

最新下乡工作总结及任务完成情况(汇总7篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

下乡工作总结及任务完成情况篇一

我们整天呆在学校里与书本为伴，只知道学文化得奖学金，不知道实践的重要性。通过这次实践让我明白了学习好并不代表将来就有能力、就有本事、就能做好工作。我们应该注重能力，多去实践，多去接触社会，做一名有文化有能力的大学生。

【关键词】： 责任、学习、认识

在今年暑假，我参加了社会实践活动。活动的主要单位是某家园建设工程监理咨询有限公司。

这次“三下乡”社会实践活动，不仅充实了我的暑期生活，更让我在活动中了解了国情，受到了教育、服务了社会、增长了才干。同时，“三下乡”还让我意识到了自己身上的责任，也让我认识到了理想与现实的差距。我们要成为一名高素质的大学生，要想尽快地成为现代化建设的有用之才，就绝不能埋头于书本之中，必须把学习书本知识与投身社会实践统一起来，积极的投身于社会实践中，开拓视野，认识社会，对自己有个清醒的定位，明确自己的历史使命，激发自己的学习热情，调整和完善自己的知识结构，学会正确地做人做事，学会战胜各种困难和挫折，锻炼意志和毅力，是自己全面发展以适应社会的需要。

一、介绍有关我这次实习所要涉及到的监理职责。

1、监理员职责。

- (1) 在专业监理工程师的指导下开展现场监理工作。
- (2) 检查承包单位投入工程项目的人力、材料、主要设备及其使用、运行状况，并做好检查记录。
- (3) 复核或从施工现场直接获取工程计算的有关数据并签署原始凭证。
- (4) 按设计图及有关标准，对承包单位的工艺过程或施工工序进行检查和记录，对加工制作及工序施工质量检查结果进行记录。
- (5) 担任旁站工作，发现问题及时指出并向专业监理工程师报告。
- (6) 做好监理日记和有关的监理记录。

2、总监理工程师代表职责。

- (1) 负责总监理工程师指定或交办的监理工作。
- (2) 按总监理工程师的授权，行使总监理工程师的部分职责和权力。

3、现场监理安全职责。

- (1) 坚持安全第一，预防为主。
- (2) 审查施工组织设计中的安全技术措施和专项施工方案是否符合工程建设强制标准。

(3) 发现存在安全事故隐患，应当要求施工单位整改或暂停施工并报告建设单位。

(4) 应当按照法律、法规和工程建设强制标准对建设工程安全生产承担建立责任。

4、监理人员职业道德守则。

(1) 维护国家的荣誉和利益，按照“守法、诚信、公正、科学”的准则执业。

(2) 执行有关工程建设的法律、法规、规范标准和制度，履行监理合同规定的义务和职责。

(3) 努力学习专业技术和建设监理知识，不断提高业务能力和监理水平。

(4) 不以个人名义承揽监理业务。

(5) 不同时在两个或两个以上监理单位注册和从事监理活动、不在政府部门和施工、材料设备的生产供应等单位兼职。

(6) 不为所监理项目制定承建商、建筑构配件、设备、材料和施工方法。

(7) 不收受被监理单位的任何礼金。

(8) 不泄露所监理工程各方认为需要保密的事项。

(9) 坚持独立自主地开展工作。

二、汇报暑假生活。

况我现在是一名大学生，对我来说是小菜一碟。”于是我就拿

出纸和笔进行计算，可没想到我还没开始就遇到难题了，我不会看蓝图。在旁边的刘工似乎看出什么，对我说：“我来教

你看图吧。要想算准确你首先要认真研究图纸，其次在进行计算。而不是盲目的进行计算。”就这样我在刘工的帮助下我

学会了看图纸。这是我看图时拍的，看我挺想一名工程师吧！

我对自己的理想更加坚定了，我要为我的梦想努力。我现在会看图了，那算图应该没问题了吧！可我算了三天，每天的结果都不一样，算出了20多种答案。我越算越难受，甚至觉得自己没用。我从兴致勃勃变得垂头丧气。回到家也没精打采的，父亲看到我这个样子就对我说：“怎么了，干了几天就

不行了，就这样被困难打到了。是谁说要为梦想努力的，是

图片已关闭显示，[点此查看](#)

图片已关闭显示，[点此查看](#)

图片已关闭显示，[点此查看](#)

行比较，看看有多大的差距。经比较差距并不大。

我作为一名监理，我的主要职责就是对质量的把关。我

和其他两位监理一起去14号和15号学生公寓进行检查与审

查。当时我并不知道该看些什么，如何检查质量，只是傻傻的

跟在后面。这时我才觉得自己就像一个傻瓜。回到家，我向父

亲和母亲诉说了今天的事。父亲说：“你刚上大一有些不知道

是很自然的，会的就说，不会的就要虚心的问他们，我这次让

你去实习的目的是让你学一些课本上学不到的东西；也让你知

道理想与现实的差距；让你认清你自己；更让你明白一些道理，

图片已关闭显示，[点此查看](#)

图片已关闭显示，[点此查看](#)

通过这次实习我和你母亲也想锻炼锻炼你，你从来没打过工，

眼看工程就要竣工了，心里感到美滋滋的，不知用什么来形容此时的心情。我每天看着拉土车把土一车一车的拉进来，再用铲土机和挖掘机弄平。看在眼里美在心里呀。

图片已关闭显示，[点此查看](#)

图片已关闭显示，[点此查看](#)

图片已关闭显示，[点此查看](#)

图片已关闭显示，[点此查看](#)

图片已关闭显示，[点此查看](#)

图片已关闭显示，[点此查看](#)

在这次实习中，我还学会了使用经纬仪、如何整理资料、如何折叠图纸，更重要的是我积累了工作经验，也认识了一些老朋友和大朋友。总的来说这是我最快乐的假期。

三、工程中存在的问题。

可看见堆弃的废物，我仔细看过有些还可以用，却被堆在室外遭受着风吹雨打，即使能用也用不了。还有就是工人干活时的失误也造成了浪费。他们为了赶工，工作干得马马虎虎，最后质量不合格导致了反工，仔细算算也是一笔很大的费用呀！（2）

工人的素质低。工人在楼房盖好时就会搬

进楼房，白天工作晚上居住。他们每天把吃剩的就从窗户倒出，这样做会影响建筑物的美观，也会污染环境。今年我们呼和浩特市正在创建国家环保模范城市，对环境的要求很高。我们建筑行业也应该加入这一行动中。

四、我对解决工程问题有一些想法。（1）面对浪费问题，我们应该严把材料关，确保每一材料都能充分利用。我们也可以开展节约材料活动，看谁的工作又好又能节约材料，对节约材料多的工种进行奖励，可以是物质上的也可以是精神上

的。（2）面对工人的素质问题，我们应该倡导一起学文化，以文化充实大脑。这就需要国家的帮忙。国家可以投资开办一些培训班，让那些农民工走进教室进行学习。

五、“三下乡”社会实践活动的个人感悟。

图片已关闭显示，[点此查看](#)

图片已关闭显示，[点此查看](#)

这个暑假，一个多月的历程，对于我，或许是将成为影响一生的财富和力量。第一次以大学生的身份参加了“三下乡”社会实践活动，让我第一次真正地走入社会，融入社会，了解社会和探索社会。

说老实话，这一过程很苦，中途好几次想过退出，甚至觉得自己选错了专业，特别是在遭遇到自己无法解决或无法理解的事情时，如在我检察某财经学院学生公寓时，我发现了一些问题，例如腻子刮的不均匀、地砖铺的砖缝不齐、洗漱间的地面与走廊的地面一样齐等问题。我就去找负责工程的工长，工长却说没事，只要能满足居住即可。我对于他的回答很是接受不了，俗话说：滴水穿石。就是由于我们常常不注意那细小的问题而导至重大的问题。我总觉得既然我们决定了干这行，我们就应该为我们的行为负责，时刻严格要求我们。老师曾说过：“我们这行要不出事故，一出轻者重伤重者死亡。”我时刻牢记老师地话语。我经常思考工长的话，有时也觉得是不自己的看法有点不全面、有点偏激。在工地上我整天是脏兮兮的，有时甚至没有午休，吃得更不用说了。但我却仍然走到了最后，没有给自己留下较大的遗憾，究其原因，或许是缘于自己对苦的认识吧。

看过一篇文章，是谈吃苦要趁早这一话题的。有段话写得很好：苦是年轻人最不应该拒绝的事情，过于顺利的成长像一颗过着巧克力的慢性毒药，消解了人底意志，迷惑了人的心

智。吃苦才是一剂良药。苦的滋味固然不好受，但吃苦的经历却能让人沉淀出智慧和力量，让心灵变得强大而宽阔，表现出生命的张力和丰富。

很受启发，绝大多数处于校园内的学生，都像是笼内圈养的金丝雀，没有经历过大的风浪，没有真正体味过生活中苦的真谛，因而每每有担子降临在自己肩上，能承受住、坚持住的不在多数。生活需要不断地锤炼才能产生美，而这一过程掺杂的苦很多。只有学会去坚持，去奋斗，去挖掘内心的源动力，在劳苦中追忆奋斗过程中美好的点滴，汇聚成甜蜜的旅途，才能使之塑造成为人生中的一方里程碑之碑。

作为学生，十多年来，我们大多数的时间和空间都被锁定在校园这片方寸之地，可以真正接触社会，感知社会变化的机会不多。到了你真正走入社会，你才会突然发现，原来现实中还有很多我们不曾了解到的。

这个暑假，我将我的身份暂时定为“三下乡”社会实践活动的参与者。在社会实践中，体会着城市的变化变化的同时锻炼自己表达沟通能力，增进与社会的联系和了解，展现当代大学生的风范和能力。

历经一个多月的探寻，人性的真善美我感知到了，社会的冷暖情我目击到了，我以大学生应有的责任感和热情，融入了自己的特长和专业发展方向，去了解社会，服务社会，最终在自我的成长过程中造福了社会，虽然只是小小的一部分，于我，已经是迈出了一大步。

或许这短短的经历并不能说明什么问题，但我相信，它却能给我带来不能用言语来表达幸福之感。通过这次三下乡的活动，结合今后我漫长的人生道路，我将感悟更多更多。

下乡工作总结及任务完成情况篇二

转眼间20xx年已过去，我在公司的试用期已到。回首两月来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。俗话说：隔行如隔山，初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。

1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态。尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。我是十月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室后勤和业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的工作，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

在来公司后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，在有限的时间内，和部分政府，各企事业单位的网络部门，采购部门，及主要决策人进行沟通，搜索工程信息，为下一步工作打好基础。

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作。为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

4、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

5、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步。

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

下乡工作总结及任务完成情况篇三

截止目前，我部门有：

外贸业务员、单证员、业务兼内务共人。

由总经理亲自指导，由总经理助理协同安排相关事宜的原则工作。

自从我进入公司以来，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至xxxx年底，业务范围逐步覆盖玩具，毛毯，五金配件，代理出口业务等。

货物直接出口到美国，俄罗斯以及其他国家和地区，为进一步进入国际市场积累了宝贵经验。同时，公司总经理也给与我部门极大支持，亲赴国外与外商进行面对面的商务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的单一客户逐步转变为客户多元化，以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。灵活多变的经营管理模式，使我进出口部业绩稳步提升。

截止月份，公司直接出口销售产品：

其中玩具xxxx件；累计销售金额为□xxxx美元。

毛毯件；累计销售金额 美元；

代理销售业务

就企业而言，我国目前的优秀企业大都在市场前景且具有一定竞争优势的成熟行业中，但处于行业的中下端位置，不仅无暴利可言，甚至利润稀薄。这些成熟行业技术发展趋势清晰，一般不会出现技术方向突变带来的行业格局大变。同时，这些行业需要巨大市场作为载体。中下端的企业要想同等的争取市场、争取市场利润和市场占有度，就必须掌控一定的独到经营模式。于是创新思维不得不被提出。

作为一个部门也一样，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切与公司整体运营的创新经营同步的创新。

方法和手段对我部门业务人员进行思维转变非常重要。尤其我部门成立时间不长，某些人还时不时犯一些低级的错误，没有最起码的责任心，其业务水准有待进一步提高，我们的操作模式正在成熟和成长的阶段。如何在以往工作的基础上继承、发扬、创新成为我们各项工作的当务之急。经过半年多左右的实践和摸索，我部门基本确立了加强对同行的学习、放眼国际市场、勇于创新、大胆实践的方针，并取得了一些成效。

1. 积极尝试工作新方法，构建行之有效的工作体系。

经过在工作中学习，在尝试中稳定的创新方式。总经理不断带领我部稳步拓展业务。并给予本部门每个人员最大的帮助，结合本部门工作者的努力，大家的成长非常显著，也有了可喜的成绩；但是工作中的失误同成绩一样，是我们不容忽视的一样重要因素。

外贸工作，象战场更像舞台。轻重缓急非常注重业务人员的自主工作性。而这一点也是我们本部门一直着力提高和后来发展所必需面对的问题。

在上述基本工作状况的基础上，作为本部门的负责人，我需要进一步完善、和引导部门的走向。并大力重点突出的加强部门和部门每个成员的工作独立性，工作自主性，在提高自身业务水准的前提下，帮助和指导部门成员的成长。使我部的发展前景更为广阔。

下乡工作总结及任务完成情况篇四

回首过去的一年，我部门在公司总经理_总的领导以及各位同仁的共同努力下，完成了年度业务目标。坚持以稳定外销，扩大内销，推广品牌，发展门店为重要指导思想，以保持部门工作流程的完善化，规范化，人员组建稳定化为发展目标，以培养新旧接替互帮互助为出发点，结合部门实际，克服工作中存在的困难，完成了一定的销售利润。

业务部门从成立至今，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。业务范围逐步扩大，灵活多变的管理模式，使我部门业绩稳步提升。

作为业务部门来说，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切实与公司整体运营的创新经营理念同步。象战场更像舞台。轻重缓急非常注重业务人员的自主工作性。而这一点也是我们本部门一直着力提高和后来发展所必需面对的问题。

完善合理的规章制度是日常工作的基础和保障，我部在不断总结以往工作经验的基础上，继续将建立和完善各项制度。我部门将一方面落实规范管理制度，一方面保障工作程序的层次和规范化。并且切实的将责任落实到人，杜绝互相依赖

和互相推诿等有欠积极的工作行为。

1、不断充实，努力加强团队建设。团队成员的整体运作性，充分能够说明这个团队的整体业务水平。

2、认真做好部门带头羊的工作。部门负责人的带动作用，能够使团队工作发挥不可比拟的力量。作为部门负责人，就应该责无旁贷的在工作中起到贯穿和引导的作用。

3、成员工作的中坚力量。在同事与同事之间架起联系的纽带，常沟通，保持友好和谐健康的氛围锻炼自己，提高自己。为公司的成长，为自身的成长做出自己的贡献。

我部门规划从以下几个方面加强管理工作和业务开展工作：

1、加强对新员工的培训工作，积极应变，认真学习，管理和引导并重。

2、加强订单成本核算，从报价就开始掌握订单的盈利情况，加工成本的多少。

3、加强对订单的了解，在下单第一时间了解面辅料状况，什么时间可以上手，在哪里生产，多少人生产，需要生产多少天。

4、严格执行公司的规章制度。一方面加强对自身职责要求，二是提高对每个成员的要求，明确公司和部门的管理具体规定。

一年来，我们的工作在公司领导的督导下，在我部门每个成员的辛勤努力下，我们虽然做出了好的成绩，积累了一些好的工作经验。但与我们的要求相比还存在一定的差距，回首这一年，还有许多方面不尽如人意。但是我们相信，对于充满挑战与机遇的业务工作来说，这是个好的开始。在我们自

己的不懈努力中，围绕业务勇于创新、勤于实干、锐意进取，努力工作，力争开创我部门工作的新局面！

下乡工作总结及任务完成情况篇五

大家下午好！

首先，我代表业务部三位部长和十四位干事非常感谢对业务部的成立和发展做出指导和帮助的主席团和与我并肩战斗的各位部长，在你们的关心和支持下，我部的工作得以顺利开展。下面，我在这里代表业务部对已经过去的两个月作工作总结。

1、工作上：

我部在工作上由感性到理性，由不成熟到逐渐成熟，这两个月工作的过程，也是一个探索的过程，探索部门应该走哪条路，应该怎么走路？我们对此并不是十分的了解，只能“摸着石头过河”，我部十四名干事和三位部长以敢为人先的智慧和勇气，冲破重重困难，使业务部从无到有，从小到大逐步建立起来。

第一个月是迷茫期

第二个月的机遇期

在主席团的指导和我部成员的探索下，我部最终确定将发展方向定在“家教市场开发”和“校园销售代理”上来，采取“先家教，后销售的发展方式”。

现在，部门工作基本上以“家教市场开发”为主，先后实地考察了我校附近的中小学校和社区，逐步拟定了《xx经济学院家教服务中心市场开发方案》、《xx经济学院校内人才储备库建设方案》以及相关协议书、承诺书等附件，做好了前期准备

工作。

2、文化上

文化是一个组织的灵魂，部门也始终重视部门文化建设，并取得相当的成效。

（1）部门成员由开始的分散在学校的各个地方而互相不认识到现在的工作时团结一致、互相帮助、奋发向上，凝聚力得到很大提升。

（2）部门始终笃信“品牌、服务、质量”六字箴言，不管是对内的服务同学，还是对外的家教市场开发，着力塑造“xx经济学院家教服务第一品牌”。

1、家教方面

首先，家教工作具有轻松、舒适、高回报的特点，深受广大学生的亲睐，这就为我们对内工作的开展提供了可能；其次，我部不以盈利为目的态度，在面对外部家教公司的竞争时也更具有优势。

因此无论是过去还是未来，我希望我们都能够坚信“前途是光明的，道路是曲折的”，我也希望同学们在对待工作是能够保持一个平常心，正确的对待工作中出现的各种问题。

2、销售代理

我相信业务部的发展应当是有“销售代理”这样一个方向的，如此也契合了“大学生创业实践基地”这样一个称号。当然，同时对家教和销售开弓是不实际的，而且这也绝非是朝夕之事，但是我希望无论将来是谁出任业务部部长，都应当有这样一个信仰。

于此同时，就像我开始时说的那样，当我们齐心协力把家教和销售做的越来越好，那么将来，成立“助学基金”将绝对不只是一个理想，而是现实！

- 1、 在学有余力的情况下，协助国家和学校相关政策制度的落实（团中央扶贫助困工作指示）
- 2、 在学有余力的情况下，服务于广大同学（实践和助学）
- 3、 在学有余力的情况下，锻炼自己的为人处世的能力（主要是对内部人员）

学有余力，是所有学生组织共同坚持的主题，尤其是在即将进

行期末考试的情况下，希望大家能够综合发展，兼顾好学习和工作。

最后，十分感谢部门的十四名干事对我们三位部长的大力支持，你们的努力，我们都看在眼里，我们只想对你们说一句话，那就是“能够和你们在一起，是我们最大的荣幸”，希望小干事们能够在这里收获更多，是自己得到全面的发展。谢谢大家！

下乡工作总结及任务完成情况篇六

我随广西玉林仁东寒假志愿团仁东分团来到玉林仁东镇大棚村社会实践。对于从小就比较娇生惯养的我来说，是一次难得的经历。短短的9天时间，感受了浓厚的乡村生活气息，也产生了很多感想。

大棚村是远近闻名的文明村，全村耕地面积1550亩，住户面积200亩，230户人家，800口人，其中党员19名。村固定资产50万，村民每年平均收入1200元左右。生活在附近乡村中

属富裕水平。甘村长自年上任以来，为村里的工作耗尽心血，给村里带来了大量收益，村子有了翻天覆地的变化。提起周村长，村里的老少爷们儿们都直竖大拇指。

进村后，首先引起我注意的就是有序的道路和整齐的房屋，以及道路两旁一望无际的大蒜田，与我想象中的农村有着相当大的区别。待融入到村中去以后，可以深切的感受到村里的治安情况相当好。经济上的宽裕和生活上的安宁，使我毫不夸张的用了安居乐业来作为周家村给我的第一印象。

听村里的领导介绍，村里的主要收入于种植业，其中200亩潮菜收益可达每亩1000元左右，而大蒜更是达到了每亩元。但当我们问到村中是否有自己的企业和项目时，村里领导向我们道出了苦衷：数年前曾有一罐头厂，在村里投入生产，但不到3年，罐头厂就因接连亏损而在村中消失，而其后的几次上项目的想法，都因缺资金少技术(尤其是少技术少人才)而夭折。

人才、教育在我心中留下了深刻的烙印。在其后几天给村民上课的过程中，这个烙印日渐加深。

这次社会实践的时间为9天，参加队员有20名。在这短短的几天里，我们主要开展了四项较大的活动，下面我就简要的进行一下汇报。

一、“放飞孩子的梦想，托起明天的太阳” 主题班会。

在关爱留守儿童的活动上，我们组主持的专题叫“关爱花朵，精彩大棚”，做这个活动我们的初衷是想借我们的行动展示给这些缺乏关爱的山村孩子们的父母一个感性的认识，那些礼都是村委出钱资助给我们活动的。我们这个活动是在这期志愿活动里的一部分。当我们给孩子们送去一些糖果和书本文具时，孩子们那种渴望爱的眼神深深的打动着我、震撼着我，缺爱、纯真、努力、上进是在场的每一个孩子都具备的，

从他们那双充满求泪水的眼睛里，我可以清清楚楚的看到。

和孩子们一起的几个小时里，我过得快乐而充实，仿佛又回到了自己的童年，当一个小孩子代表给我们佩带红领巾的时候，我真的很激动，激动的程度不比我第一次带红领巾的时候差；当孩子们用洪亮的声音唱着《春天在哪里》时，我不知为什么，也许是一种冲动。我的眼睛开始模糊了，我想我真的是被他们感动了，被他们的纯真、活泼、朴实感动了。

在这些孩子的身上，我真正体会到了“我们社会对留守孩子的关爱是重要的”这句话的深刻含义，让我感觉到我的做法是对的，如果这次活动能增强他们对未来美好的憧憬，那我们的这个活动就算是成功了！

我们的这次活动得到了当地领导、村委、村民的一致好评。

二、走访农民，寻找科技带头人。

为了尽快了解大棚村，我们第二天一大早就和村干部进行了座谈，座谈会的地点就在村委会，形式很简单，但内容却很充实。

我们组有个成员是农学院学机械的学生，这次下乡的目的有一个就是调查一下农业机械在农村的普及程度和农民需要什么样的机械。但当我们问到这个问题时，村干部很干脆的回答：“我们村根本不存在农业机械化，一切农活全部由农民手工去做，完全是原始的东西，不存在什么机械化。”当时我真的很惊讶，问他们为什么不用一些机械代替人来做这些重复性很强有很繁重的工作时，他们是这样回答的：“如果都机械化了，那不就有更多的剩余劳动力了？”我想农民他们是有自己的想法的，也许他们就是这么认识的，我们的任务是来调查的，在短短的几天里，我们不可能改变他们的思想，就没有在往下追问。

于是我们就转换话题，说：“在现在的这种耕作过程中，有没有哪种工作是农民认为比较繁重的，希望由机械代替的？”村干部想了想说：“现在有一个问题就是水稻田被收割后，翻地再种主要由人力和畜力来完成，又费时又费力。希望有一种耕田的机器代劳。”我个人认为，市场上应当有这种机器，只不过当地的信息不是很丰富。打算回来在网上或者从别的渠道帮农民们找找。

其他的队员也就他们自己的专业问了些问题，例如，学法律的就比较关心农业的法规政策等问题，像税费改革什么的；学化肥的就问的是作物的一些疾病。在他们问的时候，我就仔细地听，然后认真地作笔记，我想虽然这些跟我的专业不相关，但是多知道一些总没有坏处。

座谈大概持续了两个小时，我们对旧堡的总体情况有了个整体的认识，但光听村干部讲，是绝对不能完全了解的，所以我们决定下午亲自到农民家里去看一看。

吃过午饭，我们来到一家养鸡的专业户，它是全村开始养鸡较早的一家，直到今年已经5年了。我们去的那天是下午，正好她丈夫赶着鸡场去看看了，家中只有女主人和3岁的小女儿在，15岁的大女儿今年开学上初二，放假去学校补课了。

她家养鸡的数目是全村最多的，现在有500只呢；总共有4亩半地，除了一亩地种的是粮食，其余种的都是青菜，每年收获的大米和水稻有一般是用来喂鸡，但据她所说，这些是远远不够的，还需要一定量的饲料。

为了节约时间，我们制定了十六字的访问过程，即“赠送资料、说明来意、了解情况、记录问题”。有了明确的过程，我们访问起来，越来越得心应手了。

三、建立“农学院农村发展研究会旧堡农业科技服务站”，与当地进行长期合作。

4、由于怕耽误农民的时间，我们决定为农民送书到家，加强对服务站的宣传。

这种人才流向并非只存在于农村和城市之间，也同样存在于小城市和大城市之间，落后地区和发达地区之间，以至于我国的西部和东部之间及国内和国外之间。

四、农事实习。说起来是很简单的活，就是给大蒜地锄草。

虽说这不是我长这么大以来第一次干这种活。但一开始乱锄一气，草没锄掉几棵，手上倒磨出了几个泡，后来慢慢的掌握技巧了，也锄的快多了，不一会我就把一垄锄完了。大蒜地里风很大，我这才亲身体会到了农民们的不容易，作为农大的学生应该给农民办点实事，更坚定了我们把农业科技服务站建下去的决心。

1、“团队精神、共同合作”在工作当中的重要性。

每个人对每件事的看法不会是完全相同的，所以处理事情有分歧是很正常的，但随着大家相互的逐渐了解，分歧会慢慢减少，工作开展也会越来越顺利。只有大家的思想统一了，心往一处想，劲往一处使，工作才能顺利出色的完成。

2、宣传工作和前期准备工作在整个工作中的重要性。

“好的开始是成功的一半”这句话都被人说烂了，可只有经历以后才能体会到它的真正含义。你要开展一项活动，如果宣传工作做的不到位，没有人来参加，活动怎么能开展下去呢？即使你准备的再充分再也白搭，给谁看呢？如果你前期准备的不够充分，观众或者说参与者一多，你准备的不够充分，肯定就会手忙脚乱，更别提发挥水平了。从这次活动中，我充分认识到准备工作是一切工作的前提，只有做好充分的准备才有可能出色的完成任务。

3、我觉得做一件事情只要你努力了，用心去做了，不管结果怎样都是成功的！

这次的社会实践我的收获很大，感受也很多，以上只是一部分，请老师给予批评、指导。

下乡工作总结及任务完成情况篇七

xx年，本人被安排到公司业务二部工作，由于本人长期从事私人业务，所以对公司业务很少涉及，既没有客户资源，又缺少工作经验，也不懂信贷政策，感到不知所措。加上本人年龄较大，身体不好，所以认为自己没有信心能够干好对公业务工作，当时思想压力很大，曾一度想放弃。后来在崔行长的耐心开导和鼓励下，本人的思想观念得到转变，认识水平得到提高，逐步对自己的工作有了信心，开始在部门领导和同事的帮助下，积极投入工作。一方面刻苦学习业务理论知识，学习我行的信贷政策，一方面加强学习我国的有关法律法规。另外还主动找老同志取经，经常到审批部门请教，通过近半年的努力，终于掌握了办理业务的相关知识，具备了开发客户的业务能力。为下半年开拓市场奠定了基本的理论基础和一定的工作经验。

xx年下半年，本人在部门负责人的带领下，不分节假日，不顾疲劳，不畏困难，在没有经费，自己出钱的情况下，经常到各地市调查市场，搜寻客户，通过各种途径，利用一切关系，开发授信客户。在分行公司部、风险管理部等部门的指导下，经过刻苦努力，持续公关，终于成功发展了几个客户，如中友数码、鑫泰铝业、永顺铝业、华丰钢铁、孟电水泥等。在开发客户的过程中，我也学到了很多业务知识，积累了很多工作经验。对今后本人各项工作的顺利开展，打下了良好的基础。

授信客户的成功开发，为我行带来了相应的业务收益，但是这些授信业务的办理，所产生的信贷风险也如影相随，相伴

而生。按照我行贷后管理办法操作，按照部门领导的要求办理业务，努力防范信贷风险，成了平时工作中的一项重要任务。为此，我定期不定期走访客户，深入企业，了解客户，调查市场，努力做到未雨绸缪，居安思危，始终把风险防范作为重要工作来看待。特别今年7月份以后，由于受全球金融危机的冲击，我部门开发的授信客户的业务，受到很大影响，业务大幅下滑，有的亏损严重。分行对此十分重视，成立风险排查小组到重点授信企业收集信息，对此我根据领导安排，积极协助有关人员实地调查，摸清情况。这一切工作的扎实开展，可以在防范风险方面赢得先机，争取主动。为我行信贷业务的健康发展，起到积极的护航作用。

xx年，经过努力，虽然取得了一点成绩，但是离一个合格客户经理的标准还有一定差距，工作中也存在很多不足之处，客户规模还较小，业绩不是很突出，银企关系还需要进一步加强，工作经验还欠缺，业务水平还有待进一步提高，相关知识还需要继续学习，防范业务风险的能力还需要不断加强。在明年的工作中，我一定继续努力学习，认真工作。我相信在分行行长的正确领导下，在大家的热心帮助下，我一定会更加坚定信心，克服困难，不断进取，积极工作，为我行的健康发展，多做贡献。