

2023年投掷沙包的教学反思(汇总5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

企业团队建设总结 企业团队的表扬信篇一

你们好！

我叫。写这封信的目的是向你们表达我对贵支行及两位员工的感谢。

20__年1月7日中午，我在贵支行办理自动存取款业务，因为有电话接入，就坐到大厅的连椅上记录相关内容，顺手把钱包放在了身旁，后来因为疏忽，在离开的时候，将钱包遗落在贵支行。钱包里有我所有的证件、许多银行卡以及现金近两千元。

离开十几分钟后才发现，便心急火燎地跑到贵支行找寻。保安先生看我气喘吁吁地这般着急，便主动问是不是有东西掉了，还询问了我的姓名及相关信息，然后将我遗落的钱包完好地交给了我。

保安先生指着旁边贵支行的一名女员工说是她发现并捡到的。

因为有急事要处理，我简单地向贵支行两位好心的员工表达了感谢后便急匆匆地离开了，也没有来得及询问他们的名字和工号。

为此，我向贵支行表示衷心感谢，向两位我还没有问姓名的贵支行的员工表示崇高的敬意。感谢你们在20__年的开启时

刻便让我领受到了贵行的真诚和贵行员工的精神风貌。

其实言语已经难以把我心中的感激之情表达殆尽。惟有祝贵支行、贵行以及贵行所有员工在新的一年里业务突飞猛进，也祝你们阖家欢乐、幸福健康。

此致

敬礼

关于对本公司生产部员工的通报表扬

一年4月9日，我公司的锅炉设备到场后，因锅炉设备单重超过8吨，须申请吊车吊装，当地出租吊车营业商要求我公司给予5000元吊装费。我公司生产部主管方建和主动提出，为提高公司工作效率及节省公司成本开支，建议锅炉设备由吊车吊放在车间门口，吊装费用缩减至800元，锅炉设备从车间门口至车间内部锅炉的安装地点(约65米)则使用钢管、叉车及人工配合由方建和、方衍恒、方绪军、邓修荣、黄胜才、鲁尽球等生产部员工将锅炉推放至安装地点。此建议得到生产部部长批示后，方建和等车间员工将锅炉设备放至安装地点，为公司节省吊装费4200元整。方建和等车间员工为维护公司经济利益的积极行为和精神值得公司全体员工学习。

特此，公司对方建和、方衍恒、方绪军、鲁尽球、黄胜才、邓修荣等员工通报表扬，并给予总金额300元的现金奖励。希望以上受表彰的员工继续发扬奋勇拼搏的精神，不断进取。同时也号召全体员工以他们为榜样，积极发扬主人翁精神，以良好的职业精神和服务意识，为公司创造更高的利益。

特此通知！

一年----月----日

企业团队建设总结 企业团队的表扬信篇二

团队的合作很重要，那么有哪些励志的企业语录可以鼓励团队团结合作呢？下面是本站小编给大家整理的企业团队励志语，供大家参考！

1. 很多事先天注定，那是“命”；但你可以可以决定怎么面对，那是“运”！
2. 经营客户，加大回访，用心专业，客户至上！
3. 老板无胸怀，企业无团队。老总无思想，企业无文化。
4. 领导的速度决定团队的效率。
5. 火车跑得快，全靠车头带。
6. 凡事以关心，而不是责备的立场来跟员工沟通。
7. 只要千百万劳动者团结得象一个人一样，跟随本阶级的优秀人物前进，胜利也就有了保证。
8. 共同的事业，共同的斗争，可以使人们产生忍受一切的力量。
9. 为了达到伟大的目标和团结，为此所必需的千百万大军应当时刻牢记主要的东西，不因那些无谓的吹毛求疵而迷失方向。
10. 一个人如果单靠自己，如果置身于集体的关系之外，置身于任何团结民众的伟大思想的范围之外，就会变成怠惰的、保守的、与生活发展相敌对的人。
12. 一致是强有力的，而纷争易于被征服。

13. 不但要团结和自己意见相同的人，而且要善于团结那些和自己意见不同的人，还要善于团结那些反对自己并且已被实践证明是犯了错误的人。

14. 人们在一起可以做出单独一个人所不能做出的事业；智慧、双手、力量结合在一起，几乎是万能的。

15. 没有一个好的团队还不如一个人单打独斗！

1. 我们向来喜欢崇拜自己的人，但我们不一定喜欢自己崇拜的人。

2. 团队的一份子要学习；达成目标和解决问题的能力。

3. 什么是团队，看这两个字就知道，有口才的人对着一群有耳朵的人说话，这就是团队。

4. 将合适的人请上车，不合适的人请下车。

5. 除了我个体的强大以外，还因为我属于团队！

6. 即使爬到最高的山上，一次也只能脚踏实地地迈一步。

7. 我们一起创建的是团队的文化，而不是抱怨的文化。

8. 金银财宝不算真富，团结和睦才是幸福。

9. 凝聚产生力量，团结诞生希望！

10. 经营企业，是许多环节的共同运作，差一个念头，就决定整个失败。

11. 客人面前只说我们，没有你们他们，这样才能保持内部团结。

12. 诚心诚意，“诚”字的另一半就是成功□

13. 很多时候，我都觉得我已经很好了，但是人在江湖，身不由己，我必须往前走，因为我不仅只有自己，还有我的团队。

14. 能用众力，则无敌于天下矣；能用众智，则无畏于圣人矣。

15. 修剪的树木，生长得又直又高；齐心的人们，团结得又牢又固。

1. 万人操弓，共射一招，招无不中。

2. 一个有信念者所开发出的力量，大于个只有兴趣者。

3. 人之所以有一张嘴，而有两只耳朵，原因是听的要比说的多一倍。

4. 为了进行斗争，我们必须把我们的一切力量拧成一股绳，并使这些力量集中在同一个攻击点上。

5. 合作是一切团队繁荣的根本。

6. 因为只有他们不放弃，就永远是这个团队中的一员。

7. 一个坏的团队能把一个好的主意运作得一塌糊涂，所以看着办吧！

8. 客户服务，重在回访，仔细倾听，你认心情。

9. 服务客户，播种金钱，增加信任，稳定续收。

10. 一个人要帮助弱者，应当自己成为强者，而不是和他们一样变成弱者。

11. 创业者光有激情和创新是不够的，它需要很好的体系、制度、团队以及良好的盈利模式这个世界不是因为你能做什么，而是你该做什么。
12. 大局意识是事业发展的动力，团队精神是走向成功的保障。
13. 三个臭皮匠，顶个诸葛亮□
14. 在各级党的组织中形成经常健全的、团结一致的、联系群众的领导核心，是极端重要的。
15. 快乐工作，心中有梦，齐心协力，再振雄风。
16. 一切使人团结的是善与美，一切使人分裂的是恶与丑。
17. 成功的秘诀有三个：第一个，团队精神；第二个，团队精神；第三个，团队精神。
18. 团结就是力量。
19. 团结一条心，石头变成金。
20. 有理想在的地方，地狱就是天堂。有希望在的地方，痛苦也成欢乐。

企业团队建设总结 企业团队的表扬信篇三

2. 团队冲突解决方法：妥协
3. 优秀的职员：忠于公司忠于职业忠于人格
4. 发挥个人潜能，发扬团队精神

5. 忠诚实干为己任，价值共享为你我
6. 任何质变的. 业绩都来自于量变的积累
7. 众志成城创伟业，齐心协力展宏图
8. 理由少一点，问题多一点
9. 当日事当日毕
10. 百川汇海可撼天，众志成城比金坚
11. 强化竞争意识，营造团队精神
12. 说话轻一点，脑筋动一点
13. 只有成功的团队才能成就成功的个人
14. 居人恭，处事敬，为人忠
15. 同创美好视界，共赢辉煌人生

企业团队建设总结 企业团队的表扬信篇四

团队精神简单来说就是大局意识、协作精神和服务精神的集中体现。下面小编为大家准备了关于企业团队精神建设的文章，欢迎阅读。

有一家知名银行，其管理者特别放权给自己的中层雇员，一个月尽管去花钱营销。有人担心那些人会乱花钱，可事实上，员工并没有乱花钱，反而维护了许多客户，其业绩成为业内的一面旗帜。相比之下，有些管理者，把钱看得很严，生怕别人乱花钱，自己却大手大脚，结果员工在暗中也想尽一切办法谋一己私利。还有一家经营环保材料的合资企业，总经

理的办公室跟普通员工的一样，都在一个开放的大厅中，每个普通雇员站起来都能看见总经理在做什么。员工出去购买日常办公用品时，除了正常报销之外，公司还额外付给一些辛苦费，这个举措杜绝了员工弄虚作假的心思。在这两个案例中，我们可以体会到相互信任的对于组织中每个成员的影响，尤其会增加雇员对组织的情感认可。而从情感上相互信任，是一个组织最坚实的合作基础，能给雇员一种安全感，雇员才可能真正认同公司，把公司当成自己的，并以之作为个人发展的舞台。

刘备是个非常注重态度的人，三顾茅庐请孔明，与关羽和张飞结成死党，关系很铁，但最后却是一个失败者。曹操不管态度，唯人是举，成就大业。因为赢得利润不仅仅靠态度，更要依靠才能。那些重视态度的管理者一般都是权威感非常重的人，一旦有人挑战自己的权威，内心就不太舒服。所以，认为态度决定一切的管理者，首先要反思一下自己的用人态度，在评估一个人的能力时，是不是仅仅考虑了自己的情感需要而没有顾及雇员的？是不是觉得自己的权威受到了人才的挑战不能从内心接受。

从心理学的角度，如果要改变一个人的行为，有两种手段：惩罚和激励。惩罚导致行为退缩，是消极的，被动的，法律的内在机制就是惩罚。激励是积极的、主动的，能持续提高效率。适度的惩罚有积极意义，过度惩罚是无效的，滥用惩罚的企业肯定不能长久。惩罚是对雇员的否定，一个经常被否定的雇员，有多少工作热情也会荡然无存。雇主的激励和肯定有利于增加雇员对企业的正面认同，而雇主对于雇员的频繁否定会让雇员觉得自己对企业没有用，进而雇员也会否定企业。

1、在领导方面：群体应该有明确的领导人；团队可能就不一样，尤其团队发展到成熟阶段，成员共享决策权。

2、目标方面：群体的目标必须跟组织保持一致，但团队中除

了这点之外，还可以产生自己的目标。

3、协作方面：群体的协作性可能是中等程度的，有时成员还有些消极，有些对立；但团队中是一种齐心协力的气氛。

4、责任方面：群体的领导者要负很大责任，而团队中除了领导者要负责之外，每一个团队的成员也要负责，甚至要一起相互作用，共同负责。

5、技能方面：群体成员的技能可能是不同的，也可能是相同的，而团队成员的技能是相互补充的，把不同知识、技能和经验的人综合在一起，形成角色互补，从而达到整个团队的有效组合。

6、结果方面：群体的绩效是每一个个体的绩效相加之和，团队的结果或绩效是由大家共同合作完成的产品。

1.企业文化中的团队精神建设

2.企业团队精神和团队建设

3.2016企业团队精神建设

4.如何建设企业团队精神

5.企业团队精神如何建设

6.团队精神建设的误区

7.团队精神的建设

8.公司团队精神建设的方法

企业团队建设总结 企业团队的表扬信篇五

一、先融入然后再改造团队

每一个企业都有自己的独特的企业文化，经理人加入一个新团队之后，对本企业文化的认同是一个前提条件。有的经理人来到一个企业之后，在没有得到充分授权的情况下，就完全背离企业的守旨，大刀阔斧地进行改革，结果是“出师未捷身先死”，在此企业成了短命鬼。要融入首先要接纳团队文化，上任之初与企业团队管理成员要进行充分沟通与交流，联络感情，了解信息，摸透情况，找出问题，寻求改进的办法。改造团队是一个渐进的过程，千万不能一蹴而就，保持团队的稳定与发展是经理人必须考虑的问题。

企业有企业的使命与愿景，团队也不例外。清楚而鼓动人心的说出企业团队管理未来实现的目标，并具体描述目标实现后团队的愿景，这对一个团队来说显得非常重要。每一个人都有梦想，你要让你的团队看到并去努力实现那个梦想。愿景是经理人对企业团队管理成员未来的承诺，经理人要与企业高层协商沟通能够兑现这个承诺。有时经理人向员工承诺大家努力工作目标实现后的愿景，开展庆贺祝活动、组织旅游、薪酬改革待遇增加10%等愿景，但由于与集团高层沟通不够，结果有些承诺并没有兑现，影响了员工的积极性。这一点作为经理人是应该引以为诫的。

三、与成员一起制定目标与计划

每个企业对营销团队下达的都有一个具体的目标，这个目标与企业总的经营目标相一致。那么经理人在制定团队成员具体的目标时，必须结合市场环境、以往的业绩表现与成员共同制定，并形成具体的计划。适度的目标有利于对成员进行激励。适度目标一般是指有一定难度但通过努力能够达到的目标。由于团队成员参与了目标和计划的制订，他就会兑现

承诺并努力去实现它。

四、培养统合开放的沟通环境

经理人与团队成员如何打成一片，这一点显得尤为重要。有的经理人觉得自己是团队领导，高高在上，要与员工保持距离，这不是现代企业的做法。经理人要把自己也看作团队成员，只是角色比团队成员丰富罢了。在工作中集思广益，允许大家发表意见，平等互重，对事不对人等做法对增强团队凝聚力是非常有效的。团队成员有时囿于领导的权威，在沟通时不敢发表意见，这时候经理人要鼓励大家敢于提出反对意见，在团队中倡导一种平等、开放、统合的气氛，有了这种氛围，大家都能发表自己的意见或见解，这对组织的创新无疑具有很大的帮助。

五、最佳的团队规模，信任并授权

考虑到个人的精力以及管理的有效性，一般来说最佳的团队规模为2-9人，但事实上营销经理人领导的团队少则几人，多则几十人、几百人不等，那么就可以考虑把他们划分成小组，组成新的团队，以加强对团队的管理。经理人对团队成员必须给予充分的信任，并赋予其完成目标与计划的职权与资源。俗话：用人不疑，疑人不用。信任是团队成员合作的基础。有了信任就要授权，并为其配备合适的资源。不然就成了“要让马儿跑，不给马吃草”，最终无法完成任务目标。

六、培养并教导员工

一般来讲，团队成员的素质是参差不齐的(对于新组建的团队，经理人可以优选团队成员，保持组织的高素质与高效率，另当别论)。为了实现团队目标，对团队成员进行培养与教育就显得非常重要。这主要包括以下三个方面：一是培养新成员，在知识与技能上使其适应团队要求，以老带新是常用的做法；二是给犯错误的成员以改过的机会，使其保持正确的任务方

向;三是改进团队成员的绩效，全面提高成员素质。这方面引入外脑让团队成员参加培训，或开展必要的拓展训练是不可少的。不断地对成员的绩效进行评估，定时或不定时地帮教成员完成阶段性目标也是经理人的一项重要任务。

七、公平合理的薪酬体系，并与考核业绩挂钩

公平合理的薪酬体系是形成团队凝聚力的重要保证。现在很多企业规定营销团队的薪酬体都由经理人自己制定。那么薪酬的建立必须考虑营销目标，并结合具体的市场状况、竞争企业薪酬水平等综合制定，力求你领导的团队薪酬在同行业具有竞争力。有了薪酬体系，就要建立考核机制。现在考核方式多采用平衡记分卡的办法。平衡记分卡把传统的单一的财务指标考核，扩展到由财务、顾客、企业内部流程、学习与成长等因素在内的全方位考核，对企业团队管理成员的评价更加科学、公正。薪酬体系与考核结果的挂勾也是增强团队凝聚力的一个重要保障。

企业团队管理和成本控制是项目管理的主要内容，只有强化企业团队管理，才能实现项目经营的目的。

团队管理技巧是指在一个组织中，依成员工作性质、能力组成各种小组，参与组织各项决定和解决问题等事务，以提高组织生产力和达成组织目标。销售团队管理技巧的主要内容有：组建销售团队，根据销售目标选择恰当的销售人选，制订一整套销售水平的标准、指标从而快速鉴别销售人员；制订明确、针对性的销售实力提高规划，确定团队成员的激励、奖励方案，从思想意识形态以及实际操作技能两个方面规范销售人员，为实现销售的短、中、长期目标打造一支卓越的销售团队。

人是非常复杂的生物，无论从哪一方面来看，都离不开人的作用；有人说管理只要把人管好了就可以解决大部分的问题。我认为是有道理的，因为人是万物之首，离开了人，一切无

从谈起。所以，销售管理之中，销售团队管理技巧无疑是处于非常重要的位置，甚至可以排在销售管理技巧三大内容之首。销售团队管理技巧可以从以下六个步骤进行。

一、销售人员的招聘

销售人员的招聘首先要制定招聘计划。明确销售部门的人员、岗位需求，特别要注意的是：不是因人设岗。而是因岗设人。接下来要明确谁负责招聘；招聘多少人员；招聘的时间进度。

负责招聘的人员：销售部门和人力资源部门共同进行招聘。一般情况是人力资源部门负责人员的联系、初次面试，主要考察申请人员的资格、发展潜力，是总体的把握；而销售部门主要把握申请人的过往经验、从业经验、专业能力，是从技术面上进行分析。

招聘多少：要招聘多少销售人员才算合适呢？这主要取决于销售组织的规模和销售目标的两个方面。按照要完成的目标进行分解到区域，区域分解到城市、渠道、终端和个人。根据现有组织的人员更替、淘汰和未来一年内的的发展，确定销售人员的招聘数量。

招聘的时间进度：制定招聘的日程表。综合分析现有销售人员的稳定性，得出比较准确的人员需求比例。按照一般的招聘合格率或稳定程度排定招聘推进时间表。

招募标准：首先是职位分析，分析企业所处的竞争环境和社会环境，行业特点、相关法律法规。其次是明确岗位要求，公司同一岗位对次职位的看法和认识。

职位说明书：任职要求，包括学历、工作经历、经验；语言文字能力、沟通能力、积极主动的心态、敬业精神等。职位描述：产品销售、销售对象、职责、与企业 and 部门的关系，特殊限制：如出差，加班等。

招聘的途径：主要有以下几种，人才市场、大中专院校、媒体广告、网络招聘、行业内部推荐；高级销售及销售团队管理技巧<http://人才可以委托猎头公司进行招聘>。

信息发布：发布信息要视具体的招聘形式进行。如果是在人才市场、学校等定向的地方则只需要做好招聘地点的沟通和宣传即可；如果是非定向则要发布招聘广告，如，报纸广告。尤其值得注意的是：目前网络招聘销售人员是非常高效和实用的方式，而且效果好，费用低廉。

二、销售人员的甄选

申请表审核：挑选出合乎任职要求的候选人，提高后续招聘工作的效率，节约时间。

面谈：非常核心的一环。可以从面谈中增进了解，对申请表上不详细和存有疑虑的地方进行详细了解。面试官介绍公司相关情况，然后由申请人自我介绍并针对实际情况对问题进行回答，这样可以考察申请人的思维、语言表达能力和分析问题的能力。面谈一般先由人力资源部门进行，如果通过，一般由销售部门中层进行面试，基层销售人员如果通过中层的面试，就会推荐给负责营销的副总面试。

测试：较高层次的销售人员招聘会进行测试。一般的测试包含三部分内容，专业测试、心理素质测试、环境模拟测试。专业测试是对销售知识进行测试，考察应聘者是否具备所需的专业知识；心理素质测试主要考察应聘者的智力、个性、兴趣等方面，这些都会对销售的失败产生重大影响。

甄选销售人员这一关，关系到销售人员的职业前景。优秀的销售人员不是培训出来的，是挑选出来的。为什么这么说？因为决定销售人员成败的绝不仅仅是知识和智力。更重要的是销售人员的个性和天赋。但不是说不要培训，而培训只能使销售人员合格、不能成为优秀。不同类型和不同市场情况也

需要不同的销售人员，所以销售一定要从发展和适合两个维度进行人员的甄选。

调查：调查应聘人员的资质、从业经验，是否和应聘人员申请表和面试记录相一致。主要方式是电话调查以往公司的工作经历和职位；再有调查应聘人员的上司、同事；再有就是从应聘人员以往客户处可以看出资料和能力真实性。

三、销售人员的'培训

培训是让新员工以最快速度熟悉公司相关流程、制度、人员、市场操作的较好方式。培训的流程为：培训目标、培训内容、培训考试和培训评估。特别要注意，培训不是走过场，一定要进行考试和评估，否则会流于形式。

培训主要从几个方面进行——

企业知识：企业介绍、企业文化、发展历程、组织架构、发展战略、行业竞争地位、营销战略、主要的市场。

产品/品牌知识：品牌介绍、产品大类、产品线、产品组合、产品价格、产品包装、制造方法、优点、利益点、主要竞争品牌、消费群体、渠道现状等。

市场知识：市场环境及企业所处的环境，渠道、竞争对手、消费者情况，其他相关的市场知识。

销售技巧：信息收集、消费者辨识、接近顾客、销售展示、达成交易的技巧。

市场管理：经销商开发、终端开发、维护；经销商管理，业务人员管理。

四、销售人员的发展

销售人员的发展主要从两方面进行，一是培训；二是职业的规划。培训主要针对岗位进行，结合职务说明书进行评估，发掘培训的需求和现实性，明确需求，制定培训目标和培训内容，设计培训的课件和实施培训和进行评估。职业规划，设计规划好销售人员的升迁路线和路径，让销售人员看得到前方的道路，并且有到达的方法和方式。

人员招到了，但具体到每个市场岗位，组建有战斗力的团队是需要重新组合的。不同的市场类型需要的人是不一样的。成熟市场，需要精细管理的人员，因为市场需要维护；发展型市场需要开拓型人员，要抗压能力强，行动迅速，讲究效率的人；渗透型市场需要大刀阔斧式人员，因为市场需要快速启动，讲究点的突破。

不同的性格和背景的销售人员，要在组织里发挥最大的效果，需要销售团队管理技巧者因材而用。总之，一句话：适合的就是最好的。

五、明确考核标准和指标

考核标准是销售团队管理技巧非常重要的内容，正所谓没有规矩无以成方圆。一般而言，销售代表的销量考核指标权重占比在60%左右，而部门经理可能权重只占到20%左右，当然具体的企业因市场发展程度不一样，会有所差别，但一线执行肯定会偏向结果导向。

考核指标的确定要结合企业的发展情况，制定符合企业营销系统适当超前的指标体系，一般中型企业用kpi即关键指标考核即可；如果是大型企业可以用bsc即平衡计分卡进行关键指标的设置。对于设置的权重，如果区域市场基础好，销量增长指标权重可以适当偏低；如果是发展市场，增长指标权重可以设高一些；对于新市场，销量的考核要合理，不要因为指标设计不合理进而影响市场健康和挫伤团队积极性。

六、加强销售激励

关于激励有两个经典的理论。一个是马斯洛的需求层次理论；另一个是双因素理论。马斯洛的需求层次理论主要讲述了人类需求从高到低要不断地上升：包括从生理需求、安全需求、社会需求、尊重的需求到自我实现需求。只有低层次的需求满足了之后才能涉及更高层次的需求。赫茨伯格的双因素理论，和马斯洛的需要层次理论、麦克利兰的成就激励理论一样，重点在于试图说服员工重视某些与工作有关绩效的原因。

首先，这个理论强调一些工作因素能导致满意感，而另外一些则只能防止产生不满意感；其次，对工作的满意感和不满意感并非存在于单一连续体中。双因素理论主要阐述两个方面，保健因素和激励因素。第一类因素是激励因素，包括工作本身、认可、成就和责任，这些因素涉及对工作的积极感情，又和工作本身的内容有关。这些积极感情和个人过去的成就，被人认可以及担负过的责任有关，它们的基础在于工作环境中持久的而不是短暂的成就。第二类因素是保健因素，包括公司政策和管理、技术监督、薪水、工作条件以及人际关系等。也就是说，对工作和工作本身而言，这些因素是外在的，而激励因素是内在的，或者说是与工作相联系的内在因。

在销售团队管理技巧中缺少激励，团队必定无战斗力和得过且过。那么对销售人员应该怎么加强激励呢？目前主要的方式是基本工资加提成。对于销售较好市场成熟的企业，基本工资可以较高，提升系数较低。因为市场成熟、销量大、基数大，增长率就会较低，这样会兼顾效率和公平，如果大部分销量来自成熟市场，而成熟市场业务人员因为增长率低而得到很少的奖金，会挫伤积极性。对于发展市场，增长率可以适当设置高一点，提成系数也高，促使业务人员开拓市场，完成市场的布局和控制。新市场销量考核不可太重，主要是目标结合进行过程考核，促使新市场合理布局，也有一个缓冲。这样，市场开发与市场健康、团队战斗力培养和形成才

有保障。

企业团队建设总结 企业团队的表扬信篇六

二、专业代理，优势尽显，素质提升，你能我也能

三、争取转介绍，举绩两不误

六、追求卓越，挑战自我全力以赴，目标达成

七、做事先做人，销售先销己，挣钱先夺心。

八、每天进步一点点。

九、快乐工作，心中有梦，齐心协力，再振雄风

十、情真意切，深耕市场，全力以赴，掌声响起

十二、拼命冲到底，再努一把力，努力再努力，人人创佳绩

十三、失败铺垫出来成功之路！

十四、经营客户，加大回访，用心专业，客户至上

十五、中秋佳节齐增灵，月圆人圆齐团圆

十六、索取介绍，功夫老道，热忱为本，永续经营

十七、心态要祥和，销售传福音，服务献爱心。

十八、扎实拜访，本月破零，坚持管理，营销真谛

十九、今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌！

- 二十、攻守并重，全员实动，活动目标，服务导向
- 二十一、馈客户，从我做起，心中有情，客户有心
- 二十三、经营客户，加大回访，用心专业，客户至上！
- 二十四、不吃饭、不睡觉，打起精神赚钞票！
- 二十五、新单续保并肩上，全力冲刺创辉煌
- 二十六、梦想聚团队，团队铸梦想，激情快乐人。
- 二十七、多见一个客户就多一个机会！
- 二十八、赚钱靠大家，幸福你我他。
- 二十九、全员举绩迎国庆，祖国生日献厚礼
- 三十、风起云涌，人人出动，翻箱倒柜，拜访积极
- 三十一、业务规划，重在管理，坚持不懈，永葆佳绩
- 三十二、把握真人性、洞悉真人心、成就真人生。
- 三十三、一马当先，全员举绩，梅开二度，业绩保底
- 三十四、目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营！
- 三十五、吃得苦中苦，受得气中气，方为人上人。
- 三十六、每天多卖一百块！
- 三十七、技巧提升，业绩攀升，持之以恒，业绩骄人
- 三十八、主动出击，抢得先机，活动有序，提高效率

企业团队建设总结 企业团队的表扬信篇七

- 1、我们依靠企业生存，企业依靠我们发展。
- 2、质量赢得顾客，信誉创造效益。
- 3、尊老爱幼、男女平等、*和睦、勤俭持家、邻里团结。
- 4、质量是企业的生命，安全是职工的生命！
- 5、从管理中创卓越，在施工中树形象！
- 6、精品意识在我心中，精品工程在我手中。
- 7、超越自我，敬业创新。
- 8、高起点、严要求、抓质量、保安全、促进度、争一流！
- 9、克服困难，精心施工，优质、安全、准点完成工程建设任务！
- 10、人人守规章，个个保平安！
- 11、人人爱岗敬业，公司兴旺发达。
- 12、诚信为本，创新为魂。
- 13、严守标准，履行合同，工程优质，信誉至上。
- 14、树立“下道工序就是用户”的思想，讲求职业道德和职业责任！
- 15、强化社会治安，打击犯罪活动，为工程建设创造出良好的施工环境！

企业团队建设总结 企业团队的表扬信篇八

大家好！

非常高兴参加和出席xx化工五周年庆典活动，我谨代表xx集美公司、各地经销商和供应商以及其他一直关心支持xx化工的朋友们对与会的广大同仁表示衷心的感谢和诚挚的问候！

xx化工建厂五年来在xx董事长的领导下取得了翻天覆地的变化、厂区环境、厂容厂貌彻底改观焕然一新，在生产上面xx化工不遗余力地进行技术改造和不断革新，对新技术、新设备的应用都特别积极到位。并紧跟国际尖端同行质量标准 and 规范，产品质量和产量上都得以很大提升。

在环境保护、清洁生产方面□xx化工顺应低碳环保的大势所趋先后投入巨资更新工艺，淘汰高耗能高污染的设备，在扩大生产和节能减排上为国中的同行业树立了绝对的领先典范，体现了一个成功企业自身发展的同时不忘为人类更美好的生存环境做出了卓越的贡献和社会责任□xx化工对管理团队的建设也相当重视、并勇于探索改革，积极并严格的推行iso9001国际质量管理体系，打造了当今高效、务实、敬业的xx化工管理团队，相信大家一直都在见证和感受着xx化工一点一滴的进步和成长。

我们xx集美公司非常荣幸的一直配合xx化工公司象星牌沉淀硫酸钡产品的营销工作，并把xx化工产品纳入我公司最核心的供应厂商，形成紧密的战略合作同盟，无论在产品质量、供货安排方面xx化工都密切配合使得我们集美公司每一个销售计划和市场推广方案都得以顺利推行，正是承蒙xx化工强有力的后方支持和理解xx集美公司从只局限在xx省内市场进而走向全国。

近几年又成功地把象星牌产品推广到欧洲，中东、东南亚、

美洲等国际市场的可喜成绩，所以我们由衷的感谢xx化工和xx公司广大干部职工，是你们的勤恳工作，敬业精神和认真负责的工作态度成就了xx化工高品质的产品，赢得了市场和广大顾客的认可，以前常听说质量是生命，而现在我们更加感同身受的是质量是一个公司的尊严。

在产品质量要求特别严格的欧洲市场，xx化工以过硬的产品质量、准确的市场定位和严谨的诚信理念，连续五年来很少出现客户投诉，取得了国际市场的一致好评和高度认可，树立了良好的企业形象，务实了市场基础，因而我们的销售推广工作进行得十分顺利，五年来集美公司和xx化工之间的强强合作实现了真正意义上的双赢效果。

我们恭喜xx化工第一个五年计划得以完美收官。并期待着xx化工第二个五年计划宏伟蓝图的推广与实施，我们没有理由不相信xx化工在广大干部职工和管理团队带领下一定能够成为设备先进、技术雄厚、管理科学、诚信可靠的合作伙伴。你中有我，我中有你共享丰盛。

最后请允许我代表前来参加本次庆典的嘉宾和没有到会的诸位友人、祝福xx化工和在座的各位朋友工作顺利、合家幸福！谢谢！

企业团队建设总结 企业团队的表扬信篇九

激发个人潜能、打造高效团队、培养积极心态，丰富员工业余生活，提高员工稳定性及归属感，旨在提高企业团队的质量，增加集体核心力和向心力，通过活动，使组织成员更多的增强了解。以下是豆花问答网为大家整理的企业团队活动策划方案资料，提供参考，欢迎参阅。

企业团队活动策划方案一

一、活动名称：

__江与欢乐同行

二、活动目的：

激发个人潜能、打造高效团队、培养积极心态，丰富员工业余生活，提高员工稳定性及归属感，旨在提高企业团队的质量，增加集体核心力和向心力，通过活动，使组织成员更多的增强了解，体验团结协作的重要性及更多地了解自我和所在的团队。

三、活动时间：

待定(推荐20__年11月26日星期六或12月3日星期六)

四、参加人员：

总公司及分公司全体员工

五、活动地点：

__x国家森林公园

六、活动项目：

略

七、活动内容说明：

略

八、行程安排：

1、8：30公司集合、点名、出发；

2、9：30抵达良凤江；

4、10：30 - 12：00野战对抗赛；

6、13：30 - 14：30快乐滑草；

10、18：40集队合影，全员原路返回。

九、费用预算：

1)汽油费：

2)娱乐套票：

3)烧烤用费：

4)总计：

十、注意事项：

1、在车上不应将头手探出车外；

2、车辆抵达场地后，在活动前先清点人数；

3、在活动期间不允许员工离开其所在的小组单独活动；

4、在活动中，若员工身体如有不适，要及时向本部门领导汇报；

5、在活动中，所有员工要爱护各项设施及自然环境，不能乱丢垃圾；

6、活动结束后，全员参与清理活动垃圾，爱护自然。

企业团队活动策划方案二

一、活动的前期准备：

- 1、要求员工了解公司成立的时间及几年来所取得的成绩，不仅知道，而且一定可以宣讲，要有自豪感的讲；可以通过早、午、晚三会进行练习。
- 2、本次活动在会务方面的要求，会场的档次一定要高，会场的布置要喜庆、热烈，（气球可以多打；挂灯笼；拉一些拉花；礼品展示区要多摆礼品，用拉花装饰起来，一定要很抢眼）会场整个布置要有一种强烈的视觉冲击力，会场的音乐以热烈为主。早会一定要做激励，调到员工的积极性。
- 3、邀约顾客的分类：铁杆顾客（来联谊会做工作的）、新顾客（老顾客的转介绍；科普收集等预热成熟的资源）停服顾客（服用效果好的）

二、活动目的：

- 1、通过本次活动，充分展示企业文化，加强顾客对企业、产品的信心，从而发掘转介绍。
- 2、借助隆重的场面，为老顾客转介绍提供更好的平台。
- 3、通过现场的氛围，加大买赠销售政策，达到高比例的销售。

三、活动主题：

热烈庆祝会销集团成立五周年大型庆典活动

四、活动流程：

- 1、会前多放一些企业的文化片如《俱乐部介绍》、《__回顾》等
- 2、暖场：大型的舞蹈表演，节目要有档次，调到整个会场的

氛围；

3、开场白

4、介绍嘉宾

5、公司领导讲话

6、当地的领导讲话(可替换为典型顾客发言)

7、节日表演1-2个(顾客表演、员工表演、员工和顾客同台表演。最好现场演绎顾客和员工间的故事，以小品的形式呈现“敬天爱人”的企业宗旨。)

8、顾客赠送字画、牌匾等(评选出当地的荣誉顾客3-4名，领导上台发证书，合影，主持人采访，顾客感言，)

9、主题发言(专家讲座)

10、宣布优惠政策

五、奖品的设置：

1、凡是来到活动现场的顾客都赠送一份小礼品(礼品根据当地的人的喜好而定)

2、现场购买产品的奖品设置，加大买赠政策，加大购买产品顾客的抽奖力度，用抽大奖来吸引顾客。

六、本场联谊会的亮点：(邀约话术)

1、本次活动是会销集团成立五周年的特别庆典活动。现场不仅展示会销集团五年来取得的一系列成绩，更会为大学带来了最新的国际前沿的保健养生知识，而且您将有机会参与到生命质量控制工程当中，体会由国家中医药管理局中卫中医

药发展研究中心牵头总结出的十大慢病解决方案的系统性和权威性，相信使您受益菲浅、不虚此行。

2、本次活动，规格之高，是本年度长沙老年保健养生的一场重头戏。

3、现场将邀请企业会员团体为大家带来精彩的老年才艺展示，诠释当代老年健康美，树立老年生活全新典范。

4、生命质量控制工程组委会领导亲临现场，参与活动、答疑解惑。

5、权威专家将专程前来为大家带来最新养生保健知识的主题发言。

6、凡是参加本次活动的老年朋友，都将得到一份“纪念品”。

7、活动现场好戏连台、精彩不断，礼品奖品丰富多样。

8、会销集团系列产品前所未有优惠酬宾，大奖连连，幸运不断，购买顾客可参与多种抽奖方式，千元大奖倾情奉献、激动人心。

七、会前宣讲内容

主办单位：_____

承办单位□__x□

特邀嘉宾：

主讲专家：

活动时间：__年5月全月

活动地点：

八、会前工作

(一)、参会资源来源要求：会前预热成熟，承接4-26大会资源。特别要求：重点顾客至少做一次深入沟通的家访。最好会形成会下定单，会场提货，营造抢购氛围。

(二)、活动亮点包装：

1、本次活动是由中卫中医药发展研究中心、生命质量控制工程组委会、中国老年保健协会、《长寿》杂志社长沙工作站等多家单位联合举办的大型夏季养生保健暨会销集团成立五周年特别答谢活动。

2、现场内容精彩大气，科学权威，惊喜连连。

3、著名权威保健营养专家为您带来人性化专业的个性化的健康指导。

4、幸运抽奖刺激新颖，神秘大礼从天而降。

5、权威专家团队一对一见面咨询，让您掌握详细、准确的身体健康状况。

6、前所未有的健康产品特大优惠赠送为您的健康保驾护航。

7、所有到会嘉宾均有机会获得精美礼物一份。

(三)、其他要求

1、经理与员工要对会议理解到位，销售为目的，会议内容是形式。以销售为中心是原则，会中注意做好顾客观察及服务工作。对全员进行宣讲积极开展顾客筛选及邀约工作的重要意义。

2、员工统一邀约话术，注意预热步骤，学会把握顾客的心理，以此来作为资源准备都要到位的先决条件。

3、经理和员工都应搜索顾客典型病例，挑选金牌发言顾客，力求现场顾客发言的冲击力，为会议制造亮点做准备。发掘经典事例，顾客与员工的感人故事，为小品的准备提供素材依据。

4、参会人员的选择：忠诚铁杆顾客，老顾客及其转介新顾客，预热成熟的顾客。

5、会前预热主要解决信任度问题，要讲企业、讲文化。

6、邀约时要强调：因座位紧张，能否确定来，时间上准时开始，别迟到。

企业团队活动策划方案三

一、活动主题：

野炊郊游踏青，感受美好的大自然。

二、活动时间：

20__年10月18日(星期天)

三、活动地点：

龙祥岛

四、参与人员：

全体人员和部分人员家属

五、活动目的：

1. 为了丰富员工的业余生活和促进新员工更快的融入团队;增强团队合作、团队意识和集体凝聚力。

2. 金秋气爽、阳光明媚，尽情的享受大自然

六、集合地点:

公司大门口

七、交通方式:

骑各自的交通工具至江边，乘船到小岛

八、活动安排:

1. 召开集体会议，将野炊的相关任务、活动中安全等注意事项进行说明，并敲定其它的活动细则。

2. 有经验者带领几个人先去探好路线及野炊的地点。

3. 每组领班将各自组员要做的菜名及所需调料报上来，好统一安排。

4. 分配人员进行水、食材、调料、锅、碗、瓢、盆等一些食物和厨具的准备。

5. 星期天早上部分人员到公司食堂，将购买的菜进行清洗、打包

6. 8点准时出发预计8:30上轮渡

7. 9点搭灶台开始野炊。

8. 11:30烧烤

9. 12: 30自由活动，骑车的人员可以环岛骑行。

10. 15: 30返程

九、活动所需材料及预算经费：

1. 一次性用具80元：一次性筷子、碗、塑料盘、桌布、纸巾

3. 配菜100元：黄豆芽、青椒、菜椒、尖椒、酸萝卜、豆腐、鸡蛋等

6. 酒水300元

7. 轮渡往返费用406元=240元

费用合计：2020元

一、活动目的 团队活动策划方案

为了加强学院班级与班级之间的交流，增加专业与专业相互之间的了解，深化班级之间的交流与合作，同时，更为了培养大家的集体意识，培养大家的团队合作精神，我们特组织这次富有特色的团队活动，希望通过这次活动，更加展现当代大学生的活力与精彩，迎接更加美好的明天。

一、活动对象

xx班、xx班全体学生及相关的老师、校学生会相关部门

二、活动时间

2011年10月16日晚上七点

三、活动地点

XXXXXXXXXXXX

四、活动内容及流程

- 2、表演：葫芦丝演奏；
- 3、表演：搞笑方言对白及表演；
- 4、谜语：化学谜语猜猜看；
- 5、游戏：爱情闯关无极限；
- 6、稍作休息：情歌连连唱（一人或几个人一起组合）；
- 7、游戏：钥匙环环相送；
- 8、游戏：天上掉“馅饼”

五、活动结尾

邀请嘉宾进行才艺展示或进行简单点评

六、活动所需物品及经费预算

购买食品：水一箱、水果糖及棒棒糖若干、水果待定邀请嘉宾的请柬四份

整个活动经费大约四百，到最后由两个班平均分担

七、活动注意事项

各班安排下来的任务一定要按时完成，安排买的物品及食品要按时王成，为了以防游戏参加的人数太少，各班要在下面提前安排一部分人参加，整个活动期间禁止随便走动，到处乱扔垃圾，活动结束后各班至少安排5人打扫教室卫生方可离

开，另外各班还要注意采集照片等。

最后预祝本次活动取得圆满成功

团队活动策划方案

团队建设活动策划方案

团队春游活动策划方案

企业创意活动策划方案

企业团建活动策划方案

企业团队建设总结 企业团队的表扬信篇十

20xx年6月20日，公司组织我们去临安青山湖浙地山庄拓展基地为期两天的团队拓展训练。虽然两天的拓展非常短暂，但是它带给了我的是从来没有过的震撼。在一系列拓展项目中，我不仅暴露了自身的许多弱点，也认识到自己对于团队精神理解的不足和处理方式的不恰当。可以说此行收获颇丰，尤其让我学会了，只要敢于拼搏，就会取得成功；只要树立信心，就能超越自我。也让我体会到了团队精神的重要，相信集体伙伴，即使牺牲自己也在所不惜。只有这样，我们的集体才是最强大的！团结就是力量！

拓展只是一种训练，是体验下的感悟。是体现集体的个性。拓展训练实行分组活动，强调集体合作。力图使每一名学员竭尽全力为集体争取荣誉，同时从集体中吸取巨大的力量和信心，在集体中显示个性通过“磨合”逐渐形成新的集体文化。我们应把拓展中学到的启示运用到生活和工作的困难中，明确自己的目标和方向，对待工作必须经过充分的策划，必须有团队协作的精神和机制去完成每一项工作任务。

一，认识自身潜能，增强自信心，改善自身形象；克服心理惰性。

二，磨练战胜困难的毅力；启发想象力与创造力，提高解决问题的能力。

三，认识群体的作用，增进对集体的参与意识与责任心。

四，改善人际关系，学会关心，更为融洽地与群体合作。