**Программа вебинара:**

1. **Основные правила делового этикета и делового имиджа**

- Имидж каждого сотрудника – составляющие имиджа и бренда компании.

- Дресс-код в деловой среде. Что можно и что запрещено.

- Правила приветствий и представлений.

- Визиточный этикет (виды визиток, правила вручения, надписи на визитках).

1. **Телефонный и мобильный этикет**

- Особенности телефонного общения.

- Подготовка, композиция деловой беседы по телефону.

- «Телефонная вежливость».

- Табу при телефонном общении.

- Мобильная связь: что можно - что нельзя.

1. **Особенности ведения деловых переговоров и встреч**

- Отличие деловых переговоров от деловых встреч.

- Общие правила подготовки к переговорам.

- Встреча/проводы деловых партнеров.

- Правила рассадки за столом переговоров.

- Поведение во время переговоров и встреч.

- Правила использования на переговорах диктофона, фото и видеоаппаратуры.

- Подготовка к выставкам и конференциям.

- Обязанности службы протокола, пресс-службы.

1. **Протокольные мероприятия**

- Виды приемов и время проведения

- Составление списка приглашенных и рассылка приглашений

- Ответы на приглашения

- Общие правила рассадки за столом и формирование план рассадки

- Дресс-код протокольных мероприятий

- Поведение во время протокольных мероприятий

- Порядок прихода на приемы и ухода с них

1. **Подарки в деловой жизни**

- Виды подарков и презентов

- Кто и кому может дарить подарки

- Стоимость делового подарка

- Выбор подарка для деловых и зарубежных партнеров

- Надписи на деловых подарках

- Запрещенные подарки

- Цветы деловой сфере и протокольной практике

1. **Особенности международного делового этикета**

- Различные культуры и правила этикета

- Расположение национальных флагов

- Подготовительные вопросы для проведения встреч с зарубежными партнерами

- Особенности делового этикета разных стран: Азия, Европа, Америка, Восток

- Особенности делового стиля страны партнера

- Оптимальные каналы установление деловых контактов с зарубежными партнерами

- Звания и формы обращения представлений, приветствий и вручения визитных карточек

- Имидж  и стиль одежды в международном деловом  протоколе. На что стоит обратить внимание

- Невербальный язык общения: жесты, эмоции, межличностное пространство

- Национальный стиль ведения переговоров (время, место, темп проведения переговоров)

1. **Ответы на вопросы, практические рекомендации.**