

Утверждено  
**Генеральный директор**  
 ООО «Столичный центр образовательных технологий»  
 \_\_\_\_\_ Д.С. Курильчик



**Курс повышения квалификации «Переговорный процесс: Стратегия ведения и особенности использования в практике образовательных организаций»**

Учебная программа курса

<b>Цель</b>	Формирование у слушателей понимание необходимости использования инструментария современного переговорного процесса в практике образовательных организаций для эффективного взаимодействия с внешней средой.
<b>Задачи</b>	Проанализировать сущность и содержание современного переговорного процесса.; Рассмотреть основные этапы организации переговорного процесса в практике применения образовательных организаций Рассмотреть особенности применения различных стратегий переговорного процесса.
<b>Категории обучающихся</b>	Специалисты системы образования; специалисты отделов маркетинга образовательных учреждений, руководители образовательных организаций.
<b>Оценка качества</b>	Промежуточная аттестация в форме тестов, отчетов в форме презентаций, контрольных работ и проекта урока; итоговое тестирование.
<b>Форма обучения</b>	Заочная с использованием дистанционных образовательных технологий. Информация о форме обучения в удостоверение не вносится.
<b>Прогнозируемые результаты</b>	В результате освоения программы повышения квалификации «Переговорный процесс: Стратегия ведения и особенности использования в практике образовательных организаций» слушатель должен: Знать: отличительные особенности переговоров; динамику переговоров; преимущества и недостатки основных стратегий ведения переговоров. Уметь: объяснить, в чем состоят особенности переговоров как разновидности коммуникации; применять методические рекомендации по подготовке и проведению переговоров; отбирать наиболее подходящие для вас и адекватные ситуации стратегии и тактики ведения переговоров. Владеть: стратегией и тактическими приемами ведения переговоров; умениями организовывать, проводить и оценивать эффективность переговоров; методами избегания типичных ошибок при ведении переговоров. Быть компетентным: в выборе методов и стилей проведения переговоров; в организации переговорного процесса; в выборе наиболее эффективной стратегии переговорного процесса с учетом целей и задач.

**Выдаваемый  
документ**

По окончании курса учитель получает печатное удостоверение о повышении квалификации установленного образца. Удостоверение высылается учителю Почтой России (доставка бесплатна).