ТЕМАТИКА КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

(тема выбирается по последней цифре шифра зачетной книжки. Например, если цифра 3, то на выбор одна из тем, номер которой заканчивается на 3, т.е. 3, 13, 23, 33, 43, 53, 63)

1.  Специфика делового общения.

2.  Коммуникативные барьеры в общении.

3.  Перцептивный аспект деловой коммуникации.

4.  Интерактивный аспект деловой коммуникации.

5.  Речевые технологии делового общения.

6.  Невербальные средства общения и их использование в бизнесе.

7.  Сознательное и бессознательное в невербалике.

8.  Виды делового общения в рекламном бизнесе и их характеристика.

9.  Общие требования к деловой беседе и ее структура.

10.  Методика подготовки и проведения деловых бесед.

11.  Деловое совещание как один из видов делового общения.

12.  Виды деловых совещаний и их характеристика.

13.  Основные этапы подготовки к деловым переговорам.

14.  Структура переговоров и основные требования к руководителю в ходе их проведения.

15.  Правила делового общения по телефону.

16.  Профессиональные качества ведущего совещание и стили его руководства.

17.  Общее и особенное в структуре брифинга и пресс-конференции.

13.  Классификация деловой корреспонденции и общие требования к деловым письмам.

14.  Причины возникновения конфликта в деловых коммуникациях..

15.  Структура и динамика конфликта.

16.  Типы конфликтной личности и пути разрешения конфликта с ней.

17.  Стили поведения участников в конфликтной ситуации.

18.  Содержание понятия «деловой протокол», его составляющие.

19.  Организация подготовки переговоров принимающей стороной.

20.  Правила ведения телефонных переговоров и их записи.

21.  Стратегия и тактика проведения переговоров.

22.  Требования к культуре деловой речи.

23.  Нравственная основа делового этикета.

24.  Гендерные стереотипы и жизненный путь как факторы формирования навыков делового общения.

25.  Управленческая этика, корпоративная этика, корпоративные кодексы.

26.  Основные требования к записи бесед (переговоров).

27.  Порядок проведения деловых визитов и бесед.

28.  Различие между позициями и интересами на переговорах. Метод совместного рассмотрения проблемы.

29.  Классификация приемов. Виды деловых приемов.

30.  Психологические аспекты делового общения.

31.  Этические нормы при вручении подарков.

32.  Организационное и протокольное обеспечение переговоров.

33.  Порядок рассылки приглашений и ответа на них.

34.  Подготовка и планирование переговоров.

35.  Сферы и порядок использования в деловом общении визитных карточек.

36.  Некоторые тактические приемы ведения переговоров. Методы подготовки: деловая игра, составление балансных листов и “мозговая атака”.

37.  Основы деловой этики в современном бизнесе. Хартия бизнеса России.

38.  Стили лидерства и их влияние на деловые отношения.

39.  Особенности российской деловой культуры – в прошлом и настоящем.

40.  Национальные стили ведения переговоров. Кросс-культурный анализ обычаев делового общения.

41.  Деловое общение как средство реализации управленческих функций руководителя.

42.  Исторические предпосылки становления этики делового общения.

43.  «Золотое правило этики» и характер делового общения.

44.  Общие этические принципы и нормы делового общения.

45.  Роль этикета и культуры поведения в бизнесе.

46.  Служебный этикет как унифицированная форма общения.

47.  Визитная карточка – краткий информатор о деловом партнере.

48.  Правила речевого общения в бизнесе.

49.  Культура и техника речи в презентации делового партнера.

50.  Манера общения и имидж делового человека.

51. Понятие и виды делового общения.

52. Понятие коммуникации и виды коммуникаций.

53. Ошибки восприятия и механизмы восприятия и понимания.

54. Идентификация и эмпатия в деловом общении.

55. Приемы речевого воздействия.

56. Коммуникационные эффекты при вербальном общении.

57. Невербальное общение. Понятие, основные характеристики.

58. Системы невербальных коммуникаций.

59. 0бщая классификация невербальных средств общения.

60. Проксемические особенности невербального общения.

61. Кинесические средства невербального общения.

62. Просодические особенности невербального общения.

63. Такесические особенности делового общения.

64. Особенности слушания в деловой коммуникации. Барьеры, мешающие эффективному слушанию

65. Принципы группового взаимодействия

66. Способы самопрезентации.

67. Методы воздействия в деловом общении.

68. Правила конструктивной критики.

69. Правила ведения делового телефонного разговора.

70. Конфликты в процессе делового общения. Особенности управления конфликтами в организациях.