

《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：9787780652131

10位ISBN编号：7780652130

出版时间：2002-6-1

出版社：南方日报出版社

作者：黄荣鹏

页数：330

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.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》

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

精彩短评

1、台湾人的方式、技巧

《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:www.tushu000.com