

# 最新公司团体活动方案(精选5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 公司团体活动方案篇一

中秋节也是各个公司团结员工，增进团队凝聚力的好时机，公司中秋节活动方案尤为重要。查字典范文大全特意为大家整理了关于中秋节活动方案范文的相关材料，希望对您的工作和生活有帮助。

金风送爽，玉露赐福，又是一个万家团圆的金秋之夜。值此花好月圆的中秋佳节，为了充分展示企业文化，密切领导和员工之间的联系，丰富职工业余生活，活跃节日气氛，并给长年奋斗在各个岗位上的员工送上节日的问候和关爱，为大家整理好一套较全面的中秋活动策划方案，愿为您编写中秋活动策划方案提供一个的参考!!

活动背景xx公司发展至今以近十年的历史，是专业信息化的综合性物流公司，现有总资产超亿元，全国分公司150余家。xx公司依托其优秀的人才团队、先进的信息系统、超前的服务理念和遍布全国的运营网络，日益成为物流行业的著名品牌。优秀的企业往往提供给员工宽阔的展现自我的舞台，为了实现xx公司员工间的互动，增进员工对xx公司的归属感与认同感，巩固和宣传xx公司强烈的企业文化氛围，在xx公司即将步入20xx年庆的前夕，我国第二大传统节日——中秋之际，举行一台富有亲情特色中秋的晚会，让xx公司人塑造自我，塑造自己的企业形象，在未来的日子里，携手努力创造xx公司新的神话。

## 活动主题

亲情xx公司人——与你同享明月

活动目的1让员工充分的展现自我，在活动的过程中认知自我及企业大家庭的氛围。

2实现领导和员工的互动，让企业的各层工作者在共同的平台下交流。

3有效的利用活动的过程及其宣传策略，以别于以往的操作，让大家感受到xx公司的发展和进步。同时包装xx公司，促进其外部形象和内部文化的形成。

4通过xx公司生活秀使xx公司人认知及发现自我。

5领导致辞 由现场主持人介绍嘉宾邀请 先生给xx公司员工致辞，并邀请大家共同举杯演出6由各个部门选报的活动(具体编排待订)

7xx公司员工生活秀：此项活动旨在让xx公司人认识自我，在表演的过程中认识注意仪表仪态的重要性。今天员工们代表一个部门，未来代表的是整个xx公司的形象，从而使观看者也从中受益。活动的参与性和观赏性很高。有每个部门推选出两名员工作为自己部门的形象代表，由个人准备3-4套生活服装，一套夏季服装，一套休闲服装，一套工作服装，一套由本部门设计搭配的服装。来参加这场xx公司人的生活秀。在秀结束后，我们将邀请观众上台来评述。

10效果预测鉴于本活动是传统佳节xx公司内部组织的活动，富有创意

和互动，只要实施得法，实施落实，可以引起内部员工积极参与和外部企业一定的关注，预计活动的实际参人数可

达600以上，网络报道5篇。对xx公司员工覆盖面有望达到1/2以上。同时，这次活动将有利的推动企业新文化的形成，增进员工信心，对外展示亲切 团结高效的形象，有效提升自身的知名度和美誉度。

有关事项说明1策划书就拟举办20xx公司中秋晚会活动提出的总体方案，有些内容难免粗疏，尚待活动总体思路确定后再进一步细化，并据此制订具体的实施计划。

2类似这样的活动一般需要准备一个月的时间。3活动经费及预算要明确。

## 公司团体活动方案篇二

二、活动时间□20xx年3月18日10时

三、活动地点：园区

四、活动对象：公司全体职员

五、活动程序：

- 1、09：50周年庆典仪式各项工作准备完毕；
- 2、09：55公司全体职员进入指定区域，按照组织序列列队；
- 3、10：00主持人登场，宣布仪式相关注意事项；
- 4、10：05各位嘉宾及公司领导入场并鸣炮；
- 5、10：08主持人宣布仪式开始并介绍嘉宾、领导及开场白；
- 6、10：15董事长/总经理致辞；

7、10：30嘉宾致辞；

8、10：45嘉宾致辞；

7、11：00仪式结束，嘉宾、领导退场；

8、11：05按照组织序列退场；

9、11：15清理场地

六、园区氛围布置：

2、由人力资源部于15日17：30前将灯笼悬挂在综合办公楼车道雨棚上；

七、嘉宾邀请及外部宣传：

5、由采购部主管于3月12日之前联系公司各供应商，告之xx周年庆典活动细则，并邀请现场参加，扩大行业知名度。

八、其他注意事项：

2、由采购部于3月15日前将庆典仪式所需的物品采购到位；

9、具体现场氛围布置及安排；

## 公司团体活动方案篇三

2、费用包含：

(1)往返机票、机场建设费、燃油费。

(2)全程安排空调车。

(3)2晚未挂牌五星酒店住宿(含xx政府调节基金)。

(4) 专业导游服务。

(5) 全程含三正二早(八菜一汤)

(6) 景点第一门票。

(7) 旅行社责任保险和个人旅游意外险。

### 3、公司费用预算

公司总人数45人×2210元/人=99450元

## 公司团体活动方案篇四

### 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），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。

特训内容包括：

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）

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）

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，规划方案《团队拓展活动方案》。

11. 攻守双方接战（11：00——12：00左右）

长。

附1：《诚信红布阵亡制》

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）

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”。

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”。

第三阶段：卧薪尝胆，避实击虚

13. 双方午休，午餐作战总结会。（12：40——14：00）

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）

——袭掠如火，不动如山。攻方的“标地”就是守方的“供给站”，只要拿下“站点”，此役便以守军的失败而告终。反之，守军的战略目标是以“供给站”做饵，企图全歼对方的“士兵”。而攻方此战会启动“督战队”（可由我司人员扮演），任何在压力下临阵退缩的战士都会被“无情”地“射杀”。

16. 如同上午一样，兵不法谋不足以成其强。兵不奇则不胜，避其锐气，击其惰归！

双方在我司参谋的协同下，一定会有奇迹发生的17. 双方进入新战区，共同急行军（从不同地点）向某一重兵把守的高地发动突击。（15：30——17：

00左右)

今天的“大赢家”！

特别说明：

近实战的一此战役。这一仗只有极少数的人最终能“活下来”并亲手将司旗插在阵地的最高峰。

18. 双方胜负已分，赢的光荣，败的壮烈。双方自由摄影、合影留念（30分钟）。收拾战场，双方按建制整队。按各自条例“论功行赏”，“处罚”违纪者。赏罚不信，则禁令不行。赏一劝百，罚一惩众。

□17□00——17□30□

制度、标准、奖惩条例，其执行的精准度和力度是产生强势执行力的主要源泉之一。双方无论成败都是英雄的团队，都有英雄人物。同时也难免有个别“执行不利，却满身借口”的人。这是一次对全员的考试。各队在归途的车程中采取民主集中会议的形式，最终由各级“主官”定夺。我司员工，也将在贵司“奖惩”之列。预计19：00左右返回到出发地点，当天拓展活动结束。

军事仿真拓展活动宗旨及目标：

在“生死存亡”之间爆发出自身极限的执行力。

## 公司团体活动方案篇五

转眼间又到了新的一年，回顾\_\_\_\_\_年，分公司在省公司的正确领导下，在全体员工的团结协作下，按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，分公司较好完成了下达的各项指标任务，在每

季度的劳动竞赛中均取得了优异的成绩。\_\_\_\_\_年是有意义的、有价值的、有收获的一年。为缓解员工压力，增强团体凝聚力，\_\_\_\_分公司组织全体员工于\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_\_\_日参加迎新系列活动。

早上9点，分公司全体员工在公司大院内举行迎新春游园活动，活动以班组为单位，分别开展了拔河、盲人敲锣、乒乓球、绑腿跑、抢凳子等活动，全体员工积极参与，团结一致，充分享受游园活动所带来的快乐，此次活动不但加强了企业文化和精神文明建设，丰富职工体育文化生活，而且增强职工体质，提高公司全体职工的凝聚力、向心力。

现了企业的团队凝聚力和同事之间良好的合作精神，增进了企业文化和精神文明建设。最后由分公司领导做了重要发言，对分公司一年来所取得的成绩给予肯定，慷慨激昂的致辞给大家增添了无穷的信心。

这场晚会，可以说全体员工都倾注了极大的心血，虽然器材不够齐全，道具不够完善，演员以及歌手们都不是专业，所有的演出更多代表的是一种态度，一种对于明年的期盼，对于集团领导和同事们的感恩。在场的观众的笑容、掌声是对每个演员付出努力的肯定。整场演出虽由各个不同班组组成，但现在我们是一个集体，我们每个人作为的一分子，是分公司这个大家庭的一个成员，我们就要团结起来，一起努力。“没有比脚更长的路，没有比人更高的山”，我们有理由相信，只要我们付出了，只要我们努力了，总有一天，我们每个人都会取得应有的成绩，让我们一起创造\_\_\_\_公司明天的辉煌。