

# 2023年业务拓展工作总结(大全8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 业务拓展工作总结篇一

通过一年各项工作开展情况的总结，我充分认识到了自身存在的不足，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题。

一、制定月工作计划，季度工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大-----公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年

带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

二、制订个人学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在一年年末的时候，我报考了——大学的———专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对一年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。一年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

## 业务拓展工作总结篇二

下面是计划网工作计划栏目小编精心为大家整理的2018业务员工作计划书，欢迎阅读。

### 2018业务员工作计划书【一】

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自己有以下要求

- 1: 每周要增加个以上的新客户，还要有到17x个潜在客户。
- 2: 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5: 要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通,有团队意识,多交流,多探讨,才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务每月我要努力完成达到xxx万元的任务额,为公司创造利润。

## 2018业务员工作计划书【二】

### 一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

公司在不断改革,订立了新的规定,特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员,必须以身作则,在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度,以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发,把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍,有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间,至少促成两件诉讼业务,代理费用达\*万元以上(每件\*万元)。做诉讼业务开发的同时,不能丢掉该等客户交办的各类业务,与该等客户保持经常性联系,及时报告该等客户交办业务的

进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到\*万元以上代理费(每月不低于\*万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达\*万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我

支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接2018年新的挑战。

## 业务拓展工作总结篇三

工作计划网发布广告业务员2019年工作计划书，更多广告业务员2019年工作计划书相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

这篇关于《广告业务员2019年工作计划书》的文章，是工作计划网特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

一、制定每月、每季度的工作计划。

充分利用现有资源，尽努力、限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的`情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大\*\*\*公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，

以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到化！

## 二、制订学习计划。

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。另外，

在2019年年末的时候，我报考了\*\*\*大学的\*\*\*\*专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。

我将尽我的能力减轻领导的压力。以上，是我对2019年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。2019年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

## 业务拓展工作总结篇四

拓展部作为协会的重要部门，对内有策划活动职能，对外有企业参观职能。对协会的健康发展起着重要作用，对于刚过去的11年，我们在策划职能上取得了突破，取得进展。在这个学期我们将会在对对外方面实行突破。

1. 加强内部建设，完善部门制度，完善部门职能。
2. 增强人员专业素质，适应社会化要求。

1. 部长助理。

主要工作有：负责指挥部门的日常工作，主持例会，检查监督工作进程。期间有调动，指挥其他干事的权力，对部门负责，受其监督。

2. 组建对于参加商业街。

鉴于部门人数比较多，所以如果在参与人数足够多的情况下，组建两支对于参加4月份未企举办的模拟商业街活动，期间的商品组织，策划，销售有干事负责。最后比赛的胜负有哪支队伍所盈利的金额大小来决定。

3. 组建企业参观队伍。并与企业联系，负责协会企业参观工作。

首先动员部门里的全体同事寻找企业资料，然后与企业联系，争取企业参观的机会，按照企业的多少来决定企业参观的次数，不过不能少于一次。最后从中挑选一部分人作为企业参观的常备队伍，负责与企业的日常联系。

4. 配合协会工作开展。

根据协会的相关安排，企拓部将会配合协会的一切行动。

5. 做好暑假工作的安排。

其中包括20xx年新生招干的准备工作，包括面试准备，面试流程等。

1. 优化部门结构，完善部门机制

(1) . 建立会员档案表，记录会员平时的表现，工作情况。  
(有部长负责记录)

(2) . 改革内部分组机制，保留秘书小组，负责会议记录，会议通知（包括每周会议前的会议纲要，会议后的总结），资金保管。增设部长助理小组，负责监督工作的进展情况，各位的表现，并且负责监督会议、工作的迟到，缺席情况，事后要了解清楚情况。

(3) . 奖罚措施。在平时的工作或活动中，会根据同事的表

现进行一系列的奖励或惩罚，避免出现无论做得好与不好都没有相应鼓励或惩罚的情况。否则容易消磨人员的积极性，在衡量表现期间做到公正、公平、公正。（主要细则将会在第一次部门例会中提出）

2. 善用分组。由于部门人员比较多，统一指挥调动比较困难，而且也很难做到工作到位。鉴于上学期情况，在下学期的工作中，将会根据工作情况提出去各个小组，例如企业参观小组，商业街一组，商业街二组等。把工作的人员安排精确到细致，有利于监督并且有利于把责任落实到实处。并在每组中选出一名组长，主要负责带领工作的完成，一名秘书，负责通知工作。

3. 小组的`小型会议。鼓励各小组成员之间，根据实际情况召开会议。

4. 和谐融洽的工作气氛，但不代表会有所松懈，在融洽的气氛当中增加大家对工作的热情。

5. 尽量把工作下放到会员，一方面可以培养工作能力，另一方面有利于从中发现人才，提拔人才。

6. 与其他部门搞好关系。由于上学期与其他部门的接触少，工作少，所以导致部门成员与其他部门之间产生隔膜。不利于部门间的交流，在这学期，要多与其他部门进行联谊，工作，增加理解。

## 7. 文体活动

通过丰富多彩的文体活动，丰富成员的课余文化生活，满足同学的精神要求，不断增强部门的凝聚力。

第1周：做好新学期的工作安顿，并做好部长助理，办公室值班，秘书的安排。开始着手企业参观的联系工作。

第2-4周：进行企业参观的联系工作，确定几间能够参观的企业并进行策划参观工作。

第5周：开始着手商业街项目，进行项目的策划，市场调查等前期准备。

第6-9周：商业街项目。

第15周：进行优秀部长助理的选举，副部的选举。

第16-期末：对副部进行考察。

以上为拓展部的一些工作设想，在具体实施过程中，由于各种因素的影响，也许会有一些变更与调整。相信这界协会主席团、各部门一定会给予企拓部各方面的支持，共同把协会工作做好。

## 业务拓展工作总结篇五

以下是小编整理的业务员的工作计划书、业务员工作计划等，这篇文章启发是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。更多业务员工作计划请登陆工作计划本站([yewuyuan/](http://yewuyuan/))

为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，比较稳定的销售团队。

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。没错，先制定出销售人员个人工作计划并监督完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的一个重点。在工作中建立一个和谐，具有杀伤力的销售团队应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。

销售管理是企业的大难题，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，对工作有强烈的责任心，提高销售人员的主人公意识。

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成熟业务员的档次。

4) 市场分析。

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

5) 销售方式。

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。

6) 销售目标

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。如出现未完成时应及时找出原因并改正！

7) 客户管理。

就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。

总结:根据我以往的销售过程当中遇到的一些问题,约好的客户突然改变行程,毁约,使计划好的行程被打乱,不能完成出差的目的。造成时间,资金上的浪费。我希望领导能多注意这方面的工作!

之前我从未从事过这方面的工作。不知这分计划可否有用。还望领导给予指导!我坚信在自身的努力和公司的培训以及在工作磨练下自己在这方面一定会有所成就!

## 业务拓展工作总结篇六

在校团委、院领导、各兄弟部门的关心支与持下,我部在20xx年上学期顺利完成工作并取得了不俗成绩。展望20xx下学期,我部将继续努力,发扬敢闯敢干,开拓创新的优点,将我院素质拓展工作推到一个新的高度。

1、按素质拓展项目的登记,申报,发布和更换等工作程序,申报本院负责落实的素质拓展项目。

2、配合院学生会工作领导小组进一步学习《素质综合测评实施办法》,为了调动广大学生刻苦学习,奋发向上的积极性,促进学生德智体全面发展,我部继续将其与学年评先评优,奖学金评定直接挂钩。

1、搞好我院典型的素质拓展活动,收集资料,合理安排活动时间并协助做好宣传工作。

2、紧密结合“儒风海韵育人计划”,组织演讲团、辩论团、记者团、各体育特长队的活动安排。具体说来就是定期举办演讲比赛、辩论会等社团活动,丰富同学们的课余生活。

3、发布本院学生适合的素质拓展项目目录。在总结各部、各社团的活动规划后,发布《信息技术与传播学院素质拓展规划目录》,将各阶段各类活动的信息进行规划,鼓励主办团

体及时筹备，也为同学们留出充分的准备时间。

20xx级新同学初入校门，在欢迎他们的同时，也要担负起为他们提供最好的校园环境的责任。首先，一定要在开学初期就开始明确自己的人生规划。这当然不是做决定，而是辨析自己、了解社会。使大家了解素质拓展计划，是积极适应社会发展要求，顺应学生成才需求，进行大学生综合素质拓展的有效举措。这项工作需要召开主题班会，并确保在课程开始的一个月之内完成。

1、在各项活动中鼓励大一同学参加，做好档案记录，对有特长、有能力的同学要重点培养。争取做到人人有方向、个个有特长。

2、新生工作的另一个重点是做好档案记录，将素质团证书完善、跟踪填写。在育人档案方面也要严格要求。

3、积极开展新生的思想工作，宣传党的思想，开展理论学习月活动，提高思想道德修养，把最优秀的人才吸引到党的周围。

大四毕业班的同学要做好档案补录工作，另外，结合就业服务部工作，开展部分与应聘、就职等方面的培训，为大四的同学走向工作岗位提供经验。

当然，这些计划只是初步的规划，具体工作实施需要大家的共同努力，需要各个部委的协作、帮助，希望本学期素质拓展部能够为同学们提供更加有质有量的活动，希望素质拓展部的工作更上一层楼。

1、发布《信息技术与传播学院素质拓展规划目录》

2、在迎新文艺表演、迎新篮球足球赛事等活动中，发现优秀人才

认真总结各部活动规划，合理安排

召开新生素质拓展主题班会，“明确人生目的、规划大学生生活”。

重点在于明确素质拓展的重要性

1、整理《素质拓展证书》

2、人人有方向、个个有特长。申报个人兴趣，组织相关活动或发放相关活动通知。

3、结合《儒风海韵育人计划》和各项活动发现并记录优秀人才，重点培养。

工作量可能会很大，所以时间也是很长

1、社团各项活动比较密集，需要协助做好相关工作。

2、大四学生进入考研冲刺期，可准备相关培训工作。

3、大四学生的素质拓展档案补录

1、针对在各项活动中表现突出的同学开展工作。比如演讲团、辩论团等可以进行预选。

2、联合我院爱心社、人本社、消防志愿者团体、水运会志愿者团体举办国际志愿者日（12月5日），提高自身责任意识，倡导奉献精神。

国际志愿者日的活动是包括爱心支教、知识宣传、公开签名、推广青年志愿者报名的一系列活动，可以将12月作为青年责任月，使同学们感受到青年的责任。

总结本学期工作经验和教训，不断提高工作水平，提交工作

总结。

## 业务拓展工作总结篇七

转眼间又要进入新的一年\*\*年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作 and 认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上（每件4万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费（每月不低于1.2万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给下半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中

国驰名商标》或者《\*\*省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《\*\*省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对\*\*年的个人工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望\*\*年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接\*\*年新的挑战。

\*\*年，我有着更多的期待，相信自己一定能够在\*\*年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的`工作中，我还是需要继续不

断的努力，相信自己在\*\*年一定走的更远！

## 业务拓展工作总结篇八

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。