# 给客户送礼礼仪

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2025-04-03

*职场礼仪中有一点也是很重要的，就是给客户送礼。在给客户送礼的过程中，要多注重投其所好，不管你送礼的目的是什么，总是要送一些对方喜欢的东西，但在送礼的过程中要注重表达礼轻情重的中心思想。这样才能更好的开展业务，以下是小编为大家搜集整理的给客...*

职场礼仪中有一点也是很重要的，就是给客户送礼。在给客户送礼的过程中，要多注重投其所好，不管你送礼的目的是什么，总是要送一些对方喜欢的东西，但在送礼的过程中要注重表达礼轻情重的中心思想。这样才能更好的开展业务，以下是小编为大家搜集整理的给客户送礼礼仪，欢迎阅读!

一、送什么?

这里不会向大家传授如何选择礼品、贵重与否、金额的大小，因为这不是重点更不是解决问题的根本。朋友们都听过一句话，销售就是销售自己。但问题是销售自己什么呢?

一个字：心!

对于任何一位客户来说，称心如意的礼品才是最好的礼品。所以给客户送礼的关键是用心!

正在阅读本文的朋友可以问问自己，上面提到的那些内容你都回答出来吗?如果你能对答如流，那么送什么的问题自然迎刃而解;反之，则说明你对客户用过心还不够。对客户不用心或用心不够的销售人员，客户又怎么可能对你动情呢?

二、给谁送

很多朋友一提到送礼马上想到的送什么，花多少钱合适其实在送礼之前首先要做的是拉一份清单，把需要打点的人一一列出。详细的清单既可以让销售人员对要送礼人的情况一目了然又可以避免疏忽遗漏。

一份详细的清单中应该包括如下几项细目：

1、客户名称：必要列明项;

2、客户状态：将客户按目标、已成交、老客户三个状态进行划分便于销售人员针对客户当下状态进行礼品价格和数量的衡量;

3、受礼人：必要列明项;

4、职务：必要列明项;

5、性别：性别不同对于礼品的喜好也会有区别的;

6、年龄：年龄差异也会影响对礼品的喜好;

7、婚否：对于已婚人士在礼品选择上完合可以多一种选择方向;(注意：女性销售人员尽量不要给已婚女士的老公送礼)

8、有无子女：可以给孩子送礼

9、兴趣/爱好：针对兴趣爱好选择礼品

10、最近家中有没有什么事情发生(好事)：比如客户喜得贵子，我们就可以送婴儿背带;

11、销售中的作用：大部分销售人员都习惯向客户的高层或决策者送礼，往往容易忽略对其它与销售相关联人员的客情维护。与那些目标和刚成交的客户中相关人员的借机进行情感交流也是必须要做的。特别是向组织型客户进行销售的朋友更要注意，因为从实战经验分析中我们发现很多失败的销售往往是由于忽略了小鬼。

12、预算：现实中有可能公司提供给销售人员的支持不够，这就需要我们自己适当地掏点腰包。(如果你自己都不想掏腰包的话，我觉得你还是别做销售了)对于基层人员来说工资不高又要自己掏腰包肯定需要精打细算省着点，做一份预算就非常有必要了。

三、何时送?

结过婚的朋友都有这样的体会，婚礼当天会集中收到大量红包，晚上到洞房做的第一件事是什么呢?

当然是打开红包看看哪个多哪个少，发现给的少的红包两口子还要玩命回忆一下是谁这么小气。为什么会这样呢?从心理心的角度来讲，人在某一时段集中面对相同的事物时肯定会进行衡量与比较。

越临近节日送礼的人越多，受礼一方肯定会不自觉的看看谁送的多、哪个礼品好，这是人潜意识导致的行为。

因此如果你口袋能力不足，就尽量避免在集中时期去送礼;实在不能避开的话，可以选择送出非常规性的礼品。月饼是中秋节常规性的礼品，集中时段送月饼很难起到很好的效果，除非你的月饼相当有逼格。

四、送礼中的小技巧

技巧1：一份公、一份私

给重点客户送礼时，一般要准备两份礼品：一份是公、一份是私。私人礼品非常重要，因为它代表了个人对客户的心意。建议可以依据八九十来挑选礼品，由于是个人心意礼可以轻，但一定要是最花费心思的;

技巧2：两份礼品，分两次送

想进一步让客户意识到你对他极其重视，我们可以采取两份礼品分两次送的办法。完全可以通过增加送礼的频率得到出其不意的效果，就算你的礼品价值不高，从送礼频率上就可以完全击败你的竞争对手;

技巧3：提前准备好说辞

我们经常会发现有的人很会说话，也许他送的礼很一般反而客户却很高兴，为什么呢?因为这一切都是提前准备好的。在这里石头哥为大家提供一套简单实用的说辞框架：

(1)称谓/敬语

(2)为什么送礼(目的)

(3)关于礼品情况(故事)

(4)礼品能解决受礼者什么问题(好处)

(5)表达期望(意愿)

技巧4：不要临时抱佛脚

送礼绝对是销售人员与客户拉近关系的重要方法之一，既然如此重要我们肯定要提前着手多多准备。因此希望朋友们不要临时抱佛脚，等到事已临头一切都晚了。

五、客户类型分类

一般可将客户分为三种类型：

1.高枕无忧型：这种人财力雄厚，送给他们的礼物最好是具有收藏价值的，如名家字画、古董艺术品、手工艺品等。

2. 锦上添花型：这种人物质条件比较好，送给他们的礼物最好是时尚的，具有生活情趣的东西，如盆栽植物、精致的摆件等，既可观赏摆设，又有实用价值。

3. 雪中送炭型：这种人物质条件不很丰厚，送给他们的礼物最好是实用的。日常生活用品一类的。

六、给客户送礼的五大原则

第一、目的不明的礼不送，是为了联络感情、表示感谢还是加薪晋职等等，必须明确目的。送过礼领导不明白你要干什么，等于白送。

第二、给客户送礼的第二个原则，礼品内容最好投其所好，让上司一眼就看出你是花了心思的，而不是随便拎几包点心敷衍了事。在平时的沟通中，知道了领导在某方面的喜好，可投其所好，加深感情最重要的是让对方感觉到你的心意，花了心思的东西最容易让人感动。其实，加深感情和讨好是两种事，为什么要讨上司的好，不就是为了加深感情吗?当你的这份感情真诚美好，就不再是肤浅的讨好，而是在加深感情了。

第三、礼品不要过于贵重。礼轻情意重，就是说为了加深感情而送的礼品，不在礼品价值，而在这份情谊。

第四、选择恰当的送礼时间和场合，这至关重要。当你呈上礼物时，千万注意别让自己和在场的人感到难堪。清晨上班前或下午下班后没多少人注意时，把礼物放在上司桌上较妥当，避免让那些不想给上司送礼的人感到不舒服。

第五、给客户送礼最后一个原则就是，如果有同事因某种原因说闲话，首先要大方自然对自己说，这样做是知书达理，是在传递一份美好的情感。如果自己都遮遮掩掩，如何不让人怀疑你是不是居心叵测呢?要让更多的人感受到你的真诚情谊，这样下去，一段时间过后，闲话不攻自破，你会更受欢迎，因为你重视感情，对于别人的帮助怀有感激。

最后，小编想多说一句，礼物要大方得体，也不能只是偶尔一次两次地送，与客户之间的关系是需要长时间经营的，要用心才能出效果。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！