

最新食堂团队活动方案策划 团队活动方案 (大全7篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

食堂团队活动方案策划篇一

以打造“教育优质、特色鲜明”的精品学校为指导，结合学校艺术教育特色，切实有效的开展美术兴趣团队的各项活动。

团队名称：国画 儿童画 写生 手工制作

1. 活动对象的选拔

每位美术教师结合日常的课堂教学，留意观察，建立美术兴趣特长学生库。在每位美术教师提供的学生库中，由专任辅导教师进行选拔，定出四个美术团队的人数，人数控制在每团四十人左右。

2. 活动的形式与时间

根据学期时间的长短，基本上每一个月为一期，各期人员不同，每期各个团队为十人，分四期开展活动，这样能够带动更多的学生参与到活动中来。

每个星期保证有四个课时的活动时间。

3. 活动的具体分工

项目

国画

儿童画。

手工制作

写生

内 容

以儿童国画和传统国画 相结合，由浅入深。

以各类版画和儿童画为主，力求在材料、方式方法上有所创新。

以各种材料为媒介传达出一定的审美价值和童趣。

以线描写生风景、静物、人物为主，加强对学生线条的练习及场景的刻画。

1。教师按时到场组织团队学生活动，明确活动内容，努力提高学生的活动积极性和学生参与的趣味性。

2。定期将团队学员优秀作品进行校园内外展览，提高团队影响力、浓厚校园美术文化氛围。

3。组织学生积极参加同类的各种比赛。

成立美术团队的初期目标就是要以团队的活动营造浓厚的美术文化氛围，让团队中成员之间得到美的熏陶，在活动中体验创造美的乐趣，培养学生热爱生活积极进取的良好品质。

首先，小学生的审美能力是有限的，他们只能按照他们自己

的意愿去进行创作，提高学生的审美能力不是一朝一夕的事情，除了在日常的教学活动中逐步提高学生的能力外，对于兴趣团队的成员经常组织欣赏一些相关优秀的美术作品，作为提高审美能力的辅助手段。通过对优秀作品的欣赏了解到画家的感受，每一幅作品的都是画家的情感体验和再现，了解作品的形式美，了解作品的简单内涵，逐渐通提升学生的艺术文化素养。

其次，在团队的活动凸现美术兴趣团队的特色，组织一二次课外写生活动，不但让成员得到锻炼增强信心，同时也让他们更加体验到活动的乐趣。活动后开展作品交流活动加强成员间的交流，设置成员之间开展互评和教师点评环节，让每个成员得到全面的评价。定期举办学校美术作品展览活动，让全校师生进行参观，保持参与活动的积极性。

再次，组织参加各级各类的美术作品比赛活动，各个团队拿出优秀作品参加，激励成员认真投入到每一次创作中去。

美术兴趣团队成立以来，在大家的共同努力下，取得了许多成绩。在县学生艺术节上团队成员总能拿到各自的最好成绩，多次组织参加全国、省、市级的比赛获得佳绩，获奖率达80%多。在近几届的由教育部主办的全国中小学生绘画书法比赛中连续有多人获全国一、二等奖，被评为全国书画先进单位。在团队的活动室中陈列着团队成员的获奖证书和一部分优秀的作品，优异的成绩时刻感染的其他成员，同时也要求教师更加认真的去开展活动，促进美术兴趣团队的建设。

食堂团队活动方案策划篇二

高20xx级1班

1. 让学生了解感恩，即让学生懂得为什么要感恩
2. 让学生懂得怎样去感恩

讨论、演讲、游戏等形式

徐富达

- 1、确定主题
- 2、讨论整个活动步骤
- 3、学生收集有关资料

这次的感恩活动主要是掀起学生在日常生活中孝敬长辈、尊敬师长和关心朋友的热情，让每个人都真正地试着敞开心扉感恩这个美丽的世界了。使大家都怀着一颗感恩的心，用心去体会父母、老师对自己的好和爱。学会感恩，才会去帮助应该帮助的人，才能得到别人的帮助。

全面贯彻落实有关文件精神，通过深入开展感恩教育，全面提高学生的感恩意识，通过感恩教育，形成良好的班风、校风和社会风气，在以后的生活和学习中，时刻心中装着感恩，与感恩同行，培养学生感恩的高尚品德，同时也会激发全校师生对感恩意识的热情，为全面实施素质教育提供了有力的保障，同时大大提高了学校德育教育水平。

- 1、唱团歌、国歌
- 2、教师宣布团队活动课开始
- 3、辩论赛
- 4、讨论
- 5、演讲“感恩小故事”
- 6、感恩小游戏：

7、总结：

8、手语歌曲《感恩的心》

1、唱团歌由四名同学护旗出场并把团旗摆放在课室正中，全体起立，唱团歌。

2、播放歌曲《感恩的心》，导入班会主题。

我们每一个人都获得过别人的帮助和支持，应该时刻感谢这些帮助你的人，感谢上

天的眷顾。一个人的成长，要感谢父母的恩惠，感谢国家的恩惠，感谢师长的恩惠，感谢大众的恩惠。

没有父母养育，没有师长教诲，没有国家爱护，没有大众助益，我们何能存于天地之间？所以，感恩不但是美德，感恩还是一个人之所以为人的基本条件！面对现在日益冷漠的青年一代，加强感恩教育尤为重要。

教师：感谢父母，赐予我生命，不求回报地爱着我疼着我。感谢老师，传授我知识，告诉我做人的道理。感谢朋友，在我困惑，委屈的时候给我力量。感谢所有进入我生命中的人，因为是你一点点装饰了我的人生，感谢这个世界上所有值得我们感激的人。今天我们团队活动课的主题就是“感恩”。中国自古以来就注重感恩教育，无论过去还是现在，但涌现了很多让人流泪的感人故事，但在现实生活中是不是总有欺骗谎言、尔虞我诈侵蚀呢？接下来请大家欣赏小品《一杯牛奶》看看是否能找到答案。

3、辩论赛

正方：给父母的报答是精神上大于物质上。

反方：给父母的报答是物质上大于精神上

作为高中学生，我们将是准备去迎接社会洗礼的人，那我们自己是怎样认识感恩的呢？下面，请几位同学说说。

4、讨论

学生1：所谓“感恩”，就是要记住别人对自己的恩惠，学会报答那些给自己帮助的人。

学生2：我认为我们在生活中就是要多帮助父母，多体谅老师，那就是感恩。

学生3：感恩是一种品德，是一种生活态度。我们只有学会了感恩，生活才会快乐，

生活中才会有真挚的情感。

学生4：生活中我们要感恩父母，感恩老师，感恩一切帮助过我的人。

(1) 分组讨论、集中发言；

(2) 教师总结：

刚才几位同学都说了自己对“感恩”的理解，非常好。在生活中，我们首先要感恩的是父母，因为他们生养了我们；其次，要感恩的是老师，因为他们教育了我们；另外，我们还要感恩朋友和对手，因为他们促进了我们的成长。

(3) 辩论赛结果：正方胜

5、讨论为什么要感恩父母？母亲的一生为你做了什么你知道吗？”

你1岁的时候，她喂你吃奶并给你洗澡；而作为报答，你整晚的哭着；

6. 为什么要感恩老师？为什么要感恩自然和身边的人？

同学们先自己考虑，然后再进行小组交流。

7、演讲“感恩小故事”

1—3位同学进行演讲

8、感恩小游戏：

游戏：同学们拿出白纸，在纸上按顺序写上（1）、（2）、（3）的序号，并留下一定空白。找同学上讲台写出自己最想感谢的人（（1）为最想感谢的人，（2）次之，（3）再次之）。再写出想感谢他们的原因。（提示：写出想感谢的人的称谓。）

为什么要把他放在这一个位置呢？（询问其中一个学生）

如果我们把（3）擦掉会发生什么样的情况呢？（依次把（3）、（2）、（1）擦掉）如果这个人不存在，你的人生会发生什么变化呢？（提问一个学生）

9、总结：

生活需要一颗感恩的心来创造，一颗感恩的心需要生活来滋养。我们要时时怀着感恩的心来对待身边的人，不仅是要用言语，也要用行动来表示我们的感恩之心。

这次团队活动让我能感觉到同学们对这次活动的积极参与，他们都在竭尽全力想靠自己的行动去打动别人。他们的节目都给我留下了深刻的印象，辩论会非常精彩，手语合唱也非常感人。

听他们讲述自己感恩的故事，我突然感觉，这些曾经在我眼里长不大的孩子竟会如此独立，如此懂事，他们都是些善良纯洁的孩子，他们对他们的父母、老师、朋友，甚至生命中所有的人都拥有一颗诚挚的感恩的心，他们是想通过这次活动，将自己对于感恩的感受抒发出来，积极影响身边的人也常常拥有一颗感恩的心。

或许我们平时都不会直接抒发自己的情感，但是我们并不是没有必要让身边的人了解到我们对他们的关心和感激，所以这样体验感恩的活动是我们学生和老师所需要的，他们需要一个空间一个舞台表达自己的情感。总之，希望同学们：孝敬父母，尊敬师长，学会感恩。

食堂团队活动方案策划篇三

3、现金激励：激励要不断地重复，更要及时进行。

作为一个销售团队，每周必须有一次集体的早会，而这个早会只有一个主题，那就是激励，在早会上可以采用的激励方式主要有：

1、合唱励志歌曲(歌曲最好提前练习过或者是大多数人熟悉的)：《超越梦想》、《真心英雄》、《从头再来》、《飞得更高》、《风雨彩虹铿锵玫瑰》、《和自己赛跑的人》、《靠近我》、《了不起》、《男儿当自强》、《势不可挡》、《相信自己》、《阳光总在风雨后》、《在路上》、《我的未来不是梦》、《壮志雄心》、《爱的奉献(手语)》、《步步高(手语)》、《感恩的心(手语)》、《我真的很不错(手语)》。

2、团队游戏：抓住机遇等。

3、爱的鼓励：一种有规律的鼓掌方式，爱的鼓励是一种赞美的方式也是一种自我激励的形式。

部门的早会应作为每日的理性工作，而早会的主要内容就是激励、调动气氛，让员工尽快进入工作状态，部门早会的内容可以是以下几点：

1、合唱励志歌曲(同上)

2、团队游戏：详见附件《团队游戏》

3、读励志文章：特别推荐读《世界上最伟大的推销员》(又称《羊皮卷》)

4、部门口号：每天早会作为最后一项内容，不断重复具有激励意义的部门口号，加深印象，增强团队凝聚力，另外一个作用就是心理暗示。

把竞赛范围引入日常销售工作中，在各个部门之间，在员工之间开展竞赛。

把荣誉给予优秀员工，作为对员工的激励方式。

数据录入量等，周奖以签单金额、签单数为依据，周奖、日奖的目的是不间断的刺激员工，颁奖是一定要配合爱的鼓励，让没得到奖励的员工得到一些刺激。注：歌曲、文章、游戏、课件见附件□pk□精英俱乐部、和奖励见实施细则。

1□

每个人都有自己的性格特质，分为多血质、胆汁质、粘液质、抑郁质等等，简单点说吧，以免大家看着头大!比如，有的人安静，另一些人则活跃;一些人而相信自己能主宰环境，而另一些人则认为自己成功与否主要取决于环境的影响;一些人喜欢高风险的具有挑战性的工作，而另一些人则是风险规避者。

员工的个性各不相同，他们从事的工作也应当有所区别。与

员工个人相匹配的工作才能让员工感到满意、舒适。比如对于旅游公司员工来说，喜欢稳定、程序化工作的传统型员工适宜于会计、出纳员等工作，而充满自信、进取心强的员工则适宜让他们担任旅行社销售经理、外联经理等职务。一句话：因材施教！

2□

为员工设定一个明确的工作目标，通常会使得员工创造出更高的绩效。目标会使员工产生压力，从而激励他们更加努力地工作。在员工取得阶段性成果的时候，管理者还应当把成果反馈给员工。反馈可以使员工知道自己的努力水平是否足够，是否需要更加努力，从而有益于他们在完成阶段性目标之后进一步提高他们的目标。

经理提出的目标一定要是明确的。比如，“本月销售收入要比上月有所增长”这样的目标就不如“本月销售收入要比上月增长10%”这样的目标更有激励作用。同时，目标要具有挑战性，但同时又必须使员工认为这是可以达到的。实践表明，无论目标客观上是否可以达到，只要员工主观认为目标不可达到，他们努力的程度就会降低。目标设定应当像树上的苹果那样，站在地下摘不到，但只要跳起来就能摘到。

3□

马戏团里的海豚每完成一个动作，就会获得一份自己喜欢的食物。这是训兽员训练动物的诀窍所在。人也一样，如果员工完成某个目标而受到奖励，他在今后就会更加努力地重复这种行为。这种做法叫行为强化。对于一名长期迟到30分钟以上的员工，如果这次他只迟到20分钟，管理者就应当对此进行赞赏，以强化他的进步行为。可能大家会想不通，为什么迟到了20分钟还要赞赏他呢？很简单因为她进步了。

举个例子：一个孩子成绩考了8分，回家后中国的家长和外国

的家长绝对是两种态度。外国家长：“宝贝，你太棒了，这次竟然考了8分，妈妈真为你高兴！然后抱着孩子在那里亲啊亲！”很多人可能会以为外国的家长有毛病。其实孩子上次考了6分，这次考了8分，进步了就要受到表扬。中国家长要是知道孩子考了8分，不疯了才怪呢！先是一顿批评，“你怎么这么笨啊！真不成器啊！……”

经理人应当想办法增加奖励的透明度。比如，对受嘉奖的员工进行公示。这种行为将在员工中产生激励作用。以奖励为代表的正激励的效果要远远大于一出发为代表的负激励。

4□

人的需求包括生理需求、安全需求、社会需求、尊重需求和自我实现需求等若干层次。当一种需求得到满足之后，员工就会转向其它需求。由于每个员工的需求各不相同，对某个人有效的奖励措施可能对其他人就没有效果。

经理人应当针对员工的差异对他们进行个别化的奖励。比如，有的员工可能更希望得到更高的工资，而另一些人也许并不在乎工资，而希望有自由的休假时间。又比如，对一些工资高的员工，增加工资的吸引力可能不如授予他“优秀员工之星”的头衔的吸引力更大，因为这样可以使他觉得自己享有地位和受到尊重。

5□

员工不是在真空中进行工作，他们总是在不断进行比较。如果你大学毕业后就有单位提供给你一份月薪1500元的工作，你可能会感到很满意，并且努力为组织工作。但是，如果你一两个月之后发现另一个和你同时毕业，与你的年龄、学历相当的同学的月薪是2500元的时候，你有何反应？你可能感到失望，同时不再像以前那样努力工作。虽然对于一个大学毕业生来说，1500元的薪水已经比较可以了，但这不是问题所

在。问题的关键在于你觉得不公平。

因此，管理者在设计薪酬体系的时候，员工的经验、能力、努力程度等应当获得公平的评价。只有公平的奖励机制才能激发员工的工作热情。

6□

要建立以人为本的管理思想，管理者要充分尊重员工的劳动，维护他们的权益，实施情感化的管理。柔性化管理是“人本”管理的一种实践形式，依靠人性解放、权力平等、民主管理，通过激励、感召、诱导等方法，从内心深处来激发员工的内在潜力和工作的主动性，使他们能心情舒畅，不遗余力地为企业工作。

由于销售部、业务部人员工作自主性强，分散在外，管理人员很难监控员工的整个工作过程并发现问题，所以采用柔性化管理手段可以让员工自觉地去完成他们应该做的工作。

7□

构建优秀的企业文化是适应竞争、保持常胜不衰的根本保证。因此，企业要通过营造良好的企业文化氛围和塑造良好的企业文化形象来加强企业文化建设，使得员工树立共同的价值观念和行为规范，在公司内部形成强大的凝聚力和向心力，增强员工对企业的归属感和荣誉感。

食堂团队活动方案策划篇四

集体游戏

环节一：金鸡独立

分6组，男女搭配。将报纸摊开，站在报纸上面，抢答问题，

答对的不动，其他组将报纸对折；答错的对折报纸，其他组不用动。全程两人必须把脚（可以单脚）放在报纸上，坚持到最后的一组胜出。最早输的队伍接受惩罚。

抢答题题库：

1. 蜜蜂停在日历上（打一成语）

风和日丽（蜂和日历）

2. 有十只羊，九只蹲在羊圈，一只蹲在猪圈（打一成语）

抑扬顿挫（一羊蹲错）

3. 鸡鹅百米赛跑，鸡比鹅跑得快，为什么却后到终点站？

答案：鸡跑错了方向

4. 上课铃声响了，却没有一个同学在教室里，怎么回事？

答案：上的是体育课

5. 茉莉花、太阳花、玫瑰花中哪一朵花最没力气？ 回答：茉莉花。

原因：好一朵美丽(没力)的茉莉花。

6. 猩猩最讨厌什么线？

回答：平行线。 原因：平行线没有相交(香蕉)。

7. 橡皮、老虎皮、狮子皮中哪一个最不好？ 回答：橡皮。

原因：橡皮擦(橡皮差)。

8. 布和纸怕什么？ 回答：布怕一万，纸怕万一。

原因：不(布)怕一万，只(纸)怕万一。

9. 麒麟到了北极会变成什么？

回答：冰淇淋。 原因：冰淇淋(冰麒麟)。

10. 哪位历史人物最欠扁？

回答：苏武。 原因：苏武牧羊北海边(被海扁)。

11. 从1到9哪个数字最勤劳，哪个数字最懒惰？

回答：1懒惰；2勤劳。 原因：一不做二不休。

12. 怎样使麻雀安静下来？

回答：压它一下。 原因：鸦雀无声(压雀无声)。

13. 历史上哪个人跑的最快？

回答：曹操 原因：说曹操曹操到

14. 小白加小白等于什么？

回答：等于小白兔 原因：小白two

15. 三个金叫鑫，三个水叫淼，三个鬼叫什么？

回答：叫救命

16. 后天的大前天的后天，也就是昨天的昨天的大后天是哪一天？

回答：明天

17. 把一段长21米的棍子锯成7段，每段要3分钟，一共要锯多久？

回答：18分钟

第一队输的惩罚： 情深深雨蒙蒙：依萍和书桓对话

第二队惩罚： 喝苹果醋交杯酒

环节二：心有灵犀

两人搭档，用肢体语言表演一个成语，在5分钟计时内猜出最多的队伍获胜。可以有一次pass的机会。猜出最少的队接受惩罚。共组3---4队。

成语：

惩罚：蒙上眼面对面吹乒乓球，球用双面胶粘在一纸板上，然后中途把纸换成放有彩纸屑的纸。

环节三：盲人剥桔

男女搭档6组，女生把眼睛蒙起来，男生坐好保持头部不动（严格监督），女生把橘子一瓣一瓣喂到男生口中，男生可以指导送橘子的方位变化，最先完成的小组胜出。

惩罚：还珠里紫薇和尔康对话

环节四：可怜的小猫和小狗

1. 全体围坐成圈，一人当小猫坐在中间。如果轮到男生，需学小狗叫（啊呜•••）

2. 小猫走到任何一人面前，蹲下学猫叫。面对者要用手抚摸小猫的头，并说「哦！可怜的小猫。但是绝不能笑，一笑就算输，要换当小猫。

3. 抚摸者不笑，则小猫叫第二次，不笑，再叫第三次，再不笑，就得离开找别人。

4. 当小猫者可以装模做样，以逗对方笑。

环节五：踩气球

每人脚上绑好两个气球，计时开始，集体互踩，两个都被踩爆者退出比赛，剩余到最后气球没被踩爆者胜出。

惩罚：最早出局的同学抽签选择惩罚项目。

女生，可以点名一男生（包括主持人）选择表演朗读一段台词，有1，2，3个选项。

环节六：真心话大冒险“007”

由开始一人发音“零”随声任指一人，那人随即亦发音“零”再任指另外一人，第三个人则发音“柒”，随声用手指作开枪状任指一人，“中枪”者不发音不作任何动作，但“中枪”者旁边左右两人则要发“啊”的声音，而手作投降状。——出错者选择真心话或大冒险！

ps□也可以采用蛙跳水形式

1. 全体围坐成圈。

2. 由主持人开始说：「一只青蛙」，第二人：「一张嘴」，第三人：「两只眼睛」，第四人：「四条腿」，第五人：「扑通！」第六人：「跳下水」。

3. 继续下个人开始：「两只青蛙」，第二人：「两张嘴」，第三人：「四只眼睛」，第四人：「八条腿」，第五人：「扑通！扑通！」第六人：「跳下水」.....。

补充游戏

1) 贴牌

道具：一副扑克牌（拿走大小怪）

猜测自己牌点是不是最小的。如果觉得自己最小，可以放弃，接受轻微惩罚，但不许看牌面，游戏继续进行。直到大家都不放弃时，亮牌，最小者受罚。

亮点：游戏的关键，在于捕捉大家们初次看周围人牌时的瞬间表情和眼神。当然，如果演技够精湛，巧妙利用这种心理，反其道行之，绝对可以做到“以眼神害人”

2) 侦探游戏. (wink eyes)

玩法：参与者围圈，抽签或投票选择一名侦探和一名杀手。游戏开始后，所有人互相对望，杀手趁侦探不注意时以眨眼(单眼)的方式将与之eye contact的平民杀死，死者需发出夸张声响或动作告知大家自己已死。侦探可在圈内走动，并有共3次机会猜测杀手，力求为民除害。如最后剩余一名平民，杀手获胜。下一轮由杀手担任侦探。

惩罚节目选项

1. 学广告 大家都看过脑白金的广告吧，就让他学里面的动画人物的动作

2. 唱歌

3. 给大家讲或读一个笑话
4. 对墙壁大声说三次“我爱你”
5. 表演：装白痴，装gay
6. 有感情地朗读一段台词，并配合眼神动作等。（一帘幽梦）云帆的台词由主持人来念。
7. 跳一段马步舞

朗读

□1□

“曾经有一份真诚的爱情摆在我的面前，我没有珍惜，等到失去的时候才追悔莫及，人世间最痛苦的事情莫过于此。如果上天能够给我一个重新来过的机会，我会对那个女孩子说三个字：‘我爱你’。如果非要给这份爱加上一个期限，我希望是，一万年。”

□2□

我就是江湖上人见人爱、花见花开、车见车载，人称上天入地、无所不能、英俊潇洒、风流倜傥、玉树临风、学富五车、高大威猛、拥有千万‘粉丝’、迷倒万千少女，号称一朵梨花压海棠的玉面小白龙，帅到掉渣！

□3□

情深深雨蒙蒙对话

男：对，你无情你残酷你无理取闹！

女：那你就无情！？不残酷！？不无理取闹！？

男：我哪里无情！？哪里残酷！？哪里无理取闹！？

女：你哪里不无情！？哪里不残酷！？哪里不无理取闹！？

男：我就算再怎么无情再怎么残酷再怎么无理取闹也不会比你更无情更残酷更无理取闹！

女：我会比你无情！？比你残酷！？比你无理取闹！？你才是我见过最无情最残酷最无理取闹的人！男：哼我绝对没你无情没你残酷没你无理取闹！

女：好既然你说我无情我残酷我无理取闹我就无情给你看残酷给你看无理取闹给你看！

男：看吧还说你不无情不残酷不无理取闹现在完全展现你无情残酷无理取闹的一面了吧！

还珠里紫薇和尔康：

紫薇含着泪委屈地说：“她说你们一起看雪看星星看月亮，从诗词歌赋谈到人生哲学……我都没有和你一起看雪看星星看月亮，从诗词歌赋谈到人生哲学”

尔康：“都是我的错我的错，我不该和她一起看雪看星星看月亮，从诗词歌赋谈到人生哲学……我答应你今后只和你一起看雪看星星看月亮，从诗词歌赋谈到人生哲学……”

《又见一帘幽梦》

紫菱：云帆，我晕车耶！

云帆：怎么会晕车呢，这只是马车呀。是不是中暑了？有没有发烧？

紫菱：我不是那种晕车！我是坐着这样的马车，走在这样的林荫大道上，

我开心得晕了，陶醉得晕了，享受得晕了，

所以，我就晕车了。

其实，我自从来到普罗旺斯，就一路晕。

我进了梦园，我晕。

我看到了有珠帘的新房，我晕。

看到古堡，我晕。

看到种熏衣草的花田，我还是晕。

看到山城，我更晕。

反正，我就是晕。

云帆：好，你晕吧，我在你身边，如果你晕倒了，我会抱住你。

食堂团队活动方案策划篇五

近年来，全区学校团组织以青少年思想道德教育为主线，以培育“四有”新人为目标，以活动为载体，以服务为宗旨，夯实基础，拓展职能，扎实工作，讲求实效，团队活动蓬勃发展，青少年健康茁壮成长，令人欢欣鼓舞。但是随着形势的发展和环境的变化，团队工作还存在不少问题：

工作模式与当代青少年学生的多样性追求存在着难以整合的矛盾。

2、学校团队活动缺乏深度和广度。一些学校团队组织创新意识不强，活动形式单调，学生不感兴趣，参与的覆盖面不广、主动性不强，团队活动缺乏深度和广度。而网吧、歌舞厅等少儿不宜活动的场所又迅速发展，不少自控能力较弱的学生沉迷网吧，甚至泡歌舞厅，给他们的身心健康带来不良影响。

3、学校团队工作理念有待转变。学校没有从应试教育中真正解放出来，一些学校团队组织用应试教育的办法参与素质教育，往往重智育轻德育，重课堂教学轻社会实践，重校内教育轻校外教育。同时品牌意识不强，工作亮点不够突出，团队特色精品活动范围不广，影响不深远。

这些问题，迫切需要我们打造学校共青团、少先队工作品牌，增强团队活动的针对性和实效性，走出一条促进青少年学生全面发展并富有地方特色的素质教育之路。打造学校团队工作品牌的“一校一品、一品一优”工程。

积极创建学校团队活动品牌，提高学生参与团队活动的兴趣，形成“人人了解学校品牌，班班拥有中队品牌、个个努力争创品牌”的校园品牌活动氛围，不断丰富学校特色品牌的内涵实质，使路北区的学生会参与、受教育、懂礼仪、善学习、能合作、惹人爱，促进学生的全面发展。

坚持一个中心：校校有品牌，团团（队队）有精品

依托四个载体：团队干部、班队集体、学校团队、教育基地。

形成三个层面：普及层、提高层、精品层

突出六大结合：

团队活动和校本课程开发整合相结合；

和谐校园的创建与团队品牌活动相结合；

思想道德教育与行为规范养成相结合；

学生健康成长与团队事业发展相结合；

全员普及与个别提高相结合；

基础性活动与校外教育相结合。

（一）深入调研，贴近学生。

为“一校一品、一品一优”工程顺利实施，打开良好的工作局面，各学校团组织主要做好三方面工作。一是提高认识。通过召开会议、开展与中队辅导员和学生座谈等多种形式，来统一学校的思想。二是深入调研。专门组织人员，深入班级，学生之中，开展多种形式的调查研究，制定各校“一校一品、一品一优”活动计划，要有目标任务、工作步骤和组织领导。三是强化品牌。各校要定期召开专题会议，研究“一校一品、一品一优”工程在实施过程中出现的新情况，及时解决新问题，努力争取活动的长期化，品牌化。

（二）精心打造，整体推进。

“一校一品、一品一优”工程是以局部带动整体的精品战略，是团队各类活动的“龙头”，是整合学校、家庭、社会教育资源的有效途径。深化教育理念，拓展工作领域，塑造精品活动。

1、团（队）教两家紧密联系，多方协调，上下联动，为“一校一品、一品一优”工程的实施营造良好的环境。建立健全多元化、多角度的激励性评价体系，尊重每位学生的主体地位、心理需求、个性发展和个体差异，让他们在活动中体验成功的愉悦，感受自身价值的存在，促使他们更加热爱自我、悦纳自我、超越自我。

2、拓展工作领域变相对封闭的团队工作模式为开放的工作体

系。以团队活动为载体，以人才培养为根本，以有形化阵地为依托，努力构筑开放的学校团队工作体系。加强团队活动网络建设。以主旋律示范活动为牵动，以理想信念教育、思想道德教育、民主法制教育、行为养成教育为主要内容，以学习活动、实践活动和文化活动为主要形式，拓宽团队活动领域，促进团队活动的网络化。加强阵地建设。以活动阵地、技能培训阵地、服务阵地建设为主要内容，坚持走事业化、社会化、市场化的发展道路，实现学校团队工作可持续发展。

3、塑造精品活动—变传统活动项目为品牌打造。传统的团队活动项目如果不创新，缺乏吸引力，就难以满足学生个性发展、成长成才的需求。要求学校团队组织创新活动方式，体现学生的主体性，根据他们身心健康的需要、完善人格的需要和成才发展的需要，区分层次，有针对性地开展活动，变传统的活动项目为品牌打造。打破传统的活动形式，不断开拓创新，打造团队工作品牌，产生广泛而深远的影响。

1、实施“一校一品、一品一优”工程要进一步贴近时代要求。新形势下，学校面临着培养德智体美劳全面发展的“四有”新人的重任，对学校团队工作提出了新的更高的要求。我们要根据时代的要求更新和发展学校团队工作内容，转变教育观念，虚功实做，让学生了解社会，认识自我，明辨是非，增强抵御社会不良风气侵蚀的能力。

2、实施“一校一品、一品一优”工程要进一步贴近学生需求。学生是学校团队的工作对象，他们的参与程度直接影响团队工作的深度和广度。要把服务学生健康成长放在首位，维护他们的权益，满足他们的需求，培养他们的能力，提高他们的素质，把学校团队工作做出实效，吸引广大学生加入到团队组织，自觉接受锻炼，将学校团队工作品牌做大做实。

3、强化品牌意识，着力打造“一校一品”的格局。各校要充分挖掘本地特色教育资源，进行规划，开展丰富多彩的特色活动，形成既能叫得响，又容易操作的“一校一品”的学校

团队及德育教育格局。

4、树立以课题研究促进团队工作全面发展的理念。深化中队活动改革，中队活动展示，不断提高团队工作和团队活动的针对性、实效性和主动性。同时，各校还要十分重视经验地梳理、总结提升和包装，以及对外宣传工作，并做好存档工作。

食堂团队活动方案策划篇六

第一阶段：胜兵先胜而后求战

1. 明确建制（30分钟）

一至两天的内训结束后，或者内训间息，指定双方团队长、排、班长（按贵司现岗级别指定分派即可）。将参训全体人员等分为红、黄两团队。（每队人员可打乱现有部门编制，抽签决定归建。）

2. 中高级领导（6—10人）技战术、步兵方略特训（90分钟）

实际上，考虑到贵司时间安排，该项应在分组归建前完成。

a步兵攻防阵形、攻防火力布控规律、现代步兵攻防通用战术。

b 现代军事管理主要条例和规则、特性。

c战术口语、手语、个人技战术。

d小团队（班组）协同技战术。

e典型战术体系的比较与分析，由受训领导做出因地制宜的甄别

f现代步兵武器装备使用技术讲解。

特别说明：为什么只培训双方高级领导，而不做双方全员的特训呢？目的就是要激发双方领导人的贯彻力。由他们事后（战前）就象平时工作中遇到紧急情况一样，将信息和意图迅速贯彻传达，然后由下属逐层传达至基层“战士”。语言表述简洁的一方速度快，语言表述清晰的一方沟通得更到位。两强相争，如同争夺一个市场的两家企业，信息传递快的一方、信息沟通精准的一方往往胜出。这就是“贯彻力”强的表现之一。通过该项目，还可以检验两组领导的学习和感悟能力，一群丧失了再学习能力的领导人是很难带领团队迎接新环境中的挑战的。“大战”在即，相信贵司的高级领导定能认真对待，在压力下激发潜能，贯彻好决定“存亡”的信息。（注：有甄选的贯彻，只给双方临战前两天的一个晚上的时间，信息自选，办法自筹。扁平化贯彻对双方都是违规行为，一旦某方违背将被视为不诚信和不自信的表现。）

3. 与（2）同时进行的中、基层代表（10人）战场沙盘及攻防双方态势讲解（90分钟）

前线地形地貌、双方战区位置、可能的攻击方向、火力配置情况等。此时双方“身份”可能并未明确（在分队以前）概率为5：5。代表们作为“一线人员”，一旦分组归建，必须要发挥平时工作中的最佳状态，在双方领导贯彻“特训信息”的同时（或之后），向领导层及时汇报“市场信息”。沟通能力强的一方会具备优势。

4. 内训结束后，双方临战前一晚的紧急战前决策会议。分组同时召开，双方领导主持。（120分钟）

a 抽签决定的攻、防双方明确战略目标、战略意图。（攻方必须在规定时间内占领守方司令部）

b 双方团队高级主官，依据特训心得制订“作战”方案、战

略战术，由双方最高主官做最终决策。

c 双方最高主官颁布、贯彻“战时”奖惩条例和“军规”。

d 双方逐级贯彻“作战”方案、奖惩条例和规则。按战略战术意图，明确每个人的岗位、分工、责权。

5. 双方基层“战士”发言，提出合理化建议，集体完善战役方案，君臣一体，上下同心。（30—45分钟）

独裁与集中不等于压制个性，民主与自由不等于否定权威。

6. 双方最高主官对己方“励志”宣言，建立团队信念，鼓舞己方斗志，战前部署结束（2分钟）

第二阶段：上兵若水，奇正相生

7. 在规定地点准时集合（过时不候），双方按编制同时整队，各级主官带队，集体整装后上车，向“战区”开拔
（7：30——8：00）

8. 抵达战区后，双方按编制再次整队。各级主官带队，按序配发装备和给养。我司总教官简短讲话（2分钟）；红队最高主官战前“励志”讲演（1分钟）；黄队最高主官战前“励志”讲演（1分钟）。升国旗、司旗，唱国歌。
（9：30——10：00）

讲话要烘托“大战在即”的紧张气氛，同时给双方团队做“终极”的鼓舞。

9. 双方急行军进入各自战区，攻防双方按事先“计划”布控火力点及攻击阵形，各级主管、我司参谋进行巡视、督导，做最后的战前检查与战前动员。攻击一方会在一个小时内发动进攻（10：15—11：00）

各级主官管理、管控力强，注重战术布控细节，完全按战略意图执行到位、精准度高的一方会占据优势。

另外：守方每人要在半小时之

内置单兵掩体、设计伪装点（与攻方体力平衡，且是实战所必须。）

10. 第三方奇袭（10：50——11：00）

守军在“射杀”中练习技战术，并获得成就感；让守军的隐蔽火力点完全暴露给接下来要上阵的攻方！

以达成“攻守平衡”，就看守军能不能临阵决策变数，并将决策迅速转为执行了。

11. 攻守双方接战（11：00——12：00左右）

长。

食堂团队活动方案策划篇七

点到，品牌老板确认

统一口径

集合=40秒按组站好，组长站前面

肃静：哈喽 嗨；嗨 哈喽

问好=亲爱的家人们大家早上好

回答=好，很好，认识你，真好

回答问题=yes no

解散=散同时拍手

1-6报数

队名、队呼、队歌、队歌演唱

按小组顺序看哪个组声音大，有创意

夏天到了什么花会开呢？。

夏天到了 花儿开，开几朵□n朵

游戏二：松鼠、大树

意义：在生活中、工作中、学习中，我们在不断的认识着新的朋友，接触着新的团队，但是现实往往是残酷的，我们随时面对这淘汰、孤立、拒绝等等的困扰，有时我们是失败者，但又有时候我们是成功者，所以我们要正确的看待事、物、调整好自己的心态，以平常心的心态来看待所面临的事、物，正所谓心态好了哪里都是舞台，心有多大，舞台就有多大。

游戏三：我来比划你来猜

团队的有效沟通不单单是短信、电话、语言就能表达的，不同的表达方式会带来不同的表达效果，正如某总经理穿100元的西装和乞丐穿100元的西装，给人的感觉是不一样的，所以说同样的意思要用最有效最直接的方式表达出来，同时又能让搭档明白你所表述的意思。这就是团队的默契与高效沟通。

游戏四：信息驿站

在信息传递的时候，感觉是不一样的，理解能力是不一样的，所以会出现一定的偏差，如何缩小偏差呢，提前演练、统一口径、统一计量方法、调配顺序。

游戏五：小组报数推进到大组报数推进到全体报数

按时间算，意义：团队当中往往都会因为个人的不努力而给团队拖后腿，时间通过演练后不断的缩短，证明了不是不可能只是没有找到方法，每天进步一点点，每个人只要用心做了，按要求做了，努力做了，带着责任和使命去做了，那么我们最终的目标才能够达成。

安全、卫生、职业道德与素养

按时到场、会议纪律、执行文化、团队协作。

不能迟到、不能说话、服从指挥、小组作战。