# 团建工作总结1200字(优选38篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-06-02

*团建工作总结1200字120xx年10月1日，\_、\_在天安门广场举行了盛大阅兵式和群众游行活动，展现军备建设成就，树立民族自信心与自豪感。为庆祝新中国成立60周年，激发同学们的爱国热情，加强对青年学生的思想、信念、责任及爱国主义的教育，引导...*

**团建工作总结1200字1**

20xx年10月1日，\_、\_在天安门广场举行了盛大阅兵式和群众游行活动，展现军备建设成就，树立民族自信心与自豪感。

为庆祝新中国成立60周年，激发同学们的爱国热情，加强对青年学生的思想、信念、责任及爱国主义的教育，引导广大青年学生刻苦学习，奋发进取，进一步优化院风学风，化工学院团委在全院团组织中开展了“庆祖国华诞，展自我风采”主题团日活动。

20xx年9月30日晚，西北区教学楼报告厅热闹非凡，我院09级在此举办“庆祖国华诞，展自我风采”主题团日活动。09级辅导员袁敬老师、08级各位学长及部分学生会干部出席并担任本次晚会的评委。

本次活动从参赛节目的选取、参赛人员的舞台形象和歌曲演唱的整体效果等方面进行评分。在铿锵有力的音乐和我国六十年来的发展变化的图片背景下，一场精彩纷呈的比赛拉开了本次活动的序幕。随后，精彩节目依次上演，甜美悠扬的独唱、幽默诙谐的小品、慷慨激昂的诗朗诵，无不传达出同学们对祖国的热爱与祝福。台下观众掌声、喝彩声不断，将比赛一次次推向高潮。在甜美的歌声中，本次演出圆满落下帷幕。

通过此次活动，同学们的爱国主义精神将再一次得到升华。引导我院学生增强爱国情感，确立远大志向，规范行为习惯，提高基本素质，增强社会责任感和适应力，为建设社会主义和谐社会做出贡献。同学们一致表示：每一个团员都要把爱国热情融入学习之中，提高自身修养，争当时代先锋，用自己的双手托起共青团的伟大旗帜，以自己的青春热血和满腔热情，为伟大祖国的繁荣昌盛，谱写一曲更加响亮的青春之歌！

**团建工作总结1200字2**

在区委的\*\*\*\*和正确\*\*下，东城区各级\*\*\*始终把“\*建带团建，团建促\*建”作为一项重点工作来抓，着力在“带”字上下功夫，不断创新“带”的机制，改进“带”的方式，增强“带”的实效，想办法、解难题、促工作，全面推进团的各项建设。

一、“带”机制建设完善\*\*机制。

调整\*\*分工，明确区委副\*主抓群团工作，联系团区委。认真落实团区委\*列席区委\*\*会\*\*，保证各级团\*\*能够及时了解\*政中心工作。坚持定期听取工作汇报\*\*，区委\*\*会每年专题听取团区委的工作汇报。主管共青团工作的区委\*\*每两周听取一次团区委日常工作汇报，坚持出席团的重大活动和重要会议，研究部署共青团工作，确保工作落到实处。

2、健全工作机制。坚持把团的建设纳入\*的建设总体格局统筹考虑，将团的重点工作纳入区委年度工作折子，做到同规划。区委在研究和部署涉及青年问题的工作时，认真听取和采纳团区委的意见和建议，形成\*团共建、\*团互动的良好机制，做到同推进。区委\*\*部定期对团区委副职以上的\*\*进行政绩考核，各基层\*\*\*和团\*\*定期对本单位、本系统的\*建带团建工作进行检查考核，把检查考核结果纳入\*建工作检查考核体系之中，做到同考核。

3、强化保障机制。\*门每年都会在年初预算中给予团委充分的活动经费，凡特殊性重大活动还专项拨款。各级\*\*\*牢固树立“一盘棋”思想，在经费、场所等方面给予倾斜和\*\*，保证团\*\*围绕中心大局，创造性地开展工作。

二、“带”思想建设

全区各级\*\*\*从培养\*\*人的高度，实施理论武装工作，使全区各级团\*\*始终保持坚定的\*\*方向，在思想路线上与\*保持高度一致。一是坚持\*团共建创先争优。坚持把团\*\*创先争优活动纳入\*\*\*创先争优活动的整体部署，做到同谋划、同部署、同推进，使\*团\*\*争创目标相一致、活动载体相衔接、推进节奏相协调。二是根据青年的特点和需要开展思想\*\*教育。通过“\*\*思想谋发展 青春东城建\*\*”、“高举团旗跟\*走 我与东城共奋进”等主题实践活动，不断加强团员青年的理想信念教育。三是充分利用有效阵地开展思想\*\*教育。各基层\*\*\*充分利用业余\*校、业余团校等有效阵地，加强对年轻\*\*的思想\*\*教育，不断提高团员青年的思想\*\*素质。

三、“带”\*\*建设

全区各级\*\*\*\*\*\*\*对共青团在\*\*建设上的\*\*和帮助，不断巩固和健全团的各级\*\*。一是重点加强非公有制企业和社会\*\*团建工作。，区委\*\*部指导团区委加大在非公有制企业的建团力度，深入实施了“15520”工程，采取\*\*建团、联合建团、挂靠建团、区域建团等多种模式，成立了簋街特色餐饮街、前门大街老字号、天坛美博城美容美发用品商城等联合团\*\*，进一步扩大了非公有制企业团\*\*的覆盖面。，在区委的指导下，依托\*建工作力量和“三站”工作经验，重点从楼宇团建、行业团建、地域商会团建推进，不断加大规模以上非公有制企业团建力度，更广泛地团结凝聚了各个领域的团员青年。二是统筹推进社区、机关、企事业单位和学校团建工作。在研究基层\*建工作的同时，认真研究部署团建工作。从\*\*机构、活动安排等方面做出同步考虑、同步落实，使基层团建工作健康有序发展。到目前为止，全区17个街道社区团\*\*覆盖率达到85%。三是以\*\*\*\*带动团内\*\*。大力\*\*团\*\*\*\*化建设的探索与实践，对团区委相继开展的建国门街道北极阁社区团委直选及和\*里街道编外团工委副\*直选工作，在选举办法、程序及运作模式上的创新给予充分肯定，并鼓励全区各级团\*\*进一步总结经验，使团建创新工作走在全市前列。

**团建工作总结1200字3**

今年短途旅游由公司员工委员会\*\*分两批深圳两天游，每批约40人，家属6人，共90出人参加，活动内容为：金沙湾野战拓展俱乐部，东部华侨城茶溪谷，茵特拉根温泉；此次活动目的既是让大家身心放松的好机会，又是外出学习的好时机，重要的是在体现出公司对职工关怀的基础上，如何把团队精神融入到活动中，更重要的是营造全体员工团结凝聚、活跃、奋进的氛围。

一、前期准备，制定方案

根据\*\*，按照上级关于旅游活动的指示精神，公司委员会首先\*\*各部门委员召开了\*\*会，并将此次活动的精神、旅游条件以及旅游整体思路向大家做了汇报，把活动精神准确传达给职工。为了让员工在这次旅游中达到满意度，员工委员会公开性与所有员工一起讨论选择旅游路线，最后，\*\*了路线，并制定出详细的活动方案并与汕头市外企旅行社签署了旅游协议。

二、旅游活动，精彩缤纷

野战PK战斗、激发学员的热情，用心感受同事之间的情感，全身心地融入团队中来，进入训练状态；增强学员之间的观察、沟通、表达及呈现能力；塑造团队精神，锻铸企业之魂；打破僵局、活跃气氛，使不熟悉的学员有机会在一起交流，迅速形成\*\*荣誉感。

感受大自然，感受绿化，\*\*漫步于落在青山、绿水、茶田、湿地之间，区内竹林茂密，溪水潺潺空气中蕴含大量负离子的茶溪谷：后放松身心，泡座落于风光旖旎的东部华侨城茶溪谷茵特拉根湖畔的茵特拉根温泉。

三、安全归回，收获颇丰

此次旅途中笑声不断，热闹氛围激昂，途中不止一片欢乐；更多的则是各种各样的收获，营造了有青春、活力的氛围，体现的则是团结、互助、凝聚，良好的团队精神。

**团建工作总结1200字4**

“破冰活动”，在拓展伊始很多人可能互不熟悉，但通过游戏我们可以手挽手、肩并肩的站一起，一起高喊“我们做到了！”一起一次次去突破记录，伴随着游戏的进行我们也开始从陌生走到熟悉。“一战到底”、“卖瓜游戏”更是打破了部门界限，这些小游戏不关成败，大家从头笑到尾，笑是融冰的利器，我们也开始从熟悉走到默契。

“一起心跳”，20个人有着共同目标——把球掂稳、掂多，正如大家都希望把一件工作做得尽善尽美。虽然目标一致，但20个人有20种甚至更多的方式去完成这件事，这时我们的共同目标就是统一大家的方式，大家会一起选出最巧妙的办法，齐心协力、相互配合去完成。工作亦是，只有大家齐心协力、相互配合才能高效率、高速度、高质量的将工作做得完美。

“驿站传书”，皇帝（上级）下令给将军（下级），每个信息的传达都会转经很多过程，每个人对信息的接收、理解和传达又各自不同，那么保证信息从源头到终结传达无误，就需要统一的执行方式和程序，并且需要建立合理有效的反馈机制，以便随时确认信息准确无误的传达。这反映在工作中便是，建立好一个合理有效的信息传达方式和程序，信息的传达者要严格执行程序，才能不差毫厘的完成任务以保江山（提升企业实力）。

“走绳圈”，软软的绳子，在大家共同努力下，可以变得比钢铁更坚硬，绳圈之下是众人的力量集结，为绳圈之上提供着可信赖、有力量的服务，工作中的我们要甘于为别人服务，相互信任才能达到的工作效果和效率。就想绳圈一样看似软如绕指柔，大家共同努力可以将它变得硬似铁，这样各部门间的纽带才会更加牢固，更好的服务于客户和社会。

“合力造桥”考验了团队内的默契和沟通能力，良好的沟通可以件事情顺畅的做对做好，各尽其职才能更快的达到共同目标。“扫雷活动”使我们认识到团队间合作的重要性，游戏中的每个团队间都存在竞争，但一味的追求在竞争中占据高地，只会增加各方的损失，最后可能两败俱伤。从中可得到启示：任何事情的成功，过程中都要付出相应的代价，承担一定的风险，学会在竞争中合作，不但可以减少自己的损失还能够创造出更高的效益，而且合作共赢获得的利益有时会远远高出独赢。

此次拓展使我受益匪浅，培训所得会逐步应用在今后的工作当中。

**团建工作总结1200字5**

近年来，密云的非公经济发展迅速，对经济和社会生活产生着愈益深刻的影响。非公经济组织已成为团员青年集聚的重要领域之一。20xx年5月，在全县规模以上非公企业党建工作会议上，县委常委、组织部长李文起同志在对非公企业党建工作进行部署的同时，对非公企业团建工作也提出了目标和要求。县委书记夏强同志最后还特别强调：在今年6月底之前，符合条件的非公企业要全部建立团组织。按照县委的要求，密云团县委认真开展规模以上非公企业团建工作并取得可喜效果。目前，在全县156家规模以上非公企业中，除53家不符合建团条件的企业和7家团组织建立在总部的企业外，其余已全部建立了团组织，其中20xx年6月以来新建团组织31个。现将相关工作总结如下：

为切实把我县非公团建工作进一步推向深入，团县委积极行动起来，在狠抓落实上下功夫。

一是成立了全县规模以上非公企业团建工作领导小组。由团县委书记杨光辉同志任组长，主管副书记和城乡部主要负责同志参加。领导小组在第一时间召开会议，专题研究全县非公团建工作，对当前全县非公团建工作现状进行了分析，明确了的工作目标、任务重点和时间进度安排，为此项工作的顺利开展提供了坚强的组织保障。

二是召开了“全县规模以上非公企业团建工作会议”，部署相关工作。

为尽快把非公团建工作在全县铺开，5月17日，团县委组织全县辖规模以上非公企业相对集中的乡镇和城口团组织召开工作会，对非公团建工作进行了部署。会上，团县委对我县规模以上非公企业建立团组织的现状及存在的问题进行了分析，并对建立团组织的目标和时间进度进行了安排。

三是制定了非公团建工作指导和督促制度。

团县委建立健全了非公团建工作周报制度，以便随时掌握工作进度，为督促全县规模以上非公企业团建工作的开展提供了坚强的制度保障。

为把非公团建工作落到实处，切实抓出效果，团县委要求全县各基层团干部要结合本地区、本部门实际，区分不同情况，有针对性地开展工作。

一是充分认识抓好非公团建工作的重要意义，进一步明确工作要求，积极争取单位党政领导和非公企业主的大力支持，主动与没有建立团组织的非公企业联系，突破工作难点，积极探索有效的途径和方式，为他们提供指导和帮助。

二是将建团和团建有机的结合起来，在服务非公企业团员青年、增强团组织的影响力上下功夫。

三是深入调查研究。对辖区内没有建立团组织的规模以上非公企业中的团员现状进行“拉网式”调查，摸清底数，找准没有建立团组织的原因，克服困难，组织企业建立各级团组织，对已经上报建立团组织的企业要进行重新核实。

四是本着有利于加强党的领导，有利于企业的生产经营，有利于团员的集中管理等原则，根据工作需要和团员人数，灵活设置团组织。

五是把握时间进度，按照先易后难的原则，从规模较大、影响较大、团员青年人数相对稳定的企业入手，以大促小，以点带面，稳步推进。

为在规定时间内顺利完成非公团建工作，团县委对所属非工企业较多的团组织进行了重点督促和指导，组织召开了重点企业非公团建工作会。会上，大家就前一阶段的宣传、调研工作开展情况进行了汇报，客观地提出了工作过程中遇到的实际困难和问题，团干部们一起交流了工作经验和做法，群策群力，研究了工作对策，确保了全县团建工作的顺利完成。

为给非公团建工作营造出良好的氛围，团县委积极挖掘、选树北京世豪国际酒店、北京奥克斯特服饰有限公司、北京宝城客运有限公司等非公企业团建工作典型，充分利用生态密云报纸、密云电视台、密云共青团网站等媒体，面向全县进行宣传，发挥典型的示范带头作用，以点带面，使全县非公团建工作稳步推进。

今后，密云团县委将在全县符合条件的非公企业全部建立团组织的良好基础上，在狠抓团的建设上下功夫，将建团和团建有机结合起来，更好的在服务企业发展、服务团员青年成长成才方面发挥团组织的积极作用。

**团建工作总结1200字6**

4月是一个机会年，要夯实管理基础，为酒店升级做足充分准备，进一步提高服务品质，优化服务流程，提升现有品牌档次，打造新的品牌项目，制造服务亮点，树立良好的餐饮品牌形象。

1、优化婚宴服务流程，再次提升服务品质

将对20——年4月婚宴整体策划方案进行流程优化，进一步提升和突出主持人的风格，在婚礼主持环节加入更多的流行元素（对背景音乐进行调整），对现场喜庆气氛进行包装提升，突出婚礼的亮点，加深现场观众对婚礼的印象，争取更多的潜在顾客，把婚宴服务这块金字招牌擦的更亮。

2、提升研讨会质量，建立良好的沟通\*台

在现有服务质量研讨会的基础上进一步深化专题会的内容，扩大参会人数（酒吧、管事部的负责人参加），提升研讨会的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为中层管理人员的沟通\*台，相互学习，相互借鉴，分享管理经验，激发思想火花，把质量研讨会打造成餐饮部的管理品牌项目。

3、建立月度质量检查机制，公布各部门每月质量状况

20——年5月将根据———质量检查标准对餐饮部各部门的卫生状况、工程状况、设备设施维护状况、安全管理、服务质量、员工礼仪礼貌、送餐服务、标识规范等内容进行全面\*\*检查，每月定期公布检查结果，对不合格的部门和岗位进行相应的处罚，形成“质量检查天天有，质量效果月月评”的良好运作机制，把质量管理工作推上一个新台阶。

4、以贵宾房为\*台，制造服务亮点，树立优质服务窗口

将在现有服务水准的基础上对贵宾房服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，并对贵宾房的服务人员进行结构性调整，提高贵宾房服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬待遇，把贵宾房接待服务打造为餐饮部的服务典范，树立餐饮部的优质服务窗口，制造服务亮点，在宴会服务品牌的基础上再创新的服务品牌。

5、协助餐饮部经理，共同促进出品质量

出品是餐饮管理的核心，20——年4月度将协助餐饮部经理在顾客意见收集、出品质量\*\*等方面做足工作，共同促进出品质量。

6、调整培训方向，创建学习型团队

20——年4月将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励，培养知识型管理人才，为酒店星级升级作好优秀管理人员的储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

7、优化培训课程，提升管理水\*

20——年4月的部门培训主要课程设置构想是：把20——年5月的部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。

8、配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养

积极配合人力资源部的各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员工的凝聚力。20——年4月度工作的顺利开展，全赖于\*\*的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力\*\*。新年新希望，希望来年在工作中能得到\*\*更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和\*\*。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水\*，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力！

**团建工作总结1200字7**

在分公司\*\*的信任和培养下，我于20xx年月被任命为项目经理至今已有十个月的时间，在分公司的大力\*\*和关心下，项目部各项工作进展顺利，现就近一年来的工作总结如下：

一、积极采取的措施，精心\*\*、精心管理

1。进一步完善各项安全质量规章\*\*、完善管理体制

通过多年来的施工生产实际，进一步完善安全、质量等管理体系，建立安全质量月检、旬检、日检\*\*及整改\*\*。项目部除设立一名专职安全员外，各工区也层层设立专职安全员。将安全工作提高到了前所未有的高度。质量方面，绝不放松，强化强施工过程\*\*，坚持施工质量检查\*\*，严格执行“自检、互检、交接检”的三检\*\*，使质量问题在每道工序作业中都能得以有效\*\*。

2。完善激励机制，调动员工生产积极性

通过完善内部承包机制、制定循环奖励措施及月目标任务考核奖等\*\*，极大的提高了员工的劳动积极性，部分的缓解了因资金紧张带来的消极影响。

3。提高生产效率，降低生产成本

通过不断完善施工工艺，合理安排人员，精心\*\*，精心施工，在全体员工的努力下，施工产量不断提高，效率不断提升。

4。加强成本\*\*，强化数据管理，确保数据真实性

项目部每月日定期召开成本分析会，认真分析上月存在的问题，找出不足，层层落实，下月改进，要求各项对比实现数据化，数据必须真实可靠，施工现场的每一个环节，层层\*\*，每道工序都做到有据可查，为了确保数据的准确性，做到每班质检工程师和领工员进行现场收方互相复核签认，确保了数据的真实性。进场所有材料无论多晚，都由材料员签收，保证足额入库。

5。文明工地建设

继续加现场文明施工管理，根据实际成立了第一文明施工班和第二文明施工班，\*\*\*8人。专门进行文明工地建设相关工作，保持工地卫生清洁，使道路干净畅通，尽量减少对周围居民和环境的影响。各种设备物资标识齐全，堆放有序。

6。认真搞环保、水保工作

积极与业主和地方水务、水保主管部门联系，主动邀请其进场检查，征求意见，逐步完善排污、水保方案、措施。

7。关心员工生活，处处都想着员工的疾苦

进入冬季，天气寒冷，千方百计筹措资金，尽快发放工资、奖金。

二、及时总结，及时调整

项目部定期\*\*进行安全、质量、环水保等有关方面的检查与总结，总结成功的经验和存在的不足，成功的加以推广，不足的采取措施防止再犯，使工作在一个良好的循环状态中前进。以质量保安全、以安全保进度，全面细致，人性化的管理，以人为本，有\*\*、有落实，人人重视安全质量，人人实施安全质量。

三、注重自身修养，努力做好表率

\*\*的行动就是无声的命令，“其身正，不令而行”。因此，我把加强自身修养，努力做好表率，做为实现\*\*的重要方法。

一是不断丰富知识，提高工作能力。

二是认真履行岗位职责，精心做好本职工作。

三是严格约束自己，力求做到公\*公正。

自觉遵守各项规章\*\*，不搞特殊化，注意勤俭节约，不搞高消费娱乐活动。办公条件因陋就简，\*\*奢侈浪费。工作中实行“对事不对人”、“实物工作量考核”原则。

团建工作总结(通用15篇)（扩展2）

——团建工作总结(15篇)

团建工作总结(15篇)

**团建工作总结1200字8**

为体现公司理念和价值观，公司特组织安排了“xx峡谷漂流一日游”活动，现将此次活动总结如下：

xx峡谷漂流一日游

20xx年xx月xx日、xx日

各部门根据各自工作情况分两批，共计51人参加。

共计x元

所有参加活动的员工分两日于早7：30分乘坐旅游大巴出发，历经3—4个小时的行程到达目的地——xx峡谷漂流的上码头，简单就餐后，于景区拍照留念。大约12：30分时着救生衣、安全帽进入橡皮筏开始漂流。漂流过程中虽然意外频发，但多是有惊无险，而且大家兴致高昂，笑声多多，畅游山水间。漂流长度约为10公里，于14：30分左右上岸，简单冲洗后乘大巴安全返回，约20：00回到公司结束行程。

在这次活动当中，大家没有了部门、身份之别，矛盾和隔阂也消失了。我们心无旁骛、无所顾忌的.玩乐在一起，发挥出强有力的团队精神。如：有翻船或船被卡住时，大家都来帮忙推、拉，移动船只；有人落水而船已漂走，后面船上的人则想尽办法让其上船，不让一个人掉队。在水流平缓的地方，大家尽情的互相泼水，直到对方有人举手投降方才罢休，总之大家是玩得酣畅淋漓，大呼痛快，意犹未尽。

通过此次活动，让大家在紧张的工作之余身心充分放松，彻底缓解工作压力，促进并加深了员工之间的相互了解，增进彼此之间的交流和沟通，更重要的是营造了全体员工团结凝聚、活跃、奋进的氛围。

**团建工作总结1200字9**

时光飞逝，转眼间，见习期就要满XX年了，回顾XX年以来在XX的工作和生活，不禁有太多的感慨。我从一名涉世不深的大学生完成了到一名XX员工的转变，从陌生到熟悉各项工作业务，从对学业理论知识的巩固到实际操作实践，我诚挚的感谢各位\*\*、师傅及其同事们对我的培养和无私关怀，让我能把从书本中的理论跟工作实际结合，在工作中少走弯路。

XX年XX月XX日初次到XX，当时气候寒冷，作为一名从小生活在南方的人，从未感受过零下十几度的气温条件，这对我即将要进行的工作也是一种极大的挑战。户外工作气候\*\*，特别是对与没有经历过大西北的风沙酷寒的我更是严峻的考验。同时无论在技术、人员数量以及工作条件都不是很理想的情况下，我们大家依然克服困难组装某新型架桥机，同时顺利调试成功。一切都在XX\*\*的科学指挥下有条不紊着进行。

转眼到了XX年XX月XX日，见习期也就此展开。在做好了一切充足的准备后，在各部门\*\*的统筹\*\*下，第一孔桥和着鞭炮声顺利搭设。第一次架设虽然艰辛，但是成功的喜悦让我们忘却了所有疲惫；随着对桥梁架设流程越来越熟悉，架桥方法的不断完善，架桥效率也在不断提高。直到今天，我们安全顺利的架设了XX孔桥，这是我们的骄傲，更是我们的荣耀。回想跟大家工作和生活一起走过的这些日子，我很自豪的成为这个团队中的一员，可以用智慧和勤劳体现自己的价值，为公司奉献自己应该贡献的一切。总结过去的工作与生活，自己无论是在业务水\*、\*\*素养还是综合能力等方面都有了非常大的提高，有着很多的感想和体会。现总结如下：

一、以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质

我重视加强理论和业务知识学习。在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水\*。在工作中遇到不懂的问题，主动跟师傅和同事讨论，谦虚学习。我深刻的知道，作为一名刚走出大学校门的大学生，我要学习的还有很多，所以无时无刻都不忘自己的身份。认真学习工作业务知识，重点学习电机以及电气化\*\*管理，在学习方法上做到重点中找重点，抓住重点，并结合自己在电路系统搭建以及维护上的不足之处，有针对性的进行学习，不断提高自己的工作业务能力。把书本中的理论知识与自己动手操作相结合。所以，在加强学习的同时，不但要做到动脑，也要做到动手，只有将两项相结合，才能有出色的工作表现，才能精准的判断和处理工作中遇到的问题。在实际的工作实践中，为了拥有更好的操作视野以及灵活的操作空间，我结合自己所学，在师傅的指导以及\*\*的\*\*下对3号柱液压\*\*进行无线\*\*改造。克服技术难题，改造试验取得了阶段性成功。操作人员可以在无线信号覆盖的范围内的任何地方，对液压动作进行\*\*，同时不影响有线手柄对其的操作。但遗憾的是由于市场上没有符合操作条件的配套无线\*\*设备，且实验所用的产品又不能满足架桥工作要求，点动性，安全性都有待提高，所以在完成试验后只得拆除。但是不能否认此次实验尝试的成功性。这次的改造创新对我今后的工作具有重大意义，让我明白创新要结合实际，做到人性化，客观化。同时也鼓励我在今后继续发扬这种工作作风，将这种创新精神延续。不断学习进取，充足自己的视野。在保证安全和质量的前提下，勇于创新，提高工作效率，节省人力以及资源，本着以人为本的思想，为工作尽心尽力。

二、以“立足本职、扎实工作”为理念

勤奋务实，为公司发展尽职尽责一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司的利益高于一切的宗旨，在自己\*凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在对架桥机机电设备的具体维护中，对最容易出现损伤的供电电缆以及\*\*电缆重点监护：在喂梁之前，行车退回2号柱与3号柱之间时注意观察前后行车的距离，防止间距过小造成电缆的挤压。在喂梁时，最容易出现边梁钢筋对行车电缆的牵绊、拉扯。所以要关注行车运行情况，保持与总控操作人员的联络以便在出现上述情况下及时喊停，适时处理。落梁时，注意电焊机的焊把线不要在横移时被拉扯和轮压。经常检查电线看是否有破损，对其进行必要的保护和更换，检查电线的连接处注意保证牢固，防止短路断路对机器造成损害。对按键、液压操作手柄以及各种\*\*开关随时进行检查，保证其灵敏有效。对已经失去工作性能的零件的更换要做到耐心细致，防止线路系统受到二次损害。在工作中，我努力做好服务工作，当好参谋助手；认真收集各项信息资料，全面准确的了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作中存在的主要问题，总结工作经验，及时向\*\*汇报，让\*\*能全面准确的了解和掌握最近的实际情况，为解决问题做出科学正确的决策。同时，作为XX号柱的操作员，严格贯彻《t梁架设作业标准》上工作准则，认真负责对待XX号柱在架桥作业中的支垫以及在运梁对位时的安全。特别是在架桥机过孔对位时，XX号柱的支垫尤为重要，必须保证其受力均匀和水\*，防止倾斜。在XX号柱收起大臂前冲时，为了增加尾部配重，刚好把支垫XX号柱的枕木以及硬杂木固定在XX号柱上，同时减轻了员工工作负担节省人力浪费，省下搬运这一步骤，给架桥工作增加效率。

三、以“安全第一，保障生产”为目标，搞好工作

促进生产安全责任无小事，我们为安全生产做好一切必要措施，作为一名电工，我明确自己的岗位职责。

1、负责全架桥机电气设备的使用。

2、架桥作业中协助架梁工作，同时负责其他操作人员对电器设备的使用。

3、负责生活区，办公区的用电安装维修工作。在工作中，时刻都要保持高度的警觉，为保证用电安全，严格按照相关规定执行用电标准，不\*\*使用电器。在线路的铺设和使用中必须以负责任的态度对待，不能有任何的马虎大意，同时在桥机的其他运行中也要时刻注意各岗位的安全，如今安全也是一种生产力。在保障安全的前提下促进生产，创造更多的价值。

回顾近一年来的工作，我在思想上、学\*\*、工作上都取得了新的进步，但是我也充分认识到自己的不足之处需要改进，理论知识水\*还比较低。总结过去，是为了吸取过去的工作中经验教训，更好的干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位\*\*同事批评、指正。同时再次感谢各位\*\*和同事对我的帮助和教育。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于\*\*和同事的\*\*之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的XX人，为公司的发展做出自己的贡献。

团建工作总结(通用15篇)（扩展7）

——销售工作总结(通用15篇)

销售工作总结(通用15篇)

**团建工作总结1200字10**

在镇团委的积极争取下，镇党委研究决定的党群副书记具体分管石化企业团建工作，同时能够经常听取团委汇报，研究石化企业团的工作。在团委建团任务完成后，镇党委结合下各镇的非公党建和石化企业团建工作实际，制订下发了《关于加强石化企业\_党团共建\_工作的通知》、《关于加强石化企业\_双推\_工作的通知》，给团委压担子，积极指导团建工作。

最近忙于出差和学习，一直没有时间更新自己的博客，在这个夜深人静的深夜，在阴雨连绵的上海，一个人还是很难入睡，想想应该去总结一下此次团队建设的成败得失了，对于一个团队来讲，团队建设的好坏，人的成长是关系到公司未来发展的根本的，因此此类活动还是有很大的借鉴价值，希望能给大家提供一些好的思路，也希望大家能多提宝贵的建议。

井冈山团队建设问题反馈:

积极反馈:

一:让大家了解了中国\_建党之初的艰苦环境:重新发扬艰苦奋斗的精神

二:星星之火，可以燎原:任何事情都是从一点一滴做起，不以小单而不为，不以大单而为之

三:井冈山革命根据地的意义:对于我们的业务来讲，建立榜样地区对于未来业务发展尤其重要，学会抓大放小

四:战略思想决定未来战争成败:对于一名销售人员来讲，学会了从更高的层面去看待自己的工作，而不止是为了工作而去工作

五:团结合作，齐心协力，军民一心:我们是一个团队，大家是一荣俱荣，一损俱损，必须要依靠合作伙伴的力量方可发展壮大

不足:

个人感觉，本次活动还是大概达成了下达、上传、沟通、反馈和磨练的目的，但从另外一个层面上来讲，因为前期准备不足及基础工作的欠缺，也使本次活动存在以下几个问题:

一:时空转换过快:从北京到井冈山的飞行时间只有两个小时，很多人还过多的沉浸在游玩的喜悦之中，对于本次团队建设的准备不足，大部分人没有团队建设的氛围，导致最终的结果并不尽如人意(建议:如想身临其境的去感触历史的精神，唯有通过火车的方式让大家感知时空的变迁，这样能够让人更好的情景合一，达到感染人的目的)

二:感动:原想在此情此景之下，让大家通过对部门过去历史及个人奋斗经历去感触发展的艰辛，无奈，时间转化过快，加之细节处理不足，导致此环节效果一般，因此个人建议在演讲的过程中演讲人应从细微之处着手去感染在场的每个人，让每个人在此情此景之下发自内心的感动

三:历史与现实的结合:井冈山的历史对我们每个人来讲都是需要铭记的历史事件，但时间跨度过长又让大部分的80后感觉与自己没有什么关系，加之现行的各种腐败和丑恶，往往很难给人一种感动，更多的感觉是遥远和不相关，因此采用什么样的历史事件去激发大家的内心是值得思考的

四:前期铺垫:本次活动过于仓促，以使的前期的工作过于简单，大家更多的是觉得之前的工作做得不错，本次陪着领导去游玩的心态，此种心态其实很难快速调整过来，也导致本次活动的效果不是很好

个人认为问题很多，都需要以后在此类活动中，通过本次活动自己也发现了管理过程中的一些问题，管人真是很难的事情，尤其是管理好员工那颗火热的内心，唯有对人性多多的了解，才能让员工在统一思想的基础下，在了解目标的前提下，贯彻我们的目标并坚决予以执行，总之解决了员工内心深处那份期待往往比做其他的工作效果要好的，要留住他的人，先要留住他的心!

\_\_年4月9日至10日，由前进小学组织，对各学年进行说、讲、评“发挥合作与多元评价实效”高效课堂研磨课活动校本研修活动，下面我把活动情况做一简单小结。

听课数学课5节，全程观摩了赛课研修活动过程。整体感觉有很大进步，但也存在一些问题。

一、优点：

1、学校和教师高度重视本次赛课工作，做了大量的准备工作。

2、大多数学校都能够按照说讲评课要求开展活动。

3、采用小组学习教学方法开展教学活动，教学效果好。

4、教师运用多媒体教学课件，增强了教学直观性，信息量大，视觉冲击力强。

5、教师在说讲评活动中都能与新课标、新理念、三维目标相结合。

6、教师精心设计教学方案，学生自主探究，活动量大，开放了学生思维，加强了学生能力的培养。提高高效课堂的效果。

7、教师能联系社会生活实际，利用这些素材作为课堂教学教材的一部分，整合了教材资源。

二、不足：

1、学生的主体地位没有十分突出出来。

2、学习方法有待进一步改进，小组合作、自主探究教学模式有待于进一步探索和实践

3、信息技术与学科整合水平不高，课件制作粗糙。

4、教师在新旧教学理念矛盾中冲突、过度，没能突破旧理念、老思想、传统教学方法束缚。

5、学科教学需要思考三个问题：教什么、怎么教、怎么样。或者更进一步学什么、怎么学、怎么样。

6、学生学习习惯有待于加强培养。如低年级学生的书写姿势、回答问题习惯等。

7、创建有效课堂教学方面有待探索，做到知识和能力并重，课堂教学不仅好看，而且实用。

8、多数课堂教学结尾随意，以做作业、做训练结束，应该让学生总结一下，说一下学到了什么，有什么感受。

总的来说，在本次活动中数学教师们互相学习、互相参考、互相交流，在活动中大家一致认为这个活动让他们的高效课堂开展进一步得到提升，数学教师在本次活动中能更加清楚的理解如何促进高效课堂的开发，本次的活动更有效的使同学们学习数学知识，通过自主、合作、交流等学习方式，培养了学生获取数学知识的好习惯，这次活动开展的同时，也为数学教师们进行了一次练兵的机会，促进个人专业化发展，使数学教师的成长得到一次锻炼的机会，这次活动在领导的大力支持下，成功圆满的落下了帷幕。

“两新”组织的团建工作是社会主义市场经济条件下团建工作的新课题。必须始终坚持党建带团建，以创新的精神和发展的观点，切实发挥青年团员和团组织的作用，增强“两新”组织团组织的吸引力、凝聚力和战斗力，从而促进“两新”组织的健康发展。

在20xx年上半年中我区通过努力完成了年初确定的的两新团建基本任务，在工作过程中我们通过开展职业技能培训、经营管理培训、“青年文明号”创建等工作充分挖掘广大青年员工的聪明才干，提高青年员工的职业技能和综合素质。并且对积极配合和发展两新组织团建的企业和单位给予表扬和表彰。通过对“两新组织”的积极宣传做好青年员工的思想政治工作。积极宣传党的路线、方针、政策，帮助青年树立正确的人生观和世界观，树立在“两新”组织中同样也能成才报国的自豪感和责任感，激励广大青年员工为“两新”组织的发展建功立业。加强维护青年员工的合法权益，为他们的工作、学习、生活提供服务。

在工作过程中还遇到一些小问题，例如某些企业没有引起足够的关注，一些青年的热情不高，组建的力量比较拨薄弱以及社会的一些力量难以调动等，对于这些问题的解决我们一定要继续坚持党建带领团建，开创新的建团模式，探索新发展途径，建立高效的机制从而在下一年的团建工作中能够更好的完成团建工作。

企业想要发展，就必须要依赖员工的努力工作，对于企业来说，想让员工专心的工作需要对他们进行一些精神层面的教育和放松。对于很多企业来说，他们现在都在开展企业团建工作，而员工对于企业团建感想也是颇为深刻的。

企业团建活动中的活动项目是非常多的，对于大部分的员工都是很适合的。企业的团建活动目的就是在于调动员工工作的积极性，让他们在闲暇之余能够放松自己的身心，将工作压力暂时放一放，减轻自己的工作压力，以后员工就会有更多的积极性投入到新的工作当中，能够创造更多的利益，使整个公司发展的更好，走的更远。

这也正是企业对于员工在工作之余的一种福利条件，在与其他企业做对比的同时，企业具有一些团队建设活动，就能够吸引更多的员工前来就业，也使得他们拥有一种归属感，让他们更加专心的为公司工作，而不是想要通过跳槽以及其他方式离开企业。

企业团建感想并不仅仅是针对员工而言，也是对于企业以及企业的来说的。

毕竟企业团建的影响不是单一的，员工的工作积极性被调动，那么工作更有热情;工作做的更好，就能使得企业发展的更快，企业的也会更具有积极性;企业高兴了，自然福利也就上去了，这是一种良性循环。

所以，企业团建感想他所针对的并不是一个单方面，是多方面的作用之下起到一种相互推动的作用。

在团区委和街道党委的正确指导下，\_\_\_\_区羊坊店街道团委结合地区实际情况申报了党建带团建试点单位。上半年街道团建工作以“党建带团建”为统领，以实现“两个全体青年”为目标，深入贯彻落实科学发展观，以改革创新精神积极探索新形势下团建工作，扎实推进地区基层团组织建设，进一步提升了地区团工委的凝聚力和战斗力，为实现共青团工作新的飞跃打下了坚实基础。

一、地区两新组织建团工作基础情况

羊坊店街道地处海淀最南端，与丰台、西城相邻，辖区内国家机关和部队大院较多，没有高等院校，中小企业比较分散，流动人口聚集等状况，导致羊坊店街道地区的青年分布呈现以下特点：地区的青年大部分集中在辖区的国家机关、国企和部队大院，这些单位基本都有团组织。其次是辖区内非公企业中的青年，羊坊店街道地区非公企业规模大的不多，而且比较分散，这部分青年是今年建团的重点。还有相当一部分青年是活跃在地区各类商业、餐饮和市场等行业的流动青年。针对地区的青年分布状况，羊坊店街道通过以服务带团建的方式逐步开展以下团建工作：

1、通过“党建带团建”促进基础调查，确定工作思路。

**团建工作总结1200字11**

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。 总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

1、非洲片区：

单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想；目前销售区域仍是集中在埃及和\*，建立贸易关系的有3家，200x年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单；但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金；\*客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金；随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额；

2、南非片区：

目前南非市场客户共计5家，由\*\*XXX公司负责管理销售区域，我司\*\*；目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户；现行主导销售产品是制动分泵；销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金；初步预计20xx年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战；

3、中东市场：

20xx年有贸易来往的中东客户（阿联酋、伊朗、以色列）共计11个客户；20xx年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值；随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚PRIDE总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充\*\*车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额；

4、东欧地区：

目前\*\*\*市场仍是空白，由于国家\*\*以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题；出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在20xx年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升；东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是20xx年的销售额有望达到18万美元（卡玛斯外协为主）；东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然20xx年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展；

5、西欧地区：

意大利和德国市场在20xx年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额；英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失；此外经过20xx年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高；基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的LPR，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升；

6、现行和客户的联系过程是：

前期谈判工作（邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产）下单前的待办工作（包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容）生产中的联络（交货期的反馈、与生产部的协调工作）发货前的联络（船公司的联络与船期的安排、物流的管理）发货后的联络（货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单）再次联络（新订单的谈判）；

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失；

8、20xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解；理想中我的品牌战略：

首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将XX品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比\*\*大多数消费者认识的优质品牌仍以\*\*品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是\*\*的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己XX品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在\*\*设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记CRM（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

**团建工作总结1200字12**

转眼间，20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，\*\*小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀20xx万，蝶阀1200万,其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（DN1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，OEM增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如XXX客户的球阀，XXX客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如XXX、XXX、XXX等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术\*\*问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，XXX、XXX等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不\*\*。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

**团建工作总结1200字13**

亲爱的同事们：

大家好!

很高兴在此和大家一起分享、交流“打造金牌团队，培养一流队伍”的主题活动。在“”圆满闭幕之际，我们要牢记党的“”会议精神，结合实践与创新，将我们部门打造成公司一流队伍。 那么打造成一流队伍，我们要有团队意识、团队精神。

团队精神，简单来说就是大局意识、协作精神、服务精神的集中体现。全体成员要有一致的向心力、凝聚力，要用“大雁精神”努力打造我们这支正在成长中的队伍。

什么是“大雁精神”?大家很容易联想到大雁和海燕这种动物。下面我给大家讲述一下大雁和海燕有哪些不同。

很容易理解人们为什么喜欢海燕---俯视礁石嶙峋的海港，我看见一只海燕在自由的飞翔。它的双翼强烈的向后打着，越升越高，越升越高，直到高过其它的海燕，然后滑翔一个个华丽的弧圈。

海燕之间不存在团结与协作的概念，只有攻击和嫉妒。

如果你在一只海燕腿上系上一根红丝带，使它显得与众不同，你就等于判了它的死刑，其他的海燕就会攻击它。

大雁能够飞越千里，不是因为他自己本身有多么的强，而是因为他们团结起来，目标一致，群策群力，共同努力，让他们达到了独自所难以实现的迁徙。

如果，我们一定要选一种鸟儿作为人类社会的榜样，那么海燕绝对不是一个好选择，相反我们应该学习大雁的行为。

回眸想想，我们运行五部正如一群飞翔的大雁，在整个公司建设中，也同样起着举足轻重的角色，我们在公司发展中起到服务生产，全厂电气、仪表检维修，设备、网络、消防运维等工作。时光荏苒，忙碌的20xx年转眼即将过去，回顾这多半年来的工作，我们无论在思想上、学习上还是在工作上，较20xx年都取得了较大的进步，也成长了许多，但是在工作中我们存在较多不足，因此，我们下一阶段要努力打造成一支技能过硬、团队协作、攻关攻险的团队，我们始终坚持“认真、真实、实在”的公司精神，并且结合本部门“态度决定一切，努力造就实力”的工作方针，在今后的日子里，学习大雁精神，力争成为公司标兵团队之一。

下面由我来分析一下优秀的大雁团队：

每只雁，都为后面的队友提供“向上之风”。分享团队默契的人，能互相帮助，能更轻松的达到目的地，因为他们的旅程建立在彼此的信任上。就像我们的团队建设一样，队员之间充满信任和理解，在工作、生活中，互相协作，共同为这个大家庭建设，出自己的一份力量。

V字形的队伍 ，为大家提供了更广阔的施展空间，使每个人能更大的发挥自身的能力，壮大集体的力量。

孤雁独飞，若我们同大雁一般，我们就会在队伍中，跟着队伍达到目的地，我们会乐意接收他们的协助，并协助他人。

飞行顺序的调整，以分享大家的体力 ，艰难的任务需要轮流付出，我们需要尊重和保护每个人独特的技术和才能、天分和资质。作为团队，我们不会放弃每一名队员。

雁群会不时的发出鼓励声来鼓励头雁，我们必须确定，发出来的声音是鼓励的，在团队中，有鼓励，表现的会更好，是最完美的自我实现。

为更形象的展现团队协作意识，下面我们做一个团队协作游戏。(互动游戏：大雁、精神)

作为团队中的一份子，我们要有组织，有纪律。有明确的上下级关系，有明确的工作职责和工作任务。作为运行五部一员，我们要有不折不扣的执行力所在，工作目标明确，工作效率要高。

作为团队中的一份子，我们要牢牢遵循公司的制度和规范，有正确的立场和行动方案，需要大家为我们公司乃至部门发展提供好的建议和意见。

作为团队中的一份子，我们要互相协作和帮助，运行五部的发展需要你、我、他的共同努力和创造，我们的队伍需要您的智慧。

为了“打造金牌团队，培养一流队伍“，我们更要做好团队人员之间的沟通和默契。

1.对谁说?你要对你的上级怎么汇报，要对你的下级如何传达?

2.说什么?我们用一种什么既可以让你的上级满意接受，让你的下级心悦诚服的服从

3.何时说?掌握好沟通的时间

4.怎么说?掌握沟通的方式

就团队默契程度来讲：

1. 共同协作价值，高于个人价值。俗话说：一个好汉三个帮。强烈的团队意识是事情成功的一半。团结就是力量，只要团结起来，没有过不去的火焰山。

2. 没有完美的个人，只有完美的团队。个人的完美是团队给予的机会，团队的完美离不开个人的付出，我们要彼此相成，在个人面前，我们要服从集体利益。团队永远是我们学习知识的来源和进步的动力 。

3. 我为团队付出，团队使我成长 。团队给我提供更大的舞台，并且给了我们更多实现个人价值的机会。在这段过程中，我们成长很多，给我们人生阅历中增加了新的光彩。

4. 步调一致，方可成功。我们在公司大的发展方向中，牢记公司精神，步调一致求进步，步调一致求发展，步调一致求创新，争创公司标兵之一。比如：下级对上级缺乏坦诚和信任 ，信任是团队建设的基础，如果团队不以信任为基础，那么大家就缺乏了一个共同前进的心。就不会有共同的目标更不要说完成一个艰巨的任务了。平级之间心存猜测 ，这是一种平级之间的不信任，作为领导必须要积极，正确的处理这种问题.刻意回避矛盾，不如坦诚交流感受，让团队间的情感沟通更加顺畅。下级对上级缺乏主动的沟通 ，沟通的重要性不言而喻，沟通是团队建设中的最重要环节。团队中的所有人必须明确的知道公司的发展目标和团队的前进方向。一个掉队的孤雁无法承受这种没有沟通所带来的压力。 作为团队的一份子，我应该怎么做?(管理层和基层)

1. 关心团队，和团队共命运

2. 把团队的利益放在第一位

3. 向同伴学习，一起成长

4. 乐意为团队的利益牺牲个人的团队精神。

最后我们重申一下大雁团队的思想：

我们在团队建设中，相信1+1大于2的事情。1个人的力量在团队面前，是微不足道的，多个人的力量是无可估量的。现代化企业强调的是团队，强调的是团队的合作与协作。由于团队凸显的是各个成员的优势互补，所以对于优秀的团队来说，1+1>2，即团队的绩效大于每个成员的绩效之和。可以说团队在企业发展过程中发挥着日益重要的作用。

明确的定位和目标也是我们成功的关键所在。我们既然选择了企业，就要欣然接受企业为我们制定的管理制度和守则，无规矩不成方圆，我们在企业之中要实现个人价值，明确的目标是我们前进的方向，良好的定位标准，是我们成功的一半。

对于上级领导的指示，我们要做到承上启下，承上是为了了解公司的目标，掌握公司运作和未来的方向，启下是为了传播上级的精神，让下级按照公司的目标来努力，如何在有限的条件下合理的分配资源是管理的重点。 我们要支持领导的每一项决定和决策，没有错误的口令只有错误的动作。

做到以上几点，那么我们就一步步走向成功了。我们根据部门开展的“传帮带”活动，全面提高部门的凝聚力量，为全面做好公司建设起到模范带头作用。

最后，我希望：

我们的团队，响应“精神”，凝聚力量，攻坚克难，突破层层困难，在前进的过程中不断积累，不断充实，达到成功的彼岸，给公司增加一道亮丽的风景线。

下面我宣布：运行五部主题例会圆满成功!

**团建工作总结1200字14**

思考——进步

又一次门店实习结束了，就好像自己昨天还在颐高卖场是似的。实习的二十天，充实的二十天，不断思考学习进步的二十天。

实习主要的就是接触销售，销售电脑，推销自己。

第：销售

老大讲，门店实习销售是王道。

的确销售可以提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。销售的整个过程才是我们需要重视的。

在二十天的实习当中接待了很多客户，也不断地累积着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量。到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。

自己也慢慢地摸索出好多销售技巧：

一、拿出学生身份“套近乎”显真诚

“套近乎”就是跟他们讲自己也是学生，一般这样来讲最能夺得客户的信任。一般就说：“这好说，我们都是很诚恳地给你推荐了我们认为最合适的机型。我们都是学生，我知道学生买个电脑是件大事儿，我理解你们，所以我不想让你后悔。考虑好了来找我，我给你参谋参谋。”

其实我一直觉得硕市生在销售方面跟那些身经百战的销售员来比的话没有任何优势可言，但是可贵的是，我们硕市生都很真诚地去给每一位跟自己交流的客户介绍每一款产品，都设身处地地为客户服务。我想我没的真诚能打动那些同样善良的顾客的！

二、打消客户对自己的抵触情绪——“哥们战术”

其实我们和客户之间的关系很微妙，需要我们用一些手法叩开客户的心扉，打消那一层隔阂。一般从刚开始打招呼就开始了。

我一般跟那些看起来像个学生并且性格比较开朗的客户打招呼都是：“兄弟，来瞅瞅华硕的笔记本？”语气较\*常化,易打消客户对你的抵触情绪。

“嗯，我想看看五千以下的本儿。”

“看样子哥们儿你是学生吧，应该就是\*时玩儿个小游戏，还要做做编程什么的吧。”

“是啊，主要是这些。因为咱们穷学生也没什么钱，所以我想的是还是弄个差不多的就行。”看出来他也基本上没打消了对我的界限了。“哥们儿战术”成功！

三、高端机型的推荐——一分价钱一分货

很多的客户本来经济实力就比较强，这些客户不一定喜欢“性价比”高的机子。这时候我们就性该给他们推荐比较高端一些的机型。比如k40系列和n80系列都有t6500的处理器的机子，但是价位却差了一千多元。这个时候就应该从模具到主板统统做一个比较。

“其实这个东西永远都是一分价钱一分货的。您看这个机子的做工（给他指一些耳机孔或者是其他细节处），n80的机子的细节处理非常得当，表面非常\*滑，而k40的机子就略显粗糙了。这个耳机孔周围是紧紧贴在模具上的，根本没有松动的可能。还有这个主板，同样的配置，主板从400多到3000的都有，您说是不是一分价钱一分货啊。”

这样讲他就会非常情愿地多掏出一千多块钱了。

四、“欲擒故纵“法

再不了解客户的购买意图的前提下不要随便给他们推荐机型，甚至不能使劲夸华硕电脑如何如何的好。因为他们很可能是任务你是老王卖瓜，自卖自夸。这样他们是不会相信你的。

“我给您买电脑的过程中提一些建议吧，这个电脑不想我们大家想得那么简单。不只是单纯的把一些硬件的塞进这个壳子里，注意，我说的是‘塞’！要考虑它们硬件设备之间的搭配问题的。像一款高端的显卡再配上一个高端的显卡，您看着这个机子的配置相当强，但是它不一定考虑到了这样搭配的合理问题。因为笔记本是个整体，配置高了，给其他设备的压力就增大了。要是他要选择降低成本的话，那么这个机子你看的好，但是用是上就不一定好了。所以选电脑，您要看好这个机子的整体。问的时候一定要问清楚一点。毕竟买电脑不是个小事儿嘛。”

我没有可以让他选择华硕的，但是他应该已经完全信任我了。这姑且叫做欲擒故纵吧。

五、转机型

关于“转机型”的问题。我想举个例子。

比如说，从k40e30in 1g 250g 带vista正版系统转到k40e30in 2g 250g 不带vista正版系统的问题。其实主要的争执还是在vista系统的问题。

我们可以针对不同的客户做不同的分析：对于很看重系统的人或者对于对电脑不是很懂的人（他们往往对于正版只是一味的迷信），就可以多宣传机子的原装内存上，对于它系统方面的缺点就可以忽略，甚至不提；或者是对于喜欢玩儿系统的客户（他们比较不喜欢vista，甚至根本不想用vista的系统）就可以跟他明明白白地讲这个机子在配置和系统方面的优势。

之后又了解到“转机型”的另外一个作用。

就是在客户在别处问到的机型，觉得价位不合适，还要去别的华硕店面问价格这个情况。其实这个情况是很常见的，而这个时候就可以给客户“转机型”了。因为很可能之前的推荐对于客户不是最合适的，而转到另外一个机子上（一般是比较便宜一点的机子）客户就会觉得很满意。这个时候就起到了“转机型”的作用了。

在销售过程中，不仅自己要牢记“转机型”这个技巧，还要想着千万别让竞争对手“抢”你的客户。要做到这一点就很难做到了，在考虑给客户推荐机子的同时还得想到竞争对手。

六、幽默法

有时候在跟客户交流的过程中适当地开些玩笑是可以起到很好的效果的。

举个销售过程中的实例：

那次的客户是一个对电脑不是很懂的人。我感觉她对我说的东西有点一头雾水，她问了各种问题，比如“这个cpu到底是什么的好啊？”等等比较业余的问题，我就知道她对于电脑方面的东西理解比较模糊。我就说：“对于选电脑，应该先看的是它的处理器，因为这个处理器基本和人的大脑是一个作用的。你想啊，你问一个孩子怎么样，人家一定会先说，不错，挺聪明的。是啊，这个“聪明”在电脑里面主要就体现在这个处理器的处理速度上。所以您挑电脑还是主要看这个家伙，这个家伙要是好的话，那么您的电脑一定非常好用。而我给您推荐的这个机子是t6570的处理器，也基本处在一个中高档的这么个情况。”之后我又开始一一介绍显卡，内存硬盘。也基本上都用这种比较通俗易懂的话来说的，这种语气的有点就在于它有幽默感和易懂。

这样给客户的感觉就是你这个人比较可信，那自然在你这里买电脑的几率就要大很多。

又比如问“这个n卡和a卡到底是哪个好啊，它们是什么个意思。”我就说：“其实这两个显卡都差不多，不是很专业是分不出它们的差不多的。就相当于两个很聪明的孩子，都考了很高的分数，只不多一个在6-1班另一个 6-2班念书而已。”这么一说她就明白了很多了。

七、适当玩儿玩儿文学

要是跟客户聊聊比较高雅的东西就会让客户对你留下比较深刻的印象。而且还能更好地跟客户交流。

有一次一个客户问到k40的机子。

她问道这个机子性价比挺高的，但就是长得又那么点难看。我就解释道：其实刚开始我也觉得这个机子不怎么好看，但是相处的时间久了，就发现它还挺内秀的。嗯……就相当于《红楼梦》里面的香菱，而你看那边那个f6，它长的好看但是太贵了，买上也不合适啊。那个f6就相当于那个晴雯。她听完之后觉得挺好玩儿的，还说，呦，你还看《红楼梦》啊，不错啊。我说还好吧，就是涉猎一点而已。

八、“米饭馒头”法

我们跟客户的交流也可以用一些\*常生活接触到的东西说事儿，这样可以缓和现场气氛，也能消除客户对你的距离感。

举例：

客户是一对情侣，他们想买一个台五千左右的笔记本。我给他们介绍了f81e81的机子。因为这台机子的性价比算是最高的，因为它用了t8100的处理器，价钱只有五千出头。因为他也是个学生，应该稍微节省一下是可以考虑多拿出100块钱的。我也是学生，所以我也这么认为。所以我给他推荐了一个高配一点的机子。

我跟他讲：“你会要是在吃米饭的时候吃吃馒头，就能把这台电脑省出来了！”然后这个客户就笑了，说：“我还是吃米饭吧。但是要是看到我喜欢的机子，就是吃米饭我也能把这台电脑买下来。”

第：推销自己

前面说过，实习一个是销售电脑，另外一个就是推销自己。不光是向前来买电脑的客户推销自己，也是向\*时接触的任何一个人去推销自己。

一 实习让我们懂了更多的人情世故

记得有一次开会我说，你们说真心话，你们觉得实习累不。然后大家都说其实门店实习的确挺累的。光是在卖场站整整一天，更是因为别的因素的作用，挑战，竞争，适应和孤独。夏天说自己住在宿舍里面，整个楼层就她一个人；钟星说他所在的店里成天都不让他坐一小会儿；超建说他实习所在的店的店长整天不苟言笑；我还能看到我们的硕市生经常要去库房替店里拿货，扛着，提着，拽着……

我们的实习的确没有我们想象的那么美好，有时候我们甚至有点吃不消了。

但是实习就是一个接触社会的窗口，我们见到的仅仅是一小点。也许这就是这次实习教给我最多的东西——人情世故。

先说这样几个场景：

1、 地点：电梯口。时间8：25.

好多人在焦急着等着电梯，电梯们一开就蜂拥而上。然而终究还是有一部分人没上去，但是电梯里面的人却不耐烦的讲：别挤了，没地方了！

2、 地点：公交车站。时间19：00

为了在公交车上有个座位，我们特地多走了几步路到始发站去坐车。31路一来，一群人又是蜂拥而至。包括老人，小孩儿，妇女……

3、 地点：地下通道。时间18：30

一个学生模样的跪在地上，前面写几个字：求求好心人给1块钱买两个包子。有个年轻人看见了，说：大哥，你昨天不是在那边跪着呢么？

4、……

每天我们都能看到很多这种场景，不知道大家看到这些场景的时候心里面又什么感觉没有。冷漠？感慨？

我在公交车上就想，这些事情在这个世界上每天要发生多少？这个世界不会已经麻木了吧。说实话，这几天实习，每天都会遇到这些事情。而到最后我都已经不屑一顾了，

**团建工作总结1200字15**

随着市场经济的进一步深化，多种经济成份并存，非公有经济已成为经济发展的重要组成部分，在经济社会发展中占有越来越重要的地位，抓好非公有经济\*\*的团建工作对促进非公企业的健康发展和社会的稳定有着重要的作用。××年，我委在县委和团\*\*的正确\*\*下，在县委\*\*部的具体指导下，认真贯彻落实\*\*\*\*部召开的“南宁市开发区非公有制经济\*\*\*建工作座谈会”精神，进一步加强我县非公有制企业团建工作，不断扩大共青团在非公有制经济\*\*领域的“两个覆盖”。现将我县非公团建工作开展情况汇报如下：

一、开展非公有制企业团建工作的基本情况

全县共有非公有制经济\*\*家。其中：个体工商户户，私营企业家，从业人员人。私营企业中，从业人员至人的家，从业人员人以上的家，全县私营企业\*有\*人，其中：有名团员的企业有家，名以上团员的企业有家，没有团员的家，年内符合建团条件的家“非公”已全部建立团\*\*，共向“非公”企业派驻团建联络员名，团建指导员名。

二、开展非公有制企业团建的主要做法

⒈\*\*摸底，掌握情况。根据团\*\*《关于进一步加强南宁市非公有制企业团建工作的通知》（南团发号）的要求，为掌握全县非公有制经济\*\*团建工作的基本情况和存在问题，加强非公有制经济\*\*团建工作，月份我们以传真文件形式，要求各乡镇团委深入本辖区内的非公有制企业开展一次全面的\*\*摸底工作，全面掌握全县非公有制企业的第一手材料，为进一步研究和探索全县非公有制企业团建工作的有效方法和途径打下基础。

⒉成立机构，制定计划。我们按照南团发号文的精神要求，一是结合我县实际，与县委\*\*部联合制定了《横县关于向非公有制企业派驻团建指导员和团建联络员的实施方案》，并发至各基层团委，要求结合实际迅速\*\*实施；二是会同县委\*\*部，成立了由县委\*\*、县委\*\*部\*\*伦建担任组长、县委\*\*部副\*\*王德建、团县委\*宁宇担任副组长、各\*\*\*\*共同参与的横县非公经济\*\*团建工作\*\*小组，切实加强\*\*，明确责任，确保工作的顺利开展和任务的完成。

⒊树立典型，以点带面，推动非公企业团建工作的开展。在推进全县非公企业团建工作中，我们重视抓好示范点的建立，通过树典型，以点带面，以点促面。采取试点先行的办法，发现和培育示范点。去年月，县委在横县新凯糖业有限公司顺利地成立第一家非公企业\*\*\*，我们按照“\*建带团建”的工作要求，于同年月在新凯糖业有限公司成立了团\*\*。全县家符合条件的非公企业在今年月底前全部完成了团\*\*的建立工作。

⒋全面实施非公有制企业团建“三个百分之百”工程。根据团\*\*《关于印发〈关于向非公有制企业派驻团建指导员和团建联络员的意见（试行）〉的通知》精神，我们严格按照非公企业团建“三个百分之百”要求，已建立团\*\*的非公有制企业要派驻团建工作联络员，未建立团\*\*的非公有制企业要派驻团建工作指导员，已经掌握符合建团条件至今尚未建立团\*\*的非公有制企业要建立团\*\*。我们结合各乡镇及“非公”企业的实际情况，以企业所在地的学校团委、乡镇团委中选派委员、并采取兼职的办法，切实做好团建指导员和团建联络员的选定工作，使学校团委或乡镇团委与“非公”企业结成“非公团建手拉手”互助对子，实现团内资源有效整合，要求各派驻的学校或乡镇在不影响企业生产经营的前提下，在企业中多举办团的活动，开展团建工作，并服务好企业的生产经营。至目前为止，全县符合建团条件的家非公企业已经全部建立团\*\*，其中团委个，团总支部个，团支部个。及时做好向“非公”企业派驻团建工作联络员和指导员工作，并且建立了完善了非公有制企业团建工作联络员和指导员\*\*。

⒌抓好非公团建“两员”的培训工作。我们通过以会代课等形式，对向非公企业派驻的团建联络员和指导员进行培训，切实提高“两员”的思想认识和素质，要求派驻人员在不干涉企业的生产经营管理，不干涉企业商业秘密，不干涉企业管理\*\*的基础上开展团建工作，做好协调和服务工作。

⒍坚持\*建带团建，积极争取\*\*\*的\*\*和\*\*

团县委主动加强与县委\*\*部的工作沟通和联系，积极争取把非公有制企业团建工作纳入非公有制企业\*建工作整体格局，切实采取措施加强非公企业团建工作。我们通过与\*\*\*联合成立工作\*\*小组，下发关于加强非公企业团建工作的文件等形式，争取\*\*\*的\*\*\*\*和工作指导，努力做到非公企业中的\*、团\*\*建设同步考虑，同步推进。

三、我县非公企业团建工作中存在的问题

⒈对非公有制企业团建工作认识不到位。一是部分基层团\*\*对非公企业团建的重要性和紧迫性认识不到位，甚至存在“副业”思想。有的团\*\*甚至认为传统领域的共青团工作尚不好开展，非公企业团建工作又是难以推进，没有把非公企业团建工作放到一个重要的位置来抓，推动工作措施不得力。二是一些基层团\*\*畏难情绪，“等靠”思想严重，工作主动性和创新意识不强，部分团干还幻想在开展非公企业团建工作中能有现成的\*\*的模式可以套用。

⒉非公有制企业自身的特点，制约着团建工作的开展。一是非公企业经营理念更趋向于追求利润最大化，企业对共青团\*\*和团建工作的接纳程度低，尤其表现在企业主对团建工作不配合，不\*\*；二是相当一部分企业运行不稳定，经营直接受市场影响很大，开业、停业变动频繁，造成团员青年流动性大，团\*\*建设、团员队伍建设方面的一些基本措施难以规范；三是非公企业规模、分布和行为性质差异性大，团建工作很难有\*\*的方法和模式可循，建立团\*\*的工作难度大。

⒊非公企业团建工作还没有形成良好的氛围。从全社会角度来看，对非公有制企业中的\*、团建设和活动宣传力度不够，没有形成良好的氛围。从全县范围来看，相关部门密切配合、共同推动非公企业团建工作的良好局面还没有形成。团的工作物质依托不足，开展活动普遍存在“三无”形象（无阵地、无时间、无经费）。

⒋基层团\*\*队伍状况还不能适应非公企业团建工作的需要。一是由于\*时开展基层团干培训中，缺乏如何做好非公团建工作的专题内容，一些基层团\*\*反映开展工作无经验可借鉴，工作无从下手，难度较大。二是乡镇团干普遍存在工作兼职过多的现象，无法保证有足够的时间和精力去思考，研究团的工作。三是非公企业的特点决定了这一领域团\*\*流动性大、更换频繁，对团的知识、业务不熟悉，很难有效地开展工作和活动，企业团的建设难以上水\*，直接导致团\*\*的吸引力、凝聚力不强，影响了非公企业团建工作的不断深化。四是派驻到非公企业的团建指导员和团建联络员的\*\*理论素质和工作能力还需进一步的培训及提高。

四、下步工作的思路

⒈\*\*思想，提高认识。一方面强化\*\*导向工作，加大非公有制经济\*\*团建工作的宣传力度，为非公有制企业\*建工作营造良好的社会\*\*环境。另一方面，通过加强宣传，使企业主明确在非公有制企业建立团\*\*，有利于企业的健康发展，有利于促进企业的生产经营。

⒉健全\*\*，配强\*\*。要选配好团\*\*负责人，配强非公有制企业\*\*\*\*\*\*，重点是选好团\*\*的负责人，从企业中挑选\*\*素质好、思想作风过硬、业务能力强的\*团员担任。

⒊改进方法，探索途径。一是要正确处理好团\*\*负责人与企业主、开展团的工作与企业生产经营活动、团员发挥先锋模范作用与争当优秀员工的关系。把搞好企业生产经营作为团\*\*开展工作和活动的出发点和落脚点。二是在非公企业中要开展各种创新创效活动，以岗位能手、劳动竞技等形式，促进企业的生产经营和健康发展。三是要创新活动方式，在活动方式上，以分散、灵活为主。在活动时间上，以业余活动为主，在活动内容上，实行\*\*理论与知识技能相结合。

**团建工作总结1200字16**

一、活动主题：

“促团结、增友谊”

二、活动时间：

考虑到十二月份天气寒冷，不便开展大型室外活动，为了增进部门员工之间的沟通，缩短领导与员工之间的\'距离，提供一个良好的沟通平台，拟定于二○○八年十二月十七日下午六点至晚九点在公司多功能厅举办“促团结、增友谊”酒会活动。

三、活动形式

自助晚餐、酒会及舞会、精彩演出、抽奖、游戏秀等。

提供生啤、红酒、饮料、各类食品等，食品种类约9种，

酒水包括：生啤酒、长城红酒等。

饮料包括：可乐（冷、热）、雪碧、露露（冷、热）等。

精彩演出：邀请物业公司高翔配合处理好背景音乐，向部门内部员工进行预约节目；

邀请人员：公司高层以及各部门负责人，以发放请柬的形式进行邀请。

四、会场装饰

会场四处汽球、彩带、彩丝等饰品，装饰出热烈、欢快、团结的气氛，舞台背景周边用汽球装饰，中心部位印制横幅，反映主题思想，装饰点缀体现出团结的氛围。（物价详见后附清单）

五、邀请

邀请对象除部门高层领导外，还邀请各部门负责人，邀请函设计制作了精美的邀请卡，上面文字内容详细介绍活动的内容与特色以及目的，吸引来宾参加的积极性。

公司高层领导由其秘书送达，各部门负责人由专人送达，并确认宾客是否能参加，以确定最后的人数便于安排。

L、请柬内容及样板如下：

尊敬的\* \* \*先生：

您好！感谢您一直以来对我们工作的支持与信赖！

“促团结、增友谊”团队活动是我部主办的一场自助式餐饮活动，举办地点在公司员工多功能厅，活动中准备了丰富的美食，安排了精彩的文艺节目，抽奖活动以及搞笑笑话、游戏秀等同时还有精美礼品奉送，本次活动为您和他人提供了一个良好沟通的平台，目的是为缩短部门、领导与员工之间的距离。

活动谨订于公历12月17日星期五18：10－21：00举办，请您届时参加，次此活动定会留给您难忘的回忆！

敬请光临！

\*\*\*\*\*\*\*\*\*二○○四年十二月十七日

六、活动内容及时间顺序安排

18：00－18：20由专人在门口进行礼仪接待工作，对到场的宾客表示欢迎同时为其发放编码卡（此卡上的号码将在抽奖活动中做为幸运之星的的号码对应）因此，在发放时一定要嘱咐参会人员好好保存。

18：20－18：40活动开始，首先提供自助餐，现场来宾依个人口味自行选择饮食；

18：40－19：00介绍主要来宾及主要领导致辞

19：10－20：40精彩文艺表演、抽奖活动、游戏秀

20：40－21：00狂欢舞会，曲目待定

七、文艺节目

八、工作人员

◆活动主持人：待定

◆工程组若干人：负责会场布置、舞台、灯光、音响设备等

人员预定安排：\*\*\*\*

◆礼仪组2人：负责活动迎宾、接待、为有需要的客人服务以及活动中礼品赠送等工作；

人员预定安排：\*\*\*\*\*\*

◆摄像师1人：拍摄活动全过程，录制活动重要来宾精彩片断；

人员预定安排：\*\*\*\*\*

◆摄影师1人：拍摄活动的精彩镜头，拍摄重要来宾的精彩镜头，为有需要的客人拍照纪念

人员预定安排：

以上工作人员应熟悉详细的工作须知，其它工作须知详细资料再定。

九、活动类别

1．绕口令：（参加对象：全体；参加人数4人）

2．独角戏笑话吧

3．游戏秀

**团建工作总结1200字17**

为进一步增强团队凝聚力，增进职工间的相互交流，培养锻炼团队精神和协作意识。3日，集团公司工会、集团公司女工委联合组织集团公司机关、二公司、五公司、电务电化公司、设计院、材料公司等单位近120名员工赴x众翔拓展训练基地开展了为期1天的迎“三八”拓展训练活动。

拓展活动开展前，大家在拓展培训教练的带领下开始了第一个热身活动“老师说”，瞬间点燃了整场拓展训练活动的激情。随后，经过报数，培训教练将全体参训人员分成6个小组，经过各小组的一番头脑风暴，一首首嘹亮的队歌、一个个响亮的\'团队口号和富有特点的团队LOGO逐一精彩亮相，一个个充满活力、个性鲜明的团队形象拉开了拓展训练活动的序幕。

拓展活动过程中，6个小组的队员们分别参与到了“高空断桥”、“目标市场”、“达芬奇密码”、“神笔马良”、“我们是最棒的”五个经典培训项目中，一个个精心设计的拓展项目激发了大家浓厚的参与兴趣与热情，在交叉进行的拓展体验过程中，团队成员们在共同的配合下，攻克了一个个曾经认为不可能完成的项目，每个项目结束后大家共同分享了成功的喜悦和挑战的激情，充分

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn