

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

Утверждаю
Директор АНО ДПО
«Учебный центр СКБ Контур»



 Т.В. Рубан

01 сентября 2023 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
повышения квалификации**

**ПЕРЕГОВОРЫ БЕЗ МАНИПУЛЯЦИЙ:
КАК ДОГОВОРИТЬСЯ С ВЫГОДОЙ ДЛЯ БИЗНЕСА**

Москва, 2023 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	—	Тестирование
1.2	Цели и задачи переговоров	3	1	1	1	Тестирование
1.3	Виды переговоров	3	2	1	—	Тестирование
2	Алгоритм переговоров	12	6	4	2	Зачет
2.1	Стратегии и тактики	3	2	1	—	Тестирование
2.2	Структура переговоров	3	1	1	1	Тестирование
2.3	Аргументация	3	1	1	1	Тестирование
2.4	Позиции в переговорах	3	2	1	—	Тестирование
3	Манипуляции в переговорах	7	3	3	1	Зачет
3.1	Манипуляции в переговорах	4	1	2	1	Тестирование
3.2	Транзактный анализ	3	2	1	—	Тестирование
4	Фишки и психологические инструменты в переговорах	13	6	5	2	Зачет
4.1	Саморефлексия после проведенных переговоров	3	1	1	1	Тестирование
4.2	Переговоры в онлайн-формате	3	2	1	—	Тестирование
4.3	Как быть убедительным на переговорах.	3	2	1	—	Тестирование
4.4	Профайлинг	4	1	2	1	Тестирование
5	Практика	4	2	—	2	—
5.1	Анализ кейсов	2	1	—	1	—
5.2	Практика ведения переговоров	2	1	—	1	—
	ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ	2	—	—	2	Зачет
	Всего:	47	22	15	10	—

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

Утверждаю
Директор АНО ДПО
«Учебный центр СКБ Контур»



Т. Врубл Т.В. Рубан
01 сентября 2023 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
дополнительная общеразвивающая программа

**ПЕРЕГОВОРЫ БЕЗ МАНИПУЛЯЦИЙ:
КАК ДОГОВОРИТЬСЯ С ВЫГОДОЙ ДЛЯ БИЗНЕСА**

Москва, 2023 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	—	Тестирование
1.2	Цели и задачи переговоров	3	1	1	1	Тестирование
1.3	Виды переговоров	3	2	1	—	Тестирование
2	Алгоритм переговоров	12	6	4	2	Зачет
2.1	Стратегии и тактики	3	2	1	—	Тестирование
2.2	Структура переговоров	3	1	1	1	Тестирование
2.3	Аргументация	3	1	1	1	Тестирование
2.4	Позиции в переговорах	3	2	1	—	Тестирование
3	Манипуляции в переговорах	7	3	3	1	Зачет
3.1	Манипуляции в переговорах	4	1	2	1	Тестирование
3.2	Транзактный анализ	3	2	1	—	Тестирование
4	Фишки и психологические инструменты в переговорах	13	6	5	2	Зачет
4.1	Саморефлексия после проведенных переговоров	3	1	1	1	Тестирование
4.2	Переговоры в онлайн-формате	3	2	1	—	Тестирование
4.3	Как быть убедительным на переговорах.	3	2	1	—	Тестирование
4.4	Профайлинг	4	1	2	1	Тестирование
5	Практика	4	2	—	2	—
5.1	Анализ кейсов	2	1	—	1	—
5.2	Практика ведения переговоров	2	1	—	1	—
	ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ	2	—	—	2	Зачет
	Всего:	47	22	15	10	—