

«Деловой этикет»

Презентация тренинга

- **Индивидуальный**
- **предприниматель,**
- **бизнес-тренер, коуч и**
- **консультант**
- **Вейде М.Н.**



Вейде Михаил Нахимович

- **Предприниматель, консультант, бизнес-тренер, преподаватель, GR-менеджер.**

Профессиональный опыт

- 16 лет – опыт ведения тренингов и семинаров;
- 31 год – опыт лекторской, преподавательской, консультационной работы;
- 21 год – опыт предпринимательской деятельности.

Автор и ведущий учебных курсов, семинаров, тренингов:

- «Деловая риторика», «Психология продаж», «Офисная дипломатия», «Ведение коммерческих переговоров», «Основы рекламы и PR», «Деловой этикет», «Организация и стимулирование сбыта», «Организация предпринимательской деятельности», «Работа с возражениями», «Психология продаж», «Как получить эффективное трудоустройство», «Моббинг и пути его преодоления», «Синдром профессионального выгорания работника и способы его профилактики», «Телефонные переговоры», «Публичное ораторское выступление», «Умение убеждать для менеджера», и т.д.

- Чтобы управлять конем, нужна уздечка, чтобы управлять кораблем - знания, а чтобы управлять людьми – нужны понимание и этикет



Деловое общение

- *Умение общаться с людьми - это товар, который можно купить точно так же, как сахар или кофе. И я заплачу за него больше, чем за любой другой товар.*

Джон Д. Рокфеллер

Деловое общение

- Деловое общение – искусство, позволяющее войти в контакт с другими лицами или организациями для получения **взаимовыгодных результатов.**



Принципы делового общения

- 1. Принцип вежливости (уважение и партнёров друг к другу)
- 2. Принцип равной безопасности (непричинение партнёру любого ущерба в информационном обмене)
- 3. Принцип децентрической направленности (непричинение ущерба делу, направление общих усилий на поиск оптимального решения проблемы)

Принципы делового общения

- 4. Принцип адекватности того, что воспринято, тому, что сказано (нельзя искажать позицию собеседника с целью получить преимущество в разговоре)

Деловой этикет (определение)

- 1. **Этикет** (фр.) – манера поведения
- 2. Правила учтивости и вежливости, принятые в обществе
- 3. **Деловой этикет** – набор правил и форм наиболее целесообразного делового поведения человека, которые способствуют успеху в деловых отношениях.



Деловой этикет и его роль в служебном общении

- 1. Формализация (упрощение) деловых отношений
- 2. Способ достижения делового согласия
- 3. Способ **выживания в агрессивной деловой среде**
- 4. Способ самореализации и самопрезентации для делового человека



Деловой этикет

- Принципы делового этикета

I. Делай всё вовремя

II. Не болтай лишнего

III. Думай не только о себе, но и о других

IV. Одевайся как положено

V. Говори и пиши хорошим языком

VI. Любезность и вежливость.



Деловая самопрезентация в этикете

- Формула успеха (круг успеха) заключается в том, что когда вы хорошо выглядите и уверены в этом, то начинаете относиться к себе с большим доверием и оценивать себя гораздо выше; следовательно, ваше поведение меняется, а коллеги начинают относиться к вам более позитивно, что повышает вашу самооценку. Позитивная реакция подготовит вас к новым изменениям в себе, и процесс снова пойдет по кругу.



Деловая самопрезентация в этикете

- Английская исследовательница Элери Сэмпсон говорит: «Ваш личный имидж является картинкой вас. У вас не может не быть имиджа! Хотите ли вы этого или нет, другие видят то, что вы сами избрали для показа им. Рассматривайте свой имидж как рекламу. Картинка снаружи рекламирует то, что есть внутри. Но это также и обещание. Обещание того, что внешний имидж предоставит умение, компетентность и ценности, которые он рекламирует».
- **ВЫВОД: ИМИДЖ ОРГАНИЗАЦИИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, НА ОСНОВЕ ПЕРСОНАЛЬНОГО ИМИДЖА и делового этикета менеджера!**



Наши контакты

- Телефон: 89193748100
- E-mail: ternii66@yandex.ru
- Сайт: www.delo2012.ru



Всем успеха!

