

旅游舆情工作报告

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么什么样的报告才是有效的呢?下面是小编帮大家整理的最新报告范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

旅游舆情工作报告篇一

时间飞逝□20xx年即将结束。在这一年里,工程部全体员工在公司的质量方针指引下、在公司和项目领导正确指导下,以及同各部门的密切配合、团结一致下,圆满完成公司领导交付的各项工作任务,保证了园区所有设备的安全运行。取得了一定的好成绩,为完成公司质量目标做出贡献。

一、日常工作中,工程部全体员工严格遵守公司的各项规章制度,严格按照“五常法”的要求去做。能够认真传达、贯彻公司的各项指示精神,完成各项工作任务。认真对待公司、项目检查中提出的问题和整改意见,结合实际,认真整改和执行。在各级领导的帮助下,我们规范了各种表格、记录的填写,为日常安排工作和用电数据分析提供了有效、准确的依据。并将各种制度张贴上墙,以便每位员工及时学习、检查和要求自己。

二、配电值班工作看似轻松,但实际上,要求配电值班人员具有较高的责任心和配电值班经验,才能保证发现隐患后,及时有效的做出处理,保证系统正常运行,为设备运转、业主办公提供电力保障。因此,工程部每位配电工都能遵守配电制度,认真巡视设备,按时抄录各种表计,认真核算每日用电情况,为园区用电分析和管理工作提供了可靠依据。同时,配电室又是休息日、节假日和夜间等时间继续为业主服务及对外联系协调的主要部门,负责这些时间内的设备巡视工作、

业主报修处理、业主和外单位的各种施工跟进服务以及紧急情况处理协调等工作。如：每班2次的中水站巡视；每日夜间路灯、水泵房设备巡视和电梯维护保养跟进监督工作等，使业主得到全天的、不间断的维修服务，保证了电气设备的安全运行，为业主创造一个良好的办公环境。

三、工作中，我们负责园区内所有电气设备设施的维修工作，保证它们能够正常运转。我们克服了人员少，工作量大的困难，合理安排人员，本着“应修的必修，修必修好；定期保养”的原则，认真对待每项工作。为及时处理业主报修，每天安排专人负责业主报修处理和巡查工作。做到接报及时、处理及时，减少回收率。当报修工作较多时，及时调配其他员工支持。今年夏天a栋402室完美时空公司，有一个配电箱的总空开频繁掉闸，严重影响业主的正常办公。我们及时组织人员进行彻底、仔细的排查，最终发现掉闸原因是由于业主用电过于集中，三相用电负荷严重不平衡，造成单相超负荷掉闸，需进行负荷调整。但由于业主办公期间不允许长时间停电，因此，我们在其用电高峰时测量、记录各分路负荷后，于当日下班和次日中午，分两次对其负荷重新分配、调整，使其三相负荷趋于平衡，消除了安全隐患，提高了业主用电的安全性和可靠性。

工程部在没有进行交接和资料不全的情况下，接管园区中水站后，为保证中水站的正常使用，设备正常运转，全体电工包括配电工都积极参与中水站的维修、调试和巡查工作。由于缺乏中水站设备资料，我们只能在现场逐一查设备、查线路，了解设备的工作过程和控制方式。在污水池中打捞水泵、更换电机、连接线路，全体员工都不怕脏、不怕累，克服种种困难，积极协助水工完成中水站设备的更换、维修工作。在电气调试问题上，为不影响业主使用中水，我们尽量将时间安排在晚上或周六日进行，摸索回用水泵的自控管理、查找故障原因，经过多日的努力终于将系统调整到最佳状态，保证了中水设备的正常使用。

设备巡查工作是保障电气设备安全运转和使用的重要措施，也是人员安全的保障。因此，每天都会安排专人按时巡视园区公共电气设备、设施，以便及时发现设备缺陷和异常情况，及时进行处理，如不能及时处理的，也会在采取相应的措施后，及时上报并列入维修计划。在日常工作中，员工根据检修计划、电气设备维护周期以及设备运行状况对电气设备进行定期检修保养，发现并去除潜在的设备隐患，减少设备故障率。在换季检修工作中，因维修工作量大，人员不足，从配电室抽调4人参与检修工作，致使抽出人员和值班人员的工作量都随之增大，但每个员工都没有抱怨、没有偷懒，都任劳任怨、积极投入检修工作，认真完成各项工作任务，认真填写各种记录，使得每次换季检修工作都能够顺利完成。

四、在技术培训方面。每个员工都非常主动、互相交流、互相学习、取长补短，不断增强自身业务知识和技术水平。为保证员工有时间进行技术交流和学习，每周五我们都抽2-3小时作为“技术学习”时间，鼓励大家互相交流、互相讨论、互相提问、多方面解答问题，介绍自身的工作经验。很大程度上提高了员工的技术水平和自信心，进一步提高了员工的工作积极性。

旅游舆情工作报告篇二

开发区成立伊始，我们根据全区资源优势 and 基础条件，确定了“以建设中国北方最具民族特色的生态旅游度假区为目标，以解放思想为先导，以改革创新为动力，以生态、绿色、民族为立区特色，坚定不移地开展招商引资工作，充分发挥区位优势 and 资源优势，突出抓好旅游业，巩固壮大水产业和农业，加快发展石油工业和环保产业，全面加快开发区经济和各项社会事业的发展，促进全县经济快速发展和社会全面进步”的总体发展思路，明确提出“一年打基础，两年成规模，三年见成效”的近期工作目标。经过两年多的努力，我们完成了内设机构、派驻机构以及党群组织的组建工作，理顺了管理体制，建立了一级财政和一级国库，编制和完善了各类

规划，部分基础设施和旅游项目建成并投入使用，全区进入了整体开发建设阶段。2004年，全区实现生产总值10757万元，同比增长83.9%。实现经济总收入27569万元，同比增长132.9%。其中，工业产值12763万元；旅游业收入10500万元，全年实现渔业产值2047万元，粮食产值2259万元。全口径财政收入实现926万元，本级财政收入464万元；完成招商引资签约项目18个，合同引资额16341万元，实际到位资金10100万元。

我们坚持“先规划，后开发”的原则，注重近期规划、中期规划和长期规划有机结合，制定了一整套具有战略性、前瞻性和指导性的发展规划。一是制定了《前郭尔斯查干湖旅游经济开发区2002—2006年五年经济发展和到2011年十年经济规划》。二是委托北京大学城市与环境学系编制了《前郭县旅游发展总体规划》和《查干湖旅游度假区总体规划暨中心区控制性规划》。三是委托吉林省城乡规划设计院编制了《查干湖旅游度假区中心区控制性详细规划》。四是完成了《查干湖旅游经济开发区土地利用总体规划》修订工作。五是聘请吉林省环境科学院、省水利勘察设计院和北京联生天地生态环境技术有限公司完成了《查干湖自然保护区总体规划》和《综合考察报告》的编制工作。上述各类规划的编制完成为今后加强保护区的保护和管理，促进全区实现生态效益、社会效益和经济效益的统一提供了有利保障。

开发区成立后，在前郭县委、县政府的大力支持下，全区基础设施建设不断完善。一是按照“政府引导，企业行为，市场化运作”的模式，不断加大政府投资，加快基础设施建设。二是按照“谁投资，谁经营，谁受益”的原则，吸引社会法人和区内企业职工集资。三是针对开发区土地存量少、征地成本高、土地优势不凸显等实际情况，充分利用盛市、县给予开发区发展的各项优惠政策，采取征用区内村社闲置土地、盘活区内企业土地存量等办法，解决重点项目解决建设用地。2004年，开工建设项目19个，完成投资18299万元。

我们以湿地生态环境和蒙古族民俗文化为依托，开发建设了一批具有民族特色的生态旅游项目，成功举办了三届“查干湖蒙古族民俗旅游节”和两届“查干湖冰雪捕鱼旅游节”。2002年5月至2004年10月，累计接待游客95万人次，旅游综合收入累计达3亿元。通过国内外一些知名新闻媒体广泛宣传查干湖独具特色的自然资源和旅游资源，查干湖的知名度逐年提高，前郭和松原的人气指数有了很大提升。

被批准为国家aa级绿色食品生产基地。

我们完成了《查干湖自然保护区总体规划》和《综合考察报告》的编制工作，并已通过吉林省自然保护区评审委员会的评审和省政府的审批。《查干湖自然保护区总体规划》中明确规定，查干湖自然保护区管理局与开发区管委会合署办公，一套人马，两块牌子，行政上由前郭县政府领导，业务上由省水利厅领导，并由省环保局负责宏观指导和综合管理。同时，开发区在原有的查干湖自然保护区管理局的基础上，又积极争取省环保局的支持，批准成立了开发区环保局，作为省环保局的派驻机构。《规划》重新确定了保护区面积，由480平方公里调整为506.84平方公里，比原规划增加26.84平方公里，并重新明确了主要保护对象。目前正在开展申报国家级自然保护区的前期准备工作。

2xxx年，我们将深入贯彻落实十六届四中全会精神，把全区广大党员、干部职工的思想统一到市、县党委和政府的重大决策部署上来，继续实施“三个三”发展战略，加快项目开发和招商引资速度，以创新的思维和方法来应对全区当前面临的困难和挑战，用加快发展来解决制约开发区目前面临的问题，不断创造今后发展新优势。

2xxx年工作的总体目标是：全区生产总值实现1.3亿元，同比增长20%；旅游综合收入达到1.2亿元，同比增长14%；固定资产投资总额达到1.3亿元，同比增长18%；招商引资任务完成1.1亿元，比上年增长14%。全区全口径财政收入实现1100

万元，本级财政收入实现550万元，按可比口径同比分别增长18.7%和9.6%。

2xxx年计划建设项目21个，计划总投资48886万元。其中，工业项目2个，计划投资39550万元；农业项目4个，计划投资2270万元；基础设施和社会事业项目7个，计划投资4366万元；商贸旅游服务项目8个，计划投资2700万元。

为完成上述目标和工作任务，我们将认真做好以下几方面的工作：

（一）全方位开展招商引资，全面加强项目开发建设。一是依据现有产业基础和吸纳能力，挖掘区内企业招商潜力，主动与国内外中介机构的合作，实施招商新策略，建立商业化招商机制，实施交易式招商。二是在内部招商方式上，实行专业招商、主题招商、委托招商、“小分队”招商，积极推行网络招商。三是轮岗创业招商。实行轮岗创业，在创业中招商引资。四是狠抓基础设施建设和优化服务两个关键环节，实行招商引资加温加压，基础设施建设加码加速，优化服务加力加强，努力创造一流的投资环境。五是坚持引、建并重，加强对项目的后续跟踪服务，切实提高项目开工率和投产率。

（二）发挥区位优势和民族优势，继续举办旅游节庆活动，促进全区旅游业的快速发展。加快《全县旅游发展总体规划》和《查干湖旅游度假区总体规划暨中心区控制详细规划》的实施，完善游客咨询中心、导游中心、游客接待中心等旅游服务场所，提高景区旅游服务水平。进一步做好特色娱乐项目、查干湖湖标、指引性建筑、垃圾处理场等配套设施建设；引入市场竞争机制，开发旅游商品。举办“中国·吉林查干湖蒙古族民俗旅游节”、“中国·吉林查干湖冰雪捕鱼旅游节”等大型节庆活动，加大宣传力度，不断提高查干湖旅游业对外的影响力和知名度。

（三）加大科技投入，加快发展精品渔业和观光农业。一是

坚持大水面开发的方针，采取以人工投放为主，以自然增殖保护为辅的方式，坚持养捕结合不动摇二是瞄准市场行情，提高单产。扩大名特优鱼类的养殖规模，重点发展网箱养殖等精品渔业。三是继续抓好与省水产技术推广总站和省水产研究院的合作，不断增加渔业生产的科技含量和科技贡献率。四是加快渔业基地建设。把查干湖及周边各渔场建成渔业科研基地、渔业良种繁育基地、有机鱼养殖基地、鱼产品加工基地。着手研究查干湖胖头鱼、野生鱼原产地注册等有关工作，依法保护无形资产和渔业生产。五是调整种植结构，发展观光农业。抓好“草原牧鸡”和“狮头鹅”的禽类生产；推广藜谷生产，种植万寿菊，发展品牌农业、旅游农业和效益农业。

（四）集中力量做好保护区基础工作，完成国家级自然保护区申报工作。充分利用各种新闻媒体和宣传方式，向社区群众宣传《环保法》、《自然保护区管理条例》和《查干湖自然保护区管理条例》等法律法规，结合“4·22”地球日和“6·05”世界环境日，开展多层次、多渠道、多形式的环境宣传活动，形成全社会共同参与环境教育活动的良好风气和公众自觉参与环保的监督机制。充实完善《查干湖自然保护区总体规划》和《综合考察报告》，做好保护区土地确权、划界立标、建设生态环境监测和管护站，清理湖区私搭乱建的违章建筑等实质性工作，力争明年上半年完成申报前的各项准备工作。

属企业财务审计监督和财政监督。三是强化景区建设用地管理，严格执行各项审批制度，清理违章建筑；加大景区环境建设力度，集中整治私搭乱建、乱堆乱放现象，杜绝在旅游区随意开采油井、取土等破坏植被的行为。四是开展社会治安综合治理工作，加大信访工作力度，全力做好社会稳定工作，开展职工群众矛盾纠纷排查调度工作，及时消除不稳定因素。

（六）发扬求真务实的工作作风，努力提高机关队伍的整体

素质。一是按照四中全会提出的“政治坚定、求真务实、开拓创新、勤政廉政、团结协调”的要求，加强领导班子自身建设，强化领导班子的政治意识、团结意识、发展意识、创新意识和廉政意识，提高领导干部科学判断的能力、驾驭市场经济的能力、依法行政的能力。坚持和健全民主集中制，完善领导班子内部工作分工、议事规则和决策程序，落实集体领导与个人分工负责相结合的制度。二是加强党的基层组织建设。按照加强党的执政能力建设的要求抓好干部培训和业务学习，搞好乡、村以及国有企业领导班子建设，加强非公经济组织党的建设，做好先进分子的入党工作，关心困难职工生产生活，帮助解决实际困难和问题，想方设法保证工资的正常发放。三是做好干部选拔任用工作，完善领导干部公开选拔和竞争上岗制度，把“政治上靠得住工作上有所作为作风上过得硬”的干部选拔到各级领导岗位上来。建立后备干部工作机制和动态后备人才库，加大干部交流力度。以聘用制度和工资制度改革为核心，积极推进机关用人制度改革，探索聘任制、工勤人员社会化管理等有效途径，实行干部“能进能出”、职务“能上能下”的用人机制，强化激励约束机制，创新分配机制，严格考核奖惩兑现。

旅游舆情工作报告篇三

男 26岁 广东人

学历： 本科

工作年限： 应届毕业生

期望薪资： -3000元

工作地点： 广州 - 不限

求职意向： 计调

执行能力强 学习能力强

教育经历

6月毕业 华南师范大学增城学院 旅游管理

语言技能

粤语：很好 普通话：很好 英语：一般

证书奖项

证书名称：导游证 颁发时间：4月 颁发机构：广东省旅游局

自我描述

旅游舆情工作报告篇四

(一) 实习时间□20xx年7月——20xx年1月

(二) 实习地点：旅行社

(三) 实习目的：旅游业是一个新兴的朝阳产业，旅游专业也是一个实践性很强的专业，不仅仅需要过硬的专业知识，旅游时以娱乐为目的的，包括食住行游购娱六个大方面，每一个方面的安排和操作都是很繁杂的，所以参加旅行社岗位的实习主要是培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过旅行社实习让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提高理论联系实际能力，更好的掌握课本知识和实际操作能力。

二、实习内容

(一) 接待实习内容

众所周知，旅游业是一个服务性的产业，有的时候一个旅行社的接待质量要比服务质量还要重要，不管是游客还是业务客户，对一个旅行社的第一印象都是很重要的，直接影响到他们对旅行社的信任程度，所以对于旅行社的员工来说要努力使自己成为公司的“形象大使”。这也是我进入旅行社后的第一课。

当游客主动上门咨询旅游产品的时候首先要做到微笑服务，这是服务业最基本的要求，要针对顾客的需求介绍相对应的旅游产品，对于游客的疑问要细心的给予解释不要表现出不耐烦，在介绍过程中要有诚恳的态度，让游客觉得你是真的设身处地为他们考虑；当客户前来拜访时要主动的热情招待，有针对性的用简洁明了的语言向客户介绍旅游产品，在刚到一个旅行社时应对公司的主要客户有大致的了解。

在服务业中最忌讳让客户感到自己被冷落，所以旅行社员工要有敬业精神，不要将个人情绪带到工作中。

(二) 产品线路安排实习

作为一个刚到旅行社的新人刚开始是不会直接参与旅游线路的设计的，只是做一些零散的工作，在旁边多接触多学习，旅游产品的设计和线路的安排是一个旅行社得以生存和发展的基础，也是旅行社不断注入活力的源泉，在旅游产品的设计中要注意几个问题，首先是旅游产品的设计要迎合旅游者的需求，要在充分的市场调查的基础上开展真正跟上时代的步伐，要推陈出新，避免雷同产品的出现；其次在设计旅游产品时要注意行程的安排要松紧有致，不要让游客觉得行程太松散，时间上要紧凑，争取在有限的时间内让游客看到自己想要看到的景观，达到自己的要求；再次是设计旅游产品的工作人员要有丰富的地理历史等方面的专业知识，设计线路时要合理一有吸引力，并且在设计完成之后会用优美的语言向游客描述，让游客心向往之。

(三) 导游员职责实习

作为一个导游人员，他的责任是很大的，不但要保证游客的人身和财产安全还要保证游客的游览质量。

2. 担任地陪工作的导游人员的主要职责是；(1) 认真做好旅游者在本站的接送服务；(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。

三、实习体会

(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是根据我国《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，因为这直接关系到游客的切身利益，关系到游客的旅行质量和游客的合法权益是否能得到保护。

(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。因为每个游客的经济状况是不同的，他们会根据自己的经济状况选择适当的旅游线路。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。作为旅行社的线路设计人员来说应该尽量的减少成本为自己的公司争取价格优势，但是要在保证旅游服务质量的基础上。

(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

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

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。

四、实习思考

(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。

(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店。

(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20xx年、20xx年、30年的分时度假的旅游服务项目,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见度假村,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。

通过这次实习,我深切的了解到,独立和好学是一个实习生首先应该具备的。只有培养自身的独立能力,不过分的依赖,自己主动的去发现问题解决问题,这样我们才能真正地提高自己处理问题的能力,才能在工作上得到进步。另外,在工作上,有问题,有不懂应该大胆请教,而不是不懂装懂。“三人行,必有我师”,我们该学该问的不仅仅限于我们的同事,前辈,各种形形色色的人,每个领域,都有我们要学该懂的东西。通过学习,才能独立工作,积累经验,最后得到的才是最适合自己的东西。

导游的工作是重复的、也是不断变化的,它时刻挑战着我的耐心和忍耐力。有时候,心生厌烦的并不是外界的环境,而是自己的心态。往往在开始的时候我们都满怀激情,而慢慢地,这种热情却冷淡了下来,其实环境依旧如此,变化的只是我们的心态。每一天,我们可以选择好心情好心态,也可以选择坏心情消极的心态,因此我们可以选择好心情好态度!

如何与人和睦相处，良好的进行沟通，是一名实习生必须要学会的。在与人相处方面，我一直坚信，诚实加真心，自尊与尊重他人，肯定不会被拒于千里之外的。首先和同事相处，我只是一个实习生，很多事情要多看多学，我所有的同事都是我的老师，前辈，工作过程中，怎么发挥团队的作用，协调内部关系，我学会的是尊重和礼貌。做为一名旅游人，直接面对的是顾客，你的一句话可以影响客人对旅行社甚至整个旅游的整体印象，甚至影响客人整天的心情状态。如何让自己说出的语言让客人听得舒服，听得开心，进而选择和你合作，是作为一名实习生所必须要学习的课程。人难免会有情绪上的波动，然而这种情绪上的波动往往会影响他人的心情。如何调整好自身的心态，用最好的心态去面对客人，面对同事甚至上级，如何带给别人一个最好的笑容，是我每一天都要认真思考的问题。在这次实习中，我不但在沟通能力上得到了提高，还学会了如何调整自我的心态。

在几个月的实习过程中，我对整个旅行社行业的运作模式和日常操作程序都有了一定得了解。在此过程中，我学习到了许多在学校学不到的知识，接触了形形色色的人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

旅游舆情工作报告篇五

夯实基础加快发展

不断提升全区综合经济实力

一、准确定位，因地制宜确定总体发展思路和工作目标

开发区成立伊始，我们根据全区资源优势 and 基础条件，确定了“以建设中国北方最具民族特色的生态旅游度假区为目标，以解放思想为先导，以改革创新为动力，以生态、绿色、民

族为立区特色，坚定不移地开展招商引资工作，充分发挥区位优势 and 资源优势，突出抓好旅游业，巩固壮大水产业和农业，加快发展石油工业和环保产业，全面加快开发区经济和各项社会事业的发展，促进全县经济快速发展和社会全面进步”的总体发展思路，明确提出“一年打基础，两年成规模，三年见成效”的近期工作目标。经过两年多的努力，我们完成了内设机构、派驻机构以及党群组织的组建工作，理顺了管理体制，建立了一级财政和一级国库，编制和完善了各类规划，部分基础设施和旅游项目建成并投入使用，全区进入了整体开发建设阶段。2004年，全区实现生产总值10757万元，同比增长83.9%。实现经济总收入27569万元，同比增长132.9%。其中，工业产值12763万元；旅游业收入10500万元，全年实现渔业产值2047万元，粮食产值2259万元。全口径财政收入实现926万元，本级财政收入464万元；完成招商引资签约项目18个，合同引资额16341万元，实际到位资金10100万元。

二、规划行先，有计划、有目标地科学开发和保护资源

我们坚持“先规划，后开发”的原则，注重近期规划、中期规划和长期规划有机结合，制定了一整套具有战略性、前瞻性和指导性的发展规划。一是制定了《前郭尔斯基查干湖旅游经济开发区2002—2006年五年经济发展和到2011年十年经济规划》。二是委托北京大学城市与环境学系编制了《前郭县旅游发展总体规划》和《查干湖旅游度假区总体规划暨中心区控制性规划》。三是委托吉林省城乡规划设计院编制了《查干湖旅游度假区中心区控制性详细规划》。四是完成了《查干湖旅游经济开发区土地利用总体规划》修订工作。五是聘请吉林省环境科学院、省水利勘察设计院和北京联生天地生态环境技术有限公司完成了《查干湖自然保护区总体规划》和《综合考察报告》的编制工作。上述各类规划的编制完成为今后加强保护区的保护和管理，促进全区实现生态效益、社会效益和经济效益的统一提供了有利保障。

三、加大资金投入，不断完善各项配套设施建设

开发区成立后，在前郭县委、县政府的大力支持下，全区基础设施建设不断完善。一是按照“政府引导，企业行为，市场化运作”的模式，不断加大政府投资，加快基础设施建设。二是按照“谁投资，谁经营，谁受益”的原则，吸引社会法人和区内企业职工集资。三是针对开发区土地存量少、征地成本高、土地优势不凸显等实际情况，充分利用省、市、县给予开发区发展的各项优惠政策，采取征用区内村社闲置土地、盘活区内企业土地存量等办法，解决重点项目解决建设用地。2004年，开工建设项目19个，完成投资18299万元。

四、发展旅游经济，提高对外知名度和影响力。

我们以湿地生态环境和蒙古族民俗文化为依托，开发建设了一批具有民族特色的生态旅游项目，成功举办了三届“查干湖蒙古族民俗旅游节”和两届“查干湖冰雪捕鱼旅游节”。2002年5月至2004年10，累计接待游客95万人次，旅游综合收入累计达3亿元。通过国内外一些知名新闻媒体广泛宣传查干湖独具特色的自然资源和旅游资源，查干湖的知名度逐年提高，前郭和松原的人气指数有了很大提升。

五、调整渔业生产方式，大力发展有机渔业

我们充分发挥查干湖丰富的水资源和良好的生态环境优势，科学规划，与省内水产科研单位合作，实施大水面开发，采取人工投苗与封湖涵养相结合的方式，发展有机渔业和名特优鱼养殖。全区每年投入鱼苗670吨，年产鲜鱼5000吨，其中，胖头鱼年产量为3000吨。查干湖胖头鱼先后于2002年和2003年获得中国绿色食品发展中心aa级绿色食品认证和中绿华夏有机食品认证中心有机食品认证，查干湖被批准为国家aa级绿色食品生产基地。

六、坚持可持续发展战略，加大保护区保护工作力度

我们完成了《查干湖自然保护区总体规划》和《综合考察报告》的编制工作，并已通过吉林省自然保护区评审委员会的评审和省政府的审批。《查干湖自然保护区总体规划》中明确规定，查干湖自然保护区管理局与开发区管委会合署办公，一套人马，两块牌子，行政上由前郭县政府领导，业务上由省水利厅领导，并由省环保局负责宏观指导和综合管理。同时，开发区在原有的查干湖自然保护区管理局的基础上，又积极争取省环保局的支持，批准成立了开发区环保局，作为省环保局的派驻机构。《规划》重新确定了保护区面积，由480平方公里调整为506.84平方公里，比原规划增加26.84平方公里，并重新明确了主要保护对象。目前正在开展申报国家级自然保护区的前期准备工作。

三、2005年工作安排

2005年，我们将深入贯彻落实十六届四中全会精神，把全区广大党员、干部职工的思想统一到市、县党委和政府的重大决策部署上来，继续实施“三个三”发展战略，加快项目开发和招商引资速度，以创新的思维和方法来应对全区当前面临的困难和挑战，用加快发展来解决制约开发区目前面临的问题，不断创造今后发展新优势。

2005年工作的总体目标是：全区生产总值实现1.3亿元，同比增长20%；旅游综合收入达到1.2亿元，同比增长14%；固定资产投资总额达到1.3亿元，同比增长18%；招商引资任务完成1.1亿元，比上年增长14%。全区全口径财政收入实现1100万元，本级财政收入实现550万元，按可比口径同比分别增长18.7%和9.6%。

2005年计划建设项目21个，计划总投资48886万元。其中，工业项目2个，计划投资39550万元；农业项目4个，计划投资2270万元；基础设施和社会事业项目7个，计划投资4366万元；商贸旅游服务项目8个，计划投资2700万元。

为完成上述目标和工作任务，我们将认真做好以下几方面的工作：

（一）全方位开展招商引资，全面加强项目开发建设。一是依据现有产业基础和吸纳能力，挖掘区内企业招商潜力，主动与国内外中介机构的合作，实施招商新策略，建立商业化招商机制，实施交易式招商。二是在内部招商方式上，实行专业招商、主题招商、委托招商、“小分队”招商，积极推行网络招商。三是轮岗创业招商。实行轮岗创业，在创业中招商引资。四是狠抓基础设施建设和优化服务两个关键环节，实行招商引资加温加压，基础设施建设加码加速，优化服务加力加强，努力创造一流的投资环境。五是坚持引、建并重，加强对项目的后续跟踪服务，切实提高项目开工率和投产率。

（二）发挥区位优势和民族优势，继续举办旅游节庆活动，促进全区旅游业的快速发展。加快《全县旅游发展总体规划》和《查干湖旅游度假区总体规划暨中心区控制详细规划》的实施，完善游客咨询中心、导游中心、游客接待中心等旅游服务场所，提高景区旅游服务水平。进一步做好特色娱乐项目、查干湖湖标、指引性建筑、垃圾处理场等配套设施建设；引入市场竞争机制，开发旅游商品。举办“中国·吉林查干湖蒙古族民俗旅游节”、“中国·吉林查干湖冰雪捕鱼旅游节”等大型节庆活动，加大宣传力度，不断提高查干湖旅游业对外的影响力和知名度。

（四）集中力量做好保护区基础工作，完成国家级自然保护区申报工作。充分利用各种新闻媒体和宣传方式，向社区群众宣传《环保法》、《自然保护区管理条例》和《查干湖自然保护区管理条例》等法律法规，结合“4·22”地球日和“6·05”世界环境日，开展多层次、多渠道、多形式的环境宣传活动，形成全社会共同参与环境教育活动的良好风气和公众自觉参与环保的监督机制。充实完善《查干湖自然保护区总体规划》和《综合考察报告》，做好保护区土地确权、划界立标、建设生态环境监测和管护站，清理湖区私搭乱建

的违章建筑等实质性工作，力争明年上半年完成申报前的各项准备工作。

（五）切实加强管理，提高开发区的整体工作水平。一是加大对区内企业及来区注册企业的培育和支持，重点扶持渔业和旅游及石油开采企业，大力发展投资主体多元化的混合所有制经济。二是完善财税征管机制和税源监控机制。实行部门预算和“收支两条线”制度，将区级机关所有部门的财务核算纳入区会计核算中心加强财政支出管理，加强区内直属企业财务审计监督和财政监督。三是强化景区建设用地管理，严格执行各项审批制度，清理违章建筑；加大景区环境建设力度，集中整治私搭乱建、乱堆乱放现象，杜绝在旅游区随意开采油井、取土等破坏植被的行为。四是开展社会治安综合治理工作，加大信访工作力度，全力做好社会稳定工作，开展职工群众矛盾纠纷排查调度工作，及时消除不稳定因素。

（六）发扬求真务实的工作作风，努力提高机关队伍的整体素质。一是按照四中全会提出的“政治坚定、求真务实、开拓创新、勤政廉政、团结协调”的要求，加强领导班子自身建设，强化领导班子的政治意识、团结意识、发展意识、创新意识和廉政意识，提高领导干部科学判断的能力、驾驭市场经济的能力、依法行政的能力。坚持和健全民主集中制，完善领导班子内部工作分工、议事规则和决策程序，落实集体领导与个人分工负责相结合的制度。二是加强党的基层组织建设。按照加强党的执政能力建设的要求抓好干部培训和业务学习，搞好乡、村以及国有企业领导班子建设，加强非公经济组织党的建设，做好先进分子的入党工作，关心困难职工生产生活，帮助解决实际困难和问题，想方设法保证工资的正常发放。三是做好干部选拔任用工作，完善领导干部公开选拔和竞争上岗制度，把“政治上靠得住、工作上有本事、作风上过得硬”的干部选拔到各级领导岗位上来。建立后备干部工作机制和动态后备人才库，加大干部交流力度。以聘用制度和工资制度改革为核心，积极推进机关用人制度改革，探索聘任制、工勤人员社会化管理等有效途径，实行

干部“能进能出”、职务“能上能下”的用人机制，强化激励约束机制，创新分配机制，严格考核奖惩兑现。