最新参加活动后的收获和感想(精选5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

参加活动后的收获和感想篇一

建立了健全的志愿服务活动队伍。在社区党支部书记的带领下，由10名志愿者组成的服务队伍，发挥各自职能，完善各项规章制度，真正发挥组织机构的功能作用，做到分工明确，责任到人，严格按制度办事。

二、加大宣传动员力度，营造良好社会氛围

通过社区宣传栏、党员学习日、楼栋长会议以及社区举办的文体活动等活动载体，宣传志愿服务工作的精神和重要意义，提高了居民群众对于志愿服务工作的思想认识和重视程度，为社区深入开展志愿服务活动打下了良好的基础。

三、组织志愿者，结合社区实际开展活动

1、充分发挥辖区共驻单位资源优势，结合自身实际开展丰富多彩的共驻共建活动。例如，在学雷锋月与驻地部队93884导弹营，共同开展辖区卫生集中整治活动两次，清运垃圾16车，为整治辖区的环境卫生做出了贡献。另在端午节活动中，我社区志愿者同93884部队的战士们一起为辖区孤寡老人送去了自己亲手包的粽子，令辖区孤寡老人、低保人员过上了一个温暖、快乐的节日。

2、积极组织社区志愿者举办知识讲座，与辖区居民进行交流。例如安全消防知识讲座、防震减灾知识讲座、卫生健康讲座、

心理健康讲座等活动，提高了辖区居民知识水平和加强社区志愿者的思想道德素质。

3、及时了解辖区内孤寡老人、空巢老人的情况，定期到老人们家中打扫卫生，嘘寒问暖，解决他们生活实际困难，成为老人们诉说衷肠、解疑难的好帮手，让社区的老人们感受到了大家庭的温暖。

4、以满足辖区居民多层次需求为己任，组织志愿者主动为辖区居民群众提供就业再就业、社会救助和福利、医疗卫生、群众维权、计生、治安管理等类型多样、内容丰富的服务活动，使社区居民逐步实现小事不出门、方便在社区，真正实现社区为民办实事、为民谋利益的服务宗旨。

我们社区在志愿者服务工作上取得了一定的成绩，这与街道领导的重视和社区居民的热心支持是分不开的，下半年工作中我们会再接再励，继续做好社区志愿者工作。

参加活动后的收获和感想篇二

在我们的学习生涯中，我们会接触到许多不同的学习形式和活动。这些活动不仅可以在知识和技能上为我们提供帮助，而且可以让我们更加全面地发展自己的素质。我最近参加了一项名为“创新人才培训计划”的学习活动，这让我收获颇丰，回到了课堂，收获了许多启发和体会，今天我想与大家分享我的故事。

第二段：学习经历

学习活动是一次很好的机会，你可以和一些来自不同背景的人一起学习。在我们小组的互动中，我了解了很多关于如何创新的思维和方法。 这个活动通过讲座、实践和小组讨论将概念转化为实践，并通过不断的反馈和讨论帮助我们集思广益，获得共同成长。我学到了如何避免陷入既定思维模式，

并用不同的眼光看待事物和问题。我学到了如何应用各种工具来支持我的创新和项目的发展，如项目计划和管理工具，以及与团队合作的技巧。

第三段：实践感悟

这项活动不仅提供了知识和工具，而且也鼓励我们的实践和创新。在团队工作期间，我意识到了具有判断力和领导力的重要性，需要进一步提高自己的领导技能，以实现组织目标。我还学会了如何更好地表达自己的想法，听取别人的意见，并通过相应的改变，以使综合反应更高。这个活动让我明白了一个真理：实践出真知。

第四段：创新思维

在这个活动中，我还学到了一个关键思想：创新思维。创新思维是一种思考方式，它促进了新的、多元的思路形成，改变旧有的思维模式，提高了我们的思维能力和产品价值，从而取得更多的商业、社会等效益。创新思维需要我们打破固有的模式和框架，发现新的模式和方法，从而创造出更多的想法并将其付诸实践。

第五段：总结

回顾这项学习经历，我可以清晰地看到自己的成长和提升。通过学习新的思维、工具和技巧，我扩展了自己的视野和能力，并且在团队合作过程中学到了很多。同时也明白了学习不仅仅是通过课本和考试， 我们还可以通过各种活动获得启发和心得，取得更大的进步。参加活动不仅可以激励我们，还可以为我们的职业生涯带来许多好处。在今后的工作和学习中，我将继续运用学到的知识和经验，不断努力学习，提高自己的个人能力和团队领导力，并为促进创新发展做出应有的贡献。

参加活动后的收获和感想篇三

镇党委、政府：

为了丰富机关工作人员的文体生活，活跃机关气氛，增强凝聚力，我们拟举办机关迎“五一”比赛活动，活动以赞助冠名形式举行。由机关支部、文化站主办，工会、团委、妇联协办，活动名称为迎“五一”大豫镇“万得杯”比赛。

一、参赛对象：

机关全体人员、万得公司员工。

二、比赛项目：

炒地皮、乒乓球、象棋

三、比赛规则：

炒地皮：不分男女自由组合，两人一组合。采取抽签形式，分四组比赛，取每组第一名决前三名。比赛十分一级，出错牌一张扣十分，先过a方为胜，三局二胜为赢。

乒乓球：分男女组，参照国家比赛规则，采用抽签形式，五局三胜制每局11球，分四组比赛，取每组第一名决前三名。

象棋：参照国家比赛规则，采取抽签形式，三局两胜制，分四组比赛，采取小组循环，取每组第一名决前三名。象棋比赛摸子走子、落子无悔。

四、组织机构

由刘同春任活动领导组组长，王爱民任副组长，莫亚任裁判长。王爱民为乒乓球赛责任人，周爱华任乒乓球赛主裁判兼

记分员，吴明玉为炒地皮赛责任人兼主裁判，何恒国、秦建新任裁判兼记分员，莫亚为象棋比赛责任人，陈永兵任象棋比赛主裁判，邱李兵、陈星任裁判兼记分员。管宏图任工作组组长，祁丛林、穆亚波、王云如为工作人员。

五、奖项设置

每项比赛均设第一、二、三名，发放证书及奖品，凡参赛人员均发纪念奖。

六、报名时间

4月20日至24日

七、报名地点

党政办公室

八、比赛场地

乒乓球：派出所三楼；炒地皮、象棋：政府三楼会议室。

九、比赛时间

4月29日-30日下午

十、经费预算

整个比赛以80人参加，第一名5人，奖品以60元/人，计300元；第二名5人，奖品以40元/人，计200元；第三名5人，奖品以20元/人，计100元；纪念奖以10元/人，计800元；证书15本，计50元；比赛器具300元，整个比赛所需经费约1750元。

当否，请批示。

大豫镇文化服务站

二〇xx年四月十二日

参加活动后的收获和感想篇四

全体员工：

20xx年已经过去，迎来了20xx年。为了感谢大家一年来的辛苦和为公司做出的贡献，更为了公司在20xx年公司各项工作顺利的开展，经公司领导研究决定将于本月举办公司年会，根据公司各部门工作进展状况会议分为“20xx年度年终员工答谢会”、“20xx年度年终总结会”和“20xx年度计划会”三个部分进行，现将年会相关事宜通知如下：

一、时间：20xx年1月14日8：40—17：30；

二、地点：瑶台山庄；

三、主题：“20xx年度年终答谢”。

四、参会人员：产品部入职未满一年(含一年)主管以下员工、库房入职未满一年(含一年)主管以下员工、生产部经理；库房经理、行政经理、行政部保洁、司机、产品部副总、供应部副总。

二、地点：(瑶台山庄会议室)。

三、会议主题：20xx年度工作总结、评选优秀员。

四、参会人员：总经办、销售部、财务部、市场部、应用技术部、研发部、行政部、人力资源部、采购计划部、信息中心、产品部、库房、oem质量工程师、优秀员工候选人、员工代表。

五、总结及报告要求：

2、各部门于20xx年1月12前自行安排各部门总结(不影响正常工作)；

3、总结会做总结报告人员为，部门员工代表、优秀员工候选人、主管级及以人员；

4、总结报告为a4纸打印，多页的要装订；各部门总结报告由分管副总提前进行审核；

5、总结报告时间，员工代表和优秀员工候选人4分钟以内、主管和经理6分钟以内、总监10分钟以内、副总20分钟、总经理不限。

一、时间□20xx年1月19日(星期日)、20日(星期一)；

二、地点：军都度假村；(19日上午11点公司集合)

三、主题□20xx年年工作计划；

四、参会人员：产品部和库房入职满一年的员工、产品部主管级及以上人员、库房主管级及以上人员、产品部和库房除外其他部门员工。有工作需要另行安排。

五、会议计划报告要求

1、各部门于20xx年17日前自行安排计划会；

2、经理及以上人员于20xx年1月19日前进行两次计划讨论会；

3、公司20xx年度总计划由总经理制定，并于20xx年元月底前发布。

组织与注意事项

一、组织部门：行政部、人力资源部。会务组，组长□xxx雨；组员，行政部人员、人力资源部人员、根据需要其他部门临时借调人员。

二、各部门在做好日常工作的同时并要保证20xx年度年终会顺利进行。

三、会议期间安全注意事项；会议期间成立临时安全小组，组长郭晓雨、组员为各部门经理、每个部门指定经理意外的人员。

四、总结发言要求：优秀员工候选人和部门员工代表总结报告每人不超4分钟，主管和经理不超6分钟，总监10分钟，副总20分钟，总经理不限。

五、年会资料：

1、主要包括工作总结、工作计划、领导讲话娱乐节目、聚餐等项目；

2、节目准备：参加公司计划的部门，每个部门准备1-2个节目，以增加年会的气氛，各部门节目于20xx年1月10日下午13点前汇报到人力资源部。

六、注意事项：“计划会”参会人员携带身份证、泳衣。特殊人员(如孕妇)根据自身身体状况提前做好防护工作。保管好自己的物品、注意安全礼貌参会。

科技有限公司行政部

20xx年一月八日

参加活动后的收获和感想篇五

转眼间，我来到4s店已经x个月了。这期间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢销售部门同事对我的帮助！也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这三个月时间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的三个月时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习，请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。