

**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 г.

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»
Мастерский 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: *главная, ведущая, старшая группы должностей; руководители, помощники (советники),*

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	Подготовка к переговорам. Анализ оппонента	10	4	6		
2	Логика и аргументация в конфликтных переговорах	10	6	4		
3	Конфликтные переговоры. Искусство сидеть в огне	6	4	2		
4	Завершение переговоров. Этапы переговоров	6	3	3		
5	Игра на тему конфликтов и переговоров	4	0	4		
6	Подготовка проектной работы	8	0	8		
Всего аудиторных часов		44	17	27		
Итоговая аттестация		4			4	защита проекта
Итого:		48	17	27	4	