# 导游英语考评员工作总结(通用9篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-01-14

*导游英语考评员工作总结1不知不觉20xx年已接近尾声，再回首，不觉时光荏苒，不禁感叹一声时间都去哪了，不知不觉间来到xx国旅这个大家庭已经x年多的时间。导游工作带给了我许多快乐，却也让我知道导游不是一项简单的工作，与其他职业有显著的不同，那...*

**导游英语考评员工作总结1**

不知不觉20xx年已接近尾声，再回首，不觉时光荏苒，不禁感叹一声时间都去哪了，不知不觉间来到xx国旅这个大家庭已经x年多的时间。

导游工作带给了我许多快乐，却也让我知道导游不是一项简单的工作，与其他职业有显著的不同，那就是与客人近距离接触，这自然是我们对服务的感触比一般人深刻，通过x年多的工作实践，不禁深深的感慨一句“活到老，学到老”，导游需要不断的学习、充实、提高，在游客眼中导游应该是无所不知的“万事通”，导游服务是密集型的高智能的`服务工作，丰富的知识、广博的见闻是做好导游工作的前提，要不断的“与时俱进”永远保持积极地求知欲，以适应社会的进步、发展和需求。

1、自己查询景区资料了解目的地情况，然后自己进行翻译查阅，充分让外国游客了解这个有着悠久历史的国家，以及我的家乡这个\*\*的边境城市。

2、熟悉路线，制定好出游计划，保证从容不迫。

3、预订酒店以及了解各个国家的风俗习惯，比如有的客人不喜欢带数字x的房间，有的客人忌讳数字xx等等，都需要与酒店提前沟通，防止游客因为这种小事而影响游玩的心情。

4、饮食爱好，因为游客来自各个国家，饮食爱好相差万千，有的客人偏爱甜食，导游年终总结有的游客喜欢吃辣的等等，都需提前做好准备，并且注意饮食安全与卫生，防止游客途中出现意外。

在接待游客的过程中随时会发生突发状况，要学会随机应变，保持头脑冷静清醒，如游客旅途中遇到麻烦，尽努力帮助游客解决问题，并安抚客人情绪，让游客在旅途中保持愉悦心情。

导游应善于交际，可以广交朋友，但是需要了解游客性格，因为成长环境的不同，人的性格也千差万别，与客人交谈中要忌讳一些隐私问题，关注性格孤僻、内向的游客，注意言辞。调节气氛也需注意恰当的方法。

以上为我导游工作的总结，但是工作中仍存在着许多的不足，在今后的工作中，我会不断的充实自己，不断学习导游知识，提高业务技能，让更多的游客了解这个美丽的城市，让来过的游客永远不会忘记春天河口盛开的桃花，秋日落满银杏的xx，历史悠久的xx，还有美丽的xx，以及那座颇负盛名的xx，努力为旅游业贡献出自己微薄的力量。

**导游英语考评员工作总结2**

总的来说，我觉得收获很大。让我学习到什么叫做专业，什么叫做耐心，还有如何与游客交流，更好的为游客服务。

首先，x旅游景点讲解员一个实践活动跟一般的实践活动不一样，它需要具备有专业知识。要讲解，就必须要掌握x旅游景点的一切，才能够准确的为游客讲解。所以，我经过了笔试，背诵讲解词，口试等多重的考验才可以在这个实践点做事，虽然准备的过程很累，不过，当自己能够为游客服务讲解时就觉得很有成就感，特别是讲解完后得到游客的嘉赏就更开心了。

作为x旅游景点讲解队的队长。在\*\*这个暑期活动时，我是花了很多的精力的。首先我很为同学着想，没有在他们进行期末考试时进行考核，而是等到大家结束考试了，才督促大家赶紧背好讲解词。而且，我也怕耽误大家的暑期时间，都是将就大家的空闲时间的去考核大家的\'。为了有一个让大家一齐有空的时间，我\*\*了去探望奶奶的时间，回到学校，\*\*大家去x旅游景点听专业人员的讲解，好为大家通过面试而准备。没想到，，就在去听取讲解的这一天，已经有两位答应我去的同学说不去了，理由是，我要打工。第一次，我觉得情有可原，毕竟x旅游景点实践点与其他实践点不一样，他不是要求每天去的，而是轮班制的。所以，我答应他们下一次再带他们去。

第二次，去进行考核。竟然所有人都说不去了，理由是，我要打工，参加了培训班，我去旅游…。那时，我觉得心理很难受，因为大家一开始都是答应我去的，为什么最后都会反悔呢?你们有事要做，我就没事么?而且，这时候根本就找不到人去参加这个实践活动的，因为它需要进行一段时间的培训有可能去为游客服务。最后，我只有自己一个去考核，自己去参与了这个实践活动。同时，加上亚运志愿者的培训，我整个八月就没有了。家里人每天都期待我回家，而我却不能回。

我觉得，在这次的.暑期活动中，我认识到，做人一定要言而有信，有始有终，要为人着想。无论做什么事，一定要负起应有的责任。

换个角度，其实我在这个暑假可以参加这么有意义的实践活动，真的让我收益匪浅。同时，谢谢月滢师姐对我工作的帮助。很开心可以做到x旅游景点讲解员，以后我也会继续更好的为游客服务。x旅游景点讲解队也会在今后接纳更多真正为大家服务的志愿者。

**导游英语考评员工作总结3**

20xx年已悄然过去了一半，回首这半年以来，除了收获了半年的辛劳之外，更多的是让我们看到了这半年来工作中的不足。客观的讲，20-年是一个艰难的过渡期，我们从原来家喻户晓的-旅行社改名为-国际旅行社，为了打造新的品牌及知名度，年初我们制作大量的资料发放，投入大笔广告费用，让-国际旅行社以全新的姿态走进人们的视线中。为了完善管理，我们制定一套新的内部管理\*\*，由原来的人管人的低级阶段向\*\*管理人的阶段过渡。并且进一步细分各部门职责，成立了组团部、地接部和财务部。为明确以后我们旅行社新的方向和目标。我们特作出以下总结及计划。

>一、工作总结

1、地接部：今年地接部增加一名计调，工作分工明确，便于开拓-等外省市场。但是-市场押款情况严重，对\*\*\*\*带来极大不便。

2、组团部：今年组团部不再局限于各单位的组团外出，而是开拓了乡镇农村外出低价短线游，跟资源x、x温泉景区合作开发的线路也做得比较成功。

3、财务部：今年公司增加一名专门会计人员，进一步完善了财务\*\*，但各部门对财务\*\*的配合还有待完善。

>二、工作计划

1、作为品牌，我们要坚定信心，加强管理，跟县委、县\*\*\*\*思想，作好-的旅游服务工作。

2、提高认识，全面配合“创标”办做好标准化的宣贯工作，争取让-国际旅行社作为“创标”的榜样，争创四旅行社。

3、加强旅行社办公室的扩建装修及办公设备的添置工作。树立行业典范、增加企业员工快乐工作的积极性和参与性，增强游客对企业的信赖度。

4、创建和健全行业行规、完善本旅行社的`内部管理\*\*，使员工做到有章可循、有\*\*可依，完成由人管人的低级阶段向\*\*管理人的阶段过渡。

5、坚持“以人为本”的指导思想，对员工，加强培训、体现关怀，提升综合素质;对游客，常怀感恩之心，树立“游客就是上帝”的理念，诚心、诚信经营，让“亲善-、诚信-”成为一种口碑。

6、提高行业服务标准，树立行业服务标兵形象，加强服务意识的培训和服务水\*的提升工作。

7、加大宣传促销力度，提高导游讲解水\*，配合县委\*\*进行的景区营销，广泛拉动旅游人气，奋力拓展旅游目标市场，从而增加投资者的信心和决心。

**导游英语考评员工作总结4**

我是导游部的成员xxx。今年x月x日，我走出xx校门，变成社会人，光荣的成为了xx的一员。我非常高兴，这高兴不仅源于我对导游这一职业的向往，更有我对能在xx扎根、收获幸福的自豪。细数工作以来的x个多月，和\*\*、和同事、和客人交流的。

每一个画面都让我深深感受到xx大家庭的温暖，自己也在不断的实践过程中取得了工作上的突破和个人的成长，这些成绩取得和\*\*的关心、同事的帮助是密不可分的，点滴细节，汇成一张成绩单，下面请允许我做介绍：

>一、善于适应环境，做合格职业人

回顾20xx年，是极不\*凡的一年，也是充满希望、迎接挑战的\'一年。今年x月xx日，xx旅游区正式荣膺\_国家xx旅游景区\_，x月xx日，xx游客中心正式投入运营。作为xx的\*\*\*导游员，我更有责任、更有义务为\_全面走进xx时代\_、迎接\_xx明天更美好\_而奉献青春。来到xx，来到导游部。我就秉持“干一行，爱一行”的原则努力适应新环境、新变化，坚决服从\*\*安排，和同事间建立友谊，通过实地踩点学习景点知识，并在实践带团中不断摸索如何提高服务水\*。在这里，作为xx后的我，正以崭新的面貌，谦逊的姿态，迎接八方来宾，服务地方旅游业。

>二、敢于迎接挑战，争做政务导游员

自x月工作以来，我带团xx个，（担当全陪导游x次，地陪导游xx次，计xx个工作日。其中xx类接待团x个，旅行社老总踩线团x个。热情的介绍，周到的服务让游客印象深刻。

>三、勇于担责扛担，配合组长工作

x月份，我参加的景区公司\*\*的竞聘。虽然意料之中的落选，然而\*\*的肯定让我更添足了动力，鼓足了干劲。我配合部门组长工作，尽力分担部门工作。而后，xx网服务台交由我负责，主动联系，积极工作，得到了双方\*\*的高度好评。今年xx月，xxx在我们游客中心正式运行。作为xx区团\*\*，我有幸成为了这里的一名青年志愿者，并负责起上下沟通、内外联络和日常性工作。爱心义卖、旅游咨询、景点宣传，都收到了一定成效。20xx年xx月，xxx被团区委授予\_优秀志愿者\*\*\_，本人也被授予\_xx区生态环保志愿者之星\_称号，还被团区委推荐为\_xx市优秀青年志愿者\_荣誉候选人。

>四、乐于参加活动，提升综合素养

我乐于参加各类活动和比赛，我认为这不仅能丰富自己的阅历，也能提高个人的素养。自工作以来，我先后参加了区志愿者培训、集团xx讲师培训以及集团勤廉书画展等活动，开拓了视野，陶冶了情操。同时积极参加公司\*\*的各类比赛，如景区公司导游员大赛，景区公司主持\*\*赛等，均荣获\_第一名\_的好成绩。在刚刚结束的xx区讲解员大赛上，我一举夺得\_金奖\_，为公司赢得了荣誉。

>五、勤于学习思考，不断夯实基础

我极富求知欲，因为这不仅是个人所求，更是业务需要。不充电的导游绝非好导游，不热爱学习的导游也无法更优秀。因此，我通过利用业余时间读书解疑，活学活用，并实地考察，虚心学习，以提高自身素养和知识储备量，以此为游客提供文化讲解，做出文化大餐。当然学是无止境的，服务亦如此。

前些日，我与单位正式签订了合同，我非常欣喜，非常感动。但冷静之余，也有种种反思。反思自己在讲解过程中是否因地制宜，因人而异？与优秀导游间的差距在哪里？反思自己在服务中还需完善那些方面？明年是否能做到让所有的客人高兴、满意？确实，个人有待提高的太多太多，无论知识储备、个人素养还是服务技能。我愿努力奋斗，不懈怠，不动摇，与xx共同发展，再创佳绩！

导游岗位个人工作总结 (菁选3篇)（扩展2）

——导游个人工作总结菁选

导游个人工作总结3篇

**导游英语考评员工作总结5**

20xx年对于“年轻”的某某市旅行社有限公司来说是成长和壮大的一年，也是迎接挑战、自我加压、探索旅游新课题的一年。回首过去的一年，我们在某某市旅游局、禅城区旅游局的正确领导及相关科室部门的亲切关怀和鼎力支持下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

>(一)内部改革脱胎换骨，队伍建设卓越成效

一个企业如果没有一支素质高，业务能力过硬的职工队伍，任何的先进管理都难以实现，发展和壮大更是无从谈起。在20xx年是某某市旅行社有限公司内部改革卓有成效的一年。我公司在以专科旅游学校为新鲜血液，社会优秀资深旅游从业员为骨干，在短短一年内我公司从无到有，从小到大，至今已有干部职工100多人，使企业步入了飞速的发展轨道。

>(二)抢占某某旅游市场占有份额

20xx年全年我公司国内旅游收入达：72，216，元。组织某某游客出游119，529人次。并增设大沥、乐从、里水三个营业网点，在短短半年内营业网点增致10个，遍布某某五区。

>(三)公司屡获殊荣，省内游屡创佳绩

我公司曾获珠江时报等媒体评为某某欢迎外地品牌旅行社称号。且在旅游局的倡议下，每月均推出各款特色乡村游，全年组团出游累计过万人，并在20xx年11月19日协同某某日报旅游俱乐部等单位，同旅一起成功组办了“某某一环万人游”活动。

回顾过去的一年，我们取得了一些成绩，每一个发展和进步，都与各级旅游局相关领导的关怀指导和全体员工的积极努力分不开的，但我们深知：工作中还存在很多不足，离广大游客的要求还有差距。新的一年，面临新的挑战和考验，我们将以：以文化带动旅游，以服务铸就品牌，以质量赢得市场，以创新引领业界的公司宗旨为指导，以专业专注，专家品质为工作指针，振奋精神，鼓足干劲，与时俱进，开拓创新，以高昂的斗志，饱满的热情，励精图治，为实现某某市南湖旅行社有限公司业绩再攀新高而努力工作。

**导游英语考评员工作总结6**

20××即将到来，作为在这个行业从事导游工作近6年来，从来没有做过一次总结，总是在实践和实验中成长，每个人都希望自己能比别人优秀，能做一个让别人认可的人，但是从我的工作来看， 确实没有啥值得骄傲或者自豪的事情，或许比其他工作看起来风光，但是其中的酸甜苦辣又有谁能理解呢？

今年的导游培训课可以说是让我学到和看到了别人的光环还有光环背后的辛苦，我深深的知道，做我们这个行业的，起早贪黑，有的时候甚至连个可口的饭菜都吃不上，还要带着客人游山玩水的心情，都说付出和收入是成正比的，但是在我们这个旅游的潜规则的带领下，哪里公\*？没有稳定的收入，没有固定的工作，没有保障，那一天出了任何事故都找不到人给你赔偿，但是因为个人喜欢这个职业，也热爱这个工作，一直坚持到现在，也是今年才找到\*\*，希望在明年会有好的发展吧！

我知道自己必须充实自己，多学习，才能够很快进入到这个行业，第二个工作单位，我去了之后只是让我看资料啊，学习，也没有让我带团，我觉得自己很没用，正好赶上旅游旺季到来，导游全部都出外带团了，社里让我带团，去的第一个地方是六盘山，是要我把团带到固原和那边的导游交接工作，呵呵，真的很生气，我觉得自己完全可以全部带完，然而单位出于团队质量的问题，毅然要求我帮那个导游把她带的客人接回来，这就是我开始了导游生涯的第一个团队，客人都很好，我上车虽然很紧张，但是大家互动唱歌以后就缓解了那种紧张的空气，也锻炼了我的胆量，虽然没有完整的带完这个团队，我其实还是很感谢旅行社的\*\*，让我出团了，但是这份工作工资收入太低，我没坚持很久就不干了。

第三份工作，那就是进入国旅的那一年，对我的培养和锻炼，让我正式加入了宁夏地接导游的队伍，我也认识了比我年长一些的导游前辈，我很荣幸，社里一系列的培训，让我很快的成长，我也开始从3个人的散客然后30人的专列带起，我发现自己的知识实在是太少了，有的时候客人问到的问题真的是回答不上来，我走到哪都会买一些书回来给自己补充知识，经过了几年的历练，我开始赚钱了，觉得这个工作还是很不错的，便一如既往的向前走。

现在从国旅出来了，我任然感激以前在国旅工作的那些乐于把自己的知识全部讲给我们这些新人的前辈们，要不是国旅，我可能也就坚持不到现在。

从XX年开始选择做兼职，我算不上是优秀导游，觉得只要所有团队不被投诉，只要我用心来对待我接待的客人，我能赚一些钱够自己花就还不错了，但是我同时听到很多优秀导游的故事，我也想像他们一样，可是我一直默默无闻，XX年以前的客人很友好，根本别说是投诉了，他们来到宁夏对我们这里的风土人情都很感兴趣，说我们这里的导游实在，诚实，不知道从什么时候开始，网上就有关于导游欺客宰客，导游殴打客人，导游等等不好的传闻，这对我们的影响太大了，我们极力再维护宁夏旅游的形象，我们西部旅游发展慢，起步晚，我们导游的整体素质不是很高，但是我们西北人诚实实在的种种行为还是打消了客人对导游不好传闻的那些想法，我真的很欣慰我们宁夏的旅游环境一直能健康的发展。

今年我带团接受投诉三次，第一次投诉原因是因为旅行社为了降低成本，雇佣不是旅游车队的车子接待游客，去了西宁，司机不认识路，我与司机再车上争吵路是否走错等等的事情，客人是无罪的，但是导游应该要和司机、全陪、领队互相沟通合作才能避免这些事情的发生，也就不会有投诉了，在这个投诉问题里我也是冲动了，所以说冲动是\*\*，我被旅行社扣了500元钱，我要反映的问题是旅行社降低成本可以，但是不要再用不认识路的司机了，这对我们导游工作实在是一个很大的影响。第二次投诉，是我没有核对住宿的宾馆，因为在吃饭的餐厅客人斤斤计较，结账的时候和餐厅发生了一些争吵，我出于好心要全陪先带着其他客人回酒店休息，但是拿错了房卡，本来是兰花花的新酒店，最后住进了旁边的旧酒店，客人都住进去以后发现房子不是他们那个标准，便要求换房，把睡梦中的人都叫了起来，换了房子，第二天也把我给换了，这个问题是我因为疏忽犯的不该犯的错误，做我们这个工作，就要时刻保持一个兴奋的状态，对任何环节都要提前落实好，疏忽大意是最不可取的，我也损失了将近202\_块钱，因为至今旅行社就这个问题收不来团款也不给导游报账。第三次投诉，我只带了一个人，真的是更不应该被投诉的，原因是我没有一直陪着客人，把人家冷落了，天哪，什么样的投诉都能成立，这个更提醒了我，作为宣传我们宁夏的使者，一个人也要把她当成是上帝，别看人少了，赚不到钱了，就粗心大意，话说，别拿乡长不当\*\*，现在的客人真的是花钱不花钱都是大爷，不管你用什么办法把她陪舒服了，高兴了就OK了。处理了这个投诉，我不仅写了检讨书，甚至还被社里扣了三个月的工资，我现在签了合同还是被停薪留职的处分，我觉得很不公\*，但是我是一名导游，我要为旅行社维护更多的客户，因为我，可能社里损失了就不只是一个客户这个问题了，我只能接受了。

总之做导游工作，除了你有渊博的知识，还得处理好你和客人，你和旅行社，你和家人所有的问题，虽然你不是神，但是你必须知道这是你得职责，不想被社会淘汰，你就要天天爬在电线杆上等着被电死，要不你连电线杆都没摸到，就已经死了，学着做第一个吃螃蟹的人，只有有十分的信心，才能做成九分得成绩。

**导游英语考评员工作总结7**

一年来付出了收获了，做错了知道了，风风雨雨忙忙碌碌。为了来年的工作有个方向，真的值得坐下来好好总结一下。

投身旅游这个事业已经8年了，8年了，\_都可以结束了，可是我们的事业距离我们的梦想还很远。我常常自责自问：为什么自己总是会迷惘？能不能再快点？专家来了，我们听了人家的讲课，总是觉得飘飘忽忽把握不住，同行到一起也会总结，但总是观点太多办法太多最后觉得一切就像没说。

于是我们先是去了一趟桂林和张家界，又在元旦的第一天踏\*\*火车，到了武汉，找到了今年认识的一家组团社老总座谈，一路走一路思考，觉得自己真的好像明白了很多。

我们要对旅行社这个行业做一次认识，旅行社不是人贩子，不是二道贩。他是这样一个\*\*：能带给广大游客一个充满新奇快乐幸福安全的旅游体验的\*\*机构，你做到了，游客就会高高兴兴的打开钱包，你就是个称职的旅游经理人。这个过程中大多环节由地接社来负责落实，所以地接社的重要性一点不比组团社差。有的旅行社说组团社是上游，人家不给地接社发团就地接社\*\*了，这些想法真的不对。

大家都会在淡季的时候去做外联去开拓市场，是不是很多时候觉得组团社的经理总是对自己的宣传彩页呀还是行程安排以及报价总是不屑一顾？为什么呢？不是人家不礼貌不专业，是自己的东西对人家来说就是垃圾，没有用处。商人的眼光很敏锐的，他们不会放过对自己的生意有促进的任何机会，他也不想把时间多浪费在一个对自己无益的陌生人身上哪怕一秒。

可如果你说：你好经理，一，我现在手里有几条\*\*线路。够新颖独特，科学合理，并且富有竞争力，您感兴趣吗？二，经典常规的`线路如果您要和同行竞争，和我合作，我敢保证您一定拿下，顺利签约。够了吗？够了，组团社经理每天不就是想着这些事情吗？他会给你倒杯茶，请上座，愿听其详。拿你当他贵宾。敢这样给组团社承诺需要自己在家练好内功，一定要去挖掘自己的亮点，提高自己的实力，人有的我优，人无的我有，自己把吃住行游购娱每个环节好好打量一番，看自己能在哪些方面再做的好一点，对了好一点不行，只有好的不是一点你才会脱颖而出。只有这样替组团社着想的地接社，才会挺起腰杆不求人才会被组团社认可接受。双方真正的成为互惠互利的合作伙伴。

大家常抱怨组团社压价，组团社抱怨客人压价，最后追根求源大家一致认为问题出在游客身\*\*，我不认同。现在老百姓小到买个蔬菜也会选择绿色无污染的菜，大到在网上不厌其烦的比较各种轿车的性价比，大家是不是低估游客的智商了？山寨版的手机很仿真，但消费者却就是不认账，即使真的需要买，也会抱着图一个便宜，一再的砍价，相反那些品牌机就是一分钱不便宜照样卖得火爆。所以不管组团社还是地接社都需要去开发有竞争力的产品，总是去仿制别人的组团社以及地接社终究会被市场淘汰，并且这个速度会越来越快。我们国家南方那些城市不都正在面临产品亟待升级的窘境吗？低价注定不够，市场需要高质。

我们常常还面临一个问题，很多想法不错，却没有把它落实实施，大家把它推托到找不到高素质的人才上面来，旅行社需要一个精干的团队，有创意有干劲的朝气蓬勃的一群业务骨干是一家旅行社的生存根本。这又是个需要我们思考的新课题，但我相信通过发现，培养，管理，到最后留得下人才是大多数企业的不二选择。既然对公司这样重要，那就值得我们这些人拿出十二分的精力去做这些事情。

我们的云台山可以在全国这么多同类景区中脱颖而出，成为山水景区的一匹黑马，是他有自己独有的品味，独有的区位优势，创新的宣传方式，创新的营销理念和服务理念，才吸引来了大江南北和世界各地的游客来一睹她的芳容，并且留下他的脚步，选择在云台山如画如诗的美景里度过自己假期。我们四联也能做到，一份付出一分收获，相信通过我们的努力和智慧，一定会取得更好的成绩。

**导游英语考评员工作总结8**

时间匆匆，转眼又到了20xx年末。回望公司一年来的情况，20xx年对于公司来说是大步发展的一年。宣传工作在公司\*政\*\*和各单位大力\*\*下，紧紧围绕企业的中心任务，牢牢把握宣传工作的主线，以“团结、创新、诚信、敬业”的企业精神为指引，坚持以正确的\*\*导向引导人，凝聚广大职工艰苦奋斗、顽强拼搏，共同为企业的发展而努力。在宣传公司奋斗目标、培育企业文化、提升企业影响、展示企业风采等方面都取得了一定的成绩。总结今年的宣传工作，主要有以下几个方面：

一、牢牢把握宣传工作主线，始终坚持正面宣传为主，为公司\*\*发展和生产经营营造良好的\'\*\*氛围。

今年以来，宣传工作根据公司“成本管理、花园式工厂”等主题，开展了企业形势教育，积极主动的向广大职工宣传“可持续发展”的重要性、紧迫性和持久性，以宣传报道的方式让广大职工了解公司发展动态及发展方向。同时通过报道公司在生产、管理、大修、经营中涌现的新人新事，好人好事，优秀职工等典型人物的先进事迹，激励了公司员工开拓进取，有力的推动了公司的精神文明建设和企业文化建设。

二、继续做好\*\*宣传工作，凝聚职工力量、鼓舞职工士气。

坚持出版《xxx报》，内容涉及公司生产、经营、管理等方面。同时，还积极把握时机，从\*\*上营造了良好的主流\*\*和氛围。做到集中和有效的宣传。

(1)公司内刊截止10月《xxx报》已刊发9期

《xxx报》分为四版，一版为公司重要\*\*\*\*或省市重要\*\*视察、公司项目建设或一般市区\*\*视察为重要\*\*稿件，二版则是综合\*\*，报括分厂和班组的生产动态以及小改小革，三版为专版，设有专栏公司六五普法动态。四版为副刊，包括散文和图片。整份报纸以帮助员工了解公司发展为基本原则，突出当月重大事件的报道，汇总公司发生的\*\*，让员工清楚了解公司在当月发生的大小事件。

(2)橱窗9期，多以图片为主，主要展示公司项目建设动态和公司重大活动。

(3)宣传稿件

在公司信息\*台上发稿29篇，与过去公司宣传力度相比，这10个月的时间，公司宣传工作的质量有了明显提高。

三、9月份公司\*委专门下发了《关于进一步加强宣传信息工作的通知》，并且扩大了通讯员队伍。

四、在对外宣传方面，宣传始终坚持突出做好重大活动宣传。对公司开展的每项活动及时做出宣传报道。

今年以来，公司宣传工作虽然取得了一定的成绩，但也存在着许多不足。具体反应在稿件质量方面、通讯员队伍建设方面等等。宣传工作\*\*可以凝聚力量、坚定信念;对外可以打造品牌、提升产品附加值，其产生的效益不可估量。为此，展望20xx年，除了继续保持今年以来宣传工作的良好势头外，还要集中精力做好以下几点：

一、认真做好通讯员队伍的建设工作。这项工作是宣传工作的基础，希望各部门都要予以高度的重视。

二、继续抓好对外宣传工作。今年以来，对外宣传工作与去年同期比较有较大进步，但这是自己和自己比，应该清醒的认识到离公司的要求差距还是很大的。

20xx年，宣传工作要在公司\*委和综合管理部的正确\*\*下，一如既往的做好企业宣传工作。为促进企业的全面进步;为推进企业精神文明与企业文化建设服务;为宣传贯彻\*的\*\*方针服务;为增强企业凝聚力、提升企业形象与企业美誉度、产品知名度服务。归根到底，要作出自己不懈的努力和应有的贡献。

**导游英语考评员工作总结9**

今年可以说是我丰收的一年，以往的我都是坐在计调的位置操纵团队，安排客人吃住行游购娱。但是今年我可以冲到旅游工作的第一线去，去给客人介绍我们祖国的山山水水、介绍我们xx这座城市的春夏秋冬。介绍我们的大海、介绍我们的广场介绍我们的文化、介绍我们xx的每一个角落。这就是我今年的第一个收获——我的国导证、正因为有了证我得意实现我的人生梦想，去完成我的人生使命。

由于拿证时已进入旅游旺季我便做着兼职导游工作，忙忙碌碌的每一天穿行在每个旅行社的办公室和景点之间，其中有中国旅行社、瑞的旅行社、百度旅行社、中国国际旅行社等等。

在有限的时间里尽量多的为游客多做介绍、多做讲解、多服务、多微笑是我做导游的宗旨。我相信只有真情的讲解、周到的服务、微笑待人、游客才会玩的开心，作为一名xx导游员我代表的不仅是我自己、不仅是我的旅行社，我代表的是我们这座城市，xx是一座海滨城市有着数不清的奇景异观。这么漂亮的城市不能因为导游的服务差而让游客对其有反感。

当我每走进一个旅行社的同时，每次递交一份简历上面都会清楚的写着我是一名只会讲解只会服务不会赚钱的导游。可能作为我的同行业来说不会赚钱的导游不是好导游，但是只会赚钱不会服务的导游更不是好导游。但是尽管这样仍然会找到好的旅行社，因为聪明的老总都知道只要服务跟上去不愁没钱赚，现在的游客不差钱就看你怎么为他服务？作为一个海边城市的导游、作为我们八零年代的尾巴，我们的服务不仅仅停留在只会讲解几句导游词那么简单！要学会无微不至，游客的每一个动作、游客的每一个眼神、你都要了解他想需求什么？这才是一名懂得游客心理的好导游、这才算是好导游。

面对今年的第二个收获就是我有幸参加辽宁省举办的导游大赛，感受了赛场的争锋对决也让我见识了我省其他地区导游员的水平，一句话“人外有人天外有天”我承认我的没有发挥好只因为我还不够努力，尽管我像考导游证那样三更午夜的看题，但是只要在努力一些在努力一些我也许就不会错两道题，也许就是全场的分。郭老师说一句话令我印象深刻“一身的武功让一道题给废了”。我很服气但是我不甘心我等待着下一次的对决，但是对于我刚出茅庐的孩子能够参加比赛我已经知足。能站在省里的比赛场上也是一种磨砺，是金子总会发光的我等待着那一天。

今年的第三大收获就是，我接待了一个又一个的团队，分享游客的酸甜苦辣，为他们排忧解难，把不愉快留给我。把快乐带回家，没有发生误船误机事故，完成了“快乐而来满意而归”的宗旨，因为平安、开心、快乐、比什么都重要！

20xx年是我的幸运年我考上了梦寐以求的导游证。但是20xx年对我来说是一个全新的开始，我的目标是进入xx中国旅行社，踏踏实实从导游做起认认真真的为游客服务用我的真心换取他们的笑容呵呵。同时我在这里也向所有的xx导游发起倡议“做一个名干干净净的导游、不赚黑心钱、不购物、不游客消费、不在宣传中有虚假信息”。

让每一个来到xx旅游的人不仅看到、认识、了解这座城市的美景，更能够因为我们的介绍从而爱上这座城市。让他们的记忆中永远都有那片蓝色的大海，永远都有导游那张灿烂的笑容。作为的导游我很愿意引用赵本山老师的一句话“生产快乐快乐生产”游客出来玩就是出来寻求放松、寻求快乐的。我们呢？就是制造快乐的机器把所有不快乐的因素在我们这里都转化为快乐、快乐、快乐、

在新的一年里我还要在工作的同时继续学习旅游文化、学习祖国河山的文化、把不知道的知识弥补回来。以便在今后的导游工作中更好的为游客服务、为你服务、为大家服务。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！