

最新胃药市场调查方案 农村调查心得体会 (汇总9篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

胃药市场调查方案篇一

在县委组织部、县委党校组织下，去县学习考察了美丽乡村建设，实地探访了当地美丽乡村建设示范村，看精品，使我受益匪浅，拓宽了视野。不单单是整洁的村庄环境，良好的公共服务，更有秀美的田园风光和积极向上的精神风貌。无论是他们的创新理念，还是对特色乡村文明的挖掘和提升，尤其是他们对美丽乡村建设的那种责任和激情，都深深的触动了我。

每到一处都仔细询问了当地美丽乡村建设的体制机制、规划管理及对生态资源的保护和利用情况，并与当地相关负责人交流美丽乡村建设的心得与经验，实地感受桐庐美丽乡村建设成果，切实了解当地美丽乡村建设工作推进情况。不论是自绘、自建、自管的君山村，富有才文化的狄浦村，莲文化的环溪村，还是发展农家乐旅游文化的芦茨村，桃文化的阳山畈村，这些村庄都有它们共同点。

一是因地制宜，挖掘村庄自的古文化内涵，非常注重融入文化元素，尊重民俗、民风，结合村庄的特色文化脉络，打造出符合本土文化的农村景观。

二是以美丽乡村为有力抓手，为发展特色经济及文化旅游搭建平台，如阳山畈村桃产业，芦茨村山水旅游带动农家乐的

发展，使美丽乡村建设与发展生态旅游能有机结合相辅相成。

三是美丽乡村建设注重建管并举，一方面要立足于改变村容村貌，使村庄布局更加合理，另一方面加强对环境的管理与维护，如环溪村，他们的理念是以人改变环境，环境改变人的做法，实行对农户月检查，季通报制度，并开展“大手牵小手”等活动，这些做法都是对居住环境提升的有效手段。

三是建设水平高，感觉到都是高标准，又风景如画；

四是精神风貌好，与时俱进精神无处不在；

五是干部群众的观念新、思路活，当地之所以能够取得大发展、快发展，第一位的原因就在于这些地方的干部群众观念新、思路活，能够在纷繁复杂的大环境中找准发展定位，以超前的思维、崭新的理念和富有创造性的工作实现了大发展、快发展。

对我们乡镇干部而言，要发挥好政府和群众之间的纽带作用，作好美好乡村建设宣传工作，以村民理事会为推手，扎扎实实做好推动工作，并怀着对群众的深厚感情，真心实意帮助群众，尊重群众意愿，学习群众的创新精神，真心实意帮助群众，按规划要求改善提升居住环境，做到实实在在做工作，持之以恒抓落实。

在具体工作中，要结合本地实际，既要强调为民办事，更要把握节奏力度，全面推进。美好乡村建设工作不仅是做好水、电、路、绿化等基础设施建设，同时也要着重于提高群众发展致富能力，扎实推进乡村文明建设、生态文明建设，不断提高群众的生活质量和幸福指数。

要用新的眼光和思路来开展新形势下的美好乡村建设工作，要善思考，需要我们用科学理论、理性智慧来认真思考二作大局，尤其是要学习吸收新理论新观点，学习吸收先进地区

的好经验好办法，以服务的观点来调整我们的工作方法和思路，直面问题，不怕失败，脚踏实地去探索。善于把实践中的好方法、好经验加以总结提炼，并不断改进完善，才能形成工作特色，提高创新能力。

通过对先进地区考察学习，既开阔了视野，又学习了经验。县几年间飞跃的发展已为美好乡村建设垫定了坚实的基础，我们有百倍的信心能迎头赶超，努力探索出一条符合我县实情的美好乡村建设发展之路。

胃药市场调查方案篇二

本学期的《人力资源学》课程对我们有一次课外实践的要求，适逢5月5日，南京国际展览中心举办了春季大型人才招聘会，于是我选择走访人才市场，从而对现在的就业形势和职业要求有初步的了解。

这次招聘会有上百家企业参与，其中不乏国内知名企业，如百利集团、江苏雨润食品产业集团有限公司、交通银行股份有限公司等。这次招聘会是一次系列招聘会，但是5号当天还是有不少求职者赶来寻求一分职位，刚进入展厅就发现求职者之多，融入求职者的人流，我看到了许多的现象。

首先，这些求职者大多表情茫然，手里捏着多家企业的宣传单页却仍然在左顾右盼，他们往往在看完一家接着一家企业后颓然离去或者看着企业职位已满额的告示而更加迷惘。当然，有的求职者是有备而来的，端庄的衣着、精美的简历，和企业招聘人员交谈时也能侃侃而谈。这也让我知道在应聘前对职业充分了解，应聘时做好准备往往更能在求职过程中掌握主动权。

在这些求职者中，应届毕业生比较多，有过工作经验或待业在家的人也不少，为此，我特意关注了一下企业对工作经验的要求，结果发现，不少企业要求至少有一年以上的工作经

验，当然，也有不少企业对工作经验的要求较低甚至没有要求，如助理等。虽然这里对工作经验的要求较低但并不意味着我们大学生更有市场，从这次招聘会就可以看出，求职者之多超出预想，而且有很多是有过工作经验选择跳槽的人，所以对大学生而言就业压力不言而喻，从基层做起是很重要的思想，有时也是很必要的选择。

资源管理师证等。在其他方面，口头表达能力、外语语言能力、工作严谨负责，能吃苦耐劳等是大多数企业不谋而合的地方，所以，我们大学生要注意自身素质的提高。

在现场，有的企业门可罗雀有的企业门口却排了长长的队，那些热门企业大都都是上文提到的名企，这一现象在各大招聘会上屡见不鲜，想进名企无可厚非，名企有时候还会激励我们不断进行自我完善，但是一心只想名企而变得急功近利就不可取了。

都说现在大学生就业难，其中有客观因素也有主观因素。客观因素如：毕业生数量的迅猛增加，与社会有效需求短期内增幅有限的供需结构性矛盾突出；目前高校毕业生的流向主要集中在北京上、海等大中城市，导致就业人数集中竞争大；一些企业利用当前大学生供过于求的形势，推出假招聘，先给出诱人的待遇条件，然后以培训等名义收取费用，再以试用不合格等理由辞退学生（这次的人才招聘会我也看到有类似的现象，虽不能下定论但是也算长了经验了）。主观因素如：部分毕业生择业观念存在偏差，就业期望值和社会需求差距较大；自身定位不准，理想与现实脱节，缺乏正确的价值观与职业观；对企业认识不够，角色转换意识不强，自信过度、眼高手低，期望值高。许多分析类文章对大学生就业难的原因例举多集中于此。由此可知，大学生在选择就业时首先要充分了解眼下的就业形势，明确市场需求，认识到职业选择是一个双向选择，一个人在做职业选择时要知道自己的优势，最重要的是调整自己的心态，不可好高骛远，最后，一定要学会自我保护。

首先要学好本专业的知识，课外对自己兴趣或专长再进行补充或拓展，必要时考一些证为以后的求职增加砝码，在学有余力的情况下多参加社会实践，锻炼自身能力，增加社会经验。

总的来说，这次人才市场的走访让我受益匪浅，让我对自己的职业观念又有了更深一步的思考。

胃药市场调查方案篇三

第一，怎么在没有直接信息的情况下，通过前台电话找到合适的访谈对象：不是说你给前台说转技术部或者设备部或者采购部，人家就会给你转的；即便会转也会问你找哪位。可不要小看了这个前台了，如果她不配合的话，基本是完了。

第二，在找到要访谈的人的时候要约他，那么约人的时候语言怎么组织？——就是以什么样的说辞能够让对方接受你的访谈。我们的访谈对象是一些基层和中层管理者，这部分人中素质差别很多，有的人看重技术交流，有的人对你开出的礼品有兴趣，还有的人就是对什么都没兴趣，就以一个字忙，直接拒了。

第三，即使是找个理由约上人了，也不能保证去到地方人家不反悔，放鸽子。其实这样的情况还是有的；再退一步说，人家即使同意访谈了，真正谈的时候是不是会很好的配合。

明白了重点和难点后，经过自己的思考我是这样应对的：

第一，搜索信息我是主要以访谈行业业内人士介绍为主。譬如我们是找某个产品的用户，那么我可以去结识这个产品的销售人员。他们做销售的对市场用户的信息是最全的了。后来事实也证明这个途径是可行的，他们给我的信息里包括了公司名字，产品负责人（也就是我们要访谈的人）以及此人的联系方式，包括固话和手机；不过真正遇到这样一个人还是有

些难度的。也可能是一大堆销售人员中，只有一个人愿意给你提供这样的信息，但是我想说的是，有这么一个人，已经足够了。一个出色的销售人员收集的数据足够我们一个项目使用的了。至于如何跟这样一个人处好关系，真诚就显的很重要的了。很多时候我们看到的一句话就是，你希望别人怎样待你，你就去怎样待别人。

除了销售人员介绍外，还可以让接受过访谈的人介绍。就是资源再利用。开始的时候我忽略了这一点，后来偶尔一次尝试了之后觉得效果很好，就记住它了。一般是在访谈后等他收到邮寄的礼品后，再请他推荐周围的朋友同行。

也试过通过前台找访谈的对象，遇到态度好的可以实话实说，不过绝大部分情况下都是另一种说辞，就是以对他们公司有利的身份去说。譬如我们访谈某产品设备，可以说对这个设备回访的，麻烦转接下相关人等。这不是欺骗，是工作需要的一种说辞，我称它是无奈的但是没有恶意的谎言。

第二，约人的时候也分情况。从第一声问好中，基本可以探出这个人的脾气或者说是好说话还是难相处。态度好的，可以直接说明意图；态度不好的可以换个说法，把对他个人和公司有利的地方阐述清楚。其实开始的时候，一般不是很明白访谈的目的，需要反复的去表达，可能开始的时候那人有不耐烦，等到你耐心说了几次后可能他就同意了。当然，没有拒绝也是很难的。这个也要坦然面对，能够保证大部分人能够接受就可以了。这里特别重要的一点时，讲话的时候一定要自信，要专业，要不温不火。

第三，反悔是会有有的。基本上约好了以后就不要再联系了。有的时候反而是联系的越多，结果更不好。约好后，准备去访谈之前再打个电话确认下时间地点。就可以。人和人需要距离，做事的时候也要注意。

就是这样的工作，我做了三个月，实习工作也得到了同事和

老板人认同。后来因为自己想能够从事项目执行之外的其他工作，得不到老板的认同，而不得不辞了这份工作。

说经验吧，说起来也是一大堆，最重要的我觉得是下面几点：

1. 信息搜索的渠道很重要。网上搜索和通过论坛等途径认识的相关人介绍得到的信息价值是不一样的。网上查的要找到合适的采访对象这个过程就很复杂了；如果有从事相关工作的朋友给推荐，直接可以找到访谈的对象，姓名联系方式都有。这样就省事很多。

2. 真诚的态度很重要。后来接触过的一些中小企业的老板，后来反馈给我的信息时，虽然他觉得我们这个工作跟他的工作没多少相关，他完全可以拒绝我。因为我的真诚的态度，让他想起自己年轻的时候那股劲头，才接受我的访谈。这点在搜索信息时也很重要，刻意的去急切的问别人信息，人家未必会给你。这个就是需要时间，彼此当对方是朋友了，那就好说了。

3. 团队合作是能够提高效率的。但是前提是这个团队如果组织，利益如何分配。因为是实习期，所以项目赶的紧的时候我就会以约人为主。后来自己也想，假如我是正式员工，我可能会不选择合作，因为约人的提成只占了很少一部分。这样做的话虽然公司整体工作效率提高上去了，但是我自己并没有因此得到该有的回报。

4. 老板的放权和激励很重要。一个好的老板可以放手让员工去做事情，而自己只要把握全局就行了。遗憾的是，我实习的老板基本除了项目执行的事情外都是自己做的。他自己也很辛苦，经常的熬夜加班；还有就是当我觉得我哪件事情做的好的时候我很希望能够得到老板的认同和肯定，这一点对于激励士气很重要，特别是对我而言。

胃药市场调查方案篇四

为期30天的社会实践圆满的结束了，期间所发生的一切值得令人好好回味一番。为此我用这篇社会实践论文记录与总结这段时间的工作情况，而这并不纯粹是为了完成任务，更重要的是，这是为了自己而写的一次找寻内心声音的伟大体验。

我很庆幸能在放寒假的当天跟学长、学姐们一起去_的一个手机厂工作。在手机厂刚开始做清屏工作，后来转成看外观。刚进无尘室的第一感觉觉得一个小小的手机屏一定不会难倒我。可是并没想象的简单。进到无尘室有一个小师傅带我，她说清屏需要很大的耐心，我说我有。她笑了。她对我说的最多的一句话就是：“只要下定决心的去清这块屏，不去想那么多，一点一点的来，总会很容易清干净。”是啊，或许这就是小事并不是那么简单的事。从清屏上我感觉到了一个人的耐心需要多大才可以清出来那么干净的一块小小的手机屏。

工作虽然简单甚至单调，但是考虑下去任何细节都很重要，每一个岗位都有它存在的道理。第一天看外观只看师傅看过的屏，她打的不良我从中找，感觉那天过的很快，也许是在无尘室清过屏的缘故吧。感觉还不错，很快便学会了。刚开始师傅让我自己看，我看过后她在看一遍，偶尔会因为我的大意有的地方的小脏污会丢掉，还会看不完全。

常说：失败乃成功之母。而我却觉得，检讨才是成功之母。曾有一次看到一个屏，那样的故障我没见过，然后就流下去了。到复判时却被打回来了，当时被师傅小小的批了一下，师傅说：“你不知道看屏要看整个外观么？”我不语。我只在心里记着师傅的话。日后的每个屏我都会很认真的去看，而我的速度却很慢。我师父说只要你掌握好了再提速也不迟。我很认真的跟师傅学。我的速度也很快得以提升。在随后的工作中，我的能力不断提高，我师父每天都很开心，我的速度提高了，也便可以帮她减轻些辛苦。每天在工作中随着开

心下班。

态度决定一切，在学校部门工作，会很随意，一旦走出校园，如果还不能马上以“熟工”的身份要求自己，那么你将很快被人比下去，因为一个公司需要的是有生产力的员工。每天提醒自己无论是现在工作还是回到学校抑或是将来踏进社会，严谨的工作态度是必不可少的。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在学校读书；而已在社会的人都宁愿回学校读书。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。值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

1. 在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期练习。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。被人给你的意见，你要听取、耐心、虚心的接受。

2. 在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力作出肯定。你没有社会经验没关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来的第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

4. 工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就会枯竭。

有一句话我很喜欢：“成功的人不在于你认识了多少人，而在于多少人认识了你。”努力地去认识他人，也是让他们认识你，从他们身上发掘出你可以学习的地方，体会每一句睿智的语言。

坦白讲，这么短的时间内，小小的寒假工能学到什么呢？就锻炼了态度，心态更加坦荡，我想这已经足够了。生活就像一种修行，只有行万里路，亲身体验实践才能有所感受。

在回来的路上，跟学姐们聊了一路，她们的社会经验比我牢靠的多，从她们的语言中就会体会到那种成熟。遇事不要先为自己找借口，很多的话当着同年级的同学说还好，在她们面前说只会让她们笑话。学姐们给我讲了好多她们所经历的人情世故，她们总说你等遇到了就会明白了，现在听了也不会明白，只要记得，以后无论做什么不要为自己开脱，学会独立解决问题，虚心学习别人的突出。凡事做了就要做好，承担起该有的责任。

这个寒假，见识了很多事，认识了很多，收获了很多，很多。不只是有劳有得的工资，还收获了比这更重要更加无价的财富。期间所赚取的经验将永远成为人生最宝贵的财富之一。

社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会，我感觉学习与社会实践是密不可分的。

社会实践调查心得体会3

胃药市场调查方案篇五

第一，这次调研活动让我亲身体会到团队合作的巨大作用，个人的能力毕竟有限，难有以团队形式进行配合的事半功倍。我们这次活动前期以团队形式开展，每次问卷调查都分工明确，有采访的，记录的，拍照的。大家密切配合，使调查活动能成功的完成并趋于完善。使我们亲身感受到团队精神和魅力所在，使我们提高了自己适应团队的能力。认识到了团队和协作精神的巨大潜力和作用。在这之前，虽然在书本上

多次看到过这个词语，老师在课堂上也多次强调过团队的精神，但没亲身经历的东西毕竟不能深深地印刻在脑海中。从中我也学到了要善于与他人沟通，准确地表达自己的思想，耐心地倾听他人的意见，合理地吸纳他人的想法，还有一点是绝不能忽略的：相信小组成员，建立双方的互信。

同时，通过这次调研活动我们深入了解了交通信号灯运行的原理以及深化了我们道路交通知识框架，这次问卷面向广大群众，通过对合肥市车流量较大的道路的实证调研，以及建立信号灯变换时间和交通拥堵时间模型分析，把大城市拥堵问题归结到两大方面，总结出交通拥堵问题的根源是“车多灯缓”的城市交通管理现状，从而呼吁相关交通规划、设计、管理部门重视对城市“绿波带”的设置。回想起问卷调查开展那天，无处不体现我们团队三人的力量和团结。在庞大的工作面前我们没有人抱怨，我们每个人都是极具责任心的人，问卷调查虽然做着很累，但是我们做的很开心，很快乐，流了汗，也收获了成功。通过这次问卷调查活动我们学会了面对，学会了坚持，学会了协作，在炎热的夏天，我们历练了自己的内心。

第三，我们自身口才得到提高，在和行人交谈中注意语境和口气，及时纠正不得体的地方，在调查中学会大胆的说，自信的说。同时我们充分意识到了知识的不足，眼界的有限。在本次调查中，本有很多的想法，但由于我们的学识水平有限，不得不放弃。比如，我们小组原打算利用spss来完善我们的调查报告，由于专业知识的限制，只得作罢。也就是说，以后得加强学习，不光是专业课方面的学习，还要摄猎各个方面的知识，以增长自己的见识和眼力，扩大自己的能力范围。

第四，这次调研活动让我们认识到选题很重要。经过这次调研活动，我觉得做调研一定要做一些有实际意义的课题，对调研对象有一定帮助的主题，才能双赢，也不算白费力气。还有要有可操作性，没有可操作性，或者可操作性低的话，

那么就真的会举步维艰了。我觉得的最重要的一点是学会了不同的思考方式。由于每个人的生活经历不同，遇到过的情况不同，受到的教育不同，特别是思考角度的不同，很自然对事物的看法也很难一样。这次通过与小组成员的交流，甚至包括争吵，领略到了不同的思维方式带给我们的全新感觉：对事物的认识更加全面、客观、科学，不像以前那样带有很大的片面性、主观性、随意性。第五，做事要有计划，我们开展调研活动之前列出我们有多少时间，我们打算用多少时间，我们有那些事是要做的，是可以做的。这次调查实践，还有一个深刻的体会：只有不断地学习和深刻地思考，才能找到智慧的源泉；读死书是没用的，要把理论和实践相结合，学以致用。

这是我们第一次接触和参与交通调查，并在本次活动中与小组成员共同担负起调查问卷的设计、分工负责了自己的50份调查问卷的发放和回收、与小组成员共同承担了调查问卷的数据统计与分析以及调查报告的撰写，最后还完成了对成稿的修改和完善工作。我觉得对自己是一个巨大的挑战和莫大的激励锻炼。调研报告活动尽我们最大努力去把它做好，它不仅为我们今后社会实践奠定基础，而且我们每个人还将以本次实践为点，多多总结经验与不足，为以后实践创造更多机会，使自己从中受益，早日成为一名优秀大学生，成为一个对国家，对社会有用的人才，实现自身价值。

这短暂而又充实的调研活动，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，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是我一生中一笔宝贵财富。这次调研也让我深刻了解到，和团体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，

实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础。

“艰辛知人生，实践长才干”。

通过这次的的社会实践活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生社会调研实践活动是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

“从群众中来，到群众中去”。

在本次的社会实践中我们还同诸多群众谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了“从群众中来，到群众中去”的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层去，把个人的命运同社会、同国家的命运的发展联系起来，才是大学生成长成才的正确之路。

这次实践活动，丰富了我们的实践经验，提高了我们的团队合作能力，使我们通过这次实践更加了解社会，这次实践活动意义深远，对我们的帮助享用一生。作为一个21世纪的大学生，社会实践是引导我们走出校门、步入社会、并投身社会的良好形式；我们要抓住培养锻炼才干的好机会；提升我们

的修身，树立服务社会的思想与意识。同时，我们要树立远大的理想，明确自己的目标，为祖国的发展贡献一份自己的力量。

胃药市场调查方案篇六

后来，有着悉心教导的老师后，在他清晰地指引下，我们自己查资料，自己思考，自己演示，渐渐地深入市场调查的各个方面。毕竟是曾经尝试葡萄，才知道葡萄的甜。

做一件事情首先要有其目的或目标，就像市场调查一样，调查是为了什么，也不能盲目前进，到头来功亏一篑。目的是我们的前进方向，就像每个人的梦想一样，引导着我们去寻找另一片天空。而过程中， we 有计划，也有变化，但我们还是依计行事，在计划之间适度变化，一步一个烙印，深刻的记载错与正的市场调查知识。

我始终相信集体对个人发展有着非常重要的作用。但集体不一定是一个团队。因为团队就要有团队精神。俞敏洪曾说过：团队犹如一盘面粉，你不加水一拍就散；如果加水柔和再不断地柔和，它就成了一团有着弹性的面团，无论你怎么打，怎么拍，它始终还是一团。而其中的水就是一个团队里的团队精神。

我们都有“水”，可惜加错了地方。

我们以一个集体而非团队去完成看似不可能完成的任务。每一次，我们热情相聚讨论的盛会中，却带回无比欠缺、单调的答复，曾有的很多主动却变成冷冷清清的被动，虽然我们努力过、奋斗过，但我们也是青春岁月中的性情中人，其能力是一般人所能见识的。个体与个体之间的优缺点相差很大，而由于这种个体之间的差异化，使我们无法在实际中给予默契的表现。

曾几何时，我们收集信息，也收集个人空缺的知识；我们整理过残缺的资料，也整理个人烦躁思绪；我们统计过零碎的数据，也统计过过程的得失；我们分析过繁杂的问题，也分析彼此之间；我们也曾综合过所有，却综合不了知识大千世界。

或许说每个人的能力是保持在一定的程度上的，如果不稍以培养，那么永远只能是冰山一角。但我始终相信冰山一角之下会有一座具有潜力的山。而这座冰山不是一时就能凸现的，只是有些人被大千世界所陶醉了，方向丢了，理想糊涂了。都说故天降大任于是人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。动心忍性的我们失败了，只是一时的摔倒，爬起来就是一个高度！难道我们就一直这样下去吗，何不以坚韧的性情接受各种挑战，在一定的高度锤炼中，看得更远，我们何乐不为呢！

一份内容看似完整的市场调查报告完成了，但其中存在难以完美的缺点，我希望这些缺点能成为学生时代的一个借鉴点。而我，以我组长能力所限内完成对集体应该承担责任。

胃药市场调查方案篇七

实践的过程是每个人都要经历的必经之路，在这个路上，你不在是个孩子，在锻炼，在成长，跌跌撞撞，且歌且行。青春的光阴留给我们更多的是奋进的号角与激昂的乐谱，也许每天拖着疲惫不堪的身子回来，也许每天都要为了完成当天的任务而焦头烂额，也许每天都要为了明日的采访做着准备，但我们是快乐的。

通过这几周的社会实践调查，自己从现实生活中切身感受到和学习到很多东西，觉得自己又有了新的成长和认知。

完成一项实践调查报告，特别是需要团队合作的实践作业，选好队员是至关重要的，这些队员需要的一项最重要素质就是对于实践活动积极主动，愿意承担相应的责任和义务。

我们组队员在这次实践调查活动中都很主动，对于自己的任务都很用心。

当我听到别的同学抱怨的时候，我觉得自己特别幸运。

所以这也让我知道，以后在小组中千万不能懈怠，也不能让别人的消极情绪影响到自己。

或许我们只是万千器件中一颗小小的螺丝钉，但是也只有我们充分发挥自己的作用力，才能让一切有条不紊的运行，也才彰显了我们的重要性和不可或缺。

相反，我们就会形成一种消极心态而不再被别人所需要，就会更加消极和自卑，从而形成一种恶性循环。

实践调查需要尽心做好前期准备，明确实践活动的主题和调查方式、调查内容、组员的任务安排等。

这些都是全体组员一起商讨的，当然，在讨论的过程中存在很多分歧，我们采取了以少服多的方法，所以大家会根据优劣选出最好的方案。

而在组员任务分配上，我们也是各用所长，充分利用自身资源。

在做好前期准备后，在这几周的实践中，也出现了不合理的地方，比方说修改了一些调查内容，又在报告内容中增添了一些新的想法等等。

实践活动并不是一蹴而就的，它的完成需要根据实际进行反

复的修改，这都需要我们的耐心和互相支持迁就。

在这次实践活动中，我帮负责分发问卷的同学分发问卷。

我发现并不是所有的人都有时间或愿意帮我们做问卷，起初有些心灰意冷，其实换个立场也可以充分理解。

所以，我们为了让大家愿意帮助我们，与他们耐心沟通，并一边又一边的说明我们的意图，一边一边的微笑谢谢。

其实，这让我们知道，我们不能把事情强加到别人身上，而是用我们自己的努力去让任务完成的很好，让自己很满意。

我们已经是大学生了，从某个程度说，大学就是半个社会，我们除了好好学习课本知识，很重要的一点就是学会与人沟通，这是在某种程度上臂我们的课本知识更重要的一项基本技能。

而掌握好这项技能技能需要我们丰富的知识和阅历。

这就要要求我们理论与实践相结合，多接触社会上的东西，而不能停留在纯粹的理论中。

尽可能的拓张自己的知识，为以后迈入社会做好准备。

这次社会实践活动也丰富了我们的日常生活，让我们觉的有了不同以往只是学习和上网的新的感受，体会到了理论结合实践的一种现实感，都觉得课本知识也不是那么刻板，其实也可以用很多方式来实现它们的实际意义。

增强了我们学习知识的信心和动力。

多的是经验，社会实践给予我们更多思考与感悟，同时也极大锻炼我们的能力。

本次毛概课社会实践我们调查的是大一新生入学前后的心理落差，现如今的我们已经大二，我们也曾经有过大一时候的迷茫与不知所措，我们希望通过调查发现大一新生存在的心理落差以及原因，希望以此契机提出一些我们关于解决大一学生心理落差的建议与意见，让大二的同学更好更快的融入大学生活。

确立了调查主题我们就着手研究调查方式，经讨论我们一致决定采取调查问卷跟现场访谈的调查方式。

同时我们开始准备调查问卷的内容，我们小组采用的是没人写一份然后集思广益取大家公认不错的题目组成一份合适的调查问卷。

经过这样的方式我们得出一份较为完善的调查问卷，个人认为这种集思广益的方式值得学习借鉴，毕竟个人的力量是有限的，众人拾柴火焰高。

随即开始的就是我们大家一起去调查了，我们除了在本校调查还走访了广西财经学院，广西建设职业技术学院等。

在调查访谈中我们遇到了不少挫折困难，例如有些同学警惕性比较强怀疑我们是骗子，不过在经过我们的耐心解释下大多同学都接受了我们的调查访谈。

在调查过程中让我清楚的认识到自己与人交流的能力还待加强，有时候我解释一两遍被调查的同学还是没能听明白，这值得我反思，我应该在后面的学习生活中注意加强这方面的能力。

胃药市场调查方案篇八

暑假期间，我把问卷带回了家里，打算利用这个假期在我们

市里面几所高校里面做一些调查。正好我也有一些初中、高中同学也在市里面上大学，有些事情可以找他们帮一下忙。

我们学校一放假我就赶着回了家，休息了一天然后就开始联系以前的一些同学，正好他们没什么事，也不忙着回家，所以都还在学校。于是我就和他们约好了，说第二天去找他们，就这样开始了我的工作。

第二天，我起了一个大早，抱着那一大叠问卷来到了市里面的一所大学。然后找到了一个高中的同学，他把我带进了他们学校，先去了他们寝休息了一会，他的几个同学也在，也都还没回家，我把我的去意向他们说了一遍，希望他们能帮一下忙，他同学也欣然答应了，每人帮着填了一张问卷。他们做得很认真，不懂的时候还问我该怎么做。我也一一给他们解释。

休息好了我就开始了调查工作，那个同学也愿意帮我忙，他说反正也没有事情做，闲着无聊，我也答应了。我们来到校园里，虽然放假了但还有些同学没有立即回家，有的是留校，有的是车票买迟了点。我心里暗暗高兴，以为人多可以很快把调查问卷做完，没想到遇到了不少尴尬的事情。

前几份问卷做得还挺顺利的，我以为万事大吉了，没想到高兴得太早了，接下来十多个同学都以有事推脱掉了，有的是带有一丝歉意，有的是不屑一顾的眼神，有甚至是一句话也不说直接与我们擦肩而过，刚开始的激情下子就被一盆冷水浇灭了，而这时同行的同学也给我打气，叫我不要气馁，我也最终坚持了下来，中午休息了一下，下午继续做剩下的，最终做完了30多张问卷，但还剩下10多张。

接下来的一天里，我又去了另一所大学，做完了剩下的问卷，所遇到的情况也和第一天差不多。但感觉好多了，毕竟经历过一次了，第二次也就没有什么了。在选代表性题目来进行数据分析时，我们组员发生过争执，但最终我们通过举手投

票方式确定下了5个代表性题目。

在进行数据统计时，在对运用什么软件时也进行了小小的讨论，但后来还是运用了excel因为相对而言对这个软件我们都要熟悉一些，而其他软件不但平时没用过就连听也没听说过。所以为了方便，我们还是选择了excel用它将我们统计的数据理整出来。然后对数据进行分析总结。

总的说来，在我们所做的工作中遇到过困难，遇到过尴尬的事情，但我们都一一克服了，在些次调查中我也认识到了只有团结才是力量，团队的力量是强大的，是不可战胜的。我也在当中学到了许多东西，如交际沟通的能力，团队协作的能力等方方面面。总之，这是一次意义非凡的一次考验。

胃药市场调查方案篇九

这是我第一次做问卷调查，感想颇多。我们组成了一个六人团队，针对大学生心理健康 调查问卷情况进行调查。首先我们六人通过一个晚上的时间精心设计了《大学生心理健康情况》的调查问卷。然后由我拿到学校打印了30份准备对学校30个学生进行调查。我们把已经复印好的问卷分发给一些班级，因为时间和问卷数量有限，我们不可能调查各个人，等他们填完了，我们按数量原样收回，进行统计。真正辛苦的实践活动就开始了。可能是因为胆怯，我不敢与这些陌生的面孔攀谈，当我要跨入别人的教室门口的时候，我真的是心跳加速，脸感觉到滚烫。但是一种莫名的勇气，我不能退缩否者我又要被其他两个队友训了，最后我成功得将自己释放，踏入他们的教室。

在这一天调查中，我们见识到人心的复杂。一份简单的问卷调查，在我们看来也就几分钟时间就可以完成，至少我一直都这么认为。但在这一天里，我的观念就发生了翻天覆地的改变。

当我走进其他教室向她说明了我是商务0902班的xx学生，由于学习的需要要做一个有关学校学生心理健康情况的调查，希望能配合我帮我填写一下这个问卷的时候，有些人很热情也很乐意配合我们的问卷调查；。记得其中就有一个是大一的学妹，当我把问卷递给她的时候，很乐意的接过去，拿起笔就开始填。

而有的人虽然很热情但一听到问卷时，马上就拒绝了，甚至直接一句有事要忙推脱。

有些人则很谨慎，对每个问题仔细地问一遍，甚至还在教室争论了一番……种种情况，面对同一份问卷里的同一道题，不同的问卷对象能就该问题提出不同的问题，而这些问题大多都出乎我的意料，至少我从未考虑过。而且，从问卷的开放式问题中的答案看来，不同的人持有不同的看法。每一份问卷都会带给我新的思考，新的想法。

我们经过一天的调查30份问卷总算完成了，接下来的工作当然是对这些问卷进行分析总结写一个调查报告。当我们把这一切的工作做完时，我们才深深舒了一口气。这是我第一次出来做这样子的问卷调查，可能做的还不是很好，但我相信有第一次才会有第二次，经过这次的经历，我迈出了走向社会的小小的一步，也锻炼了我的胆量，相信以后我会做的更好！