

调研实习报告篇 1

这是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，酷暑高温，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过亲身体会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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了内蒙古煤田地质勘探有限责任公司，开始了我这个假期的社会实践。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。通过这段时间的实习，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。

在这次实践中,让我很有感触的一点就人际交往方面, 大家都知道社会上人际交往非常复杂,但是具体多么复杂,我想也很难说清楚,只有经历了才能了解.才能有深刻的感受,大家为了工作走到一起,每一个人都有自己的思想和个性,要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了.在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行,那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西,最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨,不断学习不断积累。遇到不懂的地方,自己先想方设法解决,实在不行可以虚心请教他人,而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

俗话说 在家千日好,出门半招难 意思就是说:在家里的时候,有自已的父母照顾,关心呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了,但是,只要你去到外面工作的时候,不管你遇到什么困难,挫折都是靠自己一个人去解决,在这二个多星期里,让我学会了自强自立!凡事都要靠自己!现在,就算父母不在我的身边,我都能够自己独立!

选择了会计专业的我,在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分,但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授,学生听,理论部分占主体,而我自己对专业知识也能掌握,本以为到了企业实践

应该能够应付得来，但是在公司里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在公司里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个方程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在公司里出错是要负上责任的，这关乎公司的利益损失。

2年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，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。回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，

而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体会让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多。

调研实习报告篇 2

市场调查报告是在对目标市场了解、分析及研究的基础上做出的，一般是为企业的经营管理者或者是相关机构负责人阅读的，因此，在写市场调查报告时，一定要言简意赅、条理清晰。调查报告是方法、手段，一定要通过这些资料为决策提供依据。

一、市场调查报告格式

市场调查报告的格式一般由：标题、目录、概述、正文、结论与建议、附件等几部分组成。

(一) 标题

标题和报告日期、委托方、调查方，一般应打印在扉页上。

关于标题，一般要在与标题同一页，把被调查单位、调查内容明确而具体地表示出来，如《关于哈尔滨市家电市场调查报告》。有的调查报告还采用正、副标题形式，一般正标题表达调查的主题，副标题则具体表明调查的单位和问题。

(二) 概述

概述主要阐述课题的基本情况，它是按照市场调查课题的顺序将问题展开，阐述对调查的原始资料进行选择、评价、作出结论、提出建议的原则等。主要包括三方面内容：

第一，简要说明调查目的。即简要地说明调查的由来和委托调查的原因。

第二，简要介绍调查对象和调查内容，包括调查时间、地点、

对象、范围、调查要点及所要解答的问题。

第三，简要介绍调查研究的方法。介绍调查研究的方法，有助于使人确信调查结果的可靠性，因此对所用方法要进行简短叙述，并说明选用方法的原因。例如，是用抽样调查法还是用典型调查法，是用实地调查法还是文案调查法，这些一般是在调查过程中使用的方法。另外，在分析中使用的方法，如指数平滑分析、回归分析、聚类分析等方法都应作简要说明。如果部分内容很多，应有详细的工作技术报告加以说明补充，附在市场调查报告的最后部分的附件中。

(三)正文

正文是市场调查分析报告主体部分。这部分必须准确阐明全部有关论据，包括问题的提出到引出的结论，论证的全部过程，分析研究问题的方法，还应有可供市场活动的决策者进行独立思考的全部调查结果和必要的市场信息，以及对这些情况和内容的分析评论。

(四)结论与建议

结论与建议是撰写综合分析报告的主要目的。这部分包括对引言和正文部分所提出的主要内容的总结，提出如何利用已证明为有效的措施和解决某一具体问题可供选择的方案与建议。结论和建议与正文部分的论述要紧密对应，不可以提出无证据的结论，也不要没有结论性意见的论证。

(五)附件

附件是指调查报告正文包含不了或没有提及，但与正文有关必须附加说明的部分。它是对正文报告的补充或更详尽说明。包括数据汇总表及原始资料背景材料和必要的工作技术报告，例如为调查选定样本的有关细节资料及调查期间所使用的文件副本等。

二、市场调查报告的内容

第一，说明调查目的及所要解决的问题。

第二，介绍市场背景资料。

第三，分析的方法。如样本的抽取，资料的收集、整理、分析技术等。

第四，调研数据及其分析。

第五，提出论点。即摆出自己的观点和看法。

第六，论证所提观点的基本理由。

第七，提出解决问题可供选择的建议、方案和步骤。

第八，预测可能遇到的风险、对策。

调研实习报告篇 3

一. 实习概况

(一) 实习的目的

(1) 通过在中国工商银行实习进一步了解和巩固在学校期间所学的各门金融学课程的基本理论和基础知识，学会理论联系实际，增强

自我解决实际问题的能力。

(2) 通过在中国工商银行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的指导、帮助和教育下，熟悉中国农业银行的主要经济业务活动，较为系统地学习银行个人金融管理工作和日常业务的操作流程。

(3) 通过在中国工商银行的实习，学会如何更好的适应新的工作环境以及端正自我的学习及工作态度，为更好的走入社会打下坚定地基础。

(二) 实习单位及岗位介绍

(2) 实习岗位：大堂经理及综合柜员

二. 实习内容及过程

实习的过程具体可以分为以下几个阶段：

(一) 培训阶段

(1) 通过培训了解单位基本情况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点安全保卫等。

(2) 学习掌握人民币的基本方法，鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧及零售业务技能操作的训练。学习银行卡及基本知识。

(3) 学习银行的基本业务流程，主要包括以下方面：银行的储蓄业务如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等。银行的对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等。银行的信

用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等；联行业务；贷款业务等。

(3) 学习银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(4) 学习外汇英语及中行柜台营销技巧与服务礼仪。并进行零售业务的综合操作测试。

(二) 实习阶段

(1) 跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

(2) 跟综合柜员学习银行基本业务操作

(3) 跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

(三) 实习内容

(1) 在银行大堂和顾客接触，了解和满足他们的需求；

在银行大堂跟着大堂经理学习，大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带，因此首先就得学习柜面相关知识，才能更好的解答客户问题，引导客户办理相关业务，维持大堂秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。营业中的礼仪主要有四大内容：解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、适当理财产品的营销。在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通，如何使顾客对我们的服务感到满意，另外还有就是要尽心尽力地去帮助他们，例如是帮助他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机。

(2) 做一些打杂的小工作；

如分类书信，打 word 文档和 EXCEL 表格，使用 EXCEL 公式计算，折对账单等等。虽然是些小工作，但也让我学习了很多。

(3) 到营业部学习，了解银行的基本业务及其流程；营业部的主要职能：

① 负责办理总行对外经营的各项业务；

② 负责办理本行内现金余缺调剂；

③ 负责全国及全省特约电子汇兑业务的数据收发、资金结算、大额支付系统业务及同城清算；

④ 会同相关部门，开办新产品、新业务试点，协助做好新产品推广培训。

⑤ 拟订资金营运相关制度和操作规程，负责全行资金营运管理，保持适度的备付金比例；

⑥ 负责内部资金利率调整；

⑦ 负责办理资金拆借、再贷款、贴现、再贴现、转贴现等业务；

⑧ 负责同业存放、存放同业管理；

⑨ 负责债券市场分析，制定债券市场业务开发规划，并组织实施；

⑩ 负责建立和完善资金交易业务台账，定期与财务会计部做

调研实习报告篇 4

这是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，酷暑高温，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过亲身体会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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了内蒙古煤田地质勘探有限责任公司，开始了我这个假期的社会实践。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。通过这段时间的实习，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

在这次实践中,让我很有感触的一点就人际交往方面, 大家都知道社会上人际交往非常复杂,但是具体多么复杂,我想也很难说清楚,只有经历了才能了解.才能有深刻的感受,大家为了工作走到一起, 每一个人都有自己的思想和个性,要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了.在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行,那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西,最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨,不断学习不断积累。遇到不懂的地方,自己先想方设法解决,实在不行可以虚心请教他人,而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

俗话说 在家千日好,出门半 招 难 意思就是说:在家里的時候,有自已的父母照顾,关心呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了,但是,只要你去到外面工作的时候,不管你遇到什么困难,挫折都是靠自己一个人去解决,在这二个多星期里,让我学会了自强自立!凡事都要靠自己!现在,就算父母不在我的身边,我都能够自己独立!

选择了会计专业的我,在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分,但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授,学生听,

应该能够应付得来，但是在公司里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在公司里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个方程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在公司里出错是要负上责任的，这关乎公司的利益损失。

2年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，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。回想这次社会实践活动，我学到了很多，

自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会让自己缺乏自信。其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

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。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多。

调研实习报告篇 5

我的实习单位是奉贤中专，在这里我学到了很多，也得到了很多老师的帮助，与学生们也很好得相处了两个月，这是我人生中的一段美好时光，也是我在人生历程中踩下的一个坚实的脚步。

上海市奉贤中等专业学校，是 20xx 年国家教育部命名的国家级重点中专，也是上海市十所现代化标志性示范学校之一。奉贤中等专业学校地处上海西南发展重心的综合工业开发区。

学校具有齐全、先进的管理、教学、生活和文体设施，占地 220 亩，建筑面积 54837 m²。综合教学楼结构新颖，功能齐全。有各类专业实验室 36 个。拥有面积达 1644m²的图书馆及电子阅览室，藏书 5 万多册。学校建有校园局域网，师生可上因特网浏览。有四幢公寓式学生宿舍楼，每两间卧室配有卫生间、学习室，每位学生有专用的书桌、书架。学校还有先进的体育场馆，包括 1 个 1842 m² 的室内体育馆、6 个排球场、6 个篮球场、400 米长标准塑胶跑道、标准足球场，运动场地总占地面积达 16000 m²。现任校长顾建明，党支部书记茅中南。学校有一支思想作风好、技术业务精、勤业爱岗的师资队伍，教职工 174 人，其中专任教师 105 人，学历达标 98.1%。学校开设数控机床、计算机应用、商务英语、网络技术、餐旅等 11 个专业以及“3+3”、综合高中等班级，其中机电技术应用是市教委重点建设专业。学校现有在校学生 20xx 人。学校教育教学成绩显著。

近年来，学校输送了 300 多名优秀学生进入同济大学、交通大学、华东理工大学等著名学府深造（录取率达 80%以上），大批合格毕业生得到社会用人单位的高度评价，为上海及地区社会经济发展作出了积极的贡献。我在实习期间主要做的事是听课以为上课，不同的老师有不同的教学方法，听了不同老师的课，会有不同的收获。但他们上课有一个共同点就是都让学生参与进了课堂，很好的体现了“以学生为中心、以活动为中心、以经验为中心”的教学思想。学生能很好的发挥自己的主观能动性，发挥他们的想象力，更好的理解课堂上的所讲的知识，学生也对不懂的地方主动向老师提出，其他同学也纷纷参与进来，活跃了课堂气氛。

12 月正好赶上学校的教学节活动，我主动参与了教学节的相关活动，也积极参与了组内高老师开的对外公开课的准备到正式上课的全过程，也从高老师那学到了很多知识，以及她的做事方法。学校在对学生的管理方面做的很严格，对学生实行严格的管理，要求班主任充分发挥自己的作用，对学生做好各方面思想工作。班主任经常关注着学生的日常生活，发现某个学生有点不同寻常就会马上把该同学找来办公室进行单独沟通，了解清楚学生在想些什么，并积极与学生家长进行联系，实行学校和家长共同监督，使处于青春期的学生不走错自己的道路。

学校还采取德育积分的方法来对学生的行为进行约束。每个学生都有一个属于自己的德育积分，为班级做了事就会相应的得到德育积

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/626101221242011025>