# 旅游销售年终工作总结

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2023-12-31

*20\_旅游销售年终工作总结岁月如梭，白驹过隙，又一年准备结束了，作为一名旅游销售，回顾这一年的工作，认真做一个年终工作总结，吸取一定的经验教训。下面是小编给大家带来的20\_旅游销售年终工作总结，以供大家参考，我们一起来看看吧!>↓↓更多关于...*

20\_旅游销售年终工作总结

岁月如梭，白驹过隙，又一年准备结束了，作为一名旅游销售，回顾这一年的工作，认真做一个年终工作总结，吸取一定的经验教训。下面是小编给大家带来的20\_旅游销售年终工作总结，以供大家参考，我们一起来看看吧!

>↓↓更多关于“>销售工作总结”内容推荐>↓↓

★销售员个人工作总结★

★销售年终工作总结★

★销售实习个人工作总结★

★销售个人年度工作总结★

★销售每天工作总结★

**旅游销售年终工作总结(一)**

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\_\_，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\_\_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\_\_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\_\_各旅游企业参加\_\_“20\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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\_\_岛大观园一\_\_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\_\_风景旅游简报共12期，并有多篇文章在日报、商报(今日\_\_)及区机关服务基层干部服务群众活动简报上发表。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\_\_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\_\_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\_\_旅游业的营销推广工作。

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。　　篇二：旅游公司社区销售部年终工作总结

第一周，我们接受了为期四天的专业知识培训，复印了大量的北京2日游宣传单，到一些小区、公园进行宣传。大家克服了心理障碍，勇敢地迈出了第一步。而且，在宣传和接受咨询的过程中，对旅游市场和公众的产品需求，有了初步了解。但本周由于对市场了解不充分，产品单一，加上销售技巧欠完善，没有发展出意向客户，一次性复印资料较多，开支显得有些浪费。

第二周，在接受石经理的业务技巧培训的同时，我们回顾了上周工作，总结了经验教训。为克服旅游线路单一的缺陷，开发石家庄周边一日游产品。和经理去平山进行景区踩点，查找网络资料，借鉴其他旅行社的做法，和大家一起设计了石家庄多条周边一日游路线。

周六、周日，我利用休息时间，造访了两个小区(清馨苑、青园小区)的居 委会，和清馨苑居委会达成了合作关系;青园小区也在收费的前提下，被允许在小区内宣传;与\_\_\_\_村领导达成了合作协议;与多所高校的多名教师、学生建立了联系。

第三周，根据不同消费群体如大学生、城市居民、农村村民的以及不同年龄段人群的特定需求，进一步完善了旅游产品设计。对上周开拓的几个市场，进行了市场跟踪：和一名大学生联合，组织一批 佛教信仰者，参加了苍岩山庙会之旅。

苍岩山庙会之旅的出团情况：虽然未带正式导游，游客表示遗憾，但我尽心竭力为游客服务，帮助大家拎包，搀扶老人，与几个领袖人物进行深入交流，以热情的言语和周到的服务弥补了经验的不足，得到游客的认同和好评，大家平安出行，顺利返回，并表示愿意继续与我们合作，参加6月份的五台山庙会。这次出团的不足之处是，由于过于信赖该学生工作能力，自己在出行之前，没有与这批游客进行直接沟通，导致30多个报名者只有14人成行。

第四周，和前期联络的\_\_\_村干部，组织了40多名村民，报名北京2日游，几经商讨，已经确定产品内容。和部分村民进行了沟通后，初步建立了信任关系，大家表示如第一次出团旅程顺利，服务到位，还愿意参加平山温泉、驼梁等多条线路的旅游。

根据村民的心理，制订了针对老顾客的真情回馈计划：第一次出团者，馈赠帽子一顶，免费拍照3-5 张; 在本公司三次出团者，馈赠质量可靠的布鞋一双，以回报老顾客的支持。

之后，与几个同行进行了联络、洽谈; 与一名保险公司的会计建立了联系，得到她提供的信息：在5、6月份，她 单位将组织员工赴山东泰山旅游。我们将尽力争取这次机会。

公司开业一个月来，我作为一名旅游行业的新兵，认真参加各项专业培训，自己也阅读了不少旅游的相关资料，进行了深入思考，了解了旅游工作的特点和程序，初步掌握并亲身体验了旅游产品销售和导游技能。也意识到自己专业功底的欠缺;各个地区的旅游专线信息掌握不够熟练。

工作建议

1、开发更多的线路，开拓旅游大市场。进行国际路线(如朝鲜)的宣传和组织。

2、开拓更大的游客群。把比较成熟的旅游路线如北京2日游，尽快在同类型市场上大范围推广、占领。

3、鉴于目前正处旅游旺季，时机宝贵，建议公司的工作时间适当调整：是否可在旺季时减少周末休息时间一天，待淡季时补休。

4、出团的服务细节要更加细致、到位。如领队带照相机、常备药品、队旗、扩音器等。

5、争取赞助商或购物点商家的支持，为游客提供小礼品，如笔、包、口杯、牙签盒、雨伞、购物袋、扑克牌等。

6、加大力度招聘员工。采取多种措施，调动所有员工的主动性、积极性。进一步提升和改善员工的个人形象、工作技巧。

**旅游销售年终工作总结(二)**

20\_\_年，在区委、区政府的正确领导和市旅游局的直接指导下，我区旅游战线全体干部职工继续发扬求真务实的精神， 真践行科学发展观， 旅游工作特别是旅游营销工作较往年取得了较好成绩。全年共实现旅游总收入 2260 万元，同比增长526%， 旅游接待总人数达到769647 人，同比增长169%。现将全年旅游营销工作的主要情况总结如下：

一、20\_\_年旅游营销主要工作

(一)加大营销宣传力度，为发展旅游产业造势

1、 充分利用区内外媒体宣传我区旅游资源。

五一、国庆、中秋等重大节假日前，我局都要在区级报纸、电视、大渡口区公众信息网发布区内旅游企业举办的相关活动，发放电子优惠券、代金券。20\_\_年共向广大市民推荐了依托我区国家 AAA 级旅游景区“重庆华生园金色蛋糕梦幻王国”的工业观光游; 依托国家 AAA 级旅游景区“南海温泉娱乐园”的养生度假游;依托遍布全区的42个主题公园和148个小游园的都市公园游3条都市旅游线路，大力宣传我区旅游环境，促进区旅游事业的发展。

2、 借在市内举办的大型活动之机进行宣传。

国内旅游交易会上，组织重庆旅游学校、重庆华生园，九萱麦杆1画，堰兴剪纸等参加旅游产业及旅游商品展示，组织区内社会各界人士到现场参观，我局荣获优秀组织奖，实现了我区旅游获奖 零的突破; 组织大渡口区旅游学校参加市旅游局举行的全市旅游 系统唱读讲传文艺汇演，160名中小学生以唱歌、舞蹈的表演形式演绎了《太阳出来喜洋洋》《红梅赞》和《长江之歌》，获得很高的评价一开场就掀起了整台晚会的高潮，并荣获三等奖。

3、积极挖掘和打推介旅游产品。

经过区内相关部门的精心培育，通过区旅游局的大力推广，堰兴剪纸、九萱麦草画、乱针绣和华生园“杂包儿”等特色旅游产品已逐渐进入全市人民的视野。其中，九萱麦草画被我区四大班子作为馈赠重要客人的指定礼品; 堰兴剪纸更是被列入世界非物质文化遗产名录。

(二)加快景区开发和酒店建设，提升旅游硬件水平

1、打造南海温泉旅游景区。

按照市政府“一圈百泉”项目 打造南海温泉旅游景区。建设要求，今年将南海温泉创建国家AAA 级旅游景区作为我局的重点工作，高起点、高标准进行规划、打造。针对企业实际情况，局领导亲自参与景区的创建工作，旅游发展科安排专人全程参与 指导创建工作。目前南海温泉已经被重庆市景区质量等级评定委员会批准为国家 AAA 级旅游景区。

2、建设高星级旅游酒店。

通过招商引资，我区第一个按五星建设高级旅游酒店。星级标准建设的旅游饭店—国港(国际)大酒店项目于20\_\_年\_月正式落户我区，标志着我区无高档酒店的历史即将结束。为确保该项目的顺利推进，明确了1名副处级领导全程跟踪服务，特事特办，目前各项工作进展顺利，外部改造、装饰工程已基本完成，按照进度安排，能够保证20\_\_年\_月前开业。

3、发展特色都市休闲游。

按照“五个重庆” 发展特色都市休闲游的总体要求，依托我区已建和在建的42个主题公园和148 个小游园”，发展以“公园游”为主的特色都市休闲游。目前中华美德公园、大渡口公园、思源公园、义渡公园、双山公园等均已建 成并免费向游人开放，其中中华美德公园以其“礼仪诚信、仁义孝悌、大智博爱、爱国敬业、自强不息”的中华美德内容”被评为重庆市爱国主义教育基地、首批廉政教育示范基地、公民道德 建设基地和未成年人思想道德建设基地。

区商业中心与大渡口公园连成一片，宽敞的步行街、舒适的购物环境得到了多个市领导的肯定。积极发展农家乐，提升现有农家乐的品质，发展高端农家乐以满足更多游人特别是市民的短期休闲的需要。

(三)落实扶持政策促使旅游业快速发展

为加快我区现代服务业的发展步伐，区委、区政府20\_\_年出台了《关于加快现代服务业发展的意见》和《重庆 市大渡口区扶持现代服务业发展暂行办法》确定区财政每年拿出1000万元作为发展专项资金支持A 级旅游景区、星级农家乐、星级酒店的打造。

**旅游销售年终工作总结(三)**

通过20\_年的学习，我个人最大的收获是，在领导的正确领导和同事们的团结合作关心帮助下，完成了各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了进一步的提高，对新时期我党的路线、方针、政策有了进一步的认识，“与时俱进”理念更加强化，对自己也有了更加深刻的了解，进一步发现了自己存在的问题和不足，具体表现如下：

一、20\_年工作总结

1.提高素质与思想认识。

在领导的正确领导及同事们的关心帮助下，了解到想要干好工作，就要有良好的工作作风，做到学习与实践相结合，努力从头干起，坚持不懈搞好服务。通过领导的指导教育和系统的学习，我在业务素质和思想等方面都有了进一步的提高。

2.加强学习，提高专业水平。

领导告诉我们要勤学习、精本质、乐奉献、诚待人、实处事、严于律己，要有吃苦耐劳精神，所以我努力学习基本知识、各项法律、法规、条例，及时了解、掌握旅游发展的新动向、新经验，努力向领导同志学习，树立高度的服务意识，服务态度和蔼、热情、耐心、细致。

一是我们积极为《乡村旅游手册》进行了各景区、旅游线路、农家乐及重点村的深度考察，在月底拿出了初步成果。

二是在质监所积极做好各项工作，与旅游经营者签订“旅游安全目标责任书”;积极参加 “安全生产月”宣传咨询日活动并设置咨询台;做到认真及时受理投诉案件，做好记录;做好了各季节的安全工作，及时下发安全文件;旅游项目方面，做到了每月及时与项目负责人进行沟通。

二、存在的问题和不足

1.在日常生活中，在保持和发挥先进性方面，时时处处保持先进性这根“弦”绷得还不够紧，降低了对自己的要求和标准。

2、在学与做、知与行的关系上处理得不好。有时忙于工作而忽略了学习，有时忙于学习而忽略了工作，虽想全面协调，但无行之有效的计划，虽想平衡兼顾，却常顾此失彼。工作任务重后，新知识长进不大，已学知识却在滑坡。

3. 在20\_年的学习工作中，虽然有了一点进步，但仍然还有很多的不足之处，专业知识和自身的综合素质有待提高。

4. 工作统筹计划和科学安排不够全面，工作程序不够规范。

三、今后努力的方向

1、牢固树立“与时俱进”思想，不断提高学习和工作的自觉性，用先进的理念和方法引导具体的工作，努力做到“做则有效、效且从优”。

2、牢固树立共产党人的人生观、价值观，努力做到办实事、办好事。

3、努力学习专业知识，提高自身的综合素质，科学安排工作计划，规范工作程序。

在今后的工作中，在领导的正确领导下，我要进一步明确“为什么做、怎么做”这一根本性问题，提高认识、修正错误、检讨不足，在今后的工作中，我会积极努力做好各项工作，努力学习，锻炼自己，扩大自己的知识面，加大工作力度，克服不足，努力学习专业知识，提高自身综合素质，规范工作程序，取得更加优异的工作业绩。

**旅游销售年终工作总结(四)**

20\_即将过去，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“20\_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，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20\_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。

**旅游销售年终工作总结(五)**

第一周，我们接受了为期四天的专业知识培训，复印了大量的北京2日游宣传单，到一些小区、公园进行宣传。大家克服了心理障碍，勇敢地迈出了第一步。而且，在宣传和接受咨询的过程中，对旅游市场和公众的产品需求，有了初步了解。但本周由于对市场了解不充分，产品单一，加上销售技巧欠完善，没有发展出意向客户，一次性复印资料较多，开支显得有些浪费。

第二周，在接受石经理的业务技巧培训的同时，我们回顾了上周工作，总结了经验教训。为克服旅游线路单一的缺陷，开发石家庄周边一日游产品。和经理去平山进行景区踩点，查找网络资料，借鉴其他旅行社的做法，和大家一起设计了石家庄多条周边一日游路线。

周六、周日，我利用休息时间，造访了两个小区(清馨苑、青园小区)的居 委会，和清馨苑居委会达成了合作关系;青园小区也在收费的前提下，被允许在小区内宣传;与\_\_\_\_村领导达成了合作协议;与多所高校的多名教师、学生建立了联系。

第三周，根据不同消费群体如大学生、城市居民、农村村民的以及不同年龄段人群的特定需求，进一步完善了旅游产品设计。对上周开拓的几个市场，进行了市场跟踪：和一名大学生联合，组织一批 佛教信仰者，参加了苍岩山庙会之旅。

苍岩山庙会之旅的出团情况：虽然未带正式导游，游客表示遗憾，但我尽心竭力为游客服务，帮助大家拎包，搀扶老人，与几个领袖人物进行深入交流，以热情的言语和周到的服务弥补了经验的不足，得到游客的认同和好评，大家平安出行，顺利返回，并表示愿意继续与我们合作，参加6月份的五台山庙会。这次出团的不足之处是，由于过于信赖该学生工作能力，自己在出行之前，没有与这批游客进行直接沟通，导致30多个报名者只有14人成行。

第四周，和前期联络的\_\_\_村干部，组织了40多名村民，报名北京2日游，几经商讨，已经确定产品内容。和部分村民进行了沟通后，初步建立了信任关系，大家表示如第一次出团旅程顺利，服务到位，还愿意参加平山温泉、驼梁等多条线路的旅游。

根据村民的心理，制订了针对老顾客的真情回馈计划：第一次出团者，馈赠帽子一顶，免费拍照3-5 张; 在本公司三次出团者，馈赠质量可靠的布鞋一双，以回报老顾客的支持。

之后，与几个同行进行了联络、洽谈; 与一名保险公司的会计建立了联系，得到她提供的信息：在5、6月份，她 单位将组织员工赴山东泰山旅游。我们将尽力争取这次机会。

公司开业一个月来，我作为一名旅游行业的新兵，认真参加各项专业培训，自己也阅读了不少旅游的相关资料，进行了深入思考，了解了旅游工作的特点和程序，初步掌握并亲身体验了旅游产品销售和导游技能。也意识到自己专业功底的欠缺;各个地区的旅游专线信息掌握不够熟练。

工作建议

1、开发更多的线路，开拓旅游大市场。进行国际路线(如朝鲜)的宣传和组织。

2、开拓更大的游客群。把比较成熟的旅游路线如北京2日游，尽快在同类型市场上大范围推广、占领。

3、鉴于目前正处旅游旺季，时机宝贵，建议公司的工作时间适当调整：是否可在旺季时减少周末休息时间一天，待淡季时补休。

4、出团的服务细节要更加细致、到位。如领队带照相机、常备药品、队旗、扩音器等。

5、争取赞助商或购物点商家的支持，为游客提供小礼品，如笔、包、口杯、牙签盒、雨伞、购物袋、扑克牌等。

6、加大力度招聘员工。采取多种措施，调动所有员工的主动性、积极性。进一步提升和改善员工的个人形象、工作技巧。

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！