# 商务礼仪培训心得怎么写

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-04-15

*商务礼仪培训心得怎么写一【关键词】欲修身必先利其德;职业道德;形象与礼仪1.引言当今职场和商场的竞争都非常激烈。作为一个即将毕业踏入职场的大学生，要在激烈的竞争中赢得优势，不但要拥有扎实的专业知识合熟练的操作技能，还需要掌握人际交往中的礼仪...*

**商务礼仪培训心得怎么写一**

【关键词】欲修身必先利其德;职业道德;形象与礼仪

1.引言

当今职场和商场的竞争都非常激烈。作为一个即将毕业踏入职场的大学生，要在激烈的竞争中赢得优势，不但要拥有扎实的专业知识合熟练的操作技能，还需要掌握人际交往中的礼仪规范，具备有效沟通及妥善处理人际关系的能力，塑造良好的职业形象。

2. 商务礼仪中职业形象

2.1 职业形象的概念

形象的反义词：抽象

从心理学的角度来看，形象就是人们通过视觉、听觉、触觉、味觉等各种感觉器官在大脑中形成的关于某种事物的整体印象，简言之是知觉，即各种感觉的再现。有一点认识非常重要：形象不是事物本身，而是人们对事物的感知，不同的人对同一事物的感知不会完全相同，因而其正确性受到人的意识和认知过程的影响。由于意识具有主观能动性，因此事物在人们头脑中形成的不同形象会对人的行为产生不同的影响。

2.2 职业形象的要求

职业形象具体指一个人在公众面前树立的印象。具体包括品德修养，外在形象，专业能力和知识结构四大方面。他是通过职业人的衣着打扮，言谈举止反映出你的专业态度，技术和技能等。现在我们只代表个人形象，以后我们到了企业我们的形象就是企业的形象，团队的形象。所以各个企业在选拔人才时特别注重应聘者的形象与素养。所以今天对职业形象的注重与对礼仪的学习可以给我们带来许多机遇。

1) 着装整洁 仪态大方

2) 行为端庄 举止大方

3) 语言文明 言辞恰当

4) 纪律严明 工作有序

5) 讲究卫生 保持整洁

6) 微笑服务 礼貌待客

3.职业形象的重要性

3.1 得体的塑造和维护个人形象，会给初次见面的人以良好第一印象。

包括发型、着装、表情、言谈举止、待人接物、女士的化妆及饰品等。最近服装自由的大企业越来越多了，对于着装也越来越自由化。要想给人以好感，得体的塑造和维护个人形象是很重要的。基本上是无论男女均穿商务套装，要以高雅的穿着做为工作服。另外，装扮要看场合。不只是着色和款式，也要注意服装要合身。西方国家人民在传统上有一套繁琐的见面礼节，从握手、问候到互相介绍都有约定俗成的习惯。在正式场合下，一个人的言谈举止可以体现一个人内在品质。握手是最普通的见面礼。在美国，握手时，男女之间由女方先伸手。男子握女子的手不可太紧，如果对方无握手之意，男子就只能点头鞠躬致意。长幼之间，年长的先伸手;上下级之间，上级先伸手;宾主之间，则由主人先伸手。握手时应注视对方，并掐下手套。如果因故来不及脱掉手套，须向对方说明原因并表示歉意。还应注意人多时不可交叉握手，女性彼此见面时可不握手。同握手的先后顺序一样，介绍两人认识时，要先把男子介绍给女子，先把年轻的介绍给年长的，先把职位低的介绍给职位高的。

3.2 个人形象不是个人性的，它承担着对一个组织的印象。

服饰礼仪、职业礼仪渐渐成为企业的必修课。服饰礼仪是人们在交往过程中为了表示相互的尊重与友好，达到交往的和谐而体现在服饰上的一种行为规范。职业礼仪是在人际交往中，以一定的、约定俗成的程序、方式来表现的律己、敬人的过程，涉及穿着、交往、沟通、情商等内容。潘石屹，soho中国有限公司董事长兼联席总裁。总是穿着黑衣服，戴着黑框眼镜，而且是多家跨国公司的形象代言人。他说这种着装并不是什么特意的形象设计。只是觉得别的颜色驾驭不住，怕穿了不合适。而黑色很简单，在正式、非正式的场合都适合，尤其是当我一天当中参加很多活动时，黑色可以以不变应万变。着装没有必要讲究名牌，另外保持形象的连贯性也很重要。千万不要今天这样，明天那样。否则会把自己的形象一段一段破坏掉。我本人比较同意他的说法，尤其要讲究个人形象的连贯性。会给人一种稳定、诚信的感觉。

3.3 个人形象是沟通工具。

俗话说“人靠衣服马靠鞍”，商业心理学的研究告诉我们，人与人之间的沟通所产生的影响力和信任度，是来自语言、语调和形象三个方面。它们的重要性所占比例是：语言占7%;语调占38%;视觉(即形象)占55%，由此可见形象的重要性。而服装作为形象塑造中的第一外表，而成为众人关注的焦点。你的形象就是你自己的未来，在当今激烈竞争的社会中，一个人的形象远比人们想象的更为重要。一个人的形象应该为自己增辉，当你的形象成为与有效的沟通工具时，那么塑造和维护个人形象就成了一种投资，长期持续下去会带来丰厚的回报，让美的价值积累，让个人消费增值。没有什么比一个人许多内在的东西都没有机会展示，还没领到通行证就被拒之门外的损失更大了。

3.4 个人形象在很大程度上影响着组织的发展。

做为一个企业，个人形象在很大程度上影响着企业的成功或失败，这是显而意见的。只有当一个人真正意识到了个人形象与修养的重要性，才能体会到个人形象给你带来的机遇有多大。同时要注意交往的对象，与大众传播、广告或是设计之类等需要天马行空般灵感的行业人士交往时，个人形象方面可以活泼、时髦些;而与金融保险或是像律师事务所，以及日系公司等以中规中矩形象著称的行业人士交往时，则尽量以简单稳重的造型为佳。如果你注意到了这一点，那么你已经成功了一半。

总之，交往中最需要表现给上司、同事、商务伙伴以及客户以专业稳重的个人印象是至关重要的，因此在出门上班前，正确地选择服装、发式，注意自身的言谈举止，对你的工作绝对多有加分的效果。

4. 结束语

当今的社会非常注重职业形象，好的职业形象会给每一位职业人的事业和未来人生道路带来极为重大的正面影响。本文从职业形象塑造的概念和特点出发，指出职业形象塑造的三种基本传通方式：视觉形象、肢体语言、言谈方式。同时对职业形象塑造的社会价值、现实意义做进一步的探讨。并针对职业形象塑造的基本原则，提出职业形象所应遵守的标准和职业形象塑造的基本步骤。之后，结合职业想象塑造的基本传通方式和实例，对职业形象塑造在社会各行业中的具体应用进行论述。

参考文献：

[1] 曹舒秀;职业形象塑造探析;20xx.

[2] 赖亚丽;浅析职业形象与职业礼仪在工作中的重要性;20xx.

[3] 邵斌,张春雨;商务礼仪与职业形象;江西高校出版社;20xx.

**商务礼仪培训心得怎么写二**

礼仪，是一个人内在修养和素质的外在体现。学习礼仪，有助于提升我们的个人魅力。生活中一个不经意的小动作，往往体现了一个人的素养。学习商务礼仪，不仅纠正了我们日常生活中的一些不良习惯，也为我们今后的就业提供了一些借鉴。

还没开始学商务礼仪时，就对这门课充满了期待。在真正接触了商务礼仪这门课之后，我才发现，原来要真正做到优雅并不是那么容易的。一个人举止得体，言语文雅，就给别人留下了良好的印象。

正所谓，爱美之心，人皆有之。虽说现今崇尚的是自然美，但两者并不冲突。恰到好处的打扮和修饰，不仅不会显得过分招摇，反而塑造了个人的良好形象，展现了个人的道德素养。

在此之前，我总认为，只有未经任何修饰的美才叫自然美。然而经老师一讲，我逐渐改变了以前的观点。学习商务礼仪，不仅仅局限于应用在正式的社交场合，生活中，礼仪同样随处可见。通过对一个人仪表风度，服饰着装，行为举止以及语言谈吐的观察，我们能够大致了解其生活习惯、个人喜好、思想品德等其他方面的信息商务礼仪培训心得范文商务礼仪培训心得范文。因此，学好礼仪，对我们大有用处。

每当看到荧幕上的亚运会礼仪小姐迎面走来，个个气质非凡，举手投足间无不散发着一种优雅。这时，我们往往不由心生艳羡。禁不住感慨，如果我们能有她们一半的气质……然而，我们或许无须去羡慕别人，只要我们用心，肯努力，一样可以做的很好。

通过一个学期的礼仪课的学习，我收获颇多。比如着装，在不同的季节、场合，就要有适合其季节、场合的不同的装扮。并不见得非得穿着漂亮、时尚才是美，这也不是我们要追求的目标。得体大方的衣着，同样能展现个人的美好形象。在这一系列的礼仪指导课程中，自我感觉收获最大的是行为举止。如果在平时，我们大都随意任行，从来没有注意过自己的一些行为举止是否得体。上了礼仪课后，我才察觉，以前的一些行为在现在看来是多么地不雅，着实有失淑女风范。

在礼仪课的学习过程中，我们获得了很多的乐趣。仅一个简简单单的蹲坐姿势，就蕴含着不少学问。课堂上，当老师说到，坐不能超过椅子的三分之二时，几乎所有的同学都不由地欠了欠身。这时才惊觉，自己的整个身体几乎全瘫坐在椅子上了，于是不禁一阵窃笑。有些人则暗暗自喜，庆幸自己没坐多。又如，当不小心掉了东西时，捡的时候要半蹲着身子，并膝盖靠拢……有时候，我偶尔会自我开玩笑地说：连捡个东西也表现得如此有绅士风度和淑女风范，这还真有点古代的韵味了。不过，这也正好展现了我们“礼仪之邦”固有的大国风范。

在职场中，学好商务礼仪更显得重要。穿着得体、谈吐优雅、举止大方，无言中增加了自己的印象分。对于一个即将面临就业的大学生，更应该了解一些职场礼仪方面的知识。光有专业知识还不够，还要懂得一些面试的技巧。有些人很优秀，但在求职中却屡屡不顺，很多时候往往是在一些细节上出了问题。因此，在面试之前，我们要给自己来一个精心的打扮，这不仅是对自己负责，同时也是对面试官的一种尊重商务礼仪培训心得范文商务礼仪。在面试的过程中，我们要做到自信、有礼。如此我们将迈出了成功的第一步

接下来的，我相信，如果你已经具备了一定的专业知识和技能，那么，一切的问题也都能迎刃而解了。

短短的一个学期的商务礼仪课，却让我们从中学到很多。生活中仍然存在着一些有失大体的行为举止和不良的习惯，虽然我们一时半会还无法改正过来，但至少我们已经意识到了。我们经常不断地提醒自己，注意自己的一言一行。相信在不久，我们会在不断地改进，完善自我的过程中受益不少。

**商务礼仪培训心得怎么写三**

几年前听过中国人民大学金正昆教授来大庆做《商务礼仪》讲座，至今印象很深，浅显的道理，生动的实例，精辟的概括，让我懂得了如何做一个受欢迎的人。

金教授在讲人际交往中强调一切以对方为中心(这是理尔法则)。对方感觉如何，才是你交往中时刻注意的。人生活在社会中，有三种关系不能回避。一是家庭关系;二是与上下级的关系;三是与同事的关系。

这三种关系处理不好，会影响自己的一生，造成家庭不幸福，工作关系紧张。

处理好家庭关系是一门高深的艺术。熟话说：“公事不讲情，家事不论理”。无论是夫妻之间，父(母)子之间，兄弟之间，妯娌之间，姑嫂之间，千万不要论理。因为凡是在家庭问题上论理，找理，争理的，没有一个能赢的，都是以失败和痛苦告终。在家庭关系中，夫妻关系是第一基础，夫妻不和睦，影响家庭，影响子女，影响工作，也影响自己的寿命。正所谓“家和万事兴，家闹事难成”。

处理好与上下级和同事的关系是一种智慧。因为上司是天，下属是地，同事是空气，少了谁也不行。上司的命令是决对要服从的，有句话叫军令如山倒;下属是你能立足的土壤，没有大地的拥护和支持，你就不会站稳脚跟;而好同事胜过好夫妻，因为我们每天在一起时间最长的是同事。早出晚归，家只是个驿站，单位才是职场，同事才是你的真伙伴。有位智者讲过这样的话，认识一个人，要靠机缘;了解一个人，要靠智慧;交下一个人，要靠包容。这是幸福的真谛。

正确对待自己是快乐的根本。金教授送给我们两句话：一是对于人际关系，要勇敢面对。世界不能因为你而改变，你只能改变自己!二是要理智面对。该低头就低头，该退让就退让。世界上有两件事，一是可为之事，一是不可为之事。我们尽量去做“可为”之事。不去做“不可为”之事，痛苦就会少一些。不要怨天尤人。不要强调自己有压力，自己有委屈，自己有困难，其实别人也同样。你承担多大的事，就要承担多大的压力。可见，金教授给了我们一把金钥匙，叫“换位思考”“阳光心态”和“有效沟通”。

快乐是送给自己最好的礼物。电视剧《马大帅》有一句歌词“活出个样来给自己看”，我们以前都是讲活出个样给别人看。快乐为自己，别人咋看不要管，管好自己的事。这才是换一种活法天地宽。换位思考心里才能充满阳光。我们中国人历来十分注重自己的名声，太注重领导和同事们对自己的评价，领导一句好话，能让自己快乐好几天，领导一句批评话，又让自己憋屈好几天。其实大可不必。 “为自己活着，活出个样来给自己看”，我们都应快乐的为自己活着!我最喜欢读的文章，就是自己写的文章。尽管文章很糙，只不过是自产的，喜欢。这也是一种快乐。

说事办事，是世间最容易的事，常常也是最难做的事，说它容易，是因为只要愿意做，人人都能做到，说它难，是因为真正做到持之以恒的，终属不易。礼仪之教，我们必须持之以恒，从小事做起，从自己做起，从点滴做起。

一位哲人讲过这样的话，如果你是一个男人，无论你有多少知识和本领，也要学会幽默。幽默可以让我们总是笑对人生。如果你是一个女人，无论你长的是否光彩照人，也要学会优雅，优雅的气质比漂亮更宝贵。

我们学习商务礼仪和服务礼仪，就是要成为一个会生活、会工作、会说话、会办事，幽默而优雅的现代文明人。

**商务礼仪培训心得怎么写四**

摘 要：商务礼仪是商务活动成功进行的基本保证。良好的商务礼仪必然会促进商务活动的进行。随着国际贸易的快速发展和跨国企业的普遍成立，越来越多的人从事国际商务活动。然而，不同于国内商务活动，在开展国际交往时，要始终牢记文化差异。不同国家由于文化差异而有不同的商务礼仪。以文化异同为基础，浅析国际商务活动中应当注意的几个基本商务礼仪：微笑礼仪、着装礼仪、馈赠礼仪和宴请礼仪，力求使其促进国际商务活动的发展。

关键词：商务礼仪;微笑;着装;馈赠;宴请

随着经济全球化的进一步发展，国际商务活动越来越频繁，如何保证商务活动的有效进行成为涉外商务人员关注的话题。适宜的商务礼仪是商务活动顺利进行的基本要素，了解国际商务活动中的基本商务礼仪是涉外商务人员的必修课程。

一、商务礼仪的内涵和必要性

礼仪是在交往过程中体现出来的相互尊重的意愿，就是与人交往的程序、方式以及实施交往行为时外在表象方面的规范，是人类为维系正常生活而要求人们共同遵守的最起码的道德规范。它是人们在长期共同生活和相互交往中逐渐形成的，并以风俗、习惯和传统等方式固定下来。商务礼仪即人们在商务活动中应当遵守的行为规范和准则，是人们在商务实践过程中逐渐形成的约束人们行为、促进商务活动发展的方式。

商务礼仪是商务人员个人素养的体现，有助于在商务活动中建立良好的人际关系，更重要的是，商务人员的商务礼仪体现着企业的形象，良好的商务礼仪有助于提升企业的总体形象，尤其在国际商务活动中，商务人员还面临文化差异。因此，涉外商务人员必须要了解国际商务活动中的商务礼仪。

二、国际商务活动中的商务礼仪

(一)微笑礼仪

不同国家存在语言、文化上的差异，可能会造成沟通障碍甚至冲突，然而，在国际交往中，任何国家都有一个共同的礼仪，就是微笑。在任何国家，微笑都是友好的表现，是能够令人产生愉悦感的姿势。在国际商务活动中，微笑能够缓和商务活动的紧张气氛，还能化解交流障碍和冲突。面带微笑，表示自己有充分的信心，能够以不卑不亢的姿态与人洽谈，容易获取别人的信任，促进商务活动的顺利进行。因此，微笑被视为商务活动的通行证。

(二)着装礼仪

一个人的着装体现了其个人的品位及修养，也体现出其对他人的尊重。在国家商务活动中，适宜的着装能够代表商务人员的职业素养及对对方的重视，从而能够提升个人及企业形象，促进商务活动的进行。如今，随着商务活动的全球化，各个国家商务着装礼仪体现出趋同的态势，总体说来，有以下几方面要求。

对于商务活动中的男士，一般要求着西装、打领带。西装颜色最好为深色：黑色、灰色或蓝色。切忌穿休闲装、运动装。穿西装时，身上颜色不宜超过三种;鞋子、腰带、公文包最好为一个颜色，黑色最佳。

对于商务活动中的女士，着职业套裙最佳。商务女士着装有六大禁忌要格外注意：忌过分鲜艳;忌过分杂乱;忌过分短小;忌过分暴露;忌过分透视;忌过分紧身。

商务活动中合理的服饰搭配对商务活动的顺利展开有重要影响。因此，在参加商务活动时，一定要根据自己的身份、特定的场合选择适宜的服饰。

(三)馈赠礼仪

在商务交往中，馈赠礼仪是一项重要礼仪。与合作伙伴、客户相互赠送礼品，是表达友好和祝愿的一种方式，也表明了希望与对方合作的意愿。在国际商务活动中更是如此。赠送礼品，尤其是有自己民族特色的礼品，表达出了对国外合作伙伴的尊重和友好。然而，由于文化的差异，不同国家在商务馈赠方面有不同的礼仪和准则。例如，中国人讲究面子，认为礼品价值越高，越能体现自己的诚意，自己越有面子，因此喜欢赠送名烟、名酒、名表、金银等价值不菲的礼品。欧美人赠送礼品更加注重其体现出来的感情价值而非货币价值，因此喜欢赠送一些小礼品，尤其是具有民族特色的礼品，如食品、手工艺品、书籍等。此外，在赠送礼品时，要格外重视文化禁忌，否则将会严重影响商务活动进行。例如，不能赠送阿拉伯人酒;给日本人赠送礼品，数量不能是4或9，最好是双数。

(四)宴请礼仪

在国际商务活动中，商务宴请是必备环节，也是增进双方友谊、加强相互了解的好时机，能够有效促进商务活动的成功。中方在宴请西方客人时，要充分重视由文化差异造成的宴请礼节差异，尊重外方客人文化习惯。宴请时，要根据对方喜好来决定是中餐宴请还是西餐宴请;中餐宴请一般选择圆桌，点菜时要点一些体现地方特色的菜肴，西餐宴请一般为长桌，吃西餐要讲究就餐环境：精美的菜单，迷人的气氛，动听的音乐，优雅的进餐礼节。中国人在宴请中喜欢劝酒，而且认为喝的越多越能体现感情深，然而，西方宴请礼仪中不提倡大肆饮酒，而是根据自己实际情况以酒助兴即可。此外，还要格外注意用餐中的文化禁忌，如信仰伊斯兰教的人禁食猪肉;一些国家的人不吃动物内脏等。在宴请国外客人时，必须对其国家用餐文化及个人喜好有充分了解和准备，才能避免产生误会和冲突。

三、总结

在国际商务活动中，适宜的商务礼仪对于商务活动的顺利进行有至关重要的作用。微笑、着装、馈赠和宴请礼仪是商务礼仪中最基本的方面，商务人员要根据交往方文化特点，在这些礼仪方面格外注意，避免因文化、礼仪因素而影响商务活动的成功开展。

参考文献：

[1] 辇玉杰.山东某高职院校校企合作办学模式研究[d].武汉：华中科技大学硕士学位论文，20xx.

[2] 蒋丹.论中国高校校企合作模式的创新[j].四川师范大学学报(社会科学版)，20xx，(1).

[3] 邓志新.高职校企合作模式研究[j].职教通讯，20xx，(2).

**商务礼仪培训心得怎么写五**

摘 要：法国这个浪漫之都，吸引我们的不仅是它有世界上优美动听的语言，法国餐饮的魅力可以说是在我们品读法语的浪漫同时不能忽视的一大元素，来到法国，置身于法国文化的包围中，我们很难逃脱掉法餐的诱惑。从某种意义上说，厨师们对美味佳肴的追求和创作欲望已经步人艺术家那样走火入魔的意境，法国餐饮的礼仪与巴黎女人美在骨子里的吃相揉和在一起的，法国的餐饮讲究细致创意，而且在法餐中也形成了独具特色的礼仪，这种礼仪的学习，不仅帮助我们了解法国的饮食文化，而且对中法交流日益频繁的当前也有重要意义，了解对方的餐饮习俗，取长补短，更好地使这种礼仪习惯融入中国文化中。

关键词：法国;餐饮;礼仪

一、法国的饮食介绍

1、法国特色饮食

欧洲人认为法国菜是世界上最高级的菜，它的口感之细腻、酱料之美味、餐具摆设之华美，简直可称之为一种艺术。法国人对饮食艺术有极高的品味，国内的名菜多不胜数，包括鹅肝酱、海鲜、蜗牛、奶酪等等。每一道菜都有它独特的烹调方法，必能令你垂涎三尺。法国特色饮食：法国香槟(产自法国香槟地区)及各式红白葡萄酒(bordeaux 和burgundy 是著名产地)、各式奶酪、白酒煨鸡、红酒煮牛肉、法式龙虾、大蒜蜗牛及大蒜田鸡腿等。另外，在法国美食中，最负盛名的便是法国的葡萄酒。法餐不但讲究饭菜的口味，还非常讲究配餐的酒水，正式的法餐一定要根据主菜配不同的葡萄酒，比如吃肉时喝红葡萄酒，吃海鲜时喝白葡萄酒。也因为如此，法国的葡萄酒庄园遍布全国各地。而对于今天的法国人而言，葡萄酒所具有的价值已早就超出了单纯的工业产品的单纯范畴，取而代之的便是葡萄的种植与葡萄酒的酿造及浪漫与艺术相结合的文化产物，是法国浪漫情怀的最权威的代言人。以丰富多元的葡萄品种和整体优越的品质早已让法国成为葡萄酒文化时尚的引领者。\"琼浆玉液与玲珑杯盏之间弥漫出的不仅仅是酒香，更是法国的优雅文化。\"而每天喝一杯葡萄酒不仅仅是为了陶冶情操与保持健康，更重要的便是教会人们如何于躁动的生活中保持一份浪漫的情怀，对待生命的一种积极坦然的生活态度。

2、法国的餐饮美食

法国人一向十分关注他们吃的东西。他们比其他人更加注重一日三餐的形式化(时刻、礼仪等)，而且每天在这方面比别人花的时间多。经常听到很多法国人说，美食是指不在家里而在著名餐馆进餐，家里的饭菜虽好也吃着放心，但一般说要低一个档次。在法国，时尚在美食中的作用极大。有关美食的书籍、指南、杂志和互联网站不计其数，口耳相传也作用非浅。往往一顿美餐的谈话主题，不是前夜品尝的山珍海味，就是第二天将要享受的美味佳肴。因此，在崇尚美食的法国经营中餐的确有它独特的优势和挑战。法国一般餐馆的营业时间是在正午12 时至下午2时 30 分，而晚上则7 时至11时左右。其他时间则可到 cafbrasserie 等咖啡茶座，也可到 crperie 薄饼店。大部分餐馆都在门口张贴了当日的菜单及价钱。而午饭时大多有 plat du jour(今日推荐菜单)，价钱较为相宜。菜单一般是按下列顺序写的：正餐前的头道菜，通常有汤或沙拉等;鱼类;肉类;蔬菜类;甜品。不必每样都吃。当然，法餐的价格在欧洲也是最昂贵的，这是众所周知的，除了它的菜价比较高外，还体现在餐单上要另付 20%的增值税，以及 15%的服务费。若某间餐厅的食物或服务特别好，一般客人会多付 1-1.5 欧元。

二、法国餐饮礼仪起源和发展

由于社会底层老百姓每天考虑更多的是如何果腹，饮食礼仪对他们来说完全置身事外，但\"吃相\"却逐步成为王公贵族体现自己高贵气质的另一种表现。至今，在法国人的眼中，一个人进餐时所表现出来的礼仪往往成为判定其受教育程度的重要标准。

据记载，进餐礼仪起源于法国梅罗文加王朝，受拜占庭文化的启发，制定了一套细致的礼仪。到了罗马帝国的查里曼大帝时，礼仪变得复杂而专制起来，如皇帝必须坐最高的椅子，当乐声响起之时，王公贵族须亲自将菜肴传至皇帝手中，罗马贵族则喜欢在三面有躺椅的躺卧餐桌用餐，上菜时仆役的双脚随着音乐的节拍移动，将菜肴首先端给主人。到了 12 世纪，意大利文化进入法国，餐桌礼仪和菜单用语变得更为优雅精致，教导礼仪的著作纷纷面世，在赴约、切割食物、喝汤、吃面包、穿着服饰等礼仪上都做了约束，这种礼仪逐步在贵族圈中盛兴起来。法国人从小被教导用餐时双手要放在桌上，从十七世纪中叶起，法国贵族和他们的厨师对饭菜味道和就餐方式开始进行革新。如此明确地决定要系统研究创新厨艺，这在欧洲是独一无二的。他们标新立异的烹饪艺术，很快就收到了丰硕的成果。使历史学家惊叹的，是那些证实法国人标新立异的资料，竟然如此丰富和一致。一些菜谱可以佐证烹饪活动的重大变革，一些社会礼仪教科书，可以说明在就餐礼仪方面的深刻变化。

三、法国餐饮礼仪的内容介绍

海明威说：\"法国是不散的宴席。\"法国的饮食文化非常悠久，从路易十四开始，法国的饮食外交便世界闻名，在法式宴会鼎盛时期，餐桌上一次可上200道菜。闻名世界的法国料理，以精致豪华的高尚品味，风靡全球食客的胃，法国人将\"吃\"视为人生一大乐事，他们认为：美食不仅是一种享受，更是一种艺术。法国餐同英式美式餐饮一样，讲究的是在严谨的上餐顺序中寻找与品位美食的浪漫特质。置身于法国餐厅，我们追求的不是\"吃饱\"而是真正的在法国慢餐文化中体味法国餐的真谛。

1、就餐前社交礼仪

西方人之间，如没有血缘关系，对男子统称呼\"mr.x\"，对未婚女士统称;\"miss.x\"，对已婚女士统称\"mrs.x\"，对不清楚结婚与否的女士通称\"ms.x\"。对于初次相识的人，特别是经人介绍刚刚认识的同事、同行、生意伙伴等，应称呼\".+姓\"，如\"mr smith\"等;只有当对方允许称呼其名时，才可直呼\"john\" \"tom\"等。此外，在交换彼此名片时，大多用一只手递送自己的或接受对方的名片。 致谢是文明社会的一种礼仪规范，是对他人提供的帮助或给予的关怀的一种承认、肯定和内心感受的一种外在表现形式，它对促进人与人之间的关系具有重要的意义。在英语文化中，不论对方是谁，只要你为对方做了点事，提供了一点帮助，如倒杯水，传递一枝笔，找零钱或指指路，你都必须道一声谢。所以，在英语文化中，\"谢谢\"可以说是无处不在，必须经常挂在嘴上。

此外，参加正式宴会，不要缺席和迟到，否则很不礼貌，也不要早到( 尤其是赴家宴的话可能主人还在准备菜品、梳洗打扮，尚未完毕) ，提前 3～ 5 分钟到场最好。进餐前，如果主人要祷告，即使无宗教信仰，最好也一同低头，以示尊重。参加宴请，要注意个人的服饰得体。不注意服饰打扮，既为人轻视，又失礼于人。

2、座次安排

去法国，宴会所举行的餐饮形式大部分是西餐为主。西餐无论从形式到内容上讲，都与中餐有所区别。根据社交礼仪的规范，食用西餐，必须对西餐的菜序、座次、餐具以及西餐的品尝、西餐的要求等，有一定程度的了解。

在绝大多数情况下，西餐宴会席位排列主要是位次问题。除了极其盛大的宴会，一般不涉及桌次。席位排列原则有六个方面需注意：女士优先原则，一般女主人为第一主人，在主位就座。男主人为第二主人，坐在第二主人的位置上。右高左低原则：排列席位时，男主宾排在女主人的右侧，女主宾排在男主人的右侧，按此原贝，依次排列。中座为尊原则：三人一同就座用餐时，居中座者要高于其两侧就座之人。门面为上原则：用餐时，应该以面对正门为上座，背对正门为下座。观景为佳：在一些高档餐厅用餐时，在其室外往往有优美的景致或高雅的演出，可供用餐者观赏。靠墙为好：如果男女同去进餐，为了防止过往侍者和食客的干扰，那么靠墙的位置应该请女士就座，男士坐在女士对面。

此外，西餐的席位一般都用长桌或方桌，因此，席位的排列方法主要分长桌或方桌两种。(1)长桌的席位排列。有两种方法：一，男女主人分别在长桌两侧的中央相对而坐，餐桌的两端可以坐人，也可以不坐人。二，男女主人分别坐在长桌的两端。(2)方桌的席位排列其排列方法是：就座于方形餐桌四面的人数应相等。

3、餐具的摆放和使用

(1)餐巾的使用

落座后，应待主人打开餐巾后其余宾客再将餐巾平铺在腿上。餐巾的主要作用是防止食物残渣掉在衣服上和擦嘴之用。为了卫生，西餐餐巾的折放通常很简单，打开后几乎无折痕，不像国内习惯将餐巾折成很复杂的花鸟型等，打开后皱皱巴巴不太美观，人们也不愿意拿来擦嘴。此外，餐巾在西餐中还可有\"占位\"之用，如果就餐还未结束中途离开，可将餐巾放在椅子上表示还要回来，如果将餐巾放在餐桌上则表示进餐结束，宴会中主人将餐巾放在桌子上则表示宴会结束。

(2)刀叉的使用

谈到吃西餐，很多人常常会被各式各样的刀叉羹匙弄得不知所措，其实刀叉的雏形在 15 世纪前后才出现，那时欧洲人为了改进进餐的姿势，开始使用双尖的叉子，这样切割后的肉块用叉子送入口中就比用手抓食显得优雅许多。到了 17 世纪末期，在英国上流社会开始使用三尖的叉子，而目前普遍使用的四尖叉子直到 18 世纪才开始使用。随着皇室贵族及上流社会交往规格的提升，西餐菜肴的品种数量也逐步增多，高档宴会的菜肴通常包含头盘、冷菜( 沙拉类、肉批类、胶冻类等组成) 、汤( 大致可分为清汤、茸汤、奶油汤、蔬菜汤和冷汤等五类) 、主菜( 一般由海鲜、禽类和家畜或野味等三道菜组成) 、甜点( 冷、热各一道) 、水果、咖啡或茶等，配合各类菜肴使用的刀叉餐具也日益讲究并完善起来。英国人唐纳德在《现代西方礼仪》中说：\"我们的祖先似乎为每一种特殊情况都发明了一种匙具或叉具，从叉取泡菜到舀取火鸡肚里的填馅，样样餐具一应俱全\"。

其实刀叉的使用方法很简单，即掌握一个原则--由外向里使用，先用摆在最外面的刀叉，吃完一道菜收走一副刀叉，接着使用下一副刀叉，喝汤时只用汤匙即可。西式宴会的摆台通常如下图所示：

3、菜肴的食用

(1)宴会套餐

一般上菜时首先上头盘，头盘是餐厅的开胃特色菜，有冷有热，这时根据菜品的特点可单独配上一套餐具，如法式�蜗牛配蜗牛夹和蜗牛叉，吃完头盘后，餐盘和餐具一起撤走; 上冷菜时，使用最右边的冷餐刀和最左边的冷餐叉; 喝汤时，仅配汤匙，汤匙由里向外舀汤，然后将汤匙整个放入口中喝完后拿出，如汤的温度较高，可稍等温度降低些或舀一勺在嘴边轻轻吹凉，不可用嘴去吸，尤其不要吸出声音，中途若要休息，可将汤匙搭在盘边，若将汤匙整个放在盘中则表示用菜完毕，如盛器为汤碗，不要将汤匙放入汤碗中而应搁在垫盘上，当汤剩下一点不便舀取时，可拿面包将汤蘸着食用。宴会主菜一般由三道菜组成，第一道菜为海鲜类菜肴( 多为鱼类菜肴) ，此时配鱼刀和鱼叉食用，同时配喝白葡萄酒，由于鱼肉肉质细嫩，鱼刀通常没有锋利的刀刃，且带有一定弯度，便于将易碎的鱼肉\"铲起\"食用; 第二道主菜一般为禽类菜肴，配主餐刀和主餐叉食用，也配喝白葡萄酒，食用完毕后，将餐具及酒杯一同撤走，重配干净的主餐刀叉吃第三道主菜( 如菜单安排第二道主菜为红色肉类，则配喝红葡萄酒，此时第一道主菜食用完毕后就将白葡萄酒杯撤走) ; 第三道主菜通常为家畜类菜肴，以牛羊肉为主，也有配野味类菜肴如鹿肉、兔肉等，配红葡萄酒，吃完后红酒杯同餐具一起撤走; 在宴会高潮部分时，全体宾客共举香槟杯庆贺，喝完后香槟杯也随即撤走。宴会的最后一道菜为甜点，有冷热之分，但有些宴会冷热甜点各准备一份，热甜点常见的有法式橙汁烩煎饼、火焰香蕉、香梨烩西梅等，一般配合刀叉食用，冷甜点以冰激凌、布丁、慕斯最为常见，通常用甜点匙食用，食用完毕餐具撤走，再撤走垫盘、水杯、黄油碟、面包碟和黄油刀，最后再根据客人需要上咖啡或茶( 水杯在进餐过程中始终不撤) 。

(2)普通套餐

普通西式套餐的菜肴由冷菜、汤、热菜及甜点四道菜组成，所配的餐具数量也较少，一般只配一副刀叉、一个酒杯和一个水杯，使用原则与宴会套餐相似，需要注意的是吃完一道菜后可让服务人员更换一副刀叉，不要用餐巾擦拭刀叉后再吃下一道菜，因为在欧洲有些国家的风俗习惯认为在客人面前用餐巾擦刀叉是一种挑衅的行为。西餐在烹调及进餐时有句俗语为\"红配红、白配白\"，意思是在烹调加工菜品时，红色的肉类( 牛肉、羊肉、鹿肉等) 可加红葡萄酒进行调味烹制，白色的肉类( 鱼肉、海鲜、鸡肉等) 可加白葡萄酒进行调味烹制，类似中式烹饪中加料酒的作用，这些菜品在食用时也往往按其颜色分类配以相应的酒进行饮用，切不可混淆。 4、细节要求

此外，西餐礼仪中还有一些细节要求如下：

第一，使用餐刀和餐叉时，上臂靠在桌边，肘部稍靠近肋骨部位。不要向外横分，这样既不好看也容易撞到身边的客人，两只手腕适当用力配合着切割食物，不要互相撞击或与盘子摩擦发出声响。切割牛扒、羊排、猪扒等大块肉类时，用餐叉叉在肉块左部适当的位置，切割成合适的大小后直接将肉送入嘴中。不要从右边切下一块后将叉子抽出，再将肉块叉住后送入嘴中，更不要将肉扒先用刀分割成若干小块，放下餐刀，用餐叉一块块叉起来吃。

第二，吃菜时遇到有骨头、刺或核时，能用刀叉去掉的尽量使用刀叉，若吃到嘴里要吐出来，则用刀叉或手接住放在盘边，不要吐在桌子或地上。吃整条鱼时，吃完上半面，用刀叉将鱼骨去掉放在盘边，再吃下半面，不要将鱼翻面来吃。

第三，吃饭途中若要离开或休息片刻，要将刀叉成八字形搭在盘边，刀刃朝向自己，表示还要继续用餐，用餐完毕，将刀叉平行摆放在餐盘正中，表示用餐完毕。

第四，要擦嘴的时候，先将刀叉放下，两手拿起餐巾擦嘴，不要一手拿刀叉，一手拿起餐巾擦嘴，嘴里有食物时不要说话。喝酒时，也要将刀叉放下，不要左手拿叉子、右手拿酒杯喝酒，祝酒干杯时，即使不会喝酒，也要将杯口放在嘴上碰一下，以示敬意，不要劝酒，若他人酒杯中的酒没有喝完，不要主动去帮忙添加。吃饭时不要在餐桌上化妆、抓头、剔牙、擤鼻涕，更不要打嗝，西方人最忌讳打嗝，如果忍不住打了，应立即道歉。

最后，我们也应注意包括法国在内的西方国家，在宴会和餐饮时所形成的两大原则：慢和静。一方面，法国餐所追求的不是我们中国餐饮中的\"八大菜系\"式的五彩缤纷，挑战味蕾的极限，而是追求在循序渐进的\"慢\"节奏中达到人与美食的完美统一。我们不难发现一顿法国餐都不会少于两个小时。与美国传来的汉堡包快餐文化针锋相对的法国的慢餐文化是更注重养生与健康的。因为对于\"吃饭秀气\"的法国人而言，吃是享受生活而不是应付身体需求，是在饮食中寻求健康而不是消耗身体。法国餐所讲求的便是在安静、平和的餐饮中追求的最佳的营养均衡。另一方面，在餐饮氛围方面，中国人在吃饭的时候都喜欢热闹，很多人围在一起吃吃喝喝，说说笑笑，大家在一起营造一种热闹温暖的用餐氛围。除非是在很正式的宴会上，中国人在餐桌上并没有什么很特别的礼仪。而西方人包括法国人在用餐时，都喜欢幽雅、安静的环境，他们认为在餐桌上一定要注意自己的礼仪，不可以失去礼节，比如在进餐时不能发出很难听的声音。但也不要光顾着吃，注意与身边的人适当交谈，但说话声音要低，尽量不与远处的人大声交谈，更不能像平时吃饭那样侃侃而谈，大声喧哗。

参考文献：

[1]欧阳俊.法国的面包文化[j].东方食疗与保，20xx，(10).

[2]李虹.中西餐饮礼仪之对比[j].魅力中国，20xx，(1).

[3]杜莉，孙俊秀，等.筷子与刀叉--中西饮食文化比较[m].成都：四川科技出版社，20xx.

[4]高峰.极为讲究的西餐礼仪[j].烹调知识，20xx，(31).

[5]金正昆.商务交往中的餐饮礼仪[j].视野，20xx，(1).

**商务礼仪培训心得怎么写六**

一.单项选择题

1 商务礼仪的首要问题是

a. 尊重为本 b. 规范为本

c. 友善为本 d. 招待为本

答案：a

2 商务礼仪的基本特征之一是

a. 针对性 b. 规范性

c. 制度性 d. 强制性

答案：b

3 休闲场合可着

a. 制服 b. 运动装

c. 礼服 d. 套装

答案：b

4 职场可以交谈的内容

a. 国家秘密 b. 私人问题

c. 议论同事 d. 合同问题

答案：d

5 商务通话可选

a. 周一上午 b. 周

五下班前

c. 晚上10点后 d. 周二上午

答案：d

6 圆桌单主人宴请时，错误的是

a. 主人应面对门 b. 主人应面背对门

c. 主人在左 d. 主宾在右

答案：b

7 对座位的排列我国的传统是

a. 以左为尊 b. 以右为尊

c. 左右地位相等 d. 以上都不正确

答案：a

8 竖桌式谈判不正确的是

a. 以右为尊 b. 主方在左

c. 客方在右 d. 以左为尊

答案：d

9 商务交往中礼品的特征不包括

a. 纪念性 b. 宣传性

c. 便携性 d. 昂贵性

答案：d

10 选择礼品的原则不包括

a. 礼品价值 b. 送什么

c. 什么时间送 d. 如何送

答案：a

**商务礼仪培训心得怎么写七**

【摘要】礼仪是人们用以沟通思想、联络感情、增进了解的一种行为规范，是现代交际中不可缺少的润滑剂。荀子曰：“人无礼则不生，事无礼则不成，国无礼则不宁。”对一个人来说，礼仪是一个人的思想道德水平、文化修养、交际能力的外在表现;对一个社会来说，礼仪是一个国家社会文明程度、道德风尚和生活习惯的反映。随着市场竞争的日益激烈，现代企业要求人才不仅要具有精深的业务技能，而且还需要具备良好的综合能力。在很多情况下，个人形象是和单位的产品、服务等量齐观的。礼仪，是塑造个人形象的灵魂，它已经成为提高个人素质与企业形象的必要条件，成为现代竞争的重要砝码，并且越来越受到人们的重视。

【关键字】基本理念、基本特征、作用

在商务活动中，为了体现相互尊重，需要通过一些行为准则去约束人们在商务活动中的方方面面，这其中包括仪表礼仪，言谈举止，书信来往，电话沟通等技巧，从商务活动的场合又可以分为办公礼仪，宴会礼仪，迎宾礼仪等。商务礼仪是在商务活动中体现相互尊重的行为准则。商务礼仪的核心是一种行为的准则，用来约束我们日常商务活动的方方面面。商务礼仪的核心作用是为了体现人与人之间的相互尊重。这样我们学习商务礼仪就显得更为重要。我们可以用一种简单的方式来概括商务礼仪，它是商务活动中对人的仪容仪表和言谈举止的普遍要求。

商务礼仪使用的目的有三：第一、提升个人的素养，比尔?盖茨讲“企业竞争，是员工素质的竞争”。进而到企业，就是企业形象的竞争，教养体现细节，细节展示素质。第二、方便我们的个人交往应酬。我们在商业交往中会遇到不同的人，对不同的人如何进行交往这是要讲究艺术的，比如夸奖人也要讲究艺术，不然的话即使是夸人也会让人感到不舒服。第三、有助于维护企业形象。在商务交往中个人代表整体，个人形象代表企业形象，个人的所作所为，就是本企业的典型活体广告。一举一动、一言一行，此时无声胜有声。

商务交往涉及的面很多，但基本来讲是人与人的交往，所以我们把商务礼仪界定为商务人员交往的艺术。人们对礼仪有不同的解释。有人说是一种道德修养。有人说是一种礼仪是一种形式美，有人讲礼仪是一种风俗习惯。礼出于俗，俗化为礼。商务礼仪的操作性，即应该怎么做，不应该怎么做。

商务礼仪的作用。一言以蔽之，内强素质，外塑形象。第一个作用就是提高我们商务人员的个人素质。市场竞争最终是人员素质的竞争，对商务人员来说，商务人员的素质就是商务人员个人的修养和个人的表现。教养体现于细节，细节展示素质。所谓个人素质就是在商务交往中待人接物的基本表现，比如吸烟，一般有教养的人在外人面前是不吸烟的;有教养的人在大庭广众之下是不高声讲话的;在商务交往中着装中的首饰佩戴，佩戴首饰要讲以下四个原则：戴首饰总的要求要符合身份，以少为佳。1、数量原则，下限为零，上限不多于三种，不多于两件。第二个原则叫搭配原则，服饰的和谐美是重要的，说起来容易做起来难，比如一个白领小姐，去参加晚宴，穿旗袍带着高筒薄沙手套，戒指是戴在手套的里面，还是外面;一个少女，穿高筒袜，脚链是戴在里面还是外面。第三个原则是质色原则，就是质地和色彩要和谐，和谐产生美。第四个原则习俗原则，中国传统习俗是男戴观音、女戴佛。待戒指，一般拇指不戴，食指戴戒指是想找对象，求爱;中指戴戒指已经有对象了;无名指表示已经结婚了;小拇指戴戒指表示是单身主义者。第二个作用有助于建立良好的人际沟通。交往中不懂礼貌，不懂规矩有时会把事情搞砸。(比如接电话)。拜访要预约，预约要准时。第三个作用维护形象。个人、企业和国家形象。商务礼仪就是要维护企业形象。减灾效应，经济学概念。少出问题，少影响人际关系。有时不知怎么做时，有一个保底的做法--紧跟或者模仿，吃西餐一般要看女主人的动作，女主人坐下，你才能坐下，女主人拿起刀叉，你再动刀叉，女主人把餐巾放在桌子上，意思是宴会结束。所以不知道不要紧，跟着别人学，别认怎么做，你就怎么做，要错大家一起错，大家全错不算错。了解这一点的话，你就会应对自如，落落大方。

商务礼仪的基本理念：商务礼仪与公共关系之一——尊重为本。尊重的内涵包括尊重别人和自尊。比如在就餐或开会时点名尊重别人的方式是手心向上“一位、二位、三位”不能手心向下或用手指指点，手心向下是傲慢之意，用手指点有训斥之意。比如我们招呼人手心向下或手心向上也都不对，向下是招呼动物，向上练练。与人交往中我们要知道什么是可为的，什么是不可为的，比如说

对你的爱人你就不能告诉他在认识她之前与谁好过。另外就是不能在女人面前夸别的女人漂亮。女人善于在同性之间比较，你说别的女人漂亮，就等于说她不漂亮。再如女士在商务交往中的首饰佩戴，原则是符合身份，“以少为佳”不能比顾客戴的多，不能喧宾夺主。比如问一个问题，在商务交往中有哪些首饰是不能戴的。一种是展示财力的珠宝首饰不戴，上班族要展示的是爱岗敬业;二是展示性别魅力的首饰不能带。胸针不能戴，脚琏不能戴。这在礼仪的层面叫做有所不为。礼仪是一种形式美，形式美当然需要一种展示，那么我们戴二件或二种以上的首饰，比较专业的戴法是怎样的?专业戴法是“同质同色”。不能形成远看向圣诞树，近看向杂货铺。

商务礼仪与公共关系之一二——善于表达。商务礼仪是一种形式美，交换的内容与形式是相辅相成的，形式表达一定的内容，内容借助于形式来表现。对人家好，不善于表达或表达不好都不行，表达要注意环境、氛围、历史文化等因素。你对人家好要让人家知道，这是商务交往中的一个要求，下面讨论一下男士西装的问题，穿西装怎样体现身份，从商务礼仪讲是一个高端的问题。穿西装专业的问题，从专业上讲“三个三”：即三个要点，三色原则，含义是全身的的颜色限制在三种颜色之内，三种颜色指的是三大色系;三一定律，是讲身上三个部位：鞋子、腰带和公文包。这三个地方要是一个颜色，一般以黑色为主;三大禁忌，穿西装不要出洋相，第一个禁忌是商标必须要拆掉，第二个禁忌袜子的问题，袜子色彩、质地，正式场合不穿尼龙丝袜，不穿白色的袜子，袜子的颜色要以与鞋子的颜色一致或其他深色的袜子为佳，第三个禁忌领带打法出现问题，主要是质地和颜色的要求。穿非职业装和短袖装不打领带，穿夹克不打领带。领带的时尚打法：一是有个窝，这叫“男人的酒窝”。第二种打法打领带不用领带夹，用领带夹的一是vip或者是穿职业装，因为在他们的领带加上有职业标识，一看就知道他是哪方神圣，男人不打领带夹，风一吹是很酷的。第三种打法是领带的长度，领带的箭头以在皮带扣的上沿为宜。

商务礼仪与公共关系之三--形式规范。第一、讲不讲规矩，是企业员工素质的体现;第二、是企业管理是否完善的标志;有了规矩不讲规矩，说明企业没有规矩，比如作为一个企业，在办公时间不能大声讲话，不能穿带有铁掌的皮鞋，打电话也不能旁若无人。讲形式规范就是要提高员工素质和提升企业形象。商务

场合通电话时谁先挂断电话?地位高者先挂。客户先挂。上级机关先挂。同等的主叫者先挂。

以上是商务交往中的三个基本理念，这三个理念相互融合的，有礼貌不规范不行，在商务交往中怎样才能做到礼貌，礼貌不是口号，是有实际内容的，那就是要把尊重融入其中。就是要把尊重、礼貌、热情用恰到好处的形式，规范地表达出来。

商务礼仪的基本特征有三 ：一、规范性。规范者标准也。是标准化要求。商务礼仪的规范是一个舆论约束，与法律约束不同，法律约束具有强制性。吃自助餐--多次少取，几次都可以。喝咖啡时调匙的使用。替别人介绍的先后顺序，不分男女，不分老少。工作中是平等的，先介绍主人，后介绍客人。理论上讲叫做客人有优先了解权，这是客人致上的体现。二、区分对象，因人而异。就是对象性，跟什么人说什么话，(引导者和客人的顺序，客人认识路时，领导和客人走在前面，不认识路时你要在左前方引导)。宴请客人时优先考虑的问题是什么?便宴优先考虑的应该是菜肴的安排。要问对方不吃什么，有什么忌讳的，不同民族有不同的习惯，我们必须尊重民族习惯。三、技巧性。如何问客人喝饮料。要问封闭式的问题。总经理和董事长在台上的标准位置怎样排列?三项基本原则，前面的人高于后排，中央高于两侧，左右的确定是有技巧的，左侧高于右侧，是官方活动和政务礼仪是这样的，左右的确定，是当事人之间的位置来讲的，与别人没有关系。是传统做法。涉外交往和商务交往是讲国际惯例的，国际惯例正好相反，右高左低。

商务礼仪在应用操作中的分寸和层次。商务礼仪的层次，有所为有所不为，有所为是高标准，是高端要求，比如着装的三色原则，说起来容易，其实做起来不是很容易，唇彩合指甲的颜色应是一致的，唇彩要和衬衫的颜色一致，化妆品的品牌也要一致，香型也要一致。商务礼仪的适用范围，从理论的层面上讲，一是初次交往要讲究商务礼仪。到一个企业看企业的管理要看三个要点。三个要点：

1、没有噪音;2、着装规范与否;自己都整不利索，怎么能把公司整利索?3、是距离有度，尤其是男女之间不能太近。二是公务交往。就是代表公司，代表企业时，是要讲礼仪的。公务交往讲礼仪作用有二：1、和交往对象划清界限，保持适当的距离。就是同学、朋友也要称呼李总，王经理等，以便划清利害关系;

2、维护企业形象。三是涉外交往。比如握手，商务上讲握手只拥右手。赠送礼品，菊花不可以送给国人，尤其是欧美人。总之要尊重对象的风俗习惯。这三种场合要讲商务礼仪，除此之外没必要讲究。

礼仪贯穿着人际交往的始终，为交往的内涵服务;不重视礼仪必然会影响交流的深度和交往的持久性。由于礼仪的缺憾而影响交往是在是因小失大。不独对外交往，我们大学生在日常生活中也要重视礼仪，养成习惯，自然成为一种修养也有助于提高自己的品味。

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！