# 商务礼仪

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-07-02

*商务礼仪（精选12篇）商务礼仪 篇1 作为当代大学生，作为即将走上社会的新一代生力军，是应该很好地掌握一些必需的商务礼仪知识的。近年来，我国高校大学生中与礼仪相悖的行为日益加剧，相当一部分人从温文尔雅的社会精英滑落到被某些文章称之为 丑陋的...*

商务礼仪（精选12篇）

商务礼仪 篇1

作为当代大学生，作为即将走上社会的新一代生力军，是应该很好地掌握一些必需的商务礼仪知识的。近年来，我国高校大学生中与礼仪相悖的行为日益加剧，相当一部分人从温文尔雅的社会精英滑落到被某些文章称之为 丑陋的大学生 ，这一变化令人瞠目，不能不引起我们的深思。

据报载，在人才招聘会上，言谈儒雅、服饰得体、仪表端庄、神态大方、礼仪到位的大学生更能受到用人单位的青睐。也就是说，在市场经济大潮之下，社会对大学生的个人素质提出了更高的标准和更加具体的要求。在就业竞争日趋激烈的背景之下，有必要对大学生商务礼仪加以普及与规范。

普及大学生商务礼仪有助于提高大学生的整体素质。

在我国高等教育大众化的发展进程中，一项极为重要的任务就是要不断提高大学生的整体素质。普及商务礼仪教育，将直接有助于提高大学生的文明素质。具体来说，加强礼仪训练，将促使大学生从一点一滴小事着眼，从检点一举一动自身行为着手，逐步提高其自身修养，有助于维护高校及大学生的整体形象。在社会上，大学生个人形象往往与高校形象划等号，所以大学生对个人形象的维护将直接有助于高校形象的维护，甚至有助于对整个高等教育形象的维护，有助于增进人际沟通。大学生想在今后的工作中有所作为，必须注重人际沟通。

所以，综上可知，商务礼仪对当代大学生素质的提高，良好的职业道德的培养，良好的个人形象的树立，职业生涯规划都有着很大的重要。大学生只有不断学习商务礼仪的基本知识，才能不断提高自身素质，才能适应社会发展的需要，成为一名合格的优秀的大学生。

在这培训上，确确实实学到了很多东西，以前对于礼仪的这个概念很模糊，感觉无非就是懂礼貌，经过罗老师的课可以说绘声绘色手舞足蹈的讲解，颇有种豁然开朗的感觉，不曾想过原来礼仪会有那么多的讲究，不过想来也是，中国本来就是一个礼仪大国，发展至今，礼仪已经蕴涵了中国数千年的文化积淀，可算是中国的一种传统文化了，要想真正学精用精，还是得靠实践啊。不经老师的讲解，还真不知道商务礼仪在工作中那么重要，而且不止工作时实用平时在生活中也同样重要。

轻松灵活的掌握商务礼仪能在工作中做到如鱼得水，不会因为自己的失礼影响到正常的工作，还可以作为人际沟通的一个工具。说是礼仪，其实也可以说是教我们如何与人相处，从一个人的举止习惯怎样看出是怎么一个人，这绝对是一门学问，有些人还真是能够一针见血的看出，我想罗老师应该就是这种，不说绝对，也应该是八九不离十。看来我真是应该好好多多练习,对于说话方面的技巧，也归为礼仪，我完全赞同，不只是在工作上，在生活中，这也是值得学习的，平时的时候也知道自己和别人说话时要感同身受，老师所说遇到事情应先从对方角度出发告诉对方这样一来对方会有什么好处，只是总是不注意得到的效果也就可想而知了。在说话艺术上学会怎样去赞美别人，就象礼仪本质是我心存善意在合适的时候把他用合适的方式转达给对方，多数的时候对方都会转送回来，这样一来我们就形成了良性循环。虽然只学了些皮毛，但我相信只要是出于真诚的赞美，有诚意，一定可以获得预期的效果。

商务礼仪 篇2

[摘 要]大学生在求职面试时除了要努力展示自身的能力、素质和水平外,还要注重面试的礼仪细节才能快速赢得主考官的好感.本文对大学生面试时的一些基本礼仪做了比较详细的介绍,希望可以对大学生面试时起到帮助的作用.

[关 键 词]大学生求职面试礼仪

面试是求职的一个关键环节.大学生在面试时,除了努力展现自身的能力、素质、水平之外,得体的穿着、流利的谈吐、大方的举止,也能提高招聘单位对求职者的良好印象.不少大学生成绩优秀,却在面试中因忽略了一些礼仪细节而使主考官对自己的第一印象打了折扣.因此要想求职成功,必须重视面试过程中的一些基本礼仪.

一、准时入场

守时是一种礼貌,是尊重对方的一种表现.面试都有约定的时间,风雨无阻地准时踏入面试试场,意味着求职者是一个有诚意的、讲究信用的、可靠的人,同时还是一个讲求效率的人,更是一个懂礼貌的人.面试最好是提前一些时间到达面试地点.这样可以稍有时间稳定情绪、调整心态、整理思路并熟悉环境.

二、仪容整洁

得体的装扮,会有助于树立良好的形象,增强自信心,同时,也体现了良好的素养,这是尊重别人的表现,还可以掩盖自身体型的某些缺陷.所以,作为外在形象塑造的重要因素,求职者一定要修整仪容,讲究服饰.

1.服装方面

求职者面试的着装原则是：整洁、大方、线条简洁,必须传递出稳重、可靠、有信心以及仔细认真的形象信息,给人以干净利落、有专业精神的良好印象.

着装的最高境界是自然协调,面试着装首先要与面试的气氛相一致.值得提出的是：求职者必须针对所要应聘的职位而 装扮 自己.选择服装的关键是看职位要求,这能反映出求职者对所申请职位的理解程度.比如,求职者如果在面试的服装色调上,能巧妙融合所面试公司的标识色彩,那么就会更能取悦主考官.再如,如果所应聘的是管理岗位的工作,那么深蓝色就相当适合,它给人一种稳定感.

不同性别面试着装的设计和要求如下：

(1)男生面试的着装设计和要求

男性求职者服装不需要讲求名牌,只要尺寸合身、风格庄重就可以了.以纯色(黑色除外)或带暗条的深色西服或白色、浅蓝色纯棉长袖衬衣为最佳选择.

男生西装颜色应衣裤统一.裤子除了要与上身西装保持色调一致外,要保留有一定的宽松度,不要太窄,也不要太短,以恰好可以盖住皮鞋的鞋面为好.背带裤、运动裤、牛仔裤无论是什么名牌,都不是正装,不适宜在面试的时候穿着.面试穿长袖衬衫时最好选择式样简单的衬衣.选择式样简单的衬衣,注意领子不要太大,领口、袖口不要太宽,以刚好可以扣上并略有空隙为宜.

领带很重要,花色一定要与西服相配.不要使用领带夹.因为使用领带夹只是亚洲少数国家的习惯,具有很强的地区色彩,并非国际通行的惯例.至于领带的长短,以刚刚盖过腰际皮带扣为好.

绝对不要拒绝穿袜子,袜子一般要和裤子的颜色相接近,要有一定的长度.不应穿白袜子,也不应该穿透明丝袜.

皮鞋的颜色应选择黑色,式样以稳健为好,这与白衬衣、深色西装一样属于最稳重、保险的色调.皮鞋要求黑而不脏、亮而不新.

(2)女生面试的着装设计和要求

女性求职者以简洁合身、质地优良的职业套装为最好,颜色以浅色为佳.要熨平皱纹,扣全纽扣.忌穿过分花哨妖俗、过分鲜艳耀眼或休闲运动式的服装应试.女生的鞋要和服装配套,不要穿鞋跟太高太细的鞋,式样太突兀的长统靴和带扣的鞋也会显得不合时宜.鞋底鞋掌最好选择塑料质地的,金属质地的鞋掌在现场会发出太大响声,效果反而不好.

2.仪容方面

求职者仪容打扮方面的原则是：朴素、自然、大方.

男性求职者不要化妆.饰物除领带外,一般不超出两件.最好不要配戴运动型之类的手表,不要佩戴任何手镯、项链、徽章.男生头发要梳理整齐,最好面试前去洗手间整理一下.头发干净整洁,不要过多使用发胶;发型款式大方,不怪异,头发长短适中,标准的长度是前不覆额,侧不掩耳,后不及领.

女性求职者不必刻意化妆,自然或淡妆即可,以健康、自然为标准,勿以浓妆艳抹的形象出现在面试场所.不要过多喷香水.不要佩戴太多的饰物,也不要佩戴不时吸引人视线的饰物.不要佩戴贵重或花哨的珠宝.面试时,要注意不要让首饰发出声音.女性头发要干净清爽,不能有太多的头饰.不要弄那些倾向性太强或太随意的发型,如 爆炸式 、过于高挽的发髻、不加约束的披肩长发等,这会误导面试人员对你的判断.

男女求职者在面试前都应注意个人卫生方面的问题,如沐浴、刮须、修甲等.

三、举止有礼

1.就座前的举止礼仪要求

(1)步态要稳健

从容而坚定的步态能体现一个人的信心和勇气.步幅不宜过大,身体不可过度摇摆,步速可慢一点.这时应神情自然,保持微笑,看着主持人的眼睛,不可东张西望或面露怯意,甚至不敢抬头.要以友好谦和的表情迎向主考人员.

(2)招呼要热情

必须热情地向在座的主考人员打招呼,切不可一声不吭或只是点头致意就忙着找座位坐下.这只能说明你是个缺乏热情和礼貌的人,甚至会给人留下冷傲的印象.打招呼时一定要称呼主考人员的姓,要是不知道,可以请主考人员重复介绍他们的姓名.

(3)握手要专业

握手作为最重要的一种身体语言,在面试中非常关键.专业化的握手是创造好的第一印象的最佳途径.不少企业把握手作为考察一个应聘者是否专业、自信的依据.最好等主考官先伸出手.握手时伸出的手不能太高,整个手臂呈L型(90度).手心略朝上,以示谦恭,双眼正视对方,握手时的力度适中,所用的力度应与对方一致并传递出坚定的信息,不要使劲摇晃,上下晃动一下就够了.握手应该能够传递出热情友好的信息,要有 感染力 .这期间,必须保持微笑,保持目光接触.握手时用一只手即可,手必须干净、温暖而无汗.(4)坐姿要讲究

在坐下之前一定要站着等待,一定要等主考人员指给你就座的地方方可入座,坐下时应道声 谢谢 .动作应稍慢,身体稍向前倾,面带微笑.这能表明你是一个富有合作精神的人.一般以坐满椅子的三分之二为宜,上身挺直,身体要略向前倾,保持轻松自如的姿势,这样既能表现出对主考人的友善和兴趣,又能表现出你的积极性和竞争性.不要弓着腰,也不要把腰挺得很直,这样反倒会给人留下死板的印象.

2.就座后的举止礼仪要求

面试进行中,求职者礼仪方面的良好表现会极大地赢得主考人员的尊重和注意.

首先,要保持微笑.微笑是友好、谦虚的表示,热情、和蔼的体现,但必须是诚意的、发自内心、自信的微笑,这时,你的微笑便是最积极、有亲和力的体态语言之一,表现出热情、开朗、大方、乐观的精神状态.微笑也是自信的表现,能消除紧张情绪,提升外部形象;能增进与面试主考人员的沟通,改善与面试主考人员的关系.赏心悦目的面部表情,应聘的成功率远高于那些目不斜视、笑不露齿、表情呆板的人.

其次,要保持不卑不亢的态度.记住：面试是一个双向选择的过程.主考人员根据你的表现不断地进行权衡、选择和判断;而你也在了解并有权选择你的应聘单位.既不能因为你是来自名校、热门专业以及拥有优秀的成绩而咄咄逼人,显示出优越感;也不能因为你是求职者而低声下气,以乞求的神情去争取应聘岗位.刚出校门的大学生,很容易走这两个极端,这样,只能引起主考人员的反感,从而严重影响面试效果.对主考人员的尊重是必要的,但要记住：双方是平等的.不卑不亢的态度,体现出来的是自尊与自信,这一点往往能感染主考人员,并赢得尊重,留下好印象.

四、谈吐文明

一个人的言谈,能客观反映其文化素质和内涵修养,面试时求职者的言谈也会折射出其内秀.面试时有礼仪的出色口才对获得成功有极大帮助.

1.谈话时注视对方

在与面试主考人员交谈的时候要注视对方,不要低着头或看别的地方.如果同时有几位主考人员,要照顾到每个人.这样做一是表示对面试主考人员的尊重;二是说话时注视对方也是一种自信的表现;三是能表明应聘者主动与面试主考人员沟通,会给人留下热情开朗、主动进取的印象.

2.交流中注意倾听

良好的交谈是建立在相互都善于倾听的基础上的.在面试过程中,对方提问时,不要左顾右盼,否则主考人会误认为你缺乏诚心和兴趣.更重要的是,倾听是一种很重要的礼节,认真倾听对方的谈话,对对方说的话表示出兴趣,是一个有教养、懂礼仪的人在言谈交流中的应有表现.注意倾听,能充分表示出对面试主考人员的尊重和对其谈话的重视.在面试言谈交流中,目光要注视着面试主考人员,始终面带笑容,谦恭和气,身体微微前倾,适时做出一些如点头、会意的微笑、提出相关问题等反应.切忌随意打断面试主考人员的讲话.

3.注意音量和节奏

面试时,求职者的说话声音不能太小,或太大.要注意讲话节奏,控制语速,要保证面试主考人员能听清楚,听明白.不顾及对方感受,自我一味地滔滔不绝,也是不礼貌的行为.

4.注意讲话的艺术

求职者无论是在介绍、阐述或回答问题,语言都要求准确、概括、简洁,要善于用语言来表现自己,给面试主考人员留下难忘的记忆;要注意语言逻辑,做到层次分明、重点突出;不要用方言、土语和口头语,以免对方难以听懂.当实在不能回答某一问题时,应如实告之,不能含糊其辞或胡吹乱侃.

五、面试结束时的礼仪

不管你已经意识到会有什么样的面试结果,在面试结束退场时都必须保持同样的彬彬有礼.当确定面试结束时,要果断地先站起来,这之前要拿好你的东西,并确保在你站起来之时不会掉得满地都是.不要一边告辞一边匆忙地寻找和收拾你的东西.眼睛要平视主考人,面带微笑,身体前倾,与在场的主考人员一一握手道别(这时的握手持续时间可以长一点),让对方再一次感受到你的热情、爽朗、刚毅、果断和自信.也许正因为在退场一瞬间的优雅表现,主考人才决意录用你.

总之,面试作为一种特殊的社交活动,在礼仪上特别讲究.在面试过程中,一个人在礼仪上的上佳表现,可以反映出其内在的良好素质,使其表现为一个自信自尊受人欢迎的人,并快速赢得主考官的好感,从而增强自身在面试中的竞争力.

商务礼仪 篇3

初次见面，交际双方都希望尽快消除生疏感，缩短相互间的感情距离，建立融洽的关系，同时给对方一个良好的印象。那么，怎样通过交谈才能较好地做到这一点呢?

通过亲戚、老乡关系来拉近距离

由于亲戚老乡这类较为亲密的关系会给人一种温馨的感觉，使交际双方易于建立信任感。特别是突然得知面前的陌生人与自己有某种关系，更有一种惊喜的感觉。故而，若得知与对方有这类关系，寒暄之后，不妨直接讲出，这样很容易拉近两人的距离，使人一见如故。现在许多大学里面，都存在一些老乡会、联谊会等组织，这些老乡会、联谊会就是通过老乡关系把同一地方的学生召集在一块，组织起来。同时也通过老乡会来相互帮助、联络感情、加强交流。从人的心理上来讲，每个人的潜意识中都有一种 排他性 ，对自己的或跟自己有关的事物往往不自觉表现出更多的兴趣和热情;跟自己无关的则有一定的排斥性。因而在交谈中这类关系的点出就使对方意识到两人其实很 近 。这样，无论对方位在你上或你下，都能较好地形成坦诚相谈的气氛，打通初次见面由于生疏造成的心理上的 设防 。毛泽东同志就常用这种 拉关系 的技巧。建国后接见民主人士时，凡是与他有点亲戚关系的，以及通过师生、故友的关系有些瓜葛的，往往是刚一见着面，没出两三句话，他就爽直地和盘托出其间丝丝缕缕的关系，在 我们是一家子 的爽朗笑声中，气氛亲热了许多，使被接见者倍感亲切。

以感谢方式来加强感情

我的一个同学在跟一个高年级学生接触时的头一句话就是： 开学时就是你帮我安置床铺的。 是吗? 那个同学惊喜地说。接着两人的话题就打开了，气氛顿时也热乎了许多。那个高年级同学的确帮过我们许多人，不过开学初人多事杂，他也记不得了。而我这个同学则恰到好处地点出了这些，给对方很大的惊喜，也使两人的关系拉近了一层。一般说来，每个人都对自己无意识中给别人很大的帮助感到高兴。见面时若能不失时机地点出，无疑能引起对方的极大兴趣。因此，初次见到曾帮过自己的人时，不妨当面讲出，一方面向对方表示了谢意，另外无形中也加深了两人的感情。

从对方的外貌谈起

每个人都对自己的相貌或多或少地感兴趣，恰当地从外貌谈起就是一种很不错的交际方式。有个善于交际的朋友在认识一个不喜言谈的新朋友时，很巧妙地把话题引向这个新朋友的相貌上。 你太像我的一个表兄了，刚才差点把你当作他，你们俩都高个头，白净脸，有一种沉稳之气 穿的衣服也太像了，深蓝色的西服 我真有点分不出你们俩了。 真的 这个新朋友眼里闪着惊喜的光芒。当然，他们的话匣子都打开了。我们不得不佩服这个朋友谈话的灵活性。他把对方和自己表兄并提，无形中就缩短了两人之间的距离，接着在叙说两人相貌时，又巧妙地给对方以很大的赞扬，因而使这个不喜言谈的新朋友也动了心，愿意与其倾心交谈。

剖析对方的名字来引起对方的兴趣

名字不仅是一种代号，在很大程度上是一个人的象征。初次见面时能说出对方的名字已经不错了，若再对对方的名字进行恰当的剖析，就更上一层楼。譬如一个叫 建领 的朋友，你可以谐音地称道： 高屋建瓴，顺江而下，可攻无不克，战无不胜，可谓意味深远呀! 对一位叫 细生 的朋友，可随口吟出 随风潜入夜，润物细无声 。或者用一种算命者的口吻剖析其姓名，引出大富大贵、前途无量之类的话，这也未尝不可。总之，适当地围绕对方的姓名来称道对方不失为一种好方法。

商务礼仪 篇4

中国，自古就是礼仪之邦，礼仪对于我们炎黄子孙来说，更多的时候能体现出一个人的教养和品位，它标志着一个社会的文明程序，反映着一个民族的精神面貌。

在20xx年的最后一天，大家在报告厅举行了形体与商务礼仪实训的动员大会。这天我们认识了我们的指导老师，她们是李媛媛老师、童茜老师和张超老师。老师们给我们介绍了这两周的实训安排，同时也说明了这次实训的考核方式。这次实训的成绩有三部分组成，分别是20%的实训总结，30%的考勤，50%的礼仪展示和商务情景剧展示。虽然只有短短为期九天的时间，但是我发现这九天里我们要做的有很多。

礼仪是一种待人接物的行为规范，也是交往的艺术。对一个人来说，礼仪是一个人的思想道德水平、文化修养、交际能力的外在表现，对一个社会来说，礼仪是一个国家社会文明程序、道德风尚和生活习惯的展现。有礼走遍天下，无礼寸步难行。而我们是商务英语专业的，今后步入社会，进入职场，我们会较多的和外国人打交道。此时，我们的言行举止所展现的不仅仅代表着是个人素质，也不仅仅代表着公司形象，更是代表着我们整个民族的礼仪。礼仪是塑造形象的重要手段。在日常活动中，交谈讲究礼仪，可以使我们变得文明;举止讲究礼仪，可以使我们变得高雅;穿着讲究礼仪，可以使我们变得大方;行为讲究礼仪，可以使我们变得美好。由此可见，礼仪对于我们的重要性，这次实训的实用性和必要性。我相信通过这次实训，大家的精神面貌肯定会焕然一新的，我们所学到的东西必将会让我们终生受用。

实训的每一天都被安排的满满当当。实训的第二天，我们的任务是仪态礼仪训练。学校从姜泓吟职业培训学校给我们请来了一个专业礼仪培训老师 高利平老师。她首先向我们介绍了什么是礼仪，也让我们了解到礼仪悠久的历史。我也知道了仪态包括举止动作、神态表情和相对静止的体态。人们的面部表情，体态变化，行、走、站、立、举手投足都可以表达思想感情。仪态是表现一个人涵养的一面镜子，也是构成一个人外在美好的主要因素。怎么样才能把我们最好的精神面貌展现出来呢?首先是站姿，女生要把腿并拢，绷直，提臀，站成丁字步,抬头挺胸，眼睛平视前方，把手交叉握好放在腹前。男生要把两脚分开至与肩同宽，将手放在裤缝两侧，抬头挺胸，眼睛平视前方。其中，最重要的是要时刻保持着微笑，露出6-8颗牙齿。我不得不说这样的站姿真的非常累，但是大家都在坚持。老师们不断的给我们纠正姿势。高老师更是边跟我们讲解要注意的地方边给我们灌输一些关于礼仪的小知识，偶尔还有一些笑话。我们也算是 苦中作乐 了。除了站姿，我们还学了鞠躬，鞠躬可以分成15 鞠躬、45 鞠躬、90 鞠躬。一般场合下，我们可以使用15 鞠躬来表示问候，而45 鞠躬表示感谢，90 鞠躬则表示道歉。除此之外，我们还学了 请 的姿势，有小请、中请、大请三种，以及蹲的姿势和走姿。这个下午，我们 度秒如年 ，真正意识到了礼仪是一门大学问，要想学好礼仪，我们任重而道远。礼仪是要靠平时生活中一点一滴积累的，也不可能一蹴而就的。

学习了仪态礼仪，接下来我们要学的是仪容仪表礼仪。这一项课程由姜泓吟老师来给我们讲解。姜老师首先教我们正确洁面的步骤，每个人应该根据自己的皮肤来选择适合自己的洗面奶，正确的使用洗面奶。如果女生化了妆，那么就要先卸妆再进行洁面。男生也要进行彻底的洁面，而不是睡前直接用水洗把面。清洁不彻底会造成毛孔堵塞，所以痘痘就会来了。尤其是在昆明这个灰尘满天飞的城市，我们更加要做好清洁工作，给皮肤进行大扫除。要想在以后的岁月里也保持年轻，那么我们从现在开始就是对皮肤进行保养工作。光光是清洁是远远不够的，更重要的是做好补水、保湿工作，让皮肤富有弹性。我们都知道昆明是一个紫外线很强，气候又很干燥的城市。对于火辣辣的太阳，我们大家都是 裸 着出门，既不打伞也不擦防晒霜。后果就是回家听到最多的一句话就是 你怎么这么黑了啊 !一旦黑了，无论再怎么下功夫都很难恢复到之前的肤色了。可见，防晒工作的重要性。眼睛，是心灵的窗户。眼部的护理是至关重要的，由于眼部皮肤极其娇嫩，易疲劳，十分容易产生黑眼圈，长皱纹。根据不同的年龄段，我们要选择正确的眼霜来对眼部进行护理。我们现在要做的就是未雨绸缪。化妆，对于一名职业女性来说是一门必修课。老师们为了让我们更好的学会化妆，把我们分成10人一组，每组都会有一名专业的化妆老师来帮同学化妆做示范，讲解化妆要注意的要点。例如怎样选择粉底，怎样涂抹，怎样画眉毛，怎样画眼线我们学到了很多化妆的知识，还总结出了一个结论我们要经常拿自己练练手，学会化妆。除此之外，老师还给我们讲了职业装的搭配方法，穿衣技巧以及色彩搭配。同时，我们也在为我们的礼仪展示做准备。每天都感觉过得很充实，可以学到许多之前都不知道的东西。

第四天，我们大家按小组形式去往了各个商店、宾馆等观察商务礼仪，为每组的商务场景模拟训练收集素材。

第五天，高老师给我们讲的是商务接待与办公礼仪。商务交往活动中,接待是给客户留下良好第一印象的重要工作，为下一步深入的交往打下基础，接待要有周密的布置。接待的程序：预约 准备 接待 送客。那么,怎样才能使客户体会到你的热情好客、礼貌待人的诚意呢?大体上应做到以下几点: 对于如约而来的客人，要表示热情、友好。 对贵客或远道而来的客人，要指派专人出面，提前到达双方约定的地点，恭候客人的到来;接待人员要提前到达机场或车站，以示对客人的尊重。我们要做到要文明待客、礼貌待客、热情待客，接待工作在礼仪方面应做到严谨、热情、周到、细致。文明待客主要以主人的语言、举止和态度来体现：来有迎声、问有答声、去有送声。送客时的寒暄之辞：提醒客人的随身物品，对即将离去的客人说些客气的话，使客人愉快的离去。商务人员在与客户和上司乘坐电梯时，也应注意相应的礼仪。必须主导客人上、下电梯。首先必须先按电梯按钮，如果只有一个客人，可以以手压住打开的门，让客人先进，如果人数很多，则应该先进电梯，按住开关，先招呼客人，再让公司的人上电梯。出电梯时刚好相反，按住开关客人先出电梯，自己才走出电梯。如果上司在电梯内，则应让上司先出，自己最后再出电梯。除此之外，我们还要注意名片的递送，电话礼仪..?.

学完了商务接待和办公礼仪，我们在李媛媛老师的带领下去悠然 德尼咖啡沙龙学习西餐礼仪。一个给人非常轻松的工作室，在那里，我们见到了各种咖啡机，闻到了浓郁的咖啡香，也品尝到了热腾腾的美式咖啡。那里的老师首先给我们介绍了礼仪的含义，礼仪的作用，西餐文化在欧洲，所有跟吃饭有关的事，都被备受重视，因为它同时提供了两种最受赞赏的美学享受 美食与交谈。除了口感精致之外，用餐时酒、菜的搭配，优雅的用餐礼仪，调整和放松心态、享受这环境和美食、正确使用餐具、酒具都是进入美食的先修课。去高档的西餐厅，男士要穿整洁;女士要穿晚礼服或套装和有跟的鞋子，女士化妆要稍重因为餐厅内的光线较暗，如果指定穿正式的服装的话，男士必须打领带，进入餐厅时，男

士应先开门，请女士进入，应请女士走在前面。入座、点酒都应请女士来品尝和决定。就座时，身体要端正，手肘不要放在桌面上，不可跷足，与餐桌的距离以便于使用餐具为佳。餐台上已摆好的餐具不要随意摆弄，要将餐巾对折轻轻放在膝上。使用刀叉进餐时，从外侧往内侧取用刀叉，要左手持叉，右手持刀;切东西时左手拿叉按住食物，右手执刀将其锯切成小块，然后用叉子送入口中。使用刀时，刀刃不可向外。进餐中放下刀叉时，应摆成 八 字型，分别放在餐盘边上。刀刃朝向自身，表示还要继续吃。每吃完一道菜，将刀叉并拢放在盘中。刀、叉又分为肉类用、鱼类用、前菜用、甜点用，而汤匙除了前菜用、汤用、咖啡用、茶用之外，还有调味料用汤匙。在吃西餐时，我们还要注意酒杯的拿法，正确的持杯姿势应该是用拇指、食指和中指夹住高脚杯杯柱。首先，夹住杯柱便于透过杯壁欣赏酒的色泽，便于摇晃酒杯去释放酒香。如果握住杯壁，就用手指挡住了视线，也无法摇晃酒杯;其次，饮用葡萄酒讲究一定适饮温度，如果用手指握住杯壁，手温将会把酒温热，影响葡萄酒的正常水平。我们要牢记这些礼仪，以便今后踏入职场使用。

商务谈判作为一项为切磋商达成合作关系而进行的商务活动是一个严谨重要的过程。商务谈判与签约礼仪扮演着很重要的角色。不了解这些礼仪,随时会陷入麻烦,甚至危及公司的形象和利益或是破坏公司关键的商务关系。熟练掌握一定的商务谈判礼仪有助于在商务谈判中获得成功。商务谈判之前首先要确定谈判人员，与对方谈判代表的身份、职务要相当。谈判代表要有良好的综合素质，谈判前应整理好自己的仪容仪表，穿着要整洁正式、庄重。还要布置好谈判会场，采用长方形或椭圆形的谈判桌，门右手座位或对面座位为尊，应让给客方。 谈判前应对谈判主题、内容、议程作好充分准备，制定好计划、目标及谈判策略。

谈判之初，谈判双方接触的第一印象十分重要，言谈举止要尽可能创造出友好、轻松的良好谈判气氛。姿态动作也对把握谈判气氛起着重大作用，应目光注视对方时，目光应停留于对方双眼至前额的三角区域正方，这样使对方感到被关注，觉得你诚恳严肃。签约仪式上，双方参加谈判的全体人员都要出席，共同进入会场，相互致意握手，一起入座。双方都应设有助签人员，分立在各自一方代表签约人外侧，其余人排列站立在各自一方代表身后。助签人员要协助签字人员打开文本，用手指明签字位置。双方代表各在己方的文本上签字，然后由助签人员互相交换，代表再在对方文本上签字。签字完毕后，双方应同时起立，交换文本，并相互握手，祝贺合作成功。其他随行人员则应该以热烈的掌声表示喜悦和祝贺。

商务礼仪 篇5

The Englishman love to behave gentlemanly and the Englishwoman love to behave ladily. They also show their respect to ladies. They always say Lady first . In their daily life. the English pay attention to their appearance. They dress neatly. They shake hands when they meet other. When they are with others, they usually say please thank you sorry and so on. The breakfast in Britain is very rich. Usually there are all kinds of egg products, oatmeal, bacon, ham, sausages, butter, jam, bread, milk, juice, coffee and so on. They are popular with the western countries. What s more, the English like drinking tea. They have the habit of drink afternoon tea at about 3 in the afternoon. They enjoy drinking tea and treat it as a kind of seeing friends.

商务礼仪 篇6

摘 要: 商务礼仪课程由于趣味性和实用性较强,自开设以来取得了一定的教学成效,但作为新兴课程,在教学上还存在很多的不足。本文通过调查研究和教学实践分析商务礼仪课程教学现状,探讨目前教学过程中存在的问题及其产生原因,并就如何改善现状提高教学质量等问题,从师资建设,教学内容、方法等方面进行探讨。

商务礼仪 篇7

现在我们已步入大三，经过两年的在校学习，对商务英语有了比较全面的系统的认识和理解，但在校期间，一直在进行着理论知识的学习，没能有机会走出校园或者进行一些商务英语方面的讲解和谈判的训练实践。所以在实训之前，商务英语谈判对我们来说是比较抽象的，脑海中没有什么基本的谈判概念，但通过这次实训，我们揭开了她神秘的面纱，其实一切并不遥远。

一个人如果想走的更远，那他需要不懈的努力。但是如果他想走的更长，那他则需要一个团队，需要一个他懂的并且懂他的团结团队。这次的商务英语谈判实训中，我们被要求进行分组，建立一个四人到五人的谈判小组，分角色饰演谈判双方谈判代表，以此让我们尽可能地体会到谈判双方的角度和立场，让我们的谈判实训更加逼真更加成功。在老师给出我们谈判的双方角色以及其买方所要需要的产品后，我们积极进行分组讨论，而我和我的搭档则选择了作为卖方的谈判代表。一切都在不紧不慢的进行着，收集材料，进行角色的分工，最后开始写谈判剧本。刚开始我以为这次的谈判剧本就是几个人说着几句话最后达到某一个共识这样简单而已。但是当我真正的开始写自己台词的时候，我才恍然大悟，剧本不是那样简单的几句话。我们应该有一个思路、有一个双方交涉甚至双方在某一问题上的僵持，最后才会让我们的谈判成功。这些是后来董玲老师告诉我们的。很幸运我们这个不成熟的小组遇到了这样一位很有耐心的老师，从最初的处处皆问题到现在的句句都通顺，董老师给了我们很多建议，甚至可以说我们

的谈判手稿没有她就没有现在的通顺且合乎情理。也是董老师让我们这个本不是很团结的小组变得上下一心。所以在此特别感谢董老师! 每个人都是独一无二的，所以我们的思想以及思维方式也是不一样的，最初关于谈判手稿，我们小组可谓说是各执己见，没有人肯让步，即使是作出让步也只是杯水车薪。离我们老师的思路清晰合作团结最后达成谈判协议的要求还很远。不过，在有专业的老师指导之后，我们了解到谈判仅仅有材料是不够的，我们需要在谈判前做好充分的准备，永远有一个备份计划是不会有错的。谈判的时候我们不仅要注意到自己的行为举止，更要让对方感受到自己的个人魅力，很多时候谈判的成功不在于最终价格的高低而在于谈判者(们)的细微末节是否能够博得对方的好感。决策者需要有谈笑间樯橹灰飞烟灭的魄力;产品讲解者需要有伶俐的口齿，迅速的反应能力。会计则更需要注重于公司的利益得失，一切都是要以谈判双方的互利共赢为最终的目的。谈判不是几个人来代表两个或者几个公司来进行的简单谈话，它是有着一个神圣而又重大责任的对话。一个谈判所连带的利益得失不是一个简单的亏损盈利，它关联着双方或者多方的未来合作与发展。我们不能因为谈判只是商务英语的一部分就忽略它的重要性。往往 牵一发而动全身，尤其是商务的终极环节 商务谈判。

在最后的谈判录音的时候，听到自己和队友们努力那么久的手稿录音时，我真正感受到了谈判的重量。没有这次谈判实训，我想我对于商务谈判的概念就是课本上的那些教学视频，而不是这样真切的感

受。实践出真知!我们对于谈判的认知也就此从书本上走进了自己的脑海里。虽然这次实训只是老师们给我们的一个模拟练习，但我觉得我们受益匪浅，每个人对商务谈判都有了一个新的认知。实践是检验真理的标准，同时真理也会在实践中不断地完善发展，就像书本上的理论知识，如果不把它应用于实践，就永远只是书本上的知识，与你不相干。

商务礼仪 篇8

摘 要：中国实行改革开放30年来，经济高速发展，进出口贸易、技术交流和相互投资日益繁盛。我国与日本的经济贸易规模逐年扩大，两国间的经贸往来和文化交流日益频繁。而面对不同国度、不同文化，如何和日本人成功交流成为了一个重要问题，如何通过学习掌握商务礼仪以便更好地和日本人沟通更是难中之难。本文以 鞠躬 和 握手 为中心，通过中日商务礼仪对比，试着给从事相关工作人员提供一些可以借鉴的参考。

关键词：商务礼仪 握手 鞠躬

商务礼仪 篇9

商务礼仪案例分析

1、某照明器材厂的业务员金先生按原计划，手拿企业新设计的照明器材样品，兴冲冲地登上六楼，脸上的汗珠未及擦一下，便直接走进了业务部张经理的办公室，正在处理业务的张经理被吓了一跳。 对不起，这是我们企业设计的新产品，请您过目。

金先生说。张经理停下手中的工作，接过金先生递过的照明器，随口赞道： 好漂亮啊! 并请金先生坐下，倒上一杯茶递给他，然后拿起照明器仔细研究起来。金先生看到张经理对新产品如此感兴趣，如释重负，便往沙发上一靠，跷起二郎腿，一边吸烟一边悠闲地环视着张经理的办公室。当张经理问他电源开关为什么装在这个位置时，金先生习惯性地用手搔了搔头皮。

虽然金先生作了较详尽的解释，张经理还是有点半信半疑。谈到价格时，张经理强调： 这个价格比我们预算高出较多，能否再降低一些? 金先生回答： 我们经理说了，这是最低价格，一分也不能再降了。 张经理沉默了半天没有开口。

金先生却有点沉不住气，不由自主地拉松领带，眼睛盯着张经理，张经理皱了皱眉， 这种照明器的性能先进在什么地方? 金先生又搔了搔头皮，反反复复地说： 造型新、寿命长、节电。 张经理托辞离开了办公室，只剩下金先生一个人。金先生等了一会，感到无聊，便非常随便地抄起办公桌上的电话，同一个朋友闲谈起来。这时，门被推开，进来的却不是张经理，而是办公室秘书。

问题:请结合案例分析, 金先生的生意没有谈成的礼仪缺陷有哪些?

2、小黄的最后面试失败了

小黄去一家外企进行最后一轮总经理助理的面试。为确保万无一失，这次她做了精心的打扮。一身前卫的衣服、时尚的手环、造型独特的戒指、亮闪闪的项链、新潮的耳坠，身上每一处都是焦点，简直是无与伦比、鹤立鸡群。况且她的对手只是一个相貌平平的女孩，学历也并不比她高，所以小黄觉得胜券在握。但结果却出乎意料，她并没有被这家外企所认可。主考官抱歉地说： 你确实很漂亮，你的服装配饰无不令我赏心悦目，可我觉得你并不适合干助理这份工作。实在很抱歉。

分析：

我们应该时刻注意自己的衣着和配饰，并分清场合。对于配饰，宜少不宜多，否则给人一种张扬、压抑、零乱、不稳重的感觉。

3、这里没师傅只有大夫

某高校一位大学生，用手捂着自己的左下腹跑到医务室，对坐诊的大夫说： 师傅，我肚子疼。 坐诊的医生说： 这里只有大夫，没有师傅。找师傅请到学生食堂。 学生的脸红到了耳根。

评析：

对于文化人称呼一定要明确，这样才能减少尴尬，这样既体现了自己的文化水平，也表示了对他人的尊重。当然，作为大夫也应该注意服务态度，讲究礼仪修养。对顾客不当的语言应予以宽容，批评对方要采用委婉的语气。

4、一次某公司招聘文秘人员，由于待遇优厚，应聘者很多。中文系毕业的小张同学前往面试，她的背景材料可能是最棒的：大学四年，在各类刊物上发表了3万字的作品，内容有小说、诗歌、散文、评论、政论等，还为六家公司策划过周年庆典，一口英语表达也极为流利，书法也堪称佳作。

小张五官端正，身材高挑、匀称。面试时，招聘者拿着她的材料等她进来。小张穿着迷你裙，露出藕段似的大腿，上身是露脐装，涂着鲜红的唇膏，轻盈地走到一位考官面前，不请自坐，随后翘起了二郎腿，笑眯眯地等着问话，孰料，三位招聘者互相交换了一下眼色，主考官说： 张小姐，请回去等通知吧。 她喜形于色： 好! 挎起小包飞跑出门。

问题：小张能等到录用通知吗?为什么?假如你是小张你打算怎样准备这次面试? 点评：小张不能被录取，因为她缺少面试的基本礼仪; 具体说来她的无理表现在：1、服装过于时髦和前卫，不规范，不庄重，给人轻浮的感觉;2、化妆过于浓艳和夸张。3、举止归于随意，不文明不优雅。 不请自坐 ，和 翘起了二郎腿 等给人的感觉缺少基本涵养。

5、王峰在大学读书时学习非常刻苦，成绩也非常优秀，几乎年年都拿特等奖学金，为此同学们给他起了一个绰号 超人 。大学毕业后，王峰顺利地获取了在美国攻读硕士学位的机会，毕业后又顺利地进入一家美国公司工作。一晃八年过去了，王峰现在已成为公司的部门经理。今年国庆节，王峰带着妻子儿女回国探亲。一天，在大剧院观看音乐剧，刚刚落座，就发现有3个人向他们走来。

其中一个人边走边伸出手大声地叫： 喂!这不是?超人?吗?你怎么回来了? 这时，王峰才认出说话的人正是他高中的同学贾征。贾征大学没考上，自己跑到南方去做生意，赚了些钱，如今回到上海注册公司当起了老板。今天正好陪着两位从香港来的生意伙伴一起来看音乐剧。这对生意伙伴是他交往多

年的年长的香港夫妇。此时，王峰和贾征彼此都既高兴又激动。贾征大声寒暄之后，才想起了王峰身边还站着一位女士，就问王峰身边的女士是谁。王峰这时才想起向贾征介绍自己的妻子。待王峰介绍完毕，贾征高兴地走上去，给了王峰妻子一个拥抱礼。这时贾征也想起该向老同学介绍他的生意伙伴了。

问题：上述场合的见面礼仪有无不符合礼仪的地方。若有，请指出来，并说明正确的做法是什么。

点评：不和礼仪的地方主要有：

公众场合不能喊对方的绰号。

公众场合不易大声寒暄，影响他人。

及时介绍彼此通行的客人，不能把随行的人冷落。

对异性的拥抱礼不适合中国，还是握手比较好。

6、星期天，一对年轻的夫妇带着他们可爱的小宝宝逛商场。小宝宝看着琳琅满目的商品，用小手指指点点，显出兴致勃勃的神态。当来到儿童玩具专柜前，售货员笑脸相迎，热情地向孩子的父母打招呼： 您二位想买点什么，想给孩子买个玩具吧? 夫妻俩看看商品的标价，歉意地摇摇头，抱着孩子就想离开。突然，小宝宝哭闹起来： 我要玩具!我要玩具! 夫妻俩只好赔着笑脸又劝又哄，却无济于事。

售货员好像悟出了什么，立即挑出了几件高级电动玩具，打开开关让玩具动起来给孩子看，并亲切地问道： 小宝宝，你想要哪件玩具呀?阿姨给你拿。 孩子立即停止了哭闹，语气干脆地说： 机器狗! 这时售货员看了一眼年轻夫妇，见他们犹豫了一下，交换着眼神，终于拿了钱买了机器狗。

请回答：(1)售货员运用了什么样的谈判策略?为什么会成功?

(2)这种策略的特点是什么?在商务谈判中适用于什么情形?

答案: (1)售货员运用的是以柔克刚的策略;找到了孩子这一对方的薄弱环节，通过诱导孩子的需求，从感情上打动了顾客。

(2)这种策略的特点是利用了对方的感情弱点，同时自己要保持耐心，要善于表达友好的态度，以获得对方的好感。在商务谈判中，这种策略适用于那些强硬、自大，同时又存在明显感情弱点的对手。

商务礼仪 篇10

一时的失误

有个大学毕业生小赵，分到某大酒店公关部经过几年的艰苦奋斗，勤恳工作，被聘为科长。一次，酒店接待一位前来投资的大老板，经理把接待任务交给小赵，小赵认真准备，可是一不小心，客人主宾位弄错了，由于很忙，大家都未发现，等发现时已经迟了。结果这次投资项目告吹了，小赵也被调离了公关部。

【分析】

主宾座次，这是礼仪问题，座位弄错，就是对客人的不尊敬。由此可见，也许这是一个很偶然的，很小的疏忽，但一不小心，就会因小失大。因此，酒店接待中，事无大小，都必须严格按照酒店礼仪的规则来处理，讲究接待艺术。

商务礼仪 篇11

论文摘要：针对目前就业市场竞争激烈的现状，在使高职女生学好专业知识的同时，还必须使其掌握塑造自身良好职业形象的方法，从而全面提升其综合素质，以应对人才市场的挑战。

论文关键词：高职 女生 职业形象

形象是一种力量，也是一种竞争的资本。良好的形象既不是会玉其外、败絮其中，也不是金玉其中、败絮其外，而是既金玉其中，又金玉其外。良好的个人形象可以使一个人走向成功和富裕，相反，不良的个人形象则可以毁掉一个人的事业和前程。据统计，女性的工作失败有35%是因为形象不良所致，公认的有魅力的职业女性应该拥有良好的气质和典雅的风度。高职学校的女生毕业后将面临竞争激烈的就业市场，在学好专业理论知识的同时，如何培养她们的职业形象，使其养成良好的气质和典雅的风度，就成为高职教育亟待解决的课题。

良好气质的培养

气质指的是一个人的素质，即人的相对稳定的个性特点，是风度之灵魂。气质的养成，有赖于与生俱来的容貌、体质、血型和微妙的遗传因素，更与后天的生长环境、文化素养、审美情趣、价值观念和心理品质的熏陶修炼分不开。好的气质来自对真善美的追求，好的气质可以在他人的心灵上留下印记，引起震撼。良好气质的培养可从以下几方面进行。

用知识丰富自我科学文化知识既是职业女性立足社会之本，也是自身修养的一个重要方面。女性的文化水平在一定程度上也影响着以后的家庭生活气氛和后代的成长。因此，高职女生在学习专业知识的同时，还要多读书、读好书，培养自己广泛、健康的兴趣爱好，用知识来丰富内心世界。有了良好的文化修养、渊博的知识、独到的思辨能力，才能形成聪慧的气质。

养成高尚的品德作为职业女性，必须具备中国女性的传统美德。即使不是很漂亮，但是如果具备了善良的心地、宽大的襟怀与光明平和的处世态度，待人谦虚而有自信，积极向上而不嫉妒倾轧，欣赏别人的美而不自卑，了解自己的长处而不嚣张，勇于负责而不跋扈，乐于助人而不图回报，就会形成雍容大雅的气质。

加强艺术修养，提高欣赏能力艺术修养对于一个人的气质的形成非常重要。职业女性不一定要使自己成为艺术家，但一定要有够水准的欣赏力。爱好文学可以培养自己的表达能力;欣赏音乐可以培养自己的良好乐感;喜欢美术可以培养基本的色彩感;热爱舞蹈可以培养灵活秀美的身材。此外，游泳、插花、编织、缝纫等等多种爱好都有助于良好气质的培养，高雅的兴趣也是气质美的一种表现。

典雅风度的培养风度是从人的相貌、举止、言谈、姿态、作风中体现出来的一种美，不同的人有不同的风度，有的人潇洒，有的人文静，有的人诙谐幽默，有的人华贵雍容，有的人热情似火，有的人脉脉含情，千差万别，各有特色。风度与人的气质有关，也与人的修养和训练有关。 世界没有难看的女人，只有不懂得如何把自己打扮得体的女性。 风度是可以培养的，经过长期有意识的锻炼，每个人都可以培养出有吸引力的风度。

(一)注重仪容的修饰与维护

保持干净整洁要做到仪容干净整洁，需要长年累月地持不懈，不厌其烦地进行仪容细节的修饰T作。如坚持勤洗澡、洗头、洗脸，使人精神焕发;经常保持手部卫生，勤洗手，不留长指甲，给人一个干净卫生的印象;注意口腔卫生，坚持每天刷牙，消除口腔异味，维护口腔卫生;保持发部整洁、飘逸，定期修剪头发、经常梳理头发等等。

化妆要适度化妆适度是仪容美的基本要求，美容化妆必须坚持美化、自然、协调的原则。要使化妆达到美的效果，首先必须了解自己脸部的特点，孰优孰劣要心中有数，还要懂得怎样化妆和矫正才能扬长避短，变拙陋为俏丽，使容貌更迷人。自然的化妆要依赖正确的化妆技巧与合适的化妆品，要一丝不苟、井井有条，要讲究过渡、体现层次，要点面结合、浓淡相宜，达到似有若无，浑然天成的自然效果。在协调方面，要注意妆面协调、全身协调、身份协调、场合协调。

发型要美观美观的发型能给人一种整清、庄重、洒脱、文雅、活泼的感觉。不同的职业有不同的环境氛围，配以与此相适应、相协调的发型才能更好地体现职业的风度美。作为职业女性，发型要清秀典雅，根据不同的发质选择合适的发型，就可以扬长避短，和谐统一，增加人的整体美。

(二)保持雅致和谐的仪表

注意协调所谓穿着的协调，是指一个人的穿着要与年龄、体形、职业和所处的场合相吻合，表现出一种和谐，这种和谐能给人以美感。首先，穿着要与年龄相协调，只要穿着与年龄相协调，就会显示出独特的美。其次，穿着要与体形相协调，要考虑身材的高矮、体型的胖瘦、肤色的深浅这些差异，扬长避短，体现美感。再次，穿着要与职业相协调，不同的职业有不同的要求，如公关人员要穿得庄蓖一些，不可过分妖艳，才会给公众一个良好印象。最后，穿着要与环境相协调，如上班要整齐、庄重，旅游要轻便、宽松等等。

注意色彩色彩是服装留给人们记忆最深的印象之一，而且在很大程度上也是服装穿着成败的关键所在。色彩对他人的刺激最快速、最强烈、最深刻，所以被称为 服装之第一可视物 。首先，要注意色彩的搭配，使之体现出女性温柔、妩媚、优雅、轻盈的特性，色彩的搭配主要有统一法、对比法、口乎应法等。其次，要注意正装的色彩，正式场合穿的服装，色彩要多加注意，总体上要求正装的色彩应当以少为宜，最好将其控制在三种色彩之内，这样有助于保持正装的总体风格，显得简洁、和谐。

注意场合所谓穿着要注意场合，是说要根据不同场合来进行着装。喜庆欢乐的场合，女士可以穿得色彩鲜艳、丰富一些，款式也可以新颖一些，以烘托活跃欢乐的气氛。隆重庄严的场合，女士不要穿得花里胡哨、松松垮垮、随随便便，应穿套装或较为素雅端庄的连衣裙，体现出职业女性在正规场合的风范。华丽高雅的场合，女士的着装应较为华丽高贵，有责任把自己打扮得漂亮一点，显示出美好的气质和修养。悲伤肃穆的场合，女士应不抹口红、不戴装饰品、不用鲜艳的花手绢，着深色或素色服装，使外表的肃穆与内心的沉痛协调统一起来。

(三)培养体现魅力的高雅仪态

站姿的训练在正式的场合，女仁的站姿应体现挺、直、高的态势，给人以亭亭玉立的美感。练习时，首先，靠墙站立，要求后脚跟、小腿、臀、双肩、后脑勺都紧贴墙面，用力吸气收腹，腹部肌肉有力缩回，使腰背贴墙。可每次训练20分钟左右，每日一次。其次，在头顶放一本书使其保持水平，促使人把颈部挺直，下巴向内收，上身挺直。可每次训练20分钟左右，每日一次。最后，面对训练镜训练，结合脸部表情(重点是微笑)，完善整体站姿的形象。

走姿的训练标准的走姿应以端正的站姿为基础。行走时，女士要显示出款款轻盈的阴柔之美，给人以婀娜多姿的美感。穿短裙或旗袍时，要走成一条直线，步幅不宜大;穿裤装时，宜走成两条直线。练习时，可在地面上画一条直线，行走时双脚内侧踩在线上，若稍稍碰到这条线，即证明走路时两只脚是在一条直线上。还可配上行进音乐，音乐的节奏以每分钟60拍为宜。

坐姿的训练 女性端庄优美的坐姿会给人以文雅、稳重、自然大方的美感。就座时要缓而轻，如轻风徐来。在工作场所就座应立腰、挺胸、上身自然挺直，下颌微收，双目平视，面带微笑;双手应轻放双膝上或轻搭在椅子扶手上;两腿应自然弯曲，双膝并拢，两脚平放。练习时，可按坐姿的基本要领，着重腰、脚、腿、腹、胸、头、手部位的训练，可配以舒缓、优美的音乐帮助减轻疲劳，每天可训练20分钟左右。

此外，丰富的面部表情、优雅的言谈举止也是仪态训练的内容，此处就不再赘述了。

商务礼仪 篇12

关键词: 商务英语谈判;;委婉语的功能;;语法手段

摘要: 在商务英语谈判中,常借助委婉语礼貌、间接地陈述自己的观点,提出要求或建议,以便建立良好的商务环境,在国际竞争中获取成功。笔者在探讨委婉语的涵义及其在商务英语谈判中的功能的基础上,总结了委婉语在商务英语谈判中常见的语法实现手段。提出掌握并恰当运用委婉语的语法手段,有助于顺利达到谈判的目的。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找