

最新物业组织业主茶话会活动方案 茶话会活动方案(汇总6篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

物业组织业主茶话会活动方案篇一

快乐工作，幸福生活，通过参加活动增进人员之间的情感交流，实现领导和职工及院民的互动。营造温馨快乐的气氛，让所有的人员在活动的过程中认知敬老院大家庭的氛围，有种家的感觉。

浓情过中秋，情系敬老院

20xx年9月24日

活动中心小广场

全体职工及院民

1. 领导致辞——具体领导待定(2分钟)——邀请杨院长、付院长、乔院长
2. 游戏环节——击鼓传花(10分钟)
3. 灯谜：挑选一些与中秋相关的谜语，谜底积极健康，现场问答，答对有奖。(15分钟)
5. 幸运抽奖。将工作人员及院民名字放入抽奖箱，由院领导抽出幸运者，奖月饼一盒，幸运者表演节目。(5个)

6. 放交际舞音乐，带动全场院民跳舞，选取轻快的音乐，时间约10分钟，集体跳舞，特别是有活力的年轻同事，做好带头跳舞。

7. 浓情送祝福——制作一条宽米，长米的条幅，记号笔若干支，员工及院民现场撰写祝福语。(10分钟)

20xx年9月17日

物业组织业主茶话会活动方案篇二

活动意义：

通过茶话会，以互相交流或沟通的形式，在轻松愉快的状态下探讨出问题的答案。通过游戏和活动，让同学们在轻松的环境下解决困惑已久的问题，更切身的感受在外国语学院比较合适与人相处之道，学会更好的调节自己的情绪。

活动内容：

一、 参加人员的自我介绍。

本环节旨在让参与的同学可以尽快熟悉周围同学，消除陌生感和距离感。本环节以游戏“滚雪球”的形式展开。全体人员围城一个圈，第一位同学先介绍自己，包括班级，姓名，爱好；第二位同学接着介绍自己，并且要复述前一个同学的介绍信息；以此类推。

二、 暖场游戏。

暖场游戏的目的是让现场的气氛活跃起来，让参与者进入状态。

本环节的游戏为“大风吹”。所有参与者围城一个圈，选出

一名同学在圈中心，喊出口号：“大风吹！”；这是圈外同学回应：“吹什么？”这是圈中同学可说出一个少部分参与者的特征比如“吹戴眼镜的人！”这时戴眼镜的同学都要马上找到一个座位坐下，中间的参与者也要参与抢座。

三、 本次茶话会的核心内容，问题讨论。

四、 心理活动游戏。

本环节是通过一些游戏让参与者感受心理，学会更好的与别人相处的方式。

游戏一：传声筒(锻炼参与者的表达能力以及与人沟通的能力)。

参与人员排成一排，由第一个同学开始，以动作的形式将他所看到的英文句子传递下去，活动过程中不能说话，只能用肢体动作传递。最后一个同学讲他所接受到的信息说出来，看看谁否与第一个同学相差甚远。

游戏二：你来比划我来猜(默契大考验，锻炼表达能力)。

参与同学分成两部分，一部分来描述单词或词组，另一部分根据描述同学所提供的词语或者动作猜出题板上的单词。整个过程只能有英语或日语，而且题板上的词语不能再描述者口中出现。

人员配置：

现场主持人：陈汇汇，符倩倩

活动道具准备：张蓓

现场辅助人员：潘曼，邵佳等

前期准备：

1. 海报宣传。在学院门口或大厅会有显眼海报宣传。、
2. 班级心理委员在班里宣传。
3. 各种道具以及奖品的准备。

工作内容：

心理委员要在班级里积极传达好本次活动；

主持人要熟悉好活动流程，写好主持稿。

现场辅助人员要注意维护现场秩序，辅助主持人展开活动。

活动地点：东区文科楼102

活动目的：

希望通过这次茶话会，可以帮助同学们解决好一些关于更好的与人相处的方式，以及学会调节自己情绪的方法。让同学们在外国语学院这个大家庭可以更好的生活学习成长下去！

经费预算：

1. 宣传展板和海报：160元。

2. 活动道具及奖品：

水、饮料、糖果：250元

活动奖品：100元 总计510元

一、活动宗旨：玩的开心，说的出来！

二、活动时间□20xx年2月6日晚7:00

三、活动地点：三楼会议室

四、活动流程：

1. 主持人开场白

小游戏开始：

1. 抢椅子

主持人介绍游戏规则，台上置六张椅子，邀请七个人上来，放音乐，七个人伴着音乐围着椅子转，当音乐骤停时抢坐椅子，未坐到者淘汰；减一椅子，最后两人抢坐一张椅子，坐到者为胜。（奖励剩下最后一人）

2. 趣味问答

3:什么门永远关不上?[答案]足球门3. 踩气球比赛

人数：两人为一组，每轮四人，共三轮(最后胜利的2组奖励)

规则：每个人的脚上绑上五个气球，哨音响后，每个人一方面必需去踩破敌队的气球，同时必需保持自己的气球不被踩爆。时间两分钟。

6:什么地方开口说话要付钱?[答案]打电话

5. 五毛一块

规则如下：在游戏中，男生就是一块钱，女生则是五毛钱。游戏开始前，大家全站在一起，裁判站边上。裁判宣布游戏开始，并喊出一个钱数(比如3块5、6块或8快5这样的)，裁判一旦喊出钱数，游戏中的人就要在最短的时间内组成那个数

的小团队，打比方说喊出的是3块5，那就需要三男一女或七女或一男五女之类的小团队。请记住动作要快，因为资源是有限的，人员也很少有机会能平均分配，所以动作慢的同志可能会因为少几块或几毛钱而惨败，所以该出手时就出手，看见五毛(mm)先下手为强；当然动作快的人员不要一味的拉人，有可能裁判叫的是3块5，但你们团队里已经变成5块了，这时候你就需要踢人了，该狠心时就狠心，一般被无情踹出去的都是可怜的一块。游戏要领：反应要快，裁判一说出来钱数，就要立刻知道分别由几男几女的团队可以达到要求；动作也要快，抢五毛和踢一块都要又快又狠。

6. 趣味问答

7:一只狼钻进羊圈，想吃羊，可是它为啥没吃又没吃羊?答案：因为：羊圈里没有羊！

8:超人和蝙蝠侠有什么不同?答案：一个内裤穿里面，一个穿外面

9:小王走路从来脚不沾地，这是为什么?[答案]因为穿着鞋子

7. 猜歌名、唱歌词

规则如下：

裁判随机播放歌曲，可以抢答。猜出歌名得1分，唱出歌词得1分(必需用唱的)，如果有两人抢答都抢答正确，能唱出歌词者加2分，唱不出者只加1分，得分前三名者有奖励。

8. 主持人做结束语

猜你感兴趣

物业组织业主茶话会活动方案篇三

1、冬季是心脑血管疾病的高发期，特别是对于老人来说，寒冷的天气更是容易引起血压升高从而导致更严重的心脑血管疾病的发作，所以对于许多心脑血管疾病患者来说冬季更加需要进行预防。

2、冬季节日较多，许多人为节日奔波，劳累不堪，原本不健康的身体恶化，健康的身体变得不健康，处于亚健康状态，为大家的生活和工作带来诸多不便。针对此现象可以大力促销我们的xxxx博健产品，为处于亚健康状态的人们的送去健康。

3、冬天较多的节日如感恩节、圣诞节、元旦、春节等都为我们活动的组织提供了足够的由头，此次活动以迎接元旦为主题，配以“送礼，送健康”的诉求来达到不仅让他买来预防疾病，而且让他多买送给亲朋好友的目的。

4□20xx年，是保健品行业整顿规范的一年，国家接连出台涉及保健品行业的政策法规，一些不规范经营的保健品企业退出市场，许多消费者持币待购，给保健品行业带来巨大商机，在冬季这个保健品的销售旺季我们应抓住这个机遇，以答谢会，餐饮会等多种形式来进行销售，扩充会员队伍，为明年的销售打下会员基础。

1、产品销量翻倍

2、充分调动老顾客转介绍的积极性和培养他们的送礼，送健康心理。

20xx年元旦前一星期内

联谊会，茶话会等多种形式相结合，茶话会一般应用于老会员，在一场联谊会的前三——四天，由头是节日到了，大家

聚聚，目的暗示老会员在三四天后举行的联谊会和餐饮会上购买产品，健康过冬或送礼和带去新顾客去听专家讲座，预防疾病，从而达到新顾客购买的目的。

鉴于公司前期专卖店的销售模式。那么每场活动的来人一是老顾客，二是通过拜访老顾客，介绍的新顾客。

老顾客的邀约：主要是通过员工拜访，送去节日问候和礼品，并通过“季节诉求，来听专家讲座，平安过冬”、“元旦即将到来□xxxx领导和员工们为感谢这一年来您对xxxx的支持和厚爱，特举办了一场xxxx新老顾客和员工共度佳节的联谊会”和评选本年度“xxxx特殊贡献奖”的由头来邀请。

一是让老顾客重复购买，重复购买一方面因为他自己本身需要，一方面要他买了送礼。

二是作为现身说法和帮助员工现场促销新顾客，但在事先员工要与他沟通到位，确定哪个环节的现身说法，内容是什么，现场促销应该说什么。

三是仅仅是现场帮忙促销的老顾客，这一类老顾客一定是非常铁杆的顾客，并且非常听话，很有煽动力，如果没有把握的话，最好不请，以免浪费。

老顾客的拜访：对于老顾客我们都很熟悉，因此拜访次数可以少于新顾客，对于老顾客的一访时可以以“过节”的由头，进行拜访，并告知我们在评选“特殊贡献奖”，把评选条件和当选后的优惠条件告知他们，此时注意一定把所获荣誉提到一个高度，一年只有一次，只有少数的一些会员可以当选，暗示其转介绍。手头可以拿有博健的小盒赠品或新出的杂志、拜访科普知识宣传单页作为拜访工具。

如果在活动前召开老顾客的茶话会的话，那么在二访时就先邀请其参加茶话会，参加茶话会的老顾客一般为领袖型的顾

客，可以大力转介绍的，在茶话会上一定要大力宣扬“特殊贡献奖”这个奖项，激起他们的荣誉感，暗示其多帮员工拿到订单，就很有机会当选。此时二访的工具可为挂历、健康手册等礼品。

其他一些想让他重复购买的可以注重从储存健康，安全过冬，听专家讲座为由头进行第二次拜访，邀请他参加活动或更进一步促使其下订单。这一类人群二访的拜访工具可为健康手册等礼品，因为挂历的成本太高，而这一类人群所起到的作用目前来说太小，不买的可能性也较大，因此二访时不要赠送成本过高的礼品，如果其在现场购买了，可以比其他新顾客加增挂历。

以上对于老顾客的拜访中也可运用一些战术来打动他，如用中药洗一次脚，做家务等，促使其转介绍或重复购买。

：由于众多节日将至，我们的市场主要为城市市场，那么城市的老干部协会等一些老龄组织都会以迎接元旦的机会大家聚聚，我们的许多会员可能就是他们中的一分子，那么这个会员的服务代表就可以借此机会与这位会员联合，以检查身体为由头，为参加聚会的老年人量血压，测血糖，或者代表公司为祝福他们，同时通过观察，重点登记一些老干部的信息，为去拜访做好铺垫。

让老会员带着直接接上门拜访，可用工具有拜访所用的科普知识宣传单页、健康手册、测量血压或者一些水果之类的礼品，一般这种情况不会太多。

：通过拜访老会员，让老会员在参加活动时带去一些顾客，但这种顾客，服务代表不知各方面的条件，对于产生购买没有准确的把握，有可能根本就是无效顾客，所以这种方式下的新顾客，服务代表应从老顾客那儿获取地址等信息，先进行拜访，了解一下家庭情况，对我们产品的认知度、身体情况、目前服用什么药品和保健品。

以上几种方式可能有些会员并不是太乐意介绍，可以根据这个会员的爱好脾性，赠送一些小礼品或给他一些什么优惠，或带些高帽来调动他的转介绍的积极性。

老会员：杂志、血压计、拜访宣传单页或别的小礼品，过冬健康手册(企划部编制)或其他一些用中药洗脚、做家务、检查身体等战术来打动他。可根据各地市场情况而定。

第一次拜访的目的是为了深入的了解顾客的基本情况，包括顾客详细病情、用药名称、家庭收入、顾客家里其他成员的收入情况、健康保健意识等等。同时要注意，在一访的时候一般不要提到企业和产品(虽然大家知道是做什么的)，我们仍然是本着关心，爱护他们的态度告诉他们一些保健常识，冬季注意事项和目前很多疾病的危害，主要就是和他们聊天，让他们高兴，以博得他们的好感。

如果一访能够顺利通过的话就可以为以后的工作打好基础。一访结束当天要把所有拜访过的顾客信息作详细的登记，根据标准把顾客分为几个等级，特别是要把重点顾客的信息做好登记。并且要在一访之后剃掉名单中的非重点顾客，分清重点之后要在以后的工作当中重点照顾。

物业组织业主茶话会活动方案篇四

“新起点、新未来”茶话会

通过本次茶话会，加强公司领导与员工间的了解、合作与交流，进一步拉近彼此间的感情，创造一个互动、和谐的工作氛围，体现出员工间团结、友爱、互助的精神面貌，达到动员大家的积极性的效果。

时间□20xx年1月18日10点30分

地点：桃洼会议室

1、物品

橘子50斤，矿泉水120瓶，瓜子20斤，糖果10斤，花生20斤。

2、人员分配

（1）策划组：毛艳伟吴凡沈慧

主要负责组织策划本次茶话会以及会前宣传与通知和会中协调工作。

（2）、物品采购组：李保礼及食堂相关人员。

主要负责物品购买，茶话会午餐的准备。

（3）辅助组：李淑珍陈桂华何吕柱

主要负责会后教室物品摆放及卫生打扫，配合策划组工作

1、活动前的准备和宣传工作，以及人员安排

（1）各部门以口头或书面形式通知部门成员，并确定当天出席人数——并将人数交给行政人事部。（1月14日前）

（2）采购茶话会所需物品并制定当天就餐食谱（1月17日）。

（3）布置会场——行政人事部及相关部部负责（1月18日上午8点开始）

（4）音箱及投影仪的调试。

2、茶话会当天具体活动内容

（1）中午10点参会人员准时到场，播放背景音乐。

(2) 10.30分茶话会正式开始

(3) 总经理赵文彤致辞

(5) 李春和老师发言

(4) 喝茶谈心、自由交流

(5) 合影留念

物业组织业主茶话会活动方案篇五

中秋节，又称为团圆节，是中国的传统节日之一，也是新生入学后的第一个节假日。俗话说，每逢佳节倍思亲，这种情怀到了中秋节更甚。大一的新生中，也许有的同学是第一次离开父母这么远这么久，也许有的中秋不能回家团圆。而我们其他年级的同学，也有很多因为各种各样的原因不能回家与家人团圆。假若在这样一个团圆的节日里，同学们独自在宿舍里，或者看书或者玩电脑，那样就显得有些冷清了。举办这次的中秋茶话会，正是为了让同学们在学校也能感受到节日的气息，在学校这个大家庭里找到归属感，度过一个难忘的、有意义的中秋节。

二、活动的可行性分析

建工学院的学生来自省内外各个地区，中秋的三天假期，对于省外的同学来说，回家的话时间太仓促，多数会选择留在学校。而省内的有些地方，路途也很遥远，耗时长，车费也是一笔开支，这些地方的同学，也会留在学校。以往在家在父母身边时，中秋也是一个很隆重的节日，如今独自一人在学校，内心难免会有些失落。

既然有这么多的同学在这样一个合家团圆的节日里被迫留在了学校，那我们不妨把大家召集起来，不管是哪一个级的同

学，我们大家一起过节。这样一个活动，不但能消除独自过节的冷清寂寞，还能增进同学之间的感情，让同学们感受到建筑工程学院这个大家庭的团结与温暖。

三、活动的影响力分析

虽然说同学们都是建筑工程学院的学生，但是大家平时的联系和互动都很少，不同年级之间的同学互相认识的占少数。就连同年级不同专业的同学之间，互相认识并且有联系的也占不了半数。这次的活动通过大众参与的方式，可以加强同学之间的交流，让大家认识更多不同年级、不同专业的学生，扩大同学们的交际圈，锻炼与他人的沟通能力。同时，通过大家一起欢聚庆中秋的方式，能让同学们更快的适应学校的生活，融入学院这个大集体中，为日后的学习生活打下基础。

四、活动内容

1、活动形式

本次中秋茶话会，拟采取由三个板块组成。分别是节日介绍板块、游戏板块、即兴表演板块。其中节日介绍板块通过文字、视频等方式向同学们介绍中秋节的来历、传说、习俗等知识，使大家进一步了解中秋节，感受中国文化的特色。游戏版块共设词语接龙、猜谜、抢凳子三个游戏，活跃现场气氛，调动参与者积极性。即兴表演板块，将请上在游戏版块中因犯规受到惩罚的同学上场表演，节目种类不限，有特长的同学，也可以即兴上台表演。

2、活动地点

教室(具体待定)

3、活动时间

4、活动对象

建工学院全体在校学员

5、报名方式

9月9日—9月13日均可报名，各班班长统计名单后交到策划人处。

五、活动流程

根据具体情况进行安排。

六、活动经费预算

根据具体情况进行购买。

七、备选方案概述

若因节假日到来，学校申请不到教室，则将茶话会移动到足球场举行。涉及到多媒体使用的环节(节日介绍)更换为主持人口头介绍，抢凳子游戏更换为拍七令游戏。

八、团体游戏细则

见附录二

九、人员安排

组织部：主要负责活动期间节目的安排以及后台处理工作
马列部：主要负责维护晚会整体秩序工作。

宣传部：主要负责活动期间的宣传工作，形式主要有宣传单、宣传海报、横幅等。

外联部：主要负责茶话会的赞助工作，活动所需奖品的采购工作。

十、其它

1、做好应急工作

2、工作人员按时到位，听从安排。

物业组织业主茶话会活动方案篇六

一、活动主题：回顾过去，展望未来。

二、活动目的及意义

通过本次茶话会，加强公司领导与员工间的了解、合作与交流，进一步拉近彼此间的感情，创造一个互动、和谐的工作氛围，体现出员工间团结、友爱、互助的精神面貌，达到动员大家的积极性效果。

增加员工对企业的认同感，对企业的忠诚度。树立团结、友爱、奋斗的企业文化形象。

四、活动对象

公司全体成员，共37人。

五、活动时间(场次视情况确定)

20xx年12月25日, 1: 30时—4:30时

六、活动地点

公司(会议室、职场)待定。茶话会活动方案七、活动准备

筹备组:王秀龙、闫寒、木易森、陈凡

- 1、材料:场地桌子准备、多媒体设备、游戏道具(王秀龙)
- 2、食物:瓜子20斤,橘子10斤,糖果5斤,花生5斤(闫寒、木易森)
- 3、拍照:负责活动录像或者拍照片。(木易森)
- 4、主持人:王秀龙、陈凡

八、预算

7元/人,共37人,预算280元左右,迟到捐款做备用金,

九、活动内容

- 1、全体人员集合,安排座位,分发食品
- 2、主持人讲话,宣布茶话会议题及流程。
- 3、回顾过去(主持人通过游戏真心话大冒险来提问,或者游戏中输的人员自己来叙述)可以是20xx[]也可以是末一阶段。可总结也可陈述。

展望未来,自己对20xx年的憧憬,可以说生活、学习、爱情、工作等等。公司领导展望未来一年公司的发展,给员工树立信心。

- 3、休息、交流讨论、工作期间各种所见所闻,提出问题,解决问题
- 4、领导/主持人小结

十、主持人宣布活动结束。

安排打扫卫生。

活动要达到的效果：发现问题,解决问题,提高士气,加强团队凝聚力，为20xx年的第一个月开个好头。