Горлова О. Е.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ВЕДЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

2025

О. Е. Горлова

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ВЕДЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Учебник

Электронное издание
локального распространения

Санкт-Петербург
Наукоемкие технологии
2025

© Горлова О. Е., 2025
ISBN 978-5-907946-80-4

УДК 005.574
ББК 60.841
Г69

Рецензенты:
Рашид Шамильевич Зайнулин, кандидат исторических наук,
доцент кафедры «Реклама и связи с общественностью»
Кыргызско-Российского Славянского университета
им. Б. Н. Ельцина, Бишкек, Кыргызская Республика;
Марина Николаевна Михайлова, кандидат педагогических наук,
доцент кафедры управления
ФГБОУ «Псковский государственный университет»

Г69 **Горлова, О. Е.**
Теория и практика ведения деловых переговоров [Электронный ресурс]: учебник / О. Е. Горлова. – Электрон, текстовые дан. (1,5 Мб). – СПб.: Наукоемкие технологии, 2025. – 138 с. – 1 электрон., опт. диск (CD-ROM).

ISBN 978-5-907946-80-4

Учебник "Теория и практика ведения деловых переговоров" предназначен для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям 42.03.01 "Реклама и связи с общественностью" (бакалавриат) и 42.04.01 "Реклама и связи с общественностью" (магистратура).

Учебник представляет собой комплексное руководство по основам делового общения, переговорным процессам и этике профессиональных взаимодействий. В книге рассматриваются ключевые аспекты коммуникации: вербальные и невербальные средства общения, стили взаимодействия (включая классификации К. Левина, С. Братченко и Л. Петровской), репрезентативные системы восприятия (визуальная, аудиальная, кинестетическая, дигитальная), а также роли коммуникатора и реципиента.

Особое внимание уделено практическим вопросам: подготовке и ведению переговоров, работе с возражениями, технологиям завершения сделок, деловой переписке, телефонным разговорам и электронной коммуникации. Отдельные разделы посвящены этике делового общения, имиджу, психологическому воздействию и правилам поведения руководителя.

Учебник предназначен для использования в рамках учебных курсов, а также для самостоятельного изучения студентами, аспирантами и специалистами в области рекламы, PR и бренд-менеджмента. Учебник обсужден и рекомендован к печати кафедрой рекламы и связей с общественностью в медиаиндустрии, Московский политехнический университет, протокол кафедрального совещания № 8 от 20 марта 2025 года.

ISBN 978-5-907946-80-4 © Горлова О. Е., 2025

Учебное издание

Горлова Ольга Евгеньевна

Теория и практика ведения деловых переговоров

Учебник

Электронное издание локального распространения

Главный редактор: В. М. Коровин
Корректор: О. А. Гильфанова
Компьютерная верстка: Ю. Н. Сафонкина

Текстовое электронное издание
Минимальные системные требования:

- процессор: Intel x86, x64, AMD x86, x64 не менее 1 ГГц;
- оперативная память RAM ОЗУ: не менее 512 МБайт;
- свободное место на жестком диске (HDD): не менее 120 МБайт;
- операционная система: Windows XP и выше;
- Adobe Acrobat Reader;
- дисковод CD-ROM;
- мышь.

Издательство «Наукоемкие технологии»
ООО «Корпорация «Интел Групп»
https://publishing.intelgr.com
E-mail: publishing@intelgr.com
Тел.: +7 (812) 945-50-63
Интернет-магазин издательства
https://shop.intelgr.com/

Подписано к использованию 17.06.2025 г.
Объем издания – 1,5 Мб.
Комплектация издания – 1 CD.
Тираж 100 CD.

ISBN 978-5-907946-80-4

