

最新旅游专业实践报告总结(优质8篇)

辞职报告不仅仅是对上级领导的一个交代，也是我对自己职业生涯的一个交代，我会把它写得尽善尽美。接下来，为大家提供了一些实用的辞职报告模板，供大家参考和借鉴，希望能帮助您顺利完成离职报告的写作。

旅游专业实践报告总结篇一

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，通过对旅游行业的不断了解，找到创业的机会。

5. 通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，锻炼自己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。

【实习内容】

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；

(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；

旅游专业实践报告总结篇二

旅游专业学生要具有从事旅游服务的基本知识及职业道德，熟悉相关的法律法规；具有较强的服务意识，礼貌待客，诚实守信，吃苦耐劳。了解旅游服务部门主要岗位的服务流程及用语，能提供恰当的接待服务。下面给大家分享一些关于2021大学生旅游专业实习报告5篇，供大家参考。

在两个多月的实习过程中，我对整个旅行社行业的运作模式和日常操作程序都有了一定得了解。在此过程中，我不仅在我的专业知识领域有了新的突破和进展，同时，也在我的人生经历中增添了非常重要的一节，这将是我一生中珍贵的财富。

实习是让学生在真正出社会之前，对社会的提前适应阶段。大学生生活虽然不能说是完全的与社会脱节，毕竟还是离现实有一段距离。通过专业实习，让我切实的体会到了工作的艰难与不易。它教会了我运用所学知识去解决现实问题，更教会了我怎么去与人沟通交流，怎么样做一个合格的旅游从业人员。这次实习不仅使我更加了解了旅游这一行业，从中学到的知识也将使我在从事其他行业工作中也非常受用。

1、通过这次实习，我深切的了解到，独立和好学是一个实习生首先应该具备的。只有培养自身的独立能力，不过分的依赖，自己主动的去发现问题解决问题，这样我们才能真正提高自己的处理问题的能力，才能在工作上得到进步。另外，在工作上，有问题，有不懂应该大胆请教，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。通过学习，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，我们可以选择好心情好心态，也可以选择坏心情消极的心态，因此我们可以选择好心情好态度！

实习期间，遭遇冷遇挫折是常有的事，如果意气用事将自己的委屈和坏心情带到工作中，往往会让事情变的更糟。面对困难和挫折我没有退缩，而是勇敢的去面对，对客人我始终抱着积极包容的态度去对待，努力为自己减压，营造良好融洽的工作氛围。

2、如何与人和睦相处，良好的进行沟通，是一名实习生必须要学会的。在与人相处方面，我一直坚信，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，怎么发挥团队的作用，协调内部关系，我学会的是尊重和礼貌。

做为一名旅游人，直接面对的是顾客，你的一句话可以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心情状态。如何让自己说出的语言让客人听得舒服，听得开心，进而选择和你合作，是作为一名实习生所必须要学习的课程。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心情。如何调整好自身的心态，用最好的心态去面对客人，面对同事甚至上级，如何带给别人一个最好的笑容，是我每一天都要认真思考的问题。在这次实习中，我不但在沟通能力上得到了提高，还学会了如何调整自我的心态。

3、经过了二个多月的旅行社实习，使我们对旅行社的基本业务和操作有了一定的了解，礼貌是一个人综合素质的集中反映，做旅游更加如此，要敢于开口向人问好，在向人问好的过程中还要做到三到：口到，眼到，神到，一项都不能少。

对于客人的要求，要尽全力去满足，尽管有些不是我们职责范围的事情，也要尽力帮其转达；尽管有些要求不合理的不能办到，都要用委婉的语气拒绝，帮助他寻求其他解决方法。

4. 实习是一个接触社会的过程。通过这次实习，是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。

5、在实习过程中我也发现了一些问题，其中最严重的是，我发现秦皇岛的旅游市场现在其实还不够规范。虽然秦皇岛市政府早在2002年就决定了深入开展整顿和规范旅游市场秩序工作，确保经济目标的实现，并制定了实施方案。在整顿旅行社市场，规范旅行社经营行，整顿导游队伍，提高导游队伍素质，整治城市旅游基础环境，提升城市整体形象等方面取得了一些成就，但是做黑团，买黑票，非法购买低价票等行为依然存在。也许每个行业都有所谓的“潜规则”，但旅游这行真的是太不正规了，导游的基本利益得不到有效的保证，我想，我可以继续从学术上研究下去，希望可以为规范旅游市场尽自己的一份力。

一、前言

这次实习时间是从20__年x月__日到x月__日在海口中国青年旅行社秀英港营业部进行的。作为大学的专业实习，本人的工作岗位是旅游接待，因此主要实习科目有：旅游客源国、旅行社管理、人力资源管理，当然其中也涉及一些其他的科目。

二、实习单位及实习内容概况

这次实习我非常荣幸，实习的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旅行社推出的线路，如线

路的行程如何安排、住宿情况、交通工具、游玩景点和要注意的事项等等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，我利用这次非常难得的机会去加深自己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知道的，旅游业的其中一个突出的特点就是其淡旺季分明。

三、实习主要收获和体会

实习后我所获甚多，不仅将我在课堂上学习到的知识和工作实践相结合，还使我在工作中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。

1、在**前台接待工作中的收获**：在前台接待工作中，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非常重要，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况、风俗情况、注意事项等。在前台接待与服务的工作上，不仅要掌握好线路的流程而且还要懂得摸索客人的心理等技巧。

2、从其它方面过程的收获：这次长时间的实习使我进一步的增强我的为人处事和与人交谈的能力；学到从书本中没有的知识；锻炼了自己初步踏入社会的部分经验和一些应该明白的社会问题，做事要懂得变通不要过于固执和呆板。

四、实习后想法以及建议

(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，也有专业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，而且传递速度很快.但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需时很多，而且非常容易错漏百出，查找也非常不方便。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。经过本人通过实践，发现运用电脑进行这方面的工作是可以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。电脑可以用各种快捷键达到更加便捷的工作，不但能很好的完成工作而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可以很好地保存下来了。

(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，小部门内的员工可以做到相互沟通，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，在有意外的情况下就可以避免业务瘫痪的可能了，也可以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，许多环节都应该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；在办公室也应该注意环保；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，有时办公室的温度只有不到20度。增强员工的环保意识可以减低耗能，保护环境，从公司的角度来说更是可以降低营运成本，提高人体舒适度等优点。

五、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，但是一切都只是停留在一个理论阶段，一直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己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实现。从企业中可以让眼界大为开阔，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。因此，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，通过实践，加深对理论的认识。

在一个多月的实习过程中，我对整个旅行社行业的运作模式和日常操作程序都有了一定得了解。在此过程中，我不仅在我的专业知识领域有了新的突破和进展，同时，也在我的人生经历中增添了非常重要的一节，这将是我一生中珍贵的财富。

毕业实习，是学生从学校步入社会的过渡阶段，是让学生在真正出社会之前，对社会的提前适应阶段。四年的大学生活虽然不能说是完全的与社会脱节，毕竟还是离现实有一段距离。通过毕业实习，让我切实的体会到了工作的艰难与不易。它教会了我运用所学知识去解决现实问题，更教会了我怎么去与人沟通交流，怎么样做一个合格的旅游从业人员。这次实习不仅使我更加了解了旅游这一行业，从中学到的知识也将使我在从事其他行业工作中也非常受用。

1、这次实习对我撰写毕业论文有很大的帮助。此次我的毕业论文是《后金融危机背景下我国旅游景区的发展对策》，需要对旅游景区的发展现状和目前的旅游供需关系有所了解，实习的过程正好可以亲身的去了解，这给我的论文撰写提供了不少素材和灵感。

2、经过了1个多月的旅行社实习，使我们对旅行社的基本业务和操作有了一定的了解，礼貌是一个人综合素质的集中反映，做旅游更加如此，要敢于开口向人问好，在向人问好的过程中还要做到三到：口到，眼到，神到，一项都不能少。对于客人的要求，要尽全力去满足，尽管有些不是我们职责范围的事情，也要尽力帮其转达；尽管有些要求不合理的不能办到，都要用委婉的语气拒绝，帮助他寻求其他解决方法。

3、如何与人和睦相处，良好的进行沟通，是一名实习生必须要学会的。在与人相处方面，我一直坚信，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，怎么发挥团队的作用，协调内部关系，我学会的是尊重和礼貌。做为一名旅游人，直接面对的是顾客，你的一句话可以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心情状态。如何让自己说出的语言让客人听得舒服，听得开心，进而选择和你合作，是作为一名实习生所必须要学习的课程。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

心情。如何调整好自身的心态，用最好的心态去面对客人，面对同事甚至上级，如何带给别人一个最好的笑容，是我每天都要认真思考的问题。在这次实习中，我不但在沟通能力上得到了提高，还学会了如何调整自我的心态。

4、通过这次实习，我深切的了解到，独立和好学是一个实习生首先应该具备的。只有培养自身的独立能力，不过分的依赖，自己主动的去发现问题解决问题，这样我们才能真正地提高自己处理问题的能力，才能在工作上得到进步。另外，在工作上，有问题，有不懂应该大胆请教，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。通过学习，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，我们可以选择好心情好心态，也可以选择坏心情消极的心态，因此我们可以选择好心情好态度！

实习期间，遭遇冷遇挫折是常有的事，如果意气用事将自己的委屈和坏心情带到工作中，往往会让事情变的更糟。面对困难和挫折我没有退缩，而是勇敢的去面对，对客人我始终抱着积极包容的态度去对待，努力为自己减压，营造良好融洽的工作氛围。

回顾这段实习日子，点点滴滴都成为我人生中弥足珍贵的难以忘记的不同寻常的回忆。作为一名在校大学生、一名成年人，在这真实的工作环境中，给我们即将走出校园面对社会起到了很好的缓冲作用。

一、实习目的

旅游管理专业是一个实践性很强的专业，通过专业顶岗实习，加深我们对前两年所学知识的理解和掌握程度，通过实操来掌握实习部门的工作流程，初步接触和掌握旅游企业(酒店、度假风景区)管理的基本理论、业务知识与方法，培养综合运用所学理论知识去发现、认识、分析和解决实际问题的能力；了解旅游企业(酒店、度假风景区)经营管理中出现的新问题、新观念、新经验、新方法；在增加感性认识的基础上，对我国旅业的现状、未来发展有一个基本的认识。同时，培养同学们的团队协作能力和吃苦耐劳的精神，锻炼和提高学生的心理素质。

二、实习内容

我们到达实习点的第二天，人力资源部组织了为期四天的岗前培训。我们每位实习生都进行了两次培训，一次是全体培训，分为室外培训和室内培训。室外培训都是以团队游戏和拓展项目为主，室内培训主要是企业常识，安全教育等等。期间我们还参观了主题公园，火山温泉，酒店别墅，让我们实习生对实习点有一个初步的印象和了解。整体培训的第四天，人事部结合实习生的意愿和培训期间的表现，进行岗位分配，有温泉前厅接待员，酒店前厅接待员，公园导游，公园商场服务员，客房服务员，销售助理，餐厅服务员。岗位分配以后，我们到达自己工作的部门，进行由各自部门安排的岗位培训。我觉得进行两次的培训效果很好，全体培训让我们实习生在新的环境有了一个比较好的缓冲期和适应期，部门培训也具有很强的针对性。

我实习的岗位是温泉前厅接待员。这次分配到温泉前厅的实习生总共有六个，都是女生。温泉部细分三个小部门，前厅部、休闲部和露天部。火山温泉区有两个部分组成，一个是火山温泉，一个是冰川水谷。温泉的开放时间是每年的十月到次年的五月，水谷的开放时间是每年的五月到次年的九月，交替开放。每年有两个黄金期是温泉和水谷同时开放的，十一黄金周和五一假期。

岗前培训由温泉前厅部领班负责，主要包括温泉部的经营理念 and 口号，温泉部的部门歌曲，岗位知识和技能训练以及工作礼仪训练等。十月份即将开温泉，所以我们培训是以温泉为主，水谷为辅。温泉前厅由四个岗位组成：

(1) 门口写单接待(工作内容是在门口迎接客人，为客人讲解温泉的主要项目和注意事项，用报客单登记客人的房间号码和门票类型，登记钥匙牌号码，发放储物柜钥匙并指引客人到入口;另外如果有旅游团队，门口接待还要对团队进行讲解)

(2) 入口接待(用检票机为客人验票和收票以及刷房卡，客人入场的时候还要留意客人是否有那钥匙牌进场)

(3) 出口接待(回收离场凭证，离场凭证是客人退储物柜钥匙的凭证)

(4) 前台输单(输报客单，分男女、客人类型输入电脑;夜班要做报表)

另外还有前台收银(售票)和二次收银(客人在温泉区消费的买单地点)，收银工作都是老员工负责。不同岗位有不同的工作性质，但各个岗位又相辅相成缺一不可。我们六位实习生分为两个班次，早班和晚班交替，十天转一次班，每个班都领班和相对应人数的工作人员。我们班次的岗位是轮流站岗的，一天一个岗位，从前台输单、入口、出口、门口接待循环轮下去，有时候还会支援收银工作。

三、实习体会

外面的世界很精彩，外面的世界很无奈，不同的工作有不同的工作礼仪与工作纪律，但也大同小异。作为一名一线服务员，应该具备的一定的基本素质。首先要有良好的仪容仪表，制服干净平整，不留指甲发髻齐整无异样。第二，服务时要

保持微笑，注意礼仪礼貌；就算是没客人的时候也要注意自己的形象。第三，有责任心，团结协作。突然角色的转变，自己心理上也很难接受，有一个大学生变为一个社会工作者。无论将来是否要从事旅业，这份实习工作我们都要以积极的心态去面对和接受。在家里我们有家人疼爱，在学校又有老师的关心照顾，根本就没有认真思考过自己的责任，实习工作的时候才发现得一切其实都来之不易。有一句话是这样说的：外面的世界很精彩，外面的世界很无奈。

在大学校园里，同学们互帮互助，学习书本知识；而在工作单位，每个人都会为了养家糊口、为了让获得更高的报酬和晋升而努力，到处都是激烈的竞争。只有切身经历才明白社会的复杂性，才明白自己，大家还是一个孩子。通过实习，觉得自己成长了，心理素质有一定的提高，让我们适应社会，明白学历与工作能力之间的关系。人际关系与沟通能力，在度假区工作的时候，我们必须学会处理与领导、与同事、与客人相处的关系。人与人之间的交往是一门艺术，我们在与人交流时要学会善变。在工作的时候，我们会遇到各种各样的客人，甚至会遇到外国人。

转眼之间，两个月的实习期即将结束，回顾这两个月的实习工作，感触很深，收获颇丰。这两个月，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社 会见识。我将从以下几个方面总结旅游管理岗位工作实习这段时间自己体会和心得：

一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力。

在旅游管理岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。在这两个月的实习工作中给我最大的感触就是：我们在学校学到了很多理论知识，

但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。通过这两个月的实习，并结合旅游管理岗位工作的实际情况，认真学习的旅游管理岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

二、围绕工作，突出重点，尽心尽力履行职责。

在旅游管理岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在旅游管理岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使自己对旅游管理岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据旅游管理岗位工作的实际情况，结合自身的优势，把握工作的重点和难点，尽心尽力完成旅游管理岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和领导的赞许。

三、转变角色，以极大的热情投入到工作中。

从大学校门跨入到旅游管理岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这也就是一个热情的的问题，只要我保持极大的热情，相

信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

四、发扬团队精神，在完成本职工作的同时协同其他同事。

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现最大的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

五、存在的问题。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对旅游管理岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心实习报告在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

针对实习期工作存在的不足和问题，在以后的工作中我打算做好以下几点来弥补自己工作中的不足：

1. 做好实习期工作计划，继续加强对旅游管理岗位工作岗位

各种制度和业务的学习，做到全面深入的’了解各种制度和业务。

2. 以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。

3. 踏实做好本职工作。在以后的工作和学习中，我将以更加积极的工作态度更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。在工作中任劳任怨力争“没有最好只有更好”。

4. 继续在做好本职工作的同时，为单位做一些力所能及的工作，为单位做出自己应有的贡献。

旅游专业实践报告总结篇三

实训地点：蓝天学院八一起义纪念馆滕王阁

实训时间：2018年4月24日——2018年5月8日

实训目的：一、将书本上的理论知识运用到实际中去，更好的发现自己的不足。

二、提高作为导游所必需的语言表达能力，在游客面前讲解时，不会因为外界的因素而影响到自己的讲解，努力将自己的知识传授给游客。

三、培养在外带团时导游的独立工作能力、组织协调能力，随机应变能力和人际交往能力。导游人员在带团时，她是一个独立的个体，任何事情都可能发生，因此需要提高综合能力。

实训准备：一、将同学们分成若干组，每组选出一名组长，

由组长统一负责和布置组员的任务，每到一处景点时，要有同学出来讲解。

二、准备蓝天学院、八一起义纪念馆、滕王阁三地的资料，搜集多方面的导游词，将这些书面导游词变成自己的知识。

三、提前进行对景点的了解和询问，设计出最合理的线路，以最少的路程看最多有特色的景点。

实训内容：一、蓝天学院的讲解，线路为：正大门——升旗台——景观大道(教学区)——临水广场、求真湖、蓝天阁——图书馆——学术报告厅——沙龙舞台——蓝海大剧场——体育馆——生活区——生态园——行政楼。

二、八一起义纪念馆的讲解，线路为先进陈列大楼，接着是江西大旅社，即八一起义总指挥部旧址。

三、滕王阁的讲解，即逐层讲解。

实训结果：一、初步掌握导游讲解时所必须的语言技巧和处理突发事情的应变能力，游客在询问相关问题时能够很好的回答他们。

二、顺利完成三次户外导游培训，将平常老师上课时传授的理论知识同实际相结合。

三、其中还存在着不足，有些景点同学们不敢出来讲解，对景点资料的掌握不齐全，没有将书面上的知识变为自己的知识。

实训心得：导游是学问，也是艺术。在我们的这次户外实训课上，我们学到了很多，首先，我认识到理论知识与实际能力是非常重要的，因为在导游过程中，会有许多技巧性的东西存在，比如如何与游客沟通就是最难学会的，但确是最重

要的技巧;再次到哟讲解是到哟工作的一项重要内容，在旅游过程中，现场讲解效果如何，在一定程度上反映了一个导游的素质和水平，同时也在很打程度上反映了我们导游队伍的建设，也会影响游客对整个旅游的印象。

下面，我具体地对这次户外实训谈下心得体会，我们这次的导游实训景点分为三个：

第一个景点，在校园讲解的这一块上，同学们的表现都比较好，主要是对自己的学校比较了解，准备的也比较充分，但是我们都有着共同的缺点，就是在讲解时语速在不断的加快，语速在加快，但大脑思维一时还跟不上，就会出现口头禅，这将影响到讲解的效果，你对游客的吸引力也将会降低;其次，老师也在此次校园导游中，以蓝天阁，生态园为例，讲解了园林和古建筑方面的知识，这让我们更好地结合具体事物掌握知识。

第二个景点是八一起义纪念馆，在此次的讲解中，我饿母女首先是听定点导游讲解，结束之后再分组讲解，听完导游的讲解，发现了我们之间的差距，还存在着很多不足，八一起义纪念馆是一个红色旅游区，是一个有着很重要的历史景点，也是我们革命最光荣，最值得几年的地方，但由于我们对历史背景了解不是很多，以致于在导游词的准备反方面不是很充分，再讲解时不能流利的表达出来。在这个环节中没有预想的效果，这也说明了我们更应该认真地去学习，多掌握些历史知识，对我们今后的导游讲解时会有很大的作用。

第三个景点是滕王阁，滕王阁是因为王勃写的一篇文章而名扬天下，这首先就给我们下了一个要求，就要对《滕王阁序》这篇文章要有个初步的了解，，在这次的实训中，我们同样的是请这里的点点导游给我们先讲解，虽然同学们都大概知道这些知识，但还是很认真地听她的讲解，这次的实训，汇集了多方面的知识，有历史、人物、山水等等，这就要求我们要有丰富的知识面，对景物的了解也要更深层次，我们吸

取了上次在八一起义纪念馆的教训，认真地准备好了导游词，对有些地方进行了现场模拟，可以说，这次的课，效果很不错。

通过这次的导游户外实训，我的确获益匪浅，作为一名导游，当你看到游客投来赞许的目光时，感到多么高兴和自豪，但是同样有着许多酸甜苦辣。

旅游专业实践报告总结篇四

如果你想要写一份好的实习报告，你可以先去一些专业的信息平台找范本做参考，毕竟一份好的实习报告在今后的工作中发挥着不可估量的作用。实习报告不仅仅是一份报告，同时也是一个人的工作能力的体现，这在无形中又会提高你在上司心中的好印象。同时也是给自己的实习一个完美的交代。下面是小编为大家分享的实习报告范文的相关网址[/shixibaogao/](#)可做参考！（本文为你提供实习报告范本两篇。）

篇一：

随着旅游业的快速发展，激烈的人才竞争对毕业实习提出了新的要求，一方面要求学生通过毕业前有针对性的实习为胜任今后工作打下基础；另一方面要求学生通过实习了解社会，了解企业，培养主动适应旅游行业各种工作岗位需要的素质和能力。

实习时间：2018年---2018年第一学期第14周（11月21日---11月25日）

实习内容：景点导游，酒店服务

实习的基本要求和基本任务：

- 1、 遵守实习规章制度，
- 2、 要求在导老师的指导下进行 。
- 3、 实习过程中应做到“三勤”：即手勤、嘴勤、腿勤，
- 5、 通过实践活动，培养学生独立思考、虚心好学、认真踏实、吃苦耐劳、刻苦钻研、团结友爱、协作互助的良好工作作风。
- 6、 讲解语言流畅, 达意, 富有表现力。
- 7、 撰写实习日志。
- 8、 实习结束后。撰写实习报告，包括题目，实习单位介绍，实习内容、过程以及实习心得、体会等。

实习目的：

- (1) 实习学生通过直接参加旅游相关企事业单位实际业务的定岗工作，
- (2) 初步获得旅游专业操作技能和实际工作经验，
- (3) 巩固在校所学理论知识，
- (4) 培养独立工作的能力；
- (5) 实习学生通过参与未来就业有关的社会实践活动，
- (6) 锻炼社会交往能力，
- (7) 获得实际旅游业务知识和管理知识，

- (8) 培养学生综合运用知识的能力，
- (9) 进一步提高学生的综合素质；
- (10) 根据实习学生本人的爱好，
- (11) 选择适当的实习场所，
- (12) 找到并发挥自己的特长；
- (13) 为撰写毕业论文进行必要的调查研究并搜集所需资料。

实习一 麦积山景区导游（6学时）

实习目的：

1. 熟悉怎样利用导游腔，怎么样突出导游腔以及如何转变语言的节奏和声调吸引游客的注意。
2. 掌握熟悉麦积山景区的讲解要点。
3. 掌握如何把握游客的消费心理和如何能够“因势利导”进行推销旅游产品。
4. 掌握意外事故处理的程序

实习材料与工具：

1. 导游带团程序模拟范例
2. 导游推销模拟范例
3. 意外事故状况的模拟范例
4. 麦积山现场讲解模拟范例

实习内容：

1. 导游语言的训练
2. 导游向游客推销旅游产品的训练
3. 导游处理意外事故的训练
4. 麦积山景区讲解的训练

实习步骤：

2. 学生按照旅游线路的先后顺序进行讲解, 训练. 掌握景点讲解的重点内容和表达技巧.
3. 教师介绍推销旅游产品时和处理意外事故的注意事项
4. 学生分组进行训练
5. 采用学生点评和教师指导相结合的方式, 针对学生讲解时出现的问题及时加以纠正和进行评述.

旅游专业实践报告总结篇五

回顾这段实习日子，点点滴滴都成为我人生中弥足珍贵的难以忘记的不同寻常的回忆。作为一名即将毕业的大学生、一名成年人，在这真实的工作环境中，给我们即将走出校园面对社会起到了很好的缓冲作用。

旅游管理专业是一个实践性很强的专业，通过专业顶岗实习，加深我们对前两年所学知识的理解和掌握程度，通过实操来掌握实习部门的工作流程，初步接触和掌握旅游企业（酒店、度假风景区）管理的基本理论、业务知识与方法，培养综合运用所学理论知识去发现、认识、分析和解决实际问题的能

力；了解旅游企业（酒店、度假风景区）经营管理中出现的新问题、新观念、新经验、新方法；在增加感性认识的基础上，对我国旅游行业的现状、未来发展有一个基本的认识。同时，培养同学们的团队协作能力和吃苦耐劳的精神，锻炼和提高学生的心理素质。

1、岗前培训和岗位分配

我们到达实习点的第二天，xxx人力资源部组织了为期四天的岗前培训。我们每位实习生都进行了两次培训，一次是全体培训，分为室外培训和室内培训。室外培训都是以团队游戏和拓展项目为主，室内培训主要是企业常识，安全教育等等。期间我们还参观了主题公园，酒店别墅，让我们实习生对实习点有一个初步的印象和了解。整体培训的第四天，人事部结合实习生的意愿和培训期间的表现，进行岗位分配，有温泉前厅接待员，酒店前厅接待员，公园导游，公园商场服务员，客房服务员，销售助理，餐厅服务员。岗位分配以后，我们到达自己工作的部门，进行由各自部门安排的岗位培训。我觉得进行两次的培训效果很好，全体培训让我们实习生在新的环境有了一个比较好的缓冲期和适应期，部门培训也具有很强的针对性。

2、实习部门和实习岗位

我实习的岗位是温泉前厅接待员。这次分配到温泉前厅的实习生总共有六个，都是女生。温泉部细分三个小部门，前厅部、休闲部和露天部。xx温泉区有两个部分组成，一个是xx温泉，一个是xx水谷。温泉的开放时间是每年的十月到次年的五月，水谷的开放时间是每年的五月到次年的九月，交替开放。每年有两个黄金期是温泉和水谷同时开放的，十一黄金周和五一假期。

岗前培训由温泉前厅部领班负责，主要包括温泉部的经营理念和口号，温泉部的部门歌曲，岗位知识和技能训练以及工

作礼仪训练等。十月份即将开温泉，所以我们培训是以温泉为主，水谷为辅。温泉前厅由四个岗位组成：

（1）门口写单接待（工作内容是在门口迎接客人，为客人讲解温泉的主要项目和注意事项，用报客单登记客人的房间号码和门票类型，登记钥匙牌号码，发放储物柜钥匙并指引客人到入口；另外如果有旅游团队，门口接待还要对团队进行讲解）

（2）入口接待（用检票机为客人验票和收票以及刷房卡，客人入场的时候还要留意客人是否有那钥匙牌进场）

（3）出口接待（回收离场凭证，离场凭证是客人退储物柜钥匙的凭证）

（4）前台输单（输报客单，分男女、客人类型输入电脑；夜班要做报表）

另外还有前台收银（售票）和二次收银（客人在温泉区消费的买单地点），收银工作都是老员工负责。不同岗位有不同的工作性质，但各个岗位又相辅相成缺一不可。我们六位实习生分为两个班次，早班和晚班交替，十天转一次班，每个班都领班和相对应人数的工作人员。我们班次的岗位是轮流站岗的，一天一个岗位，从前台输单、入口、出口、门口接待循环轮下去，有时候还会支援收银工作。

（1）外面的世界很精彩，外面的世界很无奈

不同的工作有不同的工作礼仪与工作纪律，但也大同小异。作为一名一线服务员，应该具备的一定的基本素质。首先要有良好的仪容仪表，制服干净平整，不留指甲发髻齐整无异样。

第二，服务时要保持微笑，注意礼仪礼貌；就算是没客人的

时候也要注意自己的形象。

第三，有责任心，团结协作。突然角色的转变，自己心理上也很难接受，有一个大学生变为一个社会工作者。无论将来是否要从事旅游行业，这份实习工作我们都要以积极的心态去面对和接受。在家里我们有家人疼爱，在学校又有老师的关心照顾，根本就没有认真思考过自己的责任，实习工作的时候才发现得一切其实都来之不易。有一句话是这样说的：外面的世界很精彩，外面的世界很无奈。在大学校园里，同学们互帮互助，学习书本知识；而在工作单位，每个人都会为了养家糊口、为了让获得更高的报酬和晋升而努力，到处都是激烈的竞争。只有切身经历才明白社会的复杂性，才明白自己，大家还是一个孩子。通过实习，觉得自己成长了，心理素质有一定的提高，让我们适应社会，明白学历与工作能力之间的关系。

（2）人际关系与沟通能力

在度假区工作的时候，我们必须学会处理与领导、与同事、与客人相处的关系。人与人之间的交往是一门艺术，我们在与人交流时要学会善变。在工作的时候，我们会遇到各种各样的客人，甚至会遇到外国人。开始与他们交流的时候我通常会感到压力很大，有时会紧张的冒汗，但也正是因为与他们接触交流，锻炼了我的语言表达能力并学会应该如何与他们交流。很多客人会打电话咨询或者当面咨询温泉的情况，通过我的介绍和解释解决了客人的疑惑之后，觉的自己很有成就感。对我而言，学会怎样为人处世无疑是我得到的最好的回报。

（3）受挫能力

温泉的旺季和淡季非常的明显。一般都是节假日客人多，工作日客人少。特别是十一黄金周和春节黄金周，客人多的时候，大堂内乱哄哄的，塞满了客人，见到这样的情景，客人

甚至是自己也自然会暴躁起来。这种情况下，客人会埋怨你手脚慢；客人多的时候顾得了这边，又顾不了那边的，客人会骂你服务态度不好，骂你没脑子等等。有时候客人的小孩子超高了，不肯补票，入口这边不让客人进去，客人就开始骂你等等。刚开始的时候是接受不了的，有什么理由在这里糟客人谩骂，自己又没有做错事，不好的情绪甚至还影响了工作质量。可是慢慢的明白，自己选择了服务行业，就要端正自己的心态，目前自己遭遇的其实只是小儿科。工作的时候，自己会经常出错，有一次还被扣了分。但是我明白对于失误，要自己去面对，主动承担，而不是逃避。自己是一个自尊心很强的人，作为一个初出茅庐的新人，犯过错是不可避免的，好在领导和同事也没有很责怪，给反而给了我鼓励，这让我非常感动。

（4）痛并快乐着

在实习的过程中，很庆幸我遇到了一帮好同事。旅游景区的员工一般都是当地人，而且年纪都是与我们相当的，大部分甚至比我们还小。我们在温泉一线员工当中，已经是大姐姐了。从第一次见面开始，我已经被这帮可爱的小女孩深深地吸引住了。我们在培训的时候，也多次向我们演示上岗的接待讲解。最初上岗的时候，也很照顾我们，知道我们不适应，很多时候她们都不休息，就让我们去休息；我们有不懂的地方，都很仔细很耐心地向我们解释，有时候也会主动和我们说工作当中的注意事项，以免我们会出错。当我们做错事的时候，也不会责怪我们，反而会鼓励我们。同事们知道我们不能经常回家吃上住家饭，营养不够，特意多次邀请我们去她们家，请我们吃饭；我们不能回家过年，除夕晚上又让我们蹭饭去，这些我都一一记在心里，感谢你们，我可爱的同事们。最深刻的一次是十月底的时候，我得了肠胃炎，吐了两天还拉肚子，连续两个晚上，同事和部长都在工作时间带我出去县城看医生，由于身体不舒服，我的本分工作不能做好，她们还会帮我完成。她们虽然不是我的家人，但是她们都很照顾我关心我，在这里要说一声谢谢。在单调同时又很

繁琐的实习日子里，有这帮好同事的陪伴，我很幸福很快乐！

（1）对学院

1) 实习的时间是从九月份到次年二月份。我认为实习的时间过长，导致实习生不能回家过年，特别是外省的同学。学院应该与实习点再沟通，争取实习时间到过年前为止。

2) 专业实习不对口。酒店管理对应的实习点自然而然的是酒店，但是我们所学的专业是会展管理，而且这个专业是属于较新的专业，我们更倾向会展管理方面的实习。学院应该尽力结合各班的专业，选择对应的专业实习点。

3) 学校老师对实习生关怀度不够。实习点离学校比较远，导致老师不能经常探望实习生，不能很好地收集和了解学生实习的情况。而且实习生分得比较散，同学们不能统一向老师反映自己的情况。建议实习老师来酒店的次数多点，时间间隔短点，根据老师的实际情况安排在比较合理的范围内。

（2）对实习点

1) 实习点很少与实习生互动□xxx的实习生比较多，除了我们韶关的实习生，还有来自其他学校的实习生。我觉得实习点很少主动与是实习生沟通，收集实习生对实习点的一些意见和建议。

2) 实习点应该增加员工福利，老员工与实习生应享同样的福利。在食宿方面要大大加强。度假区的员工流失情况十分严重，招工也很难。度假区实习生的比例不小，因为实习生的待遇与老员工有一定的差距，实习点忙时不能及时增加员工数量，庞大的工作量都依赖于有限的员工完成，以至于员工工作时间延长，但却没有任何的补助。实习生们的实习期都不同，有四个月的，有五个月的，有八个月的等等。但不论如何，实习生的流动性很大对酒店的发展很不利，同时实习

生对服务技能不熟练，也导致客人的不满意，甚至投诉。

3) 实习生的工资应具有有一致性。实习期间，不同部门的实习生工资不一样，有时相差较远。学校与实习点应该制定实习生工资绩效的相关规定。同时建议学校跟酒店商讨适当提高实习生的生活补贴，增加加班费等。

4) 实习生评奖制度应该公平公正。在这次实习中，我们当中有实习生获得了酒店评的优秀实习生等奖章，但是我们实习生都不知情是怎样评出来的，同时评奖的比例很小。建议实习点评奖应该采用管理层考评和实习生投票相结合的形式，做到公平公正透明，让实习生实习得更有激情更有意义。

(3) 家人对实习的建议

1) 实习点应该在一定程度上体谅和照顾实习生，按照实际情况减少实习生的工作量。很多家长实习生的岗位工作量比较大。就自身的岗位来说，前台的班次属于多班次，分早班、中班和夜班。女孩个人身体体质较差，不适合熬夜。实习半年以来，熬夜对身体伤害较大。这是家人最担心的。

在实习过程中□xxx给予了我机会和帮助，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，自己不断努力，懂得了一些在学校学不到的人生哲理，我的各方面都取得了一定的进步。接下来我会加倍努力学习，珍惜校园生活，明确自己的目标和方向，为以后的人生道路打下坚实的基础。

旅游专业实践报告总结篇六

(一) 实习时间： ____年年6月30日 ____年年7月25日

(二) 实习地点： 吉林省康辉国际旅行社总部，笔者主要在公民旅游中心实习。

(三) 实习目的：主要是培养我们的

自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通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能力，更好的掌握课本知识和实际操作能力。

(四) 实习单位概况：吉林省康辉国际旅行社有限公司创建于____年，隶属于全国大型旅行社集团并在全国垂直管理104家直属分公司的-----中国康辉旅行社集团，是国家旅游局正式批准成立的国际旅行社。公司注册资本金150万元人民币，质量保证金160万元人民币。吉林省康辉国际旅行社有限公司是吉林省首家中央直属的国际旅行社，也是国家旅游局特许批准经营出国旅游业务的国际旅行社。

二、实习内容

(一) 接待实习内容

由于康辉国际旅行社总部设在二楼，且下设很多部门，每当客人来公司时，一般都直接到各部门。客人对公司一印象非常重要，怎样给客人美好的第一印象呢？首先必须面带微笑，让客人觉得有一种亲切的感觉；其次是在做介绍线路时要时刻以客人的立场上出发，投其所好；最后是针对外出游玩的介绍上，要及时向客人说明当地的消费情况、风俗情况、注意事项等。

其实接待的对象不仅仅指出游的客人，也包括同业的工作人员。我们部门经理姓王，有一天我按经理要求把她的qq以及msn挂在了电脑上，大概9点时候，王经理的qq闪了下，吉林省华侨国际旅行社的海之缘的李璐璐给王经理发了条信息，我打开一看原来是问好，我一看，不搭理人家的做法是不对的，我就回了个笑脸，慢慢的我和她有一句没一句的聊了起来。

还有一天，有个中年女人挎个包来到了我们部门(公民旅游中心)，恰巧王经理不在，我热情的向她打招呼，然后给她倒了杯水。然后我问明来意，原来她是某学校的李会计，由于学校要出游，她是来交团款的。我马上给经理打了电话。然后告诉李姐，说经理马上来。可没有想到，经理很久没来，屋子里实在太安静了，我鼓足勇气，开口说话。首先，说了下天气，然后又转到出游，然后又是化妆品，在我觉得快没什么话的时候，经理终于回来了。晚上回学校，我仔细想了下，觉得和别人沟通原来并不困难。

(二)产品线路安排实习

我是个刚到人家部门的学生，开始，对线路的安排工作，部门经理并不让我参与，只是让我慢慢看别人怎么做的，在经过两天的学习后，我对产品线路安排工作已经了解的几乎差不多了。产品对于一个公司的存活起关键性作用。旅游线路就是一种旅游产品，由于旅游产品容易被别人抄袭。我发现旅游企业一般不把线路安排透露给同业竞争对手。

对于线路安排要注意的问题有下面几点：首先，要遵从客人要求，按照客人要求安排线路，诸如一些忌口忌讳的事情要提前向客人询问。其次要注意时间紧凑，让客人在合理的时间以及金钱内游览完他们想游览的地方。再次是线路安排人员要对地理知识相当了解，并用合适、优美的语言把线路向游客描述出来。最后，也是最重要的一点，那就是合理。在这里合理的含义是指合情合理。

(三)导游员职责实习

我只考下来导游资格证，所以在旅游企业出去带团的机会并不大。但我还是进行了导游员的职责实习。

- 1、担任全陪工作的导游人员的主要职责是：实施旅行社的接待计划，监督各地接待单位的执行情况和接待质量；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；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；维护旅游者的人身和财物安全，处理好各类突发事件，并能提供与之相关的延伸服务；耐心解答旅游者提出的问题；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。

2、担任地陪工作的导游人员的主要职责是；认真做好旅游者在本站的接送服务；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；热情做好导游讲解工作，积极向旅游者介绍和传播中国文化；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；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、实习体会

(一)旅行社的规范性

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择旅行社时首先要考虑的因素。

(二)旅行社产品的价格

旅游者之所以选择旅行社组织的旅游线路，一个很重要的原因就是希望节省旅游费用。因此，旅行社能不能在向旅游者推介旅游线路时提供诱人的旅游价格，在很大程度上决定着旅游者的购买决策。

(三)旅行社的服务质量

随着我国旅游消费者渐趋理性，越来越多的旅游者在选择旅

行社的时候，已不仅仅着眼于旅行社的报价，而是综合平衡旅行社所提供旅游产品的性价比，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。

(四) 旅行社产品的丰富度和个性化程度

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，那些能够为旅游者提供多种包价形式和旅游服务，尤其是能够提供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。

(五) 旅行社的诚信度

诚信是旅行社企业立足于社会和长期盈利的基石，也是旅游者选择旅行社的关键因素。旅行社的诚信主要体现在是否能够切实履行其出行前向旅游者所作的服务承诺。

(六) 旅行社的品牌形象

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形成的品牌形象，直接影响到旅游者的购买选择。

四、实习思考

旅游业是朝阳企业，相对于其他类型的企业而言，旅游企业的可进入性高，门槛低。现阶段我国各地方旅行社相继建立，旅游企业的发展趋势如下所示：

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。如为顾客提供票务预订服务、

租车接送服务等，提供金融服务、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可以得到印证。

(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，他们通过酒店预订公司预订酒店解决住宿问题。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。从____年度用汽车作为旅游交通工具占%的人数构成中可以证明。

(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可以看出，其中参加会议商务的人数占到%，而从25-44岁占整个旅游人数的%的比重也可以看出。所以，无论是旅行社或是其他旅游新兴的中介都会非常重视商务旅游市场。

(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择了长达____年、20年、30年的分时度假的旅游服务项目，____年选择分时度假的人数同比上升了数倍，预计全国____年度购买分时度假者达万余人。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、导游索要小费等都进行了大力的整顿和规范，出台了一系列的旅游政策和法规，并推行了导游持证上岗，并推行了两卡(胸卡和计分卡)合一的工作，使导游证实行了全国联网的新的计分办法，从而有效约束了规范了导__为，这使旅游中介向规范化管理工作迈出了一大步。

旅游专业实践报告总结篇七

随着旅游业的快速发展，激烈的人才竞争对毕业实习提出了新的要求，一方面要求学生通过毕业前有针对性的实习为胜任今后工作打下基础;另一方面要求学生通过实习了解社会，了解企业，培养主动适应旅游行业各种工作岗位需要的素质和能力。

实习时间：2011年---2012年第一学期第14周(11月21日---11月25日)

实习内容：景点导游，酒店服务

实习的基本要求和基本任务：

- 1、 遵守实习规章制度，
- 2、 要求在导老师的指导下进行 。

- 3、 实习过程中应做到“三勤”：即手勤、嘴勤、腿勤，
- 5、 通过实践活动，培养学生独立思考、虚心好学、认真踏实、吃苦耐劳、刻苦钻研、团结友爱、协作互助的良好工作作风。
- 6、 讲解语言流畅, 达意, 富有表现力。
- 7、 撰写实习日志。
- 8、 实习结束后。撰写实习报告，包括题目，实习单位介绍，实习内容、过程以及实习心得、体会等。

实习目的：

- (1) 实习学生通过直接参加旅游相关企事业单位实际业务的定岗工作，
- (2) 初步获得旅游专业操作技能和实际工作经验，
- (3) 巩固在校所学理论知识，
- (4) 培养独立工作的能力；
- (5) 实习学生通过参加与未来就业有关的社会实践活动，
- (6) 锻炼社会交往能力，
- (7) 获得实际旅游业务知识和管理知识，
- (8) 培养学生综合运用知识的能力，
- (9) 进一步提高学生的综合素质；
- (10) 根据实习学生本人的爱好，

- (11) 选择适当的实习场所，
- (12) 找到并发挥自己的特长；
- (13) 为撰写毕业论文进行必要的调查研究并搜集所需资料。

实习一 麦积山景区导游（6学时）

实习目的：

1. 熟悉怎样利用导游腔，怎么样突出导游腔以及如何转变语言的节奏和声调吸引游客的注意。
2. 掌握熟悉麦积山景区的讲解要点。
3. 掌握如何把握游客的消费心理和如何能够“因势利导”进行推销旅游产品。
4. 掌握意外事故处理的程序

实习材料与工具：

1. 导游带团程序模拟范例
2. 导游推销模拟范例
3. 意外事故状况的模拟范例
4. 麦积山现场讲解模拟范例

实习内容：

1. 导游语言的训练
2. 导游向游客推销旅游产品的训练

3. 导游处理意外事故的训练

4. 麦积山景区讲解的训练

实习步骤:

2. 学生按照旅游线路的先后顺序进行讲解, 训练. 掌握景点讲解的重点内容和表达技巧.

3. 教师介绍推销旅游产品时和处理意外事故的注意事项

4. 学生分组进行训练

5. 采用学生点评和教师指导相结合的方式, 针对学生讲解时出现的问题及时加以纠正和进行评述.

旅游专业实践报告总结篇八

4月23日到4月25日, 学校组织我们国际导游系去浙江旅游实习。(这次旅游实习中, 我们班被分为了两部分, 我们组是和韩导班一起。)

在这三天的旅游实习中, 我们所有的行程都是按照学校和旅行社的行程表运做的。(具体行程略) 三天的行程里, 我们到过乌镇, 杭州西湖, 国清讲寺, 石梁飞瀑, 华顶森林公园。每一个景点都各有特色, 但也不乏缺点。

乌镇:

乌镇给人的整体感觉很好。枕水人家, 小桥流水, 乌船江上游。

乌镇的景点也很多, 有: 高杆船, 香山堂药铺, 百床馆, 民

俗馆，三白酒坊，宏源泰染坊，织布作坊，江南木雕馆，钱币馆，立志书院，矛盾故居，皮影戏，等。在这里，仿佛自己误入了古片拍摄地。这个景区的确值得游览，而且，有很高的游览价值。但是，在这里，人山人海，又让我觉得好象在闹市区逛街。

杭州西湖：

再这里，我们是自由活动。那句“上有天堂，下有苏杭。”真是百闻不如一见！到了这里我们都很兴奋，有步行游览的，有骑车游览的，我们这一小部分人选择了乘船游西湖。春天的西湖真是柳绿花红，杨柳枝抚岸，别有一番滋味啊。

国清寺：

这里寺院五峰环绕，左右双涧萦绕，周围古木参天，环境清幽。

石梁飞瀑：

丛山翠谷中，高山，峡谷，瀑布。真是如仙境般。

华顶森林公园：

林木繁茂，生态环境也好，空气清新，而且华顶的云锦杜鹃花正含苞待放。

总体来说，本次旅游实习中的景点都还行，但是，我还有一些自己的看法。

乌镇这样的景区，我认为：应该把每天的游客接待量控制在一定范围内，如果继续这样没有限制的接待游客，这里的环境承载力恐怕会欠缺。而且还应转换经营理念，全面认识价格的功能，合理的定价，坚决放弃“靠门票吃饭”的观念，毕

竞价格是一把“双刃剑”。要多创新产品，增加收入渠道，拓展价格发展空间。通过多元化的收入来支撑景点柔性定价。依靠内部产品和服务功能的完善来增加游客在景区内的消费，从而达到增加景点收入的目的。

石梁飞瀑这样的景区，我认为：应该创新产品，景区要获得长久的吸影力，使旅游者保持物有所值的旅游经历，就必须创新。要体现新鲜感，所以景区产品就要有特色。要给顾客多种选择，提供给顾客一种独特的旅游体验。为顾客创造更多的亲身参与的机会，增强活动的真实性，而且，项目的设计还要对游客有一定的挑战性。在这个景区有氢气球乘坐，和骑马活动，但是还应该多增加一些。

华顶森林公园这样的景区，我认为：可以围绕双休日和节假日做文章，开发一些运动休闲的旅游产品，重点开发山林野趣和参与性强的项目或通过庆祝，创办节目的形式推出，如“2007年的云锦杜鹃节”或着森林节，观鸟节，野果采摘节等来吸引游客。同时，森林动物，植物资源丰富，可以借此开发市场，制作一些地方特色鲜明的森林旅游纪念品。比如。动植物标本。石雕，根雕，干燥花及其饰品等等。但一切都以不破坏原有生态为原则。

最后，我觉得这次旅游实习中，我还是学到了很多。具体讲：从导游是如何做的自我介绍，如何讲解，如何调动车内气氛，如何购票，如何处理一些突发小事件等。虽然还有不明白的，但或许要在我们自己成为导游后，多带些团就会揣摩出来的吧。这次的导游，或许他们有些地方做的不妥，但他们毕竟是上海导游中优秀的导游，懂得，见的比我们多的多。还是很感谢他们。也很感谢学校和老师组织我们去实习。这次的旅游实习，我也从新认识了自己，认识了自己将来要从事的这一行业，我明白自己接下来该怎么走好以后的路。