

导游工作报告(通用6篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

导游工作报告篇一

今年的导游培训课可以说是让我学到和看到了别人的光环还有光环背后的辛苦，我深深的知道，做我们这个行业的，起早贪黑，有的时候甚至连个可口的饭菜都吃不上，还要带着客人游山玩水的心情，都说付出和收入是成正比的，但是在我们这个旅游的潜规则的带领下，哪里公平？没有稳定的收入，没有固定的工作，没有保障，那一天出了任何事故都找不到人给你赔偿，但是因为个人喜欢这个职业，也热爱这个工作，一直坚持到现在，也是今年才找到组织，希望在明年会有好的发展吧！

说说我的带团经历吧！说实话，没啥值得炫耀的经验，只能说是一种互相学习吧！从xx年拿上导游证的这一刻，我觉得自己是个导游工作者，我可以去很多自己没有去过的城市玩，可以免费进入各个景区，自己真的高兴的不得了，但是刚拿上导游证，没有一家旅行社肯聘你去他们那里工作，当时心情直接跌到谷底，经过一个多月，同学之前有比我更早进入旅行社工作，我便找到一份工作，但是这份工作我只做了一个月，因为我没有记住他们单位的电话号码，也更别说带团了。

我知道自己必须充实自己，多学习，才能够很快进入到这个行业，第二个工作单位，我去了之后只是让我看资料啊，学习，也没有让我带团，我觉得自己很没用，正好赶上旅游旺季到来，导游全部都出外带团了，社里让我带团，去的第一个地方是六六盘山，是要我把团带到固原和那边的导游交接

工作，呵呵，真的很生气，我觉得自己完全可以全部带完，然而单位出于团队质量的问题，毅然要求我帮那个导游把她带的客人接回来，这就是我开始了导游生涯的第一个团队，客人都很好，我上车虽然很紧张，但是大家互动唱歌以后就缓解了那种紧张的气氛，也锻炼了我的胆量，虽然没有完整的带完这个团队，我其实还是很感谢旅行社的领导，让我出团了，但是这份工作工资收入太低，我没坚持很久就不干了。

第三份工作，那就是进入国旅的那一年，对我的培养和锻炼，让我正式加入了宁夏地接导游的队伍，我也认识了比我年长一些的导游前辈，我很荣幸，社里一系列的培训，让我很快的成长，我也开始从3个人的散客然后30人的专列带起，我发现自己的知识实在是太少了，有的时候客人问到的问题真的是回答不上来，我走到哪都会买一些书回来给自己补充知识，经过了几年的历练，我开始赚钱了，觉得这个工作还是很不错的，便一如既往的向前走。

现在从国旅出来了，我任然感激以前在国旅工作的那些乐于把自己的知识全部讲给我们这些新人的前辈们，要不是国旅，我可能也就坚持不到现在。

从xx年开始选择做兼职，我算不上是优秀导游，觉得只要所有团队不被投诉，只要我用心来对待我接待的客人，我能赚一些钱够自己花就还不错了，但是我同时听到很多优秀导游的故事，我也想像他们一样，可是我一直默默无闻，12年以前的客人很友好，根本别说是投诉了，他们来到宁夏对我们这里的风土人情都很感兴趣，说我们这里的导游实在，诚实，不知道从什么时候开始，网上就有关于导游欺客宰客，导游殴打客人，导游等等不好的传闻，这对我们的影响太大了，我们极力再维护宁夏旅游的形象，我们西部旅游发展慢，起步晚，我们导游的整体素质不是很高，但是我们西北人诚实实在的种种行为还是打消了客人对导游不好传闻的那些想法，我真的很欣慰我们宁夏的旅游环境一直能健康的发展。

导游工作报告篇二

今年可以说是我丰收的一年，以往的我都是坐在计调的位置操纵团队，安排客人吃住行游购娱。但是今年我可以冲到旅游工作的第一线去，去给客人介绍我们祖国的山山水水、介绍我们__这座城市的春夏秋冬。

第一个收获

介绍我们的大海、介绍我们的广场介绍我们的文化、介绍我们__的每一个角落。我的国导证、正因为有了证我得意实现我的人生梦想，去完成我的人生使命。

由于拿证时已进入旅游旺季我便做着兼职导游工作，忙忙碌碌的每一天穿行在每个旅行社的办公室和景点之间，其中有__旅行社等等。

在有限的的时间里尽量多的为游客多做介绍、多做讲解、多服务、多微笑是我做导游的宗旨。我相信只有真情的讲解、周到的服务、微笑待人、游客才会玩的开心，作为一名__导游员我代表的不仅是我自己、不仅是我的旅行社，我代表的是我们这座城市，__是一座海滨城市有着数不清的奇景异观。这么漂亮的城市不能因为导游的服务差而让游客对其有反感。

当我每走进一个旅行社的同时，每次递交一份简历上面都会清楚的写着我是一名只会讲解只会服务不会赚钱的导游。可能作为我的同行业来说不会赚钱的导游不是好导游，但是只会赚钱不会服务的导游更不是好导游。但是尽管这样仍然会找到好的旅行社，因为聪明的老总都知道只要服务跟上去不愁没钱赚，现在的游客不差钱就看你怎么为他服务。

作为一个海边城市的导游、作为我们__年代的尾巴，我们的服务不仅仅停留在只会讲解几句导游词那么简单!要学会无微不至，游客的每一个动作、游客的每一个眼神、你都要了解

他想需求什么?这才是一名懂得游客心理的好导游、这才算是好导游。

第二个收获

就是我有幸参加__省举办的导游大赛，感受了赛场的争锋对决也让我见识了我省其他地区导游员的水平，一句话人外有人天外有天我承认我的没有发挥好只因为我还不够努力，尽管我像考导游证那样三更半夜的看题，但是只要在努力一些在努力一些我也许就不会错两道题，也许就是全场的分。

老师说一句话令我印象深刻一身的武功让一道题给废了。我很服气但是我不甘心我等待着下一次的对决，但是对于我刚出茅庐的孩子能够参加比赛我已经知足。能站在省里的比赛场上也是一种磨砺，是金子总会发光的我等待着那一天。

第三大收获

我接待了一个又一个的团队，分享游客的酸甜苦辣，为他们排忧解难，把不愉快留给我。把快乐带回家，没有发生误船误机事故，完成了快乐而来满意而归的宗旨，因为平安、开心、快乐、比什么都重要!

导游工作报告篇三

通过导游实训环节，能够将理论和实际结合，更好地加强对旅游管理专业知识的了解，达到学以致用目的，同时培养我们实际导游讲解能力和组织旅游团队进行旅游活动能力，包括接送机服务、沿途讲解和组织车上活动、实地景点讲解能力等。

导游，被称为旅游业的灵魂、旅行社的窗口。导游是一项专业性很强的工作，具有很强的实践性和操作性。因此，旅游人才必须有很强的服务意识和敬业精神及良好的职业道德和

服务技能，才能符合现代旅游企业发展的需求，同时把握好教学内容的实效性，让我们能针对不同团队、散客的实际情况和实际过程中的具体问题，提供相应的个性化服务。

(1) 前期准备

对背景知识的把握和准备，以及老师上课所授相关技巧，以更好的写好导游词。以及与队友路线的确定、景点的讨论、工作的配合以及团队的合作。

(2) 模拟导游实训

接站地点是广州白云机场，司机全陪领队电话已有，住宿餐饮酒店交通票务等一切准备完毕。

第一天的工作，接团与入住

第二天

第三天

第四天景点讲解、景点讲解、购物送团

这次我主要负责第四天的工作行程，首先我们确定了第四天也就是旅程的最后一天，客人们中午就要到广州白云机场乘飞机回去了，所以我们的旅游活动时间就只有一个早上，所以我安排客人们到禅城区祖庙路的佛山民间艺术研究社参观游览购物。这样的安排比较合适而且游客们都可以有机会买手信带回家，行程轻松而且受人喜爱。这次的导游实训，我是把它当作真实的导游向导。由查阅资料、写导游词，与队员的演练与合作，我都全心全意的努力着，尽量为客人们服务，想好一切会发生的应急处理准备。还有我们五名队友之间相互的修改大家的导游词，互相提意见与演练，我们都有一个共同的目标，那就是把服务都提前准备，令客人满意我

们的服务，热心的态度、贴心的服务、精心的安排、诚心的导游以及开心的旅游作为我们的目标，当然我们都想成为这次模拟导游实训的一个。

(3)通过实训得到经验以及能力上的锻炼，接受老师的指导得到更多的收获。

因为旅游者来到一地，人生地不熟，不懂当地人的审美观，因而不知道怎样去欣赏景观的美妙之处，很难体味人文景观的内在神韵，更无从领略风俗民情的无穷奥妙。所以，他们希望有熟悉当地情况的人为他们指点和介绍，旅游者想借助的那个人应该就是导游员。而导游员的工作就是通过内容丰富、妙趣横生的导游讲解告诉旅游者应具有审美观，并介绍相关知识，告诉他们美在何处，指点他们去欣赏某一景点的美，帮助他们获得美的享受，使观光游览活动达到效果，同时也宣传了旅游景点的绝胜之处。因此，导游词的好坏直接影响着导游服务的好坏。所以导游词的创作绝不能掉以轻心。

要写好导游词，至关重要是掌握丰富的资料，包括现实的、历史的。只有在大量资料的基础上，才能整理加工，去伪存真、去粗存精，进行再创造，编写成具有自己特色的导游词。

书本知识和实际情况有时会有差异，所以往往会到实地考察，从而写成符合实际的导游词，并在以后的导游讲解过程中不断修改、丰富。

记得之前我们也到了茂名森林公园实地考察游览了一次，当时公园里的讲解员为我们向导与讲解公园里的各样特色植物以及带领我们游览了全园各个悠美的景点。直到现在我对他的讲解都十分印象深刻，他对园里的熟悉程度，讲解的语言技巧以及精心的行程安排都是我们要学习的，可谓获益良多啊。

在以后的日子里，我应该更努力地学习各种导游的专业知识，只有学习好了，有了充分的准备，这样无论何时遇到机会我都可以把握住。专业是对导游人员的必要要求，只有专业了，工作才能得以保证，所以我会加倍努力，好好积累经验，为将来做好充分的准备。

时刻记住，机会是给有准备的人的！专业与能力是不被-的基础！

导游工作报告篇四

各位朋友，大家早上好！今天起了一大早辛苦了，不知道各位有没有调整好生物钟呢？一日之计在于晨，现在我们就来学习一下“三个代表”清醒清醒头脑。

首先，我代表太和旅行社感谢大家的信任！本社是一家重合同，守信用追求卓越服务的旅行社，相信各位的选择是没有错的！“相信我，没错的！”希望大家虽然出门行万里，也能感觉到家的温馨。

其次，我代表坐在我旁边的这位“三好司机”向大家问好！我们的司机姓李，他可是位长相好，脾气好，而且技术也好的司机，有他的娴熟驾驶，这一路上一定会玩的放心，玩的开心！

最后呢，我代表本人向各位鞠躬了！本人呢，姓张单字一个文。大家可以叫我小张也可以叫我小文，那样呢，我会觉得比较亲切！在接下来的几天里，希望大家多多配合支持，虽然我不是最优秀的导游，但一定是最用心的导游。有事您说话，小张会尽全力满足您的要求！

那么这两天我们将去哪些好玩的地方呢，在这里小张就简单的为大家介绍一下这几天的行程安排……这些地方都是最近旅游热门景点，我们到了当地，会有地陪为各位做更详细更

生动的介绍。让我们拭目以待吧！

旅游出门在外，最重要的就是玩的开心。但是，吃住等条件不比在家里，特别是我们去的这个景区，因为有季节的局限性，所以它的接待条件不是特别的好，也许会有些不人意的地方还希望各位多多谅解。但是，小张会尽量把行程安排好！大家有要求或者建议一定提出来哦！所以，接下来我也给大家强调一下在这两天行程里的注意的事项。

1、出门在外安全第一，在这里指的不仅仅是人身安全，还有我们的财产安全，所以我们的贵重物品一定随身携带！

2、旅游车是我们的第二个家，所以为了您和他人的健康希望像爱护自己的家一样爱护我们车厢，保持车厢内的卫生。

导游工作报告篇五

景区的导游最主要的工作就是引导游客感受山水之美，本站小编为你整理了景区导游工作报告，希望可以帮到您。

今年的导游培训课可以说是让我学到和看到了别人的光环还有光环背后的辛苦，我深深的知道，做我们这个行业的，起早贪黑，有的时候甚至连个可口的饭菜都吃不上，还要带着客人游山玩水的心情，都说付出和收入是成正比的，但是在我们这个旅游的潜规则的带领下，哪里公平？没有稳定的收入，没有固定的工作，没有保障，那一天出了任何事故都找不到人给你赔偿，但是因为个人喜欢这个职业，也热爱这个工作，一直坚持到现在，也是今年才找到组织，希望在明年会有好的发展吧！

说说我的带团经历吧！说实话，没啥值得炫耀的经验，只能说是一种互相学习吧！从年拿上导游证的这一刻，我觉得自己是个导游工作者，我可以去很多自己没有去过的城市玩，可以

免费进入各个景区，自己真的高兴的不得了，但是刚拿上导游证，没有一家旅行社肯聘你去他们那里工作，当时心情直接跌到谷底，经过一个多月，同学之前有比我更早进入旅行社工作，我便找到一份工作，但是这份工作我只做了一个月，因为我没有记住他们单位的电话号码，也更别说带团了。

我知道自己必须充实自己，多学习，才能够很快进入到这个行业，第二个工作单位，我去了之后只是让我看资料啊，学习，也没有让我带团，我觉得自己很没用，正好赶上旅游旺季到来，导游全部都出外带团了，社里让我带团，去的第一个地方是六盘山，是要我把团带到固原和那边的导游交接工作，呵呵，真的很生气，我觉得自己完全可以全部带完，然而单位出于团队质量的问题，毅然要求我帮那个导游把她带的客人接回来，这就是我开始了导游生涯的第一个团队，客人都很好，我上车虽然很紧张，但是大家互动唱歌以后就缓解了那种紧张的空气，也锻炼了我的胆量，虽然没有完整的带完这个团队，我其实还是很感谢旅行社的领导，让我出团了，但是这份工作工资收入太低，我没坚持很久就不干了。

第三份工作，那就是进入国旅的那一年，对我的培养和锻炼，让我正式加入了宁夏地接导游的队伍，我也认识了比我年长一些的导游前辈，我很荣幸，社里一系列的培训，让我很快的成长，我也开始从3个人的散客然后30人的专列带起，我发现自己的知识实在是太少了，有的时候客人问到的问题真的是回答不上来，我走到哪都会买一些书回来给自己补充知识，经过了几年的历练，我开始赚钱了，觉得这个工作还是很不错的，便一如既往的向前走。

现在从国旅出来了，我任然感激以前在国旅工作的那些乐于把自己的知识全部讲给我们这些新人的前辈们，要不是国旅，我可能也就坚持不到现在。

今年我带团接受投诉三次，第一次投诉原因是因为旅行社为了降低成本，雇佣不是旅游车队的车子接待游客，去了西宁，

司机不认识路，我与司机再车上争吵路是否走错等等的事情，客人是无罪的，但是导游应该要和司机、全陪、领队互相沟通合作才能避免这些事情的发生，也就不会有投诉了，在这个投诉问题里我也是冲动了，所以说冲动是魔鬼，我被旅行社扣了500元钱，我要反映的问题是旅行社降低成本可以，但是不要再用不认识路的司机了，这对我们导游工作实在是一个很大的影响。第二次投诉，是我没有核对住宿的宾馆，因为在吃饭的餐厅客人斤斤计较，结账的时候和餐厅发生了一些争吵，我出于好心要全陪先带着其他客人回酒店休息，但是拿错了房卡，本来是兰花花的新酒店，最后住进了旁边的旧酒店，客人都住进去以后发现房子不是他们那个标准，便要求换房，把睡梦中的人都叫了起来，换了房子，第二天也把我给换了，这个问题是我因为疏忽犯的不该犯的错误的，做我们这个工作，就要时刻保持一个兴奋的状态，对任何环节都要提前落实好，疏忽大意是最不可取的，我也损失了将近块钱，因为至今旅行社就这个问题收不来团款也不给导游报账。第三次投诉，我只带了一个人，真的是更不应该被投诉的，原因是我没有一直陪着客人，把人家冷落了，天哪，什么样的投诉都能成立，这个更提醒了我，作为宣传我们宁夏的使者，一个人也要把她当成是上帝，别看人少了，赚不到钱了，就粗心大意，话说，别拿村长不当干部，现在的客人真的是花钱不花钱都是大爷，不管你用什么办法把她陪舒服了，高兴了就ok了。处理了这个投诉，我不仅写了检讨书，甚至还被社里扣了三个月的工资，我现在签了合同还是被停薪留职的处分，我觉得很不公平，但是我是一名导游，我要为旅行社维护更多的客户，因为我，可能社里损失了就不只是一个客户这个问题了，我只能接受了。

总之做导游工作，除了你有渊博的知识，还得处理好你和客人，你和旅行社，你和家人所有的问题，虽然你不是神，但是你必须知道这是你得职责，不想被社会淘汰，你就要天天爬在电线杆上等着被电死，要不你连电线杆都没摸到，就已经死了，学着做第一个吃螃蟹的人，只有有十分的信心，才能做成九分得成绩。

xx年7月我荣幸的成为的员工。在这一年中，很感谢单位领导不断给我学习历练的机会，使我从一个刚走出校园的学生慢慢掌握学习实践经验和知识；同时在同事的帮助关怀下，也使我更快的融入了郑州黄河风景名胜区这个大集体。现将一年的工作做一个简要总结。

刚到景区的第一天，是很炎热的一天。在领导的带领下我来到了景区游客服务中心，我光荣的成为了一名景区导游员。导游的主要职责是安排游览活动。根据旅游接待计划合理安排团队在景区游览活动。做好接待工作。具体落实团队在当地的食、注行、游、购。娱等各项服务；最重要的就是导游讲解。负责团队在景区参观游览中的导游讲解。

所以作为一名导游首先就是要熟悉景区的概况，领导和同事为我找来了景区的简介和导游词，但由于当时对景区的印象还停留在学生时代的游玩印象，第二天我就按照同事说的方法拿着导游词在景区里面熟悉每一个景点，同时结合导游词更深一步的了解各个景点。用这种方法很快了解了游览景区的路线，导游词也记住了大部分。第二个月我就开始单独接待导游，当然刚开始导游还是很紧张也出了很多的小错误，不过在实践中寻找不足、在实践中不断学习。慢慢的我也成为了景区一名合格的导游员。

过拓展我也学到了很多平时接触不到的知识。同时我也被抽调到考核培训组协助收集整理关于景区的考核培训手册。在这期间我的写作能力大大提升，同时也学到了很多关于文字整理的技巧和宝贵经验。

xx年对我是一个跨越的一年，由于景区的体制改革和人事变动，我从游客服务中心来到了市场拓展中心工作。在市场拓展中心我主要负责的旅行社和媒体记者联系的工作。刚到市场拓展中心有很多工作都不熟悉，在郝处的耐心指导下和同事的帮助下，自己才能很快的投入到工作其中。在市场拓展中心虽然忙碌但是很有乐趣，有更多与外界接触的机会当然

我的交际能力也得到了很大的提升。

在这一年的工作中，我在思想方面也从刚出校门的莽撞天真慢慢的学会耐心、细心、恒心。做事情之前学会分析，在实践过程中才会避免很多不必要的问题。虽然在这一年的工作中我学到了很多，但是在以后的工作中我还要继续再接再厉，让自己在岗位上做的更好。

一、齐心协力，品牌管理，我部工作呈现三大亮点。

业务接待炉火纯青。自游客中心投入使用以来，我部门先后接待客人xx人，每位导游平均接待次数。我们先后通过规范化的业务培训，不断学习，提高讲解服务技能，同时实战操练，巩固创新，不仅形成了导游员的个人风格，也夯实了我部门的经常性工作的基础。这游客当中，不仅有社会名流，更有来此考察的领导干部，据统计，今年我们接待了处级以上领导干部xx次，受到了当地政府和集团领导的高度赞许。

在景点实地带团中，我们能按照规定、流程办事，以“耐心、细致、文明、礼貌”的方针提供服务，深得客人的肯定□xx次带团中，我们不但把美丽的太湖推荐给外地游客，也让客人深深的留恋于这片热土。值得一提的是，重阳节当日，我们破纪录的接待了1400余位游客，我们有条不紊的按原计划落实推进，顺利圆满的打响、打好了这场攻坚战，为游客中心将来的大规模接待提供了宝贵经验。

服务技能不断求进。在办公室的亲切指导下，我部门通过组织学习，不仅规划化了服务流程，也加强了我部导游员业务素质的提升，树立了“以人为本”的服务原则。同时，用心对照“三亮、三创、三评比”的工作思路来塑造品牌化效益。还通过参加各类活动和比赛，以点带面，提升技能水平。一年来，我部成员先后参加了区旅游培训、区志愿者培训、集团diy讲师培训以及集团竞走比赛、集团职工知识竞赛、集团勤廉书画展景区公司导游员大赛，景区公司主持人大赛等各

类活动，争先创优，敢为人先，并取得一定成绩，其中包括区级荣誉2项(组织1项、个人1项)，景区公司“优秀奖”4项，“鼓励奖”2项。近日，又有两位同志将入围决赛，代表我部参加区讲解员大赛。

员工成长突飞猛进。我部门通过例会，不断提升组织影响力。人人参与，建言献策，先后确立了“岗位责任制”、“专人专事制”，有效分担了部门经常性工作，不仅让权利在阳光下运行，同时也起到了锻炼人的功能。一年来，我部有1位同志上调至集团工作，1位同志上调至游客中心办公室并主持工作，2位同志担任游客中心中层一职。现有的12位成员中，本、专科率100%，中共党员2位，持国导证成员7位。这些成绩充分说明我部人才辈出，是为公司提供“新星”的摇篮。

二，脚踏实地，稳扎稳打，抓好平日工作中心。

自游客游客中心运行以来，在上级的领导下，我们边查边改，整风肃纪。抓牢我部平日中心工作的重点，让成员在服务台上坐下来、静下心，深刻领会“万丈高楼平地而起”的至理。自10月以来，我部接手了团区委的太湖绿“v”站服务台，通过资料发放、解问答疑、爱心助力等活动，让志愿者精神在我部成员间传递。

三，响应上级，部门互助，让“一家亲”的精神持续给力。

随着工作步入正轨，我们也积极配合领导，做好其他部门工作的协助。配合物业部发放4d眼镜，配合食堂做好餐前准备，辅助办公室做好餐饮服务，如此等等。在办公室确定的巡检小组名单中，我部有6位同志入选。今年以来，我部成员比奉献，比付出，比汗水，与公司一起成长翱翔。据统计，截至12月，我部成员共存调休天，餐厅加班服务xx次。在数据面前，我们仍认为，比起公司的成长，我们付出的还很少。步入20xx年，我们将沿着集团发展的方向付出更多的努力！

过去的一年极不平凡，取得的成绩也来之不易，我们切不可骄傲，不可自满。如今，我们的任务还相当艰巨，存在的问题也摆在我们面前。面对工作中的懈怠，面对接待中的不到位，面对导游中的随意性，我们要严肃对待，认真整改。让我们用共同的智慧，共同的担当，务实创新，开拓进取，协力齐心，为太旅集团的明天更美好而奋勇前行！

导游工作报告篇六

实习目的：通过这次实习对旅行社的具体营运与操作、管理等方面有了了解,丰富社会实践经验。

实习时间□xx年2月15日—xx年5月15日

xx旅行社成立于xx年5月，是由一批优秀的管理人员和高素质的导游队伍组成，以现代制度运营的旅游企业，在总经理周海鸥的领导下和淮安各界的关心与支持下，连续两年□xx□xx年）旅游业务销售总额位居全市首位。本社多年以来一直以“服务创品牌，满意在东方”为立社之本，以“诚誉、守信、兑现、前瞻、安全”为服务宗旨，热心为新老客户服务。

这段时间的旅行社实习,对我来说受益匪浅，这次实习也让我发现书本上的知识与实际问题的差距，对旅行社这一行业有了更深的体会。在实习期间我体会到旅游这个行业中旅行社，社与社之间的竞争、人与人竞争的激烈程度。在旅游业业这样的服务性行业所需要的人才不仅是要有一定的专业知识，还需要你懂得如何为人处事和接人带物，以及对旅行社顾客的耐心以及责任心。着实更为重要的在实际的过程中我才真正发现自己学识的浅薄，经验的缺乏，真是学到用时方恨少，我感觉在学校学到的理论知识和自己在工作中实践其实并不是一个概念，我想这也是学校之所以让我们在最后一个学期实习的原因，让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提高学生的能力，理论联系实际，我认为实践环节重要

的是理论联系实际，提高了我们调查研究，观察问题，分析问题和解决问题的能力，培养在校大学生在社会中的生存及能力，在实习期间所学习到的社会经验和团队精神将会使我终身受益。

实习期间我了解到以下几点：

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。旅行社是为人们旅行提供服务的专门机构。旅游活动的发展是旅行社得以生产和发展的前提条件，从行业性质来看，旅行社属于服务业。为旅游者提供食、注行、游、购、娱的六方面服务。从20世纪20年代我国第一家旅行社创立，随着我国国民经济的发展、国家政策的开放与完善，旅游景点的不断开发，我国的旅行社的数量快速增长，并且服务质量也不断提升。我国的旅行社按照经营业务范围划分为：国际旅行社和国内旅行社。国际旅行社经营入境旅游业务，出境旅游业务和国内旅游业务；国内旅行社专门经营国内旅游业务。

4、旅游资源环境的好坏直接影响旅行社的经营、生态旅游地收入障碍可以是下几种：（1）经济与环境的矛盾，这集中体现在门票收入与可容纳游客量的矛盾上。大量旅游者的介入必然对旅游地的生态环境造成威胁，控制游人数量又使经济收益受限。

（2）经济水平和产业结构的向限。即在经济发达地区，旅游业促动其他行业部门而产出的间接经济效益远远大于旅游直接收入，而生态旅游地通常位于生态条件优越，人工干扰程度低的地方，这些地区大多经济落后，交通不便，生态旅游地由于受经济发展水平和地区产业结构的局限，对于旅游的强拉动力的反馈水平低，最终间接收入低、。

(3) 旅游收入漏损。由于旅游地经济体系和产业结构不完善，对旅游经营所需要产品的数量、质量供给能力不足，需要大量向外购买产品和服务，致使旅游供给市场为区外经济实体控制。世界上优秀的生态旅游地多位于发展中国家和地区，而发展中国家和地区由于自身的局限，旅游收入的漏损现象尤其普遍、。

(4) 生态旅游环境污染，旅游地乱收费等现象阻碍着旅游业的发展，生态旅游地的诸多收入障碍必然导致分配障碍，造成各利益主体间的矛盾。任何一方利益得不到保障都会带来负面影响，对经营者服务者分配不足会导致决策不合规范，服务质量下降，欺诈宰客行为增加，败坏旅游地的形象等，对景区分配不足会造成资源环境保护得不到物质保障，进一步的开发建设无法实施，社区居民参与分配不足，旅游地达不到预期的经济发展的目标，而旅游者进入旅游地对自然人文生态的干扰，造成居民与旅游者之间的矛盾纠纷增加，此外，由于生态旅游地居民生活水平低，可能出现伐木，偷猎等现象，造成对旅游资源环境的压力。

关于旅行社发展的几点思考：全国旅游及旅行行业最具领导地位的论坛组织——世界旅游及旅行理事会积中国未来xx年旅游及旅行行业前景十分乐观，预计到xx年旅游及旅行行业年增长率为10、9%旅游业在促进中国经济和社会发展方面有着巨大的经济潜力□xx年中国旅游业对gdp的贡献为8400余亿元人民币。据中国旅游局预预测□20xx年全国旅游业总收入33000亿元人民币，相当于国内总产值的8%，真正成为国民经济的支柱产业，虽然中国旅行社有着美好的前景，但是中国旅行社的现状并不客观。这主要表现在我国旅行社的业务范围目窄，多为经营团队旅游，观光旅游来充分挖掘市场潜力，国际旅行社的自主能力差，其国际业务多为接待外国旅行社发来的团队，而且虽然旅行社的数量很多，但是却表现出散而弱的现象。

以下是我在看的一些材料后，对于中国旅行社的一些想法，首先是完成旅行社在市场中的定位，从而更实际的认清现状与前景然后根据定位确定旅行社发展的主要客源，根据客源的特点创立具有代表性的品牌。巩固旅行社的核心产品的位置，当品牌开始生效后，逐步有规划的拓展旅行社的业务范围，在这一过程中决定成败有如下几个方面的影响因素：网络化的科学技术和现代化的科学的管理方法。

1、市场定位：对市场进行分析调查，认清旅行社在旅游市场中的位置，中国旅游业从80年代兴起，随着经济的发展，旅行社也在不断的向专业化的方向发展，虽然我们完成了开拓阶段，但是如何能够使中国的旅行社在世界崛起，仍然处于一个发展探索阶段，尤其是加入了世界贸易之后中国旅行社更是面临了空前的机遇和挑战。

2、机遇：加入世界贸易组织后，中国的旅行社业也逐渐认清了自身与世界水平的差距因此有助于推动旅行社加快了适应服务贸易的国际化，汲取国际旅游市场在管理等方面的先进经验，从而改善中国旅行社中的一些禁锢的理念增加我国旅行社的竞争力，借鉴国外一些现代信息技术，他为中国的旅行社开辟了一个前景美好的国际市场，这样就可以增加来华人数增强旅游经济的效益、。

3、挑战：对方旅行社的介入，给中国旅行社带来了很大的压力，使得中国的一些中级旅行社在激烈的竞争中失败后难在崛起，对方旅行社在经营管理方式上的丰富经验使其拥有了很强的应变能力，对方合资旅行社的数量，会导致行业竞争进一步加剧，客源市场竞争，营销网络，人才的激烈竞争，外企的优厚待遇，导致人才流失现象，中国信息技术及互联网技术的弱势，使得中国在旅游市场上的竞争力显得较弱。

实习体会：一、加强旅游知识产权的改革。我特别留意报纸杂志上旅行社打出的广告，我发现旅行社虽各异，但各旅行社所列出的旅游路线都几乎相同，在行程用餐、住宿、交通

等各方面大同小异。因为旅行社产品的单一相同，导致各旅行社大打价格战，各旅行社都尽量压低一条线路的价格，这必然会导致服务质量的下降，而旅行社又不愿去开发新的旅游路线，旅游产品，因为一条新的旅游路线的开发需要大量的人力物力财力，花费成本很大。而且新的线路开发出去以后很快会被其他旅行社抄袭使用，这样会使旅行社的竞争力减弱，所以加强旅游产权势在必行，还不光是保护旅行社的权利，更是为了广大消费者能体现新的惊喜。

二、导游人员服务质量下降。导游人员中，他们的带团经验都非常丰富，平均来说都有2、3年的工作经验。他们的学历相对于其他地方来说学历算是高的，都有导游证，但全是初级、中高级导游人员没有，都为中文导游，外语人才缺乏，这些导游基本工资较少，一般赚钱多少与出团次数挂钩团多赚的也多。

(1) 旅行社行业的季节性特点是由旅游市场上的旅游需求的季节性所形成的，造成旅游需求的季节性变化的原因主要是小旅游目的地的自然气候条件，旅游活动受自然气候条件的影响较大。一般来说，气候适宜的季节有利于吸引大量的休闲旅游者前来观光、度假，而严寒酷暑等恶劣气候则不利于旅游者的旅游活动。

(2) 旅游客源地的休假制度。充足的闲暇时间是旅游活动的前提条件之一，节假日期间。人们外出旅游的时间成本较小，而在平时，人们外出旅游的时间成本则较校旅游需求的旺季和淡季就是在以上两个因素的共同作用下产生的。

旅游需求的季节性使旅行社行业的经营活动呈现出明星的淡季和旺季的差别，由于旅行社行业的供给在短期内为刚性，而旅游市场上的旅游需求的弹性却很大，从而导致在旅游旺季时，旅行社受接待的限制，面对蜂拥而至的旅游者却往往只能满足其中一部分人的需求，无法接待更多的旅游者，从而失去赢得更多收入的机会，相反，到了旅游淡季，随着前

来的旅游者人数锐减，又造成旅行社接待能力的闲置和各种旅游资源的浪费。

在实习期间使我认识到旅游业对地区及至国家的重要性，补充了理论知识的局限性，提高了实际的业务能力，对旅行社这一行业有了更深入的体会。