

ISHOD 3 (19 boda – 45min)

1. Predložite savjete za uspješnu komunikaciju na glavnoj platformi društvenih medija - Facebook (barem 3)!

- **Zauzmite razgovorni pristup:** Potaknite interakciju tražeći od sljedbenika njihove ideje, mišljenja i povratne informacije.
- **Podržite načine na koje vaši čitatelji žele konzumirati informacije:** Različiti čitatelji preferiraju različite formate sadržaja. Neki vole dugačke članke, dok drugi preferiraju kratke sažetke, videozapise ili podcaste. Prilagodite svoj sadržaj kako biste dosegli sve ciljane čitatelje.
- **Promičite osjećaj zajednice:** Olakšajte klijentima i drugoj publici da se povežu s vašom tvrtkom i međusobno.

2. Objasnite zašto pregovaramo! Navedite primjere.

Pregovaramo kako bismo postigli dogovor koji zadovoljava interese svih uključenih strana.

Ključno je za rješavanje:

- Sukoba
- Postizanje kompromisa
- Donošenja odluka koje su prihvatljive za sve strane

Primjeri uključuju:

- Poslovni pregovori
- Osobni pregovori
- Međunarodni pregovori

3. Opišite načine na koje se dobar timski rad razlikuje od lošeg! + Primjer

<i>Dobar timski rad</i>	<i>Loš timski rad</i>
Jasna komunikacija: Članovi tima otvoreno dijele informacije i ideje.	Loša komunikacija: Informacije se ne dijele učinkovito, što dovodi do nesporazuma.
Suradnja: Članovi tima rade zajedno na postizanju zajedničkih ciljeva.	Nedostatak suradnje: Članovi tima rade izolirano i ne surađuju.
Podrška: Članovi tima podržavaju jedni druge i prepoznaju doprinos svakog člana.	Nedostatak podrške: Članovi tima ne prepoznaju ili ne cijene doprinos drugih
Primjer: Tim koji uspješno dovršava projekt na vrijeme zahvaljujući učinkovitoj komunikaciji i suradnji.	Primjer: Tim koji ne uspijeva dovršiti projekt na vrijeme zbog loše komunikacije i nedostatka suradnje.

4. Protumačite oskudicu kao načelo uvjeravanja! + Primjeri

Oskudica je načelo uvjeravanja koje se temelji na ideji da su ljudi skloniji željeti nešto što je rijetko ili ograničeno.

Primjeri

Ograničene ponude	Trgovine često koriste fraze poput "samo danas" ili "ograničena količina" kako bi potaknule kupce na brzu odluku.
Ekskluzivni proizvodi	Proizvodi koji su dostupni samo u ograničenim serijama ili za određeno vrijeme često privlače više pažnje i interesa.
Ulaznice za događaje	Ulaznice za popularne koncerte ili sportske događaje koje se brzo rasprodaju stvaraju osjećaj hitnosti među potencijalnim kupcima.

5. Predložite uspješnu interkulturalnu komunikaciju prilagođavajući se drugim poslovnim kulturama prema najmanje 5 kategorija na primjeru zemlje po izboru (osim Hrvatske)!

Japan	Njemačka
Komunikacijski stil	
Japanci preferiraju indirektan i suptilan način komunikacije. Važno je biti pažljiv i izbjegavati izravne kritike.	Njemačka poslovna kultura cijeni izravnu i jasnu komunikaciju. Važno je biti jasan i konkretan u svojim izjavama, izbjegavajući nejasnoće i dvosmislenosti.
Hijerarhija i autoritet	
Japanska poslovna kultura visoko cijeni hijerarhiju. Poštovanje prema starijima i nadređenima je ključno.	Njemačka poslovna kultura ima jasnu hijerarhijsku strukturu. Poštovanje prema nadređenima je važno, a odluke se često donose na višim razinama menadžmenta (obraćati se odgovarajućim osobama).
Odnosi i povjerenje	
Izgradnja dugoročnih odnosa i povjerenja je važna. Poslovni sastanci često uključuju neformalne aktivnosti poput zajedničkih večera.	Cijene dugoročne odnose i očekuju da će partneri ispuniti svoje obveze i dogovore.
Točnost i preciznost	
Cijene točnost i preciznost. Kašnjenje na sastanke ili neispunjavanje rokova može se smatrati nepoštovanjem.	Visoko cijeni točnost i preciznost. Kašnjenje na sastanke ili neispunjavanje rokova smatra se nepoštovanjem.

Formalnost i etiketa

Poslovna odjeća je formalna, a razmjena posjetnica je važan ritual. Posjetnice se primaju i daju s obje ruke, uz lagani naklon.

Njemačka poslovna kultura je formalna. Poslovna odjeća je konzervativna i profesionalna. Prilikom poslovnih sastanaka, važno je koristiti formalne naslove i oslovljavati ljude s "Herr" ili "Frau" zajedno s prezimenom. Također, razmjena posjetnica je uobičajena praksa i treba je obaviti s poštovanjem.