

拓展总结报告(优质8篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

拓展总结报告篇一

4月15日上午8：30至中午12：00，由xx大学勤工助学服务中心(北区)内务部主办的素质拓展培训活动在贵大北区老操场顺利地进行。据悉，本次素质拓展培训是内务部培训组成立以来所组织的第一次培训活动，北区培训教练“十年磨一剑”，经过三个月的努力学习与交流，终于在今天一展风采。本次培训的对象主要是贵大勤工助学服务中心(北区)各部门之前没未参加过素质拓展训练的成员。这次培训主要有6名教练，17名成员参与，勤工助学服务中心(北区)中心主任严伍汪也到现场参与并观看培训。

开营仪式

培训分为“开营”、“团队建设”、“”共同进退”、“支援前线”、“勤工有我更精彩”等五个部分。上午8:30在教练的带领下，培训活动顺利的举行了开营仪式，培训师通过简单的现场试验向参训成员传达了团队、合作最为重要的精神和意义。在教练的指引下参训人员开始进行此次培训的第二个项目——团队建设。参训人员被分为两个队。各队自行选举组长后，分别制作本队的队旗，选取本队的队歌，设计本队的队徽。然后进行活动的第一次pk——风采展示。和“团队建设”一样，参训队员们在之后的“共同进退”、“支援前线”、“勤工有我更精彩”项目中尽情的发挥自己的才华，展示自己的风采。

培训进行中

本次培训主要为了让新成员主动体会和解决问题，让他们在参训的过程中体会、思考和发现团队的意义与力量，以增强新成员的团队意识，提高他们的团队协作能力，使他们能够更好地融入勤工大家庭，不断完善自我，走向成熟。

培训结束合影

培训即将接近尾声，中心主任严武汪提出自己的感受并作了简单的点评，他表示：首先对前来参训的新成员表示热烈的欢迎，并希望他们能够在勤工的大家庭中快乐地成长。新成员必须经过培训，这是xx大学勤工助学服务中心的传统，这是让大家知道xx大学勤工助学服务中心是一个团队，希望大家在这努力工作，把勤工助学服务中心办得更好，办得更强。

中午12:00，至此经过各成员间的密切配合，培训得以顺利进行，整个培训活动取得了圆满结束。

拓展总结报告篇二

5月25日，春风和煦，阳光明媚，我们身着红黄两色短袖t恤衫，带着好奇、喜悦的心情登上了自由人拓展培训公司的中巴车。车子驶向目的地新津，公路两旁的田里种着油菜，满目的金黄，风中弥漫着甜甜的菜花香。心想啊这菜花真是灵异，春寒料峭中奉献出油油的绿，给你以希望；当风筝满天时金灿灿的菜花又在田野里争先恐后地开放，伴着嗡嗡的蜜蜂，组成一幅动感的春景；在秋阳下她又将酝酿了一个夏季的故事幻化为精致的果实，再变成滋润我们生活的菜油。在此我不由得感谢造物主的奇妙和恩典。

不知不觉间车已到达目的地，随着教练整队，按t恤的不同颜色分成两组，分别发给队旗，拉开了训练的序幕。

先是各队选出队长、确定队伍名、确定对歌，然后是各队唱队歌、摆出显示本队精神的pose□因为我们身着红装，索性取名为红军，将《闪闪的红星》主题歌作为我们的队歌；而身着黄色t恤的那队取名为黄虎队，队歌为《雄赳赳气昂昂跨过鸭绿江》。第一个回合的pk因为我们没在意而输给黄虎队。

接下来是热身运动，在教练的指挥下跑步。两圈没完我已经狼狈不堪，气喘吁吁、心慌乏力、东倒西歪，教练在叮嘱我加强锻炼的同时没忘记关照我慢慢跑，可以跟着走。自此始，在两天培训中教练的关照就没有间断过。

此后我们经历了穿越电网、定向寻宝、趟雷区、诺亚方舟、盲人机车、盲人方阵、爬越毕业墙等项目的训练。我觉得最让我感悟深刻的是诺亚方舟的训练项目，因为我知道诺亚方舟的故事，诺亚方舟是上帝的拯救没有罪的人的船，只要搭上这艘船你就得救了。教练拿出一方绿色的小毯，大概有一个麻将桌垫大小，对折后放到地上，当诺亚方舟。然后描述了灾难发生的危急情形，让我们红军队想法尽可能多的逃生，不能站上去试，站在上面坚持20秒钟，脚不能触地、连裤脚触地都算失败。给我们20分钟商量对策。我们一致认为每个人都要得救，然后开始设计方案。

根据“船”的大小最多能容下三双脚，而且三个人必须紧密结合，其余的人单脚踩在那三个人的脚上，相互紧紧地楼在一起，相互扶将。方案定了，开始实施，我们选敦实的牛牛和葛葛先生站列稳妥，娇小的东北人挤在他们中间，脚交错摆布，然后我□qq□自由人、风起单脚踩在他们脚上。20秒钟很快就过去了，试验成功我们要求上诺亚方舟，首战告捷！教练又将小方毯对折，面积缩小一半，规则同上。我们感到压力大增，这时有人动摇了，想选择放弃自己来保全大家，而教练也肯定部分放弃是此游戏的聪明择决，但我们多数认为我们是一个整体，逃生一个也不能少。

我们筹划让牛牛和葛葛先生相互抱紧站稳，因为牛牛比葛葛

壮实，让东北人爬上葛葛的背以保持平衡，然后我们余下的四人在两侧相互攀援，单脚踩在两位“中心人物”的脚上。试验成功，然而真正站上小毯，我们才体会到什么叫颤巍巍、什么叫做齐心协力，总之，这20秒过得好漫长，我听到东北人在小声鼓励葛葛。当教练手一挥，宣布成功时，我们尖叫、我们击掌。

经过两天的训练，我感触颇多，通过系列活动，让我们每个人都不同程度地展现了真性情，让我更深刻地体会到作为集体的一分子，只有将自己容入团队，对自己有准确的定位，发挥自己应当发挥的作用，才能使团队成功，从而是自己成功。其次，我体会到锻炼的重要性，没有健康就没有一切，正如张爱玲说的，人什么都不是自己的，只有鼻腔里的那股气是自己的。

我们在钢筋水泥构筑的世界里生活得太久，消磨了我们的健康；城市的喧嚣麻木了我们的心灵，让我们感觉迟钝；纷繁的社会让怕受伤的我们包裹起自己，带着面具生活。感谢这次拓展活动，让我们有机会亲近自然、亲近一些很原本的东西，发现自己平时的一些追求原来只是皮毛，自己时常放不下的原来是那么微不足道。希望我们能多开展一些类似的、锻炼我们的筋骨、启迪我们心灵的有益的活动。

上周末我有幸参加了为期两天的团队拓展培训——一场智慧与体能的培训。听到过的你会忘记，看到过的你会渐渐淡忘，只有亲身体验过的才会铭记在心，两天的训练不长，但很有意义。

众志成城这个项目使我体会到一切皆有可能。记得最开始体验这个项目的时候我们用时接近7秒，当我们完成了5秒的目标之后，教练问我们下一个目标是多少，我们的意见出现了分歧，有人说3秒有人说4秒。当时我支持的是4秒，觉得3秒钟不可能、想都不敢想。可在我们一次次失败之后，终于用行动证明了我们的实力2秒多钟，大家不自禁的拍起手来，这

个成绩是当时我们都无法想象的，被认为不可能的事情我们通过努力与协作却做到了。

教练说的很对：如果你心中想到失败，你就失败，如果你没有必胜的信心，就无任何成就可言。如果把目标定的过低，触手可及，那团队还有何动力，有何发展可言。只想在山腰看风景的人永远也体会不到登上山顶后心胸的开阔。

当我站在1.6米的高台上做好准备之后，教练向下面问：“下面的伙伴，你们准备好了吗？”对于台下的伙伴们，听到这句话，会不自觉地再次确认与同伴搭成的人墙是否坚固，耸耸肩，搭搭腿，然后骄傲喊出：“准备好了，请相信我们一定支持你！”教练教我们的时候我还觉得可笑，觉得怎么连这样的场合都这么形式化。可当我站在高台上的时候才明白，这样的回答是必要的，这是向台上的伙伴交付的信任，对我们这个团队的信任，让他放心的将自己的安全交给大家。我连最后的一点疑虑都打消了，毫不迟疑的笔直倒下，稳稳的被接住，安全的落地。

这个项目叫做信任背摔，名副其实。这是同事之间的一种信任，这种信任来不得半点虚假，甚至一点点的心存疑虑都会下意识的由动作表现出来，结果就是给保护你的人、信任你的人造成更重的负担甚至是严重伤害。由心而生的才是真正的信任，只有相互信任才能将团队每个成员的能力发挥到极致，才能达到最完美的效果。

“毕业墙”是我们所有参训队员要共同完成的最后一项挑战，20分钟时间，4.2米的光滑墙壁，教练只给予我们三个道具：求生的勇气、队友的肩膀和团队的协作精神。对我们来说这是一个很艰巨的挑战。

随着教练一声令下，大家利用简短的时间制定好策略之后，大家都毫无怨言主动去做人梯，看到的是一个个有力的肩膀、信任的眼神、一张张憋足了劲而涨红的脸和流淌在红色脸庞

上的汗水，每个人都在借助身边人的力量向上爬，群体中的人都是互动的，帮助他人也是在帮助自己。最终，我们顺利地提前完成了任务，在这里请允许我向这些队友们表示最诚挚的敬意。

领导力的作用至关重要，团队的力量更不能忽视，它可以起到1+1>2的效果。回过头来再看这面墙，人生中有多少次我们就在这样的高墙面前胆怯，多少机遇就在我们踌躇犹豫的瞬间被我们错过了、放弃了，又是谁成了我们脚下的人梯，帮助我们跨越了一个又一个高墙。团队中有各种角色，要找准自己的位置，竞争与合作都是达到目的的手段，而团队的成功需要我们每一个成员的共同努力！

拓展培训是一种挑战，不仅是体能、更是意识；挑战的不仅是个人、更是团队。训练虽然结束了，但拓展训练所给予我们的启发和经验是一笔永久的精神财富。通过训练我们增强了自信心，磨练了战胜困难的毅力，我们超越了自己，完成了看似不可能的事情。提高了解决问题的能力，更增进了对集体的参与意识与责任心。随着中心的不断壮大与发展，我们也面临着一个更加高标准、严要求的严峻形势，在工作中如何能够不断的发现问题并改善问题，如何能够更好的提高部门与自身的工作效率，如何能够更好地完善现有的工作流程、工作方式及配合协调各部门的工作，这些都是我在今后的工作中需要加倍努力及奋斗的目标！

在此，我真心的感谢感谢中心组织这次活动，为我们搭建了一个相互交流的平台，也感谢我们的队友给我们彼此的支持和信任。衷心祝愿我们中心明天更美好、更辉煌！

10月6号，是我值得深刻铭记的日子。因为今天是我第一次参加“团队建设”的拓展训练。虽然只有短短的两天时间，拓展训练所给予我的启发和经验却是一笔永久的财富。无论我身在何种岗位，只要用心体会就能得到十分有益的人生感悟。

在这两天的训练中我们共有八项内容：背摔，空中云梯，电网，孤岛求生，七色板，空中断桥，盲人摆绳，求生墙，让我感受最深的有以下几个方面：“背摔”这项运动看起来似乎很平常，其实它验证了人与人之间心灵的交流和可信度，只有充分的相信自己，相信自己的队友，才能毫无顾忌的摔下去。在工作中，我们也要相信自己，相信团队的每一个成员，做事情成功的机会就会越大。

“空中云梯”这项运动是对我们体力和毅力的考验，也是对我们团队在困难中能否团结互助，相互鼓励最终完成任务的一次考验，都说男女搭配，干活不累，我比较幸运的和一位女同事分到一组。刚开始上的时候还比较顺利，直到爬到第三阶，浑身发酸，没有力气。两根横木之间的距离也越来越宽，一个人根本无法上去，只有借助同伴才能一步步攀上去。

当爬最后一根的时候，是对一个人体力和意志的考验，我爬了四次都失败了，两腿发软，两眼发花。再看看我的队友连站的力气都没有了，真的不想再爬了，可又不甘心这么放弃，“再试一次，上”，队友给了我一句鼓励的话，看着她坚定的眼神，我深吸了一口气鼓足全身的力气，踩着他的身体翻身艰难的爬上了最后一根木头。成功了，我们成功了，此时的心情无言以对，我们拥抱着记下了这成功的一刻。“空中断桥”这个项目是个人挑战项目，要求队员们在15米高的木板这边跳到另一边，然后再跳回来。有些事情看起来容易做起来难，只要勇敢的跨出第一步，困难也不是困难了。

在实际工作中，当我们遇到困难的时候，只要我们坚定信心，积极努力，付诸行动，勇敢的迈出第一步，就可以战胜一切困难。“孤岛求生，七色板，求生墙”等几个项目是考验我们团队能否合理的利用资源，相互配合，互相沟通的能力。在训练的过程中，许多队员都为团队完成训练科目发挥了作用，但是如果没有统一的指挥，团队就会出现混乱，训练科目也难以成功完成。这就要求我们团队要有完善的组织体系，要领导有力，分工明确，执行到位，要彼此信任，理解和包

容。

这样我们的目标，任务就能够完成得又快又好，以便达到胜利的彼岸。拓展训练结束了，我战胜了心魔，经历了心理与生理的考验，真正实现了认识自我，挑战自我，超越自我的目标，更熔炼了一只坚强，团结的优秀团队。相信每一个人都从中得到了或多或少的启发，但我们能否真正把拓展中的精神运用到工作中去，能否把得到的启示运用到生活中去，还需要一个更漫长的磨练过程。相信只要发挥我们的聪明才智，运用我们的智慧，踏踏实实干好每一件事情，做好每一件工作，我们的团队便会日益壮大。

团队建设拓展训练，促进了我们之间的了解，密切了我们之间的关系，我和大家一样更加热爱我们这个集体。最后我要感谢蓝顿公司为我们提供了这么好的一次野外拓展训练的机会，让我们受益匪浅。

3月25日，有幸成为公司组织的第一批参加团队拓展训练人员之一，经过两天一夜的训练，除了身体上的疲惫外，在精神上也颇有收获，但更重要的是对自己、对团队有了一个全新的认识，那就是一个人要发展，自信心是必不可少的，而一个公司要发展，一支富有激情的团队也是必不可少的。有感一：团队建设所谓团队，就是由某些人为了达到一定的目标而组成的一个队伍，团队中的人可以是固定的，也可以是临时的，可能是认识的，也可能是不认识的，他们来自四面八方，男女老少，而我们就是这样的团队，大家来自不同的所、队，差不多每个岗位都有，各方面的能力也参差不齐。

很快在教官的指引下，我们推选了队长，挑选了队名，唱出了我们的队歌，一个团队建设由此开始，歌还是一样的歌，而歌声从到开始之初到后来的豪情满怀，是不是标志着我们的团队拓展已经迈出了小小的一步。

有感二：凝聚力没有人知道接下来会发生什么，直至教官宣

布下一个任务，下达的任务往往带有规则，为的是在条件限制下如何让我们完成任务，规则有好几个，由易到难，也代表着多变的环境。

每次任务开始之前，教官总会三番五次地让我们确定完成任务的时间或是完成任务的方式方法，此时就需要很好的凝聚力，能够把大多数人的各方面的特性凝聚起来，而我们也真正做到了，我看到的是我们在积极讨论，献计献策，尽管也有争论，有分歧，但我们的目标只有一个，那就是百折不挠的完成任务，我们做到了，我们都高举双手，发出胜利的喝彩。

总结参加完这次拓展，可能每个人听得最多的是总结，说得最多的也是总结，因为每完成一个任务时，教官会不厌其烦地让我们作一个小小的总结，有些人说没什么意思，不适合已工作多年的我们，但更多的人是意犹未尽，期待着有更多更难的任务在等待着我们，其实，细想下来，总结未尝不可，由小见大，由微见著，我们扪心自问一下，你是否对你走过的人生作过一次小小的总结，在我们的工作中，生活中需要总结的地方太多了，有总结才有提高，有提高才会进步。总结可以让你点评过去，正视现在，看清未来，也只有这样，你的人生才会沿着你既定的目标，稳妥的前行。

参加xx公司两天培训概括起来就是：

在参与中学习，在学习中感悟

在过程中锻炼，在锻炼中成长

在互动中交流，在交流中显差距

在项目中启迪，在启迪中碰撞思想

在游戏中感恩，在感恩中激发前进

身体极限的挑战，心灵上的洗礼。

认识自我，挑战自我，超越自我。

衷心的感谢xxx教练给了我艰难但充满意义的两天培训，我也庆幸自己没有因为身体的些许不适而退缩。训练虽然结束了，但心理震撼并未随之消逝；时间虽短，但收获实在太多太多了。

。。

1、对拓展培训有了进一步的认识，也坚定了我一直走下去的勇气与信心。

原先，对拓展有的只是很表面的认知，“苦力活”，无论是酷热的夏日还是寒冷的冬天，无论挥汗如水还是寒风刺骨，都是风雨无阻的在野外展开一系列的活动，而大多是对身体的锻炼。回顾训练中的挑战和磨难，我亲身感受到拓展培训的意义所在，推动我全力做好各项工作的动力。拓展培训不是一种简单的训练，而是一种文化，一种精神，一种理念，一种思维，一种考验。通过体验式的培训，不仅使学员高度参与和互动，磨练了个人意志。是对我们体能上的锻炼与检验，更是对我们精神上的一种启发与洗涤。

2、“团结就是力量”在两天的训练中得到了很好的诠释，深刻认识到团队的力量。

训练开始的第一时间就设计队名、口号、对歌，就预示着整个过程都离不开集体的智慧与力量，在训练的过程中每个项目都离不开团队的支持与鼓励。没有完美的个人，只有完美的团体。个人的力量的有限的，但集体的力量与智慧的无限的。一个有魄力的领导者带领着围绕这个领导核心的队员，在完成任务的过程中相互交流，思维的碰撞；相互鼓励，感受团队的温暖；相互信任，激发出每个成员的集体荣誉感和增强每个队员的自信心。这样，不论面对将来怎样的变数，只要手牵着手朝着共同的目标进发一定会把困难克服。

3、痛并快乐着!每个项目、每个游戏的背后都极具教育与启发意义。

相信每个训练项目都是经过精心策划而来，都是针对不同的对象而实施的。最后一个室内培训项目，把游戏与工作、生活、学习紧密的联系在一起。每个看似游戏的背后也隐含着极大的教育意义，让我们在快乐的参与中得到深刻的体会。

人在成长的过程中面对种种的变数与未知，肩上的负担就会越来越多，责任也会越来越大，适当的发泄与减负才能让我们继续在前进的道路上走下去。你猜猜我出几，这个游戏真的使我得到很大的启示。其实人与人之间，有时只需要一个轻轻的拥抱或浅浅的一个微笑就可以拉近彼此的距离，双方的心理界限，敞开心扉来交流互动。是我们吝啬于一个表情还是羞于去表达呢?最后经过教练的一番语重心长，每个人都带着“感谢与感恩的心”相互的去拥抱。以后要多给别人一个“4”，同时别人也会同样的回馈你一个轻轻的拥抱甚至更多更多。

4、感恩：感恩父母家人，感恩公司团队，感恩朋友同学。

感恩一切曾经帮助过你和曾经伤害过你的人，时刻怀揣着一颗感恩的心。

下半场的时候其实是思绪泛滥，感慨最多的时刻。两天的培训过程中难忘的瞬间、感动的点滴霎时涌上心头。感谢父母的养育与栽培，感谢他们无怨无悔的为我们付出与操劳;感谢队友的鼓励与帮助，感谢教练的指导与关怀，感谢公司提供一次这么有意义的培训。感谢所有一直与我们同在的你们!!!

当教练问我们是否想过自己从哪里来?从哇哇落地那一刻起父母就无怨无悔的付出，从幼儿园—小学—中学—高中—大学—大学毕业到工作，而在我们一天天成长的同时父母也一天天的老去，身体也一天天的不复从前。。。父母每时每刻

都在为我们操劳着，担忧着，但我们却把这些当成理所当然的一并接受，包括自己也是，从没对父母亲说过一声“我爱你们”。闭着眼睛反思自己的种种不孝与不长进，以及自己的工作，愧疚得泪流满面。最后在昂首大喊“爸爸妈妈，我爱你们”“我承诺”“我要成功”的呐喊声中使心灵得到了一次洗礼，“感恩”二字弥漫了整个训练团队。而这次训练给到我们的启发与经历是一笔永久的财富。

5、身心“疲惫”，真切体会到自己与别人之间的差距，明确自己以后努力和改进的方向。

培训回来真的是身心“疲惫”。为什么会这么说呢？因为早上起来身体给我的第一反馈是：全身肌肉酸痛，很艰难的才能从床上爬起来。平时缺乏锻炼，活动的太少，身子太弱了。回顾前两天的培训，心久久难以平复。平时缺乏锻炼，没抓住机会锻炼自己的各方面的能力；还有就是自己的性格使然。不过，这些都是可以改变的，只要自己想要去改变去行动起来。能否把拓展培训中所学所悟真正运用到实际工作中和日常生活中去，还需要一个很长的磨练时间。从这一刻起，确定自己今后一段时间里努力的方向与目标，充分利用各种资源来提升自己，锻炼自己。把教练的教诲铭记心中并付诸行动，把那颗炙热的心、感恩的心一直延续下去！！

6、作为一名拓展培训师的意义所在。

从狭义的角度来看，作为一名培训师首先就是赢得学员的尊重与敬仰。从更深远的角度来看，不但可以展现自己的所学所长，强化学员的体能同时启发学员思考，在锻炼的同时得到感悟。通过各种的挑战与磨难，言传身教，或者简单的一句教诲足以令他们受用一生。

7、最后的聚餐，餐桌的“礼仪”。

最后的聚餐，大家都玩的不亦乐乎，感谢两天以来队员的默

契与合作，感谢教练的付出与教导，感谢公司领导的关怀，感谢感谢。。。总之，一切尽在不言中，干杯就是最好的表达，看见服务员总是忙着拿啤酒进来，每个人都在互相敬酒。中国典型的餐桌上的“礼仪”。

第一天早上的“军训”，给到的是意志的锻炼，学会坚持与服从，这也是作为一名职场新人应具备的基本素质。下午的“风雨人生”凸显了沟通的多样性以及沟通渠道与信息畅通的重要性；让我们体会到信任、互助、责任心、将心比心、包容心的重要性，也是我们与人的相处之道。“百米障碍”挑战自己生理上的极限，为自己也为团队而战，相互扶持，相互帮助。能者多劳，弱者尽自己最大的努力，尽量不要成为团队的负担。

也正是因为有了团队这个大家庭，使我不再害怕，也增强了信心，因为我知道，团队一直与我同在。“信任背摔”就是把自己完完全全的交给了团队甚至是生命，不过这也是建立在信任与责任的基础上，承诺了就是到死的那一刻也要遵守，即使再大的威胁再大的诱惑都得挺住，因为别人把生命都交付给自己，我哪能轻易失信于人呢？我哪能愧对别人的信任呢？“梅花桩”一失足成千古恨，预示着我们谨谨慎的走好脚下的每一步，也是非常讲究团队的智慧与协调合作。有个学员总结的很好，就是“要善于接受帮助”。

既然自知能力有限的时候，就要善于接受别人的援助，不要碍于接受帮助就预示着是弱者而拒绝通往成功的助力。“竹筏”是最考验思维能力的团体项目，能否创新能否打破惯性思维，是成功的重要因素。最后一个项目“毕业墙”穿越了毕业墙就预示着这两天的训练我们可以毕业了。

一堵3.3米的高墙，光滑，没有任何工具，要求所有队员都能翻越过去才算过关。一个无能为力的，而一个团队就可以做到。为了达到目标，每个人都奋勇当先，咬牙甘当他人的垫脚石，被踩着膝盖，肩膀也毫无怨言，团队精神在这里得到

了完美体现。这个项目给予我最多的除了感动还是感动。当最后一个队员成功跃上墙头的时候，响起了经久不息的掌声，当中包含有鼓励，有成功的喜悦，但更多的是感动。。。

前两天注定是一个艰难但充实的日子，对我来说不仅是生理上的挑战，更给我带来了一笔精神上的财富。两天下来，付出了很多但收获得更多!!付出了汗水和泪水，但我相信汗水和泪水最终会凝结成美好。虽然苦，虽然累，但一切都是值得的!!

拓展总结报告篇三

2012年9月11日，午后一点三十分，为期2.5天的拓展及标准化培训已圆满落下帷幕。短暂的2.5天，无比清晰而深刻的印在我们的心里。它有比言语更能表达深度的内涵，不用刻板的说教，而是各自亲身用心去体会，去感悟。这两天，我们用实际行动诠释了管理生应具备的主动、信任、合作、沟通、责任、感恩和超越。这一天，我们也重新认识了团队的含义和价值，深刻理解了团结、信任、协作，真正感悟了团队的力量。从“破冰”拉近融合彼此的距离，到“高空挑战”超越自己，到“抢滩登陆”相信伙伴，再到“澳洲鸵鸟蛋”统筹协作，“无轨电车”的精诚合作，每个项目的侧重点虽然不同，但是都会带给我们深刻的思考和启发。

拓展项目以个人的努力和奉献为基础，个人成为团队每个不可或缺的元素。同时，也让我们懂得了团队项目的最大特点就是群策群力，一个人的成功不能代表整个团队的成功，只有团队中的个体相互团结，相互帮助，才能共同完成团队的目标。结合实际的管理工作和即将开始的学习生活，个人感想如下：

第一，运筹帷幄重大局；

在处理各项工作前，必须理清思路，形成详细可行的行动方案和工作计划，根据团队成员的特点和长处有所规划和分工，各司其职，实现各个环节有序可控，对过程中可能出现的问题和异常有所规划和相应的应急预案，实现一流的管理思路，完善的工作方法，提升精细化过程管理水平，提升成效。

第三，信任协作为基础；

良好的团队精神和积极进取的人生态度，是现代人应有的基本素质，也是现代人人格特质的两大核心内涵，有一位企业家曾经说过：不要以为你什么都行，离开了团队，你可能一事无成；也不要以为你势单力孤，有了团队，你也许什么都行！

整个拓展训练中，贯穿始终的是团队的信任和协作，没有信任我们无法完成这些项目，正是因为敢于信任，值得信任，思维和定位快速转换，像一面镜子折射你我，我们才能面对种种近似苛求，毫不退缩，敢于将自己托付给团队，敢于承担人梯做好人墙拉紧牵系别人安全的绳索，互相协作，成就团队的梦想和奇迹。

开始，没有太多的期许，等到结束回顾其间的挑战和磨练，惊喜的发现这次拓展训练给了我生命里许多不一样的东西，原本陌生的我们走到了一起，在汗水，欢笑，游戏，讨论中不断尝试，学会协作，互相鼓舞，分享胜利，发现温情，体味感动。久久回荡在内心深处的，不仅仅是片段式的回忆，更多的是收获了一种运筹帷幄的管理理念，一种协同作战的团队文化，一种冲锋陷阵的作战精神，一份更加淡定坚强的面对学习和工作的生活态度，以及必胜的勇气和决心。

拓展训练总结。虽然只有短短三天的时间，拓展训练给我们的启发和经验却是一笔永久的精神财富，我相信今后不管我们在何种岗位上，只要用心体会我们就能得到不同的人生感悟。

当我们踏上开往培训基地的大巴时，我们每个人都怀着激动、期盼的心情，教练员让我们每个人都起了有意思的代号，在这三天里我们将不以年龄、职务而都得互叫代号，这样使我们没有了在单位的上下级束缚，使大家都很放松，在经过四个多小时的快乐旅途我们终于来到了风景秀丽，山青水秀的太行山半山腰，我们将要在这里渡过人生中具有非常重要意义的三天。

我们分了两组，每个队分别起了队名，制了队徽，编了队歌，拟了口号。我们进行的第一个项目是高空抓杠。这是个个人项目，当我们站在下面时看着对友们似乎很轻松的就抓住了，当我站在7米多的高空中，我突然有点胆怯了，有点想放弃了，看着对友们对我鼓励的眼神，我不能让他们失望，我猛的一下就冲出去了，结果一次就成功了。原来并不像我们想象的那么困难，只要你勇敢挑战，相信自己就没有办不到的事情，在这项活动中，我们每个队友都非常出色的完成了任务。

我们进行的第二个项目是信任背摔。当我站在4米多高的平台上，教练员问我准备好了吗？其实我心里真的很没底，我很不自信的说：“我准备好了”因为平时在生活中我们受到了太多的欺骗和愚弄，让我们人与人之间失去了信任。我怕我的队友接不住我怎么办？当我听到我的队友大声的说：“我们准备好了，请相信我们，我们爱你”我就开始倒了，当我倒下那一刻，在半空中我感到了一丝凉意，当我被队友那温馨、有力的臂膀稳稳接住时，我感到了从未有过的踏实与信任。这个活动就是信任与责任的体现。在工作中也是如此，作为一个单位我们要建立信任，真诚，加强我们各个部门的配合，提高我们的工作效率。

我们进行的第三个项目叫盲人方阵。这个项目是团队项目，我们最终失败了。失败的原因有好多，本来这是一个简单的任务，而我们没有提前做好沟通，没有领导统一管理，而是在各自做战，而到最后我们也没明白我们到底要做什么？在盲目的各自行动，而没有理解透这是个“团队任务”真的很

遗憾!这项活动让我们深刻的认识到在我们工作当中保持有效的沟通是多么的重要，只要互相交流，互相交换信息才能充分发挥集体的力量!

拓展总结报告篇四

两只筷子，一双筷子。同样的资源，却传递出截然相反两种态度和理念——一个人还是团队?正是出于加强团队意识、锻造更加亲密高效团队的目的，也为让员工在紧张工作之余，来一次彻底的身心放松，为下一步的全力冲刺养精蓄锐，欧亚展览在3月下旬的樱花烂漫之际，全员奔赴郑州郊外“樱桃沟拓展基地”，展开为期一整天的拓展训练。

呼吸着山中清新、潮湿、花香四溢而又不失凛冽的空气，面对着满山开的热闹纷繁的樱花，欧亚人却无暇沉醉与细赏，只因他们的注意力已完全被更有意义和更具趣味的拓展训练所吸引。

立正、稍息、向左转、向右转，自踏入训练场的那一刻起，所谓的热身也成为训练的一

部分，即便已经尘土飞扬，每个人依然肃然有序，跺地山响，口号声动群山。只因大家明白，司空见怪的简单动作背后是更深的纪律观念和精神风貌。

简单的热身之后，进入大家期盼已久的第一个训练项目——信任背摔。近两米的高台，台上背摔者在紧张中体验何为信任——信任就是敢于把自己的安全与生命交予团队，台下接人队伍也在紧张中感悟什么是规则，什么是承诺，什么是团队——规则不是为了束缚，而是成功实现事半功倍的前提；一诺也不止千金，那是个人声誉的保证，更是他人安全的维系；大家共同遵守承诺，在规则约束之下齐心协力朝着共同的目标迈进，这才是真正的团队。说到底，这里的团队就是队伍

内的每一个人愿意和他人合作成为一双筷子，而非毫无相干的两只筷子。

如果说信任背摔反映出太多的价值观念，让大家刚刚对团队的产生朦胧的认知，那么接下来“七巧板”游戏则让所有欧亚人更深地触摸到团队的内核。

游戏开始，三十分钟的时间，在七个小组声嘶力竭的讨要木板声中快速滑过，算一算，全体80分的成绩，很不堪！总结原因，大家才意识到各组之间需要交流沟通，合作完成。被围在中间的第七组成员是核心，需要总揽全局，统筹兼顾，合理调度。延时，再开始，情况却无明显好转，现场“讨”声依旧，混乱依旧！结果也就不言自明！尽管个别小组几乎就要完成任务，却无法掩盖整体的黯淡，作为团队而言，这个项目里我们依然是失败的。

七块儿不同颜色、不同形状的小小木板让欧亚人彻底明白了领导、沟通、合作对于建设卓越团队的重要性。

一个成功的团队必然少不了一个卓越管理者强有力的领导。对于团队而言，领导者的思路就是企业的目标，方向的正确和明晰才能带领企业永葆活力。所以，作为领导者不仅需要过硬的专业能力，更要有宽阔的胸怀，具备统揽全局，沟通八方，科学调度的能力。不但能够保持各级部门之间的信息畅通，保证各部门工作的有序进行，更要有能力协调各方事半功倍地达到预期目标。

而对于团队的每一份子而言，第一要做到的是服从，服从领导，服从全局利益。但服从不是盲从，这就需要个人学会与上级领导进行沟通，提出合理有效的建议，还要学会和平级部门沟通，和下级员工沟通，交流思想，换位思考，集思广益，共同制定切实可行的最佳行动计划。

在相互的沟通交流中，团队各成员需要时刻紧绷资源共享的

意识。项目与项目之间不仅是竞争关系，还是合作关系。资源共享，双方共同收益。部门与部门之间更要精诚合作，团结一致，互帮互助，才能保证公司的整体利益最大化，也就间接保证了个人利益的最大化。

如此，管理者为员工指明正确的道路和方向，率先垂范；员工以优秀管理者为表率，勤勉完成自己的本职工作，团队精神才能得以形成，团队力量才能得以发挥，乃至爆发。才能促进企业和自身不断前进，不断发展。

结束让大家感触良深的“七巧板”，大家又踏上“坎坷人生路”。在教官长达两个多小时如泣如诉的诉说中，所有人都流下了眼泪，是悔恨？内疚？感激也许都有吧，五味杂陈中，大家共同的收获是学会了感恩，感恩身边每一位曾经或正在为我们默默奉献的“聋人”、“哑人”，正是因了他们，我们才能成为今天的我们。

一天的拓展圆满落幕，整个樱桃沟在夕阳映照下分外妖娆，全体欧亚人也在这“醉”美风景中集体留下发自内心的欢笑，带着全新的自我踏上新的征程。

拓展总结报告篇五

市场拓展是借助宣传媒体(电台电视广告\平面媒体广告\终端广告等多种方案形式组合),展销展会。下面是有20xx市场拓展总结报告，欢迎参阅。

201*年，信用社的市场拓展工作在上级联社的正确领导下，继续理清市场理念，根据客户的需要制定营销战略，搞好个性化服务，加快产品创新，创造信合品牌，真正形成有信合特色的产品和服务，使客户确实得到增值服务；发挥整体营销功能，增强市场开发的强度和深度，取得了较好的成绩，本站范文之工作总结：银行市场拓展工作总结。现交一年来的工

作总结如下：

1. 大力推进与中国人寿保险公司合作，进一步开展保险的代理工作。

今年以来，信用社把代理保险作为中间业务收入的重要工作来抓，组建代理机构，整合资源，完善考核激励机制，加强优质服务，取得较好的效果。为积极拓展保险代理业务，我社加强了内外部两大方面的合作，努力发挥资源价值，增强整体合力，力促保险代理业务快速发展。一是加强内部合作。横向加强信贷管理部门、营业网点的协作，纵向加强区联社、信用社、网点之间的协调，及时反馈保险代理业务进展情况，研究制订解决困难和问题措施；对全社客户保险情况进行摸底调查，制定客户保险监测表，对客户的投保情况和信用社代理情况按季监测；实行相关业务与代理保险业务“双营销”，营业网点在做好柜台服务和上门公关的同时，正确适当地宣传推介保险产品，积极引导客户的购保需求。同时加强了与保险公司的合作。邀请保险公司的业务经理到本社网点开展保险代理业务辅导；与保险公司联合举办“揽保吸储”竞赛活动及相关联谊活动，密切银保关系，促进了保险代理业务收入的增长。至200*年末，我社共完成人寿险 万元，财产险 万元，圆满地完成了上级联社的任务。

2. 积极开发系统客户，组织基本账户，为我社组织资金工作开创了新的局面。

在组织资金上，我社针对目前增存难的严峻形势，在年初就召开理、监事会和全体职工大会，向全体员工明确了“三个增存切入点” 一是抓自然、流动客户，以营销和服务来增强吸纳力；二是抓他行存量资金，以提高竞争意识来增强抢夺力；三是抓市场空白点，以敏锐的目光发现新的资源和抢抓他行撤并网点留下的市场空间，来提高增存的辐射力。通过加强宣传工作、开展窗口竞赛、加大揽存考核力度等一系列的工作措施，为加速存款增长奠定了扎实基础。同时我社在组

织资金工作中，领导带头，把工作时间延伸到8小时以外，充分认识组织资金工作中“关系”这一因素，以工作处感情，以感情处“关系”，使业余时间成为全社员工发展客户，组织资金的第二职业。通过全社员工的共同努力，全年共揽存4000多万元，新开单位户头56户，合计金额2800多万元。

其中：

桥头分社：天心区欣开建筑设备租赁经营部108万元 望宁机械厂85万元

芙蓉分社：东方电控设备有限公司120万元

3. 积极开拓进取，及时推出了新的金融产品。

为了适应新的经济形势，我社新开办了银行兑汇票和票据贴现，为开户单位又提供了一个新的融资渠道，解决了一些信誉好的企业对资金的需求，为信用社创造了效益。同时探索性的开发了代理手机销售业务，加大了代发单位工资的力度，至200*年末，我社共代发工资700万元，办理银行兑汇票3笔，合计金额330万元，为信用社开展新业务开创了一新天地。

4. 积极培养高素质的客户经理队伍。

长期竞争和发展的实践表明，信用社自身人才队伍的拓新精神与业务创新能力，高科技应用等能否坚实有力，决定着信用社竞争是否能取胜。因此，在我社今年的市场拓展过程中，注重培养其相关性人才，着力组建了一支精明能干的客户经理队伍，通过有计划的培训教育，形成专业性的公关队伍，用其所长，专司其职，引导他们把公关的触角延伸到城市的各行各业。对辖内各社区的发展规划、投资计划、资金流向、消费动态等信息及时进行反馈和研究，努力提高攻关回报率，为我社的发展作出了一定的贡献。

我们坚信，有上级联社的正确领导，有全体员工的共同努力，有社会各界的大力支持，我们将以昂扬的志气，拼搏的锐气，树立信心，促进业务稳定发展，力促信用社的市场拓展工作再上新台阶！

光阴飞逝□xx年转瞬过半。回顾半年来的工作，锦州区域紧紧围绕年初的目标，通过学习提高素质，落实管理促使规范。在工作中，大家克难攻坚，力拓市场，为雅致品牌在辽西扎根，开花，结果，作出了应有的努力。基本实现了时间过半，任务过半的要求。具体说来，我们从以下几个方面做出了努力。

一 抢市场，不惧困难。锦州区域是公司从经营战略上考虑后，新设立的业务区域。共有3名业务员。所辖业务范围包括锦州，葫芦岛，盘锦，阜新，朝阳，赤峰六个地级市，地域广，线路长。区域设立伊始，公司产品在区域的市场份额非常低，为了抢占市场，打压竞争对手，区域的兄弟们时刻保持清晰头脑，理顺工作思路，积极寻找市场的突破口。在开拓市场的过程中，大家切实发扬了雅致的“四千精神”，对区域建设项目进行了全面摸底，掌握第一手资料，不论走东西500公里，还是走南北300公里；不论是tg项目，还是重点项目，哪里有契机，哪里就有辽西雅致业务员的身影；哪里有竞争，哪里就有辽西雅致人必胜的壮言。同时，大家还利用各种途径和方法，广泛搜集客户信息，广交客户朋友，理性沟通，睿智谈单，灵活运用了“先交朋友，再谈业务。做一笔业务，交一个朋友”的谈单及客服理念，让客户从使用的效果上和心理上认可并接受我们的产品，为使雅致的红旗早日插遍辽西大地打下了坚实基础。一份辛劳，一份收获，截止目前，锦州区域完成产值380万元，市场占有率超过50%。

二 抓管理，执行规定。抓好管理，是提高业务质量的重要保证，也是最大限度提高工作效率，降低业务风险的主要措施。业务管理工作永远离不开销售，也离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努

力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：1 抓业务员心态和思想的管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的要求和欲望。加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一一种旺盛的工作斗志。2 抓五单管理。为了降低业务风险，我区把五单管理作为一个重要的管理指标来抓，并按照公司的要求，努力改进在五单签订上存在的一些问题，提高管理质量和回笼率。上半年，我区合同回笼率81%，验收单回笼率76%，结算单回笼率83%。3 抓回款管理。上半年，我区回款率32%，没有完成预期目标。但在回款的要求和措施上我们没有放松，一直在努力提高合同执行力。4 抓市场资源管理。根据辽西的特点，我们把客户资源和市场信息进行疏理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对雅致的信任度。5 抓日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，报销制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常管理工作统一到公司的要求上来。

三 勤学习，提升素质。学习是业务工作永恒主题，只有通过对公司业务知识和公司文化的不断学习和理解，才可以提高我们开拓能力，跟踪能力，谈单能力及业务的把控能力。我们一是通过公司组织的培训加强了业务技能和业务知识的学习。二是加强了对公司的各项管理制度的学习。三是加强对金融危机下市场知识的学习。四是同事之间互相学习，共同提高。

四 存在的问题：1 市场的拓展深度和广度不够，依然存在着死角。2 业务回款效果不理想。3 业务知识和谈判技巧有待提高。

五 下半年工作思路

下半年，我区将发扬上半年的工作长处，克服其不足，主要做好以下几点：

- 1 继续加大市场的开拓力度，不但提供市场占有率，做到有单签单，无单抢单。树立去之可战，战之必胜的信心。力争市场占有率提高到60%以上。总产值力争达到800万。
- 2 加大回款力度。下半年我区必须坚持两手抓，即一手抓签单，一手抓回款。在回款工作中，我们坚决按照合同执行，及时解决回款中遇到的各种问题，力争老款回款率95%，新款回款率20xx市场拓展总结报告。
- 3 强化业务管理指标的提升。力争实现合同回笼率95%，验收单回笼率98%，结算单回笼率20xx市场拓展总结报告。报表，台账详细规范。
- 4 继续加强学习。我们在不但自我学习，自我提高的同时，将不断虚心向他人学习。对新人的培养将有针对性的进行帮助，使其尽快成为一名独当一面的业务能手。
- 5 进一步加强日常管理工作，严格落实公司的各项管理制度，严格控制费用，严肃工作纪律。
- 6 做好客户维护工作，让客户的朋友关系贯穿业务的始终。

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合湖北国储实际的市场拓展之路。

一、主要工作

(一)逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展

定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

(二)是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进it产业进场；保持和新疆天业上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

(三)是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报湖北省重点物流仓库工作；加紧赶制宣传册，目前清样已经出来；联系专业公司着手广告片脚本编制；针对武钢业务，给武钢物流管理公司送去邀请函□

(四)是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作；针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力□20xx年9月公司根据《合同管理办法》(以下简称办法)一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于20xx年10月下发并试运行。同年11月要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

二、存在的不足

(一)各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公司的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

(二)由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

(三)要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业

务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

三、20xx年工作计划

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场？一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务。武汉分公司、襄阳分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合大宗商品物流和城市快销品作业。孝感分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储。宜昌分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

拓展总结报告篇六

20__年11月3日，由我校研究生院、党委研工部举办的20__级研究生新生干部培训班在思念果岭素质拓展基地进行了为期一天的素质拓展培训活动。来自各个院系的新生干部190人及院系辅导员，研工部负责老师参加了拓展活动。通过训练，学员们锻炼了意志，提升了团队协作精神，提高了业务素质，接下来，让我们看看拓展现场吧。

超越式军训

军训环节拉开了整个训练的序幕。所有队员需认真听从教官的指示站军姿、左右看齐。训练过程中，一个人动作出错，所在团队的所有成员必须共同接受惩罚。军训练习提高了整个团队的纪律意识，提升队员的执行力，要求所有人统一行动步伐，严肃团队纪律。

团队组建

在教官的带领下，同学们组建成了9个队伍，经过二十分钟的讨论，每个队伍制定出各自团队的口号、对歌、队旗，并做队列展演，最后完成的三个队伍成员要接受惩罚。团队的组建使团队文化更加深入人心，提升了大家的团队意识，增强了成员彼此间的交流。

超越梦想

本环节，各队成员要前后围圈，互相蹲坐在队友腿上，既要在规定时间内保持造型，还要经受住教练的突袭。围圈蹲坐训练增强成员的目标感，淬炼坚毅的品格，使队员之间互相支持，磨练团队协作意识。

织网颠球

成员们要将一根绳子编织成网，并在网上空弹动起足球，每队弹起次数最多者获胜。绳子编织成的网就像是成功的基础，扎实的基本功是成功的关键，做事情前要理清头绪，三思而后行，注重团队分工，提高工作效率。

穿越雷阵

成员按照地图上的数字行进，进入雷区就要原路返回，下一个成员需牢记前面的同学所经过的雷区由哪些，避免雷区，找寻新路。在学习工作中，要勇于创新，敢于探索未知领域，善于总结经验教训，成员间要做到准确的信息共享。

突出重围

在跨绳游戏中，成员要运用力量优势，在不接触绳子的前提下，将队员运送至安全地带。团队目标的达成离不开每个成员的努力付出，面对困难，成员应迎难而上，发挥主观能动性，思考解决办法。

经过一天的训练，大家累并快乐着，所有成员合影留念，分享在活动中的感悟。

本次素质拓展活动提升了新生干部群体的整体战斗力，培养了大家克服困难的毅力、敢于挑战自我极限的勇气和精诚合作的团队意识。相信在今后的学习生活中，研究生干部将以更加饱满的热情和态度为同学们服务，实现自身价值。

拓展总结报告篇七

车窗外的夜色在悄然中已经降临，我支撑着略显疲惫的身体，伴随着车窗内昏暗的灯光，一个人乘火车行驶在回家的路上。

车上的人很多，但此时已是深夜，许多乘客已经进入梦乡，因此车厢内显得很安静。只有那一直不变的铁轨与车轮摩擦

产生的轰鸣声。我还没顾得上休息就乘车离京，虽然如此，但我却无法入睡，因为这几天在北京的拓展训练让我学会了很多，成长了许多，它带给我的不仅仅是一段美好的回忆，更是我人生中弥足珍贵的精神财富。

我们来自祖国的四面八方，但我们在中外建相识相知，结成亲密的兄弟姐妹，这让我第一次感受到血缘之外的那份厚重的亲情，永远铭记于心。几天的拓展训练中，在我们共同的努力下，克服了一个又一个困难，闯过了一关又一关。

好，人生都要我们用心去经营它善待它，用我们平时学到的经验和方法来完善我们的一生，让我们平凡的一生有着不平凡的意义。我想在这几天的拓展训练中收获的必将成为我们未来工作中不可或缺的一部分，为我们在事业上的成功添砖加瓦。

列车依然在行驶，北京离我们渐渐远去，但我的心却和你们靠的更紧了。

拓展总结报告篇八

鼓动人心，一鼓能动十人之心。鼓动人心是一个特别强调团队协作的拓展项目，它要求每个人用手拉着一只拴着许多绳子的鼓去接弹在空中的乒乓球，一个人要颠100下都尚且吃力，更何况10个人一起颠的高难度动作，这就要求全体成员的共同努力，团结一心，达到10个人如一人的境界。

起初我们队，怎么掂也掂不过10来个！不过慢慢的，大家感悟到应该好好调配下，什么时候拉紧，什么时候放松，一起动，找好节奏，这样球才会在鼓上稳定地跳跃。出人意料的是，最后我们队一次竟掂了1百多个，超出所有人的预期。

通过此活动让我们加深了对团队的理解，增强了彼此间的友谊和团队的凝聚力，通过我部门对本项目的讨论，得到了以

下领悟：

1、明确目标、步调一致

由于球的降落方向不能事先确定，忽左忽右的过程中，团队成员必须非常清楚要实现的目标，并注重团队默契、团队合力，才有可能创造佳绩；在工作中面对不确定的未来，我们必须要保持清醒的头脑，明确当前首要目标和工作任务，合理安排时间计划，自己的工作节奏要与集体一致，才不会拖队伍的后退。

2、不怕挫折、反思总结

队里的每个人都要有不怕挫折、不断进取的意识，因为在前几次的失败后，全队必须认真总结经验教训并积极投入实践，才有可能在其后的颠球中创造佳绩；在工作中总会遇到困难，挫折和失败并不可怕，我们要学会总结经验教训，敢于尝试，为下一次的 success 做好准备。

3、有效沟通、精诚合作

在活动中队伍里面充满互相鼓励、互相感谢的浓烈情绪，以及大家都踊跃发言，积极寻找失败的问题症结和解决方法，为赢得比赛打好基础；工作中因为大家都有共同的目标和信念，相互尊重，相互体谅，相互信任，相互团结，相互促进，这样一个集体才有足够的凝聚力，才能成为一个战无不胜、攻无不克的钢铁团队。

“鼓动人心”教会我们在工作中要以目标为导向，不怕挫折，学会反思总结，有效沟通，精诚合作，这样才能创造佳绩。