# 旅游咨询公司实习工作总结(合集23篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-08-02

*旅游咨询公司实习工作总结120xx年，公司在总场党委的正确领导下，精诚团结，扎实苦干，圆满地完成了各项任务指标。现将森林旅游开发有限公司20xx年工作情况总结如下：>一、任务指标完成情况20xx年总入园人数为万人次（其中包括兑现20xx年旅...*

**旅游咨询公司实习工作总结1**

20xx年，公司在总场党委的正确领导下，精诚团结，扎实苦干，圆满地完成了各项任务指标。现将森林旅游开发有限公司20xx年工作情况总结如下：

>一、任务指标完成情况

20xx年总入园人数为万人次（其中包括兑现20xx年旅游社返单和20xx年一次性优惠20%人数2万余人次），较20xx年增加了44%，较20xx年增加了；年初总场下达财务计划收入指标1500万元，实际完成万元，完成计划指标的，较20xx年增加了，较20xx年增加了；全年实现利润万元。严格执行年初总场下达的财务计划，节支措施得力，效果显著；在总场党委的统一部署下，较好地完成了“干部作风建设年”两个活动内容；实现全年无安全生产责任事故和计划外生育，公司上下政治团结，思想稳定，完成了总场临时交办的各项工作任务。20xx年，公司顺利通过“承德市青年文明号”考核，公园取得了“河北最美三十景”、“中国最佳文化旅游目的地”、“中国明星旅游目的地”等荣誉称号。

>二、主要做法和经验

（一）紧紧围绕“一个目标”，全体员工敬业奉献今年以来，面对国际金融危机、甲型流感、“建国六十周年大庆”及周边复杂形势带来的各种不利因素的影响，我们以不变应万变，坚定信心，迎难而上，确立了全年提高游客入园率2—20%，实现门票收入1500万元这个目标，强化内部管理，优化旅游环境，把握市场动态，大力宣传促销，努力提高公园管理水平和品牌知名度，一切工作紧紧围绕经济效益这个中心而展开。为了实现这个目标，售、检票人员付出了比往年更大的辛苦，七个售票站全部实行24小时值班制度，由于今年公园客流量的增加，从“五一”至“十一”期间，售、检票人员连续工作6个月，节假日也不能正常倒班休息，经常连续十六七个小时超负荷工作，而且还要面对来自社会方方面面的精神压力，但大家始终以大局为重，顶住压力，坚持原则，严格执行《门票管理办法》，确保了实现经济效益的最大化；计划财务部的工作也异常繁重，在负责正常的财务工作的同时，还要承担缴税、门票的印制、盖章、保管、发放、存根核对、收存票款等大量工作，但她们克服困难，兢兢业业地坚守在岗位上，高标准、严要求、高质量、无差错，完成了本职工作；由于开发公司工作外向性强、涉及面广，今年机关工作人员也异常辛苦，档案员、司机等节假日不休息，毫无怨言，积极主动为一线职工排忧解难，都出色地完成了各自工作任务，总之，今年收入目标的圆满完成，依靠的是我们这支能吃苦、能战斗的职工队伍，得益于他们爱岗敬业的奉献精神。

（二）始终坚持“两个统一”，公司上下政令畅通在思想和行动上与党委决策相统一。抓好班子建设，形成工作合力，我们把加强班子团结作为切入点，严守管理工作流程，坚持民主集中制的原则，立足大局，勤于沟通，分工合作，确保了领导工作的高效率；按照党委统一部署，精心组织，扎实推进，较好地完成了“干部作风建设年活动”内容，并通过此次学习实践活动更新了观念、看到了差距、理清了思路、明确了目标，激发了公司上下凝心聚力、争创一流的工作干劲；重视党建工作，不断加强党、团、工会在公司中的.纽带、宣传和带头作用，坚持民主生活会制度，党支部学习制度，增进了党支部的战斗堡垒作用和党员干部的先锋模范作用；关心慰问员工生活，耐心细致地做好人员思想工作，提高员工的大局意识和政治素质，积极支持党委战略部署，确保了政令畅通和团结稳定。经营管理与总场考核目标相统一。

根据总场工作会议精神，制定了《经营管理方案》，适时召开了公司职工代表大会，层层签订了《目标管理责任书》，明确分工，责任到人；在财务管理中，本着“多几双眼睛，多几个经手人”的原则，充分发挥会计的财务监督职能，进一步健全各项财务手续，从门票的印制、盖章、送票、登记、保管到售票、检票、取款等各个环节，衔接紧凑，环环相扣，形成了一整套完善的财务管理系统和监督机制，实现了财务管理工作的规范化和制度化；响应总场增收节支号召，树立“过紧日子”思想，深入开展建设“节约型机关”活动，修订了《增收节支管理办法》，严细“五费”管理，将各项支出控制在计划范围内；加强廉政建设，公司财务收支实行透明化操作，坚持企务公开，自觉接受群众监督；加强对售、检票人员的警示教育，抵御金钱诱惑，廉洁自律，警钟常鸣。

（三）努力做到“三个结合”，各项工作有序开展员工培训与内部管理相结合。随着公司《员工素质培训考核激励机制》逐步完善成熟，我们在坚持常规素质考核的基础上，将员工的自身学习、作风纪律、工作成效、服务意识及增收节支等各项工作都纳入到考核范畴，突出管理的细节化和人性化，建立了员工考核登记卡，逐级考核，严格奖惩，用机制督促员工不断地自我学习、自我控制、自我完善。《机制》的实施取得较好成效：一是员工的业务能力、服务水平、礼节礼貌有了提高；二是员工的遵规守律意识得到了加强；三是激活了股级以上干部的创新动力和工作热情，提高了骨干的独立思考能力和独挡一面的管理能力，从而使公司的综合管理水平得到了有效地提升。政府主导与自主营销相结合。通过政策分析和旅游市场调研，今年我们制定了以政府主导与自主营销相结合的营销策略，全面把握，突出重点，灵活宣传，力求实效。

一是参加了石家庄第二届旅游博览会、唐山环渤海16港口城市及北京旅游博览会、北京鸟巢健康旅游咨询活动、大连全国旅交会、烟台北方旅游交易会（沿途在德州，青岛，潍坊，威海，天津召开推介会），共发放资料23600余份，充分利用参展商高度集中的有利时机，扩大公园影响力；先后组织60余人次深入京、津、冀、蒙、辽等地所辖近30个城市（区）进行了人力宣传，共走访旅行社306家、企事业单位92家、大中院校64所、媒体3家，签订合作意向书280份，发放各类宣传资料13500余份，有力地拉动了市场；在京承高速双滦收费站出口处设臵户外广告牌1块，分别对京承高速、国道111线两块广告牌进行了画面更新；与中国电信合作，利用20块3G广告牌进行环保宣传；购置了专用网络设备，完善旅游门户网站建设，加大了网络宣传力度；配合总场成功组织召开塞罕坝北京旅游推介会；承办了“世界旅游形象大使走进塞罕坝活动”，利用“眼球经济”效应，充分展示塞罕坝风光魅力和文化形象。在做好宣传促销的同时，先后对入园游客1000余人次、景区内宾馆、度假村、旅游商店98家及承德市旅行社50家进行了问卷调查，为今后旅游市场开发提供了科学的依据。

实践证明，采取政府主导与自主营销相结合宣传方式，既达到了少花钱、多办事的目的，同时提高了宣传活动的实效性和针对性。软环境建设与硬件建设相结合。为加快景区的提档升级，我们坚持软、硬件建设并重的原则，一手抓好旅游服务管理，一手抓好旅游环境建设。

重新成立了旅游服务管理部，加强对景区秩序的规范管理，制定《20xx年景区综合治理方案》，完善《景区应急救援预案》及其它各项安全制度，先后十余次协助市、县行政管理部门的综合执法活动，与各经营摊点签订安全生产承诺书90份、安全生产协议书68份，进一步改善旅游市场环境，提高游客对公园旅游品牌的认同感和满意度，创造良好的口碑效应；在公园保洁方面，我们坚持对沿线垃圾做到日有日清，同时加强环保宣传力度，为游客创造“洁、齐、美”的旅游环境，公园于6月份，通过了省4A级景区质量等级复核。为方便游客游览，我们按照5A级旅游景区质量等级评定标准，对景区内131余处公路指示牌、景点标识牌、景区全景图、景区指南进行了规范设计，拆除了旅游沿线不规范标识牌。

总之，20xx年在总场党委的正确领导下，在总场相关部门及其他兄弟单位的指导和帮助下，通过我们全体员工的不懈努力，顺应了今年旅游的大好形势，圆满完成了各项工作目标。20xx年，我们将以更加高昂的斗志、更加饱满的热情，振奋精神，鼓足干劲，抓住机遇，迎接挑战，为塞罕坝旅游事业发展再攀新高做出应有的贡献。

**旅游咨询公司实习工作总结2**

>实习要求：

在具体的商业活动中能掌握主要的业务技能。

>实习内容：

根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情况与国际贸易实践，以出口贸易的基本过程为主线，以模拟设定的具体出口商品交易作背景，针对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、原创：交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。

>实习目的：

培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过进出口贸易模拟实习，让我们能够在一个仿真的国际商业环境中切身体会商品进出口交易的全过程，能够在实际业务的操作过程中使其全面、系统、规范地掌握从事进出口交易的主要操作技能。

>总结：

经过了两周的贸易实务实习，让我们了解到商务工作挺复杂的，而且在此工作中要有忍心、恒心、信心。

实习中，我们在模拟的商务活动中，有十五个主要业务操作，针对这些操作每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说在是受益非浅。

国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，而且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。

我在此次实习中，了解到实习的具体做法：

>贯彻理论联系实际的原则。

在学习本课程时，要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导，将《国际贸易》、《中国对外贸易概论》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。教师在讲课过程中，对涉及到的内容，可有针对性地带领学生回顾一下，力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高分析与解决实际问题的能力。

>注意业务同法律的联系。

国际贸易法律课的内容同国际贸易实务课程的内容关系密切，因为，国际货物买卖合同的成立，必须经过一定的法律步骤，国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件。履行合同是一种法律行为，处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。而且，不同法系的国家，具体裁决的结果还不一样。这就要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

>加强英语的学习。

对于外贸专业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，而且还必须会用英语与外商交流、谈判及写传真、书信。如果专业英语知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习中要求我们加强英语的学习，掌握外贸专业术语基础。

>注意本课程同其他相关课程的联系。

国际贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识；讲到商品的价格时，就应去了解价格学、国际金融及货币银行学的内容；讲到国际货物运输、保险内容时，就应去了解运输学、原创：保险学科的内容；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等。

>贯彻“洋为中用”的原则。

为了适应国际贸易发展的需要，国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易方面的各种规则，如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，必须根据“洋为中用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同国际市场接轨。

>坚持学以致用原则。

实习是一门实践性很强的应用学科。在学习过程中，要重视案例、实例分析和平时的操作练习，加强基本技能的训练，注重能力培养。在培养规模上突出应用性，加强实践性，注意灵活性。

>实践的看法：

在操作过程中，根据本门课程的内容、特点，通过走出去、请进来等方式，精心组织方案。通过听、看、做使一些看起来繁杂的专业知识很快被我们理解和掌握。只有将理论联系实际，教学与实际相结合，才是培养我们能力的一种有效形式。

从事国际商务活动，尤其是国际间货物的买卖，其工作的最大特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实际工作能力。现在我国已加入世界贸易组织，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出更高的要求

读书破万卷下笔如有神，以上就是一秘为大家整理的6篇《旅行社实习报告总结》，希望可以对您的写作有一定的参考作用，更多精彩的范文样本、模板格式尽在一秘。

**旅游咨询公司实习工作总结3**

时光荏苒，瞬间即逝。转眼间大学生活已剩最后半年。然而一切如梦初醒，揉揉眼就面临着要离开生活学习了四年的母校，踏入社会接受社会考验的时候了。

为增加实践经验，我利用学校安排的课程实习时间，再根据自身的优势及专业能力，找到了相关于本专业的实习单位及岗位。并在规定的时间内在企业完成相关的实习任务。

经朋友的帮助，我有幸在海口通达假日旅行社进行为期两个月的实习生活。我很感谢朋友以及公司给我这样的难得机会，同时由衷地感谢公司同事在此期间对我无微无至的照顾以及帮助。

我在海南省海口市通达假日旅行社进行了为期两个月的实习活动，在实习期间，我主要以旅游市场调研和办公室文秘类工作为主。在这两个月的实习工作中，我得以亲身体验社会，学到了很多在课堂上学不到的知识，并获得把课堂教学的理论知识与社会实际实践相结合的机会.通过这次实习，我对旅行社的经营、管理及组织结构有了初步的了解，在实践中使我认识到旅游业的一些基本情况，以及其对地区乃至国家经济发展的重要性，并补充了自己有限的理论知识，提高了实际的操作能力。

>一、实习单位简介

海南通达假日旅行社有限公司位于海南省海口市大英路69号嘉茂大厦3楼，是经过国家旅游局、海南省旅游局批准，省工商局注册的具有法人资格的私营专业旅游企业，是足额交纳旅游质量保证金的单位，注册资金50万元。被评为“海口市十佳国内先进旅行社”，在3月全国旅游业消费者满意度调查活动中被中国旅游监督管理委员会评为“全国旅游业十佳信誉单位”。

公司拥有一支职业道德良好、业务水平高的业务策划人员及训练有素、熟练各种语言、服务水平高的专业带有队伍，数名导游历年来被评为“海口十佳导游”称号。公司秉承“宾客至上，信誉第一、优质服务”为宗旨，竭诚为旅客提供“食、住、行、游、购、娱”等服务。

我从9月初应聘进入公司至离开，员工稳定在80人左右，公司主要业务为专业海南地接，计划团队，常规纯玩散客，会议自由人，高尔夫，自驾车等。

>二、实习主要目的

在海南学习生活了四年，对海南省也有个一个大概的了解。海南省作为一个岛屿，四面环海，气候怡人，具有得天独厚的旅游资源，海南省的旅游业发展前景非常的美好。我学的是市场营销专业，平日里上课很少涉及旅游方面的知识，出于对海南旅游发展前景的看好，我平时经常看些有关旅游方面的书。旅行社作为旅游业的承载者，具有极其重要的战略意义。所以，这次毕业实习单位我选择旅行社，希望通过社会实践，能对海南旅游业有更进一步实质性的了解。同时，在实习过程中注意培养自己的自学能力、动手能力、理解能力、为人处事能力以及思维能力等。进一步巩固和理解在课堂及书本上所学的知识，培养和提高理论联系实际的能力，更好的为建设社会主义伟大事业而奋斗。

**旅游咨询公司实习工作总结4**

实习时间：\*\*\*\*年xx月1日—\*\*\*\*年xx月25日

实习目的：通过实践联系理论，锻炼自己拥有良好的口才，了解服务行业知识和导游讲解技巧，了解主题公园的运营模式和管理方式，在实习中学有所得。同时使我更好的融入社会,锻炼了自己,做什么事情都要持之以恒。同时也提高自己独立分析问题,解决问题的能力,以及自己的组织能力,使自己的整体素质得到提升。

实习单位概况(\*\*旅行社)：

鹰潭春秋旅行社有限公司是经江西省旅游局批准成立，足额缴纳了质量保证金的股份只旅游企业，在鹰潭市中心拥有现代化得办公场所及一流的办公设备，同时拥有数名具有十几年旅游经验的管理人员和一批爱岗敬业，任劳任怨的导游队伍。自XX年公司成立以来通过广大员工的共同努力本着“合理的价格，优质的服务”的经营理念迅速发展壮大并被旅游局评为“优秀旅行社”。在三清山，龙虎山，婺源等地的地接市场及鹰潭的组团市场占有较大的份额。 旅行社社秉承“顾客至上,质量第一,立足工会,服务社会”的宗旨,以优质树声誉,以优质求发展,坚持从客户需要的立场出发,以多元化的旅游服务项目和特色旅游内容满足广大客户的要求。

主要通过实习跟团听师傅讲解，自身观察和师傅讲解来达到实习效果。通过此次实习，让我进一步巩固和理解课堂所学知识，培养和提高我的能力，我认为旅游旅游管理专业中实践环节重要的理论联系实际，提高了我调查研究，观察问题，分析问题和解决问题的能力和方法实习间所学习到的社会经验和团队精神将使我终身受益。

龙虎山，位于江西省鹰潭市西南20公里的龙虎山风景名胜区境内，为中国道教发祥地，道教正一派“祖庭”。在中国道教史上有着承先启后、继往开来的地位和作用以及重大影响。

龙虎山原名云锦山，乃独秀江南的秀水灵山。此地群峰绵延数十里，为象山(应天山)一支脉西行所致。传喻九十九条龙在此集结，山状若龙盘，似虎踞，龙虎争雄，势不相让;上清溪自东远途飘入，依山缓行，绕山转峰，似小憩，似恋景，过滩呈白，遇潭现绿，或轻声雅语，或静心沉思。九十九峰二十四岩，尽取水之至柔，绕山转峰之溪水，遍纳九十九龙之阳刚，山丹水绿，灵性十足。不久，灵山秀水被神灵相中，即差两仙鹤导引张道陵携弟子出入于山，炼丹修道。山神知觉，龙虎现身，取代云锦。自后，龙虎山碧水丹山秀其外，道教文化美其中，位居道教名山之首，被誉为道教第一仙境。

此外，龙虎山景区应天山象山书院是中国古代哲学中“顿悟心学” 派的发源地;金龙峰马祖岩是禅宗史上贡献最大的禅师之一马祖道早期参禅悟道的场所;仙水岩的崖墓群是中国葬俗史上的奇观;“仙女现花”为道教第一绝景、世界第一绝景，等等。《龙虎山志·艺文》载：“龙虎山历魏、晋、唐、宋，代有褒崇，若山川之胜，宫宇之丽，人物之繁，仙迹之异，道行之神，爵望之显。代之慕拟歆艳者，或美之于诗文，垂之金石，传递一千余载。”龙虎山几千年来积淀而成的丰厚的道教文化遗产，和它在中国道教史上显赫的祖庭地位，以及对中国道教发展所作的贡献，被人公认为“道教第一山”在世界宗教史上也有十分重要的地位。

天师府位于贵溪上清镇，临清溪，为历代张天师起居之地原建于龙虎山脚下。北靠西华山，门临沪溪河，面对琵琶山，依山带水，气势雄伟。占地3万多平方米，建筑辉宏，尚存古建筑6000余平方米，全部雕花镂刻，米红细漆，古色古香，一派仙气(被历史上门许多皇帝赐号\_宰相家\_、\_天真人府\_，尊为道教祖庭。唐代天宝七年(748年)，封张道陵第十五代孙为师，并赐田敕免租税。从此教门兴旺，前后建有十大道宫、八十一座道观、三十六座道院，称\_真仙观\_。宋崇宁四年(11XX年)，迁建于上清关门口上，道观始称\_天师府\_。元延佑六后(1319年)迁移上清长庆坊，即今天的上清镇西头。坊东为元碑亭，有碑石二，其一为敕赐玄教宗传之碑，元代著名文学家虞集撰，艺术家赵孟书，为书法珍品。天师府经各朝维修、重建，房舍达五百余间，占地五万多平方米，整个府第由府门大堂、后堂、私堂、书屋、花园、万法宗坊等部分组成天师住房和养生殿等面积900余平方米。内分大门、仪门、大庭院、三省堂等。层层迭迭，曲径回廓，甬道贯通，楼房殿阁，形似皇宫，龙柱金壁，雕梁画栋。院内古木参天。周围豫章成林，阴翳蔽日，环境清幽，风景优美。

这段时间的实习,我慢慢的了解和熟悉了龙虎山地陪导游的工作步骤和程序,也学到了专属于龙虎山导游的专业导游词,了解了大部分的行程路线,熟悉了龙虎山的具体路线,分清了龙虎山具体位置,旅游游船的一些情况,以及龙虎山导游在带团过程中的一些细节环节,我跟团去了龙虎山各个景点,了解龙虎山具体的情况,也和游客沟通,了解了来龙虎山旅游的游客的看法。

在这次实习中我深刻的认识到了个人的提前准备、学习和处理事情的方法对于从事旅游业的专业人士,尤其是直接接触客人的一线人员的重要性。这些几乎就已经决定了一个人是否适合从事旅游业。旅游业所接触的东西广泛并且比较有弹性,因此也对旅游专业人员提出了更高的要求。我想这些都需要一步一步留心学习,不断总结。实习是一次用自己的眼和耳去感受环境的机会,通过这段实习,我受益匪浅,我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解,认识到了许多在学校学不到的东西,不再局限于书本,而是有了一个比较全面的了解。从而更深的了解的了自己的不足,该往哪个方向而努力,这些都是以前所不了解的。我想通过这次实习,我会认识到自己的更多不足,在学校的学习会更加努力,更加严于律己,努力做到理论与实践相结合,敢于实践,做合格的毕业生!这里也是我们初涉社会的开端,迈向美好而残酷的未来,我一直坚信自己的能力,即使人生路如顺德四通八达的公路,但方向只有一个,那就是前进,永不言弃,永不退缩!

**旅游咨询公司实习工作总结5**

时光似箭,岁月如梭,转眼进入公司已经有将近一年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在20xx年度取得了一点进步。

>一、年度工作情况

我于20xx年1月底进入公司。进入公司后在领导和同事帮助下，迅速融入市场营销部这个大团队。

先后参演了20xx年公司组织策划的务川县云上春晚的语言节目相声《四方诗》；出镜参与国内知名摄影师陈霖、荣海兰爵士录制56民族故事之仡佬族广播节目；通过省仡佬学会邀请央广文艺栏目组到访务川，并出镜参与吃新节相关直播和广播节目。

参与策划了抖音《狙击英雄邹习祥》、《传奇人物郑蕴侠》、《仡佬文化习俗》、《仡佬歌曲》、《一句话了解仡佬族》、《龙潭海燕》等栏目。

在祭天朝祖祭祀节文化旅游宣传推介会期间，协助公司达成了贵阳及遵义20余家旅行社战略合作。

协助完成20xx年务川自治县“五一”职工体育健身舞蹈大赛等活动；协助完成“抖音直播带货·助力乡村振兴”仡佬之源景区电音乐节；协助完成20xx年务川自治县“氟钡杯”篮球比赛的宣传报道、现场直播等活动。

>二、查找自身不足

20xx年已经随风逝去，回想自己在公司将近一年的工作,工作量并不是很大,工作还有不尽如意之处,总结起来存在的\'不足主要有以下几点：

1.缺乏沟通,不能充分利用资源。在工作的过程中，专业知识不够扎实,遇事考虑不够周全、不够细致,造成工作效率降低,不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在今后的工作中，我要更加主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享,从而提高自己的工作效能。

2.缺乏计划性。在工作过程中,由于缺乏计划性,工作目的不够明确,主次矛盾不清，有时有事倍功半的效果，我在今后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取达到事半功倍的效果。

3.专业面狭窄。作为一个现代化人才,他应该是一专多能的,这样才能符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，缺乏对其他专业的认识,这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中,我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源,提高主观能动性,争取能成为一专多能的复合型人才。

>三、20xx年目标计划

1.加强自身学习，结合实际,多从细节考虑，做好本职工作,积极配合同事工作项目。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己考勤工作的理论依据,结合实际更好的开展考勤工作。

2.积极向同事学习,虛心请教,并以实践带动学习,全方位提高自己的工作能力。

3.克服自己本身存在的诸多缺点,加强学习，为公司的发展壮大贡献自己的绵薄之力。

**旅游咨询公司实习工作总结6**

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，这位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。

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，这样我们才能真正的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。

不知不觉我的实习生活就结束了，在这个短暂的4个月了，我发生了很多变化。亦都对很多事情产生变化和质疑，实习使我明白社会。

**旅游咨询公司实习工作总结7**

【实习目的】

1、完成学校统一要求的参与社会实践活动的任务

2. 提高自己的导游服务技能，处理好与同事的人际关系，做一个优秀的导游和团队人员。

3. 通过实习真正意义上接触社会以此来增加生活阅历，更加深入的了解社会，为即将步入社会的自己打下良好的基础

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：

**旅游咨询公司实习工作总结8**

今年以来，在县委、县政府的坚强领导和市旅游局的精心指导下，我局紧紧围绕全年目标任务，突出“洪泽湖生态旅游度假区争创省级旅游度假区”、“洪泽湖湿地公园争创国家5A级景区”这两条主线，全面贯彻落实全市旅游业加速突破三年行动计划要求和县委县政府一系列部署，精心编制旅游规划，加快景区景点建设，加大旅游宣传力度，加强旅游行业管理，全县旅游产业呈现出快速发展的良好态势。截至目前，接待游客突破146万人次，实现旅游收入约亿元。旅游产业发展实现了新的跨越。

>一、健全完善规划体系

坚持规划先行，所有重点旅游项目先规划，后建设。完成了《县旅游发展总体规划修编》及三个片区详规；先后邀请北京大学大地风景规划院、南京林业大学设计院、伟信公司景观设计部、南京恒宇设计院、杭州越都设计院等，对古汴河风光带微地形景观、洪泽湖湿地公园水生植物园、湿地培训中心、游客服务中心等进行了高标准、高规格设计，避免重复建设，无序建设。在此基础上又邀请南京尔目公司编制洪泽湖生态旅游度假区总体规划，并已通过专家评审，省级度假区创建工作稳步推进。

>二、强力推进重点项目

截至10月份，我县共投入旅游发展资金亿元，实施旅游项目40余个。其中：

总长33公里，按时速100公里双向四车道设计，总投资6亿元湿地大道已完成基础铺设，明年5月份前竣工通车。

洪泽湖湿地公园启动实施了39项重点工程，已完成水上森林、水上运动中心、沙滩浴场、荷花大观园、景区标识牌更新等31项，培训中心、游客服务中心(古徐街项目)、杆线入地、道路黑色化等8项工程正在紧张施工中。

洪泽湖湿地自然保护区完成了双沟至湿地码头公里旅游航道疏浚工程；生态岛屿、植被恢复和观鸟台工程将于近期完工。

此外，临淮镇的湿地森林温泉、临淮古郡，城头乡的洪泽湖湿地采摘园、周台旅游度假村，陈圩乡的.野猪林度假村，半城镇的穆墩岛景区、渔家美食村，双沟镇的旅游码头、马术训练基地等项目都在快速推进中，部分已建成投入运营。

>三、积极做好申创工作

组织编写了《县旅游应知应会手册》，涉旅人员人手一册；委托南京尔目策划设计有限公司高起点、高标准编制度假区总体规划；主动与省、市旅游部门对接，争取对创建工作的指导与支持；积极策应扶持，与省局积极联络沟通，向省财政争取旅游建设专项经费220万元。

>四、精心策划旅游宣传

**旅游咨询公司实习工作总结9**

20xx年，xx旅游公司在总公司等上级领导的支持和关怀下，通过全体员工的努力和奋斗，取得较好的业绩，在旅游车市场占主导地位，现将一年来的工作总如下：

>一、生产方面

公司树立“诚信经营、服务至上”的宗旨，20xx年旅游包车市场比较疲软，市场恶性化竞争加剧，我公司共行驶xx公里，营收为xxx元，在旅游包车市场占主导地位。我公司在年初制定工作方针，针对春运市场特点，积极联系各省份地区的农民工，整合各线路的运输力量，开辟了xx，xx、xx三条黄金线，其中西安营收xx元，成都营收xx元，咸阳营收xx元，共产生营收xx元左右，占全年营收约五分之一，为一年的经济效益打下了良好的基础。我公司在日常管理下功夫，提高自身的.服务水平，树立诚信经营，优质服务的理念，打好品牌服务这张牌，拓展旅游包车市场。同事在内部管理，我们营造亲情式的关怀去帮助他们，解决一些力所能及的难题，使整个公司溶为一整体，就像一个大家庭。我公司以大局为重，不计较部门得失。在遇到节假日和交流会期间主动服从安排，与部门沟通，在客流高峰期及时参加加班疏散吕可人，减少客运站压力。

>二、安全方面

安全工作是我公司的重中之重，可以说：没有安全就没有一切。全年始终狠抓安全管理，时时刻刻严加防范，确保安全行车。公司人员都牢固树立安全行车意识，把安全融化到血液中，落实在出车前，行驶中、回场后都能自觉检查和保养车辆，确保车辆技术完好，行驶中都能自觉依法行车，遵章行车。

为了安全，公司全年狠抓安全教育，狠抓安全管理，每位司机都必须认真参加总公司和旅游公司的安全学习，值班人员根据天气和路面变化对GPS进行跟踪登记，并发出安全提醒语，确保平安行车。在总公司安保处的指导下，在全体旅游公司管理人员和驾驶员的努力下，旅游公司在20xx年无责任事故发生。

>三、20xx年工作计划

旅游公司在20xx年根据总经理室管理目标，合本部门的实际情况将在以下几个方面展开工作。

（一）做好20xx年春运工作吗，打好新年第一战

积极联系各农民工多的厂家，密切关注农民工运输的。市场动态，合理安排运力，调整发车时间；认真贯彻由上级部门的政策法规，做好长途运输的安全管理工作，确保春运工作的平安；配合客运站做好春运旅客疏散工作，努力完成上级下达的各项应急任务。

（二）做好旅游旺季包车业务，努力巩固旅游市场份额

积极与各旅行社联系，沟通，与旅行社建立良好的互利关系；积极调研旅游包车市场的价格动态，创造较好的经济效益；积极与行管部门横向联系，打击跨地区的非法经营。

（三）做好社会包车业务，扩大市场占有率

做好驾驶员文明服务教育工作，提供优质服务；做好车辆技术状况和卫生工作，提供舒适、便捷、准点的运输服务；做好社会调查和宣传工作，努力拓展社会包车业务。

新的一年，xx旅游公司将攻坚克难，迎难而上，在激烈的市场竞争中，既创造经济效益又创造良好的社会效益，为总公司的发展做出贡献。

**旅游咨询公司实习工作总结10**

这一切都为我们开放了大门，供给了机会，是以，我们要长于抓住它，把握它。要乘势而上，时不我待，要奋起直追。

学海无涯，人生苦短。期间在进步，社会在成长。是以导游也要连续地建立新高度，连续地挑衅本身，连续地超越本身。

实践出真知，让我们在本身的工作岗亭上中熬炼成长，在风雨中百炼成钢。

如今是竞争社会，竟争激列，是以优秀劣汰一成为一种历史的必定。长江后浪推前浪，奔驰不断向海洋。我相信，后来居上而胜于蓝，一代更比一代强。

我相信，经过议定如今这个转瞬的混乱的过渡期间，在不久的将来，经过议定大浪淘沙，必定会呈现一多量优秀的、出类拔萃的导游群体。当时，人们会对导游步队刮目相看，从头评定。

我今后的就业是为了在观光社里能够更好的利用本身学到的知识在旅游行业里混出本身的一片天空来，所以我觉得今后在观光社工作应当具有很多本领。

本领是结束某一详细活动所必备的知识、技巧、本领及处世方法等身分的总和，包括结束必定活动的详细方法以及顺利结束必定活动所必须的心理特征。本领其实不范围于知识、学历和资格。一个刚毕业的大门生大略具有精良的知识根本，但其实不能同等于他已具有实际本领。本领老是与某一详细的活动关联在一路，它跟着活动的变化而变化。本领包括的范畴特别广泛，如对根本知识的把握本领，技巧操纵本领，与他人雷同交往的本领，自我办理和办理他人的本领，分析题目和解决题目的本领，团队互助本领等等。

观光社在一个动态的市场环境中糊口生涯和成长，观光社办事的无形性、不可见性、差别性、不可储存性等特点，对办事人员的自动性、自动性、创设性和适应性发起了更高的要求。这个假期我在长春市仲意观光社进行了认识练习，经过议定练习我进修到了很多东西，我个人觉得，观光社专业办事人员应当一专多能，他们应具有以下几方面的本领：

（一）交际本领

长于与他人交往是观光社专业办事人员应具有的紧张本领，专业办事人员必须明白如何与顾客兵戈，建立和保持干系，学会谛听他人的定见，表达本身的设法，珍视交往艺术，能够辨别差别性情、差别场地、差别年龄、差别文化背景的人应采纳的交往方法，有精确的办事意识和办局势度，才华为顾客供给优良的办事。

（二）互助本领

观光征办事工作不像某些精神出产那样工序明了，不管是前台还是背景的办事人员，都必须与上司、部属、同事、顾客、供给商等进行互助。专业办事人员应有全局的见解，较强的和谐、雷赞成识，学会与供给商会商，与同事互助，富裕阐扬差别角色的效用，利用现有各种身分，为顾客供给如意的办事，真正阐扬观光社的纽带、中介效用。

（三）进修本领

观光社专业办事人员为顾客供给办事的进程，也是一个进修的进程。办事人员必须根据顾客的详细必要建立办事方法。办事人员越明白顾客的盼望，就越能为顾客供给优良办事。市场需求的连续变化，要求旅游办事人员应有连续进修新知识、新技巧的本领，有较强的适应性。

（四）教诲、说服本领

在旅游办事进程中，顾客每每必须参加办事进程，互助办事人员的工作，是以，顾客在消耗进程中，进修必要的知识和技巧。但是，很多顾客，特别是第一次接纳旅游办事的顾客，却贫乏消耗经验和充足知识，这就要求专业办事人员做好这类顾客的教导和培训工作。观光社专业办事人员应具有经过议定说话去吸惹人、感动人、说服人的本领，明白清楚、简便、明白地表达本身的思维，为顾客供给精确、易懂的信息，办事的进程也是一个信息雷同的进程，个人雷同本领直接感化到雷同的结果。

（五）企业环境、顾客知识

在办事进程中，对企业内部环境、对市场环境、对顾客的特点把握得越周全，就越能为顾客供给如意的办事。比方，办事人员长于查看顾客的消耗行动，设身处地为顾客着想，根据企业本身的特点，调整本身的办事方法，可使办事工作更顺利地结束。

（六）文化涵养

旅游不可是一项精神享福，更是一项崇高的精神文化享福，观光社专业办事人员无疑应具有必定的文化涵养，才华够与顾客更和谐、更有效地雷同。观光社专业人员若能“上知天文，下晓地舆”，具有广博的知识和精良的精神面貌，将有益于与顾客之间的感情交换。

（七）技巧性本领

技巧性本领是结束某一详细办事活动所必要的本领。观光社每每可以经过议定培训，使办事人员把握必定的操纵程序，适应岗亭的必要。对付某些新雇用的人员来讲，具有某方面的技巧性本领每每是进入某一行业的最起码的要求。跟着高新科技飞快成长，观光社连续地推出新的办事变目，办事技巧愈来愈纷乱，如果办事人员贫乏技巧知识和技巧，就没法为顾客供给优良的办事，技巧性本领是旅游办事人员为顾客供给办事的根本。

（八）办理本领

观光社专业办事人员在办事进程中，必要与他人建立关联，办理本身、鼓励他人、处理辩论、把握感情等等，这一切都与办理才华有关。对付大部分观光社来讲，很多人觉得这一本领的要求每每是针对决议计划层、办理层而言，可是在市场导向的办理系统体例中，企业构造从“金字塔型”构造布局变化为“倒金字塔型”构造布局，办事工作决议计划权从办理部分和本能机能部分转移到办事工作第一线，每位办事员都成为办事工作“办理”人员，是以，办理本领不再是高层办理人员的“专利”。

时候真的太转瞬了，我只能浮光掠影地去兵戈和吸取新事物，但我经过议定认识练习也学到了很多册本上异国的知识，既增加了见地、广阔了视野，也进步了实践操纵本领、充裕了人生经验，这将是我走向社会的一笔最为宝贵的财产，同时认识练习也从根本上办理了我们门生的一些思维认识题目，增进了本身的人生观、代价观和全国观的变化，更加本身往后就业指明白方向，对本身的社会定位和本身代价进行了一次客观评价，使我发觉本身与实际之间的差距。 有句许说得好：实践出真知。作为一名大门生，要想成为21世纪的一名合格人才，必须跨出校门，认识练习，走向社会，把本身所学的表面知识利用于实践，从实践中连续分析、总结，从而进步本身办理题目的本领。走向社会，认识练习，可以救助我们摆正本身的位置：不盲目自负，也不太过惭愧。参加认识练习，对我们建立精确的人生观、全国观、代价观有着很大的救助，对我们培养奇迹心、社会责任感也起到了必定效用。 时候老是在不经意间从指尖流逝！回过甚来看看这一个多月来的打滚摸爬，我觉得本身很庆幸可以进入企业社区练习，我很爱惜这些机遇。同时我也深切地感觉到“知识无穷，本领有限”的涵义。在今后的日子里，我会在进修和工作中更加竭力，取长补短，需心请教，富裕阐扬本身的本领，显现自我，自动向上，为成为故国的栋梁之才而竭力搏斗。

**旅游咨询公司实习工作总结11**

作为一名导游，一定要做好讲解工作。抓住重点，抓住游客注意力。语言表达时要把客人当作朋友一样，用聊天的方式讲。讲解时要适当的加入幽默的成分，化解旅途无聊。

实习是一个接触社会的过程。通过这次实习，使我学习到了许多在学校学不到的知识，也结识了很多朋友，他们教会了我如何融入社会。时间总在不经意间流逝，回头看看这一个多月的生活，我很庆幸来xx旅行社实习。同时我也深切地感受到自己能力的有限。在今后的日子里，我会更加努力学习，虚心求教，充分发挥自我，提高所长，为将来的工作打下坚实的基础。

**旅游咨询公司实习工作总结12**

xx年，xx旅游公司在总公司等上级领导的支持和关怀下，通过全体员工的努力和奋斗，取得较好的业绩，在旅游车市场占主导地位，现将一年来的工作总如下：

>一、生产方面

公司树立“诚信经营、服务至上”的宗旨，xx年旅游包车市场比较疲软，市场恶性化竞争加剧，我公司共行驶xx公里，营收为xxx元，在旅游包车市场占主导地位。我公司在年初制定工作方针，针对春运市场特点，积极联系各省份地区的农民工，整合各线路的运输力量，开辟了xx，xx、xx三条黄金线，其中西安营收xx元，成都营收xx元，咸阳营收xx元，共产生营收xx元左右，占全年营收约五分之一，为一年的经济效益打下了良好的基础。我公司在日常管理下功夫，提高自身的服务水平，树立诚信经营，优质服务的理念，打好品牌服务这张牌，拓展旅游包车市场。同事在内部管理，我们营造亲情式的关怀去帮助他们，解决一些力所能及的难题，使整个公司溶为一整体，就像一个大家庭。我公司以大局为重，不计较部门得失。在遇到节假日和交流会期间主动服从安排，与部门沟通，在客流高峰期及时参加加班疏散吕可人，减少客运站压力。

>二、安全方面

安全工作是我公司的重中之重，可以说：没有安全就没有一切。全年始终狠抓安全管理，时时刻刻严加防范，确保安全行车。公司人员都牢固树立安全行车意识，把安全融化到血液中，落实在出车前，行驶中、回场后都能自觉检查和保养车辆，确保车辆技术完好，行驶中都能自觉依法行车，遵章行车。

为了安全，公司全年狠抓安全教育，狠抓安全管理，每位司机都必须认真参加总公司和旅游公司的`安全学习，值班人员根据天气和路面变化对GPS进行跟踪登记，并发出安全提醒语，确保平安行车。在总公司安保处的指导下，在全体旅游公司管理人员和驾驶员的努力下，旅游公司在xx年无责任事故发生。

>三、xx年工作计划

旅游公司在xx年根据总经理室管理目标，合本部门的实际情况将在以下几个方面展开工作。

（一）做好xx年春运工作吗，打好新年第一战

积极联系各农民工多的厂家，密切关注农民工运输的.市场动态，合理安排运力，调整发车时间；

认真贯彻由上级部门的政策法规，做好长途运输的安全管理工作，确保春运工作的平安；

配合客运站做好春运旅客疏散工作，努力完成上级下达的各项应急任务。

（二）做好旅游旺季包车业务，努力巩固旅游市场份额

积极与各旅行社联系，沟通，与旅行社建立良好的互利关系；

积极调研旅游包车市场的价格动态，创造较好的经济效益；

积极与行管部门横向联系，打击跨地区的非法经营。

（三）做好社会包车业务，扩大市场占有率

做好驾驶员文明服务教育工作，提供优质服务；

做好车辆技术状况和卫生工作，提供舒适、便捷、准点的运输服务；

做好社会调查和宣传工作，努力拓展社会包车业务。

新的一年，xx旅游公司将攻坚克难，迎难而上，在激烈的市场竞争中，既创造经济效益又创造良好的社会效益，为总公司的发展做出贡献。

**旅游咨询公司实习工作总结13**

回顾即将过去的20xx年公司全年工作情况，概括起来说：在董事会的正确领导下，全体职工团结一心，奋发努力，使旅游事业更加繁荣兴旺，硕果累累。经济效益、社会效益、环境效益全面提升，呈现出一派欣欣向荣的景象，令人深受鼓舞。20xx年景区共接待国内外游客人，公司全年营业收入、实现利税均比20xx年有较大幅度增长，为地方社会经济发展，财政增收做出了应有的贡献。

>一、创新思维结硕果

20xx年公司董事会以创新思想为指导，以景区发展为目标，开始从一个单纯的观光型景区向度假景区逐步转变，开启了新的游线，新的产品和项目在紧锣密鼓的筹建中。进一步加强景区的基础设施建设，提升整体服务水平，增强景区的综合竞争力。20xx年建设的项目有：莲花度假酒店、万平米仙会仙殿、第三条跨罕台川拖挂式索道以及上下四车道高速路连通景区的旅游专线。累计投入建设资金。

>二、文化产业方兴未艾，文化活动丰富多彩

旅游景区在20xx年被国家旅游局评定为5A级旅游景区，被国家文化部批准为国家文化产业基地。

1、20xx年元月1日到5日，20xx年7月10日到15日，我公司与中国摄影家杂志社合作，举办了两届国际摄影周。每一届活动都吸引数百名中外摄影人踊跃参予。今后国际摄影周活动将继续举办下去，争取经过数年努力，将这一文化活动打造成旅游文化品牌而走向世界。

2、在文化产业发展发面，20xx年景区也有了较快发展，取得较好成绩。沙漠艺术宫作为景区的文化艺术殿堂投入使用，20xx年景区共演出传统剧目“鄂尔多斯婚礼”多场次，接待游客近万人。

>三、加强职工队伍建设，提高职工工资福利待遇，增强企业凝聚力

为适应旅游事业蓬勃发展大好形势，公司董事会高度重视职工队伍建设，采取了一系列积极措施。

1、由于景区服务项目增多，活动范围扩大，企业对用人数量有了较大的需求，为社会提供了更多的就业岗位。20xx年公司新增职工多人。其中招聘大中专毕业生达多人，从兴安盟招工多人。经过培养锻炼，有些职工已走上了公司部门负责人的领导岗位。

2、20xx年公司根据自身经济实力的增长情况，大幅度提高了公司职工工资待遇和生活福利水平，平均每人每月增加元。为此，公司全年员工工资增加支出万元，公司又另外投入资金万元用于职工奖励、福利、交纳医疗保险、组织员工外出旅游，公司发展成果汇集到每一个职工，极大的激发了职工的工作热情，增强了企业的凝聚力。

3、加强职工素质培训，提高职工服务意识和业务技能。公司利用多种形式对职工进行思想品德、文化知识等方面培训，提高职工公德意识和职业道德观念。20xx年公司为职工建立了图书室、阅览室、健身房和乒乓球室，购置数千册优秀图书，丰富了职工业余生活，保障职工身心健康。

4、20xx年全年工作中，公司各部门涌现出不少工作成绩突出的先进集体和优秀个人。今天将有个先进集体和个先进个人要受到表彰和奖励。他们为了公司事业的发展，刻苦学习、勤奋工作，在平凡的岗位上做出了不平凡的贡献。他们是大家学习的榜样和楷模。

>四、谦虚谨慎、戒骄戒躁、继续努力进取

大家都还牢牢记得：公司未来的发展目标，是要通过全体职工的共同努力，把景区建设成一个绿色、环保、节能、低碳型自然生态旅游区，实现景区由观光型向休闲度假型景区的转变，成为国内外游客所选择的旅游目的地。为此，公司对20xx年工作的`总体部署有以下几个方面：

1、继续加大管理力度和投资力度，争取早日完成重大基础设施和服务项目的竣工使用。

2、加快景区文化产业建设。加快文化产业发展步伐，争取将其成为景区新的经济增长点。

3、进一步加强职工队伍建设，做好20xx年职工招聘工作。须向社会广泛招聘员工，重点是招聘大中专毕业生和达旗当地农民工。

4、在新的一年里，公司要加强创建5A级景区的领导力量，做到组织机构健全，规章制度健全，5A建设作为长期和常态工作来抓。

5、继续加强企业内部管理，改善职工生活环境，提高工资福利待遇水平，把公司建设成为一个让社会人人羡慕的企业。通过我们自身不懈努力，公司经济效益也会越来越好。公司将根据企业经济实力增长不断改善职工生活环境，提高每个职工的生活福利待遇和工资水平，并加大对职工的培训力度，为职工营造一个良好的发展环境。

同志们：公司20xx年各项工作得到上级认可，受到上级好评和表彰。在20xx年，公司分别荣获市旅游局、工商局、达拉特旗旗委、鄂尔多斯总工会、授予的“诚信旅游企业”“、优秀基层党组织”、“五一劳动奖状”等光荣称号。又被自治区旅游局推荐为全国旅游系统先进单位。我们要倍加珍惜这些荣誉，化作鞭策和鼓励我们继续前进的强大精神动力。

同志们：让我们紧密的团结在公司董事会的周围，同心同德，共同努力，聚精汇神搞建设，一心一意谋发展，我们的奋斗目标一定会实现，旅游事业的明天一定会更加美好。

**旅游咨询公司实习工作总结14**

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的理论知识，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，这就是一个热情的问题，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。

**旅游咨询公司实习工作总结15**

根据我院旅游管理专业的教学计划，我于20xx年3月3日20xx年5月6日，在蓉之旅国际旅行社进行了为期2个月的专业实习，实习岗位主要为导游。通过本次实习，巩固了所学的旅游行业知识，尤其对导游有了更加贴身和深切的感受，同时也对旅行社的基本职责和各岗位的工作流程有了了解，掌握了导游服务工作的一些基本技能，在实践中找到了理论知识与实际操作的结合点。在实习过程中，也找到了自己的缺点与不足，查漏补缺，总结了一些经验和教训，为自己日后弥补不足指明了方向，使自己不断的提高自身的价值，为以后自己就业奠定良好的基础。

>一、实习概述

实习地点：四川蓉之旅国际旅行社

实习时间：20xx年3月3日20xx年5月6日

实习目的：掌握导游业务，了解旅行社的管理和规章制度，培养自我的组织能力、协调能力和沟通能力，实现理论和实践的结合。

实习内容：跟团学习导游讲解技巧，带团技能，能独立带团，了解旅行社的管制制度。

实习单位概况：四川蓉之旅国际旅行社是具有独立法人资格，足额缴纳质量保证金、专业从事国内、国际旅游业务的国际旅行社。在业内名列前茅，连年被评为成都市优秀诚信旅游企业，20xx年被中国国内游风云榜评选为四川省五大接待社。公司以经营旅游及会议会展业务为主，拥有一批高素质、专业化的管理团队。

>二、实习体会

（一）对旅游的认识

在展望21世纪产业经济发展之时，旅游产业是一个难得的被各方面都共同看好、有着远大前程的产业。由于其安全、环保、收益稳定、对整体经济发展有很强的带动作用，被人们称为“无烟工业的典范”、“永不没落的朝阳产业”、“天然的长寿型产业”、“最具前景的黄金产业”。

同时，旅游业也是一个十分脆弱的行业，稍微的一点国家政策、经济政策、天灾人祸，就会对旅游产业造成严重的影响，甚至是不可逆转的毁灭。例如，在实习期间，正好遇上420雅安芦山县的7级地震，瞬间，近半个月所有计划来川的游客纷纷退团，开始的一个星期，几乎整个成都都没有团，整个旅游业一片惨淡。这样的情况持续了一个多月，直到我实习期结束都还没有缓解，省旅游局正在思考对策，决定进行一些正面的宣传，争取在最短的时间内改变这样的状况。地震对旅游业带来的影响在20xx年时的汶川地震就有深刻的体会，当时很多的导游承受不了生活的压力纷纷转行，进过进5年的恢复，四川的旅游业才慢慢开始呈现出震前的景象。可见旅游业能带来丰厚的回报和良好的前景的同时也存在极大的.不稳定性。

（二）对导游的认识

在成都蓉之旅旅行社实习两个月，主要是从事导游工作。从培训到跟团，再到自己独立带团。在实习期间接触了不少业界的导游同行，其中不乏优秀人才，但也有不少害群之马，这让我对导游这个行业也有了一些不同的认识。

首先，导游是一种职业。它是旅游业的一大支柱，是旅行社的门面和旗帜，一个好的旅行社必定有好的导游，这些人是旅行社的顶梁柱。但同时它又不仅仅是一种职业，导游有专业和业余之分，专业就要求要职业化、规范化，就是一般说的“术有专攻”，同时导游是所有行业中除了商人外，唯一一个自己给自己当老板的行业，它既是雇佣者，受雇于旅行社，同时也是老板，自己决定自己的带团量。这样的处让求导游可以有更大的空间去发挥自己的才能，同时能保证工作充满了持久的、积极地动力，不易产生懈怠。工作中，在思维方式、表达能力、办事效率、应变能力等方面都要与众不同，同时还要有职业修养和职业道德，以自身的素质和修养来说服客人，让客人感受到我们的热情、亲和力和我们的真诚。

其次，导游是一门技术。导游工作和其他所有的行业一样也有自己的专业技术。最主要的是认真负责，无论大事小事，都要认真对待，处理得当，只有“认真”了，才能敢于“负责”。除了认真负责，还要熟练，熟练导游词，熟练带团流程，熟练紧急事件的一般处理技巧，熟练和客人的交流技能。导游这个行业本身就是一个杂家，不仅要一专多能，更要多才多艺，会说会唱，会跳会喝，爱好广泛等。需要经常看一些各类型的书来填补自己所没有见识过的东西，要做到拳不离手，曲不离口，才能到用时从容不迫。除此之外，导游还是一门艺术。俗话说的好，看景不如听景；祖国景点美不美，全靠导游一张嘴。好的导游不仅仅是能将团顺利带好，更是能让游客在游览过程中体会到不一样的美，对景点印象深刻，同时对你的导游服务也打心里认同。这就要求导游在是一个杂家的基础上还要不断的丰富自己的能力，发挥自己的聪明才智，因人而异，对不一样的游客采取不一样的带团方式，掌握分寸，控制自己的情感，扬长避短，甚至是即兴发挥，超常发挥。

简要概括，一名合格的导游，要具备方方面的能力，并将这些综合能力进行融合，形成属于自身的知识；并且培养较强的沟通能力、社交能力和组织能力，有效控制和激励一个团队的活动，懂得怎样因人而异、因时而异、因地而异。

（三）对我自己在导游方面的认识

在为期两个月的实习中，我从室内讲解培训开始，到踩点、跟团，再到独立带团。在这期间，导游对我的生活和思想产生了很大的影响，我对这个行业也有了许多新的认识。

旅行社的安排最初是从室内培训开始，主要内容是省内的各大旅游热门线路，由旅行社的一些资深老导游负责进行讲解培训，再自己书写相应的讲解词，现场讲解，为期半个月。通过室内讲解词的培训，半个月下来，我已对四川的大型旅游景点有了一个大致的了解，例如：都江堰青城山、峨眉山乐山、九寨沟黄龙风景区；还有成都市内的诸如武侯祠、杜甫草堂、青羊宫、宽窄巷子、锦里和熊猫基地。在培训到一阶段时，我们一起的导游会组织起一起去一些较近的景点进行踩线，熟悉景点，一个月下来，我对成都市周边的景点都有了一个大致的印象。培训结束后，旅行社安排跟团，在实践中将知识融会贯通，学习其他优秀导游是如何带团的。有机会自己会积极争取带团的机会，无论是老年团还是学生团。通过这些，我总结了一下三个方面的认识。

1．一个好的导游，不但要有对景点的了解和热情，还要有对游客的热情。这个热情不单是指我为他们服务好的热情，还包括对他们作为一个人的全部关怀。有些导游认为我把该讲的都讲了就完成了任务，这种观点是不对的。你讲了但客人没听进去，和没讲过一样，你的任务其实是没完成，你就要开始反思，为什么你讲的内容客人没有听，是你讲的内容他们不感兴趣，还是你讲的方式不适合他们。要当好一个导游，必须要有对人的热爱精神，要学会“察言观色”，时刻注意客人的举动和表情，经常找他们聊聊天，让客人对你产生信任感；要与团队的领导或需要照顾的人多沟通、多关心，这样有利于整个团队的进行。

2．导游应该具备广泛的基础知识。作为一名导游，在带团的过程中不仅仅是一名讲解员，还是一个无所不能的“保姆”，游客事无巨细都需要导游为其操心，对于游客来说，面对一个陌生的环境是无从下手的，因此一个导游如果缺乏日常生活中的基本常识，就无法迅速为游客排忧解难。

3．导游要有一颗真诚的心。导游应该是用一颗真诚的心去和不同的客人打交道，我会有委屈，但我不灰心；我会有埋怨，但我要振作；我会怯场，但我要给自己打气；我要有清晰的条理去讲解，不做茶壶里的饺子，有货但倒不出来；有时候我又是保姆，像对待孩子似的对待每一个游客；讲解的时候，我更像老师，把我知道的如数家珍搬的讲解给游客听

>三、实习后建议

（一）加强对导游行业的规范

在实习中，我发现旅行社的一些恶意竞争，不规范操作，虽然增加了旅行社的游客数量，但在实际的操作中就会给导游造成超出范围的压力，导致导游和游客立场的对立，加大导游带团的难度，甚至造成导游与游客的冲突。这些很多在本质上都是恶性的价格竞争，破坏了行业规则，但承担后果的却是导游，因为游客没机会和旅行社进行直接的接触，在游览过程中都是和导游接触最多，游览过程中有什么不满都直接找导游理论，因为他们认为导游和旅行社是一体的，但这些往往都不是导游能做主决定的，而旅行社遇到因为这一类而产生的投诉，一般的做法是安抚游客，甚至是放弃导游而留住游客，因为游客是顾客，是经济来源，而导游很多，流动性大，甚至很多不是属于本旅行社的。这就直接导致了导游没有一个属于自己的比较稳定的归属，也没有一个固定的维权机构，导致整个行业愈发混乱，也阻止了很多的有志之人的进入，间接阻碍了整个旅游行业的发展。

因此，制定科学有效的导游制度，规范导游标准，维护导游合法权益，才能跟随旅游业的发展脚步，不致成为畸形的发展。

（二）在保证质量的前提下合理竞争

实习期间，我发现旅行社之间的价格竞争，通过增加购物店，缩短游览时间，降低用餐、住房标准等方式来降低成本，直接导致旅游质量的下降，容易对游客造成不好的影响。价格竞争是属于任何经营中的合理的竞争，如果在保证质量的前提想爱进行，那么就会让一个旅行社良性运行下去，但一些小的旅行社显然做不到，他们选择不计成本的恶性价格竞争，破坏行业规则，伤害消费者合法权益。所以在这种恶性的削价竞争的条件下，首先应依法管理，在消费者权益保护法、合同法和反不正当竞争法以及国家外汇管理条例的约束下进行竞争。（三）加强对导游的培训

在实习带团过程中，看到那些老导游，才切身体会到一名好的导游并不是平时所听到的。一名好的导游知道如何控制自己的情绪，如何说服游客，他们和游客是朋友，是同行的旅游者。反思自己，做不到这些的原因主要是知识储备不够，见识少了。实践是在有了一定的了解后才能进行的一步，否则实践时也不知道该做些什么，培训就成了提供这些知识最为快捷的一个途径。在最短的时间内提升一个导游的能力、素质、学识等，为导游的跟团、带团做好准备。

鉴于此，我觉得应该多一些对导游的培训，并且有针对性的进行培训，从点点滴滴着手，从中汲取更多自己需要的东西，再结合平时的实践来融合培训中所学习到的东西。这样，我们才会逐步的成为一个有过硬工作能力和良好的自身修养的好导游，旅行社的质量也会相应得到一定的提升，可谓一举两得。

>四、致谢

在实习的过程中，有欢喜也有失落，也曾对到导游这一行业产生过怀疑，但每次在遇到不同客人的交流，他们传递给稳定经验和处理事情的方式方法，都让我从中学到更多的知识、教训和启迪，思想境界得到升华，懂得许多做人的真谛，这些都是在书本中学不到的。有时也会遇到比较难缠的游客，但那毕竟是少数，大部分的游客都是很明白事理的，也很容易相处。这一次的实习经历对我以后的生活学习有着很大的影响，那些酸甜苦辣，使我得到了磨练，我相信，通过我的不懈努力，我一定能成为一名合格的导游。在此特别感谢那些帮助过我的同事和领导，是你们让我更加的成熟，提升了我的能力。

**旅游咨询公司实习工作总结16**

通过实习单位这个平台，让我亲自接手一些现实中的园林景观设计项目，从而使课堂上所学的理论知识在具体实践中得以运用，并借此查找出自己所学知识欠缺之处，从具体实践中学习更多经验，为将来的工作打下坚实的基础。

二、实习单位

公司名称

唐山望远城市规划设计有限公司

公司简介

唐山望远城市规划设计有限公司是一家主要以城市规划设计与研究为主，管理程序化，工作系统化，内容丰富多元化的综合性规划设计单位。

岗位介绍

在公司主要工作是做园林景观设计和植物配置，此外，也协助同事绘制一些其他图纸。

实习过程概述

我是20xx年3月份来到望远城市规划公司实习的。这家公司规模不是很大，但是管理程序化，工作系统化，是我理想中的一家实习单位。听公司的名称就可以知道它是一家主做规划的公司，园林景观设计是该公司的一个小部分。我在公司主要做园林景观设计这部分的工作。

刚来公司时，我主要是先熟悉公司的工作环境，熟悉公司工作所需的软件，随后就加入了同事工作之中。我对规划的理论知识不懂，但是绘图所需的软件却是相通的，所以最初我的工作主要是用cad，ps软件帮助同事绘制图。在这段工作中，我不仅熟悉了以前掌握的绘图软件，而且也从中学到了以前没有接触过的软件工具，也学会了很多操作工具的快捷键。这段时间的绘图工作让我知道学无止境，自己欠缺的知识还太多，在以后的工作中要多谦虚的向同事学习。

经过一段时间的工作，我对公司的工作有了进一步的了解，让我工作时慢慢的变的熟练。在三月底的时候，我接受了第一个景观绿化的项目。该项目是公司做的历史文化名村规划中的一部分，属于一个重要节点的设计绿化。该项目位于遵化市马兰峪镇，主要是对马兰峪镇安兰河的清淤并改善安兰河周边的绿化环境，我做的绿化节点的位置在安兰河边，属于规划的范围内。

要想做好一个好的设计，首先要对设计地块的现状环境有深入的了解，了解地块的周围环境和现状是设计的基础工作。所以在开始画图之前我们到现场进行了三次调研，而且一次比一次深入。第一次去调研主要是了解甲方的要求与想法，了解该地块所处的历史环境，通过与甲方的沟通，我们对该地块的定性定位有了初步的了解，该地块定位为休闲健身广场和绿地小游园，主要为当地的居民和部分游客服务。马兰峪镇隶属遵化市，是一个具有古风古韵的古镇，马兰峪有王爷府和保存较好的三皇庙、永旺塔，也有古香古色的古民居，这是这次设计的大背景。第二次去调研主要是对该地块进行测量并了解该地块的周边环境，通过这次调研对该地块的尺寸大小做到了心中有数。第三次调研主要是对现状进行深入了解，点出现状存在的地上物，包括树木，电线杆等，为以后的设计工作打下基础。

我要设计的场地位于横街南出口偏西处，北邻横街出口处沿街民居，南到高坎上，南北长度16米—26米，东西宽度55米，面积为1440平方米。该地块地貌主要为滨河滩地和部分岩石\*露的高地，地块北部为现代民居，南部有3处古民居。改广场定性为休闲健身广场和游园绿地。主要为当地居民和部分游人服务。

充分的了解场地现状和周边环境之后我就投入了画图的工作中，我需要做的图纸有cad平面图、ps彩色平面图。因为我对规划的理论知识不懂，刚开始绘图时走了很多弯路，但是通过及时与领导沟通，在领导的指导与讲解下，我画完了cad图纸，随后又对cad图进行了完善，然后又着手画ps图。最终在大家的帮助下，我完成了这次设计方案。

设计方案为：\*岩下，设休闲健身广场，设健身器材，石桌凳，\*岩处栽植花灌木和攀援植物爬山虎进行绿化，对\*岩进行遮挡。\*岩上地势平坦，规划为绿地游园。居民和游人亲近绿色，亲近自然。设观景亭，可借三皇庙，永旺塔的景。广场游步路形似古“文”字，突出马兰峪历史文化悠久。植物配置做到四季有景可赏，分为四部分，分别为以垂柳、迎春、连翘、榆叶梅、碧桃、为主的春季景观，以紫薇，月季为主的夏季景观，以五角枫为主的秋季景观和以侧柏腊梅为主的冬季景观。\*岩上几处古典建筑规划为特色商店，餐厅等，发展第三产业，为当地居民和游客服务。安兰河内岸修建防洪堤安装石质防护栏，起到防护和美观的作用，河岸两侧设防护绿地。

我的实习期为3月份到5月份，虽然在公司的实习时间不长，但也让我收获了很多知识，这次实习不仅磨砺了我的意志，更增加了我的团队精神，学会了怎样和同事沟通和甲方沟通，通过两个月的实习期，我发现其实每个人都是很有潜力的，很多知识，不是因为我们没有学过就不会，而是我们太懒惰，我相信，只要我们多动脑，多学习，我们每个人的潜力都可以被发挥出来。

通过这次实习，我还发现了很多问题，以前在学校画图，只要考虑图表面看起来漂亮就好了，不会考虑太多的造价问题，而现实中这样画出来的图却不能达到想要的效果，或者不能实施。而且在学校我们也很少会考虑造价问题、施工难易的问题。而现实中这些问题又是我们不得不考虑的。由此看来，工作和在学校学的东西还是有很大差距的，通过这次实习也让我更好的把理论知识与实践相结合。

此次实习让我受益匪浅，通过对各项工作的尝试，由不知变成知之，并逐步地迈向成熟。我也从身边的同事和领导身上学到了很多东西。机遇是给那些有准备的人的，我们要善于抓住机遇，努力拼搏，不断创新，脚踏实地的工作，相信成功属于我们。现在我本身还有太多不足的地方，我会不断加以完善，以一个崭新的我自信的迎接更多的新挑战。

最后，我非常感谢在望远城市规划公司实习的这段日子里帮助我的领导和同事。正是因为有了你们的热情帮助与关心，才让我顺利的度过了在公司的日子，虽然在工作中有苦有累，可是更多的是成长。这段实习经历是我真正工作的开始，我会在以后的学习工作中不断学习努力，我相信，在望远城市规划公司的实习生活会让我以后工作更加自信。

**旅游咨询公司实习工作总结17**

因为对于旅游的好奇，我来到了一家旅行社开始了我的见习生活。虽然我之前也出去旅游过，但是没有自己做决定的机会，更没有跟过团，所以这样的见习机会对我来说也是一件难得的事情。

在报到的时候我超过了约定的时间，因为路线不熟悉的原因，我找了很久，还问了很多人，满头大汗来到了旅行社，我很忐忑迟到会不会给人留下不好的印象，但是没有想到的是反而是接待我的人说，没有提供具体的路线，是她的工作没有做到位，这一个举动让我对之后的工作和学习充满了期待。

因为业务不熟悉的原因，我来到这里的第一周都是在学习中度过，在上班之前将自己的琐事完成好，在上班的时间不被其他的事情打乱学习的进程。我学习的内容都是各个旅游景点相关的内容，到达旅游景点的线路是什么样的，刚开始我还比较迟钝，不知道应该关注的重点是什么，但是通过请教同事，明白是要我分析出到达景点的最佳线路，同时看看这些策划的优缺点，我们应该从中借鉴的优点。看着电脑中密密麻麻的文字，我一度想放弃，因为看的我的眼睛都快花了，但是我想着这都是必须要经历的事情，有努力坚持了下来，更是将自己学习的成果记录在了笔记中，想着自己会有用到的一天。

没有想到这一天来的这么快，我不是还是一个新手，为什么会让我来做呢？这个想法在我的脑海中一闪而过，想不出原因，还是认真做好这个任务才是最重要的事情。于是我就对着之前的笔记中的内容，还有各个不同的策划方案作为模板，努力让自己的作品变得尽善尽美，在交上去的时候，心里还是很忐忑，因为从来没有做过这种策划，害怕经理批评我做的不对。

虽然在之后仍然还会想到自己的作品会得到什么样的评价，但是工作还是要踏踏实实做的，而且在完成任务之后就愈发感觉到自己学识的浅薄，所以我在之后的工作中就旨在提高自己，无论过程是多么艰难。后来经理将我的方案返回给我时，我看到上面对我的方案提出一些建议，都十分的中肯，也是面对我目前的水平最好的改进了，很感激经理的辛苦，也让我越来越认同旅行社的工作了。

见习已经结束，但是我的收获是巨大的，无论是在实践自己的学习上，还是积累工作经验上，都得到了很多的帮助。

**旅游咨询公司实习工作总结18**

一、实习概况

（一）实习单位和实习时间

我这次实习的单位是潮州中国国际旅行社，实习时间为XX年7月17日至XX年10月23日。

（二）实习单位概况

中国国际旅行社总社（集团），简称国旅总社。

九十年代以来，国旅总社为取得长期稳定发展，开始对其他领域投资，多角化经营，扩大企业规模，先后投资交通银行、海南航空、泰康人寿保险、嘉德国际拍卖公司等社会知名度高、影响大的企业，成为其股东。国旅总社作为主发起人，控股国旅联合股份有限公司，这是国旅总社旗下的第一家上市公司。历年来，国旅总社经营业绩优秀，自国家旅游局对旅游企业进行排名评比以来，国旅总社主要经营指标始终位于榜首

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找