# 最新导游社会实践报告 导游社会实践内容(12篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-06-20

*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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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...*

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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

**导游社会实践报告 导游社会实践内容篇一**

通过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，丰富社会实践经验。

实习时间：

20xx年x月x日—20xx年x月x日

接待工作就是接待一些前来进行旅游咨询的顾客。客人对公司一印象非常重要，怎样给客人美好的第一印象呢？首先必须面带微笑，让客人觉得有一种亲切的感觉；其次是在做介绍线路时要时刻以客人的立场上出发，投其所好；最后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。

其实接待的对象不仅仅指出游的客人，也包括同业的工作人员。也不仅仅是现场咨询接待，还包括上网接待，例如通过qq、msn、电子邮件等多种方式。我们实习的时间是旅游淡季，一些顾客可以通过我们的网上联系方式就可以购买旅游产品了。这样既可以节约时间，还可以方便你我。

比如说：以为顾客想定去昆明的机票。他可以通过我们的qq联系方式，告诉我们他的联系方式、身份证号码、出行的时间等，我们直接在网上给他订制机票，

他通过网上银行给我们汇款，一次交易就完成了。

前台接待

工作之后的规律生活让我觉得时间过得真快，不知不觉已经过了一周了，公司杨总分给我的任务就是从前台接待最基本的的工作学起。

首先就是要熟悉旅行社所有的业务，在这基础上对人的态度也很重要的，大多的客户都是不太清楚才来咨询的，所以要有一定的耐心，尤其是对于一些中老年人，除此之外，微笑也很重要的，每天都要保持一个良好的开朗的心态来上班，切忌将私人的情感带到工作上来，那是很不专业的。而且也是这个行业不允许的。不但接人待物要亲切，而且还要善用身体语言，就是适当的点头呀，弯腰呀，等等，再一个就是说话时，双眼要注视对方，要让人感觉到你是在跟他讲话，而且很有兴趣听的样子，这样不仅让顾客有了被尊重的感觉，还多了一层亲切感，尤如回到家的感觉，这就是宾至如归的感觉了。这就是旅游行业所提倡的服务宗旨了。

其实前台接待并不像我想象的那么简单，在接下来的时间了我需要我学习的地方还有很多。

前接待流程

经过了三个周对前台接待的学习，在公司领导和老员工的帮助下我对这项工作有了初步的了解，是时候大体总结一下这个工作的了。

一、前台接待工作的基础：

1、产品丰富

2、熟悉产品

二、前台接待工作范畴

1、接听来电

2、接待来访

3、签订合同

三、前台接待工作流程

1、接听来电

（1）铃响二声必须接听

（2）自报家门礼貌在先

（3）灵活应答切忌生硬

（4）微笑应答亲切柔和

（5）结束谈话表示感谢

（6）留下电话登记回访

2、接待来访

（1）热情迎接入座倒水

（2）探询意向切忌生硬

（3）适当引导灵活应答

（4）效率要高勿让客等

（5）留下电话登记回访

（6）注重礼仪彰显素养

3、签订合同

（1）资料齐备切忌混乱

（2）讲解清楚以防误解

（3）团队散客精心对待

（4）各项确认一丝不苟

四、前台接待常见问题

1、不能向客户撒谎

2、不能泻露客户资料

3、不要以貌取人

4、拿不准的事情不要说

5、不可和客人过于套近乎

6、不可言语过多又不得体

7、不要随意批评客人

8、尽可能不要让客人多次往返旅行社拿资料物品

9、产品准备不充分，给客人感觉杂乱无序

10、前台接待要注重自身的形象

五、档案工作和回访工作

1、档案资料整整齐齐 各种表格归类整理

2、客户回访常记心上 多种方式赢得胜利

我是个刚到人家部门的学生，开始，对线路的安排工作，部门经理并不让我参与，只是让我慢慢看别人怎么做的，在经过两天的学习后，我对产品线路安排工作已经了解的几乎差不多了。产品对于一个公司的存活起关键性作用。旅游线路就是一种旅游产品，由于旅游产品容易被别人抄袭。我发现旅游企业一般不把线路安排透露给同业竞争

对手。对于线路安排要注意的问题有下面几点：首先，要遵从客人要求，按照客人要求安排线路，诸如一些忌口忌讳的事情要提前向客人询问。其次要注意时间紧凑，让客人在合理的时间以及金钱内游览完他们想游览的地方。再次是线路安排人员要对地理知识相当了解，并用合适、优美的语言把线路向游客描述出来。最后，也是最重要的一点，那就是合理。在这里合理的含义是指合情合理。

乱中求稳

随着时间的推进，对计调工作的兴奋劲也渐渐地淡了下来，随之而来的就是那些琐碎的工作。我的同事告诉我在这种状态下最需要的就是周到化。“五定”（定房，定票，定车，定导游员，定餐）是我目前的主要任务。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。

什么事情都是乱乱的，使我在这段时间里的工作没有什么突出表现，为此我请教过老师和公司老员工，他们给我的建议是“好记性不如烂笔头”多记一些事情，学会先后有序。照此做了几天。工作的确有了很大的改进，谢谢那些身边默默帮助我的人。

（三）导游员职责实习我只考下来导游资格证，所以在旅游企业出去带团的机会并不大。但我还是进行了导游员的职责实习。

1、担任全陪工作的导游人员的主要职责是：

（1）实施旅行社的接待计划，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、司机等各方面接待人员加强合作，做好旅行各站的衔接工作；

（3）配合、督促地方接待单位安排好旅游者的食、宿、交通和参观、游览活动，照顾好客人的生活起居；

（4）维护旅游者的人身和财物安全，处理好各类突发事件，并能提供与之相关的.延伸服务；

（5）耐心解答旅游者提出的问题；

（6）反映旅游者的意见和要求，开展市场调研工作，协助开发、设计新的旅游产品。

2、担任地陪工作的导游人员的主要职责是；

（1）认真做好旅游；

（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。

虽然实习时间不长，但是感触颇深。首先让我们看一下，哪些因素影响着旅游者在出游时是否会选择旅行社、又会选择哪家旅行社？

（一）旅行社的规范性

旅行社的规范性有两个层次的含义，一是指该旅行社是否为根据我国《旅行社管理条例》相关规定设立的合法旅行社，二是指该旅行社在经营过程中是否存在欺骗旅游者、不正当竞争和超范围经营等违规行为。旅行社的规范性是旅游者在选择旅行社时首先要考虑的因素。

（二）旅行社产品的价格

旅游者之所以选择旅行社组织的旅游线路，一个很重要的原因就是希望节省旅游费用。因此，旅行社能不能在向旅游者推介旅游线路时提供诱人的旅游价格，在很大程度上决定着旅游者的购买决策。

（三）旅行社的服务质量

随着我国旅游消费者渐趋理性，越来越多的旅游者在选择旅行社的时候，已不仅仅着眼于旅行社的报价，而是综合平衡旅行社所提供旅游产品的“性价比”，从而权衡其所作出的购买决定是否“物有所值”。因而，旅行社的服务质量在旅游者心目中所占的分量越来越重。

（四）旅行社产品的丰富度和个性化程度

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“团体标准等全包价旅游产品”对旅游者的吸引力越来越小，相反，那些能够为旅游者提供多种包价形式和旅游服务，尤其是能够提供根据旅游者特殊需要“度身定制”旅游产品的旅行社越来越多地受到旅游者的青睐。

（五）旅行社的诚信度

（六）诚信是旅行社企业立足于社会和长期盈利的基石，也是旅游者选择旅行社的关键因素。旅行社的诚信主要体现在是否能够切实履行其出行前向旅游者所作的服务承诺。

（六）旅行社的品牌形象

者在本站的接 旅行社产品的无形性特征增大了旅游消费者的“购买觉察风险”，而购买名牌产品是降低该风险的有效方法。所以，旅行社在旅游者心目中形成的品牌形象，直接影响到旅游者的购买选择。

旅游业是朝阳企业，相对于其他类型的企业而言，旅游企业的可进入性高，门槛低。现阶段我国各地方旅行社相继建立，旅游企业的发展趋势如下所示：

（一）旅游中介分工越来越细分，旅行社从过去的传统的做国内业务和国际业务之分外，现在更加分工细致，不同的旅行社开发不同的旅游专线，同一品牌的旅行社也分别开发出不同的主体旅游和专题旅游。康辉国际旅行社办理国内旅游、出入境旅游业务。

（二）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，各旅游中介机构为争夺顾客，提升品牌的竞争力，在为顾客服务的过程中，越来越注重服务的附加作用。如为顾客提供票务预订服务、租车接送服务等，提供金融服务、保险保障服务，还与许多其他餐饮娱乐等消费单位合作等等。

（三）旅游向郊区化、短期化发展，一日游、两日游越来越多。人们对双休日逐渐习惯和开发，旅游逐步从长线向郊区短线延伸，因此一日游、两日游这种短期的旅游活动越来越突出，因此各种各样的度假村越来越多，人们开始在双休日、节假日期间，抛下一周的紧张和都市的浮华，来到郊区吃农家饭，参加田园劳动，欣赏山水风光，追求自然、清醇和土朴。这从国内旅游相关增长指标远远高于出境旅游增长指标可以得到印证。

（四）自助旅游渐成时尚。传统的旅行社服务，给人们留下了许多负面的印象（主要是吃不好、睡不好、玩不好），使旅游变成了只有旅没有游，但随着交通的越来越便利、私家车越来越普及、酒店预订公司繁荣以及飞速的发展，自助旅游的人越来越多，并渐成时尚。尤其大型节假日期间，三五个家庭结伴出行，驱车数千公里，跑遍大江南北已不是稀奇事，他们通过酒店预订公司预订酒店解决住宿问题。余下的就是自己自由的安排游玩，弥补了传统旅行社的不足。从20××年度用汽车作为旅游交通工具占15。7%的人数构成中可以证明。

（五）商务旅游越来越突出。随着经济贸易的发展，国内及国际性的商务考察旅游也越来越突出，据统计我国各类商务大军有4000万人，每年平均每人出行3次计，全国全年的商务旅游人次在1.2亿人次左右。而且商务旅游大军的队伍每年都在以数百万人次的速度在递增。商务旅游也呈现出规模化的发展趋势，尤其是大型的商务活动（包括传统的和新兴的商务活动）是导致商务旅游增长的主要因素。而且商务旅游的构成者中，从入境旅游人数的构成比例中可以看出，其中参加会议商务的人数占到17.7%，而从25—44岁占整个旅游人数的48。6%的比重也可以看出。所以，无论是旅行社或是其他旅游新兴的中介都会非常重视商务旅游市场。

（六）期货式旅游也已萌芽。尽管分时度假这种旅游形式在我国还是新鲜事 期物，还很不规范，但越来越多的城市的白领们选择了长达10年、20年、30年的分时度假的旅游服务项目，20××年选择分时度假的人数同比上升了数倍，预计全国20××年度购买分时度假者达万余人。目前许多旅游中介已不同程度地介入期货式旅游服务中来，并有几家知名的品牌旅行社联手在全国范围内兴见度假村，开展分时度假业务。

（七）旅游管理趋于有序和规范。

旅游中介的规范化工作近年来取得了突破性的进展，包括景点收费、旅游购物消费、导游索要小费等都进行了大力的整顿和规范，出台了一系列的旅游政策和法规，并推行了导游持证上岗，并推行了两卡（胸卡和计分卡）合一的工作，使导游证实行了全国联网的新的计分办法，从而有效约束了规范了导游行为，这使旅游中介向规范化管理工作迈出了一大步。

**导游社会实践报告 导游社会实践内容篇二**

俗话说：千里之行，始于足下。寒假进行了旅行社实习，把学到的知识，运用到实际的工作中，不断丰富自己的经历，获得宝贵的实践经验，并且对这些经验教训进行不断的总结，通过理论和实践的相结合，才能够更好的把所学到的知识这些运用到工作中，做一名优秀的旅行社员工。

了解旅行社的经营过程，熟悉旅行社的业务，做导游，带旅游团，做一名优秀的导游。

纸上得来终觉浅，要知此事须勤行。在学校学习了大量的旅行社方面的专业知识，但是一直没有接触旅行社这个行业，所以对于旅行社的看待还只是停留在一个从课本中的来的，约定成熟的方方框框中，不能够真正的了解旅行社以及这个行业的发展状况，所以这个寒假的旅行社实习对我来说是十分必要的。

虽然在寒假这么短时间内很难真正而又深刻的了解旅行社这个行业，但是我还是充分利用这个时间，对旅行社以及导游这个行业有了新的认识。在上大学之前，总是向往做一名导游，因为觉得能游山玩水是一件很好的差事。自己也十分憧憬这样的生活，但是当我做了导游以后，才发现原来要当一名好的导游真的不是一件容易的事情。

在这寒假期间，带了几个旅游团，每个旅游团都会发生这样或者那样的事情，但自己都能够很好的处理这些事情。同时自己在处理这些事情的时候也学到了很多书本上学习不到的知识，比如为人处事的技巧，与人沟通的技巧等等。在整个寒假期间，自己在不断的带团过程中，虚心向前辈学习经验教训，也不断的总结经验教训，希望早日能够成为一名优秀的导游，并且通个寒假的实习明确了要成为优秀的导游所应该具备的素质和要求。

最重要的就是沟通技巧和组织协调应变能力。虽然自己做导游的时间不长，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，同时对导游这个行业也慢慢有了自己的认识和看法。在我看来，作为一名导游总要和各行各业的人交流，因而，要具备很好的个人沟通谈话技巧。如果你的沟通技巧不强的话，交流则无从下手，很多工作都无法开展，甚至还会得罪很多客人。作为一个好的导游，要有很强的沟通能力和个人亲和力。其次就是要注意讲解的禁忌。虽然讲解要生动、引人入胜，对所要讲解的内容要如数家珍。对整个旅游线路的介绍以及安排都要合情合理，沿途风情民俗也要十分熟悉，走到哪里讲到哪里。但更重要的是注意每个客人的习惯，禁忌等等，千万不能因为讲解某些景点内容而触动客人的民族禁忌等等。这是由于导游的服务对象是不断变化的复杂群体，因此这些都要特别的注意。而导游工作也是相当的复杂，不仅仅要客人的配合，还要从事旅游业的其他部门的配合和支持，比如，交通、景区、酒店等等。任何一个环节出现偏差，都会令导游服务无法进行，使整个旅游活动更是无法进行。因此要做一个优秀的导游必须要头脑清晰，具备非常好的组织协调与应变能力，这样才能保证客人的旅游活动顺利进行。

其次要有强烈的责任感和服务精神。做了导游才很清楚，导游是一项脑里劳动和体力劳动高度结合的服务工作。俗话说态度决定一切，因此必须要拥有强烈的责任心和服务意识，才会在实际的导游工作中投入工作热情，这样才能够为客人提供高质量的导游服务。寒假的带团经验积累让我发现要做好一个导游，不但要有很好的讲解技巧，更要有对游客的热情和服务精神。这个热情不单单是指你为客人讲解景点的热情，还包括对他们作为一个人的关怀。特别是在讲解很多注意事项的时候，有很多导游都会认为自己把该讲的注意事项都讲完了，要是再有客人不小心出了什么事，就只能是客人自己负责，这种观点其实是非常要不得的。作为一个导游，客人在旅游过程中发生了任何事情都是与你有关的，你是讲了，但是客人没听进去，这就和你没讲过一样，你的任务其实是没完成。要做好一个导游，必须要对客人拿出自己的关心和贴心，要让客人知道你这是在为客人着想。同时自己要懂得察言观色，时刻注意客人的举动和表情，经常找他们聊聊天，让客人对你产生信任感。讲重要的注意事项的时候要清楚自然，不怕罗嗦麻烦，要抓住客人的注意力，多讲几遍，让客人清楚明白。同时还要注意与旅游团队的领导或需要照顾老人多沟通，多关心，这样才有利于整个团队旅游活动的进行。

还有就是要有广泛的基础常识和一个导游应该具备的语言以及专业知识、技能等等。在带团的过程中，我发现作为一名导游，在带团旅游过程中自己不仅仅是一名讲解员，还是一个大管家。客人的事无论巨细，都需要导游为客人打理，但是作为导游面对客人，通常都是陌生的人，和陌生的群体，更是一个无从下手陌生的环境，因此如果导游自己都缺乏日常生活的基础常识，对自己的生活通常都是无法自理的话，根本就无法为客人排忧解难。更别谈良好的导游服务。对于导游讲解来说，语言要清晰准确，语音语调要和谐委婉，讲解方式要生动活泼，这些都是导游讲解最基本的要求。语言正确清晰才能向游客传播景点知识，让客人喜欢上这些美丽的景色，生动活泼的讲解方式会使美丽风光锦上添花，会使沉睡的古迹具有新的生命力，优雅的工艺品也会变得栩栩如生，闪闪发光。而讲解时语音语调的柔和，会让客人觉得你对他们的尊重，从而给客人留下难忘而又深刻的旅游印象。同时作为一名导游具备相应的旅游常识与专业知识是非常必要的。在旅游过程中，整个旅游团队随时可能出现各种不可预料的状况，导游如果具有相应的医疗急救常识以及处理突发事件的应变能力，就可以使得整个旅游团队在发生突发性事件后在第一时间将损失减少至最低，为客人以及公司争取到最大的利益，把事情的损害降低到最小。

最后作为一名优秀的导游还要注意自身良好的形象，要注意自身的仪容仪表，提高自身修养。比如头发的整理要注意清洁卫生、衣着打扮更要合体在世界各国，旅游业都是一个综合性很强的服务行业，许多外国游客到一个国家最先和最多接触的也是导游。因此在民间，导游经常被人誉为“民间大使”，所以，做一名优秀的导游一定要具有良好的仪容仪表，这样才会给客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、一个国家和民族的精神面貌，因此良好的仪容仪表是提供良好服务的基础和开始。

即使，作为一个优秀的导游，掌握了这些，但是在带团的过程中，还是会因为各种各样的原因，使得旅游活动不能顺利进行，但这些毕竟不只是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和配合我们的工作。虽然这些因素都不是我们所能掌控的，但是我们要有效的利用这些有利因素，让我们每一次的旅游活动都顺利进行。还有就是有时候问题、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导游，当遇到这些问题、事故发生的时候，要帮助解决问题和协助处理事故是每一导游不可推卸责任，同时也是对每一个导游的独立的工作和处理问题能力的重大考验。

寒假的旅行社实习使我认识到，要做一名优秀的导游是一门很大、很深的学问，并不是随随便便就可以学的来。整个旅游团的操作也是有着明确步骤和标准的，而在旅游活动中所遇到的问题，比如像如何安排路线、食宿令客人不满意、应对突发事件、如何与游客进行沟通等等，都需要导游有很好的应对能力，综合其他方面，总之导游是要成为游客眼中的“百科全书”，所以要想做一个优秀的导游的确很难，而优秀的导游服务对客人来说却是一种不一样的享受。要充分认识到这一点，导游就是服务，服务是导游工作的首要任务，而客人就是我们服务的上帝。所以在导游工作中，最重要的就是要有服务精神。

**导游社会实践报告 导游社会实践内容篇三**

用这个寒假，我前往了崇明的前卫村，久居喧嚣闹市的城里人到此一游，可以一洗烦嚣，陶冶性情，使身心得到调养。我这次的实践主要是当了回小导游，当导游当然先要了解前卫村的历史，现状及发展前景，为此，我做了一系列的调查，使我能更好的完成这次的实践活动。

据介绍，前卫生态村位于崇明岛中北部，于1969从一片滩涂中围垦而成，总面积3671亩，人口753人，经过30多年的艰苦创业，目前已形成集农、工、副、商、游全面发展的生态村，投资规模达1.2亿元。

昔日一片荒凉的沉寂小村，如今是既具城市风光，又有田园诗意，这里水洁、土净、空气清新，花果绕村争香斗艳，碧波锦鳞鳖蟹嬉水，大棚喷灌一派风光，树木成林鸟语花香，漫步绿茵深处健身苑之间，疑是桃花源中行，使人感到人与自然的高度和谐。

前卫将工业下脚、菜园黄枯，人畜粪水等废物变成了资源，环境得到了保护，使工业、农业、副业、旅游业等产业得到协调发展，国内外农业专家近年纷纷前往前卫村参观调查，对这里的生态工程赞不绝口，党和国家领导人朱镕基、尉健行、温家宝、吴邦国、黄菊、李铁映等都亲自来村检查视察。

自1984年以来该村连续被市委、市政府命名为“五好村党支部、”“标兵村”，95年又被评为“全国绿化千佳村”、“全国科普教育基地”，96年被联合国在土耳其授于“全球环境500佳”提名奖。

千禧年之际，前卫生态村隆重推出“农家游”旅游项目，让游客“让游客“吃农家饭、住农家屋、学农家活、享农家乐”。做一天真正的崇明人，享一回有趣的“农家乐”。

目前，前卫村共有２８家接待农户，其中４家为ａａａ级，１５家为ａａ级，“农家乐”上了新的台阶。在领略田园风光之际，亦有观赏斗鸡、鱼鹰表演，到古村踩水车、学推磨、坐花轿等游乐项目，另外，还有更多的休闲娱乐设施还在建设之中。

旅游，随着人民生活水平的不断提高，已成为时尚选择。旅游业的开发，不仅能充分利用区域资源优势，还能推进环境治理，营造文明向上氛围，挖掘能供游览的景观特色，不断塑造区域绚丽多姿的美感，吸引游客观光。

前卫生态农业旅游区农家旅游项目，正是在社会化旅游大格局不断形成的背景下，抓住机遇脱颖而出的。本着政府搭台，农户唱戏，为民办事，大众参与，协调管理的原则，旨在绿化、净化、美化村庄，加大生态农业全球500佳环境建设，充分发挥小区市级文明功能优势，围绕经济建设这一中心，致富百姓，展示前卫精神文明建设风采的宗旨。

在县委、县政府和县旅委、镇党委的直接关心支持下，金秋十月隆重推出的“住农家屋，吃农家饭，学农家活，享农家乐”活动一炮打响，赢得了声誉，取得了较好的经济效益和社会效益。

实践证明，开发农家游旅游特色项目，深得都市游人的欢迎，其开发市场广阔，前景无限美好。据有关人员介绍，计划3年内通过不断建设和自我完善，使前卫生态村农家游成为上海地区乃至全国一流的休闲新景点。

在采访了有关的领导之后得知，“农家游”在上海地区目前没有现成的模式，在考察总结四川成都“农家游”经验的基础上，因地制宜，从实际出发，探索出一条独具特色的前卫生态“农家游”经营机制。

准备组建“农家游”旅游接待服务公司，其职责主要是与大西洋旅行社合作，对外宣传促销，组织团队，对内做好服务接待工作，并成立旅游接待处和综合服务队。

其次是提高服务水准。“农家游”虽不象宾馆那样正规，但在服务接待上，严格按照宾馆的服务体系，贯穿于整个接待的始终。一是服务上体现优质化。加强对接待人员和农户的`培训，提高其综合接待素质。

在接待过程中既要体现农家的热情好客，又要树立“以人为本”的服务理念；二是在操作上形成规范化。游客统一在旅游接待处登记，选择所食宿的农家。

对团队游客，导游（讲解）员按照接待程序组织游览和各项参与性娱乐活动，对散客，由接待员负责做好旅游向导；

三是在管理上形成制度化。成立“农家游”督查队，定期或不定期地对负责接待的农户、警务室、“农家游”招待所等进行日常监督、检查，确保整个接待过程安全、合理、卫生；四是在菜肴上形成特色化。推出酱瓜白扁豆、煮豆节等崇明农家特色时令菜肴。

通过这次的调查和实践使我对前卫村有了全面的认识和了解，也锻炼了我自己的社会工作能力，意义颇大。

相信随着崇明的大开发、大开放，前卫村的前景也将更加灿烂，期待的同时我也祝愿这个美丽的地方。

**导游社会实践报告 导游社会实践内容篇四**

在暑假期间，大多数的同学都希望暂时放下枯燥无味的学习，到外面的世界去玩一玩在、转一转。南方的人们想去看看那北国的风光；北方的人们想赏赏那江南的风景。我也不例外，为了锻炼自己，了解导游们的真实工作，我怀着满腔热血来到了河北省廊坊市。其实来到这里并不是我的初衷，首先是离家太远，其次作为女生出门那么远必定会有许多不方便。但是由于弟弟的盛情邀请再加上他帮助我找到了一家允许我在那里免费实习的旅行社，我长途跋涉来的了这里……

我来的这家旅行社名叫春光旅行社，这家旅行的总体运营状况较好。拥有几家固定的大客户，每年都会有几次大型的旅游活动。公司的业绩也非常的不错。每年都会有十几万元的收入，一点都不比大城市的旅行社差。正所谓麻雀虽小五脏俱全，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。此次实践的目的主要是学习如何做好一个导游，每次活动我都可以跟队参加，这样很有利于我直观的学习。这次的机会来之不易，我也要抓紧了一切时间向经验丰富的导游讨教。这样能使我对旅游产生更深层的理解。

这次实践出去的机会并不是很多，只有一次山东之旅。但之前却能够听到一些前辈们讲自己旅游的故事，和要注意的东西。原来旅游这里是有很大学问的，还是先说这次的山东之旅。

8月16日凌晨四点我们从指定地点集合出发去山东。第一站是曲阜，从廊坊到曲阜要坐五个半小时的客车。在这五个半小时的途中，我感觉到了大家对于这么早的启程有些很不适应。多数的人在睡觉，一少部分精力旺盛的在看电视。这种状态一直保持到了我们到达曲阜，作为同样是希望自己成为一名导游的我，我感觉这个导游并不是非常的好。

在沉闷的环境里她没有发挥导游应该起到的作用、没能很好的活跃游客的气氛，所以我个人并不是很欣赏她。到达了曲阜就有一个姓张的接导带我们去吃饭，并介绍了一下下午的行程安排。这个导游给我们的印象非常好，谈吐清楚、落落大方，她表现的非常自信每个人都对她产生好感。这也是我的导游的这个职业更加向往。下午我们依次参观了孔子庙、孔林、孔子的坟墓，在这途中还发生了一个小状况。一名游客把我们提前买好的票给丢了，差点无法进去参观。幸好一位大姐带了军人的伤残证，为我们化解了这尴尬的局面。参观结束我们就启程到达了泰山脚下，明天参观泰山。

今天的行程是先到南山的大佛寺，然后去蓬莱去看蓬莱阁和月亮湾。在8点的时候传说中的那位帅哥导游终于出现了，唉。真实让我们大跌眼镜，他长得一点都帅，要相貌没有相貌；要身高没有身高，而且还非常不注意自己的个人卫生。举着一个导游用的旗子，戴着一个黑色的帽子，再加上他黝黑的脖子，哎呀就就是一个乞丐啊！但是人不可貌相嘛，也许他的口才非常好呢，我还是对他很期待。通过他对各个景点的讲解，我不得不小看他，他让我失望极了。说话也不清楚，土里土气的。大家都不是很喜欢他，总是说他。不过他的态度还是非常好的每次都能虚心接受我们的批评，这以至于我们对他的批评更加的肆无忌惮，甚至那他找乐、寻开心。我也开始惧怕导游这个工作了，这么遭人调侃我可受不了。就是在我的这种纠结与矛盾的心情下，我的旅游结束了。那位男导游最后表达了一下他的期望，希望下次还能接待我们，并且给我们一个崭新的面貌，我想大家可能没有这种期望。

就这样我们的旅游结束了，我的暑假社会实践也顺利完成了。总体来说这次的实践非常成功，虽然没有报酬，但是能够有这么好的机会在旅行社学习，还能出去以一个游客的角度观察导游、学习导游。这种就会确实不多，在实践的过程中我了解到了游客的想法、学习了导游的经验，这必将会对我未来的导游工作长生良好的化学反应。

经过了这次的实践锻炼，我从中发现了不少很有价值的问题，这也使我对导游这个职业，包括整个都产生了新的感悟和认识。

首先，我国还处于社会主义初级阶段，人口众多、穷多富少。大部分的人并不是对旅游很感兴趣，这直接影响了与旅游相关的服务业。即使有部分人喜欢旅游，他们也希望在旅游的过程中少花钱、甚至不花钱。但是这些只有在国家达到共产主义之后才能实现，所以现在我们能做的就是加大宣传力度、保护旅游资源、提高旅游服务者的综合能力，作为我们学习旅游专业的学生也应该做到以上几点。经济基础决定上层建筑；而上层建筑又会反作用于经济基础。只有调整好两者的关系，旅游业才能更好更快的发展。

第二，对于一个家庭来说，旅游会消耗大量的财富。每个家庭都希望出去一次能少花钱、多看景。而在旅游的过程中，他们对旅游业的相关服务人员的工作也是非常挑剔的，稍有做的不周到的地方，他们就会立刻提出批评、进行指责。在观赏风景的过程中，也难免会与工作人员产生矛盾与误会，这时就需要我们导游做好妥善协调的工作，保护双方的利益不受侵犯。在我们做好自己本职工作的同时，也要处处为游客们着想，不要怀着以盈利为目的的心态为游客们服务。要端正对游客们的态度，顾客是上帝的理念一点也没有错，只有游客才是整个旅游业长期稳定的保障。

最后，就从我个人的角度来看旅游业中的导游。导游在做好自己本职工作的同时，注意个人形象也是非常重要的，不能把自己一些不良的工作作风带到工作上来，这会对个人甚至旅行社产生很不好的影响。在保证自己工作不出问题的情况下，也要多与游客们进行沟通、交流，了解他们的需要会有助于工作的顺利进行。当真正的与旅客们打成一片、融合在一起的时候，经济效益会自然而然的产生。

以上便是我这次暑假实践的收获，我虽然以一个游客的角度了解到这些，但是对于我未来的导游生涯来说还是远远不够用的。导游是一个很有灵性的职业，我需要不断发挥自己的主观能动性结合自己的性格特点才能不断进步。我相信在未来我能成为一名出色的导游，通过这次的实践我充满信心。

**导游社会实践报告 导游社会实践内容篇五**

xx年年暑假期间，在校团委的号召下，为进步本人各方面的才能，加深本人对社会的理解，我参与了暑假兼职导游培训社会理论活动（xx年年8月1日——xx年年8月15日）。

为期15天的理论中，导游中心经理逐日开端对我讲授导游事务、导游法律法规、中国旅游天文、导游事故处置等根本的导游技艺以控制必要的旅游常识；同时，我还控制了著名景区景点的导游材料。培训完毕后，经理还组织我跟随游览团亲身体验导游的工作。

导游工作不只是一门技术，同样也是一门艺术。身为导游应具备以下根本的职业素质：

1.效劳第一的准绳

导游工作是一项效劳工作。要想取得旅游者真诚的赞誉，就必需努力探求效劳，树立效劳第一的认识，把为旅游者效劳看成是本人荣耀和重要的职责，这是导游员效劳工作的根本请求，也是权衡导游员效劳态度和效劳质量的重要尺度和规范。

2.待人诚恳，擅长沟通

顾客是旅游企业的衣食父母，要使企业在日益竞争剧烈的旅游市场上立于不败之地导游员就必需诚恳待客，向游客提供真诚的效劳。但是，与游客深化地交流与沟通则可树立导游者与旅游者的良好关系，发明友好氛围。

3.有热情、有自信心

其实，不论在哪个行业，热情和自信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充溢激情，愿意为共同的目的斗争；耐烦又让我们细致的看待工作，力图做好每个细节，锦上添花。激情与耐烦互补促进，才干碰撞出最美丽的火花，工作才干做到最好。

同时，在理论中，我也发现了旅游业一些方面的问题，对这些问题的考虑和合了解决，对促进我国导游队伍建立，大有稗益。

目前，在导游工作中，\"背书\"的硬举措依然普遍存在，即请求导游员背诵指定篇目导游词，并在年底停止抽查。这些办法和措施，固然能暂时有效地进步导游员的业务程度，很大水平上根绝乱导乱讲现象发作，但并不能从基本上处理问题，也不是持久之计。

旅游业是一个资源依托性很强的产业（旅游资源天经地义地也包括气候资源），由于受旅游资源自身限制，旅游业不可防止地存在淡旺季之分，这些客观现象的存在，使得相当一局部导游员工资福利处在较低程度。因而，在工资福利难以保证的状况下，导游员为了得到和完成其带团中的希冀利益，努力争取\"回佣\"，已成为一个公开事实。

由于人们对游览社和导游员的工作性质和功用认识不清，从而引发了对游览社和导游员的一些误解，游客以为外出旅游，经过游览社布置和导游员率领停止参观旅游，其中就有很大一局部本可俭省的费用被游览社和导游员所赚取了。其实，事实恰恰相反。游览社和导游为游客提供效劳，天经地义要收取费用，但是这种费用并不是以牺牲游客利益为代价所获得的，而是一次性集中购置旅游相关要素，然后批发给游客，在批零差价中来完成利润。正是由于缺乏这种认识，使社会言论对游览社和导游员呈现出了一边倒的倾向，这种社会言论单极化使游客降低了对游览社和导游员的信任度，极不利于整个旅游业开展。

经过这次社会理论，我明白大学生社会理论是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，理解社会，投身社会的良好方式；是促使大学生投身变革开放，向工农大众学习，培育锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立效劳社会的思想的有效途径。经过参与社会理论活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与学问。半个月的社会理论，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。社会理论加深了我与社会各阶级人的感情，拉近了我与社会的间隔，也让本人在社会理论中开辟了视野，增长了才干，进一步明白了我们青年学生的成材之路与肩负的历史任务。社会才是学习的大课堂，在那片宽广的天地里，我们的人生价值得到了表现，为未来愈加剧烈的竞争打下了更为坚实的根底。希望以后还有这样的时机，让我从理论中得到锻炼

**导游社会实践报告 导游社会实践内容篇六**

实习时间：20xx年7月到20xx年10月。

实习目的：了解旅行社经营管理过程，掌握导游业务。

实习内容：跟团学习导游带团技能，了解旅行社各部门的工作程序，并独立外出带团。

导游服务是旅游服务的一个组成部分，是在旅游活动的发展过程中产生的，随着旅游活动的发展而发展。导游服务是一种高智能、高技能的服务工作，它贯穿于旅游活动的全过程。在为期三个月的导游实习中，对于导游服务工作我有了更深的了解。

（一）、首先我想说说对导游的认识：

导游是种职业，是门技术，是门艺术，是门科学。 导游是一种职业。旅行社是旅游业的一大支柱，导游是旅行社的门面和旗帜，一个好的旅行社必定有好的导游，这些人是旅行社的顶梁柱。导游有专业和业余之分。常言道，“三百六十行，行行出状元”，现在看来是远远不止了。“状元”指某一专业领域内的佼佼者。何为佼佼者？就是在导游工作的各方面都出类拔萃者。干导游这个职业主要表现在思维方式，表达能力，办事效率，应变能力等方面的与众不同。同时还要有职业修养和职业道德。 导游是门技术。任何工作都有自己的专门技术，导游工作也不例外。首先要认真负责。世界上怕就怕“认真”二字，无论什么事，也无论大小，只有“认真”了，才能敢于“负责”。除了“认真”了，还要“熟练”。要“熟”只有一个方法，那就是要多练！知识这个东西是“待到用时方恨少”实习的时候我深有体会。平时要是“拳不离手曲不离口”，到用时才能从容不迫，如数家珍一般。只有“熟”了才能“生巧”。我知道离大家所说的好导游、优秀导游还有很大的距离。 导游也是门艺术。要把着龙头走，上了车我就是老大。

我们知道，一条船上只能有一个老大，老大多了船要翻的。正常情况下，首先是要照顾大多数人的利益，不能耽误大家的游程。要掌握节奏：该快就快，该慢就慢，快慢接合。要顺着潮流：看大趋势，要因势利导，适时引导，不能拧着来。要跟着感觉走：感觉好时，尽情发挥；感觉不好时，及时调整。要控制住自己的情感，要掌握分寸，不能乱了方寸。要一专多能：要多才多艺，会说会唱，会跳会喝。如会一些摄影、摄像，书法，绘画等更好，对导游工作将大有帮助。要扬长避短；要即兴发挥，发挥自己的强项，往往能超常发挥。 导游更是门科学。正因为导游是种职业，是门技术，是门艺术，所以它也是种学问，也是门学科。既是学科就要用科学的态度去对待它，研究它。现在我们大学都基本上有导游专业，国家旅游局每年都有导游资格和导游等级考试。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”。

（二）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很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。

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 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。

在实习中，我也发现一些问题。如旅行社之间的价格竞争，通过增加购物点，缩短游览时间，降低用餐、住房标准等方式来降低成本直接导致旅游者旅游质量下降。还有很多旅游车不知道去的线路也接团，给旅行者造成不信任感，这种情况也同样出现在导游。所以，感觉到旅游行业需要很多法律条列来规范，在今年的5月1日，国家颁布了旅行社新条列并开始实施。

在旅行社工作这三个月来，我从学习旅游知识，听同事一起讲解，到最后的单独带团，让我学到了不少知识，几个月的导游生活让我有了很大的感触，现在总结如下，作为一个导游，要做到：

（一）、要有良好的心态。

良好的心态是作为导游工作必备的一个条件，作为导游，是代表旅行社跟客人接触，在旅游的整个过程中要遵照计划合理适当的安排好客人的食住行游购等各方面。在这个过程中，导游也不可避免的要同餐厅、酒店、景区、车队等各单位联系，而在这过程中，可能由于旅行社计调的安排不妥、前台人员不熟悉路线操作胡乱答应客人某些条件等原因，造成导游没办法满足客人的要求。在旅游团出发后，一旦某些客人觉得旅行社提供的景点、服务、酒店等不符合宣传上的标准或是不符合前台答应的条件，便会出现不满的情绪，如果导游人员发现后不能积极去调解沟通，则可能会使客人的不满情绪不断的积累，造成影响周遭客人的情绪，最后变成整个旅游团的客人都不满，这是很严重的。所以作为导游要有一个积极良好的心态，有较强的心理素质，心理承受能力要强，一遇见事情就要冷静，积极努力的寻求解决方法。

（二）、做事要有预见性。

做任何事情若能看多一步，那对于避免麻烦的产生是很有效的。做导游，每一次面对的都是来自不同的客人，每一次都要重新建立客人对自己的信任。而树立预见性的意识，将行程安排的妥妥当当，获取客人对自己的信任与好感，对整个旅游过程是否顺利起着十分重要的作用。做好预见性工作，首先就在做好带团前的准备工作。如拿到旅游计划后，要仔细认真的查看行程安排，看是否有错漏的地方，有的话及时向计调反映。认真查看，发现问题，则能在问题发生前就将它扼杀在摇篮里。在看计划的时候要留心客人的信息，如客人的年龄、国籍、宗教等等，如果客人是老人则尽量将其座位调至前排，让其做得舒适些谨防晕车；如果客人的是清真教，则要注意联系餐厅，客人的饭菜上不要出现猪肉等。在整个行程开始之前，要考虑到每个环节是否顺畅，出发前与餐厅、酒店、景区、车队等各单位做好确认工作。预见行程中有哪些环节容易出现问题，先考虑好大概的解决对策。谨防事件发生时一片混乱。如果碰到的是未去过的景点线路，则要虚心的请教同事，问清楚景区的相关情况及注意事项，想好应对措施，以防事故。

（三）、抓好第一麦，并做好讲解工作。

导游的第一麦，是导游跟客人的第一次正式接触。第一麦讲得好不好，直接影响导游在客人心中的形象与威信。如果第一麦能让在客人心中产生正面的`形象，让客人信服，心甘情愿的跟着你走，则接下来的整个行程都会比较顺利，即使发生问题，基于对导游的好感与信任，在良性的沟通下都能够很快的以大化小。要做好讲解方面， 首先得明白游客们想听些什么，他们对什么最感兴趣，怎么样给他们一种很亲切的感觉。

（四）、不能以貌取人。

随着旅游的经济化，旅游不再是一项高消费的活动，而是成为城市居民的在闲暇时间出游的日常活动。短距离的经济线路吸引更多收入较低的人群，带动城市旅游的快速发展。作为导游，面对的客人来自四面八方，不同阶层的客人都有。作为导游，不仅仅是领队，还是一个服务者，只要是客人的合理要求，我们都要尽力去满足。这才是导游该做的。

当导游非常辛苦，但又是苦中作乐，苦尽甘来。开始时感觉特别辛苦，但慢慢的适应了这种生活节奏，就感觉还行，当导游就是很自由，无拘无束，当服务员的，每天都有事干同样的活，见那几个熟悉的人，总之生活圈子很小，但导游就不要一样了，每天见不同的人，解释不通的朋友，而且还很自由，这也是我喜欢当导游的最主要原因。 可以说当导游是我第一次与社会真正的接触，今年的导游工作对我影响很大，我也会从中学到很多各方各面的知识，受益匪浅。我的人际交往能力，与人沟通的能力，与人协作的能力，组织能力和应变能力等都得到了提升。

（五）、结束语

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，对我今天的学习生活具有重要的指导意义。

**导游社会实践报告 导游社会实践内容篇七**

在暑假期间，大多数的孩子们都希望暂时放下枯燥无味的学习，到外面的世界去玩一玩在、转一转。南方的人们想去看看那北国的风光;北方的人们想赏赏那江南的风景。我也不例外，为了锻炼自己，了解导游们的真实工作，我怀着满腔热血来到了河北省廊坊市。其实来到这里并不是我的初衷，首先是离家太远，其次作为女生出门那么远必定会有许多不方便。但是由于弟弟的盛情邀请再加上他帮助我找到了一家允许我在那里免费实习的旅行社，我长途跋涉来的了这里……

我来的这家旅行社名叫春光旅行社，这家旅行的总体运营状况较好。拥有几家固定的大客户，每年都会有几次大型的旅游活动。公司的业绩也非常的不错。每年都会有十几万元的收入，一点都不比大城市的旅行社差。正所谓麻雀虽小五脏俱全，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。此次实习的目的主要是学习如何做好一个导游，每次活动我都可以跟队参加，这样很有利于我直观的学习。这次的机会来之不易，我也要抓紧了一切时间向经验丰富的导游讨教。这样能使我对旅游产生更深层的理解。

这次实习出去的机会并不是很多，只有一次山东之旅。但之前却能够听到一些前辈们讲自己旅游的故事，和要注意的东西。原来旅游这里是有很大学问的，还是先说这次的山东之旅。

××月××日凌晨四点我们从指定地点集合出发去××。第一站是××，从××到××要坐五个半小时的客车。在这五个半小时的途中，我感觉到了大家对于这么早的启程有些很不适应。多数的人在睡觉，一少部分精力旺盛的在看电视。这种状态一直保持到了我们到达曲阜，作为同样是希望自己成为一名导游的我，我感觉这个导游并不是非常的好。在沉闷的环境里她没有发挥导游应该起到的作用、没能很好的活跃游客的气氛，所以我个人并不是很欣赏她。到达了曲阜就有一个姓张的接导带我们去吃饭，并介绍了一下下午的行程安排。这个导游给我们的印象非常好，谈吐清楚、落落大方，她表现的非常自信每个人都对她产生好感。这也是我的导游的这个职业更加向往。下午我们依次参观了孔子庙、孔林、孔子的坟墓，在这途中还发生了一个小状况。一名游客把我们提前买好的票给丢了，差点无法进去参观。幸好一位大姐带了军人的伤残证，为我们化解了这尴尬的局面。参观结束我们就启程到达了泰山脚下，明天参观泰山。

第二天七点开始出发爬泰山，一部分人愿意锻炼身体爬上泰山，另一部分则愿意坐缆车到泰山上欣赏。这个时候我觉得旅行社有一些做的不周到的地方，导游跟着那些爬山的人去爬山了，而那部分坐缆车的.人却没有人跟随。这样既产生了不公平，又缺少了对那些坐缆车的人的安全保障。上午十二点爬完了泰山，下午我们来到济南参观跑突泉、太明湖。山东对这些景观的保护似乎没有南方做的好，水有一些浑浊了。这一天的行程也就此结束，感觉今天这位导游有些被我忽略，她做的实在是不错，跟我们的关系非常好，大家并没有把她当成导游而是把她当做跟我们一起旅行的朋友。但可惜的是过了今天她就不再继续陪伴我们了，要换一位姓张的男导游陪我们结束这次的旅行，那个导游听说人很好长得也很帅，所以大家非常期待。

今天的行程是先到南山的大佛寺，然后去蓬莱去看蓬莱阁和月亮湾。在8点的时候传说中的那位帅哥导游终于出现了，唉。真实让我们大跌眼镜，他长得一点都帅，要相貌没有相貌;要身高没有身高，而且还非常不注意自己的个人卫生。举着一个导游用的旗子，戴着一个黑色的帽子，再加上他黝黑的脖子，哎呀就就是一个乞丐啊!但是人不可貌相嘛，也许他的口才非常好呢，我还是对他很期待。通过他对各个景点的讲解，我不得不小看他，他让我失望极了。说话也不清楚，土里土气的。大家都不是很喜欢他，总是说他。不过他的态度还是非常好的每次都能虚心接受我们的批评，这以至于我们对他的批评更加的肆无忌惮，甚至那他找乐、寻开心。我也开始惧怕导游这个工作了，这么遭人调侃我可受不了。就是在我的这种纠结与矛盾的心情下，我的旅游结束了。那位男导游最后表达了一下他的期望，希望下次还能接待我们，并且给我们一个崭新的面貌，我想大家可能没有这种期望。

就这样我们的旅游结束了，我的暑假实习也顺利完成了。总体来说这次的实习非常成功，虽然没有报酬，但是能够有这么好的机会在旅行社学习，还能出去以一个游客的角度观察导游、学习导游。这种就会确实不多，在实习的过程中我了解到了游客的想法、学习了导游的经验，这必将会对我未来的导游工作长生良好的化学反应。

经过了这次的实习锻炼，我从中发现了不少很有价值的问题，这也使我对导游这个职业，包括整个都产生了新的感悟和认识。

**导游社会实践报告 导游社会实践内容篇八**

x年暑假期间，在校团委的号召下，为提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，我参加了暑假兼职导游培训社会实践活动(xx年8月1日—xx年8月15日)。

为期15天的实践中，导游中心经理逐日开始对我讲授导游事务、导游法律法规、中国旅游地理、导游事故处理等基本的导游技能以掌握必要的旅游常识;同时，我还掌握了著名景区景点的导游资料。培训结束后，经理还组织我跟随旅行团亲自体验导游的工作。

导游工作不仅是一门技术，同样也是一门艺术。身为导游应具备以下基本的职业素质：

1.服务第一的原则

导游工作是一项服务工作。要想获得旅游者真诚的赞美，就必须努力探求服务心理，树立服务第一的意识，把为旅游者服务看成是自己光荣和重要的职责，这是导游员服务工作的基本要求，也是衡量导游员服务态度和服务质量的重要尺度和标准。

2.待人诚恳，善于沟通

顾客是旅游企业的衣食父母，要使企业在日益竞争激烈的旅游市场上立于不败之地导游员就必须诚恳待客，向游客提供真诚的服务。然而，与游客深入地交流与沟通则可建立导游者与旅游者的良好关系，创造友好气氛。

3.有热情、有信心

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，工作才能做到最好。

同时，在实践中，我也发现了旅游业一些方面的问题，对这些问题的思考和合理解决，对促进我国导游队伍建设，大有稗益。

目前，在导游工作中，\"背书\"的硬举措仍然普遍存在，即要求导游员背诵指定篇目导游词，并在年底进行抽查。这些方法和措施，虽然能暂时有效地提高导游员的业务水平，很大程度上杜绝乱导乱讲现象发生，但并不能从根本上解决问题，也不是长久之计。

旅游业是一个资源依托性很强的产业(旅游资源理所当然地也包括气候资源)，由于受旅游资源本身限制，旅游业不可避免地存在淡旺季之分，这些客观现象的存在，使得相当一部分导游员工资福利处在较低水平。因此，在工资福利难以保障的情况下，导游员为了得到和实现其带团中的期望利益，努力争取\"回佣\"，已成为一个公开事实。

由于人们对旅行社和导游员的工作性质和功能认识不清，从而引发了对旅行社和导游员的一些误解，游客认为外出旅游，通过旅行社安排和导游员带领进行参观游览，其中就有很大一部分本可节省的费用被旅行社和导游员所赚取了。其实，事实恰恰相反。旅行社和导游为游客提供服务，理所当然要收取费用，但是这种费用并不是以牺牲游客利益为代价所取得的，而是一次性集中购买旅游相关要素，然后批发给游客，在批零差价中来实现利润。正是因为缺乏这种认识，使社会舆论对旅行社和导游员呈现出了一边倒的倾向，这种社会舆论单极化使游客降低了对旅行社和导游员的信任度，极不利于整个旅游业发展。

通过这次社会实践，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;是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。半个月的社会实践，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。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

为了使自己在学习学习基础理论知识上，对本地物流现状，做一个大致的了解，更加的了解中国物流的发展前景及物流的发展情况，进行了一次物流资源的调查。通过学习能使我自己更好的了解现在的物流市场和企业。

**导游社会实践报告 导游社会实践内容篇九**

今年暑假，我在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。

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。

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。

**导游社会实践报告 导游社会实践内容篇十**

不知不觉，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考试吧无虑了，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!

一切认识都于实践。实践是认识的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。这段时间的景区实践，对我来说受益匪浅，这次实践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。在实践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践的原因，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，在实践期间所学习到的社会经验和团队精神将会使我终身受益。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力!同时这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

**导游社会实践报告 导游社会实践内容篇十一**

实践时间：xx年6月30日 至 xx 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。

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。

**导游社会实践报告 导游社会实践内容篇十二**

(一)通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

(二)通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。

(三)本次实习对我完成毕业设计和实习报告起到很重要的作用。

实习时间从20xx年4月1日开始到20xx年10月31日结束。

此次实习地点在宁夏5a级景区沙湖，其管理机构是宁夏沙湖旅游股份有限公司沙湖旅游分公司。实习部门在沙湖旅游分公司水娱部摩托艇组，实习岗位是摩托艇组领班。

宁夏5a级旅游景区沙湖，位于宁夏回族自治区石嘴山市平罗县境内，距自治区首府银川市40公里，东临滔滔黄河，西依贺兰山，包兰铁路傍湖而过，109国道、姚叶高速公路从此横穿。作为国家5a景区的沙湖是宁夏黄金线路上的必游景点，良好的区位条件和独特的生态资源也使其成为西夏王陵、华夏西部影视城、贺兰山的互补性景区节点，成为宁夏沿黄城市带上的核心景区。

素来就有“塞上江南”之称的沙湖旅游区，旅游资源丰富独特、特色鲜明，集湖泊、湿地、动植物、沙漠多种独特而稀有的地质地貌景观于一体，形成了完整的湖泊生态系统和湿地生态系统。

1997年，沙湖被宁夏回族自治区人民政府批准为自治区级自然保护区。保护区内有各种脊椎动物144种，植物63种，13目30科130多种上百万只鸟类在这里繁衍、栖息。其中，有国家一类保护鸟类5种，二级保护鸟类17种，属于“濒危野生动植物物种国际贸易公约”规定保护范围的达23种。沙湖的沙漠和湿地资源是目前我国荒漠化湿地类型中最典型、资源最丰富、保存最完整的自然生态资源之一。沙湖以自然景观为主体，碧水、金沙、翠苇、游鱼、飞鸟、远山、彩荷等资源要素有机结合，形成了“舟行碧波翠苇间，人在如诗画中游”的独特景致，这里是鸟的天堂、鱼的世界、人的乐园，被越来越多的游客同比“杭州的西湖”赞誉为“北方的沙湖”。

20xx年来，旅游区已累计接待海内外游客900多万人次，年均接待游客60多万人次，实现旅游直接收入10多亿元，创利税近2.8亿元，带动相关产业发展收入近40亿元，解决了5000多人的就业问题。20xx年来，旅游区的各项建设取得了令人欣喜的成绩，随着景区旅游从业人员综合素质、服务水平的不断提高，沙湖先后被自治区政府、国家有关部门确定为省级和国家级风景名胜区及青少年爱国主义教育基地，“沙湖”这颗璀璨的塞上明珠也以其独特秀美的自然风光跻身于国内旅游景区的五奇、五秀、五美、二十胜行列之中，1997年被国家旅游局列为全国35个王牌旅游景点之一，20xx年9月，被中央文明办、建设部、国家旅游局评为“全国文明风景旅游区示范点”;20xx年1月，被国家旅游局首批评定为4a级生态旅游区;20xx年又顺利通过了中国进出口质量中心的iso9001及iso14001两项国际认证。20xx年被国家旅游局、人事部评为全国旅游系统先进集体，20xx年5月被国家旅游局评定为5a级旅游景区。

实习期间，我利用这次非常难得机会去加深自己对行业及以企业的认识，并把所学的只是充分运用到工作上来。正如在专业学习时所知道的，旅游业的其中一个突出的特点就是其淡旺季分明。由于我所在的沙湖景区是国家5a级旅游景区，而且在行业内的声望比较高，所以在暑假这个旺季里，每天的工作都是十分繁忙的。而进入开学月以后，工作量就明显下降了不少，我也充分利用工余时间来认真思考在工作时出现的疑问，为此寻找答案并进行整理。

我作为摩托艇领班，重点就是去熟悉该项目的运营情况，了解摩托艇线路及各线路价格。把握游客心理，投其所需，让游客接受我们的服务并满足。让游客在景区游得开心、玩的开心、吃的开心······让沙湖给客人留下美好的印象。“为游客提供优质服务，让游客提高对我们的满意度”这是企业一直想要做到服务承诺。

在我接待过程中给我留下深刻印象的是一批内蒙的年轻游客，本来只有四位玩，最后在我的耐心讲解后其他客人游兴大发也都玩了，而且还有几位对所玩的部分项目玩了2遍。临走客人还对我们说“玩得真开心，下回再带朋友来”我们听了都很高兴。通过这次的接待游客让我知道了：说话的语气、交流与技巧在旅游接待中的重要性，也使我认识到了自己的不足。同时也使我知道了项目的优惠政策在吸引游客上是多么的重要。本来不玩的客人最后都玩了，这说明了很多值得注意的问题。

在接下来的接待中也有很多问题，也是一个不断发现问题解决问题的过程。开始时以为管理好团队，掌握了一些避免麻烦的技巧就能把工作做好，但是每次接待的游客都不一样，所会面临的问题也各不相同，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，每次接待后我都会将遇到的问题进行总结，然后通过各方式寻求解决对策，可以看书、上旅游论坛或者向有经验的旅游工作者求教。虽然工作很累，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。

在半年的实习过程中，我对整个景区旅游工作的运作模式和日常操作都有了一定的了解。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，是让学生在真正的社会之前，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。

(一)谦受益满招损，不断挑战自我

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，有不懂的应该大胆请教，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时、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。

旅游景区的工作是重复的，也是不断变化的，他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心态!

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来，往往会让事情变得更糟。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。

(二)良好的人际关系是打开工作局面的金钥匙

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，肯定不会被居于千里之外的。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。作为一名旅游人，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，进而选择与你合作，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，面对同事甚至伤及，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。

(三)满足客人需求是旅游服务的基本要求

通过这半年的学习，使我们对旅游区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，但都要用委婉的语气拒绝，帮助他寻求其他解决方法。

(四)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《宁夏沙湖旅游区环境与旅游业发展研究》，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自去了解，这为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，使我学习到了许多在学校学不到的知识，解除了形形色色的人，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。

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