

Утверждено
Директор ООО «ИНФОУРОК»
В.А. Шишко

Курс повышения квалификации «Современный переговорный процесс в практике образовательной организации»

Учебная программа курса

Автор курса	Еремия Татьяна Владимировна, к.э.н., доцент кафедры Менеджмента НОУ ВО «Московский технологический институт».
Цель	Формирование у слушателей понимание необходимости использования инструментария современного переговорного процесса в практике образовательных организаций для эффективного взаимодействия с внешней средой.
Задачи	<ul style="list-style-type: none">• 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, итоговое тестирование.
Форма обучения	Заочная. В процессе обучения применяются исключительно дистанционные образовательные технологии и электронное обучение.
Прогнозируемые результаты	В результате освоения программы повышения квалификации «Современный переговорный процесс в практике образовательной организации» 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 .