# 最新旅游实习报告通用

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2025-05-15

*最新旅游实习报告通用一我们这次实习在泰州市，泰州是有2100多年历史的文化古城。自古以来，这里就是商贾云集、人文荟萃之地，唐代书法评论家张怀灌、宋代教育家胡瑗、明代“泰州学派”创始人王垠、京剧大师梅兰芳等历史名人都诞生在这里。泰州特产有长江...*

**最新旅游实习报告通用一**

我们这次实习在泰州市，泰州是有2100多年历史的文化古城。自古以来，这里就是商贾云集、人文荟萃之地，唐代书法评论家张怀灌、宋代教育家胡瑗、明代“泰州学派”创始人王垠、京剧大师梅兰芳等历史名人都诞生在这里。泰州特产有长江三鲜〈刀鱼，鲫鱼，河豚鱼〉、烧饼，还有泰州三麻〈麻油，麻糕，麻饼〉，若你想品尝泰州特产，可以到这边来，这里有美味佳肴，有动人的夜景，只要你把钱准备充足就可以。我可以推荐你到嘉銮国际大酒店享受最细致的服务。

嘉銮国际大酒店，由民营企业家栾爱明先生投资创立，按国际四星级酒店标准精心设计的、集客房、餐饮、会议、休闲、娱乐、购物于一体的大型涉外商务酒店。

实习的前一周是军训时间段，酒店要求，每批新员工都要参加军训。军训培养人的团结意识和吃苦耐劳的精神，实习报告《旅游专业酒店实习报告》。在学校后期时间每天早上起来花20多分钟用餐，10分钟洗漱，共用30分钟准备时间。上午正式开始军训。那时一站军姿就站1至2个小时。记得有一次早上下起大雨，我们还在训练场上站着，老师也没有让我们回去。这说明军训要求很高，管理很严。到军训结束的那一天，大家都很高兴，因为不要再受老师的管束，感觉自己解放了。

在酒店实习就要学习酒店的工作流程，每个部门都要认真学习。在酒店你每天都面对客人，若客人有要求，他需要你解答。这时，我们就为客人服务，服务就要用自己的本领和知识，所以酒店整个建设和设备功能我都要学习。

工作的前一个月是培训，其目的是学习服务技能。作为一名员工你要知道工作的内容，为什么学习这些知识?这对我以后有用吗？我能做好这些工作吗？餐饮部要学习的知识很多，这包括托盘、摆台、斟酒、餐巾折花加服务等。在餐饮部还有个非常重要的部门，这就是传菜部；因为客人每走一道菜都要

经过传菜员送到包房。我就申请分配在传菜部，他们都很惊讶，也很奇怪。因为我想好好锻炼自己。人人都说酒店传菜部是个非常艰苦的部门，我进这个部门后才知道

的确艰苦，每天拿着托盘传菜，有时手都托痛了，我都不敢对我的上司说：“这传菜部工作太苦了！”我不想被上司看不起，说我这点苦都受不了，以后还能做什么工作呢？其实我不想说这传菜部工作太艰苦，我们的同事和我的上司他们心里都知道。因为我们传菜部张部长也是从传菜员出身的。他们都能做到最后，那为什么我不能呢？难道就是应为我是女生？难道我不够坚强，还是我实习的工作时间太长了？这些都不是理由，理由在于你自己，你想说理当然有很多的

不要为你自己找借口。怎样才能做好你的工作，想办法找方法才是最关键的。我在传菜部主要工作区域在2f，菜肴从厨房出来到各个楼层传菜间，然后员工把菜送到各楼层

这需要你把菜传到包房的服务间，服务间有房号。在这过程中要记住房号，不能把菜传错了，这是很重要的。整个传菜流程很重要，我在传菜部负责传菜流程，厨房菜做好后，我们得检查菜的盘子是否完好之类。其他的传菜员只负责传菜，我的任务还是比较重的。部长既然把这么重要的事交给我做，我会用心做好。努力只能完成任务，用心才能把事情做好。

**最新旅游实习报告通用二**

位于韶关东北的仁化县城，为广东四大名山之一，总成积290平方公里，因其山由江色沙岩构成，以“赤壁丹崖”为特色，古人取其为“色如渥丹，灿若明霞”之意，称之为丹霞山。狭义丹霞山仅于北部长老峰，海螺峰和宝珠玑构成的山地。广义丹霞山却包括了这里由石所组成的丹霞山区，即丹霞山风景名胜区，它由四个景区所构成，即北总的丹霞山景区，东南部的韶石景区，中部的大石景区和锦江景区，已开发的浏览区主要集在北部的丹霞景区，即有长老峰游览区，阳元山游览区，翔龙湖游览区和锦江游长廊。

丹霞地貌属于红层地貌。所谓“红层”是指在中生代侏罗纪至新生代第三 纪沉积形成的红色岩系，一般称为“红色砂砾岩”。现在悬崖上可以看到的粗细相间的沉积层理，颗粒粗大的岩层叫“砾岩”，细密均匀的岩层叫做“砂岩”。丹霞地貌最突出的特点，是“赤壁丹霞”广泛发育，形成了顶平、身陡、麓缓的方山、石墙、石峰、石柱等奇险的地貌形态。由于20世纪20年代我国学者以丹 霞山为基地率先对红层地貌开展科学研究，因而红层地貌也就被命名为“丹霞 地貌”。

阳元石—与丹霞山主山隔河相望，因有天下奇景阳元石而得名，主要景点面有阳元石，北有坤元山（玉女拦江），一阳一阴相遥对应，从阳元石背后经云崖栈知道可上至阳无山顶的嘉遁亭。

晒布崖—崖壁坚向沟槽，阳元山大石壁岩壁上布满了平行的竖向浅沟槽，有如大块布匹在岩壁上晾哂，称哂布岩。这种岩壁浅沟槽是下雨时由山顶汇集的片状水流侵蚀及溶蚀作用所形成。

阴元石—竖向侵蚀洞穴，上部内为红色砂@岩，下部为红公砂岩的风化侵蚀残余岩块，地下水曾治砂岩内部的层间垂直节理渗流，侵蚀与溶蚀成为竖向洞穴，外表又经几化与坡面流水改造而成。

这次的实习，不论我们当它是真正的实习还是只当它是一次旅游，其它都增长了许多见识，特别是学习到作为一个导游而必须具备的技能和态度。而在活动中我们也学到如何去观察，如何与别人流等。在实习中，我们是作为游客的身份去进行的，所以我们将来做导游是，能清楚游客的想法。

通过这类次实习，我对旅游景区有较深刻认识，对韶关地区的旅游有较全面了解，还使我对旅游的构成，旅游条件和旅游资源等内容有更深一层的认识，经过这次实习，使我注意到食、住、行、游、购、娱六方面的体现，通过旅游理论对吗？合实际，对旅游有更深体会，不仅对旅游景物有深刻了解，而对精神意识也有所磨炼。譬如我们在游览梅关古道的时候，不但看到了景区内的景物，对景物的形态美，包含历史底蕴，文化价值，艺术价值都能体会之外，最好的是也能体会到当年古代的书生，通过这梅关古道去首都考试时的艰辛，尤其到我们到达丹霞山风景区的时候，更体会精神意识的磨炼；在烈日下，我们攀山涉水，翻山越岭，体会到刻苦耐劳的精神。

**最新旅游实习报告通用三**

公司的国际质量标准体系认证主要体现在于利用国际组织对其服务质量进行监督。通常分为内审和外审。这两个程序都是定期执行的，以便公司员工可以严格遵守体系的规定。内审，是由公司各个部门的体系内审员进行的，外审，则是由国际组织派人参与审查，定期对公司的服务质量进行评估。如此的认证体系，是开创了行业的先河，让行业的服务流程可以有更高的规范化。

虽然说，市场营销不是企业成功的唯一因素，但是作为企业发展的关键因素，其作用实在是无容置疑的。旅行社也是企业，其生存与发展都是看市场营销活动的成功与否。市场营销是联结社会需求与企业反应的中间环节，是企业用来把消费者需求和市场机会变成有利可图的公司机会的一种行之有效的方法，亦是企业战胜竞争者、谋求发展的重要方法。

在广东国旅的营销活动中，最为主要的是广告宣传。在现今信息爆炸的年代，广告的铺天盖地，如何在众多的竞争者当中脱颖而出成为了旅行社广告的最终目的。因此，这就要求到旅行社的广告更具有针对性，让广告在短短的时间内吸引顾客的眼球并且把资讯吸收。

(1)、广告有分平面广告和立体广告。如今旅游业的价钱由于竞争激烈而变得越来越低，已经非常接近成本价，但是在旅游业这个重视广告宣传的行业里，广告的投放力度直接影响到旅行社的收客情况。所以，广东国旅的广告主要集中在平面广告，另外还有部分户外大型广告牌。

(2)、针对性广告处理。根据公共关系学中的内容，广告的投放可以选择在专业性比较强的杂志，以及报纸版面，以求达到更好的效果和更高的针对性。因此，这里的广告把重心放在了每逢周二的《广州日报》和《羊\*晚报》的专门为旅游而设的版面上旅游专业顶岗实习报告范文旅游专业顶岗实习报告范文。在那里，顾客可以看到各旅行社对于相似行程的不同报价，更方便他们进行对比。根据广州地区近几年的居民出游习惯，绝大部分有意愿出游的居民都会根据这两份主流报纸上的旅游讯息来决定出游线路以及选择旅行社。所以，把广告投放在主流媒体尽管成本比较高，但是由于其市场覆盖面高，加上行业的特性，旅行社比较好地根据自身的特点制定广告方案。

除了传统广告的宣传以外，该旅行社也同时采取了多种营销手段以达到企业的营销目的。

(1)、提高曝光率。利用电视媒体对不同旅游时期的报道，出现在电视采访中并且利用旅行社标志作背景提高旅行社的暴光率。在暑假期间电视台就曾经就暑期旅游市场以及其价格波动而采访过广东国旅，这就让旅行社得到一个非常好的宣传机会;

(2)、利用网页进行线路展示以及实现网络营销。如今，网络的运用十分频繁，成本也远比任何的广告宣传都要低，因此这里实现了高科技营销。

(3)、利用社会公益活动进行。例如，今年的多个台风严重影响到我省东部和北部，造成重大的经济损失。8月，广东省旅游局组织安排了一次送暖到灾区的旅游慈善活动。各大旅行社纷纷推出自驾车团和普通旅游团，以比较优惠的价钱吸引更多的游客前往灾区的旅游点，用实际的行动来支持旅游局的号召。这次活动的开动仪式非常盛大，吸引了很多的媒体争相报道，广东国旅当然不会放过这个宣传的好机会。

企业文化简单说来就是群体共识，是从 共同危机感 到 共同目标 到 共同意识与共同责任 下的共同行动。一个企业无论他处在哪个发展阶段上， 生于忧患 的危机意识决不能缺失，一分钟也不能少，几乎所有变革成功的企业，都是十分强调培养危机感的企业。 比尔、盖茨曾经告诉自己的员工：微软离破产只有18个月，也永远只有18个月。海尔总裁张瑞敏：我每天的心情都是如履薄冰，如临深渊。

这种意识会催促员工们更加努力地去做。共同危机感才是企业不断变革与创新的开始，是我们企业持续发展的内部驱动力，因为不肯变革与创新就预示着死亡。公司也是如此来教育员工，通过召开例会的形式来通报公司内部、外部等实际形势。没有危机意识的员工很难把自己放到一个新的高度去考虑问题，反而只会成为井底之蛙，永远以为自己处于不败之地。 公司在行业里属于大社，但是与领头的旅行社差距依然比较大。如果只是单纯地用低价策略与财力宏厚的超级大社进行竞争，那么下场不但造成公司严重亏损，而且很快便会倒闭。因此，公司定下了属于公司自身的市场定位，单从本人所处的出境游总部来说就是把自己定在了珠江三角洲乃至华南地区的出境游批发商。利用公司在行业里的影响力以及号召力去争夺批发市场而不是单单着眼于散客市场旅游。

在实习当中，不难发现很多的工作都十分的繁复，如果依然运用老旧的方法去完成，则有碍于工作完成的速度以及准确程度，这就导致到工作会事倍而功半。旅行社已经在很多方面都运用电脑来操作,也有专门的专业人员开发很多适合自身的软件,这不但加快的工作的效率,而且传递速度很快.但是有一些细小的方面还是用一些比较落后的方法操作。 例如，票务工作的登记出入是需要很多步骤的，单靠人手用笔记本的登记方式不仅需时很多，而且非常容易错漏百出，查找也非常不方便

有时，需要再次输入的话十分麻烦，很难保证正确。况且，使用这种方法浪费纸张，储存不便，不能简便工作，甚至于让繁复的工作更加繁复。经过本人通过实践，发现运用电脑进行这方面的工作是可以完成以前手写时代的所有功能，因为完成原有工作是改善的基础，接下来就是速度了。电脑可以用各种快捷键达到更加便捷的工作，不但能很好的完成工作而且速度和正确率也大大提高。至于储存方面，电脑的储存十分省时省地，如果再用软盘备份，那么再重要的文件也可以很好地保存下来了。

**最新旅游实习报告通用四**

通过在旅行社实习销售一职了解旅行社的日常工作的运作，书本上的知识也能运用到其中，由此加深了对专业上的理解，达到学以致用。

1)实习时间：20xx年x月x日—20xx年x月x日

2)实习地点：

3)实习单位：

旅行社有限公司成立于xx年。是一家长期从事组织、接待海外华侨、港澳同胞归国观光、旅游探亲的专业国际旅行社，也是经国家旅游局批准组织中国公民自费出国游和港澳游的组团社之一.公司现为中国旅行社协会、xx省、xx市旅行社协会理事单位。公司主要经营入境游、出境游、国内游三大旅游业务。在全市各区(含增城市、从化市)设有营业网点。本公司将坚持“服务至上、诚信经营”的理念，秉承“以您为本”的宗旨服务于社会。

在此之前，都没有接触过旅游行业，难免有点不知所措，对于旅行社的概念，也只是停留在市面上各家知名旅行社门店的形象。在通过这次实习之后，真的颠覆了我对旅行社的看法，一间传统的旅行社，除了有我们最常见面对客户的销售，还有各种后勤部门，例如是计调这个职位，真的在每条线路的背后把控质量和价格，运用各种资源取得最优质的线路。对于旅游行业来说，六个最重要的部分组成：食、住、行、娱、游、购，每个部分息息相关，一环扣一环。一开始的时候，经理问我想实习销售还是别的职位呢?我毫不犹豫选择销售，因为销售是所有行业的前线人员，是微小又重要的企业形象。

到现在，我已懂得对待客户的心理，首先要了解客户的需求，一切从客户的需求出发，去介绍适合的产品，达到共同合作。另外一点很重要的是和客户进行沟通，细心去倾听客户的声音。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我明白到学习书本上的东西是远远不够实践运用的，必须进一步的再学习。在这次的实习中，让我改掉了很多不好的习惯，也知道挣钱的不容易和这个社会的规则。为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在失败中不断锻炼自己，使自己在激烈的竞争中不被淘汰。

旅行社销售的工作使我学习的内容很多，包括：

(1)电话销售：每天晚上都要准备好打电话的指标，预备次日上班时能有足够的指标去打，不能单靠黄页上的电话，因为公司是组团社，也是专业做组团为主的，所以找的指标也是需要花点心思。

(2)背线路：作为一个销售人员一定要熟记线路搭配和价格，这次东西就等于军人上战场的子弹一样，没有子弹就不能打仗。其次必须深入了解清楚，线路价格包括的用车安排、餐厅安排、住宿标准、门票、是否有购物点和自费项目、景点等要非常熟悉。还要熟悉利润的组成、来源、报价，一条旅游线路价格的组成。

(3)做行程和方案：了解客户需求后，针对客户相应的旅游线路及要求后，为客户制定方案也是非常重要的。首先要把客人要求自己过滤后，筛选出方案到计调部报价，得到价格后，做完成方案，所以经过这一系列的实践，在办公室文档的应用上，也有很大的进步。

(4)上门拜见客户：作为一个销售，最重要的是主动出击。要用自身的热情和专业，把客户带到你想推销的产品，这样才能吸引客户购买。上门见客，其实会令客户对销售的印象加深，并且会感受到销售的诚意，所以另一方面，得体的衣着和精致的妆容，也会在拜见客户时印象加分。

(5)签订旅游合同：当和客户达成合作时，必须双方签订旅游合同，向客户讲解线路和细节，客户确认无误后在合同上签名并收取旅游费用。当面点清款项后给客人开收据、发票，留下客人联系方式，最后把一份旅游合同、收据、发票、旅游线路表一同递给客户，另也有一份旅游合同是作为自己公司留底备案。这样旅游合同就签订完毕。

(6)出发前：当签订合同后，就要落实导游了，一个好的导游，是会直接影响到团队质量，当客户临近旅游时间，要电话或短信再次通知客户出游时间、上车地点与时间，并在出发前三天发送出团通知书，确认落实人数后，必须取得所有人身份证号码购买旅游意外险。

(7)出发当天：要电话或短信形式和客户联系，同步当天出团情况，发现问题要立即和计调商量，当地现场解决，避免把问题带回团。

(8)回访：客户回程后，要回访客户的旅游情况，留下客户宝贵的意见及建议，促进公司的进步与改善服务质量。

这次的实习工作令我深刻的明白到旅游行业的不容易，深深敬佩每一位旅游行业的同业人员，因为旅游本来的成本很高，但利润却很少，操心的事情很多，但理解却很少，所以真是可以把一句很流行的话套上去：挣着卖白菜的钱，操着卖的心。

要求要有非常好的心理素质和热情的服务态度去对待客户，虚心接受别人的意见和批评。毕竟服务行业的质量标准是很主观的，没有标准和尺度去衡量什么才是优质服务，但是没有最好的只有更好的，只能不断接受意见去提高质量，用心对待每一位客户，真心懂得换位思考，就能获得更多客户的青睐。

销售表面看似轻松简单的工作，但背后还是需要付出心机和时间。必须很熟悉产品，提供更好更专业的服务给客户，给公司带来更多的利润，小小的职务发挥大大的作用。以下总结了几点实习中懂得的道理：

一、锻炼自身的能力

在工作中，沟通真是一个重要的桥梁，特别需要与客户交流以及对上级进行信息的反馈，其次，工作交接上也需要表达清晰，另同事明白你的意图做到效果。因此，应该努力锻炼自己的沟通、表达和合作能力，便有了一个可以让自己展现能力的平台。

二、自我提升

实习期间，除了了解公司概况情况以外，还要牢记一些专业信息。例如旅游的线路搭配、酒店、车价、门票等等。因为渐渐发现，牢记这些信息也是提高了自己的工作效率，为了争分夺秒，不能老是想起才去翻看笔记本或者向他人咨询，只有变成自己的东西才能在工作中运用好。并且给客户展现自己专业的一面，这也是我们实习生需要具备的最基本的专业素质。

三、团队合作的重要性

这次实习于我而言，是踏入了社会的第一步，接触到了陌生的群体。和我们在学校里接触到的人都是不同的。脱掉稚气，没有了往昔的嘻嘻哈哈，同事们虽然我们年纪相仿，但却感觉他们很专业也很成熟，每个人都有很多值得我学习的地方，也教会了我很多事情，我也深深体会到团队合作的重要性，在工作中，一个人只能做好一件事，但是我们是一个团队中的一份子，只有与同事间相互配合，相互合作，才能令工作开展得更加顺利。

四、正视自身的不足

在这里的每个人都很勤奋、很努力，这是社会工作中难得的好氛围，所谓的近朱者赤近墨者黑，就需要有这样的氛围去熏陶着自己，才能慢慢成为这样的人。

**最新旅游实习报告通用五**

20xx年xx月至xx月6个月期间，我在华厦大酒店采购部文秘岗位实习。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决的。半年来, 我秉承自己一贯固有的踏实、认真做人的作风，以高度的责任感和事业心来为酒店服务，把自己多年来在学校所学到的书本经验用在实践工作中，严于律己，克尽职守;在领导支持及同事的配合下，较圆满地完成了这次实习。

此次实习，主要实习内容是学习酒店采购部食品组采购流程。平时我所做的是日常电话接听、客户接待工作，以及给各种杂活。简单来说就是学习做一位办公室文员，却有与一般文员的工作不太一样。我是学旅游管理的，我在采购部不仅仅只是学做简单的文员那么简单，主要的还是多看，多问，多学，学习酒店的管理模式。刚开始上班时，真有些不习惯。面对着这么生疏的环境，心态还没有及时的转变过来。不过经过慢慢的适应自己也就同办公室的同事打成一片了。

天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争,无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到上级的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，上级的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。办公室主任也经常说：读万卷书不如行万里路。六个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是文员一职，平时在工作只是打打电话处理文件跟供应商联系，几乎没用上自己所学的专业知识。但办公室工作是一个特殊的岗位,它要求永无止境地更新知识和提高素质。为达到这一要求,我十分注重学习提高：

一是向领导学。在办公室工作,与领导接触的机会比较多。半年来,我亲身感受了企业各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术,使我受益匪浅,收获甚丰。

二是向同事学。古人说,三人行必有我师。作为一名大学毕业生，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个工作人能力发展的瓶颈。正是不断地虚心向他们学习求教,我自身的素质和能力才得以不断提高,工作才能基本胜任。

三是在平时的工作中会遇到许许多多的问题，我就是在解决问题的过程中学习，当然这些问题一般是突发的，我们所不能避免的。我记得有一次，跟我同组的主任休息，那一组就由我来独挡一面，当我正在输入数据的时候，由于程序不稳定，一下子做的东西全没了，文档里出现一片空白。我的头翁的一声，我也给懵了，这可是大问题，若不搞好，今天就没法工作了，明天的计划也下不了了。刚开始我很着急，试了很多种方法都不行，我深呼吸，强迫自己平静下来。其实我可以打电话请教主任，但由于各种原因，也是一种好胜，我最终没有打电话。我忽然灵机一闪，昨天不是另存在u盘了吗?我就把昨天的覆盖了那天的文挡，没想到居然好 了，只是要再重新做一次刚才所做的。从这件事我知道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，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。在酒店工作半年以来,我个人无论是在敬业精神、思想境界,还是在业务素质、工作能力上都有了很大的进步,较好的完成了本职工作。

由于我住得离酒店还有一段路程，走路要走20分钟左右，还好，我所在的是后勤部门，上的是朝九晚六的班，也不用加班，相对与其他同学所在的部门来说，我幸运多了。但由于我所在的组只是一个办公室主任和我，且必须天天有人值班，所以我的休息时间很不固定。在学校习惯了正常的休息时间，来到这有时星期天也得上班，正常工作日却休息，这让我很不习惯。我们必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我就是每天就是坐着对着电脑打打字，输入数据，汇总，打印，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，一个小小的错误可能会给我带来巨大的麻烦，给酒店带来很大的损失，还是得认真完成。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力，我现在是实习生，工资水平不高，虽然酒店包吃包住，但除掉日常的开支，我常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时的我再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我要合理支配我手中的这笔少的可怜的钱。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，对于还没出校门的我们很多时候无法适应。比如我们酒店做市场营销的同事，就是由于利益的关系，关系显得有点淡漠。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于酒店的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是多工作，少闲话。且在离毕业走人仅剩的一年里，更加珍惜与同学之间的相处。幸好，我所在的办公室各主任之间都不存在什么利益关系，大家相处还算和睦。

尽心履职,全心全意做好工作，做好基层

作为办公室秘书,我的理解是没有什么谋求利益和享受待遇的权力,只有承担责任、认真工作的义务。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。在平时的工作中,对领导交办的工作,从不讨价还价,努力保质保量完成;对自己分内的工作也能积极对待,努力完成,做到既不越位,又要到位,更不失职。在同办公室其他几位同事的工作协调上,做到真诚相待,互帮互学。半年来,我的工作得到了领导的认可。

回顾半年的工作，我的主要体会是多请示、多汇报、多通气、多动脑、多动笔、多请教，注意在干中学、学中干，不断在实践中增长知识才干。同时在半年的工作中，我了解到酒店的`系统还不是很完善。就拿我所在的采购部所看到的来说吧，厨房下计划还是用手写，而且有时候写的字又很不规范，看不懂，这对我来说也是一个考验。对某些供应商(当然不是全部，这也跟供应商有关系)下计划也是打电话，要一项一项的读，这很容易出错。总的来说，这次实习我受到了部门领导的认可，对我的工作也很满意，但我清醒看到自身存在的问题和薄弱环节。

1. 缺乏工作经验，独立工作能力不足。

2. 在学习中还不够积极主动，认识还没有到位。

3. 对办公室工作情况缺乏认识，对秘书岗位工作情况估计不足。

4.有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，上报情况不够及时。

我是学管理的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正管理一个酒店时，才会体会到难度有多大;我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这半年期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找