

# 大学户外活动课程总结(通用5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 大学户外活动课程总结篇一

### 20xx----20xx年舞蹈校本课程总结

舞蹈作为教育内容和手段，不仅可以培养教育对象具有健美的身体姿态，培养动作的协调性、节奏感，而且可以抒发和表达感情，加强相互交往，美化生活，培养良好的道德品质。

为了上好舞蹈校本课程，我不断地加强学习，不断提高思想业务素质。因为我知道只有不断充电，才能维持教学的青春和活力。所以，一直以来我积极参加舞蹈排练，观看各地的比赛和演出的舞蹈碟片，学习各种技法和亮点。另外，平时有时间欣赏各类舞蹈的排练和队形等使自己在舞蹈教学方面不断进步。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的教学实践作好了准备。

在课程实施中，我对教学内容主要做了这样的安排。首先从基本训练入手。通过基本训练的中间活动练习，使学生首先学会了使动作做的自然、协调。并同音乐和谐一致。在音乐伴奏下做各种练习，使学生身体得到较自然全面的活动。初步培养了学生良好的动作姿态，力量的灵活和协调性和初步欣赏音乐的能力。

—1—

蹈的基本动作要点，规范了动作，为以后对舞蹈的表现力以

及民族民间舞的学习打下了基础。同时，在身体柔韧性很强的同学中，我教授了一些高难度的技能技巧，如打前桥、侧翻，转等，满足了优秀学生的求知欲，做到了根据个体差异，有针对性的安排教学内容。

## 大学户外活动课程总结篇二

鞍山市四十八中学

音乐兴趣小组（舞蹈队）活动总结 舞蹈是学校艺术教育的一个重要组成部分，她通过感人肺腑的音乐、富有诗意的构思、优美矫健的造型，形象逼真的道具，使学生从中扩大视野、增长知识、陶冶情操、活跃身心、锻炼意志、增强才干，从而造就人才。现将一学期的工作总结如下：

课外活动是我校的一面旗帜，对于这方面受益的学生可以说一生受益。

一、丰富了学生认知经验，激发学习愿望。

兴趣是学习的动力。在舞蹈训练中，首先结合认知内容向学生介绍有关舞蹈的知识，帮助学生了解舞蹈常识，增强他们的感性知识。其次带领同学们观看少儿、成人的舞蹈录像，了解舞蹈的动作特点，丰富舞蹈语汇。在观看过程中，学生往往会情不自禁地模仿练习，教师及时鼓励、支持，从而激发学生学习的愿望。

二、学习基本舞步和动作，引导学生按规律组合，发展学生的创造性。

本手位和脚位的练习。秧歌基本舞步的训练。经过学习，我排练了舞蹈《欢天喜地》等。

## 大学户外活动课程总结篇三

x月10日至11日在xx南校区参加了xx实训营xx班，在为期两天的课程中同学们明显反映说感触很多，给我们带来很多灵魂深处的震撼和警醒。

在早上说7点半集合，大家一起赶班车，否则就只能自己去。在平时，自己很少六点半起床的，因为自己想参加，便要为之做好全面的准备，准时醒来，照顾好自己，吃完早餐，认真真去上课了。从那一刻起，我就决定要好好照顾自己的饮食起居，早睡早起，按时按量吃饭，保持充足精神上课。

在课程中，我看到了自己，更为完整的自己。在解绳扣时，怎么解怎么想都想不出来，绕来绕去就有绕进来，跳来跳去还是原来的样子。很多时候我们在生活中也是这样，面对棘手的情况，不知从何处打开局面，找不到突破口，原来只是让绳子本身套出来就好，我们总是用很复杂自认为很正确的思维观点来看待事情，没有理清事情本来的头绪，这让我面对现在的困境时，有一种很自然的感觉，事情本身就是怎样的就是怎样的，越纠越缠反而没有头绪。上午学习区分爱和喜欢，将焦点放在对方身上，我觉得对于任何人都要学会跳出自己，将焦点放在对方身上，这样才能更好的体会对方跟你沟通时所带的情绪和目的、出发点。在xx老师介绍教练技术的四个方法：聆听、区分、发问、回应时，对照现实中的自己，做的还不够。聆听是将焦点放在对方身上听，心无旁骛得听，这真的需要修炼。我自认为自己的悟性不是很出众，这个很不容易做到啊！

下午时分析演绎的可怕力量，不同的人看到同一种结果会有不同的反映，而这反映在不恰当的时候会造成不可挽回的结果，这是我在平时生活中经常犯的错误，以为听到了弦外之音，实际上却是自己对自己的解释，没有求证真相，自己的演绎说服的还是自己，自己想要创造什么世界，就会演绎出什么样的解释。人的自欺能力还是很强大的，在不自觉的情

况下就发生了，哇，我需要时时刻刻保持我的觉察力啊！

还有在传话过程中，教练教会了我们一个重要方法：复述，以前知道这个方法，没有体验过这样做原来会让事情更高效更快捷。很多东西在我们的生活中都会有所体现，只是我们缺少发现的眼睛，同时也要谢谢教练和其他的幕后人员，是他们的努力让我们能够觉醒，能够发现。第一天，是发现的一天！

第二天，上午看传统文化的视频，给我印象最深的是：无心非，名为过，有心非，名为错。过能改，归于无，倘掩饰，增一辜。真的是很对。在我身上，我身边都有这种情况的出现，我们都讨厌不承认自身错误的人，让我们感到不舒服，喜欢与真诚的人交往，这让我们没有担心和恐惧，也容易相处。

在这次的课程中，我见识到了闫教练的做人智慧，在分析问题上谨言慎行，不种恶因，不妄作评判，处事温和，严谨是一种态度，优秀是一种习惯！

在下午的领袖风采中，我看到了这一群人的担当，看到他们身上闪烁的光环，看到他们的坚持，也明白很多时候父母总是在背后为我们遮风挡雨的，无论我们多大走的多远，父母的一颗心总是系在我们身上的。有因必有果，过去做的必然会带来现在的果，如果因为不能承担就不承担，逃避，总有一天他会以更大的果返回到你身上，天道是公平的，尤其是因果。如果我们亲身不承担，总会有人替我们承担后果的，我们在旁边看着，什么都不能做，这样我们于心何忍？古语说：不知耻，妄作凶。如果让他人替我们承担后果我们却无动于衷，真是无可救药了。

在与自己掰手腕中，让我体验到这样做对我没与什么益处，如果真是想证明自己是对的，就要以最终结果来呈现而不是口头上逞强，口头上的逞强，与自己掰手腕，与他人

掰手腕，只是消耗自己的能量破坏关系，我赢得了胜利，“打胜了仗”，可是却让你离开了，我想这不是我们最初想要的结果。所以要控制自己的情绪，注意最终的目标。

然后是ab点的游戏，我其实在心里是想到了很多的，可是在实际上却没有表现出来，或者不敢表现出来，在生活中也是如此，经常有很多想法却不敢表现出来，害怕别人的眼光，害怕别人的不好的评价，害怕自己最后会失败，可是最终赢得的也是掌声，即使没有到位，给别人带来的也是哈哈一笑，是自己把一切看得太重，有朋友跟我说过，即使你穿的再好，陌生人也是看你一眼，即使穿的再不好，也只是看你一眼，谁会记住你怎么样？相由心生，做自己就好！在后面的环节中，我是有所抗拒的，我不喜欢被人碰触，别人离我很近我会抗拒，因为我害怕之后的别离，有些离苦是我承担不起的，所以抗拒，等到走近之后，我会把她放在重要的位置，不离不弃，执着着拥有追求，只是想不分离，不想再次品尝分离的苦楚，有些人还是会选择离去，我害怕之后的关系会慢慢变淡，我害怕周围的人来来往往没有人进驻心房，最后孤苦，现在明白越是害怕什么越会来什么，很多事情我都不能把握，我能把我的只有自己，我告诉自己，朋友见面还是会像以前一样不会随着时间空间的远近改变，改变的只是人对感情的态度，所以调整好自己的态度就好了。其他的放下，不去想太多，过去的人和事我都不能有所改变，他们的态度我也没办法改变，我能改变的只有我自己。每时每刻都是全新的自己全新的世界。

我们在课间谈论时，争辩关于规则关于爱情关于三观的问题，理不辨不明，在争辩中我们看到了各式各样的答案，看到背后支持我们行为的不同信念，更容易的看懂我们自己和他人。在这个过程中我学会了与人沟通时要聆听，看到他看问题的角度和出发点。看传统文化的视频也让我感触颇深，感觉自己就像是愣头青，直来直去，没有花花肠子，也没有很圆融的处理好人际关系，因为耿直让很多人没法接受，老师有一句话说的很好“道不同”却没有说不相为谋，道有很多种，

方法也有很多种，只是看个人选择。

## 大学户外活动课程总结篇四

在浓浓的春意中，奋斗者们在拼搏与努力中前行着。我们用自己的智慧和勤劳，继续着自己的创业梦想。

关于4月份的活动，统计如下：

本次大赛从4月1号到5月30号，历时时间比较长。目前我们正在学校作线下推广活动，主要是在二食堂门口作产品展示，现场下单，以及推广活动。参加此次比赛，主要是为了培养大家创业素质与创业能力，为将来自己能够创业积累一定的经验；同时社团在参与这种创业交流活动的时候，也是自身的品牌形象展示与提高。

智通人才市场是一家经营人力资源服务的公司，其总部在广东东莞。目前是国内排名第四，营业利润排名第二的人力资源公司。本次签订的协议，我们将负责暑期工的招募，安排，分配工作。本次暑期工为武汉智通人才高校业务的一个重点项目，也是武汉智通人才市场立足武汉的一个重大举措。所以我们社团把握这次机遇，希望通过与智通的合作，让社团在今后的创业活动开展上面走得更远。

我们将在学校组织学生参加暑期工的实习，派遣的地方大概在广东或者是武汉。首先我们与智通人才市场签订派遣协议，由智通人才市场安排我们就业，再与就业单位签订劳务合同。智通人才市场作为第三方，确保我们每个人作为普通劳动者的所有基本劳务保障。

本次合作，我们以” 为我校学生提供暑期实习经验，积累工作经验 ” 为目的。也希望这次项目能够让我们社团得到更长远的发展机遇。

本次活动为对社团下一届干部培训的交流活动，希望通过以这种比较轻松的方式，让社团在新老交替的阶段做好思想工作；以便社团在以后的发展道路上面平稳的延续下去。

## 大学户外活动课程总结篇五

乙比较随性，喜欢跟风，看见同行的公众号有什么功能就复制出来，拼凑在一起卖给需求客户，而购买乙产品的客户一般有两种：一不懂微信营销价值的，二是贪图便宜的客户。基本上买过去乙产品的客户没办法让这些工具产生优质的价值。最后乙不断开拓新客户，不断低价卖产品，恶性循环。所以乙可能成交的客户数量会比甲多，但是客户续费和再次合作的很少。

甲在新客户方面的开拓方案加大优化和探索，从原来主动的电销和广告投放获取客户变成客户转介绍和客户学习他们解决方案以后慕名而来。成本不断下降，利润不断提升。甲开拓出的免费为企业提供微信支付收银解决方案以后，更是获得各行各业企业的信奈和资源。甲的合作渠道商、企业客户三方都在这个商业圈中获得了互利共赢。这个平台自然越做越大，越做越强。

乙也开拓了代理商，但是对乙来说他们的代理商也是他们的客户。根本不把代理当自己的合作伙伴用心去扶持和对待。导致部分代理信心不足，上门闹事的客户和代理都越来越多。乙公司的业务员也不专业，给客户过度承诺。最后铺天盖地的骂声和投诉，不平等合同等找上了门。乙最后不得不关门大吉！

平庸者与精英者的区别是一个把项目当生意，一个把项目当事业。用的心态和思考的角度就会不一样，他们带出来的团队和企业也截然不同。

如果创业者在创业初期的时候并不具备精英式创业的经验和

思维，不如与精英团队合作，学习精英如何工作，如何创造价值。

我们看过很多很多行业的代理商，不管是什么行业。失败的代理大多数因为利益成为该公司的代理，也就是成为了乙这样公司的代理。乙公司最擅长的就是包装和广告造势，忽悠吸引创业者缴纳代理费，最后是一片哀嚎。毕竟遇见精英式创业和精英式团队是少数，很多创业者经常失败也是因为如此。

创业可以这样来做：遇见精英团队—成为精英式人物—建设精英团队—与更多经验互利共赢。选择大于努力的说法也来自于此，遇不见得不到。可能你会问这样的团队和公司怎么找？那是需要你用你智慧的眼光来发现了，因为这样的团队也不少投资人也拿着钱到处打着灯笼找。

一、专注且专业，以创造有价值的产品和服务为目标，为客户真正解决问题。

二、把客户当做衣食父母，把合作伙伴当做兄弟姐妹

三、常怀感恩之心待人待物

四、总是散发着一股吸引力，让你不由自主的相信他

五、客户评价较高

六、把奋斗和专业当做一种爱好不断学习和研究

七、思维缜密，智商情商都很优秀