

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 2022 г.

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
ПО
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ
повышения квалификации

ПЕРЕГОВОРЫ БЕЗ МАНИПУЛЯЦИЙ:
КАК ДОГОВОРИТЬСЯ С ВЫГОДОЙ ДЛЯ БИЗНЕСА

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Самостоятельная работа	Аудиторная работа	
1	Основы переговоров	9	6	3	Зачет
1.1	Что такое переговоры	3	2	1	Тестирование
1.2	Цели и задачи переговоров	3	2	1	Тестирование
1.3	Виды переговоров	3	2	1	Тестирование
2	Алгоритм переговоров	12	8	4	Зачет
2.1	Стратегии и тактики	3	2	1	Тестирование
2.2	Структура переговоров	3	2	1	Тестирование
2.3	Аргументация	3	2	1	Тестирование
2.4	Позиции в переговорах	3	2	1	Тестирование
3	Манипуляции в переговорах	7	4	3	Зачет
3.1	Манипуляции в переговорах	4	2	2	Тестирование
3.2	Транзактный анализ	3	2	1	Тестирование
4	Фишки и психологические инструменты в переговорах	13	8	5	Зачет
4.1	Саморефлексия после проведенных переговоров	3	2	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	2	2	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	28	19	—

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 2022 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

по

**ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ
дополнительной общеразвивающей программе**

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

Москва 2022 г.

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Самостоятельная работа	Аудиторная работа	
1	Основы переговоров	9	6	3	Зачет
1.1	Что такое переговоры	3	2	1	Тестирование
1.2	Цели и задачи переговоров	3	2	1	Тестирование
1.3	Виды переговоров	3	2	1	Тестирование
2	Алгоритм переговоров	12	8	4	Зачет
2.1	Стратегии и тактики	3	2	1	Тестирование
2.2	Структура переговоров	3	2	1	Тестирование
2.3	Аргументация	3	2	1	Тестирование
2.4	Позиции в переговорах	3	2	1	Тестирование
3	Манипуляции в переговорах	7	4	3	Зачет
3.1	Манипуляции в переговорах	4	2	2	Тестирование
3.2	Транзактный анализ	3	2	1	Тестирование
4	Фишки и психологические инструменты в переговорах	13	8	5	Зачет
4.1	Саморефлексия после проведенных переговоров	3	2	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	2	2	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	28	19	—