

东莞市三元盈晖投资发展有限公司

【高绩效团队的拓展训练实施方案】

■ 财富对项目的理解：

◇企业文化与人才背景问题：公司高层因工作背景的不同理念、文化的差异，现阶段大家的观念的不一致，给工作上的沟通带来很大阻力；

- 1、本地文化：广东珠三角
- 2、欧美文化：香港、海外
- 3、传统文化：国有企业

◇个人目标与团队目标不够一致；

◇部门职能不明确，团队成员的角色定位不清晰；

◇流程不清晰，工作的难度加大了；

◇各部门间的沟通、协调、配合有困难，企业再好的发展战略，没办法有效执行；

◇人才的职业化的问题：敬业精神、尊重别人的能力。

■ 财富对项目的建议：

◇企业文化问题：团队须以三元盈晖的文化（“天地人和，创造奇迹”）为核心文化，围绕共同的愿景，培养三元盈晖的共同价值观、共同的理念、共同的语言、共同的行为规范，营造健康的企业文化氛围；

◇通过职业素养课程的培训逐步实现职业化；

◇通过高绩效团队的训练逐步实现团队沟通、协调和配合的良性化；

◇通过专业知识和技能类课程的培训解决专业技能问题；

◇通过积极的人生态度类课题的培训解决工作态度、意愿、责任心问题。

■ 项目的切入点：

团队协调、沟通问题：通过**【高绩效团队的拓展训练方案】**的实施

■ 培训目标：

通过**【高绩效团队的拓展训练】**，促进学员之间的情感交流与心灵沟通、相互信任，通过团队协作使学员能突破心理障碍、建立相互配合、相互支持的团队精神及合作意识。

- ◇通过对体验的反思，使体验者超越体验；
- ◇帮助参加者认识自我，激发个人潜能；
- ◇树立主动沟通的意识，学习有效的沟通技巧；
- ◇改善人际关系，形成积极向上的集体气氛，以自己的团队为荣；
- ◇明确和认同组织目标，增强组织凝聚力；
- ◇增进团队协作，提高团队绩效；
- ◇缓解工作及生活中产生的压力。
- ◇寓教于乐，融挑战性、教育性、实用性为一体。

■拓展训练的起源：

拓展训练又称“外展培训”，英文为 Outward Bound，意为一艘小船驶离平静的港湾，义无反顾地投向未知的旅程，去迎接一次次挑战，去战胜一个个困难！

外展培训起源于二战期间，盟军在大西洋的物资供应屡遭德国潜艇袭击，大部分水手在运输船被击沉后葬身鱼腹，只有极少数人得以生还。



人们惊讶地发现有很多生还者不是年轻力壮的水手，而是那些富有经验，心理素质较强的年长者。通过对这一现象的分析与研究，得到的结论是：能在恶劣环境下求得生存，不仅仅要靠体能，而更重要的是良好的心理素质。

据此德国人库尔特·汉恩提出了“外展训练”的理念

(Outward

Bound)，并于 1941 年在英国创办了一所专门训练水兵的学校，后来逐渐延伸为军队士兵生存能力的训练。二战结束后，“外展训练”也从最早的军事生存训练演变成为社会和经济领域服务的一种人本训练

。现代人的工作生

活环境同样充满竞争和挑战，人们仍然需要良好的心理素质去适应各种挑战。

■拓展训练的特点：

一种意义：外展训练并非体育加娱乐，而是对正统教育的一次全面提炼和综合补充，打破常规，产生新的意义。在任何情况下都能使有限的知识和技能释放出最大的能量。如何开发出那些一直潜在于自己身上，而自己却从未真正了解的力量，怎样才能弄清自己与他人的沟通和信任到底深入到什么程度等，这就是外展训练的神奇和意义！

现代感：外展训练是最受推崇的户外体验式培训的形式之一，它是 21 世纪的一种新时尚。

国际性：外展培训源于国际知名的 Outward

Bound 训练，完全不同于传统的教育和培训方式。外展的客户以跨国公司和高新科技企业为主，外展推行的是目前国际流行的教育理念：自然、户外运动、体验、环保、挑战自我。

人性化：

外展培训是人心的历练，追求人们心灵的感动和感悟，活动方式是人与人的互动，人与自然的互动，关心他人和更为融洽地与他人合作，关注和爱护大自然。

■拓展训练收益：

一、 参训个人的收益：

认识自身潜能，增强自信心，改进自身形象；克服心理惰性，磨练战胜困难的毅力； 调适身心状态，不浮躁，不颓废，更好的面对工作与生活的挑战；认识群体的作用，增进对集体的参与意识和责任心，启发想象力与创造性，提高解决问题的能力；改善人际关系，学习欣赏别人，学会关心他人。

二、 参训团队地收益：

进一步明确和认同组织目标，增强组织地凝聚力；树立相互配合，互相支持地团队精神和整体意识；改善人际关系，形成积极向上地组织氛围；促进组织内部地沟通与信息交流；挖掘员工的内在能量，使之聚合并在工作中全部释放出来，形成从容有序地团队运作风格。

■拓展训练的目的：

一、 亲身体验团队事情

行万里路，胜读万卷书。电影《阿甘正传》的经典对白是“人生就象一盒巧克力，你永远不知道你会吃到什么口味。”体验

式培训正是透过精心设计的活动，队员亲身经历团队事件后，让团队成员有了修练的机缘。



二、第一阶段分享

让团队成员聊聊、谈谈这次的团队活动（事件）有人会从正面的角度去分享，有人会从负面的角度去分享，无论从什么角度，让成员说出来即可了解成员的想法，也可以疏导潜在的情绪。



三、第二阶段分享

团队活动（事件）过了，重要的是“团队成员在过程中学到了什么？”若有什么事做得很棒的，那么就去发掘成功的关键；或有一些做得不是很好，换另一种角度思考，如果下次经历了同样的事件，要如何做，可以做得更好？把这次的经验，作为是学习改善的素材。



四、觉察与验证

除了对团队活动（事件）的学习外，对自己也可以有所觉察和发现：面对事件时，自己的情绪变化如何？对自己的个性有什么发现？在事件中扮演何种角色？是否称职？如何让自己更成熟？同时也藉此检讨，团队面对事件的因变机制与功能是否完备。



五、应用与改变

为此引导和思考，最重要的目的是：“将来如何运用？”以后当遇到团队事件时，哪些做法是好的，可以保留并继续；那些做法是不恰当的，要如何调整？让经验可以转化为学习的素材。



■拓展训练形式：

此活动是以自然为舞台，以活动为道具，以学员为中心，以体验的学习方式提升组织和个人的情愫，

■实施流程：

1、培训需求调查

客户访谈

进一步了解和客户的需求

确定培训目标

2、课程方案设计

为客户量身定制符合客户需求的个性化培训方案

与客户沟通，调整方案

最终方案的确定

3、到贵公司做培训详细需求调查

进一步了解、分析和提炼出个性化的企业文化，树立共同的价值观

进一步确定培训目标

4、培训实施过程

融冰、热身

项目实施

通过体验、分享、交流、整合，与公司的需求紧密结合

5、训评估跟踪

培训结束，学员对培训进行评估

汇总评估表，为客户提交评估报告

跟踪培训效果在学员工作中的体现

■拓展训练项目设置：

训练项目	训练目的	学习要点
信任背摔	同心协力共同战胜困难的决心与信心	通过身体接触，打破人与人之间的隔膜，增进学员之间的情感交流，共同分享战胜困难的喜悦，增强团队的凝聚力；团队目标的实现需要每位团队成员的共同作用
活动回顾：倒在队友的怀里，是否有享不尽的关爱的感觉？		

高空跨断桥	意志磨练、突破自我、战胜恐惧	通过极具个人挑战项目，让学员意识到自己在工作生活中面对类似状况要选择如何处理及面对。
活动回顾：为什么站在 12 米的高空会恐惧？难道是我们的能力不足吗？		
盲人方阵	计划、领导；沟通、信任；授权、倾听；冲突管理	体会面对挑战任务时每个人真实的想法和态度。体会沟通、信任的重要。体会没有计划和领导而引起的混乱。
自我查觉： 活动中每个人的行为、语言会不会在工作中也发生？如果有机会再做一次这个活动，你会选择如何表现才更象个高效团队成员？让学员思考并承诺今后现实工作中如何行动。		
训练项目	目的	学习要点
10:31-10:00 智力电网	团队合作活动	智运圆桶/分享
12:00-13:30	午餐、安排住宿、午休	
活动回顾：群龙无首必败北		
13:31-13:35 智运圆桶	领导、配合	在活动过程中，团队成员虽然各自努力做好个人工作，却可能与目标方向违背，让团队成员了解必须透过相互间的横向沟通，协调行动，来达成共识，完成目标。
13:36-14:40 无轨列车	协调	无轨列车/分享
活动回顾：终于明白了“条条大路通罗马”的道理		
14:41-16:00 交通阻塞	指导、检查、参与	透过问题解决的过程，理解沟通与表达的过程；如何扮演好一位指导者的角色？如何塑造一个好的团队环境，激发成员能够尽情参与？
活动回顾：让成员思考作为团队领导如何创造良好的团队氛围		
18:01-19:00 无轨列车	领导、协调	协调一致 我们才能够顺利前进.默契无间，是高效团队的特征
团队分享：同时左、同时右，为什么还是寸步难行？		
8:30 攀岩	挑战、创新、超越极限	体验回归自然、寻求刺激，并从中挑战自我。让学员在深受抗衡中学会坚强，在征服攀登路线后享受成功与胜利的喜悦。培养学员的心理素质、应变能力及毅力。
活动回顾：只有坚强、有毅力还是不够，有效的计划绝不能少。		
10:21-11:01 孤岛求生	协作、沟通、信息共享	领导层、主管层、员工层如何进行有效的沟通，什么环节出了问题？
活动回顾：共同的目标及跨部门的协作，主动沟通显得非常重要……		
13:30-14:00 胜利墙	团队合作热身活动	共同的胜利，在于每一个成员全心全意地付出甘为人梯，见证整个团队的成长。
14:01-15:20	交通阻塞/分享	交通阻塞/分享
15:21-16:40	胜利墙	胜利墙
16:41-17:30	两天训练回顾总结	
17:31	训练结束，返回东莞	

■ 时

间表：

■ 培训实施安排：

- ◇ 培训时间：三元盈晖投资发展有限公司指定培训具体时间；
- ◇ 培训地点：由财富公司安排具体拓展训练地点
- ◇ 培训方式：户外拓展训练、体验互动式学习
- ◇ 培训需求调查：培训前由财富公司组织对部分学员进行培训需求调查。
- ◇ 培训效果评估：
 - 填写专业的培训效果调查问卷：了解学员的团队学习情况、体验与领悟情况等总体评估；
 - 了解学员的对企业文化“天地人和，创造奇迹”的认同度；
 - 了解学员对活动组织的总体效果评估，意见需求反馈调查。

培训辅导合作协议书

甲方： 乙方：财富企业管理咨询有限公司
地址： 地址：广东省东莞市东城中心峰景台 6 座 4A
联系电话： 联系电话：0769-2339001 2339006

甲乙双方本着友好合作关系，现甲方委托乙方辅导

【高绩效团队的拓展训练实施方案】培训项目，并订立协议书如下：

壹、 主要培训辅导项目内容：

[高绩效团队的拓展训练实施方案]

贰、 培训辅导时间：

培训辅导具体执行时间，双方协商确定为_____（具体参见课程安排表）；

叁、 培训辅导导师成员：

培训授课导师：

培训主持组织：

培训需求调查和效果评估组织：

四、培训辅导总费用详细：

此次两项培训辅导总费用合计为人民币**捌万伍仟柒百元整 (RMB85,700 元)**，其中：
[高绩效团队的拓展训练实施方案]项目辅导费用明细如下：

	课程项目	课时	费用明细	费用单项合计
1	《高绩效团队的拓展训练》(含讲师费、教练费、场地费、保险费,所有参训人员均获旅游意外保险 RMB5.5 万元保额)	2 天	1200 元 X 2 X30=72,000 元	72,000 元
2	培训组织人工费用	2 天	600 元 X2=1200 元	1,200 元
3	餐费(早餐、中餐、晚餐)	2 天	200 元/人 X30=6000 元	6,000 元
4	150 元/人(双人房)	1 晚	150 元/人 X30=4500 元	4,500 元
	往返交通费(东莞-深圳)	2	1000 元/趟 X2=2000 元	2,000 元
5	《培训需求调查和效果评估组织》	1 天	免费提供	
	培训辅导总费用总计			RMB85,700 元

注：以上费用预算以 30 人合计，实际发生费用以实际参加人数按标准单价计算(1550/人)；
甲方如需发票须增付税金(总费用的 7.77%)

五、付款方式

1. 分期付款：协议签定后甲方先支付辅导费用总额的 50%给乙方 (**RMB42,850 元**)，食宿费、车费 (**RMB12,500 元**) 提前支付乙方，其他辅导款项课程结束后 5 日内支付。

2. 所有款项, 由乙方开具请款收据请款, 由甲方直接现金支付或转帐结算；

六、双方权利、义务、责任

1. 甲乙双方合作,必需善尽保密责任,严禁将辅导内容、材料、及有关之各种资料泄露给第三者(甲乙双方之外的有关人员), 否则应赔偿因泄密所造成的智能财产及经济损失; 甲方应尊重乙方教材智能财产权,未经乙方授权不得将教材及有关资料提供给甲方公司以外的人员;
2. 培训辅导项目所需资料、讲义由乙方提供; 辅导期间讲师交通费、食宿费用由甲方提供;
3. 甲方负责解决培训场地、设备等, 甲方须按培训指定的时间组织参训人员和内部讲师到位, 不得以工作忙碌为由延误培训辅导执行事项;
4. 乙方必须依照本协议之约定辅导项目及进度对甲方进行辅导;并在辅导完毕后向甲方反馈效果评估情况;

六、协议从甲乙双方签字起即具法律效力,双方必需严格遵守;非经双方协议,任何一方不得擅自变更、修改或解除.如一方违约, 则须给另一方支付违约金贰万元;

七、 本协议书一式二份,甲乙双方签章后各执一份。

甲方（盖章）_____ 乙方（盖章）：东莞市财富企业管理咨询有限公司

负责人_____ 负责人_____

签约代表 _____ 签约代表 _____

日期 _____ 日期 _____

财富公司介绍

公司发展历程： 2000 年 8 月 1 日美国华盛顿州 eson gib国际贸易
有限公司成立

2003年 3 月 6 日财富企业管理咨询有限公司成立

创 办 人 ： 雷宇先生（美国加利福尼亚大学工商管理博士，出任董事长兼首席
执行官）

公司背景

财富企业管理咨询有限公司是由美国加利福尼亚大学工商管理博士雷宇先生在中国大陆创办的专业管理咨询顾问公司，是一家具有强大人才优势的专业化、实战化的大型管理培训和管理咨询公司，我们与国内外著名院校（如北大、人大商学院等）、顶级的管理咨询公司（如和君创业等）及国际认证公司建立了战略合作伙伴关系，结合海内外企业界实战经验丰富的管理精英，为各类企事业单位提供全方位、量身定制、实用实效的企业管理培训与咨询服务，目前已荟萃了一批战略、营销、人力资源、连锁加盟、企业文化、财务管理、生产管理、ISO、IT 和供应链管理、客户关系管理、ERP 等方面的知名专家。

企业使命—— 为“财富中国企业”和“财富中国人”提供世界最领先的管理理念、技术和最实用的方法，

为“财富中国企业”和“财富中国人”做出贡献。

使命宣言：财富中国，财富企业，财富人生。

客户理念

客户是企业的生命之本，品质服务，让客户完全满意