

<<宾馆酒店会议经营管理>>

图书基本信息

书名：<<宾馆酒店会议经营管理>>

13位ISBN编号：9787506429078

10位ISBN编号：7506429071

出版时间：2004-6-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：惟言

页数：282

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>

## <<宾馆酒店会议经营管理>>

### 前言

在商贸往来、文化交流日益频繁的今天，各种培训、招待会、新产品发布会、订货会等名目繁多的会议日益增多，会议市场的蛋糕急速增大。

越来越多的中国酒店经营者已经认识到会议业务会给酒店带来的经济价值和综合效益。

会议接待的优点 宾馆酒店垂青会议经营，首先是会议经营能带来可观的经济收益。

会议客人的经费一般由政府、企业、协会来提供，经费来源可靠，消费水准偏高。

据国外专家调查，会议旅游者的平均消费是普通旅游者的3倍。

其次，会议经营有利于宾馆酒店扩大其社会影响，提高其知名度。

会议客人往往来自于不同地

## <<宾馆酒店会议经营管理>>

### 内容概要

酒店对承接的会务活动应进行选择，防止盲目接待。

酒店应根据自己的服务水平和设施设备的状况选择合适的客源，即不要超标准接待酒店无法或很难接待好的会务活动。

团体会议接待也有其弊端，比如团体客人素质参差不齐，对物品使用不太讲究。

酒店硬件损耗大。

所以，酒店不应承接档次偏低，不利于酒店会议中心设施设备维护的会务活动，否则会带来酒店声誉的受损和设施设备的超常损耗，不利于酒店的可持续发展。

针对会议接待中可能出现的各种问题，我们编著了《宾馆酒店会议经营管理》一书。

书中我们系统地分析与讲解了会议

## <<宾馆酒店会议经营管理>>

### 书籍目录

第一章 会议市场总论会议经营的意义创造可观的经济效益扩大企业的社会影响调节淡季市场会议市场目标企业会议协会会议会议经营的原则符合会议特征满足会议消费需求第二章 会议市场营销人员推销人员推销的重要性推销员的条件推销员服务细则推销的艺术电话推销接听时的注意事项电话的拨出电话礼貌网上推销推销礼节推销障碍宣传技巧推销技巧直接通信推销名单的制定使客户名单保持有效的方法发送的时间会议推销策略推销的对象推销的策略突出会议厅的宣传会议确认确认及签订合约

章节摘录

第一章 会议市场总论 会议旅游具有规模大、客人档次高、停留时间长、涉及相关部门多、消费水准高、利润丰厚、见效快等特点。  
据国际大会和会议协会2002年的统计,全世界仅国际会议(参加国超过4个,与会外宾超过50人)的市场价值就超过了3000亿美元,若再加上非国际会议,那么市场的蛋糕分外诱人。  
其巨大的市场潜力及高额回报吸引着越来越多的企业及民间组织加入到会议市场的竞争中。  
会展旅游巨大的市场潜力给处于会议接待核心部门的酒店提出了挑战。  
随着会议市场发展,酒店业纷纷调整自己的产品,扩大和完善会议功能,提高最先

## <<宾馆酒店会议经营管理>>

### 编辑推荐

书中系统地分析与讲解了会议市场营销、会议场地布置、会议客房管理、会议餐饮服务、宴会酒水服务、会议娱乐安排、会议安全、卫生管理八大相关的内容。

会议经营有利于宾馆酒店扩大其社会影响，提高其知名度。

会议客人往往来自于不同地区、各个行业，拥有一定的社会地位。

会议的旅程里，若宾馆酒店能够给他们留下美好的回忆，他们不仅有可能成为宾馆酒店的回头客，而且会有意无意地介绍给亲朋好友。

而较大规模的会议，新闻记者的宣传报道会议的同时，也会间接地为宾馆酒店做宣传。

<<宾馆酒店会议经营管理>>

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>