

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Tehnika i taktika neutralisanja". Rad ima 19 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.

Univerzitet u Bihaću

Ekonomski Fakultet

(3+2) EM

Seminarski rad iz predmeta Poslovno komuniciranje na temu: „Tehnika i taktika neutralisanja "

Bihać, 29.12.2009 god.

SADRŽAJ:

UVOD.....	2.
NEUTRALISANJE PRIGOVORA.....	3.
Ciljevi zadaci neutralisanja.....	4.
Filozofija prigovaranja.....	4.
KOJE TIPOVE PRIGOVORA NAJČEŠĆE SUSREĆEMO.....	10.
TEHNIKA NEUTRALISANJA.....	12.
TAKTIKA NEUTRALISANJA.....	15.
ZAKLJUČAK.....	17.

SADRŽAJ SLIKA:

Slika 1. Osnovni tipovi prigovora.....	9.
Slika 2. Tehnika neutralisanja.....	12.

1.UVOD:

U komunikaciji je obrađeno više nastupa i tehnika koje se mogu primenjivati prilikom informisanja sagovornika. Veoma je važno imati ih u vidu, jer od načina informisanja zavise i reakcije. U ovom seminarskom radu ću odraditi neutralisanje prigovora, njihove ciljeve i zadatke, filozofiju prigovaranja, zatim koje tipove prigovora najčešće susrećemo i na kraju tehniku i taktiku neutralisanja.

S obzirom da je literatura veoma oskudna, ja ću pokušati da na što bolji način objasnim tehnike i taktike kojim se posredno ili neposredno pronalaze rješenja nasuprot pristupu našeg sugovornika i kako putem argumenata postići određene rezultate. Moram navesti da je tema veoma interesantna, jer sam pronašla zanimljive informacije o poslovnom svijetu a posebno me se dojmila jedna izreka: "Sagovornika bez

primjedbi je čovjek bez vlastitog mišljenja“. Ja ne želim da se nađem u ovoj situaciji, zbog toga ću se potruditi da pojačam uvjerljivost svog izlaganja, da osiguram i utvrdim ono što sam postigla tokom prethodnih poslovnih razgovora itd. Našla sam se u situaciji kada su mi npr: roditelji prigovarali zbog određenih postupaka i imala sam pozitivan stav prema tome, jer razgovor prigovora, primjedbi ili ispoljenih sumnji postoji svugdje a ne samo u poslovnom svijetu. Zbog toga uvijek treba imati stav i popraviti sve ono što se da popraviti.

Sve u svemu, tema je veoma interesantna, poučna, raspoložive, a važne činjenice, vezane za određeni poslovni razgovor, ne treba sve prilikom prvog susreta iznijeti sagovorniku. Iskustvo je pokazalo da "otkrivanje svih karata" sa kojima se raspolaže, može često da ugrozi ili oslabi pregovaračku poziciju komunikatora u poslovnom svijetu.

2. NEUTRALISANJE PRIGOVORA

„Čovek nije reka da se ne osvrće unazad“. – Servantes

Postavimo sebi neka pitanja: Dali često vodimo razgovore bez prigovora, primjedbi i izraženih ili ispoljenih sumnji i rezervi od straha našeg sagovornika? I još jedno pitanje: Kako se osjećamo kada nam partner stavlja prigovore i primjedbe na naše mišljenje? Ili još bolje. Kakav je naš stav prema prigovorima?

...

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

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL:

maturskiradovi.net@gmail.com