

<<酒桌上的生意经>>

图书基本信息

书名：<<酒桌上的生意经>>

13位ISBN编号：9787806998106

10位ISBN编号：7806998101

出版时间：2006-10

出版时间：哈尔滨出版社

作者：孙景峰

页数：303

字数：185000

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>

<<酒桌上的生意经>>

内容概要

酒，可以让会谈者放松警惕，或用酒溶通感情，使己方处于有利地位。

酒不喝到一定的程度，宴会的目的就难于实现。

因此，陪酒者一定要有能让客人达到那个度的特殊办法，才能处于主动的地位，才能在宴会这个特殊的商战场合立于不败之地，才能使酒的作用得到有效发挥。

本书为生意人总结了一套完整的中国化的商务宴请攻略，以祝酒、劝酒、挡酒的礼仪和实用技巧为核心，辅以邀约、宴席档次设计、酒桌交流方法等实用技巧，帮助商界朋友打好酒桌这张牌，掌握酒桌秘籍，在生意与社交场上得心应手，所向披靡。

<<酒桌上的生意经>>

书籍目录

主客有序，尊卑有别——根据宴请的目的设计酒宴档次和礼节 中餐宴席的一般筹备次序 生意场上请客要遵循的原则 确定宴请时间的四个要素 宴请地点的选择 餐桌安排的礼仪要求 宴席座位和桌位的排法 预订宴会的常见方式 预订宴会的一般程序 成功预订宴会的九个秘诀邀君共进一杯酒，亦文亦武亦真情——如何请到生意场上的贵人 怎样确定需要宴请的范围 给商务宴请找个恰当的理由 书面邀请显正式 发出书面邀请的方法与礼仪规范 当面邀请和电话邀请的要领 邀请方法因人而异 如何在应对邀约中显示修养良言一句三冬暖，浓情美酒润心田——宴会的接待技巧与礼仪 准备好一份合格的欢迎词 在称呼上显示自身的修养 常见的称呼错误与禁忌 自我介绍的六个原则 介绍他人的礼仪常识 如何做好集体介绍 用手心传达好问候与致意 握手时别犯错误 用好名片这张“联谊卡” 巧用寒暄，拉近距离酒宴见面三五次，点菜如同“点秋香”——摸清主角的饮食喜好 要充分考虑宴请对象的差别 点菜的基本原则 巧用点菜的向导——菜单 点菜的程序和方法 “场面人儿”必知的点菜技巧 点菜中的六个角色 如何安排主客都满意的菜品 中餐宴席酒水的选择 酒与宴会、菜肴、酒水的搭配妙法 如何选择象征性的主食 点菜之时，以茶待客 点菜的技巧总结万事抒怀须纵酒，千宴成功靠祝词——宴会中祝酒词的使用原则与技巧 祝酒词，酒桌上的撒手锏 发挥祝酒词功力的三大要领 祝酒词不需太长，但要到位 恰当使用祝词的实例分析 即席演讲的要领 答谢词——感谢别人的礼待 以主菜为题材的祝词要领 以水当酒的祝酒词 初次相识合作贵宾祝词范例 展销会迎宾祝酒词范例劝君更进一杯酒，贵客新朋皆故人——“场面人”必会的劝酒秘籍 敬酒、劝酒的几种基本方式 敬酒时的礼仪规范 敬第一杯酒，礼貌有加 敬第二杯酒，融入深情 劝酒，需要引经据典巧找话题 劝酒，要善于即景生情创造气氛 频频举杯必备的深情敬酒妙招 民间流传的经典劝酒辞令精选把盏无须强欢笑，巧计拒酒显风流——酒桌上的拒酒秘籍 酒桌高手应对连环式应酬的十二项修炼 以礼避让礼貌的敬酒 如何抵挡以酒挟情的劝酒 偷梁换柱巧破绝技拼酒 “请君入瓮”应对车轮敬酒 避实击虚，抓住对方最弱的人 面对罚酒，一定要保护己方的谈判主力 巧用“自我解嘲”破解斗酒的经典案例 移花接木，反客为主 民间流传的经典挡酒辞令精选想谈成大事，必先聊好小事——巧妙把握酒桌上的话题 确定主客与陪客的基本原则 最适合陪吃的三种人 饮酒礼仪四要点 席间交谈的原则 提前为席间话题作些准备 席间寻找话题的一般方法 提高酒桌谈话能力的六个方法 话题转换，不留痕迹 席间交谈要注意的几个问题 中途离席的技巧和注意事项 宴席结束时的离席礼节酒桌上的实用技巧与礼仪常识 九种应对各种酒后不适的方法 使用筷子和餐巾的礼仪 使用筷子的十二种禁忌 夹菜的礼仪 斟满酒，礼仪周 在宴席上如何吸烟 在敬烟、吸烟中体现修养 如何结账才能显出身份 酒桌口才素材大全：名人赞名酒附录 附录一：中国最知名白酒简介 附录二：全国各地名酒简介 附录三：五届全国评酒大会评出的名酒

<<酒桌上的生意经>>

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>