

# 2023年班级凝聚力策划案 班级团队助威口号班级团队活动策划方案(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 班级凝聚力策划案篇一

1. 赚钱之道很多，但是找不到赚钱的种子，便成不了事业家。
2. 蚁穴虽小，溃之千里。
3. 最有效的资本是我们的信誉，它小时不停为我们工作。
4. 绊脚石乃是进身之阶。
5. 销售世界上第一号的产品——不是汽车，而是自己。在你成功地把自己推销给别人之前，你必须百分之百的把自己推销给自己。
6. 即使爬到最高的山上，一次也只能脚踏实地地迈一步。
7. 积极思考造成积极人生，消极思考造成消极人生。
8. 人之所以有一张嘴，而有两只耳朵，原因是听的要比说的多一倍。
9. 别想一下造出大海，必须先由小河川开始。
10. 双牛并进，必压群雄，(团队名称)!加油!

11. 巅峰之队舍我其谁;纵箭出击谁与匹敌(团队名称)奋力冲刺!

12. 多见一个客户就多一个机会!

13. 赚钱靠大家,幸福你我他。

14. 每天多卖一百块!

15. 失败铺垫出来成功之路!

## **班级凝聚力策划案篇二**

1. 只要功夫下得深,铁杵磨成绣花针。

2. 上帝助自助者。

3. 怠惰是贫穷的制造厂。

4. 莫找借口失败,只找理由成功。

5. 如果我们想要更多的玫瑰花,就必须种植更多的玫瑰树。

6. 伟人之所以伟大,是因为他与别人共处逆境时,别人失去了信心,他却下决心实现自己的目标。

7. 世上没有绝望的处境,只有对处境绝望的人。

8. 回避现实的人,未来将更不理想。

9. 先知三日,富贵十年。

10. 当你感到悲哀痛苦时,最好是去学些什么东西。学习会使你永远立于不败之地。

11. 伟人所达到并保持着的高处，并不是一飞就到的，而是他们在同伴们都睡着的时候，一步步艰辛地向上攀爬的。

12. 世界上那些最容易的事情中，拖延时间最不费力。

13. 坚韧是成功的一大要素，只要在门上敲得够久够大声，终会把人唤醒的。

14. 夫妇一条心，泥土变黄金。

15. 人之所以能，是相信能。

## **班级凝聚力策划案篇三**

### 一、活动宗旨：

- 1、为 加强企业团队凝聚力与团队协作能力；
- 2、激发公司员工积极参与公司各项活动的热情；
- 3、加强和巩固员工对公司企业理念的熟悉；
- 4、休闲娱乐，缓解工作疲劳。

### 二、活动对象：

\*\*明芯微电子 全体同仁

### 三、活动时间：

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（负责方案的制定、与旅行社的接洽、管理与协调活动的组织实施）

旅行社（\*\*网提供的导游服务）

## 六、旅游线路：

第一天□ \*\*——q□乘飞机） \*\*——酒店入住

第二天： 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、其他说明：

2、此价格截止

### 【范例】

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，由参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内占领守方司令部)

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

o;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)

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（过时不候），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）

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

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）

长。

## 班级凝聚力策划案篇四

班级团队建设活动方案（室外）

一、活动目标：

1、打破学生之间的陌生感和距离感，学会融入新班级，与新班级成员团结、协作、沟通、互助，实现共同目标；促进同学之间团结，增强班级团队意识，2、促使学生在逆境中发挥潜能，增强团体凝聚力。

3、提高团体决策的效率，提高解决问题的能力。

二、活动时间：40分钟

三、活动流程

1、相互用击掌的方式问好。（每位同学用一种水果名称为自

己命名，同时带上祝福语，在跟双方击掌的同时介绍自己并祝福对方)

## 2、游戏热身 “找零钱”

游戏规则：男生代表1元钱，女生代表5毛钱。由主持人说出具体价格数目，由男女生自由组合，最快组合完毕的即为获胜者，落单或者组合错误的则视为失败。

游戏意义：让大家都了解每个人都有其存在的价值，要懂得互相尊重和珍惜。

3、团队合作项目：围成一圈，玩人椅游戏。（通过玩剪刀石头布，接人龙。龙头进龙尾，带动气氛。）游戏规则：

- 1、全体学员围成一圈。
- 2、每位学员将双手放在前面一位学员的双肩上；
- 3、听从培训师的指令，缓缓地坐在身后学员的大腿上。
- 4、坐下后，培训师再给予指令，让学员叫出相应的口号：“例如“齐心协力、勇往直前。”

## 班级凝聚力策划案篇五

1. 精诚合作，永不放弃，直到成功!
2. 班级有我，无所不能。(团队名称)，永争第一!
3. 不吃饭不睡觉，打起精神赚钞票!
4. 团结就是力量!!!
5. 团结一心，其利断金!

6. 开拓市场，有我最强；(团队名称)，我为单狂！
7. 有事者，事竟成；破釜沉舟，百二秦关终归楚；苦心人，天不负；卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。
8. 你的脸是为了呈现上帝赐给人类最贵重的礼物——微笑，一定要成为你工作最大的资产。
9. 以诚感人者，人亦诚而应。
10. 世上并没有用来鼓励工作努力的赏赐，所有的赏赐都只是被用来奖励工作成果的。
11. 即使是不成熟的尝试，也胜于胎死腹中的策略。
12. 积极的人在每一次忧患中都看到一个机会，而消极的人则在每个机会都看到某种忧患。
13. 出门走好路，出口说好话，出手做好事。
14. 旁观者的姓名永远爬不到比赛的计分板上。
15. (团队名称)，永不言弃，再创辉煌，誓夺第一
16. 金九月，多累积，我出单，我快乐，哦耶！
17. 每天进步一点点。
18. (团队名称)，九月争优，勇争上游
19. 成功决不容易，还要加倍努力！
20. 吼一吼，业绩抖三抖！(团队名称)，加油！