

2023年拓展工作计划表 拓展工作计划方案 (优质8篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

拓展工作计划表 拓展工作计划方案篇一

拓展培训成功与否决定于拓展项目的完成质量,而项目的质量与培训师的素质和能力息息相关。为了更好开展拓展训练工作,有计划、有步骤加强拓展培训师的学习是至关重要的。

拓展师能力提高要求与方法:

1、提升拓展师的总结和概括能力。

在拓展训练过程中,要学会将经典话语的集结,整理。培训师要有高度的总结和概括能力,能讲培训现场的情况,学员的思路快速进行提炼,因此需要简介、快速的运用一些经典名言或语句进行凝练传达。

文章缩写是提升总结和概括能力好方法,定期组织拓展师进行阅读,而后整理并简要复述,用自己的语言总结、归纳、概括,提升拓展师的分享水平。

2、提升拓展师的讲述能力。

通常在拓展培训过程中,作为优秀的拓展培训师要学会讲拓展培训故事,用培训小故事来提升讲课的培训效果。

通过故事及案例讲述训练，注重故事讲述的生动性，从而提升拓展师的讲述能力。

3、提升拓展培训师的应变能力

拓展培训师在培训过程中要具备自圆其说的能力和处理突发事件的能力，遇事不慌，沉着应对，快速反应，圆满解决是拓展师必须具备的能力与素质。

要求拓展师拓宽知识面，多看案例，提升口才。并提前做好各种应对预案，从容面对各种突发情况。

4、熟练拓展培训流程

对拓展培训流程作详细的叙述，这将有利于拓展培训师将培训画面进行预演，从而对拓展培训现场的应变和驾驭度更好。

拓展工作计划表 拓展工作计划方案篇二

企拓部作为协会的重要部门，对内有策划活动职能，对外有企业参观职能。对协会的健康发展起着重要作用，对于刚过去的__年，我们在策划职能上取得了突破，取得进展。在这个学期我们将会在对对外方面实行突破。

1. 加强内部建设，完善部门制度，完善部门职能。
2. 增强人员专业素质，适应社会化要求。

根据意思指导原则，在下学期主要开展以下工作：

1. 部长助理。

主要工作有：负责指挥部门的日常工作，主持例会，检查监督工作进程。期间有调动，指挥其他干事的权力，对部门负

责，受其监督。

2. 组建对于参加商业街。

鉴于部门人数比较多，所以如果在参与人数足够多的情况下，组建两支对于参加4月份未企举办的模拟商业街活动，期间的商品组织，策划，销售有干事负责。最后比赛的胜负有哪支队伍所盈利的金额大小来决定。

3. 组建企业参观队伍。并与企业联系，负责协会企业参观工作。

首先动员部门里的全体同事寻找企业资料，然后与企业联系，争取企业参观的机会，按照企业的多少来决定企业参观的次数，不过不能少于一次。最后从中挑选一部分人作为企业参观的常备队伍，负责与企业的日常联系。

4. 配合协会工作开展。

根据协会的相关安排，企拓部将会配合协会的一切行动。

5. 做好暑假工作的安排。

其中包括__年新生招干的准备工作，包括面试准备，面试流程等。

为了顺利开展以上工作，将会采取一系列的措施：

1. 优化部门结构，完善部门机制

(1). 建立会员档案表，记录会员平时的表现，工作情况。(有部长负责记录)

(2). 改革内部分组机制，保留秘书小组，负责会议记录，会议通知(包括每周会议前的会议纲要，会议后的总结)，资金

保管。增设部长助理小组，负责监督工作的进展情况，各位的表现，并且负责监督会议、工作的迟到，缺席情况，事后要了解清楚情况。

(3). 奖罚措施。在平时的工作或活动中，会根据同事的表现进行一系列的奖励或惩罚，避免出现无论做得好与不好都没有相应鼓励或惩罚的情况。否则容易消磨人员的积极性，在衡量表现期间做到公正、公平、公正。(主要细则将会在第一次部门例会中提出)

2. 善用分组。由于部门人员比较多，统一指挥调动比较困难，而且也很难做到工作到位。鉴于上学期情况，在下学期的工作中，将会根据工作情况提出去各个小组，例如企业参观小组，商业街一组，商业街二组等。把工作的人员安排精确到细致，有利于监督并且有利于把责任落实到实处。并在每组中选出一名组长，主要负责带领工作的完成，一名秘书，负责通知工作。

3. 小组的小型会议。鼓励各小组成员之间，根据实际情况召开会议。

4. 和谐融洽的工作气氛，但不代表会有所松懈，在融洽的气氛当中增加大家对工作的热情。

5. 尽量把工作下放到会员，一方面可以培养工作能力，另一方面有利于从中发现人才，提拔人才。

6. 与其他部门搞好关系。由于上学期与其他部门的接触少，工作少，所以导致部门成员与其他部门之间产生隔膜。不利于部门间的交流，在这学期，要多与其他部门进行联谊，工作，增加理解。

7. 文体活动

通过丰富多彩的文体活动，丰富成员的课余文化生活，满足同学的精神要求，不断增强部门的凝聚力。

部门内部工作初步安排：

第1周：做好新学期的工作安顿，并做好部长助理，办公室值班，秘书的安排。开始着手企业参观的联系工作。

第2-4周：进行企业参观的联系工作，确定几间能够参观的企业并进行策划参观工作。

第5周：开始着手商业街项目，进行项目的策划，市场调查等前期准备。

第6-9周：商业街项目。

第15周：进行优秀部长助理的选举，副部的选举。

第16-期末：对副部进行考察。

以上为企拓部的一些工作设想，在具体实施过程中，由于各种因素的影响，也许会有一些变更与调整。相信这界协会主席团、各部门一定会给予企拓部各方面的支持，共同把协会工作做好。

拓展工作计划表 拓展工作计划方案篇三

科技越来越发达，通讯日益进步，手机是目前最流行的通讯工具，手机行业竞争日益激烈，我们要把自己的品牌打出去，要占有市场，提高市场占有率，做到真正的手机界的`泰山北斗，要让手机界都向诺基亚看齐，要更新手机界，引领手机界。

（一）如今科技发展，通讯事业也越来越发达，手机已经普

遍，诺基亚领先手机市场。作为中国通讯行业中最大的出口企业，诺基亚拥有良好的经营理念，具有很庞大的经营规模。

（三）环境分析：改革开放以来，科技发展迅速，人们的生活普遍提高，手机已不不是有钱人的标志了，它已成为了大众的消费对象，越来越多的人购买手机。但是购买者是各种层次的人都有，所以手机界也不可以盲目的生产手机，而应该根据周围的环境，做好市场定位，什么样的手机多生产，什么样的要少生产，都要做好分析。

（五）产品分析：人们的消费上去了，同时他们的眼光也上去了，所以要想抓住群众的心就不可以生产单一的手机，这一点诺基亚做到了。诺基亚手机款式有很多种，诺基亚n70.诺基亚6300等。各具时尚，产品更新也很快，能够跟的上消费者的需求，总有一款机型是你喜欢的！

（六）竞争分析：虽然诺基亚具有很好的经营理念，有很雄厚的实力，可是还是不可以忽略其行业中的竞争对手，摩托罗拉机型，更新速度都给诺基亚很大的压力，同时，那些杂牌机因为价格便宜，也深得一部分消费者的青睐，诺基亚想要在通讯领域中立于不败之地就不能有一点松懈，要时刻关注其竞争对手。

（七）消费者分析：消费者都是想买到物美价廉的商品，他们看中的是商品的质量和价格，所以诺基亚就要从实际出发，多生产大众手机，有很好的质量保证，还有能够让消费者接受的价格，这样才可以抓住消费者。

（一）机会与风险的分析：

手机普遍使用对手机生产商来说是一个很好的机会，只要抓住这个机会，就可以得到很理想的利益，但同时机会与风险是并存的，要生产符合大众的手机，让品牌打入大众心里，不然就是再给其他生产商创造机会。

（二）优势与劣势的分析：

诺基亚作为中国通讯行业中的最大的出口企业，具有很好的优势，企业战略上充分把握了市场与消费的趋势，品牌战略上避开了技术上的劣势，以高超的人性化诉求来定位企业品牌的形象，同时细分市场，深入执行个性化品牌推广策略。但是诺基亚的手机音乐仍然存在缺陷，这一点就不如摩托罗拉做的好，所以诺基亚在手机音乐上还是需要进一步更新的。要做就要做到最好，不可以存在缺陷。

拓展工作计划表 拓展工作计划方案篇四

1. 人员职责分配:上学期主要是让各位部长了解外联工作流程，负责一些相关人员。这学期我们打算让每个部长全权负责某一方面，比如举办小讲座，让部长们接手从画讲座、讲讲座、借教室到举办讲座的全过程。我们把九个系的成员分成三组，每组三人，暂时命名为考研组、考试组和留学等组。既能锻炼个人能力，又能明确分工和责任。
2. 个人能力培训:主要是提升外部部门所有人员的专业能力。主要通过个人公关、培训研讨会、组织活动等。，并通过个人总结等书面方式，将经验付诸实践。
3. 工作技能考核:外联三部长负责一个小组的三名成员，对每个成员在举办讲座等活动中的表现给予评价或打分，对表现突出的给予加分作为奖励和改变的标准。
4. 内部量化管理:进一步完善内部奖惩制度。例会迟到扣分，参加外联举办的讲座加分，赞助讲座加分，安装10%左右获得奖励等。，从而促使全体员工积极工作，与部门的风采产生共鸣。

二、外部接头

1. 小讲座:一般小讲座是针对考研、留学、司法考试等有语法特点的。这些讲座不仅可以回答问题,为准备考研、留学、参加司法考试的学生提供参考,还可以为学院的活动筹集资金,在紧急情况下,缓解学院的财务压力,让学生不受物质限制地做活动。
2. 外场宣传:现在学校的分站宣传管理比较严格,商业色彩太浓的分站是不允许的。我们可以多采用经验型的宣传外场,也就是没有很强的商业色彩,可以提高知名度。
3. 赞助:这学期我们语法有一个超高质量的活动——戏剧节。精彩的戏剧节一定要有资金支持。学院对戏剧节的支持力度很大,外联也有很强的赞助,这是我们下学期工作的重中之重。
4. 公关关系的拓展:这个有两个方面。第一,积极拓展外联资源,加快资源积累,结识商家丰富筹码。第二,在高校公关方面,主要是以系员自主发展为主,让系员走出北科,进入其他学校,联系其他学校外联,共享资源。之后,部门成员提交书面总结,既可以锻炼部门成员的沟通能力,又可以共享外联资源,实现双赢。

拓展工作计划表 拓展工作计划方案篇五

拓展部作为协会的重要部门,对内有策划活动职能,对外有企业参观职能。对协会的健康发展起着重要作用,对于刚过去的11年,我们在策划职能上取得了突破,取得进展。在这个学期我们将会在对对外方面实行突破。

1. 加强内部建设,完善部门制度,完善部门职能。
2. 增强人员专业素质,适应社会化要求。

1. 部长助理。

主要工作有：负责指挥部门的日常工作，主持例会，检查监督工作进程。期间有调动，指挥其他干事的权力，对部门负责，受其监督。

2. 组建对于参加商业街。

鉴于部门人数比较多，所以如果在参与人数足够多的情况下，组建两支对于参加4月份未企举办的模拟商业街活动，期间的商品组织，策划，销售有干事负责。最后比赛的胜负有哪支队伍所盈利的金额大小来决定。

3. 组建企业参观队伍。并与企业联系，负责协会企业参观工作。

首先动员部门里的全体同事寻找企业资料，然后与企业联系，争取企业参观的机会，按照企业的多少来决定企业参观的次数，不过不能少于一次。最后从中挑选一部分人作为企业参观的常备队伍，负责与企业的日常联系。

4. 配合协会工作开展。

根据协会的相关安排，企拓部将会配合协会的一切行动。

5. 做好暑假工作的安排。

其中包括20xx年新生招干的准备工作，包括面试准备，面试流程等。

1. 优化部门结构，完善部门机制

- (1) .建立会员档案表，记录会员平时的表现，工作情况。
(有部长负责记录)

(2) .改革内部分组机制，保留秘书小组，负责会议记录，会议通知（包括每周会议前的会议纲要，会议后的总结），资金保管。增设部长助理小组，负责监督工作的进展情况，各位的表现，并且负责监督会议、工作的迟到，缺席情况，事后要了解清楚情况。

(3) .奖罚措施。在平时的工作或活动中，会根据同事的表现进行一系列的奖励或惩罚，避免出现无论做得好与不好都没有相应鼓励或惩罚的情况。否则容易消磨人员的积极性，在衡量表现期间做到公正、公平、公正。（主要细则将会在第一次部门例会中提出）

2. 善用分组。由于部门人员比较多，统一指挥调动比较困难，而且也很难做到工作到位。鉴于上学期情况，在下学期的工作中，将会根据工作情况提出去各个小组，例如企业参观小组，商业街一组，商业街二组等。把工作的人员安排精确到细致，有利于监督并且有利于把责任落实到实处。并在每组中选出一名组长，主要负责带领工作的完成，一名秘书，负责通知工作。

3. 小组的`小型会议。鼓励各小组成员之间，根据实际情况召开会议。

4. 和谐融洽的工作气氛，但不代表会有所松懈，在融洽的气氛当中增加大家对工作的热情。

5. 尽量把工作下放到会员，一方面可以培养工作能力，另一方面有利于从中发现人才，提拔人才。

6. 与其他部门搞好关系。由于上学期与其他部门的接触少，工作少，所以导致部门成员与其他部门之间产生隔膜。不利于部门间的交流，在这学期，要多与其他部门进行联谊，工作，增加理解。

7. 文体活动

通过丰富多彩的文体活动，丰富成员的课余文化生活，满足同学的精神要求，不断增强部门的凝聚力。

第1周：做好新学期的工作安顿，并做好部长助理，办公室值班，秘书的安排。开始着手企业参观的联系工作。

第2-4周：进行企业参观的联系工作，确定几间能够参观的企业并进行策划参观工作。

第5周：开始着手商业街项目，进行项目的策划，市场调查等前期准备。

第6-9周：商业街项目。

第15周：进行优秀部长助理的选举，副部的选举。

第16-期末：对副部进行考察。

以上为拓展部的一些工作设想，在具体实施过程中，由于各种因素的影响，也许会有一些变更与调整。相信这界协会主席团、各部门一定会给予企拓部各方面的支持，共同把协会工作做好。

拓展工作计划表 拓展工作计划方案篇六

增加乐趣，在比赛取得硕果，这些小型活动在于丰富同学们的日常生活，也将列入大学生文化艺术节的一项重要内容。

4 校广播体操比赛 此次比赛是聊城大学运动会前举办的一次最大规模、参与人数最多的校级体育活动。前几年，我们学院的名次相对比较落后，我们总结这几年的经验与不足，制定训练方案，力争在明年的比赛中有较大的突破。5 聊大运

运动会 自建院以来，我们学院在历年的校运会上均取得了优异成绩。为使明年学院在校运会上再创佳绩，经学院批准，刚刚成立的“田径小组”，已经积极的投入的训练之中，“田径小组”不仅有高水平运动员，还有一些身体素质较好、潜力较大的体育爱好者。体育部在这一学年，通过全部成员的努力，领导全员师生积极开展体育活动，引导好学院体育发展方向，为学院的荣誉和体育发展献出自己的绵薄之力。心理健康发展部 在新的一学期里，我们部门将在团委，学生会以及赵艳敏老师的细心指导下，和全院同学的默默支持下，将我们部门建设发展的更好。我们也将一如既往地为同学们组织，提供更多的活动，努力为同学们服务，坚持我们不变的口号：用心沟通，用爱交流。我们部门坚持以“服务他人，自我服务”地工作原则，本着“完善机制，提高效率，加强时效性”地宗旨，积极探索面向全院学生的工作体制，加强心理健康工作，进一步宣传和普及心理健康知识，促进大学生健康成长。一，工作要点 1 开学初，全面做好宣传工作 2 加强自身作风，制度建设。3 落实校心理中心，学院的各项工作。

4 利用海报，展板，黑板报等宣传活动工具，对将开展的项目和活动进行宣传。5 协调各干事之间的工作，营造各司其职，团结协作的氛围。6 加强与各部门的协同合作。7努力做好常规工作，充分发挥心理健康发展部在学生管理中的积极作用。二．工作计划 1 学院心理例会 心理例会每两周一次，主要内容是在部长的带领下，各班心理委员将近期的计划和总结做个交流，定期召开例会，分配下次的工作任务。促进心理委员之间的交流，加强他们的积极性。

2 心理委员，干事的培训 心理委员，干事参加各种心理知识讲座，目的在于培训他们的心理辅导技能，从而使他们学会使用这个有效的心理辅导技能，在班级中进行辅导，达到“服务他人，自我服务”的目的。

每两周举办一次有关心理知识的黑板报，刊登心理保健知识，

心理格言等内容。从而全面的普及心理健康知识。同时还会针对平时同学们反应的情况和了解到的问题，在学院展板上张贴同学们解决问题的方法，并普及心理健康知识。5 心理电影展播 面向全院，有条件的播放具有一定教育意义的心理电影，并做好影评和观后讨论工作。6 心理健康月活动 每年11月是心理健康月，为更好地使我院同学心理得到健康发展，我们将开展一系列的心理活动。

拓展工作计划表 拓展工作计划方案篇七

我部成员会以积极热情的态度多与xx级新生交流沟通，大力宣传，从新生中选出积极性高，具有热心、创新且责任心强的学生，提高我们系团学会的后备力量。

1、我部确保对证书的宣传及填写的指导工作，以保证证书填写的完整性与统一性。

2、积极与远方及其他系部进行交流与沟通，并完成证书的认证工作。

1、在系部同学之间对“周末文化广场”活动进行宣传，促使更多有才能的学生加入到活动中来。

2、加大“周末文化广场”此大型活动在院系部同学中的影响力，提高活动的真正意义。

3、我部的所有成员定全力以赴，与其他各部积极配合，确保我系“周末文化广场”活动圆满完成。

1、选择活动项目。

以积极向上、安全性强、成本低为前提，选择出有益于当代大学生身心健康的素质拓展游戏，制作游戏道具，选择好活动地点（校内为主）。

- 2、对我系参与活动的同学进行宣传与讲解。
- 3、指导帮助同学完成素质拓展游戏并畅谈其感想。
- 4、搜集多个游戏项目为下次素质拓展活动做准备。

我部确保参加团干培训同学的会场纪律以保证培训达到其真正意义及圆满成功。

- 1、我部成员会利用课余时间多锻炼身体并进行体育训练，争取成为运动会上的一匹黑马，为系部争光。
- 2、我部会做好同学们对运动会的认识工作，鼓励更多的学生拿出自己的奋斗精神加入到运动会中。
- 3、我部会积极配合各部门做好运动会的后勤工作，以锻炼身体、安全第一为原则，确保运动员的安全。

在这新的学年，我部成员将继承上届的优良传统，努力创新出加完善我部，以崭新的面貌，良好的劲头，积极的进取精神为系部服务，为同学及学弟学妹做好榜样，提高我们的人生价值，使我们得到更多更好的锻炼。

所以，在这一年的学习与工作中，我部成员在做好自己本职工作的同时还会多多配合其他部门的工作，从自身做起，从小事做起，展现出我们药学系的良好风貌。最后，希望我部能得到系部及院方的肯定与支持，我部成员将以充足的劲头为药学系的美好未来而奋斗！

拓展工作计划表 拓展工作计划方案篇八

“车商渠道”是指由公司掌控、集中管理的，以汽车制造商、专业性汽车销售服务机构、汽车销售商、车行、综合汽车修理厂为市场开拓目标，面向企、事业和个人客户的多元化产

品的专业销售渠道。规模较大、业务品质好的交通运输车队也可列为渠道业务。一直以来，车商渠道是保险公司拓展车险业务的重要渠道之一。据了解，车商渠道实现保费约占车险业务40%。

我们知道，车商渠道业务部是由部门经理、客户经理、出单内勤组成的专门销售组织，共同完成本部门业务的拓展和日常维护工作。每个中心支公司成立车商业务部，组建车商渠道业务销售及管理一体的团队，负责辖内所有车商渠道业务的销售目标达成、渠道业务拓展和维护工作以及车商渠道业务的销售管理工作。

保险实践中，与公司合作的车商渠道业务采用专业化集中管理模式，所有车商渠道业务一律由车商业务部进行拓展和维护。目前已与公司建立合作关系的车商渠道纳入车商业务部管理维护，尚未建立合作关系的车商渠道一律由车商渠道业务部进行拓展和维护、不得再计入非车商业务部门或个人业务。

综合分析我国财险市场的发展现状、以及商车费改后面临的形势以及改革的方向，实施车商渠道代理模式专业化改革符合市场形势的发展和需要，应采取措施积极加以推进。

面对复杂多变的市场形势和激烈的竞争局面，各机构不能够深入市场，用活用好业务推动方案及费用政策，在开展业务竞赛活动和业务促销措施方面以及推动车商渠道重点区域、品牌、渠道等业务发展，不能从容的去面对，不敢大胆的`去创新。单一的营销手段和策略将业务发展一步步带入困境。

2. 车险业务队伍薄弱，业务拓展能力有待加强。

3. 车商发展前瞻性不足，认识不够，送修资源管控处于初级阶段，不少公司目前车辆公共资源有限，可送修资源有限，同时费用不高，两者同时制约了公司的车商渠道业务发展。

4. 市场应对能力不足，全员整体士气低落。

5. 困难之下的畏难情绪普遍存在。在当前市场竞争和费用压力之下，部分机构车险管理及业务人员主观发展意识不足，畏难情绪较大。不主动寻求解决问题办法，没有自己的发展思路，不能提供有效建议，业务推动方案出台后，不能及时安排、部署、细化方案。

1、要加强车险业务发展队伍建设，提升车险队伍专业能力和产能；

一是要统一思想，明确车险发展发展目标

二是要高度重视，优化车险业务发展模式

三是要探索新举措，加快车险渠道创新发展

5、借力第三方销售团队，通过适当的异业合作形式，可以通过合作方接触到我们原本接触不到的客户，可以通过合作宣传、客户互推、资源整合和服务整合，迎合客户的消费需求，降低合作双方的新客户开发成本，实现我公司、合作方业务共同发展，客户获得 更多的实际利益，实现三方共赢。例如：电信及翼支付合作、银行信用卡及信用卡车贷 合作，汽车美容及洗车行业合作。如产寿险互动；安利营销团队等成型的销售队伍，他们自己固定的客户群，而且对费用的返还不是很敏感。少量投入可以获取宝贵的资源。