# <<做最好的酒店经理>>

### 图书基本信息

书名:<<做最好的酒店经理>>

13位ISBN编号:9787545407341

10位ISBN编号:7545407342

出版时间:2011-6

出版时间:广东经济

作者:易钟

页数:158

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

# <<做最好的酒店经理>>

### 内容概要

《做最好的酒店经理(附光盘)》:"千军易得,一将难求",作为一名酒店经理,你是否遇到过这些难题:工作辛苦,成就感差;员工素质不高,流动性大;留不住客人,营业额下滑。

面对这一系列的难题,你不得不思考:怎么才能完成酒店的任务目标?

怎样才能提高管理执行力?

怎样才能留住优秀员工?

怎样才能提高酒店客户的忠诚度?

易钟所著的《做最好的酒店经理(附光盘)》针对这些难题,对如何有效完成工作任务、如何打造酒店执行力、如何留住优秀员工等内容做了深入探讨。

同时,告诉经理人如何彰显酒店特色、如何体现顾客价值、如何培养顾问式员工,并特别献上提高客户忠诚度行动方案。

## <<做最好的酒店经理>>

### 作者简介

易钟知名酒店管理专家,北京易中视野酒店管理有限公司总经理,中国餐饮人俱乐部创办人,中华酒店培训网首席培训师,清华大学与浙江大学餐饮酒店总裁班客座教授,《前沿讲座》特邀专家,并担任多家酒店的高级管理顾问。

2006年,他被中国培训师竞争力排行榜评为中国十大餐饮管理专家。

2009年,他被评为中国酒店业十大培训师和中国酒店管理十大风?人物,并被国际皇金管家机构授予建国60周年"酒店杰出贡献"勋章。

已出版畅销书《做最好的餐饮服务员》、《做最好的酒店经理人——赢在个性化服务》等。

培训过的企业包括:首旅集团北京西苑饭店、北京新世纪日航饭店、北京亚太花园酒店、徐州开元名都大酒店、秦皇岛国际酒店、大连凯伦饭店等。

## <<做最好的酒店经理>>

### 书籍目录

#### 第一章 任务完成零失败

- "三不"导致酒店工作任务失败
- 1. 不明确任务目标
- 2. 不注重团队协作
- 3. 不进行有效授权

对症下药达成任务目标

- 1.目标管理四步走
- 2.?务授权五明确

第二章 任务执行零折扣

- 谁"动"了酒店的执行力
- 1. 倾听员工心声
- 2. 六步自检症结

五招打造执行型酒店经理

- 1.制订酒店的共同目标
- 2. 理顺酒店的沟通渠道
- 3. 注重任务的检查跟进
- 4.提高员工的岗位能力
- 5. 制定公平的奖罚机制

第三章 优秀员工零离职

八大因素让员工选择离开

- 1.薪酬不合理
- 2. 工作氛围差
- 3. 领导不重视
- 4.管理方式乱
- 5. 工作时间长
- 6. 训练学习少
- 7. 晋升渠道窄
- 8. 员工特殊原因

人性化管理留住优秀员工的心

- 1. 重视离职面谈
- 2. 增强酒店实力
- 3. 完善管理制度
- 4. 选择适岗人才
- 5. 培育学习机制
- 6.规划职业生涯
- 7. 把员工当伙伴
- 8. 搭建文化平台

第四章 忠诚顾客零流失

打造酒店特色,吸引忠诚顾客

- 1. 打造酒店的菜品特色
- 2. 打造酒店的环境特色
- 3. 打造酒店的服务特色

培养顾问式员工,赢得忠诚顾客

- 1.熟悉酒店产品,了解周边信息
- 2. 研究顾客需求,帮其解决问题

# <<做最好的酒店经理>>

- 3. 进行换位思考,帮顾客买东西
- 4.注重利益引导,彰显顾客价值 超越顾客期望,感动忠诚顾客
- 1. 附加服务
- 2.提供便利
- 3.赠送礼品
- 4. 准时快捷
- 5. 信息服务
- 6. 个性服务

构建忠诚顾客体系,留住忠诚顾客

- 1.制订忠诚顾客奖励计划
- 2.探索忠诚顾客交流机制
- 3. 建立忠诚顾客跟踪系统

结束语

## <<做最好的酒店经理>>

#### 章节摘录

通过这个画面,我们可以总结出忠诚顾客的四个特点: · · 忠诚顾客会重复购买酒店的产品,会使用酒店的多个服务。

- · 忠诚顾客会向自己的朋友、亲人推荐酒店的产品和品牌。
- · 忠诚顾客对酒店的竞争对手视而不见, 永远想着的是自己忠诚的酒店。
- · 忠诚顾客对酒店有良好的信任, 能够容忍酒店服务过程中的一些小失误。

我们常说,满意的顾客是高高兴兴地来,高高兴兴地再来。

那么忠诚顾客呢?

他们不但高高兴兴地再来,而且会高高兴兴地带着他的亲朋好友再来。

这便形成了酒店的口碑相传。

因此,顾客的忠诚度是顾客行为的持续性,是顾客与酒店之间保持关系的紧密程度,以及抗击竞争对手吸引的能力。

顾客满意,是顾客对产品与服务的一种态度,而顾客忠诚,则是酒店的成功在顾客行为上的反映。

某西点店号称自己的西点分分出炉,秒秒新鲜,虽然店面很小,却吸引了很多的顾客排队等候购买。

你的酒店有多少顾客为了购买自己的产品和服务而愿意去排队,去等候?

# <<做最好的酒店经理>>

#### 媒体关注与评论

鲜活的案例让人身临其境,睿智的思想让人回味无穷,实用的方法让人受益匪浅。 相信易钟老师的这套丛书,一定能给酒店从业者带来新的理念和方法。

- ——国家旅游局饭店管理处处长 易钟老师对酒店服务和管理有着丰富的实战经验和独到的操作心得,这套丛书正是他对酒店行业的一次献礼。
- 上至酒店总经理,下至酒店服务员,都应当读好这套书,学好这套书,用好这套书。
- ——美国饭店协会教育学院中国区总经理杨卫权 易钟老师的这套丛书极具系统性和实战性, 对提升酒店的管理水平和经营业绩具有极强的指导作用,酒店行业的朋友们不妨看一看。
  - ——上海嘉汇华美达酒店总经理张大昆

# <<做最好的酒店经理>>

### 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