

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Автор: Тарасенко С.С.

Наименование дисциплины: Б1.В.ДВ.01.02 Психология маркетинговой деятельности

Цель освоения дисциплины: формирование профессиональных компетенций в решении психологических проблем маркетинговой деятельности

1. Требования к результатам освоения дисциплины:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)
<p>УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий</p>	<p>УК-1.1 Критически анализирует проблемную ситуацию, находит информацию для решения поставленной задачи</p>	<p>Знать: основные положения психологии маркетинговой деятельности; основные проблемы психологии маркетинговой деятельности</p> <p>Уметь: освоение широкого диапазона практических умений в психологии маркетинговой деятельности</p> <p>освоение широкого диапазона практических умений, необходимых для выработки творческих решений в психологии маркетинговой деятельности</p> <p>Владеть: способность интегрировать знания и справляться со сложными вопросами и формулировать суждения на основе неполной или ограниченной информации, предполагающей учет социальной и этической ответственности</p> <p>готовность интегрировать знания и справляться со сложными вопросами и формулировать суждения на основе неполной или ограниченной информации, предполагающей учет социальной и этической ответственности</p>
<p>УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий</p>	<p>УК-1.2 Рассматривает возможные варианты решения проблемных ситуаций, оценивая их достоинства и недостатки</p>	<p>Знать: основные положения психологии маркетинговой деятельности; основные проблемы психологии маркетинговой деятельности.</p> <p>Уметь: -использование различных методов, приемов при разработке проблемных вопросов в области психологии маркетинговой деятельности</p> <p>-использование различных способов при разработке проблемных вопросов в области психологии маркетинговой деятельности</p> <p>Владеть: способность сообщать свои выводы и использованные для их формулировки знания и обоснование специалистам и неспециалистам четко и непротиворечиво</p> <p>готовность сообщать свои выводы и</p>

		использованные для их формулировки знания и обоснование специалистам и неспециалистам четко и непротиворечиво.
УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	УК-1.3 Грамотно, логично, аргументированно формирует собственные суждения и оценки. Отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок и т.д. в рассуждениях других участников деятельности	Знать: современные новейшие теории в области психологии маркетинговой деятельности современные новейшие подходы в области психологии маркетинговой деятельности Уметь: использование различных методов, приемов при разработке проблемных вопросов в области психологии маркетинговой деятельности использование различных способов при разработке проблемных вопросов в области психологии маркетинговой деятельности Владеть: способность применять свои знания и понимание и способность решать проблемы в новых и незнакомых контекстах в рамках более широких (междисциплинарных) контекстов готовность применять свои знания и понимание и способность решать проблемы в новых и незнакомых контекстах в рамках более широких (междисциплинарных) контекстов.
ПК-1 Способен использовать знания новейших достижений техники и технологии в своей научно-исследовательской деятельности	ПК-1 .1 Использует знания новейших достижений техники и технологии в своей научно-исследовательской деятельности	Знать: всесторонние, специализированные фактические знания в области исследовательской деятельности всесторонние, специализированные теоретические знания в области исследовательской деятельности Уметь: критически оценивать новейшие достижения в области психологии маркетинговой деятельности и их применение в актуальной деятельности интерпретировать новейшие достижения в области психологии маркетинговой деятельности и их применение в актуальной деятельности Владеть: способность сообщать свои выводы и использованные для их формулировки знания и обоснование специалистам и неспециалистам четко и непротиворечиво готовность сообщать свои выводы и использованные для их формулировки знания и обоснование специалистам и неспециалистам четко и непротиворечиво.

2. Содержание дисциплины:

- Тема 1. Общие вопросы психологии маркетинговой деятельности
- Тема 2. Общие вопросы психологии стимулирования сбыта товара
- Тема 3. Психология потребителей товара
- Тема 4. Частные вопросы психологии маркетинговой деятельности

3. Общая трудоемкость дисциплины: составляет 3 зачетных(ые) единиц(ы) (3Е), (108 академических часов)