ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «АКАДЕМИЯ ЛИДЕРСТВА И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ФНС РОССИИ»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор "Академии ФНС ЛАБ"

_____И.А.Ефремов

«12 » декабря 2025 г.

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
программы повышения квалификации
«Эффективные переговоры. Методы влияния и убеждения»

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

Трудоемкость обучения: *72 часа*

Форма обучения: *очная*

№ п/п	Наименование дисциплин, тем	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			лекции	практические занятия	промежуточная/ итоговая аттестация	
1	**Тренинг-знакомство**	**2**	**0**	**2**		
1.1	Тренинг-знакомство	2	0	2		
2	**Полилог культур России: от исторической памяти к национальному достоянию**	**2**	**2**	**0**		
2.1	Полилог культур России: от исторической памяти к национальному достоянию	2	2	0		
3	**Основа переговоров. Цели и стратегия. Подготовка и анализ**	**12**	**6**	**6**		
3.1	Стратегия и тактика переговоров. Правила успешных переговоров	4	2	2		
3.2	Подготовка к переговорам. Слабые и сильные стороны.Классификация типов собеседников. Типы реакций участников переговоров	4	2	2		
3.3	Метод воронки результатов при планировании переговоров. Подготовка и продумывание примлемых исходов для оппонента	4	2	2		
4	**Логика и искусство аргументации**	**8**	**4**	**4**		
4.1	Законы логики и их практическое значение в коммуникации. Принципы аргументации	2	2	0		
4.2	Практика аргументации. Правила и ошибки аргументации. Зона торгов	3	1	2		
4.3	Сценарное планирование и контраргументация. Скрипты в переговорах	3	1	2		
5	**Манипуляции и конфликты в переговорах**	**11**	**7**	**4**		
5.1	Правила ведения переговоров. Управление конфликтными ситуациями. Причины и способы прекращения переговоров	2	2	0		
5.2	Виды манипуляций. Типы манипуляторов. Эффективные тактические манипуляции в переговорах	4	2	2		
5.3	Черная риторика и манипуляции в переговорах	2	2	0		
5.4	Конфликты в переговорах. Виды и причины конфликтов. Искусство корректного отстаивания позиции	3	1	2		
6	**Практики реализации стратегии сотрудничества и публичные переговоры**	**13**	**7**	**6**		
6.1	Метод Сократа и метод Тома Сойера в переговорах	2	2	0		
6.2	Методики СПИН и АИДА при проведении переговоров на сотрудничество	2	2	0		
6.3	Публичные переговоры и переговоры один на один. Методы проведения публичных переговоров	3	2	1		
6.4	Дебаты и подготовка к ним	3	1	2		
6.5	Убеждающая, развлекающая, информирующая речь. Сценарий убеждающей речи	1	0	1		

6.6	Работа с аудиторией при публичных переговорах или дебатах	2	0	2		
7	**Завершение переговоров и постпереговорное взаимодействие**	**6**	**2**	**4**		
7.1	Фиксирование договоренностей. Грамотное завершение переговоров	2	0	2		
7.2	Взаимодействие с участниками после переговоров. Анализ собственных действий и необходимые изменения	4	2	2		
8	**Практикумы и деловые игры**	**6**	**0**	**6**		
8.1	Игра "Дебаты и публичные переговоры"	2	0	2		
8.2	Переговорные поединки	4	0	4		
9	**Подготовка проектной работы**	**8**	**0**	**8**		
9.1	Подготовка проектной работы	8	0	8		
Всего аудиторных часов		**68**	**28**	**40**		
Итоговая аттестация		**4**				
	зачет	4			4	защита проекта
	Итого:	**72**	**28**	**40**	**4**	

Проректор по научному и инновационному развитию _____ Е.А. Хицков