

**Силабус навчальної дисципліни  
«Психологія торгівлі»**

**Галузь знань:** 07 Управління та адміністрування

**Спеціальність:** 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

**Освітня програма:** Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

**Рівень вищої освіти:** перший рівень вищої освіти

**Курс:** 3

**Семестр:** 5

<b>Факультет</b>	Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти
<b>Кафедра</b>	<b>Маркетингу, менеджменту та управління бізнесом</b>
<b>Викладач(-и)</b>	<b>ПІБ: Гарматюк Олена Валентинівна</b> <b>Посада:</b> ст. викладач кафедри маркетингу, менеджменту та управління бізнесом. <b>E-mail:</b> harmatiuk.o@udpu.edu.ua
<b>Лінк на освітній контент дисципліни</b>	<a href="https://moodle.dls.udpu.edu.ua/course/index.php?categoryid=161">https://moodle.dls.udpu.edu.ua/course/index.php?categoryid=161</a>
<b>Статус дисципліни</b>	Навчальна дисципліна вільного вибору
<b>Загальний обсяг дисципліни: кредити ЄКТС / години</b>	4/120
<b>Обсяг дисципліни (години) та види занять</b>	<b>Денна форма:</b> лекції (30 год.), практичні (30 год.), самостійна робота (60 год.) <b>Заочна форма:</b> лекції (8 год.), практичні (8 год.), самостійна робота (104 год.)
<b>Політика дисципліни</b>	<b>Академічна доброчесність.</b> Очікується, що здобувачі вищої освіти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Кодексом академічної доброчесності Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини. <b>Відвідування занять.</b> Відвідування занять є важливою складовою освітнього процесу. Очікується, що здобувачі вищої освіти відвідають всі лекції і семінарські (практичні) заняття курсу. Пропуски семінарських (практичних) занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку. Здобувач вищої освіти зобов'язаний відпрацювати пропущене заняття упродовж двох тижнів з дня пропуску його. <b>Креативна ініціатива здобувача вищої освіти.</b> Здобувачі вищої освіти мають можливість за власною ініціативою підготувати доповіді до визначених робочою програмою тем семінарських (практичних) занять на основі пошуку та огляду наукових публікацій за заданою проблематикою дисципліни, поглибленому опрацюванні окремих лекційних тем або питань; при виконанні ІНДЗ самостійно вибирають його тему та творчо підходять до його вирішення.
<b>Що будемо вивчати?</b>	Основні принципи психології торгівлі, розуміти закономірності процесу продажу, розбиратися в основних формах торговельного поведіння; подання про індивідуальний стиль професійного поведіння й професійної деформації; провідні мотиви купівельного поведіння, оцінювати основні прояви цих мотивів, розуміти складність і поведіння клієнтів; причини виникнення складних, спірних, конфліктних ситуацій і принципи й закономірності вирішення цих ситуацій.
<b>Чому це треба вивчати?</b>	Формування у здобувачів знань загального розуміння психологічних закономірностей, що відбуваються в процесі взаємодії продавця (комерсанта, й інших) і покупця (клієнта), а також озброїти їх базовими навичками роботи із клієнтом.
<b>Яких результатів можна досягнути?</b>	Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та

	біржовій діяльності.
<b>Як можна використати набуті знання та уміння?</b>	Здатність працювати в команді. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.
<b>Зміст дисципліни</b>	Психологічні особливості праці продавця. Психологічні особливості основних торговельних професій. Психологічні фактори формування попиту на товари. Психологія покупців. Психологічні фактори процесу продаж. Психологічний вплив реклами. Техніка бесіди продавця з покупцем. Психологічні основи керівництва торговим підприємством.
<b>Обов'язкові завдання</b>	Вивчення динаміки попиту й шляхів активного впливу на його формування й розвиток; вивчення поведження й взаємин продавців і покупців; дослідження психологічних факторів впливу на покупців моди, реклами, організації продажу товарів, оформлення інтер'єрів магазинів (офісів); розробка психологічних аспектів наукової організації праці в торгівлі; розробка психологічних рекомендацій з організації торговельної мережі і її розміщенню; вироблення психологічних критеріїв для оцінки культури торгівлі й ряд інших.
<b>Міждисциплінарні зв'язки</b>	Економічна етика та діловий етикет, комунікаційний менеджмент, підприємництво та бізнес-культура.
<b>Інформаційне забезпечення (з репозитарію, фонду бібліотеки УДПУ та ін.)</b>	1. Брич В. Я., Корман М. М. Психологія управління: навчальний посібник. Київ : Кондор, 2013. 377 с. 2. Власова О. І., Никоненко Ю. В. Соціальна психологія організацій та управління : підручник : затв. МОН України. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 397 с. 3. Кулініч І. О. Психологія управління : навчальний посібник : рек. МОН України. Київ : Знання, 2008. 292 с. 4. Мельник Л. П. Психологія управління : курс лекцій. Київ : МАУП, 2002. 200 с. 5. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління : посібник. Київ : Академвидав, 2003. 567 с. 6. Осовська Г. В. Комунікації в менеджменті : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2017. 215 с.
<b>Поточний контроль</b>	Виконання завдань семінарських (практичних) занять, тестування, ІНДЗ. Загальна система оцінювання за навчальною дисципліною визначається розділом 7 Положення про порядок організації освітнього процесу в Уманському державному педагогічному університеті імені Павла Тичини – <i>види та критерії оцінювання відображені в робочій програмі з дисципліни.</i>
<b>Підсумковий контроль</b>	Залік. Порядок та організація контролю знань здобувачів вищої освіти, зокрема умови допуску до підсумкового контролю визначаються розділом 7 Положення про порядок організації освітнього процесу Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини.

Розробник



Гарматюк Олена Валентинівна