

图书基本信息

书名：<<(6DVD+工具盘)酒店策划营销实战宝典>>

13位ISBN编号：9787883049814

10位ISBN编号：788304981X

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>

<<(6DVD+工具盘)酒店策划营销实战>>

内容概要

主讲：周忠亭，北京火山动力文化传播有限公司特约高级讲师、中成伟业酒店教育集团专家导师、餐饮管理副教授、中国十大餐饮管理讲师、教育部首批餐饮经理人师资成员，荣获CCTV-2满汉全席金厨奖，担任顺风肥牛、华联饮食、迎宾楼、皇冠假日、狮城徽宴楼、食为先贵宾楼、南园宾馆等知名企业贴身顾问，并且为企业导入了感动服务体系、4D现场管理体系、5+1绩效考核体系等，效果显著。

周教授授课多运用餐饮实例讲解，语言风趣幽默，表达明快清晰，培训技巧娴熟，能针对餐饮酒店的受训特点进行讲授，由点及面层层分析，而且给企业以实际高效的解决方案。

出版的培训光盘有：《厨政管理实战宝典》《酒店绩效考核实战宝典》《酒店策划营销实战宝典》《超级餐饮管理》。

书籍目录

第一章 酒店策划营销管理

第一节 营销的三部曲：布局、造势、摆平

第二节 成功需要策划：增加人均消费额、增加就餐人数、增加座位周转率

第三节 营销策划与文化的关系

第四节 各种宴席的策划

第二章 儒字需求的营销服务策划

第一节 儒字营销组合策划

第二节 “四口一阶段”的策划

第三节 餐中服务的多样需求

第三章 餐饮客户的调研管理

第一节 五大类型客户的服务技巧及建立人际关系链

第二节 客户决策分析、大客户管理和公关策略

第三节 通过策略沟通增进客户关系的具体营销方法

第四章 餐饮卓越的服务艺术

第一节 卓越客户服务管理的策划

第二节 客户的投诉管理的策划

第五章 餐饮客户的开发获利管理

第一节 客户数据的分级管理策略

第二节 用关系法开发目标客户

第三节 用资料法查找目标客户

第四节 用猎犬法搜索目标客户

第五节 竞争对手的客户开发

第六节 客户档案的建立与管理

第六章 餐饮忠诚客户关系的打造

第一节 客企一体化的加盟战略

第二节 年度营销方案的制定与实施策划

第三节 官府菜美食节策划方案展示

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>