# 大学生旅行社顶岗实习日记8篇范文

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-01-07

*最小的旅行社可能只有一人，最大的旅行社则全球都有分店。从旅行社衍生的职业有：领队、导游、票务员、签证专员、计调员(旅游操作)等。经营旅行社是必须要持有当局发出的有效牌照，并且必须是某指定旅行社商会的会员才能经营旅行团，进行带团旅行。下面给大...*

最小的旅行社可能只有一人，最大的旅行社则全球都有分店。从旅行社衍生的职业有：领队、导游、票务员、签证专员、计调员(旅游操作)等。经营旅行社是必须要持有当局发出的有效牌照，并且必须是某指定旅行社商会的会员才能经营旅行团，进行带团旅行。下面给大家分享一些关于大学生旅行社顶岗实习日记8篇，供大家参考。

**大学生旅行社顶岗实习日记(1)**

在实习之前据我了解，金怡旅行社是中小型企业，并不像国旅、中旅等大型旅行公司拥有较高的知名度。金怡旅行社的客户主要来自番禺区，市场比较校因此，一度担心在客流量较小的公司里业务较少，实习中学习不到技能。

经过两天的观察见习，对金怡假期旅行社的业务有了初步了解。其实在当下，人们的旅游消费观念已经发生较大变化，而我对旅行社的认识还保留在传统的“团体出游、全程包办、定额标价、固定路线”旅游服务中。

现在这样的服务产品对旅游者的吸引力越来越小，反而那些能够为旅游者提供多种包价形式和旅游服务，尤其是能够根据旅游者自身需要提供“量身定制”的旅行服务，越得到人们的青睐。而金怡旅行社就是将旅游消费需求的多样化和个性化的服务投降市常

在个性化旅游服务市场中，旅游中介的分工越来越细。旅行社从过去的传统的做国内业务和国际业务之外，还开发不同的旅游专线，在同一地点或同一路线中也开发出“主体旅游”和“专题旅游”等多种产品。金怡旅行社所在的番禺区经济达到国家二线城市水平，人们的消费能力尚可，针对客户人群的消费能力和消费习惯，其主要业务是经营小型团体国内线路长、短期旅游，办理出入境旅游业务。

晓君的措辞简洁明了，使我对公司的业务范围有了更深的了解。今天已经熟悉了当下比较热门的几条旅行路线及其详细信息，今天见习完毕后，明天开始正式接触业务。

**大学生旅行社顶岗实习日记(2)**

接触旅行社业务3天以来，深刻认识到了前台无小事前台的工作很琐碎繁杂，闲忙不由己在见习的时候虽已经有了认识，但着手起来才有真正的体会

现在的通讯发达了，咨询多半通过电话、QQ、短信(飞信)等电子通讯实现在见习时，只觉得晓君接电话时解答耐心不怕麻烦，而自己接听电话时才知道需要面对的是客户不同的情绪和反应晓君比我小两岁，在这方面确实老到

前台的工作中，保持友好真诚态度是十分重要的，咨询是为了解决双方信息不对称的，良好的态度决定沟通的效果工作中保持开朗的心情，切忌将私人的情感带到工作上来，对我来说，主要是不能将上下班公交高峰人流带来的压力和不愉快在工作中体现出来，那是很不敬业的一般日间上门咨询的多半是中年老年人，对他们说话不但要真诚，还要有对长者的尊敬

**大学生旅行社顶岗实习日记(3)**

大后天有一个自发的中老年团前往西安。这个团是我到公司之前就开始洽谈的，主管表示还让晓君跟完这个团，所以我帮不上什么忙。

晓君让我帮忙查西安的天气和饮食事项。这些内容虽然可以由当地导游告知，但事先稍微了解会对双边导游沟通有助益。这个团是火车来回西安四天游，算是西安精品游了。

西安是个古城，文化底蕴后重，旅游业占经济比重大但因为经济在众多城市中比较落后，旅店的设施没有沿海一带好，很多日常用品还是自己准备为好。

之前也有去西安的团，这些内容公司里的人员多半都已经了解，晓君将这些当成行业常识普及给我，使我很受益。这些日常的内容构筑起的风尚，对旅游者来说是十分重要且必要的。要尽量多了解全国各地的风俗概况才能为客户提供更详尽周全的服务。

**大学生旅行社顶岗实习日记(4)**

旅行社属于服务业，按照最典型的服务行业作息经营，营业时间由8：00持续到21：00，一天13小时。因为我是实习生且住得较远，实习老师许盛添允许我在实习期间都上早班。十分感谢许盛添老师，免去我晚上坐车难的苦处。

每日的作息已经习惯，但是每个月的假期让我有些吃不消。因为公司是小型的，员工人数比较少轮班时间长，正式员工每月只有2天休假。这让我这个在校的学生有些适应不过来。

虽然刚考完试没多久，但是考试的时间也是按一周五个工作日排的，每周有两天的休息时间。指导老师给了我特例，允我一个月3天的假，这三天可以自主定，但避开周末，因为周末是服务业业务最多最需要人手的时候。

今天是连续工作的第10天，心理上疲倦感很强烈。这是我需要克服的。

之前的中老年团的单子已经算是完成了。和当地导游、当地酒店的合约都是出团之前定下的，成功出团就构成了正式合约，旅游团还在西安，定金(合约金)已经到账了。

除了用电子账户划出的大额数，还有一些小额数需要用现金支付给旅行社这边的工作人员。数额不大，兑成零额的时候就十分讲究了。钱本不应由我发，但是主管说为了锻炼，让我来做这件事。

这笔钱不是派给公司内的员工的，而是发给与公司有默认合同关系的杂物人员的。这些人员共有13名，每个人的要领的数额不等。之前在系部办公室当过助理，收发、验钱有些经验，而且这次的数额不算大，十分顺利。事情不大，但是主管把这件事交给我干是对我的信任，日后我在工作上必会更加用心。

**大学生旅行社顶岗实习日记(5)**

回忆昨天发钱的经历让我有些想法。在数钱的时候，面额不大的纸币码整齐后，数起来感觉自己的手很笨拙，总是数不快。一来是怕数错，二来一捻多张漏数。

验钞机数钞机在现在的市场上不贵，但并不是每一家公司都需要配备，我应该学习一下正规的数钞手法，以后工作中遇到数钞这一项时，可以干得又快又好。这个想法在大一当办公室助理时就有了，但是总没有行动起来。

今天是周一，没有什么人来咨询，正好给了我学习的契机。搜到了网上数钞的教学视频后，认真记录下了四种数钞手法。练习数钞要有道具，没有足够的真钞来练习。回去后向会计专业的同学借一沓道具钞票来练习，提升工作技能。

20\_\_年7月19日星期三早上晓君有事回去了。中午的时候，一个广药大四的学生，带来了我进公司实习后的第一张订单。她在到店面之前已经通过网络和电话向晓君了解过相关信息。她是班级毕业旅游的负责人，准备组一个27人的团前往凤凰。恰好我所在的班级在今年四月份也去了凤凰古城，在聊天中给了她不少经验，聊得很开心。她用个人名义下了定，支付了小额定金。

**大学生旅行社顶岗实习日记(6)**

昨天那个同学来的时候，是想着让旅行社负责包括交通、住宿、饭餐、路线等全部内容的，但和我聊了之后定下了自由团。这对于公司来说，成交的金额会小得多，基本上无利可赚。

想到这一点后，我有些惴惴不安，想起整个交谈过程中，许盛添老师也在一旁。这个时候我才想起交谈过程中他并没有给我太多的信息或者暗示，全程由着我来与这位同学沟通。趁人少的时候，我问起这件事，我的交谈让原本可以很大额订单变得很小了，影响公司的生意。

许盛添老师表现让我松了一口气，他告诉我说，公司小，更要看重口碑，这样的班游规模本来就不大，但是能选中我们的旅行社，很可能是公司在学校内部有口碑。况且，毕业游的人工作后如果有机缘，或者还可以间接给我们带来人脉和生意，目光要放长远一些。所以在可以保证公司运营的情况下，适当的让利是有利于公司长远发展的。许盛添的这番话让我很受教。

**大学生旅行社顶岗实习日记(7)**

前天休息了一天，在宿舍睡了几乎一整天。回来工作后反倒更加疲惫。睡了的那一整天白天睡得多了，晚上没睡好，第二天早上起不来，在地铁上因精神比较差，差点丢了手机。到公司的时候迟到了近半个小时。好在公司比较宽容，没有记过。连续工作虽然累，但是偶尔休息，尤其是过度睡眠，似乎更令人身心疲惫呢。

这一整天都是些比较基本的工作。现在已经到7月下旬，是一年中的旅游旺季，咨询多数集中在一天中的下午。到了下午三四点的时候，通常会电话QQ和到店的客人一齐来，真恨不得三头六臂通通处理妥当。在咨询比较密集的时候，特别是电话和QQ咨询多的时候，会很抓狂，很容易混淆客户信息和产品信息，回复的时候要格外小把心，出了差错的话丢了单子事情小，坏了的口碑就很难重新建立起来了。

**大学生旅行社顶岗实习日记(8)**

早上出门的时候还在纳闷为什么咨询的人多，签单的人少。下午的时候答案就找上门来了。来的是一对父亲，大约三十岁，准备休年假阖家去清远滑草漂流。他们是先联系上晓君的，这个单由她来跟。

这一家共5口人，有老有少，家里有车。他们本来已经和别的旅行社达成协议了的，不料妻子的公司临时有重要任务，年假推后了四五天，没能按时出团。

一来广州离清远比较近，这一家有车，出行方便;二来他们要求先前的旅行社提供比较详尽的信息，包括住宿酒店的价格、景点门票原价等;三来清远游的价格本就不贵，定金给得十分少。这些因素导致先前的旅行社武断地认为他们是来获取信息的，交了的定金后不出团，导致旅行社和清远酒店方面毁约，而这一家只是为了获得更好的自助游路线和信息。这样的原因在此事中确实是误会，但是也解答了为什么到旅行社咨询的人多而签单少的原因。

无论如何，这一家本是诚意出行的，与先前的旅行社合作不快，让我们的公司捡了现成便宜，毕竟他们要走的路线和出价都已经相当明确，只需要后台联系即可。

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！