

Деловой этикет и протокол

Защитная работа по предмету «Психология
делового общения»

Цель работы:

- Узнать о правилах поведения человека в обществе.
- Выявить особенности делового этикета и протокола в поведении людей.
- Понять их особенности.

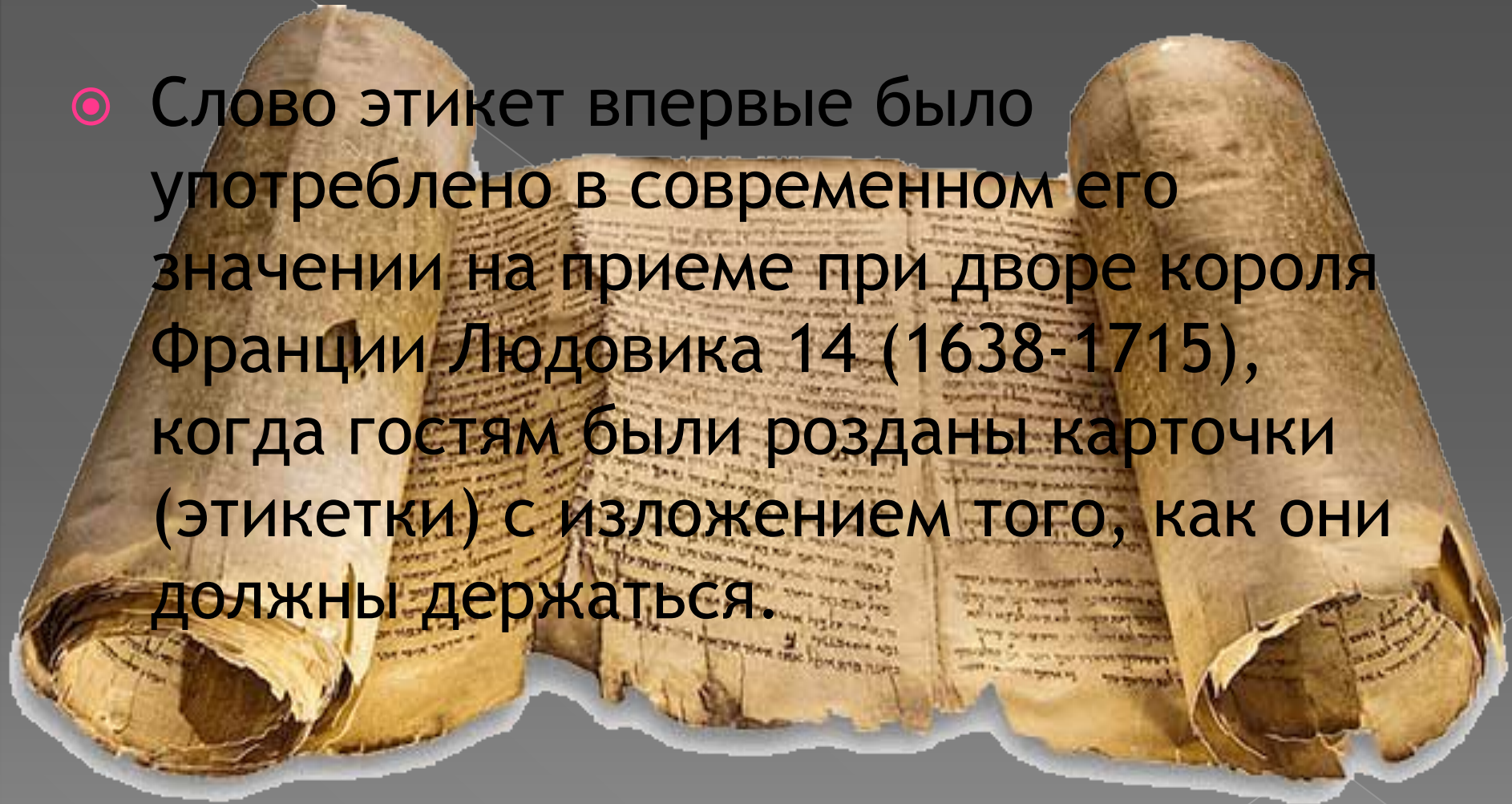
ЭТИКЕТ

Этикет- правила поведения людей в обществе поддерживающие представления данного общества о подобающем.

- слово французского происхождения, означающее манеру поведения. К нему относятся правила учтивости и вежливости, принятые в обществе.
- большая и важная часть общечеловеческой культуры

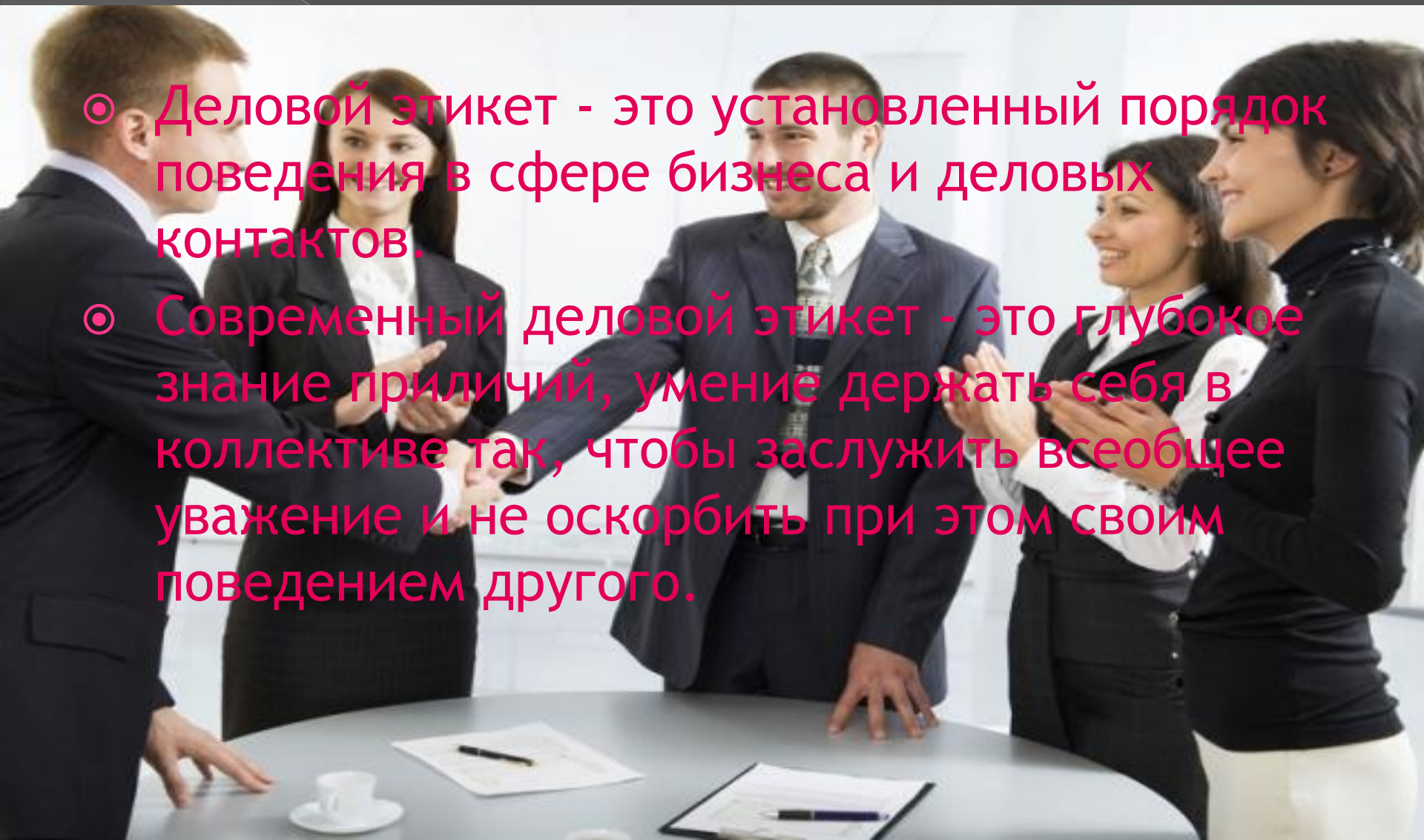
История Этикета

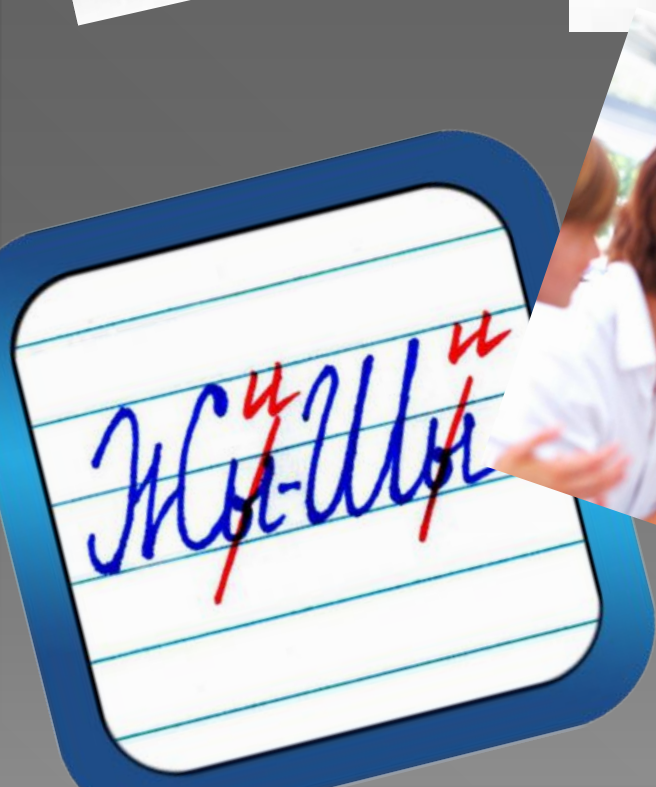
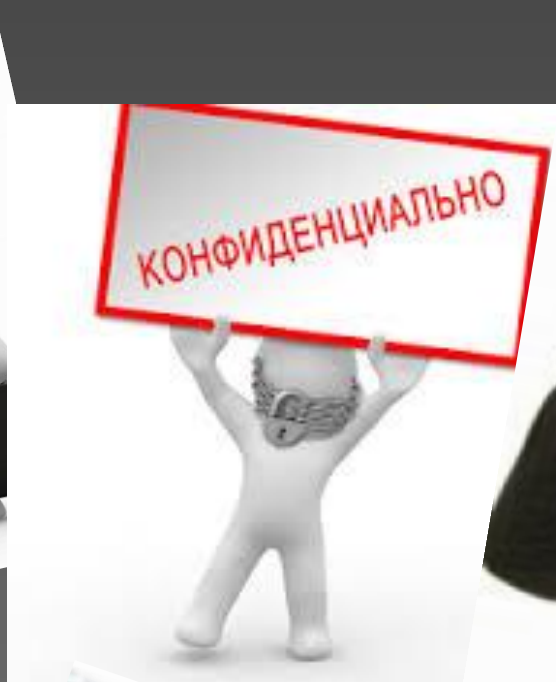
- Слово этикет впервые было употреблено в современном его значении на приеме при дворе короля Франции Людовика 14 (1638-1715), когда гостям были розданы карточки (этикетки) с изложением того, как они должны держаться.



Деловой этикет

- Деловой этикет - это установленный порядок поведения в сфере бизнеса и деловых контактов.
- Современный деловой этикет - это глубокое знание приличий, умение держать себя в коллективе так, чтобы заслужить всеобщее уважение и не оскорбить при этом своим поведением другого.





Деловой протокол

Деловой протокол - свод правил, в соответствии, с которыми регулируется порядок различных церемоний, формы одежды, официальной переписки и т. д.

Протокол помогает создать дружественную и непринужденную обстановку на встречах, переговорах, приемах, что способствует взаимопониманию и достижению желаемых результатов.



Переговоры

- Переговоры - это факт нашей повседневной жизни, основное средство получить от других людей то, чего вы хотите.



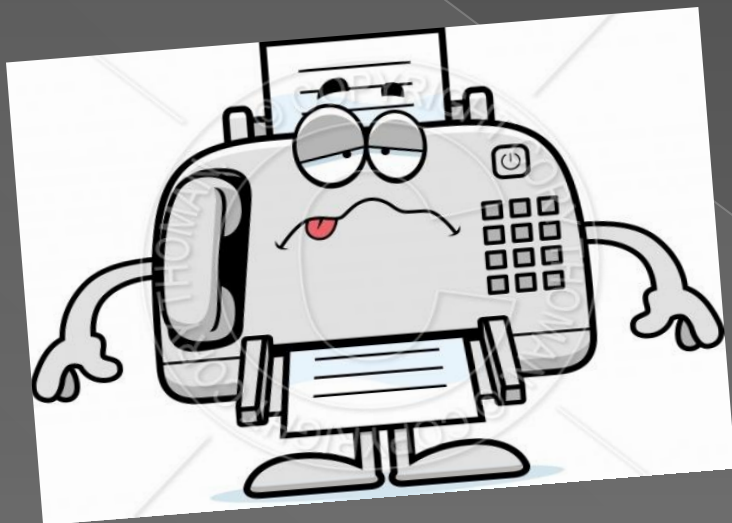
Официальное или деловое письмо

обычно предназначено для поддержания деловых отношений между фирмами и их сотрудниками или клиентами.

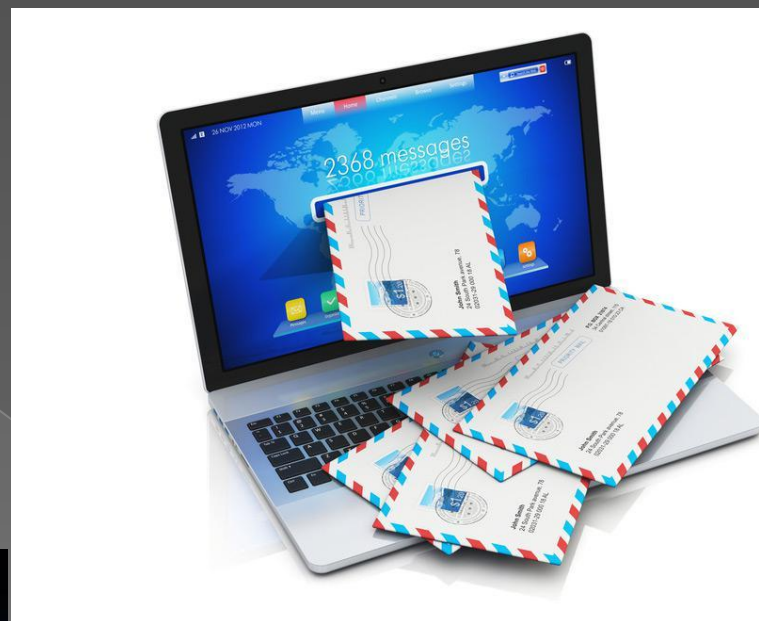
Деловая беседа по телефону



Телефакс



Электронная почта



Деловой этикет и коммерческая тайна



Заключение

Итак, хотелось бы подвести итог вышесказанному и дать несколько советов деловому человеку.

Бизнесмен переводится с английского языка как «деловой человек», а правильнее было бы - «человек дела», но чтобы им стать, необходимо изжить два качества, присущие большинству из нас: некомпетентность и необязательность.

Всегда немедленно отвечайте на любое проявление заинтересованности, даже если Вы ещё не приняли окончательного решения. Было бы неплохо взять на вооружение лозунг японских бизнесменов: реагировать немедленно, действовать молниеносно.

