|  |  |
| --- | --- |
|  | **ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ**  **«ШКОЛА ПСИХОЛОГИИ БИЗНЕСА»** |

УТВЕРЖДЕНА

Генеральный директор

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Н.В. Курбатова

Приказ № \_\_ от «\_\_\_ » \_\_\_\_\_\_\_ 2023 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА**

**ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ**

**«Психология бизнеса»**

|  |  |
| --- | --- |
| Объем | 170 часов |
| Форма обучения | заочная с применением исключительно дистанционных образовательных технологий |

Автор программы: Курбатова Н.В.

**г. Санкт-Петербург, 2023**

**Содержание**

[1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА 3](#_Toc140082282)

[1.1 Общие положения 3](#_Toc140082283)

[1.2 Характеристика Программы 3](#_Toc140082284)

[1.3 Цель и задачи Программы 3](#_Toc140082285)

[1.4 Планируемые результаты освоения Программы 4](#_Toc140082286)

[2. УЧЕБНЫЙ ПЛАН 6](#_Toc140082287)

[3. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК 7](#_Toc140082288)

[4. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ МОДУЛЕЙ 9](#_Toc140082289)

[4.1. Рабочая программа модуля 1. Границы и точки влияния психолога в бизнесе 9](#_Toc140082290)

[4.2. Рабочая программа модуля 2. Фундамент растущего бизнеса: психология организаций и психология менеджмента 12](#_Toc140082291)

[4.3. Рабочая программа модуля 3. Психология маркетинга и продаж 16](#_Toc140082292)

[4.4. Рабочая программа модуля 4. Где берут хороших сотрудников: психологические основы HR 21](#_Toc140082293)

[5. ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ 25](#_Toc140082294)

[6. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ условия реализации программы 25](#_Toc140082295)

[6.1 Материально-технические условия реализации Программы 25](#_Toc140082296)

[6.2 Информационно-методическое обеспечение реализации Программы 25](#_Toc140082297)

[6.3 Организация учебного процесса 25](#_Toc140082298)

[6.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса 26](#_Toc140082299)

[6.5 Документы о квалификации 26](#_Toc140082300)

# **1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

## **1.1 Общие положения**

Настоящая дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Психология бизнеса» (далее – Программа) общества с ограниченной ответственностью «Школа психологии бизнеса» (далее Школа) разработана в соответствии с:

* Федеральным законом от 29.12.2012 г. №273-Ф3 «Об образовании в Российской Федерации»;
* Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 01.07.2013 г. № 499 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
* Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 23.08.2017 г. № 816 «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;
* Приказом Минтруда России от 14.09.2022 г. № 537н «Об утверждении профессионального стандарта «Психолог-консультант».

## **1.2 Характеристика Программы**

**Контингент обучающихся:** лица, имеющие высшее образование в области психологии.

**Объем:** 170 часов.

**Общая продолжительность**: 8 месяцев.

**Форма обучения:** заочноес применением исключительно дистанционных образовательных технологий.

## **1.3 Цель и задачи Программы**

***Целью*** Программы является формирование и совершенствование профессиональных компетенций практикующих психологов в области психологического консультирования собственников бизнеса и руководителей.

***Задачи*** Программы

В результате освоения Программы выпускник должен овладеть следующими знаниями и умениями:

*Знания:*

* о границах делового и личного;
* о понятиях: семейные системы и бизнес системы, их отличиях, порядках;
* о разнице между консалтингом, коучингом и психотерапией;
* о позиции психолога, его возможностях, ограничениях, полномочиях и ответственности в каждой позиции;
* о профессиональной этике;
* о приемах установления контакта с клиентом;
* о методах разделения бизнес-контекста и личного контекста;
* о принципах определения границ возможности психолога;
* о скрытых силах сопротивления;
* о типах клиентов;
* о 5 причинах создавать бизнес для собственника;
* о 3 причинах платить деньги бизнесу для пользователей;
* разницу во влиянии Заказчика и Пользователя на результаты бизнеса;
* о способах определять корневые причины проблем;
* об управляемых и неуправляемых факторах;
* об отличиях идеального менеджера от реального;
* о способах принятия решений;
* о психологии и ошибках делегирования;
* о специфике ответственности и полномочий в зависимости от размера бизнеса;
* о подсознательных причинах роста бизнеса или отсутствия роста;
* о способах принятия решений;
* о психологии и ошибках делегирования;
* о специфике ответственности и полномочий в зависимости от размера бизнеса;
* о подсознательных причинах роста бизнеса или отсутствия роста;
* о методах, используемых в маркетинге;
* о психологии клиенториентированности;
* о типах клиентов;
* о психологии продаж;
* о каналах продаж;
* о принципах управления продажами;
* о процедуре выбора специалиста по продажам;
* психологические принципы найма сотрудника;
* принципы обучения сотрудников;
* основы мотивации;
* основы психологии командообразования.

*Умения:*

* устанавливать контакт и формировать запрос на работу собственника бизнеса или руководителя с психологом;
* определить ведущий принцип своего бизнеса/практики;
* проводить анализ корневых причин проблемы бизнеса / практики;
* составлять реалистичные планы
* формировать карточку должности подчиненных сотрудников в балансе полномочий и ответственности;
* определять финансовые потолки бизнеса
* определять корневые причины проблемы бизнеса
* проводить психологическую консультацию в соответствии с заявленными проблемами собственников бизнеса и руководителей;
* определять свои сильные стороны и точки роста в процессе ведения консультации;
* делать анализ конкурентов;
* выявлять потребности, работать с возражениями, закрывать сделки;
* формировать востребованную вакансию;
* определять учебную цель и методы обучения;
* проводить учебное занятие;
* разрабатывает модель финансовой мотивации.

## **1.4 Планируемые результаты освоения Программы**

Профессиональные компетенции, подлежащие совершенствованию в результате освоения Программы:

**ПК-1** – готовность к проведению мероприятий по оказанию консультационной психологической помощи отдельным лицам в соответствии с заявленными проблемами.

Профессиональные компетенции, подлежащие формированию в результате освоения Программы:

**ПК-2** – готовность к решению проблем, планированию, делегированию, масштабированию бизнеса;

**ПК-3** – готовность к проведению маркетинговых исследований и ведению продаж;

**ПК-4** – готовность к работе с бессознательными процессами, связанными с наймом, обучением, мотиваций персонала и групповыми динамиками;

**ПК-5** - готовность к работе с бессознательными процессами, влияющими на проблемы менеджмента (решение проблем, планирование, делегирование, масштабирование).

# **2. УЧЕБНЫЙ ПЛАН**

Учебный планПрограммы определяет перечень и последовательность изучения модулей и тем, формы контроля знаний.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование модулей и тем** | **Количество часов** | | | | | **Формы контроля** |
| **Всего** | **Теория** | **Практика** | **Домашнее задание/самостоятельная работа** | **Аттестация** |
| **Модуль 1. Границы и точки влияния психолога в бизнесе** | | **20** | **9** | **7** | **4** | **2** |  |
| 1.1 | Деловое и личное. | 3 | 3 |  |  |  |  |
| 1.2 | Иерархия в отношениях Заказчик, Бизнес и Психолог, рычаги полномочий и ответственность. | 9 | 3 | 4 | 2 |  |  |
| 1.3 | Контакт, запрос, контракт. | 8 | 3 | 3 | 2 |  |  |
| 1.4 | Промежуточная аттестация. | 2 |  |  |  | 2 | Супервизия |
| **Модуль 2. Фундамент растущего бизнеса: психология организации и психология менеджмента.** | | **47** | **18** | **14** | **9** | **4** |  |
| 2.1 | Ведущий принцип создания бизнеса. | 5 | 2 | 2 | 1 |  |  |
| 2.2 | Я сделаю это – суть менеджмента. | 9 | 4 | 3 | 2 |  |  |
| 2.3 | Принятие решений. | 5 | 3 | 2 | 0 |  |  |
| 2.4 | Планирование и делегирование – психология ошибок. | 7 | 3 | 2 | 2 |  |  |
| 2.5 | Психология распределения ответственности и полномочий. | 7 | 3 | 2 | 2 |  |  |
| 2.6 | Причины и способы расти. Причины и способы оставаться маленькими. | 8 | 3 | 3 | 2 |  |  |
| 2.7 | Промежуточная аттестация. | 4 |  |  |  | 4 | Супервизия |
| **Модуль 3. Психология маркетинга и продаж.** | | **40** | **18** | **15** | **7** | **3** |  |
| 3.1 | Психология рынка и что мы там делаем. | 13 | 6 | 4 | 3 |  |  |
| 3.2 | Психология отношений с клиентами. Клиентоориентированность и реальность. | 9 | 3 | 4 | 2 |  |  |
| 3.3 | Психология продаж. | 18 | 9 | 7 | 2 |  |  |
| 3.4 | Промежуточная аттестация. | 3 |  |  |  | 3 | Супервизия |
| **Модуль 4. Где берут хороших сотрудников: психологические основы HR** | | **45** | **18** | **15** | **6** | **3** |  |
| 4.1 | Очередь из кандидатов – психология найма. | 9 | 4 | 3 | 2 |  |  |
| 4.2 | Сотрудник мечты. Психология обучения. | 12 | 5 | 5 | 2 |  |  |
| 4.3 | Сотрудник мечты. Психология мотивации. | 10 | 5 | 3 | 2 |  |  |
| 4.4 | Психология командообразования. | 8 | 4 | 4 |  |  |  |
| 4.5 | Промежуточная аттестация | 3 |  |  |  | 3 | Супервизия |
| 5 | **Итоговая аттестация** | **18** |  |  |  | **18** | Супервизия |
|  | **Итого** | **170** | **63** | **51** | **26** | **30** |  |

# **3. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК**

Календарный учебный график представляет собой график учебного процесса, который устанавливает последовательность и продолжительность обучения, период проведения промежуточной и итоговой аттестации по учебным дням и месяцам.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Месяц** | **Кол-во часов** | **1** | | | **2** | | | **3** | | | **4** | | | **5** | | | **6** | | | **7** | | | **8** | |
| **День** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** | **14** | **15** | **16** | **17** | **18** | **19** | **20** | **21** | **22** | **23** |
| **Вид обучения** | **Теория** | **П/ПА[[1]](#footnote-1)** | **СР[[2]](#footnote-2)** | **Теория** | **П/ПА** | **СР** | **Теория** | **П/ПА** | **СР** | **Теория** | **П/ПА** | **СР** | **Теория** | **П/ПА** | **СР** | **Теория** | **П/ПА** | **СР** | **Теория** | **П/ПА** | **СР** | **ИА[[3]](#footnote-3)** | **ИА** |
| **Модуль 1. Границы и точки влияния психолога в бизнесе** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Деловое и личное | **3** | 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Иерархия в отношениях Заказчик, Бизнес и Психолог, рычаги полномочий и ответственность. | **9** | 3 | 4 | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Контакт, запрос, контракт. | **8** | 3 | 3 | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Промежуточная аттестация. | **2** |  | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Модуль 2. Фундамент растущего бизнеса: психология организаций и психология менеджмента** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ведущий принцип создания бизнеса. | **5** |  |  |  | 2 | 2 | 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Я сделаю это – суть менеджмента. | **9** |  |  |  | 4 | 3 | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Принятие решений. | **5** |  |  |  | 3 | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Планирование и делегирование – психология ошибок. | **7** |  |  |  |  |  |  | 3 | 2 | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Психология распределения ответственности и полномочий. | **7** |  |  |  |  |  |  | 3 | 2 | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Причины и способы расти. Причины и способы оставаться маленькими. | **8** |  |  |  |  |  |  | 3 | 3 | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Промежуточная аттестация. | **4** |  |  |  |  | 2 |  |  | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Модуль 3. Психология маркетинга и продаж** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Психология рынка и что мы там делаем. | **13** |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 6 | 4 | 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Психология отношений с клиентами. Клиентоориентированность и реальность. | **9** |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 3 | 4 | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Психология продаж. | **18** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 9 | 7 | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Промежуточная аттестация. | **3** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 1 |  |  | 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Модуль 4. Где берут хороших сотрудников: психологические основы HR** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Очередь из кандидатов – психология найма. | **9** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 4 | 3 | 2 |  |  |  |  |  |
| Сотрудник мечты. Психология обучения. | **12** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 5 | 5 | 2 |  |  |  |  |  |
| Сотрудник мечты. Психология мотивации. | **10** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 5 | 3 | 2 |  |  |
| Психология командообразования. | **8** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 4 | 4 |  |  |  |
| Промежуточная аттестация. | **3** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 1 |  |  | 3 |  |  |  |
| Итоговая аттестация. | **18** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 9 | 9 |
| **Итого** | **170** | **9** | **9** | **4** | **9** | **9** | **3** | **9** | **9** | **6** | **9** | **9** | **5** | **9** | **9** | **2** | **9** | **9** | **4** | **9** | **9** | **2** | **9** | **9** |

# **4. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ МОДУЛЕЙ**

Данный раздел содержит набор рабочих программ для освоения содержания каждого учебного модуля, предусмотренного программой дополнительного профессионального повышения квалификации.

## **4.1. Рабочая программа модуля 1. Границы и точки влияния психолога в бизнесе.**

**Общая характеристика модуля.**

Структурой учебного модуля предусмотрено изучение 3-х тем, по которым слушателям предстоит выполнить 2 практических задания и пройти промежуточную аттестацию.

**Цель модуля:** определение полномочий и ответственности психолога при работе с бизнесом.

**Задачи обучения по модулю:**

В результате освоения модуля слушатель **должен знать**:

* о границах делового и личного;
* о понятиях: семейные системы и бизнес системы, их отличиях, порядках;
* о разнице между консалтингом, коучингом и психотерапией;
* о позициях психолога, о возможностях, ограничениях, полномочиях и ответственности в каждой позиции;
* о профессиональной этике;
* о приемах установления контакта с клиентом;
* о методах разделения бизнес-контекста и личного контекста;
* о принципах определения границ возможностей психолога;
* о скрытых силах сопротивления;
* о типах клиентов.

В результате освоения модуля слушатель **должен уметь**:

- устанавливать контакт и формировать запрос на работу с собственником бизнеса или руководителем.

**Планируемые результаты освоения данного модуля**

Профессиональные компетенции, подлежащие совершенствованию в результате освоения модуля:

**ПК-1** – готовность к проведению мероприятий по оказанию консультационной психологической помощи отдельным лицам в соответствии с заявленными проблемами.

**ПК-5** - готовность к работе с бессознательными процессами, влияющими на проблемы менеджмента (решение проблем, планирование, делегирование, масштабирование).

**Тематический план и содержание модуля 1. Границы и точки влияния психолога в бизнесе**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование тем модуля** | **Содержание учебного материала и формы организации деятельности слушателя** | **Объем часов** | |
| **1** | **2** | **3** | |
| Тема 1. Деловое и личное | Границы делового и личного. Семейные системы и бизнес-системы – отличие и общее. Консалтинг, коучинг и психотерапия – принципиальная разница и что мы всё-таки делаем. | 3 | |
| Тема 2. Иерархия в отношениях Заказчик, Бизнес и Психолог, рычаги полномочий и ответственность. | Порядки в системах: исключенное, баланс, позиция младшего, ее ограничения и возможности. Новые и старые системы. Психолог в позиции на равных, в позиции старшего и в позиции младшего. Возможности и ограничения каждой позиции. Полномочия и ответственность психолога в каждой позиции. Профессиональная этика, возможности и невозможности ее вариации в индивидуальных случаях. | 3 | |
| **Самостоятельная работа** |  | |
| Домашнее задание 1. Отчет по практике «Место психолога в триаде «психолог – клиент –бизнес»» | 2 | |
| Тема 3. Контакт, запрос, контракт. | Уровни контакта. Приемы установления контакта с клиентом. Разделение бизнес-контекста и личного контекста для себя и для клиента. Тема / проблема / скрытая тема. Запрос, определение границ возможности психолога, отказ или согласие на работу. Скрытые силы сопротивления (почему проблема до сих пор не решена). Типы клиентов. | 3 | |
| **Самостоятельная работа** |  | |
| Домашнее задание 2. Отчет по практике «Запрос клиента» | 2 | |
| Практика | Упражнение 1. Место психолога в триаде «психолог – клиент –бизнес».  Упражнение 2. Запрос клиента | 7 | |
| Промежуточная аттестация | Супервизия | 2 | |
| **Итого** | | **20** |

**Контрольно-оценочные средства**

**по модулю 1. «Границы и точки влияния психолога в бизнесе»**

**Упражнение 1. Место психолога в триаде «психолог** – **клиент** – **бизнес»**

Ролевая модель «Место психолога в триаде «психолог – клиент – бизнес». В ходе, которой слушатели распределяют между собой роли, и проводится психологическая консультация.

Шаги проведения упражнения:

1. Демонстрация упражнения педагогом.
2. Распределение по ролям (клиент, психолог, наблюдатель).
3. При наличии 2 желающих быть «психологами», «клиент» выбирает с кем он будет работать.
4. При наличии 2 желающих быть «клиентами», они договариваются, кто будет первым.
5. Задача «наблюдателя» хорошо смотреть на психолога. Обратная связь дается только по запросу «психолога».
6. «Клиент» может остановить работу или обсуждение работы в любой момент.
7. Обратная связь и ответы на вопросы обучающихся педагогом во время практики лично после выполнения упражнения.

**Домашнее задание 1.** По итогам проведения практического занятия «Место психолога в триаде «психолог – клиент – бизнес» слушатели делятся своими впечатлениями в отчете, где фиксируют письменно свои наблюдения и впечатления.

Отчет необходимо прикрепить в дистанционной системе в соответствующем разделе. Там же в индивидуальном чате происходит обсуждение задания с автором курса.

**Упражнение 2. Запрос клиента**

Ролевая игра «Запрос клиента». В ходе, которой обучающиеся распределяют между собой роли, и проводится психологическая консультация.

Шаги проведения упражнения:

1. Демонстрация упражнения педагогом.
2. Распределение по ролям (клиент, психолог, наблюдатель).
3. При наличии 2 желающих быть «психологами», «клиент» выбирает с кем он будет работать.
4. При наличии 2 желающих быть «клиентами», они договариваются, кто будет первым.
5. Задача «наблюдателя» хорошо смотреть на психолога. Обратная связь дается только по запросу «психолога».
6. «Клиент» может остановить работу или обсуждение работы в любой момент.
7. Обратная связь и ответы на вопросы обучающихся педагогом во время практики лично после выполнения упражнения.

**Домашнее задание 2.** По итогам проведения практического занятия «Запрос клиента» обучающиеся делятся своими впечатлениями в отчете, где фиксируют письменно свои наблюдения и впечатления.

Отчет необходимо прикрепить в дистанционной системе в соответствующем разделе. Там же в индивидуальном чате происходит обсуждение задания с автором курса.

**Задание для промежуточной аттестации по 1 модулю:**

К промежуточной аттестации слушатели допускаются по окончании изучения тем 1 модуля и успешного выполнения всех практических.

Супервизионная сессия. Провести 1 короткую (30 минут) работу с клиентом по любому из упражнений или заданий по модулю в присутствии преподавателя и группы.

Правила супервизии:

1. Супервизия начинается с выбора «супервизанта».
2. При наличии нескольких желающих быть «супервизантом», бросаем жребий среди тех, кто еще не проходил супервизию.
3. При наличии нескольких желающих быть «клиентом», «супервизант» выбирает клиента.
4. Обратная связь от супервизора дается по запросу «супервизанта», обратная связь от участников курса регулируется супервизором.
5. «Клиент» может не участвовать при разборе его работы.

**Контроль и оценка результатов домашнего задания по 1 модулю:**

Оценка выполнения домашнего задания проводится по 2-балльной системе:

* «не зачтено» – ответ слушателя не соответствует заданию и/или не выполнен (не прикреплен);
* «зачтено» – ответ слушателя прикреплен, соответствует заданию, характеризуется самостоятельностью выполнения и полнотой проведенного анализа.

**Контроль и оценка результатов супервизии по 1 модулю:**

Оценка выполнения домашнего задания проводится по 2-балльной системе:

* «не зачтено» – слушатель не участвовал в супервизии или выполнил супервизию, не соответствующую заданию;
* «зачтено» – супервизия считается состоявшейся, если «клиент» и «супервизант» сели работать и была получена обратная связь по итогам работы. Результаты, полученные в ходе супервизии, и ход работы супервизии не влияют на оценку супервизии.

| **Результаты (освоенные компетенции)** | **Основные показатели оценки результата** |
| --- | --- |
| **ПК-1 –** готовность к проведению мероприятий по оказанию консультационной психологической помощи отдельным лицам в соответствии с заявленными проблемами | Устанавливает контакт и формирует запрос на работу с собственником бизнеса или руководителем. |
| **ПК-5** - готовность к работе с бессознательными процессами, влияющими на проблемы менеджмента (решение проблем, планирование, делегирование, масштабирование) | Устанавливает контакт и формирует запрос на работу с собственником бизнеса или руководителем. |

## **4.2. Рабочая программа модуля 2. Фундамент растущего бизнеса: психология организаций и психология менеджмента.**

**Общая характеристика учебного модуля:**

Структурой учебного модуля предусмотрено изучение 6-и тем, по которым слушателям предстоит выполнить 5 практических заданий (в порядке текущей аттестации) и сдать зачет (в порядке промежуточной аттестации).

**Цель модуля:**

Учебный модуль имеет целью ознакомить слушателей с особенностью психологии менеджмента и организаций.

**Задачи обучения по модулю:**

В результате освоения модуля слушатель **должен знать**:

* о 5 причинах создавать бизнес для собственника;

о 3 причинах платить деньги бизнесу для пользователей;

* разницу во влиянии Заказчика и Пользователя на результаты бизнеса;
* о способах определять корневые причины проблем;
* об управляемых и неуправляемых факторах;
* об отличиях идеального менеджера от реального;
* о способах принятия решений;
* о психологии и ошибках делегирования;
* о специфике ответственности и полномочий в зависимости от размера бизнеса;
* о подсознательных причинах роста бизнеса или отсутствия роста;

В результате освоения модуля слушатель **должен уметь**:

* определить ведущий принцип своего бизнеса/практики;
* проводить анализ корневых причин проблемы бизнеса / практики;
* составлять реалистичные планы;
* формировать карточку должности подчиненных сотрудников в балансе полномочий и ответственности;
* определять финансовые потолки бизнеса;
* определять корневые причины проблемы бизнеса;
* проводить психологическую консультацию в соответствии с заявленными проблемами собственников бизнеса и руководителей;

**Планируемые результаты освоения модуля:**

Профессиональные компетенции, подлежащие формированию в результате освоения модуля:

**ПК-2** – готовность к решению проблем, планированию, делегированию, масштабированию бизнеса.

**ПК-5** - готовность к работе с бессознательными процессами, влияющими на проблемы менеджмента (решение проблем, планирование, делегирование, масштабирование).

**Тематический план и содержание модуля 2. Фундамент растущего бизнеса: психология организаций и психология менеджмента.**

| **Наименование тем модуля** | **Содержание учебного материала и формы организации деятельности слушателя** | **Объем часов** |
| --- | --- | --- |
| **1** | **2** | **3** |
| Тема 1. Ведущий принцип создания бизнеса. | 5 зачем для собственника. 3 зачем для пользователя. Роли Заказчика и Пользователя. Кто из них Клиент? | 2 |
| **Самостоятельная работа** |  |
| Домашнее задание 1. Ведущий принцип бизнеса / практики. | 1 |
| Тема 2. Я сделаю это – суть менеджмента. | Корневые причины проблемы. Управляемые и неуправляемые факторы или, что влияет на потенцию. Разрыв между идеальным и реальным менеджером. Что с этим делать? | 4 |
| **Самостоятельная работа** |  |
| Домашнее задание 2. Анализ корневых причин проблемы бизнеса / практики. | 2 |
| Тема 3. Принятие решений. | Рациональные способы принятия решений. Иррациональные способы принятия решений. Психология принятия решений. | 3 |
| Тема 4. Планирование и делегирование – психология ошибок | Психология делегирования. Ошибки делегирования. Психология планирования. Ошибки планирования. | 3 |
| **Самостоятельная работа** |  |
| Домашнее задание 3. План решения проблемы. | 2 |
| Тема 5. Психология распределения ответственности и полномочий | Специфика ответственности и полномочий в зависимости от размера бизнеса. Насилие и власть в организации. Меньше полномочий – больше ответственности. Психология места. Больше полномочий – меньше ответственности. Психология места. | 3 |
| **Самостоятельная работа** |  |
| Домашнее задание 4. Анализ карьеры. | 2 |
| Тема 6. Причины и способы расти. Причины и способы оставаться маленькими. | Психология легальности – отношения с государством, лицензирование, налоги. Финансы, регламенты, бизнес-процессы, автоматизация как способы роста бизнеса. Причины быть перегруженным в бизнесе, психология «перехода на новый уровень», финансовые потолки. | 3 |
| **Самостоятельная работа** |  |
| Домашнее задание 5. Потолки и точки роста. | 2 |
| Практика | Упражнение 1.Моя практика и моя семейная система  Упражнение 2. Тетралема  Упражнение 3. Упражнение мастер – менеджер –инвестор  Упражнение 4.Упражнение финансовые потолки | 14 |
| Промежуточная аттестация | | 4 |
| **Итого** | | **47** |

**Контрольно-оценочные средства по модулю 2. Фундамент растущего бизнеса: психология организаций и психология менеджмента**

**Упражнение 1.** Моя практика и моя семейная система

Ролевая модель «Моя практика и моя семейная система». В ходе, которой слушатели распределяют между собой роли, и проводится психологическая консультация.

Шаги проведения упражнения:

1. Демонстрация упражнения педагогом.
2. Распределение по ролям (клиент, психолог, наблюдатель).
3. При наличии 2 желающих быть «психологами», «клиент» выбирает с кем он будет работать.
4. При наличии 2 желающих быть «клиентами», она договариваются, кто будет первым.
5. Задача «наблюдателя» хорошо смотреть на психолога. Обратная связь дается только по запросу «психолога».
6. «Клиент» может остановить работу или обсуждение работы в любой момент.
7. Обратная связь и ответы на вопросы обучающихся педагогом во время практики лично после выполнения упражнения.

**Упражнение 2.** Тетралема

Ролевая модель «Тетралема». В ходе, которой слушатели распределяют между собой роли, и проводится психологическая консультация.

Шаги проведения упражнения:

1. Демонстрация упражнения педагогом.
2. Распределение по ролям (клиент, психолог, наблюдатель).
3. При наличии 2 желающих быть «психологами», «клиент» выбирает с кем он будет работать.
4. При наличии 2 желающих быть «клиентами», она договариваются, кто будет первым.
5. Задача «наблюдателя» хорошо смотреть на психолога. Обратная связь дается только по запросу «психолога».
6. «Клиент» может остановить работу или обсуждение работы в любой момент.
7. Обратная связь и ответы на вопросы обучающихся педагогом во время практики лично после выполнения упражнения.

**Упражнение 3.** Упражнение мастер – менеджер –инвестор

Ролевая модель «Упражнение мастер – менеджер –инвестор». В ходе, которой слушатели распределяют между собой роли, и проводится психологическая консультация.

Шаги проведения упражнения:

1. Демонстрация упражнения педагогом.
2. Распределение по ролям (клиент, психолог, наблюдатель).
3. При наличии 2 желающих быть «психологами», «клиент» выбирает с кем он будет работать.
4. При наличии 2 желающих быть «клиентами», она договариваются, кто будет первым.
5. Задача «наблюдателя» хорошо смотреть на психолога. Обратная связь дается только по запросу «психолога».
6. «Клиент» может остановить работу или обсуждение работы в любой момент.
7. Обратная связь и ответы на вопросы обучающихся педагогом во время практики лично после выполнения упражнения.

**Упражнение 4.** Упражнение финансовые потолки

Ролевая модель «Упражнение мастер – менеджер –инвестор». В ходе, которой слушатели распределяют между собой роли, и проводится психологическая консультация.

Шаги проведения упражнения:

1. Демонстрация упражнения педагогом.
2. Распределение по ролям (клиент, психолог, наблюдатель).
3. При наличии 2 желающих быть «психологами», «клиент» выбирает с кем он будет работать.
4. При наличии 2 желающих быть «клиентами», она договариваются, кто будет первым.
5. Задача «наблюдателя» хорошо смотреть на психолога. Обратная связь дается только по запросу «психолога».
6. «Клиент» может остановить работу или обсуждение работы в любой момент.
7. Обратная связь и ответы на вопросы обучающихся педагогом во время практики лично после выполнения упражнения.

**Домашнее задание 1. Ведущий принцип бизнеса / практики**

Определить ведущий принцип бизнеса / практики, с которыми вы работаете на курсе.

Ответ оформить в виде отчета и прикрепить в соответствующем разделе дистанционной платформы. Там же в индивидуальном чате происходит обсуждение задания с автором курса.

**Домашнее задание 2. Анализ корневых причин проблемы бизнеса / практики**

Сделать анализ корневых причин одной проблемы бизнеса / практики, с которыми вы работаете на курсе. Исследовать личные причины, которые препятствуют преодолению той причины (семейные динамики, травма, психологические защиты (от чего?), установки, ранее принятые решения).

Ответ оформить в виде отчета и прикрепить в соответствующем разделе дистанционной платформы. Там же в индивидуальном чате происходит обсуждение задания с автором курса.

**Домашнее задание 3. План решения проблемы**

Составить реалистичный план решения проблемы, анализ которой был сделан в уроке «Я сделаю это – суть менеджмента».

Ответ оформить в виде отчета и прикрепить в соответствующем разделе дистанционной платформы. Там же в индивидуальном чате происходит обсуждение задания с автором курса.

**Домашнее задание 4. Анализ карьеры**

Сделать анализ своей карьеры с точки зрения соответствия полномочий и ответственности.

Ответ оформить в виде отчета и прикрепить в соответствующем разделе дистанционной платформы. Там же в индивидуальном чате происходит обсуждение задания с автором курса.

**Домашнее задание 5. Потолки и точки роста**

Определить текущий потолок у бизнеса, с которым вы работаете на курсе и потолок ближайшего развития. Найти принципиальную точку роста: что должно измениться в структуре бизнеса, чтобы зона ближайшего развития (ЗБР) была достигнута? Выделение каких-то должностей и найм сотрудников, создание процессов, автоматизация, финансовые вливания и изменение структуры собственников, что-то ещё?

Ответ оформить в виде отчета и прикрепить в соответствующем разделе дистанционной платформы. Там же в индивидуальном чате происходит обсуждение задания с автором курса.

**Задание для промежуточной аттестации по 2 модулю:**

К промежуточной аттестации слушатели допускаются по окончании изучения тем 2 модуля и успешного выполнения всех практических.

Супервизионная сессия. Провести 1 короткую (30 минут) работу с клиентом по любому из упражнений или заданий по модулю в присутствии преподавателя.

Правила супервизии:

1. Супервизия начинается с выбора «супервизанта».
2. При наличии нескольких желающих быть «супервизантом», бросаем жребий среди тех, кто еще не проходил супервизию.
3. При наличии нескольких желающих быть «клиентом», «супервизант» выбирает клиента.
4. Обратная связь от супервизора дается по запросу «супервизанта», обратная связь от участников курса регулируется супервизором.
5. «Клиент» может не участвовать при разборе его работы.

**Контроль и оценка результатов домашнего задания по 2 модулю:**

Оценка выполнения домашнего задания проводится по 2-балльной системе:

* «не зачтено» – ответ слушателя не соответствует заданию и/или не выполнен (не прикреплен);
* «зачтено» – ответ слушателя прикреплен, соответствует заданию, характеризуется самостоятельностью выполнения и полнотой проведенного анализа.

**Контроль и оценка результатов супервизии по 2 модулю:**

Оценка выполнения домашнего задания проводится по 2-балльной системе:

* «не зачтено» – слушателя не участвовал в супервизии или выполнил супервизию, не соответствующую заданию;
* «зачтено» – супервизия считается состоявшейся, если «клиент» и «супервизант» сели работать и была получена обратная связь по итогам работы. Результаты, полученные в ходе супервизии, и ход работы супервизии не влияют на оценку супервизии.

| **Результаты (освоенные компетенции)** | **Основные показатели оценки результата** |
| --- | --- |
| **ПК-2** – готовность к решению проблем, планированию, делегированию, масштабированию бизнеса. | Определяет ведущий принцип бизнеса / практики |
| Проводит анализ корневых причин проблемы бизнеса / практики. |
| Составляет план решения проблемы. |
| Делает анализ своей карьеры с точки зрения соответствия полномочий и ответственности. |
| Определяет текущий потолок у бизнеса и потолок ближайшего развития. |
| Находит принципиальную точку роста. |
| **ПК-5** - готовность к работе с бессознательными процессами, влияющими на проблемы менеджмента (решение проблем, планирование, делегирование, масштабирование). | Проводит мероприятий по оказанию консультационной психологической помощи отдельным лицам в соответствии с заявленными проблемами. |

## **4.3. Рабочая программа модуля 3. Психология маркетинга и продаж**

**Общая характеристика модуля**

Структурой учебного модуля предусмотрено изучение 3-х тем, по которым слушателям предстоит выполнить 3 практических задания (в порядке текущей аттестации).

**Цель модуля:**

Учебный модуль имеет целью ознакомить слушателей с основами психологии маркетинга и продаж.

**Задачи обучения по модулю:**

В результате освоения программы слушатель **должен знать**:

* о методах, используемых в маркетинге;
* о психологии клиенториентированности;
* о типах клиентов;
* о психологии продаж;
* о каналах продаж;
* о принципах управления продажами;
* о процедуре выбора специалиста по продажам.

В результате освоения программы слушатель **должен уметь**:

* определять свои сильные стороны и точки роста в процессе ведения консультации;
* делать анализ конкурентов;
* выявлять потребности, работать с возражениями, закрывать сделки.

**Планируемые результаты освоения модуля**

Профессиональные компетенции, подлежащие формированию в результате освоения модуля:

**ПК-3** – готовность к проведению маркетинговых исследований и ведению продаж.

**ПК-5** - готовность к работе с бессознательными процессами, влияющими на проблемы менеджмента (решение проблем, планирование, делегирование, масштабирование).

**Тематический план и содержание модуля 3. Психология маркетинга и продаж**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование тем модуля** | **Содержание учебного материала и формы организации деятельности слушателя** | **Объем часов** |
| **1** | **2** | **3** |
| Тема 1. Психология рынка и что мы там делаем | Современные иллюзии маркетинга и реальность маркетинга. Психология цены, конкуренции, конкурентных преимуществ. | 6 |
| **Самостоятельная работа** |  |
| Домашнее задание 1. Анализ конкурентов | 3 |
| Тема 2. Психология отношений с клиентами. Клиентоориентированность и реальность. | Клиенты в системе родители-дети, клиенты в системе партнерских отношений. B2B, B2C, B2G клиенты – совпадение ценностей и конфликт ценностей. Миф клиентоориентированности, его психологическая природа и реальность. | 3 |
| **Самостоятельная работа** |  |
| Домашнее задание 2. Я и мои клиенты | 2 |
| Тема 3. Психология продаж | Что такое продажа, процесс продажи, психологические приемы продажи. Психологические ограничения в продажах на каждом этапе. Каналы продаж. Управление продажами, делегирование продаж, выбор продажников. | 9 |
| **Самостоятельная работа** |  |
| Домашнее задание 3. Видимость | 2 |
| Практика | Упражнение 1. Каналы продаж  Упражнение 2. Я и мои клиенты  Упражнение 3. Выявление потребностей и работа с возражениями.  Упражнение 4. Видимость | 15 |
| Промежуточная аттестация | Супервизия | 3 |
| **Итого** | | **40** |

**Контрольно-оценочные средства по модулю 3. Психология маркетинга и продаж**

**Упражнение 1.** Каналы продаж

Ролевая модель «Каналы продаж». В ходе, которой слушатели распределяют между собой роли, и проводится психологическая консультация.

Шаги проведения упражнения:

1. Демонстрация упражнения педагогом.
2. Распределение по ролям (клиент, психолог, наблюдатель).
3. При наличии 2 желающих быть «психологами», «клиент» выбирает с кем он будет работать.
4. При наличии 2 желающих быть «клиентами», она договариваются, кто будет первым.
5. Задача «наблюдателя» хорошо смотреть на психолога. Обратная связь дается только по запросу «психолога».
6. «Клиент» может остановить работу или обсуждение работы в любой момент.
7. Обратная связь и ответы на вопросы обучающихся педагогом во время практики лично после выполнения упражнения.

**Упражнение 2.** Я и мои клиенты

Ролевая модель «Я и мои клиенты». В ходе, которой слушатели распределяют между собой роли, и проводится психологическая консультация.

Шаги проведения упражнения:

1. Демонстрация упражнения педагогом.
2. Распределение по ролям (клиент, психолог, наблюдатель).
3. При наличии 2 желающих быть «психологами», «клиент» выбирает с кем он будет работать.
4. При наличии 2 желающих быть «клиентами», она договариваются, кто будет первым.
5. Задача «наблюдателя» хорошо смотреть на психолога. Обратная связь дается только по запросу «психолога».
6. «Клиент» может остановить работу или обсуждение работы в любой момент.
7. Обратная связь и ответы на вопросы обучающихся педагогом во время практики лично после выполнения упражнения.

**Упражнение 3.** Выявление потребностей и работа с возражениями.

Ролевая модель «Выявление потребностей и работа с возражениями». В ходе, которой слушатели распределяют между собой роли, и проводится психологическая консультация.

Шаги проведения упражнения:

1. Демонстрация упражнения педагогом.
2. Распределение по ролям (клиент, психолог, наблюдатель).
3. При наличии 2 желающих быть «психологами», «клиент» выбирает с кем он будет работать.
4. При наличии 2 желающих быть «клиентами», она договариваются, кто будет первым.
5. Задача «наблюдателя» хорошо смотреть на психолога. Обратная связь дается только по запросу «психолога».
6. «Клиент» может остановить работу или обсуждение работы в любой момент.
7. Обратная связь и ответы на вопросы обучающихся педагогом во время практики лично после выполнения упражнения.

**Упражнение 4.**  Видимость.

Ролевая модель «Видимость». В ходе, которой слушатели распределяют между собой роли, и проводится психологическая консультация.

Шаги проведения упражнения:

1. Демонстрация упражнения педагогом.
2. Распределение по ролям (клиент, психолог, наблюдатель).
3. При наличии 2 желающих быть «психологами», «клиент» выбирает с кем он будет работать.
4. При наличии 2 желающих быть «клиентами», она договариваются, кто будет первым.
5. Задача «наблюдателя» хорошо смотреть на психолога. Обратная связь дается только по запросу «психолога».
6. «Клиент» может остановить работу или обсуждение работы в любой момент.
7. Обратная связь и ответы на вопросы обучающихся педагогом во время практики лично после выполнения упражнения.

**Домашнее задание 1. Анализ конкурентов**

Сделать анализ 10 конкурентов для бизнеса, с которым вы работаете на курсе, по параметрам:

* цена;
* конкурентное преимущество декларирует;
* конкурентное преимущество реальное;
* позиция на рынке (оборот по сравнению с конкурентами).

Анализ оформить в виде отчета и прикрепить в соответствующем разделе дистанционной платформы. Там же в индивидуальном чате происходит обсуждение задания с автором курса.

**Домашнее задание 2. Я и мои клиенты**

Выполнить упражнение «Я и мои клиенты», как клиент и как психолог.

1. Написать три свои сильные стороны во время работы психологом и три точки роста.
2. Ответить на вопрос: «Как ваша личная динамика отношений с клиентами влияет на вашу работу с этой темой в позиции психолога?»

Ответ оформить в виде отчета и прикрепить в соответствующем разделе дистанционной платформы. Там же в индивидуальном чате происходит обсуждение задания с автором курса.

**Домашнее задание 3. Видимость**

Выполнить упражнение на видимость, как клиент и как психолог.

1. Написать три свои сильные стороны во время работы психологом и три точки роста.
2. Ответить на вопрос: «Как ваша личная видимость и отношения с ней влияет на вашу работу с этой темой в позиции психолога?»

Ответ оформить в виде отчета и прикрепить в соответствующем разделе дистанционной платформы. Там же в индивидуальном чате происходит обсуждение задания с автором курса.

**Задание для промежуточной аттестации**

К промежуточной аттестации слушатели допускаются по окончании изучения тем 3 модуля и успешного выполнения всех практических и домашние задания.

Супервизионная сессия. Провести 1 короткую (30 минут) работу с клиентом по любому из упражнений или заданий по модулю в присутствии преподавателя.

Правила супервизии:

1. Супервизия начинается с выбора «супервизанта».
2. При наличии нескольких желающих быть «супервизантом», бросаем жребий среди тех, кто еще не проходил супервизию.
3. При наличии нескольких желающих быть «клиентом», «супервизант» выбирает клиента.
4. Обратная связь от супервизора дается по запросу «супервизанта», обратная связь от участников курса регулируется супервизором.
5. «Клиент» может не участвовать при разборе его работы.

**Контроль и оценка результатов домашнего задания по 3 модулю:**

Оценка выполнения домашнего задания проводится по 2-балльной системе:

* «не зачтено» – ответ слушателя не соответствует заданию и/или не выполнен (не прикреплен);
* «зачтено» – ответ слушателя прикреплен, соответствует заданию, характеризуется самостоятельностью выполнения и полнотой проведенного анализа.

**Контроль и оценка результатов супервизии по 3 модулю:**

Оценка выполнения домашнего задания проводится по 2-балльной системе:

* «не зачтено» – слушатель не участвовал в супервизии или выполнил супервизию не соответствующую заданию;
* «зачтено» – супервизия считается состоявшейся, если «клиент» и «супервизант» сели работать и была получена обратная связь по итогам работы. Результаты, полученные в ходе супервизии, и ход работы супервизии не влияют на оценку супервизии.

|  |  |
| --- | --- |
| **Результаты (освоенные компетенции)** | **Основные показатели оценки результата** |
| **ПК-3** – готовность к проведению маркетинговых исследований и ведению продаж. | Определяет свои сильные стороны и точки роста. |
| Проводит анализ конкурентов рынка. |
| Определяет видимость и ее влияние на работу. |
| **ПК-5** - готовность к работе с бессознательными процессами, влияющими на проблемы менеджмента (решение проблем, планирование, делегирование, масштабирование). | Проводит мероприятий по оказанию консультационной психологической помощи отдельным лицам в соответствии с заявленными проблемами |

## **4.4. Рабочая программа модуля 4. Где берут хороших сотрудников: психологические основы HR**

**Общая характеристика учебного модуля:**

Структурой учебного модуля предусмотрено изучение 4-х тем, по которым слушателям предстоит выполнить 3 практических задания (в порядке текущей аттестации) и пройти тестирование (в порядке промежуточной аттестации).

**Цель модуля:**

Учебный модуль имеет целью ознакомить слушателей с психологическими особенностями управления персоналом в сфере привлечения, отбора, обучения, мотивации и организации командной работы.

**Задачи модуля:**

В результате освоения модуля слушатель **должен знать**:

* психологические принципы найма сотрудника;
* принципы обучения сотрудников;
* основы мотивации;
* основы психологии командообразования.

В результате освоения модуля слушатель **должен уметь**:

* формировать востребованную вакансию;
* определять учебную цель и методы обучения;
* проводить учебное занятие;
* разрабатывать модель финансовой мотивации.

**Планируемые результаты освоения модуля:**

Профессиональные компетенции, подлежащие формированию в результате освоения модуля:

**ПК-4** – готовность к работе с бессознательными процессами, связанными с наймом, обучением, мотиваций персонала и групповыми динамиками.

**Тематический план и содержание модуля 4. Где берут хороших сотрудников: психологические основы HR**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование тем модуля** | **Содержание учебного материала и формы организации деятельности слушателя** | **Объем часов** |
| **1** | **2** | **3** |
| Тема 1. Очередь из кандидатов – психология найма. | Принципиальная разница между партнером и сотрудником. Портрет кандидата – социальные, личностные, коммуникативные и профессиональные компетенции. Привлечение кандидатов. Критерии хорошей вакансии. Отбор кандидатов, методики отбора. | 4 |
| **Самостоятельная работа** |  |
| Домашнее задание 1. Портрет кандидата/партнера | 2 |
| Тема 2. Сотрудник мечты. Психология обучения. | Как определить, чему стоит учить, а чему нет? Какие цели обучения дают 50% успеха? Методы обучения и их эффективность. Зона ближайшего развития. Распределение ответственности в процессе обучения. | 5 |
| **Самостоятельная работа** |  |
| Домашнее задание 2. Учебная цель и эффективность ее достижения | 2 |
| Тема 3. Сотрудник мечты. Психология мотивации. | Ошибки мотивации. Положительное и отрицательное подкрепление. Обратная связь. Системы финансовой мотивации и основные принципы их работы. | 5 |
| **Самостоятельная работа** |  |
| Домашнее задание 3. Финансовая мотивация | 2 |
| Тема 4. Психология командообразования. | Неформальная группа и групповая динамика. Разница между формальной и неформальной группой. Принципиальное отличие лидерской позиции и управленческой позиции. | 4 |
| Практика | Упражнение 1. Проблемная вакансия  Упражнение 2. Некомпетентный сотрудник  Упражнение 3. Обратная связь  Упражнение 4. Я и группа | 15 |
| Промежуточная аттестация | Супервизия | 3 |
| **Итого** | | **45** |

**Контрольно-оценочные средства по модулю 4. Где берут хороших сотрудников: психологические основы HR**

**Упражнение 1. Проблемная вакансия**

Ролевая модель «Проблемная вакансия». В ходе, которой слушатели распределяют между собой роли, и проводится психологическая консультация.

Шаги проведения упражнения:

1. Демонстрация упражнения педагогом.
2. Распределение по ролям (клиент, психолог, наблюдатель).
3. При наличии 2 желающих быть «психологами», «клиент» выбирает с кем он будет работать.
4. При наличии 2 желающих быть «клиентами», она договариваются, кто будет первым.
5. Задача «наблюдателя» хорошо смотреть на психолога. Обратная связь дается только по запросу «психолога».
6. «Клиент» может остановить работу или обсуждение работы в любой момент.
7. Обратная связь и ответы на вопросы обучающихся педагогом во время практики лично после выполнения упражнения.

**Упражнение 2. Некомпетентный сотрудник**

Ролевая модель «Некомпетентный сотрудник». В ходе, которой слушатели распределяют между собой роли, и проводится психологическая консультация.

Шаги проведения упражнения:

1. Демонстрация упражнения педагогом.
2. Распределение по ролям (клиент, психолог, наблюдатель).
3. При наличии 2 желающих быть «психологами», «клиент» выбирает с кем он будет работать.
4. При наличии 2 желающих быть «клиентами», она договариваются, кто будет первым.
5. Задача «наблюдателя» хорошо смотреть на психолога. Обратная связь дается только по запросу «психолога».
6. «Клиент» может остановить работу или обсуждение работы в любой момент
7. Обратная связь и ответы на вопросы обучающихся педагогом во время практики лично после выполнения упражнения.

**Упражнение 3. Обратная связь**

Ролевая модель «Обратная связь». В ходе, которой слушатели распределяют между собой роли, и проводится психологическая консультация.

Шаги проведения упражнения:

1. Демонстрация упражнения педагогом.
2. Распределение по ролям (клиент, психолог, наблюдатель).
3. При наличии 2 желающих быть «психологами», «клиент» выбирает с кем он будет работать.
4. При наличии 2 желающих быть «клиентами», она договариваются, кто будет первым.
5. Задача «наблюдателя» хорошо смотреть на психолога. Обратная связь дается только по запросу «психолога».
6. «Клиент» может остановить работу или обсуждение работы в любой момент
7. Обратная связь и ответы на вопросы обучающихся педагогом во время практики лично после выполнения упражнения.

**Упражнение 4. Я и группа**

Ролевая модель «Я и группа». В ходе, которой слушатели распределяют между собой роли, и проводится психологическая консультация.

Шаги проведения упражнения:

1. Демонстрация упражнения педагогом.
2. Распределение по ролям (клиент, психолог, наблюдатель).
3. При наличии 2 желающих быть «психологами», «клиент» выбирает с кем он будет работать.
4. При наличии 2 желающих быть «клиентами», она договариваются, кто будет первым.
5. Задача «наблюдателя» хорошо смотреть на психолога. Обратная связь дается только по запросу «психолога».
6. «Клиент» может остановить работу или обсуждение работы в любой момент
7. Обратная связь и ответы на вопросы обучающихся педагогом во время практики лично после выполнения упражнения.

**Домашнее задание 1. Портрет кандидата/партнера**

Подготовить портрет кандидата / партнера и способы его отбора по каждому критерию портрета для бизнеса, с которым вы работаете в курсе. Выполненную контрольную работу прикрепить в соответствующем разделе личного кабинета. Там же в индивидуальном чате происходит обсуждение задания с автором курса.

**Домашнее задание 2. Учебная цель и эффективность ее достижения**

Определить учебную цель для вашего сотрудника / подрядчика и методы обучения. Провести короткое учебное занятие и получить обратную связь по критериям:

1. достигнута ли учебная цель;
2. как работали методы на достижение цели;
3. как работали границы на достижение цели;
4. что происходило с мотивацией ученика.

Зафиксировать письменно свое впечатление от задания. Прикрепить контрольную работу в соответствующем разделе личного кабинета. Там же в индивидуальном чате происходит обсуждение задания с автором курса.

**Домашнее задание 3. Финансовая мотивация**

Разработать финансовую мотивацию для сотрудника / подрядчика для бизнеса, с которым вы работаете на курсе. Получить обратную связь от коллег и автора курса. Выполненную контрольную работу прикрепить в соответствующем разделе личного кабинета. Там же в индивидуальном чате происходит обсуждение задания с автором курса.

**Задание для промежуточной аттестации**

К промежуточной аттестации слушатели допускаются по окончании изучения тем 4 модуля и успешного выполнения всех практических и домашние задания.

Супервизионная сессия. Провести 1 короткую (30 минут) работу с клиентом по любому из упражнений или заданий по модулю в присутствии преподавателя.

Правила супервизии:

1. Супервизия начинается с выбора «супервизанта».
2. При наличии нескольких желающих быть «супервизантом», бросаем жребий среди тех, кто еще не проходил супервизию.
3. При наличии нескольких желающих быть «клиентом», «супервизант» выбирает клиента.
4. Обратная связь от супервизора дается по запросу «супервизанта», обратная связь от участников курса регулируется супервизором.
5. «Клиент» может не участвовать при разборе его работы.

**Контроль и оценка результатов домашнего задания по 4 модулю:**

Оценка выполнения домашнего задания проводится по 2-балльной системе:

* «не зачтено» – ответ слушателя не соответствует заданию и/или не выполнен (не прикреплен);
* «зачтено» – ответ слушателя прикреплен, соответствует заданию, характеризуется самостоятельностью выполнения и полнотой проведенного анализа.

**Контроль и оценка результатов супервизии по 4 модулю:**

Оценка выполнения домашнего задания проводится по 2-балльной системе:

* «не зачтено» – слушатель не участвовал в супервизии или выполнил супервизию не соответствующую заданию;
* «зачтено» – супервизия считается состоявшейся, если «клиент» и «супервизант» сели работать и была получена обратная связь по итогам работы. Результаты, полученные в ходе супервизии, и ход работы супервизии не влияют на оценку супервизии.

| **Результаты**  **(освоенные компетенции)** | **Основные показатели оценки результата** |
| --- | --- |
| **ПК-4** – готовность к работе с бессознательными процессами, связанными с наймом, обучением, мотиваций персонала и групповыми динамиками | составляет портрет кандидата |
| определяет учебную цель и методы обучения |
| проводит учебное занятие |
| разрабатывает модель финансовой мотивации |

# **5. ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ**

Итоговая аттестация проводится в виде супервизии. Для допуска к итоговой аттестации слушателям необходимо сдать все задания по текущему контролю модулей и получить зачеты на промежуточных аттестациях.

Супервизия проводится в вебинарной комнате дистанционной системы согласно расписанию.

В ходе супервизии слушателям необходимо подключиться к вебинарной комнате и в порядке очереди продемонстрировать полученные знания и умения путем проведения консультации с «клиентом», роль которого принимает один из слушателей, по его запросу в присутствии преподавателя курса и всех слушателей курса в течении 30 минут.

Структура супервизионной сессии включает в себя установление контакта (связи, диады) работу по запросу, завершения работы (парковка). Обратная связь по работе от преподавателя дается по тем моментам, которые предварительно запросил супервизант. Другие слушатели могут задавать вопросы преподавателю.

Дата проведения итоговой аттестации определяется в соответствии с учебным планом и календарным учебным графиком и доводится до сведения слушателей на дистанционной платформе <https://n-kurbatova.emdesell.ru/> в разделе «Вебинары».

**Критерии оценки результатов итоговой аттестации**

Оценка результатов экзамена производится по 2-балльной системе.

* «не зачтено» – работа не проведена;
* «зачтено» – в ходе супервизионной сессии слушатель установил контакт с «клиентом», провел работу по запросу «клиента» и решил его проблему, слушатель продемонстрированы все необходимые для эффективного бизнес-консультирования компетенции, выдержана структура консультирования.

# **6. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ условия реализации программы**

## **6.1 Материально-технические условия реализации Программы**

Реализация программы предполагает полностью дистанционное обучение.

* Ноутбук – 1 шт.
* Сервис для онлайн-обучения «Emdesell.Ru» – 1 шт.
* Подключение к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

## **6.2 Информационно-методическое обеспечение реализации Программы**

*Основная литература:*

1. Е.А. Родионова. Организационная психология. Учебное пособие. Министерство образования и науки Российской Федерации Санкт-Петербургский Государственный Политехнический Университет. 2014г.
2. Роберт Чалдин. Психология влияния. Санкт-Петербург. «Питер». 2000.
3. Ван дер Колк Б. Тело помнит все. Какую роль психологическая травма играет в жизни человека и какие техники помогают ее преодолеть / Б. ван дер Колк — М.: «Эксмо», 2014 — 366 с.
4. де Валь Ф. Политика у шимпанзе: власть и секс у приматов. – М.: Издательский дом ВШЭ, 2022. – 272 с.

*Дополнительная литература:*

1. Скиннер Р., Клииз Дж. Семья и как в ней уцелеть / Пер. с англ. Н.М. Падалко. – М.: Независимая фирма «Класс», 1994. – 184 с.

## **6.3 Организация учебного процесса**

Организация учебного процесса предусматривает обучение с погружением на 2 дня 1 раз в месяц согласно календарному учебному графику. Занятия проводятся очно с синхронным подключением преподавателя. Продолжительность учебного занятия составляет 9 академических часов с перерывами по 15 минут каждые 2 часа и обеденным перерывом 45 минут. Рекомендуемая учебная нагрузка для выполнения домашнего задания составляет не более 2 часов в день к каждому уроку.

Обучение организовано с применением сервиса для онлайн-обучения «Emdesell.Ru». В личном кабинете Школы размещены электронные методические материалы – лекции и задания для самостоятельного выполнения. Занятия проводятся в вебинарной комнате, организованной также сервисом для онлайн-обучения «Emdesell.Ru». Занятия проводятся два дня в месяце 9 часов в вебинарной комнате с перерывами. Первый день преподаватель рассказывает теорию, которая касается как теории бизнеса, так и бессознательных аспектов, связанных с направлениями в бизнесе. На второй день проводится практика с выполнением упражнений, где слушатели отрабатывают навыки работы с бессознательными процессами своих клиентов, а также сами погружаются в бизнес-среду.

В процессе обучения слушатели должны освоить теоретический материал и выполнить все практические и домашние задания.

Для доступа к материалам слушатели регистрируются в системе, формируют свой логин и пароль самостоятельно. Подключение личного кабинета к курсу выполняется сотрудником Школы по мере оплаты обучения. Идентификация слушателей организована путем логирования. Логином является электронная почта слушателя, указанная в договоре на обучение. Пароль генерируется слушателем самостоятельно. Логин и пароль для входа в личный кабинет на дистанционной образовательной платформе и уникальный адрес (URL) ссылки на платформу автоматически направляются дистанционной системой на электронную почту слушателя.

Форма регистрации слушателя содержит основную информацию о нем (фамилия, имя, отчество (при наличии), электронная почта), телефон.

Вход в личный кабинет Школы возможен через любой веб-браузер при переходе по уникальному адресу (URL) в сети Интернет, а также функциональность доступна пользователям в мобильных платформах.

В автоматическом режиме на платформе совершается накопление, сохранение и обеспечивается режим доступа к совокупности сведений о прохождении обучения. Встроена статистика по курсу: (а) количество регистрированных пользователей на платформе; (б) количество зачисленных на курс слушателей; (в) факт визитов на курс зарегистрированных пользователей; (в) информации об IP-адресах, использованных пользователем при посещении курса; (г) времени обучения отдельных пользователей; (д) результатов выполнения заданий по каждому слушателю. Обучение осуществляется путем формирования групп от 10 человек.

Во время обучения в Школе ведется техническая поддержка специалистами сервиса, а также индивидуальное и групповое консультирование преподавателем.

## **6.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса**

Программа реализуется педагогическим работником, соответствующим требованиям, установленным к педагогическим работникам, реализующим дополнительное образование с применением дистанционных образовательных технологий.

## **6.5 Документы о квалификации**

Слушателю, успешно освоившему Программу и прошедшему итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации.

Лицам, освоившим часть программы (один или несколько учебных модулей), выдается справка об обучении или о периоде обучения.

Порядок заполнения и выдачи удостоверения о повышении квалификации, справки об обучении или о периоде обучения регламентированы соответствующим Положением Школы.

1. Промежуточная аттестация [↑](#footnote-ref-1)
2. Самостоятельная работа/домашнее задание [↑](#footnote-ref-2)
3. Итоговая аттестация [↑](#footnote-ref-3)