

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Казанский национальный исследовательский
технологический университет»
(ФГБОУ ВО «КНИТУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
А.В. Бурмистров
«29» июня 2020 г.



Рабочая программа дисциплины в виде электронного документа выгружена из информационной системы управления университетом и соответствует оригиналу
Простая электронная подпись, ID подписи: 1020
Подписал Проректор по учебной работе А.В. Бурмистров
Дата 29.06.2020

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
по дисциплине «**ПСИХОТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ ИЗДЕЛИЙ ЛЕГКОЙ**
ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

Направление подготовки:	29.03.05 Конструирование изделий легкой промышленности
Профиль:	Конструирование швейных изделий
Квалификация выпускника:	Бакалавр
Форма обучения:	Заочная
Институт:	Институт технологии легкой промышленности, моды и дизайна
Факультет:	Факультет дизайна и программной инженерии
Кафедра-разработчик:	Кафедра «Конструирования одежды и обуви»
Курс; семестр	1; 2, 3

Вид нагрузки	Часы	Зачётные единицы
Лекция	6	0,17
Практическое занятие	10	0,28
Контроль самостоятельной работы	4	0,11
Самостоятельная работа	115	3,19
Форма аттестации: Контрольная работа (3 сем), Экзамен (3 сем)	9	0,25
Всего	144	4

Рабочая программа составлена с учётом требований Федерального государственного образовательного стандарта (приказ № 962 от 22.09.2017) по направлению подготовки 29.03.05 Конструирование изделий легкой промышленности для профиля «Конструирование швейных изделий» на основании учебных планов набора обучающихся 2020 года.

Разработчик программы:

Доцент

Л.Л. Никитина

СОГЛАСОВАНО

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Конструирования одежды и обуви», протокол от 02.06.2020 г. № 10/1-20.

Заведующий кафедрой *Согласовано* Л.Ю. Махоткина

УТВЕРЖДЕНО

Начальник центра УМЦ

Утверждаю

Л.А. Китаева

1. Цели освоения дисциплины

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

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. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Психотехнологии продаж изделий легкой промышленности» относится к обязательной части ООП и формирует у обучающихся по профилю «Конструирование швейных изделий» набор знаний, умений, навыков и компетенций.

Для успешного освоения дисциплины «Психотехнологии продаж изделий легкой промышленности» обучающийся по направлению подготовки 29.03.05 «Конструирование изделий легкой промышленности» должен освоить материал предшествующих дисциплин:

1. Этика в торговле (школьный курс)
2. Этика и психология делового общения (школьный курс)
3. Этика и психология инноваций (школьный курс)
4. Этика и психология общения (школьный курс)

Дисциплина «Психотехнологии продаж изделий легкой промышленности» является предшествующей и необходима для успешного освоения последующих дисциплин:

1. Выполнение и защита выпускной квалификационной работы
2. Конструирование изделий легкой промышленности
3. Проектирование коллекции на основе маркетинговых исследований
4. Производственная практика (преддипломная практика)
5. Учебная практика (научно-исследовательская работа (получение первичных навыков научно-исследовательской работы))
6. Экономика

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

ОПК-2 Способен участвовать в маркетинговых исследованиях, проводить сравнительную оценку изделий легкой промышленности

ОПК-2.1. Знает характеристики изделий легкой промышленности, определяющие качество и особенности конструкции одежды, обуви, кожгалантереи, аксессуаров, изделий из кожи и меха

ОПК-2.2. Умеет обоснованно выбирать на основе результатов маркетингового исследования наиболее существенные характеристики изделий легкой промышленности, определяющие качество и особенности конструкции одежды, обуви, кожгалантереи, аксессуаров, изделий из кожи и меха

ОПК-2.3. Владеет опытом проведения и практического применения результатов маркетинговых исследований по совершенствованию качества и конструкции одежды, обуви, кожгалантереи, аксессуаров, изделий из кожи и меха.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

Знать:

Знает отличительные особенности конструкции одежды, обуви, кожгалантереи, аксессуаров, изделий из кожи и меха

Уметь:

Умеет грамотно использовать характеристики одежды, обуви, кожгалантереи, аксессуаров,

изделий из кожи и меха для выбора наиболее качественных изделий легкой промышленности

Владеть:

Владеет навыками применения маркетинговых исследований при работе с изделиями легкой промышленности

4. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа.

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Виды учебной работы (в часах)					Оценочные средства для проведения текущей и промежуточной аттестации
			Лекция	Практические занятия	Лабораторные	КСР	СРС	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Введение	2	2				7	Контрольная работа
	Итого по семестру	2	2				7	
1.	Основные понятия дисциплины	3		2		1	26	Контрольная работа; Практические занятия; Экзамен
2.	Психология личности участников торговых процессов	3	2	4		1	30	
3.	Психология торговли	3	2	2		1	26	
4.	Психология общения в сфере торговли	3		2		1	26	
	Итого по семестру	3	4	10		4	108	Контрольная работа, Экзамен

5. Содержание лекционных занятий по темам

№ п/п	Раздел дисциплины	Часы	Тема лекционного занятия	Индикаторы достижения компетенции
1	2	3	4	5
1.	Введение	2	Введение	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
2.	Психология личности участников торговых процессов	2	Основные психические процессы человека и их роль в торговле	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
3.	Психология торговли	2	Психологические основы презентации товара	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
	ВСЕГО	6		

6. Содержание практических/семинарских занятий

№ п/п	Раздел дисциплины	Часы	Тема занятия	Индикаторы достижения компетенции
1	2	3	4	6
1.	Основные понятия дисциплины	2	Товароведная характеристика изделий легкой промышленности	ОПК-2.1 ОПК-2.2

№ п/п	Раздел дисциплины	Часы	Тема занятия	Индикаторы достижения компетенции
1	2	3	4	6
				ОПК-2.3
2.	Психология личности участников торговых процессов	2	Определение типа личности потребителя	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
3.		2	Учет типа темперамента личности при организации розничной торговли	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
4.	Психология торговли	2	Организация и проведение презентации товара легкой промышленности	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
5.	Психология общения в сфере торговли	2	Возражения покупателей и их обработка	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
	ВСЕГО	10		

7. Содержание лабораторных занятий

Проведение лабораторных занятий не предусмотрено учебным планом

8. Самостоятельная работа

№ п/п	Темы, выносимые на самостоятельную работу	Часы	Форма СРС	Индикаторы достижения компетенции
1	2	3	5	6
1.	Введение	7	подготовка к контрольной работе	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
2.	Товароведная характеристика изделий легкой промышленности	4	подготовка к практическому занятию	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
3.	Основные понятия дисциплины	12	подготовка к контрольной работе	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
4.	Основные понятия дисциплины	10	подготовка к экзамену	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
5.	Определение типа личности потребителя	4	подготовка к практическому занятию	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
6.	Учет типа темперамента личности при организации розничной торговли	4	подготовка к практическому занятию	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
7.	Психология личности участников торговых процессов	12	подготовка к контрольной работе	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
8.	Психология личности участников торговых процессов	10	подготовка к экзамену	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
9.	Организация и проведение презентации товара легкой промышленности	4	подготовка к практическому занятию	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
10.	Психология торговли	12	подготовка к контрольной работе	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
11.	Психология торговли	10	подготовка к экзамену	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
12.	Возражения покупателей и их обработка	4	подготовка к практическому занятию	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
13.	Психология общения в сфере торговли	12	подготовка к контрольной работе	ОПК-2.1

№ п/п	Темы, выносимые на самостоятельную работу	Часы	Форма СРС	Индикаторы достижения компетенции
1	2	3	5	6
				ОПК-2.2 ОПК-2.3
14.	Психология общения в сфере торговли	10	подготовка к экзамену	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
	ВСЕГО	115		

8.1 Контроль самостоятельной работы

№ п/п	Темы, выносимые на самостоятельную работу	Часы	Форма КСР	Индикаторы достижения компетенции
1	2	3	5	6
1.	Основные понятия дисциплины	0,5	проверка контрольной работы	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
2.	Товароведная характеристика изделий легкой промышленности	0,5	проверка знаний на практическом занятии	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
3.	Психология личности участников торговых процессов	0,5	проверка контрольной работы	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
4.	Учет типа темперамента личности при организации розничной торговли	0,5	проверка знаний на практическом занятии	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
5.	Психология торговли	0,5	проверка контрольной работы	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
6.	Организация и проведение презентации товара легкой промышленности	0,5	проверка знаний на практическом занятии	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
7.	Психология общения в сфере торговли	0,5	проверка контрольной работы	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
8.	Возражения покупателей и их обработка	0,5	проверка знаний на практическом занятии	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3
	ВСЕГО	4		

9. Использование рейтинговой системы оценки знаний

При оценке результатов деятельности обучающихся в рамках дисциплины «Психотехнологии продаж изделий легкой промышленности» используется рейтинговая система. Максимальное и минимальное количество баллов по различным видам учебной работы описано в «Положении о балльно-рейтинговой системе оценки знаний студентов и обеспечения качества учебного процесса» ФГБОУ ВО КНИТУ.

Рейтинговая оценка формируется на основании текущего и промежуточного контроля. За контрольные точки студент может получить минимальное и максимальное количество баллов (см. таблицу).

Оценочные средства	Кол-во	Мин.баллов	Макс.баллов
3-й семестр			
Контрольная работа	1	16	25
Практические занятия	5	20	35
Экзамен	1	24	40
Итого		60	100

10. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и итоговой аттестации разрабатываются согласно положению о Фондах оценочных средств, рассматриваются как составная часть рабочей программы и оформляются отдельным документом.

11. Информационно-методическое обеспечение дисциплины

11.1. Основная литература

При изучении дисциплины «Психотехнологии продаж изделий легкой промышленности» в качестве основных источников информации рекомендуется использовать следующую литературу:

Основные источники информации	Количество экземпляров
И. А. Дубровин, Поведение потребителей [Прочее] учебное пособие: Москва : Дашков и К°, 2020	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112216 Режим доступа: по подписке КНИТУ
А.Г. Голова, Управление продажами [Прочее] Учебник: Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020	http://znanium.com/go.php?id=1093501 Режим доступа: по подписке КНИТУ
Парамонова Т.Н., Рамазанов И.А., Мерчандайзинг [Прочее] Учебное пособие: Москва : КноРус, 2020	https://www.book.ru/book/934209 Режим доступа: по подписке КНИТУ
Л.Л. Никитина, О.Е. Гаврилова, Психотехнологии продажи товаров [Прочее] учеб. пособие: Казань : Изд-во КНИТУ, 2020	66 экз. УНИЦ ФГБОУ ВО «КНИТУ»

11.2. Дополнительная литература

В качестве дополнительных источников информации рекомендуется использовать следующую литературу:

Дополнительные источники информации	Количество экземпляров
К. В. Антипов, Основы рекламы [Прочее] Учебник: Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020	http://znanium.com/go.php?id=1093170 Режим доступа: по подписке КНИТУ
В. Гусарова, К. Птуха, Эмоциональные продажи: Как увеличить продажи втрое [Электронный ресурс] : Москва : Альпина Паблишер, 2019	http://www.iprbookshop.ru/82408.html Режим доступа: по подписке КНИТУ
С. Б. Алексина, Г.Г. Иванов, Методы стимулирования продаж в торговле [Прочее] ВО - Бакалавриат: Москва : Издательский Дом "ФОРУМ", 2020	http://new.znanium.com/go.php?id=1043395 Режим доступа: по подписке КНИТУ
С.Ю. Поройков, Архетипические психологические типы [Прочее] Монография: Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020	http://new.znanium.com/go.php?id=1045713 Режим доступа: по подписке КНИТУ

11.3. Электронные источники информации

При изучении дисциплины «Психотехнологии продаж изделий легкой промышленности» предусмотрено использование электронных источников информации:

1. Электронный каталог УНИЦ КНИТУ: Режим доступа: <http://ruslan.kstu.ru/>
2. ЭБС «Znanium.com»: Режим доступа: <http://znanium.com/>
5. ЭБС Университетская библиотека онлайн: Режим доступа: <http://biblioclub.ru/>
6. ЭБС IPRbooks: Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/>
7. ЭБС BOOK.ru : Режим доступа: <https://www.book.ru/>
8. Научная электронная библиотека <https://elibrary.ru/>

11.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Базы данных

Scopus Доступ свободный: www.scopus.com

Web of Science Доступ свободный: apps.webofknowledge.com

Информационные справочные системы

1. Российская торговля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rtpress.ru>, свободный.

2. Новости и технологии торгового бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.torgrus.ru>, свободный.

3. Торговый дизайн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.trade-design.ru>, свободный.

4. Деловая пресса библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.businesspress.ru>, свободный.

12. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Лицензированное программное обеспечение и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства, используемое в учебном процессе при освоении дисциплины «Психотехнологии продаж изделий легкой промышленности»:

Категория ПО Наименование Лицензионный договор, соглашение

Офисные и деловые программы: MS Office 2007 Russian от 16.10.2008 лицензия № 44684779;

Офисные и деловые программы: MS Office 2007 Professional Russian от 16.10.2008 лицензия № 44684779;

Офисные и деловые программы: MS Office 2010-2016 Standard от 08.11.2016 № 16/2189/Б;

Дополнительное ПО доступное по бесплатной подписке от Microsoft

Офисные и деловые программы: Microsoft Office 365 Версия для студентов

Офисные и деловые программы: Microsoft Office 365 Версия для преподавателей

ПО для коллективной работы Microsoft Teams

Учебные аудитории для проведения учебных занятий оснащены оборудованием:

1. меловой доской,

2. столами и стульями для студентов и преподавателей;

техническими средствами обучения:

1. комплектом: SBM680iv3 интерактивная доска и проектор Smart;

2. комплектом: ноутбук ASUS X552/N3540/4Gb/500/DVD/M920 1Gb.

Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой:

1. компьютер тип 2,2 AMD A10-6700 (3.7GHz.4core)+ЖК 21.5* монитор Bend WWW227OHM V5LHSB +сетевой фильтр

с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационную среду КНИТУ. Допускается замена оборудования его виртуальными аналогами.

13. Образовательные технологии

Количество часов занятий, проводимых в интерактивных формах в учебном процессе по дисциплине «Психотехнологии продаж изделий легкой промышленности» составляет 3 ч.

В процессе освоения дисциплины «Психотехнологии продаж изделий легкой промышленности» используются следующие образовательные технологии:

- работа в малых группах;
- изучение и закрепление нового материала на интерактивной лекции (лекция-беседа, лекция – дискуссия, лекция с разбором конкретных ситуаций, лекция с заранее запланированными ошибками, лекция- пресс-конференция, мини-лекция);
- системы дистанционного обучения.