

<<你的礼仪价值百万>>

图书基本信息

书名：<<你的礼仪价值百万>>

13位ISBN编号：9787511321428

10位ISBN编号：7511321429

出版时间：2012-3

出版时间：中国华侨出版社

作者：陶玉立

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>

## <<你的礼仪价值百万>>

### 前言

在现代社会，礼仪的修养程度，成为了一个人和一个社会文明程度的标志。优雅的行为举止，得体的仪态和言语，真挚的情感和规范的动作等成为构建人与人之间亲切度的桥梁，其力量和价值都是无可比拟的。

在职场中，拥有良好的礼仪会在工作中如鱼得水，深受同事们的欢迎，深得老板的喜爱和器重；拥有良好礼仪的员工更是企业的形象，在与客户交流中，员工的一举一动都牵动着公司的命脉。

生活中，拥有良好的礼仪会成为朋友之中的“人气之星”，走到哪里都很受欢迎，幸福的生活会向你伸出橄榄枝。

你的礼仪价值百万，一次的失礼，带来的往往不仅仅是失意与沮丧、难堪和尴尬，更可能是人生与职场的失败。

所以，很多人把礼仪看作是一个人的社交金钥匙，是职场活动中的通行证。

本书从订餐、宴请、点菜、仪态、礼节、商宴、品饮、交流、涉外等方面为读者展示职场宴请的多面性，为读者构造一个成功者地礼仪形象，让读者从中读懂礼仪在生活与工作中的重要价值。

这是一本全新的形象礼仪书，以实用而规范的解说，向你展示了礼仪价值的秘密。

在生活中，灵活掌握和运用，会让你的举止流露出自信和得体。

在职场中，灵活掌握和运用，会让你的职场生涯变得更加流畅和顺心。

礼仪是潜移默化的东西，掌握以后多多应用，自然可以影响你的一生。

## <<你的礼仪价值百万>>

### 内容概要

礼仪已成为一个人文明程度的标志，甚至是一个社会文明程度的标志。构建一个好的沟通礼仪，其价值和附加值是难以估量的。

职场中，拥有良好礼仪的人，会在工作中如鱼得水，深受同事的欢迎，深得老板的喜爱；生活中，拥有良好礼仪的人，会成为生活中的社交之王，成为朋友们拥簇的“耀眼之星”，幸福也会向你伸出橄榄枝。

礼仪可以影响人的一生。

所以，很多人把礼仪看作是一个人的社交金钥匙，良好的礼仪也成为是职场活动中的通行证。

## <<你的礼仪价值百万>>

### 书籍目录

#### 第一章 预订篇

- 职场礼仪之订餐
- 预订宴席的重要程序
- 确定宴请的时间
- 订餐地点的选择
- 安排客人都满意的菜单
- 西餐的主要菜式
- 预定宴会的常见方式
- 成功订餐的八大秘诀

#### 第二章 邀请篇

- 职场礼仪之宴请
- 职场邀约的各种方式
- 掌握邀约的要领
- 确定宴请人士的范围
- 邀请赴宴客人的技巧
- 在应邀中显示自身修养
- 邀请上司进餐的礼仪
- 邀请同事进餐的礼仪
- 邀请客户进餐的礼仪

#### 第三章 择宴篇

- 职场礼仪之点菜
- 商宴点菜遵循的原则
- 点菜的程序和方法
- 点酒水需注意的礼节
- 西餐点酒的方法
- 点主食的礼节要求
- 商宴点菜实用技巧
- 西餐宴请时需懂得的几点
- 招待外国人点菜忌讳
- 要充分考虑宴请对象的差别

#### 第四章 形象篇

- 职场礼仪之仪态
- 餐饮礼仪的基本原则
- 赴宴前的准备礼仪
- 宴会中主人的行为礼仪
- 宴会中客人的行为礼仪
- 不能忽视餐桌上的礼节
- 掌握中途离席的技巧
- 宴席上吸烟的礼节
- 优雅就餐的种礼仪
- 职场就餐宾客须知
- 如何避免个最常见的用餐错误

#### 第五章 礼节篇（上）

- 职场礼仪之中餐
- 中餐宴会的特点和基本程序

## <<你的礼仪价值百万>>

中餐宴会的准备工作  
中餐席位排列的礼仪  
中餐宴席的摆台  
中餐宴席的上菜程序  
中餐餐具的使用礼仪  
几种典型的中餐菜肴的食用礼节  
现代中餐宴席的种术语

### 第六章 礼节篇（下）

——职场礼仪之西餐  
西餐的主要特色  
西餐宴席的摆台方式  
西餐的座次排列礼仪  
餐桌上如何使用刀与叉  
西餐刀叉使用注意事项  
西餐中餐巾的使用礼仪  
西餐具的使用礼仪  
几种西餐菜肴的食用礼节  
西餐宴请的接待程序  
西餐中特殊情况的处理  
西餐最讲究的个“M”  
吃西餐的个细节

### 第七章 商务篇

——职场礼仪之商宴  
职场自助餐的种类  
安排职场自助餐的礼节  
享用自助餐的礼仪  
职场工作餐的特点  
安排工作餐的礼仪  
出席工作餐的礼仪  
职场冷餐会的礼仪  
职场鸡尾酒会的礼仪  
鸡尾酒会洋酒的品种  
职场茶会的准备礼仪  
职场茶话会进行过程中的礼仪

### 第八章 品饮篇

——职场礼仪之酒水  
中餐中的酒水礼仪  
中餐中的茶水礼仪  
西餐中的酒水礼仪  
品饮咖啡的礼仪  
欧式餐厅饮酒须知  
宴席上如何拒酒才合礼  
以茶待客的礼仪  
祝酒、敬酒的礼节  
解酒的种绝招

### 第九章 社交篇

——职场礼仪之交流

## <<你的礼仪价值百万>>

宴席间交谈的原则

职场宴席间谈话的禁忌

席间如何说话不失礼

席间寻找话题的一般方法

席间宾主致辞要领

如何提前为席间话题作准备

如何应对令人不快的言谈者

餐桌上如何摆脱窘境

宴席谈话中的“三宜三忌”

提高餐桌谈话能力的种方法

### 第十章 涉外篇

——职场礼仪之外交

涉外宴请的基本原则

涉外宴请的基本要求

涉外宴请的几种形式

涉外宴请的基本程序

赴宴者需知的礼仪要求

涉外宴请的基本礼仪

各国餐具的基本用法

亚洲国家的饮食习惯

欧洲国家的饮食习惯

其他国家的饮食习惯

亚洲国家的职场宴请礼仪

欧洲国家的职场宴请礼仪

其他国家的职场宴请礼仪

## &lt;&lt;你的礼仪价值百万&gt;&gt;

## 章节摘录

邀请同事进餐的礼仪 随着市场经济的发展，亲朋好友聚少离多，感情也逐渐淡漠，同事关系在人们日常工作作和生活中的地位日益重要起来。

由于这样那样的原因，同事们之间请客吃饭是常有的事，可以说，请客吃饭是同事关系良好的润滑剂。请同事吃饭，虽不像和上司一起进餐时那么郑重，但有些礼节一定要注意，否则会给自己带来不必要的麻烦。

1.入乡随俗 现在，许多公司都有一些不成文的习惯，因晋升、加薪等原因请客吃饭就是其中之一。如果你身在这样的公司，当然要入乡随俗。

通常，获得晋升者或薪水增加者要请同事吃饭，至于请客请些什么，那要视加薪额和职级而定。

但要注意的是，请客时一要量人为出，二要注意身份问题。

如果你只是一名小职员，动辄请同事吃海鲜餐，未必每个人会欣赏，可能有人认为你太“招摇”。最好的办法就入乡随俗，一切依照旧例，别人怎么请，你也怎么请，不要搞例外。

2.积极参与 许多公司有欢迎新同事和欢送旧同事的习惯，欢迎的方式一般都采用宴请的形式。欢迎宴请目的是联络感情，欢送宴请则表示合作愉快或感谢过去的帮忙。

身处这样的环境中，你是否积极参与、热烈支持宴请活动呢？

一般来说，欢迎新同事的宴请会，你不必一定出席，除非你的工作岗位是公关或人事部。

至于欢送旧同事的宴会，就比较复杂，要视你与离职同事的关系如何？

如果你们毫无交情的，你可以不必参加聚会，但出于礼貌和表示你的关心，送一张慰问卡还是有必要的。

何况有朝一日，你们或许还有机会共事。

如果你们常常接触，但交情普通，则在公在私也该出席聚会，分手时，最好表示你的祝福。

如果对方是你的助手或更亲密的拍档，最理想的方式是，既参加大伙儿的聚会，又私下请对方吃一顿午饭，或是送一点纪念品，以表示你的感谢和友情。

3.把握邀请对象 邀请同级同事进餐要把握对象，比如，可以邀请跟你有直接业务关系的同事在餐厅吃午餐；邀请与你个人关系的同事，带配偶在餐厅吃午餐；邀请与你交情甚好的同事，带配偶或同事在你家吃晚餐。

邀请同级或同事进餐时，要注意的一点是：如果同事邀你到朴实、一般的餐厅吃午餐，你应该和他一样，到同等级别的餐厅就餐，不要邀请他到豪华、昂贵的餐厅，那样会使对方难堪，觉得自己不如人家。

4.不谈同事隐私 一些粗鄙、不得体的话，如果被好事的同事听到，很可能会加油添醋地到处宣扬，你也许就会成为“惹是生非”的罪魁祸首。

因此，在宴会上，有关朋友的隐私和秘密，最好不要涉及。

有这样一个例子：小张刚刚进入某公司一个月，由于他处处小心从事，每每笑脸相迎，所以同事们对他的态度也颇为友善。

一天，全部门的人决定一块儿去餐厅聚餐以度周末，也邀了小张。

席间大家有说有笑，无所不谈，其中有一名同事与小张最谈得来，还把部门里的种种问题，每位同事的性格、缺点都尽诉无遗。

小张一时“受宠若惊”，很珍惜这样一位“知无不言，无言不尽”的同事。

于是，便将一个月来看到的不顺眼、不服气的人和事通通向这位同事倾诉而后快。

没想到的是，那位同事是个好事的人，不出几日便将小张的话宣传了出去，使小张极为狼狈，在部门几乎没有了立足之地。

“来说是是非者，必是是非人”确实如此。

5.不说上司坏话 不论多么值得信赖的同事，当工作与友情无法兼顾的时候，朋友也会变成敌人。

在同事面前批评上司，无疑是自丢把柄给别人，有一天身受其害都不自知。

比如，有的人在上班时间无缘无故地被上司骂一通之后，喜欢晚上约个同事喝一杯，然后对着同事发

## <<你的礼仪价值百万>>

牢骚，说上司这也不好那也不好，毫无顾忌地批评起来。

在他看来，这位同事和自己关系不一般，自然就站在自己的这一方，其实很多时候并不定如此。这种事情一定要避免。

就算这位同事和自己肝胆相照，不会作出出卖自己的事情，但也得小心“隔墙有耳”！

所以，当你要向同事吐苦水时，不妨先探探对方的口气，看其是否同意自己的看法。

邀请客户进餐的礼仪 在今天这个时代，客户是“上帝”。

无论哪个企业、哪个公司，客户有很多选择。

无论满意不满意，他们都没有必要对任何企业、公司保持忠诚。

但是人人皆知，忠诚的客户是最能带来利润的，也是最值得关注的，所以与客户搞好关系很重要。

要想使客户认同你，要想客户忠诚于你，邀请客户吃饭是免不了的。

1.确定目标客户，抓住关键人 成功的职场人员会记住用户的生日、用户家庭成员的生日以及他们的住址电话等。

应像建立大客户资料一样，对重点单位关键人的各方面资料做统计、研究，分析其喜好。

2.真诚待人 “以诚待人”是中华民族几千年来古训。

真诚才能将业务关系维持得长久。

同客户交往，一定需要树立良好形象。

不管是业务的洽谈、制作，还是后期的服务，都应从客户利益出发，以客户满意为目标，从而取得客户的信任，建立更深层次的合作。

请客户吃饭，同样要真诚。

如果你先到，那就应该让客户感到宾至如归，把他们引荐给重要人物。

邀请客户进餐，尽量不要带上你的爱人，因为他或她不是所有人都认识，你会整晚都夹在他们之间。

如果你跟你的爱人并非从事同一个职业，还是不要带他或她去了。

3.尊重客户 面对大门的位子为主位，就是主人（上司）的位子，客户要坐在主人右手的第一个位子，随员要坐在主人左手的位子。

如果上司和客户的杯子里需要添茶了，随员要义不容辞地去做。

你可以示意服务生来添茶，或让服务生把茶壶留在餐桌上，由你自己亲自来添则更好。

当然，添茶的时候要先给上司和客户添茶，最后再给自己添。

用餐的费用无论多少，都是主人的心意。

结账的任务最好交给随员，此时，不要让客户知道用餐的费用，否则是失礼的。

4.照顾客户 客人一般不了解当地酒店的特色，往往不点菜，那么，点菜的任务就交给主人了。

此时，要照顾到客户的喜好，也可以请服务生介绍本店特色，但切不可耽搁时间太久，过分讲究点菜反而让客户觉得你做事拖泥带水。

菜点好后，要征询一下客户的意见，看看客户有没有什么特别的要求。

可以这样问客户：“点了这些菜，看看合不合你的口味。”

5.邀请异性客户进餐 男士在女士来到餐桌边时要站立，即使在混杂的餐厅，也要稍稍提起上身，直到女士入席或者邀请她坐下为止。

在女士离开桌子时，男士也要站起来。

与异性客户进餐还要注意：不要拿女人的事当话题，也不要在他面前表示怀疑她的道德；不要谈让女性尴尬的话题；要用比平常稍大的音量和女士说话，不要亲昵得近乎猥亵地说话，也不要越过大厅，大声呼叫她的名字。

P33-37



## <<你的礼仪价值百万>>

### 编辑推荐

礼仪融于生活之中，行于职场之中。

用礼、懂礼、知礼、行礼，熟练运用各种礼仪，不仅能赢得尊敬、认同、亲近，也为日后合作创造有利的时机。

陶玉立编著的《你的礼仪价值百万》详细介绍了职场宴请的礼仪，包括订餐、邀请、点菜、宴会礼仪，中餐宴会、西餐宴会礼仪、商务宴请礼仪，宴会酒水有关礼仪，宴请礼仪、外交宴请礼仪十方面，是一本实用的宴请礼仪工具书。

<<你的礼仪价值百万>>

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>