

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	6
----------------	---

Глава 1

Презентация — коммуникативный инструмент для продвижения	10
1.1. Характеристика презентации	10
1.2. Подготовка презентации	20
1.3. Структура презентации	25
1.4. Содержание презентации	28
1.4.1. Коммуникативные особенности проведения презентации	30
1.4.2. Техника вопросов и ответов на презентации	39
1.4.3. Управление невербальным поведением	41
1.4.4. Завершение презентации	54
1.5. Стиль презентации	59
1.6. Сопровождение презентации	62
1.7. Ситуативное управление	67
1.8. Завоевание доверия на презентации	72

Глава 2

Технология виртуальной презентации — Печа-Куча	78
2.1. История возникновения	78
2.2. Процедура и формат проведения	79

Глава 3

Самопрезентация в деловом взаимодействии	82
3.1. Техника подачи самого себя	82
3.2. Установление контакта	86
3.3. Первое впечатление	88

3.4. Аттракция для привлекательности	94
3.5. Влияние личного имиджа на взаимодействие	100
3.6. Внешний вид и манера держаться	106
Глава 4	
Нетворкинг — работа с сетью по расширению контактов	112
4.1. Технология знакомства	112
4.2. Трёхшаговая модель нетворкинга на презентационных мероприятиях	115
4.3. Ошибки, допускаемые презентаторами в нетворкинге	120
Практический самомаркетинг	121
Ворк-шоп — интерактивные технологии для развития навыков презентации	133
Глава 5	
Эффективные переговоры — наилучшая альтернатива для специалистов	150
5.1. Переговоры в профессиональной деятельности	150
5.2. Подготовка переговоров	155
5.3. Содержание переговоров	159
5.4. Участники переговоров	160
5.5. Признаки психогометрических типов деловых партнёров	164
5.6. Подготовка материалов и документов	173
5.7. Анализ проблемы и интересов сторон	176
5.8. Процедура проведения переговоров	179
5.9. Методы ведения переговоров	181
5.10. Типы принимаемых решений	186
5.11. Стратегии взаимодействия на переговорах	189
5.12. Конструктивные приёмы ведения переговоров	196
5.13. Завершение переговоров	205
5.14. Специфика переговоров с зарубежными партнёрами	207

Практический самомаркетинг (тесты, тренинги, ролевые и имитационные игры на развитие навыков ведения переговоров)	217
Ворк-шоп — интерактивные технологии для развития навыков ведения переговоров	228
Рекомендуемая литература для самостоятельного изучения	249