

团队工作报告篇目有哪些(实用5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

团队工作报告篇目有哪些篇一

一个团队，首先要有核心人员，核心成员构成了团队的核心精神和核心价值观，核心人员自己要具有极强的个人信念，然后，要通过各种方式将这种个体信念转化成团队信念，此外，我还想表达的一个意思是，团队并不是万能的，作为一个团队的核心领袖，更不能单纯地迷信团队，因为在很多的艰难时刻，很多的问题，是需要你独自一个去单独承受的，其他任何人，都帮不了你。

史玉柱的核心团队，从巨人大厦，到巨人网络，跟了他十年；

马云的核心团队，从阿里巴巴创建以来，也一直跟了他十年；

牛根生的核心团队，从伊犁出来作蒙牛，一跟也是近八年。

大凡这些取得重大成功的企业和企业家，其背后都有一个持久的团队。在我研究这些公司时，我也在慢慢观察和总结他们的共同之处，与其说是有很多共同之处，倒不如说：成功的团队，都是很相似的。

而一个成功的团队，需要靠哪些东西来支撑呢？

需要的东西，很多很多。对于这个问题的回答，也见仁见智，每个人都会有自己的看法，我也把自己一直以来的研究，观察和亲身实践的东西总结一下，跟大家分享。

首先，我们要明白团队，是一个什么样的概念？

是不是只要一群人聚在一起，就叫作团队？

是不是只要分好了工，划分好了职责，就叫作团队？

是不是整天装模作样的搞得很忙的样子在每个人之间来回协调，就叫作团队？

是不是一帮子人整天在一起吃吃喝喝，嘻嘻哈哈，就叫作团队？

显然不是。

我们常说，要有团队观念，要有团队观念。而实际上，一个团队，之所以能够形成一个团队，往往是因为某一个个体或某几个个体作为核心的，而这个核心所倡导的，所坚持的，所贯彻的价值观，就是这个团队的核心价值观。以这个核心为主导，才形成了一个有凝聚力的团队。

我说这个话是什么意思呢？

我的意思很简单：一个团队，首先，是要有一个或几个核心人物的，

管理资料

这个核心，在每个重要的时刻，都可以冲在最前面，挡在最前线，他们具有超强的将事作好的信念，不管外围的环境多么恶劣，他们的信念从不动摇。

也就是说，在一个成功团队的核心价值观里，有一条是最重要的：在任何时候，要有极强的信念，要永不放弃。

信念这个东西，是可以传染的。

所谓的信心，便是来源于超强的信念，而一个团队的整体士气和信心，就来源于团队的整体信念，最初是来源于核心人物的个体信念。但是，有一点很重要，核心人物的信念，必须是可被传播的，而且，不能太虚妄，要符合实际，要让团队成员觉得可信并可依赖。

信念不死，精神就永存。

马云在财富人生的访谈中，总结的这么多年最重要的经验就是：坚持！

这个曾经被我们说过无数次的词语，如此朴素，却又如此难以作到。

作为团队领袖，或者团队核心，他最起码应该具备这样的信念：即使我一个人，也要把它作下去，只要还有机会让我作。

很多时候，在实际的工作协作中，我们力求发挥每个人的创造力和积极性，讲究充分授权，但这并不意味着我们要因此产生很强的依赖心理，实际上，在团队管理中，产生依赖心理是非常危险的行为，它把作事与感情混为一谈，将工作变成了类似家庭琐事之类消磨斗志的玩意。既要充分发挥每个人的积极性，也要随时准备着有：这个世界离开谁都转的打算。

而事实，确实也如此。

我们需要建立的，是这样的一种信念：

2用你的信念，去鼓励其他人，将你的信念传播开去，将个体信念转化为集体信念；

3在任何时候，“你自己”不放弃的信念，才是最彻底，最可把握的，只要自己不放弃，那你就不会被任何人或事放弃。

本文作者□sodme

本文出处□/sodme

声明：本文可以不经作者同意，任意复制，转载，但任何对本文的引用都请保留文章开始前三行的作者，出处以及声明信息。谢谢。

团队工作报告篇目有哪些篇二

企业创业调研暑期社会实践队成果展示报告

实践目的：通过到暑期社会实践，到公司去了解调查企业外展和接待客户，掌握销售这方面的知识，并通过实践的企业的创业成果的经验，来提高自己的企业创业的认识以及创业的必备知识和调节。在社会调查的同时也锻炼自己的社会实践能力。

在大2下学期结束的时候，学校为了培养同学们独立思考、独立工作和独立解决问题能力。让同学们参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能，培养自己的创业和社会实践能力，而要求我们自行组队，进行一次社会暑期实践活动，我们张绵山，黄海燕等13位同学组成了一个小队，并且我们实践队获得了全队的资格。

在出发进行暑期社会实践之前我们做了充分的准备工作，如实践所需要的上报资料的准备，公司的自行联系，实践的的流程安排，费用估算等，在经过紧张而周密的计划后我们实践队便踏上了实践的征途。

7月3日顶着炎炎夏日，我们13日组来到了新都钟楼汽车客运站，踏上了前往我们的实践目的地双流县天佑祥印刷公司。

来完成制版；再次是印刷，使用高速印刷机将表层膜进行印

刷；再然后是腹膜，把印刷完毕的表层膜与易热封的里层膜用专用胶专用高速腹膜机进行复合；接着是固化，复合完毕后需要在45度以上的固化室进行24小时以上固化，为的是使彩印包装袋不易脱层；最后就是制袋。参观了整个包装袋的制作过程，让我明白了我以前想法的幼稚，其实彩印包装袋的生产是一项高技术含量的行业。

在经过我们几天的操作实践，我们开始了最难的实践环节，那就是销售产品。经过我们实地考察后，一开始先做外展。外展，也叫室外宣传，是用来发展新会员的一种方式我所要做的是了解我们的产品。说实话外展这是最难做的一部分，我们需要在人流量多的步行街或者是银座门前边吆喝边发传单还要过滤出有兴趣的顾客，当场问人家要电话号码，这往往是最尴尬的时候，因为大多数人都不会给你电话号码的。有很多人会在我面前直接不接传单，更有的把传单接着就扔了，还有点连看我们都不看一眼，正巧那几天碰到挺热的天，坏了，那就更难要到了。有的时候我为了一个电话号码会和人家说上好几分钟，什么方式都用上了。最后的签单可是我最兴奋的事情了，努力终于有回报了，这可是我最高兴的时刻了。痛并快乐着，虽然很辛苦。但我们这几天肯充实。也知道该怎样去做一个好的销售者，就像是第一天培训时经理对我说的，最好的销售是把自己销售出去。他说三流的销售是和顾客谈单，二流的销售是跟顾客成为朋友，而一流的销售就是跟顾客成为知己，让他觉得离不开你。这，对我来讲，是很受益的一课。

一、待人待人要真诚

又有的同学应为种种原因而待人不真造成与公司单位热暖的不合，因此在与他们的认识中我都是真诚待人，因此在短时间内他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

二、沟通善于、主动沟通

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

三、热情和信心

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

四团队合作

此外做为一个大学生，不仅仅是要学好课本上的理论知识，更有不时的将理论知识用于实践。这样才能学以致用，我们经过了8天左右的顶工实践，让我们了解到了工作的幸苦，以及现实工作与课本上的知识的区别。

团队工作报告篇目有哪些篇三

一学期来，学区团队工作在上级团委和学区各级领导的关心指导下，继续坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，以全面贯彻落实《公民道德建设实施纲要》为重点，不断加强日常行为规范养成教育，积极开展丰富多彩的活动，全面扎实地推进学区团队工作的顺利开展。现就一学期来的主要工作总结如下：

一、认真贯彻执行《公民道德建设实施纲要》，切实加强少年儿童思想道德教育

一学期来，在学区团总支和少先队大队部的带领下，各校少先队大、中队组织和各级辅导员始终把少年儿童思想道德教育放在首位，把养成教育作为少先队工作的重点。认真学习

贯彻《中共中央关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》精神。为把这项工作引向深入，学区在4月份以开展清明节系列活动为契机，在全学区少年儿童中广泛开展了“革命先烈永不忘，民族精神代代传”活动。活动包括三个阶段：一追寻革命先烈的足迹，二传承精神文明新风尚，三立志奋发有为建小康。学生从历史中寻找民族精神，从身边小事中体验社会新风尚，从“奋发有为建小康”读书征文中表达自己对美好未来的向往，充分地认识和体验到作为一名当代少年儿童，弘扬和培育民族精神的重要意义。同时，今年9月1日，新颁《中小学生守则》和《小学生日常行为规范》即将正式实施，学区抓住这一契机，结合各校实际，自行修订了一份《小学生日常行为规范实施细则》，并在各校中广泛开展学习宣传活动。各校均能通过晨会、早操、班队会课、国旗下讲话等途径组织全体学生开展各种形式的学习教育活动，比先进、找差距、促提高，有效地加强了学生的日常行为规范水平，促进了良好校风的形成。在4月30日举行的《中小学生守则》、《小学生日常行为规范》知识竞赛活动中，埔兜小学陈梅珠、埔兜小学姜达煌两位同学分别以98分和89分的好成绩获得中、高年段第一名。

二、重视业务培训，提高团队工作效率

在当前课改形势下，广大团员教师、各级辅导员大部分能重视学习，积极探索新时期团队工作的新思路、新做法，不断地提高自己的工作能力，提高思想素质。其中，多位老师撰写的团队和班级工作论文在县级获奖或收入县、学区汇编。

当然，在对团队学生小干部的培训方面，各校普遍重视不够，其中包括大、中、小队干部的培训、校园文明督导队的培训和指导、每月“三赛”评比员的指导和评比制度的落实等。希望在以后的工作中，能引起各校的重视。

本学期，结全学区教学常规管理检查工作的开展，德育处、少先队联合推出了《德育工作常规管理检查记载表》。这一

检查记载表采用量化评分的方式对学校德育常规工作做了指导性评价。突出了少先队工作在学校德育中的重要地位。其中，关于少先队工作方面的检查项目就有27项，内容涉及绿化美化、班级布置、礼仪推普、队干培训、思品班队等方面，为学校行政、各级辅导员顺利、有效地开展少先队工作提供了努力的方向，促进了少先队教育阵地建设的进一步深入。

伴随着《德育工作常规管理检查记载表》的实施，我们迎来了许多令人欣喜的成绩：其中，做为少先队工作与新课改衔接的“图书角”已走进大部分班级，成为队员获取课外知识的一个窗口；中心小学升旗仪式以阵容强大、训练有素、服装整齐获得各级的好评；“景观大道保护行动”深入开展，拓展成除“警校共建”外我学区德育工作的又一特色阵地，获得县团委、教育局的好评；鼓号队和腰鼓队的训练成果初显，在5月份举行的观摩评比活动中，中心小学、后店小学分获鼓号队和腰鼓队比赛第一名。

四、以体验教育为主要途径，深入开展各项教育活动

一学期来，学区少先队组织以少年儿童为主体，以“养成好习惯我能行”为主题，以学校为主阵地，密切联系社会、家庭，开展丰富多彩的体验教育活动。为进一步引导和激励少年儿童弘扬雷锋精神，学区在三月份开展了“学雷锋，见行动”系列活动，各校结合实际，组织学生开展了故事会、主题中队会、绿化美化、清除白色污染等活动。在此后举办“我身边的小雷锋”征文活动中，我们从队员们的字里行间欣喜地发现，一个又一个的小雷锋正在我们身边茁壮成长。后西赵莹婷、中心陈小霞、下坂郑杰婷等三位同学还获得本次征文一等奖。

另外，围绕体验教育这一大主题，本学期学区还组织开展了“让地球妈妈重现光彩”主题中队观摩活动、一年级“做诚信好儿童”讲故事比赛、小学生校园歌手比赛、小学生美术书画比赛、环保征文活动、保护景观大道手抄报展评、“爱国爱乡”社会实践活动等。特别是尾园小学林燕玲同学的环保征文还

获县级一等奖。

由于我学区少先队工作始终保持蓬勃向上的朝气，开拓创新的作风，有着一支团结协作的辅导员队伍，得学区少先队工作稳步走在全县的前列。在各级评优评先活动中，也涌现出一系列先进集体和个人。如：中心钱伟豪同学获省“四星雏鹰奖章”；中心陈云龙、后店何文彬两位同学获市“三星雏鹰奖章”；陈煌山、林凯丽、杨杰鸿、钱婉霞、陈学超等五位同学获得县级三好学生；陈慧萍、朱婷婷、郑杰婷、钱伟豪等四位同学获县优秀学生干部；埔兜301、荣西501、松溪501、中心403等四个班级获县先进班集体。

五、存在问题及努力方向

在看到成绩的同时，我们也清醒地认识到工作中存在的不足。主要体现在：1、各校团队工作开展层次参差不齐；2、部分辅导员责任意识不强，工作缺乏激情和创意；3、主题中队活动普遍受到忽视，队员活动机会少，队干素质得不到切实提高，少先队向心力不足；4、上级文件及学区少先队活动方案不能有效地传达到广大辅导员中，导致部分活动不能有效开展等。这些问题我们要在今后工作中努力解决，以促进我学区团队工作再上新台阶。

团队工作报告篇目有哪些篇四

尊敬的市公司领导：

您们好！今天，我怀着崇敬和激动的心情，写下我的申请报告——我申请组建保险公司业务团队。

我叫xx，今年xx岁，学历xx人，xx年加盟我们公司。感谢领导的培养，感谢与我朝夕相伴的'伙伴们的大力支持，这一切都给了我巨大的动力，给了体现自身价值的机会。

我们保险公司在在历代集团领导人的带领下，已取得辉煌成绩。然而，时代的发展需要我们不断的追求、不停的进步。

多年来，我在平凡的岗位上做出了一些成绩，面对着许多机遇和选择，我依然坚持着自己最初的梦想。当我觉得我申请组建营销团队的条件已成熟。

现在，我通过个人努力，一年就完成了将近一百多万元的保费。无论从成绩上看，还是从能力上看，已经达到了作为一名团队长的资格。

作为保险新一代的生力军，作为保险大家庭中的一分子，作为一名保险代理人，我热爱保险事业，工作勤恳，奋发向上，我有义务有责任与保险共谋发展。我会努力学习，做好本职工作，紧跟保险发展的步伐，为实现公司可持续发展而不懈努力。我坚信自己在组建营销团队后，能更好地奋战在保险工作的第一线，为保险事业贡献出自己毕生的力量。

敬请领导上批准我的申请。

申请人□xxx

20xx年x月x日

团队工作报告篇目有哪些篇五

注意事项

一、将你的学号、姓名及分校(工作站)名称填写在答题纸的规定栏

二、仔细阅读题目的说明，并按题目要求答题。答案_定要写在答

题纸指定位置上，写在试卷上的答案无效。

三、用蓝、黑圆珠笔或钢笔答题，使用铅笔答题无效。

四、考试结束后，把试卷和答题纸放在桌上。试卷和答题纸不得带

出考场。

一、单项选择题(1~50题，每题1分，共50分。请从四个备选答案中选择一个最恰当的答案。将正确答案前的字母填在答题纸相应的位置上，多选、不选或错选均不得分)

1. 要想使团队具有合作的气氛，必须具备的条件包括()。

a□团队成员自己做自己的事b□互相牵制制约

c□明确的团队目标d□互相避免交流

2. 如果授权出现了问题，员工在完成工作的过程中有可能将项目偏离了正常的轨道，那么可以通过()的方法来使项目回到正常的轨道。

a□不干预

b□帮助员工解决问题，而不是对其责备

c□把授权的工作转交给另外一名员工d□收回授权的所有工作

3. ()因素可导致压力过度。

a□沟通条件畅通

b□对个人能力的要求符合实际

c□没有时间限制

d□要求工作完成情况完美无缺

4. 春天，农夫圣伊莱斯快要耕完田的时候，他的农具坏了。他变得气急败坏。他本该当天就把田耕完的。他想还是先借用一下邻居的农具吧。于是他以极快的速度开着他的越野吉普来到邻居的家中。翻过了高山穿过了溪谷，在路上他一直想着，“邻居自己一定也要用耕具，因为我们的情况差不多。他肯定不会借我的。”圣伊莱斯急速开过村庄，心里想着：

“不，他决不会帮我的，他为什么要帮我？”转过弯，开过桥，他总结道：“他决不会借给我的。他根本不喜欢我。”当圣伊莱斯来到邻居家时，他的心情糟极了。邻居打开门时，他看到狂躁不安的圣伊莱斯一边嚷到：“我再也不需要你的耕具了。”一边走回他的越野车。邻居感到大惑不解。这种情况说明农夫圣伊莱斯（）。

a□邻居关系不融洽

b□用自我说服自己的思想克服他现在的想法

c□假设了一切应该顺利自然

d□没有主动说出自己的需求

5. 企业的每位新员工都应该适应该企业的文化，能够说明新员工通过调整自己的行为来适应企业文化的是（）。

a□总是寻求一些灵活性 b□认为自己工作好坏是领导的责任

c□希望有不变的政策和措施 d□认为企业文化具有多样性

6. 在职培训比训练更简单，属于它的特点的是（）。

a□时间更长b□内容更多

c□能够更多地与实际工作相结合d□培训方式有启发性探讨等

7. 我们可以通过学习或接受相关训练来帮助实现发展目标和绩效目标。绩效目标一般是()。

a□直接目标b□非实际的目标c□间接目标d□团队目标

8. 当团队成员相信团队中的所有成员对团队做出相同价值的贡献时，就会实现以尊重他的方式来行动的情况，能显示出尊重的行为的是()。

a□倾听各种观点b□平分奖金c□对错误视而不见d□批评

9. 作为团队领导，需要完成的任务是()。

a□制定组织绩效指标b□制定个人目标c□团队建设d□制定组织目标

10. 员工发展能够帮助人员提高素质，通常较常用的方法有()。

a□批评b□指导、培训c□交流d□沟通

11. 由于小王的工作性质特殊，工作对他来说，随时都可能变化，有时他被要求完成一令具体的工作，有时让他完成一些琐碎的工作。但是，不管怎样，这些工作的目的都是要满足()

a□个人发展的需要’

b□组织的需求□c□团队的发展

d□工作本身的要求.

12. 赫茨伯格在提出“双因素”理论之前，曾对美国匹兹堡地区二百名工程师、会计师做了调查访问，他发现让员工满意的因素都属于()。

a□工作环境方面的b□工作关系方面的

c□工作本身和工作内容方面的d□工作范围方面的

13. 某企业中的员工总是觉得车间内的温度不是太热就是太冷，清洁状况、通风条件等也不好，这导致团队成员之间不断出现矛盾，工作也难以完成。这些情况影响了企业对员工的激励水平，这些原因属于()的范畴。

a□工作本身b□工资和利益c□企业文化d□工作条件

14. 某团队为了实现自己的目标，将目标细化分给各个团队成员，各个团队成员完成各自的目标以后，团队的目标就自然而然的完成了。团队采用的方法是()。

a□工作分解结构b□工作集中c□工作结构分解d□工作分配

15. 李某是一公司的销售部门的经理，他一天到晚都有接不完的电话，各种客户的咨询电话、订购电话、抱怨电话等都找他，同时他又不放心把这些工作交给其他人去做，使得他不能抓住工作的主要部分，又导致他的睡眠极差。李经理很纳闷，为什么他那么忙碌却总不能将工作做完呢?李经理的这种情形说明()。

a□他不会有效的工作

b□他不能解决客户的问题

c□他不会有效的休息

d□他不能很好的授权

()

a□提升业务经营的质量b□提高计划实施的质量c□维护服务水平

d□制订人员安排表

17日本田汽车及摩托车的创始人本田中一郎，从一个穷学生开始，历尽磨难，数次跌倒，没有放弃，反而不断总结、修正、调整自己，最终创立了自己的汽车王国——本田公司。这个事例说明，在坚持自己的目标计划实施过程中()。

a□必须要得到额外的资源提供给自己支持

b□根据情况，要不断地进行修正和调整自己的计划

c□必须重新进行分配工作d□必须不时地改变工作运作方式

18老张发现自己的团队的执行能力很差，所以他考虑更换员工的角色，将天生擅长这个工作的小李转移到小王现在担任的角色，而老张让小王担任一个更适合他的角色。老王的这种平衡角色的方法称为()。

a□不同角色采用中的`灵活性b□开发

c□委托d□工作分配.

()

a□面对每个成员说出自己真实的感受

b□通过社交活动，帮助成员相互认识

c□团队成员各自都有自己单独做事的方式

d□欣赏团队成员不同形式的贡献

20李桦是研发团队中的成员，他非常善于核查工作细节，保证不出现任何差错。他在团队中的角色可以称为()。

a□推动者b□支持者c□总结者d□控制者

21小孙目前经常在上班的时间开小差，无法集中精力工作，时常出现不应该发生的错误。这种情况说明()。

a□小孙的压力不足b□小孙没有压力

c□小孙压力过度d□小孙有可能压力过度，也有可能压力不足’

22. 公司小王和小李对工作计划的看法完全不同，小王认为“计划是没有用的，因为计划赶不上变化”，小李则认为“任何工作都需要详细的计划”。说法正确的是()。

a□小李的观点正确，只要是计划，就有用

b□计划限制了行动的自发性和自由度

c□小王的说法正确，对于每天都有变化的工作来说，计划不起作用

d□他们两人的观点都是片面的，计划可以详尽，也可以粗略，只要奏效就行

23. 小赵是一公司的职员，他是一个愿意稳定地在一家公司

工作多年的人，那么如果他想获得好的发展，那么目前()是他面临的最好机会。

a□善于承担领导责任b□积极参与团队发展

c□参加公司为员工提供的培训d□从事不稳定的行业

24. 小王在工作的时候，总是有人找他解决一些问题，小王觉得同事之间不帮忙不容易搞好同事之间的关系。但这样的话，小王就不能完成自己的工作。小王应该()，才是最好的方法。

a□主动和别人打电话

b□预留出空闲时间，并且让大家知道这个时间

c□告诉来访者，你不在工作岗位上

d□告诉来访者你现在很忙

25. 吴总是一位善于授权的人，他认为有些员工比他更适合做一些工作，如果不信任他们，全部工作由自己来做，那是不可能的。但是授权应该具有有效的检查和监控，需要建立一个机制来确保计划的执行。那么你认为吴总不会用()来监督和控制计划的执行。

a□随时频繁地了解工作进展b□通过阶段性的书面的报告

c□使用项目管理及跟踪软件d□通过召开定期会议

26□ma□s公司正在使用mars棒棒糖等自产的糖果产品制作冰淇淋。那么这个公司运用的市场策略是()。

a□产品开发b□多样化经营c□市场开发'd□市场渗透

27. 小李是刚入公司的一名新员工，他的主管为了使他很快的适应工作，决定让他单独负责一次会议，那么，小李在召开会议前的首要事务是()。

a□确立会议日程表□b□确立会议的目标

c□确定会议的场所d□确定到会人员

28. 李明是一个善于思考和回顾的人，他通常将所学到的知识、得出结论以及结论的应用这三者结合在一起回顾，这样李明就将学习经验转化为了()。

a□应用b□体验c□发展d□结论

()□

a□座谈b□指导c□培训d□训练

30. 老王是一个退休的工人，退休前在工厂经常参加工厂组织的各种活动，老王是喜欢热闹的人，退休以后，一个人在家呆着。他感觉特别闷。从马斯洛的需求理论来看，老王现在的需求属于()。

a□社会需求b□生理需求

包含各类专业文献、应用写作文书、幼儿教育、小学教育、专业论文、各类资格考试、行业资料、高等教育、文学作品欣赏、外语学习资料、70《个人与团队管理》2008年1月期末试题及答案等内容。