

# 最新团建之旅感悟(优质10篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得感悟，这样我们可以养成良好的总结方法。我们如何才能写得一篇优质的心得感悟呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得感悟吧，我们一起来看看吧。

## 团建之旅感悟篇一

这次游学，是我第一次独自出远门，随着清晨的火车开出车站，我怀着未知和忐忑不安的心情离开了北京，虽然之前我去过两次杭州，但是我都是随妈妈去的。

在出发之前，妈妈给我准备了一大箱子，一大背包的行李，并再三嘱托我要注意安全并照顾好自己。

终于到了周五，马上就要回家了，可有一个问题却让我头疼不已，那就是收拾行李。

妈妈在走前替我收拾了一堆要带的东西、换洗的衣服、水、吃的、酸奶、雨披，当然还少不了一本书，真是应有尽有。可对于动手能力差的我来说可真是比登天还难，我想着，到底该怎么办啊，算了，把东西全塞进去就完事，结果我发现，光把衣服塞进去，箱子就合不上了。

我不得不求助我的室友xx了。xx说：“你把小的衣服卷成一个卷，塞到衣服与箱子的空隙里试试”我把小衣服卷成豆腐卷的形状，按照xx的方法做，果然成功了。

经过这次游学，大大地提高了我的动手能力和自理能力，让我有很多受益。

## 团建之旅感悟篇二

(一) 实习时间：7月——1月

(二) 实习地点□xx旅行社

(三) 实习目的：旅游业是一个新兴的朝阳产业，旅游专业也是一个实践性很强的专业，不仅仅需要过硬的专业知识，旅游时以娱乐为目的的，包括食住行游购娱六个大方面，每一个方面的安排和操作都是很繁杂的，所以参加旅行社岗位的实习主要是培养我们的自学和动手潜力、理解潜力以及思维潜力。透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潜力，更好的掌握课本知识和实际操作潜力。

(一) 接待实习资料

众所周知，旅游业是一个服务性的产业，有的时候一个旅行社的接待质量要比服务质量还要重要，不管是游客还是业务客户，对一个旅行社的第一印象都是很重要的，直接影响到他们对旅行社的信任程度，所以对于旅行社的员工来说要努力使自己成为公司的“形象大使”。这也是我进入旅行社后的第一课。

当游客主动上门咨询旅游产品的时候首先要做到微笑服务，这是服务业最基本的要求，要针对顾客的需求介绍相对应的旅游产品，对于游客的疑问要细心的给予解释不要表现出不耐烦，在介绍过程中要有诚恳的态度，让游客觉得你是真的设身处地为他们思考。当客户前来拜访时要主动的热情招待，有针对性的用简洁明了的语言向客户介绍旅游产品，在刚到一个旅行社时应对公司的主要客户有大致的了解。

在服务业中最忌讳让客户感到自己被冷落，所以旅行社员工要有敬业精神，不要将个人情绪带到工作中。

## （二）产品线路安排实习

作为一个刚到旅行社的新人刚开始是不会直接参与旅游线路的设计的，只是做一些零散的工作，在旁边多接触多学习，旅游产品的设计和线路的安排是一个旅行社得以生存和发展的基础，也是旅行社不断注入活力的源泉，在旅游产品的设计中要注意几个问题，首先是旅游产品的设计要迎合旅游者的需求，要在充分的市场调查的基础上开展真正跟上时代的步伐，要推陈出新，避免雷同产品的出现。

其次在设计旅游产品时要注意行程的安排要松紧有致，不要让游客觉得行程太松散，时间上要紧凑，争取在有限的时间内让游客看到自己想要看到的景观，到达自己的要求。再次是设计旅游产品的工作人员要有丰富的地理历史等方面的专业知识，设计线路时要合理一有吸引力，并且在设计完成之后会用优美的语言向游客描述，让游客心向往之。

## （三）导游员职责实习

作为一个导游人员，他的职责是很大的，不但要保证游客的人身和财产安全还要保证游客的游览质量。

（1）实施旅行社的接待计划，监督各地接待单位的执行状况和接待质量。

（2）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。

（3）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。

（4）维护旅游者的人身和财物安全，处理好各类突发事件，并能带给与之相关的延伸服务。

(5) 耐心解答旅游者提出的问题。

(6) 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。

(1) 认真做好旅游者在本站的接送服务。

(2) 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。

(3) 热情做好导游讲解工作，用心向旅游者介绍和传播中国文化。

(4) 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。

(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。

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取旅行社时首先要思考的因素，因为这直接关系到游客的切身利益，关系到游客的旅行质量和游客的合法权益是否能得到保护。

旅游者之所以选取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。因为每个游客的经济状况是不同的，他们会根据自己的经济状况选取适当的旅游线路。因此，旅行社能不能在向旅游者推介旅游线路时带给诱人的旅游价格，在很大程度上决定着旅游者的购买决策。作为旅行社的线路设计人员来说就应尽可能的减少成本为自己的公司争取价格优势，但是要在保证旅游服务质量的基础上。

随着我国旅游消费者渐趋理性，越来越多的旅游者在选取旅行社的时候，已不仅仅仅仅着眼于旅行社的报价，而是综合平衡旅行社所带给旅游产品的“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。

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，那些能够为旅游者带给多种包价形式和旅游服务，尤其是能够带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。

诚信是旅行社企业立足于社会和长期盈利的基石，也是旅游者选取旅行社的关键因素。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。

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取。

（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，不同的旅行社开发不同的旅游专线，同一品牌的旅行社也分别开发出不同的主体旅游和专题旅游。

（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。如为顾客带给票务预订服务、租车接送服务等，带给金融服务、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，因此一日游、两日游这种短期的旅游活动越来越突出，因此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），使旅游变成了只有旅没有游，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，他们透过酒店预订公司预订酒解决住宿问题。余下的就是自己自由的安排游玩，弥补了传统旅行社的不足店。

（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1.2亿人次左右。而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。而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17.7%，而从25—44岁占整个旅游人数的48.6%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取了长达10年、20年、30年的分时度假的旅游服务项目，目前许多旅游中介已不同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。

透过这次实习，我深切的了解到，独立和好学是一个实习生首先就应具备的。只有培养自身的独立潜力，但是分的依靠，自己主动的去发现问题解决问题，这样我们才能真正的高自己处理问题的潜力，才能在工作上得到进步。另外，在工作上，有问题，有不懂就应大胆请教，而不是不懂装懂。“三人行，必有我师”，我们该学该问的不仅仅限于我们的同事，前辈，各种形形色色的人，每个领域，都有我们要学该懂的东西。透过学习，才能独立工作，积累经验，最后得到的才是最适合自己的东西。

导游的工作是重复的、也是不断变化的，它时刻挑战着我的耐心和忍耐力。有时候，心生厌烦的并不是外界的环境，而是自己的心态。往往在开始的时候我们都满怀激情，而慢慢地，这种热情却冷淡了下来，其实环境依旧如此，变化的只是我们的心态。每一天，我们能够选取好情绪好心态，也能够选取坏情绪消极的心态，因此我们能够选取好情绪好态度！

如何与人和睦相处，良好的进行沟通，是一名实习生务必要学会的。在与人相处方面，我一向坚信，诚实加真心，自尊与尊重他人，肯定不会被拒于千里之外的。首先和同事相处，我只是一个实习生，很多事情要多看多学，我所有的同事都是我的`老师，前辈，工作过程中，怎样发挥团队的作用，协调内部关系，我学会的是尊重和礼貌。做为一名旅游人，直接应对的是顾客，你的一句话能够影响客人对旅行社甚至整个旅游的整体印象，甚至影响客人整天的情绪状态。如何让自己说出的语言让客人听得舒服，听得开心，进而选取和你合作，是作为一名实习生所务必要学习的课程。人不免会有

情绪上的波动，然而这种情绪上的波动往往会影响他人的情绪。如何调整好自身的心态，用的心态去应对客人，应对同事甚至上级，如何带给别人一个的笑容，是我每一天都要认真思考的问题。在这次实习中，我不但在沟通潜力上得到了提高，还学会了如何调整自我的心态。

在几个月的实习过程中，我对整个旅行社行业的运作模式和日常操作程序都有了必须得了解。在此过程中，我学习到了许多在学校学不到的知识，接触了形形色色的人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

### 团建之旅感悟篇三

伴随着当代大学生的就业压力，我系按照“一切为了学生，为了学生的一切”的办学理念。结合自身的实际，独僻新径，实行学习与实践相结合，“双证制”的办学风范。

在这座优秀的旅游城市——都匀，阳春三月正是旅游的黄金时间。大街小巷一片热闹非凡，旅行社也正在干的热火朝天。作为一名旅游专业的学生，这个大好时光，正是我们学习努力的时刻。于是我们按照学校的安排来到了旅行社进行了为期一个月的见习任务。

3月25日，我们带着一份热情来到阳光旅行社有限责任公司，希望能够学到更多的知识。经过总经理的一翻话我们更是热血沸腾，我们都认识到从今天开始我的身份就是员工，我们必须以一个员工的身份要求自己。

在这期间，我以“沟通一个客人，交上一个朋友”为我工作的座右铭。因为曾经有一个成功的企业家当记者来采访他：问他成功的理由是不是亲戚朋友的帮助。他却理直气壮地回答记者：“我的公司能够有今天，是因为我们公司都将每个客人当作即将远行的朋友。”经过多次出去发宣传资料和客

人打交道，我深深地知道社会和学校完全是两回事，在学校我们也许付出一倍或者两倍都会有回报，但是在社会上我们付出了十倍二十倍也不一定有回报。社会是一个大家庭，形形色色的人都有，纷繁复杂，我们不但要学会有足够的应变能力，还要学会“忍”的智慧，以忍为进。就像有一次我发宣传资料，连续几次恭敬的递出资料去，可是客人呢 不张不说，还有点不高兴，还真有点赖!就这样一次又一次的遭受打击，一次又一次的总结经验，最终才能更佳地和客人沟通。

有一次，我接了一个电话是一个要去旅游的客人，他问了我很简单三个问题：去华东五市双飞六日游多少钱?华东五市是那五市?这游程是怎样的?我的回答都是：无语。虽然这次接听电话很失败，但对我的启发很大。从那天起我开始关注相关的信息，看游程、背价格等。其实许多事情都是这样，我们只有去做了，才知道不足的地方，才加以奋斗、努力。

旅行社的还有许多事情都是挺有意义的!虽然有许多让我们不满、气愤，但当我们回味的时候，却别有一翻滋味——甜甜的。

生活不是请客吃饭，上帝创造我们，就是要我们工作。在阳光旅行社见习的一个月一言难尽，但有一点是值得肯定的;它将为我以后的路子打下了牢固的基础，不管是就业、择业、还是创业。

## 团建之旅感悟篇四

在到达古塔公园团队建设场地后，按照团建领队的要求，我们被分为了六个队，在一些趣味的热身活动游戏结束后，开始了团队拓展活动。根据要求每个队都由队员选出一名队长、一名队秘，并一同起队名，设计队旗、队伍口号及载歌载舞的展示队歌，最后摆个pose照集体照。在团队展示阶段，我们集思广益，各显神通，很快确定了队伍名称“葫芦娃队”，随后画出精美的队旗，“金刚葫芦娃，什么都不怕!”的口

号喊出我们如虹的气势，整个过程使我们每一个人都时刻感受到，自己不是一个人，而是一个团队中的一份子，要成功完成团建训练项目，需要团队中每一个人的努力，需要大家的充分沟通协作才能圆满完成。

在进行小组”猜拼图””一丝不苟”活动的过程中，我们小组的每一个人自始至终都在为小组的顺利过关而努力，始终坚持以团队协作为最终目标。虽然刚开始我们过于急于求成，但通过我们及时调整方案，最终达到失误率为零的结果，取得完美的胜利。

### 三、

在进行最后一个“呼吸的力量”活动时，瓢泼大雨不期而至。队员们无畏风雨，有条不紊的迅速穿上临时雨衣，收拾好训练物品，按照指令在大雨中整齐列队。这次团建成员中女同志占绝大多数，体现出巾帼不让须眉的气势。通过此次团建训练使我增强了自信心，磨练了战胜困难的毅力，提高了解决问题的能力；通过这次团建训练，增进了我对集体活动的参与意识与责任心。在整个训练过程结束后，大家都很累，可参与活动的每个人都兴高采烈地议论着训练过程中的事情，都感到回味无穷。我第一次感到团队的力量如此之大，我想这次经历一定会在今后的工作中给我带来很大的帮助。

xx金世神农种业有限公司于成立，现有员工33人，共青团员17人。几年来，团支部始终坚持“服务公司发展、服务农民增收”的原则，创造性地开展了各项工作，取得了显著成绩。团支部先后被评为xx市“青年文明号”和县级“五四红旗团支部”。

公司创业之初，市场竞争非常激烈。面对这种情况，团支部一班人通过多次深入农村调研，发现越来越多的农民种起了棉花，经营棉种的商家却不多，品种短缺而且单一。为满足市场需求，团支部提出要抢抓机遇，增加棉种销量，快速占

领市场。于是，公司大批量经营棉种，并及时把重点放在建立市场销售网络上，把销售网络遍布各个乡镇，严把“售前、售中、售后”服务关，变“改善服务”为“完善服务”。通过团支部一班人热情周到的服务，得到了广大农户和经销商的充分认可，建立起了稳固的销售网络，年销售额成倍增长。现今神农种业已从昔日一个名不见经传的小型民营企业，快速发展成为注册资金500万元，拥有平方米的集办公、科研、销售为一体的科技大楼，3000平方米的种子生产车间，仓储面积15000平方米，实验示范基地亩，良种繁育基地10000亩，育种能力达到1000吨，年销售额达到7000万元，业务范围覆盖xx[]山东、河北、河南、江苏等十几个省市。

在企业发展中，团支部清醒地认识到，依靠销售传统产品无法在市场经济大潮中站稳脚跟，必须研究开发新品种，才能不断加快企业的发展。，建立了一支由青年技术骨干组成的科研小组，探索高产的栽培模式，培育新品种。科研小组多次赴河北、山东、河南等地学习先进的植棉技术，并把掌握的技术运用到实际操作中。在棉种试验过程中，团支部一班人每天吃住在田间，24小时全程监控棉苗的成长情况。经过不懈努力，培育出十几个抗病、优质、高产的棉花新品种，并通过了xx品种管理委员会的审定，当年许多棉农纷纷种植。在技术人员的指导下，棉花的产量大大提高了，棉农的经济效益也随之大幅度增长。中央电视台[]xx电视台、河北电视台及河北科技报等媒体都对此进行了报道。

从事农资经营的大多是青年农民，经营地分散，信息闭塞，同行业无序竞争，棉农购种面临着许多风险。为了使棉农买上放心种，团支部决定，对经营机制进行革新。经过积极运作，以公司为依托成立了xx县神农棉花协会[]xx市富亿农棉花种植专业合作社，共吸收会员达5000多人。协会和合作社成立后，针对棉农的实际困难，团支部决心要下大力量搞服务，扎扎实实为会员办实事。为了解决棉农缺乏科学的植棉技术，先后免费为棉农提供示范品种5000公斤；并带头搜集、整理、

编印技术会刊及技术光盘，免费发放达8万多份；召开百余场棉花新品种及栽培管理技术现场观摩会。利用农闲之时他还深入农村，义务培训农民1万多人次，示范棉花新品种100多个，为会员提供优质棉花新品种20多个，每年帮助会员增加收入超过千万余元。

财富来自社会就应回报社会。近年来，团支部每年拿出10多万元现金及农资产品支持当地教育事业和贫困家庭，与120户贫困家庭结成了“一对一”帮扶对子。今年春节，又为潘庄、造甲、宁河、板桥的54户贫困青年家庭送去了价值3万元的农资产品。3月份，为丰台中学特困学生家庭捐赠5000元农资。团支部多次被评为“捐资助教、育才兴国”、“爱心助学先进单位”。

## 团建之旅感悟篇五

（一）实习时间：7月——1月

（二）实习地点□xx旅行社

（三）实习目的：旅游业是一个新兴的朝阳产业，旅游专业也是一个实践性很强的专业，不仅仅需要过硬的专业知识，旅游时以娱乐为目的的，包括食住行游购娱六个大方面，每一个方面的安排和操作都是很繁杂的，所以参加旅行社岗位的实习主要是培养我们的自学和动手潜力、理解潜力以及思维潜力。透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潜力，更好的掌握课本知识和实际操作潜力。

（一）接待实习资料

众所周知，旅游业是一个服务性的产业，有的时候一个旅行社的接待质量要比服务质量还要重要，不管是游客还是业务客户，对一个旅行社的第一印象都是很重要的，直接影响到

他们对旅行社的信任程度，所以对于旅行社的员工来说要努力使自己成为公司的“形象大使”。这也是我进入旅行社后的第一课。

当游客主动上门咨询旅游产品的时候首先要做到微笑服务，这是服务业最基本的要求，要针对顾客的需求介绍相对应的旅游产品，对于游客的疑问要细心的给予解释不要表现出不耐烦，在介绍过程中要有诚恳的态度，让游客觉得你是真的设身处地为他们思考。当客户前来拜访时要主动的热情招待，有针对性的用简洁明了的语言向客户介绍旅游产品，在刚到一个旅行社时应对公司的主要客户有大致的了解。

在服务业中最忌讳让客户感到自己被冷落，所以旅行社员工要有敬业精神，不要将个人情绪带到工作中。

## （二）产品线路安排实习

作为一个刚到旅行社的新人刚开始是不会直接参与旅游线路的设计的，只是做一些零散的工作，在旁边多接触多学习，旅游产品的设计和线路的安排是一个旅行社得以生存和发展的基础，也是旅行社不断注入活力的源泉，在旅游产品的设计中要注意几个问题，首先是旅游产品的设计要迎合旅游者的需求，要在充分的市场调查的基础上开展真正跟上时代的步伐，要推陈出新，避免雷同产品的出现。

其次在设计旅游产品时要注意行程的安排要松紧有致，不要让游客觉得行程太松散，时间上要紧凑，争取在有限的时间内让游客看到自己想要看到的景观，到达自己的要求。再次是设计旅游产品的工作人员要有丰富的地理历史等方面的专业知识，设计线路时要合理一有吸引力，并且在设计完成之后会用优美的语言向游客描述，让游客心向往之。

## （三）导游员职责实习

作为一个导游人员，他的职责是很大的，不但要保证游客的人身和财产安全还要保证游客的游览质量。

(1) 实施旅行社的接待计划，监督各地接待单位的执行状况和接待质量。

(2) 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。

(3) 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。

(4) 维护旅游者的人身和财物安全，处理好各类突发事件，并能带给与之相关的延伸服务。

(5) 耐心解答旅游者提出的问题。

(6) 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。

(1) 认真做好旅游者在本站的接送服务。

(2) 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。

(3) 热情做好导游讲解工作，用心向旅游者介绍和传播中国文化。

(4) 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。

(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。

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取旅行社时首先要思考的因素，因为这直接关系到游客的切身利益，关系到游客的旅行质量和游客的合法权益是否能得到保护。

旅游者之所以选取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。因为每个游客的经济状况是不同的，他们会根据自己的经济状况选取适当的旅游线路。因此，旅行社能不能在向旅游者推介旅游线路时带给诱人的旅游价格，在很大程度上决定着旅游者的购买决策。作为旅行社的线路设计人员来说就应尽可能的减少成本为自己的公司争取价格优势，但是要在保证旅游服务质量的基础上。

随着我国旅游消费者渐趋理性，越来越多的旅游者在选取旅行社的时候，已不仅仅仅仅着眼于旅行社的报价，而是综合平衡旅行社所带给旅游产品的“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。

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，那些能够为旅游者带给多种包价形式和旅游服务，尤其是能够带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。

诚信是旅行社企业立足于社会和长期盈利的基石，也是旅游者选取旅行社的关键因素。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。

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取。

（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，不同的旅行社开发不同的旅游专线，同一品牌的旅行社也分别开发出不同的主体旅游和专题旅游。

（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。如为顾客带给票务预订服务、租车接送服务等，带给金融服务、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，因此一日游、两日游这种短期的旅游活动越来越突出，因此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），使旅游变成了只有旅没有游，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，他们透过酒店预订公司预订酒解决住宿问题。余下的就是自己自由的安排游玩，弥补了传统旅行社的不足店。

（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1.2亿人次左右。而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。而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17.7%，而从25—44岁占整个旅游人数的48.6%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取了长达10年、20年、30年的分时度假的旅游服务项目，目前许多旅游中介已不同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。

透过这次实习，我深切的了解到，独立和好学是一个实习生首先就应具备的。只有培养自身的独立潜力，但是分的依靠，自己主动的去发现问题解决问题，这样我们才能真正的高自己处理问题的潜力，才能在工作上得到进步。另外，在工作上，有问题，有不懂就应大胆请教，而不是不懂装懂。“三人行，必有我师”，我们该学该问的不仅仅仅限于我们的同事，前辈，各种形形色色的人，每个领域，都有我们要学该懂的东西。透过学习，才能独立工作，积累经验，最后得到的才是最适合自己的东西。

导游的工作是重复的、也是不断变化的，它时刻挑战着我的耐心和忍耐力。有时候，心生厌烦的并不是外界的环境，而

是自己的心态。往往在开始的时候我们都满怀激情，而慢慢地，这种热情却冷淡了下来，其实环境依旧如此，变化的只是我们的心态。每一天，我们能够选取好情绪好心态，也能够选取坏情绪消极的心态，因此我们能够选取好情绪好态度！

如何与人和睦相处，良好的进行沟通，是一名实习生务必要学会的。在与人相处方面，我一向坚信，诚实加真心，自尊与尊重他人，肯定不会被拒于千里之外的。首先和同事相处，我只是一个实习生，很多事情要多看多学，我所有的同事都是我的老师，前辈，工作过程中，怎样发挥团队的作用，协调内部关系，我学会的是尊重和礼貌。做为一名旅游人，直接应对的是顾客，你的一句话能够影响客人对旅行社甚至整个旅游的整体印象，甚至影响客人整天的情绪状态。如何让自己说出的语言让客人听得舒服，听得开心，进而选取和你合作，是作为一名实习生所务必要学习的课程。人难免会有情绪上的波动，然而这种情绪上的波动往往会影响他人的情绪。如何调整好自身的心态，用的心态去应对客人，应对同事甚至上级，如何带给别人一个的笑容，是我每一天都要认真思考的问题。在这次实习中，我不但在沟通潜力上得到了提高，还学会了如何调整自我的心态。

在几个月的实习过程中，我对整个旅行社行业的运作模式和日常操作程序都有了必须得了解。在此过程中，我学习到了许多在学校学不到的知识，接触了形形色色的人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

## 团建之旅感悟篇六

参加完公司联合中国培训热线组织的团队拓展训练后，感受颇多我还不时会想起那“惊心动魄”的训练。不管是令我胆战心惊的“cs”“高空抓杠”“徒手攀岩”还是“急速60秒”、“风火轮”所有情节历历在目，令我难以忘怀。

因为这是我第二次参加，虽然很累很累，但整个过程把妙趣横生的游戏同工作、生活、学习有机地联系在了一齐，不仅仅给我们带来了无穷的乐趣、信心和勇气，而且给我带来深刻的思考与启迪……拓展训练每个项目都离不开团队的支持和鼓励，设计自我团队的队名、队呼、队徽、就预示了此次活动的整个过程离不开群众的智慧和力量。40多个人被分成3个团队。我们很快完成了队名、队呼、队徽的设计和队长的选举工作。我所在的队是“特工队”队，一共有14人，队长是张必学，我担任队花；队呼是“特工特工，永攀高峰”。

一、优秀的团队首先就应有一个优秀的领导者，有一个共同的目标愿景，以及为了实现共同目标而制定的计划。

二、合理分工，相互配合：在一个团队中，每个人只有分工不一样，没有轻重不一样，每个人都就应各司其职，最大化的发挥自我的特长，我们的团队才会做到最好！在工作中也是一样：每个岗位的人都要相互配合，共同努力，才会取得我们大家共同创造的好成绩。

三、团队中的沟通个性重要。这让我感受到了人与人之间无隔阂、和睦共处、亲密无间的真诚与舒畅。

四、信任，一个多么完美的词语。信任朋友和同事，其实是给自我机会，因为协作和团结才会产生强大的凝聚力。作为管理者务必做到“用人不疑，疑人不用”。

五、纪律的约束：此次活动虽为拓展加旅游，但既为公司组织，务必要有自我纪律的约束：约束了自我，保护的是大多数人和团队的利益。没有规矩不成方圆，在一个团队中如果没有纪律的约束，就不能称之为团队，只能是一盘散沙，最终！

从小到大，我一向恐高，站在5米高的楼房上我都很怕□20xx年跨越断桥是我想也不敢想的事。站在8米高断桥下，我心里

十分紧张、害怕。最后经过队友的鼓励我犹豫了很久才跳过去。这次“高空抓杠”当教练问谁来时，我第一个举起手，争着说“我来，我来”。我的目的显而易见，“因为我手中的一面红旗和我有过一次的‘高空断桥’的经验”；队友们围过来把手放在我的肩上喊着对呼“特工特工，永攀高峰”，为我壮胆、加油，在一片欢呼和鼓舞声中，我开始攀登梯子。当我站在断桥上时，我的心狂跳不止，丝毫不敢动，我听见队友们在下方喊：“不要向下看”、“不要往远处看”、“往对面的单杠上看”。我盯着对面的单杠，做着深呼吸，调整紧张、恐惧的心里。我听见队友们在下方喊：“贵军加油、贵军没事的别怕、贵军你是最棒的、贵军你最勇敢，贵军”心想‘既然选取了第一个上来，就不能放下’不加犹豫，闭上双眼跳了过去。成功了！我笑了，原先前面并不是不可逾越的悬崖、峭壁！成功原先如此简单，只要你肯跨出第一步，看起来难以克服的困难就会向你妥协了。

有了抓杠的“经验”，当徒手攀岩时，我想不会有什么问题。但我错了，当我再一次爬到8米高的岩石上时，不知怎样回事，我的腿不由自主的发抖，同时感觉整个石壁也在颤抖，巨大的恐惧一下向我袭来，止不住狂跳的心，头也有点晕，尝试了几次都不敢向上迈出一小步。我想到放下，但听着下方队友们鼓励的呐喊，心里的勇气顿时倍增。我自我给自我鼓劲，不断告诫自我：不要害怕，我必须行！我深深呼吸了几口气，镇定了一下，当再向上迈出了一小步时，我已经无法控制了，我回头了看着下方我更怕，还是没能爬上最顶峰，最后我放下了也失败了，当我下来时连坐的力气都没了，但也后悔没能坚持下去。

当完成活动后，大家坐在一齐，联系我们现实中的工作生活进行讨论：第一，团队目标应明确，所有的人都应明白该干什么。

第二，团队中所有人应持续一个用心上进的心态，如果这天我们的活动中大家不是“士气高昂”，有一个用心的心态，

能否将活动完美地完成。

第三，纪律与执行力，如果大家不能牢牢抱成团，坚决执行上层的决策，逞个人英雄主义，各自为政，结果只会一团糟。

第四，沟通是一座桥梁，联结人的心智，有完美的沟通，就必须会有完美的结果。

第五，还有一点就是我个人认为，我们还就应静下心来，思考一下，我们能否做得更好。以后所有的活动，大家都能否以一种用心的心态参与，有力出力？有才者出谋划策？总之是要在一个有序有组织的状态下去完成某项活动。按现场活动中对各位成员的临时表现进行分工，虽不是最优，但必须是较优。每一个人按照自我所承担的主角尽快调整心态，全身心地投入到活动中去，全力配合，将发现的问题和存在的隐患及时提出，并提出相应的解决方案供大家决策，从而将失误扼杀在摇篮中，使得各位成员配合默契，在短时光内将一个个项目成功地完成。

在一个公司内，最终的目标是取得利润，这个目标看似很明确，却往往在日常的工作中被忽略，因为一个公司由众多部门组成，一件事情往往由一个或两个部门为主导，而每一件事情就是一个项目，需各部门协力完成。因时光限制，某一部门制定的方案不必须是最完美的方案，实行此方案可能对有的部门不太合理，但是，一件事情的完成，可能需要某些部门作出一些牺牲，否则整个事情就完不成或不能按时完成。部门利益来自于公司的利益，公司没有了利益，部门哪有利益？！各部门按照所分配的主角来担当职责，执行的过程中再根据实际状况，提出所存在的问题点与相应的改善方案，以利于主导部门调整决策，这样每一项工作才能顺利开展下去，最终取得圆满的结果。

团建拓展活动心得体会

上周末我有幸参加了为期两天的团队拓展培训——一场智慧与体能的培训。听到过的你会忘记，看到过的你会渐渐淡忘，只有亲身体验过的才会铭记在心，两天的训练不长，但很有好处。

众志成城这个项目使我体会到一切皆有可能。记得最开始体验这个项目的时候我们用时接近7秒，当我们完成了5秒的'目标之后，教练问我们下一个目标是多少，我们的意见出现了分歧，有人说3秒有人说4秒。当时我支持的是4秒，觉得3秒钟不可能、想都不敢想。可在我们一次次失败之后，最后用行动证明了我们的实力2秒多钟，大家不自禁的拍起手来，这个成绩是当时我们都无法想象的，被认为不可能的事情我们透过努力与协作却做到了。

教练说的很对：如果你心中想到失败，你就失败，如果你没有必胜的信心，就无任何成就可言。如果把目标定的过低，触手可及，那团队还有何动力，有何发展可言。只想在山腰看风景的人永远也体会不到登上山顶后心胸的开阔。

当我站在1.6米的高台上做好准备之后，教练向下方向：“下方的伙伴，你们准备好了吗？”对于台下的伙伴们，听到这句话，会不自觉的再次确认与同伴搭成的人墙是否坚固，耸耸肩，搭搭腿，然后骄傲喊出：“准备好了，请相信我们必须支持你！”教练教我们的时候我还觉得可笑，觉得怎样连这样的场合都这么形式化。可当我站在高台上的时候才明白，这样的回答是必要的，这是向台上的伙伴交付的信任，对我们这个团队的信任，让他放心的将自我的安全交给大家。我连最后的一点疑虑都打消了，毫不迟疑的笔直倒下，稳稳的被接住，安全的落地。

这个项目叫做信任背摔，名副其实。这是同事之间的一种信任，这种信任来不得半点虚假，甚至一点点的心存疑虑都会下意识的由动作表现出来，结果就是给保护你的人、信任你的人造成更重的负担甚至是严重伤害。由心而生的才是真正

的信任，只有相互信任才能将团队每个成员的潜力发挥到极致，才能到达最完美的效果。

“毕业墙”是我们所有参训队员要共同完成的最后一项挑战，20分钟时光，2米的光滑墙壁，教练只给予我们三个道具：求生的勇气、队友的肩膀和团队的协作精神。对我们来说这是一个很艰巨的挑战。

随着教练一声令下，大家利用简短的时光制定好策略之后，大家都毫无怨言主动去做人梯，看到的是一个个有力的肩膀、信任的眼神、一张张憋足了劲而涨红的脸和流淌在红色脸庞上的汗水，每个人都在借助身边人的力量向上爬，群体中的人都是互动的，帮忙他人也是在帮忙自我。最终，我们顺利地提前完成了任务，在那里请允许我向这些队友们表示最诚挚的敬意。

领导力的作用至关重要，团队的力量更不能忽视，它能够起到1+12的效果。回过头来再看这面墙，人生中有多少次我们就在这样的高墙面前胆怯，多少机遇就在我们踌躇犹豫的瞬间被我们错过了、放下了，又是谁成了我们脚下的人梯，帮忙我们跨越了一个又一个高墙。团队中有各种主角，要找准自我的位置，竞争与合作都是到达目的的手段，而团队的成功需要我们每一个成员的共同努力！

拓展培训是一种挑战，不仅仅是体能、更是意识；挑战的不仅仅是个人、更是团队。训练虽然结束了，但拓展训练所给予我们的启发和经验是一笔永久的精神财富。透过训练我们增强了自信心，磨练了战胜困难的毅力，我们超越了自我，完成了看似不可能的事情。提高了解决问题的潜力，更增进了对群众的参与意识与职责心。随着中心的不断壮大与发展，我们也面临着一个更加高标准、严要求的严峻形势，在工作中如何能够不断的发现问题并改善问题，如何能够更好的提高部门与自身的工作效率，如何能够更好地完善现有的工作流程、工作方式及配合协调各部门的工作，这些都是我在今

后的工作中需要加倍努力及奋斗的目标!

## 团建之旅感悟篇七

这次游学，是我第一次独自出远门，随着清晨的火车开出车站，我怀着未知和忐忑不安的心情离开了北京，虽然之前我去过两次杭州，但是我都是随妈妈去的。

在出发之前，妈妈给我准备了一大箱子，一大背包的行李，并再三嘱托我要注意安全并照顾好自己。

终于到了周五，马上就要回家了，可有一个问题却让我头疼不已，那就是收拾行李。

妈妈在走前替我收拾了一堆要带的东西、换洗的衣服、水、吃的、酸奶、雨披，当然还少不了一本书，真是应有尽有。可对于动手能力差的我来说可真是比登天还难，我想着，到底该怎么办啊，算了，把东西全塞进去就完事，结果我发现，光把衣服塞进去，箱子就合不上了。

我不得不求助我的室友，小任了。小任说：“你把小的衣服卷成一个卷，塞到衣服与箱子的空隙里试试”我把小衣服卷成豆腐卷的形状，按照小任的方法做，果然成功了。

经过这次游学，大大地提高了我的动手能力和自理能力，让我有很多受益。

## 团建之旅感悟篇八

在旅行社的工作中，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，工作能力逐步提高。下面是本站小编为大家收集整理旅行社工作心得体会，欢迎大家阅读。

纵观全年，企业已基本完成培育期的初建工作，3月初按照旅游企业申报程序顺利完成企业筹建工作；完善了企业各职能部门的组建工作，并顺利开展各项旅游业务，上半年，在市旅游局各级领导的指导和关怀下进一步规范了企业规章制度□岗位职责，工作流程，以及旅游企业经营应急预案，使企业内外部环境得到了很大程度的改善和提高，使企业能够规范合法经营。

第四，为了确保旅游安全，企业制定了岗位安全责任，明确了安全责任人，在于游客签订旅游合同时积极建议游客购买人身意外伤害险，同时企业办理了旅行社责任保险，按照安全责任制的规定，每一个团队或散客均采取全程安全质量跟踪制，每日服务质量反馈制，尽量做到旅游安全及质量的随时监督。

第五，稳步发展本地旅游接待业务，使××良好的旅游资源得以展示，使××深厚的旅游文化得以传播，使更多的外地游客喜欢××，多来××，是××旅(!)游经济得到蓬勃发展，为此，我社积极走出家门多次进行省外促销，紧密联系当地旅游企业组织客源来我市旅游。

从xx年3月份建社以来，至xx年12月底，在短短的9个月时间内虽没有完成接待目标，但经过一年的风雨兼程，企业已经成功的度过了初创培育期，随着xx年的临近，企业将顺利的导入成长期，随着企业制度的进一步完善，和服务标准的进一步科学规范，伴随着企业知名度和美誉度的不断提升，企业将以更加优质、完善的服务，推出多样化、个性化的产品紧扣时代脉搏，满足游客之需，实现企业发展目标，做成优质旅游服务质量的先行者，做成现代旅游企业的先行者。

### (一)组、接待团情况

客观地讲，在20xx年一年的时间里，我们找市场、主动出击，老总、员工不分职位高低，一起搞外联，脚踏实地，一个县

城一个县城地跑，进机关，下乡镇，访散客，通渠道，辛苦换来了收获，尽管有些事情还难尽人意，但毕竟让我们看到了曙光，坚定了跑市场、找市场、占领市场的决心和信念。

缺点：知名度宣传力度不够。

## (二) 人才建设情况

导游员是旅游市场的灵魂、生力军，导游素质的高低决定了旅行社生存期限的长短，所以我们在年初就与各大院校的对口专业联系，为了使他们学到的东西学以致用，我们在社里开设短期的理论与实践培训班，大家自告奋勇，为尽快进入工作岗位而努力学习。培训班主要针对他们知识面不够广、专业技能不够精，服务技巧不够熟练，讲几句话就没有话可讲，或是对一些常见问题不知如何回答，一问三不知情况重点培训、反复演练，反过来，公司领导也从他们中间学到了许多鲜为人知的新鲜学问，互帮互教，团结和谐，使导游员们真正做到即为单位讲究经济效益，又不坑蒙拐骗，既讲究职业道德，又不拿回扣的社会主义新型人才。正是有了公司的培训和导游员们的努力，才有了新闻旅行社的灿烂今天。

缺点：导游员素质有待进一步提高。

## (三) 存在的问题：

- 1、售后服务不到位，电话回访次数不够。
- 2、品牌建设需加大力度，宣传包装力度要加强。
- 3、融资渠道尚待完善，资金不富余。
- 4、政治学习时间不够多。
- 5、生产安全需进一步重视。

总结以上的经验，改善我们社以后的面貌。我们以后要做到以下几点：

### 第一勤学习

### 第二抓质量

为了让旅游服务质量能够得到有效的监督和检验，我们虽然已经开通了散客回访，团队同样也应该及时回访，不能单凭游客意见表来反映。我社结合自己的实际情况，参照旅行社服务标准和相关政策规定，制定一系列旅游服务质量标准，包括上门客人的接待标准、电话咨询接待标准、合同签订明示标准；质量回访制度，导游带团的有关规定等等，从各个环节监督旅游服务质量，加强了与游客之间的有效沟通，同时处处宣扬文明旅游的理念，使旅游服务质量得到了提高，变一方义务为双方权利，变被动为主动。

### 第三常回访

为了确保旅游市场，旅行社品牌的提升新客户、老客户、团队、散客都应该要做到常回访。每一个新客户在没有定下来及时回访，并做好详细的处理结果。实行一周一查。行程中的客户也应及时打电话跟踪，质量的好坏，及时汇报。每笔业务最少一个电话，落实到个人。行程结束了的客户要定期回访，每人每周10个电话，包括探访、拜访、回访。只有常沟通才能进一步的了解旅游市场，拉笼客人，保证客源。

总之20xx年是我社不断积累经验、团结奋进的一年，展望20xx年，我和我部门的员工们将投入更大的热情，我们有信心在这一年里把旅游部的工作在提升一个台阶。尽心尽力为旅行社的发展和壮大作出应有的贡献。“乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海”，新的一年，我们有决心、有信心把各项工作做的更好，为新闻旅行社的旅游经济腾飞做出我们应有的贡献！

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，工作能力逐步提高。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助，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，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

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己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。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。可以说，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，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，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，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，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，必是两种能力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、务实求真、乐观上进。

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，我希望和公司共成长，求发展，互助共赢！

## 团建之旅感悟篇九

暑假期间得益于英语老师的大力推荐，我来到了海峡旅行社实习，这是段很难忘的实习经历，值得用笔墨来记录。

去旅行社上班的第一天，就闹了个尴尬：我找不到旅行社的地址。虽然最后在好心人的帮助下找到了旅行社，但还是在约定的时间内迟到了。对此，我惴惴不安心想：第一天上班就迟到会不会给对方留下不好印象呢。结果证明这种担心完全是多余的，接待我的是海峡旅行社的郭经理，为人和蔼，他不但没有因为我第一天上班就迟到而面露不悦，相反他一直为没跟我讲清楚路线而自责。一位经理为实习生如此着想让我很感动。在郭经理的安排下，我开始了在海峡旅行社的实习。

实习生的上下班时间也同正式员工一样每天早上8点上班，下午6点下班，俨然一名上班族。每天到公司的第一件事就是做打扫卫生、泡茶、整理自己的办公桌这些琐事。做完这些事就是开电脑看最新的热点线路、关心下最近的热门景点，由

于我是新手，对公司的很多业务并不熟悉，所以郭经理就安排我先熟悉各个景点的线路作为入门。所以我去公司的第一周几乎就是在看线路、分析线路中度过的。虽然对着电脑看那些密密麻麻的文字一度让我很厌烦，不过还好最后坚持了下来。

度过了最初无聊枯燥的一周后，接下来我开始真正接触了旅行社的业务。郭经理开始让我做线路。做线路？那不是小菜一碟吗？在学校不仅学过，我还有带团经验呢吗，所以对线路是再熟悉不过了。所以在经理分配下任务后，我就三下五除二把线路给搞定了。当我把成果发给经理，满心期待经理等下会怎么表扬我时，经理的回复：不行两个字让我大受打击，我想不通那里出问题了，这么份完美的线路策划怎么就不行呢？我很不服气拿着策划书去找经理，经理明显料到我会去找他，他什么也没说就问了句：上周给你发的那些线路你看了吗？我说看了。他说：那你回去再看下，就把我打发了。当时觉得有点郁闷，心里嘀咕着：啥都不说算什么意思嘛！不过回去我还是把线路范例再看一遍，这一遍看下来再对比自己的策划我才知道差距在那里。我很惭愧在我的策划书里连餐标、住房这些重要必备的因素都没处理好，整份线路就像在做报告一点吸引力没有。认识到错误后，我马上动手改策划。改完之后又检查了几遍才把新的线路策划交给郭经理。这一次，郭经理没有立刻给我回复，而是把我叫到了他的办公室，语重心长地对我说：“小黄，像我们做旅游行业的不是会带团，会讲就行了，如果说会讲那任何人都可以去当导游，但是一名导游不仅要会讲，还要会懂得设计线路、做策划。如果你不懂这些，那你的导游生涯将很快结束，我们现在学习这些你看起来很琐碎的事以后对你的事业是很有帮助的，导游是门青春行业，但是旅游管理人员却能让你一生都可以从事，而学习线路策划是基本的也是必须的，你明白吗？”我明白，我真的明白，郭经理的话让我茅塞顿开，我为自己过去的好高骛远而感到惭愧。这一刻开始，我只想好好在这里学习。

在后来的半个月实习中，我脚踏实地地做事情，认真虚心地向前辈们学习，学到了不仅是有关旅游方面的专业知识，更是懂了许多为人处事的道理。

这次实习让我收获颇丰，在此我要感谢郭经理的大力帮助，感谢海霞旅行社给我这次机会，我想这次实习经历将会是我未来事业的一个起点。

## 团建之旅感悟篇十

在局主要领导的全力支持下，7月23日，我们五峰研学旅行学习团队一行5人，踏上了井冈山这片红色的土地，去参加省教育厅组织的中小学研学旅行培训班。作为中国革命的摇篮、井冈山精神的发祥地，拥有21个国家重点文物保护单位的井冈山，被誉为一座没有围墙的博物馆。

其中的青少年教育基地牢牢把握理想信念和革命传统教育这一主线，充分挖掘井冈山丰富而独特的红色资源，契合青少年认知特点和青年干部成长需求，引入仪式教学、体验教学、情景教学、实践教学等理念，自主研发了一系列特色课程，打造基地核心竞争力，探索出了一条红色基因教学的创新之路。

为期五天的学习，我们将基地的仪式教学、体验教学、情景教学、实践教学都一一进行了体验。

### 一、红色育人的研学课程

#### 1、开班式上放异彩，烈士墓前祭英魂

参训的154名学员盛装出席，以最饱满的姿态向基地指导老师及同行展示教育人的风采。三千翠柏卫忠魂，紧逼戎装后来人。开营仪式后，全体学员前往井冈山革命烈士纪念馆祭奠革命英灵。

## 2、八角楼台铸热血，挑粮小道磨意志

150余名学员慕名前往坐落于茅坪村的八角楼，昏暗的灯光九十年前照亮了伟大的革命道路。烈日炎炎，培训学员重走挑粮小道七里山路，虽然汗水湿透的衣裳，但那一幅幅咬牙坚持的革命精神，已深深扎根在我们的心里。

## 3、聆听讲座获新知，革命家风代代传

培训学员有幸聆听了中国井冈山干部学院钟教授对井冈山精神的解读，更有感于革命后代王放讲述父辈投身革命，将革命精神作为家风祖训进行传承。通过讲座，让我们了解到，在物质极为丰富的今天，当我们沐浴在和平的阳光下，不能忘记革命先辈们用鲜血铸就的峥嵘革命史，那段辉煌悲壮而光荣的历史需要我们共同找寻，共同铭记。

## 二、课程开发的有益启示

### 1、研学旅行的活动课程开发要立足教育性

研学旅行做到立意高远、目标明确、活动生动、学习有效，避免出现“只旅不学”或“只学不旅”的现象，必须把教育性原则放在首位，每一门课程须有明确的教育目标，寻找适合的研学主题和课程教育目标，深度促进研学旅行活动课程与学校课程的有机融合。作为中小学教育教学实践的重要组成部分，研学旅行的活动课程既要结合学生身心特点、接受能力和实际需要，又要注重知识性、科学性和趣味性。

井冈山之行中，通过在井冈山革命烈士陵园祭奠革命先烈，聆听感人的革命故事，让学员体会当今幸福生活来之不易，感悟信仰的力量，把理想信念转化为对奋斗目标的执着追求。所以研学旅行在课程目标的制订上，要与学校的综合实践活动课程、思想品德课程、历史学科课程、科学学科课程等统筹考虑，活动中的知识性目标、能力性目标及情感、态度、

价值观领域的目标和核心素养的`目标统筹等等，都应该是落实课标的核心要点。

要通过学生在研学旅行活动过程中的体验感受、身心、思想和意志品质等方面的发展，落实立德树人根本任务，帮助中小学生学习了解国情、开阔眼界、增长知识，着力提高他们的社会责任感、创新精神和实践能力。

## 2、研学旅行的活动课程开发要突出实践性

研学旅行是研究性学习和旅行体验相结合的校外教育活动，研学是目的，旅行是手段，通过旅行中开展的各种教育活动和学生的亲身体验来实现综合育人的目的。为此，课程设计和实施中，要引导学生主动适应社会，充分促进学生知行合一、书本知识和生活经验深度融合。带领学生走出校园开展研学旅行，就是要让他们在与学校日常生活不同的环境中观察体验、实践思考。

作为一种人才培养模式的创新，研学旅行活动课程的设计要特别注重学生的实践性学习，要避免学生在学校中的以单一学科知识被动接受为基本方式的学习活动。井冈山革命教育基地的课程设计，井冈练兵、三湾改编、学编红军草鞋、自己做红军餐等，都突出了研学的实践性。

研学旅行的课程应当超越学校、课堂和教材的局限，在活动时空上向自然环境、学生的生活领域和社会活动领域延伸，因地制宜，在教师的指导下，以问题为中心，在实际情境中认识与体验客观世界，在实践学习中亲近自然、了解社会、认识自我，并在学习过程中，提高发现问题、分析和解决问题的实践能力。

## 3、研学旅行的活动课程开发要加强融合性

作为综合实践育人的有效途径，研学旅行要以统筹协调、整

合资源为突破口。研学旅行基地功能的拓展、研学旅行线路的设计、活动课程资源的开发，都要创造性地整合。

从课程资源的整合看，既包括校内外教育资源的整合、跨界整合，也包括多学科整合、跨学科整合。例如，要统筹安排好研学旅行基地、研学旅行线路的课程资源开发；要结合域情、校情、生情，从自然和文化遗产资源、红色教育资源和综合实践基地，大型公共设施、各种场馆中挖掘和整合可利用的课程内容。充分发挥综合育人功能，实现与学校实践活动课程目标的衔接融合，推动学校与社会基地、校内课程与校外实践、校内教师与校外导师之间的衔接互动，从而实现学校教育与校外教育的有效融合。

#### 4、研学旅行的活动课程开发要确保安全性

由于研学旅行的课堂多是在路途上，开放性非常强，所以安全性原则是确保活动课程取得成功的一个重要原则。针对以学生集体旅行、集中食宿方式开展的研学旅行，需要对研学线路、课程设计、组织方案、实施过程、实施效果、安全保障等进行事前、事中、事后评估，切实做到活动有方案，行前有备案，应急有预案，确保活动中每个环节的安全性。

五天的课程，转瞬即逝。井冈山，我们轻轻的来，又轻轻的走，蓦然回首，一次井冈行，一生井冈情。当我们走在挑粮小道上累得汗流浹背、气喘吁吁时，当我们站在革命英雄烈士墓前泪如雨下、泣不成声时，当我们聆听革命后代讲述红色基因代代相传的谆谆教诲时，我们领会到了井冈山精神的真谛。但愿我们今后所做的研学旅行活动，也能够给学生带来一辈子能够受用的、值得铭记的宝贵经历。