# 2024年导游实践报告(实用12篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-09-03

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**导游实践报告篇一**

xxxx年xx月。

xxx风景区。

了解导游服务过程，掌握导游业务。实习内容：跟团学习导游带团技能，了解导游工作程序并独立带团。

在学校的时候，就了解到导游这个职业是个吃苦的工作，必须拥有良好的体力、紧急情况的处理应变能力和过人的语言表达能力！能说会道是必须。毅然决定参加实习是因为只有实践才能检验出我是否适合这个角色，才能检验出我在学校学习的课本知识是否都融入了我的脑子里面……带着兴奋和激动的心情我进入了导游的前期培训。

刚开始的时候真的很兴奋、什么都想学，从拿到导游词的那一刻起就开始哇哇大背，好了，导游词是搞定了，接下来就是讲解了，因为是死记硬背的导游词，所以讲起来就好像背书一样，这样当然是不行啦，根本没办法吸引游客的注意力，这样游客当然不会满意啦。要让导游词融成自己的话给游客讲出来，这样才能引起游客的兴趣让游客满意。游客才会跟着导游的步伐走，才能更利于导游的讲解。还有就是在带团的过程中就是要还应对突发事件，及时处理好突发情况。还要本着“顾客就是上帝”原则无论游客怎么不通情达理也不能弃游客而去。要和游客保持好关系不能冷面相对。这是一个合格的导游必须做到的。好了接下来就是实地培训了。

刚开始公司让我们跟着老导游上山，看老导游是怎么讲的，老导游讲的真的跟棒！她们的讲解完全看不出来是背的导游词，好像这里的景点她们一直都跟熟悉一样，完全是用她们自己的话讲的。刚开始真的好佩服她们的，心想我什么时候才能像她们讲的那样好呢！我们跟了几次老导游，熟悉了路程路线，公司就开始检验我们是否合格，检验完后就派我们上山啦。

**导游实践报告篇二**

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考试吧无虑了，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!

一切认识都于实践。实践是认识的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。这段时间的景区实践，对我来说受益匪浅，这次实践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。在实践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践的原因，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，在实践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。

**导游实践报告篇三**

通过这次实习对旅行社的具体营运与操作.管理等方面有了了解,丰富社会实践经验。

20xx年x月x日—20xx年x月x日

一、接待实习。

接待工作就是接待一些前来进行旅游咨询的顾客。客人对公司一印象非常重要，怎样给客人美好的第一印象呢?首先必须面带微笑，让客人觉得有一种亲切的感觉;其次是在做介绍线路时要时刻以客人的立场上出发，投其所好;最后是对于外出游玩的介绍上，要及时向客人说明当地的消费情况、风俗情况、注意事项等。

其实接待的对象不仅仅指出游的客人，也包括同业的工作人员。也不仅仅是现场咨询接待，还包括上网接待，例如通过qq、msn、电子邮件等多种方式。我们实习的时间是旅游淡季，一些顾客可以通过我们的网上联系方式就可以购买旅游产品了。这样既可以节约时间，还可以方便你我。

他通过网上银行给我们汇款，一次交易就完成了。

前台接待

工作之后的规律生活让我觉得时间过得真快，不知不觉已经过了一周了，公司杨总分给我的任务就是从前台接待最基本的的工作学起。

首先就是要熟悉旅行社所有的业务，在这基础上对人的态度也很重要的，大多的客户都是不太清楚才来咨询的，所以要有一定的耐心，尤其是对于一些中老年人，除此之外，微笑也很重要的，每天都要保持一个良好的开朗的心态来上班，切忌将私人的情感带到工作上来，那是很不专业的。而且也是这个行业不允许的。不但接人待物要亲切，而且还要善用身体语言，就是适当的点头呀，弯腰呀，等等，再一个就是说话时，双眼要注视对方，要让人感觉到你是在跟他讲话，而且很有兴趣听的样子，这样不仅让顾客有了被尊重的感觉，还多了一层亲切感，尤如回到家的感觉，这就是宾至如归的感觉了。这就是旅游行业所提倡的服务宗旨了。

其实前台接待并不像我想象的那么简单，在接下来的时间了我需要我学习的地方还有很多。

前接待流程

经过了三个周对前台接待的学习，在公司领导和老员工的帮助下我对这项工作有了初步的了解，是时候大体总结一下这个工作的了。

一、前台接待工作的基础：1、产品丰富2、熟悉产品

二、前台接待工作范畴1、接听来电2、接待来访3、签订合同

二、产品线路安排实习。

我是个刚到人家部门的学生，开始，对线路的安排工作，部门经理并不让我参与，只是让我慢慢看别人怎么做的，在经过两天的学习后，我对产品线路安排工作已经了解的几乎差不多了。产品对于一个公司的存活起关键性作用。旅游线路就是一种旅游产品，由于旅游产品容易被别人抄袭。我发现旅游企业一般不把线路安排透露给同业竞争对手。对于线路安排要注意的问题有下面几点：首先，要遵从客人要求，按照客人要求安排线路，诸如一些忌口忌讳的事情要提前向客人询问。其次要注意时间紧凑，让客人在合理的时间以及金钱内游览完他们想游览的地方。再次是线路安排人员要对地理知识相当了解，并用合适、优美的语言把线路向游客描述出来。最后，也是最重要的一点，那就是合理。在这里合理的含义是指合情合理。

乱中求稳

随着时间的推进，对计调工作的兴奋劲也渐渐地淡了下来，随之而来的就是那些琐碎的工作。我的同事告诉我在这种状态下最需要的就是周到化。“五定”(定房，定票，定车，定导游员，定餐)是我目前的主要任务。尽管事物繁杂缭乱，但计调人员头脑必须时刻清醒，逐项落实。要做到耐心周到，还要特别注意两个字：第一个字是“快”，答复对方问题不可超过二十四小时，能解决的马上解决。一定要争分夺秒，快速行动。第二个字是“准”，即准确无误，一板一眼，说到做到，“不放空炮”，不变化无常。回答对方的询问，要用肯定词语，行还是不行，“行”怎么办，“不行”怎么办。千万不能模棱两可，是似而非。不然很难让客户产生信任，缺乏安全感，或许生意就这样“黄”了。

什么事情都是乱乱的，使我在这段时间里的工作没有什么突出表现，为此我请教过老师和公司老员工，他们给我的建议是“好记性不如烂笔头”多记一些事情，学会先后有序。照此做了几天。工作的确有了很大的改进，谢谢那些身边默默帮助我的人。

(3)热情做好导游讲解工作，积极向旅游者介绍和传播中国文化;(4)妥善处理好旅游相关服务各方面的协作关系，认真处理旅游者发生的各类问题;(5)维护旅游者的人身和财物安全，做好事故防范和安全提示工作。

(一)旅行社的规范性

旅行社的规范性有两个层次的含义，一是指该旅行社是否为根据我国《旅行社管理条例》相关规定设立的合法旅行社，二是指该旅行社在经营过程中是否存在欺骗旅游者、不正当竞争和超范围经营等违规行为。旅行社的规范性是旅游者在选择旅行社时首先要考虑的因素。

(二)旅行社产品的价格

旅游者之所以选择旅行社组织的旅游线路，一个很重要的原因就是希望节省旅游费用。因此，旅行社能不能在向旅游者推介旅游线路时提供诱人的旅游价格，在很大程度上决定着旅游者的购买决策。

(三)旅行社的服务质量

随着我国旅游消费者渐趋理性，越来越多的旅游者在选择旅行社的时候，已不仅仅着眼于旅行社的报价，而是综合平衡旅行社所提供旅游产品的“性价比”，从而权衡其所作出的购买决定是否“物有所值”。因而，旅行社的服务质量在旅游者心目中所占的分量越来越重。

(四)旅行社产品的丰富度和个性化程度

进入新世纪以来，人们的旅游消费观念正在发生多方面的变化，其中之一就是旅游消费需求的多样化和个性化。传统的“团体标准等全包价旅游产品”对旅游者的吸引力越来越小，相反，那些能够为旅游者提供多种包价形式和旅游服务，尤其是能够提供根据旅游者特殊需要“度身定制”旅游产品的旅行社越来越多地受到旅游者的青睐。

(五)旅行社的诚信度

(六)诚信是旅行社企业立足于社会和长期盈利的基石，也是旅游者选择旅行社的关键因素。旅行社的诚信主要体现在是否能够切实履行其出行前向旅游者所作的服务承诺。

(六)旅行社的品牌形象

者在本站的接旅行社产品的无形性特征增大了旅游消费者的“购买觉察风险”，而购买名牌产品是降低该风险的有效方法。所以，旅行社在旅游者心目中形成的品牌形象，直接影响到旅游者的购买选择。

四、实习思考

旅游业是朝阳企业，相对于其他类型的企业而言，旅游企业的可进入性高，门槛低。现阶段我国各地方旅行社相继建立，旅游企业的发展趋势如下所示：

(二)旅游中介的附加服务越来越突出。随着顾客越来越挑剔，竞争越来越激烈，各旅游中介机构为争夺顾客，提升品牌的竞争力，在为顾客服务的过程中，越来越注重服务的附加作用。如为顾客提供票务预订服务、租车接送服务等，提供金融服务、保险保障服务，还与许多其他餐饮娱乐等消费单位合作等等。

(三)旅游向郊区化、短期化发展，一日游、两日游越来越多。人们对双休日逐渐习惯和开发，旅游逐步从长线向郊区短线延伸，因此一日游、两日游这种短期的旅游活动越来越突出，因此各种各样的度假村越来越多，人们开始在双休日、节假日期间，抛下一周的紧张和都市的浮华，来到郊区吃农家饭，参加田园劳动，欣赏山水风光，追求自然、清醇和土朴。这从国内旅游相关增长指标远远高于出境旅游增长指标可以得到印证。

(四)自助旅游渐成时尚。传统的旅行社服务，给人们留下了许多负面的印象(主要是吃不好、睡不好、玩不好)，使旅游变成了只有旅没有游，但随着交通的越来越便利、私家车越来越普及、酒店预订公司繁荣以及飞速的发展，自助旅游的人越来越多，并渐成时尚。尤其大型节假日期间，三五个家庭结伴出行，驱车数千公里，跑遍大江南北已不是稀奇事，他们通过酒店预订公司预订酒店解决住宿问题。余下的就是自己自由的安排游玩，弥补了传统旅行社的不足。从20xx年度用汽车作为旅游交通工具占15.7%的人数构成中可以证明。

五)商务旅游越来越突出。随着经济贸易的发展，国内及国际性的商务考察旅游也越来越突出，据统计我国各类商务大军有4000万人，每年平均每人出行3次计，全国全年的商务旅游人次在1.2亿人次左右。而且商务旅游大军的队伍每年都在以数百万人次的速度在递增。商务旅游也呈现出规模化的发展趋势，尤其是大型的商务活动(包括传统的和新兴的商务活动)是导致商务旅游增长的主要因素。而且商务旅游的构成者中，从入境旅游人数的构成比例中可以看出，其中参加会议商务的人数占到17.7%，而从25-44岁占整个旅游人数的48.6%的比重也可以看出。所以，无论是旅行社或是其他旅游新兴的中介都会非常重视商务旅游市场。

(六)期货式旅游也已萌芽。尽管分时度假这种旅游形式在我国还是新鲜事期物，还很不规范，但越来越多的城市的白领们选择了长达20xx年、20xx年、30年的分时度假的旅游服务项目，20xx年选择分时度假的人数同比上升了数倍，预计全国20xx年度购买分时度假者达万余人。目前许多旅游中介已不同程度地介入期货式旅游服务中来，并有几家知名的品牌旅行社联手在全国范围内兴见度假村，开展分时度假业务。

(七)旅游管理趋于有序和规范。旅游中介的规范化工作近年来取得了突破性的进展，包括景点收费、旅游购物消费、导游索要小费等都进行了大力的整顿和规范，出台了一系列的旅游政策和法规，并推行了导游持证上岗，并推行了两卡(胸卡和计分卡)合一的工作，使导游证实行了全国联网的新的计分办法，从而有效约束了规范了导游行为，这使旅游中介向规范化管理工作迈出了一大步。

**导游实践报告篇四**

通过这次实习对旅行社的具体营运与操作、管理等方面有了了解，丰富实践经验。

20xx年x月x日—20xx年x月x日。

接待工作就是接待一些前来进行旅游咨询的顾客。客人对公司一印象非常重要，怎样给客人美好的第一印象呢？首先必须面带微笑，让客人觉得有一种亲切的感觉。其次是在做介绍线路时要时刻以客人的立场上出发，投其所好。最后是对于外出游玩的介绍上，要及时向客人说明当地的消费情况、风俗情况、注意事项等。

其实接待的对象不仅仅指出游的客人，也包括同业的工作人员。也不仅仅是现场咨询接待，还包括上网接待，例如通过qq、msn、电子邮件等多种方式。我们实习的时间是旅游淡季，一些顾客可以通过我们的网上联系方式就可以购买旅游产品了。这样既可以节约时间，还可以方便你我。

我是个刚到人家部门的学生，开始，对线路的`安排工作，部门经理并不让我参与，只是让我慢慢看别人怎么做的，在经过两天的学习后，我对产品线路安排工作已经了解的几乎差不多了。产品对于一个公司的存活起关键性作用。旅游线路就是一种旅游产品，由于旅游产品容易被别人抄袭。我发现旅游企业一般不把线路安排透露给同业竞争对手。对于线路安排要注意的问题有下面几点：首先，要遵从客人要求，按照客人要求安排线路，诸如一些忌口忌讳的事情要提前向客人询问。其次要注意时间紧凑，让客人在合理的时间以及金钱内游览完他们想游览的地方。再次是线路安排人员要对地理知识相当了解，并用合适、优美的语言把线路向游客描述出来。最后，也是最重要的`一点，那就是合理。在这里合理的含义是指合情合理。

旅游业是朝阳企业，相对于其他类型的企业而言，旅游企业的可进入性高，门槛低。现阶段我国各地方旅行社相继建立，旅游企业的发展趋势如下所示：

（一）旅游中介分工越来越细分，旅行社从过去的传统的做国内业务和国际业务之分外，现在更加分工细致，不同的旅行社开发不同的旅游专线，同一品牌的旅行社也分别开发出不同的主体旅游和专题旅游。康辉国际旅行社办理国内旅游、出入境旅游业务。

（二）旅游中介的附加服务越来越突出。随着顾客越来越挑剔，竞争越来越激烈，各旅游中介机构为争夺顾客，提升品牌的竞争力，在为顾客服务的过程中，越来越注重服务的附加作用。如为顾客提供票务预订服务、租车接送服务等，提供金融服务、保险保障服务，还与许多其他餐饮娱乐等消费单位合作等等。

（三）旅游向郊区化、短期化发展，一日游、两日游越来越多。人们对双休日逐渐习惯和开发，旅游逐步从长线向郊区短线延伸，因此一日游、两日游这种短期的旅游活动越来越突出，因此各种各样的度假村越来越多，人们开始在双休日、节假日期间，抛下一周的紧张和都市的浮华，来到郊区吃农家饭，参加田园劳动，欣赏山水风光，追求自然、清醇和土朴。这从国内旅游相关增长指标远远高于出境旅游增长指标可以得到印证。

**导游实践报告篇五**

实习时间：20xx年7月到20xx年10月。

实习目的：了解旅行社经营管理过程，掌握导游业务。

实习内容：跟团学习导游带团技能，了解旅行社各部门的工作程序，并独立外出带团。

导游服务是旅游服务的一个组成部分，是在旅游活动的发展过程中产生的，随着旅游活动的发展而发展。导游服务是一种高智能、高技能的服务工作，它贯穿于旅游活动的全过程。在为期三个月的导游实习中，对于导游服务工作我有了更深的了解。

（一）、首先我想说说对导游的认识：

导游是种职业，是门技术，是门艺术，是门科学。导游是一种职业。旅行社是旅游业的一大支柱，导游是旅行社的门面和旗帜，一个好的旅行社必定有好的导游，这些人是旅行社的顶梁柱。导游有专业和业余之分。常言道，“三百六十行，行行出状元”，现在看来是远远不止了。“状元”指某一专业领域内的佼佼者。何为佼佼者？就是在导游工作的各方面都出类拔萃者。干导游这个职业主要表现在思维方式，表达能力，办事效率，应变能力等方面的与众不同。同时还要有职业修养和职业道德。导游是门技术。任何工作都有自己的专门技术，导游工作也不例外。首先要认真负责。世界上怕就怕“认真”二字，无论什么事，也无论大小，只有“认真”了，才能敢于“负责”。除了“认真”了，还要“熟练”。要“熟”只有一个方法，那就是要多练！知识这个东西是“待到用时方恨少”实习的时候我深有体会。平时要是“拳不离手曲不离口”，到用时才能从容不迫，如数家珍一般。只有“熟”了才能“生巧”。我知道离大家所说的好导游、优秀导游还有很大的距离。导游也是门艺术。要把着龙头走，上了车我就是老大。

我们知道，一条船上只能有一个老大，老大多了船要翻的。正常情况下，首先是要照顾大多数人的利益，不能耽误大家的游程。要掌握节奏：该快就快，该慢就慢，快慢接合。要顺着潮流：看大趋势，要因势利导，适时引导，不能拧着来。要跟着感觉走：感觉好时，尽情发挥；感觉不好时，及时调整。要控制住自己的情感，要掌握分寸，不能乱了方寸。要一专多能：要多才多艺，会说会唱，会跳会喝。如会一些摄影、摄像，书法，绘画等更好，对导游工作将大有帮助。要扬长避短；要即兴发挥，发挥自己的强项，往往能超常发挥。导游更是门科学。正因为导游是种职业，是门技术，是门艺术，所以它也是种学问，也是门学科。既是学科就要用科学的态度去对待它，研究它。现在我们大学都基本上有导游专业，国家旅游局每年都有导游资格和导游等级考试。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”。

（二）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很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。

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。

在实习中，我也发现一些问题。如旅行社之间的价格竞争，通过增加购物点，缩短游览时间，降低用餐、住房标准等方式来降低成本直接导致旅游者旅游质量下降。还有很多旅游车不知道去的线路也接团，给旅行者造成不信任感，这种情况也同样出现在导游。所以，感觉到旅游行业需要很多法律条列来规范，在今年的5月1日，国家颁布了旅行社新条列并开始实施。

在旅行社工作这三个月来，我从学习旅游知识，听同事一起讲解，到最后的单独带团，让我学到了不少知识，几个月的导游生活让我有了很大的感触，现在总结如下，作为一个导游，要做到：

（一）、要有良好的心态。

良好的心态是作为导游工作必备的一个条件，作为导游，是代表旅行社跟客人接触，在旅游的整个过程中要遵照计划合理适当的安排好客人的食住行游购等各方面。在这个过程中，导游也不可避免的要同餐厅、酒店、景区、车队等各单位联系，而在这过程中，可能由于旅行社计调的安排不妥、前台人员不熟悉路线操作胡乱答应客人某些条件等原因，造成导游没办法满足客人的要求。在旅游团出发后，一旦某些客人觉得旅行社提供的景点、服务、酒店等不符合宣传上的标准或是不符合前台答应的条件，便会出现不满的情绪，如果导游人员发现后不能积极去调解沟通，则可能会使客人的不满情绪不断的积累，造成影响周遭客人的情绪，最后变成整个旅游团的客人都不满，这是很严重的。所以作为导游要有一个积极良好的心态，有较强的心理素质，心理承受能力要强，一遇见事情就要冷静，积极努力的寻求解决方法。

（二）、做事要有预见性。

做任何事情若能看多一步，那对于避免麻烦的产生是很有效的。做导游，每一次面对的都是来自不同的客人，每一次都要重新建立客人对自己的信任。而树立预见性的意识，将行程安排的妥妥当当，获取客人对自己的信任与好感，对整个旅游过程是否顺利起着十分重要的作用。做好预见性工作，首先就在做好带团前的准备工作。如拿到旅游计划后，要仔细认真的查看行程安排，看是否有错漏的地方，有的话及时向计调反映。认真查看，发现问题，则能在问题发生前就将它扼杀在摇篮里。在看计划的时候要留心客人的信息，如客人的年龄、国籍、宗教等等，如果客人是老人则尽量将其座位调至前排，让其做得舒适些谨防晕车；如果客人的是清真教，则要注意联系餐厅，客人的饭菜上不要出现猪肉等。在整个行程开始之前，要考虑到每个环节是否顺畅，出发前与餐厅、酒店、景区、车队等各单位做好确认工作。预见行程中有哪些环节容易出现问题，先考虑好大概的解决对策。谨防事件发生时一片混乱。如果碰到的是未去过的景点线路，则要虚心的请教同事，问清楚景区的相关情况及注意事项，想好应对措施，以防事故。

（三）、抓好第一麦，并做好讲解工作。

导游的第一麦，是导游跟客人的第一次正式接触。第一麦讲得好不好，直接影响导游在客人心中的形象与威信。如果第一麦能让在客人心中产生正面的形象，让客人信服，心甘情愿的跟着你走，则接下来的整个行程都会比较顺利，即使发生问题，基于对导游的好感与信任，在良性的沟通下都能够很快的以大化小。要做好讲解方面，首先得明白游客们想听些什么，他们对什么最感兴趣，怎么样给他们一种很亲切的感觉。

（四）、不能以貌取人。

随着旅游的经济化，旅游不再是一项高消费的活动，而是成为城市居民的在闲暇时间出游的日常活动。短距离的经济线路吸引更多收入较低的人群，带动城市旅游的快速发展。作为导游，面对的客人来自四面八方，不同阶层的客人都有。作为导游，不仅仅是领队，还是一个服务者，只要是客人的合理要求，我们都要尽力去满足。这才是导游该做的。

当导游非常辛苦，但又是苦中作乐，苦尽甘来。开始时感觉特别辛苦，但慢慢的适应了这种生活节奏，就感觉还行，当导游就是很自由，无拘无束，当服务员的，每天都有事干同样的活，见那几个熟悉的人，总之生活圈子很小，但导游就不要一样了，每天见不同的人，解释不通的朋友，而且还很自由，这也是我喜欢当导游的最主要原因。可以说当导游是我第一次与社会真正的接触，今年的导游工作对我影响很大，我也会从中学到很多各方各面的知识，受益匪浅。我的人际交往能力，与人沟通的能力，与人协作的能力，组织能力和应变能力等都得到了提升。

（五）、结束语

在带团的工作中，我失望过，彷徨过，受到一些冤枉的投诉，不公平的指责，没道理的批评，但更多的是体会到其中的美妙和欢乐，从中得到更多的教训和启迪，思想境界得到升华，懂得许许多多做人的真谛，这些都是书本中学不到的。这一次的实习经历对我以后的生活学习有着很大的影响，那些酸甜苦辣，使我得到了磨练，对我今天的学习生活具有重要的指导意义。

**导游实践报告篇六**

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：

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

**导游实践报告篇七**

在人们越来越注重自身素养的今天，需要使用报告的情况越来越多，我们在写报告的时候要注意涵盖报告的基本要素。你还在对写报告感到一筹莫展吗？以下是小编精心整理的导游实习实践报告，欢迎大家分享。

实训时间：20xx.8.29—20xx.9.6

实训地点：东湖风景区，湖北省博物馆，黄鹤楼，归元寺

实训目的：

1、通过实习让我们熟练掌握导游服务的具体工作流程。如服务流程、服务标准、服务技能。

2、进行实地导游模拟实践，掌握导游讲解的基本要求、基本技巧，常用的讲解方法，副语言的使用技能。

3、让我们了解导游工作的具体实况，以及在带团过程中如何解决一些突发事情。

4、理论与实践相结合，更好巩固所学的内容。

实训内容：

第一天：东湖风景区和湖北省博物馆

8点在学校鸿博楼集合坐校车去东湖，由于是两个班一起去座位有点不够，不过同学们都很谦让。不知是还没睡醒还是怎么，车厢内很安静很舒服，小睡了一觉东湖风景区就到了。下了车，老师说在东湖待到1：30集合然后再到省博游览。然后讲东湖的同学开始逐一讲解东湖导游同其它同学一起做游客跟随参观。我们一路人沿途一次游览了黄鹂湾、水杉、荷风、行吟阁、落羽桥、滨湖画廊、水天一色、长天楼、鲁迅广场。然后就自由活动到1：30在东湖门口集合步行去省博。在这次东湖活动中，我是讲解东湖的，由于个人问题没有完成好老师布置下的任务，很是愧疚。其它同学都表现的不错。自由活动中我和几个同学有租骑自行车。发现车游东湖比步行更加好。迎面吹来的风可以扫去夏日烦闷的心情。大叔阴下，地下树叶片片，车驶过后在枯叶上发出吱吱声配合着树木土香使人心情开怀，舒畅无比。东湖适合平常工作压力大，朋友、家人一起出来游玩。可以在青青绿草地上聚餐，度过一个美好的下午。步行到省博，正好喝掉不能带进省博的液体类物质。由于时间比较紧，讲省博的同学就没有讲解。在省博我们由一个专门讲解的讲解员带领游览了四大镇馆之宝：郧县人头骨化石，曾侯乙编钟，越王勾践剑、元青花四爱图梅瓶。主要的参观路线为曾侯乙墓元青花四爱图梅瓶、越王勾践剑、吴王夫差矛，其中曾侯乙编钟和元青花四爱图梅瓶是在综合馆，越王勾践剑好吴王夫差矛是在楚文化馆。讲解了近2个小时后，我们3：30集合乘校车返回。由于时间紧张，我们此次还有很多的馆没有参观游览，很遗憾。下次有时间可以与朋友一起去参观，历史文物确实令人大开眼界，使人产生研究欲望。

第二天：黄鹤楼

同样8点在鸿博楼集合，由于校车晚点使原定的游览时间减少，所以决定观光完黄鹤楼我们自行返校，不过司门口就在黄鹤楼后面，这是个很不错的选择，可以去户部巷吃吃美食小吃解解馋。到达黄鹤楼门口，老师先去买票，然后我们检票进入。便在讲解黄鹤楼同学的`带领下游览了诗碑亭、鹅祠碑、九九归鹤图浮雕、毛泽东祠亭、白云阁、搁笔亭，最后我们参观的是黄鹤楼主楼。凭票进入后我们游览了黄鹤楼内部楼层，游览完主楼我们在黄鹤归来铜雕拍完集体合照后我们就自由活动了。后来和同学一起又看了千禧吉祥钟、留云亭、岳飞亭、岳飞铜雕、岳飞功德坊。在返校前去户部巷吃了午餐小吃。把黄鹤楼和司门口连起来观光游览是一个不错的游、购、食项目，很适合徒步自助旅行。

第三天：归元寺

同样8点在鸿博楼集合，我们本次参观路线依次为藏经阁、大士阁、万佛堂、大雄宝殿、韦驮殿、罗汉堂。其中还看见了池中有很多乌龟的放生池。大大小小的乌龟活泼可爱，看着都让人觉得可以长寿。参观完罗汉堂，可以到旁边买纪念品的地方买罗汉解说卡，金色的卡。上面写着你买的罗汉号数的解说由来，买回去看看做为书签都很不错。虽然现在大多数旅游都是以度假，但以宗教传播的旅行活动从古至今都是不可小觑的。不知道我们去的是不是不是时候，寺庙里念经学法的人很少。这里游览起来未觉枯燥无味，如果人文气息浓厚一点，对于游客来说应该更具吸引力，游客的对象也会广泛一些，宗教庙宇可以成为更具有度假舒心解困的向往之地。由于天气不好，在微雨中远观了海岛观音像后便乘校车返校了。

实训心得：

1、当一个合格的导游要有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。

2、要有广博文化知识面.导游接触的游客中,各种社会背景、文化层次不尽相同,导游就应该做一个杂家“,上知天文下知地理,这样在进行讲解中,就可运用所掌握的知识和智慧来应对。

3、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。

4、要有自信。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。

5、语言清晰准确,讲解生动活泼。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。

6、实践让我认识到,做导游的学问真的很大,很深,不是随随便便就可能学的来,像如何安排路线,如何应对突发事件,如何与游客进行沟通等等。所以,要当好一个导游的确很不容易,而好的导游服务对游客来说又的确是一种享受。

班级：旅管专2

学号：

姓名：

**导游实践报告篇八**

在xx年的这个暑假，我参加了xx旅游景点讲解员这个暑期实践活动。总的来说，我觉得收获很大。让我学习到什么叫做专业，什么叫做耐心，还有如何与游客交流，更好的为游客服务。

首先，xx旅游景点讲解员一个实践活动跟一般的实践活动不一样，它需要具备有专业知识。要讲解，就必须要掌握xx旅游景点的一切，才能够准确的为游客讲解。所以，我经过了笔试，背诵讲解词，口试等多重的考验才可以在这个实践点做事，虽然准备的过程很累，不过，当自己能够为游客服务讲解时就觉得很有成就感，特别是讲解完后得到游客的嘉赏就更开心了。

作为xx旅游景点讲解队的队长。在组织这个暑期活动时，我是花了很多的精力的。首先我很为同学着想，没有在他们进行期末考试时进行考核，而是等到大家结束考试了，才督促大家赶紧背好讲解词。而且，我也怕耽误大家的暑期时间，都是将就大家的空闲时间的去考核大家的。为了有一个让大家一齐有空的时间，我牺牲了去探望奶奶的时间，回到学校，组织大家去xx旅游景点听专业人员的讲解，好为大家通过面试而准备。没想到，，就在去听取讲解的这一天，已经有两位答应我去的同学说不去了，理由是，我要打工。

第一次，我觉得情有可原，毕竟xx旅游景点实践点与其他实践点不一样，他不是要求每天去的，而是轮班制的。所以，我答应他们下一次再带他们去。第二次，去进行考核。竟然所有人都说不去了，理由是，我要打工，参加了培训班，我去旅游….那时，我觉得心理很难受，因为大家一开始都是答应我去的，为什么最后都会反悔呢?你们有事要做，我就没事么?而且，这时候根本就找不到人去参加这个实践活动的，因为它需要进行一段时间的培训有可能去为游客服务。最后，我只有自己一个去考核，自己去参与了这个实践活动。同时，加上亚运志愿者的培训，我整个八月就没有了。家里人每天都期待我回家，而我却不能回。

我觉得，在这次的暑期活动中，我认识到，做人一定要言而有信，有始有终，要为人着想。无论做什么事，一定要负起应有的责任。

换个角度，其实我在这个暑假可以参加这么有意义的实践活动，真的让我收益匪浅。同时，谢谢月滢师姐对我工作的帮助。很开心可以做到xx旅游景点讲解员，以后我也会继续更好的为游客服务。xx旅游景点讲解队也会在今后接纳更多真正为大家服务的志愿者。

**导游实践报告篇九**

在xx年的这个暑假，我参加了旅游景点讲解员这个暑期实践活动。总的来说，我觉得收获很大。让我学习到什么叫做专业，什么叫做耐心，还有如何与游客交流，更好的为游客服务。

首先，旅游景点讲解员一个实践活动跟一般的实践活动不一样，它需要具备有专业知识。要讲解，就必须要掌握旅游景点的一切，才能够准确的为游客讲解。所以，我经过了笔试，背诵讲解词，口试等多重的考验才可以在这个实践点做事，虽然准备的过程很累，不过，当自己能够为游客服务讲解时就觉得很有成就感，特别是讲解完后得到游客的嘉赏就更开心了。

作为旅游景点讲解队的队长。在组织这个暑期活动时，我是花了很多的精力的。首先我很为同学着想，没有在他们进行期末考试时进行考核，而是等到大家结束考试了，才督促大家赶紧背好讲解词。而且，我也怕耽误大家的暑期时间，都是将就大家的空闲时间的去考核大家的。为了有一个让大家一齐有空的时间，我牺牲了去探望奶奶的时间，回到学校，组织大家去旅游景点听专业人员的讲解，好为大家通过面试而准备。没想到，，就在去听取讲解的这一天，已经有两位答应我去的同学说不去了，理由是，我要打工。

第一次，我觉得情有可原，毕竟旅游景点实践点与其他实践点不一样，他不是要求每天去的，而是轮班制的。所以，我答应他们下一次再带他们去。第二次，去进行考核。竟然所有人都说不去了，理由是，我要打工，参加了培训班，我去旅游….那时，我觉得心理很难受，因为大家一开始都是答应我去的，为什么最后都会反悔呢?你们有事要做，我就没事么?而且，这时候根本就找不到人去参加这个实践活动的，因为它需要进行一段时间的培训有可能去为游客服务。最后，我只有自己一个去考核，自己去参与了这个实践活动。同时，加上亚运志愿者的培训，我整个八月就没有了。家里人每天都期待我回家，而我却不能回。

我觉得，在这次的暑期活动中，我认识到，做人一定要言而有信，有始有终，要为人着想。无论做什么事，一定要负起应有的责任。

换个角度，其实我在这个暑假可以参加这么有意义的实践活动，真的让我收益匪浅。同时，谢谢月滢师姐对我工作的帮助。很开心可以做到旅游景点讲解员，以后我也会继续更好的为游客服务。旅游景点讲解队也会在今后接纳更多真正为大家服务的志愿者。

**导游实践报告篇十**

导游的理论知识与实际相结合，培养个人的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过实践让我们进一步的巩固和理解在学校所学的知识，培养和提高我们的理论能力和联系实际，更好的掌握课本的知识和实际的操作能力。同时，也提高自己的人际交往能力，与他人团结协作的能力，使自己更好的融入社会环境中。

在开始实践之前，我们先对我们将要去实践的地点——珍珠泉做了详细的了解。我们四个人分工上网收集珍珠泉的有关资料：冯亚茹负责珍珠泉的历史资料收集，陶莉莉负责珍珠泉的特色消费项目资料收集，赵旭及李莎莎则负责景区内各个景点的资料收集。我们将收集到的资料整理后，打印了几份重要的资料，以备讲解时使用。

周六一大早，我们就赶到了珍珠泉。因为东门一般游客比较少，所以我们选择把重点放在了西门。我们带了一张大白纸，纸上写明了我们提供的是免费的导游讲解服务。由于天色比较早，天又比较冷，所以我们到达的时候还没有什么游客。我们利用这段时间将资料复习了一下。

慢慢的游客开始变多，我们也开始了我们的工作。

刚开始，游客们看到我们，还不太乐意相信是免费讲解。无奈之下，我们只好主动上前，热情的介绍游客周围的相关景点。

从一开始的紧张，到慢慢放松，后来越来越熟练，找我们讲解的游客也越来越多。

虽然我们一开始并不是很熟练，讲解的质量不是很高。但是在游客们的配合与谅解下，我们的免费导游讲解实践活动还是圆满的画上了句号。

这一次的导游实践活动，让我们学到了不少知识，同时也让我们了解到一个导游应具备的素质。现总结如下，作为一个导游，要具备：

1.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。

2.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。

3.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。

4.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。

5.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。

6.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。

当导游真的很辛苦，但又是苦中作乐，苦尽甘来。开始时感觉特别辛苦，但慢慢的适应了这种生活节奏，就感觉还行，当导游就是很自由，无拘无束，当服务员的，每天都有事干同样的活，见那几个熟悉的人，总之生活圈子很小，但导游就不要一样了，每天见不同的人，解释不通的朋友，而且还很自由，这也是我们喜欢当导游的最主要原因。

在本次实践活动中，我们的人际交往能力，与人沟通的能力，与人协作的能力，组织能力等等都得到了提升。

旅游，随着人民生活水平的不断提高，已成为时尚选择。旅游业的开发，不仅能充分利用区域资源优势，还能推进环境治理，营造文明向上氛围，挖掘能供游览的景观特色，不断塑造区域绚丽多姿的美感，吸引游客观光。

这次社会的实践，让我们学会了团结、协作、共同完成任务，为我们以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我们会以此次实践为起点，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!

**导游实践报告篇十一**

xx年年寒假期间，在校团委的号召下，为提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，我参加了寒假兼职导游培训社会实践活动（xx年年x月1日——xx年年x月15日）。

为期15天的实践中，导游中心经理逐日开始对我讲授导游事务、导游法律法规、中国旅游地理、导游事故处理等基本的导游技能以掌握必要的旅游常识；同时，我还掌握了著名景区景点的导游资料。培训结束后，经理还组织我跟随旅行团亲自体验导游的工作。

导游工作不仅是一门技术，同样也是一门艺术。身为导游应具备以下基本的职业素质：

1.服务第一的原则

导游工作是一项服务工作。要想获得旅游者真诚的赞美，就必须努力探求服务心理，树立服务第一的意识，把为旅游者服务看成是自己光荣和重要的职责，这是导游员服务工作的基本要求，也是衡量导游员服务态度和服务质量的重要尺度和标准。

2.待人诚恳，善于沟通

顾客是旅游企业的衣食父母，要使企业在日益竞争激烈的旅游市场上立于不败之地导游员就必须诚恳待客，向游客提供真诚的服务。然而，与游客深入地交流与沟通则可建立导游者与旅游者的良好关系，创造友好气氛。

3.有热情、有信心

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

同时，在实践中，我也发现了旅游业一些方面的问题，对这些问题的思考和合理解决，对促进我国导游队伍建设，大有稗益。

目前，在导游工作中，\"背书\"的硬举措仍然普遍存在，即要求导游员背诵指定篇目导游词，并在年底进行抽查。这些方法和措施，虽然能暂时有效地提高导游员的业务水平，很大程度上杜绝乱导乱讲现象发生，但并不能从根本上解决问题，也不是长久之计。

旅游业是一个资源依托性很强的产业（旅游资源理所当然地也包括气候资源），由于受旅游资源本身限制，旅游业不可避免地存在淡旺季之分，这些客观现象的存在，使得相当一部分导游员工资福利处在较低水平。因此，在工资福利难以保障的情况下，导游员为了得到和实现其带团中的期望利益，努力争取\"回佣\"，已成为一个公开事实。

由于人们对旅行社和导游员的工作性质和功能认识不清，从而引发了对旅行社和导游员的一些误解，游客认为外出旅游，通过旅行社安排和导游员带领进行参观游览，其中就有很大一部分本可节省的费用被旅行社和导游员所赚取了。其实，事实恰恰相反。旅行社和导游为游客提供服务，理所当然要收取费用，但是这种费用并不是以牺牲游客利益为代价所取得的，而是一次性集中购买旅游相关要素，然后批发给游客，在批零差价中来实现利润。正是因为缺乏这种认识，使社会舆论对旅行社和导游员呈现出了一边倒的倾向，这种社会舆论单极化使游客降低了对旅行社和导游员的信任度，极不利于整个旅游业发展。

通过这次社会实践，我明白大学生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；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。半个月的社会实践，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。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

**导游实践报告篇十二**

我来的这家旅行社名叫春光旅行社，这家旅行的总体运营状况较好。拥有几家固定的大客户，每年都会有几次大型的旅游活动。公司的业绩也非常的不错。每年都会有十几万元的收入，一点都不比大城市的旅行社差。正所谓麻雀虽小五脏俱全，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。此次实习的目的主要是学习如何做好一个导游，每次活动我都可以跟队参加，这样很有利于我直观的学习。这次的机会来之不易，我也要抓紧了一切时间向经验丰富的导游讨教。这样能使我对旅游产生更深层的理解。

这次实习出去的机会并不是很多，只有一次山东之旅。但之前却能够听到一些前辈们讲自己旅游的故事，和要注意的东西。原来旅游这里是有很大学问的，还是先说这次的山东之旅。

××月××日凌晨四点我们从指定地点集合出发去××。第一站是××，从××到××要坐五个半小时的客车。在这五个半小时的途中，我感觉到了大家对于这么早的启程有些很不适应。多数的人在睡觉，一少部分精力旺盛的在看电视。这种状态一直保持到了我们到达曲阜，作为同样是希望自己成为一名导游的我，我感觉这个导游并不是非常的好。在沉闷的环境里她没有发挥导游应该起到的作用、没能很好的活跃游客的气氛，所以我个人并不是很欣赏她。到达了曲阜就有一个姓张的接导带我们去吃饭，并介绍了一下下午的行程安排。这个导游给我们的印象非常好，谈吐清楚、落落大方，她表现的非常自信每个人都对她产生好感。这也是我的导游的这个职业更加向往。下午我们依次参观了孔子庙、孔林、孔子的坟墓，在这途中还发生了一个小状况。一名游客把我们提前买好的票给丢了，差点无法进去参观。幸好一位大姐带了军人的伤残证，为我们化解了这尴尬的局面。参观结束我们就启程到达了泰山脚下，明天参观泰山。

第二天七点开始出发爬泰山，一部分人愿意锻炼身体爬上泰山，另一部分则愿意坐缆车到泰山上欣赏。这个时候我觉得旅行社有一些做的不周到的地方，导游跟着那些爬山的人去爬山了，而那部分坐缆车的人却没有人跟随。这样既产生了不公平，又缺少了对那些坐缆车的人的安全保障。上午十二点爬完了泰山，下午我们来到济南参观跑突泉、太明湖。山东对这些景观的保护似乎没有南方做的好，水有一些浑浊了。这一天的行程也就此结束，感觉今天这位导游有些被我忽略，她做的实在是不错，跟我们的关系非常好，大家并没有把她当成导游而是把她当做跟我们一起旅行的朋友。但可惜的是过了今天她就不再继续陪伴我们了，要换一位姓张的男导游陪我们结束这次的旅行，那个导游听说人很好长得也很帅，所以大家非常期待。

今天的行程是先到南山的大佛寺，然后去蓬莱去看蓬莱阁和月亮湾。在8点的时候传说中的那位帅哥导游终于出现了，唉。真实让我们大跌眼镜，他长得一点都帅，要相貌没有相貌;要身高没有身高，而且还非常不注意自己的个人卫生。举着一个导游用的旗子，戴着一个黑色的帽子，再加上他黝黑的脖子，哎呀就就是一个乞丐啊!但是人不可貌相嘛，也许他的口才非常好呢，我还是对他很期待。通过他对各个景点的讲解，我不得不小看他，他让我失望极了。说话也不清楚，土里土气的。大家都不是很喜欢他，总是说他。不过他的态度还是非常好的每次都能虚心接受我们的批评，这以至于我们对他的批评更加的肆无忌惮，甚至那他找乐、寻开心。我也开始惧怕导游这个工作了，这么遭人调侃我可受不了。就是在我的这种纠结与矛盾的心情下，我的旅游结束了。那位男导游最后表达了一下他的期望，希望下次还能接待我们，并且给我们一个崭新的面貌，我想大家可能没有这种期望。

就这样我们的旅游结束了，我的暑假实习也顺利完成了。总体来说这次的实习非常成功，虽然没有报酬，但是能够有这么好的机会在旅行社学习，还能出去以一个游客的角度观察导游、学习导游。这种就会确实不多，在实习的过程中我了解到了游客的想法、学习了导游的经验，这必将会对我未来的导游工作长生良好的化学反应。

经过了这次的实习锻炼，我从中发现了不少很有价值的问题，这也使我对导游这个职业，包括整个都产生了新的感悟和认识。

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