

<<康乐服务>>

图书基本信息

书名：<<康乐服务>>

13位ISBN编号：9787040296464

10位ISBN编号：7040296462

出版时间：2010-7

出版范围：高等教育

作者：吴玲 编

页数：210

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>

## &lt;&lt;康乐服务&gt;&gt;

## 前言

饭店服务业是典型的涉外劳动密集型行业，这一行业属性以及饭店产品生产与消费同步性的特征，都要求从业者必须遵循规范的服务流程、运用娴熟的操作技艺和口语交际能力，为中外客人提供标准化的服务，以增加饭店产品的附加值，提高入住宾客的满意度。

为了培养和提高酒店管理专业（方向）学生的核心竞争力，实现校内技能培养与饭店岗位要求间的“无缝”对接，在国内知名饭店管理专家、服务专家和训导专家们的直接参与和悉心指导下，本着“打造精品教材、服务教学改革”的目标，我们编写了这套“饭店服务技能综合实训”系列教材。

职业导向的教材建设理念 “饭店服务技能综合实训”系列教材的建设，自始至终强调对学生实践能力的培养，以“面向职业，服务就业”为导向，内容的选取和实训的设计完全依照饭店服务行业关键工作岗位群的工作任务和能力要求来进行。

经过与行业专家的反复论证，我们选取了前厅客房服务、餐厅服务、酒吧服务、康乐服务、茶艺、花艺六个方面的技能展开实训，由此构成了完整的饭店服务技能综合实训体系。

这种职业导向反映在教材编写形式上，就是打破了传统的学科体系逻辑下的“章一节一目”形式，代之以工作任务逻辑下的“模块—专题—技能”形式。

每个专题对应一项工作任务，内容涵盖学习目标、基础知识、操作（服务）技能、典型情境、考核指南等栏目，从而以工作任务为载体，将工作岗位所需之知识、技能、态度融为一体，并将教学目标、过程、评价串成一线，具有很强的针对性和实效性。

## &lt;&lt;康乐服务&gt;&gt;

## 内容概要

《饭店服务技能综合实训：康乐服务》针对康乐服务人员的岗位工作需要，从提高学生的实践能力出发，借鉴加拿大CBE和澳大利亚TAFE模式下的教材建设经验进行构思、设计和编写。

全书共分3大模块14个专题。

“康体服务项目”模块介绍了保龄球、台球、网球、高尔夫球、壁球、沙弧球、健身房和游泳池等方面的基础知识与服务技能；“娱乐服务项目”模块介绍了游艺厅、卡拉OK、歌舞厅和棋牌室等方面的基础知识与服务技能；“保健服务项目”模块介绍了桑拿房、足浴室和按摩室等方面的基础知识与服务技能。

每一专题围绕“服务技能”这一中心内容还安排了模拟对话、典型情境以及考核指南等内容，使其操作性更加突出。

《饭店服务技能综合实训：康乐服务》最后附有中英文对照的“康乐服务常用语”，以满足学生学习和实操之需。

《饭店服务技能综合实训：康乐服务》体例新颖、内容精练、针对性强，重在培养学生的服务技能，并配有制作精美的多媒体视频光盘，供学生训前观摩、训后复习使用。

使用《饭店服务技能综合实训：康乐服务》的同时读者可获得“饭店服务技能综合实训教学资源网”的配套支持，用书后账号和密码登录网站即可获取相关资源。

## <<康乐服务>>

### 书籍目录

第一模块 康体服务项目第一专题 保龄球第二专题 台球第三专题 网球第四专题 高尔夫球第五专题 壁球第六专题 沙弧球第七专题 健身房第八专题 游泳池第二模块 娱乐服务项目第九专题 游艺厅第十专题 卡拉OK、歌舞厅第十一专题 棋牌室第三模块 保健服务项目第十二专题 桑拿房第十三专题 足浴室第十四专题 按摩室附录康乐服务常用语（汉英对照）主要参考文献

## <<康乐服务>>

### 章节摘录

**发球权** 第一局的发球权是以转动球拍的方式来确定的。其方法是：裁判员一只手托住拍柄中间位置。另一只手纵向快速转动球拍，并让球拍依靠惯性连续转动，当球拍自然停止转动时，按其商标面的方向决定首轮发球权。

也可以采用掷硬币的方法确定发球权。

取得发球权的一方可连续发球直至“打失”（当对方击来球时未能击出正常的球称为“打失”）一球为止，此时对手便转为发球方，如此轮换直到整场比赛结束。

由第二局起，每局开始均由上一局的获胜方发球。

发球方有权选择发球格发球，但胜出该球后须转换到另一发球格继续发球，直至失去发球权为止。

。 **发球** 壁球场分为左、右两区，各区内均标有发球格。

发球时，发球者必须置一只脚于发球格内，否则就算犯规。

将球发至前墙发球线以上及边界线以下并反弹至对方T形球区内才算有效，然后可以弹向侧墙或后墙。

。 在击球时不得故意碰撞对手，更不能有意挡住对方视线。

#### 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>