

拓展工程项目工作总结精选26篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/221202.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

拓展工程项目工作总结1

素质拓展训练虽然过去已经很久了，但回想起和队友们共同度过的短短一天不到的时间，心情依旧是那么激动。它不仅仅是一次简简单单的素质拓展活动，更是一次有意义的增强团队合作、增进团队友谊的交流互动！整个活动中，我们相互帮助、相互支持、相互信任，成功地完成了各项任务！闭上眼睛仿佛又能看见队友们那亲切的笑脸，鼓励的眼神。

在我们团队里的成员各有各的特色：领导风范、智多星、尽心尽力、展现自我、任劳任怨、永不言败、小心谨慎……真希望还有机会和你们一起再组成团队，去征服那一个个未知的困难！我们信任相互、互相鼓励、互相配合，跨过了断桥、完成了背摔、走铁轨、爬救生墙……每一项活动做完之后，教练都会组织团队畅谈体会并逐一点评，将每项活动的深层意义都揭示出来，使我们每个人得到了思想觉悟和心理素质的提高。爬救生墙项目我个人认为是拓展训练最有创意和最有效的培训项目。一开始我们接受任务时简直是一片茫然，不知所措，真的难以想象，一个团队的成员不能借助任何工具都要爬过2米多的救生墙，不过我们一起开动脑筋、寻求创新、积极沟通；我们还和其他小队的成员一起完美地完成了最后求生的项目。真的很让人佩服，团结就是力量啊！在这些项目中，课本上的教条变成了活泼生动的案例，我们深刻理解了计划、组织、协调与控制这四大管理职能在完成团队的目标中缺一不可。

素质拓展训练给了我们许多启迪，团队精神、合作意识、创新思维、战胜自我等等，这些都是我们做好学习和工作的关键。素质拓展训练打破了传统的教育模式，它并不灌输你某种知识或训练某种技巧，而是设定一个特殊的环境，让你直接参与整个教学过程，在参与的同时，去完成一种体验，进行自我反思，获得某些感悟：一是团队的力量大于个人力量之和，并且成功必须同时属于团队的每一个成员。团队的力量是巨大的，有很多事情必须同时属于团队的每一个成员。团队的力量是巨大的，有很多事情必须靠团队里每一个成员相互协作、共同努力才能完成。二是真切体会了_人的潜力_是深不可测的这样一个道理。当你完成了原先想都不敢想的事时，就觉得自己还是很棒的。世上无难事，没有什么不可能完成的任务，人最大的敌人就是自己，所以战胜自己就是取得成功的第一步。三是决不轻言放弃。你体会到，能多一些勇气和毅力，很多机会就不会轻易放弃，面对机会要勇敢去把握，要相信自己。今日的自我一定会更好。四是学会换位思考，对人要多设身处地替他人着想，对事要换一个角度思考，多一份理解，多一些协商。

总而言之，素质拓展活动留给我更多的是思考和体会。希望以后还有更多类的活动。

11月28日，株洲规划展览馆、湘江风光带留下了机电系飞翔学子求知探索的脚印，在系领导老师的热心指导下，飞翔电子协会组织了一次新颖独特、别具风格的大型素质拓展活动。协会主管老

师沈老师陪同出席了此次活动，并就安全问题，协会发展方面做了重要讲话。此次活动在系晨会上也得到了汤书记的充分肯定与认可。

本次活动的主题是“感悟株洲魅力，瞻望未来生活”，上午8点同学们在南院国旗台准时集合完毕，搭乘T63路公交车在长江广场站下车后同学们参观了株洲规划展览馆，其中“魔幻4D电影，体验立体株洲”展区给同学们留下了深刻印象。馆内工作人员对我们协会提出了高度评价，说此次活动组织的非常成功，并要我们选几张好的照片发给他们。紧接着我们在株洲凯歌土菜园会餐，会餐完毕后我们迈向了湘江风光带，在“火车拉来的城市”广场景区我们组织了大量有利于增强团队协作能力的'互动游戏以及有利于智力开发的趣味知识抢答，比如青蛙王子、大胃王、接力赛等等，并且都有相应的物质奖励，比如读卡器、储钱罐、五子棋、跳棋等等。在此，湖铁一名叫刘新田的同学感慨真后悔当初没加入飞翔这个大家庭。下午4点我们按计划准时起身返程，结束了这次寻觅之旅。此次活动旨在让同学们感悟株洲历史文化的魅力和精髓，感受这座城市前行的每一个脚印，让我们更清楚的了解株洲这个城市的发展状况以及给我们带来的惊喜，丰富同学们的校园生活，促进协会成员之间的相互沟通与交流，从而塑造一个团结友爱、互帮互助、积极向上的集体形象！

拓展工程项目工作总结2

目前主要负责公司车辆的调配，xx公司的请假，排休，法人章的保管，以及日常工作的安排和执行公司的各项规章制度。

由于平时外出做业务，在公司的时间不是很多，办公室的主要管理由部长负责，我来协助。作为一名基层管理者必须要坚持原则，落实各项规章制度，认真做到管理才能履行好自己应尽的岗位职责。当然在过去的管理中，自身还存在很多不足，例如：车辆的调配，x经理提出公司所有人需给业务让路，另外，当初车就是市场部申请的，所以不允许市场部导致让车闲着。在以后的工作中时刻提醒自己，不能把私人感情带到工作中，无论是分内还是分外工作都一视同仁，努力提高自己的执行力。从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为。

拓展工程项目工作总结3

进入公司快半年时间，由最初的坐在办公室看文件，到现在东奔西走，我开始正式融入这份工作，也慢慢喜欢这份工作。现将过去的五个月作以下总结。

1、2月份刚进入公司，主要是对公司日常运作以及本职工作的一个了解阶段，通过查阅公司的各类文件和同事聊天了解公司情况和工作职责。作为市场督导，首先要了解自己的货品，哪些畅销，哪些滞销都要清楚，同时还要具备一定的专业知识，演讲技巧。再者，要保持积极，持之以恒的工作心态。

2、3、4月份出差本省、四川，重庆等地，在这这段时间我第一次接触实体店铺。在这过程中，也发现很多问题，包括货品，专柜形象，人员管理等方面都出现不同程度的漏洞，这也是我以后工作必须注重的，也深知市场督导作为公司与代理商的纽带，必须有专业的知识，良好的沟通能力、管理能力和十足的热情和责任心才能把工作做好。

3、5月份主要是订货会的相关事情，由前期的准备阶段到订货会结束，提升最快的是对货品的陈列方面。通过市场部其他同事的指导，我对货品的陈列有了很大的进步，也分清三个品牌不同的

陈列风格。但目前掌握的还是一些基本的陈列方法和局部的陈列方法，对整个卖场的陈列，和突显品牌风格的陈列方法还没能掌握。陈列没有固定的方法，需要不断去尝试不断学习，特别是一些国际品牌的陈列更值得我去学习。

4、6月份出差武汉，主要针对店员进行培训和协助销售。6月份的出差可以说是对我前期知识积累的一次检验。在武汉驻店期间，对员工培训了基础知识和服务礼仪，基本可以流畅地讲完课程，但这过程中发现自己对皮料的了解还不够透彻，包括皮料的种类和皮料的护理方法。在驻店期间除了培训，大部分时间都是做销售，一方面可以让我更了解货品，了解陈列；另一方面增加销售经验和卖场管理经验。对于我来说，这些经历对日后工作将会有很大的帮助，特别是做培训的时候，有相关的卖场经验会更容易让销售顾问去接受我的一些见解。

对我来说，皮具行业了解尚浅，要学习的还有很多。正因为这样，我必须以十足的热情和努力，不断提升自己。

下半年工作计划

下半年的工作继续围绕着提升专业知识开展，同时加强对整个行业的了解。现将下半年工作做以下计划：

- 1、继续加强自己的专业知识，熟悉新货品的销售情况。继续加强对培训资料的熟悉程度，加强普通话的锻炼。
- 2、了解所有竞争品牌，包括其品牌文化，产品风格，产品价位以及销售情况。
- 3、争取下半年能够出差不同区域，了解全国市场情况。
- 4、争取年底有自己管理的区域，把之前积累的经验拿到实际管理中去，提高自己的管理水平，提高区域销售业绩，为公司创造效益。

拓展工程项目工作总结4

为期一天的拓展训练结束了，但内心的激动却久久不能平息。回顾在训练中受的挑战和磨练，感受颇深。这次训练，是一次身心的大洗礼，是进一步推动我全力以赴作好各项工作的动力。它不仅仅是一种简单的训练，而是一种文化、一种精神、一种理念；同时也是一种思维、一种考验、一种气概。

拓展训练的第一个项目“高空断桥”，它是一个个人挑战项目，要求队员们在米高的木板断桥上从这边跳到另一边，空间跨度为大约米左右，然后再跳回来就算完成。当挑战者一步一步爬上8米高空之时，心里早已怦怦直跳。脚下仅仅是一条木板，而手又没有任何东西可抓，腿不由自主地开始打颤，尽管有保险带，但初次尝试仍心存恐惧。此时此刻，下头是队友信任的眼神，刚刚的豪言壮语还萦绕在耳边，这个时候不能犹豫，既然已经上来了，就没有退路，下定决心，豁出去了。一跃，成功！大家的欢呼声，赞美声交织在一齐，感动着那里的每一个人。经过这个项目，教会我们如何在压力和困难面前调整自己的心态，勇于尝试，挑战自我，战胜自我。

第二个训练项目是“盲人方阵”，任务是大家的眼睛蒙住，分散在一个广场上，寻找一条绳子，然后用这根绳子围绕成一个面积最大的正方形。这个任务在开始的时候大家都觉得很简单，可

是当所有的人被蒙上眼睛的时候，我们发现，原先难度一点也不小，讨论并确定了一个初步方案，开始执行。在中间的时候产生了一些意见分歧，最终队长站出来，统一协调大家完成原始方案。在总结经验的时候，训练教师讲了一句话我十分有感触，他说当大家为了一个目标争论不休的时候，你放弃话语权也许是对完成目标最大的帮忙。我觉得这个项目无论是用哪个人的方法都能完成任务，无论是你认为笨的办法还是聪明的办法，只要是坚持到底，都能顺利完成任务，重要的是要按着一种方法坚持到最终，如果一种方法还没有做完，就换另外的方法，恐怕到最终很难完成。这就要大家听从队长一个人领导，大家齐心协力，相信队长，最终必然会顺利完成的。

“纸上谈兵终觉浅，绝知此事要躬行”。经过此次拓展训练，让我很好的感悟到很多道理。一个团队想要发展壮大，仅有紧密团结成一个整体，才可能战无不胜、攻无不克。期望以后会多组织类似的活动，使员工们能够不断地升华自我，真正做好“岗位主人翁”。

拓展工程项目工作总结5

xxxx年×月×日，我参加以“团队凝聚力，突破自我”为主题的拓展训练，在训练结束之后，虽然很累但是还是感觉收获很多，所以总结如下：

>一、拓展训练的定义：

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“阿伯德威海上学校”。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。

>二、关于拓展训练中各个项目的几点感受：

- 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，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。

>三、最后，我总结出团队需要有以下几个要素：

- 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。

拓展工程项目工作总结6

一、个人工作总结

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚园”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

归纳以下几点：

- 1.一切从零开始，积极学习市场运作有关方面的专业知识，努力做到专业知识程度向市场这方面发展;
- 2.积极完成领导安排的有关工作，做到工作上有问题及时向领导寻求解决问题的方案，不懂就问，努力把工作做好;
- 3.工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划;
- 4.分析市场需求，寻求招生市场关键在于哪，对市场的认识也有一个比较透明的掌握，并做好市场月报表;
- 5.在不断的学习知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高;
- 6.在每个月里设计好当月招生广告，如：广告纸、调幅、写真广告等，并积极的投入到市场的运作;
- 7.对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行;
- 8.“知彼知己，百战不殆”调研当地其他培训同行的有关动态，分析效果，可行性时加以模仿;

二、部门工作总结

20xx年6月30日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳

- 1.部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足;
- 2.部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。
- 3.部门工作数据分析：在工作上对于市场数据分析是非常不足的，因为市场招生就是我们的工作，如果学生来报名了，可是我们还不知道他是怎么知道我校有相关的培训项目;
- 4.部门工作情况：工作没有一个很明确的目标和详细的计划，市场人远没有养成一个写工作总结和计划的习惯;
- 5.部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高;
- 6.整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核;
- 7.以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

三、工作计划

“运筹于帷幄之中，决胜在千里之外”。新年度市场营销工作规划我觉得要强调谋事在先，但是我们还要明白年度市场工作规划并不是营销计划，只是基于年度分析总结的策略性工作思路，具体详细计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

- 1.目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作规划中，首先要做的就是，全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为140万/年，广告费用目标为万/月，渠道开发目标为3条/年，人员配置为3人。
- 2.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。
- 3.培养市场人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。总结问题的目的在于提高市场人员综合素质，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。一、主要工作

(一)逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

(二)是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进it产业进场;保持和新疆天业上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

(三)是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报湖北省重点物流仓库工作;加紧赶制宣传册，目前清样已经出来;联系专业公司着手广告片脚本编制;针对武钢业务，给武钢物流管理公司送去邀请函。

(四)是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作;针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力。20xx年9月公司根据《合同管理办法》(以下简称办法)一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于20xx年10月下发并试运行。同年11月要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

>二、存在的不足

(一)各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

(二)由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

(三)要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

>三、20xx年工作计划

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场?一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务。武汉分公司、襄阳分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合大宗商品物流和城市快销品作业。孝感分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储。宜昌分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

第三，物流供应链策划

物流供应链可以理解为一有机的物流链条，从产品或服务市场需求开始，到满足需求为止的时间范围内所从事的经济活动中所有涉及到的物流活动的部分所形成的链条。物流供应链被许多企业视为生命线。物流供应链管理在控制成本、降低库存、分散风险方面的作用已经得到越来越多的企业家的认同和重视。供应链物流大致分为三部分，采购，生产，市场营销。我们通常所说的物流往往局限于仓储和运输，实际上只包括在生产部分中。目前我们公司从事的物流就是生产部分的物流。这就需要我们为客户策划他的物流供应链，结合我们自身优势向采购和市场营销环节延伸。

第四，完善物流功能

要以生产物流环节为中心，积极向供应链上下游两端延伸和扩展。这种扩张需要具备和完善一些功能，如城市快销品大部分都是丙类物资，而我们的仓库大部分为丁类，需要进行升级改造;积极申请菜粕和油菜籽的期货交割库;申报棉花储备仓库。通过增加仓库功能，不断完善供应链节点，打造核心竞争力。

第五、运用现代物流信息技术实施供应链协同管理

物流信息化是现代物流的重要标志。目前，我们的物流信息程度还非常低。一项完整的现代物流活动，需要供应链上多个节点企业协同配合才能完成。实施供应链协同管理，就是针对供应链上各节点企业的合作进行管理，从而提高供应链的整体竞争能力。我们要与各节点企业建立利益共享与风险分担机制;与节点企业开展广泛深入的合作，各分公司要先行搭建基于it技术的信息共享平台，实现及时相互沟通。

拓展工程项目工作总结12

光阴飞逝，__年转瞬过半。回顾半年来的工作，锦州区域紧紧围绕年初的目标，通过学习提高素质，落实管理促使规范。在工作中，大家克难攻坚，力拓市场，为雅致品牌在辽西扎根，开花，结果，作出了应有的努力。基本实现了时间过半，任务过半的要求。具体说来，我们从以下几个方面做出了努力。

一 抢市场，不惧困难。锦州区域是公司从经营战略上考虑后，新设立的业务区域。共有3名业务员。所辖业务范围

包括锦州，葫芦岛，盘锦，阜新，朝阳，赤峰六个地级市，地域广，线路长。区域设立伊始，公司产品在区域的市场份额非常低，为了抢占市场，打压竞争对手，区域的兄弟们时刻保持清晰头脑，理顺工作思路，积极寻找市场的突破口。在开拓市场的过程中，大家切实发扬了雅致的“四千精神”，对区域建设项目进行了全面摸底，掌握第一手资料，不论走东西500公里，还是走南北300公里；不论是tg项目，还是重点项目，哪里有契机，哪里就有辽西雅致业务员的身影；哪里有竞争，哪里就有辽西雅致人必胜的壮言。同时，大家还利用各种途径和方法，广泛搜集客户信息，广交客户朋友，理性沟通，睿智谈单，灵活运用“先交朋友，再谈业务。做一笔业务，交一个朋友”的谈单及客服理念，让客户从使用的效果上和心理上认可并接受我们的产品，为使雅致的红旗早日插遍辽西大地打下了坚实基础。一份辛劳，一份收获，截止目前，锦州区域完成产值380万元，市场占有率超过50%。

二 抓管理，执行规定。抓好管理，是提高业务质量的重要保证，也是最大限度提高工作效率，降低业务风险的主要措施。业务管理工作永远离不开销售，也离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：1 抓业务员心态和思想的管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的要求和欲望。加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一种旺盛的工作斗志。2 抓五单管理。为了降低业务风险，我区把五单管理作为一个重要的管理指标来抓，并按照公司的要求，努力改进在五单签订上存在的一些问题，提高管理质量和回笼率。上半年，我区合同回笼率81%，验收单回笼率76%，结算单回笼率83%。3 抓回款管理。上半年，我区回款率32%，没有完成预期目标。但在回款的要求和措施上我们没有放松，一直在努力提高合同执行力。4 抓市场资源管理。根据辽西的特点，我们把客户资源和市场信息进行梳理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对雅致的信任度。5 抓日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，报销制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常管理工作统一到公司的要求上来。

三 勤学习，提升素质。学习是业务工作永恒主题，只有通过对公司业务知识和公司文化的不断学习和理解，才可以提高我们开拓能力，跟踪能力，谈单能力及业务的把控能力。我们一是通过公司组织的培训加强了业务技能和业务知识的学习。二是加强了对公司的各项管理制度的学习。三是加强对金融危机下市场知识的学习。四是同事之间互相学习，共同提高。

四 存在的问题：1 市场的拓展深度和广度不够，依然存在着死角。2 业务回款效果不理想。3 业务知识和谈判技巧有待提高。

五 下半年工作思路

下半年，我区将发扬上半年的工作长处，克服其不足，主要做好以下几点：

- 1 继续加大市场的开拓力度，不但提供市场占有率，做到有单签单，无单抢单。树立去之可战，战之必胜的信心。力争市场占有率提高到60%以上。总产值力争达到800万。
- 2 加大回款力度。下半年我区必须坚持两手抓，即一手抓签单，一手抓回款。在回款工作中，我们坚决按照合同执行，及时解决回款中遇到的各种问题，力争老款回款率95%，新款回款率90%。
- 3 强化业务管理指标的提升。力争实现合同回笼率95%，验收单回笼率98%，结算单回笼率90%。报表，台账详细规范。
- 4 继续加强学习。我们在不但自我学习，自我提高的同时，将不断虚心向他人学习。对新人的培养将有针对性的进行帮助，使其尽快成为一名独当一面的业务能手。
- 5 进一步加强日常管理工作，严格落实公司的各项管理制度，严格控制费用，严肃工作纪律。
- 6 做好客户维护工作，让客户的朋友关系贯穿业务的始终。

拓展工程项目工作总结13

20xx年xx月xx日下午，xx大学化学化工学院14化工班全体同学在团委和班委的带领下，在xx公园开展了以“践行社

会主义核心价值观”为主题的素质拓展活动。这次活动，一方面为了加深同学们对社会主义核心价值观的认识；另一方面要达到“破冰”的效果，让同学们迅速融入到14化工这个集体中。

活动之前，我班团支书赵xx就此次活动，采访了院团委xx老师，薛老师对我们的策划提出高度赞扬，她强调：作为一个组织团队，素质拓展活动首先体现的是友善，这也是最贴近社会主义核心价值观的。让新生们在一块迅速融合，通过在活动中发现问题，彼此分享感受，实现团队的共同进步。

活动开始后，我们先以小组为单位，各小组成员间通过一些自发组织的活动相互交流，相互认识，以达到“破冰”的效果。“真心话大冒险”、“才艺大比拼”……通过这些简单的小游戏，短短的几分钟内，各组成员之间便加深了认识。接着，在班委的领导下，组与组之间也活动开来，同学们很快地就在游戏中融入了这个班级，这个集体。

在素拓进行的同时，团委组织同学进行“我与核心价值观合个影”活动，同学们都很积极，争先恐后地与宣传展板合影。“我要做一个友善的美汉纸”，王玥同学不乏幽默地说，“我从前给人的感觉总是很强悍，总是被称作女汉子，通过这次活动，我认识到了自己的不足，就算是个汉子，我也要做个友善的美汉纸”。

活动中，我们还收到了来自xx级学长学姐送来的寄语，这些充满期待的话语，让我们更加深切地感受到我们化学化工学院是个团结的有爱的集体，也让我们在前进的道路上，信心满满！活动结束后，我们班同学自发“签署”《化工宣言》，写下自己对四年大学生活的憧憬，写下自己前行的目标，写下自己奋斗的宣言！这一句句铿锵有力的话语，将是我们前行路上的指示牌，引导我们走向成功的彼岸！

通过这次素质拓展活动，我们班同学成功“破冰”，开始融入到14化工这个大家庭中来，也在活动中正确地认识和感悟到了社会主义核心价值观的真谛。接下来的四年中，我们14化工将坚定不移的践行社会主义核心价值观，以一个爱国、敬业、诚信、友善的面貌去达到我们班级的富强、民主、文明、和谐！

为加强学生之间的凝聚力，增进学生之间的感情，丰富大家的课余文化生活，并使大家更加团结，更加和谐，同时为给同学们提供一个展示自己的舞台，我院治保部组织了一次素质拓展活动。当天下午1点钟，活动正式开始。首先是xxxx个班的班委，分成四个小组，先是小组内部比赛，选出优胜的3组进行最后的比赛，从中排出一、二、三等奖。大一活动结束后，大二大三同学按如上方式参加活动。这次活动虽然圆满成功，但是出现了很多问题：

- 1、活动时间定在周三下午，同学们的空闲时间被占用，多少有点不满，因此大家的热情度也都大打折扣；
- 2、时间分配仓促，人员就位困难。因为是我们部门组织的一个小的活动，而我们部门的人数又少之又少，就邀请其他部门的人员来帮忙，但是他们不是太了解游戏活动的具体流程，最后就变成了这样的现状：现场主持人没有把游戏规则讲解得太清楚，游戏在进行时出现一度混乱；大部分参赛人员在游戏中就出现了违规现象；
- 3、出现了作弊现象。由于监督出现差错，导致有些小组提前获知了答案，引起了另一方参赛队员对本活动产生了质疑，从而导致有一组队员发生了争执；这些状况是我们之前都没有想到的，第一次做活动，就暴露了很多问题，思考的漏洞，人员的合理安排，现场的控制等等。但是我们会一如既往的向前走，吸取经验提高自我，因此，我建议：首先维持好现场秩序，主持人再把游戏规则详细的告诉大家并示范游戏的基本做法；另外，需要一定数量的计时和计分的人员，来统计最后的结果。这次活动也给了我很大的启发，使我认识到作为一名班级干部，要学会凝聚人心、团结共进、明确分工、落实责任；尽可能的让每名同学把这个团队看成一个统一的整体，互相团结，彼此信任；组成一个如同牢固接应网的团队，在充分信任的基础上互相协调，形成合力，共同为构建和谐向上的班集体而不懈努力。

拓展工程项目工作总结14

我随郑州大学教育系知行拓训营，先后赴鲁山一高、郸城三高开展素质拓展训练，也对郑州大学学生会和提前上岗的大一新生进行了素质拓展训练。在这个过程中，我看了很多，听了很多，学了很多，感悟也很多。

首先，谈一下我个人的收获。作为一名教练，要有团队意识，有组织协调能力。不仅要组织协调自己所带的学员，还要和总教练，和其他教练，和不同队之间进行协调，要相互配合。做每个项目都要有时间意识，注意进度，要和其他队的进度尽量保持一致，保证整个拓训过程的进行。教练要保持稳定的心态，做长期的活动是每一天都要有亮点，带动学员的积极性，让整个活动连贯的进行。在项目开展前，教练自己的准备很重要，要准备自己今天所有的项目：如何开展，如何分享，分享时说什么……这些问题都需要提前准备好，只有准备充分，临场时才会有话可说，不会冷场。主教和助教之间要配合默契，随时交流本队学员的情况。

就具体项目而言，做“交解千千结”、“神秘结”、“太空椅”、“同心竿”等项目时，教练的分享和引导很重要；做“直呼其名”时教练要带动气氛，调动学员们的积极性，让他们尽快融和；做大型项目时，要多让学员自己分享，让他们切身的谈一下自己的收获。

在实战拓展训练过程中，我自身也存在许多问题：首先，气场太弱；其次，总结能力差，许多话想说却说不出；再次，缺乏主动性，控场能力差；另外，在生命之旅室内引导过程中，对语气的控制、情绪的带动和转化、不同板块的链接都不成熟，缺乏锻炼。这些多需要我在以后的素质拓展训练中加以改正。

从总体上来说，我们的拓展训练也存在很多问题。教练之间、总教练和教练之间的配合不密切，在项目讨论过程中及项目进行过程中，“听谁的”这个问题一直没有解决，我们缺少一个绝对统一的声音，总教练和教练之间缺乏协调，部分教练各行其是。有的项目进行的过于形式化和模式化，整个过程都很僵硬，带给学员收获很少，我们要考虑学员的心理状态和体力状况。另外，物品的回收和保管工作我们存在失误，许多小物品我们保存不完整，这在以后的拓展训练过程中要绝对避免。

暑期进行的综合素质拓展训练意义重大，我们要不断对外进行拓展训练活动，扩大郑州大学教育系知行拓展训练营的影响力，同时我们要不断发现问题，不断改进，让我们的团队越来越强。

拓展训练部招新在即，我们的任务很多，但我相信，只要我们不断努力，团结在一起，加强拓展训练部核心教练的培养，我们拓展训练部一定会做出更大的成绩，我们的明天一定会更好！

拓展工程项目工作总结15

为了这个活动，我们真的付出了很多心血，对于我们这一届新实习干事来说，更是一次不可多得的锻炼自己的机会。我们一起把游戏提前玩了两次，在玩的过程中发现问题，综合大家意见提出更优的方案，负责人再写进策划书上，人员的分工和调配也改动了好几次。可以说，这次的活动是我们大家的心血，就像自己的孩子一样，望子成龙，望女成凤。

很欣慰的是，我们的祷告老天都有在听，周日是一个晴朗明媚的好日子。从早上7点开始准备到晚上6点收拾完一切，过程中每个人都尽职尽责，有序地引导大家开展一个又一个活动。但是也存在着一一些问题：

- 1、在早上游戏与游戏之间间隔的时间太久导致最后一个游戏无法进行。但是我们吸取到了教训，在下午合理地调整时间，游戏全部进行完。
- 2、某些工作人员对游戏规则和注意事项不熟悉，让某些部门的人理解错了游戏规则，在玩的过程中出现错误。
- 3、因为有些人抓得严有些人抓得松，造成不公平现象。
- 4、一些部门比较较真，工作人员也说不清楚，存在着不和谐因素。
- 5、气球总是时不时爆几个，会吓到坐在气球下面的人。

总的来说，这次活动还是取得不错的效果，通过竞争，让部门内部更加团结和睦，部门之间也借此次机会了解彼此。我们虽然身体劳累，但是精神上很满足，在工作中体会到不一样的乐趣。这次活动，不仅增强了我们人力内部的凝聚力，还让我们学习到了怎样处理突发情况，锻炼了自己的工作能力和与人交际的能力。

我觉得自己在过程中犯了两个错误。第一个游戏弄错了界线，导致记录的时间不准确。有的游戏没有记录到犯规的次数，导致不公平现象。除了这两个问题，我在工作中还是认真负责的，并把自己与所负责的部门融为一体，他们输了会觉得不爽，他们的胜利了会为之欢呼，就像自己在玩游戏一样。

我所有亲爱的队友都很认真负责。靛莹是最坚强的小鸟，下午拖着不舒服的身体来工作，还特别开心，看不出有一丝劳累；雁仪、沁耘、巧莹、中磊、杨飞、德鹏，这六位负责人都是从上午一直忙到下午，任劳任怨，真的是很负责很负责；还有斯红、斯鸿、有裕等等等等人都是很好的伙伴，一起工作，一起玩乐。

不得不提的当然是我们亲爱的诗婷师姐和昊楠师兄了。这两位是本次活动的总负责人，我们在他们的带领下顺利进行了此次活动。如果说我们是抛头颅洒热血的革命烈士，那么他们就是在后方指挥作战的司令员。如果没有了司令

员的作战方案和指挥，战士们只会乱成一团，自身的潜能也就发挥不出来了。还有，在我们hold不住场面的时候，是他们出来把场面hold住的。

好吧，我承认我有点唠叨，又要讲题外话了。我是实践部调过来的，那时候难免会有点失落，因为没能进到自己最喜欢的部门。但是，经过了这段时间的相处，我真心感谢把我从实践部踢出来的和把我招进人力的师兄师姐，人力真的是温暖的大家庭，大家都非常友好，我收获到的不仅是能力，还有友谊。

最后唠叨一句吧，人力的亲，我爱你们！

拓展工程项目工作总结16

- 1) 薪资调查表，结合到每天的工作当中，重点需要了解薪资结构，然后分行业进行录入，到年底自然形成了。
- 2) 国企信息，年前已对xx国企信息进行查找并制成名单，年后带车跑，具体计划需要根据企业地址进行划分。
- 3) 带车走访，根据xx企业分布情况划分区域，按周制定计划。
- 4) 季节性用工（包含假期工），主要着手电子类和食品类企业。

20xx年市场拓展部终极目标：签单x家企业。

具体计划还需要结合公司大的方向来制定，最后，希望总经理在20xx年能够经常来xx，我们的'团队需要您！

时间飞逝，一个学期就要过去了，我加入学生会也有近一年的时间了。过去的这些日子里发生了许许多多的事情，而在临近期末的时候，我们终于抓住机会，开展了一次为增强我系分团委学生会新干事内部成员间的凝聚力和营照生动活泼、积极向上的氛围，消除成员之间的生疏感，为以后积极有效地开展各项工作奠定基础的素质拓展活动。

我们首先在月日在学校的心理基地开展了一次素质拓展活动活动，主题是“相亲相爱一家人”，活动目的是为了增强大家的集体荣誉感，让大家融入信息工程系分团委学生会这个大家庭，使这个大家庭的发展得更加好，工作活动都蒸蒸日上。

这次活动我们主要是在心理基地参加各种项目，第一项是高空断桥，是自愿参加原则，同学们都很积极的报名参加，可惜设备有限，最后就有两组人员参加。第一组是xx、xx这个组，他们作为第一个挑战的组，勇气可嘉，但很可惜没有成功。第二组是xx老师、xx这个组，他们团结协作，互相搀扶，虽然艰辛，但还是成功的通过了高空项目。

第三个项目是信任背摔，这个项目也是自愿参加，男生们在下面搭出手桥，在上面的同学向后倒下，然后被下面的同学接住。这个项目非常考验同伴之间的信任度，是非常值得一玩的游戏项目。

最后一个项目是现在最流行的撕名牌大赛，这个项目主要考验的是团队协作能力、体力，xx老师还有陈前军老师都参加了，但最后还是人多势众的办公室赢得最后的冠军。

就这样第一天的活动就在分享西瓜中结束了，第二天我们还有一个活动，活动地点是孔雀园，活动的主题是青春中展现自我，团结中感受快乐。

这次活动我们部门的任务是去购买食材，在活动的前一天我们就去了里建市场去订购食材。到了第二天，我们早早起床，就前往市场去拿食材，可是天不从人愿，在7：40的时候就下起了暴雨，严重干扰了我们的行程，但我们还是风雨无阻的完成了任务。我们早早到达了孔雀园，把购买好的食材放好，就去参观了一会儿场地，再休息了一会儿，便去把我们带来的食材清洗干净，把前期工作做完。

过了一会儿大部队也来到了，我们便把场地交给了大厨们来施展，我们就去了外面的洗手池接着清洗食材。等把所有准备工作做好，我们便到休息室去休息，听他们唱歌，看他们打麻将、打牌等。顺便休息一下，跟同学们聊聊天，时不时去厨房看下进展，时间很快就过去了，天气也渐渐放晴，同学们也开始在室外活动起来，还去看了下场地主人养的孔雀，还听到了孔雀的叫声，同学们都觉得很新奇，都去参观了孔雀，玩得都挺开心的，就是有点饿。

等到了开饭时间，同学们也都很饿了，一开餐所有人都狼吞虎咽的，吃得很满足、很开心。吃饭时大厨们都还没有

可以休息，还在为我们做菜，真是辛苦他们了。等所以人都吃饱喝足，把餐具都清洗完毕，大家一起拍了一张合照，今天的活动就圆满结束了。

这次活动大家都玩得很开心，时间也过得非常快，一天时间很快就结束了。所以人们都说快乐的时间是过得非常的快的，这点我们今天深有体会。这次活动让大家在活动中体会到团队的重要性，提升个人意志力、团队的沟通能力、协作能力、应变能力、增强团队意识，培养团队精神。这次活动大家都过得非常有意义，辛苦也满足，希望经常举行类似活动，让大家的课余时间更加丰富多彩，让大家更加团结互助，让大家更加融入我们信息工程系分团委学生会这个大家庭。

11月28日，株洲规划展览馆、湘江风光带留下了机电系飞翔学子求知探索的脚印，在系领导老师的热心指导下，飞翔电子协会组织了一次新颖独特、别具风格的大型素质拓展活动。协会主管老师沈老师陪同出席了此次活动，并就安全问题，协会发展方面做了重要讲话。此次活动在系晨会上也得到了汤书记的充分肯定与认可。

本次活动的主题是“感悟株洲魅力，瞻望未来生活”，上午8点同学们在南院国旗台准时集合完毕，搭乘T63路公交车在长江广场站下车后同学们参观了株洲规划展览馆，其中“魔幻4D电影，体验立体株洲”展区给同学们留下了深刻印象。馆内工作人员对我们协会提出了高度评价，说此次活动组织的非常成功，并要我们选几张好的

照片发给他们。紧接着我们在株洲凯歌土菜园会餐，会餐完毕后我们迈向了湘江风光带，在“火车拉来的城市”广场景区我们组织了大量有利于增强团队协作能力的互动游戏以及有利于智力开发的趣味知识抢答，比如青蛙王子、大胃王、接力赛等等，并且都有相应的物质奖励，比如读卡器、储钱罐、五子棋、跳棋等等。在此，湖铁一名叫刘新田的同学感慨真后悔当初没加入飞翔这个大家庭。下午4点我们按计划准时

起身返程，结束了这次寻觅之旅。此次活动旨在让同学们感悟株洲历史文化的魅力和精髓，感受这座城市前行的每一个脚印，让我们更清楚的了解株洲这个城市的发展状况以及给我们带来的惊喜，丰富同学们的校园生活，促进协会成员之间的相互沟通与交流，从而塑造一个团结友爱、互帮互助、积极向上的集体形象!

我期待的上林野猪林拓展活动在4月20日、21日顺利进行且圆满结束了。我很高兴能有机会参加这次拓展训练，除了能领略野猪林美丽的春景，身心得到放松外，最重要的是自己在此次活动中获得了知识。在“险地求生”的环节，我了解到人在大自然中险境生存的重要条件;“盲人过河”及“带盲人过河”，让我感到有能力帮助别人是一种快乐，永远感激、铭记别人在自己有难时给予的帮助!崖降让自己感觉在生活中当独自面对困难时更需要勇气。其中让我印象较深是“七巧板”、“翻牌找号”的，训练中。

当教练只说了要求不作任何提示，我们的思维也就被定格了，不敢“轻举妄动”，训练结束后，教练一作分享，大家才恍然大悟：原来可以这样做的。这是个不但需要团队的共同协作精神，也是需要智慧的游戏训练。从这两个活动中，也反映了我们的平时的一些习惯性的思维。这次野外拓展的目的就是强调一个团队精神，团队的力量。所谓“众人拾柴火焰高”，在我们的工作中何尝不是呢?企业里，不是单靠某个部门或几个领导就可以做好所有的工作，我们的餐馆，是需要各部门、各领导、主管、每位员工既要分工又要合作，在团结互助的基础上，积极主动发挥各自的才能，为我们的“上帝”顾客提供一流的菜品，一流的服务，“上帝”满意了，就给餐馆带来效益了，从而实现了餐馆的最终、最高目标—创造高利润，企业赢利了，员工得益了，又以高热情，积极的投入工作中……

通过这次拓展，我认识到自己的一些弱点，不敢在众人面前表述自己的意见，判断力、分析能力差，这和我缺少相关经验、知识面狭窄是有很大关系的。在今后工作中，需要多学习，加强自身素养，提高工作技能。总之，此次拓展让我受益匪浅，令我难忘。

时光飞逝，岁月如梭，转眼间，又到了一年的终点。年我们有过太多的辛酸经历，也收货了无尽的成绩和喜悦。在总行的正确领导与大力支持下，在分行的科学指导下，以及本支行的全力拼搏下，我们严格贯彻总行年度工作会议精神吗，确定目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，完成了年初的既定目标。现将工作总结如下：

一、主要工作开展情况

(一)加强对有价值客户的重点分析，开拓营销策略。

通过仔细梳理，按照贡献度对本行有价值的大客户进行排名，并定时深入了解各层次客户的个人爱好，采取“锁定高端客户，提供贵宾式服务;针对中端客户，提供特别服务;对低端客户，提供大众化便民服务”的营销策略。

(二)加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。

为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。

(三)客户维护活动形式多样化。

以答谢客户为目的，结合不同客户的特征，采取不同的维护方式。比如，在代发工资方面，通过与重点代发工资户开展联谊会、座谈会、回访等形式，一方面了解客户的实际需求，一面向客户介绍我行的服务渠道和理财产品，对重点代发户每月至少访问一次，了解其对于我行的服务是否满意，对我行的金融产品或者服务是否有新的建议。

加强与客户之间的沟通与交流，积极巧妙地将各种有利的情报提供给客户，包括的行业信息和政府信息等，增强客户对本行的了解。邀请客户参加多种形式有意义的活动，借此把握营销机会。

(四)善于反思和总结，积累经验。

总结在一定程度上是工作前进的助推器。对每一次的工作进展情况及其完成情况都要做好总结，积累经验，为以后的工作奠定良好的基础，也便于及时发现问题，弥补不足。只有不断的总结才能把有益的东西积累起来，融会贯通，形成一种强大的工作手段和营销体系。

这一年，我们市场部的工作取得了一定的成绩，但面对复杂多变的宏观经济形势和激烈竞争的金融形势，我们还存在许多不足，一是存款结构不合理，部分存款过于集中与大户，容易产生大起大落，纯负债客户资源比较匮乏。二是信贷投放较慢，手续过于复杂，制约了信贷规模的进一步扩张和效益的有利提升。这些都是我们今后要加以克服和解决的。

二、工作目标和措施

在下一年里，我们还要继续认真贯彻落实总行年度精神，坚持发展第一要务，加强风险管控，不断提升自身水平，努力提高市场份额，确保完成各项业务发展目标。

20xx年xx月xx日下午，xx大学化学化工学院14化工班全体同学在团委和班委的带领下，在xx公园开展了以“践行社会主义核心价值观”为主题的素质拓展活动。这次活动，一方面为了加深同学们对社会主义核心价值观的认识；另一方面要达到“破冰”的效果，让同学们迅速融入到14化工这个集体中。

活动之前，我班团支书赵xx就此次活动，采访了院团委xx老师，薛老师对我们的策划提出高度赞扬，她强调：作为一个组织团队，素质拓展活动首先体现的是友善，这也是最贴近社会主义核心价值观的。让新生们在一块迅速融合，通过在活动中发现问题，彼此分享感受，实现团队的共同进步。

活动开始后，我们先以小组为单位，各小组成员间通过一些自发组织的活动相互交流，相互认识，以达到“破冰”的效果。“真心话大冒险”、“才艺大比拼”……通过这些简单的小游戏，短短的几分钟内，各组成员之间便加深了认识。接着，在班委的领导下，组与组之间也活动开来，同学们很快地就在游戏中融入了这个班级，这个集体。

在素拓进行的同时，团委组织同学进行“我与核心价值观合个影”活动，同学们都很积极，争先恐后地与宣传展板合影。“我要做一个友善的美汉纸”，王玥同学不乏幽默地说，“我从前给人的感觉总是很强悍，总是被称作女汉子，通过这次活动，我认识到了自己的不足，就算是个汉子，我也要做个友善的美汉纸”。

活动中，我们还收到了来自xx级学长学姐送来的寄语，这些充满期待的话语，让我们更加深切地感受到我们化学化工学院是个团结的有爱的集体，也让我们在前进的道路上，信心满满！活动结束后，我们班同学自发“签署”《化工宣言》，写下自己对四年大学生活的憧憬，写下自己前行的目标，写下自己奋斗的宣言！这一句句铿锵有力的话语，将是我们前行路上的指示牌，引导我们走向成功的彼岸！

通过这次素质拓展活动，我们班同学成功“破冰”，开始融入到14化工这个大家庭中来，也在活动中正确地认识和感悟到了社会主义核心价值观的真谛。接下来的四年中，我们14化工将坚定不移的践行社会主义核心价值观，以一个爱国、敬业、诚信、友善的面貌去达到我们班级的富强、民主、文明、和谐！

为加强学生之间的凝聚力，增进学生之间的感情，丰富大家的课余文化生活，并使大家更加团结，更加和谐，同时为给同学们提供一个展示自己的舞台，我院治保部组织了一次素质拓展活动。当天下午1点钟，活动正式开始。首先是xxxx个班的班委，分成四个小组，先是小组内部比赛，选出优胜的3组进行最后的比赛，从中排出一、二、三等奖。大一活动结束后，大二大三同学按如上方式参加活动。这次活动虽然圆满成功，但是出现了很多问题：

1、活动时间定在周三下午，同学们的空闲时间被占用，多少有点不满，因此大家的热程度也都大打折扣；

2、时间分配仓促，人员就位困难。因为是我们部门组织的一个小的活动，而我们部门的人数又少之又少，就邀请了其他部门的人员来帮忙，但是他们不是太了解游戏活动的具体流程，最后就变成了这样的现状：现场主持人没有把游戏规则讲解得太清楚，游戏在进行时出现一度混乱；大部分参赛人员在游戏中就出现了违规现象；

我们于--月--日接到比赛通知，--月17日晚8：00在院内进行海选。大家积极性极高，几乎全院大一及部分大二出动。我们从中选择肢体柔韧性较好，有力量，身形标准的同学。与此同时也将适合跳舞的记录下来，方便文艺对抗赛时人员的选择。

本次健美操比赛以规定动作为基础，增加部分创意，3分钟限时。我们严格按照教练兼主裁判的要求编排。教练一共给各院领队集体授课两次。我们在老师规定动作的基础上选择将整套健美操打出刚劲力量风，动作反复刻苦练习到整齐划一，前部分创意源于仔细捕捉到的老师说过的加分点。临比赛我们调节大家的心情气氛，“对你们的要求只有一个，笑得美美的！”最终我们以创意中技术动作的加分点、力与美结合而整齐及全员灿烂的笑容震撼了评委和在场观众，赢得大家一致认可。我们以总分分，位居老校区第二，比老校区第一仅少了分。新老校区一共排名第六。这是我院参加各项校内活动历史上值得庆贺的一笔。

本次活动中两个部门和谐的合作及全体人员的积极努力配合是这次健美操取得喜人成绩的根本原因。当然，我们不会满足而止步不前。在总结经验之后，我们将继续团结努力，为我院的各项活动做贡献。

拓展工程项目工作总结17

经过一个学期的磨合与实践，上学年我部较好的完成了工作，虽然可能一些方面还做得不够。新的学年、新的学期我部将以一个全新的面貌去对待本部的工作以及配合其他各部的工作。新的一学年即将开始了，我部工作也将继续进行，然而可能会有很多困难需要我们去面对。这些困难对于我们来说既是一次挑战，也是一次难得的锻炼我部成员能力的机遇。我部将借这次机遇，努力地表现，出色地完成各部门交给我们的任务。所以，我部将以一个全新的面貌去对待，不但要积极的参与，更要我部成员尽职尽责，尽心尽力的参与到其中去。

我部现在结构已初具规模，今年在做好素拓认证这块以外，也将注意开展一些符合素质拓展及丰富学院就业文化氛围的活动，而上学年主要做好认证这块。为了使我们的工作更加有序、合理、现制定了20xx-20xx年的工作计划，计划主要以月计划形式呈现：九月份：

(1) 主要为招新。今年纳新主要要考虑部门接下来的发展方向，挑选适合的干事。招新后将召开部门会议，进行认证方面的培训。

(2) 召开院会，分配任务，做好一份素拓认证相关材料的范本，下分给各班。

(3) 09级素拓证书的填写。因为上学期各班证书比较混乱，还没调整好，所以证书放到开学做。

十月份：

(1) 09素拓证书的填写和修改。考虑上月可能较为赶，下月初继续做好这块。

(2) 分配各系年级做好10-11学年下学期班级草表，并逐步进行修改、盖章。（电子、纸质）。

十一月份：

(1) 09、10级个人草表的印发、分配填写。

(2) 个人草表的盖章十二月份：

(1) 09级证书进行院盖章。

(2) 召开院会，总结上一阶段工作。其他工作：

(1) 定期开展部门会议、各班会议。总结和部署工作。

(2) 配合院团委、学生会各部门工作，各活动的举办，团结院、系，团结各部门。

(3) 本学期部门职能开始有了新的改变，上学期整个部门会朝这个方面努力，做适当的学习和改变。会在上学期做好下学期活动的策划和想法与辅导员进行商议和改进。因为刚开始有些事情还不是很很有头绪，需要更多的指导和帮助。

拓展工程项目工作总结18

欢乐的时光总是短暂又弥足珍贵的。周末两天的拓展训练就在我们与教练不舍的依依挥别中结束了。

团队拓展训练对于刚步入社会工作的我来说是一种全然陌生的活动形式。还记得刚接到参加拓展训练通知时的好奇与向往，然后就是怀着探测的心理咨询去向参加过的同事打听，得到的却都是：强度大、惊险、恐怖等信息。这使我原本还漂浮在半空的喜悦心情一下子就沉到了谷底。我本身就是一个最怕惊险、刺激类活动的人，和好友们去欢乐谷等游乐场所，每次都是看着别人尽情玩乐自己就脚底发凉，更别谈说要参加类似高空攀爬、走断桥等这一类型的游戏了。这种担心与退缩的心理咨询一直持续到周五下午要出发之前。

坐在开往拓展基地的大巴上，看着窗外美丽的京郊风景，听着身边同事激情洋溢的话语，突然感觉去挑战一下自己也未尝不是一件好事，或许还会有别样的收获。心中不觉就畅快、倘然起来，也对拓展活动多了几分期待。

位于房山的人众人拓展龙门基地风景非常的优美，环境也很舒服，因为刚下过一场雨，所以可以呼吸到雨后泥土的芳香。和之前了解的一样，这里有很多实际演练的设施，设备非常齐全。我们到的第一个晚上，在教练的组织下，各自分成了三个十多人的小团队，由每组队员自己设想每个团队的队徽、队歌及口号，在以后的活动中，大家就都以小团队的形式活动，这样便于管理和交流，也使团队之间多了一种竞争意识。这些团队队员间的合作以及团队之间的竞争，在接下来的团队训练中得到了很好的体验。

人众人拓展是国内第一家以体现式学习为主题的培训机构，比较注重学员的实践能力，使每个人从心智到身体都经受过锻炼。我们先后参加了背摔、天梯、钻洞、七色板拼图等团队内的协作活动。背摔和天梯不仅仅是危险，让人望而却步，更重要的是他让我们去相信身边的每一位队员，因为有了队员的尽责的保护，我们才敢义无反顾，勇敢向前。背摔时，因为要从高空直接往后倒，这对于完全不敢尝试高空类游戏的我来说真得是无比的恐惧，第一次忐忑的爬上支架台的时候，我整个人都在颤抖，也不敢往后倒，以至于后来闭眼倒下去的时候，身体完全是弯曲的，这样冲击特别大，让下边保护的队员们承受的重量也特别多。由于第一次的失败和不安，教练在最后又让我单独尝试了一次，这次虽然还是很紧张，但是相比第一次而言，因为知道下面保护很安全，所以摔下来的时候，虽然身体还是有部分弯曲，但是我已经很大程度的战胜了自我，所以在后来的天梯中，我义无反顾的去参加了挑战。钻洞、七色板拼图以及团队之间的竞技类活动击鼓弹球、双解码和翻牌，则是从另一方让我们发挥想象力，敢于尝试的同时发挥团队的领导组织才能和个人的执行力。我们团队这类活动中总是很快就能想出好的办法，但是大家因为各抒己见，缺乏统一的领导者，因为执行力都很差，所以总是以失败告终。

一个个妙趣横生的节目让我们在锻炼中成长，在磨练后总结与学习。到拓展结束的时候，我们每一个团员都从彼此不熟悉的新员工变成了共过患难的好队友了。看着教练们为我们播放的拓展采风的一张张照片，大家在欢声笑语中懂得了以后在工作中，都应以团队协作为重，个人执行力要高，什么事不要胆怯，要勇于尝试。

感谢公司的这次组织拓展，作为一个新员工，这样的拓展训练真得是大有裨益，体味颇多，一生受用

拓展工程项目工作总结19

市场拓展部全年信息采集量达到xx家以上，其中包含李津津和李晓莹两人，拜访及回访量xx家，其中，有过多沟通并进入到意向客户只有xx家企业，最终促成合作x家。20xx年对我个人而言，收获最大的不是签了多少客户，而是在成单过程中所得到的经验和21年所带给我的意向客户，这些将是我部门在下一年的工作中最大的财富！

2) 报纸，每周固定对xx、xx招聘、xx等几版招聘报纸进行信息的录入，然后发给xx，利用公司的短信平台进行群发，其效果一般，偶尔会接到电话，x月中旬以后，由于本部门人手不足暂时停止。

3) 劳动局和招聘会，各劳动局所发布的信息方式基本相同，大屏幕循环滚动播出或指定信息栏，采取的方式全部拍照，拿回来后做筛选和整理，通过每月的采集，信息变动不大。招聘会，每周固定周六参加，先采集信息，同样以拍照的方式，然后现场发名片，发名片的过程中对于不忙的或是我认为比较好的企业尽量达到沟通，对于有意向的做好记录另约时间，最后等到招聘会快要结束时，基本企业也不忙了，在跟其中部分企业聊聊。劳动局和招聘会信息量非常大，经过筛选后生产型企业不足1/3，但有一点联系方式都是准确无误的。

4) 走访，一般周一到周五除有固定客户安排和电话拜访以外，其他时间安排走访，多数需要公司车配合来做，划分区域，制定计划，逐一进行，其主要目地：在采集信息的同时，对各区域内的企业做到心中有数。这样一来在平时对信息的分析、判断和筛选上，将起到很大作用。这一项工作也是22年我部门的一个重点。

2、业务开拓。大致以电话拜访和实际走访两种形式进行。初次拜访主要了解对方是否有业务需求，若有意向明确服务内容，确认或跟进部门负责人及联系方式。再做下步计划。若没有意向则列为日后回访对象。在拓展过程中，以往遇到最多的就是拒绝，而今年最多的现象视乎不是拒绝，而是没有业务需要，这个时候需调整好自己的心态，给自己充电，为来年备战。存在不足及改进措施：

a) 对已有信息深入调查和分析能力有限，致使不少企业信息停留，无法进一步跟踪。今后要寻找更多的渠道以发掘各目标客户。

b) 电话拜访及谈判能力不足，致使业务拓展效率不高。今后的工作继续加强对专业知识的学习及沟通技巧，商务能力的培养，从而提高业务水平。

c) 在各项业务接洽的过程中，未能给领导提供相应的信息。在今后的学习工作中加强专业能力的学习以及职业能力的培养。把握市场动态，及时对市场变化提出建设性的意见。

拓展工程项目工作总结20

来到长鸿这么多年，参加各种形式的活动还真不少，不管是休闲式的远足旅游、参观学习，还是很正式地在校集体培训，没有哪一次能给我这么强烈的震撼，带给我这么多的思考。

>思考一：为什么大家都那么快乐？

如果有人问我：千龙湖之行你们做得最多的动作是什么？我会毫不犹豫地告诉你：笑！发自内心的笑，肆无忌惮地笑，纯真无邪地笑。在快乐的笑声里大家忘却了烦恼，在爽朗的笑声里忘记了性别，在自信的笑声里也忘记了年龄！

虽然迟到后被教练罚上下蹲和俯卧撑的委屈还萦绕在心头；吃饭限时的紧张还挥之不去；高空过断桥的恐惧还历历在目……但我们是快乐的。为什么大家都会那么快乐？分析原因有三：

第一，教练很帅。都说美女养眼，其实帅男也是一样的。当然光凭帅是远远不能满足我们这帮“有品位、有素质”的人民教师的需求的。这教练不仅帅更重要的是幽默，很专业，很敬业，综合素质绝对没得说，让人感觉很是舒服。有这样的教练带领，能不快乐吗？这也告诉我们，外表很重要，如果没有出色的外表，那就修炼内在的素质，比如幽默、风趣，睿智，一样可以让你的学生喜欢你。

第二，训练方式很科学。刚开始，我以为是像学生军训一样来训练我们，心里直叫苦。没想到在接下来的几天里，我们的课程都是一个个有趣的活动，我们的团队意识、自我挑战都是在新鲜、有趣的活动中实现，没有压力，没有抱怨，只有全身心的投入和发自内心的体悟。我很庆幸，庆幸之余，我觉得应该向有关部门建议：我们每年的军训可否也采用这样的形式呢？既轻松有高效，学生一定会喜欢！还有，我们的体育等课程或者运动会活动，可否也借

鉴这样的形式呢？值得我们再细细思考啊！

第三，收获很多。仙人指路，让我们真真切切地体验到了当领导的是

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发