

Obsah

Úvod	7
I. Hotelový management	9
1. Manažer	11
1.1 Vlastnosti manažera	11
1.2 Manažerské funkce a úkoly	13
1.3 Manažerské dovednosti	14
2. Klíčové oblasti	17
2.1 Zákazníci	18
2.2 Aktiva	18
2.3 Pracovníci	21
2.4 Příjmy	29
2.5 Služby	37
2.6 Produktivita	40
2.7 Kvalita	44
3. Organizační struktura hotelu	61
3.1 Top management	61
3.2 Provozní management	68
3.3 Technický management	76
3.4 Nové profesní profily v hotelnictví	78
3.5 Zásobování a skladování	87
3.6 Ostatní pomocné provozy	89
II. Hotelový marketing	93
4. Podnikatelský plán	95
5. Sběr a rozbor informací	107
5.1 Informace o hotelu	107
5.2 Průzkum spotřebitelské poptávky	107
5.3 Sledování konkurence	108
5.4 Swot analýza	109
5.5 Nové technologie a e-obchod v hotelových podnicích	114
6. Stanovení a plnění cílů	119
6.1 Formulování marketingových cílů	120

7. Dodržování marketingových zásad	123
7.1 Zajištění konkurenční výhody	123
7.2 Aktivní využití tržních příležitostí	124
7.3 Segmentace trhu	124
7.4 Koncentrované použití sil	125
8. Marketingový mix	127
8.1 Služba	129
8.2 Cena	136
8.3 Distribuční cesty	139
8.4 Propagace	144
8.5 Pracovníci	166
8.6 Kooperace	167
8.7 Sestavování balíků služeb a programování	168
9. Marketingové plánování	171
9.1 Tvorba marketingového plánu	171
9.2 Realizace marketingového plánu	174
10. Realizace a kontrola	177
10.1 Vnější kontrola	177
11. Vytvoření obchodní politiky	191
11.1 Určení současného stavu	191
11.2 Podnikatelské cíle	192
11.3 Oblasti obchodní politiky	192
Přílohy	195
Příloha č. 1 Analýza hotelu a poskytovaných služeb	195
Příloha č. 2 Dotazník hostům	199
Příloha č. 3 Hodnocení zákazníky	202
Příloha č. 4 Služby	205
Příloha č. 5 Tvorba hotelového prospektu	208
Příloha č. 6 Statistické a kontrolní formuláře	211
Literatura	215
Výkladový slovníček vybraných odborných termínů	217