

# 销售人员的商务宴请礼仪

主讲：郭粉

## 【课程背景】

餐饮是一种常见的社交活动，中国餐饮文化很丰富，中国人热情好客，很讲究餐饮礼仪。从事商务活动，必然要参加各种宴会或聚餐，不同地方不同形式的宴会都会有不同的礼仪规范；越是正式高级的宴会，礼仪规范越是严格。

## 【课程收益】

- 梳理营销人员的专业形象。
- 掌握宴请礼仪的要求。
- 掌握商务宴请接待礼仪规范。
- 掌握商务宴请点菜、点酒、座次、离席等常用礼仪要求。
- 掌握商务宴请整体礼仪规范，提升个人修养，体现个人魅力。

【课程对象】销售人员、商务人士

【课程时长】1天

## 【课程大纲】

### 第一讲：商务宴请与营销事业成功

一、商务宴请的目的和作用

二、商务宴请的特点

三、商务宴请的原则

1. 4M 原则

- Menu 精美的菜单
- Mood 迷人的气氛
- Music 动人的音乐
- Manners 优雅的礼节

2. 适量原则

在餐饮活动中，不论是活动的规模、参与的人数、用餐的档次，还是餐饮的具体数量，都应满足需要，量力而行

### 第二讲：商务宴请形式的选择

1. 宴会

2. 招待会

3. 茶会

4. 工作餐

5. 自助餐

### 第三讲：商务宴请订餐的流程

一、确定宴请时间

1. 考虑双方的方便

2. 避开节假日

3. 避开禁忌日

二、宴请地点的选择

1. 环境优雅

2. 设施齐全

- 3.服务优良
- 4.菜肴美味
- 三、选择桌位
- 四、订餐注意事项

#### **第四讲：商务宴请邀约**

- 一、邀请的礼仪
    - 1.口头要求
    - 2.书面邀请
  - 二、应邀的礼仪
- 如何在应对要约中显示修养

#### **第五讲：宴请接待技巧及礼仪**

- 1.在称呼上显示自身的修养
- 2.常见的称呼错误与禁忌
- 3.自我介绍的六个原则
- 4.介绍他人的礼仪常识
- 5.如何做好集体介绍
- 6.用手心传达好问候与致意
- 7.握手时别犯错误
- 8.用好名片这张“联谊卡”
- 9.巧用寒暄，拉近距离
- 10.不同类别客户的接待技巧（民企、国企、外企客户）
- 11、宴请座次礼仪:桌次的顺序/座位的礼仪

#### **第六讲：点菜如同“点秋香”，摸清主角的饮食喜好**

- 1.要充分考虑宴请对象的差别
- 2.点菜的基本原则
- 3.巧用点菜的向导——菜单
- 4.“场面人儿”必知的点菜技巧
- 5.中餐宴席酒水的选择