Nastavni predmet: Psihologija potrošača

Broj časa: 56 i 57.

Nastavna jedinica: Tehnike uspešne komunikacije

Odgovori na pitanja:

1. Komunikacija predstavlja?

2. Kako komunikacija postaje uspešna?

3. Komunikacija se ostvaruje kada?

4. Šta je cilj komunikacije?

5. Kako se najbolje može sumirati proces komunikacije?

Nastavni predmet: Pravila ophođenja sa potrošačem

U poslovnom svijetu postoji kodeks određenog ponašanja, tačnije dobih poslovnih manira. Poznavanje tih pravila omogućuje poslovnom čovjeku da lakše pristupa pojedinim situacijama i da se samouvjereno nosi sa poteškoćama. Tada posebno do izražaja dolaze stvarne sposobnosti pojedinca.

Postoje četiri osnovna načina na koji predstavljamo sebe drugima :

 predstavljanje sopstvene ličnosti u javnosti (kakvi bismo željeli da budemo);

 predstavljanje skromnije varijante ličnosti;

 predstavljanje uljepšane varijante sopstvene ličnosti i

 predstavljanje sebe kakvi zaista jesmo.

Poslednji navedeni način predstavlja ujedno i najkompleksniji jer zahtjeva poznavanje sopstvenih vrijednosti ali i mana. Uvijek treba težiti sopstvenom unapređivanju i usavršavanju, a to možemo samo ukoliko dovoljno dobro poznajemo sebe i priznajemo svoje greške.