# 旅行社春季度工作计划(9篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-02-03

*旅行社春季度工作计划1根据旅行社目前的经营现状，我社如想在有限的市场份额面前占有一席之地，就得具有超越单纯价格竞争的新竞争思路，以创新取胜，以优质取胜，以价廉取胜，以服务取胜，以快速取胜，以促销取胜等等。所以，我社明年在加强自身建设的同时，...*

**旅行社春季度工作计划1**

根据旅行社目前的经营现状，我社如想在有限的市场份额面前占有一席之地，就得具有超越单纯价格竞争的新竞争思路，以创新取胜，以优质取胜，以价廉取胜，以服务取胜，以快速取胜，以促销取胜等等。

所以，我社明年在加强自身建设的同时，必须加大营销工作的力度，以促进我社的发展，在集团公司的领导下，把旅行社做大做强。

>一、在xxx旅行社目前规模较小，且经营能力有限。

所以，可以选择在这些细分市场上占有绝对的市场份额。

据调查，整个南昌市，甚至江西省的旅游市场上，还没有哪家旅行社是专做商务会议旅游及奖励旅游这一细分市场的，所以我们可以通过这个旅游市场上的空白点来给自己的旅行社做一个市场定位，正如美国学者肯罗曼珍曼丝所言：定位的精义在于牺牲，只有舍弃若干要点才能重点突出。

从而使自己区别于众多的竞争对手，避开市场竞争形成的经营压力。

利用集团公司所能带给我们的优势条件，迅速占领市场，成为这一市场的主导型的旅行社。

争取在明年承办10个以上的会议团，可采取以下营销计划：

1。在旅行社设专门的公务旅游业务组。

可以提供比如代订饭店客房、代办交通票据和文娱票据，代客联系参观游览项目，代办旅游保险，导游服务和交通集散地的接送服务等，为会议主办方排忧解难，做好后勤保障工作，为与会代表提供丰富而周到的服务。

2。制定一句旅游业务的宣传口号，可以通过一句琅琅上口的宣传口号反映出我社的市场定位。

我认为（让我代理你的移动）比较合适。

3。通过一切渠道获取有关政府机关、各企事业单位的商务会议信息。

4。主动出击，承办其商务会议及旅游业务。

5。提供周到而丰富的系列服务。

6。加强与主办方的联系，形成稳定的回头客。

>二、除了做好公务旅游这一市场外，旅行社传统的休闲旅游这一块业务要继续做，并且要稳步发展，力争明年达到组团和地接人数xx人次的预期目标。

1、在旅行社成立休闲旅游业务组。

2、在休闲旅游业务组内部又可细分为组团业务和地接业务两大部分。

3、根据不同的业务特点，采取不面的营销活动。

力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，因为维系一个老客户比去发展一个新客户容易地多，可以更容易形成客户对我们的品牌忠诚。

4、加强与外地组团社的联系与沟通，主动地向他们提供我们最新的地接价格以及线路的变化，并根据他们的要求提供所需的线路和服务，并有针对性地实行优惠和奖励。

5、主动地走出旅行社，走访南昌各大机关单位、团体、学校、医院、企业等，甚至是深入大街小巷，上门推销我们的旅游产品，这样不仅仅是推销产品，也是在做最廉价的广告宣传。

**旅行社春季度工作计划2**

20xx年我旅行社旅游工作的指导思想和奋斗目标是：紧紧抓住市委、市政府实施建设战略契机，充分发挥本地的区位条件，坚持资源整合与精品开发并举，坚持科学规划与重点推进并举，加快旅游精品开发，加快对外宣传促销，加快旅游行业管理，努力实现全市旅游业又好又快发展。把本地建设成致命的旅游目的地。20xx年我旅行社成绩斐然，20xx年更要再创辉煌，针对目前旅行社经营现状特制定20xx年工作计划，全力以赴拓展市场，加大营销工作力度，在现有市场的基础上做精做细，空白市场加快开发进度，不断提高本地旅游的生命力。20xx年旅游具体工作计划如下：

>一：重组团队，建立自己的团队文化。

一个组织的发展离不开优秀的员工，离不开激励员工奋发向上的文化。因此首先要做的就是文化的管理，在员工心里形成一种坚定的文化观。

>二：狠抓管理，继续强化 业务团队管理

我旅行社要制定一套完善的用人管理制度，确实能招到人、用好人、留住人，这就要靠公司的激励制度，真正做到多劳多得、少劳少得、不劳不得，在旅行社一切以绩效为前提，庸者退、能者上。在管理中，重结果的同时也要重过程，日常管理要制度化、规范化。只有严格管理、规范管理，才能锤炼出一支过硬的业务团队，才能在市场竞争中取得骄人的业绩。公司的经营好坏取决于对业务人员的日常管理，在管理上要做到有章可循。每名业务员每月都要制定合理的考核目标，拜访客户数量、成交客户数量要有量化要求，与工资、提成挂钩。业务员要量化管理的同时做到报表管理，每周要有周报表，内容包括每周工作内容（主要是拜访目标客户数并附客户详细资料）、下周工作计划。业务员要严格服从公司管理制度，只有按照公司的管理要求认真执行，就能做好本职工作，做出成绩来。业务员每周报表要以电子邮件或传真形式发到旅行社，同时旅行社也要有专人对业务员的拜访客户真实性及有效性做随机抽查，以督促业务员更好的开展工作，并对工作成果奖罚分明，在旅行社内部形成良好的工作氛围。

>三：开发新的旅游产品。

适时地开发新的旅游线路，比如：聚会游，野外游，休闲游等。只有不断创新，才能不断保持竞争优势。

>四：进一步开拓新市场，同时做好老市场巩固。

>五：以强化旅游服务意识为宗旨，增强旅游经营者和从业人员的安全意识，诚信意识，服务意识，提高顾客满意度。

牢固树立“服务第一，顾客至上”的旅游服务观念。加强导游和旅行社导游的培养，优化到有队伍建设，深入开展服务达标活动，逐步建立特色化、情感化人性化服务体系，树立和维护本地良好的对外旅游形象。

在新的一年里，本旅行社在旅游局的监督指导下、在社会各界的大力支持下，全体员工将更加努力工作，以更加饱满的热情，为企业再创佳绩。为本地的旅游事业再做贡献。

**旅行社春季度工作计划3**

xx年是我们杂志广告部业务开展的开局之年，做好xx年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，做好xx年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义。因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

通过xx年上半年各项工作开展情况的总结，我充分认识到了自身存在的不足，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题，我现将xx年工作计划陈列如下：

>一、制定每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大\*\*\*公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一节劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化!

>二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

>三、 加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。xx年下半年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，做好下半年工作计划，努力学习，提高工作、业务能力。

旅行社的营销工作计划书3

不知不觉，进入公司已经有1年了。也成为了公司的部门经理之一。现在xx年将结束，我想在岁末的时候写下了20xx年工作计划。

转眼间又要进入新的一年20xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

>一、 销量指标：

上级下达的销售任务30万元，销售目标35万元，每个季度万元

>二、 计划拟定：

1、年初拟定《年度销售计划》；

2、每月初拟定《月销售计划表》；

>三、客户分类：

根据接待的每一位客户进行细分化，将现有客户分为a类客户、b类客户、c类客户等三大类，并对各级客户进行全面分析。做到不同客户，采取不同的服务。做到乘兴而来，满意而归。

>四、实施措施：

1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为公司一名部门经理，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面与客户加强信息交流，增近感情，对a类客坚持每个星期联系一次，b类客户半个月联系一次，c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。

**旅行社春季度工作计划4**

20xx年，任重而道远，经营思路要不断创新，科学分析、果断决策，以管理取胜、以服务取胜。20xx年工作计划可以用八个字概括，那就是“内强素质、外树形象”，具体而言就是内部强化管理，强化对市场掌控度，加强业务人员的相关管理，在丽江市场外部做好整体布局，在原有市场业务稳健增长的前提下，在竞争中成为佼佼者。正如美国学者肯罗曼 珍曼丝所言：定位的精义在于牺牲，只有舍弃若干要点才能重点突出。从而使自己区别于众多的竞争对手，避开市场竞争形成的经营压力。利用公司所能带给我们的优势条件，继续占领旅游市场的主导地位。可采取以下营销计划：

(一)市场布局要完善，原有市场要巩固加强，新开市场要加快开发。我们要找市场、主动出击，进机关、下乡镇，搜集有效信息，挖掘潜在客户，常态拜访、做好客情。只要脚踏实地，坚持不懈，就能在找市场的基础上占领市场，在竞争激烈的市场当中立于不败之地。

(二)业务团队管理尤为关键。我旅行社要制定一套完善的用人制度，

确实能招到人、用好人、留住人，这就要靠公司的激励制度。在管理中，重结果的同时也要重过程，日常管理要制度化、规范化。只有严格管理、规范管理，才能锤炼出一支过硬的业务团队，才能在市场竞争中取得骄人的业绩。

(三)业务人员的日常管理。公司的经营好坏取决于对业务人员的日常管理，在管理上要做到有章可循。业务员要量化管理的同时做到报表管理，每周要有周报表，内容包括每周工作内容、下周工作计划。日常工作中要对用车相关责任人了解清楚并建立良好的业务合作关系，对景区旅游、会议用车等需求信息及时掌握，通过当面拜访、制作名片、发放宣传单、电话联系等多种形式增进了解、做好客情。值得一提的是，对以前合作过的客户要重点追踪，以建立良好的长期合作关系。并对工作成果奖罚分明，在旅行社内部形成良好的工作氛围。

(四)旅行社营销 工作应始终处在科学合理的状态中，各业务组的业务各有其侧重点，但同时其他业务也可兼做，并不矛盾。

(五)售后服务必不可少。对售后服务的重视关系到旅行社的后续发展，不仅仅是要靠业务员做好售后，旅行社也要抓好售后，做到双管齐下、起事半功倍之效。这对旅行社保持已有客源和开拓新客源都至关重要，形式有打问候电话、意见征询单、问候性明信片等。在服务上要多样化、个性化，做到以服务取胜，实现企业发展目标。

**旅行社春季度工作计划5**

本年度总结：

20xx年即将过去，算一算我来到九华实习也三个月了，俗话说：万事开头难。无论做什么工作，起初总是一个艰难、磨练、积累的过程在这三个月月的时间里也了解到了许多学校里学不到的知识，了解了旅行社导游工作与计调工作的具体程序。同时我也体会到导游和计调都是对知识积累、工作经验积累和应变能力要求很高的职业。因此平时要多注意知识的积累，多涉猎各方面的知识，拓宽视野，增加和客人交谈的话题和内容，提高自己的深度。并且还要细心，要事前预先了解可能出现的情况，提前做好准备工作，从而使自己在工作中掌握主动权。

下年度计划：

20xx年即将到来，新的一年，新的希望，新的计划。我市的旅行社业不断的发展我们对自己的发展也要有新的、明确的发展方向。据不完全统计，目前我市的旅行社有近26家，其中有康辉、中国国旅、春秋等比较成熟的大社，也有像我们九华、山水、凤凰等在本地发展起来的本土旅行社。那么作为我们九华旅行社这样一个土生土长的旅行社在这场激烈的竞争中应该如何应对呢？

>一、目标市场定位

假设我们把目标客户群分为高、中、低三个客户群，高、中端的客户基本上会选择大的旅行社，尤其是高端的客户群。因此流到我们本土旅行社的客户基本上就是中低客户群。但这也只是一种趋势，不是一尘不变的，只是我们首要的目标客户群应该定位在中低端的客户群中，去开发和维持这些客户。

（一）其中最为关键的是如何稳住“摇摆”的中端客户群。目前我们旅行社之间的抢客现象也主要是集中在这一客户群上，而各家旅行社的竞争方法也主要是价格上的恶性竞争。那么我社在此竞争中要取胜，我们就应该有超出价格竞争之外的新的竞争思路。

1、以创新取胜，我们应该将接收的各地组团社的旅游行程计划笑话成为有我们自己个性特征、特色的线路安排。让我们的行程区别于、特色于其他的旅行社。

2、以优质取胜，我们在给客人推荐线路时，尽量具体情况具体分析，根据客人特质的不同，给予不同推荐，并与其他线路的不适之处进行对比，突出本线路的亮点，使得线路因适合而变得优质。

3、以价廉取胜，在保证行程质量和一定利润的基础上，以价廉取胜，俗话说：人多力量大。人多往往利润也会大的。

5、以提供售后服务取胜，这一竞争手段，在我市现有的旅行社中实践的并不多，最主要的方式就是问候电话，亲切询问出游的感受及意见、建议等，并做好记录并改进。有客人的意见才能让我们有针对性的提高工作。

（二）另外，对于低端的客户群，主要集中在农村乡镇。随着经济的发展农民的经济收入和生活水平普遍提高，尤其是中老年人，儿女们成家立业，家庭宽裕，旅游的欲望日渐旺盛。因此这也是一个潜在的客户群。所以，只要我们能够在这些乡镇能有适当的宣传活动，我想能有很大的收获的，（如“北京双飞六日游”的行程在乡镇是绝对有吸引力和市场的）我们甚至可以通过一些关系在适当的位置设办事处。

>二、计调

1、聘用专业人才，做好职务和工作的分工，并做好定期的培训工作。

2、计调分工要细致和明确，尽量做到每个人具体负责一个区域的线路，精细的吃透线路的细节，在顾客上门时我们能因人而异的为他们推荐和解说，应答如流。从而让我们显得更有专业素质，获得客人的信赖。

3、力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，尽量做到在旅程结束后进行回访，亲切询问旅程的感受、意见和建议，并改进。因为维系一个老客户比发展一个新的客户要容易和必要，更容易形成客户对品牌的忠诚。

4、注意保持同行间的友好关系，争取通过“第三者”了解到一些其他旅行社的近期相关动向。

5、本社内的同事间应经常进行小型的活动，促进同事间的工作心得交流和情感交流，增进公司的向心力。

建立健全公司的各项制度，包括日常的行为规范、考勤、作息制度、薪酬制度、奖惩制度等。使公司行程规范的运营模式。

**旅行社春季度工作计划6**

根据旅行社目前经营现状，我社如想在有限市场份额面前占有一席之地，就得具有超越单纯价格竞争新竞争思路，以创新取胜，以优质取胜，以价廉取胜，以服务取胜，以快速取胜，以促销取胜等等。所以，我社明年在加强自身建设同时，必须加大营销工作力度，以促进我社发展，在集团公司领导下，把旅行社做大做强。

>一、在\*\*\*旅行社目前规模较小，且经营能力有限。

所以，可以选择在这些细分市场上占有绝对市场份额。据调查，整个南昌市，甚至江西省旅游市场上，还没有哪家旅行社是专做商务会议旅游及奖励旅游这一细分市场，所以我们可以通过这个旅游市场上空白点来给自己旅行社做一个市场定位，正如美国学者肯罗曼 珍曼丝所言：定位精义在于牺牲，只有舍弃若干要点才能重点突出。从而使自己区别于众多竞争对手，避开市场竞争形成经营压力。利用集团公司所能带给我们优势条件，迅速占领市场，成为这一市场主导型旅行社。争取在明年承办10个以上会议团，可采取以下营销计划：

1.在旅行社设专门公务旅游业务组。可以提供比如代订饭店客房、代办交通票据和文娱票据，代客联系参观游览项目，代办旅游保险，导游服务和交通集散地接送服务等，为会议主办方排忧解难，做好后勤保障工作，为与会代表提供丰富而周到服务。

2.制定一句旅游业务宣传口号，可以通过一句琅琅上口宣传口号反映出我社市场定位。我认为（让我代理你移动）比较合适。

3.通过一切渠道获取有关政府机关、各企事业单位商务会议信息。

4.主动出击，承办其商务会议及旅游业务。

5.提供周到而丰富系列服务。

6.加强与主办方联系，形成稳定回头客。

>二、除做好公务旅游这一市场外，旅行社传统休闲旅游这一块业务要继续做，并且要稳步发展，力争明年达到组团和地接人数202\_人次预期目标。

1、在旅行社成立休闲旅游业务组。

2、在休闲旅游业务组内部又可细分为组团业务和地接业务两大部分。

3、根据不同业务特点，采取不面营销活动。力争做一个客户便留住一个客户，建立完整客户档案，因为维系一个老客户比去发展一个新客户容易地多，可以更容易形成客户对我们品牌忠诚。

4、加强与外地组团社联系与沟通，主动地向他们提供我们最新地接价格以及线路变化，并根据他们要求提供所需线路和服务，并有针对性地实行优惠和奖励。

5、主动地走出旅行社，走访南昌各大机关单位、团体、学校、医院、企业等，甚至是深入大街小巷，上门推销我们旅游产品，这样不仅仅是推销产品，也是在做最廉价广告宣传。

>三、配合集团做好厚田沙漠销售工作。

我社计划明年在集团公司领导下，利用沙漠景区优惠政策，做好厚田沙漠景区团队和散客销售工作。目前已和湖北海外旅游集团公司取得意向性联系，操作实施计划正在筹划之中。

1、开发厚田沙漠散客天天发这一产品，我们可以充分利用我们现在资源优势开发这一产品，把我们散客天天发同行价以传真形式发 给南昌市及周边地市各大旅行社，从而把各大旅行社收集来散客做成团队形式，从而占领市场。

2、把营销重点放在本省、本市企事业单位和大、中专院校，以及中小方面，适时地进行推销，从而把厚田沙漠做成南昌各大学校组织学生组织春游、秋游及开展有益健康活动首选之地。

>四、开发新旅游产品。

目前南昌旅游市场，各旅行社提供市民、可供市民选择都是近几年来一成不变几条固定线路，我社可根据这一状况，适时地开发出一条或几条新旅游线路，比如于浙江龙游石窟，九江石门涧等，只有不断地创新，才能保持竞争优势，当然新旅游线路开辟也要有顾客消费群体，符合未来市场需求，这也是我社明年可尝试一项工作计划。

**旅行社春季度工作计划7**

在局党组的正确领导和局领导的关心支持下，今年年初，我被调入局办公室工作，一年来，我努力学习办公室业务，积极发挥参谋助手作用，履职尽责，在办公室全体人员的共同努力下，较好地完成了全年工作任务，但离局领导和同事们的期望仍有一定距离，现将本人今年工作情况小结如下：

>一、工作学习情况

1、更加注重强化个人学习，提升业务能力。俗话说“玉不琢不成器，人不学不知道”，今年到局办公室工作后，我明显感到机关办公室跟基层政府办公室的明显区别，也感到了从未有过的工作压力，我认为机关办公室的行政管理、信息档案、人事制度、后勤管理等各方面的工作要求都比基层更加细致、严谨，我深感能力有限，因而在日常工作和生活中就特别注意加强业务方面的学习，经常翻阅这方面的资料补课；另外，我还把政策法规、历史文化、旅游管理、修身养性等方面的资料作为一项重要的学习内容，例如通过学习《西藏自治区旅游条例》和《旅游管理实务》等使我对行业知识更加了解，通过仔细阅读《解放西藏史》使我对“老西藏精神”五句话内涵理解得更加深刻，通过细品《人生何必太计较》一书让我更加懂得了“舍与得、得与失”的道理，教我做人做事更加坦诚而豁达，如此种种，让我受益匪浅。

2、更加注重工作方式方法，发挥集体作用。办公室工作千头万绪，既繁又杂，全年基本上都处在“人少事多”的困局中，办公室每个人都能感到明显的工作压力，面对繁重的工作任务，一开始我就认为必须发挥好小集体的合力，绝不能单打独斗，在工作中我尽量做到合理安排人力、合理安排时间，按时保质保量完成工作目标任务，但即便如此，仍感到力不从心，时有不尽如人意的事发生，尤其是有两次领导讲话稿，我没能写好，分管领导交办的制作宣传栏也因种种原因未能及时制作完成。

3、更加注重协调各方关系，搞好科室团结。我局作为行署的一个工作机构，相比之下，是一个比较小的单位，总体上人少，但事一点不比别的单位少，甚至在某些方面或特殊时段事情更多、任务更重，去末今初实行机构改革后，单位科室分工更加细化，责任也相应更加明确。

因此，在具体工作中，我十分注重搞好科室之间这个小集体的团结，十分注重发挥办公室上传下达、左右协调的中枢作用，我经常给办公室的同事们说，要把工作精力放在做事上，特别是要多做有利于团结的事，少说不利于团结的话，对我个人而言，就是坚持宁做“闷葫芦”，不做“长舌妇”，多做“和事佬”，绝不做“挑事精”，因为我始终坚信，无论家小家大，只有团结才能出生产力、只有团结才能出战斗力；我经常想，如果我们这么小的一个单位都搞不好团结，面对每年这么多的工作任务，可想而知，我们局里从上到下、从里到外，从书记局长到科所长再到一般办事人员，每个人会累到什么程度，不仅身体累，心也累？所以我说，“己所不欲，勿施于人”。不管别人怎么样，先把自己做好，那就是做到在日常工作和生活中对领导、对同事都能坦诚相待、一视同仁，同时还要广交朋友、多交朋友、深交朋友。我认为，我要在局办公室带好这个头，继续把办公室的传统优良作风继承下去，发扬光大，在此，我也恳请各位领导、同事对我个人和办公室进行监督。

>二、问题及原因简析

1、日常工作疲于应付，主动性差。造成这种情况，主客观原因都有，但主要是主观原因，总有懒惰思想和畏难情绪，做事拖沓、观望，效率不高；客观原因就是片面地认为事情太多，只是应付了事。

2、做事存在浮躁情绪，急功近利。从上下半年分别召开的旅游工作会和研讨会来看，我明显感到了没有沉下心来认真做事，但事过之后才感到一些后悔，这个问题实际上也是我个人的缺点，今后我一定要努力克服。

3、遇事不能谨言慎行，牢骚太盛。可能是因为个人性情所致，也或许是涉世太浅、心高气傲，有时候“稳不住”，也不成熟，说错话得罪了领导，伤害了同事，还损坏了个人形象。今后我将把这一点作为为人处事之大忌铭记在心，加以改正。

>三、下一步工作方向

1、不断学习，练好“内功”。除刚才所述要加强理论和业务方面的学习外，我要利用好正在驻村这一有利时机，下一步重点把“创先争优强基础惠民生活动”有关政策学深学透，切实吃透各种惠民政策精神，为民实事、办好事，真正维护基层稳定，夯实我党的执政根基。

2、加强锻炼，积累经验。一是突出抓好当前在广大农牧区开展的“创先争优强基惠民”活动，围绕中心工作，多向群众请教，多向实践学习，要经得起考验和锻炼，丰富个人基层工作经历，切实为我局工作打开新局面；二是要克服缺点与不足，全力做好办公室日常工作，发挥好综合服务作用，以良好的工作状态发挥作用，推动工作，使明年办公室各项工作再上新台阶。

3、克服困难，把事做好。从目前我局总体上来看，各科室人少事多的局面很难在短时间内有明显改变，作为局里的中枢机构，虽然现在只靠两三个人强撑，但这只是暂时的，同时，我个人家庭中也有一些现实困难，这些困难都需要我在下一步工作中努力克服，我将尽力做到不误事，把精力放在认认真真做事上，不向局党组和局领导提不合理诉求。

**旅行社春季度工作计划8**

在新的`一年里，我决心认真提高业务工作水平，为我社经济效益的发展贡献自己全部力量，在新的一年里我将在以下几点进行加强以便于更好的完成社里布置下的每次带团任务：

1.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。

2.关注本地旅游业发展走向，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讲解。

3.及时了解同业竞争对手先进理念，以及新的举措且及时向领导汇报，以便领导作出发展计划及工作调整。

4.对内完成好每一次接团任务，对外尽自己最大努力提高三元旅行社良好声誉。

以上是我在新的一年里为自己制定的工作方向及目标，希望在社领导和各位同事的帮助下完成，另外在xx年的工作当中，我衷心的希望社领导能够加大力度，多方面的搜集，听取对我社发展有益的意见，如使用同业114的即时通信工具mq，和用“同业通”信息化管理旅行社业务。各位同事能够积极献策，不遗余力的为我社发展作出贡献，我社可以采取奖赏制度，凡采纳的意见或有利于我社发展的计划，应给予一定的表扬物质上的奖励，以调动每一位员工的工作积极性。

新年将至，在此我提前祝老总日进斗金，生意兴隆，祝同事明年店里爆满(包满)!新年大吉预祝明年咱们旅行社在英明神武的老总领导下和全体同事的共同努力中再一次实现每个景点里都是粉色的旗帜!

**旅行社春季度工作计划9**

不知不觉，进入公司已经有1年了。也成为了公司的部门经理之一。现在xxxx年将结束，我想在岁末的时候写下了工作计划。

转眼间又要进入新的一年工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

>一、 销量指标：

上级下达的销售任务30万元，销售目标35万元，每个季度万元

>二、 计划拟定：

1、年初拟定《年度销售计划》；

2、每月初拟定《月销售计划表》；

>三、客户分类：

根据接待的每一位客户进行细分化，将现有客户分为a类客户、b类客户、c类客户等三大类，并对各级客户进行全面分析。做到不同客户，采取不同的服务。做到乘兴而来，满意而归。

>四、实施措施：

1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为公司一名部门经理，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面与客户加强信息交流，增近感情，对a类客坚持每个星期联系一次，b类客户半个月联系一次，c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。

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！