# 导游毕业实习报告

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2023-12-30

*导游毕业实习报告（精选3篇）导游毕业实习报告 篇1 实习时间：20xx年12月 20xx年5月 实习目标：掌握导游业务，培养我们的协调能力与组织能力，能够真正的做到实践与理论相结合。 实习结果：通过在旅行社实习的几个月中，让我学到了很多在学...*

导游毕业实习报告（精选3篇）

导游毕业实习报告 篇1

实习时间：20xx年12月 20xx年5月

实习目标：掌握导游业务，培养我们的协调能力与组织能力，能够真正的做到实践与理论相结合。

实习结果：通过在旅行社实习的几个月中，让我学到了很多在学校课堂上学不到的东西，提高了自己独立分析问题、解决问题的能力。在实际的操作过程中，能够独立的去完成工作。

时间不等人，的确!一眨眼就要毕业了，在龙佑实习了半年，收获很多。在实习期间，我不仅学会了怎么带团，而且学会了怎样接人待物，使我拓宽了视野，增长了见识，为以后的工作提供了宝贵的经验。

一、实习单位概况

实习单位：龙佑赤壁温泉景区是由中旅景区投资有限公司、仙桃市地平线置业有限责任公司、武汉佳境房地产开发有限公司共同投资新建的大型综合性温泉旅游度假区。景区环境优美、设施齐全;是一个集观光度假，休闲疗养，运动健身生态旅游于一体的现代化温泉度假区。景区自20xx年9月26日开业以来，每天慕名而来的游客络绎不绝。先后承办了20xx年湖北省导游大赛等多次大型活动。同时拥有一支高素质的专业导游队伍。目前，中旅赤壁景区开发有限公司计划投资1.5亿，进一步扩大接待规模，提高服务设施档。

二、实习内容

(一)旅游实习接待内容

前台接待是客人对公司的第一印象，所以也非常重要。怎么样才能给客人留下美好的第一印象呢?首先我们必须面带微笑，让客人觉得有一种亲切的感觉;其次要让客人觉得我们做什么事都是站在客人的立场上，这样客人才会更信任我们，对以后的旅游活动顺利进行会有更好帮助。最后要及时向游客介绍当地的注意事项、风俗情况等。其实在接待中最主要的是跟客人多交流;从他们的实际情况出发，认真耐心的解答客人所提出的问题。尽可能的满足他们的需求。

(二)跟团学习导游技能

由于我没有导游证，所以在旅行社出去带团的机会并不怎么多。但是公司还是给了我很多机会，让我出去跟团。以前总是向往做一名导游，觉得能游山玩水是一件很好的差事。但是当我真正做了导游以后才发现原来要当一名好的导游真的不是一件容易的事。虽然做导游的时间不长，但每次上团都能和不同阶层的游客交流。每次也都有新的感受。导游要和各行各业的人交流如果你的沟通技巧不强的话，交流则无从下手。一个好的导游要有很强的沟通能力，成熟的个人亲和力，讲解生动引人。对自己的旅游线路、沿途风景民俗十分熟悉。还要和景区景点、酒店餐厅、司机保持良好的关系。

(三)了解旅行社的性质，经营业务与管理模式旅行社是为人们旅行提供服务的专门机构。旅游活动的发展是旅行社得以生产和发展的前提条件，从行业性质来看，旅行社属于服务业。为旅游者提供食、住、行、游、购、娱的六方面服务。从20世纪20xx年代我国第一家旅行社创立，随着我国国民经济的发展、国家政策的开放与完善，旅游景点的不断开发，我国的旅行社的数量快速增长，并且服务质量也不断提升。我国的旅行社按照经营业务范围划分为：国际旅行社和国内旅行社。国际旅行社经营入境旅游业务，出境旅游业务和国内旅游业务;国内旅行社专门经营国内旅游业务。

三、实习体会

这段时间的旅行社实习,对我来说受益匪浅，这次实习也让我发现书本上的知识与实际问题的差距，对旅行社这一行业有了更深的体会。也发现了自己有很多得不足之处，比如在工作中缺乏自信与耐心，语言表达能力还需加强。

(一)要有强烈的责任感和广泛的基础常识

我觉得作为一名导游员应该有很强烈得责任感，如果连最基本的责任感都没有，你根本上不了团。记得第一次带团得时候，我是怀着很紧张很兴奋得心去接的团，刚开始在讲解方面都还可以，也蛮顺利的。后来却在分房卡得时候出现了问题。本来就是散拼团，客人都不认识，男士又比较多，分到最后就只剩一间房，但是还有一男一女没分到。当时这2位客人就有意见了，觉得对他们不重视。后来在没办法的情况下，找到酒店的负责人重新换了一下房间。这是带团过程中遇见的很小的事，但我觉得这也是在挑战我的责任心。

(二)具备相应的旅游专业文化常识

作为一名导游，在带团过程中不仅仅是一名讲解员，还是一个 大保姆 。客人事无巨细可能都需要导游为其操心，对于客人，面对的是一个无从下手陌生的环境，因此导游如果缺乏日常生活中的基础。团队随时可能出现不可预料的问题，导游具有相应的知识，就可在第一时间将损失减少至最低，为游客为公司争取到最大的利益。如果一个专业的导游，连客人提的最基本的问题都回答不出的话，那么我觉得会很失败。记得有次带团去武汉，途径岳阳楼，当时有个客人就问我，他说;导游既然你是岳阳人应该对岳阳楼有一定的了解吧，那请你说说岳阳楼的前身是什么?当时我脸就红了，但是我还是很坚定的回答了他的问题，阅军楼就是岳阳楼的前身。虽然我是岳阳的，可岳阳楼我没去过。所以对岳阳楼不怎么熟悉。由于知道带团去武汉，会经过岳阳楼，所以在上团之前还是了解了岳阳楼一些最基本的常识。所以说，具备相应的旅游专业文化知识是我们导游员最基本的服务，这样客人才会更相信你游览也会更顺利。

(三)导游不仅要是杂家，更要是某些方面或某一领域的专家

其实像我们这样的新导游一上岗总觉得最重要的是背好景区材料，把它们背得烂熟，张口就来，不会停顿，这就是表示自己已是一个合格的导游了，但是通过几次带团我发现其实完全不是这么回事!首先你得明白游客们想听些什么，想听怎样的讲解。人们常说看景不如听景。给游客讲解就是要像在和朋友聊天。你把游客看作朋友眉飞色舞地给讲游客不知道的事情，才能抓住他们的注意力。

专业的导游就是不仅要成为 杂家 ，还要成为某一领域或某些方面的专家。要想成为专业的导游，还必须熟练掌握导游语言的基本技能。因为它是我们传播知识、沟通思想、交流感情的强大工具。其中最重要的口头语言表达，这是我们工作中最普遍、最常用的一种语言表达形式。

(四)不仅对景点要有热情，对游客也要有热情

多次经验的积累我发现当好一个导游，不但要有对景点的热情，还要有对游客的热情。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。在带团的过程中，谁也不能保证永远一切顺利，毕竟这不是只要我们自己做好就可以了，还需要其他工作搭档、合作单位、游客甚至天公来作美，而这些因素都不是我们所能掌控的。尽管有时候问题、事故的发生并不是我们的责任，还要被客人无端指责，但是，作为独立工作在旅游接待第一线的职员，当问题、事故发生的时候，负有帮助解决问题和协助处理事故的不可推卸责任，同时也是对我们的工作能力和独立处理问题能力的重大考验。面对初来乍到的游客，导游所表现出来的对旅游活动早有安排，对自己能胜任本次导游工作的信心，会是他们产生心理安全感的重要来源。有时我们接待的游客文化层次较高，或是豪门权贵，这时，强烈的自信心对我们更为重要。否则，底气不足，连自己都驾驭不了，就更别奢谈驾驭整个旅游团了。强烈的自信心还能增强我们的吸引力，处处显得落落大方，从而赢得游客的尊敬和认可。

(五)用心做事，真诚对人

其实导游在很多人眼里并不是有很好的看法，觉得我们导游只知道挣钱，为了挣钱可以不顾一切。可是我觉得很冤枉，导游也是人，也是在靠自己的劳动在挣钱。我们每天早上5点多起来，然后晚上通常是12点以后才能睡觉。连正常得休息时间都没有。第二天还要继续位客人服务。每一次带团都要提着高度的警惕，生怕出任何一点点差错。为了游客的人生财产安全，我们无时无刻的关注着游客得一举一动。有时侯因为一点点小事，游客就会对你发牢骚，指责你甚至说些难听的话。但是作为导游我们不仅不能还口，还要好言相劝，微笑着对他们赔不是。当然团队中也会有客人替我们导游想的，有位客人看见我没吃早餐，竟然还帮我带了早餐。当时我很感动，心里的委屈也就少了一半。我相信，只要我带着用心做事，真诚对人的原则去认真的对待每一位客人，他们会理解我们导游的!

实习是我们大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识。实习让我认识到，做导游的学问很大、很深。不是随随便便就可以学的来的，象如何安排路线，吃住，面对突发事件如何与游客进行沟通等。这些都要求我们导游懂得。作为一名导游员，业务事一方面，而关键的是态度问题。导游的工作是难度很大，最能锻炼人和最富有挑战的工作。其实在旅行社带团实习过程中，我彷徨过，失望过，受到了一些冤枉得投诉，不公平的指责和批评。但是更多的还是体会到其中的快乐。从中得到更多的教训和启迪。懂得了许许多多做人的真谛，这些都是在学校和书本中学不到的。这次的实习经历对我以后得生活学习有着重大的影响，那些酸甜苦辣使我得到了磨练。我相信，只要我努力，我一定会成功的!

导游毕业实习报告 篇2

实习地点：蓝天学院 八一起义纪念馆 滕王阁

实习时间： 20xx年4月24日 20xx年5月8日

实习目的：一、将书本上的理论知识运用到实际中去，更好的发现自己的不足。

二、提高作为导游所必需的语言表达能力，在游客面前讲解时，不会因为外界的因素而影响到自己的讲解，努力将自己的知识传授给游客。

三、培养在外带团时导游的独立工作能力、组织协调能力，随机应变能力和人际交往能力。导游人员在带团时，她是一个独立的个体，任何事情都可能发生，因此需要提高综合能力。

实习准备：一、将同学们分成若干组，每组选出一名组长，由组长统一负责和布置组员的任务，每到一处景点时，要有同学出来讲解。

二、准备蓝天学院、八一起义纪念馆、滕王阁三地的资料，搜集多方面的导游词，将这些书面导游词变成自己的知识。

三、提前进行对景点的了解和询问，设计出最合理的线路，以最少的路程看最多有特色的景点。

实习内容：一、蓝天学院的讲解，线路为：正大门 升旗台 景观大道(教学区) 临水广场、求真湖、蓝天阁 图书馆 学术报告厅 沙龙舞台 蓝海大剧场 体育馆 生活区 生态园 行政楼。

二、八一起义纪念馆的讲解，线路为先进陈列大楼，接着是江西大旅社，即八一起义总指挥部旧址。

三、滕王阁的讲解，即逐层讲解。

实习结果：一、初步掌握导游讲解时所必须的语言技巧和处理突发事情的应变能力，游客在询问相关问题时能够很好的回答他们。

二、顺利完成三次户外导游培训，将平常老师上课时传授的理论知识同实际相结合。

三、其中还存在着不足，有些景点同学们不敢出来讲解，对景点资料的掌握不齐全，没有将书面上的知识变为自己的知识。

实习心得：导游是学问，也是艺术。在我们的这次户外实训课上，我们学到了很多，首先，我认识到理论知识与实际能力是非常重要的，因为在导游过程中，会有许多技巧性的东西存在，比如如何与游客沟通就是最难学会的，但确是最重要的技巧;再次到哟讲解是到哟工作的一项重要内容，在旅游过程中，现场讲解效果如何，在一定程度上反映了一个导游的素质和水平，同时也在很打程度上反映了我们导游队伍的建设，也会影响游客对整个旅游的印象。

下面，我具体地对这次户外实训谈下心得体会，我们这次的导游实训景点分为三个：

第一个景点，在校园讲解的这一块上，同学们的表现都比较好，主要是对自己的学校比较了解，准备的也比较充分，但是我们都有着共同的缺点，就是在讲解时语速在不断的加快，语速在加快，但大脑思维一时还跟不上，就会出现口头禅，这将影响到讲解的效果，你对游客的吸引力也将会降低;其次，老师也在此次校园导游中，以蓝天阁，生态园为例，讲解了园林和古建筑方面的知识，这让我们更好地结合具体事物掌握知识。

第二个景点是八一起义纪念馆，在此次的讲解中，我饿母女首先是听定点导游讲解，结束之后再分组讲解，听完导游的讲解，发现了我们之间的差距，还存在着很多不足，八一起义纪念馆是一个红色旅游区，是一个有着很重要的历史景点，也是我们革命最光荣，最值得几年的地方，但由于我们对历史背景了解不是很多，以致于在导游词的准备反方面不是很充分，再讲解时不能流利的表达出来。在这个环节中没有预想的效果，这也说明了我们更应该认真地去学习，多掌握些历史知识，对我们今后的导游讲解时会有很大的作用。

第三个景点是滕王阁，滕王阁是因为王勃写的一篇文章而名扬天下，这首先就给我们下了一个要求，就要对《滕王阁序》这篇文章要有个初步的了解，，在这次的实训中，我们同样的是请这里的点点导游给我们先讲解，虽然同学们都大概知道这些知识，但还是很认真地听她的讲解，这次的实训，汇集了多方面的知识，有历史、人物、山水等等，这就要求我们要有丰富的知识面，对景物的了解也要更深层次，我们吸取了上次在八一起义纪念馆的教训，认真地准备好了导游词，对有些地方进行了现场模拟，可以说，这次的课，效果很不错。

通过这次的导游户外实训，我的确获益匪浅，作为一名导游，当你看到游客投来赞许的目光时，感到多么高兴和自豪，但是同样有着许多酸甜苦辣。

导游毕业实习报告 篇3

一、实习单位和实习时间和实习目的

实习单位：长沙虹运旅行社有限公司

实习时间：20xx年3月-20xx年6月

实习目的：通过顶岗实习使我们熟悉旅游线路，了解和掌握导游员带团的全过程和讲解技巧以及培养与锻炼处理突发情况的能力等导游服务的具体工作流程。

二、公司简介

长沙市虹运旅行社有限公司是经湖南省旅游局批准成立,长沙市工商局注册,由从事旅游事业多年的专业人士和一批有志从事旅游业的新秀组成,许可证号为:L-HUN-GN01118.长沙市虹运旅行社拥有一批经验丰富、业务娴熟的旅游管理人员以及持有国家导游证、大中专旅游专业毕业的优秀导游队伍.丰富的旅游工作经验奠定了我们在业内较高的业务水平;朝气蓬勃的工作热情、热心、亲切的良好服务意识确保了我们优质、高效的服务质量;透明的产品、优质的服务、低廉的价格代表了 虹运之旅 服务大众的企业宗旨，与各地旅行社、酒店、航空、铁路、客运都有很好的合作关系。并致力于老年旅游的发展，在浏阳市老年协会有分部。为打造金牌 老年旅游 而不懈奋斗!

三、实习内容和案例分析以及心得体会

( )了解旅游行业的操作流程

每个行业是复杂的也是简单的，是丑恶的也美丽的。到底情况怎样结果如何那就要看你是以一份什么心态去面对了。磨练与磨合是绝对少不了的!谁也别想逃脱!通过实习通过实践通过观察通过信息的交流对于旅游行业是渐渐明朗清晰。首先基本的旅行社分为国际社与国内社。然而国际社又分为出境入境一起与只经营入境的国际社。国内社基本分为组团与地接，然而又有专门的地接国内社与组团社一般又组团又地接的国内社中做得出色的很少!而且旅行社中又有专门散客拼团的同业操作中心也就是所谓的同行批发了。现在的旅行社中计调也不再是以前那种国内出境团队一起一个人操作现在是每条黄金线路都又一名专线计调。所以也是意味着旅游行业在随着市场经济的发展而在变化。然而作为一名导游员首先就要了解这些信息然后想成为一名合格的导游员那就首先要完备导游服务知识。再实践中我得出一条经验那就是：一份精彩动人的导游欢迎词是非常非常的重要!这其实也是所谓的 第一印象 。第一印象的好坏决定你接下来工作的进展。不管是去上团还是去应聘都非常的关键。因为导游欢迎词一讲出来，你这个导游的基本水平别人大概也是摸个七八成了。 有阳光的地方总有阴影 每个行业都有它 灰色 的一面。旅游行业就是这样。游客就是我们的衣食父母。演员的衣食父母是看客，司机的衣食父母是乘客，饭店的衣食父母是吃客。对于我们导游来说，衣食父母就是游客。我们导游就是靠游客领工资，拿薪水，吃回扣，收小费，严肃地打劫他们口袋里的人民币。但是人生在世，不能对不起父母，为人处世，也不能对不起自已的衣食父母，更不能为了利已而损人，我觉得这应该是所有人的做事原则，也包括我们导游!

(二)导游是一份痛并快乐着的职业

玉不琢不成器，人不打击不成长。一开始我的导游路是走的比较顺畅的但是世界上就是没有那么简单那么容易的事。 到底是兼职还是专职? 到底是去实习是每天上班不包吃不包住还处于最底层看脸色没啥人搭理你还是在宿舍待着偶尔带几个最简单的团队 到底是否从事旅游业!? 我想我终究是个不服输不屈服的人!我还是挺过来了!真的不晓得那段灰色的日子是怎么过来的。一个人在宿舍不管刮风下雨下雪去上班，上班了就是打杂还搞卫生!我想，暴风雨要来就来的更猛烈些吧!多谢我的妈妈!毫无条件毫无保留的支持我鼓励我!

风雨彩虹!铿锵玫瑰!风雨过后就会有彩虹的!我要感谢那些心智的磨练与给我积累的知识与收获!下面讲讲我正式的进入状态，在带团过程中遇到的案例。有过彷徨、无赖、坚定与成熟。首先说说我的北京单飞单卧六日游吧。其中入住第一晚领队夫人就头痛发烧加中暑症状。刚刚不舒服那时是10点左右12点左右我不放心再去问候的时候我看到那情形根本明天游不了景点了。我当时意识到情况的严峻性。劝着客人一定要坚持不要怕累，把她扶了起来帮她穿好鞋这时通知的酒店负责人还有一个年轻的客人也来了一起把客人送到了附近的医院。搞这搞那，后面留下领队照顾他夫人我们1点30才回酒店睡觉。明天五点又的起来。隔天是游故宫博物馆很大很长那时候我是特别注意游客，随身带了个口哨专门集合的时候使用。到了天安门和烈士纪念碑时由于地陪在此安排的参观时间稍长导致大部分客人提前40分钟到达集合地点只有一对年轻的夫妇没有到。但是电话也是联系不上。北京的地陪不怎么样挺黑的。但是我想作为全配我还是要带好我的团队吧。首先我就跟大家说明时间还没有到点然后夸奖他们再一个就是当着他们面联系那两位客人。接着兴致大发。带动他们一起在天安门广场唱起了我们家乡的民歌《浏阳河》。那是一个激情澎湃啊!客人回来还给我写了表扬信!这是我第一次出全陪给了我莫大的鼓舞哦!

案例分析：客人生病一定要放在心上尤其是领队家属类的。因为领队家属生病必定影响领队，而领队又是控制整个团队的关键人物!关于时间的提前与延误，首先就应该合情合理的解释然后采取补救措施。

那么如果是做地接及带领省内客人那就有很多的注意与学习的方面了!不管是全配还是地接最主要的还是讲究一个带团的节奏。处理协调各方面各行从业人员各地位年龄层次的关系!我这次只是讲了我的成功一点的案例其实还有很多细节方面的彷徨!希望处理事情来越来越成熟!加油!

(三)导游的希望和游客的期盼

现在旅游行业虽然是越来越规范了，但是卖团、负团费操作、零团费操作、交人头的情况多着呢!导游的待遇也不咋样!不与导游签就业合同不买五险一金的比比皆是!希望只是希望!如果是作为游客，一定也是希望自己遇到一名优秀得力的好导游而不是导购行的导游员吧。我不喜欢强迫客人消费我希望有那么一天我能得到全团客人的小费!其实照今年的旅游势头来看，行业是越来越规范了导游待遇是越来越好了景区也越来越规范了客人的消费意识也增强了。属于朝阳产业的旅游业一定会才像太阳一样光芒万丈!以后我能在上团的时候告诉客人：对于做好一名导游我很有信心!我相信!

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！