

# Этика делового общения по телефону.

---

Квашнина Александра 292 гр.

- Мы настолько привыкли к общению по телефону, что представить жизнь современного человека без него невозможно. Но важно не только уметь пользоваться телефоном, но и учиться культуре телефонного общения.



# Правила делового разговора.



- • Уметь верно скорректировать телефонную коммуникацию в том случае, когда в этом возникает необходимость. Этикет делового телефонного разговора должен иметь в своем арсенале целый ряд реплик для корректировки коммуникации. Например: "Как Вы меня слышите?"; "Не могли бы Вы повторить...?"; "Извините, очень плохо слышно"; "Простите, я не расслышал, что Вы сказали" и т.п.

---

- • • Следует правильно выбирать время для звонка, составить план беседы, если телефонный разговор важен, записать вопросы, попытаться спрогнозировать вероятные ответы и предложения делового партнера, держать в памяти или на бумаге даты и номера документов, материалов, имеющих отношение к делу. Необходимо отделять один вопрос от другого, и каждый раз разговор по теме следует заканчивать вопросом, требующим однозначного ответа.
- • • Основа успешного проведения делового телефонного разговора – компетентность, тактичность, доброжелательность, владение приемами ведения беседы, стремление оперативно и эффективно решить проблему или оказать помощь в ее решении. Важно, чтобы служебный деловой телефонный разговор велся в спокойном вежливом тоне и вызывал положительные эмоции[1].



- • В разговоре с пассивным клиентом нужно задавать ему "открытые" вопросы, слушать активно, пытаться понять, что его волнует, и время от времени звонить ему, интересуясь ходом его дел.
- • • По окончании телефонного разговора надо проанализировать впечатления от стиля разговора, его содержания. Желательно учесть уязвимые места или ошибки свои и делового партнера. Обязательно зафиксировать разговор в аналитической карточке. На это уйдет 5–10 минут, но это нужная процедура.

# Рекомендации для разговора по телефону.

---



***Звонят вам:***

трубку необходимо поднять не позднее 3 звонка  
подняв трубку, назвать организацию и себя  
если собеседник не представился, уточнить имя, если  
отказывается, разговор не продолжать

***Речевые формулы:***

Представьтесь, пожалуйста!  
Мне необходимо уточнить...  
В настоящее время это  
довольно сложно, однако ...  
Для вас имеет смысл ...  
Лучше, чтобы ...  
Сейчас мы занимаемся  
деятельностью иного профиля

***Нельзя говорить:***

Кто это звонит?  
Я не знаю  
Мы не сможем это  
сделать  
Вы должны ...  
Нам это неинтересно

# правила окончания телефонного разговора

---





- • первым кладет трубку тот, кто позвонил;
  - • мужчина, который позвонил женщине, ждет, когда женщина первой положит трубку;
  - • следует вовремя выйти из контакта с партнером, чтобы сохранить деловые отношения;
  - • недопустимо пресыщение общением;
- 
- • если начальник позвонил своему подчиненному, то последний ждет, когда положит трубку начальник. Субординацию нарушать никогда нельзя.
  - В конце телефонного разговора следует подвести итоги и обязательно поблагодарить собеседника. В этой связи отметим, что:
    - • благодарят за информацию, звонок, предложение, приглашение, поздравление, помощь;
    - • извиняются за беспокойство, за несанкционированный звонок, за затянувшийся разговор (большое количество вопросов), за поздний звонок, за прерывание разговора по каким-то причинам, за неверное соединение;
    - • выражают надежду на скорую встречу, на благоприятное решение вопроса, исход дела.

Спасибо за внимание!

---

