

Деловое общение предпринимателя и практика переговоров

Цель урока

- Понимать значение переговоров для предпринимателя
- Применять навыки переговоров при взаимодействии с другими учащимися в рамках учебно-игровых ситуаций



ОБ ОБЩЕНИИ

Есть три ошибки в общении людей:
первая — это желание говорить
прежде, чем нужно; вторая —
застенчивость, не говорить когда
это нужно; третья — говорить, не
наблюдая за вашим слушателем.

Конфуций
философ



ЗЕРКАЛО



facebook.com/zercalorus

Деловое
общение

Прямое
непосредственн
ый
контакт

Косвенное
Пространственн
о-временная
дистанция



Деловое
общение

```
graph TD; A(Деловое общение) --> B(Вербальное (Слова)); A --> C(Невербально (поза, мимика, жесты));
```

Вербальное
(Слова)

Невербально
е
(поза, мимика.
жесты)

Стили делового общения

- Ритуальный
- Манипулятивный
- Гуманистический



Формы делового общения

- ▣ Деловая беседа
- ▣ Деловые переговоры
- ▣ Спор
- ▣ Дискуссия
- ▣ Полемика
- ▣ Публичное выступление
- ▣ Телефонный разговор
- ▣ Деловая переписка



Если и есть какой либо секрет моего успеха, то он заключается в умении понять взгляды другого человека, и научиться смотреть на вещи как с его, так и со своей точек зрения.



Генри Форд

Спасибо за внимание!

