

<<外联部操作实务>>

图书基本信息

书名：<<外联部操作实务>>

13位ISBN编号：9787563712755

10位ISBN编号：7563712755

出版时间：2006-1

出版时间：旅游教育出版社

作者：杨晨晖

页数：220

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>

<<外联部操作实务>>

内容概要

“现代旅行社岗位培训丛书”是一套融知识性、实用性于一体，语言通俗易懂、深入浅出的培训图书。

丛书共分6本，包括《外联部操作实务》《导游部操作实务》《计调部操作实务》《门市操作实务》《财务部操作实务》《人力资源部操作实务》。

总的说来，本丛书主要具有以下鲜明特点：第一，内容权威。

鉴于现代旅行社的行业特点，丛书由旅游院校老师与旅行社有相关运作经验的部门经理合作完成，他们或拥有扎实的知识功底，或拥有丰富的一线实践经验，保证了知识的准确性。

第二，体例新颖。

丛书打破了传统的写作模式，紧贴旅行社专业培训市场的需求，每册基本按培训重点、专题论述、实操问答、经典案例、实践练习等模块组织编写，使每一模块知识化整为零，方便了旅行社的行业培训。

第三，知识实用。

丛书专题知识丰富，特设了实操问答、经典案例、实践练习这些模块，并穿插有大量实用图表，为旅行社从业人员提供了模拟训练、贪图实战的场景。

第四，理念独特。

丛书内容、框架注意与国际接轨，体现了旅行社行业的最新理念。

<<外联部操作实务>>

书籍目录

第一章 概论 [培训重点] [专题论述] [实操问答] [经典案例] [实践练习]第二章 外联部的市场分析与营销组合 [培训重点] [专题论述] [实操问答] [经典案例] [实践练习]第三章 外联销售的计价和报价 [培训重点] [专题论述] [实操问答] [经典案例] [实践练习]第四章 线路设计和进程制定 [培训重点] [专题论述] [实操问答] [经典案例] [实践练习]第五章 外联促销策略和计划 [培训重点] [专题论述] [实操问答] [经典案例] [实践练习]第六章 旅游招徕和外联诀窍 [培训重点] [专题论述] [实操问答] [经典案例] [实践练习]第七章 客户计划操作与销售渠道 [培训重点] [专题论述] [实操问答] [经典案例] [实践练习]第八章 国际旅游市场与外联营销 [培训重点] [专题论述] [实操问答] [经典案例] [实践练习]第九章 外联部的管理 [培训重点] [专题论述] [实操问答] [经典案例] [实践练习]主要参考书目后记

<<外联部操作实务>>

章节摘录

版权页：插图：（2）旅游供应商产品的价格波动。

这是一个经常性的问题，交通、餐饮、住宿等旅游者旅游必备的产品受时间和空间的影响比较大，特别是由于我国旅游业起步较晚，交通运输业较落后，经常会发生不可预见的事件，使旅行社的工作不能按预定计划进行，从而波及旅行社外联人员对产品价格和质量的把握。

（3）旅游者行为方式的不稳定，也容易使外联人员的工作受到干扰。

3.超前性外联部门是旅行社的先行官，它的几项主要业务都必须有一定的提前期。

（1）为销售更多的旅游产品，招徕更多的客源，必须事先了解市场的需求，搜集信息，对市场进行调查、预测，根据市场情况作出相应的对策。

（2）要根据市场的需求，了解各条线路、景点、餐饮、住宿、交通和风俗人情，预先设计出适销对路的旅游产品，并加以宣传和推销。

（3）为保证产品质量，必须事先做好旅游团队的计划预报和落实工作。

以上工作都需要外联人员必须注意市场的发展趋势，不断完善专线产品，扩大新的旅游线路，以便在工作中处于主动地位。

4.时效性由于外联工作面对的主要是竞争激烈、瞬息万变的旅游市场，因此时效性很强。

应加强横向关系的交流，及时掌握最新的信息。

从旅游业的特点来看，不抓时机就会失去很多客源。

外联人员在工作中要特别注意适应一些行业的特征，注重工作时效。

特别是对海外、外地客户的咨询、报价，必须在24小时内给予回答，这是国际惯例。

<<外联部操作实务>>

编辑推荐

《外联部操作实务(第2版)》编辑推荐：注重实操，案例教学，第一套旅行社的经典培训教材，结构新颖，编写独特，第一本外联部的实用操作手册。

<<外联部操作实务>>

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>