

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập-Tự do-Hạnh phúc

THU HOẠCH THỰC TẬP TỐT NGHIỆP
Năm học 2010- 2011

Họ và tên: *Đào Văn Hoà* Ngày sinh **12/05/1988**

Lớp: *Việt Nam Học Văn Hoá du lịch A* Khoá 33

Nơi thực tập: *Công ty cổ phần Du lịch Cần thơ*

Địa chỉ: *Số 50 Hai Bà Trưng, Q. Ninh Kiều, Tp: Cần Thơ*

LỜI NÓI ĐẦU

Sau thời gian 3 năm học tập trên giảng đường Cao Đẳng, Nhà trường và Khoa Khoa Học Xã hội và Nhân Văn đã tạo điều kiện cho tôi đi thực tập trong thời gian 5 tuần tại Công ty cổ phần du lịch Cần Thơ. Trong quá trình thực tập tôi đã có cơ hội tiếp xúc và thực hành trực tiếp các kiến thức đã học vào môi trường thực tế của công ty cổ phần du lịch Cần thơ. Công ty kinh doanh rất nhiều lĩnh vực liên quan đến du lịch, song bản thân tôi thực sự yêu thích và mong muốn làm việc ở mảng lữ hành, vì vậy tôi đã lựa chọn thực tập ở bộ phận lữ hành của công ty. Kết thúc thời gian thực tập tôi đã học hỏi và rút ra nhiều bài học kinh nghiệm, kỹ năng bổ ích, được tổng kết lại trong bản báo cáo thực tập này.

Tôi xin chân thành cảm ơn nhà trường và Khoa KHXH&NV – Trường Cao Đẳng Cần Thơ, đồng thời xin chân thành cảm ơn Công ty cổ phần du lịch Cần Thơ đã tạo điều kiện cho tôi trong quá trình thực tập, cũng như cung cấp tư liệu giúp tôi hoàn thành bản báo cáo thực tập này. Đặc biệt tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc của Ban giám Đốc công ty và các anh chị trong công ty du lịch đã nhiệt tình hướng dẫn cho tôi trong quá trình thực tập cũng như trong quá trình hoàn thành báo cáo thực tập này.

I. THU HOẠCH VỀ THỰC HIỆN NỘI QUY THỰC TẬP TẠI CÔNG TY DU LỊCH CẦN THƠ.

I.1. Ý thức chấp hành nội dung thực tập

- Thực hiện và chấp hành tốt về nội quy và sự phân công của đơn vị thực tập: đi đúng giờ, làm đúng bộ phận theo đúng ca của mình, trang phục đúng với quy định nơi thực tập (áo sơ mi trắng, quần tây đen)

- Có tác phong đạo đức tốt, có mối quan hệ trong sáng, chuẩn mực của một người công chức, hoà nhã, vui vẻ, lịch sự khi giao tiếp với mọi người xung quanh.
- Khiêm tốn học hỏi, nhiệt tình, cố gắng hết sức mình để hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.
- Tham gia đầy đủ các buổi thực tập, đi làm đúng giờ và đúng ca của mình.

I.2. Những quy định của đơn vị thực tập

a. Thời gian thực tập

Từ ngày 28/03/2011 đến 05/05/2011

b. Thời gian làm việc

- Ca sáng: Từ 7:00 đến 11:00
- Ca chiều: Từ 13:00 đến 17:00

I.3. Tác phong đạo đức

Phải thân thiện, lịch sự, nhã nhặn, tôn trọng và tạo mối quan hệ tốt với ban quản lý và nhân viên trong đơn vị, chấp hành tốt về sự phân công về công việc:

- Tuần 1: Từ 28/03 đến 03/4 : Bộ phận TOUR
- Tuần 2: Từ 04/04 đến 10/04: Bộ phận VE'va`TOUR
- Tuần 3: Từ 11/4 đến 17/04 : Bộ phận VE'va`TOUR
- Tuần 4: Từ 18/04 đến 24/04: Bộ phận VE'va`TOUR

II. ĐÔI NÉT VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH CẦN THƠ

2.1. Tên gọi, trụ sở

Tên công ty: Công ty cổ phần du lịch Cần Thơ

Tên giao dịch: **CAN THO TOURIST JOINT STOCK COMPANY**

Tên viết tắt: Can Tho Tourist J.S.Co

Tel: 07103.824221

Fax: 07103.810956

Email: *canhotourist@hcm.vnn.vn*

Website: *http://canhotourist.com.vn*

2.2 Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Du lịch Cần Thơ nguyên là Công ty Du lịch Cung ứng tàu biển Hậu Giang, được thành lập theo Quyết định số 109/QĐ.UBT ngày 11-5-1979 của UBND tỉnh Hậu Giang cũ, là Công ty Du lịch Cần Thơ theo quyết định số: 1373/QĐ.UBT.92 ngày 28-11-1992.

Đến ngày 30/12/2005, Chủ tịch UBND thành phố Cần Thơ phê duyệt phương án chuyển đổi Công ty Du lịch Cần Thơ thành Công ty Cổ phần

Du lịch Cần Thơ theo Quyết định số 4468/QĐ-UBND và Đại hội đồng cổ đông sáng lập ngày 15/04/2006 đã thông qua Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty.

Sau gần 30 năm hoạt động Công ty đã trải qua nhiều thử thách, hoạt động của Công ty từng bước phát triển, hoàn thành nhiệm vụ chính trị trong thời kỳ nền kinh tế tập trung và có bước phát triển lớn mạnh trong thời kỳ đổi mới với nền kinh tế thị trường theo định hướng XHCN. Thương hiệu Canthotourist ngày càng được nâng cao trên thị trường trong và ngoài nước.

2.3. Hình thức kinh doanh:

Công ty cổ phần du lịch Cần Thơ là một dạng pháp nhân có trách nhiệm hữu hạn được thành lập và tồn tại độc lập với chủ sở hữu của nó. Vốn của công ty được chia nhỏ thành những phần bằng nhau gọi là cổ phần và được phát hành huy động vốn tham gia của các nhà đầu tư thuộc mọi thành phần kinh tế. Các nhà đầu tư trở thành cổ đông chính thức của công ty khi thực hiện mua các cổ phần do công ty phát hành

Cổ đông được quyền tham gia quản lý, kiểm soát, điều hành công ty thông qua việc bầu cử và ứng cử vào các vị trí trong Ban Quản Lý, Ban Kiểm Soát, Ban Điều Hành. Ngoài ra, cổ đông còn được hưởng các khoản lợi nhuận do công ty tạo ra cũng như chịu lỗ tương ứng với khoản góp vốn.

2.4. Các lĩnh vực kinh doanh

Công ty đảm nhiệm chức năng kinh doanh trong một số lĩnh vực chủ yếu như sau:

- + Lữ hành nội địa, lữ hành quốc tế và khách sạn nhà hàng.
- + Văn Phòng cho thuê
- + Cho thuê Hướng dẫn viên, tàu, xe, cano,
- + Thương mại, xuất nhập khẩu
- + Đại lý bán vé máy bay quốc tế và nội địa, tàu hỏa, tàu cao tốc.

(Nguồn: Giấy phép kinh doanh của công ty)

2.5. Đối tượng, mục tiêu, kế hoạch kinh doanh lữ hành quốc tế

2.5.1. Đối tượng

Tập trung khai thác các nguồn khách và cung cấp dịch vụ du lịch cho khách du lịch quốc tế từ các nước Châu Âu, Châu Mỹ, Châu Úc, Châu Á, trong đó có cả khách Việt Kiều.

2.5.2. Mục tiêu

Ngoài mục đích thu lợi nhuận cho công ty, việc phát triển kinh doanh lữ hành quốc tế còn góp phần phát triển kinh tế đất nước, quảng bá hình ảnh du lịch Việt Nam ra thế giới...

2.5.3. Kế hoạch kinh doanh lữ hành quốc tế

Số lượng khách quốc tế đến Việt Nam ngày càng tăng, do vậy công ty xác định khai thác khách du lịch inbound là đối tượng khách quan trọng nhất và mang lại hiệu quả cao nhất. Trong thời gian đầu công ty tập trung vào một số thị trường sau:

+ Các nước trong khu vực là thị trường gần, giá du lịch tương đối thấp, thủ tục xuất nhập cảnh được miễn visa có thể sử dụng nhiều phương tiện đến Việt Nam như đường hàng không, đường bộ.

+ Các nước Châu Âu là dòng khách có thu nhập cao.

+ Thị trường Mỹ là thị trường tiềm năng, có nhiều Việt kiều.

Khách du lịch Việt Nam đi nước ngoài (out bound) : đây là đối tượng khách mới bắt đầu đi du lịch ra nước ngoài trong vài năm trở lại đây, chi phí đi lại trong khu vực ngày càng rẻ , có thể sử dụng nhiều phương tiện đi lại khác nhau.

Loại hình du lịch dự kiến phục vụ khách:

- Du lịch văn hóa.
- Du lịch nghỉ dưỡng.
- Du lịch biển đảo.
- Du lịch sinh thái.

2.6. Thành tựu và chứng nhận đạt được

Canthotourist đã xây dựng một mạng lưới cơ sở kinh doanh, một đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, đạt tiêu chuẩn phục vụ khách trong và ngoài nước.

Thị trường của Công ty được mở rộng đi các nước châu Á, châu Âu và trong nước tổ chức du lịch cho khách khắp 3 miền Bắc – Trung – Nam.

Và hiện là thành viên chính thức của các hiệp hội PATA (Hiệp hội Du lịch Lữ hành Châu Á – Thái Bình Dương), JATA (Hiệp hội Lữ hành Nhật Bản), VITA (Hiệp hội Du lịch Việt Nam), VCCI (Phòng thương mại – công nghiệp Việt Nam).

Với cách làm đó, năm 2005, Canthotourist đã vinh dự đón nhận danh hiệu “Dịch vụ lữ hành được hài lòng nhất” do báo Sài Gòn Tiếp Thị tổ chức lấy ý kiến của người tiêu dùng trong nước.

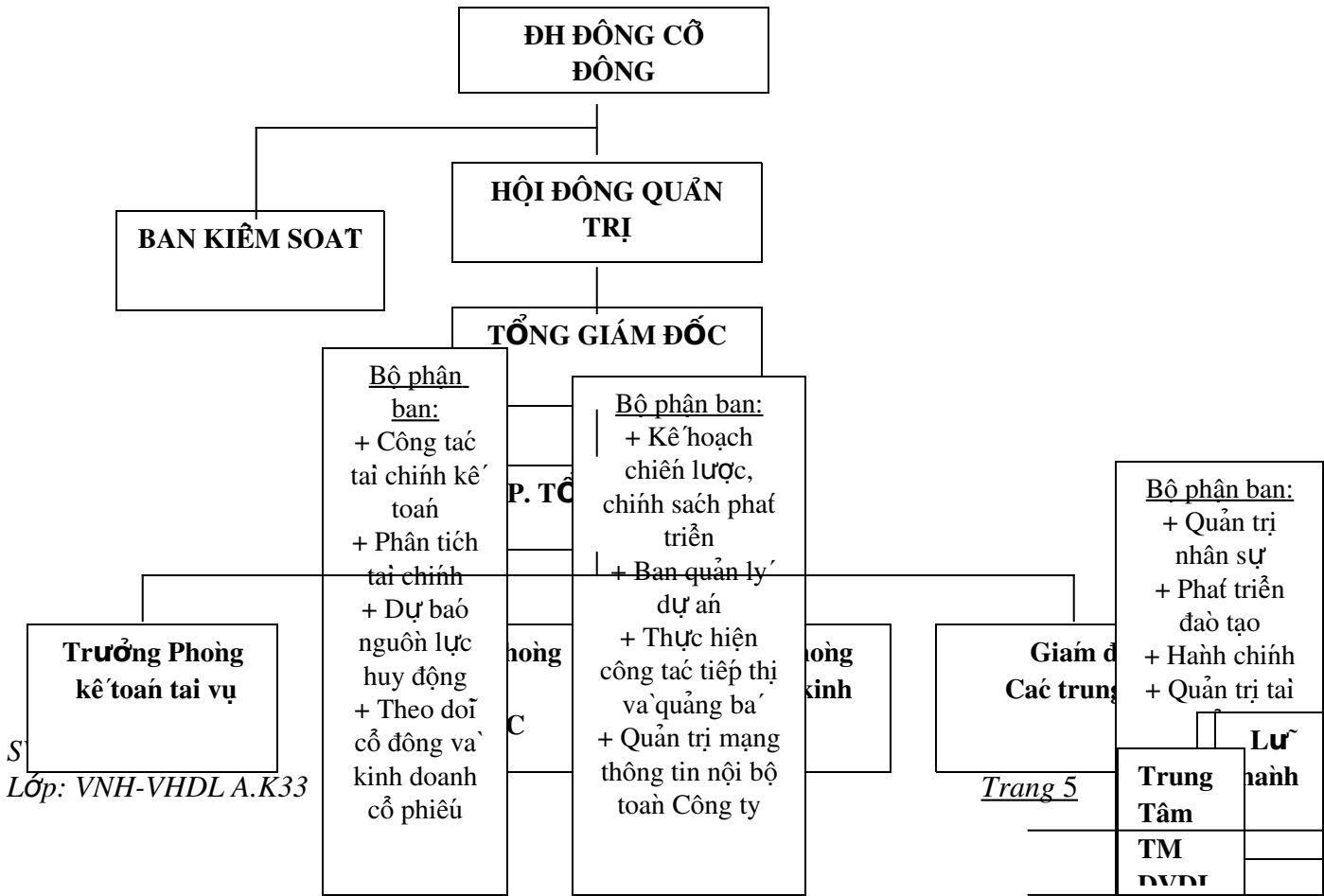
2.7. Các đơn vị kinh doanh trực thuộc và liên doanh

- + KHÁCH SẠN QUỐC TẾ ***
- + KHÁCH SẠN HẬU GIANG **
- + KHÁCH SẠN HOA PHƯỢNG *
- + KHÁCH SẠN HUY HOÀNG
- + KHÁCH SẠN TÂY HỒ
- + KHÁCH SẠN HÀO HOA
- + NHÀ HÀNG SÔNG HẬU
- + NHÀ HÀNG HOA CAU
- + NHÀ HÀNG TÀU DU LỊCH

2.8. Nguồn nhân lực

Công ty CP DL Cần Thơ tự hào với đội ngũ nhân viên có trình độ hiểu biết cao, nhiều kinh nghiệm làm việc lâu năm trong ngành du lịch, sẽ mang đến cho khách hàng sự hài lòng nhất với các dịch vụ hoàn hảo nhất. Đội ngũ nhân viên hiện nay của Công ty có 312 người trong đó trình độ Đại học và trên Đại học có 50 người, Trung cấp có 49 người, Sơ cấp 36 người, lao động phổ thông có 177 người. Đội ngũ hướng dẫn viên 10 người giàu kinh nghiệm, hiểu biết sâu rộng về lịch sử, văn hoá phong cảnh Việt Nam và thế giới, có thể sử dụng tiếng Anh, Pháp, Hoa, Nhật, Để tạo thế mạnh cho Công ty CP DL Cần Thơ trên bước đường hội nhập cam go và đầy cạnh tranh, Trong năm 2007, Công ty đặc biệt chú trọng đến việc đào tạo đội ngũ nhân viên về nghiệp vụ lẫn ngoại ngữ.

2.9. Sơ đồ tổ chức bộ máy công ty cổ phần du lịch Cần thơ



Kinh doanh, dịch vụ:
+ Lưu trú,
+ Nhà hàng,
+ Lữ hành nội địa và quốc tế,
vận chuyển khách du lịch

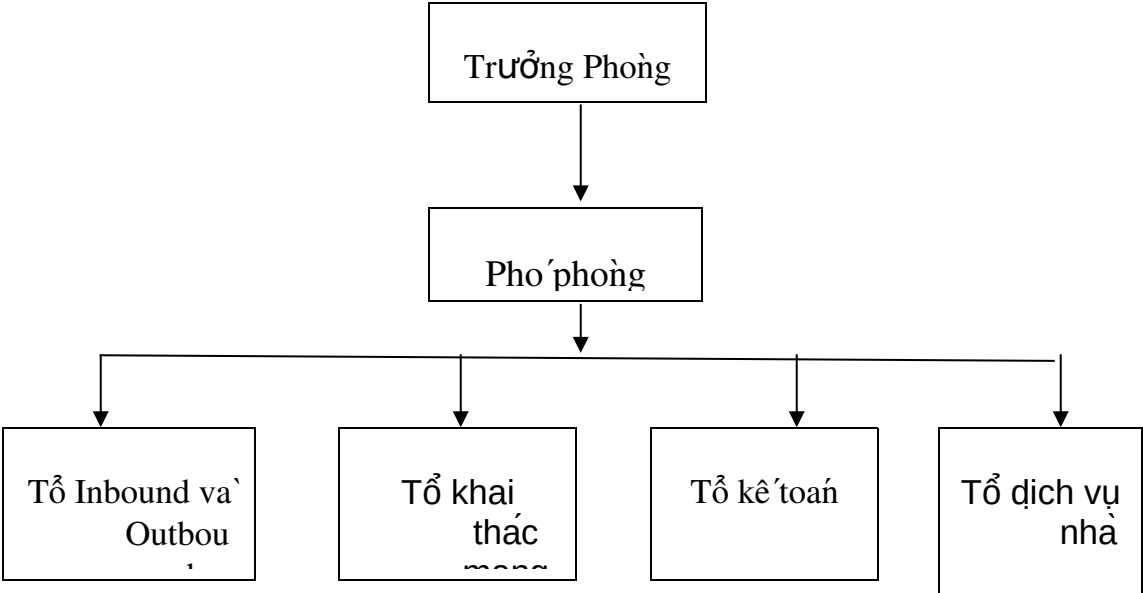
III. THU HOẠCH VÀ CHUYÊN MÔN NGHIỆP VỤ

3.1. Bộ phận lữ hành

Bộ phận có nhiệm vụ xây dựng và thực hiện các chương trình du lịch cho khách du lịch nước ngoài (Inbound) và các chương trình du lịch nước ngoài cho khách du lịch trong nước (Outbound). Phòng còn cả nhiệm vụ ký kết các hợp đồng với các công ty gửi khách, nhận khách, các nhu cầu cung cấp dịch vụ trong chương trình. Ngoài ra, phòng còn giúp khách làm các thủ tục như: làm visa, đặt vé, đặt du lịch ...

Cơ cấu tổ chức bộ phận lữ hành:

Phòng có mô hình quản lý theo kiểu trực tuyến, như sau:



Víi c- cÊu tæ chøc nh træn th× nhiÖm vô cña c,c c, nh©n vµ bé phËn trong phßng nh sau:

*** Tröng phßng**

Lµ ngêi chÞu tr, ch nhiÖm tríc trung t©m vµ c«ng ty vÒ tÊt c¶ mãi ho¹t ®éng trong phßng, do ®ã tröng phßng cã nhiÖm vô qu¶n lý c«ng viÖc vÒ tÊt c¶ c,c mÆt trong phßng.

*** Phã phßng**

Lµ ngêi ®øng díi tröng phßng, cã nhiÖm vô trî gióp cho tröng phßng trong viÖ qu¶n lý c«ng viÖc trong phßng.

*** Tæ Inbound vµ Outbound**

-Tæ Inbound: NhiÖm vô chÝnh cña tæ nµy lµ tæ chøc, thùc hiÖn vµ b,n ch-ng tr×nh du lÞch trong níc cho kh,ch du lÞch quèc tÕ.

-Tæ Outbound: Tæ cã ho¹t ®éng chñ yÕu lµ tæ chøc, b,n vµ thùc hiÖn c,c ch-ng tr×nh tham quan du lÞch cho kh,ch lµ ngêi ViÖt Nam ra níc ngoµi vµ cho c,c c, nh©n hoÆc c,c tæ chøc ®i níc ngoµi dù héi nghÞ, héi th¶o.

*** Tæ khai th,c m¹ng**

NhiÖm vô chÝnh cña tæ lµ gi¶i quyÕt nh-ng viÖc cã li²n quan ®Õn hÖ thèng m¹ng trong phßng, gióp cho viÖc sö dông m¹ng vµ li²n l¹c qua m¹ng ®íc hoµn chØnh.

*** Tæ kÕ to,n**

Tæ cã nhiÖm vô chñ yÕu lµ theo dâi t×nh h×nh tµi chÝnh cña phßng, c,c kho¶n thu chi trong phßng, ®áng thêi cã nhiÖm vô cung cÊp c,c th«ng tin cã li²n quan ®Õn t×nh h×nh tµi chÝnh cña phßng víi trung t©m vµ víi c,c tæ kh,c trong phßng.

*** Tæ dÞch vô nhµ**

Tại đây cũng nhiệm vụ thực hiện việc thu^a nhập về họ/EC phải
lưu ý việc cho các công nhân làm việc trong vụ ngoại ngữ cần chú ý.

3.2. Mô tả công việc trong quá trình thực tập

Trong thời gian thực tập từ ngày 28/03/2011 đến ngày ngày
05/05/2011 tại Công ty cổ phần du lịch Cần Thơ tôi nhận được phân công
làm một số công việc cơ bản như sau:

3.2.1 Tìm hiểu về công ty và bé phần thực tập

Ngôi Việt Nam ta đã có “Nhập gia tùy tục”. Do vậy, khi mới
đến công ty thực tập, trước tiên tôi cần tìm hiểu về công ty và bé
phần mà mình thực tập. Tôi luôn quan tâm rằng muốn làm tốt công
việc nào thì trước hết phải thực sự hiểu biết.

Bé phần nhận được phân công thực tập là Phòng Lưu hành. Đây là phòng
chuyên kinh doanh về du lịch quốc tế, bao gồm Inbound và
Outbound. Về trong phòng cũng như ở trung tâm, tôi luôn phải chú ý
đến thời gian, phong cách làm việc của các nhân viên. Tôi
luôn chú ý và tuân thủ các quy định của mỗi ngành qua
các làm việc và đặc biệt là trong khi giao tiếp với khách hàng.

Trong quá trình thực tập tôi cũng hiểu và nắm bắt được các yêu cầu
công việc, công năng, nhiệm vụ cũng như quy trình làm việc của bé phần
và trung tâm. Tôi cũng được học hỏi tại chỗ, sự chỉ dẫn và
cả liên quan đến công ty. Sáng tạo, tranh thủ thời gian rèn luyện
các nhân viên trong trung tâm tôi nhận ra rằng thành công hay
không phụ thuộc vào khả năng mà còn phụ thuộc vào sự cố gắng và
đam mê.

Tuy thục tếp chÝnh ẽ Phßng Luª hành nhng t«i vÈn hãc tếp, t«m hiÓu vµ nghiªn cøu vÒ c,c bé phÈn kh,c trong c«ng ty nh phßng néi ®Pa, phßng kÕ to,n.

Th«ng qua viÖc t«m hiÓu c«ng ty, trung t©m vµ bé phÈn thục tếp, t«i cũ thÓ n¾m ®íc phÇn nµo néi dung c«ng viÖc cũa tång c, nh©n vµ bé phÈn, bíc ®Çu tiÕp xúc víi mét m«i trêng míi, còng nh tång bíc vÈn dông nh÷ng kiÖn thøc ®· hãc vµo lµm viÖc.

3.2.2 C«ng viÖc trùc v' n phßng

Trùc v' n phßng nghe qua th× cho r»ng ®ã lµ c«ng viÖc hÕt søc ®-n gi¶n, nhng trong qu, tr×nh lµm viÖc míi hiÓu hÕt ®íc nh÷ng khã kh' n hay vúng m¾c hoÆc gÆp ph¶i nhiÒu tr×nh huèng khã gi¶i quyÕt. ThÕ míi biÕt ngay c¶ nh÷ng c«ng viÖc tæng chõng rÊt ®-n gi¶n nhng còng ph¶i hãc hái th× míi lµm tèt ®íc.

Th«ng thêng trùc v' n phßng bao gảm nhiÒu viÖc nh tiÕp ®iÖn tho'i, ®a c«ng v' n, ®ãn tiÕp kh,ch...

C«ng viÖc tiÕp ®iÖn tho'i tuy kh«ng khã kh' n nÆng nhãc nhng l'i ®Bi hái sù khÐo Ðo mÒm dõo trong khi giao tiÕp. Khi lµm viÖc míi thục sù hiÓu hÕt ®íc tÇm quan trãng cũa viÖc tiÕp ®iÖn tho'i. Ban ®Çu lµ viÖc xng h«, kh«ng thÓ xng tªn c, nh©n ®íc v× ngêi nghe ®iÖn tho'i lµ ngêi ®i diÖn cho c¶ trung t©m, c¶ c«ng ty lín. Thø hai, ngêi tiÕp ®iÖn tho'i ph¶i nhí rã tång vP trÝ, hã tªn, chøc vø cũa c,c c,n bé nh©n viªn trong c«ng ty ®ãng thêi ph¶i nhí rã c,c sè m,y lí ®Ó chuyón m,y khi cÇn. Ngoµi ra, ngêi nghe ®iÖn tho'i cÇn n¾m ®íc phªm vi cũ thÓ gi¶i quyÕt cũa tång c, nh©n ®Ó nhanh chãng chuyón m,y cho ®èi tÝng phĩ híp nhÊt.

Việc chuyển giao công việc tuy khá nhanh nhẹn nhưng đôi khi sự kiên trì, cẩn thận. Nghe chuyển giao công việc không chỉ chuyển trong phòng, trong trung tâm mà còn giữa công ty và các đơn vị kinh doanh. Nghe chuyển giao công việc chính là nghe lời đi kèm cho nghe gọi, do đó cần thói quen lắng nghe tinh thần của nghe gọi để nghe hiểu.

Việc nhận tiếp khách là việc khá nhanh nhẹn. Khi thực tiếp bên ngoài nghe thực tiếp cần thói quen hỏi và nắm rõ các đơn vị kinh doanh, do đó việc nhận tiếp khách khi bắt đầu thì, ngừng ngừng. Tuy nhiên, khi nhận tiếp khách luôn tuân thủ theo nguyên tắc giao tiếp bên ngoài.

Trong quá trình làm việc việc tiếp xúc giao tiếp luôn chú ý quan sát và lắng nghe, giao tiếp công nhân làm việc của công ty, đó là bên ngoài cần rút ra những bài học kinh nghiệm cho mình, từ mình vẫn đồng ý những gì tiếp xúc việc, đó là thói quen của sự tiếp xúc và những thói quen của mình trong thời gian tới.

IV. TỰ ĐÁNH GIÁ VÀ MỘT SỐ KIẾN NGHỊ ĐỀ XUẤT VÀ BÀI HỌC KINH NGHIỆM RÚT RA TRONG THỜI GIAN THỰC TẬP

4.1. Ưu điểm

Trong thời gian thực tập, được sự chỉ dẫn tận tình và giúp đỡ của cấp trên và nhân viên khách sạn đã giúp em hoàn thành tốt công việc được giao.

Vận dụng những kiến thức đã được học trên lớp, dựa trên lý thuyết để đưa vào thực hành, rút ra kinh nghiệm cho bản thân.

4.2. Hạn chế

Thực hiện công việc được phân công nhưng vẫn mắc phải một số hạn chế do chưa linh hoạt trong việc vận dụng từ lý thuyết vào thực hành bởi giữa chúng còn có nhiều sự khác biệt không theo khuôn mẫu như lý thuyết đã học.

Công việc còn hơi mới mẻ, việc tiếp thu cần nhiều thời gian. Vì vậy cần học hỏi nhiều hơn và luôn tiếp nhận cái mới từ những kinh nghiệm của các anh chị đi trước, luôn hoàn thiện mình và nâng cao kiến

thức cho bản thân, rút ra những kinh nghiệm và hoàn thiện bản thân về nghiệp vụ.

Với thời gian thúc đẩy vừa qua, sau khi tiếp xúc và tìm hiểu thực tế, các nhân viên xin báo ra một số đề xuất và kiến nghị như sau:

4.2.1 Sèi vớ c«ng ty tiếp nhận thúc tiếp

Công ty Du lịch Cần Thơ do đó điều kiện giúp đỡ mở rộng tiếp nhận sinh viên thúc tiếp. Trong quá trình thúc tiếp, công ty và bé phần cả tinh thần giúp đỡ và chờ đợi cho sinh viên, hướng đến sinh viên làm quen với công việc.

Tuy nhiên, các vấn đề kiến nghị xin báo ra với công ty như sau:

- Công ty do đó điều kiện giúp đỡ sinh viên thúc tiếp thực tế hạn chế, giao cho sinh viên nhiều việc cả liên quan công việc nội bộ.

- Công ty và các nhân viên hướng đến sinh viên công việc hạn chế. Vì khi mới bắt đầu công ty sinh viên học như rất ít ít làm cha hiểu và biết việc cần phải làm, do vậy các đề xuất rất cần cả sự đầu tư.

- Chính vì tầm ít ít, ngại ngại, bị ngại khi mới vào công ty nhân sinh viên rất mong nhận được sự hướng dẫn khích lệ và sự nhiệt tình, cần cần của các nhân viên, nhân viên trong công ty.

4.2.2. Sèi vớ nhự trương vụ ban lãnh đạo khoa

Như trương vụ ban lãnh đạo khoa luôn quan tâm giúp đỡ sinh viên, do đó nhiều cơ hội cho sinh viên thúc tiếp, ủng hộ thúc tiếp thông qua các chuyên tham quan thực tế hàng năm. Các thời điểm, rất thúc tiếp này làm các cơ hội cuối cùng như trương vụ khoa mở ra cho sinh viên được thoải mái và thoải mái hiện kiện thực và các thúc tiếp làm việc. Do đó rất rất với sinh viên năm cuối này chung và các nhân viên này

riêng rất thúc đẩy sự phát triển kinh tế, nâng bậc đời sống cho nhân dân miền núi miền biên giới.

Qua đây, tôi xin đề ra một số ý kiến đề xuất như sau:

- Sát thúc đẩy sự phát triển kinh tế nhiều cách hiệu quả cho nhân dân miền núi miền biên giới cũng như nâng cao đời sống cho nhân dân miền núi miền biên giới. Tuy nhiên tôi nhận thấy 3 năm học trong trường cao đẳng chỉ một lần học vào thúc đẩy sự phát triển kinh tế du lịch như vậy là hơi ít. Qua đây mong rằng, ban lãnh đạo khoa và các thầy cô, các giáo viên nhiều cách hiệu quả thúc đẩy sự phát triển kinh tế miền núi miền biên giới cũng như nâng cao đời sống cho nhân dân miền núi miền biên giới.

-Trong quá trình học tập, nhiều khi không phải không cần phải học nữa, việc này, tôi xin đề nghị mong ban lãnh đạo nhiều cách hiệu quả thúc đẩy sự phát triển kinh tế miền núi miền biên giới cũng như nâng cao đời sống cho nhân dân miền núi miền biên giới.

4.2.3 Mét số bài học kinh nghiệm

Thời gian học tập tuy không phải là dài nhưng cũng rất ngắn và tôi rất tiếc là một số kinh nghiệm, số lượng cho bậc đại học miền núi miền biên giới.

Trước tiên, qua thời gian học tập bên ngoài tôi cũng nhận được nhiều bài học và tiếp xúc với một môi trường mới, không phải là môi trường học tập cũ kỹ nữa. Hơn nữa, tôi cũng nhận được nhiều bài học và tiếp xúc với một môi trường mới, không phải là môi trường học tập cũ kỹ nữa. Trong thời gian này, tôi cũng nhận được nhiều bài học và tiếp xúc với một môi trường mới, không phải là môi trường học tập cũ kỹ nữa. Ngoài ra tôi cũng rút ra một số kinh nghiệm.

nhiều kinh nghiệm thông qua công việc mình thực giao vụ nh÷ng
tính huống xảy ra trong qu, trình làm việc.

Thứ hai, trong qu, trình thực tiếp xúc cả nhiều kiến thức tiếp xúc
thực tế với công việc quản lý nhà mình, cả kiến thức, p đông
nh÷ng kiến thức thực hành và thực tế. Những kiến thức bổ nhiều n÷m
ngải trên ghế nhà trường thực tế và thực tiễn công việc giúp tui từ
tin hơn khi ra trường tiếp nhận.

Cuối cùng, với thời gian thực tiếp nhận nhiều kiến thức hơn
n÷a rất mở rộng mối quan hệ xã hội, cụ thể trong kinh doanh đặc biệt
là trong du lịch thực tế, mối quan hệ cả ý nghĩa rất quan trọng. Khi
thực tiếp, tui không chỉ có mối quan hệ với công ty mình thực
tiếp mà còn với những người, bạn bè, khách hàng của công ty.

Lời kết, em xin chân thành cảm ơn quý ban Giám Đốc, ban điều
hành nhà hàng – khách sạn Long Vân đã tạo cơ hội và tận tình giúp đỡ em
hoàn thành chuyên đề thực tập này. Kính chúc Ban lãnh đạo cùng toàn thể
nhân viên dồi dào sức khỏe, chúc công ty ngày càng phát triển và lớn
mạnh.

4.4. Ý kiến của lãnh đạo:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Cần Thơ, ngày 25 tháng 04 năm 2011
Người viết thu hoạch

Giám Đốc Công ty