

Аннотация к рабочей программе дисциплины

Автор Богатова О.А. преподаватель

Наименование дисциплины: Б1.В.ДВ.07.02 Психология продажи товаров и услуг

Целью освоения дисциплины являются формирование у студентов комплексного представления о способах воздействия на потенциальных потребителей товаров и услуг с целью развития у них внутренней мотивации к совершению покупки.

1. Требования к результатам освоения дисциплины:

Индекс и содержание компетенции	Знания	Умения	Навыки и (или) опыт деятельности
ОК-9 - владением культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения	1 этап: основы планирования и реализации процесса восприятию информации, постановке цели; 2 этап: основы обобщения и проведение анализа полученной информации.	1 этап: применять основные психодиагностические методики профессионального подбора продавцов; 2 этап: формировать интерьер места продажи товаров и услуг	1 этап: навыками анализа покупательских сигналов клиента; 2 этап: методами разрушения контраргументации потребителей, основами визуального прогнозирования решений клиента.
ПК-6 - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	1 этап: основные способы выбора деловых партнеров и проведения с ними деловых переговоров 2 этап: основы заключения договоров с деловыми партнерами и контролирование их выполнения	1 этап: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры; 2 этап: заключать договора с деловыми партнерами и контролировать их выполнение	1 этап: навыками выбора деловых партнеров и проведения переговоров с ними; 2 этап: навыками заключения договоров с деловыми партнерами и контроля за их выполнением

2. Содержание дисциплины:

Раздел 1 Психология предпринимательства

Тема 1 Психология предпринимательства как учебная дисциплина

Тема 2 Предпринимательство как вид человеческой деятельности

Тема 3 Психология личности предпринимателя

Раздел 2 Психологические аспекты продажи товаров и услуг

Тема 4 Психологические аспекты продажи товаров и услуг

Тема 5 Современные психотехнологии продаж населения

Тема 6 Ценовое, технологическое и мотивационное стимулирование
сбыта

Раздел 3 Психология организации

Тема 7 Методы превентивной диагностики профессиональных качеств
продавца

Тема 8 Психология внутренней среды организации

Раздел 4 Составление сметы затрат на рекламу и планировка мест продажи товаров и услуг

Тема 7 Планировка мест продажи и пространственное размещение
товаров и услуг

Тема 8 Составление сметы затрат на рекламу

3. Общая трудоёмкость дисциплины: 3 ЗЕ.