

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:*

<https://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/188464>

**Тип работы:** Контрольная работа

**Предмет:** Деловое общение

Содержание

Введение 3

1. Деловое общение: его формы, принципы и сущность 4

2. Основные правила успешных переговоров 9

Заключение 13

Список литературы 15

Введение

В работе будут рассмотрены факторы проведения деловых переговоров. Быть хорошим переговорщиком значит добиваться своих целей. Необходимо чувствовать оппонента, его настроение в этот день: подавлен, или на высоте, усмехается, или остается спокойным. Начать нужно с того, что четко выделить тему переговоров – предмет. Если не проработать цель до переговоров, то ее не добиться. Необходимо определиться со стратегией переговоров: компромисс, давление авторитетом, приспособление и уступки. Переговоры – это очень интересный процесс, требующий достаточно времени для подготовки. Деловые переговоры, согласно распространенному определению в среде российских экспертов, – это процедура с участием двух и более сторон, имеющих статус коммерческих организаций, предпринимателей или должностных лиц, цель которой – решение текущих или перспективных вопросов взаимодействия в аспекте партнерства или нахождения компромисса в споре. Общаясь, компании или бизнесмены стремятся принять некоторое совместное решение. Предполагается, что для каждой из сторон оно должно видаться оптимальным.

Переговоры, в отличие от деловой встречи, завершаются подписанием договора или как минимум протокола о намерениях. Вот почему готовиться к переговорам нужно основательно, продумывая не только их содержательную сторону, но и организационное обеспечение. При этом если выбор аргументов зависит от Ваших знаний и способностей, то организационное обеспечение встречи заранее определено правилами этикета деловых переговоров. Эти правила нужно просто знать.

Целью данной работы является изучение факторов успеха в проведении делового совещания и деловых переговоров.

1. Деловое общение: его формы, принципы и сущность

Деловое общение предполагает взаимодействие людей для достижения определенной цели. Оно осуществляется в служебное время и на деловых брифингах, приемах и встречах.

Деловое общение направлено на результат и решение задачи. Оно возникает только в совместной производственной деятельности. Поэтому деловое общение отличается от обыденного непринужденного тем, что:

- Имеет цель.
- Использует рациональные способы ее достижения.
- Соблюдает субординацию.
- Подчиняется регламенту.
- Соответствует этикету.
- Учитывает ролевые позиции.

Перечисленные особенности разделили его на конструктивное и деструктивное деловое общение. Конструктивное деловое общение излагает факты и не дает оценок. Рассмотрим некоторые правила конструктивного делового общения. Необходимо:

- Независимо от статуса воспринимать человека как равного себе.
- Внимательно слушать участника разговора.

## Список литературы

1. Асмолова, М.Л. Искусство презентаций и ведения переговоров: Учебное пособие / М.Л. Асмолова. - М.: Инфра-М, РИОР, 2017. - 30 с.
2. Асмолова, Марина Львовна Искусство презентаций и ведения переговоров. Учебное пособие / Асмолова Марина Львовна. - М.: РИОР, 2016. - 0 с.
3. Вагин, И.О. И самураи ведут переговоры, или как пленить собеседника / И.О. Вагин. - М.: АСТ, 2017. - 0 с.
4. Коэн, Г. Искусство вести переговоры и заключать сделки / Г. Коэн. - М.: АСТ, 2017. - 99 с.
5. Кэмп, Джим Нет. Лучшая стратегия ведения переговоров / Джим Кэмп. - М.: Добрая книга, 2015. - 296 с.
6. Ниренберг, Дж. Маэстро переговоров / Дж. Ниренберг. - М.: Парадокс, 2017. - 416 с.
7. Плотникова, А.В. Деловой контракт с зарубежным партнером (справочное издание) / А.В. Плотникова. - М.: Киев. Либра, 2015. - 184 с.
8. Сазерленд, Джонатан Ведение бизнеса. Ключевые понятия / Джонатан Сазерленд , Дайан Кэнуэлл. - М.: Баланс Бизнес Букс, 2019. - 422 с.
9. Черникова, Т.В. Деловое совещание в школе / Т.В. Черникова. - М.: Учитель, 2016. - 812 с
10. Честара, Джон. Деловой этикет / Честара, Джон. - М.: Огни, 2019. - 336 с.
11. Шевелева, О.Р. Организация ведения переговоров: Учебное пособие / Шевелева Ольга. - М.: Советский спорт, 2015. - 145 с.

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:*

<https://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/188464>