# 2024年旅游实践报告(汇总10篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-07-12

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。旅游实践报告篇一以前总是向往做一名导游，觉得能...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**旅游实践报告篇一**

以前总是向往做一名导游，觉得能游山玩水是一件很好的差事，当我做了导游以后，才发现原来要当一名好的导游真的不是一件容易的事情。虽然做导游的时间不长，但每次上团都能和不同阶层的游客交流，每次都能有新的感受。导游要和各行各业的人交流，如果你的沟通技巧不强的话，交流则无从下手。一个好的导游，要有很强的沟通能力，成熟的个人亲和力。讲解生动引人，对自己的旅游线路，沿途风情民俗十分熟悉，还要和景区景点，酒店餐厅，甚至司机保持良好的关系。在前辈的帮助下我明确了要成为合格导游员应具备的条件：

一、强烈的责任感和服务热情。导游工作是一项脑体高度结合的服务工作，态度决定行 动，拥有强烈的责任心，才会在实际工作中投入满腔的工作热情，为客人提供高质量的服务。

二、应具备广泛的基础常识。作为一名导游，尤其一名外语导游，在带团过程中不仅仅是一名讲解员，还是一个\"大保姆\"。客人事无巨细可能都需要导游为其操心，对于客人，面对的是一个无从下手陌生的环境，因此导游如果缺乏日常生活中的基础常识，就无法迅速为客人排忧解难。

三、语言清晰准确，讲解生动活泼。语言表达能力是导游最重要的基本功之一，尤其是外语导游，语言正确清晰才能向游客传播中华文明，让客人了解自己的观点，同时充分了解客人的需求，及时提供服务，另外，生动活泼的讲解会使美丽风光锦上添花，会使沉睡的古迹死而复活，优雅的工艺品栩栩如生，从而给顾客留下难忘的深刻印象。

四、具备相应的旅行常识与专业知识。在带团过程中，团队随时可能出现不可预料的问题，导游具有相应的知识，就可在第一时间将损失减少至最低，为游客为公司争取到最大的利益。

五、广博文化知识面。导游接触的游客中，各种社会背景、文化层次不尽相同，合格的导游就应该做一个\"杂家“，上知天文地理，下知鸡毛蒜皮，这样在进行讲解中，就可运用所掌握的知识和智慧来应对。

六、具有组织协调应变能力。导游的服务对象是不断变化的复杂群体，同时导游工作还离不开旅游接待服务中气体相关部门的配合和支持，任何一个环节出现偏差，都会令导游服务黯然失色，因此一个合格导游员要头脑清晰，有交情组织协调应变能力，保证游客的旅游活动顺利进行。

七、注意仪容仪表，自身修养。许多外国。旅游业是一个综合性服务行业，许多外国游客到一个国家最先和最多接触的是导游人员，因此导游经常被人誉为\"企业形象，民间大使“，良好的仪容仪表会给人产生美好的第一印象，从而反映出一个企业乃至一个地区、国家的精神面貌和道德水准，因此良好的仪容仪表是提供良好服务的基础。

接下来在导游讲解方面，我也总结了几个要点：

首先你得明白游客们想听些什么，想听怎样的讲解。像我们这样的新导游一上岗总觉得最重要的是背好景区材料，把它们背得烂熟，张口就来，不会停顿，这就是表示自己已是一个合格的导游了，但是通过几次带团我发现其实完全不是这么回事！专业的导游就是不仅要成为“杂家”，还要成为某一领域或某些方面的专家。“工欲善其事，必先利其器”。要想成为专业的导游，还必须熟练掌握导游语言的基本技能。因为它是我们传播知识、沟通思想、交流感情的强大工具。其中最重要的口头语言表达，这是我们工作中最普遍、最常用的一种语言表达形式。

人们常说看景不如听景。给游客讲解就是要像在和朋友聊天。你把游客看作朋友眉飞色舞地给讲游客不知道的事情，才能抓住他们的注意力。另一半是讲解技巧，它是一个很深奥很复杂的东西，其实有那么几条挺简单、易操作的规律。第一就是你讲什么都要和客人家乡或他熟悉的东西对比着讲。你对一个人讲一大堆他不熟悉的东西他会越听越累，但你提到他家乡的东西、他熟悉的东西，他必会来精神。另外，导游最好多记一些方方面面的笑话，随时随地在讲解的过程中插入一个相关的笑话，那样就会使讲解生动有趣得多。最后，什么都掌握好了，但就是没有掌握客人的生理情况，讲解可能还是会惨败。比如客人是乘长途火车而来，夜里都没睡好，你却在那里兴致勃勃地给他们大讲特讲，即使你讲得很不错，但他们生理上的困盹还是可能打败一切精彩的讲解，而他们的鼾声会如此地打击你的自信。这时候你要知道，你不是失败在讲解上，而是失败在关心人上。

多次经验的积累我发现当好一个导游，不但要有对景点的热情，还要有对游客的热情。这个热情不单单是指你为他们讲解好的热情，还包括对他们作为一个人的全部关怀。有些导游认为我把该讲的都讲了就完成了任务，这种观点可要不得。你讲了，客人没听进去，和没讲过一样，你的任务其实是没完成。要当好一个导游，必须要有对人的热爱精神，你千方百计想的是怎样让他们这一趟来得值。察言观色很重要，时刻注意客人的举动和表情，经常找他们聊聊天，是客人对你产生信任感。讲解的时候要清楚自然，不怕罗嗦麻烦，多讲几遍，让游客清楚明白，还要抓住客人的注意力，使得客人产生兴趣。要与团队的领导或需要照顾的人多沟通，多关心，这样有利于整个团队的进行。

在带团的过程中，谁也不能保证永远一切顺利，毕竟这不是只要我们自己做好就可以了，还需要其他工作搭档、合作单位、游客甚至天公来作美，而这些因素都不是我们所能掌控的。尽管有时候问题、事故的发生并不是我们的责任，还要被客人无端指责，但是，作为独立工作在旅游接待第一线的职员，当问题、事故发生的时候，负有帮助解决问题和协助处理事故的不可推卸责任，同时也是对我们的工作能力和独立处理问题能力的重大考验。面对初来乍到的游客，导游所表现出来的对旅游活动早有安排，对自己能胜任本次导游工作的信心，会是他们产生心理安全感的重要来源。有时我们接待的游客文化层次较高，或是豪门权贵，这时，强烈的自信心对我们更为重要。否则，底气不足，连自己都驾驭不了，就更别奢谈驾驭整个旅游团了。强烈的自信心还能增强我们的吸引力，处处显得落落大方，从而赢得游客的尊敬和认可。

实践使我认识到，做导游的学问很大、很深，不是随随便便就可以学的来，像如何安排路线、食宿、应对突发事件、如何与游客进行沟通等等，这些方面都要成为游客眼中的“百科全书”，所以要想做个好导游的确很难，而好的导游服务对游客来说的确又是一种享受。作为一名导游员，业务是一方面，而关键的态度问题。要做一个游客满意的导游，就要经常换位思考，把游客当作自己的父母兄弟姐妹来对待。要充分认识到，导游就是服务，服务是导游工作的首要任务，而游客就是我们服务的上帝。在导游工作中，我就是咬定这个宗旨来做导游工作的。但是，导游的工作是难度最大、最能锻炼人和最富有挑战性的工作，它是旅行社的代表和灵魂，它是游客外出旅行的忠实伴侣。

可以说游客了解景区的最有利的渠道还是讲解员而讲解员也是景区罪行哭的人员。首先，作为一个讲解员要具备最基本的讲解水平，起码能讲流利的普通话。其次，还要有丰富的文化知识，景区发给我们的讲解词仅仅是一个框架和需要讲解的路线。都需要讲解员自己准备，这就要求我们必须去阅读和查找相关资料，记得刚开始做讲解员的时候，可紧张了，事项准备好的内容，有很多都漏掉了，讲的时候还有点磕磕绊绊的，到后来随着对讲解内容的熟练，就一点也不紧张了，张口就来，当然也学到了很多东西。

体会：通过几个月的实习，学习到了很多，同时也吃了不少苦。从学生到上班族，身份的转换也使态发生巨大的变化，看待事物的目光不再那么短浅，处理事情的时候考虑得更加周全。尤其是处理人际关系。常言江湖险恶，人心更险恶，有些事情只有走上社会才能真正经历，才会有所体会。要好好珍惜在校学习的机会，认真学习专业知识，把握自己、把握未来 首先是充分熟悉旅游的线路，如线路的行程如何安排、要游玩哪些景点和在游览的过程中要有哪些注意事项等。刚开始是跟着老导游出团，慢慢熟悉了情况之后，接着就开始自己上岗工作了。

四、实习收获

这次旅行社实习，对我来说受益匪浅，让我对旅行社的具体营运与操作，管理等方面有了进一步了解，旅行社所需要的人才，不仅要有一定的专业知识，还需要懂得如何为人处事与接人带物，以及对顾客的耐心以及责任心。在实际的过程中我才真正发现自己学识的浅薄，经验的缺乏，也让我发现书本上的知识与实际问题的差距，让我对旅行社这一行业有了更深的体会。总之，此次实习对我来说还是学会了很多在学校里学不到的东西。

五、实习的过程中发现的问题：

1、讲解员的综合素质和讲解水平参差不齐，相当一部分人员仅停留在背书式的过程式讲解层面，有些讲解员仍使用较浓的地方方言讲解，使消费者很难从讲解中感悟到景点的历史背景和文化内涵，讲解员对消费者的现场提问也往往无所适从。

2、讲解员队伍中普遍存在的人员思想比较浮躁、工作不踏实。很多讲解员在带团讲解的过程当中服务意识淡薄，往往求快、求轻松，只想尽快敷衍了事，将游客快点送走，讲解的内容是一少再少，很多的地方能忽略就忽略，并没有用心的去给游客讲解。

六、问题产生的原因

1、讲解员在上岗之前并未经过统一的培训，很多都只是老导游带新导游，而且，旅行社为了最大限度的得到利益，很多都是让新手讲解员随便熟悉几天便上岗，对于景点的历史背景和文化内涵根本不屑一顾，很多游客在参观过程中所提出的问题，讲解员自己也并不清楚，所以也不知道该怎么回答。

在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。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。其实有谁一生下来句什么都会的，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方面。

（1）、讲解员应遵守职业道德，着装统一整洁，用语文明、礼貌待人、热情服务，自觉维护景区荣誉。

（2）、讲解员必须当佩戴贴有照片，载明姓名、性别、编号、服务旅游景区景点的讲解证进行讲解服务。

（3）、讲解员应当在讲解证载明的景区景点范围内进行讲解活动，不得超越旅游景区景点范围服务。

（4）、讲解员应向游客发放胸卡，便于区别、寻找。10人以上团队，需持话筒向游客进行讲解，并持导游旗引领游客参观。

（5）、讲解员应尊重旅游者的民族尊严、宗教信仰，民族风俗和生活习惯。

（6）、讲解员应当向旅游者讲解旅游景区景点的人文和自然情况，介绍风土人情和习俗。讲解内容及语言应规范准确、健康文明;不得在讲解中掺杂庸俗下流及其他不健康内容。

（7）、讲解员应对涉嫌欺诈经营的行为和可能危及旅游者人身、财物安全的情况，向旅游者作出真实说明或明确警示。

（8）、讲解员应当严格按照规定的游览线路和游览内容进行讲解服务，不得擅自减少服务项目或中途终止讲解活动。若旅游者中途自愿减少游览内容或终止讲解服务的，讲解员应请旅游者以书面形式确认。

（9）、讲解员应充分照顾到每位游客，协调好游览速度，保证每位旅游者都能顺利进行游览，完整听到讲解。不得使游览速度过快，让旅游者无法清楚了解景区。若因游客要求延长讲解时间的，讲解员应及时与单位取得联系。若旅游者游览时间有限，要求加快游览速度的，讲解员应请旅游者书面确认。

车或缆车的游客步行至前方汇合。

（11）、讲解员不得以任何方式向旅游者兜售物品和索要小费、礼品，不得串通摊主、店主、车主欺骗、胁迫、敲诈旅游者消费。

（12）、讲解员讲解服务费由讲解所统一收取，定期结算，公务接待讲解费由游客中心据实向景区管理局申请报帐。讲解服务收费实行定额限价管理，严禁讲解员擅自违规收费。

（13）、讲解员必须严格遵守景区景点旅游门票管理规定，严禁带客偷逃旅游门票。

（14）、讲解员有权拒绝旅游者下列无理要求：侮辱其人格尊严的要求;违反其职业道德的要求;与我国民族风俗习惯不符的要求;违反国家法律、法规和规章规定的其他要求旅游者对讲解员违反本办法规定的行为，有权向市旅游行政主管部门、景区管理局、游客中心和讲解所进行投诉。

景区管理局、游客中心、讲解所对讲解员违反本办法规定的行为，将进行及时调查和据实严肃处理。同时，将调查和处理的结果及时向市旅游行政主管部门通报。

【实习的收获】

1。学会为人处事的原则

刚出学校走出的我，身上有着浓浓的学生气息，在景区工作了一段时间后，发现自己在为人处事方面得到不少进步，记的刚到公司，公司让我们自己成立一个队，但经过一段时间来看，我们接触的人群太少，导致我们在处事方面依旧保存这学生气息，后来我们每个同学都被分到不同的队伍中，我们大家经过一段时间后，发现自己在为人处事方面都进步了。我认为在与对方交谈的时候，一定学会倾听，因为只有你仔细的倾听，方可了解对方的需求，并且让他们知道怎样去获得，这样就不怕游客不信任你，其次，要学会赞扬对方，每个人都喜欢得到别人的赞美。最后，学会微笑，做为服务行业的人员一定要知道微笑的重要性，微笑可以促使两者直接的关系！

2、 用眼睛说话

在人与人的交流当中，一定要学会用眼睛去看人，在带团过程中，有来自全国各地的游客，第一次见面，首先要从眼睛看出对方的性格，对方的种种的特点，这需要我们在社会中长期的积累所得。 眼睛是灵魂之窗，人与人交谈间所传递的眼神，很容易一览无遗的传达出一个人的内心世界。虽然眼睛本身的组织并没有表情，但经由眼睛周围的结构，包括眼皮、眉毛的位置和皱纹，也都可以无声的表达自我的情绪。

3、学会感恩 人的一生中，小而言之，从小时候起，就领受了父母的养育之恩，等到上学，有老师的教育之恩，工作以后，又有领导、同事的关怀、帮助之恩，年纪大了之后，又免不了要接受晚辈的赡养、照顾之恩;大而言之，作为单个的社会成员，我们都生活在一个多层次的社会大环境之中，都首先从这个大环境里获得了一定的生存条件和发 展机会，也就是说，社会这个大环境是有恩于我们每个人的，每个人的成功都离不开团体，离不来周围的环境，离不开自己的国家，所以我们要感谢这个社会，为国家做出自己应有的贡献！

**旅游实践报告篇二**

旅游有限责任公司

6月30日至8月22日

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。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

让我从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论与实践相结合，让我感受到由一个大学生转变为职业人的过程。更好的体会我的专业知识和技能。

通过这次实践让我对旅游这一行业有了更深的认识，我也更喜欢旅游这一行业了，学到了很多书本之外的知识。也学习了一些人际交往中的道理，各种人情风俗更深深吸引着我去追求。而且在这里更开阔了眼界，整合和延伸了课堂知识，同时也培养了旅游职业感觉。对景区建设与管理有了一定的见解。在以后的学习中我会在用这次实践中所获得的知识作为我以后工作的基础。

第一次参加跟我的专业挂边的社会实践，我明白社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟!

选择了旅游专业的我，主要学的是景区开发与管理，因为我们马上就要考导游证了，所以在这次实践中自然比较关注这一环。我们来的是洛阳的一个4a级景区，没来之前我们有很多幻想，想想的是多么的美好。到这之后发现我们的工作主要是导游讲解但是还会干很多其他岗位的工作，虽然我们都觉得很辛苦但是我们也确实学到了很多书本上学不到的知识。在这个景区里我们每天面对的景色是一样的但是游客却没有一样的。虽然导游词都是那些东西但对于不同职业的游客我们的表达方式也不同，通过与他们相处的过程我也学到了很多为人处事的道理。

虽然在实践中只是在景区里做讲解员，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，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了景区实践应该能够应付得来，但是在景区里并没想象中如此容易。从我们刚来就开始熟悉导游词，了解各景点的情况。更重要的是背会了还得讲出来，要在游客面前讲出来保证他们能听懂，真正用到了导游实务老师讲的导游人员在讲解过程中的语速语调态度等。在带团过程中虽然很辛苦，但一看到游客的笑容和他们满意的面孔就感觉所有的辛苦都是值得的，他们的旅途圆满了他们很开心我的讲解得到了他们的肯定我也感觉非常高兴。

在这次实际践中，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.我想说的一点就是，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。

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，挫折都是靠自已一个人去解决，在这近二个月里，让我学会了自强自立!凡事都要靠自已!现在，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立!也更能体会到了要跟朋友商量团队的协作力。我们还算挺好的，我们一块来的有八个人不管干什么都互相有个照应，也真正体现了团结的力量。

通过这次的实践我了解了在社会人际交往中我们应该做到以下几点：

1.做事勤快，不能偷懒，不仅要做好本职工作，还要帮助其他人.

2.虚心向别人学习，努力完善自己.

3.对待客人要面带笑容，耐心服务.

4.要与同事和睦相处

在景区里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部.要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理.那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，也要因人而异!

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。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，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，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。

作为一名合格的导游，必须对自己的工作认真负责。这段时间的景区实习，对我来说受益匪浅，这次实习也让我发现书本上的知识与实际问题的差距，对旅游这一行业有了更深的体会。在实习期间我体会到旅游这个行业中旅行社，社与社之间的竞争、人与人竞争的激烈程度。在旅游业业这样的服务性行业所需要的人才不仅是要有一定的专业知识，还需要你懂得如何为人处事和接人带物，以及对景区顾客的耐心以及责任心。着实更为重要的在实际的过程中我才真正发现自己学识的浅薄，经验的缺乏，真是学到用时方恨少，我感觉在学校学到的理论知识和自己在工作中实践其实并不是一个概念，我想这也是学校之所以让我们在暑假实习的原因，让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提高学生的能力，理论联系实际，我认为实践环节重要的是理论联系实际，提高了我们调查研究，观察问题，分析问题和解决问题的能力和方法，培养在校大学生在社会中的生存及能力，在实习期间所学习到的社会经验和团队精神将会使我终身受益。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力!同时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方面。

大学生寒假旅游社会实践报告

旅游社会实践心得

旅游专业大学生暑期社会实践报告

旅游工作调研报告

旅游调查报告

旅游规划开题报告

乡村旅游的调研报告

**旅游实践报告篇三**

学院：历史文化与旅游学院

学号：xxx

暑假来临，早就做好打算去旅行社学习一番的我，在考试之前就在网上投出了几份简历，都是在我们县城的，在回家的车上接到了第一家旅行社——成都环球国旅富顺分社打来的电话，运营经理说他们暑假正是高峰期愿意接受兼职只是象征性的给点工资，毕竟我还是学生没太多经验。惊喜之余我也暗自定下了一些目标：

1、要尽快熟悉旅行社环境，尽快熟络其运营方式，缩短入门阶段时间。

2、在熟络各个方面以后尽自己最大努力让顾客满意让经理放心。

3、在实践结束前做好总结，并结合同事们作出的评价写好实践报告。

7月13日正式进入成都环球国旅富顺分社工作，这家旅行社经刚挂靠到环球国旅不久，因此很多事情还没有形成系统，每个部门做的事情都很杂而且都有交集，很多事情就很混乱，加之暑假正是旅游高峰期，整个旅行社就显得就杂乱无章，有时候负责订票（火车票、飞机票和汽车票）的又在接待问询旅游线路的客人，而计调却在和客人签写旅游合同，总之就是比较混乱。

刚到旅行社，经理让我到订票部负责飞机、火车、汽车票的预订，由于人手不够，订票部的负责人大致跟我讲解了一下订票的流程以及应当收取的费用开出的收据凭证就让我自己上手，当时觉得流程挺简单，试着在心里演练了一次，觉得难度不大，正好这时一位客人来订飞机票，我的第一反应就是先礼貌接待，接着用三w询问客人：您贵姓？您要定什么时候的机票？从哪儿到哪儿的？客人回答后我便在我们旅行社使用的两个机票售票平台上开始检索，一个是翔飞一个是快通，客人是要7月18日重庆到西安的，检索出一共有9个班次，客人选定了14:20的，我快速对比了一下两个平台快通的机票价格和翔飞同班次的机票价格一样但是快通对旅行社的返点却高出了3个百分点，所以就选择了在快通定下了机票，并打印了出来，但是我们这边打印给客人的只是航班信息单并没有真正的机票，但是客人需要用机票去报账，所以我不得不请订票部主管向客人解释，请客人告诉我们工作单位及地址，我们向分销商申请到机票就向所给地址寄过去，但是需要客人承担快递费用，客人在询问再三后终于答应承担运费，接待的第一个客人就这样在主管的帮助下搞定了，接下来一周便是重复的订票，飞机票和火车票要困难些，尤其是火车票，十分难拿到客人满意的铺位，抢火车票比我们军训是去抢饭还困难些！

20号由于计调部一位同事家出了点急事请假了，运营经理鉴于我表现还不错上手能力强并且确实忙不过来的情况下，勉强把我调到了计调部，当时我就下定决心尽量不要犯错，因为之前就见识过计调部工作有多繁琐，多容易出错。到计调部，有专业的计调交给我任务，最开始只是叫我买保险，必须清楚地知道我们哪天出哪个团，哪些散客哪天出发，散客尤其注意地接社有没有含保险，有没有夏令营的小朋友，客人名单及身份证号码千万不能有错，还有要保存好保险公司回传的确认件等等。第一天就搞砸了一个散客的名单，把参加海南纯净游客人的姓名输错了，幸亏在保险公司回传的确认件中我再次确认的时候发现了，在没惊动计调部门主管的情况下我向保险公司申请更改，在一系列程序后终于有惊无险的改了回来，此后我便更加小心客人名单和身份证号码以及客人游览开始和结束日期。

在我完全熟络为客人买保险流程并能处理一些常见的突发状况后，计调开始让我试着联系地接社，主要是为散客找地接，这个是需要很多的经验积累的，但是我刚刚才接触这一行所以只能靠死记硬背，主要是要记住哪些线路有哪些地接社在组团，哪些地接社合作后信誉较好，哪些地接社可以代订前一晚住宿，那些地接社是成行前打款哪些是成行后打款，在计调的帮助下我先用随身携带的笔记本一个个都记下来，每天晚上都不断重复温习，在实践中不断运用，终于三天内熟悉了各个地接社的情况，比如短线里面：峨眉乐山三日游我们一般找商旅川西（它是重庆的`地接社在餐和住宿方面普遍比成都的地接社好，价格虽然贵50元左右，但是客人觉得值得）；还有竹海三日游可以找竹海百合，它是我们成都环球国旅内部专线所以完全可以信赖；九寨可以找牵手同游和童话假期，它们做九寨黄龙双汽都挺不错；海螺沟木格措康定稻城亚丁我们一般是安安假期和康巴冰川，而长线：最经典的“昆大丽”即昆明大理丽江这条线我们一般找辉煌假期或者999云南游；海南纯净游一般是燕山假期或者南海假期等等。夏令营我们主推快乐游的十二条线路包括全国18个省。除夏令营外我们在地接社给我们的价格上加上10%左右的利润就是我们报给客人的价格。所以我们做计调要时刻关注地接社的价格变化（因为暑期高峰成团成本一直都在变动），并将客人特殊需求反馈给地接社等等。

第四，联系餐厅，解决午餐和晚餐（也可就在酒店进餐，但为了线路合理一般会在景区附近或者里面用餐）或者是否用路餐，餐标等；第五，联系旅游用车和导游，签订包车合同，制定出团运行计划表，并预支导游途中费用；第六，处理购买保险事宜，并核算是否配备包帽水等；第七，将成本核算后加上利润报价给客人，并再次确认人数身份证号等信息以备买保险。与客人签订旅游合同（使用的是四川省规定的旅游合同都是固定格式所以没有太多变化）表明注意事项。并存档。；第八，出团前一天再次和酒店、餐厅、景区、导游、车和保险公司确认，并发给客人出团通知书，在出团通知书上标明集合时间地点注意事项紧急联系人联系方式以及投诉电话等。最后，出团后要随团电话访问，如有投诉要及时合理解决，旅行团安全回来后还要致电随访，收集游客反馈信息。

8月2日，旅行社接待客人量达到了最顶峰时期，当天接待了上百人次，签订了4个独立成团（三个短线，一个长线），散客拼团有四十多人，前后十天我们每天都加班到晚上八点三十，由于独立成团出团时间较为聚集，因此导游和全陪人手不够，我了解到没有导游证的情况下只需旅行出具一张随团处理相关事宜证明并加盖旅行社鲜章就可以随团作全陪解决随团事宜，便向经理申请免费作碧峰峡上里古镇三日游的全陪，经理也综合考虑了人手、经费以及可信度等各方面因素，同意我去作碧峰峡的全陪并开具了证明。

碧峰峡上里古镇三日游这个团从开始接待到最后定团我都有参与，所以，对该团成员结构还是很了解，大部分都是信用联社内退职工平均年龄都在55岁左右，因此我在出团前一晚列出了几条注意事项：天气很热（34℃~40℃）预防中暑；年龄偏大行动不是很方便，注意速度，小心摔倒，注意安全；餐饭尽量准时，米饭尽量较软；车上娱乐尽量迎合那个年龄段喜好。准备得还算胸有成竹，前一晚早早的把东西收拾好就睡觉了。

8月7日早上五点三十起床，六点到达集合地点，与汽车司机（2辆车）配合联络好又与地接导游联系告知出发时间和到达时间地点。

六点四十客人们陆续到达集合地点纷纷上车，仅有一位客人临时有事电话告知不来了。

七点整上车清点人数，全部已经到齐，便出发去碧峰峡，从富顺去碧峰峡大约需要四个半小时，所以整个上午我们都在汽车上度过，考虑到客人们上车都有新鲜感，于是上车后就开始介绍我们这三天的行程安排、景点情况、途径地点、住宿餐饮状况以及人身财产安全注意事项。在此之后，开始了近一个小时的娱乐活动，包括唱红歌，击鼓传花，歇后语等适合中老年人的游戏。九点左右客人们开始觉得困乏，便开始小憩。这时我便致电碧峰峡景区旁边的兰林餐厅为我们准备午餐，我们有四十人，加上司导一起四十四人，并告知抵达时间。

十一点四十我们到达了目的地雅安碧峰峡风景区。我与地接导游会和后，安排客人到餐厅吃饭，到餐厅后我们发现餐厅地面很滑，一不小心就会摔倒，加上我们的客人都是中老年人，所以客人进门时我都在旁边提醒小心地滑，注意安全。直到所有客人都安全入席吃饭，我们两导游才吃上饭（我们和司机是一起吃的所以一般司机都不会等我们，自己先吃了等我们吃的时候只有一些剩菜残羹了），狼吞虎咽还没完客人已经离席了，我们不得不三下五除二把饭搞定引导游客休息一下，我们去把门票买好便组队进景区，第一天下午我们主要参观碧峰峡动物园。在地接导游的讲解下游客们觉得还不错，等到游玩动物园出来时，都已经下午六点三十了，晚餐依然在中午吃饭的兰林餐厅，客人进门我们就开始担心，因为地上实在太滑了。就在客人们就坐之际，一位五十多岁的阿姨在坐凳子时凳子不小心滑走，而摔倒在地上，当时我们赶紧上前，将客人扶起，并询问客人状况，并把餐厅负责人找来告知此事。客人觉得没大碍便没有进一步追究责任。吃过晚饭我们回到雅安城区凯悦酒店住宿，刚下车摔倒的客人便觉得头晕耳鸣而且尾椎骨隐隐作痛。当我得知时便向旅行社报告此事，经理提供了一系列解决方案，我根据实际情况，在地陪和团队一位负责人的协助下将病人送到了雅安第二人民医院就医，在医生根据x光片的诊断下，病人并未伤及骨头，无大碍，只是轻微跌伤，头晕耳鸣是因为刚刚从山上下来都有的普遍现象。只需要开些药外敷内服即可。但是我考虑到诊断费用和医药费用在我们之前购买的旅游意外险中已包含，所以就医的所有收据就必须收集齐以便事后报销。

8月8日游览碧峰峡植物园，一切还比较顺利。

8月9日游上里古镇，下午四点上车返程回富顺。并随机抽取了几位客人的号码做了随访，反馈回来的信息都还不错。

回到旅行社后将这次随团经历写成了一份报告，向经理汇报，总结了一下这次旅行社中的得和失。经理看后指出了一些很稚嫩的的问题，但也给予了一些鼓励，觉得还不错，于是很慷慨的发了200元奖金。

总之，这个暑假过得很充实，把在学校里学到的相关知识都恰如其当的应用到了实践操作中，在理论的指导中去实践，又用实践反复论证并完善了理论，收获颇多，学到的经验也不少。一句话，加油！向着去旅行社工作加油！

208月28日

**旅游实践报告篇四**

在这个火热的暑假，我深知必须离开家庭的舒适，带着我们正拥有的朝气，走入社会，了解社会，深入社会。一直以来暑假社会实践活动是大学生投身社会，体验生活，服务大众的真实契机。

如今，已经是第二次参加社会实践报告体验。我明白大学生社会实践是引导我们学生走出校园，走向社会的良好形式;是培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性的有效途径。通过参加社会时间活动，有助于我们大学生更新思想观念，吸收新的思想和知识。眨眼间，一个月过去了，却让我学到非书本上的一些青春感悟，而这些能让我享用终生。它加深了我与各个阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，同时也开阔了自己的视野。社会才是学习和受教育的大课堂，人海茫茫间，所谓“三人行，必有我师焉”，希望在现今竞争越来越激烈的社会市场中能更坚实的打下基础，让我在实践中得到锻炼。

初次接触到关于旅游的报告，自己还是个被调访者。我在长隆感受着夏日里的热情，一位年龄与我不相上下的男生走过来，和我友好地打招呼后，并介绍了他自己的工作职务，原来他是专门调查关于假期旅游的报告。随后，我便接受了访问。其中他有问到：旅游的花费，车程，是否团带等共两张问卷。回到家后，我也希望从实践中得到锻炼。于是，我在自己小区里也进行了有关暑假旅游的

调查报告

。首先我必须了解旅游调访的一些相关程序。经过一个旅资专业的同学介绍，我开始学习。期间，我学会了：第一，要学会管理好自己的情绪，不要因为天气的不利而气愤，也不要原于游客的拒绝访问而气馁，更不能因为个人的情绪而改变对游客的态度。第二，选择合适的游客访问，从游客的言行举止和表情变化判断游客情绪状态，以免游客的不耐烦和拒绝。第三，学会人际交往，与游客交往时，应努力给游客以良好的印象，注意一视同仁，避免突出某些游客而造成其他游客的不满;与协作者交往时，要摆正自己的位置，尊重对方，平等协商。第四，要善于学习累积经验，每个游客的要求和需要是不一样的，应该如何和协作者友好地交流或是选择游客，要不断的积累经验，以求减少失误;也可向其他调访人员咨询更多的经验。

在以上学习的知识来看，我想我基本上可以去实践了。在小区内绕行几圈，没看到有多少人。一个多小时过去了，我一无所获，最后回家。我想可能是因为我选择的时间不对，下午两点左右正是太阳最热的时候，大家可能都在家休息或午睡。于是，我决定明天再行动。第二天，我选择在上午9点左右，早晨凉快，一般在这时候买菜的人居多，但是有不会马上回家。大部分都是带着小孩或者是老人在玩耍和聊天。刚开始，我还是有点胆怯，后来我决定从跟我住在一栋楼的阿姨开始，我们很友好的开始交流，之后，她还给予我鼓励，这也使我更有信心了。后来的访问调查，大家都比较配合。最后，我还在其它小区也进行过调查。经过此次调查，我发现去沿海城市居多，其中包括广州等地，旅游的价格一般要求在1000元以内，旅游时间多在3~5天，且大多都是选择团组织去旅游，因为这样会觉得安全一点，同时也热闹。

半个多月过去了，我觉得自己很充实，体会颇深。第一，我锻炼了自己的交际能力。第二，我深深地体会到一个良好的态度和心态是多么的重要。第三，自身的素质培养是很重要的。第四，学会建立好人际网络，这样有利于今后的工作需要。这次实践，正是因为和邻居们的友好往来才使我有一个好的开始。

总的来说，这次的实践，让我收益良多。不仅在工作中体验了自己的学习成果也在实践中累积了宝贵的经验，另一方面也让我看到了自己的不足，这样有利于我明确今后的学习的方向和动向。在实践期间，让我体会到了人与人之间的和平相处和互相信赖是多么的有意义。着实在使的过程中我才真正发现自己学识的浅薄和经验的缺乏，在实践这个重要的环节中，提高了我的调查研究和观察并分析、研究、解决问题的能力。此次，培养在校大学生在社会中的生存和能力，在实践过程中所学到的社会经验将使我终身受益。

我是20xx届旅游管理专业的大学生，这个暑假是有史以来过得最充实的，以前的暑假都是混过去的，没有事做，感觉时间过的好慢，而我每天也是数着数子，感觉自己好颓废，为了改变我以往的那种状态，我开始考虑怎样让自己的假期变得更加有意义，为了避免再像以往那样无所事事的虚度时光，也为了锻炼自己，了解导游们的真实工作，我也意识到在学校学到的理论知识和自己在工作中实践其实并不是一个概念，我想这也是学校之所以暑假让我们学习的原因，让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提高学生的能力，理论联系实际，我认为旅游管理专业中实践环节重要的是理论联系实际，提高了我们调查研究，观察问题，分析问题和解决问题的能力和方法，培养在校大学生在社会中的生存及能力，在实习期间所学习到的社会经验团队精神将会使我终身受益。我就找了一家遵义的旅行社实习，我是学的旅游管理这个专业，可以学以致用，自己也有信心。店面虽然不是很大，但是硬件设备还是齐全的，所谓麻雀虽小五脏俱嘛，旅行社的管理也很专业每个部门都有专门的专业人士管理，而这些人又由上级进行统一管理。刚刚进旅行社的时候心情十分紧张，就算自己是这个专业的，但毕竟自己是一个新人，很怕旅行社的员工排斥、嘲笑我，后来和他们接触后实际情况远比我想像的简单得多，他们是很容易相处的，而且很好说话，他们还主动的说：“你们是刚刚来的，有什么不懂的随时可以问我们，有什么困难也可以找我们，以后我们就是同事咯!

据我所知道的，旅行社是为人们旅行提供服务的专门机构。旅游活动的发展是旅行社得以生产和发展的前提条件，从行业性质来看，旅行社属于服务业。为旅游者提供食。住。行。游。购。娱的六方面服务。从20世纪20年代我国第一家旅行社创立，随着我国国民经济的发展。国家政策的开放与完善，旅游景点的不断开发。我国的旅行社的数量快速增长，并且服务质量也不断提升。我国的旅行社按照经营业务范围划分为，国际旅行社和国内旅行社。国际旅行社经营入境旅游业务。出境旅游业务和国内旅游业务;国内旅行社专门经营国内旅游业务。

我实习的单位在位于旅行社，在某处，该旅行社分为两个部分：

一、经理办公室。

二、是员工办公及接待顾客的地方(又分为接待部，计调办公室。经营的范围主要是国内旅游业务，因为旅行社的规模较小，而经营出境旅游业务的条件苛刻，如果有出境业务的都会与大的旅行社合作。

在旅行社里，虽然没有工资，但还是我生活费的，更能使我干得带劲，不、不光是生活得到了保障，做重要的是确实能学到不少专业内外的知识，能够将自己所学的知识运用起来，也能发现理论知识和实践相差好大，是否有区别，区别在什么地方。因为平时老师就说过，现实中的情况复杂的多，现在你记得带团的步骤，在实际运用时，情况一紧张你就会手忙脚乱的。好奇心很强的我告述自己，一定要搞清楚，回去也可以和同学们交流，不然就白到旅行社实习了。

刚刚进旅行社的时候由于我什么也不懂，所以旅行社的经理也没有安排我做什么工作，只是让我在一旁看、学，这样我就跟着旅行社的员工们学了两天，在这两天中我看见了形形色色的，有老师，公务员，工人，学生等都来报团参加旅游，在和他们接触，交流的过程中，使我的视野，眼界，都发生了变化，我的交际能力得到很大的提高，我也弄明白了在学习的过程中一直使我迷惑的地方，即一些表单之类的、上课的时候老师说是旅行社的秘密的那部分，后来我也慢慢熟悉了旅行社工作的流程，经理开始让我做一些具体的工作，首先我是在工只要负责的是接待前来询问旅游信息的顾客，还有就是熟悉各类旅游产品，根据顾客的需求想他们推荐可以满足他们需求的旅游产品，向他们介绍夏天这个季节有那些地方可以去，什么时候去是几便宜有实惠。后来我还在计调办公室帮忙，一个星期后我已经学会了填散客组团登记表，以及旅游

合同

，使用传真机等等一些基础的办公室工作。也能较为独立的接听咨询电话，应付顾客对热门旅游产品的咨询。对于这些基础工作上手的还算是比较快。

大一的寒假生活短暂但是过的非常有意义。我有机会去了东北，欣赏到我十几年没有见过的雪景，还有与南方完全不同的北方风情。2月7日，我坐上了南宁开往北京的特快列车。车从南宁启程，途经柳州、桂林、永州、衡阳、长沙、武昌、汉口、郑州、石家庄，到达北京。路上，我欣赏到了从南方到北方季节地变化，楼房、树木、山水的变化：从葱绿到干枯，从山峦绵延起伏到一马平川，从高楼林立到平房围绕，从小雨纷纷到白雪皑皑……那么多那么多的不同，却没有给人任何一丝的不和谐感，相反，则让人感受到一种特别的美，一种穿越季节变化，穿越时空的美感。从北京倒车到了辽宁兴城，我终于感受到北方零下的严寒，也触摸到了晶莹的冰雪，欣赏到了一望无际的冰海。只见过波涛汹涌的蔚蓝大海，却从未看过这般白而安静的海，没有海风，没有浪花。只有一汪静水，他不是死亡，他只是在冬眠。那么安静，就像害羞的闺中女子，又像一头沉睡的雄狮，即使进入了休眠，也在彰显着他的强大的气场和让人不可忽视的壮美。

兴城市地处辽宁省西南，辽东湾西岸，居\"辽宁西走廊\"中部。东南部濒临渤海，东北倚热河丘陵，毗邻葫芦岛市连山区、龙港区，西南隔六股河与绥中相望，西北同建昌接壤。兴城为多民族聚居地，依山傍水，东南沿海为平原，中部多为丘陵，西北部为山区。兴城具有得天独厚的区位优势和资源优势，兴城是辽宁省历史文化名城，兴城古城是这座历史文化名城的核心部分，是我国仅存的有完整城墙的四座古城之一。兴城旅游资源十分丰富，以境内的奇特自然风光及独特的人文景观著称于世。兴城旅游资源十分丰富，以奇特自然风光及独特的人文景观著称于世，以古城、温泉、首山、海滨和菊花岛五大景区为一体，构成兴城海滨风景名胜区。

来到兴城，我感受到了浓浓的过节气氛，街道两旁所有的树上都挂满了彩灯，街上人山人海，都在购买过节的用品。虽然兴城真的不大，也没有南宁发达，但是兴城的节日气氛，人们的热情，确是在南宁感受不到的。

而在兴城最让我那么难忘的，便是亲人之间的深厚的感情。每一个叔叔、姑姑都非常的热情。对我也非常的好，还有亲爱的奶奶，已近80高龄的她仍在厨房里忙绿着，为大家准备过节年饭。完全不同于南方的婉约、含蓄，北方的亲情是那么的表露在外，让人不禁沉浸其中。他们可以睡在一起，喝同一杯水，吃同一碗饭。他们可以串门于各亲戚家，就像回自己家一样轻松、方便、舒适、自然。他们都那么好客，不管自己是否有钱，都热情招待，似乎钱在他们看来不算什么。

2月10日，我踏上了去哈尔滨的旅程。哈尔滨是一座很大的老城，也是冬季看雪景的必去之处。在那里，我参观了太阳岛的雪博会，这是第二十二届国际雪雕艺术博览会。我欣赏到了瑞雪迎宾、泱泱华夏、黑土神韵、俄域风情、东瀛掠影、雪野欢歌、快乐归途等雪雕艺术，那里的雪白的非常的纯，白到透明，让人的心情也随着晴朗起来。参观完雪博会，最让人兴奋的也就是去参观冰雪大世界了。冰雪大世界是哈尔滨国际冰雪节的龙头品牌，于1999年底在美丽的松花江畔诞生，每年举行，汇天下冰雪艺术之精华、融世界冰雪游乐于一园，集思想性、艺术性、观赏性、参与性、娱乐性于一体，场面恢宏壮阔，造型大气磅礴，景致优美绝伦，被誉为恢宏壮阔的“冰雪史诗画卷”。下午四点多，哈尔滨的天就渐渐的黑了起来，而这也就拉开了冰雪公园的童话世界的帷幕。白天的冰雕就像砌起来的白色长城一样，每一块冰砖都是四四方方的，里面是一根根灯管，让人看不出什么特别吸引人的地方。这也是为什么冰展都要晚上欣赏的原因了吧。为了等待夜幕的降临，我们去游玩一系列游乐设施：免费滑雪、雪地摩托、冰滑梯……既刺激，又有趣。玩完游戏，被冻得僵硬的身体似乎升起一股暖流，而与此同时冰雕的灯也一盏接一盏的亮了起来。就这样，我进入了一个美丽的童话世界：北京古城、埃及金字塔、好莱坞明星雕像、竖立笔直的超大温度计……看得人目不暇接。一边品尝着北方特产糖葫芦，一边观赏景点。一座座冰雕在五彩缤纷的灯光映照下，披上了一层奇幻而炫丽的色彩，让人流连忘返。

时间飞逝，似乎才不过几秒中的时间，我们就结束了两天的哈尔滨游，返回了兴城。

年三十的兴城新年气息更显浓厚，四周红通通的一片，炮竹声到处响起。让人的心情也随之兴奋起来。家里面忙碌一片，全家老少齐聚一堂，包饺子，炸苹果、红枣，拌凉菜……满满的摆了一桌。小孩们在一块儿看电视，聊天，吃东西，大人们则把酒谈欢，一时间亲情所带来的温暖将所有人都包围了。

晚上看完春节晚会，我和叔叔就前往寺庙拜山。也只有去了才知道，原来这边的人是那么信佛，而且拜山的时间也是越来越早。睡眼朦胧中，我们便到达了寺庙。外面仍然一片漆黑，只有寺庙周围亮着些许灯光，我心里疑惑着，大半夜的怎么会有人专程大老远的来拜山呢?可出人意料的是，寺庙山脚下已站满了人。或许这就是这里人的习俗吧，在大年初一，新年的第一天来拜山，祈求美好的一年，也为自己许上新的心愿。锦州寺庙位于北宁市医巫闾山南部风景处。是北宁市寺院中香火最盛的寺院，也是辽西乃至东北的佛教胜地。寺庙有上、下两院。进了由赵朴初亲笔题字“寺庙”的山门，踏上石铺甬道，来到群峰环抱的山脚下，就是寺庙下院。下院寺门上书“天开静域”，寺院建有大雄宝殿、天王殿、配殿、禅堂等。据《东北古迹轶闻》载：当年，这尊石雕观世音佛像雕刻完毕，众僧人选择吉日，率山民抬着佛像进佛殿。可是，由于佛像高，洞口低，无法将佛像抬入洞中。正当众人急的没有办法时，有人戏言，“如果她把头歪一下，就能进去了。”话音刚落，人们见石佛果真把头歪向一边，众僧人与山民便顺利的将石佛抬入洞中，稳稳的安放在莲花宝座上。众人吃惊，她显圣了，跑拜之后，便匆忙退了出来。忙乱之中，忘了请她正过来，所以至今石佛仍然歪着脖子。当然这种说法虽不足为凭，然而人们出于对佛教中观世音这位救苦救难、大慈大悲的化身的敬仰，多少年来香火不断，每年家历二月十九，六月十九，九月十九传统庙会期间，更是热闹非凡。过上院，继续向顶峰攀登，在文殊院，殿中供奉大智文殊菩萨。xx年以后又增修了五百罗汉坡、三百罗汉坡、观音手、二十四孝浮雕壁画、心经石刻、吉祥白象、弥勒大佛、达摩祖师、休闲罗汉、寿星等景观。

寺庙景区内自然风光优美，罗汉山峰峦叠障，恋人松丽影婆娑，双人石倩影相依，龙饮涧雾索天泉，一线天劈石见日，丁字瀑飞云如烟。登上山的最顶峰障鹰台，举目环视，风景格外迷人。寺庙一共有一千八百多个台阶，当站在顶峰环顾四周，太阳缓缓从东边升起，前面连绵起伏的山峦上白雪点点，像披上一层纯白的袈裟，一种崇敬的感觉便油然而生。我是无神论者，但是这时不得不感叹造物者的伟大，建造出如此壮美的景色。其中最有趣的莫过于山上的小贩了：“拜她，吃茶蛋，回家能中五百万。”话语幽默，让人不得不为之惊叹。

大年初三，我们启程去辽宁辽阳弓长岭滑雪场去滑雪。弓长岭温泉滑雪场位于辽宁省辽阳市弓长岭汤河风景区内，占地100公顷。东北距本溪市34公里，西南距鞍山市35公里，西北距辽阳市30公里，北距沈阳市70公里，自然条件独特，是辽宁省内的滑雪场，也是集旅游观光、健身娱乐、休闲度假、专业比赛于一体的大型休闲场所，并且还被省体育局指定为辽宁省青少年户外体育活动营地。或许这是对我来讲最幸运的一天，因为在路上，我终于如愿以偿的看到了下雪。在东北是见到了雪，但那不是活的飞扬的雪，这一直成为我心中的一大遗憾。没想到在回家前竟然梦想成真了!车窗上已渐渐蒙上了一层薄雾，有时能看见几点白皙顽皮的趴在窗前与我对望，并亲吻冰凉的窗户，留下点点嘴唇的印迹。原来雪并不是画上描绘的六角形，也不是别人说的那样带着咸先的味道。他是轻柔绵软的，白的毫无杂质，白的让人不舍得去触碰，那么轻盈，那么美丽，让人忍不住和他们一起迎风起舞。而我十九年来未见过雪的遗憾终于消失得一干二净了，剩下的只是一种满满的幸福感。

滑雪场上人很多，我们大家则迅速的换上了滑雪装备。看电视上的滑雪运动员风姿潇洒，不想到一轮到我们这些初学者就变得异常狼狈。只是从最缓的坡向下滑，就不停地摔。前面幻想的潇洒帅气顿时荡然无存，只剩下对滑板不受控制的懊恼和一股激起斗志的兴奋感。可惜因为时间问题仍然没有完全学会，但是确是我人生中一段最快乐的尝试。

十几天的旅游就这样结束了，我是那般的不舍。不仅是对于那里美丽的风景，还有北方特有的人与人之间温暖的感情。我更加了解了北方的饮食生活习惯，更近距离地领略了北方平原一马平川、广阔无垠的美丽。更深刻的感受到亲人之间的爱与真诚。也为我的人生经验中添加了更绚丽的一笔。

**旅游实践报告篇五**

从目前就业难社会形势看，培养具有一定实际操作的应用型社会人才是我学院对我们旅游管理专业的教学方向，学院安排我们在xx酒店实践半年主要是让我们正式踏入社会轨道去了解酒店的生产经营状况，酒店的组织与管理，酒店文化，酒店服务技能，加强理论知识与社会实践相结合，培养我们的服务意识和吃苦耐劳的习惯为以后工作奠定基础。

1、实践单位概括

位于xx县xx度假区，坐落在绵延十几公里的银色海滩的黄金地段上，拥有面积一万多平方米的沙滩，以及两万平方米的天然海水浴场，酒店按四星级标准规划兴建，建有豪华别墅海景房和园林房，特色亲海小屋、海泉阁、套房共291间，同时拥有360度全海景餐厅，夏威夷海上酒吧，私人海滨浴场和五星级沐浴阁，以及xx标志性建筑——欧式灯塔，并拥有多个不同规格的豪华会议室(最大可容300人)，是一家集休闲度假、会议培训、餐饮住宿、康体娱乐于一体的综合型度假酒店。

酒店所分部门有：人力资源部、销售部、前厅部、客房部、保安部、海上康乐酒吧部、沙滩综合娱乐部。酒店人力资源部根据酒店的实际经营需要，结合我们班人员总数，分别把我们安排到前厅部、客房部、保安部、海上康乐酒吧部、沙滩综合娱乐部实践。为了能使我们全面的接触酒店的各个部门的工作，在为期六个月的实践时间里，酒店还安排了我们为期二个月的轮岗制度，让我们充分了解酒店各部门的工作。

2、实践过程

在还没分派岗位之前，酒店派其行政助理和其他部长对我们班为期3天的酒店上岗前培训，共把我们班分为4个小组。培训内容包括酒店管理理论、酒店文化知识、酒店服务技能，开展一些具有团队精神的小游戏，消防现场演练，通过这些培训看出同学们的表现来安排同学们的实践岗位。

一开始我被安排在沙滩娱乐部实践，由于酒店有淡旺季之分，实践结束后沙滩娱乐部(沐浴阁)就基本不营业了需等下一年实践生到来才营业，而这一段时间正属于淡季，所以不营业，在这一段时间里沐浴阁已经变成了一个堆各种杂物的大仓库，我们部门的同学在五一黄金周前主要的任务是把对沐浴阁进行大清洁，将里面的所有物品翻洗一遍并且要整理好，并且需要我们6个同学讨论出经营管理方式、确定物价等等，五一劳动节正式营业。从4月24到4月30日这7天我们都非常幸苦，干的是又脏又累的基层活，但是我们部门的关系融洽，民主意识强，大家很自觉地拿起活就干，百忙之际也渗透满快乐融洽气氛。

我所在沙滩娱乐部主要工作是租赁海上娱乐用品、买水票、验票、提供烧烤和篝火前准备、清洁沐浴阁卫生、清洁酒店沙滩的垃圾。在这沙滩部两个多月的工作里，我们几个同学一起努力经营起沐浴阁，一起努力创建高服务高效率的服务团队，其间有过许多艰辛与挫折，有过成功与失败，有过快乐与失落，我们不怕苦累脏，勤奋尽职，面对形形色色的客人我们依然微笑面对服务，镇定自如地去解决所出现问题。

最后的两次轮岗我被分到客服部实践，后四个月的实践时间我在客服部度过，7月份开始正值于旺季，酒店入住率很高，所以我去到客服前几天是边工作边培训，客房部人手不够，后来加上暑假工还好一点，天天汗颊背流，满头大汗，真正体会到钱的来之不易。

客服部的主要工作是做房、保洁、和对客服务。每一件工作都要非常仔细认真去完成，否则将出现服务破绽，给入住客人留下不好印象，有损酒店良好形象。一般主管或领班安排我们2个人一栋楼共有20间房左右，天天铺床、洗厕所、拖地、搞清洁、配一次性用具、保洁、对客服务，天天重复同样的工作，正是因为如此，才锻炼了我吃苦耐劳和注重细节的性格。面对客人的百般刁难我并没有退缩，而是主动地微笑着耐心跟客人解释清楚。面对客人的要求，我尽可能去满足。面对对好心客人对你(服务员)的关怀，我感动至极。面对主管或领班的工作细微要求，我尽自己最大的努力去完成。由于我班男生少，在我完成自己任务的同时我也常去帮助女生，工作作风尚且等到了酒店上级的赞可，让我欣慰。

在六个月的实践时间里，我各获得了酒店颁发的6月份和8月份优秀实践生荣誉称号，工作得到了认可，颇感欣慰。我从一个大学生转换到社会工作人员的角色大转变，半年的磨练使得我的适应能力大大提高，体验到社会竞争的残酷，现实的无奈。学会了如何处理复杂的社会人际关系，更重要的是懂得该如何去做人做事，得到了很多宝贵的社会经验财富，认识到了自己的不足，总结了经验和教训，在以后的学习工作中我将不断增值自己，为以后自己的创业之路做好准备。

1、对学院的建议

应该详细介绍实践前准备事宜在这次的实践当中，实践前的实践动员大会院系只讲了些大概况，我认为有必要向同学们讲清楚该带的哪些物品，此次因为不知道那里的气候，去到实践单位后才真正发现海边晚上比较凉快，常吹海风，不带外套去实践的话容易着凉感冒，有些同学因为不知情没带外套，刚去就水土不服感冒了一两个星期，严重影响了良好的实践状态。实践班主任的效果不明显，实践班主任余老师每隔一个月来酒店一次，在那边实践，一个月会发生许多事，出现许多问题，老师一来累积了一个月的实践状况同学们或许会有许多都忘了，问题得不到及时解决，导致同学们情绪波动很大，做出一些极端行为。建议实践班主任来酒店的次数多点，时间间隔短点，根据老师的实际情况安排在比较合理的范围内。

提高实践生的.生活补贴，如今的社会形势，人民币小幅升值，物价上涨，反而工资不涨，钱越不值钱了。在酒店里的加班费确实偏低了，辛苦付出的回报才得到2.5元(前三个月)或2.9元(后三个月)一个钟，导致有些同学不愿意加班，工作进程延误。建议学校跟酒店商讨适当提高实践生的生活补贴，增加加班费。

2、对酒店的建议

酒店常有些工程问题出现，常有客人抱怨和投诉，问题是酒店设备逐渐老化和工程部工作人员少，建议酒店逐渐更新陈旧老化的设备及物品，多聘个工程部技能熟练的工作人员。酒店里的正式员工问题。

酒店的个别正式员工常有不尊重不关心实践生的行为举此，男生宿舍电视房经常是正式员工霸占着且音量大阻碍我们实践生的正常休息，导致我们实践生比较少看电视。有时候我们工作累到极困的时候得到的是冷漠，却得不到关心与尊重。建议酒店应该常教育正式员工作为培训员工素质的一部分，酒店应更加关心和尊重我们实践生。实践生换岗应公正公开透明。

在这次的实践中，三次换岗机会，同学们都有些情绪波动，我认为是不够公开透明，建议酒店在换岗之前应召集各部门负责人开个会议说明些本次换岗的一些情况，让同学们有心理准备。实践生评奖制度不够公平公正。

在这次实践中，我们当中有许多实践生获得了酒店评的优秀实践生、优秀员工……等等奖章，但是我们实践生都不知情是怎样评出来的?有些获奖的同学我们实践生竟有过半的同学不满意，有些同学勤奋努力付出却一无所获。所以建议酒店评奖应该采用管理层考评和实践生投票相结合的形式，做到公平公正透明，让实践生实践得更有xxxx更有意义。

**旅游实践报告篇六**

不知不觉之中，暑假又到了，回头想想自己大一的生活，又想想自己将如何面对暑假，是回家还是在外面找工作，一时茫然，旅游专业大学生暑假社会实践报告。

毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。所以我向家人宣布趁着暑假有这样一个机会，好好的大干一场。

放假之后的一个星期我都在市中心找工作，可是要不是工资低的养不活自己，就是怕自己累到。到最后三天过去了，我还是一无所获，我终于知道原来自己一直是眼高，觉得只有那种体面的工作才适合自己，眼看我就要放弃了，可是又想到我和家人说过我一定会找到工作，仍而他们却笑我不出一个礼拜就会放弃。我就不放弃，我就要做给他们看，让他们知道，我能行！

我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

这次我不再把眼光放的那么高，我想到自己是学市场营销的，所以我就专门去找那种大型超市，看下是否需要导购，终于在一个商场里面找到了一份导购工作。第一天工作就是小组主管交我商场里面的规定。

1.严格遵守商场的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。 2.做事勤快，不能偷懒，不仅要做好本职工作,还要帮助其他人.

3.虚心向别人学习,努力完善自己.

4.对待客人要面带笑容,耐心服务.

5.要与同事和睦相处,争取在大家心中留存一个完美的形象!

就这样我开始了工作,也许是由于自己制定了完善的计划,所以工作还是很顺利的,虽然有些客人很叫真,很难缠,只要耐心解答就会解决问题；同事还是很友好的,也许是由于我的工作时间短,对他们没有竞争吧!

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败，社会实践报告《旅游专业大学生暑假社会实践报告》。在经历了这次的工作之后，明白了“很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的”。一个小小的商场的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一个月的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。也知道了：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。不是让社会来适应自己，只有自己去适应这个社会才行！

**旅游实践报告篇七**

在电工电子设备已广泛普及的今天，对于一个现代大学生来讲，具备一些电工电子设备基本的操作和应用能力是必不可少的，这些能力除了课堂教学以外，不可替代地就是实验教学。电工电子综合实践，将电工电子基础理论与实际有机的联系起来，加深学生对所学理论课程的理解，逐步培养和提高学生的实验能力、实际操作能力、和独立分析能力和解决问题的能力，以及创新思维能力和理论联系实际的能力。

本实验的一大特点就是将传统的原理性、验证性实验与以multisim2001为代表eda设计性实验紧密结合，将实物实验与虚拟仿真实验有机的、紧密的结合，充分利用了计算机的辅助设计能力，并顺应现代电子技术发展的潮流。通过虚拟仿真实验，使学生有可能在实验课前预习和课后练习，同时将许多实验室中无法进行的实验操作或实际操作难度大的实验内容通过上机进行仿真实验完成，极大的丰富了电子技术的实验内容。实物实验一方面加强学生的实际操作能力，另一方面又是对理论教学和虚拟仿真实验的印证。

二、仪器仪表目录：包括仪器设备的型号和规格

1、计算机(奔腾以上微机，40台，windows98/2024/xp，安装multisim2001)

2、fluke45型双显示数字万用表20台

3、tds210型数字式实时示波器20台

4、afg310任意波形发生器20台

5、双路可跟踪直流稳压电源40台

6、各种模拟、数字电路实验板、实验箱若干

7、hg4181型数字相位计10台

8、th2820型lcr数字电桥20台

9、电动式功率表40台

10、各种电路实验板、实验箱若干

三、实践总结

在为期一周的实践当中让我感触最深的便是实践联系理论的重要性，当遇到实际问题时，只要认真思考，用所学的知识，再一步步探索，是完全可以解决遇到的一般问题的。这次的内容包括电路的设计，印制电路板，电路的焊接。本次实习的目的主要是使我们对电子元件及电路板制作工艺有一定的感性和理性认识：对电子信息技术等方面的专业知识做进一步的理解;培养各锻炼我们的实际动手能力，使我们的理论知识与实践充分地结合，作到不仅具有专业知识，而且还具有较强的实际动手能力，能分析问题和解决问题的高素质人才，为以后的工作奠定了基础。

原来所学的都是课本上的理论只是，就是有几个实习也大都注重观察方面和动手能力，比较注重理论性，而较少注重自己的动手锻炼。而这以次的实验就是要我们跨过实际和理论之间的鸿沟。

通过实践，我觉得自己在以下几个方面有收获：

(一)对电子工艺的理论有了初步的系统了解。我们了解到焊接普通元件与电路元件的技巧、印制电路板图的设计制作与工艺流程、工作原理与组成元件的作用等。这些只是不仅在课堂上有效，对以后的学习中都有很大的指导意义，在日常生活和工作中更是有着现实意义。

(二)对自己动手能力有很大的锻炼。实践出真知，纵观古今，所有发明创造无一不是在实践中得到检验的。没有足够的动手能力，就奢谈在未来的科研尤其是实验研究中有所成就。在学习中，我锻炼了自己的动手技巧，提高了自己解决问题的能力。

文档为doc格式

**旅游实践报告篇八**

权威发布2024旅游社会实践调查报告模板，更多2024旅游社会实践调查报告模板相关信息请访问。

炎炎夏日，酷暑难熬，各大中小学校早已放假。在众多的学生中，他们为了过一个有意义的暑假，纷纷去各地、各处游览观光，以充实自己的知识，提高自己的修养，拓宽自己的眼界。因此，笔者来到省旅局，对我省假日旅游做了详细的调查：

去年以来，新的休假制度形成的春节、“十一”、“五一”三个假日旅游“黄金周”，极大地刺激了人民群众的旅游热情，国内旅游空前火爆，自去年国庆至今年春节、“五一”，接连出现了公众旅游消费热的几个高潮。假日旅游有力推动了我省旅游业及铁道、交通、民航和餐饮、商业等相关行业的发展，刺激了消费，拉动了内需，增加了财政收入，满足了公众的旅游需求，丰富了节假日生活，对提高人们生活水平、繁荣地方经济，发挥了积极重要的作用，受到全社会的普遍欢迎和关注。假日旅游带动假日经济大发展，其主要表现在：

(一)假日旅游带动旅游业的发展。“五一”期间全省共接待中外游客320万人次，旅游收入突破20亿元人民币，日均近3亿元，比去年国庆增长12%。全省各地的热点旅游区再度火爆，如全国优秀旅游城市\*\*共接待海外游客58万人次，旅游总收入超过16亿;去年刚刚列入世界自然和文化遗产的\*\*市接待游客达到10.5万人次，旅游直接收入5000多万元，均创历史最高记录。“五一”期间，适逢\*\*岛举办\*\*文化旅游节，七天时间上岛人数达12万人次。\*\*市有卖票的48个景点共接待26.8万人次，较去年比增200%，收入5350元人民币，比增215%。过去属温冷地区的\*\*山接待3万多人次。由于假日旅游的迅速升温，旅行社生意红火，各地宾馆饭店频频告急。

(二)假日旅游带动民航交通业的发展。“五一”期间，\*\*机场进出港114343人次，比去年同期增长56%;飞行航班837次，其中增加航班142次。\*\*机场起降航班达170架次。5月1日，进出\*\*国际飞机乘飞机出游人数达4900人。从5月1日开始进出\*\*的各趟旅游专列整天持续高峰，日均到发客流量达4万余人，超过春运，全省增开了30多对旅游专列。\*\*、\*\*、\*\*始发的中短程旅游列车趟趟爆满，其中观光游客占80%以上。\*\*至\*\*的“\*\*之列”专列在原有基础上又加挂四节车厢，仍超员30%。节假日期间，\*\*火车站发送旅客71294人次，比去年同期增长57.85%。公路客运也不逊色，如\*\*特运总公司节日客运量达113065人次。据测算，交通费在旅游花费中所占比例最高可以达到70%以上，铁路、民航、公路以及水运已成为假日旅游最大的受益者。

(三)假日旅游带动零售业的发展。\*\*、\*\*等地大型商场销售平均增幅约42%以上，客流量比平日成倍增长，其中一半顾客是来\*\*旅游的外地人。\*\*年全国的社会零售总额比\*\*年增长6%，但接节假日的销售却增长了70%。这就表明，假日旅游带动旅游消费已趋明朗化，消费者正在逐渐形成假日消费的习惯。因此，假日商场的火爆可以说是假日旅游推动零售业追上国际潮流的表现。

(四)假日旅游带动餐饮的发展。“五一”到我省旅游的人数320万人次。这么多认得吃喝必然给饮食业带来巨大的商机，假如按40元/人天的标准计算，这将是一笔可观的数目。无论是“五一”、“十一”，还是元旦春节，许多城市、许多景点，出现人流如潮、、疯狂热卖的火爆场面，不少洒楼、餐馆、快餐店要排队预约。而且，游人在饮食过程中，还可领略全省各地的饮食文化。

(五)假日旅游带动休闲娱乐业的发展。假日旅游的启动和生活水平的提高，使城镇居民的消费模式逐渐向休闲娱乐转变。休闲娱乐不仅让游客参与各种游乐设施和娱乐活动，体验其中的知识与乐趣，而且以休闲娱乐为载体，将休闲文化、体育运动等形式与游乐主题融为一体，使“娱”变得丰富多彩，满足了游客休闲、娱乐、健身的愿望。调查显示，节假日50%的人考虑外出旅游，在外出旅游的人群中，64.8%参与人休闲娱乐。为了适应这一新的需求，各地兴起了许多休闲娱乐行业，如茶馆、陶吧、酒吧、迪吧、氧吧、健身房、射击、水上运动、网球、高尔夫和跳舞机等，到了节日这些地方都是处处爆满。另外，假日旅游还带动金融业、网络电信业、农牧业和建筑制造业的发展。

虽然假日旅游火爆，但是由于旅游业涉及面广，关联性强，因此，假日旅游还存在以下几个方面的问题：

(1)通知放假时间太迟;

(2)受到旅游交通的制约;

(3)热点旅游区住宿床位供不应求;

(4)个别宣传媒体误导消费者。

结束此次调查，笔者由衷的希望我省的旅游业能突飞猛进，成为全省不可缺少的经济支柱!成为全省第一经济支柱!旅游业的明天是辉煌的、灿烂的、生机勃勃的!

**旅游实践报告篇九**

以典型人群为调查目标，了解旅游各类人群的旅游消费金额的理想情况和实际情况，以重要的数据理论、分析和建议，希望来更好的规范旅游市场及导游人员，已达到旅游市场拥有更好的信誉、拥有更多的“回头客”和“新客”、 拥有更多对旅游持观望态度的潜在客人等的目的。

（旅游各类人群包括：对报团价敏感的，对报团价不敏感的；对旅游期间消费敏感的，对旅游期间消费不敏感的）

以典型人群为调查目标，了解参加旅行社的\'旅游人群的旅游消费金额的理想情况和实际情况，例如：旅游时属于消费是在理想内还是超标或者严重超标。

（一）、 调查方法

本次调查采用典型调查、抽样调查综合性调查方法。比如，针对参加旅行社的旅游人群的典型调查和针对参加旅行社的旅游人群的旅游消费金额理想情况和实际情况的综合性调查等。

（二）、 样本数量本次调查共发出调查问卷200份，回收186份，其中168份为有效问卷。

（三）、 调查对象及范围 参加旅行社的旅游各类人群

（四）、 调查形式问卷式调查 、访谈

略

（一）、调查结果

1、根据调查结果对报团价、旅游期间消费金额敏感的人数为100、比例占60%。 旅游消费实际金额超过或严重超过理想金额的人数为152,、比例为90%，其中对金额敏感的人数为81、比例占48% ，对金额不敏感的人数为71、比例占42%。

2、在调查期间经访谈了解到大多数游客在旅游后有这些感觉：旅游总消费比想象高很多、去一次被“宰”一次、不是去旅游而是去消费等。

（二）、调查结果分析

以整体来看大多游客对旅游报团价及旅游期间消费金额不满意，这种情况一般会导致游客以旅游总消费太高、去一次被骗消费一次、不是去旅游而是去消费等为理由不再去或减少去旅游的结果。

（一）导致该调查结果原因 （只列出了小部分原因）

1、旅行社为了提高旅游参加人数，减低价格给游客的直观感觉，把旅游期间部分费用去掉，这样游客的旅游期间消费金额就大大提高了，所以游客的实际消费金额也大大的超出了理想消费金额。

2、旅行社产品标价太低，为获取最大利润把损失转给导游，以至导游在旅游中注重游客的消费而不注重游客旅游的目的。

3、部分导游失了职业道德，只为游客消费中的提成而不为职业准则。

5、导游管理体制和机制不完善，让部分不良导游和旅行社转了空子，造成游客在旅游期间消费不理想对旅游望而生畏。

（二）针对该调查结果给出的建议

1、大力整顿不法或违规的旅行社，使其在旅游业市场中要公平竞争，鼓励公平竞争的旅行社，严惩不公平竞争的旅行社。

2、提高导游人员的道德素质、各方面的技能，使游客提高理想消费金额从而使合理可能实际消费金额也提高。

3、提高旅行社的服务质量、导游人员的服务质量，使游客的“高”消费物超所值。

4、提升导游人员的学历层次：当前的导游人员大专以下学历者占80%，学历层次过低，明显地制约着导游服务水准的提高。所以我们要在高层次的旅游院校中培养更多的导游人员，使其成为导游队伍的中流砥柱，这样才有助于导游服务水准的提高，干涉提升我国在世界旅游市场上的竞争力，提升我国旅游业的国际地位与形象。

5、提高导游人员的文化素养与综合素质导游服务的对象越来越高的品味需求，要求导游员提高自己的文化素养。游客真正在乎的不是钱，而他所得的服务是否值得他们所付出的。

6、进一步完善导游管理体制和机制要大力推进导游执业规制建设，建立相应的规制体系。

7、各级政府主管部门要大力发掘并广泛宣传导游队伍中的先进典型，通过组织星级导游、诚信导游、优秀导游、模范导游等评选活动，激发导游人员改善完善自身，展示导游人员良好的精神风采，为导游人员创造和谐的从业环境。 从而提高游客所标的理想消费，使游客和导游及旅行社得到“双赢”。

**旅游实践报告篇十**

读万卷书,行万里路”,旅游可以使我们眼界放开，随着旅游市场的不断发展,当今大学校园内，外出旅游已经成为大学生的一种时尚。了解一下当今大学生业余时间的安排，旅游生活的情况，合理的旅游可以增加大学生与社会其他人群的沟通，陶冶情操，锻炼自己的交际能力和独立做事的能力。

一、调查相关内容

我们于2024年11月，在咸阳师范学院发放了15份调查问卷，收回10份。试通过对同学的旅游情况进行抽样调查，对得到的相关数据进行解释分析，得出大学生旅游行为的部分规律。

二、调查分析

此次参与调查的男女比例约为1：1，收回的问卷男女比例刚刚为1：1，这样减弱了由性别因素对调查结果的影响，又可以对比出男女生在旅游观念上的部分异同。

大学生课余时间用于外出旅游的仅有5%，但是他们对旅游总体上是持有肯定态度的。在收回的10份问卷中，回答非常喜欢、比较喜欢和一般的占97%。即使是尚未出游的大学生，他们对旅游的态度也是非常肯定的，有74%的同学回答在大学期间外出旅游。这证明了大学生这个旅游群体有强烈的出游愿望。

但是由于资金和时间的限制，大家在大学期间旅游次数还是比较少，其中大部分是小型出游。例如各大高校，学校附近的公园等等。

另外，我们通过对大家旅游形式的调查发现：大学生旅游还是很倾向于自己组织出游这一类，因为调查结果显示53%的同学选择自助游，另外23%的人通过班级社团组织的形式出游，可以看出这是大学生旅游的一大特点。大学生处于感情的萌发期，与朋友（包括情侣）一同出游，一方面可以体验生活，增加旅游兴趣，共同解决旅游中的困难，另一方面可以促进双方的了解，培养共同兴趣、增加双方感情。

大学生对旅游景点类型的选择主要倾向于自然风光。他们出游目的有49%是为了欣赏景观，30%是为了散心，20%是为了拓展知识，仅仅只有1%的同学选择了其他。这说明大学生旅游是有明确的目的的，他们希望从旅游中增加自己的见识，放松自己的心情。

同学们还是以同学介绍为主，随着网络的日益普及，通过网络搜索资料的同学也占有很大比例。

由于花费主要来自父母，所以大家在一年中的外出旅游花费还是比较低的。

三、调查总结

通过以上数据分析以及对调查问卷的综合分析，我们团队得到以下结论：

一、大学生总体对旅游持肯定态度，喜欢外出旅游。大家会根据自身情况来决定旅游层次的标准，旅游消费层次处于中低端。

二、大学生对旅游社、旅游广告的关注度不高。旅行社费用高，基本为组团方式出游，不符合大学生特点。因此，大学生对旅游社的选择还是很少的。

三、大学生出游时间不足，大型出游频率较低。大学生出游时间

比较随意，但是主要集中在寒暑假和十一黄金周。小型出游就很随意，想到基本就可以做到。

大学生出游的目的地比较丰富，注重体验、增长见识、开拓视野。例如，名山大川、名胜古迹、海滨圣地等。

大学生作为社会的一个特殊群体，既有一定的经济独立能力和自我生活能力，有相对宽裕的时间，同时具有更多的人冒险、探索精神和追求休闲生活的情趣。

综上可见，旅游不仅仅能缓解身心疲劳的效果，更能让青年大学生在繁重的学习之后，多了一个与自然接触，与外界交流的机会，在领略祖国大好河山的同时，充分享受千年祖国文化所带给的震撼和熏陶，拓展自己的知识广度！所以，希望有更加符合大学生的旅游方式出现，以便更好地指导我们的大学生活。

在调查中大学生提出的意见都是围绕着价格、安全、舒适、旅行社开发特色路线为主.

这个市场具有它的特性：

1. 推出多种符合大学生需求的旅游产品，以供不同的`大学生选择。如：观光旅游、 探险旅游、民俗旅游等。

2. 大学生思想活跃，精力旺盛，旅游动机多样化且追求个性化，在开发大学生旅游 市场时要机动灵活。一是在旅游产品的组合上机动灵活。吃、住、行、游、娱、购项目分 别列示，供大学生根据自身情况，自由选择，自由组合，形成短、中、长线的包价旅游或 小包价旅游，甚至零包价旅游；二是旅游方式多样化。

针对大学生不同的需求，设计多种 可选择的旅游方式。

3. 旅游产品的价格的定价明确，因为大学生对价格敏感度高，出游人数随价格变动 弹性较大，又受经济的限制。只有合理的定价，才能激发更多的大学生出游，形成规模市 场。因此，在不损商家利益的情况下，希望价格实惠。

4. 薄利多销。大学生旅游市场集中，规模较大且对价格较为敏感。旅游企业要取得 较大的经济效益，必须利用它的市场特点，降低成本，实行薄利，取得价格优势，才能激 发市场，实现规模开发，取得良好的经济效益。 从上看出：大学生目前大多仍为消费者，可用于个人自由支配的资金不多，属于非强 势消费群体，因而对价格较为敏感，在旅游过程中对物质要求不高，讲究经济实惠，此外， 大学生长期在学校生活，对外面的世界充满好奇，旅游中的各种经历都是他们津津乐道的 事，因而他们更加重视旅游过程中的经历和感受。所以，在设计旅游线路时，针对大学生 的种种特征，这样不尽可以使商家获利，也可以实现更多大学生出游的愿望。

是一个潜在的旅游市场。因此， 旅行社应重视这个市场，虽然受一定的经济的影响，但这个市场的数量庞大。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn