# 2024年旅游暑期实践报告(汇总8篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-05-06

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么，报告到底怎么写才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。旅...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么，报告到底怎么写才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**旅游暑期实践报告篇一**

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。

实践时间：2024年6月30日 至 2024 年8月22日

实践目的：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。

实践内容：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。

实践结果：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。

**旅游暑期实践报告篇二**

20xx年寒假的旅行社实习，对我来说受益匪浅，因此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，这次实习也让我发现书本上的知识与实际问题的差距，对旅行社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。在旅行社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待物，以及对旅行社顾客的耐心、责任心。着实更为重要的是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假期实践让我们学习的原因，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，我认为营销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。

实践期间我了解到以下几点。

1、了解旅游地的内外交通。旅游地的环境保护等。

2、了解旅行社的服务规程及管理要领。

3、了解旅行社的性质，经营业务与管理模式。

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。阻。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。

旅游资源环境的好坏直接影响旅行社的经营。生态旅游地收入障碍可以是下几种：

1、经济与环境的矛盾，这集中体现在门票收入与可容纳游客量的矛盾上。大量旅游者的介入必然对旅游地的生态环境造成威胁，控制游人数量又使经济收益受限。

2、经济水平和产业结构的向限。即在经济发达地区，旅游业促动其他行业部门而产出的间接经济效益远远大于旅游直接收入，而生态旅游地通常位于生态条件优越，人工干扰程度低的地方，这些地区大多经济落后，交通不便，生态旅游地由于受经济发展水平和地区产业结构的局限，对于旅游的强拉动力的反馈水平低，最终间接收入低。

3、旅游收入漏损，由于旅游地经济体系和产业结构不完善，对旅游经营所需要产品的数量。质量供给能力不足，需要大量向外购买产品和服务，致使旅游供给市场为区外经济实体控制。世界上优秀的生态旅游地多位于发展中国家和地区，而发展中国家和地区由于自身的局限，旅游收入的漏损现象尤其普通。

4、生态旅游环境污染，旅游地乱收费等现象阻碍着旅游业的发展，有一资料上写着，就水资源保护问题，记者一行对西泉眼水库进行踏访。在库区两个出入口均有管理人员把守。并设卡收费。一名管理人员称，这里是风景旅游区，要进入每人必须交10元门票钱，记者一路交了40元门票，给了两张20元的正规票据，另一路交了180元，没有得到正规票据。

生态旅游地的诸多收入障碍必然导致分配障碍，造成各利益主体间的矛盾。任何一方利益得不到保障都会带来负面影响，对经营者服务者分配不足会导致决策不合规范，服务质量下降，欺诈宰客行为增加，败坏旅游地的形象等，对景区分配不足会造成资源环境保护得不到物质保障，进一步的开发建设无法实施，社区居民参与分配不足，旅游地达不到预期的经济发展的目标，而旅游者进入旅游地对自然人文生态的干扰，造成居民与旅游者之间的矛盾纠纷增加，此外，由于生态旅游地居民生活水平低，可能出现伐木，偷猎等现象，造成对旅游资源环境的压力。在学习期间使我认识到旅游业对地区及至国家的重要性，补充了理论知识的局限性，提高了实际的业务能力，对旅行社这一行业有了更深入的体会。

一、加强旅游知识产权的改革。

我特别留意报纸杂志上旅行社打出的广告，我发现旅行社虽各异，但各旅行社所列出的旅游路线都几乎相同，在行程用餐住宿，交通等各方面大同小异。因为旅行社产品的单一相同，导致各旅行社大打价格战，各旅行社都尽量压低一条线路的价格，这必然会导致服务质量的下降，而旅行社又不愿去开发新的旅游路线，旅游产品，因为一条新的旅游路线的开发需要大量的人力物力财力。花费成本很大。而且新的线路开发出去以后很快会被其他旅行社抄袭使用，这样会使旅行社的竞争力减弱，所以加强旅游产权势在必行，还不光是保护旅行社的权利，更是为了广大消费者能体现新的惊喜。

二、导游人员服务质量下降。

导游人员中，他们的带团经验都非常丰富，平均来说都有2。3年的工作经验，他们的学历相对于其他地方来说学历算是高的，都有导游证，但全是初级。中高级导游人员没有，都为中文导游对外语人才缺乏，这些导游基本工资较少，一般赚钱多少与出团次数挂钩团多赚的也多。

三、旅游时间的季节性。

旅行社行业的季节性特点是由旅游市场上的旅游需求的季节性所形成的，造成旅游需求的季节性变化的原因主要是小旅游目的地的自然气候条件，旅游活动受自然气候条件的影响较大。一般来说。气候适宜的季节有利于吸引大量的休闲旅游者前来观光。度假。而严寒酷暑等恶劣气候则不利于旅游者的旅游活动。（2）旅游客源地的休假制度。充足的闲暇时间是旅游活动的前提条件之一。石节假日期间，人们外出旅游的时间成本较小，而在平时，人们外出旅游的时间成本则较小。旅游需求的旺季和淡季就是在以上两个因素的共同作用下产生的。

旅游需求的季节性使旅行社行业的经营活动呈现出明星的淡季和旺季的差年。由于旅行社行业的供给在短期内为刚性，而旅游市场上的旅游需求的弹性却很大，从而导致在旅游旺季时，旅行社受接待的限制，面对蜂拥而至的旅游者却往往只能满足其中一部分人的需求，无法接待更多的旅游者，从而失去赢得等多收入的机会，相反，到了旅游淡季，随着前来的旅游者人数锐减，又造成旅行社接待能力的闲置和各种旅游资源的浪费。

**旅游暑期实践报告篇三**

暑期来临，作为大学生的我们需要利用这段时间提高自己的能力。大学是一个小社会，这四年的学习过程是自身能力提高的一个过程，为我们以后步入社会打下基础。本次的实践单位是海辰联合批发市场。这家公司成立于xx年，总面积约2万平米，定位为集鞋、服装、针织家纺的综合批发市场。

我在这家公司工作了一个月，主要任务是领取每天的报纸并送到各个办公室，公司对商户有什么要求通过广播告诉他们以及制定简单的工资表。最初认为这个工作很简单，后来发现其实也很难。每天要准时签到签退，按时打卡，只要是迟到早退一分钟，考勤机都会有记录。其次是做工资表。每个人工资的做法是按每个人每天的工钱(由于每个人基本工资不一样，所以每天的工钱是不同的)乘以工作的天数，再加上加班费等费用。因此工资表需要把每个员工的应得工资和实得工资弄清楚，加班费、迟到早退扣除的钱都要算在工资里。工资表这件事情对我来说也就变得很困难。除了计算每个人的工资，查看每个人本月的考勤表也很麻烦，需要通过考勤机以及登记表去核实。同时要把数据输入电脑里，制作合理的工资表。刚开始做表的时候很认真，到了后来错误率明显提高，有几个员工的工资做了好几次才正确。把数据输入电脑时要先给每个人做一个工资表，然后输入数据，把考察工资的各项内容都要在表格中有所反映，如基本工资、工作天数、迟到早退、加班费用、补助、实得工资，最后将所有员工的工资加起来，算出公司这个月的实发工资。我最喜欢的就是广播了，最早接触广播是在小学，而这次是与众不同。公司的通知我需要用标准的普通话告诉商户，音量以及自己的声音都要准确，不能像平时说话一样，语速要慢，咬字要清楚，语调要一样。要求比以前高了很多。

日事当日毕。遇到困难要沉着，不能着急。像做工资表的时候，因为后面的出错率很高，自己就很着急，心静不下来，导致越弄越乱，越想做好越是做不好，针对这个问题，我想要想解决这个问题就是多多磨练自己，已经是大学生了，什么事情都需要自己去解决，在平时的生活中也会遇到很多的问题，因此在平时遇到困难是需要锻炼自己的心态，告诉自己不要着急，冷静，沉着，不能慌乱。针对不认真这个问题，也是需要平时的锻炼，不管干什么，只要做了，就要对自己负责任，做好每一件事。

我对这次的社会实践还是很满意的。自己的劳动成果得到了肯定，还接触了很多以前没有做过的事情，明白了很多事情。不管一个公司有多大，它都需要一个完整的管理体系，分工要明确，有很多时候细节决定成败，想要给客户一个很好的印象，让客户满意，各方面都需要到位，比如：公司环境、公司文化。一个公司的发展和领导的决策也有很重要的关系。很多重要的时刻都需要领导去拍板。对于我自己而言，不管在哪里心态很重要，以前一直担任的是学生的角色，而这次是工作人员的角色。需要和同事去相处，并且要完成领导安排的任务。通过实践我发现思考很重要，不管做什么都要清楚这件事的目的是什么，怎么做才能做到最好，把事情要考虑的很周到。刚开始的时候我只是把报纸送到办公室，后来同事告诉我要学会察言观色，每天在领导来办公室之前应该把水倒好，同时收拾好办公室，在公司里主动做事，没有什么坏处。后来我这么做了，受到了领导的表扬。这也给我以后出身社会提了醒，做自己该做的，同时做自己力所能及的。这次的实践很成功，我相信在自己以后的学习生活中，我会做的.更好。

**旅游暑期实践报告篇四**

在经过大学两年的基础知识和专业知识学习后，为响应学校的号召和丰富假期生活。今年暑期期间我找到了一家与自己所学专业相关的单位进行了为期50天的实践兼职。单位是所属于岳阳市南湖假日旅行社的天天订房订票中心。在公司担任的是漂流专线计调。

上班第一天我就遇到一件让自己十分愧疚的事情。就这一件事就让我明白走出教室，进行社会实践活动的必要性。传真机是很多办公室常见的办公用品，但是以往的学习和生活中都没有接触到它，以至于非常的陌生。为了工作的顺利开展，也为了不丢自己的面子，只好偷偷地向百度寻求帮助。事后回想起这件事，我总结了两点。第一、自己所懂得的知识还不够，涉猎的范围还不够广。第二、面子问题逃不掉。

正式开始工作就发现计调的工作其实没那么轻松，说简单又复杂，说复杂又简单。整个工作就是负责旅游团队所用车辆、导游、饭店、酒店、景点等有关旅游要素的协调调度工作。

首先，熟悉各旅游要素是必须的。所有工作的开展都基于掌握的信息，行程的安排都基于各项小要素：酒店的位置、标准、设施、环境;饭店的用餐环境和餐标;各种旅游车车费价格，跟车队约定时间地点，行车路线;门票周末和非周末的价格区别;行程安排好要与导游联系，交代清楚。这些使我对岳阳旅游市场的车票价格与漂流景区的房价和餐标都有了一定的了解，对以后毕业参加工作或者自己的出行提供了信息资源。

第二，计调的工作需要非常细心。需要核对每天的往来业务，详细地登记好来咨询的客户信息，还要熟知每天的账目。往来业务确认件写好，要求盖章回传，每个团队的资料归档到一起。俗话说的好“好记性不如烂笔头”应该就是这个道理。其实在我工作的这段时间里，每笔业务都留有四个备份。纸质登记一份，办公电脑存一份，u盘存一份，私人电脑存一份。

第三，工作要有计划性。前辈给我总结的经验是“上班五分钟总结一下手上的工作，下班五分钟再总结一下，确认人数，确定计划和行程，一定都要拿本子和笔每天都要记下来。”

通过这次的实践兼职社会实践活动，丰富了我的实践经验，开拓了视野，更多的了解了社会。让我看到了我们大学生的闪光点，乐观、年轻、积极向上、接受新知识能力强。除此之外也有不足之处，如工作不够细致。这次社会实践另一个好处就是让我把所学到的专业知识灵活的运用到了工作中，也学到了很多书本上没有的知识，相信这些经验对于毕业之后更好的更快的适应工作奠定了一定的基础。

**旅游暑期实践报告篇五**

实践时间：2024年07月至2024 年09月

在2024年这个火热的暑假，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。

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。

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。

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。

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。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！

社会实践活动的开展培养了我们的独立处世的能力。让我们在社会实践过程中，通过独立生活、独立思考、独立自主的去面对问题，分析问题、解决问题，对社会的认识更加清晰。不管在实践过程中遇到挫折还是成功，对我们都是一种收获，明确了优势同时也发现了不足之处，让我们面对社会更加自信。希望以后学校多开展一些这样的活动，从各方面锻炼我们！

今年暑假，我在xx-xx旅行社进行了为期一个月的兼职导游实习，这个旅行社是经旅游局批准的现代旅游企业。公司拥有一批素质高、工作求实、讲信誉、重质量的工作人员。公司下设旅游门市部两个;组团部、计调部、外联部、接待部门等。

一、 实习岗位简介

实习期间，旅行社首先对我进行了培训。第一步是导游词的讲解，旅行社要求我在一周内熟练背诵导游词，然后用自己的语言讲出来；第二步是跟团学习，跟着有经验的老导游的旅游团的行程学习，熟悉带团过程中的流程及旅游线路。

跟了两次团之后，就开始自己独立带团。在接到旅行社的带团通知后，首先要去旅行社接带团计划，熟悉旅游-行程，记下定点宾馆和酒店的联系方式，收好团费，并及时与旅游车司机联系（如果是自带车，只需跟全陪联系），确定好接团地点和时间，同时与全陪确认接团地点的时间。

在接到旅游团后，开始旅游-行程，通过自我介绍拉近与游客的关系，与全陪或领队沟通，了解团内成员情况，沿途要进行风光民俗讲解。要景点后要进行景点讲解，用餐或住宿要提前预定。在带团过程中要合理安排时间，并灵活处理遇到的各种问题。

二、作为一名合格的导游，必须对自己的工作认真负责。这段时间的旅行社实习,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，对旅行社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，以及对旅行社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最后一个学期实习的原因，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。

三. 实习期间我了解到以下几点：

1了解旅游地的内外交通、旅游地的环境保护等。

2.了解旅行社的服务规程及管理要领.。

3.了解旅行社的性质，经营业务与管理模式。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。

4. 旅游资源环境的好坏直接影响旅行社的经营.生态旅游地收入障碍可以是下几种： （1）经济与环境的矛盾，这集中体现在门票收入与可容纳游客量的矛盾上。大量旅游者的介入必然对旅游地的生态环境造成威胁，控制游人数量又使经济收益受限。

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：

（一）假日旅游带动旅游业的发展。

（二）假日旅游带动民航交通业的发展。

（三）假日旅游带动零售业的发展。

厦门、泉州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，其中一半顾客是来闽旅游的外地人。1999年全国的社会零售总额比1998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！

**旅游暑期实践报告篇六**

我算是幸运的一个，有幸分到了西餐部办公室做文员。虽然没缘学到专业的西餐服务技巧和对客之道，但却比其他人接触到了更多的酒店高层领导，也从他们身上学到了一些酒店内部管理方面的知识，虽只是一些皮毛，但对我这个刚步入社会的学生来说，也是受益匪浅。

进入岗位后，我学到的第一课便是秘书的职业道德守口如瓶，我不可以将我在办公室听到的内部信息告诉给同事或朋友。作为一名文员，每天要做的最基本工作就是文件归档，打印复印，将每月员工的排班输入酒店考勤系统，月底要将下月各餐厅推出的套餐和自助餐菜单及台卡做好，同时协助秘书完成经理交给的其他工作。每天的工作是很琐碎的，我要求自己必须谨慎、细心、有耐心，还要有良好的电脑操作知识和熟练的中、英文打字技术。

记得刚来办公室时，正逢经理在制订系统的内部、服务程序与规范、酒水操作标准等，于是我便当了一星期的打字员，厚厚的资料打完了，同时可喜的是我的打字速度也有了飞速的增长，还学会了很多文件操作知识，回想起来还真有参加了魔鬼训练营的感觉。

嘉华正处于二期筹备的阶段，对于我们西餐厅来说，新增加了威尼斯西餐厅、迪拉斯烧烤餐厅、私人会所、会议厅等营业场所。每天都会有许多的图纸涌入办公室，而且还要针对新翼的规划制定大量的出文呈报总经理审批的文件，同时还要将各分部递交上来的物品筹备清单进行分类归整，打印，审核，报批后还要填写物品采购单，我清楚的记得当时我和秘书整整抄了两天，手都写酸了。

我的经理是个很注重锻炼下属的人，他吩咐下去的事情，从来不会告诉你该怎么做，他只会说你要去做什么。记得酒店新推出了钥匙，这可是总经理多年酒店工作经验的智慧结晶，制度推出前首先对各部门秘书进行了第一轮培训，由于我们部门的秘书休一个月长假，便由我去参加了这次培训。事后，经理便把我们部门的钥匙编排统计工作全部交给我来负责，同时还要根据酒店指示制定出我部门的钥匙管理制度，刚开始我压力很大，怕自己做不好，但经过各分部主管的配合，也圆满的完成了任务，还受到了经理的肯定，我很庆幸有这样一位领导，让我有机会学到了更多东西，也有了更大展示自己的平台。

在实践当中我明白到这样的一个道理：给别人一个微笑，同时也给自己一个微笑，多么简单的道理啊。我们总是忙忙碌碌，把自己陷入日常的琐碎之间，从而把自己的微笑隐藏了起来，忘记和忽略了把快乐带给别人和自己，我们所做的都是为了自己，忽略了身边的人和发生的事。

我们每个人都会微笑，这是上天赐予我们每个人的法宝，它可以帮助我们化解生活中的矛盾，使人与人之间的心灵更好的融合。生活如镜，我为其笑，它必定会回我一个微笑，微笑的对待身边的每一个人，简单的两个字您好，别人也会以同样热情的.方式回应你，这种快乐是可以传染的。

细细想一想，我这点儿工作的压力算得了什么，人生没有迈不过去的槛儿，工作中其实也有很多的快乐，只是我们忽略了它。快乐其实是一种习惯，当我们能换一种心态去看待自己的工作，并带着游戏般的愉快心情去面对工作，我们会发现自己的内在能量有多大，抗压应变的功力也会因此增进。对，不能再吝惜自己的微笑了，微笑着对待工作，微笑着对待身边的人，给别人一个微笑，也给自己一个微笑。

在短短的两个月的时间里，我遇到之前在学校未经历过的压力和困难，但这些具体难题正是实习的珍贵所在，是在校园里没有机会接触的，而又是以后的工作中必须面对的。我感谢这次实习，使自己接受了更多的磨砺和锻炼。现在美人蕉正开的鲜艳亭亭玉立，白玉兰刚刚旋开洁白幽香的花瓣，在这个美丽的季节，我们也正如这怒放的鲜花，开的刚刚好。嘉华给了我们展示自我的平台，让我们在这里绽放自己的美丽，如同鲜花般鲜艳动人，光彩夺目。

**旅游暑期实践报告篇七**

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、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。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、过程

最后的两次轮岗我被分到客服部，后四个月的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。

1、对学院的建议

应该详细介绍前准备事宜在这次的当中，前的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，严重影响了良好的状态。班主任的效果不明显，班主任余老师每隔一个月来酒店一次，在那边，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生的正常休息，导致我们生比较少看电视。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生。生换岗应公正公开透明。

在这次的中，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。生评奖制度不够公平公正。

**旅游暑期实践报告篇八**

进入岗位后，我学到的第一课便是秘书的职业道德守口如瓶，我不可以将我在办公室听到的内部信息告诉给同事或朋友。作为一名文员，每天要做的最基本工作就是文件归档，打印复印，将每月员工的排班输入酒店考勤系统，月底要将下月各餐厅推出的套餐和自助餐菜单及台卡做好，同时协助秘书完成经理交给的其他工作。每天的工作是很琐碎的，我要求自己必须谨慎、细心、有耐心，还要有良好的电脑操作知识和熟练的中、英文打字技术。

记得刚来办公室时，正逢经理在制订系统的内部、服务程序与规范、酒水操作标准等，于是我便当了一星期的打字员，厚厚的资料打完了，同时可喜的是我的打字速度也有了飞速的增长，还学会了很多文件操作知识，回想起来还真有参加了魔鬼训练营的感觉。

嘉华正处于二期筹备的阶段，对于我们西餐厅来说，新增加了威尼斯西餐厅、迪拉斯烧烤餐厅、私人会所、会议厅等营业场所。每天都会有许多的图纸涌入办公室，而且还要针对新翼的规划制定大量的出文呈报总经理审批的文件，同时还要将各分部递交上来的物品筹备清单进行分类归整，打印，审核，报批后还要填写物品采购单，我清楚的记得当时我和秘书整整抄了两天，手都写酸了。

我的经理是个很注重锻炼下属的人，他吩咐下去的事情，从来不会告诉你该怎么做，他只会说你要去做什么。记得酒店新推出了钥匙，这可是总经理多年酒店工作经验的智慧结晶，制度推出前首先对各部门秘书进行了第一轮培训，由于我们部门的秘书休一个月长假，便由我去参加了这次培训。事后，经理便把我们部门的钥匙编排统计工作全部交给我来负责，同时还要根据酒店指示制定出我部门的钥匙管理制度，刚开始我压力很大，怕自己做不好，但经过各分部主管的配合，也圆满的完成了任务，还受到了经理的肯定，我很庆幸有这样一位领导，让我有机会学到了更多东西，也有了更大展示自己的平台。

在实践当中我明白到这样的一个道理：给别人一个微笑，同时也给自己一个微笑，多么简单的道理啊。我们总是忙忙碌碌，把自己陷入日常的\'琐碎之间，从而把自己的微笑隐藏了起来，忘记和忽略了把快乐带给别人和自己，我们所做的都是为了自己，忽略了身边的人和发生的事。

我们每个人都会微笑，这是上天赐予我们每个人的法宝，它可以帮助我们化解生活中的矛盾，使人与人之间的心灵更好的融合。生活如镜，我为其笑，它必定会回我一个微笑，微笑的对待身边的每一个人，简单的两个字您好，别人也会以同样热情的方式回应你，这种快乐是可以传染的。

细细想一想，我这点儿工作的压力算得了什么，人生没有迈不过去的槛儿，工作中其实也有很多的快乐，只是我们忽略了它。快乐其实是一种习惯，当我们能换一种心态去看待自己的工作，并带着游戏般的愉快心情去面对工作，我们会发现自己的内在能量有多大，抗压应变的功力也会因此增进。对，不能再吝惜自己的微笑了，微笑着对待工作，微笑着对待身边的人，给别人一个微笑，也给自己一个微笑。

在短短的两个月的时间里，我遇到之前在学校未经历过的压力和困难，但这些具体难题正是实习的珍贵所在，是在校园里没有机会接触的，而又是以后的工作中必须面对的。我感谢这次实习，使自己接受了更多的磨砺和锻炼。现在美人蕉正开的鲜艳亭亭玉立，白玉兰刚刚旋开洁白幽香的花瓣，在这个美丽的季节，我们也正如这怒放的鲜花，开的刚刚好。嘉华给了我们展示自我的平台，让我们在这里绽放自己的美丽，如同鲜花般鲜艳动人，光彩夺目。

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