

旅游活动总结 18 篇

旅游活动总结 1

为深入推进__市“千亿旅游产业”行动计划和迎高铁时代旅游工作，全力打造中国生态食品城，建设美丽，今年我县透过在梨花盛开之际以“县长带你游”形式全面推介精品旅游线路和特色美食，有效推动我县特色乡村旅游发展，取得了必须的成效。

现将首届有关节庆活动总结如下：

一、活动基本状况

(一)活动开展状况

继 20__年末我县与网合作成功策划“县长年货节”后，今年初再次携手网推出“县长带你游”旅游节庆系列活动。

首先 3 月 22 日__县赵县长透过微博“大道为德”重磅推出五条“微旅游”精品线路；

其次 3 月 29 日，精心策划并推出“县长带你游”节庆活动，活动时刻从 3 月 29 日至 4 月 29 日，主要采用线上推广和线下踩线联合共同推广方式，透过微博平台在 3 月梨花盛开之际全方位推介一日游、二日游 3 条精品线路；同时邀请 10 余位微博达人畅游，深入实地体验美丽风光、独特人文景观和特色美食制作。据统计，__县日均游客创历史新高，29 日当天接待游客量达 6000 人次，其中接待自驾车一日游游客达 4000 余人次，占当日全县接待

游客人次 67%。旅行社组团人数 1000 余人次，山庄、水乡渔村、梨园景区、农家乐等餐饮、住宿接待点游客接待量突破 4000 余人次，仅农家乐的收益就到达 10000 元，当地村民成了最大的受益者。

二、主要成效和经验

透过举办本次旅游节庆活动，使省内外更多人了解、参与旅游发展，扩大了对外开放程度，提升了全县旅游知名度；第一次举办大型旅游节庆活动，积累了旅游节庆经验；认真总结活动成功和不足之处，进一步理清了旅游发展思路。

1、领导重视是前提。没有县领导的重视，就没有这次旅游节，更没有一次较为成功的旅游节。从旅游节策划、筹备到组织、实施、总结，县委、县政府主要领导都亲自关心、关注，县长更是透过自己的微博“大道为德”亲自指挥、指导了这次活动。县分管领导召开多次旅游节庆活动筹备会议，明确相关部门职责，安排部署相关工作。并且，还从旅游发展专项资金中安排节庆活动专项经费，从团县委、县文体新局、县经研中心抽调 3 名优秀人员充实旅游队伍，主要从事节庆后勤接待服务管理咨询等工作，确保了活动的顺利开展。

2、精心策划是关键。游什么，怎样游？一个精心策划的活动方案是旅游节取得成功的关键。3 月初，对 20__ 年运作推出的__县

10 条微旅游精品线路进行重组整合成 5 条，聘请县知名文人墨客编写标准规范的线路简介和导游词，从摄影爱好者收集景点照片 400 多张，组织旅游社深入旅游线路踩点踩线。同时依托_县名优特产品展销中心，结合游客中心功能，对其进行临时改造简易装修，及时设立县游客服务中心，并制作印发旅游电子地图、线路宣传折页、大武夷旅游地图、旅游法等宣传资料，制作游客接待制度、导游人员问询制度、导游人员监督台、投诉受理指示牌等，在游客大厅张贴千亩梨园宣传喷绘大版画、_县旅游线路电子地图，添置部分游客休憩桌椅，并不间断播放_县旅游风光宣传片。

3、部门协作是保障。旅游节对外展示的不仅仅是旅游资源，还是_县高效运转的政府形象。本次旅游节是政府主导的一次活动，涉及旅游、公安、交通、安全、卫生、宣传等多个部门和乡镇。为确保旅游节庆活动顺利开展，县政府专门成立_县旅游节筹备工作领导小组，由县委常委、纪委书记任组长，县政府分管副县长任常务副组长，各有关乡(镇)、县直有关单位负责人为成员，领导小组下设宣传报道组、安全组、道路交通组、车辆调配组、卫生安全组、环境整治组、综合协调组、督查组 8 个工作筹备组，由县政府办和旅游局协调具体事宜。各成员单位按照各自职责分工，细化工作方案，全力配合，有效确保节庆工作正常开展。

4、宣传造势是基础。没有强大的宣传造势，就没有人关注旅

游，更没有人来参加旅游节庆活动。

一是充分利用旅游网站做好宣传推广，及时与网络公司联系和沟通，整合网站旅游资源，更新网站资料，并与福建新浪网同步推介旅游线路、旅游商品、民风民俗等。

二是“县长带你游”活动推出后，邀请福建电视台、南平电视台、电视台等新闻媒体多次亲临现场对节庆活动状况进行全面跟踪报道，闽北日报、要讯等报刊同时赋以超多篇幅进行持续专栏报道。

三是节庆活动前期，福建新闻频道“我爱厨房”栏目还专程深入我县亿帆水乡渔村和神山梨园景区实地拍摄，宣传推广我县乡村旅游特色美食和制作。

(三) 存在不足和问题

透过本次旅游节庆活动，充分暴露出我县旅游业发展存在着一些不足和问题，值得认真梳理、总结、研究、改善。

1、旅游要素配套不够完善。

一是旅游餐饮、住宿接待潜质严重不足。景区、渔村和农庄餐饮只能接待 1050 人，住宿接待 200 余人，与 6000 人次游客接待差距相差甚远。

二是旅游道路设施薄弱。止_街-道路路面狭窄、损坏严重、沿河没有设防护栏，道路标准不高，且每一天还有圣农鸡业车辆

通行，造成梨花节期间车辆无法交汇，只能靠交警或交通部门采用单行道维持正常秩序，存在安全隐患。连接渔村叉道口道路坡度较陡、路面窄，不易旅游车辆通行，同时还设置垃圾焚烧炉，影响景点安全和美观。农庄连接城区的旅游道路没有安装路灯，不利于游客夜间前往城区购物、娱乐等。在国道或县道主要路段未设立景区景点道路交通指示牌，旅游指示标牌资料不规范、不具体，部分景区内也没有道路指示牌，造成部分外地游客走错道路。同时停车场容量不够，以至于车辆停靠在本已拥堵单行道上，难以满足自驾游、自助游等游客停车。

三是旅游点游览项目不够精细、吸引力不高，亟需深入打造。神山景区旅游景点如狮山，洞光岩、白水际瀑布等目前属自然生态景观，千亩梨园花期也只有 10 余天，时刻较短，吸引力不够，因此后期需透过招商引资进行深入开发打造。鸿建农庄的农业创意园、民俗文化街等项目还正

在建设中，景区管理人员不足，管理较为混乱。渔村目前也只能观鱼、垂钓等，其网球场、民俗馆、高尔夫球场等项目还在建设中。

四是旅游购物中心不达标。、景点购物场所受平时旅游客流量影响，基本上没有对外营业。为配合县旅游节，县政府对名优特产品中心进行简易改建装修，增加旅游咨询服务功能，设立县游

客服务中心，但目前主要功能以名优产品展销为主，主要是以展销茶叶等农产品为主，手工品、工艺品等旅游商品开发研制较少，产品较为单一，同时旅客中心没有整体规划设计、停车场、旅游公厕等配套基础设施不全，造成游客服务中心功能单一，无法发挥游服中心对外服务咨询功能。

五是娱乐活动项目不能满足游客需求。景点旅游特色活动单一，管理跟不上，如李坊景区虽然被评为三星级乡村旅游单位，但平时游客中心没有对外开放，造成自开车体验项目只在梨花期间对外开放，其他时刻没人看管，出现游客投诉事件。农耕文化娱乐体验活动主要集中在夏季，如瓜果采摘、游泳戏水、捉鱼等娱乐活动，目前只能观鳄鱼、鸵鸟等。娱乐的水上儿童游乐园项目、网球场等项目还在建设当中，目前也只有烧烤，包饺子、打糍粑等简易农事体验项目。

2、旅游宣传力度不够，宣传形式单一。目前随着网络信息化迅猛发展，宣传渠道不断更新，为此要转变方式，采取多种方式宣传。

3、旅游管理体制不够完善，旅游人才紧缺。目前我县旅游行政管理部门只有参公事业编在职管理人员 2 人，辖区内负责四家旅游社、三星级酒店和三家星级乡村旅游经营单位的日常监管，工作难度很大。且全县具有国家导游证的专(兼)职导游人员只有

5 人，导游人员齐缺、素质参差不齐，难以适应旅游业发展需求。同时各旅游点服务管理水平有待进一步提高，大多数旅游接待点服务员没有经过旅游行政部门专业培训，素质不高且不稳定。另外当前没有出台旅游宣传促销优惠政策，县内旅游社无法享受一日游政策补助，造成部分业主推动一日游用心性不高、主动性不强，氛围营造受限。

4、旅游专用车辆奇缺。当前全县在册的具有旅游运营资质的旅游车辆仅有 2 台，只能临时从外县租用旅游交通营运车辆，无法满足我县旅游业发展和广大旅客用车需求，给旅游车辆安全带来必须隐患。

5、旅游经费投入有限，旅游扶持要加强。旅游是一个长链产业，涉及到“吃住行游购娱”各个环节，涉及 20 多个部门、110 多个产业，目前我县于 20__年设立旅游发展专项资金 100 万元，主要用于旅游规划、人才培养、品牌建设、基础设施建设等工作，地方投入有限，因此需要各部门通力合作和支持，以便更好地协调解决旅游产业发展中有关问题。旅游活动总结 2

在即将过去的 20__年，也是中天恒信成立 7 周年之际，为回馈一直关注、支持河南中天恒信而默默做出贡献的优秀终端商朋友，公司成功推出圆梦之旅大型旅游交流活动。此次活动主要为了帮助经销商解决经营中的难题，提升公司品牌在当地的影响力。

让公司和各地经销商在 20__ 年有完美的结尾，也为 20__ 年有个良好的开端。

自 10 月 10 日活动正式启动，宣传推广至今，两个月以来，在公司领导和各部门的协力配合下，已将圆满结束。作为一名刚入职员工，很荣幸全程参与此次活动。从分析比较各旅行社，收集整理报名名单，通知沟通各主体客户、考察商谈各酒店，接待安排送团到旅行跟踪等。在此过程中由于缺乏实际操作经验，有考虑不周和不足之处，胡经理都耐心的指点并且提前考虑到，使活动得以顺利进行，让客户满意而归。

在活动后进行必要的总结，一方面为以后相关活动的举行和操作积累经验做些参考；另一方面也让我在整个过程中得到锻炼和提升系统为一个整体思路。

首先本着为公司负责为客户负责，肯定要选实力和口碑都比较不错的旅行社。这其中的第一轮报价和沟通中，可以探测其公司实力规模，人员数量安排等。也可以利用各家旅行社相互竞争的因素，运用些小心理战术，逼其说出自家相对的低价和对手的不足之处。得到更多的信息，就为我们选择旅行社多了一分筹码。在这其中压价的过程中发现，如果不给旅行社人员名单、出行时间、以及我们的费用预算是无法真正核算出确切价位的。胡经理考虑很到位，其根据我们的财务来预估合适的预算，此外

我主要把各区域名单汇总。然后大体了解一定信息后，把相关的汇总信息及时向胡经理汇报。此后，让各个旅行社到我们公司面谈，每个细小的环节都考虑到位。

第一个团是湖北出行，经过我们的行程跟踪和客户反馈，总结了很多有用的信息和很多不足之处，也让我对我们的客户群体更加了解。胡经理是一个很好的决策者，在遇到问题时，总是会在关键点上提点一下，理清我们的思路和解决方法。因而我们将湖北团的事情大体总结分析，在湖北出行之后的所有团，提前做好与主体客户的沟通，做好突发情况的准备，整个行程变得顺利起来。在遇到问题时候也尽可能的在第一时间解决，把问题的影响降低到最小范围。在出团时候，不把鸡蛋放在一个篮子里，选择两家旅行社合作，各取所长，使每次出团都能达到最大化的符合公司的初衷和利益。

其次这次的酒店安排也是件让人费心思的事情。所有人员来郑州，这些接待费用也是一笔不小的数目。我前前后后看了不下十家酒店。选择时候最大的问题是，在控制成本的同时要考虑客户住宿的标准。像如家，汉庭之类的全国连锁的商务酒店价格比较高，而郑州本地的酒店几乎不带餐饮，而且房间数量很少。还好胡经理有一定的人脉资源，通过从地理位置和价位各方面的比较，以及运用一定的关系层面。我们还好算是有了相对合适的酒

店入住。我们要合理的控制房间的使用，最大化的控制额外的成本的产生。其中就有一个小问题，主体客户来送团可是不参加旅游。我们是让入住还是不让住呢？答案是肯定的。要合理合适的来解决这个问题了，公司举办活动就是为了让销售人员以后更好的开展工作，更好的维护新老客户关系。所以采取公司不直接答应客户，让其跟销售联系，让销售帮忙申请，公司把好完全给销售，这样以便加深客情关系。

回顾起来觉得当时为之头疼的问题，现在看起来也不是什么难事，因为明白了在整个过程中遇到问题一定要注意方法。比如港澳和新马泰的小费问题，经销商站在自己的立场上不肯付，旅行社是非收不可。销售人员也是被客户埋怨，这个时候我们不是要强硬改变客户的意识，而是要教育引导客户一种“去国外旅游如果不收小费就不正常”的观念。不仅通过销售的首次提出小费，公司的再次解释小费，旅行社的最后确认小费，来灌输这种观念，并且专门制作文件让客户了解国外认识国外，才不枉费一次真正的旅行。

经过这次活动，我都有了很大进步，对类似活动也积累了一定经验。

1、组织活动一定要注意整个过程的连续性，注重细节。制定活动方案的时候尽可能的考虑到每一个步骤，以及其中的漏洞，

甚至突发事件的解决方法。

2、在考虑一个活动的组织时候首先应就各个环节考虑到位，做好整体的把控。公司各个部门和同事之间要做好协调配合，分工协作，整个公司应该做到统一口径，以免出现问题时候，没有相关人员及时去解决，应该共同维护公司的利益。

3、优质高效的工作是我们追求的工作方式。在活动的整个过程中，每个人都应该有积极谨慎的处事态度和行为动作，以保证各个环节更好的顺利进行。

4、活动过程中发现问题应该及时解决并且收集信息让领导知道。以便做到信息畅通，处理无误。

5、事后要注意收集客户的信息，听取客户的意见和建议。维护主体客户更好的长久合作关系。也为下次活动的内容提供参考。

总之，这次活动效果规模还是很好的，公司以后可以多组织一些不同方式各种各样的活动，可以针对不同地域不同客户的需求情况。做一次活动就力争达到最初的目的和效果。这样公司业务和公司活动之间就形成良性的循环了。旅游活动总结 3

今年短途旅游由公司员工委员会组织于 3 月 9—10 日，3 月 24—25 日分两批两天游，每批约 40 人，家属 6 人，共 90 出人参加，活动内容为：野战拓展俱乐部，茶溪谷，茵特拉根温泉；此次活动目的既是让大家身心放松的好机会，又是外出学习的好时机，

重要的是在体现出公司对职工关怀的基础上，如何把团队精神融入到活动中，更重要的是营造全体员工团结凝聚、活跃、奋进的氛围。

此旅游活动共分三个阶段

一、前期准备

根据政策，按照上级关于旅游活动的指示精神，公司委员会首先组织各部门委员召开了通报会，并将此次活动的精神、旅游条件以及旅游整体思路向大家做了汇报，把活动精神准确传达给职工。为了让员工在这次旅游中达到满意度，员工委员会公开性与所有员工一起讨论选择旅游路线，最后，统一了路线，并制定出详细的活动方案并与__市旅行社签署了旅游协议。

二、活动过程

野战 PK 战斗、激发学员的热情，用心感受同事之间的情感，全身心地融入团队中来，进入训练状态；增强学员之间的观察、沟通、表达及呈现能力；塑造团队精神，锻铸企业之魂；打破僵局、活跃气氛，使不熟悉的学员有机会在一起交流，迅速形成组织荣誉感。

感受大自然，感受绿化，自由漫步于落在青山、绿水、茶田、湿地之间，区内竹林茂密，溪水潺潺空气中蕴含大量负离子的茶溪谷：后放松身心，泡座落于风光旖旎的东部华侨城茶溪谷茵特

拉根湖畔的茵特拉根温泉。

三、活动收获

此次旅途中笑声不断，热闹氛围激昂，途中不止一片欢乐；更多的则是各种各样的收获，营造了有青春、活力的氛围，体现的则是团结、互助、凝聚，良好的团队精神。旅游活动总结 4

一、前期准备，制定方案

4月20日，张老师召开主管工作会议，向大家介绍了此次活动的目的、实现条件以及旅游整体思路。然后，由人力资源部主管在早会上向全体员工汇报，并和两个项目主管一起进行思想动员工作。4月22日，人力资源部提交了三条旅游路线，4月24日，确定旅游路线为浙江桐庐、富春江。4月26日，通过向多家旅行社询价，最终确定在国旅独立成团进行旅游，并制定了三日游的行程安排，给出了详细的报价。4月27日，确定出游人数，向国旅落实细节，并调整游览景点，预订宾馆。但金鑫宾馆预订不到房间，只好改为新悦宾馆，并确定4月30日晚住在景区，5月1日住市区。4月28日，考虑到安全、卫生等因素，决定入住巴比松米勒庄园，旅游景点和行程也做出了相应调整。4月29日，与国旅签订协议，并支付定金，与导游联系，发放旅游须知和安全注意事项，并制定了3日游期间的团队活动方案。4月30日上午7点30，全体人员共计13名乘坐大巴前往桐庐。

二、山清水秀，笑声不断

从乘坐大巴离开上海开始，全体人员就在导游的带动下活动四肢，脑筋急转弯抢答 PK，一路高歌，一路笑声，开往桐庐。在桐庐的几日，大家玩得很开心，巴比松米勒庄园浪漫迷人、富有情趣，晚餐时大家开怀畅饮，酣畅淋漓，K歌时大展歌喉，高潮迭起……一张张照片记录了大家的欢乐与青春。

三、安全回归，收获颇丰

5月2日午餐后，全体人员乘坐大巴安全回到上海，途中在一个土特产超市短暂停留，购买了一些土特产品，旅游圆满结束。这次旅游途中没有发生意外和混乱情况，大家兴致高昂，谈笑风生。

这次旅游是公司一次大规模的集体活动，公司领导非常重视，也投入了很大的人力和财力，但由于人力资源部没有举办类似活动的经验和个人能力所限，本次旅游，主要是组织工作上，还有诸多需要改进的地方：

一、明确目的，统一思想

首先相关负责人应当深刻领会活动的精神，并要把活动精神准确传达给职工，统一大家的思想，调动大家的积极性和主动性，晓之以理，动之以情，并严肃纪律，坚持原则。其次，及时观察和了解员工思想动向，快速反应，早做安排。

二、注意公平，顾全大局

在对待家属收费的问题上，应该顾全大局，讲究管理的艺术性，将公开、公平放在首位，统一收费标准。对个别员工，可以私下返还部分费用，作为公司对该员工的一种奖励和激励。平时工作和培训中，也要帮助员工树立积极、理性的财富观。

三、理清思路，抓好细节

在出游景点的选择上，思路不够清晰，应该仅仅围绕本次活动的目的，合理选择景点和住宿方案，将安全、卫生、舒适等放在重点、优先考虑的位置。要预先考虑到各种可能会出现的问题并做好防患、准备工作。对于景点的天气、地形等要查询清楚，以便于组织团队活动。

四、加强领导力，提高执行力

在本次活动中，我发现了自己很多性格和能力上的不足，最为突出的就是不能够恩威并施、缺乏领导力和号召力、处理事情不够果断和灵活。我需要加强思考，努力学习，从领导、同事身上学习他们的优点和长处，使自己能够在各个方面胜任所肩负的工作，为公司的发展出力。

本次活动也是大家充分展示自己的一个绝佳的机会。在公司，我们看到的更多的员工在工作上的表现，但在这次旅游中，可以看到大家其他一些方面的表现：

陈小姐

热情、活力、不拘小节。有时表现粗鲁、不够文雅，个人修养、仪态、着装亟待提高。

唐小姐

温和、平易、谨慎、乐于助人、顾全大局、易受他人影响。生活范围较为狭窄，需要拓宽眼界，形成主见。

董先生

乐于助人、稳重、组织性和纪律性较好。

李小姐

组织性和纪律性较好，细致。但活力和激情不足。

魏小姐

活跃、热情。缺点是易冲动，易受他人影响，上进心不强。

孙小姐

“临阵脱逃”。不能够顾全大局，做事犹豫、考虑事情不够全面，欠缺处世和沟通技巧。

刘小姐

未参加本次活动。组织性和纪律性有待加强，会耍些小聪明。

本次活动是公司的一周年庆典活动，每一份记忆、每一张照片都是值得纪念和珍藏的。活动结束后，计划整理并精选一些照片，做成 flash ，一是作为纪念；而是充分发挥其后继的作用，在

新人入职时，可以展示给他们看，这也是企业文化的一部分。旅游活动总结 5

一、活动成果：

活动共计销售水井坊吨，产生“水井坊美酒之旅”名额名。活动期间各阶段销售情况如下：20__年12月10日至12月28日销售吨，产生旅游名额25名，20__年1月10日至2月2日销售吨，产生旅游名额名，后根据活动开展情况追加申请吨销量，产生旅游名额名。

二、活动总费用：

活动批复费用相关核销手续由我司销管部提供。

三、活动过程总结：

活动开展时正处于白酒春节前销售旺季，各大白酒品牌纷纷开展形式多样的促销活动以吸引经销商备货，我司在充分了解竞品活动的信息及市场信息后，同时也为增加各级经销商与水井坊品牌之间的凝聚力，回馈各级经销商多年来对水井坊品牌发展的支持，向厂方申请了对经销商进行进货奖励。活动开始后，经销商备货积极，销售热情高涨，与往年同期销售数据相比，大部分市场销售连创新高，鉴于活动取得的极大成功，我们在20__年1月7日不得不又向厂方追加申请了活动费用，以满足市场销售工作的需要。

三、活动成功经验总结：

1、促销主题、创意有力的推动了目标销售任务。活动结束后，各个地州市场均 100%甚至更高的完成了预估销售计划；

2、促销活动主题“水井坊美酒之旅”抓住了市场卖点和客户需求点。

3、促销形式的选择正确。针对水井坊经销商的经济状况及消费能力，果断选择欧洲精品游以满足客户对于旅游活动优良品质的需求；

4、旅游活动安排人性化。目前我司已组织客户分批次于 20__年 5 月 17 日-6 月 1 日期间参加了“水井坊美酒之旅—欧洲六国游”活动，活动取得了圆满的成功，客户在游览欧洲美景的同时也大大加深了与水井坊品牌的感情，激发了各级经销商经销水井坊产品的热情，本次活动很好的促进了客情关系。

四、建议

目前已成为高端白酒竞争的重要阵地，国窖 1573、舍得、珍藏级剑南春、洋河梦之蓝等白酒品牌，促销活动形式与力度在不断变化与加大，以争取在激烈的竞争中赢得主动。目前我们面临竞品的冲击日趋加大，销售压力倍增，建议厂方加大对河南促销活动支持力度，对我司促销活动给予更多宝贵的指导，以提升促销活动效果。旅游活动总结 6

5月7日零晨5:00,公司旅游成员分三个站点集合乘坐大巴车从三角地出发赴山东旅游区域。本次旅游5日游;旅游人员共计3____,其中包括酒店2____;其他成员企业随队人员____;家属人员____。旅游路线主要到达黄岛、青岛、蓬莱、长岛、烟台;参观、游玩1____景点。11号下午18:50旅游全体成员从烟台乘坐飞机直达北京,而后安全返回廊坊,旅游圆满结束。

此次活动目的既是让大家身心放松的好机会,又是外出学习的好时机,重要的是在体现出集团对职工关怀的基础上,如何把团队精神融入到活动中,更重要的是营造全体员工团结凝聚、活跃、奋进的氛围。

此旅游活动共分几个阶段

一、前期准备,制定方案

1.根据政策,按照上级关于旅游活动的指示精神,公司工会首先组织各部门经理召开了通报会,并将此次活动的精神、旅游条件以及旅游整体思路向大家做了汇报,各部门经理提出了许多思路,最后,统一了思想和认识,各部门经理一致表示要把活动精神准确传达给职工,并和工会一起做好思想动员工作。

2.出方案,签协议。为了让员工在这次旅游中达到满意度,工会组织者把各部门主管、骨干以及具有丰富旅游经验的员工召集到一起,针对旅游路线选择、签署协议要领、旅游安全注意事

项、具体活动安排等要项进行了细致的研究。按照工作当先、奖励先进、照顾老龄的原则确定了本次旅游活动的人员名单，并由副总经理王来了和保安部经理陈丝丝做领队，负责旅游全程管理，并制定出详细的活动方案并与廊坊市金秋旅行社签署了旅游协议，上报集团。

3. 行前叮嘱、确保安全。为了保障此次活动顺利进行，5月6日下午，工会组织旅游活动人员召开了行前叮嘱会，总经理王来了做了特别强调：(1)活动时一定要注意我们的企业形象，发扬我们的团队精神、传扬我们的企业文化。别忘了，我们是新奥人，应该知道怎么做。(2)在旅途中，不要私自改变旅程或掉队，外出时不能少于____以上并要与领队请假，随时注意自身安全。(3)用餐、住宿、旅行自己要有警惕，确保人身、财产安全。

二、旅游活动精彩缤纷，笑声多多

5月7日凌晨4:30分由3____组成的团队在旅途中笑声不断，热闹氛围激昂，导游感慨万分；随队人员倾羨的心悦诚服；家属人员激动不已，带给年轻人是一片欢乐；给大家带来的是团结、互助、凝聚，营造了有青春、活力的氛围。更多的则是各种各样的收获，体现的则是酒店良好的团队精神。曾现出几多笑声：

笑声一：拉歌对唱、结成语

5月7日，天边刚刚放亮，旅行队伍便浩浩荡荡出发了。8:

30分，领队的笑话撩拨起了大家的兴致，于是，按耐不住寂寞的年轻人便争先恐后的拉歌对唱起来。王总经理提议：以车中段为分界线，分左队与右队两组进行对歌、结成语，首先全体成员起立合唱新奥之歌，激烈的对歌比赛便开始了。“左队，来一个；来一个，左队。右队，来一个；来一个，右队。”，顿时，高呼声、洪亮的歌声、掌声不断，笑话、歌唱、戏曲、故事、对歌、结成语等载体不一，热闹非凡，激情澎湃，整个车厢成了欢乐的海洋。还别说，五音不全的领队陈丝丝今天还成了内秀儿，发音挺准。随队导游对我们队伍激情氛围所感染，本不高兴的她不由自主参与活动中来。

笑声之二：参观

第一站到达青岛公司黄岛分公司。大家利利索索的下了车，换上了公司的工作装，领队要求大家要按照公司规定进入，必须关掉手机、bp机，打火机一律放在门外。排着整齐的队伍迈进了公司，进公司站，最引人注目的是两个圆型燃气储蓄罐。接待我们的是公司宋主任，他随着整齐的队伍一边走一边介绍：此站站地面积4____，储蓄20000平立方，上半年经营情况可观，超额完成计划，下半年给自己又加大了销售额，完成情况应该没问题。大家听了，会心的露出了笑容。走到办公区域，最醒目是墙上张贴的几个红字：“先进的价值观，优秀的员工和科学管理，造就

一流企业。”，从字行间，旅游成员看到企业的发展，看到了百年公司的发展的希望。

笑声之三：渔家乐

5月9日，住宿长岛渔家。晚饭后来到了驻军大院，参加篝火晚会。渔家一曲“欢迎到长岛渔家来做客和秧歌舞”激起了大家兴致，纷纷加入到活动中。您看：吴晓岭驾起驴来，手拿扬鞭，奔波于人群中；王惠双手举起扇子，扭起秧歌，舞起来；马兴接过老大妈的布龙脚，随着龙的摆动转了起来；领队陈丝丝接过龙头，追起火球。篝火点燃了，随着音乐，跟着节奏，围着篝火，大家手拉着手，一边喊着号子，一边跳了起来，领队王总经理和家人、孩子也牵起手来，一起进入了渔家乐。笑声、歌声、号子声、掌声阵阵。

笑声之四：送关怀、互帮助

5月9日晚上，大家洗漱完毕后，领队王总经理安排大家早点休息之后都便回到房间休息去了。24:00点多钟，吴晓岭得了胃肠炎，躺在床上翻来翻去，同一宿舍5____岁的李来同志看在眼里，疼在心里。在不打扰他人休息的同时，一边找来药，一边向领队作了汇报。经领队王总经理安排陈丝丝和陈存负责送往当地医院，王总经理不顾自己疲惫的身体，挨着房间的查看，看着大家熟睡的样子，才放下心来，并不时向医院打电话了解吴晓岭病

情。付春江由于着凉，感冒、拉肚子、吃不下饭，队员都伸出手，忙着送热水、送药、送问候。领队王总经理特意给他安排了用餐，做了热腾腾的面送到了付春江，在大家帮助下，第二天就康复了，付春江露出了笑容。

三、安全回归，收获颇丰

11号下午 18:50 旅游全体成员从烟台乘坐飞机直达北京，而后安全返回廊坊，旅游圆满结束，但在旅游途中感触颇多，想象联翩而至，收获颇丰。

从我们这次旅游的途中看到为我们服务的两家旅游公司和汽车公司三家的协调、服务以及态度，没有达到我们的满意，从中我们看出了三家在协调中存在问题，就是因为问题的存在，才造成各种各样的事情发生。那么我们在服务中是否也存在这样的问题呢？以怎样的服务态度、服务质量才能达到客人满意呢？我想，大家在旅途中接受别人服务时感触颇多，也经历了这样或那样的问题，面对自己的工作如何改变服务、调整心态、从新面对工作是这次旅游收获的重点之中。旅游活动总结 7

为了让大家放松减压，增强同事之间的沟通交流，增进彼此友谊，我公司特于 2014 年 7 月 4 日组织了一次全员坝上之旅。带我们亲身体会一下坝上风吹草低见牛羊的圣境。

此次活动由综合保障部和行政人事部合力组织推进，旅行前

两部门做了详尽的部署工作，从住宿、餐饮、交通到人员统计、行程安排、活动通知，事无具细，每一个细节无不凝聚了两部门的心血和让员工玩的开心、玩的尽兴的深切愿望。

7月4日下午1:00，各部门员工在公司大院集合，清点人数，井然有序的上车，踏上了我们的愉快之旅。行车途中，大家兴致十足，有的迫不及待的拍摄窗外的美景，有的海阔天空的聊起了家常，更有的玩起了扑克。四个小时的车程在大家的欢声笑语中很快就结束了，我们顺利抵达心心念念的坝上草原。很快综合保障部为大家分发房间钥匙，大家兴高采烈的进入自己的房间。5:30，大家齐聚餐厅，聚餐期间，大家兴致都很高涨，互相谈天说地，吐露心声。餐后，进行自由活动，有的玩起了扑克；有的唱起了歌，歌声嘹亮，在空中回荡；有的已经迫不及待的外出欣赏草原独特的风情，抬头仰望，天蓝欲滴，碧草如翠，云花清秀，野芳琼香；淋漓尽致的凸显了坝上草原的无限风光，坝缘山峰如簇，碧水潺潺。真可谓消暑圣地。

第二天吃完早饭，大家集合开始了真正的中都草原之旅，很快我们就到达了目的地，有序下车，在景区门口大家合影留念。之后，进入景区，自由活动，只见群羊如云，骏马奔腾，天高气爽，芳草如茵，真有一种风吹草地现牛羊的意味，欣赏美景之余，还有多姿多彩的活动，有的惊险刺激；有的凸显坝上独特风情；

有的让人惊心动魄；有的悠闲自得、乐在其中；例如：骑马、滑草、碰碰车、激流勇进，高空滑索、射击等等。真正目睹了独特的蒙古包，蒙古特色商品以及蒙古独有的人文风情。看到成吉思汗的塑像，联想着他叱咤风云的英雄事迹。真正体会到了时势造英雄的真谛。

在欢声笑语中，旅程很快就结束了。吃完午饭，大家开始踏上回京之行。此次旅行，放松减压的同时不仅增进了大家之间的情感交流，而且增强了企业凝聚力。同时也体现了四合领导关爱员工、劳逸结合的工作作风。旅游活动总结 8

此次的“遇见、春天”的亲子踏青活动已经圆满结束。通过这次出游活动加强了同学们的团队意识，安全意识以及增强了家长之间的凝聚力。在此特别感谢我们班的家委会，给我们的活动出谋划策，不辞辛苦的组织这次亲子活动。

本次活动确定后由__妈妈牵头，同__妈妈撰写活动计划多次与学校沟通落实活动方案，最终取得学校的认可。然后安排家委会成员__妈妈、__妈妈、__妈妈、钟心妈妈、子威爸爸、__爸爸召开此次活动的碰头会，会中敲定活动方案及人员安排。然后大家根据自己的任务分头落实活动计划。首先落实租车，因为此次的春游路途稍远为了让同学及家长坐上安全又舒适的大巴车家委会刘__妈妈，苏__爸爸多方联系汽车租赁公司，先后联系了山东大

厦、公交总公司、山青世界及交运集团，按照先后顺序价格分别为 49 座 20__元，45 座 20__元（车龄 10 年以上），45 座 20__元，49 座 20__元，通过多方磋商价格最后在权衡车的使用年限以及根据我们报名的人数预定了汽车总公司的 49 座 20__元车龄为两年的金龙大巴车（另司机午饭 1 人 50 元）；班旗还有条幅是由苏__爸爸找打字社设计定做的，总价为 150 元；__妈妈、钟心妈妈、__妈妈组织报名及收费的各项环节；__妈妈设计打印游学任务；细心的刘__妈妈还有__妈妈还想到为了避免小朋友旅途枯燥，利用琐碎时间准备了适合孩子们共同参与的小游戏；__妈妈自发购置部分应急药品及瓶装水以备不时之需，子威爸爸全面协调家长负责孩子们在春游活动中的安全工作。

在活动当天，格格爸爸也帮着组织点名，组织孩子们做游戏，还自己购买了很多小礼物发给了大巴车上的宝贝们。书港妈妈、奕博妈妈和__妈妈主动自掏腰包买了很多矿泉水分给大家喝。丰羽爸爸租的观光车提供给每个孩子玩耍，带给了孩子们别样的欢乐。所有爸爸们一刻不离的保护着孩子们的安全，还扛着班旗，那么长的竹竿不容易携带，真的是很辛苦！所有的妈妈们为孩子们准备好吃的，提前到草地上选好地方，保证了我们中午的午餐和休息！

大家做的实在太多太多，而在此次活动中我做的实在太少太

少，真的，此时的我早已热泪盈眶，真的觉得咱班的孩子们太可爱了！家长们太可爱了！能有大家这么帮我，这么爱每一个孩子，奉献自己的大爱，不计较个人得失，全心全意支持班级工作，我必须更要加油！有时一忙起来难免有工作做的不周的地方或是做错的地方，请大家谅解，为给我指出来，我会虚心改正！而且有了孩子我才更能体会作为家长的心情。

最后想表达的是，此次游学活动离不开家长们的大力支持与协助，因为有了大家的积极参与，才有了这次笑颜如花的亲子户外活动！感谢家委会成员对班级活动付出的辛苦努力，感谢每一个家庭对活动的参与和认可，使我们小蒲公英班的全体师生倍感温馨和幸福。在这里希望我们的家长朋友们能一如既往的支持我们班级的工作。再次感谢大家庭的每一份子！旅游活动总结 9

根据教学计划的安排，在学校和系部领导的关怀下，我们旅游教研室组织__旅游管理专业学生于__年4月下旬起至6月中旬止到无锡进行了为期五十天的实习，圆满完成了规定的目标任务，达到了预期的目的，现总结如下：

一、准备充分，是做好实习工作的前提。

这次实习是教学计划的重要内容，学生和老师早就有了思想准备。我们从三月底就着手准备，与实习单位联系，就实习的相关事宜进行商谈。四月中旬，我们又派专人到无锡，具体解决了

学生实习过程中的具体问题，包括实习单位的进一步落实、实习生的生活等问题。我们还召开了多次会议进行动员，讲清这次实习的目的、意义、目标、任务、具体要求等，统一了学生的思想，为做好实习工作打下坚实的基础。

二、措施扎实，是做好实习工作的保证。

1、做好思想政治工作。

做好学生的宣传思想政治工作十分重要。系部领导对此十分重视，提出明确要求并多次亲临学生中进行思想动员，真正把思想统一到实习工作中来，带队老师能结合自己的实习经验、实践经验、社会经验和学生的专业实际、思想实际，精心准备，仔细分析主客观因素，让学生明白这次实习的目的、意义、目标、任务、方法、要求，可能出现的各种矛盾、困难及解决办法。把问题讲清、讲深、讲透、讲全，为实习工作的顺利开展打下坚实的思想基础。在具体工作实践中，把思想工作与社会实践相结合，要求学生发扬团队精神，展现新时期大学生良好的道德风貌，维护学校的良好形象，开展了以为学校争光，为系部添彩，为社会做贡献，为自己树形象为内容的四为主题教育活动，激发学生的热情，掀起比、学、赶、帮、超的热潮。与此同时，还要对学生进行安全教育(如：食品卫生的安全、交通的安全、水电火的安全、防盗安全等等)、理想信念教育等。对工作中涌现出的先进典型通

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/216041153210010133>