

**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 4 года**

**Форма обучения очная**

## 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<br>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;<br>2 этап: знать основы обобщения и проведение анализа полученной информации. | 1 этап: применять основные психодиагностические методики профессионального подбора продавцов;<br>2 этап: формировать интерьер места продажи товаров и услуг             | 1 этап: навыками анализа покупательских сигналов клиента;<br>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<br>2 этап: знать основы заключения договоров с деловыми                       | 1 этап: уметь выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры;<br>2 этап: уметь заключать договора с деловыми партнерами и контролировать их выполнение | 1 этап: обладать навыками выбора деловых партнеров и проведение переговоров с ними<br>2 этап: обладать навыками заключения договоров с деловыми партнерами и                   |

|  |                                                     |  |                                 |
|--|-----------------------------------------------------|--|---------------------------------|
|  | ми партнерами и<br>контролирование<br>их выполнения |  | контроля за их вы-<br>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**

| №<br>п/п | Вид учебных занятий                        | Итого<br>КР | Итого<br>СР | Семестр №5 |    | Семестр № |    |
|----------|--------------------------------------------|-------------|-------------|------------|----|-----------|----|
|          |                                            |             |             | КР         | СР | КР        | СР |
| 1        | 2                                          | 3           | 4           | 5          | 6  | 7         | 8  |
| 1        | Лекции (Л)                                 | 32          |             | 32         |    |           |    |
| 2        | Лабораторные работы (ЛР)                   | 4           |             | 4          |    |           |    |
| 3        | Практические занятия (ПЗ)                  | 40          |             | 40         |    |           |    |
| 4        | Семинары(С)                                |             |             |            |    |           |    |
| 5        | Курсовое проектирование (КП)               |             |             |            |    |           |    |
| 6        | Рефераты (Р)                               |             |             |            |    |           |    |
| 7        | Эссе (Э)                                   |             |             |            |    |           |    |
| 8        | Индивидуальные домашние задания (ИДЗ)      |             |             |            |    |           |    |
| 9        | Самостоятельное изучение вопросов (СИБ)    |             | 15          |            | 15 |           |    |
| 10       | Подготовка к занятиям (ПкЗ)                |             | 15          |            | 15 |           |    |
| 11       | Промежуточная аттестация                   | 2           |             | 2          |    |           |    |
| 12       | Наименование вида промежуточной аттестации | х           | х           | 3          |    |           |    |
| 13       | Всего                                      | 78          | 30          | 78         | 30 |           |    |

## 5. Структура и содержание дисциплины

Структура дисциплины представлена в таблице 5.1.

**Таблица 5.1. Структура дисциплины**

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

|     |                                                                                               |          |           |          |           |  |  |  |           |           |     |            |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----------|-----------|----------|-----------|--|--|--|-----------|-----------|-----|------------|
|     | аспекты продажи товаров и услуг                                                               |          |           |          |           |  |  |  |           |           |     | 6          |
| 2.2 | Тема 5 Современные психотехнологии продаж населения                                           | 7        | 4         |          | 4         |  |  |  | 1         | 1         |     | ОК-9, ПК-6 |
| 2.3 | Тема 6 Ценовое, технологическое и мотивационное стимулирование сбыта                          | 7        | 4         |          | 4         |  |  |  | 1         | 1         |     | ОК-9, ПК-6 |
| 3   | <b>Раздел 3</b> Психология организации                                                        | <b>7</b> | <b>8</b>  |          | <b>8</b>  |  |  |  | <b>4</b>  | <b>4</b>  |     | ОК-9, ПК-6 |
| 3.1 | Тема 7 Методы превентивной диагностики профессиональных качеств продавца                      | 7        | 4         |          | 4         |  |  |  | 2         | 2         |     | ОК-9, ПК-6 |
| 3.2 | Тема 8 Психология внутренней среды организации                                                | 7        | 4         |          | 4         |  |  |  | 2         | 2         | 0,5 | ОК-9, ПК-6 |
| 4   | <b>Раздел 4</b> Составление сметы затрат на рекламу и планировка мест продажи товаров и услуг | <b>7</b> | <b>8</b>  | <b>4</b> | <b>8</b>  |  |  |  | <b>3</b>  | <b>3</b>  |     | ОК-9, ПК-6 |
| 4.1 | Тема 9 Планировка мест продажи и пространственное размещение товаров и услуг                  | 7        | 4         | 2        | 4         |  |  |  | 2         | 1         |     | ОК-9, ПК-6 |
| 4.2 | Тема 10 Составление сметы затрат на рекламу                                                   | 7        | 4         | 2        | 4         |  |  |  | 1         | 2         |     | ОК-9, ПК-6 |
| 5   | <b>Контактная работа</b>                                                                      |          | <b>32</b> | <b>4</b> | <b>40</b> |  |  |  |           |           |     |            |
| 6   | <b>Самостоятельная работа</b>                                                                 |          |           |          |           |  |  |  | <b>15</b> | <b>15</b> |     |            |

|   |                             |  |    |   |    |  |  |  |  |    |    |  |  |
|---|-----------------------------|--|----|---|----|--|--|--|--|----|----|--|--|
| 7 | Объем дисциплины в семестре |  | 32 | 4 | 40 |  |  |  |  | 15 | 15 |  |  |
| 8 | Всего по дисциплине         |  | 32 | 4 | 40 |  |  |  |  | 15 | 15 |  |  |

## 5.2. Содержание дисциплины

### 5.2.1 – Темы лекций

| № п.п.              | Наименование темы лекции                                              | Объем, академические часы |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| Л-1                 | Психология предпринимательства как учебная дисциплина                 | 2                         |
| Л-2                 | Предпринимательство как вид человеческой деятельности                 | 2                         |
| Л-3                 | Психология личности предпринимателя                                   | 2                         |
| Л-4                 | Психологические аспекты продажи товаров и услуг                       | 2                         |
| Л-5                 | Современные психотехнологии продаж населения                          | 4                         |
| Л-6                 | Ценовое, технологическое и мотивационное стимулирование сбыта         | 4                         |
| Л-7                 | Методы превентивной диагностики профессиональных качеств продавца     | 4                         |
| 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                                   | 4                         |
| Итого по дисциплине |                                                                       | Σ32                       |

### 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                                   | 2                         |
| Итого по дисциплине |                                                                       | 4                         |

### 5.2.3 – Темы практических занятий

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

|                     |                                                                       |            |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------|------------|
| ПЗ-5                | Современные психотехнологии продаж населения                          | 4          |
| ПЗ-6                | Ценовое, технологическое и мотивационное стимулирование сбыта         | 4          |
| ПЗ-7                | Методы превентивной диагностики профессиональных качеств продавца     | 4          |
| ПЗ-8                | Психология внутренней среды организации                               | 4          |
| ПЗ-9                | Планировка мест продажи и пространственное размещение товаров и услуг | 4          |
| ПЗ-10               | Составление сметы затрат на рекламу                                   | 4          |
| Итого по дисциплине |                                                                       | <b>Σ40</b> |

#### **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».<br>2. Цель и задачи изучения психологии предпринимательства<br>3. Основные понятия психологии предпринимательства.<br>4. Связь психологии бизнеса с другими отраслями психологии                                          | 2                         |
| 2.     | Предпринимательство как вид человеческой деятельности | 1. Признаки предпринимательской деятельности<br>2. Формы и виды предпринимательской деятельности<br>3. Виды и формы предпринимательской деятельности на постсоветском пространстве<br>4. Виды и формы предпринимательской деятельности в странах Западной Европы и США | 1                         |

|                     |                                                                       |                                                                                                                                                                        |    |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 3.                  | Психология личности предпринимателя                                   | 1. Социально-психологическая характеристика личности предпринимателя<br>2. Понятие личности в психологии<br>3. Структура личности предпринимателя                      | 1  |
| 4.                  | Психологические аспекты продажи товаров и услуг                       | 1. Основные стадии поведения покупателей в процессе продажи товаров и услуг.<br>2. Основные этапы этих стадий и их логическая взаимосвязь.                             | 2  |
| 5                   | Современные психотехнологии продаж населения                          | 1. Активные и пассивные приемы продажи.<br>2. Классификация форм и методов продажи                                                                                     | 1  |
| 6                   | Ценовое, технологическое и мотивационное стимулирование сбыта         | 1. Понятие о стимулировании сбыта товаров и услуг.<br>2. Цена как фактор управления поведением покупателей.<br>3. Понятие об оптимальной цене и методах ее определения | 1  |
| 7                   | Методы превентивной диагностики профессиональных качеств продавца     | 1. Сущность диагностики психологии организации разных сфер деятельности<br>2. Задачи психологии в различных сферах деятельности                                        | 2  |
| 8                   | Психология внутренней среды организации                               | 1. Сущность психологии организации<br>2. Задачи психологии в организационной сфере                                                                                     | 2  |
| 9                   | Планировка мест продажи и пространственное размещение товаров и услуг | 1. Планирование продаж в филиалах<br>2. Планирование продаж в торговых точках                                                                                          | 2  |
| 10                  | Составление сметы затрат на рекламу                                   | 1. Характеристика систем затрат<br>2. Расчет суммы накладных расходов.<br>3. Составление сметы                                                                         | 1  |
| Итого по дисциплине |                                                                       |                                                                                                                                                                        | 15 |

## **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: Энити- 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](http://www.cujournal.ru) - Журнал «Психология бизнеса»
2. [www.psybusiness.org](http://www.psybusiness.org) - “Технологии Психологического Бизнеса”
3. [www.psyon.4u.ru](http://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\*<sup>#</sup>**

| 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                      |
| ЛР-10    | Составление сметы затрат на рекламу                                   | 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*