# 最新研究生社会实践报告(优质12篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-05-12

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。研究生社会实践报告篇一时间过的真快，转瞬间已经到年底...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**研究生社会实践报告篇一**

时间过的真快，转瞬间已经到年底了。总的来说，这个学期是惊慌而又充溢的一个学期，是进步很快的一个学期。 回想起来，从上学期末起先算起，起先做这个项目。直到现在已经整整过了半年过了。在整个过程中，学到了很多真正好用的东西。也学到了不少其他方面的学问。

在暑假期间，由于有了许多的任务没有回家，当时一边在做华为的项目一边又打算参与探讨生的eda竞赛，许多事情都挤在了一起。现在想想，假如同时做许多都没有打算好的事情的时候，结果往往是什么事情都做不好。通过暑假的那次竞赛，我深深的体会到自己相关学问和一些关键的东西的欠缺。后来仔细的总结了一下，认为自己根本就没有做过任何相关的东西，也就是说缺乏必要的学问以及相关的经验，不行能取得好成果。去年在上海交通高校参与竞赛的时候是由于师兄们比较强，所以相对来说做的好一些。而今年大家清一色都是研一的学生，都没有任何相关项目的.经验。做的时候全凭揣测和纯粹的书本的那点学问在拼，根本就不行。这次竞赛的失败给了我深深的影响，我认为自己相关方面的学问简直是太缺乏了。从今我便起先留意相关方面学问的积累。

从北京回来之后就起先了华为的项目，对于第一次做项目的我们，一切都是那么的新颖，原本以为写代码很简单的我，到真正起先写的时候却发觉又是那么的困难。真正做项目的日子是惊慌而又充溢的，记得在基地的日子里，从每天早上起先到晚上，就是在那里写代码，改代码，累了就把几个椅子并起来躺上面上休息一下。对于我们几个新手，只能是边学边干了，幸好有师兄们在，遇到不会的问题可以随时请教，那段时间进步是最快的，学到了最基本的写代码的学问，为以后打下了坚实的基础。现在发觉，写代码并不是最重要的，虽然写好代码对于整个后端的设计也起这及其重要的作用，但更为重要的是对整个系统的把握，对全局的设计以及对各个组成模块的划分以及实现方式。

对于整个学期来讲，最主要的工作就是就是写代码，以及对代码进行修改，验证。感觉可以总结的阅历主要有以下几点：

第一、感觉在学习过程中探讨很重要。通过探讨可以弄懂自己模糊的地方，也可以学习到许多自己原来不知道的东西，同时都会留下很深的印象。本学期由于项目比较的忙，比较怀念去年办的爱好小组。

其次、养成了写周报的好习惯。虽然是一周一写，但这种形式，我很受启发。现在即便不用写周报，也基本上养成了自己一周对自己的学习等主动进行总结。有时候甚至也进行一些思想上的总结。信任这种习惯会对我产生深远的影响。 第三、通过做项目，使我深深感觉到做项目和以前做作业的区分。在整个过程中，常常受到朱师兄的指责，一起先我是为了完成任务而去写代码，根本就没有考虑自己写的代码是否对整体会造成什么样的影响，这样，有时候虽然在功能上基本实现了，可在实际中根本就不行能实现。在最终进行验证的阶段，就检查出了好几处自己认为对而实际却不行能实现的严峻错误。其实，这都怪自己急功近利，为了最快的实现功能，只求快，而忽视了最重要的部分。 第四、其实，在这个项目中，对我而言，首先不仅仅是学习到了如何去写代码。从一起先对着代码怎么也看不出什么是时序，什么是组合，甚至连什么是复位都不知道。自己认为写的很好的一个状态机却是把时序和组合混在一起的，等等。细致想一想，仅仅才过了一两个月，现在写代码跟刚起先简直不能比。翻出一两个月前自己写的程序，有时候就感觉自己当时的可笑。真的，学写代码是一个很快的过程。我庆幸自己能够有机会在这么一个团队中做项目，因为四周都是如史老师，方师兄和朱师兄等真正懂得做设计的，能够很快的入门并进入角色，这点相当重要。

**研究生社会实践报告篇二**

20xx年7月20日，经过多方接洽，我终于得到来\*\*\*\*电子科技有限公司进行为期一个月实习的机会。虽然我实习的是销售部门，跟我平时所学专长无多大关系，但还是很兴奋，毕竟能够在公司里感受一下上班族的生活也是一个不错的体验。第一天出门的时候我便告诉自己，我可要认真一点，真真正正学一点对我有用的东西。

刚开始几天的适应期，其实比自己想象的要好的多，因为跟部门的负责人之一正是我的校友，而我的任务便是协助他做好公司产品的市场销售工作。

以前都以为销售是一个再简单不过的岗位，然而此番亲身体验让我不得不对它做出一个最新的认识。因为，它并不是想象中的那么简单。其实大家都知道，一个产品的生长到最终获得收益，当中的每个流程都是非常重要的，销售这一环节环节当然也不例外。

实习刚开始，面对每天不断的电话资讯，我都有点慌乱了，实在是应接不暇，而且开始几天对公司的整个业务以及产品的一些特性都不是很清楚，然后便每每搞得自己焦头烂额，幸好这时领导及时给予了指导，我也开始耐心的搜集、阅读一些相关的资料，不清楚的地方也不厌其烦的问身边的同事，慢慢的便开始掌握了一些门路，不到几天我已经能够应对自如，面对来自各式各样的客户的电话，我都能够应付自然、处乱不经。大概十来天之后，实习开始进入正轨，每天熟练的处理公司分派的任务，都算比较顺利，偶尔被难道了，在同事的帮助下也都能够迎刃而解，慢慢的，感觉自己就真的像是公司的一员一样，其实在当时自己确是把自己当成了公司的一员，而且是重要的一员，因为我知道我每天都实实在在的在为公司做事。

当然，事情不可能总顺顺利利、波澜不惊。那天，经理忽然分给我一个任务，就是跟一个比较大的客户单独面谈。可想而知，当时自己是挺紧张的，因为之前都是在电话里跟客户交谈，电话通常都较短，谈的也是表面层次上的事情，比较容易应付。但是面谈就大为不同了，初生牛犊怎能轻易将一个老江湖摆平呢，况且这次对方还是公司的一个大客户，事关重大，万一一个闪失，对公司的影响可不小。

这时，经理似乎看出我的紧张心态，就拍拍我的肩膀，一脸微笑的说：没事的，你来公司就是要来锻炼的嘛，要多给自己一点信心！看经理一脸期望值颇高的表情，我知道这回我可是真的要上前线了，于是，楞是挺了挺胸脯说：好，经理，我一定不会让你失望！

第二天，传说中真正的考验便来了，对方是一个五十岁上下先生，姓陈，举止颇具绅士风度，这让我紧张的心稍微松了一点。经过一番简单的沟通之后开始进入正题，刚开始我应对的很流利，把之前了解的公司信息以及熟记在心的产品功能非常清晰的描述了一遍。看得出来陈先生对我的一番话非常满意，除了微笑便是点头。正在我以为这次我必将轻松搞定的时候，他忽然问了一个我平时没有注意到的细节，而被问起之后我便知道了这个细节有多重要，正当我表情开始陷入尴尬不知道所挫的时候，他仍然保持着微笑的脸庞，并替我情况分析了一下，我不好意思的不住点头，最后告辞的时候，他对我说：我再给你答复！简单的几个字让我的心情跌到低谷，我想，这下真的被我搞砸了，可不知怎么像公司交代呢。搭车回到公司的时候已是晌午，心里一直不能平静，尽在责怪自己之前怎么没有好好把问题弄清楚，否则也不会当场出漏子。

回到办公室，一坐下来便开始发呆，一会经理从身边走过，我抬头看了一下他，他只是像我点头微笑，之后便径直回自己的办公室了。我忽然想起来，我还没去汇报呢。于是便敲门进去。未等我先开口，经理却先说话了：呵呵，我都知道了，怎么样，这就是真正的考验，虽然这次你没有成功，但相信一定长了经验，失败乃成功之母，不管做什么行业都不能害怕失败，等你积累了足够的经历，将来便都能够应付自如了。另外告诉你，今天这位陈先生是老客户，其实他的订单早就签好了的，今天只是让你去锻炼一下而已啦。听到这里我才恍然大悟，心头的石头也终于能够放下来了。正如经理所言，失败并不可怕，多锻炼多积累经验才是最重要的。真的很感谢公司安排给我一次这么好的锻炼机会。

不知不觉，一个月的社会实践工作也接近尾声了。能够在公司里发挥自己的能力，并通过努力实实在在的做事，为公司创造一定的价值，不管多少，都是非常有意义的事情。

通过这次实践，使我很好的锻炼了自己的才能，加强了自己的自信心，同时锻炼了自己的人际交往、团队合作、与人交流沟通的能力。又提高了自己在实践中发现问题、解决问题的能力，丰富了自己的工作经历，为将来的就业做好了准备。

虽然说一个月的时间很短，但对我来说也是相当重要的，在这过程中不仅培养了自己认真负责的工作态度，也培养了自己的耐心和韧劲。相信此次的社会实践会对自己今后踏入工作岗位带来很大的帮助。在这期间所积累的宝贵的工作经验将会是我一生的财富。很高兴，自己最终很好地完成了这次富有意义的暑期社会实践的工作。

最后，感谢在这次社会实践中热心给我提供帮助的每一位朋友！

**研究生社会实践报告篇三**

研究生社会实践活动报告1

由于专业方向和研究选题的原因，我把本次社会实践的地点选定在xxx医院。带着了解医院管理、如何促进医疗质量和安全，以及寻找毕业论文研究课题的目的，我开始了为期四个月的社会实践活动，内容主要包括以下几个部分：

一、熟悉医院环境，了解医院管理工作流程。我认真听取了医院里管理人员和资深医生的介绍，熟悉了医院各部门的职责和分部间的工作联系，了解其之间的相关配合及工作流程。

二、积极与医护人员沟通，了解医疗质量和安全的重要性。通过沟通，我深刻地了解到医学工作的严谨和复杂，各项诊疗流程中的各种因素都可能会影响医疗质量，每一个细节都可能关乎生命，所以必须一丝不苟，也正因为这一特性，医护工作就格外辛苦和劳累。

三、悉心学习医院管理知识，听取前辈经验。医院的每个部门的工作性质都有一些差别，但是只有各部门各司其职并且合理配合才能使医院正常运转为患者服务，一旦哪个环节出了差错都会影响工作的效率和质量。所以，实践中必须认真对待本职工作并学会和其他人密切配合。

为期四个月的社会实践活动结束了，从中我也得到了许多启发和感悟：

一、医疗质量和安全的重要性。医学科学是一门专业性强、风险性高的学科，在医疗的全过程中，各项诊治的具体操作环节都会影响到医疗效果和患者的体验。因此，医护人员的责任心、技术水平、协作能力等都会影响到医疗质量乃至患者的生命安全，必须特别重视。

二、医院管理的重要性。医院管理是一门涉及到多个社会学科的交叉学科，在国外已经发展得较为成熟，而我国才处于起步阶段。在医疗服务过程中，良好的医院管理可以为患者提供更加优质、便利、高效、安全的医疗服务。而医院管理中，安全是重中之重，如何在保证医疗质量和安全的基础上更好地为患者提供满意的人性化的就医体验，是现代医院管理的热点。

三、沟通的重要性。实践中，由于沟通不畅和团队协作不佳而产生问题的情况非常普遍。事实证明，加强医护人员之间的信息交流，特别是在病人进入下一个医疗环节、医护人员换班以及病人转科、转院时，准确、及时地交换重要的信息和顺畅、良好的团队协作可以显著降低医疗差错的发生。

四个月的社会实践很快就度过了，我从中不仅学习和领悟到了很多东西，也对毕业论文的选题有了更明确的方向和初步的想法。新的学期即将开始，我将会在本次社会实践的基础上，结合专业理论知识，更加努力地学习、研究和实践，争取早日成为一名优秀的医院管理工作者。

研究生社会实践活动报告2

xx年7月2日，经过多方接洽，我终于得到来上海惠迅电子科技有限公司进行为期一个月实习的机会。虽然我实习的是销售部门，跟我平时所学专长无多大关系，但还是很兴奋，工作总结范文 毕竟能够在公司里感受一下上班族的生活也是一个不错的体验。第一天出门的时候我便告诉自己，我可要认真一点，真真正正学一点对我有用的东西。刚开始几天的适应期，其实比自己想象的要好的多，因为跟部门的负责人之一正是我的校友，而我的任务便是协助他做好公司产品的市场销售工作。以前都以为销售是一个再简单不过的岗位，然而此番亲身体验让我不得不对它做出一个最新的认识。因为，它并不是想象中的那么简单。其实大家都知道，一个产品的生长到最终获得收益，当中的每个流程都是非常重要的，销售这一环节环节当然也不例外。

实习刚开始，面对每天不断的电话资讯，我都有点慌乱了，实在是应接不暇，而且开始几天对公司的整个业务以及产品的一些特性都不是很清楚，然后便每每搞得自己焦头烂额，幸好这时领导及时给予了指导，我也开始耐心的搜集、阅读一些相关的资料，不清楚的地方也不厌其烦的问身边的同事，慢慢的便开始掌握了一些门路，不到几天我已经能够应对自如，面对来自各式各样的客户的电话，我都能够应付自然、处乱不经。大概十来天之后，实习开始进入正轨，每天熟练的处理公司分派的任务，都算比较顺利，偶尔被难道了，在同事的帮助下也都能够迎刃而解，慢慢的，感觉自己就真的像是公司的一员一样，其实在当时自己确是把自己当成了公司的一员，而且是重要的一员，因为我知道我每天都实实在在的在为公司做事。

当然，事情不可能总顺顺利利、波澜不惊。那天，经理忽然分给我一个任务，就是跟一个比较大的客户单独面谈。可想而知，当时自己是挺紧张的，因为之前都是在电话里跟客户交谈，电话通常都较短，谈的也是表面层次上的事情，比较容易应付。但是面谈就大为不同了，初生牛犊怎能轻易将一个老江湖摆平呢，况且这次对方还是公司的一个大客户，事关重大，万一一个闪失，对公司的影响可不小。

这时，经理似乎看出我的紧张心态，就拍拍我的肩膀，一脸微笑的说：没事的，你来公司就是要来锻炼的嘛，要多给自己一点信心!看经理一脸期望值颇高的表情，我知道这回我可是真的要上前线了，于是，楞是挺了挺胸脯说：好，经理，我一定不会让你失望!

第二天，传说中真正的考验便来了，对方是一个五十岁上下先生，姓陈，举止颇具绅士风度，这让我紧张的心稍微松了一点。经过一番简单的沟通之后开始进入正题，刚开始我应对的很流利，把之前了解的公司信息以及熟记在心的产品功能非常清晰的描述了一遍。看得出来陈先生对我的一番话非常满意，除了微笑便是点头。正在我以为这次我必将轻松搞定的时候，他忽然问了一个我平时没有注意到的细节，而被问起之后我便知道了这个细节有多重要，正当我表情开始陷入尴尬不知道所挫的时候，他仍然保持着微笑的脸庞，并替我情况分析了一下，我不好意思的不住点头，最后告辞的时候，他对我说：我再给你答复!简单的几个字让我的心情跌到低谷，我想，这下真的被我搞砸了，可不知怎么像公司交代呢。搭车回到公司的时候已是晌午，心里一直不能平静，尽在责怪自己之前怎么没有好好把问题弄清楚，否则也不会当场出漏子。

回到办公室，一坐下来便开始发呆，一会经理从身边走过，我抬头看了一下他，他只是像我点头微笑，之后便径直回自己的办公室了。我忽然想起来，我还没去汇报呢。于是便敲门进去。未等我先开口，经理却先说话了：呵呵，我都知道了，怎么样，这就是真正的考验，虽然这次你没有成功，但相信一定长了经验，失败乃成功之母，不管做什么行业都不能害怕失败，等你积累了足够的经历，将来便都能够应付自如了。另外告诉你，今天这位陈先生是老客户，其实他的订单早就签好了的，今天只是让你去锻炼一下而已啦。听到这里我才恍然大悟，心头的石头也终于能够放下来了。正如经理所言，失败并不可怕，多锻炼多积累经验才是最重要的。真的很感谢公司安排给我一次这么好的锻炼机会。

不知不觉，一个月的社会实践工作也接近尾声了。能够在公司里发挥自己的能力，并通过努力实实在在的做事，为公司创造一定的价值，不管多少，都是非常有意义的事情。通过这次实践，使我很好的锻炼了自己的才能，加强了自己的自信心，同时锻炼了自己的人际交往、团队合作、与人交流沟通的能力。又提高了自己在实践中发现问题、解决问题的能力，丰富了自己的工作经历，为将来的就业做好了准备。

虽然说一个月的时间很短，但对我来说也是相当重要的，在这过程中不仅培养了自己认真负责的工作态度，也培养了自己的耐心和韧劲。相信此次的社会实践会对自己今后踏入工作岗位带来很大的帮助。在这期间所积累的宝贵的工作经验将会是我一生的财富。很高兴，自己最终很好地完成了这次富有意义的暑期社会实践的工作。

研究生社会实践活动报告3

在我还在读本科时，每个假期只要有机会我都会想方设法去感兴趣的单位企业实习一番。所幸，我们家附近的单位企业也挺多的，专业对口的也不少，于是，我在假期每每总是能接触到很多新鲜的东西。

从一开始完全是为了打发无聊的假期，到后来的觉得这样确实能学到很多学校里根本接触不到的知识，我认识到了社会实践是多么重要。从本科毕业作为一名研究生继续学习到现在已经过去了2年，我的大学同学大多都已经作为一名社会人，为自己，为家庭，为社会工作了2年，而我，依然是自顾自的在校园中走着。每当想到这一点，我就开始策划着下一个实习的单位，我虽然不能真正开始上班，但是却可以更有效的利用好假期的实习时间：去更加对口的单位，做专业相关的工作提高专业应用水平;或者干脆去一个完全与专业无关的单位，搞好领导与同事的关系，做好自己的本职工作，训练社会生存能力。让自己对将来必然要进入的社会有一个基本的认识，为以后的生存做好准备，也让自己掌握的理论(无论是专业知识还是生活中的常识)有一个联系实际的机会。这，就是我进行社会实现的初衷。

在研究生阶段，我进行的社会实践主要有两次：1.清华同方xxx设计所研发实习;厂建设监理有限公司业务实习。在xxx设计所时，我参加了基于dsp的.一个无线射频产品的开发，我所在科室的同事都是研究生以上的学历。大家在工作的时候都非常的努力，除非是讨论问题，要不办公室里非常安静，只听得到敲打键盘的声音，但是一旦开始讨论问题，即使是争锋相对也是有可能的，同事之间的关系非常和谐，跟学校里的同学关系比较相近，这大概也得益于个人素质都比较高吧。这一次实习在非常温暖而和谐的环境中度过了，专业上的提高且不提，主要收获了一个大企业对项目的分工和统领，以及技术人员之间的配合。

xxx厂建设监理有限公司是一家主要负责各种建筑项目招投标、技术咨询和监理的公司，日常的主要业务主要分为内勤和外勤两部分。内勤的主要工作有项目的接收和管理，整理各种文档等;外勤主要是与委托或施工单位的协调和施工现场的监督。我在两边都进行了一些工作，这个单位的同事就显得比较多样，各种层次的人都有。

对文化比较高的，那是我所熟悉的范围，交流起来很是顺利;但对于有些文化程度不是那么高的，在社会上打拼起来的人，就必须花点心思了，跟他们不光是共同话题不多，主要是意识形态上的差异很大。平时要在一起工作，不说话还真不行，这是可能投其所好或者注意倾听才是比较好的主意。在工作方面，应对领导和客户最好的方法就是有一个好的态度，无论遇到什么样的情况，一定要以你的服务对象的利益为重，这才是做服务工作的正确态度。在这个单位，我主要学到的是沟通的机巧和工作的态度。

在注重个人素质的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸,也是推进素质教育进程的重要手段.它有助于学生接触社会,了解社会.同时实践也是学习知识,锻炼才干的有效途径,更是大学生服务社区,回报社会的一种良好形式。社会实践是一个富有非常广泛而深刻涵义的概念。社会实践活动是引导学生走出校门、接触社会、了解国情，使理论与实践相结合的良好形式;是学生投身改革开放，向群众学习，培养锻炼才干的重要渠道;是提高思想觉悟、增强大学生服务社会意识，促进大学生健康成长的有效途径。通过社会实践活动有助于更新观念，树立正确的世界观、人生观、价值观。

我认为，社会实践活动的积极意义主要有以下几点：

1、有利于了解国情、了解社会，增强社会责任感和使命感。现在的学生，大多是在书本知识中成长起来的，对我国的国情、民情知之甚少，而社会的复杂程度，远不是读几本书，听几次讲座，看几条新闻就能了解的，社会实践活动则为他们打开一扇窗口。

2、有利于正确认识自己，对自身成长产生紧迫感。通过广泛的社会实践活动，能让学生看到自己和市场需求之间的差距，看到自身知识和能力上存在的不足，比较客观地去重新认识、评价自我，逐渐摆正个人与社会、个人与人民群众的位置。

3、有利于理论知识的转化和拓展，增强运用知识解决实际问题的能力。学生以课堂学习为主要接受方式，但仅仅掌握理论知识却没有实际技能，往往使知识难以运用于现实生活之中。社会实践使学生接近社会和自然，获得大量的感性认识和许多有价值的常识，同时使他们能够把自己所学的理论知识与接触的实际现象进行对照、比较，把抽象的理论知识逐渐转化为认识和解决实际问题的能力。

4、有利于增强适应社会、服务社会的能力。社会实践活动使学生广泛地接触社会，了解社会，不断地参与社会实践活动，在实践中不断动手、动脑、动嘴，直接和社会各阶层、各部门的人员打交道，培养和锻炼实际的工作能力，并且在工作中发现不足，及时改进和提高，使之更新知识结构，获取新的知识信息，以适应社会的需要。

5、有利于发展学生的组织协调能力和创新意识。社会实践活动没有课堂教学太多的束缚和校园生活的限制，学生们的积极性被充分调动起来，兴趣高涨，思维也空前的活跃起来，往往会产生一些创造性火花，在实践中勇于开拓、敢于创新。

6、有利于提高学生个人素养，完善个性品质。社会实践活动现场是考验学生修养品性的好环境。在那些平凡而伟大的人民群众面前，学生养成的“娇、骄”二气会得到克服;在实践的困难和危险面前，要求大学生们具有一定的牺牲精神和坚强的品质。这种实践活动多了，并且能深入下去，大学生在积极参与的过程中，就会逐渐养成坚韧、顽强的优良品性，养成务实的学习态度和生活作风，不断提高自己、完善自己。

**研究生社会实践报告篇四**

社会实践是在校学生课外教育的一个重要方面，也是学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。

作为将要迈入研二的学生，社会实践也不能停留在大学时期的那种毫无目的迷茫状态，社会实践应在结合实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份销售的工作，虽然仅有一个多月时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

销售是一种很好的工作体验，通过人与人之间的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识。

我的销售工作主要是销售电器。

销售前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序---一天的工作总结。经理、主管及销售员一起讨论一天销售工作中的战果及存在的问题。

通过实践我觉得就是通过自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个销售员来说，销售产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的销售员来说必须具备以下素质：

当我们销售一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在销售过程中面对顾客的一系列问题，通过,,自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

销售是销售员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

销售每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

销售是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

不管做什么事，态度决定一切。做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。明确目标，合理的设计规划自己。我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过,,社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的销售工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

**研究生社会实践报告篇五**

尊敬的老师、同学们、大家好!

我来自政治与公共管理学院、xx级公共管理班，我叫xxx。时光飞逝，流年似水，转眼间，xx年西南大学智力支乡社会实践活动已经结束。我们六盘水智力支乡小分队开展的社会实践活动虽然仅是短暂的十几天，但那清晰的回忆，清澈的眼神，宁静的校园，淳朴的清远注定要成为我们美好的回忆，这是一种既单纯又珍贵的爱的回忆，在那安静的清远村庄中流淌，同时也在我们每个队员的炽热的心中流淌今天我感到很荣幸能在这里为大家做社会实践报告，我这次以副队长的名义参加西南大学贵州省六盘水小分队 暑期三下乡社会实践活动，主要活动地点是贵州省六盘水市六枝特区陇脚布依乡。我们的活动包括三个部分。第一部分是以志愿者的名义协助六枝人民政府举办布依六月六文化节;第二部分是进行新农村调查;第三部分是义务支教。下面请允许我以ppt的形式向大家展示我们的活动过程。

布依文化节篇：

六月六当天，太阳撒下第一道光辉时，震耳的鞭炮声便欢快的响起，紧随着便是喧天的锣鼓声，热闹便一发不可收，六月六是布依族人民非常重视的节日，有过小年之称。当节日来临之时，布依男女老少集聚一堂，共同庆祝的美好的时刻。xx年7月27日，也就是农历六月初六化节的日子，我们西南大学贵州六盘水小分队总计33名队员来到这盛大节日的现场，非常荣誉地以志愿者的名义参与到这富有文化气息的节日，并为之贡献自己的力量!早在xx年7月21号那天起，我们队就开始进行文化节的准备工作，志愿者紧密结合新形势、新任务，坚持求真务实，大力弘扬奉献、友爱、互助、进步的志愿精神，坚持量力而行、讲求实效、开拓创新、持之以恒的原则，围绕大局、统一思想、凝聚力量、唱响主旋律、将我们的热情与激情投入到文化节的准备工作上。我们有的队员利用自己的特长协助政府修改策划书、安排节目的报名与筛选、协助选拔主持人。我们男生队员发挥不怕吃苦的精神进行搭建舞台等。在xx年7月27日，我们队员积极组织后勤工作，包括接待领导、安排演员的更衣室、提供免费水服务、设点进行避暑药的领取、协助保安人员一起维持秩序等。除此之外，在活动结束之后我们还进行现场的清理，还给活动地点一份清洁的美丽。

调查篇：

我们的调查活动和支教同时进行，在不耽误上课的情况下我们就下乡进走访调查，我们都怀揣着激情与新鲜感步行到布依村寨，布依人民的热情与纯朴深深感动着我们每一个队员，在队员的努力与村民的积极参与下，我们顺利的完成了调查任务，通过调查，我们得到以下结果:

陇脚乡家庭总收入的分布状况：陇脚乡的农民收入水平总体不高，年收入8000元以下的占了56%。而也有9%的农户家庭年收入在30000以上。这部分家庭的收入较高是因为有包括2个以上的家庭成员外出务工。

陇脚乡91%的家庭都有子女普及了九年义务教育。其中，初中学历的比较多，占38%，值得注意的是，大学学历的占了23%。说明陇脚乡的农民十分重视子女的教育，特别是高等教育。经调查，87%的农民支持子女上大学，但大多数人也表示经济能力无力供子女上大学。

新农村建设存在的问题：

对农民的宣传不够，使农民对新农村建设认识不足，参与的主动性不够，延缓的新农村建设的速度。

由于当地村民的经济条件差，加之上级建设资金有限，新农村建设规模不大，未达到预期的效果，距新农村建设的要求很远。

由于陇脚乡以农业为主，但农业环境不算很好，加之没有乡镇企业，很难吸引投资。因此，缺乏建设资金。

外出务工的农民逐渐增多，存在劳动力不足，建设新农村的生力军减少。

支教篇：

7月24日12点半，我们六盘水智力支乡小分队一行33人，背着行囊，经过 一路的颠簸，终于抵达了我们的驻地陇脚乡中学。陇脚乡团委书记叶发威热情的接待了我们，随后陇脚乡中学校长杨柒萍也赶到了学校，并给我们安排了住宿。一路的艰辛没有减退我们的激情，我们也顾不得歇息，用过晚饭后就开始打扫住所。在接下来的日子里，我们开展了紧张又有序的三下乡工作。

7月25日 ，这天，正逢陇脚乡赶集，一大早，服务队员早早地起床，准备好精心设计的宣传单，排好队列，整装出发。一路上，微风徐徐，阳光灿烂，鲜艳的旗帜在微风中飘扬，似乎也在表达着内心按捺不住的喜悦与激动。到达目的地陇脚乡街上，我们迅速地布置好咨询台，拉横幅，正式开展报名招生咨询活动。

7月26日，教学组长安排教学任务，并制定课表。任课老师备课。分配人员筹备教学设备以及准备开学典礼。

7月28日，举行开学典礼。

8月5日，举行师生告别会。告别会的结束也宣告我们着我们xx年暑期三下乡的结束。

总结：

这次暑期三下乡社会实践活动，让我们在丰富的社会实践中接受了深刻的教育,经受了火热的锻炼,促进了我们全面的发展,健康成长.理论知识在实践中闪耀光芒,学子青春在奉献中锻炼成长.

在这次三下乡的活动中，有酸、有甜、有苦、有辣。不论是哪种滋味，它都是一种收获，一种提高，更值得我们用一生的时间去回味。我们实践中深刻领悟了合作意识，发扬了团队精神，学会了处理人际关系，结交了许多新朋友。同时接触了社会，更深地认识了社会，为将来提供了一些决策经验,体会了实践出真知的道理。

一次活动，一个过程，一次难忘的记忆。我想我们的每个队员在这次活动中都有不少的收获。生活让我们建立起了牢固的友情;调查让我们肩负起了责任;教学让我们积累了经验。我们在锻炼的同时，也完成了人生的又一篇章，遥望通途，我们无须等待;路途漫漫，我们携手前行。我的演讲完毕!谢谢！

**研究生社会实践报告篇六**

今年暑假，经过多方接洽，我终于得到来上海惠迅电子科技有限公司进行为期一个月实习的机会。虽然我实习的是销售部门，跟我平时所学专长无多大关系，但还是很兴奋，毕竟能够在公司里感受一下上班族的生活也是一个不错的体验。第一天出门的时候我便告诉自己，我可要认真一点，真真正正学一点对我有用的东西。

刚开始几天的适应期，其实比自己想象的要好的多，因为跟部门的负责人之一正是我的校友，而我的任务便是协助他做好公司产品的市场销售工作。

以前都以为销售是一个再简单不过的岗位，然而此番亲身体验让我不得不对它做出一个最新的认识。因为，它并不是想象中的那么简单。其实大家都知道，一个产品的生长到最终获得收益，当中的每个流程都是非常重要的，销售这一环节环节当然也不例外。

实习刚开始，面对每天不断的电话资讯，我都有点慌乱了，实在是应接不暇，而且开始几天对公司的整个业务以及产品的一些特性都不是很清楚，然后便每每搞得自己焦头烂额，幸好这时领导及时给予了指导，我也开始耐心的搜集、阅读一些相关的资料，不清楚的地方也不厌其烦的问身边的同事，慢慢的便开始掌握了一些门路，不到几天我已经能够应对自如，面对来自各式各样的客户的电话，我都能够应付自然、处乱不经。大概十来天之后，实习开始进入正轨，每天熟练的处理公司分派的任务，都算比较顺利，偶尔被难道了，在同事的帮助下也都能够迎刃而解，慢慢的，感觉自己就真的像是公司的一员一样，其实在当时自己确是把自己当成了公司的一员，而且是重要的一员，因为我知道我每天都实实在在的在为公司做事。

当然，事情不可能总顺顺利利、波澜不惊。那天，经理忽然分给我一个任务，就是跟一个比较大的客户单独面谈。可想而知，当时自己是挺紧张的，因为之前都是在电话里跟客户交谈，电话通常都较短，谈的也是表面层次上的事情，比较容易应付。但是面谈就大为不同了，初生牛犊怎能轻易将一个老江湖摆平呢，况且这次对方还是公司的一个大客户，事关重大，万一一个闪失，对公司的影响可不小。

这时，经理似乎看出我的紧张心态，就拍拍我的肩膀，一脸微笑的说：没事的，你来公司就是要来锻炼的嘛，要多给自己一点信心！

看经理一脸期望值颇高的表情，我知道这回我可是真的要上前线了，于是，楞是挺了挺胸脯说：好，经理，我一定不会让你失望！

第二天，传说中真正的考验便来了，对方是一个五十岁上下先生，姓陈，举止颇具绅士风度，这让我紧张的心稍微松了一点。经过一番简单的沟通之后开始进入正题，刚开始我应对的很流利，把之前了解的公司信息以及熟记在心的产品功能非常清晰的描述了一遍。看得出来陈先生对我的一番话非常满意，除了微笑便是点头。正在我以为这次我必将轻松搞定的时候，他忽然问了一个我平时没有注意到的细节，而被问起之后我便知道了这个细节有多重要，正当我表情开始陷入尴尬不知道所挫的时候，他仍然保持着微笑的脸庞，并替我情况分析了一下，我不好意思的不住点头，最后告辞的时候，他对我说：我再给你答复！简单的几个字让我的心情跌到低谷，我想，这下真的被我搞砸了，可不知怎么像公司交代呢。

搭车回到公司的时候已是晌午，心里一直不能平静，尽在责怪自己之前怎么没有好好把问题弄清楚，否则也不会当场出漏子。

回到办公室，一坐下来便开始发呆，一会经理从身边走过，我抬头看了一下他，他只是像我点头微笑，之后便径直回自己的办公室了。我忽然想起来，我还没去汇报呢。于是便敲门进去。未等我先开口，经理却先说话了：呵呵，我都知道了，怎么样，这就是真正的考验，虽然这次你没有成功，但相信一定长了经验，失败乃成功之母，不管做什么行业都不能害怕失败，等你积累了足够的经历，将来便都能够应付自如了。另外告诉你，今天这位陈先生是老客户，其实他的订单早就签好了的，今天只是让你去锻炼一下而已啦。听到这里我才恍然大悟，心头的石头也终于能够放下来了。正如经理所言，失败并不可怕，多锻炼多积累经验才是最重要的。真的很感谢公司安排给我一次这么好的锻炼机会。

不知不觉，一个月的社会实践工作也接近尾声了。能够在公司里发挥自己的能力，并通过努力实实在在的做事，为公司创造一定的价值，不管多少，都是非常有意义的事情。

通过这次实践，使我很好的锻炼了自己的才能，加强了自己的自信心，同时锻炼了自己的人际交往、团队合作、与人交流沟通的能力。又提高了自己在实践中发现问题、解决问题的能力，丰富了自己的工作经历，为将来的就业做好了准备。

**研究生社会实践报告篇七**

今年暑假，经过多方接洽，我终于得到来上海惠迅电子科技有限公司进行为期一个月实习的机会。虽然我实习的是销售部门，跟我平时所学专长无多大关系，但还是很兴奋，毕竟能够在公司里感受一下上班族的生活也是一个不错的体验。第一天出门的时候我便告诉自己，我可要认真一点，真真正正学一点对我有用的东西。

刚开始几天的适应期，其实比自己想象的要好的多，因为跟部门的负责人之一正是我的校友，而我的任务便是协助他做好公司产品的市场销售工作。

以前都以为销售是一个再简单不过的岗位，然而此番亲身体验让我不得不对它做出一个最新的认识。因为，它并不是想象中的那么简单。其实大家都知道，一个产品的生长到最终获得收益，当中的每个流程都是非常重要的，销售这一环节环节当然也不例外。

实习刚开始，面对每天不断的电话资讯，我都有点慌乱了，实在是应接不暇，而且开始几天对公司的整个业务以及产品的一些特性都不是很清楚，然后便每每搞得自己焦头烂额，幸好这时领导及时给予了指导，我也开始耐心的搜集、阅读一些相关的资料，不清楚的地方也不厌其烦的问身边的同事，慢慢的便开始掌握了一些门路，不到几天我已经能够应对自如，面对来自各式各样的客户的电话，我都能够应付自然、处乱不经。大概十来天之后，实习开始进入正轨，每天熟练的处理公司分派的任务，都算比较顺利，偶尔被难道了，在同事的帮助下也都能够迎刃而解，慢慢的，感觉自己就真的像是公司的一员一样，其实在当时自己确是把自己当成了公司的一员，而且是重要的一员，因为我知道我每天都实实在在的在为公司做事。

当然，事情不可能总顺顺利利、波澜不惊。那天，经理忽然分给我一个任务，就是跟一个比较大的客户单独面谈。可想而知，当时自己是挺紧张的，因为之前都是在电话里跟客户交谈，电话通常都较短，谈的也是表面层次上的事情，比较容易应付。但是面谈就大为不同了，初生牛犊怎能轻易将一个老江湖摆平呢，况且这次对方还是公司的一个大客户，事关重大，万一一个闪失，对公司的影响可不小。

这时，经理似乎看出我的紧张心态，就拍拍我的肩膀，一脸微笑的说：没事的，你来公司就是要来锻炼的嘛，要多给自己一点信心！

看经理一脸期望值颇高的表情，我知道这回我可是真的要上前线了，于是，楞是挺了挺胸脯说：好，经理，我一定不会让你失望！

第二天，传说中真正的考验便来了，对方是一个五十岁上下先生，姓陈，举止颇具绅士风度，这让我紧张的心稍微松了一点。经过一番简单的沟通之后开始进入正题，刚开始我应对的很流利，把之前了解的公司信息以及熟记在心的产品功能非常清晰的描述了一遍。看得出来陈先生对我的一番话非常满意，除了微笑便是点头。正在我以为这次我必将轻松搞定的时候，他忽然问了一个我平时没有注意到的细节，而被问起之后我便知道了这个细节有多重要，正当我表情开始陷入尴尬不知道所挫的时候，他仍然保持着微笑的脸庞，并替我情况分析了一下，我不好意思的不住点头，最后告辞的时候，他对我说：我再给你答复！简单的几个字让我的心情跌到低谷，我想，这下真的被我搞砸了，可不知怎么像公司交代呢。

搭车回到公司的时候已是晌午，心里一直不能平静，尽在责怪自己之前怎么没有好好把问题弄清楚，否则也不会当场出漏子。

回到办公室，一坐下来便开始发呆，一会经理从身边走过，我抬头看了一下他，他只是像我点头微笑，之后便径直回自己的办公室了。我忽然想起来，我还没去汇报呢。于是便敲门进去。未等我先开口，经理却先说话了：呵呵，我都知道了，怎么样，这就是真正的考验，虽然这次你没有成功，但相信一定长了经验，失败乃成功之母，不管做什么行业都不能害怕失败，等你积累了足够的经历，将来便都能够应付自如了。另外告诉你，今天这位陈先生是老客户，其实他的订单早就签好了的，今天只是让你去锻炼一下而已啦。听到这里我才恍然大悟，心头的石头也终于能够放下来了。正如经理所言，失败并不可怕，多锻炼多积累经验才是最重要的。真的很感谢公司安排给我一次这么好的锻炼机会。

不知不觉，一个月的社会实践工作也接近尾声了。能够在公司里发挥自己的能力，并通过努力实实在在的做事，为公司创造一定的价值，不管多少，都是非常有意义的事情。

通过这次实践，使我很好的锻炼了自己的才能，加强了自己的自信心，同时锻炼了自己的人际交往、团队合作、与人交流沟通的能力。又提高了自己在实践中发现问题、解决问题的能力，丰富了自己的工作经历，为将来的就业做好了准备。

虽然说一个月的时间很短，但对我来说也是相当重要的，在这过程中不仅培养了自己认真负责的工作态度，也培养了自己的耐心和韧劲。相信此次的社会实践会对自己今后踏入工作岗位带来很大的帮助。在这期间所积累的宝贵的工作经验将会是我一生的财富。很高兴，自己最终很好地完成了这次富有意义的暑期社会实践的工作。

最后，感谢在这次社会实践中热心给我提供帮助的每一位朋友！

研究生实践报告

研究生实习报告

研究生论文开题报告

研究生的开题报告

医学研究生开题报告

研究生会计实习报告

研究生开题报告范文

法学研究生开题报告范文

**研究生社会实践报告篇八**

炎炎夏日列日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。很多此后我终于找到了一家餐饮酒楼。老板让我来做传菜员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。居然只能端端盘子，怎么着以前在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨房管理的机会，这也能学到不少。于是，我就开始了我的实践生活。

攻读研究生一年了，迎来了自己的第一个暑期社会实践，内心是激动与踌躇共存着。激动是终于可以走上社会锻炼一下自己，还是希望能通过社会实践锻炼自己，拓宽视野。

我的社会实践单位是我市华地广场。工作内容就是卖步步高点读机，到书店与客户交流做宣传，打电话预约客户，上门安装课件，并在三天之内打回访电话。在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，就比如第一天遭受路人的冷眼以及拒绝，还有公司上司对自己严厉的批评等。中途还有想退出的念头，不过最终还是坚持下来了。

一个月的时间，虽然不长，但也了解到了很多关于社会关于自己的问题：

1、听从安排，安排的事情不要问为什么。

2、认真做自己该做的事，不管什么时候，不要泄气。

3、不管自己的工作能力如何，一定要积极，向上，努力。做不了最优秀的员工，但必须做到是最努力的。

4、人的可变性是很强的，改变一种说话方式，客户或许就会做出与原来相反的的决定，所以不要急于放弃客户。

5、客户的培养是需要时间的，不要急于求成，可能会适得其反。

6、了解客户的需要是最重要的。

7、保持微笑，准备好问题，认真聆听，然后分析问题，引入产品，解决问题。

还有一个问题是对于自己最重要的：热情，热情过后是积极的工作态度。最重要的。

付出辛苦的劳动，收获一份珍贵的经历，得到一种在书本上学不到的知识。通过这次在烧烤店里的实践活动，我深刻体会到赚钱的不易。每天从早9点到半夜12点有时会更晚，只要客人不走就不能下班，中午也没有时间休息，真的好累啊！刚去的前两天我都有放弃的念头，但是我想就这样放弃了实在不甘心，我告诉自己一定要坚持、一定要撑住，不能半途而废。慢慢的适应了那的生活和工作。

刚去的前几天我在前台干服务员，客人来了先给客人拿菜单，客人点好单后再给客人报一遍他所点的东西，以免出现错误。然后找串拿到后厨叫给师傅，烤好后师傅会按铃以作提示。服务员在前台听到后会很快到后厨取烤好的东西给客人端上，并告诉客人：您的某某东西好了，请慢用，有什么事您支声就好了！有时候店里的客人多了，就会出现错误，比如说客人后加的东西没有加单，跑单等等，老板就会毫不客气的训斥你。有时候也并非服务员的错误，服务员告诉站吧台的经理加单，经理却忘了而后出现脱单现象，那么无论说什么都是服务员的错。老板说什么都要听，对错都不重要了听就好了。我学会了忍耐，学会了多干活少说话。

人在矮檐下不的不低头啊！没有必要为了一时心快和老板起争执啊！应有大肚能容天下事的气量，心有多大就能干多大的事。用明亮的眼去看世界，它真的好美丽。用心去体会，你会得到意想不到的感觉！生活其实很真很美很真实啊！有多少人没有工作，有多少人天天为了一家的生计而奔波。有多少小孩没有书读，有多少人背井离乡寻找生活源泉啊！和他们相比我是幸福的，我是快乐的。我有书读，我有家里帮我，给我钱花，不知道忧愁为何物的我现在知道挣钱是多么的不易。我是那么的不知足啊！总想什么都靠别人来帮我，现在我知道了谁也不能一辈子都帮你，伴在你左右的只有空气，只有自己才可以让自己依靠啊！在店里干了不几天后厨的厨师因有病要走，但是没有找到新的人来干，她就提出让我进后厨学徒先顶几天。老板没有办法就同意了，我学了一天多师傅就走了。在一天多的时间我学会了客人常点的一些抢拌菜、土豆泥、鸡蛋糕、疙瘩汤等等。就这样我在后厨顶了几天，新来了师傅我就不做了。但是老板叫我在后厨打下手，我同意了，其实我并不想在后面干，后厨的温度在37、38度左右，还很闷，只要排风打开就老大噪音了。但是我没有选择的权利啊！我在后面要帮烧烤师傅杀鸽子和鹌鹑，刚开始我真的好害怕，活生生的鸽子就在一瞬间就没有了生命，在二十分钟左右就成为了人口中的美味了。心中很不忍啊但是没有办法，世间有很多的不舍啊！但是没有部分不去失去，有些东西是没有选择的余地的。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实践，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

**研究生社会实践报告篇九**

付出辛苦的劳动，收获一份珍贵的经历，得到一种在书本上学不到的知识。通过这次在烧烤店里的实践活动，我深刻体会到赚钱的不易。每天从早9点到半夜12点有时会更晚，只要客人不走就不能下班，中午也没有时间休息，真的好累啊!刚去的前两天我都有放弃的念头，但是我想就这样放弃了实在不甘心，我告诉自己一定要坚持、一定要撑住，不能半途而废。慢慢的适应了那的生活和工作。

刚去的前几天我在前台干服务员，客人来了先给客人拿菜单，客人点好单后再给客人报一遍他所点的东西，以免出现错误。然后找串拿到后厨叫给师傅，烤好后师傅会按铃以作提示。服务员在前台听到后会很快到后厨取烤好的东西给客人端上，并告诉客人:您的某某东西好了，请慢用，有什么事您支声就好了!有时候店里的客人多了，就会出现错误，比如说客人后加的东西没有加单，跑单等等，老板就会毫不客气的训斥你。有时候也并非服务员的错误，服务员告诉站吧台的经理加单，经理却忘了而后出现脱单现象，那么无论说什么都是服务员的错。老板说什么都要听，对错都不重要了听就好了。我学会了忍耐，学会了多干活少说话。

人在矮檐下不的不低头啊!没有必要为了一时心快和老板起争执啊!应有大肚能容天下事的气量，心有多大就能干多大的事。用明亮的眼去看世界，它真的好美丽。用心去体会，你会得到意想不到的感觉!生活其实很真很美很真实啊!有多少人没有工作，有多少人天天为了一家的生计而奔波。有多少小孩没有书读，有多少人背井离乡寻找生活源泉啊!和他们相比我是幸福的，我是快乐的。我有书读，我有家里帮我，给我钱花，不知道忧愁为何物的我现在知道挣钱是多么的不易。我是那么的不知足啊!总想什么都靠别人来帮我，现在我知道了谁也不能一辈子都帮你，伴在你左右的只有空气，只有自己才可以让自己依靠啊!

在店里干了不几天后厨的厨师因有病要走，但是没有找到新的人来干，她就提出让我进后厨学徒先顶几天。老板没有办法就同意了，我学了一天多师傅就走了。在一天多的时间我学会了客人常点的一些抢拌菜、土豆泥、鸡蛋糕、疙瘩汤等等。就这样我在后厨顶了几天，新来了师傅我就不做了。但是老板叫我在后厨打下手，我同意了，其实我并不想在后面干，后厨的温度在37、38度左右，还很闷，只要排风打开就老大噪音了。但是我没有选择的权利啊!我在后面要帮烧烤师傅杀鸽子和鹌鹑，刚开始我真的好害怕，活生生的鸽子就在一瞬间就没有了生命，在二十分钟左右就成为了人口中的美味了。心中很不忍啊但是没有办法，世间有很多的不舍啊!但是没有部分不去失去，有些东西是没有选择的余地的。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实践，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**研究生社会实践报告篇十**

作为新时代接班人，在新的历史条件下，我们不仅要担当肯定的社会责任还要面对国际和国内日益加剧的竞争压力。作为一名探讨生，更应当有忧患思想，在假期之余应当更多关注本专业相关领域动态。全身投入自身的探讨方向，将理论学问和实践结合起来。而中兴公司科研基金资助项目探讨对青年学生而言，本就是一个调适期、休整期和过渡期。由于我们担当了中兴公司科研基金资助项目“ip网络qos的探讨”，暑假起先之前，我们就对暑假时间做了全面的支配，主要做好两件事，一是关注国内外关于qos探讨的最新惊慌，再就是将ip网络qos理论探讨的成果仿真实现，为下一步部署到实际网络打下肯定的基础。随着internet的飞速发展，特殊是www业务的广泛应用，ip已无可争议地成为信息网络的主流技术。基于ip技术的internet因其敏捷的接入和良好的可扩展性占据了广泛的市场，并已起先由数据领域进入宽带多媒体通信领域。全球信息网络以ip为主导技术的演进方向已成为业界的共识，ip网络技术已成为包括计算机界、电信界和广播电视界在内的整个信息行业的探讨热点。包括音/视频应用在内的宽带多媒体通信要求网络供应二种实力。一是高速传送实力，二是多业务qos支持实力。近年来由于大容量光纤传输系统和高速路由器的`胜利开发，特殊是dwdm技术的突破性进展，ip网络的带宽有了前所未有的增长，一度有人提出用过量资源配置(overprovisioning)的方法来解决服务质量问题，即用充分的带宽来换取所需的qos。

尽管网络容量以极快的速度增长，但是今日及可以预见的将来，我们仍旧不得不面对网络拥塞的问题。虽然网络服务供应商敷设了跨洋光缆，并运用了cablemodem和xdsl将网络接入到家庭，但事实是：大部分的家庭用户仍旧通过modem以56kb/s或更低的速度接入到internet;大多数企业仍旧依靠相对较慢的专用线路通信。虽然我们建立了gbitlan，但是仍不足以支持大量的企业服务器及满意大量的新应用的须要，即带宽的增长不行能很快就能消退拥塞问题，缘由有两个：

(1)会出现须要大量带宽的应用——增长的带宽使得运用速度增加，这刺激了对带宽的需求;(2)高容量的光纤——当两根光纤的负载进入到第三根时，拥塞将不行避开。事实表明这种但单纯依靠增加网络带宽的思路是不行行的，必需深化探讨网络资源的优化安排技术以避开无节制的网络扩容。

传统ip网络的设计思想是为全部人、全部应用供应同等的服务，因此它只能供应单一的best-effort服务，无法保电子商务资料库!

(3)证时延、时延抖动、分组丢失率等对于电信级业务来说至关重要的服务质量。九十年头前期占主导地位的atm虽然有一整套完整的qos机制，但是它基于的是面对连接的限制技术，尽管可以借鉴，却无法简洁地移植到无连接的ip网络中。因此，如何在ip网络中供应多业务qos的问题已成为整个信息业界的热点探讨课题。ipqos是一个特别活跃的网络探讨分支，已有不少探讨进展和技术标准，尽管尚未好用，但的确已为进一步探讨打下了良好的技术基础。国际上探讨ip网络qos技术的主要组织有ietf、itu-t、euist、etsi和ieee。中兴公司是一个具有从终端应用、接入、本地到核心网系列产品的电信设备制造厂商，一方面具有探讨端到端ip网络qos技术的良好网络环境和试验平台，另一方面，其自身也面临着如何从传统网络技术向ip分组技术过渡的问题，深化进行本课题的探讨将对公司的技术发展，尤其是当前对下一代网络(ngn)的探讨开发具有重要的意义。我们的项目在1年前就已全面绽开，暑期的任务主要就是，将前期工作中所提出的结构模型，限制算法和相关协议在网络仿真软件n中实现，以发觉不足，解决问题。ns是一个开放源代码的软件，为了实现我们的仿真目的，添加功能模块，首先要做的便是消化理解ns软件的结构特征，其次是依据算法模型编写代码，再次是将所编写的源代码融入ns，进行联调，最终对仿真结果进行分析。在暑期的第一阶段，我们项目组成员结合nsmanual仔细阅读源代码，并定期绽开探讨，逐步对ns软件有了一个比较清晰的了解，然后重点分析、攻克与我们项目相关的功能模块代码，并依次融入ns，获得了一些初步的仿真结果。在这个过程中，我们也遇到了一些问题，比如说ns的软件结构、对于离散事务模型的理解，详细调度和队列管理算法的参数设定等，在这种状况下，我们通过探讨、思索、试验和检索相关资料得以解决和进一步的相识。时间不停人，走得很快，转瞬实习生活已经结束了，但回首会发觉它是生命中一段开心且充溢的时间。做项目目的充溢给了我成就感，更为重要的是这也是理论跟实践相结合的尝试。在过程中，我交到许多新挚友，也更加懂得团队协作所发挥的力气有多强大，思索实力提升，专业技术也巩固，为日后正式工作多好了基础。

**研究生社会实践报告篇十一**

今年暑假，经过多方接洽，我终于得到来上海惠迅电子科技有限公司进行为期一个月实习的机会。固然我实习的是销售部分，跟我平时所学专长无多大关系，但还是很兴奋，究竟能够在公司里感受一下上班族的生活也是一个不错的体验。第一天出门的时候我便告诉自己，我可要认真一点，真真正正学一点对我有用的东西。

刚开始几天的适应期，实在比自己想象的要好的多，由于跟部分的负责人之一正是我的校友，而我的任务便是协助他做好公司产品的市场销售工作。

以前都以为销售是一个再简单不过的岗位，然而此番亲身体验让我不得不对它做出一个最新的熟悉。由于，它并不是想象中的那么简单。实在大家都知道，一个产品的生长到终极获得收益，当中的每个流程都是非常重要的，销售这一环节环节当然也不例外。

当然，事情不可能总顺顺利利、波涛不惊。那天，经理忽然分给我一个任务，就是跟一个比较大的客户单独面谈。可想而知，当时自己是挺紧张的，由于之前都是在电话里跟客户交谈，电话通常都较短，谈的也是表面层次上的事情，比较轻易应付。但是面谈就大为不同了，初生牛犊怎能轻易将一个\*\*\*湖摆平呢，况且这次对方还是公司的一个大客户，事关重大，万逐一个闪失，对公司的影响可不小。

这时，经理似乎看出我的紧张心态，就拍拍我的肩膀，一脸微笑的说：没事的，你来公司就是要来锻炼的嘛，要多给自己一点信心!

看经理一脸期看值颇高的表情，我知道这回我可是真的要上前线了，于是，楞是挺了挺胸脯说：好，经理，我一定不会让你失看!

第二天，传说中真正的考验便来了，对方是一个五十岁上下先生，姓陈，举止颇具名流风度，这让我紧张的心稍微松了一点。经过一番简单的沟通之后开始进进正题，刚开始我应对的很流利，把之前了解的公司信息以及熟记在心的产品功能非常清楚的描述了一遍。看得出来陈先生对我的一番话非常满足，除了微笑便是点头。正在我以为这次我必将轻松搞定的时候，他忽然问了一个我平时没有留意到的细节，而被问起之后我便知道了这个细节有多重要，正当我表情开始陷进尴尬不知道所挫的时候，他仍然保持着微笑的脸庞，并替我情况分析了一下，我不好意思的不住点头，最后告辞的时候，他对我说：我再给你答复!简单的几个字让我的心情跌到低谷，我想，这下真的被我搞砸了，可不知怎么像公司交代呢。

搭车回到公司的时候已是晌午，心里一直不能平静，尽在责怪自己之前怎么没有好好把题目弄清楚，否则也不会当场出漏子。

回到办公室，一坐下来便开始发呆，一会经理从身边走过，我抬头看了一下他，他只是像我点头微笑，之后便径直回自己的办公室了。我忽然想起来，我还没往汇报呢。于是便敲门进往。未等我先开口，经理却先说话了：呵呵，我都知道了，怎么样，这就是真正的考验，固然这次你没有成功，但相信一定长了经验，失败乃成功之母，不管做什么行业都不能害怕失败，等你积累了足够的经历，将来便都能够应付自如了。另外告诉你，今天这位陈先生是老客户，实在他的订单早就签好了的，今天只是让你往锻炼一下而已啦。听到这里我才恍然大悟，心头的石头也终于能够放下来了。正如经理所言，失败并不可怕，多锻炼多积累经验才是最重要的。真的很感谢公司安排给我一次这么好的锻炼机会。

通过这次实践，使我很好的锻炼了自己的才能，加强了自己的自信心，同时锻炼了自己的人际交往、团队合作、与人交流沟通的能力。又进步了自己在实践中发现题目、解决题目的能力，丰富了自己的工作经历，为将来的就业做好了预备。

**研究生社会实践报告篇十二**

从本科到研究生，六年多的大学生活，让我与华师结下了不解之缘，当我得知被分配到华师大社区居委会进行暑期社会实践的时候，内心涌动着无比的激动。因为这不仅仅是一次接触基层、了解基层实际工作的宝贵机会，更重要的是我能够利用这次机会回馈华师，回馈这一片引导我逐步成长的第二故乡。

华师大社区居委会属广州市天河区人民政府石牌街道办事处管辖，位于天河区中山大道西41号－65号，所管辖范围北至华景西路，南至中山大道，东接华南快速干线，西至五山路。总面积0.82平方公里，总人口约27231人，现有总户数4110户，户籍人口3518户，22018人，居民住宅栋数86栋，学校校卫队67人，辖内有6个生活小区：东区、南区、西区、北区、中区、高校教师村。高校社区的居民多为华师本身的教职工及其家属，文化水平普遍比较高，因此，当我第一天踏入华师大社区居委会的大门时，居委会的徐主任就语重心长的跟我说，在华师大社区居委工作，一方面要耐心和细心，要有恒心和毅力去完成看似简单，却无比繁琐的事情；另一方面，也要注意工作的技巧，要让社区的居民感觉到我们是真正为他们着想、为他们服务的人。伴随着徐主任的话语，我一个月的基层实习生活也就开始了。

整个实习期间，我的思想经历了一个从兴奋好奇到无聊懈怠到自责反省到努力探寻到疲倦但欣慰充实，实习结束却仍意犹未尽这样一个过程。刚开始，我为能够到基层学习、为社区居民服务感觉无比的自豪与兴奋，希望自己能够凭着自己的能力，为社区做出自己的贡献，给居委会带来一些新的理念、新的变化。可是随着工作的开展，我发觉自己整天做得最多的就是资料的校对与整理、海报粘贴等等琐碎的事情，渐渐发觉自己原来那些所谓的新理念是多么的不切实际，到来之前踌躇满志的激情也在失望中慢慢消退，懈怠起来。就在我打算混着度过这个月的时候，班级讨论群里大家对工作认识的讨论，让我感到惭愧与自责，回馈社会、回馈华师，更应该从点滴做起，而不是不切实际的英雄主义。因此，在解开自己内心的心结以后，我开始重新思考自己在单位的工作，思考如何在这些看似平凡，却关系到广大社区居民切身利益的事情上，如何做得更快、更好。在广州创文明城市的准备工作中，我做的很多很小的事情，不断的学习和探寻工作的方法，每天的繁忙让自己感到疲惫，却很充实，让我深切感受到付出的快乐。虽然实习已经结束，但是这短短的一个月却让我学到了很多的东西，在我的记忆中留下了很多难以磨灭的记忆。现在向党组织汇报如下：

一、实习工作情况汇报

1.协助完成社区户籍资料及各户户主信息的校对与整理

为准确有效的掌握整个社区各户信息，华师大社区居委会在我前往实习前，便开始了对社区居民的资料校对与整理。我开始实习生活以后，这项工作变成为了我实习期间的主要工作之一。居民信息的校对、录入、整理，整天对着枯燥的居民信息，让我一度产生了厌倦，并根据要求仅仅与网上记录信息进行校对。当我把最后的归档文件交给徐主任的时候，徐主任以长辈的口吻，温和的问我说，这些户主信息你都和最新的在册资料校对过吗？华师的人口有一定的流动性，如果我们不校对在册资料，就算整理得再好，也不是最真实的数据，这样就失去原有的意义了。这些话当时给了我很大的震撼，整天想着如何回馈华师，可是真正面对事情的时候，却在态度上没能真正的从居民实际角度出发，这是多么不该。在接下来的工作中，我开始重视起来，认真的校对在册户籍的资料、并且抓住办老年人证的机会，与居民互动，了解各户最新的户籍信息以及相关资料。终于把社区户籍人员信息以及户主信息校对完毕。

2.协助完成社区青年志愿者活动资料汇编

华师大社区居委会地处华师，便利的高校资源，为社区的青年志愿者活动提供了优质的青年志愿者资源，近几年来，华师大社区居委会利用这一有利条件，积极组织策划了多项志愿者服务活动，受到了社区居民的欢迎。为展现社区居民志愿者风采，迎接广州创文明城市检查，我参与了华师大社区青年志愿者活动资料的整理与汇编。主要工作包括：近几年来志愿者服务活动开展情况登记表的整理、文件汇编、制作封面等。为全面展现社区志愿者服务活动的风貌，我仔细斟酌语句，以规范性的工作、丰富的资料，为社区志愿者活动的有效开展作出最有效的注解，得到了居委会老师的肯定。

3.协助开展社区创文明城市宣传工作

广州创建全国文明城市，是全广州市民的一项大事，也是一项聚集了高人气的“民心工程”。广州市创建全国文明城市，就是围绕着廉洁高效的政务环境、公平公正的法制环境、规范守信的市场环境、健康向上的人文环境、安居乐业的生活环境、可持续发展的生态环境、扎实有效的创建活动进行测评，并以群众满意不满意作为主要评判依据，使人民群众成为创建文明城市的最大受益者。因此，如何将创文明城市的目的、意义、标准带给社区的家家户户，让广大社区居民在理解广州创文明城市的基础上，提高个人素质，积极配合，为营造安居乐业的生活环境而共同努力。因此，我与居委会的各位老师一起，不辞辛苦，跑遍了辖区内六个小区，深入各栋住宅楼贴创文明知识问答、发宣传材料，积极向社区居民宣传，虽然经常头顶烈日、四处奔走，但是，当我看到居民们理解甚至鼓励的眼神的时候，我知道创文明工作已经为大多数居民所熟知并理解。我也能和居委会各位老师一起、和华师大社区全体居民一起，为广州创建全国文明城市尽一份绵薄之力。

4.协助举办以“市民文明一小步，城市文明一大步”为主题的社区论坛

促进华师大社区创建全国文明城市工作的顺利开展，进一步提高社区居民对城市公共文明建设创建工作的知晓率和参与度，根据市文明办《关于开展“公共文明大家谈”社区论坛活动的通知》精神，我们居委会在8月19日下午积极组织社区居民代表开展以“市民文明一小步，城市文明一大步”为主题的社区论坛活动。为了举办好这个社区论坛活动，我与居委会的小李老师一起，共同策划、构思主题，并且在会议当天认真协助做好相关会务工作，保证了社区论坛的成功举办。

5.参与环境“卫生清洁日”专项行动，为华师美好环境贡献自己一份力量

为积极响应广州市创建全国文明城市工作部署，以高标准、高要求做好创文迎检工作，石牌街华师大社区创文责任组人员以及居委会全体干部整齐上阵，一连数天，准备好扫帚、铁铲、铁钳、洗衣粉、垃圾袋等所需的清扫工具，对辖区主要商铺路段门前的台阶、人行道、外立面等地方进行全面清洗，铲除商铺门前、墙壁、卷闸门等部位的牛皮癣。我与居委会孙老师一起负责华师大叫高教新村以及市场附近的卫生。每天都在外面达八个小时以上，用自己的行动，捍卫着华师的干净环境。虽然很苦很累，但是内心却很充实。几天的经历，让我经历了旁人从异样到理解到赞许的眼神变化，让我知道，或许我们这几天的工作并不能为华师带来多少大的变化，但是，从父母以我们的行动教育小孩的话语中，我却知道，我们以自己的实际行动，给华师社区的小朋友们上了生动的一课，把环保意识带给他们。

6.参与其他相关工作

二、实习工作的感悟与收获

为期一个月的实习已经结束了，但是我的思绪却远远没有结束。一个月的实习，带给我的可见收获并不见得很多。但是，却给予了我以往学习与生活中所无法获得的隐性财富。

1.千里之行，始于足下

大学生是一个充满理想、充满激情的群体，在我们的思想中，思考的是如何让我们用自己的行动去为社会做出贡献、影响社会，改变社会，赢得社会的鲜花和掌声。因此都或多或少有着眼高手低的弊病。我也一样。刚到居委会，我曾想着如何利用自己的专业优势，去改变居委会的工作方式、提高效率。然而，在实际的工作中，我才猛然发觉自己原先的想法是多么的幼稚，一个对实际工作一点都没有了解和经历的人，却妄谈改变这一切。经过好奇兴趣到失落厌倦到最后的反省努力，我才真正的理解千里之行，应该始于足下。在我原先看来的小事与琐事，却是实实在在磨练自己能力与素质的磨刀石，如何从细节入手，全盘考虑，如何学会协调与平衡各方利益，如何学会让自己的工作被居民理解，都让自己在实际的工作实实在在的得到了锻炼和提升。作为一名即将走出校门的大学生，我们更应该思考的是如何在基层的工作中磨练自己，服务人民；而不是空谈理想。一句话，立志做大事，但必须从小事做起。

2.态度和能力就是最大的竞争力

态度真的很重要。刚刚进入居委会实习的时候，我总觉得一个信息技术专业的研究生来到居委会实习，好像十分的不相称。总觉得居委会这样的小地方，不会学到什么有用的东西，但是我错了。因为我没有意识到所有的知识都是靠自己一点点地积累起来的。而更加老套的说话就是：学无止境。于是，我每天都准时地上下班，每天都微笑着面对来访的每一个人，热情的帮助有需要的人，真诚的帮助他们解决问题，排除困扰。我每天都用充实来把自己武装起来，用我热情和真情去切切实实的做事。总不让自己闲下来，发现可以做的事情就马上干劲十足。这样一来，同事们对我也更加热情了，很多生活上、工作上的事情都愿意与我分享。在我离开居委会最后的一天，徐主任和居委会的老师们一起送我出门口，让我真真切切的感受到，他们已经把我当成他们中的一份子。

态度真的很重要，无论我们以后将要从事什么行业，正确的工作态度都是必须的。在我们将要踏进社会这一门槛的进程中，调整我们的态度显得尤为重要。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中的一笔宝贵的财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以学到很多很多。因而我很自豪的说：我这次的实习真的收获很大。短短的一个月我学到的是如何正确的待人接物，如何的在必要的时刻表现自己，并且在实践中得到很好的运用。因而我自豪，自信！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn