# 2024年旅游实践报告心得体会 旅游实践报告(优秀9篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-07-25

*每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。那么心得体会怎么写才恰当呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。旅游实践报告心得体会篇一炎炎夏日，酷暑难...*

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。那么心得体会怎么写才恰当呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**旅游实践报告心得体会篇一**

炎炎夏日，酷暑难熬，各大中小学校早已放假，暑假社会实践调查报告：旅游业。在众多的学生中，他们为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”，接连出现公众旅游消费热的几个高潮。假日旅游有力推动我省旅游业及铁道、交通、民航和餐饮、商业等相关行业的发展，刺激消费，拉动内需，增加财政收入，满足公众的旅游需求，丰富节假日生活，对提高人们生活水平、繁荣地方经济，发挥积极重要的作用，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：

“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厦门共接待海外游客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武夷山市接待游客达到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，适逢湄洲岛举办妈祖文化旅游节，七天时间上岛人数达12万人次。三明市有卖票的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%。过去属温冷地区的连城冠豸山接待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。

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。

“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。

**旅游实践报告心得体会篇二**

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。

（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

（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。

（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”。

**旅游实践报告心得体会篇三**

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。

**旅游实践报告心得体会篇四**

（1）某一旅游景点或景区旅游服务市场调查。例如：

滕王阁旅游服务市场调查；

三清山旅游服务市场调查；

龙虎山旅游服务市场调查；

井冈山旅游服务市场调查；

庐山旅游服务调查；

其它旅游景点旅游服务

市场调查；

（2）某一旅游城市节假日旅游市场调查。例如：

南昌市五一黄金周旅游市场调查；

其它旅游城市黄金周旅游市场调查；

（3）某一人群旅游市场调查。例如：

大学生旅游市场调查；

老年人旅游市场调查；

青年人旅游市场调查；

儿童旅游市场调查；

其它人群旅游市场调查；

二、制定调查计划

1.确定调查任务

即对调查目标作出具体表述和明确规定

2.确定调查范围、资料来源和调查方法

3.确定调查手段

即收集资料所必须的各种工具或条件。

4.确定抽样方案，决定：

（1）抽样单位

（2）样本大小

(3) 抽样方法

5.完成时间：学生在理论学习的同时，须在10月15号之前完成此项工作。

三、分析调查结果

1.处理资料

（1）整理。对所得资料进行筛选，剔除谬误、不实和含糊之处。

（2）分类。根据调查目标，对所得资料按一定标准归类、统一编号。

（3）列表。根据所得资料，编制成各种图表，以便进一步分析。

2.撰写调查报告

（1）报告的基本内容：

前言。 概述调查宗旨、经过、调查目标、调查方法和技术，以及必要的谢辞等。

正文。包括调查目标、调查任务的详细说明、调查结果的阐述。

结尾。提出意见和建议。

（2）报告写作要求

报告数据必须真实，可参考别人的资料，但不能抄袭，一旦发现一律作为零分处理；如有引用或从别处摘录的内容要表明出处。参考文献的标注方法一律采用文后注释，具体格式为:引文标题、作者、出处（刊物名称）、页码、发表日期或出版者、出版时间和版次。

（3）报告格式要求

a．装订顺序

封面

目录

报告内容

指导教师评分表

b．纸型：a4纸

c．字体：宋体

（4）报告目录打印格式

目录小三、加粗、居中。段前、段后各6磅（或0.5行）

目录打印三个层次，即：一、（一）、1．

各层次标题小四号、加粗，前两个层次标明页码。

（5）正文打印格式

a．字号：

标题的字号：

一、小三、加粗。段前、段后各6磅（或0.5行）

（一）四号、加粗。段前6磅（或0.5行）

1．小四号、加粗。无明显标题意义或不单独成行时，不加粗

（1）小四号

正文的字号：小四号

b．字符间距：标准

c．行距：固定值20磅

d．每个标题、自然段前空4格（两个小四汉字）

（二）人均花费有所增加，境外游客停留天数下降。

114.5%，不满意占5.5%。说明三亚市旅游环境建设取得显著成效，旅游服务质量在旅游者心中的总体形象良好。

二、十一旅游市场存在的主要问题

虽然近年来三亚市在改善旅游环境，创建旅游城市方面做了大量的工作，并且取得显著的成绩，但是对游客进行的问卷调查结果表明，还存在一些滞后于旅游发展的现象存在，归结起来主有以下几点：

从十一黄金周抽样结果看，国内过夜游客和境外旅游者的购物、娱乐和游玩花费之和所占的比重均未超过40%，这显示我市的旅游产业发展仍停留在以吃、住、行为主粗放型发展阶段。 （二）旅游软硬件设施有待于提高。

当前，来三亚市旅游的游客对三

亚市旅游环境总体印象是比较好的，对三亚市旅游服务业质量也比较满意，但也有不少游客对三亚软硬件提出意见，如：认为三亚市的景区秩序与厕所卫生差占6.4%；旅游价格不相符占6.1%，一些游客认为三亚市出租车行业需继续进行规范管理；城市卫生环境较差，垃圾桶少，乱吐槟榔水；交通秩序混乱，行人随意过马路。 （三）旅游产品结构有待进一步优化。

（一）开发散客旅游产品，开拓散客旅游市场。

从近几年三亚市黄金周的调查结果看，散客的比重不但越来越大，而且散客的人均花费明显大于团队游客。因此，要根据散客注重个性，灵活多样，随意性大的特点，提供不同的旅游项目，规划不同的旅游线路，并广为宣传，为游客提供高质量、多样化、个性化的服务。

（二）大力开发多种类型的旅游产品。

结合三亚市的资源特点，全方位、多层次、有重点、因地制宜的开发多种类型的旅游类型，来扩大旅游经济规模。不仅要有观光旅游，还要有适合各类人群的旅游类型，来满足不同消费者的需要。形成观光旅游、度假旅游、文化旅游、特种旅游、主题旅游等多种旅游产品共存，高、中、低档旅游产品平衡和协调发展的局面。 （三）继续规范旅游市场行为，整顿旅游市场秩序。

要推行旅游行业标准化工作，规范旅游市场行为；加大旅游执法力度，及时处理旅游投诉，保护旅游者和经营者的合法权益；要加强各相关部门的联动配合工作，公安、工商、物价、文化、税务、交通等部门与旅游主管部门通力合作，共同搞好旅游市场的综合治理；要重点整治黑社、黑导、黑车以及景区景点、旅游购物和文化娱乐场所扰乱旅游市场秩序的各种违法违规行为，坚决维护旅游市场正常秩序，努力为旅游者营造良好的旅游环境。

**旅游实践报告心得体会篇五**

我是xx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xxx的旅行社，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。

**旅游实践报告心得体会篇六**

这次暑假我进入了山西友谊国际旅行社有限公司实习，此次实习对我有着非同凡响的意义，我不仅学到了很多书本上没有的知识，重要的是得到许 多老师没法教我的经验，这些将让我终身受用。

我喜欢旅游，喜欢接触不同的人，喜欢坐着车到处逛，喜欢名胜古迹，河流高山所以我选择了到旅行社兼职。刚开始去的时候主要负责一些宣传工作，刚开始时我认为这太简单了不用准备，可是当我开始工作时我知道自己错的离谱，面对着顾客的询问我是一问三不知，看着他们不满的眼光我知道自己应该做些什么，所以当天我就查了很多资料，问了很多人，经过一段时间的努力我适应了工作。功夫不负有心人我的努力得到了领导的认可，我被调到了办公室，在旅行社办公室实践的这段时间内，我帮忙接电话，做记录，分类整理文件，打印、复印资料，做数据统计整理，开发票等等在我能力范围之内的事情，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的。而且，很多时候，我要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁、打扫的工作。在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，要学会多做事少说话，特别是少说闲话，而且要尽自已的努力把事情做好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里，是工作的地方，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，改善自己不足之处，也要从别人那里学到做人的道理和原则，以完善自己，提高自已的能力!

这次的社会实践，让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。

感想一：工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大。例如在刚开始工作的时候，若不是我加班加点去看那些相关的资料，恐怕也不会那么快的去熟悉所做的业务，很可能在工作几天之后就会被辞退掉。

感想二：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。在与游客的交往中，善于观察游客的言行，从中了解到游客到底需要什么是很重要的一件事同时这也与我所学的心理学有一点关系。而在这方面，我还有很多的东西要学。

感想三：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。

虽然这次社会实践，不是与专业知识紧密联系的，但它对我是有不可磨灭的作用，从中学到的东西也会让我终生受用。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。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

这次在旅行社的暑期实践让我又了深刻感触，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。

**旅游实践报告心得体会篇七**

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管理制度、服务程序与规范、酒水操作标准等规章制度，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管理制度，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。

**旅游实践报告心得体会篇八**

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20xx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xxx的旅行社，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。

**旅游实践报告心得体会篇九**

在20xx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。

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