

最新筹建旅行社工作报告 党支部筹建工作报告(实用9篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

筹建旅行社工作报告篇一

一、创新思想政治工作，抓好职工素质教育

一年来，车间党支部始终以抓好以“居危思进、艰苦奋斗”“珍惜岗位、爱岗敬业”为主题，在全车间范围内，广泛开展热爱长安，厂兴我荣，厂衰我辱的形势教育。

年初，支部就召开班组长、会员组长、入党积极分子、全体党员、干部学习会，认真学习公司二届四次职代会精神，以抓班组管理为契机，抓职工思想教育，稳定职工队伍。一年来，举办班组长学习班四期，学习工厂xx年新版4re持续考核评价条例，学习工厂创“星级班组”条例，学习“执行”“没有任何借口”两本书。学习公司、工厂的长远规划。每月召开一次干部学习，一次支部大会，一次党政工联席会议和支部委员会。以抓点带面，抓主要骨干带动车间的各项管理工作全面开展。并以黑板报、宣传稿件、评选优秀员工的形式，广泛宣传公司的经营方针和身边的好人好事。一年来共出黑板报6期，宣传稿件50篇，各方面论文12篇，发送信息67条，参加各种知识竞答题n人次，外出参观培训学习达79人次。在职工有思想情绪，有问题发牢骚时，各级管理人员不回避不推诿，认真解答，该解决的解决，该处理的处理，让员工满意而归。

从而使整个车间呈现出一种学习的新风貌，较大的提高了车

间员工思想素质。在工厂的各方面考核都取得了较好的成绩，锻炼了车间的职工队伍，使之成为一支思想素质较高，团结的队伍，一支能打硬仗的队伍。

二、注重人才培养，抓干部队伍建设

一个好的团队，他必需有一个强有力的领导班子，有一个廉洁奉公的干部队伍，配套车间是一个物资管理部门，与各供货单位都有工作上的联系，为了把好廉洁这一个关口，党支部将干部廉政教育，作为日常工作常抓不懈。

首先要求做好窗口优质服务，将工厂的荣誉和自己的荣誉联系在一起，不要因为自己的一时aa给工厂造成不良影响。2、严格按程序规定办事，执行工厂“4re”考核条例，执行工厂质量程度文件要求。3、在工作上热情对待每一个供货厂家，但有问题决不放过，而且要做到请客不到，送礼不要，决不能营私舞弊不能因个人的利益而造成集体的损失。4、注重对干部队伍的素质教育，全年参加工厂培训n人次，向外输送2名干部。

一年来，通过考核考查，配套车的干部队伍没有发生一起违章违纪的人和事，在群众中有一定的威信，有一定的管理技能，是一支过得硬的，廉洁的队伍。

三、创建“星级班组”，重管理见成效

抓好班组建设，是我们现在的一项重要工作，班组这个团体就像一部庞大机器上的一颗螺丝钉，班组管理工作的好坏，会影响到整个企业的发展。

车间党支部在抓班组建设，创建“星级班组”达标活动中着重抓了以下工作，1、广泛发动群众，认真学习工厂文件，了解工厂的形势和任务，发扬团队精神，注重工作细节，以集体荣誉为我的荣誉，做好班组各项管理工作。2、每月召开一

次评议会，对各班组的工作进行评议。3、征集员工座右铭和班组理念，共收到车间员工座右铭n条，班组理念53条，被工厂评选优秀座右铭1名，车间评选优秀班组理念5名。起到人人重管理，人人参与管理的好风尚。4、指导各组做好班务公开管理工作，规定了每月必须公开的项目，优秀员工和未位员工、各级部门检查情况通报、奖金发放情况、班组费用开支情况，做到人人心里有本账，人人心里亮堂堂，减少了班组内部矛盾，增强了班组内部团结。

在工厂第二次创“星级班组”评议中，车间上报的五个班组全部达到工厂“星级班组”的标准，使车间整个管理上了一个新的台阶。

四、保质保量保安全，“合理化建议”见成效

合理化建议是一项群众性运动，他就在我们身边，正如赵厂长所说，在平时的工作中，那怕一个细小的动着，改进后对工效有所提高，对环境有所改进都是合理建议的素材，都可以将他作为合理化建议提出来。

为此，车间召开了专题会议，认真讨论了车间开展合理化建议的方法和规定，分解了指标，对提出合理化建议的同志给予一定的奖励，调动了职工的积极性。全年共提合理化建议150条。通过群众性合理化建议活动，对车间现场、安全、质量等方面进行改进。改造了值班室危房、疏通了所有库房下水道、改装盛具置场大门、改造了油库供油阀门、修建了化工用品专用库房、对变速器小车进行了改造，此项获工厂技改项目奖。同时车间也加大了检查和考核力度，共出检查通报17期，处理人员达107人次，处理金额达1840元。通过全员参与的合理化建议活动。使整个车间的现场、安全、质量等各方面的管理都较大的大的提升，全年未发生一起重大质量事故和重大安全隐患事故。在工厂的“4re”持续评价中，各项评议都取得较好的成绩。

五、工会、团支部工作

现配套车间有正式职工79人，工会工作如何开展，如何引导79名职工在车间党政工领导班子的带领下，贯彻落实工厂xx年的指导方针，“唱响一个主旋律，深化两大教育，全面构建五大障能力”，树立“务实、创新、高效、超越”的工作作风和创业姿态。

一年来，车间工会配合党政开展“珍惜岗位，爱岗敬业”教育，开展“深化危机、深化信仰”的教育。组织开展各项劳动竞赛，通过公平竞争，公开评选，全年共评选优秀员工n名，奖励外出旅游n人次。激励了广大员工的工作热情。在生活中倡导团队精神，提倡互助友爱。为身患重病，家庭困难的职工捐款n元，为贫困山区捐衣物148件，为家庭困难的职工申请困难补助n人次补助金额达n元。积极为身体较差女职工申请疗养达n人次，积极参加工厂组织的各项群众性娱乐活动，参加人员达n人次。

在今年的工作中，车间工会在车间党支部的领导下，起到了参谋助手的作用，让职工感觉工会就是他们的家，为车间顺利完成今年的生产经营任务，起到了积极的作用。

六、存在的差距

1、织发展缓慢，由于以前培养的积极分子，大都调离本单目能够达到组织培养条件的只有一名。

2、合理化建议活动的质量还不高，目前职工提合理化建议的热情很高，需要向如何减少费用，降低成本，提高工效、改善工作环境中引导，使车间合理化建议活动既是多量的也是高质量的。此文是有中国演讲，网三w点yanjiang点con点cn整理发布。

3、班组缺乏管理人员，现在班组管理人员除了要有责任心要干得好，还要讲得出和记得下，在小组有一定的凝聚力和号召力。

筹建旅行社工作报告篇二

1. 实习时光x年4月28日到x年6月1日

2. 实习目的：透过这次实习，使我更好的融入社会，锻炼了自我，做什么事情都要持之以恒。同时也提高自我独立分析问题，解决问题的潜力，以及自我的组织潜力，使自我的整体素质得到提升。

二、实习单位概况(千岛湖旅行社)

淳安县千岛湖旅行社，是由淳安县总工会创办，经国家旅游局批准，具有独立法人资格的旅游经营实体，是中国职工国际旅行社总社在千岛湖的分支机构。目前本社已具有较全面的管理和服务体系，拥有一批经验丰富、踏实敬业、讲求效率的导游和管理人员队伍□x年度被省消协评为《旅游者满意单位》，授予铜牌。

千岛湖旅行社，受县总工会委托，具体承办劳动模范、先进生产(工作)者和广大干部职工疗休养工作，承接全国各地工会、旅行社组织来千岛湖休养旅游的中转团队，也能够单独组织其他单位、旅行社、个人、家庭来千岛湖旅游、渡假、观光团队的业务。

旅行社社秉承“顾客至上，质量第一，立足工会，服务社会”的宗旨，以优质树声誉，以优质求发展，坚持从客户需要的立场出发，以多元化的旅游服务项目和特色旅游资料满足广大客户的要求。

三、主要实习资料

千岛湖，地处长江三角洲的腹地，是上海经济区和我国东南一流风景旅游城市杭州的“后花园”。曾相继获得“国际花园城市”和“中国最佳自然生态名镇”的桂冠。作为一名导游，如何在导游的过程中使客人在旅游过程中感受到愉快的气氛，如何在带领客人游览的过程中将千岛湖美丽的风景用语言淋漓尽致的语言传达给客人，如何使自我的工作被客人认同，如何很好的组织自我的团队都是很关键的问题。所以我选取去旅行社实习。透过在实际工作中接触客人，提高业务潜力，积累带团经验，学习带团的技巧与语言表达的方式。

四实习成果：

变的。我在公司学习的时候，就遇到了这样的问题。有业务往来的计调有时打电话就能解决的事情却是我这样完全没经验的实习生所做不到的。

这段时光的实习，我慢慢的了解和熟悉了千岛湖地陪导游的工作步骤和程序，也学到了专属于千岛湖导游的专业导游词，了解了大部分的行程路线，熟悉了岛上的具体路线，分清了岛上的奥码头位置，旅游游船的一些状况，以及千岛湖导游在带团过程中的一些细节环节，我跟团去了五龙岛，龙山岛，梅峰观岛，神龙岛等主要景点，了解岛上具体的状况，也和游客沟通，了解了来千岛湖旅游的游客的看法。

五总结：

在这次实习中我深刻的认识到了个人的提前准备、学习和处理事情的方法对于从事旅游业的专业人士，尤其是直接接触客人的一线人员的重要性。这些几乎就已经决定了一个人是否适合从事旅游业。旅游业所接触的东西广泛并且比较有弹性，所以也对旅游专业人员提出了更高的要求。我想这些都需要一步一步留心学习，不断总结。实习是一次用自我的眼和耳去感受环境的机会，透过这段实习，我受益匪浅，我对自我的专业有了更为详尽而深刻的了解，认识到了许多在学

校学不到的东西，不再局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。从而更深的了解了自己的不足，该往哪个方向而努力，这些都是以前所不了解的。我想透过这次实习，我会认识到自我的更多不足，在学校的学习会更加努力，更加严于律己，努力做到理论与实践相结合，敢于实践，做合格的毕业生！那里也是我们初涉社会的开端，迈向完美而残酷的未来，我一向坚信自我的潜力，即使人生路如顺德四通八达的公路，但方向仅有一个，那就是前进，永不言弃，永不退缩！

筹建旅行社工作报告篇三

1、完成学校统一要求的参与社会实践活动的任务

2、提高自我的导游服务技能，处理好与同事的人际关系，做一个优秀的导游和团队人员。

4、旅游业近几年得到了高速的发展，在高速发展的同时也出现了一系列的问题，有问题就有机会，经过对旅游行业的不断了解，找到创业的机会。

5、经过在旅行社的实习更加具体深切的了解旅行社业的整个工作流程，锻炼自我对所学理论知识的消化应用。

6、向旅行社的管理人员多学习一下管理经验。

二、实习资料

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。

4、担任地陪工作的导游人员：

(1)认真做好旅游者在本站的接送服务；

(3)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；

(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。

三、实习单位介绍

雄县雄州旅行社是保定较早的旅行社之一。一向充分注重对社会的回报与人才的培养。本社多年以来一向以“服务创品牌，满意在非凡”为立社之本，以“诚誉、守信、兑现、前瞻、安全”为服务宗旨，热心为新老客户服务。有着先进的管理理念和管理系统，拥有一批业务熟练、知识广博、经验丰富的管理、销售队伍和训练有素、服务优质。主要经营业务有：中国公民国内旅游、出境旅游、港澳旅游、入境旅游、会务旅游、休闲旅游，民俗旅游、太极旅游等；旅行社自成立以来，始终注重信誉和服务质量，赢得了海内外客户和旅游行政管理部门的好评。

四、实习报告正文

20xx年暑期实习期中，我十分荣幸的到保定雄县旅行社进行实习工作，期间的工作从前台的服务员到导游中各项不一样工作中积累了不少的经验以及收获甚多。对于这次实习，是我继去年河南省景区实习后的一个长时间的实习工作，我的实习目的在于从实习中考察自我对专业知识所掌握的情景，将知识与实践相结合，在实践中提高自我的整体素质，为日后的工作打下基础。我平常的时候是去销售一下旅游线路，在实习的过程当中不断找到自我的不足，增加自我的带团经验和导游服务技能，提高自我的交流本事，在真实的工作环境下，认识自我，磨炼意志，锻炼心态，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。其次是负责

前台接待和咨询的工作，在这项工作中我首先是要充分了解我们旅行社推出的线路，如线路的行程如何安排、住宿情景、交通工具、游玩景点和要注意的事项等等。

之后慢慢熟练了解业务资料后，参与了公司新线路产品的制作过程。作为新人，当然帮忙做一些其他琐碎的工作是我们的职责，虽然是这样可是我还是在简单的工作中学到了很多东西，明白作为一个旅游工作人员不管从事哪方面的工作都要学会细心要有强烈的职责心。实习期中，各项工作中我都接触到很多新鲜事并多中学会了学会摸索客人的心理，对此也总结了一些经验，明白在游客到来时应当做到微笑服务，有针对性的向游客介绍旅游产品，在服务过程中态度要诚恳要真的设身处地为游客研究，这些工作经验对我毕业后真正踏进社会工作将有着更大的影响和帮忙。

实习工作过程中的收获

在旅行社的内部工作，我不仅仅接触了前台服务员的接待工作，也接触了旅行社内部运行工作的情景，在必须程度上对旅游市场运作得到了充分的认识和学习，同时我还曾多次作为导游员带团出游。另外从我对旅行社日常的管理和计调上的观察，有助于对所学过的管理学和人力资源管理学等科目的深入理解，进一步完善了自身的知识体系和提高了自我的管理本事。对现今这个需要专业技术和全方位本事人才的市场中认识到了自我需要，取长补短，弥补和进一步学习，对我以后无论在学习上还是生活中都有着极大的帮忙。

(一)接待

在接待工作中，对于在和客人交谈旅游线路时的谈话、举止等要适当其分。因为客人对你的第一印象十分重要，如何在短时间内让客人信任你然后参与你的团队工作是个很好的前提。我认为，第一要必须面带微笑，让客人觉得有一种亲切的感觉；第二是在做介绍线路时要时刻以客人的立场上出发，

投其所好;第三是对于外出游玩的介绍上,要及时向客人说明当地的消费情景、风俗情景、注意事项等。更重要的是要时刻站在客人角度上为他们着想,他们才会觉得我们是真的很体谅他们,尽心尽力在为他们服务。总之,在接待与服务的工作上,不仅仅要掌握好线路的流程并且还要懂得摸索客人的心理等技巧。

购买、后消费,为了保证旅行社的产品质量,使客人满意消费者满意,旅行社全部的服务过程要按照规范,标准来实现,仅有这样才能使接待工作能顺利进行,所以,接待工作具有很强的规范性。旅游活动包含着对文化的了解、对知识的渴求,这在客观上要求接待工作具有较高的文化性,接待工作的主要部分是导游接待服务,导游接待服务不仅仅要帮忙,照顾客人的旅行生活,更重要的是要在讲解的过程中传播文化,所以,接待工作具有较强的文化性。由于接待工作是独立进行的,接待人员和客人是双向交流的。

(二)计调

1、首先是人性化。

计调人员在讲话和接电话时应客气、礼貌、谦虚、简洁、利索、大方、善解人意、体贴对方,给人亲密无间、春风拂面之感。每个电话、每个确认、每个报价、每个说明都要充满感情,以体现你合作的诚意,表达你作业的信心,显示你准备的实力。书写信函、公文要规范化,字面要干净利落、清楚漂亮、简明扼要、准确鲜明,以赢得对方的好感,以换取对方的信任与合作。一个优秀的计调人员,必须是这个旅行社多彩“窗口”的展示。

2、然后是条理化。

计调人员必须要细致地阅读对方发来的接待计划。重点是具体时间、人数、用房数、是否单双间、小孩是否占床、用早、

政府税如何缴纳。抵达大交通的准确时间和抵达口岸，核查中发现问题及时通知对方，迅速进行更改。此外，还要看看人员中有否少数民族或宗教信仰徒，饮食上有无特殊要求，以便提前通知餐厅。如果发现有人在本地过生日的游客，记得要送他一个生日蛋糕以表庆贺。如人数有增减，要及时进行车辆调换。条理化是规范化的核心，是标准化的前奏曲，是程序化的基础。

3、再次是周到化。“五定”（定房，定票，定车，定导游员，定餐）是计调人员的主要任务。尽管事物繁杂缭乱，但计调人员头脑必须时刻清醒，逐项落实。要做到耐心周到，还要异常注意两个字：第一个字是“快”，答复对方问题不可超过二十四小时，能解决的立刻解决。必须要争分夺秒，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”怎样办，“不行”怎样办。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。

4、还有就是多样化。组一个团不容易，往往要做到价格既要低质量又要好，计调人员在其中往往发挥很大作用。所以，计调人员要对地接线路多备几套不一样的价格方案，以适应不一样游客的需求，同时留下取得合理利润的空间。同客户“讨价还价”是计调人员的家常便饭，有多套方案、多种手段，计调就能在“变数”中求得成功。不能固守“一个打法”，方案要多、要细、要全，你才可“兵来将挡，水来土掩”，纵然千变万化，我有必须之规。

5、最终就是知识化。

计调人员即要具有正常作业的常规手段，还要善于学习，肯于钻研及时掌握不断变化的新动态、新信息，以提高作业水平，肯下工夫学习新的工作方法，不断进行“自我充电”，以求更高、更快、更准、更强。如要熟练掌握宾馆饭店上下

浮动的价位;海陆空价格的调整,航班的变化;本地新景点,新线路的情景,不能靠“听人家说”,也不能只靠电话问,应注重实地考察。仅有掌握详细,准确的一手材料,才能沉着应战,对答如流,保证作业迅速流畅。

(三) 导游

即使单纯的作为导游来讲,工作也是比较辛苦的。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,这样我不仅仅将自我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,并且还不能像背课文一样死记硬背,还必须要趣味味性,要拓展知识链,能够将各种相关知识融会贯通。接下来几周的时间就是自我独立的带一些去西柏坡,天桂山,苍岩山等旅游团。因为去的次数的增多,少了一些新鲜感,重复的工作就会多一些,这就更考验一个导游的耐性和基本功了,我坚持不懈的做了下来且没有叫苦叫累,所以一个月下来得到了领导和同事的一致好评。闲暇时我也会给自我充充电,看一些相关的书籍。当导游带团不是一件容易的事,不仅仅要有熟练的导游知识、丰富趣味的话题、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本事和良好的心理素质。

五、实习感受及体会

经过在旅行社实习,我了解到服务性行业所需要的人才不仅仅是要有必须的专业知识,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职责心,期间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暑假让我们学习的原因,让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识,培养和提高我们的本事,理论联系实际,我认为旅游管理专业中实践环节重要的是理论联系实际,提高了我们调查研究,观察问题,分析

问题和解决问题的本事和方法，培养在校大学生在社会中的生存及本事。

实习的两个多月带了多个旅游团，这不仅仅使自我的专业技能得到了提高，增加了旅游带团的经验，也使自我更加真切的体会到了工作的酸甜苦辣。当我实习期满离开旅行社前，老板对我工作的认可和我认真工作的表扬让我感到了极大的欢乐！

筹建旅行社工作报告篇四

各位领导、各位同志：大家好。

一、认认真真抓好党建

做好一切工作，责任在人。党支部建设，干部队伍建设，最重要的是认真学习贯彻党的xx届三中、四中全会精神和系列重要讲话精神，紧紧围绕我镇中心工作大局，从思想上、组织上、作风上与其精神上保持一致。我们严格按照集体领导、民主集中、个别酝酿、会议决定的原则，完善班子内部的议事和决策机制。建立各项通报制度、情况反馈制度和重要决策征求意见制度。定期召开党建工作专题会议，划拨经费规范党建室。组织党员学习参加开展群众路线教育实践活动，召开民主生活会，开展批评与自我批评，找出差距，弥补不足。在群众中树立良好形象，让每个党员都得到提高。同时，党支部、村委会全面推进阳光工作、健全党务、村务公开和村民监督制度。

积极开展农村基层组织的“三级联创”活动和党支部“创新争优”活动，抓党员干部学习，抓党支部建设的规范管理，加强党员“四支队伍”建设，发展党员4名，预备党员2名，重点发展对象2人，吸收入党积极分子3名。

二、村务公开、财务管理

- 1、制度上墙，以制度来规范村级财务管理，构建保廉机制；
- 3、严格控制非生产性开支；

抓好村级财务财务管理监督，实行了书记、主任、监督委员会三者监督、会计把关、村两委签字的原则。

三、不遗余力完成计生任务

认真落实区镇计划生育工作、会议精神，树立以人为本的科学发展观，紧紧围绕降低出生人口数量，提高人口素质这个主要任务。建立“依法管理、村民自治、优质服务、政策推动、综合治理”的新机制。

- 1、充分利用宣传阵地和人口学校，开展经常性计生科普知识教育和法规教育，促进群众婚育观念的不断转变。
- 2、层层落实人口与计生目标管理责任制。支书、主任一把手亲自抓，负总责。分管具体抓，负主责。“两委”包干至村民小组，发现新的问题共同抓，不留死角。
- 3、重点突出抓好人口出生漏报、社会抚养费征收。人户分离，属地管理和避孕“双查”等工作，形成村两委、计生专员、计生协会三位一体的管理服务体系。
- 4、积极开展“婚育新风进万家”活动，加大计生工作的宣传力度，强化育龄妇女计生知识的培训工作，转变生育观念，少生优生。每季度b超率达到95%以上，儿女安居工程3户，各项工作都能达到上级要求，较好完成上级布置的各项工作任务□20xx年被镇党委政府评为计划生育工作先进单位。

四、积极开展综治、平安建设活动，努力维护社会稳定

- 1、进一步开展专题活动。三年来，我村共约开展综治专题活

动十几场，累计发放平安建设宣传品约1600多份，强化了我村平安建设的宣传力度，让人们群众都参与到我村的平安建设中来。

2、解决综治信访问题，新建信访维稳工作站1个，在主要路口安装电子监控7个，村两委带队反复进村入户开展综治宣传工作，化解了因土地纠纷，党群干群关系紧张等引起的矛盾，我村综治工作取得了明显的进步。

五、切切实实搞好“美丽乡村”建设，做好为民办实事项目

6、扎实做好“美丽乡村”建设项目。整治村庄中面前的两条内沟河，小溪流，特别是村路与火车站涵洞这一段距离的长期淤积，解决危害公共安全的清淤、石砌、美化工作，并建标志性“美丽乡村”石碑；完成新村点环境、道路硬化。联络路道路硬化，村前路翻修，圆通寺道路硬化等；投入85万元，在林果场半山腰建一座骨灰安放堂；投入20万元，在对面山新建休闲公园，增加花圃石椅健身器材等娱乐设施，依托丑小鸭小学艺术团，深入到村里开展群众喜闻乐见的文艺活动，改善我村文化设施薄落状况，搭建群众文化活动平台，借助乡村中公共埋地整理，兴建老年文化活动中心，解决了我村缺少文化娱乐活动场所的问题。

回顾三年来的工作，我村干部群众精神面貌有了明显改变、社会风气有了明显好转□xx村对外形象也有了明显改变，所有这些都提高了xx村的对外影响力。这些成绩的取得来之不易，是在镇党委、政府的正确领导下和大力支持下□xx村党员干部共同努力和奋斗拼搏的结果。同时，我村全体村组干部及群众代表要抓住这次两推一选的良好机遇，坚持好中选优，要把政治素质好，工作能力强，熟悉党建工作和农村工作，善于做群众工作，具有较强组织协调能力的同志，推选到我村的两委班子岗位上来，能够继续快速发展建设社会主义新农村，加强党建社会主义事业建设，促我村的经济建设在我镇能位于前列，并使其它工作能更上一层楼，让我们xx村的明

天更美好。

筹建旅行社工作报告篇五

根据（国发〔2003〕15号）《国务院关于印发深化农村信用社改革试点方案的通知》精神，《农村合作银行管理暂行规定》的要求，义乌农村合作银行筹建工作小组经过紧张有序的工作，筹建工作已基本结束，总体上具备了开业的各项条件。现将筹建工作报告如下。

一、义乌农村合作银行筹建过程

义乌市农村合作银行是在原义乌市信用联社的基础上于2003年11月开始筹建的，在义乌市委市政府和有关部门的密切关注和全程指导下，历时近一年时间基本完成了筹建工作。

（一）建立组织，加强领导。义乌市信用联社被确定为全省农村信用社改革试点单位后，义乌市委、市政府高度重视，成立由市长吴蔚荣任组长，副市长王奎明、朱江龙任副组长，有关职能部门为成员的义乌市深化农村信用社改革试点领导小组。抽调领导小组成员单位一名业务骨干组建改革指导小组，指导、协调义乌农村信用社的改革工作。4月26日，成立义乌农村合作银行筹建工作小组，具体负责筹建工作，为改革的顺利推进提供了组织保证。

（二）认真研究，制定方案。市改制领导小组根据（国发〔2003〕15号）《国务院关于印发深化农村信用社改革试点方案的通知》的精神，多次召开会议，专题研究农村信用社改革工作，并结合义乌市实际，制定了《义乌农村信用社改革试点实施方案》，于3月12日上报浙江省深化农村信用社改革试点工作领导小组，4月6日获得批准。4月27日，义乌市政府召开了全市农村信用社改革工作会议。至此，义乌市农村信用社改革全面启动。

（三）全面开展清产核资。根据《浙江省农村信用社清产核资工作指导意见》，义乌市农村信用社于2004年2月10日开始清产。在信用社自查的基础上，聘请具有评估金融企业资质的金华安泰资产评估公司、金华安泰会计师事务所，对义乌市农村信用联社和下辖农村信用社的全部资产、负债及所有者权益进行清查。4月底，清产核资工作结束，并形成《义乌市农村信用合作社联合社清产核资报告书》和《义乌市农村信用合作社联合社净资产确认书》。经义乌市农村信用社改革试点工作领导小组、信用联社和金华安泰会计师事务所三方确认，并通过金华银监分局和中国银行业监督管理委员会浙江监管局的验收。

（四）认真细致，做好各项具体的筹建工作。

一是研究制定筹建方案。根据《浙江省深化农村信用社改革试点实施方案批复书》关于同意组建义乌农村合作银行的意见，按照《农村合作银行管理暂行规定》，结合《义乌农村信用社改革试点实施方案》，研究制定《义乌农村合作银行筹建方案》和《义乌农村合作银行可行性报告》等有关筹建材料。

二是召开原信用社社员代表大会。4月下旬，义乌农村信用联社及所辖农村信用社分别召开原社员代表大会，并完成以下几项工作。（1）审议通过取消自身法人资格，与联社及其下辖各信用社合并，组建成立义乌农村合作银行，所有债权债务由合并组建后的义乌农村合作银行承继。（2）审议通过原信用社社员股金清理方案。（3）授权委托义乌农村合作银行筹建工作小组向银监机构提出合并组建义乌农村合作银行的申请。

三是全面清理原信用社社员股金。对于原信用社社员股金，分四类情况处置：一是对愿意入股义乌银行的社员，自然人股将股金额增资至1000元、法人股将股金额增资至10000元，作为义乌银行的资格股。二是对不愿入股义乌银行的社员，

股金予以同额清退。三是对既不愿增资又不愿退股的，将股金统一转入专户集中管理。列专户管理的股金，只享受分红，不享受股东的其他权利。四是以生产队名义入股的股金，原则上予以清退；不愿清退的转入专户集中管理。列专户管理的股金，只享受分红，不享受股东的其他权利。上述方案经联社及各农村信用社社员代表大会审议通过。4月28日，义乌农村合作银行筹建工作小组与各农村信用社联合发布公告，4月28日—5月10日，全面开展农村信用社股金清理工作。据统计，2003年末实际应清理股金24676户、5781.2万元，已清理21310户、5779.3万元，占应清理户数的86.36%、占应清理股金的99.97%，未清理股金3366户、19559.3元。

四是确定股金募集方案和募股对象，发起设立农村合作银行。义乌市深化农村信用社改革试点领导小组高度重视，多次召开专题会议，严格设定入股条件，精心研究募股方案。为充分体现公开、公平、公正的原则，决定对义乌农村合作银行股金募集的全过程实行公开操作，即：公开增资扩股方案和增资扩股指标，公开符合条件要求申请入股的法人、自然人名单，在《小商品世界报》上进行公告，并由银监办事处、纪委监察局、审计局组成入股资格审查监督组，负责对整个资格审查过程、结果进行全程监督。7月2日至7月9日，义乌农村合作银行筹建工作小组对申请募集义乌农村合作银行法人、社会自然人股金资格认定结果在《小商品世界报》上进行了公示。公示期满，经义乌农村合作银行资格审查监督组认定，符合募集义乌农村合作银行法人股资格131家法人，社会自然人4749人，其中：重点客户1666人、非重点客户3083人。根据银监会意见，义乌农村合作银行以发起形式设立，符合募股条件的法人和自然人在自愿的前提下于7月14日前签订了《义乌农村合作银行发起人协议书》，认购义乌农村合作银行的发起人股份，自愿发起设立义乌农村合作银行。

五是及时上报筹建申请。上述各项工作按有关法律、行政法规和其他规定完成后，经浙江银监局审核同意，于8月4日向中国银行业监督管理委员会上报义乌农村合作银行筹建申请，

8月4日申请核准。9月9日，中国银行业监督管理委员会办公厅下发了《关于筹建浙江义乌农村合作银行的批复》，同意筹建浙江义乌农村合作银行。

六是完成筹建准备工作。筹建申请批复后，义乌农村合作银行筹建工作小组及其办公室立即开展各项筹建工作，向发起人募集股份，起草章程（草案）、股东代表大会议事规则、董事会议事规则、监事会议事规则和义乌农村合作银行主要管理制度，选举产生了义乌农村合作银行第一届股东大会股东代表。今天，我们召开创立大会暨第一届股东大会第一次会议，并将召开第一届董事会、监事会第一次会议。至此，义乌农村合作银行筹建的各项准备工作全面完成。

二、义乌农村合作银行筹建工作落实情况

义乌农村合作银行筹建工作小组经过周密计划、精心组织，明确目标、认真实施、落实责任，在各方支持和努力下，如期完成各项筹建工作。

（一）拟定了《义乌农村合作银行章程（草案）》。义乌农村合作银行筹备工作领导小组经过充分酝酿、反复推敲、完善，起草了《义乌农村合作银行章程（草案）》，内容包括总则、经营宗旨和业务范围、注册资本和股本构成、股东和股东大会、董事和董事会、监事会、行长、财务管理、终止与清算及附则等十个方面，对机构性质、股份、法人治理、经营管理等方面作了明确规定，审议通过后将对义乌农村合作银行的组织与行为、合作银行与股东、股东与股东之间权利义务关系具有指导和约束作用。

（二）股份已经募集到位。由义乌农村合作银行发起人认购全部股份，共募集股本总额为30071.2万元，其中资格股11714户、1282.1万元，占总股本的4.26%，（其中企业法人资格股123户、123万元，社会自然人资格股10737户、1073.7万元，员工资格股854户、85.4万元）；投资股28789.1万元，

占总股本的95.74%。（其中企业法人股8979万元，占总股本的29.88%；社会自然人股12440.3万元，占总股本的41.36%；银行职工股7369.8万元，占总股本的24.5%）。金华安泰会计师事务所对股东资格进行审查和验资，并出具了《浙江义乌农村合作银行股东资格审查报告》和《浙江义乌农村合作银行验资报告》。

（三）完善法人治理结构。

一是建立股东代表大会。按照合作银行有关股东代表组成比例的规定，选举产生农户及农村工商户股东代表22名，企业法人股东代表14名，职工股东代表14名，共计50名股东代表组成义乌农村合作银行第一届股东代表大会。这次股东代表大会代表，是根据《农村合作银行管理暂行规定》和《义乌市农村信用社改革试点实施方案》精神，由入股自然人和法人选举产生，其中企业法人和社会其他自然人的股东代表候选人由各信用社推荐，筹建工作小组审核，并征求镇（街）党政领导以及市政府、人大、政协、计生、公安、税务等部门意见后，提出股东代表候选人名单，以镇、街为选区选举产生；职工股东代表设14个选区，由职工股东提名股东候选人，经联社党委审核报筹建工作小组确认，提交各选区选举产生。在确定候选人时，社会自然人包括农户、农村工商户代表；企业法人注重行业分散；职工包含了高级管理层、中层以及各个不同岗位员工，具有较全面的代表性。本次选举产生的50名股东代表，其中党员代表 名，占代表总数的 %；大专以上学历代表 名，占代表总数的 %；中级职称以上的 名，占代表总数的 %；女代表 名，占代表总数的 %。

二是建立董事会监事会。义乌农村合作银行第一届一次股东代表大会将选举产生义乌农村合作银行第一届董事会和第一届监事会，期间将召开的一届一次董事会和监事会会议，将分别选举产生拟任董事长和监事长。根据《农村合作银行管理暂行规定》和《义乌农村合作银行章程（草案）》，第一

届董事会成员共13名，农户、企业法人、职工和独立董事的比例为4:4:3:2；第一届监事会成员共7名，职工监事2名，企业法人、社会自然人监事5名；独立董事2名，正在考察之中，准备今后在符合《义乌农村合作银行章程（草案）》规定条件的前提下，选聘在金融管理方面有较高造诣的教授、专家担任。

三是组建经营班子。义乌农村合作银行一届一次董事会，将聘任拟任行长、副行长和财务、信贷、稽核负责人等高级管理人员，组成义乌农村合作银行经营班子。

（四）拟定机构设置方案和高级管理人员配备方案。义乌农村合作银行总部设办公室、人力资源部、信贷管理部、风险管理部、市场营销部、计划财务部、会计结算部、稽核保卫部、国际业务部、企业文化部等10个职能部室，分支机构在原有独立核算农村信用社的基础上，结合区块经济的发展规划，拟设营业网点73家，其中1家营业部、38家支行、34家分理处，分别为营业部、宾王支行、长春支行、春江支行、梅湖支行、稠城支行、大桥支行、城中支行、江滨支行、商城支行、城北支行、城站支行、陈塘支行、福田支行、下骆宅支行、尚经支行、荷叶塘支行、江东支行、青口支行、九联支行、稠江支行、杨村支行、江湾支行、后宅支行、城西支行、东河支行、夏演支行、上溪支行、吴店支行、义亭支行、佛堂支行、赤岸支行、苏溪支行、大陈支行、廿三里支行、北苑支行、前洪支行、柳青支行、凯吉支行、香港城分理处、商贸分理处、长江分理处、广南分理处、徐江分理处、东江分理处、绣城分理处、锦都分理处、官塘分理处、鹏城分理处、湖门分理处、塘李分理处、新凉亭分理处、杭畴分理处、王阡分理处、畝田朱分理处、新世纪分理处、合作分理处、田心分理处、王宅分理处、塔山分理处、倍磊分理处、毛陈分理处、东朱分理处、毛店分理处、溪南分理处、巧溪分理处、联合分理处、楂林分理处、东塘分理处、华溪分理处、中新街分理处、群星分理处、城东分理处。

义乌农村合作银行拟配备高级管理人员 名，其中董事长1人，监事长1人，行长1人，副行长2人；财务、信贷、审计部门负责人各1名，营业部、支行正、副行长78人。义乌农村合作银行配备从业人员864人，具有从事过1年以上金融工作的人员占98%以上，本科以上学历人员约占14%，大专学历人员约占60%以上，中专学历人员约占17%，中专以下学历人员约占9%。从业人员中，经济类专业从业人员约占23%，法律类专业人员约占0.1%，计算机类专业从业人员约占0.6%，财会类专业约占28%，其中专业人员约占53%。

（五）拟定主要管理制度。筹备工作领导小组按照银行经营管理、风险控制的要求，起草了《义乌农村合作银行股东代表大会议事规则》、《义乌农村合作银行董事会议事规则》、《义乌农村合作银行监事会议事规则》、《董事会风险管理委员会职责》、《董事会薪酬委员会职责》、《董事会审计委员会职责》、《义乌农村合作银行行长办公会议制度（草案）》以及《义乌农村合作银行信贷管理责任制实施办法（草案）》、《义乌农村合作银行贷款操作规程（草案）》、《义乌农村合作银行抵债资产管理办法（草案）》、《义乌农村合作银行财务管理办法（草案）》、《义乌农村合作银行会计基本制度操作规程（草案）》、《义乌农村合作银行稽核工作管理规定（草案）》、《义乌农村合作银行安全保卫工作实施办法（草案）》、《义乌农村合作银行劳动合同制实施细则（草案）》、《义乌农村合作银行员工聘任聘用管理办法》等主要管理制度，将分别在一届一次股东代表大会、董事会和监事会上审议通过。

（六）制定了经营方针及发展规划。义乌农村合作银行将坚持“以市场为导向、以客户为中心、以效益为目标”的经营理念，坚持“质量第一、稳健发展”的经营方针，进一步突出信贷支农这一工作重点，力争办成功能齐全、业绩优良、运营安全、服务优质的股份合作制社区性精品银行。具体目标是，至2006年末，总资产达到 亿元，总负债达到 亿元，存款规模达到160亿元，贷款规模达到115亿元左

右，2004—2006年，分别实现利润1亿元、1.3亿元和1.6亿元，不良贷款分别控制在2.0%、1.8%和1.5%以内，农业贷款分别达到6.5亿元、8亿元和9.45亿元，占各项贷款分别为7.2%、7.8%和8.22%。经营方针符合《国务院关于印发深化农村信用社改革试点方案的通知》（国发〔2003〕15号）精神，发展计划切实可行，特别是能够充分保障支农信贷，达到“促进农业发展、农民增收、农村全面建设小康社会”的改革目的。

三、义乌农村合作银行筹建工作主要体会

（一）领导重视、部门配合。义乌作为全省农村信用社改革先行试点，各级领导非常重视和关心。银监会、省政府和省联社领导多次到义乌视察和调研，听取有关改革工作的情况汇报，提出了改革工作的时间要求，对改革工作进行细致的部署，并对改革中碰到的问题和困难进行认真的研究，提出了解决意见。金华银监分局、省联社金华办事处对筹建工作全程予以深入指导、大力支持。市委、市政府把农村信用社改革试点工作摆上重要议事日程。市委、市政府主要领导多次听取筹建工作的情况汇报，对筹建工作进行细致的部署，人大、政协、纪委也高度重视和支持，确保了筹建工作的进度和质量。市财政、工商、城建、土管、税务、人劳、审计等部门对义乌农村合作银行的组建工作给予了极大的重视和支持，在政策把握上给予积极地指导，为筹建工作的顺利进行提供了保证。

（二）积极稳妥、严谨规范。为切实把握改革原则和政策，严格按照国务院和银监会的规定筹建义乌农村合作银行，义乌农村合作银行筹建工作小组及办公室先后召开会议数十次，特别是增资扩股方案、股金募集方案和股东资格认定方案，在充分酝酿、统筹考虑的基础上，几易其稿，最后提交市政府常务会议研究决定，并向人大、政协作了汇报。

（三）加强宣传、营造环境。重点宣传农村信用社改革的重

要性和必要性，以及对地方经济社会发展所作的贡献，取得社会各界的理解和支持。市政府专门召开了义乌市农村信用社改革工作会议，全面部署义乌的改革试点工作，动员各级各部门支持这次农村信用社改革。通过宣传，各镇、街道，各部门对改革高度重视，广大原信用社社员和客户也对改革予以理解和支持，使信用社的业务经营活动得以正常开展。

四、下阶段工作安排：

一是积极做好开业准备。收集、整理、装订开业申报材料，于 月 日前报送银行业监督管理机构。待银监会批复后，凭新的《金融机构法人许可证》，向工商部门登记注册，申领营业执照。并立即召开成立大会，正式开业。

二是抓紧完善机构设置。根据义乌农村合作银行的经营管理职能，按照“统筹规划、合理布局、适当调整”的原则，对分支机构进行适当重组，达到既确保安全经营、又促进业务发展的目的。

三是尽快完成高管人员和部门负责人聘任工作。按中国银监会审核批准的高级管理人员，由董事会办理高级管理人员和重要部门负责人的聘任手续，到岗履行职责。同时加强人员培训，使合作银行董事、监事、高级管理人员、员工尽快适应新环境、新制度。

筹建旅行社工作报告篇六

计调是旅行社完成地接、落实发团计划的总调度、总设计。具有较强的专业性、自主性、灵活性，好比厨师要为客人做菜一样，计调也为业务员把“酸、甜、苦、辣、咸”的不同滋味调制出来以满足不同团队的“口味”。对于这即将过去的一年我将从我的四大工作内容做出总结。

一、质量监督：

- 3、及时记录存档，每次做计划单时先根据资源质量档案进行审核，审核没问题后再发给业务员和导游人员。
- 4、尽量选用比较熟悉的供应商(在了解供应商的情况下，会发生的问题都可以提前做准备，已防止问题严重化)

二、成本控制：

- 1、首先要自己熟悉成本规律，特别是车价，自己能第一时间快速算出
- 2、建立完善齐全的各种excel文件(景区、汽车、宾馆、餐厅、地接等)
- 3、第一时间了解旅游要素的各种优惠活动(景区联票、免人、游玩景区送住宿、免费用餐等)

三、提高效率

- 3、订购单项目的设计要全面合理，不漏掉任何可能的项目(需要定期更新、不断完善订购单)
- 4、第一时间完成咨询--磨合--采购--变更--确定--记录
- 6、有固定的出团计划单并及时发给相关人员(在需要的情况下，需分别给客人、导游、业务员制作3种版本)
- 7、及时收集网络采购定单，不得造成统计上的滞后和失误

四、结算控制

- 1、同行定期结算和单团业务结算，要有不同的结算控制

2、逐步与供应商建立定期结算制度

4、面对催款要有独当一面的应变能力

一、人性化：在讲话和接电话时应客气，养成使用“马上办”、“请放心”、“多合作”等“谦词”的习惯。每个电话，每个确认，每个询价，每个说明都要充满感情，以体现合作的诚意，以展现旅行社的实力。

二、条理化：一定要细致地阅读计划，重点是人数、用房间数，有否自然单间，小孩是否占床等；核查中发现问题及时通知对方，迅速进行更改。如人数有增减，要及时进行车辆调换。条理化是规范化的核心，是标准化的前奏曲，是程序化的基础。

三、周到化：尽管事物繁杂缭乱，但头脑必须时刻清醒，逐项落实。要做到耐心周到，回答业务员的询问，要用肯定词语，行还是不行，“行”怎么办？“不行”怎么办？不能模棱两可，是似而非。

四、多样化：组一个团不容易，往往价格要低质量要好，计调在其中往往发挥很大作用。因此，计调人员要对行程线路多备几套不同的价格方案，以适应不同游客的需求，同时留下合理的利润空间。方案要多、要细、要全，你才可“兵来将挡，水来土掩”。

五、知识化：即要具备常规专业知识。还要善于学习，肯于钻研，及时掌握不断变化的新动态，新信息，以提高专业水平，肯下工夫学习新的工作方法，不断进行“自我充电”，以求更高、更快、更准、更强。如要掌握宾馆饭店上下浮动的价位；海陆空价格的调整，航班的变化；本地新景点，新线路的情况，不能靠“听人家说”，需要电话问，实地考察，只有掌握详细、准确的一手材料，才能沉着应战、对答如流。

希望在新的一年里当中，各位同事能多多提出合理、科学的建议来更加完善我的工作内容，以达到最大限度为业务员做好后勤工作的目的。谢谢大家！

筹建旅行社工作报告篇七

在这短短两个月的实习工作中，我体会到在旅游这个行业中，社与社之间的竞争、人与人竞争是非常之大的。在旅行社业这样的服务性行业中，需要的人才不仅是要有一定的专业知识，还需要你懂得如何为人处事和接人待物，以及对旅行社顾客的耐心以及责任心。其中最为重要的不是你的专业知识多么多么好，而是社会交际能力。当然，一定的专业知识水平和时间操作能力是基础条件，而且良好的开朗、乐观、积极向上的性格对一个旅游从业人员来讲是很有很大帮助的，所以大多从事这个行业的人员性格上大多都是外向活泼的，旅行社业也特别偏爱和欢迎这类人的加入。然而要想在这个行业混好，混出名堂，那就要取决于你的eq也就是社会交往能力、待人接物的能力、危机状况的反应能力等等的高低了。

这次的实习工作使我获得了宝贵的工作经验，对于现在社会上各个企业聘用人才时处处讲究工作经验的前提下，这些经验能对我毕业后初步踏入社会作铺垫。在真正的实践过程中我才发现自己学识和经验的欠缺，真是那句老话“学到用时方恨少”啊。我感觉在学校学到的理论知识和自己在工作中实践其实并不是一个概念，我想这也是学校之所以每年暑假让我们参加假期实习的原因，使我们进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提高我们的能力，理论联系实际。所以我认为旅游管理专业中实践环节中最重要的就是理论联系实际，提高了我们调查研究、观察问题、分析问题和解决问题的能力，培养在校大学生在社会中的生存及能力。

这次实习工作，我真实体会到了一个毕业生所面临的岗位竞争是非常严峻的，要找个好的岗位是非常难的，所以，必须用一个良好的态度和心态去找工作，不要自视过高，手高眼

低，不要认为有了高学历就了不起，这样的心态往往很难找到好工作。所以，在以后的时间里应该不断完善自身的知识体系充实自己，工作时要把社会实践和工作经验放在首位，不能只顾及眼前利益。自身素质的培养也是非常重要的。在这次实习中我就看到了一些素质不够高的导游因太过于急功近利，受不了金钱诱惑而受到客人的投诉最终丢掉了自己的饭碗。

所以我认为作为一名大学生，我们必须切实将自己的综合素质提高，即使你是一名服务人员也可以得到客人的认可和尊重。处理好人际关系，建立好人际网络，也是必不可少的，这样才有利于你今后的工作。机会是均等的，就要看你自己以前所种的果多还是少，所谓人多力量大，多和别人交流，从中学取对我们有用的东西和经验，多问为什么多提出问题多思考，这样的你才能得到更多的发展空间和机会，不被社会所淘汰，立足于社会。

总的来说，这次的实习然我获益良多，不仅能在工作中检验了自己的学习成果，也在实践中积累了宝贵的经验，让我在以后工作中又多了一个很重要的砝码。在旅行社的实习中一方面让我接触了解到了各个部门的工作，进而让我对整个旅行社的管理和运行得到了更进一步的了解；另一方面也让我看到了自身的不足，这样有利于我明确今后的学习的方向和动向。我会从这次实习和以前的暑假假期实习结合起来，总结经验教训，努力学习，不断提升自己，为以后的工作打下牢固的根基，让以后的工作能过更加能如鱼得水，轻松自在。我相信在这次实习期间所学习到的社会经验团队精神将会使我终身受益。

筹建旅行社工作报告篇八

本人从事计调工作近4年，成功参与组织旅游项目多个。与多个景区、餐饮及航空工作协调人员建立了良好的信息渠道关系。并已锻炼培养出，习惯关注行业趋势及发展的工作态度。

因为，这一切的热情均来自于个人对于旅游行业的热爱。

关于计调工作，本人的理解是以下几点。

1. 接待地合作渠道信息统计

一条完美旅游线路计划的制定，是需要结合整体旅游行业走势、接待地即时行情以及政策性干扰等多方面的因素审酌而成的。其目标是将线路价格成本降低，将线路服务质量提高。

以价格及服务，来创造公司整体收益的最大化。因此这就要求我们计调人员除了掌握正常作业的常规手段外，还要不断学习、钻研，及时掌握不断变化的新动态、新信息、以提高作业水平。

障作业迅速流畅性。因此，预前信息的整理统筹。无论是对于我个人日后旅行线路方案的确定也好，对于公司线路服务形象的建设性也好。都具备深远的意义。

2. 线路方案制定

注重两个字，第一个字是“快”，如：答复渠道疑问时，不可超过24小时，能解决的马上解决，解决问题的速度往往代表旅行社的作业水平，会在行业圈内建立良好的口碑，争分夺秒，快速行动。

是我一贯的工作信条。第二个字是“准”，即准确无误，一板一眼，说到做到，“不放空炮”。毕竟信誉才是个人与公司长远发展根本。

3. 旅游接待工作

旅游接待工作是公司对外表现的第一步，首先代表了旅行社的形象。具体的表现，在于细节的处理。毕竟一个好的印

象，不是肤浅的靠华丽的辞藻，就可以直接影响客户的选择的。

真诚、谦逊、干练是完成这项工作的不变准则。多从对方的角度，考虑客户切实的需求，结合本公司的资源项目优势，满足对方的需要。我觉得，这才是一次完整的接待工作，最终要达到的目的。

4. 行业形式跟踪学习

以最快的速度从各种渠道获得最新的资讯，并付诸研究运用，才可以真正做到“未雨绸缪”。虚心苦学，知识化运作是我在参与计调工作中总结出的诀窍。

当然，计调人员的全面提升，并不代表着做为一个计调就一定能做到任何事情都能安排得完美无缺。很多时候还是会在客观因素的作用下，而使得很多旅游计划不得不停滞或取消。

因为这些改变而带来的损失也是不得已的。我们所能做的，就是尽量做到更及时、更全面地掌握外界的变化。并及时地根据自己的实际情况做出相应的改变，以适应整个工作环境整个旅游业甚至整个社会的变化。

总结：计调工作是公司的核心，要多了解、多问、细心才能做好计调工作。

筹建旅行社工作报告篇九

这次实习时间是从x年7月17日到10月31日在广东国际旅行社出境游总部进行的。作为大学的专业实习，本人的工作岗位是出境总部港澳台部的一名团队操作员，所以主要实习科目有：管理学原理、旅行社管理、人力资源管理、计算机运用等，当然其中也涉及一些其他的科目。

一、实习单位及实习资料概况

在实习中，我主要负责，票务统筹，申领签注、帐务结算以及文件归档的工作。我十分认真地向其他有经验的同事学习，了解真正的操作程序，真正实现了从课本中走进现实，把理论联系实际。认识旅行社工作的全过程以及上下级工作的各个环节，并从中观摩其他部门的工作过程，使我掌握更多的工作技巧，获得不少的工作经验。

实习期间，我利用这次十分难得的机会去加深自我对行业以及企业的认识，并把所学的知识充分运用到工作上来。正如在专业学习时所明白的，旅游业的其中一个突出的特点就是其淡旺季分明。由于我所在的广东国际旅行社是广东地区三大旅行社之一，并且在行业内的声望比较高，所以在暑假这个旺季里，每一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，而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。

(一). 完善的公司管理架构

1. 部门设置。广东国旅总部分为若干个部门，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、结算中心(国内游结算中心、入境游结算中心、商务游结算中心、投资核算中心、综合核算中心)、人力资源部、采购中心(地接景点采购部、饭店采购部)、门市管理中心(客户服务部、连锁店管理部、市场推广部、网络拓展部)、入境游总部(计调部、接待部、欧美部、日本部)、出境游总部(东南亚部、港澳台部、日韩部、洲际部、同业部、综合部)、国内游总部(省内部、省外部)、商务游总部(特种旅游部、商务会奖部、商务散客部、签证部、交通票务部)。如此细致的分工，能够充分运用人力资源，发挥团体的效能，让各个部门的人能够各司其职，各谋其位。

2. 职位设置。就正如人力资源学中的职位设置，能够在分部

中实现最大效益，层层递进，每个部门都有各自的部门高级经理，到了总部又会有总经理去负责统筹各个部门的运作。有别于其他行业，旅游业中的部门设置比较繁琐，可是分类设置是必须的，况且，在行业中事件发生的偶然性比较大，所以更需要细心处理行业运作之中的人际关系。

(二) 公司操作程序

1. 部门间交接程序

在本人所实习的广东国旅中，从大的方面，公司会有属于整个公司范畴的操作程序，那就是让员工从营销到帐务都会有十分规范的程序，这样就有利于旅行社的每一项工作都有规矩可依；从小的方面，也就是从各个部门的范畴来说，也是有着各自的操作流程的。例如，在港澳台部，由于出团数十分的多，并且比较频繁，这就要求到员工的工作效率要更高。

2. 部门内部操作程序

在具体的操作过程中，部门本身的业务很多，包括票务、酒店订房、签注、散客和团体操作。所以，在如此的繁复的工作中，必须要按照部门自身的特点制定出一份属于本部门工作的细则。例如，在票务的登记出入上，必须登记的资料很多，在门市要票后必须把票号、领票日期、门市部名称、领票人等事项登记在案。到了出售票以后，门市代表又必须在财务部交款后把交接单交到部门负责人处，单上要把所有票的用途，价钱等等附上。当收到单以后，部门负责人需要根据票号把买出日期，所属细项登记好，以备日后文件的归档以及检查帐务。完成这些程序以后，整个业务的流程才算比较完满的结束。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在历时三个多月的实习过程中，我深深感受到了“书到用时方恨少”。尽管工作的过程十分顺利，工作的适应也很好，可是在工作当中还

是让我期望能够学习更多的实际操作知识。管理学是一们实践性很强的学科，在需要理论指导的同时还需要在实践中不断加深认识。

(三). 经过iso9001国际质量标准体系认证

1. 体系简介

旅游业，是一个服务行业，然而服务水准的高低则是由服务质量来评价。在一般人简单看来，服务质量的高低评定是一个十分主观的过程，在此过程之中很难作出一个十分准确的评价。iso9001国际质量标准体系认证是一个全球公认的质量评价系统，经过定期的质量测评以及专家认证评定对一个服务企业的服务质量水平作出一个权威性较高的质量评估。

2. 体系作用

广东国旅，是广东省首家引进这项质量体系认证的旅行社，利用评定对旅行社的服务作出监督，使其服务长期稳定处于一个行业内较高的水平。经过了这个体系的认证能够使顾客对其服务质量有更好的认识以及信誉度。

3. 体系操作

公司的国际质量标准体系认证主要体此刻于利用国际组织对其服务质量进行监督。通常分为内审和外审。这两个程序都是定期执行的，以便公司员工能够严格遵守体系的规定。内审，是由公司各个部门的体系内审员进行的，外审，则是由国际组织派人参与审查，定期对公司的服务质量进行评估。如此的认证体系，是开创了行业的先河，让行业的服务流程能够有更高的规范化。

二、实习主要收获和体会

(一). 多样的市场营销手段

在广东国旅的营销活动中，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。所以，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，已经十分接近成本价，可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景。所以，广东国旅的广告主要集中在平面广告，另外还有部分户外大型广告牌。

(2)、针对性广告处理。根据公共关系学中的资料，广告的投放能够选择在专业性比较强的杂志，以及报纸版面，以求到达更好的效果和更高的针对性。所以，那里的广告把重心放在了每逢周二的《广州日报》和《羊城晚报》的专门为旅游而设的版面上。在那里，顾客能够看到各旅行社对于相似行程的不一样报价，更方便他们进行比较。根据广州地区近几年的居民出游习惯，绝大部分有意愿出游的居民都会根据这两份主流报纸上的旅游讯息来决定出游线路以及选择旅行社。所以，把广告投放在主流媒体尽管成本比较高，可是由于其市场覆盖面高，加上行业的特性，旅行社比较好地根据自身的特点制定广告方案。

2. 公共推广活动

除了传统广告的宣传以外，该旅行社也同时采取了多种营销手段以到达企业的营销目的。

(2)、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，所以那里实现了高科技营销。

(3)、利用社会公益活动进行推广。例如，今年的多个台风严重影响我省东部和北部，造成重大的经济损失。8月，广东省旅游局组织安排了一次送暖到灾区的旅游慈善活动。各大旅行社纷纷推出自驾车团和普通旅游团，以比较优惠的价钱吸引更多的游客前往灾区的旅游点，用实际行动来支持旅游局的号召。这次活动的启动仪式十分盛大，吸引了很多的媒体争相报道，广东国旅当然不会放过这个宣传的好机会。

(二). 独特的企业文化

企业文化简单说来就是群体共识，是从“共同危机感”到“共同目标”到“共同意识与共同职责”下的共同行动。一个企业无论他处在哪个发展阶段上，“生于忧患”的危机意识决不能缺失，一分钟也不能少，几乎所有变革成功的企业，都是十分强调培养危机感的企业。

比尔·盖茨以往告诉自我的员工：微软离破产仅有18个月，也永远仅有18个月。海尔总裁张瑞敏：我每一天的心境都是如履薄冰，如临深渊。

这种意识会催促员工们更加努力地去做。共同危机感才是企业不断变革与创新的开始，是我们企业持续发展的内部驱动力，因为不肯变革与创新就预示着死亡。公司也是如此来教育员工，经过召开例会的形式来通报公司内部、外部等实际形势。没有危机意识的员工很难把自我放到一个新的高度去研究问题，反而只会成为井底之蛙，永远以为自我处于不败之地。

公司在行业里属于大社，可是与领头的旅行社差距依然比较大。如果只是单纯地用低价策略与财力宏厚的超级大社进行竞争，那么下场不但造成公司严重亏损，并且很快便会倒闭。所以，公司定下了属于公司自身的市场定位，单从本人所处的出境游总部来说就是把自我定在了珠江三角洲乃至华南地区的出境游批发商。利用公司在行业里的影响力以及号召力

去争夺批发市场而不是单单着眼于散客市场。

三. 实习后想法以及提议

(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，并且传递速度很快.可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仅需时很多，并且十分容易错漏百出，查找也十分不方便。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。经过本人经过实践，发现运用电脑进行这方面的工作是能够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。电脑能够用各种快捷键到达更加便捷的工作，不但能很好的完成工作并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能够很好地保存下来了。

(二)、加大工作透明度

在实习期间，时常会看到即使同一部门都不大清楚其他同事的工作流程。这就容易导致万一有员工请假，整个业务的工作就很可能瘫痪，从而造成公司的损失。如果能够从基础业务开始，小部门内的员工能够做到相互沟通，了解大家的工作，掌握相互的工作流程，真正做到精通业务。那么，在有意外的情景下就能够避免业务瘫痪的可能了，也能够提升本部门的形象乃至全公司的形象。

(三)、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，许多环节都应当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；在办公室也应当注意环保；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，有时办公室的温度仅有不到20度。增强员工的环保意识能够减低耗能，保护环境，从公司的角度来说更是能够降低营运成本，提高人体舒适度等优点。

四. 结论

自从20__年进入大学学习以后，三年以来，本人都在学习好理论知识，目的是为了能在未来的职业生涯中打下坚实的理论基础。在校期间，我主要学习的是以管理学为起点的有关原理以及专业旅游管理的外延科目，可是一切都只是停留在一个理论阶段，一向都不能得到最为充分的实践。如何更好得把所学的书本上的知识转化成为真正属于自我的技能是本次实习的最主要收获。当然，收获绝对不止是知识的转化，还有一些关于待人处事的方法和态度。

总的说来，三年多的旅游管理专业理论学习在真正的旅游企业得到实实在在的的实现。从企业中能够让眼界大为开阔，累计更多的经验，不难看到，当真正工作的时候需要注意的一些事情是平时单纯靠学校教育是不能满足社会的需要的。所以，这就更要求我们除了注重理论上的学习以外，还必须切实把理论转化成实践，经过实践，加深对理论的认识。