# 推荐商务活动的邀请函

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-09-13

*推荐商务活动的邀请函一男1:尊敬的各位来宾男2：亲爱的同事们合：大家——晚上好女1：新的钟声男1：新的一年女2：新的祝福男2：新的期待女1、男1：8年磨砺女2、男2：凤翔九天女1：20xx年在成长和收获的喜悦中渐渐远去了男1：20xx年的钟...*

**推荐商务活动的邀请函一**

男1:尊敬的各位来宾

男2：亲爱的同事们

合：大家——晚上好

女1：新的钟声

男1：新的一年

女2：新的祝福

男2：新的期待

女1、男1：8年磨砺

女2、男2：凤翔九天

女1：20xx年在成长和收获的喜悦中渐渐远去了

男1：20xx年的钟声在期待中即将敲响

女2：回首过去的一年，我们满怀豪情

男2：展望未来，我们重任在肩

女2：为了点燃一个斑斓的梦，让我们共同拨亮新年的烛光，让我们共同祝愿大家在新的一年里

合：心想事成，万事如意，猪年大吉。

女1：送一千个祝福，祝福里有万语千言

男1：送一万个祈祷，祈祷是晶莹的杯盏

女2：让欢笑伴着你，欢笑的名字叫灿烂

男2：让温馨伴着你，温馨的名字叫永远

合：大泽机构20xx年年度大会正式开始!

女1男1下场 女2男2上场

女2：首先，让我们有请大泽机构董事长王总上台为大家致辞，掌声有请……

男2：感谢王总的精彩致辞，接下来让我们有请大泽机构西南公司总经理于总上台致辞，掌声有请……

女2：感谢于总的致辞。领导们的发言总是让我们扼腕深思后热血澎拜! 20xx年是值得大泽人回味的一年，这一年我们有鲜花，有泪水，有风和日丽，有惊涛骇浪。

男2：这一年，大泽的每一天都在变化，都在前进，百名员工的365天，我们汇成一个词——感-动。

女2：太多的心里话，都源于感动。大泽在感动，大泽人也在感动

男2：成功来自于汗水，金子永远不会被掩藏

女2：有请王总、于总为大家揭晓本年度优秀员工及优秀管理者的获奖人员名单~(鼓掌)

男2：让我们将最热烈的掌声，送给他们

女2：请王总、于总为我们优秀的员工和领导颁发荣誉奖状(或证书)(鼓掌)

男2：让我们将最诚挚的祝福，献给我们优秀的大泽人~

女2：让我们再次用热烈的掌声，祝贺他们。谢谢。(重庆)

男2：《阿凡达》的唯美画面，给我们带来了心灵的震撼

女2：潘多拉星球的梦幻，即将在我们的舞台上重现

男2：请欣赏大泽机构重庆公司为我们带来的舞蹈----《激光舞》。

女2：灯光~music~go~~~~

女1男1上场

女1：看过了美妙的舞蹈之后，大家是不是都有置身潘多拉魔盒的感觉呢。

男1：欣赏完舞蹈，接下来呢，到了我们互送礼物的时间了。互换礼物是大泽机构的传统的节目的在于搭建友谊的桥梁。

女1:谁来接受我们的第一份惊喜?

男1:谁来感受我们的第一份感动?

女1：有请我们重庆公司的美女陈洁玲(或者可爱的精灵王博栋小朋友)抽选第一份礼物~

男1：从现在抽出的礼物可以看出，我们的同事都是很用心的在准备。

女1：礼物送了，接下来就是大家非常期待的游戏互动时间了。

男1：现在给大家公布本环节的游戏名称：《瞎子背瘸子 》。我们将邀请12位同事参与节目

女1：我来给大家介绍一下游戏规则：《瞎子背瘸子》，两人一组，一男一女，男生背女生，男生当\"瞎子\"，用纱巾蒙住眼睛，女生扮\"瘸子\"，为\"瞎子\"指引路，绕过路障。其中路障设置摆放椅子，须绕行;气球，须踩破;鲜花，须拾起，递给女生。或放在指定的瓶子里。达到终点后，需返回起点，用时最少的一组获胜。

男1：从大家的掌声和尖叫声可以感觉到，现场的气氛越来越热烈了。下面有成都公司设计部带来的小品《不是闹着玩的》

女2男2上场

男2：看过了精彩的小品，大家是否感觉到欢笑将我们包围呢?

女2：接下来的环节，大家要紧紧的按住自己的心脏~~~~因为接下来这个环节就是----

合：欢乐大抽奖~~~~

女2：谁会成为我们第一个幸运儿呢?有请我们的女主持，为我们抽出今天第一个幸运奖。他是......

男2：第二位是......

女2：本着努力，伴着幸运，我们走过了20xx

男2：在这一年里，我们大泽人对配合，沟通有了更深刻的认识和提升

女2：是啊，工作需要配合，表演也同样需要配合。在电视上，我们经常会看到男版表演的双簧，今天，就让我们一起来欣赏由成都公司工程部带来的女版双簧《广播电台》

男2男1上场

男2：女版双簧是不是给大家带来了耳目一新的感觉呢。其实，只要我们将表演双簧的精神，运用到工作中，相信，我们的大泽机构一定会走向国际的。

男1：我们第二次互送礼物的时间到了，有请上一位抽选者为我们揭开第十一份礼物的神秘面纱

男2：随着我们礼物的送出，同时我们收获了这么多的欢声笑语

男1：现在网上特别流行歌曲串烧、戏曲串烧，今天，成都公司商务部将流行带到了我们的舞台上，下面请欣赏由商务中心带来的《戏曲串烧》

女1男2上场

男2：感谢商务部的同仁给我们带来的精彩演出，我们的流行还在继续。接下来又到了我们期待的游戏时间了

女1：应同事们的要求，我们将这次游戏的参与人数定为16人。

男2：事先透露下，这个游戏很刺激哦~~~

女1：游戏的名字叫做《合力吹气球》，游戏的主题是借着分工合作来完成任务

男2:人数：每组限四人 场地：舞台 道具：气球、(主持人准备每组各四张签，上写：嘴巴;手;屁股;脚每组一份)

女1:游戏规则：

1. 分组，每组必须要有四人。

2. 主持人请每组每人抽签。

3. 抽到嘴巴的人必须借着抽到手的人帮助来把气球给吹起(抽到嘴巴的人不能用自已的手吹起气球);抽到脚的人抬起抽到屁股的人去把气球给坐破。

4、三分钟内坐破气球最多的一组获胜。

女1：加油声、欢呼声还在耳边回响，刚刚的游戏，考验的是大家配合的默契。

男2：是，只有配合默契的团队，才能成为优秀的团队。

女1：付出必然有回报，相信我们的团队越来越强，大泽越来越好。

男2：现在将要抽取幸运三等奖，有请我们的优秀管理者和优秀员工帮我们抽出3等奖获得者

女1：有请我们的优秀管理者和优秀员工

男2：请为我们的三等奖得主颁奖

女1：让我们用掌声，祝贺他们......

男2：大家都看过著名主持人王小丫主持的《开心辞典》，这个节目呢，不仅给了现代学生一个展示自我的平台，更教给我们许多的地理和历史知识

女1：今天，在大泽天成的新年晚会上，我们请到了《开心辞典》栏目组，请欣赏重庆公司给我们带来小品——《开心辞典》

女2男1上场

男1：大家笑过之后，马上开始我们的互换礼物，有请上一位抽选者为我们抽出下一个礼物

获得者

女2：近几年特别流行“雷人”这个词，比如雷人造型、雷人广告、雷人视频、雷人图片、雷人歌曲......

男1：这雷人一词到底是什么意思呢，有请成都公司设计部为我们诠释雷人，下面请欣赏舞蹈——《雷人舞》

女2：再次感谢我们成都设计中心的雷人们为我们带来的精彩表演~

男1：年年都有奖，今年特别多。有请重庆公司执行总监吴春艳吴总监，成都公司行政人力经理李韦李经理为我们揭晓欢乐大抽奖二等奖的幸运者名单~

女2：有请二位为我们的二等奖获得者颁奖

男1：让我们用掌声祝贺他们

女2:中华民族自古就是礼仪之邦，从小到大，我们的先辈们也都教导我们要讲理

男1：讲--理?

女2：对的`，对的~奖完了就要送礼。

男1：有请上一位抽选者为我们抽出下一个礼物的互换者

女2：《西游记》作为我们的文化瑰宝，不管是书本，还是电视连续剧，都是经典中的经典 男1：在20xx年的年会上，成都公司商务部给我们带了了《西游记》的经典，今年，这个经典是否还能延续去年的传奇呢

女2：请欣赏，由成都公司商务部带来的话剧——《西游记》

女1男2上场

女1：用深度，来评论经典。用永恒，来记住经典，

男2：下面大家的目光都聚焦过来吧~更加幸运的一等奖到底会花落谁家呢?让我们拭目以待。

女1：有请于总为我们抽出今天的一等奖得主。

男2：气氛有点紧张啊，会是谁呢，有请于总为我们大家揭晓答案。

女1：我们欣赏了《灯舞》、《雷人舞》，真是舞舞生威啊~~~他们精彩的表演给我们带来了欢声和笑语~

男2：让我们继续将欢声笑语延续，请欣赏由成都公司商务中心带来的创意舞蹈《银光舞》~

女1:灯光~~~音乐~~~

男2：呐喊~~~尖叫~~~~~

女2男1上场

男1：大家还沉浸在舞蹈的旋律之中。那现在我们还要在热情的基础上，在添一把火。今晚上最后一次互换礼物，还没有换到礼物的你，会获得什么意外的收获呢?有请上一位抽选者为我们抽出下一个礼物的互换者~

女2：最激动人心的时刻到了，我们现在将要抽取今天的幸运奖

女2：先给大家透露一下我们今晚的特等奖是(口型无声音=。)，这是一个很有诱惑力的巨奖啊

男1：其实大家可以猜猜，猜中可是有神秘礼物的哦

女2：好了，大家都非常期待特等奖的出现，有请王总，为我们抽出今天的特等奖得主

男1：好运会降临到谁的头上呢

女2：恭喜我们的获奖者，让我们将掌声和祝福，送给我们今晚的超级幸运儿~

女1女2男1男2同时上场

女1：今晚上的年会让我们看到了大泽人的多才多艺，我们的评委正在紧张的评选狂晚上的最佳节目，请耐心等待

男2：我们的最佳节目已经在各位评委的商榷后评选敲定了，有请(邀请一位评委)宣布今晚的最佳节目

女2：恭喜(节目的表演者)，请诸位上台接受大家的掌声与领导颁发奖杯~

男1:有请男为我们的获胜节目获得团队颁发荣誉奖杯~(鼓掌)

男1：年会进行到这里，马上就要接近尾声了。

女1：今夜无眠，今夜有梦

男2：让我们手牵手，让我们肩并肩

女2：让我们跳起来,让我们唱起来

女1：歌唱春天，歌唱四季

合：歌唱美好的日子，歌唱大泽辉煌的未来

女1：有请我们成都公司设计部宋志娟为大家演唱《好运来》

男2：同时，也有请我们所用的参与表演者上台

女2：有请各位领导和来宾上台共同演唱。

女1：新年新起点，新年新收获

男2：新年好心情，新年喜事多

女2：在年会即将结束之时，让我们再次感谢大家为我们带来的精彩演出

男1：再次感谢公司的各级领导和全体大泽同仁

女1:感谢你们为了大泽机构的辉煌排除万难，风雨同舟

男2：感谢你们的孜孜不倦和无私奉献~

女2：今年努力终有果，明年再摆庆功宴~~~

合：女机构20xx年年度大会到此结束!

合：祝大家心想事成，财源广进!祝女机构蒸蒸日上，名贯五湖~!!!

合：亲爱的朋友们，祝大家晚安。

**推荐商务活动的邀请函二**

甲方：沈阳吉英生物科技有限公司

乙方：天龙实业

沈阳吉英生物科技有限公司成立后，首要的任务是寻找经销商，并使之成为其产品的代理，使他们的产品在全国最广阔的区域销售。因而，商务部的人员与经销商(天龙实业)的谈判，就成为双方能否签约的关键。

环境背景：在中国的医药保健品代理招商中，厂家的愿望和商家的愿望尖锐对立：

厂家的愿望：经销商现款提货，根据代理区域的大小，首批必须进一定数量的货，还要交纳市场保证金(防止窜货)，3个月或连续3个月不进货取消代理资格等。

商家的愿望：不愿现款提货，愿意压批付款;更不同意按区域大小定首批进货量(如省级50万，市级30万等)。

双方的对抗点：是否现款现货及首批进货量的多少

厂家的观点：首批进货量的多少，根据代理区域大小设定，符合游戏规则，同时这是经销商实力的重要体现。如果某代理商花20万元得到了甲市的代理权，以后某代理商愿以与50万元获得甲市的代理权怎么办?同时，首批进货量的多少，也是保证厂家完成招商任务及年销售额的重要保证。

商家的观点：提货再多，卖不出去也是压库存、压资金，商家还要投入广告费、租厂地、招聘人员，所以压批付款最好，首批进货额越少越好。

谈判目标：如何在维护自己利益的基础上实现签约?

**推荐商务活动的邀请函三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称\"甲方\")

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称\"乙方\")

为落实\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_商务产业园创业办公场地扶持政策，提高电商企业创业热情，促进电商企业成功进行电商改革。甲乙双方本着平等自愿的原则，就开展产业园企业入驻扶持，达成如下协议：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、甲方为乙方优惠提供办公场地服务，提供的办公场所地址为 ，入住期内享受的优惠政策为：\_\_\_\_\_\_\_年租金全免。入驻期自\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日止。

二、入驻期内，甲方为乙方提供以下服务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. 提供电子商务产业园办公场地;

2. 负责产业园外部装修、内部隔断以及水、电、网络安装等;

3. 提供会议、展示、培训等场地服务;

4. 协助入驻企业解决电子商务经营过程中遇到的其他问题。

三、进驻甲方园区场地。乙方需要具备已下条件，明确以下承诺。

(一)必备条件

1. 具备工商营业执照税务登记证等证照的本地企业;

2. 了解电子商务，为发展企业电子商务业务;

3. 所有经营、营销活动符合国家有关法律、法规、规章。

(二)乙方的权利和责任

1. 乙方可根据产业园总体装修风格自行进行内部装修，但需向甲方提供内部装修效果图、装修施工图等，不得破坏墙体。水电、公共设施等。

2. 乙方严格遵守孵化园有关管理和规定，自觉履行入驻协议及与之有关的其他合同，并按甲方要求提供本企业发展愿景及相关资料、简介等;

3. 不从事法律法规禁止及经营许可范围以外的商业活动，不随意更改经营范围，不将本公司提供的场地进行抵押、转租、转借及其他未经甲方允许的商业活动，一经发现甲方有权在入住期内收回办公场地，停止入驻合同，且乙方的相关损失甲方不做任何赔偿;

4. 自主经营，独立核算，自负盈亏，承担入驻期间发生的经营风险和因企业运营而产生的法律责任;

5. 严格执行本管理办法和入驻协议，服从园区运营部管理，支持、配合园区运营部开展的各项工作;

6. 做好安全保卫工作，爱护电子产业园的场地、环境及各类公共设施及服务设备，不得损坏、占有公共服务设施及设备，确保电子商务产业园各项工作经营秩序;

四、甲方与乙方为服务与被服务的合作关系，甲方提供的服务对乙方的经济活动不负任何连带责任。

五、入驻企业违反产业园办理办法或本协议的，经审核认定以后，甲方可终止入驻协议，入驻企业退出产业园。

六、乙方如因违法经营行为受到有关部门查处的，甲方有权解除本协议。

七、本协议一式二份，甲方持一份，乙方持一份。未尽事宜由双方协商共同解决。本协议自双方签字之日起生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日

**推荐商务活动的邀请函四**

敬启者:

今天本公司已将一瓶新上市的样品美酒邮赠阁下，以示对阁下之敬意。并盼阁下在府上尝试一番。如果你尝试，就会同意我方认为为此为每一位家庭主妇选购餐食的必需品。

这种酒是甜酒和酒精的最佳混合，喝上几杯，就会发出一种醇厚而馥郁的味道，对食欲特别有效。这种上等酒是悉尼运来，保括运费在内每打美金20。

以一般信用证，给予的贸易折扣为20%兹随本函附上特制卡式订单表，请贵方将其填妥后投入信箱，以便我方处理。

发函者

如同一般信函，商业信文一般由开头、正文、结尾、署名、日期等5个部分组成。

(1)开头

开头写收信人或收信单位的称呼。称呼单独占行、顶格书写，称呼后用冒号。

(2)正文

信文的正文是书信的主要部分，叙述商业业务往来联系的实质问题，通常包括：

①向收信人问候;

②写信的事由，例如何时收到对方的来信，表示谢意，对于来信中提到的问题答复等等;

③该信要进行的业务联系，如询问有关事宜，回答对方提出的问题，阐明自己的想法或看法，向对方提出要求等。如果既要向对方询问，又要回答对方的询问，则先答后问，以示尊重;

④提出进一步联系的希望、方式和要求。

(3)结尾

结尾往往用简单的一两句话，写明希望对方答复的要求。如“特此函达，即希函复。”同时写表示祝愿或致敬的话，如“此致敬礼”、“敬祝健康”等。祝语一般分为两行书写，“此致”、“敬祝”可紧随正文，也可和正文空开。“敬礼”、“健康”则转行顶格书写。

(4)署名

署名即写信人签名，通常写在结尾后另起一行(或空一、二行)的偏右下方位置。以单位名义发出的商业信函，署名时可写单位名称或单位内具体部门名称，也可同时署写信人的姓名。重要的商业信函，为郑重起见，也可加盖公章。

(5)日期

写信日期—般写在署名的下一行或同一行偏右下方位置。商业信函的日期很重要，不要遗漏。

**推荐商务活动的邀请函五**

班级：07国贸(3)班 姓名：罗狮 学号：20xx10430331 商务礼仪实践时间：本次商务礼仪实践为期一周，从20xx年x月x日

到20xx年x月x日

商务礼仪实践目的：明确商务礼仪的重要性、必要性。大学生学习商务礼仪作用和

意义、商务礼仪对大学生社会适应能力的积极作用。学习了解商

务礼仪，无论在商务活动中还是生活礼仪都是极其重要的。

实践要求：学会如何在商务活动中做到各方面的得体

实践内容:待人接受，言谈举止，服饰，仪表等方面来学习商务谈判与礼仪 实践心得：

商务礼仪是一门社会科学，也是一种人际交往艺术的运用,更是个人的自身素质，也折射出所在企业的企业文化水平, 全球经济一体化，商业社会竞争激烈，特别是随着我国市场经济的发展和加入wto参与国际竞争，迫切的要求我们在对外交往中能够了解到国际惯例，掌握好商务礼仪，从而更加有效的与他人沟通，良好的商务礼仪即使企业赢的商机,也是树立我国礼仪之邦、展现我国国民素质的需要.总的来说就是内强素质，外塑形象。提高商务人员的个人素质。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。

经过这一段时间的商务礼仪的学习,我学到了很多有关商务上的礼仪知识,对我个人素质的提高有很大的作用。我们的课程以观看金正昆教授的商务礼仪讲授了解商务礼仪,还有胡老师的讲解个人的经历以及酒店的客服,以及自己在平时的一些错误。 金正昆教授的商务礼仪讲授从商务礼仪的不同角度、不同层面、不同内容进行综合阐述和训练。在实践周里面我们通过查图书馆资料,网上找资料.对商务礼仪有了一定的认识。

商务礼仪做为个人素质的重要体现，应从个人形象与行为要求，商务人员的个人形象很重要，因为商务人员的个人形象，代表企业形象、产品形象、服务形象，在跨地区跨文化交往中代表民族形象、地方形象和国家形象。首先，我们要知道何谓形象，形象就是外界对我们的印象和评价。

形象由二部分构成，。一是知名度。二是美誉度。有名不一定有美誉度。形象的重要，一是说形象就是宣传，另外形象就是效益，形象就是服务。形象好人家才能接受你的服务。形象就是生命，形象重于一切。

那么我们应该如何设计个人形象?一般而论，最重要的还是个人定位的问题，你扮演什么形象问题，不同环境，要有不同的身份，干什么象什么，这在心理学上讲叫\"首轮效应\"，这是一个非常重要的概念。首轮效应告诉我们，在与人交往重，尤其是在初次交往中，第一印象是至关重要的，往往影响双边关系，这里有二个点要特别注意，一个点是准确的角色定位问题;二是自己的初次亮相。 具体要从以下几方面要求：

1、仪表。即外观也。重点是头和手，其他的我们看不到，头部和手部很重要，鼻毛不能过长，不能有发屑，一般要先梳理后穿衣服，身上不能有怪味。男人的头发也有要求，不要太长。 女士穿戴不要太华丽了，太耀眼了，如果这样去面试，机会就已经了了无几了。因为作工作的，要庄重，不能给人一种浮的感觉。不化妆也不太好，化些淡妆，这也是对别人尊重的一种做法.。打扮的整整

洁洁让别人看上去很舒服呀!

2、表情。是人的第二语言，表情要配合语言。表情自然、不要假模假样;表情要友善、不要有敌意;友善是一种自信，也是有教养。表情要良性互动。要双方平等沟通。

3、举止。要有风度，风度就是优雅的举止，就是优美的举止。优雅的举止，实际上是在充满了自信的、有良好文化内涵的基础上的一种习惯的自然的举止动作。举止要文明，尤其是在大庭广众之前，我们必须要树立个体代表集体这样一个理念。比如不能够当众随意整理我们的服饰，不能当众处理我们的废物，举止简言之是教养。进而言之，举止要优雅规范。所谓的站有站相、坐有坐相。手不要乱放，脚步不要乱蹬。

(1)要塑造良好的交际形象，必须讲究礼貌礼节，为此，就必须注意你的行为举止。举止礼仪是自我心诚的表现，一个人的外在举止行动可直接表明他的态 做到彬彬有礼，落落大方，遵守一般的进退礼节，尽量避免各种不礼貌、不文明习惯。

(2)到顾客办公室或家中访问，进门之前先按门铃或轻轻敲门，然后站在门口等候。按门铃或敲门的时间不要过长，无人或未经主人允许，不要擅自进入室

(3)在顾客面前的行为举止

当看见顾客时，应该点头微笑致礼，如无事先预约应先向顾客表示歉意，然后再说明来意。同时要主动向在场人都表示问候或点头示意。在顾客家中，未经邀请，不能参观住房，即使较为熟悉的，也不要任意抚摸划玩弄顾客桌上的东西，更不能玩顾客名片，不要触动室内的书籍、花草及其它陈设物品。在别人(主人)未坐定之前，不易先坐下，坐姿要端正，身体微往前倾，不要跷“二郎腿”。要用积极的态度和温和的语气与顾客谈话，顾客谈话时，要认真听，回答时，以“是”为先。眼睛看着对方，不断注意对方的神情。 站立时，上身要稳定，双手安放两侧，不要背卑鄙，也不要双手抱在胸前，身子不要侧歪在一边。当主人起身或离席时，应同时起立示意，当与顾客初次见面或告辞时，要不卑不亢，不慌不忙，举止得体，有礼有节。 要养成良好的习惯，克服各种不雅举止。不要当着顾客的面，擤鼻涕、掏耳朵、剔牙齿、修指甲、打哈欠、咳嗽、打喷嚏，实在忍不住，要用手拍捂住口鼻，面朝一旁，尽量不要发出在场，不要乱丢果皮纸屑等。这虽然是一些细节，但它们组合起来构成顾客对你的总印象。

需要说明一点的是：人前化妆是男士们最讨厌的女性习惯。关于这一点，惯例放宽了。女性在餐馆就餐后，让人见到补口红，轻轻补粉，谁也不再大惊小怪。不过，也只能就这么一点，不能太过分。需要梳头，磨指甲，涂口红和化妆时，或者用毛刷涂口红时，请到化妆室，或盥洗室进行。在人前修容，是女性使男性最气恼的一个习惯。同样，在人前整理头发，衣服，照镜子等行为应该尽量节制

4、服饰。服饰也代表个人修养。所以在商务交往中，服饰最关键的一个问题，就是要选择搭配到位。首先要适合你的身份，适合你的地位。其次要把不同的服装搭配在一起，要给人和谐的美感，。一个人着装是个人修养的标志，是审美情趣的体现，是企业规范的一种形象的体现。规范体现在以下四个方面：一、商业人士要穿西装，热也要穿;二、要扬长避短，重在避短，六指就不能戴戒指，圆脸的女孩就不能戴圆的耳环。戴项链，项链的长度和粗细应该和脖子的粗细成反。遵守惯例。不能讲各有所好，比如，商务人员一般穿西装不带领带夹，如果用，要有讲究，黄金分割点，0。618，上2/3下1/3，衬衫4~5粒扣子之间。四、区分场合。不同的场合着装要有所区别，现在我们有些人正相反，该穿西装时不

穿，不该穿时穿，比如逛街时就不应该穿西装。

5、谈吐。就是语言，要讲普通话。第一要压低声量，打电话和谈话能声音过大，声音过大显的没有修养。受教育程度不高。说话的声音低一点有二个好处，一是符合规范，二是比较悦耳动听。第二、慎选内容，言为心声。你所讨论的问题，首先是你的所思所想，要知道该谈什么不该谈什么。第三、在商务交往中谈吐时礼貌用语的使用也是很重要的，。交际用语初次见面应说：幸会 看望别人应说：拜访等候别人应说：恭候请人勿送应用：留步对方来信应称

：惠书麻烦别人应说：打扰请人帮忙应说：烦请求给方便应说：借光托人办事应说：拜托请人指教应说：请教他

人指点应称：赐教请人解答应用：请问赞人见解应用：高见归还原物应说：奉还求人原谅应说：包涵欢迎顾客应

叫：光顾老人年龄应叫：高寿好久不见应说：久违客人来到应用：光临中途先走应说：失陪与人分别应说：告辞。

令人讨厌的八种行为

经常向人诉苦，包括个人经济、健康、工作情况，但对别人的问题却不予关心，从不感兴趣; 唠唠叨叨，只谈论鸡毛小事，或不断重复一些肤浅的话题，及一无是的见解 态度过分严肃，不苟言笑; 言语单调，喜怒不形于色，情绪呆滞; 缺乏投入感，悄然独立; 反应过敏，语气浮夸粗俗; 以自我为中心; 过分热衷于取得别人好感。

6、待人接物。有三个基本事项，事关你的形象。时关你的企业生命。第一诚信为本;第二遵法守纪(给外国人买机票);第三\"遵时守约\"。时间就是生命、时间就是效益，商务交往中必须要遵守时间，这关系到三点：一、是对人尊重不尊重的表现，二、你尊重不尊重自己，尊重别人就是尊重自己，自己讲不讲信誉;

三、你有没有现代意识，不遵守时间就是没有现代意识的表现

有时看见相熟的同事、朋友，而自己正在忙碌，无暇分身相迎，常会以举手致意。举手致意既可伴以相关的言词，也可代以手势表示。举手致意的正确做法是：1.全身直立，面带微笑，目视对方，略略点头。2.手臂轻缓地由下而上，向侧上方伸出，手臂可全部伸直，也可稍有弯曲。3.致意时伸开手掌，掌心向外对着对方，指尖指向上方。4.手臂不要向左右两侧来回摆动。

7、与朋友道别，挥手道别也是人际交往中的常规手势，采用这一手势的正确做法是：1.身体站直，不要摇晃和走动。2.目视对方，不要东张西望，眼看别处。3.可用右手，也可双手并用，不要只用左手挥动。4.手臂尽力向上前伸，不要伸得太低或过分弯曲。5.掌心向外，指尖朝上，手臂向左右挥动;用双手道别，两手同时由外侧向内侧挥动，不要上下摇动或举而不动。

8、商务交往中的道歉，第一，道歉语应当文明而规范。有愧对他人之处，宜说：“深感歉疚”，“非常惭愧”。渴望见谅，需说：“多多包涵”，“请您原谅”。有劳别人，可说：“打扰了”，“麻烦了”。一般场合，则可以讲：“对不起”，“很抱歉”，“失礼了”。

第二，道歉应当及时。知道自己错了，马上就要说“对不起”，否则越拖得久，就越会让人家“窝火”，越容易使人误解。道歉及时，还有助于当事人“退一步海阔天宽”，避免因小失大。

第三，道歉应当大方。道歉绝非耻辱，故而应当大大方方，堂堂正正，完全彻底。不要遮遮掩掩，“欲说还休，却道天凉好个秋”。不要过分贬低自己，说什么“我真笨”，“我真不是个东西”，这可能让人看不起，也有可能被人得寸

进尺，欺软怕硬。

第四，道歉可能借助于“物语”。有些道歉的话当面难以启齿，写在信上寄去也成。对西方妇女而言，令其转怒为喜，既往不咎的最佳道歉方式，无过于送上一束鲜花，婉“言”示错。这类借物表意的道歉“物语”，会有极好的反馈 第五，道歉并非万能。不该向别人道歉的时候，就千万不要向对方道歉。不然对方肯定不大会领我方的情，搞不好还会因此而得寸进尺，为难我方。即使有必要向他人道歉时，也要切记，更重要的，是要使自己此后的所作所为有所改进，不要言行不一，依然故我。让道歉仅仅流于形式，只能证明自己待人缺乏诚意 商务礼仪是国际化的需要，也是社会发展的需要，通过观看金正昆教授的商务礼仪讲授了解商务礼仪,在商务礼仪的实训模似场景表演中。更是对商务礼仪有了更深的了解，在现实生活中，良好的商务礼仪不仅是一个人个人素的重要表现，更是一个人个人风度与个人魅力的体现，特别是在一些特别的场合，个人所展现的商务礼仪，能给他所代表的公司或是国家树立良好的形象，因此商务礼仪不仅是我们个人素的一部分，也是我们在个人人生中成功的一个关键因素。学好商务礼仪将深刻影响与成就我们的职业人生!我们的人生。

非常庆幸学校为我们安排的这次商务礼仪实习实践。让我们通过本次实习知道了学习商务礼仪的重要性和必要性，大学生学习商务礼仪作用和意义以及商务礼仪对大学生社会适应能力的积极作用，学习和了解商务礼仪上知识,对我个人素质的提高有很大的作用。也是我们能以一种很成熟的心态面对人生，在大学，除了知识的学习外,最关键、最基本的是人的能力与素质的提高，大学生应该培养各种能力如:人际交往能力、创新思维能力、掌握信息能力、学习能力和自立能力等等。其中人际交往能力的培养是要讲礼仪的，做为大学生交我们不仅要有高素质，高技能，更要懂礼仪，礼仪是赢的自尊的基础，我们的学生时代就是我们塑造自我形象的时间，通过实训我们了解了社会需要有素质，懂礼仪的大学生，企业需要，我国的发展也需要。过本次实习，我们了解了 商务礼仪知识，提高了个人素质。现在社会商务礼仪已经成为个人素质必不可缺少的一部分，掌握良好的商务礼仪知识是我们走向成功必要的铺路石 关于商务礼仪我们还有很多我们需要学习的地方，我们会不断完善自我提升自我。

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！