# 最新旅游管理专业个人求职简历模板简短(7篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2025-04-11

*最新旅游管理专业个人求职简历模板简短一实习目的：过对旅游景区的学习，完成对实习旅游景区发展和完善提供一些自己学术上的建议；通过在旅游景区的实习工作能过真实的了解到旅游景区的工作部门的详细情况以及该旅游景区的实际情况；通过在旅游景区的实习，能...*

**最新旅游管理专业个人求职简历模板简短一**

实习目的：

过对旅游景区的学习，完成对实习旅游景区发展和完善提供一些自己学术上的建议；通过在旅游景区的实习工作能过真实的了解到旅游景区的工作部门的详细情况以及该旅游景区的实际情况；通过在旅游景区的实习，能够更好适应自己专业的就业方向，让我们能够在毕业之后更好的从事与专业相关的工作；通过在旅游景区的实习，检验下自己大学四年的专业学习成果。

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

xxx景区

景区讲解员

因为实习的景区是里学校比较偏远的地方，所以在实习开始的前一天我们就整理好去实习的相关物品和资料，提前达到景区附近。

然后在第二天我们在景区的相关负责人的带领下进入了景区，我们首先是进入宿舍将自己的行李放下，在这个路程中我就发现了景区很大同时也非常漂亮。一想到有这么美丽的工作环境，我就对这次的实习有了很大的好感。

因为我们在实习工作开始前是对景区很不了解的，所以我们要进行为期将近一个星期的实习培训。我们这次实习培训的内容主要包括：

对景区景点情况的了解、背诵景点讲解词、景区讲解员工作行为规范、景区的相关工作规定以及在景区工作要注意相关工作事宜。虽然只是培训，但是却不是很轻松，因为景点讲解词是有很多的，虽然我们现在只要对自己讲解的景区的讲解词进行背诵，但是通过以后的景区实习工作变动，我们也会对其他景点的讲解词以及相关情况进行了解和学习。

在培训后，我们就正式进入景区到自己负责的讲点工作，我每天的工作内容就是对我负责的景点进行讲解工作以及回答景区游客的相关问题。在第一天工作还是对景点不太熟悉的，同时也不是很适应这种实习工作，所以在讲解过程中我的讲解词出现了多次错误，面对游客对提问的问题，我有很多也没有能够回答的上来，还好我的同事帮我解围了，并安慰我上班第一天这样子是可以被原谅的，以后会变得更好的。也如他所言我在之后的工作中做的越来越好，同事对自己的要求也不断提高，在不断熟悉景区的工作后，我对景区其他的职位也产生了浓重的兴趣。

在这次实习中我了解了景区的工作，同时我对自己的景区讲解工作很满意。通过对景区讲解员三个月的工作我同时看到了景区发展和规划的不足，我会对景区提供相应的意见。在以后的景区工作中我也不仅仅只会满足于现在的工作，我会向景区规划方向进行转变，用自己的实力打造出一个更好更出名的旅游景点。

**最新旅游管理专业个人求职简历模板简短二**

今年3月到7月，我有幸能够在xx旅行社进行实习。虽然实习时间有限，每个星期我都在学校和旅行社之前来回跑，但在从中我学到的东西是我在学校课堂和书本中难以得到的。

在正式去旅行社之前，我就查找了不少关于其基本概况、发展情况的介绍，了解到公司成立于1992年7月，经过多年的经营发展，已经成为一个具有较大规模，充满活力的专业化旅游文化企业，所以能够进入这样一个大的企业我感到十分荣幸。

实习初期，社里给我安排的都是一些基础性的工作，类似于办公室文秘的工作，比如收发文件、打印、端菜送水等等，虽然这些内容并没有多少技术含量，但那段时间让我对旅行社的各部门分工和人员有了大致了解。因为我之前有过在酒店客房部前台的实习经历，我对前台工作也比较感兴趣，所以我申请到了前台接待和咨询的岗位。当然，我深知做好这一工作需要比较多的工作经验，好在社里的同事都特别热心的帮助我，加上我对这项工作内容的兴趣，所以进步还算是比较快。具体来说，前台接待包括这样一些内容：

1、接待客人，为客人提供专业意见。前台是旅行社的形象和门面，所以首先我要保持个人仪表的整洁大方，精神饱满，热情的服务会给客人留下良好的印象。我熟记了我社提供的各条线路，充分了解客人的旅游动机和目的地意向，并结合我的专业知识为客人推荐合适的旅游线路和方式。客人的咨询范围非常广泛，包括三餐安排、住宿条件、自费项目、机场来回接送、景点特色等等各方面，在这个过程中，常常会出现客人的问题我无法回答的情况，我只能求助于师傅。慢慢的在熟悉旅游线路、线路的排期、线路的基本情况后，我渐渐能够独自接待客人，回答他们的问询。

2、票务服务。包括各景点门票、火车票、机票，虽然在电脑上可以快速查询，但自己对于各种票价也要有大致了解，对同行价格也要熟记心中，才能迅速准确的根据其需求为客人订票订车。

3、接听电话。和在酒店前台比起来，在旅行社接听电话要难得多，因为涉及的内容很广，特别是投诉电话，对于没有多少经验的我来说实在是难以招架。所以在实习期内每每同事们接到投诉电话时我就在旁边认真听，学习他们的说话技巧和处理方式。之前在《旅行社管理概论》的课中学到过如何处理旅游者的投诉，但真正在实际操作中还是应该视情况而定，但是总的来说还是要主动了解投诉者的情况，核实问题，不能刻意回避置之不理，对待投诉时要通过多种渠道挽回不良影响。但我作为一个实习生还是无法擅自主张为旅游者提供物质补偿，要记得向领导汇报情况再做出决定。

4、签订旅游合同。这是实习了一段时间后我才开始做的工作，这项工作这是一个较为漫长的过程。首先要为客人讲解线路安排以及所涉及的款项，与计调部门联系确定该条线路是否有效和有机位，再跟游客签订合同。拟定好合同后让客人浏览合同中的细节，客人确定无误后再签名并收取旅游费用。当面点清款项无误后给客人开收据、发票，询问客人是否自愿购买意外旅游保险，留下客人的联系方式后，最后把一份旅游合同、收据、发票、旅游线路表一同递给客人，留一份合同备案。之后要通知计调部门帮客人定机位，报名参团，联系地接，安排司

机导游，购买旅游意外险。当客人临近旅游时间时，要电话或短信再次通知集合上车的时间、地点，并提示带上必备物品。客人回程后还要向他们询问宝贵意见，并记录下来。所以签订旅游合同是一项非常需要耐心和细心的工作，不能遗漏其中任意一个环节，才能保证旅游者旅游活动的正常开展。

除了前台接待，社里还安排过我兼职导游的一些工作。如简单的接机和送机，由于我之前对禄口机场也比较熟悉，所以这项工作并不太难。但是在这个过程中，还是要运用一些交往技巧，比如在接机过程中与客人的谈话应该和不应该涉及的问题，返回旅行社需要和不需要报告的事项等等，都有一定的讲究。我还跟着老导游出团，主要是距离较近的华东线，在实际操作中我发现，很多时候地陪、全陪的界限是很模糊的，要不就是一人身兼两职，而导游往往是肩负着很大的责任。由于我实习时间有限，社里给我安排的基本是一日游的线路。记得第一次带团去方特欢乐世界，虽然在书中学过带团的流程，但毕竟是第一次带团还是有一点紧张。游客的成员大多是父母带着孩子，在车上简单介绍自己和游览行程后，我发现大多数孩子依旧表现的很兴奋，由于路程也比较长，我就在车上开展了一些小游戏，还表演了一个小魔术，这些是我平时自己积累所学的，现在居然也都派上了用场。抵达目的地后，我与游客讲清了集合的时间和地点，并嘱咐家长照顾好自己的孩子。游览完后，游客们都很守时，我在点清人数后集合登车返回旅行社，算是圆满完成了这次任务。

熟记过《旅行社管理概论》中的理论，终究比不上自己真正进入旅行社，了解它的整个运作过程和经营管理，才真正理解书中字句的内涵。实习期间我体会到如今旅行社行业以及人与人之间竞争的激烈性，身处于旅行社这样的服务行业，仅凭专业知识是远远不够的，为人处事和待人接物都需要懂得，对于客人也要有很好的耐心和责任心。特别是在前台接待时，向客人介绍线路时要举止得体、言语恰当，还要保持微笑服务，让客人感到亲切。同时还要学会揣摩客人心理，时刻以客人的立场出发，推荐合适的线路。在带团过程中，除了要熟练掌握景点介绍外，更要学会与游客友好相处，增加回头客的机会。毕竟我们从事的是服务性的行业，各项安排都应该从旅游者的利益出发，为客人着想，才能不断提升和进步。

总的来说，我十分感谢学校能为我们安排这次实习，也十分感激南京康辉国际旅行社能接收我为实习生。在短短几个月中，我学到了为人处事的方法，增长了社会经验，同时也意识到了自己还存在一些不足，比如做事不够变通等等，也看到了就业市场激烈的竞争。在之后的学习中，我将总结实习经验，不断从各方面提升自己，为将来的就业打好坚实的基础。

实习是大学生迈向社会，进入职场的第一步，是学生在工作前的一个培训阶段，具有很重要的意义。这一次实习对我来说也是意义非凡，也终身难忘，因为这次实习带给我的不仅仅是对外界的一个认识，还带给我一些做人的道理。

这次的实习单位选择的是香格里拉普达措国家公园，而岗位是景区讲解员，工作内容就是作为景区讲解员为游客朋友们提供讲解和答疑服务，主要的工作地点是景区内的绿色大巴上，我们能接触到的人群，主要是：

a、内部工作人员：警察——协助景区管理的警卫人员;师傅——每辆大巴上都有一个师傅和一个导游，所以接触最多的应该是就是师傅;其他导游——在忙中偷闲的时候，大家可以相互讨论一些有的没的。

b、游客：我们是整个国家公园内部最直接接触游客的，也是与游客接触最多的工作人员

而我们讲解员的工作主要就是讲解公园内的一些主要景点景色，主要分为三段。

1、门景区→属都湖段：游客在景区大门售票厅买门票后，听从工作人员的安排进入景区绿色大巴乘车点，然后我们就开始了自己的工作，引导游客上车，给游客安排座位等。在这一个环节最容易出现的问题就是：a、进入公园之后，大家不分团，不分车自由游玩。由于国家公园内部有大巴车70多辆，而正式接待游客的也有50多辆，它是按照1、 2、3、4、5……的顺序排列的，而乘车也有一定的顺序，满一辆发一辆。这就可能有很多家庭或者亲人会被分开，而游客又会不满意所以会产生一些矛盾，这就需要警察和导游与游客沟通告诉他们，没事的，没几分钟你们你们就会在同一个地方下车了，到那里等

c、大巴车一般都是有34个正坐加5个加座，这就出现了另外一个问题：有很多游客不愿意坐加座或者说不愿意坐后面的位置，遇到这种情况只能先细心解释，如果实在不行的，只能换到其他车子上面

当39个游客全部坐好以后，我们就开始了他们的普达措国家公园之旅了。也就是我们正式开始讲解工作了这一段的讲解是：欢迎词→介绍自己和师傅→注意事项和环保宣传→公园概况→今天游览线路和内容→自由发挥(也就是看到什么讲什么：沿途景色主要有洛茸村，网脉橐吾，矮刺栎，西南鸢尾，属都岗河，高山柳，云南沙棘等)→属都湖简介以及游览路线介绍。车子在入栈道口停下后，选择徒步的游客下车徒步，选择乘车前往观景台的游客乘车继续前行，这一段不用讲解，可以休息一下，回答一下游客的问题。

**最新旅游管理专业个人求职简历模板简短三**

尊敬的领导：

您好！

首先衷心感谢您在百忙之中浏览我的求职信，为一位满腔热情的大学生开启一扇希望之门。

我叫xxx，是xx大学旅游管理专业的学生，即将面临毕业。借此择业之际，我怀着一颗赤诚的心和对事业的执著追求，真诚地介绍下自己。

在校期间，系统学习有关于旅游管理专业的理论与实践知识，并且以社会对人才的需求为向导，努力使自己向复合型人才方向发展。在课余时间，学习计算机知识，熟悉windows操作系统，熟练使用网络，能够快速的在网上查找所需要的资料。并且努力培训参加了与本专业相关的技能鉴定考试。就个人来讲，在校积极加入学生会，并且参加学生会的每一项活动。在班上，配合学生干部做一系列的工作，还经常主动担任班上的宣传工作。具有一定的工作能力及组织协调能力，具有较强的责任心，能够吃苦、诚实、自信、敬业。我有很强的动手能力，并且脚踏实地的努力办好每一件事。

鲜花和荣誉只能代表过去，未来的社会于我完全是一个陌生的世界，更是一个充满挑战的世界。年轻的我，有的是旺盛的精力和不服输的信念，但却缺乏锻炼自我，展示自我的机会。没有您伯乐的眼光，我将无法施展自己所学的知识。因此，我非常希望能够成为贵公司的一员。我将以更大的热情投入到新的工作环境中去，为公司的发展贡献自己的青春。

此致

敬礼！

求职人：xxx

20xx年xx月xx日

**最新旅游管理专业个人求职简历模板简短四**

尊敬的xx人事经理：

您好！

我叫xxx，是一名即将毕业于陕西省xxx大学20xx级旅游管理专业的学生，毕业将至，我已经做好了进入社会的准备。尽管我还缺乏很多社会经验，但是我自信，乐观、性格开朗、因为我拥有一颗热情而不平凡的心，我认为年轻是我的本钱，拼搏时我的天性，努力是我的责任。我坚信：只要我努力，定会成为一名合格的、优秀的社会需要的人才。

学生的主要任务就是学习，在校期间我基本完成了我的学习任务。考试成绩全部合格，平均成绩80分以上，并且在20xx—20xx、20xx—20xx学年获得院级奖学金。但是我并没有因为获得奖学金而满足现状，因为我知道，在大学是学习与积累的过程，为了更好适应日后的工作，还得不断地充实自己，我参加并通过了大学英语四级考试，还拿到了国家计算机二级证书以及导游人员资格证书，自学办公室自动化，掌握了excel、powerpoint等办公软件。爱好旅游，看书等。在学习这些知识的同时，我也阅读了各类书籍和杂志同时还注重提高我的实践能力。

从20xx年入学至今，我一直担任本班副班长职务，还曾担任院学生会外联部干事，热心组织参与志愿者活动，包括学校各种大型活动运动会、校庆活动等等。20xx年6月报名参加奥运火炬传递咸阳站的志愿者共作，维护现场秩序。20xx年4月组织班级集体参观游览秦始皇兵马俑博物馆等等，在这些活动中体会到了与大家齐心协作完成工作的乐趣，结交了志趣相投的朋友；也锻炼了自己得组织、领导才能，受益匪浅。同时，也充分寻找着接触社会，增加社会经验的机会，大一时先后做过手机促销员和发单员；大二时做过两个月的地理家教，并且大一大二的两个寒暑假都在一个中大规模的中心打工，极大的锻炼了我的忍耐能力，提高了我的服务意识和服务技能，让我变的更加成熟稳重；

大三上学期做过三个月的康师傅兼职促销员，口才得到极大提高的同时，也提高了我的销售能力；大三下学年在旅行社实习并兼任兼职导游员工作，将我所学的理论知识与实践充分的结合起来，增加了人际交往的经验，提高了我的应变能力和处理问题的能力，使我受益终身！

经过大学四年锤炼，在面对未来事业的选择时，我对自己有了更清醒的认识，我很热爱我的专业旅游业以及酒店行业，不管我即将选择哪一个就业，我都会在我的工作岗位上勤勤恳恳，努力奋斗！现在对于我来说，一切的辉煌与成功都以成为过去，我将要面对的是更具挑战的未来。我坚信一个人惟有把所擅长和所有的热情投入到社会中才能使自我价值得以实现，所以别人不愿做的，我会义不容辞的做好；别人能做到的，我会尽努力做到更好！不管将来身处哪个职位，我都愿与未来同事携手共进，共创辉煌！感谢您在百忙之中读完我的求职简历，诚祝事业蒸蒸日上！

此致

敬礼！

xxx

xxxx年xx月xx日

**最新旅游管理专业个人求职简历模板简短五**

今年3月到7月，我有幸能够在xx旅行社进行实习。虽然实习时间有限，每个星期我都在学校和旅行社之前来回跑，但在从中我学到的东西是我在学校课堂和书本中难以得到的。

在正式去旅行社之前，我就查找了不少关于其基本概况、发展情况的介绍，了解到公司成立于1992年7月，经过多年的经营发展，已经成为一个具有较大规模，充满活力的专业化旅游文化企业，所以能够进入这样一个大的企业我感到十分荣幸。

实习初期，社里给我安排的都是一些基础性的工作，类似于办公室文秘的工作，比如收发文件、打印、端菜送水等等，虽然这些内容并没有多少技术含量，但那段时间让我对旅行社的各部门分工和人员有了大致了解。因为我之前有过在酒店客房部前台的实习经历，我对前台工作也比较感兴趣，所以我申请到了前台接待和咨询的岗位。当然，我深知做好这一工作需要比较多的工作经验，好在社里的同事都特别热心的帮助我，加上我对这项工作内容的兴趣，所以进步还算是比较快。具体来说，前台接待包括这样一些内容：

1.接待客人，为客人提供专业意见。前台是旅行社的形象和门面，所以首先我要保持个人仪表的整洁大方，精神饱满，热情的服务会给客人留下良好的印象。我熟记了我社提供的各条线路，充分了解客人的旅游动机和目的地意向，并结合我的专业知识为客人推荐合适的旅游线路和方式。客人的咨询范围非常广泛，包括三餐安排、住宿条件、自费项目、机场来回接送、景点特色等等各方面，在这个过程中，常常会出现客人的问题我无法回答的情况，我只能求助于师傅。慢慢的在熟悉旅游线路、线路的排期、线路的基本情况后，我渐渐能够独自接待客人，回答他们的问询。

2.票务服务。包括各景点门票、火车票、机票，虽然在电脑上可以快速查询，但自己对于各种票价也要有大致了解，对同行价格也要熟记心中，才能迅速准确的根据其需求为客人订票订车。

3.接听电话。和在酒店前台比起来，在旅行社接听电话要难得多，因为涉及的内容很广，特别是投诉电话，对于没有多少经验的我来说实在是难以招架。所以在实习期内每每同事们接到投诉电话时我就在旁边认真听，学习他们的说话技巧和处理方式。之前在《旅行社管理概论》的课中学到过如何处理旅游者的投诉，但真正在实际操作中还是应该视情况而定，但是总的来说还是要主动了解投诉者的情况，核实问题，不能刻意回避置之不理，对待投诉时要通过多种渠道挽回不良影响。但我作为一个实习生还是无法擅自主张为旅游者提供物质补偿，要记得向领导汇报情况再做出决定。

4.签订旅游合同。这是实习了一段时间后我才开始做的工作，这项工作这是一个较为漫长的过程。首先要为客人讲解线路安排以及所涉及的款项，与计调部门联系确定该条线路是否有效和有机位，再跟游客签订合同。拟定好合同后让客人浏览合同中的细节，客人确定无误后再签名并收取旅游费用。当面点清款项无误后给客人开收据、发票，询问客人是否自愿购买意外旅游保险，留下客人的联系方式后，最后把一份旅游合同、收据、发票、旅游线路表一同递给客人，留一份合同备案。之后要通知计调部门帮客人定机位，报名参团，联系地接，安排司

机导游，购买旅游意外险。当客人临近旅游时间时，要电话或短信再次通知集合上车的时间、地点，并提示带上必备物品。客人回程后还要向他们询问宝贵意见，并记录下来。所以签订旅游合同是一项非常需要耐心和细心的工作，不能遗漏其中任意一个环节，才能保证旅游者旅游活动的正常开展。

除了前台接待，社里还安排过我兼职导游的一些工作。如简单的接机和送机，由于我之前对禄口机场也比较熟悉，所以这项工作并不太难。但是在这个过程中，还是要运用一些交往技巧，比如在接机过程中与客人的谈话应该和不应该涉及的问题，返回旅行社需要和不需要报告的事项等等，都有一定的讲究。我还跟着老导游出团，主要是距离较近的华东线，在实际操作中我发现，很多时候地陪、全陪的界限是很模糊的，要不就是一人身兼两职，而导游往往是肩负着很大的责任。由于我实习时间有限，社里给我安排的基本是一日游的线路。记得第一次带团去方特欢乐世界，虽然在书中学过带团的流程，但毕竟是第一次带团还是有一点紧张。游客的成员大多是父母带着孩子，在车上简单介绍自己和游览行程后，我发现大多数孩子依旧表现的很兴奋，由于路程也比较长，我就在车上开展了一些小游戏，还表演了一个小魔术，这些是我平时自己积累所学的，现在居然也都派上了用场。抵达目的地后，我与游客讲清了集合的时间和地点，并嘱咐家长照顾好自己的孩子。游览完后，游客们都很守时，我在点清人数后集合登车返回旅行社，算是圆满完成了这次任务。

熟记过《旅行社管理概论》中的理论，终究比不上自己真正进入旅行社，了解它的整个运作过程和经营管理，才真正理解书中字句的内涵。实习期间我体会到如今旅行社行业以及人与人之间竞争的激烈性，身处于旅行社这样的服务行业，仅凭专业知识是远远不够的，为人处事和待人接物都需要懂得，对于客人也要有很好的耐心和责任心。特别是在前台接待时，向客人介绍线路时要举止得体、言语恰当，还要保持微笑服务，让客人感到亲切。同时还要学会揣摩客人心理，时刻以客人的立场出发，推荐合适的线路。在带团过程中，除了要熟练掌握景点介绍外，更要学会与游客友好相处，增加回头客的机会。毕竟我们从事的是服务性的行业，各项安排都应该从旅游者的利益出发，为客人着想，才能不断提升和进步。

总的来说，我十分感谢学校能为我们安排这次实习，也十分感激南京康辉国际旅行社能接收我为实习生。在短短几个月中，我学到了为人处事的方法，增长了社会经验，同时也意识到了自己还存在一些不足，比如做事不够变通等等，也看到了就业市场激烈的竞争。在之后的学习中，我将总结实习经验，不断从各方面提升自己，为将来的就业打好坚实的基础。

**最新旅游管理专业个人求职简历模板简短六**

1、关系营销理论要求企业经营从以交易为导向转向以关系为导向

传统营销理论注重通过每一次交易实现企业利润最大化。而关系营销则着眼于将营销视为企业建立市场关系的活动，通过为顾客提供高质量的产品和服务，同顾客建立连续持久地关系，注重顾客的长远价值，实现顾客价值的最大化，最终达到保持顾客的目标，追求企业长久的获利能力。同时，关系营销还重视同利益相关者建立持久地关系，以实现保持顾客的目的。从以交易为导向转向以关系为导向，实际上是使企业与顾客对立与冲突的关系，变为双方之间的合作伙伴关系，即企业在为顾客创造价值最大化的同时，实现企业盈利的目的。

2、关系营销理论使企业营销战略发生变革

关系营销理论突破了传统营销理论褊狭的目标市场战略。传统营销将视野局限在目标市场上，通过市场细分，目标市场选择和市场定位，运用4p’s策略去满足目标顾客需求。而关系营销则扩展了企业的市场范围，它不仅包括顾客市场，还包括供应商市场、中间商市场、影响者市场和内部市场，可见其市场范围是全方位的。既考虑目标市场的利益，也考虑与其他市场的关系，从而使企业营销能够在更广阔的空间运作。

关系营销使企业同顾客、供应商、中间商、竞争者、政府、雇员之间的关系，从传统营销的单向关系转变为交互的、多赢的关系战略。关系营销使企业的服务战略发生变革。传统营销往往把服务与产品截然分开，只满足于通过更多的销售产品而赢得更多的新顾客，实现企业利润最大化。企业对顾客仅实行有限的顾客承诺和有限的服务，服务并未占据传统营销的战略地位。关系营销将产品与服务统一起来，将服务列入营销战略，强调通过对服务的顾客的承诺和履行，实现维持顾客的目标。

旅游企业要培养顾客忠诚，必须依赖顾客、公众与渠道企业等的支持，与之建立互惠互利、长久稳固的竞合关系，只有建立和维持牢固的关系网络，旅游企业才能赢得更多的忠诚顾客。

1、真正的以顾客满意为目标，最大限度地满足顾客需求，实现顾客让渡价值

顾客让渡价值是顾客总价值与顾客总成本之差。其中，顾客总价值是顾客从产品和服务中所能得到的全部利益，包括产品价值、服务价值、人员价值和形象价值。顾客总成本包括顾客为购买某一产品或服务所花费的货币成本、时间成本、体力和精力成本。顾客让渡价值的最大化实际上是顾客利益的最大化。旅游者利益最大化是指旅游者在支付一定成本的条件下，在旅游消费过程中所得到的物质和精神上的最大满足。因此，旅游企业关系营销最基本的原则就是尽可能地实现游客利益的最大化。同时，旅游企业应加强与旅游者的沟通。旅游企业与顾客进行信息的广泛沟通，一方面，有利于企业产品信息的传递，促使顾客购买产品；另一方面，可以通过沟通了解顾客不断变化的`消费需求，了解顾客对旅游产品与服务的意见、要求与建议，从而不断调整旅游产品、改善服务，最终实现顾客利益的最大化。

2、提高政府、媒体、社区等对旅游企业的满意度

政府、媒体和社区等公众在企业的经营活动中起着重要的作用，也是企业关系营销的重要组成部分。关系营销的一个基本点就是尽可能以利益驱使的方式来取悦于不同的利益主体，因而提高公众的满意度也是以利益取悦公众。旅游企业的不同公众有不同的利益诉求，政府主要注重对旅游业进行有效的管理、保证旅游活动和旅游经济活动的正常运行、促进资源的优化配置与环境保护等；社区希望旅游企业能够提供较多的就业岗位，带动当地经济的发展，有效保护环境等。旅游企业应该不断了解不同公众的不同利益需求并最大限度的满足他们的需求，才能够营造企业发展的良好环境，创造关系资源，公众才能支持和帮助旅游企业的发展。

3、建立和维持与旅游中间商互惠互利的合作关系

任何企业的资源都是有限的，而且在旅游产品的销售过程中，旅游企业不具备足够的实力采取直销模式直接把产品销给旅游者，它必须依赖旅游中间商。旅游中间商代售旅游企业产品可以使企业节约大量的成本，还可以迅速扩大旅游市场份额。因此，与旅游中间商建立良好的竞合关系，旅游中间商才能有会有足够的激励销售旅游企业的产品，使旅游企业和旅游中间商在合作中共同获利。

4、与竞争者营造公平的竞争环境

传统观念认为旅游企业与其竞争者之间是对立的关系。而关系营销认为旅游企业与其竞争者既存在竞争关系，更需要互相沟通、协调，共同营造公平的市场竞争环境。在这种理论的指导下，旅游企业应积极与竞争对手进行沟通，共同营造良好的竞争环境和发展规则。而且，竞争不是绝对的，在某些特定的条件下，竞争者会成为同盟者，双方共同遵守市场规则，在公平合理的市场环境中相互促进，不断提高旅游产品的质量和内容，尽可能的实现旅游者的利益和企业的利益。

关系营销是在新的市场环境中形成的新的营销理念，它是在传统营销理论的基础上，针对企业经营发展中的具体问题，突破了传统营销理论的局限，使营销理论获得了发展。它从注重顾客关系转变为注重建立和保持与顾客、供应商、中间商、政府、内部员工、竞争者、媒体等公众的交互关系。旅游企业通过实施关系营销策略得到各个利益相关者的支持，获得市场竞争优势，最终培养忠诚的顾客关系，促进旅游企业的发展。

**最新旅游管理专业个人求职简历模板简短七**

姓名：

国籍：中国

目前所在地：

民族：

户口所在地：

婚姻状况： 未婚

年龄：26 岁

培训认证：

求职意向及工作经历人才类型：普通求职

应聘职位：

工业/工厂类：

生产管理工作年限：7

职称： 无职称

求职类型： 全职 可到职- 随时

月薪要求： 20\_--3500

希望工作地区： xx

公司名称：xx磁电有限公司

起止年月：20xx-11 ～

公司性质：

所属行业：

担任职务：烧结车间主管

工作描述：主要产品：永磁湿压铁（磁瓦、方块、圆饼）、同性、异性、微波炉磁钢等。工作描述：主要负责车间的人员安排、调动及根据公司的生产计划合理的安排生产，对生产系统建立有效的统计机制和数据统计处理， 根据统计报告， 分析生产中的问题， 制定改进计划， 落实改进方案；处理好车间的各项工作。

离职原因：

公司名称：xx市粉末冶金厂

起止年月：20xx-10 ～ 20xx-11

公司性质：

所属行业：                     担任职务：

工作描述：主要产品：xx湿压铁氧体（磁瓦、方块、圆饼等）

工作描述：

1. 20xx年10月至20xx年3月 技术员 主要负责对产品的工艺流程及作业指导书制定，对产品发生的质量事故进行原因分析并跟进及改善的实施效果；

2. 20xx年4月至20xx年10月 主任助理 主要协助主任处理车间的各项工作，发现问题及时汇报。

离职原因：

教育背景

毕业院校：xx劳动人事学校

最高学历：中专毕业- 20xx-06-01

所学专业一：旅游管理

所学专业二：

xx-09--xx-06湖xx省xx县xx中学初中毕业证

xx-09--xx-06xx学校旅游管理中专毕业证

语言能力 外语： 英语                         一般国语水平：一般            粤语水平： 一般

工作能力及其他专长

本人接受新事物能力强，工作积极，责任心强，真诚 勤奋＋细心＋负责的工作态度，良好的人际关系及协调能力，思维敏捷，有较强的应变能力和逻辑思维能力。

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！