

销售团队奖励活动方案 销售团队活动方案 (大全5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售团队奖励活动方案篇一

让销售人员扮演好三重角色：侦察兵——准确挖掘、把握客户的需求

产品运用专家——熟知产品特性，针对客户的具体情况提出建设性意见

项目经理——整合资源，组织相关部门和人员，实现客户需求

剖析自我，挖掘潜能，不断自我激励磨练一种“打不死”的心态

拥有积极乐观的心态：自信心、责任心、平常心、宽容心和感恩的心

08：00-09：00约定地点出发，到达基地

09：00-10：30开营仪式，破冰、团队建设

10：30-12：00拓展项目：空中单杠

12: 00 13: 30 午餐休息时间

13: 30 14: 00 下午活动前热身

14: 00 15: 30 拓展项目：高空断桥

15: 30 17: 00 拓展项目：巨人梯

17: 00 17: 30 进行活动总结，分享

17: 30 18: 30 返程。

破冰、热身

培训目标：

确立团队、确定目标，活跃团队氛围，提高积极参与性

建立团队机制，明确团队纪律，迅速形成团队意识

学习心态的调整，以空杯、平等、理性的心态吸收培训及教育意义

形成团队成员的基本价值观，调动团队成员的荣誉感与归属感

项目介绍：

制定队名、队歌、队训、队徽，选出队长

各组展示：通过分组形式，迅速建立沟通环境，初步形成团队气氛

自我介绍：1217人组成一队，以独特的方式进行自我介绍，加速了解

空中单杠

培训目标：

不断突破心理保护层，是成功的. 关键

建立自信心，克服心理障碍，增强自我控制能力

果断的行动，是迈向成功的重要因素

机遇和成功的关系

通过相互鼓励，相互保护，体现相互信任、相互负责的团队精神

项目介绍：

空中断桥

培训目标：

无论后退是多么舒适，也不为舒适而后退

克服心理压力建立自信，增强自我控制、自我决断能力

“断桥”是一个时代的象征，断桥一小步、人生一大步

不是不能做，是不敢做，不是能力问题，是心理问题

感受勇于进取、不安于现状的心理状态

项目介绍：

巨人梯

培训目标：

让学员懂得，团队的意义在于良好的沟通，精诚的合作！

多一些沟通，多一点激励，多一些成功，多一些欢乐！

项目介绍：

两名队员相互协作登上云梯，其他成员拉绳保护、实时相助
到达目标

培训目标：

经验分享，理论总结

树立“大团队”观念，团队气氛再一次达到高潮

评估培训效果

项目介绍：

每个队派代表展示小组总结的成果

培训师对整个活动做总结

销售团队奖励活动方案篇二

让销售人员扮演好三重角色：侦察兵——准确挖掘、把握客户的需求

产品运用专家——熟知产品特性，针对客户的具体情况提出建设性意见

项目经理——整合资源，组织相关部门和人员，实现客户需求

剖析自我，挖掘潜能，不断自我激励磨练一种“打不死”的心态

拥有积极乐观的心态：自信心、责任心、平常心、宽容心和感恩的心

二、拓展训练行程安排

三、拓展培训项目介绍

破冰、热身

培训目标：

---确立团队、确定目标，活跃团队氛围，提高积极参与性

---建立团队机制，明确团队纪律，迅速形成团队意识

---学习心态的调整，以空杯、平等、理性的心态吸收培训及教育意义

---形成团队成员的基本价值观，调动团队成员的荣誉感与归属感

项目介绍：

---制定队名、队歌、队训、队徽，选出队长

---各组展示：通过分组形式，迅速建立沟通环境，初步形成团队气氛

空中单杠

培训目标：

----不断突破心理保护层，是成功的关键

----建立自信心，克服心理障碍，增强自我控制能力

----果断的行动，是迈向成功的重要因素

----机遇和成功的关系

----通过相互鼓励，相互保护，体现相互信任、相互负责的团队精神

项目介绍：

空中断桥

培训目标：

----无论后退是多么舒适，也不为舒适而后退

----克服心理压力建立自信，增强自我控制、自我决断能力

----“断桥”是一个时代的象征，断桥一小步、人生一大步

----不是不能做，是不敢做，不是能力问题，是心理问题

----感受勇于进取、不安于现状的心理状态

项目介绍：

巨人梯

培训目标：

----让学员懂得，团队的意义在于良好的沟通，精诚的合作！

---多一些沟通，多一点激励，多一些成功，多一些欢乐！

项目介绍：

---两名队员相互协作登上云梯，其他成员拉绳保护、实时相助到达目标

四、大总结

培训目标：

---经验分享，理论总结

---树立“大团队”观念，团队气氛再一次达到高潮

---评估培训效果

项目介绍：

---每个队派代表展示小组总结的成果

---培训师对整个活动做总结

销售团队奖励活动方案篇三

为进一步加强学校团队干部队伍建设，不断提高学校团队干部的整体素质和业务能力，及时发现、总结我校团队工作的典型经验和创新做法，集中展示我校团队工作和活动的成果，进一步加强团组织和少先队建设，确实发挥学校团组织在加强和改进学生思想道德教育工作中的积极作用，现特此拟定如下方案：

一、活动主题：祖国发展我成长，我与祖国同奋进。

二、活动内容：参赛者必须根据活动主题，参照主题团日（队会）活动形式和要求，结合纪念改革开放三十年、北京奥运会胜利闭幕及神七飞天等重要节庆纪念为重点，突出青少年思想道德教育主线，围绕服务青少年学生成长成才工作目标，强调实践和体验教育基本途径进行创意设计。

中学生主题团日活动设计主要包括：团员意识和团的先进性教育；人生观、价值观教育；“迈好青春门，走好成人路”系列主题活动等。

素质拓展（包括“雏鹰争章”活动、科学素质普及行动、平安行动、心理健康行动、阳光体育运动等）；4、红领巾共促和谐（包括手拉手互助活动、红领巾学雷锋志愿行动、和谐社区及和谐校园建设等）。

五、参赛对象：全县各中学团委、团支部，中小学校少先队大队和中队。各中学团委书记和少先队总辅导员必须参赛，并鼓励和组织其他学校团队干部和教师参赛。

六、比赛形式：比赛采取自愿参赛原则，分共青团和少先队两个组别参赛和评奖。参赛者必须于2015年11月30日前将参赛活动方案（一式三份，并将方案用word排版发送到<http://>□和图片资料（五张以上）送交团学少部，主办单位将评出一、二、三等奖和优秀奖，择优拍摄优秀团队主题活动专题片，并从获奖活动方案中择优编印《德化县优秀团队主题活动汇编》。

七、奖项设置：大赛分学校共青团和少先队两个组别，各组分别评出一、二、三等奖和优秀奖若干名。

八、参赛要求

1、提高认识，加强领导。全县各团队组织要充分认识到举办主题团日（队）活动方案创意设计展示大赛对推动团干和辅导

员队伍建设的重要意义，确实加强对活动的领导和指导，以赛促训，确实提高广团队工作者的工作能力和业务水平。

2、精心组织，认真实施。各学校团组织要精心组织、多方协调、加强指导，为大赛和活动的顺利开展营造氛围、创造条件，组织团干部、大队和中队辅导员设计方案、开展活动，确保主题创意设计展示大赛各项工作和活动的顺利开展。

3、广泛参与，务求实效。各相关学校要广泛动员，组织团干部和少先队大、中队辅导员参与活动、参加比赛，在精心设计活动方案的基础上，认真开展主题团日和队会活动，在参与大赛和活动的过程中，使团的干部和辅导员得到锻炼、提高水平，使青少年得到启发、受到教育。

班团队活动课是班级生命力之源泉，是班级风貌的最集中之体现。学校的班团队活动素有创新之举。这其中，不仅体现了我校教师的敬业向学精神，也留下了许多宝贵的活动经验。

国家中长期教育改革和发展规划纲要（2015—2020年）第八条规定：义务教育阶段要注重学生品行培养，激发学生学习兴趣，培育学生健康体魄，使学生养成良好习惯。因此为了让这种敬业向学精神闪光，同时紧紧结合本地区文化的传承教育，让孩子在良好的德育文化中成长，我校编撰《2015-2016学年第二学期班团队活动课活动方案》。

方案制定如下：

一、活动主题

敬业向学

二、活动内容

四、活动组织机构

组织部：团总支、少先大队部

调度部：各教研组长 后勤安全部：总务处 档案收集：团总支、少先大队部

五、活动时间

2016年3月至2016年7月

六、活动总结

2、以班级为单位，以班会、板报等形式，进行活动总结。

3、学校组织各班活动成果的展示和宣传。

4、学校评选先进班集体、活动积极分子（教师和学生），并将评选结果纳入班级考核中。

本年度，区教育局在“深化课改大面积提高教学质量”的工作中，提出了基于问题探究式的管理思路，反思我校近两年的课改实践工作，我们深刻地认识到：随着形势的发展，教师不断地更新观念、快速地提升专业能力是课改深化的关键，在雷锋小学构建学习型团队是提升教师专业素质的有效途径。

一、活动目的：

学校的发展是以教师发展为基础的，只有教师发展才能促进学校发展。我校是一所拥有较高政治荣誉的学校，创办名优特色学校是我们的目标。学校**年新建校舍，硬件设施和络设备居全区先进水平。校园环境优美，办学条件优越，德行兼备的教师队伍为学校的发展做出了突出的贡献。

我校现有教师72人，其中省级骨干教师1人，市级骨干教师7人，区级骨干教师15人，骨干占教师总数的35%，这一比例居全区较高层次。但是同区内的`名优比较，区域范围内，我校

的骨干中缺少学科尖子，骨干要成为名师还需大幅度提高自身的专业水平。名师创名校、名校育名师。目前，雷锋小学需要培养名优教师。

因此，我们以构建骨干教师学习团队为途径，通过团队学习，促使骨干教师不断地更新观念、攀升业务新高峰，并充分发挥其示范、辐射的作用，使之成为学校深化课改实践的领跑人，成为雷锋教育品牌的主力军。

二、活动思路：

我们本着求真务实的态度，转换视角，更新观念，以23位骨干教师为成员，组建学习型教师团队。营造氛围，促进教师实现从“要我学”到“我要学”的根本转变，使教师的学习伴着专业发展，随着课改深化进入可持续发展的新阶段。

（一）活动目标：

我校立足两个“新突破”培养骨干教师，即自身成长新突破和辐射引领新突破。要培养出一支站在课改前沿领域，师德高尚、理念超前、问题意识强、善于研究、敢于实践、乐于创新的骨干教师队伍，引领青年教师共同成长，使学校教学工作整体水平提高一个层次，为今后组建其他学习团队提供经验。

（二）组建团队

我校以人为本，在尊重教师个人意愿、自主发展目标的前提下，打破传统的“以学年、学科为单位的基层教师教研、培训的固定组织形式”，组建骨干教师学习型团队，制定团队学习方案和团队学习计划。

雷锋小学骨干教师学习团队组织机构

组长：孟秀琴

副组长：韩金玲张艳韩晓辉

负责人：马冰玉于淑清

成员：23位骨干教师

（三）具体安排：

团队在学习与实践的过程中，注重发挥其自身学习、研究的主体作用，以点带面，引领其他教师共同提高。学习过程体现“四个结合”：即理论学习与实践体验相结合；个案反思与课题研究相结合；团队学习与专家引领相结合；团队教研与广泛参与相结合；其活动的基本模式为：确定主题——理论学习——行动研究——案例分析——反思总结。

1. 确定主题

依据骨干教师课堂教学的实际情况，确定本年度学习主题是《转变学生学习方式的研究》，主要包括转变学生学习方式的意义、转变学生学习方式的方法策略、转变学生学习方式的实践尝试等三方面内容。

2. 理论学习

学校为团队学习创造一切机会，提供一切条件。为保证学习效果，切实提升教师理论素养，学校决定采取如下措施：

学习时间：每隔周三15：00——17：00

学习内容：围绕研究主题的相关内容

参加人员：团队成员、青年教师

学习形式：专家讲座、专题研讨、学术沙龙、课题研究等

效果考核：学习笔记、心得体会、课堂反馈、论文撰写

3. 行动研究

团队行动研究重点体现理论与实际的紧密联系，围绕主题内容，结合理论学习收获，针对教学中出现的疑难困惑进行实践、探索，研究。同时依据骨干教师的发展需求和引领要求，采取以下行动方式：

结对引路

学校为骨干教师聘请教学专家、教研员或知名教师做引路人，定期请名师、名校校长来校讲座、讲课、听课，以专题辅导、现场评课等形式指导团队教学实践中遇到的困惑问题。另外，在每月最后一周的周五，团队集中交流学习收获，负责人进行整理后，在校园《课改通讯》上发表，供全校教师学习。以此扎实有效地实践高水平专业引领，快速提升团队教师的专业技能。

定尺压担

学校集中安排时间，创设条件为团队搭台展示学习效果。7月份展示阶段学习成果，11月份展示年度学习成果。展示内容与展示形式由团队教师自行设计，如展示学习档案、团队专题论坛、教师代表的课堂教学、说课和评课、论文宣讲、学习研究成果介绍等。学校要依据相关制度及奖励措施对团队优秀教师进行表彰和奖励，以此激发教师持久的学习热情，促进教师养成主动学习的好习惯。

4. 案例分析和反思总结

案例分析和反思总结是伴随每一次行动研究之后的思考性学

习活动。，要求团队教师，紧密结合年度研究主题将每一次教学实践中的有价值的案例进行认真积累，团队负责人审阅后，选出有代表性的案例，组织集体分析与研究，并反思个人的发展情况，不断总结学习收获。此项学习活动，结合实际工作情况，每月安排一次，并以此活动为载体，促进教师养成主动探究的意识与习惯。

三、活动保障

组织管理：

团队将由校长总领导，副校长分管，负责人具体实施。校长负责对团队进行宏观指导，以确保团队学习任务落到实处；副校长要经常研究解决学习过程中所遇到的问题。负责人确定学习内容、组织学习及问题、情况、意见的反馈。

档案管理：

以利总结规律性的经验。

销售团队奖励活动方案篇四

在商业地产销售发展日益成熟的今天，房地产营销策划在商业地产的销售与招商过程中越来越重要，商铺要想卖得好，前期的营销策划必不可少，而且必须做到位。

xxxx商业城项目是xxxx房地产开发公司开发的精品物业，将成为xxxx市北区的新型休闲地产商业的经典作品。

xxxx商业城座落于xxxx市城区北部的xxxx广场旁，是xxxx地产开发公司的新建项目。本项目占地7 000平方米，根据目前的建筑设计建议方案，项目由三层裙楼(含负一层)和两栋塔楼(分别高四层)组成，总建筑面积约为15 000余平方米，地下

车库及设备用房建筑面积为1 500多平方米，商业裙楼建筑面积约8 500平方米，塔楼建筑面积约6 500余平方米。项目总投资约1 800万元。

经过前期的市场调研分析，本项目初步确定为现代化、多功能的休闲购物商城。根据这个初步设想，结合目前项目现状，本营销企业方案对本项目做了比较系统的市场定位及营销可操作性分析，从营销策划的角度出发，对项目的整体形象包装、营销组织运行、市场推广、广告策略安排、销售促进等方面都做了全局性和可操作性的论述。

营销总体策略是仔细分析、科学划分并准确切入目标市场，通过全方位地运用营销策略，限度提升项目的附加价值，获取项目的利润，并全面树立和提升企业形象及项目形象。概括本项目的营销总体策略，可以简述为“五个一”，即树立一个新锐概念、倡导一个财富理念、提炼一个鲜明主题、启动一个前卫市场、酝酿一场热销风暴。

根据本项目“五个一”的总体营销策略，拟订本项目的营销目标方针如下，作为本项目营销工作纲领的完善和充实。

1. 树立一个新锐概念：休闲式购物商业。
2. 倡导一个财富理念：创投性商业、休闲式购物、稳定性回报。
3. 提炼一个鲜明主题：产权式商铺、休闲式商业。
4. 启动一个前卫市场：崇尚“创投性商业、休闲式购物”，摒弃传统商业的纯购物环境压抑与约束，主要面向年轻新锐、有自己个性的消费群体，让其体验到休闲模式的商业环境，购物主题明确。
5. 酝酿一场热销风暴：本项目将传统商业行为上升为现代全

新的休闲商业，力争推动商业房地产市场开发的全新变革，避开传统商业的'竞争，在一个全新市场里掀起一场热销风暴。

1. 销售(招商)目标

2. 销售目标分解

根据项目的定位及施工进度计划，将营销工作分为四个阶段，各阶段工作重点如表8-5所示。

为了更好地在后续营销过程中充分体现总体营销策略和达成目标方针的实现，综合项目要素资源和营销推广传播要素，结合项目定位，确定以下销售时机及价格。

(一) 项目入市时机及姿态

1. 入市时机：根据规划与工程进度以及营销准备，在20xx年5月份房交会期间开盘(或20xx年9月)，可以抓住20xx年春季房交会、五一国际劳动节等机会掀起第一个启动高潮；在国庆节□20xx年秋季房交会、元旦等重要时期掀起新的销售高潮。

2. 入市姿态：以全市乃至西北地区“财富地产、休闲购物”形象登场，开创全新休闲商业投资经营理念。

(二) 价格定位及价格策略

1. 价格定位的原则：采用比价法和综合平衡法。

2. 价格定位：整个商业项目的销售均价为3 580元/平方米，其中起价为3 328元/平方米，价为4 000元/平方米。

3. 价格策略：采取“低开高走”型平价策略，开盘后半年作为第一阶段的价格调整(略升)，均价为3380元/m²□尾盘销售变相略降。

(一) 宣传策略主题

1. 个性特色□“xxxx商业城财富地产投资商业”是本市首家也是一家将商业开发从“建造建筑产品”上升到“营造全新休闲购物方式”，倡导“投资财富地产、获取稳定回报”的投资理念。
2. 区位交通：本项目地处xxxx广场旁，地段，高尚居住区地标建筑，交通便捷，是北部区域首选的理想商业地产投资环境。
3. 增值潜力：处于政府规划重点发展区域的核心区域，发展前景好，购置成本低，升值潜力大，是投资置业的首选。

(二) 宣传媒介组合

1. 开盘前期：主要以软性新闻及广告进行全新“财富投资，稳定回报”理念的深度挖掘，媒体主要以报纸为主，电视为辅。
2. 开盘后的强势推广期：即项目营销推广的重要时期，宣传媒介以“报纸、电视、户外广告牌三位一体”为主，配以相关杂志、直邮广告等形式。
3. 开盘后的形象展示期：为了展示形象，以软性深入挖掘为主，媒介选择主要是电视和报纸，重点辅以论坛公关、促销活动、项目招商说明会等形式。

销售团队奖励活动方案篇五

为更好地激发大家的工作激情，树立职工之间积极沟通、相互信任、团结协作、赢在团队意识，增强职工的责任感及归属感，展现每个人的风采. 我公司全体职工分两批参加了以“激扬青春，放飞心灵”为主题的户外拓展活动。

星空下，拓展训练在一场别开生面的篝火晚会中拉开了帷幕。经过教练一番简单的介绍之后，所有的参训人员被分成了两组，由大家举荐出两名队长。集思广义后，拥有极富创意的队名及响亮口号的两个小团体“穿山甲”、“老虎团”，就这样产生了。在之后的培训中，队长要带领全体队员共同完成由教练安排的各种项目课程，保证不落下每一位队员，熊熊烈火在燃烧，大家围坐在篝火旁，做着各种小游戏，虽然山里的温度有点低，但是大家的热情却很高涨，欢声笑语充斥在山间。

第二天清晨，在我们响亮的队号中开始了团队拓展项目“镭战”、“荆棘取水”、“智慧穿越”等。其中镭战，是指在模拟的军事场景中，使用仿趁军事装备，模拟军事实战，进行军事任务的游戏。是一种互动性强、仿真、易智、趣味、培养个人综合体能和团队精神的全新运动，同时又是一个体验个人意志和素质的运动。我们在教练的安排下进行了“废墟战”和“城堡战”，整个镭战游戏中，不仅体现了职工们的自我保护意识和应变能力，而且充分发挥了团队合作精神。

下午进行了个人拓展项目“悬崖速降”和团队项目“人山人海”。其中速降是在教练的指导与保护下，利用绳索由岩壁顶端下降，队员自己掌握下降的速度、落点，以到达地面。面对这项挑战自我的项目，大家内心充满新奇与恐慌，站在悬崖上，真的有种高处不胜寒的惧意，在教练的鼓励及耐心教导下，我们迈出了克服心理恐惧的第一步；悬在半空中，掌握不了平衡，不敢继续下去的时候，在同伴的呼喊及帮助下，我们迈出了第二步；在同伴的鼓励及教练的保护下，我们鼓足勇气，镇定从容的面对风险，从自我激励、自我控制到超越自我，我们最终走向了成功。