# 周思敏现代礼仪观后感

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-03-08

*周思敏现代礼仪观后感（通用3篇）周思敏现代礼仪观后感 篇1 昨晚，我的恩师【中国时尚礼仪教母】【时尚礼仪教育专家】周思敏老师再次受邀东南卫视黄金档《开心一百》栏目，当我看到思敏老师出现在舞台上时，心情好激动，好开心!气质非凡的周思敏老师现场...*

周思敏现代礼仪观后感（通用3篇）

周思敏现代礼仪观后感 篇1

昨晚，我的恩师【中国时尚礼仪教母】【时尚礼仪教育专家】周思敏老师再次受邀东南卫视黄金档《开心一百》栏目，当我看到思敏老师出现在舞台上时，心情好激动，好开心!气质非凡的周思敏老师现场教学职场礼仪课程!她采用了富有创意的、新颖的另类教学方式，寓教于乐，真是不亏为最给力的老师! 特别是舞蹈 职场华尔兹.老板喜滋滋 真是太精彩、太棒了!同时，老师就服务人员面对客人的投诉，应使用的六句箴言：

第一句一个字： 是 !

第二句二个字： 好的 !

第三句三个字： 让我来 !

第四句四个字： 马上改进 !

第五句五个字： 我会注意的 !

第六句六个字： 谢谢您的指教 !

这六句箴言不仅非常实用和有效，而且便于记忆，真是太棒了!

我今后，当我面对他人批评时，我就用此方法，我想一定会收到意想不到的好的效果的。亲爱的朋友们，愿我们一起努力，好吗?加油哦!礼仪-------个人修养的外在体现，人际交往的润滑剂，企业形象的名片。大方、 得体的礼仪是企业与个人获得成功的关键因素之一。

周思敏现代礼仪观后感 篇2

人际关系是无形资产。有人说： 看一个人的人际关系，就知道他是怎样的一个人，以及将会有何作为。大多数富人的成功，都源于良好的人际关系。 的确，如果没有与他人建立良好的人际关系，我们在这世界上活着也等于没有多大意义。我们一定要竭尽全力地建立一张人际关系网，包括个人人际关系与职场人际关系网。比如和朋友、情人、同事、上级、客户以及其他我们珍视的人群 ，都要形成一张网络。当然，这张网络中的每一环，都应是热情向上的，他们的言行应该是有助于发觉我们自身的潜能，有助于我们成功的。否则，如果将自己置身于一个负面关系网中，那就等于浪费了时间，牺牲了生命。成功，来自于80%的人际关系，20%的专业知识。人是群居动物，人的成功来自于他所处的人群，所在的社会。人际关系对于每个人来说都是非常重要的。良好的人际关系是人身心健康的需要，是人生事业成功的需要，也是人生幸福的需要。无论你干哪一行，或从事何种职业，若学会处理人际关系，你就等于在成功路上走了80%的路程，在个人幸福的路上走了90%的路程了。世界上最强有力的事业发展工具就是网络，其中包括建立起一个固定的人际关系网。你认识多少人，以及多少人认识你，决定了你能有多大的成就。

所以说，一个人的交际范围广阔，创富的机会便会相应增加。如果你希望早日成为富人中的一员，就必须有良好的人际关系网。实际上，所谓的 走运 ，多半是指有良好的人际关系网展开了。能认同你的做法、想法和你的才华的人，一定会在将来的某一天为你带来好运。

一、要瞬间留下良好的第一印象。得体的着装，和善的微笑，主动开朗的性格，记住对方的名字都是必要的条件。如果我们不重视这些，很容易会给别人留下不好的印象，这样很可能会形象到以后和别人合作。

二、信任是根本。如果我们的连最起码的信任都没有的话，那又如何能结交到真正的朋友呢。能够取得信任的的做好方法老师有讲到：

1、 在最短的时间让别人了解你，信任你。

2、 别人的猜测与怀疑是人际关系的最大障碍，破解的密码是真诚。

3、 赢得别人对自己的信任，必须先做给别人看。

周思敏现代礼仪观后感 篇3

非常有幸参加公司组织的这场谈判技巧的课程，同时也非常感谢公司领导对员工培训的重视，这也是提高我们工作能力与工作素质的一个机会。

通过课程我学习到了以下几个方面：

1、要有一定的谈判技巧，主要是掌握谈判心理。

所谓谈判就是让别人支持我们从他们那里获得我们想要的东西的一个过程，这个过程中我们会遇见种种阻扰我们前进的障碍。要想越过这些障碍也要保持一种把控对方心理的能力，这既是一种谈判也是一种心理战术。谈判没有谁赢，只有双赢或者双输，没有真正的胜利者，只有双方都达到了各自的目的，并且在这个结果达成以后能够获得利益。与对方谈判要掌握一定的技巧，要先了解自己行业的动态，了解公司的产品和资源，熟悉客户的行业资源，对谈判对手有一个深入的了解，这样在谈判过程中才能更好的与客户进行良好的沟通。

2、有效的沟通、倾听。

所谓的沟通就是为了设定的目标，把信息、思想和情感在人或者人群中传递，并达成共同协议的过程。有效的沟通有利于我们和客户之间互相了解彼此的情况，要正确的了解他人的感受和情绪，做到互相理解、关怀和感情上的融洽。

3、有效的判断客户类型进行谈判。

有效的判断客户类型是我们谈判的一个基础，在谈判中会遇见这样的几种人和角色：首席代表、白脸、红脸、强硬派、清道夫。谈判桌上要学会察言观色，能够有力的分析出谁是主要的角色，而同时我们自己又应该扮演怎样的一个角色，对于这一点是我在以后的工作需要不断地努力学习的，一个好的谈判高手要拥有的素质需要不断地学习和培养。

课程的内容很多，这些精华对我来说有着很大的触动。原来谈判可以这样的有趣，与人交流其实是我们每天必须经历的。可是怎样交流如何交流，运用这种谈判的知识，会让我们的工作更加的顺畅，更加愉快。同时也会给我们一种巨大的荣誉感，积极主动地面对我们的生活，懂得包容、理解、关心和爱，我们的幸福指数。

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！