

商会拓展工作计划 拓展工作计划(精选8篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。我们该怎么拟定计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

商会拓展工作计划篇一

业务拓展经理根据公司的业务战略制定具体的战略实施计划，业务推广计划，具体内容包括指导和监督市场调研和评估，创建相应的销售工具促进业务收入的增长，以及与相关社会公共部门建立联系。

制定和策划可行的工作计划和预算，检查公司市场规划和渠道策略运作，保证执行效果；领导下属拓展业务渠道，推动和调动公司资源进行客户目标市场拓展；对客户的需求进行深入研究和主动响应，制定相应的营销方案，为客户定制个性化的产品，建立长期合作关系；负责和监督营销活动的策划和实施。

公共关系、市场营销、企业管理及相关专业本科以上学历

两年以上业务拓展和大客户销售相关工作经验；具有较强的陌生拜访及挖掘客户能力；具备销售计划，销售提案、向客户或公司其他人员销售适合其层级的价值定位的高度技巧；对业务的财务指标和额度具备一定的理解能力；具备持续的在销售业绩和利润目标的要求下及巨大的时间压力下完成工作的能力；具备与他人合作，对他人进行指导，和与他人进行沟通的工作能力。

如何拓展业务业务员首要任务是销售，如果没有销售，产品

就没有希望，企业也没有希望。同时，业务员的工作还有开发市场的能力，只有销售也是没有希望的，因为你销售出去的是产品或服务，而只有不断开发市场，才能够建立起长期的市场地位，赢得长期的市场份额，为企业的销售渠道建立了重要的无形资产，为自己赢得了稳定的业绩。

那么一个优秀的业务员应具备哪些条件呢?认为有以下八个条件:

一、自信心信心是人办事的动力，信心是一种力量，只要你对自己有信心，每天工作开始的时候，都要鼓励自己，我是最优秀的!我是最棒的!信心会使你更有活力，要相信公司，相信公司提供给消费者的是最优秀的产品，要相信自己所销售的产品是同类中的最优秀的，相信公司为你提供了能够实现自己价值的机会，相信你是能够做好自己的销售工作的。要能够看到公司和自己产品的优势，并把这些熟记于心，要和对手竞争，就要有自己的优势，就要用一种必胜的信念去面对客户和消费者。

在推销产品之前要把自己给推销出去，对自己要有信心，只有把自己推销给客户了，才能把你的产品推销给客户。

二、诚心凡是要有诚心，心态是决定一个人做事能否成功的基本要求，作为一个业务人员，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当作朋友。业务代表是公司的形象，企业素质的体现，是连接企业与社会，与消费者，与经销商的枢纽，你的言行举止会直接关系到公司的形象无能你从事哪方面的业务都要有一颗真挚的诚心去面对你的客护，你的同事，你的朋友。

三、有心人“处处留心皆学问”，要养成勤于思考的习惯，要善于总结销售经验。每天都要对自己的工作检讨一遍，看看那些地方做的好，为什么?做的不好，为什么?多问自己几个为什么?才能发现工作中的不足，促使自己不断改进工作方法，

只有提升能力，才可抓住机会。

机会是留给有准备的人，同时也是留给有心的人，作为业务员，客户的每一点变化，都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人，不断的提高自己，去开创更精彩的人生。

四、意志力刚做业务其实很辛苦的，每天要拜访很多的客户，每天都要写很多的报表，有人说：销售工作的一半是用脚跑出来的，一半是动脑子的得来的销售，要不断的去拜访客户，去协调客户，甚至跟踪消费者提供服务，销售工作绝不是一帆风顺，会遇到很多困难，但要有解决的耐心，要有百折不挠的精神，要有坚强的意志力。只有这样你才能做好销售工作。

五、良好的心理素质不管你干那行都要具有良好的心理素质，才能够面对挫折、不气馁。我们做业务要面对的每一个客户都有不同的性格，自己受到打击要能够保持平静的心态，要多分析客户，不断调整自己的心态，改进工作方法，使自己能够去面对一切责难。只有这样，才能够克服困难，同时，也不能因一时的顺利而得意忘形，要有一个平常心来面对工作。面对你的事业。

商会拓展工作计划篇二

素质拓展，又称拓展训练、外展训练[outward bound],原意为一艘小船驶离平静的港湾，义无反顾地投向未知的旅程，去迎接一次次挑战，去战胜一个个困难。素质拓展暨外展训练在经历了40年代的创始、50年代的扩大规模、60年代的长足发展、70年代的稳固和80年代的国际化之后，到今天，已在全世界五大洲建立了近40所学校，设在英国的总部是世界各地外展训练活动的中心，外展训练强调安全第一，提倡环境保护，其宣言是：激发自尊，关心他人，服务社会，放眼世界。

1. 前期工作召集部门团队 召集条件:

身体状况健康，有责任心，乐于助人，有奉献精神，团结向上，积极乐观，身体灵活，思维敏捷，善于交流，能很好的与他人沟通。

2. 其次培训部门团队

培训目的？提高个人综合素质？提升团队合作意识？提高个人领导能力

？提高团队协作能力？全面提升我系核心竞争力

通过“素质拓展教练员”的选拔，让同学们了解素质拓展的意义，进而在接下来的素质拓展教练员的带领下开展活动，从而带动影响整个土木系的所有同学。素质务实是我们的态度，实践、协作、组织、管理是我们必须提高的地方。责任心、个人领导能力与团队协作能力都是缺一不可的，所以希望能通过素质拓展提高我们的各方面能力。提升同学们的自我激励、适应能力、忍耐的信心和积极思考能力。提高我系学生实践、协作、组织、管理等各方面能力，包括解决问题和做出决策等能力。从而提升我系学生的核心竞争力，树立我系良好的形象及品牌。

素质拓展教练员释义:

通过选拔优秀的同学作为素质拓展训练员亲身前往素质拓展培训营地参与和体验素质拓展训练，训练结束以后，这部分素质拓展教练员将在我系统一主持下开展组织素质拓展活动，通过自己在训练中所得到的，传授给同学们，教会大家战胜自己，提高自己的实践、协作、组织管理等方面的能力。帮助学员认识到团队协作的重要性，提升学员个人素质，提升核心竞争力，从而达到提升我系整体竞争力的目的。

商会拓展工作计划篇三

经过一个学期的磨合与实践，上学年我部较好的完成了工作，虽然可能一些方面还做得不够。新的学年、新的学期我部将以一个全新的面貌去对待本部的工作以及配合其他各部的工作。新的一学年即将开始了，我部工作也将继续进行，然而可能会有很多困难需要我们去面对。这些困难对于我们来说既是一次挑战，也是一次难得的锻炼我部成员能力的机遇。我部将借这次机遇，努力地表现，出色地完成各部门交给我们的任务。所以，我部将以一个全新的面貌去对待，不但要积极的参与，更要我部成员尽职尽责，尽心尽力的参与到其中去。

我部现在结构已初具规模，今年在做好素拓认证这块以外，也将注意开展一些符合素质拓展及丰富学院就业文化氛围的活动，而上学年主要做好认证这块。为了使我们的工作更加有序、合理、现制定了20xx—20xx年的工作计划，计划主要以月计划形式呈现：

九月份：

(1) 主要为招新。今年纳新主要要考虑部门接下来的发展方向，挑选适合的干事。招新后将召开部门会议，进行认证方面的培训。

(2) 召开院会，分配任务，做好一份素拓认证相关材料的范本，下分给各班。

(3) 09级素拓证书的填写。因为上学期各班证书比较混乱，还没调整好，所以证书放到开学做。

十月份：

(1) 09素拓证书的填写和修改。考虑上月可能较为赶，下月

初继续做好这块。

(2) 分配各系09、10年级做好10—11学年下学期班级草表，并逐步进行修改、盖章。（电子、纸质）。

十一月份：

(1) 09、10级个人草表的印发、分配填写。

(2) 个人草表的盖章十二月份：

(1) 09级证书进行院盖章。

(2) 召开院会，总结上一阶段工作。其他工作：

(1) 定期开展部门会议、各班会议。总结和部署工作。

(2) 配合院团委、学生会各部门工作，各活动的举办，团结院、系，团结各部门。

(3) 本学期部门职能开始有了新的改变，上学期整个部门会朝这个方面努力，做适当的学习和改变。会在上学期做好下学期活动的策划和想法与辅导员进行商议和改进。因为刚开始有些事情还不是很很有头绪，需要更多的指导和帮助。

商会拓展工作计划篇四

拓展部作为学生会新生的重要部门，对内有策划活动职能，对外有参观职能。对学生会的健康发展起着重要作用。

根据学生会加强内部建设的重点工作与宗旨，新学年我校拓展部的工作指导原则有：

1. 加强内部建设，完善部门制度，完善部门职能。

2. 全面提高干事工作技术水平。

根据意思指导原则，在20xx年主要开展以下工作：

1. 数字媒体工作。

主要工作：各类活动视频制作和电子海报等制作

2. 组织培训干事技能。

主要工作：每月都集中干事们进行视频制作指导，引导干事们在数媒工作上互帮互助，从而使部门工作完成得更加出色。

为了使拓展部成员之间进一步相互了解，方便部门内部工作的开展，活跃部门的气氛，并使拓展部变得更加的团结，在部门例会中，让成员之间增进友谊和经验的交流。

有了上学期的工作经验，干事们都对拓展部有了更多的认识，同时也融入了学生会这个大家庭中。这学期，我们拓展部在做好本职工作和更多的协助其他部门工作之外，加大力度组织培训干事技能，提高干事们的工作本事，使拓展部这个新生的部门茁壮成长，成为学生会的不可或缺的力量之一。

学生会部门工作概念： 秘书部： 秘书理家；

组织部： 党下组织；

学习部： 学习为主；

宣传部： 传之我言；

文艺部： 我艺我展；

体育部： 重在锻炼；

外联部：情系你我；

生活部：生活无处不在；

网络部：构建桥梁。

工作思想：

1、勤俭节约。由于本学期外联工作重点侧重于联络实践活动，外界资金注入较少，所以学生会每一次活动都要秉持勤俭节约的原则！

2、不断创新。迎评在即，活动较多，同学进取性相对较差，为提升同学的活动进取性，力求每个活动做到新颖生动。

3、团结协作。一个部门乃至整个学生会都是一个完整的团队，工作的顺利开展与否依靠的是个人和部门之间的合作，主要体现于各种活动中，不仅仅分工明确且相互联络协作。

4、服务同学。学生会是同学们的一个帮手，是教师和同学们之间沟通的桥梁，并不是一个凌驾于同学们之上的机构。学生会各成员应当充分认识到这一点，并真正作到为广大同学服务。

前期工作：

1、最终确定第五届学生会名单

2、修改学生会规章制度(条例)

3、制定各部门干事工作条例，并记录干事本学期工作情景

4、统一计划和总结的格式及资料纲要

5、设立主席信箱。便于广泛全面的听取广大同学的意见和提

议，这样从同学们的角度出发，才真正体现了学生会是为同学们服务的重要价值。

6、组织各个部门的部长和副部开会，共同商讨本届学生会的具体工作宗旨，明确各个部门工作方向与大体工作资料，并由各个部门将本年度常规工作做以简单规划，保证常规工作能够顺利准时开展。这项工作我们已经顺利完成。

1、定期开展部长例会和不定期的学生会全体会议

2、部长例会为每周或每两周一次，以座谈的形式召开。此前，各部长应充分了解本周本部门工作，以及部内所有人员对工作的想法和意见提议，部长负责在例会上转达，并与大家进行讨论。这样部长例会就到达了召开的效果。

3、注意部门工作成果的积累，构成一种体系，异常是能看的见的，就是书面材料，让干事能真正的学到该部门的相应知识。

4、我系学生会要经常与各个兄弟学院学生会坚持联系，学习他们好的工作方法和汲取他们好的工作经验，也向他们展示我们系学生会的风采。

5、坚持创新。创新是一个民族提高的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。更何况是我们学生会中一个小小的部门！创新，能够从多方面体现，比如新颖的活动形式，新式的工作处理手法，和别积极参与。可见，创新是不断提高和完善同时又是一个等待我们无限开发的领域。

6、每一个人都不可能独自在社会上生存，那么与人交往，与人合作就是人生的几大主旋律之一。在一个部门之内，部长需要统筹规划整个部门的工作，并将工作分为几个鲜明的块，将每一块都设立负责人——就是副部，其后，由副部将具体的工作以及详细计划安排到各个干事，这样，整个部门就有

了不一样的分工，到达每人都有事可做，每人身上都有职责，大家互相配合，使部门工作井井有条。凭借的是所有学生会各个部门之间的通力合作，所有部门都行动起来我们认为，合作是提高工作效率的最为有效的方法。

1、一个活动要有一份完整的策划书。它是活动最佳的指导，活动中所有项目也必将按照策划书的资料逐步开展。

4、最为重要的就是前期的准备与策划工作，研究问题必须全面，并且必须竭尽所能预测出活动中一切可能的突发事件，并把这些一一规划入策划当中，做到万事皆有准备。

5、作为学生会的各个部门，当有大型活动准备开展，学生会内所有部门都应当调动起来，如果某一部门工作量很大，完全能够在其他部门调用人手，其他部门必定会鼎力相助。这也正是部门之间协调合作的体现。

6、学生会要不断创新，一些工作资料、工作方法等大体相同的几个部门能够联合起来共同策划具有创新性的活动，同时将其作为当年度学生会特色活动，这既不会增加各个部门的负担又能够将学生会工作举办得更加生动活泼。

商会拓展工作计划篇五

时光荏苒，岁月如梭，不知不觉中在银雁工作已经快两个月了，由于目前业务需要兹拟定新的业务拓展计划以顺利完成280万收益的目标为大前提，初期计划如下：

对于已有客户以往的应对方式较为被动基本保持在以被动式服务理念进行业务往来（当有业务往来时，进行上门取件派送等工作），在今后的工作中应该积极主动利用客户拜访的机会多看多听高效有计划地通过平时的交流了解银行服务中存在的潜力项目进行了了解，在适时地机会下和客户洽谈新的项目，多交朋友，用工作业绩说话，把银行的客户关系网演

变成自己的客户，培养自身素质，以应对不同人群的交流谈判工作。

目前由于引言入驻呼市地区时间尚短，好多项目还有待巩固，只有在完成已有项目维护的前提下，完善服务质量提高工作效率，减少工作周转时间，把争取到的时间用于拓展新的服务和工作项目。

客户拜访时应做到以下几点，拜访客户既体现了自身素质的体现，也能在与客户会谈时体现出公司优势和客户眼中公司形象的树立。

1、准备工作（个人衣着、公司资料，项目计划书）

2、了解要拜访的客户资料公司档案，在聊天中可以对客户提出的一些问题及时做出反应，以免断片。

3、工作项目案例备案（与客户交谈时举例说明用）

4、与客户交流时应注意坐姿，眼神不要游离，要目视客户礼貌性的对客户的言谈做出应有的反应。

5、说话时讲究时机做到不抢话不插话，主动倾听，察言观色对客户感兴趣的事增强互动，把握气氛。

6、开场白应对上门造访目的阐述清晰明了，但是生意往往都是人和人建立关系为先，虽然要以经济利益为先，但过于攻心的谈话方式会拉远与客户的关系，所以积极主动建立关系才是开展工作的第一步。

7、拜访结束后要注意微小细节，包括关门出门等事物给客户留下好的印象是开展工作的第一步。

走访陌生客户时应做好拜访地点的安排，规划好行程安排拜

访顺序，在省时高效为前提下，在初次拜访时把客户的信息准确记录在案，初次拜访应注意拿捏好分寸，既不能急进也不能放缓，了解客户需要，再次拜访时准备好对应方案，力求尽善尽美，方案设计要多样化，防止突发事件的发生，应对客户的不时之需。

对于有合作意向的客户应在拜访时做好充分准备工作，做好详尽的工作计划书，对于客户所提的要求详细记录在案，对于其所提到的合作配套方案进行数据分析，合理分析数据核对好两方利益保证利润成本。

1、目前同城邮递派送合作项目只有民生一家，利益还不突出，主要原因是定价不高人员不够派送成本不足，解决方案提高派送效率，增加派送人员，对一些疑难件和二次以上派送件增加成本预算，积极拓展新的银行和项目配套服务，体现出企工作拓展计划书业自身优势，和同行业之间的服务质量做出相应的对比，扩大自身优势，在优势差距不大的情况下更加系统的完善服务内容，提高服务质量和效率。

2、企业中的信贷和资金链上有很多需要处理的等配套服务，还存在很大的上升空间。例如，执照的效验和一些监管项目的岗位空缺。

3、银行大堂及外招人员的配套上岗服务，目前只有交行的携款和补录人员，大堂服务项目，可以和银行继续深度合作，目前交行呼市只有四家，但是其他工农中建还有很多扩展空间，希望以后通过关系建立和走访使之成为一个主要经济利润发展体系。

4、与银行有关的客户有些工作可能会需要通过公司于银行建立长期合作意向也可以考虑通过实施。

5、各银行网点提款机分布较广，加钞人员可协议外招，经银行专业人士培训后可上岗进行系统化网点便捷服务项目。

（加钞工作专业技能较为容易掌握，但在外招人员上岗过程中风险较大，招聘困难，但是网点众多潜在商机也不容小视，前期在和银行洽谈当中要做好详尽的工作规划安排，人员调配及风险抵押，项目实施方案等详尽项目策划）

6、银行活动及基金证券推广工作，目前市场上的各类理财产品种类繁多，可通过学习积累经验，帮助银行在各个企业机关餐饮娱乐等单位洽谈长期投资合作等项目及活动捆绑等工作，减少银行的工作难度，谈成客户，相应外招人员可以适当利润分成，提高员工积极性，更快更好的完善和银行企业间的深度合作。

综上所述，银雁公司在与银行的合作谈判中依然存在着大量的商机与深度合作机会，把握住自身的经营服务优势，尽快且全面的引导银行与我司达成长久的合作意向，准确的数据统计信息和过硬的团队班底和人员的上岗配套服务一定能使各银行企业与我司达成明确的合作意向，从而从各方面领域入驻银行企业当中加速银行企业的稳定成长，带给公司更高的利益，所以在今后的工作中要适时的把握好公司的发展方向提高员工的业务理念企业文化等知识水平的巩固，从而使之成为银行企业值得信赖的伙伴，更加便捷高效的完成既定目标，更好的完成和超越起初既定业务收入预想。

商会拓展工作计划篇六

- 1、《土地储备计划》
- 2、《土地信息采集表》
- 3、《新项目经济分析测算表》

- 1、国家有关房地产政策的法律法规。
- 2、国家宏观经济调控。

3、各省市的有关执行政策。

1. 政府土地主管部门——土地局、土地整理储备中心、交易中心。

2. 拥有土地但缺乏资金的房地产公司，可以考虑以公司的并购、合作等形式获取土地。

3. 政府成立的建设投资公司。

3. 政府成立的建设投资公司。

5. 招商局。

6. 建筑工程公司。

7. 房地产相关策划、销售、咨询等中介公司；

8. 看到的闲置土地，通过朋友渠道打听，落实土地权属等相关情况。

1. 房地产同行业的朋友介绍。

2. 政府单位及银行等金融界上班的朋友。

3. 公司的政府关系网以及同学、亲戚、同事等。

1、江北万科旁边地块，面积10562m²

2、火车北站对面地块1，面积27000m²

3、火车北站对面地块1，面积46000m²

4、江北上寮村地块，面积8496m²

商会拓展工作计划篇七

学生会素质拓展中心工作计划。为了更好的贯彻共青团中央、教育部、全国学联发起的《大学生素质拓展计划》，全体素拓成员同心协力，帮助认证部完成认证工作。与此同时，各同学也对素质拓展工作有了更深一步的认识。

基于素拓中心刚刚成立，许多同学对素拓工作还不十分了解，我活动部制定如下素拓宣传计划：

- 1、制作大学生素质拓展计划宣传展板，在管院及二教展出，对什么是“大学生素质拓展计划”、《大学生素质拓展证书》的重要性、以及已有素拓成果（包括素拓征文、照片）进行展示，从而推进我院大学生素质拓展计划的更好实施。
- 2、以班会为渠道，班级为单位，在广大同学中开展信息调研工作，普及素拓知识，班委带领同学们进行素拓游戏，在游戏中锻炼自我，体现团队精神，同时对同学们在此过程中提出的问题整理并给予正确的解答。
- 3、对其他院开展大学生素质拓展工作的情况以及各院校的成功经验进行汇总、收集，吸收。

除进行宣传活动，让广大同学了解素拓的相关信息，我部还制定了一系列干部培养计划，使素拓中心有自己的骨干人员，班级有各自的素拓带头人。具体计划如下：

- 1、针对中心内部人员开展培训课程，要求对素拓认证及素拓游戏进行全面掌握，加强和校讲师团、校素拓部等各部门的联系，培育自己中心的讲师及素拓骨干力量。
- 2、组织各班班长、支书及由班级推选出的素拓带头人进行培训，要求凡参加培训的人员按时参加培训并做好培训笔记。由素拓中心部门人员组织会场秩序并派专人进行签到。

3、与外联部协调共同邀请名师，进行素质拓展大型讲座。与辅导员老师协商，组织管院全体同学观看讲座。由专业人士对我院学生进行职业生涯和大学生学业生涯指导，让同学们明白自己的发展方向和自身素质欠缺，有针对性地自主选择学校开展的素质拓展训练项目进行素质训练。

4、利用暑假时间，提前下发任务，组织同学开展假期社会调查和社会实践活动，使同学综合素质特意提高。

素质拓展中心的工作刚刚起步，其所取得的成绩离不开领导、老师的关心，及广大同学的支持、配合。对于工作中存在的问题，我们会再接再厉，逐步解决和完善。基于以上计划，我们会以更加饱满的热情，克服重重困难，迎接大学生素质拓展工作新的挑战，为大学生素质拓展计划在本院更好的实施而不懈努力！

商会拓展工作计划篇八

海拉尔农牧职工中专学校拓展科依据张满泽校长总体工作部署，以“培训工作必须突破”的思想为指导，有层次、有步骤的安排拓展工作。

长期以来，拓展培训的宣传工作一直处于盲目宣传状态，利用微信平台，短信群发，立广告牌等方式进行宣传，但实践证明，这种宣传方式有一定的效果，但成本高，宣传方式被动，宣传内容肤浅(广告词无法将拓展精髓展现出来)，所以宣传起到的作用不明显。拓展培训科今后的宣传工作的重点要放在有目标、有针对性的一对一宣传上，我们应针对某一企事业单位，根据其特点和需求，有选择性的安排拓展项目，一般以增进团队沟通协作、熔炼团队增强凝聚力、提高领导力与执行力为主。以创新该单位精神文明工作或通过对该单位拓展活动的媒体宣传，提高企业知名度为吸引点。全面开启一对一宣传模式。

计划每月对四家企业开展一对一宣传，平均每周一家，周一、周二为信息收集时间，针对某一企业，研究其特点、掌握其需求，选择与之适应的拓展项目，事前做好各种前期工作，不打无准备之仗。周三与该单位领导进行接触，（可根据对方时间安排进行调整），周四、周五根据反馈意见进行调整、改进。

拓展培训成功与否决定于拓展项目的完成质量，而项目的质量与培训师的素质和能力息息相关。为了更好开展拓展训练工作，有计划、有步骤加强拓展培训师的学习是至关重要的。

拓展师能力提高要求与方法：

1、提升拓展师的总结和概括能力。

在拓展训练过程中，要学会将经典话语的集结，整理。培训师要有高度的总结和概括能力，能讲培训现场的情况，学员的思路快速进行提炼，因此需要简介、快速的运用一些经典名言或语句进行凝练传达。

文章缩写是提升总结和概括能力好方法，定期组织拓展师进行阅读，而后整理并简要复述，用自己的语言总结、归纳、概括，提升拓展师的分享水平。

2、提升拓展师的讲述能力。

通常在拓展培训过程中，作为优秀的拓展培训师要学会讲拓展培训故事，用培训小故事来提升讲课的培训效果。

通过故事及案例讲述训练，注重故事讲述的生动性，从而提升拓展师的讲述能力。

3、提升拓展培训师的应变能力

拓展培训师在培训过程中要具备自圆其说的能力和处理突发事件的能力，遇事不慌，沉着应对，快速反应，圆满解决是拓展师必须具备的能力与素质。

要求拓展师拓宽知识面，多看案例，提升口才。并提前做好各种应对预案，从容面对各种突发情况。

4、熟练拓展培训流程

对拓展培训流程作详细的叙述，这将有利于拓展培训师将培训画面进行预演，从而对拓展培训现场的应变和驾驭度更好。

创新是拓展的生命，没有创新，拓展培训必然会退出历史舞台。

创新的核心是项目研发，拓展科将成立项目研发小组，定期研发新项目，做到培训常来常新，永不过时。

冬令营是我校精品拓展活动，他是将青少年素质教育与拓展训练紧密结合形成针对中小学生对有主题、有内涵、有特色的拓展活动，已经连续开展四年。参训人数已达四百余人。

今冬我科将开展以《冬日情怀、感受温暖》冰雪主题冬令营，精心打造的以冰雪世界、军旅励志、生存训练、素质拓展、心智教育为主要内容的冬令营活动。