



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ – МСХА
имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА
(ФГБОУ ВО РГАУ - МСХА имени К.А. Тимирязева)

КАЛУЖСКИЙ ФИЛИАЛ

УТВЕРЖДАЮ:

Директор КФ РГАУ-МСХА
имени К.А. Тимирязева

С.Д. Малахова
"16" _____ 2023 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

дополнительной профессиональной программы
(программы повышения квалификации)

"Профессиональные коммуникации в деятельности руководителя"

Цель реализации программы: Целью подготовки слушателей по дополнительной профессиональной программе «Профессиональные коммуникации в деятельности руководителя» является формирование навыков эффективных переговоров и нахождение оптимального стиля ведения переговоров в деятельности менеджера.

Категория слушателей: руководители и специалисты, студенты высших учебных заведений и иные лица

Срок обучения – 7 (семь) дней

Объем программы – 36 часов

Форма обучения – очная форма обучения с применением дистанционных образовательных технологий

СОГЛАСОВАНО:

И.о. зам. директора по учебной работе

Т.Н. Пимкина

Декан экономического факультета

Л.А. Чаусова

Зав. кафедрой экономики и управления

Я.Э. Овчаренко

**Учебный план дополнительной профессиональной программы
(программы повышения квалификации)
"Профессиональные коммуникации в деятельности руководителя "**

№ пп	Наименование разделов и тем	Общая трудоемкость, час.	По учебному плану		Самостоятель- ная работа, час.
			лекции	Практич. занятия	
1	2	3	4	5	6
1	Переговоры. Основные подходы.	12	2	4	6
2	Переговоры. Вводная информация. Определение «переговоры». Арена торга. Возможные стратегии и типы взаимодействия в процессе переговоров	4	1	1	2
3	Плюсы и минусы различных стратегий переговоров	4	1	1	2
4	Эмоциональная и рациональная победа в переговорах. Важность эмоциональной победы в переговорах	2	-	1	1
5	Этапы переговоров.	2	-	1	1
6	Подготовка и открытие переговоров	8	1	3	4
7	Подготовка к переговорам	4	1	1	2
8	Постановка целей переговоров. Технология SMART	2	-	1	1
9	Открытие переговоров. Элементы поведения на этапе открытия переговоров	2	-	1	1
10	Позиции и интересы	10	2	4	6
11	Позиция и интересы. Инструменты для выявления интересов	5	1	2	2
12	Технология СППР (Ситуация – Проблема – Последствия – Решение)	5	1	2	2
13	Торг	4	1	1	2
14	Эмоциональные принципы влияния. Приемы эмоционального влияния	2	1	-	1
15	Приемы рационального влияния. Алгоритм аргументации	2	-	1	1
16	Итоговая аттестация (зачет)	2			
17	Итого	36	6	12	18