

<<导游促销艺术一本通>>

图书基本信息

书名：<<导游促销艺术一本通>>

13位ISBN编号：9787563714018

10位ISBN编号：7563714014

出版时间：2006-9

出版时间：旅游教育

作者：李灵资

页数：292

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>

## <<导游促销艺术一本通>>

### 内容概要

编写本书的过程中贯彻了以下思路： 第一，介绍导游工作的促销艺术，不仅重点介绍了目前我国旅游市场上常见的旅游商品的种类，并就这些常见的旅游商品的种类特色、特征和它们的实用性、艺术性和纪念性，进行了专门讲解，使我们的导游员能更多地了解这些旅游商品，以便真实生动地向游客介绍宣传。

第二，教会导游员怎样把握导游加点促销的分寸和技巧，既吸引游客对增加景点的注意力和兴趣，又要做到让游客在加点游览过程中开心、愉快和满意。

第三，从文化知识的角度出发，并通过一些新颖、实用的案例，科学有效地传授一些购物加点促销的技能。

## &lt;&lt;导游促销艺术一本通&gt;&gt;

## 书籍目录

前言 / 1	第一单元 旅游促销及导游员在旅游促销中的角色探讨 / 1	【导读摘要】 / 3	【专题讲座】 / 3
一、旅游促销的重要性 / 3	二、导游员在旅游促销中的角色探讨 / 4	三、导游员角色认识 / 5	四、导游员如何担任好在旅游促销中的角色 / 6
【思考与练习】 / 7	第二单元 购物促销概述 / 9	【导读摘要】 / 11	【专题讲座】 / 11
一、购物促销的基础 / 11	二、购物促销的三角理论 / 12	三、购物促销现状分析 / 15	【思考与练习】 / 17
第三单元 游客购物心理分析 / 19	【导读摘要】 / 21	【专题讲座】 / 21	一、旅游者在商场购物时的一般心理 / 21
二、旅游者购物时的心理活动 / 23	三、商店销售人员如何根据客人的心理做好服务工作 / 24	【思考与练习】 / 31	第四单元 导购促销规范与技巧 / 33
【导读摘要】 / 35	【专题讲座】 / 35	一、进店准备 / 35	二、精心安排进店时间 / 36
三、营造促销氛围 / 38	四、巧妙的铺垫 / 39	五、营造愉悦的气氛 / 40	六、新的购物促销方法 / 40
【思考与练习】 / 45	第五单元 优秀导游员的购物技巧 / 47	【导读摘要】 / 49	【专题讲座】 / 49
一、成功的推销艺术 / 49	二、善于了解游客 / 54	三、巧妙地铺垫 / 54	四、激发游客的兴趣与购买欲望 / 62
五、针对性的购前促销 / 63	六、促成交易的技巧 / 64	【思考与练习】 / 65	第六单元 珠宝玉石和金首饰常识及相应的优秀导购词 / 67
【导读摘要】 / 69	【专题讲座】 / 69	一、珠宝玉石和金首饰 / 69	二、导游词举例 / 89
【思考与练习】 / 113	第七单元 中药文化与珍稀药材及著名中成药 / 115	【导读摘要】 / 117	【专题讲座】 / 117
一、中药基本常识 / 117	二、主要中药简介 / 121	【思考与练习】 / 127	第八单元 中国画的欣赏常识与文房四宝知识 / 129
【导读摘要】 / 131	【专题讲座】 / 131	一、如何欣赏中国 / 131	二、中西绘画的比较 / 134
三、文房四宝知识 / 141	【思考与练习】 / 144	第九单元 陶瓷器与丝绸的基本知识 / 145	【导读摘要】 / 147
【专题讲座】 / 147	一、古代名陶 / 148	二、古代瓷器 / 149	三、丝绸的基本知识 / 152
【思考与练习】 / 156	第十单元 酒文化与名酒介绍 / 157	【导读摘要】 / 159	【专题讲座】 / 159
一、酒礼与酒俗 / 159	二、酒的分类 / 161	三、酒的酿造 / 162	四、名酒介绍 / 164
【思考与练习】 / 172	第十一单元 茶文化与导游促销艺术 / 173	【导读摘要】 / 175	【专题讲座】 / 175
一、中国饮茶简史 / 175	二、十大名茶的产地与特色 / 177	三、历史上的十大名泉 / 178	四、茶道之文化 / 179
五、茶艺之内涵 / 180	六、茶馆之趣说 / 181	七、茶叶商品的导购技巧 / 182	【思考与练习】 / 185
第十二单元 中国著名菜系简介和地方土特产促销艺术 / 187	【导读摘要】 / 189	【专题讲座】 / 189	一、中国著名菜系简介 / 189
二、地方土特产促销艺术 / 198	【思考与练习】 / 202	第十三单元 旅游加点促销概述 / 203	【导读摘要】 / 205
【专题讲座】 / 205	一、加点的基本条件 / 205	二、加点促销的意义 / 207	【思考与练习】 / 211
第十四单元 游客加点心理分析与加点技巧 / 213	【导读摘要】 / 215	【专题讲座】 / 215	一、游客加点的认同心理 / 215
二、游客加点的排斥心理 / 216	二、加点促销技巧 / 217	四、加点与夜间套餐 / 225	【思考与练习】 / 256
第十五单元 旅游加点促销词的构成 / 257	【导读摘要】 / 259	【专题讲座】 / 259	一、加点促销词的构成要素 / 259
二、桂林热点、亮点分析 / 260	三、桂林加点夜生活亮点分析 / 264	四、加点促销词中常用的艺术性讲解方法 / 266	【思考与练习】 / 280
第十六单元 加点中易出现的问题 / 281	【导读摘要】 / 283	【专题讲座】 / 283	一、时间上把握不好 / 283
二、不按旅行社加点收费标准收取游客加点费用 / 284	三、不能为游客做好加点过程中的服务和安全保卫工作 / 285	四、加点数量过多,造成游客疲惫 / 286	五、加点内容雷同,导致游客不满 / 286
六、加点内容不健康 / 287	七、缺乏科学合理的安排 / 289	八、不能讲清所加景点中的切入点、亮点和价格 / 290	【思考与练习】 / 291
主要参考书目 / 292			

## <<导游促销艺术一本通>>

### 编辑推荐

编写本书的过程中贯彻了以下思路：第一，介绍导游工作的促销艺术，不仅重点介绍了目前我国旅游市场上常见的旅游商品的种类，并就这些常见的旅游商品的种类特色、特征和它们的实用性、艺术性和纪念性，进行了专门讲解，使我们的导游员能更多地了解这些旅游商品，以便真实生动地向游客介绍宣传。

第二，教会导游员怎样把握导游加点促销的分寸和技巧，既吸引游客对增加景点的注意力和兴趣，又要做到让游客在加点游览过程中开心、愉快和满意。

第三，从文化知识的角度出发，并通过一些新颖、实用的案例，科学有效地传授一些购物加点促销的技能。

<<导游促销艺术一本通>>

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>