

最新项目团队组建方案 团队建设工作计划 (优质5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。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。

项目团队组建方案 团队建设工作计划篇一

新年度，我中心学校团队工作将在学校行政和上级团组织的领导下，认真贯彻“勤奋学习、快乐生活、全面发展”的要求，继续贯彻落实上级文件精神，全面抓基层，全队抓落实，以体验教育为基本途径，加强思想道德建设，加强辅导员队伍建设，加强团队组织建设，开展共青团各项活动，充分发挥共青团、少先队在学校课程改革和实施素质教育工作中的重要作用，推动学校团队工作迈上新台阶。我们做事的工作作风是：不断进取，勇于超越；脚踏实地，务实求效；不畏困难，艰苦奋斗；强化服务，敬业奉献。

一、加强少先队员的思想道德建设。

深入开展革命传统教育。把“烈士陵园”“帅孟奇纪念馆”等作为德育基地，向学生进行“发扬革命传统，学习先烈精神、争当‘四有’新人”的教育。

继续深化“手拉手”互助活动。我们将以“同在龙阳，共同成长”为主题通过“互帮、互助、互学、互带”等形式，使队员在学习、生活中互帮互助，共同成长。

继续推进“民族精神代代传”活动，各校少先队员以“寻找人物，寻找事件，做一件事情”等形式多样的学习活动为载

体，组织少年儿童深入开展以“中国了不起，中国人了不起，做个了不起的中国人”为主要内容的活动；围绕各种节日等，开展形式多样的活动，全面深化“民族精神代代传”活动。

广泛开展节约资源“四个一”活动。各校少先队要在少年儿童中广泛开展以“节约一滴水，一张纸，一粒米，一度电”为主要内容的“四个一”活动，指导少年儿童积极参与节约型社会建设。组织和引导少年儿童从身边做起，从点滴小事做起，从小养成节约资源、爱护环境的良好行为习惯。要充分发挥少先队员的作用广泛带动家庭、社区的积极参与。开展“节约资源，保护环境，做保护地球小主人”活动。

二、加强辅导员队伍的建设。

学校大队辅导员是团队活动的组织者和设计者，是校长开展德育工作的得力助手，对推进学校少先队工作发展具有重要作用。因此，加大辅导员选拔聘任、学习培训、管理力度，来提高辅导员的业务水平。

在辅导员中大力普及《少先队辅导员工作纲要》的文本，领会、掌握《纲要》的主要思想和实施要求。建立健全少先队志愿辅导员队伍，要积极吸纳家长、青年志愿者、“五老(老干部、老战士、老专家、老教师、老模范)”以及社会各界热心人士加入到志愿辅导员队伍，力争大多数学校少先队大队有一名志愿辅导员能经常辅导队员开展活动。引导志愿辅导员形成良好的工作和研讨氛围，使他们更好地发挥作用。

三、加强团队组织的建设。

增强学校少先队组织的活力。全面活跃校园文化气氛。要进一步巩固少先队大、中、小队建设，开展好队会、队日活动，积极发挥少先队在班集体建设及综合实践活动课程中的重要作用。积极倡导建设快乐的少先队集体，引导少先队员在少先队组织中勤奋学习、快乐生活、全面发展。要积极推荐优

秀中队、小队参加上级少工委开展的各项活动。使学校的办学凸显特色。

加强少先队活动的常规化，加强理论与总结。学校计划每年开展一次大队、中队活动观摩，各中队应上好每周一节的班队活动课。团支部搞好共青团创新活动。中心学校每年度举办一次团队论文评选，举办一次少先队主题活动、共青团创新活动设计评选，及时总结经验写好总结。

推行标准的升旗仪式。严格按照出旗、升旗、唱国歌、国旗下讲话四个程序进行，特别是国旗下讲话要有计划性、系统性和针对性，度记录在“国旗下讲话”记录本中，同时要慎重安排主持人，妥善选拔升旗手、主讲人。

深化“雏鹰争章”活动，结合三月文明礼貌开展“人人争戴文明礼仪章”活动，加强学生文明礼仪教育，使学生通过进行考章、戴章、争取人人戴上“文明礼仪章”。结合新课程改革把奖章纳入综合实践课程和校本课程的有效途径，并结合地方特色创设特色奖章。进一步推动雏鹰争章活动社会化运行机制的探索。

四、开展共青团各项活动。

积极组织青年教师学习党支部的xx届x中全会精神，学习“共产党员先进性教育活动”精神，教育青年教师们远离赌博、远离毒品，全身心搞入新一轮课改中，在团支部内部形成比、学、赶、帮、超的良好氛围。组织优秀团员学习党的知识，争取向党组织靠拢。配合中心校开展好教师的各种大型庆典活动，如迎“五一”庆“五四”及“教师节”等，丰富教师的业余生活。配合学校开展教师综合技能竞赛，促进青年教师教学技能的训练与提高。

五、工作安排

三月份：1、制订中心校团队工作计划

2、召开辅导员会议，学习纲要，健全组织，进行常规教育，布置新年度工作。

3、各校制订学校团队工作计划，完善各项德育措施，搞好开学工作。

4、开展学雷锋系列活动，推进新《守则》《规范》的贯彻落实。

5、学校广播站开播。

6、搞好“康普制药”捐赠活动

2、各校组织学生进行春游。

3、启动“佳欣杯”系列活动。

五月份：1、组织庆“五一”“五四”活动。

2、举办少先队班队、中队、大队活动观摩活动。

六月份：1、组织中心校庆祝“六一”文艺汇演。

2、评选优秀少先队员。

3、总结上半年团队工作。

七、八月份、1、制订和组织好暑期各项社会实践活动。

九月份：1、召开辅导员会议，布置新学期工作。

2、完善各项德育措施，

3、庆“教师节”活动。

4、学校广播站开播。

十月份：1、开展爱国主义系列教育活动。

2、开展庆“国庆节”系列活动。

3、组织学生秋游。

十一月份：1、开展学生心理健康教育系列活动。

2、开展文明礼仪教育，推广普通话。

十二月份：1、进行艰苦朴素、勤俭节约教育，开展节约资源“四个一”活动。

2、学生进行社会实践活动家。

3、进行学生纪律、安全、禁毒教育。

一月份：1、评选表彰优秀中队、辅导员、少先队员、共青团员。

2、布置寒假团队工作。

3、总结xx年团队工作。

4、制订xx年团队工作计划。

项目团队组建方案 团队建设工作计划篇二

各位领导,各位同仁,大家好!首先给各位拜个早年。预祝各位在2012年工作顺利,合家欢乐!也忠心祝愿我们公司在新的一

年更上一层楼,取的更大的成绩!

虽然我们相处的只是短暂的几个月,担任管理的也只是短暂的3个月,我深感管理的难度越来越大。考验也越来越严峻。深感那些将自己前途及发展寄托与公司事业上的同事,及领导们给予的厚望,我感到责任重大,唯有通过加倍努力与公司共同进步来回报关心。支持我的同事及领导。

- 1、 服务意识不强, 客史档案的不健全。
- 2、 成本控制的力度不大, 绩效管理尚未到位。
- 3、 业务人员的水平与要求还有很大的差距。
- 4、 硬件改造、设备维保力度不够, 进度太慢。
- 5、 满足现状的大有人在
- 6、 设施设备不尽完善。

反复出现的问题有: 有些岗位员工, 仪容仪表不整洁, 礼节礼貌不主动, 接待服务不周到, 处理应变不灵活。此外, 清洁卫生不仔细, 设备维修不及时等, 也影响着整体的服务质量。

新年工作发展总结计划:

一、铸造团队精神, 强化整合意识

团队建设是自管理有效沟通的重要组织形式, 以团队合作精神作为团队建设基础, 以及时快速沟通作为团队建设渠道合作观念的培养, 带头树立良好的工作作风, 积极营造精诚团结的合作氛围, 坚决反对“事不关己、高高挂起”的工作态度, 彻底消除“各自为政、不闻不问”的工作现象。

二、在细微服务上下功夫着力塑造优良的服务

作好日常经营的同时，深入挖掘服务细节，全面提升服务档次，以客人为中心，以质量为核心，牢记“用心做事，真情服务，注重细节，追求完美”的宗旨，视客人为上帝，牢记‘客人永远是对的’观念，突出个性化和细微化服务，让客人感受到与众不同的服务特色。

三、推行战略营销，稳定客源市场，从而来提高自己的业绩

针对熟客加强关注度、加大回访率，加强对生客的关注度，建立和完善客史档案，要求定期对客户进行电话拜访，及时掌握客人的消费动态，深入了解宾客消费后的感受和意见，及时将客人意见反馈，并积极采取措施，适时整改。

通过对工作的回顾和总结，激励鞭策着我和各位同仁能更好地振奋精神、扎实工作、发扬优点、奋发进取、更正缺点、扬长避短，以强烈的事业心和高度的责任感，为实现新一年的管理目标、业务业绩指标和工作计划而努力奋斗。

项目团队组建方案 团队建设工作计划篇三

版本编号：20110823

卓越团队打造课程概述：

1. 本课程是为团队量身定做的2天卓越团队体验工作坊。

向，通过体验式练习，使参与者愿意看自己，突破自我限制，携手增强团队协作，拿到自己和企业的超卓成果。

课程对象：

3. 企业中高层管理和市场团队。

工作坊目的：

到主动，从我做起，面对挑战做出调整。最重要的是自己对自己负责任。

5. 责任心的区分培养：不是固守着自己的一亩三分地，一人做强不如协作更强。群体意识，大局责任观。

需要怎样提升，沟通的核心，沟通的焦点。

7. 共赢的心态：愿意团队一起协作打造更长远的共赢平台，减少公司内耗。

项目团队组建方案 团队建设工作计划篇四

人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是根本。在下季度的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立约访专员。(建议试行)

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

下季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司下季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

具体的其他工作计划如下：

第一步：招聘员工

- 1、看销售人员的心态及人品
- 2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标
- 3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

第二步：培训员工

项目团队组建方案 团队建设工作计划篇五

- 1、建立健全部门管理体系，加强绩效考核，完善薪酬制度，制定有效的培训计划，打造一个有凝聚力、竞争力的和谐团

队。

3、推行新的运营机制（项目责任制），同时对部门费用进行科学有效的划分，从而推动各业务板块健康快速发展。

4、按照企业的20xx年度目标规划，主动出击整合十堰市场，夯实基础，增加营收，把企业“专业、创新、协作、拼搏、服务”的经营理念贯穿与整体工作当中，力争实现全年经营目标的顺利实现。

1、部门人员计划编制□a□b□ c□ d□ e□

2、项目运营总监岗位职责：

a□根据企业现实状况，制定适合本部门的考核制度；

b□根据企业下达的任务，保证部门足额完成年度和月度计划

d□及时汇报、分析行业信息，广告产品信息，以促使企业及时调整策略；

e□严格执行业务工作流程，配合、协调其它部门的工作；

f□加强客户档案管理，每月按行业进行统计，并汇报统计结果；

g□严格执行企业回款制度，防止呆帐发生；

h□服从企业领导的工作安排，并严格执行。

3、项目经理岗位职责：

a□服从企业领导安排，遵守企业管理制度；

b□制定年度活动计划，并撰写策划方案；

c□加强客户档案管理，每月进行统计分析，并及时汇报统计分析结果，

e□及时汇报工作进度，加强与部门主管及其它部门的沟通；

g□服从企业领导的工作安排，并严格执行。

4、项目客户经理岗位职责：

a□服从企业领导安排，遵守企业管理制度；

b□协助项目经理开展工作，积极配完成部门主管及项目经理交代的工作；

c□日常客户拜访、确立目标客户和潜在客户、建立客户档案；

d□客户关系管理，保持与客户的有效沟通，提升开展业务能力；

e□及时汇报工作进度，加强与直接领导及其它部门的沟通；

f□将售后服务纳入绩效考核中，所有客户每月一次回访；

g□服从企业领导的工作安排，并严格执行。