

最新拓展教练的工作内容 拓展工作计划(优质5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。那么我们应该如何写一篇较为完美的计划呢?以下是小编收集整理的工作计划书范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

拓展教练的工作内容 拓展工作计划篇一

素质拓展,又称拓展训练、外展训练[outward bound],原意为一艘小船驶离平静的港湾,义无反顾地投向未知的旅程,去迎接一次次挑战,去战胜一个个困难。素质拓展暨外展训练在经历了40年代的创始、50年代的扩大规模、60年代的长足发展、70年代的稳固和80年代的国际化之后,到今天,已在全世界五大洲建立了近40所学校,设在英国的总部是世界各地外展训练活动的中心,外展训练强调安全第一,提倡环境保护,其宣言是:激发自尊,关心他人,服务社会,放眼世界。

1. 前期工作召集部门团队 召集条件:

身体状况健康,有责任心,乐于助人,有奉献精神,团结向上,积极乐观,身体灵活,思维敏捷,善于交流,能很好的与他人沟通。

2. 其次培训部门团队

? 提高团队协作能力 ? 全面提升我系核心竞争力

通过“素质拓展教练员”的选拔,让同学们了解素质拓展的意义,进而在接下来的素质拓展教练员的带领下开展活动,从而带动影响整个土木系的所有同学。素质务实是我们的态

度，实践、协作、组织、管理是我们必须提高的地方。责任心、个人领导能力与团队协作能力都是缺一不可的，所以希望能通过素质拓展提高我们的各方面能力。提升同学们的自我激励、适应能力、忍耐的信心和积极思考能力。提高我系学生实践、协作、组织、管理等各方面能力，包括解决问题和做出决策等能力。从而提升我系学生的核心竞争力，树立我系良好的形象及品牌。

素质拓展教练员释义：

通过选拔优秀的同学作为素质拓展训练员亲身前往素质拓展培训营地参与和体验素质拓展训练，训练结束以后，这部分素质拓展教练员将在我系统一主持下开展组织素质拓展活动，通过自己在训练中所得到的，传授给同学们，教会大家战胜自己，提高自己的实践、协作、组织管理等方面的能力。帮助学员认识到团队协作的重要性，提升学员个人素质，提升核心竞争力，从而达到提升我系整体竞争力的目的。

拓展教练的工作内容 拓展工作计划篇二

大学生素质拓展管理认证中心培训宣传部

工
作
计
划

培训宣传部

2008年11月

秋风的清凉送走了夏日的炎热。我们迎来了新的学期新的气象。

新干事的加入，为“中心”注入了新的血液。在过去的工作中，大家

共同努力，已经有了不错的成绩和很多宝贵的经验。如今，在我们进

一步总结经验，承接了以前的优点和改正了以前的不足后，拥有了更

强的工作实力和更大的信心。

培训宣传部作为中心的培训干事和宣传的部门，有着重要的作用。

要继续壮大和发展大学生素质拓展管理认证中心，就必须要把培训宣传

部所有成员不懈地努力。“中心”始终坚持以“立足学校、服务同

学”为出发点，以“坚持就是胜利”为理念，努力使大学生素质

拓展中心的工作上了一个新台阶。这意味着，我们所有的成员都将

继续经历严格的考验。本着“优质、高效、服务、创新”这一宗旨把

每个工作都贯彻落实。为了更好的开展宣传工作，培训宣传部对本学

期工作安排如下：

一、新干事见面会。在招聘干事后，组织“中心”所有负责人、干事、各学院素质拓展部负责人在一起召开关于素质拓展方面的工作的会议，让大家了解素质拓展方面的工作。

级证书”等素质拓展相关知识进行宣传，使2008级新生更好了解到

素质拓展方面的知识，从而激励他们积极参加各种活动。

录参会人员名单，对未参加会议者进行登记，记录当天的会议要点。

四、认真检查各学院、班级关于素质拓展方面的活动，加强了对“中心”的宣传力度，也了解各院系在素质拓展方面的工作动态，尽量增强干事人际交往能力和组织能力。

五、实行分组制。将培训宣传部所有干事分成小组，分为文字组、图画组、日常事物组，各小组每周轮流执勤，负责当周的会议安排、成员考核等工作，并接受其他成员的监督。每个小组成员必须按时完成各组负责的工作。

六、宣传“中心”的工作情况，加强与各院系工作联系，每周同院素质拓展部开会，交流意见，表达心声，建立良好的信息反馈制度，提高“中心”的工作效率。

七、按照《培训宣传部管理细则》对干事的各方面工作情况进行

考察，注重提高他们处理事物的能力。

八、培养好的团队协作精神。在培训宣传部举行以后的活动

中，部室应坚持以“人人参与”为指导方针，以“尽心、尽职、尽力”为指导思想。从展板设计到工作顺利结束，干事们应积极、认真、负责、各尽所能，做出具有高水平、高质量的展板。

九、建立合理的奖惩制度。在每个成员基础分的基础上，对进步较大，有突出贡献，工作认真负责的成员酌情加分，对无故旷会等现象适当扣分，奖罚分明。

十、收集其他部室和各院系对培训宣传部的意见与建议，对其认

真分析、对优秀意见进行采纳以改正不足。

十一、做好各部室之间的协调工作，积极组织活动，促进部门间的经验交流和意见互换。加强与各学院间的联系，使工作能够顺利开展。

十二、对中心的各项会议进行合理安排，做好会前准备工作。

十三、管理好中心的物资。

以上是本学期培训宣传部的工作计划，在今后的日子里，我们将用最严谨的工作态度和最高昂的激情，来战胜困难，取得成绩，创造新的辉煌。做到“拓自身之素质，历人生之精彩”，即培养全方位的人才。为此，我们会真诚服务于全校同学。相信在校团委老师的指导下，在其他各部室的亲密配合下，培训宣传部将继续并更好地推动中心发展，使中心呈现出新的面貌。

大学生素质拓展管理认证中心

培训宣传部

二00八年十一月

拓展教练的工作内容 拓展工作计划篇三

“服务”是医院最主要的产品之一。医疗服务作为一种产品，对其设计、生产、销售、售后服务等一系列环节的管理成败，将决定一所医院的兴衰。医疗卫生管理体制和运行机制的深刻变革，就医顾客需求的不断变化，各级各类医院经营管理能力的逐渐提高，使得医院之间的竞争更多地体现在创新能力的竞争上，因此，有一个创新的经营管理思路，对医院的持续发展是至关重要的。以市场营销来经营和管理医院，让患者对我们的服务满意并且感动已成为未来医疗服务或医疗营销的主要目标。本计划旨在立足合川，面向重庆及四川周边地区，充分利用宣传载体的传播作用，发挥宣传的特殊功效，广泛向社会宣传医院的高层次医疗人才、高科学技术、新项目新业务的开展，增进社会各界对医院的了解、支持，树立医院良好形象，促进医院各项工作的全面发展。

医院拓展战略的总体思路是：“1234”，即一个中心：一切工作以顾客（病人）为中心；两条主线：一是以包装名医大师为龙头，打造品牌科室，二是以培养忠诚顾客为目的，继续推进和深化服务创新；三项目标：一是体检中心业务收入目标实现160万元，二是体检工作量目标7000人次；三是顾客综合满意率（群众评价目标）达到90%以上；四大工程：规范化管理工程，医院内宣和环境改造工程工程，文化建设工程和医院外宣工程。

（一）一个中心

贯彻“以病人为中心和人性化服务”的服务理念，医院的每一个部门、每一名员工在每一个服务环节都要确立“以人为本”的思想，为顾客提供生理、心理、精神和文化的全方位、高品质的一体化服务。

（二）两条主线

1、以包装名医大师为龙头，打造品牌科室，

（1）、联办媒体：

加强与合川电视台、广播电台、合川报社的沟通联系，以拓展部为桥梁，共建合川区人民医院对外宣传记者工作站，派遣专职人员以定期/不定期的形式，收集、采编相关新闻信息，并组稿在相应媒体上发表、播放。及时宣传报道医院多项工作动态。

充分利用与合川报社建立的“联办”平台，强化措施，保证并超额完成“联办协议”的工作要求。

与合川电视台、广播电台建立通信的联动机制，让广大市民能经常听到医院发展建设的声音，看到医院“一切以病人为中心”，持续提高服务质量的动人画面。

（3）、与相关广告经营权公司积极联络谈判，租赁广告牌，在城区主要路口或街道及部分重点镇街广泛宣传医院形象。

（4）召开基层医生大会（年会）——三江基层医生学术大会
基层医生特别是区县以下的基层医生；包括城区社区医生、个体医生、乡镇和卫生室医生很多年来；都没有正常的学术活动；知识没有更新；他们中很多人渴望能有一个平台参与学习；同时这部分人也正好是我院培养客户群的中介力量。得中介即拥终端。我们应该勇破行政区划；以阳城为中心；面向三江流域；传授学术、布道标准、积累资源；从而立足合川；座拥三江。

（5）各科室制作“科室名片”和区宣传部、科协、区健康教育所合作开展健康知识进家庭进社区活动，各科业务骨干就大众常见病、多发病在社区、学校、老干部活动中心，广场，

医院健康教育中心进行免费科普知识讲座的同时，发放名片，推销自己的科室以达到造名医造名科的目的。

拓展教练的工作内容 拓展工作计划篇四

科技改变世界、思路决定出路。面临瞬息万变的智能时代，很多行业都在迫切地寻找着移动互联网的入口。2013年，智能手机携手移动互联网将我们推向一个全新的时代，引领我们认识并驾驭移动互联时代，带来全新的便捷科技体验。

集团于20xx年启动对移动互联网入口的研究，成功创造了数项科技专利，在国际背景与优秀团队的精诚合作下，创新与突破移动营销各项屏障，推出了全新的“移动营销自媒体通道”商业模式。它将用户集纳到企业、机构自主管理的自媒体空间，通过手机用户端实现咨询、预约、报名、投票、抽奖、缴费、网购等整合型移动智能信息通道。

- 1、做强福建市场，布点北京、上海、广州市场；
- 2、合作商或代理商力争达到5家以上；

渠道建设也是市场开拓成功与否最关键的一步，在公司发展阶段应先从重点行业开始渠道操作，先从重点行业渠道开始运作，可以以点带面，以强带弱，市场渠道的建设不能太过求成，要循序渐进，稳扎稳打。

(1)、布局

(2)、省级代理渠道建设

(3)、合资公司渠道建设

(1)、品牌形象推广

(2)、渠道形象推广

(3)、行业形象推广

拓展准备是市场开拓的先决条件，要求公司为市场人员提供全方位、高质量的拓展资料。

(1)、项目手册

(2)、商业计划书

(3)、经典案例

(4)、市场人员的培训

好的计划只是市场拓展的第一步，重要的还是计划的执行力，市场拓展的效率80%来自执行力。市场拓展不是孤立存在的，它依赖于企业先进的管理理念、营销队伍的凝聚力、营销人员的推广能力、技术研发等诸多因素。

拓展教练的工作内容 拓展工作计划篇五

海拉尔农牧职工中专学校拓展科依据张满泽校长总体工作部署，以“培训工作必须突破”的思想为指导，有层次、有步骤的安排拓展工作。

长期以来，拓展培训的宣传工作一直处于盲目宣传状态，利用微信平台，短信群发，立广告牌等方式进行宣传，但实践证明，这种宣传方式有一定的效果，但成本高，宣传方式被动，宣传内容肤浅(广告词无法将拓展精髓展现出来)，所以宣传起到的作用不明显。拓展培训科今后的宣传工作的重点要放在有目标、有针对性的一对一宣传上，我们应针对某一企事业单位，根据其特点和需求，有选择性的安排拓展项目，一般以增进团队沟通协作、熔炼团队增强凝聚力、提高领导

力与执行力为主。以创新该单位精神文明工作或通过对该单位拓展活动的媒体宣传，提高企业知名度为吸引点。全面开启一对一宣传模式。

计划每月对四家企业开展一对一宣传，平均每周一家，周一、周二为信息收集时间，针对某一企业，研究其特点、掌握其需求，选择与之适应的拓展项目，事前做好各种前期工作，不打无准备之仗。周三与该单位领导进行接触，（可根据对方时间安排进行调整），周四、周五根据反馈意见进行调整、改进。

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：

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。

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。

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。

创新是拓展的生命，没有创新，拓展培训必然会退出历史舞台。

创新的核心是项目研发，拓展科将成立项目研发小组，定期研发新项目，做到培训常来常新，永不过时。

冬令营是我校精品拓展活动，他是将青少年素质教育与拓展训练紧密结合形成针对中小学生对有主题、有内涵、有特色的拓展活动，已经连续开展四年。参训人数已达四百余人。

今冬我科将开展以《冬日情怀、感受温暖》冰雪主题冬令营，精心打造的以冰雪世界、军旅励志、生存训练、素质拓展、心智教育为主要内容的冬令营活动。