最新旅游拓展部工作计划(模板10篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

旅游拓展部工作计划篇一

一、强化组织领导我局成立了由局长xx任组长，副局长xx等局班子领导为副组长，相关股室人员为成员的旅游工作领导小组。领导小组下设办公室，负责具体日常事务工作。

二、公共文体旅惠民服务

3、积极开展各类文体旅相关会节、活动，全年举办部门特色的文体旅活动

6、做好节庆活动、节假日文体旅相关安全工作，依法开展为文体旅安全综合检查，做好辖区内文体旅安全工作，无涉文体旅投诉和安全事故三、新闻宣传确定固定文体旅宣传员，组建文体旅志愿宣传服务队伍，加强对文体旅志愿宣传服务队伍的关心和支持，积极动员职工为□xx新闻》投稿。

四、氛围营造因地制宜设置文体旅宣传栏，营造本地本单位有展现文体旅氛围的宣传栏，营造健康文明文化、体育和旅游氛围，促进文体旅事业深度融合、繁荣发展，支持文体旅企业开展工作，为文体旅企业提供服务，营造文体旅企业良好的发展环境。

五、下一步的工作计划我局将在县委、县政府的坚强领导下，坚持“政府主导、企业主体、市场运作”原则，全面贯彻落

实xx县委、县政府提出的“全域旅游”、“旅游富县”的战略目标，强化项目推进落实，加快服务业发展，培育壮大电商物流产业，加强住宿餐饮企业管理，大力提升旅游发展环境，配合旅游局等部门积极开发旅游产品，推动旅游市场服务管理体系的全面升级，大力发展乡村旅游，全面推动我县经济社会等各项事业快速发展。

旅游拓展部工作计划篇二

20xx年是我市旅游资源开发和行业管理的突破年、关键年。我局要紧紧围绕建设“商周铜城、港口新市、休闲花园、和谐瑞昌”的目标，以规划为基础，以项目为抓手，不断加大招商力度，加强行业管理，扎实推进我市旅游业的发展，重点做好以下几方面工作。

旅游资源具有不可再生性，要科学开发，合理利用，始终坚持可持续发展战略。

1、编制《瑞昌市旅游发展总体规划》。旅游要发展，规划要先行，我局按照“高起点规划，高品位建设，高标准发展”的要求，聘请专家编制科学的发展规划，并在此基础上制定各大景区的总体规划和控制性详细规划，做到规划一步到位，实施分步进行。

2、制定规范性文件。为加强我市旅游总体开发规范管理，有效保护和合理开发利用旅游资源，规范旅游开发秩序，促进我市旅游业健康、稳步、持续、有序的发展，依据国家有关法规，结合我市实际，制定《瑞昌市旅游总体开发规范化操作办法》，报经市政府批准通过，保证我市旅游业步入法制化发展轨道。

招商引资工作是重中之重，继续把该项工作作为头等大事来抓。

1、加强宣传，力争引进一个以上旅游开发项目签约进资。

（1）开通瑞昌旅游网。创新旅游宣传途径，年度内开通瑞昌旅游网，广泛宣传我市旅游资源。

（2）构建旅游宣传平台。为更好地宣传瑞昌旅游资源，营造良好的旅游发展氛围，我局打算开展两项主题活动，扩大旅游景区（点）的影响。一是开展一次采风活动，组织摄影爱好者对旅游资源点进行拍摄，并汇编成画册和制作光盘，作为对外推荐的宣传资料。二是与其他部门在旅游景点联办一次体育赛事，吸引媒体眼球，提高景区知名度。

2、全力推进项目开发工作。

（1）对已签约项目加强跟踪联系，对有投资意向的项目，协调相关部门帮助解决实际困难，力促项目早立项，早开工，早建设。

（2）对有意投资我市旅游项目的客商进行跟进，主动上门联系，坚定客商投资决心，力争尽早签约。

（3）对准备开工建设的项目，全程提供保姆式服务，协调相关部门尽快办理配套手续，指导开展项目规划，按照国家和省旅游局申报星级景区景点的标准指导建设，为客商争取国家和省旅游局政策和资金支持，争取市内扶贫、交通、水利、林业等部门的优惠政策和资金，协助解决建设中的实际困难，尽早开发建成一个景区，实现旅游开发零突破。

结合国家旅游局“乡村游”、“城乡结合游”旅游主题，因地制宜开发乡村旅游新产品。

1、根据本地实际，结合社会主义新农村建设，规划包装2-3个乡村游项目，强力向外推介招商，吸引更多的外资开发乡村游点。

3、整合现有的资源，编制一条特色旅游线路，利用各种渠道向外推介，力求突出地方特色，压滤机滤布实现瑞昌零游客的突破。

立足我市丰富的物产资源、工艺资源和人力资源，构建以瑞昌剪纸为龙头，包括铜制品、高山蔬菜、根雕、竹编等的系列旅游商品体系，吸引更多的劳动力和资金参与旅游商品生产，发展旅游商品经济，带动全民创业，百姓致富。

1、通力合作，会同其他部门争取政府和上级部门贴息，对三贤文化产业公司和瑞昌田园文化产业有限公司给予适当资金扶持，做精、做强、做大瑞昌剪纸产业，力争将瑞昌剪纸做成全国知名旅游商品。

2、按照“设计地方化、包装轻巧化、价格大众化”的理念，联合专业设计部门指导研发设计出更多的突出瑞昌和九江特色的旅游商品。

3、继续加大对瑞昌旅游商品的宣传力度，滤布搭建旅游商品销售平台，同时推荐重点旅游商品进入九江市旅游商品展销中心展销。

结合上级有关文件精神，加强部门协作，开展旅游市场的集中整治工作，加强行政监管与行业自律的有机结合，推进诚信旅游建设。

1、服务和引导好我市各类旅行社健康有序地开展工作，并且加大对旅行社的监管力度，抓好旅行社市场的治理整顿，对超范围经营、违反合同、降低服务标准、“零团费”等现象进行查处，使旅行社做到诚信服务，加强对我市旅行社分支机构、门市部的监督检查，建立诚信档案。

2、联合工商行政管理部门开展对旅游广告的治理活动，规范旅游广告的’基本内容，杜绝虚假广告、违规广告。

3、按照“没有安全、就没有旅游”的信念，联合交通、安监部门加大对旅游交通安全的监管，确保安全有序。

优化发展环境和机关效能建设工作，以促进依法行政、高效施政、廉洁从政为目标，以加强机关干部的思想建设、作风建设、能力建设、纪律建设为切入点，切实提高机关效能。

1、加强学习和干部队伍建设，以人为本，抓学习促提高，使干部人人敬业爱岗，增强发展我市旅游事业的己任感、责任感和使命感。

2、加强制度建设。按照“结构合理、配置科学、程序严谨、制约有效”的要求和可操作性的原则，从本机关基本工作职能和业务事项出发，建立健全岗位责任制、首问负责制、限时办结制、政务公开公示制等制度，逐步形成比较完善的规范行为的制度体系，以制度管事管人。

3、加大行风评议力度。根据九江市旅游局、瑞昌市政府关于开展行风评议工作方案的要求，在我市旅游行业范围内全面开展一次行风评议工作，切实提高旅游行业形象。

4、加强旅游服务工作，建立长效机制对旅游业进行跟踪服务。

5、加强行政过错责任追究，对受理群众投诉，做到“有诉必接、有接必查、有查必果”，加大对旅游行政不作为、乱作为行为的查处力度。

6、紧紧围绕市委、市政府的中心工作，履行部门职责，保质保量完成交办的各项任务。

旅游拓展部工作计划篇三

1、积极组织参加4月2日-4日在武汉举行的华中旅游博览会;

2、8月开展宜昌新三峡旅游"华南行"促销活动;

5、探讨与桂林、黄山等地开通航空连线,共同促销、客源互动的新模式。

继续推介高峡平湖三峡精华游、环坝·双神游、"两坝一峡"游、清江风情游、三国遗迹游、昭君神农 游、宜昌都市游等七条三峡旅游新干线。重点推介高峡平湖三峡精华游、环坝·双神游、"两坝一峡"游三 大旅游产品。以市场为导向,研究新线路,开发新产品,拓宽新市场,使游客有新体验。大力发展会展旅 游、公务旅游、商务旅游、奖励旅游等高端旅游产品,改变以观光旅游特别是以长江三峡为主的单一产品 格局,形成多品种、多形式、宽领域、复合型的产品组合。抓好百姓生活游主题年活动□xx年是中国百姓生活游主题年。进一步加大"农家乐"旅游产品的开发,加 强主要交通干线、城乡结合部的"农家乐"旅游培育工作,树立典型,带动全面。大力开发反映百姓生活、 各具特色,包含民居、农事、饮食、服饰、娱乐、节庆和风俗等内容的旅游产品,促进"农家乐"旅游的规 范健康发展。

1、在cctv-1新闻30分《天气预报》中播放宜昌天气预报;

2、与央视cctv-4合办一期《走遍中国》节目;

3、在《中国旅游报》办城市旅游形象广告专版;

4、与凤凰卫视合办一期《九州深呼吸》节目。

精心举办好第五届中国宜昌三峡国际旅游节。第五届中国宜昌三峡国际旅游节、第四届网友旅游节、第四届三峡美食节将如期举行,各县市区还将举办屈原文化旅游节、昭君文化旅游节、长阳清江龙舟 旅游文化节、当阳关公文化旅游节、枝江桃花艺术节、三峡车溪腊梅节、犭虎亭古战场三国文化旅游节、 五峰柴埠溪大峡谷徒步步游等节庆活动,打造城市

品牌，整体带动全市旅游对外宣传。

旅游拓展部工作计划篇四

一、 销售代表招聘途径

通过与高校合作，录用高校旅游专业 学生实习 ，通过培训成为一个合格的销售代表，优秀者晋升客户经理。通过人才市尝网络进行招聘。(高校：扬州职大旅游管理系、镇江高专旅游系、镇江旅游学校)

二、 岗位概述

负责分管地区的市场调研、销售，掌握市场动态，完成片区销售指标。

三、 工作内容

第一阶段

1、参加公司新员工培训，了解、熟悉、掌握《员工手册》内容、公司文化、公司产品;(如：《员工手册》、礼仪素质训练、心理心态训练、公司简介和景点景区知识)

2、部门培训，了解、熟悉、掌握企业经营知识、销售途径、销售方法、市场调研方法、提高开拓和执行能力;(如：熟悉旅行社产品、旅游线路操作流程，了解旅行社计调工作等)

第二阶段

4、在实际操作中熟悉市场动态;

第三阶段

4、负责重要团队、大型团队的衔接、接待工作;

5、及时对客户进行回访，了解公司接待质量，并将问题反馈至公司;

6、积极参加部门及公司组织的培训，不断提升业务技能;

7、建立合作旅行社的档案;

8、负责所辖片区广告投放的跟踪工作;

9、负责公司政策调整、重大活动举办的信息传达工作;

10、负责催收所辖区域合作客户的欠款;

四、重点业务片区及辅助业务片区

中国人口主要密集省份在：河南、山东、四川、广东、江苏、河北、湖南、安徽、湖北、北京，中国经济最发达的省份主要是：广东、浙江、江苏，主要是沿海、沿江省份。所以重点业务片区在：华东、华北、华中、华南及台港澳地区。辅助业务片区在:西南、西北及东北片区。

1、千方百计做好招商引资工作。将继续按照省、市、县政府统一安排，利用承德经洽会、廊坊经洽会等招商平台及时掌握台湾休闲农业康乐产业园项目和兴隆生物医药产业园区项目进展情况，在项目建设中涉及合资企业手续办理时，明确专人帮助项目单位办理相关审批手续，加快外资项目建设进度。二是对今年新引进、洽谈的太阳能发电、兴隆天洋城、天山集团工业地产等项目，及时跟进，加强与项目单位的联系与沟通，掌握项目进度，力争这几个项目在2015年有实质进展。

2、做好外贸出口工作。针对我县出口企业规模小，出口产品种类单一，抗风险能力差等问题，做好以下几项工作，努力增加我县外贸出口额，拉动县域经济增长。一是努力增加外贸出口企业数量。大力宣传、落实国家鼓励外贸出口的优惠政策，让企业看到外贸出口的良好前景，让企业得到外贸出口的实惠，让更多的企业参与到国际市场的竞争中来。明年将重点发展栗源公司和鑫澳公司为自营进出口权企业。二是加强对外贸企业的服务，努力帮助外贸出口企业做大做强。积极为外贸进出口企业争取政策支持，使我县外贸出口企业能够享受到国家对外贸出口企业的政策性资金支持。鼓励企业参加广交会等有国际影响力的展览展会，用好中小企业国际市场开拓资金，鼓励企业走出去考察国际市场，参加世界性展览展会，帮助企业开拓国际市场。

3、加强对大杖子、半壁山、鑫兴三个农贸市场建设项目的指导，使市场尽快投入使用，发挥市场作用。争取宽广超市5月份装修，10月份投入使用，同时在开发区引进一超市。投资900万元新建承德拓展远洋商贸有限公司农产品冷链物流中心。

4、加快推进汇丰、骏达隆等物流项目建设工作，其中确保汇丰物流公司完成投资6000万元。

5、加强农超对接。一是与农民专业生产合作社或种植大户签署固定格式的购销合同，合同期1年以上。二是农产品自营，超市买断农产品所有权销售，不包括引场进店、联营扣点。三是无进场费、进店费等费用或按销售额比例收取费用。四是执行较短的账期，转账结算一般不超过15天。五是农产品质量可追溯。

6、加强成品油管理，结合环保部门对油气进行整治，减少污染。拟在三道河乡洒河南村谋划建设加油站一座。

7、抓好酒类质量安全整治工作。检查酒类市场批发、零售企

业主体经营资格，取缔无证批发经营行为；打击制售假冒伪劣酒类商品的违法行为，有效净化市场环境；严格执行酒类流通溯源制度，加强酒类电子追溯系统建设。

8、切实为企业做好协调服务工作。通过查处违法行为、指导企业改进营销策略、提供市场销售建议等措施，使承德猎苑酒业有限公司等县内酒类企业产销量得到大幅提升，促进县域经济发展。同时争取上级部门办理牛肉屠宰点的审批手续。

9、督导乡镇定点屠宰点做好生产经营。加强检查，监督各屠宰点严格按照屠宰流程进行生猪屠宰，做好无害化处理工作，保证群众食肉安全。

旅游拓展部工作计划篇五

通过与高校合作，录用高校旅游专业 学生实习 ，通过培训成为一个合格的销售代表，优秀者晋升客户经理。通过人才市尝网络进行招聘。(高校：扬州职大旅游管理系、镇江高专旅游系、镇江旅游学校)

二、 岗位概述：

负责分管地区的市场调研、销售，掌握市场动态，完成片区销售指标。

三、 工作内容：

第一阶段：

1、参加公司新员工培训，了解、熟悉、掌握《员工手册》内容、公司文化、公司产品;(如：《员工手册》、礼仪素质训练、心理心态训练、公司简介和景点景区知识)

2、部门培训，了解、熟悉、掌握企业经营知识、销售途径、销售方法、市场调研方法、提高开拓和执行能力;(如：熟悉旅行社产品、旅游线路操作流程，了解旅行社计调工作等)

第二阶段：

4、在实际操作中熟悉市场动态;

第三阶段：

4、负责重要团队、大型团队的衔接、接待工作;

5、及时对客户进行回访，了解公司接待质量，并将问题反馈至公司;

6、积极参加部门及公司组织的培训，不断提升业务技能;

7、建立合作旅行社的档案;

8、负责所辖片区广告投放的跟踪工作;

9、负责公司政策调整、重大活动举办的信息传达工作;

10、负责催收所辖区域合作客户的欠款;

四、重点业务片区及辅助业务片区：

中国人口主要密集省份在：河南、山东、四川、广东、江苏、河北、湖南、安徽、湖北、北京，中国经济最发达的省份主要是：广东、浙江、江苏，主要是沿海、沿江省份。所以重点业务片区在：华东、华北、华中、华南及台港澳地区。辅助业务片区在:西南、西北及东北片区。

旅游拓展部工作计划篇六

我部成员会以积极热情的态度多与xx级新生交流沟通，大力宣传，从新生中选出积极性高，具有热心、创新且责任心强的学生，提高我们系团学会的后备力量。

1、我部确保对证书的宣传及填写的指导工作，以保证证书填写的完整性与统一性。

2、积极与远方及其他系部进行交流与沟通，并完成证书的认证工作。

1、在系部同学之间对“周末文化广场”活动进行宣传，促使更多有才能的学生加入到活动中来。

2、加大“周末文化广场”此大型活动在院系部同学中的影响力，提高活动的真正意义。

3、我部的所有成员定全力以赴，与其他各部积极配合，确保我系“周末文化广场”活动圆满完成。

1、选择活动项目。

以积极向上、安全性强、成本低为前提，选择出有益于当代大学生身心健康的素质拓展游戏，制作游戏道具，选择好活动地点（校内为主）。

2、对我系参与活动的同学进行宣传与讲解。

3、指导帮助同学完成素质拓展游戏并畅谈其感想。

4、搜集多个游戏项目为下次素质拓展活动做准备。

我部确保参加团干培训同学的会场纪律以保证培训达到其真

正意义及完满成功。

1、我部成员会利用课余时间多锻炼身体并进行体育训练，争取成为运动会上的一匹黑马，为系部争光。

2、我部会做好同学们对运动会的认识工作，鼓励更多的学生拿出自己的奋斗精神加入到运动会中。

3、我部会积极配合各部门做好运动会的后勤工作，以锻炼身体、安全第一为原则，确保运动员的安全。

在这新的学年，我部成员将继承上届的优良传统，努力创新出加完善我部，以崭新的面貌，良好的劲头，积极的进取精神为系部服务，为同学及学弟学妹做好榜样，提高我们的人生价值，使我们得到更多更好的锻炼。

所以，在这一年的学习与工作中，我部成员在做好自己本职工作的同时还会多多配合其他部门的工作，从自身做起，从小事做起，展现出我们药学系的良好风貌。最后，希望我部能得到系部及院方的肯定与支持，我部成员将以充足的劲头为药学系的美好未来而奋斗！

旅游拓展部工作计划篇七

三年内建立宁夏旅游目的地形象，宁夏成为西北旅游的热线，旅游产业拉动区域经济的效果明显改善。

五年内成为国内影响较大的旅游目的地，旅游成为宁夏的龙头产业，旅游信息流的带入引爆当地的价值观念，产业结构做出重大调整，旅游形象整体提升了当地形象，投资环境大为改善，进而拉动宁夏地区的整体经济发展。

五年内形成国际上有一定知名度的旅游目的地。

二、形象策略

1、以宁夏形象作为市场切入点，带动宁夏旅游形象;

2、以宁夏整体的旅游形象作为宣传诉求;

3、以宁夏旅游核心品牌形象作为促销诉求;

4、宣传单个旅游产品的形象;

以核心景点形象形成宁夏旅游品牌形象，以核心品牌旅游形象带动宁夏旅游整体形象的塑造和传播。

三、营销区域的划分

20xx年—20xx年以国内其它地区和港澳台、东亚地区以及南亚、西亚穆斯林为主要目标客户群;以欧美为重点客户群。

四、媒体选择策略

媒 体选择以投入少、覆盖面广的媒体为主。广播电台的听众以司机、老人为主，这部分人的旅游需求较小;杂志读者以22岁以下的年轻人为主，他们属于收入较低的 阶层，旅游需求较低;户外媒体投入大，受众少，也不宜选择。比较而言，电视传播面广，受众面多，由于卫视的价格较高，故以有线电视为主;网络已成为现代人 工作和生活不可获缺的工具，而且使用网络的人收入较高，文化层次较高，旅游消费观念较强，网络媒体也可成为主要的媒体选择。为在行业中树立良好形象，可选 择国内几家知名的旅游报刊。

五、价格策略

将现有门票全部改为光盘门票，将各景区的门票价格提高30%，门票的提高部分可用于支付光盘门票的成本。实行高价策略

有了打折的空间，旅游旺季时进行打折促销，让利于旅行社与游客，价格优惠会大大提高外地旅行社的积极性。

配合特定的公关活动，对某些景点，如沙坡头、六盘山作为青少年接受大自然教育活动基地，实行年票制，即交纳一定的费用后，全年可以免费到该景区游玩。年票的范围仅限于16岁以下的青少年儿童。

旅游拓展部工作计划篇八

1、思想重视，保障有力。

乡党委、政府高度重视旅游工作，成立了旅游办公室，配备了工作人员，召开专题班子会10多次，专门研究、部署我乡旅游工作发展方向、目标及措施；书记、乡长多次深入**山、**山进行调查研究，帮助解决旅游发展中的困难和问题。

二、强化宣传，注重管理。

通过"七夕"**山旅游文化节、"元初五杰"郭守敬学习之地**山，大力宣传提高我乡旅游知名度；同时，加强对辖区内的饭店、农家院等经营管理和服务水平，为游客创造良好的旅游环境。

3、强化安全服务，注重商品开发。

为确保为游客创造良好的旅游环境，我乡健全了旅游管理和服务的各项规章制度，多次组织旅游安全应急演练，增强了游客的安全意识和服务理念，一年来，未出现游客因旅游而发生的安全事故；在强化安全服务的同时，还注重旅游商品开发，目前开发**山纪念品10多种，畅销**、**、**等多个县市。

4、扩大经济总量，推进项目建设。

今年，我乡景区完成固定资产投资6650万元。其中：**县盛敖旅游开发有限公司投资3360万元，建设**山服务中心、山门、索道、修路、栏杆等，为明年景区开业打下良好的基础；**市银河资源开发中心在爱情山，继续加大投入力度，进一步完善配套了景区的设施和功能，今年投资3290万元，对漂流的延伸、修通通往山西夫子岭的道路。

5、发挥旅游业经济拉动作用，增加农民群众收入。

二、三产业发展；围绕旅游中的吃、住、行、游、购，我们把与旅游相关的产业统统纳入到旅游业的发链条中来发展，为当地农民提供致富途径。自1月份以来，我乡共接待游客达10万多人次，农家游客流不断，生意兴隆，几十户农家游业户平均收入8,000多元；当地农特产品在旅游市场中也倍受欢迎，现在农家游的发展势头良好，成为农民增收的新亮点。

2013年，我乡的旅游工作取得了一定的成绩，但是上级的要求还有不小的差距，2014年我乡将在今年的基础上，将我乡的旅游工作推上一个新台阶。

旅游拓展部工作计划篇九

1.深入开展旅游调研。针对旅游业发展的新趋势，当前要积极开展旅游调研活动，充分了解周边县及名胜景区发展旅游所取得的先进经验以及我县旅游资源状况，结合本土实际和当今旅游发展态势，因地制宜，出台相关的旅游开发措施，完成调研文章2篇。

2.加强旅游规划和保护工作。根据我县旅游资源开发利用状况，科学编制旅游规划。注重旅游规划同相关规划的衔接，争取城市总体规划、土地利用规划、基础设施规划、村镇规划时充分考虑旅游业发展需要。加大规划贯彻执行和监督力度，确保开发建设严格按照规划进行。按照“以神农文化为依托，以山水文化为背景，以福寿文化为补充”的整体旅游

发展思路，突出保护意识，统一规划意识，整合全县五个风景区的资源，促进我县旅游有序开发，可持续发展。

3.加强旅游行业管理。一是设立行业协会。吸取其他地区行业协会的经验，设立宾馆酒店行业协会、餐饮行业协会。联合全县宾馆、酒店、餐饮等领域内的相关企业，进行自律管理;引导从业人员遵守国家的法律、法规，遵守行业行为道德;促进行业知识及技能专长的发展与深造;尊重和支持酒店、餐饮业管理者的地位、利益，维护企业和个人在从业方面的权益;促进行业人士间的了解与交流;促进行业产业多方面合作;研究和发掘我县特色菜系、特色小吃，为我县经济发展服务，推动我县酒店业市场持续稳定、繁荣发展。力争三年内发展四星级酒店三家、三星级酒店五家，同时要创造条件引进一家五星级酒店。二是规范旅行社经营和导游执业行为，促进旅行社和导游队伍持续健康发展。加强对旅行社管理，建立扶强扶优、优胜劣汰的动态管理机制。开展专项执法检查，加强对旅行社、旅游饭店、旅游景区的行业管理，严厉打击“黑社”、“黑导”等不法行为，促进市场秩序不断规范。突出抓好旅游安全，消除安全隐患，确保游客生命财产安全。

4.加强旅游培训工作。开展各类岗位技能培训，加快培养旅游经营人才、专业技术人才和服务技能人才。切实提高本土导游人员，宾馆酒店管理人员、服务人员的综合素质，提高接待服务水平。

二、中心工作

1.积极推进旅游项目建设。按照市委、市政府的“五个一”工程目标要求，即：一个省级卫生县城、一条精品旅游线路、一个国家4a级以上景区、一家四星级以上酒店、一家五星级农家乐。一是抓好熙源四星级酒店建设，力争9月份试营业，同时做好中央商务、华际四星级酒店项目前期工作;二是启动大石景区创建国家4a级景区，力争三年创建成功;三是抓好通

盛五星级农家乐建设;四是精心谋划神农文化节、油菜花节，积极融入“南岳——炎帝陵——井冈山”旅游圈，打造精品旅游线路，实现全县旅游经济跨越式发展。

2、加大治安综合治理与安全生产工作力度。结全行业特性，落实县委县综治委、维稳办的各项精神，切实加大治安综合治理与安全维稳工作力度。尤其突出抓好“春节”、“春分药王节”、“十一黄金周”等旅游旺季的安全生产、平安旅游、平安创建工作。

3.加强招商引资工作。高标准搞好项目策划包装工作，对大石风景区、龙海温泉、龙脊山景区开发、龙海温泉、渡口丹霞等重点项目进行包装。采取网上招商、委托招商、以商招商、专业招商等多种形式，广泛吸纳资本，开创社会办旅游的新局面。协调和服务好上海华昶投资有限公司对大石风景区投资开发各项事宜，达到早规划、早动工、大投入、高标准建设的目标。

4.搞活节庆旅游。继续做好以节促旅文章，精心谋划神农文化节、油菜花节，坚持以节会促旅游发展，以“政府主导、市场运作”为办节方针，立足省内，面向全国，走出世界，办出特色，办出水平，办出效益，把我县打造成为国内、国际知名的旅游目的地。同时要着手xx年神农文化节、油菜花旅游节的前期准备工作，搞好县城基础设施建设，在全县范围内种植油菜及红花草子等农作物，塑造安仁生态农业大县形象。

三、特色工作

1.注重旅游推介工作。要编制旅游指南、旅游宣传片，积极进行旅游促销，争取在省、市举行新闻发布会，将神农文化节、油菜花节做大做强。

2.加强部门合作。整合部门资源，研究制定进一步促进旅游

发展的措施，深入推进旅游与文化、文物、农业、新村建设、工业、林业、水利、国土、规划等相关部门的协调，切实加强文化与旅游的相互促进，与农办、农业局、新村办、扶贫办等联合推进乡村旅游示范点创建工作，与水利局联合推进水利风景区开发建设，与林业局联合推进森林公园开发建设。

四、建议：财政要预算安排旅游产业引导资金。要想将旅游调研、项目包装、招商引资、旅游指南、旅游宣传片、旅游促销等工作做好，必须要有资金作支撑。

旅游拓展部工作计划篇十

在新学期开始，结合项目化申报书，把该学期所要举办的活动名单全部下发给每个班级。并且切实做好活动的质量考核，具体办法是前期预期效果（即成立评议小组由各班素质拓展委员组成，对各项活动打分，先评审标书，再针对活动的开展预期效果），中期现场打分，后期问卷调查。

1、校级活动：

机电学院各班以个人身份参加其它学院组织的校级活动的，在活动后要及时联系素质拓展部干事，向干事出示活动参加证明及获奖证明，或在月末素质拓展班级档案认证时将活动参与证明及获奖证明复印件交于班级团支书，由团支书将证明与班级素质拓展档案一起上交素质拓展部。

2、院级活动：

学院组织的活动或校级活动由本院某一部门承办的，由学院相应部门在活动前通知素质拓展部，素质拓展部派干事与纪检部一起进行人员统计，活动结束后活动组织部门将活动参与者名单及获奖者名单以素质拓展活动小结表的形式交至素质拓展部。素质拓展部将确定活动性质、活动参与者名单并及时通知各班，便于各班填写素质拓展档案。

3、班级活动：

各班在班级活动举办前去素质拓展部干事处领取素质拓展活动班级审核总结表，由干事记录活动的举办地点、时间、活动参与者范围，并记录领表日期由领表者与干事签字，便于干事对活动进行检查，活动后该班级将表填写完上交相应干事处。