

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Kako da vas čuju - poslovno komuniciranje". Rad ima 13 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

SEMINARSKI RAD IZ POSLOVNOG KOMUNICIRANJA NA TEMU:

Kako da Vas čuju?

Sadržaj

| | |
|--|----|
| Uvod | 3 |
| Pravila i principi vođenja poslovnih razgovora | 4 |
| Forme razgovora i metode izlaganja | 7 |
| Stil izlaganja i opšta pravila za pamćenje | 10 |
| 3.1. Vođenje podsjetnika – Ličnog zapisnika | 11 |
| Zaključak | 13 |
| Literatura | 14 |

Uvod

Kako da Vas čuju? Da bi odgovorili na postavljeno pitanje potrebno nam je poznavati opštu formu vođenja poslovnih razgovora, te sva pravila i principe u okviru samog njega. Pokušat ću putem ovog seminarskog rada da ilustrujem važnost vođenja kvalitetnih poslovnih razgovora, te nužnost poznavanja osnovnih pravila i formi njegovog nastajanja, kako bi poslovni razgovor bio uspješan .

Nadam se da će ovaj seminarski rad poslužiti kao dobar priručnik svakom od nas da se lakše snadjemo u „okrutnom“ svijetu poslovnog komuniciranja.

Pravila i principi vođenja poslovnih razgovora

Da bi bili uspješni u poslovnom svijetu, nužno je poznavati glavno orudje , kojim se subjekti koriste , a to bi predstavljao poslovni razgovor. Posljednih godina , s obzirom na napredak na svim poljima ljudske djelatnosti, nije otkriven ni jedan novi fundamentalnih princip za vođenje poslovnog razgovora. Ali je zato zabilježen uspjeh u razradi tehnike i taktike razgovora, kao i u sistematizaciji i organizaciji dosadašnjeg saznanja i iskustva na ovom polju.

Uočena je i važnost kombinacije retorike sa psihologijom i sociologijom. Potrebno je da naučimo nekoliko osnovnih principa i pravila za vođenje poslovnih razgovora, te da ih usavršavamo putem uvježbavanjem u svakodnevnim aktivnostima.

Pet osnovnih principa za vođenje poslovnih razgovora su :

Privući pažnju svog partnera – trebamo biti u stanju da privučemo pažnju svog sagovornika na samom početku razgovora.

Buđenje interesa kod svog sagovornika – on će nas rado saslušati ako vjeruje da će mu naše izlaganje biti od koristi , te će tako pokazati želju za razgovorom.

Princip detaljnog obrazlaganja – u ovom koraku mi trebamo da uvjerimo našeg sagovornika ,na osnovu pobuđenog intersea ,da će pametno postupiti ako prihvati naše ideje i prijedloge.

Neutralisanje prigovora – sagovornik može da se interesuje za naše ideje i prijedloge, ali jos uvijek ima rezerve i ne vidi mogućnost njihove eksploatacije, posebno u njegovom slučaju. Zbog moramo, poslije buđenja interesa i uvjeravanja sagovornika u cjelishodnost izloženog, da izazovemo i razgraničimo njegove želje i predubjeđenja

Donošenje odluke – peti princip vođenja poslovnog razgovora jeste prevođenje želja sagovornika u konačnu odluku.

Pored ovih pet osnovnih principa , koji predstavljaju ujedno i faze razgovora (početak razgovora, informisanje, argumentisanje, neutralisanje prigovora, donošenje odluke) , potrebno je usvojiti i primjenjivati sljedećih devet preporuka za vođenje uspješnog poslovnog razgovora.

Slika 1 – Praktične preporuke za vođenje razgovora

Saslušavanje sagovornika pažljivo do kraja.

Nikad ne potcjenjivati značaj predrasuda kod svog sagovornika

Kako za nas, ovo važi i za našeg sagovornika, pa će nam lakše biti ako smo svijesni toga.

...

-----OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU.-----

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL:

maturskiradovi.net@gmail.com