

АННОТАЦИЯ
к рабочей программе дисциплины
«Деловая культура и психология общения в торговой деятельности»

1. Общая характеристика:

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы ФГБОУ ВО Донской ГАУ по направлению подготовки **38.03.07 Товароведение (направленность Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров)**, разработанной в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 4 декабря 2015 № 1429.

2. Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций: Общекультурные компетенции ОК-6 – способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;

ОК-7 – способностью к самоорганизации и самообразованию. Профессиональные компетенции :ПК-10 - способностью выявлять ценообразующие характеристики товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости.

.В результате изучения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

Знание: психологических концепций продаж; основных понятий и их взаимосвязи; предметного поля и основных принципов психологии продаж; современных теоретических моделей, принятых в психологии продаж; подходов к пониманию покупательского поведения; социально – психологической природы и специфики процесса продаж; системы категорий и понятий, описывающих проявления экономической жизни человека; ценообразующих характеристик товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости.

Умение: свободно и адекватно использовать специальные термины; выявлять основные тенденции социально-психологического восприятия макроэкономических процессов; анализировать особенности покупательского поведения индивидов и социальных групп; составлять социально-психологические рекомендации и консультировать по ведению переговоров с целью продаж; составлять программы социально- психологического тренинга, направленного на повышение эффективности продаж; разрабатывать модели стимулирования специалистов сферы продаж; предлагать методы повышения лояльности торгового персонала организации; выявлять ценообразующие характеристики товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости.

Навык: способность и готовность использовать знание методов и теорий психологической науки при осуществлении экспертной, консалтинговой и аналитической деятельности; владение технологиями психолого-акмеологического развития личности в сфере продаж; анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости.

Опыт деятельности: составление психограммы профессии; разработка технологий продаж; выявлять ценообразующие характеристики товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости.

3. Содержание программы учебной дисциплины

Раздел 1. «Ведение» Раздел 2. «Деловой этикет» Раздел 3. «Психологические основы делового общения» Раздел 4. «Культура общения в профессиональной деятельности» Раздел 5. « Виды делового общения» Раздел 6.«Конфликты в деловом общении» Раздел 7. «Национальные особенности делового общения» Раздел 8. «Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)».

4. Форма промежуточной аттестации зачет

5. Разработчик: к.техн.н., доцент кафедры экономики и товароведения Клопова А.В.