

Цель и задачи делового общения

Выполнил:ст.группы АРХ-112 Тотунова Н.Ю



Понятие делового общения

- **Деловое общение** — это сложный многоплановый процесс развития контактов между людьми в служебной сфере. Его участники выступают в официальных статусах и ориентированы на достижение цели, конкретных задач. Специфической особенностью названного процесса является регламентированность, т. е. подчинение установленным ограничениям, которые определяются национальными и культурными традициями, профессиональными этическими принципами.



Важность и значимость делового общения

Любые виды деловой активности во внешнеэкономической деятельности предполагают интенсивное деловое общение с партнерами, потенциальными потребителями и поставщиками, многочисленными организациями, обеспечивающими транспорт, поставку сырья, полуфабрикатов и различных видов продукции, коммерческие услуги и т. п.

Успешность любых из этих мероприятий в очень большой мере зависит от искусства специалиста, правильного учета ситуации, особенностей деловых партнеров, правильности выбора стратегии и тактики делового общения, степени предварительной подготовленности к решению конкретных вопросов.



Задачи делового общения

Любое деловое общение предполагает решение ряда **тактических и стратегических задач**:



Конкретный ожидаемый результат – это тактическая задача делового общения.



Стратегическая задача – установление в последующем длительных, обоюдовыгодных деловых контактов.



1

Установление длительных деловых контактов, поиск надежных и перспективных деловых партнеров – важная задача в любой деловой активности.



2

Не менее важна в ходе деловых контактов, делового общения борьба за укрепление высокой репутации и организации, и специалиста.

3

Оценка ситуации и деловых партнеров, их финансового положения и традиций, психологических особенностей участников переговоров помогут добиться эффективности делового общения.



Укрепление высокой репутации организации и специалиста



Успехи любой деятельности зависят от складывающейся в деловой сфере репутации организации и ее представителей.

Сложившаяся репутация надолго определяет деловые отношения, облегчает принятие выгодных решений.



Репутация складывается как результат многочисленных контактов специалиста или организации с деловыми партнерами. И нередко допущенная ошибка, непродуманные действия могут привести к формированию неблагоприятных впечатлений, плохой репутации, причем сложившееся впечатление очень трудно изменить.

Поэтому в деловом общении каждый ложный шаг может иметь далеко идущие отрицательные последствия. Это всегда необходимо иметь в виду.



Цель делового общения

Конечная цель делового общения – определенная **совместная деятельность**. Достижение этой цели требует разрешения противоречий, которые определяются неизбежным различием исходных позиций будущих деловых партнеров. И поэтому важным элементом делового общения оказывается проведение переговоров, направленных на формирование согласованных и обоюдовыгодных решений.



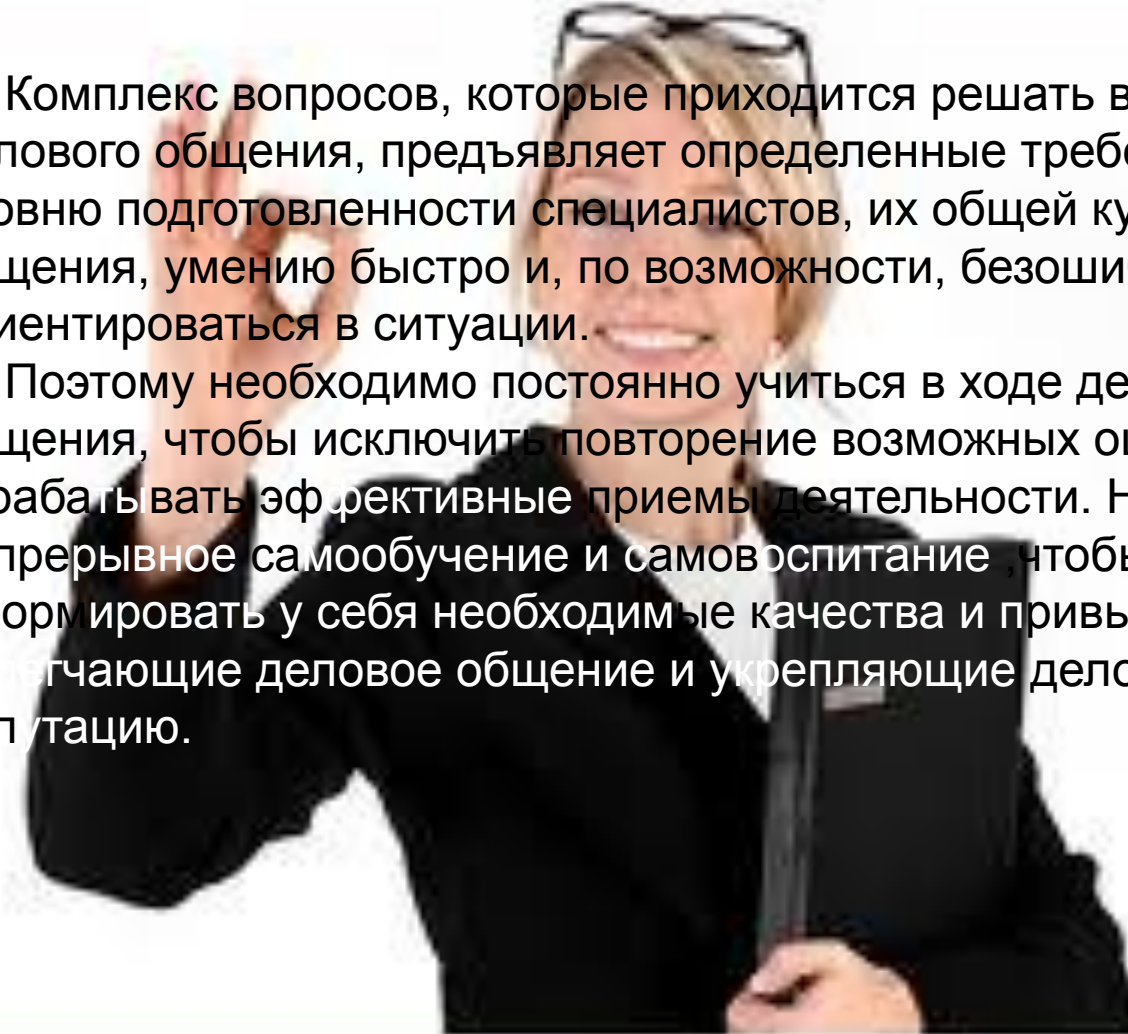
Совместная деятельность



Заключение

Комплекс вопросов, которые приходится решать в ходе делового общения, предъявляет определенные требования к уровню подготовленности специалистов, их общей культуре общения, умению быстро и, по возможности, безошибочно ориентироваться в ситуации.

Поэтому необходимо постоянно учиться в ходе делового общения, чтобы исключить повторение возможных ошибок и отрабатывать эффективные приемы деятельности. Необходимы непрерывное самообучение и самовоспитание, чтобы сформировать у себя необходимые качества и привычки, облегчающие деловое общение и укрепляющие деловую репутацию.



Благодарю за внимание!

