

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ
(УНИВЕРСИТЕТ) МИНИСТЕРСТВА ИНОСТРАННЫХ ДЕЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
(МГИМО МИД РОССИИ)

ДИПЛОМАТИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ МГИМО МИД РОССИИ

УПРАВЛЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

СОГЛАСОВАНО



Ректор
НОЧУ ВО «Московский
институт психоанализа»
Л. И. Сурат

УТВЕРЖДАЮ



Заместитель директора по ДПО
и связям с общественностью
Д.Г.Никитаева

202 6 г.

Программа повышения квалификации
«Искусство ведения переговоров и заключение сделок»

Формат: очный.

Кол-во ак.ч.: 60.

Цель программы: формирование и развитие у слушателей комплексных навыков и умений, необходимых для успешного ведения переговоров, заключения сделок и деловых контрактов, включая профессиональную коммуникацию с представителями разных культур, соблюдение этических принципов и управление рисками.

Преподаватели:

- Штатные преподаватели Дипломатической академии МГИМО МИД России;
- Члены экспертного совета Комитета Государственной Думы по вопросам безопасности;
- Члены профессиональной Психотерапевтической Лиги по межмодальной глубинной супервизии;
- Руководитель Национального центра коммуникаций;
- Чрезвычайные и полномочные посланники;
- Эксперты Фонда содействия продвижению русского языка и образования на русском.

Целевая аудитория:

- Государственные служащие федеральных и региональных органов власти;
- Предприниматели и бизнесмены;
- Специалисты по продажам и маркетингу;

- Начинающие специалисты.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ

№ п/п	Наименование дисциплины	Кол- во ак.ч.	Итоговая аттестация
1.	Модуль 1. Теоретические основы переговоров. - Деловой этикет и этика делового общения; - Особенности многосторонних переговоров; - Переговоры в неформальной обстановке; - Переговоры как часть протокольных мероприятий. Типы переговорных процессов; - Ведение переговоров онлайн; - Правила размещения за столом переговоров. Организация кофе-брейка; - Стратегия и тактика переговоров. Основные этапы переговорного процесса.	22	Зачет
2.	Модуль 2. Региональные особенности ведения переговоров. - Протокольные особенности при организации и проведении переговоров с арабскими странами; - Особенности ведения переговоров с представителями Африканских государств; - Особенности ведения переговоров с представителями Китая; - Международные переговоры в эпоху турбулентности: опыт России в зеркале СМИ; - Особенности переговорного процесса с представителями латиноамериканских государств.	10	Зачет
3.	Модуль 3. Психология переговорного процесса. - Психология переговоров в кросс-культурном контексте: когнитивные, эмоциональные и поведенческие тактики. Психология восприятия конфликтов и споров: кросс-культурный аспект; - Психология лидерства в международных отношениях; - Психология межкультурной медиации; - Психологическая функция дипломатического протокола и этикета	16	Зачет
4.	Модуль 4. Мастер-классы переговорных практик.	14	Зачет
Итого: 60 ак.ч.			

По окончании обучения выдается:

- Удостоверение о повышении квалификации государственного образца **МГИМО МИД России**;
- Удостоверение о повышении квалификации государственного образца **НОЧУ ВО «Московский Институт Психоанализа»**.