

<<商宴之道>>

图书基本信息

书名：<<商宴之道>>

13位ISBN编号：9787801976918

10位ISBN编号：7801976916

出版时间：2007-1

出版时间：企业管理出版社

作者：蒲明 编

页数：277

字数：300000

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>

<<商宴之道>>

内容概要

本书为生意人总结了一套完整的商务宴请攻略，从中西餐商务宴请的前期准备入手，以祝酒、劝酒、挡酒的礼仪和应酬技巧为核心，辅以邀请赴约礼节、宴席档次设计、酒桌交流方法等经常遇到的问题，设计出自成体系的待客经商之道，内容丰富、实用，帮助商界朋友掌握宴请秘笈，打好商务宴请这张牌，使您在生意与社交场上所求皆随、有愿必成。

这是一本真正的餐桌“制胜宝典”。

踏进宴会场合，别人已经开始对你进行评判，个人形象好坏事小，影响企业形象事大。

“满桌菜肴贵乎点”，花钱少，宾主尽欢，安排酒宴的内容需要技术，更是一门艺术。

酒不醉人人自醉，见什么人说什么话，语言是人际的桥梁，得当幽默，好感产生于无意中。

酒过三巡，餐桌之上也有三十六计：晓之以情，动之以理，亦真亦假，以不变应万变。

成功商务人士的一项重要特质，就是在商务交际中具有运筹帷幄的能力，他们往往是私人交往和公务交往的佼佼者。

<<商宴之道>>

书籍目录

第一部分 各种规格的中餐宴请 国宴隆重、便宴随意、家宴亲切 吃一顿标准舒适的中餐 “工作餐”是谈判桌的延续 “下午茶”里暗藏玄机 安排桌次也要体现美感 宴请不同客户的三个“讲究” 巧妙设计,吃出创意 选对宴请的时间和地点 成功安排宴请的四大原则 正式宴请需提前订餐 谨防掉进订餐陷阱的九法则 第二部分 成功邀请的必备谋略 寻找一个合理的宴请动机 正式发出邀请的几种方法 亲手送达请柬最礼貌 不同对象的邀请策略 如何体面地应对邀请 当你的邀请遭到拒绝 成功邀请的“七大兵法” 第三部分 体面赴宴留下第一印象 来一个漂亮的见面礼 如何握手才能传情 男士赴宴如何着装 女士赴宴如何着装 商务仪表装饰的一般原则 赠送薄礼彰显心意 入席落座规矩多 做个体面赴宴的客人 第四部分 初识者间的相互介绍 恰当的称谓拉近距离 自我介绍避免千人一面 介绍他人时尊者优先 名片是商务交际的脸面 交换名片注意事项 第五部分 学会做点菜的行家 第六部分 精心编排“助兴节目” 第七部分 频频举杯的敬酒艺术 第八部分 亦真亦假的挡酒技巧 第九部分 席间交谈“沉默不是金” 第十部分 中餐的就餐礼节 第十一部分 餐桌上的“禁忌” 第十二部分 西餐的就餐礼节

<<商宴之道>>

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>