

<<旅游销售技巧>>

图书基本信息

书名：<<旅游销售技巧>>

13位ISBN编号：9787806521304

10位ISBN编号：7806521305

出版时间：2002-1

出版时间：广东南方日报出版社

作者：黄荣鹏

页数：330

字数：300000

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>

<<旅游销售技巧>>

内容概要

本书是台湾旅游销售的权威版本，作者从事旅游销售十几年，它会告诉你旅游销售的重点：新世纪旅游销售的原则和销售的转变。

全新旅游产品的开发和旅游销售的趋势变化。

成功销售员的条件，包括沟通、表达、礼仪和同客户相处的技巧。

对旅游消费者和竞争者的最新分析。

区域销售、异业联盟、优势竞争策略等重要的旅游销售管理和合作策略。

网络等新技术在旅游销售中的运用。

旅游销售“善后”工作的处理，包括异议和争议处理。

<<旅游销售技巧>>

作者简介

黄荣鹏，学历：台湾“中国文化大学”观光事业研究所硕士
美国Hawaii Pacific University企业管理研究所旅游管理组研究生
台湾中山大学企业管理研究所博士班研究生
现任：台湾高雄餐旅学院旅运管理学系专任讲师
经历：台北美琪大饭店夜间稽核
凤凰、雄狮旅行社专员、副理、经理
凤凰、雄狮旅行社专业领队（曾带团至亚洲、美洲、大洋洲、非洲、欧洲的四十七个国家或旅游地区）
美国夏威夷龙门旅游社导游
台湾观光领队协会讲师
台湾“中国文化大学”观光系、观光研究所助教
真理大学、督书院观光系兼任讲师
著作：《领队实务》
《旅游销售技巧》

<<旅游销售技巧>>

书籍目录

自序1、旅游销售的含义2、旅游商品的销售3、销售对象的开发4、销售目标的达成5、成功销售员的条件6、旅游消费者分析7、旅游竞争者分析8、电话销售技巧9、区域销售与营业管理10、异业联盟销售策略11、网络销售策略12、旅游销售之优势竞争策略13、客户异议与拒绝交易处理14、处理诉怨与售后服务参考文献

<<旅游销售技巧>>

编辑推荐

本书首先介绍了旅游销售的含义，接着介绍了旅游商品的销售、销售对象的开发、销售目标的达成、成功销售员的条件、旅游消费者分析等内容。

<<旅游销售技巧>>

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>