

АННОТАЦИЯ
к рабочей программе дисциплины
«Психология продаж»

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):

ОК-6 – способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;

ОК-7 – способностью к самоорганизации и самообразованию. Профессиональные компетенции (ПК):

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 в психологию продаж. Раздел 2. Этапы продаж. Раздел 3. Психологические техники персональных и прямых продаж. Раздел 4. Выявление потребностей клиента. Раздел 5. Работа с возражениями клиента. Раздел 6. Методы завершения сделки . Раздел 7. Психологические аспекты комплексного стимулирования продаж. Раздел 8. Стрессоустойчивость как профессионально- важное качество специалиста сферы продаж. Раздел 9. Потребительское поведение.

4. Форма промежуточной аттестации зачет

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