

最新导游词实训效果与体会(大全8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

导游词实训效果与体会篇一

实训时间□20xx年4月24日—20xx年5月8日

实训目的：

一、将书本上的理论知识运用到实际中去，更好的发现自己的不足，导游专业大学毕业生实地导游实习报告。

二、提高作为导游所必需的`语言表达能力，在游客面前讲解时，不会因为外界的因素而影响到自己的讲解，努力将自己的知识传授给游客。

三、培养在外带团时导游的独立工作能力、组织协调能力，随机应变能力和人际交往能力。导游人员在带团时，她是一个独立的个体，任何事情都可能发生，因此需要提高综合能力。

实训准备：

一、将同学们分成若干组，每组选出一名组长，由组长统一负责和布置组员的任务，每到一处景点时，要有同学出来讲解。

二、准备蓝天学院、八一起义纪念馆、滕王阁三地的资料，搜集多方面的导游词，将这些书面导游词变成自己的知识。

三、提前进行对景点的了解和询问，设计出最合理的线路，

以最少的路程看最多有特色的景点。

实训内容：

一、蓝天学院的讲解，线路为：正大门——升旗台——景观大道（教学区）——临水广场、求真湖、蓝天阁——图书馆——学术报告厅——沙龙舞台——蓝海大剧场——体育馆——生活区——生态园——行政楼。

二、八一起义纪念馆的讲解，线路为先进陈列大楼，接着是江西大旅社，即八一起义总指挥部旧址。

三、滕王阁的讲解，即逐层讲解。

实训结果：

一、初步掌握导游讲解时所必须的语言技巧和处理突发事情的应变能力，游客在询问相关问题时能够很好的回答他们。

二、顺利完成三次户外导游培训，将平常老师上课时传授的理论知识同实际相结合。

导游词实训效果与体会篇二

实习单位：长沙鸿运旅行社有限公司

实习时间：3月20xx-6月20xx

实习目的：通过在职实习，熟悉旅游线路，了解和掌握导游的全过程和讲解技巧，训练和锻炼应对突发事件的能力。

长沙鸿运旅行社有限公司经湖南省旅游局批准成立，并经长沙市工商局注册。它由从事旅游业多年的专业人士和一批对旅游业感兴趣的菜鸟组成。许可证号为:l-hun-gn01118[]长沙

鸿运旅行社拥有一批经验丰富、技术精湛的旅游管理人员和持有国家导游证书、大专院校毕业的优秀导游。丰富的旅游工作经验奠定了我们在行业内的高业务水平。旺盛的工作热情、热心和亲切的良好服务意识保证了我们优质高效的服务质量；产品透明、服务优质、价格低廉，代表着“鸿运之旅”服务大众的企业宗旨，与旅行社、酒店、航空、铁路、客运等有着良好的合作关系。并致力于老年旅游的发展，在浏阳有一个分会。创造一枚金牌。老年人旅游&rdquo并不懈努力！

(一) 了解旅游行业的运营流程

每个行业都是复杂而简单，丑陋而美好。最终还是要看你面对的是什么态度。磨砺和磨合是绝对不可缺少的！谁都逃不掉！通过实践、观察和信息交流，对旅游业逐渐清晰。首先，基本的旅行社分为国际旅行社和国内旅行社。而国际组织又分为两类：一起进出中国的国际组织和只在中国运作的国际组织。国内社团基本分为团联和地联，然而国内社团和团联都有专门的地联，很少有一般是团联和地联的国内社团做的好！而且在旅行社里面，有一个专门针对个人旅行者的点对点运营中心，也叫同行批发。现在旅行社里的调剂，已经不是以前单独经营的国内出境游团队了。现在，每一条金线都有另一条专线。这也意味着旅游业正在随着市场经济的发展而变化。但是作为一名导游，首先要了解这些信息，然后要成为一名合格的导游，首先要完成导游服务的知识。在实践中，我得到一个经验，就是一个精彩动人的导游欢迎辞非常重要！这其实就是所谓的&ldquo第一印象&rdquo。第一印象决定了你下一步工作的进度。无论是去联赛还是求职，都很重要。导游的欢迎辞一出来，你的导游基本水平大概就被别人摸了&ldquo有阳光的地方总有阴影&rdquo每个行业都有&ldquo灰色&rdquo一边。旅游业就是这样。游客是我们衣食父母。演员父母是看客，司机父母是乘客，餐厅父母是食客。对于我们的导游来说，我们的父母是游客。我们的

导游靠游客拿工资，拿工资，拿回扣，收小费，严重抢走他们兜里的人民币。但活着的时候，不能对不起父母，不能对不起自己的衣食父母，不能为了自己的利益去伤害别人。我觉得这应该是每个人做事的原则，包括我们的导游！

(二) 导游是一个痛苦而快乐的职业

不切玉，长不大。一开始，我的指路之路还算顺利，但在世界上并没有那么简单易行“是兼职还是全职”最后，你是想去实习，每天上班没饭吃没地方住，看着自己的脸垫底，没人管你，还是留在宿舍偶尔带几个最简单的团队“你到底是不是搞旅游的”我觉得我是一个终究不会屈服的男人！我挺过来了！我真的不知道那个灰色的日子是怎么来的。一个人不管刮风下雨下雪都在宿舍上班。他上班就打零工，搞卫生！我认为暴风雨来的时候会来得更猛烈。感谢我妈！无条件无保留的支持我，鼓励我！

雨虹！一朵高亢的玫瑰！暴风雨后会有彩虹！我要感谢那些为我磨砺心智，积累知识和收获的人！先说说我正式入州的情况，以及在巡演中遇到的案例。我一直在犹豫，流氓，坚定，成熟。首先说一下我6天的北京独游。其中，入住第一晚，领队妻子出现头痛、发烧、中暑症状。刚才很难受。当时是10点左右，12点左右。当我不放心再打招呼的时候，我看到明天根本去不了景点。我当时就意识到了情况的严重性。劝客人不要怕累，帮她起来穿上鞋子，然后通知酒店负责人和一个年轻客人过来把客人送到附近医院。做着这样那样的事情，留下领导照顾老婆，我们直到1点半才回酒店睡觉。明天五点再起床。第二天，我参观了故宫博物院很久。当时特别关注游客，还带了哨子专门聚会。当我们到达天安门广场和烈士纪念碑时，由于当地陪同安排的参观时间较长，大多数客人提前40分钟到达会场，但只有一对年轻夫妇没有到达。但是电话联系不上。北京本地陪护不太好。挺黑的。但是我

想我会把我的球队当成一场完美的比赛。首先我告诉你，时间还没到，然后我会表扬他们。还有一件事就是联系前面两位客人。然后他就兴高采烈了。他们被带领在我们的家乡天安门广场唱民歌《浏阳河》。那是激情！客人回来给我写了表扬信！第一次出门陪我，给了我很大的鼓励！

案例分析:客人一定要认真对待病情，尤其是组长的家属。因为组长家属的病肯定会影响组长，组长是控制整个团队的关键人物！至于时间的提前和延迟，首先要合理解释，然后采取补救措施。

那么，如果是在省内迎接和带领客人，就会有许多的关注和学习！不管是全配还是接地，最重要的是要注意拍团的节奏。处理和协调各岗位各年龄段各方面各行各业员工之间的关系！这次只说了我的成功案例。其实细节上我还是有很多犹豫的！希望处理事情越来越成熟！加油！

(三) 导游的希望和游客的期望

虽然现在旅游行业越来越规范，但是有很多情况，比如卖团，负团费经营，零团费经营，交人头！导游待遇不怎么样！有很多人跟导游签雇佣合同，不买五险一金！希望只是希望！如果你是一名游客，你一定也希望遇到一名优秀而有效的导游，而不是导购员的导游。我不喜欢强迫顾客花钱。我希望有一天我能从所有的客人那里得到小费！事实上，根据今年的旅游势头，行业越来越规范，导游待遇越来越好，景点越来越规范，客人的消费意识也增强了。旅游业，属于朝阳产业，会像太阳一样发光！以后我在团里可以告诉嘉宾:我对当导游很有信心！我相信！

导游词实训效果与体会篇三

通过导游实训环节，能够将理论和实际结合，更好地加强对旅游管理专业知识的了解，达到学以致用目的，同时培养

我们实际导游讲解能力和组织旅游团队进行旅游活动能力，包括接送机服务、沿途讲解和组织车上活动、实地景点讲解能力等。

导游，被称为旅游业的灵魂、旅行社的窗口。导游是一项专业性很强的工作，具有很强的实践性和操作性。因此，旅游人才必须有很强的服务意识和敬业精神及良好的职业道德和服务技能，才能符合现代旅游企业发展的需求，同时把握好教学内容的实效性，让我们能针对不同团队、散客的实际情况和实际过程中的具体问题，提供相应的个性化服务。

(1) 前期准备

对背景知识的把握和准备，以及老师上课所授相关技巧，以更好的写好导游词。以及与队友路线的确定、景点的讨论、工作的配合以及团队的合作。

(2) 模拟导游实训

接站地点是广州白云机场，司机全陪领队电话已有，住宿餐饮酒店交通票务等一切准备完毕。

接待工作

第一天的工作，接团与入住

第二天

第三天

第四天 景点讲解 景点讲解 购物送团

这次我主要负责第四天的工作行程，首先我们确定了第四天也就是旅程的最后一天，客人们中午就要到广州白云机场乘飞机回去了，所以我们的旅游活动时间就只有一个早上，所

以我安排客人们到禅城区祖庙路的佛山民间艺术研究社参观游览购物。这样的安排比较合适而且游客们都可以有机会买手信带回家，行程轻松而且受人喜爱。这次的导游实训，我是把它当作真实的导游向导。由查阅资料、写导游词，与队员的演练与合作，我都全心全意的努力着，尽量为客人们服务，想好一切会发生的应急处理准备。还有我们五名队友之间相互的修改大家的导游词，互相提意见与演练，我们都有一个共同的目标，那就是把服务都提前准备，令客人满意我们的服务，热心的态度、贴心的服务、精心的安排、诚心的导游以及开心的旅游作为我们的目标，当然我们都想成为这次模拟导游实训的一个。

(3) 通过实训得到经验以及能力上的锻炼，接受老师的指导得到更多的收获。

因为旅游者来到一地，人生地不熟，不懂当地人的审美观，因而不知道怎样去欣赏景观的美妙之处，很难体味人文景观的内在神韵，更无从领略风俗民情的无穷奥妙。所以，他们希望有熟悉当地情况的人为他们指点和介绍，旅游者想借助的那个人应该就是导游员。而导游员的工作就是通过内容丰富、妙趣横生的导游讲解告诉旅游者应具有的美观，并介绍相关知识，告诉他们美在何处，指点他们去欣赏某一景点的美，帮助他们获得美的享受，使观光游览活动达到效果，同时也宣传了旅游景点的绝胜之处。因此，导游词的好坏直接影响着导游服务的好坏。所以导游词的创作绝不能掉以轻心。

要写好导游词，至关重要是掌握丰富的资料，包括现实的、历史的。只有在大量资料的基础上，才能整理加工，去伪存真、去粗存精，进行再创造，编写成具有自己特色的导游词。

书本知识和实际情况有时会有差异，所以往往会到实地考察，从而写成符合实际的导游词，并在以后的导游讲解过程中不断修改、丰富。

记得之前我们也到了茂名森林公园实地考察游览了一次，当时公园里的讲解员为我们向导与讲解公园里的各种特色植物以及带领我们游览了全园的各个悠美的景点。直到现在我对他的讲解都十分印象深刻，他对园里的熟悉程度，讲解的语言技巧以及精心的行程安排都是我们要学习的，可谓获益良多啊。

在以后的日子里，我应该更努力地学习各种导游的专业知识，只有学习好了，有了充分的准备，这样无论何时遇到机会我都可以把握住。专业是对导游人员的必要要求，只有专业了，工作才能得以保证，所以我会加倍努力，好好积累经验，为将来做好充分的准备。

时刻记住，机会是给有准备的人的！专业与能力是不被x的基础！

导游词实训效果与体会篇四

在旅行社呆这么久了，总结出了我作为计调以及在公司中看到其他计调的生活，能做得好计调的都是人中之龙凤。

二、我需要有三只耳朵，两只耳朵要同时接听两部电话，第三只耳朵要听老板在分配工作。

三、计调要有三只手，当我耳朵夹着一电话，手里拿着一个电话的时候，我只能空出一只手来敲键盘，回答网上客户提出的问题，所以我需要有三只手。

四、我需要每天有三十个小时，24小时工作，剩余6小时用来洗洗衣服，看看电视，睡个好觉，放松一下自己。

五、我需要一个大脑，用来处理所有投诉，分析投诉原因，满足客户合理需求，尽量说服客人不提无理要求，思考什么样的客户需要赔本讨好，思考我在与哪家同行车队抢

生意，想什么办法能抢到生意，解决所有旅行社少给车费的问题。

六、我需要熊心豹胆，要不怕任何困难，敢于接待不同档次的客人。旺季了，计调要是超人，可以每天晚上很晚才睡，等着客人到达酒店后都入住满意，自己才能放松一下精神，每天早上天不亮就得醒来，怕车有没有临时出问题，今天套团要注意和叮嘱司机怎么处理，所以我每天的工作都重复的做这种不同的琐事。淡季到了，司机和公司不停的打电话给你，让你想想办法找团，找团，于是计调就不停的打电话联系和攀谈。

八、计调要是富翁，要信手抢到团就能捻来一堆一堆的钞票，客人现在都是先旅游旅行社后付钱，稍有点小毛病就挑剔扣款，可是为了把损失减到最低，又要和旅行社进行协商及周旋，有时自己拿点小钱出来垫吧，主要也是想圆满。

九、你们说当个计调容易吗？你想辞职？提前交出辞职报告，然后带个新人，把新人手把手的教出来，再跟老板提辞职吧，到时候老板还得埋怨你，好不容易把你教出师了，你就跳槽，不讲义仁道德！等等话语。

十、计调工作要把你训练得，见人说人话，见鬼说鬼话，脸纯洁得跟修女一样，说话要像妓女一样，收款要跟孙子一样，付帐要像无赖一样。

导游词实训效果与体会篇五

- 1、完成学校统一要求的参与社会实践活动的任务。
- 2、提高自己的导游服务技能，处理好与同事的人际关系，做一个优秀的导游和团队人员。
- 3、通过实习真正意义上接触社会以此来增加生活阅历，更加

深入的了解社会，为即将步入社会的自己打下良好的基础。

4、旅游业近几年得到了高速的发展，在高速发展的同时也出现了一系列的问题，有问题就有机会，通过对旅游行业的不断了解，找到创业的机会。

5、通过在旅行社的实习更加具体深切的了解旅行社业的整个工作流程，锻炼自己对所学理论知识的消化应用。

6、向旅行社的管理人员多学习一下管理经验。

xx旅行社是xx店最早的旅行社之一。一直充分注重对社会的回报与人才的培养。本社多年以来一直以“服务创品牌，满意在燕赵”为立社之本，以“诚誉、守信、兑现、前瞻、安全”为服务宗旨，热心为新老客户服务。有着先进的管理理念和管理系统，拥有一批业务熟练、知识广博、经验丰富的管理、销售队伍和训练有素、服务优质。主要经营业务有：中国公民国内旅游、出境旅游、港澳旅游、入境旅游、会务旅游、休闲旅游，民俗旅游、太极旅游等；旅行社自成立以来，始终注重信誉和服务质量，赢得了海内外客户和旅游行政管理部門的好评。

旅行社始终秉承卓越的企业精神与专业的经营态度，扎根于对旅游目的地历史、地理及风土人情的了解，用心规划每一个旅游行程，推广深度旅游概念；配合全面的质量管理体系，从根本上保证顾客对旅程有自由的选择，有幸福的感受。

因为主要是做实习导游的，前几周的主要事情就是熟悉旅行社的各条线路和新导游可能会去带的一些一日游旅游团，这样我不仅将自己以前的导游知识温习了一遍，还积累了一些经验。在此过程中重点就是去熟悉导游业务知识。背导游词，背到滚瓜烂熟，烂记于心是很重要的，而且还不能像背课文一样死记硬背，还必须要有趣味性，要拓展知识链，能够将各种相关知识融会贯通。接下来几周周的时间就是自己独立

的带一些去西柏坡，天桂山，苍岩山等旅游团。一个月下来得到了领导和同事的一致好评。闲暇时除了给自己充电外，平时也会帮计调们去给客户送些票据之类的东西。当导游带团不是一件容易的事，不仅要有熟练的导游知识、丰富有趣的话题、多样的娱乐项目，还要掌握吃、住、行、游、购、娱整个活动的操作流程。要具备灵活处理突发事件的能力和良好的心理素质。

通过在旅行社实习，我了解到服务性行业所需要的人才不仅是要有一定的专业知识，更重要的是懂得如何为人处事和接人带物，以及对旅行社顾客的耐心以及责任心，期间我感觉在学校学到的理论知识和自己在工作中实践其实并不是一个概念，我想这也是学校之所以暑假让我们学习的原因，让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提高我们的能力，理论联系实际，我认为旅游管理专业中实践环节重要的是理论联系实际，提高了我们调查研究，观察问题，分析问题和解决问题的能力，培养在校大学生在社会中的生存及能力。

实习的两个多月带了多个旅游团，这不仅使自己的专业技能得到了提高，增加了旅游带团的经验，也使自己更加真切的体会到了工作的酸甜苦辣。当我实习期满离开旅行社前，老板对我工作的认可和我认真工作的表扬让我感到了极大的快乐！

导游词实训效果与体会篇六

为了了解导游服务过程，掌握导游业务。跟团学习导游带团技能，了解导游工作程序并独立带团。

在学校的时候，就了解到导游这个职业是个吃苦的工作，必须拥有良好的体力、紧急情况的处理应变能力和过人的语言表达能力！能说会道是必须。毅然决定参加实习是因为只有实践才能检验出我是否适合这个角色，才能检验出我在学校

学习的课本知识是否都融入了我的脑子里面……带着兴奋和激动的心情我进入了导游的前期培训。

刚开始的时候真的很兴奋、什么都想学，从拿到导游词的那一刻起就开始哇哇大背，好了，导游词是搞定了，接下来就是讲解了，因为是死记硬背的导游词，所以讲起来就好像背书一样，这样当然是不行啦，根本没办法吸引游客的注意力，这样游客当然不会满意啦。要让导游词融成自己的话给游客讲出来，这样才能引起游客的兴趣让游客满意。游客才会跟着导游的步伐走，才能更利于导游的讲解。还有就是带团的过程中就是要还应对突发事件，及时处理好突发情况。还要本着“顾客就是上帝”原则无论游客怎么不通情达理也不能弃游客而去。要和游客保持好关系不能冷面相对。这是一个合格的导游必须做到的。好了接下来就是实地培训了。

刚开始公司让我们跟着老导游上山，看老导游是怎么讲的，老导游讲的真的跟棒！她们的讲解完全看不出来是背的导游词，好像这里的景点她们一直都跟熟悉一样，完全是用她们自己的话讲的。刚开始真的好佩服她们的，心想我什么时候才能像她们讲的那样好呢！我们跟了几次老导游，熟悉了路程路线，公司就开始检验我们是否合格，检验完后就派我们上山啦。

我第一次上山带的是散客，从我走出导游服务中心的那一刻我的心就开始砰砰直跳，真的好紧张！见了我的客人后我讲了欢迎词就带着他们上山啦。心情才慢慢开始平静下来，一路上所有景点我都有给他们讲到，一路上也是有说有笑的，已经完全没有了紧张的感觉。我第一次带游客觉得还是蛮成功的，客人也没有说我哪里讲的不好，我们游客也都很善良很幽默。我觉得我真的好幸运。唉不过第二次就没有那么幸运啦，我的游客老是说我小啦没有经验啦讲的不好啦怎么怎么的。弄的我好尴尬，可是我每个景点都有讲到呀为什么还说我讲的不好呢？唉…接下来的几天带的都还不错，积累了很多经验，带的也越来越好了。公司也开始让我带旅行社来

的团体客了。我带的最多的一次有六十多个人。人虽多但带的还是很顺利的。

导游词实训效果与体会篇七

实习地点：

实习时间□20xx年x月到20xx年x月。

实习目的：了解旅行社经营管理过程，掌握导游业务。

实习内容：跟团学习导游带团技能，了解旅行社各部门的工作程序，并独立带团。

(一)首先我想说说对导游的认识：

导游是种职业，是门技术，是门艺术，是门科学。

导游是一种职业。旅行社是旅游业的一大支柱，导游是旅行社的门面和旗帜，一个好的旅行社必定有好的导游，这些人是旅行社的顶梁柱。导游有专业和业余之分。常言道，“三百六十行，行行出状元”，现在看来是远远不止了。“状元”指某一专业领域内的佼佼者。何为佼佼者？就是在导游工作的各方面都出类拔萃者。干导游这个职业主要表现在思维方式，表达能力，办事效率，应变能力等方面的与众不同。同时还要有职业修养和职业道德。

导游是门技术。任何工作都有自己的专门技术，导游工作也不例外。首先要认真负责。世界上怕就怕“认真”二字，无论什么事，也无论大小，只有“认真”了，才能敢于“负责”。除了“认真”了，还要“熟练”。要“熟”只有一个方法，那就是要多练！知识这个东西是“待到用时方恨少”实习的时候我深有体会。平时要是“拳不离手曲不离口”，到用时才能从容不迫，

如数家珍一般。只有“熟”了才能“生巧”。我知道离大家所说的好导游、优秀导游还有很大的距离。

导游也是门艺术。要把着龙头走，上了车我就是老大。我们知道，一条船上只能有一个老大，老大多了船要翻的。正常情况下，首先是要照顾大多数人的利益，不能耽误大家的游程。要掌握节奏：该快就快，该慢就慢，快慢接合。要顺着潮流：看大趋势，要因势利导，适时引导，不能拧着来。要跟着感觉走：感觉好时，尽情发挥；感觉不好时，及时调整。要控制住自己的情感，要掌握分寸，不能乱了方寸。要一专多能：要多才多艺，会说会唱，会跳会喝。如会一些摄影、摄像，书法，绘画等更好，对导游工作将大有帮助。要扬长避短；要即兴发挥，发挥自己的强项，往往能超常发挥。

导游更是门科学。正因为导游是种职业，是门技术，是门艺术，所以它也是种学问，也是门学科。既是学科就要用科学的态度去对待它，研究它。现在我们大学都基本上有导游专业，国家旅游局每年都有导游资格和导游等级考试。做导游的学问很大、很深，不是随随便便就可以学的来，像如何安排路线、食宿、应对突发事件、如何与游客进行沟通等等，这些方面都要成为游客眼中的“百科全书”。

(二)接下来在导游讲解方面，我也总结了几个要点：

首先你得明白游客们想听些什么，想听怎样的讲解。像我们这样的新导游一

上岗总觉得最重要的是背好景区材料，把它们背得烂熟，张口就不会停顿，这就是表示自己已是一个合格的导游了，但是通过几次带团我发现其实完全不是这么回事！专业的导游就是不仅要成为“杂家”，还要成为某一领域或某些方面的专家。“工欲善其事，必先利其器”。要想成为专业的导游，还必须熟练掌握导游语言的基本技能。因为它是我们传播知识、沟通思想、交流感情的强大工具。其中最重要的口头语言表达，

这是我们工作中最普遍、最常用的一种语言表达形式。

人们常说看景不如听景。给游客讲解就是要像在和朋友聊天。你把游客看作朋友眉飞色舞地给讲游客不知道的事情，才能抓住他们的注意力。另一半是讲解技巧，它是一个很深奥很复杂的东西，其实有那么几条挺简单、易操作的规律。第一就是你讲什么都要和客人家乡或他熟悉的东西对比着讲。你对一个人讲一大堆他不熟悉的东西他会越听越累，但你提到他家乡的东西、他熟悉的东西，他必会来精神。另外，导游最好多记一些方方面面的笑话，随时随地在讲解的过程中插入一个相关的笑话，那样就会使讲解生动有趣得多。

最后，什么都掌握好了，但就是没有掌握客人的生理情况，讲解可能还是会惨败。比如客人是乘长途火车而来，夜里都没睡好，你却在那里兴致勃勃地给他们大讲特讲，即使你讲得很不错，但他们生理上的困盹还是可能打败一切精彩的讲解，而他们的鼾声会如此地打击你的自信。这时候你要知道，你不是失败在讲解上，而是失败在关心人上。

(三)另外，多次经验的积累我发现当好一个导游，不但要有对景点的热情，还要有对游客的热情。

爱精神，你千方百计想的是怎样让他们这一趟来得值。察言观色很重要，时刻注意客人的举动和表情，经常找他们聊聊天，是客人对你产生信任感。讲解的时候要清楚自然，不怕罗嗦麻烦，多讲几遍，让游客清楚明白，还要抓住客人的注意力，使得客人产生兴趣。要与团队的领导或需要照顾的人多沟通，多关心，这样有利于整个团队的进行。

在实习中，我也发现一些问题。如旅行社之间的价格竞争，通过增加购物点，缩短游览时间，降低用餐、住房标准等方式来降低成本直接导致旅游者旅游质量下降。还有很多旅游车不知道去的线路也接团，给旅行者造成不信任感，这种情况也同样出现在导游。所以，感觉到旅游行业需要很多法律

条例来规范，在今天的5月x日，国家颁布了旅行社新条例并开始实施。

导游词实训效果与体会篇八

实习地点□xx

实习时间□20xx年2月到20xx年5月。

实习目的：了解旅行社经营管理过程，掌握导游业务。

实习内容：跟团学习导游带团技能，了解旅行社各部门的工作程序，并独立带团。

导游是种职业，是门技术，是门艺术，是门科学。

导游是一种职业。旅行社是旅游业的一大支柱，导游是旅行社的门面和旗帜，一个好的旅行社必定有好的导游，这些人是旅行社的顶梁柱。导游有专业和业余之分。常言道，“三百六十行，行行出状元”，现在看来是远远不止了。“状元”指某一专业领域内的佼佼者。何为佼佼者？就是在导游工作的各方面都出类拔萃者。干导游这个职业主要表现在思维方式，表达能力，办事效率，应变能力等方面的与众不同。同时还要有职业修养和职业道德。

导游是门技术。任何工作都有自己的专门技术，导游工作也不例外。首先要认真负责。世界上怕就怕“认真”二字，无论什么事，也无论大小，只有“认真”了，才能敢于“负责”。除了“认真”了，还要“熟练”。要“熟”只有一个方法，那就是要多练！知识这个东西是“待到用时方恨少”实习的时候我深有体会。平时要是“拳不离手曲不离口”，到用时才能从容不迫，如数家珍一般。只有“熟”了才能“生巧”。我知道离大家所说的好导游、优秀导游还有很大的距离。

导游也是门艺术。要把着龙头走，上了车我就是老大。我们知道，一条船上只能有一个老大，老大多了船要翻的。正常情况下，首先是要照顾大多数人的利益，不能耽误大家的游程。要掌握节奏：该快就快，该慢就慢，快慢接合。要顺着潮流：看大趋势，要因势利导，适时引导，不能拧着来。要跟着感觉走：感觉好时，尽情发挥；感觉不好时，及时调整。要控制住自己的情感，要掌握分寸，不能乱了方寸。要一专多能：要多才多艺，会说会唱，会跳会喝。如会一些摄影、摄像，书法，绘画等更好，对导游工作将大有帮助。要扬长避短；要即兴发挥，发挥自己的强项，往往能超常发挥。

导游更是门科学。正因为导游是种职业，是门技术，是门艺术，所以它也是种学问，也是门学科。既是学科就要用科学的态度去对待它，研究它。现在我们大学都基本上有导游专业，国家旅游局每年都有导游资格和导游等级考试。做导游的学问很大、很深，不是随随便便就可以学的来，像如何安排路线、食宿、应对突发事件、如何与游客进行沟通等等，这些方面都要成为游客眼中的“百科全书”。

首先你得明白游客们想听些什么，想听怎样的讲解。像我们这样的新导游上岗总觉得最重要的是背好景区材料，把它们背得烂熟，张口就不会停顿，这就是表示自己已是一个合格的导游了，但是通过几次带团我发现其实完全不是这么回事！专业的导游就是不仅要成为“杂家”，还要成为某一领域或某些方面的专家。“工欲善其事，必先利其器”。要想成为专业的导游，还必须熟练掌握导游语言的基本技能。因为它是我们传播知识、沟通思想、交流感情的强大工具。其中最重要的口头语言表达，这是我们工作中最普遍、最常用的一种语言表达形式。

人们常说看景不如听景。给游客讲解就是要像在和朋友聊天。你把游客看作朋友眉飞色舞地给讲游客不知道的事情，才能抓住他们的注意力。另一半是讲解技巧，它是一个很深奥很复杂的东西，其实有那么几条挺简单、易操作的规律。第一

就是你讲什么都要和客人家乡或他熟悉的东西对比着讲。你对一个人讲一大堆他不熟悉的东西他会越听越累，但你提到他家乡的东西、他熟悉的东西，他必会来精神。另外，导游最好多记一些方方面面的笑话，随时随地在讲解的过程中插入一个相关的笑话，那样就会使讲解生动有趣得多。

最后，什么都掌握好了，但就是没有掌握客人的生理情况，讲解可能还是会惨败。比如客人是乘长途火车而来，夜里都没睡好，你却在那里兴致勃勃地给他们大讲特讲，即使你讲得很不错，但他们生理上的困盹还是可能打败一切精彩的讲解，而他们的鼾声会如此地打击你的自信。这时候你要知道，你不是失败在讲解上，而是失败在关心人上。

这个热情不单单是指你为他们讲解好的热情，还包括对他们作为一个人的全部关怀。有些导游认为我把该讲的都讲了就完成了任务，这种观点可要不得。你讲了，客人没听进去，和没讲过一样，你的任务其实是没完成。要当好一个导游，必须要有对人的热爱爱精神，你千方百计想的是怎样让他们这一趟来得值。察言观色很重要，时刻注意客人的举动和表情，经常找他们聊聊天，是客人对你产生信任感。讲解的时候要清楚自然，不怕罗嗦麻烦，多讲几遍，让游客清楚明白，还要抓住客人的注意力，使得客人产生兴趣。要与团队的领导或需要照顾的人多沟通，多关心，这样有利于整个团队的进行。

在实习中，我也发现一些问题。如旅行社之间的价格竞争，通过增加购物点，缩短游览时间，降低用餐、住房标准等方式来降低成本直接导致旅游者旅游质量下降。还有很多旅游车不知道去的线路也接团，给旅行者造成不信任感，这种情况也同样出现在导游。所以，感觉到旅游行业需要很多法律条列来规范，在今天的5月1日，国家颁布了旅行社新条列并开始实施。

在带团的工作中，我失望过，彷徨过，受到一些冤枉的投诉，

不公平的指责，没道理的批评，但更多的是体会到其中的美妙和欢乐，从中得到更多的教训和启迪，思想境界得到升华，懂得许许多多做人的真谛，这些都是书本中学不到的。这一次的实习经历对我以后的生活学习有着很大的影响，那些酸甜苦辣，使我得到了磨练，我相信，通过我不懈的努力，我一定能成为合格的导游。