Шифр, наименование образовательной программы 38.03.06 Торговое дело
уровень высшего образования – бакалавриат
Направленность (профиль) Коммерция

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины
Б1.Б.22 Психология торговли (2014)
Б1.Б.23 Психология торговли (2015, 2016)
шифр и наименование дисциплины по учебному плану

базовая
статус дисциплины -базовая, вариативная, по выбору

очная, заочная
форма обучения - очная, заочная, очно-заочная

Составитель аннотации – – Разгоняева Е.В., к.псх.н., доцент, кафедра СГД
ФИО разработчика, уч.степень, уч.звание, название кафедры

Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / час.)	3/108
Цель изучения дисциплины	формирование психологической компетентности будущего специалиста в области профессиональной деятельности
Содержание дисциплины *(основные темы, разделы, модули)*	**Введение в курс:** ПТ как учебная дисциплина **Модуль 1. Психология торговой деятельности** Тема 1. ПТ как прикладная отрасль психологии. Тема 2. Психологическая характеристика торговой деятельности Тема 3. Профессионально-важные качества продавца Тема 4. Мотивация профессиональной деятельности **Модуль 2. Психология профессионала** Тема 5: Личность профессионала. Тема 6. Индивидуально-психологические особенности личности профессионала. Тема 7. Профессионал в организации. Тема 8. Общение и коммуникативные процессы в деятельности продавца. **Модуль 3. Психология продаж** Тема 9. Психология продаж Тема 10. Психология покупателя. Тема 11. Психологические возможности рекламы в магазине.
Формируемые компетенции	ОК-4: способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия; ПК-6: способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение; ПК-8: готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания
Наименование дисциплин, необходимых для освоения данной дисциплины	Речевая коммуникация в коммерческой деятельности
Знания, умения и навыки, получаемые в результате изучения дисциплины	**знать:** – общее представление о личности и ее индивидуально-психологических особенностях, – понятие общения, вербальные и невербальные средства коммуникации, – понятие деятельности, профессии, организации и социально-психологических явлений, возникающие в ней, основные этапы продажи **уметь:**

	– анализировать собственные и чужие индивидуально-психологические особенности, – логически выстраивать свои высказывания, использовать вербальные и невербальные средства в деловом общении – социально-психологические явления, возникающие в организации при работе с коллегами и взаимодействии с покупателями **владеть:** – навыками рефлексии и саморефлексии, – выражения собственных мыслей с помощью вербальных и невербальных средств – навыками межличностной кооперации, толерантного поведения, создания атмосферы сотрудничества в профессиональной деятельности, навыками эффективных продаж
Образовательные технологии	Модульно-рейтинговая технология
Формы текущего контроля успеваемости *(контрольная, работа, коллоквиум, тест и т.п.)*	контрольный опрос – очная форма контрольный опрос, контрольная работа – заочная форма
Форма промежуточной аттестации *(экзамен, зачет)*	зачет

Зав.кафедрой СГД _____ Е.А. Дегальцева

название кафедры подпись