

<<实用餐饮营业及营销>>

图书基本信息

书名：<<实用餐饮营业及营销>>

13位ISBN编号：9787306025524

10位ISBN编号：730602552X

出版时间：2005-5

出版时间：中山大学

作者：邹金宏

页数：243

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>

<<实用餐饮营业及营销>>

内容概要

本套丛书是为餐旅业投资者、管理者和从业者编写的，具有指导性和实用性的专业图书。

先进的餐饮业经营管理理念、丰富的餐旅业经营管理经验、精湛的餐旅业服务技能、巧妙的餐旅业赚钱技巧，都能在这套丛书中充分体现出来。

当你在餐旅业的投资、经营、管理等方面有疑问、有困难时，打开这套丛书，一定会得到启发，有所收获。

“书中自有黄金屋”。

想在餐饮旅业发展、发达的人士，建议你翻开这套丛书，一定会得到你想得到的东西！

<<实用餐饮营业及营销>>

书籍目录

第一章 了解营业部 第一节 营业部探源 第二节 营业部的地位 第三节 营业部的作用 第四节 营业员应具备的素质 第五节 营业部工作职现第二章 出品、成本核算知识 第一节 餐料实务与知识 第二节 海鲜食法——点菜实操须知 第三节 成本核算实务与知识 第四节 菜品售价核算实务与知识第三章 宴席、菜单实务 第一节 如何设计菜牌、菜单 第二节 起菜名的艺术 第三节 如何定价 第四节 宴席受理和服务常识 第五节 如何书写菜单第四章 推销与待客 第一节 推销与点菜技巧 第二节 取消菜式的操作 第三节 如何待客 第四节 与顾客的沟通 第五节 如何主持婚宴 第六节 如何处理客人投诉 第七节 售后服务的程序第五章 营销知识第六章 提升您的营业和营销境界第七章 先进的营销管理

<<实用餐饮营业及营销>>

章节摘录

书摘笔者昔日应聘营业部主管一职时，负责招聘的一位总经理问了我好些问题，由于当时对营业部工作了解较有限，有些答不上来，我就说：“能否在以后多些教导！”对方说：“这些不会有人随便教你。”

后来，我只好在工作中摸索，并向书籍、前辈和同行学习，但真的很不容易。

本书的内容，相信对读者如何做好营业及营销工作，会有一定的帮助，同时，希望能弘扬优秀饮食文化，对餐厅、自己、客人有益，并有利于社会发展、社会生态平衡(比如：反对制作或食用法例禁止和不利社会生态平衡的食品)。

第一节 营业部探源 中高档次的餐厅，通常设有营业部，而今也有叫营销部的。也有的餐厅用宴会部、公关部、客户部或推广部等来运作营业部的工作。

追溯营业部的起源，可能源自饮食业发达的广州。

大约在20世纪初的广州，由于餐饮业的繁荣，餐厅规模的扩大，为了更好地实行专业分工，做好工作，为了面对周边日益激烈的竞争，于是有些餐厅设立了营业部，就出现了营业部这一称呼。

综合来看，可以这样理解营业部：营业部，是酒楼食肆为拓展客源、推广业务，为招呼与接待前来消费、订餐的客人，为控制成本、作好销售而特设的机构部门。

从事营业部工作的专职人员，一般称营业员，他们的工作多为专门从事设计编写菜单；核算菜点成本及制定售价；兼顾推广拓展生意等工作，营业员俗称“师爷”(多见于早期，师爷是军师之意，反映了营业部在餐厅经营上担当重要的角色)。

展望未来，营业部及其所负责的工作将会得到更大、更纵深地开发，将会为更多的餐饮从业人员所了解与重视。

P3-4

<<实用餐饮营业及营销>>

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>