

КУЛЬТУРА ДЕЛОВОГО ИЯ.



Подготовили студентки ФТД-2
Группы Т-094
Кривошеева Юлия и
Шевченко Наталья

Деловое общение

— общение с целью решения соответствующих практических проблем, ситуаций, когда необходимо направить или изменить деятельность других людей для выполнения конкретного дела.



Деловая коммуникация

- самый массовый вид взаимодействия людей в обществе.

Без делового общения не обойтись в *различных сферах:*

экономических,

правовых,

дипломатических,

коммерческих,

административных .



Культура делового общения

Для того чтобы достигнуть высокой результативности в любом виде коммерческой деятельности, необходимо владеть определенным набором знаний о правилах, формах и методах ведения предпринимательского дела, о принципах делового общения.

Культура делового общения

Умение вести деловой разговор, эффективно общаться в условиях многократно возросших информационных нагрузок и дефицита времени, обсуждать конструктивные предложения, слушать и корректировать свои подходы с пользой для общего дела — все это профессиональные требования к менеджерам, руководителям всех уровней, референтам, служащим.



**Что значит владеть культурой делового общения?
Это высокий уровень умения общаться в деловом
мире, который предполагает:**

**Искусство говорить, в том числе публично,
и слушать.**



**Умение объективно воспринимать и правильно
понимать партнера.**



**Умение строить отношения с любым партнером,
эффективно взаимодействовать на основе
обоюдных интересов.**

Культура делового общения рассматривается не только как особая форма поведения, но и как система знаков. Деловой разговор совмещает в себе речевую, логическую, невербальную и психологическую культуру. По разным сценариям ведутся деловая беседа, коммерческие переговоры, служебный телефонный разговор, деловые совещания и общение с сослуживцами и начальником.

Культура делового общения подразумевает благоприятную психологическую установку. После вкюсие от разговора или другого общения с партнером должно оставить позитивное состояние, дать надежду на продолжение сотрудничества. Каждый собеседник должен уметь владеть приемами психологических развязок, уметь снимать отрицательные эмоции и грамотно поставить на место некорректных собеседников. Умение вести бесконфликтную беседу и при этом добиваться взаимовыгодных результатов - высшая школа делового общения.