

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

Это интересно !

□ **Деловое общение**- процесс **взаимосвязи и взаимодействия**, в ходе которого происходит обмен деятельностью и опытом

□ **Деловое общение- взаимодействие** - собственников, работодателей, наёмных работников, партнёров по бизнесу, которое происходит на выставках и конференциях, но и на встречах, переговорах, совещаниях, презентациях, семинарах, тренингах, вебинарах, в социальных сетях, на выставках и конференциях



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!

