# 2025年关于公司组织活动工作总结

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-07-27

*20\_年关于公司组织活动工作总结7篇20\_年关于公司组织活动工作总结你写好了吗？总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，以下是小编精心收集整理的20\_年关于公司组织活动工作总结，下面小编就和大家分享，来欣赏一...*

20\_年关于公司组织活动工作总结7篇

20\_年关于公司组织活动工作总结你写好了吗？总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，以下是小编精心收集整理的20\_年关于公司组织活动工作总结，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。

**20\_年关于公司组织活动工作总结（篇1）**

20\_\_年在寒冷的冬日中已离我们渐渐远去了，在所有支持与爱护密山户外旅的驴友、朋友的关怀下，我们走过了密山户外旅成立的第三个年头。

这忙碌的一年，过多的事务缠身，三周年的庆典及年终的总结表彰大会未如往年按时进行，在春节年头即将到来之时，特发贴向驴友们汇报这一年来俱乐部以及领队工作的情况总结：

一、用心策划户外活动，确保安全出行。

户外活动，安全最重要。我们始终坚持“安全第一”的宗旨，每次出行做到“一个也不能少”。20\_年，密山户外旅作为密山户外运动的先驱者，在这优秀的网络平台上，共开展了42次常规户外活动，从召集前的认真策划，到召集贴的发布，密山户外旅策划层都用心做好目的地选择与设定，做好目的地的情况收集，对活动安全系数进行预估。我们坚信态度决定一切，因此做好活动召集前的准备工作更显关键，多次活动目的地是经过领队的亲自探路后确定的，领队及探路人员带着户外专业工具到达预选目的地进行资源测评。

为活动的更好开展，领队认真记录每一次探路经过与细节，有些预选目的地进行了不止一次的探路测评，有些预先目的地在测评后因条件不理想而取消；对于一些较远而无过多时间亲自测评的目的地，需要联络多个当地人或有出行经历的驴友，以确定目的地的可行性、可玩性，在了解了各方面的情况后，行文发布活动方案，在方案中注明活动目的地情况、活动注意事项、以及需要准备的东西等等。

活动方案的发布后，密山户外旅认真做好应答咨询的工作，对来人来电的活动咨询进行认真且耐心的解答，在见面会上重复一切与活动有关的事项，并突出“安全第一”的要求与原则。在有了妥善的准备工作下进行开展活动也不能掉以轻心，活动过程中的前后呼应、联络；休息节奏的调整；队员志气的鼓励；与驴友进行不断的沟通等等，最终保证一个也不能少安全的完成活动。

二、做好领队培养工作，加强专业培训

经过几年的共同驴行，在20\_\_年，我们明确增加了三年以来的第一位荣至名归的男女领队——\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_--\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，增强了密山户外旅领队力量，更好的为驴友组织更多更好的活动。

为了让活动安全进行，密山户外旅安排领队参加了中国登山协会组办的“户外指导员”培训班，在经过系统学习后取得了优异的成绩，并有1人取得全国优秀学员称号及荣誉证书。通过专业的培训，让密山户外旅专业领队对户外运动的多方面知识有了进一步的了解，更好的运用到活动的每一项工作中去，让活动更专业，更精彩，更安全。

通过培训后，我们纠正了一些以往活动中不专业的作法，专业的开展了绳降活动，让这一项在外行人眼中显得异常危险的极限运动，成为我们精彩的，让我们体验到他人无法体力的欢悦。在通过培训后，让我们在陌生的环境下，更好的对地形进行解图与判断，更加安全的与驴友共同达到目标。

三、开展多元化活动，丰富驴友生活

星晨走过三个年头了，我们的活动由以往单一的周边山区活动，发展到更远的地区，由于增加了行业间的合作，我们开展了去雪乡看雪、去珍宝岛看湿地、去宝清转山等丰富多彩的长途旅行活动。与兴凯湖俱乐部一起，我们一如既往的组织了穿越兴凯湖50公里。

在20\_\_年，我们一起走过的42多次外出活动中，我们有徒步、有穿越、有溯溪、有绳降、有漂流，我们还组织了多次自驾活动，让更多有车一族加入我们的活动，体验不一样的户外生活。

在日常日子里，以锻炼身体、增强友谊为目的，召集了在城市里以及不远离密山的几十次休闲活动锻炼。从市区开始徒步至兴凯，徒步至将军峰，徒步至黑台等中短途的徒步锻炼活动，不定期的自发召集的羽毛球活动，环市骑行活动，夏天湖边游泳泡水等等活动，都受到众多朋友的喜欢。

以外还开展了数不清的大中小范围的休闲活动，烤羊、窑鸡、钓鱼、烧烤、聚餐等等，已经成了驴友间日常联络、交流、增强友谊的生活方式。

四、户外队伍的增加，会员不断壮大

20\_\_年，我们在去年取得大的发展的基础上更上了一层楼，参加活动人员有了进一步的增加，同比增加了100人。密山户外旅依然本着活动积分晋级会员的制度，“会员”作为星晨驴友中的一种无尚的荣誉，成为驴友间争相谈论的重要话题，20\_总结会上，曾称20\_年为会员的丰收年，而这令人欢心鼓舞的20\_，再一次成为会员的丰收年，人数为前三年之最。

五、不足之处仍需要驴友的包容

在取得进步及收获的同时，我们仍深感有不足之处，由于无法掌控天气等因素，百密而总有一疏，让穿越铁西山、兴凯湖看花等个别活动未能达到所期望的目标；另外，由于个人性格与认知的不同，在活动中未能做到所有队员都满意，与希望得到更多驴友的包容与继续的支持。在Q群的管理上，由于暂时无法升级高级群，在年中曾有一次较大的失误，误踢了部分关怀与支持过密山户外旅的老队员，借此总结的机会向驴歉，望大家原谅密山户外旅工作中的失误，让我们解除误会、不计前嫌，让这件难能可贵的友情延续下去。

**20\_年关于公司组织活动工作总结（篇2）**

5月23日清晨7点，公司一行35人在公司大门集合出发，固然雨一直在下，但丝尽不影响我们激奋的心情，经过一个多小时的车程我们来到了TZ拓展练习基地。这里群山环峙，峰峦叠嶂，荔枝环抱，自然风光优美怡人，让我们享受到生态大自然清山绿水的无穷风光。

终极由于下雨的影响，我们两天来的练习都是在室内进行的，但经过教官的公道编排，通过一系列的拓展项目，两天来整个过程把妙趣横生的游戏同工作、生活、学习有机地联系在了一起，不仅给我们带来了无穷的乐趣，加深了我们彼此间的了解，而且给我带来深刻的思考与启迪:

一、空杯心态

“蚂蚁”教官打从一开始就多次夸大要我们每一个学员要怀有“空杯心态”，让每一个人忘记自己的身份，忘记自己的头衔，这里没有老总、总监、经理，我们不分男女老少，我们只有一个身份:学员。

一个空的杯子才能再往装进往东西，一个浅显的道理揭示了一个人人存在的题目。确实在我们的现实工作中，很多时候我们会将过往的成功，以往的经验，用于新的环境，新的工作，新的角色中，得到的结果和自己前期计划是群众差距甚远，导致四处碰壁，造成了很大的障碍，也让自己陷进了瓶颈。这些时候，我们就该具备“空杯心态”，将自己倒空，别被那些成就、经验、利益、学识等，看似重要的东西给束缚了自己。而从我的观点来看，“空杯心态”实在就是对过往荣耀、失败的一种舍弃，也是对自己的一种变相的否定，只有真正地舍弃之后，才有更多的空间往获得更多的东西。可是否定别人很轻易，否定自己却需要很大的勇气，但也只有如此，才能找到自己的不足，找到自己应该努力的方向!在现在物欲横流，个性张扬的社会形态，人们越来越多的是在关注着自己拥有了什么，怎么才能更好的捉住自己的东西。一个人也只有两只手当你总是抓着自己以为很重要的东西时，却又丧失了往抓更有价值的东西的机会。

二、制度制定

实在我们不难发现，两天来所进行的游戏并不是要考验我们的体能或耐受力，而是让我们在完成游戏的过程中往体会、往体验、往感觉、往感悟。可以说，有一百个参训者，就会有一百个不同的感受，有一百个不一样的心情。明确的目标，同一的领导、有能力的团队成员、详尽的计划都是一颗颗闪亮的珍珠，而将这些珍珠穿起来的线就叫规则。所以，在每一个项目开始前，教官再三夸大的就是规则。而我们是否意识到教官制定的游戏规则就比如我们公司的规章制度呢。我们试问一下我们公司的制度清楚吗?公道吗?在执行吗?制度是具有权威性的规则、标准和行动方案的集合。制定制度是为了完善、改进并促进今后工作，并让大家明白在工作中能够做什么和不能做什么，以及大体上如何往做。

在日常工作中，我们发现有制度而不落实制度的情况大有存在，定制度，不予实施，要制度何用?比如我们拓展中的游戏，时下幼儿园毕业典礼主持稿那怕你很快完成了，但没有按照规则来执行，完成又何用?制度是约束行为的规范，在执行落实制度上，不能口头笼统地“严厉处理”，要增强执行力度。建立必要的赏罚措施，明确制度执行责任人岗位的责、权、利关系。领导必须模范遵守规定，带头执行制度，要帅之以正、不徇私情、上下一视同仁。让身边人做到的，自己首先做到，这样才能保证上、下一致共同执行制度。在公司治理中我们也经常会发现，制定一套好的制度比谴责下属更有效。

三、充分的策划

“运送球”项目中，我们有些操之过急，事先没有策划好，多次重复犯同一个错误却没有及时改正的经验，而在“愚公移山”项目中，我们全体做了充分的演算与策划，终极找到了最优方案而胜出。这让我想到在今后的工作中，事先要做好周密的计划，磨刀不误砍柴工，多花时间做计划是很有必要的，每项工作都要精心策划，每个细节都要运筹到位，否则就会出乱子，甚至前功尽弃。而上升到公司的发展，我们更轻易发现在竞争日愈激烈的市场环境下，企业要想获得长远生存就必须制定一系列发展策略。而在这一系列策略的形成是要根据市场环境，通过理论研究、市场调查充分策划而成的。

四、同一的指挥

纵观我们两天来的练习项目，“七巧板”、“同船共济”、“孤岛求生”、“愚公移山”、“同共进退”等，无不彰显了同一领导、同一指挥的重要性。在\_年公司也因应实际运行情况，对组织架构作了重新调整，按理应权责明确、同一指挥的。可现实往往是，基层员工感觉领导太多，谁都可以发号施令，谁都在管，似乎有题目时却不知谁能终极负责落实。这种组织方式，仍然缺乏清楚的职责分工，固然看似职员不少，但真正负责的人未几，且负责人的责权不明确，既违反了同一领导的原则，又使治理的效果事倍功半，进步了治理本钱，降低了治理效率。

治理必须讲求秩序，即所谓“凡事各有其位”。公道的秩序是按照事物的内在联系确定的，有赖于有效的组织。责任主体不明确，双重或多重命令对于权威、纪律和组织的稳定性都是一种威胁。假如不留意坚持同一指《成功源于自信》挥与同一领导原则的严厉性，对公司造成的损害将难以估量，在市场形势瞬息万变的今天，增强应变能力，进步反应速度终将受到制约。这个题目，值得我们各级领导、各层次治理职员反思。

五、团队的气力

在这次练习我们谈得最多的就是团队，像“愚公移山”、“同船共济”、“七巧板”、“孤岛求救”、“同共进退”几乎没有一个不是靠团队协作来完成的，合作使我们融进团队，合作使我们气力大增，合作使我们真正熟悉到团队的.重要性，正像有人说的:“不要以为你什么都行，离开团队，你可能一事无成;也不要以为你什么都不行，有了团队，你也许什么都行。” 所以，要求我们每一个人都必须放下自己的个性与喜好，以团队的利益作为最大的利益，尽全力做好自己任务的同时，更要留意整个团队的协调与配合，只有这样，才能赢得胜利。竞技中是这样的，在以后的工作与学习中更应如此。体会还有很多，但真正理性的分析可能不是一次拓展练习就能总结得出来的。我们已由“行” 而“知”，但更重要的是要真正做到“知行合一”。

拓展练习是结束了，正如练习前“田鸡”老师所讲的一样:拓展只是一种练习，是体验下的感悟。我相信每一个人体验完了，都会从中得到了或多或少的启发，但我们是否能真正把拓展中的精神运用到实际工作中往，能真正把在拓展中得到的启示运用到工作和生活的困难当中，还需要一个更长的历练时间。

我们也发现，在集体游戏活动中，我们干劲十足，完成任务又快又好，但一旦回到工作岗位上，一旦生活重回平静、平凡，我们很难说还能够把自己的精神调节到最佳状态，满怀\_\_\_\_\_\_，全力以赴往过好天天的生活、完成好手头的工作任务。大家都清楚，要突破自己、改变自己很难，但假如不突破，不改变等待到来的也许只有失败。

**20\_年关于公司组织活动工作总结（篇3）**

江苏\_\_酒业有限公司于20\_\_年3月21日，在昆山市\_\_路\_\_号\_\_昆山旗舰店举行开业庆典活动。

此次活动以“\_\_ 酒中经典”为主题，增强市场对“\_\_”品牌的认知度，增强企业员工的向心力，增强总公司与分公司之间的多部门协作能力，彰显\_\_酒业直接面对市场的良好开端。

一、活动自我评估

总体来说，我们这次开业庆典活动，各个阶段都较为成功，成功的原因我们总结为以下几点：

1、准备较充分

我们联合多个部门协调相关工作计划和人员配置，以有周全的计划和充分的准备，这就成了本次活动成功的前提。

２、密切配合

多部门的积极协助和努力，是活动得以顺利完成的保证。所有参与活动的工作人员和配合本次活动的职能部门都极积主动配合工作，使活动更容易进行。

二、在成功的背后，我们思考了我们的不足。

1、\_\_现有资料欠缺。由于\_\_酒业现存档的相关\_\_的资料极少，造成活动的物料准备未能还到最佳姿态。对于“\_\_”资料的收集将作为\_\_酒业后期工作的重点。

2、预见性的不足。在活动准备过程中未能对各个环节可能会出现的特殊状况做好充分的预案，造成活动行进过程中稍显匆忙。

3、\_\_与\_\_企划间对接工作。虽然在极力配合但由于产品本质区别和新进公司员工对产品的了解不足，造成前期准备时对资料稀缺没有足够的心理准备。

4、时间控制。前期准备工作中，部分时间对应的工作事项未如期达成。

三、活动的意义和结果

1、小投入大效果，虽然此次活动的场地及资金投入量有限，但到场的众多尊贵嘉宾将活动提升到了更高的层次，充分体现了集团公司的实力与资源。

2、这次活动可视为\_\_酒业进军白酒市场的一个良好开端，从昆山作为起点向周边城市覆盖，由点到面让受众了解\_\_酒业，认知\_\_。

3、这次活动整个流程经过前期多次分析演练使得活动进行过程中各个环节得以顺利进行，取得了圆满的成功，也达到了预期的目的。

４、这次活动也充分锻炼了\_\_酒业全体同仁的协作能力，以及与集团公司各部门的互相配合。

这次活动我们以低费用高质量完成了具有重要意义的开业盛典。

**20\_年关于公司组织活动工作总结（篇4）**

进入8月，工作突然变得异常忙碌，公司要搞活动，怎么又省钱又出效果，怎样借力，怎样合作?我必须在一两天内作出决定，在协调和综合各方面因素的基础上。8月初，省电视台都市频道正在播我们的节目，连续一周。只有在此期间做活动才能得到省台的合理支持。况且8月是钻石的消费高峰，又恰逢七夕情人节前夕，时间和主题定出。8月7日，评选钻石恋人的活动。还剩不到一周的时间，要将所有活动要素整理出来，并逐一解决。

按照理论，按照资深礼仪策划人士讲，这样的活动要至少提前半年策划与运作。我们，做的匆忙。况且人手有限，只能抓主要问题，不能死抠细节。

宣传和报道，这是最先解决也是最重要的问题。解决这个问题，再陆续攻关别的问题。

草拟活动方案。与商场舞台接洽。

寻找合作商家，这个倒也不难，想挂名的挂名，想露脸的露脸，互换资源，共享利益。但是，我们得知道，自己能给这个活动提供什么，什么都没有，就不要来参与，来参与了，便没有发言权，快到旮旯里猫着，你一定要清楚这是一个资源的商业互换行为。

我最最担心的事情，是活动参与者不足。这不是个商业演出，而是互动的活动。事前，已经动员朋友和告诉参与单位征集朋友来现场参加活动。当别人问我，准备的怎么样了？我告诉他，别的问题都好解决，我只担心参加活动的人。

现场果然如此，如今中国人变得低调起来，我们的大礼包都摆在那里，奖品十分的丰厚。但仍然没有使现场的情侣更有兴致参加。

等到电视台主持人来了，节目开始，在主持人的带动和热场下，终于有情侣报名了。报了四对，我们就马上开始游戏闯关活动。

活动内容还是蛮有意思的，大家玩得很开心，观众看得也热闹。为了让气氛更加热烈，我们又临时决定增加歌手。活动就是这样，变数很多。很难按着所谓流程一成不变的来做。需要看现场情况做以调整。但歌手并不是我们要求的，有的年龄偏大，有的相貌丑陋，有的气场不够。下回，我便知道了，不符合要求的，一律退货。讲情面会影响到活动的品质。

总体来讲，活动是成功。评价一个活动，是要看结果、要看效果的。

**20\_年关于公司组织活动工作总结（篇5）**

为了更好的促进我公司企业文化的发展与传承，全体同仁放松心情，减缓压力，增强同事之间的交流与沟通，我公司上月(20\_\_年9月)组织了一次为期一天的惠州旅游活动。出游前，我公司行政人事部门做了详尽的部署工作，从餐饮、交通到人员统计、行程安排、活动通知，事无具细，每一个细节无不凝聚了其心血和让全体同仁玩的开心、玩的尽兴的深切愿望。

旅游活动当天，全体同仁在公司大院集合，清点人数，然后按照安排的入座顺序上车，踏上了我们愉快的旅行。通过1个多小时的车程，我们到达活动的第一站——惠州天后宫，各种琳琅满目的小商品吸引了大家的购物热情。还有更多的都进行了烧香拜佛，以求得平安与财富。

游玩与拜拜结束后，中餐已经定在了附近的一家餐馆。吃完中餐我们就要进入下一站——海边。惠州的海真是碧蓝碧蓝的。一到海边眼前就豁然开朗起来，心境犹中被重新洗刷了，呼吸着海水的味道，心中一阵感叹在混凝土成林的城市边上就有这样美丽如画的风景。

接着公司又安排我们跟上当地的船只，出海打鱼，非常有趣，收获也不小——有小蟹，各种小鱼，海螺等。然后大家又下海戏水，不知道有多欢乐。一天始终就要结束了，大家带着依依不舍上了回程的班车。

此次的活动，让我们更有了家的感觉，体会到我公司的企业文化与传承。

**20\_年关于公司组织活动工作总结（篇6）**

5月3日清晨6：50，公司旅游成员分二个站点集合乘坐大巴车从高新火炬广场出发赴安徽天柱山。本次旅游为2日游；参游人员计79人（由于公司其它同事忙于项目开发及管理工作而未能全部参加此次活动）。

此次活动的目的既是让大家身心放松的好机会，又是锻炼团队的好时机，重要的是在体现公司对员工关怀的基础上，活跃公司团队气氛，加强员工之间的沟通与协作，把团队精神融入到活动中，营造全体员工团结凝聚、活跃、奋进的氛围。

此次旅游活动共分几个阶段

一、前期准备，制定方案

1.按照公司领导关于旅游活动的指示精神，公司人力资源部首先组织策划了一整套活动方案，并将此次活动的精神、旅游条件以及旅游整体思路与总经理工作部共同商讨，最后，统一了思想和认识，并将方案报总经理批示，而实施。

2.为了让员工在这次旅游中达到满意度，此次活动组织者将所有参加人员编成七个小组；并选派了组长，同时把各组组长召集到一起，针对旅游路线选择、旅游安全注意事项、具体活动安排等要项进行了细致的部署，并要求将会议的全部内容传达至各小组成员。

3.行前叮嘱、确保安全。为了保障此次活动顺利进行，4月29—30日下午，各小组组长分别组织其小组旅游活动人员召开了行前叮嘱会，特别强调：（1）活动时一定要注意我们的企业形象，发扬我们的团队精神、传扬我们的企业文化。别忘了，我们是博微人，应该知道怎么做。（2）在旅途中，不要私自改变旅程或掉队，外出时要与领队请假，随时注意自身安全。（3）用餐、住宿、旅行自己要有警惕，确保人身、财产安全。

二、旅游活动精彩缤纷，笑声多多

5月3日清晨6：50分由79人组成的团队分别由两辆旅游车载着前往天柱山。

在旅途中笑声不断，热闹氛围激昂，导游感慨万分；随队人员倾羡的心悦诚服；大家激动不已，带给年轻人是一片欢乐；带给大家的是团结、互助、凝聚，营造了有青春、活力的氛围。更多的则是各种各样的收获，体现的则是博微良好的团队精神。曾现出几多笑声：

笑声一：“疱丁解牛”

当车辆驶进高速公路，约8：30分，销售副总万慧建的笑话撩拨起了大家的兴致，于是，按捺不住寂寞的年轻人便争先恐后的拉起了话匣子。万副总经理提议：大家进行“疱丁解牛”，由输者表演节目；于是大家有序的将牛疱了起来，到轮到周进时；他挠着脑袋，接不上来，感到没辙了，此时大家不约而同的齐声喊着，“一、二、三周进来一个”，周进拿起话筒就吼了起来：“我站在烈烈风中……”正当大家会神的听着，他就忘词了，哈哈，哈哈，大家被他的诙谐表演弄得笑声难止。大家的高呼声、洪亮的歌声、掌声不断，笑话、唱歌、故事、方言小品等载体不一，热闹非凡，激情澎湃，整个车厢成了欢乐的海洋。随队导游为我们队伍激情的氛围所感染，嗓音嘶哑的她不由自主地也加入到活动中。

笑声之二：风雨同行

中午12点左右，我们到达了安徽省的潜山县城，中饭安排在此，吃罢午饭，大家就马不停蹄的直奔本次游览的第一站：三祖寺，此时天公不作美，下起了雨，且越下越大，但这怎能阻挡我们游览的脚步呢，我们购买了一批雨衣，给每人发了一件后兴致勃勃的朝着三祖寺进军了。而后游大峡谷，峡谷中的山路很陡峭，峡谷间的瀑布似“飞流直下三千尺，疑似银河落九天。”还有那潺潺的流水声，松竹遮天蔽日，我们在导游的带领下游览了一个又一个风景点，转一个弯，天地一新；上一道岭，风光又异，使人应不暇接，同时也感到身体的疲惫，傍晚时分我们下榻住宿地，游峡谷时虽然一路上穿着雨衣，而瓢泼的大雨早已将我们淋了个透湿，从头到脚都接受了一次“洗礼”，很多人的鞋子都能养鱼了，呵呵……

笑声之三：欢聚的晚餐

我们住在天柱山的华庭山庄，晚餐也安排在那，因考虑到大家淋了雨，晚餐时每个餐桌上都备有一壶姜汤，这是给大家御寒防感冒的，好让大家在第二天有足够的精神和体力登上天柱山顶峰，同时也是表示公司领导对员工的体贴和关怀。晚上的特色饭菜也是10人一桌10菜一汤，另外我们还为大家准备了真空包装的鸡、鸭、鱼、花生米等佳肴，酒水、饮料样样都有，这多少也让大家舒舒服服的享受了一下，缓解了一点路途的辛苦。值得一提的就是上山时，背上山的啤酒和白酒终于在晚饭时，让兄弟们好好的爽了一把。

笑声之四：送关怀、互帮助

经过一个晚上的休整，第二天早上吃过早餐后大家又整装待发了，好在天气还不错，昨天的雨也已经停了，导游给我们介绍了天柱山的大概情况，天柱峰孤峰突起，山峰险绝，很难登攀，从山脚到山顶几乎都是阶梯式的上升，共有1680多个阶梯，虽然绵长、陡峭，但我们必须徒步登上山顶。

昨晚的阵雨把森林清冼的干干净净,我们沿着小道慢慢往前走,路边的竹林参天,竹叶绿的发亮,空气格外清新,像滤过似的,使人神清气爽。

我们来到山脚下,一座高大的门坊耸立在我们眼前,门两边各有一根黑色的大柱子,上面壤着美丽的花边.嵌着“古南岳天柱山”六个金黄色的大字。

我们从南天门顺着石级往上攀登,走着走着来到了神秘谷在神秘谷休息了一会儿只看见一块岩石有鼻子有眼睛像一位慈祥的老人,导游告诉我们那是皖公神相.离神秘谷不远的是天池峰,举目远眺,白雾笼罩着群山,树木浸在乳白色的浓雾里,使人仿佛在腾云驾雾,就像走进了美丽而又神秘的人间仙境……不一会环绕在山尖的雾落到山腰,像仙女的轻纱一样在晨风中飘舞荡漾。

一路大家有说有笑的在山间的林荫道上行进，兴致颇高，处处可见关怀、互助的情景，到达第二索道区的时候大家已经都累得不行了，一个个喘着粗气，不过大家可都没放过路边的景点，看到好的景点都疯狂的占领拍照，都生怕遗漏了美丽的景致，没留下美丽的身影。嬉笑打闹削弱了这超负荷的登山过程对我们的威胁，在进行短暂的休息，吃过东西喝过水后大家接着向山顶迈进，这段阶梯却格外陡峭，好像是要告诉我们，想一览山顶的风光就必须付出双倍努力，必须学会忍受心理和体力的极限，一步一步，一步一步，终于，随着一声呼喊声，我们到达了山顶，经过攀登，本来大家都很热，可一到山顶却感觉到了一阵强烈的凉意，呈现在我们眼前的几乎是一片仙境，山朦胧，雾朦胧，连绵起伏的山峦，渺渺茫茫的白雾，让你感叹大自然的神奇，创造出这似景似仙，如梦如幻的天柱山峰。大家欢呼雀跃，争相恐后的拍照，恨不能把山顶上的每一处景致都留进快门中。

下山的路我们走的虽没那么费力，但身体的反应却随之而来，很多人在下阶梯的时候两条腿已经不听使唤了，俗话说：“上山的气管炎，下山的关节炎”此次可得到了体验，尽管如此，还是没有一个人掉队，大家的脸上依然洋溢着兴奋喜悦的笑容，看不到疲惫的神情。

渐渐的已近午时，我们走到青龙涧索道的不远处.只见索道上有一串串像盒子一样的小房子,忽然听到轰轰隆隆的声响，似千军呐喊，似万马奔腾，只见一条瀑布直泻而下好似一匹美丽的绸缎，从半空中飘落下来……哇，不经意间我们也到山脚了，看看表全程我们只花了六个小时，据了解一般都得花七小时，由此可见；我们团队的团结互助、坚忍不拔、顽强拼博的精神风采。

天柱山的仙女石.仙人洞.百步梯引人入胜,令人流连忘返.天柱山真是美丽极了！

三、安全回归，收获颇丰

4号晚约20：00点旅游全体成员安全到达南昌，圆满的结束了本次旅游，但在旅游途中感触颇多，想象联翩而至，收获颇丰。

登山是个征服的过程，征服我们的心理和身体极限，在我们的生活和工作中，常保持乐观的心态，准备迎接一切挑战的精神是必须的，也许，这是本次活动最能让我们体会的！

从此次旅游活动来看，公司建设良好的团队管理的目的基本达到。在团队管理中，制度的完善化、体制的系统化以及团员的执行力是必不可少的。通过本次旅游活动，塑造了坚强的意志、良好的习惯、团结互助的品质，为今后的工作打下了坚实的基础。同时，进一步增强了企业凝聚力，弘扬了企业精神，丰富了企业文化，对企业今后的经营起了很大的推动作用，提升了公司的软实力。从我们这次旅游中看为我们服务的两家旅游公司的服务以及态度，我们以为还算是可以，但在服务的.细节中还存在一些问题，例如：二旅行社在协调中还存在问题，就是因为缺乏沟通，而显得不尽完美，作为客户，我们认为满意度不够高。由此；我们不得不自检在协作、沟通、服务中是否也存在问题呢？我们应该以怎样的服务态度、服务质量才能达到客户的满意呢？我想，大家在旅途中接受别人服务时感触颇多，也经历了这样或那样的问题，面对自己的工作如何改变服务、调整心态、从新面对工作是这次旅游收获的重中之重。

**20\_年关于公司组织活动工作总结（篇7）**

本月的6月15日-6月19日，6月22日-6月26日，我公司分批组织全体员工到丽江和大理两地，进行为期5天的旅游活动。本次旅游活动主要是为了让公司的全体员工在自然美景中增进交流和了解，增加团队的凝聚力。在丽江和大理的这几日，大家的身心得到放松和调整，营造出了团结、活跃、奋进的氛围。本次旅游为5日游，公司参游人员共计28个人。这次的丽江大理5日游，同事们玩的都非常的开心。

一、前期准备

这次的活动我在4月初的时候就开始进行策划了，因为考虑到订得越早价格越有优势，包括我们要求性价比高一点的酒店，好的导游。新一点的大巴车等。我刚开始是比较了网上评价较好的几家旅游网站，途牛这进行了一个比较。行程景点上面，住宿吃饭等进行了比较。购物团和纯玩团也是进行了一个比较。我们去年是跟途牛合作的，整体大家都非常的满意。加上途牛的酒店住宿，吃饭，行程的安排都有一定的优势，所以还是跟途牛进行了合作。我告知了途牛我们7月初去云南，途牛开始给我们报价纯玩团是3500左右/人，我觉得价格偏高了，想还是考虑别的地方别的行程了，但是问了后勤的各位同事们，大家都有意向去云南的。后来，途牛的吴小姐告诉我，如果行程中加进两个购物店的话，价格会便宜到2500元。我让他保证在合同里面写上不强制购物的条款，她说好的。然后她说他们途牛价格是明明白白标出来的，有购物店是不隐瞒直白告诉我们，而且能保证的是不强制购物，而且2500元的价格，是保证服务质量的，纯粹的购物团只要1000不到，那种是不保证服务质量的。我们这个保证不强制购物的，高性价比的团。然后我咨询了后勤的同事们，大家都觉得可行也能接受的。但是后来要定下来的时候途牛忽然告诉我说我们如果7月份去的话2500元的价格做不了，经过了商量后，我们只能是提前到了6月份去。然后我再确定人数后，向途牛旅行社落实各项旅游细节。并调整游览景点，再预订机票和宾馆。与途牛签订旅游合同，并支付订金，与导游联系，两批团陆续发放旅游须知和安全注意事项。

二、丽江大理风景美轮美奂

本次旅游目的地丽江大理是历史文化名城。6月15日-6月19日我们是安排第一批人员去丽江大理，去的前一天联系好导游李杏梅和司机王师傅。第一批的领队安排叶玲和聂小虎。关于这次的旅游行程是第一天到丽江，下午逛古城木府，第二天是去大理，洱海双廊，第三天行程是去崇圣寺三塔后回到丽江，第四天的行程是去玉龙雪山的，当时我跟叶玲是有问过途牛的客服的，关于索道的问题，玉龙雪山景区共有三个索道（缆车），分别是：大索道（又叫“冰川索道”），票价180元/人（来回双程不含氧气瓶羽绒服等），可抵达海拔4500米的高度；小索道（也叫“云杉坪索道”），票价57元/人（双程），可抵达海拔3200米的云杉坪；牦牛坪索道，62元/人（双程），可抵达海拔3700多米的牦牛坪。三条索道可看到的风景各不相同。而且分别是不同的方向，我们去的是云杉坪。总的来说，乘大索道可以让你摸到雪，而小索道（云杉坪）是在雪山半山腰位置，能让你拍到雪山全景。牦牛坪也与云杉坪一样，位于半山位置，但这里比较开阔，距离雪线更近些。人最多的索道是大索道和云杉坪索道。

途牛的客服跟我们说，海拔很高的那个索道不是天天都能开放的，要提前三天预约的，总的来说，第一批同事们去的这个行程期间也在网上传了很多的开心照片，大家总体沉浸在美景里面，非常开心的。但是因为有加进购物店，大家这次行程上面也花了一些费用。6月22日-6月26日第二批去丽江大理，领队是我，作为领队最主要的任务就是大家开心的游玩，平平安安的回到杭州。第二批的购物店消费没有第一批消费的多，但是导游一点也没有为难我们，导游非常的认真负责，讲解也很细致。

三、安全归回

还有诸多需要改进的地方：

（1），首先我负责这次活动的组织，前期筹划过程中，比较了多家旅行社，但是向经理做线路报告过程中做的还不够好。尤其是玉龙雪山的索道方面，关于大索道和小索道，因为要考虑整体的旅游经费，选了小索道。没有很详细的跟大家讲解这个方面的问题。

（2） 这次第二批的关于领导力，执行力方面，真的要向导游梅子学习， 缺乏号召力、处理事情不够果断和灵活。

（3） 关于购物店的问题，还需要加强跟同事们的交流，因为加购物店能节约团费，原先团费要3500左右，加了购物店后是2500元，因为途牛客服的一再强调不强制消费，可以理性消费等。这个问题没有跟领导好好的交流沟通。是比较失误的。

本次活动结束后，我也听取了各位同事多方面的意见，大家基本都是对这次的行程很满意的。住宿方面觉得还可以的，吃的也是比去年北京的要稍好一些些的。男同志们大都是没有购物欲望，有部分女同志这次去消费比较高，不过她们倒是觉得购物也挺开心的。活动结束后，准备整理出照片布置公告栏，因为这也是公司文化的一部分。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找