# 精选实习心得体会万能模板汇总(四篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-12-11

*精选实习心得体会万能模板汇总一实习地点：实习时间：20\_年2月到20\_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。二、谈导游(一)首先我想说说对导游的认识：...*

**精选实习心得体会万能模板汇总一**

实习地点：

实习时间：20\_年2月到20\_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。

二、谈导游

(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。

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。

三、旅\_业

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\_业需要很多法律条列来规范，在今年的5月1日，国家颁布了旅行社新条列并开始实施。

四、结束语

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。

导游实习心得篇2[\_TAG\_h2]精选实习心得体会万能模板汇总二

刚到酒店的时候，挺高兴的，究竟是第一次真正踏入社会工作，对什么都觉得新鲜和好奇，可当正式上岗的时候，才发现，这份工作很辛劳，但是也让人获益颇多。

前台作为酒店的门面，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从这里开始的。因而，一般来说，酒店对前台的要求都会高一点，通常都会要求英语要过三级。

前台的工作主要分成接待、客房销售、入住登记、退房及费用结算，当然，这当中也包括了为客人答疑，帮客人处理服务要求，电话转接，taxi外叫服务及飞机票订票业务等工作。另外，前台作为客人直接接触的部门，所以客人的很多要求并不会直接向楼层服务员提出，而是选择他们最先接触的部门――前台，因此前台还要作为整个酒店的协调中央进行工作。客人的要求基本都差不多，少个吹风机、缺块毛巾、要个衣架什么的，通常都是琐碎的小事，但也有些客人会无理取闹，比如说订飞机票，客人自己说要订三张去北京的机票，并且客人自己签名确认的，但当我们前台人员帮忙订好机票给客人的时候，这位客人却不承认自己订了三张，要求我们退还多订的机票费用。虽然这件事错不在我们，因为有他自己的签名确认单，但是，大厅经理还是让我们认错，并退还机票钱。当时很生气，但是，常言道：“顾客就是上帝”，“客人永远是对的”这是酒店行业周知的经营格言，而我已经深深的体会到了。

酒店的前台，工作半次分为早班、中班和通宵班三个班，轮换工作，并一周一休。除通宵班为两人外，早班和中班都各有三人担当。其中一人为专职收银，另外两人按照实际工作量情况分配剩余工作。这样的安排比较宽松，既可以在工作量大的情况下分配为一人收银，一人登记推销，另一人负责其他服务和联系工作。而且还可以缓解收银的压力，让收银可以做到头脑清明，不出错。最重要的是，这样的工作方式，可以很快让新人获得经验，在工作量小的时候由带班同事指导，工作量大的时候又可以更多的吸收经验，迅速成长。

实习是一个很好的平台，让我们对社会有了新的领悟和熟悉，只有在现实中经历过，才会明白这个社会是如此的复杂，远没有我们想象的美好。在酒店实习期间，曾有一段时间，我发现自己的想法和观点是如此的幼稚，不过后来我就慢慢放开了。在大学里，我们只是一张白纸，只有通过实习才能体味社会和人生，在前台这个不起眼的岗位，我能够感受到社会上的人情事理，我在一点点的积累社会经验和学习处世之道，了解人际关系的复杂，这是整个实习过程中最宝贵的一部分。整个实习历程，我不仅看到自己好的一面，也将我在各方面的缺点与不足毫无保留的放大出来，从而让我关注到自己从不曾注重的东西。

显而易见，前台的工作量是很大的，而且，当酒店接待重要的客人时，通常是经理会千叮咛万嘱咐甚至亲自处理，丝毫不答应疏忽。不得不说，耐心和细心是酒店每个员工都必须具备的东西。虽说酒店里的工作天天都是千篇一律、周而复始的，但是，由于接待的客人大多都是从全国各地前来观光旅游的，因而，可以感受不同的地域有着不同的文化气息，当然，来临安的多是海内游客，所以异国气息甚少。

也许，在外人看来，前台的工作很简朴，事实上，这工作的程序复杂繁多，在这说长不长说短不短的三个月里，我发现要做好一项工作，心态必须调整好，无论工作是繁重还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是去抱怨；

当你犯错的时候，要想尽一切办法去弥补你的过失，而不是逃避。要说的是，现在酒店的前台的薪水一般都是底薪加提成的，也就是说，入住的客人多，自己的工资也高，这算是鼓励大家埋头苦干，加班加点也愿意坚持的动力所在。

作为一个初出茅庐的新人，我在工作中难免会有犯错的时候，好在经理和同事也没有很责怪，反而给我安慰和鼓励，这让我非常感动，碰到这样开明的上司和同事，可是不轻易的啊。感谢一位年长的同事告诉我，不管在哪种环境，都要要记住三点：

一、勤快，

二、忍，

三、不耻下问，我会一直牢记在心的。

实习现在已经结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜、有汗水、有苦涩，很难用一言两语说清晰。这三个月的时间是短暂的，但过程却是漫长的，我要好好地总结归纳一下，将自己的不足之处进行加强，重新整理自己的信心，迎接新的开端。通过这次实习，我真的学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在课堂上所学不到的。

以后的两年，我还将继承在学校中学习，因为下一阶段的学习也跟这份实习工作相关，所以，也为我日后的学习奠定了一定的基础。最后，感谢酒店的所有的同事和经理，谢谢你们对我这两个月的实习期间的关心和照顾，从你们身上，我学到了很多，也希望酒店能够越来越好！

前台的工作给了我很多的接触群众的机会，在和他们交谈中，我知道了很多的现实，我也知道了自己要做好的事情了，曾经的我们就是这样的走过来的，这也是我们一直以来都在不断的进步中得到的成果。以后的工作如何，谁也说不清楚，但是我知道，只要自己去努力，去争取，那么就一定会得到自己想要的！

在炎炎夏日，本来我们可以在家里享受空调的清风，享受妈妈给我煮的各种清凉饮料，享受整个假期带来的清闲感觉。但是我没有，因为作为一名即将毕业的学生，在社会上如果还没有一点工作经验的话，以后真正走上工作岗位时，就会相当不习惯，以至于被这个社会淘汰。所以，我决定利用这段时间去实习。我的几个同学跟我有同样的想法，所以我们一起展开行动。

通过投递简历和面试的筛选，我终于进入了一家教育培训公司。我和其他两个同学被安排了客服和前台的工作，其实当时的感觉是压力相当大。因为不像助教的工作，我们这个工作是要给家长学生一个课程咨询，并且有些人什么都不了解来问你，你如果给予了错误的消息，以后的纠纷就是很难解决的了。当老师对我们这些同学进行培训时，重点都是说要准确地给予客户最准确的信息，所以我们的培训时间也很长。因为我们要注意的东西很多，与助教相比较起来，我们要记住的东西更多。不过我不会屈服的，毕竟这才能有挑战性么，有挑战性的工作才能让我提高！

第二天，我们就开始了客服的工作，当我走进客服办公室的那一刹那，电话铃声马上就响起来了，这让我有点慌，但是主管就示范着给我们接了这个电话，声音悠扬，思路明确，给了我很大的启示。于是我觉得我要学习的地方有很多，因为我的表达能力是很差的，如果我在打电话的时候突然语塞，那怎么办，这对公司的影响多大，别人肯定以为这个学校连咨询电话都说不清楚，这个教学质量肯定不行了。于是我深呼一口气，在主管给我们讲了各种课程的安排和注意事项后，我们就开始守候在电话机旁了。

很紧张地等待着第一个电话，他会不会问很难的问题，万一我一时不知道怎么回答，那该怎么办？一连串的问题还没成串，电话铃声就响了，我有点胆颤地拎起话筒：“你好，这里是xx公司！”还好，第一通电话没有太为难我，我现在已经忘记了是什么问题，但至少我没有被语塞，还算顺利地过关了。

一天的工作结束了，虽然嘴巴的确干燥了许多，喝了我一大瓶水。对于一般都不怎么喝水的我来说已经是奇迹了。但总的来说也并不是怎么累，只是有时候突然几通电话一起响，弄得我们都有点忙不过来的意思。但这种活干得很有满足感，总觉得解决了一个家长或同学的问题是很有成就感的事情。随着时间的推移，我慢慢地已经知道了整个问题的结构。对于很多的电话号码也能记住了，但是时间一长，我发现大家问的问题都是差不多的，甚至一前一后的问题都是一样的，我一遍一遍地重复着相同的解答，特别是学校教学点的地址。我不知道我一天要讲几遍，真的有点让人厌烦，但是转念一想，每个家长学生都是第一次打电话来的，他们只是想知道我们学校的地址，我回答的虽然都是同样的问题，但是我回答的人都是不一样的。也许我只是对其中一通电话感觉厌烦，在一天的通话量中只占据了百分之一，但是那一通电话的家长就会对这个学校的印象完全的打上0分。怀抱着这种想法，我尽力在讲每一通电话时都回答得很有精神，尽量给他们一个有活力的印象。

没过几天的客服生活，排班的老师给我安排到了前台的工作，这又是一个挑战，电话咨询只要用耳朵和嘴巴，但是如果在前台，不仅要解决同学的问题，我还必须在行为上有所顾及，不能给人一种懒洋洋的感觉，只是在报名点，我还不能帮上什么忙，因为我是实习生，他们对我的办事能力肯定有所顾忌，如果我在报名系统上出现什么问题，那不是惨了。所以在报名点的工作，我自身感觉十分的多余，只能给来的家长和同学一些简单的解答。专业的知识，旁边的两位老师都比我懂，也插不上嘴。不过在他们回答问题的时候，我也会听听他们的说话，在他们回答问题的过程种，我也顺便取一些经，应该不算是盗窃吧，呵呵。

这次暑假的实习经历。让我同时有了客服和前台的经验，虽然有时候会感觉很简单的工作一遍一遍地重复会让我感觉十分枯燥，但是我还是在其中得到了很多经验和教训。总的来说，我同时感受到了在这个夏天对于在大太阳下苦寻工作的艰辛和在工作中得到的宝贵财富！

**精选实习心得体会万能模板汇总三**

一、思想政治表现

思想是行为的先导，它支配着人的行为，也决定着人们做事的态度，只有有了坚定地态度、乐观的情绪，才能采取积极地行动。对于顶岗实习同样也是如此。

自顶岗实习开始，我就为自己制定了明确的目标，包括学习上的、工作上的、生活上的及思想上的，为的是让自己时刻明确自己的方向，保持一个积极乐观的心态，坚定自己的态度。在实习期间，我每天坚持写随笔，纪录自己的思想表现。

为了坚定的思想，我利用课余时间学习温总理看望兴隆教师时的讲话精神。作为入党积极分子，以党员的标准严格要求自己。作为实习小组的团支部书记，以乐观的思想引导大家，时大家都能保持乐观的态度、坚定地信念。

二、教学实习

教学实习时顶岗实习的重中之重，是我们参加实习活动的首要任务，也是成为一名合格教师必须首先掌握的技能。作为师范学校的学生，培养教学能力，掌握一定的教学方法是我们的基本功和必修课。

经过之前在学校半年的训练，我已经掌握了一些简单的教学方法，但是当我们真正下到基地站在讲台上时我才真正的发现，理论与实际之间总是存在不可逾越的鸿沟。要想成为一名合格的教师，仅仅掌握理论知识和简单方法是远远不够的，必须结合实际，将理论应用于实际的教学中才能真正提高自己。

为了提高自己的教学能力，我采取了“备课——听课——模仿——讲课——总结”的方法，即：首先整理教材信息，结合多本参考书，指定出学习目标及教学重难点，书写成教案。然后跟着指导老师上课，听他讲课的目标、重难点与自己分析是否一致。分析过后模仿他的教学方法及教学内容自己在脑中演练一遍，吸取对自己有用的知识，并保留自己的风格。接下来就是理论联系实际，独立上课，并请指导老师听课，将自己备好的课讲给学生。课下请指导老师评课，指出这堂课存在的不足之处。我将老师的指导一一记下，作为自己教学的经验积累。就这样经过一个学期的训练，我感觉自己的教学水平有了很大的提高，不仅把握住了教材的重难点，就连备课的速度也大大提高，还形成了自己特有的教学风格，这也是我在教学上最大的收获。

三、班主任工作

如果把一个班级比作一个家庭，那班主任就是这个家庭的大家长，对于班级有着至关重要的意义。所以，作为班主任要承担很大的责任，挑起很重的担子。

在担任七年级实习班主任期间，我努力把自己融入到这个班级中。学生与我一同来到这里，对于学校，他们与我一样的陌生，这个给了我一个很好融入班级的环境。在他们的眼中我也是学校的组成部分，避免了学生的排外心理。为了与学生更好的融合，我记住了每一位学生的姓名，当他们第一次听到我点到他们名字时，眼中都会流落出惊讶与荣耀。同时，我利用课上、早晚自习、课间及放学时间与学生聊天、做游戏，能看得出来，他们喜欢和我一起玩，在他们眼里，我不止是老师，更像是位大姐姐，像是一个孩子头。与学生长期的交往，使他们对我产生了信赖感，无论什么事情都愿意与我商量，心理有了解不开的结会找我谈心，与同学发生矛盾了会找我解决，甚至连生病了该吃什么药都来问我。我知道，自己与他们已经融合在了一起。

在充分了解学生的情况下，我指定了自己的班主任工作计划。即：(一)、向学生系统的讲解各科的科学学习方法，使其在学习上少走弯路;

(二)、了解本班学生的消费情况，召开一次主题班会，提倡科学消费，学会勤俭节约;

(三)、与部分学生谈心，了解其思想状况，帮助其解决思想问题;

(四)、召集班干部开会，传授一些班级管理方法，培养班干部。

四、教育调研与研究

在实习期间，我与本组同学共同完成了一项教育调研活动，课题为《中学生的学习心理状况调查报告》，具体目标有三点，即：1.农村初中生的学习心理现状;2.当前农村初中生的学习心理特点;3.当前农村初中生的学习心理成因及对策。我们采用了问卷调查、座谈会及个案调查的方式，通过分析数据和与学生交谈，我们得出结论，现阶段，67%的学生对学习的热情较高，24%的学生对学习的热情中等，9%的学生害怕学习;92%的学生有自己感兴趣的目标，且有52%的学生希望得到教师的指导。同时，78%的学生希望在劳技课、活动课上学到较多的、实用的农业科技知识，使之能对他们以后的工作有所帮助。

五、党团活动

按照学校规定，我们实习小组成成立了临时团支部，目的是保持团圆思想上的先进，行动上的组织性。

**精选实习心得体会万能模板汇总四**

实习对于大学生来说是很重要的与社会接触的机会，它能让我们把平时学的理论知识运用到实践中，做到学以致用。还能增强我们的“团队合作”意识。另一方面，让我们切身感受社会竞争之激烈以激励我们认真学习。学校在学期末安排了我们实习，这是个难得的锻炼我们的机会，在此期间，虽然时间不长但我们也学到了不少有用的知识也得到了一些经验。这些宝贵的经验能帮我们将来更好的融入到社会。

一、实习目的

通过实习了解电脑的相关知识及营销情况，在这个基础上把所学的把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。首先来认识一下营销调研实习吧，营销调研实习是通过实践环节对所学营销调研与预测课程理论的进一步认识和深化理解。当今市场竞争日益激烈，低成本、准确和适时的市场营销决策对企业至关重要，营销调研通过运用科学方法，收集、整理、分析有关市场营销的信息，成为企业进行决策的基本前提和必要条件。营销调研实习是依据大纲的要求及教学计划安排，在完成营销调研与预测课程学习后展开的。通过实习欲使我们正确认识营销调研的价值，灵活掌握营销调研的基本理论、基本方法和技巧，能够独立设计、组织常规性的市场调研项目，有效运用市场调研的基本方法与技巧解决市场营销中的实际问题，同时进一步培养我们观察问题、分析问题、解决问题的能力，为毕业后能够迅速适应和驾御实际营销工作打下坚实基础。

二、实习内容

这两个星期我们在老师的指导下经历了第一次实习市场调查实习。我们由老师分配结组，需要先找到调查对象，针对其经营中出现的问题和她想要了解的市场信息做一份调查问卷，然后再对目标市场进行问卷调查，最后对收集到的资料进行分析及总结报告。

1.确立调研主题

在实习阶段我主要负责前期的调研准备，利用设计的问卷进行调查，收集相关信息。我们组经过讨论决定对电脑市场进行调查。调查题目：对连云港市新浦区电脑市场调研，主要是针对大学生使用电脑的调查。调查动机：调查有关计算机行业的各种信息看看大学生在计算机行业是否有发展机会，并为大学生提供有关在高新科技产业领域内投资的具体方向和进入策略调查要点：笔记本价格的持续下降将不断激发个人用户的购买欲，尤其是即将毕业的大学生群体。学生购买电脑的品牌主要有1、acer2、八亿时空3、长城4、戴尔5、方正6、方佳7、海尔8、海信9、惠普10、金翔云11、蓝星12、浪潮13、联想lenovo14、联想thinkcentre15、明基16、苹果17、七喜18、清华同方19、清华紫光20、tcl21、神舟22、新蓝等，要求售后服务要好，服务态度好。他们主要是通过朋友介绍、广告等方式来购买电脑。他们所满意的价格主要集中在5000元左右，讲求经济实惠。学生购买电脑的目的除了学习外，大部分是用来玩游戏或看电影什么的。对电查的资料进行整理分析写成报告。

2.制定调研计划书

一个系统性较强的市场营销整体策划应包括如下基本内容：

(1)市场营销调研策划

(2)市场分析

(3)市场营销战略策划

(4)产品导向的市场营销战术性策划

(5)顾客导向的市场营销战术性策划

(6)竞争导向的市场营销战术性

策划

一般来说，整体策划对企业自有资源评估主要从以下方面展开：

(1)企业的人力资源分析

(2)企业的财力资源分析

(3)企业的物资资源分析

(4)企业的技术资源分析

策划书大体内容如下：

市场分析

一，营销环境分析

二，消费者分析

三，产品分析

四，企业和竞争对手的竞争状况分析

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！