

# 最新拓展课工作总结 拓展培训工作总结 (通用8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 拓展课工作总结 拓展培训工作总结篇一

天是20xx年7月12日，参加拓展培训归来已经四天有余了，可时间的推延丝毫没有抹去在博来受训的.点滴经历与感受，拓展训练培训讲师总结。此刻的我坐在电脑前，回顾短短2天拓展培训的全过程，依然记忆犹新。教练、队友，每一个项目，每一次分享，每一次点评，都历历在目。

### 一、加深了对“拓展培训”的理解

以活动为舞台，以项目为道具，以学员实操为推动，以培训师为导演，以学员体验后的感悟为精华。”这是教练在本次培训的第一堂课上所讲的一番话，给我留下了深刻的印象。作为一名正在学习人力资源管理专业的学生，对于其基本职能活动之一的培训的认识也仅仅停留在书本中所介绍的相关内容。而对于体验式培训即拓展培训，更是刚刚接触，知之甚少。通过这次亲身参与体验，我加深了对“拓展培训”的理解。

理论上讲，所谓“体验式的拓展培训”就是充分利用各种室外的自然环境或者是创造的假设情境，从情感上、体能上、智慧和社交上对学员提出挑战，在参与者解决问题和应对挑战的活动过程中，实现“磨练意志、陶冶情操、完善自我、融炼团队”的培训宗旨。通过这次培训，我更加深刻地体会

到，每一个培训项目的设计都不是随机的、盲目的，都有一定的针对性和目的性。我们的很多项目都是在游戏中完成的，但是游戏的最终目的不是为了娱乐，游戏本身就是培训。以游戏的形式让学员受训正是拓展培训的亮点之一，某种意义上讲，更有助于培训效果的发挥。

通过这次受训，我对培训的主体和客体也有了更清晰的认识。一般来讲，受训人员在整个培训过程中是被动的，一切行动听指挥，整个过程是在培训师的安排下逐步进行的。在这种情况下，容易产生一种误解，认为整个培训中，培训师起着主导作用。而事实上，培训师在培训过程中只是起着指导和引导的作用，培训的主角是我们这些参与受训的人员，我们的体验和感受是最重要的，培训的出发点和落脚点也是为了让学员们有所感、有所悟，在思想上有所改变进而在行动上有所改观。所以，作为受训者更应该积极配合，全情投入，持着开放和负责任的心态，积极分享每次体验的感受。

## 二、对“培训师”角色有了更全面的认识

从学员的角度理解每个培训项目，这样才能在分享与点评中有的放矢，找到关键的问题。

另外，作为培训师，需要具备很高的综合素质，语言表达要坚定有力、语速适中、声音洪亮，又不失风趣幽默；肢体语言要丰富灵活；面部表情要亲切、平和，让学员感受到放松与鼓励。还有最重要的两点，一是培训师自身要有充分的自信心，这样才能很好的掌控整个培训过程，也更容易让学员们产生信赖感；二是培训师一定要有广博的知识面，大量的案例和管理理论要能够举一反三、灵活运用，并在适当的时机信手拈来。以上的这些都是从本次我们的培训师的表现中所感受和体会到的，我想如果今后自己要成为一名合格的培训师，还差的很远，还需要在很多方面学习和提高。

## 三、体验感悟

两天的培训不包括团队建设在内，我们一共参与了8个项目——领导与部属的沟通训练、背摔、过电网、七巧板、空中单杠、扑克牌、齐眉棒以及断壁求生，这其中有些项目顺利完成任务的，也有没完成的。但我想，不论任务完成的结果如何，每个项目设计的目的是达到了的。思想与思想的碰撞产生的智慧的火花让我们每个人都成为了受益者。每次体验过后，自己的切身体会，队友们的感悟，教练的点评，所有这些交汇在一起，成为了参加这次受训最大的也是最宝贵的收获。

“沟通训练”使我明白，在解决问题的过程中，沟通是很必要的，但我们需要的不仅仅是沟通，更重要的是关注沟通是否“有效”，明确有着不同经历、不同背景的人对同一事物的认识是否一致，在沟通的过程中是否有充分的“信息反辣”。

“背摔”让我对“信任”、“责任”、“承诺”、“规则”这些词语有了更真切的理解。教练说，信任是一种智慧。的确，体会信任，在信任他人的同时也赢得他人对自己的信任，当可以信任的时候选择了拒绝，也许会不经意间与很多机会擦肩而过。当然，信任也是建立在一定的基础之上的，信任的建立也需要一个过程。能得到他人的信任是一种幸福，所以，对给予我们信任的人，我们也应当心怀感恩，工作总结《拓展训练培训讲师总结》。而当我们被信任时，也意味着一种责任，不要请许诺言，但是一旦做出承诺，就要“一言九鼎”，承担起自己应负的那份责任。整个“背摔”项目的顺利完成还得益于完善的制度规范，从组织的角度考虑，组织目标的实现得益于组织系统的规范与科学、完善的制度。

“过电网”这个项目培养了我们全体成员同心协力、共同战胜困难的决心与信心，也让我深切感受到团队目标的实现需要每位团队成员的共同努力。让我更加懂得了为什么“细节决定成败”，懂得了管理过程中分工、协调、控制的重要作用。

“扑克牌”的游戏，让我切身体会了做领导者的不易，也强

化了自己的决策意识。原来很多时候真的是如管理大师西蒙所言，“管理就是决策”。此外，我还懂得了管理中不同层次员工有着不同的分工角色，应当尽其所能，各司其职。

“求生”是最让人紧张，也最令人振奋和激动的一个项目。如果没有我们的团结一致，没有战胜困难的决心和信心，没有周密的计划、组织和协调，是不可能成功完成这个任务的。当我们全力以赴将最后一个队友拉上断壁的那一刻，大家欢呼雀跃，心中充满了激动与感动。那一刻，我有想哭的冲动，我看到了团队的力量是无穷的，我也看到了齐心协力完成任务后我们整个团队所受到的鼓舞。这可谓是培训中的一次高潮，如果这不是我们此次培训的最后一个项目，我想这一定能够让我们的团队更加团结，让我们拥有更强的凝聚力。

在两天的培训过程中，“断桥”和“空中单杠”是唯一的两个个人项目。至今仍然记得每次队友们真诚的鼓励和自己在某个瞬间闪过的内心的恐惧，但是越是在困难和恐惧面前，我们越是要更加的果决与坚强，不能因为环境的改变而让自己原本具备的能力被淹没，真的是“断桥一小步，人生一大步”，空中的一跃既是对自我的超越也是对自己的鼓舞，面对困难，面对压力，我没有退缩，我可以和别人一样，做到更好。分享体验时，教练谈到“心里暗示”，举了很多例子，讲了很多道理，给我的启发很大。我在心里问自己，是不是总是在给自己成功的暗示，是不是面对任何情况都对自己信心百倍，对于这个问题的回答我没有十足的自信，我犹豫了。在同龄人中，我自认为自己还算得上是一个有自信、有实力、肯吃苦、求上进的年轻人，但是也难免会有灰心、沮丧的时候，从前每每这样的的时候，也许自己的表现总是被动的，但是通过这次的培训，我感觉自己内心的那股不怕苦、不怕累、敢打敢拼的干劲儿更足了，我相信，我行！

人生充满了无数的第一次，每个“第一次”都是一个新的开始，每一次的体验都是一笔宝贵的财富，都值得我们认真体味，用心珍藏。在体验中学习成长，踏实做人，认真做事，

一步一个脚樱超越，让每一天的自己都是一个崭新的自己。感谢博来，给了我这样一个体验培训的机会；感谢教练与我的队友们，与我共度这短暂但却又充满启迪和激情的两天。我还年轻，还需要不断地学习与成长；未来充满变数，但相信有了这两天的培训经历，未来的路，我会更加用心地走下去，走得更稳、更坚实。

9.18-19日，公司组织全体人员参加了“历奇培训体验中心”指导进行的拓展培训，两天的培训让我感受到了融汇公司员工的活力与团队精神，做为销售部的一名成员，两天的拓展训练，虽然感到劳累，但通过精心设置的各类富有寓意的游戏活动，自身获益匪浅。

### 一：责任与压力是让人清醒和前进的动力

通过“毕业墙”活动，我感受到了同事之间互相配合互相照顾，当自己在毕业墙下为同事护航时，自身更感受到了压力与责任，我如何能让此时无依无靠的同事不受伤害，这种压力和责任让自己每走一步都要想到同事的安全，让自己小心翼翼；同样，做为销售部成员，我要努力做好自己的本职工作，明确自己的责任和压力，要更认真，更仔细的去对待每一位客户，做好当下的工作。

### 二：相互信任是取得成功的最重要保障

这是“信任背摔”这项活动带给我的收获，当自己信任同伴能接住自己时，自己很舒服的倒在了同伴有力的臂膀中，当不信任同伴而臀部先向下掉落时，由于受力点集中，增加了部分同伴的压力而不能让这种压力平均的传递给所有同伴，既让自己非常不舒服，也让部分同伴受到伤害；同样，在我们的工作中，销售部虽然是公司的排头兵，但与公司的各个部门都关系紧密，我是前方，公司就是后方，只有前后方之间互相信任，互相支持，并不断进行换位思考，才能让公司更加具有竞争力。

### 三：做好计划和规划是成功的前提

这是“大海捞针”这项活动带给我的启示。我们做这个游戏时，一开始未进行认真的思考，盲目的进行，第一次做出来的结果离目标要求差距甚远，如果事先充分理解教练的要求，先认真分析，将事半功倍，正所谓磨刀不误砍柴工；结合自身目前的工作岗位及性质来看，首先要认真了解、分析客户的要求，针对客户情况做好分析，确定方案然后在去实施，或许比现在做完之后再进行修改更能提升效率，也更能满足客户的需求。

### 四：不要单独依靠自身的力量，团队的力量和支持更有战斗力

这是整个训练中感触最深的一点；在“团队圆”游戏中，大家由多根小绳子绑在手臂为支撑点围成一个圆圈，让同伴从绳上踩过，这个游戏告诉我，每个人都是团队的支点，必须依靠团队的力量共同完成，让我感受到了团队协作和支持的力量；回到日常工作中，我认为，做为销售部的一员，同样要做好与各个部门的沟通、协作，只有这样才可以形成合力，也就可以生成巨大的战斗力。

有人说，拓展是体验下的感悟。更是身体力行下的收获。我们所处的位置不同，决定了我们欣赏到不同的风景。但无论我们体会到了什么，相信这都是积极的，是有助于融汇团队建设的，也是增强公司凝聚力，增强公司荣誉感的一种很好的方式，亦是提升工作氛围、提高工作效率的一个有效途径。

衷心感谢我们的教练、公司领导和同事。此次拓展训练是非常成功的，虽然只有短短两天时间，拓展培训所给予我们的启发和经验却是一笔永久的财富，无论我们身处何种岗位、承担哪些职责，只要用心体会都会从拓展培训中获益良多。在今后的工作中我愿意和我们的领导、同事们一起探讨，一起努力，去完善我们这个大团体，去开拓更广阔的天地。

# 拓展课工作总结 拓展培训工作总结篇二

## 一、培训工作情况

今年举行的岗前培训，大致划分为：产品质量意识培训占\_%，专业技能培训(焊接、整机组装、故障分析维修)占\_%，规章制度与职业道德培训占\_%，共计约\_课时，参训人数多达\_余人次。

培训课程主要集中在为以下几类：

## 二、主要培训内容

- 1、员工必修类：企业文化培训、职业道德规范、管理制度；
- 2、重点培训：新员工动手能力，问题的分析与处理，团队合作精神；
- 3、新员工基础技能岗前培训。

## 三、培训工作效率分析

### (一)取得的成绩

- 1、20\_年度的培训与20\_年度相比，从培训项目数、举办培训课程次数、接受训练的人次等方面，有大幅度的增长。
- 2、建立了制度性培训体系以及规范的培训操作流程。以往，公司培训工作缺乏系统性制度，培训管理幅度和力度很弱，培训流程无保证，员工培训意识差，培训工作开展十分困难；今年公司派专人负责管理，在总结了以往公司培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善培训流程；重点加强了培训岗位需求和岗位针对性(最合适岗位)分析，在多次征求各级领导意见后，全面提升公司培训工作的制度化、规范化管理。

3、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式，以期达到培训的合理化和有效化。

## (二)存在的问题和不足

1、培训工作考核偏少，造成培训工作中有一些新人学习消极的局面，导致培训工作的被动。

2、培训形式缺乏创新，只是一味的采用“上面讲、下面听”，以及乏味的焊接练习形式；呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员学习时注意力不集中，影响了培训效果。

3、原则性不强。考虑到近期招工难，未严格执行培训纪律和相关规定，对违反者不能及时有效地采取处罚措施，不能按章办事，这是导致培训纪律松懈、秩序较乱的主要原因。

4、在年中所作培训中我们还发现，一部分新到人员感觉培训过于频繁，另外一部分员工则反应得不到相应适合发展的培训，这是一个不容回避的问题。而在培训中的不均衡情况，更是需要20\_年去思考和大力改善。

5、内部讲师授课技巧普遍不高，有待提高，制作课件水平不足，备课准备能力有所欠缺；所以，以上需要改善，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水平，推行内部讲师资格评定，真正组成一支合格称职的内训师队伍。

## 四、改进措施

### (一)有利条件

1、公司改制后，改制企业的机构、人员做完调整后，改制企业员工的综合素质和工作技能的提高，以及企业文化的再建，必然是下一阶段的工作重点，对新员工整体素质培训也有较高要求；后期如果有良好的培训效果和质量的不断提高，将会



越来越得到公司领导的认可和赞赏。

2、随着公司薪酬制度和绩效考核的实施，必将越来越提高员工的积极性和工作能动性；完善的体制保障会吸引更多的人才加入到公司发展壮大的队伍中，这也会为后期人员储备提供良好契机，在培训过程中不断加强考核，输送到适合发展岗位。

## (二) 具体措施

### 1、作好培训基础工作

培训计划和培训流程制定虽然完成，但是在具体执行过程中一定还会遇到各种不合适的地方，要不断总结和及时调整；在具体工作流程上作进一步细化，在平常管理工作中上做多方面改进，加强培训资料的收集和培训器材的需求配置。

### 2、加强培训人员自身学习，进一步丰富企业培训资源。

公司各部门的岗位不同也决定了公司各部门培训需求的广泛性。为了较好的满足公司的不同需求，选择合适的培训课程，培训讲师，配置合适的培训资源，我们必须取得大量及时、准确的培训信息，扩大培训人员队伍；积极学习，不断提高自身培训水平，加强提高相关培训参与人员的专业素养(通过公司更有能力的技术人员指导来提高)。

### 3、重点建立一支富有实践经验，熟悉实际需求内部讲师团队

培训需求的多元性和企业内培训资源的有限性的矛盾，已经越来越突出。建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队就变的越来越重要了。培养起自己的内部讲师团队，首先大大节约了公司有限的培训经费，也可以在员工中树立起学习的榜样，培养员工的自主学习思想。以往的实践表明，听过公司内部优秀技工或者工程师讲课的新员工都感觉企业

高级主管对企业经营认识之深刻、解释之透彻更容易让大家接受和理解，应该积极倡导高级主管都为培训工作做出良好的表率；重点加强对新员工各项培训的同时，也从制度上明确、选拔优秀管理人员作为企业内部讲师。并建立起一套企业内部讲师的日常管理、激励、考核制度，打造一支优秀的技能和素质都过硬的团队。

## 拓展课工作总结 拓展培训工作总结篇三

一，进一步加强对外联系，拓展承接展览业务。

二，加强业务学习，进一步丰富展览陈列手段，不断提高设计水平。

积极贯彻院领导提出的展览厅“一条龙服务”意识，在实践中不断学习，积累经验，较好地完成为租场的客户提供策划、媒体宣传、陈列布置以及请柬、海报、画册的编辑与设计的指导工作。另外，还负责画院员工名片设计与xx年、20xx年度中共广东省委宣传部贺年卡的设计。

三，协助展览馆馆长，制定展览馆相关管理制度，完善部门的员工分工，责任到人，更好地提高工作效率。

根据日常的布撤展以及展览过程中出现的情况，及时分析研究，协助展览馆制订管理制度，明确人员分工，使得工作效率得到提高。

四，协助完成广东画院展览馆音响工程任务。

邀请广东省演出公司对展览馆音响工程进行设计、施工，对设计方案反复研究，并根据日常使用情况进行方案修改，在20xx年9月初完成竣工任务。

五，负责《院刊》的版式设计以及部分编辑工作。

在担任《院刊》(季刊)编辑的期间,较好地完成部分编辑工作与每一期的美术编辑、排版以及监印工作。

六,加强数字化办公业务的管理与学习,作好有关展览的文字、图片资料整理工作,实现数字化管理。

充分利用拓展部配备的电脑、扫描仪、打印机、数码摄像机等现代化的办公设备,加强学习,积极实践,把一年来展览举办的有关图片、文字等资料的整理记录、存档。

七,在完成本职工作的同时,抓紧业余时间进行创作研究。

积极响应院领导的号召,充分利用业余时间进行创作研究,创作出一批作品,特别是在理论方面,加强学习,先后有多篇理论文章发表于各类专业刊物。其中,《再论文人画之价值》发表于《美术报》,《呼唤经典,呼唤深刻,呼唤巨匠》、《李伯安艺术研究》、《关山月艺术研究》等发表于专业刊物。另外,拓展部人员还积极参加每周举办的文化讲座学习。

八,工作中的体会和不足

在日常工作中,我主要是同时负责展览馆、艺术研究拓展部以及《院刊》编辑室三个部分的工作,其中大部分是设计的工作,在工作中总觉得自身的设计水平还不足以自如应付所有的设计任务。所以应更进一步加强业务学习,主要是在知识的更新和强化方面。另外要更好地提高工作效率和进一步完善拓展业务方面的工作,在画院新址工程完成之际,不断地自我增值,更好地适应现代美术事业的发展。

## **拓展课工作总结 拓展培训工作总结篇四**

我校在实施有效教学以来,创新地提出了“问题学案式”学导型课堂模式。在实践有效教学的过程中,我获益匪浅。拓

展提升课是中学地理教学中的一类重要课型。那么，在地理拓展提升课中，怎样才能增强教师讲评的针对性，从而更好地渗透有效教学的理念呢？又怎样才能更高效地发展学生的能力呢？这是每一位地理教师都必须认真思考的问题。要回答上述问题，有必要从两个方面进行思考：首先，从学生解题的思维过程来看，成功解题应具备4个最基本的环节，即提取解题信息、形成解题思路、论证解题思路、表述解题结果；其次，从教师教学的角度来看，必须运用恰当的方式进行点评，才能使学生在教师的点评中更高效地习得方法，发展能力。

目前考试的形式，侧重对考生思维能力的考核，突出表现理性、逻辑的思维过程和研究、解决问题的方法。推理是从已知判断推导出新判断的思维形式，学生在运用所掌握的方法解决问题的思维过程中，严密科学的推理对其成功解决问题能起到有力的支撑作用。

**【例1】**目前人类对水循环的影响主要表现在：

a□人工降雨，促成大气中水汽输送

b□改造沙漠，增加蒸发量，加速水循环

c□抽取地下水，加速地下水循环

d□修建水库，跨流域调水，改变局部地面径流

清晰，学生容易理解；二是通过比照推理简图，学生可以迅速、准确地发现自己的错因或解题时在哪里走了弯路，及时修正自己的知识和能力缺陷，完善自己的知能结构；三是对学生解题有很好的示范作用，让学生养成良好的逻辑思维习惯，学生坚持运用这种方法来思考问题，能有效提高解决问题的理性分析能力。

解题思维路径的选择是成功解题的关键，因为它涉及解题的思考方向和切入点的问题。一般来说，解题思维的路径选择有3种值得我们予以重视的情形：一是某些难题解题推理链条较长，思维跨度大，需要学生选择适当的解题路径；二是某些习题有多种解法，需要学生选择一种最适合于自己的方法（即解题路径），以便节省解题时间；三是需要学生领会命题人的意图，选择与命题思路相吻合的解题路径，以便得出正确答案。

## 拓展课工作总结 拓展培训工作总结篇五

二、出差地点：车村镇、木植街、黄庄、饭坡、田湖镇、闫庄

三、出差目的：了解市场状况、发掘新客户、拓展潜在客户，以扩大市场范围，提高市场占有率以到达拓宽销路，提高利润。

四、出差主要资料：

这次出差的主要线路是先由县城到达最远的车村镇然后回到途经木植街、黄庄回到县城再由县城出发到田湖镇后回到途经饭坡、闫庄。出差报告范文。

寻找下发现一家防盗门业老板与之介绍公司的产品及产品特征和规格后对钢木门格外关注。等等一些乡镇很多防盗门业对于钢木门都很感兴趣，所以觉得能够以钢木门为突破点在这些镇乡找到一批新客户。

刚过这么多乡镇能够看出乡镇有很大的市场能够挖掘为我们公司带来超多的客户。所以在跑业务中给客户就应仔细认真负责讲解产品及听取客户的意见或推荐，做到让客户了解产品相信产品。

## 拓展课工作总结 拓展培训工作总结篇六

（一）在确定了准干事的名单后，为了让干事能够更好的熟悉中心工作, 更好的了解学生会深化改革，我中心组织一部分干事参与高校学生会改革专项会议。

（二）在日常工作方面，我中心积极参与各项日常活动。

（三）在本月中心活动中，在十二月中旬我中心与志愿服务中心共同举办了三代同堂活动，开展节日团建活动，以增进干事们的感情，增强中心成员之间的凝聚力。

（四）为协助学生权益中心举办金融知识竞赛，在十二月末我中心积极出动工作人员查找竞赛题目与现场协助等工作，以帮助学生权益中心顺利开展活动。

（五）在一定的的前提下，我中心将组织干事们进行面对面谈话，借此机会传授工作经验，与此同时，加强与每个干事的沟通，了解干事的想法与意见，提高各干事的工作积极性，减少工作失误。

（一）针对中心本月所负责的工作，我中心将提前对干事做好相应的安排，并详细知干事所负责工作的任务和要求，确保工作的万无一失和活动的顺利进行。

（二）加强与其他中心的沟通与联系，吸取与学习其他中心办活动经验，积极协助其他中心开展活动。

（三）增强内部交流，在今后的工作过程中为加强成员间的交流，培养彼此间的默契程度，增强中心的团结意识，树立中心良好形象，因此我中心将定期召开内部会议。

在组织干事参与活动的过程中，干事的积极性不够高涨。就此，我中心会及时与干事沟通并了解其心理活动变化，且针

对其所担忧的问题进行合理的分析，让其深刻认识到一个团学干事的责任和义务。

（一）我中心计划举办20xx年寒假社会实践动员大会。将召开中心例会动员本中心各干事共同参与前期准备工作，互相熟悉工作流程和工作要求，以及计划进行干事的日常工作培训，以提高我中心的工作效率。

（二）我中心将开展第二场幼儿义教活动，将召集本中心干事准备活动前期与后期工作。

（三）我中心将准备“男生节”“女生节”活动，以继续加强干事们之间的联系与沟通，调动每个干事们的积极性。

（三）其他工作照常进行。

以上是我中心十二月份的工作总结与一月份计划，相信凭借大家的认真努力，我中心能够很好地完成各项工作，同时相信新干事在部门中会得到良好的锻炼，不断完善自我。

20xx年12月22日

## 拓展课工作总结 拓展培训工作总结篇七

今年以来，信用社把代理保险作为中间业务收入的重要工作来抓，组建代理机构，整合资源，完善考核激励机制，加强优质服务，取得较好的效果。为积极拓展保险代理业务，我社加强了内外部两大方面的合作，努力发挥资源价值，增强整体合力，力促保险代理业务快速发展。一是加强内部合作。横向加强信贷管理部门、营业网点的协作，纵向加强区联社、信用社、网点之间的协调，及时反馈保险代理业务进展情况，研究制订解决困难和问题的措施；对全社客户保险情况进行摸底调查，制定客户保险监测表，对客户的投保情况和信用社代理情况按季监测；实行相关业务与代理保险业务“双营销”，

营业网点在做好柜台服务和上门公关的同时，正确适当地宣传推介保险产品，积极引导客户的购保需求。同时加强了与保险公司的合作。邀请保险公司的业务经理到本社网点开展保险代理业务辅导；与保险公司联合举办“揽保吸储”竞赛活动及相关联谊活动，密切银保关系，促进了保险代理业务收入的增长。至200x年末，本社共完成人寿险万元，财产险万元，圆满地完成了上级联社的任务。

一是抓自然、流动客户，以营销和服务来增强吸纳力；

二是抓他行存量资金，以提高竞争意识来增强抢夺力；

三是抓市场空白点，以敏锐的目光发现新的资源和抢抓他行撤并网点留下的市场空间，来提高增存的辐射力。

通过加强宣传工作、开展窗口竞赛、加大揽存考核力度等一系列的工作措施，为加速存款增长奠定了扎实基础。同时本社在组织资金工作中，领导带头，把工作时间延伸到8小时以外，充分认识组织资金工作中“关系”这一因素，以工作处感情，以感情处“关系”，使业余时间成为全社员工发展客户，组织资金的第二职业。通过全社员工的共同努力，全年共揽存4000多万元，新开单位户头56户，合计金额2800多万元。

其中：

桥头分社：天心区欣开建筑设备租赁经营部108万元望宁机械厂85万元

芙蓉分社：东方电控设备有限公司120万元

为了适应新的经济形势，本社新开办了银行兑汇票和票据贴现，为开户单位又提供了一个新的融资渠道，解决了一些信誉好的企业对资金的需求，为信用社创造了效益。同时探索



性的开发了代理手机销售业务，加大了代发单位工资的力度，至200x年末，我社共代发工资700万元，办理银行兑汇票3笔，合计金额330万元，为信用社开展新业务开创了一新天地。

长期竞争和发展的实践表明，信用社自身人才队伍的拓新精神与业务创新能力，高科技应用等能否坚实有力，决定着信用社竞争是否能取胜。因此，在我社今年的市场拓展过程中，注重培养其相关性人才，着力组建了一支精明能干的客户经理队伍，通过有计划的培训教育，形成专业性的公关队伍，用其所长，专司其职，引导他们把公关的触角延伸到城市的各行各业。对辖内各社区的发展规划、投资计划、资金流向、消费动态等信息及时进行反馈和研究，努力提高攻关回报率，为我社的发展作出了一定的贡献。

我们坚信，有上级联社的正确领导，有全体员工的共同努力，有社会各界的大力支持，我们将以昂扬的志气，拼搏的锐气，树立信心，促进业务稳定发展，力促信用社的市场拓展工作再上新台阶！

## 拓展课工作总结 拓展培训工作总结篇八

市场拓展需要通过市场调查分析确定市场需求，根据市场需求进行产品定位和市场定位在明确了产品市场和产品销售对象后，制定详细市场推广策划方案。

1消费者分析：直接客户：大多数在13-18岁之间，他们这个年龄段的学生很有主见。间接客户：多为三十五到四十五岁之间的人群，很看重教育。一般情况下，他们为孩子选择一个地方辅导就很少有再换辅导班的可能。

2市场定位：

主要靠引导间接消费者来精品小班：由于精品小班学费价格比较低。所以我们针对的消费人群是普通大众人群。

一对一针对的消费人群：白领、通俗点儿就是有钱人。托管班针对的人群：大款。

3宣传方式：一点对点直线营销

与学生用品店合作

总部：组织全市性或者全国性的青少年文艺或者知识水平竞赛，选拔出有才艺的青少年，提高少年知名度，通过其才艺展示来提高我们的知名度和家长的认可度。

各分校内部定期举办竞赛活动：一等奖可以免费再选一门课程或者免费再学一个月等等。目的：激励学员或者家长的信心！

拓展事业部作为真心公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

具体总结如下：

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在真心公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言xx年的工作内容是多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

具体计划如下：

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购；

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。