

Автономная некоммерческая организация
дополнительного профессионального образования
«Институт бизнеса и информационных технологий»

Принята на заседании
педагогического совета
от «25» июля 2025 г.
Протокол № П-09/25

Утверждаю:
Директор
_____ О.В. Обухов
«25» июля 2025 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
«КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ И СЛОЖНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ В
КОРПОРАЦИИ»**

Разработчик программы:
Замощанский И.И.,
кандидат философских наук,
доцент, бизнес-тренер

Контур Кристо

Документ подписан квалифицированной
электронной подписью 25.07.2025

владелец

АНО ДПО "ИНБИТ"
ОБУХОВ ОЛЕГ ВЛАДИМИРОВИЧ

серийный номер: **Екатеринбург** 57B8AC1FDD4EBA2BEBBF60BBA28D3343
срок действия: 2025.10.2024 - 31.01.2026

1. КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК

Настоящая дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа разработана с учетом Федерального Закона Российской Федерации от 29.12.2012 г. №273 «Об образовании в Российской Федерации»; Приказа Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 г. № 629 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»; Устава АНО ДПО «Институт бизнеса и информационных технологий»; Локальных нормативных актов АНО ДПО «Институт бизнеса и информационных технологий».

Актуальность и отличительные особенности программы. Данная образовательная программа предназначена для обучения сотрудников корпораций для совершенствования корпоративных коммуникаций, влияющих на производительность труда

Целевая аудитория: сотрудники корпораций разного уровня, подразделения корпораций с трудностями в управлении результатами деятельности, топ-менеджеры в ситуации конфликта внутрикорпоративных интересов.

Цель: освоить техники управления конфликтами для достижения стратегических целей и установления стратегических партнерств в корпорации.

Задачи:

- уметь работать с типичными конфликтами интересов в корпорации;
- знать стратегию продвижения интересов группы влияния;
- научить проводить подготовку к переговорам и разрабатывать эффективную стратегии;
- анализировать переговорные стратегии оппонентов;
- разрабатывать сильную аргументацию для продвижения позиции;
- реализовывать стратегии в переговорном процессе.

Форма проведения занятий: онлайн, офлайн, смешанная форма.

Нормативный срок освоения программы – 16 часов.

Итоговый документ: сертификат установленного образца.

2. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Таблица 1

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля (экзамен, зачет)
			Теорет. занятия	Практ. занятия	Самост. работа	
1	Типичные конфликты интересов в корпорации: борьба за ресурсы и политическая карта групп влияния	2	1	1	0	-
2	Стратегия продвижения интересов группы влияния	2	1	1	0	-
3	Подготовка к переговорам и разработка эффективной стратегии	3	1	2	0	-
4	Анализ переговорной стратегии оппонентов	3	2	1	0	-
5	Разработка сильной аргументации для продвижения позиции	3	2	1	0	
6	Реализация стратегии в	3	1	2	0	

Документ подписан квалифицированной электронной подписью 25.07.2025

серийный номер
срок действия

EB6BB157B8AC1FDD4EBA2BEBBF60BBA28D3343
2 31.10.2024 - 31.01.2026

	переговорном процессе					
	ИТОГО:	16	8	8	0	-

3. РАБОЧИЕ УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ РАЗДЕЛОВ

3.1. Рабочая учебная программа раздела

«Типичные конфликты интересов в корпорации: борьба за ресурсы и политическая карта групп влияния»

Цель изучения раздела: уметь работать с типичными конфликтами интересов в корпорации.

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

- типичные конфликты интересов в корпорации: ресурсы, группы влияния.

Умеет:

- уметь работать с типичными конфликтами интересов в корпорации.

Учебно-тематический план раздела

Таблица 2

Наименование раздела, тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Типичные конфликты интересов в корпорации: борьба за ресурсы и политическая карта групп влияния	2	1	1	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 3

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Типичные конфликты интересов в корпорации: борьба за ресурсы и политическая карта групп влияния	1. Типология конфликтов в корпорации 2. Карта интересов в корпорации
В том числе:	
Практические занятия	1. Анализ стратегической позиции в корпорации 2. Оптимальной позиции для начала действий
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

3.2. Рабочая учебная программа раздела

«Стратегия продвижения интересов группы влияния»

Цель изучения раздела: знать стратегию продвижения интересов группы влияния.

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

Контур Кристо

Стратегию продвижения интересов группы влияния

владелец

АНО ДПО "ИНБИТ"

Бульварный Владимирovich

Умеет:

Документ подписан квалифицированной электронной подписью 25.07.2025

серийный номер

EB6BB157B8AC1FDDDED4EBA2BEBBF60BBA28D3343

срок действия

3 31.10.2024 - 31.01.2026

- применять стратегию продвижения интересов группы влияния.

Учебно-тематический план раздела

Таблица 4

Наименование разделов и тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Стратегия продвижения интересов группы влияния	2	1	1	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 5

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Стратегия продвижения интересов группы влияния	1. Анализ группы влияния. Сильные и слабые стороны 2. Выбор вектора продвижения интересов
В том числе:	
Практические занятия	1. Разработка стратегических целей 2. План реализации стратегии
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

3.3. Рабочая учебная программа раздела

«Подготовка к переговорам и разработка эффективной стратегии»

Цель изучения раздела: научить проводить подготовку к переговорам и разрабатывать эффективную стратегию.

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

- как проводить подготовку к переговорам и разрабатывать эффективную стратегию.

Умеет:

- проводить подготовку к переговорам и разрабатывать эффективную стратегию.

Учебно-тематический план раздела

Таблица 6

Наименование разделов и тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Подготовка к переговорам и разработка эффективной стратегии	3	1	2	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 7

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Подготовка к переговорам и разработка эффективной стратегии	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий

Подготовка к переговорам и разработка эффективной стратегии	Инструменты сбора информации для подготовки к переговорам
В том числе:	
Практические занятия	Алгоритм подготовки к конкретным переговорам. Разбор кейсов
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

3.4. Рабочая учебная программа раздела «Анализ переговорной стратегии оппонентов»

Цель изучения раздела: анализировать переговорные стратегии оппонентов.

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

- как анализировать переговорные стратегии оппонентов.

Умеет:

- анализировать переговорные стратегии оппонентов.

Учебно-тематический план раздела

Таблица 8

Наименование разделов и тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Анализ переговорной стратегии оппонентов	3	2	1	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 9

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Анализ переговорной стратегии оппонентов	Сбор информации об оппонентах. Создание возможных вариантов позиции оппонентов
В том числе:	
Практические занятия	Позиция оппонентов – проработка сильных аргументов.
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

3.5. Рабочая учебная программа раздела

«Разработка сильной аргументации для продвижения позиции»

Цель изучения раздела: разрабатывать сильную аргументацию для продвижения позиции.

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

- как разрабатывать сильную аргументацию для продвижения позиции.

Контур КРИПТО

владелец

АНО ДПО "ИНБИТ"

ОБУХОВ ОЛЕГ ВЛАДИМИРОВИЧ

Документ подписан квалифицированной электронной подписью 25.07.2025

серийный номер

EB6BB157B8AC1FDDED4EBA2BEBBF60BBA28D3343

срок действия

5 31.10.2024 - 31.01.2026

Умеет:

- разрабатывать сильную аргументацию для продвижения позиции.

Учебно-тематический план раздела

Таблица 10

Наименование разделов и тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Разработка сильной аргументации для продвижения позиции	3	2	1	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 11

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Разработка сильной аргументации для продвижения позиции	Создание сильной позиции. Выдвижение предложений
В том числе:	
Практические занятия	Варианты аргументации под возможные переговорные ситуации
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

3.6. Рабочая учебная программа раздела**«Реализация стратегии в переговорном процессе»**

Цель изучения раздела: реализовывать стратегии в переговорном процессе.

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

- как реализовывать стратегии в переговорном процессе.

Умеет:

- реализовывать стратегии в переговорном процессе.

Учебно-тематический план раздела

Таблица 12

Наименование разделов и тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Реализация стратегии в переговорном процессе	3	1	2	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 13

Контур Кripto

владелец

АНО ДПО "ИНБИТ"
ОБУХОВ ОЛЕГ ВЛАДИМИРОВИЧДокумент подписан квалифицированной
электронной подписью 25.07.2025серийный номер
срок действияEB6BB157B8AC1FDDED4EBA2BEVBF60BBA28D3343
6 31.10.2024 - 31.01.2026

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Реализация стратегии в переговорном процессе	Барьеры в реализации стратегии и способы их преодоления. Манипуляция и техники противостояния
В том числе:	
Практические занятия	Психологическая готовность к отстаиванию интересов. Типы переговорщиков и методы взаимодействия с ними
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

Перечень нормативно-правовых документов

Программа разработана в соответствии с положениями, статьями и пунктами:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказа Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 г. № 629 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

Рекомендуемые методические материалы, Интернет-ресурсы

1. Василенко И.А. Политические переговоры http://www.studmed.ru/view/vasilenko-ia-politicheskie-peregovory_fbffdeff955.html
2. Колризер Дж. Не стать заложником. Сохранить самообладание и убедить оппонента <https://www.psyoffice.ru/4628-kolrizer-dzhordzh.-ne-stat-zalozhnikom.-sokhranit.html>
3. Малкольм Г. Переломный момент: как незначительные изменения приводят к глобальным переменам https://www.rulit.me/books/perelomnyj-moment-kak-neznachitelnye-izmeneniya-privodyat-k-globalnym-peremenam-read-74175-1.html#section_1
4. Назаре-Ага И. Они играют на ваших чувствах! Психологическая защита от манипуляторов <https://www.litlib.net/bk/83039/read>
5. Ольшанский Д.В. Основы политической психологии https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/Olsch/12_3.php
6. Фижер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры без поражений. Гарвардский метод <https://www.rulit.me/books/peregovory-bez-porazheniya-garvardskij-metod-read-502830-1.html>

7. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Ресурсное обеспечение программы. Участники обеспечиваются раздаточными материалами (презентация) в эл. виде. Группу сопровождает координатор: консультирование по обучающему процессу, решение орг. и тех. вопросов по подключению к онлайн площадке.

Кадровое обеспечение программы. В программе работают эксперты и консультанты, имеющие успешный практический опыт предпринимательской деятельности.

Контур Крипто

владелец

АНО ДПО "ИНБИТ"
ОБУХОВ ОЛЕГ ВЛАДИМИРОВИЧ

Документ подписан квалифицированной
электронной подписью 25.07.2025

серийный номер
срок действия

EB6BB157B8AC1FDDED4EBA2BEVBF60BBA28D3343
7 31.10.2024 - 31.01.2026