

Таблица 2.2.1

Учебный план
по дополнительной профессиональной программе повышения квалификации
«Навыки ведения переговоров»

№ п/п	Наименование темы	Общая трудоемкость, час.	Контактная работа, час.					Самостоятельная работа, час	Контактная работа (с применением дистанционных образовательных технологий), час.					Самостоятельная работа (в т.ч. электронное обучение (ЭО), час	Итоговая аттестация (вид /час.)	Код компетенции
			Всего	В том числе					Всего	В том числе						
				Лекции / в интерактивной форме	Практические (семинарские) занятия /в интерактивной форме	Контактная самостоятельная работа, час	Индивидуальные и групповые консультации			Лекции / в интерактивной форме	Практические (семинарские) 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	15	16	17
1.	Классификация переговоров. Стили переговоров	4	4	2	2											ОПК-7
2.	Основные правила ведения переговоров	8	8	4	4											ОПК-7 УК-4
3.	Технология ведения переговоров	8	8	4	4											УК-4 ПЛК-1
4.	Сложные переговоры: тактики влияния	5												5		ПСК-1 УК-4
5.	Эмоциональное напряжение в переговорах. Влияние и противостояние манипуляциям	4	4	2	2											ПСК-1 УК-4
6.	Переговоры в условиях неопределенности	5												5		ОПК-7 ПЛК-1
	Итого:	34	24	12	12									10		
	Итоговая аттестация	2													2/3(Т)	
	Всего:	36	24	12	12									10	2	