# 最新青岛旅游实践报告(优质14篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-07-29

*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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够...*

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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

**青岛旅游实践报告篇一**

新学伊始，漫步于新的校园之中，在熟悉着新校园的环境同时，我们用灵敏的洞察力来洞察这所新校区所蕴含的商机。最后，我和我宿舍的两个室友张阳、马士强决定涉足旅游业，所以，经过反复询问同学和频繁的上网调查，下决心做开封旅游年票的代理。在这之前，我们必须得作一份详细的市场调查。

据我们上网查询得知，开封旅游年票是由开封市政府所主办的一项民生工程，将开封市多个旅游景点的资源整合在一起，并同时使用价格策略，来吸引整个河南范围内的旅游客体，因此，你只要持有开封旅游年票，你就可以在十三个月内，并且不限次数的游览开封的十六个景点，这十六个景点分别为：龙亭公园、中国翰园碑林、大相国寺、铁塔公园、天波杨府、包公祠、万岁山游览区、山陕甘会馆、禹王台、延庆观、开封繁塔、朱仙镇岳飞庙、朱仙镇清真寺、宝珠寺、刘少奇陈列馆、焦裕禄烈士陵园。这对于开封市区的学生来说，就是一个极大的诱惑。当然，我们还通过咨询开封的同学，我们了解到，开封的大学生每人都拥有一张开封旅游年票，知道这一点后，使我们信心倍增。

首先，我们在学校找到自己熟悉的同学，询问他们是否了解开封旅游年票，是否想去开封旅游等等，经过我们几天的仔细调查，得出的结果是大多说同学都表示愿意购买年票去开封旅游。其次，我们还通过开封旅游年票的官方网站上所提供的电话，仔细询问了购票等方面的一系列问题。最后，我们三个又到开封进行了实地考察。总结出了开封年票可行的以下优势：

（一）商品引力：持有开封旅游年票可以在一年零一个月之内不限次数的游览开封的十六个景区。并且年票价格仅为60元。同时，还可以在开封菊花展期间使用。这对于许多在校大学生是个极大的诱惑。

（二）区位优势：由于我们所在的新校区距离市中心较远，并且，学校的建设尚在进行之中，缺少相应的基础设施。另外，由于学校所在的特殊地理位置，到开封也只需要一个小时，交通还算是方便。因此，我们打出到开封旅游的口号，这对于许多喜欢娱乐的学生了来说就是一个喜讯。

（三）时间优势：由于许多大学生的课程比较轻松，拥有许多的课余时间。并且，多数学生的自制力比较差，往往将这些时间浪费在许多无聊的事情上，感觉大学生活很空虚。所以，许多大学生都渴望在周末出去旅游。因此，打出周末到开封旅游的口号是这次宣传销售的一大亮点。

（四）客户关系：由于在学校销售年票，所以，大部分的客户都是学生。同时，我们三个在大一时都进入了社团，认识了各个系的学生，并且，我们都发动自己的老乡，使得我们能够与顾客保持良好的关系。

（五）渠道分析：年票在开封有许多代理点，由于我们的资金能力有限，所以只能寻找二级销售点，也得到了一个比较合理的进货价格，确定了进货渠道。在学校则靠同学帮忙，将年票的销售消息迅速扩展到了全校。

（六）销售技巧：我们学的都是市场营销专业，也都有销售东西的经验。所以，我们知道什么时候宣传造势，与顾客交流是知道如何牵引顾客的好奇、欲望。

（七）盈利分析：进行这次销售能够是自身得到锻炼，还可以获得一部盈利收入。

综合以上分析，在河南财专新校区销售开封旅游年票具有可行性。

推销计划制定得合理与否，关系到推销活动进程和实践效果，甚至能影响到整个实践活动的市场营销工作的整体水平。因此，在这次销售开封旅游年票的活动中，一定要制定完整详细的推销计划，并使他它成为这次活动的指导。

(一)、与顾客交流的方式。在这次销售年票中，充分发挥qq、飞信等现代通讯方式联系潜在客户，同时又利用课余时间在校园内摆地摊，提高同学们对我们的认可程度。最重要的一点就是充分运用关系营销这一营销方式，通过我们自己的关系网将年票的销售消息，时间，地点，并将这一消息准确的传达到每一个同学。

(二)、推销切入点。销售年票时，要提前将年票的详细产品介绍了解清楚，在顾客询问时，不至于哑口无言。同时，在介绍年票时，要尽量避免年票的几个硬伤，如果顾客主动提及，要学会转移顾客的话题注意力。最后，由于学生还没有自己的收入，当有一笔较大支出时，都会需要好长时间的思考。鉴于此，我们在介绍时会主动给他们留下我们的电话号码，并且鼓励他们进行顾客团购，可以给他们优惠价。以此来说服，引导，刺激，顾客产生购买欲望。另外，在顾客咨询时，要以库存有限来使顾客产生紧张的心理，达到使顾客早日购买。

(三)、推销策略和技巧。在这次销售活动中，要做好推销准备技巧，推销开场技巧，推销中场技巧，推销收场技巧。在准备技巧中，要重点做好接近顾客的准备，尽量保持良好的形象，同时，还要通过各种方式进行宣传活动，使宣传真正做到极致。在开场技巧种中，要掌握介绍年票的方法，特别要注重介绍的侧重点，注意扬长避短。要及时讲明我们的身份，我们的班级，提高同学们的认可度。在中场技巧中，与顾客交流时及时发现顾客的担忧顾虑，从顾客的角度考虑产品所缺乏的优势。在年票的推销中，尽量将年票的几个硬伤规避起来，一旦顾客主动提及，要及时解释，转移顾客的注意力。年票在几个节日暂停使用，可以告诉他们节假日的时候人特别多，你根本不能玩的尽兴；年票还不可以去清明上河园，你可以给他们解释只有这个景区是私人投资承办的，政府没有将它纳入这项民生工程中，所以年票不可以使用，但可以打七折。在中场时候，摊位前可以站几个人，这样就可以引起顾客的好奇心理，这样不仅增加了宣传力度，还可以增加潜在顾客。在推销收场技巧中，要及时捕捉成交信号，抓住这一信号，促成交易。由于这次年票还具有很大的诱惑力，好多同学都在了解年票的详细介绍后，都是怦然心动，只是价格都感觉有点贵。因此，要抓住这一信号，详细介绍年票的优势，让他们感觉物有所值，及时促成交易。无论最后能不能成功，都要和顾客搞好关系，是他们成为我们的回头客。

（四）推销活动时间的安排。首先，我们会在活动的前期进行深度的宣传，使年票能够被大家知道。然后我们利用每天的课余时间在校园内摆地摊，一般都集中在中午和晚上。其中，在开封菊花花会前期，我们要坚持每天都出摊，这样才能提高销量。

20xx年8月27日，我们三人决定到开封进行实地考察，我们在开封看了好几家代理店，但由于种种原因，都没有达到我们的要求。但是，功夫不负有心人，终于在河大校园找到了合适的地方，经过一段时间协商之后，我们双方达成了交易，我们一共拿了50张开封年票。

20xx年8月28日，我们首先进行宣传工作，最初设计了一份宣传稿，并且复印了几百份，经这些宣传单张贴在学校的各个角落，摆地摊时发给有购买欲望的顾客。然后，我们又通过飞信、qq等聊天工具将销售开封旅游年票的消息发给每一个认识的同学，再委托他们将消息传递给他们所熟悉的人，实施病毒式营销法、关系营销法。最终，确保将消息传达给每一个潜在的顾客。最后确定了销售地点。因此，开封旅游年票的销售工作正式开始。

20xx年9月5日，经过了为期一星期的狂轰滥炸式宣传。终于达成了第一笔生意，销售了两张。

20xx年9月8日，经过三天的坚持出摊，并且打出了中秋节游开封的宣传口号，最终又销售了三张。

20xx年9月28日，由于前几次的出师不利，经受的打击比较大，我们三个算是休整了半个月，并且，这一段时间也没有重要的节日作为宣传依托，销售结果并不理想,只出去了一张。

20xx年10月11日，一方面由于资金回流的压力，另一方面由于马上就要迎来了开封一年一度的菊花花会，这是一个宣传的极大契机。我们又开始了校园宣传，但并没有将这次宣传搞的很轰动。但也销售了一张。

20xx年10月18日，今天算是迎来了第一次团体购买。因此，我们不想失去这次机会，给了他们一定的价格让步销售了三张。

20xx年11月2日—11日，在这一段时间，是销售旺季，我们不能错过，也不想错过，因此，我们进行了我们销售年票以来的最大的一轮宣传轰炸。利用开封菊花花会这一契机，并将没有持年票的门票价格与年票价格做了鲜明的对比，使同学们一目了然。然后我们坚持摆摊，效果还是比较明显，销售了好多张。在五号六号时，我们又自己一人一张到开封旅游。当然，也不是专门为了消遣。两天，我们一共拍了大概两千张照片，特别是一些对菊花的特写。到学校后，我们就在课余时候将照片共全班人观看，并且，加上一些开封特有风情的解说，在我们班上引起了不小的轰动。特别是，我们在自己班的降价销售，库存一下少了十几张。在摆摊时，我们又用了同样的方法，但是效果没有在教室明显，但最终也销售了好几张。

20xx年11月13日至今，这中间由于没有什么重大节日，销售结果并不理想。不过，由于库存不是太多，我们进行了降价销售，再加上一些回头客和一些熟人介绍的顾客，也销售了几张。不过，至今仍有八张存货尚待处理。不过鉴于我们学校市场太小，我们决定扩大市场范围，将剩余的几张年票委托给了万方学院和河南职业技术学校的同学代为处理。

经过这次开封旅游年票的销售，不仅仅是使我们学到了很多知识，重要的是是我们认识到了我们自身的不足，特别是专业知识的缺乏。当然，这次销售实践虽然没能挣到一笔血汗钱，但是我们觉得我们获得了更加宝贵的东西—经验，这是用多少金钱也买不回来的东西。以下几点就是我对我所获得的经验的总结，以及在这次活动中所发现的问题：

（一）无论销售什么样的商品，都必须做一份详细的市场调查，这市场调查不仅仅局限于买方市场的调查，还要进行卖方市场的调查。还必须将主体与客体相结合，如果主体客体不相符，那么再好的产品也要滞销。虽然这次的年票很适合学生这一群体，但是产品价格还是太贵，在这次销售中，很少有立即购买的。都是先详细了解产品，确认我们的身份，然后在确保售后服务。在无后顾之忧的情况下仔细考虑一段时间，最终确认购买。这次活动没有做好客体的市场调查，高估了学生的购买能力。

（二）宣传一定要做到位。宣传能够让大家了解商品的信息，并且宣传尚处于造势阶段。所以，宣传做得好的情况下，商品的销售额一定会有所上升，特别是在这个酒香也怕巷子深的社会。这次年票的宣传虽然全面，但给人留下的印象并不深刻，特别是宣传稿没有一点新意。所以以后从事销售工作时，一定要重视宣传。

（三）由于做的是旅游方面的一些产品，所以就要特别注意旅游的淡季旺季。要学会趋利避害，扬长避短。开封旅游年票是开封市政府所实施的一项民生工程，所以，不可避免的会存在竞争的劣势。这次销售工作的宣传时间就需要格外注意，特别是年票有几个时间段的暂停使用，清明上河园景区除外的规定。这些本来就属于产品的硬伤，如果销售宣传不当的话，将是致命的危害。因此，要学会根据产品的特点做好宣传工作。同时，在这次年票的销售中有两个可以利用的节日，一个是中秋节，一个是菊花展。由于第一次销售缺乏经验，没能抓住中秋节这一旺季，是这一次的一个败笔。

（四）要和顾客搞好关系。俗话说，顾客就是上帝。每一个顾客后面还隐藏着无数个潜在的顾客，因此要和顾客搞好关系。在这次年票的销售中，我们除了用qq、飞信、电话及时将最新的消息通知给各个潜在的顾客，为偶们还主动联系每一个系每一个班的同学，跟他们搞好关系，让他们帮助我们的宣传活动。因此，这次销售中，运用最多的营销技巧就是关系营销，因为通过熟人介绍所销售的量占据了半壁江山。所以，在以后的学习中，要以这方面的学习作为重点。

（五）要学会定价策略，不仅要根据成本的多少制定合理的价格，还要留有一定的缓冲余地，为以后的降价促销最准备。特别是在这次销售年票的活动中，由于定价的被动性，没能占据有利的地位，所以在后期的销售工作很难开展。不过迫于资金压力，我们在菊花展前期就进行了降价促销。虽然取得了销售的小高峰，特别是对于团体购买，我们给了他们更大的价格折让，但对于我们来说只是赔本赚吆喝。这就是没能掌握好价格策略的后果吧，不过，这也算增加了我们的经验，为以后的工作打了基础。

（六）提高自己的自身素质和道德修养。首先要提高自己的心理和身体素质，其次要提高自身修养，无论面对何种情况都要以和谐的方式面对。当然，在这次年票的销售中也大大提高了我们的抗打击能力。特别是销售的起步阶段，宣传不到位，没能引起是校园轰动，似的当时的销售业绩并不是很理想。使得当时我们一下子失去了推销的欲望。不过，最终我们还是坚持了下去，取得了成功。所以，一定要有一个好的心态和态度。另外，在销售期间，电话营销是主要的销售渠道，但是由于技巧的缺乏，所取得的成绩没能让自己满意。最后，在以后工作中可定会遇到各种各样的困难、挫折，甚至有甚于此。所以，无论从事什么行业，销售什么产品，都要保持良好的心态。都要坚持，因为有时坚持就是胜利。

最后，这次活动总体来说取得了不小的成绩，也从中学到了许多销售的实践经验。但是，还可以在其中发现不少关于营销有关知识的错误。所以，以后要经常参与这样的实践活动，不至于在以后工作中次出现这样的错误。总之，这次推销实践活动使我们受益匪浅！

**青岛旅游实践报告篇二**

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。

**青岛旅游实践报告篇三**

（一）调查时间：20xx年2月4日~20xx年2月5日

（二）调查地点：

（三）调查对象：中国旅行社、国际旅行社

（四）调查方法：现场咨询，记录,网上数据查询

（五）调查人：

（一）前言

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，接连出现了公众旅游消费热的几个高潮。

（二）内容

1、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千万人次以上，旅游收入突破百亿元人民币，比去年增长十几个百分点。全省各地的热点旅游区再度火爆，如南京的中山陵在去年共接待海内外游客800万人次，而在去年国庆期间就接待游客总流量突破70万人次；去年暑假期间，就一个7月份，在常州恐龙园二日游的游客已超过千人由此可见，假日的旅游大大推动了旅游业的发展。

2、假日旅游带动民航交通业的发展。有关资料显示，南京禄口机场2024年度出入境旅客流量突破120万人次高消费的交通方式如此，那么比较普通化的公路和铁路、水运带来的更不可小觑。而据测算，交通费在旅游花费中所占比例最高可以达到70%以上，因此，铁路、民航、公路以及水运已成为假日旅游最大的受益者。

3、假日旅游带动零售业的发展。南京、常州、苏州等地大型商场销售平均增幅约50%以上，客流量比平日成倍增长，其中一半顾客是来自江苏省以外旅游的人。2024年江苏的社会零售总额同比增长17.4%，但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。

4、假日旅游带动餐饮的发展。这么多人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。

5、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。

（三）观点：

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。而政府在发展旅游业中应该充分发挥它的基本职能：

1、制定一系列发展旅游业的政策。政府政策的推行会引起社会成员对其切身利益关系的考虑，从而引发其意识和行为的改革。当这种考虑和改变形成群众意识时，就可能影响社会发展的趋势，体现政府的政策目的。所以，科学的、经过严密论证的法制化政策过程，可以在广泛的社会生活中形成稳定的促进作用，有利于宏观调控的规范化运行。政府执行政策具有强制性、直接性、权威性等特点，政府主导推行的过程，也是旅游业方面的政策地位不断提升的过程。旅游业在政府政策推动下呈现出蓬勃的发展势头。

2、制定旅游总体规划。旅游业是由核心旅游业和辅助旅游业构成的综合性产业，其持续发展必须有赖于一个具有权威的管理部门对其进行必要的规划、规范、指导和调控。

3、制定旅游市场法规、条例和规定。对旅游业的规制旨在营造健康有序的发展环境，这是宏观调控的一种根本手段。世界旅游组织认为，政府旅游部门在旅游业中所起的作用，大致经历了三个阶段：开拓者阶段、规制者阶段和协调者阶段。我国目前正处于第二阶段，即政府主管部门对旅游业的管理正由直接管理向行业管理转变。

4、提供公共性服务，收集和发布旅游信息。目前旅游市场中介服务体系还很不完善。因此，旅游产业的许多公共性服务还需要由政府来承担，这些服务主要包括旅游市场的宣传与促销、旅游资源的规划和开发、旅游服务的评定与检查、旅游人才的培训与考核等。

5、合理开发与保护当地的旅游资源，走可持续发展旅游的道路。旅游资源的开发必须兼顾旅游经济效益、人文效益、环保效益。因此，在旅游资源的开发中，各级政府应十分重视旅游业的可持续发展。

由此可见，国家应努力推动旅游业的发展，从而带动国家的经济发展！

**青岛旅游实践报告篇四**

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。

**青岛旅游实践报告篇五**

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。

**青岛旅游实践报告篇六**

自从去年“十一”开始放长假以来，旅游便火爆了全国，各旅游景点游客涌动，旅游收入迅猛攀升；与此同时，旅游服务等方面也暴露出一些问题。又值暑期旅游高峰时期，为了解群众对旅游的要求及其看法，日前，中国经济景气监测中心会同中央电视台《中国财经报道》，对北京、上海、广州三座城市近600位城市户口居民进行了随机抽样问卷调查。结果显示：

出行首选火车形式宁愿自助

据调查，如自费外出旅行，就火车和飞机在价格、时间和舒适程度几项综合考虑，66.9%和居民更愿意乘火车，24.5%的居民则更愿意选择坐飞机，表明火车是目前大多数居民外出旅游首选的交通工具（表1）。同时，对随团和自助两种假日旅游形式，38.5%的居民更愿意个人自助旅游，主要原因是个人自助旅游自由，包括可以自由选择交通工具、乘车路线和景点等，同时也比较节省，并可免去一些不必要的麻烦。16.2%的居民更愿意选择随团旅游,主要原因是随团旅游安全省心，氛围热闹，可结交新朋友。此外，36.9%的居民表示要视情况而定(表2)。

多数居民肯定假日旅游方式及其对旅游业和经济发展的促进作用

对1999年“十一”以来较长假期旅游的休闲和消费方式，64.3%居民表示认可，而23.2%的居民不认可(表3)。具体到居民在约一周假期中相对集中的旅游的最大好处，分别有41.1%和26.1%的居民认为是带动旅游业和经济的发展，因为它除可以较有力地直接推动旅游产业，还可以拉动与旅游业相关的交通、商业等经济领域的发展。同时在目前我国居民消费需求严重不足的情况下，它也是促进消费需求增长的有效途径。此外，分别有29%和21%的居民认为假日旅游的最大好处是放松个人身心和增长见闻(表4)。因为在竞争日趋激烈和经济、科技、信息迅速发展的条件下，利用较长的假期进行旅游，可以较有效地得到休息和各种见闻，提高居民的生活质量。

需要进一步规范和加强旅游环境和旅游管理

5）。在回答为发展假日旅游政府和有关部门需要采取什么措施时，33.4%和30.6%的居民分别认为需增加交通运力和规范旅游公司，26.8%、24.2%和22.3%的居民分别建议加强价格管理、提高旅行服务和改善景区管理，12.1%的居民主张开发新的景区，2.9%居民认为需要采取其他措施（表6）。

可见，群众对节日旅游所反映的问题主要集中在交通运力不足和旅游公司、价格、旅游服务和景区的管理上。发展假日旅游，必须解决群众反映的这些问题，并逐步探索和形成符合其规律和群众要求的假日旅游模式。同时，只有不断提高居民的收入，才能使假日旅游这个消费和经济的亮点持续下去。

表1：就价格、时间等几项综合考虑后，您更愿意选择飞机还是火车

飞机24.5%

火车66.9%

表2：节假日旅游您更愿意的出游方式

跟随旅行团走16.2%

个人自助游38.5%

视情况而定36.9%

表3：您认可节假日这种旅游的休闲和消费方式？

认可64.3%

**青岛旅游实践报告篇七**

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

**青岛旅游实践报告篇八**

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。

**青岛旅游实践报告篇九**

系部：专业：班级：姓名：学号：

一、调查情况：

（一）调查时间：2月4日~202月5日

（二）调查地点：

（三）调查对象：中国旅行社、国际旅行社

（四）调查方法：现场咨询，记录,网上数据查询

（五）调查人：

二、调查内容：

（一）前言

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，接连出现了公众旅游消费热的几个高潮。

（二）内容

1、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千万人次以上，旅游收入突破百亿元人民币，比去年增长十几个百分点。全省各地的热点旅游区再度火爆，如南京的中山陵在去年共接待海内外游客800万人次，而在去年国庆期间就接待游客总流量突破70万人次；去年暑假期间，就一个7月份，在常州恐龙园二日游的游客已超过千人由此可见，假日的旅游大大推动了旅游业的发展。

2、假日旅游带动民航交通业的发展。有关资料显示，南京禄口机场出入境旅客流量突破120万人次高消费的交通方式如此，那么比较普通化的公路和铁路、水运带来的更不可小觑。而据测算，交通费在旅游花费中所占比例最高可以达到70%以上，因此，铁路、民航、公路以及水运已成为假日旅游最大的受益者。

3、假日旅游带动零售业的发展。南京、常州、苏州等地大型商场销售平均增幅约50%以上，客流量比平日成倍增长，其中一半顾客是来自江苏省以外旅游的人。江苏的\'社会零售总额同比增长17.4%，但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。

4、假日旅游带动餐饮的发展。这么多人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。

5、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。

（三）观点：

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。而政府在发展旅游业中应该充分发挥它的基本职能：

1、制定一系列发展旅游业的政策。政府政策的推行会引起社会成员对其切身利益关系的考虑，从而引发其意识和行为的改革。当这种考虑和改变形成群众意识时，就可能影响社会发展的趋势，体现政府的政策目的。所以，科学的、经过严密论证的法制化政策过程，可以在广泛的社会生活中形成稳定的促进作用，有利于宏观调控的规范化运行。政府执行政策具有强制性、直接性、权威性等特点，政府主导推行的过程，也是旅游业方面的政策地位不断提升的过程。旅游业在政府政策推动下呈现出蓬勃的发展势头。

2、制定旅游总体规划。旅游业是由核心旅游业和辅助旅游业构成的综合性产业，其持续发展必须有赖于一个具有权威的管理部门对其进行必要的规划、规范、指导和调控。

3、制定旅游市场法规、条例和规定。对旅游业的规制旨在营造健康有序的发展环境，这是宏观调控的一种根本手段。世界旅游组织认为，政府旅游部门在旅游业中所起的作用，大致经历了三个阶段：开拓者阶段、规制者阶段和协调者阶段。我国目前正处于第二阶段，即政府主管部门对旅游业的管理正由直接管理向行业管理转变。

4、提供公共性服务，收集和发布旅游信息。目前旅游市场中介服务体系还很不完善。因此，旅游产业的许多公共性服务还需要由政府来承担，这些服务主要包括旅游市场的宣传与促销、旅游资源的规划和开发、旅游服务的评定与检查、旅游人才的培训与考核等。

5、合理开发与保护当地的旅游资源，走可持续发展旅游的道路。旅游资源的开发必须兼顾旅游经济效益、人文效益、环保效益。因此，在旅游资源的开发中，各级政府应十分重视旅游业的可持续发展。

由此可见，国家应努力推动旅游业的发展，从而带动国家的经济发展！

**青岛旅游实践报告篇十**

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！

**青岛旅游实践报告篇十一**

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

**青岛旅游实践报告篇十二**

××年，我市旅游工作的总体思路和目标是：以“三个代表”重要思想和十六届四中全会精神为指导，深入贯彻落实市委九届十八次会议精神，围绕“将旅游业发展成为我市新的支柱产业”的总体目标，继续实施“政府主导、部门联动、旅游主管、社会参与”的旅游发展战略，以改革开放为动力，以重点项目建设为突破口，以各类旅游活动为载体，高标准打造旅游品牌，深层次开发旅游产品，强力度进行旅游推介，多方位营造旅游环境，进一步提高城市旅游综合发展水平，不断做大做强旅游产业，力争全市全年接待海内外旅游者××万人次，实现旅游收入××亿元，分别比上年增长和，使我市旅游经济发展水平继续保持全省第三的位次。

围绕完成全年工作目标，××年，重点抓好以下工作：

第一，以重点景区为突破口，深层次开发旅游产品。

按照“激活存量，扩大增量”的总体要求，切实抓好重点景区、重点旅游项目的规划、策划和建设，形成新的亮点和卖点。

一是大力推进旅游规划的编制工作。以编制“十一五”旅游发展计划为契机，邀请国内知名旅游规划单位及专家高起点规划全市旅游产业，指导全市以上景区启动景区详规的编制工作，使全市旅游发展逐步建立起既有总规指导，又有详规控制的科学规划体系。

二是重点开发建设“××”文化和“××生态”两大旅游区。坚持以、、等较为成熟的旅游景区为依托，指导、支持这些景区主管部门和相关县市邀请国内外名家高手对景区开发项目进行策划设计。重点支持××县景区、市景区等景区项目的招商引资，全力支持××县新开发××旅游景区，集中力量抓好全市新老景区旅游大项目建设工作，力争把××文化旅游和××生态旅游品牌做好做大，构筑把我市建成区域性旅游目的地的支撑体系。

三是大力整合旅游资源。结合培育市区“一日游”和市区水上旅游市场，水陆并重，科学设计、整合市区旅游精品线路。力争开发两条有较好效益的\'、连接市区内外、沟通所属县市的一日游产品，在市区内形成旅游环线。在此基础上，以××高速公路通车为契机，争取交通部门提升境内公路等级，以交通为纽带，实现与××、、内外知名景区的线路对接，打造优势旅游产品。

四是大力开发具有浓郁地方特色的旅游商品。继续开展旅游商品征集、认证活动，不断丰富和完善三国系列的旅游商品，深度转化、等地的农副土特产品，逐步形成门类齐全、风格鲜明的旅游商品系列。

第二，以强化宣传促销为手段，全方位开拓客源市场。

坚持市内市外与省内省外促销联动，市场开发与产品开发并重的工作思路，大力开拓客源市场。一是加强省内外基本客源市场的开发。利用我市作为鄂西北旅游的门户和入川进陕交通枢纽的特点，采取化大为小、分头并进的促销模式在武汉、十堰、宜昌、荆州、南阳、西安等城市重点开展促销活动。积极参加国家局和省局组织的各类旅游交易会、展示会，实现我市旅游与外界的全接触，逐步扩大基本客源市场。二是全力巩固省内核心客源市场。

由旅游局牵头，组织旅行社、宾馆参加，尝试在十堰、武汉、荆州等地开展“走近中国魅力城市——××”促销活动，稳定省内客源市场。大胆探索实行旅游代理制，在武汉、十堰等地委托一批实力强、信誉度高的旅行社代理销售襄樊旅游，出台配套奖励办法，强化旅游招徕，激活外埠游客入樊旅游市场，积极培育地接市场。三是加强旅游宣传基础性工作。充分发挥旅游网站的作用，加快旅游信息化建设，发挥旅游网站宣传阵地作用；拍摄制作旅游专题促销片和旅游形象宣传光碟；编辑出版《旅游》画册、旅游指南等宣传品；在市内主要进出口设立旅游宣传指示牌，增加旅游氛围，进一步激活市内客源市场。

第三，以强化行业管理为重点，高标准规范旅游市场秩序。

在坚持教育引导的基础上，切实加大行业管理力度，全面规范旅游市场秩序。

二是加大对旅游薄弱环节的治理力度。重点整治旅行社虚假广告、旅游购物以次充好、旅游餐饮价格虚高等热点、难点问题。及时依法受理、妥善处理各种旅游投诉，加大对多次被投诉企业的跟踪监管，坚决消除欺客宰客、强迫或诱导游客购物消费等损害游客利益的现象。

三是继续深化景区治理整顿。严格按照“八无”、“六有”的标准，强力整治景容景貌，规范旅游厕所建设，改善景区旅游环境；坚持以打击“黑车”、“黑导”、“黑店”为重点，理顺景区经营秩序；从强化制度管理入手，落实各项安全防范措施，推动景区安全工作做到万无一失。此外，结合星级饭店、旅行社和导游年检等常规工作，坚持严格标准和程序，指导企业提高经营水平，加强队伍建设。对有严重扰乱市场秩序的旅游企业坚决不予通过年审，从源头上为规范旅游市场秩序提供保证。

第四，以体制创新为动力，拓宽旅游发展新空间。

积极组织引导旅游企业牢固树立“不求所有，但求所在”的发展观，大力推进旅游企业改革，尝试采用拍卖、合资、合作、租赁等多种形式实行景区经营权与所有权的分离；以市场为导向，鼓励有实力、市场前景看好的旅游企业通过参股、控股、兼并、联合等形式，网络景区、饭店、旅行社等关联企业组建设旅游集团公司，逐步改变我市旅游企业存在的“小而散”的局面，扩大产业规模。

同时，积极争取政府支持，研究制订支持旅游业体制创新的相关政策，扩大旅游投融资渠道，引导社会投资，鼓励吸引社会资本和其他资本投资兴办旅游业。积极探索利用外资的新形式，鼓励支持旅游企业吸引外商直接投资，进一步加大对旅游业的投入，培植旅游发展后劲。

**青岛旅游实践报告篇十三**

整合旅游线路，计算线路的成本价钱，订房、订车、订票、调司机、调导游，一切旅游线路的后台运作都是计调来完成的旅行社的计调，就是旅行社的生产调度。计调人员的任务，按照公司要求，负责团队、散客的食、宿、行、游、购、娱的活动安排，并全部都落实到实处。包括住宿几星酒店、用餐每天的标准、汽车、火车票和飞机票的落实、以及旅游的每一个景点的门票等都的落实，以保证旅游者能够顺利、安全地完成旅游活动。旅行社的计调人员，必须具有较高的业务素质;必须特别熟悉旅游业务操作程序;必须能拿到最佳的旅游费用和价格;必须体现旅行社的全面细致的旅游活动;必须做到各项费用支出合理，等等。旅行社的计调人员，一般都是从具有丰富的旅游经验的人员中挑选，能够面对和处理任何团队的事务。

上海广场长城假日酒店坐落于上海火车站之南，是一家由国营企业投资，洲际酒店管理集团管理的涉外四星级酒店。酒店的业主方是锦江国际集团，该集团实力雄厚，旗下主要拥有客运、华亭、国旅、饭店、商业及饮料等涉及服务行业的全方位企业。锦江国际集团以酒店、餐饮服务、旅游客运为核心产业。而管理方洲际酒店管理集团是目前全球最大的酒店集团，旗下拥有包括假日在内的七个酒店品牌。holidayinn酒店目前已有三家落户上海，holidayinndowntownshanghai(酒店的英文全称)是其中一家四星级商务型酒店。作为一个国际品牌酒店，酒店接待的大多是外国商务客人和团队客人;而作为上海闸北区最好的酒店，酒店承接了该区许多婚宴和会议。在这样的一家“中西合璧”的酒店实习，我接触了多方面的文化和各层次的客人，收获倒是颇多。

酒店的大堂吧，留下了我半年工作的点点滴滴，那其中的酸甜苦辣、欢声笑语，还有领导的谆谆教导，无时无刻不在我的脑海里回荡起。或许每个从酒店实习回来的同学都会叫苦叫累，我当然也不例外，因为毕竟作为学生的我们是从未体验过那种一站就得八小时，一托起托盘就感觉沉重的生活的。所以，这实习对我们来说是身体素质的挑战!作为至今还待在学校这种纯洁的环境里的我们来说，社会上形形色色的人，稀奇古怪的事都是从未经历过的。当我们融入到酒店这个复杂的环境中后，我们必然要学会如何应对突发的事，更加有必要学会如何与周围你喜欢的和你讨厌的人相处，学会如何处理好与客人的关系。总之，酒店工作是非常讲究人际关系的，实习是我们逐渐积累社会阅历的开端!

我想总结自己的实习经历，幸运是首先应该让我想到的词。当我们面临着各部门经理会面试之后定岗时，我曾经徘徊在作前台接待与餐厅服务之间。最终，我鼓足了勇气对餐饮经理表态，我要尝试大堂吧的工作。我的坚决奠定了我进入了一个氛围极其融洽的工作环境。当然，在轻松工作之余，我还是时刻提醒着自己不可以掉以轻心，少犯错，犯小错是我给自己定下的实习宗旨。回忆起每个工作小片段，我倒觉得有蛮多体会可以与所有实习同学共享。

一.工作环境影响工作态度

**青岛旅游实践报告篇十四**

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。

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