

# 最新教师企业调研总结(模板5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 教师企业调研总结篇一

实习报告是指各种人员实习期间需要撰写的对实习期间的工作学习经历进行描述的文本。它是应用写作的重要文体之一。下面是造纸生产实习报告，请参考！

### 造纸生产实习报告

1为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自元月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本色纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结

合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个丝毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读

书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对乐昌市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：(1)由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转；(2)销售业务管理工作还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

## 造纸生产实习报告

21、实习目的 实习目的生产实习是工科院校一个重要的实践教学环节，它是将理论知识运用到生产实践中去，是培养我们分析问题和解决问题能力的一种实践活动，对后续课程和教学环节的学习具有促进作用；它在学生的非专业能力和非技术素质，如社会活动能力、组织协调能力、与他人交往和沟通能力、语言文字表达能力等的能力培养中是必不可少的，有利于效益观和竞争观的形成。因此，生产实习质量的高低是办好专业教学的重要一环，关系到教学质量提高与人才培养的大问题。

通过生产实习，对我们巩固和加深所学理论知识，培养我们的独立工作能力和加强劳动观点起到重要作用。生产实习是本专业学生的一门主要实践性课程。是学生将理论知识同生产实践相结合的有效途径，通过生产实习，可以使我们对材料化学专业未来的工作环境和所学专业在实际生产中的应用有一个理性的认识。通过生产实习，还能拓宽我们的知识面，

增加感性认识，把所学知识条理化系统化，学到从书本学不到的专业知识，激发学生向实践学习和探索的积极性，为今后的学习和将从事的技术工作打下坚实的基础。

生产实习是与课堂教学完全不同的教学方法，在教学计划中，生产实习是课堂教学的补充，生产实习区别于课堂教学。课堂教学中，教师讲授，学生领会，而生产实习则是在教师指导下由学生自己向生产向实际学习。通过现场的讲授、参观、座谈、讨论、分析、作业、考核等多种形式，一方面来巩固在书本上学到的理论知识，另一方面，可获得在书本上不易了解和不易学到的生产现场的实际知识，使学生在实践中得到提高和锻炼。

实习单位介绍

## 教师企业调研总结篇二

实习报告是指各种人员实习期间需要撰写的对实习期间的工作学习经历进行描述的文本。它是应用写作的重要文体之一。

造纸专业认识实习报告

在老师的带领下，我们到天津玖龙纸业有限公司进行啦认识实习，主要对纸浆造纸工艺流程及公司概况有啦一个初步的啦解。

### 一、玖龙纸业有限公司概况

（）有限公司是玖龙（控股）集团于2007年底开工建设的大型高档包装用纸生产企业。位于天津市宁河县经济开发区，处于环渤海区经济中心，距离天津港只有30公里，毗邻滨海新区，水量充足，交通四通八达。公司占地约3600亩，基地项目总投资88亿元人民币，设计总产能为300万吨/年，主要生产牛卡纸、白卡纸、高强瓦楞纸、全废纸再生牛卡纸、灰

底涂布白板纸等高档包装用纸产品。该集团的生产规模在同行业列居中国第一、亚洲第二、世界第八。吸引啦大批中外知名500强企业如可口可乐、百事可乐、宝洁公司、美的集团、松下电器、tcl王牌彩电、康佳电视等，采用该公司生产的“玖龙牌、海龙牌”包装用纸做成外包装箱。

玖龙纸业视人才为企业成功之本。因此，他们从不吝于加强员工福利的投资。培养人才方面，玖龙纸业提供各类内部和海外培训计划，让各阶层员工均能够获得进修机会，持续提升自身的能力。

玖龙纸业认为集团在推动企业发展的同时，也必需履行其社会责任。为此，他们在建厂初期已开始进行大量有关环保设施的投资，尽力减少业务对环境所造成的影响。此外，他们更积极支持各种社区活动、参与扶贫赈灾等善举，望能回馈社会，为国家建设尽力。

该集团一直致力由原材料采购、生产过程以及生产成品上体现环保原则，紧守「没有环保，就没有造纸」的理念。该集团的环境管理标准已取得iso14001认证，它拥有规格优良的环保设备及技术，同时实施高效的环境念。为实践环境保护的承诺，该集团已投资于环保设施，包括回圈节约用水和蓄水系统，大量减少各生产线的耗水量；回圈硫化床垃圾焚烧锅炉，尽量减少产生废物；而燃煤发电厂均设有高效微粒过滤和湿法脱硫设备，令排放水准远优于中国监管规定的排放标准。作为国际的造纸行业龙头之一，该集团于年内继续不断奉行环保作业守则及维持高度的环保标准，并已制定一套营运系统，务求达到环保造纸的目标。

## 二、实习内容

## 三、实习心得与体会

在本次实习过程中，除啦对造纸工艺流程的啦解，还有对玖

龙纸业的认识外，我的其他收获也不菲，（1）玖龙纸业告别啦我们对造纸行业的传统认识，他并非是在污染环境，相反的，它是在利用废纸，利用垃圾，将垃圾变为我们可以利用的资源，他们有很好的污水、废气、废渣处理系统：对于污水，他们采用最先进的厌氧及好氧相结合的技术处理污水，并将处理好的污水重新用于生产，这样循环利用，不仅有效的保护啦环境，还节约啦资源、降低啦成本；对于废气，他们采用封闭式技术处理废气，这样很好的保证啦空气的质量；对于造纸过程中产生的废渣，他们将其焚烧为造纸提供能量，这样既减少啦废渣的排放还有有效的利用啦垃圾。这让我明白啦造纸是一个环保的行业，一个骄傲的行业！

（2）工作人员告诉我们：理论是实践的基础，没有扎实的理论基础，在将来的工作中，我们就不可能很好的利用理论，很好的熟悉工作流程。另外，在这个经济全球化的社会中，到处都要和老外打交道，各种资料都是英文的，所以，我们必须学好英语，尤其是英语口语，否则，我们在造纸行业以及其他行业很难有一个好的发展。所以我们必须得珍惜现在的学习时光，踏踏实实的学好理论知识，努力提高英语水平，为今后的工作打下一个良好的基础！

### **教师企业调研总结篇三**

实习目的：通过生产实习了解造纸工业和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用目的。

实习时间：

实习地点：市造厂

总结报告：

料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打

碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的专业更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个丝毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠江三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。

## 教师企业调研总结篇四

跟班实习是新员工从“社会人”转变为“职业人”的必经阶段。对于刚从学校毕业的大中学生来说，这一阶段的工作质

量更为重要，它将极大地影响员工的整个职业生涯，需要新员工很好的把握。我从2007年1月29日进入公司起，到2007年4月30日止，一直在公司制浆车间备料蒸煮段实习，前一个月以现场考察和询问为主，后两个月转入实际工作。经过三个多月时间的积累，我基本了解了备料蒸煮的工艺流程和基础理论知识，掌握了一定的操作技能。为了让下一阶段的工作做得更好，需要对整个实习阶段进行总结，以便找出优点，不断发扬；查出缺点，予以改正；使以后的工作质量更高，学习进度更快。

以我个人的体会，我认为一个新员工在实习期间应该完成以下几大任务：第一，认识公司：包括了解公司的历史及企业文化、公司在整个行业中的地位、公司在其所在地的地位、公司的最新发展动态及未来的发展趋势，熟悉公司的管理方式、规章制度和人际关系，适应公司周边环境及当地的生活习惯；第二，熟悉自己岗位所在部门的生产流程、工作时间安排及工作内容，适应上班生活；第三，学习自己岗位所需的理论知识、掌握必须的操作技能，为定岗后独立工作打下基础。总结我的实习生活，我认为我是称职的，基本上完成了以上任务。

制造业企业在生产管理上存在着一些共同点，主要有以下几个控制要点：第一，劳动纪律和安全生产；第二，保证设备运行平稳和故障的及时、高效处理；第三，工作区和休息区的“5s”管理；第四，安全隐患和设备故障隐患的排查；第五，生产计划安排和产品质量控制；第六，生产成本控制。这些是在制造业企业工作要掌握的基本内容。

制浆造纸是制造业中典型的连续化、流程型生产模式，一般企业规模都比较大、流程线比较长，需要学习和掌握的东西就比较多。我们永丰公司作为一家生产中高档文化纸的大型企业，理所当然具有以上特点。就我所实习的制浆车间来说，它就分为备料、蒸煮和洗筛漂三个主要工段和供水、污水处理两个辅助工序（负责污水处理的中段水已划归制造部直接

管理），我实习的工段主要是备料段和蒸煮段，在洗筛漂只待了三天。

备料工段是制浆生产线的初始工段，现在由蒸煮班长统一管理。这个工段完成原料（竹片）的切碎（得到符合工艺范围要求的合格料片）、筛选（将不合格料片去除进行再处理，将合格料片送入皮带输送机）、水洗（将合格料片进行洗涤，洗出其中的杂质，进一步提高料片质量）、输送（通过提升机和皮带输送机等设备将合格料片送入蒸煮锅内，为蒸煮做好准备）几个环节，合格料片要求大小、长短、厚度符合工艺要求，水分含量适中，杂质尽量接近于零，每锅料片中的青篾、霉烂竹片的比例尽量小。根据我在这里一个半月的工作情况，我总结了以下几个控制要点：第一，装锅时间和装锅进度；第二，料片水洗后的质量；第三，排污沟的水位控制；第四，水洗机水量大小的控制及异常处理；第五，其他事项。刚开始一段时间因为不熟悉工作，造成有些方面控制得好，有些方面控制不得力。后来经过班长的指点和自己的摸索，总结了一些规律，工作也一天比一天做得好了，不再是没有头绪，感觉轻松了许多。

蒸煮工段是制浆生产线的第二个工段，备料工段所生产的合格料片在这里通过蒸煮药液的渗透，发生化学反应、物理反应和生物反应，通过蒸煮系统高温、高压的控制，在一定程度上处除阻碍料片成浆的元素，生产出符合工艺要求的粗浆，送洗筛漂工段进行下一步处理。在蒸煮工段实习的任务是要掌握蒸煮工段的工艺流程、工艺参数及控制要点，尤其是要掌握蒸煮工段dcs自动化控制系统的微机操作，这也是前期实习的重点内容。

蒸煮工段的整个设备分为蒸煮系统、蒸煮药液系统、送浆系统和热回收系统等，外加一个dcs自动化控制系统操控全局。蒸煮系统的设备主要有蒸煮锅并附带装锅器，蒸煮药液系统的设备主要有药液循环泵、药液加热器、药液计量槽及存储槽、药液捕集器、药液循环管道等，送浆系统设备主要有喷

放锅、送浆泵及其管道；热回收系统设备主要有污热水槽、污热水换热器、污热水过滤机、污热水交换泵、喷射冷凝器和螺旋换热器等，蒸煮生产的控制要点主要有以下几点：第一，装锅料片质量和装锅量；第二，蒸煮白液和黑液送入量（根据总液、液比、白液含量、硫化度、澄清度等因素调控）；第三，蒸煮升温曲线；第四，残碱和硬度；第五，各种溶剂和液体的温度、液位及流量；第六，各种锅体、罐体的液位、温度和压力；第七，各种管线的完好情况、渗漏情况及畅通情况；第八，生产进度的控制和原材料、化辅原料及其他物耗控制；第九，班前班后工作交接；第十，其他事项。我首先到现场熟悉设备和管线，遇有问题及时请教现场操作人员并做好记录，而后了解设备上各阀门的启、停规律，并实时观察，后来又在现场操作人员的指导下进行了部分岗位的操作，平时抽空观察班长的工作规律和管理方法。通过这种有计划、化整为零的方式，基本熟悉了蒸煮工段的工艺流程、掌握了部分岗位的操作技能，初步了解了蒸煮工段的管理方式。

由于在洗筛漂只待了三天，只是很粗略地了解到洗筛漂分为筛选、洗涤和漂白等工序，其中漂白又分为氧漂、螯合、双氧水漂白三段，这里略去不谈。

客观地说，这段时间的收获不算小，但是也存在一些问题。主要体现在：自己急功冒进，在没完全搞懂的情况下进行操作，遭遇了两次惊险：第一次是在独立装锅封盖时不小心被蒸汽汤伤；第二次是在取样时操作失误，取样阀开得过大，造成浆料大量喷出，差点造成人身伤害；这两件事情给我留下了深刻的教训，使我认识到安全生产并不只是说在嘴上。另外就是微机操作只是基本掌握了其中的操作规律和方法，操控还不太熟练，这是在下一阶段的工作中要尽快解决的问题。

现在实习期已经结束，进入正式工作阶段。以我的观点，无论是实习还是正式工作，都应该以正式员工的标准要求自己，

做到尽职尽责，并不断向至善至美的目标迈进。在下一阶段的工作中，我需要对自己提出更高的要求，进一步提高工作质量，以不辜负大家的期望。

最后，感谢公司领导给我的这个来之不易的机会，感谢车间领导的合理安排。同时对当班班长对我工作的支持和指导、现场操作人员对我的指点，以及所以帮助过我的人表示最真诚的感谢！没有您们的帮助，我不会有这样的收获。祝愿公司不断做大做强，十二万吨制浆项目取得成功，早日竣工投产，为沐川、乃至乐山的地方经济发展发挥更大的作用！

## 教师企业调研总结篇五

调查目的：作为职业学校修订导游专业教学决策的依据，从而为更好地培养导游服务人才作铺垫。

调查意义：能够起到透过现象看本质的作用，对学校的导游专业的教学和活动开展提供有效的依据和导向。

调查对象：苏州市国际旅行社

调查地点：苏州市竹辉路国际旅行社

调查方式：以参与为主，访谈为辅

调查时间：20\*\*年7月1日至20\*\*年10月1日的周末和课余时间

调查背景：当今世界进入信息时代，市场竞争愈加激烈，为使职业教育更加贴近企业、服务于企业，为企业培养更多的实用性人才，实现服务对象在我们的服务中得到增值和令人满意的目的。另外学校在教学活动中也必须掌握准确、及时、系统的调查资料，并对市场变化迅速作出反应，才能在竞争中取胜。作为替旅游行业输送导游专业人才中的一员也是如此。但要教出高质量的学生，教师就必须了解旅游市场的需

求。在此种情况下，谁能及时了解到旅行社的需求并及时调整教学，谁就能在这一行业中占领先机，取得优势。

调查内容：

调查内容涵盖了企业概况，企业需要人才的类型及要求，企业是否已与职业学校开展合作办学及项目合作，企业是否有员工教育和培训的专项经费，思想素质和技术、技能对于旅行社那个更重要等。另外企业未来几年人才需求情况，包括专业或岗位、预计需求人才数量、学历、人才来源等内容也作为这次调研的辅助内容。

一、苏州中国国际旅行社概况：

苏州中国国际旅行社有限公司是经市旅游局批准、工商部门注册、足额交纳保证金的旅游企业。公司以经营旅游业务为主，组织与接待团体、散客、商务考察及为各类会议提供吃住行游购娱一条龙服务。公司员工均是来自各国际旅行社的专业管理人才，公司拥有先进的网络设备及优秀的导游队伍。宗旨是：“用心为每一位客户服务，以最优惠的价格提供最优质的服务”，愿望是：在友好、共赢、诚信的原则下，与各界朋友携手共进。

二、调研分析：

在调研中，面对面地听取了旅行社老总对旅游业现状、用人标准及发展形势等的分析，以及参与体验旅行社员工的辛苦工作，对他们的敬业精神和娴熟的工作技能表示由衷的崇敬。

1、旅行社业务部经理给我们介绍了全国旅游业形势及人才需求情况：

就全国而言，目前旅游业从业人员有600多万人，随着中国旅游业的快速发展，实际需要专业旅游业人才800多万以上，旅

游业人才缺口至少在200多万以上。与此同时，专业的公关、媒介、会展等行业也开始共同参与这个广阔的市场。需求越来越大，导游专业的职业化变得越来越迫切。

苏州这块市场情况如何呢？苏州已有旅行社110余家。这几年，在苏州旅游企业中旅行社数量增长最快，每年新批的旅行社有十几家。如此看来，苏州导游人才需求如全国一样让人看好。有关部门预计，未来10年，中国每年将增加旅游从业人员近百万人，而中国的旅游院校每年仅能提供10万名毕业生，旅游专业人才非常紧缺。由此可见，旅游从业者拥有光辉的前景，那么我们培养旅游管理人才目标的制定是正确无疑的了。

在我们看到光明的时候也要看到困难，由于旅游是一个特定的行业，企业对从业人员的综合素质要求也是相当严格，不仅要知识面广，还要精通外语，肯吃苦、肯钻研。他们说：优秀的人才不仅会指引旅行社在合法的政策、法规下发展，更会为企业“另辟捷径”创造更多盈利空间。他们应能设计完美的旅游线路，在不损害旅行社利益的前提下，最大程度地降低成本。与国内旅游相比，出境旅游不仅要在吃、住、行、游、娱、购等方面提供服务，还要求组团社对各国的语言、货币、法律法规、风土人情、风俗习惯、行业规范等心中有数，并具备与各国领事馆打交道、在国外迅速处理紧急事务等能力，因此对从业人员的更高。导游专业又有很强的挑战性。旅游行业竞争激烈，部门、岗位越重要，工作强度也就越大，十天半月回不了家是常事，逢年过节更忙得不可开交，这对从业者而言都是考验。踏实勤奋、待人有理、善于沟通、知识丰富、精通外语都是从业者的必备条件。对新入行者而言，三五年的艰苦努力进行知识和经验的积累，才有可能成为行家里手。

目前旅游业最紧缺的三类旅游人才，第一类属“最抢手人才”：能熟练掌握出境游业务的经理，能从事境外游策划、项目开发和组团调度及擅长同外国领事馆打交道，并有在异

国他乡迅速处理突发事件能力的导游；第二类是“最急需人才”：宾馆酒店总经理、旅行社副总经理及销售部、公关部、餐饮部、客户服务部、人事部、财务部等部门经理；第三类是“最大量需要人才”：中西餐厨师、通讯技术维护、餐饮客房服务、日韩料理厨师、前厅礼仪接待等技能型人才。

社会需要这样的人才，我们如何培养出来？《导游服务》专业人才的培养应有别于《酒店服务》专业人才培养，《酒店服务》专业人才培养应注重在综合素质上，因为酒店服务行业是人与人打交道的一个行业，对专业技术知识要求低些、而技能要求高些，进入行业门槛较低。导游专业虽说也是人与人打交道的一个行业，但对专业知识和工作能力的要求是很严格的，进入行业门槛较高。旅游当中总会有一些突发事件，如何处理，需要导游员有较强的应变能力，能准确掌握旅游政策与法规，充分兼顾国家、旅行社、游客三者的利益。若是出境旅游，不仅要为游客在吃、住、行、游、娱、购等方面提供服务，还要求对出游国家的语言、货币、法律法规、风土人情、风俗习惯、行业规范等心中有数，并具备与各国领事馆打交道、在国外迅速处理紧急事务等能力，因此对从业人员的要求更高。也就是说对旅游管理人才的培养既要注重综合素质的培养，也要注重专业知识、专业技能的学习与训练，他要求的人才是全面的。正如旅行社老总说的：我们需要的人才应是综合素质好，同时要具有旅游专业知识、历史知识、能做好推介策划、能做好营销工作，而且普通话一定要过关。

2、对导游专业的学生一定要加强技能训练，加强实践教学。

旅游专业的毕业生大部分都想做导游工作，作为学生没有导游证，就无法进入旅行社工作，所以企业认为导游专业毕业生有没有导游证很重要，如果学生有导游证，那他们的工作都不需要学校费心，学生拿着导游证就能很快地找到工作，反之，没有导游证的学生想找旅行社的工作就显得困难了。另外，在学生当中还出现了一种“有趣”的现象，有的学生

考取了导游资格证，可苏州的各大景点都还没参观过，学生的“纸上”功夫下得还真大，由于他们缺少了实践经验，若马上让他们带团，恐怕很难胜任工作。问题就出现在学校给学生这方面训练的机会、参观的机会太少了。虽然我们为学生也安排了景点认知实训，但是自费或免费形式，有的学生舍不得花钱，只好不去，老师也无法去约束他们。

当然不可能人人都能考取导游证的，对于考不上的学生，我们该如何为其打算？难道都送往酒店去吗？学生不愿意我们又怎好强求？本次调研让我得知，有的旅行社，还有很多空缺位置需要旅游人才，对于没有导游证，但是工作能力强，沟通能力强的学生，旅行社也可接受，可安排做业务。对于相对沉稳、有耐性的人，旅行社仍可接受，可安排其做计调工作。关键是我们培养出旅行社所需要的人才来。

### 3、能否与企业联合实施“订单”培养：

苏州现有旅行社110余家，另外还有100余家挂靠单位和办事处。人才需求量：一般小社需要3—5名，大社需要5—10名，实施“订单”培养不是没有可能，但无法搞“批量”订单。这样就需要市场开发部老师专门下大功夫，拿出一定时间，到各旅行社去做工作，多联系一些校企合作伙伴，调整教学进度（或有意识安排），在旅游旺季，安排为实训课，将学生分别送往有合作关系的旅行社去，以解决企业燃眉之急，也保证了我们学生实践经验的积累，同时也能免费参观市内、省内著名景区景点，何乐而不为！

这件事情再次说明：专业要发展，必须要由旅行社的配合。目前导游服务专业校外实训基地开展情况并不太理想，确实也没在这方面下大功夫，这是不利于导游服务专业发展的。

### 三、几点建议：

1、在教学过程中，即要锻炼学生吃苦耐劳的坚韧性，了解导

游服务行业的特点，知道自身不足，同时，也应该鼓励他们发现自身优势，也就是与初中生相比，他们的学历更高，而与高中生相比，他们的技能性更强。

2、专业老师平时要多到旅行社去了解情况，比如每个老师负责5—6个旅行社，及时了解最新旅游市场动态和旅行社对员工新要求，及时帮学生调整心态、掌握新技能，把握到市场的空缺需求，就业是不成问题的，也是很有前途的。

3、学校要定期召开实习就业会，认真听取专家、旅行社的意见，有针对性地进行人才培养，广范为学生打开就业渠道。

4、学校的视野不应局限在苏州，应面向整个江苏的旅游市场，江苏的旅游业正处在蓬勃发展阶段，但学旅游的专业人才还不是很多，我们的学生完全可以给他们注入一股新鲜的血液，这也是宣传我们学校旅游专业的好出路，如果单纯的只满足苏州市场，必定竞争很激烈。而我们的教育，应该是一种终身教育，不是单纯的为了他们的就业协议。如果能帮助他们在自己家乡找到工作，那会让他们的父母更安心，同时更有利于发展他们的专业，学校的声誉会更高，学校的招生工作也会更加顺利。学校将会步入一个良性循环的轨道。

本次调研，让我坚信：只要用心开发我们的旅游市场，导游服务专业前途将是一片光明的！

#### 四、调研总结：

在这为期三个月的旅行社实习调研生活中，我受益匪浅。短短的半年内，我不仅向旅行社老总学习了旅游管理的方法和技巧，体验到应该如何更好地跟客人和同事交流、相处，更被旅行社员工的无私奉献精神所感动。这不仅为我今后的理论教学打下了良好的案例基础和方法，也使我在今后从事导游专业教学中有了坚定的目标和方向。

中职教师下企业调研报告怎么写

中职教师下企业调研报告心得体会