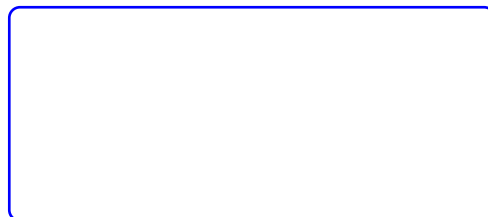


**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«АКАДЕМИЯ ЛИДЕРСТВА И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ФНС РОССИИ - ВОЛГА»**

УТВЕРЖДАЮ



УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

дополнительной профессиональной программы повышения квалификации
«Мастерство проведения сложных переговоров»

Базовое образование: *высшее образование*
Продолжительность программы: *38 часов*
Форма контроля: *экзамен в форме тестирования*
По окончании выдается: *удостоверение о повышении квалификации*

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин и тем	Количество часов			Форма промежуточной аттестации
		Всего	лекция	практика	
1	Переговоры как искусство: понятие, структура. Планирование переговоров	8	6	2	зачет
1.1	Понятие сложных переговоров. Цель, результат. Участники. Структура переговоров	4	2	2	
1.2	Стратегия и тактика переговоров. Основные элементы переговорного процесса	2	2		
1.3	Секреты эффективной подготовки к переговорам.	2	2		
2	Проведение эффективных переговоров	14	4	10	зачет
2.1	Как прогнозировать и анализировать поведение партнера. Экспресс-диагностика	2		2	
2.2	Психология влияния и противодействие манипуляциям	4		4	
2.3	Работа с реакциями оппонентов. Урегулирование конфликтов. Как договариваться в сложной ситуации.	4	4		
2.4	Приемы построения информационной и убеждающей речи.	4		4	
3	Личная эффективность в сложных переговорах	8	0	8	зачет
3.1	Техники эффективной коммуникации	2		2	
3.2	Техника речи, нормы произношения и ударения	4		4	
3.3	Развитие голоса как личного инструмента эффективной коммуникации	2		2	
4	Использование эмоционального интеллекта при проведении сложных переговоров	4	0	4	зачет
4.1	Управление уровнем напряженности за столом переговоров	2		2	
4.2	Работа со страхами. Ресурсное состояние для эффективного общения	2		2	
5	Постпереговорные мероприятия: анализ переговоров, общение с участниками переговоров после завершения.	2		2	зачет
	Итоговая аттестация	2		2	экзамен в форме тестирования
	Итого:	38	10	28	