# 旅游实习报告

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-07-15

*第一篇：旅游实习报告一.实习基本情况1.实习时间2024年3月6日——2024年4月12日2.实习目的：通过对实习目的地陕西，内蒙，宁夏中国优秀旅游城市旅游业的参观了解其旅游业食、住、行、游、购、娱六大要素的现状。重点了解当地的餐饮业、旅...*

**第一篇：旅游实习报告**

一.实习基本情况

1.实习时间2025年3月6日——2025年4月12日

2.实习目的：

通过对实习目的地陕西，内蒙，宁夏中国优秀旅游城市旅游业的参观了解其旅游业食、住、行、游、购、娱六大要素的现状。重点了解当地的餐饮业、旅游宾馆饭店、旅游交通、旅行社、4A级旅游景区的旅游资源等现状；学会运用所学知识观察、认识、分析这些旅游企业的现状；学习旅游企业从业人员的优秀品质和团队精神，树立劳动观念、集体观念和创业精神。

二．实习安排：

7月6日早从十堰乘火车抵达安康，观江边、安澜楼、18：14乘火车抵达榆；7月7日10点到达榆林，休息。下午游览红石峡和镇北台，晚上自由活动，宿榆林。7月8日上午坐汽车前往东胜，再转火车抵达包头。乘公交车前往都市草原赛罕塔拉参观草原，晚游览市容和购物，宿包头。7月9日上午参观全国重工业旅游示范点——北方兵器工业城旅游区。下午15：35乘火车于22；39抵达银川，宿银川。7月10日上午乘公交车直达镇北堡华夏西部影视城，下午前往清真寺参观。17：30乘火车于次日9点抵达西安。7月11日上午休息，下午免费参观陕西历史博物馆，晚上免费参观大雁塔广场和钟楼，游览市容和购物。宿西安。7月12日上午11：50乘火车于16：05抵达旬阳北再转火车于当晚返回十堰。

三。旅游认识实习工作内容：

对于这次旅游实习，目的便是通过这段实习，使我们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，但与此同时考虑到内容繁多，任务艰巨的问题和难度，老师将我们36人分为食、宿、行、游、购、娱6个组进行组织和学习，这样便于我们通过实际有效系统并且专一地对旅游资源和旅游地进行研究与感悟。从而达到进一步学会分析旅游者的决策行为，空间行为。

而身为“行”组中的一员，我们收获了许多。

“行”是旅游活动过程中的链条；是旅游规划的重要方面；是旅游心理的侧面反映。说起“行”，自然想到和旅游交通工具以及出游行程（旅游线路的安排）是密切相关的。

为此，我在这次实习中对于“行”这一方面总结出以下几点：

1、在旅游中，交通始终是影响游客满意度的重要因素。

（1）由于人们越来越重视时间，因此出门希望尽可能在路上少花时间已成为不少人选择交通工具的第一原则。我们实习是采取“逐步北上”的策略，因此采取乘坐火车是中线旅游里较为合适的交通工具使用方式。其实目前长线旅游选择乘飞机的已经占到了相当大的比例，一般情况下已很少有人会选择轮船作为旅游的交通工具，选择乘火车的游客也有减少的趋势。在中线旅游中，几乎是飞机与火车不相上下，至于轮船，只占了不大的比例。这是整个旅游交通工具的选择的发展趋势。

（2）与此同时，由于经济条件变好，舒适程度也开始影响到对交通工具的选择。

因此，长线游客愿意乘飞机，与火车相比，较舒适的旅游列车便更加受到旅游者欢迎。而在某些线路上，人们宁愿坐船而不是更快些的火车，恰是站在是否舒适的角度上考虑的。我们实习进程中，在景点与落脚点之间往返的交通工具采用的亦是公汽或是出租。要使得班级（也可称为团队）能够集体活动，那么选择舒适的出租显然不算是一个最好的办法。而相比之下公汽里拥挤嘈杂，多数时候座位缺乏。对于老师的工作安排和学生的暂时休息要求都是不利的。这便是要求团队集体活动和游客舒适度之间的矛盾。而要想协调好这两者之间的关系，和下一个方面的因素是离不开的。

（3）价格。价格问题对交通工具的选择恐怕还是至关重要的。

可以看到不少游客选择乘火车仅仅是因为其费用较乘飞机低得多，价格因素制约了乘飞机游客人次的飞速上升。毕竟是否经济还是大多数人必须考虑和面对的问题。比如我们都是学生，实习的目的是从旅游中学习，感悟，发现，所以我们会因价格去选择交通工具，没有选择价格偏高的交通工具。

那么，其实游客选择交通工具依靠的是他们的内心需求。游客需要的是不但省钱而且便捷，还要舒适的旅行方式。而将这三者完美得结合是不太现实的，舒适的交通工具自然价格偏高，便捷快速的方式游客不一定适应。

所以我想，旅游公司、旅行社以及相关部门在制定和策划一个路线时，首先要调查区分比较大的人们对于旅游交通工具是怎样看待和选择的。需要先明确这条旅游线路是为什么身份，或者什么年龄段人设计的，相当于同类型游客组团旅游，会使游客们在选择交通工具上保持相对的一致。

**第二篇：旅游实习报告（模版）**

一、实习概况

（一）实习时间：2025年05月7日

（二）实习地点：张家界凤凰

（三）实习目的：1

2（四）2实习企业概况：实习企业为上海强生水上旅游有限公司。上海强生水上旅游有限

公司，是上海强生集团所属强生旅游公司、上海强生国际旅行社有限责任公司和上海申强投资有限公司共同合资组建的。主要从事上海水上旅游观光业务，目前拥有“强生”号和“玫瑰公主”号两艘豪华游船。年接待国内外游客30万人次，已成为黄浦江旅游的中坚力量。

二、实习内容及过程

（一）实习内容

1、十六铺水上旅游集散中心的历史、目前的经营情况和未来的发展

2、黄浦江游船企业目前总体现状，强生游船公司目前的经营现状

3、黄浦江游览航线游程及两岸景点情况

4、黄浦江游船企业今后的发展：世博后水上旅游企业发展及水上旅游十二五规划

（二）实习过程：上午，我们来到上海十六铺水上旅游集散中心，亲自体验了水上旅游的风采。我们乘坐强生公司的“强生”号游船沿着黄浦江行驶，初步体验了乘坐游船观赏黄浦江沿岸的感受。在游船上，听过广播的大致介绍后，我们对十六铺的历史有了一定了解，并对十六铺的大致情况进行了实地考察。下午，我们参观了上海博物馆，从中了解到了十六铺的发展历史，并对黄浦江的游船企业做了大致的调查了解。

三、实习主要收获

（一）十六铺历史

1、通过这次水上旅游的实习，我从大体上了解了上海十六铺水上旅游集散中心的历

史。十六铺码头是上海最著名的码头，也曾经是上海最大的码头，拥有150多年的历史，承载着很多关于上海的历史人文记忆。

2、地名学上“十六铺”的首现，是在清朝的咸丰、同治年间，距今约140余年。

为了防御太平军进攻，当时的上海县将城厢内外的商号建立了一种联保联防的“铺”。由“铺”负责铺内治安，公事则由铺内各个商号共同承担。最初计划划

分27个铺，因为种种原因实际只划分到了16个铺（即从头铺到十六铺）。而其中十六铺是16个铺中区域最大的，包括了上海县城大东门外，西至城濠，东至黄浦江，北至小东门大街与法租界接壤，南至万裕码头街及王家码头街。1909年，上海县实行地方自治，各铺随之取消。但是因为十六铺地处上海港最热闹的地方，客运货运集中，码头林立，来往旅客和上海居民口耳相传都将这里称作“十六铺”，作为一个地名，这个名称也就存用至今。20世纪70年代，随着客运的迫切需要，原先的装卸区与客运站合并起来，以十六铺码头为基地，重新成立了上海港客运总站。由于设施陈旧跟不上，1982年，把原来李鸿章创办的招商局仓库拆了，建造了十六铺新客运站。”新客运站吸引了成千上万人来参观，“当时有三大亮点：一是自动扶梯；二是摄像头监控；三是造了7个小候船室，落地门窗、空调、沙发，连市政府各委办都来借用。一时轰动上海。” 然而，公路大发展后，水路作为交通工具形式的衰落是历史必然。1998年，沪杭甬高速公路全线开通，上海至宁波只需要4小时车程，这条水路航线面临停掉的可能。2025年9月，随着十六铺客运码头定期航线被全部迁至地处长江口的吴淞客运中心，十六铺一度淡出人们视线。

3、随着中山东二路地下空间和明年外滩交通枢纽大通道的建成，豫园地区与十

六铺地区将连成一体。十六铺码头将被改造成集旅游观光、休闲购物和文化娱乐为一体的现代化水上旅游中心。十六铺码头改造项目位于新开河路东延长线以南、东门路轮渡码头以北、东临黄浦江、西至中山东二路，占地面积30400平方米。按照规划，这里绿化面积13616平方米，建筑面积68668平方米，其中地上建筑5000平方米，地下建筑63668平方米。（地下一层为候船空间；地下二层为商业配套；地下三层为停车场，可泊车）。十六铺码头定位为黄浦江水上旅游中心，围绕这一定位，除了建有多个大型游船泊位外，适度布局了一些商业配套设施。这便是我所了解到的十二五规划后的十六铺发展方向。

（二）旅游企业经营情况

上海强生水上旅游有限公司的经营情况给人感觉一般，并不是一家非常具有竞争力的企业。黄浦江上目前最大的游船公司是上海浦江游览有限公司，拥有各类游船17艘，占有超过50％的市场份额和近70％的客位数。强生游船公司与其相比无论是在游船数量上还是在客源占有量上都相形见拙。感觉上此企业的经营状况一般，没有较为突出的特点。

（三）水上旅游发展情况

中国的水上旅游的兴起刚刚起步。从本次的实习中可以看出黄浦江的水上旅游才刚刚开始发展，许多地方还未成熟完善。我了解到游船的优劣主要表现在以下方面：

1、船容船貌，包括船体外表，舱室内桌椅等家具，观光甲板以及室内地板

2、仪容仪表，包括着装与服务标示，行为举止以及服务用语

3、优质服务

4、安全运营

5、服务管理

我觉得“强生”号游船在各方都做得不错，但有待改进和提高，以吸引更多的游客。更高的服务品质也体现的游船的竞争力。

四、实习体会

虽然实习时间只有短暂的一天，但是感触颇深。我的体会如下：

（一）旅游企业产品的价格

产品的价格是影响旅游者选择旅游产品的重要因素之一。合理的价格能够吸引更多的游客，在很大程度上决定着旅游者的购买决策。这次黄浦江的游览票价为每人100元。虽然价格可以让人接受，但是个人感觉游览过程没有特别出彩之处，相对于100元的票价让人感觉有所不值。从而也导致了正规售票厅不及黄牛的浦江游问题。

（二）旅游企业的服务质量

旅游者会综合衡量旅游企业的旅游产品的性价比，从而决定其所购买的旅游产品是否物有所值。因而，旅游企业的服务质量在旅游者心中留下的印象日趋渐深。我认为此次没有感觉到旅游服务的质量如何，这说明旅游企业并没有在旅游服务质量上给人以深刻印象，从而说明其服务质量一般。

在浦江夜游过程中，来沪的游客可以依靠游船上的语音讲解，了解到更多关于黄浦江两岸的故事，进而更加认识和读懂上海的城市魅力。但就此次实习的情况看，这个作用巨大的介绍环节并没有得到相关部门的重视。在一次乘坐游船过程中，语音解说在介绍浦东的高楼大厦时称，金茂大厦是上海第一高楼。事实上，当时矗立在浦东岸边的环球金融中心，已经取代金茂成为上海第一高楼。

另外，语言讲解的音量非常小，在游客的喧哗声中，游客们甚至无法辨清语言解说的内容。

（三）旅游企业产品的丰富度和个性化程度

我在这家旅游企业只有此次的体验，因此对于企业产品的丰富度不作个人评价。但对于旅游企业的个性化程度，感觉其与其他的游船产品没有什么区别，非常一般化。

五、实习后想法及建议

从这次的旅游企业实习中，我了解到上海强生水上旅游有限公司的经营规模比较一般。由于只有比较短暂的体验，对于企业的经营情况并不十分了解。不过，我认为对于黄浦江的游船旅游项目，企业应当突出自己游船项目的特色，做出项目的个性所在，才能吸引更多的游客。

此外，在一个企业中文化是非常重要的。而且企业文化的体现则在很大程度上是通过企业的宣传方面体现出来的，比如外滩的码头做宣传广告时如果做一个很好的规划理念很可能就会对企业的发展起很大的作用。来到十六铺水上旅游我学到了很多，大多数都是我们从书本上没有学到的。尤其对于我们学习旅游规划的学生来说那是受益匪浅的。一方面通过观察把书本上学到的知识和自己亲眼亲身所看到的相结合，深刻体会书本知识的含义，另一方面自己也发现和总结了一些。

再者，黄浦江本身并不是一条具有很高观光性的江河。而其最大的出彩之处在于浦江两岸高楼大厦林立、古典与现代相结合的建筑群。特别是陆家嘴金融中心紧靠黄浦江沿岸，加上对岸的外滩的各国别具格调的殖民地建筑，才体现了黄浦江水上旅游观光的最重要的价值。企业可以从此方面入手，突出黄浦江游览的这种特殊优势所在，以具备更高的竞争力。

其次，市水上旅游促进中心理事长许培星就促进“十二五”上海水上旅游发展规划编制的现实意义谈了自己的认识。他认为：水上旅游是现代社会新生活方式革命和城市高度发展过程中的新兴产业。加快上海“十二五”期间水上旅游业的发展是贯彻中央决策部署、转变经济增长方式、建设上海国际航运中心和现代服务业、弘扬城市文化、扩大国际大都市影响力和竞争力的重要战略举措。现阶段我们应积极配合政府管理部门编制好《“十二五”上海水上旅游发展规划》，以促进水上旅游业又好又快的发展。上海水上旅游业发展规划编制要以科学发展观为指

导，以建设“国际航运中心”、“现代化国际大都市”和国际一流的邮轮母港和供给配送物流基地为方向，坚持“政府主导、政策扶植、规划领先、社会参与、市场运作”的发展原则，挖掘、整合水上旅游资源，拓宽水上旅游的发展空间，扩大产业规模，加快产业升级转型，推行标准化管理，形成具有国际竞争力的水上旅游产业链；大力开拓水上旅游客源市场，构筑水上旅游集聚服务中心，全面提升上海市旅游业的核心竞争力和贡献率；创新水上旅游产品，打造水上旅游精品，建立特色鲜明、内涵丰富的水上旅游产品体系，提升上海水上旅游的吸引力，实现水上旅游业的跨越式发展。

最后，还应充分注意环保，加强环境保护的意识

六、致谢

本次旅游企业实习是一次非常难得的机会，十分感谢老师与学校的努力，感谢上海强生水上旅游有限公司所给与的实习机会。本人受益非浅。

**第三篇：旅游实习报告**

在紧张的期末考试结束后，我们迈入了期待已久的实践小学期。在实习动员会上，老师给我们介绍了本次实习的目的，内容和大致的日程安排，我们明白了这次实习主要是针对青岛的旅游景区来展开研究。

实习分为两部分，第一部分是了解青岛旅游业的相关情况，第二部分是在青岛市区的实地导游实习。我们按人数共分为两个小组，我被分在了一组，负责调查青岛旅游业的发展现状和青岛山炮台遗址的导游工作。在小组会议中，我们分工明确，确保每个人都能各尽其责。在这之后，同学们都开始搜集资料和进行翻译。在第一部分资料的准备过程中，我了解了青岛旅游业发展的优势和不足，并且特别结合自身的体会发表了一些看法。之后是第二部分导游实习的资料准备、演讲、翻译和实地演练。准备过程中虽然时间比较紧张，但是我还是圆满完成了任务。

辛苦的准备终于等到了实地演练的日子，大家都很兴奋，也在彼此鼓励着，毕竟第一次做导游，心里免不了都有一些紧张。那天风和日丽，我们先到了奥帆中心，然后是五四广场、鲁迅公园等景点，我负责的青岛山炮台遗址是倒数第二个。看到前面同学的精彩演说，我对自己的表现也充满期待。由于时间很紧，我们只在途中做短时间的休息。一天下来虽然很累，但是大家都收获了很多，并且对第一次做导游表示很开心。

在这短短的一个月实习里，我们经历的比几个月的正常课程安排的学期还要多。收获自然也是很丰富的。就本次实践本身来说，我主要负责青岛山炮台遗址的介绍。虽然之前参观过，可是对它的详细了解还是以这次实习为契机的。

青岛山海拔128.5米，位于新老市区交界处，是青岛市内的第二高山。它的地理位置十分优越，背依闹市，面临大海，是登高揽胜的最佳平台。青岛山原为青岛村的一座草山，因山高风大被称为“风台岭”。1891年，青岛设置后，清军即在此山修筑炮台。1897年，德国侵占青岛后，称俾斯麦山，并建有著名的要塞地下指挥部。1914年日军占领后，改名万年山。1922年，青岛主权回归后，亦称京山。1984年封山建园，1997年市政府投资修复“德军要塞地下指挥部”，并在山下建有全面反映青岛百年历史的炮台遗址展览馆。

从山势环境来看，青岛山不仅是前海一带最高、最没有遮拦的山，而且也是南控青岛湾、北扼台东、四方和后海一带的最佳制高点。作为军事要地，在青岛早期的战略形势图中，青岛山的中心地位是没有人能动摇的。德国人入侵后，在山的南北两处各设一处永久性炮台，称为“俾斯麦炮台”，这是以德国的“铁血首相”的名字命名的。南炮台有野炮4门，北炮台有野炮两门及机关炮两门。南、北炮台均险设于山腰危岩处，居高临下，东与太平山，西北与贮水山炮台组成护卫市区的一道屏障。

同时德军还修建了一座“地下军事指挥所”。它始建于1899年，历时六年完成，负责整个青岛的防务指挥工作。这座“地下军事指挥所”共1600

平方米，42个房间，共分为三层：最上一层为指挥区，二层为生活区，三层为后勤区。这些分区虽功能不同，但上下相连，左右均有通道和出口。遇到战事紧急情况，还有“紧急通道”。在要塞内，不仅有作战指挥室、报务室、会议厅、营房、锅炉房和弹药库等等，还有医务室、仓储室和水井、厕所等。所有作战所需的房间和物品，均应有尽有，形成了一个非常完整的作战单位。后勤区内有两个蓄水池，可保障2025余名官兵三个月的作战生活用水。指挥区顶部装有铸铁旋转望塔，可全面观测掌握进出胶州湾入海口的舰船情况。

当年，德军使用劈山、浇注、回填式施工方法建成炮台，并设有防潮、防水隔离带。在各个指挥室内，还设有互相传递作战命令的“信窗”，有进行巷战的狙击掩体，有存放弹药的壁橱和摆设灯台的地方，还有审讯俘虏的密室。为了更有效地杀伤敌人，德国建筑师还将正门入口设计为三层大铁门。门框的高度为1.7米，这种高度使进入要塞内部的人必须慢步进入通道，如果要塞洞口被敌人发现，敌人只能一个个依次“慢步”而入，如果一旦奔跑，头就会撞到铸铁的门框上摔倒在地。由此可见，这座地下要塞的设计是别出心裁的.青岛山公园内还建有知春、翠波、览趣、梅友等春夏秋冬四景，还有“福”字照壁、伦克忠烈士纪念碑等景点，成为一处集教育、休闲、游览、娱乐为一体的新的人文景观。它告诉我们，即使历史的车轮在不断向前滚动，我们依然不能忘记那段屈辱的历史。铭记耻辱，居安思危，才能防止悲剧重演。

这只是知识层面上的收获，我所得到的更多的是实践过程中的实际操作的锻炼。

在搜集资料的过程中，虽有方便快捷的网络，可是要找到详细的信息还是要经多很多的筛选，找到资料后就是进行翻译。在课堂上虽也进行翻译练习，可是这样自己独立的搜集材料独立的翻译而且是要展示给大家看的翻译工作还是第一次进行。翻译过程中，有很多的问题。比如，一些专业术语不知道怎么翻译，有的句子很难找到合适的词语等等。在不知道怎么准确的表达出自己心中的意思时，我会耐心的想，反复的比较，仔细的揣摩，然后再征求同学的意见和建议。

在实地演练过程中，一开始大家的兴致都很高，一路上有说有笑。但是路走多了渐渐地就疲劳了，有的景点人很多，环境喧闹嘈杂；有的景观是之前没见过的；还有些事情是没有预料到的，这些对导游都是很大的挑战。在对青岛山炮台遗址的解说中，由于一天的体力消耗，我已经没剩多少力气说话，之前准备的很多东西都没有发挥出来，这个是一个很大的遗憾。在山顶时对路线不清楚，花费了不少时间。

这次实习使我意识到，自己的专业知识还不够扎实，应变能力不到位。

作为一名导游，不仅要有丰富的文化知识和灵活的应变能力，还要有耐心、毅力和表达沟通能力以及健康的体魄。

短短的一个月时间，我过得充实并且快乐。在与同学的合作交流中，我不仅学到了知识，还找到了自己的优点和不足之处，并且学会了如何更好的与同伴合作，提高效率。我希望以后可以有更多参加这种实践的机会，也会竭尽所能学好专业知识并且拓展自己的知识面迎接随时的考验！

**第四篇：旅游实习报告**

人们常说努力或是说拼命努力，目的原于对物质的贪婪与追随。也许没有原因，也许的确为了些什么，我背起行囊拿着相机，去寻找另一个世界。在历经近百个小时的奔徙之后，我置身一个三面环山的美丽湖泊旁。我对她一无所知，但在我见到她的那一刻，我第一次感到灵魂的空鸣震彻，对她莫名喜爱的心境漂浮在3500公尺上的云空之中。我想，我到了天堂。――题记说起这趟行程，倒是有些莫名其妙，原本打算去西昌作一个彝族火把节的专题。可到了西昌因推却不了彝族兄弟们的热情招待，整日称兄道弟推杯换盏歌舞升平其热情可谓之大矣。七日如行尸走肉般，半梦半醒的穿梭在燃满火把遍布彝人的陌生街道中。只记得不停的在跳，不停的在喝，不停的看见一张又一张灿烂的笑脸，耳边不时萦绕着祝酒歌的模糊旋律……就这样过了七天，火把节结束了，看到睡在一边的相机，才知玩过了头。那几个彝族朋友觉得我尚未尽兴，一再挽留，只好推辞说公务在身，便匆匆告别。临行时，喝了最后一次酒。那次酒喝的不多，可我醉了。在一次聚会上，听到一个朋友提起泸沽湖。那儿离西昌不远，我决定去。我赶上清晨第一趟去盐源的汽车，一路风光宜人，中午到了盐源，差一点因解决内急误了当天唯一一班去泸沽湖的车。资料上说，盐源距泸沽湖仅两百公里，但一路上山路险恶，有塌方、断岩、车匪、泥石流等诸多危险。车匪和泥石流倒是没见，但着实体会了何谓山体塌方，崎岖断岩。行者随时处在葬身金沙江水的危险中。尤其是如此漫长的行程竟还会堵车，常常看见几十个司机围着一块挡路的巨石无所事事，那情景倒是和《2025宇宙漫游》有些神似。当时，好像是在等待自由，车一开动，心里会狂喜的发出《肖申克的救牍》般的欢呼。那时你不再埋怨那车有多烂，不再埋怨车开的多慢，也不在乎车是否会有翻下山崖喂鱼的可能。你会欣然的继续享受五脏六腑被颠错位置的漫漫路途，你会满心欢喜的看着身边的摩梭人探出窗外把马路涂得一塌糊涂。山崖上不时出现的小瀑布会把你从梦中惊醒，你觉得那都是幸福。天色渐渐暗了，车在漆黑的凉山山脉上盘旋着。那晚居然看到了满天的星，那情景很久没见过了，眼前渐渐看到了零星的灯光。在历经16小时的难忘行程之后，我到了泸沽湖镇。对镇子的印象不是很清晰了。只记得那个镇子很小，没什么灯火，随便找了一家旅馆，我一头倒在床上直到第二天中午才醒，醒时发现身上竟还背着行李。被相机角架之类压了一夜，全身酸痛苦不堪言。镇子离泸沽湖只有5公里，这让人很兴奋，我立即动身。天空蓝得过于浓郁，浓郁到你觉得是假的。一路上都是摩梭的木制小屋。每家摩梭的屋子上都插着旗，屋檐被白色的漆刷得像奶油一样，烟囱里升起白烟，天更蓝了。泸沽湖的轮廓渐渐清晰，我离这个神奇民族也越来越近了，当我看到泸沽湖全貌时，我已彻底折服在她的秀美之中，我想天堂也不过如此了。岸边靠着几艘小船，摩梭称其为猪槽船。我与摩梭的神女峰隔湖相望，湖水是非常好看的翠蓝色，湖面反着波光，碧波荡漾。青绿色的远山错落有致的摆放在视野中。蓝天、白云、湖水、青山，画面被安排的完整致极，让人怀疑她是否真实。湖里不知何时多了一群光着身子游泳的小孩，从里探出脑袋打量着我这个另类和我手上的相机。他们一直对我笑，不停地笑，我拍他们时，他们会躲开镜头，潜下水面。一会儿，他们又一个接一个探出头来咧嘴傻笑。我沿着湖走，他们也沿着湖跟着我，直到我走进一户人家向他们告别。当时我觉得很真切，从未有过的真切。我和房主说明了来由，他十分厚道，尽管汉语不是很流利，但言语间流露的友善和谦逊我很明白。他给我找了一个懂汉语的向导，向导是牵着马来的，下午他领我去拜访摩梭的末代王妃萧淑明。向导很黑，一说话就爱笑。和他聊了很多。从他那儿，我对摩梭的走婚了解了一些。他们的爱情倒是极富有浪漫色彩的，摩梭的男女之间没有婚姻关系，当他们行完成人礼后，就可自由走婚。每晚他们在篝火舞会自己寻找伴侣，当晚便去女方家过夜，天亮之前离开。每个人可以有几个恋人，姑娘的窗前一旦拴有腰带，表示屋内有人，其他的相好便不可再去。他很可爱，说这些时特别兴奋，还一再邀我去走婚。一路上看见很多小孩子，大多在干活。他们不停的对我笑，我也不停的对他们笑，笑到王妃的家时，我的下巴已快脱臼了。很不凑巧，王妃在我到的前一天去雅安了。王妃的儿子倒是很健谈。他打扮的像一个小老板，这让我很失望。好歹他也算个王子嘛。一个小时的交谈之后，我才知道末代王妃的由来：箫淑明原是汉族人，生活在成都，父亲是国民党的一个文职官员。她自幼接受私塾教育，并喜舞剑。由于成绩优异相貌端庄，被摩梭土司选中。当时国民党为安抚盐源一带的摩梭，便答应土司请求。于是箫淑明像王昭君一样被嫁到了现在的泸沽湖。王妃的孙女十分可爱，这至少能弥补些遗憾。告别王妃一家后造访王妃的女婿……当地最德高望重的喇嘛。当时喇嘛正在打坐，房檐上投下的一道光打在他身上，倒是很有些禅意。和喇嘛的交谈颇为费劲，他不太会说汉文，又老

**第五篇：旅游 实习报告**

一、毕业实习规划和目标

（要求：结合所学专业和本人职业发展要求，按学校有关规定，对毕业实习进行合理定位，做出符合实际的整体规划，以达到实践教学和实习就业的目标，400~500字）

怀着对校园的不舍和对工作岗位的期待，我来到了绿野旅行社实习。本人是学习的旅馆管理专业，经过四年本科的专业化学习，我已经对于旅游专业有了初步的了解。怀着对于旅游的热爱，我希望自己将来也能在旅游行业的相关岗位找到一份属于自己的工作。希望能在毕业之处的一两年内在旅行社熟悉各个岗位的工作，先进行摸底学习。我最终的理想是能在毕业之后的三五年之内，熟悉旅行社的整体运作模式和各个工作岗位的工作分配后，结合自己的人脉资源建立一个属于自己的旅行社。并以诚信负责为基本保障，以游客人身安全为根本出发点，以出色的旅游方案为依托，为客户带来一个全新的旅游体验。在宣传策略上，结合以往的广告营销推出口碑宣传，以旅游服务质量赢得客户的满意，通过客户的口耳相传来推动旅行社的发展，通过客户转介绍来赢得更多的客户，从而保证旅行社的正常运作。

当然，梦想总是照亮前方路途的一盏明灯，而我如今需要做的就是先静心学习，先了旅行社的各个岗位工作及其运作方式。于是我在告别学校后，怀着自己的人生理想来到旅行社开始了最初基础的旅行社前台实习工作。我知道虽然这是最基础的工作，然而只有把最初基础的工作完成后，我才有可能完成其他更为艰巨的任务。凡事开头难，我相信自己有十足的信心能够出色的完成旅行社的前台工作。

二、毕业实习单位确定途径及体会

（要求：结合毕业实习目标，对实习单位的选择、方法与途径、材料准备、面试技巧、专业知识和能力等做客观分析，突出存在的优点和不足，400~500字）

每个人都会走出学校这片纯净的文化乐途，步入社会开始认识的工作阶段，这期间每个人都会经历实习。那是人生对于社会工作的最初探索，怀着懵懂、带着几分新奇，我就这样开始了我的大学实习。

从最一开始的自网络上搜集相关招聘岗位，到确定来绿野旅行社实习，这期间我经历了太多的选择。最早的时候我只是确定自己想在旅游相关行业发展，并未确定一定要来旅行社。我因为绿野旅行社以其独特的魅力吸引了我，我知道在这里工作我不仅可以挣到养活自己的一份工资，还可以在工作岗位上学习到许多校园课堂之外的内容来提升自己，于是我就这样下定了决心来绿野旅行社参加面试。在我准备面试的初级阶段，除了复习自己的专业课知识，我也曾补习了各种社交礼仪方面的内容，比如种种面试技巧等，我都在心中做到了预想。虽然绿野的面试官都很和善，然而作为我的第一次面试自己还是有些过于紧张，没有发挥自己的真实水平。虽然有种种不完美，然而我终究还是被绿野旅行社录取成为一名实习员工，这对于我来说是个在工作岗位上提升自己的好机会。于是，我怀着欣喜开始了全新的实习工作。

时光匆匆而逝，通过这三个月的实习，令我对社会工作有了一定的认识，也对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善自己的行为，通过与同事们的交往和接触，我学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，也交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。在绿野旅行社这段难忘的实习经历，在我以后的人生中一定会令我受益终生的。

四、毕业实习岗位描述

（要求：结合毕业实习具体工作岗位，对实习岗位职责、技术能力要求、工作流程进行描述，400~500字）

在绿野旅行社实习期间，在领导和同事的帮助下，在自己不断努力学习中，让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有各公司部门的职能所在。前台在很多人眼中看似一份简单的工作，但我想任何一个职位相对公司来说都是必不可少的。在工作的第一天我就跟自己说，我代表的是旅行社而不是个人，所以作为一个前台工作人员一定要掌握公司的前台接待礼仪，拥有良好的职业素质，做事、用语要规范，给人专业、亲切、热情、礼貌、知性的感觉。虽然只有短短的两个月时间，但这一职务教会了我很多东西，让我受益匪浅！

一、工作中的收获及经验

1、前台重要的工作是负责进入旅行社的游客的接待、登记、导引。做好这项工作，最重要的是需具备细心、耐心、反应快、应变能力强。看到客人来访要面带微笑，先对来访者表示问候和欢迎，说“您好，欢迎来到绿野旅行社”。然后再继续以 “请问有预约吗？”这类的话述弄清楚客户的身份及来意，弄清楚后立即通知相关人员或是帮忙引见相关人员，如果相关人员不在，就请其等候片刻，不能冷落客人，时刻给人热情有礼，尊重的感觉。而对于无关人员要学会观察，不能让他们打扰到公司的正常办公。

2、负责接听来访电话，转接电话，记录电话内容，并做好记录与传达工作。在电话响起三声前接听，如果迟到要及时和对方说抱歉，用语礼貌标准，首先问清对方找谁，姓名，有什么事，了解了具体的情况后做好记录并转给相关的工作人员，所以一定要熟记公司内部人员的办公短号。做到不急不燥，声音保持热情饱满，注意速度及清晰度。就算对方看不到自己的脸，但也要用声音让他们感受到我们公司的专业及热情。若客人要找的人员不在，接听人员应做好转告记录，并及时告知当事人，以便与客人随时联系。如果是广告、推销这些就果断的拒绝。刚来之前我总是不够勇敢，可是通过这两个月的不断努力，我由当初的紧张到现在的从容自如，这一过程让我明白了，天下没有难做的事，只有愿不愿去改变自己的人。

3、负责公司文件打印、协助复印、传真等工作。前台工作也需要一定的专业知识，因为它也是属于文员的一类，像一些基本的办公设备及软件也是需要熟练的。帮旅行社及同事打印、传真或是复印文件都需要进行细分，哪个部门，哪位同事的都需要分清楚。由于每月旅行社同事需要复印的文件比较多，所以在张纸及墨盒方面都需要提前备货，不然就会影响到其它部门的同事的工作。工作无小事，不管任何时候都需要保持着认真负责的心态去面对每一个工作上的细节，不然就会因为自己的一个小失误而造成大错。

4、接收快递。接收快递这项工作虽然看起来很简单，但也需要细心及耐性，因为每天不管是旅行社或是同事的快递都有很多，所以要按收到的快递时间编号，个人或是公司件进行分类及登记录入，如果是个人的件要用QQ群或者打电话通知同事来取件，公司的件比较重要的要分部门保管好，以防丢失，收到件后第一时间通知相关部门人员来取件。在工作中只要细心的把流程规范好，就可以避免很多问题。

5、上下班时都要整理好前台的物品，查看一切是否完好，随时保持前台及门前的干净整洁，干净整洁的会让人的心身变得愉悦，在给别人一个良好的印象的同时也给自己一个优美的办公环境，更令来旅行社咨询的游客朋友们对我们旅行社有良好的第一印象。

6、负责工作及生活中维修单据的录入，物品的转交。日常都会有办公用品和生活用品坏了或是需要维修，所以我的工作就是负责登记好这些物品的维修单，确保为一件物品都能得到维护，用不上的及时能更换上，不能让同事因为这些事情而影响到工作。对于公司办京办处事和这边文件互带的情况，都会做好登记联系相关人员接收文件，确保文件不丢失。

实际上，实习也是个体验的过程，在实习过程中锻炼自己独立思考的能力，除此之外还锻炼自己的团队协作能力。譬如说，在进入新单位进行自我介绍时，自己还会紧张，然而看到同事们鼓励的目光我就心态平稳了很多。我发现，通过只几天的锻炼和磨合，我在很快适应了新单位的工作交往圈，自己发现自己有了很大的进步。

五、毕业实习报告

（要求：结合毕业实习，对所学到的知识、经验和技能进行阐述，突出本人对专业理论的应用、专业能力的提高以及先进管理理念、模式、方法等的借鉴和创新。字数要求不少于3000字。）

踏入社会工作毕竟不同于学校的课堂学习，进入工作岗位需要与各种人打交道，尤其是平安保险业务员需要与各行各业的人来往，一开始的时候我有点不适应。但是看到其他同事都辛勤的工作并且出色的完成任务，我也开始努力调整自己的工作状态，以积极乐观的心态开始我的人生第一份工作。有些工作上的事情需要和同事进行经验和要点的沟通，才能及时准确的传达客户的要求和规划，才能为游客出行提供称心如意的旅行方案。尽管整个实习过程有时候会有一点辛苦，但自己也是乐在其中。因为每一次都会发现自己的缺陷和不足，在不段的锻炼和磨合中不段的提升自己。我知道只有通过踏实用心的付出，才能在工作岗位上收获属于自己的成就感，没有人能随随便便成功，同样也没有人能够轻易的成为一名优秀的保险业务员。在工作中的我收获了不少经验，学习到许多新的知识：

1、热情积极的工作态度是走向成功的前提

旅行社前台工作人员是与客户打交道的，所以客户对于旅行社的第一印象就是来自前台工作人员。在实习过程中为了更好做好这项工作，我明白在任何时候都不能冷落客人，时刻给人热情有礼，尊重的感觉，其中最重要的是需具备细心、耐心、反应快、应变能力强。拜接待来访客户要面带微笑，推销旅游产品要从客户出发，以客户为中心，设身处地的为客户着想才能最大化的拉进旅行社与客户之间的距离，才能真正的将适合客户的旅行方案介绍给他，最终达到彼此互赢。只有以积极乐观的心态投入到工作中，满怀热情的接人待物才能将销售工作做到最好，才能出色的完成自己的工作任务。

2、以顾客为中心，同时也关注同行动态

通过在绿野旅行社前台工作岗位的实习，我明白了企业之间真正的竞争市场是由消费者和众多的竞争对手共同组成的。我们在做旅行产品销售策略的时候，既要考虑顾客的需求，又要考虑其他旅行社在同一阶段的旅行营销方案。只有知此知彼才能百战不殆，如果只是闭门造车就只能以失败而告终，市场营销抉择就是这么残酷。现在在中国有多家旅行社，除了我实习所在的绿野旅行社，还有中国旅行社总社、中国国旅、康辉、中青旅、锦江旅行社、春秋旅行社、广之旅、中信旅行社等多家旅行社。要想在诸多同行中把握市场机遇，赢得客户，这就必须以客户为中心的同时需要关注同行动态。及时了解到同行的最近发展情况和活动动态，才能知此知彼的制定自己的职业规划。所以，在旅行社工作的时候，我也经常给其他旅行社打电话，套用他们的前台咨询话术，从自己的竞争对手身上学习我所不具备的职业技能。

3、提高职业素养，提升业务水平

通过对旅行社的前台工作学习，使我更加了解旅行业的现状，使我对旅游业有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对旅游业的深化了解和欲学以致用的兴趣。在前台的日常工作中，不可避免的需要不断的接听来访电话，转接电话，记录电话内容，并做好记录与传达工作。为此我还特意学习了办公室的社交礼仪，我明白在电话响起三声前接听，如果迟到要及时和对方说抱歉，用语礼貌标准，首先问清对方找谁，姓名了解了具体的情况后再进行相关业务介绍。在接电话的过程中要做到不急不燥，声音保持热情饱满，注意速度及清晰度。就算对方看不到自己的脸，但也要用声音让他们感受到我们公司的专业及热情。

还记得刚刚来旅行社的时候，在联系客户的呼出电话时我总是很紧张，担心客户会挂断我的电话，把我列入骚扰者一类，所以刚来之前我总是不够勇敢，内心里充满了压力。可是通过这三个月的不断努力，我明白了旅行社给客户打电话确实是以营利为目的的，可是在营利的同时也能给客户带来意想不到的好处。明白了这一点之后，我对于工作有了全新的认识，我已经由当初的紧张过度到现在的从容自如，这一过程让我明白了，天下没有难做的事，只有愿不愿去改变自己的人。

4、完善工作日志，养成良好的职业道德

对于旅行社前台工作,不管你在哪家旅行社做都基本是一样的，关键就是自己的工作努力程度及团队合作决定自己的出路。所以要想成为一个优秀的旅游业工作人员，我知道我必须提高自己的业绩能力。每天做了什么工作一定要会记下来，这样可以每个周、每个月做总结的时候清楚的知道自己都做了什么工作，同时也能了解每一个客户每一次见面聊过什么。所以要每天及时更新工作日志，将自己工作中的点滴重要事件都记录在案，以备后用。当然在上下班时都要整理好自己办公桌的物品，查看一切是否完好，随时保持前台及门前的干净整洁，干净整洁的会让人的心身变得愉悦，在给别人一个良好的印象的同时也给自己一个优美的办公环境。

就像大家所认为的那样，旅游业不好做，就是因为不好做所以市场空间就大。而且现在旅游业真的缺乏相关人才，所以在旅游业里面说过这么一句话“旅游业不是人做的，而是人才做的”。经过旅游行业的磨练，我收获很多，渐渐明白了个人的努力与团队的力量两者结合具有巨大的能量，在保险行业一个人很难走得长久，组织发展才是长久的硬道理。这样在学校里学不到的团结合作，令我明白在21世纪团队合作的是促进企业向前发展的不竭动力。

因为想要成为一名优秀的前台工作人员，这里面的学问可大了。

1、首先,当前台工作人员就要学会如何做好前台工作

最起码的要求就是：大的要认真了解公司的整体运作，服务承诺和工作制度，小的熟悉前台的工作流程和工作话术，这样接待游客才能得心应手。

2、其次,要学会怎样与人相处和与人沟通.公司里的销售员来自五湖四海，不同地区的人有着不同的生活习惯和生活方式等，与不同地区的人相处要讲究不同的方式方法。只有这样，才能营造良好的人际关系。最主要的是与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心，相互帮忙和相互体谅。

3、第三,要学会怎样严肃认真地工作.以前在学校，下课后就知道和同学玩耍,嘻嘻哈哈，大声谈笑。在工作单位则不能这样，因为这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作来不得半点马虎的，如果马虎就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

4、第四,要学会虚心.因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。在哈尔滨华茂羽绒服广场的这段时间，我虚心地向同事学习“怎样才能成为一个合格的会计员”同事们也为我耐心讲解，使得我会计工作岗位一定的了解，这对于我的工作有着很大帮助。

5、第五,要学会以礼待人.在新的工作岗位是锻炼自己的机会，我既紧张又害怕，怕自己会在陌生的岗位上出错，给公司造成不必要的损失。然而通过这个阶段的努力，我不仅克服自己本身固有的缺点，还看到了自己的进步。

总之，在实习期间,虽然很辛苦,但是,在这艰苦的工作中,我却学到了不少东西,也受到了很大的启发:

1、要认真学好专业知识,这样可以打下一个扎实和稳固的工作根基。

2、要在工作中不断学习,进一步提高自身综合素质,才能适应当今社会对人才的需求。

一直很喜欢成吉思汗的一句话：不要因路远而踟蹰，只要努力必到达。当实习接近尾声的时候，坐在电脑前写自己的实习报告和感受，也是一个对自己在整个实习过程中的表现进行总结的时候。会有优点，也会发现缺点，在感受乐趣的同时，也在提高自己的能力。

通过这次实习，我真正领会了以前一位老生送给我的一句话：“在学校要多看多学，到了社会总有用到的时候。”此次实习还增强了我毕业就业的信心和勇气。在这次实习中，我觉得自己表现得很优秀。由此看来，我们在大学里学到的知识确实是要通过实习这样的形式来检验的，也使我对就业有了更多的期待。总之，这三月的在在哈尔滨华茂羽绒服广场会计岗位顶岗实习使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

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！