

<<饭店文化建设案例解析>>

图书基本信息

书名：<<饭店文化建设案例解析>>

13位ISBN编号：9787563715121

10位ISBN编号：7563715126

出版时间：2007-7

出版时间：旅游教育

作者：魏星

页数：209

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>

<<饭店文化建设案例解析>>

内容概要

《饭店文化建设案例解析》所解析的案例，既有中外一些著名饭店，也有一些并不知名的饭店；既有规模较大的饭店管理集团，也有规模较小的单体饭店；既有豪华饭店，也有经济型饭店；既有中国人自己管理的饭店，也有中外合资合作的饭店；既有经营成功的饭店，也有不成功的饭店；既有经济发达地区的饭店，也有欠发达地区的饭店。

总之，《饭店文化建设案例解析》选取的案例都有一定代表性、典型性。

不同地区、不同需要的读者，如饭店经营管理人员、从事饭店管理研究的专家学者或大专院校饭店管理专业的师生，基本可以从中找到可供参照与借鉴的案例。

<<饭店文化建设案例解析>>

书籍目录

第一章 饭店管理与文化1-1 广西X饭店--体制决定命运1-2 山西阳泉宾馆--走改革创新之路1-3 湖南华天大酒店--与时俱进,科学决策1-4 广州白天鹅宾馆--探索中国饭店管理之道1-5 希尔顿饭店集团--先进的管理理念1-6 世界假日酒店集团--严密的管理控制制度1-7 东京帝国饭店--日本饭店的管理方式第二章 饭店精神文化塑造2-1 广州花园酒店--塑造共享型价值观2-2 温州万豪商务大酒店--从店庆活动看企业精神培育2-3 泰达国际酒店集团--确立愿景与目标2-4 上海新世界丽笙大酒店--关注员工的职业态度2-5 北京华侨大厦--提升员工的满意度2-6 阿联酋Jumeirah饭店集团--为提升员工素质营造优良环境2-7 广州中国大酒店--优化酒店习俗2-8 上海波特曼丽嘉酒店--职业道德养成教育之道第三章 饭店消费文化引导3-1 宁波新盛业大酒店--创新饭店消费方式3-2 北京新世纪日航饭店--突出饭店酒文化主题3-3 四川西康大酒店--开发饭店茶文化3-4 郑州中都饭店--以餐饮特色引导消费3-5 珠海御温泉度假村--让客人充分享受休闲文化3-6 北京中国大饭店--营造美食雅文化3-7 珠海度假村酒店--开发美食俗文化第四章 提升饭店服务文化的品位4-1 杭州开元名都大酒店--建立服务核心理念4-2 广东江门丽宫国际酒店--饭店设备的人性化服务4-3 芜湖国信大酒店--开展金钥匙服务4-4 日本冈部饭店--日本服务文化的典型范例4-5 英国伦敦萨伏依饭店--一流饭店的个性化服务4-6 曼谷东方饭店--细节服务暖人心4-7 希尔顿饭店--微笑服务,笑到最后4-8 世界著名饭店--突出饭店服务文化特色第五章 质量文化是饭店的生命线5-1 海南宝华海景大酒店--饭店质量文化的模板:质量管理手册5-2 浙江安吉香溢度假村--以创建促饭店质量5-3 山东天发舜和商务酒店--积极提升饭店功能服务质量5-4 上海瑞吉红塔大酒店--智能化设备体现高质量5-5 里兹一卡尔顿饭店--全面质量管理的典范第六章 饭店营销文化创新6-1 广州东方宾馆--调整市场定位6-2 如家快捷酒店连锁集团--经济型饭店的品牌营销6-3 大连凯宾斯基饭店--把饭店打造成艺术殿堂6-4 北京前门建国饭店--主题突出的文化营销6-5 北京香格里拉饭店--丰富多彩的节庆营销6-6 杭州瑞丰格琳酒店--差异化定位:有限服务6-7 南京华东饭店--开展绿色营销6-8 杭州富阳国际酒店--饭店广告营销6-9 广东番禺长隆酒店--主题饭店与主题营销6-10 安徽饭店--全员营销,走出困境6-11 济宁汇泉饭店--有创意的公关营销6-12 豪国际酒店集团--网络营销战略6-13 喜达屋饭店集团--整合营销策略6-14 万豪国际酒店集团--价格营销的新举措第七章 饭店跨文化沟通7-1 昆明泰丽国际酒店--文化差异引来的误会7-2 深圳富临大酒店--为何外来的“和尚”没念好经7-3 深圳威尼斯酒店--饭店跨文化管理模式7-4 锦江国际酒店管理公司--建立“内部国际化”的管理团队7-5 北京诺富特和平宾馆--把内刊作为跨文化沟通的桥梁第八章 建设有中国特色的饭店文化8-1 北京王府饭店--步子到底应该迈多大?8-2 北京贵宾楼饭店--中国人能管好世界一流饭店8-3 秦皇岛羊城大酒店--塑造饭店文化形象8-4 海航酒店集团--实施饭店品牌文化战略8-5 青岛海景花园酒店--建立自己的饭店文化系统8-6 北京温特莱酒店--创新饭店文化后记

<<饭店文化建设案例解析>>

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>