

Утверждено
Генеральный директор
 ООО «Столичный центр образовательных технологий»
 _____ Д. Курильчик



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

Учебная программа курса

Цель	Формирование у слушателей понимание необходимости использования инструментария современного переговорного процесса в практике образовательных организаций для эффективного взаимодействия с внешней средой.
Задачи	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.
Категории обучающихся	Специалисты системы образования; специалисты отделов маркетинга образовательных учреждений, руководители образовательных организаций.
Оценка качества	Промежуточная аттестация в форме тестов, отчетов в форме презентаций, контрольных работ и проекта урока; итоговое тестирование.
Форма обучения	Заочная с использованием дистанционных образовательных технологий. Информация о форме обучения в удостоверение не вносится.
Прогнозируемые результаты	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).