# 最新旅游社实习报告(4篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-07-04

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**旅游社实习报告篇一**

xxxx旅游有限责任公司

xx年6月30日 至 xx 年8月22日

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。

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。

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。

假期来了，我还能像以前一样来挥霍自己的时间吗？一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华。谁说意气风发，我们年少轻狂，经受不住暴雨的洗礼？谁说校园里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？走出校园，踏上社会，我们能否不辜负他人的期望，为自己书写一份满意的答卷……

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xx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。我们还算挺好的，我们一块来的有八个人不管干什么都互相有个照应，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。

**旅游社实习报告篇二**

实习内容：熟悉旅行社业务 ，跟团学习导游技能。

实习目的与任务：了解旅行社经营管理过程，掌握导游业务。

实习到了，说什么都要找个地方，实践一下，让自己的知识有用武之地，把自己三年来学习的东西拿出来，让社会检验一下，真真正正的与社会来个肌肤之亲。首先要做的是找个能发挥我们专业的地方，酒店或者旅行社。经过考虑，最终我选了旅行社。

以前总是向往做一名导游，觉得能游山玩水是一件很好的差事，当我做了导游以后，才发现原来要当一名好的导游真的不是一件容易的事情。虽然做导游的时间不长，但每次上团都能和不同阶层的游客交流，每次都能有新的感受。导游要和各行各业的人交流，如果你的沟通技巧不强的话，交流则无从下手。一个好的导游，要有很强的沟通能力，成熟的个人亲和力。讲解生动引人，对自己的旅游线路，沿途风情民俗十分熟悉，还要和景区景点，酒店餐厅，甚至司机保持良好的关系。在前辈的帮助下我明确了要成为合格导游员应具备的条件：

一、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、应具备广泛的基础常识。作为一名导游，尤其一名外语导游，在带团过程中不仅仅是一名讲解员，还是一个\"大保姆\"。客人事无巨细可能都需要导游为其操心，对于客人，面对的是一个无从下手陌生的环境，因此导游如果缺乏日常生活中的基础常识，就无法迅速为客人排忧解难。

三、语言清晰准确，讲解生动活泼。语言表达能力是导游最重要的基本功之一，尤其是外语导游，语言正确清晰才能向游客传播中华文明，让客人了解自己的观点，同时充分了解客人的需求，及时提供服务，另外，生动活泼的讲解会使美丽风光锦上添花，会使沉睡的古迹死而复活，优雅的工艺品栩栩如生，从而给顾客留下难忘的深刻印象。

四、具备相应的旅行常识与专业知识。在带团过程中，团队随时可能出现不可预料的问题，导游具有相应的知识，就可在第一时间将损失减少至最低，为游客为公司争取到最大的利益。

五、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，合格的导游就应该做一个\"杂家“，上知天文地理，下知鸡毛蒜皮，这样在进行讲解中，就可运用所掌握的知识和智慧来应对。

六、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，因此一个合格导游员要头脑清晰，有交情组织协调应变能力，保证游客的旅游活动顺利进行。

七、注意仪容仪表，自身修养。许多外国。旅游业是一个综合性服务行业，许多外国游客到一个国家最先和最多接触的是导游人员，因此导游经常被人誉为\"企业形象，民间大使“，良好的仪容仪表会给人产生美好的第一印象，从而反映出一个企业乃至一个地区、国家的精神面貌和道德水准，因此良好的仪容仪表是提供良好服务的基础。

接下来在导游讲解方面，我也总结了几个要点：

首先你得明白游客们想听些什么，想听怎样的讲解。像我们这样的新导游一上岗总觉得最重要的是背好景区材料，把它们背得烂熟，张口就来，不会停顿，这就是表示自己已是一个合格的导游了，但是通过几次带团我发现其实完全不是这么回事！专业的导游就是不仅要成为“杂家”，还要成为某一领域或某些方面的专家。“工欲善其事，必先利其器”。要想成为专业的导游，还必须熟练掌握导游语言的基本技能。因为它是我们传播知识、沟通思想、交流感情的强大工具。其中最重要的口头语言表达，这是我们工作中最普遍、最常用的一种语言表达形式。

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。另一半是讲解技巧，它是一个很深奥很复杂的东西，其实有那么几条挺简单、易操作的规律。第一就是你讲什么都要和客人家乡或他熟悉的东西对比着讲。你对一个人讲一大堆他不熟悉的东西他会越听越累，但你提到他家乡的东西、他熟悉的东西，他必会来精神。另外，导游最好多记一些方方面面的笑话，随时随地在讲解的过程中插入一个相关的笑话，那样就会使讲解生动有趣得多。最后，什么都掌握好了，但就是没有掌握客人的生理情况，讲解可能还是会惨败。比如客人是乘长途火车而来，夜里都没睡好，你却在那里兴致勃勃地给他们大讲特讲，即使你讲得很不错，但他们生理上的困盹还是可能打败一切精彩的讲解，而他们的鼾声会如此地打击你的自信。这时候你要知道，你不是失败在讲解上，而是失败在关心人上。

多次经验的积累我发现当好一个导游，不但要有对景点的热情，还要有对游客的热情。这个热情不单单是指你为他们讲解好的热情，还包括对他们作为一个人的全部关怀。有些导游认为我把该讲的都讲了就完成了任务，这种观点可要不得。你讲了，客人没听进去，和没讲过一样，你的任务其实是没完成。要当好一个导游，必须要有对人的热爱精神，你千方百计想的是怎样让他们这一趟来得值。察言观色很重要，时刻注意客人的举动和表情，经常找他们聊聊天，是客人对你产生信任感。讲解的时候要清楚自然，不怕罗嗦麻烦，多讲几遍，让游客清楚明白，还要抓住客人的注意力，使得客人产生兴趣。要与团队的领导或需要照顾的人多沟通，多关心，这样有利于整个团队的进行。

在带团的过程中，谁也不能保证永远一切顺利，毕竟这不是只要我们自己做好就可以了，还需要其他工作搭档、合作单位、游客甚至天公来作美，而这些因素都不是我们所能掌控的。尽管有时候问题、事故的发生并不是我们的责任，还要被客人无端指责，但是，作为独立工作在旅游接待第一线的职员，当问题、事故发生的时候，负有帮助解决问题和协助处理事故的不可推卸责任，同时也是对我们的工作能力和独立处理问题能力的重大考验。面对初来乍到的游客，导游所表现出来的对旅游活动早有安排，对自己能胜任本次导游工作的信心，会是他们产生心理安全感的重要来源。有时我们接待的游客文化层次较高，或是豪门权贵，这时，强烈的自信心对我们更为重要。否则，底气不足，连自己都驾驭不了，就更别奢谈驾驭整个旅游团了。强烈的自信心还能增强我们的吸引力，处处显得落落大方，从而赢得游客的尊敬和认可。

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。作为一名导游员，业务是一方面，而关键的态度问题。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，而游客就是我们服务的上帝。在导游工作中，我就是咬定这个宗旨来做导游工作的。但是，导游的工作是难度最大、最能锻炼人和最富有挑战性的工作，它是旅行社的代表和灵魂，它是游客外出旅行的忠实伴侣。

在带团的工作中，我失望过，彷徨过，受到一些冤枉的投诉，不公平的指责，没道理的批评，但更多的是体会到其中的美妙和欢乐，从中得到更多的教训和启迪，思想境界得到升华，懂得许许多多做人的真谛，这些都是书本中学不到的。这一次的实习经历对我以后的生活学习有着很大的影响，那些酸甜苦辣，使我得到了磨练，我相信，通过我不懈的努力，我一定能成为合格的导游。如果觉得旅游管理系专业桂林九马旅行社实习报告不错，可以推荐给好友哦。

**旅游社实习报告篇三**

在xx国际大酒店的毕业实习生活，自己学到了很多东西，也品尝到了许多的辛酸与快乐。但我始终牢记，实习不是正式工作，而是一个学习过程，是“从做中学”。不管是喜是忧，也不管是经验还是教训，任何一点认识、一个心得、一种感受都是收获。经过一年的实际运用，使自己对酒店的经营运作有了一定的了解，通过实践，受益匪浅。我在实践中学会了很多技巧，包括沟通技巧、交际技巧、销售技巧；体验到了酒店管理的艺术性和人力资源合理利用的重要性，得到了很多宝贵的经验财富；了解到自身的不足，总结了经验和教训。在以后学习生活中我将明确自己努力的方向，不断地进行自我增值，为以后策划自己的职业生涯垫定基础。

（一）实习单位介绍

1、实习单位：xxx国际大酒店

xxx国际大酒店位于xx大道，与xx商区、国际会展中心相联，相依xx岛内最高峰旅游景点云顶岩，总面积近五万平方米，其中近3000平方米的国际会议厅群，配备国际最先进的视听、同声传译系统；聘请国际知名酒店设计公司设计，并参考国内、外最新落成的五星级酒店设计风格，严格按照国际五星级标准兴建；酒店配套设施完善，服务项目齐全，整体建筑线条流畅、布局合理、风格华丽时尚，豪华气派，是一座具有很强时代感的国际五星级商务旅游酒店。

牡丹企业创立于1997年，十年的发展历程，铸就了牡丹品牌，牡丹人以“创新务实，开拓进取”的企业精神，以“先做强，再做大”的发展理念，经历十年的风雨兼程，缔造了福建餐饮一个又一个奇迹，目前在福州、厦门拥有五家大型连锁餐饮企业、一家准四星级宾馆，总营业面积五万多平方米，日客流量稳居同行前列，拥有员工近三千人，是福厦市民心目中最理想的用餐场所。企业于20xx年进军酒店业，成功地从纯餐饮业转向多元化、集团化经营；十年的努力，牡丹荣获“国际餐饮名店”、“全国百强餐饮企业”、“全国优秀企业”、“中国十佳酒家”、“市文明单位”等几十项国际、国内殊荣。今天，牡丹国际大酒店，一颗璀璨的国际酒店新星正在升起！

2、实习部门：餐饮部

餐饮部包括：中餐部和西餐部。西餐部，包括奥兰朵咖啡厅，特色餐厅，大堂吧，池畔吧，行政酒廊等。内设有经理、主任、厅面领班、迎宾员、厅面服务员、吧员、收银员、布菲员、客房送餐员等。

（二）实习职位介绍

奥兰朵咖啡厅服务员

1、熟悉并掌握本餐厅的工作情况；

2、做好上班前后的厅面准备工作，积极检查备用餐具是否齐全，餐台上器皿及需用品是否整洁和齐备；

3、工作时要做到口勤、眼勤、手勤和脚勤，并及时了解客人心态、需求，为顾客提供服务；

4、要有牢固的业务操作知识，掌握及记得客人需要的每份饮料及食物的用餐规律；

5、接待顾客应主动、热情、礼貌、耐心、周到，使顾客有宾至如归之感；

6、迎宾员带客到位。服务员应主动上前为客人拉椅子，做好接待工作；

7、善于运用礼貌语言，为客人提供最佳服务，做到文明有礼、掌握原则、有问必答、言简意赅；

8、善于向顾客介绍和推销本餐厅饮品及特色菜点；

9、有较强的工作责任心，有独立处理事务的能力，发现问题及时上报，善于班前或班后会提出问题。及时转告客人提出的意见；

10、配合领班工作，服从领班或以上领导指挥，团结及善于帮助同事工作；

11、加强业务知识的学习。不断掌握服务技能，提高服务质量。

1、西餐厅零点服务

（1）礼貌问候客人并询问用餐人数。

（2）引领并为客人拉椅子，打开餐巾。

（3）为客人打开菜单，并介绍单日特色菜品和单日例汤。

（4）点酒水，并服务酒水。

（5）点菜（女士优先，点菜时应站立在客人右后侧）。

（6）服务面包和黄油。

（7）结合客人所点食品，为客人换餐具。

（8）服务菜品（同上同撤）。

（9）巡视餐桌并时常更换烟灰缸或剩余食物的餐盘及不用的餐具。

（10）询问客人对主菜质量是否满意。

（11）当客人吃完后，清除桌上所有的盘子，连带剩余食物及用过的餐具，用一件干净的餐巾把桌上的碎屑扫到一只碟上，并收去餐桌上的调味品，建议客人饮用餐后酒或其他种类的酒水。

（12）建议甜品并记下订单。

（13）服务甜品、咖啡或添水。

（14）询问客人是否需要其他东西。

（15）确认客人的账单，结帐服务。

（16）感谢和欢送客人的光临。

（17）整理并摆台。

2、自助餐服务

①自助餐的准备工作：

a、绝大部分工作在开餐前要准备妥当，如摆位、工作台的补充、放调味品等。

b、在布菲台周围要有较宽的地方以减少客人排队，其次布局要合理，如客人从门外进来，布菲台的分羹、刀、匙、碟要合理放好。

c、对食品质量要求比较高，要统一规格，如排骨的厚薄等，否则客人要挑选，造成不卫生和不整洁。

d、要及时补充食品，但要注意卫生，不要给客人感到这是剩余食物。

②自助餐待客须知：

a、当引座员带人入座时，应帮助拉凳并告知服务员客人的用餐人数。

b、服务员为客人打开餐巾，斟冰水或询问客人需要何种酒水。

c、开单并写上人数、台号、经手人的名字。

d、当客人去取食物时，提醒客人带好自己的贵重物品，并将客人的餐巾折好。

e、客人取食物回位时，要替客人拉椅。

f、要不停地替客人斟冰水及换酒杯。

g、客人食完的餐碟要立即撤走。

h、当客人去取甜品时，要收走主餐刀、主餐叉，并将台面上的面包碎渣等用净布扫干净。

i、客人用甜品时，要主动询问客人是否需要咖啡或茶。

j、买单时要看清台号，并重复检查一次客人人数是否有误。

**旅游社实习报告篇四**

(1)实习时间:20xx年6月30日-20xx年7月25日。

(2)实习地点:xx省xxxx旅行社总部。笔者主要在市民旅游中心实习。

(3)实习目的:主要是培养我们的自学和动手能力，理解能力和思维能力。通过在旅行社实习，可以进一步巩固和理解课堂所学，培养和提高理论联系实际的能力，更好地掌握课本知识和实际操作能力。

(四)实习单位概况:xxxx旅行社有限公司创建于20xx年，隶属于全国大型旅行社集团，垂直管理全国104家直属分公司。中国xx旅行社集团是国家旅游局正式批准的国际旅行社。公司注册资本150万元，质量保证金160万元。xxxx旅行社有限公司是xx省第一家中央直属国际旅行社，也是第一家获得国家旅游局许可在境外经营的国际旅行社。

(一)接待实践内容

由于xxxx旅行社总部在二楼，部门很多，所以每当客人来公司，一般都是直接去各个部门。对公司的第一印象很重要。如何给人留下好的第一印象？首先，你必须微笑，让客人感到亲切。其次，在制定介绍路线时，要时刻站在客人的立场上，投其所好。最后，对于外出游玩的介绍，要及时向客人说明当地的消费、风俗、注意事项等等。

其实接待对象不仅仅是指游客，还有同行的工作人员。我们的部门经理姓王。有一天，我按照经理的要求，把她的qq和msn挂在了电脑上。9点左右，王经理的qq闪了一下，xx省xxxx旅行社的李xx给王经理发来消息。我打开它是为了问好。我看到不回复别人是不对的，就笑着回了。慢慢的，我和她聊起了每一句话。

又是一天，一个中年妇女来到我们部门(市民旅游中心)，手里拿着一个包。碰巧王经理不在。我热情地和她打招呼，给她倒了杯水。然后我问我在做什么。原来她是某学校的会计李。因为学校要去旅游，所以她来交团费。我立刻打电话给经理。然后告诉李姐，经理马上就来。没想到经理很久都没来，房间里静悄悄的，我鼓足勇气开口。先是聊了聊天气，然后是去旅游，然后是化妆品。在我觉得无话可说的时候，经理终于回来了。晚上回学校的时候，我仔细想了想，觉得和别人交流并不难。

(二)产品线安排实习

我是别人系的新生。一开始部门经理不让我参与电路的安排，只是让我慢慢看别人怎么做。经过两天的学习，我已经对产品电路的布置了如指掌。产品对一个公司的生存起着关键作用。旅游是旅游产品的一种，因为旅游产品很容易被别人复制。我发现旅游公司一般不会把线路安排透露给同行业的竞争对手。路线安排有以下几点需要注意:一、遵从客人的要求，根据客人的要求安排路线。比如一些禁忌的东西要提前问客人。其次，要注意行程安排的紧凑，让客人在合理的时间和金钱内游览自己想去的地方。第三，路线安排者应该有很好的地理知识，并用恰当优美的语言向游客描述路线。最后，也是最重要的，合理。在这个语境下，合理就是合理。

(3)导游职责的实践

我只拿到了导游资格证，所以在旅游企业里出去带团的机会不多。但我还是当了导游。

1.专职导游的主要职责是:

(一)落实旅行社的接待计划，监督各地接待单位的执行情况和接待质量；

(2)协调领队、地陪、司机等接待人员。加强合作，做好旅游站的衔接工作；

(3)配合和督促当地接待单位为游客安排好饮食、住宿、交通、参观和游览活动，照顾好客人的日常生活；

(4)维护游客人身财产安全，处理各类突发事件，提供相关延伸服务；

(5)耐心解答游客提出的问题；

(6)反映旅游者的意见和要求，开展市场调查，协助开发设计新的旅游产品。

2.担任当地导游的导游的主要职责是:

(1)做好本站游客的接送服务；

(二)严格按照接待计划确定游览日程，安排游客住宿、观光、购物、娱乐等活动；

(3)热情为导游讲解，积极向游客介绍和传播中国文化；

(4)妥善处理旅游相关服务各环节的合作关系，认真处理游客的各类问题；

(5)维护游客人身财产安全，做好事故预防和安全提示工作。

虽然实习时间不长，但是感触很深。首先，我们来看看有哪些因素影响游客是否会选择旅行社，会选择哪家旅行社。

(一)旅行社的规范性

旅行社的规范有两层含义，一是旅行社是否是依据我国《旅行社管理条例》相关规定设立的合法旅行社，二是旅行社在经营过程中是否存在欺骗游客、不正当竞争、超范围经营等违法行为。旅行社的规范性是游客选择旅行社首先要考虑的因素。

(2)旅行社产品的价格

游客选择旅行社组织的旅游线路，很重要的一个原因是为了节省旅游费用。因此，旅行社在向游客推荐旅游线路时能否提供有吸引力的旅游价格，很大程度上决定了游客的购买决策。

(3)旅行社的服务质量

随着中国旅游消费者越来越理性，越来越多的游客已经不仅仅关注旅行社的报价，而是全面权衡旅行社提供的旅游产品的“性价比”，以此来权衡自己的购买决策是否“物有所值”。因此，旅行社的服务质量在游客心目中的地位越来越重要。

(4)旅行社产品的丰富性和个性化

进入新世纪以来，人们的旅游消费观念正在发生多方面的变化，其中之一就是旅游消费需求的多样化和个性化。传统的“团标等全包旅游产品”对游客的吸引力越来越小。相反，那些能够为游客提供各种形式的套餐价格和旅游服务的旅行社，尤其是那些能够根据游客的特殊需求提供“量身定制”的旅游产品的旅行社，越来越受到游客的青睐。

(5)旅行社的诚信

诚信是旅行社企业立足社会、长期盈利的基石，也是游客选择旅行社的关键因素。旅行社的诚信主要体现在旅行前能否兑现对游客的服务承诺。

(6)旅行社的品牌形象

旅行社产品的无形特性增加了旅游消费者的“购买感知风险”，购买名牌产品是降低这种风险的有效途径。因此，旅行社在游客心目中形成的品牌形象直接影响游客的购买选择。

第四，练习思维

旅游业是朝阳产业。与其他类型的企业相比，旅游企业的准入性高，门槛低。目前，我国各地旅行社纷纷成立，旅游企业的发展趋势如下:

(1)旅游中介的分工越来越细分。旅行社的分工已经从过去传统的国内和国际业务变得更加细致。不同的旅行社开发了不同的旅游线路，同一品牌的旅行社也开发了不同的主题游和特色游。xxxx旅行社经营国内旅游和出入境旅游业务。

(2)旅游中介的附加服务越来越突出。随着顾客越来越挑剔，竞争越来越激烈，为了争夺顾客，提升品牌竞争力，旅游中介越来越重视服务在服务顾客过程中的附加作用。比如提供机票预订服务、租车服务、金融服务、保险保障服务，以及与餐饮、娱乐等诸多其他消费单位的合作。

(3)旅游正在郊区化、短期化，一日游、两日游越来越多。人们逐渐习惯和发展周末，旅游在郊区逐渐从长线延伸到短线。因此，一日游、两日游等短线旅游活动越来越突出。因此，各种各样的度假村越来越多。在周末和节假日，人们开始抛下一周的紧张和城市的浮华，来到郊区吃农家饭，参加农村劳动，欣赏风景，追求自然、纯净和简单。国内旅游的增长指数远高于出境旅游的增长指数就可以印证这一点。

自助旅行变得越来越流行。传统的旅行社服务给人们留下了很多负面印象(主要是吃的不好，睡的不好，玩的不好)，使得旅游变成了只有旅游没有旅游。然而，随着交通的日益便利，私家车的日益普及，酒店预订公司的繁荣和快速发展，越来越多的人自己旅行，它逐渐成为一种时尚。尤其是大型节假日，三五家人一起出游，驱车数千公里，走遍全国，并不少见。他们通过酒店预订公司预订酒店，解决住宿问题。剩下的就是安排自己的自由行，弥补了传统旅行社的不足。从20xx年有15.7%的人使用汽车作为旅游交通工具的构成可以证明。

(5)商务旅游越来越突出。随着经贸的发展，国内外商务游学越来越突出。据统计，中国有4000万商务大军，平均每人每年出差3次。全国出差人数在1.2亿左右。此外，商务游客的数量每年都在以数百万计的速度增长。商务旅游也呈现出规模化发展的趋势，尤其是大型商务活动(包括传统和新兴商务活动)是导致商务旅游增长的主要因素。而且在商务旅游的会员中，从入境游客的比例可以看出，参加会议商务的人数占17.7%，25-44岁人群占总游客人数的比例也可以看出48.6%。因此，无论是旅行社还是其他新兴的旅游中介都会非常重视商务旅游市场。

(6)期货旅游也已经萌芽。虽然分时度假在中国还是一种新的旅游形式，还不太规范，但越来越多的城市白领选择了10年、20年、30年的分时度假旅游服务。20xx选择分时度假的人数比去年同期增长了数倍，预计20xx将有超过1万人购买分时度假。目前，许多旅行社都不同程度地参与了期货旅游服务，几家知名品牌旅行社联手在全国范围内建立度假村，开展分时度假业务。

(7)旅游管理趋于有序和规范。近年来，旅游规范化建设取得突破性进展，包括景点收费、旅游购物消费、导游索要小费等。出台了一系列旅游政策法规，实行导游持证上岗，开展了两证(胸卡和记分卡)一体化，使导游证实行了全国联网的新评分方式，有效约束和规范了导游行为。这为导游的规范化管理向前迈进了一大步。

学生能从书本上学到的东西是有限的。学生脑子里只有理论知识，没有实践经验。这种缺陷往往会成为我们找工作的绊脚石。感谢学校给我们提供了课外实习的机会。这次实习虽然时间不长，但短短20多天让我受益匪浅。实习期间，实习单位的领导刘总经理和部门经理王姐对我非常照顾。虽然我有些事情处理不当，给实习单位带来了很多麻烦，但是实习单位xxxx旅行社的学长们还是很耐心的教我。并且实习指导老师王老师百忙之中来我们实习单位看我们实习学习。有时候我很委屈。我总是第一时间想到王先生。在老师的支持下，我完成了这次实习。谢谢你帮助我成长。谢谢大家！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找