# 最新旅行社实践报告(汇总8篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-09-05

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。旅行社实践报告篇一xx年7...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**旅行社实践报告篇一**

xx年7月11日至xx年8月1日

四川康辉旅行社，地址xx市xx桥北路3号楼，旅游经营许可证号码为l-sc-gj00030。宗旨是遵照国家的法律、法规和旅游管理部门所制定的有关旅游的各项规定，进行各项与旅游有关的经营活动，用先进的管理模式，热情优质的服务，接待好每一个团队、每一位旅游者。是全国旅行社第一家股份合作制试点，现又发展为有限责任公司。股东大会是公司的最高权利机构，董事会是公司的决策机构，总经理全面领导公司的生产经营活动。公司有一个健全的管理体系，有一套完整的管理制度，资产质量比较好。四川康辉旅行社有一只高素质，多语种的外语导游队伍，其中德语导游人数在全省位居前列。四川康辉旅行社的外语导游人员都拥有国家重点外语院校本科毕业学历，60%以上有在国外留学或培训的经历。四川康辉旅行社的导游人员在行业中多次受到表彰奖励。有一人被评为“国家特级导游”(全国仅21名，西南7个省，直辖市，自治区仅此一名)，还有一人被评为“全国十佳导游”，一人被评为“四川省十佳导游”。经营宗旨为高质量的服务、高质量的员工、高质量的旅游。经营目标是让合作者放心、让旅游者满意。经营范围有出境游、入境游、国内游、边境游业务。

这一次假期正好借要去世博会旅游的契机，联络了四川康辉旅行社作为实践单位，负责同行的几位朋友旅游的联络和组织工作。担当起这个团体领队的职务。通过旅行前的准备、联系、收缴费用、制定合同，旅行中担当负责人、组织者来达到体验旅游工作者的工作过程，了解旅游业的部分工作流程的目的。从而实现增强自身社会实践能力、策划组织能力，接触社会的目标。

1、出行前：

出行前主要工作是负责旅行社与同伴的联络任务。最初，只有我和另外一人，联络还算顺利，在初步确定后又加入了两人。于是对计划做出了小幅度的调整，由于每个人都相互不认识，本来预定在某一天进行一次碰头会，相互熟悉，但每人也都有自己的课业任务，时间上的安排常常是一改再改。在报名截止之前一点，郑欧同学临时想要加入，由于人数已满，在经过多次交涉后，终于让郑欧同学成功加入了团队。在人数最终确定后，我们于7月15日进行了其中四人的见面会，大致确定了游览世博的路线。并于21日共同参加了此次旅行的说明会。至说明会结束，旅行的准备工作基本完成。

2、旅行期间：

第1/2/3天：

由于暴雨引发洪水缘故，火车延误13小时10分，于25日18点到达上海车站。在吃过晚饭以后，由于部分幼儿想花高出票价20%的钱坐游轮，于当晚21点一直耽误不参加自费项目的的同伴到11:20。并于次日0：10到达住宿处。由于旅行社为了不减少行程，将世博游的时间压缩为半天左右。引起了部分同学的不满，激起了小摩擦。

第4/5天：

第五天早上我们用40分钟完成了本应半天的科技馆行程。进入世博园区后，我们五人就与旅行团分开行动，度过了不错的一天。

第6/7天：

这两天是在绍兴与杭州西湖旅游，情况比较顺利。

第8/9天：

火车回程。

1、出行准备阶段：

这一次出行本来预计是跟随其他同学出行的，但是为了增强自己的组织能力，这一次我充当了旅行组织者的角色。但显然做为组织者我有太多的不足之处，汲取了大量的经验。首先，出行前人数一定要确定。这次旅行前的人数一直比较不明确，由最开始的2人增加到后来的5人，这对联络工作出了巨大的难题。第二，他人的联络方式要多样化，保证信息畅通。这一次同学之间的联络还存在问题，由于联系方式只有电话，在准备过程中常常无法及时的联系上他人。第三，出行前的分工一定要明确，计划要严密。这一次出行前虽然有一次碰面分工和计划，但不仅人没有到齐，世博园内的计划也是到了再说，至于分工携带的物品更是没有提及。而对于联系的问题已让我深深地体会到旅游工作者得不容易了。

2、旅行进行阶段：

这一次旅游过程大体上还是比较愉快的，但是由于事前的疏忽，没有认真调查旅行团中的人员结构。我们所在的团平均年龄偏小，有的只有六岁左右，这是造成行程进展缓慢的原因之一。同时，形成期间对于实践的安排还是有一定问题。本来就已经有限的时间还大量浪费在了走路和排队上面。本来如果努力一下，一些热门场馆本来可以通过与其他团队交涉走团队通道的，但由于部分成员的勇气不足，热门场馆就放弃了。不过，这次活动还是有很多可取之处的。在行程已经因为不可抗拒之力而被压缩以后，导游又借有些成员游览劳累想休息的借口妄图提前结束世博园区的行程，进一步压迫我们。在我们的交涉与据理力争的艰苦奋斗之后，最终维护了自己的合法权益。

在这次活动之后，最大的收获便是，个人的合法权益不容侵犯，一旦遇到自己的合法权益受到侵害，一定要用法律的武器与对方战斗到底。不向错误妥协，才能赢得自己的权力。

**旅行社实践报告篇二**

2024年6月10日至8月10日，我在青海世景旅行社进行了为期两个月的专业实习。在实习期间，我帮忙接电话、做记录、整理文件、打印、复印资料、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！

（一）实习目的

1．提高自己能力

识，还要不断从生活中、实践中得到其他知识，不断地在各方面完善自己，武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

2.增加经验

现在毕业大学生的就业压力很大，在校大学生都愿意在暑假的时候深入社会去体验生活，从中获取一点工作经验，从而可以在以后就业时有一定的基础。并且老师们也鼓励学生们深入到社会去参加社会实践活动。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。记得老师曾说过学校是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生终归还是保持着学生身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但你得去面对你从没面对过的一切。所以，在这个暑假期间，我也开始尝试着进入社会，锻炼自己，增加经验。经过亲戚的介绍，我进了一家旅行社，开始了我的暑期社会实践——在办公室帮忙做些小事。

（二）实习过程：

1、青海世景旅行社简介

旅游。“高质量的服务、高素质的员工、高水平的旅游”是经营宗旨，“让合作者放心，让旅游者满意”是经营理念。

2、实习内容

因为主要是做实习导游的，前几周的主要事情就是熟悉旅行社的各条线路和新导游可能会去带的一些一日游旅游团，这样我不仅将自己以前的导游知识温习了一遍，还积累了一些经验。在此过程中重点就是去熟悉导游业务知识。背导游词，背到滚瓜烂熟，烂记于心是很重要的，而且还不能像背课文一样死记硬背，还必须要有趣味性，要拓展知识链，能够将各种相关知识融会贯通。接下来几周周的时间就是自己独立的带一些去西柏坡，天桂山，苍岩山等旅游团。一个月下来得到了领导和同事的一致好评。闲暇时除了给自己充电外，平时也会帮计调们去给客户送些票据之类的东西。当导游带团不是一件容易的事，不仅要有熟练的导游知识、丰富有趣的话题、多样的娱乐项目，还要掌握吃、住、行、游、购、娱整个活动的操作流程。要具备灵活处理突发事件的能力和良好的心理素质。

（三）收获：

1.重视实践，明白实践的重要性

候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。

2.理论知识不可或缺

但是也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，比一部分人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，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，1年之后，我将不再是一名大学生，而是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不够的，以后的人生旅途还很漫长，现在就要要锻炼自己，努力成为一名合格的、对社会有用的人才。

3.理论实践相结合

要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能在社会立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工作里出错是要负责任的，这关乎公司的利益。

4.虚心接受他人的意见和批评

在我的实践生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白，别人批评你或是你给他人提出意见或者建议时，一定要心平气和，这样才能表示你能虚心接受别人的批评，表示你的诚心。虽然被批评让人心里很难受的，但是也要明确表示你是真心在接受他们的批评，已认识到自己不对的地方。这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我们应该牢牢记住的。

5.处理好同事间的人际关系

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值，能把自己放在一个正确的位置上来与人交朋友。人往往是很执着的，可是如果你注重耕耘多于注重收获，那么你一定会交到很多朋友。对待朋友，不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。你只是别人生命中的一小部分，这注定了你给予别人的有限性，你又怎么能要求别人无限付出呢？不论做什么事情，都要有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想，关心别人、支持别人。

**旅行社实践报告篇三**

在大学里上的是旅游学院，当然学的是导游专业了，毕业后如果没有什么大碍的话，我就是一名景点的导游了，这是我喜欢的工作，因为我就是喜欢玩，希望能够将祖国的名山大川全部游历一遍。

不过要想毕业后找到好的工作，必须要先实习一下，不实习怎么能在将来的工作中做好。不是说不实习将来工作就一定做不好，实习就能将工作做好，这只是一个相对概念。不过总的来说，实习好处怎么说也是比坏处大多了。

从事的是导游的工作。

20xx年1月28日——20xx年2月15日

xx旅行社

至上、精益求精”的宗旨，强化管理、提高服务。

(一)收获

当导游，就跟大家平常所想到的那样，可以带着“免费通行证”到处游山玩水，品尝各地的美食和体现各地的民俗风情。但是，我认为，收获的又何止是这些，人际关系拓宽了，收获了友情;胆子大了，收获了信心和勇气;在车上漂泊久了，收获了平淡的心。也可以这么说，上述所提到的挫折都可以算是我的收获。因为在出团的过程中，师傅会教予你的不仅仅只是带团时该如何做，很多时候会告诉你他们的人生阅历。客人也一样，有的是较少旅游的，而有些是经常旅游的，在他们身上可以很轻易地捕捉到不同游客的不同心态，那会成为“经验”。当然，也因为是实践了，亲自经历过才知道自己肚子里的墨水真的需要好好地补充一下，片面地强调理论或者实践其实真的是错误的，而这也是现在很多大学生常犯的一个错误!

(二)散客团操作过程的挫折

1、旅行社出了漏洞

旅行社的计划可以说是经过很多的实践经验而计算出来的，不能说完美，但是相信不会与计划偏离很大。偏偏千计算万计算在我出的这个团就是计算漏了要派车去把一批客人接到指定的上车地点，客人由早上6点半一直等到8点多，客人的心情也就可想而知了。

2、心理

压力让人疲惫

或者说体力是当好导游的首要因素，这个往往会令人望而生畏。我不少的同学在考虑是否要考抚顺的旅行社证的问题很大部分只是集中在“能不能坐车”“身体素质怎样”等体力的问题上。体力虽然说是当导游的黄山旅行社要求，但是我觉得体力上的考验其实算不了什么，心理上的压力才是真正然人疲惫的。

3、散客团，顾名思义的“散”

一个团人数不够而出现的拼团的现象又怎么可能只是偶然呢?拼团也就拼团吧，但却没想到一个团居然可以“散”成这个样。前几天出的就是这样，把两个团拼在国际旅行社也就罢了，居然还往团里插进了4个自由人(只包来回车费和两天的住宿)和2个单跟车的客人。连师傅也无奈地摇了摇头：“拉了那么多年团，还是第一次有那么散的啊!”

4、车子出问题

车子在路途中出现故障，这在网上或者很多有关这方面的书上的案例都会出现，没想到这样特殊的案例也会出现在我的身上，也是这个团，因为是汽车游，路途本来就长，客人坐得已经有点疲惫，本来是计划12点半左右吃午餐的，结果车子加挡的线断了，被迫中途修车。客人甚是无奈，又饿又累的，我也无奈，因为我只想平平静静地出好这次团。客人有意见是在所难免的，还好修车的时间不长，只用了20多分钟。客人对我也表示谅解。

5、客人之间、客人与司机之间、客人与地陪之间，导游中间人难做

散客通常是指去异地独立旅游者，有时也被称为异地个人旅游计划。实际上，对于散客一直没有一个十分明确的定义，简单地理解就是与团体旅游者相对而言的。在散客团中，因为不是来自一个团队的，团里最缺的就是理解与谦让，座位排序的前后在很多时候也会成为挑起矛盾的一大要素。当然这要的就是协调。这个还不算是个大问题。在团中，因为是纯玩团，没有购物点，地陪要赚钱也就要靠加点了，这个团中，加点是地陪跟师傅都可以拿到一定回扣的，作为全陪没钱赚也没什么大不了，这本来就是旅行社安排好的。

6、司机不认得路

作为新手来说，我可以坦诚的说大多数景点的路都不知道怎么走，只有走过两三遍才会有点印象，所以带路基本上全都依赖师傅了。假如师傅不认得路，那可真是盲头苍蝇了。事实上，一般师傅还是知道该怎么走的，只有少数外地的师傅对某些细节的点不太了解而已，不太清楚具体的上车点在哪。

(三)总结

总的来说，导游的工作可以用“喜忧兼备”四个字来形容!就像有人说过的，坐在车上摇荡的时候好像忘记自己是从哪来的，要到哪去。同时又好像可以把自己看得更清楚!

不管怎么说，这次我的旅行社实习学到的东西实在是太多了，这对我将来的生活是一笔巨大的财富，我会受用一辈子的。

什么事情只要自己去经历了，去感受了，才能学到东西，这是亘古不变的道理。以前的我总不相信自己，觉得自己不行，可是等到自己去试了，我发现只要我努力了，我会和别人做的一样好!

天是永远无止境的高的，可是我的心志比天还要高，也是永无止境的，我自信只有打不死的心态我才会在老的是时候感觉到疲倦。只有顽强，前面的路也许会更彷徨，不过我相信我会战胜一切困难的!

**旅行社实践报告篇四**

武汉商院金色假日国旅旅行社实训基地于20xx年年底隆重挂牌，并于即日就正式进入角色，开展旅游接待服务。现将这段时间的工作总结如下：

主要表现在：首先，为广大师生提供了一个了解旅游资讯的平台，多次接待我校老师、师生前来或致电咨询旅游信息。如院办副主任咨询年底党委扩大会议的酒店预订事项、体育系办公室咨询年底老师奖励旅行等；然后，在接待师生们的咨询后，一般情况下都能实现旅游产品的销售，即签订相关旅游合同。如成功组织教务处、商贸学院、图书馆等系部的出游，帮助数名学生实现华东、湘西的旅行，初步统计共组织约300人次旅游。据此，可以称其为一个旅游生产性实训基地。

首先，作为一个模拟旅行社，其完全是按照现行的旅行社场景装修布置的，可以让学生参观、体验旅行社的实际工作场景。其次，在20xx—20xx学年第二学期，该实训中心首次作为一个旅游管理专业的定岗实习的基地，接收了孙青等5名08级学生的定岗实习。

主要表现在：首先，旅行社实训基地的设备不是很完善，打印、传真设备破旧已不能使用；其次，该基地日常的实训课经费只能靠任课教师向金色假日国旅筹集，有时活动经费由任课教师垫付；然后，该基地虽然完成了一些销售业绩，但是微不足道，光靠实习的学生和指导老师来取得较高的销售成绩有些困难；最后，比较头疼的是，我们旅行社实训基地没有真正意义上的计调，在与金色假日国旅合作得到过程中，有时报价高低、接待质量等受制于它，所以有时学院的内部出现接待服务质量不好的`问题，旅游系和实训基地以及指导老师首当其冲，被人责备，十分憋屈。

**旅行社实践报告篇五**

实习地点:湖南世纪国际旅行社

实习内容:旅行社实习

20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.

实习体会

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.

关于旅行社发展的几点思考.

全国旅游及旅行行业最具领导地位的论坛组织-----世界旅游及旅行理事会积中国未来旅游及旅行行业前景十分乐观,预计到旅游及旅行业年增长率为10.9%旅游业在促进中国经济和社会发展方面有着巨大的经济潜力.2024年中国旅游业对gdp的贡献为8400余亿元人民币.据中国旅游局预测,全国旅游业总收入33000亿元人民币,相当于国内总产值的8%,真正成为国民经济的支柱产业,虽然中国旅行社有着美好的前景,但是中国旅行社的现状并不客观.这主要表现在我国旅行社的业务范围目窄,多为经营团队旅游,观光旅游来充分挖掘市场潜力,国际旅行社的自主能力差,其国际业务多为接待外国旅行社发来的团队,而且虽然旅行社的数量很多,但是却表现出散而弱的现象.

以下是我在看的一些材料后,对于中国旅行社的一些想法,首先是完成旅行社在市场中的定位,从而更实际的认清现状与前景然后根据定位确定旅行社发展的主要客源,根据客源的特点创立具有代表性的品牌.巩固旅行社的核心产品的位置,当品牌开始生效后,逐步有规划的拓展旅行社的业务范围,在这一过程中决定成败有如下几个方面的影响因素:网络化的科学技术和现代化的科学的管理方法：

1.市场定位.

对市场进行分析调查,认清旅行社在旅游市场中的位置,中国旅游业从80年代兴起,随着经济的发展,旅行社也在不断的向专业化的方向发展,虽然我们完成了开拓阶段,但是如何能够使中国的旅行社在世界崛起,仍然处于一个发展探索阶段,尤其是加入了世界贸易之后中国旅行社更是面临了空前的机遇和挑战.

2.机遇

加入世界贸易组织后,中国的旅行社业也逐渐认清了自身与世界水平的差距因此有助于推动旅行社加快了适应服务贸易的国际化,汲取国际旅游市场在管理等方面的先进经验,从而改善中国旅行社中的一些禁锢的理念增加我国旅行社的竞争力,借鉴国外一些现代信息技术,他为中国的旅行社开辟了一个前景美好的国际市场,这样就可以增加来华人数增强旅游经济的效益.

3.挑战

对方旅行社的介入,给中国旅行社带来了很大的压力,使得中国的一些中极旅行社在激烈的竞争中失败后难在崛起,对方旅行社在经营管理方式上的丰富经验是其拥有了很强的应变能力,对方合资旅行社的数量,会导致行业竟争进一步加剧,客源市场竞争,营销网络,人才的激烈竞争,外企的优厚待遇,导致人才流失现象,中国信息技术及互联网技术的弱势,使得中国在旅游市场上的竞争力显得较弱.

**旅行社实践报告篇六**

20xx年，在学校的号召下，为提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，进一步巩固和理解课堂所学的知识，我来到常州华夏国际旅行社开始实习。

xx国际旅行社成立于20xx年，公司总部座落在常州市中心，是经国家旅游局批准设立的专业旅行社，以现代化企业管理为模式，注重人才与管理有机结合，以人尽其责，人尽其才为原则，塑造出一批素质高、经验丰富的管理人员及服务规范、训练有素的导游员、业务员。同时公司与民航、铁路、旅游车队、酒店及各相关部门均保持良好的合作关系，坚持“人无我有，人有我新，人新我好”的经营理念，加之严格的管理，诚信的经营，优质的服务，使得我公司在常州旅游市场上初露头角，赢得了90%的回头客。

这是我第一次与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活，并且我在这段时间内的收获颇多。

1、在前台工作中的收获

在前台工作中，对于在和客人交谈旅游路线时的谈话、举止等要适当，因为客人对你的第一印象十分重要，如何在短时间内让客人信任你，然后参与你的团队工作是一个很好的前提。

我认为，第一要面带微笑，让客人觉得有一种亲切感;第二是在作介绍路线时要时刻以客人的立场为出发点，投其所好;第三是对于外出游玩的介绍，要及时向客人说明当地的消费情况、风俗习惯、注意事项等。在前台接待与服务工作上，不仅要掌握好路线的流程而且还要懂得摸索客人的心理等技巧。

2、导游工作中的收获

虽然没有带团外出，但是仍以实习导游的身份跟团，去学习别人的长处和经验，深入了解导游的工作，从而吸取经验教训进行总结，为以后的工作埋下伏笔。

第一、在做地接导游的工作中，在带团过程中不仅要照顾好年幼的也要照顾好年纪大的游客，处处关心游客，在出现意外的情况下要以客人的利益为第一，服务周到。

第二、在全配的工作中，要更好的处理好全配与游客的关系，处处以游客为中心，让游客对你更加信任也让游客自己感到更加的轻松愉快。在外地旅游过程中，由于景点都有地接讲解，所以全陪的工作就是照顾好客人，从早上出去游玩到晚上入住酒店，要关心和注意客人的安全，多和客人交流了解他们的需求，要以客人和旅行社的利益优先。

说到底，导游员作为与客人一起生活的一员就要体现出导游员的素质，要体现服务第一的宗旨，毕竟我们从事的是服务性行业。

3、其他方面过程的收获

这次的实习进一步的增强了我的\'为人处世和与人交谈的能力，学到书本上没有的知识，锻炼了自己并且增加了我的社会经验。

我们还掌握了必要的旅游常识，如：导游服务质量标准、旅行社管理条例、旅行社办理旅游意外保险暂行规定、赴港澳旅游注意事项、乘机出行规矩须知、儿童乘火车有优待、发生事故时怎么办、个人因私护照申请、旅游住宿须知、如何在溶洞内摄影、铁路旅客须知、文物景点“禁止拍照”等等。

更重要的是我的交际能力得到很大的提高，处理好各方面的关系，我感到对自己感触最深的是：

一、待人要真诚

刚进公司，我看到的都是陌生的脸孔，周围的一切都比较陌生，心里总是不安。我微笑着和他们打招呼，大家都比较和善，很好相处。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我担心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

二、要善于沟通

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做，在沟通表达这方面，我想是我比较弱的地方，我想我要锻炼的地方还有很多，要做的也还有很多。

三、要有热情和信心

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，工作才一能做到最好。

四、要主动出击

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。我觉得，做“杂活”是工作的必需，有些东西不能选择，是每个人都要经历的过程。有些东西无法选择，有些东西却是可以选择的。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

五、要讲究条理

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。一位在美国电视领域颇有成就人讲过这么一个故事：他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。

他说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

这段是时间的旅行社实习，对我来说受益匪浅，这次实习额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更深的理解和体会。这期间我体会到旅游这一行业中，旅行社与旅行社之间的竞争、人与人的竞争的激烈程度。在旅游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待人接物，以及对旅行社顾客的耐心和责任心。

更重要的是在实际的过程中，我才真正的发现自己学识的浅薄，经验的缺乏，我感觉在学校所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年实习的原因，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。我认为实践环节最重要的是理论联系实际，它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，培养在校大学生在社会中的生存能力。

第一次参加社会实践，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。

这一年的社会实践，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。

陶渊明说过：“盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人。”我不会让光阴流逝，把握好现在的每一天，为美好的未来奋斗!

**旅行社实践报告篇七**

前言：学生的实际操纵能力与在校的理论学习有一定的差距。这次，在旅行社实践的进程中，这一点我感受很深。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，应用到客观实际中往，使自己所学的理论知识能有它的用武之地。只学不实践，那末所学的就即是零。理论应当与实践相结合。另外一方面，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。由于环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样。要学会从实践中学习，从学习中实践。

1、进步自己能力

中国的经济飞速发展，又加进了世界贸易组织，国内外经济日益变化，天天都有新的东西在不断出现出来，我们在具有了愈来愈多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识有可能在今天就已不适用而被淘汰掉了。中国的经济越和国外的接轨，对人才的需求量和要求就都会愈来愈高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中、实践中得到其他知识，不断地在各方面完善自己，武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

2、增加经验

现在毕业大学生的就业压力很大，在校大学生都愿意在暑假的时候深进社会往体验生活，从中获得一点工作经验，从而可以在以后就业时有一定的基础。并且老师们也鼓励学生们深进到社会往参加社会实践活动。为了拓展本身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和进步自己的能力，以便在以后毕业后能真实的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的题目。记得老师曾说过学校是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，虽然是大学高校，学生终回还是保持着学生身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但你得往面对你从没面对过的一切。所以，在这个暑假期间，我也开始尝试着进进社会，锻炼自己，增加经验。经过亲戚的先容，我进了一家旅行社，开始了我的暑期社会实践在办公室帮忙做些小事。

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以内的事情，感受着工作的氛围，这些都是在学校里没法感遭到的。而且，很多时候，我要做一些工作之外的事情，有时要做一些清洁、打扫的工作。在学校里或许有老师分配说今天做些甚么，明天做些甚么，但在这里，不一定有人会告知你这些，你必须自觉地往做，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，一件工作的效力就会得到他人不同的评价。在学校，有学习的氛围，究竟学校是学习的场所，每个学生都在为获得更高的成绩而努力。而这里，是工作的地方，每一个人都会为了取得更多的报酬而努力，不管是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习他人先进的地方，改善自己不足的地方，也要从他人那里学到做人的道理和原则，以完善自己，进步自已的能力！

1、前言：

炎炎夏日，酷暑难熬，各大中小学校早已放假。有很多学生，为了过一个成心义并且布满美好回忆的暑假，纷纭往到各处名胜之地旅游观光，以充实自己的知识，进步自己的修养，拓宽自己的眼界。自重新的休假制度构成以来，春节、 五一、 十一等假日旅游黄金周，极大地刺激了人民群众的旅游热忱，国内旅游空前火爆，自往年国庆至今年春节、五一，接连出现了公众旅游消费热的几个\*\*\*。假日旅游有力推动了旅游业及铁道、交通、民航和餐饮、贸易等相干行业的发展，刺激了消费，拉动了内需，增加了财政收进，满足了公众的旅游需求，丰富了节假日生活，对进步人们生活水平、繁华地方经济，发挥了积极重要的作用，遭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。

2、旅游带动经济发展主要表现在：

（1）假日旅游带动旅游业的发展。

暑假期间全国旅游景区景点所接待的中外游客不计其数，旅游收进明显增加。各地的热门旅游区再度火爆，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。

（2）假日旅游带动民航交通业的发展。

据测算，交通费在旅游花费中所占比例最高可以到达70%以上，铁路、民航、公路和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。

假日旅游带动旅游消费已趋明朗化，消费者正在逐步构成假日消费的习惯。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。

不管是五一、十一，还是元旦春节，很多城市、很多景点，出现人流如潮、、疯狂热卖的火爆场面，很多洒楼、餐馆、快餐店要排队预约。而且，游人在饮食进程中，还可领略全省各地的饮食文化。

（5）假日旅游带动休闲文娱业的发展。

假日旅游的启动和生活水平的进步，使城镇居民的消费模式逐步向休闲文娱转变。休闲文娱不但让游客参与各种游乐设施和文娱活动，体验其中的知识与乐趣，而且以休闲文娱为载体，将休闲文化、体育运动等情势与游乐主题融为一体，使娱变得丰富多彩，满足了游客休闲、文娱、健身的愿看。调查显示，节假日50%的人斟酌外出旅游，在外出旅游的人群中，64。8%参与人休闲文娱。为了适应这一新的需求，各地兴起了很多休闲文娱行业，如茶社、陶吧、酒吧、迪吧、氧吧、健身房、射击、水上运动、网球、高尔夫和舞蹈机等，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。

3、假日旅游存在题目：

固然假日旅游火爆，但是由于旅游业触及面广，关联性强，因此，假日旅游还存在以下几个方面的题目：

（1）各企业单位通知放假时间太迟；

（2）旅游者及旅行社办团出行遭到旅游交通的制约；

（3）热门旅游区住宿床位供不应求；

（4）个别宣传媒体误导消费者。

1、重视实践，明白实践的重要性

在这次实践中，我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几近是四平八稳；而在实际工作中，可能会碰到书本上没学到的，又多是书本上的知识一点都用不上的情况。也许工作中应用到的只是很简单的题目，只要套公式似的就可以完成一项任务。有时候我会抱怨，实际操纵这么简单，但为何书本上的知识让人学得这么费劲呢？这是社会与学校脱轨了吗？或许老师是正确的，固然大学生生活不像踏进社会，但是总算是社会的一个部份，这是不可否认的事实。

2、理论知识不可或缺

但是也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些题目有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，比一部份人具有更高的出发点，有了更多的知识层面往应付各种工作上的题目，作为一位新世纪的大学生，应当晓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留意到社会实践，社会实践必不可少。究竟，3年以后，我将不再是一位大学生，而是社会中的一份子，要与社会交换，为社会做贡献。只晓得纸上谈兵是远远不够的，以后的人生旅途还很漫长，现在就要要锻炼自己，努力成为一位合格的、对社会有用的人才。

3、理论实践相结合

固然在实践中我只是负责比较简单的部份，但能把自己在学校学到的知识真正应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，理论占主体，而我对知识也能把握，本以为到了公司能够应付得来，但是在公司里并没有想象的那末轻易，平时在学校数字错了改一改就能够交上往，但在工作中，一个小环节都不能出错。这类要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个程式，翻译一下单词，读懂一篇文章就能够了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能在社会立足的，所以一定要特别谨慎谨慎，而且一旦出错其实不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工作里出错是要负责任的，这关乎公司的利益。

4、虚心接受他人的意见和批评

在我的实践生活中，我也明白了很多：在平常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。固然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白，他人批评你或是你给他人提出意见或建议时，一定要心平气和，这样才能表示你能虚心接受他人的批评，表示你的诚心。固然被批评让人心里很难受的，但是也要明确表示你是真心在接受他们的批评，已熟悉到自己不对的地方。这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功展路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我们应当牢牢记住的。

5、处理好同事间的人际关系

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技能。在人与人的交往中，我能看到本身的价值，能把自己放在一个正确的位置上来与人交朋友。人常常是很执着的，可是假如你重视耕耘多于重视收获，那末你一定会交到很多朋友。对待朋友，不可琐屑较量，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比取得更使人开心。你只是他人生命中的一小部份，这注定了你给予他人的有限性，你又怎样能要求他人无穷付出呢？不论做甚么事情，都要有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和四周的人沟通思想，关心他人、支持他人。

6、正确看待工作中的不愉快之事

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，或许这就是打工生活的特别的地方吧。我不知道多少已步进社会的人有过这类感觉，但对我来讲，这次的社会实践生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆和收藏的。

现在想来，二十多天将近一个月的社会实践工作生活，我收获还是蛮大的。我所学到的工作的、生活的道理，是我在学校里学不到也没法体会的，这也算是我的一分财富。经过假期短暂的社会实践，固然很是疲惫，但当天天的工作得到四周很多工作职员的赞美时，我很开心，也多了些经验，多了些自信。同时也感觉自己成熟了好多，懂事了很多。在校期间身边都是同学、老师、朋友，固然可以在学习方面相互学习相互进步，但却无处好好体会工作上的竞争气氛。

这次的社会实践调查让我在课余之时了解了更多的就业知识，把握了更多就业信息，我还还学会了重视组织及与同事之间的关系，与此同时还锻炼了自己的.胆识，为以后就业做好充足的预备，也不至于口试时没有信心，没有勇于挑战困难的勇气。

**旅行社实践报告篇八**

这个暑假过得有些出乎我的意料. 在家闲待了近一个月,本想这个暑假就会这样堕落下去了吧,很意外的,妈妈的朋友帮我联系了一家旅行社实习.可是很不巧,去的那天碰到旅行社休息.也可能是注定的,另一个机会在等着我.在返回家的途中,经过环亚国际旅行社,突然萌发了想要去试一试的想法.经过许久的心理斗争,因为想要给自己一个机会,就忐忑地进了旅行社的办公室. 实际情况远比我想像的简单得多,于是我就留在了环亚旅行社,开始了我的暑期实习之旅.从7月25日一直到8月21日,28天的实习给了我意想不到的收获.

旅行社记事

在旅行社里,虽然没有工资,但我还是干得很带劲,因为确实能学到不少专业内外的知识.我主要是在接待部工作.具体工作就是熟悉旅游产品,向顾客介绍.另外还在计调办公室帮忙.实习的第三天,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.在旅行社内部实习期间,经历了不少人事.

一、第一次送团

7月28日,这是我来旅行社的第四天.

早晨,还是跟往常一样提前五分钟到了接待部.刚打扫完卫生,陈总就来电话了,让我去计调办公室一趟,我也没多想就去了.进了办公室,陈总让我坐下,我想,该不会是我犯了什么错误,要炒了我吧?心里有些忐忑.

“小朱呀,今天下午呢,你去接个团…”从来没有接触过导游工作的我有些紧张了.

不过,听完陈总的话,还算是有些安慰.是让我跟司机去金牛镇西畈村的泉波小学接一群老师,然后送到武昌火车站,之后我就可以返回大冶了.为什么会感到安慰,因为我老家就是金牛镇的,对那一带还比较熟悉,武昌火车站也熟悉,并且有资深的司机师傅带着,这一系列的客观条件并不像我之前想象的那么陌生,自然也就没那么恐惧了.

陈总跟我交代了注意事项:这个教师团的旅游点是北京,我跟司机负责送到武昌火车站,在那边有北京战友旅行社的导游接应,来给我们送往返北京的火车票,由我转交给领队.我还要负责将团款收齐.他们之前是报了十一个名额,但之后由于有一个人生病,无法出游,对于这中情况,我要加收150元的火车票损失费.上车后,要致欢迎词等.送完团后,还要退一张返程的火车票.对于这一系列的问题,我怕出纰漏,就将整个过程一步步的写在了纸上,连欢迎词也都一句句的写下了.最后又将这个团的行程仔仔细细的看了几遍,便于在车上给他们讲解.

可是这一切并不如我想的顺利.

去金牛的路上,车子驶到一半的行程,游客那边的领队打来电话,那个病者又能去了.司机郑师傅提醒我给陈总打个电话,确认一下火车票的数量.打办公室的电话一直处于忙线,这可急坏了我,幸好这时陈总给郑师傅打来了电话,郑师傅跟她讲明了情况.还好一切顺利.我们沿途找老乡问路到了泉波小学.

一波刚平,另一波又起.

我找到他们的领队收团款,那老师边数着钱,边挑着刺儿,说是怕住宿条件不好,看不到升旗仪式等等,想先押两千元钱,等回来之后再结清.我不好做主,就给陈总打电话,陈总没有同意,郑师傅也帮着我跟他们纠结了许久,还是将团款收齐了.

上车后,领队还是还是不肯罢休,亲自给陈总打了电话,软磨硬泡了好一会儿,最终,陈总同意他们先押两千块钱,但是到了北京后,必须将余下的团款交给那边的地接导游.最终的结果还是要把团款交齐,何必这么大费周章呢.即使是怕服务质量有问题,这样的做法也是不可取的,旅行社都有自己的运营方式,他们也怕游客拖欠旅游费用.

上车后,我全然没有了兴致,之前设计好的欢迎词这时候一个字都蹦不出来.我只是机械地将行程表发给他们,让他们自己看.再者,他们也不需要我来调节气氛.都熟识,讲话打着粗口,说的是他们的轶事,我半句也插不上.

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