

2023年商务开场白 电子商务会议主持词 开场白(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

商务开场白篇一

同志们：

现在开会。

为加大电子商务知识的普及，推动全市农村电子商务工作快速开展，今天市商务局在我们东郭镇举办全市第四期农村电子商务培训班。

本次培训以我市电商龙头企业通康集团研发的“来自购平台”为抓手，努力推动我市农村电子商务实现新突破。

参加今天培训班的有：东郭镇大学生村官、第一书记，农民专业合作社负责人，各村支部书记及有志于从事电子商务的东郭镇青年代表。

出席今天开班仪式的领导和嘉宾有：

市商务局副局长张永臣同志；

东郭镇党副书记赵曰海同志；

滕州市通康集团总经理李常巨同志。

今天的开班仪式共有三项议程：

一是请东郭镇镇党副书记赵曰海同志致辞；二是电商企业代表发言；三是市商务局副局长张永臣同志作重要讲话。

下面，会议进行第一项：请东郭镇镇党副书记赵曰海致辞。

下面，会议进行第二项：请东郭镇电商企业代表李宁波同志发言。

下面，会议进行第三项：市商务局副局长张永臣同志作重要讲话，大家欢迎。

同志们，今天培训班开班仪式的议程已进行完了。

刚才东郭镇镇党副书记赵曰海同志作了热情洋溢的致辞，东郭镇电商企业代表李宁波同志就学习利用电商知识，积极扩大网络营销做了很好的发言。

最后，张永臣局长就开展好全市的农村电子商务工作作了强调部署，并就东郭镇发挥辖区内产业及资源优势，引领和带动全市电子商务的快速发展提出了要求，希望大家认真领会，充分认识学习培训的重要意义，不断增长电子商务新知识，切实提升对电子商务知识应用水平。

开班仪式结束后，为大家进行培训的讲师为我市电商龙头企业通康集团的专业团队，他们不仅掌握电子商务前瞻的信息，而且实战经验丰富。

该公司研发的“来自购”电商平台是致力于建设电子商务最后一公里的服务体系，主要依托实体店铺和移动互联网打造社区(村居)购物生活的一站式服务平台，让更多的普通百姓享受到互联网时代所带来的便利。

该平台于今年1月1日在人民大会堂举办了正式上线新闻发布会，目前正在山东、河南、河北、安徽、江苏、山西、陕西、辽宁、湖北等9省推广。

目前，该公司已在全市有关镇(街)建立了100多家“来自购便利店”。

今年商务局将以“来自购平台”的推广应用为抓手，与商务部开展的“万村千乡市场工程”相结合，大力开展电子商务进百村工程，依托农村便利店，建设村级电商服务网点，为农村居民提供网络代购、农产品销售等服务，全力做好在农村市场的布点工作，推动我市农村电子商务实现新突破。

希望大家切实珍惜本次学习培训的机会，认真听讲，并把所学所思应用到今后的工作中，推动全镇电子商务工作的快速开展。

开班仪式到此结束，请大家继续参加电子商务知识培训。

同志们：

为加大电子商务知识的普及，提升电子商务企业人员的实际操作水平，加快推动我县电子商务工作的发展，今天，县政府在这里，举办全县首期农村电子商务培训班。

参加这次培训的人员有：县政府分管领导、工业口规模以上企业负责人、商贸口限上企业负责人、祥和物流园、县农业科技示范园、亿都建材博览城负责人；以及在我县已注册的电商企业(个人)、农副产品加工企业和农业专业合作社代表，共计140多人。

为搞好这次培训班，我们特邀请到了世界知名电商企业和为我们授课。

下面让我们用热烈的掌声欢迎刘经理和赖经理为我们授课。

1. 首先，请阿里巴巴的高级客户经理刘恒为我们讲授《互联网+跨境电商新格局》；
2. 最后，请阿里巴巴的客户经理赖智敏为我们讲授《网商贷——服务中小企业》。

同志们，今天培训班马上就要结束了，刚才阿里巴巴的为我们作了精彩的讲解，课既有政策的解析，理念的更新，又有实际操作，前瞻的信息，内容丰富实用。

本次培训班结束后，希望大家能不断增长电子商务新知识，切实提升对电子商务知识应用水平，努力掌握网络营销的策略和技巧，争取做发展电子商务的排头兵。

让我们再一次用热烈的掌声对两位的精彩讲解表示衷心的感谢！

商务开场白篇二

随着我国经济的发展，生活水平的提高，高尔夫球这项贵族运动也越来越为我们所熟悉。而高尔夫球这项运动专注球技外，高尔夫球场上的礼仪礼节也是倍受重视。高尔夫是现今高层商务社交中的一环，球场上得体的礼仪礼节，可以为自己在人际或商务上加分数。因此高尔夫球的礼仪不仅不容忽视，而且有必要好好学习。

高尔夫球着装的基本要求：

高尔夫球是项绅士运动，所以要打高尔夫球就需有绅士形象。打高尔夫球对着装有特别的规定，这是长期历史发展沿袭下来的高尔夫文化的一部分。所以，无论是在国内还是国外，

如果是第一次去某个球场打球，最好先打个电话询问一下俱乐部对球员下场打球的服装是否有特殊规定。

一般的会员制俱乐部通常会要求上身穿着有领有袖的恤衫，不允许球员穿圆领汗衫、吊带背心、牛仔系列服装、超短裙、过短短裤等过于休闲的服装上场。有些俱乐部还专门规定不允许穿任何式样的短裤下场，有些对短裤的样式和长度有所规定，如不能短于膝盖以上4英寸，所以棉质的休闲长裤总是最佳的选择。至于高尔夫球鞋，目前大部分俱乐部出于保护草坪的需要，规定在球场上只能穿着特制的胶钉球鞋，如果你的球鞋还是老式的金属鞋钉，请一定考虑更换胶钉或另外买一双备用。

另一种选择合适服装的途径是在观看电视转播的高尔夫职业比赛，欣赏职业球星们的高超球技的同时，多多留意他们的着装方式。或许我们的球技尚且欠佳，但起码在形象上能够赶上职业球员。

高尔夫球的基本礼仪：

1. 要有耐心，尊重球场上的其他选手，就像你希望被别人尊重一样。
2. 准备及时到达预定的开球区。
3. 不要发出大的噪音。正常说话或谈话是可以的；但不要喊叫或大笑！
4. 始终检查你的标记和球号，避免比赛期间发生混乱（及可能的罚杆）。
5. 不要站在其他选手后面、旁边或前面太近的地方。
6. 不要在开球区练习挥杆。

7. 其他选手想要击球期间要绝对肃静。
8. 始终准备打球，避免耽误比赛。
9. 第一球座上，差点最低的选手有权通过第一次击球开始比赛。在其它所有球座上，前洞分数最好的选手获得了“荣誉”，表示他有权首先打球。
10. 击球后，立刻离开球座。
11. 如果其他选手准备在相邻的任何果岭上推杆，你不要做出击打动作。
12. 当心比赛的流动性!不必要时，不要站立或等候。
13. 只要你前面的选手与你处于击打距离之内，就不要击球。
14. 不要在开球区、果岭上推童车或手推车或通过沙坑。
15. 马上更换草皮断片，并将其踏入原位，修理钉鞋等造成的任何破损、球痕等。沙坑比赛之后，保证用耙子将沙坑恢复到良好状态。
16. 推杆前，把手推车放在果岭旁边，最好是放在下一个开球区旁边的区域。
17. 走向球期间，努力思考如何才能打得最好。
18. 使你的步行速度与小组伙伴的步行速度一致。既不要太快也不要太慢，努力站在准备下一次击球的选手旁边。
19. 如果你或你的小组被迫寻找丢失的球，在你们寻找之前邀请下一组继续寻找。
20. 如果可能，不仅要观察你自己的球，还要观察你的小组内

其他选手的球。这样，一旦你的伙伴击球后未能马上找到球，可帮助他节省时间。

高尔夫球的规则与礼貌：

一、安全：在击球或试杆前，球员应确定近旁无人站立或远处无人位于球可能击到之处，并检视地面有无石块、小卵石、树枝等以免挥杆触及飞起，而伤及他人。

商务开场白篇三

正所谓，知己知彼，百战不殆，在商务谈判中这一点尤为重要，对对手的了解越多，越能把握谈判的主动权，就好像我们预先知道了招标的底价一样，自然成本最低，成功的几率最高。

了解对手时不仅要了解对方的谈判目的、心里底线等，还要了解对方公司经营情况、行业情况、谈判人员的性格、对方公司的文化、谈判对手的习惯与禁忌等。这样便可以避免很多因文化、生活习惯等方面的矛盾，对谈判产生额外的障碍。还有一个非常重要的因素需要了解并掌握，那就是其它竞争对手的情况。比如，一场采购谈判，我们作为供货商，要了解其他可能和我们谈判的采购商进行合作的供货商的情况，还有其他可能和自己合作的其它采购商的情况，这样就可以适时给出相较其他供货商略微优惠一点的合作方式，那么将很容易达成协议。如果对手提出更加苛刻的要求，我们也就可以把其他采购商的信息拿出来，让对手知道，我们是知道底细的，同时暗示，我们有很多合作的选择。反之，我们作为采购商，也可以采用同样的反向策略。

商务开场白篇四

各位同事：

大家好！

光阴荏苒，斗转星移。满载着成功、喜悦和艰辛的牛年即将过去，充满着机遇、希望和力量的虎年悄然来临。今天，我们涇中人欢聚于此，庆祝即将到来的虎年新春佳节！

岁月不居，天道酬勤。在过去的一年里，涇中人齐心协力、奋发图强，众志成城、锐意进取。生活中幸福安康，其乐融融；工作上兢兢业业，任劳任怨。我们用朴实的汗水，换来了丰硕的收获！

展望即将迎来的一年，我们满怀憧憬、激情澎湃，润泽桃李。我们一片丹心，无怨无悔；教育创新我们锲而不舍，敢为人先。

宏伟壮观的传道事业期待着我们去挥洒智慧和才能。让我们满怀信心，开足马力，奔向更加辉煌的2017年！

商务开场白篇五

在社会发展不断提速的今天，越来越多地方需要使用到开场白，开场白有点明主题、交代背景、提出问题等作用。怎么写开场白才能避免踩雷呢？以下是小编帮大家整理的商务谈判开场白及注意事项，希望对大家有所帮助。

幽默的开场白委婉风趣，笑中开场。一位母亲为孩子买了一件童衫，结果发现越洗越大，便去找商店老板评理。店老板满脸堆笑地说：“我们店出售的童装，是能和孩子一起长大的，您若嫌孩子长得不快的话，可以退货”。店老板抓住了天下母亲的共同心理，又以“可以退货”作为承诺，用其幽默的话语，使这位母亲不知不觉中消除了心头的怒气，自然就不好意思再提退货之事了。

梁启超给清华大学学生讲课时，走上讲台，打开讲义，眼光

向下面一扫，然后是简短的开场白：“启超是没有什么学问——”接着眼睛向上一翻，轻轻点点头，“可是也有一点喽！”既谦逊同时又很自负。这幽默的话语加上滑稽的举止，一下子就把学生们的注意力给吸引住了。

沈从文的小说写得好，在世界上都很有影响，甚至差一点得诺贝尔文学奖，可他的授课技巧却很一般。他颇有自知之明，上课时一开头就会说：“我的课讲得不精彩，你们要睡觉，我不反对，但请不要打呼噜，以免影响别人。”这开场白看似一本正经，其实很幽默。可不是吗，哪有老师上课允许学生睡觉的？他这么“甘于示弱”地一说，反而赢得满堂喝彩。

幽默的开场白可以为人们消除紧张、减轻压力、解脱窘境。大家在交往中把握好、运用好幽默的开场白这张“名片”，为建立良好的自我形象，为获得交际的成功打下基础。

与您刚认识的人在一起谈话或与人谈论您不认识的人，最好的办法是从一个话题到另一个话题地试着说，如果某个题目不行，再试下一个。或者轮到你讲话时可讲述你曾经做过的事情或想过的事情，修整花园、计划旅行或其他我们已经谈过的话题。不要对片刻的沉默慌张，让它过去即可。谈话不是竞赛，象跑步一样拼命地冲到终点。

当您发现在聚会上坐在您身边的是个陌生人时，在开始“钓鱼”之前先介绍一下自己。然后有各种各样的开始方式。如果你是个很腼腆的人，在参加聚会之前就可在脑子里先想好。如果女主人已经告诉你一些关于他的消息，您可以说：“我知道你的球队在上星期的决赛中获胜了。一定很精彩。”如果你对他一点都不了解，可以说：“您是住在本地还是游客？”从他的回答中您可以期望开始话题。他可能会问你住在哪、从事什么职业等。非常简单，但要注意给他说话的机会。

在餐桌上另一个能提供良好开端的话题是食品或酒：“好吃吗？我没有时间在厨房里真正地做一顿好饭。您自己做饭吗？”

另一个重要的开场白是征询建议。例如，您可以问一个热心的园艺家：“我想把花园中的一年生植物改种多年生的，您建议种什么好呢？”或对于一个在家或办公室办公的人，您可以问：“我想买一部传真机。您有什么好的推荐吗？”如果没有反应，可以问他的观点。问他或她有关任何方面的观点是很稳妥的：政治、体育、股市、时尚和当地新闻，所有的都可以，但不能是已经问过的和反应是激烈地反对或引起争论的话题。

商务谈判常常要先交谈一些与工作没有直接关系的客套话。因为是第一次与对方谈话，不要把话题扯远。不要马上进入正题，也不能说自高自大的话和对工作不满的‘话’以及谣言。

开始时，说些道平安的话，例如“休息时您都做些什么”？“您喜欢什么体育项目”？然后，再进入话题。寒暄时，一般由主人采取主动，在转入正题前几分钟寒暄一下。通常情况下，几分钟或几句话就足够了。寒暄的话题可以涉及办公室及办公室中的物品，如照片、奖品、艺术品和书籍等。

即所谓不同的人说不同的话，用老业务员的说法就是：见人说人话，见鬼说鬼话，不人不鬼说胡话。下面的例子就是，销售代表小张和客户王老板沟通渠道奖励的事情。

如果遇到客户象“鬼”，就用“鬼”的方式来对待他。

小张：“你小子最近忙什么？好久不见，也不给我电话。”

王老板：“你小子怎么不给我电话？我整天帮你卖货，我是为你打工，你要知道。你很滋润，和老婆享福，也不关心贫下中农的死活。嘿。”

小张：“谈正经的，我们公司最近要做一个渠道奖励。”

王老板：“快点，有话快说，有屁快放。我这里忙。”

小上：“你小子急什么？是这样的……”

如果遇到客户象“人”，就用“人”的方式来对待他。

小张：“王总，您好。我是小张。”

王老板：“你好，最近忙吗？很久不见，最近有什么新政策？”

小张：“公司最近出来了一个渠道奖励计划，要和您谈谈。”

王老板：“还要你多关照呀，具体怎么操作呢？”

小张：“是这样的……”

如果客户是一个绅士，就要用绅士的方式来对待。如果客户是“流氓”，销售代表也要变成“流氓”，只有这样才能沟通到位。

商务谈判开场必知的注意事项

（一）第一场谈判的开场

首场谈判的主持应抓好四个环节：介绍、入座、开场白和气氛掌握。

1、介绍

为了知道是跟谁对话、显示礼貌和友好，主持首场谈判的开场应做好相互介绍。做好介绍应掌握介绍时机、次序与口气。

2、入座

主持时安排谈判双方入座的原则有三：次序原则，距离原则，面向原则。

3、开场白

谈判开始时开场白很重要，它直接反映主持人的水平和角色，好的开场白有两个判定标准：功效的发挥与时间的适度。

4、气氛。以上四个技巧的解释表格如下：

（二）续会开场时，要求注意两点：

一是明确上次会谈状态，二是确定今次会谈的内容。其时间一般不会太长，说清即可。

（1）明确状态。由于是续会，双方必须共同确记会谈进行的程度，遗留是什么问题。不确记状态会造成两个恶果：其一，回潮。将已达成的协议推翻，再回头重谈；其二，混战。分歧与一致的意见混杂在一起谈，从而伤害感情、费时间。

（2）确定任务。在明确状态的情况下，对任务应有指导性。所谓指导性主要表现在分析状态上，即对现有任务的相互间关系，各自的难易，上场谈判人员的能力进行分析后，提出在续会时间内能够完成的具体任务。

商务谈判五大基础常识

商务谈判的基本功可以总结为：沉默、耐心、敏感、好奇、表现。

1、保持沉默

在紧张的谈判中，没有什么比长久的沉默更令人难以忍受。但是也没有什么比这更重要。另外还要提醒自己，无论气氛多么尴尬，也不要主动去打破沉默。

2、耐心等待

时间的流逝往往能够使局面发生变化，这一点总是使人感到惊异。正因为如此，我常常在等待，等待别人冷静下来，等待问题自身得到解决，等待不理想的生意自然淘汰，等待灵感的来临…一个充满活力的经理总是习惯于果断地采取行动，但是很多时候，等待却是人们所能采取的最富建设性的措施。每当我怀疑这一点时，我就提醒自己有多少次成功来自关键时刻的耐心，而因缺乏耐心又导致了多少失败。

3、适度敏感

莱夫隆公司的创始、已经去世的查尔斯·莱夫逊，多少年来一直是美国商业界人士茶余饭后的话题。

数年前，广告代理爱德华·麦克卡贝正在努力争取莱夫隆的生意。他第一次去莱夫隆总公司去见莱夫逊，看到这位化妆品巨头富丽堂皇的办公室显得华而不实，并且给人一种压迫感。

麦克卡贝回忆道：“当莱夫隆走进这个房间时，我准备着听他来一通滔滔不绝的开场白”。可是莱夫隆说的第一句话却是：“你觉得这间办公室很难看，是吧？”麦克卡贝完全没有料到谈话会这样开始，不过总算咕咕哝哝地讲了几句什么我对室内装修有点有同看法之类的话。

“我知道你觉得难看”，莱夫隆坚持道：“没关系，不过我要找一种人，他们能够理解，很多人会认为这间房子布置得很漂亮。”

4、随时观察

在办公室以外的场合随时了解别人。这是邀请“对手”或潜在客户出外就餐，打高尔夫、打网球等等活动的好处之一，人们在这些场合神经通常不再绷得那么紧，使得你更容易了解他们的想法。

5、亲自露面

没有什么比这更使人愉快，更能反映出你对别人的态度。这就象亲临医院看望生病的朋友，与仅仅寄去一张慰问卡之间是有区别的。