

<<商务礼仪>>

图书基本信息

书名：<<商务礼仪>>

13位ISBN编号：9787122148353

10位ISBN编号：7122148351

出版时间：2012-9

出版时间：化学工业出版社

作者：张晋

页数：175

字数：281000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<商务礼仪>>

### 内容概要

张晋主编的《商务礼仪》以商务礼仪为主线，共分为十三单元，主要内容包括基础理论、商务人员形象规范、商务交往礼仪、商务活动礼仪、商务拓展五大模块，较为全面地介绍了商务礼仪的相关知识和运用技巧。

《商务礼仪》力争做到深入浅出、形象生动、详实具体，集理论性、实践性、知识性和可操作性于一体。

在编写教材时，每个模块都有实训，强调学、做一体化，采取学训结合、课内实训与课外实训相结合的方式，让学生在学中做，做中学。

本教材是所有作者在参考了大量资料的基础上，结合所有教师近年来研究探讨的成果，推出的一本实用礼仪教材。

教材可作为高职高专经管类专业的教材，也可供相关人员参考学习。

## <<商务礼仪>>

### 书籍目录

#### 模块一基础理论

##### 第一单元礼仪认知

任务一礼仪的含义与特点

任务二礼仪的功能和作用

任务三现代礼仪的特征和种类

##### 第二单元商务礼仪认知

任务一商务礼仪的内涵及特征

任务二商务礼仪的原则与作用

任务三学习商务礼仪的途径

#### 模块二商务人员形象规范

##### 第三单元仪容礼仪

任务一美发

任务二化妆

##### 第四单元仪态礼仪

任务一表情

任务二形体姿势

##### 第五单元仪装礼仪

任务一着装礼仪

任务二职业着装

#### 模块三商务交往礼仪规范

##### 第六单元商务日常见面礼仪

任务一介绍与称呼

任务二握手与致意

任务三社交中常施的其他礼仪

任务四名片

##### 第七单元商务往来礼仪

任务一迎送礼仪

任务二拜访礼仪

任务三馈赠礼仪

##### 第八单元商务谈判礼仪

任务一商务谈判流程

任务二商务谈判策略

任务三国际商务谈判技巧

##### 第九单元商务文书礼仪

任务一文件礼仪

任务二电报礼仪

任务三请帖礼仪

任务四书信礼仪

#### 模块四商务活动礼仪

##### 第十单元商务会议礼仪

任务一展览会礼仪

任务二发布会礼仪

任务三洽谈会礼仪

任务四股东年会礼仪

任务五社交舞会礼仪

## <<商务礼仪>>

任务六茶话会礼仪

第十一单元商务仪式礼仪

任务一商务开业礼仪

任务二商务剪彩礼仪

任务三涉外签字礼仪

任务四商务签约与交接仪式上的礼仪

第十二单元商务宴请礼仪

任务一中餐宴请礼仪

任务二西餐宴请礼仪

模块五拓展

第十三单元商务涉外礼仪

任务一涉外迎送礼仪

任务二涉外会见礼仪

任务三涉外参观游览礼仪

任务四国外礼俗与禁忌

参考文献

## &lt;&lt;商务礼仪&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：一、馈赠目的 任何馈赠都是有目的的，或为交结友谊，或为祝颂庆贺，或为酬宾谢客，或为其他。

（一）以交际为目的的馈赠 这是一种为达到交际目的而进行的馈赠，有两个特点。

（1）送礼的目的与交际目的直接一致 无论是个人还是组织机构，在社交中为达到一定目的，针对交往中的关键人物和部门，通过赠送一定礼品，以促使交际目的达到。

（2）礼品的内容与送礼者的形象一致 礼品的选择，一个非常重要的原则就是要使礼品能反映送礼者的寓意和思想感情的倾向，并使寓意和思想倾向与送礼者的形象有机地结合起来。

（二）以巩固和维系人际关系为目的的馈赠 这类馈赠，即为人们常说的“人情礼”。

在人际交往过程中，无论是个人间抑或是组织机构间，必然产生各类关系和各种感情。

人与生俱来的社会性，又要求人们必须重视这些关系和感情，因而，围绕着如何巩固和维系人际关系和感情，人们采取了许多办法。

其中之一就是馈赠。

这类馈赠，强调礼尚往来，以“来而不往非礼也”为基本行为准则。

因此，这类馈赠，无论从礼品的种类、价值的轻重、档次的高低、包装的精美、蕴含的情义等方面都呈现多样性和复杂性。

（三）以酬谢为目的的馈赠 这类馈赠是为答谢他人的帮助而进行的。

因此在礼品的选择上十分强调其物质价值。

礼品的贵贱厚薄，首先取决于他人帮助的性质。

帮助的性质分为物质的和精神的两类。

一般说来，物质的帮助往往是有形的，能估量的。

而精神的帮助则是无形的，难以估量的，然而其作用又是相当大的；其次取决于帮助的目的。

是慷慨无私的，还是另有所图的，还是公私兼顾的。

只有那种真正无私的帮助，才是值得真心酬谢的；再次取决于帮助的时机，一般情况下，危难之中见真情。

因此，得到帮助的时机是日后酬谢他人的最重要的衡量标准。

（四）以公关为目的的馈赠 这种馈赠，表面上看来不求回报，而实质上其索取的回报往往更深地隐藏在其后的交往中，或是金钱，或是权势，或是其他功利，是一种为达到某种目的而用礼品的形式进行的活动。

多发生在对经济、政治利益的追求和其他利益的追逐活动中。

## <<商务礼仪>>

### 编辑推荐

《高职高专"十二五"规划教材:商务礼仪(第2版)》可作为高职高专经管类专业的教材,也可供相关人员参考学习。

<<商务礼仪>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>