

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Психотехнологии продаж изделий легкой промышленности

по направлению подготовки: 29.03.05 «Конструирование изделий легкой промышленности»

по профилю «Конструирование швейных изделий»

Квалификация выпускника: БАКАЛАВР

Выпускающая кафедра: КОиО

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

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Психотехнологии продаж изделий легкой промышленности» являются:

- а) изучение основных понятий и категорий дисциплины;
- б) овладение приемами и методами успешного взаимодействия с клиентами;
- в) развитие способностей проведения маркетинговых исследований, сравнительной оценки изделий легкой промышленности.

2. Содержание дисциплины «Психотехнологии продаж изделий легкой промышленности»:

Введение. Основные понятия дисциплины.

Основные психические процессы человека и их роль в торговле.

Индивидуально-типологические особенности личности и их проявление в торговле.

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.

3. В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

1) Знать:

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

2) Уметь:

- а) определять психологическую ориентацию и психотип покупателя;
- б) обоснованно выбирать способы и методы эффективного психологического воздействия;
- в) презентовать товар;
- г) снимать возражения, страхи, сомнения в процессе продажи товара.

3) Владеть:

- а) методиками установления психотипа покупателя;
- б) приемами эффективного общения;
- в) способами презентации товара.

Зав.каф. КОиО

Махоткина Л.Ю.