

<<带团就是战斗>>

图书基本信息

书名：<<带团就是战斗>>

13位ISBN编号：9787563722143

10位ISBN编号：7563722149

出版时间：2011-10

出版时间：旅游教育出版社

作者：宙斯

页数：260

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>

## <<带团就是战斗>>

### 内容概要

为了让刚刚取得导游证的新导游能够更快地进入角色，这本由宙斯主编的《带团就是战斗》将一些切实可行的范例，论坛各路精英人物的热点文章，对明星导游的深度剖析，分门别类呈现。让新导游在入行之初就能够找对自己的位置并尽早培养出自己独特的带团风格，受到游客的欢迎和信任。

## <<带团就是战斗>>

### 作者简介

宙斯，俗名陆然，标准北京80后胡同串子。  
上个世纪末进入旅游业，从业12年中，历任景点导游、北京地接导游、入境地接导游、入境全陪导游、海外领队，目前为欧洲线专业领队。  
2003年加入导游栖息地论坛，撰写了上百篇深入探讨导游实际工作的文章，观察细致、经验丰富、文笔犀利，备受业内人士关注和认可。  
其中多篇文章，已被众多行业新人作为“实战教材”使用。  
现为论坛总版主。

## <<带团就是战斗>>

### 书籍目录

#### 序篇 抛砖引玉

##### 新导游从业速成

#### 第一篇 枕戈待旦

##### 步骤一：领证之后

###### 一、认识你自己的职业

我是一个导游

导游的角色

你为什么想做导游

导游的故事

###### 二、跟团是带团的开始

难忘的几次跟团经历

我和我的师父

第一次跟外团实录

###### 三、如何找团？

如何与旅行社人员相处？

新导游，别急，你们的机会马上就到

浅谈导游与旅行社各部门人员之间的关系

和相处技巧

###### 四、曾经的新导游

一名新新小导的感受

毛毛的导游情绪

写给新导游的建议

##### 步骤二：上团之前

###### 一、如何最快看懂计划

带团计划书实例

###### 二、各项准备

信息准备

导游讲解与数字换算

关于翻译

物质准备

地陪导游装备全攻略

理准备

怎样消除上团前的紧张心理

导游如何克服怯场

论导游带团的必备心理条件-一危机感

#### 第二篇 战鼓雷鸣

##### 步骤三：找到属于自己的导游风格是成功的捷径

小测试

###### 一、亲友型导游

与客人一起用餐！

典型人物经验访谈

###### 二、压迫型导游

动力与压力

<<带团就是战斗>>

典型人物经验访谈

三、服务型导游

我永远不会和客人成为朋友

典型人物经验访谈

.....

第三篇 硝烟散去

第四篇 论持久战

终篇 尘埃落定

## &lt;&lt;带团就是战斗&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：在促销讲解中，导游大可不必不好意思，但绝不能态度强硬或欺诈游客。不择手段地骗取游客消费的导游，不但违背了导游的职业道德，同时也违反了有关的行业法规。导游要做的是，在知识方面不断充实自己，勤于收集相关资料，在讲解时以丰富的信息和生动的语言来打动游客。

另外，尽量使自己对所讲解的旅游商品产生兴趣，连自己都不喜欢或根本不信的东西，很难生动地加入感情来介绍。

提示7 新导游如何选择旅行社，确保不上当，避免陷阱目前的行业情况是地接旅行社的收入要比组团社低很多，所以很多大的旅行社例如国旅（中国国际旅行社）、中旅（中国旅行社）、青旅（中国青年旅行社）都很少涉足地接工作了。

做地接工作的大部分都是一些中小型的旅行社，其中难免鱼龙混杂，新导游由于刚刚考下导游证，社会经验不多，又有急切的求职心理，因此很容易在找社的时候掉入一些旅行社的求职陷阱。

旅行社的陷阱大多有两类。

第一类是索要高额保证金和恶意拖欠团款。

前者是指旅行社同意把导游调入该旅行社，但前提是要交纳高额的质量保证金，并不给予任何单据。这一点很好预防，只要提前问好保证金的数额，交纳的同时索要收据就可以了，一般旅行社的保证金在1000~5000元。

第二类则是非常可怕的陷阱，甚至很多老导游也会上当，主要是指导游在带团期间为团队预先垫付门票款，但在带团结束后（无投诉情况下）却不能按时报销团款。

这是一种类似于欺诈的行为，但由于很多导游顾忌旅行社不再给派团而不敢声张，以致团款被越欠越多，有不少导游一两年内被旅行社拖欠数万元之多，有些导游全年的血汗钱都在旅行社里，自己手中一堆白条，无处要钱。

最近导游栖息地论坛在组织北京的导游集体索要被旅行社拖欠的团款，可见这种情况的普遍性。

预防被押款主要应做到两点：第一，在去一个旅行社前向同行或前辈打听一下该社的口碑，如果口碑很差，那就要多加注意了。

第二，先给一个旅行社带一两个团看看，如果社里按约定时间报账，遵守信用，可在该社继续带团，若社内工作人员以各种理由拖延报账，则立即停止为该社带团，专心追讨团款；在一定时间内如果没有报账的迹象，要果断地拿起法律的武器来保护自己的合法权益，用实际行动维护导游的工作环境。

。

## <<带团就是战斗>>

### 编辑推荐

《带团就是战斗:全国一线导游实践攻略》：听老导游们讲述真实的故事，发现为好导游的秘密！  
全程跟进：领证、跟团、上团、讲解、促销，实战细节：计划书、翻译、地陪装备、用餐、工作日记、言谈举止，技巧交流：找团经验、克服怯场、导游风格、加点宣传、自我保护，酸甜苦辣：最初的艰难与困惑，难忘的惨痛教训，带团趣事，被认可的幸福瞬间。  
迷茫，新导游，别急，你们的机会马上就到！  
辛苦，当然.....但是，心有多大，舞台就多大。  
新导游从业速成，第一次跟外团实录，地陪导游装备全攻略，导游如何克服怯场，超详细境外团欢迎词，一封客人的表扬信引发的感慨，两句话力挽狂澜\_用实例讲，讲如何控制游客的负面情绪，导游员的工作礼仪。

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>