

2023年导游实践报告(优质5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

导游实践报告篇一

实践目的：实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

实践内容：让我从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论与实践相结合，让我感受到由一个大学生转变为职业人的过程。更好的体会我的专业知识和技能。

实践结果：通过这次实践让我对旅游这一行业有了更深的认识，我也更喜欢旅游这一行业了，学到了很多书本之外的知识。也学习了一些人际交往中的道理，各种人情风俗更深深吸引着我去追求。而且在这里更开阔了眼界，整合和延伸了课堂知识，同时也培养了旅游职业感觉。对景区建设与管理有了一定的见解。在以后的学习中我会在用这次实践中所获得的知识作为我以后工作的基础。

第一次参加跟我的专业挂边的社会实践，我明白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，有助于我们在校学生更新观念，吸收新的思

想与知识。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。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了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

选择了旅游专业的我，主要学的是景区开发与管理，因为我们马上就要考导游证了，所以在这次实践中自然比较关注这一环。我们来的是洛阳的一个4a级景区，没来之前我们有很多幻想，想想的是多么的美好。到这之后发现我们的工作主要是导游讲解但是还会干很多其他岗位的工作，虽然我们都觉得很辛苦但是我们也确实学到了很多书本上学不到的知识。在这个景区里我们每天面对的景色是一样的但是游客却没有一样的。虽然导游词都是那些东西但对于不同职业的游客我们的表达方式也不同，通过与他们相处的过程我也学到了很多为人处事的道理。

虽然在实践中只是在景区里做讲解员，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了景区实践应该能够应付得来，但是在景区里并没想象中如此容易。从我们刚来就开始熟悉导游词，了解各景点的情况。更重要的是背会了还得讲出来，要在游客面前讲出来保证他们能听懂，真正用到了导游实务老师讲的导游人员在讲解过程中的语速语调态度等。在带团过程中虽然很辛苦，但一看到游客的笑容和他们满意的面孔就感觉所有的辛苦都是值得的，他们的旅途圆满了他们很开心我的讲解得到了他们的肯定我也感觉非常高兴。

在这次实际践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也

很难说清楚,只有经历了才能了解.才能有深刻的感受,大家为了工作走到一起,每一个人都有自己的思想和个性,要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了.我想说的一点就是,在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行,那就改变一下适应它的方法.让我在这次社会实践中掌握了很多东西,最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨,不断学习不断积累。遇到不懂的地方,自己先想方设法解决,实在不行可以虚心请教他人。

导游实践报告篇二

XXXX年暑假期间,为提高自己的学习和动手能力,将自己在学校所学的知识与社会实践相结合,加深自己对社会的了解,为自己将来走向社会做准备,我选择了在xx平安旅行社当一名兼职导游。

xx平安旅行社有限公司成立于3月,经山东省旅游行政管理部门xx市旅游行政管理部门审批,在工商管理部门注册的具有独立法人资格旅游企业。全称《xx平安旅行社有限责任公司》,公司下设地接部、组团部、质检部、财务部、外联部、计调部等。在度当选“xx市旅行社协会常务理事单位”,荣获山东省首届“山东旅游细微服务达标企业”,度荣获“山东省诚信旅游示范企业”,并被xx市人事局、旅游局评为“xx市旅游行业先进集体”,目前正积极加入到“xx市十强旅行社”行列。

在这样一个优秀的企业里,我们一行50多个学生得到了系统的导游培训,在为期半个月的培训中,从第一天导游中心经理刘友鑫就逐日开始对我们讲授导游事务、导游法律法规、中国旅游地理、导游事故处理、山区导游模拟、海滨导游模拟等基本的导游技能,。我们还掌握了必要的旅游常识,如:

文物景点“禁止拍照”

更重要的是我们的交际能力得到很大的提高，处理好各方面的关系，我感到对自己感触最深的是：

踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到最好。

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是刘经理给我的忠告。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。一位在美国电视领域颇有成就的中大师兄讲过这么一个故事：他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。师兄说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。养成讲究条理性的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

导游实践报告篇三

实习目的：

通过这次实习对旅行社的具体营运与操作。管理等方面有了了解，丰富社会实践经验。

实习时间：

20xx年x月x日—20xx年x月x日

接待工作就是接待一些前来进行旅游咨询的顾客。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。也不仅仅是现场咨询接待，还包括上网接待，例如通过qq□msn□电子邮件等多种方式。我们实习的时间是旅游淡季，一些顾客可以通过我们的网上联系方式就可以购买旅游产品了。这样既可以节约时间，还可以方便你我。

他通过网上银行给我们汇款，一次交易就完成了。

前台接待

工作之后的规律生活让我觉得时间过得真快，不知不觉已经过了一周了，公司杨总分给我的任务就是从前台接待最基本的工作学起。

首先就是要熟悉旅行社所有的业务，在这基础上对人的态度也很重要，大多的客户都是不太清楚才来咨询的，所以要有一定的耐心，尤其是对于一些中老年人，除此之外，微笑也很重要，每天都要保持一个良好的开朗的心态来上班，切忌将私人的情感带到工作上来，那是很不专业的。而且也是这个行业不允许的。不但接人待物要亲切，而且还要善用身体语言，就是适当的点头呀，弯腰呀，等等，再一个就是说话时，双眼要注视对方，要让人感觉到你是在跟他讲话，而且很有兴趣听的样子，这样不仅让顾客有了被尊重的感觉，还多了一层亲切感，犹如回到家的感觉，这就是宾至如归的感觉了。这就是旅游行业所提倡的服务宗旨了。

其实前台接待并不像我想象的那么简单，在接下来的时间里我需要我学习的还有很多。

前接待流程

经过了三个周对前台接待的学习，在公司领导和老员工的帮助下我对这项工作有了初步的了解，是时候大体总结一下这个工作的了。

一、前台接待工作的基础：

1、产品丰富

2、熟悉产品

二、前台接待工作范畴

1、接听来电

2、接待来访

3、签订合同

三、前台接待工作流程

1、接听来电

(1) 铃响二声必须接听

(2) 自报家门礼貌在先

(3) 灵活应答切忌生硬

(4) 微笑应答亲切柔和

(5) 结束谈话表示感谢

(6) 留下电话登记回访

2、接待来访

(1) 热情迎接入座倒水

(2) 探询意向切忌生硬

(3) 适当引导灵活应答

(4) 效率要高勿让客等

(5) 留下电话登记回访

(6) 注重礼仪彰显素养

3、签订合同

(1) 资料齐备切忌混乱

(2) 讲解清楚以防误解

(3) 团队散客精心对待

(4) 各项确认一丝不苟

四、前台接待常见问题

1、不能向客户撒谎

2、不能泄露客户资料

3、不要以貌取人

4、拿不准的事情不要说

5、不可和客人过于套近乎

6、不可言语过多又不得体

7、不要随意批评客人

8、尽可能不要让客人多次往返旅行社拿资料物品

9、产品准备不充分，给客人感觉杂乱无序

10、前台接待要注重自身的形象

五、档案工作和回访工作

1、档案资料整整齐齐 各种表格归类整理

2、客户回访常记心上 多种方式赢得胜利

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。

乱中求稳

随着时间的推移，对计调工作的兴奋劲也渐渐地淡了下来，随之而来的就是那些琐碎的工作。我的同事告诉我在这种状态下最需要的就是周到化。“五定”（定房，定票，定车，定导游员，定餐）是我目前的主要任务。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。

什么事情都是乱乱的，使我在这段时间里的工作没有什么突出表现，为此我请教过老师和公司老员工，他们给我的建议是“好记性不如烂笔头”多记一些事情，学会先后有序。照此做了几天。工作的确有了很大的改进，谢谢那些身边默默帮助我的人。

（三）导游员职责实习我只考下来导游资格证，所以在旅游

企业出去带团的机会并不大。但我还是进行了导游员的职责实习。

1、担任全陪工作的导游人员的主要职责是：

(1) 实施旅行社的接待计划，监督各地接待单位的执行情况和接待质量；

(2) 协调领队、地陪、司机等各方面接待人员加强合作，做好旅行各站的衔接工作；

(5) 耐心解答旅游者提出的问题；

(6) 反映旅游者的意见和要求，开展市场调研工作，协助开发、设计新的旅游产品。

2、担任地陪工作的导游人员的主要职责是：

(1) 认真做好旅游；

(2) 严格按照接待计划确定游览日程，安排好旅游者的食宿、游览、购物、文娱等活动；

(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；

(4) 妥善处理好旅游相关服务各方面的协作关系，认真处理旅游者发生的各类问题；

(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。

(一) 旅行社的规范性

旅行社的规范性有两个层次的含义，一是指该旅行社是否为

根据我国《旅行社管理条例》相关规定设立的合法旅行社，二是指该旅行社在经营过程中是否存在欺骗旅游者、不正当竞争和超范围经营等违规行为。旅行社的规范性是旅游者在选择旅行社时首先要考虑的因素。

（二）旅行社产品的价格

旅游者之所以选择旅行社组织的旅游线路，一个很重要的原因就是希望节省旅游费用。因此，旅行社能不能在向旅游者推介旅游线路时提供诱人的旅游价格，在很大程度上决定着旅游者的购买决策。

（三）旅行社的服务质量

随着我国旅游消费者渐趋理性，越来越多的旅游者在选择旅行社的时候，已不仅仅着眼于旅行社的报价，而是综合平衡旅行社所提供旅游产品的“性价比”，从而权衡其所作出的购买决定是否“物有所值”。因而，旅行社的服务质量在旅游者心目中所占的分量越来越重。

（四）旅行社产品的丰富度和个性化程度

进入新世纪以来，人们的旅游消费观念正在发生多方面的变化，其中之一就是旅游消费

需求的多样化和个性化。传统的“团体标准等全包价旅游产品”对旅游者的吸引力越来越小，相反，那些能够为旅游者提供多种包价形式和旅游服务，尤其是能够提供根据旅游者特殊需要“度身定制”旅游产品的旅行社越来越多地受到旅游者的青睐。

（五）旅行社的诚信度

（六）诚信是旅行社企业立足于社会和长期盈利的基石，也

是旅游者选择旅行社的关键因素。旅行社的诚信主要体现在是否能够切实履行其出行前向旅游者所作的服务承诺。

（六）旅行社的品牌形象

者在本站的接 旅行社产品的无形性特征增大了旅游消费者的“购买觉察风险”，而购买名牌产品是降低该风险的有效方法。所以，旅行社在旅游者心目中形成的品牌形象，直接影响到旅游者的购买选择。

旅游业是朝阳企业，相对于其他类型的企业而言，旅游企业的可进入性高，门槛低。现阶段我国各地方旅行社相继建立，旅游企业的发展趋势如下所示：

（一）旅游中介分工越来越细分，旅行社从过去的传统的做国内业务和国际业务之分外，现在更加分工细致，不同的旅行社开发不同的旅游专线，同一品牌的旅行社也分别开发出不同的主体旅游和专题旅游。康辉国际旅行社办理国内旅游、出入境旅游业务。

（二）旅游中介的附加服务越来越突出。随着顾客越来越挑剔，竞争越来越激烈，各旅游中介机构为争夺顾客，提升品牌的竞争力，在为顾客服务的过程中，越来越注重服务的附加作用。如为顾客提供票务预订服务、租车接送服务等，提供金融服务、保险保障服务，还与许多其他餐饮娱乐等消费单位合作等等。

（三）旅游向郊区化、短期化发展，一日游、两日游越来越多。人们对双休日逐渐习惯和开发，旅游逐步从长线向郊区短线延伸，因此一日游、两日游这种短期的旅游活动越来越突出，因此各种各样的度假村越来越多，人们开始在双休日、节假日期间，抛下一周的紧张和都市的浮华，来到郊区吃农家饭，参加田园劳动，欣赏山水风光，追求自然、清醇和土朴。这从国内旅游相关增长指标远远高于出境旅游增长指标

可以得到印证。

（四）自助旅游渐成时尚。传统的旅行社服务，给人们留下了许多负面的印象（主要是吃不好、睡不好、玩不好），使旅游变成了只有旅没有游，但随着交通的越来越便利、私家车越来越普及、酒店预订公司繁荣以及飞速的发展，自助旅游的人越来越多，并渐成时尚。尤其大型节假日期间，三五个家庭结伴出行，驱车数千公里，跑遍大江南北已不是稀奇事，他们通过酒店预订公司预订酒店解决住宿问题。余下的就是自己自由的安排游玩，弥补了传统旅行社的不足。从20××年度用汽车作为旅游交通工具占15.7%的人数构成中可以证明。

（五）商务旅游越来越突出。随着经济贸易的发展，国内及国际性的商务考察旅游也越来越突出，据统计我国各类商务大军有4000万人，每年平均每人出行3次计，全国全年的商务旅游人次在1.2亿人次左右。而且商务旅游大军的队伍每年都在以数百万人次的速度在递增。商务旅游也呈现出规模化的发展趋势，尤其是大型的商务活动（包括传统的和新兴的商务活动）是导致商务旅游增长的主要因素。而且商务旅游的构成者中，从入境旅游人数的构成比例中可以看出，其中参加会议商务的人数占到17.7%，而从25—44岁占整个旅游人数的48.6%的比重也可以看出。所以，无论是旅行社或是其他旅游新兴的中介都会非常重视商务旅游市场。

（六）期货式旅游也已萌芽。尽管分时度假这种旅游形式在我国还是新鲜事物，还很不规范，但越来越多的城市的白领们选择了长达10年、20年、30年的分时度假的旅游服务项目，20××年选择分时度假的人数同比上升了数倍，预计全国20××年度购买分时度假者达万余人。目前许多旅游中介已不同程度地介入期货式旅游服务中来，并有几家知名的品牌旅行社联手在全国范围内兴建度假村，开展分时度假业务。

（七）旅游管理趋于有序和规范。

旅游中介的规范化工作近年来取得了突破性的进展，包括景点收费、旅游购物消费、导游索要小费等都进行了大力的整顿和规范，出台了一系列的旅游政策和法规，并推行了导游持证上岗，并推行了两卡（胸卡和计分卡）合一的工作，使导游证实行了全国联网的新的计分办法，从而有效约束了规范了导游行为，这使旅游中介向规范化管理工作迈出了一大步。

导游实践报告篇四

在xx年的这个暑假，我参加了旅游景点讲解员这个暑期实践活动。总的来说，我觉得收获很大。让我学习到什么叫做专业，什么叫做耐心，还有如何与游客交流，更好的为游客服务。

首先，旅游景点讲解员一个实践活动跟一般的实践活动不一样，它需要具备有专业知识。要讲解，就必须掌握旅游景点的一切，才能够准确的为游客讲解。所以，我经过了笔试，背诵讲解词，口试等多重的考验才可以在这个实践点做事，虽然准备的过程很累，不过，当自己能够为游客服务讲解时就觉得很有成就感，特别是讲解完后得到游客的嘉赏就更开心了。

作为旅游景点讲解队的队长。在组织这个暑期活动时，我是花了很多的精力。首先我很为同学着想，没有在他们进行期末考试时进行考核，而是等到大家结束考试了，才督促大家赶紧背好讲解词。而且，我也怕耽误大家的暑期时间，都是将就大家的空闲时间的去考核大家的。为了有一个让大家一齐有空的时间，我牺牲了去探望奶奶的时间，回到学校，组织大家去旅游景点听专业人员的讲解，好为大家通过面试而准备。没想到，就在去听取讲解的这一天，已经有两位答应我去的同学说不去了，理由是，我要打工。

第一次，我觉得情有可原，毕竟旅游景点实践点与其他实践

点不一样，他不是要求每天去的，而是轮班制的。所以，我答应他们下一次再带他们去。第二次，去进行考核。竟然所有人都说不去了，理由是，我要打工，参加了培训班，我去旅游…。那时，我觉得心理很难受，因为大家一开始都是答应我去的，为什么最后都会反悔呢？你们有事要做，我就没事么？而且，这时候根本就找不到人去参加这个实践活动的，因为它需要进行一段时间的培训有可能去为游客服务。最后，我只有自己一个去考核，自己去参与了这个实践活动。同时，加上亚运志愿者的培训，我整个八月就没有了。家里人每天都期待我回家，而我却不能回。

我觉得，在这次的暑期活动中，我认识到，做人一定要言而有信，有始有终，要为人着想。无论做什么事，一定要负起应有的责任。

换个角度，其实我在这个暑假可以参加这么有意义的实践活动，真的让我收益匪浅。同时，谢谢月滢师姐对我工作的帮助。很开心可以做到旅游景点讲解员，以后我也会继续更好的为游客服务。旅游景点讲解队也会在今后接纳更多真正为大家服务的志愿者。

导游实践报告篇五

在人们越来越注重自身素养的今天，需要使用报告的情况越来越多，我们在写报告的时候要注意涵盖报告的基本要素。你还在对写报告感到一筹莫展吗？以下是小编精心整理的导游实习实践报告，欢迎大家分享。

实训时间□20xx.8.29—20xx.9.6

实训地点：东湖风景区，湖北省博物馆，黄鹤楼，归元寺

实训目的：

- 1、通过实习让我们熟练掌握导游服务的具体工作流程。如服务流程、服务标准、服务技能。
- 2、进行实地导游模拟实践，掌握导游讲解的基本要求、基本技巧，常用的讲解方法，副语言的使用技能。
- 3、让我们了解导游工作的具体实况，以及在带团过程中如何解决一些突发事情。
- 4、理论与实践相结合，更好巩固所学的内容。

实训内容：

第一天：东湖风景区和湖北省博物馆

8点在学校鸿博楼集合坐校车去东湖，由于是两个班一起去座位有点不够，不过同学们都很谦让。不知是还没睡醒还是怎么，车厢内很安静很舒服，小睡了一觉东湖风景区就到了。下了车，老师说在东湖待到1：30集合然后再到省博游览。然后讲东湖的同学开始逐一讲解东湖导游同其它同学一起做游客跟随参观。我们一路人沿途一次游览了黄鹂湾、水杉、荷风、行吟阁、落羽桥、滨湖画廊、水天一色、长天楼、鲁迅广场。然后就自由活动到1：30在东湖门口集合步行去省博。在这次东湖活动中，我是讲解东湖的，由于个人问题没有完成好老师布置下的任务，很是愧疚。其它同学都表现的不错。自由活动中我和几个同学有租骑自行车。发现车游东湖比步行更加好。迎面吹来的风可以扫去夏日烦闷的心情。大叔阴下，地下树叶片片，车驶过后在枯叶上发出吱吱声配合着树木土香使人心情开怀，舒畅无比。东湖适合平常工作压力大，朋友、家人一起出来游玩。可以在青青绿草地上聚餐，度过一个美好的下午。步行到省博，正好喝掉不能带进省博的液体类物质。由于时间比较紧，讲省博的同学就没有讲解。在省博我们由一个专门讲解的讲解员带领游览了四大镇馆之宝：郧县人头骨化石，曾侯乙编钟，越王勾践剑、元青花四爱图

梅瓶。主要的参观路线为曾侯乙墓元青花四爱图梅瓶、越王勾践剑、吴王夫差矛，其中曾侯乙编钟和元青花四爱图梅瓶是在综合馆，越王勾践剑好吴王夫差矛是在楚文化馆。讲解了近2个小时后，我们3:30集合乘校车返回。由于时间紧张，我们此次还有很多的馆没有参观游览，很遗憾。下次有时间可以与朋友一起去参观，历史文物确实令人大开眼界，使人产生研究欲望。

第二天：黄鹤楼

同样8点在鸿博楼集合，由于校车晚点使原定的游览时间减少，所以决定观光完黄鹤楼我们自行返校，不过司门口就在黄鹤楼后面，这是个很不错的选择，可以去户部巷吃吃美食小吃解解馋。到达黄鹤楼门口，老师先去买票，然后我们检票进入。便在讲解黄鹤楼同学的`带领下游览了诗碑亭、鹅祠碑、九九归鹤图浮雕、毛泽东祠亭、白云阁、搁笔亭，最后我们参观的是黄鹤楼主楼。凭票进入后我们游览了黄鹤楼内部楼层，游览完主楼我们在黄鹤归来铜雕拍完集体合照后我们就自由活动了。后来和同学一起又看了千禧吉祥钟、留云亭、岳飞亭、岳飞铜雕、岳飞功德坊。在返校前去户部巷吃了午餐小吃。把黄鹤楼和司门口连起来观光游览是一个不错的游、购、食项目，很适合徒步自助旅行。

第三天：归元寺

同样8点在鸿博楼集合，我们本次参观路线依次为藏经阁、大士阁、万佛堂、大雄宝殿、韦驮殿、罗汉堂。其中还看见了池中有很多乌龟的放生池。大大小小的乌龟活泼可爱，看着都让人觉得可以长寿。参观完罗汉堂，可以到旁边买纪念品的地方买罗汉解说卡，金色的卡。上面写着你买的罗汉号数的解说由来，买回去看看做为书签都很不错。虽然现在大多数旅游都是以度假，但以宗教传播的旅行活动从古至今都是不可小觑的。不知道我们去的是不是不是时候，寺庙里念经学法的人很少。这里游览起来未觉枯燥无味，如果人文气息

浓厚一点，对于游客来说应该更具吸引力，游客的对象也会广泛一些，宗教庙宇可以成为更具有度假舒心解困的向往之地。由于天气不好，在微雨中远观了海岛观音像后便乘校车返校了。

实训心得：

- 1、当一个合格的导游要有强烈的责任感和服务热情。导游工作是一项脑体高度结合的服务工作，态度决定行动，拥有强烈的责任心，才会在实际工作中投入满腔的工作热情，为客人提供高质量的服务。
- 2、要有广博文化知识面。导游接触的游客中，各种社会背景、文化层次不尽相同，导游就应该做一个杂家“，上知天文下知地理，这样在进行讲解中，就可运用所掌握的知识和智慧来应对。
- 3、具有组织协调应变能力。导游的服务对象是不断变化的复杂群体，同时导游工作还离不开旅游接待服务中其他相关部门的配合和支持任何一个环节出现偏差，都会令导游服务黯然失色，因此要头脑清晰，有交情组织协调应变能力，保证游客的旅游活动顺利进行。
- 4、要有自信。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。
- 5、语言清晰准确，讲解生动活泼。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。
- 6、实践让我认识到，做导游的学问真的很大，很深，不是随随便便就可能学的来，像如何安排路线，如何应对突发事件，如何与游客进行沟通等等。所以，要当好一个导游的确很不容易，

而好的导游服务对游客来说又的确是一种享受。

班级：旅管专2

学号：

姓名：