

最新商务报告英文 电子商务通识报告心得体会(模板6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

商务报告英文篇一

随着互联网的兴起和发展，电子商务已经成为当今社会经济活动的重要组成部分。为了更好地了解电子商务的基本概念和发展趋势，我认真阅读了《电子商务通识报告》，并得到了一些宝贵的心得体会。本文将从报告的几个主要观点出发，介绍我对电子商务的理解和看法，以及对电子商务未来发展的期望。

首先，在报告中提到了电子商务的定义和基本概念。电子商务是利用互联网和信息通信技术进行商务活动的过程，它不仅仅是一种购物方式，而是一种全新的经济模式。通过电子商务，消费者可以随时随地购买商品和服务，企业可以通过网络平台将产品推介给更广泛的受众群体。这使得电子商务成为了促进经济增长和改善生活品质的重要工具。在我个人的实践中也深刻感受到了电子商务的便捷和高效，无论是购物还是出行，都可以通过手机或电脑完成，大大节省了时间和精力。

其次，报告中对电子商务的发展趋势进行了详细地分析和展望。随着技术的不断进步和用户需求的不断变化，电子商务正不断向着更智能、更便利、更个性化的方向发展。例如，人工智能和大数据的应用使得电子商务平台能够更好地了解用户需求，提供个性化的购物推荐和定制化的服务。而虚拟现实和增强现实技术的发展则为消费者提供了全新的购物体验。

验，使得网络购物更加生动和真实。这些趋势的出现，无疑将进一步推动电子商务的发展，提供更好的消费体验。

第三，报告中还强调了电子商务的安全和信任问题。随着电子商务规模的增长，网络安全问题也越来越严峻。报告指出，电子商务平台需要加强对用户数据的保护，并尽可能减少欺诈和侵权行为的发生。此外，消费者对电子商务的信任度也是影响其发展的一个重要因素。报告建议电子商务平台加强对商品质量和售后服务的管理，提高用户满意度，从而增强消费者的信任感。作为消费者，对于我来说，选择正规可信赖的电商平台购物是非常重要的，也可以通过评价和分享经验来为其他消费者提供参考。

第四，报告中还涉及了电子商务的社会影响和挑战。电子商务的发展不仅仅对个人消费者和企业产生了重要影响，还对社会经济和就业产生了深远影响。电子商务带来了新的商业模式和就业机会，促进了创新和创业，为经济增长提供了动力。然而，电子商务也带来了一些挑战，如传统实体店面的衰退、线上假货和侵权、职业失业等。因此，政府和相关部门需要加强监管，为电子商务的健康发展提供有力支持。

最后，在对电子商务未来发展的期望中，我认为技术创新和用户需求将是关键驱动力。随着技术的不断进步，电子商务将越来越智能化和便捷化，为用户提供更好的购物体验。与此同时，用户需求也将发生变化，他们希望通过电子商务得到个性化的产品和服务，同时也关注环境保护和社会责任。未来，我希望电子商务能够更加注重用户体验和社会责任，在满足用户需求的同时，为社会经济的可持续发展做出贡献。

总之，通过阅读《电子商务通识报告》，我对电子商务有了更深入的了解和认识。电子商务的发展前景广阔，但也面临着一些挑战和问题。希望政府和企业能够共同合作，加强监管和管理，推动电子商务的可持续发展，为人们创造更加便捷和美好的生活。

商务报告英文篇二

随着汽车工业逐渐成为我省的支柱产业，大批汽车企业纷纷落户山东地区。汽车整车及零部件的进出口业务逐年增加。企业对外贸人才的需求不断增长，但是由于汽车行业的专业性比较强，传统商务人才往往精通外贸知识，但是却欠缺汽车行业背景，大多不懂汽车，不熟悉汽车的构造及各项性能，因此汽车企业亟需一批既熟悉外贸行业知识又了解汽车基础知识的国际商务人才。

二、行业背景与发展趋势

（一）区域经济快速发展，汽车产业成为支柱产业

中国汽车工业经过五十多年的发展，基本建立起了比较完整的汽车工业生产体系。20xx年整车出口总量突破100万辆大关，成为中国汽车工业史上的重要里程碑。汽车产品出口已成为我国汽车产业的重要组成部分和转变外贸增长方式的重要载体。在我省汽车工业“十二五”规划中明确提出以下任务：1、规模增长一倍。到20xx年，全省汽车生产规模达到350万辆，专用车达到50万辆，摩托车达到300万辆，三轮汽车和低速货车180万辆，其中新能源汽车所占比重超过6%。全行业销售收入8000亿元，汽车及零部件出口交货额100亿美元。2、调整汽车产业区域布局，将济南、青岛、烟台、潍坊培育成为年产量超过50万辆的千亿级汽车生产基地，将淄博、威海、日照、聊城培育成为年产量超过10万辆的百亿级汽车生产基地，力争达到20万辆。以上八大基地整车生产集中度达到90%以上。

在20xx年召开的山东省机电和高新技术产品进出口工作会议上，龙口市、福山区、莱州市被认定为“山东省汽车零部件出口基地”；烟台经济技术开发区被认定为“山东省汽车出口基地”。这些出口基地的认定，将为该区域内的出口企业提供一系列的优惠政策，鼓励更多的企业开拓国际市场，进

一步加快对外贸易转型升级步伐，推动对外贸易持续、健康发展。

（二）外贸产业蓬勃发展

20xx年我国进出口总额达到29740亿美元□20xx年我国进出口额36421亿美元□20xx年我国进出口总额38667.6亿美元。中国连续三年成为世界货物贸易第一出口大国和第二进口大国。这意味着中国已经成为世界贸易大国国际贸易行业无疑将有一个更加广阔、光明的发展前景。改革开放三十多年来，中国利用世界经济较长时期繁荣、经济全球化深入发展的机遇，扩大对外开放，吸引利用外商投资，引进先进技术，改造提升国内产业，在全面参与国际分工和竞争中，实现了对外贸易的跨越式发展。

从省内的发展状况来看□20xx年山东省进出口保持快速增长，全省共完成进出口总额2455.4亿美元，其中出口1287.3亿美元，进口1168.1亿美元□20xx年烟台市实现进出口额478亿美元，其中出口283.6亿美元，进口194.4亿美元，分别占全省的19.5%、22%和16.6%，位居省内第二。

（三）山东半岛蓝色经济区建设如火如荼

20xx年1月，国务院正式批复《山东半岛蓝色经济区发展规划》，山东半岛蓝色经济区建设正式上升为国家战略。蓝色经济区是依托海洋资源，建设具有较强国际竞争力的现代海洋产业集聚区、具有世界先进水平的海洋科技教育核心区、国家海洋经济改革开放先行区和全国重要的海洋生态文明示范区。这将成为未来10年山东乃至全国经济的新增长点。

20xx年4月，烟台市委、市政府出台了《关于规划建设烟台东部高新区规划新区的意见》。东部新区作为“十二五”城市建设的最大亮点、蓝区建设“一号工程”，是烟台市发展中的重中之重。根据《意见》东部新区规划面积600平方公里，

将坚持一体规划、统筹发展、配套优先等原则建设，集海洋科技引领、新兴产业聚集、滨海旅游商务等多种功能，以世界眼光、国际标准，打造具有浓郁现代气息的标志性滨海新区。新产业的建设、高新技术的创新与发展，都需要各类人才提供智力支持，尤其是具备专业技能的商务人才，更是急需。

三、行业产业人才需求预测

《中国人才蓝皮书[20xx]》指出[20xx]年外贸人才需求总人数为79.344万人，人才需求量相当大。根据教育部高校就业指导中心统计，中国每年高校经济类专业毕业生在13万人左右，即使13万人全部从事外贸工作，也仍然有66万的人才供需缺口。

在20xx年召开的烟台市人才工作会议上，政府部门发布了烟台人才状况报告。报告预计到20xx年，烟台地区人才需求总量达到180万人，缺口43万多人。其中，海洋经济人才缺口17.2万人，动漫和服务业外包人才缺口分别达1.1万人和2.4万人，机械制造、电子信息、黄金和食品加工四大支柱产业人才缺口分别达2.8万人、6.5万人、1.2万人和2.2万人。烟台的实际供应能力不足十分之一，只能靠大批量培养引进，满足人才需求的压力很大。

随着我国外贸进出口的进一步发展，国际商务人才缺口将进一步扩大，特别是具有良好职业道德的高等技术应用型人才，基础实用型人才、经营管理人才和高层次复合型人才将非常缺乏。未来我国对外贸人才的需求将会呈现以下特点：

（一）企业对外贸人才的需求数量呈增长态势

随着世界经济继续复苏，国内经济回升向好势头更加巩固，各项政策效应进一步显现，中国对外贸易延续了20xx年底的恢复性增长态势，对外贸人才的需求逐年攀升。

（二）企业对外贸人才的需求层次向多元化发展

近年来，外贸行业经营主体出现多元化的趋势，多种性质、不同规模的外贸企业、外贸公司同时并存，因而对外贸行业人才的需求也呈现出多层次、多规格特征。大型国企、外商投资企业由于规模大，内部分工较细，需要的人才层次比较高，专业化程度要求也高，一般要求本科及以上学历。中小民营企业由于规模小，部门简单，需要的人员少，对应用型的人才更为迫切。更愿意接受专科及以下学历的层次的从业人员来从事业务员、跟单员。等工作。

（三）企业的岗位需求比例呈上升趋势

尽管由于全球金融危机的冲击□20xx年以来我国外贸企业经历了人民币升值、出口退税调整、贸易壁垒等一系列不利因素影响，然而调查发现外贸行业招聘职位数据占整体职位数据的比例呈现逐渐上升的趋势。近期外贸行业主要招聘岗位为国际业务跟单员、外贸业务员和外贸经理，其次是涉外文秘和商务助理等。

（四）企业对外贸人才能力的整体要求提高

把握商机等能力；五是是否具备职业道德素养，如诚信品质、合作共事能力、吃苦耐劳精神等。此外，外贸行业对人员素质的整体要求在提高，不仅要掌握最新的专业知识，有一定的实务操作经验，同时还须持有国家颁发的资格证书，比如：国际商务单证员证书、外贸业务员资格证书、外销员从业资格证书等，这与高职院校毕业生的人才培养模式正好吻合。

四、专业调研结果

为了解烟台地区企业对国际商务人才的需求情况，我院在20xx年对烟台地区外贸企业岗位需求类型及需求状况进行了问卷调研，本次社会调查的对象主要是汽车行业企业、外

贸公司、专业报关企业、国际货运代理企业，本次调查发放调查表60家，收回调查表56份，其中有效问卷52份。调查对象涉及烟台地区50家涉外企业。结果显示外贸企业岗位需求类型较为集中，对国际商务技能型人才的需求较大。

商务报告英文篇三

今年，外贸工作在局党组的正确领导下，严格按年初制定的工作目标，积极谋划，扎实开展工作，现将全年工作总结如下：

目前，全县共有27家企业在我局办理了备案登记手续，其中今年新备案企业4家，已取得自营进出口资格的企业为20家，今年6家企业有出口业绩。全县外贸进出口总额预计完成1750万美元（海关统计口径，下同），同比增长4.35%，是全市3个同比有增长的单位之一，总量在全市6个县、市、区排名中排第4位。加工贸易总额预计完成1430万美元，同比增长7.7%，总量在全市排名第一，完成情况全市第二，在全省20个重点（试点）县排名中位列第9位。

全年完成承接产业转移项目27个，完成年度目标任务的112.5%。

1、组织企业参加境外和国际性的大型展览会。湘源皇视参加了第113届广交会，农友集团参加了20xx亚洲（泰国）农业展览会，国藩溪砚参加了在广东东莞举行的中国第二届加工贸易博览会，还组织农友参加了巴西市场考察，均取得了较好效果。

2、增强出口企业品牌意识，推进产品认证工作。一是重点推进农友集团的“好运来”品牌在菲律宾、老挝、印尼、马来西亚等东南亚国家注册商标，为我县自主品牌出口做基础工作。二是动员企业做好质量管理体系认证，为企业产品出口获得“通行证”。今年有海人科技、威嘉生物、亿星电器等

企业通过了iso9001质量管理体系认证。

3、积极争取项目资金，促进外贸企业健康发展。今年我股室共组织企业申报各类项目16个，申报项目资金430.6万元，可望为外贸企业争取项目资金150万元，其中目前已到位38万元。实现以项目资金支持壮大企业发展。

4、加强对外贸出口企业的指导和服务。一是召开外贸企业座谈会，介绍国家、省对促进外贸发展的一系列政策，组织企业参加省、市组织的出口企业业务培训，提高企业抗出口风险的能力。二是与企业保持了密切联系，定期深入企业开展调研，进行面对面的指导和服务，帮助企业解决在出口方面存在的困难。三是积极衔接与海关、商检等部门的关系，为企业提供全程服务。今年先后陪同衡阳得阳鞋业关务经理和邵东团山打火机厂老板分别到海关娄底办事处、长沙湖南出入境检验检疫局进行了调研，受到企业的好评。

5、积极做好局党组分配的其它工作。对局安排的一整三创、二对一帮扶、安全、信息等工作，都是主动、认真地完成。

未来一年，我们将围绕局党组确定的目标积极开展工作，统筹推进各项工作，计划20xx年完成进出口额1900万美元，加工贸易完成1600万美元。重点做好以下工作：

1、壮大外贸经营主体，扩大外贸规模。进一步加大对备案登记工作的宣传，做好对新增外贸企业的业务指导，扩大外贸经营主体数量。把有发展潜力的企业作为20xx年外贸工作跟踪和服务的重点，着力培育新的增长点，做大全县外贸总量。

2、积极应对国际经济形势，加快转变外贸增长方式。一是加大对具有自主知识产权、自主品牌、高附加值产品的出口支持力度。引导企业调整、优化出口商品结构，提高我县出口商品的质量和档次，增强出口企业的国际竞争力。二是加大政策扶持力度。充分利用国家商务政策，积极向省厅申报项

目，争取对有出口业绩的企业给予资金支持。三是组织企业参加各类市场考察和国际展览活动。

3、利用产业转移成果，扩大加工贸易。在产业转移项目中努力找寻加工贸易新的增长点，主动服务，帮助和培育转移来的企业积极开展加工贸易，使加工贸易在增量上有大的突破。力推荣诚鞋业开展加工贸易业务。

商务报告英文篇四

尊敬的领导：

您好！

我成为了公司的一名电商专员，每天在网上销售产品，给一些产品图片做美工，也会做一些简单的网页但是我们公司对于工作的`要求很严，我能力并不够。

能力不足的坏处就是会因为自己做的不好深受牵绊，让自己不能更好的完成任务，很多需要我完成的事情，没能力做到，工作已经有两个月了，这两个月真是地狱般的磨砺，每天都熬夜来完成工作，多亏了有旁边的同事帮助，不然我很多事情都完成不了，这让我明白了我能力并不达标，不能成为一个合格的电商专员。

而且我们电商对于英语这门语言也有要求，而我连英语四级都没有考下来。同样遇到相关的工作就卡壳，需要借助翻译软件来完成，不然就做不好。这也严重耽搁了工作，看到其他同事都能够轻松的完成任务，我自己感到非常自卑，感到非常难过，毕竟我做的并不好，有着很明显的缺陷，达不到要求那我就只有早点退出。

我在学校里面虽然说学的也是电子商务专业，但是我学的不够扎实，很多知识都只达到了入门级，并不能够成为一个合

格的电商人员，我的缺点很明显，因为公司愿意给我一次机会，我才能够来到公司参加试用，结果还没有结束，我已经吃不消了。这或许就是能力的问题，达不到自己的基本标准，那我就只能尽早的退出，不能给公司添乱。

我明白像我这样就算我坚持下去，公司不会赶我走，但这样对公司并不公平。我做的不对，现在的能力还需要锻炼学习，而我们公司缺没有时间给我练习，我想要在岗位上站稳，还有很大的差距，现在提前离开也是因为认识到了自己的能力真的非常有限，并没有自己想象中的那么强，缺点太多太明显。我还不如去好好的学习然后再到岗位上去工作。

现在我打算去培训机构练习一下，多学一些东西，让自己可以在岗位上站稳脚跟，可以让我知道我该如何走，我不会犯同样的错了，因为我明白这样下去不对，明知道是错的为什么不好好纠正，一直朝着这个方向走下去，反而会让你自己越陷越深，做不好什么，反而压力非常大。虽然我明白工作中有一定的压力是好事，但是太大的压力不是动力而是负担。

能力不够，就不能在站在岗位上耽误时间，早点离开，早点寻找合适自己的工作这才是我应该做的事情。如果以后我的能力提升了我会再来公司面试，但是现在我只想好好的练习自己的能力。

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日

商务报告英文篇五

第一段：引言（120字）

作为国际贸易专业的学生，我有幸参加了一次国际商务实习，这是我学习和成长的宝贵机会。通过实习，我接触到了真实的商业环境，学习到了许多课堂上无法获得的知识 and 经验。在这次实习中，我亲身体验了跨文化交流和国际贸易的细节，尤其是商务谈判和供应链管理方面的重要性。实习报告心得体会中，我将分享我在实习过程中所学习到的一些重要的经验和思考。

第二段：跨文化交流的重要性（240字）

在国际商务领域，跨文化交流是十分重要的。我在实习过程中明显感受到了不同文化之间的差异。我们公司来自多个国家的员工，每个人有不同的价值观和沟通方式。这给商务合作带来了一定的挑战，但同时也提醒我要更加注重细节和尊重他人。在跨文化交流中，尊重对方的文化背景和习俗至关重要，这有助于建立良好的合作关系。此外，了解对方的沟通方式和商务礼仪是成功谈判的关键。通过参加国际商务实习，我意识到跨文化交流对于成功的商务活动非常重要。

第三段：商务谈判的重要性（240字）

商务谈判是国际商务中的关键环节。通过实习，我亲身参与了多个商务谈判过程，并意识到了谈判的复杂性和艰巨性。在商务谈判中，我学到了灵活性和耐心的重要性，需要根据不同的情境和需求做出相应的反应。另外，我也明白了准备工作的重要性。在谈判前，我们需要了解对方的需求和底线，同时自己也需要有明确的目标和策略。除此之外，良好的沟通和表达能力也是成功商务谈判的关键。通过实习，我学到了如何在商务谈判中运用这些技巧，使得谈判过程更加顺利、有效。

第四段：供应链管理的重要性（240字）

供应链管理是国际商务中一个重要的环节。在实习中，我亲身参与了公司的供应链管理流程，了解到了其重要性和复杂性。供应链管理涉及到从原材料采购到产品交付的整个过程，需要细致耐心地进行规划和执行。一个好的供应链管理可以提供高质量的产品和快速的交货，从而增加公司在市场中的竞争力。通过实习，我学到了如何管理和协调供应链，以及如何解决在供应链中可能出现的问题。这些经验将对我未来在国际商务领域的发展产生积极的影响。

第五段：结论（360字）

通过这次国际商务实习，我不仅学到了许多知识和技能，还发现了自己的不足之处。我意识到要在国际商务领域取得成功，不仅需要丰富的专业知识，还需要提升自己的跨文化交流、商务谈判和供应链管理的能力。因此，我将把实习中所学到的经验和技巧应用到日后的学习和工作中，努力成为一名出色的国际商务人员。同时，我也希望通过不断的学习和实践，进一步完善自己，并取得更加优秀的成果。

总之，国际商务实习报告心得体会让我深刻领悟到了跨文化交流、商务谈判和供应链管理等方面的重要性。这次实习让我更加坚定了自己走向国际商务领域的决心，同时也为我今后的学习和发展提供了宝贵的经验和启示。

商务报告英文篇六

由于在我们的生活中扮演了越来越重要的角色，我在选课的时候就选修了社交礼仪这门课程。通过这学期的学习，我从老师那里学到了许多有关社交礼仪方面的知识，不仅拓宽了知识面，而且许多东西在我的日常生活和以后的工作中都有很大用处，比如商务礼仪。

如今随着世界经济的发展，特别是全球经济一体化的不断形成，各国间的联系加强，商务往来增多，如何才能在众多企业中脱颖而出，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。商务礼仪顾名思义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。

学习了商务礼仪之后更加让我意识到了这一点。学习商务礼仪最主要的是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！其次是为了交际应酬，因为商务活动中毕竟是离不开这个的，在不同的交往活动中我们会遇到不同的人，而面对不同的人怎样进行交往也是一门艺术，如何让人感到舒服，却又没有拍马屁的嫌疑是非常关键的。最后便是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。

下面将从以下几点来对我所学习的知识进行总结：

1、交际与礼仪产生的历史背景。

人类最早的礼仪活动也就是礼仪萌芽时期，可以追溯到原始，当时的礼仪较为简单和虔诚且不具备阶级性，礼仪的内容包括；制定了明确血缘关系的婚嫁礼仪；区别部族内部尊卑等级的礼制；为祭天敬神的制定的一些祭奠仪式；制定一些人们在相互交往时表示礼节表示恭敬的动作。

礼仪形成的具体时期则是；夏、商、西周(公元前21世纪公元前771年)人类逐步进入奴隶社会，阶级开始形成，统治阶级

为了巩固自己的统治地位把原始宗教礼仪发展成为符合奴隶社会政治需要的礼制。在这个阶段中国第一次形成了比较完整的国家礼仪与制度，随着生产力的发展，商业逐步开始出现，直到春秋战国时期，礼仪制度开始变革，礼仪范围扩大，商业在社会中逐步被认可，人们因为商务活动而进行的往来也逐步增多，并在商务活动中的交际中另外形成了一套礼仪制度商务礼仪。

到欧洲中世纪，工业革命的出现使得生产力空前的发展，欧洲各国开始逐步入资本主义，商业占据了社会经济的主导地位，资本家大量聚集了社会财富，新贵由此族诞生，资本家之间的商务往来与交际范围开始扩大，贵族之间定期的聚会则成为了重要的交际方式之一，在交际中所产生的礼仪日渐完善，由此，商务礼仪也正式形成。部分内容沿用至今。

2、礼仪的含义及种类。

礼仪是规范自己、尊重他人的一种行为规范，是表现对他人尊重和理解的过程和手段。礼仪中的礼字指的是尊重，尊重自己，尊重他人，而礼仪中的仪就是仪式，是一种尊重自己，尊重他人的表现形式。它是人际交往中必不可少的一种手过程，是塑造形像的手段，是人们生活和社会交往中逐渐形成的行为规范和礼仪规范。

礼仪的种类分有多种，主要有以下大类：

1、古代礼仪。

中国自古以来就是礼仪之邦，礼仪文明作为中国传统文化的一个重要组成部分，对中国社会历史发展起了广泛深远的影响，其内容是十分丰富的，很多古代礼仪文化到今天仍然有积极、普片意义的文明礼仪，如：尊老敬贤，仪尚适宜，礼貌待人，容仪有整。尊老敬贤，我国自原始社会就已经逐渐形成的礼仪，在古代社会，人际的政治伦理关系均以氏族、

家庭的血缘关系为纽带，故此在家庭里面遵从祖上，在社会尊敬长辈，是古代礼仪的典型例子。而由于中国古代社会推崇礼治和仁政，敬贤已经成为一种历史的要求。孟子说：养老尊贤，俊杰在位，则有庆古代这种传统礼仪，对于形成有序和谐的伦理关系，不管过去和现代，都起着重要作用。仪尚适宜，是指一些中国传统节日的各种特定的礼俗和规定。每个诸如春节，元宵，中秋都有其各自的礼俗和讲究。在今天我们依然保持着这些优良传统，并且贵在适宜，如《二程集》中所说奢自文生，文过则奢，不足为俭，可见，仪式的规模在于得当，避免奢侈浪费。礼貌待人，是任何一个文明社会，任何一个文明民族都十分重视的。因为礼貌是人类社会构建起与他人和睦相处的桥梁，它标志这一个社会的文明程度，是中华民族文化的优良传统。容仪有整，是其修养、文明程度的表现。古人认为，容仪有整不仅是能够保持个人的尊严，还有助于进德修业。它反映出一个人的修养和生活态度。

2、礼仪的第二大类是社交礼仪。

1、塑造个人与企业良好形象。

商务礼仪能展示企业的文明程度、管理风格和道德水准，塑造企业形象。良好的企业形象是企业的无形资产，无疑可以为企业带来直接的经济效益。一个人讲究礼仪，就会在众人面前树立良好的个人形象；一个组织的成员讲究礼仪，就会为自己的组织树立良好的形象，赢得公众的赞誉。现代市场竞争除了产品竞争外，更体现在形象竞争。一个良好信誉和形象的公司或企业，就容易获得社会各方的信任和支持，就可在激烈的市场竞争中处于不败之地。所以，商务人员时刻注重礼仪，既是个人和组织良好素质的体现，也是树立和巩固良好形象的需要。

从某种意义上说，商业礼仪已经成为建立企业文化和现代企业制度的一个重要方面。

2、规范我们日常商务行为。

礼仪最基本的功能就是规范各种行为。商务礼仪可强化企业的道德要求，树立企业遵纪守法，遵守社会公德的良好形象。我们知道，道德是精神的东西，只能通过人的言行举止，通过人们处理各种关系所遵循的原则与态度表现出来。商务礼仪使企业的规章制度、规范和道德具体化为一些固定的行为模式，从而对这些规范起到强化作用。企业的各项规章制度既体现了企业的道德观和管理风格，也体现了礼仪的要求，员工在企业制度范围内调整自己的行为，实际上就在固定的商务礼仪中自觉维护和塑造着企业的良好形象。

1、正直。

指通过言行表现出诚实、可靠、值得信赖的品质。当个人或公司被迫或受到诱惑，想要做到不够诚实的事实，这就是对正直的考验的时候。良好的商务举止的一条黄金规则就是：你的正直应是毋庸置疑的不正直是多少谎言也掩饰不了的。

2、礼貌。

指人的举止模式。当与他人进行商务交往时，风度都可以向表明自己是否可靠，行事是否正确、公正。粗鲁、自私、散漫是不可能让双方的交往继续发展的。

3、个性。

是指在商务活动中表现出来的独到之处。例如，你可以对商务活动充满激情，但不能感情用事；你可以不恭敬，但不能不忠诚；你可以逗人发笑，但不能轻率轻浮；你可以才华横溢，但不能惹人厌烦。

4、仪表。

所有人都会哪怕是下意识地对交往者以貌取人，要做到衣着整洁得体，举止落落大方，这些都是给商务伙伴保留好印象的至关重要的因素。

5、善解人意。

这是良好的商务风度中最基本的一条原则。成功的谈判者往往在会面前扮演一下对手的角色。人们如果事先就想象好即将与之交谈、写信或打电话联系的对方可能有的反应，就能更谨慎、更敏锐地与对方打交道。

6、机智。

商场中每个人都极有可能对某些挑衅立即做出反应，或者利用某些显而易见的优势；如果我们一时冲动，则会悔之不已。不过本条黄金规则更深的内涵是：有疑虑时，保持沉默。

交际交往是一门艺术。在与人交往的过程中，同样的目的，不同的实现方式，往往会导致天壤之别的结果，为了使交际交往活动达到预期的最佳效果，在交际交往过程中，应该铭记以下几点：使用称呼就高不就低、入乡随俗、摆正位置、以对方为中心。

交际交往也是一门技巧，其中有许多特别需要注意的地方。掌握这些技巧能使你在最短的时间获得对方更多的信息；能使你在众多的矛盾中找到解决问题的突破口，例如：

交谈的禁忌

1、忌打断对方。

双方交谈时，上级可以打断下级，长辈可以打断晚辈，平等身份的人是没有权力打断对方谈话的。万一你与对方同时开口说话，你应该说您请，让对方先说。

2、忌补充对方。

有些人好为人师，总想显得知道得比对方多，比对方技高一筹。出现这一问题，实际上是没有摆正位置，因为人们站在不同角度，对同一问题的看法会产生很大的差异。譬如你说北京降温了，对方马上告诉你哈尔滨还下大雪了。当然如果谈话双方身份平等，彼此熟悉，有时候适当补充对方的谈话也并无大碍，但是在谈判桌上绝不能互相补充。

3、忌纠正对方。

十里不同风，百里不同俗。不同国家、不同地区、不同文化背景的人考虑同一问题，得出的结论未必一致。一个真正有教养的人，是懂得尊重别人的人。尊重别人就是要尊重对方的选择。除了大是大非的问题必须旗帜鲜明地回答外，人际交往中的一般性问题不随便与对方论争是或不是，不要随便去判断，因为对或错是相对的，有些问题很难说清谁对谁错。

4、忌质疑对方。

对别人说的话不随便表示怀疑。所谓防人之心不可无，质疑对方并非不行，但是不能写在脸上，这点很重要。如果不注意，就容易带来麻烦。质疑对方，实际是对其尊严的挑衅，是一种不理智的行为。人际交往中，这样的问题值得高度关注。

经过一段时间对国际商务英语的了解，让我大开眼界，知道了很多以前根本就没注意过的小细节方面的礼节，也对中国号称礼仪之邦有了更深刻的了解。礼仪无大小，无轻重，无缓急，礼仪代表着一个人的道德和素质修养，是在人这一生一直用到的一种表现自己的形式。我知道我在礼仪学习的道路上还有很长的路要走，还有很多要学习，也许毕其一生都研究不完。

有人说礼仪是繁琐的，是无用的。我不同意这种观点，因为一个毫无礼仪可言的蛮邦外夷是会被看不起的。懂礼仪代表着一个人会从他人的角度来考虑问题，不敢说其自私与否，道貌岸然与否，但总体来说显示其较高的道德修养是必然的。换句话说，礼仪显示出一个人的城府，成功人士最终都是要学会礼仪的，因为只有有一定高度上看才能表现其地位与荣耀。

不懂礼仪的民族终究会走向灭亡，因为没有哪一个民族喜欢与野蛮人打交道的，即使野蛮的民族强横无敌。在我看来学习礼仪是人这一生中最重要的一个学习过程，知书达理的人总是会赢得别人的好感，在成功的道路上也能走的更顺利。

在我以后要走的道路上我会更加认真的学习和应用礼仪的知识，为了我自己的未来，也为了能让更多的人知道和认识礼仪的重要性，不断的学习是必不可少的事情。