

考点课堂 素材精粹

第十版

依据考试大纲 总结命题规律

辅导备考策略 历年考题详析

梳理考试要点 总结核心知识

筛选最新考点 拓展解题思路

精编典型习题 积累备考经验

全真模拟测试 预测考试趋势

注：下载前请仔细阅读资料，以实际预览内容为准

试卷代号:2444

国家开放大学2020年秋季学期期末统一考试

酒店管理概论 试题

2021年1
月

一、单项选择题（在备选答案中，有一个正确答案，请将正确答案的字母填在括号内。每小题2分.共20分）

1. 1911年, 泰勒出版了()。他的影响跨越国界, 在全世界范围内得到应用, 被称为泰勒主义。
A.《系统理论和管理》 B.《工业组织:理论和实践》
C.《一般管理和工业管理》 D.《科学管理原理》
2. 前厅部为宾客提供各类咨询服务, 搜集宾客对酒店的建议和意见、处理宾客投诉、了解宾客的需求和整理宾客档案信息等。因此, 前厅部是酒店()。
A.业务活动的中心 B.销售的门面
C.信息的中枢 D.建立良好宾客关系的桥梁
- 3.()是酒店员工最多、管理难度较大的部门。
A.前厅部 B.客房部
C.餐饮部 D.人力资源部
- 4.公开市场采购, 也称为竞争价格采购, 适用于采购次数频繁的物资。每一种采购物资至少要取得()个供货单位的报价, 酒店经过市场调研和比较, 选择最适宜的供货商进行采购。
A.2 B.3
C.4 D.5
- 5.下列不属于酒店人力资源管理特征的选项是()。
A.能动性 B.时效性
C.再生性 D.单一性
- 6.()不仅直接关系到酒店的正常经营, 影响到宾客的满意度、酒店的经济效益、酒店的声誉和形象, 甚至还关系到国家的声誉。
A.酒店安全工作 B.酒店服务工作
C.酒店经营工作 D.酒店设备管理
- 7.()是在互联网时代酒店的变革与创新, 它逐渐形成一个涵盖数据采集、信息保存、信息处理、传输控制等的综合新概念。
A.智能化管理 B.个性化服务
C.电子商务 D.数字化技术
- 8.酒店市场营销管理的本质是()。
A.促销管理 B.需求管理

C.广告策略管理

D.渠道管理

9.酒店通过对整个市场的评估找出某些重要的宾客利益区域，集中力量在这些区域完善经营，被称为（ ）。

A.集约化战略

B.成本领先战略

C.差异化战略

D.集中化战略

10.(

)主要完成酒店人事关系及工资管理，包括档案管理、劳动组织管理、招人用人管理、员工培训管理、人事变动管理、考勤输入管理、工资发放管理、工资汇总管理等。

A.财务管理子系统

B.人力资源管理子系统

C.总经理管理子系统

D.餐饮管理子系统

二、多项选择题（在备选答案中，有两个或两个以上正确答案，请将正确答案的字母填入括号内。每小题2分，共10分）

11.餐饮管理是对餐饮产品生产过程、销售过程以及餐饮服务的管理，餐饮质量管
理包括（ ）。

A.员工管理

B.采购管理

C.成本控制

D.食品安全

E.营销管理

12.市场营销是在一个动态的全球环境中进行的。因此需要营销管理人员以一种
崭新的观念和思路思考营销的目标和实践。目前酒店营销面临以下主要挑战（
）。

A.人口老龄化的挑战

B.全球化的挑战

C.成本上升的挑战

D.社会责任营销的挑战

E.科学技术发展的挑战

13.酒店员工激励具有不可替代的作用，主要包括（ ）。

A.降低经营风险

B.发挥员工潜能

C.提高服务质量

D.提高劳动效率

E.提高战略水平

14. 战略管理的目的是提高酒店对**外部环境的适应性**,使其做到**可持续发展**。酒店
战略管理包含的关键要素有()。

- A. 酒店战略分析
- B. 酒店战略选择
- C. 酒店战略实施
- D. 酒店战略控制
- E. 酒店战略评价

15. 按资金的性质,酒店资金可分为()。

- A. 内部资金
- B. 权益资金
- C. 负债资金
- D. 短期资金
- E. 长期资金

三、判断题（在你认为正确的题目前面的括号内打“√”，在你认为错误的题目前面的括号内打“×”。每小题2分，共20分）

()

)16. 酒店产品是指宾客或社会大众所感受到的、酒店提供的能够满足其需要的场
所、设施、有形产品和无形服务的使用价值的总和。

()

)17.“酒店”一词源于德国,原指贵族在乡间招待贵宾的别墅。后来,英、美等国也
沿用了这一名称来泛指所有商业性的住宿设施。

()

)18. 酒店生产因为采用“原材料—产品—销售”这一基本模式,所以酒店产品的主
要内容是销售实物。

()19. 酒店信息化发展的总体趋势有电子商务、智能化创新、个性化服务。

()

)20. 现代酒店信息系统不包括办公自动化系统、酒店预订系统和酒店决策支持系
统等。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/646102151050010051>