

# 礼商新格局——高端商务礼仪提升影响力

## 课程背景：

在数字时代的商业环境下，企业要保证可持续的长远发展，应对未来的不确定性，就必须拥有一支高素质高潜力的人才梯队。提高企业员工素质，激发员工潜能，不仅有利于提高企业员工责任心和忠诚度，同时也有助于提升员工自驱力。

商务礼仪是一个人内在修养和素质的外在表现，优秀的内在素养与外在呈现是一场由内而外的修炼。在修炼的过程中，商务礼仪有助于提高个人的自身修养、改善人际关系，提升个人影响力。同时还可以塑造企业形象，提高顾客满意度和美誉度，并能最终达到提升企业品牌力。

一个企业要具备引领企业走向未来的力量，就要具备一支高素质高潜能的顶尖人才梯队，就需要依靠高素质的人才和理念这样的软实力。个人的竞争力提升，就是企业竞争力的提升。

## 课程目标：

- 洞悉数字经济时代下领导者的挑战与企业画像
- 一场由内而外的商务礼仪修炼，开阔学员商业视野，提升领导者影响力
- 实现自我察觉，激发学员潜能，提升学员敬业度与内驱力
- 塑造学员个人影响力与领导力，进而提升企业的公众力，提升企业社会竞争力

**课程时间：**2天，6小时/天

**课程对象：**企业中高层管理人员

**课程方式：**分组破冰，角色扮演，视频教学，现场演练，案例分析，现场讨论

## 课程大纲

### 第一讲：数字经济时代的商业视野——高度竞争下的领导者影响力新洞察 建组破冰

1. 即将到来的数字经济时代的特性
2. 今天的企业可能面临的商业危机
3. 哪些时代改变给领导者带来了挑战
4. 高竞争时代下的领导者的企业画像
5. 组织行为下的企业领导者影响力

### 第二讲：礼仪文化素养修炼——助力领导者影响力提升的有效砝码

案例：体面的假期

1. 行为心理学的RMB模型
2. 礼文化核心模型
3. 行为风格认知礼学行为
4. 冰山模型礼学行为法则
5. 礼仪素养与影响力的关系
6. 全球化语境下商务礼仪的发展趋势

### 第三讲：商务形象修炼——打造成功人士的品牌印记

案例：马云的角色变化；奥巴马的西服

互动：微笑礼仪操

#### 一、如何打造自己的商务形象印记

1. 成功人士的角色构建——人设

2. 职业形象的三维塑造
3. 第一印象管理 55387 定律

## 二、您的商务形象是个人品牌，是经济效益

### 1. 恰当的仪容礼仪让您自然而高贵

- 1) 仪容整洁
- 2) 成功男士仪容规范
- 3) 魅力女士仪容规范
- 4) 魅力女士的“妆”容

### 2. 如何穿着打扮才能彰显您的气质与气场

- 1) “扬长避短”的穿衣法则
- 2) TPOR 原则
- 3) 区分场合的角色转换

### 4) 成功男士商务着装礼仪

- a 三色原则
- b 三一定律
- c 三个禁忌
- d 成功男士的必备战袍——西装
- e 不同身材的西装款式搭配
- f 马甲的修饰奥秘
- g 体现品味与地位的衬衣
- h 领带的秘密

### 5) 魅力女性成功着装礼仪

- a 如何穿搭职业套装彰显您的气质
  - b 讲究的宴会着装体现您的修养
  - c 匹配风格的商务休闲装
  - d 时尚与前卫的元素：饰品/鞋/包
6. 商务着装的禁忌

## 第四讲：行为仪态礼仪——优雅的行姿展现您的职业风度与魅力

案例：默克尔的标志

### 行姿训练

#### 1. 表情礼仪

- 1) 面对不同的场合，不同的情况，如何用微笑面对
- 2) 眼神流露出来的奥秘
2. 自然大方的手势礼仪
3. 文雅而端庄的坐姿礼仪

#### 4. 站姿礼仪

- 1) 展现男性风度的站姿
- 2) 展现女性魅力的优美站姿
5. 静态的蹲姿礼仪
6. 体现风度与活力的行姿礼仪

## 第五讲：商务交往场景礼仪——微小的细节改变，成就您持续且深远的影响力

案例讨论：用心的秘书

### 一、高效的商务拜访

1. 提前预约拜访时间

2. 确认拜访目的及议程
3. 拜访前交流事宜的注意事项

#### **4. 商务会面礼仪**

- 1) 如何通过握手方式提升初见的信赖感
- 2) 如何介绍客户与上级领导认识？
- 3) 递送名片的顺序
5. 商务拜访过程中的礼仪细节

#### **二、商务出行、商务会议的位次礼仪**

1. 接待次序礼仪
2. 商务会客洽谈位次
2. 轿车出行的乘车次序
3. 用餐位次礼仪
4. 乘坐电梯的顺序

#### **三、商务宴请礼仪**

1. “饭局”的意义
2. 商务宴请时，如何点菜，谁来点菜？
3. 商务用餐的话题格调
4. 敬酒礼仪

#### **四、馈赠礼仪**

### **第六讲：商务沟通礼仪与技巧——解码沟通底层逻辑，提升影响力**

课堂讨论：我被打败了

案例分析：与时俱进的称呼

#### **一、人际沟通效应**

1. 首应效应
2. 近因效应

#### **二、马斯洛需求层次揭示的秘密**

#### **三、与人沟通的底层逻辑**

#### **四、如何设身处地倾听**

1. 倾听的五大层次
2. 聆听的要素
3. 有效的倾听技能

#### **五、解码肢体语言**

#### **六、通讯沟通技巧**

1. 如何使用手机增进感情？
2. 微信，让世界了解你
3. 如何用一封邮件让上级/客户认可你

#### **七、打造共情力提升影响力**

1. 共情力技巧模型
2. 善用亲和力
3. 改善语言模式