

---

# 《国际化涉外商务礼仪》

## 课程介绍：

《国际化涉外商务礼仪》是一门操作性极强的课程，旨在为中国企业及其从业人员提供较为系统的、实用的国际礼仪规则、规范和技巧，通过介绍涉外礼仪的基本原则、规范和知识技能，帮助人们树立良好的企业形象和个人形象，减少失误和误会，从而赢得更多的商机和信任，取得事业的更大成功。

## 课程特色：

- 结合国际视野回眸中国企业商务礼仪场景；
- 精炼中国企业在国外项目的实战案例（经验与教训）；
- 情景模拟国际场景中角色动态。

## 课程收益：

- 展现中国企业职业化形象与国际化风采；
- 掌握涉外礼仪中各国的文化、民俗、宗教与禁忌；
- 运用国际惯例、呈现国民魅力、赢得更多商机；
- 提升涉外活动中商务交往的综合实力；
- 塑造中国职业人品牌竞争力。

课程时间：1天/6小时

课程人数：30人以内为佳

培训形式：视听赏析、情景模拟、案例解析、分组研讨、现场答疑。

## 课程内容：

前言：国际商务礼仪的重要性

### 一、涉外国家“习俗魅力”提升----领略不一样的风土人情

#### 1、美洲国家礼仪习俗

- 1) 美国文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 2) 哥伦比亚文化、民俗、宗教、饮食与禁忌

#### 2、欧洲国家礼仪习俗

- 1) 英国文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 2) 法国文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 3) 德国文化、民俗、宗教、饮食与禁忌

#### 3、非洲国家礼仪习俗

- 1) 尼日利亚文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 2) 苏丹文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 3) 赞比亚文化、民俗、宗教、饮食与禁忌

#### 4、亚洲国家礼仪习俗

- 1) 日本文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
  - 2) 柬埔寨文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
  - 3) 巴基斯坦文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
-

---

## 5、中东国家礼仪习俗

- 1) 伊朗文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 2) 土耳其文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 3) 叙利亚文化、民俗、宗教、饮食与禁忌

## 二、涉外商务“形象魅力”提升----塑造独一无二的风格

### 1、形象的概念

### 2、形象风格

### 3、色彩分析及部分学员现场诊断

### 4、款式与脸型、体型、性格的关系

### 5、五大款式风格

- 1) “古典型”人的形象特点及适合的服装款式与配饰
  - a) “古典型”人的形象特征
  - b) “古典型”人的公务服、休闲服、礼服款式
  - c) “古典型”人的配饰款式（包、鞋、项链等）
- 2) “自然型”人的形象特点及适合的服装款式与配饰
  - a) “自然型”人的形象特征
  - b) “自然型”人的公务服、休闲服、礼服款式
  - c) “自然型”人的配饰款式（包、鞋、项链等）
- 3) “浪漫型”人的形象特点及适合的服装款式与配饰
  - a) “浪漫型”人的形象特征
  - b) “浪漫型”人的公务服、休闲服、礼服款式
  - c) “浪漫型”人的配饰款式（包、鞋、项链等）
- 4) “艺术型”人的形象特点及适合的服装款式与配饰
  - a) “艺术型”人的形象特征
  - b) “艺术型”人的公务服、休闲服、礼服款式
  - c) “艺术型”人的配饰款式（包、鞋、项链等）
- 5) “优雅型”人的形象特点及适合的服装款式与配饰（女士）
  - a) “优雅型”人的形象特征
  - b) “优雅型”人的公务服、休闲服、礼服款式
  - c) “优雅型”人的配饰款式（包、鞋、项链等）
- 6) “俊酷型”人的形象特点及适合的服装款式与配饰（男士）
  - a) “俊酷型”人的形象特征
  - b) “俊酷型”人的公务服、休闲服、礼服款式
  - c) “俊酷型”人的配饰款式（包、鞋、饰品等）

## 三、涉外商务“举止魅力”提升----行为是第一张名片

### 1、客户关系是一把双刃剑

- 1) 尊重为先
  - 2) 信任是尊重的基础
-

- 
- 2、与客户沟通中的人际关系
    - 1) 做到换位思考
    - 2) 投其所好式沟通思路
    - 3) 运用灵活性化解冲突
  - 3、商务活动前的准备工作
    - 1) 活动场地的熟悉
    - 2) 客户资料的话题准备
    - 3) 活动现场的应急方案
  - 4、商务活动中迎接礼仪——掌握火候最关键
    - 1) 迎接的身份对等原则
    - 2) 迎接的“先来”原则
  - 5、商务见面问候礼——这三到五秒钟体现热情、可信赖度与性格
    - 1) 握手礼的要领
    - 2) 握手礼的禁忌
  - 6、商务介绍礼仪——记忆从介绍的那一刻开始
    - 1) 自我介绍的三要素
    - 2) 为他人做介绍的技巧
  - 7、商务活动引领陪同、电梯、楼梯、偶遇礼仪
  - 8、商务活动接待的座次礼仪——让合适的人坐在合适的位置
    - 1) 相对式房间的待客座次
    - 2) 并列式房间的待客座次
    - 3) 社交会场待客座位
    - 4) 集体合影座次
  - 9、商务活动送别礼仪——虎头豹尾的收官之笔
    - 1) 送别客人的方式
    - 2) 送别的“后走”原则
    - 3) 乘坐汽车的座次
  - 10、商务活动结束后总结与回访礼仪
    - 1) 活动总结
    - 2) 电话回访

#### 四、涉外商务“宴请魅力”提升----餐桌上的哲学

- 1、商务活动餐饮礼仪
    - 1) 冷餐会礼仪
    - 2) 冷餐会座次礼仪
    - 3) 西餐的座次原则
    - 4) 西餐的正确吃法及餐具的摆放
    - 5) 正式西餐“七”道菜
    - 6) 红酒的饮用与鉴赏常识
-

---

## 2、商务活动餐饮谈资

- 1) 正能量事实新闻回顾
- 2) 健康养生话题置入
- 3) 品位修养文化研讨

**谢谢您的浏览与惠存，顺祝一切顺利!**

---