# 2024年实习生个人转正工作总结(十一篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-07-29

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**实习生个人转正工作总结篇一**

一、思想上，自觉加强理论学习，努力提高政治思想素质。

作为一名年轻工作者，思想上，自觉加强理论学习，努力提高政治思想素质。首先，我主动加强政治学习，除了经常看电视、看报纸、关心时事政治外，我还认真学习了马列主义，毛泽东思想，邓小平理论，“三个代表”重要思想，自觉树立高尚的世界观、人生观，树立社会社会主义荣辱观，用先进的思想武装自己;其次理论学习还要在行动上落实，注重其对实践的指导意义，自觉地践行“八荣八耻”，时刻用其来约束自身行为，改正不良习惯，继续发扬优秀传统。另外，除了干好自己的本职工作外，还积极参加各项活动，对于公司组织的活动，能够积极参加与配合，在生活上乐于助人，关心集体荣誉。通过以上努力，我感到自己的政治素质有了长足进步。

今后的职业生涯还很长，作为一名党员，更应该将尽所能地对工作进行开拓，做出成绩。为早日实现目标，我要求自己：努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。我更希望通过公司全体员工的努力可以把公司推向一个又一个的颠峰。

二、在工作上，努力夯实专业基础，扩大知识面，力求更好的完成自己的本职工作。

作为一名刚刚毕业的大学生，虽然有三年的专业知识学习，但是实践的东西接触的少，对许多现场问题不了解。面对这种情况，依靠自己认真的学习，促成自身知识结构的完善和知识体系的健全，让自己尽早、尽快的熟悉工作情况，少走弯路。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于业务知识需要一个重新洗牌的过程，自己在各位领导和老同志的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生

活中。

在实习期我走入了35kv变电站。大家都知道变电站是电力系统中接受电能和分配电能并能改变电压的场所。它是发电厂和电能用户联系的中间环节，同时也是将各级电压网联系起来的枢纽。我站拥有2台主变，担负着一个乡镇的供电任务。许多人认为，变电站运行值班工作只是简单的抄抄表、巡视设备、办理工作票、进行倒闸操作;但是只有做过的人才知道:作为有高度责任心的值班员来说，要保证一个变电站的安全稳定运行，仅仅完成以上工作是远远不够的;要保证电网安全运行，最重要的就是善于对设备的缺陷进行分析处理，以便能使缺陷和隐患得到及时的控制或消除等等。无论何时处理工作现场的各项事务，都能够认认真真，兢兢业业，认真服从领导、老工人师傅安排，遵守各项规章制度和各项要求，养成良好的工作作风。

三、学习生活上，完成了学生角色的转变，完全进入工作状态，努力开展工作。

初来公司参加工作，由于离家较远，而且是完全陌生的环境和生活状态，也曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作。但是公司里宽松融洽的工作氛围、良好的学习发展机遇以及在各级领导的关心和帮助下，让我很快完成了从学生到职员的转变。工作中能够始终保持一种积极向上的心态，努力开展工作。通过近一年的体验已经逐渐适应了公司的工作状况，对于领导们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报，不辜负领导们的期望。

初到的我是努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我刚到变电站的时候，对设备运行管理知识知道的也有限，但是在站长、主值的尽心教导下，我受益颇多。带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了设备的操作。尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，在站内除了做好自己的本质工作，认真学习、做好设备的缺陷进行分析处理的笔记。充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间找来了相关的资料进行学习。

在公司的一年时间里，我接触了很多同事，就在接触他(她)们的同时，我才知道什么叫“人事”。无论是社会还是单位“为人处事”都是一门高深的学问。对于这门高深的学问，我这个门外汉只能说：“诚实做人、努力工作!”一路走来，我前后参与了35kv变电站的检修及缺陷处理等工作。在跟随负责人学习的过程中，深感自己技术的不足，

同时也体会到了基层工作的艰辛!为了更好的适应本职工作，我将进一步进修学习提高自己。在公司宽松融洽的工作氛围、良好的学习发展机遇下，努力夯实专业基础，扩大知识面，力求更好的完成自己的本职工作。

在短短一年中理论结合实践，让我对工作的认识有了真正的认识，这为今后的工作打下了基础。

虽然，我在各级领导和老同志的帮助下，取得一定成绩，但我深知自己还存在一定的缺点和不足，主要表现在以下几个方面：

1、政治理论基础不扎实，理论与实践的结合应进一步提高;

2、对公司的工作任务能认真完成，但积极性不够;

3、与公司里的领导和同志们思想和工作业务交流不够;

4、自己的整体素质和业务学习还有待进一步提高。

过去的一年，是不断学习、不断充实的一年，是积极探索、逐步成长的一年。在此，我要特别感谢公司领导的悉心栽培以及同事对我的见习指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。我也深知，毕业只是求学的一小步，社会才是一所真正的大学。在今后的工作中，我将努力找准自己的定位，尽自己的所能为公司作出贡献，为公司创造真正的财富，同时也为自身谋求一个更大的进步。

**实习生个人转正工作总结篇二**

尊敬公司领导：

你好!转眼间来公司一个月了，为不辜负公司的信任，我努力工作，不断进取，积极开展各项工作。现将一个月来我的思想、工作情况汇报如下：

一、思想方面：

1、认真学习企业文化、工作制度，尽快溶入企业。

2、高标准要求自己。在工作中有强烈的事业心及责任感，能严格要求自己，勤奋敬业。在工作中摆正自己的位置，时刻牢记公司把我放在这个位置是为前线、为顾客服务的。

3、为促进自己业务及理论水平的提高，平时注重学习专业知识，拓宽了知识面。

二、工作情况：

本月主要完成了以下几项工作：

1、根据领导整体思路，完成了秋季服饰文化节的方案策划工作;

2、整理并完善了营销部结款办事流程，营销部各项费用支出较大，通过制度的完善，提高工作效率，简化办事流程。

3、对商场导视存在的问题，逐个检查、汇总，并与制作厂家沟通。

4、配合工会，组织了员工拔河比赛活动，员工热情较高。

5、配合本部门完成优品热荐活动的相关工作。

三、存在问题：

通过一个月的工作实习，对公司的各项制度、办事流程有了充分的了解，随着集团商业的发展，我作为公司的一员，今后一定不断加强学习，注重提高自己的业务水平和理论水平。加强对本地消费习惯的深入了解，进一步完善活动方案编制。虚心向同事们请教，团结协作。

四、下一步打算：

1.注意加强对周边竞争对手的调研工作。

2.保证营销方案执行到位：一是完整的执行方案，二是严格按方案执行检查。

3.与集团其它各店紧密联系，认真学习，吸取经验。

4.继续深入学习，提高专业知识，勤奋敬业，团结同事。

企业的发展需要每个人的真心付出。每个人都是企业中的一滴水，这些水滴最终汇成了企业这条滚滚奔腾的大河。在今后的工作中，我将时刻牢记自己的使命，严格的用制度来约束自己。作为商场的策划部门，更务实，更有效的以销售为中心，围绕经营来进行工作，为前线服务。

特些申请转正，可否，请公司领导给予批示。

**实习生个人转正工作总结篇三**

6月份我从学校毕业便来到公司开始接受实习培训，迈出了人生重要的一步。四个月时间匆匆而过，实习期已经结束。这段时间，我像一个幼稚的孩童一样，急着长大、长高。在成长的过程中，我必须经历人生角色的转变，陷入蒙昧无知的烦恼和急于求成的苦闷里。但最终，在各位领导的关心和支持下，在和谐的大家庭中，我顺利结束了实习期，我看到了我一点点地成长。下面，我将个人实习期工作总结如下，敬请各位领导提供宝贵意见。

一、实习情况

这四个月以来我经历了很多，分两个工作学习阶段:

(1) 车间操作实习

在一线实习的两个月是我对公司的最直接的了解的阶段，我觉得先从产品了解自己的公司无疑是开始接受工作转换角色最好的起步。第一份实习岗位是在实验室，与其他在别的生产线上的工作内容不同的是，我学到的是产品油漆的性能，包括每种型号保险杠油漆的颜色、漆膜的物理性能、油漆喷涂出现的问题(漆面的流挂、橘皮)等。紧接着便是在装配线的实习，这是我觉得能学到东西最多的地方。因为装配线上包括了所有生产的产品，并且能接触到每种保险杠总成的所有零件。在实习过程中，我能观察到很多细节的部分，包括零件的装配顺序，工位的分配，每个工位的安装节奏，这让我充分了解到产品零件的叫法，安装方法，配置区分等基本内容。这个阶段学习到的东西，在回到产品工程部门后十分的受用，让我之后的工作进程变得相对顺利了很多。

除了取得这些工作上的跨步之外，这个阶段的思想进步也很巨大。毕竟车间的工作相对来说对体力的消耗很大，虽然比较的辛苦，但是很庆幸自己能坚持下来。当我迷茫的时候，研发中心部门的领导与我们组织了见面会，我们互相交流了很多，这让我感到很开心让我看到了我坚持下来的意义。这是转折点，是让我更加坚定走下去的强心针。之后结束了实习期，人事部门的领导组织了一次座谈会，这不仅仅是对实习期结束的庆祝与总结，更是一个加大对公司更多了解的机会。

(2) 部门学习工作

九月份结束了一线实习的阶段后便回到了产品工程这个大家庭，与一线的工作截然不同，这感觉就好似经历了一场“战争”之后的和平。但感觉仅仅只是开始，之后的工作比起一线来说也不轻松。在产品工程部门工作时，我选择了一个刚刚进入初期的新项目，刚开始就是做各种清单类的零件，我的感受之后一个，那就是如果思路条理不清晰，是做不好这份工作的。一开便清楚了作为一个产品工程的人最起码要拥有一个做事情有条不紊的好习惯。

这两个月的实习以来，我协助了主管工程师完成了很多的文件制作，从制作文件的过程中，我间接了接触了各种各样的知识。与在装配生产线上的产品知识不同的是，我在产品工程部门实习学到更多的是产品的专业知识，英文名称，产品的零件号，零件的总成级别。每次总结每周的工作报告对我来说就是一次很大的提升。每个文件的制作过程都是对产品了解程度加深的过程，对产品信息理解层次更高的过程。

从工作应用技能熟练程度的角度来看，已经相对熟练的初步掌握了3d数据的识别、数据对比、数据的装配以及含参数据的简单修改。能做到协助主管工程师完成各种工作量相对较少的任务。

从工作进程方面的学习来讲，在工作过程中，渐渐发现，产品工程的工作内容要有很详细的计划，并且要充分考虑到项目进展程度，做好增加工作内容的准备。期间接触到最后的就是客户数据的更新，在更新完数据后，所要在原有的工作计划上增加很多的工作内容，包括之前所

做的文件，只要是数据有关的文件都要做出相关的更新，升级文件的版本。

这个阶段的感受颇深，从初期刚开始的迷茫彷徨，到之后慢慢地适应工作节奏，再到现在按照清晰详细的工作计划去工作，我迈出了很大的一步。同时，我的师傅发现了我在工作中很多的错误与不当，包括一些工作方法，工作习惯方面存在的问题。在与主管工程师的交流沟通中，我也再慢慢的注意这些不该有的错误方法。从客观角度来看，能有一个人帮你指出自己工作中的错误不当，是最能够快速摆脱缺点，提高自己的机会。我很庆幸能有机会并且很享受能在213项目组跟这些无私的师傅工作的时光。

二、工作感想

在公司工作的这段时间以来，由于相关经验的缺乏，我也面临一定的压力与困难，但是每当直面这些困难的时候，我会可能会首先想办法去解决，用积极的心态去面对，去从容的解决，因为我相信，有了正确积极的态度，就一定能克服工作中暂时的困难与挫折。毕竟半年不到，我经历的还少，要学的还有很多。和谐的工作环境，认真负责的领导，学不完的知识，这些优秀的条件的存在也许正是我能安心工作的原因吧。

以上是我对四个月来工作的个人工作总结，有不妥之处，希望各位领导批评指正。谢谢。

**实习生个人转正工作总结篇四**

实习工作\_\_个月以来，在院领导和科室主任护士长的言传身教、关心培养下，在同事的支持帮助、密切配合下，我不断加强思想政治学习，对工作精益求精，圆满地完成了自己所承担的各项工作任务，个人思想政治素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，现将工作和学习情况总结如下：

一、政治思想方面：

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应新的护理模式，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

二、增强法律意识：

认真学习《护士法》及其法律法规，让我意识到，法律制度的日益完善，法制观念的不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识。现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，这就要求我丰富法律知识，增强安全保护意识，使护理人员懂法、用法，依法减少医疗事故的发生。

三、工作学习方面

在工作中，严格遵守医院和科室的各项规章制度，严格执行查对制度及护理操作规程，落实制度，减少差错事故的发生，严格执行无菌操作，保证孕产妇以及新生儿的安全。贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，文明礼貌服务，坚持文明用语，落实到工作中的每个岗位，工作时间仪表端庄、着装整洁、礼貌待患、态度和蔼、语言规范。

对年轻护士认真传、帮、带，做好护师职责，努力提高护理病历书写质量及护理表格合格率;对出现的缺点、差错，认真总结、分析、查找工作隐患，防患于未然。

在工作过程中，我深深感到自身不足，对于各种传染病知识了解很少，明显感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性。一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲取各种“营养”;二是向周围的同事学习，始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向同事请教，参加医院和科室组织的各种传染病知识学习班;三是在实践中学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品质的锻炼，增强奉献意识，把无私忘我做为人格修养的重点。不受社会上一些不良风气的影响，从一点一滴的小事做起;工作中严以律己，忠于职守，防微杜渐，牢固树立全心全意为病人服务的宗旨。

以上是我在医院工作一个月的总结，这些天来深刻感受到医院的积极向上的朝气，对未来充满信心，愿意为六院贡献自己一份微薄的力量，请领导和同事们给予监督和支持!

**实习生个人转正工作总结篇五**

前言:根据我院旅游管理专业的教学计划，我于20xx年年6月30日——20xx年年7月25日，在吉林省康辉国际旅行社进行了为期一个月的专业实习，实习岗位主要为导游。经过本次实习，巩固了所学的旅游行业知识，尤其对导游有了更加贴身和深切的感受，同时也对旅行社的基本职责和各岗位的工作流程有了了解，掌握了导游服务工作的一些基本技能，在实践中找到了理论知识与实际操作的结合点。在实习过程中，也找到了自我的缺点与不足，查漏补缺，总结了一些经验和教训，为自我日后弥补不足指明了方向，使自我不断的提高自身的价值，为以后自我就业奠定良好的基础。

一、实习概况

(一)实习时间:20xx年年6月30日——20xx年年7月25日

(二)实习地点:吉林省康辉国际旅行社总部，笔者主要在公民旅游中心实习。

(三)实习目的:主要是培养我们的

自学和动手本事、理解本事以及思维本事。经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本事，更好的掌握课本知识和实际操作本事。

(四)实习单位概况:吉林省康辉国际旅行社有限公司创立于xx年，隶属于全国大型旅行社集团并在全国垂直管理104家直属分公司的——中国康辉旅行社集团，是国家旅游局正式批准成立的国际旅行社。公司注册资本金150万元人民币，质量保证金160万元人民币。吉林省康辉国际旅行社有限公司是吉林省首家中央直属的国际旅行社，也是国家旅游局特许批准经营出国旅游业务的国际旅行社。

二、实习资料

(一)接待实习资料

由于慷辉国际旅行社总部设在二楼，且下设很多部门，每当客人来公司时，一般都直接到各部门。客人对公司一印象十分重要，怎样给客人完美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;最终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景、风俗情景、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。我们部门经理姓王，有一天我按经理要求把她的qq以及msn挂在了电脑上，大概9点时候，王经理的qq闪了下，吉林省华侨国际旅行社的海之缘的李璐璐给王经理发了条信息，我打开一看原先是问好，我一看，不答理人家的做法是不对的，我就回了个笑脸，慢慢的我和她有一句没一句的聊了起来。

还有一天，有个中年女人挎个包来到了我们部门(公民旅游中心)，恰巧王经理不在，我热情的向她打招呼，然后给她倒了杯水。然后我问明来意，原先她是某学校的李会计，由于学校要出游，她是来交团款的。我立刻给经理打了电话。然后告诉李姐，说经理立刻来。可没有想到，经理很久没来，屋子里实在太安静了，我鼓足勇气，开口说话。首先，说了下天气，然后又转到出游，然后又是化妆品，在我觉得快没什么话的时候，经理最终回来了。晚上回学校，我仔细想了下，觉得和别人沟通原先并不困难。

(二)产品线路安排实习

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样做的，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头几点: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，并用适宜、优美的语言把线路向游客描述出来。最终，也是最重要的一点，那就是合理。在那里合理的含义是指合情合理。

(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:实施旅行社的接待计划，监督各地接待单位的执行情景和接待质量;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;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;维护旅游者的人身和财物安全，处理好各类突发事件，并能供给与之相关的延伸服务;耐心解答旅游者提出的问题;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;认真做好旅游者在本站的接送服务;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;热情做好导游讲解工作，进取向旅游者介绍和传播中国文化;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;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。

三、实习体会

虽然实习时间不长，可是感触颇深。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研究的因素。

(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期望节省旅游费用。所以，旅行社能不能在向旅游者推介旅游线路时供给诱人的旅游价格，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供给旅游产品的“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，那些能够为旅游者供给多种包价形式和旅游服务，尤其是能够供给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此刻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构成的品牌形象，直接影响到旅游者的购买选择。

四、实习思考

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，此刻更加分工细致，不一样的旅行社开发不一样的旅游专线，同一品牌的旅行社也分别开发出不一样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。如为顾客供给票务预订服务、租车接送服务等，供给金融服务、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，所以一日游、两日游这种短期的旅游活动越来越突出，所以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能够得到印证。

(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)，使旅游变成了仅有旅没有游，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，他们经过酒店预订公司预订酒店解决住宿问题。余下的就是自我自由的安排游玩，弥补了传统旅行社的不足。从xx年度用汽车作为旅游交通工具占%的人数构成中能够证明。

(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亿人次左右。并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。并且商务旅游的构成者中，从入境旅游人数的构成比例中能够看出，其中参加会议商务的人数占到%，而从25-44岁占整个旅游人数的%的比重也能够看出。所以，无论是旅行社或是其他旅游新兴的中介都会十分重视商务旅游市场。

(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，xx年选择分时度假的人数同比上升了数倍，预计全国xx年度购买分时度假者达万余人。目前许多旅游中介已不一样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。

五、致谢

学生单纯从书本上学习到的东西是有限的，学生脑袋里空有理论知识，没有实践经验，这种缺陷往往成为我们找工作的绊脚石。感激学校为我们供给了课外实习的机会，虽然本次实习时间不长，可是这短短的20多天却让我受益不浅。在实习过程中实习单位领导刘总，以及部门经理王姐对我十分照顾，虽然在有些事情上我处理的不对，给实习单位带来不少麻烦，可是，实习单位即康辉国际旅行社的前辈们还是耐心教导我。而实习指导教师王教师在百忙之来我们的实习单位，来看我们的实习学习情景，有时候我受到什么委屈，我第一时间总是想到王教师，在教师的支持下，我才会走完这段实习时间，感激帮忙我成长的你们，多谢!

**实习生个人转正工作总结篇六**

时光又过了一月，本月完成了一些工作，也存在着一些问题，现将个人总结汇报如下：

一、本月工作

1、招聘工作。本月还是继续在上招人，打了一些电话，来面试的有10个，其中5个因为性格原因不适合呆在公司，另5个感觉面试时还比较自信，但没有文秘经验，自我的说法和实际相矛盾。

2、继续完善制度。办公室现已完成了一部分制度，但还有许多制度还需要完善，这月完成了一个办公用品的管理和领用，对办公用品的申购、领用都作出了规定。同时我也对办公用品建立了台账登记，将现有的办公用品全部登记，以后入库、领用和库存都将全部登记以便发放和管理。

3、对电脑中的资料进行了分类整理，以部门为单位归类，分门别类的整理以便查阅和管理。也对一些纸质资料进行了整理，方便以后归档。

4、开始着手写公司发展规划，但不明白该如何下手，提纲和资料方面都还存在着很大的问题。

5、到材料市场去走了半天，了解到一部分材料，对卫浴洁具和地砖都有了必须的了解。

6、制定了一份客户对我们公司的满意度调查问卷，以后完成交房时，请客户对我们公司的服务做评价，我们做的不好的地方，以后都尽量完善，将客户的满意作为我们的目标。

7、参加了两次培训，一次是销售方面的培训，一次是礼仪方面的培训。透过培训，让我在销售和礼仪方面都学到了很多，明白了和客户交流时应注意哪些礼节，应怎样沟通。

二、存在的问题

1、招聘方面：招聘渠道还是很狭窄，形式不容乐观，以后还是坚持到网上寻找资源。

2、文档方面。文档归档应以季度为单位归档还是以年为单位归档我还不很明确，在编档案号方面我也很迷茫，不明白该怎样下手，此刻我手上的档案比较少，其他部门也没有档案移交，我下一步将作出档案管理制度再明确一下。对于财务部这边的档案是否也应移交到行政部?

3、对于公司的发展规划。此刻我也不明白就应怎样来写，目前我正在想一个提纲，再来装资料，但是手里没有一些基础数据，发展规划应涉及市场分析、行业分析、财务状况等等，所以目前对这一块还是很迷茫，只有多查查资料再来慢慢写。

4、对于行政工作。此刻对于行政工作我已基本明白该怎样来做了，行政就是一个大管家，什么都要管，但是我此刻才似乎刚刚要进入主角，以前一向没摆正位置，虽然我是个行政助理，但是行政部就我一个人，所以我就应承担行政部的职责并履行行政部的义务，但是运用到工作中我确不明白该怎样来管，怎样运用好手中的权利很好的去执行公司的制度，这一点我会去买书再慢慢研究。

5、透过两次培训，发展公司确实就应统一服装，改变精神面貌，所以就应要求员工拿出公司的精神面貌，注意细节方面的礼仪。

6、自身弱点。一向觉得自我算是一个细心的人，但是上月却错误百出。

①工作总结。上月的工作总结一方面是因为月一工作较多，来不及细写，所以顺手打了一篇，从态度上讲有敷衍的嫌疑，因为来不及了。另一方面是不够重视工作总结，总结就应是总结自身存在的问题再改正问题，而我犯了最低级的错误，行文格大错特错，以后不会再犯这种问题。

②不够细心。上月给董事长发邮件的时候居然把字打错了，充分说明自我的粗心大意，没有检查，以后不管做什么事情，我都会细心一点。

③应用文基础薄。上月的培训计划充分体现出了这点，格式完全不对，不正规，但我明白自我错在哪里了，以后会注意。

透过上月的工作，我已发现了自我很多很多的问题，这些不足我都会想办法尽量克服和改正，我期望自我每月都能进步!加油!

**实习生个人转正工作总结篇七**

一、我家乡——户县的“明星”——户县电视台

我是一个大专学生，就读于陕西青年职业学院，学习的是新闻制作与采编专业，经过一年的学习，我知道了我在学习中许多的不足!还以为在这之外，我是个“万事通”呢!但经过近年暑假的社会实践后，我再一次的真真正正的认识了我的不足之处...

本来，我们人文系在暑期到来前要求我们新闻版的交一份关于当地家乡新闻媒体的一份调查报告，说实话，我在户县并不熟!我回来才六七年的时间。以前在新疆乌鲁木齐，不了解户县，我也是经常不出门的“小家碧玉”型的，我连我家附近的人，甚至邻居都不太认得!更何况一个莫大的新闻媒体呢!但是，我还是了解了一些关于我的家乡——户县的有名的新闻媒体——混先电视台的一些信息。

户县电视台，设定节目两套，一套为新闻综合频道，二套为，节目覆盖周边长安、周至、兴平、杨陵、武功、礼泉、咸阳、泾阳等地区，覆盖范围600平方公里。户县电视台每天播出12小时，是集新闻、专题、广告、文艺等节目为一体的县级综合电视台.户县电视台与户县广电局实行局台合一体制，下设办公室、新闻部、总编室、技术播出部、专题部、广告部等9个部门.户县电视台现有职工68人，其中专业技术人员52人。现开设《户县新闻》、《新闻聚焦》、《健康之友》、 《今日户县》、 《教苑风景线》、 《经视报道》、 《点播台》等10余个自办节目，其中《新闻聚焦》、《今日户县》、 《经视报道》等节目以其独特的视角，较强的针对性和亲和力赢得了观众的认可，已成为家喻户晓的名牌栏目。

户县电视台坚持以邓小平理论和 “ 三个代表 ” 重要思想为指导，充分发挥党和政府的喉舌功能，努力为县委、县政府的中心工作服务，为人民群众的生产生活服务，多次受到县委、县政府表彰，连续五年被市局评为事业建设先进单位，连续两届被中国电视艺术家协会农村电视委员会评为“ 千县工程 ” 协作台先进单位。

近年来，户县电视台在努力提高节目质量的同时，注重硬件投入，不断更新设备，现有专业摄像机16台，录像机12台，非线性编辑机5套，3kw全固态发射机1台，节目采、编、播质量明显提高。“ 传承文明，开拓创新 ” ，跨入新世纪，户县电视台将积极开拓进取，强化频道运作，办精品栏目，完善经营管理，优化人力、节目和技术资源配置，不断满足人民群众对信息和文化的需求，努力建成当地具有广泛影响力和综合实力的强势媒体。

这些就是我了解的...

二、我的实际暑期社会实践——打工

炎炎夏日烈日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。仅是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。于是我在西安市莲湖区找到了一家规模不算很大的饭店。幸好老板的要求不算高，第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端端盘子，再怎么着也好歹是个大学生，多少也有点社会能力，一个小学文化的领班，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就不干下去了，不行，我一定要坚持下去。要让自己在这非正式工作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先得把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。

休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，传菜的头头跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海;不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请教那个头头，他还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实，然后他也跟我说：“你看到那掌勺的师傅和做帮工的徒弟吗?你能看行出他们有什么区别吗?“我说：”看不出“。“那我来告拆你,他说”，做切配的做打盒的徒弟经过长期的踏实的努力就能成为灶上的师傅就能掌勺就能独当一面，这就是他们之间的联系和区别“。领班还对我说：”你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗?”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

**实习生个人转正工作总结篇八**

为了充实暑假生活，开阔视野，锻炼自己的社会实践能力，把自己的专业和工作联系起来，七月初经过努力我来到中央电视台新闻中心实践。

中央电视台是同时拥有三套台数个节目的鲁南地区首屈一指的电视新闻机构。设有12个中心室，分别是：新闻中心、社教中心、节目中心、文艺中心、电视剧中心、技术中心、广告传播中心、办公室、总编室、政工督查室、青少部、专题部。新闻中心是电视台的新闻制作编辑机构，主要有两款节目：“ 《中央新闻》是中央电视台的龙头栏目,大力宣传党的方针政策，紧紧围绕市委市政府的中心工作，宣传全市经济发展的大好形势.是每日新闻类节目。《今晚新看点》是一套以百姓生活为话题和揭示社会不良现象的一套节目，主要报道社会新闻。到了电视台以后我被分配到新闻部实践，首先在《中央新闻》栏目组，新闻就是新消息;指刚发生的事件。不妨查，便可发现新闻的定义是，\"报道最近发生的事件或过去不为人所知的信息\"。新闻通常指对确定的受众有普遍吸引力的信息，作为地方台，新闻类节目首先要大力宣传党的方针路线，同时也要大力宣传市委市政府的中心工作，宣传全市经济发展大好的形式，引导一个良好的社会舆论。

新闻具有时效性 影像力客观性和真实性。我在栏目组的主要任务是跟着记者出外采访，作为每日新闻，新闻采访就像是造血。时政新闻一般必须经过一个程序，单位需要宣传自己首先与电视台办公室联系，商定时间派出记者参与会议，记者参加会议，旁听会议，同时撰写新闻稿把时间地点事件人物交待清楚，拍摄会议画面，交待主要参会人员。然后回台后期编辑，由台长审核，通过的话才能电视播出。时政新闻一般只有领导参加才是新闻，大领导参加，就是大新闻;社会新闻主要也经过一个过程，一般只有社会案件就有社会新闻，反映比较突出的社会不良现象。这类新闻的首先由当地政府联系电视台办公室商定派出记者，然后记者了解情况，报道当地改革，如农村民主选举，老人的养老金抚恤发放，独生子女和独女户享受的优惠等;或者由行政执法机关联系派出记者拍摄其执法过程，如打击小商小贩的过程，自行车占道，农村耕地盖房。或侦破案件的过程。

经过半个月的实践我了解熟悉了时事新闻的一整套过程，学会了拍摄技巧和新闻稿的撰写方式：拍摄画面时一定要稳定，保持画面的流畅，每个画面的时间不得少于5秒钟方便后期剪辑，一场会议必须具有全景中景近景同时新闻画面的构图，新闻画面的镜头语言必须一致。新闻稿必须具有时间、地点、人物、事件必须详细清楚，交待起因过程结果未来形势。

俗语说一个巴掌打不响，为了锻炼自己开阔眼界我来到了新闻组的另一个节目，《今晚新看点》。这个节目是以社会新闻为主要报道对象，对社会不良现象进行曝光，对行政执法进行监督，是百姓的眼睛是舆论的声音“社会新闻包括反映社会道德风尚的公共生活、人际关系、社会秩序、治安状况、环境保护等社会问题和民情民俗、生活情趣等内容的新闻在新闻竞争中，由于政治、经济、文化、科技方面的新闻共享性多，竞争相对平稳，而社会新闻共享性少、可读性强，竞争相对激烈。社会新闻是媒体竞争的一把利器。

首先，社会新闻能满足受众的好奇心。生活在都市中的人们面对单调、规律性的生活，迫切希望了解自身之外的不同环境。因此那些家长里短的社会新闻得到了受众的关注。

其次，社会新闻能满足受众的窥私欲。人类是光明与黑暗的集合体，每个人都把自己光明的一面呈现在别人面前，但又都渴望窥探别人的秘密。例如电视社会新闻经常采取隐性采访的方式，其中隐蔽的镜头、乔装的访问，给受众一种强烈的窥探感。

第三，社会新闻服务受众，满足受众的获益心理。人们在生活中需要了解和掌握各种各样的信息，尤其是对自己切身利益相关的信息。社会新闻以其平实的语言，生动的案例，以及丰富的信息，满足了受众的需求。

第四，社会新闻能满足受众的娱乐心理。在现代社会快节奏的生活中，娱乐是最好的舒解压力的方式。各种搞笑的奇闻趣事让受众乐此不疲。另外社会新闻还能满足受众的对比心理等

社会新闻是与受众心理联系较多的一种新闻类型。同时他也有别于时事新闻少了份严肃多了份轻松。

我的主要任务是跟随记者进行采访活动，一般是通过办公室联系新闻，有时候也是采取暗访形势，社会新闻采访有一定的风险性所以也会联系公安机关随同，经过半个月的实践我了解到社会新闻的一整套程序，和社会新闻的拍摄方法：必须保证事件的真实性，时间地点人物等，同时对相对时间进行监督必要时进行回访，发挥舆论导向作用，对弱势群体进行关注，对正面人物事件进行报道。同时我也开阔了眼界更深入的了解到社会，同时了解了社会新闻的工作性质，对整个报道过程有了初步了解。

如果说新闻采访是造血的话,那么后期编辑就是组织输送，中央电视台新闻中心所有节目都采用190 机型的机器，介质是新闻采访带，后期编辑一般采用线性编辑，在学习新闻采访的同时我也初步掌握了后期编辑的过程，即新闻采访录制素材，成为素材带，编辑成为新闻带，请播音念新闻稿，与新闻画面进行同期声合音。最后经过审核，送到播放中心，进入播放库。

线性编辑，是一种磁带的编辑方式，它利用电子手段，根据节目内容的要求将素材连接成新的连续画面的技术。通常使用组合编辑将素材顺序编辑成新的连续画面，然后再以插入编辑的方式对某一段进行同样长度的替换。但要想删除、缩短、加长中间的某一段就不可能了，除非将那一段以后的画面抹去重录，这是电视节目的传统编辑方式。

.线性编辑的技术比较成熟、操作相对于非线性编辑来讲比较简单。线性编辑是使用编放机、编录机，直接对录像带的素材进行操作，操作直观、简洁、简单。使用组合编辑插入编辑，图像和声音可分别进行编辑，再配上字幕机、特技器、时基校正器等，能满足制作需要。

2.线性编辑素材的搜索和录制都必须按时间顺序进行，节目制作相对麻烦。因为素材的搜索和录制都必须按时间顺序进行，在录制过程中就要反复地前卷、后卷寻找素材，这样不但浪费时间，而且对磁头、磁带也造成相应的磨损。编辑工作只能按顺序进行，先编前一段，再编下一段。这样，如果要在原来编辑好的节目中插入、修改、删除素材，就要严格受到预留时间、长度的限制，无形中给节目的编辑增加了许多麻烦，同时还会形成资金的浪费。如果不花很长的工作时间，则很难制作出艺术性强，加工精美的电视节目来。

3.线性编辑系统的连线比较多、投资较高、故障率较高。线性编辑系统主要包括编辑录像机、编辑放像机、遥控器、字幕机、特技台、时基校正器等设备。这一系统的投资比同功能的非线性设备高，且连接用的导线如视频线、音频线、控制线等较多。

经过在电视台新闻中心的实践，让我熟悉了新闻的采集编制等一系列过程，通过一个月的工作让我了解到记者的工作性质和一个新闻记者应具有的素质，同时这也是我步入社会的一次尝试，对工作有了一定的认识。这次暑假社会实践充实了我的暑假生活学习到了专业技术，更学到了专业奉献精神，为以后的工作和学习打好了基础。

**实习生个人转正工作总结篇九**

目前，办有新闻· 综合、经济· 生活、影视、都市· 文体四个频道，每天累计播出60多个小时，是构成胶东半岛地区的主要电视网源之一。

现设有办公室、总编室、新闻部、新闻评论部、新闻专题部、政法部、社教部、科教部、城市生活部、群工部、文艺部、体育部、市区新闻部、精品办公室、影视部、图文信息部、录制一部、录制二部、播出部、考核办公室二十个部室，自办《新闻直通车》、《视点》、《新闻人物》、《德与法》、《新闻快报》、《开放风》、《谈股论市》、《走进乡村》、《爱在山海间》、《新女性》、《婴儿乐阳光园》、《快乐点击》、《飘扬五环旗》、《戏苑曲坛》、《非常娱乐》、《超级歌友会》、《芝罘新闻》等十几个栏目。

20\_\_年7月至8月上旬，我在某某电视台新闻评论部进行实习。在《视点》栏目做一名实习记者。

《视点》(原《社会观察》，新闻评论部主办)

1、栏目定位：

深度报道的新闻专题节目。以新闻调查和新闻评论为主要形式。关注社会焦点、评述热门话题、追踪重大时事、透析社会现象、开展舆论监督。

2、栏目风格：

庄重平和，注重理性，视野广阔，内容深邃，凸现思辩色彩，体现人文关怀。

3、栏目周期与长度：

每周5期，每期10分钟。

在《视点》实习期间，每天的主要工作是在办公室阅读大量的新闻报刊及相关书籍，目的是可以更快更好的掌握时下的新闻资讯，提高政治及新闻素养。此外，要跟随记者工作，从节目选题.列纲.采访到后期采编.写稿直至最后成形。

新闻记者除了要有一定的专业知识水平以及广阔的视角和新闻敏感度以外，还应该具备的素质包括：不断学习的习惯;追求真相的执着;客观公正的态度;准确朴实的文风;甘于吃苦的精神;丰富广博的学识;宽容善良的情怀;尚俭守德的品格。在采访之前一定要做好功课，设计整个采访的流程及问题。其中，暗访是《视点》栏目常用的一种手段，通常也具有一定的危险性。

记者暗访之前，应当做到以下几点：

一、要了解清楚需要暗访事件的线索是否准确无误?

二、要了解清楚该事件于何时进入暗访比较适宜?

三、要与编辑部主任定妥几种紧急联系或救援方法

四、准备稳妥暗访需要的合法采访器材

五、提前拉出需要暗访内容的提纲

六、提前看妥遇到紧急情况时的安全退路

七、提前学学或弄明白需要暗访内容所涉及到的相关知识、行业术语及法律规定

八、要考虑到几种万一发生的意外情况，如何应付?

九、进入暗访现场后，要保持冷静，避免落掉需要了解的内容，以免重复暗访

十、暗访之后，是否需要通知有关部门必须妥善考虑能否走风和涉及到压稿的问题

十一、重大采访话题，最好一次成稿，避免人为干预造成有头无尾式的报道

十二、必须注意暗访的内容及具体安排等，不能让太多的人知情，必要时应和部主任或总编单线连系。

十三、根据具体情况，扮演适合于暗访场所的身份，但不能假扮国家工作人员身份。

**实习生个人转正工作总结篇十**

实习地点：xx市旅行社

实习目的：经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：20\_\_年2月15日—20\_\_年5月15日

一、旅行社总体介绍：

旅行社成立于20\_\_年5月，是由一批优秀的管理人员和高素质的导游队伍组成，以现代制度运营的旅游企业，在总经理周海鸥的领导下和各界的关心与支持下，连续两年(20\_\_、20\_\_年)旅游业务销售总额位居全市首位。本社多年以来一向以“服务创品牌，满意在”为立社之本，以“诚誉、守信、兑诺、前瞻、安全”为服务宗旨，热心为新老客户服务。

二、作为一名合格的导游，必须对自我的工作认真负责。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仅是要有必须的专业知识，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职责心。着实更为重要的在实际的过程中我才真正发现自我学识的浅薄，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我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终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，培养和提高学生的本事，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本事和方法，培养在校大学生在社会中的生存及本事，在实习期间所学习到的社会经验和团队精神将会使我终身受益。

实习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供给服务的专门机构。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。为旅游者供给食、住、行、游、购、娱的六方面服务。从20世纪20年代我国第一家旅行社创立，随着我国国民经济的发展、国家政策的开放与完善，旅游景点的不断开发，我国的旅行社的数量快速增长，并且服务质量也不断提升。我国的旅行社按照经营业务范围划分为：国际旅行社和国内旅行社。国际旅行社经营入境旅游业务，出境旅游业务和国内旅游业务;国内旅行社专门经营国内旅游业务。

4.旅游资源环境的好坏直接影响旅行社的经营.生态旅游地收入障碍能够是下几种：(1)经济与环境的矛盾，这集中体此刻门票收入与可容纳游客量的矛盾上。很多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、质量供给本事不足，需要很多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。

**实习生个人转正工作总结篇十一**

经过这个暑假的实习我对旅游业中的商务会奖旅游有了必须的了解。我实习所在的岗位是op助理主要负责一些简单的事务性工作。可是，经过在这个环境中的学习，以及和同事的谈话中我了解到了许多关于商务会奖旅游这个细分市场的特点，以及从事旅行社岗位工作所需具备的一些本事。

我实习所在的旅行社是一家专营商务会奖业务的旅游中介机构。其从事的业务是旅游行业中较高端的一部分，与大众旅游相比，由于一些公司的刚性旅游购买需求决定了其市场具有较高的稳定性。是中国现今旅游市场中前景很好的一个细分市场。并且由于产品的附加价值较高也决定了其较高的投资回报率。因而近年许多旅游企业纷纷打入该市场，如携程、国旅运通等。在这些日子的实习中我了解到了旅行社中一些共性以及商务会奖旅游中的一些特性。下头简要的说一下经过这段时间的实习所得到的心得体会。

从该旅行社的客源来看60%是外资企业25%是国营企业10%是私营企业5%是政府机关。其中会奖旅游的主要客源是外资企业以及国企。而民营企业更多的是一些由寻租行为以及变向商业贿赂所产生的旅游购买动机。而相应的对于不一样的企业我们的销售渠道也是不一样的。对于大型的外资企业来说，他们通常采用招标的方式来选择旅行社。这就要求我们的销售要经过投标来实现。这样，各旅行社这件就产生了一个较为公平的竞争。可是对于其他的一些客户来说其竞争主要体此刻人际关系方面，我公司的一位销售人员对我说“不是说谁的价格最好就选谁的产品，而是看谁和他的关系好。只要和他们的keyperson打好关系就行了”这就反映了应对这样的客户群“搞好关系”的重要性。可是无论是对于那种销售方式来说其最适合的销售方式就是直接性的人员推销。

就我们的旅游产品来讲，与大众旅游产品有很大的不一样。大众旅游产品是先把产品设计出来。然后经过门市部或者网络销售，有着较大的同质性，从而造成了大批旅行社的价格战。而我们的旅游产品是根据我们每一个客户即企业的需求进行单独的全面个性化的设计。这样就产生了产品的差异化，所以也就跳出了旅行社行业的价格战，以高品质的服务来提高竞争力。可是对于商务会奖市场来说，对其投资者的资金以及员工的素质都有一个较高的要求。首先于大众旅游业不一样，商务会奖旅游要求有较大的流动资金存量。因为这个细分市场中的大供应商通常都会延迟3，4个月付款，一个100人的团很可能需要企业垫付几十万元的费用。这就对其资金量有一个较高的要求。对于员工来说，他们所服务的人员不是普通的大众，而是一些公司的高层人员，这就要求其员工具有较高的素质。

由于这种高端旅游产品的特殊性，导致了其产品的设计不是由计调人员来完成，而是由产品的销售人员在与顾客的接洽中完成的。这就要求销售人员不仅仅要有很好的人际关系处理本事，还要对全球各地的景点，风土人情等有一个全面的了解。这一点也是商务会奖旅行社与大众旅行社的区别点之一。大众旅行社的线路设计人员通常是分为做欧洲线的，美洲线的等等，可是在这个细分市场我们的线路设计要以客户的需求而定。并且是在与顾客的洽谈中进行设计的。我们不会事先明白我们的顾客想去哪里，所以这就要求我们的销售人员通晓全球的旅游线路。这也是合格销售人员难寻得一个原因。并且，我分析了一下公司的人员分配情景，公司一共28人，收益中心24人，其中专门负责销售的就有10人，减去3个计调，3个签证和一个做平面设计的之外其余7人也或多或少的会承担一些销售任务。这样看来销售人员占总利润中心人数的比重要比25还要多。这样一个大的比重可见销售人员的重要性。经过了解，销售确实是制约旅行社发展的一大瓶颈。可是为什么公司不经过很多招聘销售来进行公司的规模扩大呢原因主要有以下两点:第一点就是团队的稳定性。这一点似乎是作为学生的我们很难想到的，就是团体跳槽问题。我们公司的一个副总告诉我，如果说此

刻公司有100个销售，那么如果突然有一天一下子走了几十个人那是很正常的事情。这样的话公司的稳定性就会大大降低了。第二点就是因为适宜的人难找。公司最近一向在招销售人员，可是适宜的人一向找不到。从这两点看，此刻旅行社规模的扩大存在两方面的障碍，其一就是跳槽现象，尤其是大规模跳槽现象给企业经营者带来的恐惧，还有就是招不来人。前者要求公司建立健全的人力资源管理制度，以实现招才、激才、留才的目标。后者则要求国家的宏观教育体制为旅游企业供给合格可用的人才。可是这两者恰恰正是现今存在于我国中小企业及我国教育体制中的两个大问题。

就我社的工作流程来看一般包含以下模块:

1、找到客户→2、线路设计→3、询价→4、报价→5、协商达成协议→6、签证→7、预定→8、与地接导游接洽→9、出团→10、跟踪→11、售后关系维护

其中销售人员是旅行社的一线人员主要负责的是与顾客进行沟通，职责主要包括上述1、2、4、5、11，5个模块。需要有良好的人际关系处理本事，以及对世界各景点的了解(包括各景点的特色，各景点之间的距离等)。

计调人员主要负责3、7、8、9、10，5个模块。要求对世界各地的景点有一个更为全面地了解(包括各景点的特色，各景点之间的距离，景点德温度等)。还要对各个航空公司以及酒店有一些价格服务质量等方面的了解。再有就是要有较强的协调本事，因为要对旅行过程中所发生的一些突发性事件与地接社导游等人员进行沟通协调工作做出及时地处理。

签证人员主要负责的是第6个模块。人员要对各国的各种类型的签证有必须的了解。因为签证是一项十分细致并且重复性很强的工作。主要的工作就是整理资料以及填写表格。所以要求签证人员要十分的细心还有就是要有较强的耐心。

就我社的管理层来看都是能够独挡一面能够独立完成整个工作流程的资深旅游从业者。有一次听同事说有些vip团总经理亲自去当全陪。这使得我感觉很迷惑，可是她的回答是“别人带不了，就连总经理有时也会遇到十分棘手的问题。”经过这段时间的观察发现公司的管理层都是经验很丰富的资深旅游从业者，从业时间基本上都有10年了。所以能够得出一个很显而易见的结论就是:旅行社的管理工作，尤其是主攻高端旅游市场的旅行社的管理工作要建立在丰富的从业经验上，不是有一个有着管理理论知识以及对行业的一般性了解的人就能够胜任的。当然，也许这很可能是由于我社规模较小的原因造成的。可是就旅游产业的原子形产业结构而言，真正的大规模旅行社屈指可数。由此我想提出一个疑问，旅游业的职业经理人是学校能够培养出来的吗我们的就业前景真的那么好吗或者这些疑问只能交给社会来解答。

下头我简要的说以下我发现我实习所在公司所存在的两点问题

第一点就是品牌意识不强。有一个销售人员对我说，我们跟那些大众旅行社不一样，不用去打品牌，打好关系就好了。当我就建立品牌的问题问一个经常参与投标的副总时，他说“国旅之类的旅行社也参与投标，可是拿标的未必就是他们。关键还要看你的性价比，并且要是打广告的话，还不如用那些钱多招几个销售更能增加利润。”这样一想确实也是，毕竟企业追求的是利润最大化。并且我们对的市场也让品牌的效应变得稍小一些。可是品牌是产品的一种附加价值。既然我公司的产品质量很好，说明这个附加价值是正的，所以就应当对其有所利用。并且打品牌的方式也不只是广告。比如向你产品的用户进行品牌的宣传等等。

第二点，我不明白算不算是一个问题，就是人力资源管理制度不健全。在市场竞争日益激烈的今日，只注重外部竞争而不重视人力资源管理制度的建设几乎是此刻大部分中小企业的通病。当然这种显现构成的原因有其必须的必然性。因为人力资源管理制度是建立在岗位职责分工明确的基础上。可是中小企业不具备这个先决条件。并且以此刻公司的规模来看如果雇佣专门的人力资源管理人员对其利用率也会产生不足。所以中小企业的人力资源管理还有待有关专家的研究解决。

至于我提出不明白这算不算是一个问题的原因主要在于受公司的规模以及家庭化的企业氛围等因素所影响，在这个阶段建立制度化的人力资源管理模式是最有效率的吗制度化的人力资源管理制度的缺失在某种程度上决定了公司人力资源管理上的灵活性。而这也恰恰是中小企业的优势之一。并且该公司重培训，有良好的工作环境，也有必须的组织认同感，工作进取性也很高。这基本上就已经到达了人力资源管理所要到达的目标。所以我要向教师们提出一个问题，是否所有的企业都应当建立健全的人力资源管理制度呢

关于人力资源的开发，让我十分高兴的是该企业十分重视培训，每周都会抽出3个小时对员工进行培训，以提高其业务本事。这点是很少中小企业能够做到的。并且对于培训的资料也有明显的针对性。比如对于销售人员培训的主要资料是各地的风土人情，对于op人员培训的资料会涉及到一些航空公司的介绍等等。由于培训资料选择的针对性也使得员工乐于参加培训。并且为了提高培训的质量，在培训之后还要求员工对培训的资料等做出评价，在一个双向交流的过程中让培训更具实效性。

虽然存在着一些问题可是这家公司的发展状况还是很好的。从10年前强创立时的11人发展到此刻的28人，可谓是一个较大的发展。就我个人认为该公司的发展主要是由两个因素所促成的。首先，从业务层面上看，该公司的定位十分明确。是专门从事高端的商务会奖旅游打出商务会展专家的旗号，集中力量在这一方面，而没有涉足其它的领域。这也贴合了小企业目标市场的营销战略选择。从而增加了其竞争力。再看管理层面，该公司有许多在外企工作过的员工，也吸收了一些海外归国人士。在管理结构上引入家庭化管理模式。公司中的员工都使用英文名，从而淡化了由一些中文称谓带来的等级制度，拉近了员工与管理者之间的距离。并且公司还会定期的举办一些团体出游活动，这样也更进一步的增强了员工与员工之间员工与管理层之间的亲密度。对于培养员工对企业忠诚度有着十分进取的影响。

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