

# 《旅行社业务》

## 图书基本信息

书名：《旅行社业务》

13位ISBN编号：9787302278733

10位ISBN编号：7302278733

出版时间：2012-2

出版社：清华大学出版社

页数：309

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《旅行社业务》

## 前言

“旅行社业务”作为高职旅游院校旅游管理及相关专业的核心课程之一，按照工学结合人才培养模式的要求，在编写过程中，采用“基于工作过程导向--工作过程系统化课程”设计方法，注重“工学结合、项目导向、任务驱动”的教学模式，在征求多位旅行社业界专家意见的基础上，对旅行社业务的工作流程进行分析，最终将旅行社业务确定为外联销售、门市接待、计调和客户服务四大岗位群。进而又对各岗位群进行职业能力分析，由此确定岗位工作任务和行动领域。打破以往传统的、以理论知识传授为主要特征的学科课程模式，转变为以旅行社各岗位的工作任务为中心，设计工作项目，组织教材内容。目的在于使学生掌握旅行社业务的工作流程及相关岗位的工作技能，从而能较快地适应旅行社各岗位的工作。为了便于学生学习，本书将专业知识与专业技能挂钩，在每一个学习任务后面都配有相关的阅读资料和发生在旅行社业界的典型案例及分析，创设模拟情境，留给学生更多的自主学习空间，将理论知识转化为实际工作方法和处理具体问题的思路，训练学生运用所学专业知识和技能解决实际问题的能力，实现“教、学、做”一体化，提升学生的职业技能。本教材由赵建宇担任主编，吴亚秋、刘荣担任副主编。尚永利、刘巍参编。具体分工如下：吴亚秋撰写项目一；赵建宇撰写项目二、项目三、项目五、项目六；尚永利撰写项目四的任务一、任务二；刘巍撰写项目四的任务三；刘荣撰写项目七。丁文义、宁文志、郭相强、李海梅和金疆为本书的编写提供了丰富的素材和有益的建议。赵建宇设计编写大纲及目录，并最终修改统稿。本书在编写过程中，得到多位旅行社业内人士的帮助，在此要特别感谢承德海外国际旅游有限公司总经理徐连成先生、承德北方旅行社总经理尚永利先生、承德春秋旅行社总经理王臻舟先生、承德诚信旅行社火神庙分社经理郭相强先生，有了他们的参与，才使本书内容更加充实、实用。本书的完成，参考和借鉴了许多专家、学者的相关著作和研究成果，以及大量的优秀教材，在此表示感谢。对所参考的资料及其编者已一一列于参考文献中。还有一些素材，因来自于一些网站，由于搜集时间过久且内容庞杂，已难寻出处，在此对有关作者表示感谢！由于时间仓促，加之编者水平有限，书中难免有疏漏、欠妥之处，恳请专家、读者批评指正。

# 《旅行社业务》

## 内容概要

《旅行社业务》是河北省精品课程配套教材，基于旅行社企业的工作过程，本着项目导向、工学结合的原则编写，其目的是让学生了解和掌握旅行社经营管理的基本知识与技能，培养学生的专业能力、职业关键能力、创业能力以及基层综合管理能力，做到“教、学、做”一体化，为从事旅行社各岗位的工作奠定基础。《旅行社业务》主要包括：旅行社设立、旅行社产品开发业务、旅行社产品销售业务、旅行社计调业务、旅行社门市业务、旅行社接待业务和旅行社财会业务。

《旅行社业务》适合高职高专旅游类专业作为教材使用，也可供旅游行业从业人员和社会一般读者阅读参考。

# 《旅行社业务》

## 书籍目录

项目一 旅行社设立任务一 认识旅行社任务二 旅行社设立程序任务三 旅行社的组织设计项目二 旅行社产品开发业务任务一 旅行社产品的开发任务二 旅游线路设计项目三 旅行社产品销售业务任务一 旅行社产品的价格及构成任务二 旅游线路报价任务三 旅行社销售渠道任务四 旅行社产品的促销项目四 旅行社计调业务任务一 旅行社计调业务任务二 旅行社计调业务操作规范任务三 旅游服务采购业务项目五 旅行社门市业务任务一 旅行社门市部的设立任务二 旅行社门市服务人员任务三 旅行社门市业务与服务流程项目六 旅行社接待业务任务一 制订旅游接待计划任务二 旅行社接待业务程序和方法任务三 旅游安全事故的处理与预防项目七 旅行社财会业务任务一 认识旅行社财务管理任务二 旅行社组团业务核算任务三 旅行社接团业务核算任务四 旅行社财务报表与财务分析附录一 旅游服务基础术语附录二 导游服务质量附录三 中华人民共和国公民出境入境管理法实施细则附录四 中国公民出国旅游管理办法附录五 旅行社条例附录六 旅行社条例实施细则参考文献

版权页：插图：旅行社的生产职能也可称为组装职能，是指旅行社设计和组装各种包价旅游产品的功能。在我国，旅行社大多以低于市场价格向饭店、旅游交通和其他相关部门批量购买旅游者所需要的各种服务项目，然后进行设计、组装和加工，同时融入旅行社自身的理念和特色，形成含有自己服务内容的旅游包价产品，出售给旅游者。就团体旅游而言，旅行社最终出售的是一件完整的旅游产品，而非组成旅游产品的零散服务项目。当然，旅游者也可以直接向旅游资源部门和企业直接购买各单项的旅游产品，但因购买数量有限，难以获得优惠价格，也不能享受旅游产品的相关服务。可见，旅行社出售的不是简单的旅游原料，而是经过精心设计和加工、装配的综合产品。从这一意义而言，旅行社具有生产职能。（二）销售职能旅行社是营利性组织，它不仅需要在旅游市场上销售自己的旅游产品，而且还承担着旅游者和各旅游服务部门的媒介和桥梁作用。旅行社在销售自身包价旅游产品的同时，代旅游服务供应部门和企业向消费者销售单项旅游服务项目。如旅行社代旅游者购买车票、船票、机票，代订饭店等。由于时间、价格和享受型旅游等多种因素的影响，旅游者对销售渠道的依赖性很强。设想如果没有通畅的销售渠道，旅游者就要在对旅游目的地一无所知或知之不多的情况下，广泛搜集有关旅游信息，办理各种烦琐的旅游手续。特别是当旅游者所需要的不仅是本国或本地区的个别旅游服务项目，而是一种跨国度、综合性的旅游产品时，这种状况无疑会在一定程度上遏制旅游者外出旅游的需要。旅行社正是承担起沟通买卖双方的任务，使得旅游产品更加顺利地进入消费领域。因此，旅行社在旅游产品销售过程中起着十分重要的作用，具有销售职能。

# 《旅行社业务》

## 编辑推荐

《旅行社业务》为河北省精品课程教材。

# 《旅行社业务》

## 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)