

公司拓展总结报告 素质拓展工作总结(优质5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

公司拓展总结报告篇一

九月作为新学期的第一工作月,经过充分协调,我部各项工作已基本步入正轨,并有条不紊地开展起来.现特将我中心九月工作做如下总结:

特色工作总结:

一、思想教育，落实宣传工作：开学初。他们对大学生素质拓展毫无概念。先介绍了素质拓展活动的意义，主要内容、步骤、实施办法；进一步有针对性的对学生进行宣传，发动。鼓励大家积极参与到素质拓展活动中来。对于我中心来说，参加素质拓展活动一方面能更准确、及时接收到校素拓中心工作安排、工作改进的最新信息。另一方面，大会上对我系的工作计划，也增进了对我们系的了解。根据自身实际情况，从总结中得到启发。有利于在以后的工作中借鉴其优点，改进工作。

二、素质拓展部招募新干事。在11级同学进校之际，我们以招纳人才开展素质拓展部工作为出发点，举办了招新活动。通过初试和复试两个阶段，我们成功吸收了3名同学进入素质拓展部。此次招募顺利完成，主要得益于两点：

同学积极的参与热情。二者有利配合，利于初试选拔。

三、复试中，我们营造了轻松活泼的复试氛围，使得每位复试同学镇定自若地展示自我风采，展现自我能力。有助于我们做出准确的选择。

为了使11级新生尽快适应大学校园的生活，我系组织11级素质拓展部干事参加素质拓展培训活动。本次培训充分锻炼同学们与人沟通协调的能力，培养了团队合作意识，形成了事后总结反思的机制，确立了个人对于自我能力的认知。尽管不是每个项目都能挑战成功，但结果并不重要，重要的是在挑战的过程中同学们从中总结出的经验教训，体会到的人生感悟才是日后乃至今后的人生中一笔无价的财富。在愉悦的气氛中，参与的同学都感觉受到了启发，收获了知识。

在此还要感谢团学组织各个部门对本部门开展的帮助和配合！

公司拓展总结报告篇二

公司的团建拓展培训结束了，为了纪念这次收获满满的培训经历，我在征得教练的同意后，把活动中的队牌（角色身份）带回了单位作为纪念，同时，也把这次培训定义为自己的破冰之旅。

在活动基地，我和同学们通过抽签完成了队伍的组建，我分在了齐国队，在队员们相互之间都不太了解的情况下，通过自己的判断和观察，我主动牵头，给大家确定了职务和标签，自己也尝试了齐国太师这个智囊团的角色，确定了团队的终极目标-“齐统天下”。最终我和团队其他成员一起，在历经五个回合的艰难pk后，成功地成为五个小组中的赢家，完成了“齐统天下”的大业。

在游戏规则中和团队走来的这一路并非一帆风顺，历经几次磨合和挫败，我们才慢慢找到了最适合自己的管理方法，在不同时期团队命悬一线时的选择也考验了我们对团队和小伙伴们的信任。我们很幸运赢得了最后的胜利，这源于我们对

于原定终极目标坚持不懈的追逐，在面对投资失误时及时纠偏的策略；源于团队成员之间的相互协作和永不放弃的信念；让我们在这个过程中，发现团队成员每个人不同的闪光点，挖掘出各自的潜能，更重要的是通过活动中各种各样的冲突和压力来完成团队成员思想上的碰撞来达成共识，从而让大家充分意识到自己身上的不足和需要改进的地方，完成自己的破冰之旅。

齐国主公一直在团队中强调要“活下去”，作为齐国太师，我在过程中给团队的策略中定了大家认同的统一思想，就是强调人的作用。我们认为在组织中，人和信息是非常重要的资源和财富，只有把合适的人放到合适的位置上，才能一起实现团队目标的实现。可以说，我所在的齐国（“齐心队”）是一个以结果为导向的组织，这和我在工作中的团队理念非常一致，当然，我也会把培训中碰到的问题转化成我们应当从中吸收的经验和教训，以此作为推动工作前进的一面镜子，随时提醒自己要学会在经营层面上去考虑事情和完成团队的目标。

回归到工作之中，和培训提及的终极目标（任务）一样，企业强调的是绩效，强调的是工作结果。那么，完成了这次破冰之旅后，我们要如何在工作中实现企业所要达成的工作结果呢？我认为是：“规划”、“计划”和“执行”

规划和计划有很大的差别，它们的差别在于：

规划是在清楚组织（团队）或你对自己有什么样的要求后，你给自己定了一个具体的可实现的目标或任务，这个目标或任务是否合理、是否清晰、是否可以量化源于你对信息的掌握度。规划对于组织者的大局观和整体统筹能力要求比较高，在目标设定时一定要保证有充分的前提，特别是信息的输入和评估，避免影响判断。规划同时代表着方向，一旦出错，将会对组织的目标和团队引领带来不可估量的后果。所以，在信息时代，对资讯获取的渴望和得到资讯的研究工作就变

得非常地关键。领导者一定不要在规划层面急于落地和闭门造车，要学会充分评估内外部环境 and 可利用的资源，像我们所处的房地产行业，就要特别关注市场信息变化，关注现金流对经营的影响，守好钱袋子。

计划是规划的具体落实步骤，具体来讲，就是行动方案。规划再好，也需要有完成落地的环节。如何把事项计划好、把时间安排好，还得考虑备选的方案和外界影响的因素。这里，要充分运用各项资源来合理安排时间，时间对于计划起的重要作用直接决定资源是否处于浪费状态。领导都要意识到计划需要一定的统筹性，全面性要有，不能拍脑袋、不能漏项。

做好规划，完成计划，落实执行。执行总是放在最后一个环节，这也是企业需要关注的一个重点。把合适的人放在合适的位置，是执行中必不可少的环节，并不是轻易能做到的，需要有一定的判断，而且这个判断必须客观。这次培训中齐国之所以最终能够在最后“帝国争霸”环节以少胜多取得最终的胜利，就是赢在团队制定了正确的策略后又派了最适合的人员上场，小伙伴们在几场战役中及时磨合总结，越战越勇，战争胜利的结果证明了团队对人的判断是否正确直接影响了策略的执行落地。

破冰之旅提醒我们，在企业管理中考验我们的是对策略的判断，对资源和信息的充分关注，对人员的客观评价和对应合适岗位的安排，还要让团队成员学会在分工协作中不停进行思想碰撞和信息的消化共融，来帮助组织者对目标执行过程中的事项进行及时纠偏。

希望本次破冰之旅只是冰山一角，期待能在未来一年半的清华研修班努力修行，学习优秀，提升眼界，做更好的自己，加油！

公司拓展总结报告篇三

要做一个与时俱进的新型教师，提高专业水平，提高工作“智慧含量”，乃当务之急。在这十分关键时刻，教指站、我校采取了一系列的措施，异常是全员研教及学校的校本培训，对我们教师的建设和培养起着独特的作用。异常是学校的校本培训经过专家的引领，教学理论的培训和学习，说课、上课、评课一条龙活动的开展，发挥了教师个人、教师团体等各方面的作用，给教师构成一种对话机制，营造了求真、务实、自由、融洽的教研氛围，为教师交流信息、分享经验、发展专业、展示成果供给平台。经过这种形式的活动，将教师凝聚在一齐进行实实在在的学习和研究，不断拓展了教师发展的空间，激励教师进取主动地追求发展。经过培训和学习，我受益非浅。

首先新的理念深入我心

“课程的改革，从某种意义上说，不仅仅是变革教学资料和方法，并且也是变革人。”要变革人，首先要重视教师的发展。教师的成长和发展，观念更新是前提，专业化成长是基础。新的教学观念中产生的。教学改革就是新旧观念的斗争，教学改革的阻力来自于旧的教育观念的束缚。所以，确立新的观念是教育改革的首要任务。

以前，我的头脑中存在着教材意识、教参意识，以纲为纲，以本为本，眼睛盯着知识点，强求的是标准答案，应对的是统一考试。经过专家讲座，了解到新课程教学要求教师必须具有课程意识、学生意识、开放意识、问题意识。新课程强调“一切为了学生的发展”，从学生的经验出发，教学要向学生的生活世界回归。教学方式由被动的理解式转向探究性学习、自主合作学习。

其次，调整和拓宽了我的知识结构

一位教育专家曾深刻指出，今日教师在教学过程中的分工是科学化的产物，他们的任务是培养学科的专家。而未来教育将结束单科教师的历史使命，要求教师成为多面手，会运用多学科知识解决所任学科教学中的问题。

初中科学课程的学科整合是课程改期的特点之一。根据科学课程的特点和教学要求，科学教师必须具有系统的完整的科学专业知识；科学教师要具备与科学教学相关的学科知识，诸如社会科学的基本知识等；还需要了解科学与其他有关学科的横向联系及其发展，使社会科学知识、教育科学知识、系统科学专业知识有机地结合，构成较完整的基本知识。科学教师还应具有思维科学知识，这有助于教师经过教学发展学生的思维，培养学生的思维本事。科学教师还要具有参与社会生产、生活的知识，能以敏锐的眼光和头脑，注意观察、了解、搜集信息的本事。新教材的一个显著变化是，难度降低了，但知识面加宽了，这对教师提出了很高的要求。自身知识储备能否适应这一变化，能否满足学生的需求，这是新一轮课程改革对教师提出的第一道难题。

而现实是，我们科学教师都是由单科的物理、化学、生物或地理教师组成，与专业教师任职资格的要求有较大的差距。教师专业性知识的缺陷交极大地限制科学课程的实施。

一些教师反映，对新教材的把握有困难。很显然，教师的知识结构是制约教师驾驭新课程的瓶颈。所以，实施新课程，教师不仅仅要“洗脑”，还要“充电”

校本培训利用教学资源，以教学专家，学科带头人、骨干教师为核心，对全县科学教师开展学科的专业培训。开展了学科交流，大家各抒己见，经过观点的交锋，强调知识的消化和吸收。再次经过活动的开展树立教师要有终身学习的意识，不断了解新事物、学习新知识，不断更新和拓宽自我的知识结构，使自我具备与教学适应的多元化的知识结构。

其次促进了我对教学行为的反思

反思是指教师对自我的教学思想和教学行为进行审视与思考。反思是一个人成长与发展的核心本事之一，新课改要求教师不断培养和发展自我的反思本事，成为反思型教师。孔夫子曾说：“学而不思则罔”。如果一个人只是一味地学习而不思考，那他就会陷入迷惘困惑。孟子亦云：“思则得也”。新课改要求教师经常思考和反思。应对各种新的教育思想、资源、手段和方法，教师不能简单地拿来复制粘贴一下就ok了，而要做出科学分析，结合自我学校和班级的实际情景及自身优势，为我所用，以改善自我的教育教学。

教师需要在反思中成长。在新课程改革实施的过程中，还有不少困惑和困难，这是不争的事实。但平时许多教师仅有期末或年终学校进行教学评价时，才会系统反思自我的教学行为。而校本活动的开展在很大程度上能够扭转这种现象。说课、上课、评课活动的开展能促进教师把反思当成常规工作。与同行应对面的交流，在交流活动中细心体会，进取思考，用心揣摩，让思想的火花在碰撞中闪烁。经过追踪说课、上课的过程，审视教学环节，总结教学得失，从中会产生许多感悟。

如在活动中，一位教师在说《焦耳定律》的教学设计时，他为了让学生自主构建知识，采用实验探究法。具体教学过程如下：

- 1、教师经过演示实验来创设情景来引入新课。演示实验：用相同的导线分别给电灯和大功率电炉供电，让学生触摸导线，建立同一电路电灯和导线发热情景不一样和不一样电路中导线发热情景。

- 2、突出学生的主体地位。启发引导学生进行讨论，猜想电流产生的热量 q 与哪些因素有关

3、增加自主探究的开放性和培养学生实验的设计本事。根据学生的猜想结果，分组设计实验并进行实验。

4、培养学生自我获取知识的本事。汇报实验结果并讨论评析实验结果。阅读教材构成焦耳定律。

如原先为了落实双基，我常采用的教学模式是先给出结论或经过简单的例子得出结论，然后化很多的时间解释结论并加以巩固。经过校本活动的开展，我才了解到先前所采用的教学模式是认知主义理论指导下的一种教学模式。它不利于学生创新本事的培养和学生的健康发展。梦想教学模式应当是：经过情景的创设，激发学生探究的欲望，然后让学生经过自主探究、同学间的合作交流得出结论。同时我也体会到新课程教学的核心理念是全面培养每一个学生的科学素养。如何让每一个学生在每一堂课中都有所收获这是每一个教师都应当关注的问题。教学设计中必须要注意这一点。尤其表此刻问题的设置中，必须研究到各个层次的学生。设置的问题首先要有梯度，有易有难，且要从简到难。让所有的学生的思维都有所启发，尽可能调动所有学生的进取性。切不可设置的问题高深莫测，仅有使一小部分的学生打开思维。如果这样，时间长了势必影响大部分学生学习的进取性。

总之校本培训为教师搭建了沟通和交流的平台，在增强凝聚力的同时，努力营造教师进取参与学科建设、投身教学、课程改革的良好氛围；为优秀教师的脱颖也创造了条件，搭建舞台。可是，教师的自身条件不一样，特点不一样，教师的发展是不平衡的，教师后续发展的目标也应当不一样。所以，在推进教师培训工程建设过程中，倡导更切合实际的发展规划和个性发展目标，努力激发教师追求发展的内驱力；培训形式多样性和开展活动的有效性，是以后教师培训首要研究的问题。

公司拓展总结报告篇四

说，但还是感觉比较累，这学期的`工作我分为以下几点：

第一、关于创业升值大赛，我们班上的同学都很积极的参加，但是他们不是很了解，有创意的想法比较少，所以在比赛中没有拿到较好的成绩。

第二、关于“我心、我秀”这个节目中，我班做的不是很好，他们在这方面，不是很擅长但他们都在努力培养自己各方面的素质，我相信下一学期他们一定会有很大的进步。

第三、在接下来的活动中我还在给他们宣传，希望他们越做越好，我一直认为我们2支部是最牛的。在接下来的工作中我一定会，想更多的主意创造舞台给同学们锻炼从各方面锻炼他们的素质，让他们拥有真真的本事，而不是纸上谈兵。我在这学期虽然努力了但我在许多方面还做的不够好，我想一定要思考自己的言行，做好带头作用把我们2支部创造成为全院最优秀的支部，我相信下学期的优秀支部一定是我们2支部。

我支部虽然在本学期中工作开展的较好，但是还是有很多的缺陷，在每次活动中不够积极，我在工作很努力但是支部中不是很团结，把每次活动的目的没有认真的对待，所以活动没有取得应有的效果，我坚信在下学期的工作中我会不断的努力吧2支部建设的更加好。

公司拓展总结报告篇五

出差时光:8月16—8月27日出差事由:细化市场

本次为期12天的出差最主要的任务就是细化东海和赣榆市场，目前东海和赣榆的`总签约客户为12家(包括这次签约的两家)有6家集中在东海的北部，且店面分布比较集中，赣榆的4家也在一条线上方，整体看来连云港11家店的“质量”比较好，

对于下半年的跑量还是比较有信心的。

这次出差最大的意外收获就应是：灌云和灌南的7家客户基本上已经确定下来，东海那里也传来“喜讯”，所以，今年下半年连云港市场不出意外的话会突破20家，前景就应是“一片光明”。

其次，在这次出差的时候墩尚的客户反应：顾客来买了一条单品床单又退了回来原因：大面积的跳纱，对于产品质检这一块，推荐生产部这块还需加强一些，毕竟此刻我们在苏北那里才刚刚起步，正在打品牌的时候，质量这块必须得把握好，必须得在下半年把绣阳的品牌打出去。

下月5号东海有两家客户搞促销活动，关于宣传的事宜在电视台打广告的事情由于费用太高暂搁一边，我已经和客户解释过原因，他们也表示理解。等九月份促销活动开始的时候，一些意向客户就会陆陆续续联系到老客户店里参观，到9月底之前要把能拿下的意向客户基本拿下，重点放在东海和赣榆具体的实施在9月5号开始，在这之前我已经着手联系这些意向客户了。

总之，期望我们在外面开发市场，家里的货品尤其是质量这一块必须得把关好，我们很有信心把苏北市场做大做强，期望公司能做我们的坚强后盾！