

导游行业知识:导游应该如何维护和推广自己的人脉 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/635/2021_2022__E5_AF_BC_E6_B8_B8_E8_A1_8C_E4_c34_635528.htm 导游应该如何维护和推广自己的人脉

多数的导游没有自己的单位，游离各个旅行社之间，和旅行社经理人搞好关系闲的尤为重要，没有团则没有收入，不能维护自己的人脉关系则会使得自己往往入不敷出，团量或许越来越少，逐步淡出这个职业，面对生活压力我们应该如何用简单和成本低廉的方法去维护各种各样的关系呢？我们需要一些方法或许是一些手段来维护自己得来不易的人脉。交际能力是导游的基本能力，不会交际则失去带团的机会，尤其是一个新导游在没有任何知名度的情况下往往需要去推广自己。

- 1) 和旅行社我们导游眼中的旅行社和客人眼中的旅行社有很大的不同，我们了解旅行社中的各种结构，所以不要以为当有一个旅行社请我带团之后这个旅行社的其他人也会把带团的机会给我，即便是一个办公室也许谁也不认识谁，所以如果我们在到一家旅行社的时候尽量和每个办公桌的人聊聊天，互相保留联络方式，虽然大多数依然会忘掉自己，但是起码混个脸熟。
- 2) 和导游 导游和自己有着相同的职业，自然有类似的际遇，所以有时间就和导游们一起聚会，参与各种活动，如线上的QQ群，线下的各种活动，一起交流带团心得，释放自己的心情，但是有一点一定要记住，那就是互相保留联系方式，以便有机会互相推荐。
- 3) 方法和手段 经常给经理人发个短信问候一下，手机人人都有如果觉得麻烦的话用一些工具软件，如飞信等利用QQ多和经理人聊天 没事的时候多去拜访。拜访的时候带些小礼

物，有条件的话在礼物上留下自己的联系方式（不建议买水果和食品，因为这些东西吃掉以后就没有价值）如送点便签纸这些几乎天天会用到的东西，但是在便签纸上如何留下自己的联系方式呢？后面告诉你！

4) 改掉不利于人际关系发展的方法

- 1.挑团 挑团似乎问题不大，但是经常挑团会让你在经理人的心目中失去信任，长期以往会发现自己的团越来越少而无团可带。
- 2.唯利是图 重质量还是重利益这是个问题，谁都希望自己的带团补助高一些，不妨和经理人谈谈价钱，但是用不着威胁如：“没有这个价钱你另外找人吧！”珍惜任何一次带团机会很重要，杀鸡取卵要不得。注重带团的质量很重要，在情况许可的情况下尽量把团带好，如遇到赌团交单的情况，自己得留心，免得第二个阿珍重现。
- 3.不要背地评价经理人，没有不透风的墙，如你的话传到经理人的耳中，你将永远失去合作的机会。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com