

2023年旅游工作总结与工作计划(优秀9篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

旅游工作总结与工作计划篇一

开学前两周，教研室召开专题讨论会，分析以往教学计划，讨论在执行中出现的问题，并在制定本学期课程计划中予以及时调整。同时，根据专业发展的特点，适时的用最新的内容替代陈旧内容。

严格按照教学计划的要求，认真细致做好教研室本学期所承担课程的教学计划，落实完成相关教学任务，从授课内容到授课过程、作业及考核各环节进行讨论。对于课时弹性较大、但对学生的能力培养密切相关的实习等实践环节，教研室倾注了更多的心血，以便保质保量完成。

为配合学院尽早开展下学期毕业设计工作的计划和安排，经教研室反复论证每人提交了10道题目供选择。

开学初期教研室按照学校和院部年度工作计划，制订了教研室学期工作和教研活动计划，并能正常开展教研活动，基本能保证每2周至少1次教研活动。教研活动内容主要涉及：学校和系部文件学习、专业课程体系和结构以及授课计划的讨论、多媒体课件交流学习、听课、评课、教学教改讨论、下学期教学任务计划等内容。通过教研室老师的相互交流和讨论，教学水平得到很大的提高。

结合学校开展的教学检查活动，认真学习了学校相关文件。

加强对教研室老师师德师风教育，要求每个老师参与到诸如、学生社团活动的指导、参观实习指导、社会实践指导、学生就业的推荐指导等多种活动中去，使老师转变观念，对学生的教育培养，不仅仅是课堂知识的传授，也应该更多的关心他们的素质提高、专业素质的培养等多方面，教师应该从多方面关心、引导学生，应该是学生的良师益友。

此外，教研室也配合院部，通过多种手段加强对“师德师风”的监督管理，配合院部做好期初、期中、期末三次教学常规检查，及时将检查结果上报院部。开学初认真分析有关课程的合格率，在期中、期末等阶段，教研室参与到系部召集的学生座谈会以及问卷调查，及时了解学生对教师、对教研室的要求和看法，并将之传达到每一个教师，并在工作中切实加以改进。

本学期教研室有多名老师参加业务进修、实践进修，同时也有专业老师被学院送往参加技能培训。此外，教研室能积极申报校内外科学研究课题。另外，本学期教研室老师还撰写发表了多篇关于教改的论文。

开学以来，按照学校和院里的各项工作安排，积极响应并相继顺利参与或完成了学院的各项工作，如学院期中教学检查、学院工作总结与表彰会议、学院技能大赛以及学院教学工作总结与表彰会议等。

尽管教研室在本学期做出了许多工作，但常感到力不从心，以至于有的工作不能够按照设想高质量的完成，主要原因是教研室的定位和功能作用尚有待明确。作为学校里的一个最基层的教学与研究单位，主要工作应该是上传下达，而本属二级学院职责范围的很多工作却又下放到教研室来承担，以至于教研室在千头万绪中杂务缠身，渐渐失去了自我，原先规划的很多研究任务没有精力去落实，尽管天天忙得不可开交，总是自我感到有些“不务正业”。

建议学院领导协调并明确教研室与学院办公室的职责和分工，将教研室从繁杂的工作中解脱出来，真正开展一些有利于提高教学与科研水平的工作。

另外，本教研室人员依然继续缺编，请尽快引进人才解决目前的超工作量现状；或提高相应的超工作量课时费，否则教学任务难以顺利安排，就算布路了也将影响教学质量与效果。

千里之行，始于足下，今后教研室将立足岗位，开拓进取，在创新中发展，在实践中行进，为学校及学院教学研究工作做出更大的贡献。

旅游工作总结与工作计划篇二

xx省委、省政府《关于加快经济圈建设的若干意见》精神，以经济圈发展规划纲要为指导，按照一体化的发展方向，编制完成《经济圈旅游发展规划》。推动、淮南、六安□xx市xx市等周边地区的旅游资源一体化开发，建立跨区域旅游合作机制，促进旅游与文化、会展等融合发展，培育全国知名会展品牌，完善高速公路通往4a级别以上景区连接线，加快实现经济圈4市旅游一卡通和直通车，共同打造以为中心的全国知名旅游目的地和旅游集散地。

二、加快旅游大项目开发建设

以推动旅游xx年度十大项目为抓手□xx市旅游产品的核心竞争力，立足打造拳头产品，积极谋划牵动性大、辐射力强的旅游项目，积极促进项目转化特色旅游产品□xx市旅游业持续、快速、协调发展。启动动漫主题公园建设，重点跟踪滨湖乐活世界项目，加快推动安徽名人馆、安徽博物馆建设，完成渡江战役纪念馆主体工程，加快中国()非物质文化遗产园、安徽饭店综合改造项目建设，做好淮军圩堡群的修复、重建、保护工作，积极支持东方田园生态湿地公园项目建设。做好a

级景区创建工作，对照评定标准，继续推进旅游景区提档升级，确保不少于2家景点景区晋升4a级旅游景区，强力推动三河古镇5a级创建工作。编制实施《淮军文化旅游专项规划》，逐步开发打造独具特色的淮军圩堡群项目。

三、积极发展乡村旅游

四、大力培育旅游航空新线路

继续贯彻《xx市场的通知》(皖政办[]31号)文件精神，积极培育航线航班，重点培育国际航线。在开通-首尔、-香港、-台北航线基础上，加快推进-新加坡航线，积极推动海南航空公司早日开通西安或大连--新加坡航线;积极研究-东京等国际航线。立足于招商引资和旅游业发展，研究开通、加密部分国内航线。

五、努力提升行业水平

适时出台《旅馆业管理办法》，切实加强监管。巩固创建成果，重点围绕饭店建设，开展质量建设年活动。培育3家五酒店挂星，3家旅行社晋升全国百强社。完善旅游景区交通指引标志。着力在提高旅游企业整体素质，加强行业质量建设上下功夫，加强基础管理工作，广泛开展行业认证，重点推进管理体系认证、食品安全认证、节能降耗认证.围绕提高从业者服务技能水平，重点开展岗位培训,按照旅游企业岗位设置不同，结合行业发展要求，大力开展各式各样的岗位培训;坚持以赛代训，促进服务质量提高的原则，组织开展行业技能竞赛。用开放的原则抓服务质量提高，坚持两手抓，一方面向先进地区学习，另一方面开展互帮互学活动。

旅游工作总结与工作计划篇三

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)

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。

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；

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。

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

1：每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独

一无二。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务我要努力完成6000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

(一)细分市场，多层次立体化的营销推广活动。

公司客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。全年的发展，以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，“稳住大客户，努力转变小客户，拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、客户上门推介、组织投标和营销活动等，持续的市场推广攻势。

现金管理市场领先地位。分层次、推广现金管理服务，努力产品的客户价值。要抓客户市场，现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内客户、行业大户、集团客户调查，分析其经营特点、模式，设计的现金管理方案，营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决的问题，客户度。今年新增现金管理客户185200户。

开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这我行的基础客户，并为资产、中间发展。在去年中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，营销。要全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重质量;要优化结构，优质客户比重，降低筹资成本率，高附加值产品的销售。要抓

好公司无贷户的开户营销，努力市场占比。要对公司无贷户管理，分析其结算特点，全产品营销，我行的结算市场份额□xx年要努力新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

系统大户的营销工作。全市还有镇区财政所未在我行开户的现状，调用资源营销，开花。并借势向各镇区分支机构展开营销攻势，更大的存款份额。对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户客户挂牌认购工作，锁定他行客户，攻关。

(二)服务渠道管理，“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要对公视图系统，在优质服务的基础上，体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

要总行要求“二级分公司结算与现金管理配置3名客户经理；每个对公网点(含综合网点)应当发展情况配备1名客户经理，客户资源的网点应增配，”起高素质的营销团队。

物理网点的建设。，对公结算品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要网点建设，在贵宾理财中心改造中要考虑对公客户的需要，客户的需求。各行部要制定详细的网点对公营销指南，同网点业态对公的服务内容、服务要求、服务规范、服务流程等。

要拓展电子银行渠道，离柜占比。今年，电子银行在“跑马圈地”市场占比的，还要“精耕细作”，拓展有层次的客户。各行部应与分公司下发的客户清单，有侧重、有地营销工作，要在优质客户市场上占据优势。客户服务与深度营销工作。企业客户电子银行台账，并以此客户支持和服务的依据，为

客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，“动户率”和客户使用率。

“结算优质服务年”活动。要以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以客户需求为导向。产品创新，服务，问题，服务管理，客户满意度，以客户为中心的服务模式。提升服务质量，全公司又好又快地发展。

(三) 产品创新步伐，加大新产品推广应用

结算与现金管理部产品，承担着产品创新、与管理的责任营销支持系统建设。总行全公司法人客户营销、企业级客户信息管理和银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理技术手段。

结算产品创新机制。要产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要收集、研发产品的主要承担者。信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司组织行、行产品创新研讨会，解决客户的问题。

财智账户品牌的市场认知度。今年要实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在品牌下品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品品牌设计，制定的品牌策略，纳入到品牌体系中。财智账户品牌的推广，品牌，品牌力。

发展方存管。抓住多银行方存管的机遇，银证占比，我行电子银行快捷的优势，加大新产品推广应用。各行部要对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，职责，考核，触角、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务、激励的新产品推广机制，市场响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、盈利。今年将推出本外币一体化资金池、客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养人才

要人员管理，实施日常工作规范，制定准则，和工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度信息反馈制度。

培训。今年分公司将组织结算和现金管理、电子银行培训和营销技能培训，尝试多样化的培训，基层培训，受训人员范围，努力人员素质，以现代商业银行市场竞争需求。

(五) 强化流程管理，风险控制

要以风险防控为主线，结算制度体系建设。在产品创新中，制度先行。要通报结算案件的动向，制定的防范措施，坚决遏制结算案件。对结算中间收入的管理，加大对账户管理的监督，会计检查员、事后监督要注重日常检查监督的作用，堵塞差错和漏洞，各网点对的问题要整改。

旅游工作总结与工作计划篇四

快发展。1--10月份，全县已接待游客496万人次，门票收入1亿多元，旅游总收入24.3亿，同比增长29%、28%、30%。

一、旅游项目建设进展顺利

依托资源优势，以发展大西柏坡红色旅游为核心，坚持红绿结合、红古结合、红温结合、红俗结合，科学整合旅游资源，高标准规划，高档次建设，全力打造特色名牌旅游产品。

1、科学规划，全面启动大西柏坡红色旅游区建设进程。

经过现场踏勘和资料收集，结合我县旅游资源发展现状，与河北省旅游开发研究中心共同努力，完成了《大西柏坡红色旅游开发总体规划》，并通过评审；协助中国城市规划设计院编制完成了《大西柏坡建设发展规划》，并通过评审；完成了

《天桂山银河洞景区开发总体规划》及《天桂山旅游综合服务区规划》评审论证;与河北省地理研究所一道编制完成了《驼梁景区升级改建修建性详规》，为景区打造5a级景区奠定了基础。

2、启动了大西柏坡旅游区建设，景区点开发进一步加快，旅游产品更加丰富多彩。

大西柏坡旅游项目共28个，总投资232.72亿元，目前已开工和计划年内开工的项目18个，总投资48.3亿元，正在积极谋划和计划实施的项目11个，总投资184.42亿元。这些项目品位高、规模大、投资多、带动能力强。项目的建设对进一步丰富大西柏坡旅游区内容，优化旅游产品结构，促进旅游产业升级具有重要作用□20xx年平山县全年完成投资5.4亿元。

一是驼梁景区升级改造工程。驼梁—五岳寨整合5a景区升级详规已编制完成。截止目前，该项目通过自筹资金已完成以下项目：观光车道拓宽硬化m□1500□应急备用停车场已完成浆砌、平整及绿化美化等工程，300m²观光车场已完成护坝垒砌平整等，景区检票处桥梁扩建拓宽130m²，综合服务楼已全面竣工配套并投入使用，新收购绿苑宿舍楼及购置垃圾清运车2辆，南、北湖及旅游路两侧绿化美化1500m²、卸甲河农业观光园区水库、王柏沟野果采摘园完成水景及停车场基础工程建设。木厂综合服务区项目已和木厂村达成意向，并完成效果图及设计，项目正在紧张洽谈中，前期手续正在办理。投资300万开发建设驼梁中台山旅游度假村，目前已完成规划设计和三通一平。

二是天桂山整体提升工程。完成了《天桂山银河洞景区开发总体规划》及《天桂山旅游综合服务区规划》评审论证申请报告和项目核准，建设用地已上报国土局完成规划调整，区内步游路已开工建设;;由河北怀特集团总投资2.8亿元的集旅游观光、休闲度假、果品采摘、民俗体验于一体的旅游项目在天桂山旅游区佛光山景区正式启动;投资万元建设的泐泐水

旅游服务区，目前宾馆主体工程已完工，正在进行室内装饰，泐泐水景区4星级厕所完工并投入使用，30000平方米停车场水泥垫层已完工，正在石板硬化，紫云山景区已完成景区规划评审，正在南方上市公司洽谈对接。这些项目的实施，将对天桂山旅游区提升上档，加快大西柏坡旅游目的地建设进程起到重大推动作用。

莲山 课件，服务接待规模逐步状大，品位和档次日益提高。

北马豕采摘园、拦道石漂流乡村游、东回舍镇东庄村明珠庄园，滚龙沟板栗、柿子园、宅北乡村游等乡村旅游(点)，按照《河北省农业旅游示范点标准》进一步规范基础设施，修建或完善了游客服务中心、停车场、旅游厕所、垃圾筒、景区内步游路、标识牌等。同时加强管理服务人员的培训，规范行为，抓好各项制度建设，形成一套完整的科学管理体系。以标准促规范，以规范提品质，通过创建省农业旅游示范点这一活动，进一步提升了我县旅游景区品质和综合接待水平，丰富发展“大西柏坡”旅游产品和旅游文化内涵。

五是正在开发景区加快建设速度。黑山大峡谷由河北宏业集团旅游开发有限公司兴建，投资1.5亿元，建设了景区内二级旅游路4公里，电瓶车路3公里，景区步游路8公里，停车场30000平方米，1250米长脉动式索道一条，6000平方米三星级宾馆一处及福圣寺、大门景、石牌坊、红门岩等景点80余处，并于7月17日对外营业，开业当日接待游客上万人。目前该景区正在建设停车场5星级厕所，穆柯寨聚义厅主体完工，引水工程一期正在按装管道。景区已通过省级风景名胜区验收；天台山投资3000多万元，完成景区步游路建设，南天门、玄女庙等古建，太极广场及步游路正在硬化，初步具备试营业条件；白羊关景区投资多万元，旅游路25公里完成路基，停车场已开工建设，旅游服务区正在办理征地手续；滚龙沟景区投资1100万元，完成207通景区4公里旅游路改建和晋察冀日报社陈列馆主体工程，步游路8公里已全线贯通，1200平方米游客中心主体已完成，水景工程完成26处，正在平整停车场；

藤龙山景区在成功创建4a基础上，进一步挖掘景区内涵，完善基础接待设施，目前二战堡垒群遗址保护已完成规划设计，正在建设步游路基础工程，度假村宾馆已建成投入运营，别墅完成主体工程正在进行室内外装饰，景区已通过省级风景名胜验收。

旅游工作总结与工作计划篇五

2019年春节在县委、县政府的高度重视下，我局精心组织，积极协调，实现了“安全、秩序、质量、效益”四统一目标。

2019年春节是第一个长假黄金周，我县旅游市场效益明显。2月7日—13日，全县共接待游客4.52万人次，旅游收入2260万元，同比增长18.32%和88.37%，家庭旅馆床位出租率65%以上，其中十万大山国家森林公园接待游客2.29万人次，旅游收入1145万元，同比增长11.16%和51.2%；百鸟乐园完善服务设施，去年12月获国家4a级景区，接待游客人数1.93万人次，旅游收入965万元，同比增长19.13%和129.1%。百香湖2019年获4星级农家乐，乡村旅游迅速兴起，旅游人数和收入不断攀升。春节期间，全县没有发生旅游安全事故，实现了旅游零投诉。

1、出游方式多元化。随着经济社会的全面发展和旅游转型升级步伐的加快，在出游旅行方式上更趋于多元化、个性化、自由化。一是自驾车自驾游已成为旅游主体。从统计数据来看，春节期间，散客自驾游占总体旅游接待比重95%以上，全县各旅游景点几乎都迎来了自驾游的高峰，到处都可以看到全国各地的自驾车。车主中有的陪外地亲朋好友观光，也有携家人出来度假，还有些喜欢户外运动的驴友骑自行车穿越十万大山，体验挑战大自然无穷的乐趣。二是随着十万大山生态旅游对外知名度的提高、旅游产品的日益成熟、旅游促销活动的深入开展，客源结构一改周边县、市居多的局面，中远程游客明显增多，来自广东、云南、湖南、贵州等二级客源游客有所增长。

2、旅游市场秩序平稳。近几年来，我县加大旅游设施的投入，旅游及相关部门驾驭假日市场的能力进一步增强，并建立了长效顺畅的管理机制和日益完善的应急预案。按照“早谋划、早部署、更热情、更周到”的方针，及时部署黄金周服务接待和安全保障工作，同时利用各种媒体加大宣传，合理引导游客出行，保障了旅游市场秩序平稳和游客安全。

3、节庆活动丰富多彩。

节日期间，上思县城各街道灯笼高挂、彩旗飘扬，民政路流光溢彩，衬托出我县各族人民欢度春节的喜悦心情，吸引着大批客商来上思观光置业。2月7日—13日，十万大山国家森林公园和百鸟乐园节日活动内容丰富多彩，游客积极参与互动，不仅丰富节日期间的活动，而且很好地打造十万大山文化娱乐品牌。

4、旅游综合接待能力和服务质量不断提高。今年以来，我县加大了旅游基础设施大会战和招商引资的工作力度，增强了我县旅游配套设施和旅游服务功能，为游客提供优质服务。春节期间，旅游产品更加丰富多彩，旅游服务项目和服务质量有了新的提升，进一步树立了良好的旅游形象。

1、精心组织，周密部署。县委、县政府高度重视春节假日旅游工作，做到了早安排、早部署。要求旅游、交通、工商、物价、消防、安监、卫生等相关部门要提高认识，加强领导，各司其职，恪尽职守，密切配合，周密布置，认真做好黄金周各项工作，营造一个欢乐、祥和、安全、温馨的旅游环境。

2、领导重视，狠抓落实。根据自治区假日办的要求，2月1日马瑞副县长率领旅游、安监、工商、卫生、质监等部门深入我县宾馆、饭店、旅游景区检查春节工作的准备情况，重点对旅游安全、卫生、环境、接待等方面提出了要求，增强监管力度，净化旅游市场秩序。

3、密切配合，形成合力。春节期间，全县各级假日旅游协调机构成员单位根据工作分工，各负其责，形成合力，很好地发挥了假日旅游工作的作用，深入第一线，急游客之所急，想游客之所想，切实维护 and 保障游客的合法权益，为游客提供全方位的服务。县旅游局深入各旅游企业检查旅游安全，督促旅游接待单位搞好安全隐患整治和服务接待工作，坚持24小时值班制度，公布了旅游咨询电话，启动了旅游信息统计工作，及时、准确地向市旅发委、县委办等部门报送数据，实行安全零报告制度；卫生局加强卫生监督管理；工商局加强了对旅游市场的管理，杜绝不正当竞争、欺客宰客等违法行为，切实维护旅游消费者的合法权益；交通部门加强了对道路、车辆安全性能的检查，规范景区道路的警示标志；交警部门加强了交通指挥和重要路段的监控，严禁超速超载运营游客。黄金周期间，全县各相关部门的共同努力下，旅游景区道路安全畅通，旅游市场秩序井然。

4、加强协调，确保安全。为了实现春节旅游黄金周“安全、质量、秩序、效益”四统一目标，按照县委、县政府的统一部署，旅游、交通、工商、物价、消防、安监、卫生等相关部 门，制定春节应急处置预案和安全防范预案，对各景区和旅游接待宾馆的安全工作进行拉网式排查，要求各接待单位坚持“安全第一、预防为主”的方针，认真做好应对突发公共事件的各项准备工作。加强信息服务和宣传报道，县宣传、广电、气象等部门利用电视、网络、简报等相关信息报道，通报春节黄金周的市 场情况，及时有效为游客出行提供实用信息，引导游客文明旅游、爱护旅游资源和公共设施。黄金周期间，各景区对所有人员进行合理调配，定人定岗，责任落实到人，确保各项应急措施落实有效；各旅游宾馆，加强了防盗、防火、防爆及饮食卫生的预防工作，健全完善安全应急预案，确保各类旅游事故隐患整改到位，切实保障游客的人身财产安全。

总之，2019年春节旅游接待工作准备充分，领导重视，各相关单位早动手、早行动，认真制定工作方案，提前谋划节前

活动，积极履行职责，严格检查，确保了春节旅游工作圆满完成，实现了我县旅游“安全、秩序、质量、效益”四统一的目标。

旅游工作总结与工作计划篇六

短短五天的旅游规划与管理培训很快就结束了，在这短短几天的学习培训中，我最大的收获是让我开阔了眼界，增长了旅游规划与管理的相关知识。在此我想谈谈学习培训期间留给我的深刻感受。

在培训期间学习的有十个课程：

1. 红色旅游发。
2. 新形势下旅游创业发展。
3. 城市区域旅游规划。
4. 目的地品牌与网络营销。
5. 转型时期中国旅游产业环境制度与模式。
6. 旅游经济学。
7. 领导力角色认知。
8. 当代社会核心价值观。
9. 创意旅游及旅游竞争力营销。
10. 旅游地形象塑造。这十个课程都是针对各地的旅游业发展的方向的基础上安排的，具有较强的实践意义和很好的示范作用。

研修班安排的所有课程，让我拓宽了视野，讲师们用生动的语言，带领我们从一个崭新的高度，以战略的眼光，来着眼于各地旅游未来的发展。讲师们用具体的实例，向我们说明了世界旅游业的发展现状，以及旅游业未来发展的方向。让我了解到中国的旅游业发展还很不成熟，在中国，旅游业还是以观光旅游、度假旅游为主，而奖励旅游、会展旅游还没有得到很好的开发。在这方面，各地除了巩固原有的观光、度假、及商务旅游外，还要大力发展会展旅游和生态旅游。除此之外，讲师讲到的竞争战略也给了我深深的感触。竞争是残酷的，但它也是各地旅游成长的沃土。要想在竞争中脱颖而出，必须得有特色，必须是别的地方没有的，这样才会吸引游客的眼球，从而这个地方的旅游业才会发展，人民的生活水平才能够提高。讲师们以其亲身经历配以其艺术的语言把旅游产品的开发讲得惟妙惟肖，使我们明白产品的开发并不是一件容易的事，产品开发的前提必须经过市场调研，而且还要对旅游市场的变化采取的相应措施，以及如何对本地方特有的品牌加以宣传，以此提高品牌的知名度。同时也是为了我们旅游产品的更好销售，各个地方不要忘了开发新的成熟的旅游产品，对于不成熟的旅游产品我们也不应该忽略，同时要深入到本地的客源市场去调查，同时我们杜绝守株待兔的侥幸心理，当今的社会是一个挑战和机遇并进的社会，我们要适应社会只能加快脚步，只有不断的充电不断的有所创新才能在这样一个如同战场的旅游市场中立于不败之地。

学习培训结束了，在各位老师的悉心教导下，我确实收获了不少知识，也与各乡镇的同仁成为了朋友。能参与这次的业务培训，对我来说是一个难得的学习机会，非常感谢镇里的领导给予支持并给了我这次机会，我希望能在今后，把所学的知识运用到镇里发展的旅游业中，为镇里的旅游业的发展贡献自己的一份力量。

旅游工作总结与工作计划篇七

我们将紧紧围绕八师市党委确定的发展目标，坚持政府主导、市场主体的旅游发展理念，积极将旅游产业发展与“三化”建设结合起来，狠抓服务质量，提升服务品质，确保xx年旅游产业安全、有序、持续健康发展。

- 1、于xx年完成军垦文化红色旅游总体规划。
- 2、将旅游宣传促销和重点项目建设扶持纳入财政预算安排，对市场培育和产业发展加大政策扶持和财政支持力度。
- 3、以旅游项目为抓手，促进旅游产业大发展。鼓励支持各单位挖掘资源、编制旅游项目，开展旅游项目库建设。
- 4、整合资源，扩大市场开放度。以旅游骨干企业为重点，整合现有景点资源和现有宾馆、饭店服务设施客源资源，成立旅游协会，把涉旅企业联合起来，以旅游集团为核心做大做强旅游产业，做实旅游品牌。
- 5、办好节庆活动，加大旅游宣传促销力度。在举办好军垦文化旅游节、冰雪节、桃花节、北湖节等四大节庆活动的同时，尝试开发民俗风情节、葡萄酒节等新型节庆活动。
- 6、精心设计旅游线路，加大研发旅游产品力度。如：一日游、军垦文化一日游、驼铃梦坡两日游、军垦文化深度体验多日游等。
- 7、加大旅游培训和行业监管力度，提高服务接待水平，规范旅游市场。认真贯彻落实旅游行业法规，加大培训教育力度，开展行业精神文明创建和规范服务、行业技能培训竞赛活动，努力提升全员服务意识和技能。部门联动，加强服务质量监督；发挥旅游协会作用，建立行业自律机制，共同维护市场秩序。

1、严格因公出国（境）审批，发挥好党委、政府的参谋和助手作用。

2、做好外国宾客和外国记者的接待工作，大力对外宣传的整体形象，使外事工作更好的为社会服务和经济建设服务，为国家的总体外交服务。

3、积极发展与周边国家的友好城市关系，为企业“走出去”搭建平台。

1、召开第五次归侨侨眷代表大会。

2、做好元旦、春节、古尔邦节及经常化的向困难归侨侨属送温暖慰问活动。

3、以40社区全国侨务工作示范点和143团紫泥泉二连侨法宣传角为平台，进行侨法宣传、扶贫帮困、维护侨益，夯实侨务工作。

4、积极实施“走出去”战略，争取利用全国侨联“亲情中华艺术团”平台，在丝绸之路经济带沿线国家慰问海外华侨华人，为向西建设“走出去”战略建立良好外部环境。

旅游工作总结与工作计划篇八

以优质服务为前提，以加强行业管理为基础，以建设大旅游为着眼点，以旅游宣传、旅游招商为突破口，努力实现我市旅游产业全面、健康、快速、协调发展的良好局面。

20xx年，全市各景区（点）接待游客总数105万人次，旅游业总收入实现12.24亿元、直接收入实现2.31亿元、拉动相关产业收入实现9.93亿元，总创税6813万元、直接创税1848万元、拉动相关产业创税4965万元。

（一）修编旅游规划，确定产业布局。紧紧围绕“中国雪都多彩尚志”这一定位，突出“银、绿、红、土、墨、金”六色旅游格局和“一心、一线、八大景区”框架，准确定位市场、定位主题、定位形象，高标准完成全市旅游总体规划修编及旅游产品布局、景区规划设计等控详规划，搞好旅游目的地的策划和运作。

（二）加大引资力度，全力打造“两园”。一是打造帽儿山生态旅游产业园区。拟建50—100栋产权式旅游度假酒店；修建3000—4000平方米的帽儿山生态旅游度假区游客接待中心；修建20000平方米停车场2处；建设帽儿山生态旅游度假区医疗救护中心1处；建环保旅游公厕5—10个；对帽儿山生态旅游度假区进行全面环境整治，连通各景区之间道路，并且进行硬化，全力打造“冰城后花园”和四季特色游的北方名镇。二是打造赵尚志纪念园。项目计划4月开工建设，10月正式对外接待游客。成立尚志公园管理处，具体履行对公园的管理、开发、招商、经营、维护等工作。

（三）挖掘节庆文化，努力办好“两节”。结合哈尔滨打造“冰城夏都”活动，办好第二届中国雪都尚志滑雪节、第二届亚布力森林音乐节两个节庆活动。

（四）加强旅游市场监管，提高服务质量。坚持从行业标准化、规范化管理入手，建立健全标准体系，强化服务质量监督。加大旅游市场综合执法力度，规范执法程序，促进旅游市场持续良性发展。加强从业人员培训，提升旅游行业的整体水平。

（五）强化宣传促销，开拓客源市场。加强客源市场调研，制定相应的宣传策略，适当加大投入力度，通过媒体广告、新闻宣传、参加展会等形式，开展宣传促销，开拓客源市场。积极与省内外各大旅行社联系，强化区域合作，联手开发市场。

旅游工作总结与工作计划篇九

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。通过人才市场网络进行招聘。（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、企业文化、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。