

# 最新办公室工作计划中的团队建设包括(实用5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 办公室工作计划中的团队建设包括篇一

### 1：活动目的：

通过一系列的团队素质活动，增强学员对团队和他人的信任感，培养团队协作精神，以及压力的释放的方法，以此让学员有更积极乐观的心态来面对生活和工作。

### 2：活动概况

#### (1)活动主题

快乐工作，心中有梦；团结奋进，开拓创新；

#### (2)活动地点

江苏常州东方侏罗纪公园(游玩期间会组织几个团队建设的小游戏增强团队意识)

#### (3)活动时间

10月份

#### (4)活动对象

工程技术中心全员(注：可带家属，门票费用与餐费自理。)

另：工程技术中心副主任及以下员工参选优秀员工，当选优秀员工者可另享有温泉一次。

游戏一：破冰、分组

扑克分组

目的：分组

材料：一副扑克牌

活动程序：

4、最后所有人都介绍完之后，看有没有人站错队伍的，如果有要为他应属的团队做出一个贡献，形式和内容由该小组集体决定。

5、确定好小组后，每个小组给自己组取个名字。

分享：1、站错队的人，为什么会站错dd自己对别人的理解不够还是别人表达的不够清楚

2、如果是表达不够清楚的dd沟通的准确性

游戏二：团队建设

活动：同舟共济

活动目的：本游戏主要为培养成员团结一致，密切合作，克服困难的团队精神；培养计划、组织、协调能力；培养服从指挥、一丝不苟的工作态度；增强队员间的相互信任和理解。

形式：6人为一组

时间：30分钟

材料与场地：每组报纸20张，胶带一卷，空地

操作程序：

1、每组利用报纸和胶带制作一个可以容纳全体成员的封闭式大圆环，将圆环立起来全队成

员站到圆环上边走边滚动大圆环。

(可以先给学员看下效果图，让他们做船的时候有个参照，另外一定要求船的宽度必须保证所有成员的脚步在上面，如果脚碰到地面就算溺水，属于扣分行为)

2、全程进行记时比赛，从做“船”至到达目的地，如果“船”在中途破了，全组许停下来

将“船”修好，再继续前进，但记时不断，最后船必须保持完整。

3、速度最快的一组，每位组员将获得一个小礼物作为奖励。

分享：1、在做船时是怎样分工合作的呢？你在你们小组任务完成中做出了哪些贡献？

2、船在前进中，你们是怎么做的，为什么要那样做？

3、一个团队中的我们保持一致很重要。

游戏三：情绪释放

活动：说出你的烦恼

活动时间：40分钟

材料□a4报纸若干张，中性笔若干只

活动规则：1、小组成员围坐成一个圈，给每一位学员发一张a4的白纸

2、每位成员在白纸上写下自己近段时间最感烦恼，或者最困难，最有压力的，并且不知道该如何解决的问题(记住白纸上不用写下姓名、部门，只要写出问题)

4、每个人在拿到的问题上写下针对这个问题的建议，和鼓励的话;写完后按顺时针的方向传给下一位成员，当拿到自己的问题时，不用写，直接传递下去。

5、所有成员都写好后，再由指导者将问题收上来，发给问题所有者。

分享：1、分享大家给他的建议

2、分享自己得到大家关心和帮助的感受

3、和给他建议的成员拥抱以示感谢

活动：千千结

活动时间：10分钟

活动规则：

1、所有成员手牵手围成一个圈，并要求所有成员一定记住自己的左右手分别牵的是那位成

员的手。

2、指导者下令所有成员都松开自己的左右手，在圈内走动，

和在组织中还没有交流过的成

员握手、拥抱，但直到指导者叫停时，所有成员都停止走动，原地不动。

3、在不动的情况下，去牵原来的左手和右手的成员，一定不能牵错。

当所有成员都牵好之

后，开始结节，解开后变为原来的圆圈。

目标：

通过团队建设，更好地实现目标，强化团队激励及控制，提高战斗力，增强生命力，激发创造力。

活动总结：不管我们工作的道路上有多少结，只要我们能团结一心、齐心协力，任何困难也阻挡不了我们的前进。

活动具体时间安排

1. 集合时间：早上07:30

2. 集合地点：新日阳光广场

3. 出发时间：08:00准时出发

4. 目的地：09:00到达江苏常州东方侏罗纪公园

5. 中餐自理

6. 返回集合时间：下午17:00准时在公园入口集合。

7. 18:00就餐。

## 组织纪律及注意事项

1. 安全第一ddd每次活动中至少说三次“安全第一”，出发前、出发时、下撤之前；
3. 守时ddd遵守活动时间安排，是对组织者和大家最基本的尊重；
4. 行动ddd一切行动听小组组长指挥，步调要一致统一；
5. 环保ddd垃圾袋随身携带, 环保从我做起；
6. 自助ddd自己的装备自己背。

户外中提倡互助, 不赞成做“奶妈”；

7. 互助ddd一起出去，安全回家，发扬团队协作精神；
8. 冷静ddd遭遇意外要冷静，不惊慌、乱走，及时联系同伴并等待救援；

注：分8个小组，各小组成员游玩期间跟随组织，不得私自脱离组织。

## 办公室工作计划中的团队建设包括篇二

### 一、活动宗旨：

- 1、为加强企业团队凝聚力与团队协作能力；
- 2、激发公司员工积极参与公司各项活动的热情；
- 3、加强和巩固员工对公司企业理念的熟悉；

4、休闲娱乐，缓解工作疲劳。

二、活动对象：

\_\_明芯微电子全体同仁

三、活动时间：

三天二晚

四、活动主题：

\_\_蜈支洲岛3天五星精品纯玩团队游(晚去晚回)

五、活动主办：

行政部(负责方案的制定、与旅行社的接洽、管理与协调活动的组织实施)

旅行社(\_\_网提供的导游服务)

六、旅游线路：

第一天□\_\_——q(乘飞机) \_\_——酒店入住

第二天：鹿回头山顶公园——大\_\_旅游区——天涯海角——晚餐

七、费用：

1、价格：2210元起/人；

2、费用包含：

(1)往返机票、机场建设费、燃油费。(2)全程安排空调车。(3)2晚未挂牌五星酒店住宿(含\_\_政府调节基金)。(4)专业导游服务。(5)全程含三正二早(八菜一汤)(6)景点第一门票。(7)旅行社责任保险和个人旅游意外险。

### 3、公司费用预算

公司总人数45人×2210元/人=99450元

### 九、其他说明：

\_\_网预订电话

## 办公室工作计划中的团队建设包括篇三

在如今社会的发展进程中，竞争日益显著，不想被狼吃掉，就要学会与狼共舞。要与狼共舞，先要学会变成狼。在变成狼的过程中，我们首先要学习狼的精神。一：狼的文化就是一种团队精神，一种创新精神和顽强拼搏精神，是一种在有限环境和资源条件下求生存和求发展的手段，是一种主动奉行优胜劣汰的危机意识！

- 1、发扬狼贪精神对工作和事业孜孜不倦地追求。
- 2、发扬狼残精神对事业中的困难，毫不留情地攻克。
- 3、发扬狼野精神突发野劲，在事业的道路上奋力拼搏。
- 4、发扬狼暴精神在追求事业成功的过程中，对一切困难决不妥协，努力克服。
- 5、发扬狼性目标精神在事业确定目标后，锲而不舍，不达目的决不罢休。



6、发扬狼纪精神加强组织纪律性，为事业的成功奠定基础。

7、发扬狼智精神把智慧策略充分运用到事业上，而不是用在旁门左道上。

8、发扬狼性自我献身精神对困难要勇于克服，对团队敢舍自身利益，对事业要无私奉献。

9、发扬狼性团队精神互助合作，配合协调，团结一致，夺取事业胜利。

二：团队是员工和管理层共同组建的一个整体。合理利用每一个成员的特长和技能协同工作，解决问题达到共同的目标。

1、团队成员都有着一个共同的团队目标，都朝着这个目标努力，做出自己最大的贡献。

2、团队成员中大家相互依赖，相互协助，相互学习，共同探讨。不懂的东西大家面对面交流，集思广益。争取做到更好。

3、团队成员要具有团队意识，归属感，感情上的认同感。我们是一个团队，也是一个家庭。我们是团队中的一员，就要为团队的荣誉感到自豪。强烈地感觉到自己是团队的一员，才会真正快乐地投身于团队的工作之中，体会到工作对于人生价值的重要性。

4、团队成员的工作责任心。为成功完成团队目标保持高度热情付出额外的努力。自愿做一些本不属于自己职责内的工作。帮助其他成员达成目标。自觉遵守团队的规则。支持和维护团队的目标。

三：建立一个高效率的团队，我们要有的目标。团队成员间相互依赖信息交流畅通的团队氛围。

- 1、高度的忠诚。团队成员对自己团队有认同感。自己是团队中不可缺少一分子当作是自我重要的一部分。
- 2、有效沟通。团队通过畅通的渠道交流信息，包括各种交流和沟通工具。定期举行团队内部成员无间隙的沟通交流。
- 3、有效的培训。在团队成员在业务能力或者专业知识上遇到瓶颈。组织相应的培训，针对性的帮组。帮组团队成员共同完成团队目标。
- 4、团队分享。在每周一团队早会的时候公开表扬上周有突出成绩和积极学习表现的。对团队中优秀成员安排分享时间。传播成功经验。

## 办公室工作计划中的团队建设包括篇四

就目前情况而言，当这些组织背景尚不完全具备时，中国人寿基层公司的营销团队建设可以采取一些积极措施扬长避短，为企业进一步的改革深化做好适应性准备，以便更加充分有效地发挥团队的整体优势。

（一）团队的直接组织环境应尽可能简约。近几年中国人寿在精减机构与人员方面做了大量的工作，人浮于事的现象已经得到一定程度的遏制与改观，我们现在必须要思索的是，在基层公司这个层面上，根据目标要求，必备的主要功能是什么？到底需要多少固定的岗位？现有正式职员的能力与岗位需要相符吗？至少，我们应尽量避免组织行为学研究所揭示的一种现象，即在一个单位内，如果存在劳逸不均或岗位工作与目标实现无关联的人和事，那么，就必定会对大多数人的工作积极性形成挫伤，并诱发“社会性懒惰”。同时，组织环境的简约也意味着正式职工身份的简约，原有的等级观念应得到淡化。我们知道，营销员们的人事档案等行政关系均不在公司，他（她）们与公司的关系是临时代理的松散关系，营销员普遍对自己的身份极为敏感，与正式职工之间

的身份有明显差异，也极易引起他们的自卑与不满。反过来说，身份的明显差异也会诱发正式职工的自大心理，由此而产生的傲慢又加剧了营销员们的反感。

基层公司是营销员们的聚集之地，是营销员们的“家”，直接构成营销员统一的组织环境。一般来说，这种直接组织环境主要由两个方面构成，一是组织结构，二是组织机制。在组织结构简约方面，一个基本原则就是突出营销团队的重要地位。基层公司所有部门与岗位，都应重新思考自身与营销团队的关系，看能不能对营销团队提供最好帮助与最大支持，如果不能，则应考虑调整、替换、重组，甚至撤消的可能性。组织机制简约的重要原则是协调与效率。团队与团队、团队与部门、团队与公司领导之间的关系，应予明确。尤为重要的是，当某一团队发生困难时，基层组织总是能提供最有效的帮助与指导。应该明确的是，团队的建设与工作，离开了组织的系统支持是不可能成功的。总之，基层组织环境简约的结果，是既能保证固定职工的稳定持久作用的发挥，又能为营销团队活动和营销员们的工作，创造一种平等、自主和鼓励创新的组织氛围。

（二）团队自身的组织方式需要调整。从团队管理的效率来看，人数越多的团队人际关系的类型也就越多，意见分歧和导致社会性懒惰的可能性就越大，因此，团队成员人数不宜过多。组织行为的研究表明，最有活动效率的团队，人数一般在7至10名左右，不宜超过15名。为了防止“内耗”，凡人数超过10名以上的团队，则可考虑“另起炉灶”分设团队。当然，团队内部可根据需要设立若干“指导小组”，采取一对一的方式，具体负责对新人公司成员进行传、帮、带。团队内部的指导小组具有矩阵结构特点，一般存续期为半年左右。待新人完全熟悉业务流程后，指导小组的任务即行完成。其成员则完全融入团队之中。

为了增强团队的责任感，加强对团队的管理，团队经理可从公司正式职工中挑选，或者以合同方式从优秀营销员中选拔，

以往那种通过裂变方式所产生的团队经理，不足之一就是团队活动缺乏足够的投入，加之成员过多或过少，组织结构稳定性自然明显趋于弱化。

（三）团队的自主权利主要通过授权适当加大。在中国人寿现行的组织模式中，权力总是集中在每一级的领导职位上，即令是在县支公司这一层级中，相应的权力也总是集中在县支公司经理一人手中。这种“中央集权”型的权力结构模式，已不再适宜于市场竞争环境中的经济组织。因为它最大弊端就在于难以调动员工的工作积极性，并大大降低企业组织对环境的适应能力。对团队的授权意味着部分职权在组织中的转移，尽管这种转移是谨慎的、逐步的，但授权的目的，就在于使那些真正从事某项工作的人能够切实承担起责任，并能做出相关的决策以及更有效的工作。

营销展业尽管是基层公司营销团队最主要的工作，但是要顺利开展这一工作并能实现团队的营销目标，需要有相应的权力来予以保证。以往营销团队的管理之所以缺少实质性的内涵，主要原因就在于除了来自团队外部的经济制约的关系外，团队几乎没有任何自主的权力，致使所谓的团队完全沦于名义上的空架子。应该认为，授权是一种管理理念的体现，它基于对人性的一种积极认识，相信团队成员有能力、有技术，并具有明确动机来完成需要做的工作。或者在具有支持性的环境条件下，他们能够提高能力、技术和力，来积极地完成工作。因此，授权也就意味着更明确的责任领域，意味着工作的压力，意味着更加努力的工作。

从实际效用角度考虑，团队的授权主要包括自主展业、自主招聘成员、自主实施奖励，以及有关日常工作的决策。许多研究已经表明，通过组织授权能够自主决策的团队，往往就是高效率的团队。由于能够得到组织的信任与支持，自主决策的团队一般具有强烈的责任感，并能保持充沛的活力。

（四）团队的培训需大大加强。在营销员的业务熟悉过程中，

对初入公司的新人采取的一般做法是，由老营销员带领传授。这一做法的好处是对业务流程的熟悉比较快，明显不足则是难以克服“技术鸿沟”。保险是一种特殊的、以风险为主要经营对象的金融服务行业，技术性强。对于广大顾客来说，费率厘定、风险精算、条款责任、免除范围、给付方式、适用法律等等方面，存在着巨大的信息不对称反差。这就要求我们每一位营销员不仅要熟悉一般业务流程，而且要做到精通业务内容，精熟每一个保险条款，能够正确回答顾客有关保险条文的任何咨询。

然而，这仅仅只是最基本的技术层面的要求而已，对营销员们来说，这实际上还远远不够，营销员们所售卖的，是一种无形的商品，对未来可能出现风险后的补偿承诺。在具有风险意识或不具有风险意识的情况下，在有现实需求或只有潜在需求的状况中，在能理解或不能沟通的场合里，营销员要向人们出售保险产品，其难度可想而知。为了成功的售卖保单，营销员们不仅要提高自身的素质，而且还要善于分析、了解人们的心理活动，还要熟练掌握许多与人打交道的技巧。所有这一切，单靠营销员们内部的传、帮、带，是明显不够的。

因此，团队的培训不仅仅是消除营销员与业务之间的“技术鸿沟”，它对增进营销员自身的竞争实力，具有直接的效果。事实上，培训的效果还远不止如此。培训需公司的投入，使营销员们真切感受到组织的信任、支持与关怀，感受到组织的温暖。培训产生的效果不仅仅增强了营销员们的能力，而且也增强了他们的自豪与自信。同时，培训还增强了营销员对公司对团队的认同，并对团队共同信念的形成具有不可估量的影响。另一方面，通过培训活动，增进了营销员之间的了解，形成了友谊，也可以大大增强营销员们对团队、对公司的凝聚力。

（五）团队的精神状况需要着力改善。我们曾经分析过营销团队的组织构成，在竞争比以往任何时候都要激烈的社会环

境下，个人的风险种类增多，程度加大。在这种背景下，营销员们的所承受的心理压力比以往任何时候都要多得多。抽样调查的研究表明，约有75%的营销员迫切需要心理诊治。

适宜的公司与团队氛围尽管能达到缓解心理压力的作用，营销员们个体之间的友谊也能使一些心理压力得以缓解，但心理学专家的诊治还是必不可少的。心理学家能够根据每一个体的心理活动与个性特点，以及科学的诊断技术，从人的精神更深层面挖找出导致心理疾病的根源，再配合以可能的药物治疗，

在绝大多数情况下，能使心理疾病患者的焦虑、恐惧、烦闷等等症状，得到极大的缓解，直至完全消除。从而使营销员们摆脱心理的禁锢，以昂扬的精神面貌投入到营销工作之中。因此，基层公司应有计划地每年聘请一些心理学专家，来对营销员们的心理压力或心理疾病，进行有针对性地实地诊治。

中国人寿已经开始了自己现代化企业制度建设的进程。在这种背景下，营销团队的建设将会为中国人寿的发展注入新的活力。团队理念的引入和团队建设与发展，将对基层寿险团队发生组织结构与机制等方面的一系列深远影响，为中国人寿的发展发挥出无可比拟的巨大作用。

## 办公室工作计划中的团队建设包括篇五

团建活动流程安排：

准备阶段：签到、购买辅助材料

第一阶段：活动氛围材料，所需要辅助材料购买

第二阶段：活动准备

第一：参与人员全部在员工餐厅集合，保证大家都要到，不得缺席。

第二：准备出发，将需要的物料放至车上，并且准备布置活动现场的物料。

第三阶段：烤肉环节

第一：所有人到达活动现场后，整队歌

第二：按照分组分配烤肉材料，完成烤肉环节(在展现团队协作精神的同时，注意与联谊单位的礼仪)

第三：搭档互相拥抱，说一句感谢的话语的。

第四阶段：举行友谊小游戏比赛；

热身活动：跳店操大家混编分组，以便加强同事们之间的交流

一、背靠背运气球比赛

游戏规则：准备大气球和两个箩筐(可由农家乐的板凳拼成)，两个人背靠背，手不碰到气球为前提一起运动，时长二十分钟。

二、击鼓传花

游戏规则：准备一碗水，一人击鼓，大家相互传，击鼓停，传花结束，传到最后一个人手里的时候，碗里的水不得少于5ml否则受双倍惩罚。

三、大胃王比赛

吃旺仔小馒头比赛，一分钟，看谁吃的多，必须一颗一颗的

吃。旁边有人监督三个活动均选出一二三等奖，送上小礼物。

#### 四、二人三足跑

参赛者并排站在起跑线后，用绳子将二人的内侧腿捆好，比赛开始，二人向前跑出，到达终点后再返回起跑点，解开绳子交给下一组成员直至最后一组成员成功返回起跑线，用时最短的一组获胜。

游戏规则：必须向前走跑，不得跳跃，中途绳子散开必须回到起点重新开始。

#### 五、真爱永流传

每队所有人嘴里叼支吸管，第一个人把吸管上的饰物顺次放到第二个人的吸管上，以传递速度决定胜负。游戏规则：队员传递过程中手不得碰触吸管及饰物，中途饰物掉落必须重新开始。

#### 六、快乐抱抱爆

比赛开始后第一组队员背靠背(或胸对胸)夹住气球向场地的终点线移动，(其他队员可以协助放好球)，跨过终点线后将球挤爆后下一组才能出发，所有队员最先通过者获胜。游戏规则：队员移动途中手不得触球(除掉球外)，球掉落须将球重新放好后在掉落处继续行进。

七、袋鼠跳跳向前冲比赛开始后队员钻入麻袋中，快速的跳向终点线，到达终点线后钻出麻袋并快速的跑回起跑线将麻袋传给下一位组员，以速度决定胜负。

游戏规则：参赛者必须向前跳跃，不得走跑。

#### 八、动物大连蹲



各队派出三名队员，头戴动物头饰，剪刀石头布分哪组队员先喊“猩猩蹲、猩猩蹲，猩猩蹲完大象蹲”，然后大象接着边做动作边喊，蹲错或者被叫到没反应的那对输，游戏进行3次，每胜一次100分。

## 九、踩气球

当场一个组出2个人，一男一女搭配，左右脚捆绑三至四个汽球，在活动开始后，互相踩对方的汽球，并保持自己的汽球不破，或破得最少，则胜出。

## 十、抛绣球

一局每队出2名选手，一人拿筐，一人投球。拿筐者努力接住球，接球多的一组获胜。

## 十一、叠报纸：

将2张4开的报纸放在地上，每张报纸上站5个人(一个小组)，每个小组派一个代表与对方猜拳(剪刀石头布)，输掉的小组须将脚下的报纸对折后再站在上面(所有的双脚都不许着地)，直到其中一方站不上去为止。

## 十二、三人抱成团

每次参与活动为10人，在乐曲中听主持人的口令“三人抱成团”，参与者在最短的时间内找到两人抱好，这样就剩一人被淘汰!主持人可按实际情况喊口令!