# 最新旅行社实践报告日志 旅行社实践报告字(14篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-08-01

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!旅行社实践报告日志 旅行社实践报告字篇一因为主要是做实习导游的，前几周的主要事情就是熟悉...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**旅行社实践报告日志 旅行社实践报告字篇一**

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、注行、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。

刚开始，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。

后来，通过不断地探索和体会，使我慢慢地领会到，要想成为一名合格的导游员，必须首先成为一名生活服务员。在国内旅游“吃、注行、游、购、娱”的六大要素，首先应该满足“吃”、“妆、“行”这三项。因为它们是旅行生活的三根支柱，而这些在学校中是涉及不到太多的知识点的，学校中的知识主要是在“游”的方面。于是，通过细致地观察，不断摸索和实践，更要不断地学习。学习交通知识、机型、车型、火车车次，学习星级宾馆、涉外宾馆的知识，学习各地菜肴的特色和口味，这样，就可以向游客进行解说，回答游客提出的相关问题。

通过带团，在锻炼带团技能的同时，也可以丰富感性知识，对各旅游目的地有所了解。再用学校中学得知识加以论证。可以充分领悟旅游的乐趣。祖国的大好河山和悠久的历史、灿烂的文化。起先，客户对我的工作不了解或是不感兴趣，而我对这一现状的认识不够，认为通过不断地接触，可以建立起良好的合作关系。但一段时间下来，感到效果甚微。于是，我调整了工作方向，对客户进行分类。分成“重点客户”、“普通客户”、“潜在客户”。针对他们的不同特点，和我与他们的不同的关系进行促销。

我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实习日子短和我并非导游专业的关系，对导游有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但是通过实习，加深了我对导游基本知识的理解，丰富了我的旅游学概论知识，使我对导游有了一定的感性和理性认识。认识到要做好日常企业导游工作，既要注重导游理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

通过这一阶段的实习，我认识到了自己的不足，我将会在以后的工作学习中更加努力。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。

曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会工作的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。我们学到的知识好少。没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距，我们应该清楚地认识到旅游业虽是一个新兴产业，具有很大的发展空间和市场潜力，就业前景非常可观。但是，它又是一种艰辛的行业，社会上需求更多的是实际操作人员，而管理层人才往往需求较少。志当存高远，事应求卓越。前途是光明的，道路是曲折的，其实我们的路很长，道很远。实习时间虽然很短暂，学习的内容也比较简单，但是实际上对我们以后进入社会后帮助是很大的，学的只是一点皮毛而已，但最起码让我们有了那种意识。实习是短暂的，学习是不断的。实习虽然结束了，有许多让我回味的思绪，在这个春意盎然的季节，伴随着和煦的春风一起飞扬，飞向远方，去追逐我的梦。

20xx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、打英复印资料、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！

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 1

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

步入大学之后，就业问题似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？

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矗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。

1、青海世景旅行社简介

中国青海世景旅行社有限责任公司是经有关政府主管部门批准，从事组织、承办国内各种旅游业务的专业的大型旅游企业，经营国内 2

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、注行、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。

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，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

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。

现在想来，六十多天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。学生的实际操作能力与在校的理论学习有一定的差距。这次，在旅行社实践的过程中，这一点我感受很深。

**旅行社实践报告日志 旅行社实践报告字篇二**

【摘要】这次暑假我进入了山西友谊国际旅行社有限公司实习，此次实习对我有着非同凡响的意义，我不仅学到了很多书本上没有的知识，重要的是得到许 多老师没法教我的经验，这些将让我终身受用。

关键词：旅行社、大学生、社会实践、提高能力、工作经验

我喜欢旅游，喜欢接触不同的人，喜欢坐着车到处逛，喜欢名胜古迹，河流高山所以我选择了到旅行社兼职。刚开始去的时候主要负责一些宣传工作，刚开始时我认为这太简单了不用准备，可是当我开始工作时我知道自己错的离谱，面对着顾客的询问我是一问三不知，看着他们不满的眼光我知道自己应该做些什么，所以当天我就查了很多资料，问了很多人，经过一段时间的努力我适应了工作。功夫不负有心人我的努力得到了领导的认可，我被调到了办公室，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！

这次的社会实践，让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。

感想一：工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大。例如在刚开始工作的时候，若不是我加班加点去看那些相关的资料，恐怕也不会那么快的去熟悉所做的业务，很可能在工作几天之后就会被辞退掉。

感想二：在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。在与游客的交往中，善于观察游客的言行，从中了解到游客到底需要什么是很重要的一件事同时这也与我所学的心理学有一点关系。而在这方面，我还有很多的东西要学。

感想三：在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

虽然这次社会实践，不是与专业知识紧密联系的，但它对我是有不可磨灭的作用，从中学到的东西也会让我终生受用。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。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

这次在旅行社的暑期实践让我又了深刻感触，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。

暑假社会实践报告

题目：旅行社社会实践报告 学院：机电学院

专业：电气工程及自动化

学号：20xx0502310075

姓名：陈福亮

**旅行社实践报告日志 旅行社实践报告字篇三**

20xx年1月至20xx月3日

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。

**旅行社实践报告日志 旅行社实践报告字篇四**

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。”

**旅行社实践报告日志 旅行社实践报告字篇五**

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

步进大学以后，就业题目仿佛总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在当今社会，招聘会上的大字报都总写着有经验者优先，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会具有多少呢？

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。

**旅行社实践报告日志 旅行社实践报告字篇六**

实践主要是培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过实践让我们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能力，更好的掌握课本知识和实际操作能力。通过最集中的3天调查，我们走访了多家张家界市内及武陵源地区的旅行社，其中包括总社和个别部门，分别以问卷及口答的方式对旅行社的主要负责人员进行采访；同时，为了从游客的亲身经历中分析旅行社存在的问题，我们对游客进行了河南南阳旅游景点份问卷调查。通过实地考察、大家的意见汇总以及对问卷的具体统计，我们总结出下面的报告，叙述了目前张家界旅游发展的现状，分析产生的原因，并提出发展建议。

一、张家界市目前旅游发展状况

张家界以旅游建市、兴市。1988年设市至今，大力发展旅游业，已经打下了相当好的基础。作为一个已具规模的旅游城市，形成了食、住、行、游、购、娱六大要素共存的完整体系。旅游在经济发展中发挥了巨大的作用，体现出旅游带动战略的巨大效应，旅游业的支柱香港旅游已不容置疑。现在，全市正在按国务院和湖南省确定的建市目标，努力把张家界市建成布局合理、设施齐全、环境优美、文明整洁、安全卫生、管理有序、富有地方特色的新兴的国际旅游城市。

xx年从旅游城市排名到现在为止，全市接待国内外东莞景点759.58万人次，实现旅游收入32.01亿元，其中门票收入3.07亿元。入境游客仍保持较快增长，全市接待境外游客35.73万人次，实现旅游外汇收入6193万美元。

景点开发逐步加速。相继推出了江亚温泉等新的旅游项目，加快了天门山、鹞子寨、五雷山、普光禅寺等景点的建设和包装，整合了西线旅游黄金线路，武汉青年国际旅行社了索水漂流、龙王洞等景点，黄龙洞公司收购石门夹山寺、新宁峎山的经营权，万众国旅收购贵州镇远的经营权，土家风情园、宝峰湖、江亚温泉通过4a、秀华山馆通过3a、紫霞观通过2a级景点评定。

旅游接待水平不断提高。张家界国际酒店加入“中国名酒店”组织，并与湘电山庄先后加入了“国际金钥匙酒店联盟”，有6人获得饭店“金钥匙”称号；全市拥有星级宾馆52家，其中三星以上17家；拥有旅行社58家，其中国际社8家；拥有导游人员2600名；拥有旅游运输公司4家、旅游车辆624辆。

张家界市自开发以来，已基本形成水运、陆路、航空三位一体的交通网络，进出十分便捷。贯穿景区的“张清”二级公路广州假日通旅行社电话完工，常德至张家界高速公路，张家界机场扩建工程、枝柳铁路电气化改造工程、火车站改扩建工程今年将开工建设，国家一类空港口岸已于1999年正式对外开放。程控、微波通信随时可直拨世界各地。

旅游宣传促销力度加大。通过举办或承办湖南旅游节张家界活动、旅游商品和农副产品博览会、“五城会”激流回旋比赛、森保节、全国百城自行车总决赛、导游万里行以及新马泰、港澳台、深圳、青岛、大连、哈尔滨等地旅游产品说明会，组团参加了湖南（深圳）旅行社管理条例影响洽谈会、北方旅游交易会、国际旅游交易会、海峡两岸联谊会、亚洲博鳌论坛，开展了一系列以“生态、健康、协作、发展”为主题的旅游促销活动，发行了张家界深圳小梅沙旅游攻略金银纪念币、《相约张家界》多媒体光盘、《张家界画册》等宣传品，充分利用电视广播、报刊杂志、互联网等媒体，加大旅游宣传力度，不断拓展国内外客源市场。

二、旅行社现状分析

（一）旅行社总体结构状况

目前全市拥有旅行社58家，其中国际社10家，全部经营入境业务，只有1家国际旅行社经营出境业务。

经营模式多种多样，大型的连锁旅行社都是国有的，还有私营独资的和股份制的旅行社，股份制的居多。

据旅游局有关6月适合去哪里旅游介绍，旅游局将限制旅行社数目的不断增长，以减少分散经营所带来的不良后果，为形成旅行社广州市旅游攻略的规模经营创造条件。因为就目前情况而言，多数旅行社采取目标经营的方式，大大阻碍了旅行社的进一步发展

58家旅行社分别坐落在市内各条大街小巷，其中主要分布于子午路、大桥路、解放路以及南庄坪和军地坪。子午路最长，位于其间的旅行社也最多。在武陵源地区有5家香港中国。

大多数都无自己的车船公司，都采取与其它独立的车船公司合作的方式。只有少数大型的旅行社包含所属的多家子公司以及附属的车船公司。

（二）旅行社市场状况分析

各地旅游景点查询市场管理是旅行社经营管理的一项重要内容，它要求中国旅游根据市场的需求来开发设计产品、提供定价方案、选择销售渠道和实现信息的沟通来为市场服务。市场营销组合包括产品、销售渠道少一个因素？和促销四个因素，旅行社应综合运用这四个可控制广州市旅游条例，用一系列方法和策略来达到经营管理的目标。

**旅行社实践报告日志 旅行社实践报告字篇七**

四川康辉旅行社

20xx年7月11日至20xx年8月1日

四川康辉旅行社，地址成都市天仙桥北路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：

这两天为世博的游览，但由于旅行社为了不违反合同减少行程，将三天的游览项目合为两天。第4天时于12：00时进入世博园，比最初计划晚了4个小时，比导游承诺延迟3小时。由于我们五人事先申请了脱队行动，只与团队参观中国馆。但由于部分旅行团成员没有团队意识和时间观念，造成其他成员在烈日下等待进1个小时。进入中国馆后我们5人与队伍分离，参观完中国馆在园区活动。但当下午7点左右，导游通知我们因部分成员感觉劳累，要求我们缩短行程顺从部分人离开。我们五人据理力争，终于在多次交涉以后通过各种渠道维护了自身的合法权益，于晚间8点离开世博园。

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。

**旅行社实践报告日志 旅行社实践报告字篇八**

实习时间: 2024年1月至2024月3日

实习地点: 湖南世纪国际旅行社

实习内容: 旅行社实习

2024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.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,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.

**旅行社实践报告日志 旅行社实践报告字篇九**

一、实习概况

（一）实习时间：20xx年7月15日——8月15日

（二）实习地点：沈阳名流旅行社有限公司

（三）实习目的：主要是培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过旅行社实习让我们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能力，更好的掌握课本知识和实际操作能力。

（四）实习单位概况：

沈阳名流旅行社是一位大学毕业两年的学生和他的几个朋友成立不久的年轻公司。由于企业仍然处于创立的初期阶段，所以部门设立和组织结构都不是很完善，通常一个部门承担了好几项工作，该公司分为若干个部门，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、采购中心（负责地接景点采购，饭店采购等）。各个部门除了负责自己的主要任务之外，处于旅游旺季时，每个部门也会兼职其他的工作，虽然公司的员工比较少部门结构也不是很完善，但是对于他们现在的业务量来说公司的运营还是比较井然有序的，员工们都很积极努力的工作，开展业务，扩大市场。该公司的企业文化氛围给人最强烈的感受就是团结温暖积极向上，这对于一个刚起步不久的企业来说是一个很重要的元素。

（五）工作流程：就我社的工作流程来看一般包括以下模块：

1找到客户

2.线路设计

3.询价

4.报价

5.协商达成协议

6.预定

7.与地接导游接洽

8.出团

9.跟踪

10.售后关系维护

（六）市场营销手段

虽然说，市场营销不是企业成功的唯一因素，但是作为企业发展的关键因素，其作用实在是无容置疑的。旅行社也是企业，其生存与发展都是看市场营销活动的成功与否。市场营销是联结社会需求与企业反应的中间环节，是企业用来把消费者需求和市场机会变成有利可图的公司机会的一种行之有效的方法，亦是企业战胜竞争者、谋求发展的重要方法。

1.宣传活动

在沈阳名流的营销活动中，最为主要的是广告宣传。在现今信息爆炸的年代，广告的铺天盖地，如何在众多的竞争者当中脱颖而出成为了旅行社广告的最终目的。因此，这就要求到旅行社的广告更具有针对性，让广告在短短的时间内吸引顾客的眼球并且把资讯吸收。

（1）、广告有分平面广告和立体广告。如今旅游业的价钱由于竞争激烈而变得越来越低，已经非常接近成本价，但是在旅游业这个重视广告宣传的行业里，广告的投放力度直接影响到旅行社的收客情况。

（2）、针对性广告处理 由于该公司人力和资金的限制，我们无法在电视或者知名报社刊登广告，所以我们就想到招聘校园代理和兼职人员，在大学校园和社区张贴广告，对于特殊的人群实行有针对性的宣传手段。

（3）、利用网页进行线路展示以及实现网络营销。如今，网络的运用十分频繁，成本也远比任何的广告宣传都要低，因此这里实现了高科技营销。

二、实习主要收获

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，在经过一段时间的学习后，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。

三、实习体会

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

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

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。

四．管理中的优缺点

由于企业仍然处于成立的初期，所以它在不断的摸索中前进成长，其中避免不了出现一些经营中的问题，首先是人员没有规范的编制，职务描述不明确，导致权责不清晰。由于任务分担不清楚导致有时候员工不知道自己该干些什么。然后是公司缺乏对人员的培训意识，随着企业的成长和发展，员工也要及时的学习。其实另一方面该公司的人力资源管理制度的缺失在某种程度上决定了人力资源的灵活性，这也恰恰是小企业的优势之一。由于公司的组成人员是自愿合伙成立的，在管理上有一定的认同感，工作积极性也高，有良好的工作环境。这基本上就已经达到了人力资源管理所要达到的目标。

五．实习后想法以及建议

（一）.尽量运用高科技的手段进行操作

在实习当中，不难发现很多的工作都十分的繁复，如果依然运用老旧的方法去完成，则有碍于工作完成的速度以及准确程度，这就导致到工作会事倍而功半。旅行社已经在很多方面都运用电脑来操作,也有专门的专业人员开发很多适合自身的软件,这不但加快的工作的效率,而且传递速度很快.但是有一些细小的方面还是用一些比较落后的方法操作。

例如，票务工作的登记出入是需要很多步骤的，单靠人手用笔记本的登记方式不仅需时很多，而且非常容易错漏百出，查找也非常不方便。有时，需要再次输入的话十分麻烦，很难保证正确。况且，使用这种方法浪费纸张，储存不便，不能简便工作，甚至于让繁复的工作更加繁复。经过本人通过实践，发现运用电脑进行这方面的工作是可以完成以前手写时代的所有功能，因为完成原有工作是改善的基础，接下来就是速度了。电脑可以用各种快捷键达到更加便捷的工作，不但能很好的完成工作而且速度和正确率也大大提高。至于储存方面，电脑的储存十分省时省地，如果再用软盘备份，那么再重要的文件也可以很好地保存下来了。

（二）、加强员工的环保意识

如今，整个世界都十分注重环境保护，也成为了一个专门研究的课题。其实，在旅行社操作上也是如此，许多环节都应该加强环境保护的意识。例如，在出团时导游注意引导游客保护当地生态环境；在办公室也应该注意环保；还有，在用纸方面的浪费是十分严重的，加上办公室的中央空调的温度过低，根本就达不到国家所提倡的不低于摄氏25度，有时办公室的温度只有不到20度。增强员工的环保意识可以减低耗能，保护环境，从公司的角度来说更是可以降低营运成本，提高人体舒适度等优点。

六．致谢

本次的旅行社专业实习对于本人来讲是一次非常难得的学习机会，在近一个月以来的工作使本人深切感受到企业的工作方式，累计了很多的工作经验。

十分感谢沈阳名流旅行社以及部门经理等给予我的这次珍贵的实习机会！相信在未来的学习与工作中，这次的实习经历也将会让我终生受益。

**旅行社实践报告日志 旅行社实践报告字篇十**

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.

**旅行社实践报告日志 旅行社实践报告字篇十一**

今年暑假找到一家旅行社去实习了，前前后后总共实习了一个月，虽然时间非常短暂，但这是第一次以一个成年人的姿态独立地踏入社会，觉得感慨很多。

当初怀着对导游这份工作的一种近乎膜拜的心情自己利用课余时间奋战了两个月终于在今年7月份拿到了导游资格证，现在回想从报名到考试到岗前培训到领到证得过程觉得还算顺利，但是当时一次次去跑旅游局，不断地上网电话查询报名信息的时候那份焦急复杂的感觉却很难忘记，因为自己专业跟旅游不沾边，自己近乎盲态得孤军奋战总怕落下一些重要的考试信息。尤其是临近期末考试的时候，专业课的考试复习加上英语四级的考试再加上导游考试冲刺阶段的复习凑到了一块，当时重压之下自己那些感受都特别深刻。所以对于我来说，这段考证的过程也是非常宝贵的一段经历。

恰好在暑假之前很顺利得拿到了导游资格证，放了暑假就决定要让它派上用场，于是开始到处搜罗旅行社的信息，还在齐鲁人才网上注册了会员，第一次填写了自己的简历，想尽快找到一家旅行社能够拥有机会带团实习，这个过程也是特别的容易让人绝望，因为自己做兼职导游家里一直不支持，父亲早就透析了导游这份工作的复杂艰巨以及危险性，根本不会帮忙找实习单位，加上很多旅行社招聘导游人员 条件都是需要有至少几年的工作经验，就算是招聘实习导游也是针对旅游学院或者旅游专业就要毕业按学校的要求正式进入实习阶段的学生进行指导培训进而签订合同长期雇用，而我一点经验都没有，实习时间又仅仅只有暑假的时间暑假结束后就拍屁股走人了，我绝对不属于以上正规军的行列，经过好多天的网上查询，我觉得自己摸索的这条路好难，我同时也明白万事开头难只要找到肯接收我的旅行社，一切就可以步入正轨。我当时几乎都想一家家旅行社得上门推销自己了，但是自己确实在网上搜罗到了济南市的各家旅行社的电话，准备一一电询的时候，我的一位旅游学院的同学给了我几家要招人的旅行社的电话，我打第一个电话的时候把自己的情况首先详细的介绍清楚后对方竟然要我过去面试一下，我终于可以长长地舒了口气。

面试一点问题都没有很简单，旅行社很小，当时是就一个老板在那里，简单的询问后就通知了我正式过去上班，当时自己是有些太急切，连旅行社的基本情况都没有询问，就迫不及待的一口答应了。现在觉得当时自己是有些病急乱投医，心想只要有旅行社肯接收我我就可以加倍的努力一展拳脚，早日争取自己带团了，并没有想到有些旅行社虽然也叫旅行社但是名字后面加上的营业部三个字却把整个的性质改变了。我就是进入了一个叫做旅行社营业部的地方，这个首先要怪自己当时太粗心，没有认真地琢磨琢磨，再一个要怪我第一次打电话的时候，老板没有给我说清楚，他们是要招计调，并不是导游。总之这个错误导致了整个实习过程与自己原先设想的大相径庭，没有达到自己预期的目的，但是这并不是否定了这段暑假实习经历，相反它从其他方面让我有了很多意想不到的感触。

我进入的是旅行社的营业部，现在的旅游市场旅行社都是联手合作，我们社就是主要负责与客户联络好以后确定下旅游线路与他们签定旅游合同，然后提交确认单给合作的旅行社，他们具体负责出团，派自己家的导游带团，而我们是从来不出团的。而我每天的具体工作就是收发传真，偶尔老板不在的时候接一下电话，修改更新一下我们在网上发布的旅游信息，给客户写合同。第一天觉得很新鲜，觉得工作很轻松，每天客户不多，空闲时间很多，自己没事就常常上网玩，唯一觉得别扭的地方是女老板，第一天的感觉就隐隐有些担忧，她的派头很大，不苟言笑，不容易让人接近，表情还很僵硬，老板架子端得很高。因为这个营业部是两位老板他们合伙开的，面试的时候她不在，并没有想到如果老板不好相处的这种情形。我知道事以至此，我只能尽可能去适应这种老板，只能尽量让我们相处愉快。我对她说话的时候每次都是小心翼翼，她交代的任务特别认真得去做，但是我却不知道她对我的不满却已经在与日俱增了。

我不明白老板为什么在刚开始的时候不直接把对我的要求提出来，而是采取静观远望的方式，这让我觉得特别得无措，我不知道该干什么，不知道除了安排下来的任务以外需要主动做些什么，我需要对旅行社的各种工作事项熟悉到何种程度。其实最该怪的是自己，我知道自己并没有积极地投入到工作当中，当看到实际的情形跟自己起初的想像不一样时我就失去了动力，产生了厌倦的情绪，这让我明白了积极性在工作当中在老板的眼里是何等重要。除了这一点最该反思的地方是自己的粗心，老板交给的任务并不是很多，对待这些任务我还是很认真得争取完满的完成，但是自己长期积累下来的那些小毛病自己却没有意识到。那一次老板让我誊写一份要买保险的客户名单及身份证号，一再叮嘱不要出错，而我却因自己的粗心大意和自以为是在两位老板面前出了错，其中一位客户的姓氏我没有碰见过那个字也不认识 但是因为是手写体，不是特别清晰，我就想当然得看成了另外一个笔画很相近的字，我誊写完毕后老板提出要检查一下，检查出了这么大的一个错误，虽然那次老板没有批评我只是告诫我不清楚一定要问，要仔细，我自己却真的意识到了自己的粗心大意，明白了什么叫做细心，其实类似因为自己粗心大意犯下的错误还有很多次，写合同的时候把旅行社的许可证号超错，网上更改旅游线路信息的时候改的丢三落四，自己都记不清楚因此出过多少漏洞。如果今后真的走上工作岗位在老板面前犯这样的低级错误，估计都可以把我炒熟了。

另外在这个短暂的实习经历中我收获最为深刻的是我意识到自己的不自信，一直没有考虑过这个问题，但是就在我接客户电话的时候，在回答前来签订合同的客户的问题的时候说话的语气和方式从客户的回馈那里自己就可以觉到自己没有底气。而我的女老板在与客户的交流过程中却显得游刃有余，气势语气拿捏得刚刚好，态度上首先客气礼貌，但同时也不卑不亢，使那些想故意刁难的客户不敢轻易造作。以前从来没有想过改变自己说话的语气，从来没有意识到自己性格上的软弱，不知道与人打交道有时候确实需要硬的东西，需要首先让自己的气场能够镇住对方，在这个基础上才可以谈生意谈条件谈一切。自己一直生活在一个美好的世界里，没有什么事情需要自己去强硬得面对，而现在却是自己独立的以一个旅行社工作人员的身份去和形形色色的客户打交道，说服他们，取消他们的各种顾虑，签订合同，如果自己这一方首先在客户连坏炮似的发问中败下阵来，还怎么去谈让客户心甘情愿把钱交到我们手里。其实这里可以延伸到自己以后为人处事以及将来的工作当中，首先必须要有自己的派头，要做一个气场十足的人，要有一个强大的磁场，才可以团结更多的人才可以有所谓的影响力。

最后更为重要的收获是明白了如何与老板相处，与老板相处的是否融洽很大程度上决定着这份工作是否会干的开心愉快。我不喜欢我的女老板，人都有所喜有所恶，我可以接受她颐指气使毕竟在她手下干活，我真的不习惯她冷漠的盛气凌人的态度。工作到二十多天的时候我犯了一个很大的错误导致旅行社丢掉了一笔大的订单，我是主动向她坦白承认得错误，只希望她批评的时候能够不要太狠，但是没有用，她不但说话很难听，并且还摔东西，我真的气不过，当时觉得虽然错在我，但是她难道没有想过自己也有责任，她从来没有认真得教过我任何东西，她知道我几乎是白纸一张，但是老板根本不会想到这些。应该表扬一下自己，当时表现得很坚强，没有在敌人面前垮掉。我想之所以让她这么嚣张，其实是跟平时自己的软弱表现有关的，因为太过于迁就她，致使她对我这么嚣张跋扈，从这一点上我明白了不管老板是怎么样的人，自己首先要成为一个他眼中有分量的人，不是他任意宰割的羔羊。这件事发生后，我几乎想过要拍屁股走人不再在那里受气，但是我反复想觉得不可以这么做，这样做了只能落下别人的嘲笑，反而会更让老板瞧不起，并且我需要挽回自己的尊严，我要让她刮目相看。我离开一定是很潇洒的离开而不是这样受了气夹着尾巴逃走。接下来我还是每天去那里实习，但是仿佛经过一场蜕变，在她面前我再也不用小心翼翼，突然觉得自己可以很洒脱的面对她了，干满天数后我就离开了走的时候觉得很坦然，那时候对她已经说不上什么怨恨了，相反倒是想要感谢她给我带来的这些蜕变。

一个月很快就过去了，时间很短却让我在这么短的时间内经历了很多，成长了很多。

**旅行社实践报告日志 旅行社实践报告字篇十二**

前言：学生的实际操作能力与在校的理论学习有一定的差距。这次，在旅行社实践的过程中，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，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识能有它的用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，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。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。要学会从实践中学习，从学习中实践。

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

步入大学之后，就业问题似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?

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最高可以达到70%以上，铁路、民航、公路以及水运已成为假日旅游

**旅行社实践报告日志 旅行社实践报告字篇十三**

20xx年7月6日，我们迎来了大学里的第一个暑假。本以为这会是一个很轻松的假期，因为不用像高中一样紧张的补课可以好好的放松放松了。但是，想想现在严峻的就业形势，为了能够获得更多的社会经验，获得更多的学习机会，也为了以后能够更好的走入社会，我决定去旅行社实习。

回家后的第三天，我就开始去县城里寻找旅行社实习，很不巧，那天下着大雨，我冒雨在县城里找了很久还是没有找到实习单位。我们高淳县里的旅行社倒是有不少，但是却很少有旅行社需要学生去实习，而且是非专业的大一学生。最后，我终于找到一家旅行社答应让我去实习了，为了这个机会，我答应不要工资，免费为他们做事。通过寻找旅行社这事，我发现工作真的不好找，尤其像我们这样缺乏社会阅历的大学生，如果不趁现在去社会上磨练，恐怕毕业以后很难走上好的工作岗位。

找到实习旅行社后的第二天我就开始正式上班了。和公司里的其他员工一样，每天早上七点半上班，晚上五点下班。因为我家不在城里，所以我每天都要起很早赶公交去上班。虽然上班时间不长，但还是蛮辛苦的。

刚去旅行社上班的那几天，我在旅行社就像个傻瓜一样，一直坐在沙发上，什么都不干也什么都不会干，每天上班了就等吃午饭，吃完午饭等下班。那段时间真的是度日如年啊，我觉得自己就像是个来吃白饭啊，什么忙都帮不上。后来，我认识了一个在里面做导游的姐姐，她告诉我先看看旅行社的行程和线路，有客人来的时候就帮忙接待一下。按照她的说法，我把旅行社所有行程线路看了一遍，注意着每天去旅游的人都走的哪些线路。慢慢地，我熟悉了旅行社今年暑假的一些热门线路，还有最近今天有到什么地方的团，大概的价格是多少。熟悉这一切之后，我就开始帮旅行社接待顾客了，向他们介绍一些好的线路，解答他们的疑问，就这样我慢慢地做起了接待工作。

除此之外，每天，我都要和里面的员工一起把旅行社打扫的干干净净。偶尔我还会帮忙计调核对飞机票、火车票的名单，帮游客填保险单，打印复印文件，发传真，有时还会带前往港澳台的游客去公安局办理签证，会计不在时我还会帮忙开收据······总之，旅行社里的大部分事情我都可以尝试着去做了。记得，

有一次我在帮计调核对飞机票名单的时候，发现了一个错误的名字，替她们挽回了一千多块钱的损失。那个计调激动地一直夸我，几乎对旅行社里所有人说了一遍，弄得我都不好意思了，不过我还是蛮开心的，这证明了在旅行社里是有价值的，至少我可以帮到她们。

在旅行社实习的这段期间，我发现中国的旅游业是很有发展前景的，就我们县城里一个小小的旅行社每天就有这么多的人出去旅游，更何况是其他的大城市，乃至整个中国。这更加坚定了我对自己所学专业的信心。我相信，只要我把自己的专业知识学好，并不断去社会中历练，增长见识，以后一定能找到好工作。

在旅行社里，也发生过游客与旅行社发生争执的事情。因为我们旅行社出现了一点小小的失误，游客就提出了很无理，甚至很过分的要求。说实话，我很佩

服我们旅行社里的计调老徐，在面对顾客无理的要求时，她还能那么从容，那么 心平气和的去和游客解释、商讨，争取在保证游客利益的情况下也不损害公司的利益。我想换了是我，我说不定就跟人家吵起来了。老徐的这点真的很值得去学习，作为服务性行业，要的就是好的服务态度，绝对不可以和顾客争吵。要用道 理和一颗宽大的心去让别人信服。

这次在旅行社实习虽然只有短短的二十几天，但我真的觉得获益匪浅。不但学到了很多以前根本不会的东西，对旅游行业有了更深的认识，更重要的是我获得了宝贵的经验，学到了为人处事的方式。最后，真的很感谢旅行社能够给我提供这次实习的机会。

**旅行社实践报告日志 旅行社实践报告字篇十四**

一、实习的基本情况

1．实习时间：20xx年7月10日到20xx年8月21日

2．实习目的：通过这次实习，提升专业知识的掌握、运用能力，更好的融入社

会，积累实践操作经验和教训。同时也提高独立分析问题、解决问题的能力，以及组织工作能力，从而提升自身的整体水平。学会控制、调整心态，积极向上面对工作中的挫折与考验，锻炼自身为人处事的能力，将理论与实践有效结合。

3．实习单位：南通天缘国际旅行社

二、实习内容

这次实习我非常荣幸能到南通天缘国际旅行社展开我的工作。刚到旅行社，我首先是负责前台接待和咨询工作的，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。

做前台接待工作，刚开始以为，不就接接电话，也没什么的吧。其实不然，旅游接待是旅行社的门面，主要面对的是来咨询的散客。这样的客人分布不均，分别处在不同的社会阶层，要应付各种各样人的咨询甚至是刁难，这项工作着实不轻松。

前台接待工作其实包括了两方面：

第一：电话咨询。面对打电话的客人首先要告诉客人所打电话的旅行社，得知客人的旅游要求后要马上告诉客人旅游报价，并询问客人有几个人参加旅游，几个成人几个儿童，选择哪种档次的团队，如果客人确定报名，要马上给客人安排坐位号，并询问客人的基本资料办理报名业务和保险业务。告知客人出团时间，地点，要求把团款在出团前交齐等等。如果客人只是咨询，要在交谈中获得客人的基本信息。作好记录，方便以后联系。为客人提供适合他们的旅游计划。

第二：当面咨询，有时客人会来旅行社当面咨询情况。这就要求接待人员对旅游报价以及行程充分熟悉，并且准确无误的回答客人的问题。向客人描述报名参加本社组织的团队将会与其他旅行社有何不同，使客人相信选择了正确的旅行社，并且会得到物超所值的享受。那么他可能会考虑报名，可能会有他的家人，朋友参加。这样不仅提高了业务量，还提高了旅行社的知名度 。

在实习的后期，我还有幸获得了跟团的机会。不过跟团跟带团几乎没什么两样，除了偶尔有不懂的可以问问导游外，其余的事情都需要我自己独立完成。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。不过幸运之神倒是比较眷顾我，第一次跟团也没出现什么大问题，总算顺利的完成了旅行社派给的任务，让游客尽兴而归，不虚此行。有了第一跟团的成功经验后，我又陆陆续续的跟了几个团。虽然很累，但整个工作下来，因为我跟的团都是跟我差不多大的年轻人，除了偶尔有旅客不满意汽车座位要求换座这类的小麻烦，也没出现什么大问题，总的来说比较圆满。

总结跟团的经验，我学到了一下几点：一是要学会控制自己的情绪，就算有什么不满也不能对游客发脾气；二是要处理好人际关系，在与游客交往时，要努力给游客良好的印象，注意一视同仁，避免突出某些游客而造成其他游客的不满； 三是学会换位思考，在工作中要时时提醒自己站在客人的角度思考问题；四是要虚心向别人请教不断提高自己的水平和能力，要知道，学无止境。

其实实习期间，旅行社经理为了给实习生更多的锻炼机会，还让我参加了一次市场调研工作，其他同事忙不过来的时候，我还试着去跟顾客签合同。空闲下来，还去观摩前辈们的工作，看他们做广告设计和策划，为旅行社扩大市场做宣传。说起来，真的很幸运，我的实习生活还是蛮丰富的。

三、实习收获

待人要真诚，要善于与人沟通

刚进旅行社，见到的都是陌生的面孔，难免有些紧张。从第一天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都微笑地说声 “早上好”，那是我心底真诚的问候。生活中，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、一句道谢，它表达的是对同事、对朋友的关怀、感激，也让他人感觉到被重视、被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。我想，应该是我的真诚，换取了同事同等的对待。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我，跟我分享工作中的经验与快乐。 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。

工作要热情，要耐心对待

不管在哪个行业、哪个工作岗位上，热情和耐心都是不可或缺的因素。洋溢的热情让我们对工作充满激情，愿意向着既定的目标目标奋斗，付出劳动与汗水，向成功迈进；耐心又让我们细致地对待工作，力求做好每个细节，精益求精，保证每个环节的完美。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。

要把握机会，努力争取

面对机遇的时候，要把主动权握在自己手中，学会决定自己的道路。大多数的实习生都一样，刚进实习单位的时候，做过类似复印打字的“杂活”。旅行社里德前辈们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，也可能是因为他们心中没底，不知道我们这些初出茅庐的实习生能做什么。每个人都有从基础开始的经历，但是，作为一个实习生，我们不能安于现状，要善于给自己创造机会，才能学到更多的东西。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，才会有意想不到的收获。不要只做一个固步自封的麻雀，要努力成为一个翱翔的雄鹰。

四、实习总结

六个星期说短不短，但是要完全接触和吸学习收新事物，时间并不很充裕。但我通过这短暂的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。

俗话说：实践出真知。作为一名大学生，想要成功的为社会创造价值，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。

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实习生活，我觉得自己很幸运，我将珍藏这次工作中的宝贵经验。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，为实现自己的人生价值而努力奋斗。

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