# 2024年旅行社社会实践报告(大全15篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-05-04

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。旅行社社会实践报告篇一湖南xxx...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**旅行社社会实践报告篇一**

湖南xxx旅行社

旅行社实习

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。

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。

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。

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。

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10年旅游及旅行行业前景十分乐观，预计到20xx年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。20xx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，20xx年全国旅游业总收入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。

**旅行社社会实践报告篇二**

xx年暑假，我在xxxx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。

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。

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。

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。

(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，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。

在实习导游的过程中，我总结了很多实习经验和心得体会：

(一)要有强烈的责任感和服务热情。导游工作是一项脑体高度结合的服务工作，态度决定行动，拥有强烈的责任心，才会在实际工作中投入满腔的工作热情，为客人提供高质量的服务。

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

(三)具有组织协调应变能力。导游的服务对象是不断变化的复杂群体，同时导游工作还离不开旅游接待服务中气体相关部门的配合和支持，任何一个环节出现偏差，都会令导游服务黯然失色，因此要头脑清晰，有交情组织协调应变能力，保证游客的旅游活动顺利进行。

(四)要有自信。

(五) 语言清晰准确，讲解生动活泼。人们常说看景不如听景。给游客讲解就是要像在和朋友聊天。你把游客看作朋友眉飞色舞地给讲游客不知道的事情，才能抓住他们的注意力。

(六)注意仪容仪表，自身修养。

实践使我认识到，做导游的学问很大、很深，不是随随便便就可以学的来，像如何安排路线、食宿、应对突发事件、如何与游客进行沟通等等，这些方面都要成为游客眼中的“百科全书”，所以要想做个好导游的确很难，而好的导游服务对游客来说的确又是一种享受。要做一个游客满意的导游，就要经常换位思考，把游客当作自己的父母兄弟姐妹来对待。要充分认识到，导游就是服务，服务是导游工作的首要任务，所以，只有做好自我定位，并多站在游客的立场考虑问题，并灵活的解决各种问题，才能成为一名让游客满意的导游。

**旅行社社会实践报告篇三**

实习地点：湖南世纪国际旅行社

实习内容：旅行社实习

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。

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10年旅游及旅行行业前景十分乐观，预计到2024年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。20xx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，2024年全国旅游业总收入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。

**旅行社社会实践报告篇四**

20xx年12月xx日，由于学习需要我进入到\_公司进行了为期两个星期\_系统设计的实习活动，进行学习。在\_，\_公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，设计等几部分业务组成。

\_设计有限公司本着创意的原则，引进国外公司全新理念，并结合本土公司作业优势，探索出一套独特而有效的公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对\_可乐海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

在为数不多的几天时间里，我观看了许多方面的书籍和影视，在创意方面有了一些琐碎的思考。并不是一个容易的行业，其实人是孤独而被遗忘的。是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。\_可乐案例可乐在1960年该做的都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关活动或节目。像是在圣诞节时，\_可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的，绝对超越你的想象。作一个最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的人，要寻找的应该是这个东西。

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是\_公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排这次实习的目的。

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步!

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**旅行社社会实践报告篇五**

(一)社会实践单位和社会实践时间

我这次社会实践的单位是潮州中国国际旅行社，社会实践时间为xx年7月7日至xx年0月23日。

(二)社会实践单位概况

中国国际旅行社总社(集团)，简称国旅总社，英文名称china international travel service head office，缩写cits。 954年4月5日，在周恩来的亲自关怀和批示下，国旅总社在北京正式成立。国旅是我国规模最大、实力最强的国际旅行社。经过几代国旅人的奋斗，中国国旅、cits已成为国内外知名品牌，我国旅游业唯一的中国驰名商标，目前已在世界60多个国家和地区注册。国旅总社的贡献和知名度使其成为wto(世界旅游组织)在中国的唯一企业会员，中国旅行社协会会长单位。九十年代以来，国旅总社为取得长期稳定发展，开始对其他领域投资，多角化经营，扩大企业规模，先后投资交通银行、海南航空、泰康人寿保险、嘉德国际拍卖公司等社会知名度高、影响大的企业，成为其股东。国旅总社作为主发起人，控股国旅联合股份有限公司，这是国旅总社旗下的第一家上市公司。历年来，国旅总社经营业绩优秀，自国家旅游局对旅游企业进行排名评(xx年寒假社会实践报告)比以来，国旅总社主要经营指标始终位于榜首，蝉联中国旅行社百强第一名、最佳企业奖、旅行社最高创汇奖、旅行社最高外联人数奖等奖项。我所社会实践的单位潮州中国国际旅行社就是国旅总社的分支社。

(三)社会实践内容(工作内容)

这次社会实践我非常荣幸来到潮州中国国际旅行社展开我的社会实践工作，刚到首先社会实践的是负责前台接待和咨询的工作，在这项工作中我首先是要充分了解旅行社推出的线路，如线路的行程如何安排、住宿情况、交通工具、游玩景点和要注意的事项等等。除此之外，还要兼导游的工作，刚开始是先跟着老导游出团，慢慢熟悉一切情况，如简单的接机和送机工作和如何做好一个地接和全陪导游工作等等。随着跟团次数的增加使我对导游的工作任务也相当了解，接着就开始做地接的工作，例如潮州一日游以及厦门至潮汕三天游等团队的导游工作。一段时间后，我还带一些自己组团的游客做一个全陪导游，例如客人自己组团的二天游我要做地接兼全陪，在全程陪同客人的情况下进行景点的介绍;有时还会做全陪，例如较远的厦门和珠江三角洲等地区的旅游团，全陪就是要保证自己的客人能与当地的导游衔接好一切工作要点，相互配合完成工作等等。社会实践期中，各项工作中我都接触到很多新鲜事并多中学会了学会摸索客人的心里，对此也总结了一些经验，这些工作经验对我毕业后真正踏进社会工作将有着更大的影响和帮助。

(一)社会实践收获

社会实践后我所获甚多，不仅将我在课堂上学习到的知识和工作实践相结合，还使我在工作中获得了宝贵的工作经验，对于现在社会上各个企业聘用人才时处处讲究工作经验的前提下，这些经验能对我毕业后初步踏入社会作铺垫。

、在前台接待工作中的收获：在前台接待工作中，对于在和客人交谈旅游线路时的谈话、举止等要适当其分，因为客人对你的第一印象非常重要，如何在短时间内让客人信任你然后参与你的团队工作是个很好的前提。我认为，第一要必须面带微笑，让客人觉得有一种亲切的感觉;第二是在做介绍线路时要时刻以客人的立场上出发，投其所好;第三是对于外出游玩的介绍上，要及时向客人说明当地的消费情况、风俗情况、注意事项等。在前台接待与服务的工作上，不仅要掌握好线路的流程而且还要懂得摸索客人的心理等技巧。

2、在导游的工作中的收获：作为一名导游人员我所获得的不仅是对景点介绍上掌握了经验更重要的是学会如何与客人相处的经验上。第一、在做地接导游的工作中，在带团过程中要不仅照顾好小的也要看好年纪大的游客，处处关心游客，在出现意外情况下要以客人的利益为第一，服务要周到。第二、在全陪的工作中，要更好的处理好本人与游客的关系，处处以游客为中心，让游客对你更加信任也让他们感到了轻松。在外地的旅游过程中由于每个景点都有地接导游做介绍，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，要关心和注意着客人的安全，多和客人交谈，了解他们所要的东西，要以客人的利益和旅行社的利益为先。第三、在接机和送机的工作中，我懂得了接送机的程序，在接机程序中必须弄清楚班机的时间，出口等;送机中必须在出发前向客人说明注意事项以及旅游目的地当地的一些情况和当地地接社的联系方法等等，到达机场后还必须替客人办理登机手续。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,毕竟我们从事的行业是一个是服务性行业。

3、从其它方面过程的收获：这次长时间的社会实践使我进一步的增强我的为人处事和与人交谈的能力;学到从书本中没有的知识;锻炼了自己初步踏入社会的部分经验和一些应该明白的社会问题，做事要懂得变通不要过于固执和呆板。

(二)社会实践体会

在这3个多月的社会实践工作中我体会颇深。第一、我的英语水平过于低下,沟通能力差，对于现在的社会英语这种语言是不容忽视的，再说由于国中加入了wto，进一步与国际接轨，社会在进步，经济在发展，仅仅要懂英语是不够的，我们应该尽可能多的学习其他国家的语言如(日语和韩语等一些小语种)，这样自身的竞争力才能得到提高。第二，对于自己的普通话并不标准，带家乡语音发音过于严重，人家一听就觉得别扭，对于自己国家的语言还要进一步加强学习，学到标准发音。第三、我真实体会到一个毕业生所面临的岗位是非常严峻的，要找个好的岗位是非常难的，所以我们必须用一个良好的态度和心态去找工作，不要自视过高，不要认为有了高学历就了不起，这样的心态往往找不到工作，所以在剩下的时间里应该不断完善自身的知识体系充实自己，等到工作时要把社会实践和工作经验放在首位，不要顾及利益。第四、自身的素质培养是非常重要的，在这次社会实践中我就看到了一些素质低下的导游受到客人的投诉而最终丢掉了自己的饭碗，所以我认为作为一名大学生，我们必须把自己的综合素质提高，即使你是一名服务人员也可以得到客人的认可和尊重。第五、处理好人理关系，建立好人际网络，这样才有利于你今后的工作，机会是均等，就要看你自己以前所种的果多还是少，所谓人多力量大，多和别人交流，从中学取对我们有用的东西和经验，多问为什么多提出问题多思考，这样的你才能得到更多的发展空间和机会，不被社会所淘汰，立足于社会。

(一)想法

这次的社会实践我感触良多也有很多的想法，第一、在对知识体系上我认为我们系可以多增加一些实际练习的训练(如在导游基础课上可以让同学们上台做简短的景点介绍以锻炼大家的胆量);第二、我认为学院可以多开如日语、韩语等小语种的自由选修课程;第三、在工作中我们的社会实践还是比较少，应该努力得去多参加社会工作以积累自身的经验。

(二)建议

我有一下几点建议：第一、这次社会实践安排我认为在程序上比较的凌乱，很多社会实践单位想要很多人但是却去了几个人面试造成了一些不好的印象，学生没服从安排，都从个人立场出发，学生的素质也有待提高，学校纪律也要加严;第二、我认为较好的社会实践单位有较强的竞争感，更加能够检验我们的学习成果，也让学生更有一种归属感;第三、我希望以后的社会实践的同一性强一点，不要过于散漫，纪律性弱，给别人的感觉和第一印象留下不好的回忆。

(三)存在的问题及解决办法

在社会实践中我总结了自己存在的几点问题也想好了解决的办法：第一、我的普通话发音并不标准还要再次努力学习，力求标准发音;第二我觉得我的英语水平过于低下，要要利用以后的时间和在实践中努力学习英语，不求最好只求更好;第三、我的工作经验还不足够，要尽可能的多参加社会实践慢慢积累工作经验;第四、自身的知识体系还不够完整和身体素质还要进一步提高，要多看和学习各个方面的书籍以完善自身的知识体系和多参加体育锻炼提高身体各方面的素质;第五，在校期间没有考取导游证是一个错误的决定，在出来工作后要把这个证考起来。

总的来说，这次的社会实践然我获益良多，不仅能在工作中检验了自己的学习成果也在实践中积累了宝贵的经验，让我在以后工作中又多了一个很重要的砝码。在旅行社的社会实践中一方面让我接触到了几个部门的工作进而让我对整个旅行社的管理和运行得到了深入的了解;另一方面也让我看到了自身的不足，这样有利于我明确今后的学习的方向和动向。我会从这次社会实践和上一次的酒店社会实践相结合起来，总结经验教训，努力学习，不断提升自己，为以后的工作打下牢固的根基，让以后的工作能过更加能如鱼得水，轻松自在。

**旅行社社会实践报告篇六**

尊敬的旅行社领导：

您好!

这段时间我认真的回顾了自己这两年多的工作。自来到旅行社至今，我在旅行社里有过欢笑，有过收获，也有过痛苦。来到旅行社工作是我的幸运，这几年旅行社领导对我的关心和教导，同事们对我的帮助更是让我感激不尽。

每次拿到工资时，我都感到幸福，可这幸福中带有太多的苦涩。我发现我不能适应这份工作，我真希望自己留下来，可考虑再三，我还是提交了这份辞职报告。由于实在不能适应旅行社的工作，这两年来工作的压力，让我的脾气暴躁，让我没有时间关心自己的饮食与健康，让我不分白天与黑夜，我的身体实在吃不消了。每一天，我都很苦闷，我真的承受不了这样的工作压力。我要崩溃了。我真的迫切的需要换个环境。

再者，有俗语说我们这个年龄的青年上需陪伴高堂，下需陪伴男朋友，可上班这么长时间我没有时间陪伴自己的父母，男朋友更是连影子也没有。我很痛苦，面对父母盼女婿的心情，我感到更大的压力与痛苦。

所以恳请您谅解我做出的决定，也请您支持我的决定，同意我的辞职请求。

此致

敬礼!

来。

**旅行社社会实践报告篇七**

暑假我选择在某市中青旅进行社会实践，我在中青旅将近两个月的实习时光里，我收获很多。

到中青旅出境公司的第一个部门是产品定制部。在这里主要的工作应该就是跑腿了，大多数是去某5星酒店送个护照取个护照之类的。这类工作的好处就是，多受受高雅的熏陶，还有时刻提醒自己与人交往时多注重礼节。之后我也跟着前辈们学习了如何算行程报价和利润结算，空闲时也常翻阅一些关于旅游景区的书籍。

大约十天过后，因为项目调整的原因，我又非常幸运的调到了出境公司的邮轮中心。幸运的原因有三：第一，我大三开始专业方向为酒店管理。众所周知邮轮不仅仅只是一个交通工具，它更是一座移动中的高级酒店。自己认为在邮轮中心工作很大程度上和我的专业对口了。第二，由于中青旅包船的原因，我们这些实习生也很幸运的能够到游轮上去工作，并到日本韩国协助带团，拓宽了视野，增加了阅历。同时，也深刻感受到了干旅游业的艰辛。第三，认识了很交心的前辈，在平日工作中得到了很多真诚的教诲。

下面说说我感触最深的两件事吧。

第一件发生在去日韩出差前的前两周。因为包船的工作量大，邮轮中心的人也不是很多，加上实习生一共才八个人，所以我们踏上了用生命去工作的旅途。最晚的一次我们自愿加到了凌晨4点多，回到家躺倒在床上时，外边天亮了。

第二件事发生在出差时。与游客的直接接触是一件非常锻炼人的事情，你总会遇到一些莫名其妙就被吼了的.事情。但不要多想，只要去解决问题就好了。只有亲身下到一线，才能确实彻彻底底感受到干旅游很艰辛这种话。就像是之前的一个前辈所调侃的那样：去旅游和干旅游简直是天壤之别。

要说总结的话我觉得主要要说两方面，第一，工作上要有坚持奋斗和谨小慎微的态度。第二，待人一定要真诚可靠并且懂得礼节。其实还有很多心灵上的成长，但总感觉自己的文字表达不出来或是写出来太矫情。总之在实习过后，轻微的筋疲力尽之后，反而心中燃起了更亮的希望。

**旅行社社会实践报告篇八**

经过大学前三年对于旅游管理专业的理论学习以及在校期间众多的社会实践经历后，于20xx年9月14日，本人有幸得到进入天津中国国际旅行社实习的机会。本次实习是本着学习工作方法，累计工作经验，实现把理论转化为实践，把知识转化为能力的初衷来进行的。

在接近一个半月的实习过程中，我以学习的专业知识作为指导工作的基础，在工作的进行当中把实际与知识之间的关系转换，从而达到锻炼自我，提升能力的目的。通过学习同事的工作方法和自身思考创新出属于自己的工作方法以及技巧，让实习得到不少收获。

实习让我有机会真正体现到真实商业世界，也通过实践,使我对旅游管理这一领域的相关知识有了一定程度的深入理解和掌握。

在实习中，我主要负责，人员统筹，前期接待、支票结算以及文件归档的工作。我十分认真地向其他有经验的同事学习，了解真正的操作程序，真正实现了从课本中走进现实，把理论联系实际。认识旅行社工作的全过程以及上下级工作的各个环节，并从中观摩其他部门的工作过程，使我掌握更多的工作技巧，获得不少的工作经验。

天津中国国际旅行社南开部分为若干个部门，共同维持着旅行社的日常运作。从高到低分别为：总经办、财务部、国际部、国内长线游部、国内短线游部、团队游部。如此细致的分工，可以充分运用人力资源，发挥团体的效能，让各个部门的人能够各司其职，各谋其位。

部门内部在具体的操作过程中，部门本身的业务很多，包括票务、酒店订房、签注、散客和团体操作。因此，在如此的繁复的工作中，必须要按照部门自身的特点制定出一份属于本部门工作的细则。

例如，我接触的第一个团队，在和经理一起完成的一项团队接待工作中，我在经理身上学到了很多经验。我们的团队是天津福马缝纫机械有限公司日方代表及中方团队，主要是会议及旅游活动。我负责前期出行客人统计工作，以便为后面的操作做准备。名单准备很复杂，包括会员名单、乘火车客人名单、乘飞机客人名单、自理客人名单，保险名单、先遣人员名单、vip客人名单等。先期准备完成之后就是安排行程，按照客人出行情况完成行程安排，同时要为导游准备详细资料，例如，住房及退房名单，饭店用餐菜单，客人名单明细单，行程按排等资料。为导游准备的资料越下详细，在活动过程中才能万无一失。在名单完成之后，就是出票工作，这与名单的制作要紧密配合，否则就会出现意想不到的后果!

**旅行社社会实践报告篇九**

提高自己的导游服务技能，处理好与同事的人际关系，做一个优秀的导游和团队人员。

旅游业近几年得到了高速的发展，在高速发展的同时也出现了一系列的问题，有问题就有机会，通过对旅游行业的不断了解，找到创业的机会。

通过在旅行社的实习更加具体深切的了解旅行社业的整个工作流程，锻炼自己对所学理论知识的消化应用。

向旅行社的管理人员多学习一下管理经验。

了解旅游地的内外交通、旅游地的环境保护等。

了解旅行社的服务规程及管理要领。

了解旅行社的性质，经营业务与管理模式。

担任地陪工作的导游人员：

（1）认真做好旅游者在本站的接送服务；

（2）严格按照接待计划确定游览日程，安排好旅游者的食宿、游览、购物、文娱等活动；

（3）热情做好导游讲解工作，积极向旅游者介绍和传播中国文化；

（4）妥善处理好旅游相关服务各方面的协作关系，认真处理旅游者发生的各类问题；

（5）维护旅游者的人身和财物安全，做好事故防范和安全提示工作。

雄县雄州旅行社是保定较早的旅行社之一。一直充分注重对社会的回报与人才的培养。本社多年以来一直以服务创品牌，满意在非凡为立社之本，以诚誉、守信、兑诺、前瞻、安全为服务宗旨，热心为新老客户服务。有着先进的管理理念和管理系统，拥有一批业务熟练、知识广博、经验丰富的管理、销售队伍和训练有素、服务优质。主要经营业务有：中国公民国内旅游、出境旅游、港澳旅游、入境旅游、会务旅游、休闲旅游，民俗旅游、太极旅游等；旅行社自成立以来，始终注重信誉和服务质量，赢得了海内外客户和旅游行政管理部门的好评。

旅行社始终秉承卓越的企业精神与专业的经营态度，扎根于对旅游目的地历史、地理及风土人情的了解，用心规划每一个旅游行程，推广深度旅游概念；配合全面的质量管理体系，从根本上保证顾客对旅程有自由的选择，有幸福的感受。

xx年暑期实习期中，我非常荣幸的到保定雄县旅行社进行实习工作，期间的工作从前台的服务员到导游中各项不同工作中积累了不少的经验以及收获甚多。对于这次实习，是我继去年河南省景区实习后的一个长时间的实习工作，我的实习目的在于从实习中考察自己对专业知识所掌握的情况，将知识与实践相结合，在实践中提高自己的整体素质，为日后的工作打下基础。我平常的时候是去销售一下旅游线路，在实习的过程当中不断找到自己的不足，增加自己的带团经验和导游服务技能，提高自己的交流能力，在真实的工作环境下，认识自我，磨炼意志，锻炼心态，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。其次是负责前台接待和咨询的工作，在这项工作中我首先是要充分了解我们旅行社推出的线路，如线路的行程如何安排、住宿情况、交通工具、游玩景点和要注意的事项等等。

之后慢慢熟练了解业务内容后，参与了公司新线路产品的制作过程。作为新人，当然帮忙做一些其他琐碎的工作是我们的责任，虽然是这样但是我还是在简单的工作中学到了很多东西，知道作为一个旅游工作人员不管从事哪方面的工作都要学会细心要有强烈的责任心。实习期中，各项工作中我都接触到很多新鲜事并多中学会了学会摸索客人的心理，对此也总结了一些经验，知道在游客到来时应该做到微笑服务，有针对性的向游客介绍旅游产品，在服务过程中态度要诚恳要真的设身处地为游客考虑，这些工作经验对我毕业后真正踏进社会工作将有着更大的影响和帮助。

在旅行社的内部工作，我不仅接触了前台服务员的接待工作，也接触了旅行社内部运行工作的情况，在一定程度上对旅游市场运作得到了充分的认识和学习，同时我还曾多次作为导游员带团出游。另外从我对旅行社日常的管理和计调上的观察，有助于对所学过的管理学和人力资源管理学等科目的深入理解，进一步完善了自身的知识体系和提高了自己的管理能力。对现今这个需要专业技术和全方位能力人才的市场中认识到了自己需要，取长补短，弥补和进一步学习，对我以后无论在学习上还是生活中都有着极大的帮助。

在接待工作中，对于在和客人交谈旅游线路时的谈话、举止等要适当其分。因为客人对你的第一印象非常重要，如何在短时间内让客人信任你然后参与你的团队工作是个很好的前提。我认为，第一要必须面带微笑，让客人觉得有一种亲切的感觉；第二是在做介绍线路时要时刻以客人的立场上出发，投其所好；第三是对于外出游玩的介绍上，要及时向客人说明当地的消费情况、风俗情况、注意事项等。更重要的是要时刻站在客人角度上为他们着想，他们才会觉得我们是真的很体谅他们，尽心尽力在为他们服务。总之，在接待与服务的工作上，不仅要掌握好线路的流程而且还要懂得摸索客人的心理等技巧。

购买、后消费，为了保证旅行社的产品质量，使客人满意消费者满意，旅行社全部的服务过程要按照规范，标准来实现，只有这样才能使接待工作能顺利进行，所以，接待工作具有很强的规范性。旅游活动包含着对文化的了解、对知识的渴求，这在客观上要求接待工作具有较高的`文化性，接待工作的主要部分是导游接待服务，导游接待服务不仅要帮助，照顾客人的旅行生活，更重要的是要在讲解的过程中传播文化，所以，接待工作具有较强的文化性。由于接待工作是独立进行的，接待人员和客人是双向交流的。

在旅行社中，计调首当其冲成为其中一个形象代表。它是旅行社完成地接，落实发团计划的总调度、总指挥、总设计。事无巨细，大权在握，计调工作具有较强的专业性、自主性，、灵活性。如果说外联是辛勤的采购员，那么计调就是烹饪大师，经他们的巧手要把酸、甜、苦、麻、辣、咸的不同滋味调制出来以满足不同团队的口味，确实需要一定的技巧。所以，计调人员要提高工作效率，避免差错应注意以下几个方面的问题：

首先是人性化。

计调人员在讲话和接电话时应客气、礼貌、谦虚、简洁、利索、大方、善解人意、体贴对方，给人亲密无间、春风拂面之感。每个电话、每个确认、每个报价、每个说明都要充满感情，以体现你合作的诚意，表达你作业的信心，显示你准备的实力。书写信函、公文要规范化，字面要干净利落、清楚漂亮、简明扼要、准确鲜明，以赢得对方的好感，以换取对方的信任与合作。一个优秀的计调人员，一定是这个旅行社多彩窗口的展示。

然后是条理化。

计调人员一定要细致地阅读对方发来的接待计划。重点是具体时间、人数、用房数、是否单双间、小孩是否占床、用早、政府税如何缴纳。抵达大交通的准确时间和抵达口岸，核查中发现问题及时通知对方，迅速进行更改。此外，还要看看人员中有否少数民族或宗教信徒，饮食上有无特殊要求，以便提前通知餐厅。如果发现有在本地过生日的游客，记得要送他一个生日蛋糕以表庆贺。如人数有增减，要及时进行车辆调换。条理化是规范化的核心，是标准化的前奏曲，是程序化的基础。

再次是周到化。五定（定房，定票，定车，定导游员，定餐）是计调人员的主要任务。尽管事物繁杂缭乱，但计调人员头脑必须时刻清醒，逐项落实。要做到耐心周到，还要特别注意两个字：第一个字是快，答复对方问题不可超过二十四小时，能解决的马上解决。一定要争分夺秒，快速行动。第二个字是准，即准确无误，一板一眼，说到做到，不放空炮，不变化无常。回答对方的询问，要用肯定词语，行还是不行，行怎么办，不行怎么办。千万不能模棱两可，是似而非。不然很难让客户产生信任，缺乏安全感，或许生意就这样黄了。

还有就是多样化。组一个团不容易，往往要做到价格既要低质量又要好，计调人员在其中往往发挥很大作用。因此，计调人员要对地接线路多备几套不同的价格方案，以适应不同游客的需求，同时留下取得合理利润的空间。同客户讨价还价是计调人员的家常便饭，有多套方案、多种手段，计调就能在变数中求得成功。不能固守一个打法，方案要多、要细、要全，你才可兵来将挡，水来土掩，纵然千变万化，我有一定之规。

最后就是知识化。

计调人员即要具有正常作业的常规手段，还要善于学习，肯于钻研及时掌握不断变化的新动态、新信息，以提高作业水平，肯下功夫学习新的工作方法，不断进行自我充电，以求更高、更快、更准、更强。如要熟练掌握宾馆饭店上下浮动的价位；海陆空价格的调整，航班的变化；本地新景点，新线路的情况，不能靠听人家说，也不能只靠电话问，应注重实地考察。只有掌握详细，准确的一手材料，才能沉着应战，对答如流，保证作业迅速流畅。

即使单纯的作为导游来讲，工作也是比较辛苦的。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。因为去的次数的增多，少了一些新鲜感，重复的工作就会多一些，这就更考验一个导游的耐性和基本功了，我坚持不懈的做了下来且没有叫苦叫累，因此一个月下来得到了领导和同事的一致好评。闲暇时我也会给自己充充电，看一些相关的书籍。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。

通过在旅行社实习，我了解到服务性行业所需要的人才不仅是要有一定的专业知识，更重要的是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，期间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，培养和提高我们的能力，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。

实习的两个多月带了多个旅游团，这不仅使自己的专业技能得到了提高，增加了旅游带团的经验，也使自己更加真切的体会到了工作的酸甜苦辣。当我实习期满离开旅行社前，老板对我工作的认可和对我认真工作的表扬让我感到了极大的快乐！

**旅行社社会实践报告篇十**

实习地点:湖南世纪国际旅行社

实习内容:旅行社实习

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。

**旅行社社会实践报告篇十一**

(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，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。

四、 实习心得

在实习导游的过程中，我总结了很多实习经验和

心得体会

：

(一)要有强烈的责任感和服务热情。导游工作是一项脑体高度结合的服务工作，态度决定行动，拥有强烈的责任心，才会在实际工作中投入满腔的工作热情，为客人提供高质量的服务。

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

(三)具有组织协调应变能力。导游的服务对象是不断变化的复杂群体，同时导游工作还离不开旅游接待服务中气体相关部门的配合和支持，任何一个环节出现偏差，都会令导游服务黯然失色，因此要头脑清晰，有交情组织协调应变能力，保证游客的旅游活动顺利进行。

(四)要有自信。

(五) 语言清晰准确，讲解生动活泼。人们常说看景不如听景。给游客讲解就是要像在和朋友聊天。你把游客看作朋友眉飞色舞地给讲游客不知道的事情，才能抓住他们的注意力。

(六)注意仪容仪表，自身修养。

实践使我认识到，做导游的学问很大、很深，不是随随便便就可以学的来，像如何安排路线、食宿、应对突发事件、如何与游客进行沟通等等，这些方面都要成为游客眼中的“百科全书”，所以要想做个好导游的确很难，而好的导游服务对游客来说的确又是一种享受。要做一个游客满意的导游，就要经常换位思考，把游客当作自己的父母兄弟姐妹来对待。要充分认识到，导游就是服务，服务是导游工作的首要任务，所以，只有做好自我定位，并多站在游客的立场考虑问题，并灵活的解决各种问题，才能成为一名让游客满意的导游。

一、前言

(一)社会实践单位和社会实践时间

我这次社会实践的单位是潮州中国国际旅行社，社会实践时间为xx年7月17日至xx年10月23日。

(二)社会实践单位概况

中国国际旅行社总社(集团)，简称国旅总社，英文名称china international travel service head office，缩写cits。1954年4月15日，在周恩来的亲自关怀和批示下，国旅总社在北京正式成立。 国旅是我国规模最大、实力最强的国际旅行社。经过几代国旅人的奋斗， 中国国旅、cits 已成为国内外知名品牌，我国旅游业唯一的中国驰名商标，目前已在世界60多个国家和地区注册。国旅总社的贡献和知名度使其成为wto(世界旅游组织)在中国的唯一企业会员，中国旅行社协会会长单位。九十年代以来，国旅总社为取得长期稳定发展，开始对其他领域投资，多角化经营，扩大企业规模，先后投资交通银行、海南航空、泰康人寿保险、嘉德国际拍卖公司等社会知名度高、影响大的企业，成为其股东。国旅总社作为主发起人，控股国旅联合股份有限公司，这是国旅总社旗下的第一家上市公司。历年来，国旅总社经营业绩优秀，自国家旅游局对旅游企业进行排名评(20xx年

寒假社会实践报告

)比以来，国旅总社主要经营指标始终位于榜首，蝉联 中国旅行社百强第一名 、 最佳企业奖 、 旅行社最高创汇奖 、 旅行社最高外联人数奖 等奖项。我所社会实践的单位潮州中国国际旅行社就是国旅总社的分支社。

(三)社会实践内容(工作内容)

这次社会实践我非常荣幸来到潮州中国国际旅行社展开我的社会实践工作，刚到首先社会实践的是负责前台接待和咨询的工作，在这项工作中我首先是要充分了解旅行社推出的线路，如线路的行程如何安排、住宿情况、交通工具、游玩景点和要注意的事项等等。除此之外，还要兼导游的工作，刚开始是先跟着老导游出团，慢慢熟悉一切情况，如简单的接机和送机工作和如何做好一个地接和全陪导游工作等等。随着跟团次数的增加使我对导游的工作任务也相当了解，接着就开始做地接的工作，例如潮州一日游以及厦门至潮汕三天游等团队的导游工作。一段时间后，我还带一些自己组团的游客做一个全陪导游，例如客人自己组团的二天游我要做地接兼全陪，在全程陪同客人的情况下进行景点的介绍;有时还会做全陪，例如较远的厦门和珠江三角洲等地区的旅游团，全陪就是要保证自己的客人能与当地的导游衔接好一切工作要点，相互配合完成工作等等。社会实践期中，各项工作中我都接触到很多新鲜事并多中学会了学会摸索客人的心里，对此也总结了一些经验，这些工作经验对我毕业后真正踏进社会工作将有着更大的影响和帮助。

二、社会实践主要收获和体会

(一)社会实践收获

社会实践后我所获甚多，不仅将我在课堂上学习到的知识和工作实践相结合，还使我在工作中获得了宝贵的工作经验，对于现在社会上各个企业聘用人才时处处讲究工作经验的前提下，这些经验能对我毕业后初步踏入社会作铺垫。

1、在前台接待工作中的收获：在前台接待工作中，对于在和客人交谈旅游线路时的谈话、举止等要适当其分，因为客人对你的第一印象非常重要，如何在短时间内让客人信任你然后参与你的团队工作是个很好的前提。我认为，第一要必须面带微笑，让客人觉得有一种亲切的感觉;第二是在做介绍线路时要时刻以客人的立场上出发，投其所好;第三是对于外出游玩的介绍上，要及时向客人说明当地的消费情况、风俗情况、注意事项等。在前台接待与服务的工作上，不仅要掌握好线路的流程而且还要懂得摸索客人的心理等技巧。

2、在导游的工作中的收获：作为一名导游人员我所获得的不仅是对景点介绍上掌握了经验更重要的是学会如何与客人相处的经验上。第一、在做地接导游的工作中，在带团过程中要不仅照顾好小的也要看好年纪大的游客，处处关心游客，在出现意外情况下要以客人的利益为第一，服务要周到。第二、在全陪的工作中，要更好的处理好本人与游客的关系，处处以游客为中心，让游客对你更加信任也让他们感到了轻松。在外地的旅游过程中由于每个景点都有地接导游做介绍，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，要关心和注意着客人的安全，多和客人交谈，了解他们所要的东西，要以客人的利益和旅行社的利益为先。第三、在接机和送机的工作中，我懂得了接送机的程序，在接机程序中必须弄清楚班机的时间，出口等;送机中必须在出发前向客人说明注意事项以及旅游目的地当地的一些情况和当地地接社的联系方法等等，到达机场后还必须替客人办理登机手续。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,毕竟我们从事的行业是一个是服务性行业。

3、从其它方面过程的收获：这次长时间的社会实践使我进一步的增强我的为人处事和与人交谈的能力;学到从书本中没有的知识;锻炼了自己初步踏入社会的部分经验和一些应该明白的社会问题，做事要懂得变通不要过于固执和呆板。

(二)社会实践体会

在这3个多月的社会实践工作中我体会颇深。第一、我的英语水平过于低下,沟通能力差，对于现在的社会英语这种语言是不容忽视的，再说由于国中加入了wto，进一步与国际接轨，社会在进步，经济在发展，仅仅要懂英语是不够的，我们应该尽可能多的学习其他国家的语言如(日语和韩语等一些小语种)，这样自身的竞争力才能得到提高。第二，对于自己的普通话并不标准，带家乡语音发音过于严重，人家一听就觉得别扭，对于自己国家的语言还要进一步加强学习，学到标准发音。第三、我真实体会到一个毕业生所面临的岗位是非常严峻的，要找个好的岗位是非常难的，所以我们必须用一个良好的态度和心态去找工作，不要自视过高，不要认为有了高学历就了不起，这样的心态往往找不到工作，所以在剩下的时间里应该不断完善自身的知识体系充实自己，等到工作时要把社会实践和工作经验放在首位，不要顾及利益。第四、自身的素质培养是非常重要的，在这次社会实践中我就看到了一些素质低下的导游受到客人的投诉而最终丢掉了自己的饭碗，所以我认为作为一名大学生，我们必须把自己的综合素质提高，即使你是一名服务人员也可以得到客人的认可和尊重。第五、处理好人理关系，建立好人际网络，这样才有利于你今后的工作，机会是均等，就要看你自己以前所种的果多还是少，所谓人多力量大，多和别人交流，从中学取对我们有用的东西和经验，多问为什么多提出问题多思考，这样的你才能得到更多的发展空间和机会，不被社会所淘汰，立足于社会。

三、社会实践的想法和建议

(一)想法

这次的社会实践我感触良多也有很多的想法，第一、在对知识体系上我认为我们系可以多增加一些实际练习的训练(如在导游基础课上可以让同学们上台做简短的景点介绍以锻炼大家的胆量);第二、我认为学院可以多开如日语、韩语等小语种的自由选修课程;第三、在工作中我们的社会实践还是比较少，应该努力得去多参加社会工作以积累自身的经验。

(二)建议

我有一下几点建议：第一、这次社会实践安排我认为在程序上比较的凌乱，很多社会实践单位想要很多人但是却去了几个人面试造成了一些不好的印象，学生没服从安排，都从个人立场出发，学生的素质也有待提高，学校纪律也要加严;第二、我认为较好的社会实践单位有较强的竞争感，更加能够检验我们的学习成果，也让学生更有一种归属感;第三、我希望以后的社会实践的同一性强一点，不要过于散漫，纪律性弱，给别人的感觉和第一印象留下不好的回忆。

(三)存在的问题及解决办法

在社会实践中我总结了自己存在的几点问题也想好了解决的办法：第一、我的普通话发音并不标准还要再次努力学习，力求标准发音;第二我觉得我的英语水平过于低下，要要利用以后的时间和在实践中努力学习英语，不求最好只求更好;第三、我的工作经验还不足够，要尽可能的多参加社会实践慢慢积累工作经验;第四、自身的知识体系还不够完整和身体素质还要进一步提高，要多看和学习各个方面的书籍以完善自身的知识体系和多参加体育锻炼提高身体各方面的素质;第五，在校期间没有考取导游证是一个错误的决定，在出来工作后要把这个证考起来。

五、结论

总的来说，这次的社会实践然我获益良多，不仅能在工作中检验了自己的学习成果也在实践中积累了宝贵的经验，让我在以后工作中又多了一个很重要的砝码。在旅行社的社会实践中一方面让我接触到了几个部门的工作进而让我对整个旅行社的管理和运行得到了深入的了解;另一方面也让我看到了自身的不足，这样有利于我明确今后的学习的方向和动向。我会从这次社会实践和上一次的酒店社会实践相结合起来，总结经验教训，努力学习，不断提升自己，为以后的工作打下牢固的根基，让以后的工作能过更加能如鱼得水，轻松自在。

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**旅行社社会实践报告篇十二**

尊敬的旅行社领导：

您好！

这段时间我认真的回顾了自己这两年多的工作。自来到旅行社至今，我在旅行社里有过欢笑，有过收获，也有过痛苦。来到旅行社工作是我的幸运，这几年旅行社领导对我的关心和教导，同事们对我的帮助更是让我感激不尽。

每次拿到工资时，我都感到幸福，可这幸福中带有太多的苦涩。我发现我不能适应这份工作，我真希望自己留下来，可考虑再三，我还是提交了这份辞职报告。由于实在不能适应旅行社的工作，这两年来工作的压力，让我的脾气暴躁，让我没有时间关心自己的饮食与健康，让我不分白天与黑夜，我的`身体实在吃不消了。每一天，我都很苦闷，我真的承受不了这样的工作压力。我要崩溃了。我真的迫切的需要换个环境。

再者，有俗语说我们这个年龄的青年上需陪伴高堂，下需陪伴男朋友，可上班这么长时间我没有时间陪伴自己的父母，男朋友更是连影子也没有。我很痛苦，面对父母盼女婿的心情，我感到更大的压力与痛苦。

所以恳请您谅解我做出的决定，也请您支持我的决定，同意我的辞职请求。

此致

敬礼！

××敬上

日期：xxxx年xx月xx日

**旅行社社会实践报告篇十三**

1.提高自己能力

中国的经济飞速发展，又加入了世界贸易组织，国内外经济日趋变化，每天都有新的东西在不断涌现出来，我们在拥有了越来越多的机会的同时，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经不适用而被淘汰掉了。中国的经济越和国外的接轨，对于人才的需求量和要求就都会越来越高，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。

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!

1.前言：

炎炎夏日，酷暑难熬，各大中小学校早已放假。有许多学生，为了过一个有意义并且充满美好回忆的暑假，纷纷去到各处名胜之地游览观光，以充实自己的知识，提高自己的修养，拓宽自己的眼界。自从新的休假制度形成以来，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”，接连出现了公众旅游消费热的几个高潮。假日旅游有力推动了旅游业及铁道、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。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，旅游收入明显增加。各地的热点旅游区再度火爆，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可以达到70%以上，铁路、民航、公路以及水运已成为假日旅游的受益者。

(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。

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。

3.假日旅游存在问题：

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)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。

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，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，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，3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

虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，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，理论占主体，而我对知识也能掌握，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么容易，平时在学校数字错了改一改就可以交上去，但在工作中，一个小环节都不能出错。这种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，读懂一篇文章就可以了，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。

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，也许这就是打工生活的特别之处吧。我不知道多少已经步入社会的人有过这种感觉，但对我来说，这次的社会实践生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆和珍藏的。

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无法体会的，这也算是我的一分财富。经过假期短暂的社会实践，虽然很是疲惫，但当每天的工作得到周围很多工作人员的赞赏时，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，懂事了许多。在校期间身边都是同学、老师、朋友，虽然可以在学习方面互相学习互相进步，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，掌握了更多就业信息，我还还学会了注重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准备，也不至于面试时没有信心，没有敢于挑战困难的勇气。

**旅行社社会实践报告篇十四**

尊敬的经理：

您好！

我怀着万分心酸的心情给您写信。也许这将会是我最后一次跟您倾诉衷肠了！此刻我的心在流泪！我因为诸多个人原因，经过深刻冷静的思考之后，郑重的向您提出辞职请求。首先我要感谢在贵公司工作的这几个月以来，我收获良多，在领导以及同事的帮助下使我掌握了很多知识，开阔了眼界，增长了阅历。其次，公司的工作气氛很好，同事们工作都很努力，领导也很体谅下属，使我在公司感到了家的温暖。自从入职以来，我一直都很享受这份工作。转眼2个月过去了，时间如此匆忙。

可是我发现，我需要重新确定未来的方向。诚然，论工作环境、团队、压力，甚至个人喜好，我都很满意。当然，若你容许的话，我愿意，并且渴望在今后的时间，为我们这个团队继续出力。

最后，我也不知道可以说什么，只能忠心对您说对不起与谢谢您，并祝愿您和大家能开创出更美好的未来。

××敬上

日期：xxxx年xx月xx日

**旅行社社会实践报告篇十五**

学海无涯，人生苦短。时代在前进，社会在发展。因此导游也要不断地确立新高度，不断地挑战自己，不断地超越自己。

实践出真知，让我们在自己的工作岗位上中锻炼成长，在风雨中百炼成钢。

现在是竞争社会，竟争激列，因此优胜劣汰一成为一种历史的必然。长江后浪推前浪，奔腾不息向海洋。我相信，青出于蓝而胜于蓝，一代更比一代强。

我相信，经过目前这个短暂的混乱的过渡时期，在不久的将来，经过大浪淘沙，一定会出现一大批优秀的、出类拔萃的导游群体。那时，人们会对导游队伍刮目相看，重新评定.

我以后的就业是为了在旅行社里能够更好的利用自己学到的知识在旅游行业里混出自己的一片天空来，所以我觉得以后在旅行社工作应该具备很多能力。

能力是完成某一具体活动所必备的知识、技术、本领及处世方式等因素的总和，包括完成一定活动的具体方式以及顺利完成一定活动所必须的心理特征。能力并不局限于知识、学历和资格。一个刚毕业的大学生可能具有良好的知识基础，但并不能等同于他已具备实际能力。能力总是与某一具体的活动联系在一起，它随着活动的改变而变化。能力包括的范围非常广泛，如对基础知识的掌握能力，技术操作能力，与别人沟通交往的能力，自我管理和管理他人的能力，分析问题和解决问题的能力，团队合作能力等等。

旅行社在一个动态的市场环境中生存和发展，旅行社服务的无形性、不可见性、差异性、不可贮存性等特点，对服务人员的主动性、积极性、创造性和适应性提出了更高的要求。这个假期我在长春市仲意旅行社进行了认识实习，通过实习我学习到了很多东西，我个人认为，旅行社专业服务人员应该一专多能，他们应具备以下几方面的能力：

善于与他人交往是旅行社专业服务人员应具备的首要能力，专业服务人员必须懂得怎样与顾客接触，建立和维持关系，学会倾听别人的意见，表达自己的想法，注重交往艺术，能够区别不同性格、不同场合、不同年龄、不同文化背景的人应采取的交往方式，有正确的服务意识和服务态度，才能为顾客提供优质的服务。

旅行征服务工作不像某些物质生产那样工序分明，无论是前台还是后台的服务人员，都必须与上司、下属、同事、顾客、供应商等进行合作。专业服务人员应有全局的观念，较强的协调、沟通意识，学会与供应商协商，与同事合作，充分发挥不同角色的作用，利用现有各种因素，为顾客提供满意的服务，真正发挥旅行社的纽带、中介作用。

旅行社专业服务人员为顾客提供服务的过程，也是一个学习的过程。服务人员必须根据顾客的具体需要确立服务方式。服务人员越了解顾客的期望，就越能为顾客提供优质服务。市场需求的不断变化，要求旅游服务人员应有不断学习新知识、新技能的能力，有较强的适应性。

在旅游服务过程中，顾客往往必须参与服务过程，配合服务人员的工作，因此，顾客在消费过程中，学习必要的知识和技能。然而，不少顾客，特别是第一次接受旅游服务的顾客，却缺乏消费经验和足够知识，这就要求专业服务人员做好这类顾客的指导和培训工作。旅行社专业服务人员应具备通过语言去吸引人、打动人、说服人的能力，懂得清晰、简洁、明了地表达自己的思想，为顾客提供准确、易懂的信息，服务的过程也是一个信息沟通的过程，个人沟通能力直接影响到沟通的结果。

在服务过程中，对企业内部环境、对市场情况、对顾客的特点掌握得越全面，就越能为顾客提供满意的服务。例如，服务人员善于观察顾客的消费行为，设身处地为顾客着想，根据企业本身的特点，调整自己的服务方式，可以使服务工作更顺利地完成。

旅游不仅是一项物质享受，更是一项高尚的精神文化享受，旅行社专业服务人员无疑应具备一定的文化修养，才能够与顾客更融洽、更有效地沟通。旅行社专业人员若能上知天文，下晓地理，具备广博的知识和良好的精神面貌，将有利于与顾客之间的感情交流。

技术性能力是完成某一具体服务活动所需要的本领。旅行社往往可以通过培训，使服务人员掌握一定的操作程序，适应岗位的需要。对于某些新招聘的人员来说，具备某方面的技术性能力往往是进入某一行业的最起码的要求。随着高新科技飞速发展，旅行社不断地推出新的服务项目，服务技术越来越复杂，如果服务人员缺乏技术知识和技能，就无法为顾客提供优质的服务，技术性能力是旅游服务人员为顾客提供服务的基础。

旅行社专业服务人员在服务过程中，需要与别人建立联系，管理自己、激励别人、处理冲突、控制情绪等等，这一切都与管理才能有关。对于大部分旅行社来说，许多人认为这一能力的要求往往是针对决策层、管理层而言，但是在市场导向的管理体制中，企业组织从金字塔型组织结构转变为倒金字塔型组织结构，服务工作决策权从管理部门和职能部门转移到服务工作第一线，每位服务员都成为服务工作管理人员，因此，管理能力不再是高层管理人员的专利。

时间真的太短暂了，我只能走马观花地去接触和吸收新事物，但我通过认识实习也学到了很多书本上没有的知识，既增长了见识、开阔了视野，也提高了实践操作能力、丰富了人生阅历，这将是我走向社会的一笔最为宝贵的财富，同时认识实习也从根本上解决了我们学生的一些思想认识问题，促进了自身的人生观、价值观和世界观的转变，更为自己日后就业指明了方向，对自己的社会定位和自身价值进行了一次客观评价，使我发现自身与现实之间的差距。有句许说得好：实践出真知。作为一名大学生，要想成为2世纪的一名合格人才，必须跨出校门，认识实习，走向社会，把自己所学的理论知识应用于实践，从实践中不断分析、总结，从而提高自身解决问题的能力。走向社会，认识实习，可以帮助我们摆正自己的位置：不盲目自大，也不过分自卑。参加认识实习，对我们树立正确的人生观、世界观、价值观有着很大的帮助，对我们培养事业心、社会责任感也起到了一定作用。时间总是在不经意间从指尖流逝!回过头来看看这一个多月来的打滚摸爬，我觉得自己很幸运可以进入企业社区实习，我很珍惜这些机会。同时我也深切地感受到知识无限，能力有限的涵义。在今后的日子里，我会在学习和工作中更加努力，取长补短，需心求教，充分发挥自己的能力，展现自我，积极向上，为成为祖国的栋梁之才而努力奋斗。

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