

Značaj neverbalnih poruka u poslovnoj komunikaciji

Vrsta: Seminarski | Broj strana: 39

Osnovni zadaci:

Definisati mesto interpersonalnih odnosa u poslovnoj komunikaciji

Definisati neverbalne poruke

Odrediti značaj neverbalnih poruka u interpersonalnoj poslovnoj komunikaciji

IZVOD

U diplomskom radu je opisan značaj neverbalnih poruka u poslovnoj komunikaciji, kroz interpersonalne poslovne odnose. Tačnije kroz poslovni razgovor i neverbalnu komunikaciju u poslovanju.

ABSTRACT

In this work will be explain importance of nonverbal messages in business communication, throughout interpersonal business relationships. Exactly throughout business conversation and nonverbal communication in business.

SADRŽAJ

1. UVOD	1
2. INTERPERSONALNI ODNOSI U POSLOVNOJ KOMUNIKACIJI	
2.1. INTERPERSONALNA KOMUNIKACIJA	1
2.2. PRIPREMA ZA RAZGOVOR	2
2.2.1. PLANIRANJE POSLOVNOG RAZGOVORA	4
2.2.2. ELEMENTI PRIPREME POSLOVNOG RAZGOVORA....	5
3. POČETAK POSLOVNOG RAZGOVORA	6
4. INFORMISANJE	7
4.1. TEHNIKE ZA INFORMISANJE SAGOVORNika I ZA OTKRIVANJE NJEGOVIH REAKCIJA	
.....8	
4.2. POSTAVLJANJE PITANJA U POSLOVNOM	
RAZGOVORU	10
4.3. SLUŠANJE SAGOVORNika	11
4.4. GUBICI INFORMACIJA I NEJASNOĆE U KOMUNICIRANJU	13
5. VEŠTINE VOĐENJA POSLOVNOG RAZGOVORA	14
6. NEVERBALNE PORUKE	16
7. NEVERBALNE PORUKE U POSLOVNOJ KOMUNIKACIJI.....	18
7.1. KONTAKT POGLEDOM	18
7.2. IZRAŽAJNOST LICA	20
7.3. POKRET GLAVOM	21
7.4. GESTOVI I POKRETI TELA	23
7.5. DRŽANJE TELA	25
7.6. RAZDALJINA I ORIJENTACIJA	25
7.7. PONAŠANJE DODIROM	29
7.8. POJAVA I GRAĐA	30
7.9. KORIŠĆENJE VREMENA	32
7.10. NEVERBALNI ASPEKTI GOVORA	32
8. ZAKLJUČAK	34
1. UVOD	

U radu koji sledi bice opisan značaj neverbalnih poruka u komunikaciji kao jednom od bitnih vidova poslovne komunikacije. O tome kako neverbalne poruke mogu pomoći prilikom poslovne komunikacije ali kako i izbeću neke od najčešćih grešaka kod neverbalnih poruka u cilju poboljšanja poslovanja. Kroz rad će biti takođe opisano mesto interpersonalnih odnosa u poslovnoj komunikaciji kao i značaj i korišćenje pojedinih vidova interpersonalnog komuniciranja u poslovnoj komunikaciji.

2. INTERPERSONALNI ODNOSI U POSLOVNOJ KOMUNIKACIJI

2.1. INTERPERSONALNA KOMUNIKACIJA

Interpersonalna komunikacija se odvija između dva ili više lica usmenim ili pismenim putem, preko određenog medija komuniciranja (telefona, Interneta, faksa i sli.) i na druge načine. U tekstu koji sledi posebna pažnja je posvećena poslovnom razgovoru, i poslovnom komuniciranju u poslovnoj komunikaciji.

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

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com