

Автономная некоммерческая организация образовательная организация дополнительного профессионального образования «Учебный Центр Люксост»
(АНО ДПО «Учебный центр Люксост»)

Направление: **Общий менеджмент и персональная эффективность**

Утверждаю
Директор АНО ДПО «УЦ Люксост»
Иванова Е. В.



УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

Дисциплина **«Общий менеджмент и персональная эффективность»**

ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ В РАМКАХ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (ПОВЫШЕНИЕ
КВАЛИФИКАЦИИ)

Москва 2019 г.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ, ЕЕ МЕСТО В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

1.1 Цель преподавания дисциплины является

Сформировать у слушателей знания и навыки, необходимые для эффективного исполнения обязанностей менеджера подразделения.

1.2 Задачи изучения дисциплины:

- Знакомство с основами менеджмента и его основными функциями
- Приобретение знаний и навыков планирования и организации рабочего процесса
- Приобретение знаний и навыков постановки целей и задач
- Знакомство с основными стилями управления людьми
- Выработка навыков мотивации персонала
- Дать понимание эффективной межличностной коммуникации
- Приобретение знаний и навыков по планированию и организации собственного времени
- Изучение методик стресс-менеджмента и эмоциональной саморегуляции

1.3 Связь дисциплины с другими учебными дисциплинами

Изучение дисциплины не предполагает специальных знаний в области менеджмента.

2. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Категория слушателей программы: менеджеры проектов, опытные руководители групп, входящих в состав проектной команды,

К освоению учебной программы допускаются: лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Базовые компетенции, которыми должен владеть слушатель программы:

МЕНЕДЖЕР ПРОЕКТОВ

Должен знать: организационную структуру, осуществлять распределение полномочий и ответственности на основе их делегирования, процедуру и методы контроля, принципы эффективной организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, правила оценки влияния инвестиционных решений и решений по финансированию на рост ценности, последствия управленческих решений и действий с позиции социальной ответственности, деловое общение: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловую переписку, электронные коммуникации.

Требования к квалификации. Высшее профессиональное (техническое или инженерно-экономическое) образование и стаж работы по специальности не менее 3 лет.

РУКОВОДИТЕЛЬ ГРУППЫ

Должен знать: организационную структуру, осуществлять распределение полномочий и ответственности на основе их делегирования, процедуру и методы контроля, принципы эффективной организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, анализировать и проектировать межличностные, групповые и организационные коммуникации, взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений, методы разработки маркетинговой стратегии организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию.

Требования к квалификации. Высшее профессиональное (техническое или инженерно-экономическое) образование и стаж работы по специальности не менее 3 лет.

Форма обучения: Очная-групповая, вебинар.

Срок обучения: дифференцированный от 16 академических часов до 554 академических часов, в зависимости от количества выбранных модулей.

Учебная программа состоит из 35 модулей.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

В ходе изучения программы слушатель должен научиться понимать жизненную важность эффективной организации собственного времени и уметь:

- Определять личные цели и ценности, направлять ими свою текущую деятельность.
- Анализировать расходование времени, выявлять и оптимизировать неэффективные затраты.
- Правильно определять приоритеты задач.
- Правильно планировать отдельные задачи, ближайший день, близкую и дальнюю перспективы, и после этого выполнять эти планы.
- Минимизировать объем своих задач путем эффективного делегирования.
- Поддерживать себя в тонусе: эффективно отдыхать и результативно мотивировать себя.
- Автоматизировать свои тайм-менеджерские активности с помощью специализированного программного обеспечения и привычной программы для работы с электронной почтой и календарем (на примере Microsoft Outlook).
- Применять технологии тайм-менеджмента в командной работе, помогать осваивать их коллегам и сотрудникам.

В результате:

- Достигать большего за меньшее время, а сэкономленное время использовать для достижения других целей.
- Стать более успешными в работе и личной жизни.
- Избегать стрессовых ситуаций

4. МОДУЛЬНЫЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ

№	Наименование модулей	Объем в академ. часах		
		лекции	семинары	Всего часов
1	2	3	4	5
1	SS-001 Тайм-менеджмент для руководителей	10	14	24
2	SS-005 Эффективная межличностная коммуникация для менеджеров проектов	10	14	24
3	SS-006 Эффективное проведение встреч и совещаний	5	7	12
4	SS-011 Искусство управления конфликтом	6	10	16
5	SS-012 Мастерство переговоров	6	10	16
6	SS-014 Обратная связь для менеджеров проектов	3	5	8
7	SS-015 Постановка целей персонального развития	2	3	5
8	SS-016 Рычаги влияния	9	13	22
9	SS-027 Ведение переговоров	6	10	16
10	SS-028 Технологии продаж в управлении. Часть 1. Подготовка переговоров	6	10	16
11	SS-030 Интервью по компетенциям	4	8	12
12	SS-078-RUS Мотивация себя и других	6	10	16
13	SS-080 Эффективная телефонная коммуникация	6	10	16
14	SS-097 Эффективная письменная коммуникация	6	10	16

15	SS-105 Развитие эмоционального интеллекта. Уровень 1	6	10	16
16	SS-106 Развитие эмоционального интеллекта. Уровень 2	6	10	16
17	SS-116 Секреты эффективной аргументации	6	10	16
18	SS-121 Основы бизнес-визуализации	6	10	16
19	SS-SCH-01 Основы менеджмента	6	10	16
20	SS-SCH-02 Личная эффективность	6	10	16
21	SS-SCH-03 Успешная коммуникация	6	10	16
22	SS-SCH-04 Работа с персоналом	6	10	16
23	SS-SCH-05 Искусство убеждать	6	10	16
24	SS-SCH-06 Управление командой и сертификация	6	10	16
25	OFFICE-001 Программирование на языке Microsoft Visual Basic for Applications в среде Microsoft Office Excel 2007 / 2010	10	14	24
26	OFFICE-002 Практический курс по MS Excel. Модуль 1	6	9	15
27	SS-002 Тайм-менеджмент для инженеров	6	10	16
28	SS-003 Использование техники Mind Maps	3	5	8
29	SS-004 Эффективная письменная коммуникация	8	12	20
30	SS-007 Эффективная межличностная коммуникация для команды ИТ-проекта	6	10	16
31	SS-008 Эффективная подготовка презентаций	5	7	12
32	SS-013 Успешное публичное выступление	6	10	16
33	TRN-001 Личная эффективность тренера	6	10	16
34	TRN-002 Управление группой в тренинге	6	10	16
35	TRN-003 Дизайн тренинга	6	10	16
ИТОГО		213	341	554

5. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН МОДУЛЕЙ ПРОГРАММЫ

Модуль 1. SS-001 Тайм-менеджмент для руководителей

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Введение. Постановка проблемы	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Жизненное целеполагание	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Необходимость рачительного использования времени	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Хронометраж	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях

5	Анализ и оптимизация затрат времени	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
6	Совершенствование и автоматизация процессов	2	Проверка конспектов лекций слушателей
7	Приоритезация задач	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
8	Планирование задач	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
9	Планирование дня	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
10	Выполнение плана дня	2	Проверка конспектов лекций слушателей
11	Планирование перспективы	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
12	Работа с входящей информацией	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
13	Делегирование	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
14	Принципы эффективного отдыха	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
15	Техники работы со сложными случаями	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
16	Самомотивация	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
17	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	24	

Модуль 2. SS-005 Эффективная межличностная коммуникация для менеджеров проектов

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Введение. Основные определения	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Начало взаимодействия с собеседником. Первое впечатление	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Установление доверительных отношений с собеседником. Создание для собеседника обстановки коммуникативного комфорта. Психологическая подстройка	3	Опрос при проведении практических (семинарских) занятий
4	Каналы восприятия информации: визуальный, аудиальный, кинестетический	2	Проверка конспектов лекций слушателей
5	Основы транзакционного анализа Эрика Берна	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
6	Потери информации при коммуникациях. Причины и способы борьбы	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
7	Особенности человеческого восприятия. Основные принципы эффективного донесения информации	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
8	Правильное слушание. Виды (нерефлексивное, рефлексивное, активное, эмпатическое) и способы уместного и	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях

	эффективного применения		
9	Личностные особенности человека. Темпераменты	2	Проверка конспектов лекций слушателей
10	Обратная связь	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
11	Принципы эффективной коммуникации с непосредственным окружением (подчиненные, коллеги, руководство, Заказчик, партнеры, субконтракторы)	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
12	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	24	

Модуль 3. SS-006 Эффективное проведение встреч и совещаний

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Терминология	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Типы и цели проведения совещаний	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Планирование и подготовка совещаний	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Проведение совещаний	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
5	Отработка результатов совещаний	1	Проверка конспектов лекций слушателей
6	Рекомендации для организаторов и участников	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
7	Пространственное расположение участников и его влияние на результативность совещания	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
8	Потенциальные недостатки работы в группах	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
9	Техники анализа и решения проблем	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
10	Принципы эффективной организации «мозгового штурма»	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
11	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	12	

Модуль 4. SS-011 Искусство управления конфликтом

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Что такое конфликт	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	4 стратегии поведения в конфликте	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Поведение в конфликте	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Использование ассертивного поведения	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
5	Уровни коммуникации	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях

			занятиях
6	Ответ на намерение	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
7	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 5. SS-012 Мастерство переговоров

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	12 параметров эффективного переговорщика – освоение универсальных переговорных тактик и приемов	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Сбор информации в процессе переговоров – методы выявления неявной, скрытой информации	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Переговоры о цене – набор стратегий для обоснования своей цены и требований уступки по цене	3	Опрос при проведении практических (семинарских) занятий
4	Конструктивные переговоры (гарвардский метод) – тактики, позволяющие находить решение win-win, устраивающее обе стороны	4	Проверка конспектов лекций слушателей
5	Манипулятивные переговоры – приемы, используемые в сложных переговорных ситуациях, когда одна из сторон использует силовую позицию, давление на переговорщика	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
6	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 6. SS-014 Обратная связь для менеджеров проектов

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Введение. Постановка проблемы	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Принципы эффективной обратной связи	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Алгоритм процесса передачи обратной связи	1	Опрос при проведении практических (семинарских) занятий
4	Модели обратной связи	1	Проверка конспектов лекций слушателей
5	Практические упражнения	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
6	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	8	

Модуль 7. SS-015 Постановка целей персонального развития

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Кто наши люди? Кратко о профилях сотрудников	0,5	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Управление развитием отдельных специалистов и управление развитием команды – где баланс?	0,5	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Природа целей в индустрии разработки	0,5	Опрос при проведении

	программного обеспечения		практических (семинарских) занятий
4	Иерархия целей в компании	0,5	Проверка конспектов лекций слушателей
5	Связь целей подразделения и целей персонального развития сотрудника	0,5	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
6	Постановка целей персонального развития шаг за шагом	0,5	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
7	Практическое упражнение по постановке целей персонального развития	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
8	Итоговая аттестация по модулю	1	Устный опрос слушателей
	Итого	5	

Модуль 8. SS-016 Рычаги влияния

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Эмоциональное заражение	5	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Когнитивный диссонанс	5	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Влияние через символы	5	Опрос при проведении практических (семинарских) занятий
4	Влияние через контекст	5	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
5	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	22	

Модуль 9. SS-027 Ведение переговоров

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Основные принципы эффективных переговоров. Основные стратегии и подходы к ведению переговоров.	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Подготовка к переговорам: информационная, тактическая, психологическая.	4	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Ведение переговоров: выстраивание атмосферы доверия, прояснение позиций сторон, работа с возражениями оппонента, отстаивание и аргументация своей позиции в споре, противостояние манипуляциям и давлению.	4	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Завершающий этап переговоров и ориентация на долгосрочное сотрудничество.	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
5	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 10. SS-028 Технологии продаж в управлении. Часть 1. Подготовка переговоров

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Обзор базовых личностных концепций.	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Выявление и формирование собственной позиции.	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях

			занятиях
3	Мотивационные методики.	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Планирование людей. Выбор приоритетных персон.	3	Проверка конспектов лекций слушателей
5	Обзор и тренировка стратегий.	4	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
6	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 11. SS-030 Интервью по компетенциям

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Определение цели презентации	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Определение целевой аудитории	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Разработка плана презентации	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
5	Методы подготовки к выступлению	2	Проверка конспектов лекций слушателей
6	Информирование слушателей до презентации и поддержка после	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
7	Разбор типичных ошибок при подготовке презентации	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
8	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	12	

Модуль 12. SS-078-RUS Мотивация себя и других

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Введение	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Определение мотивации	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Метапрограммы	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Наставничество и развитие	4	Опрос при проведении практических (семинарских) занятий
5	Обратная Связь Высокого Качества	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
6	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 13. SS-080 Эффективная телефонная коммуникация

№	Тема	Количество	Форма контроля
---	------	------------	----------------

		часов	
1	12 параметров эффективного переговорщика – освоение универсальных переговорных тактик и приемов	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Сбор информации в процессе переговоров – методы выявления неявной, скрытой информации	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Переговоры о цене – набор стратегий для обоснования своей цены и требований уступки по цене	3	Опрос при проведении практических (семинарских) занятий
4	Конструктивные переговоры (гарвардский метод) – тактики, позволяющие находить решение win-win, устраивающее обе стороны	4	Проверка конспектов лекций слушателей
5	Манипулятивные переговоры – приемы, используемые в сложных переговорных ситуациях, когда одна из сторон использует силовую позицию, давление на переговорщика	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
6	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 14. SS-097 Эффективная письменная коммуникация

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Введение. Основные определения	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Начало взаимодействия с собеседником. Первое впечатление	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Установление доверительных отношений с собеседником. Создание для собеседника обстановки коммуникативного комфорта. Психологическая подстройка	3	Опрос при проведении практических (семинарских) занятий
4	Каналы восприятия информации: визуальный, аудиальный, кинестетический	2	Проверка конспектов лекций слушателей
5	Основы транзакционного анализа Эрика Берна	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
6	Потери информации при коммуникациях. Причины и способы борьбы	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
7	Особенности человеческого восприятия. Основные принципы эффективного донесения информации	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
8	Правильное слушание. Виды (нерефлексивное, рефлексивное, активное, эмпатическое) и способы уместного и эффективного применения	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
9	Личностные особенности человека. Темпераменты	2	Проверка конспектов лекций слушателей
10	Обратная связь	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях

Модуль 15. SS-105 Развитие эмоционального интеллекта. Уровень 1

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
----------	-------------	-------------------------	-----------------------

1	Введение	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Личная эффективность	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Инструменты достижения целей	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Мотивация и правильный отдых	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
5	Автоматизация ТМ	3	Проверка конспектов лекций слушателей
6	Эффективная структуризация информации	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
7	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 16. SS-106 Развитие эмоционального интеллекта. Уровень 2

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Введение	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Личная эффективность	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Инструменты достижения целей	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Мотивация и правильный отдых	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
5	Каналы восприятия информации: визуальный, аудиальный, кинестетический	3	Проверка конспектов лекций слушателей
6	Эффективная структуризация информации	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
7	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 17. SS-116 Секреты эффективной аргументации

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Основные принципы эффективных переговоров. Основные стратегии и подходы к ведению переговоров.	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Подготовка к переговорам: информационная, тактическая, психологическая.	4	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Ведение переговоров: выстраивание атмосферы доверия, прояснение позиций сторон, работа с возражениями оппонента, отстаивание и аргументация своей позиции в споре, противостояние манипуляциям и давлению.	4	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Завершающий этап переговоров и ориентация на долгосрочное	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях

	сотрудничество.		занятиях
5	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 17. SS-121 Основы бизнес-визуализации

1	Введение. Постановка проблемы	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Принципы основ бизнес-визуализации	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Алгоритм процесса	1	Опрос при проведении практических (семинарских) занятий
4	Модели основ бизнес-визуализации	1	Проверка конспектов лекций слушателей
5	Практические упражнения	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
6	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	8	

Модуль 18. SS-SCH-01 Основы менеджмента

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Введение	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Пирамида управления	4	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Эффективный руководитель	4	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Стили лидерства	5	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
5	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 19. SS-SCH-02 Личная эффективность

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Введение	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Личная эффективность	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Инструменты достижения целей	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Мотивация и правильный отдых	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
5	Автоматизация ТМ	3	Проверка конспектов лекций слушателей

6	Эффективная структуризация информации	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
7	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 20. SS-SCH-03 Успешная коммуникация

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Введение	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Стратегия эффективной коммуникации	6	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Письменная коммуникация	7	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 21. SS-SCH-04 Работа с персоналом

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Введение	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Определение мотивации	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Метапрограммы	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Наставничество и развитие	4	Опрос при проведении практических (семинарских) занятий
5	Обратная Связь Высокого Качества	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
6	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 22. SS-SCH-05 Искусство убеждать

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Введение	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Стратегии эффективного убеждения	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Успешная презентация идей	5	Проверка конспектов лекций слушателей
4	Разрешение конфликтов	5	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
5	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 23. SS-SCH-06 Управление командой и сертификация

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Введение	1	Подготовка презентаций
2	Команда. Определение и функции	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Этапы формирования команды	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Поведенческие типы людей	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
5	Управление конфликтом в команде	3	Проверка конспектов лекций слушателей
6	Сертификация	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
7	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 24. OFFICE-001 Программирование на языке Microsoft Visual Basic for Applications в среде Microsoft Office Excel 2007 / 2010

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Основы разработки. Регистрация макросов средствами Microsoft Office Excel 2007 / 2010. Интегрированная среда Microsoft Visual Basic Editor	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Программирование линейных вычислительных алгоритмов и алгоритмов с ветвлениями	4	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Объектная модель Microsoft Office Excel 2007 / 2010. Работа с листами данных. Программирование циклических алгоритмов	5	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Разработка пользовательских форм. Работа с несколькими листами данных и файлами	6	Проверка конспектов лекций слушателей
5	Обработка исключительных ситуаций. Использование средств Microsoft Visual Basic for Applications для интеграции Microsoft Office Excel 2007 / 2010 с другими приложениями Microsoft Office 2007 / 2010	5	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
6	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	24	

Модуль 25. OFFICE-002 Практический курс по MS Excel. Модуль 1

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Работа с формулами	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Проверка данных	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Работа с графиками	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Работа со сводными таблицами	2	Проверка конспектов лекций слушателей

5	Условное форматирование	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
6	Основные функции MS Excel	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
7	Особенности MS Excel	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
8	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	15	

Модуль 26. SS-002 Тайм-менеджмент для инженеров

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Введение. Постановка проблемы	0,5	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Жизненное целеполагание	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Необходимость рачительного использования времени	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Хронометраж	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
5	Анализ и оптимизация затрат времени	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
6	Совершенствование и автоматизация процессов	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
7	Приоритезация задач	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
8	Планирование задач	1	Проверка конспектов лекций слушателей
9	Планирование дня	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
10	Выполнение плана дня	1	Опрос при проведении практических (семинарских) занятий
11	Планирование перспективы	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
12	Работа с входящей информацией	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
13	Принципы эффективного отдыха	0,5	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
14	Техники работы со сложными случаями	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
15	Самомотивация	1	Проверка конспектов лекций слушателей
16	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 27. SS-003 Использование техники Mind Maps

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Введение	0,5	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Базовые принципы построения	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Дополнительные принципы построения	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Планирование при помощи интеллект-карт	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
5	Психологические аспекты	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
6	Обучение	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
7	Творческое мышление	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
8	Групповые интеллект-карты	1	Проверка конспектов лекций слушателей
9	Варианты интеллект-карт	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
10	Сходные технологии	1	Опрос при проведении практических (семинарских) занятий
11	Программное обеспечение	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
12	Ошибки использования	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
13	Подведение итогов	0,5	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
14	Литература	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
15	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 28. SS-004 Эффективная письменная коммуникация

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Основы коммуникативного процесса	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Особенности письменной формы коммуникаций	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Общие правила создания письменных сообщений	4	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Правила написания email-сообщений	4	В Проверка конспектов лекций слушателей
5	Правила работы с электронной перепиской	4	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
6	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	20	

Модуль 29. SS-007 Эффективная межличностная коммуникация для команды ИТ-проекта

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Введение. Основные определения	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Начало взаимодействия с собеседником. Первое впечатление	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Установление доверительных отношений с собеседником. Создание для собеседника обстановки коммуникативного комфорта. Психологическая подстройка	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Потери информации при коммуникациях. Причины и способы борьбы	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
5	Правильное слушание	2	Проверка конспектов лекций слушателей
6	Обратная связь	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
7	Принципы эффективной коммуникации с непосредственным окружением (коллеги, руководство, заказчик)	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
8	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 30. SS-008 Эффективная подготовка презентаций

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Определение цели презентации	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Определение целевой аудитории	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Разработка плана презентации	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Определение выразительных средств	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
5	Методы подготовки к выступлению	2	Проверка конспектов лекций слушателей
6	Информирование слушателей до презентации и поддержка после	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
7	Разбор типичных ошибок при подготовке презентации	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
8	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 31. SS-013 Успешное публичное выступление

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Введение	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Техника речи	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях

3	Подготовка выступления	3	Проверка конспектов лекций слушателей
4	Управление состоянием	4	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
5	Взаимодействие со слушателями	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
6	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 32. TRN-001 Личная эффективность тренера

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Тренинг как метод осознанного обучения	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Портрет эффективного тренера	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Мастерство презентации тренера	4	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Техника подготовки и проведения выступления	4	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
5	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 33. TRN-002 Управление группой в тренинге

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Принципы взаимодействия тренера с группой	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Управление вниманием группы	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
3	Фазы развития группы в тренинге	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Начало и завершение тренинга	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
5	Основы психогеографии группы	2	Проверка конспектов лекций слушателей
6	Мотивация участников обучения	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
7	Конфликты в тренинге	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
8	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

Модуль 34. TRN-003 Дизайн тренинга

№	Тема	Количество часов	Форма контроля
1	Определение целей тренинга	1	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
2	Особенности обучения взрослых	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях

			занятиях
3	Методы обучения в тренинге	2	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
4	Разработка структуры тренинга и наполнение ее содержанием	3	Проверка конспектов лекций слушателей
5	Оценка результатов обучения	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
6	Работа тренера до и после тренинга	3	Выборочный опрос слушателей на лекционном и семинарском занятиях
7	Итоговая аттестация по модулю	2	Устный опрос слушателей
	Итого	16	

6. ФОРМА КОНТРОЛЯ

Контроль усвоения учебной программы проводится в различных формах:

- 1 Выборочный опрос на лекциях
2. Проверка конспектов лекций слушателей
3. Опрос при проведении практических (семинарских) занятий

При успешном прохождении итогового контроля обучающемуся выдается Удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

7. ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ И КОНТРОЛЯ

Наименование	Форма использования	Ауд.	Кол-во
1. Персональный компьютер на рабочем месте слушателя	Выполнение практических заданий	1.12	18
2. Персональный компьютер на рабочем месте преподавателя	Демонстрация рабочего материала	1.12	1
3. Проектор	Презентация/демонстрация рабочего материала группе	1.12	1

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ПРОГРАММЕ

1. Кричевский Р.Л. Психология лидерства. М., 2007.
2. Герзон М. Лидерство через конфликт. М., 2008.
3. Анцупов А.Я., Баклановский С.В. Конфликтология в схемах и комментариях. Спб., 2007
4. Де Врие, М.К. Лидер на кушетке. М., 2008
5. Розенцвейг Ф. Эффект ореола. М., 2008
6. Кузес Дж., Познер Б. Вызов лидерства. М., 2009

Учебная программа разработана: *Акушевич Дмитрий Валерьевич*