

# 招商经理高端商务礼仪实战培训

主讲老师：唐黛琳

**培训对象：**企业中高层管理人员，招商经理等

**课程时间：**1天（6小时/天）

**授课方式：**

理论讲授、情境演练、案例讨论、培训游戏、互动问答

**课程大纲**

## 第一章：商务形象礼仪

- 一、 塑造商务形象的意义
- 二、 形象沟通的 **55387** 定律
- 三、 招商经理的仪容礼仪
- 四、 招商经理的着装礼仪
  - (一) 着装 TPO 原则
  - (二) 商务着装的四大原则
  - (三) 女士商务着装礼仪
  - (四) 男士商务着装礼仪
  - (五) 公务休闲场合着装技巧
  - (六) 社交场合着装技巧
  - (七) 如何利用饰品提升外在形象魅力？
- 五、 招聘经理如何塑造人格魅力？
  - (一) 谦逊有礼，尊重他人
  - (二) 以身作则，敢于担当
  - (三) 一言九鼎，诚实守信
  - (四) 敢于创新，处事不惊

### 案例分享：

- 潘石屹的着装烦恼
- 徐峥面见泰国女王的衣着争议事件
- 彭丽媛的着装影响力
- 明星企业家的商务着装正反案例对比分析
- 一套西装成就亿万富翁
- 松下幸之助的形象观
- 曾国藩的人格魅力

**培训方式：海量图片案例分享+现场个案分析与诊断+现场实操练习**

## 第二章：商务接待礼仪

### （一）商务接待的礼宾规格

1. 高规格接待
2. 对等规格接待
3. 低规格接待

### （二）礼宾规格的确定方法

1. 可参照国家的明文规定
2. 可执行自己的常规做法
3. 可采取目前通行的方式
4. 可比照对等的常规做法
5. 可学习他方成功的先例

### 壹、礼宾次序的排列规范

#### （一）按身份与职务的高低排列

#### （二）按字母顺序排列

### 贰、重要接待的迎送礼仪

#### （一）确定迎送人员

#### （二）迎送地点与迎宾线

#### （三）主要迎送领导的站位

### 参、会面礼仪

- (一) 握手礼仪
- (二) 介绍礼仪
- (三) 名片礼仪
- (四) 陪同礼仪
- (五) 言谈礼仪

### 四、组织会议的礼仪

- (一) 会前做好准备工作
- (二) 会中做好管理工作
- (三) 会后做好善后工作
- (四) 主席台布置方式
- (五) 主席台领导座次安排

### 伍、仪式礼仪

- (一) 升旗仪式礼仪
- (二) 庆典仪式礼仪
- (三) 签约仪式礼仪
- (四) 剪彩仪式礼仪

### 六、欢迎致辞礼仪

### 七、欢送致辞礼仪

### 八、答谢致辞礼仪

### 九、礼品礼仪

- (一) 选择礼品的原则
- (二) 赠送礼品的礼仪
- (三) 接受礼品的礼仪

**培训方式：案例分析 + 实操练习 + 实用工具**

## **第三章：商务谈判礼仪与技巧**

- 一、 商务谈判的四大阶段
- 二、 商务谈判的三种开局气氛

三、 不同开局气氛的营造方法

四、 七大商务谈判礼仪与技巧

(一) 谈判中的“听”的礼仪与技巧

(二) 谈判中的“问”的礼仪与技巧

(三) 谈判中的“答”的礼仪与技巧

(四) 谈判中的“看”的礼仪与技巧

(五) 谈判中的“说”的礼仪与技巧

(六) 谈判中语调语速运用技巧

(七) 谈判中肢体语言运用技巧

五、 商务谈判的让价技巧

六、 商务谈判中的说服技巧

七、 商务谈判中的八字箴言

## 第四章：商务宴请礼仪

一、 商务宴请的5M原则

二、 中餐的坐次礼仪

三、 点菜的“三优四忌”原则

四、 祝酒致辞的礼仪

五、 敬酒的顺序与技巧

六、 用餐礼仪八个不准