

<<旅行社经营技巧>>

图书基本信息

书名：<<旅行社经营技巧>>

13位ISBN编号：9787503224317

10位ISBN编号：7503224312

出版时间：2005-1

出版时间：中国旅游出版社

作者：李晓军

页数：174

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>

<<旅行社经营技巧>>

内容概要

《旅行社经营技巧》包括：我的心里话、旅行社的利润、行程、报价的依据旅游的指南、旅游日程价格的对比、旅游线路如何创新、旅游招徕三十六计、事无巨细，当好“管家”、作业耐心，需要周到化、作业用心，务求合理化、作业费心，追求多样化、作业虚心，努力知识化、旅行社经营诀窍、接待上门游客的技巧、旅行社回避风险“六”字经、品质的象征信誉的保证、留住人才与人才流失的解决办法、谨防黑客擦亮眼等内容。

<<旅行社经营技巧>>

书籍目录

我的心里话第一章 绪言第二章 旅行社的利润一、价格二、计价三、报价四、利润第三章 行程一、报价的依据旅游的指南二、旅游日程价格的对比三、旅游线路如何创新附：标准计划行程第四章 旅游招徕三十六计一、广告煽情——成本虽大收益空前二、参展联络——广结朋友扩大领域三、登门拜访——不怕失败闯出天地四、影视、歌曲传播——经久难忘受益持久五、新闻媒体——影响力大知名迅速六、说明会议——产品到家倾倒宾朋七、聚会交友——亲切自如获取成功八、大篷车队——浩浩荡荡效益倍增九、邀请洽谈——友情为重寓意深长十、“鸿燕”传递——情洒四海真意绵绵十一、名片有别——诱人收藏赢得交往十二、回访感人——服务制胜客源滚滚十三、借力发挥——突击有力抢占市场十四、传单纷飞——广种薄收简便易行十五、编队出击——互惠互补各得其利十六、助人利己——利润可观意在他乡十七、抓住机遇——跟踪追击大获全胜十八、情商贯通——友情互动以人为本十九、追本求源——现场办公服务到“家”二十、点“景”成“金”——特色呼唤客源不断二十一、先亏后盈——不惜代价垄断客源二十二、结友织网——事在人为形成群体二十三、外地设点——远见之举截住源头二十四、电子邮箱——方便快捷空间无限二十五、礼尚往来——互换团队扩大客源二十六、“兄弟”推荐——多头并进四处开花二十七、急救中心——帮人解难赢得合作二十八、巧语推心——真情奉献获取合作二十九、建点布控——抢占“咽喉”游客叫好三十、巧借东风——抓住商机待客有佳三十一、善待来访——留有余音埋下伏笔三十二、主题相约——看准目标先行策划三十三、“早育春苗”——精耕细耘收获金秋三十四、连锁代办——多处“零售”集中“批发”三十五、游购结合——进城大集客源不绝三十六、名牌效应——优服魅力光芒四射第五章 事无巨细，当好“管家”一、作业热心，富有感情化二、作业细心，注重条理化三、作业耐心，需要周到化四、作业用心，务求合理化”五、作业费心，追求多样化六、作业虚心，努力知识化第六章 旅行社经营诀窍一、接待上门游客的技巧二、旅游经营的诀窍——差异法三、旅行社回避风险“六”字经四、品质的象征信誉的保证五、留住人才与人才流失的解决办法六、谨防黑客擦亮眼七、警钟长鸣防被骗八、旅游大战拉开帷幕，永远不会谢幕后记：一粒芝麻也要香

<<旅行社经营技巧>>

章节摘录

<<旅行社经营技巧>>

后记

我不是大海，只是浪花一朵；我不是森林，只是小草一棵。

这话不错，人人都会这样讲。

我想说，我不是西瓜，我只是一粒芝麻，既然是“芝麻”就要香味扑鼻，耐人寻味，这是我的理想。

在旅游界，比我有学历、有知识、有经验、有才华的大有人在，我没有创造出什么“惊天动地”的伟绩，只是从事“站岗放哨”那样平凡工作的“普通一兵”。

在我眼里，“经理”也好，“总经理”也罢，自己不过是带领大家干活的“生产小队长”，“带兵打仗”的“排头兵”而已，这决非谦虚，是我的真情实感。

你只要踏踏实实的工作，就可以尝到无穷的乐趣，得到无限的欢欣。

你看，当游客们高兴而归，你会为你的成功“导演”而在内心发出欢呼；当你为游客解决了“疑难杂症”，游客脸上露出灿烂的笑容时，你会为你的“妙手回春”而感到无限自豪，这种心理上的满足感、追求感、无止境感，会让你如痴如醉，欣喜若狂，这不是用金钱所能换来的，可能这就是旅游工作永远让人迷恋，让人喝彩的魅力吧！

我相信，只有在努力学习，勤于实践的如此反复中，才会得到一次次人生攀登的豪情，一次次人生拼搏的成功。

<<旅行社经营技巧>>

编辑推荐

《旅行社经营技巧》由中国旅游出版社出版的。

<<旅行社经营技巧>>

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>