

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.7.2 Психотехнологии продажи товаров

по направлению подготовки: 38.03.06 «Торговое дело»

Квалификация выпускника: БАКАЛАВР

Выпускающая кафедра: КОиО

Кафедра-разработчик рабочей программы: «Конструирование одежды и обуви»

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Психотехнологии продажи товаров» являются:

- а) изучение основных понятий и категорий дисциплины;
- б) овладение приемами и методами успешного взаимодействия с клиентами для осуществления эффективных продаж;
- в) подготовка студентов к выполнению выпускной квалификационной работы и к самостоятельной работе в условиях современной торговой деятельности.

2. Содержание дисциплины «Психотехнологии продажи товаров»:

Основные психические процессы человека и их роль в торговле.

Психология личности.

Индивидуально-типологические особенности личности и их проявление в торговле.

Психологические аспекты торговли.

Психологическая основа поведения субъектов торговых процессов.

Психологические основы презентации товара.

Психологические основы организации общения с покупателем.

Психотерапия поведения партнера, реформирование и преодоление возражений, страхов, сомнений.

Этико-психологическое сопровождение процесса покупки.

3. В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

1) Знать:

- а) основные понятия дисциплины;
- б) способы и методы психологического воздействия;
- в) психологические ориентации и психотипы покупателей;
- г) основы психологии общения;
- д) способы презентации товара;
- е) приемы обработки возражений.

2) Уметь:

- а) определять психологическую ориентацию и психотип покупателя;
- б) обоснованно выбирать способы и методы эффективного психологического воздействия;
- в) презентовать товар.

3) Владеть:

- а) методами установления психотипа покупателя;
- б) приемами эффективного общения;
- в) психотехнологиями продаж товаров.

Зав.каф. КОиО

Махоткина Л.Ю.