

# 2023年公司带员工旅游后如何处理 旅游 公司员工培训方案(汇总5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 公司带员工旅游后如何处理篇一

为增强巴音布鲁克景区及巩乃斯班禅沟景区工作人员的服务意识和水平，加强领导干部队伍培养，提高景区经营管理质量和效率，使公司培训工作规范化、制度化。提供良好的培训机制和企业文化，最终确保可持续稳定发展。特制定我公司2012年员工培训方案，具体如下：

### 一、培训对象：

公司全体干部职工，区间、观光车公司全体员工、景区内马队、牧家乐等服务经营项目从业人员。

### 二、培训方式：

集中组织、统一安排、定点培训。

### 三、培训流程：

(1) 准备阶段：2012年2月10日—3月15日

确定培训参加人员名单；联系巴州旅游培训中心、保安培训机构；制定培训课程表；拟定培训活动相关费用支出的预算；明确和通知培训具体时间。

(2) 培训阶段：2012年3月31—4月1日

依照培训课程安排，集中组织开展培训工作。

培训内容：以旅游服务礼仪、礼节，景区概况，讲解服务，保安、驾驶员、售票收银员等岗前培训。（具体课程安排由巴州旅游培训中心和办公室协商后确定）

1

（3）验收阶段：2012年4月2日—4月10日

培训课程结束后，组织培训结业考试，对所有参加培训的员工进行验收考核。对拟招录公司员工进行筛选，确定进入试用期员工。

四、培训地点：

和静县东归科技文化中心b座三楼大会议室或和静县劳动人事局4楼会议室。

五、具体分工

（1）公司行政办公室负责联系和协调巴州旅游培训中心，聘请讲师；安排和确定具体培训课程和时间；相关资料的收集和整理；负责做好培训期间考勤记录、培训笔记检查及相关工作的安排和协调；负责员工培训签到。

（2）财务室负责培训工作相关费用、支出的预算和支付；负责安排受聘讲师、专家的餐费，安排住宿。

（3）景区管理部负责制定和维持培训课堂纪律；负责培训教室卫生保洁，培训学员座次安排。

（4）景区保安部负责协助教官对所有培训员进行体能及拓展训练。

(5) 各部门负责向行政办公室上报参加本次培训的员工名单；负责组织本部门人员按时参加本次员工培训，配合做好其他相关工作。

## 六、相关要求

1、培训对象要严格按照公司培训要求，提高思想认识，认真参加员工培训，做好培训笔记，遵守培训纪律。

2

2、公司各部门负责人应在培训活动之前协调好各项本职工作的任务安排，提前做好培训准备工作。

3、公司各部门应积极配合，加强协作，为员工创造良好的培训条件。

4、对本次员工培训工作贡献突出者和验收考核成绩优秀者给予表彰；对不合格学员，或不遵守培训纪律者予以相应处罚，情节严重者给予辞退。

附：课程安排表

巴州天鹅湖旅游开发有限责任公司

二〇一二年二月十五日

根据招聘员工的实际情况并结合部门业务操作内容特在员工试用期间进行下列培训计划。 培训时间1-2天为培训学习期合格后试用。

培训对象旅行社等工作人员

培训形式以讲解、示范、训练为主通过多媒体演示对培训对

象进行现场拟训练使其得到体验式的分享和启示从而使培训效果达到最佳。

培训内容公司状况产品线路、各个景点行程、礼仪礼貌对客服务、旅游常识及各种注意事项等科目。

培训方式板书式讲解和互动问答。

新员工基本常识培训

第一天上午

8点至9点需要熟悉公司环境及各工作岗位。

9点至10点培训内容介绍公司产品演示产品ppt讲解公司发展流程及业务情况吸引新员工对产品的兴趣。

10点至12点要求员工掌握公司的各个规章制度上下班作息制度请假、休假制度考勤上班衣着打扮等的宣读不同位置薪资提成构成介绍后再默看员工手册详细了解。 办公室店面环境培训按照值日生表进行打扫卫生严格考勤制度。

下午时间安排

2点至4点公司旅游线路培训的讲解。熟悉公司各类线路产品的基本情况及我公司公寓特有的卖点要求员工对旅行社各工种、业务有详细的理解了解全国各地景点行程与地接路线。

4点至5点掌握办公室各类办公设备的使用方法打印机的使用、正反复印、收发或换传真纸等电脑基本操作流程熟悉各类文件资料的摆放位子。

8点至10点详细了解合同内容学会签约合同要知道合同的组成部分旅行责任险和旅游人身意外险的区别以及要知道签合同的注意事项。

10点至12点对所培训内容进行考核可以口头问答式或试卷式

为增强广州青年旅行社工作人员的服务水平，提高管理质量和效率，特制定我公司2012年员工培训方案，具体如下：

一、培训对象：旅行社全体导游。

二、培训时间：2012年9月每周二、四下午学习

三、培训地点：旅行社会议室。

四、培训方式：集中组织、统一安排、定点培训。

五、培训目标：

1. 帮助员工理解职业化的基本要素
2. 增强导游职业化理念
3. 培养职业化素质

六、培训内容：

1. 导游素质的基本要求与提高
2. 导游责任心的培养
3. 导游门市接待的规范化
4. 导游的应变能力、常见问题的处理
5. 导游讲解与服务的规范
6. 景点示范讲解

## 七、培训日程：

### 第一阶段：导游业务的培训

1. 提高导游素质
2. 培养导游责任心
3. 导游的应变能力、常见问题的处理

### 第二阶段：模拟讲解

- 一、踩线途中进行模拟讲解
- 二、技能表演（唱歌、讲笑话、讲故事等）

### 第三阶段：导游综合业务测评

- 一、交流会议
- 二、心得总结

#### 一、企业精神和文化

##### 1、狼群效应

通过集体合作很容易得到食物，也会有一定的发展，但和人娄比缺少的是智慧。

##### 2、游牧民族

不断的迁移会得到很多食物，但不利于大规模的发展，不长远。

##### 3、定居民族的发展（农村）

因基础设施建设薄弱，有发展但不会强大

#### 4、城镇的高速发展

结合了所有的优点，给予人类发展的一个大平台

5、企业的初级阶段就是狼，通过集体合作得到食物。

#### 6、企业平台

一个人在企业三年没有发展那是这个人存在问题，如果说一群人在这个企业没有发展那就是这个企业存在着问题，发展包含着个人的发展和企业的壮大，企业的壮大也就是每个人的发展。

二、吃、住、行、游、购、娱 是旅游中的六大要素，是个从低级到高级发展的过程，还有一些旅途中的禁忌和其他要注意的问题。

六要素：吃：外出旅游不能错过品尝当地的特色食品。

游：这是旅游最大的目的。观景区、展览或逛街，面对好多景区，该去哪儿不该去哪儿呢？出行前先看看别人网上的评价。

购：购物也是旅游的一项，地方有地方的特产，每个地方都会根据自身的特点来推广一些旅游产品。异地他乡购些物品也是乐趣之一，但应注意：

1、只购当地独有的。

2、购当地非常便宜的，可以节省旅游费用的开支。

3、千万别购太重的物品，防止行李超重。

娱：旅游期间也会安排一些娱乐活动，比如车上的，放松心情！

1

娱乐乃人之常情，但注意：

- 1、不要入迷，适可而止。
- 2、玩一些当地喜闻乐见的项目，自己又没玩过的。
- 3、注意安全，保存体力，切勿到不适当的场所。

三、计调工作贯穿整个行程的开始到结束

计调安排整个行程（从团队形成-安排行程-出团-旅游-回来-收款）

我们为本社所接待的客户是标准团以上的团队（以当地舒适标准），不做经济团（低于成本标准）谈价格时--你们要告诉他们如果价格降低后，住的地方、吃的菜、坐的车子就会不一样，问他们愿不愿意。你们要用这种心态去跟客人谈价，如果他们继续要少，就得降低标准。因为有些价格是不能更改的，我们的车子、服务比别人好，为什么还要少价呢？让他们先打消讲价的念头，再跟他们讲为什么不能少的原因，这个讲完了，他们仍然要少，就可以跟他们说象春秋那样不包门票、餐费等，如果你们掌握了这种技巧，那么跟客人沟通起来就容易多了。

四、旅游业务员培训

旅游线路分为：出境、长线、短线、周边，旅游线路、具体产品的介绍，行程价格的核算

各地行程知识，如果没有去过可以在地图上直观的看到，从网上看地图！ 宣传——拜访（初次见面、加深印象、宣传企业）——再次拜访（业务介绍、线路推广、产品说明）——多次的拜访——确立意向、行程——签合同——收团款（全款的80%）上保险——送团——与导游交流、合作社交流——全程监控（每天联系问候客人）——返程、接站——结余款——计调部、财务部报帐——游后拜访、质量回馈——：

## 1、充电。

白天工作，晚上充电。充电方法有：第一，记日记法。根据白天客人的疑问 2

和旅游公司的情况，把感想记录下来，日积月累就是进步。第二，读书法。买一本杂志，如《销售与市场》。第三，通过网络或电话与公司其他业务员交流。第四，找一个随时能够请教的“老师”，以备遇到问题时求教。

把被动回答变为主动询问问题 首先我们要学会了解客人的目的，学会跟客人的交流。和客人营销时，如果你们仅仅是一问一答，那就要反思自己的素质、专业和能力是不是太差了，还是主动性太差了。在商业上有一句行话是：要学会揣摩客人的心理，同时要作好客人参谋。这两句话你们要牢记，如果把客人的一问一答变成我一问他一答，效果就会不一样。如果你的问话具有目的性和针对性，就变得主动多了，方便多了。所以在做业务时，要注意主动与客户交谈，把被动地回答问题改成主动询问问题。客人一般会有二种回答，一种是他们已经有了去的方向，还有一种是让你来推荐，第一种比较好办直接叫计调给他们做行程，第二种你要首先了解客人已经去过那些地方，去过的就不要介绍了，还要了解客人的喜好为客人来订线路。

## 2、实干。

如果有人问我：“评价一名旅行社业务员是否优秀的第一条标准是什么？”我会说两个字——“实干！”这个问题对对勤奋敬业的业务员来说很简单，对于小聪明太多的业务员来说就太复杂了！旅行社的业务员必须要用脚步来丈量市场，绝对不能闭门造车。主动开发才能领先一步、超前一步。如果大家连想都不去想，怎么可能有市场来找你？懂得把握、创造、抓住机会 机会来的时候要把握住，没有机会时要努力创造，机遇走的时候要抓住它。如果一个人懂得这些道理，他的机会就多了许多，成功就是必然的事情。我们懂得把握、创造、抓住机会，所以才能做大做强。

### 3、坚持。

有些业务员工作前期是很努力，可是短时间没有收获，于是信念就开始动摇了，思想也消极了，也就有了一些顺口溜——一起的比鸡早，睡的比小姐晚，干的活比牛还累，挣的钱比民工还少。哪有刚播下种子立马就可以开花结果的美事呢？有多少业务员半路上溜到有空调的网吧去上网聊天、打游戏？还看看大街上又有多少业务员骑着自行车冒着炎炎酷暑去拜访客户？所以，在旅行社做业务不仅是体力与智力的双重付出，同时很多时候也要为了工作割舍感情，学会坚强。

### 4、想对方之所想。

这点最重要，所以简短一点。每次敲客户的门，都要想好：我今天能给对方带来什么收益？如果没想好，转身就走，干脆别进去。（对方公司团队旅游事宜决定权在总经理助理，但是他很头疼机票、火车票等杂务分神，那你帮他摆平，业务就不要说了——肯定给你；对方是第一次上任的工会主席，就担心出事，就不怕花钱，你老给人家说便宜、实惠没用的！关键是让他感到跟你走团，稳重，会办事！你钱上找补，人家愿意给的！）

做好每一个服务细节，业务员在不带团队时也要关心客人的

行程，例如：客人10:50的飞机，我们可以在10:00给他们打电话询问换了登机牌没有，并祝客人一路平安，客人一定会非常感动。真正高素质的服务是尽可能让客人感受到虽然我们不在他们身边，但在需要服务时我们立刻可以出现，那么我们的服务档次就高了许多，我们要特别注意每一个微小的细节，因为细节决定了我们的素质、服务水平、服务质量、业务素质和业务水平。

## 5、资料收集。

客户资料很多旅行社业务员理解的就是名字、职务、电话等。大不了记着手机号、宅电就不错了！我建议你尽量了解客户的一些需求（大致线路，时间预算，费用预算，酒店标准，用餐要求，导游要求，有些什么特殊要求），这是非常重要的。

## 6、抓住一切机会。

机会是为有准备的人而来的。我在做旅行社业务的过程中，深深的体会到，其实机会是自己创造的，任何一个目标客户都有可能成为你的客户，只是看你是否将销售的“动作”做到位了。积极推销各种兼顾产品 在推销中要把各种产品兼顾起来，绝不能单个做。

比如，我在给单位领导名片时也会给他的手下和其他科室，同时给他们讲到那里有不同的风光，这样就会给他们感到你看重他们，他们也会在朋友出游时介绍你增加你的业务量。

## 7、有点悟性。

做旅游业务不光要能吃苦，嘴皮子也要能说，更需要有悟性，会思考，善于总结。悟性我理解就是——领悟做事方法，领悟线路知识，如何精简而又准确的’表达，领悟公司的各项政策，如何灵活的运用。谈客户时能很快察觉客户的意图，通

过客户的言语，能够知道客户想干什么，想要什么，学会察言观色。

## 8、善于展现自身的优势

会说非常重要，因为我们的工作就是靠嘴来完成任务的，能否成功全靠嘴。

（一）重视口才的培养 我们做旅游、服务、业务员的，除了说服客户跟我们签单外，还要说服他们按我们的想法、线路走，原谅我们的错误。我们每个人真是应该给自己的嘴巴一个kiss[]多可爱的嘴巴啊！它可以养活我们自己、实现自己的梦想和成就一番事业。

（二）明确目标积极进取 每个人要努力将自己的优势展现出来，没有优势也没关系啊！可以培养自己。一个人如果想成功，必须从每一个小的方面加强努力，除了会讲、能写、还要会想和会做。每天睡觉前花三分钟总结一下每天所做的事、所说的话、个人举止言行的正确及错误之处，这个人一定会慢慢变得伟大起来。每一个人要意识到自己的一言一行将会对未来的生活、事业产生巨大影响，他的心态是不一样的。我很清楚，很多人现在还是“做一天和尚撞一天钟”，但他们真正没有想到自己活着的意义，因为就是身边有了这些懒散的人才给了我们更多的机会与成功。

## 9、 导游与业务员相结合是有效的经营方式

做好才能让客人回头。我觉得中国、全世界的旅游业这么多年没有处理好这个难题，怎么做没有投诉，因为我很清楚我们每个职员都很珍惜每个客户，也知道很多业务员、导游在外面受了很多冤枉气、吃了很多苦才换来“没有投诉”这句话，也正是因为这一点，我们要做到“一专多能”、“一职多能”，如果我们不知道如何当领队、导游，不知道某些旅游知识、风土人情，想做好业务是非常困难的，仅仅有业务、

导游的知识还不够，我们还要了解计调部、市场部、各种制度、广告宣传等业务知识。

## 10、全方位提高公关技巧

（一）学会正确揣摩客户心理：我们在策划产品、线路、开拓市场时充分了解市民的心理、需求，业务员如果正确地揣摩客人心理就会成功。

（二）把客户当成朋友进行沟通 我们做客人的参谋时，决不是一个旁观者，一定要把客户当成朋友、亲戚、街坊甚至恋人，帮他们出主意，建议他们把钱花到更好的地方，达到他们旅游目标和期望。当参谋要根据不同的客户、消费层次、经济条件、个人喜好推荐不同的产品，而且必须全面了解产品、线路、客人与线路的吻合等问题。一个好的单位就是一个好的作战集体，每个业务员都要考虑导游能不能胜任、车况好不好、司机有无安全保障、计调是否按客人想法订好床位等问题，如果你们不去考虑，肯定会出问题。如果客人想到出去就想到要咨询你们那你们就是一个好的业务员。

## 11、充分利用各种推销渠道扩大业务量

商场巨人李嘉诚、比尔盖茨等都是从推销员起家的，你们不要觉得当业务推销员是很低下的事，虽然你们认识不了几个人，但是没关系，可以从同学、街坊、同事和身边的人做起，我们做业务要让客户有好感，要让别人感受到愿意找我们。

（一）抓住每个推销机会 推销还有一个简单的办法，就是把名片广泛分发，就这样不停地告诉所有认识你的人，把一切机会当作一个礼貌、微笑、点头、握手，把名片发出去，就会收到很多的效益，也许当你发到第五十张名片时，你会欣喜地收到很多业务电话。如果你们每个人都做了，这不失为一种非常好的推销、发展和促进业务的有效手段，业务员要把发名片当作推销的渠道、线索和桥梁。在你们同学聚会时

也可以多宣传，无意结识的一个朋友都可以作为一个推销渠道，你们要与客户交朋友，多发展社会朋友和感情朋友，朋友多了，一切事情就好办了，用谈心的方法去推销感觉就好多了。你们千万不要把自己搞成卖保险和传销的人，那样别人看着你就躲，就不好了。

（二）时刻保持危机意识 你们要有危机意识，想想今天自己做了一笔单没有，如果没有做，能不能跟以前组过团的客户打电话联系一笔业务。闲时打个电话，跟客人聊聊。你们只要多打一个电话，多说一句话，多发一张名片，多收集一点资料就会有多一点的收获。我一直认为做业务是一件非常简单的事情，大家做业务时必须要有充分的自信，我们是有能力、有信心、有专业知识和经验去做好业务的。

五、公司三年之内的目标首先订在一千万营收，每年以50%增长

- 1、公司总体的市场规划和开发模式。
- 2、目标市场的确立和开拓。
- 3、业务人员市场推广的要求。
- 4、市场信息的记录和分析学习。
- 5、业务奖励办法。

## 公司带员工旅游后如何处理篇二

尊敬的领导：

本人现特意向您提出辞职，万望批准，不胜感谢！

我从20xx年8月份入职以来，一直在思考个人的发展问题：

经过这几个月的工作经验的积累和个人对未来的严肃思考，我发现我个人的工作能力有限，无法完成学生家长和公司领导对我工作业绩上的任务目标，我的个人生存理念和公司的各项规章制度与发展前景规范产生了一定程度的冲突。我自认为我无法继续履行作为公司职员应该履行的义务，我也难以将个人的思想统一到公司对人才的要求方面来。

我对每一天漫长的工作时间也是无法承受的。因为每一周、每一天我的工作时间太长，我已经错过太多和同学、朋友沟通感情的机会。

我所带的学生中也有对我的工作成就感到不是很满意的。

这些都对我本人做出任何决定造成了一定的影响。

人生苦短，时间流逝也是很快的，我没有办法不为个人的前途考虑。我必须要为寻求更高或者更适合我的薪资待遇而努力。

所以我郑重在此提出辞职，希望尽速批准，这样公司和我个人都能够有自由发展的空间。而我也希望大家好聚好散，希望公司不要在其他任何方面为难我。

签名

## 公司带员工旅游后如何处理篇三

经过公司领导决定，在\*月\*\*号到\*月\*\*号这两天组织工作满两年以上的员工去旅游。一直以来对于公司有这项福利还是蛮期待的，要看一家公司的凝聚力，除有一套完整的公司制度以外，还要有领导员工一条心的理念。旅游不仅可以提高企业文化建设，加强部门信息沟通协调，增强团队精神和员工凝聚力。旅游更是一种在辛苦和疲惫中寻找快乐和放松并增长见识的经历。古人说：读书万卷不如行万里路，去名胜

古迹可以看看故人在这块土地上留下的各种遗迹，解解我们中华文化的博大精深，学到更多的知识。去自然风景区，能够直接面对自然界的奇异景观，陶冶情操增长见闻。去繁华的大都市可以目睹大城市的时尚和繁荣和人间百态。

我们此行的目的地是苏州、无锡。因为路程不算近，所以我们一早就出发。一些素不相识的，来自各个部门，各个岗位的同事们聚在一起，一路上我们谈笑风生，此时的大家都感到格外的轻松，从各方面都能感受到公司给予的这次福利，给大家带来无比的喜悦！大家发自内心的感谢公司给予大家提供的这次机会。

中午时分，我们到达第一站目的地，无锡灵山景区，在匆匆品尝下无锡的食物后，就开始游览无锡灵山大佛圣境，感受一下佛教文化的熏陶。景区内佛教胜景、人文景观比比皆是：堪称世界之最的灵山大佛；动态再现佛陀释迦牟尼诞生震撼场景的大型音乐喷泉动态群雕九龙灌浴窥基开山，香火绵延千年的古刹祥符禅寺；大型青铜雕塑百子戏弥勒展示佛教常识的佛教文化博览馆；中国第一石柱阿育王柱；展现佛陀成道心路历程的大型仿石窟青铜浮雕降魔更有庄严神圣、雄伟壮观的佛教建筑艺术传世杰作灵山梵宫和集中展示佛陀释迦牟尼的伟大思想成就，让我目不暇接流连忘返，感觉再专业的摄影师也无法完美的捕捉其神韵。

但让我感触最深的还是五智门石牌楼上雕刻的六组大字。正面是布施持戒忍辱，后面是精进禅定般若，如果我们每个人都能做到：无私地不求回报的给与别人、把财物给需要的人、把正确的道理告诉他人、给与他人勇敢和自信；遵守法律法规、行为规范、社会公德；处世安心忍性，忍辱负重，有忍力，有耐心，不鲁莽，不浮躁、每一个人都能吃得苦中苦，要有那种生命不息，奋斗不止的精神、通过自己的努力奋斗、并提高自己的专注力和定力、做任何事情都要持之以恒，专心致志，不轻易被各类事物诱惑；为人做事要讲究方法，不要蛮干，要圆融；也不要耍小聪明，要诚信；那每一个人就会看到前途、

就会成就大事业。

参观完灵山大佛景区我们匆匆的赶到我国十大古寺之一的苏州寒山寺。它作为千年古寺，闻名中外更因唐代诗人张继的一首《枫桥夜泊》而被世人传诵，在寺院的碑廊里刻着月落乌啼霜满天，江枫渔火对愁眠。姑苏城外寒山寺，夜半钟声到客船。这首诗的诗碑已成为寒山寺的一绝。在导游的介绍下，还知道寺门口刻着的寒山寺三个字的由来，据说寒山两字还是由祝枝山亲笔所提，价值千金呢，我们纷纷拍照留念。参观千年古刹，感受浓浓的佛教文化气息，伴着钟楼里阵阵悠远的钟声，我们告别寒山寺。此时，已经接近傍晚时分，用完餐后，我们返回苏州市里入住。由于我们入住的是属于苏州老城区，这里的景色和我想象的一样，到处是古色古香的建筑物，白墙黑瓦，古朴、沧桑，感觉每个地方都是景点，都可以拍照留念，让人觉得兴奋无比。

按照事先的行程，我们的最后一站是苏州的留园。留园是中国著名古典园林，位于江南古城苏州，以园内建筑布置精巧、奇石众多而知名。与苏州拙政园、北京颐和园、承德避暑山庄并称中国四大名园。

园内亭馆楼榭、高低参差、曲廊蜿蜒，有移步景换之妙。留园内的冠云峰更是太湖石中的绝品，齐集太湖石瘦、皱、漏、透四奇于一身，相传这块奇石还是宋末年花石纲中的遗物。园内的五峰仙馆因盛康从文徵明停云馆中得峰石覆在园内故名，大厅开阔五开间，高大豪华，由于梁柱及家具均以楠木制作、俗称楠木厅，厅内装修精美、陈设雅洁大方无愧为江南厅堂的典型代表。在留园内，还有一位美声美色的女子在弹奏琵琶，她们身穿古时的服装，头发高高盘起，那感觉，真仿佛进古代，一切烦恼都抛于九霄云外，我们坐在亭子里，静静的听她们的演奏，脆而圆润的琵琶声伴随着女子轻清柔缓的歌声，真的很棒。在水泥钢筋混合土的年代，有机会来苏州园林游一次，不枉此生！

时间如流水，这次旅游在走完最后一个景点后也将告一段落，不过这次出行收货的不仅仅是照片，纪念品。更多的是对我们公司的肯定与我们对美好生活的向往，让我更加的专注于本职工作，为我们公司的美好明天儿努力奋斗。

## 公司带员工旅游后如何处理篇四

奖励：

- 1、对保护公司财产和他人生命、财产安全挺身而出的，见义勇为的员工公司将给予奖励现金。
- 2、努力完成本职工作和公司交给的'各项任务，成绩显著者，在工作岗位上作出重大贡献或对公司某岗位实现技术改革者公司将给予奖励现金。
- 3、在服务中创造优异成绩，如拾金不昧等，为公司赢得重大声誉及多次受到顾客表扬者公司将给予奖励现金。
- 4、发现事故苗头及时采取措施，防止事故发生的，公司将给予奖励现金。

惩罚、纪律处分：

- 1、上班不穿工作服者，一次罚5元；
- 3、工作时间干私事、影响公司形象的、仪容不整的、发现一次各罚5元；
- 5、严重违反各项制度，造成公司利益或形象损失的将被开除并扣工资与保证金。

卫生制度：

- 1、工作现场设施、设备、办公桌椅等由本室员工打扫，摆放整齐，保持干净卫生。
- 2、及时清理环境卫生，保持景点、道路清洁。
- 3、清洁员保持大厅、过道、楼梯、卫生间、门外等卫生区域的环境卫生。
- 4、餐厅餐具要及时刷洗消毒，客房各类物品摆放有序，人员要衣冠整洁，客房要保持清洁卫生，及时换洗床上用品。

交接班制度：有准确的时间观念，每班必须提前15分钟接收工作，整理仪容，进行接班准备。

- 1、收银员：整理好帐目，清点所有现金交与财务部指定的收款人员。
- 2、值班值宿人员清点本区设备、物品等，作好值班记录。
- 3、清洁工交班时必须保持各卫生区域干净整洁，未留有死角。
- 4、保安下班前认真检查各种设施、设备，消除安全隐患，确保安全。

## **公司带员工旅游后如何处理篇五**

时值年中全年的`工作已进行到一半,为了缓解员工工作压力,使大家能以更好的状态投入到下半年的工作当中,同时为了增进员工之间相互交流、沟通、了解,营造团结、积极向上的企业文化为目的。

公司全体员工

宁夏银川沙湖、影视城

1、路线安排:西宁——白银——银川——西宁

2、时间及路线

第一天8月2日

行驶路线:西宁——白银

行驶距离:西宁至白银全程共280公里,车程4小时

行程时间:

15:30分到公司门口集合

16:00分清点人数确认无误后从公司出发至白银

20:30分到达白银市

20:50分到达白银饭店就餐

21:30分离开饭店上车集合

21:50分到达白银金源大酒店(西区北京路299号,北京路与天津路交叉

口)取房卡分配房间,通知服务台早晨6:30叫醒服务

第二天8月3日

行驶路线:白银市——镇北堡影视城——银川市——铁道宾馆

行驶距离:白银至银川全程371公里;车程5小时30分;

银川至镇北堡约45公里;车程约1小时;

老城区至新城区约15公里；车程约20分钟；

景区活动时间：约2小时30分钟

行程时间：

6:30分早晨叫醒服务

7:00分早餐时间, 在酒店用餐

7:20分上车集合, 检查房间退房

7:30分清点确认人数出发去银川

13:50分到达银川市镇北堡影视城

14:00分到达镇北堡影视城十八里红餐厅就餐

18:30分到达银川市东来顺饭店就餐

20:00分就餐完毕(行政人事部人员上车前购买面包、熟肉等食品4日晚餐在车上就餐)

20:10分上车集合清点人数, 出发至宾馆

行驶路线：银川市——沙湖景区——西宁市

行驶距离：银川市至沙湖全程56公里, 车程约1小时

景区活动时间：约3小时30分钟

行程时间：

6:30分早晨叫醒服务

7:00分早餐时间, 在酒店用餐

7:20分上车集合, 检查房间退房

7:30分集合清点确认人数出发去沙湖

8:20分到沙湖景点旅游区(游览时间为:3小时30分)

8:30分领票自行进入, 通知上车集合时间地点

12:00分上车集合清点人数到沙湖水鲜餐厅就餐

13:00分就餐完毕, 上车集合清点人数返回西宁市

23:00分到达西宁市行程结束

费用合计:30676(实际费用)+4324(备用金)=35000元

- 1、全程活动中, 要树立安全意识, 乘车乘船及游玩当中安全第一;
- 2、活动期间, 请全体人员严格遵守时间, 不得延误整个行程;
- 3、自由活动需向人事行政主任请假, 并及时赶回;
- 4、活动期间不得自行酗酒、醉酒;
- 5、活动要有大局意识, 互帮互助、团结友爱、不讲不利于团结的话、不做不雅的事。