«УТВЕРЖДЕНА»
Приказом №6
об утверждении образовательной программы
от 22.06.2026 года.
Индивидуальный предприниматель
Деминова-Розенберг Анжела Марковна

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 029064BD00E6B27C82412485CCA76BC663
Владелец: Деминова-Розенберг Анжела Марковна
Действителен: с 23.05.2025 до 23.08.2026

Дополнительная общеобразовательная программа -
дополнительная общеразвивающая программа

«Мастерство переговоров»

г. Москва
2026 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА 3
1.1. Назначение программы 3
1.2. Нормативные документы, регламентирующие разработку дополнительной общеобразовательной программы - дополнительной общеразвивающей программы 3
2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 3
2.1. Цели дополнительной общеобразовательной программы - дополнительной общеразвивающей программы 3
2.2. Требования к обучающемуся дополнительной общеобразовательной программы - дополнительной общеразвивающей программы 3
2.3. Срок освоения дополнительной общеобразовательной программы - дополнительной общеразвивающей программы 3
2.4. Трудоемкость дополнительной общеобразовательной программы - дополнительной общеразвивающей программы 4
2.5. Планируемые результаты обучения по итогам освоения дополнительной общеобразовательной программы - дополнительной общеразвивающей программы. 4
3. ПЛАНИРОВАНИЕ И РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ - ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩЕЙ ПРОГРАММЕ 5
3.1. Учебный план 5
3.2. Рабочие программы 5
3.3. Календарный учебный график 13
4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ - ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ 14
4.1. Требования к квалификации педагогических кадров, представителей предприятий и организаций, обеспечивающих реализацию образовательного процесса. 14
4.2. Материально-технические условия реализации дополнительной общеобразовательной программы - дополнительной общеразвивающей программы. 14
4.3. Информационные и учебно-методические условия реализации дополнительной общеобразовательной программы - дополнительной общеразвивающей программы. 16
5. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММОЙ - ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩЕЙ ПРОГРАММОЙ 17
5.1. Формы контроля знаний и требования к его проведению: 17
5.2. Критерии оценки знаний обучающихся 17

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1.1. Назначение программы

Дополнительная общеобразовательная программа - дополнительная общеразвивающая программа «Мастерство переговоров» направлена на формирование качественного навыка проведения переговоров различного типа, освоение психологических техник проведения переговоров и их применения в реальных ситуациях.
Курс является основой для проведения качественных переговоров, которые помогают договариваться как в работе, так и личной жизни. Лучше понимать людей и не стремиться их изменить, достигать своих целей в переговорах.
Программа регламентирует цели, планируемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки обучающихся и включает в себя: учебный план, фонды оценочных средств, программу итоговой аттестации, календарный учебный график и другие материалы, обеспечивающие качество подготовки обучающихся.

1.2. Нормативные документы, регламентирующие разработку дополнительной общеобразовательной программы - дополнительной общеразвивающей программы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
2. Приказ Минпросвещения России от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам» (Зарегистрировано в Минюсте России 26.09.2022 № 70226).

2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

2.1. Цели дополнительной общеобразовательной программы - дополнительной общеразвивающей программы

Основная цель программы – выявление и развитие индивидуальных способностей к проведению переговоров, формирование понимания, что каждый способен стать сильным переговорщиком, и этот навык можно развить благодаря упражнениям и умению выстраивать переговорный процесс.

Основные задачи программы:

- познакомить с особенностями проведения современных переговоров
- изучить алгоритм подготовки к переговорам
- научить технике ведения переговоров
- познакомить со способами манипуляции
- освоите навыки оценки поведения партнеров по переговорам

2.2. Требования к обучающемуся дополнительной общеобразовательной программы - дополнительной общеразвивающей программы

К освоению дополнительной общеобразовательной программы – дополнительной общеразвивающей программы допускаются: лица без предъявления требований к уровню образования.

2.3. Срок освоения дополнительной общеобразовательной программы - дополнительной общеразвивающей программы

Нормативный срок освоения программы – 5 дней.

2.4. Трудоемкость дополнительной общеобразовательной программы - дополнительной общеразвивающей программы

Трудоемкость программы по учебному плану составляет 17 академических часов.
1 академический час равен 45 минут.
Режим занятий – согласно календарному учебному графику.

2.5. Планируемые результаты обучения по итогам освоения дополнительной общеобразовательной программы - дополнительной общеразвивающей программы.

В результате обучения обучающиеся должны будут овладеть следующими знаниями, умениями и навыками:
Обучающиеся должны **знать:**

- основы технологии ведения переговоров
- типы стратегий и тактик в переговорах
- принципы успешного ведения переговоров

Обучающиеся должны **уметь:**

- анализировать интересы сторон
- выбирать подходящие стратегии и тактики
- эффективно взаимодействовать с партнерами

Обучающиеся должны **овладеть:**

- навыками проведения деловых встречи и переговоров
- навыками коммуникации, убеждения и решения конфликтов в процессе переговоров.

3. ПЛАНИРОВАНИЕ И РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ - ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩЕЙ ПРОГРАММЕ

3.1. Учебный план

№	Наименование разделов (тем)	Всего часов	в том числе:		Форма контроля
			Теоретические занятия (аудио-видеолекции, текстовые лекции)	Аттестация	
1.	Введение	0,5	0,5	-	
2.	Подготовка к переговорам	5	5	-	
3.	Технология и стратегии ведения переговоров	1,5	1,5	-	
4.	Техника переговоров	1,5	1,5	-	
	Промежуточная аттестация	0,5	-	0,5	Зачет
5.	Психология манипулирования на переговорах	3,5	3,5	-	
6.	Медиация (посредничество) в переговорном процессе	3	3	-	
7.	Завершение переговоров	1	1	-	
	Итоговая аттестация	0,5	-	0,5	Зачет
	ИТОГО:	**17**	**16**	**1**	

3.2. Рабочие программы

1. ВВЕДЕНИЕ

Урок 1. Понятие «переговоры». Деловая беседа и деловые переговоры как основные формы делового общения. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Понятие переговоры. Предмет переговоров. Искусство ведения переговоров. Деловая беседа. Деловые переговоры. Функции деловых переговоров. Срок освоения: 0,5 академических часа).

ТЕМА 2. ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ

Урок 1. Планирование переговоров. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Подготовка к переговорам. Этапы подготовки плана переговоров. Психологическая подготовка. Срок освоения: 1 академический час).

Урок 2. Организационная подготовка переговоров. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Организационные моменты подготовки. Определение места и времени переговоров. Составление программы приема партнеров. Формирование делегации. Работа в составе делегации. Количественный и качественный состав делегации. Сбор информации о партнерах. Срок освоения: 1 академический час).

Урок 3. Содержательная подготовка переговоров. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Содержательная сторона подготовки к переговорам. Анализ проблемы и диагностика ситуации. Определение возможных вариантов решения ситуации. Подготовка предложений и их аргументация. Тактическая подготовка. Срок освоения: 0,5 академических часа).

Урок 4. Система действий на стадии подготовки деловых переговоров. Выбор модели ведения переговоров. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для

самостоятельного изучения: Система действий на стадии подготовки деловых переговоров. Модель ведения переговоров. Что нужно обдумать до начала переговоров. Этапы переговоров. Срок освоения: 0,5 академических часа).
Урок 5. Семь элементов подготовки к переговорам. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Семь элементов подготовки к переговорам. Наиболее распространенные ошибки. Срок освоения: 2 академических часа).

ТЕМА 3. ТЕХНОЛОГИЯ И СТРАТЕГИИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ
Урок 1. Технология ведения переговоров. Стратегии ведения переговоров. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Понятие технология переговоров. Способы подачи позиции. Принципы. Рекомендации. Основные стратегии ведении переговоров. Варианты позиционного торга. Переговоры на основе интересов. Партнерский подход к переговорам. Срок освоения: 1 академический час).
Урок 2. Выбор стратегии и стиля ведения переговоров. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Выбор стратегии и стиля ведения переговоров. Рекомендации. Срок освоения: 0,5 академических часа).

ТЕМА 4. ТЕХНИКА ПЕРЕГОВОРОВ
Урок 1. Тактика и тактические приемы ведения переговоров. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Понятие тактика переговоров. Процесс переговоров с позиции сотрудничества. План действий. Тактика для ведения переговоров. Способы ведения переговоров. Тактические приемы. Срок освоения: 1 академический час).
Урок 2. Аргументирование и оценка деловой аргументации. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Аргументы. Оценка аргументов. Открытые вопросы. Закрытые вопросы. Срок освоения: 0,5 академических часа).

ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ
(Промежуточная аттестация проводится в форме зачета посредством тестирования, в соответствии с учебным планом. Срок выполнения: 0,5 академических часа).
Тест для оценки теоретических знаний в рамках Зачета:
(Правильные ответы в тестах выделены цветом.)

1. Назовите важнейшие функции переговоров:
а) информационная;
б) коммуникативная;
в) регулирующая;
г) контролирующая;
д) рекламная;
е) координирующая;
ж) методологическая;
з) эстетическая;
и) систематизирующая.

2. Переговоры – это:
а) универсальное коммуникационное средство;
б) реализация принципа индивидуализма;
в) способ урегулирования конфликтов;
г) независимость от государственных институтов;
д) средство принятия взаимоприемлемых решений;

е) особая форма общественного сознания;
ж) искусство убеждать и побеждать;
з) социальный институт.

3. Выберите характеристики и установки мягкого (деликатного) способа ведения переговоров:
а) участники - соперники;
б) доверяйте окружающим;
в) стремитесь к согласию;
г) угрожайте;
д) поддавайтесь давлению;
е) участники - друзья;
ж) оказывайте давление;
з) не доверяйте партнерам;
и) предлагайте;
к) настаивайте на своем.

4. Выберите характеристики и установки жесткого стиля переговоров:
а) цель - согласие;
б) цель - победа;
в) ради сохранения отношений можно идти на уступки;
г) необходимо быть жестким по отношению к проблеме и людям;
д) уступки - необходимое условие для нормальных отношений;
е) ищите единственный вариант, устраивающий вас;
ж) пытайтесь избежать столкновения характеров;
з) ищите единственный вариант, устраивающий другую сторону;
и) стремитесь победить в столкновении характеров.

5. На этом этапе вырабатываются ключевые моменты совместного решения проблемы:
а) Подписание соглашения
б) Обсуждение
в) Уточнение интересов
г) Достижение соглашения

6. Назовите вид переговоров, где одна из сторон старается уклонится от конфликта, в целях достижения соглашения?
а) Принципиальными
б) Жёсткими
в) Мягкими
г) Смешанными

7. Внешняя демонстрация готовности к сотрудничеству, но отсутствие готовность взять на себя конкретные обязательства, такая тактика именуется:
а) Провоцирование защитной реакции
б) Наступательной позицией
в) Иллюзия сотрудничества
г) Заинтересованность в успешном завершении переговоров

8. Какой стратегии ведения переговоров характерно изложение максимальных требований в самом начале переговоров?
а) Стратегия ложных акцентов
б) Стратегия торга

в) Все перечисленное выше
г) Стратегия взаимных уступок

9. Что из нижеперечисленного свидетельствует об успешности переговоров
а) Наличие соглашения
б) Субъективные оценки переговоров и их результатов
в) Длительность переговоров
г) Выполнение оппонентами взятых на себя обязательств

10. Основой переговоров является:
а) Интересы
б) Коммуникации
в) Конфликт
г) Общение

ТЕМА 5. ПСИХОЛОГИЯ МАНИПУЛИРОВАНИЯ НА ПЕРЕГОВОРАХ
Урок 1. Сущность понятия «манипуляция» и её психологическая природа. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Понятие манипуляция. Психологическая природа манипуляции. Межличностный контекст манипуляции. Внутриличностный контекст манипуляции. Срок освоения: 1 академический час).
Урок 2. Психологические механизмы манипулятивного воздействия на переговорах. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Понятие механизм манипуляции. Удержание контакта. Психические автоматизмы. Мотивационное обеспечение. Прямая актуализация мотивов. Простое обусловливание. Мотивационное знаковое опосредование. Срок освоения: 0,5 академических часа).
Урок 3. Психология манипулятивного мастерства на переговорах. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Физические условия. Мишень психологического воздействия. Установление контакта. Уровни установления контакта. Инициатива. Уровни воздействия. Системы манипулятивного поведения. Срок освоения: 1,5 академических часа).
Урок 4. Распознавание и психологическая защита от манипуляций. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Отслеживание изменений в ситуации. Психологическая защита от манипуляций. Стратегии защиты от манипулятивного воздействия. Срок освоения: 0,5 академических часа).

ТЕМА 6. МЕДИАЦИЯ (ПОСРЕДНИЧЕСТВО) В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ
Урок 1. Сущность и специфика института медиации. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Понятие медиация. Специфика института медиации. Субъекты медиации. Целесообразность медиации. Срок освоения: 0,5 академических часа).
Урок 2. Виды и принципы медиации. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Виды медиации. Принципы медиации. Конфиденциальность. Срок освоения: 0,5 академических часа).
Урок 3. Социальные роли и функции медиатора. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Основные социальные роли медиатора. Функции медиатора. Срок освоения: 0,5 академических часа).
Урок 4. Психологические основы медиации в переговорном процессе. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Тактики. Универсальные модели поведения медиатора на переговорах. Определение предложений

для соглашения сторон. Эффективность медиации. Факторы на переговорах. Срок освоения: 1,5 академических часа).

ТЕМА 7. ЗАВЕРШЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ
Урок 1. «Результат» и критерии успешности переговоров. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Виды результата. Критерии успешности переговоров. Хорошая сделка. Плохая сделка. Срок освоения: 0,5 академических часа).
Урок 2. Заключение сделки и анализ результатов переговоров. (Теоретическое занятие (аудио-видеолекция, текстовые лекции) для самостоятельного изучения: Соглашение. Психотехнология завершения переговоров. Анализ результатов переговоров. Срок освоения: 0,5 академических часа).

ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ
(Итоговая аттестация проводится в форме зачета посредством тестирования, в соответствии с учебным планом. Срок выполнения: 0,5 академических часа).
Тест для оценки теоретических знаний в рамках Зачета.
(Правильные ответы в тестах выделены цветом.)

1. Назовите важнейшие функции переговоров:
а) информационная;
б) коммуникативная;
в) регулирующая;
г) контролирующая;
д) рекламная;
е) координирующая;
ж) методологическая;
з) эстетическая;
и) систематизирующая.

2. Переговоры – это:
а) универсальное коммуникационное средство;
б) реализация принципа индивидуализма;
в) способ урегулирования конфликтов;
г) независимость от государственных институтов;
д) средство принятия взаимоприемлемых решений;
е) особая форма общественного сознания;
ж) искусство убеждать и побеждать;
з) социальный институт.

3. Выберите характеристики и установки мягкого (деликатного) способа ведения переговоров:
а) участники - соперники;
б) доверяйте окружающим;
в) стремитесь к согласию;
г) угрожайте;
д) поддавайтесь давлению;
е) участники - друзья;
ж) оказывайте давление;
з) не доверяйте партнерам;
и) предлагайте;
к) настаивайте на своем.

4. Выберите характеристики и установки жесткого стиля переговоров:
а) цель - согласие;
б) цель - победа;
в) ради сохранения отношений можно идти на уступки;
г) необходимо быть жестким по отношению к проблеме и людям;
д) уступки - необходимое условие для нормальных отношений;
е) ищите единственный вариант, устраивающий вас;
ж) пытайтесь избежать столкновения характеров;
з) ищите единственный вариант, устраивающий другую сторону;
и) стремитесь победить в столкновении характеров.

5. На этом этапе вырабатываются ключевые моменты совместного решения проблемы:
д) Подписание соглашения
е) Обсуждение
ж) Уточнение интересов
з) Достижение соглашения

6. Назовите вид переговоров, где одна из сторон старается уклонится от конфликта, в целях достижения соглашения?
д) Принципиальными
е) Жёсткими
ж) Мягкими
з) Смешанными

7. Внешняя демонстрация готовности к сотрудничеству, но отсутствие готовность взять на себя конкретные обязательства, такая тактика именуется:
д) Провоцирование защитной реакции
е) Наступательной позицией
ж) Иллюзия сотрудничества
з) Заинтересованность в успешном завершении переговоров

8. Какой стратегии ведения переговоров характерно изложение максимальных требований в самом начале переговоров?
д) Стратегия ложных акцентов
е) Стратегия торга
ж) Все перечисленное выше
з) Стратегия взаимных уступок

9. Что из нижеперечисленного свидетельствует об успешности переговоров
д) Наличие соглашения
е) Субъективные оценки переговоров и их результатов
ж) Длительность переговоров
з) Выполнение оппонентами взятых на себя обязательств

10. Основой переговоров является:
д) Интересы
е) Коммуникации
ж) Конфликт
з) Общение

11. При завершении переговоров наиболее важно:

а) Сохранить и укрепить добрые отношения с оппонентами
б) Чётко сформулировать свои требования
в) Все указанное выше
г) Добиться выполнения заявленных требований

12. «Принципиально новое решение» – это:
а) Решение, которое наибольшим образом удовлетворяет интересы каждой из сторон
б) Внесение поправок в первоначальное предложение
в) Решение по вопросам, не входившим изначально в повестку
г) Преимущество, с помощью которого возможно убедить противоположную сторону в принятии соглашения на своих условиях

13. Переговоры не бывают:
а) Жёсткими
б) Смешанными
в) Принципиальными
г) Мягкими

14. «Модель взаимных выгод» – это когда:
а) Решения принимаются на основе изначальных требований
б) Представление своих интересов с учётом интересов сторон
в) Каждый из оппонентов формулирует свои позиции, свои интересы
г) Решения принимаются, целиком удовлетворяющие интересы оппонентов

15. Назовите структурные компоненты переговоров независимо от их специфики (международные, межличностные, бизнес-переговоры и др.):
а) участники переговоров;
б) поведение;
в) предмет переговоров;
г) роль;
д) намерение;
е) результат;
ж) концептуальное окружение;
з) образование.

16. Назовите типы переговоров в зависимости от области их проведения:
а) международные;
б) переговоры в рабочем порядке;
в) коммерческие (бизнес-переговоры);
г) переговоры на высоком уровне;
д) межличностные;
е) переговоры на высшем уровне;
ж) переговоры внутри организаций (организационные).

17. Проведение переговоров включает следующие основные этапы:
а) предпереговоры (оценка готовности сторон, определение лучшей альтернативы);
б) начальный этап (цель, представление, план);
в) обмен информацией (определение вопросов, требующих объяснения и представления интересов сторон для достижения приемлемого соглашения);
г) решение проблемы (генерирование идей и альтернатив, нахождение компромисса, достижение согласия о критериях приемлемого соглашения);

д) соглашение (с включением положений о соблюдении гарантий по его выполнению и санкций при невыполнении).

18. Принятие решений на переговорах является ядром переговорного процесса. Какие элементы входят в структуру принятия решений на переговорах?
а) субъекты (участники переговоров);
б) средства (процедуры, механизмы, альтернативы, дебаты, информационные ресурсы);
в) цели (налаживание связей, взаимодействие партнеров с целью принятия взаимоприемлемых решений);
г) результат (принятие, легализация и реализация решений, заключение соглашений);
д) политика (деятельность социальных групп, связанная с определением задач и функций государства, власти);
е) право (совокупность идей, выражающих отношение к законности и правосудию).

19. Каковы пути преодоления тупиков в переговорах и каковы механизмы принятия вашего варианта?
а) предложить партнерам не проблему, а решение проблемы, апеллируя к фактам, выдвигая гипотезы;
б) проработать предварительные проекты, предупреждая возражения;
в) придать своим вариантам характер законности с предоставлением рекомендаций и отзывов «третьей стороны»;
г) обсудить пользу и выгодность вашего предложения;
д) предложить проанализировать последствия;
е) поддаться давлению партнера;
ж) прибегнуть к угрозам.

20. На какую модель взаимодействия морали и политики следует ориентироваться в современном переговорном процессе:
а) подчинение деятельности людей, включая политику, морали (с целью гуманизации, ориентации на идеалы нравственности, ответственности, понимания и согласия на переговорах);
б) существенный разрыв между политикой и моралью (характерный для позиции - «в политике нет морали, а есть только интересы»), когда принимаются беспрецедентные по своей антинравственности решения, угрожающие суверенитету отдельных государств, когда сила давления побеждает идеалы гуманизма;
в) достижение разумного взаимодействия между политикой и моралью, бизнесом и этикой, нравственно-гуманистического урегулирования возникающих конфликтов.

3.3. Календарный учебный график

Календарный график обучения является примерным, составляется и утверждается для каждой группы.

Срок освоения всей программы – 5 дней. Начало обучения – по мере набора группы. Примерный режим занятий: согласно графику. Промежуточная и итоговая аттестации проводятся, согласно графику.

Наименование разделов (тем) // день занятий	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
1. Введение	0,5				
2. Подготовка к переговорам	2	3			
3. Технология и стратегии ведения переговоров		1,5			
4. Техника переговоров			1,5		
Промежуточная аттестация			0,5		
5. Психология манипулирования на переговорах				3,5	
6. Медиация (посредничество) в переговорном процессе					3
7. Завершение переговоров					1
Итоговая аттестация					0,5

4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ - ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ

4.1. Требования к квалификации педагогических кадров, представителей предприятий и организаций, обеспечивающих реализацию образовательного процесса.

Образовательный процесс по программе «Мастерство переговоров» осуществляется преподавателями с профильным высшим или средним профессиональным образованием: квалификация преподавателей соответствует требованиям квалификационных справочников по должности «преподаватель». Все задействованные при реализации программы преподаватели владеют технологиями организации образовательного процесса, основываются на своем жизненном опыте (бытовом, профессиональном и социальном) и учитывают особенности мышления и эмоционально-волевой сферы обучающихся.

Педагогическая деятельность по реализации дополнительных общеобразовательных программ осуществляется лицами, имеющими среднее профессиональное или высшее образование по направлениям, соответствующим направлению дополнительной общеобразовательной программы, и отвечающими квалификационным требованиям, указанным в квалификационных справочниках и профессиональном стандарте «Педагог дополнительного образования детей и взрослых».

4.2. Материально-технические условия реализации дополнительной общеобразовательной программы - дополнительной общеразвивающей программы.

Программное обеспечение для обеспечения обучения с ДОТ и ЭО:

1. Для организации самостоятельной работы слушателей используется образовательная платформа: Платформа для создания онлайн-школ Геткурс 2.0, адрес в сети интернет: https://deminova-rozenberg.online (ПУБЛИЧНАЯ ОФЕРТА на использование программного обеспечения и выполнение поручений по обработке приема оплаты от 18.03.2025 года с ООО "Система Геткурс". Срок действия: неопределенный срок.).
2. Наличие цифровой (электронной) библиотеки, обеспечивающей доступ к профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам, а также иным информационным ресурсам: Национальная электронная библиотека (НЭБ), адрес в сети Интернет: https://rusneb.ru (Свободный доступ. Срок действия: неопределенный срок.).
3. Наличие электронной системы учета контингента обучающихся: Платформа для создания онлайн-школ Геткурс 2.0, адрес в сети интернет: https://deminova-rozenberg.online (ПУБЛИЧНАЯ ОФЕРТА на использование программного обеспечения и выполнение поручений по обработке приема оплаты от 18.03.2025 года с ООО "Система Геткурс". Срок действия: неопределенный срок.).
4. Оборудование лекционных аудиторий средствами мультимедиа и интерактивными средствами обучения: Ноутбук - 15.6" Vitumi LV5PIW 1920x1080, Intel Celeron N4020C 1.1 ГГц, RAM 8 ГБ, DDR4, SSD 256 ГБ, Intel UHD Graphics, Windows 10, LV5PIWO01, местоположение: 123103, город Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Хорошево-Мневники, улица Паршина, дом 10, квартира 499 (Товарная накладная № Р-00299243 с ООО «Регард МСК» от 09.12.2023г. Срок действия: бессрочно.).
5. Лицензионное программное обеспечение (- операционная система; - прикладные программы; - браузеры; - средства защиты информации; - другое):
   5.1. Операционная система Windows 10, местоположение: 123103, город Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Хорошево-Мневники, улица Паршина, дом 10, квартира 499 (Товарная накладная № Р-00299243 с ООО «Регард МСК» от 09.12.2023г. Срок действия: бессрочно.).

5.2. Веб-браузер: Яндекс Браузер, адрес в сети интернет: https://yandex.ru (Пользовательское соглашение. Срок действия: неопределенный срок.).
5.3. Антивирус Kaspersky Premium, местоположение: 123103, город Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Хорошево-Мневники, улица Паршина, дом 10, квартира 499 (Лицензионное соглашение. Срок действия: 1 год.).

6. Количество автоматизированных рабочих мест, обеспеченных доступом в Интернет: 1 рабочее место, местоположение: 123103, город Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Хорошево-Мневники, улица Паршина, дом 10, квартира 499 (Собственность. Сведения из Единого государственного реестра недвижимости от 25.06.2026г. Дата государственной регистрации права собственности: 13.03.2025г., номер государственной регистрации: 77:08:0011003:4456-77/072/2025-5. Срок действия: бессрочно.).
7. Количество: (-Web-камера, -микрофон, -динамик, -наушники, -принтер, -сканер, -мультимедийный проектор с экраном, -электронная доска, -устройства для накопления и хранения информации, -другое оборудование): Web-камера - 1 шт., - Микрофон - 1 шт., - Динамик - 1 шт., - Принтер – 1 шт., - МФУ - 1 шт., местоположение: 123103, город Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Хорошево-Мневники, улица Паршина, дом 10, квартира 499 (Товарная накладная № Р-00299243 с ООО «Регард МСК» от 09.12.2023г. Срок действия: бессрочно.).
8. Наличие высокоскоростной корпоративной вычислительной сети, обеспечивающей доступ к электронной информационно-образовательной среде: Ростелеком (ПАО «Ростелеком»), местоположение: 123103, город Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Хорошево-Мневники, улица Паршина, дом 10, квартира 499 (Договор оказания услуг связи №97921676435 от 20.01.2026 года с ПАО «Ростелеком». Срок действия: неопределенный срок.).
9. Наличие официального сайта в сети «Интернет»: Официальный сайт Индивидуального предпринимателя Деминовой-Розенберг Анжелы Марковны, адрес в сети интернет: https://school-putilkovo.ru/ (Собственность. Срок действия: неопределенный срок.).
10. Наличие серверного оборудования для функционирования электронной информационно-образовательной среды: Платформа для создания онлайн-школ Геткурс 2.0, адрес в сети интернет: https://deminova-rozenberg.online (ПУБЛИЧНАЯ ОФЕРТА на использование программного обеспечения и выполнение поручений по обработке приема оплаты от 18.03.2025 года с ООО «Система Геткурс». Срок действия: неопределенный срок. Серверное оборудование компании АО «Селектел» (Selectel), местоположение: 196006, г. Санкт-Петербург, ул. Цветочная, дом 21 литера А (Пользовательское соглашение между ООО "Система Геткурс" и АО "Селектел" от 30.01.2026 года. Срок действия: один год.).
11. Наличие специализированной дистанционной оболочки (образовательной платформы), обеспечивающей идентификацию личности обучающегося, контроль прохождения этапов обучения, оценку промежуточных и итоговых достижений, учет и хранение результатов образовательного процесса – в соответствии с требованиями действующего законодательства в области защиты персональных данных: Платформа для создания онлайн-школ Геткурс 2.0, адрес в сети интернет: https://deminova-rozenberg.online (ПУБЛИЧНАЯ ОФЕРТА на использование программного обеспечения и выполнение поручений по обработке приема оплаты от 18.03.2025 года с ООО «Система Геткурс». Срок действия: неопределенный срок.).
12. Наличие на балансе соответствующего телекоммуникационного оборудования (коммутаторы, маршрутизаторы, точки доступа): WI-FI роутер: Rotek RX-33412I, местоположение: 123103, город Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Хорошево-Мневники, улица Паршина, дом 10, квартира 499 (Договор оказания услуг связи №97921676435 от 20.01.2026 года с ПАО «Ростелеком». Срок действия: неопределенный срок.).

13. Наличие доступных для работников инструментов для создания, сохранения, доставки и использования электронных образовательных ресурсов: Ноутбук - 15.6" Vitumi LV5PIW 1920x1080, Intel Celeron N4020C 1.1 ГГц, RAM 8 ГБ, DDR4, SSD 256 ГБ, Intel UHD Graphics, Windows 10, LV5PIWO01, местоположение: 123103, город Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Хорошево-Мневники, улица Паршина, дом 10, квартира 499 (Товарная накладная № Р-00299243 с ООО «Регард МСК» от 09.12.2023г. Срок действия: бессрочно.).

4.3. Информационные и учебно-методические условия реализации дополнительной общеобразовательной программы - дополнительной общеразвивающей программы.

Дополнительная общеобразовательная программа - дополнительная общеразвивающая программа обеспечивается учебно-методическими материалами по всем модулям образовательной программы.

Учебно-методическая литература

1. Аллахвердова, О. В. Переговоры в социальной работе: учебное пособие / О. В. Аллахвердова. — Санкт-Петербург: СПбГУ, 2017. — 134 с.
2. Ермолаева, М. В. Переговоры и защита интересов: учебно-методическое пособие / М. В. Ермолаева. — Москва: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2019. — 56 с.
3. Кеннеди, Г. Переговоры: Полный курс: руководство / Г. Кеннеди; перевод Е. Виноградова. — Москва: Альпина Паблишер, 2016. — 388 с.
4. Переговоры. — Москва: Альпина Паблишер, 2020. — 200 с.
5. Трымбовецкий, Э. Переговоры за минуту. Экспресс-курс делового общения / Э. Трымбовецкий. — Москва: Альпина Паблишер, 2022. — 192 с.
6. Чумиков, А. Н. Переговоры – фасилитация – медиация: учебное пособие / А. Н. Чумиков. — Москва: Проспект, 2021. — 189 с.

Периодические издания

1. Журнал «Мастер переговоров» - https://peregovory365.ru/

Интернет-ресурсы

1. http://elibrary.ru
2. http://www.consultant.ru
3. http://www.garant.ru

5. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММОЙ - ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩЕЙ ПРОГРАММОЙ

5.1. Формы контроля знаний и требования к его проведению:

Промежуточная аттестация - оценка качества усвоения обучающимися содержания учебного материала непосредственно по завершению его освоения, проводимая в форме Зачета по итогам тестирования на Платформе для создания онлайн-школ Геткурс 2.0.

Формой промежуточного контроля является определяемое преподавателем тестирование или иные формы контроля. Возможно применение индивидуальных графиков проведения данных видов контроля, а также содержания контрольных мероприятий.

Итоговая аттестация - процедура, проводимая с целью установления уровня знаний, обучающихся с учетом прогнозируемых результатов обучения и требований к результатам освоения образовательной программы.

Итоговая аттестация обучающихся осуществляется в форме тестирования на Платформе для создания онлайн-школ Геткурс 2.0. Итоговая аттестация демонстрирует качество полученных навыков, определяет уровень усвоения обучающимися учебного и практического материала и охватывает все содержание, установленное соответствующей дополнительной общеобразовательной программой.

Для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений требованиям соответствующей на Платформе для создания онлайн-школ Геткурс 2.0. созданы фонды оценочных средств, включающие тесты и методы контроля, позволяющие оценить знания, умения и уровень приобретенных компетенций.

Фонды оценочных средств соответствуют целям и задачам программы подготовки специалиста, учебному плану и обеспечивают оценку качества общеобразовательных компетенций, приобретаемых обучающимся.

5.2. Критерии оценки знаний обучающихся

Оценка качества освоения учебного материала проводится в процессе промежуточной и итоговой аттестаций в форме зачета.

Оценка	Критерии оценки промежуточной аттестации
Зачтено	- *«зачет»* выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал курса, не допускает существенных неточностей в ответе на вопросы, владеет необходимыми знаниями, демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков, оперирует приобретенными знаниями, умениями, навыками, применяет их в ситуациях повышенной сложности
Не зачтено	- *«незачет»* выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями решает поставленные задачи или не справляется с ними самостоятельно, демонстрирует полное отсутствие или явную недостаточность знаний, умений, навыков в соответствии с показателями.