Утверждена Приказом

ИП Дементьев М.А.

№ 02/08 от 27.08.2024 г.

_____

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА – ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА «КИНЕТИЧЕСКИЙ ИНТЕЛЛЕКТ»

Москва-2025

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1.1. Нормативные правовые основания разработки программы

● Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (далее - 273-ФЗ),

● Приказ Министерства Просвещения Российской Федерации от 09 ноября 2018 г. N 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»,

● Приказ Министерства образования и науки РФ от 23 августа 2017 г. N 816 «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ».

1.2. Направленность программы - Социально-гуманитарная.

Программа направлена на формирование развития навыков невербальной коммуникации, жизненного самоопределения и творческого труда Обучающихся.

Программа направлена на всестороннее удовлетворение образовательных потребностей взрослых в интеллектуальном совершенствовании и не сопровождается повышением уровня образования

1.3. Уровень освоения программы - Общекультурный, общеразвивающий.

1.4. Язык обучения: русский.

1.5. Срок освоения программы - Нормативный срок обучения - 18 академических часов (академический час равен 45 (сорока пяти) астрономическим минутам).

Занятия по программе проводятся в течение 2 календарных дней.

1.6. Требования к слушателям:

- для лиц в возрасте от 18 лет
- без предъявления требований к уровню образования.

1.7. Программа тренинга реализуется в офлайн формате, место проведения согласуется с Заказчиком.

1.8. Численность слушателей

Численность группы до 100 человек. Группы могут быть разновозрастными.

1.9. Численность слушателей, являющихся иностранными гражданами. По мере набора групп по договорам об образовании за счет средств физических и (или) юридических лиц.

1.10. Методические и иные документы

Раздаточные материалы не предоставляются, презентации находятся у тренера в электронном виде.

1.11. Цель, задачи и планируемые результаты обучения

Цель программы – развитие коммуникативных навыков через невербальные проявления и освоение основ знаний в сфере невербальных коммуникаций.

Задачи программы:

- познакомить слушателей с основными понятиями в сфере невербальных коммуникаций;
- дать понятие «кинетический интеллект», дать слушателям первоначальные знания о сфере невербальных коммуникаций;
- научить слушателя использовать полученные навыки в различных сферах жизни;
- научить анализировать свои собственные невербальные проявления и невербальные проявления окружающих;
- создать необходимые условия для личностного развития слушателей;
- удовлетворить индивидуальные потребности слушателей в интеллектуальном развитии.

К концу обучения по Программе слушатели будут знать:

- общие принципы построения процесса невербальной коммуникации;
- иметь представление о вербальных и невербальных составляющих процесса общения;
- правила предупреждения и разрешения конфликтов;
- правила эффективного применения навыков невербальной коммуникации в различных жизненных сферах.

К концу обучения по Программе слушатели будут уметь:

- использовать средства невербальной коммуникации в переговорах и построении отношений;
- выявлять конфликтные ситуации и конструктивно вести себя в конфликтной ситуации;
- устанавливать контакты на невербальном уровне;
- у слушателей будут сформированы общие навыки невербальных коммуникаций и способы их внешнего проявления;
- эффективно выстраивать взаимодействие в коллективе и команде;

- легче располагать к себе людей и за счет этого эффективнее достигать поставленных целей в бизнесе, карьере и других сферах жизни;
- управлять впечатлением о себе;
- производить благоприятное впечатление, располагать к себе и к бренду компании, вызывать доверие и желание сотрудничать на постоянной основе.

2. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Название раздела, темы	Количество акад. часов			Формы аттестации (контроля)
		Всего	Теория	Практика	
1.	**БЛОК «Введение в кинетический интеллект (далее КИ)»** (Обязательный модуль) Теоретические уроки блока:	**3**	**1,5**	**1,5**	не проводится
	1. Введение в невербалику. Кинетический интеллект и его значение в бизнесе	0,5	0,25	0,25	
	2. Нейрофизиология КИ	0,5	0,25	0,25	
	3. Основные элементы КИ: • Жесты • Позы • Пластика • Зрительный контакт • Конфликтогены • Сексуальные сигналы • Опора • Скорость • Объем • Энергия • Процессы • Адаптация	0,5	0,25	0,25	
	4. Разбор паттернов движения.	0,5	0,25	0,25	
	5. Технология кинетической видеодиагностики	0,5	0,25	0,25	
	Практический урок блока: • Проведение видеодиагностики невербальных проявлений	0,5	0,25	0,25	

	• Видеоанализ и разбор ошибок • Поиск и отработка эффективных моделей поведения • Работа в микрогруппах и обратная связь				
2.	**БЛОК «Статус через тело»** Теоретические уроки блока:	**3**	**1,5**	**1,5**	не проводится
	1. Из чего складывается впечатление о статусе человека	0,4	0,2	0,2	
	2. Поведение руководителя: доминантное, субдоминантное, субординантное	0,4	0,2	0,2	
	3. Сильные и слабые жесты. Жесты-адаптеры. Жесты-иллюстраторы. Неконгруэнтность	0,4	0,2	0,2	
	4. Адаптация к месту или адаптация места	0,4	0,2	0,2	
	5. Появление в пространстве и привлечение внимания без слов	0,4	0,2	0,2	
	6. Сонастройка с аудиторией	0,4	0,2	0,2	
	Практический урок блока: ● Моделирование кейсов: появление в пространстве, рукопожатие, размещение в пространстве, позы, жесты ● Видеодиагностика, разбор ошибок, обратная связь ● Поиск и отработка эффективных моделей поведения ● Постановка жестов, отработка ошибок	0,6	-	0,6	
3.	**БЛОК «Продажи»** Теоретические уроки блока:	**4**	**2**	**2**	не проводится
	1. Роль продавца	0,5	0,25	0,25	

	2. Формирование желания обладать продуктом	0,5	0,25	0,25	
	3. Составляющие успешной сделки	0,5	0,25	0,25	
	4. Нейрофизиология чувства доверия	0,5	0,25	0,25	
	5. Сегментация клиентов и сонастройка с ними	0,5	0,25	0,25	
	6. Карта клиентского путешествия	0,5	0,25	0,25	
	7. Управление ощущениями клиентов для увеличения конверсии в повторные покупки	0,5	0,25	0,25	
	Практический урок блока: ● Моделирование кейсов ● Видеодиагностика, разбор ошибок и обратная связь ● Поиск и отработка эффективных правильных моделей поведения ● Постановка жестов, отработка ошибок	0,5	0,25	0,25	
4.	**БЛОК «Переговоры»** Теоретические уроки блока:	**4**	**1,05**	**2,5**	не проводится
	1. Первое впечатление	0,4	0,1	0,2	
	2. Коммуникативная компетентность	0,4	0,1	0,2	
	3. Составляющие переговорного процесса	0,4	0,1	0,2	
	4. Цель переговоров	0,4	0,1	0,2	
	5. Сонастройка (телесная, голосовая, дыхательная, шаговая)	0,4	0,1	0,2	
	6. Использование особенностей асимметрии лица	0,4	0,1	0,2	
	7. Достижение договоренностей	0,4	0,1	0,2	
	8. Последнее впечатление	0,4	0,1	0,2	
	Практический урок блока:	0,8	0,25	0,9	

	● Моделирование кейсов ● Видеодиагностика, разбор ошибок и обратная связь ● Поиск и отработка эффективных правильных моделей поведения ● Постановка жестов, отработка ошибок				
4.	**БЛОК «Клиентский сервис»** Теоретические уроки блока:	**4**	**2**	**2**	не проводится
	1. Нейрофизиология чувства безопасности	0,5	0,25	0,25	
	2. Сонастройка с клиентом	0,5	0,25	0,25	
	3. Управление расстоянием в общении	0,5	0,25	0,25	
	4. Конфликтогены и сексуальные сигналы	0,5	0,25	0,25	
	5. Карта клиентского путешествия	0,5	0,25	0,25	
	6. Управление ощущениями клиентов для увеличения конверсии в повторные покупки	0,5	0,25	0,25	
	Практический урок блока: ● Моделирование кейсов ● Видеодиагностика, разбор ошибок и обратная связь ● Поиск и отработка эффективных правильных моделей поведения ● Постановка жестов, отработка ошибок	1	0,5	0,5	

3. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

Тренинг проводится в течение двух календарных дней, но возможно адаптировать программу и для одного дня. Даты согласуются с Заказчиком.

4. РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Итоговый контроль по результатам прохождения программы не предусмотрен, но возможен по согласованию с Заказчиком

4.1. БЛОК «Введение в кинетический интеллект»

Слушатели знакомятся с концепцией “Кинетический интеллект”.
По итогам прохождения модуля слушатели будут понимать основные зависимости восприятия коммуникативного потока от окружающих через язык тела.

УРОКИ БЛОКА:

1. Введение в невербалику. Кинетический интеллект и его значение в бизнесе.
2. Нейрофизиология КИ.
3. Основные элементы КИ.
4. Разбор паттернов движения.
5. Технология кинетической видеодиагностики.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ БЛОКА:

- Проведение видеодиагностики невербальных проявлений;
- Видеоанализ и разбор ошибок;
- Поиск и отработка эффективных моделей поведения;
- Работа в мини-группах и обратная связь от тренера и аудитории.

4.2. БЛОК «Статус через тело»

Слушателей знакомят с зависимостями восприятия статуса человека через язык тела.
По итогам прохождения модуля слушатели изучат влияние кинетического интеллекта на восприятие статуса человека через язык тела.

УРОКИ БЛОКА:

1. Из чего складывается впечатление о статусе человека.
2. Поведение руководителя: доминантное, субдоминантное, субординантное.
3. Сильные и слабые жесты. Жесты-адаптеры. Жесты-иллюстраторы. Неконгруэнтность.
4. Адаптация к месту или адаптация места.
5. Появление в пространстве и привлечение внимания без слов.
6. Сонастройка с высокоранговой аудиторией.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ БЛОК:

- Моделирование кейсов: появление в пространстве, рукопожатие, размещение в пространстве, позы, жесты
- Видеодиагностика, разбор ошибок и обратная связь
- Поиск и отработка эффективных моделей поведения
- Постановка жестов, отработка ошибок

4.3. БЛОК «Продажи»

Слушателей обучают, как грамотно использовать невербальные коммуникации для повышения среднего чека за счет повышения лояльности клиента и эффективного общения.

УРОКИ БЛОКА:

1. Роль продавца.
2. Формирование желания обладать продуктом.
3. Составляющие успешной сделки.
4. Нейрофизиология чувства доверия.
5. Сегментация клиентов и сонастройка с ними.
6. Карта клиентского путешествия.
7. Управление ощущениями клиентов для увеличения конверсии в повторные покупки.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ БЛОКА:

- Моделирование кейсов;
- Видеодиагностика, разбор ошибок и обратная связь;
- Поиск и отработка эффективных правильных моделей поведения;
- Постановка жестов, отработка ошибок.

4.4. БЛОК «Переговоры»

По итогам блока слушатели научатся сонастраиваться с собеседником во время переговоров, создавать атмосферу доверия, тонко чувствуя собеседника, управлять необходимым балансом сил, добиваться наиболее выгодных исходов переговоров.

УРОКИ БЛОКА:

1. Первое впечатление.
2. Коммуникативная компетентность.
3. Составляющие переговорного процесса.
4. Цель переговоров.
5. Сонастройка (телесная, голосовая, дыхательная, шаговая).
6. Использование особенностей асимметрии лица.
7. Достижение договоренностей.

8. Последнее впечатление.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ БЛОКА:

- Моделирование кейсов;
- Видеодиагностика, разбор ошибок и обратная связь;
- Поиск и отработка эффективных правильных моделей поведения;
- Постановка жестов, отработка ошибок.

4.5. БЛОК «Клиентский сервис»

В результате блока слушатели научатся применять навыки коммуникации для повышения процента возврата клиентов, а также выходить на более платежеспособную аудиторию, которая ценит комфорт и качество обслуживания.

УРОКИ БЛОКА:

1. Нейрофизиология чувства безопасности.
2. Сонастройка с клиентом.
3. Управление расстоянием в общении.
4. Конфликтогены и сексуальные сигналы.
5. Карта клиентского путешествия.
6. Управление ощущениями клиентов для увеличения конверсии в повторные покупки.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ БЛОКА:

- Моделирование кейсов;
- Видеодиагностика, разбор ошибок и обратная связь;
- Поиск и отработка эффективных правильных моделей поведения;
- Постановка жестов, отработка ошибок.

5.УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ

5.1. Список рекомендованной литературы:

1. Крейдлин Г.Е. Невербальная семиотика: язык тела и естественный язык. - М.: Новое лит. обозрение, 2004.

2. Крюкова С. Структура невербального общения // Аналитика культурологии. -2010. -№ 1 (16).

3. Крюкова С.А. Символизм невербального общения в культуре. множественность языков // Аналитика культурологии. - 2011. - № 1 (19).

4. Лабунская, В. А. О смысловом пространстве невербального общения // Российский психологический журнал. - 2014. - Т. 11. - № 3.

5. Мурзахмедова, Н. С. Невербальное общение и его роль в коммуникации // Известия ВУЗов Кыргызстана. - 2016. - № 10.

6. Сапегина, Т.А. Возможности невербального общения в формировании коммуникативной компетенции // Nauka-Rastudent.ru. - 2014. - № 12-2 (12).

7. Шкляр Т. Л. Невербальное общение, как вариант деловых коммуникаций .Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2015. № 48-2.

8. Шубина, М. М. Одежда как средство невербального общения // Новая наука: проблемы и перспективы. - 2016. - № 6-3 (85).

9. Щербаева, Л. А. Особенности невербального общения в бизнесе
Щербаева Л.А., Лаврентьева М.А., Гаевская И.И.
Наукосфера. 2023. № 4-1.

10. Дементьев Михаил Кинетичекий интеллект, Издательство АСТ ; ISBN, 978-5-17-158594-5

5.3. Кадровое обеспечение

К реализации образовательной программы могут привлекаться специалисты, имеющие среднее профессиональное образование или высшее образование - бакалавриат, направленность (профиль) которого, соответствует реализуемому модулю и/или образовательной программе и/или дополнительное профессиональное образование на базе среднего профессионального образования (программ подготовки специалистов среднего звена) или высшего образования (бакалавриата) - профессиональную переподготовку, направленность (профиль) которой соответствует преподаваемому учебному предмету.

5.4. Материально-техническое оснащение

Для освоения программы требуется:

- Просторный конференц-зал (рассадка «театр», со свободно передвигающимися стульями);
- Проектор или экран с возможностью подключения по HDMI;
- Звуковая аппаратура;
- Петличный радиомикрофон или гарнитура.