Контур Школа

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР СКБ КОНТУР»

Утверждаю
Директор АНО ДПО
«Учебный центр СКБ Контур»

_____ Е.Ю. Герасимова
1 сентября 2024 г.

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
ПО
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ
повышения квалификации

ПЕРЕГОВОРЫ БЕЗ МАНИПУЛЯЦИЙ: КАК ДОГОВОРИТЬСЯ С ВЫГОДОЙ ДЛЯ БИЗНЕСА

Москва, 2024 г.

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
1	**Основы переговоров**	**9**	**5**	**3**	**1**	**Зачет**
1.1	Что такое переговоры	3	2	1	—	—
1.2	Цели и задачи переговоров	3	1	1	1	—
1.3	Виды переговоров	3	2	1	—	—
2	**Алгоритм переговоров**	**12**	**6**	**4**	**2**	**Зачет**
2.1	Стратегии и тактики	3	2	1	—	—
2.2	Структура переговоров	3	1	1	1	—
2.3	Аргументация	3	1	1	1	—
2.4	Позиции в переговорах	3	2	1	—	—
3	**Манипуляции в переговорах**	**7**	**3**	**3**	**1**	**Зачет**
3.1	Манипуляции в переговорах	4	1	2	1	—
3.2	Транзактный анализ	3	2	1	—	—
4	**Фишки и психологические инструменты в переговорах**	**13**	**6**	**5**	**2**	**Зачет**
4.1	Саморефлексия после проведенных переговоров	3	1	1	1	—
4.2	Переговоры в онлайн-формате	3	2	1	—	—
4.3	Как быть убедительным напереговорах	3	2	1	—	—
4.4	Профайлинг	4	1	2	1	—
5	**Практика**	**4**	**2**	—	**2**	—
5.1	Анализ кейсов	2	1	—	1	—
5.2	Практика ведения переговоров	2	1	—	1	—
6	**ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ**	**2**	—	—	**2**	**Зачет**
—	**Всего:**	**47**	**22**	**15**	**10**	—

Контур Школа

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР СКБ КОНТУР»

Утверждаю
Директор АНО ДПО
«Учебный центр СКБ Контур»

_____ Е.Ю. Герасимова
1 сентября 2024 г.

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
ПО
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ
дополнительной общеразвивающей программе

ПЕРЕГОВОРЫ БЕЗ МАНИПУЛЯЦИЙ: КАК ДОГОВОРИТЬСЯ С ВЫГОДОЙ ДЛЯ БИЗНЕСА

Москва, 2024 г.

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
1	**Основы переговоров**	**9**	**5**	**3**	**1**	**Зачет**
1.1	Что такое переговоры	3	2	1	—	—
1.2	Цели и задачи переговоров	3	1	1	1	—
1.3	Виды переговоров	3	2	1	—	—
2	**Алгоритм переговоров**	**12**	**6**	**4**	**2**	**Зачет**
2.1	Стратегии и тактики	3	2	1	—	—
2.2	Структура переговоров	3	1	1	1	—
2.3	Аргументация	3	1	1	1	—
2.4	Позиции в переговорах	3	2	1	—	—
3	**Манипуляции в переговорах**	**7**	**3**	**3**	**1**	**Зачет**
3.1	Манипуляции в переговорах	4	1	2	1	—
3.2	Транзактный анализ	3	2	1	—	—
4	**Фишки и психологические инструменты в переговорах**	**13**	**6**	**5**	**2**	**Зачет**
4.1	Саморефлексия после проведенных переговоров	3	1	1	1	—
4.2	Переговоры в онлайн-формате	3	2	1	—	—
4.3	Как быть убедительным напереговорах	3	2	1	—	—
4.4	Профайлинг	4	1	2	1	—
5	**Практика**	**4**	**2**	—	**2**	—
5.1	Анализ кейсов	2	1	—	1	—
5.2	Практика ведения переговоров	2	1	—	1	—
6	**ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ**	**2**	—	—	**2**	**Зачет**
—	**Всего:**	**47**	**22**	**15**	**10**	—