

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**Факультет финансов
Институт управления**

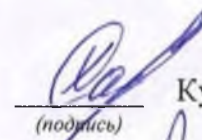
«УТВЕРЖДАЮ»
Директор Института управления
Хайруллина М.В.
"14" апреля 2026 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
повышения квалификации
«Управление достоверностью: профайлинг, оценка рисков и
переговорные стратегии в финансах»**

Москва, 2026

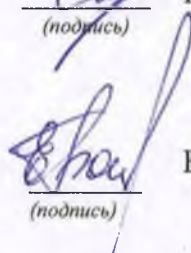
Разработчики:

Старший преподаватель кафедры финансовых рынков, технологий и реагирования ФФ ИУ


(подпись)

Кузьмина Ю.И.

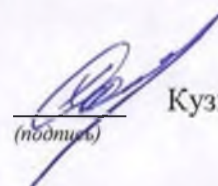
Председатель Контрольно-ревизионной комиссии
Российского Союза промышленников и
предпринимателей (РСПП), профессиональный
консультант в области финансов и образования


(подпись)

Богатова Е.Р.

Руководитель программы:

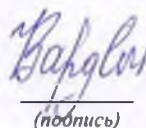
Старший преподаватель кафедры финансовых рынков, технологий и регулирования ФФ ИУ


(подпись)

Кузьмина Ю.И.

Руководитель структурного подразделения

Заместитель декана ФФ ИУ


(подпись)

Варданян М.А.

Программа повышения квалификации рассмотрена на заседании Ученого совета Института управления и рекомендована к реализации, протокол №6 от «14» апреля 2026 г.,

Выписка из протокола № 6
очередного заседания Ученого совета Института управления
федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации»

от 14 апреля 2026 года

По пункту 7 повестки дня

СЛУШАЛИ: и.о. декана факультета Варданян М.А. об утверждении дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Управление достоверностью: профайлинг, оценка рисков и переговорные стратегии в финансах», реализуемой факультетом финансов Института управления.

Указанная программа прошла проверку и согласование специалистами учебно-методического направления Института управления.

ПОСТАНОВИЛИ: по итогам открытого голосования («за» единогласно) утвердить дополнительную профессиональную программу повышения квалификации «Управление достоверностью: профайлинг, оценка рисков и переговорные стратегии в финансах», реализуемую факультетом финансов Института управления

Председатель Ученого совета
директор Института управления

М.В. Хайруллина

И.о. ученого секретаря

И.В. Гунина

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ	4
1.1.Цель реализации программы:	4
1.2.Нормативные правовые акты.....	4
1.3. Планируемые результаты обучения.....	6
1.4. Категория слушателей	7
1.5. Формы и технологии обучения.....	7
1.6. Период обучения, срок освоения и режим занятий.....	7
1.7. Документ о квалификации	7
2. Содержание программы	7
2.1.Календарный учебный график	7
2.2.Учебный план	9
2.3.Содержание программы по темам.....	11
3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ.....	12
3.1.Материально-техническое и программное обеспечение реализации программы.....	12
3.2.Учебно-методическое и информационное обеспечение программы	12
4. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ	14
5. ИНДИКАТОРЫ СФОРМИРОВАННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ВЫПУСКНИКА ПРОГРАММЫ.....	20
Приложение 1. Рецензия (внутренняя и внешняя)	
Приложение 2. Кадровая справка	

1. Общая характеристика программы

1.1. Цель реализации программы:

Актуальность программы обусловлена востребованностью специалистов, способных представлять позицию, принципы и тактические приемы взаимодействия со сторонами переговорного процесса в финансовом секторе.

Целью программы является формирование у слушателей навыков, позволяющих на основе методов профайлинга и поведенческого анализа выявлять факторы недостоверности информации и репутационные риски в финансовой сфере, а также применять специализированные переговорные стратегии для минимизации этих рисков, защиты активов и обеспечения устойчивости бизнеса в условиях информационной асимметрии.

Задачами программы являются получение необходимых навыков и знаний для успешного практического применения полученных инструментов и методов, позволяющих повышать контроль когнитивных искажений и эмоциональных триггеров, влияющих на принятие финансовых решений (как собственных, так и оппонента), которые могут приводить к мошенничеству в финансовом секторе.

1.2. Нормативные правовые акты

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации разработана на основании следующих нормативных документов:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 29.12.2025) "Об образовании в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2026).
2. Постановление Правительства РФ от 11 октября 2023 г. № 1678 "Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ.
3. Приказ Минобрнауки России от 24.03.2025 N 266 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам" (Зарегистрировано в Минюсте России 22.04.2025 N 81928).
4. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденный приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 г. № 954.
5. «Методические рекомендации по разработке основных профессиональных образовательных программ и дополнительных

профессиональных программ с учетом соответствующих профессиональных стандартов» (утв. Минобрнауки России 22.01.2015 № ДЛ-1/05вн).

6. Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих 4-е издание, дополненное (утв. постановлением Минтруда РФ от 21 августа 1998 г. N 37) (с изменениями и дополнениями).

7. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД2) ОК 029-2014 (Приказ Росстандарта от 10.11.2015 № 1745-ст).

8. Приказ Минтруда России от 22.11.2023 N 821н "Об утверждении профессионального стандарта "Бизнес-аналитик" (Зарегистрировано в Минюсте России 25.12.2023 N 76611).

9. Приказ Минтруда России от 19.03.2015 N 167н "Об утверждении профессионального стандарта "Специалист по финансовому консультированию" (Зарегистрировано в Минюсте России 09.04.2015 N 36805).

10. Письмо Следственного департамента МВД России от 28.07.2023 № 17/2 -25618 (Информационные материалы для институтов об особенностях преступлений, совершенных с использованием ИТ-технологий и мерах по их профилактики).

11. Приказ РАНХиГС «Об утверждении порядка разработки и утверждения в Академии дополнительных профессиональных программ – программ повышения квалификации, программ профессиональной переподготовки» №02-02669/001 от 02 декабря 2025 года.

12. Приказ РАНХиГС №02-275 от 30.03.2021 «О внедрении в образовательный процесс системы дистанционного обучения Академии».

13. Приказ РАНХиГС от 19 апреля 2019 г. № 02-461 «Об утверждении локальных нормативных актов РАНХиГС по дополнительному профессиональному образованию» (с изменениями и дополнениями);

14. Приказ РАНХиГС «Об утверждении Правил приема на обучение по дополнительным профессиональным программам в Академию» №02-00010/001 от 13 января 2026 года.

15. Приказ РАНХиГС «Об утверждении Положения об итоговой аттестации слушателей дополнительных профессиональных программ в Академии» №02-00009/001 от 13 января 2026 года.

16. Приказ РАНХиГС от 22 сентября 2017 года №01-6230 «Об утверждении Положения о применении в Академии электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ».

1.3. Планируемые результаты обучения

Виды деятельности	Профессионально-специальные компетенции (ПСК) (формируются и (или) совершенствуются)	Практический опыт	Знания	Умения
1	2	3	4	5
Организационно-управленческий	ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности ¹	- подготовки убедительной финансовой аргументации для внутренних и внешних коммуникаций с целью минимизации финансовых рисков.	- специфику деловой коммуникации в финансовой сфере;	- доступно и убедительно представлять финансовые обоснования нефинансовым специалистам и руководству, адаптируя язык и форму подачи под аудиторию; - вести деловые переговоры по вопросам финансирования, бюджетирования и инвестиций, аргументированно отстаивая предложенные решения;
Обоснование решений	ПСК - 1. Анализ, обоснование и выбор решения ²	- разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде;	- теории межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии; - теории конфликтов;	-планировать, организовывать и проводить встречи и обсуждения с заинтересованными сторонами; -использовать техники эффективных коммуникаций;
Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг	ПСК - 2. Подбор в интересах клиента поставщиков финансовых услуг и консультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов ³	- Взаимодействие с потенциальными потребителями финансовых услуг с целью выявления платежеспособного спроса; -Проведение личных переговоров с	- основы психологии общения - принципы ведения консультационной работы с клиентами - этика делового общения	- организовывать и проводить деловые переговоры

¹ Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденный приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 г. № 954

² Приказ Минтруда России от 22.11.2023 N 821н «Об утверждении профессионального стандарта "Бизнес-аналитик", ОТФ D, ТФ D/02.6

³ Приказ Минтруда России от 19.03.2015 N 167н "Об утверждении профессионального стандарта "Специалист по финансовому консультированию", ОТФ А, ТФ А/2.06

		представителями кредитного учреждения. - Развитие и поддержание долгосрочных отношений с клиентами	-технология ведения переговоров (телефонных переговоров)	
--	--	---	--	--

1.4. Категория слушателей

К освоению программы допускаются лица, имеющие высшее образование.

1.5. Формы и технологии обучения

Форма обучения очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий (ДОТ) и электронного образования (ЭО).

1.6. Период обучения, срок освоения и режим занятий

Период обучения по программе составляет: 30 дней в зависимости от календарных дат потоков. Итоговая аттестация проводится в день завершения всей программы обучения.

Общая трудоемкость программы составляет 32 академических часа: 20 ак. часов лекционных занятий, 10 ак. часов на практические занятия, 2 ак. часа на итоговую аттестацию. Занятия проводятся 2 раза в неделю, каждое занятие по 4 академических часа.

1.7. Документ о квалификации

По окончании обучения при условии полного выполнения слушателем учебного плана и успешного прохождения итоговой аттестации выдается удостоверение Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте российской федерации» о повышении квалификации.

2. Содержание программы

2.1. Календарный учебный график

Условные обозначения:

УЗ ДОТ– учебные занятия с применением ДОТ;

УЗ ЭО– учебные занятия с применением ЭО;

ТКУ ДОТ - текущий контроль успеваемости с применением ДОТ;

ТКУ ЭО - текущий контроль успеваемости с применением ЭО;

ИА ЭО - итоговая аттестация с применением ЭО.

Календарный учебный график

Период обучения – 30 дней	
1-29 день	30 день
УЗ ДОТ/УЗ ЭО, ТКУ ДОТ/ТКУ ЭО	УЗ ДОТ/УЗ ЭО, ТКУ ДОТ/ТКУ ЭО, ИА ЭО

2.2. Учебный план

Таблица 3

№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, в том числе электронное обучение (ЭО), час	Текущий контроль успеваемости ⁴	Промежуточная аттестация (форма/час)	Итоговая аттестация (вид /час.) ⁵	Код компетенции ¹¹	
			Всего	В том числе					Всего	В том числе								
				Лекции / в интерактивной форме	Практические (семинарские/лабораторные) занятия /в интерактивной форме	Контактная самостоятельная работа, час	Индивидуальные и групповые консультации			Лекции/ в интерактивной форме	Практические (семинарские/лабораторные) занятия /в интерактивной форме	Контактная самостоятельная работа, час						Индивидуальные и групповые консультации
1.	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	16	17	18	19	20
1.	Тема 1. Введение в финансовый профайлинг: Терминология, принципы и область применения	4	-	-	-	-	-	-	6	4	2	-	-		ПЗ	-	-	ПСК-1
2.	Тема 2. Психотипологическое профилирование в финансовой сфере: методы сбора и анализа данных о личности	6	-	-	-	-	-	-	6	4	2		-		ПЗ	-	-	ПСК -2
3.	Тема 3. Верификация информации в	6	-	-	-	-	-	-	6	4	2		-		ПЗ		-	ПСК -2

⁴ Формы текущего контроля успеваемости: кейс (Ке), практическое задание (ПЗ).

⁵ Формы итоговой аттестации: ЗД – зачет с применением дистанционных образовательных технологий.

	финансовой коммуникации и диагностика скрытых факторов при принятии финансовых решений																	
4.	Тема 4. Интернет-разведка (OSINT) и оценка благонадежности финансового персонала на этапе отбора	6	-	-	-	-	-	-	6	4	2		-		ПЗ	-	-	ПСК-2
5.	Тема 5. Стратегический анализ и манипулятивный контроль в переговорах: архитектура сделки и защита активов	4							6	4	2				Ке			ПСК-2, ОПК -4
	Итого:	30							30	20	10				-	-	-	
	Итоговая аттестация	Зачет с применением дистанционных технологий – 2 ак.ч.															3Д	
	Всего:	32							32	20	10				-		2	

2.3. Содержание программы по темам

Таблица 4

Номер темы (раздела)	Содержание темы (раздела)
Тема 1. Введение в финансовый профайлинг: Терминология, принципы и область	Понятие термина «профайлинг» в контексте финансовой безопасности. Термины и определения, необходимые для понимания теории и практики профайлинга в работе финансиста и бизнес-аналитика. Основные принципы профайлинга. Методики профайлинга: инструментарий
Тема 2. Психотипологическое профилирование в финансовой сфере: методы сбора и анализа данных о личности	Финансовая типология личности: определение сильных и слабых сторон личности, прогнозирование поведения и способы воздействия на него. Оценка финансовой благонадежности через призму личности. Особенности влияния стрессовых факторов на характер человека.
Тема 3. Верификация информации в финансовой коммуникации и диагностика скрытых факторов при принятии финансовых решений	Феномен намеренного искажения данных. Невербальные маркеры сокрытия информации при защите бюджетов, отчетов или бизнес-планов. Лингвистический анализ речи: как слова и формулировки выдают недостоверность цифр и фактов. Определение внутреннего и внешнего мошенничества. Принципы построения безопасных процессов.
Тема 4. Интернет-разведка (OSINT) и оценка благонадежности финансового персонала на этапе отбора	Составление профиля должности. OSINT и психотипирование: методы и принципы анализа профиля кандидата в социальных сетях для составления общего лингвистического, психологического и социального портрета личности. Методический профиль кандидата. Проективные вопросы.
Тема 5. Стратегический анализ и манипулятивный контроль в переговорах: архитектура сделки и защита интересов	Картография переговоров: позиции vs. интересы. Оценка переговорной силы. Стратегический дизайн переговоров. Основные виды манипуляций в финансовых переговорах

3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

3.1. Материально-техническое и программное обеспечение реализации программы

Для обеспечения обучения слушателей и проведения итоговой аттестации по программе Академия располагает следующей материально-технической базой:

- лекционными аудиториями, оборудованными видеопроекционным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном и имеющие выход в сеть Интернет;
- помещениями для проведения семинарских и практических занятий, оборудованными учебной мебелью;
- библиотеку, имеющую рабочие места для слушателей, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и сети Интернет;
- компьютерными классами с комплектом лицензионного программного обеспечения MicrosoftOffice.

При обучении слушателей используются следующие программные продукты дистанционных образовательных технологий: MSTeams, МТС.Линк, Яндекс.Телемост.

Учебно-методические материалы для слушателей размещаются с помощью облачной платформы Яндекс.Диск (<https://disk.yandex.ru/>) с индивидуальным доступом к обособленным хранилищам для каждой учебной группы.

3.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение программы

Библиотечно-информационный фонд РАНХиГС при Президенте РФ обеспечивает слушателей частью информации по данной программе. Учебная литература будет предоставлена для слушателей (либо в виде ссылок на материалы в информационно-телекоммуникационной сети Интернет, либо в виде распечатанных материалов).

Номер темы (раздела)	Рекомендуемые источники
Тема 1. Введение в финансовый профайлинг: терминология, принципы и область применения	Мальцева, Т. В. Психологический профайлинг. Практикум: учебное пособие / Т.В. Мальцева, В.Е. Петров. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2026. — (Высшее образование). — 95 с. — DOI: https://doi.org/10.29039/01856-9 . - ISBN 978-5-369-01856-9. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2218208
Тема 2. Психотипологическое профилирование в финансовой сфере: методы сбора и анализа данных о личности	Мальцева, Т. В. Психологический профайлинг. Практикум : учебное пособие / Т.В. Мальцева, В.Е. Петров. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2026. — (Высшее образование). — 95 с. — DOI: https://doi.org/10.29039/01856-9 . - ISBN 978-5-369-01856-9. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2218208
Тема 3. Верификация	Дикий, И. С. Детекция скрываемой информации:

информации в финансовой коммуникации и диагностика скрытых факторов при принятии финансовых решений	психофизиологический подход : монография / И. С. Дикий, Л. А. Дикая. — Ростов-на-Дону, Таганрог : Издательство Южного федерального университета, 2018. — 142 с. — ISBN 978-5-9275-2700-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/87408.html Экман П. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь. — СПб.: Питер, 2022. — (Глава 3. Обнаружение обмана по словам, голосу и пластике) Савенков, А. И. Психология противодействия лжи и манипулированию : учебник для вузов / А. И. Савенков. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 241 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15538-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/568319
Тема 4. Интернет-разведка (OSINT) и оценка благонадежности финансового персонала на этапе отбора	Иванова, С. Что скрывает кандидат? 41 опросник для оценки факторов риска при проведении интервью / С. Иванова. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 165 с. — ISBN 978-5-9614-2464-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/125316.html Мерedit, Д. OSINT: руководство по сбору и анализу открытой информации в интернете / Д. Мерedit ; пер. с англ. Е. Мансурова ; предисл. Г. Шилдса. — Астана: Спринт Бук, 2025. — 219 с.
Тема 5. Стратегический анализ и манипулятивный контроль в переговорах: архитектура сделки и защита интересов	Ракитская, О. Н. Психология общения и ведения переговоров : учебное пособие / О. Н. Ракитская, Е. С. Лобанова ; Федеральная служба исполнения наказаний, Вологодский институт права и экономики. - Вологда : ВИПЭ ФСИН России, 2019. - 192 с. - ISBN 978-5-94991-522-6. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1230057

Интернет-ресурсы (справочно):

1. <https://www.psychologies.ru/articles/profayling-kak-nauchitsya-razbiratsya-v-lyudyah/> - Официальный сайт журнала Psychologies онлайн
2. <https://www.e-xecutive.ru/career/hr-management/1995331-chem-profayling-luchshe-poligrafa-4-otlichiya> бизнес-Сообщество для менеджеров высшего и среднего звена, статья «Чем профайлинг лучше полиграфа: 4 отличия».

Нормативно-правовые акты

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.07.2025, с изм. от 25.11.2025) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2025).
2. "Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.12.2025, с изм. от 06.02.2026).

4. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Формы и процедуры текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации: кейсы и практические задания.

Текущий контроль знаний слушателя проходит по итогам пройденных тем, и необходим для закрепления компетенций. Итоговая аттестация – зачет, включающий в себя 1 задание теоретической и 2 задания практической направленности, подготовленных заранее. Предполагаемое время прохождения итоговой аттестации: 2 академических часа.

Примеры заданий для практических занятий

Тема 1. Введение в финансовый профайлинг: терминология, принципы и область применения

Используя материалы лекции и дополнительную литературу составьте сравнительную таблицу психологических и специфических качеств специалиста в финансовом профайлинге.

Психологические качества	Специфические качества

Тема 2. Психотипологическое профилирование в финансовой сфере: методы сбора и анализа данных о личности

1. Проанализируйте и запишите критерии распознавания психотипа и отражение базовых характеристик психотипов в их речи, «фокусы языка» в речи и в движениях каждого психотипа.
2. Приведите примеры и аргументируйте использование психологического портрета в различных коммуникативных контекстах
3. Учитывая критерии составления психологического профиля (внешний вид, особенности оформления пространства, особенности телосложения и нервной системы, особенности вербальных и невербальных выражений, особенности общения составьте психотипологические профили публичных личностей.

Тема 3. Верификация информации в финансовой коммуникации и диагностика скрытых факторов при принятии финансовых решений

Проанализируйте выпуски программы «Детектор лжи» и опишите, какие признаки лжи заметили (выпуск 2, выпуск 6)

Тема 4. Интернет-разведка (OSINT) и оценка благонадежности финансового персонала на этапе отбора

1. Проанализируйте пособие Корин Грант «Вы приняты» Как получить работу мечты, если у вас нет опыта».
2. Напишите ответы на следующие популярные проективные вопросы:

Проективные вопросы

№	Проективный вопрос	
1	Что стимулируют людей работать наиболее эффективно?	
2	Что нравится людям в работе?	
3	Почему человек выбирает ту или иную профессию?	
4	Что может побудить человека уволиться?	
5	Какой коллектив работает наиболее продуктивно? Какой коллектив является наиболее комфортным для людей?	
6	Какие качества характера наиболее значимы для успешного общения с людьми?	
7	Зачем люди стремятся сделать карьеру?	
8	В каких ситуациях оправдана ложь?	
9	Как Вы думаете, почему люди возвращают взятый в банке кредит?	
10	Почему при одном и том же уровне доходов в одних компаниях люди воруют, а в других – нет?	
11	За что оправданно уволить сотрудника сразу?	
12	Опишите самый типичный конфликт в коллективе. В чем его причины?	
13	Из-за чего чаще всего случаются конфликты с клиентом?	
14	Какой клиент наиболее является наиболее проблемным для компании?	
15	Сотрудник отработал в компании испытательный срок, он полностью устраивает свое руководство, но при этом	

	подает заявление об уходе. Предположите, с чем это может быть связано?	
16	Руководитель в отпуске или длительной командировке, а люди в его отсутствие работают, как и обычно. С чем, как вы считаете, это связано?	
17	Каких людей более охотно берут на работу на хорошие должности?	
18	Почему одни люди добиваются успеха, а другие терпят неудачу в жизни?	
19	Каким должен быть хороший сотрудник?	
20	Каким должен быть идеальный руководитель?	

3. Интерпретируйте данные проективные вопросы, используя карту мотиваторов:

Мотиватор (стимул)	Интерпретация	Результат
Материальные стимулы (зарплата, премии и т.п.)	Главное для работника - оплата труда	Работника мотивируют только деньги. Желательно сформировать дополнительные мотиваторы (премии), иначе новичок быстро уйдет на новое место, если ему предложат большую зарплату-
	Материальный фактор практически не имеет значения, главное - интересная работа	При потере интереса человек перестает эффективно работать
Соответствие оплаты труда результатам, справедливость начисления премии и пр.	Большое значение имеет не столько сумма вознаграждения, сколько восприятие сотрудником ее справедливости или несправедливости	Чтобы материальный стимул по-настоящему мотивировал, сотрудник должен понимать, как он может справедливо заработать повышение зарплаты, премию и т.п.
Оценка, похвала, вознаграждение и т.п.	Значимость в самоуважении	Работника нужно хвалить и с осторожностью использовать критику или негативную оценку его работы
Карьерные перспективы	Ориентация на карьерный рост	Работник эффективен, если он видит перспективы карьерного роста. Нецелесообразно принимать амбициозных специалистов на «тупиковые» должности. Не видя перспектив, работник может вступить в отношения

		конкуренции с руководителем
Профессиональное мастерство, развитие	Ориентация на профессиональное развитие	Такого работника мотивирует обучение, повышение квалификации
Ориентация на результат	Ориентация на результат - самооценка специалиста	Работнику подобного типа необходимо ставить завышенную планку, цели

1. Проективные вопросы

№	Проективный вопрос	
1.	Зачем люди стремятся делать карьеру?	
2.	Почему человек выбирает ту или иную профессию?	
3.	В каких ситуациях ложь оправдана?	
4.	Какой коллектив является наиболее комфортным для людей?	
5.	Из-за чего случаются конфликты в коллективе?	
6.	Какой клиент является наиболее проблемным для компании?	
7.	Если бы вам дали волшебную палочку, какие три желания вы бы реализовали?	
8.	Какие качества характера наиболее значимы для успешного общения с людьми?	
9.	Назовите три качества идеального руководителя	
10.	За что следует уволить сотрудника сразу?	

Тема 5. Стратегический анализ и манипулятивный контроль в переговорах: архитектура сделки и защита интересов

Пример кейсового задания

Компания: Вы руководитель отдела продаж компании X. Компания на рынке

существует 15 лет. За это время успела завоевать свой сегмент рынка.

Является

устойчивым и стабильным игроком. Штат организации небольшой 50 человек, ключевых

два отдела, очень взаимосвязанных между собой: отдел продаж и отдел по работе с

клиентами. Все руководители работают в фирме со дня основания и являются

признанными профессионалами своего дела.

Условия: за последние полгода конкуренты вашей компании стали распространять

негативную информацию о низком качестве предоставляемых услуг, увеличении сроков

закрытия проектов, наличии большого количества претензий. В результате компания уже

потеряла часть клиентов, и еще часть клиентов стала тормозить проекты и работы по ним.

Проблема: за этот период возникла большая дебиторская задолженность.

Клиентами, которые не оплатили оказанные услуги надо срочно заниматься, обзванивать

и добиваться погашения задолженности.

Сотрудники отдела по работе с клиентами считают, что это задача отдела продаж,

так как подписывают договор, определяют сумму по договору за оказанные услуги,

выставляют счет именно сотрудники отдела продаж, клиентский отдел не работал раньше

по вопросам оплат, это вела бухгалтерия, пока ситуация не вышла из-под контроля.

Сотрудники отдела продаж считают, что это задача отдела по работе с клиентами,

так как именно они ведут переговоры с заказчиками на протяжении всего проекта, знают

все тонкости процесса, имеет тесные отношения с заказчиками, знают были ли на самом

деле заказчик удовлетворен оказанной услугой, какие договоренности индивидуального

характера были у клиентов по срокам оплаты и главное какие планы на будущее у данного

клиента по работе с компанией.

Работа по сбору дебиторской задолженности негативно скажется на показателях

как одного, так и другого отделов.

Задача: решить с руководителем отдела по работе с клиентами, кто будет выполнять задачу по сбору дебиторской задолженности.

Система оценки знаний основана на следующих результатах работы:

- применения знаний по темам 1-4 по окончании занятий (зачет).

Оценка «зачтено» выставляется слушателю, если он имеет знания основного материала, и усвоил его детали и выполнил три основных задания текущей и итоговой аттестации (кейс - имитация собеседования, составление резюме и презентация). Оценка «не зачтено» выставляется слушателю, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, не выполнил большинство предложенных заданий текущей и итоговой аттестации.

Критерии оценки знаний, навыков

Работа на занятиях (активность слушателей) – оценивается участие слушателей в кейсах, ответы на вопросы преподавателя и т.д.

Процедура проведения итоговых аттестационных испытаний

Итоговая аттестация проводится в конце последнего дня обучения в течение 2-х академических часов. Оценка ответа и выставление оценок за зачет осуществляется в течение нескольких дней с даты зачета с оглашением результатов слушателям дистанционно, при этом результаты аттестации отправляются на почты слушателей или посредством иных средств телекоммуникации. В случае невыполнения слушателем (или группой слушателей) необходимого объема заданий для получения зачета назначается дата пересдачи итоговой аттестации с возможностью получения предварительной дистанционной консультации для выяснения непонятных слушателю моментов по каким-либо темам Программы.

Фонд оценочных средств итоговой аттестации

Зачет представляет собой комплекс заданий теоретической и практической направленности.

Для получения зачёта слушатели должны выполнить три вида заданий:

1. Проанализировать резюме на должность в сфере финансового сектора и выслать анализ преподавателю заблаговременно, до зачета;
2. Устно ответить на проективные вопросы и решить предложенную кейс -ситуацию, имитирующую реальное собеседование;
3. Определить психотип одной из предложенных личностей и подтвердить это презентацией, где будут отражены факторы, подтверждающие принадлежность к тому или иному психотипу (особенности внешнего вида, жестикация, манера общения, интерьер). Презентацию необходимо направить преподавателю заблаговременно, до зачёта. Слушатели, допустившие ошибки при определении психотипа

предложенных личностей могут дополнительно проконсультироваться с преподавателем для устранения неясностей в учебном материале.

Порядок формирования оценок по дисциплине

Итоговая оценка включает в себя:

- оценку выполнения заданий итоговой аттестации.

Итоговая оценка за дисциплину (зачет/незачет) определяется как:

Оценка зачета	Количество выполненных заданий
Незачтено	Выполнено 2 задания, допущены критические ошибки
	Выполнено 1 задание
	Не выполнено ни одно из заданий
Зачтено	Выполнено 2 задания без критических ошибок
	Выполнено 3 задания, основная часть из которых сделана без критических ошибок

5. ИНДИКАТОРЫ СФОРМИРОВАННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ВЫПУСКНИКА ПРОГРАММЫ

В результате освоения программы у слушателя сформированы компетенции:

Компетенция (код, содержание)	Индикаторы
ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности;	1. Знает специфику деловой коммуникации в финансовой сфере; 2. Умеет доступно и убедительно представлять финансовые обоснования нефинансовым специалистам и руководству, адаптируя язык и форму подачи под аудиторию; 3. Умеет вести деловые переговоры по вопросам финансирования, бюджетирования и инвестиций, аргументированно отстаивая предложенные решения; 4. Владеет навыками подготовки убедительной финансовой аргументации для внутренних и внешних коммуникаций с целью минимизации финансовых рисков.
ПСК - 1. Сбор информации о потребностях организации в персонале	5. Знает теории межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии;

	6. Знает теории конфликтов; 7. Умеет планировать, организовывать и проводить встречи и обсуждения с заинтересованными сторонами; 8. Умеет использовать техники эффективных коммуникаций; 9. Владеет навыками разрешения конфликтных ситуаций при проектировании межличностных, групповых и организационных коммуникаций на основе современных технологий управления персоналом, в том числе в межкультурной среде.
ПСК – 2. - Подбор в интересах клиента поставщиков финансовых услуг и консультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов	1. Знает основы психологии общения; 2. Знает принципы ведения консультационной работы с клиентами 3. Знает этику делового общения; 4. Знает технологию ведения переговоров (телефонных переговоров); 5. Умеет организовывать и проводить деловые переговоры; 6. Владеет навыками взаимодействия с потенциальными потребителями финансовых услуг с целью выявления платежеспособного спроса; 7. Владеет навыками проведения личных переговоров с представителями кредитного учреждения; 8. Владеет навыками развития и поддержания долгосрочных отношений с клиентами.

Рецензия
на программу дополнительного профессионального образования
повышения квалификации
«Управление достоверностью: профайлинг, оценка рисков и
переговорные стратегии в финансах»,
реализуемую на Факультете финансов Института управления

*ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации»*

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Управление достоверностью: профайлинг, оценка рисков и переговорные стратегии в финансах» актуальна для специалистов финансовой сферы, руководителей и бизнес-консультантов, стремящихся углубить компетенции на стыке психологии, финансовой аналитики и менеджмента для повышения эффективности профессиональной деятельности и принятия управленческих решений.

Программа включает все необходимые структурные компоненты, соответствующие требованиям к дополнительным профессиональным программам: сформулированные цели и задачи обучения; описание планируемых результатов освоения программы; календарный учебный график; подробное содержание программы в разрезе тем; организационно-педагогическое обеспечение; фонд оценочных средств текущей и итоговой аттестации.

Содержательное наполнение курса охватывает широкий спектр вопросов: от теоретических основ психологии и психофизиологических методов диагностики до прикладных аспектов применения профайлинга в бизнес-ситуациях финансовой сферы. Особое внимание в контексте финансовой деятельности уделяется развитию навыков считывания невербальных сигналов, выявлению скрытых мотивов, оценке уровня доверия и лояльности, анализа финансовых рисков при взаимодействии с контрагентами и персоналом, а также применению переговорных стратегий, управлению командой и построению долгосрочных отношений с бизнес-партнерами и клиентами. Программа построена по принципу сочетания теории и практики: лекции, мастер-классы, разбор реальных кейсов из бизнес-практики, тренинги по развитию коммуникативных и аналитических навыков, а также создание индивидуальных профилей клиентов и сотрудников.

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Управление достоверностью: профайлинг, оценка рисков и переговорные стратегии в финансах» соответствует требованиям образовательных стандартов, является актуальной и может быть

рекомендована к утверждению и реализации для осуществления повышения квалификации специалистов экономического профиля.

профессор кафедры экономической теории
и политики, д-р филос. наук, доцент
Фридман Михаил Феликсович


подпись

E-mail: fridman-mf@ranepa.ru

Тел: +7 925 862 62 65

Рецензия
на программу дополнительного профессионального образования
повышения квалификации
«Управление достоверностью: профайлинг, оценка рисков и переговорные
стратегии в финансах»,
реализуемую на Факультете финансов Института управления

*ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при
Президенте Российской Федерации»*

Актуальность программы дополнительного образования «Управление достоверностью: профайлинг, оценка рисков и переговорные стратегии в финансах» с выдачей удостоверения о повышении квалификации определяется растущей потребностью финансового сектора в специалистах, владеющих инструментарием прикладной психологии для минимизации кадровых и репутационных рисков. В условиях цифровизации и усложнения финансовых транзакций способность оценивать достоверность информации и прогнозировать поведение контрагентов становится ключевым фактором профессиональной успешности. Отличительной особенностью программы является эффективное объединение теоретических знаний и практических навыков, необходимых для обеспечения эффективного функционирования системы управления персоналом, построения профиля личности.

Программа повышения квалификации разработана согласно содержанию профессиональных стандартов «Специалист по финансовому консультированию» и «Бизнес-аналитик», что позволяет слушателям развить профессиональные компетенции, необходимые для комплексной оценки финансовых и поведенческих рисков при взаимодействии с клиентами и партнерами и для принятия обоснованных управленческих решений в профессиональной деятельности.

Директор
ООО «РусТЭК Индустрия»



Васин Р.П.

Почтовый адрес: 117279, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 36 А, офис 609В
E-mail: kpe@rustek-i.ru
Тел: +7 (495) 989-98-74

Приложение 2. Кадровая справка

.И.О. преподавателя	Специальность, присвоенная квалификация по диплому	Дополнительн/ая/ ые квалификации/я/и	Место работы, должность, основное/допол нительное место работы	Ученая степень, ученое (почетное) звание	Стаж работы в области профессионально й деятельности/по дополнительной квалификации	Стаж научно-педагогической работы		Наименование преподаваемой дисциплины/темы (модуля), практики/стажиров ки (при наличии) по данной программе
						Всего	В том числе по преподаваемой дисциплине (модулю)	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Кузьмина Юлия Игоревна	Государственный институт русского языка им. А.С. Пушкина, магистр филологии	1. Профессиональна переподготовка. ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет» «Профайлинг» 2020г. 2. Профессиональна переподготовка. ООО «Московский институт профессионально й переподготовки и повышения квалификации педагогов» «Психолог в социальной сфере» 2023г. 3. Профессиональна я переподготовка. ФГБОУ ВО	Штатный старший преподаватель кафедры финансовых рынков, технологий и регулирувания, ФФ ИУ	-	11 лет	7 лет	н/д	Тема 1. Введение в финансовый профайлинг: Терминология, принципы и область применения. Тема 2. Психотипологическ ое профилирование в финансовой сфере: методы сбора и анализа данных о личности. Тема 3. Верификация информации в финансовой коммуникации и диагностика скрытых факторов при принятии финансовых решений. Тема 4. Интернет- разведка (OSINT) и оценка благонадежности финансового

		«Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» «Специалист по управлению персоналом (HR-менеджер)» 2024 4. Повышение квалификации. ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» «HR-аналитика» 2024 5. Повышение квалификации. ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» «Форензик» 2024г.						персонала на этапе отбора. Тема 5. Стратегический анализ и манипулятивный контроль в переговорах: архитектура сделки и защита интересов.
--	--	--	--	--	--	--	--	--

Богатова Евгения Роменовна	Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, политическая экономика	1. Повышение квалификации. ФГБОУ ВО "Российская Академия народного хозяйства и государственной службы Российской Федерации": "Использование СДО в образовательном процессе с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (ЭО и ДОТ)", 2021. 2. Повышение квалификации. ООО Институт труда: "Оказание первой помощи пострадавшим", 2023. 3. Повышение квалификации. ФГБОУ ВО "Российская Академия народного хозяйства и государственной службы Российской Федерации":	Председатель Контрольно- ревизионной комиссии Российского Союза промышленник ов и предпринимате лей (РСПП), профессиональ ный консультант в области финансов и образования. Почасовая оплата.	Кандидат экономических наук	40 лет	11 лет	н/д	Тема 3. Верификация информации в финансовой коммуникации и диагностика скрытых факторов при принятии финансовых решений. Тема 4. Интернет- разведка (OSINT) и оценка благонадежности финансового персонала на этапе отбора. .
----------------------------------	---	--	--	-----------------------------------	--------	--------	-----	--

		«Электронная информационно-образовательная среда образовательной организации (ЭИОС)», 2023						
Букина Елена Викторовна	Московский институт народного хозяйства им. Г.В. Плеханова, экономист-математик	1. Повышение квалификации ООО Институт труда: "Оказание первой помощи пострадавшим", 2023. 2. Повышение квалификации. ФГБОУ ВО "Российская Академия народного хозяйства и государственной службы Российской Федерации": «Электронная информационно-образовательная среда образовательной организации (ЭИОС), 2023. 3. Повышение квалификации. ФГБОУ ВО "Российская Академия народного хозяйства и государственной	Руководитель службы внутреннего аудита АКБ «Абсолют банк» (ПАО). Почасовая оплата.	-	32 года	н/д	н/д	Тема 3. Верификация информации в финансовой коммуникации и диагностика скрытых факторов при принятии финансовых решений.

		службы Российской Федерации": «Организация электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (ЭО и ДОТ) в системе дистанционного обучения (СДО), 2023.						
--	--	---	--	--	--	--	--	--