最新参加三下乡工作个人心得体会 个人参加三下乡工作总结(精选8篇)

读书心得是一个思考和表达的过程，可以帮助我们更加深入地思考和理解书中的内容。以下是小编为大家准备的一些读书心得分享，希望能够和大家一起探讨所读书籍的价值和意义。

参加三下乡工作个人心得体会篇一

时间一天天过去，暑期社会实践结束也有十天了，想到当初我们顶着炎炎烈日东奔西走去了解乡村振兴的发展与进程，在我的记忆里有着许多关于“三下乡”活动的片段，在那里有贫困落后的小村庄里热情的爷爷奶奶；有认真为我们讲解乡村振兴知识的村干部；有刀子嘴豆腐心的政府职员……还有很多人情冷暖，以及我们对乡村现状的认识。

想起我们团队刚刚成立时候的场景，那时我们团队队员之间还不是很熟悉，各自带着自己的想法自己的梦想聚在一起。记得当时我们在一起商量了很多个社会实践主题，但最后我们选择了乡村振兴这个主题。我们好奇农村的经济文化和发展现状，因此想要了解农村的制度框架和政策体系，探究农村的发展奥秘和建设改革。

我们都是第一次做社会实践，每个人都会因为未知的将来而感到一丝丝紧张，但也被未知的事情所吸引，我们每个人都很努力怕被别人甩远。也许有些最初的队员因为有些原因而退出，但是团队每次在一起开会在一起做事大家都会提出自己的看法不断完善团队的基础。记得当初每次开会时间都很难定，我们来自不同专业，我们各有各的事情，但是大家都会为团队着想挤出自己的时间，因为我们是一个团结的团体。

为此，以青春的名义，以时代的号召，我们将成立主题

为“改革开放之乡村振兴”的社会实践调研团。创造一个挑战自己的机会，促进x地区农村的发展。并希望通过此次调研让广大农民朋友学习更多的先进思想与理念，建设一个农业强、生态美、农民富的全面发展的乡村。我见青山多妩媚，料青山见我应如是，与改革同行，与振兴为伍，与发展为伴，与复兴为友！

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权问题，请联系我们及时删除。

content_2();

参加三下乡工作个人心得体会篇二

回想起来，才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。共青城给我们留下了美好的回忆，留给我们的不仅仅是这一片富饶而美丽的土地，更是当地人的勤劳、豪爽、热情的生活作风，在告别了当地的父老乡亲们，我们又将背上行囊，返回学校，走入一个新学期的开始。通过这次活动，我认识到：基层需要大学生，大学生也需要到基层去，基层的锻炼，可以不断地增强我们的实践能力，这样才能成为一名合格的大学生。

能够在这样的一支队中，我感到非常的开心，同时给我也不小的压力：同学们在活动中学到的比我多，我要不断的进步才不会被他们落下。从活动的总体上来说，我认为是成功的。“成功”：不是说活动开展的怎么怎么好，而是每位同学都多少知道了些现在的社会没有知识、没有社交主动权，是不能够适应这个社会的。可能对于一部份同学来说，他们的成功就是三下乡拿了一本证书，可以加点分数。我认为参加三下乡为的不是别的，为的就是以后可以更快的适应这个社会，所以我们这个团队更注重个人能力的提高，在这几天能学多少就学多少，自己学到的东西才是真正的东西，这些证书没有得到并不代表着自己三下乡是白去的，只要自己认为在活

动中有学到东西就足了，怕的就是什么都没有学到，浪费了那么多的时间啊!

在三下乡的过程中，我们懂得了“三个关系”，即课堂教育与社会实践的关系，大学生必须以课堂为主题，通过实践将理论深化;暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段，平时注重积累;社会实践的广度与深度的关系，力求实践的内容、规模同步发展;同时，我也清楚的认识到：“虚心向学”是量变的基础，“以诚待人”是质变的升华!

参加三下乡工作个人心得体会篇三

为期七天的暑假三下乡活动－－韶关之行圆满落幕。这次的活动，我感悟良多。

刚进黄磜的那天，一段山路最是刺激，蜿蜒婉转，忽上忽下，新奇而又神秘。在团支书的带领下，我们与当地政府书记、中学校长见了面，经过他们的介绍，我们对当地的民族风俗、教育、建设有了初步的了解。他们表示对我们的活动很支持。

来到宿舍发现住宿条件不如想象中的恶劣，搬行李，打扫有条不紊地进行着。等一切安顿好，我们也迎来了此次“三下乡”的第一顿晚餐，有男女班长两位大厨的手艺，我们幸运地没有食不知味。第一次这样集体在外生活，大家的心情都忐忑而新奇。

我本是宣传组员，因需要暂时调往调研组帮忙。我们一起挨家挨户发着问卷，再待一个个答复，并不容易。语言沟通就是一个大问题，只要上了一点年纪基本都听不懂普通话，只是让他们明白意思就花了不少时间。在这初步调查中，可以看出当地的生活水平比以前有了很大的改善。大多居民认为本地应重点发展农业，至于旅游业就可作为辅助业。可见当地村民还是比较切合实际，脚踏实地的，也不会太过于保守，能够适当接受新事物。但他们反映了一个问题，就是发展旅

游业导致了过度开发资源，损害了自然风景，易引起灾害。对此，一些居民义愤填膺。这些居民对保护资源环境的意识还是不错的。只是希望政府的开发政策要三思而后行，要看到长远利益，不要只被眼前利益所迷惑而对自然资源环境作出过大的伤害，应该坚持可持续发展战略。另外，当地的佛手瓜作为主要经济作物，远销各地，取得了较大的经济效应。这样他们懂得发挥本地的经济优势是值得赞许的。头脑有要是灵活，致富又有何难。

支教组在这期间可是忙翻了天，原本担心的生源不足的问题不仅没有出现，反而是盛况之下扩招了两个班，当地的家长都了解知识的重要，也热情支持支教活动。看到知识在此地如此受重视我们感到无比安慰。各组根据需要合理调配组员，相互协调帮助，班级空前团结，让我们对未来的支教活动充满期待与信心。这时调研组的任务已初步完成，后勤组也在大厨的带领下“渐入佳境”。我们深刻地体会到“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”的真谛。

宣传组的活动却进行得比较不如意，除了地点的选择上有难度，活动当天的惨况也让人沮丧不已。之前辛辛苦苦招来的资料，准备的展板似乎“英雄无用武之地”，大多居民只是探出头远观，近前驻足的人少得可怜，由刚开始的好奇转变到后来的“视而不见”让我们倍受打击。我们充分体验了辛勤汗水付诸东流的失落与心痛。原本就是不能世事都如意，在打击与挫折中成长，这是我们都必须经历的心理路程。失败就要吸取教训，调整战略方针探寻成功。于是我们毅然取消了第二次的展出，不作无谓的挣扎。从这次的宣传展出中我们明白宣传必须要更贴合民众的生活需要，才不会劳而无获。

文档为doc格式

参加三下乡工作个人心得体会篇四

实践出真知，为响应国家鼓励青年到实践中去，**于*年8月5日抵达**市***县***镇进行社会实践。在深入了解当地经济政策以及国家对乡村振兴颁发的政策后，实践队开始了对***镇的实践活动。

受疫情影响实践活动采取了线上线下相结合的方式进行。实践开始，***成员来到了***镇政府，在党政办公室工作人员的带领下了解到了***镇近十年所发生的变化，副镇长朱吉文接待了我们实践队成员，通过更深入的了解，实践队成员发现现在的***镇村民的经济收入不仅仅依靠传统的方式，在农业发展中越来越多的现代科技被运用，食品也会通过电商，网红促销等方式进行更全面的推广。我们更深的感受到了科技发展带来的便利，以及科技发展的重要性。

下午我们走进了***镇集市，通过对***镇当地的地摊，农业以及食品的调研，实践队成员对国家政策在乡村振兴方面有了新的认知，也感受到了在国家的扶持下乡村所发生的翻天覆地的变化。

实践过程中我们也接触到了一些当地的公司企业，最让我印象深刻的是公司，作为一个天然植物有限公司，质量是排在第一位的。该公司生产的即食燕麦原材料就取自***县黄河小麦，不仅保证了食品的质量，更节省了运费等一系列的花销。同时随着新兴产业的发展，直播带货的兴起，公司也非常重视电商的发展，经公司经理介绍疫情期间曾与快手网红合作进行直播带货，正因为该公司主动适应网络新环境才使得该公司食品的销售走在当地其它公司之前。只有优质的食品和新科技才能碰撞出不一样的火花，该企业才会办得越来越好。

我们还进行了线上的调研，就***县本地大学生返乡就业意愿展开调研，据调查结果显示，大部分人都是想要返乡就业但当地的就业机会、收入水平和社会保障制度成了这些青壮年

在家乡就业的一大困扰。在这次的调研过程中我们就可以发现当地的青壮年真的不多，大部分都是带着孩子的老年人，因此要想助力当地的发展就要留住人才，留住那些青壮年。“劳动是财富的源泉”，“科技是第一生产力”，只有这样才能使乡村发展的越来越好。

这次的实践活动短短几天就过去了，通过这次社会实践活动让我们本不熟悉的社会实践团的成员们变得熟络起来，让我们掌握了多种调查调研的方法，剪辑视频、写新闻的能力，我们也学会了团结一心分工合作将原本繁重的工作在短时间内优质优良的完成。除此之外也让我们在活动过程中真正的看到了社会最真实的一面，也让我们意识到了自己本身应有的责任和使命和进行这次社会实践真正的意义所在。

实践的过程很累但也很快乐很充实，这应该会成为我们整个大学生活中最值得怀念的经历，实践完成后会让自己收获满满的成就感，社会实践就像是在学校和社会之间搭起的一座桥梁，引导我们认识社会接触社会从校园走向社会，当我们真正完成学业走向社会时也不会不知所措。社会实践可以说是一个加油站，能让我们以更积极的心态来面对接下来的学习，找到自己努力的方向。

身为一名大学生，新时代的青年，我们就应该运用我们所学的知识为国家做贡献，为乡村发展做出自己力所能及的事，助力乡村发展。乡村富裕，国家强盛！

参加三下乡工作个人心得体会篇五

2018年即将过去，在这将近一年的时间中我经过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏_行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教_经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

经过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对_市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目能够全程的操作下来。

存在的缺点：

对于_市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟经过程中，过分的依靠和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自我还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使

我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从上头的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒此刻有记载的客户访问记录有_个，加上没有记录的概括为_个，八个月_天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量_个。从上头的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情景十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项提议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

三、市场分析

此刻_市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的

就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，应对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但应对采购数量比较多时，客户对产品的价位时十分敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样能够促进销售人员去销售。在_区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比_小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原先更好。

市场是良好的，形势是严峻的。能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地今日，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、2019年工作计划

在明年的工作规划中下头的几项工作作为主要的工作来做

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自我的看法和提议，业务本事提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(提议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情景，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情景分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。