

《全球一体化--涉外国家商务礼仪与文化遗产》

课程介绍：

自从有了国家，也就出现了相应的礼仪。不论是古希腊、古罗马、古印度还是古埃及，都形成了具有民族特点的礼仪。由于国家的产生，也就有了国与国的交往。国际交往也需要有一定的规范与准则，于是就产生了国际商务礼仪。在长期的国际交往的过程中，已经形成了许多国家间通行的国际规则，现代国际商务礼仪正是历史上国际礼仪的传承与发展。

《全球一体化--涉外国家商务礼仪与文化遗产》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：2天/（6小时/天）

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 “一带一路”国家商务礼仪与习俗魅力----中国企业国际项目案例（任选5国重点讲解）

1. “东亚与东盟10国”商务礼仪与习俗魅力

（东亚：蒙古国，东盟：新加坡、马来西亚、印度尼西亚、缅甸、泰国、老挝、柬埔寨、越南、文莱、菲律宾）

- 1) 东亚国家文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 2) 中国企业驻东亚国家合作项目经验与教训

2. “西亚18国”商务礼仪与习俗魅力

（伊朗、伊拉克、土耳其、叙利亚、约旦、黎巴嫩、以色列、巴勒斯坦、沙特阿拉伯、也门、阿曼、阿联酋、卡塔尔、科威特、巴林、希腊、塞浦路斯、埃及的西奈半岛）

- 1) 西亚国家文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 2) 中国企业驻西亚国家合作项目经验与教训

3. “南亚 8 国”商务礼仪与习俗魅力

(印度、巴基斯坦、孟加拉、阿富汗、斯里兰卡、马尔代夫、尼泊尔、不丹)

- 1) 南亚国家文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 2) 中国企业驻南亚国家合作项目经验与教训

4. “中亚 5 国”商务礼仪与习俗魅力

(哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、土库曼斯坦、塔吉克斯坦、吉尔吉斯斯坦)

- 1) 中亚国家文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 2) 中国企业驻中亚国家合作项目经验与教训

5. “独联体 7 国”商务礼仪与习俗魅力

(俄罗斯、乌克兰、白俄罗斯、格鲁吉亚、阿塞拜疆、亚美尼亚、摩尔多瓦)

- 1) 独联体国家文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 2) 中国企业驻独联体国家合作项目经验与教训

6. “中东欧 16 国”商务礼仪与习俗魅力

(波兰、立陶宛、爱沙尼亚、拉脱维亚、捷克、斯洛伐克、匈牙利、斯洛文尼亚、克罗地亚、波黑、黑山、塞尔维亚、阿尔巴尼亚、罗马尼亚、保加利亚、马其顿)

- 1) 中东欧国家文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 2) 中国企业驻中东欧国家合作项目经验与教训

二 “其他涉外国家”商务礼仪与习俗魅力----领略不一样的风土人情

1、美洲国家礼仪习俗

- 1) 北美国家文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 2) 南美国家文化、民俗、宗教、饮食与禁忌

2、欧洲国家礼仪习俗

- 1) 东欧国家文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 2) 西欧国家文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 3) 南欧国家文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 4) 北欧国家文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 5) 中欧国家文化、民俗、宗教、饮食与禁忌

3、非洲国家礼仪习俗

- 1) 东非国家文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 2) 西非国家文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 3) 南非国家文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 4) 北非国家文化、民俗、宗教、饮食与禁忌
- 5) 中非国家文化、民俗、宗教、饮食与禁忌

三 “国际商务形象魅力”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)

四 “国际商务举止魅力”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

五 “国际商务宴请魅力”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

感谢您的浏览与惠存，顺祝一切顺利!