

商务礼仪·礼迎人生·仪路前行

【课程背景】：

现代市场竞争除了产品竞争外，更体现在形象竞争。个人讲究礼仪，就会在众人面前树立良好的个人形象。企业的成员讲究礼仪，就会为自己的企业树立良好的形象。一个具有良好信誉和形象的公司或企业，就容易获得社会各方的信任和支持，就可在激烈的竞争中处于不败之地。所以，商务人员学好礼仪，既是个人和企业良好素质的体现，也是树立和巩固企业良好形象的需要。

【授课时长】：0.5-3天（根据企业需求做课程设计）

【课程大纲】

壹：商务活动“首轮效应”-成长篇

第一模块:商务活动礼仪相彰

商务礼仪与时俱进

真正理解商务礼仪价值

商务活动有礼有仪

心理学效应与商务影响力

商务礼仪运用之三规范

精准定位商务礼仪

第二模块:塑造得体商务形象

与心理学有关的形象知识

商务形象确保传递准确信息

与行业密切相关的形象规则

科学评估商务形象标准

商务场合着装四项原则

一个经典案例的启示

从头开始“仪容礼仪”

男士得体商务形象塑造

新时代优雅男士形象

男士着装配饰定律

职业女性着装原则

女士得体商务形象塑造

新时代优雅女士形象

三种场合下的着装规范

商务形象“五应”法则

形象调查实验的经典启示

第三模块:商务举止深谙礼节

自信微笑呈现商务魅力

友善目光呈现商务素养

商务场合站姿礼仪

商务场合坐姿礼仪

商务场合手势礼仪

商务场合引导礼仪

商务场合行走礼仪

商务场合递接礼仪

商务场合持拿礼仪

商务举止场景化运用“商务演说”

商务举止场景化运用“商务交流”

贰：游刃有余“定势效应”-应用篇

第一模块:商务活动礼仪

称呼礼仪之“一要素五规范”

问候礼仪之“四项原则”

寒暄礼仪之“四优先两禁忌”

致意礼仪之“七种方式全知道”

座次礼仪之“四规范三场景”

握手礼仪之“三优先两主动五步曲”

名片礼仪之“三呈现五步骤”

介绍礼仪之“三方式两规范四要素”

登台礼仪之“自信法则三三三”

发言礼仪之“五模块精准呈现”

乘车礼仪之“四项原则全把握”

商务活动之“言行举止面面观”

第二模块:商务接待礼仪

商务接待热情迎接礼仪

商务接待邀请入座礼仪

商务接待周到奉茶礼仪

商务接待融洽沟通礼仪

商务接待有效倾听礼仪

商务接待得体回应礼仪

商务活动友好送别礼仪

未预约之接待礼仪三要素

第三模块:商务拜访礼仪

商务拜访提前预约礼仪

商务拜访精心准备礼仪

商务拜访得体礼物礼仪

商务拜访遵守时间礼仪

商务拜访言谈举止礼仪

商务拜访结束礼仪

第四模块:优雅得体中餐礼仪

商务用餐邀约礼仪

商务用餐迎接礼仪

商务用餐座次礼仪

商务用餐点菜礼仪

商务用餐餐具礼仪

商务用餐餐桌礼仪

商务用餐饮酒礼仪

商务用餐沟通礼仪

商务用餐结束礼仪