

**Программа повышения
квалификации
«Управленческие
компетенции»**

- Организаторы • Структура программы
- Учебно-тематический план

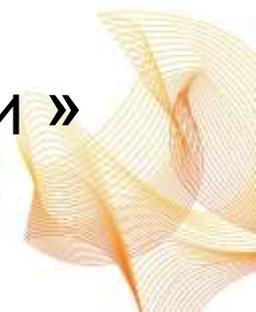
Москва, 2012 г.

Организаторы программы

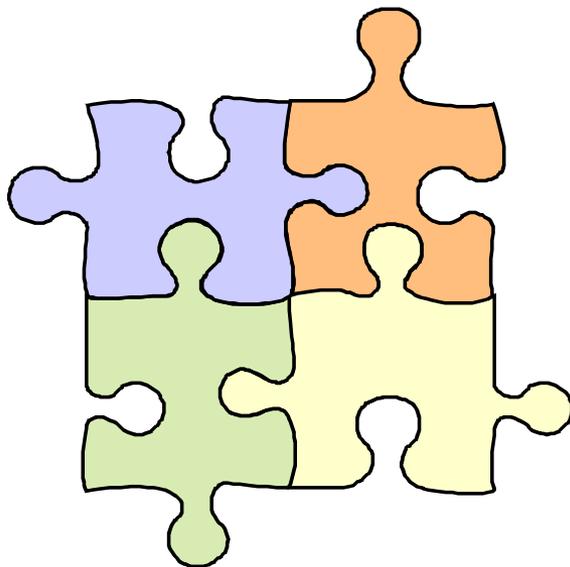
- Бизнес-школа
Института
экономики, упр
и права России
Государственн
Гуманитарного
Университета



- Компания «Класс Профи»



Т е м а т и ч е с к и й п л а н



1. Управленческие компетенции: социально-психологический аспект

- 1.1. Управленческие компетенции.
- 1.2. Социально-психологический аспект.
- 1.3. Определение понятия.
- 1.4. Основные разделы курса.
- 1.5. История и развитие понятия «управленческие компетенции».
- 1.6. Актуальность темы в рыночных условиях.



2. Структура личности и ее взаимосвязь с управленческими компетенциями

2.1. Личность и ее отношение к себе самой как часть психологической культуры.

- Задатки, способности, темперамент, характер личности и их влияние на формирование и развитие управленческих компетенций.

2.2. Управленческие компетенции личности и их взаимосвязь с различными современными направлениями в психологии.

2.3. Отношения личность-личность.

- Общие принципы психологической борьбы.
- Психологическая амортизация.
- Формы общения.

2.4. Транзактный анализ как управленческая компетенция.

- Теория транзактного анализа и ее применение в решении управленческих задач.
- Понятие легитимных транзакций.



3. Психология управления

3.1. Основные понятия социальной психологии в применении к управленческим компетенциям.

- Группа, групповой процесс, групповая динамика.

3.2. Групповая динамика в действии.

3.3. Эмоциональные потребности человека и группы. Метод целенаправленного моделирования эмоций.

3.4. Распределение ролей в группе.



4. Психология публичного выступления

- 4.1. Основы психологии публичного выступления.
- 4.2. Типы ораторов.
- 4.3. Различные приемы, используемые в публичных выступлениях.
- 4.4. Характеристики эффективной презентации.
- 4.5. Стадии презентации.



5. Технологии разрешения конфликтов и противостояния манипуляциям

5.1. Понятие конфликта.

5.2. Типы конфликтов.

5.3. Структура, стадии и динамика конфликта.

5.4. Способы разрешения конфликтных ситуаций.



6. Техника продажи: теория и практика

6.1. Техника продаж.

- Этапы продаж: подготовка, установление контакта, выявление потребностей, презентация, работа с возражением, завершение сделки, послепродажное обслуживание.
- Характеристика этапов.

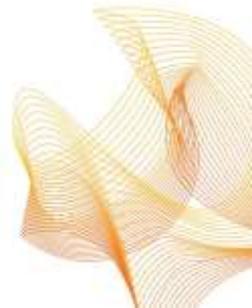
6.2. Типы клиентов.

- Способы работы с различными типами клиентов.



7. Проведение переговоров

- 7.1. Основные этапы проведения переговоров.
- 7.2. Типы переговоров.
- 7.3. Основные характеристики успешных переговоров.
- 7.4. Интересы и позиции сторон.



8. Тайм-менеджмент и стресс-менеджмент

8.1. Тайм-менеджмент

- Основные характеристики тайм-менеджмента.
- Приемы и способы управления собственным временем.
- Матрица Эйзенхауэра.

8.2. Стресс-менеджмент

- Источники стресса и ресурсы по его преодолению.



9. Управленческие компетенции и их взаимосвязь с функциями управления.

9.1. Отличие управления от администрирования. Стили управления. Эффективное делегирование.

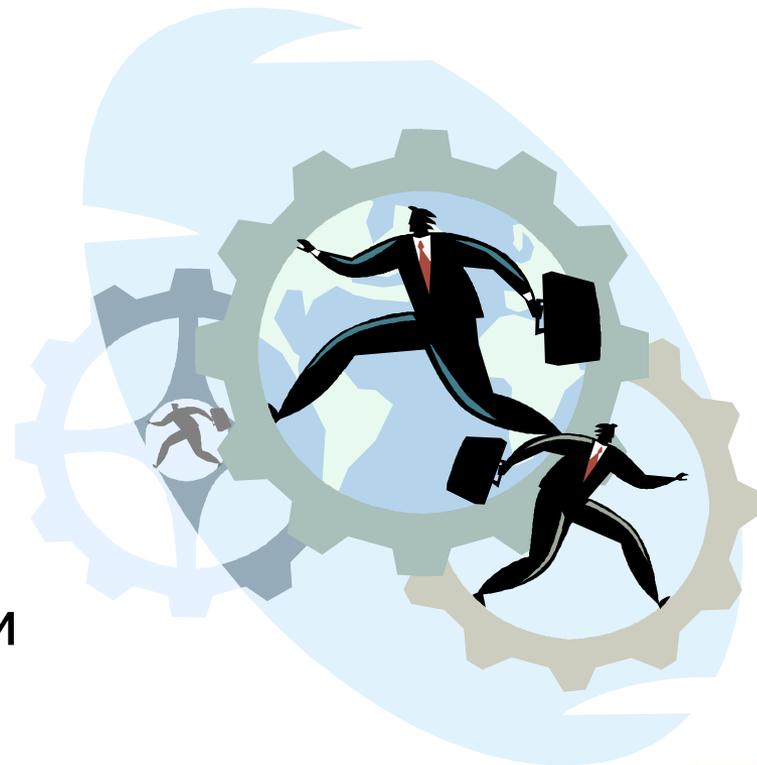
9.2. Функции управления и их взаимосвязь с управленческими компетенциями:

- Планирование.
- Организация.
- Мотивация. Виды мотивации.
- Контроль. Способы контроля.



Преимущества программы

- Системный подход
- Сочетание групповой и индивидуальной работы
- Интерактивная форма обучения
- Удобный график занятий
- Удостоверение о повышении квалификации государственного образца



Вопросы

???



Спасибо за внимание!

SMILE FOR YOU

Smiling is infectious; you catch it like the flu,
When someone smiled at me today, I started smiling too.
I passed around the corner and someone saw my grin
When he smiled I realized I'd passed it on to him.
I thought about that smile then I realized its worth,
A single smile, just like mine could travel round the earth.
So, if you feel a smile begin, don't leave it undetected
Let's start an epidemic quick, and get the world infected!

Keep the smile going by sending this on to a friend.
Everyone needs a smile!!!

