--年11月3日(星期六)组织9月、10日过生日员工进行户外烧烤活动，具体方案如下：

一、活动时间：

20--年11月31日

二、活动地点：

--公园烧烤场

三、参加人员人数：

预计18人(9月、10月过生日员工及相关领导代表)

四、行程安排：

1、集合时间：9：00

20--年11月3日上午9：00参与活动的人员统一在酒店正门集合。9：15乘车前往狮山公园烧烤场，行程预计小时。

2、烧烤时间：10：00—13：00

至烧烤场后，自由组合分两组进行烧烤。

3、户外拓展游戏时间：13：00-14：00(游戏内容及规则详见附件一)

4、自由活动时间：14：00-16：00

这段时间里，大家可以在此自由活动，可以看风景游玩，可以打牌，可以自行组织一起游戏……

5、组织一起返回酒店时间：16：00

16：00在狮山公园正门集合，共同返回酒店，也可自行返回。

五、物资准备：(具体烧烤材料采购清单请见附表二)

(1)需采购的物品有食物类;水果类;饮品类;配料类;工具类等，均有综合部下采购单，由采购组前往统一购买。

**拓展营地工作计划篇十七**

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。特对个人销售工作计划分析如下：

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，xx产品品牌众多，xx天星由于比较早的进入河南市场，xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现：

1）销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2）沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3）工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4）新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州

开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1）建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2）完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3）培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

**拓展营地工作计划篇十八**

泗阳海欣君悦大酒店开业初期，形象认知度不高，品牌欠缺等问题，可以通过精心包装，倾力打造酒店优势特点，最终目是以开业前后的活动为载体，将酒店全方位的宣传出去，先声夺人、打造海欣君悦品牌形象，达到目标市场认知最大程度，广泛吸引消费的关注，为开业后宾客盈门、经济效益提升打下扎实的基础。故在此提出酒店开业前市场推广活动计划，通常来说，消费者会对企业的四个方面比较关注，也是我们能够确立竞争优势的重要因素：产品、服务、价格、独特性。也可以用一句话来说明，我们在以什么样的价值定位来面对消费者，并且会持续地进行关注和投入。目前依照我们所了解的情况，整体的传播和营销策略应该分为三个阶段：

第一个阶段：入流

这个阶段营销的根本目的是要强调泗阳海欣君悦大酒店对泗阳酒店业的介入，对健康养生、尊荣品位的态度和观点。而目前针对泗阳或者是淮安的旅游景点是无法给酒店带来一定量的旅游观光团队，建议本阶段主要把宣传重点放在\*及开发区周边企业的政治与商务接待上面来。把目标市场做详细的市场细分，并根据细分市场去又针对性的去宣传推广，以达到在泗阳酒店行业以最快的速度占领市场份额。

第二个阶段：主流

这个阶段中，随着泗阳海欣君悦大酒店在泗阳酒店业市场有一定的市场份额及品牌效应，针对泗阳当地的人文生活习俗，制定相应的特色产品及特色产品组合，做到在泗阳酒店业起着领头羊的作用，引领当地酒店的发展方向，避免其他竞争者抢占酒店客源。

第三个阶段：上流

随着酒店特色及品牌效应的形成，泗阳海欣君悦大酒店将成为高端群体私人会所或俱乐部，\*及周边产业的定点酒店。

1、地理位置一般，周边靠近淮安市区，有直达高速公路；1小时可达淮安、宿迁市区。

2、多功能综合体：各式豪华客房、商务中心、会议室、宴会厅、spa、健身中心及各类特色佳肴。

3、同行业竞争略显优势：除新世界大酒店之外，名豪国际大酒店、泗阳大酒店、意杨之乡大酒店等都不具备相应的竞争能力。

4、目标客户清晰：海欣申禾自有客户、附近\*单位人员，以及本地高端人士。可延伸至外来散客。

定位</

通过资料收集与不断的信息与更新维护来掌握市场最新动态。

1．宏观环境状况：主要包括宏观经济形势、宏观经济政策、金融货币政策、资本市场走势、资金市场情况等等。

2．制造业市场状况：主要包括制造业的机构、制造业的目标市场、制造业的竞争手段、制造业的营销方式、制造业进入市场的可能与程度等等。

3．项目市场状况：主要包括现有电芯产品及组装服务的市场销售情况和市场需求情况、客户对锂电产品的潜在需求、市场占有份额、市场容量、市场拓展空间等等。

4．市场细分化：区别客户的不同需求出发，根据客户购买行为的差异性，把客户总体划分为许多类似性购买群体。如：电动工具厂商，医疗器械厂商，应急照明工具厂商等等。

1．企业广告：提供企业信息，着重介绍企业的名称、厂牌、商标、地址、历史情况等，以增强企业在行业、社会和消费者中的形象和建立起好的声誉。是着眼于长期性营销目标的。

2．形声广告：以电影、电视、电台广播等为传播媒介的广告。特点是传播面积大，传递信息迅速及时。

3．文图广告：以报纸、杂志、产品目录，广告牌等为媒介的广告。

要从公司的自身条件、产品特点以及“公关”的目标出发，综合、灵活地运用各种“公关”手段。具体来说，可运用到以下各方面：

1．介绍我公司生产的电芯产品的特点和使用中给用户带来的利益，介绍产品知识，引起用户对产品的兴趣。

2．密切与新闻报道部门的关系，通过他们宣传企业的方针政策和产品、服务水\*。

3．组织或派人参加有关产品的学术交流活动。

4．参加各社会团体举办的社交活动，以企业名义支持社会各种福利活动和赞助活动，或以企业名义举办文体活动。 5．密切与中间商的联系，互通情报信息，及时把产品的改进与创新情况，通过中间商传播给用户。

6．有目的地收集和学习同类企业的经验，坚持互相协作，互相支援。

7．对社会和用户的意见要求，要及时处理，尽量予以满足，以消除顾客的不满。

8．与大专院校，科研单位，学术团体加强联系，争取技术指导和成果转移，并使他们从中得到实惠。

9．编印有关企业及产品知识的书籍，发表有关学术论文，开展以促进销售为目的的合理馈赠活动。

1． 主要优劣势分析：围绕营销策划主题,将要开展市场营销活动(如市场调查、新产品开发、市场促销、广告宣传等),总结拥有哪些方面的优势,主要是自身优势(即自身的强项)分析,也应考虑外部的一些有利因素。要利用好有利因素,发挥出自身优势。

2．主要劣势分析： 分析与将要开展的市场营销活动相关联的外部一些不利因素和自身的弱项、短处等。要避免和化解这些不利因素,如何弥补自身的不足，错开自身的弱项。

3．主要条件分析： 分析将要开展的市场营销活动所需要的条件，包括已具备的条件和尚须创造的条件,逐一列出,逐一分析,以求得资源的最佳利用与组合。

**拓展营地工作计划篇二十一**

在校团委、院领导、各兄弟部门的关心支与持下，我部在20xx年上学期顺利完成工作并取得了不俗成绩。展望20xx下学期，我部将继续努力，发扬敢闯敢干，开拓创新的优点，将我院素质拓展工作推到一个新的高度。

素质拓展部的工作是以提高大学生的`思想政治素质为核心，以提高大学生综合素质为着力点，以强化大学生人才培养工作的社会认同，做好课内与课外的结合。大学生素质拓展工作要为大学生成长成才提供了一个良好“社会环境”和“准社会环境”。在“思想政治与道德素养，社会实践与自愿服务，科技学术与创新创业，文化艺术与身心发展，社团活动与社会工作，技能培训”六个方面引导和帮助广大学生完善职能结构，创新人才素质评价的方式和完善人才评价的体系，进一步调动大学生参与素质拓展的积极性，更好的培养高素质的人才。学期伊始，现将本学期的几项工作计划归纳如下：

1、按素质拓展项目的登记，申报，发布和更换等工作程序，申报本院负责落实的素质拓展项目。

2、配合院学生会工作领导小组进一步学习《素质综合测评实施办法》，为了调动广大学生刻苦学习，奋发向上的积极性，促进学生德智体全面发展，我部继续将其与学年评先评优，奖学金评定直接挂钩。

1、搞好我院典型的素质拓展活动，收集资料，合理安排活动时间并协助做好宣传工作。

2、紧密结合“儒风海韵育人计划”，组织演讲团、辩论团、记者团、各体育特长队的活动安排。具体说来就是定期举办演讲比赛、辩论会等社团活动，丰富同学们的课余生活。

3、发布本院学生适合的素质拓展项目目录。在总结各部、各社团的活动规划后，发布《信息技术与传播学院素质拓展规划目录》，将各阶段各类活动的信息进行规划，鼓励主办团体及时筹备，也为同学们留出充分的准备时间。

20xx级新同学初入校门，在欢迎他们的同时，也要担负起为他们提供最好的校园环境的责任。首先，一定要在开学初期就开始明确自己的人生规划。这当然不是做决定，而是辨析自己、了解社会。使大家了解素质拓展计划，是积极适应社会发展要求，顺应学生成才需求，进行大学生综合素质拓展的有效举措。这项工作需要召开主题班会，并确保在课程开始的一个月之内完成。

1、在各项活动中鼓励大一同学参加，做好档案记录，对有特长、有能力的同学要重点培养。争取做到人人有方向、个个有特长。

2、新生工作的另一个重点是做好档案记录，将素质团证书完善、跟踪填写。在育人档案方面也要严格要求。

3、积极开展新生的思想教育工作，宣传党的思想，开展理论学习月活动，提高思想道德修养，把最优秀的人才吸引到党的周围。

大四毕业班的同学要做好档案补录工作，另外，结合就业服务部工作，开展部分与应聘、就职等方面的培训，为大四的同学走向工作岗位提供经验。

当然，这些计划只是初步的规划，具体工作实施需要大家的共同努力，需要各个部委的协作、帮助，希望本学期素质拓展部能够为同学们提供更加有质有量的活动，希望素质拓展部的工作更上一层楼。

1、发布《信息技术与传播学院素质拓展规划目录》

2、在迎新文艺表演、迎新篮球足球赛事等活动中，发现优秀人才

认真总结各部活动规划，合理安排

召开新生素质拓展主题班会，“明确人生目的、规划大学生活”。

重点在于明确素质拓展的重要性

1、整理《素质拓展证书》

2、人人有方向、个个有特长。申报个人兴趣，组织相关活动或发放相关活动通知。

3、结合《儒风海韵育人计划》和各项活动发现并记录优秀人才，重点培养。

工作量可能会很大，所以时间也是很长

1、社团各项活动比较密集，需要协助做好相关工作。

2、大四学生进入考研冲刺期，可准备相关培训工作。

3、大四学生的素质拓展档案补录

1、针对在各项活动中表现突出的同学开展工作。比如演讲团、辩论团等可以进行预选。

2、联合我院爱心社、人本社、消防志愿者团体、水运会志愿者团体举办国际志愿者日（12月5日），提高自身责任意识，倡导奉献精神。

国际志愿者日的活动是包括爱心支教、知识宣传、公开签名、推广青年志愿者报名的一系列活动，可以将12月作为青年责任月，使同学们感受到青年的责任。

总结本学期工作经验和教训，不断提高工作水\*，提交工作总结。

**拓展营地工作计划篇二十二**

这里的加强联系主要是指加强与校外商家的联系。

1.外部部门的工作应该是长期和持续的。平时密切关注一些与学生相关的厂商，发掘潜在赞助商。洞察潜在赞助商的合作意向，及时收集信息。

2.在学生中开展调查，了解学生的兴趣和共同需求，在两者结合的基础上与学生和赞助商进行双向沟通。

3.外联部可以牵头组织一些活动，比如组织对一些知名厂商的联系访问，联系社会知名人士、律师、政府部门负责人进行一些符合法学院特点的互动讲座，邀请厂商讲述成功经验，举办学生会阶段性成果展览等。，并激励其他部门积极参与协作，争取厂商的支持和赞助。

4.做好和一些企业的直接接触，做好每一次赞助活动，贴近学生生活

5.我们系应该寻找潜在的赞助商来支持和赞助学院的各种活动，以便建立和保持友好的合作关系。做好学生事务，为学院活动提供资金支持，发挥学院品牌，树立学校在社会上的良好形象，对我们学院很有帮助。

6.做好实习基地的前期工作，建立完善的客户资料档案，与客户保持友好联系。这是一个任重道远的任务，需要日积月累才能拥有完美的数据。这项工作虽然难度很大，但对我们系乃至学院的外联工作有着重要的意义。我们将围绕这项工作，加强与外界的联系。这项工作的具体计划尚未商定。

所谓扩大影响，主要是指以丰富学生的课余生活，拓展学生的视野，加强学生与学院之间的联系和沟通为目的，以彰显我们学院的高雅，扩大我们学院的影响力。

1、展示风格——抓住一切机会展示自己。主要通过加强交流活动。我们举办自己的活动时，邀请其他院校的社区干部观看，对方举办活动时，我们派人参观学习。

2.扩大影响力——主要通过我校自身成功举办大型活动，加大宣传力度，扩大影响力；或者，以我们学院牵头的形式，我们可以和其他学院或学校一起组织活动来实现我们的目标。

**拓展营地工作计划篇二十三**

社团会经过上学期会员及各部长的共同努力,工作进展总体还顺利:开展了一系列比较成功的活动：演讲，魔鬼训练，寻根求源活动等等，同时也积极配合社团联合会的各项活动，使社团的各项工作都顺利地进行。因此，今年我们会继续积极配合社联工作，团结各部长和常委，共同完成社联交给我们的任务，举办彰显素质拓展社团特色的活动，让素质拓展协会在新的一年有新的发展．

1 在理论教育方面,我们将针对目前的社会形式,在道德品质、学习方法、社会工作、实践锻炼对大一新生提供全方面的指导.

2 以丰富校园文化生活、弘扬中工精神,在娱乐中提高大家的能力为目标举行各种心理素质的活动.为大家搭建展现自我的平台.

1. 开社团例会，具体安排各项工作。

2. 接下来不定期举行各种性质的讲座或播放一些心理素质的知识讲座专家是某些领域的权威,能扩大社员的知识面.而播放影片则是通过轻松的方式使大家迸发生活、学习的激情.

3. 我们社团为这些富有激情的新生们提供了一个展示激情的舞台，演讲让他们说出自己的心声，也提高了自己的表达能力！

4. 积极准备这学期去部队的活动策划书.

5. 我们还将不定期的与其他社团进行联谊,举行辩论赛或者讲座,社团之间对一些大家都比较关心的话题进行交流.这样,不仅能提高社员的沟通、交流能力.还能让社员学习其他社团的知识,扩大知识面.

以上就是我们社团今年初步的工作计划,根据具体情况再定时间,我们会在具体工作中不断改进、不断完善.

**拓展营地工作计划篇二十四**

如果想大幅度提升酒店的收入，酒店销售工作毫无疑问的成为了酒店最重要的经营项目。想使酒店产品成功推销出去，就需要销售经理带领着自己的销售团队做好销售，以下是20xx年度酒店销售工作计划：

首先，市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高名誉，树立良好公众形象的一个重要窗口，它对总经理室进行经营决策制订营销方案起到参谋和助手的作用，它对酒店疏通营销渠道，开拓市场，提高经济效益和社会效益起到重要促进作用。

针对营销部的工作职能，我们制订了20xx年酒店销售部工作计划，现在向大家作一个汇报：

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等

建立与保持同机关团体，各企事业单位，商人知明星士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的华诞

通过电话、发送信息等\*台为客户送去我们的祝愿。今年计划在恰当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善20xx年市场营销部销售工作计划完成任务及业绩考核管理施行细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。

营销代表施行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。

督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解搜集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天侯”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特别和有针对性的服务，最大限度满意宾客的精神和物质需求。

制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

经常组织部门有关人员搜集，了解旅行业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，把握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

xx年，营销部将在酒店领导的准确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

**拓展营地工作计划篇二十五**

一、20xx年销售情况

二、加强业务培训，提高综合素质

销售部门经理肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，除了完成自己的工作外，还要配合其他销售完成他们的工作，可想而知。一个公司要建立一支能征善战的高素质的销售团队对完成公司年度销售任务至关重要。俗话说:“工欲善其事，先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，我认为：公司销售部全体人员必须开展职业技能培训，只有这样才能使每一个销售业务知识得以进一步提高。也只有这样，销售具备了公司统一的销售方法后才能提升市场拓展率和成功率。从整个市场来看，最重要的还是公司老板，因为老板是率领销售部的最高领导者，在这一块希望领导加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年，无论是商务交流、技术知识都让我学到了很多，同时利用学习到的方法在工作中充分实践，其显示效果还算满意。但还远远不够，学习这一块是永远的。我个人觉得是永远学不完，时刻提醒自己每天进步一点点。这样才有利于自己在工作稳中求胜。

培训是公司的核心部分，在20xx年公司基本上每周都有培训，但执行率还远远不够，在接下来20xx年里，我觉得培训一定要放在重点，“练家兵打野丈”，只有公司每一个销售培训好了，才有助于工作的开展、才能提高销售人员的工作效率。

根据上周开会时分工来看，我的主要工作任务是：

(1)负责公司每一个销售人员的培训和指导配合;

(2)配合李总做市场(除了自己工作外);

(3)配合谭总(除了自己工作外);

(4)做好真正部门经理的管理工作。

20xx年，我会全力以赴，把更多的精力放在工作上，在工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好部门经理应该做的工作，把自己的工作做好做扎实，为公司发展贡献自己的力量，无论工作有多艰难、多艰辛，相信我一定做得更好、更出色。当然我本人也有很多不足的地方，在今后的工作中，我希望领导多多给我指出和指导。有时候自己犯错自己是不知道的，人往往都是无形中出现错，就是因为一些细节导致自己感觉不到，所以只有得到领导的正确指导，自己才能提高，才能让自己在工作中少走些弯路。

**拓展营地工作计划篇二十六**

为了丰富员工的业余生活，为大家在紧张的工作之余能够充分放松，促进加深员工之间的交流和沟通，并加强团队文化建设，增强团队凝聚力，加强企业文化的建设，诚智拓展整理了关于单位户外拓展训练方案。

具体如下：

公司所有员工。

诚智拓展训练基地（多家拓展基地可供选择）

以户外拓展活动为主，宣传为辅（以单位旗帜为主要形式）

拓展活动行程安排

8：30—9：00?到达拓展训练基地，清点人数，宣布相关的注意事项下派比赛任务及活动致词。

9：00—9：30开始拓展游戏?准备热身

9：30—12：00?开始拓展游戏，分享活动感悟，宣布比赛结果

12：00—13：00?午餐

13：00—16：45拓展游戏

16：45—17：00分享返回

9：00-9：30破冰：问好、分组、团队圈、热身

训练目的：这是安排在训练开始的系列活动。透过活动，使学员集中注意力，进入训练状态。同时完成分组，解除学员之间，学员与教练间的陌生感。

9：30-9：45旗人奇事

项目介绍：在一面旗帜下聚集起来的一个群体能够创造奇迹――这就是“旗人奇事”。这面“旗帜”上要求有这样4项内容：小组的队名、标志（绘于队旗上）和口号、队歌（写在白纸上，歌詞不少于4句），还要选出团队负责人，并讨论如何用艺术物方式展示这各项成果。

训练目的：促进个人融入团队，感受团队文化的建设过程，形成归属感与团队意识。激发和强化学员运用和发挥集体智慧，推动团队建设进程。

9：45-11：30抓鬼行动

项目介绍：分为法官、平民、傻子、鬼四种角色。每个人在游戏开始前被分发一张小纸条。小纸条上的内容有法官来填写，每个人只能看见自己的纸条上的内容。平民的纸条上会写着一种具体的事物。比如说棒棒糖，傻子的纸条会写一些和棒棒糖有些关联但又不太靠谱的东西，比如小零食；而鬼的纸条上只写着鬼和字数。比如平民写棒棒糖的话鬼的纸条就会只写鬼。然后大家顺时针依次描述这个事物，通过描述确定谁是鬼。

训练目的：激发大家的积极性，让大家开阔眼界，活跃思维。以积极向上的心态面对工作，生活。

12：00休整，补充能量，午餐。

13：00下午团队拓展活动开始。

13：00—13：45--盲人排队

项目介绍：在40’内将我提供的一些绳子围成一个最大的正方形，所有学员均匀得分布在正方形的边上。

训练目的：非常状态下的沟通；组织纪律；；学会倾听；尝试（有效操作）；策划、决策；意志力的挑战。

14：00—16：30真人cs野战

项目介绍：分组，使用模拟类游戏战术发射器（水弹、彩弹、激光等各类对抗发射器器械）身着战术装备以及各种款式的军装、护具，进行的模拟军队作战训练

训练目的：cs野战是一项以团队协作、沟通、策划、决策为主的活动，有助于提高团队的分工协作，增强团队的`凝聚力及运作效率。

16：45—17：00 、分享返回

个人装备：

防晒品、毛巾、饮用水、零食、长袖长裤、运动鞋、防风衣

友情提示

1、活动中不宜穿塑料底鞋、拖鞋和皮鞋，应穿登山鞋或旅游鞋。

2、请爱护生态环境，维护公共卫生。

3、请参加活动者听从教练指挥，积极配合，不单独行动

参训单位收益：

进一步明确和认同团队目的，增强团队凝聚力；

学会相互配合，互相支持，增强团队精神和整体意识；

改善人际关系，形成积极向上的团队气氛；

促进沟通现信息交流，让人际交往更畅顺；

让每个参训员工的工作岗位上表现更杰出；

增强团队应变性，从容各种挑战。

参训学员收益：

认识自身潜能，增强自信心；

克服心理惰性，磨练战胜困难的毅力；

调整身心状态，乐观积极地面对工作和生活的挑战；

认识团队的作用，增强个人责任感和参与意识。

**拓展营地工作计划篇二十七**

秋天，一个收获的季节。在一场招骋会后，好运来公司迎来了自已的收获季节，经过层层筛选，一批非常优秀的新员工了加入长沙好运来物流公司团队。

一、活动人员:

长沙好运来物流公司全体员工

二、活动目的

1.欢迎新同事的加入，帮助其尽快融入公司的同时培养和建立新员工对本公司的信任感和归属

2.加强公司员工的凝聚力和向心力，调动员工的热情和斗志。

3.增强组织活力，改善组织文化，提升组织整体沟通与协调精神和能力

三、活动时间：9月28号19：00——23：00

四、活动地址：定为“想唱就唱”一楼歌厅

五、主持人：赵x、屈x

六、活动流程：

1.新入职员工介绍 ：(新员工)

2.新入职员工代表讲话：(粟x)

3.欢迎词：(董事长梁xx)

4.活动互动：

1)踩汽球：将汽球捆绑在脚上，相互踩对方的汽球，时间一分钟，以谁脚上的汽球最多为胜。

2)走台：参与者头上顶着一本书，然后让他从台左走到台右，期间手不能扶书，不能让书掉下来。(这个游戏的参与者是男性比较有欣赏的噱头哦)

3)两人三足：每个部门派出两名员工，一人的左脚与另一人的右脚绑在一起，进行比赛，先到目的地为胜，这个活动考验的是部门员工之间的默契配合

4)脑筋急转弯：员工轮流出题，采取抢答有奖方式，如果答错，要求献唱一首或者说一个笑话员工团队活动方案三篇策划书。连续答对3题者，可得到公司奖励小礼品一份。

5.自由活动

七、活动注意事项：

1、安全事项

2、活动必须着工装参与

八、活动组委会：

活动采购：曹xx、王xx

九、活动道具：

1、汽球：2包

2、书本：2本

3、捆绳：2捆

4、礼品：10份

十、其他采购：零食(西瓜子、花生、葵花籽、梅子、熟食、薯片、苹果、香蕉、枣子、饮料)

十一、经费申请元

十二、活动结束，各部门领导确保员工安全到家。

方案四：员工集体生日晚会活动方案

主题：公司与你一起长

特质：增强凝聚力，培养员工忠诚品质;体现公司重视、关注每一个员工的成长，并且公司愿意与员工一起成长的涵义。

活动策划：

活动地点：适合于开part的任何地方。

**拓展营地工作计划篇二十八**

素质拓展部在新的学期主要负责班级考核，活动考核以及学院全体同学的素质拓展分数的认证工作。素质拓展部是学生团总支委员会的一部分，是推动团学工作不可忽视的力量，其根本宗旨是服务于我院的全体师生，其性质决定了其指导思想，我们任何活动的开展必须围绕团总支委员会的意旨进行。

对于xx级新同学，首先做好宣传工作。这是每年第一学期的常规工作，目的在于使新年级同学更加深刻的了解素质拓展，在思想政治与道德修养、社会实践与志愿服务、科技学术与创新创业、文体艺术与身心发展、社团活动与社会工作、技能培训六个方面引导和帮助广大xx级同学完善智能结构，使其深入了解各个方面的含义，结合大学生的职业生涯规划，找到自己感兴趣的方向，重点发展。

通过我部对学院各班素质拓展档案进行的分析，发现了如下情况应予以改进

1、各班档案填写错误严重，部分活动填写到了错误的项目。

2、档案中“偏科”现象严重， 06级的同学科技创新和技能培训一栏的活动较多，文化艺术一览活动较少， 07、08级同学则相反。

根据以上情况，在综合测评即将来临之际，素质拓展部确定下一步工作重点如下：

1、积极组织班级素质拓展档案的分析，针对每个班级和班级内每个同学的不同情况，作出分析总结，并与该班素质拓展委员协商，制定本班的计划。

2、针对机电学院各班分数情况与学院学生会、学生团总支委员会各部门协商多组织一些档案中各班活动数目普遍较少的一栏中的活动。

3、加强与分数较少班级的交流，组织针对分数较少的班级素质拓展委员的培训。加强他们对制度的了解。

4、针对各班不同同学进行分析，帮助各班进行对分数低的同学的教育，增加他们的活动参与积极性。

在新学期开始，结合项目化申报书，把该学期所要举办的活动名单全部下发给每个班级。并且切实做好活动的质量考核，具体办法是前期预期效果（即成立评议小组由各班素质拓展委员组成，对各项活动打分，先评审标书，再针对活动的开展预期效果），中期现场打分，后期问卷调查。

1、校级活动：

机电学院各班以个人身份参加其它学院组织的校级活动的，在活动后要及时联系素质拓展部干事，向干事出示活动参加证明及获奖证明，或在月末素质拓展班级档案认证时将活动参与证明及获奖证明复印件交于班级团支书，由团支书将证明与班级素质拓展档案一起上交素质拓展部。

2、院级活动：

学院组织的活动或校级活动由本院某一部门承办的，由学院相应部门在活动前通知素质拓展部，素质拓展部派干事与纪检部一起进行人员统计，活动结束后活动组织部门将活动参与者名单及获奖者名单以素质拓展活动小结表的形式交至素质拓展部。素质拓展部将确定活动性质、活动参与者名单并及时通知各班，便于各班填写素质拓展档案。

3、班级活动：

各班在班级活动举办前去素质拓展部干事处领取素质拓展活动班级审核总结表，由干事记录活动的举办地点、时间、活动参与者范围，并记录领表日期由领表者与干事签字，便于干事对活动进行检查，活动后该班级将表填写完上交相应干事处。

机电学院学生团总支委员会素质拓展部设立素质拓展认证中心负责对班级素质拓展档案的认证工作，学期末素质拓展部视认证中心成员工作情况在班级素质拓展档案中志愿服务一栏对中心成员进行加分。素质拓展部依据各班活动申报情况每半月对各班活动情况、分数情况反馈一次。机电学院学生会素质拓展认证中心每月月末对当月各班的素质拓展活动进行认证，若没有特别通知，每月月末28号各班素质拓展委员将班级素质拓展档案送至素质拓展部，档案不交的班级当月不予认证。

1、素质拓展班级档案由本班团支书和宣传兼素质拓展委员共同负责填写，请明确素质拓展班级档案应填写的内容，详见学生手册，活动分好类别填写，不允许一个项目多类别填写。

2、班级测评项目中请各班如实填写，以免对本班造成不良影响。对于某班自己举办的`活动，请注明班、院、校级，举办活动前要与我部联系，我部将派人监督活动举办状况。活动后请教我部一项活动参加人员名单，并注明活动策划、组织、参加等类别，由团支书、宣传兼素质拓展委员和我部参加人员的签字。对于某班以班级为单位取得的荣誉、参加的活动可自行写上，我部会在学生会和辅导员处核实。

3、对于同学填写的活动项目需要本班或学生会提供证明材料，达不到认定标准的我部将在认定中将此项用黑笔划去，本班团支书和宣传兼素质拓展委员也可在初审中自行划去；若某同学虚报活动项目我部查实后将用红笔划去，并记录备案，此同学如果本学年积累三次（或三次以上）红线，我部会报给辅导员，明年在综合测评中将对其诚信低分处理；若某班有五人（或五人以上）出现红线，我部将联和学生会其它部门与辅导员交涉取消该班明年优良学风班及先进班集体的竞选资格。

4、在本学期末，我部会计算全院各班的\*均分，对于同年级分数最低的（或最高的）三个班提出低分警告（或高分表扬），在团总支宣传栏上提出通报批评（或表扬），并在素质拓展班级档案班级测评中注明。

5、对于在素质拓展中表现突出的（如素质拓展分数很高、在某项重大活动中有突出表现、督促同学提高素质拓展分数等），我部会在综合测评公示全院素质拓展成绩时，另附一页表扬。同时对于一些无心素质拓展的同学，我部会将全院同年级分数最低的二十名同学提出低分警告，公示在团总支公告栏上。

6、请各班宣传兼素质拓展委员每月２5日将本班素质拓展班级档案交于我部，请送到梅二608宿舍白冰收，或交于我部干事手中由他专送过来。送来时请用铅笔算好本班所有同学的素拓分数，写在每位同学页顶端，有不合适的我部再作改动。最后的页顶综合测评素拓分数表达为连加总式，如１６＋１４＋１０＋５＋．．．＋＝５０，严禁在各时间段内改动。

7、实行素质拓展分数的亮化，每月公布一次班级素质拓展分排名。

以上便是素质拓展部工作计划，存在不足之处，我们会结合以后的工作不断完善。我们将以全心全意为同学服务为宗旨，认真履行职责，为机电学院的学生工作贡献我部的力量。

**拓展营地工作计划篇二十九**

素质拓展，又称拓展训练、外展训练（outward bound）,原意为一艘小船驶离平静的港湾，义无反顾地投向未知的旅程，去迎接一次次挑战，去战胜一个个困难。素质拓展暨外展训练在经历了40年代的创始、50年代的扩大规模、60年代的长足发展、70年代的稳固和80年代的国际化之后，到今天，已在全世界五大洲建立了近40所学校，设在英国的总部是世界各地外展训练活动的中心，外展训练强调安全第一，提倡环境保护，其宣言是：激发自尊，关心他人，服务社会，放眼世界。

1.前期工作召集部门团队 召集条件：

身体状况健康，有责任心，乐于助人，有奉献精神，团结向上，积极乐观，身体灵活，思维敏捷，善于交流，能很好的与他人沟通。

2．其次培训部门团队

培训目的 ? 提高个人综合素质 ? 提升团队合作意识 ? 提高个人领导能力

? 提高团队协作能力 ? 全面提升我系核心竞争力

通过“素质拓展教练员”的选拔，让同学们了解素质拓展的意义，进而在接下来的素质拓展教练员的带领下开展活动，从而带动影响整个土木系的所有同学。素质务实是我们的态度，实践、协作、组织、管理是我们必须提高的地方。责任心、个人领导能力与团队协作能力都是缺一不可的，所以希望能通过素质拓展提高我们的各方面能力。提升同学们的自我激励、适应能力、忍耐的信心和积极思考能力。提高我系学生实践、协作、组织、管理等各方面能力，包括解决问题和做出决策等能力。从而提升我系学生的核心竞争力，树立我系良好的形象及品牌。

素质拓展教练员释义：

通过选拨优秀的同学作为素质拓展训练员亲身前往素质拓展培训营地参与和体验素质拓展训练，训练结束以后，这部分素质拓展教练员将在我系统一主持下开展组织素质拓展活动，通过自己在训练中所得到，传授给同学们，教会大家战胜自己，提高自己的实践、协作、组织管理等方面的能力。帮助学员认识到团队协作的重要性，提升学员个人素质，提升核心竞争力，从而达到提升我系整体竞争力的目的。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！