# 企业各类活动个人总结

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-11-28

*企业各类活动个人总结【最新】总结是对过去工作的回顾和评价，因而要尊重客观事实，以事实为依据。企业各类活动的总结模板有哪些？以下是小编收集整理的有关企业各类活动个人总结，欢迎大家前来阅读。企业各类活动个人总结篇1此次活动目的既是让家身心放松的...*

企业各类活动个人总结【最新】

总结是对过去工作的回顾和评价，因而要尊重客观事实，以事实为依据。企业各类活动的总结模板有哪些？以下是小编收集整理的有关企业各类活动个人总结，欢迎大家前来阅读。

**企业各类活动个人总结篇1**

此次活动目的既是让家身心放松的好机会，又是外出学习的好时机，重要的是在体现出集团对职工关怀的基础上，如何把团队精神融入到活动中，更重要的是营造全体员工团结凝聚、活跃、奋进的氛围。

此旅游活动共分几个阶段

一、前期准备，制定

1、根据政策，按照上级关于旅游活动的指示精神，公司工会首先组织各部门经理召开了通报会，并将此次活动的精神、旅游条件以及旅游整体思路向家做了汇报，各部门经理提出了许多思路，最后，统一了思想和认识，各部门经理一致表示要把活动精神准全达给职工，并和工会一起做好思想动员工作。

2、出方案，签协议。为了让员工在这次旅游中达到满意度，工会组织者把各部门主管、骨干以及具有丰富旅游经验的员工召集到一起，针对旅游路线选择、签署协议要领、旅游安全注意事项、具体活动安排等要项进行了细致的研究。按照工作当先、奖励先进、照顾老龄的原则确定了本次旅游活动的人员名单，并由副总经理王来了和保安部经理陈丝丝做领队，负责旅游全程管理，并制定出详细的并与廊坊市金秋旅行社签署了旅游协议，上报集团。

3、行前叮嘱、确保安全。为了保障此次活动顺利进行，8月6日下午，工会组织旅游活动人员召开了行前叮嘱会，总经理王来了做了特别强调：

(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，我们是新奥人，应该知道怎么做。

(2)在旅途中，不要私自改变旅程或掉队，外出时不能少于\_\_以上并要与领队请假，随时注意自身安全。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

8月7日凌晨4：30分由3\_\_组成的团队在旅途中笑声不断，热闹氛围激昂，导游感慨万分;随队人员倾羡的心悦诚服;家属人员激动不已，带给年轻人是一片恢;带给家的是团结、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，体现的则是酒店良好的团队精神。曾现出几多笑声：

笑声一：拉歌对唱、结成语

8月7日，天边刚刚放亮，旅行队伍便浩浩荡荡出发了。8：30分，领队的笑话撩拨起了家的兴致，于是，按耐不住寂寞的年轻人便争先恐后的拉歌对唱起来。王总经理提议：以车中段为分界线，分左队与右队两组进行对歌、结成语，首先全体成员起立合唱新奥之歌，激烈的对歌比赛便开始了。“左队，来一个;来一个，左队。右队，来一个;来一个，右队。”，顿时，高呼声、洪亮的歌声、掌声不断，笑话、歌唱、戏曲、故事、对歌、结成语等载体不一，热闹非凡，激情澎湃，整个车厢成了恢的海洋。还别说，五音不全的领队陈丝丝今天还成了内秀儿，发音挺准。随队导游对我们队伍激情氛围所感染，本不高兴的她不由自主参与活动中来。

笑声之二：参观

第一站到达青岛公司黄岛分公司。家利利索索的下了车，换上了公司的工作装，领队要求家要按照公司规定进入，必须关掉手机、bp机，打火机一律放在门外。排着整齐的队伍迈进了公司，进公司站，最引人注目的是两个圆型燃气储蓄罐。接待我们的诗司宋主任，他随着整齐的队伍一边走一边介绍：此站站地面积4\_\_，储蓄20\_0平立方，上半年经营情况可观，超额完成，下半年给自己又加了销售额，完成情况应该没问题。家听了，会心的露出了笑容。走到办公区域，最醒目是墙上张贴的几个红字：“先进的价值观，优秀的员工和科学管理，造就一流企业。”，从字行间，旅游成员看到企业的发展，看到了百年公司的发展的希望。

笑声之三：渔家乐

8月9日，住宿长岛渔家。晚饭后来到了驻院，参加篝火晚会。渔家一曲“欢迎到长岛渔家来做客和秧歌舞”激起了家兴致，纷纷加入到活动中。您看：吴晓岭驾起驴来，手拿扬鞭，奔波于人群中;王惠双手举起扇子，扭起秧歌，舞起来;马兴接过老妈的布龙脚，随着龙的摆动转了起来;领队陈丝丝接过龙头，追起火球，篝火点燃了，随着音乐，跟着节奏，围着篝火，家手拉着手，一边喊着号子，一边跳了起来，领队王总经理和家人、孩子也牵起手来，一起进入了渔家乐，笑声、歌声、号子声、掌声阵阵。

笑声之四：送关怀、互助

8月9日晚上，家洗漱完毕后，领队王总经理安排家早点休息之后都便回到房间休息去了。24：00点多钟，吴晓岭得了胃肠炎，躺在床上翻来翻去，同一宿舍5\_\_岁的李来同志看在眼里，疼在心里。在不打扰他人休息的同时，一边找来药，一边向领队作了汇报。经领队王总经理安排陈丝丝和陈存负责送往当地医院，王总经理不顾自己疲惫的身体，挨着房间的查看，看着家熟睡的样子，才放下心来，并不时向医院打电话了解吴晓岭病情。付春江由于着凉，感冒、拉肚子、吃不下饭，队员都伸出手，忙着送热水、送药、送问候。领队王总经理特意给他安排了用餐，做了热腾腾的面送到了付春江，在家助下，第二天就康复了，付春江露出了笑容。

三、安全归回，收获颇丰

11号下午18：50旅游全体成员从烟台乘坐飞机直达北京，而后安全返回廊坊，旅游圆满结束，但在旅游途中感触颇多，想象联翩而至，收获颇丰。

从我们这次旅游的途中看到为我们服务的两家旅游公司和汽车公司三家的协调、服务以及态度，没有达到我们的满意，从中我们看出了三家在协调中存在问题，就是因为问题的存在，才造成各种各样的事情发生。那么我们在服务中是否也存在这样的问题呢?以怎样的服务态度、服务质量才能达到客人满意呢?我想，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点之中。

**企业各类活动个人总结篇2**

为更好地激发职工的工作激情，树立职工之间积极沟通、相互信任、团结协作、赢在团队的意识，增强职工的责任感及归属感，展现公司员工的风采。十一月下旬和十二月上旬，全体职工分两批参加了以\"激扬青春，放飞心灵\"为主题的户外拓展活动。

星空下，拓展训练在一场别开生面的篝火晚会中拉开了帷幕。经过教练一番简单的介绍之后，所有的参训人员被分成了两组，由大家举荐出两名队长。集思广义后，拥有极富创意的队名及响亮口号的两个小团体——\"铁牛军\"、\"老虎团\"，就这样产生了。在之后的培训中，队长要带领全体队员共同完成由教练安排的各种项目课程，保证不落下每一位队员。熊熊烈火在燃烧，大家围坐在篝火旁，做着各种小游戏，虽然山里的温度有点低，但是大家的热情却很高涨，欢声笑语充斥在山间。

第二天清晨，在我们响亮的队号中开始了团队拓展项目：\"镭战\"、\"荆棘取水\"、\"智慧穿越\"等。其中镭战，是指在模拟的军事场景中，模拟军事实战，进行军事任务的游戏。是一种互动性强、仿真、易智、趣味、培养个人综合体能和团队精神的全新运动，同时又是一个体验个人意志和素质的运动。我们在教练的安排下进行了\"废墟战\"和\"城堡战\"，整个镭战游戏中，不仅体现了职工们的自我保护意识和应变能力，而且充分发挥了团队合作精神。

下午进行了个人拓展项目\"悬崖速降\"和团队项目\"人山人海\"。其中速降是在教练的指导与保护下，利用绳索由岩壁顶端下降，队员自己掌握下降的速度、落点，以到达地面。面对这项挑战自我的项目，大家内心充满新奇与恐慌。站在悬崖上，真的有种高处不胜寒的惧意，在教练的鼓励及耐心教导下，我们迈出了克服心理恐惧的第一步；悬在半空中，掌握不了平衡，不敢继续下去的时候，在同伴的呼喊及帮助下，我们迈出了第二步；在同伴的鼓励及教练的保护下，我们鼓足勇气，镇定从容的面对风险，从自我激励、自我控制到超越自我，我们最终走向了成功。

此次活动中，我们体会到团队不断成长过程中协调一致、统一指挥、有效指挥、有效执行等对于高效达成团队共同目标的重要性；体会到团队合作对于克服客观障碍的重要性；体会到团队中每一个成员的特殊价值。

**企业各类活动个人总结篇3**

9月30日-10月7日圆满完成了“国庆不愁价”促销抽奖活动。活动透过司领导和广大的商户老板的支持，以及同仁们的齐心协力。取得较好的效果。对本次促销活动作个总结，具体状况如下：

活动时间：20\_\_-09-24~20\_\_-10-07 活动主题：国庆不愁“价”活动对象：全市市民 活动方式：降价打折买赠抽奖

卖场形象：卖场装饰以白色、粉色为主题，凸显万原家居的高贵与个性。在卖场内发气球，以及商产品信息，各展位摆放赠品，装饰展位，衬托出浓烈的节日气氛。奖品提前购置摆放大厅，正面的位置摆上抽奖箱，给顾客进门第一印象就是“划算!有东西送!”，并在大厅搭建舞台，突出这次活动的重要性与氛围。

一、宣传方式：报纸(10月24/25日：时光广告2期内版本，费用总计8300元)，DM单页(5万份，安排工作人员发放，单页费用7800)，电台(10天，102.8电台，费用7200元)，公交电视(10天，4920元，160台车)，信息(8天，105000条信息，费用2800元)，拱门2座，空飘6个，场内舞台布置。

分析说明：

此次活动取得全公司各部门的用心配合。工程部同事负责活动现场的音箱调试、活动道具搭建及安保工作，在规定时间内完成，给抽奖活动带给了有效地硬件保障;人事部和物管部及营销部在活动期间负责将商场装饰一新，提升了商场的活动氛围，提前将奖品购置摆放到位，有效地刺激了顾客的购买欲。

总结：

1、整体状况

业绩统计上看，本次促销没有到达预期效果，预计活动期间营业额110万，实际售卖85万，达成率仅63%。客流统计，09月30日、客流157人;10月1日-7日，客流分别为：250人、305人、288人、545人、258人、296人、325人 活动期间客流不理想，平均人303人/天。活动人流量和天气原因有很大的关系。

出现以上状况原因在于：

1、宣传媒体推广时间较短，活动前9天才正式确定活动开始，前期筹备时间过长，真正的活动推广时间较短。

2、公交广告视频能够做得更好，所有媒体推广时间过短，不能让客户充分理解万原家居促销活动资料。

3、DM单发放的效果有待提高，商场人员储备上需要更多人手投入到活动中，整个活动上常出现人员监管不到位状况，使整个活动的执行效果严重打折。

4、扫楼效果不理想，搜集回来的客户信息总共才157个，而花费的费用高达3680元。

5、宣传时间没有充分利用网络平台的优势，造成宣传有死角;

6、商品摆放不够突出特点，营业员的服务意识不高，产品专业度不够，不能再短时间内让顾客对商品产生兴趣。营业员不会占有主动权，大多数是在跟随顾客的思路。在整个活动期间，我们的营业员大部分没有提高服务意识，服务质量未有提升。除了服务员自身素质不够高以外，和商场没有培训也有关系，营业员的服务质量不是一朝一夕的时间能够到位的，要透过我们平常的不懈努力，透过我们内部培训，定期组织专业知识学习，提升自身水平，从产品分类，材料特性，如何辨别真伪，区分产地，如何做到展位的合理布局，培训营业员推荐性销售，能做到给商户和营业员合理有效的指导，及制定合理培训计划。

2、销售状况

活动期间各商户销售状况，有高有低，总销售额为9250045元：售卖较好的罗曼迪卡：\_\_42330元;名艺名居：1080000元;富贵东方：772932元;最低销售：瑞庭家居：\_\_0202元，主要是因为品牌效应不强，价格低端，主要走中低端路线。

3、活动成本及相关费用

此次活动奖项，根据销售额设置如下：IPHONE4S2台，SONY相机5台，金婚钻节3套，品牌压力锅10个，雨伞100把，合计：400050元;提点：\_\_\_\_元。整体成本：76766元，商场支出：34096元;商户支出：38470元，未付部分：气球拱门：2400，舞台1800，合计：4200，扣点方面：星港：59.50，慕思：20.75，芝华士：94.55，澳玛：66.75，富贵东方：\_\_40.56，上艺：1574.05，艺：2195.14，扣点合计：5251.30元。

4、活动策划 此次活动的策划，开始的时候透过征求商户意见和之后公司专会研究，所有人员献策献力，使活动方案较为完整并得以实施。但是，从细节来看还是不够严谨，包括幸运奖，卡瑞珠宝的清洗卡，能够换个方式进行，DM单出来的效果能够根据印刷工艺，设计更亮一些，相信透过磨合，在以后的活动中避免发生。

5、活动执行

一、电话营销：使用人员61人/次，打电话总数：16273个，A类客户\_\_050个，B类客户：25600，C类客户：3620个，详细见附件。

二、信息：信息群发客户信息达550000条，电话号码达21000个，平均每个电话接收达5条。

三、DM单发放：学生发放18人/次，商户11人/次，整体执行存在监督不利和商户的自觉性都完全没到达标准，整体效果没完全到达，下午去抽查，存在个别人员不在指定区域的状况，下次活动务必改善，以到达预期效果。推荐全部请专业发放传单人员，或学生进行操作。

四：扫楼状况：

共计花费36800元，扫楼有效号码：1570个，平均每个号码费用：23.43元/个，费用相当惊人，推荐下次活动，全部使用学生，商场派人严格监督，将扫楼的效果提高，让更多的人明白万原。

5：奖品/礼品方面：

邀请函客户当中存在个别店面的人员自行领取的状况，状况混乱，没有真正的落实到实处，也给商场和商户带来了损失，请各为商户自觉加强店员教育，拒绝内部人员领取活动礼品，下次活动一点会加强管控和监督。

6、活动中存在的问题

活动期间来的客户较多，但是成交量相当低，整体原因是多方面的，过来了解产品的居多，所以在销售过程中，要求导购人员沟通上做到三大主动

1.主动介绍，宣传公司的促销活动状况及优惠活动;

2.主动解答顾客的疑问;

3.主动加强与顾客的沟通。透过顾客对商场的认知度调查来看，各种宣传的途径都带来一些顾客群，但主要有：透过报纸，小区广告、电话、信息及周边居民了解到的居多。被朋友介绍过来的顾客也占有必须比例，所以建立顾客档案和建立推荐机制是务必的。建立顾客档案，是想透过对老顾客的维护让其为商场带来新的顾客;建立推荐机制是为了刺激让更多的人将意向顾客带到商场，拉动销售

7、 从活动现场来看，今年的家具行业形势确实受到必须的影响，销售平稳，没有高潮，调查过几家较大的家居商场，情形也是如此。但是潜在的刚需顾客还是有的，就看我们怎样去发觉和如何去培养顾客。当前应提升商场商品的档次和规范提升营业员行为和素质。根据节日时间，提前将策划方案做出。大的节日策划在提前两个月的时间完成，小的节日在提前一个月完成，预留充分的时间便于将方案更细致化。定时到其他商场了解状况，购买相应的书籍丰富自己的专业知识，透过询问征求更多的推荐。

**企业各类活动个人总结篇4**

经总经办的倡议，由行政部负责筹划实施的20\_\_年公司年会，取得了圆满的成功，达到或超出了预期目的，是一次团结、奋进、快乐、共赢的盛会。

年会一改过去呆板的述职报告方式，采取演出与表彰穿插，严肃的任务下达和快乐轻松的摸奖互动，形式活泼，思路新颖。给全体员工带来了家人团聚的愉悦和心灵的震撼。验证了工作中我们一起收获希望，收获成就；生活中我们一起收获快乐，收获友谊。

全员参与是年会的主调，自编自演的节目，抒发着积极向上的凝聚力，享受快乐的时光。小品《赵满多谈恋爱》风趣幽默，淳朴时尚，浓郁的陕北风格演出，彰显出我们的员工热爱生活，多才多艺的风貌。男生芭蕾《草裙舞》形有所忘，憨态可掬，与小天鹅的强烈反差，放射出超乎寻常的感染力，引爆出热烈的掌声。他们是在实现自我，他们是在释放友谊，让整个会场装满欢乐。不要自谦，不用害羞。是你们的表演给大家带来了快乐，感谢你们。优秀员工上台领奖，大厅响彻《相信自己》的背景音乐“要成功就得努力，去拼搏才能胜利”你是最棒的，应享受荣誉和鲜花，向你们学习，向你们致敬。豪迈激昂，振奋人心的诗朗诵《说好了我们一起走》把会场气氛推向高 潮。声情并茂的朗诵、发自内心的感受，点燃了我们热情的火焰和胜利的信心。我们一起走，肩并肩，手挽手，一起快乐，一起奋斗。

业余的水平，达到比专业还专业的效果，这就是互动，这就是和谐，就是鑫源多彩的生活，现场的气氛感染着我们的细胞，洋溢着浓浓的爱，每个人都充满信心。就是为了家人那期待的目光，为了心中那个不灭的梦想，用辛勤的汗水共同浇筑。

通过这次年会，我们体会到有努力必定会有收获。时间仓促，没有经验，但组委会人员，全身心的投入。认真负责的工作态度，保证了年会的顺利进行，并取得了圆满的成功。员工的积极参与显示出鑫源的凝聚力和向心力，对公司前景的期望。在鑫源这个舞台上展示自己，得到更好的发挥，是相信公司，情系公司的体现。会后有员工的表示虽然晚回家过年，可参加这样的年会“值”，还有要求刻制光盘拿回去让全家人一起分享。未拿出节目的部门和员工也表示：明年参加年会一定要拿出节目来。这就是效果，是成功年会的感召，是对完成今年任务的鼓舞和宣导。年会的意义在于为完成今年的工作任务而做动员，营造企业文化，建立全体员工共同的价值观念和行为规范，携手共进，达到共赢。

我们应当清醒的认识到，一场成功的年会，只是一个好的开端，完成全年任务指标，还需克服困难，付出艰辛和努力。借助年会的余热，以饱满的热情和高昂的斗志做好当下的工作。

本次年会活动中，榆林卸货站表现突出，在路途远，人员少的情况下，带来的节目精彩，表演认真，组委会申请给予嘉奖。

总结年会有益经验，并找出差距，争取在以后的全员活动或大型会议中做的更好。

**企业各类活动个人总结篇5**

金鸡报晓，辞旧迎新。转眼间又到了新的一年，回顾20\_\_年，在公司正确的领导下，在全体员工的团结协作下，按照各级组织的工作思路，目标、任务、立足本职、勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作。20\_\_年，是有意义的、有价值的、有收获的一年。为此，为了感谢公司给我们的平台，为了增强团体凝聚力，北京房益宝投资有限公司组织全体员工于20\_\_年1月17日下午15:00参加公司年会活动。

下午15:00点，公司全体员工在天鹅城国际饭店举行公司年会活动。分别开展了琴棋歌舞，小品，武术，杂技等长达5个小时的文艺演出，全体员工积极参与，团结一致，此次活动不但加强了企业文化建设和精神文明建设，更提高了全体员工的凝聚力，向心力。

随着主持人的出场晚会拉开序幕

开场舞是一场热情的爵士舞

紧接着是北京房益宝投资有限公司董事长——马永强先生激情慷慨的演讲。

在节目紧锣密鼓的进行时，我公司当天还成功和中汇集团签订战略合作协议。

整场演出气氛热烈欢腾，节目精彩纷呈，演出节目逐一上场，台上台下成了欢乐的海洋，掌声，叫好声，欢笑声不绝于耳。晚会节目丰富多彩，有弘扬企业文化、展现企业风貌的三句半，也有令人捧腹的小品，更有体现公司员工坚强意志，拼搏精神的表演，让所有观众过足了瘾，也将晚会的气氛推向了高潮，佳作纷呈的表演不但彰显了员工们的个人才艺，更体现了企业的团队凝聚力和同事之间的良好合作精神，增进了企业文化建设。

邀约著名华夏歌手万江演唱《房益宝之歌》

优秀员工自导自演《傣族舞》

歌曲串烧

马总亲自为优秀合作代理商颁发荣誉证书

候总亲自颁发最佳销售奖：

最佳员工奖：

最佳新人奖：

业务精英自编自导《三句半》

精彩的节目也有调味品——抽奖环节

公司五名优秀员工为大家抽取三等奖名牌电饭煲一个

公司优秀员工热情爵士吼爆全场

首届梨园春金奖获得者赵梅梅演唱《江山》、《谁说女子不如男》

精彩的节目接连不断，当然公司特意为辛苦了一年的同志们准备了各种游戏互动环节，这不又到了抽奖的环节。

公司优秀销售代表热情的为大家抽取四名二等奖嘉宾各获得名牌净化器一台

销售精英们自导自演《新疆舞》

翻唱张学友《只想一生跟你走》

销售精英们自导自演的小品《双胞胎》

吉他演奏

又到了令人激动的时刻，我们为公司所有员工准备的抽奖环节到了最后环节一等奖要出炉了!!!

由房益宝董事长马永强先生为大家抽取

二名一等奖幸运嘉宾，

他们分别获得名牌液晶大彩电一台

禅茶表演

最后是一场震撼人心的水鼓舞结束本次晚会

这场晚会，可以说所有员工都倾注了极大的心血，演员以及歌手都不是专业，所有的演出更多代表的是一种态度，一种对于明年的期盼，对于企业领导和同事们的感恩。在场的观众的笑容，掌声是对每个员工付出努力的肯定。我们每一个人作为企业的一份子，是一个大的家庭，我们就要团结起来，一起努力。“没有比脚更长的路，没有比人更高的山，”我们有理由相信，只要我们付出了，只要我们努力了，总有一天我们每个人都会取得应有的成绩，让我们一起创造北京房益宝投资有限公司明天的辉煌。

**企业各类活动个人总结篇6**

转眼间又过了一年，回顾20\_\_年，公司在正确的领导下，在全体员工的团结协作中，按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，公司较好完成了下达的各项指标任务，在每季度的劳动竞赛中均取得了优异的成绩。20\_\_年是有意义的、有价值的、有收获的一年。为缓解员工压力，增强团体凝聚力，公司组织全体员工于20\_\_年\_月\_日参加了为期3天的迎新春系列活动。

早上10点，公司全体成员在\_\_展开了户外拓展探索训练，拓展训练分为了融冰之旅，热身游戏，定向越野等训练项目，在这个挑战自我、认识自我的户外拓展探索训练中很好的提高了团队的合作精神，增加团队的凝聚力，增进了队员之间的感情。

活动中伙伴们群策群力，勇于承担责任充分发挥聪明才智、全心投入任务中去不断调整目标，以追求更高的挑战，创造更高的绩效。在充分运用高科技工具和信息资源下，体验在热情融洽、积极向上的团队气氛中完成各组目标与整体目标，体会个人成长与公司成长密不可分。

20\_\_年\_月\_日早上，公司全体成员坐车前往了\_沙糖桔种植园摘果，体验自己动手的劳动成果，而且能享受到沙糖桔的甜美。

下午入驻了\_\_温泉度假村，在那里举行了公司的年会。在主持人华丽的一段开场白后，20\_\_年公司的年会正式开始了，年会开始首先由公司的领导\_\_总做了重要发言，\_\_总对公司一年来所取得的成绩给予肯定，慷慨激昂的致辞给大家增添了无穷的信心。

在后来就是气氛活跃的年会活动，抽奖等激动人心的环节，整场年会的气氛热烈欢腾，游戏、节目精彩纷呈。台上台下成了欢乐的海洋。年会中的掌声、叫好声、欢笑声不绝于耳。年会中的抽奖环节也将年会的气氛推向了高潮。

20\_\_年\_\_月\_\_日中午，公司全体成员来到了的\_\_影视城，体验了各大影片拍戏的场景，让公司成员大饱眼福，一睹影城风采，感受影视旅游的独特魅力。

下午，公司全体成员带着愉快满足的心情，返回温馨的家。整个年会行程圆满成功，在年会的各项比赛，游戏过程中，让大家都体会到了，虽然成员由各个不同地区，不同部门组成，但现在我们是一个集体，我们每个人作为的一分子，是公司这个大家庭的一个成员，我们就要团结起来，一起努力。“没有比脚更长的路，没有比人更高的山”，我们有理由相信，只要我们付出了，只要我们努力了，总有一天，我们每个人都会取得应有的成绩。

**企业各类活动个人总结篇7**

早在被通知说本周末要举行一个聚餐活动的时候我就开始憧憬着，这可是我第一次参加公司的聚餐活动啊，踏出校园的第一份工作的第一次聚餐。公司之所以组织大家出去聚餐，一是为了给大家解解压，二也是让大家多交流一下彼此的开心快乐，增强整个公司的凝聚力。就像刘总说的那样：“不管什么时候我们都是一个整体!”

终于盼到了周五，在完成公司剩余的事以后我们开始了我们的聚餐第一站农家小院。刘总和小李、小闫同志还有和我一样也是刚加入到力太这个大家庭的杨彬先一步到农家小院点菜，蔡师傅，刘姐和我在他们之后到。等我们到的时候菜已经上了一部分了，看着那些菜，我真的是很饿了可是，聚餐聚餐，餐之前肯定是要举下杯的。在刘总的号召下，咱们举杯，共同庆祝这相聚的时刻。吃饭的时候我们谈论着很多事，私事，公事，高谈阔论，这种感觉很好，没有级别的障碍，畅所欲言。刘总在其中表态了，以后公司的这种活动会在没有意外的情况下一个月开展一次，增近大家的感情。

吃饭的时间在我们的笑声闹声中结束。我们向我们的下一站米乐星KTV“进军”。KTV啊，原以为会是我的主场，结果开唱以后才发现，真是一山还有一山高啊，原来刘总在唱歌方面也是很有造诣的啊,唱的是那么有范儿，一首《新不了情》，震煞全场。让蔡师傅连连称好。在他的建议下，我俩对唱了一首《选择》，可是我发挥的真不是那么回事啊，主要是我没选好歌，真是失败啊。咱们小闫同志在唱歌时也发挥得很是不错啊，借着酒劲，唱了好几首东北爷们的歌，那个味儿可不是咱们能学得来的啊。事先就说不会唱歌的杨彬在我们的“好言相劝”下也来了一首《天涯》，不敢恭维的说句，还真是十句有四句不在调上(对不起了，杨彬!)在后来就是在公司一直十分关照我的刘姐上场了，一首《在回首》唱得让刘总都忍不住给她伴唱了。蔡师傅是我们之中年龄最大的一个了，本以为像蔡师傅这样岁数的人应该不懂咱们年轻人的娱乐，结果让我大跌眼镜的是他唱歌的嗓音是那么好，和刘姐一起将《铁窗泪》完美呈现。我想说的是这次K歌最不给力的就是我们的“李总”啊，千呼万唤始出来，就唱一首《海阔天空》就将我们给打发了，完全没有将平时的那种状态发挥出来，下次可不会这么简单就放过你了啊。

最后，咱们的这次聚餐在一片欢笑声中结束了。通过这次的聚餐活动我觉得咱们大家在一起不仅仅是同事，更像是一家人，希望我们的这种氛围能一直这样延续下去，也希望我和杨彬两个新加入的家庭成员能更好的融入其中。

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