

# 最新研究生实践报告(模板6篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 研究生实践报告篇一

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。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、

处乱不惊。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，偶尔被难题了，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措的时候，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。

## 研究生实践报告篇二

时间从二十天前炎夏将至的北京，转瞬溜至七月份尾巴上酷暑正值的上海。在xx市政工程设计探讨总院为期三周的实践

其实并不长，在实践即将结束的今日回想起来却是满满当当的充溢。

作为探讨生一年级的学生，由于就业尚早，所以在实践之前我对于本次实践并没有抱定非常明确的目标，仅仅是简洁地想要了解设计院的工作性质，体验设计院的工作氛围和企业文化。令我惊喜的是，三周的实践赐予我的不止于此。南门一侧颇具田园特色的传达室是xx市政院予我的第一印象，仿造山林小木屋的设计小巧而精致。当时便想：传达室尚且专心建立，这个企业的文化氛围理应不差。不出所料，慢慢熟识环境之后发觉，无论是一楼大厅一角的钢琴、绘着跳芭蕾的姑娘优雅身姿的油画，还是二楼走廊里质量上乘的摄影作品，午后宁静的咖啡厅，办公室内彩色的天花板，甚至电梯间的休息座椅，加班时间分发的水果，都无一不从微小处彰显出一个优秀企业对于它的员工的在人文上的关怀。而这些，对于单一枯燥加之工作量巨大的设计行业，无疑是重要的。或许这就是xx市政院所以能快速发展、走向业内领军位置的缘由之一。

就工作内容而言，设计行业的工作的确乏味而辛苦，高强度的画图，高密度的出差，常常性的加班，对于一个员工无论在体力还是脑力上都是挑战。实践期间指导工程师给我们指派了一些简洁的任务，多半是描图、改图或者核图，他们告知我们，新进员工在头两三个月每日从事的也就是这些任务。另外，单是实践期间每个同学都有过加班阅历，甚至有的还几乎每天加班，可间工作量之大。因此，在日后择业的时候务必要先了解工作性质、看工作是否适合自己再做选择。不过好在市政院的工作氛围并不像其工作性质那般沉闷。上班时间时常会有工程师之间就手头的项目进行沟通探讨。经验头脑风暴才能出来优秀的作品，尤其对于大型的项目，共同担当项目的工程师之间的沟通沟通无疑是设计的保障，而他们之间因思维碰撞擦出的才智火花，便是作为实习生的我间或听上几句也能有所收获。相较上班时间的相对肃穆，下班后的气氛就愈发活跃，员工们谈笑自若，或是就当前时事

评论几句，或是相互调侃相约吃饭，在闲谈中便不觉舒解了工作压力。

除了这些之外，我想实践期间令我收获最大的还是与前辈们以及队友们的沟通。当我们在工作中遇到问题的时候，市政院的工程师们尤其是清华的师兄师姐们热心指导，哪怕是很简洁的问题也会耐性为我们解答；在平常的沟通中，他们告知我们在市政院工作的种种，畅谈他们各自的事业发展历程，为我们日后就业供应了珍贵的参考阅历。而二十天来和支队其他十名队友的相处的点滴又是另一种收获。每天我们一块儿吃饭、相携上班下班，下班之后开展各类活动，或沟通困惑，或畅谈将来，共享实践期间各自的收获和感悟，每一天都过得充溢而欢乐。三周的时间匆忙而过，虽然工作多数时候都是波澜不惊、按部就班的程序，但这一次的实践经验照旧会成为我的生命旅程中精彩纷呈的一笔。在这期间我们也遇到过困难吃过苦，我们都一一克服过去了，接近离别，我深刻地体会到这支队伍比来时更加团结，信任实践之外我们收获的友情也将是令彼此终生获益的一笔财宝。

最终感谢学校供应的这一次实践机会，感谢市政院各位工程师前辈对我的耐性指导，也感谢队友们的悉心照看和帮助。

### 研究生实践报告篇三

2006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、处乱不惊。

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，偶尔被难倒了，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措的时候，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！

## 研究生实践报告篇四

### 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。

## 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，然而此番亲身体会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，我都能够应付自如、处乱不惊。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，偶尔被难题了，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措的时候，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 I 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

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 and 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 and 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。

## 研究生实践报告篇五

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别。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。

## 研究生实践报告篇六

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。