

<<旅游概论>>

图书基本信息

书名：<<旅游概论>>

13位ISBN编号：9787302298946

10位ISBN编号：7302298947

出版时间：2012-10

出版时间：清华大学出版社

作者：葛建男

页数：218

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<旅游概论>>

### 内容概要

《高等职业教育十二五规划教材·高职高专旅游类专业精品教材：旅游概论》在内容上紧紧围绕高职高专旅游管理人才的培养目标，系统阐述了旅游学基础知识、旅游活动要素、旅游活动管理三大方面内容。

全书构思新颖，针对性强，体系清晰，内容简练。

章节编排体系完整，每章明确学习目标，特别强调旅游应用目标，每节设有案例导入，正文部分穿插大量阅读材料与思考题，结尾部分提供本章的技能训练，并安排了综合训练。

《高等职业教育十二五规划教材·高职高专旅游类专业精品教材：旅游概论》适合高职高专旅游大类各专业作为教材使用，同时适合旅游爱好者和一般社会读者阅读参考。

## &lt;&lt;旅游概论&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 旅游学基础知识第一章 旅游与旅游学第一节 旅游第二节 旅游学第二章 旅游的产生与发展第一节 19世纪中叶以前的旅行发展第二节 近代旅游业的产生第三节 现代旅游的迅速发展第四节 中国旅游业的产生和发展第二篇 旅游活动要素第三章 旅游活动概述第一节 旅游活动的含义和类型第二节 旅游的构成要素第三节 衡量旅游发展状况的指标第四章 旅游活动的主体——旅游者第一节 旅游者的定义第二节 决定个人旅游需求的因素第三节 旅游者的类型及需求特点第五章 旅游活动的客体——旅游资源第一节 旅游资源的概念、分类及特点第二节 旅游资源的开发第三节 旅游资源的保护第六章 旅游活动的媒介——旅游业第一节 旅游业的概念及构成第二节 旅游业的作用第三节 旅游业的性质和特点第四节 旅行社第五节 饭店与住宿业第六节 旅游交通第七节 旅游景点第八节 旅游产品第三篇 旅游活动管理第七章 旅游的宏观管理第一节 旅游管理体制第二节 旅游政策与法规第三节 旅游组织第八章 旅游市场第一节 旅游市场概述第二节 旅游市场的划分第三节 我国旅游业的国际客源第四节 我国旅游业的国内旅游市场第五节 我国旅游业的出境旅游市场第九章 旅游影响第一节 旅游影响概述第二节 可持续旅游发展与新型旅游参考文献

## 章节摘录

三、饭店业的发展趋势 (一) 服务多样化 随着社会的发展, 客人的需求多样化, 现代的饭店不仅需要为客人提供基本的食宿, 而且还需要提供多项服务, 比如旅游、购物、通信、商务、康乐等。

三星级饭店要求至少提供11项服务, 四星级饭店要求至少提供28项服务, 五星级饭店要求至少提供35项服务。

服务项目的多样化是饭店发展的必然趋势。

(二) 设备设施现代化 在知识经济时代, 科技成为饭店企业生存和发展的资本。

并且, 为满足现代人“求新奇、求享受、求舒适”的需求, 饭店企业将会更多地应用各类新科技、新知识, 更新饭店的设施设备。

首先, 饭店企业可利用高科技加强饭店企业的信息管理。

在以信息为主要驱动力量的现代社会, 饭店企业可通过互联网拓展饭店形象信息; 收集来自全球的各类所需信息; 满足顾客尤其是商务顾客对信息的强烈渴求。

其次, 饭店企业可利用高科技加强饭店企业的服务能力。

饭店可将电视与计算机联为一体, 实现前台和后台的多项传播, 如有客人在前台办理好登记入住手续, 客人一进房间, 电视上即显示“欢迎某某先生(小姐、太太)”字样; 客人外出归来, 电视屏幕能自动显示留言、到访、天气等信息。

未来饭店将借助于新技术, 大大改善各种设施设备, 营造出一种无所不在的人性关怀, 在提高客人舒适程度的基础上提高客人的满意程度。

如床头柜可成为集电视、空调、灯光、窗帘启闭于一体的电子控制中心, 方便客人操作; 旋涡式浴缸、按摩浴缸、温泉浴缸以及可自由调节水压、高度的喷淋设施将带来一个全新的沐浴概念……科学技术还可提高员工的工作效率, 使其适时适当地为客人服务, 如服务人员只需坐在楼层的工作室注视红外线感应即可知道客人进出房间的情况, 无须敲门、按铃或查看有无“请速打扫”等信息牌。

最后, 饭店企业可利用新科技加强饭店企业的控制管理。

如开发智能卡, 加强客人的安全控制; 也可利用各类多功能化的IC卡, 方便客人在吃、住、行、娱、购等方面的消费。

日本还设计生产出一种采用集成电路控制的小冰箱, 能自动记录冰箱内每一种物品的存取, 一旦客人结账离房, 冰箱就会自动锁上。

……

<<旅游概论>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>