

*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/doklad/400412>

**Тип работы:** Доклад

**Предмет:** Экономика

-

После двух лет плодотворного российско-американского сотрудничества руководитель российской компании встречал в аэропорту представителя американского партнера.

Зная, что в качестве представителя прилетает молодая женщина, и стремясь заручиться ее симпатией, а также показать себя культурным человеком и галантным мужчиной, российский бизнесмен решил использовать «беспроблемное средство» - преподнести гостье букет из пяти крупных роз.

После вручения букета российской руководитель сделал также два «протокольных» комплимента: «Вы великолепно выглядите» и «Я даже не подозревал, что мой партнер – такая интересная женщина».

Вручение букета и комплименты в отношении внешнего вида гостьи, однако. Не возымели ожидаемого российским руководителем действия. Протянув руку для рукопожатия, молодая женщина сухо ответила на приветствие, проигнорировав комплименты, а подаренный букет тут же передала сопровождающему ее переводчику.

Отрицательная реакция на цветы и «нейтральные», с его точки зрения, комплименты оказалась совершенно неожиданной для руководителя российской компании. Возникшие при первой встрече отчуждение частично удалось преодолеть только к концу делового визита.

Проанализировав ситуацию, ответьте на вопросы:

- 1) Что произошло на самом деле?
- 2) Кто оказался более не подготовлен к контакту – русский или американка?
- 3) А сколько бы цветов подарили Вы?
- 4) Перечислите все неправильные шаги, опираясь на технологии эффективных коммуникаций.

Ответ:

Деловое общение – это, безусловно, искусство, в котором важную роль играет чувство такта и чувство контакта с партнером. Умение успешно вести деловые переговоры, правильно и правильно оформлять деловые документы и многое другое в настоящее время стало обязательным элементом профессиональной культуры человека: менеджера, руководителя всех уровней, помощника, сотрудника. Для достижения высоких результатов практически во всех видах предпринимательской деятельности необходимо обладать определенным набором информации, знаний, представлений о правилах, формах и методах ведения бизнеса и принципах делового общения.

Актуальность темы данной статьи определяется необходимостью знать особенности национальных стилей и этикета переговоров, от которых зависит результат заключаемой сделки.

В ходе переговоров уточняются все точки зрения, устраняются сомнения и противоречия на основе согласованного всеми сторонами окончательного варианта всех положений договора (соглашения).

-

*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/doklad/400412>