2023年拓展课程工作总结(精选8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

拓展课程工作总结篇一

20xx年8月19，20日很荣幸和我的小伙伴们一同参加了临汾婚协组织的首届婚礼人拓展夏令营，两天的拓展结束回来后，脑中还不时呈现期间好多画面，背摔，电网，急速60秒，驿站传书，清晨15公里越野，毕业墙，盲人手拉手等项目，一开始，好多项目大家都觉得不可能完成，经过全体队员的分工合作都努力完成了任务，我感受到:人生道路上，最大的障碍和敌人是我们自己，只有正视自己，勇于战胜自己，人生道路才会走得更顺畅。当困难摆在面前时，能不能超越自己，就看你有没有信心和勇气去面对，去接受挑战。

相互信任、相互尊重、相互关爱、相互理解是人与人之间沟通的前提和基础，每个同事都需要关爱和帮助，当自己与同事发生误会时，要多检讨自己，少责备他人。一个人的潜能更是无法估量的，每个人都有自己值得学习和敬重的地方，只要我们用真诚的心与他人沟通，彼此尊重，虚心学习，我们将创造更多的奇迹。

拥有责任心和团队协作精神才会将取得个人和团队的双赢，俗话说：“众人拾柴火焰高”，一个人的力量是有限的，只有大家齐心合力才能共度难关。其实我们每天的工作都在这个拓展游戏中，能否真正把拓展中的团队精神运用到实际工作中去，或者能否真正把在拓展中得到的启示运用到生活的困难中，才是最重要的。细节决定成败，有些项目我们制定了完美的方案，分工好人员，但一点点小的细节疏忽，使得

前功尽弃，产生遗憾。

我们要有感恩的心，实现一个目标不能只靠自己，而是学会互相取长补短，互相帮助，感谢帮助过你的人，感谢你有能力去帮助别人。

办任何事情我们必须有计划，有领导，有谋略。只要大家选出了领导，有思想、有计划，想好事物的前因后果，积极配合并出谋划策，坚定不移地执行集体策略与决定，朝着共同的目标去奋斗，充分考虑各方面因素，估计出可能出现的各种情况，只有这样，才会避免做些无用功，团队才会提升。

我们的宣扬宝贝们，在这次活动中都表现非常优秀，回来后依然热情高涨，都写了自己的心得体会，相信我们在今后的工作和生活中我们会一如既往的互相帮助，一路同行！

拓展课程工作总结篇二

个人的成功不能代表整个团队的成功,只有团队中的每个个体相互团结,相互帮助,才能共同完成团队的目标.下面小编给大家带来团队拓展工作总结范文，欢迎阅读！

起初是怀着一种不想去的心态，但是当到达目的的时候发现，这个地方真的是适合出来放松自己!而后是开拓者的一番教导使自己心态有所改变!

在这一天里所有的伙伴都有代号，我是地瓜，一个很好记的名字，看来我也很适合做地瓜啊!每个人的代号都很好玩，（水桶，八哥，饼干，男人，女人，南瓜，葫芦娃，樱桃…..）心情更是放松!

第二个团队xxxxxx的活动让我深刻的体会到了合作的重要性，

开始我不相信这个任务会在1分钟全部站起来，但是后来经过我们的多次练习，终于把这个任务完成了，虽然那时的自己出了一身汗，但是还是很开心，不过得感谢八哥的相助!

提到那个让我现在还是比较害怕的任务，很大一部分原因是自己不相信自己，目前我都还没有确定下来，以前一直都是自己只相信自己，也许还有一点点跟那时的心态有关，但是真的在掉下来的一瞬间，觉得团队的合作真的是非常默契!(踩伤了华仔，在此感谢啦)

午餐吃的不错，当时一大冲动，自己应该叫做饭桶了!现在还惦记着凉拌芹菜和黄瓜!下次有机会一定还会去!

下午的.第一项马兰花的游戏自己很幸庆地瓜我是惟一的一位没有输的参赛者，看着伙伴的惩罚，好笑，好玩。不过让我想起抄写的16份资料，真的就是在什么地方有什么样的游戏规则!到什么地方做什么遵守游戏规则了!

本以为1-30的智力游戏很快就会完成，结果比我想象的难了很多，第一次我们就找出来了6个数字，后来是11个，再后来是17个，再后来是19个，到最后一次是51秒找到了30个数字!每一次失败我们都会找到这次绊脚石是绊在了哪?寻找解决的办法，有聪明的葫芦娃把我们很多的数学算法的题都做出来，以至于我们有很快的速度完成任务!数字从不同的角度看就会有不同的发现，17连到一块，再反过来放，就看不懂了!多了解姚明的蓝球号是23，以前从不关注!现在却是有所收获!

最后的牵手游戏，让我深刻的体会到什么时候都要活出自己真实的一面，学会感恩，学会孝敬，学会想起家中的亲人。虽然在外面混真的很辛苦了，但是爸爸妈妈奶奶永远都是我背后忠实的支持者!成功的时候爸爸妈妈奶奶会替我高兴，失败的时候他们会安慰我，所以我更应该想起他们，更应该去关心他们!小小的一份回报会让他们很开心，很知足!

生命中有你们的存在，我很幸福!

很感谢你们让我有这么愉快的一天，也希望我们在以后的工作中大家一起加油!创造更好的成绩!加油实践家的各位优秀伙伴!

拓展课程工作总结篇三

工作总结，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。下面是小编收集整理的拓展工作总结范文，欢迎借鉴参考。

一、本年度工作总结

××年即将过去，在这将近半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是今年九月份到公司工作的，十月份开始组建市场大客户拓展部，在没有负责市场大客户拓展部部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对汽车市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过半年的努力，我们大客户拓展部也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，各组员的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于汽车市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近半年的时间中，经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力，使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识，再加上良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正

想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度□x科技有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的心理状态，从而引发销售工作中没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，例如宣传车，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不够强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在汽车市场品牌很多，但主要也就是那十来个品种，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于中等的产品。在价格上是卖得较为合适的价位，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中针对部分客户我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在深圳市市区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在汽车开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场拓展放在市区外，那里的市场竞争相对的来说要比市区内小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。据经济分析师的分析，明年的经济会比今年还要差。假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，在这个市场会丢失更多的客户。

四、20××年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年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、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，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、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差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，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。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。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合湖北国储实际的市场拓展之路。

一、主要工作

(一)逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

(二)是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进it产业进场;保持和新疆天业上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

(三)是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报湖北省重点物流仓库工作;加紧赶制宣传册，目前清样已经出来;联系专业公司着手广告片脚本编制;针对武钢业务，给武钢物流管理公司送去邀请函。

(四)是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作;针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力□20xx年9月公司根据《合同管理办法》(以下简称办法)一年来的运行情况，

结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于20xx年10月下发并试运行。同年11月要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

二、存在的不足

(一)各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公司的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

(二)由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

(三)要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

三、20xx年

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场?一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务。武汉分公司、襄阳分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合大宗商品物流和城市快销品作业。孝感分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储。宜昌分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

一，进一步加强对外联系，拓展承接展览业务。

二，加强业务学习，进一步丰富展览陈列手段，不断提高设计水平。

积极贯彻院领导提出的展览厅“一条龙服务”意识，在实践工作中不断学习，积累经验，较好地完成为租场的客户提供策划、媒体宣传、陈列布置以及请柬、海报、画册的编辑与设计的指导工作。另外，还负责画院员工名片设计与xx年、20xx年度中共广东省委宣传部贺年卡的设计。

三，协助展览馆馆长，制定展览馆相关管理制度，完善部门的员工分工，责任到人，更好地提高工作效率。

根据日常的布撤展以及展览过程中出现的情况，及时分析研究，协助展览馆制订管理制度，明确人员分工，使得工作效率得到提高。

四，协助完成广东画院展览馆音响工程任务。

邀请广东省演出公司对展览馆音响工程进行设计、施工，对设计方案反复研究，并根据日常使用情况进行方案修改，在20xx年9月初完成竣工任务。

五，负责《院刊》的版式设计以及部分编辑工作。

在担任《院刊》(季刊)编辑的期间，较好地完成部分编辑工作与每一期的美术编辑、排版以及监印工作。

六，加强数字化办公业务的管理与学习，作好有关展览的文字、图片资料整理工作，实现数字化管理。

充分利用拓展部配备的电脑、扫描仪、打印机、数码摄像机等现代化的办公设备，加强学习，积极实践，把一年来展览举办的有关图片、文字等资料的整理记录、存档。

七，在完成本职工作的同时，抓紧业余时间进行创作研究。

积极响应院领导的号召，充分利用业余时间进行创作研究，创作出一批作品，特别是在理论方面，加强学习，先后有多篇理论文章发表于各类专业刊物。其中，《再论文人画之价值》发表于《美术报》，《呼唤经典，呼唤深刻，呼唤巨匠》、《李伯安艺术研究》、《关山月艺术研究》等发表于专业刊物。另外，拓展部人员还积极参加每周举办的文化讲座学习。

八，工作中的体会和不足

在日常工作中，我主要是同时负责展览馆、艺术研究拓展部以及《院刊》编辑室三个部分的工作，其中大部分是设计的工作，在工作中总觉得自身的设计水平还不足以自如应付所有的设计任务。所以应更进一步加强业务学习，主要是在知识的更新和强化方面。另外要更好地提高工作效率和进一步完善拓展业务方面的工作，在画院新址工程完成之际，不断

地自我增值，更好地适应现代美术事业的发展。

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购;

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

光阴飞逝□xx年转瞬过半。回顾半年来的工作，锦州区域紧紧围绕年初的目标，通过学习提高素质，落实管理促使规范。在工作中，大家克难攻坚，力拓市场，为雅致品牌在辽西扎根，开花，结果，作出了应有的努力。基本实现了时间过半，任务过半的要求。具体说来，我们从以下几个方面做出了努力。

一 抢市场，不惧困难。 锦州区域是公司从经营战略上考虑后，新设立的业务区域。共有3名业务员。所辖业务范围包括锦州，葫芦岛，盘锦，阜新，朝阳，赤峰六个地级市，地域广，线路长。区域设立伊始，公司产品在区域的市场份额非常低，为了抢占市场，打压竞争对手，区域的兄弟们时刻保持清晰头脑，理顺工作思路，积极寻找市场的突破口。在开拓市场的过程中，大家切实发扬了雅致的“四千精神”，对区域建设项目进行了全面摸底，掌握第一手资料，不论走东西500公里，还是走南北300公里;不论是tg项目，还是重点项目，哪里有契机，哪里就有辽西雅致业务员的身影;哪里有竞争，哪里就有辽西雅致人必胜的壮言。同时，大家还利用各种途径和方法，广泛搜集客户信息，广交客户朋友，理性沟通，睿智谈单，灵活运用了“先交朋友，再谈业务。做一笔业务，交一个朋友”的谈单及客服理念，让客户从使用的效果上和心理上认可并接受我们的产品，为使雅致的红旗早日插遍辽西大地打下了坚实基础。一份辛劳，一份收获，截止目前，锦州区域完成产值380万元，市场占有率超过50%。

二 抓管理，执行规定。抓好管理，是提高业务质量的重要保

证，也是最大限度提高工作效率，降低业务风险的主要措施。业务管理工作永远离不开销售，也离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：1 抓业务员心态和思想的管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的要求和欲望。加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一种旺盛的工作斗志。2 抓五单管理。为了降低业务风险，我区把五单管理作为一个重要的管理指标来抓，并按照公司的要求，努力改进在五单签订上存在的一些问题，提高管理质量和回笼率。上半年，我区合同回笼率81%，验收单回笼率76%，结算单回笼率83%。3 抓回款管理。上半年，我区回款率32%，没有完成预期目标。但在回款的要求和措施上我们没有放松，一直在努力提高合同执行力。4 抓市场资源管理。根据辽西的特点，我们把客户资源和市场信息进行疏理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对雅致的信任度。5 抓日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，报销制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常管理工作统一到公司的要求上来。

三 勤学习，提升素质。学习是业务工作永恒主题，只有通过对公司业务知识和公司文化的不断学习和理解，才可以提高我们开拓能力，跟踪能力，谈单能力及业务的把控能力。我们一是通过公司组织的培训加强了业务技能和业务知识的学习。二是加强了对公司的各项管理制度的学习。三是加强对金融危机下市场知识的学习。四是同事之间互相学习，共同提高。

四 存在的问题：1 市场的拓展深度和广度不够，依然存在着死角。2 业务回款效果不理想。3 业务知识和谈判技巧有待提高。

五 下半年工作思路

下半年，我区将发扬上半年的工作长处，克服其不足，主要做好以下几点：

1 继续加大市场的开拓力度，不但提供市场占有率，做到有单签单，无单抢单。树立去之可战，战之必胜的信心。力争市场占有率提高到60%以上。总产值力争达到800万。

2 加大回款力度。下半年我区必须坚持两手抓，即一手抓签单，一手抓回款。在回款工作中，我们坚决按照合同执行，及时解决回款中遇到的各种问题，力争老款回款率95%，新款回款率90%。

3 强化业务管理指标的提升。力争实现合同回笼率95%，验收单回笼率98%，结算单回笼率90%。报表，台账详细规范。

4 继续加强学习。我们在不但自我学习，自我提高的同时，将不断虚心向他人学习。对新人的培养将有针对性的进行帮助，使其尽快成为一名独当一面的业务能手。

5 进一步加强日常管理工作，严格落实公司的各项管理制度，严格控制费用，严肃工作纪律。

6 做好客户维护工作，让客户的朋友关系贯穿业务的始终。

拓展课程工作总结篇四

光阴似箭，紧张忙碌的新学期已经悄然而去。素质拓展部在

校团委老师的领导和指导下，本着"服务同学、奉献同学"的工作宗旨和"团结、务实、创新"的工作原则，根据团中央开展大学生素质拓展计划的精神，结合本院系自身特色，开展了本学期的素质拓展工作。主要工作内容为在开展常规工作的同时努力完善部门体制，使部门工作更加科学化，规范化；不断加强与各校级组织、各学院分团委的沟通与交流，充分发挥好校团委学生部的桥梁和纽带作用；倾力展现全校同学的风采，开展素质拓展活动等。

现就本学期的主要工作做如下总结：

新学期之初，素质拓展部最先完成的是进一步明确部门职责，进行人员分工和撰写工作计划的工作。由于这些工作开展得比较及时，因此工作得以顺利衔接并有声有色地展开，为新学期工作开了一个好头。

九月末，我系组织开始了新学期的招新工作，这也是素质拓展部在本学期之初的重点工作之一。自招聘海报张贴之日起，团委学生部始终受到热烈关注，着眼全局，综合评定，选择真正适合并能胜任团委工作的人员。最后，素质拓展部确定了8名20xx级新同学作为试用委员。经过一个月试用期后，本届委员，总体素质良好，有较强的工作能力和责任感，基本能够胜任团委学生部日常工作和素质拓展部的工作，本年度招新工作开展顺利。

素质拓展部的首要工作任务是对本学院学生的各项能力给予肯定并对其进行素质认证以及对各部门开展的活动进行评审及鉴定。

1、评审及鉴定过程具体如下：

（1）协助校团委、团总支做好大学生素质拓展认证工作；做好本学院团总支学生会各部门的人员工作鉴定以及其活动鉴定工作。

（2）本部门内部一周进行一次工作例会，对认证工作中出现的问题进行讨论及总结。

（3）本部门内部每周安排一名成员值周，具体分配本周所需开展的工作，本部的事务通知及每周名单的收集与整理。

（4）在本学院各部门活动举办之际，我部将派一名成员到达活动现场收取参赛选手名单以及了解选手获奖情况。

（5）通知参赛选手及活动组织者上交素质认证手册以便对其进行素质认证。

（6）核实填写手册的人员名单，统一对其进行素质认证。

2、认证工作我们将按以下程序进行：

（2）周四晚自习之前收齐各班手册；

（3）周五之前进行核实；

（4）提前向郭老师提出申请周五进行认证工作并向郭老师作相关汇报；

（5）统一于周五下午进行认证工作。

此外，对于院级直接进行现场认证的活动，我部一律在接到院素质拓展中心通知的第一时间内告知本系选手携带素质认证手册到达活动现场。

3、素质拓展部的具体职责如下：

（1）对各部门开展的活动进行评审及鉴定；

（2）对学生会成员进行素质评估；

（3）协助各部门筹备及开展各种活动；

（4）负责大学生科研项目的相关工作；

（5）积极鼓励、协助大学生创业创新，加强大学生自身素质的培养。

20xx.11.1昆山花桥杯职业规划暨创业计划大赛

策划书是目标规划的文字书，是实现目标的指路灯，是活动准备的一项重要内容。活动之前由我部门进行了详细的策划，制作了活动策划书。此第一期素质拓展活动的策划书是由素质拓展部起草，经我部全体成员讨论和修改、报请书记审批后最终确定的。在整个活动策划过程中，素质拓展部全体成员均能够积极出谋划策，全面考虑各种可能因素，提前制作了活动日程表，对人员进行了详细分工，规划了比赛场地并制作了场地示意图，撰写了各种申请书及现场主持词，印制了活动成员表等一些列活动材料。

拓展课程工作总结篇五

1、招新工作

开学伊始我们就在大一新生中招收新干事。由于新生的加入素拓中心的工作范围扩大，工作负担却未减少，可见素质拓展中心的招新形式显得比较严峻，所以我们的招新既兼顾干事的素质又要有足够的人数，重质又重量。经过初复两轮面试，根据一技之长和综合素质以及潜力和上进心招收了12名同事。素拓中心的工作就在这些同事的共同努力下，顺利开展的。一学期来干事的工作水平、交际能力和办事能力等方面都有所进步，相信，在这些朋友的努力下，下学期素拓中心的工作会做的更好！

2、同事间的交流

素拓中心的成员来自不同专业的大一、二、三的学生。大家在每一次的活动中相互了解并迅速的建立起深厚的友谊。同时，我们在吸收和整理了其他部门的先进经验下，与其他组织加强联系与沟通。比如协助其他部门开展活动，促进了交流发展，鼓励干事们积极参加其他部门举行的各项活动，吸取了很多经验。鼓励大家在工作上多交流，促进之间的感情。

总的来说虽然各个成员来自不同的专业，但在内部的沟通还是比较好的，经过一学期彼此的认识和熟悉，很多同事不仅成为了工作上的好伙伴，而且是学习生活上的朋友。面对本学期的工作成绩和以后的工作，大家都很为我们中心骄傲。

1、“影音课堂-----英语影片教学沙龙”电影播放

素拓中心负责没周五播放电影，配合文法学院，定时播放，宣传部每周制作海报，办公室负责印制电影票。外联部与培训部负责电影播放前的秩序问题。本活旨在丰富大学课余生活，提高大学生综合素质。活动期间我中心组织播放了许多有现实教育意义的影片，受到学校和老师的一致好评。电影都是原生播放，并邀请主校老师现场讲解和评论。在看电影的同时也提升了学校的英文水平。

此次活动对学生的影响及教育意义是积极而深远的。

2、考研讲座

一年一度的考研给考生带来了极大地压力。为帮助考生更好的学习，并实现自己的考研梦，我中心特先后接到“文登”“领航”“海文”等带来许多考研机构的资深老师来我院进行学术讲座。传授学习方法及考试经验，并为考生带来许多高质量的学习资料。使得考生们在只知识和方法上得到了进一步的提升。

讲座期间场场爆满座无虚席。老师耐心细致的讲解，考生专

心致志的听讲使我们得知这此工作的实用性和积极性都得到体现。

3、“人文之旅”系列讲座

经院团委的提议和批准，由我素托中心主办此次“人文之旅”系列讲座。在丰富课余文化的同时也提升了我院学生的思想素质。此系列讲座涉及大学生生活得方方面面，在某种程度上起到了向导的作用。这也是我素托中心最具影响力的活动，讲座期间老师幽默诙谐的讲话方式及深入浅出的理论阐述让我们深受鼓舞，可以说这是一次来自内心深处的共鸣。应广大学生的要求，“人文之旅”系列讲座将邀请更多的有识之士来我院讲座，为学生带来更多的文化享受。

本学期我们积极的同其他各一级组织达成“互相帮助、共同进步”目标的活动联谊，像很多工作和生活上的交流是经常进行的。这样我们可以学到如何更好的展开工作和开展活动。本着虚心学习来接受和改进我们不足之处。

上学期我们与院团委办公室召开了一次会，彼此交流如何开展工作的心得体会，为广大的学生工作共同努力，为以后更好的合作奠定了基础。本学期我们与其他各学生组织、部门的沟通上时取得了比较满意的成绩的，也树立了校团委的威信以及活动的一个统筹作用。

素质拓展中心是一个无论是思想觉悟还是办事能力都要求严格的中心，因此，对干事的培养就显得尤其重要。一个优秀的组织必定要有一批综合素质强的成员。所以，在培养干事方面，我们做了很多努力。；令人欣慰的确实有看到他们进步。从最初的什么都不懂，到懂一点，在道能够轻松应对，从迷茫到自信，从帮手到主管，干事们也学会了与其他部门的同事的合作沟通。

1、责任负责制

对所有的工作，我们都实行“责任负责制”。每个工作的负责和配合都有具体的安排和管理。基本上一学期下来，每个人都有机会负责某些工作，都渐渐熟悉其中的流程，要求等，也便于我们发现管理人才。

2、实行“部门负责制”

培养干事的分工协作能力，从与其他部门的接触、分工、配合等一系列的工作都有专人来负责这样寄给干事一个锻炼自己的机会又有利于发现管理人才。完全放手让他们去处理各部门的沟通与交流。负责人与负责任之间进行探讨，全权负责。从联系人员到工作实施，很有效地提高了他们的管理能力和协调能力。

除了传统的工作外，素拓希望能够改变以往不良的形象，不要以为素拓中心只是个中间“环节者”。我们学会从幕后走到台前，我们有能力开办很多有益于素拓形象的工作。除了部门特色节目外，我们还可以举办其他各类型的活动。下一届的素拓中心的活动将继续发扬雁阵团队精神。在各个薄弱环节有所突破。我们也清醒的看到，在前进的道路上存在了很多不足。例如干部的素质要进一步提高，和其他组织的联系要进一步加强，我们的宣传工作也有进一步的完善。但我们相信，有了对学生工作的热情和工作态度，我们下学年的工作会有所突破，会再创我们素拓中心的辉煌。

一学期的工作即将结束，但素质拓展中心的工作才刚刚开始，我们将面临更大的挑战。总结过去眺望未来，我们相信，在素质拓展中心所有兄弟姐妹的共同努力下，校素质拓展中心会翻开新的篇章，开创辉煌、灿烂的明天。

感谢所有支持和帮助过素质托张中心的朋友们，是你们的默默付出，才有我们几天的收获，真心的感谢你们！

拓展课程工作总结篇六

光阴似箭，岁月如梭，转眼间大二的生活已经过了一半，回顾自己在这半学期的素拓委员任职，很多的体会浮现在眼前。

首先，从思想上来说，这半年工作中，我的思想得到了很大的提高，看着很多部门把活动搞得有声有色，看到那些学弟学妹的激情与才华，我深深的感受到其实大学是一个一切皆有可能的地方，只要自己勤奋，只要自己敢于动手，很多机会就会向你说yes

其次，在工作方面，半年的任职，我体会到，其实作为素拓委员是比较累的，很多事情要在班上宣传，有的时候为了鼓励班上同学积极参加相关活动，还得各个击破，一个一个的去做思想工作。今年素拓部开展了很多工作，创业升值赛，创业培训班，我型我秀等，我们部门尤其是在创业升值赛中表现积极。

在生活方面，通过一年的工作，我逐步发现自己和班上的很多同学关系变好了，这充分说明了作为班上的一个小干部，做事虽然是很累的，但其中还是有很多好处的，其实不仅如此，而且，在工作中，我逐步认清楚了自己，发现了自己的不足，这也为自己扬长避短，以后更好工作着了很好的铺垫。

在学习上，有的时候为了开会，会或多或多的和学习时间冲突，但时间是挤出来的，半年的工作，半年的工作，不仅没有影响我的学习，而且给我学习增添了很多动力，我开始学会了正确处理学习和工作二者之间的关系，在工作中扩宽自己的视野，在学习中提高自己的文化水平。当然，自己还有很多缺点和不足，比如说，今年没有很好的把有的小活动给班上的同学宣传，不过我一定会正视自己的不足，明年更加积极的工作，为开展好班上同学素质拓展工作而尽心尽力的。

拓展课程工作总结篇七

在xxx大学xxx校区校团委组织部素质拓展中心的领导下，数理学院xxx□xxx级全体学生于十一月二十号至十二月一十号进行了素质拓展认证。

素质拓展认证包括素质拓展个人认证和团体认证，个人认证的开展我们延续了以往的认证流程，由于团体认证是今年才新加的认证项目，我们采取了由先各个部门提出认证申请再统一进行认证的原则，也已经完成对本学院全体活动的认证。

在工作开展过程中我们遇到了很多困难，如证明材料的收集的工作就非常的烦琐。由于同学们对认证细节都不是很了解，再加上我们工作人员及其有限，所以在认证的时候都出现了各种各样的错误，经过反复的改正和筛选，我们终于成功地完成了此次数理学院的素质拓展认证任务。具体到有一些小的问题和改动也即将给同学们传达到位。

通过此次素质拓展的认证工作，大多数同学对于大学生素质拓展的认知程度有了明显的加深，也越来越重视自己的素质的锻炼与提升。当然，现在仍有少部分同学对此不是很上心，因此，我们在以后的工作中还应该注重对大学生素质拓展计划的宣传，让更多的同学意识到自身素质提升的重要性并付出自己的实际行动。

总的来说，这次的工作开展得很成功，不仅有效率而且也很有效果，让同学们都清楚地看到了与其他优秀同学的差距，激发了同学们参加集体活动和学习的积极性，希望我们中心的同学在以后的工作中能继续发扬这次活动中的有点，改正不足，用最热情的态度来对待生活，对待学习，对待工作！

拓展课程工作总结篇八

古人说“食为政先、农为邦先”。农业是国民经济的基础，

是安天下的战略产业。尤其对于我们这样一个十几亿人口的大国来说，农业的安全、粮食的安全至关重要，“三农”问题始终是关系党和人民事业发展的全面性和根本性问题。重视农业、农村、农民问题，是我们党一贯的战略思想，党的xx大以来，我们党强调要把解决好“三农”问题作为全党工作的重中之重，统筹城乡发展，提出“两个趋向”的重要论断，制定工业反哺农业、城市支持农村和“多予、少取、放活” 的方针，采取一系列更直接、更有力、更有效的政策措施，财政部门加大了对“三农”的投入。随着财政支农资金规模的不断扩大，宣传支农政策、管好用好资金、促进民主理财、提高使用效益、加强乡村财政财务精细化管理愈发重要。为此，我县着力以宣传财政支农政策为出发点，结合提升农村财会人员专业素质，以多渠道、多种形式围绕贯彻落实相关财经法规制度开展培训。

一、领导高度重视，部门协调配合

为了加强全县农村财会人员财政支农政策培训工作的组织领导，增强各部门之间的沟通协调，县财政局成立了全县农村财会人员财政支农政策培训工作协调领导小组。局长毛华君同志任组长，其他党组成员任副组长，小组成员由办公室、综合股、预算股、国库股、教科文股、经建股、农业股、社保股、企业外经股、综改办、政工股、金融与债务办、乡财局主要负责人组成，协调小组办公室设在乡镇财政管理局，负责培训工作的具体组织实施。

为了推进全县农村财会人员财政支农政策培训工作的顺利开展，我县于20xx年4月16日由县常务副县长主持召开了各乡镇分管财税的常务副乡镇长、财政所长及县局相关股室主要负责人参加的关于农村财会人员财政支农政策培训工作会议，传达省、市农村财会人员财政支农政策会议精神，部署了我县农村财会人员财政支农政策培训工作，县财政局相关股室和乡镇财政所均指定了专人为财政支农政策信息联络员，并把农村财会人员财政政策培训作为乡镇财政工作目标管理的

一项考核内容之一。

二、创新培训形式，贯彻支农政策

对外宣传栏或便民服务橱窗，进行宣传、解答财政支农政策。

三、加大财政投入，坚持免费培训

近年来，我们不断加大财政投入力度，坚持免费培训，开展多层次、多期的全覆盖的培训，把全县农村财会人员财政支农政策培训工作办好、抓实。 2019年县财政拨出专款10万元，20xx年财政拨出专款15万元，对全县村账乡代理会计、资金会计和村级报账员免费进行了分期分批培训。2019年村级村支两委换届，我们将继续加大财政投入，对全县村级报账员以及村支两委主要干部进行一次全面培训，切实巩固农村财会人员财政支农政策培训效果。