

最新专业调研总结 大一个人专业期末总结报告(模板5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

专业调研总结篇一

岁月匆匆，时光变幻。转眼间，大一生活即将要结束了。对于这一学年，既有胜利的喜悦，也不乏失败的痛苦。

在思想品德上,我有良好的道德修养,并有坚定的政治方向,关注国家的时势要闻,积极向党组织靠拢,使我对我们党有更为深刻的认识.并用真诚的热心经常参加学校组织的志愿者活动,去关心和帮助他人!

在班级活动上,我担任本学年的团支书一职,传达团支部精神,执行团支部工作,组织团支部活动,配合班委开展其他班级活动。期间,我们班同学去东坡书院体会中华文化的源远流长,到石花水洞和大自然合影,在云月湖炊烟袅袅。在这些活动中,我锻炼的组织能力,沟通能力,还有协调能力。当然,这些活动还使同学之间更加团结,使我们的阅历变得丰富,使我们的视野更加开阔。

在课外竞赛上,我还和另外三个同学,组织团队参见海南大学创新学院举办的创业大赛,并荣获“三等奖”。这次比赛从准备到参赛,共历时三个月。期间,我们增强了自身的耐力,也锻炼了合作能力,还提升了团队意识。(张云钱)

在社会实践上，我担任海南省儋州市新阳光学校晚修班的辅导老师。期间，我和其他五位同学，从招生时的分分秒秒，到五尺讲台上辛勤耕耘。这既帮助我们赚取了适量的生活费，也让我们体会到了赚钱的艰辛，社会的复杂，进一步丰富了我们的阅历。

在体育活动上，我积极参加散打班培训。初学散手时，要忍受拉韧带的痛苦；攻防练习时，要承受击打和抗击打的皮肉之苦；加量加强度时，要克服疲劳之苦；进行实战时，要克服胆怯、犹豫、紧张、冒失等不良心理反应。通过散手训练，培养了勇敢、顽强、坚毅，不怕苦、不怕累，敢于拼搏的精神，形成成熟、稳健、积极向上的品质。通过一个学期的系统训练，我的身体素质得到了很大的提高，也变得更加的勇敢，遇事更加果断。

大一学生学年鉴定表在学习上，我珍惜学习机会，努力学习园艺专业知识，还利用课余时间学习市场营销和心理学来充实自己。我相信自己在以后理论与实际相结合中，能有更大的进步提高。

逝水年华，流金岁月。过去的时间总是让人觉得追不回来。回首大一这一学年，有得有失。人生也就是在一得一失中缓缓渡过。得到的，今天的我要好好珍惜；失去的，明天的我要好好争取。

专业调研总结篇二

随着课程改革的进一步深入，学校发展突飞猛进，教师队伍竞争日益激烈。而学校师资问题将是影响、阻碍学校进一步发展、提升的关键所在，因此，教师个人自身的发展就显得尤其的重要，只有树立终身学习的理念，不断发展，才能超越自我，适应教育事业的发展，在教育事业中永葆青春并获取职业的幸福。俗话说：凡事预则立，不预则退。鉴于自身实际情况，特制定个人发展规划，为自己今后的发展指明方

向。

一、基本情况

我从西安职业学院汽修专业毕业，如今教书已有4个头了。在教师职业生涯中还属于新手阶段，需要多学习各方面的知识。我做事理性稳重、勤奋工作，有责任感，有目标。喜欢思考研究问题，相信世上无难事，只怕有心人。精力充沛、热爱生活、生活乐观、对有兴趣的事很投入。我有工作的艰辛与压力，也有收获的喜悦与欣慰，有求索的痛苦，也有成长的快乐。学校的大力发展与改革，给了我们年轻教师很多机会与发展空间，使我积累了一些个人教学经验。

二、现状分析：

教师是我小时候的梦想，是我人生发展的最终目标，是我一身的美好追求。我在自己的岗位上默默地工作了四年。随着教学的深入，我渐渐发现自己的过去只定格在“教书匠”这个角色，只知道忙得只抓学生的成绩，累得蜡炬成灰泪始干，最后一无所获。于是，我下定决心：如何让自己转换角色，从“教书匠”到“创新型”教师。我要在和孩子们一起学习着，快乐着，幸福着。

三、发展目标

1、德育工作：教育不仅要以人为本，而且要育德为先。大家都知道，教育的对象是人，教育过程是人与人心灵的交流 and 影响，教育的目的是促进人的发展。在教学中形成“向学生学习，师生共同进步”的德育互动的模式。教学工作：认真学习领会新课标，掌握自己所教学科的学科特点，发挥个人兴趣特长，将理论联系实际融入到教学教育工作中，形成自己的教学风格。逐渐明确带班风格，形成班级特色。确立“有效学习，适时发展”的理念，认真学习新的教育理念，提高自身素质。创有效课堂，做有效教师。通过自己的努力

和向老教师学习并通过外出学习使自己在教学上教得扎实、灵活，在平时的教学中渗透拓展型教学。多向有经验的教师请教，共同探讨学术研究，使自己成为研究型的教师。在课堂教学中创新的使用教材，将教师的教法转化为学生的学法，取长补短，更好地促进我和学生共同发展。各方面严以律己，在培养学生素质的同时发展自己，努力向汽修高级教师靠拢。

2、教科研工作：加强备课研究。一是突现备课实效，端正备课态度，备课是为教而备，不是为查而备；二是突现个性特色，通过独立钻研，练就理解教材、处理教材的过硬基本功，设计出能体现新课程理念的、富有个性特色的教案来。

3、坚持业务学习。积极参加各类教研活动，多读教育教学方面的书籍，进一步提高自身的文化知识水平。在实践研究的基础上，注重反思提炼，将研究感想落于笔端，力争每学年1-2篇论文获奖或发表。

4、其他方面的工作：认真做好班主任以及相关教学工作，以课题研究为挈机，力争为语文课堂教学提供科学、合理、有效的设计思路和实践策略，为提高教学质量服务。

四、具体措施：

1平时多读书，用知识武装自己抓紧课余时间认真学习，并且要做好笔记，写好批注，争取每读完一本书或一篇文章就完成一篇读后感。将读书放在第一位，是因为这些书籍将填补我在理论方面的缺陷，必将对我一生的教育事业发展产生潜移默化的作用。

2、创新课堂教学，用事实证明自己加强课堂教学研究。多向老教师、有经验的教师请教，认真备好每一堂课，上好每一堂课，坚持写教学反思，及时总结经验；有空多听课，借鉴别人的长处，改进自己的教学方式，努力创新教学方法。

3、掌握现代教学手段。现代教育不是简单地传授知识，重要的是要培养学生的能力。科技快速发展要求教师有高深的专业知识。为此，掌握现代化的教学手段，也是促进教师转型的重大策略。在最短的时间内学习制作复杂的课件，帮助教学，提高教学质量。

4、建立新型的师生关系。学习和掌握先进的教学方法，不断探讨和研究如何管理学生，和学生建立良好的和谐的师生关系。努力提高科研能力 积极参加学校，地区的教研活动，因为每一次教研活动都给我的学习提供学习的平台，因此，我要不放弃任何学习的机会。同时，每年至少完成两篇高质量的论文。争取都能获奖或者发表。面对竞争激烈的社会和教师工作，我充满信心，我将带着百倍的激情投入以后的工作，让自己的规划在最短的时间得到最好的回报。

专业调研总结篇三

马克思主义说“理论联系实际是我们工作中所应遵循的基本工作方法。”但怎么样才可以理论联系实际?作为大学生，暑期将至，找家单位实习，其实就是我们理论联系实际的方法之一。这样，我们不但可以接触到社会，而且可以将自己在学校里学到的东西在社会工作中运用起来。跟其他大学生一样经过自己的努力我找到了一家公司——宁波海曙启瑞展览有限公司，是一家专业做海外展招商的公司，在那里做了为期一个月的实习。

宁波海曙启瑞展览有限公司，是一家专业代理海外展会向国内企业推广展会招商的单位。电话营销海外会展是我们营销海外会展的一个重要手段，所以我在自己的暑期社会实践报告里也做了一个海外会展电话营销技巧的总结。

谈实习感想，除了让大家先了解我的实习单位，也更有必要让大家了解我是怎么选择这家实习单位和为什么选择这家单位的，这样大家就可以进一步了解我整个实习过程的一些

感触和变化及实习所给我带来的体会。在假期将到来之前，朋友帮我共介绍了三家可以实习的单位。除了所在实习的单位，其他另外两家：一家是环保器材单位，另外一个家是手机销售单位。但我选择了展览公司，虽然当时我对具体工作还并未很清楚，但当时我首先考虑到，会展与我们的专业有关，与策划有关；第二，考虑到我自己想进一步了解会展行业，因为自己在暑假到来之前的一个学期内，自己看的最多的课外书也是与会展相联系的，自己想进一步了解会展行业，并将自己所学到的书本上的运用到现实工作中来。虽然介绍的朋友还没能告诉自己具体做什么，但是想想既然是会展相关单位，去实习无论怎么样，都会学到一些相关的东西并可以让自己进一步了解会展。所以就选择了我选择了第三份：到宁波海曙启瑞展览有限公司实习。

因为报名参加了班里的实践小组，教小朋友学英语，所以直到7月7号才到公司开始正式报到实习上班，与其说是实习，还不如说是正式的开始工作，因为我的工作跟新进去的同事的工作基本上都是一样的。进入公司工作后，才发现有很多跟我想的并不一样。在开始相关的工作之前，在开始和中间部分时间公司相关人员都给我和新同事做了相关的培训。只是培训的人员也一再强调，做事情时要灵活应变，我们有时没必要按部就班。我知道他们的意思也就是说要理论联系实际，根据实际情况处理事情，这在我们电话营销时培训人员尤其特别又强调了。

我们的工作，首先要在网络上发布信息，所以过来的新会展项目资料，在发布前我们都要检查字句的表达是否符合我们公司的口吻及标点符号是否正确等，同时我们还要为不同的会展项目做同样的有关我们公司文件形式的排版工作。其次，我们把整理好的项目信息和公司资料在互连网上开始发送，并通过电子邮件向相关企业发送相关的会展项目信息，同时还通过网络查找与会展项目相关的信息和所在国家的经济信息等。最后我们还有通过电话向客户提供我们的会展项目信息与客户沟通，即电话营销。我们在边工作的同时，公

司还要求我们写实践工作体会上交到公司，与我们的同事共同分享彼此的经验，这也算是我们从实践中得到的一些理论性的东西。

暑期实习完了，根本就没想到现在公司又给了我另一份工作让我兼职工作，同时也可以勤工俭学，我想这应是给我实习的肯定吧。至于以后的工作，我想我一定努力并认真的去做好。如果要问这次暑期实习在行业上我学到多少，我想，那是很少的，毕竟才一个月时间。实习虽然也学习到的知识性的东西，但我想是很少且还不够深入的，很多东西只是表面的感知，尤其电话营销这块，如果想做好，则花很长的时间来学习和实践。而且实习期间属于公司的业务依始阶段，现实中接触到顾客的机会还比较少。理论要靠实践来检验，书本上的理论只有通过实践的检验才知道它的可行性。在这次电话营销的过程中，虽然我看了很多别人总结的经验，但是在现实运用中我还要靠实践来灵活运用。一个月的实习，虽然我的电话营销取得了一些效果，但是这毕竟也存在一些幸运，而且会展行业是一个长期的营销行业，你只有经过长期的努力，才会建立属于自己的人脉，有了一定的人脉你的工作才会更加顺利的进行。所以实习只是一点感知，只是一个开始将理论联系实践并不断的学习的过程。

这，就是暑期里我理论联系实际的实习体会，希望与大家共同分享。谢谢！

专业调研总结篇四

时光像水中的倒影，一晃一学年就过去了。昨日那埋怨时间过的太慢的情素似乎还游移在脑际，而今大二的的生活正在向我们走来，蓦然回首，感慨颇多。刚迈入大学的时候对一切似乎都充满新鲜感，于是到处跃跃欲试，结果碰壁较多。不过“吃一堑，长一智”，大一学年我除了努力完成自己的学习目标，也利用各种活动丰富自己的生活，摆脱现在大学生最流行的“郁闷”日子。

时间过得真快，转眼我已经在南理工度过一个学年了。还记得初到这里，面对这陌生的环境，我心中却有一种莫名的伤痛，的感思念自己的父母，思念自己的亲人转眼间已成过眼云烟!!!但在这个班集体中，我领悟到了那种温暖如家的感觉!!!回想过去的这个学年，感慨万千。

一、在学习。我始终认为，只有珍惜每一节文化课，坚决不迟到不早退不旷课，才对得住自己的大学生涯!高中的学习动机十分简单，而大学，由于奋斗目标突然变得模糊，学习动机也变得模糊起来。学习的目的性偏弱，不知为何而学习，一门心思追求考试的通过。同时，由于高中的知识内容相对简单，知识点相对少，社会联系相对薄弱，知识理解要求程度相对较低，导致我们在高中阶段可以抛开一切只谋书本；相反，由于大学课程紧密，知识难度高，要求理解陈独强，并且学习的效率与效果直接与未来个人的发展前途息息相关，因此，大学的学习压力大，学生的思想负担也相对较重。学习动力方面，由于高中的终极目标是高考，学生所面对的是五彩缤纷的大学生活，因此或多或少对未来都是乐观的。而大学生直接面对社会，社会竞争所产生的种种现象随着大学的逐步开放渐渐渗透到大学生活中，其中消极的一面尤其容易对大学生的心理健康造成危害。由于部分学生在激烈的竞争中暂时迷失方向，奋斗目标也不清晰，造成学习动力下降。学习习惯方面，高中的学习体制与小学、初中并没有本质上的区别，因此高中阶段的学习习惯大多是由多年的累积继承而来。而大学由于学习的体制发生了一定的改变，加之学习动机和学习动力都有所不同，因此学习习惯也应作出相应的改变。

在做作业上，我每次都是自己的作业就自己做，我还坚持每个月分别写一篇英语和汉语作文。在课余时间，我还充分利用学校的图书馆资源，抓紧时间阅读各方面的知识，以求提高自己的知识面。我认为还有一样东西是非常重要的，那就是学习态度!我以前对学习的态度不是很端正，常常都是“得过且过”，不过现在好多了，我开始养成一种谦虚、勤问的

学习态度。学习上的东西来不了弄虚作假，是不懂就不懂，绝不能不懂装懂！孔夫子说过“三人行，必有我师”，我想道理就在这里。不懂就要问——这对我以后的学习也是有很大帮助的！

二、在生活上，我都可以和同学们友好相处，和睦共处，互帮互爱，形成独立自主自立的良好品德。宿舍是一个小集体，四个人生活在同一个空间里面，但是各自的生活习性都不相，这就需要大家互相理解和迁就，只有这样才能和平相处，为我们的学习创造一个良好的学习和休息环境。大学就相当于一个小型的社会，作为一个步入社会的缓冲，我们可以从中学到好多的东西。我初中就已经到外面读书，因此很早就过着一种集体生活，所以我比较会理解别人，当然，我们宿舍的融洽和谐关系还很大归属于我们每一个宿友。可是最让我觉得自豪的是，进大学以来，我坚持自己洗衣服，不给自己偷懒的机会。因为我知道惰性这样东西是培养出来的，只要不给它一次机会，它就永远没有可能成为现实中的东西了。还有的是，我在生活中，始终保持干净的作风，做到勤清洁，勤洗手，养成良好的卫生习惯。

三、在娱乐上，我上学年积极参加各方组织的各项活动。比如：班级组织的秋游，假期还参加社会实践活动等。通过参加有些活动，我的眼界开阔了许多，认识到了许多东西；有些则使我更加了解、热爱我们的学校、班级，加强了集体观念！

四、思想方面，由于加入思想道德修养和形式与政策等课程，使我的思想道德水平得到了一定的提升。通过一学期的学习，我认识到了国家严峻的安全形势以及个人前途与民族命运的密切联系，使我深化、升华自己对于祖国和学习的认识，坚定了我对党和人民的信心。

五、在其他方面，上一学年，我积极参加适宜自己的社团——社团联合会，同时大学里丰富的讲座也早已成了我的

必修课，通过听讲座，我认识到了许多不同的东西，比如；现在中国的形势、求职面试技巧、英语考试技巧等。在工作上，处理好各项事务，也使我学会了怎样处理各个方面的关系，提高了素质。

接着要感谢南理工，感谢他给了我继续深造的机会，感谢他给我提供了展示自我的舞台；我要感谢我的老师，感谢你们一直以来对我的信任，感谢你们一直以来对我的帮助，我还要感谢身边的同学们对我的帮助和支持。没有这些，我可能就无法走出那个伤心的漩涡。在新的一年里，我会更加严格的要求自己，努力学习，在专业课上力求突破，全面提高自身素质，深度挖掘自身潜能，决不辜负老师对我的信任和期望。

一个人静下来的时候，我忽然发现唯一能彻底依靠的人就是我自己。每个人都有自己的舞台，难能可贵的是能够演绎出属于自己的精彩。不能沉沦在一片平庸和颓废之中，我知道我坠落这里是我的过失，所以我不能用那些人的标准来衡量自己，我应该要上升，不可阻扼的上升！我发现了一个道理，很多事情需要我们去实践的，有时并不是我们做不好，而是我们不愿意去做，或者是不愿意付出努力。一分耕耘，一分收获。在学校总会有自强的，也总会有堕落的，当周围普遍颓废，平庸化时，我需要一种更为坚定的信念支撑我的发展。因为我知道，我的对手不仅仅是我周围的人，更是最高层次的人。我，不能做井底之蛙，应该为自己的将来多想想。

高中和大学这七年是人生中的关键时期，是一个人塑造自己的重要阶段，初中和高中这六年是一个人拼搏上好大学的时期。人生是一部永不停止的车子，一直在前进，直至生命的终结。奋斗和追求让生命不再迷茫。我喜欢有规律的生活，喜欢五彩缤纷地活着。

专业调研总结篇五

经过三年的专业课学习，我们对物流已经有了一定的认识，通过对实习单位的全面了解，巩固所学专业理论知识，加深对采购与供应管理、运输与配送管理、仓储与库存管理等理论与方法的理解，了解并初步掌握以上各类企业的生产工艺流程和相关物流管理系统，关注实习单位存在的问题，培养学生独立分析问题、提出建议和解决问题的能力，牢固树立尊重实践的科学态度。为把学生培养成工程技术与管理相结合的复合型高级物流专门人才奠定基础。

二、实习要求

- 1、严格遵守实习单位的规章制度，自觉尊重实习单位的领导和工程、管理人员。服从他们的管理，虚心向他们学习，学习他们的好思想、好作风和业务专长。
- 2、认真实习、主动进取、勤于思考，做到多问、多听、多看、多记，坚持每天认真做好笔记，写好日记。
- 3、确保安全，爱护公物，注意卫生，积极主动参与实习单位的工作，力求顶岗作业。
- 4、指导教师必须认真负责、履行职责，学生要服从指导教师的指导安排，如果在实习期间，引起实习单位不满、造成不良影响者，指导教师有权终止其实习。

三、实习内容

时间飞快，转眼间在郑州安得物流有限公司三个月的实习时间就这样悄悄的流逝了。炎热的七八，九三个月，感谢郑州物流平台这里的同仁们对我的照顾，从一个开始什么都不懂的孩子慢慢的更加深刻的了解物流，我永远也忘记不了大家耐心的教导，使我感受到了家的温暖。

3.1 企业简介

安得物流股份有限公司有限公司创建于2011年1月，系国内最早开展现代物流集成化管理、以现代物流理念运作的第三方物流企业之一，国内一家aaaaa级物流企业。今天的安得以专业化、规模化的第三方物流公司形象跻身行业前列。目前，公司管理仓库总面积超过400万平方米，年运输量60亿吨公里，配送能力200万票，在全国范围内设立200多个物流服务平台，物流技术水平国内领先，为600多家国内外知名的客户提供专业物流服务，年物流总额超过3000亿元，为社会节约物流成本超过20亿元。2011年实现营业收入超过27亿元，同比增长45%，实现利税2.1亿元。先进而高效的信息处理手段，是安得不断进步的有效保障。“安得物流供应链管理信息系统(alis)”在设计上追求灵活和完美的架构，在运用过程中追求信息准确性、全面性和实时性。为公司信息的快捷传递起到了十分重要的作用，成为网络化运营不可或缺的工具。高度信息化，不但使安得物流实行精益化管理成为可能，也向客户提供了更高价值的信息服务。

安得倡导“以人为本”的企业文化，在不断积累第三方物流服务经验的同时，培养了大批对各地物流市场和物流知识非常熟悉的专业人才，并引进了一批高层次的物流人才和管理人才，形成了创新、务实、专业的管理团队。优秀的安得团队，成就了公司的可持续发展，在为客户提供超值服务的同时，也保证了安得的行业领先地位。

个性化的物流服务，是现代企业物流需求的精髓。安得针对不同客户的物流需求，在收集、分析、加工实时的物流信息的基础上，为客户设计整体物流方案，提供物流功能集成和社会物流集成服务，提高物流管理效率、降低经营成本。同时，在为客户提供高效仓储、快准运输、精益配送、整体物流方案策划、物流咨询、冷链物流等物流服务以外，还针对企业需求，为客户提供条码管理、补货、包装、库存分析等多项增值服务。这些服务的实施，为客户快速反应、决胜千

里及节约成本提供了可靠的保证，在有限的时间内赢得无限的商机！

以高起点、高标准的企业定位、管理水平和超常的发展速度而名动业界。安得在国内同行业中率先实施并取得iso9001-20--质量管理体系权威机构认证；根据不同的客户需求，设置了山东、上海、江西等多条专线；06年，购置了一系列高端冷链物流车辆，为安得进入冷链市场打下了坚实的基础。08年，安得成立网购物流部并签约淘宝网，走出了网购物流的第一步安得通过不懈追求物流创新，为客户节约成本，提供超值的物流服务。

安得不仅建立了完善的信息系统、健全的运作网络、高效的运作流程，而且把国际先进的物流理念、技术与国内现实物流环境有机结合起来，最大限度的满足客户需求，建立了安得独特的竞争优势。