ОБЩЕНИЕ КАК ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

После распада административно-командной системы одновременно с возрастанием роли маркетинга особый интерес вызывает изучение маркетинговых коммуникаций.

Маркетинговые коммуникации позволяют осуществить передачу сообщений потребителям с целью сделать продукты и услуги компаний привлекательными для целевой аудитории. Их составляющими являются: реклама, личная продажа, общественное мнение.

Коммуникации — это процесс, в результате которого должно достигаться однозначное восприятие коммуникационного сообщения субъектами, его посылающими и получающими. Чтобы добиться в этой области успеха, нужно хорошо знать процесс самого общения.

Общение включает в себя обмен информацией (коммуникативную сторону), взаимодействие общающихся (интерактивную сторону), восприятие общающимися друг друга (перцептивную сторону). Рассматриваемое в единстве этих трех сторон общение выступает как способ организации совместной деятельности и взаимоотношений, включенных в нее людей. Но особое внимание нужно уделить коммуникативной стороне, т.к. речь — один из важнейших факторов, по которым воспринимается и оценивается человек.

В коммуникативном процессе выделяют вербальную и невербальную коммуникацию.

Вербальная коммуникация — общение посредством речи. Культура устной речи заключается в сознательном отборе и использовании тех языковых средств, которые помогают общению. Подбирая слова для выражения своих мыслей, торговый агент или любой работник фирмы должен употреблять слова в соответствии с его лексическим значением; определить, уместно ли оно; использовать в речи простые предложения; употреблять разговорную лексику, междометья; заменять причастные обороты придаточными предложениями со словом «который»; использовать обращения, вводные слова; грамотно строить речь, избегать орфографических, орфоэпических, грамматических, синтаксических ошибок.

Хотя речь и является универсальным средством делового общения, она приобретает значение только при условии включения ее в систему деятельности. Но соблюдение выписперечисленных норм — не достаточное условие хорошей речи. Ее секрет состоит в том, чтобы из всего многообразия слов выбрать самое точное, уместное и выразительное, а подбирая их необходимо все время иметь в виду основную цель своей речи: передать информацию аудитории или воздействовать на нее.

Речь обязательно дополняется неречевыми системами, т.е. невербальной коммуникацией. Она осуществляется визуальным общением (жесты, мимика, позы и т.д.); акустической системой (тембр голоса, тональность и т.д.); тактильной системой (прикосновения, пожатие руки, объятие, поцелуй, и т.д.); ольфакторной системой (естественный и искусственные запахи человека).

Система невербальной коммуникации играет большую роль в общении. Психологические исследования показали, что слова в общении занимают лишь 7%, 38% - это звуки и интонация, а 55% — невербальная коммуникация.

Особенностью невербального языка является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания, и отсутствия возможности подделать эти импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному каналу общения. Знание языка жестов и телодвижений позволяет не только лучше понимать собеседника, но и предвидеть, какое впечатление произвело на него услышанное еще до того, как он выскажется по панному вопросу.

Изучив каждую составляющую маркетинговых коммуникаций, приходим к выводу: что каждому служащему в отделе маркетинга необходимо искусство владения словом, так как они постоянно общаются с людьми, беседуют, проводят служебные совещания. Не случайно девизом маркетолога считается высказывание французского писателя Ж. Лабрюйера: «Красноречие — это дар, позволяющий нам овладеть умом и сердцем собеседника, способность втолковать ему или внушить ему все, что нам угодно».

СОДЕРЖАНИЕ

Багнюк Э.С. Будущее белорусской политики в области занятости (На примере Моло- дечненского региона)	5
Бурдыко Л.К. К вопросу повышения эффективности заочного образования	6
Валевич Р.П. Особенности формирования и развития потребительского рынка в ходе рыночных преобразований национальной экономики	7
Велентей И.В. Платежный баланс Республики Беларусь как обобщающий показатель ее мирохозяйственных связей.	10
Вериго А.В. Страхование как сфера бизнеса и его регулирование в Республике Беларусь	11
Володько Л.П. Компьютерные информационные технологии в маркетинге	15
Волочко Н.К. Управление финансовыми ресурсами предприятия	17
Глазкова С.И. Коммуникация, как основное содержание маркетинговой деятельности	19
Голенда Л.К., Дорошкова И.В., Олехнович А.Е. Экономико-математические модели систем управления организационного типа и принципы их разработки	22
Голенда Л.К., Кирлица В.П., Олехнович А.Е. Модель расчета наращенной суммы платежей в условиях не полной определенности.	25
Грабар Р.Н. Управление издержками предприятия с применением контроллинга	29
Духанин В.Ю. Организация проектного финансирования в коммерческом банке	30
Ефремова Л.С. Понятия сущности аудиторской деятельности	34
Жук В.И. Поведение потребителей и маркетинг	35
Зарипова Л.Д., Шевченко О.В. Маркетинговые исследования кадрового потенциала для сферы туризма в гродненском регионе	37
<i>Имамутдинов Ю.Г.</i> Экономическое развитие Республики Беларусь в контексте мировой финансовой индустрии	39
Какора М.И. Факторы активизации инвестиционных процессов в Республике Беларусь	40
Карачун О.Р. Проблемы оценки устойчивости банковской системы	41
Карпицкая М.Е. Собственный капитал страховой организации и его роль в обеспечении финансовой устойчивости.	43
Катибникова С.И. Характеристика инвестиционной ситуации в Республике Беларусь	46
Катибникова С.И. Регулирование инвестиционной деятельности банков	48
Колпина Л.Г. Методологические аспекты управления оборотным капиталом	49
Кондратьева Т.Н. Налоговые методы управления инновационными процессами	52
Кондратьева Т.Н., Камалов И.Ю. Государственное регулирование кредитных операций коммерческих банков.	54
Кудренов Л. А. Реклама: ваглял в историю	56

Кушнер Н.П. Интернет-банкинг как неогъемлемая часть дистанционного банковского обслуживания	
<i>Литвинова Л.Н.</i> Необходимость налогового характера отношений юридических лиц с бюджетом в рыночной экономике и их экономическая эффективность	
<i>Литвинова Л.Н.</i> Методологические основы организации учебного процесса и оценки качества труда профессорско-преподавательского состава во ВШУБ	
Мисюковец Л.П. Общение как залог эффективности маркетинговых коммуникаций	64
O рещенко O . Γ . Страхование как метод управления предпринимательскими рисками	65
Павлов А.Д. Разработка стратегий предприятия	68
Праневич А.А. Формирование экономической среды малого предпринимательства в условиях переходной экономики	73
Pыкова $J.М.$ Резервы роста эффективности банковского надзора в Республике Беларусь	75
Рыкова Л.М. Исторические предпосылки банковского надзора	76
Селиванова Т.М. Разделение проекта на фазы и работа по фазам	79
Семенюк Ж.П. Конкуренция — неотъемлемое свойство развитого рынка	80
Семенова Н.В. Страхование как один из методов управления финансовыми рисками	81
Семиренко Е.П. Лизинговые операции коммерческих банков.	83
Семиренко Е.П., Сотников А.Е. Банковские пластиковые карточки и электронные деньги как инструменты вывоза валютных средств за границу	
Сергиенко Е.В. Механизм выработки надежной стратегии деятельности предприятия	88
Синкевич А.И. Проблемы развития рынка банковских пластиковых карточек в республике	
Сплошнов С.В. Терминологические аспекты в оценке банковской деятельности	91
Сплошнов С.В. Рейтинговая оценка эффективности деятельности банка	93
<i>Тарасевич В.Л.</i> О торгово-экономических отношениях Республики Беларусь со странами-кандидатами на вступление в европейский союз	
Тищенков И.И. Рынок земли: его состояние и перспективы развития	100
Хлебус А.Ф. Банковские операции с драгоценными металлами	102
Хлебус А.Ф. Драгоценные металлы в золотовалютных резервах Республики Беларусь	105
Чернорук С.В. Инновация как инструмент предпринимательской деятельности	106