

2023年在职研究生实践报告总结 研究生 实践总结报告(通用5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

在职研究生实践报告总结篇一

时光荏苒，在西安建筑科技大学已经一年了，回首过去的岁月，有辛苦的汗水但更多的是收获的甜蜜，现在回想考研的那些日子，感觉充实而有意义，半年的辛苦和努力换来那份属于自己的那份理想和荣耀，考研，对于很多在校的大学生来说，为了以后能有更高的起点，以后能有更好的发展。但是，不是人人都能如愿以偿，很多人没有机会进入研究生阶段进一步的学习，我很幸运获得了这个机会，来到了西安建筑科技大学，开始我的研究生生活。自20xx年入学真正成为一名硕士研究生以来，我受到了导师、周围老师以及同学的帮助，并且获得了很大的进步。在这里，我要对这一年多时间的思想、学习、工作与生活方面进行一下总结，为接下来的研究生生活确定方向，进一步完善自我，提高个人能力。

“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃”，努力肯定会有自己施展才华的天地，学习就像弹簧一样，要慢慢储蓄能量，不能浮躁，要做的住冷板凳，静下心来不被其他人所影响，坚定自己的信念，等到需要的时候定能一鸣惊人，实现自己的价值。西安建筑科技大学不仅有无限深厚的历史文化底蕴，更聚集了众多名师英才的思想精髓，思想的轻微碰撞就会绽放美丽的火花。虽然只有一年的时间，在这里我更进一步的了解了知识的无穷力量，文化的博大精深，让我深深惊叹于这里的确定了人生的信念，坚定了向前的步履，明晰了应尽的责任。

加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又升

华于实践。在学习期间，我主动加强对政治理论知识的学习，切实提高自我的思想认识，同时注重加强对时事政治的了解，通过学习，提高了自我的政治敏锐性和鉴别能力，坚定了立场，坚定了信念，在大是大非面前，能够始终保持清醒的头脑。

当然，加强理论学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的内容。我会不断加强学习，以适应社会发展的需要，不断的提高自我的政治理论素质，以适应社会经济发展的客观要求。

作为西安建筑科技大学的一名研究生，我很骄傲，同时感觉到学习的压力。三点一线的生活让我似乎又回到了大学时代，任何人都不敢放松学习，希望在有限的学生生活中学到更多的东西，以改变自己几年来知识陈旧、思想落后的状态，希望通过学习学到更多、更好的教学理念和教学方法，了解最新的学术动态。

经过研一下学期的系统学习，我清醒地意识到，知识的不完善和思想的不成熟是我发展道路上必须铲除的桎梏，我需要继续对自己思想上加强改造，学习上不断提高。研究生是本科阶段学习的继续，也是一个转型，是专业知识的再提高和学术研究的新开端。研究生对我而言是神圣而庄重的字眼，在我正式成为研究生的那一刻，我就暗下决心，一定要用自我踏实坚定的努力来圆满完成自我的研究生学习和生活。我坚持了本科时期良好的学习习惯，如经常和同学讨论专业问题，积极与老师探讨新的学术动向。

在职研究生实践报告总结篇二

白驹过隙，我们已迎来了大学的第三个暑假，这也就意味着再等到新学期开始我们就成为即将毕业的大四学生了，让我不得不再次感慨时间飞逝，转眼间，大学已度过了三个春秋□20xx年夏的蝉鸣还在耳畔回响，这个夏的酷热又即将向我们袭来。似乎一切都发生在昨天，但一切都成为永恒，不会

再改变。昨天的昨天在眼前，明天的明天不遥远。仿佛昨天，我们刚交上高考的最后一份答卷；仿佛昨天，我们刚在报考志愿上填写上北京航空航天大学；仿佛昨天，我们怀着好奇和兴奋的心情顶着炎炎的烈日走在北航的校园里。然而明日，我们可能就要离开校园；然而明日，我们可能就要各奔东西；然而明日，我们将为着我们的梦想去奋斗。

大三的暑假也许充满着许多不同寻常的意义，它既是大学期间的最后一个暑假，也是一个让我们有机会真正去接触社会的假期，因为在这个假期里我们都集体进行了社会实践。社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，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。作为大三的学生，社会实践也不能停留在大一时期那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，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。我觉得我们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。在本次社会实践中，我们班集体来到了沈阳黎明航空发动机厂进行了社会实践，在社会实践中，我们更好的了解了社会，锻炼了自己，感受了社会就业的现状，体验了一下工作的乐趣。

我们是在六月25日离开学校，来到沈阳实习的，在沈阳待了近半月的时间里，我们从社会实践中发现了很多，也有了很多感悟并从中学到了很多东西。第一次来到沈阳这个城市，就感觉到了这个城市的落寞与无奈，在城市的杂乱无章中生活的人们，也许还在缅怀着过去的辉煌，然而我们却不得不承认，他已经不复清朝盛京和刚建国时候的辉煌，也许只有那抹残阳还能诉说着他的余晖。

进入到黎明发动机厂区以后，发现厂区里面老化严重，也已经不复它在五六十年代时候的繁盛，看到对于国家有如此重

要战略和经济作用的航空发动机厂的破落，而那些在短时间内还没有什么实际意义的航天器的辉煌，也许不应该只有我们陷入深思。随着最近时间的航空业的发展，黎明发动机厂也进入了强势复苏的时间，在厂内进行参观实习的时候，厂内的老师傅听说我们来自北航，都对我们给予了很高的期望，他们浑浊而又清澈的眼里透露出的是真正的欢迎和期盼。厂里的劳动模范也给我们留下了深刻的印象，他们向我们讲述了他们的奋斗经历，也许他们都没有名牌大学的学历，但是他们都有着坚韧的精神和积极好学的品质。我们参观了很多工序的厂区，这里面有很多令人耳目一新的工艺和机械，也有很多令人难以忘怀的失望和感动，失望的是很多优秀的设备和机械都是国外进口的，感动的厂内的很多老师傅的认真和负责。最令人感动的一位老师是一个讲解发动机大修的一位专家，他是一位北航的老校友，他听说我们是来自北航的学生，那种激动溢于言表，他不厌其烦的讲解着发动机的工作原理和大修的过程，很多同学当时都累的心不在焉，然而他们忘了同样在站着讲解的老校友，他看到了许多同学们的心不在焉，他的眼里透露出的是一种失望、无奈，他也看到了许多渴望的眼睛，那时候他的眼里透露的是鼓励和激动，种种情绪造成了他眼里含着的泪水，尽管那泪水没有留下，但是我看到那已经模糊了他的眼睛。

在沈阳，我们还集体去了9·18纪念馆，没有进去过的人永远不知道那种震撼和愤怒，我们看到了很多革命烈士那种视死如归的愤慨，我们看到了侵略者丑陋和残忍的面目，我们看到了普通劳动人民的苦难和坚韧。在纪念馆里我们看到很多小孩子还有很多老人都在里面参观，老人仿佛是在回味那痛苦的历史，而年轻人则是通过那段历史勉励自己为国家奋斗的決心。下午，我们集体来到了沈阳植物园，一下午的疯狂水上玩耍让大家掉进了水里，但是同学之间的感情变的更加浓厚了。

暑假实践将要结束，在实践中我们学到了很多，这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经

历，是一生宝贵的财富。在实践中我们有很多收获：

- 1、我们充分的认识了社会，了解了社会的酸甜苦辣；
- 2、我们对自己的专业有了更好的了解，知道了我们未来的人生价值；
- 3、我们同学之间的友谊变的更加深刻。然而这些都不是最重要的，最重要的是我们有了未来独自面对社会的信心和勇气，我们坚信我们未来进入社会后，会成为一个对社会对国家有用的人！

在职研究生实践报告总结篇三

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）研究的目的是和意义

研究的目的是与意义，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项目标：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。

在职研究生实践报告总结篇四

这个学期刚开学不久，学院里就公布了招聘助教的信息，并表示热烈欢迎同学们报名加入。看到这则信息后，我欣然地报了名，于是我也就成为了众多热心善良的助教中的一员。我报名的原因很简单：一是想帮助年轻的学弟学妹，并从中体会助人为乐的乐趣；二是希望在和老师、学院接触的同时，锻炼自己的交际能力，并学习一点相关的专业知识。如今，这个学期快要结束了，如果我真的要为自己的这份工作做一个总结，我想说，我很快乐，我真的成长了不少。

通知下来，我被安排做韩老师的助理，负责《创业营销》这门课程。这是一个“巨无霸”大班，有160来号人，他们来自不同的专业，而我的任务之一便是帮助他们与韩老师建立联系，指导他们完成老师教学过程中要求的任务。虽然人数比较多，任务比较繁琐，但是每次高强度的简单重复工作之后，也能体会到雨后清新的快感，而这份快感来自于完成韩老师交待的任务，也来自于帮助同学们顺利完成学习的过程。

我第一次联系韩老师是在他上课的一个星期二上午，在那我听了他的讲课。韩老师教书风格不仅生动形象，幽默风趣，还会举一反三，旁征博引。他通过简洁的ppt展示，清晰地表达理论概念，通过案例来证明观点并引发同学们的思考，还会经常引入互动环节来强化同学们的学习热情。后来我又听了韩老师的两次讲课，继续升华了我对他的第一印象。韩老师别具一格的教书风格和浩瀚如海的理论功底深深折服了我，以至于我迫不及待地向他请教了一些教学方法。在韩老师的帮助和指导下，以及我几次听他讲课的经验，我意识到除了要清晰地阐述自己的想法，还要尽可能提高同学的学习积极性，并且保持友好，这些对我非常有帮助。

《创业营销》这门课程我在本科的时候就曾学习过，但是没有很深的感触，为了更好地做好教辅工作，回答同学的疑难问题，我把韩老师给我指定的教材仔仔细细地阅读了一遍，这使得我对自己的研究方向有了一个更深的理解。后来确实有几位同学向我请教课堂上的问题，我很清楚地回答了他们，这一过程增强了我的自信。然而，在与学生和韩老师交流的过程中我也发现自身有很多的不足，自身存在很多问题，有时遇事比较毛躁，丢三落四，有时助教工作中带有情绪化，导致不能和学生很好的交流，对工作影响很不好。意识到这些缺陷，我在之后不断进行改进，而且今后还要继续改进。

在助教期间，我积极地与学生交流，获取他们对教学相关的意见并向韩老师反馈，指导学生理论知识的学习，帮助韩老师收集教学资料，整理教学ppt，收集学生的作业。同时，我

还鼓励学生自己当老师，动手制作ppt来展示他们所熟知的企业营销计划，通过这种方式来强化他们的专业学习和应用能力，也锻炼了他们上讲台演说的能力，由此他们不再怯场，而且口头表达能力大幅提高。此外，韩老师还要求他们没人独立完成一份营销计划书，这本计划书可以说是这门课程的浓缩，包含了外部环境和机会分析、营销目标和定位、营销策略等方面的内容。学生们各自选择了一个项目，最后他们的成果很多都颇具创意，可以说他们不仅学得扎实，而且还学得巧妙。在最后阶段，我还帮助韩老师批改作业、试卷，并算分统分等一系列事项。由于人数比较多，我花了将近一天的时间才完成，也正是这件事情让我深深体会到老师的艰辛，他们不仅要备课教书，还要批改学生作业，劳心劳力，尽心尽职，他们在传道解惑授业过程中真的是功不可没。

三个月助教工作快要临近结束，这过程中我完成的任务虽然非常有限，但是我确实学到了不少东西。

首先，在教与学相长的过程中，我不断巩固和强化了自己的理论知识水平。《创业营销》是我所选方向市场营销的一门子课程，这次助教工作不仅使我对市场营销知识进行补充和完善，还让我对市场营销理论更熟悉并有了新的理解。

其次，在这频繁与老师、学生接触的过程中，已经潜移默化地提升了我的人际和沟通技能。我积极地与学生交流，了解他们的想法和听取他们的意见，指导他们完成学习过程，并向韩老师沟通他们的学习进度和反馈意见，帮助韩老师制定教学计划。尽管这份工作开始让我觉得有点尴尬，但是当大家都熟悉之后，这种感觉完全没有，韩老师、同学都非常热情友好，我们相处得很愉快，每完成一件事都能从别人得到的方便中体会到一丝丝满足感。

再次，这项工作教会我制定工作计划。由于班上的人数非常多，又是来自各个不同专业，前期我没有他们的联系方式，以至于工作非常被动，只能到教室里去找他们，后来韩老师

给我推荐两名比较负责的学生，我让他们创建了一个创业营销班qq群，我们都可以在群里进行交流，这带来了很大的便利。韩老师任何的教学任务、计划，我都可以提前做好准备，及时与学生沟通，这样学生也能花更多的时间进行准备而在课堂有更好的表现。

然后，我的工作态度得到了改善。助教大都时候都是些比较简单繁琐的工作，有时候我的时间会被自己的事情占用，当助教工作同时进行的时候难免分心，以至于工作不认真、敷衍了事，情绪化有时候会让我表现不友好，但是从学生的反应中我能立马发现我的问题，并时刻提醒自己要做好情绪管理，这培养了我良好的耐心和毅力。所以在后面的工作中，我都会积极有效地完成任务。

最后，我非常感谢学院领导、韩老师和导师对我真切的关怀，以及同学们对我的不尽照顾。

在职研究生实践报告总结篇五

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

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！