

课程名称：《客户经理营销礼仪》

主讲：燕晓松老师 3-6 课时

课程大纲/要点：

壹、营销礼仪的重要性

- 1、第一印象

贰、营销礼仪的内容

- 1、微笑标准
- 2、着装原则（TPO）

- 3、“站”与“坐”

- 4、行姿礼仪

乘车的学问

- 5、电梯礼仪

- 6、介绍顺序

- 7、握手

- 8、递送名片的原则

- 9、餐桌上不宜的话题

- 10、打电话的礼仪

- 11、接电话的礼仪

- 12、打手机的礼仪

- 13、基本称呼及礼貌用语

- 14、坚持“六不问”原则

