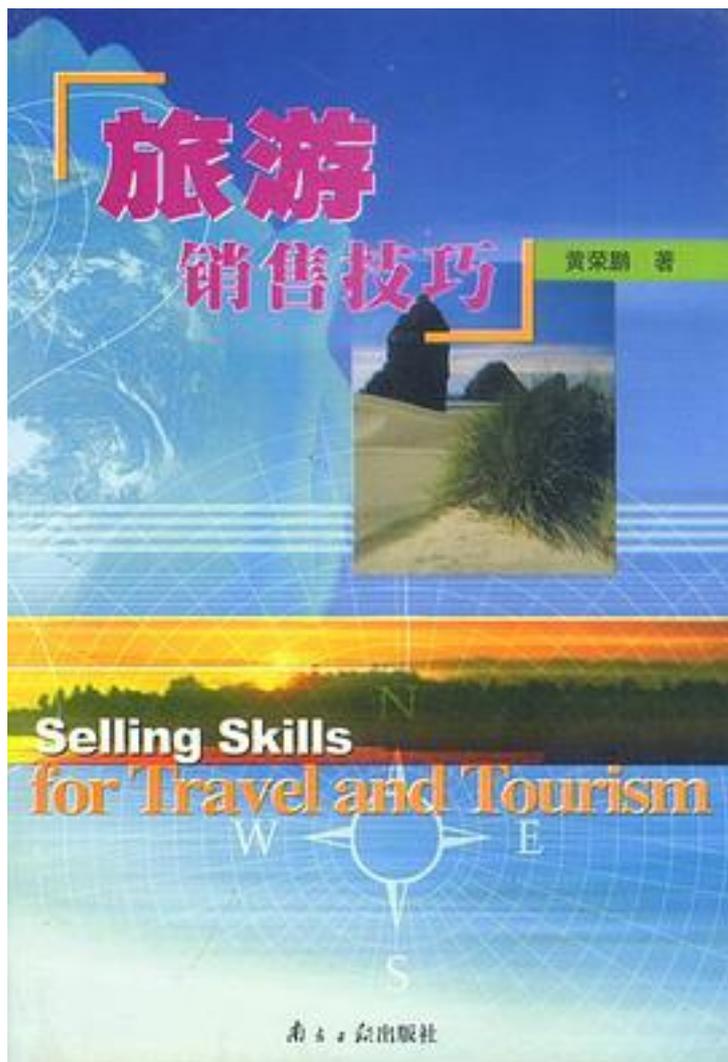


# 旅游销售技巧



[旅游销售技巧\\_下载链接1](#)

著者:黄荣鹏

出版者:南方日报出版社

出版时间:2002-6-1

装帧:

isbn:9787780652131

本书是台湾旅游销售的权威版本，作者从事旅游销售十几年，它会告诉你旅游销售的重点：新世纪旅游销售的原则和销售的转变。全新旅游产品的开发和旅游销售的趋势变化。成功销售员的条件，包括沟通、表达、礼仪和同客户相处的技巧。对旅游消费者和竞争者的最新分析。区域销售、异业联盟、优势竞争策略等重要的旅游销售管理和合作策略。网络等新技术在旅游销售中的运用。旅游销售“善后”工作的处理，包括异议和争议处理。

作者介绍:

黄荣鹏

学历：台湾“中国文化大学”观光事业研究所硕士

美国Hawaii Pacific University企业管理研究所旅游管理组研究生

台湾中山大学企业管理研究所博士班研究生

现任：台湾高雄餐旅学院旅运管理学系专任讲师

经历：台北美琪大饭店夜间稽核

凤凰、雄狮旅行社专员、副理、经理

凤凰、雄狮旅行社专业领队（曾带团至亚洲、美洲、大洋洲、非洲、欧洲的四十七个国家或旅游地区）

美国夏威夷龙门旅游社导游

台湾观光领队协会讲师

台湾“中国文化大学”观光系、观光研究所助教

真理大学、督书院观光系兼任讲师

著作：《领队实务》

《旅游销售技巧》

目录: 自序

- 1、旅游销售的含义
- 2、旅游商品的销售
- 3、销售对象的开发
- 4、销售目标的达成
- 5、成功销售员的条件
- 6、旅游消费者分析
- 7、旅游竞争者分析
- 8、电话销售技巧
- 9、区域销售与营业管理
- 10、异业联盟销售策略
- 11、网络销售策略
- 12、旅游销售之优势竞争策略
- 13、客户异议与拒绝交易处理

14、处理诉怨与售后服务

参考文献

• • • • • [\(收起\)](#)

[旅游销售技巧\\_下载链接1](#)

## 标签

职场

1

## 评论

台湾人的方式、技巧

-----  
[旅游销售技巧\\_下载链接1](#)

## 书评

-----  
[旅游销售技巧\\_下载链接1](#)