

球类团队活动方案(通用7篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

球类团队活动方案篇一

为了提高公司团队的协作精神,提高员工的积极性,为员工创造一个融洽、和谐、健康的氛围,增进员工之间的默契和感情。

一：活动背景

本方案通过组织公司员工的户外拓展活动,使大家充分领略团队协作的重要性,培养团队精神,提高团队意识,从而提高每个员工的配合度,提高整体作战能力。

二、活动目的

1. 团队协作、活跃公司整体员工的气氛,增强凝聚力。
2. 营造、烘托组织的重要性、提高组织纪律意识、增强集体荣誉感。
3. 体会团队与单兵作战的效果,充分融入团队、增强归属感。
4. 增进了解、加强沟通、增进目标认同、激扬团队士气。

三、参加人员：公司全体员工(约60名)

四、活动内容：烽火丛林野战

以“团队”为主题和组织形式，以体验式团队训练为工具：

增进学员的团队意识和团队凝聚力

将培训中学习和体验到的新思维、工作方法迁移到工作中

课程中，融合心理分析、管理理念和工作技巧：

加强培训师与学员之间的互动性

让体验与思考、检验与分享诸环节构成积极向上的循环

促使学员个人认识不断深化，团队的整体表现水平不断提高。

从各景区了解到有以下活动可供选择：烽火丛林野战、穿越碧水谷、丛林野战、定向越野，穿越电网，无规火车，信任背摔，绝壁攀岩，风趣户外野炊等。

五、活动负责部门

六、活动具体方案

(一)地点：安溪志闵旅游区

(二)时间：拟定20xx年 11月**日-**日（二日游）

(三)活动流程

- 1、打开心扉参与融冰活动，拓展活动的开启
- 2、积极参与拓展训练，培养团队合作精神
- 3、训练之余沿途参观基地里秀丽景色，放松心情
- 4、分享训练心情和经验

七、拓展活动日程安排

安溪野山谷基地

住宿，若有空一床位，补房差70元/人 迷彩服：衣服+裤子+皮带。

球类团队活动方案篇二

(一) 团体名称 相亲相爱一家人

(二) 团体性质 结构式、发展性团体

(三) 团体活动目标

1. 总目标：培养班级成员团体凝聚力与团体信任感。

2. 团体具体目标：

(1) 凝聚团体的共识，强化团体的向心力。

(2) 培养团体的默契，增强成员的互信基础。

(3) 强化成员在团体中的自我价值感。

(4) 促进成员的互动状况，形成一个良好的班级人际氛围。

(5) 强调成员间互助合作精神。

(6) 透过活动的特殊设计激发成员的思考力和创造力。

(四) 团体对象 初中生 (五) 团体规模 40~60人

(六) 团体活动地点 教室或团体辅导室

（七）活动时间及频率

每周一次，共四次，每次90分钟。

（八）活动方式

根据活动要求全班分成7~9人组进行，小组内交流与派代表全班分享结合。

（九）领导者及训练背景

应用心理学专业的大三学生6人，都是三级心理咨询师，有多次团体心理辅导的经验。

（十）理论基础

1. 马斯洛需要层次理论揭示每个人都渴望被他人接受、尊重和欣赏；团体可以满足人社会交往的需要、归属的需要和爱的需要。
2. 社会心理学关于群体的研究证明，在一个团体中，如果成员之间有了互信，团体的凝聚力会更强，也将能更有效地发挥团体的效能。
3. 人际关系理论表明，要信任他人必须要先学习开放自己，接纳他人，袒露自己的情感、思想、情绪、感觉和意见，愿意和别人分享资源和观念；要能与他人有效的沟通、建立亲密的关系，自己应先令人觉得可信、值得信赖、靠得住。
4. 约翰逊（1972）的信任模式认为，信任他人是一种冒险的选择，之所以会愿意去信任他人，是因为我们相信他人的行为对我们是有利的。信任模式理论还认为，由成员所表现出来的高度或低度的接受、支持和合作的意愿以及所呈现出来的高度或低度的开放、分享的态度，两个向度交互作

用之后，会形成下列四种信任模式：

高度接受和合作 低度接受和合作

高度开放和分享 低度开放和分享

（十一）团体活动具体安排

球类团队活动方案篇三

- 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。

**明芯微电子 全体同仁

三天二晚

**蜈支洲岛 3 天五星精品纯玩团队游(晚去晚回)

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)

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

1、价格：221 元起 / 人；

2、费用包含：

公司总人数 45 人* 221 元 / 人 =9945 元

1、**网预订电话☐ XXXX或 XXX ☐

2、此价格截止。

球类团队活动方案篇四

1. 宣传工作：由大学生志愿者提前几天通过乡镇广播站、板报、传单等形式进行大力宣传此活动的目的及意义，并说明时间地点，尽量能让广大的群众知道并让他们积极参与进来！

2. 场地布置工作：以露天演出的形式进行，在指定的地点搭建舞台(幕布制作、安装音响、桌椅安放等一切演出设施。)，确保舞台安全及场地安全，有相应的安全防范措施并印发宣传资料、准备活动礼品等。

3. 彩排工作：参与本次活动的节目必须提前半天或者几小时彩排一次，哪里做得不好的尽快改进保证此活动的顺利流畅进行！

1. 开场舞(主持人出场自己跳)，主持人两人——1男1女，仪容仪表要端正，服装大方得体。主持人出场，介绍参加活动的领导、嘉宾及活动的目的意义并向所有的群众派发宣传资料和调查问卷。(10分钟左右)

2. 请领导讲话：由乡镇党委书记介绍20xx年十万大学生寒假社会服务活动相关情况并说明此次演出相关内容。(5分钟左右)

3. 文艺演出：

1) 舞蹈——舞蹈表演(5分钟左右，节目待定)

2) 小品(10分钟左右，节目待定)

3) 独唱(5分钟左右，节目待定)

4) 政策宣讲。由20xx年十万大学生寒假社会服务活动志愿者向现场观众派发调查问卷、宣传资料，介绍有关交通建设、医疗改革、禁毒防艾、防灾减灾、计划生育、环境保护、林权改革、农业科技、小额信贷、家电下乡、汽车下乡、通信服务等有关农村发展的相关政策和实用知识。(15分钟左右)

5) 小品(10分钟左右，节目待定)

6) 诗歌朗诵(5分钟左右，节目待定)

7) 有奖问答(可进行3—5轮有奖问答)。按照发放的宣传资料以抢答的形式向现场观众提问，回答正确的观众可以获得礼品一份。(10分钟左右)

8) 舞蹈(5分钟左右，节目待定)

9) 唱歌(5分钟左右，节目待定)

10) 现场抽奖。按照收回的调查问卷编号，挑选出幸运观众若干名，赠送小礼品。(5分钟左右)

11) 相声小品(10分钟左右，节目待定)

12) 现场互动, 邀请参加活动的群众进行现场游戏，获胜者赠送一份纪念品。(10分钟左右，游戏吹气球或者夹乒乓球)

14) 主持人宣布活动结束。大合唱《团结就是力量》，领导、

嘉宾和全体演员上台合影留念，放彩带渲染气氛。

由大学生志愿者与乡镇领导拉赞助商或者乡镇筹集资金约700元作为本次活动表演的经费(经费要提前3天准备好)!经费支出计划如下:

1) 舞台布置，幕布，气球，横幅，彩带花絮约200元

2) 演出服装道具及必须品100元

3) 准备领导及工作人员矿泉水约50元

4) 调查问卷、宣传资料打印费50元

5) 为有奖问答，现场抽奖，现场互动(邀请参加活动的群众进行现场游戏)的群众们买奖品经费约300元(如洗衣粉，毛巾，牙膏等实用生活品按价格等级分为1，2，3等奖及特等奖)

6) 其中，音响话筒、桌椅，电脑等设施向乡政府借或者附近的居民借，没有的额外买!

为了圆满完成本次活动演出，共计需经费700—800元左右!

球类团队活动方案篇五

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)，团队拓展活动方案。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“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）

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，规划方案《团队拓展活动方案》。（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）各级主管管理、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。

附1：《诚信红布阵亡制》

“诚信宣导”会在我司的战前培训中贯彻、强调。“诚信”涉及一个人的人品，相信贵军人员能经受考验。具体规则是：被“子弹”击中四肢以外、头盔以下的任何部位，即表示你已经“阵亡”了！你的装备里有“一块红布”，请拿出来盖在头上，那么您会被所有的人（包括射击你的“敌人”）尊重，说明您一个可贵的诚信自律的职业人士。因为“子弹”很小，只有被击中的人才会清楚地知道，如果你忍着痛说谎，那么你亵渎了战场和你的团队。一经查证，“督战队”定会将您“就地除名”。

12. 双方在参谋指导下变换作战方案，各依地势之利出“奇兵”以打破僵局（12:00左右——12:30左右）战场如商场，商场如战场。唯一不变的就是“图变”、“变”与“应变”。对方“变”招了，实战可不是拼“蛮勇”，再强壮的人也经不起一颗子弹，打仗拼的是“头脑”，拼的是“应变”、“决策”与“执行”。谁更快，谁更准，谁更有执行力，他就会掌握战场的主动。“兵无常势，水无常形。上兵若水，奇正相生。”贵司的骨干们一定会在“应变”中爆发出超常的决策力和瞬间执行力，领袖的号召力会让每个人相信“胜利正在召唤着我们”。观望、等待、怀疑、跟风、慢办

拍的人会在瞬间被消灭，不负责任、拍脑门的决策也会被凌厉的“转守为攻”或者“变线突击”砸得粉碎。攻守双方究竟谁能胜出？“战役”的结果真的很难预料，但战败一方的主官却肯定会对失败“负责”。

13。 双方午休，午餐作战总结会。（12：40——14：00）

我司主教官、参谋长做战后总结和点评。双方主官做“述职经验、教训报告”。各级人员随后可即兴发言，相互鼓舞。餐后小憩，励兵束马，以图再战。

14。 我军人员将两队人马分别缓步带入新战区，攻防角色互换。攻防双方按“计划”布控火力点及攻击阵形，各级主管、作战参谋进行巡视、督导、战前动员。攻击一方会在半小时内发动进攻（14：15——14：40）

15。 攻守双方接战，守方可以随时转移阵地，此战不以固守全部阵地为目标。双方都将在运动中寻机“歼灭”敌人（14：40——15：20左右）

球类团队活动方案篇六

“阳关海滩，将快乐进行到底” 沙滩趣味竞技场

20xx年xx月xx日（周六）

地点

xx港海滩

报名截止20xx年xx月xx日

会员非会员均可，我们以最热烈的方式欢迎新老朋友。

随着气温的升高，人们对运动的渴望不断提升，户外运动的需求也越来越大，由于 适合的天气，人们对运动的选择也越来越多，海边、沙滩无一不是一个绝佳的选择，而 随着酷夏的到来，天气越来越炎热，大多数人因为忍受不了室外的高温而选择呆在家里，此时开展户外活动，不仅可以服务会员，丰富会员活动，还可以间接带动非会员，为非 会员暑期运动提供选择参考，同时也为会馆做了一个实体宣传。

1、活动前期准备

- (1) 活动具体内容确定
- (2) 设计制作活动海报
- (3) 根据活动内容采购活动用品

2、组织人员安排

- (1) 活动报名统计： 客服：
- (2) 活动当天安全：

组织：

主持：

3、活动当天流程

1. 以上节目为基本组成。届时会穿插一些小游戏。
2. 游戏项目为趣味比赛，不必太在意比赛规则细节
3. 请参加者遵守活动纪律，避免不必要的时间上的耽搁。
4. 参加人员最好带一套替换衣服，可能有把人丢到水里的游

戏

5. 如遇恶劣天气，则顺延至下个周六。

1、螃蟹跑 道具：秒表 规则：两两一组，背靠背，中间隔着一个游泳圈或足球，身体下蹲，扮演螃蟹跑。 2、过杆跑 道具：4跟木棍，秒表4只 规则：

(1) 分四组，每组5个人，每组的队员拿一根木棍；

(2) 划出起跑线和终点线，按起跑线和终点线方向之间的沙滩上竖立3根木棍；

(3) 每组队员站成一排，将木棍平方在各队队员的手中（手臂与肩平齐）；

(4) 任务就是每组队员s型穿过木棍，到达终点，比哪个组的速度快。

3、赛龙舟 无道具。分成4—5人一组，每组队员坐在地上，后一队员双手抱前一队员的腰部，在沙滩利用臀部和双脚前行。先到达终点者为胜。

4、救生圈接力 道具：救生圈4个 任务：分成5—8人一组，各组的约距1米的距离排成一列纵队，排头手拿救生圈。主持人一喊开始，从排头开始，将救生圈从头上穿过去，再从脚下出来，交给下一位队友做接力赛。如此一个接一个的轮过之后，再从最后一位队友开始，将救生圈从脚部穿过头部之后，交给前面的队友再做接力赛。用时少者获胜。

5、两人救生圈接力 道具：救生圈8个 任务：将救生圈两个连在一起。分成4个组，每组4人或6人，进行往返接力跑。规则：每组派两名队员，将连在一起的救生圈套在每名队员的腰部，双手抓住不要让救生圈落地。然后进行往返跑接力

赛。

6、堆沙包 道具：木棍四根 任务：分成4—5人一组，各组队员需在指定的时间内完成堆沙包的任务。 规则：将木棍竖着插在沙滩上，队员不可以借助其他物体，只能用身体进行堆沙包，沙包要淹没木棍，最后以沙包顶部到达木棍的高度为胜利的标志。

7、云水关卡 道具：每组一个水桶，并且画一条起始线 规则：

（1）分成4—5人的小组，各组派一位队员担当把关者，把关者离别的组起始线约 5米的地方，其他人则在起始线上按组别排成一列纵队。

球类团队活动方案篇七

多年来，我校坚持举办“交特殊队费”主题活动，已形成常规工作，成为着力解决青少年实际困难、关心青少年成长、构建龙岗和谐教育的重要举措。

倡导理性消费，合理利用过年压岁钱，宣传中华民族扶贫济困、乐善好施的美德，引导少先队员在活动过程中体验关心他人、服务他人的快乐，培养队员的社会责任感。

活动的目的在于帮助我们身边困难家庭的青少年解决读书难、生活难等问题，促进他们健康成长。捐款主要用于xx陇南地区教育帮扶，同时用于xx市青少年帮困助弱，援建xx区“手拉手”希望小学，对口扶持其它援助项目，资助我区困难外来建设者子女入学和困难家庭的青少年。

利用广播站、宣传栏、校园网等媒介，利用升旗仪式、班会、队会集体活动时机，努力倡导理性消费，合理利用过年压岁钱的俭朴作风，大力宣传中华民族扶贫济困、乐善好施的美德，引导青少年学生在活动过程中体验关心他人、服务他人

的快乐，培养队员的社会责任感，促进学校校风建设。

捐款活动要以学生自愿为原则，各中队要积极行动起来，以‘交纳特殊队费’的活动形式，发动广大少先队员捐款。注意把握好活动重在参与的精神，不得将捐款活动与学生操行评定挂钩，保证捐款的自愿自主，不强调多捐。

1、各班主任组织学生认真学习《开展“交特殊团队费，关爱你我他”主题活动方案》，并根据要求积极做好学生的思想工作，充分挖掘活动的教育因素。

2、班主任负责收取捐款并填写好《学生捐款登记表》。

3、班主任在3月13日（星期五）前将捐款和《学生捐款登记表》交给学校财务廖栋齐老师。

4、账目公开，足额上交。学校少先队部将对捐款情况张榜公布，不截留、挪用捐款，并于3月16日前将捐款转账至区教育局计财办（转账时在备注栏注明“××学校交‘手拉手’捐款”），同时将捐款数额报街道教办。

葵涌街道第二小学少先队大队

20xx年2月25日