

2023年大学小组个人总结(优质5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

大学小组个人总结篇一

按照学校的要求，今年暑假，我在__省__市__市__进行了社会实践活动。__是一家以吃饭为主，喝酒为辅的餐饮场所。

在这里，我成功地应聘了传菜员。传菜员，顾名思义，就是将做好的菜送到每个餐桌上。这是我第一次打工，感慨颇多。在这了做传菜员，也让我真正的学到了很多在学校里学不到的东西。下面是我的切身感受。

这里工作是上午9点上班，工作到中午1点下班。下午4点上班，晚上9点下班。工作量有点大，一站就要站几个小时，刚开始有点不适应，一天下来腿都麻得受不了。现在想起来，我能坚持下来，真的感觉很欣慰。刚开始去，大家把我当新人看待，有些不接受我。所以我就十分小心地处理人际关系，能自己做的事情尽量自己完成，在完成自己的工作之余，尽量帮助同事。如在下班之后，主动帮助服务员整理碗筷和桌椅。终于很快的获得了同事和老板娘的信任，在实践活动结束的时候，老板娘对我说很是舍不得我走。有一次生病期间，另外一个传菜员主动代替我值班，让我很感动。总的来说，还是不虚此行的。

我也了解到，学校与社会有太多的不同之处，要真正融入社会，只有亲自进入社会才行，因为社会很丰富，但同时也很复杂，不是我们能想象得到的。如果亲自进入社会，我们看到的永远只是表面现象，怎么能了解社会的`实质呢?这就是

学校要求我们进行社会实践活动的真正意思所在。以下是我的看法。

首先，我认识到，做一个其实并不容易。我们的老板娘工作就特别辛苦。听同事说，酒店刚开业的时候，老板娘一个人早上6点多就来到酒店，检查蔬菜和肉类是否新鲜、出去买所缺的菜。晚上11点半才会给自己下班，一直要等到所有的顾客走完，所有的东西都收拾好，才会回家。即使是现在，老板娘也是比我们上班早，比我们下班晚，辛苦不言而喻。当然她做的当然不止这些，她要了解市场行情，推销自己的酒店，还要处理好各种社会关系，工商、税务、卫生，样样需要打理好！还要考虑如何让员工心甘情愿的工作，而不是“薪甘情愿”地工作，那样工作没积极性，要让员工真正的去味自己的工作负责，而不是敷衍了事，这其实很难控制，因为主管总是比客观难控制。我觉得老板娘总体做的很好，但仍有不足之处，不然怎么会有一些员工离开呢？所以需要改进。比如，在食宿上，条件确实不怎么样的，我想如果能够改进一些，那么员工的积极性肯定能够大大的提高，就会踏踏实实的工作。从老板娘那里，我知道了，要想成功，要想飞得更高，走的更远，就要求我们要做得更好，更加努力，付出常人所做不到的汗水。还要有敏锐的目光和开阔的视野。

还有，作为一个暑期工，又是一个人到离家这么远的地方，一开始我担心那里的长期工和本地人会欺负我。害怕与他们处理不好关系，害怕他们会嘲笑我是书呆子，不屑于与我交往。很多以前的同学在外打工的都告诉我在外面要注意自我保护，不要太相信别人，不然很容易被骗。经过几天的适应，我了解到，外面的人有好有坏，不能一概而论。者就需要我们有一双雪亮的眼睛，能够正确地分辨人心。有一个同事人就特别好，刚去的时候他就护着我，告诉其他同事不要欺负我，我特别感动。我很小心的处理与同事、与老板娘的关系。只要你真心去交往，别人是不会伤害你的。同时，我也深深体会到了“三人行，必有我师焉”这句话。我家在北方，与那里有太多的不同。有好多种的鱼和植物我都没见过。没当

我对这些东西感到好奇的时候，我同事总是很耐心的向我解释，告诉我它们的种类和作用。让我感到最神奇的是有一种鱼，长了很多的牙齿，有一侧没有眼睛，而在它的头顶上长出了一只眼睛，以前从未见过。

我体会到了钱的来之不易。以前，钱没了就是直接向父母要，没想过珍惜父母的劳动成果。只有亲身经历过，才能真正明白劳动的不易。每当我工作中遇到不顺利的事情和感到不坚持不下去的时候，我就告诉自己，我的学习机会和所有的一切，都是父母用汗水换来的。最终，我成功地完成了这次实践活动。

我还学到了很多有用的知识，厨师就教过我很多做菜的技巧，告诉我什么时候该大火，什么时候该小火，什么时候该放佐料，什么时候菜会熟。回家之后，我还特意给父母做了一顿饭，他们很开心，夸奖我会做饭了。

还有，我知道无论在任何时候都要自尊。当有人欺负你的时候，不能一味的忍让。当他们做得太过分的时候，要坚决的回击。虽说顾客是上帝，但总有那么一类人，仗着自己有那么一点钱来折腾别人，显然是不对的了。看到有个当服务员的小姑娘被气得哭了的时候，我就找到老板娘评理，最后让那个客人道歉。

最后，当我拿到那薄薄的几张钞票的时候，我真是感慨万分，毕竟是我自己的劳动成果，感觉自己的能力提高了不少，很有成就感。

总之，这次打工的经历真得让我刻骨铭心！我所收获的只有我自己知道！在短短一个月的打工生涯中，我觉得我不仅仅是学到了一些知识，更重要的是练就了自己的韧性，让自己明白了很多道理，很多看似简单的道理，也为我自己踏入社会作好铺垫，人，总是需要去磨练，去拼搏，要不岂不是在人间白走一遭吗？虽然我并不迷信，但我一直相信：既然给你

做人的机会，那么就要好好的把握！

这次打工的经历定将深深印在我的脑海里，接下来的日子，我一定会努力争取，多锻炼，不断自我提高，挑战自我！相信这次社会实践活动会在我以后的学习起到很大的帮助。

大学小组个人总结篇二

20__年6月我来到贵公司，经过了几天的培训，我对这份工作有了一定的了解和认识，现在我将感想以及工作的认识总结如下：

1. 客服人员所需的基本技能及素质要求：客服人员所需的基本技能需要有良好的服务精神，具有良好的沟通能力，工作认真细致，需要有良好的团队精神和工作协作意识，纪律意识及良好的心态。

感想：

算算，我来到公司已经将近十天了。回想一下，在这几天里面我虽然感觉到了前所未有的压力，但是，我也一直在努力适应着这种压力，虽然曾经有放弃过，但是我昨天晚上想了一夜，既然已经来了，就要做到最好，受一点委屈算什么，如果这一点委屈都受不了，那根本就不用出家门，直接呆在家里天天靠父母好了，经过了跟__，还有叔叔以及同事们的交谈，我找回了自信心，虽然现在不会，现在会犯错误，但是只要我每天都努力了，每天都有进步了。那就是收获。

对于一个客服代表来说，做客服工作的感受就象是一个学会了吃辣椒的人，整个过程感受最多的只有一个字：辣。如果到有一天你已经习惯了这种味道，不再被这种味道呛得咳嗽或是摸鼻涕流眼泪的时候就说明你已经是一个非常有经验的老员工了。我是从一线员工上来的，所以深谙这种味道。作为一个班长，在接近两年的班长工作中，我就一直在不断地

探索，企图能够找到另外一种味道，能够化解和消融前台因用户所产生的这种“辣”味，这就是话务员情绪管理。毕竟大多数的人需要对自己的情绪进行管理、控制和调节。

在每一个新员工上线之前，我会告诉她们，一个优秀的客服代表，仅有熟练的业务知识和高超的服务技巧还不够，要尝试着在以下两点的基础上不断地完善作为一个客服代表的职业心理素质，要学会把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会把工作当成是一种享受。首先，对于用户要以诚相待，当成亲人或是朋友，真心为用户提供切实有效地咨询和帮助，这是愉快工作的前提之一。然后，在为用户提供咨询时要认真倾听用户的问题而不是去关注用户的态度，这样才能保持冷静，细细为之分析引导，熄灭用户情绪上的怒火，防止因服务态度问题火上烧油引起用户更大的投诉。另外，在平常的话务管理中，我一直在人性化管理与制度化管理这两种管理模式之间寻找一种平衡。为了防止员工因违反规章制度而受到处罚时情绪波动，影响服务态度，一种比较有效的处理方式是在处罚前找员工沟通，最好的方式是推己及人，感觉自己就是在错误中不断成长起来的，一个人只要用一定的心胸和气魄勇敢面对和承担自己因错误而带来的后果，就没有过不去的关。俗语云：知错能改，善莫大焉。所以没有必要为自己所范下的错误长久的消沉和逃避，“风物长宜放眼量”，于工作于生活，这都是最理性的选择，同时这也是处理与员工关系最好的一种润滑剂，唯有这样，才会消除与前台的隔阂，营造一种轻松的氛围，稳定员工情绪及保持良好的服务态度。

当然，在不断地将自己以上的经验和想法得以实施并取得一定成效的同时，我们在这个举足轻重的位置上，更象是一颗螺丝钉，同本部门的前台、后台、组长、质检及部门经理之间作着有效的配合，同时也与其它各组或各部门之间作着较为和谐的沟通和交流，将话务管理工作进行得有条不紊。在我尽自己最大的努力去做好份内事情的过程当中，对团队二字体会特别深刻。曾经被这样一个故事感动：

在洪水肆虐的时候，聚在堤坝上的人们凝望着凶猛的波涛。突然有人惊呼：“看，那是什么？”一个好象人头的黑点顺着波浪漂过来，大家正准备再靠近些时营救。“那是蚁球。”一位老者说：“蚂蚁这东西，很有灵性。有一年发大水，我也见过一个蚁球，有篮球那么大。洪水到来时，蚂蚁迅速抱成团，随波漂流。蚁球外层的蚂蚁，有些会被波浪打入水中。但只要蚁球能上岸，或能碰到一个大的漂流物，蚂蚁就得救了。”不长时间，蚁球靠岸了，蚁群像靠岸登陆艇上的战士，一层一层地打开，迅速而井然地一排排冲上堤岸。岸边的水中留下了一团不小的蚁球。那是蚁球里层的英勇牺牲者。他们再也爬不上岸了，但他们的尸体仍然紧紧地抱在一起。那么平静，那么悲壮——于是，我开始为此而努力：一个有凝聚力的团队，应该象在遇险境时能迅速抱成一团产生出惊人的力量而最终脱离险境的“蚁球”，在我们呼叫中心全体员工的互帮互助与精诚团结下，不惧用户的无理纠缠，不惊投诉者的古怪刁钻，嗬，一大堆骚扰用户又何防！

很幸运的是，我们呼叫中心本身就是一个充满了激情和活力的团队，而且每一个身处其中的人在“逆水行舟，不进则退”的动力支持中积极地参予着这个团队的建设。在与另外一位班长良好而默契的配合下，我们彼此取长补短，查漏补缺，再加上部门经理的大力支持和富有亲和力的微笑，不管遇到什么困难，我们都能团结一心，寻求到行之有效的处理办法，渡过难关，将话务管理工作日臻完善地进行下去。众所周知，公话业务历来是用户争议和投诉的焦点，公话及卡类用户每月因业务上的原因在呼叫中心的投诉率是最高的，班长工作中很大一部分压力就是来源于此，所以在处理此类投诉时总是如履薄冰，小心谨慎，唯恐因处理不好而引起越级投诉。而每每遇到难以决定或影响较大的投诉时总少不了上级领导的帮忙和引导，这在很大程度上为班长的工作减轻了压力，那是一种“天塌下来有人一起扛着”的踏实感。记忆中有好几起这样的投诉，但都有惊无险，最终成为锻造我们能力的经历而不断丰富着我们的客服生涯。

细细回忆这段时间以来的工作过程及目前公话组的整个状态，虽然在我们大家的共同努力下有了较大的变化，但是仍有许多缺点和不足等着我们去规划和改观。首先在服务质量和服务意识方面离省局的要求还存在较大差距，不管成功与否，我们都将不断地摸索和尝试，如作大型的关于服务意识及情绪管理方面的培训来激发前台的工作积极性。或为了提高语音亲和力，作语音艺术培训及在公司工会的倡导和鼓励下号召全话务中心参与诗歌朗诵大赛等尝试，在培养声音魅力过程中，让电话交流的载体更加生动，由此而产生一批更加出色的客服代表。然后是在座席间工作纪律及员工思想动态上将进一步加大管理力度，由于公话组是呼叫中心人数最多的一个组，对于今后的工作可谓任重而道远。

所以不管以后的工作将会发生什么样的变化，我都不敢有丝毫的松懈，并且将更加认真地做好自己份内的事，努力克服个性和年龄的弱点，推开障碍和阻力，抛弃“小我”，轻松上阵。我相信自己不管受岁月如何地磨练而产生变化，但是追求完美、永不言败的个性永不会变。

我的信念是活到老，学到老，要自信一生，也许，只有用学习的心态来支撑自己，才能使我这个老员工以后在客服行业做得更有活力、更具创意和更加从容一些吧。

大学小组个人总结篇三

20_年7月13日—7月20日，我笑然小分队在赵迎华老师的带领下，来到了秦皇岛市卢龙县大刘庄中学，进行了为期一周的社会实践活动。在本次活动中，因为有学生的积极配合，该校领导的支持，老师们的指导和帮助，取得了圆满成功，我小分队在实践中献爱心，送关怀，表现突出，活动内容丰富多彩，实践效果十分明显。返校途中，队员们纷纷表示，本次暑期社会实践特别有意义，每个人都有不同的收获。

本人作为实践小分队的队长，现对本次暑期社会实践活动总

结如下：

一、厚积薄发，方能游刃有余

一项活动的成功，需要受到很多因素的影响。“不打无准备之仗”虽是老话，对我小分队本次实践而言却十分受益。活动之初，我们每个队员都做了充分的准备，无论是法律知识的宣传，医疗知识的讲解，还是精品课程的展演，都倾注着我们的一份心血，无论是资料的搜集与筛选，还是课程的反复讲演，我们做到精益求精。作为队长的我，责任更是重大，对每一个环节都进行了严格的把关与更深刻的思考。由于准备的充分，有计划，有分寸，有目的，有步骤，活动进行的紧凑而顺利。

短短一周的实践，却饱含着我们的热情与爱心，我们给学生的不仅仅是一摞书本，一节课，一片欢乐，更重要的是我们的知识与理念。从活动立项到结束，我明白了“台上一分钟，台下十年功”的道理，只有充分的准备，平时的积累与练习，才会不怯场，不出错，才能得到学生的信任，才能给学生奉上一堂好课，传递更多的知识。

二、收获枫林

当初，我们只想通过自己的行动给农村的孩子带去我们的关怀与关怀，奉献我们一份爱心，如果想要收获的话，也只是经验和实践的锻炼，但活动结束后，才知道我们想要的不过是一片枫叶，而孩子们带给我们的震撼与感动，才是最宝贵的财富，是整整的一片枫林。

那是一所建在农村深处很偏僻的中学，条件及其简陋，据那里的老师介绍，冬天还是靠生火炉取暖，在校住宿的老师也没有暖气，就连吃水还要到很远的地方去打，老师的手都会冻了，而跑家的孩子的手也总是红红肿肿，可是没有一个孩子会逃学。知道这些，我们对那些可爱的孩子充满了同情与

敬佩。

走进那简陋的教室，看到破旧的桌椅，才知道学习条件的艰苦。投影仪和更先进的教学设备简直就是奢侈，只有发白的黑板，只有零零落落的一些破桌椅。孩子们团团的坐在教室里，渴求的眼睛明亮而闪烁，对知识的热爱震撼我们的心灵。生活总是让强者更强，弱者更弱，那些偏远农村中的孩子是困境中的强者。

三、精神的传递

实践期间，我们尽量把我们所学的精益求精，我们知道，一周的时间，我们不能带去更多的知识，但我们要带去一种理念，要带去一些冲击心灵的东西。

课，我们用心去上，从作文指导到阅读训练，从英语语法到数学运算，从美术训练到音乐爱好，我们想把我们知道的都告诉孩子们。而且，我们要让孩子们知道，这个世界很大，这个世界很精彩，他们有必要也必须通过自己的努力走出去，走到更美好的世界，再把更美好的东西带回来，建设家乡。

我们给孩子们带去了一些辅导教材，从他们的甜美的笑容和渴望的眼神中我们读出，我们带来的不是这些廉价的物质，而是一种精神，是知识的传递，是奋斗的热情！

四、我的思考

作为时代骄子的大学生，我深感身上的责任与重担，知道校园里高挂的红色条幅“到农村去，到西部去，到祖国需要的地方去”不是一个空洞的口号，那是祖国的号召，社会的渴求，有人是那么的需要关怀与关注。我也深深的明白，只有过强的专业知识和过硬的本领才能服务社会。

暑期社会实践是短暂的，与孩子们分别十分的不舍，我们想

用自己微薄的力量去帮助他们，助他们实现理想，可是，我们几人也不过是在校的大学生，还要继续我们的学业。也许毕业那年，我们中将会有人成为一名真正的“关注农村，关心青少年成长”的支教老师，带领那些渴望知识，期望改变命运的农村孩子实现理想。

大学小组个人总结篇四

这次社会实践的时间为七天，参加队员有六名，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。

在班会上，我主持的专题叫“美丽照片，精彩北京”，做这个活动我的初衷是想借照片展示给没到过北京的山村孩子们一个感性的认识，那些照片都是我去下乡之前亲自到北京各大景点拍摄的(包括*****、人民大会堂、历史博物馆、人民英雄纪念碑、故宫、新华门、中央电视塔、中华世纪坛、中国农业大学、北京大学、清华大学等)。

我的这个专题在班会上是第一部分。当我给孩子们一张张地做讲解的时候，孩子们那种渴望知识的眼神深深的打动着我、震撼着我，勤奋、刻苦、努力、上进是在场的每一个孩子都具备的，从他们那双充满求知欲的眼睛里，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，当学生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《好一朵茉莉花》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“从绝望中寻找希望”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、老师、同学的一致好评。其实我们的活动时间是有所改变的，不是严格按照计划的。计划是到达的第二天开展这个主题班会的，但我们到达的那天已经是晚上六点了，食宿问题还没有安排妥当，所以第二天开展活动的条件根本不具备，我们就马上开会，一致通过决定第三天再做。实际证明，我们的调整很正确，主题班会因为准备的充分，所以开的很成功。这也告诉了我们在以后的工作中，根据实际情况，适当调整计划是很必要的。

二、走访农民，寻找科技带头人。

为了尽快了解旧堡村，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。

村干部介绍说：“旧堡村共一万三千亩耕地，二十六眼机井，平均三、四亩地就有一眼井，不算缺水。种植的主要作物是玉米，其他还种一些蔬菜，象豆角，西红柿什么的。养殖业也不算发达，正处在刚刚起步的阶段，还没有形成什么规模，主要品种比较单一，就猪、牛、鸡等传统品种，特种养殖还没有。”

我是农大东区学机械的学生，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玉米杆被收割后，剩余的部分，一部分在地里，一部分在地上，农民处理起来比较费劲，现在全凭农民用锄头一棵一棵的往出挖，又费时又费力。希望能有一种机器代劳。”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，如果真的没有的卖，那下次学校再举办创新大赛，我就做这个机器了。

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。

她家养羊的数目是全村最多的，现在有70只大羊，30只小羊，最多的时候有140只呢；总共有8亩半地，除了七分种的是胡萝卜，其余种的都是玉米，每年收获的胡萝卜和玉米都用来喂羊，但据她所说，这些是远远不够的，还需要一定量的放牧。虽然国家现在正在实施“退耕还林”政策，明令禁止放牧，但如果不放牧，只让羊吃饲料是根本吃不起的，起早贪黑的干上一年，说不定还会赔上一、两千呢，所以他们不得不偷着放。

她家有一只母羊的肚子右侧偏下的地方有一软的疙瘩，是去

年冬天发现的，请兽医来看过，做过一次手术，打开后疙瘩里边是小肠，没敢动，又给缝上了，其间，这只母羊还生育了小羊，这个疙瘩也没有遗传给小羊，小羊现在很健康。为了赶在他们放羊之前看到那只母羊，第二天我们起了个大早，对他们家进行了回访，并给那只羊拍了照，打算回来向学校的有关专家教授请教一下。

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。

接下来，我们又走访了另一家以养羊为主业的养殖户，与上一家相比显得正规了许多，有专门的羊舍，而不是简单的羊圈，羊的品种也很统一——小尾寒羊。

他家之所以能有如此大的规模，是因为他贷了20万元的款，也是全村一次性贷款贷的最多的。当我们问起对贷款风险的看法时，他是这样回答的：“只要你把所贷的款都投到项目上去，然后一心一意的去干，一般是不会赔的，就是赔了，像你建的羊舍，买的羊，也足够还贷款的，其实风险是很小的，重要的是你认真去对待。”他还很诚实的告诉我们，在贷款方面，除了要把项目计划认认真真做好，凭关系，找路子，也是很重要的。

在养羊的过程中，他遇到了许多实际问题。一是饲料的贮藏，今年他花了9000元建了一个贮藏饲料的大坑，但是到现在一直不敢用，因为还没有经过科学的论证，如果这贮藏大坑设计的不合适，贮藏的饲料到冬天就会腐烂，贮藏的饲料腐烂了是一笔不小的损失，羊又不能不喂，还要去买饲料，这时的饲料是很贵的，所以里外里就亏了许多，所以一直不敢投入使用；二是农民或者说是养殖户急需贮存青杆和黄杆所能获得的营养价值的具体数据表，要是有了这样的表，农民就可根据自己的实际情况选择青贮还是黄贮了，从而获得更大的经济效益；三是市场上没有一种可以专门用来喂养羊的饲料，

要是有这么一种羊饲料，农民们也就不需要贮存饲料了；四是农民已经有了作胚胎移植的愿望，但苦于没有技术，如果有哪位教授有研究这方面的可以与他们合作，他们愿意提供羊等基本材料，实验成功后的具体事宜还有待于进一步的商量。其实，这个农民的这种思想已经是“公司+农户”的最新的经营模式的雏形了。看来，有些农民的思想已经很先进了。就这样，那天我们走访了3家，在后来的几天里，我们又走访了13家，这次共走访了16家。收获真的不小，常常被有思想、有远见、有决策的农民所感动，更被他们的勤劳、朴实的品质所折服。

三、建立“中国农业大学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。

同时，农民也能得到真正的实惠，首先，我们所提供的资料、信息都是免费的，没有经济利益在其中，也就不存在什么欺骗，不像有些种子公司卖假种子可以得到的利润却不顾辛苦一年而颗粒无收的农民，我们不会；其次，是长期合作，农民可以随时把遇到的比较棘手的问题通过服务站告诉我们，要是我们能解决、有把握的东西，会毫无保留的告诉农民，如果我们解决不了，或者把握不大，我们也会负责的告诉农民，让他们先等等，我们会替他们去请教学学校里专家、教授们。

毕竟，我们是全国重点大学，是全国最棒的农业大学，拥有农业方面的权威人士，相信他们也肯定愿意帮助农民的。我们愿意起一个桥梁作用，一个窗口作用，让农民和教授见上面、说上话。我们的教授们也许会从这些问题当中，得到些灵感，说不定有的新科技成果诞生呢！学生、农民、教授三方面都受益的一件事情通过建立一个农业科技服务站就能实现，而受益多少就要看日后服务站的运作情况了。让我们共同努力吧！

这次建站我们主要做了以下几项工作：

- 1、制定“中国农业大学农村发展研究会旧堡农业科技服务站”管理制度的暂行办法；
- 2、经过走访农户，对农民进行了解，确定农业科技服务站站长以及旧堡村科技带头人；
- 3、向农业科技服务站捐赠图书、光盘等资料，其中部分留在服务站作为保存本；
- 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。

大学小组个人总结篇五

转眼，我在发展银行已经进行了将近2个月的实习工作。在实习过程中，我不仅仅体会到学校里没有的社会工作的繁杂和压力，也确实感悟到浦发银行为客户着想的经营理念以及此理念所带来的竞争优势。

我在浦发银行的实习大体能够分成两个阶段，分别是大二下学期在校时的零散式兼职实习工作以及大二结束暑假时的全天工作式实习。

前一阶段的实习主要以户外宣传活动为中心，期间进行了几次相关业务的培训。正是这些知识的培训，使我逐渐了解了金融，了解了银行，更是了解了浦发。透过学习浦发，使我越来越深刻地了解了浦发相对于其他银行的不同之处，了解了浦发为客户着想的各种业务，我想这正是能够使浦发在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在。浦发的细腻，周到，以及独到的业务，不仅仅使客户选取了浦发，同时也使我们十分自豪能够在这样一个蓬勃向上有活力的银行实习。

有了这些对浦发的了解，我们便能够代表浦发去做宣传工作。我们把浦发介绍给大家，使尽量多的人能够享受的浦发优质

的服务，同时也拓展客户群，为浦发创收。首次工作是去泉城广场参加银联组织的有关银行卡的宣传活动。我们跟随浦发前台工作人员，一齐边宣传边现场发卡。我们分成左右两组，各组都在做用心的宣传。活动结束后我们群的宣工作和发卡量明显高于另外一组。我们凭借我们的热情和口才还有不怕碰钉子的态度，更是凭借我们东方卡本身的魅力，赢得这一场各个银行间银行卡的“战争”。

期间有几件事情记得比较清楚：曾有一个女记者来咨询我，手上拿着一张打印的表单，表单的纵向列写着各个银行的各个卡种，横向是银行卡各个业务的名称，中间空白表格处填写业务是否开通以及收费标准。女记者来到我那里的时候已经填写了部分其他银行的银行卡资料，我看到上面都有不同标准的收费项目，而当女记者问我的时候，她每念的一个项目，我的回答都是“不收费”，我看着她越发惊讶和欢喜的神情，自己也觉得开心——为自己已经能够清晰讲解给她东发卡的各种功能，更为我们东方卡的魅力。女记者临走的时候开心的说：“我和同事也办有这种卡，一向明白是很省钱很贴心的一种卡，但是没有想到居然有这么优惠的标准！东方卡的确是很好的卡！”

另一件是我跟一个外国人做讲解，我的口语不能很清晰的去表达各种金融专业术语，但我还是尽量去介绍的东方卡业务，因为很想让每一个人都了解我们的银行我们的东方卡。“老外”一边听着我有些古怪的表达，一边微笑。我明白我的表达比较生涩，但我同时也明白他必须也对我们的卡感兴趣。透过沟通之后，“老外”最终决定办理一张卡。老外办完卡，笑呵呵地走了，我也很高兴，因为把卡“推向国际”了。

后面的工作活动也都跟这个相类似。虽然夏日的温度很高，但我们的热情同样很高。

在整个工作过程中，我作为一个小组的小组长，还负责联系组员分化工作以及领取学习资料或证件等。

学校放假以后，我便开始了第二个阶段的工作。便是跟班工作。我的工作地点是山大路支行。

本来我的主要工作是推广个金，安装网银，但由于我7月底才放假，比其他实习同学都晚很多，所以没有赶上开始的网银安装学习以及权限的群众开通，于是我就无法进行相关的工作。于是暑假全天式的实习工作我就主要负责宣传和帮忙大家一些零散的工作。

宣传工作主要进行两种，一种是在银行大厅给客户讲解以及协助客户办理业务，另一种户外路演宣传。在这个方面我有几点推荐：

首先是大厅工作，其实我觉得这个工作的必要性不大。因为一般的客户都能够独立完成办理业务；即使偶尔有疑问，也都是很小或者很简单和单一的咨询，而这些问题往往柜员都能够很简单地顺口讲解，不会费很大事情也不繁琐。所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要。我在山大路支行的感觉是：倘若主动去问询客户是否需要帮忙，有时会把客户吓了一跳，有时只是得到一个摇头的微笑；而默默等待别人的咨询，却几乎没有。所以我觉得岗位没有什么价值。

营业网点，即使是自动柜员机因为没有。虽然我极力给大家讲解我们能够使用任何一台atm但是存款等的不方便，还是无法另炼油厂居民理解我们的卡。他们说：“银行看一大堆了，都没用。”的确，如果办出去的卡用不到，在我们银行的角度也是不愿意看到的。所以说，宣传地点就应选取营业网点便利可达的地方。

在山大路支行的工作中，作的多的还有后勤方面的相关工作。比如档案整理统计，企业负债等状况的统计，仓库整理等等，每一天的午餐统计，财务协助管理等等；还有协助经理录入一些资料信息等等，虽然这些工作中我也有写感谢和推荐，但这些都与个金工作没有太大关系，所以就不详细说明了。