



职业素养与礼仪修养

讲师：逯瑶

时间：2018年3月13日



CONTENTS 目录

01 ● 解读礼仪之道

02 ● 塑造个人品牌

Part 1:

解读礼仪之道 Part 1

“

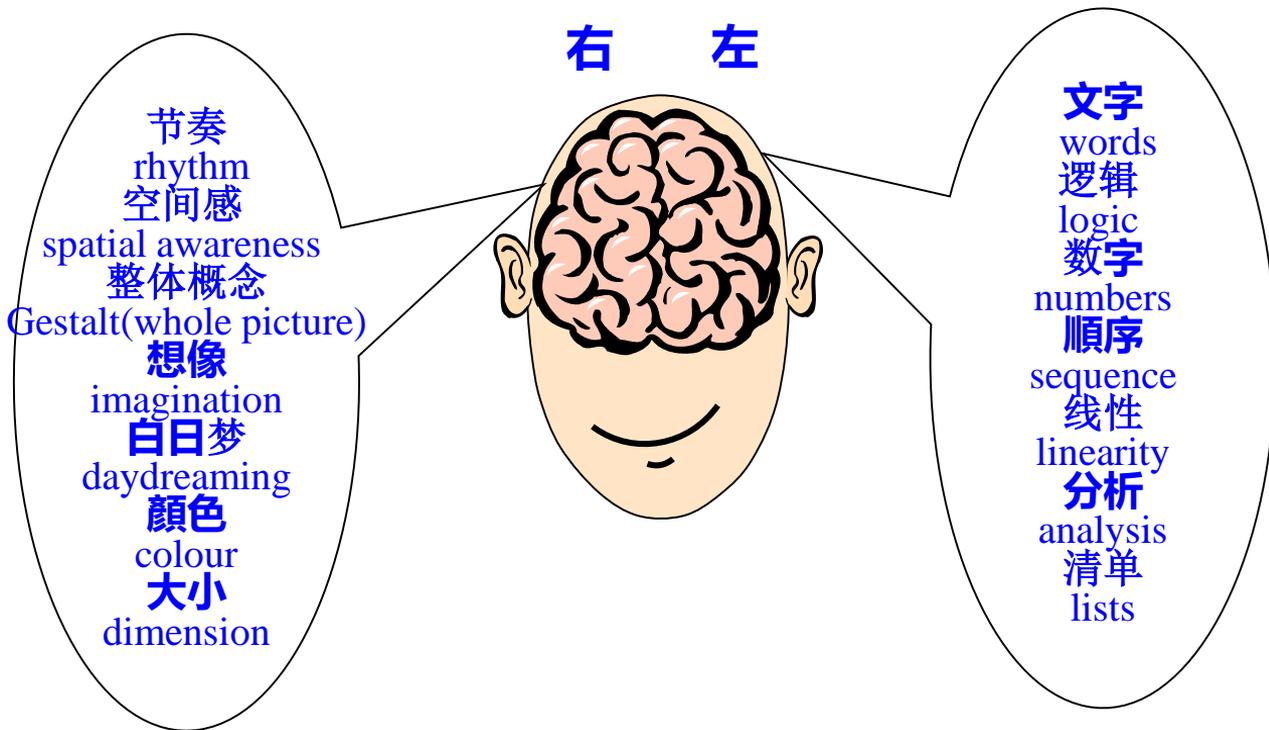
礼仪：尊重、适合

人生就是一场成交，人生无处不成交

个人品牌塑造与营销

”

人的大脑与个人品牌认知的关系



打开植入品牌印象的五感开关

视觉

让品牌更具魅力



人类80%的信息记忆源自视觉

没有出色的第一印象，就无法让人过目不忘

听觉

让品牌更具态度



世界上90%的沟通以声音方式进行

只有发出自己的声音，才能不为潮流所淹没

嗅觉

让品牌更具想象



鼻子能够记忆10000种气味

独特的记忆才有深刻的回忆，感官的潜能是构筑识别的基础

触觉

让品牌更具诱惑



70%的购物者通过触觉诱发购物冲动

一日百目不如亲身接触，感知的说服力是购买最大的推动力

味觉

让品牌更具韵味



人类可0.00005%的含量物质就产生味感。

占领市场一时不如占领心智一世，让富有层次的味道唤醒更深沉的回忆

开启个人品牌印象的密码



55%

视觉语言

仪容、仪表、仪态
微表情、场域营造

38%

声音表情

抑扬顿挫、轻重缓急
音质、音色

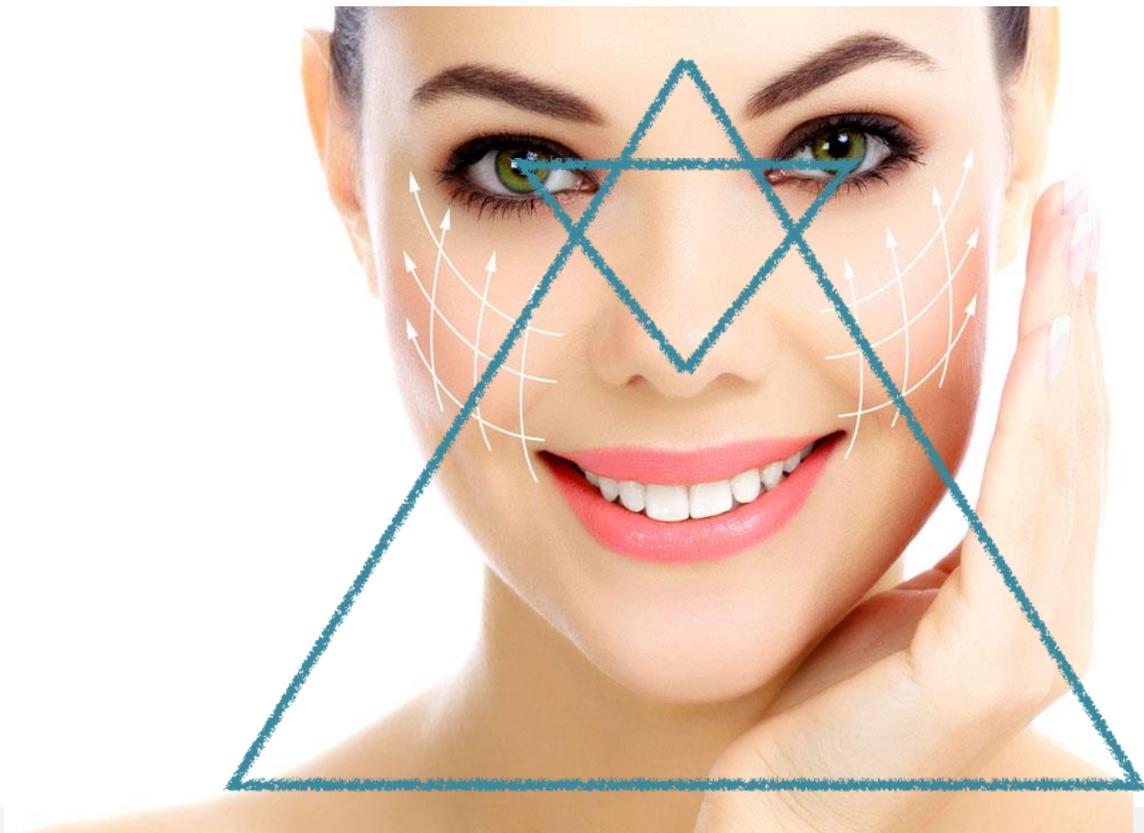
7%

文字语言

核心观点、逻辑结构
精准措辞

Part 2:

塑造个人品牌 Part2



手中的无声语言



如何从肢体上表达你正在倾听



距离的奥秘



←····· 亲密距离

私人距离·····→



←····· 社交距离

公共距离·····→



握手间品牌的巧妙植入

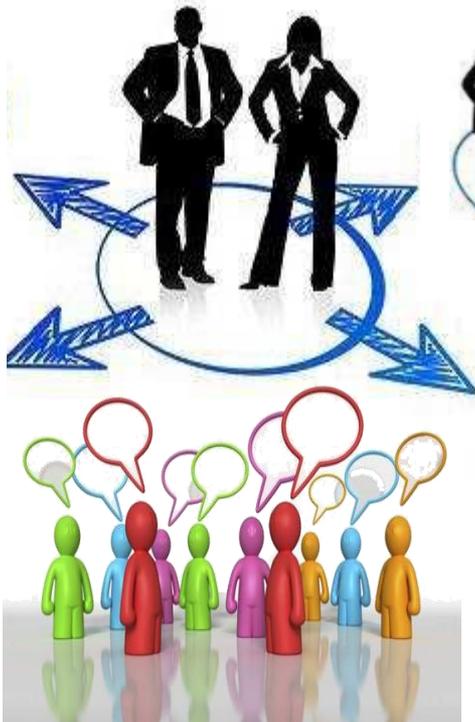


如何用互联网工具管理你的人脉

朋友圈层
自媒体塑造



14天互动
三步曲



添加微信
四步曲



人脉建档
五步曲



多比少好

送给身边的人

送买不到的东西

送开过光的比没开过光的好

有视频的比没视频的好

情感关注



1 嗯

2 啊

3 哇

4 咦

文字语言:

我非常理解你的感受

我不是.....而是.....

声音表情、肢体语言:

共频原则、模仿原则

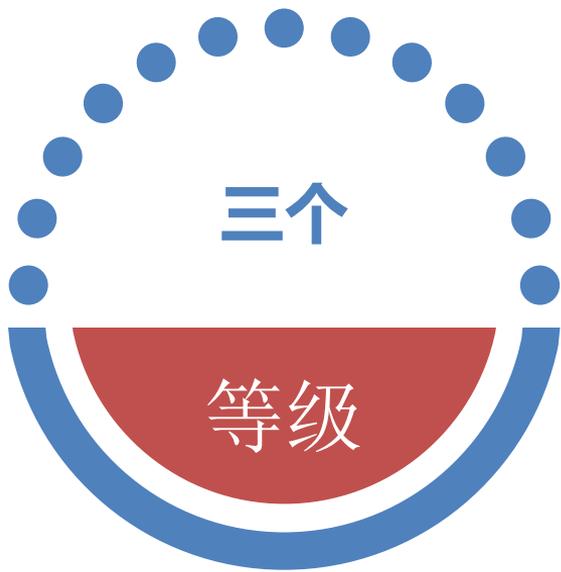
使用道具、感同身受

赞美:

二级反馈

提问: 互动反馈原则

三个原则: 耐心、做准备、理解 (认同和赞同)



Ⅱ级：夸他并说为什么要什么夸什么

Ⅰ级：给予反馈（虚夸、指责、谈条件）

0级：什么都不说

恩

- (1) 您说的我非常能理解，如果是我（+事实），我也会.....
- (2) 我不是....而是（+对方的利益）.....（可在此后加歉意）

哇

你知道吗？我真的非常感动，因为你（+事实）//我突然发现...

噢

为了（+对方的利益）.....好吗？

请.....好吗？

A decorative border on the left side of the page featuring stylized flowers in shades of pink, yellow, and black, with black outlines and intricate patterns. The flowers are arranged along a black vine with small leaves and circular motifs. The background behind the flowers is a light yellow with faint floral patterns.

Thank
YOU

A decorative border on the right side of the page, mirroring the left side. It features stylized flowers in shades of pink, yellow, and black, with black outlines and intricate patterns. The flowers are arranged along a black vine with small leaves and circular motifs. The background behind the flowers is a light yellow with faint floral patterns.



燕园医院管理培训中心

扫码关注 收听更多精彩好课