

暑假旅行心得体会(精选5篇)

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解 and 领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

暑假旅行心得体会篇一

1、完成学校统一要求的参与社会实践活动的任务

2、提高自己的导游服务技能，处理好与同事的人际关系，做一个优秀的导游和团队人员。

4、旅游业近几年得到了高速的发展，在高速发展的同时也出现了一系列的问题，有问题就有机会，通过对旅游业的不断了解，找到创业的机会。

5、通过在旅行社的实习更加具体深切的了解旅行社业的整个工作流程，锻炼自己对所学理论知识的消化应用。

6、向旅行社的管理人员多学习一下管理经验。

1、了解旅游地的内外交通、旅游地的环境保护等。

2、了解旅行社的服务规程及管理要领。

3、了解旅行社的性质，经营业务与管理模式。

4、担任地陪工作的导游人员：

(1) 认真做好旅游者在本站的接送服务；

(3) 热情做好导游讲解工作，积极向旅游者介绍和传播中国文化；

(5) 维护旅游者的人身和财物安全，做好事故防范和安全提示工作。

雄县雄州旅行社是保定较早的旅行社之一。一直充分注重对社会的回报与人才的培养。本社多年以来一直以“服务创品牌，满意在非凡”为立社之本，以“诚誉、守信、兑现、前瞻、安全”为服务宗旨，热心为新老客户服务。有着先进的管理理念和管理系统，拥有一批业务熟练、知识广博、经验丰富的管理、销售队伍和训练有素、服务优质。主要经营业务有：中国公民国内旅游、出境旅游、港澳旅游、入境旅游、会务旅游、休闲旅游，民俗旅游、太极旅游等；旅行社自成立以来，始终注重信誉和服务质量，赢得了海内外客户和旅游政管理部门的好评。

20xx年暑期实习期中，我非常荣幸的到保定雄县旅行社进行实习工作，期间的工作从前台的服务员到导游中各项不同工作中积累了不少的经验以及收获甚多。对于这次实习，是我继去年河南省景区实习后的一个长时间的实习工作，我的实习目的在于从实习中考察自己对专业知识所掌握的情况，将知识与实践相结合，在实践中提高自己的整体素质，为日后的工作打下基础。我平常的时候是去销售一下旅游线路，在实习的过程当中不断找到自己的不足，增加自己的带团经验和导游服务技能，提高自己的交流能力，在真实的工作环境下，认识自我，磨炼意志，锻炼心态，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。其次是负责前台接待和咨询的工作，在这项工作中我首先是要充分了解我们旅行社推出的线路，如线路的行程如何安排、住宿情况、交通工具、游玩景点和要注意的事项等等。

之后慢慢熟练了解业务内容后，参与了公司新线路产品的制作过程。作为新人，当然帮忙做一些其他琐碎的工作是我们

的责任，虽然是这样但是我还是在简单的工作中学到了很多东西，知道作为一个旅游工作人员不管从事哪方面的工作都要学会细心要有强烈的责任心。实习期中，各项工作中我都接触到很多新鲜事并多中学会了学会摸索客人的心理，对此也总结了一些经验，知道在游客到来时应该做到微笑服务，有针对性的向游客介绍旅游产品，在服务过程中态度要诚恳要真的设身处地为游客考虑，这些工作经验对我毕业后真正踏进社会工作将有着更大的影响和帮助。

实习工作过程中的收获

在旅行社的内部工作，我不仅接触了前台服务员的接待工作，也接触了旅行社内部运行工作的情况，在一定程度上对旅游市场运作得到了充分的认识和学习，同时我还曾多次作为导游员带团出游。另外从我对旅行社日常的管理和计调上的观察，有助于对所学过的管理学和人力资源管理学等科目的深入理解，进一步完善了自身的知识体系和提高了自己的管理能力。对现今这个需要专业技术和全方位能力人才的市场中认识到了自己需要，取长补短，弥补和进一步学习，对我以后无论在学习上还是生活中都有着极大的帮助。

（一）接待

在接待工作中，对于在和客人交谈旅游线路时的谈话、举止等要适当其分。因为客人对你的第一印象非常重要，如何在短时间内让客人信任你然后参与你的团队工作是个很好的前提。我认为，第一要必须面带微笑，让客人觉得有一种亲切的感觉；第二是在做介绍线路时要时刻以客人的立场上出发，投其所好；第三是对于外出游玩的介绍上，要及时向客人说明当地的消费情况、风俗情况、注意事项等。更重要的是要时刻站在客人角度上为他们着想，他们才会觉得我们是很体谅他们，尽心尽力在为他们服务。总之，在接待与服务的工作上，不仅要掌握好线路的流程而且还要懂得摸索客人的心理等技巧。

购买、后消费，为了保证旅行社的产品质量，使客人满意消费者满意，旅行社全部的服务过程要按照规范，标准来实现，只有这样才能使接待工作能顺利进行，所以，接待工作具有很强的规范性。旅游活动包含着对文化的了解、对知识的渴求，这在客观上要求接待工作具有较高的文化性，接待工作的主要部分是导游接待服务，导游接待服务不仅要帮助，照顾客人的旅行生活，更重要的是要在讲解的过程中传播文化，所以，接待工作具有较强的文化性。由于接待工作是独立进行的，接待人员和客人是双向交流的。

（二）计调

1、首先是人性化。

计调人员在讲话和接电话时应客气、礼貌、谦虚、简洁、利索、大方、善解人意、体贴对方，给人亲密无间、春风拂面之感。每个电话、每个确认、每个报价、每个说明都要充满感情，以体现你合作的诚意，表达你作业的信心，显示你准备的实力。书写信函、公文要规范化，字面要干净利落、清楚漂亮、简明扼要、准确鲜明，以赢得对方的好感，以换取对方的信任与合作。一个优秀的计调人员，一定是这个旅行社多彩“窗口”的展示。

2、然后是条理化。

计调人员一定要细致地阅读对方发来的接待计划。重点是具体时间、人数、用房数、是否单双间、小孩是否占床、用早、政府税如何缴纳。抵达大交通的准确时间和抵达口岸，核查中发现问题及时通知对方，迅速进行更改。此外，还要看看人员中有否少数民族或宗教信徒，饮食上有无特殊要求，以便提前通知餐厅。如果发现有人在本地过生日的游客，记得要送他一个生日蛋糕以表庆贺。如人数有增减，要及时进行车辆调换。条理化是规范化的核心，是标准化的前奏曲，是程序化的基础。

3、再次是周到化。“五定”（定房，定票，定车，定导游员，定餐）是计调人员的主要任务。尽管事物繁杂缭乱，但计调人员头脑必须时刻清醒，逐项落实。要做到耐心周到，还要特别注意两个字：第一个字是“快”，答复对方问题不可超过二十四小时，能解决的马上解决。一定要争分夺秒，快速行动。第二个字是“准”，即准确无误，一板一眼，说到做到，“不放空炮”，不变化无常。回答对方的询问，要用肯定词语，行还是不行，“行”怎么办，“不行”怎么办。千万不能模棱两可，是似而非。不然很难让客户产生信任，缺乏安全感，或许生意就这样“黄”了。

4、还有就是多样化。组一个团不容易，往往要做到价格既要低质量又要好，计调人员在其中往往发挥很大作用。因此，计调人员要对地接线路多备几套不同的价格方案，以适应不同游客的需求，同时留下取得合理利润的空间。同客户“讨价还价”是计调人员的家常便饭，有多套方案、多种手段，计调就能在“变数”中求得成功。不能固守“一个打法”，方案要多、要细、要全，你才可“兵来将挡，水来土掩”，纵然千变万化，我有一定之规。

5、最后就是知识化。

计调人员即要具有正常作业的常规手段，还要善于学习，肯于钻研及时掌握不断变化的新动态、新信息，以提高作业水平，肯下工夫学习新的工作方法，不断进行“自我充电”，以求更高、更快、更准、更强。如要熟练掌握宾馆饭店上下浮动的价位；海陆空价格的调整，航班的变化；本地新景点，新线路的情况，不能靠“听人家说”，也不能只靠电话问，应注重实地考察。只有掌握详细，准确的一手材料，才能沉着应战，对答如流，保证作业迅速流畅。

（三）导游

即使单纯的作为导游来讲，工作也是比较辛苦的。前几周的

主要事情就是熟悉旅行社的各条线路和新导游可能会去带的一些一日游旅游团，这样我不仅将自己以前的导游知识温习了一遍，还积累了一些经验。在此过程中重点就是去熟悉导游业务知识。背导游词，背到滚瓜烂熟，烂记于心是很重要的，而且还不能像背课文一样死记硬背，还必须要有趣味性，要拓展知识链，能够将各种相关知识融会贯通。接下来几周的时间就是自己独立的带一些去西柏坡，天桂山，苍岩山等旅游团。因为去的次数的增多，少了一些新鲜感，重复的工作就会多一些，这就更考验一个导游的耐性和基本功了，我坚持不懈的做了下来且没有叫苦叫累，因此一个月下来得到了领导和同事的一致好评。闲暇时我也会给自己充充电，看一些相关的书籍。当导游带团不是一件容易的事，不仅要有熟练的导游知识、丰富有趣的话题、多样的娱乐项目，还要掌握吃、住、行、游、购、娱整个活动的操作流程。要具备灵活处理突发事件的能力和良好的心理素质。

通过在旅行社实习，我了解到服务性行业所需要的人才不仅是要有一定的专业知识，更重要的是懂得如何为人处事和接人带物，以及对旅行社顾客的耐心以及责任心，期间我感觉在学校学到的理论知识和自己在工作中实践其实并不是一个概念，我想这也是学校之所以暑假让我们学习的原因，让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提高我们的能力，理论联系实际，我认为旅游管理专业中实践环节重要的是理论联系实际，提高了我们调查研究，观察问题，分析问题和解决问题的能力，培养在校大学生在社会中的生存及能力。

实习的两个多月带了多个旅游团，这不仅使自己的专业技能得到了提高，增加了旅游带团的经验，也使自己更加真切的体会到了工作的酸甜苦辣。当我实习期满离开旅行社前，老板对我工作的认可和我认真工作的表扬让我感到了极大的快乐！

暑假旅行心得体会篇二

通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长；另一方面，我们为社会做出了自己的贡献；但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。

这次的社会实践，让我有着很大的感触：人的一生中，学校并不是真正永远的学校，而真正的学校只有一个，那就是社会。大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式，是使促使大学生投身改革建设，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道，是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生在新观念吸收新的思想与知识。

社会才是学习和受教育的大课堂。在那片广阔的天地里。我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的实践活动，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解各方面的知识，有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐渐了解了社会，并开阔了我的视野，增强了才干，并在社会实践活动中认识了自己的位置，发现了自己的不足，对自身的价值能够进行客观的评价，这无形中使我对自已有一个正确的定位，增强

了我努力学习的信心和毅力。

经历了暑假的社会实践，我感慨颇多，我们见到了社会的真实一面，实践生活中每一天遇到的情况还在我脑海里回旋，它给我们带来了意想不到的效果，社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触社会、了解社会的机会。在今后的学习和生活中，我们将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代的需要，做一个对社会，对人民有用的人。

暑假旅行心得体会篇三

xx年的夏天，我迎来了作为大学生后的第一个暑假，当然天还是一如既往的酷热，但这个夏天过的特别有意义，因为在这期间，我满怀激情的参加了我的第一次暑期社会实践调查，也因此收获良多。

以前高中时老师也要求过我们做社会调查，但当时学业较紧，并且没有重视，根本就没有做，这次也算是我的第一次吧！由于以前没有认真了解如何进行社会实践，所以这次社会实践准备时间较长，但也比较充分，我们组同学经过认真，认真调查，按时完成了既定目标。这也是大学教育区别于中学教育的一大特征吧！在中学的时候，我相信大部分同学都是。

“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的，所获知识大部分也来自于书本和课堂。而现在，在注重素质教育的今天，书本和课堂不再是我们学习知识的主要来源，社会生活已经取而代之。而暑期社会实践刚好给了我们这个机会，社会实践活动将学校教育延伸到了社会，让我们大学生能够提前接触社会，了解社会。同时也是我们学习知识，锻炼才干的有效途径，为我们日后走向社会大学了基础！

记起曾和同学一起满头大汗地派调查问卷，一份份地回收，耐心地解释调查问题，细心地统计各项数据，这些工作让我

们受益匪浅，最重要的是，我们锻炼了我们的团队协作能力，让我们的友谊能够更加紧密。当然，在这个炎热的夏天，更锻炼了我们的耐力。让我们了解到社会生活的不容易！

这次我们实践活动的主题是“人们对暑期工的看法和建议”（相信很多提醒都做过暑期工，在我们的走访中，我们了解到暑期工的现状，以及人们对暑期工的各种看法和建议，最主要的是，他们认为暑期工的经历很有意义，让他们提前感受到了社会的竞争与压力。总的来说这次调查让我们更深入的从这个主题看到当前社会的现状，了解到当前社会找工作难以及同学们工作的艰辛。这次实践警醒了我们，不要安于现状，不要整天窝在宿舍和教室，要走出去，到社会实践一下，锻炼自己，提高自己适应社会的能力！

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。这次社会实践使我们获得的收获远大于在课堂，课堂只是教给我们理论。社会实践教给我们的是做人，做事以及如何在这个社会生存。

这次社会实践活动不仅使我们的各方面能力得到了提高，也使我们增强了扎根实践吃苦耐劳的精神。只要我们去实践，就能有收获！

暑假旅行心得体会篇四

（一）实习时间□20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日。

（二）实习地点：陕西省康辉国际旅行社部，笔者主要在公民旅游中心实习。

（三）实习目的：主要是培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过旅行社实习让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提高理论联系实际能力，更好的掌握课本知识和实际操作能力。

（四）实习单位概况：陕西省康辉国际旅行社有限公司创建于xx年，隶属于全国大型旅行社集团并在全国垂直管理104家直属分公司的一一中国康辉旅行社集团，是国家旅游局正式批准成立的国际旅行社。公司注册资本金150万元人民币，质量保证金60万元人民币。陕西省康辉国际旅行社有限公司是陕西省首家中央直属的国际旅行社，也是国家旅游局特许批准经营出国旅游业务的国际旅行社。

（一）接待实习内容

由于康辉下设很多部门，每当客人来公司时，一般都直接到各部门。客人对公司一印象非常重要，怎样给客人美好的第一印象呢？首先必须面带微笑，让客人觉得有一种亲切的感觉；其次是在做介绍线路时要时刻以客人的立场上出发，投其所好；最后是针对外出游玩的介绍上，要及时向客人说明当地的消费情况、风俗情况、注意事项等。

其实接待的对象不仅仅指出游的客人，也包括同业的工作人员。我们部门经理姓赵，有一天我按经理要求把社里的qq以及msn挂在了电脑上，大概7点时候qq闪了下，省华侨国际旅行社的同行给社里发了条信息，我打开一看原来是问好，我一看，不答理人家的做法是不对的，我就回了个笑脸，慢慢的我和她有一句没一句的聊了起来。

还有一天，有个中年女人来到了我们部门（公民旅游中心），我热情的向她打招呼，然后给她倒了杯水。然后我叫来了我们的计调经理，原来她是想和孩子出游，她是来了解情况的。有一天还和社里计联经理去跑业务了感觉还不错。晚上回学校，我仔细想了下，觉得和别人沟通原来并不困难。

还有一天，社里的会计闫姐让我盖章，之前我该的不好，董哥就给我说彩页滑应怎样盖能盖好，我那天不仅学会的是盖章而是做人做事的态度，要认认真真。

（二）产品线路安排实习

我是个刚到人家部门的学生，开始，对线路的安排工作，部门经理并不让我参与，只是让我慢慢看别人怎么做的，在经过两天的学习后，我对产品线路安排工作已经了解的几乎差不多了。产品对于一个公司的存活起关键性作用。旅游线路就是一种旅游产品，由于旅游产品容易被别人抄袭。我发现旅游企业一般不把线路安排透露给同业竞争对手。对于线路安排要注意的问题有下面几点：首先，要遵从客人要求，按照客人要求安排线路，诸如一些忌口忌讳的事情要提前向客人询问。其次要注意时间紧凑，让客人在合理的时间以及金钱内游览完他们想游览的地方。再次是线路安排人员要对地理知识相当了解，并用合适、优美的语言把线路向游客描述出来。最后，也是最重要的一点，那就是合理。在这里合理的含义是指合情合理。

暑假旅行心得体会篇五

时间飞逝，在大学的第一个假期很快就结束了，但是我还是沉醉在自己暑假社会实践的收获中。作为一名大学生，有着重大的历史职责和使命，而要承担起这一切，跟上时代的步伐，务必让我们的每一天都无缘无悔。我不想虚度我的人生。

因此在大学的第一个假期，我有了一个充实的、难忘的社会实践经历。我度过了一段被人称为“老师”的难忘的，阳光的日子。我在一家教育机构课外辅导部做兼职老师，在这次实践中，我感受到了不一样的东西，是我之前没有接触到的东西，这对我来说，是一项很难得到更好的发挥的前提。

学生暑假实践促进大学生素质全面发展，加强和改善青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、协作精神、实践潜力和社会交往潜力的重要途径。因此我觉得在假期得到这样的锻炼对自己尽快的适应社会生活有很大的作

用，这样的经历也会成为自己的一笔宝贵财富。

这次假期我为什么选取做家教作为自己实践的资料，原因有两点，首先我爸是一家课外辅导的负责人这样就给我带了一个很好的平台，还有一个原因就是为自己一个小小的梦想。

记得小时候就有一个梦想，期望长大后能成为一名光荣的人民教师。但是之后经历了人生的种种，我成为了一名工程管理专业的大学生。可儿时的那个梦想却一向都没有消逝。老师那高大的形象和伟岸的身躯，“好大一棵树”的优美旋律却依然在我脑海中萦绕，在身边回响。

于是就有了这样一个“一石三鸟”的经历。能够实现我的儿时梦想；能多一种不同的人生经历；能够靠自己的双手完成学业。之后我发现不仅仅让我学会了这几种东西。而使自己更加清楚的了解了自身的潜力和学到了许多课堂以外学不到的东西。