

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
"ПРИВОЛЖСКИЙ ИНСТИТУТ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ",  
Г. НИЖНИЙ НОВГОРОД**

**УТВЕРЖДАЮ**  
Ректор Приволжского института повышения  
квалификации ФНС России

Н.Ф. Беляков  
15 ноября 2022 г.

**УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**  
дополнительной профессиональной программы повышения квалификации  
«Мастерство проведения сложных переговоров»

**Базовое образование:** *высшее образование*  
**Продолжительность программы:** *38 часов*  
**Форма контроля:** *экзамен в форме тестирования*  
**По окончании выдается:** *удостоверение о повышении квалификации*

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин и тем	Количество часов					Форма промежуточной аттестации
		Всего	по видам занятий				
			лекции		практические занятия		
		вебинар (видеоурок)	самостоятельная работа	вебинар (видеоурок)	самостоятельная работа		
<b>1</b>	<b>Переговоры как искусство: понятие, структура. Планирование переговоров</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>зачет</b>
1.1	Понятие сложных переговоров. Цель, результат. Участники. Структура переговоров	2	2				
1.2	Стратегия и тактика переговоров. Основные элементы переговорного процесса	2		2			
1.3	Секреты эффективной подготовки к переговорам. Приемы построения информационной и убеждающей речи.	4	2			2	
<b>2</b>	<b>Проведение эффективных переговоров</b>	<b>14</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>зачет</b>
2.1	Как прогнозировать и анализировать поведение партнера. Экспресс-диагностика	4			2	2	
2.2	Психология влияния и противодействие манипуляциям	4			2	2	
2.3	Работа с реакциями оппонентов. Урегулирование конфликтов. Как договариваться в сложной ситуации	4	2	2			
2.4	Отработка навыков убеждения. Дебаты	2			2		
<b>3</b>	<b>Личная эффективность в сложных переговорах</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>зачет</b>
3.1	Техники эффективной коммуникации	4			2	2	
3.2	Техника речи, нормы произношения и ударения	2			1	1	
3.3	Развитие голоса как личного инструмента эффективной коммуникации	2				2	
<b>4</b>	<b>Использование эмоционального интеллекта при проведении сложных переговоров</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>зачет</b>
4.1	Управление уровнем напряженности за столом переговоров	2			2		
4.2	Работа со страхами. Ресурсное состояние для эффективного общения.	2			2		
<b>5</b>	<b>Постпереговорные мероприятия: анализ переговоров, общение с участниками переговоров после завершения.</b>	<b>2</b>				<b>2</b>	<b>зачет</b>
	<b>Итоговая аттестация</b>	<b>2</b>				<b>2</b>	<b>экзамен в форме тестирования</b>
	<b>Итого:</b>	<b>38</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>13</b>	<b>15</b>	

Проректор по учебной работе  
Приволжского института повышения квалификации ФНС России

И.В. Кожанова