

中国式应酬—— 商务宴请礼仪与商务应酬能力 主讲：曹燕欣

前言：

商务宴请与商务应酬，并不是什么形式主义，并不是只有虚伪、利益和交易。

作为职业人士，学习基本的宴请礼仪，掌握商务应酬的技巧，将会帮助我们更好的获得商务机会，拓展人际关系，达成职业目标。

本课程带给你的是

- 建立对商务宴请与商务应酬的积极认知——商务酒局并不是没有意义的存在
- 掌握商务宴请的设计原则与技巧——商务宴请心思大于价格
- 学习商务宴请中必备礼仪礼节——餐桌上，你在看别人，别人也在看你
- 学习商务宴请中的应酬技巧与能力——通过商务宴请去达成工作目的，而不是胡吃海塞
- 培养受人尊敬的商务应酬品质，提升交际质量——酒局上的情商、智商与人格魅力

课程时长：1-2 天

学习人员：有商务应酬需要的职业人士

授课形式：

传统：视频、案例、小组讨论，辅导、咨询、

独特：探讨与碰撞，开放式交流与对话，教与学平等理念

第一单元：商务宴请可以不喜欢，但不能不会——正确看待商务宴请的作用与目的

讨论：为什么商务交往中一定会有商务宴请（商务酒局）

- 1：商务宴请不等于歪风邪气——宴请是人际交往中的重要形式
- 2：商务宴请在商务合作中的作用与意义——大事小情，全离不开吃

第二单元：商务宴请，不是吃的贵就好——巧用心思，设计让客户留下深刻印象的宴请



- 1: 商务宴请的设计与筹备——明确目的, 客户调研, 设计方式, 选择地点, 选择陪席人员
- 2: 重要宴请先看后验——看什么, 验什么 (要点与注程)
- 3: 商务宴请前必须做好三件事——核对出席人员, 合礼安排座次, 确认菜单及酒水
 - 不同形式的宴请, 不同的座次安排
 - 高规格宴请菜单与菜品的设计

第三单元: 从入席到终席, 礼仪无处不在——商务宴请中的入席之礼

- 1、商务宴请中的迎接之礼——主人先到, 主人恭候, 重要事项专人引领
 - 衣冠端正, 举止得体, 大方有礼
- 3: 商务宴请中的入座与入席——主人与主宾, 副陪与次宾, 人多人少都要有秩序, 合规矩
- 4: 商务酒局中的介绍之礼——主人主动引荐, 介绍语不可少
 - 酒局中的自我介绍
 - 被介绍人的基本礼仪
 - 区分酒局中的介绍与正式工作场合中的介绍
- 5: 商务酒局中的名片与微信之礼——名片是第一选择, 添加微信要礼貌
- 6: 商务酒局中的角色区分与礼仪——主陪就是主帅, 承担掌控全局的责任
 - 副陪必不可少, 紧跟主陪全力配合
 - 主陪副陪副副陪, 各司其职, 紧密配合
 - 主客双方都有礼, 才能是体面的饭局

第四单元: 商务宴请, 礼仪无处不在——餐桌上的基本规矩与礼仪

- 1: 商务宴请, 吃好, 喝好是基本目的——商务宴请如何点菜与点酒 (现场练习)
 - 谁点菜、点什么、怎么点
 - 菜系的了解, 菜与菜的搭配, 点菜的基本规矩、点菜方式透露你的为人
 - 高品质的点菜风格 (高价值群体吃什么怎么吃)
 - 谁点酒, 点什么, 怎么点
 - 宴请用酒的讲究、酒与人的关系, 不同人不同酒
 - 餐前饮与餐后饮的选择
- 2: 商务交往与商务宴请中的茶水之礼——中国人的宴请上, 既要有酒, 更要有茶
 - 酒是热烈的, 茶是宁静的
 - 日常待客用什么茶, 商务宴请中如何选择茶水
 - 中国茶文化与饮茶之礼
- 3: 红酒与白酒的鉴赏——喝酒, 饮酒, 品酒, 方式不一样, 格调不一样
 - 酒的基本常识 (种类、特点、工艺)
 - 如何品酒 (红酒的品鉴与白酒的品味)
 - 入目, 入口, 入喉, 入心
 - 哪类人爱红酒, 哪类人爱白酒
 - 红酒与菜的搭配, 白酒与菜的搭配
 - 饮红酒的礼仪、喝白酒的礼仪
- 4: 商务宴请不是吃饱就好——餐桌规矩不能坏



- 谁开菜，谁开酒，怎么开（开酒辞的重要性）
 - 什么是请菜不劝菜，请菜是艺术，请菜有讲究
 - 不会请菜，功劳减半
 - 谁来倒酒，如何倒酒，谁来倒茶，如何倒茶

5：商务宴请中的必备礼仪——餐具的使用要求与使用礼仪

- 桌碗筷勺等餐具的正确使用与使用禁忌
- 不同地区有不同的餐桌规矩，不同食物有不同的食用方式
 - 你的吃相才是你真正的身份

第五单元：交际才是商务酒局的核心目的——商务宴请中的敬酒礼仪与交际能力

1：无酒不成席——商务宴请中的饮酒与敬酒之礼

- 如何敬酒，敬酒的规矩，敬酒的顺序
- 会喝不如会说，敬酒辞的作用大于你的酒量
- 敬领导说什么，敬客户说什么，敬女士说什么
 - 敬酒不只是喝到位，更要借机展现你的才华与实力
 - 目的成不成，一半在敬酒
 - 不同地区不同的酒文化（本段可以根据需求定制）
 - 喝酒方式与为人

2：能喝不如会说——商务应酬中的谈资与交流

- 商务应酬聊什么，不聊什么，怎么聊
- 酒桌上的话头与话题（谈资）
 - 中国人的酒局，聊天是灵魂，感情喝出来的，信任是聊出来的

3：高情商的酒桌表达与沟通——多听，会夸，紧跟，会接、问要有边界，捧要有内涵，吹要有分寸，禁忌不可碰

- 观察客户风格，投其所好、夸人的技巧
- 把握时机，不同阶段聊不同话题
- 如何破冰，如何接话，如何转换话题，如何提问不让人反感和排斥，如何赞美
- 喝的再欢，聊的再开，别忘了目的

4：商务酒局中的情商力——酒桌上的察言与观色

- 如何通过酒桌表现辨别客户
- 如何通过聊天获取客户方的真实信息与意图
- 如何观察客户的喜好与风格
- 如何判断客户吃的是满意还是不满意
- 如何观察客户团队成员之间的关系

5：酒量不行，情商来凑——做好餐桌上的服务员，催菜、续茶，倒酒，结帐等事项的巧妙处理

- 做好团队的善后工作

6：商务宴请中的终席之礼——什么时间结束宴席，谁来决定宴请结束

- 酒足饭饱后直接走人吗
- 尾戏才是大戏，切莫忽视送客这一步

第六单元：商务应酬，无酒不行，但饮酒过度也不行——企业商务宴请的原则与管理

- 1、商务宴请中的饮酒原则——礼到，情到，安全，适度，倡导协作，倡导健康的商务酒局
 - 对外以目的为主，对内以安全为重
- 2：商务宴请中的饮酒禁忌——将酒桌当成展现权力的平台，酒后违法乱纪，酒后“三失”



用禮儀助你成為職場精英

3：商务应酬中的红线行为——设置底线，合理评估你的收益与风险

——识别酒桌上的陷阱（你有你的目的，别人有别人的想法，从来没有单一的局）

——任何时候，保留对法律，人伦，道德的敬畏心

4：职业人如何做到安全饮酒——安全是商务酒局的底线

——酒量低的人，职场新人，职业女性、性格内向的人如何应对酒局

——面对强势甲方或权势一方，如何既不得罪人又能兼顾工作任务的完成

(燕欣老师所有课程均为原创，享受原创版权保护，课程纲要仅提供给受训客户，同行及培训机构请勿抄袭，违者责任自负)