

**1.1. Рабочие программы разделов/ модулей/
учебных дисциплин/ тем занятий/ стажировок**

№ п/п	Наименование разделов/ модулей/ учебных дисциплин/ тем занятий/ стажировок, количество часов	Содержание разделов/ модулей/ учебных дисциплин/ тем занятий/ стажировок, количество часов
1.	Входное тестирование	Тестирование (1 час)
2.	Модуль 1. Политический маркетинг: репутация и негатив в Интернете (12 часов).	<p><i>Тренинг (8 часов)</i></p> <p>Интернет, соцсети и их влияние на руководителей:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Публичность vs Приватность; - Пандемия и публикации. Разбор спорных ситуаций; <p>Репутация и безопасность в Интернете:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Виды и отличия репутации; - Заинтересованные группы и стейкхолдеры чиновника; - Модели поведения публичных лиц. <p>Негативная информация и ее влияние на репутацию:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Специфика интернета и психиатрия; - Разница между нормой и коммуникационным нарциссизмом; - Площадки в Интернете и как их использовать; - Типичные ошибки и риски; - Составляющих токсичного расторжения в Интернете. - Негатив и «тролли» <p>Маркетинг: формы и механизмы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Медиа как партнеры; - Точечный нетворкинг. Разбор кейсов. - 50+ примеров некорректных публикаций и действий в Интернете. - Персональный разбор аккаунтов некоторых участников программы. <p><i>Практическая работа (4 часа):</i> Разбор кейсов по теме модуля 1.</p>
3.	Модуль 2. Управление конфликтами и стрессоустойчивость (7 часов).	<p><i>Тренинг (4 часа)</i></p> <p>Конфликтология:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Типология конфликтов, с которыми имеет дело руководитель в процессе своей деятельности (профессиональные или производственные, групповые, межличностные и т.д.); – Стратегии поведения руководителя на разных стадиях конфликта; – Метод Голдратта «Грозная туча» - универсальный ключ к разрешению конфликтов; – Профилактика и урегулирование организационных конфликтов. <p>Манипуляции и контрманипуляции:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Понятие манипуляции. – Манипулятивные техники в деятельности

		<p>руководителя;</p> <ul style="list-style-type: none"> – Как не стать жертвой манипуляций со стороны подчиненных; – Приемы контрманипуляции. <p>Стрессы и стрессоустойчивость руководителя:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Стресс в деятельности руководителя; – Признаки профессионального или психологического выгорания; – Приемы поддержания своей стрессоустойчивости. Профилактика профессионального выгорания. <p><i>Практическая работа (3 часа):</i> Оценка индивидуальных способов реагирования в конфликте.</p>
4.	Модуль 3. Построение взаимоотношений в команде (7 часов).	<p><i>Тренинг (4 часа)</i></p> <p>Рабочая группа - рабочая команда:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Разбор ключевых особенностей рабочей группы и рабочей команды. – Разновидности команд и рабочих групп. – Стадии функционирования команды. – Ситуационное руководство <p>Взаимоотношения в команде:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Отношения «руководства-подчинения». – Построение благоприятного социально-психологического климата в коллективе. – Конструктивная критика в рабочем коллективе. – Методы убеждения и аргументации во взаимоотношения «руководства-подчинения». <p><i>Практическая работа (3 часа):</i> Разбор кейсов по теме модуля 1.</p>
5.	Модуль 4. «Искусство публичных выступлений» (8 часов).	<p><i>Тренинг (8 часов)</i></p> <p>«Ингредиенты» успешного выступления:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Идеальный презентатор: кто он? – Несколько способов сделать свое выступление провальным. – Разбор приемов, которые используют успешные спикеры на своих выступлениях. – Алгоритм подготовки выступления. <p>Поведение выступающего (уверенная и убеждающая деловая самопрезентация):</p> <ul style="list-style-type: none"> – Невербальная коммуникация в публичном выступлении. – Позы, жесты, мимика, голос, эмоции, перемещения в пространстве. – Способы борьбы со страхом. <p>Подготовка публичного выступления:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Структура публичного выступления. – Первые слова, начало: 7 надежных приемов установления контакта с аудиторией. – Состав основной части. <p>Управление вниманием аудитории:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Что влияет на восприятие информации?

		<ul style="list-style-type: none"> – Способы вовлечения слушающих. – Завершение речи. <p>Взаимодействие с аудиторией:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Типология слушателей и способы работы с разными типами. – Обратная связь в работе с аудиторией – Реагирование на сложные вопросы.
6.	Итоговая аттестация (зачет)	<i>Тестирование (1 час)</i>