

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Кафедра «Коммерции и организации экономической деятельности»**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.07.02 Психология продажи товаров и услуг

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Профиль подготовки Коммерция в АПК

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

Нормативный срок обучения 5 лет

Форма обучения заочная

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Психология продажи товаров и услуг» 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.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Психология продажи товаров и услуг» относится к вариативной части. Требования к предшествующим знаниям представлены в таблице 2.1. Перечень дисциплин, для которых дисциплина «Психология продажи товаров и услуг» является основополагающей, представлен в табл. 2.2.

Таблица 2.1 Требования к пререквизитам дисциплины

Дисциплина	Раздел
Психология бизнеса	6. Личностные качества предпринимателя / бизнесмена

Таблица 2.2. Требования к постреквизитам дисциплины

Дисциплина	Раздел
Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	1. Психология предпринимательства 2. Психологические аспекты продажи товаров и услуг

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Таблица 3.1 – Взаимосвязь планируемых результатов обучения по дисциплине и планируемых результатов освоения образовательной программы

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: знать основы планирования и реализации процесса восприятию информации, постановке цели; 2 этап: знать 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: знать основные способы выбора деловых партнеров и проведения с ними деловых переговоров 2 этап: знать основы заключения договоров с деловыми	1 этап: уметь выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры; 2 этап: уметь заключать договора с деловыми партнерами и контролировать их выполнение	1 этап: обладать навыками выбора деловых партнеров и проведение переговоров с ними 2 этап: обладать навыками заключения договоров с деловыми партнерами и

	ми партнерами и контролирование их выполнения		контроля за их вы- полнением
--	---	--	---------------------------------

4. Объем дисциплины

Объем дисциплины «Психология продажи товаров и услуг» составляет 3 зачетные единицы (108 академических часов), распределение объема дисциплины на контактную работу обучающихся с преподавателем (КР) и на самостоятельную работу обучающихся (СР) по видам учебных занятий и по периодам обучения представлено в таблице 4.1.

**Таблица 4.1 – Распределение объема дисциплины
по видам учебных занятий и по периодам обучения, академические часы**

№ п/п	Вид учебных занятий	Итого КР	Итого СР	Семестр №9		Семестр №	
				КР	СР	КР	СР
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Лекции (Л)	8		8			
2	Лабораторные работы (ЛР)	2		2			
3	Практические занятия (ПЗ)	10		10			
4	Семинары(С)						
5	Курсовое проектирование (КП)						
6	Рефераты (Р)						
7	Эссе (Э)						
8	Индивидуальные домашние задания (ИДЗ)						
9	Самостоятельное изучение вопросов (СИБ)		43		43		
10	Подготовка к занятиям (ПкЗ)		43		43		
11	Промежуточная аттестация	2		2			
12	Наименование вида промежуточной аттестации	х	х	3			
13	Всего	22	86	22	86		

5. Структура и содержание дисциплины

Структура дисциплины представлена в таблице 5.1.

Таблица 5.1. Структура дисциплины

№ п/п	Наименования разделов и тем	Се- местр	Объем работы по видам учебных занятий, академические часы										Коды форми- руемых компе- тенций
			лекции	лабора- торная работа	практи- ческие занятия	семи- нары	кур- со- вое про- екти- рова- ние	рефе- раты (эссе)	инди- виду- альные домаш- ние зада- ния	само- стоя- тельное изуче- ние во- просов	подго- товка к заня- тиям	промежу- точная ат- тестация	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	Раздел 1 Психология предпринимательства	3	2		4					11	11	0,5	ОК-9, ПК-6
1.1.	Тема 1 Психология предпринимательства как учебная дисциплина	3	-		2					3	3		ОК-9, ПК-6
1.1	Тема 2 Предпринимательство как вид человеческой деятельности	3	-		2					3	3		ОК-9, ПК-6
1.3	Тема 3 Психология личности предпринимателя	3	2		-					5	5		ОК-9, ПК-6
2	Раздел 2 Психологические аспекты продажи товаров и услуг	3	2		2					12	12		ОК-9, ПК-6
2.1	Тема 4 Психологические	3	-		2					4	4	0,5	ОК-9, ПК-

	аспекты продажи товаров и услуг											6
2.2	Тема 5 Современные психотехнологии продаж населения	3	2		-				4	4		ОК-9, ПК-6
2.3	Тема 6 Ценовое, технологическое и мотивационное стимулирование сбыта	3	-		-				4	4		ОК-9, ПК-6
3	Раздел 3 Психология организации	3	2		2				10	10	0,5	ОК-9, ПК-6
3.1	Тема 7 Методы превентивной диагностики профессиональных качеств продавца	3	-		2				5	5		ОК-9, ПК-6
3.2	Тема 8 Психология внутренней среды организации	3	2		-				5	5		ОК-9, ПК-6
4	Раздел 4 Составление сметы затрат на рекламу и планировка мест продажи товаров и услуг	3	2	4	2				10	10	0,5	ОК-9, ПК-6
4.1	Тема 9 Планировка мест продажи и пространственное размещение товаров и услуг	3	2	2	-				5	5		ОК-9, ПК-6
4.2	Тема 10 Составление сметы затрат на рекламу	3	-	-	2				5	5		ОК-9, ПК-6
5	Контактная работа		8	2	10							
6	Самостоятельная работа								43	43		

7	Объем дисциплины в семестре		8	2	10					43	43		
8	Всего по дисциплине		8	2	10					43	43		

5.2. Содержание дисциплины

5.2.1 – Темы лекций

№ п.п.	Наименование темы лекции	Объем, академические часы
Л-1	Психология предпринимательства как учебная дисциплина	-
Л-2	Предпринимательство как вид человеческой деятельности	-
Л-3	Психология личности предпринимателя	2
Л-4	Психологические аспекты продажи товаров и услуг	-
Л-5	Современные психотехнологии продаж населения	4
Л-6	Ценовое, технологическое и мотивационное стимулирование сбыта	-
Л-7	Методы превентивной диагностики профессиональных качеств продавца	-
Л-8	Психология внутренней среды организации	4
Л-9	Планировка мест продажи и пространственное размещение товаров и услуг	4
Л-10	Составление сметы затрат на рекламу	-
Итого по дисциплине		Σ8

5.2.2 – Темы лабораторных работ

№ п.п.	Наименование темы лабораторной работы	Объем, академические часы
ЛР-1	Психология предпринимательства как учебная дисциплина	-
ЛР-2	Предпринимательство как вид человеческой деятельности	-
ЛР-3	Психология личности предпринимателя	-
ЛР-4	Психологические аспекты продажи товаров и услуг	-
ЛР-5	Современные психотехнологии продаж населения	-
ЛР-6	Ценовое, технологическое и мотивационное стимулирование сбыта	-
ЛР-7	Методы превентивной диагностики профессиональных качеств продавца	-
ЛР-8	Психология внутренней среды организации	-
ЛР-9	Планировка мест продажи и пространственное размещение товаров и услуг	2
ЛР-10	Составление сметы затрат на рекламу	-
Итого по дисциплине		2

5.2.3 – Темы практических занятий

№ п.п.	Наименование темы занятия	Объем, академические часы
ПЗ-1	Психология предпринимательства как учебная дисциплина	2
ПЗ-2	Предпринимательство как вид человеческой деятельности	2
ПЗ-3	Психология личности предпринимателя	-
ПЗ-4	Психологические аспекты продажи товаров и услуг	2

ПЗ-5	Современные психотехнологии продаж населения	-
ПЗ-6	Ценовое, технологическое и мотивационное стимулирование сбыта	-
ПЗ-7	Методы превентивной диагностики профессиональных качеств продавца	2
ПЗ-8	Психология внутренней среды организации	-
ПЗ-9	Планировка мест продажи и пространственное размещение товаров и услуг	-
ПЗ-10	Составление сметы затрат на рекламу	2
Итого по дисциплине		Σ10

5.2.4 – Темы семинарских занятий

Семинарские занятия учебным планом не предусмотрены

5.2.5 Темы курсовых работ (проектов)

Не предусмотрены учебным планом

5.2.6 Темы рефератов

Не предусмотрены

5.2.7 Темы эссе

Не предусмотрены

5.2.8 Темы индивидуальных домашних заданий

Не предусмотрены

5.2.9 – Вопросы для самостоятельного изучения

№ п.п.	Наименования темы	Наименование вопроса	Объем, академические часы
1.	Психология предпринимательства как учебная дисциплина	1. Предмет «психология предпринимательства». 2. Цель и задачи изучения психологии предпринимательства 3. Основные понятия психологии предпринимательства. 4. Связь психологии бизнеса с другими отраслями психологии	3
2.	Предпринимательство как вид человеческой деятельности	1. Признаки предпринимательской деятельности 2. Формы и виды предпринимательской деятельности 3. Виды и формы предпринимательской деятельности на постсоветском пространстве 4. Виды и формы предпринимательской деятельности в странах Западной Европы и США	3

3.	Психология личности предпринимателя	1.Социально-психологическая характеристика личности предпринимателя 2.Понятие личности в психологии 3.Структура личности предпринимателя	5
4.	Психологические аспекты продажи товаров и услуг	1. Основные стадии поведения покупателей в процессе продажи товаров и услуг. 2. Основные этапы этих стадий и их логическая взаимосвязь.	4
5	Современные психотехнологии продаж населения	1. Активные и пассивные приемы продажи. 2. Классификация форм и методов продажи	4
6	Ценовое, технологическое и мотивационное стимулирование сбыта	1. Понятие о стимулировании сбыта товаров и услуг. 2. Цена как фактор управления поведением покупателей. 3. Понятие об оптимальной цене и методах ее определения	4
7	Методы превентивной диагностики профессиональных качеств продавца	1.Сущность диагностики психологии организации разных сфер деятельности 2.Задачи психологии в различных сферах деятельности	5
8	Психология внутренней среды организации	1.Сущность психологии организации 2.Задачи психологии в организационной сфере	5
9	Планировка мест продажи и пространственное размещение товаров и услуг	1.Планирование продаж в филиалах 2.Планирование продаж в торговых точках	5
10	Составление сметы затрат на рекламу	1. Характеристика систем затрат 2. Расчет суммы накладных расходов. 3. Составление сметы	5
Итого по дисциплине			43

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Основная литература, необходимая для освоения дисциплины

1. Амоглобели Н.Ю Столяренко А.Н. Психология менеджмента: Учебное пособие [Электронный ресурс] .- М.: Изд-во: Эннити- Дана, 2009.- 450 с.- (ЭБС «КнигаФонд»)
2. Ефремов Е.Г., Новиков Ю.Т. Основы психологии труда и профессиональной психологии: учебное пособие [Электронный ресурс] – Омск: Издательство Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского, 2010 г. (ЭБС «КнигаФонд»)
2. Иванова Е.М Психология профессиональной деятельности: учебное пособие.: [Электронный ресурс] – М.: Пер Сэ, 2011 г. (ЭБС «КнигаФонд»)

6.2 Дополнительная литература, необходимая для освоения дисциплины

1. Дубровина И.А. Бизнес-планирование на предприятии : Учебник [Электронный ресурс] .- М.: Изд-во: Дашков и К , 2011.-367с.- (ЭБС «КнигаФонд»)
2. Дубровина И.А. Поведение потребителей : Учебное пособие [Электронный ресурс] .- М.: Изд-во: Дашков и К , 2007.-400с.- (ЭБС «КнигаФонд»)

6.3 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины и другие материалы к занятиям

1. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Психология продажи товаров и услуг», 2015. – электронный ресурс

6.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Методические рекомендации по самостоятельной работе по дисциплине «Психология продажи товаров и услуг», 2015. – электронный ресурс

6.5 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

1. Open Office.
2. Google Chrome.

6.6 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. www.cujournal.ru - Журнал «Психология бизнеса»
2. www.psybusiness.org - “Технологии Психологического Бизнеса”
3. www.psyon.4u.ru- еженедельный электронный журнал «Бизнес и Психология»

7. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Занятия лекционного типа проводятся в аудитории, оборудованной мультимедиа-проектором, компьютером, учебной доской.

Таблица 7.1 – Материально-техническое обеспечение лабораторных работ*[#]

Номер ЛР	Тема лабораторной работы	Название специализированной лаборатории	Название спецоборудования	Название технических и электронных средств обучения и контроля знаний
1	2	3	4	5
ЛР-9	Планировка мест продажи и пространственное размещение товаров и услуг	Учебная аудитория	-	Компьютер, комплект мультимедийного оборудования

Занятия семинарского типа проводятся в аудиториях, оборудованных учебной доской, рабочим местом преподавателя (стол, стул), а также посадочными местами для обучающихся, число которых соответствует численности обучающихся в группе.

Фонд оценочных средств, для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине представлен в Приложении 1.

Программа разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело»

Разработал(и): _____

О.А. Богатова