


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	—	—
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 на переговорах.	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	—
	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. Вруб
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	—	—
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 на переговорах.	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	—
	ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ	2	—	—	2	Зачет
	Всего:	47	22	15	10	—