

# 团队出游活动方案 团队活动方案(通用5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

## 团队出游活动方案篇一

近年来，全区学校团队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：

- 1、学校团队工作模式相对滞后。当代青少年在价值取向上呈现出重个性张扬、求个人发展的特点。由于学校教育资源和空间的有限性，相对封闭的团队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。

## 二、活动总体目标。

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。

## 三、工作思路

坚持一个中心：校校有品牌，团团（队队）有精品

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。

## 四、活动主要做法

(一) 深入调研，贴近学生。

团队活动设计方案

销售团队拓展活动方案

团队小游戏活动方案

公司团队活动方案策划

关于团队活动方案本站锦五篇

## 团队出游活动方案篇二

在团县委、教育团委的领导下，结合我校本学年以的工作中心，从实际出发，切实开展我校团的工作。以加强团员队伍建设，增强团员意识，调动团干部积极性，增加团组织的凝聚力，全面提高团员青年素质工作，树立优秀的示范群体为重心，促进团组织自身建设，更好地发挥共青团组织的作用，为学校的发展和学生的进步创造良好的空间。

1. 做好校党支部的助手，以争创五四特色团组织(团员常规管理)为抓手，抓好团员的行为规范要求。通过开展各项活动的开展，增强团员的政治意识、组织意识和模范意识。
2. 坚持以青少年思想教育为核心，加强团组织的育人功能。利用学校各级宣传阵地加强对青年学生的引导，创造良好的舆论氛围和导向，帮助学生树立正确的世界观、人生观和价值观。
3. 加强团组织自身建设，认真实行评比考核制度;严格管理，向管理要质量。加强学生团干部班干部的培训，使他们提高思想认识和工作能力，发挥榜样作用。同时规范学生会工作，加强指导，使其在学生中真正起到自我管理作用。

4. 加强青年志愿服务活动的开展。

### (一) 班子建设方面

1. 工作踏实，作风扎实，开展活动集体决策，分工负责。
2. 学生干部团结友爱，相互合作，积极进取，在团员中具有较高威信。
3. 科学地管理学生干部，不断提高学生干部队伍的素质，提高他们的管理能力、协调能力、创新能力等等。
4. 结合学校的实际情况，定期开展学生干部培训工作。

### (二) 主题活动方面

1. 继续开展常规的主题教育活动。
2. 结合五·四青年节发展新团员，评选优秀团支部，优秀团员工作，配合政教处进行“学雷锋、树新风”教育，使学校校风和学生的精神面貌有较大突破。
3. 落实校团委对团员进行的注册工作，加强对延缓注册团员青年的引导，以此作为对团员进行思想教育的有利条件。
4. 继续做好非团员同学的思想引导工作，切实做好我校新团员的发展工作。
5. 配合学校开展社区德育基地实践活动，帮助学生树立正确的世界观、人生观和价值观。

### (三) 组织建设方面

1. 强化团员的管理和各支部的评比制度，充分激发各支部自我管理、自我创造和自我发展能力。

2. 继续做好团员档案的整理和团员发展工作。
3. 认真组织填写《团支部工作手册》，做到月月有检查，平时有抽查。
4. 落实团干部例会和团干部培训制度，做到隔周一次团干部会，一月一次支部团员会，使团的工作落实到实处。

三月份：

1. 结合“三五”学雷锋纪念日，进行系列活动。
2. 对入团积极分子进行团课培训。

四月份：

1. 组织团员积极分子深入学习团的知识并进行入团前的测试。
2. 组织一次青年志愿者社会实践活动。

五月份：

1. 开展纪念“五四”青年节的活动。
2. 团员团课培训及新团员发展。

六月份：

1. 召开团员座谈会、团员民主生活会，总结学期工作，研究暑假工作。
4. 做好团籍注册工作。

七月份、八月份：

- 1、做好毕业生的团籍转出工作。
- 2、布置好暑假期间的社会实践活动。

团队活动设计方案

销售团队拓展活动方案

团队小游戏活动方案

公司团队活动方案策划

关于团队活动方案本站锦五篇

【精选】活动宣传方案范文汇总八篇

## 团队出游活动方案篇三

为了迎接圣诞节的到来，同时也为了丰富hr的业余生活，加强同事们彼此之间的交流，增进大家的感情，特举办此次的趣味活动。

10:00hr办公室聚合

11:00到达目的地

17:30聚餐（星级酒店）

三、活动地点：

旗峰公园

hr全体同事

（全体hr同事）

主持兼裁判：2人（自愿报名）

后勤：薇、慧

队长：自选队长2名

所有人员全部分为2组，每组20人，每组由组员自选一位队长。

### 1、二人三足跑

活动道具：绳子2条（或护膝），秒表，口哨40个，起跑线和终点线间距50米。活动详细：参赛者并排站在起跑线后，用绳子将二人的内侧腿捆好，比赛开始，二人向前跑出，到达终点后再回到起跑点，解开绳子交给下一组成员直至最后一组成员成功回到起跑线，用时最短的一组获胜。

活动规则：务必向前走跑，不得跳跃，中途绳子散开务必回到起点重新开始。

### 2、真爱永流传

活动道具：一次性吸管40根，可挂饰物4个，两人间距2米。

活动详细：每队所有人嘴?叼支吸管，第一个人把吸管上的饰物顺次放到第二个人的吸管上，以传递速度决定胜负。

游戏规则：队员传递过程中手不得碰触吸管及饰物，中途饰物掉落务必重新开始。

### 3、快乐抱抱爆

活动道具：气球50个，起跑线和终点线间距为50米

活动详细：比赛开始后第一组队员背靠背（或胸对胸）夹住气球向场地的终点线移动，（其他队员能够协助放好球），跨过终点线后将球挤爆后下一组才能出发，所有队员最先透过者获胜。

活动规则：队员移动途中手不得触球（除掉球外），球掉落须将球重新放好后在掉落处继续行进。

#### 4、袋鼠跳跳向前冲

活动道具：大麻袋2只，起跑线和终点线间距为30米

活动详细：队员分为两边，比赛开始后队员钻入麻袋中，快速的跳向终点线，到达终点线后钻出麻袋并快速的跑回起跑线将麻袋传给下一位元组员，以速度决定胜负。

活动规则：参赛者务必向前跳跃，不得走跑。

#### 5、心意大碰撞

全体参与人员自备礼物一份（需包装），统一排号，全员参与抽奖，根据相应的号码来领取相应的礼物。

## 团队出游活动方案篇四

### 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)，团队拓展活动方案。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。

特训内容包含：

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选。

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)群众的意见不可小视，基层里往往蕴涵着“大智慧”。同样，执行不利的根源往往是基层没有感悟到领导的“大智慧”。沟通不足、贯彻不利，永远都是强势执行力的羁绊。最终决策还是要最高领导来拿，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)

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,规划方案《团队拓展活动方案》。(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)

攻击守方的不是对方团队,而是来自第三方——我们拓展机构的一个武装加强班(10—15人),他们会选择从守方的薄弱方向发起突袭,他们将由训练有素的专业步兵和军官组成,以十几人之众冲击守方的一只火力完备的连队。为什么要这么做呢?一般来说,在设防严密的战区,攻防双方的兵力对比应为2:1甚至更高,攻方才有一定把握。本次拓展,红、黄双方等分人马,且守方是“以逸待劳”,攻方首次作战大有“飞蛾扑火”之势。为了公允和平衡战局,我司会私下与“攻方”串通,率先从另一个方向发动攻势。但是,我司之专业人士决不会“射杀”首次作战的守方员工,恰恰相反,我司整整一个班以专业效率迅猛出击,是专供贵司守方“射杀”的。目的有三:对守军精神上施加压力、磨砺其志;让守军在“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)

在步兵实战中，蛮勇和“个人英雄主义”总会让一个人“消失”得更快，让己方团队损失“生员”。实战和电影是不一样的。在我司专业参谋的指导下，贵司双方都会“小心翼翼”地作战，不仅仅是为自己，也为了己方不无谓地减员，每个人，无论他什么级别、什么背景——战场上，子弹面前人人平等，每个都只有一次生命！每个人都会这样想：我不能“死”，我“死”了，这块阵地就丢了，我要依靠我的团队才能活得更长久，我的团队要靠“活下来”的“我”才能最终取得胜利。这一仗，会打得艰苦而漫长。

#### 附1：《诚信红布阵亡制》

“诚信宣导”会在我司的战前培训中贯彻、强调。“诚信”涉及一个人的人品，相信贵军人员能经受考验。具体规则是：被“子弹”击中四肢以外、头盔以下的任何部位，即表示你已经“阵亡”了！你的装备里有“一块红布”，请拿出来盖在头上，那么您会被所有的人（包括射击你的“敌人”）尊重，说明您一个可贵的诚信自律的职业人士。因为“子弹”很小，只有被击中的人才会清楚地知道，如果你忍着痛说谎，那么你亵渎了战场和你的团队。一经查证，“督战队”定会将您“就地除名”。

12. 双方在参谋指导下变换作战方案，各依地势之利出“奇兵”以打破僵局（12：00左右——12：30左右）战场如商场，商场如战场。唯一不变的就是“图变”、“变”与“应变”。对方“变”招了，实战可不是拼“蛮勇”，再强壮的人也经不起一颗子弹，打仗拼的是“头脑”，拼的是“应变”、“决策”与“执行”。谁更快，谁更准，谁更有执行力，他就会掌握战场的主动。“兵无常势，水无常形。上兵若水，奇正相生。”贵司的骨干们一定会在“应变”中爆发出超常的决策力和瞬间执行力，领袖的号召力会让每个人相信“胜利正在召唤着我们”。观望、等待、怀疑、跟风、慢办拍的人会在瞬间被消灭，不负责任、拍脑门的决策也会被凌厉的“转守为攻”或者“变线突击”砸得粉碎。攻守双方究

竟谁能胜出?“战役”的结果真的很难预料，但战败一方的主官却肯定会对失败“负责”。

13. 双方午休，午餐作战总结会。(12: 40——14: 00)

我司主教官、参谋长做战后总结和点评。双方主官做“述职经验、教训报告”。各级人员随后可即兴发言，相互鼓舞。餐后小憩，励兵束马，以图再战。

14. 我军人员将两队人马分别缓步带入新战区，攻防角色互换。攻防双方按“计划”布控火力点及攻击阵形，各级主管、作战参谋进行巡视、督导、战前动员。攻击一方会在半小时内发动进攻(14: 15——14: 40)

15. 攻守双方接战，守方可以随时转移阵地，此战不以固守全部阵地为目标。双方都将在运动中寻机“歼灭”敌人(14: 40——15: 20左右)

实用的团队活动方案合集八篇

公司团队活动方案策划

团队活动设计方案

销售团队拓展活动方案

团队小游戏活动方案

实用的团队活动方案范文汇总六篇

团队奖励方案

**团队出游活动方案篇五**

通过举办这个活动给同学们一个欣赏校园美景的机会，同时增进同学们对肇庆学院的了解，唤醒同学们对肇庆学院美景的保护意识，也给同学们提供一个相互交流、培养默契的平台。在锻炼了同学们的体能，培养了同学们的耐力、应变力、观察力和判断力的同时，还增强了同学们的个人价值观和集体荣誉观。

二、举办单位：旅游学院、化学化工学院、计算机学院

三、活动对象：旅游学院、化学化工学院、计算机学院非毕业班。

四、报名方式和时间

即日起在各班自律委员处报名，各班自律委员于规定时间统一把名单交到律委会环管部成员手中（其中，每队选出一个队长）

活动时间暂定于\*\*年5月19日下午。

五、比赛形式

1、分组的定向“寻宝”比赛，每班出4个人组成一个参加队伍。其中包括2个男2个女。

2、每组参赛者统一在出发点集中并抽取图片，在找到“宝藏”后四位参赛者立即返回出发点，先到者获胜。（以该组最后到达者的时间为准。）

3、比赛以参赛者手中照片为路线图来寻找每个“藏宝点”。

4、每组参赛队伍都有10张图片，每张图片所指的大致范围内会有“宝藏”的线索。当找完10张图片的线索后，经过10个线索的整理，宝藏的最终位置就会找出来。

- 5、在整条路线10个“宝藏”线索中，会有相应的关卡——回答问题，答对者可以直接获得线索，答错者要进行相应的“惩罚”后才可以拿到线索。
- 6、在找到最终宝藏点时要出示你所拿到的10个线索才可以领取“胜利红旗”，参赛者要拿到这红旗再返回起点。（起点与终点都在三饭前的空地。）

## 六、获胜标准

本次比赛采用时间计算法，按时间长短来决定胜负。若参赛者同时到达，则按每组在过关卡时所答问题的正确率，若一样则现场答问，答对者则获胜。以此类推。

## 七、奖项设置

- 1、设第一名1队奖金50元，颁发奖状。第二名1队奖金30元，并颁发奖状。第三名1队奖金20元，并颁发奖状。
- 2、优秀奖7队，颁发奖状。
- 3、每一位参赛者均可获得一份纪念品。

## 八、注意事项

- 1、参赛者必须以手中所持图片去寻找线索，该点工作人员会检查参赛者手中图片。
- 2、参赛者不能携带通讯工具，如手机等。
- 3、活动全程约一个半个小时，到16:30分无论有没有完成都得回到出发点集中。到时现场公布结果与颁奖。
- 4、比赛时要注意防晒、自备水等，以防中暑。

精选团队活动方案范文锦集七篇

公司团队活动方案策划

团队活动设计方案

销售团队拓展活动方案

团队小游戏活动方案

实用的团队活动方案范文汇总八篇

实用的团队活动方案范文汇总六篇