



Я і МОЯ  
ШКОЛА

ЗАТВЕРДЖЕНО



Керівниця Освітнього центру  
«Я і МОЯ ШКОЛА»

І.І. Міньковська  
26.09.2020 р.

## ПРОГРАМА ОСВІТНЬОГО КУРСУ

### «ЯК ЗА ДОПОМОГОЮ ПЕРЕГОВОРІВ ЗАРОБЛЯТИ НА 20% БІЛЬШЕ»

**Найменування освітньої опції:** Як за допомогою переговорів заробляти на 20% більше.

**Напрямок:** грамотна, ненасильницька і ефективна комунікація, ведення переговорів з колегами, вчителями, батьками і дітьми, техніки аргументації, створення безпечного та інклюзивного освітнього середовища в школі й вдома, навчання впродовж життя.

**Мета:** формування навичок розвитку загальних і фахових компетентностей, необхідних для ефективної діяльності в освітній та інших галузях, мотивація до обміну досвідом між учительством, батьківством, дітьми, допомога в побудові індивідуальної траєкторії професійного розвитку.

**Суб'єкт підвищення кваліфікації:** Освітній центр для педагогів, батьків і дітей «Я і МОЯ ШКОЛА».



**Розробниця програми:** Олена Лисих – бізнес-тренерка, психологиня, засновниця «Клубу переговорів», організаторка тематичних конференцій, понад 13 років допомагає власникам бізнесу, їхнім командам, експертному колу готуватись до важливих у їхньому житті переговорів.

**«Переговори вирішують не все, переговори вирішують багато що»**

[www.facebook.com/meandmyschoolcenter](https://www.facebook.com/meandmyschoolcenter)

м. Університет, вул. Костомарівська, 2

[meandmyschoolcenter@gmail.com](mailto:meandmyschoolcenter@gmail.com)

+38 066 18 89 975

MEANDMYSCHOOL.ORG.UA



**Я і моя  
ШКОЛА**

**Форма і вид підвищення кваліфікації:** форма - очна, вид - практичні майстер-класи. За необхідністю можуть формуватися групи онлайн або змішаного навчання.

**Цільова аудиторія:** працівники сфери освіти, батьківство.

**Обсяг в годинах та/або в кредитах ЄКТС:** 15 годин (або 0,5 кредиту ЄКТС).

**Мова навчання:** українська.

**Строки і графік виконання програми:** 2 заняття по 1,5 год. на тиждень, загалом 4 тижні - очно; 3 години - самостійна робота.

**Місце виконання програми:** м. Харків, вул. Костомарівська, 2 або за місцезнаходженням замовника.

**Зміст:**

Курс складається з модулів:

1. Small Talk - як з перших хвилин спілкування створювати атмосферу довіри та інтересу в переговорах.
2. Як в переговорах підсвічувати свою експертизу. Як формувати образ експерта/ експертки, із яким хочеться працювати. Як «відбудуватися» від конкурентів.
3. Чому не можна відповідати на питання «розкажіть щось про себе». Як розповідати про себе коротко й цікаво, але перестати презентувати себе і свої послуги.
4. Чому важливо бути жадібним у переговорах. Як не потрапити у переговорне болото. Емоції, які руйнують стосунки.
5. Як перейти до розмови про ціну. Страх назвати високу ціну й втратити клієнта. Як з'ясувати фінансовий потенціал клієнта. Як піти від продажу своїх послуг, а перейти до відкритої співпраці.
6. Аргументи та прийоми переконання, які допоможуть втримати свою позицію.
7. Як вносити зміни в договір, збільшувати вартість послуг по ходу співробітництва, зберігаючи при цьому відносини.



**Я і моя  
ШКОЛА**

## **Перелік компетентностей, що вдосконалюватимуться/набуватимуться:**

### **Фахові:**

- мовно-комунікативна компетентність;
- психологічна компетентність;
- емоційно-етична компетентність;
- компетентність педагогічного партнерства;
- прогностична компетентність;
- підприємницька компетентність;
- організаційна компетентність;
- оцінювально-аналітична компетентність;
- інноваційна компетентність;
- здатність до навчання впродовж життя;
- рефлексивна компетентність.

### **Загальні:**

- уміння легко встановлювати і підтримувати емоційний контакт з іншою людиною;
- розуміння різних технік ведення переговорів;
- уміння виявляти потреби колег, мам/ тат, дітей і працювати з ними;
- здатність розпізнавати маніпуляції та протидіяти їм;
- розуміння етапів ділових переговорів і вміння проходити кожен з них.

### **Очікувані результати навчання:**

- уміння налагоджувати контакт, створювати атмосферу довіри в переговорах з усіма учасниками й учасницями освітнього процесу;
- володіння техніками аргументації й відстоювання власної позиції;
- оволодіння навичками вести переговори про вартість своїх послуг, створення цінності своєї послуги, інтелектуального продукту тощо;
- здатність змінювати домовленості, вартості послуг, зберігаючи співпрацю.

**Мінімальна кількість осіб в групі: 17 осіб.**

**Максимальна кількість осіб в групі: 35 осіб.**

**Можливість надання подальшої підтримки чи супроводу:** онлайн-консультування, додаткові глибинні тематичні майстер-класи, виїзди з програмою до освітнього закладу.



**Я і МОЯ  
ШКОЛА**

**Документ, що видається за результатами підвищення кваліфікації:**  
Надається персональний сертифікат в електронному та/або паперовому вигляді з унікальним номером (засвідчений підписами керівниці Освітнього центру «Я і МОЯ ШКОЛА» Міньковської І.І. і розробником/-цею/-ками програми). Сертифікат також протягом 10 днів із дня завершення навчання публікується в онлайн-реєстрі на веб-сайті Центру.

**Вартість навчання:** 1 година - 210 грн., обсяг - 12 годин, загальна вартість - 2520 грн.

**Додаткові послуги - за попередньою домовленістю:** «няня» для дитини, організація трансферу, забезпечення проживання і харчування, допомога особам з інвалідністю.

**Записатися на курс:**

Google-форма: <http://bit.ly/negotiationsineducation>.

*\* Програму укладено згідно з ЗУ «Про освіту» та відповідно до постанови КМУ від 21 серпня 2019 року № 800 (із змінами і доповненнями, внесеними постановою КМУ від 27 грудня 2019 року № 1133) і вимог Концепції «Нова українська школа» (наказ МОН від 18.10.2019 р. № 1310).*

[www.facebook.com/meandmyschoolcenter](http://www.facebook.com/meandmyschoolcenter)

м. Університет, вул. Костомарівська, 2

[meandmyschoolcenter@gmail.com](mailto:meandmyschoolcenter@gmail.com)

+38 066 18 89 975

**MEANDMYSCHOOL.ORG.UA**