

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«АКАДЕМИЯ ЛИДЕРСТВА И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ФНС РОССИИ – НЕВА»,
Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

СОГЛАСОВАНО

Начальник Управления
профессионального развития ФНС России

_____ С.И. Токарев

« _____ » _____ 2024 года

УТВЕРЖДАЮ

Ректор "Академии лидерства и администрирования
бизнес-процессов ФНС России – Нева"

_____ С.Б. Мурашов

« _____ » _____ 2024 года

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

программы повышения квалификации

«Эффективные переговоры. Методы влияния и убеждения»

Базовый уровень

Цель: *совершенствование и обновление профессиональных компетенций сотрудников налоговых органов в части развития и формирование навыков личной и командной подготовки к переговорам сотрудников налоговых органов*

Категория слушателей: *ведущая, старшая, младшая группы должностей; начинающие специалисты, имеющие опыт работы в налоговых органах не более 3-х лет*

Трудоемкость обучения: *48 часов*

Форма обучения: *очная*

№ п/п	Наименование дисциплин, тем	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			лекции	практические занятия	промежуточная/ итоговая аттестация	
1	Основа переговоров. Цели и стратегия	8	4	4		
2	Логика и искусство аргументации	12	8	4		
3	Манипуляции и конфликты в переговорах	14	7	7		
4	Окончание переговоров	6	3	3		
5	Игра на тему переговоров	6	0	6		
Всего аудиторных часов		46	22	24		
Итоговая аттестация		2			2	тестирование
Итого:		48	22	24	2	