# 旅游销售个人工作总结（精选6篇）

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-03-31

*小编为大家整理了旅游销售个人工作总结(精选6篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有...*

小编为大家整理了旅游销售个人工作总结(精选6篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

旅游销售个人工作总结(精选6篇)由整理。

第1篇：旅游销售个人工作总结

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游;5月1日前一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌;7月29日，和番禺办公室的同事们去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉;9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去长隆水上乐园一日游。。。。。。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之

一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。 第

二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。 第

三、加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献篇二：旅行社员工个人工作总结

旅行社员工个人工作总结

当我们满怀激情的步入202\_年之际，欣然回首202\_年所走过的每一步，除了收获了一年的辛劳之外，更多的是让我们看到了一年来工作中的不足，为202\_年明确了新的方向和目标。成绩是已经取得的无需过多的熬述，但问题是存在的，只有不断的修正和完善才能使企业更加稳步健康的发展.纵观202\_全年，企业已基本完成培育期的初建工作，2月初按照旅游企业申报程序顺利完成企业筹建工作;完善了企业各职能部门的组建工作，并顺利开展各项旅游业务，上半年，在市旅游局各级领导的指导和关怀下进一步规范了企业规章制度，岗位职责，工作流程，以及旅游企业经营应急预案，使企业内外部环境得到了很大程度的改善和提高，使企业能够规范合法经营。在202\_年企业创办之初，已经明确提出了企业发展的战略目标，即要把真正意义的旅游文化传播作为企业发展的目标，以改变旅游企业在大众心目中贩卖人口的错误观念。

旅行社是202\_年2月成立的，真正的做业务是从202\_年3月15日开始至今已有近一年的时间，在各位领导的关怀鼓励下，不断学习，自己加压，业务从无到有，从小到大，开拓出一条属于自己的旅游发展新路。 旅行社成立之初，我们便确立了一切从游客利益出发，“无投诉、零缺陷，打造旅游绿色通道”的理念。起点高、严要求，要做到让游客全程满意，树立良好的旅游形象，需要从房、餐、门、车、导服各个环节入手，首先我们做了以下工作： 一.立足长远，把工作落到实处，从细节上做文章。

保证高标准严要求，从根本上做到让游客满意为宗旨的服务理念，“无投诉，零缺陷，打造旅游绿色通道”不是空洞的，是每一个游客都能感受到的，不把“游客是上帝”作为口号，而是真正的让游客找到做上帝的感觉，进而树立品牌，树形象，扩大影响。目前，我社有业务人员8名。计调2名，固定团队导游员4名，全体人员牢固树立不给威海旅游摸黑，不给威海丢脸的思想，各尽其责。

二.抓思想教育，业务培训经常化。

导游是旅游的灵魂。导游在整个旅游过程中的作用不可低估。经过培训考核确立自己的固定导游队伍。从思想上业务上严格要求，使大家意识到自己的责任重大。每年抓淡季组织导游员进行政策法规，景点的讲解的培训，在培训的过程中大量的引用我社导游员旺季带团中所遇到的大大小小问题，深入剖析问题根源，并本着合理合法的原则。因为做为一名合格导游员在带领好客人进行观光游览的同时，还要合理的适当的激发客人的消费动机，从而促进我市经济的发展，拉动我市绿色gdp增长。针对组团社，导游员更是代表着地接社的形象与接待能力，强化导游员对《旅行社管理概论》的学习其意义在于使导游员了解旅行社经营过程中各部门工作内容，充分认清地接社、宾馆、酒店、以及组团社之间的利害关系及利益分配，使得导游员在工作过程中，在满足对客人服务同时，能够配合好所在旅行社各部门的工作，更能照顾到组团社的利益，全陪的利益，从而使自身的工作能够顺利展开。

与我社合作的宾馆、酒店、都经过我们实地考察，让游客真正感受到通道的舒适、温暖与畅通。落实财物制度，不过分给宾馆，餐厅压价，不欠合作单位一分钱。树立了在协作单位中的良好形象，为游客提供绿色优质服务。

三.充分利用网络媒体，积极开展电子商务。

随着通讯和计算机技术的发展，因特网的不断普及，使旅游信息的流转不再受时间、空间的限制，旅游资源的经营者和最终的旅游消费者之间能够建立起更直接的关系。

我国网民人数的增加为计算机网络信息交流的普及和广泛应用奠定了基础。作为旅游业三大支柱之一的旅行社担负着组合旅游产品、并直接向旅游消费者推介和销售的职能，同时又担负着向旅游产品供应企业及时反馈旅游市场需求的功能。旅行社的这一中介地位决定其

收集信息、传递信息、综合利用信息的重要性。因特网将旅行社推向变革的大潮之中。因特网所引发的学习革命必将会对旅行社产生巨大的冲击：一方面，旅行社可以从网上轻而易举地获得超大量的信息，可加强旅行社与旅游供应商和旅游者之间的联系，也可使旅行社的传统经营运作方式信息化、简单化、科学化，促进旅行社经营管理现代化;另一方面，因特网也会把旅游供应商和旅游消费者聚集在一起，互通信息，以致抛开旅行社中介机构，不必依靠旅行社所提供的信息，就可以直接进行买卖活动，旅行社传统的市场将被其他类型的竞争者分割。因此，因特网的运用，既给旅行社的业务发展创造了更多的机会，又使旅行社的传统经营方式受到了极大的挑战。

由于受到经济危机等因素的影响。今年的旅行社经营比以往更加的萧条。公司的旅游工作基本停止，因为我们旅行社是荣昌房地产集团有限公司的下属单位。此时公司正在积极的筹备荣丰韩货购物街的前期宣传及招商工作。由于商场同时还要接待旅游团队。公司将旅行社的工作重点放在商场对于旅行社的宣传，及招商方面的工作。 从202\_年2月建社以来，至202\_年1月底近一年的时间里虽然没有完成接待目标，但经过一年的风雨兼程，企业已经成功的度过了初创培育期，随着202\_年的临近，企业将顺利的导入成长期，随着企业制度的进一步完善，和服务标准的进一步科学规范，伴随着企业知名度和美誉度的不断提升，企业将以更加优质、完善的服务，推出多样化、个性化的产品紧扣时代脉搏，满足游客之需，实现企业发展目标，做成优质旅游服务质量的先行者，做成现代旅游企业的先行者。为广大游客提供尽善尽美的服务，为威海旅游贡献自己的力量。篇三：旅游公司202\_年个人工作总结 202\_年个人工作总结 时光荏苒，白驹过隙，转眼间时光的车轮就走完了202\_，这一年对我来说是极其重要的一年，来到新单位，结识新同事，接受新工作，一切都是从头开始，一切又都井然有序。回顾这一年来的工作，我在单位领导和各位同事的支持及帮助下，快速熟悉公司业务，掌握基本操作业务流程，思想上积极要求进步，工作中努力学习提高，纪律上严格要求自己，业务能力和各方面的技能也得到了相应的锻炼。现将今年以来的工作情况总结如下：

一、努力学习，以高度责任心做好本职工作

在来公司的初期，我主要围绕公司业务展开学习，尽快熟悉和掌握公司主要业务流程，遇到难题及时向领导和同事虚心请教，使我快速进入角色，融入到公司的大家庭中来。年初我被调至会展小基地餐厅负责管理工作，期间我尽职尽责，积极主动完成各项任务，得到了领导和同事的一致好评。年中我又被派往湖区负责船上的接待工作，这是一个随叫随到的工作，无论任务多晚完成，身心如何疲惫，我都没有丝毫怨言，努力做到领导满意同事放心。入冬以来，船上的接待工作停止，我回到办公室后，始终坚持旅游理论知识学习，时刻关心旅游实时动态，掌握前沿性信息，不断提高个人综合业务能力，始终严格要求自己，努力工作，争做表率，不

断提高思想政治素质。

二、热情服务，以高品质服务回报客户

旅游工作是一项脑体高度结合的服务工作，态度决定行动，拥有强烈的责任心，学会换位思考，从客户的角度出发，急游客之所急，想游客之所需，在实际工作中投入满腔的工作热情，为客人提供高品质、高质量的服务。用实际行动切实践行热情服务的理念。

三、精诚团结、以高效率的工作热情创造佳绩

一支有活力、有激情的工作团队，在工作上往往能取得事半功倍的效果，在工作上，我认真向领导和同事虚心请教学习，把每一次会议、每一次交流都当作学习的好机会，注意在工作中总结学习，在学习中转化提升，使我快速融入了单位的环境，适应了新的工作岗位。在业务中，我们紧密配合，互帮互助，共同追求业绩的快速提升，并在实践中不断交流工作心得体会，在加深业务知识的同时，更好的和同事们一起成长。在生活里，我积极与领导同事打成一片，使之成为领导和同事们的好帮手，好伙伴。

四、工作中的不足和新一年的工作打算

的问题，希望领导和各位同事多帮助我，指出我的缺点和不足。我会虚心听取，及时改正。

新的一年，我将从以下几个方面努力提高自己：一是继续加强学习，拓宽知识面，努力提高自己的文化素养，认真学习旅游专业知识以及相关常识。充实自己的知识储备。二是能熟练的操作业务流程，从而在工作中对自身的不足加以调整，以较强的针对性，针对不同群体的游客不同模式不同主题的介绍和宣传。三是及时高效的完成领导分配的其他任何工作，以便更好地为领导排忧解难，更好地为单位服务。篇四：202\_旅游策划销售个人工作总结 202\_旅游策划销售个人工作总结

旅游策划销售个人工作总结

时间转眼到了要转正的时候了，在此总结试用期近三个月来的工作心得，并提出转正申请。

刚来时，想法确实简单，觉得自己之前做过旅游电商，以为可以在经验上或多或少借鉴一下，而事实证明有的经验，由于在经营理念、方式上存在差异，能用到的很少，甚至可以忽略不计，当我认识到这些的时候，也曾彷徨不知所措，不知道从哪个点切入，心中也十分急切。

和领导沟通之后，经过领导的指引，明白了工作的目标和重点，心里的压力放开，再加上公司适时的培训，让我拨云见日，心中明朗起来，工作很快步入正轨。 刚开始在旺旺上接待客户时，不知怎么处理，不知道那些话该讲，那些话表达的对不对，有些放不开，通过同事的协助和相互间的沟通，自己也很快熟悉了起来，淘宝咨询的工作渐渐上手，也能慢慢的独立完成客户咨询，简单的编排行程，促成订单。也通过和客户的交流接触，让自己收获很多，锻炼了自己遇到问题，自主寻找答案的能力，不再反复提问。

在这段时间里学到很多以前从未触及到的知识，每天都过得有意义，特别是自己每谈成的一笔订单，都是在给自己的付出，收获的一份回报，也让自己的工作生活十分充实和充满挑战。

我知道在这近三个月时间里学到的知识和业务技能，还不够成为一名优秀的旅游策划人，在转正后的时间里也会继续努力，朝着这一目标努力，做一个能做行程，也能做销售的旅游策划人。

第2篇：旅游销售个人工作总结

旅游销售个人工作总结

旅游销售个人工作总结

篇1：旅游销售个人工作总结

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的

充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉

得自己这一件并没有虚度。第一、积极参加公司开展的各项活动。今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的的压力而组织了多次出外旅游的节目，3

月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游;5月1

日前一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌;7月29日，和番禺办公室的同事们

去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉;9月29日，国庆前的两天，和办

公室的同事去长隆水上乐园一日游。。。。。。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自

己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，范文写作不断强大，关心员工的利

益和身心健康所得来的成果。第二、认认真真，做好本职工作。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之

一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差

别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一

部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完

成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以

说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本

素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅

件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同

完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单

的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，

把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样

思想汇报专题的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户

全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。

回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。

可想

而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但

只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发

现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成

本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员

工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导

含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很

多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。

学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的

一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。第三、加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我

们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名跟单员，如果缺乏

这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够

组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流

程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，范文top100避免一些低级

性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划(转载于：www.xiexieba在点：旅游销售个人工作总结)性，这样可以避免遗

忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进

一步的发展和完善各方面的能力。第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自

己应有的贡献。总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身

存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，

积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公

司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献篇2：旅行社员工个人工作总结旅行社员工个人工作总结当我们满怀激情的步入202\_年之际，欣然回首202\_年所走过的每一步，除了收获了一

年的辛劳之外，更多的是让我们看到了一年来工作中的不足，为202\_年明确了新的方向和目

标。成绩是已经取得的无需过多的熬述，但问题是存在的，只有不断的修正和完善才能使企

业更加稳步健康的发展.纵观202\_全年，企业已基本完成培育期的初建工作，2月初按照旅

游企业申报程序顺利完成企业筹建工作;完善了企业各职能部门的组建工作，并顺利开展各

项旅游业务，上半年，在市旅游局各级领导的指导和关怀下进一步规范了企业规章制度，岗

位职责，工作流程，以及旅游企业经营应急预案，最全面的范文参考写作站使企业内外部环境得到了很大程度的改善

和提高，使企业能够规范合法经营。在202\_年企业创办之初，已经明确提出了企业发展的战

略目标，即要把真正意义的旅游文化传播作为企业发展的目标，以改变旅游企业在大众心目

中贩卖人口的错误观念。

旅行社是202\_年2月成立的，真正的做业务是从202\_年3月15日开始至今已有近一年

的时间，在各位领导的关怀鼓励下，不断学习，自己加压，业务从无到有，从小到大，开拓

出一条属于自己的旅游发展新路。旅行社成立之初，我们便确立了一切从游客利益出发，“无投诉、零缺陷，打造旅游绿色

通道”的理念。起点高、严要求，要做到让游客全程满意，树立良好的旅游形象，需要从房、

餐、门、车、导服各个环节入手，首先我们做了以下工作：

一、立足长远，把工作落到实处，从细节上做文章。保证高标准严要求，从根本上做到让游客满意为宗旨的服务理念，“无投诉，零缺陷，打

造旅游绿色通道”不是空洞的，是每一个游客都能感受到的，不把“游客是上帝”作为口号，

而是真正的让游客找到做上帝的感觉，进而树立品牌，树形象，扩大影响。目前，我社有业

务人员8名。计调2名，固定团队导游员4名，全体人员牢固树立不给威海旅游摸黑，不给

威海丢脸的思想，各尽其责。

二、抓思想教育，业务培训经常化。导游是旅游的灵魂。导游在整个旅游过程中的作用不可低估。经过培训考核确立自己的

固定导游队伍。从思想上业务上严格要求，使大家意识到自己的责任重大。每年抓淡季组织

导游员进行政策法规，景点的讲解的培训，在培训的过程中大量的引用我社导游员旺季带团

中所遇到的大大小小问题，深入剖析问题根源，并本着合理合法的原则。因为做为一名合格

导游员在带领好客人进行观光游览的同时，还要合理的适当的激发客人的消费动机，从而促

进我市经济的发展，拉动我市绿色gdp增长。针对组团社，导游员更是代表着地接社的

形象

与接待能力，强化导游员对《旅行社管理概论》的学习其意义在于使导游员了解旅行社经营

过程中各部门工作内容，充分认清地接社、宾馆、酒店、以及组团社之间的利害关系及利益

分配，使得导游员在工作过程中，在满足对客人服务同时，能够配合好所在旅行社各部门的

工作，更能照顾到组团社的利益，全陪的利益，从而使自身的工作能够顺利展开。与我社合作的宾馆、酒店、都经过我们实地考察，让游客真正感受到通道的舒适、温暖

与畅通。落实财物制度，不过分给宾馆，餐厅压价，不欠合作单位一分钱。树立了在协作单

位中的良好形象，为游客提供绿色优质服务。

三、充分利用络媒体，积极开展电子商务。随着通讯和计算机技术的发展，因特的不断普及，使旅游信息的流转不再受时间、空

间的限制，旅游资源的经营者和最终的旅游消费者之间能够建立起更直接的关系。我国民人数的增加为计算机络信息交流的普及和广泛应用奠定了基础。作为旅游业

三大支柱之一的旅行社担负着组合旅游产品、并直接向旅游消费者推介和销售的职能，同时

又担负着向旅游产品供应企业及时反馈旅游市场需求的功能。旅行社的这一中介地位决定其收集信息、传递信息、综合利用信息的重要性。因特将旅行社推向变革的大潮之中。

因特所引发的学习革命必将会对旅行社产生巨大的冲击：一方面，旅行社可以从上轻而

易举地获得超大量的信息，可加强旅行社与旅游供应商和旅游者之间的联系，也可使旅行社

的传统经营运作方式信息化、简单化、科学化，促进旅行社经营管理现代化;另一方面，因

特也会把旅游供应商和旅游消费者聚集在一起，互通信息，以致抛开旅行社中介机构，不

必依靠旅行社所提供的信息，就可以直接进行买卖活动，旅行社传统的市场将被其他类型的

竞争者分割。因此，因特的运用，既给旅行社的业务发展创造了更多的机会，又使旅行社

的传统经营方式受到了极大的挑战。由于受到经济危机等因素的影响。今年的旅行社经营比以往更加的萧条。公司的旅游工

作基本停止，因为我们旅行社是荣昌房地产集团有限公司的下属单位。此时公司正在积极的

筹备荣丰韩货购物街的前期宣传及招商工作。由于商场同时还要接待旅游团队。公司将旅行

社的工作重点放在商场对于旅行社的宣传，及招商方面的工作。从202\_年2月建社以来，至202\_年1月底近一年的时间里虽然没有完成接待目标，但

经过一年的风雨兼程，企业已经成功的度过了初创培育期，随着202\_年的临近，企业将顺利

的导入成长期，随着企业制度的进一步完善，和服务标准的进一步科学规范，伴随着企业知

名度和美誉度的不断提升，企业将以更加优质、完善的服务，推出多样化、个性化的产品紧

扣时代脉搏，满足游客之需，实现企业发展目标，做成优质旅游服务质量的先行者，做成现

代旅游企业的先行者。为广大游客提供尽善尽美的服务，为威海旅游贡献自己的力量。篇3：

旅游公司202\_年个人工作总结202\_年个人工作总结时光荏苒，白驹过隙，转眼间时光的车轮就走完了202\_，这一年对我来说是极其重要的

一年，来到新单位，结识新同事，接受新工作，一切都是从头开始，一切又都井然有序。回

顾这一年来的工作，我在单位领导和各位同事的支持及帮助下，快速熟悉公司业务，掌握基

本操作业务流程，思想上积极要求进步，工作中努力学习提高，纪律上严格要求自己，业务

能力和各方面的技能也得到了相应的锻炼。现将今年以来的工作情况总结如下：

一、努力学习，以高度责任心做好本职工作在来公司的初期，我主要围绕公司业务展开学习，尽快熟悉和掌握公司主要业务流程，

遇到难题及时向领导和同事虚心请教，使我快速进入角色，融入到公司的大家庭中来。年初

我被调至会展小基地餐厅负责管理工作，期间我尽职尽责，积极主动完成各项任务，得到了

领导和同事的一致好评。年中我又被派往湖区负责船上的接待工作，这是一个随叫随到的工

作，无论任务多晚完成，身心如何疲惫，我都没有丝毫怨言，努力做到领导满意同事放心。

入冬以来，船上的接待工作停止，我回到办公室后，始终坚持旅游理论知识学习，时刻关心

旅游实时动态，掌握前沿性信息，不断提高个人综合业务能力，始终严格要求自己，努力工

作，争做表率，不断提高思想政治素质。

二、热情服务，以高品质服务回报客户旅游工作是一项脑体高度结合的服务工作，态度决定行动，拥有强烈的责任心，学会换

位思考，从客户的角度出发，急游客之所急，想游客之所需，在实际工作中投入满腔的工作

热情，为客人提供高品质、高质量的服务。用实际行动切实践行热情服务的理念。

三、精诚团结、以高效率的工作热情创造佳绩一支有活力、有激情的工作团队，在工作上往往能取得事半功倍的效果，在工作上，我

认真向领导和同事虚心请教学习，把每一次会议、每一次交流都当作学习的好机会，注意在

工作中总结学习，在学习中转化提升，使我快速融入了单位的环境，适应了新的工作岗位。

在业务中，我们紧密配合，互帮互助，共同追求业绩的快速提升，并在实践中不断交流工作

心得体会，在加深业务知识的同时，更好的和同事们一起成长。在生活里，我积极与领导同

事打成一片，使之成为领导和同事们的好帮手，好伙伴。

四、工作中的不足和新一年的工作打算的问题，希望领导和各位同事多帮助我，指出我的缺点和不足。我会虚心听取，及时改

正。

新的一年，我将从以下几个方面努力提高自己：一是继续加强学习，拓宽知识面，努力

提高自己的文化素养，认真学习旅游专业知识以及相关常识。充实自己的知识储备。二是能

熟练的操作业务流程，从而在工作中对自身的不足加以调整，以较强的针对性，针对不同群

体的游客不同模式不同主题的介绍和宣传。三是及时高效的完成领导分配的其他任何工作，

以便更好地为领导排忧解难，更好地为单位服务。篇4：202\_旅游策划销售个人工作总结202\_旅游策划销售个人工作总结旅游策划销售个人工作总结时间转眼到了要转正的时候了，在此总结试用期近三个月来的工作心得，并提出转正申

请。刚来时，想法确实简单，觉得自己之前做过旅游电商，以为可以在经验上或多或少借鉴

一下，而事实证明有的经验，由于在经营理念、方式上存在差异，能用到的很少，甚至可以

忽略不计，当我认识到这些的时候，也曾彷徨不知所措，不知道从哪个点切入，心中也十分

急切。和领导沟通之后，经过领导的指引，明白了工作的目标和重点，心里的压力放开，再加

上公司适时的培训，让我拨云见日，心中明朗起来，工作很快步入正轨。刚开始在旺旺上接待客户时，不知怎么处理，不知道那些话该讲，那些话表达的对不对，

有些放不开，通过同事的协助和相互间的沟通，自己也很快熟悉了起来，淘宝咨询的工作渐

渐上手，也能慢慢的独立完成客户咨询，简单的编排行程，促成订单。也通过和客户的交流

接触，让自己收获很多，锻炼了自己遇到问题，自主寻找答案的能力，不再反复提问。在这段时间里学到很多以前从未触及到的知识，每天都过得有意义，特别是自己每谈成

的一笔订单，都是在给自己的付出，收获的一份回报，也让自己的工作生活十分充实和充满

挑战。我知道在这近三个月时间里学到的知识和业务技能，还不够成为一名优秀的旅游策划人，

在转正后的时间里也会继续努力，朝着这一目标努力，做一个能做行程，也能做销售的旅游

策划人。

篇2：202\_年旅游营销公司工作总结

旅游营销公司工作总结岁月如梭，白驹过隙，忙碌的202\_年已经过去，在这一年里在公司领导的正确领导下，在各部门和各位同事的配合和帮助下，经过个人的不懈努力和辛勤工作，旅游市场营销工作得以顺利进行，取得了一定的成绩，下面结合我今年的工作，将全年工作情况作如下总结：

一、完成营销工作

全年在旅游营销推广工作收入总额亿元接待旅游人数万人次，创造门票收入万元，接待旅行社组团人数，创旅游总收入亿元;今年我在旅游营销工作上开动脑筋找市场，兢兢业业

的工作;大步向前为客户，优质服务赢市场;在思想上加强学习，学习旅游业的各项法律及知识，营销的方法和技巧等专业知识，同时还学习公司各项管理制度，不断提高自身的政治觉悟和专业水平。经过一年勤奋学习和辛勤工作，圆满的完成的下达的任务指标。

二、做好本职工作，成绩显著

今年我在旅游营销方面开动脑筋，不断创新，通过多项措施开展活动，吸引游客游椒江，取得了显著的成绩，得到了上级部门的多次表扬;

三、我的工作做法

1、首先是省公司对椒江区旅游开发区的大力支持，为我在开展营销工作提供了有很多的有利条件;其次是我旅游区所处的地理位置极佳，区内的旅游景点旺盛，旅游资源丰富，游人如织，这些都为我开展营销工作奠定了坚实的基础。为了使椒江区旅游区能够更好的向世人展现，吸引更多的人观光，我积极的开展各种宣传活动，通过广播、电视、发送传单，制作宣传册等各种手段加大宣传我区旅游项目的优越性，树立我区的旅游品牌。

2.通过旅游交易会、商品博览会、推介会等活动的开展为契机，大力推广我区的旅游事业，今年我协助华夏旅行社组织好第四届之春旅游风情展，宣传效果显著;组织了椒江各旅游企业参加重庆“202\_中国国内旅游交易会”，通过发放资料、会上交流沟通、协作等形式进一步宣传椒江旅游形象。大力的推动了旅游区的品牌效应，吸引了更多的旅客到椒江旅游。

3.做好各地旅游景区来我区进行的旅游推介会的接待工作。通过接待会向来我区参加旅游推介会的客商进行推广椒江旅游，充分把握每一次的宣传机会，通过与来会客商相互合作，到达实现利益双赢。组织旅游企业参加“走进山海川岛大观园一宁德亲水之旅推介会”。

4.做好简报编排工作和信息的编写与发布，拓展了我区旅游影响力;全年我共编辑制作椒江风景旅游简报共12期，并有多篇文章在日报、商报(今日椒江)及区机关服务基层干部服务群众活动简报上发

2

篇3：旅游策划销售个人工作总结

旅游策划销售个人工作总结

时间转眼到了要转正的时候了，在此总结试用期近三个月来的工作心得，并提出转正申请。

刚来时，想法确实简单，觉得自己之前做过旅游电商，以为可以在经验上或多或少借鉴一下，而事实证明有的经验，由于在经营理念、方式上存在差异，能用到的很少，甚至可以忽略不计，当我认识到这些的时候，也曾彷徨不知所措，不知道从哪个点切入，心中也十分急切。

和领导沟通之后，经过领导的指引，明白了工作的目标和重点，心里的压力放开，再加上公司适时的培训，让我拨云见日，心中明朗起来，工作很快步入正轨。

刚开始在旺旺上接待客户时，不知怎么处理，不知道那些话该讲，那些话表达的对不对，有些放不开，通过同事的协助和相互间的沟通，自己也很快熟悉了起来，淘宝咨询的工作渐渐上手，也能慢慢的独立完成客户咨询，简单的编排行程，促成订单。也通过和客户的交流接触，让自己收获很多，锻炼了自己遇到问题，自主寻找答案的能力，不再反复提问。在这段时间里学到很多以前从未触及到的知识，每天都过得有意义，特别是自己每谈成的一笔订单，都是在给自己的付出，收获的一份回报，也让自己的工作生活十分充实和充满挑战。

我知道在这近三个月时间里学到的知识和业务技能，还不够成为一名优秀的旅游策划人，在转正后的时间里也会继续努力，朝着这一目标努力，做一个能做行程，也能做销售的旅游策划人。

第3篇：旅游策划销售个人工作总结

旅游策划销售个人工作总结

以下是关于旅游策划销售个人工作总结，希望内容对您有帮助，感谢您得阅读。 旅游策划销售个人工作总结

时间转眼到了要转正的时候了，在此总结试用期近三个月来的工作心得，并提出转正申请。

刚来时，想法确实简单，觉得自己之前做过旅游电商，以为可以在经验上或多或少借鉴一下，而事实证明有的经验，由于在经营理念、方式上存在差异，能用到的很少，甚至可以忽略不计，当我认识到这些的时候，也曾彷徨不知所措，不知道从哪个点切入，心中也十分急切。

和领导沟通之后，经过领导的指引，明白了工作的目标和重点，心里的压力放开，再加上公司适时的培训，让我拨云见日，心中明朗起来，工作很快步入正轨。

刚开始在旺旺上接待客户时，不知怎么处理，不知道那些话该讲，那些话表达的对不对，有些放不开，通过同事的协助和相互间的沟通，自己也很快熟悉了起来，淘宝咨询的工作渐渐上手，也能慢慢的独立完成客户咨询，简单的编排行程，促成订单。也通过和客户的交流接触，让自己收获很多，锻炼了自己遇到问题，自主寻找答案的能力，不再反复提问。

·

在这段时间里学到很多以前从未触及到的知识，每天都过得有意义，特别是自己每谈成的一笔订单，都是在给自己的付出，收获的一份回报，也让自己的工作生活十分充实和充满挑战。

我知道在这近三个月时间里学到的知识和业务技能，还不够成为一名优秀的旅游策划人，在转正后的时间里也会继续努力，朝着这一目标努力，做一个能做行程，也能做销售的旅游策划人。

·

第4篇：优秀个人总结：旅游销售个人总结

旅游销售个人总结

旅游营销公司工作总结 岁月如梭，白驹过隙，忙碌的202\_年已经过去，在这一年里在公司领导的正确领导下，在各部门和各位同事的配合和帮助下，经过个人的不懈努力和辛勤工作，旅游市场营销工作得以顺利进行，取得了一定的成绩，下面结合我今年的工作，将全年工作情况作如下总结： 一、完成营销工作

全年在旅游营销推广工作收入总额亿元接待旅游人数万人次，创造门票收入万元，接待旅行社组团人数，创旅游总收入亿元;今年我在旅游营销工作上开动脑筋找市场，兢兢业业的工作;大步向前为客户，优质服务赢市场;在思想上加强学习，学习旅游业的各项法律及知识，营销的方法和技巧等专业知识，同时还学习公司各项管理制度，不断提高自身的政治觉悟和专业水平。经过一年勤奋学习和辛勤工作，圆满的完成的下达的任务指标。 二、做好本职工作，成绩显著

今年我在旅游营销方面开动脑筋，不断创新，通过多项措施开展活动，吸引游客游椒江，取得了显著的成绩，得到了上级部门的多次表扬; 三、我的工作做法

1、首先是省公司对椒江区旅游开发区的大力支持，为我在开展营销工作提供了有很多的有利条件;其次是我旅游区所处的地理位置极佳，区内的旅游景点旺盛，旅游资源丰富，游人如织，这

些都为我开展营销工作奠定了坚实的基础。为了使椒江区旅游区能够更好的向世人展现，吸引更多的人观光，我积极的开展各种宣传活动，通过广播、电视、发送传单，制作宣传册等各种手段加大宣传我区旅游项目的优越性，树立我区的旅游品牌。 2.通过旅游交易会最全面的范文参考写作网站、商品博览会、推介会等活动的开展为契机，大力推广我区的旅游事业，今年我协助华夏旅行社组织好第四届之春旅游风情展，宣传效果显著;组织了椒江各旅游企业参加重庆“202\_中国国内旅游交易会”，通过发放资料、会上交流沟通、协作等形式进一步宣传椒江旅游形象。大力的推动了旅游区的品牌效应，吸引了更多的旅客到椒江旅游。

3.做好各地旅游景区来我区进行的旅游推介会的接待工作。通过接待会向来我区参加旅游推介会的客商进行推广椒江旅游，充分把握每一次的宣传机会，通过与来会客商相互合作，到达实现利益双赢。组织旅游企业参加“走进山海川岛大观园一宁德亲水之旅推介会”。

4.做好简报编排工作和信息的编写与发布，拓展了我区旅游影响力;全年我共编辑制作椒江风景旅游简报共12期，并有多篇文章在日报、商报(今日椒江)及区机关服务基层干部服务群众活动简报上发 2 表。做好世博会宣传、报道工作和做好“双服务”宣传、报道工

作。及时报送各类信息共100余条，有效地推动了椒江旅游的发展。

5、做好与旅行社之间的互动工作;我还经常联系很多的旅行社对椒江旅游的开发和协助工作，思想汇报专题以共同发展、利益双赢的方式吸引旅行社对我旅游区的宣传，组团来我区参观推广，通过各种措施完成椒江旅游业的营销推广工作。

在202\_年的工作中，我勤勤恳恳，努力上进，尽心尽力地完成各项工作，为公司的发展尽了自己的一份薄力。在新的一年中，我将不断加强自己的工作能力，揽括更多的工作任务，承担更多的工作职责，以提升自己的业务能力。

感谢您的下载与阅读，祝您工作顺利、万事如意!!! 3篇2：旅游公司年终总结 各位领导、同事： 大家好!

转眼间一年就这样过去了，在过去的一年中，我们旅行社的业绩有了质的飞跃，业绩比去年

同比增长的一倍多，这是我们全体员工的集体努力换来的，这是需要我们继续按照这个方针工作下去的根本。

虽然今年在全球金融危机的影响下，我们国家的经济受到了巨大的影响，可是我们旅行社却在这种经济困难的情况下实现了旅游业绩大大发展，逆势而行，这不能不说是一种奇迹。而这种奇迹就是建立在我们全体员工辛勤努力的情况下实现的，这是十分值

得我们总结的地方。我们的旅行社是xx年10月成立的，真正的做业务是从xx年4月15日开始至今已有三年半有余，在各位领导的关怀鼓励下，不断学习，自己加压，业务从无到有，从小到大，开拓出一条属于自己的旅游发展新路。

旅行社成立之初，我们便确立了一切从游客利益出发，“无投诉、零缺陷，打造xx旅游绿色通道”的理念。起点高、严要求，要做到让游客全程满意，树立xx旅游形象，需要从房、餐、门、车、导服各个环节入手，首先我们做了以下工作：

一.敢于承担责任，取得组团社及来承游客的信任，更好的开展旅游业务。

在旅游业务过程中，最让人怵头的事就是游客对旅游过程中某个环节的投诉，“一票否决”，从不在责任问题上推诿，互相指责，而是敢于承担责任，不给组团社找麻烦，深刻的认识到组团社与地接社间“责任”与“利益”的一致性，用诚信架起了友谊的桥梁，巩固了业务合作成果，人脉，人气不断上升!

我们注意到旅行社企业需要赢利，但忽略过程中的某一环节，甚至于急功近利“一槌子买卖”势必是搬起石头砸自己的脚，只注重结果，而不注重过程的办法是不可取的。 二.立足长远，把工作落到实处，从细节上做文章。

保证高标准严要求，从根本上做到让游客满意为宗旨的服务理念，“无投诉，零缺陷，打造旅游绿色通道”不是空洞的，是每一个游客都能感受到的，不把“游客是上帝”作为口号，而是真

正的让游客找到做上帝的感觉，进而树立品牌，树形象，扩大影响。回顾一年半的历程，截至目前接待游客23247人，组团700人次，达到了无投诉，零缺陷，收到游客表扬信500多封，锦旗四面，固定客源及友好协作单位不断增加，发展趋势良好，达到了社会效益、经济效益双丰收。

目前，我社有业务人员8名。计调2名，固定团队导游员14名，散客导游10名，职责分工明细，全体人员牢固树立不给xx旅游摸黑，不给xx丢脸的思想，各尽其责，各司其职每人上岗之初先交质量保证金xx—5000元不等，保证其为游客提供优质服务，为避免各部门利用职务方便，做出损害游客利益的事件发生，游览过程分段负责，互相监督，引入竞争机制，鼓励开展外联活动，参加全国大中小旅游促销会议10余次，发放各类旅游宣传品xx0余份。业务的良性开展为形成合力，巩固公司品牌效应，起到了很好的保障作用。

三.充分利用网络媒体，积极开展电子商务。

随着通讯和计算机技术的发展，因特网的不断普及，使旅游信息的流转不再受时间、空间的限制，旅游资源的经营者和最终的旅游消费者之间能够建立起更直接的关系。

范文写作我国网民人数的增加为计算机网络信息交流的普及和广泛应用奠定了基础。作为旅游业三大支柱之一的旅行社担负着组合旅游产品、并直接向旅游消费者推介和销售的职能，同时又担负着向旅游产品供应企业及时反馈旅游市场需求的功能。旅行

社的这一中介地位决定其收集信息、传递信息、综合利用信息的重要性。因特网将旅行社推向变革的大潮之中。因特网所引发的学习革命必将会对旅行社产生巨大的冲击：一方面，旅行社可以从网上轻而易举地获得超大量的信息，可加强旅行社与旅游供应商和旅游者之间的联系，也可使旅行社的传统经营运作方式信息化、简单化、科学化，促进旅行社经营管理现代化;另一方面，因特网也会把旅游供应商和旅游消费者聚集在一起，互通信息，以致抛开旅行社中介机构，不必依靠旅行社所提供的信息，就可以直接进行买卖活动，旅行社传统的市场将被其他类型的竞争者分割。

四.抓思想教育，业务培训经常化。

导游是旅游的灵魂。导游在整个旅游过程中的作用不可低估。经过培训考核确立自己的固定导游队伍。从思想上业务上严格要求，使大家意识到自己的责任重大，谁也不愿成为第一个被投诉的导游员，设立委屈奖，鼓励优质服务标兵，奖罚分明，例如：凡我社导游员获得客人表扬信者，免除此导游员所带旅游团的全部人头费，以此作为奖励，让导游和旅行社利益双收、风险共担。每年抓淡季组织导游员进行政策法规，景点的讲解的培训，在培训的过程中大量的引用我社导游员旺季带团中所遇到的大大小小问题，深入剖析问题根源，并本着合理合法的原则，结合客人当时的心理变化分析出最周到有效的解决办法，以供大家分享，从而使得每个导游员可以在别人实战带团中，汲取工作经验，为

今后更好的为客人服务、巩固与组团社间互信的关系，都奠定了良好的基础。在导游业务培训过程中，不光要突出讲解内容精彩，更要强调对《旅游心理学》、《市场营销》、《旅行社管理概论》、《公关礼仪》相关知识的培训，因为做为一名合格导游员在带领好客人进行观光游览的同时，还要合理的适当的激发客人的消费动机，从而促进我市经济的发展，拉动我市绿色gdp增长。针对组团社，导游员更是代表着地接社的形象与接待能力，强化导游员对《旅行社管理概论》的学习其意义在于使导游员了解旅行社经营过程中各部门工作内容，充分认清地接社、宾馆、酒店、以及组团社之间的利害关系及利益分配，使得导游员在工作过程中，在满足对客人服务同时，能够配合好所在旅行社各部门的工作，更能照顾到组团社的利益，全陪的利益，从而使自身的工作能够顺利展开，从根本上避免了因导游员不了解旅行社业务原因，造成客人投诉或为我社砸掉老客户等事情的发生。每次培训时间不少于20天，使所掌握的知识能够更好的应用于实际工作中，同时也激发了我社导游员的学习热情，更为来年工作的展开，提供了思想上的保障。年终组织优秀导游员外出旅游，既作为奖励，又作为一次与异地同仁学习交流的好机会。 五.建立长期有效的合作机制，保证通道畅通无阻。

与我社合作的宾馆、酒店、都经过我们实地考察，听取游客的意见和建议保质保量的为游客提供服务。旅行社总经理和各协作部门经理经常往来了解情况，我社通过举办“xxxx旅游联谊会”

的形式，一方面可以巩固加强与相关单位的合作关系，对旺季的工作做出总结，另一方面也可以使我社各部门外联过程中的工作透明化，从根本上杜绝了计调吃房差，导游吃餐差现象的发生。让游客真正感受到通道的舒适、温暖与畅通。落实财物制度，不过分给宾馆，餐厅压价，不欠合作单位一分钱。树立了在协作单位中的良好形象，使协作单位领会xx文化，融入绿色通道，为游客提供绿色优质服务。

在即将迎来的一年里，我们还是要继续发扬我们的精神，虽然金融危机的影响还在继续，我们的业绩提高有难度，可是旅游对扩大内需有巨大的帮助，多愿意国家会在政策方面给我们优惠，我们会实现来年业绩的再发展的。只要我们认真学习科学发展观，认真的将我们之前制定的工作计划实行，认真的学习今年是如何使我们的业绩出现大发展的，我们公司的更大发展还在以后，希望全体员工都要做好准备，迎接我们公司来年业务的繁忙，有业务我们才能发展，我期待着我们旅行社的来年大发展!谢谢大家!篇3：旅游市场部年终工作总结范文 旅游市场部年终工作总结范文

1、活动的策划是根据公司的特点来写的，要么就看每个月都有什么节日，然后根据公司的特点来写，一般来说，互联网公司，还是以销售为主的，最好是与销售总监碰一下，这样你的计划会出的相应快一些，也实际一些;

2、一月份：联欢，千古不变，如果你在北方，可以选择滑雪，

通过聚会完成活动及销售，或者是年终答谢会，回报你的渠道商及一些大客户;

二月份：利用情人节及春节，弄点拜年活动，在网上弄个抽奖啥的;

三月份：针对三八节，弄个女士专线啥的;四月份：春天那里最美?就去最美的地方!五月份：母亲节一日游或者是慈母一日游，因为那天是周日。六月份：高考结束了，弄点学生线路，体验一下名山大川，还有父亲节能弄点文章出来;

七月份：半年了，怎么也得总结一下，大夏天的，带着你的渠道商出去体验大自然去;八月份：与大海亲密接触

九月份：中秋节，感恩为主题，做个感恩线路吧十月份：十一长假，玩起来你比我专业 十一月份：相对而言没啥节日，看看自己安排点啥吧十二月份：圣诞节呀! 篇2：旅游业销售工作总结

旅游营销公司工作总结 岁月如梭，白驹过隙，忙碌的202\_年已经过去，在这一年里在公司

领导的正确领导下，在各部门和各位同事的配合和帮助下，经过个人的不懈努力和辛勤工作，

旅游市场营销工作得以顺利进行，取得了一定的成绩，下面结合我今年的工作，将全年工作 情况作如下总结： 一、完成营销工作

全年在旅游营销推广工作收入总额亿元接待旅游人数万人次，创造门票收入万元，接待

旅行社组团人数，创旅游总收入亿元;今年我在旅游营销工作上开动脑筋找市场，兢兢业业

的工作;大步向前为客户，优质服务赢市场;在思想上加强学习，学习旅游业的各项法律及

知识，营销的方法和技巧等专业知识，同时还学习公司各项管理制度，不断提高自身的政治

觉悟和专业水平。经过一年勤奋学习和辛勤工作，圆满的完成的下达的任务指标。

二、做好本职工作，成绩显著今年我在旅游营销方面开动脑筋，不断创新，通过多项措施开展活动，吸引游客游椒江， 取得了显著的成绩，得到了上级部门的多次表扬; 三、我的工作做法

1、首先是省公司对椒江区旅游开发区的大力支持，为我在开展营销工作提供了有很多的

有利条件;其次是我旅游区所处的地理位置极佳，区内的旅游景点旺盛，旅游资源丰富，游

人如织，这些都为我开展营销工作奠定了坚实的基础。为了使椒江区旅游区能够更好的向世

人展现，吸引更多的人观光，我积极的开展各种宣传活动，通过广播、电视、发送传单，制

作宣传册等各种手段加大宣传我区旅游项目的优越性，树立我区的旅游品牌。

3.做好各地旅游景区来我区进行的旅游推介会的接待工作。通过接待会向来我区参加旅

游推介会的客商进行推广椒江旅游，充分把握每一次的宣传机会，通过与来会客商相互合作，

到达实现利益双赢。组织旅游企业参加“走进山海川岛大观园一宁德亲水之旅推介会”。

4.做好简报编排工作和信息的编写与发布，拓展了我区旅游影响力;全年我共编辑制作

椒江风景旅游简报共12期，并有多篇文章在日报、商报(今日椒江)及区机关服务基层干部 服务群众活动简报上发 2 5、做好与旅行社之间的互动工作;我还经常联系很多的旅行社对椒江旅游的开发和协助

工作，以共同发展、利益双赢的方式吸引旅行社对我旅游区的宣传，组团来我区参观推广，

通过各种措施完成椒江旅游业的营销推广工作。在202\_年的工作中，我勤勤恳恳，努力上进，尽心尽力地完成各项工作，为公司的发展

尽了自己的一份薄力。在新的一年中，我将不断加强自己的工作

能力，揽括更多的工作任务，

承担更多的工作职责，以提升自己的业务能力。感谢您的下载与阅读，祝您工作顺利、万事如意!!!3篇2：202\_旅游策划销售个人工作总结 202\_旅游策划销售个人工作总结旅游策划销售个人工作总结 时间转眼到了要转正的时候了，在此总结试用期近三个月来的工作心得，并提出转正申

请。刚来时，想法确实简单，觉得自己之前做过旅游电商，以为可以在经验上或多或少借鉴

一下，而事实证明有的经验，由于在经营理念、方式上存在差异，能用到的很少，甚至可以

忽略不计，当我认识到这些的时候，也曾彷徨不知所措，不知道从哪个点切入，心中也十分

急切。和领导沟通之后，经过领导的指引，明白了工作的目标和重点，心里的压力放开，再加

上公司适时的培训，让我拨云见日，心中明朗起来，工作很快步入正轨。

刚开始在旺旺上接待客户时，不知怎么处理，不知道那些话该讲，那些话表达的对不对，

有些放不开，通过同事的协助和相互间的沟通，自己也很快熟悉了起来，淘宝咨询的工作渐

渐上手，也能慢慢的独立完成客户咨询，简单的编排行程，促成订单。也通过和客户的交流

接触，让自己收获很多，锻炼了自己遇到问题，自主寻找答案的能力，不再反复提问。在这段时间里学到很多以前从未触及到的知识，每天都过得有意义，特别是自己每谈成

的一笔订单，都是在给自己的付出，收获的一份回报，也让自己的工作生活十分充实和充满

挑战。我知道在这近三个月时间里学到的知识和业务技能，还不够成为一名优秀的旅游策划人，

在转正后的时间里也会继续努力，朝着这一目标努力，做一个能做行程，也能做销售的旅游

策划人。篇3：旅游公司工作总结及计划 旅游公司工作总结及计划旅游公司工作总结及计划 是旅游分公司的成立、起步之年，在集团公司各领导的关怀和引领下，在吴总和王执总 的正确领导下，我们旅游分公司外勤组、生态餐厅、办公室各版块员工精诚团结、扎实肯干、

克服困难，以“提升企业形象、宣传公司文化，促进公司的经营和发展”为工作方针，

顺利地完成了各项旅游工作，较好的实现了集团公司下达的各项指标计划，为集团公司的长

远发展奠定了坚实的基础，现将今年以来旅游分公司的工作情况总结如下：

一、经营指标完成情况及财务状况：

(一)、开拓西安、咸阳、渭南地区市场。截止12月15日，旅

游分公司共完成接待游客

36286人，715车次，汇集了西安、咸阳、渭南地区的大量客源，从服务到接待，全方位的做

好了我们的服务工作，旅游分公司零距离面对的是客户，打造了终端的消费群体，西安、咸

阳旗舰店已开设，渭南地区还在大力开拓当中。

(二)、截止12月初“一日游外勤组”支出、收入费用明细。大巴车过路过桥费195870 元;车辆加油费用464312。27元;大巴车辆保养维修费用11532元;导游司机出差住宿费用

156754。8元;导游司机餐补费用13130元;广告宣传费用(送出礼品)23736。6元;车载

移动手机及固定电话支出费用988元;4——11月份面粉厂返点为6299元;4——11月份旗

舰店返点为50436。9元;4——11月份粮食银行返点为6210元。 (三)、截止12月初“生态餐厅”支出、收入费用明细。 1、产品、酒水、卤制品类本年累计销售收入970363。1元，累计销售成本737541。34 元，本年实现的产品毛利为232821。76元，具体明细如下： (1)产品类：收入669558元、成本524433。76元、毛利145124。24元;

(2)酒水饮料：收入19711元、成本14144。32元、毛利5566。

68元;

(3)卤制品：收入258637。56元、成本180624。64元、毛利78012。92元;

(4)生肉类：收入22401。54元、成本18312。64元、毛利4088。9元;

(5)其他类(扑克)：收入55元、成本25。98元、毛利29。02元;

2、其他业务收入(餐费收入)487442。5元，其他业务支出705464。05元;

3、游客免费就餐3602桌，后厨原材料支出每十日基本平均18000元左右，销售部、卤

房包装费用累计16680元，餐厅其他支出累计37628元。 (四)、旅游分公司各项费用汇总。管理费用为：171252。91元，销售费用为：1813427。

92元(其中包括游客免费就餐)，财务费用为：38162。45元;整体亏损845。07元。

二、回顾旅游分公司工作亮点 旅游分公司在集团总部的指导下，在各个分公司的大力支持下，在我们旅游分公司的全 体员工的辛勤努力下，取得了很大的社会效应。在大荔周边、渭南、西安和咸阳地区取得了

社会口碑宣传效应，基本完成了旅游分公司发展方向第一阶段：撒网式宣传，进行第二阶段：

重点集结阶段。“重点集结阶段”分为两方面进行： 第一方面，为各个片区开设分店展开一对一的服务，做好开店及开店后的宣传工作。做

出游客的档案建设，从中找出重点优质顾客，与各自的片区领导沟通，重点客户重点培养，

为开设分店做好铺垫和宣传工作。第二方面，在槐林餐厅建立销售点，即卤房卤制品和香肠的销售工作及销售部产品的销 售工作。此时，可以将我们的第二项业务，也就是自驾游b线，在a线的基础上大力的宣传。

自驾游的游客在享受活动的同时，可以自费购物。销售部和餐厅对外开放，为开展b线业务

提供了优越的内部环境。餐厅为了对自驾游游客的接待工作更细致，也已经根据游客人数制

定出不同的套餐，来提供游客的就餐问题。旅游分公司做到了二赢：一赢做好了公司形象，提升了产品知名度，得到了口碑宣传; 二赢是节省了在各大媒体上做宣传的广告费用，并且又为公司增加了另一项产业，即服务旅 游产业。旅游分公司取得的成果：

(一)“免费一日游”活动成功的开展。自4月中旬开始，为了扩大企业影响，宣传公司

绿色、生态、营养、健康的各种产品，在吴总和王执总的正确引导下，集团公司各兄弟单位

的配合和支持下，举办了“免费一日游”观光旅游活动，吸引了来自西安、咸阳、渭南各地

区的人士来参与;作为活动的举办方，我们不负众望，积极策划组织安排活动的相关事宜，

从联系到组织、从安排到布署、从后勤到接待，做好了我们各方面的服务工作，也为后期开

设西安、咸阳旗舰店做了良好的铺垫，在“一日游“活动成功的背后承载的是我们集团公司 全体员工的心血与汗水。

(二)“粮食银行”业务的开展及大力宣传。根据集团总部的要求，我们在做好旅游工作

的基础上，着重开展了“粮食银行”的宣传工作：7月，集团公司响应5月份党中央一号文

件多次强调的深化粮食流通改革体制，开展了“粮食银行”业务。我们旅游公司一接到上级

通知，立即响应，为了能在第一时间做好宣传，让更多地方的客户加入投资，旅游公司

针对“粮食银行业务”召开了专题会议，组织导游积极学习，专请粮食银行姚行长及吴总对

导游进行了有关专业知识的培训，借助旅游公司的优势在大巴车上进行大力宣传，8至

12月份在“外勤组”的大力宣传下吸引了很多客户对粮食银行

的

(三)生态餐厅的业务开拓及基础设施建设。为了使餐厅进一步走入规范化轨道，在市

场竞争激烈情况下，8月中旬顺利完成了卤肉坊、销售合作社的扩建和改造，9月份又进行了

灌肠车间的改建，连续施工，工程部同志在服从分配，听从调度付出了艰辛的劳动，顺利的

完成了合作社、卤肉坊、灌肠车间的建设工作。杨经理和陈厨师以及所有槐林餐厅的工作人

员，用辛勤和汗水铸就了我们生态餐厅的稳固发展。

(四)实施绩效考核管理模式，推进了岗位标准化服务。集团公司全面启动了“绩效管

理模式”，旅游分公司从9月份开始对各版块员工进行绩效考核管理，首先建立了生态餐厅、

外勤组规范服务标准化体系，其次强化落实了《员工素质培训考核激励机制》，把服务提升工

作日常化、具体化，进行日考核月总结，并把考核结果与员工的绩效工资挂钩;我们在坚持

常规素质考核的基础上，将各版块员工的自身学习、作风纪律、工作成效、服务意识等各项

工作都纳入到考核范畴，进行逐级考核，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，其中外勤组及生态餐厅《服务人员综合业务技能考核》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;三是激活了骨干级主讲导游的创新动力和工作热情，提高了骨干的独立思考能力和独

挡一面处理突发事件的能力，从而使各版块服务管理得到了有效地提升。

(五)积极开拓“一日游”业务新领域。自9月份开始，旅游分公司“外勤组”接待的

团队分成2个部分，一个部分是“团体游”，另一个部分是“自驾游”，团体游和自驾游总体

来讲从服务到接待，各带团主讲导游能够做到创新，在实际工作中投入满腔的工作热情，为

游客提供高品质、高质量的服务，得到了较多游客的认可及称赞，从而体现了我们团队用实

际行动切实践行了热情服务的理念;并通过多次“团体游”与“自驾游”导游之间的相互学

习实践，让大家更新了观念、看到了差距、同时也明确了目标，激发了大家的凝心聚力、争

创一流的工作干劲，不断地加强了旅游分公司在集团公司中的纽带、宣传和带头作用，增进

了集团公司先锋模范作用。

(六)员工培训与内部管理相结合。8、9、10月为了提高员工的服务意识，提升员工的

服务技能，我们与集团公司培训部配合从仪容仪表、接待礼仪、岗位职责、规范化服务方面

开展了服务规范化的培训，提高了导游业务技能综合素质，为提高导游职业形象，特别定制

了导游员夏、秋韩版气质工服，导游员工作服的统一、规范给游客留下了深刻的良好印象，

也是我们做好旅游接待工作的基础。针对在办公室学习的导游进行严格的系统培训，还同步

进行了“礼貌服务用语”实践培训，通过周期训练培训，导游精神面貌显着改观，外勤组导

游、司机形象焕然一新。张主席向我们导游、司机提出了时刻都要“脸笑起来、礼敬起来、

精神扬起来、垃圾拾起来”的要求，让游客倍感热情、温馨、周到的服务。

(七)加强了节庆活动“拳头产品”的宣传及推介。生态餐厅“合作社”利用不同的节

庆节日组织具有特色的销售活动，外勤组导游与司机配合大力宣传，内部进行了导游司机组

“玉米油销售竞赛活动”及“谷朊粉销售竞赛活动”，同时配合

组织游客进行拔河比赛、脑筋

急转弯活动、购物抽奖活动等，达到“小活动、大宣传”的目的，极力打响公司产品的知名 度。

(八)与各企事业单位相结合，提高一日游活动的针对性和实效性。通过与大荔旅游局

相结合，一是参加了渭南地区大型展销会、西安地区大型展销会，共发放宣传资料23000余

份，充分利用参展商高度集中的有利时机，突出重点，灵活宣传，力求达到宣传公司产品的

目的，扩大企业影响力;二是解决了外勤组开展的“自驾游”活动，参观“八鱼石墓群”及

其它景点门票优惠事宜;通过与西安、咸阳各单位相结合，共回访西安、咸阳企事业单位共

9家发放各类宣传资料1000余份，有力地拉动了市场，在做好宣传及促销活动的同时，先后

对西安、咸阳部分重点客户进行了回访及市场调查，为今后旗舰店与便民店市场开发提供了

依据。实践证明，采取政府与企业相结合的宣传方式，提高了宣传活动的实效性和针对性。

这些所有的宣传取得的成绩，都离不开安助理，李主管，雷主管，贾组长，以及所有为旅游

服务事业辛勤付出的伙伴们。

三、工作不足及改进方法回顾一年的工作，在总结成绩的同时，我们也清醒地意识到从内部管理及业务开拓方面 还存在很多不足：

1、留岗职工老龄化问题，存在安全隐患。目前旅游分公司司机组有两名员工年龄在55 岁以上，为了杜绝不安全事故的发生，将对这两名员工视其情况给出结果。

2、财务费用负担重。旅游分公司所开展的主要业务居多为公益慈善性质，自驾游业绩不

是很突出，没有达到理想中的期望值，结合的亏损数据，目前旅游公司盈利尚未成熟，数据

表明旅游分公司费用支出过高，从而缩小了盈利空间，负债率高达200万，财务费用负担重;

3、部分员工业务技能不到位。新进导游业务技能还不够熟练，与实际工作需要还有很大

的差距，在整体服务水平、服务质量上我们还有很多不尽人意的地方，礼仪礼貌需要进一步 规范，服务标准应该要求更高;

4、外勤组旅游安全方面不够完善。“外勤组”在处理突发情况的救援组织、机制和措施 还需进一步健全;

5、在实际工作中缺乏职业认同感。在日常工作中尤其是一线服务人员面对的是形形色色

的游客，需要大家在工作中克服工作情绪化，注重磨练意志品格、强化心理素质、提高道德

修养，以理智的态度处理各种突发事件，提高应变能力和心理承受能力，以更加积极的态度 维护的窗口形象;

6、“免费一日游”行程安排存在各方面安全隐患问题。存在组织者所组织游客年龄偏大、

谎报年龄、信息登记不全、要求两个甚至两个以上的集合地点，私自隐藏带宠物上车，针对

这一些列问题，我们将制定具体措施(安全协议书)：联络人组织的参团游客必须提供个人身

份证复印件并签订安全协议书方可蹬车出游。 四、工作计划

(一)顺利完成旅游分公司发展规划第三阶段：完善自我造血功能，逐步转亏为盈。在新的一年里，旅游分公司达到第三赢：是在发展中完善了公司的业务水平和管理水平，

高挑战性的工作环境，为公司培养出一大批销售和管理人才。此阶段分二步开展： 第一步，借助a线的推广，通过导游讲解和宣传单页的发放，来宣传b线的活动。b线

的推广工作，第一，可以通过a线的宣传;第二，和社会知名的

旅游机构合作，选择优质游

客。b线自驾游费用初定为100元/人，服务内容包括优秀导游陪同讲解、意外保险、

各个门票费用、生态就餐费用、原生态槐林漫步、参观快乐鸡和快乐土猪、亲自体验捡拾鸡

蛋、看沙漠鸵鸟和魅力梅花鹿赛跑等。自费项目包括骏马飞驰、细狗撵兔、路虎车飞驰沙漠、

自由购物。制定出导游的销售激励方案，安排优秀导游服务游客，自费项目业绩及公司销售

业绩均与导游的收入相关。第二步，增加b线的活动范围。具备一定的条件后，可以在槐林中，建造自己的住宿环境，可以考虑建筑小木屋、经济

实惠并且与众不同，让游客享受大自然的温馨、舒适。此收费项目利润空间大。在进行以上二步活动中，要不断增加槐林餐厅销售部的产品种类。熟食和香肠必须保证

口感好且产品价格档次各异，让所有顾客都有消费机会。增加熟食包装，产品转化为礼品，

提高价格，提升品质。二要增加槐林的娱乐活动。(建议增加槐林种植面积，植树造林，美化

环境。改善猪粪鸡粪的发酵，阴天和雨天臭味太大影响槐林空气指数。)翻出槐林空地的土壤，

春天可以让游客自己体验用牛车耕地，自己亲手种植植物，美化

槐林环境，为秋天

收获季节游客亲自采摘创造条件，可谓双赢。利用槐林细狗撵兔的娱乐项目，增加看点，增

加产品销售量。餐厅后面的蓄水池可以建成鱼池，让游客体验钓鱼的乐趣，钓鱼者付一定费

用后，鱼可以由餐厅加工制作成熟食。 (二)工作重点

1、继续做好“一日游”活动，保证工作有序开展。作为集团公司的对外服务窗口，旅游

分公司将继续围绕“扩大企业影响宣传公司产品”，开展“免费团体游”与“自费自驾游”活

动，为集团下属各分子公司及西安、咸阳旗舰店渭南片区做好服务，促进公司的经营和发展。

2、积极开展宣传工作，努力拓展营销市场。以“组织游客进行观光旅游”为导向，大力

宣传公司产品达到“营销”的目的，拓展西安、咸阳市场客源，把握动态、大力营销、多形

式开发市场，将整体外勤服务从服务化做到商业化转变。 3、拓宽营销思路，精心策划宣传，提升旅游吸引力。充分发挥春季“万亩槐林”景观资

源优势，重点筹划“自驾游活动”及娱乐项目的开展，围绕“细狗撵兔”、“沙漠悠然骑马”、

“路虎车穿越沙漠”、“祭拜南无观自在菩萨”、“黄河湿地”、“八鱼石墓群”等六项开展娱乐

项目活动，增加旅游公司的亮点，从而增加收益!篇4：旅游市场部年终工作总结范文 旅游市场部年终工作总结范文 1、活动的策划是根据公司的特点来写的，要么就看每个月都有什么节日，然后根据公司

的特点来写，一般来说，互联网公司，还是以销售为主的，最好是与销售总监碰一下，这样 篇3：旅游销售个人工作总结

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的

充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉

得自己这一件并没有虚度。第一、积极参加公司开展的各项活动。今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的的压力而组织了多次出外旅游的节目，3 月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游;5月1 日前一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌;7月29日，和番禺办公室的同事们

去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉;9月29日，国庆前的两天，和办

公室的同事去长隆水上乐园一日游。。。。。。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自

己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利

益和身心健康所得来的成果。第二、认认真真，做好本职工作。 1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之

一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差

别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一

部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完

成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以

说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本 素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅

件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同

完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单 的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，

把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样

的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户

全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。

回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想

而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但

只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发

现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成

本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员

工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导

员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包

含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很

多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。

学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的

一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。第三、加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我

们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名跟单员，如果缺乏

这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够

组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流

程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级

性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗

忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进

一步的发展和完善各方面的能力。第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自

己应有的贡献。总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身

存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，

积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公

司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献篇2：旅行社员工个人工作总结 旅行社员工个人工作总结当我们满怀激情的步入202\_年之际，欣然回首202\_年所走过的每一步，除了收获了一

年的辛劳之外，更多的是让我们看到了一年来工作中的不足，为202\_年明确了新的方向和目

标。成绩是已经取得的无需过多的熬述，但问题是存在的，只有

不断的修正和完善才能使企

业更加稳步健康的发展.纵观202\_全年，企业已基本完成培育期的初建工作，2月初按照旅

游企业申报程序顺利完成企业筹建工作;完善了企业各职能部门的组建工作，并顺利开展各

项旅游业务，上半年，在市旅游局各级领导的指导和关怀下进一步规范了企业规章制度，岗

位职责，工作流程，以及旅游企业经营应急预案，使企业内外部环境得到了很大程度的改善

和提高，使企业能够规范合法经营。在202\_年企业创办之初，已经明确提出了企业发展的战

略目标，即要把真正意义的旅游文化传播作为企业发展的目标，以改变旅游企业在大众心目 中贩卖人口的错误观念。

旅行社是202\_年2月成立的，真正的做业务是从202\_年3月15日开始至今已有近一年

的时间，在各位领导的关怀鼓励下，不断学习，自己加压，业务从无到有，从小到大，开拓

出一条属于自己的旅游发展新路。旅行社成立之初，我们便确立了一切从游客利益出发，“无投诉、零缺陷，打造旅游绿色 通道”的理念。起点高、严要求，要做到让游客全程满意，树立良好的旅游形象，需要从房、

餐、门、车、导服各个环节入手，首先我们做了以下工作： 一.立足长远，把工作落到实处，从细节上做文章。保证高标准严要求，从根本上做到让游客满意为宗旨的服务理念，“无投诉，零缺陷，打

造旅游绿色通道”不是空洞的，是每一个游客都能感受到的，不把“游客是上帝”作为口号，

而是真正的让游客找到做上帝的感觉，进而树立品牌，树形象，扩大影响。目前，我社有业

务人员8名。计调2名，固定团队导游员4名，全体人员牢固树立不给威海旅游摸黑，不给 威海丢脸的思想，各尽其责。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！