УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

дополнительной профессиональной программы «Навыки коммуникаций»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование разделов и тем | Кол-во часов | Теория | Практика |
| Раздел 1. | Особенности коммуникации с руководителями высокого уровня |  |  |  |
| Тема 1.1. | Основные аспекты и факторы коммуникативного процесса при общении с руководителем. | 1 | 1 | 2 |
| Тема 1.2. | Построение коммуникаций с учетом нормативно-организационного и субъективно-психологического подходов  | 3 | 1 | 2 |
| Раздел 2. | Факторы успеха и принципы эффективной аргументации во взаимодействие со смежниками и партнерами |  |  |  |
| Тема 2.1. | Основные принципы взаимодействия с партнерами и смежниками. | 2 | 1 | 2 |
| Тема 2.2. | Факторы построения эффективных коммуникаций с учетом специфики контрагента | 2 | 1 | 2 |
| Тема 2.3. | Основные методы и приемы эффективной аргументации | 2 | 1 | 2 |
| Раздел 3. | Алгоритмы принятия решения |  |  |  |
| Тема 3.1. | Специфика формирования алгоритма принятия решений. | 1 | 1 | 2 |
| Тема 3.2. | Достижение цели коммуникации с использованием оптимального алгоритма  | 2 | 1 | 2 |
| Тема 3.3. | Основные ловушки при построении коммуникаций – как их расставить и как избежать  | 2 | 1 | 2 |
|  | ИТОГО | 24 | 8 | 16 |