Темы для докладов с презентациями

1. Общение как стрессогенный фактор. Преодоление стресса
2. Эмоциональный интеллект: способы развития
3. Стереотипы и их роль в общении
4. Персональная эффективность: смысл и методы ее повышения.
5. Бизнес-образование: где и зачем его получать.
6. Креативность и методы ее развития.
7. Коворкинг: недостатки, преимущества, примеры реализации.
8. Методы командообразования.
9. Целеполагание. Типы и свойства целей.
10. Правила реакции на критику.
11. Основные типы документов в делопроизводстве.
12. Корпоративная культура, ее функции и составляющие. Примеры.
13. Правила e-mail переписки.
14. Особенности делового общения с госструктурами.
15. Мужской деловой дресс-код. Правила и исключения из них.
16. Женский деловой дресс-код. Правила и исключения из них.
17. Как правильно одеваться на официальные мероприятия.
18. Речевой этикет на переговорах.
19. Техники манипуляции в деловом общении.
20. Противостояние манипуляциям и психологическому давлению.
21. Приемы убеждения.
22. Техники продаж.
23. Треугольник Картмана.
24. Как создать впечатление уверенности.
25. Правила общения с представителями СМИ.
26. Бизнес-этика.
27. Методика проведения деловых совещаний.
28. Психология восприятия цвета. Цвета в деловом стиле.
29. Особенности российской деловой культуры.
30. Техника создания психологического портрета оппонента.
31. Собеседование: факторы успеха.
32. Бренд. Влияние бренда на массовое потребление.
33. Сторителлинг (с примерами).
34. Ментальные карты: зачем и как применять + онлайн инструменты
35. Коммуникативные и психологические барьеры в деловой коммуникации.
36. Причины неэффективной коммуникации.
37. Основные формы деловой коммуникации и их характеристика.
38. Невербальные средства общения: кинесика, паралингвистика, проксемика, визуальный контакт.
39. Классификация и особенности основных жестов в процессе деловой коммуникации.
40. Проксемические особенности деловой коммуникации. Стол переговоров.
41. Специфика визуального контакта партнеров. Характеристика взглядов и их трактовка.
42. Паралингвистические особенности речи.
43. Особенности восприятия людьми друг друга. Механизмы восприятия.
44. Первое впечатление. (значение, сущность формирования образа партнера. Факторы, затрудняющие адекватное восприятие партнера, ошибки восприятия при формировании первого впечатления).
45. Стереотипы и установки при восприятии партнера по коммуникации.
46. Человек, личность, индивидуальность, Я-образ. Концепции личности и их учет в деловой коммуникации (Фрейд, К. Юнг, А. Маслоу).
47. Защитные механизмы личности (психологическая защита) и их харак-теристика.
48. Структура психики личности. Основные характеристики личности.
49. Учет типа темперамента в деловой коммуникации.
50. Теория акцентуации характера К. Леонгард, ее сущность и возможность учета в деловой коммуникации.
51. Роль бессознательных психических процессов и, как следствие, ошибочных действий в деловой коммуникации
52. Коммуникативная компетентность: важнейшие навыки и умения для деловой коммуникации.
53. Роль и влияние эмоций в деловой коммуникации. Эмоциональный интеллект.
54. Приемы управления и регулирования собственного эмоционального состояния в процессе деловой коммуникации.
55. Деловой этикет, принципы и правила деловой коммуникации.
56. Понятие техник, технологий, методов деловой коммуникации.
57. Публичное выступление, деловая презентация: специфика, цели, задачи, участники.
58. Этапы подготовки деловой презентации, их содержание, методы, результаты.
59. Структура презентации, правила и принципы подготовки текста презентации.
60. Технологии проведения деловой презентации.
61. Деловая беседа, функции, этапы деловой беседы.
62. Характеристика каждого этапа деловой беседы:
63. Этап «подготовка к деловой беседе»: содержание, методы, результаты.

Этап начало деловой беседы, цель, задачи и используемые методы для установление контакта.

Этап постановки проблемы и передачи информации: цель, методы, результат.

1. Этап аргументации. Характеристика основных методов аргументации.

Спекулятивные методы аргументации и противостояние им.

1. Этап ответ на замечания партнера: характеристика, цель, виды замечаний и реакция на них.
2. Этап принятия решений в деловой беседе: цель, результат, методы и подходы.
3. Понятие и сущность спора.

Семь подходов к ведению спора (В.И. Андреев).

1. Техники убеждения партнера в споре. Конструктивные цели спора.
2. Особенности критики в споре.
3. Деловые переговоры, характеристика, функции, условия.
4. Основные стратегии ведения деловых переговоров, их характеристика.
5. Стили ведения деловых переговоров.
6. Сущность процесса подготовки к деловым переговорам: содержательная и организационная сторона.
7. Этапы проведения переговоров: их характеристика, методы и подходы.
8. Тактические приемы, используемые в деловых переговорах.
9. Манипулятивные приемы, используемые в деловых переговорах.
10. Общая характеристика совещаний и собраний. Виды и типы собраний. Подготовка и проведение совещания.
11. Конфликт. (Понятие конфликта, конфликтной ситуации, инцидента, конфликтогена. Структура и типология конфликтов. Причины конфликтов).
12. Процесс конфликта и его этапы: характеристика, цели, задачи, результат.
13. Методы управления конфликтами.
14. Стратегии управления конфликтами. Принципы поведения в конфликте
15. Подарки деловым партнерам.
16. Правила электронной переписки (СЕТИКЕТ).
17. Этикет обмена визитными карточками.
18. Методы управления временем.
19. Что такое стресс? Способы управления стрессом.
20. Стратегии самосовершенствования и управления собой.
21. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. (по книге Д.Карнеги)
22. Сущность интерактивного обучения.
23. Семь навыков высокоэффективный людей (по книге Стивена Кови).

Также возможна любая предложенная вами тема, касающаяся предмета «основы деловых коммуникаций».