# 推荐商务礼仪中的餐桌礼仪论文汇总(9篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-12-16

*推荐商务礼仪中的餐桌礼仪论文汇总一有一个妈妈把一个橙子给了邻居的两个孩子。这两个孩子便讨论起来如何分这个橙子。两个人吵来吵去，最终达成了一致意见，由一个孩子负责切橙子，而另一个孩子选橙子。结果，这两个孩子按照商定的办法各自取得了一半橙子，高...*

**推荐商务礼仪中的餐桌礼仪论文汇总一**

有一个妈妈把一个橙子给了邻居的两个孩子。这两个孩子便讨论起来如何分这个橙子。两个人吵来吵去，最终达成了一致意见，由一个孩子负责切橙子，而另一个孩子选橙子。结果，这两个孩子按照商定的办法各自取得了一半橙子，高高兴兴地拿回家去了。

第一个孩子把半个橙子拿到家，把皮剥掉扔进了垃圾桶，把果肉放到果汁机上打果汁喝。另一个孩子回到家把果肉挖掉扔进了垃圾桶，把橙子皮留下来磨碎了，混在面粉里烤蛋糕吃。

从上面的情形，我们可以看出，虽然两个孩子各自拿到了看似公平的一半，然而，他们各自得到的东西却为物尽其用。这说明，他们在事先并未做好沟通，也就是两个孩子并没有申明各自利益所在。没有事先申明价值导致了双方盲目追求形式上和立场上的公平，结果，双方各自的利益并未在谈判中达到最大化。

如果我们试想，两个孩子充分交流各自所需，或许会有多个方案和情况出现。可能的一种情况，就是遵循上述情形，两个孩子想办法将皮和果肉分开，一个拿到果肉去喝汁，另一个拿皮去做烤蛋糕。然而，也可能经过沟通后是另外的情况，恰恰有一个孩子即想要皮做蛋糕，又想喝橙子汁。这时，如何能创造价值就非常重要了。

结果，想要整个橙子的孩子提议可以将其他的问题拿出来一块谈。他说：“如果把这个橙子全给我，你上次欠我的棒棒糖就不用还了”。其实，他的牙齿被蛀得一塌糊涂，父母上星期就不让他吃糖了。

另一个孩子想了一想，很快就答应了。他刚刚从父母那儿要了五块钱，准备买糖还债。这次他可以用这五块钱去打游戏，才不在乎这酸溜溜的橙子汁呢。

两个孩子的谈判思考过程实际上就是不断沟通，创造价值的过程。双方都在寻求对自己最大利益的方案的同时，也满足对方的最大利益的需要。

商务谈判的过程实际上也是一样。好的谈判者并不是一味固守立场，追求寸步不让，而是要与对方充分交流，从双方的最大利益出发，创造各种解决方案，用相对较小的让步来换得最大的利益，而对方也是遵循相同的原则来取得交换条件。在满足双方最大利益的基础上，如果还存在达成协议的障碍，那么就不妨站在对方的立场上，替对方着想，帮助扫清达成协议的一切障碍。这样，最终的协议是不难达成的。

**推荐商务礼仪中的餐桌礼仪论文汇总二**

舒老师说：“客户会因为喜欢你而喜欢你的产品。”在交往的过程中，初次接触某一个人或某一事物所产生的第一印象，通常会直接左右人们对此人或此事物的评价的高低，而且在很大程度上还会决定着此后双边关系的优劣。所以，学习好商务礼仪，在与客户交往的过程中，给客户一个好的印象是非常重要的。客户对你的判断，是他的标准。客户能否准确的理解你的想法，只能通过你的行为、语言来判断。那么，你所表达的意思与客户的认知之间的落差，就是我们要完善和努力的方向。而商务礼仪就是一种能够完善与人交往中所需要的表达能力的方式和方法。

首先，最佳的职业形象。

1、基本的商务形象。面部干净清爽，手部清洁，口腔无异味等。

2、从容自信的仪态。规范的站姿、坐姿、步姿等。

3、解读和使用表情。感情的表达主要来源于表情，因此要有展示自信及良好心态的真诚微笑。

其次，商务接待礼仪。

1、商务语言。包括形体语言，握手礼等。

2、引见和引导礼仪。规范的介绍手势、准确的介绍顺序等。

3.称呼礼仪。政界一般称呼行政职务或同志;商界一般称呼先生、女士或职务;学术界一般称呼专业技术职称。

4.行进位次礼仪。走廊一般遵循内侧高于外侧，中央高于两侧，前方高于后方，右侧高于左侧的原则。

楼梯则为前方为上。如果是穿着裙装的女士，则应该走在一侧为好。电梯无人值守是，客人后进先出。

5.座次礼宾次序。一般遵循以右为上，内高于外，面门为上，居中为上，远门为上，前排为上的原则。

最后，商务拜访礼仪。在商务场合要使用礼貌用语，讲究会谈礼仪，学会聆听他人谈话，以及掌握向对方提问的方式等。

在商务交往中，应该学会换位思考，以平常交友的心态，多顾虑客户的感受，做到内外兼修，自然流露，给客户一个诚信，真诚，尊重，自尊的好印象，进而达到双赢的目的。

**推荐商务礼仪中的餐桌礼仪论文汇总三**

随着中国加入世界wto与世界的交流也越来越多，作为饮食文化中的餐桌礼仪也受到了越来越多的人的关注。本文以中西餐桌礼仪为出发点，以下是“餐桌上的礼仪论文”希望能够帮助的到您!

现在社会礼仪无处不在，用餐不单是满足基本生理需要――也是头等重要的社交经验。餐桌礼仪在中西方人们的生活秩序中占有一个非常重要的地位。

中西餐在吃的方面都有两方面的礼仪，一是来自自身的礼仪规范，比如说餐饮适量、举止文雅。另一个是就餐时自身之外的礼仪规范，比如说菜单、音乐、环境等。尽管有许多不同，但还是有许多规则是大多数国家通用的。有一种说法，不懂得吃西餐的礼仪，就不算是正宗的现代人。那么中西就餐礼仪终究有些什么差异呢主要有以下几点：

一、预定

在中国吃饭很少有预约的事，一般在大型的，重要的场合才会预约。而在西方越高档的饭店越需要事先预约。预约时，不仅要说清人数和时间，也要表明是否要吸烟区或视野良好的座位。如果是生日或其他特别的日子，可以告知宴会的目的和预算。在预定时间内到达，是基本的礼貌。

二、着装

中西方在这方面都很有讲究。但在中国，人们在餐馆用餐的穿着可以随便一些，即使是t恤、牛仔裤都可以，只有在重要的宴会上才会穿得隆重些。而吃饭时穿着得体、整洁则是欧美人的常识。去高档的餐厅，男士要穿着整洁的上衣和皮鞋;女士要穿套装和有跟的鞋子。如果指定穿正式服装的话，男士必须打领带。再昂贵的休闲服，也不能随意穿着上餐厅。此外最重要的是手一定要保持干净，指甲修剪整齐。进餐过程中，不要解开纽扣或当众脱衣。

三、入座

入座时如果有主人或招待人员，那么座位应该听候主人或招待人员指派，不要过于礼让。如未定座位，应由尊长坐上座，自己捡低档的座位坐下，不必过于谦恭。当你快要坐下时，切记要用手把椅子拉后一些才坐下，如果用脚把椅子推开，这样就表现出你是一个很粗鲁的人。小姐们若有男友同行时则不必自己动手拉椅子了，因为这是男友的责任。入座时，要坐得端正，双腿靠拢，两足平放在地上，不宜将大腿交叠。双手不可放在邻座的椅背，或把手搁在桌上。

进入西餐厅后，需由侍应带领入座，不可贸然入位。最得体的入座方式是从左侧入座。当椅子被拉开后，身体在几乎要碰到桌子的距离站直，领位者会把椅子推进来，腿弯碰到后面的椅子时，就可以坐下来。手肘不要放在桌面上，不可跷足。不可在进餐时中途退席。如有事确需离开应向左右的客人小声打招呼。用餐时，坐姿端正，背挺直，脖子伸长。上臂和背部要靠到椅背，腹部和桌子保持约一个拳头的距离，两脚交叉的坐姿最好避免。记得要抬头挺胸吃，在把面前的食物送进口中时，要以食物就口，而非弯下腰以口去就食物。

四、餐巾

中国的餐厅一般会在客人上桌前在每位客人的水杯里插上一朵用纸制成的小花，便于美观。而西餐餐巾一般用布，餐巾布方正平整，色彩素雅。经常放在膝上，在重礼节场合也可以放在胸前，平时的轻松场合还可以放在桌上，其中一个餐巾角正对胸前，并用碗碟压住。餐巾布可以用来擦嘴或擦手，对角线叠成三角形状，或平行迭成长方形状，拭擦时脸孔朝下，以餐巾的一角轻按几下。污渍应全部擦在里面，外表看上去一直是整洁的。若餐巾脏得厉害，请侍者重新更换一条。离开席位时，即使是暂时离开，也应该取下餐巾布随意叠成方块或三角形放在自己的座位上。暗示用餐结束，可将餐巾放在餐桌上。

五、取食

在中国，大多数餐馆、家宴都使用圆桌，大家围着菜肴而坐，这样不仅体现了团团圆圆的气氛，也取食方便。而在西方国家，大多数是采用的长桌或t型桌，那么难免遇到取食不到的状况。西方的“小盘式”避免了这一点，但有时候尤其是在公共场合下取食时不要站立起来，坐着拿不到的食物应请别人传递。有时主人劝客人添菜，如有胃口，添菜不算失礼，相反主人会引以为荣。对自己不愿吃的食物也应要一点放在盘中，以示礼貌。当参加西式自助餐时，另一次就把食物堆满整个盘子。盘子上满满的食物让人看起来认为你非常贪得无厌。每次拿少一点，不够再去。

六、就餐的方式及禁忌

在中国，筷子是从远古流传下来的餐具，日常生活当中对筷子的运用是非常有讲究的。一般我们在使用筷子时，正确的使用方法讲究得是用右手执筷，大拇指和食指捏住筷子的上端，另外三个手指自然弯曲扶住筷子，并且筷子的两端一定要对齐。在使用过程当中，用餐前筷子一定要整齐码放在饭碗的右侧，用餐后则一定要整齐的竖向码放在饭碗的正中。在就餐时一定要注意。

而在西方多使用刀叉。其基本原则是右手持刀或汤匙，左手拿叉。若有两把以上，应由最外面的一把依次向内取用。刀叉的拿法是轻握刀叉的尾端，食指按在柄上。汤匙则用握笔的方式拿即可。如果感觉不方便，可以换右手拿叉，但更换频繁则显得粗野。吃体积较大的蔬菜时，可用刀叉来折叠、分切。较软的食物可放在叉子平面上，用刀子整理一下。进餐途中想要休息或取面包时，应是刀摆在盘上右侧，叉在左侧，两者呈八字形。要注意的是，刀尖端搁在盘缘不可滑落，而且，刀柄后端碰触到桌面也不行。另一个要注意的是，叉背必须朝上放置。因为，不管进食时叉子如何拿法，叉子内侧朝上放置是用餐完毕的表示。

餐桌礼仪更是一门不可轻视的学问，我们只有在实践中不断运用才能更好地掌握与运用。餐桌礼仪更是一种重要的交际礼仪，本文以中西方餐桌礼仪的差异与对比为出发点，在参考中西方餐桌礼仪的基础上，对中西方餐桌礼仪进行了充分的描写。希望通过此对比可以让英语学习者了解更多关于跨国文化交流中的餐饮文化知识。

参考文献：

[1]赵红群.编著.世界饮食文化.时事出版社.20xx

[2]熊经浴.现代商务礼仪.中国物资出版社.20xx

[3]许力生.跨文化交流入门[m].浙江大学出版社.20xx.p48-50

[4]姜若愚.张国杰.中外民族民俗.北京旅游教育出版社.20xx

[5]金正昆.商务礼仪.北京大学出版社.20xx

**推荐商务礼仪中的餐桌礼仪论文汇总四**

【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。

**推荐商务礼仪中的餐桌礼仪论文汇总五**

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).

**推荐商务礼仪中的餐桌礼仪论文汇总六**

原则型谈判又称为( )。

a. 让步型谈判

b. 立场谈判

c. 硬式谈判

d. 价值型谈判

d。标准答案为：d

商务谈判的核心内容是( )。

a. 质量

b. 数量

c. 付款形式

d. 价格

d。标准答案为：d

判定谈判成功与否的价值谈判标准是( )。

a. 目标实现标准、成本优化标准、人际关系标准

b. 利益满足标准、最高利润标准、人际关系标准

c. 目标实现标准、共同利益标准、冲突和合作统一标准

a。标准答案为：a

为掌握谈判全局，获取主动权，谈判者首先要制造( )优势。

a. 权利

b. 时间

c. 人员

d. 信息

d。标准答案为：d

国际谈判中座次安排基本要求是( )。

a. 以左为尊，右高左低

b. 以左为尊，左高右低

c. 以右为尊，左高右低

d. 以右为尊，右高左低

b。标准答案为：d

谈判成本包括( )。

a. 谈判桌上的成本

b. 谈判过程中的成本

c. 合同的制作成本

d. 谈判的机会成本

e. 履行合同的成本

a,b,c,e。标准答案为：a,b,d

确定商务谈判目标系统和目标层次时，应坚持的原则是( )。

a. 利益最大化原则

b. 利己原则

c. 合理性原则

d. 合法性原则

e. 实用性原则

c,d,e。标准答案为：c,d,e

为谈判过程确定基调是在( )。

a. 准备阶段

b. 开局阶段

c. 正式谈判阶段

d. 签约阶段

b。标准答案为：b

在涉及合同中某些专业性法律条款的谈判时，主谈人应该( )。

a. 由懂行的专家或专业人员担任

b. 由商务人员担任

c. 由谈判领导人员担任

d. 由法律人员担任

d。标准答案为：d

商务谈判组组长应具备怎样的素质( )。

a. 善于与各种谈判对手打交道，具有掌控全局的能力

b. 具有地位，能够以高压达到谈判目的，使人们畏惧

c. 具有分清主次的素质，逻辑思维缜密，能够做出决断

d. 具有较高的学历、学位以及善于写出报告

e. 具有很好的表达能力，在人格上具备相当的感召力。

标准答案为：a,c,e

谈判的阶段是怎样划分的( )。

a. 实质阶段与非实质阶段

b. 准备阶段，开局阶段，报价阶段，还价阶段，有效接受阶段

c. 开局阶段，讨价还价阶段，签约阶段

d. 谈判阶段，货源准备阶段，出口转内销阶段，结帐阶段

e. 交易前的准备阶段，交易磋商与签约的阶段，组织货源的阶段，履约的阶段，进行经济核算的阶段

标准答案为：a,b

谈判开局的作用应该怎样理解( )。

a. 奠定适宜的谈判气氛

b. 建立既自信又可信的基本形象

c. 形成高压，使得对方有畏惧的情绪

d. 根据谈判内容选择适当的行为、语言，铺垫合适的氛围

e. 毫无作用

标准答案为：a,b,d

如何把握谈判中对于主谈的支持( )。

a. 注视主谈并适时点头

b. 纠正主谈的口误

c. 对于主谈的话题进行记录

d. 心不在焉

e. 主动及时地向主谈递送资料背景

标准答案为：a,c,e

在开局阶段，谈判人员的主要任务是( )。

a. 确定报价

b. 创造谈判气氛

c. 交换意见

d. 作开场陈述

e. 作报价解释

b,c,d。标准答案为：b,c,d

属于谈判队伍第二层次的有( )。

a. 翻译

b. 法律人员

c. 经济人员

d. 速记员

e. 主谈人员

a,b,c。标准答案为：a,b,c

为谈判过程确定基调是在( )。

a. 准备阶段

b. 开局阶段

c. 正式谈判阶段

d. 签约阶段

答案： b

答案

谈判开局的作用应该怎样理解( )。

a. 奠定适宜的谈判气氛

b. 建立既自信又可信的基本形象

c. 形成高压，使得对方有畏惧的情绪

d. 根据谈判内容选择适当的行为、语言，铺垫合适的氛围

e. 毫无作用

答案： a,b,d

在开局阶段，谈判人员的主要任务是( )。

a. 确定报价

b. 创造谈判气氛

c. 交换意见

d. 作开场陈述

e. 作报价解释

答案： b,c,d

谈判报价应该遵循的原则是什么( )。

a. 严肃、明白，不做相应的解释

b. 需要主动给予明确的价格解释

c. 提供全部定价的计算数据

d. 提供全部定价的计算方法和公式

a。标准答案为：a

商务谈判中让步的采用一般多为( )。

a. 等额让步

b. 增价式让步

c. 一步到位的让步

d. 中等幅度或小幅度递减式让步

d。标准答案为：d

一般情况下，商务谈判中可以公开的观点是( )。

a. 己方的最后谈判期限

b. 谈判主题

c. 最优期望目标

d. 实际期望目标

b。标准答案为：b

**推荐商务礼仪中的餐桌礼仪论文汇总七**

二、多项选择题

1、仪容的自然美包括：(1、cde )

a、体现不同年龄阶段的某些自然特征

b、保持个人面容的独特性

c、男士接待贵客要着西装

d、保持面容的红润、光泽

e、要适当化妆

2、仪表对人们形象规划的作用包括(2、abc )

a、自我标识 b、修饰弥补 c、包装外表形象 d、表明审美情趣。

3、在正式场合男士穿西服要求：(3、ab )

a、要扎领带

b、露出衬衣袖口

c、钱夹要装在西服上衣内侧的口袋中

d、穿浅色的袜子

e、穿西服背心，扣子都要扣上。

4、在正式场合，男士穿的西服有三个扣子，只能扣(4、d )

a、下面1个 b、中间1个 c、上面1个 d、 三个都扣 e、三个都不扣

5、商务会面中正式称呼即(5、abd )

a、行政职务 b、技术职称 c、地方性称呼 d、泛尊称

6、 自我介绍应注意的有(6、bde

a、先介绍再递名片

b、先递名片再做介绍

c、初次见面介绍不宜超过5分钟

d、初次见面介绍不宜超过2分钟

e、先介绍自己，再让对方介绍

f、先让对方做完自我介绍，自己再做介绍

7、介绍一般可分为介绍自己、介绍他人、介绍集体。下列说法不正确的是：(7、cd ) )

a、正式的自我介绍中，单位、部门、职务、姓名缺一不可。

b、介绍双方时，先卑后尊。

c、介绍集体时，则应当自卑而尊。

d、以上说法都不正确

8、介绍两人相识的顺序一般是：(8、bc

a、先把上级介绍给下级

b、先把晚辈介绍给长辈

c、先把主人介绍给客人

d、先把早到的客人介绍给晚到的客人

9、介绍他人或为他人指示方向时的手势应该用:( 9、c

)

a、食指 b、拇指 c、掌心向上 d、手掌与地面垂直

10、在与人交谈时,双方应该注视对方的(10、b

) ,才不算失礼。

a、上半身 b、双眉到鼻尖,三角区 c、颈部 d、脚

11、名片使用中以下描述错误的是：(11、ab

)

a、与多人交换名片时，由远而近，或由尊而卑进行。

b、向他人索取名片宜直截了当

c、递名片时应起身站立，走上前去，使用双手或者右手，将名片正面对着对方后递给对方。

d、若对方是外宾，最好将名片上印有英文的那一面对着对方。

12、握手有伸手先后的规矩：( 12、d

)

a、晚辈与长辈握手，晚辈应先伸手。

b、男女同事之间握手，男士应先伸手。

c、主人与客人握手，一般是客人先伸手。

d、电视节目主持人邀请专家、学者进行访谈时握手，主持人应先伸手。

13、 双方通电话，应由谁挂断电话(13、ac

)

a、主叫先挂电话

b、被叫先挂电话

c、尊者先挂电话

d、不做要求，谁先讲完谁先挂，最好同时挂。

14、电话通话过程中，以下说法正确的有(14、abc

)

a、为了不影响他人，不使用免提方式拔号或打电话。

b、为了维护自己形象，不边吃东西边打电话。

c、为了尊重对方，不边看资料边打电话。

d、以上说法都不正确。

15、打电话应注意的礼仪问题主要包括( 15、abcd )

)a、选择恰当的通话时间

b、通话目的明确

c、安排通话内容

d、挂断电话时注意的礼貌用语

e、不直接回答对方问话

16、以下做法正确的是 (16、b )

a、室内灯光昏暗，陪同接待人员要先进，后出

b、一男一女上楼，下楼，女后，男先

c、出入无人值守的电梯时，陪同人员先进，先出

d、以上说法都正确。

17、对于汽车上座描述正确的有(17、abcd )

a、社交场合：主人开车，副驾驶座为上座。

b、商务场合：专职司机，后排右座为上(根据国内交通规则而定)，副驾驶座为随员座。

c、双排座轿车有的vip上座为司机后面那个座位。

d、在有专职司机驾车时，副驾驶座为末座。

18、下列座次安排错误的是：( 18、ab )

a、领导面向会场时：右为上，左为下。

b、宾主相对而坐，主人面向正门，客人占背门一侧。

c、签字双方主人在左边，客人在主人的右边。

d、宴请时，主宾在主人右手，副主宾在主人左手。

19、关于敬酒的正确顺序是( 19、a )

a、主人敬主宾、陪客敬主宾、主宾回敬、陪客互敬。

b、主人敬主宾、主宾回敬、陪客敬主宾、陪客互敬。

c、主宾敬主人、陪客敬主宾、主人回敬、陪客互敬。

d、主宾敬主人、主宾敬陪客、陪客回敬、陪客互敬。

20、重要会务接待需要注意(20、abcd )

a、饮料准备需一冷一热，一瓶一杯。

b、有外籍客人还要考虑有中有外

c、以饮料招待客人征询的标准方式应为封闭式问题，而非开放式问题。

d、上饮料的规范顺序应该是先宾后主，先尊后卑。

**推荐商务礼仪中的餐桌礼仪论文汇总八**

一、引言：

“人生一世，必须交际。进行交际，需要规则。所谓礼仪，即人际交往的基本规则，是人际交往的行为秩序。”

在古中国，就有对礼仪的规范。礼仪：礼者，敬人也，是做人的要求，是尊重对方;仪，是形式，是要把礼表现出来的形式，两者相辅相成，在国际活动接待中缺一不可。礼仪三要素包括：礼仪是交往艺术，交往强调互动，互动看结果;礼仪是沟通技，巧沟通强调理解;礼仪是行为规范，规范就是标准。对中国人来讲礼仪是一种自我修炼，是律己行为，管住自己，独善其身;而国际礼仪讲的是交往艺术，是待人接物之道。礼仪要求人和人打交道保持适当距离，距离产生美感，适当的距离是对对方的尊重。国际交往中，拉开距离如果适当，有助于交往的顺畅;换言之，不要随便套近乎。人际交往要使用称呼，国际惯例是使用尊称，而尊称的一个基本技巧是“就高不就低”。

在现代社会，礼仪不仅仅是关系到我们的个人形象，更是一门非常有用的学问，也是一门高深的文化。说它有用，是因为通过合理的着装以及礼仪，来促进贸易谈判;说它高深，同样是交谈，为什么有人能谈的很和谐，而有的人却把人惹的大发雷霆，生意告吹。

二、认识：

通过学习商务礼仪，让我受益匪浅。我想这对我为人处世方面及以后找工作会有很大帮助!给别人也会产生好的印象。同时增强了我的内在素质，也塑造了我的外在形象，增进了交往……

随着人们日常交际的频繁，在商务活动、公务活动、社交活动中越来越重视交往的细节，也许一个微小的细节决定了一个人的第一印象。俗话说：“没有规矩，不成方圆。”所以，做任何事情，都应有一定之规。礼仪，是一种在人与人交往中的行为准则和规范，是互相尊重的需要。

“商务礼仪”这门课，从坐姿，站姿，握手，微笑，递名片等一系列在日常的商务交往中经常碰到的细节问题中感受商务礼仪的真谛。老师用行为教学引导同学去学习，并且通过一边教学，一边知道我们该怎么做，让我深刻体会到礼仪的重要性。

通过学习，让我从真正意义上理解了礼仪的含义，礼仪是一种在人际关系和社会交往过程中所应具有的相互表示敬重、亲善友好的行为规范，是人的一种内在涵养的充分体现;从个人角度看，优秀的礼仪素质不仅有助于提高个人的修养，还有助于美化自身、美化生活，并且有利于与他人的交往与沟通，使人获得良好的人际关系。以前，我对于礼仪的概念及重要性理解不透，总认为礼仪好坏是个人问题，人与人不同，甚至认为像气质一样是天生的，认真学习后，我才进一步明白，礼仪不仅是个人形象的社会表现，而且还关系到所在单位的荣辱得失，尤其像我们所在的服务性行业，个人的礼仪素质，直接关系到顾客的满意度，关系到企业的形象，关系到单位的经济与社会效益。

三、感受

通过选修这门课程让我懂得了许多日常必须注意礼仪，也让我作为一名现代的大学生，必须从各方面严格要求自己，除了提高成绩锻炼智商外，还应该提高文化修养来培养自己的情商。

中国一向是礼仪之邦，礼仪对每个中国人来说是非常重要的，无论是会见亲朋好友或者是在人与人的打交道上，都离不开礼仪。礼仪被认为是一个人道德修养的表现，一个人若毫无礼仪可言，那么他在学习或工作时都将不会很顺利，因为没有人愿意和这样一个人相处。如何才能脱颖而出，除了需要卓越的能力外，还要掌握有效沟通及妥善人际关系，建立良好优雅的企业形象，此时，商务礼仪便起到了一个十分重要的作用。商务礼仪就是商务活动中对人的仪容仪表和言谈举止的普遍要求，体现了人与人之间的相互尊重，同时也约束了商务活动中的某些方面。而在商务往来中，任何一个表现都可能会导致意想不到的结果，也许是一块手表，也许是一顿晚餐。

学习商务礼仪可以提高个人的素养。比尔盖茨曾讲过，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，可见一个人的素养高低对企业的发展是多么重要啊!可以交际应酬，因为商务活动中毕竟是离不开礼仪的，在不同的交往活动中我们会遇到不同的人，如何让人感到舒服，却又没有拍马屁的嫌疑是非常关键的。有助于维护企业形象。在商务交往中，个人便代表了整体，个人的所作所为，一举一动，一言一行，就是企业的典型活体广告。等我们一出学校，找工作，面试，哪一样不要求我们要有良好的商务礼仪。当今社会，大学生的就业压力越来越大，如何才能在庞大的就业压力与挑战中拔得头筹，如何才能在面试中给主考官留下一个好印象，一直是困扰每个毕业生的最大问题。

而很多公司在招新人，除了考虑学历，更会观察是否有良好的礼仪规范，从最基本的穿着打扮，到言谈举止，主考官可是看的很清楚呢。因此有人说礼仪是面试成功与否的重要砝码是很有道理的。良好的礼仪表现会给主考官留下最好的第一印象，进而取得他们的好感，尊重与信任，而没有什么会比信任更为重要了。而能够在面试的种种细节上表现出良好的素质，相信在与客户洽谈时也一定不会有差错，同时还能代表公司形象。良好礼仪同时还是人际关系的润滑剂。现代企业强调团队精神，而礼仪可以促进这一力量。好的商务礼仪在人际交往中会给人一种亲和力，增进吸引和情感交流，增强信任和了解。

四、评价(题外)

当初选择商务礼仪的时候，还对这门课程很懵懂，只觉得选门简单的学科，容易拿到该有的学分，顺利毕业就ok了。但是接触了它之后，让我越来越重视它，多希望自己能够掌握全部的礼仪知识，因为它使我提升了自己，慢慢的我融进了这门课程。现在学期快结束了，说真的，还真舍不得。

对老师的印象也很深，幽默，有亲和力，并且可以贯穿很多课外知识，也拓展了我们的知识面。老师以前授课于旅游系，其实我对旅游很感兴趣的，因为我就生活在一个旅游城市——丽江。我是个少数民族——纳西族。自然会对旅游有亲切感，记得您在课堂上放映过一段视频，旅游景点的，也很吸引我。我很欣赏老师，生活阅历丰富，资历高。以后的选课中，如果老师有任课的，我想我会继续选的，我很支持老师，也相信自己可以从老师那学到很多知识，不仅仅局限于课本。

**推荐商务礼仪中的餐桌礼仪论文汇总九**

商务谈判实训心得 在这周进行了商务谈判的实训，在整个谈判的过程中，让人更深入地了解了商务谈判的谈判模式、沟通模式、沟通障碍、商务谈判的五个阶段，谈判的基本礼仪和技巧等，亲自实践，让人从中受益匪浅。

通过谈判，让我们了解了商务谈判中影响谈判策略、谈判技巧、谈判价格的因素、价格关系、合理的报价范围、报价策略、报价原则、报价方式与谈判中我们应该注意的事项等。

商务谈判是指人们为了协调彼此之间的商务关系，满足各自的商务需求，通过协商对话以争取达成某项商务交易的行为和过程。商务谈判是一门科学，又是综合运用多学科知识于商务活动的一门艺术。

在这次谈判中，我代表奇正电脑公司的市场经理与分别来自四川成都的育英学院、来自中国台湾的哈清学院进行谈判。为了顺利完成谈判、拿下订单，做了很多工作与努力。并且在谈判中，学到不少知识与很多实用的东西。

在谈判前期，我们首先组织一个高效精悍的谈判班子，成员要有较高的素质，成员内部分工明确、协同合作;第二，搜集情报资料，这包括市场情报、相关地区的政治法律情报、谈判对手的情报等，此所谓“知己知彼，百战不殆”;第三，商务谈判方案的制定，包括确定谈判的主题和目标、选择谈判时间及空间、把握对方的谈判目标。只有谈判的前期工作做好了，我们才能使谈判活动取得预期的效果，因为谈判中只有前期的工作我们可以控制，所以我们都很重视前期的工作并准备得很充分。

完整的商务谈判过程，一般要经过摸底、报价、磋商、缔结协议等几个阶段。谈判者应掌握每个阶段的不同内容和要求，灵活有力地运用谈判技巧。

摸底阶段，即谈判的开局阶段，是双方谈判人员见面入座开始洽谈，到话题进入实质内容之前的阶段。这种摸底，是通过谈判双方各自的陈述进行的。通过这种陈述，双方对于能否满足对方的需要，各自的利益、条件、目标有了一定程度的了解，做到心中有数。具体来说，这一阶段的主要工作是建立洽谈气氛，交换意见和作开场陈述。

开局阶段的策略主要是：要创造良好的气氛，通过交换意见了解具体背景情报，分清楚双方的合作诚意，为后一阶段做好准备。

报价阶段就是谈判的双方在结束了非实质内容交谈之后，就要将话题转入有关交易内容的正题。即开始进行报价。而商务谈判中的价格有：主观价格与客观价格、绝对价格与相对价格、消极价格与积极价格、固定价格与浮动价格、主要商品价格与辅助商品价格等。所有在报价的时候，我们要遵循：卖方的开盘价对方卖方来讲，开盘价必须是“最高的”，相应地，对买方来讲，开盘价必须是“最低的”，这是报价的首要原则。由于我是卖方，开盘价必需是最高的，但是开盘价必须合情合理，开盘报价要明确、清晰而完整，以便对方能够准确地了解我方的期望。报价阶段的策略主要是：掌握报价的原则和合理方式，确定报价，通过买方接受的报价而确定自己的心理定价策略。

磋商阶段，谈判的磋商阶段是指报价阶段结束之后到缔结协议之前，谈判各方就实质性事项进行磋商的全过程，是谈判的关键阶段，也是最困难、最紧张的阶段。这一阶段也称为讨价还价阶段，其一般包括这些内容：磋商前的运筹、研究对手、讨价、还价。在讨价还价的时候，我们要根据具体和条件和环境进行讨价还价。具体策略有：投石问路、抬价压价策略、目标分解、吹毛求疵、假出价等。而让步阶段：我们可以通过灵活多样的价格让步，打破商务谈判的僵局，促进谈判的成功。具体策略有：利用竞争、红白脸，虚拟假设、声东击西、踢皮球、车轮战、顺水推舟等。

总之，在商务谈判中要善于灵活运用各种谈判策略和掌握谈判的相关方法和原则就会最大限度的达到谈判有利于自己的目标，减少成本和损失。获得商务谈判的成功。

而在商务谈判中，我们为了获得成功，我们必须确定一致的谈判态度、充分了解谈判的对手、准备多套谈判方案、建立融洽的谈判气氛、设定好谈判的禁区、语言表述简练、控制谈判局势、利用让步式进攻、而更应该记得的是：谈判是用耳朵取胜，而不是嘴巴，所以我们在谈判中一定要注意倾听。唯有做到以上，我们才能在谈判中取得双赢。但是我们也要做到以下几点：1、在谈判中要把人与问题分开。

谈判是人与人打交道，与我们谈判的对方是人，不是问题，处理好人的问题，把人与问题在一定程度上客观的分开，就有利于问题的解决。

2、言而有信，将心比心。谈判者要说话算数，决不食言，但言而有信，将心比心也必须讲分寸，讲原则，该讲明的讲明，该坚持的坚持，该回避的则回避。

3、突出优势，底线界清，留有退路。在谈判中，我方应将所占优势，不论大小新旧，进行广泛而周详的列举，作为谈判的筹码，同时务必界清己方底线，以在报价时留有退路。

4、埋下契机。谈判若不能达到相当程度的圆满成果，不管情况如何，要好聚好散，力争做到“买卖不成仁义在”，为下一回谈判圆满埋下契机。

经过一周的商务谈判实训，使我对谈判的整个流程有了更进一步的了解，同时，经过这次谈判使我们对自身优缺点有了更深的了解，及时发现问题解决问题，让我们今后中更注重语言表达能力、观察注意力、判断力、应变能力、决策能力,让我们在人生的谈判过程中，永立于不败之地。

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！