



销售人员送礼技巧

课程背景

中国自古就是礼仪之邦，传统上很注重礼尚往来。有“礼”走遍天下！无“礼”寸步难行！你想让你的礼物在众多礼物中脱颖而出吗？课程从现阶段送礼的情景出发，分别阐述有关送礼的方方面面。

课程目标

- 掌握送礼技巧
- 提升送礼艺术
- 改善你的人际关系

课程对象

销售人员

课程时间

2天

课程方式

授课 40%（互动引导）+小组练习 20%+现场模拟演练 40%

课程大纲

课程导入：有“礼”走遍天下

第一部分 送礼要懂的基本常识

- 为什么一定要送礼？
 - 礼物能够拉近感情
 - 送礼让社交更顺利
 - 用礼物增强自身形象
 - 礼品是人品的延续
 - “送礼”是一种交际艺术
 - 办事需重“礼”节
 - 送礼是维系情感最有效的方式
- 不可不知的送礼常识
 - 送礼是一门很有讲究的学问
 - 健康送礼，才能创造和谐关系
 - 送礼的特点
 - 送礼前的筹划
 - 赠送礼品的场合和时机
 - 如何受礼和答谢
 - 送礼要尊重受礼者的风俗习惯
 - 赠送礼物的禁忌
 - 通晓各类礼物所代表的不同含义



- 误犯礼金数目上的禁忌

第二部分 送礼要懂心理学

• 送礼要送到位

- 送礼要与对方贴心
- 送礼的玲珑心
- 摆脱“送礼焦虑症”
- 给送礼一个好理由
- 送喜欢之礼
- 礼物轻重得当
- 送礼也要“对症下药”
- 精选礼品的附属物
- 化平凡为惊奇
- 别忘了说说“客套话”

• 有“礼”更要有礼有节

- 送礼要符合时代的需求
- 送礼时动机要明确
- 送礼语言要得体
- 送礼间隔适宜
- 把握送礼的尺度
- 花革传情勿乱用
- 女性礼品多上心
- 关系密切的人礼物要私下送

• 礼物是拉近关系的纽带

- 礼品价值高低，取决于双方的意图
- 给客户送礼要摸清他的心理
- 巧用小礼物征服意中人
- 有事送礼更有利
- 一生二熟“礼做媒”
- “舍不得孩子套不着狼”，重礼才能请动人

• 投桃报李的智慧

- 人在困难时，接受少量的资助会觉得格外感激
- 道谢致歉礼物不能少
- 将心比心送人情
- 拿人钱财，与人消灾
- “爱”也是一种礼物
- 送些个性化的礼品更显心意

第三部分 各种情境下的送礼窍门

• 用礼物打造你的人脉

- 出差归来，送什么礼物
- 旅游归来，送什么礼物



- 新婚燕尔，送什么礼物
- 他人晋升，送什么礼物
- **重要日子的送礼技巧**
 - 如何馈赠春节礼物
 - 如何馈赠端午节和中秋节礼物
 - 如何馈赠情人节礼物
 - 如何馈赠“庆开张”礼物
 - 如何馈赠“母亲节”礼物
 - 如何馈赠“父亲节”礼物
 - 如何馈赠生日寿诞礼物
 - 如何馈赠结婚礼物
 - 如何馈赠生子礼物
 - 如何馈赠“探病慰问”礼物
 - 如何馈赠“乔迁之喜”礼物
 - 如何馈赠“丧失殡葬”礼物
 - 如何馈赠“送行离别”礼物
- **不同对象礼物的送礼技巧**
 - 送给孩子的礼物选择与包装
 - 送给长辈的礼物选择与包装
 - 送给男性的礼物选择与包装
 - 送给女性的礼物选择与包装
 - 送给领导的礼物选择与包装
- **活学活用馈赠法则**
 - “醉翁之意”法则
 - “借花献佛”法则
 - “暗度陈仓”法则
 - “移花接木”法则
 - “借路搭桥”法则
 - “锦上添花”法则
 - “雪中送炭”法则
 - “以借代送”法则

第四部分 送礼技巧培训总结

(全文完)