

2023年试用期个人工作总结(汇总7篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

试用期个人工作总结篇一

我从1月初应聘进入公司至离开，员工稳定在80人左右，公司主要业务为专业海南地接，计划团队，常规纯玩散客，会议自由人，高尔夫，自驾车等。

实习主要目的

在海南学习生活了四年，对海南省也有个一个大概的了解。海南省作为一个岛屿，四面环海，气候怡人，具有得天独厚的旅游资源，海南省的旅游业发展前景十分的完美。我学的是市场营销专业，平日里上课很少涉及旅游方面的知识，出于对海南旅游发展前景的看好，我平时经常看些有关旅游方面的书。旅行社作为旅游业的承载者，具有极其重要的战略好处。所以，这次毕业实习单位我选取旅行社，期望透过社会实践，能对海南旅游业有更进一步实质性的了解。同时，在实习过程中注意培养自己的自学潜力、动手潜力、理解潜力、为人处事潜力以及思维潜力等。进一步巩固和理解在课堂及书本上所学的知识，培养和提高理论联系实际的潜力，更好的为建设社会主义伟大事业而奋斗。

实习资料及收获

(一)办公室文秘类工作

由于第一次较正式的步入社会，走进公司上班，加上领导对自己的具体工作潜力等方面不是很确定，所以在旅行社实习

的第一个月里，公司并没有分配什么重要的任务给我，仅仅是一些办公室里杂乱的工作，比如：取文件，送文件，打印，接电话，打扫卫生，整理办公室，倒开水等。虽然这些只是杂乱的小事，但我并没有抱着随意的态度，而是对每件事都很认真的去处理，我个人觉得连小事都不能做好的人，就别提做什么大事了！

经过一个月基础性的工作后，我与公司同事和领导进行了相互了解，彼此间建立了必须的信任感和亲近感，并且使我学会了必须的社会交际，提高了自己为人处事的潜力。

(二) 旅游市场调研

随着市场经济的不断发展，市场营销学正不断地向旅游业渗入，现已构成了旅游市场营销学，并逐渐地完善。市场调研作为市场营销的一部分，有着最为基础和重要的好处。

在公司实习期间，我有幸得到了一次实践性地市场调研活动，真是兴奋之极。在学校里，经常听老师讲些有关市场营销和调研的理论知识，偶尔有些实验性地模拟调研，但从没有过如此正式地社会调研。对我来说，这次绝对是一个把四年来所学的理论知识与社会实践相结合的机会，所以我本人十分的慎重与认真。

在做市场调研的整个过程中，我表现得相当活跃与用心。调研前期进行了调查问卷设计，以及调研对象分析，很多观点还得到了上级和同事的认可与赞许。市场调研中期，也就是正式有对象性的社会调查，我和同事们以小组的形式进行，按区域分配，我所在的小组负责海甸岛一块。我们接到任务后，我提议以街区为单位，每人负责一部分，分头行事，完成后到kfc集合，这样能够有效利用人员，在最短的时间内完成任务，同事们都表示同意。于是，充满激情、汗水、劳累与期望的一天就这样的开始了。回到公司，我们进行问卷统计与分析后，把结果交给了负责人。领导看了市场分析后对

我们赞扬了一翻，晚上还请大家去happy☺

经过此次调研活动，我对海南旅游市场有了更进一步的认识了解，个性是顾客这一块，也对自己有了更深的认识，发现了许多不足之处，需要更努力地不断学习提高。

对海南旅行社发展的一些想法及推荐

虽然第一次进旅行社工作，并且仅有短短的两个月，但透过近期的观察与思考，以及平日在学校里老师悉心的教育，我对海南旅行社的发展也有一些粗浅的想法与推荐。

目前，海南旅行社主要面临着三大问题：

第一，同行业激烈的竞争。从海南建省并确定旅游业为海南经济支柱性产业之一到此刻，包括大大小小，国内国际的旅行社不下160家，个性是90年代，海南省经批准注册的国内、国际旅行社达1千多家。应对一个海南，在有限的旅游资源开发下，共同存在着如此多的竞争者。所以，海南旅行社面临着极为激烈地竞争。

第二，优秀员工流失问题。此刻很多企业都面临着一个共同的问题，那就是优秀员工的流失，旅行社作为服务性企业，人员具有高流动性。我在公司实习的短短二个月中，就有一位优秀的导游想离开，但不明白经理用了什么方法留在了她。这不是一个小问题，人才的流失将带来一系列问题，如企业机密泄露，客户流失，成本上长升等。所以，旅行社就应重视这一问题。

第三，旅游市场混乱。不管哪一行业，市场混乱将增加企业许多额外的成本，严重地将导致企业灭完。

应对以上问题旅行社该做些什么呢

- 1、优化旅游路线，提高旅游服务质量。
- 2、做好客户服务，让顾客开心地来，满意地走。
- 3、开发新的旅游资源，创造竞争优势。
- 4、做好人员管理，降低人力资源成本。
- 5、完善企业管理制度和人力资源管理制度，留住人才。
- 6、塑造旅行社企业文化，树立企业形象。
- 7、规划旅游市场，制定营销策略，明确产品定价，做好市场宣传与营销管理。

实习总结

透过在旅行社为期两个月的实习，使我对海南旅游市场有了进一步认识，并且对海南旅行社也有了一个大概地了解。同时，在进行理论与实际相结合的过程中，灵活运用了自己的专业知识，展现了自己的潜力，也发现了自己存在的许多缺点。

在此，我十分感谢公司及同事对我的光照与帮忙，同时也忠心地感谢学校老师对我无私地培养与教育。