# 2024年研究生实践报告(实用12篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-06-01

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**研究生实践报告篇一**

20xx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，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\*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!

**研究生实践报告篇二**

学号m72614

姓名罗阳

专业计算机技术

指导教师涂刚

院（系、所）计算机

华中科技大学研究生院制

填表注意事项

一、本表适用于攻读硕士学位研究生选题报告、学术报告，攻读博

士学位研究生文献综述、选题报告、论文中期进展报告、学术报告等。

二、以上各报告内容及要求由相关院（系、所）做具体要求。

三、以上各报告均须存入研究生个人学籍档案。

四、本表填写要求文句通顺、内容明确、字迹工整。

前言

作为还没有踏入社会的大学生，面对自己未来的生活与工作，我们心中是有很多的疑问的，我们特别需要到真正的环境中去感受一下自己几年后所从事的工作到底是怎样。因此，在这段时间里，学校及导师为我们安排了专业实习实践，主要就是为了让我们更深层次的接触社会，运用所学的专业知识认识企业实践活动，了解企业运行环境，认识企业管理业务流程，为将来走上工作岗位打好基础。

实习目的

1.加强和巩固理论知识，发现和运用所学知识分析问题和解决问题。

2.锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理能力。

3.了解实习单位的计算机技术的应用情况、需求情况和发展方向及前景。

4.亲身参与项目的实际完成工作，了解计算机专业软件开发的\'具体流程。

5.通过实习来认识了解自己，发现不足，提前做好自己的职业规划。实习计划及进度

实习公司概况

根据学校及导师的安排，本人实习单位为武汉市精伦电子有限公司。精伦电子股份有限公司是“武汉·中国光谷”国家级高新技术企业，成立于1994年，于上市，是中国首家以全自然人作为发起人的上市公司，注册资本24,604.46万元。现有精伦工业园位于武汉总部，占地310亩。

精伦电子现有控股及参股公司3家，研究开发机构2所，销售服务办事处与联络处遍布全国，市场拓展到海外市场。旗下产品已通过iso9001：质量体系认证、iso14001：环境管理体系认证以及欧盟电子电气产品环保指令rohs认证，另外，公司全面实施erp企业资源管理系统。

精伦电子致力于各类电子智能终端的研发、设计与生产。目前公司主营产品包括：电子广告媒体终端；电子伺服系统终端；二代身份证阅读终端；电子交易终端；电力终端；家庭媒体娱乐终端；导航定位终端等。涵盖了：通讯、电力、传媒、三网融合、工业缝纫制造、公共安全等多个领域。并提供各类产品的服务平台、系统及整体设计、运营方案。

精伦电子一直秉承自主知识产权和核心技术为基础的理念，每年投入销售利润的较大部分作为研发投入，与华中科技大学、上海浦东等地建立合作研发基地。拥有国家人事部批准的博士后科研工作站，在嵌入式操作系统、嵌入式硬件设计、嵌入式软件设计、音频视频信号处理、智能卡应用技术、大型数据库应用设计、网络信息安全设计技术等方面形成了自主核心技术体系。承建了多项国家高技术实施项目。公司正在逐步成为业界领先的智能终端研发与设计基地。

精伦电子，建立了覆盖全国的、完整高效的传统销售服务渠道与网销相渠道，打造了“我们就在您身边”的客户服务理念。公司拥有自营进出口权，一直积极拓展海外市场，打造精伦电子的国际品牌。

实习内容

通过本次实习，学习了很多常用的图形图像开发工具，包括ogre开源三维

图像引擎，3dmax三维动画软件，同时，也深入学习了手势识别系统的总体原理及其中各类算法的详细过程，并自己动手进行了相关系统的开发实训，对c/c++以及python等语言有了一定的认识，可以熟练运用这些编程语言进行开发。下面实习内容进行简单介绍：

1.手势识别系统的研究

国内外已有众多的学者对手势交互这一课题从不同的角度、不同的层次进行了一定的研究。目前研究的手势识别系统,按照输入设备，主要可分为：基于数据手套的和基于计算机视觉的手势识别系统。其中，前者需要使用者戴上数据手套，这就给使用者造成一定的不便，而后者则在一定程度上为使用者提供了更加自然直接的人机交互方式，因此，基于计算机视觉的手势识别逐渐成为计算机视觉及人机交互领域的一个研究热点。由于手势具有的诸如时间性、空间性等一些固有特性，以及人手是复杂变形体，并且由于视觉本身的不稳定性，使得基于计算机视觉的手势识别这一课题难度加大。基于计算机视觉的手势识别技术是虚拟现实、计算机视觉、人工智能、图像处理以及模式识别等多方面学科的交叉融合，无论在技术上还是在理论上都是一种挑战。

识别的一般过程如下图：

基于视觉的静态手势识别采用基于表观的手势建模方法，这种方法把手势模型是建立在手势图像的表观之上，通过分析手势在图像里的表观特征去给手势建模。具体来讲，基于表观的手势模型建立在图像属性的基础上的。

**研究生实践报告篇三**

撰写日期：报告20xx年9月2日

1、专业实践总结报告是硕士专业学位研究生培养过程中的重要环节，是检验和监督学生培养过程的主要依据，是教育部对硕士专业学位研究生教育工作进行审核评估的基础材料，也是学校对研究生毕业及授予学位进行审查的基本文件。

2、学生应按个人专业实践计划进行实习，并在实习的基础上，撰写总结报告，报告内容一般包括实践的目的和意义、实践内容和实践计划执行情况等，经实践指导教师或导师审阅并给定成绩，并经实习单位、学院签署意见。实践成绩记录为“优秀”、“良好”、“合格”和“不合格”。“合格”及以上者方能申请论文答辩。

3、实践总结报告不少于5000字，一律用a4纸打印，一式2份，学院和研究生部留存；总结报告由学院汇总后上交研究生部。

随着新学期的到来，我们一年的实习也告一段落了，这次实习着实应该感谢亚太建筑设计研究院给了我们这样一个难能可贵的机会。在这一年的时间里面，我从实际的设计中学到了很多关于钢结构和混凝土结构设计的东西。其中很多是我们在学校虽然知道到的，但是，也是只知道个概念，认识的不透彻、不明白。这一年的时间里面真切的体会到了作为传说中的拿高薪的结构工程师是那么的不容易。从一个菜鸟到一个可以迅速完成一个完美的结构设计模型和一套有利于施工的施工图需要有那么漫长的路，是需要几多春秋的积累才能达到的，而且，在真正从事结构设计的时候需要考虑到的因素是我们在学校自己做设计的时候不能想象得到的。总之，这一年的实习，让我们加深了对于土木方面结构设计和施工的认识，同时积累了一定的关于设计的经验，可以说感受良多，收获颇丰。

通过设计院的实习，了解结构师和设计人员的基本工作程序、工作方法、毕业后能更好适应市场的发展和社会的要求，同时，也是检验学生在校的学习下的成果，弥补课堂学习之不足，提高综合设计的技能，以达到专业培养的目标。其实习目的为：

1.了解设计院的工作程序，做结构设计人员的的基本工作内容和工作方法。

2.了解设计院不同专业相互合作方式，学习结构工程师的职业素质、及协调能力。

3.结合实际工作，学习运用计算机绘图，进行结构设计方案和结构施工图的绘制。这次实习的意义是为我们步入社会的一个准备，也是我们研究生学学习阶段重要的实践性教学环节之一，是理论与实践相结合的重要方式，是提高学生政治思想水平、业务素质和动手能力的重要环节，对培养坚持四项基本原则，有理想、有道德、有文化、有纪律的德才兼备的技能性、应用性人才有着十分重要的意义。通过切身体会，可加深理解并巩固所学专业知识，进一步提高认识问题、分析问题、解决问题的能力，为今后走向社会，找一个适合自己的岗位做好思想准备和业务准备。

在为期一年的实习期里，我进一步了解了建筑结构的深刻内涵，从书面的理论水平攀升到与实际结合的新的高度，同时，对具体设计流程，平面图，立面图，剖面图以及效果图的要求规范都有了更深层的体会，空间概念也逐渐明晰，对未来有了新的定位，相信这段实习经历在我未来的结构设计生涯中将发挥不可替代的作用。以下是我实习的经历和心得体会。实习第一天，当我来到设计院，端详那些即将陪伴我度过四个月实习时光的新同事们，环顾着那全然不同于学校的新环境，看着办公桌上那一叠叠图纸和墙壁上贴着的成果图，心情用激动万分来形容一点不为过，强烈的表现冲动涌上心头，我下定决心，把这里当作人生新的战场，来走好人生关键一步，证明自我，超越自我。刚来的时候，所长就给我找了个师傅，由于我是自己搬电脑来的，所以平常在学校做的设计都在电脑存着，所长把李工找来，让我们认识一下，以后好跟着他学习，他开始也没有给什么活，就给了我们一套门式刚架厂房的图纸让我们看明白，最好能用cad画出来。来这的前两星期，不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看，那里逛逛，有的时候看看书，看看别人画的图，给自己找点事做。过了两周以后，李师傅告诉我一些简单的要求让我用cad软件画一个钢框架结构厂房的平面图和立面图，终于有事情做了，于是我就乖乖的做起了图。说实话我以前在学校的时候学过cad，也经常用cad画图，自己觉得画的还不错，但王工指出了很多规范上的不足，然后他就耐心地告诉我设计的流程和不同建筑种类的设计规范要求。

首先，是对结构设计的整个流程的有所了解。建筑物的形成、流程如下：投资商投资--国家审核批准--设计院做出建筑方案--中标--设计院进行结构设计（包括建筑物正，立，剖面，水电，供暖的设计）--建设部审核批准--施工单位施工--监理进行审核--施工完成，交工--装潢公司进行装修--交工--由投资商和房产公司进行买卖。整个过程中，建筑结构的设计部分占了相当重要的位置。所以设计的时候，每一步都要按照规定，每一步都要谨慎。设计时也有它的过程：做方案（根据建筑图来确定受力体系选择结构）--进行结构设计—出施工图（包括水暖电的施工图设计）--电梯设计。对这一些方面有了大致的了解后，我们进行了实际操作--绘图。绘图所用程序为autocad--计算机辅助设计。程序具有二维，三维绘图功能。我所做的工作就是建筑物平，立，剖的二维绘制。绘图，要先对功能进行了解，再就是熟悉里面各个工具的用法。在用cad画图过程中，也要学会用一些辅助软件例如天正建筑、天正结构或探索者等软件，它可以更好更快的帮助我们将结构图、施工图和一些必要的详图画清楚，为我们节省时间，也让我们更有效率。

在设计过程中，pkpm软件是一个重要的设计计算软件，要求我们必须会用pkpm建模，建好模型经过计算后我们还需要知道哪些不和结构设计的要求，然后根据各种参数和国家规范中的一些强制性标准来调整模型，从而使我们的结构符合要求。建模的一般步骤是这样的：

1、各层平面的轴线网格，各层网格平面可以相同，也可以不同，也可以通过建筑图cad的dwg转t图得到轴线。

4、输入作用在梁、墙、柱和节点上的恒、活荷载

5、定义楼面荷载标准层和各层上的楼面恒、活均布面荷载

6、修改设计参数

7、根据结构标准层、荷载标准层和各层层高，楼层组装出整体模型

8、对所建模型进行检查，发现错误并提示用户。然后是楼板楼面的详细布置，内容包括：1、各房间预制板布置。2、楼板上开洞口3、修改调整各房间楼板厚度4、设现浇悬挑楼板5、设置各房间错层6、布置砌体结构的圈梁最后，生成荷载信息，内容包括：1、在各荷载标准层上修改调整各房间的恒、活均布面荷载数值。2、楼面荷载传导计算，生成各梁与墙及各梁之间的力。3、结构自重计算。结构自重不需要自己输入，程序可以自动加上去。4、恒活荷载向底层基础的传导计算最后，各类荷载的显示校核，打印输出。学习了pmcad建模软件后最大的感受就是结构荷载通过板传递给梁，梁再传给竖向构件，最后传给基础，荷载的传递路径十分简洁明了，让人容易理解。

下面进入接pm生成satwe数据、结构内力配筋计算、分析结果图形和文本显示这三个界面。在satwe数据里面，有很多的参数，它们都是按照规范来取值的，不同的取值就会出现不同的计算结果，所以这一步很重要。当内力配筋计算之后，在分析结果里主要看位移比、层间位移比、周期比、层间刚度比、层间受剪承载力比、刚重比、剪重比这七个数据，他们都有各自的限制。比如说位移比最好不要超过1.2，不能超过1.5，如果超过了就要考虑双向地震作用；层间位移比（框剪结构）不能超过1/1000；周期比即结构扭转为主的第一自振周期（也称第一扭振周期）tt与平动为主的第一自振周期t1的比值，不要超过0.9，如果不满足要加强外圈结构刚度、增设抗震墙、增加外围连梁的高度、削弱内筒的刚度等等。画板、梁、柱、结构施工图。pkpm建模完成导入satwe计算后得到各层的配筋信息就可以开始绘制结构施工图了。建筑物上部结构施工图主要包括模板图、板配筋图、梁配筋图，竖向构件配筋图。打开pmcad子项画结构平面图，就可以进行板的计算，得到板的配筋信息，根据板配筋信息和最小配筋率要求就可以绘制结构平面图了。相对于板，梁和柱的施工图就相对复杂多了，要想会画施工图，只有先看得懂梁柱平法标注，才能够准确的在施工图上表示出具体配筋信息。satwe梁柱墙的计算结果表示也很重要，要准确理解.梁的计算结果包括梁上部左端、跨中、右端配筋面积，梁下部左端、跨中、右端配筋面积，梁加密区抗剪箍筋面积和剪扭箍筋面积两者较大值，梁非加密区抗剪箍筋和剪扭箍筋面积的较大值，还包括梁受扭纵筋面积和抗扭箍筋面积。矩形柱的配筋信息包括，角筋面积，柱b边和h边的单边配筋面积（包括两根角筋），柱节点域抗剪箍筋面积、加密区斜截面抗剪箍筋面积，非加密区抗剪箍筋面积箍筋。墙的配筋信息也这些面积都是以平方厘米为单位。在绘制梁柱平法施工图时要转换单位。

在以后的日子里，进入了上班的模式，帮助别人干点小活，也参与几个小型的方案的设计，但是我的设计一般不被使用，因为我方案还处在现实与理想的交融处，也就是不结合实际，但是这可以锻炼我的思考，积累更多的经验来为以后做铺垫，方案的设计是一个漫长的过程，好的方案的出炉，需要更多思考和更多的经验做后盾的，而我是一个刚从学校出来的学生，对一切都不是那么的熟悉，这有从实践中吸取经验。

在实习的过程中，除了要对所学的理论知识进行实践之外，还要学会处理人与人之间的关系。在现实的社会中，纷繁复杂的人际利益关系就像是一张张的网，连接着这个社会中的每个人，而当你能够把这张网不断地进行扩张，并且保持其完好的状态，就有在社会中立足的基础和取得发展的机会。也许我们不必将这个关系看得太复杂和过分重要，毕竟我们才刚从学校里走出来，要建立良好的人际关系也需要一定的时间慢慢积累和沉淀。由于设计院特别忙，一般情况下大家晚上需要加班，一般只能够把握在每天的吃饭过程中以聊天的方式促进了解。

**研究生实践报告篇四**

“科学之旅”是由哈尔滨工业大学研究生工作部下属实践中心发起，旨在走进中小学讲授科普知识的志愿服务项目，始于xx年9月，经过四年的探索与实践，与哈尔滨市第69中学、工大附中、新发中学等学校建立了长期合作关系，在校内外反响良好，为哈工大研究生提供了活跃、稳固的社会实践平台。目前已有420余名博士生、硕士生加入到志愿者队伍中，为近二万名中学学生讲授科普知识，“科学之旅”成为哈工大研究生社会实践品牌项目。

“科学之旅”通过组织我校研究生到部分哈尔滨市中小学讲授科普知识，以达到“双向育人”的目标。它为在校研究生提供一个提升自我能力和实现价值的平台，加强研究生与社会的联系，培养研究生的社会责任感，将“奉献、友爱、互助、进步”志愿服务理念深入人心：同时通过为孩子讲授科普知识，使中小学学生视野得到开阔，激发他们对科学的热情，培养孩子从小养成科学精神，引导他们逐步树立“学科学、爱科学”的理念。

我的实践项目类别为岗位实习类。我是研究生院德育工作办公室社会实践中心的助管，主要负责社会实践学分考核和“科学之旅”活动。我的主要工作内容有负责招新、培训大会服务、整理宣传资料、开展问卷调查、排课及带队听课、邮箱管理、协助课程体系建设、ppt及教案审核、协助图片展、社会实践手册及考核表管理、会议记录、中心所有资料汇总整理、开发新项目等。

“科学之旅”工作流程：

一、招募(包含面试)

通过张贴海报、网上宣传、发放宣传材料等宣传方式，采用现场报名、邮件报名等报名方式招募课外辅导员，所有报名的课外辅导员需要进行面试筛选。

二、培训

重点就以下几方面进行培训及交流：

1、了解“科学之旅”实践活动的目的、背景、意义、要求;

2、“科学之旅”授课内容、技巧和经验分享;

3、如何进行授课前的准备工作：选取授课内容、制作教案课件等;

三、课外辅导员备课

2、备课：制作ppt及教案，参照以往的精品课程课件制作;要求深入浅出、通俗易懂、图文并茂，有flash及视频资料者更佳。

四、审核课件

主要就教案内容、课件形式、字体等方面进行审核，提出修改意见：由社会实践中心负责同学和课外辅导员进行沟通交流，完善教案课件。

五、试讲

课外辅导员在正式讲课前需要进行试讲，在试讲环节出现的问题要限期整改，试讲不合格者不得讲课。

六、听课

正式讲课前课外辅导员到中小学随堂听课，熟悉环境，了解上课环节，学习和借鉴其他课外辅导员的经验，做好突发事件的应对。

七、正式讲课

4、讲课后及时与学生进行交流;

八、成果展示

在校内宣传栏和哈工大网上展示科学之旅成果，扩大“科学之旅”活动的影响力，为今后工作打下良好基础。

心得及体会

每学期我们在开学不久进行课外辅导员招新。经过面试选拔出来的优秀研究生和本科生，经过一周的备课，再经过试讲，合格的课外辅导员将登上新发中学以及哈工大附中等学校的讲台为学生讲课。作为助管，我们负责收集整理课外辅导员的空闲时间，给他们排课。以新发中学为例，他们十个班，每周每班一节，每次由我们的助管和课外辅导员一起去。课外辅导员在去讲课之前备好课，做好教案和ppt,交给我们审核。课外辅导员讲课期间，助管听课和考核课外辅导员。课外辅导员参加“科学之旅”够20学时的，我们会进行考核和表彰，合格者可获得社会实践学分。每年根据课外辅导员的表现及授课反馈进行评奖评优，评选出“优秀课外辅导员”、“优秀课件”给予奖励。我们通过一个公共邮箱与课外辅导员交流，回答他们的疑问，收集他们的空闲时间、教案和ppt等。同时我们有一些公共信息，也在邮箱中发布。我们还会对中学的老师和同学们进行问卷调查，了解他们对“科学之旅”的满意程度，收集他们对“科学之旅”活动的意见，各中学的班主任和同学们对该活动的反响良好。这个活动进行了四年了，反响不错，我们把我们的经验总结出来，做成社会实践的品牌，对整个课程体系进行建设。最近我们策划了新的项目，比如文理分班和报志愿的讲座。文理分班是针对初三的中学生，让他们了解高中文理分班是怎么样的，选择文科和理科时要考虑哪些方面，怎么选择。报志愿主要针对高三学生的家长，向他们讲解报志愿时要考虑哪些方面，哪些是最主要的，给他们介绍各专业的实际情况，包括学习内容，就业情况等等。这些都是些很好的项目，对中学生有很大帮助，对我们的课外辅导员也是一次很好的锻炼机会。

每次的招募新课外辅导员在实践中心的全年计划中是很重要的，好的开端是成功的一半。每次招新时间短，任务重。在招新前我们先做好准备活动，提前在各公寓、诚意楼、正心楼、各宣传橱窗贴海报，在公寓发传单，在校内新闻上发布消息，启动邮箱报名。在招新时，我们播放宣传语音，给同学们介绍“科学之旅”这个活动。经过两三天的招新后，面试选拔课外辅导员。我们会让他们当场准备一个主题，进行试讲，我们面试官会提问考核大家。接着我们会对面试情况进行分析，选出优秀的准课外辅导员。然后，对所有新招募的志愿者进行培训。闫薇老师在培训大会上强调课外辅导员需要有端正的态度、强烈的责任意识以及正确的教育理念，要以学生为本，研究生还要通过讲授科普知识，传递学习科学的精神，展示哈工大研究生的精神风貌。她指出，课外辅导员不仅要做知识的传授者，更是做人的引领者，学习的组织者、促进者。每次招新都很累，招新前详细策划，想好每个细节;贴海报、发传单、招新当天搬桌椅板凳等，这些都是体力活。不过，在招新中得到的锻炼也是非常大的。对一个招募一百人左右的招新活动的策划、分工协作、执行，都做好不是一件容易的事情。比如，贴海报需要得到公寓管理中心、保卫处的批示，以前没有写过公文，现在要学着写。在招新过程中我也知道了组织举办活动的流程和注意事项，为以后举办活动积累了经验。在实践中心得到锻炼的机会比较多，比如，以前我没做过问卷调查，现在不但要去做问卷调查，还要设计问卷调查试卷，要进行采访，回来要分析调查结果，这是一种新的体验，一笔宝贵的经验财富。

我们中心每两周会有一次例会，这是个很好的习惯。每次例会前，要拟定需讨论的主题，由每次的主持人发邮件给大家。整个中心分成3个小组，有“科学之旅”小组，宣传与策划小组，外联与培训小组，我是“科学之旅”小组的。每次大家对前一阶段工作进行总结，讨论下一阶段的工作，对每一个活动项目进行讨论。会上大家积极发言，各抒己见。每次的例会也给大家一个相互交流的机会，加深了同事们对彼此的了解，对会后各项工作的开展也很有好处。做助管工作一年多以来，我和同事们相处融洽，增强了团队协作的意识，锻炼了自己的沟通协调能力。

存在的问题和不足

(1) 开会效率不高，有时没有围绕待解决的问题进行讨论，直到解决;

(2) 有时候查找资料困难，资料没有及时汇总和归纳。

(3) 有时分工不明确;

建议

(1) 本部门资源共享，尤其是大家共用的资料。建议大家在自己负责的工作中，如有对同事有用的信息或者资料及时发到相关助管邮箱。

(2) 对所做的工作、活动及时总结归纳。比如对培训大会、公开课进行总结，形成书面文档，并且上传到公共邮箱。

**研究生实践报告篇五**

一进入大学生活最后一年。摆在我们面前的是期待已久的劳动社会，我们的心已经开始飞翔。我们很开心，也很兴奋，因为我们终于可以在这个巨大的舞台上展示自己了，但我们仍然需要时间来理解这个社会。为了把我们稳步送上社会大舞台，为适应未来的社会工作打下基础，完成大学教育的最后一个重要环节，学校专门安排了我们的毕业实习。

我对房地产销售非常感兴趣，所以我在20xx年2月去了xx宝安崇明房地产有限公司实习。实习由独立的业务运营完成。实习的内容只有两个:一个是户外广告，一个是房地产销售——物业顾问。回过头来看我的实习报告，觉得很欣慰。它让我在实践中了解社会，让我们学到了很多课堂上根本学不到的知识。也开阔了我们的眼界，增长了我们的见识，为我即将走向社会打下了坚实的基础。基本达到了学校要求的实习目标。为了表达我的喜悦，我主要从以下几个方面来阐述我的实习经历。

xx平安崇明房地产有限公司是20xx年6月经国家批准成立的具有专业资质的房地产企业。公司主营业务是专门从事房地产开发项目的全过程策划、推广和销售。公司成功策划并销售了几个楼盘，现在拥有优秀的地产和营销精英及管理人员。我的实习分为两个阶段。第一阶段是在销售部做户外广告。工作内容是主动找客户，告诉客户商铺房屋的地理位置和价格等。如果客户有兴趣，留下联系方式，以后再联系。后期在销售部做房地产顾问。主要工作是接待客户，向客户介绍房产的具体信息，帮助客户计算房屋总价。帮助他们更好地了解整个房地产情况。同时，我们给客户一些意见。有时配合办公室工作人员处理日常工作。

以下是两个岗位的业务流程图和房产销售的基本流程图:

1.户外店铺推广销售业务流程:

寻找客户——电话预约——谈判——客户回访——签订合同——售后

2.房地产销售业务流程:

寻找客户——现场接待——谈判——客户回访——签订合同——登记——售后

1.了解房地产公司各部门的组成、职能和运作流程

2.了解房地产公司的整个工作流程

3.确立你在房地产公司的最佳工作

4.了解房地产，掌握销售房地产的基本功能和技巧

职位:物业顾问

工作内容:前期先接受公司的培训，了解自己的项目，经过一系列的考试(讲沙盘，户型，市场等。)，我们对建筑物周围的建筑物和与之竞争的建筑物做一个基本的了解，比较我们的优缺点，找出对策。实习期间，公司还对我们进行了全面的培训，包括心态和技能。业务不熟练的人会直接安排从邀请客户、接客开始。每天从早上8:30到晚上8:30下班后，我们要不停地打电话询问客户，公司的部门经理也要求客户数量。每个人每10天至少要有5批客户，所以公司还是很重视接客的。

接待工作描述:销售办公室有四个销售团队，每天负责接待客户、接听电话、与客户预约。接待第一句话是:你好，欢迎来到学府街区。你以前来过我们家吗？。如果客户说了，他必须找到接待过他的销售人员。这是为了防止碰撞或恶意抢单的发生。如果是第一次，介绍一下我们的楼盘，沙盘，户型等。让客户了解我们项目的具体位置，附近的配套设施和升值空间。顺利的话就是交押金(小1000，大10000)—；—签订购房合同——做分期——入住。这就是整个过程。

接到电话的描述:第一句话是，您好，先生/女士，我是学富小区的物业顾问(姓名)，然后让客户考虑您的住处和店铺。客户来电前，询问如何了解我们的项目，并根据实际情况给予具体回答和登记。记得当初有一次，我只是打电话说:“你好，这里是学府街区的销售中心。”电话那头的那位先生只是连珠炮似的指责说“你们这些人没事干，整天打骚扰电话！”我直接和那位先生吵架了，经理当时就指责我，人家不需要就不需要，没必要吵架。我还是不服气。过了很久，我学会了如何应对这样的客户。当客户对你很生气的时候，一开始不要着急干巴巴的，冷静下来慢慢和客户解释沟通，让客户冷静下来，沟通继续。从这次事件中，我了解到，和任何一个客户打交道，首先要有一个稳定的心态。不管顾客有多着急，他都不能表现出任何的不宽容。

实践经验

通过近几个月的实习，我对房地产越来越感兴趣。我学到了很多关于房地产，销售技巧和一系列的购买程序。因为这个部门的一切都要自己做，从客户的预约到购房合同的签订都要自己做，所以要学很多东西，不仅要熟悉自己公司的房产，还要了解其他房产。包括地段、配套设施和一系列综合知识。我主要总结了以下几点:

1.在我在这家公司的这段时间里，我对这家公司各部门的职能、负责人和人员组成有了详细的了解。当然，对你的销售部门进行详细的分析可以准确定位你在这个公司或部门的位置。它帮助我适应这个新环境，融入这个群体。

我必须在最短的时间内学到最多的知识，并尽快掌握所有的知识，并将其应用于实践。否则你去哪里做多久永远是销售。这个目标没有捷径或秘诀，就是多一个客户，多对客户微笑和负责，多思考，多和同事搞好关系。就是活得比别人累一点，正确。

3.不管你内心有多窝囊，你都要把自己自信、有活力、得体、整洁、有能力的一面展现给所有人和你的客户。不要把你的任何感觉强加给同事和客户。这个学校没有同事和朋友。你一定要用自己阳光的一面去影响别人，让别人欣赏你，认可你。

4.你必须照顾好你的顾客，让他们记住你给他们留下了好印象。当你遇到账单或有人想抢劫你的客户时，不要表现得漠不关心。不要面红耳赤，无理取闹。我们应该学会利用公司制度和同事关系来维护自己的利益。

5.当你表现不好的时候，不要怀疑自己，甚至责怪别人或者说自己运气不好，以平常心对待。不要让人觉得你有什么情绪波动。善于学习别人的销售经验，多向销售好的同事学习。经常和同事分享工作经验，学会取长补短，这样你会发现同事的经验对你很有帮助，你的进步会越来越快。房地产销售不仅仅是一份只要努力就有回报的工作。你要知道别人和你站在同一个平台上，别人的表现好是因为那个人比你更努力或者时间更长，比你更有经验，比你更有客户，做事方法好。要克服这些，你必须多思考。

6.房地产竞争销售激烈，一般采用末位淘汰制。心态真的很重要，不管你在这个行业成功与否，都不要太在意。重要的是你是在浪费时间还是在学东西还是在后悔当初的选择。所以，你必须为自己制定一个人生规划，任何工作等等。在一定程度上，会有一些疲劳，客户不想接电话。靠老客户介绍性能很好。没有激情。这一次，不是因为你的激情已经耗尽。因为你的内心目标已经达到了。当一个人达到他的目标时，他经常迷失方向。这个时候，你要迅速设定新的目标，让你的人生有正确的方向。

1.专业知识强(必要的技术术语的使用会让我们更有说服力，让客户放心)。

2.知识面广(和不同的客户沟通会有不同的侧重点，有的客户喜欢旅游，有的客户喜欢财经，有的客户关注时政要闻。不同的人聊不同的内容，会更过瘾)。

3.善于发现客户需求的眼睛(根据聊天内容，及时整理客户披露的信息，生活或投资，经济条件如何，经济能力能承受的范围)。

4.善于倾听(有时候倾听比讲很多道理更有用。你说社区优势很多，客户却担心周边学校的配套。你解决的问题不是客户的关心，所以也是沟通不成功)。

5.学习和沟通能力好(作为销售人员，最大的问题是与人沟通的能力。只有善于沟通，才能介绍自己，然后推销自己，推销产品。要成功销售产品，你必须学习产品的组成、功能和使用效果，这也是学习的一个方面)。

6.永远要明白，实践是检验真理的唯一标准(千万不要在接触到什么东西之前就下结论。举个例子，打电话挺简单的，但是要成功打破买家的恐惧，把买家对项目的兴趣提上来，真的不容易。所以永远不要低估任何东西)。

1.总之，在这次实习中，我努力尝试新事物。其实只要你敢尝试，就没有做不到的事。如果足够坚持，我相信我们每个人都是最好的，把在学校学到的理论知识转化为实践，努力做到理论联系实际。实习期间，遵守工作纪律，不迟到，不早退，认真完成领导交办的工作。真的受益匪浅。

同时，在与客户打交道的过程中，我总能学到很多东西，但也看到了自己的差距和不足。主要如下:

a、知识少配不上文字。

b、知识结合实际工作跟不上。

c、房地产企业知识少。

这些都是我在以后的工作中需要加强的地方，我相信我能做好！

2.个人收获和经历:

社会实践的帷幕逐渐落下。从开始到现在回想起来，一路走来最大的感受就是成熟多了。它不仅丰富了我的人生经历，也让我尝到了成长的艰辛和快乐。通过这一个半月的实习，虽然时间不长，但是短短的一个月，我真的学到了很多在学校和书本上没有的东西。虽然之前有很多社会实践经验，但是这次感觉和之前的很不一样。以前做促销，感觉收获比以前多。比如在人际交往中，书本只是简单的告诉你怎么做，而社会人际交往是很复杂的，在学校是感受不到那么深的。社会上有各种各样的人。每个人都有自己的思想和性格。对付他们真的需要很多技巧。而这个技能通常来源于社会经验和阅历。行动上，有在乎你的人，有不叫你所谓的人，有不喜欢你的人。看你怎么把握了。沟通要求当你不能改变什么的时候，你只能学会适应。如果做不到，那就重新改变适应的方法。

期间，有一件事让我印象深刻。第一次谈一个客户，是按照我们的谈话流程一步步往下谈，谈地点、环境、发展潜力、推广空间等。感觉客户在认真听，但和我想的不一样。我没有和客户更好的沟通，也不了解客户的需求，所以我只是把我们的产品灌输给客户。说了一下，完全不了解客户的需求。我不知道顾客买谁，他们想买多大的房子，他们想要什么样的公寓，他们挣多少钱。我只说了我想说的，没有说客户想听的，想知道的。这是一次不成功的谈判。之前刚来的时候都是被人带着去和一个老物业顾问学习。人家说话，你坐着听，没什么可倒水的，给客户做点简单的事。我记得给我东西的老职业顾问这样对我说“千万不要试图模仿别人。说话的人一定要讲自己的风格，不然你永远是个假的，不能成为宝。可以借鉴别人的优点，但不要失去自己的特色。你应该有你的蛋糕并且也吃它。”所以我每天都在过自己的生活。而且，想要实现自己的价值，就要有坚韧不拔的性格，吃苦耐劳的生活方式，随时保持积极的心态。这样，你就能克服你遇到的任何挫折和困难。即使遇到失败，也是短暂的。可以吸取教训，重新站起来。相信自己，知道自己的长处，做到最好，奇迹就会出现，因为奇迹的另一个名字就是努力。其实对我来说，这份工作带给我的不仅仅是快乐，还有悲伤。前期一直处于学习阶段，跟着老购房者的咨询师，看着前辈和客户之间愉快的交流，总想着什么时候能和客户当面交流。其实真正去当面谈客户的时候，我是很紧张的。希望能完整的谈一谈，也希望后面的前辈们能随时帮助我。我甚至在想，看着同事下订单，是不是真的不适合做销售。后来经过前人的解释“新人卖东西，首先要端正心态。别人卖房子，你不卖，你只要做好自己就行了。不卖房子是暂时的，但是如果你一直这样压抑下去，整个人就毁了”现在我正以积极的心态做好自己的工作，不抱怨，不沮丧，努力做好自己，加油！

实习是每一个大学毕业生都必须具备的体验。它让我们在实践中了解社会，让我们学到很多课堂上学不到的知识。它也开阔了我们的视野，增长了我们的知识，为我们未来进一步走向社会奠定了坚实的基础。实习经历一文不值，却可以用一辈子，是我们宝贵的财富。

**研究生实践报告篇六**

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。

**研究生实践报告篇八**

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。

**研究生实践报告篇九**

开题报告的内容主要包括：为什么会想到要研究这个课题;研究的特定对象是什么;通过研究，试图实现什么;想弄明白的问题是什么;决定通过什么方法来验证研究的假设，为什么要用这个方法;具体的时间安排和实施步骤怎样 （尤其是一开始准备实施的步骤） ，需要哪些工具和资料;如何得到这些工具和资料;小组成员如何分工合作;研究会带来什么成果;研究成果是研究报告、实物，还是其它;以及导师的建议和鉴定等。其中实施计划是开题报告的主要部分。

（一）课题名称

课题名称要准确规范。准确就是课题的名称要把课题研究的问题是什么，研究的对象是什么交待清楚。课题名称要简洁明了。课题的名称一定要和研究的内容相一致，不能太大，也不能太小，要准确地把研究范畴、研究对象与研究问题概括出来，让人能够从题目中看出要研究的重点与方向。

（二）研究背景

研究背景有的也称“问题的由来”，即提出问题，阐述为什么要研究该课题。

（三）研究的目的和意义

研究的目的与意义，是指通过课题研究将解决什么问题或得到什么结论，而这一问题的解决或结论的得出有什么意义，也就是为什么要研究、研究它有什么价值。这一般可以先从现实需要方面去论述，指出现实当中存在这个问题，需要去研究，去解决，本课题的研究有什么实际作用，然后，再写课题的理论和学术价值。这些都要写得具体一点，有针对性一点，不能漫无边际地空喊口号。有时，也可以将课题的研究背景和目的意义合二为一。

（四）课题研究的目标

课题研究的目标也就是课题最后要达到的具体目的，要解决哪些具体问题。也就是本课题研究要达到的预顶目标：即本课题研究的目标定位。确定目标要紧扣课题，用词要准确、精练、明了。

（五）研究课题的可行性

可行性论证是指课题研究所需要的条件，即研究所需要的信息资料（如上网和设计问卷等比较基础的方法）、实验器材、研究经费、学生的知识水平和技能及教师的指导能力等。另外，，还应提出该课题目前已做了哪些工作，还存在哪些困难和问题，在哪些方面需要得到学校和老师帮助等等。

（六）研究的内容和难点

高中阶段，研究学习课题研究的类型大致有科学实验类型、读书报告类型、社会调查类型和项目设计类型等。无论是哪种类型，都要有具体的研究内容和预计的研究难点。

（七）实施计划

实施计划是开题报告的核心部分，主要包括研究方法、研究计划及进度、时间安捧安排等。

（八）成员分工

开题时，要明确课题组每个成员在研究过程中所担负的角色和应完成的任务，如组织协调、资料搜集和处理、撰写报告、外出调查、拍摄等等。

（九）预期成果及表达形式

预期成果即本课题研究拟取得什么形式的阶段研究成果和终结研究成果。形式有很多，

如调查报告、实验报告、研究报告、论文、经验总结等，一般是论文或调查（实验）报告等形式，成果表达方式是通过文字、图片、实物和多媒体形式来表现。

报告的每一项内容转换成相应的栏目，这样做，既便于开题报告按目填写，避免遗漏;又便于评审者一目了然，把握要点。

**研究生实践报告篇十**

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！

**研究生实践报告篇十一**

2024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，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!

**研究生实践报告篇十二**

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。

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