

旅游景区检票工作总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/279941.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

1景区检票员年终总结

一年的时间很快过去了，一年里我在班长及同事们的关心与帮助下对本职工作有了更深的了解，在思想觉悟方面有了进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项。

一、思想政治表现，品德素质修养及职业道德。能够通过报纸、杂志、书籍，积极学习政治理论，遵纪守法，认真学习职责规范，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

二、专业知识、工作能力和具体工作

作为一名检票员，虽然工作有些枯燥，但我依然坚持住了，在工作中，虚心向同事学习、请教，明确了工作程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着把工作做得更好这样一个目标，积极完成了一下本职工作。

- 1、认真负责的对门票进行确认、核实。
- 2、维护好景区入口秩序，遇有拥堵、插队现象要提示游客依次进行检票，以免踩伤、撞伤的发生，而影响游客心情。
- 3、尽己所知，有问必答。当游客问路或咨询其他方面的事情时，不刁难、欺骗游客，如果自己不清楚及时询问其他同事，争取给游客一个正确的答案。
- 4、搞好周边环境卫生，及时清扫周边环境，并提示游客不要乱扔垃圾，禁止吸烟，避免火灾发生。

三、工作态度方面

热爱自己的本职工作，正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为游客服务，遵守劳动纪律，保证按时出勤，有效利用休息时间，保证工作能按时完成。

回顾今年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在不足。在以后的工作中，我将努力改进自己的不足之处，提高工作能力，力求把工作做得更好，提高服务质量。

2旅游景点检票员工作总结

转眼间20xx年已经接近尾声，新的一年即将到来。在这一年中，我从事的依旧是检票员的工作，在工作实践中，我严格执行张站提出的6S管理方针，对待业户多以教育为主，与同事能够及时沟通，与领导能够及时汇报，与徒弟能够及时指导，积极发挥着老员工经验的优势为大家提供工作便利。在工作中也能够做到对旅客耐心、细心、用心、诚心，把旅客的需求始终放在首位，“先旅客之忧而忧，后旅客之乐而乐”的服务态度。

在检票工作中，我始终践行“十字”方针的精神，不断提高业务技巧，不断的向新员工学习她们的优点，通过她们澎湃的激情带动着我们一起往前走。在“整、学、变、升”的学习过程中，我也对自己提出了新的计划，继续加强自身素质的提高，把学习站点线路图、客运知识作为首选课程。通过不断地默写背诵，《弟子规》和每周一考的业务小培训在班组内掀起“学业务，争提升”的热潮。工作上岗前提前整理好各种用具，下班时把一天的记录单整理好已成为习惯。在执行力和业户沟通方面我们把车站的规章制度与车主的利益辩证的放在一起，动之以情，晓之以理地去教导他们。针对不同的业户也要自己也要掌握不同的方式方法，灵活变通。

这一年来我自己在工作中也有许多的不足之处，讲博山普通话、对待业户有时心太软，现在工作中电脑用的也是越来越多，自己明显感觉到对电脑的掌握还不是很熟练，工作也是活力不足，缺少年轻人的激情和创新意识。在今后的我要继续发扬老员工的带头模范作用，不断接受新事物、新思想，多与年轻员工交流，与她们一起同进步共学习，不断探索。

20xx年对自己新的要求是工作中要戒骄戒躁，学习每个员工的优点，“取其精华去其糟粕”不断地完善自己。继续践行“十字方针”，努力做好基层领导安排的各项工作，更新现有的知识结构，用发展的眼光看待目前的管理模式，提高业务水平，在标准化、规范化的道路上继续前进。为班组建设出谋划策添砖加瓦发挥余热，给新员工做好表率，在业务知识方面发挥自己经验优势帮助她们，提升她们。

3景区检票员年终总结

过去的一年，是极不平凡的一年。随着国家发改委提出的今年票价不上涨以及各级地方政府加大交通运输力度及票贩打击力度后，我们遇到了前所未有的挑战。但是，在各级代售点，敌后武装，敌后情报部门的配合下，发扬“不怕价高，不怕没人买，不怕退票”的“三不”精神，高举“车票”的大旗，克服了今年降价所带来的不利因素，在节前就实现营运旅客七亿三千五百四十一万零二十一名，实现盈利三十亿元的骄人业绩，比去年同期增长388%，远远高于同期GDP7%增长速度，在本行业中位居前茅。回顾过去的一年，我们组织取得了精人的成果，这与我们的制度与及我们的策略是分不开的。

一、加大宣传力度。提前掀起消费者的购买欲望，多处电影院播放《母亲》，《家》等电影，促使消费者回家相会的心情。另播放《长征》等忆苦电影，以暗示如果买不到票就得走回去的后果。同时四处散播今年票不好买，提前给消费者造成压力，杜绝少量消费者意图通过电话订票取得票的情况。

二、将以前的贩票，这个不光荣的词，改成转让这一富有新时代意义的口号，让所有票业工作者，感觉前所未有的自豪。

三、加强政治思想学习，深刻领会“三个代票点”重要思想。票贩头张大头在动员大会时就高谈

阔论、高瞻远瞩，高朋满座的提出：票贩是代表广大旅客的旅行需要、票贩是代表着运输业的发展要求、票贩是代表G D P增长的迅成办法”的“三个代票”的光辉理论，让所有票贩不管走到哪，都要宣传到哪，都要学习领会“三个代票”的思想内涵，并把它和实际工作结合起来。《交通日报》还报道了我们组织内一些同志学习“三个代票”的先进事迹

四、加大敌后工作者的数量，加大渗透敌方组织内部的工作，将全国三千四百二十六个销售点中的三千二百一十个点变成我们的敌后工作站，在各大火车战建立临时作战指挥部。

五、全面借助流行销售手段及高科技手段，利用“传销”，“直销”，“网络营销”，“电话预订”，主动出击等方式。扩大了销售网络。

六、加强科技力量，贯彻实行科学技术就是生产力这一口号，将其落到实处，网络高科技人才，大量吸收红客，黑客，白黑等，将电话订票系统基本垄断，发扬“宁可不订一张票，也不让别人订到票”的口号。

七、提前利用“团购”，“拜年”，“考查”等方式，将大量可增值性高的车票弄到手。特别是针对武昌，南昌，长沙，四川等地。

八、改换电话订票热线，将官方的95105160窃听，转接，将此线路转接到我们的内部系统中，不管用户买哪张票，均提示票已售完，同时此条线路容纳十亿用户同时拨打，永不占线。彻底打跨消费者的订票心理。

九、全面打击哄降票价的行为，对一些不服从组织安排，不加入组织的行为，利用民警，公安干警等力量将其制服，将其低价销售的票全部没收。对于一些后台比较强硬的同伙，采用吞并，全购等多种经营方式。以达到我独大的目标。。

十、废物利用：利用往年的废票，废纸，进行循环再利用，改票日期，改车次等方式，用来混淆消费者的视觉，不但让消费者不知情，也让列车员，检票员不知情，利用这种办法之后，我们将一列只能乘20XX个乘客的列车，改造成能乘6000个乘客的列车，这真是跨时代的一大创举。

十一、坚决不放过临客，无座等中低价产品，在对市场定位时，采用了全面的战略。原先一张临客只能乘1000人，在我们推出互助共赢的前提下，让两个人坐同一个坐位，列车顶上设置豪华观光坐的方式，这种改造的促销办法收了奇效

十二、提高了GDP产出，一张原价60元的票价，经过我们组织的一系列宣传，流转，销售后，将票价提升到了250到300元不等，大大提高了商品的价值。实现此行业G D P产出翻六翻

“已有的只是过去，所求的尚在征程”。成绩属于过去，荣誉属于大家，回首过去，心潮澎湃，展望新的一年，继往开来，我对中国票业充满了信心-----随着人们生活水平的不断提高，四处旅行的要求是越来越高，明年，我们的工作就是实现和今年的增长同步，在保持现有成绩的基础上，实现物质文明和精神文明的双丰收。主要做好如下工作：

1、加大广告宣传力度。争取投入20000元钱在中央电视台《焦点访谈》节目之后打一秒钟的广告

2、把票业小广告贴在城乡电杆上、公厕里、门缝里。

3、在各大网站的论坛、聊天室里，车票转让里进行发广告，垄断奇虎，搜虎，本地宝，车票通里的转让信息。

4、让一些买过票的同志，进行现身说法。

在新的一年里，我们要冲出全国，走向世界，不但要把握火车，汽车订票市场，也要在航空，海运等方面有所成长

在新的一年里，我们还要在非节假日中将这种方向转向“公交”，“出租车”等。

我们一致相信，这是一个非常具有潜力的市场，我们一定要共同努力，争取早日在纳斯达克上市。我的汇报到此结束，再次感谢社会各界同仁对我们事业的支持与鼓励！

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发