

服务礼仪培训总结报告 银行服务礼仪培训学习总结(大全5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

服务礼仪培训总结报告篇一

银行作为一个服务性行业，在服务中只有把品牌效应和优良的服务结合起来，才能达到客户满意的效果。优良的服务与人的举止行为有关，与银行员工服务质量的技能有关，更与礼仪修养有关。员工的礼仪修养不仅体现了一个行业自身素质的高低，更是反映了一个银行的整体水平和可信程度。作为一名建行的员工，我是客户直接接触的对象，我的言行举止代表着银行的形象。

通过参加九月份的员工礼仪培训活动，不仅让我们了解到礼仪的重要性，而且着重培养我们从日常工作生活中养成礼仪习惯，规范自己的行为举止，做到待人接物知书达理、着装得体、举止文明、彬彬有礼。同时我认为，好的第一印象是从初见客户的礼仪开始的。参加杨芳老师的这次礼仪培训使我受益匪浅，做为一名建行的服务人员，要严格规范自己的服务言行，在今后的工作中努力做到以下几点：

一是站姿挺拔、坐姿端正、行姿稳重、精神饱满、举目端庄。二是在接待客户时应做到来有迎声，走有送声，主动问好：“您好，欢迎光临!请问您需要办理什么业务?”“再见，欢迎您下次光临!”)。三是与客户坐着面对面谈话时，应坐椅子的三分之二处，挺胸收腹微向前倾，面带微笑。目光平视客户，解答问题时应做到耐心仔细，并使用文明用语(“您

好.请.谢谢.对不起.让您久等了”)。四是为客户办理业务时应主动、专注、高效，并做到微笑服务，与客户递送东西时应双手递交。五是在引领客户时，应使用手势为客户指引，伸出手臂、手心朝上、五指并拢，(您好，请跟我来!)(您好，请您到xx号窗口办理业务!)

为了切实规范服务行为，我们必须按照杨芳老师培训所讲的礼仪服务要求，努力让自己的规范服务成为习惯，做到标准化、正规化，在为顾客提供优质服务的同时，体现自身服务的价值，展示良好的个人修养。通过个人的专业形象和风度，加上周到的服务，提升客户感知的银行形象，这样，就可以把良好的服务和银行的品牌形象结合起来，有效的提升顾客满意度。

礼仪的学习过程不难，难的是持之以恒、坚持不懈;礼仪培训虽然已经结束，但我们对礼仪的贯彻执行还只是一个开始。在今后的工作中，我将不断增强自身的道德修养，把爱岗敬业的精神融入到工作中，做好优质文明服务，落实全程礼仪服务，提高自身综合服务水平。我相信，我可以把服务工作做得更好!

这次礼仪培训使我深刻认识到，银行工作礼仪训练的重要性。我们中华民族素有“礼仪之帮”的美誉，可谓历史悠久，我国历史上第一位礼仪专家孔子就认为礼仪是一个人：“修身养性持家立业治国平天下”的基础。礼仪是普通人修身养性、持家立业的基础，是一个领导者治理好国家、管理好公司或企业的基础。生活里最重要的是以礼待人，有时候礼的作用不可估量，从某种意义上讲，礼仪比智慧和学识都重要。随着社会的发展，商业银行也是越来越多，面临着日趋激烈的竞争，能否在竞争中保持优势地位，独树一帜，不断发展壮大，因素固然很多，其中，良好的品牌形象无疑会起到非常重要的作用。从某种意义上说，现代的市场竞争是一种形象竞争，银行树立良好的形象，因素很多，其中高素质的员工，高质量的服务，每一位员工的礼仪修养无疑会起着十

分重要的作用。

我们中国银行是一个服务性行业。在服务中，只有把品牌效应和优良的服务结合起来，才能达到客户满意的效果。优良的服务与人的举止行为有关，与银行员工服务质量的技能技巧有关，更与我们的礼仪修养有关。员工的礼仪修养不仅体现了一个行业自身素质的高低，而且反映了一个银行的整体水平和可信程度。如果每一个中行人都能够做到接人待物知书达礼，着装得体，举止文明，彬彬有礼，谈吐高雅，就会赢得社会的信赖，理解，支持。反之，如果大家言语粗鲁，衣冠不整，举止失度，接人待物冷若冰霜或傲慢无礼，就会有损银行形象，就会失去客户，失去市场，在竞争中处于不利的地位。

随着日趋激烈的金融同业竞争，我们积极应对发挥已有的竞争优势，着力提高核心竞争力，提高服务质量，才能赢得市场商机，赢得可持续的质量效益型发展，进一步树立最富价值的现代商业银行的信誉形象。该行牢固树立“服务是立行之本”的服务理念，不断增强服务意识，转变服务观念，强化服务措施，从服务质量、服务手段、服务内容、服务态度、服务环境等方面入手，狠抓优质文明服务，提高优质文明服务的整体水平。认真落实“以人为本，服务至上，全面提升服务形象”的服务理念，以科学发展观为指导，从基础抓起、从细节抓起、从规范抓起，全面打造服务品牌，把“视客户如家人”作为全行员工的服务理念，让客户进入银行行有一种如家的感觉。其中，我们中国银行职员的仪容、仪表、礼仪，也对行业站稳市场发挥着积极作用。

中行要积极践行科学发展观，创新、发展、提升核心竞争力，我认为要从以下几个方面做起：1、必须从员工基本业务操作技能做起，狠抓银行职员的行为举止礼仪的培训，通过深入开展业务技能培训，技术练兵活动，进一步提高全行员工的业务技能和工作效率，全面提升员工综合素质，以扎实的功底和娴熟的技能服务客户，塑造良好的社会形象；2、从银行

的晨、夕会，迎宾、仪容仪表、业务受理、服务礼仪、营业环境等进行规范要求，并对全行员工进行服务礼仪、服务形象培训，进一步提升营业窗口的服务形象，强化服务理念教育，打造良好的金融服务品牌，特别是要发挥好大堂经理、理财经理和行领导兼职大堂经理作用，严格按照三声服务、微笑服务、站立服务、现场管理去做；3、核心竞争力的提升，全行员工自觉树立以客户为中心，以市场为导向，以满足客户高层次服务需求为目标，以推进规范化、标准化服务为基础、通过提升员工服务技能和服务效率为重点，改善整体服务环境，完善客户分层服务体系，努力营造大服务格局，全面提升核心竞争力。把中国银行的规范化服务正逐渐演变成一种文化，演变成爱岗敬业的服务精神，演变成全行员工服务为本的道德观、价值观。

这次礼仪培训使我受益匪浅，作为一名中行的服务人员，要严格规范自己的服务言行，在今后的工作中，微笑的聆听客户的来电，耐心的解答客户的请求，用一颗健康的心态来面对我们的客户，用一颗健康的心态来面对自己的工作，用良好的仪容仪表和精神面貌来塑造中行良好的服务品牌形象，使我们的礼仪礼节和良好的服务能够给新老客户留下美好的印象，争取做到一名优秀的中行服务人员。

为了提高兴业银行的服务质量，提高总体竞争力，为客户提供更优质的服务，分行于20xx年4月21、22日组织了服务礼仪培训。我有幸参加了此次培训，现场聆听了专业资深专家龚娟的讲座，服务礼仪课程的学习过程，让我受益匪浅，感触颇深。下面我从以下几点谈一下自己的感受。

我于20xx年2月开始就职兴业银行，在这一年多的时间里，兴业给我的感觉始终都是顾客至上、服务至上，无论遇到多么复杂的业务、多么难缠的客户，每一位职员都会以谦和、友好的态度去应对，良好的服务使我们行的业务量也是与日俱增。我曾以为这样的状态就足够应对日趋激烈的行业竞争，但通过服务礼仪培训我才更深刻的感觉到，服务礼仪是一门

多么高深的学问，不是简单的谦和、友好就可以做到的，如果想在激烈的市场竞争中始终名列前茅，就必须具备其他银行所不具备的高品质服务。

我一直认为自己是一个很有礼貌的人，对待客户谦和有礼，面对投诉懂得解释，但是服务礼仪教会我们，银行业已经从简单性、保姆型、服务型转向了复杂性、专家型、营销型。客户需要的不仅是你友好的服务态度，更多的是他所不具备的专业知识，我们要懂得客户的心理，用自己的专业知识和技能，为客户提供他最需要的服务，你用最快的速度为他解决了他的问题，我想要比你一味谦和的让他等待更让他满意。

我们提倡服务至上、顾客至上，其本质是要留住客户、吸引客户，这就是优质服务的价值，那么如何实现这一价值呢？应该从几点做起：

(一) 正确认识服务的价值

服务看似是无形的、瞬间性的，但实际上它带给客户的影响却是永久性的。服务本身就是一种商品，良好的服务能够提升产品的价值，补救产品的不足。有时候口口相传的不仅是产品的优良，更有可能是优质的服务。我曾经去某银行办理业务，上班时间柜员在聊天，业务办理速度极慢，并且态度极为不好，这让我心情很是不佳，从此不再去该行办理业务，同时还告诉我的朋友也别去。这样的亲身经历更让我明白何为服务的价值。

(二) 如何提供优质服务

提供服务的形式有很多，冷淡型、友好型、生产型、优质型，社会和行业的发展指引我们必须选择优质型的服务才能长久的立于不败之地。我们要以积极的态度面对客户，保持友好的微笑，建立良好的第一印象，懂得察言观色，瞬间分析获取客户需求，为客户解释所办业务的利弊，提示其风险点，

让客户信任你，从而信任银行，愿意把自己的银行业务都交付于我们银行，那么我们优质的服务也就达到了目的。

记得有一个朋友跟我说，找对象就要去兴业，因为兴业全是帅哥美女，虽然这只是坊间传闻，不足全信，但是我想兴业拥有的不仅是帅哥美女，兴业所具备的是良好的精神风貌以及优质的服务。

从明天开始，我将穿着干净整齐的行服，以上佳的精神面貌开始工作，开始新的奋斗，希望自己的努力可以为兴业的发展作出小小的贡献。

兴业，我愿与你一起成长，共同发展！

服务礼仪培训总结报告篇二

俗话说：“不学礼，无以立”礼仪不是单穿衣戴帽，而包含涉及为人处事的大学问。如今各行各业的竞争越来越激烈，同类产品可供选择越来越多元化，顾客所购买的已不仅仅是商品本身，“工作人员的态度、随之相关的服务”是现在顾客选择的新标准，在这样的背景下，提升公司形象、规范服务要求、提高顾客满意度是公司文化和制度建设的重要内容。通过本次培训感触颇深，理清了以往对于文明礼仪的肤浅认识和模糊观念，使我从真正意义上理解了礼仪的含义，就是服务人员在工作岗位上，通过言谈、举止、行为等，对客户表示尊重和友好的行为规范和惯例。简单说，就是服务人员在工作场合适用的礼仪规范和工作艺术，是人的一种内在涵养的充分体现。

每位员工都是公司形象代言人，公司形象影响决定公司的发展和生存，提升每位员工的个人素养，才能提升公司的美名誉度。作为一家高档次的星级酒店，不仅具有高端的品牌，舒

雅的环境，更要拥有优质良好的服务，这些服务的前提是必须要给客人留下良好的第一印象，好的第一印象是从初见客人的礼仪开始的。应该说我们每一位员工都懂得最基本的礼仪礼节，但在实际的操作过程中有些细节被忽略，我们应该坚持做到“三到”“三声”：具体就是“顾客到、微笑到、敬语到”以及“来有问声、问有应声、走有送声”。要主动迎客，微笑服务；应当使顾客感受到你对他的热情欢迎，并以此使顾客对你产生良好印象，促使双方交易成功。保持良好的精神风貌；在工作中要学会将不愉快的情绪抛之脑后，保持充沛的精力，使自己的工作状态处于最佳。

通过上午的学习和培训，让我深刻的认知到：礼仪体现于细节，细节展示素质。以及各种礼仪礼节的重要性，个人的角度而言；于有助于提高个人的自身修养；有助于人美化自身、美化生活；有助于人们的社会交往，改善人们的人际关系；企业的角度而言，可以美化企业形象，提高顾客满意度和美誉度，最终达到提升企业的经济效益和社会效益的目的。以前，总认为自己服务态度已经很好了，通过学习，感觉还是有些差距，比如说自己对于各种礼仪的掌握还不够，或多或少还有“按着制度做，服务态度准没错”的思想。通过学习后，我将更加严格地要求自己，让自己做的更好，服务质量更好。

上午的服务礼仪学习虽然结束，但学习的目的远没有因此而结束，相反我觉得应该是学习与工作相结合的开始。做为“堰阳天国际酒店”的一名管理人员，要用良好的仪容仪表和精神面貌来塑造酒店的良好品牌形象，使我们的礼仪礼节和良好的服务能够给顾客留下美好的印象。要切实规范服务行为，就要按照学习中的礼仪来要求和努力规范自己的服务行为。做到标准化，正规化，微笑的聆听顾客的需求，耐心的解答顾客的请求，用一颗健康的心态来面对自己的工作，用良好的仪容仪表和精神面貌来塑造堰阳天国际酒店的服务品牌形象，在为顾客提供优质服务的同时体现自身服务的价值！

服务礼仪是服务人员在工作岗位上，通过言谈、举止、行为等对客户表示尊重和友好的行为规范和惯例。简单地说，就是服务人员在工作场合适用的礼仪规范和工作艺术。

通过这次培训，我收获丰富，感受深刻。国际黄经理给我们授课的内涵十分丰富，无论是对我的工作，还是对我的人生都有新的启发和认识，让我重新审视自己，提升自我，教会了我应该如何规范自己，成为一个真正的服务人。

服务礼仪，看似简单，其实不然，正如黄经理所讲的是服务人员在与顾客接触或提供服务过程中应遵守的交往艺术，是一门学问。黄经理说以前我们都说顾客是上帝，现应改为顾客是朋友，因为对上帝只是一味地服从，而对朋友，你会处处为他着想，这是体现了我们金钥匙的满意加惊喜，也就是我们对客人要真心实意，不是像机器人般机械化地运作，这样，客人体会不到我们的真诚，热情，所以要打动顾客就要做到黄经理所说的那几点：解决问题，兑现承诺、陪同办理、细节人性化、服务快捷、给予外部咨询、有形产品令人放心。这些都是很重要的，要是我们能做到这些，就一定能让客人称心满意。还有黄经理讲到的换位原则，要站在客人的立场上看问题，就会想怎样的服务才是让人满意的，我们就会有服务意识，全心全意为客人服务。当客人向我们提出意见或不满时，我们不应该把其当作麻烦，一味地埋怨，我们而要把其当作是一个提升服务水平机会，积极应对，这就是黄经理所讲的机遇原则。

微笑，无论在哪种场合都是受欢迎的。尤其作为一名服务人员，学会微笑是首要的，也是必要的。黄经理讲到微笑原则是一种国际礼仪，是服务人员必需做到的，一定要学会微笑，微笑令人心情舒畅，微笑可以弥补工作上的一些过失。但我们服务人员除了对客人有礼之外，最主要的还是要真真正正地为客人解决问题。所以黄经理所说的“微笑服务是表，解决问题是理，表里如一是真！”是非常有道理的。

我感到十分庆幸能上到黄经理的这一堂课，这一堂课意义深远，对我的工作、人生都起着鞭策作用。教会了我如何做好一个真正的服务人员，要微笑面对客人，热情、真诚地为客人解决问题，争取成为一名优秀的服务人员。

服务礼仪培训总结报告篇三

去年的x月x日，我们项目组织大家观看了职场礼仪的电影，观看后感触颇深。从办公室礼仪到待人接物的礼仪，无不从细节出发。

在工作中，我们的一言一行，一举一动都有各自的礼仪规范，都是我们不能忽略的，而这些礼仪是最能体现我们的素质和对待工作的态度。也是我们最不能忽略的地方。有时一个小小的细节都可能成为成败的主要因素。

透过学习，让我懂了很多，也让我了解了很多以前没有了解的东西，发现了自己的不足。而这些东西正是我们此刻最需要的东西。让我们明白了怎样做才能做到互相地尊重。透过学习让我意识到以前忽略的这些问题会给我们造成很多的负面影响。透过学习，我觉得我们在平时的工作中应认真的做到“注重细节，追求完美”，力求做好每一件事。

“礼仪”就是行为规范，无规矩不成方圆，规范就是标准。礼仪，其实就是待人接物的标准化做法。“教养体现于细节，细节展示素质”。其实规范也是展示于细节的，在任何状况下，我们都从细节出发，从小事着手。

所以我们强调礼仪，它是交往艺术，它是沟通技巧，它是行为规范！

透过这短短的一次学习，让我了解到了礼仪在工作中的重要性。透过这次培训，我将在工作中更加努力，并学以致用。

服务礼仪培训总结报告篇四

在20xx年的最后一天，大家在报告厅举行了形体与商务礼仪实训的动员大会。这天我们认识了我们的指导老师，她们是李媛媛老师、童茜老师和张超老师。老师们给我们介绍了这两周的实训安排，同时也说明了这次实训的考核方式。这次实训的成绩有三部分组成，分别是20%的实训总结，30%的考勤，50%的礼仪展示和商务情景剧展示。虽然只有短短为期九天的时间，但是我发现这九天里我们要做的有很多。

礼仪是一种待人接物的行为规范，也是交往的艺术。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序、道德风尚和生活习惯的展现。有礼走遍天下，无礼寸步难行。而我们是商务英语专业的，今后步入社会，进入职场，我们会较多的和外国人打交道。此时，我们的言行举止所展现的不仅仅代表着是个人素质，也不仅仅代表着公司形象，更是代表着我们整个民族的礼仪。礼仪是塑造形象的重要手段。在日常活动中，交谈讲究礼仪，可以使我们变得文明；举止讲究礼仪，可以使我们变得高雅；穿着讲究礼仪，可以使我们变得大方；行为讲究礼仪，可以使我们变得美好。由此可见，礼仪对于我们的重要性，这次实训的实用性和必要性。我相信通过这次实训，大家的精神面貌肯定会焕然一新的，我们所学到的东西必将会让我们终生受用。

实训的每一天都被安排的满满当当。实训的第二天，我们的任务是仪态礼仪训练。学校从姜泓吟职业培训学校给我们请来了一个专业礼仪培训老师——高利平老师。她首先向我们介绍了什么是礼仪，也让我们了解到礼仪悠久的历史。我也知道了仪态包括举止动作、神态表情和相对静止的体态。人们的面部表情，体态变化，行、走、站、立、举手投足都可以表达思想感情。仪态是表现一个人涵养的一面镜子，也是构成一个人外在美好的主要因素。怎么样才能把我们最好的精神面貌展现出来呢？首先是站姿，女生要把腿并拢，绷直，

提臀，站成丁字步，抬头挺胸，眼睛平视前方，把手交叉握好放在腹前。男生要把两脚分开至与肩同宽，将手放在裤缝两侧，抬头挺胸，眼睛平视前方。其中，最重要的是要时刻保持微笑，露出6—8颗牙齿。我不得不说这样的站姿真的非常累，但是大家都在坚持。老师们不断的给我们纠正姿势。高老师更是边跟我们讲解要注意的地方边给我们灌输一些关于礼仪的小知识，偶尔还有一些笑话。我们也算是“苦中作乐”了。除了站姿，我们还学了鞠躬，鞠躬可以分成15°鞠躬、45°鞠躬、90°鞠躬。一般场合下，我们可以使用15°鞠躬来表示问候，而45°鞠躬表示感谢，90°鞠躬则表示道歉。除此之外，我们还学了“请”的姿势，有小请、中请、大请三种，以及蹲的姿势和走姿。这个下午，我们“度秒如年”，真正意识到了礼仪是一门大学问，要想学好礼仪，我们任重而道远。礼仪是要靠平时生活中一点一滴积累的，也不可能一蹴而就的。

学习了仪态礼仪，接下来我们要学的是仪容仪表礼仪。这一项课程由姜泓吟老师来给我们讲解。姜老师首先教我们正确洁面的步骤，每个人应该根据自己的皮肤来选择适合自己的洗面奶，正确的使用洗面奶。如果女生化了妆，那么就要先卸妆再进行洁面。男生也要进行彻底的洁面，而不是睡前直接用水洗把面。清洁不彻底会造成毛孔堵塞，所以痘痘就会来了。尤其是在昆明这个灰尘满天飞的城市，我们更加要做好清洁工作，给皮肤进行大扫除。要想在以后的岁月里也保持年轻，那么我们从现在开始就是对皮肤进行保养工作。光是清洁是远远不够的，更重要的是做好补水、保湿工作，让皮肤富有弹性。我们都知道昆明是一个紫外线很强，气候又很干燥的城市。对于火辣辣的太阳，我们大家都是“裸”着出门，既不打伞也不擦防晒霜。后果就是回家听到最多的一句话就是“你怎么这么黑了啊”！一旦黑了，无论再怎么下功夫都很难恢复到之前的肤色了。可见，防晒工作的重要性。眼睛，是心灵的窗户。眼部的护理是至关重要的，由于眼部皮肤极其娇嫩，易疲劳，十分容易产生黑眼圈，长皱纹。根据不同的年龄段，我们要选择正确的眼霜来对眼部进

行护理。我们现在要做的就是未雨绸缪。化妆，对于一名职业女性来说是一门必修课。老师们为了让我们更好的学会化妆，把我们分成10人一组，每组都会有一名专业的化妆老师来帮同学化妆做示范，讲解化妆要注意的要点。例如怎样选择粉底，怎样涂抹，怎样画眉毛，怎样画眼线？我们学到了很多化妆的知识，还总结出了一个结论我们要经常拿自己练练手，学会化妆。除此之外，老师还给我们讲了职业装的搭配方法，穿衣技巧以及色彩搭配。同时，我们也在为我们的礼仪展示做准备。每天都感觉过得很充实，可以学到许多之前都不知道的东西。

商务交往活动中，接待是给客户留下良好第一印象的重要工作，为下一步深入的交往打下基础，接待要有周密的布置。接待的程序：预约——准备——接待——送客。那么，怎样才能使客户体会到你的热情好客、礼貌待人的诚意呢？大体上应做到以下几点：对于如约而来的客人，要表示热情、友好。对贵客或远道而来的客人，要指派专人出面，提前到达双方约定的地点，恭候客人的到来；接待人员要提前到达机场或车站，以示对客人的尊重。我们要做到要文明待客、礼貌待客、热情待客，接待工作在礼仪方面应做到严谨、热情、周到、细致。文明待客主要以主人的语言、举止和态度来体现：来有迎声、问有答声、去有送声。送客时的寒暄之辞：提醒客人的随身物品，对即将离去的客人说些客气的话，使客人愉快的离去。商务人员在与客户和上司乘坐电梯时，也应注意相应的礼仪。必须主导客人上、下电梯。首先必须先按电梯按钮，如果只有一个客人，可以以手压住打开的门，让客人先进，如果人数很多，则应该先进电梯，按住开关，先招呼客人，再让公司的人上电梯。出电梯时刚好相反，按住开关客人先出电梯，自己才走出电梯。如果上司在电梯内，则应让上司先出，自己最后再出电梯。除此之外，我们还要注意名片的递送，电话礼仪。

学完了商务接待和办公礼仪，我们在李媛媛老师的带领下去悠然·德尼咖啡沙龙学习西餐礼仪。一个给人非常轻松的工

作室，在那里，我们见到了各种咖啡机，闻到了浓郁的咖啡香，也品尝到了热腾腾的美式咖啡。那里的老师首先给我们介绍了礼仪的含义，礼仪的作用，西餐文化在欧洲，所有跟吃饭有关的事，都被备受重视，因为它同时提供了两种最受赞赏的美学享受——美食与交谈。除了口感精致之外，用餐时酒、菜的搭配，优雅的用餐礼仪，调整和放松心态、享受这环境和美食、正确使用餐具、酒具都是进入美食的先修课。去高档的西餐厅，男士要穿整洁；女士要穿晚礼服或套装和有跟的鞋子，女士化妆要稍重因为餐厅内的光线较暗，如果指定穿正式的服装的话，男士必须打领带，进入餐厅时，男士应先开门，请女士进入，应请女士走在前面。入座、点酒都应请女士来品尝和决定。就座时，身体要端正，手肘不要放在桌面上，不可跷足，与餐桌的距离以便于使用餐具为佳。餐台上已摆好的餐具不要随意摆弄，要将餐巾对折轻轻放在膝上。使用刀叉进餐时，从外侧往内侧取用刀叉，要左手持叉，右手持刀；切东西时左手拿叉按住食物，右手执刀将其锯切成小块，然后用叉子送入口中。使用刀时，刀刃不可向外。进餐中放下刀叉时，应摆成“八”字型，分别放在餐盘边上。刀刃朝向自身，表示还要继续吃。每吃完一道菜，将刀叉并拢放在盘中。刀、叉又分为肉类用、鱼类用、前菜用、甜点用，而汤匙除了前菜用、汤用、咖啡用、茶用之外，还有调味料用汤匙。在吃西餐时，我们还要注意酒杯的拿法，正确的持杯姿势应该用拇指、食指和中指夹住高脚杯杯柱。首先，夹住杯柱便于透过杯壁欣赏酒的色泽，便于摇晃酒杯去释放酒香。如果握住杯壁，就用手指挡住了视线，也无法摇晃酒杯；其次，饮用葡萄酒讲究一定适饮温度，如果用手指握住杯壁，手温将会把酒温热，影响葡萄酒的正常水平。我们要牢记这些礼仪，以便今后踏入职场使用。

商务谈判作为一项为切磋商达成合作关系而进行的商务活动是一个严谨重要的过程。商务谈判与签约礼仪扮演着很重要的角色。不了解这些礼仪，随时会陷入麻烦，甚至危及公司的形象和利益或是破坏公司关键的商务关系。熟练掌握一定的商务谈判礼仪有助于在商务谈判中获得成功。商务谈判之

前首先要确定谈判人员，与对方谈判代表的身份、职务要相当。谈判代表要有良好的综合素质，谈判前应整理好自己的仪容仪表，穿着要整洁正式、庄重。还要布置好谈判会场，采用长方形或椭圆形的谈判桌，门右手座位或对面座位为尊，应让给客方。谈判前应对谈判主题、内容、议程作好充分准备，制定好计划、目标及谈判策略。

谈判之初，谈判双方接触的第一印象十分重要，言谈举止要尽可能创造出友好、轻松的良好谈判气氛。姿态动作也对把握谈判气氛起着重大作用，应目光注视对方时，目光应停留于对方双眼至前额的三角区域正方，这样使对方感到被关注，觉得你诚恳严肃。签约仪式上，双方参加谈判的全体人员都要出席，共同进入会场，相互致意握手，一起入座。双方都应设有助签人员，分立在各自一方代表签约人外侧，其余人排列站立在各自一方代表身后。助签人员要协助签字人员打开文本，用手指明签字位置。双方代表各在己方的文本上签字，然后由助签人员互相交换，代表再在对方文本上签字。签字完毕后，双方应同时起立，交换文本，并相互握手，祝贺合作成功。其他随行人员则应该以热烈的掌声表示喜悦和祝贺。

服务礼仪培训总结报告篇五

从几位有经验的老师身上，我学到很多东西。不论是课堂管理或是学生问题解决都对我有很大的帮助。我会虚心向他们学习，也会努力总结自己的教学。上好自己的每一堂课，做个名副其实的优秀人民教师。

服务是每个行业越来越关注的话题，应该说我们农行的每一位员工都懂得最基本的礼仪礼节，但在具体的服务工作中，不是我们淡忘了礼仪礼节，就是礼仪礼节做不到位，或者无法明显地表达出来。通过这次培训感触颇深，使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。

20xx年，在xxx和xxx的直接领导和大力支持下，我公司围绕“依托xx□开拓发展、做大做强”的发展思路，创新工作模式，强化内部管理，外树公司形象，努力适应新形势下对物业管理工作的新要求，在强调“服务上层次、管理上台阶”的基础上，通过全体员工的共同努力，较好地完成了全年各项工作任务。截至12月底，我公司共实现收入xxx万，总体实现收支平衡并略有盈余，基本走上了自主经营的发展轨道。现将我公司20xx年主要工作总结如下：

在人字支撑运动时，两个人背靠背坐到地上再起来，充分利用了人字原理，训练了两个人之间的配合、协作，让同事之间的关系更加融洽。

开展结核病防治工作，病人转诊率达100%，同时进行病人的追踪治疗和随访管理，督促病人按时服药，定期复查，资料及时汇总上报。

重视演讲，精心准备，掌握技巧，多看多读多听，多用经典案例，经典语言，案例要生动形象，主题选准，善于调动听众，多做预演。

什么是团队精神，可谓是众说纷纭。但我觉得，团队精神就是公司上下目标一致、协同共进。就如航行于大海中的舰队，有智慧舰长的统一指挥，有勇敢船员的群策群力，在这艘船上，每一个人都发挥着重要的作用，所有人都缺一不可。因此，优秀的企业家都深深地懂得团队精神的重要，任何一个成功的企业都有一个与企业文化一脉相承、卓尔不群的团队精神。

我想这次培训礼仪目的：让自己变成受别人欢迎的人——外国人把商务礼仪叫做“商务外交”。记得曾经在大学里礼仪老师常说对我们说三句话，第一句：“世界不会因你而改

变”：要适应别人，而不是试图改变别人。在非原则性的事上不要随便对人说“不”，不要把自己的想法、看法强加于人。好心过度有的时候是一种伤害。所以我们应该做到：勇敢的面对生活，智慧的生活，凡是存在的都是合理的，只有合理的才会存在。不要试图去改变一切你看不惯的东西，因为不管你怎么努力，它依然存在，因为世界不会因你而改变。艺术的生活，交往艺术：待人接物之道。

在商务礼仪中，有两大基本原则：一是要摆正位置，二是要端正态度。所谓“在何位置思何职”，是什么身份就要做符合身份的事才合宜。比如要分清上级和下级，长辈和晚辈，主人和客人等等关系。干什么做什么，干什么说什么，干什么像什么，才能达到良好的沟通。

作为一名农行的服务人员，要严格规范自己的服务言行，在今后的工作中，微笑的聆听客户的'来电，耐心的解答客户的请求，用一颗健康的心态来面对我们的客户，用一颗健康的心态来面对自己的工作，用良好的仪容仪表和精神面貌来塑造农行良好的服务品牌形象，使我们的礼仪礼节和良好的服务能够给新老客户留下美好的印象，争取做到一名优秀的农行服务人员！