

<<酒店市场营销>>

图书基本信息

书名：<<酒店市场营销>>

13位ISBN编号：9787503245312

10位ISBN编号：750324531X

出版时间：2012-10

出版时间：中国旅游出版社

作者：刘晓琳，曲春蕾，朱承强，等编

页数：283

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>

## <<酒店市场营销>>

### 内容概要

《酒店市场营销》以酒店营销的工作模块及工作流程为主线，以新型酒店市场营销的理念、酒店营销环境分析与调研、酒店市场营销定位、酒店产品策略、酒店价格策略、酒店销售渠道策略、酒店促销策略、酒店客户关系管理、酒店营销实用沟通技巧等为主要内容，注重酒店营销部的运营与管理实用策略的阐述，定位于酒店营销部各岗位的实际工作现状，重视对学生实践技能和能力的培养，注意将教学内容与学生未来从事酒店营销工作的实际需求相结合，最大限度地提高教学内容的实用性，开拓学生的知识面，提升学生灵活运用知识的能力。

《酒店市场营销（酒店服务与管理专业模块）》符合高等职业教育酒店管理专业两年制及三年制学生的实践教学需求，也可以作为酒店行业培训教材使用。

## &lt;&lt;酒店市场营销&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 导论第一节 市场营销概述第二节 酒店市场营销概述复习与思考第二章 酒店营销环境分析与调研第一节 酒店市场营销环境分析第二节 酒店市场调研与预测第三节 消费者购买行为分析复习与思考第三章 酒店市场营销定位第一节 酒店市场细分第二节 酒店目标市场策略第三节 酒店市场的定位决策复习与思考第四章 酒店产品策略第一节 酒店产品-第二节 酒店产品的生命周期第三节 酒店新产品的开发第四节 酒店品牌价值的培育复习与思考第五章 酒店价格策略第一节 构建产品价格第二节 酒店客房产品定价的策略第三节 餐饮产品价格的设计第四节 酒店前厅产品报价技巧复习与思考第六章 酒店销售渠道策略第一节 酒店销售渠道体系第二节 酒店销售渠道的选择第三节 酒店网络销售体系的建立复习与思考第七章 酒店促销策略第一节 酒店促销概述第二节 充分发挥人员推销的魅力第三节 选择恰当的广告媒体第四节 策划精彩的销售促进活动第五节 灵活运用公共关系策略复习与思考第八章 酒店客户关系管理第一节 客户关系管理的含义与意义第二节 现代酒店客户关系管理技巧复习与思考第九章 酒店营销实用沟通技巧第一节 对客沟通技巧第二节 营销部内部沟通技巧第三节 团队精神复习与思考第十章 酒店营销部的运营与管理第一节 酒店营销管理与控制第二节 酒店营销部的具体职责与岗位设置第三节 酒店营销部管理制度及工作流程第四节 酒店营销部培训技巧复习与思考附录 酒店营销部常用工作表格参考文献

## <<酒店市场营销>>

### 编辑推荐

全书共分十章，分别介绍了酒店市场营销理念、酒店市场营销环境与调研、酒店市场营销定位、酒店产品策略、酒店价格策略、酒店销售渠道策略、酒店促销策略等主要内容，同时增加了酒店客户关系管理、酒店营销实用沟通技巧、酒店营销部的运营与管理等与酒店营销工作紧密相关的知识。为便于学生主动学习，《酒店市场营销》每章都配有两个与本章内容密切关联的案例，并有问题分析，同时每节都设有相关链接和课堂思考环节，为教师教学提供便利。

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>