# 最新旅行社年终工作总结(推荐)(2篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2025-06-02

*最新旅行社年终工作总结(推荐)一毕业实习是旅游管理专业学生在完成课程之后进行最后的综合实习，是贯彻理论联系实际的原则，实现院校培养目标不可缺少的教学模块，其目的是让学生学习了解旅游企业常规操作模式，熟悉一般的业务手段和方法;了解旅游业现状，...*

**最新旅行社年终工作总结(推荐)一**

毕业实习是旅游管理专业学生在完成课程之后进行最后的综合实习，是贯彻理论联系实际的原则，实现院校培养目标不可缺少的教学模块，其目的是让学生学习了解旅游企业常规操作模式，熟悉一般的业务手段和方法;了解旅游业现状，应用所学理论知识，提出改进建议;在真实的工作环境下，认识自我，磨炼意志，锻炼心态，考虑就业方向的选择。实习生应端正态度，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。

二、实习内容

这次我实习的地方是江西省盛大旅行社旅行社。这家旅行社成立于20\_年，注册资金 150万元人民币。是经国家旅游局批准，由江西省旅游局核准，南昌市工商行政管理局登记注册具有法人资格的国内旅行社。业务范围包括进行国内组团旅游和省内旅游接待服务，兼营会议接待和机票代售等业务。经营江西境内的各大精品线路，开通了多条国内旅游线路，云南游线路是该旅行社的招牌线路。

旅行社行业是旅游业的基本组成部分，是联结旅游饭店、交通、景区等各个环节的桥梁式行业，是整个旅游业的中心环节。所以，选择在旅行社实习，有利于了解整个旅游行业的运行状况和发展趋势。可以同时了解饭店业的经营模式，旅游交通在旅游中发挥的作用，更能进一步的了解旅游景区的经营发展状况。

这次到旅行社实习，是以实习导游的身份进去的。因此主要的工作就是熟悉导游业务，能都独立承担带团的任务。此外再学习旅行社其他方面的业务知识。

上班第一天，没什么工作，老板和其他的工作人员都很忙，也就简单的和大家打了个招呼，然后就到了老板指定的地方呆着。以前在旅行社做过兼职导游，知道刚到旅行社就是这样子，大家忙起来了往往把新人当做空气，有事的时候才会去关注你。我也就知趣的找个地方呆着，随便翻阅着手头可以看到的资料，提高一下自己对自己将要实习一个多月的旅行社。刚来旅行社，自己就要机灵些，要谦虚好学，多去了解，不要以为有人会去主动的交你。你要去观察去倾听，看忙着的人是怎样做事的，他们是如何和人打交道的。

中午大家忙着也只有用快餐填饱肚子了，知道大家都要叫快餐，我也就自告奋勇的帮大家了这个忙。吃饭是闲聊，大家除了对我说了些客气的话外，有两个看似资历很老的同事还说我很好学，还知道我看了什么，姜还是老的辣，就这样悄无声息的去观察你。所以，有的时候你不要怀疑自己做的无法得到认可，其实有人已经看在眼里了。下午也

就是自己看资料了，一天很快就过去了。

我主要是做实习到有的，所以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。第一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的景点知识，我不紧将自己以前的导游知识温习了一遍，开始一周的时间也是自己的导游知识丰富了许多。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。

因为我以前在学校带过学生团也在其他的旅行社带过两个团，有一点带团的经验，因此，老板也没为我安排什么培训，只是让我多掌握些导游知识和本旅行社的景点线路。

带团不是一件容易的事，你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。

我带的第一个团是到石门涧一日游的散客团。散客团相对团队游客简单一些，散客团基本上都是由几个小团体组成，这些小团体的组成主要有家庭成员组成、单位同事、亲戚朋友等几种形式。其实我们只用关注这些小团体中的具有领头作用的一个人就行，这些小团体基本上是以领导、老人或者小孩子为中心的。搞定了这些中心人物，也就算是和这些小团体搞好了关系。个小团体有时又可以相互牵制，所以整体来说带起来并不难。上车之后就是致欢迎词，景点的简单介绍，玩点小小的游戏，一趟下来，也没出什么纰漏。

自从较好的带了第一个团后，我就陆陆续续的带了五六个团。这些团虽然都带下来了也没出现什么大问题，但是整个过程也是一个不断发现问题解决问题的过程。开始时以为背熟了导游词，掌握了一些避免麻烦的技巧就能把团带好，但是每次带的游客都不不一样，所会面临的问题也会各不相同，如果还是生硬的根据套路去做，往往达不到良好的效果。所以自己要学的还很多，因此，每次带团之后我都会将遇到的问题进行总结，然后通过各种方式寻求解决对策，可以看书、上旅游论坛或者向有经验的导游求教。虽然所带团很累，遇到的问题很麻烦，但是不断地去学习，去解决问题也会从中获得巨大的收获和乐趣。

在旅行社实习的一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!

三、实习总结

在一个多月的实习过程中，我对整个旅行社行业的运作模式和日常操作程序都有了一定得了解。在此过程中，我不仅在我的专业知识领域有了新的突破和进展，同时，也在我的人生经历中增添了非常重要的一节，这将是我一生中珍贵的财富。

毕业实习，是学生从学校步入社会的过渡阶段，是让学生在真正出社会之前，对社

会的提前适应阶段。四年的大学生活虽然不能说是完全的与社会脱节，毕竟还是离现实有一段距离。通过毕业实习，让我切实的体会到了工作的艰难与不易。它教会了我运用所学知识去解决现实问题，更教会了我怎么去与人沟通交流，怎么样做一个合格的旅游从业人员。这次实习不仅使我更加了解了旅游这一行业，从中学到的知识也将使我在从事其他行业工作中也非常受用。

1、通过这次实习，我深切的了解到，独立和好学是一个实习生首先应该具备的。只有培养自身的独立能力，不过分的依赖，自己主动的去发现问题解决问题，这样我们才能真正的提高自己处理问题的能力，才能在工作上得到进步。另外，在工作上，有问题，有不懂应该大胆请教，而不是不懂装懂。“三人行，必有我师”，我们该学该问的不仅仅限于我们的同事，前辈，各种形形色色的人，每个领域，都有我们要学该懂的东西。通过学习，才能独立工作，积累经验，最后得到的才是最适合自己的东西。

导游的工作是重复的、也是不断变化的，它时刻挑战着我的耐心和忍耐力。有时候，心生厌烦的并不是外界的环境，而是自己的心态。往往在开始的时候我们都满怀激情，而慢慢地，这种热情却冷淡了下来，其实环境依旧如此，变化的只是我们的心态。每一天，我们可以选择好心情好心态，也可以选择坏心情消极的心态，因此我们可以选择好心情好态度!

实习期间，遭遇冷遇挫折是常有的事，如果意气用事将自己的委屈和坏心情带到工作中，往往会让事情变的更糟。面对困难和挫折我没有退缩，而是勇敢的去面对，对客人我始终抱着积极包容的态度去对待，努力为自己减压，营造良好融洽的工作氛围。

2、如何与人和睦相处，良好的进行沟通，是一名实习生必须要学会的。在与人相处方面，我一直坚信，诚实加真心，自尊与尊重他人，肯定不会被拒于千里之外的。首先和同事相处，我只是一个实习生，很多事情要多看多学，我所有的同事都是我的老师，前辈，工作过程中，怎么发挥团队的作用，协调内部关系，我学会的是尊重和礼貌。做为一名旅游人，直接面对的是顾客，你的一句话可以影响客人对旅行社甚至整个旅游的整体印象，甚至影响客人整天的心情状态。如何让自己说出的语言让客人听得舒服，听得开心，进而选择和你合作，是作为一名实习生所必须要学习的课程。人不免会有情绪上的波动，然而这种情绪上的波动往往会影响他人的心情。如何调整好自身的心态，用最好的心态去面对客人，面对同事甚至上级，如何带给别人一个最好的笑容，是我每一天都要认真思考的问题。在这次实习中，我不但在沟通能力上得到了提高，还学会了如何调整自我的心态。

3、经过了1个多月的旅行社实习，使我们对旅行社的基本业务和操作有了一定的了解，礼貌是一个人综合素质的集中反映，做旅游更加如此，要敢于开口向人问好，在向人问好的过程中还要做到三到：口到，眼到，神到，一项都不能少。对于客人的要求，要尽全力去满足，尽管有些不是我们职责范围的事情，也要尽力帮其转达;尽管有些要求不合理的不能办到，都要用委婉的语气拒绝，帮助他寻求其他解决方法。

4、这次实习对我撰写毕业论文有很大的帮助。此次我的毕业论文是《后金融危机背景下我国旅游景区的发展对策》，需要对旅游景区的发展现状和目前的旅游供需关系有所了解，实习的过程正好可以亲身的去了解，这位我的论文撰写提供了不少素材和灵感。

实习是一个接触社会的过程。通过这次实习，是我学习到了许多在学校学不到的知识，接触了形形色色的人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

旅行社实习报告

一、实习的目的：

巩固旅行社管理的专业知识，把理论知识与社会实践活动相结合，提高实际操作和运用理论知识的技能，熟练掌握和灵活运用各种知识与技能，以丰富实际工作和社会实践经验，从而来提高自身的专业知识。

二、实习时间：7月20日至8月20日。

三、实习地点：南漳水镜旅行社

四、实习内容：

首先了解旅行社里的相关资料，最近的旅游线路安排，各自的出发时间和报价，行程的安排和各景区的基本状况及近期的旅游动态，旅游热点，客户的资料，旅行社作为旅游接待社和组团社的相关规定和要求，服务的标准，程序。旅行社的管理制度和规则。还要了解当地的历史文化，背景，风俗习惯，民俗民情，地域，物产，熟悉当地的风景名胜区的详细状况。在了解了旅行社的各个环节后做好旅游接待工作，新线路的宣传工作和导游服务工作，计调工作。

1、旅游接待工作:客人来询问时，热情礼貌的接待，认真回答客人的询问，遇到不明白的问题应该积极的快速查询，再向客人准确解答。准备好各种旅游线路的宣传单页及各种行程的报价，最新的旅游动态及各著名景点的票价，景点的特色和吸引人的地方，以便及时回答客人的各种问题，对客人的情况和要求，姓名，联系方式及要去的旅游地，人数等要做好详细的记录，以便更好的为客人服务，满足客人的要求。

2、旅游宣传工作:对于新推出的旅游线路通过发宣传单页或者宣传海报，在报纸，网络，电台上做广告，制作宣传栏的形式大力对外宣传。同时用这些方式去宣传旅行社，增强其知名度。还可以在人员密集的地方设立咨询点向消费者做面对面宣传，介绍所要宣传的旅游线路，同时大量发放宣传单页，把消费者拉向本旅行社去消费。

3、导游服务工作:接送客人。安排好车辆，确认客人出发或到达的时间，客人所乘的交通工具类型，客人的联系方式及姓名，旅行社的标志牌。提前做好各项工作的准备工作，准备好客人的车票或机票。无论是做地方陪同导游还是全程陪同导游都应安排好客人的吃住行游购娱各个方面的工作，尽心尽力的为客人服务。在作景点讲解工作时，运用自己对景点的了解情况和自己所掌握的知识，做到讲解生动有趣，让客人玩的开心愉快，对待客人热情友好，尊重每一位客人，在带团的过程中遇到情况要随机应变，灵

活处理各种事情和各种关系。

4、计调工作:当客人来询问要到某一旅游地去旅游时，记录好客人的各种情况:如客人的联系方式和姓名，住址，要去的旅游地，出发的时间，人数，所要求的交通工具的类型以及客人的特殊要求，都要做好详细的记录，根据客人的情况去联系地接社，做好行程，计算报价，安排车辆或预定好车票，机票，确保客人按时出发。当客人询问时热情友好的向客人解答，或把最近的旅游热点线路或其他线路介绍给客人，给客人提供选择的机会。遇到不清楚的问题及时在网上查询，以及时回答客人的询问，并做好记录，以便随时联系客人。对于旅行社网站上的客人的询问也是如此。有时还要根据客人报名的情况去大力宣传，争取联系到更多人参加此旅游线路，增加团队的人数，从而获得更多的利润。

总结:

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带物，以及对旅行社顾客的耐心以及责任心。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，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 。

**最新旅行社年终工作总结(推荐)二**

【--报告】

ctrl+d收藏本站，我们将第一时间为大家提供更多关于20\_年实习报告的信息，敬请期待！

点击查看:实习报告网

相关推荐： 实习报告范文| 实习报告模板| 会计实习报告 | 大学生实习报告 | 顶岗实习报告 | 金工实习报告 | 毕业实习报告 | 土木工程实习报告 | 生产实习报告 |实习周记 | 3000字范文

旅行社计调实习总结5000字

一、前言

(一)、实习时间、地点等介绍

1、实习时间：20\_年9月——20\_年1月

2、实习单位：蓬莱旅行社

3、实习岗位：地接计调

(二)、实习目的

我很荣幸能在蓬莱旅行社参加教学实习，我此次在旅行社实习的岗位是计调，计调的工作是很繁杂的，主要是为旅游活动的顺利进行做好准备，工作的方面主要有食住行游购娱这六个大方面，我主要是希望这次计调实习能够培养我的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过旅行社实习使我进一步的巩固和理解课堂所学知识,培养和提高理论联系实际的能力，更好的掌握课本的知识和实际的操作能力。

(三)、实习内容

这次实习我非常荣幸的于20\_年9月——20\_年1月期间在蓬莱旅行社展开我的实习工作。由于处于旅游淡季，散客量和同行业务量都不多，而作为旅行社新来的实习地接计调，刚到首先实习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。

二、实习工作总结

(一)、实习工作过程中的收获

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。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。

旅游接待工作在很大程度上就代表了旅行社的形象。由于旅游产品具有很强的综合性，接待的过程就是服务实现的过程，所以，接待工作是一项综合性很强的工作。由于旅游产品是先购买、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，肯下工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。

(二)、对旅行社运行的几点建议

现在我国的旅游业是刚刚兴起的朝阳产业，虽然现在的发展态势很好但是处于幼年时期还是不可避免的存在很多的问题，旅游业具有脆弱性等弱点在很多方面不好控制，很多旅行社的经营方针业存在着很大的问题，针对我在旅行社实习时看到的问题我认为旅行社的经营管理和运行应在以下几个方面予以改善：

一、加强旅游知识产权的改革。

我发现旅行社虽然经营情况各异，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，因为旅游产品的单一相同，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，这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、做到酒店与旅行社的双赢。

酒店与旅行社是合作的关系，彼此互惠互利。旅行社负责给酒店招徕客人，而酒店则是给予客人在住店期间享受安逸和谐舒适的居住及饮食方面的服务。每一个酒店都有自己的价格策略，它要根据整个酒店的消费情况。如耗电、维修、采购、装修、招聘、服务项目等多种因素来制定适合自己酒店的客房销售策略，以维持整个酒店的运营操作。一般地，旅行社在对外预订客房没有利润的情况下，往往就会寻求酒店的帮助，以申请优惠价的方式获取保本的利润。或者在与客人交往中发生利益冲突时，也会与酒店协商，赠送果篮、鲜花等以表示谢意或歉意。而酒店也会根据自己的实际情况，尽力满足旅行社的要求。也就是说在共同的服务对象服务目标服务宗旨下，使得双方的合作更加愉快更加紧密也更加团结。

三、与航空公司保持密切的关系。

作为一个旅行社，的招徕客人的方式并不是宣传自己的实力有多棒，而是要有一个固定有竞争力的航空售票处为后盾。现在很多游客并不是没有消费能力，他们订房无法确定的很大一个因素便是机票无法落实。大部分的游客心理都希望能从交通消费上减少一部分资金来用于更多的娱乐项目上。所以游客更倾向于订所谓的优惠票、打折票、特价票，而考虑到时间的比较少。这样的选择同时也给旅行社出了难题，如果想接到客首先就要先为其订到票，而且是较便宜的票，为此各旅行社都争相在各大航空公司询票。因为只要跨过了这个门槛，那么后面的便不是个难题，而且客人也会乐意与你合作。所以说，为了更好地争取到更多的客源，的扩展方式便是与航空公司进行强强联合。总而言之，旅行社是一个综合性服务行业，它涉及的领域非常多，工作量大且烦琐，知识要求范围也特别广。要想成为一个优秀的计调，不但要眼观四面、耳听八方，还要胆大心细、诚信谦虚，真正做到与时俱进，充分调动起自己的积极性与激情才能永久性地做好这份工作。

三、实习工作的心得

(一)、当前社会旅游就业的基本诉求

在这短短两个月的实习工作中，我体会到在旅游这个行业中，社与社之间的竞争、人与人竞争是非常之大的。在旅行社业这样的服务性行业中，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以及责任心。其中最为重要的不是你的专业知识多么多么好，而是社会交际能力。当然，一定的专业知识水平和时间操作能力是基础条件，而且良好的开朗、乐观、积极向上的性格对一个旅游从业人员来讲野是有很大帮助的，所以大多从事这个行业的人员性格上大多都是外向活泼的，旅行社业也特别偏爱和欢迎这类人的加入。然而要想在这个行业混好，混出名堂，那就要取决于你的eq，也就是社会交往能力、待人接物的能力、危机状况的反应能力等等的高低了。

(二)、自身需要加强的能力素质

这次的实习工作使我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。在真正的实践过程中我才发现自己学识和经验的欠缺，真是那句老话“学到用时方恨少”啊。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每年暑假让我们参加假期实习的原因,使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。所以我认为旅游管理专业中实践环节中最重要的就是理论联系实际,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。

这次实习工作，我真实体会到了一个毕业生所面临的岗位竞争是非常严峻的，要找个好的岗位是非常难的，所以，必须用一个良好的态度和心态去找工作，不要自视过高，手高眼低，不要认为有了高学历就了不起，这样的心态往往很难找好到工作。所以，在以后的时间里应该不断完善自身的知识体系充实自己，工作时要把社会实践和工作经验放在首位，不能只顾及眼前利益。自身素质的培养也是非常重要的。在这次实习中我就看到了一些素质不够高的导游因太过于急功近利，受不了金钱诱惑而受到客人的投诉最终丢掉了自己的饭碗。所以我认为作为一名大学生，我们必须切实将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。处理好人理关系，建立好人际网络，也是必不可少的，这样才有利于你今后的工作。机会是均等的，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。

总的来说，这次的实习然我获益良多，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。在旅行社的实习中一方面让我接触了解到了各个部门的工作，进而让我对整个旅行社的管理和运行得到了更进一步的了解;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。我会从这次实习和以前的暑假假期实习相结合起来，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。我相信在这次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。

本文来源：http:///fanwendaquan/14138/

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