

Утверждено
 Генеральный директор
 ООО «Московский институт профессиональной переподготовки и повышения квалификации педагогов»
 И.А. Курильчик



М.П.

Курс повышения квалификации «Организация переговорного процесса в образовательных учреждениях»

Учебная программа курса

О программе	Требования современного рынка <input type="checkbox"/> предъявляют современным образовательным организациям новые требования, которые некоторым образом отличаются от того, что было ранее. Во-первых, современные образовательные организации должны ориентироваться на запросы рынка трудовых ресурсов, что в целом, является вполне логичным и позволяет регулировать количество выпускников, определенных направлений подготовки. Во-вторых, на данный момент, одним из требований, является утверждение учебных планов и основных образовательных программ у потенциальных работодателей, что ставит процесс взаимодействия образовательных организаций и бизнес-среды на новый уровень. В-третьих, одним из требований к профессорско-преподавательскому составу сегодня становится наличие практикующих специалистов. Все выше перечисленные тенденции заметно сближают образовательную среду, представленную образовательными учреждениями различного уровня и направлений подготовки и бизнес-среду, представленную организациями и предприятиями, работающими в различных сферах и отраслях. Таким образом, работникам современных образовательных организаций важно обладать навыками использования инструментария деловых коммуникаций в практической деятельности. В этом контексте особенного внимания заслуживает организация переговорного процесса.
Цель курса	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.
Категория слушателей	Специалисты системы образования; специалисты отделов маркетинга образовательных учреждений, руководители образовательных организаций.
Оценка качества	Промежуточная аттестация в форме тестов, практической работы, итоговое тестирование.
Форма обучения	Заочная. В процессе обучения применяются исключительно дистанционные образовательные технологии и электронное обучение.

**Прогнозируемые
результаты**

В результате освоения программы повышения квалификации «Организация переговорного процесса в образовательных учреждениях» 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.