

<<如何做一名优秀的酒店营销经理>>

图书基本信息

书名：<<如何做一名优秀的酒店营销经理>>

13位ISBN编号：9787807280538

10位ISBN编号：7807280530

出版时间：2005-8

出版时间：广东经济出版社

作者：南兆旭

页数：289

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>

## <<如何做一名优秀的酒店营销经理>>

### 内容概要

“星级酒店服务培训”丛书以提升“软产品”——服务水平为目的，按岗位来设计培训。阐述各岗位必备的素质要求、工作职责、工作细节，并以此为中心，循序渐进地、由浅入深地探讨各岗位实际工作事务的操作流程、方法、手段、技巧及注意事项。

本丛书共分八个岗位设计，具体为，第一辑：《如何做一名优秀的酒店行政经理》、《如何做一名优秀的酒店营销经理》、《如何做一名优秀的客房经理》、《如何做一名优秀的餐饮经理》；第二辑：《如何做一名优秀的前厅经理》、《如何做一名优秀的酒店领班》、《如何做一名优秀的客房服务员》、《如何做一名优秀的餐饮服务员工》。

本丛书不但可以让员工越来越深入地从理论上了解酒店服务及本职工作要求，而且把工作实践中证明是最好的方法教给他们。

通过学习，不仅能提高员工胜任本职工作的信心，从而增强职业安全感，不会担心因工作水平低而被“炒鱿鱼”。

而且，员工的服务水平不断提升，酒店的服务质量越来越高，酒店也就越来越具竞争力。

## <<如何做一名优秀的酒店营销经理>>

### 书籍目录

第1章 营销经理任职要求 第1节 营销经理素质要求 第2节 营销经理工作职责 第3节 营销经理工作细节  
第2章 营销规划与执行 第1节 市场调查 第2节 营销市场分析 第3节 营销业务预算 第4节 销售工具确定  
第5节 营销计划制定 第6节 营销组织与执行第3章 营销部运作与管理 第1节 营销资料准备与管理 第2节  
营销团队建设与与管理 第3节 营销部运作制度管理 第4节 营销部运作表单管理第4章 酒店营销手段与技  
巧 第1节 人员推销 第2节 电话推销 第3节 网上推销 第4节 直接通信推销第5章 订房作业控制 第1节 订房  
的来源与方式 第2节 订房作业要领 第3节 订房活动程序 第4节 订房控制与预测 第5节 客房预订服务第6  
章 会议市场营销 第1节 会议市场营销目标 第2节 会议市场经营原则 第3节 会议推销策略与要点 第4节  
会议签约与管理第7章 宴会营销 第1节 宴会营销作业控制 第2节 宴会促销活动第8章 酒店市场营销控制  
第1节 营销控制内容与程序 第2节 年度营销计划控制 第3节 营销效率控制 第4节 营销业绩评价与控制

## <<如何做一名优秀的酒店营销经理>>

### 章节摘录

**客房经理能力要求**      **要求一：专业知识**      身为一个部门或单位的主管，必须具备该单位的专业知识。

酒店事业是一个不重学历的行业，员工较尊崇一位具有专业素养的主管。故身为主管必须对自己部门的专业领域有充分的了解，这样才能有权威地领导自己的员工。

**要求二：财务知识**      身为主管，除了专业知识之外，还必须具备财务方面的基本概念。因为其本身尚负有控制部门预算、营收、成本的责任，不是只把专业工作做好，而不管成本及营收的结果，因为经营者要看到的是营运的成果。

**要求三：人事管理知识**      酒店是由各项设备与人所组成的。客房经理每日工作都是与人相处，每日所处理的事都是与人有关的事务。所以平常要多与客人、领导、同事、下属及厂商相处。故人与人的相处技巧就非常的重要，尤其是与员工相处之道。管理员工的方法，对人力资源的开发、辅导、训练、培养都是主管的工作，而非完全交给人事培训部门。

**要求四：行销能力**      在酒店业中，每个人都是业务员，经理更是要充分表现出其行销的能力。在推行酒店政策以及在倡导酒店的经营理念时，经理要向员工推销、说服：当员工或自己有建议要向上级说明，要面对上级的质询，经理也要有推销自己主意的能力；面对客人推销产品时，更是必须具有行销的能力。

**要求五：计划能力**      最基本的管理功能就是计划。它包括设立组织(部门或科、组、室)的目标，并决定采取何种步骤(工作流程及作业方式)，以达到此目标。

**要求六：组织能力**      组织功能包括了将目标转变成工作，然后将工作分派至不同的工作区域。重新设定组织的工作区域，妥善运用各项资源，以期达到目标。

**要求七：执行能力**      执行功能是一种适当的人际关系运用，包括与员工的沟通协调，告诉他们如何操作，适当地影响他们，使其发挥最大的长处，以便让工作能顺利完成。此功能在管理功能中，是与人产生最多关系者。

**要求八：控制能力**      确定所有的计划都循序进行，并恰如其分地逐一实施。控制功能具有评估员工达成目标的工作表现及其代价相当的关系。如果督导人员发现员工的工作表现无法达成既定目标时，应采取适当的步骤，以改善这种不良的情况。

<<如何做一名优秀的酒店营销经理>>

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>