

最新旅行导师工作总结 旅行社工作总结(大全6篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

旅行导师工作总结篇一

一年来□xx旅行社在上级主管部门的关心支持下，在我公司全体员工的共同努力下，在业务开展，公司形象等方面取得了长足的进步。具体来说，有以下几个方面的工作：

20xx年是xx旅行社成立两周年，我们从高起点打造“xx旅游”企业形象。首先，投入资金对旅行社的办公场所进行装修，并巩固有利的地理位置，更换大形象广告牌，利用报纸等作宣传，倡导“xx旅行走遍神州”的主题。在公司管理上，建立健全一整套的规章制度、业务操作流程、服务细微标准，让客户和员工耳目一新，充分了解xx旅行，从而接受xx旅行社，最后选择xx旅行社，这样人气和业绩随之而来。

企业竞争最后是人才的竞争，要想培养人才，留住人才，就必须以人为本，形成自己的企业文化。我们坚持培训自己的人才队伍，面对大部分毕业生的员工队伍，花大力气进行企业文化的宣导，业务知识的培训以及业务能力的考核，并与收入紧密挂钩，只要在业务水平和服务素质上通过系统正规培训，使之得到提高，就是一名优秀的员工，就对企业有归属感。同时努力培养团队精神，形成凝聚力，我们在平时的工作中营造一种和谐相处的氛围、互相学习、互相帮助。有困难大家一齐来克服，经常组织一些集体活动，形成一种非

常难得的团队精神。今年我们专门组织了导游、计调及安全方面的培训。今年总经理组织了5次外出考察踩线。对我培养我公司员工的工作氛围和团结互助精神起到积极的作用。

旅游业作为一个中间产业，对经济有很强的推动作用。旅行社的业务分为：地接、组团两大主业。地接业务对旅行社来说利润很低，经济效益差，很多旅行社不愿做，甚至放弃，都往组团业务上发展，但我公司以宣传我县旅游为己任，投入人力、物力努力做好地接业务，争取做大做强，一是可以扩大品牌知名度以带动组团业务；一是可以实实在在为我县旅游做贡献。一年来接待地接人数近千人。

目前我县旅行社共有十几家之多。大家都靠组团业务来支撑，竞争异常残酷。出现了许多采取不正当手段竞争的情况。送礼、拉关系、低质低价抢业务。造成了极坏的影响，面对这种局面，我公司加强内部管理，狠抓质量，从导游培训，到计调出去踩线，到业务员职业道德培训，把好关口，不做低质低价团，不靠请客、送礼、拉关系做业务，转变成靠品牌、靠服务、靠创新来吸引客户，推出新的线路，都受到了客户的欢迎，取得了较好的经济效益和社会效益。推出高品保产品来吸引客户，加强与客户的沟通、回访。

但我公司毕竟还年轻，有些方面还不尽完美。面对未来，我们充满了信心和激情；我们的目标是一流的旅游品牌，我们的目的是真正让消费者享受到满意的旅行服务。

旅行导师工作总结篇二

金猪傲霜辞旧岁，玉鼠踏雪迎新春。送走了满载收获的20xx年，迎来了崭新的20xx年，当重新梳理逝去的岁月时，我们自豪地发现□20xx年对于旅行社来说是一个收获成功、收获喜悦、收获希望的丰收之年。过去的一年里，旅行社在xx集团公司的正确领导下，在市、区两级政府的大力支持下，各项

工作取得了突出成绩，为旅游事业和集团公司的经济发展做出了应有的贡献。岁末年初，我们对旅行社一年来的工作做以总结，总结经验和教训，为旅行社20xx年的工作打下良好基础：

为提高旅行社的整体服务水平，年初我们组织参加了xx学院的人才交流会，在会上我们招聘了一批旅游专业学生充实到旅行社，大大提高了旅行社的接待力量。4月份旅行社全体员工按照旅行社服务质量有关规定，苦练本领，先后组织了培训了旅游从业人员职业道德规范、员工文明守则、旅游业务知识、北山日伪工事的相关课题，聘请xx学院旅地系教授、旅游局领导，为北山讲解员培训史实知识、导游技巧，使北山的讲解实力大大增强，为旅游旺季的到来做好了准备。在旅游旺季期间，由于北山讲解人员少，游客多，讲解员十分辛苦，但他们的敬业精神是值得赞扬的，他们的讲解服务以及相关服务得到了游客和市区领导的一致好评，也为北山保证客源做出了一定贡献。同时北山作为一个窗口，展现了x人的热情、淳朴，为树立了良好的对外形象。

20xx年，旅行社为了拓展旅游客源市场，发掘旅游发展潜力，积极配合市区两级旅游管理部门的工作，公司出资多次派旅行社经理出外考察学习。学习国内外先进的旅游管理经验。7月份旅行社参加了市举办的旅游推介会，印发旅游宣传材料近万份，并在1月份派人参加了在北京举办的国内旅游交易会，学到了国内一些知名旅行社的成功经验，同时也扩大了我旅行社的对外影响力，树立了旅行社良好的社会形象，广泛结交了旅游届的业内人士，为旅行社的更好发展打下了坚实的基础。在内接方面，积极与本地其他旅行社联合推出爱国主义基地特色旅游，通过同行宣传我们的景点，增加了旅游收入，为旅游业的更好发展奠定了基础。

根据公司部署，今年年初对旅行社班子进行了调整，新上任的班子根据旅行社人员少、任务重的具体情况，采用建立健

全规章制度来弥补不足，建立了讲解员岗位责任制，讲解员培训制度，并在年初聘请xx学院旅游与地理系教师进行专业指导，从软件和硬件两方面充实旅行社的力量。这些人员通过培训和实际接待，大大提高了旅行社的整体接待水平。全年无旅游投诉事件。同时还加强导游员队伍其他素质的培养，如：遇到紧急情况时的应急心理素质，气质及才艺的培养，我旅行社的专职导游受到了国内外游客的一致好评，为旅行社的稳步向前发展奠定了坚实的基础。

侵华日军要塞遗址的接待工作，是旅行社工作的一个重要组成部分。针对旅游热，前来参观的游客呈逐年上升的趋势和游客要求越来越高的情况□20xx年旅行社加强了对侵华日军要塞遗址的开发和管理工作，新增添了必要的服务设施、对景区进行扩建，开发多处废墟遗址，铺修环行路xx余米，同时也对讲解人员进行了重点培训。抽调办公室管理人员对景区加强管理，按上级部门的管理要求，对管理人员、解说人员、保卫人员从各方面进行有针对性的培训，使景区的管理更趋于规范化，在多次的接待、讲解中，受到了国内外友人、有关部门领导的多次好评，提高了旅游城市的知名度。我们在开展旅游业，扩大知名度的前提下，更注重社会效益，一年内免费接待各地领导、当地关工委、妇联、中小學生团队、部队官兵多次，为有关部门进行爱国主义教育提供了基地。保证了侵华日军要塞遗址的日常接待工作，而且为20xx年“x年”和“九一八”活动提供了教育基地，做出了提出贡献，截止年底，侵华日军要塞遗址共接待国内外游客8万余人次，景区收入8万多元。

总之，旅行社在20xx年里，内抓管理，强化服务，外树形象、外抓效益，超额完成了年初预定的目标，取得了一定的成绩，但也存在一些不足。在新的一年里，在市、区两级管理部门的领导和监督指导下、在集团公司的支持下，旅行社全体员工将更加努力工作，以更加饱满的热情，为企业再创佳绩。为发展旅游事业做出我们新的贡献！

旅行导师工作总结篇三

20xx年我在旅行社财务部的各项工作基本告一段落了，在那里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情景。

根据公司的经营理念和现代管理方式的要求，财务工作必须是严格正规、合理合法，在公司这种良好的氛围和环境里，我们财务工作人员进行严谨踏实的工作。

反映和核算是财务工作的基本职能之一。我作为一名财务人员必须对公司发生的每一笔经济业务经过不一样的方式、方法进行规范记录，反映在凭证、帐簿和报表中，以备随时查阅。我已经对日常工作流程熟练掌握，能做到条理清晰、帐实相符。从原始发票的取得到填制记帐凭证、从会计报表编制到凭证的装订和保存都到达正规化、标准化。做到全面、及时、准确的反映。

今年我们财务部在人员减少并且从八月份开始又增加了国内康辉单位的财务核算，工作量比往年骤然增加了许多，就拿我们平时做的记账凭证来说吧。去年我平均每月做450张，今年从八月份开始，我平均每月要做850张凭证。工作量比去年增加了将近一倍。

在整天忙忙碌碌中，还要经常抽出时间帮部门检查一下，还有哪些团未结，借款未还，应收账款未收回，提醒他们及时清帐。对自我所做的帐，也要经常看，以防忙中出错。由于职业关系，我们财务人员经常做到肩背疼得直不起来，可是我们还是忍着疼痛坚持在自我的工作岗位上踏踏实实，认认真真地工作。

监督，是财务工作的另一项基本职能。首先是对每个部门每笔经济业务的合法性、和理性进行监督，保证企业不受不必要的经济损失。例如我在审核付款和往来单位对帐中，如稍有不慎，就有可能给我们单位造成无可挽回的损失。在实际

工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。经过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了我社会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

忠于职守、作为会计人员，我忠实地执行财务法规和企业内部的各项规章制度，勤于学习，不断提高自我的职业素养与技术职能，有职责感和职业道德。本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。

随着年龄的增长和工作经验的增多，我对我个人在财务工作中的要求也在不断提高，经过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，能够更好地服务于此刻的工作。

旅行导师工作总结篇四

时光如梭！转眼间我来到和美旅行社已经半年的时间了。在这半年的时间里，对于刚从学校毕业的我来说，自我懂得了如何适应初入社会的工作生活，并从中更加了解旅行社的实际运作。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自我的工作本事，现将工作情景总结如下：

自20xx年7月19日工作以来，我努力适应新环境，认真向各位同事学习，遇到许多未接触到的事物或者困扰的问题时主动

请教，工作本事逐步提高。刚进入新的工作岗位时，有强烈的不安感，对于新环境，充满未知甚至有点胆怯，好在经过一段时间的相处，发现同事都很热情，经常在日常工作生活中给予我帮忙，渐渐抹去了我心理的不安，慢慢的融入到这个大家庭来。

我入职这半年公司正处于创星阶段，所以除了日常工作之外，对创星工作接触也较多。评星是整个公司每位员工的工作，大家在办公室主任的带领下，认真完成分配的评星任务，这让我看见了我们公司的凝聚力和向心力。

踏入新的工作岗位后，经过半年的锻炼，使自我对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不一样的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自我的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话态度决定一切。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自我喜爱的，然后为自我的所爱尽自我最大的努力。我一向认为工作不该是一个任务或者负担，应当是一种乐趣，是一种享受，而仅有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的欢乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。能够说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。其次，是本事问题，又能够分成专业本事和基本本事。对这一问题的认识我能够用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业本事决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本本事，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业本事决定了你适合于某种工作，基本本事，包括自信力，协作本事，承担职责的本事，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种本事能够很好地协调发展和运作的人。

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进。

经过半年的时间，我觉得公司目前还有以下几个方面做的还不够到位，有待改善：

2、领导对普通员工的日常工作生活关心不够，很少和员工谈心；

3、日常管理工作不到位。

在新的一年里，我期望和公司共成长，求发展，互助共赢！

旅行导师工作总结篇五

送走了满载收获的20xx年，迎来了崭新的20xx年，当重新梳理逝去的岁月时，我们自豪地发现□20xx年对于xx旅行社来说是一个收获成功、收获喜悦、收获希望的丰收之年。过去的一年里□xx旅行社在xx集团公司的正确领导下，在市、区两级政府的大力支持下，各项工作取得了突出成绩，为xx的旅游事业和集团公司的经济发展做出了应有的贡献。岁末年初，我们对xx旅行社一年来的工作做以总结，总结经验和教训，为xx旅行社20xx年的工作打下良好基础：

为提高xx旅行社的整体服务水平，年初我们组织参加了xx学院的人才交流会，在会上我们招聘了一批旅游专业学生充实到旅行社，大大提高了旅行社的接待力量。4月份xx旅行社全体员工按照旅行社服务质量有关规定，苦练本领，先后组织了培训了旅游从业人员职业道德规范、员工文明守则、旅游业务知识、北山日伪工事的相关课题，聘请xx学院旅地系教授、旅游局领导，为北山讲解员培训史实知识、导游技巧，使北山的讲解实力大大增强，为旅游旺季的到来做好了准备。

在旅游旺季期间，由于北山讲解人员少，游客多，讲解员十分辛苦，但他们的敬业精神是值得赞扬的，他们的讲解服务以及相关服务得到了游客和市区领导的一致好评，也为北山保证客源做出了一定贡献。同时北山作为xx的一个窗口，展现了xx人的热情、淳朴，为xx树立了良好的对外形象。

20xx年，xx旅行社为了拓展旅游客源市场，发掘旅游发展潜力，积极配合市区两级旅游管理部门的工作，公司出资多次派旅行社经理出外考察学习。学习国内外先进的旅游管理经验。7月份旅行社参加了市举办的旅游推介会，印发旅游宣传材料近万份，并在10月份派人参加了在北京举办的国内旅游交易会，学到了国内一些知名旅行社的成功经验，同时也扩大了我旅行社的对外影响力，树立了xx旅行社良好的社会形象，广泛结交了旅游届的业内人士，为旅行社的更好发展打下了坚实的基础。在内接方面，积极与本地其他旅行社联合推出爱国主义基地特色旅游，通过同行宣传我们的景点，增加了旅游收入，为旅游业的更好发展奠定了基础。

件两方面充实旅行社的力量。这些人员通过培训和实际接待，大大提高了旅行社的整体接待水平。全年无旅游投诉事件。同时还加强导游员队伍其他素质的培养，如：遇到紧急情况时的应急心理素质，气质及才艺的培养，我旅行社的`专职导游受到了国内外游客的一致好评，为旅行社的稳步向前发展奠定了坚实的基础。

侵华日军xx要塞遗址的接待工作，是旅行社工作的一个重要组成部分。针对xx旅游热，前来参观的游客呈逐年上升的趋势和游客要求越来越高的情况[]20xx年旅行社加强了对侵华日军xx要塞遗址的开发和管理工作，新增添了必要的服务设施、对景区进行扩建，开发多处废墟遗址，铺修环行路2000余米，同时也对讲解人员进行了重点培训。抽调办公室管理人员对景区加强管理，按上级部门的管理要求，对管理人员、解说人员、保卫人员从各方面进行有针对性的培训，使景区的管

理更趋于规范化，在多次的接待、讲解中，受到了国内外友人、有关部门领导的多次好评，提高了xx旅游城市的知名度。我们在开展旅游业，扩大知名度的前提下，更注重社会效益，一年内免费接待各地领导、当地关工委、妇联、中小学生团队、部队官兵多次，为有关部门进行爱国主义教育提供了基地。保证了侵华日军xx要塞遗址的日常接待工作，而且为20xx年“xx年”和“九一八”活动提供了教育基地，做出了提出贡献，截止年底，侵华日军xx要塞遗址共接待国内外游客8万余人次，景区收入8万多元。

总之□xx旅行社在20xx年里，内抓管理，强化服务，外树形象、外抓效益，超额完成了年初预定的目标，取得了一定的成绩，但也存在一些不足。在新的一年里，在市、区两级管理部门的领导和监督指导下、在集团公司的支持下□xx旅行社全体员工将更加努力工作，以更加饱满的热情，为企业再创佳绩。为发展xx旅游事业做出我们新的贡献。

旅行导师工作总结篇六

20xx年，公司在朱世荣董事长的正确领导下，精诚团结，扎实苦干，圆满地完成了各项任务指标。现将和美旅行社有限公司20xx年工作情景总结如下：

一、任务指标完成情景

20xx年度，我社组团接待人次达33866人次，比上年增长39、2%；本年度营业收入为372、9万元，较20xx年增加了2、75%；全年实现利润3、6万元，较20xx年增长36、9%。今年公司严格执行年初朱总下达的财务计划，节支措施得力，效果显著；在朱总的统一部署下，较好地完成了“实践科学发展观”活动资料，持续开展四星级旅行社创立工作；实现全年无安全生产职责事故，公司上下政治团结，思想稳定，完成了各级领导交办的各项工作任务□20xx年，公司顺利经过考核，

获得“消费者信得过单位”荣誉称号。

二、主要做法和经验

（一）紧紧围绕“一个目标”，全体员工敬业奉献

今年以来，应对国际、国内经济疲软的大背景、“十八大的召开”及旅游安全事故频发的各种不利因素的影响，我们以不变应万变，坚定信心，迎难而上，实现了全年提高游客组团接待人次，实现营业收入增加的目标，坚持科学发展观，强化内部管理，优化旅游环境，把握市场动态，大力宣传促销，努力提高我社管理水平和品牌知名度，一切工作紧紧围绕经济效益这个中心而展开。为了实现这个目标，门市部、导游部、计调部人员付出了比往年更大的辛苦，由于今年组团人次的增加，公司员工奋战在工作前线，三四月份旺季时经常超负荷工作，并且还要应对来自社会方方面面的精神压力，但大家始终以大局为重，顶住压力，坚持原则，确保实现经济效益的最大化；财务部的工作也异常繁重，在负责正常的财务工作的同时，还要承担缴税、收存票款等很多工作，但他们克服困难，兢兢业业地坚守在岗位上，高标准、严要求、高质量、无差错，完成了本职工作；由于开发公司工作外向性强、涉及面广，工作人员也异常辛苦，但大家毫无怨言，积极主动为公司排忧解难，都出色地完成了各自工作任务，总之，今年收入目标的圆满完成，依靠的是每位员工都能吃苦、能战斗，得益于大家爱岗敬业的奉献精神。

（二）认真学习“十八大”精神，增强公司上下政治素养

1、在思想和行动上与领导决策相统一。抓好班子建设，构成工作合力，我们把加强班子团结作为切入点，严守管理 workflows，坚持民主集中制的原则，立足大局，勤于沟通，分工合作，确保了领导工作的高效率；按照上级主管部门的统一部署，精心组织，扎实推进，较好地完成了“实践科学发展观”资料，激发了公司上下凝心聚力、争创一流的工作干劲；

经过对“十八大”精神的认真学习，认真做好相关宣传，做好带头作用，坚持民主生活会制度，提高员工的大局意识和政治素质，确保了领导决策畅通和团结稳定。

（三）努力做到“三个结合”，各项工作有序开展

1、员工培训与内部管理相结合。随着公司对员工培训制度逐步完善成熟，我们在坚持常规素质考核的基础上，将员工的自身学习、作风纪律、工作成效、服务意识及增收节支等各项工作都纳入到考核范畴，突出管理的细节化和人性化，逐级考核，严格奖惩，用机制督促员工不断地自我学习、自我控制、自我完善。经过培训考核实施取得较好成效：一是员工的业务本事、服务水平、礼节礼貌有了提高；二是员工的遵规守律意识得到了加强；三是激活了管理层的创新动力和工作热情，提高了骨干的独立思考本事和独挡一面的管理本事，从而使公司的综合管理水平得到了有效地提升。

2、政府主导与自主营销相结合。经过政策分析和旅游市场调研，今年我们制定了以政府主导与自主营销相结合的营销策略，全面把握，突出重点，灵活宣传，力求实效。例如：今年年末组团“港澳游”专列。实践证明，采取政府主导与自主营销相结合宣传方式，既到达了少花钱、多办事的目的，同时提高了宣传活动的实效性和针对性。

3、软环境建设与硬件建设相结合。为加快我社的提档升级，我们坚持软、硬件建设并重的原则，一手抓好旅游服务管理，一手抓好公司环境建设。经过培训等方式，加强导游人员的综合素质，提升导游人员的带团水平以到达服务的人性化、规范化和细节化，进而提升旅行社的整体品位。此外，公司今年还采购很多硬件，对公司办公环境、接待环境进行优化，提升企业形象。

三、存在的问题

回顾一年的工作，在总结成绩的同时，我们也清醒地意识到：在服务水平、服务质量上我们还有很多不尽人意的地方，礼仪礼貌需要进一步规范，服务标准应当要求更高，需要克服工作情绪化、缺乏职业认同感的问题，在实际工作中要注重磨练意志品格、强化心理素质、提高道德修养，以理智的态度处理各种突发情景，提高应变本事和心理承受本事，以更加积极的态度维护好窗口形象；在旅游安全方面，公司在处理突发情景的救援组织、机制和措施还需进一步健全；另有公司需要加强职工的思想工作，关心员工工作的同时，兼顾员工家庭生活。

四、20xx年工作重点

20xx年，我们将紧紧围绕公司的提档升级，加速实施四星级旅行社的创立工作，以创立工作为统领，坚持软件建设与硬件建设并重的原则，全面优化公司环境，完善企业设施，提高企业管理水平和旅游品位；以市场为导向，把握动态，寻找机会，大力营销，多形式开发市场，以互惠互利、共同发展为准则，在景区、景点及旅行商之间搭建一个良好的交流交易平台，进一步协调各方关系，拓展市场客源，提升和美旅游品牌形象，促进和美旅行社可持续发展；牢固树立“人才是第一资源”和“员工第一”的理念，关爱员工生活，解决员工疾苦，为员工供给优良的学习、工作和发展环境，结合实际和工作的特殊性，下大力、多形式搞好员工培训，提高干部员工的综合素质，打造一支素质形象好、专业技能强、文化涵养高的过硬队伍，增强景区的核心竞争力。

总之□20xx年在朱总的正确领导下，在相关部门及其他同行精英的指导和帮忙下，经过我们全体员工的不懈努力，顺应了今年旅游的大好形势，圆满完成了各项工作目标□20xx年，我们将以更加高昂的斗志、更加饱满的热情，振奋精神，鼓足干劲，抓住机遇，迎接挑战，为和美旅行社的发展再攀新高做出应有的贡献。