

Учебный план
Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации
«Стратегии и тактики эффективных переговоров»

№п/п ¹	Наименование темы	Общая трудоемкость, час.	Контактная работа, час.					Самостоятельная работа, час	Контактная работа (с применением дистанционных образовательных технологий, электронного обучения), час.					Самостоятельная работа, час	Текущий контроль успеваемости ¹	Промежуточная аттестация (форма/час)	Итоговая аттестация (вид /час.) ²	Код компетенции ¹¹
			Всего	В том числе					Всего	В том числе								
				Лекции / в интерактивной форме	Лабораторные занятия (практикум) /в интерактивной форме	Практические (семинарские) занятия /в интерактивной форме	Контактная самостоятельная работа, час			Лекции/ в интерактивной форме	Лабораторные занятия (практикум) /в интерактивной форме	Практические (семинарские) занятия /в интерактивной форме	Контактная самостоятельная работа, час					
1.	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	16	17	18	19	20
1.	Тема 1. Технологии переговорного процесса. Стратегии и тактики переговоров	2	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	-		О	-	-	ПСК-1
2.	Тема 2. Виды манипуляций, манипуляции в переговорном процессе и противодействие им	4	-	-	-	-	-	-	4	2	-	2	-		О	-	-	ПСК -1
3.	Тема 3. Поведение личности в конфликтах. Основы прогнозирования, предупреждения и управления конфликтами	4	-	-	-	-	-	-	4	4	-	-	-		О	-	-	ПСК -1

¹ Формы текущего контроля успеваемости: опрос (О)

² Формы итоговой аттестации: ЗД – зачет с применением дистанционных образовательных технологий.

4.	Тема 4. Типология конфликтов, стратегии поведения в зависимости от типа личности	4	-	-	-	-	-	-	4	4	-	-	-	О	-	-	ПСК -1
Итого:		14							14	12		2			-	-	-
Итоговая аттестация		Зачет с применением дистанционных технологий – 2 ак.ч.														3Д	
Всего:		16							14	12		2			-		2