

<<职业礼仪>>

图书基本信息

书名：<<职业礼仪>>

13位ISBN编号：9787561433904

10位ISBN编号：7561433905

出版时间：2006-8

出版时间：四川大学

作者：向多佳

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>

## &lt;&lt;职业礼仪&gt;&gt;

## 内容概要

孔子说：“不学礼，无以立。

” 荀子言：“故人无礼则不生，事无礼则不成，国无礼则不宁。

” 有“礼”走遍天下，无“礼”寸步难行。

在多元文化背景下，在经济快速发展的社会中，作为一位现代职业人员，不知礼，则必失礼；不守礼，则必被视为无礼。

职业人员若缺少相关从业礼仪知识和能力，必定会经常感到尴尬、困惑、难堪与失落，进而会无缘携手成功。

“职业礼仪”，是为了顺应市场经济发展对现代职业人员素质和能力的迫切需要，是基于提升从业人员的职业形象，促其熟练运用人际交往的技巧，展示沟通艺术，进而完善职业人员的综合素质，增强工作能力，增进职业竞争能力而言的。

“职业礼仪”，来源于市场经济发展的需要，顺应了各行业竞争的需要，是时代发展的必然产物。

“职业礼仪”定位于职业人员的基础技能，是每一位职业人员工作的必备技能之一，是高职高专培养的每一位合格学生的必备技能之一。

现已面市的礼仪教材和专著较多，但由于有的针对性太强、专业性太突出；有的知识面过于宽泛，面面俱到；有的层次偏高，重点针对的是大学本科及以上教育层面；有的层次偏低，重点针对的是中等职业教育层面，所以难以满足高职高专学生的礼仪教学需要。

作为高职高专的礼仪学习，不仅要有“必需、够用”的理论知识，而且要有较“全面、具体”的实践应用技能。

《职业礼仪》教材是针对高职高专学生的实际情况，以及市场经济发展的需要、高职高专学生的就业需要而编写的。

期望通过对本教材的学习，切实提高高职高专学生的内在美和外在美，提高礼仪文化的修养，提高学生的交往、沟通、组织、协调等职业能力；使高职高专学生既具有一定的礼仪理论知识，又具有较强的人际交往技巧和能力，胜任各行业对人员素质的要求，同时塑造良好的个人职业形象，成为具有高雅的气质、得体的举止、娴熟的人际交流技能，能直接胜任企事业单位管理和服务的复合型人才。

本书重点介绍了礼仪的基本理念、职业形象的塑造（仪表仪态、仪容、服饰的规范和交谈艺术技巧）、职业礼仪的运用（礼宾礼仪、办公礼仪、仪式礼仪、行业礼仪、社交礼仪、涉外礼仪的实务与技巧），以及职业礼仪基础（校园礼仪）。

本书兼顾了理论知识学习和实践应用训练指导，重点突出了能力培养的实际操作指导，具有极强的社会需求性、实践性、实用性和可操作性。

本教材既适合于高职高专院校和职业培训的教学需要，义可用于成人教育、函授学习、自学考试以及在职人员的自学教材。

其目的是全面提高学习者的综合素质，提高学习者人际沟通的能力和交往艺术，使学习者在社会生活实践乃至今后的职业生涯中，树立良好的职业形象，展示良好的人际沟通能力；内强素质，外塑形象，增强工作能力，增强职业竞争能力，获得成功的从业感受和愉快的生活体验，实现个人和所在组织的双赢，进而促进社会文明的发展。

## &lt;&lt;职业礼仪&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇 职业形象的塑造——如何让外表为你增光溢彩 第一章 塑造职业形象的意义和途径 第一节 礼仪概述 第二节 职业礼仪的定位 第三节 培养礼仪修养的基本途径 第二章 仪表与仪态塑造 第一节 仪表与仪态 第二节 姿态塑造 第三节 表情 第四节 手势的运用 第五节 常用相关职业仪态 第三章 仪容修饰 第一节 仪容修饰与职业形象塑造 第二节 仪容修饰的原则 第三节 发部修饰 第四节 面部修饰 第五节 肢体和其他部位修饰 第六节 化妆修饰 第四章 服饰装扮 第一节 服饰概说 第二节 服装穿着的一般原则 第三节 职业男性着装技巧(西装) 第四节 职业女性着装技巧 第五节 制服 第六节 饰品 第五章 交谈艺术 第一节 讲究交谈艺术 第二节 交谈礼仪 第三节 接待服务用语中篇 职业礼仪的运用——如何让礼节 为你铺路架桥 第六章 礼宾礼仪 第一节 见面礼节 第二节 日常交往礼节 第七章 办公礼仪 第一节 电话接打礼仪 第二节 迎送与接待礼仪 第三节 拜访与会客 第四节 会务礼仪 第五节 礼仪信函 第六节 尊重上级和同事 第八章 仪式礼仪 第一节 仪式礼仪的规范 第二节 签字仪式 第三节 剪彩的礼仪 第四节 交接仪式 第五节 庆典的礼仪 第九章 行业礼仪 第十章 社交礼仪 第十一章 国际礼仪下篇 职业礼仪基础——如何让明天的你因今天的你而自豪 第十二章 校园礼仪

<<职业礼仪>>

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>