**Учреждение дополнительного профессионального образования «Энергетический институт повышения квалификации Публичного акционерного общества энергетики и электрификации Кубани»**

Дополнительная профессиональная программа
повышения квалификации по курсу
«Успешные переговоры. Техника противостояния манипуляциям. Устойчивость в конфликтах»
(32 часа)

# 1. АННОТАЦИЯ

Дополнительная профессиональная программа, как комплекс нормативно-методической документации, регламентирующей содержание, организацию и оценку качества подготовки слушателей по программе повышения квалификации «Успешные переговоры. Техника противостояния манипуляциям. Устойчивость в конфликтах» направлена на освоение коммуникативных техник по переговорам и общению.

Программа включает в себя: пояснительную записку, цель реализации программы, планируемые результаты обучения, учебный план, условия реализации (организационно-педагогические, кадровые, информационно-методические и материально-технические), систему оценки результатов освоения программы, учебно-методические материалы, обеспечивающие ее реализацию.

Форма обучения: **очная**.

Реализация программы предполагает теоретическую и практическую подготовку.

Продолжительность обучения составляет 32 часа.

Период обучения определяется договором об оказании образовательных услуг.

Форма итоговой аттестации: зачет.

По результатам освоения программы, в случае успешного прохождения итоговой аттестации, слушателю выдается удостоверение установленного образца.

## ЦЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Данная программа направлена на приобретение, формирование знаний и практических навыков в области успешных переговоров на предприятии, техники противостояния манипуляциям, формирования устойчивости в конфликтах.

## КАТЕГОРИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Руководители предприятий и организаций, специалисты отделов и служб, кадровый резерв.

К освоению данной программы допускаются лица, имеющие высшее (программы бакалавриата, специалитета, магистратуры) образование, среднее профессиональное образование.

## 2. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ

**Основные источники:**

1. Игорь Рызов. «Кремлевская школа переговоров». 2016 год

2. Игорь Рызов. «Переговоры с монстрами. Как договориться с сильными мира сего». 2018 год
3. Дейв Карпен. «Гений коммуникации. Искусство притягивать людей и превращать их в своих союзников. 11 навыков эффективного общения». 2016 год
4. Шапиро Дэниел. «Эмоциональный интеллект в переговорах». 2005 г
5. Арчи Браун. «Типы лидеров». 2014 год
6. Геннадий Горбачев. «Договаривайся, а не говори. Техники управляемых переговоров». 2019 год
7. Шестакова Евгения. «Успешная короткая презентация». 2015 год
8. Александр Шевцов. «Переговоры». 2020 год
9. Роман Естаев .«21 правило убеждения». 2019 год
10. Грег Уильямс. «Жесткие переговоры. Как противостоять агрессору». 2020 год

## 3. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Дополнительная образовательная программа
повышения квалификации по курсу:
«Успешные переговоры. Техника противостояния манипуляциям.
Устойчивость в конфликтах»

| | |
|---|---|
| **Цели и задачи** | приобретение, формирование знаний и практических навыков в области успешных переговоров на предприятии, техники противостояния манипуляциям, формирования устойчивости в конфликтах. |
| **Категория слушателей:** | руководители предприятий и организаций, специалисты отделов и служб, кадровый резерв. |
| **Продолжительность обучения:** | 32 часа аудиторных занятий |
| **Форма обучения** | очная |
| **Режим занятий:** | 8 час/день |

| № п.п. | Наименование разделов, дисциплин и тем | Продолжительность обучения | Всего аудиторных часов | Их них, часов | | Форма контроля |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | лекции | практические занятия | |
| 1. | Переговоры как наука и искусство | **2** | 2 | 2 | | |
| 2. | Виды оппонентов в переговорах и сценарии работы с ними. | **4** | 4 | 2 | 2 | |
| 3. | Основные метапрограммы в переговорах. | **4** | 4 | 2 | 2 | |
| 4. | Подготовительный этап ведения переговоров. | **4** | 4 | 2 | 2 | |
| 5. | Успешные переговоры: коммуникативные технологии | **4** | 4 | 2 | 2 | |
| 6. | Успешные переговоры: лидерство в переговорах. | **4** | 4 | 2 | 2 | |
| 7. | Техники противостояния | **4** | 4 | 2 | 2 | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | манипуляциям | | | | | |
| 8. | Конфликты и способы их преодоления | **4** | 4 | 2 | 2 | |
| **Итоговая аттестация** | | **2** | **2** | | **2** | **Зачет** |
| **ИТОГО** | | **32** | **32** | **16** | **16** | |