# 推荐商务英语专业大学生求职信

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-09-24

*推荐商务英语专业大学生求职信一2.根据年度产值指标制定项目年度产值铺排计划，并收集项目月度产值并制定产值汇总表3.编制项目资金计划并协助财务做好相关策划工作4.协助事业部编制客观真实的项目成本测算表及商务策划，根据事业部要求协助项目经理按实...*

**推荐商务英语专业大学生求职信一**

2.根据年度产值指标制定项目年度产值铺排计划，并收集项目月度产值并制定产值汇总表

3.编制项目资金计划并协助财务做好相关策划工作

4.协助事业部编制客观真实的项目成本测算表及商务策划，根据事业部要求协助项目经理按实签订项目目标责任状

5.主持项目招采权限范围内的招标工作，按计划提交项目招采计划，通过招采的充分竞争、成本优化与过程严格管控来减少成本

6.参与本项目招标开标与谈判，对项目进行签订合同的二级交底

7.主持项目日常商务成本管理工作，办理项目对内对外签证及分供方过程进度款审核

8.客观真实地核实项目实际成本，定期开展项目经济活动分析及降本增效会议，并根据分析结果督促项目对成本进行纠偏

9.按计划编制施工图预算书和结算书，并根据公司计划要求组织与甲方及时施工图预算的核对

10.及时审核分供方报送的施工图预算书并办理相关结算

11.项目经理要求的其他事宜。

**推荐商务英语专业大学生求职信二**

尊敬的\_\_\_\_：

当前，受金融危机影响，国际金融市场动荡加剧,全球经济增长明显放缓，为了适应当前的经济形势和进一步落实国家的《电子商务发展“十一五”规划》，经工业和信息化部批准，受国家发展和改革委员会、教育部、科技部、工业和信息化部、商务部、海关总署、国家邮政局等相关部委指导，由中国电子商务协会主办的第十二届“中国国际电子商务大会”，将于20\_\_\_\_年5月26-27日在北京国际会议中心隆重举行。

本届大会将在前十一届大会成功的基础上，以“十年回顾、创新发展、应对危机、共同行动”为主题，就电子商务政策、环境、投融资、模式创新、区域发展、行业应用等方面进行深入交流和研讨，从县域特色产业电子商务试点到行业的推广、从企业应用到项目对接、从人才储备到扩大就业等领域全面推动我国电子商务的应用发展。

本届大会拟邀请十届全国人大常委会副委员长蒋正华、成思危等国家领导人及国家发展和改革委员会副主任张晓强、工业和信息化部副部长杨学山等相关部委近10位部长莅会指导，大会还将邀请倪光南等著名中国科学院和中国工程院院士，以及龙永图、马云等业界资深人士，数十位清华、北大等全国重点高等学府教授、各国驻中国大使馆官员及机构代表、100多个国家的华商代表、各省(自治区、直辖市)政府部门以及市长团、县长团、高中等职业学校校长团、20\_多家著名企业和中小企业高层、数百家电子商务网站ceo和上百家媒体记者出席本届大会。

会上将举办600人规模的“中国国际电子商务投融资对接会”，邀请摩根士丹利、高盛集团、凯雷集团、鼎辉投资、弘毅投资、深圳创新投资集团、idg创业投资基金、英特尔投资、软银中国、红杉资本等100多家基金和工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、招商银行等50多家金融机构参会，为行业企业及资金需求方提供投融资对接和股权融资服务。

为树立典范，激励先进，表彰十年以来在中国电子商务各领域各行业作出突出贡献的省(市、县)、行业协会、企业、专家、学者及业界优秀工作者，中国电子商务协会将在本届大会开幕式上限额颁发经协会严格评选出的、具有至高荣誉的“中国电子商务十年发展突出贡献”奖杯等，以体现企业的社会责任以及提升我国电子商务从业者的祟高地位，从而更好推动我国电子商务健康、和谐发展。

大会组委会拟与央视二套《对话栏目》合作，在大会现场特别推出专题对话节目，以“金融危机下电子商务的机遇”为主题，从不同领域、不同视角，深度探讨当前经济形势下电子商务的机遇。本节目将于cctv2经济频道“对话栏目”播出，节目时长为60分钟。(为保证现场秩序，对话节目限人数参加)

为总结10年来我国电子商务发展情况，纪录部分领军企业的发展足迹和风采，从而更好的服务于我国电子商务的发展，本次大会将特编撰《中国电子商务十年发展》大会特刊及《中国电子商务十年发展论文集》及相关资料一套。

第十二届中国国际电子商务大会，不仅仅一次聚会!她是一个紧扣“中国电子商务前沿机遇”主题的展示平台!她是一场中国电子商务最顶级的头脑风暴!她是一次影响中国企业未来15年成长曲线的ceo群策会!

我们诚挚地邀请您出席大会!在非常时期共同携手推进中国电子商务发展!

中国电子商务协会

二0\_\_\_\_年\_\_月

提高个人素养，将课堂知识与现实工作进行结合，达到理论与实践相结合目的，为即将进入社会做好准备和进行必要的热身及适应。实习电子商务是一个具有较大潜力发展空间的平台，自诞生以来，为人类创造了许多无穷的财富与奇迹。学院为了让我们学到更多地电子商物知识，让我们更好地掌握电脑基本知识，使之将来更好地拥有较强的专业知识技能去面临社会，学院于20xx年4月9日至16日期间，安排我们在综合实训楼进行了一周实习。在4月9日这天我们开始第一天实习，学习了b2b的网上交易模式，徐老师教会了我们很多东西，通过这次实习，使我更加了解并熟悉了b2b、b2c的流程使我收获颇多。

而对b2b的认识如下：电子商物b2b是企业与企业之间，通过互联网或专用网方式进行的商物活动。这里企业常包括制造、流通和服务企业，因此，b2b电子商物的形成又可以划分为两种类型：即特定企业的电子商物、非特定企业电子商物。特定企业电子商物是指过去一直有交易关系的或者在进行一定交易后要继续进行交易的企业。为了相同的经济利益，而利用信息网络来设计，开发市场及库存管理。传统企业在营销链上，通过现代计算机网络手段来进行的商物活动即属于此类。非特定企业间的电子商务是指在开放的网络中对每笔交易寻找伙伴，并与伙伴进行全部的交易行为。其的特点是：交易双方不以永久、持续交易为前提。

b2b是一个广大的网战站平台，为众多企业提供了高效率、高利润的服务，电子商物具有使买卖双方信息交流低廉、快捷，降低企业间交易成本，减少企业的库存，缩短企业生产周期，24小时、天无间断运作，增加了商机等众多优点。

(1)组织货源;

(2)订单处理;

(3)网上支付;

(4)物流配送;

(5)售后服务。

对于b2b、c2c、b2c这三者之间即有很多联系也有很多区别，大致比较如下：

1、双方角色不同。在实习的第二天里，实习过程中各自角色不同，b2c中的c则是扮演顾客买的角色，而b则是企业卖方，在整个过程中，操作比b2b易懂;

2、流程相似。三者都有组织货源、发布信息、定订单处理、网上支付、物流配送、售后服务等流程;

3、从信任度而言，b2b中对企业要求很高，相对于其他两种而言，信任度。

从操作来看，b2b是三者中最难的，步骤很多。交易复杂。在学习c2c的过程中，我还了解到，c2c交易平台是一个为顾客提共良好地交易方式，因为c2c中为了保护买方的权益，维护交易平台的声誉，发布产品信息和店铺信息。

首先，要通过流览店证，如陶宝卖家的个人身份证，商家身份证以及相应支付宝认证等方式进行认证，从而首先保障了商家的安全性。

其次，买家通过流览店铺表列或搜索店铺名称关键字搜查店铺信息。即方便又迅速，使买卖都能得到各自利益。

第三，在c2c中即可选择普通竞标的方式业也可选择定价购买的方式，根据自身情况来进行选择。无论是在b2b、b2c还是c2c中，其交易模式都是在网上银行付款的，这样给双方都给予了一定保障。使货款、钱都能准确及时到对方手中。

在4月13号这天我们又学习了网络营销，网络营销是以互联网为平台，结合新的方式方法和新的理念实施的一系列活动的过程。它包括品牌推广、网站推广、信息发布、销售促进、渠道拓宽、客户管理、市场调研等，它的出现使各职能之间紧密连接，相互促进，使各职能单独发挥作用要远远低于网络营销系统所发挥的作用。发挥系统的强大功能，给企业整体营销带来了的效用。我们还学了用photoshop制作卷边邮票，图象处理应用也非常广泛，它常应用于广告公司、相馆等。学好它是很有必要的。

网站推广的领域已应用于多个方面，网站上有各式各样的特色，能拥有一个属于自己特色的网站是我们每个人所奋斗的目标，优秀的网站同样也需要优秀的人才来修饰，去推广，就像人生一样，努力奋斗的过程就是追求、推广与修饰人生的过程，唯有奋斗才能成功。

最后说说我在公司的情况和在公司里我每天的工作内容：

1、管理公司后台网站，每天发布更新公司动态，产品内容，图片等，提高公司网站点击率。

2、在网上寻找潜在客户，联系买家。为销售人员提供市场信息。

3、期回访老客户，询问产品使用情况，落实解决客户的反馈意见。

4、接到客户单子要准备购销合同，并且对生产车间下达生产通知单。

5、协助经理督导追踪销售行为，完善销售计划的不足，提出整改方案和应对措。

工作不是很累，而且学到了很多东西，我突然觉得以前听别人说在大学里只是学思维的方法有那么点道理，其实在学校学的是用的上的，只是时间的问题，越到后来就越需要理论水平，只是当我们到了那个需要理论水平的时候已经把学校学的东西都还给了老师，又要重新拣起来!所以大家还是要边工作边巩固自己的专业知识啊!人所遇到的每一段经历都是弥足珍贵，就象即将远离我们的校园生活，很多人却没有很好的把握，若干年之后，同学聚会，方才发觉，此时原本占在同一起跑线上的我们，已然在人生的路上拉开了距离。

此次实习感受颇多，细心与耐心都是重要的一课，人的一生也是不断追求的过程，遇跌倒时也应在第一时间爬起来，再努力、再奔跑，就像风筝一样，永远都在努力奔跑、放飞，纵然线断失离，亦放手腾飞!

由于整个实习都围绕着阿里巴巴的诚信通服务运转，那我就介绍一下阿里巴巴的诚信通服务吧，xx年3月10日阿里巴巴中文网站正式推出诚信通产品，主要用以解决网络贸易信用问题。它专为发展中企业量身定制，提供强大的服务，使成交机会提高7倍!诚信通服务包含以下强大的服务内容，使成交机会提高7倍!

我就是通过操作该网络平台来实现信息的收发，再通过即时通讯软件阿里旺旺贸易通版来实现与顾客的即时通讯，帮助企业打点日常的顾客咨询事宜。这也与电子商务专业紧密的联系了一起，使我们的专业知识更好的发挥在现实工作当中。作为信息化的一种趋势，电子邮箱和网站留言也是通讯的一种不错的选择。

我的主要任务是操作阿里巴巴诚信通，主要步骤有：

1、直接登录阿里巴巴网站，在网站上点击我的商务中心，填写登录名和密码即可。

2、登录阿里旺旺贸易通，选择左边阿里帮帮，点击右上角的产品管理，即可直接进入阿里巴巴的我的商务中心。

3、商务中心为商家提供的发送信息和重复发送信息的服务，由于以前已经有部分商品上架。所以每天的主要是重复发送以前的信息，以来获取较靠前的信息排名。但是一天24小时之内一条信息仅可以重发一次，修改信息不能提高信息排名，且信息通过审核后才能上榜，每天仅可以修改一次。逐一点击产品后的重发按钮，便可以重发信息。

4、通过订阅产品信息或在阿里巴巴站内搜索引擎中搜取需要石油树脂产品的公司，还可在站内搜索引擎中搜取供应有关产品信息的一些贸易公司，都可以找到顾客。

5、点击客户，再输入验证码便可查看该公司的联系方式，需要注意的是必须是诚信通会员才能看到。阿里巴巴也会随机匹配一些客户给会员!

6、如果该公司的阿里旺旺诚信通的人头是彩色的，说明此时电脑或手机在线。如果您已经登录阿里旺旺的`话就可以直接通过点击来实现即时通讯了。

7、如果网上洽谈的可以的话，再通过电话就可以商量具体事宜。关键的付款基本都不是是通买卖通来实现的，而是通过传统手段来实现的。

客户在贸易通上咨询的问题很多，首先的是商品的用途问题，有油漆厂、涂料厂、油墨厂等。首先问的是顾客能用什么样的树脂。比如油墨的用户，就有两种选择10号的软化点为120℃和深色120℃的两种，一般的时候顾客是知道自己的需要的。其次是价格问题。真正想购买产品的顾客首先是要考虑价格的，包括运费等其它费用。但是价格总是在不断的变动当中，半个月前碳五的价格是每吨8200元左右，但是现在已经随着石油的价格已经涨到9800元每吨了，可见报价总是滞后的。再次是能否寄样品。这个问题针对不同的顾客是不同的，有诚意的顾客就可以，但是诚意一般都是靠感觉的。另一个考虑的是该商品是否有积压，如果有就可以相应的放宽限度。

该厂由于是生产厂家，所以主要顾客还是贸易公司的中间经销商的。这是由市场决定的，因为很多顾客需求量是较小的，不适合公司直接联系的。公司的主要目标也是培养大量的经销商，这样不仅能够减轻自己的各方面压力，而且能够拥有稳定的货源，对于企业的发展是非常有力的。

但是传统企业在向现代化企业转型的同时，尤其是b2b行业在电子商务领域的发展还远没有像欧美国家那样发达。尤其是在交易的后期，国内的大量厂家在资金投放是通过传统的银行和企业信誉保证来实现的，而在国外除了商品的运输之外其它都已能通过网络来实现。可见国内的电子商务还有很长的一段路要走，还不成熟。

于是，我针对问题查阅了一些资料，了解到了一些信息，对我帮助很大。诚信通网站会员信息排名问题：网站上信息的排序与发布的信息的标题中的产品名称(关键字)、以及搜索者搜索时使用的关键字、信息发布的时间以及和信息是否是一口价的可交易信息有关。目前商业信息的排名优先考虑标有价格、可以直接出价下单且支持支付宝的一口价信息以及标题中的产品名称，尤其是信息标题末尾的产品核心名称的信息。同时，在网上做生意，信息的价格排序与在网上与商友洽谈的活跃度，以及您的诚信通指数都可作为可选的排序条件。如果是诚信通会员，建您将之前的普通供应信息修改为一口价信息且支持使用支付宝，或者新发一条一口价信息，就有机会排列靠前，带来更多的成交机会。

**推荐商务英语专业大学生求职信六**

班级： 姓名： 学号：

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。

**推荐商务英语专业大学生求职信七**

一、单项选择题

1、以下哪个不是交际交往中宜选的话题:( )

a、格调高雅的话题

b、哲学、历史话题

c、对方擅长的话题

d、时尚流行的话题

2、从事外事工作的人有一个特点，就是说话比较:( )

a、偏执

b、中庸

c、和善

d、以上都正确

3、公务用车时，上座是:( )

a、后排右座

b、副驾驶座

c、司机后面之座

d、以上都不对

4、在商务交往过程中，务必要记住:( )

a、摆正位置

b、入乡随俗

c、以对方为中心

d、以上都不对

5、打电话时谁先挂，交际礼仪给了一个规范的做法：( )

a、对方先挂

b、自己先挂

c、地位高者先挂电话

d、以上都不对

6、出入无人控制的电梯时，陪同人员应该:( )

a、先进后出

b、控制好开关钮

c、以上都包括

d、以上都不对

7、西方人很重视礼物的包装，并且必须在什么时候打开礼物:( )

a、当面打开礼物

b、客人走后打开礼物

c、随时都可以打开

d、以上都不对

8、从事服务行业的女性也不能留披肩发，其头发最长不应长于:( )

a、耳部

b、颈部

c、腰部

d、肩部

9、无论是男士还是女士，出席重要场合，身上哪两种物品的颜色应该一致:( )

a、包与皮鞋

b、皮鞋与皮带

c、包与帽子

d、以上都不对

10、在商务交往中，尤其应注意使用称呼应该:( )

a、就低不就高

b、就高不就低

c、适中

d、以上都不对

二、多项选择题

1、服务礼仪接待的基本要求是:( )

a、文明

b、礼貌

c、热情

d、周到

2、以下哪个民族忌食狗肉:( )

a、满族

b、蒙古族

c、土家族

d、藏族

3、自尊三要点包括:( )

a、尊重自我

b、尊重自己的职业

c、尊重自己所在的单位

d、尊重他人

4、以下哪些是交谈的禁忌:( )

a、以迎合对方

b、忌纠正对方

c、忌质疑对方

d、忌打断对方

5、西服穿着的三大禁忌包括:( )

a、袖口上的商标没有拆

b、在正式场合穿着夹克打领带

c、正式场合穿着西服、套装时袜子出现问题

d、西装没有熨平

最佳答案 1(c)2(b)3(a)4a 5c 6c 7a 8c 9b 10c

1abcd 2bc 3abcd 4bcd 5abcd

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找