

# 最新工会国庆中秋双节活动方案 中秋节 工会活动方案趣味活动(精选5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 工会国庆中秋双节活动方案篇一

- 1、让员工过上一个愉快的中秋，提高员工士气；
- 2、加强员工内部的沟通，促进员工关系的进一步融洽。

### 二、时间

20\_\_年x月x日具体时间（待定）

### 三、参加的人

公司全体员工

开场白：亲爱的各位同事，下午好！又让我们盼来了一年一度的中秋佳节，很荣幸，籍此中秋佳节，我们相聚在公司共度20\_\_年的中秋佳节，在此，我预祝我们各位亲爱的同事能在此玩得开开心心、快快乐乐。今天除特殊情况个别职工以外，基本都已相聚在这里，也真谓是一场大团圆，我知道，有好多家近的同事都想早点回家和家人过节，但是我们该想想，我们离家近亲情、友情都在身边，可是我们还有好多家远的同事，他们因为工作而不能与家人团聚，我们共同生活在这个大家庭里，我们是不是该先在这里团员了在回家呢。在此，请允许我代表公司对到场的各位同事道一声亲切的问候：中秋快乐，你们辛苦了！

## 四、活动流程策划

(一) 总经理致辞:

(二) 游戏: (选2个, 16人) 赢了有奖品, 输了按照主持人要求做一个动作。

2、吸啤酒游戏: (4人) 游戏道具: 啤酒数瓶, 每位游戏者配备吸管二条, 透明胶一卷游戏规则: 各位选手齐站于台前, 主持人一些令下即可开始吸啤酒但是必须是用透明胶将二条吸管连接起来, 谁在最短的时间内连接好吸管且最快将啤酒吸完的获胜。

3、心有灵犀猜成语: 以两人为一组。一个用肢体动作或语言 (但不能说出成语中的任何一个字) 向同伴提示! (纸片a4□成语)

4、成语接龙——这个游戏的名字只是用来迷惑大家, 而并不是真的要接龙。选出几位年轻人上台, 让大家先在纸上写出5个成语, 因为游戏题目叫成语接龙, 所以大家会考虑的是成语如何接龙, 最后一个字该容易还是简单。等大家都写好之后, 让大家都把自己的成语向台下观众读一遍。然后让每个人在5个成语前加上“我初恋时、我结婚时、我洞房花烛夜时、我结婚后、我的婚外恋”, 这样连起来就变成“我初恋时 (第一个成语)、我结婚时 (第二个成语)、我洞房花烛夜时 (第三个成语)、我结婚后 (第四个成语)、我的婚外恋 (第五个成语) ”。

5、两人拔河: 每两人一组, 背对背骑马桩的姿势站立, 然后弯腰将两手从自己胯下伸出与对方相握, 用力量在保持自己不动的前提下让对方先移动。此游戏只限于男性, 由于姿势并不优美, 再加上参加人员有一定限制性, 所以并不太适合单位的联欢活动。

6、爱心传递（8人）参与者排两横列，分别由列首者用鼻子和嘟嘴夹着一张扑克牌传给下一个，下一位也须用鼻子和嘟嘴夹着扑克牌传给再下一个，一直到列尾。传完约定的牌数，先传完者获胜。

7、踩气球。一组出2-3个人，每只脚上都绑有气球，让他们一起出来互相踩，看到一定时间后哪个组的队员脚上剩的气球多。

## 工会国庆中秋双节活动方案篇二

### 一、指导思想和目的：

为了迎接中秋节，增强年级教师的光荣感、责任感和使命感，激励教师们以先进模范为榜样，立足岗位，创先争优，为人师表，以及培养老师们的传统观念，从中国传统佳节中秋中体会中国源远流长的华夏文化情结，增强民族自信心、自尊心和自豪感。五年级教师工会活动小组决定举行“中秋节诗歌朗诵比赛”。

### 二、活动主题：“

弘扬师德，传承民俗”

### 三、活动对象：

五年级工会小组成员

### 四、活动时间：

9月28日下午4：00

### 五、具体要求及时间安排：

1、每个工会小组成员朗诵一首诗歌，内容要求：一、与中秋节有关；二、形式上要求多样化；三、原则上要求所有工会会员参与。

2、如有配乐，请在9月25日之前将节目及配乐交黄玉梅老师处。

六、评分：

(一)评分办法：

总分采取10分制；参赛节目最终得分为去掉1个最高分和1个最低分后其余评委评分的总分。

(二)评分标准：

(1)主题内容：1分 主题鲜明，内容健康向上。

(2)表演形式：2分 节目的选择编排富有创新和个性。(3)表演艺术：3分 表演娴熟自如，朗诵技巧得当。(4)服装、化妆：1分 服饰整齐大方，化妆自然得体。(5)表情演技：1分 表情自然，动作大方、不矫揉造作。(6)总体印象：2分 包括上台退台紧凑有秩序，演出时间适中，服装、道具选择及使用得体色彩搭配效果好。

七、工作人员安排：

总指挥：袁静 副总指挥：李如轩 总策划：黄玉梅 主持：周家芳 张放

评委：\_\_

# 工会国庆中秋双节活动方案篇三

身体状况适宜参加登山活动的’全校在职在岗教职工。

## 二、活动安排

### （一）活动时间

\_\_年x月\_\_日下午（如遇下雨等特殊情况将改期进行）。

### （二）活动地点

大连开发区童牛岭公园。

班车停车地点：开发区泊石湾停车场。

### （三）活动项目

徒步登山活动。

### （四）活动流程

1、本次活动由学校统一发班车。5月22日中午，所有参加活动的教职工可乘坐平时上下班乘坐的班车前往活动地点。

发车时间：12：30（夏家河和南关岭两个校区同时发车）。

2、到达徒步登山起点后，以分会为单位，各分会主席和有关部门临时负责人先清点人数，然后带领本部门人员领取参加活动的用品等，开始徒步登山活动。

3、各二级学院可在队伍前面持本院旗帜及宣传标语。

各分会参与人数和组织情况将作为评选考核学院优秀职工之家的内容之一。

4、活动结束后，教职工仍乘坐原班车下班回家。

活动结束后集合时间：15：00

活动结束后集合地点：童牛岭大钟停车场

返回市内发车时间：15：：30

返回市内发车地点：开发区泊石湾停车场

### 三、组织领导

#### （一）领导小组

组长：\_\_

副组长：\_\_

成员：各分会主席和有关部门临时负责人

#### （二）各工作小组

##### 1、指挥组：

组长：\_\_

副组长：\_\_、\_\_

##### 2、安保组：

组长：\_\_

##### 3、医务组：

组长：\_\_

4、宣传组：

组长：\_\_

5、交通组：

组长：\_\_

6、奖品组：\_\_

## 工会国庆中秋双节活动方案篇四

一、活动目的：

为了感谢长期付出辛勤汗水的全体员工，在年底元旦到来之际，为了体现公司对女员工的特别关爱。同时提高公司员工福利，拓宽大家的业余文化生活，提高员工队伍的凝聚力。为投入在紧张繁忙生产、经营工作中的广大职工创设一个休闲放松的机会，让广大职工感受到公司的温暖，感受到公司领导的贴心关怀，特拟定本活动方案。

二、活动时间：

活动建议时间在：

20\_\_年12月30日15：00—17：00；

三、活动形式：

松鼠国际健身有氧瑜伽体验；

四、活动地点：

高开区松鼠国际健身中心；

五、活动内容：

参加人员：保定分部女工；

参加人员：保定分部女职工；

六、活动费用预算：

（一）松鼠国际健身中心（高开区店）教练及场地费3000元；

（三）合计：5000元；

以上方案是否可行，请公司领导批示。

## 工会国庆中秋双节活动方案篇五

团队，即是介于集体与搭档之中的一种合作方式。其精髓是沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确、有战斗力的团队。目前，随着市场经济的发展，营销工作已经从传统的“单打独斗”的层面发展到团队合作。

一个优秀的团队，是个体整合效益最大化的组合，团队建设从建设目标、人员招聘、人员培训、团队管理方面考虑团队建设。

### 一、建设目标

#### 1、团队规模

首先应确立团队建设目标，通过公司的发展状况、行业状况判定目标团队的规模。

#### 2、人才需求



还要对人才个性偏向有大体规划，是需要专业知识型的，还是需要表达能力强的营销型，有了目标与规划，再去找合适的人才就能事半功倍，就山西骏泰汽车销售服务有限公司来看，需要表达能力强的营销型团队将成为未来主流。

## 二、人员招聘

### 1、公司介绍

在人才招聘上，招聘主管要做的就是把公司最好的东西呈现给应聘者，什么是最好的，就是公司吸引人才留下来的地方，把公司的优势产品、行业地位以及发展前景自信满满地传达给应聘者，才会感染到应聘者。

### 2、人员筛选

在第一关（电话招聘）中初步甄别应聘者应变能力和交流能力。重点在面试或笔试环节，考察应聘者的综合能力。

### 3、内部招聘

即在公司已入职员工群体中筛选整合出优势互补的团队成員、这种招聘方式的优点是成员熟悉业务不需岗前培训、团队之前较熟悉。

## 三、人员培训

### 1、市场敏锐培训

招聘之后的人才培训一般为期两周左右，首先向团队介绍公司文化、行业地位，是每一成员获得市场的真实信息。

### 2、个体能力培训

概述团队发展意向，从市场细分到公司、团队再到团队的每

一个体，了解成员的优缺点，进行提强和补劣的培训。

### 3、公司规章制度

熟话说无规矩不成方圆，员工们必须了解公司章程，遵守公司各项制度

## 四、团队管理

### 1、团队凝聚力的培养与提升

团队管理的首要任务是凝聚力培训，从沟通入手，在新任务开始之前开团队早会，一阶段任务考核之后组织团队聚餐或集体外出旅游（实践证明提升员工凝聚力与战斗力最有效的方法就是聚餐与旅游）；团队成员生日或特殊节日各成员都应记得并有所表示，让团队每一成员都能有归属感。

### 2、学习型团队的打造

市场在成长，团队必须跟上市场发展的步伐，要有前瞻于市场现状的目光，建设学习型团队。可以每周安排交流会，保持互相学习的气氛，就市场行情不定期就某一专题进行系统研究，深入学习。

### 3、分工与合作的规划

团队营销并不是一贯的全员出动，要注重人员分工合作，发挥团队每一个成员的潜力体现到团队合作的高度。具体分工简述如下：

（1）销售部：负责品牌车辆的展示厅接待销售工作，向客户介绍车型、技术参数、购买手续等问题，协助客户购买称心的车辆。

（3）业务部：负责老客户管理与维护工作，使客户得到最佳

的服务质量，实现对客户的承诺、维护公司信誉。业务部是售后服务的直接责任部门。

(4) 客服部：主要负责办理“一条龙”服务手续，为客户提供售后验车、领牌照等服务。负责管理客户合同、车辆档案等资料的管理，为客户提供还款数据、资料查询等服务。建立并维护服务体系。

(5) 采购部：主要负责品牌车辆的采购，为客户提供提车服务；负责配件的采购工作。

(6) 配件部：主要负责品牌车辆的配件经营和库存管理工作，同时负责配件销售网络的维护管理工作。

(7) 维修部：通常指维修服务站，主要负责品牌车辆的售后维修保养工作。

(8) 财务部：负责财务管理工作。

(9) 办公室：主要负责行政、管理、人事等工作。

培养团队中具有经验分享和共同提高的氛围，可分销售、维修、美容等团队小组进行成功案例分享会，要求大家对工作进行总结、交流和提升要向顾客展现本店的服务、技术水平，维修站必须将定置管理、看板管理、工艺流程、质量监控、工具及物料管理等方面按要求融入到日常经营活动中，使之成为维修站的行为习惯，这样顾客才能感受到维修站井井有条、工作有节奏，心中自然放心。做到分工明确，合作协调。

#### 4、团队长的选择与培训

团队在创立之后肯定能发现新的发展亮点和不足之处，这就要求在选择团队长身上具备很多优秀的品质，团队长作为团队领跑的人，需要骁勇善战（专业）、需要洞察细微（敏

锐)、需要体恤成员(亲和)、也需要在关键时身先士卒(果敢)。

常言身先足以率人,律己足以服人,倾财足以巨人,量宽足以德人,得人心者得天下!领导者凡事严格要求自己,用自身的能力,气度,魅力来服众!领导人的使命就是帮助团队伙伴实现目标!

因此销售经理首先要符合一定的标准:

(1) 忠诚可靠、乐于奉献,一切以公司利益为出发点,忠于职守,不以权谋私;

(2) 敢于管理,善于管理、尽心尽力、尽职尽责;

(3) 管的公平、公正、一视同仁、心胸宽广、善待他人、任人为贤;

(4) 积极热情、充满活力,用自己的热情去感染下属,关心下属的工作和生活;

(5) 良好的业务能力,培训业务人员、帮助业务员开单并解答疑难问题;

(6) 具有独特的人格魅力。