

Галина Димова

Родилась в г. Краснокаменске, в Забайкалье. Имеет диплом учителя начальных классов и опыт работы в начальной школе №4 г. Краснокаменска.

Позже закончила Иркутский государственный лингвистический университет по специальности «филология» - учитель французского и английского языков.

Работала ст. преподавателем на кафедре французского языка.

В 2004 году, защитив диссертацию, получила ученые степени кандидата филологических наук в России и Docteur en sciences du langage во Франции.

В течение трех лет работала учителем начальных классов в школе при Генеральном консульстве России в Страсбурге, а также лектором русского языка в Страсбургском Университете.

Общий педагогический стаж – 30 лет. Увлекается восточными единоборствами, любит путешествовать.





РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

Настоящее удостоверение свидетельствует о том, что

Димова Галина Викторовна

прошёл(а) повышение квалификации в (на)

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Государственный институт русского языка
им. А.С. Пушкина»

УДОСТОВЕРЕНИЕ
О ПОВЫШЕНИИ КВАЛИФИКАЦИИ

по дополнительной профессиональной программе

«Интерактивные и мультимедийные технологии в преподавании
русского языка как иностранного»

770400137324

Документ о квалификации

в объёме

16 часов

Регистрационный номер

13-20/6208

Город

Москва

Дата выдачи

25 декабря 2018 г.



Руководитель

Секретарь

Колесникова
Рябенко



Diploma



Open European Academy of Economics & Politics

A collective member of High School Teachers European Society (HiSTES)
Faculty of Practical High Education

EU-25.FPE.DM.2.IR/...



Diploma

Galina Rousseau

In recognition of the satisfactory fulfillment of the prescribed requirements
Accredited by

Faculty of Practical High Education

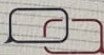
the professional degree of

Mini MBA

**Strategic consultant
for negotiations and sales**

with all rights, privileges and honors thereto pertaining here and elsewhere

Dean of the Faculty



Negotiation Academy
Igor Ryzov



Chancellor



Open European Academy of Economics & Politics

A collective member of High School Teachers European Society (HiSTES)

Faculty of Practical High Education

**Strategic consultant
for negotiations and sales**

Diploma supplement No. EU-25.FPE.DM.2.IR/3105/2

Galina Rousseau



Names of modules, sections, disciplines, and topics		Number of hours	Result
Module 1: Negotiation Strategies		144	
1.1. 5 postulates of the Kremlin school of negotiations		8	passed
1.2. Emotional behavior in negotiations		8	passed
1.3. Adolescent and timid state in negotiations		8	passed
1.4. Behavior of a "tank" in negotiations		8	passed
1.5. Techniques for working with manipulators		8	passed
1.6. How to resist tank games		8	passed
1.7. Manipulation trainer		16	passed
1.8. Negotiations from a leadership position		8	passed
1.9. Fight mode and cooperation mode in negotiations		8	passed
1.10. Construction of a polyhedron of interests		8	passed
1.11. Closing deals		8	passed
1.12. Objection handling trainer		16	passed
1.13. Negotiations with decision makers		8	passed
1.14. Techniques of influence		8	passed
1.15. Typology of tanks		8	passed
1.16. Negotiation techniques for each type		8	passed
Module 2. Negotiations in difficult conditions		72	
2.1. Who are the "monsters" and how to defeat them? Pendulum of emotions, positioning of the parties		8	passed
2.2. Emotions in negotiations with monsters. "Mr. Ratio" technique, how the strength of a position is determined		8	passed