

# 国际商务待客礼仪与对应习惯



一.训练题目：国际商务待客礼仪与对应习惯

二.课程时数：6小时

三.参加人员：

四.课程大纲：

## 壹. 海外部营业人员应有的知识

(一).国际商务待客对应分析

- 当我们走向国际化（患不知而非患不能）
- 现今国际商务待客侧重点与往昔有很大差别
  - 待客对应我们其实不缺什么
  - 待客对应我们到底缺什么
- 现今国际商务对应侧重点又在何处
- 当乾隆第一次碰到大英帝国的贸易使节
- 好的开始是成功的一半（让客人对你印象深刻）

(一).现在成功的国际商务待客礼仪要考虑的因素

- 价值观差异性的比较分析
- 沟通方式差异的比较分析
- 跨文化对应接触差异的比较分析
- 生活习俗上差异的比较分析
- 让国际客户对你的接待印象深刻的小技巧

## 贰. 国际商务待客必备的通用礼仪

(一).国际商务接触整体仪容的重点（外国人眼中的观点）

(二).国际商务接待的通用技巧（与国内接待大有不同）

- 介绍、握手、见面、名片、递交技巧
- 国际商务室内接待礼仪的操作重点原则
- 国际商务室外接待礼仪的操作重点原则
- 国际商务会议的座次安排的操作重点原则
- 如何招待西方客人餐饮的操作重点原则

#### (四).国际商务接洽对应该强调哪些重点

- 洽商服务对应要特别注意些什么

现有与后续衔接行程安排注意事项

#### (五).接待及相处对应该注意的要点总结

#### (六).国际参展商务对应注意事项（血泪学费中老手与萌新对应客户的分别）

以下均为太多的学费得到的经验血泪教训（国外性展览与广交会分开处理原则）

- 广交会利与弊（水能覆舟）（最致命的血泪的教训 1）
  - 利层面分析
  - 弊层面分析
- 如何与国际客户开始接触对应
- 分清楚国外展览与看展览的客人类型（最致命的血泪的教训 2）
  - 不要看见买主上门看就高兴（最致命的血泪的教训 3）
  - 注意报价需依客户类型而作分类（最致命的血泪的教训 4）
  - 秘密商品安排隔间与其它商品隔开（最致命的血泪的教训 5）
  - 有时看展客人不重要，参展客人更重要（最致命的血泪的教训 6）
  - 注意国际行业广告与宣传媒体的摊位（最致命的血泪的教训 7）
- 展览前后的区域客户拜访
  - 相关行业的摊位信息与挖掘构思
  - 注意国际大展提前报名作业
  - 展览摊位布置可向会场报展时租用
  - 制作携带模块式喷绘

●注意专利权与技术搜集

●请勿合并摊位参展

### 叁. 国际商务对应该注意的跨文化细节与人文习性

#### (一).国际商务对应跨文化接触

记住因民族文化不同要调整否则企业会吃大亏

#### (二).美加地区客户对应需注意的文化特质（了解地区特点与对应方式）

美加地区客户对应的实战经验

#### (三).欧洲地区客户对应需注意的文化特质（了解地区特点与对应方式）

法德英地区客户对应的实战经验

#### (四).日本地区客户对应需注意的文化特质（了解地区特点与对应方式）

日本地区客户对应的实战经验

#### (五).中东地区客户对应需注意的文化特质（了解地区特点与对应方式）

中东地区地区客户对应的实战经验