

**Учебный план дополнительной профессиональной программы
(программы повышения квалификации)
«СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ
В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЮРИСТА»**

№ п/п	Наименование дисциплин (разделов)	Аудиторная работа (количество часов)	Дата проведения занятия	Время проведения занятия
МОДУЛЬ 1. ПЕРЕГОВОРЫ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ И ЦИВИЛИСТИЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ				
1.	Переговоры как способ согласования взаимных интересов участников гражданских правоотношений	2	18 июня 2024 года	17.00 – 18.20
2.	Переговоры как способ урегулирования гражданско-правовых споров	2	18 июня 2024 года	18.30 – 20.00
3.	Практика проведения переговоров на английском, испанском и китайском языках: опыт межкультурной коммуникации	2	21 июня 2024 года	18.30 – 20.00
	Итого:	6		
МОДУЛЬ 2. ПСИХОТЕХНОЛОГИИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ				
4.	Формирование навыков выбора эффективной стратегии переговоров с учетом конкретных практических задач и специфики деятельности	2	19 июня 2024 года	17.00 – 18.20

5.	Арсенал методов, приемов и психотехнологий, которые помогут добиться своего. Формирование умений выявлять уловки партнеров по переговорному процессу. Обращение уловок оппонента в свою пользу	2	19 июня 2024 года	18.30 – 20.00
6.	Информационная, психологическая, тактическая подготовка к проведению переговоров	2	20 июня 2024 года	17.00 – 18.20
7.	Управление эмоциями. Приемы работы с агрессией. Разрешение сложных ситуаций без «эмоциональных потерь»	2	20 июня 2024 года	18.30 – 20.00
8.	Ведение переговоров с жестким партнером. Техники психологической самообороны. Открытие ресурсов уверенного поведения в сложных коммуникативных ситуациях	2	21 июня 2024 года	17.00 – 18.20
	Итоговая аттестация	2		Зачет
	ИТОГО:	18	Удостоверение о повышении квалификации	