Форма № 4

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

(найменування центрального органу виконавчої влади у сфері освіти і науки)

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЗАПОРІЗЬКАПОЛІТЕХНІКА»

(повне найменування закладу вищої освіти)

Кафедра \_\_\_\_\_\_Філософії\_\_\_\_\_\_\_

(найменування кафедри, яка відповідає за дисципліну)

«ЗАТВЕРДЖУЮ**»**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

«\_\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_ року

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

\_\_\_\_\_\_\_Психологія торгівлі\_\_\_\_\_\_

(код і назва навчальної дисципліни)

спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

(код і найменування спеціальності)

освітня програма (спеціалізація) Організація торгівлі та комерційна логістика

(назва освітньої програми (спеціалізації))

інститут, факультет Економіко – гуманітарний інститут, факультет економіки та управління

(найменування інституту, факультету)

мова навчання українська

20\_\_ рік

Робоча програма \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Психологія торгівлі\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_для студентів

(назва навчальної дисципліни)

спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, освітня програма (спеціалізація) Організація торгівлі та комерційна логістика

(назва освітньої програми (спеціалізації))

– «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ року. – 13 с.

Розробники: Коваль В.М. ст. викладач кафедри «Філософія»

(вказати авторів, їхні посади, наукові ступені та вчені звання)

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Протокол № \_\_\_ від «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ року.

Завідувач кафедри Філософії

(найменування кафедри)

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_\_\_\_ року \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Бондаренко О.В.)

(підпис) (прізвище та ініціали)

Схвалено науково-методичною комісією факультету економіки та управління \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(найменування факультету)

Протокол від «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_\_\_\_ року № \_\_\_

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_\_\_\_ року Голова \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Корольков В.В.)

(підпис) (прізвище та ініціали)

Узгоджено групою забезпечення освітньої програми\*Організація торгівлі та комерційна логістика\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_\_\_\_ року Керівник групи \_\_\_\_\_\_\_\_\_ (\_Лифар В.В.\_)

(підпис) (прізвище та ініціали)

\*Якщо дисципліна викладається невипусковою кафедрою

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ рік

**Опис навчальної дисципліни**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Найменування показників | Галузь знань, спеціальність, освітній ступінь | Характеристика навчальної дисципліни | |
| денна форма навчання | заочна форма навчання |
| Кількість кредитів 3 | Галузь знань  07 управління та адміністрування  (шифр і найменування) | вибіркова | |
| Модулів – 2 | 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність  спеціалізація  «Організація торгівлі та комерційна логістика» | Рік підготовки: | |
| Змістових модулів – 2 | 1-й | 1-й |
| Індивідуальне науково-дослідне завдання \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  (назва) | Семестр | |
| Загальна кількість годин -90 | 1-й | 1-й |
| Лекції | |
| Тижневих годин для денної форми навчання:  аудиторних – 2  самостійної роботи студента - 5 | Освітній ступінь:  бакалавр | 14год. | 2 год. |
| Практичні, семінарські | |
| 14 год. | 4 год. |
| Лабораторні | |
| год. | год. |
| Самостійна робота | |
| 60 год. | 84 год. |
| Індивідуальні завдання: 2год. | |
| Вид контролю: | |

**Примітка**.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної таіндивідуаль-ної роботи становить:

для денної форми навчання -

для заочної форми навчання -

1. **Мета навчальної дисципліни**

*Метою вивчення дисципліни* «Психологія торгівлі» є формування компетентності студентів-бакалаврів в галузі організації психологічної, етичної, організаційної, управлінської діяльності з урахуванням потреб її учасників в самореалізації.

*Завдання курсу «Психологія торгівлі*» є вивчення засад психічних та етичних. A також формування таких компетенцій:

* когнітивні компетенції стосовно теорії психологічної культури;
* когнітивні компетенції стосовно змістовних компонентів психічних процесів. станів та їх особливостей;
* здатність застосовувати прийоми психологічної техніки;
* здатність активно використовувати психологічно професійну діяльність працівників торгівлі;
* здібність до торгового спілкування;
* здатність формувати стратегії вирішення психологічних конфліктів;
* здатність вирізняти психологічні особливості поведінки покупця і продавця;
* когнітивні компетенції щодо професійного самовиховання як складової психологічних аспектів процесу реалізації товару.

*Вивчення навчальної дисципліни передбачає* формування та розвиток у студентів таких **загальних компетентностей:**

1. Здатність до аналізу і синтезу.
2. Здатність розв’язання проблем.
3. Здатність до навчання.
4. Здатність працювати самостійно.
5. Здатність управління інформацією.
6. Здатність застосовувати знання на практиці.
7. Здатність пристосовуватись до нових ситуацій.
8. Навички міжособистісного спілкування.
9. Здатність до організації i планування.
10. Компетенції згідно.
11. Креативні здібності.
12. Здатність до критики та самокритики.

**Фахові компетентності,** яких набуватимуть здобувачі в процесі вивчення навчальної дисципліни:

|  |  |
| --- | --- |
| Компетенції згідно освітньої програми | Складові компетентності |
| Здатність до психологічної діяльності з використанням інноваційних психологічних технологій | **-** здатність вибудовувати психологічну взаємодію у відповідності до загальнолюдських цінностей  - визначати ціннісні орієнтири певної взаємодії у відповідності до ціннісного компоненту психології торгового спілкування;  - здатність брати до уваги психологічні чинники соціальної взаємодії;  -користатись техніками психічної саморегуляції в процесі спілкування;  - здатність до врегульованої психічними процесами та їх станом;  - відповідальність за рівень культури торгового спілкування;  - здатність до ефективної взаємодії поведінки покупця і продавця;  - вміння налагоджувати ефективний клімат процесу обслуговування;  - вміння конструктивно вирішувати конфліктні ситуації;  - відповідальність за вибір стратегії вирішення конфліктних ситуацій;  - здатність оновлювати методики поведінки торгового спілкування;  - вміння сприймати і творчо переосмислювати соціальний досвід  - вміння проводити діагностику власного рівня професійності |

**Структура складових предметно-спеціальних (фахових) компетентносте з навчальної дисципліни**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Складові компетенції, які формуються в рамах теми | Знання | Уміння | Комунікації | Автономність і відповідальність |
| Здатність брати до уваги психологічні чинники торгівельної взаємодії | теоретичні основи психічних процесів, явищ; психологічна компонента | визначити психологічні чинники в процесі взаємодії компонентів | користуватися техніками психічної саморегуляції в процесі спілкування | відповідальність за психогігієну власних контактів |
| здатність до психологічної діагностики продавця та покупця | поняття про внутрішню і зовнішню психологічної техніки | вміння використовувати тактику продавця в процесі продажу | усвідомлення і контроль поведінки в процесі спілкування | відповідальність за рівень культури професійного спілкування |
| здатність до ефективної публічної комунікації | поняття про ораторську майстерність і невербальні засоби комунікацій | вміння нагладжувати ефективну комунікацію за допомогою засобів невербальної комунікації і риторичних навичок | комунікація з аудиторією, публічні виступи | відповідальність за належний рівень комунікативних здібностей |
| здатність до конструктивної психологічної взаємодії | поняття про види конфліктів; специфіка психологічних конфліктів; шляхи передбачення психологічних конфліктів | вміння визначати типологію конфліктів та їх анатомію | вміння конструктивно вирішувати конфліктні ситуації | відповідальність за вибір стратегії вирішення конфліктних ситуацій |
| здатність оновлювати методики, бути відкритим до передового психологічного досвіду | шляхів професійного самовдосконалення | власного рівня професійності | переосмислювати соціальний досвід | відповідальність за рівень своєї професійності |

*Очікувані програмні результати навчання:* внаслідок вивчення навчальної дисципліни студент повинен, бути здатним продемонструвати такі результати навчання:

* знати теоретичні основи природи психіки, психічних процесів;
* визначати ціннісні орієнтири професійної етики торгівлі продавця та покупця;
* розуміти психологічні особливості конфліктів;
* опанувати теоретичнимизасадами психологічноїметодики;
* розуміти сутність психологічних аспектів процесу реалізації товару;
* знати теорію психології праці, особливості професійної діяльності працівників торгівлі.

1. **Програма навчальної дисципліни**

**Змістовий модуль 1.** Загальні основи психології торгівлі.

**Тема 1.** Вступ до предмету «Психологію торгівлі».

Курс «Психологія торгівлі» знайомить майбутніх працівників торгівлі з основами загальної психології, на базі яких вони засвоюють знання про психологію покупців, психологію праці і психологію спілкування в торгівлі. Основним завданням торгової психології є вивчення поведінки і взаємостосунків продавців і покупців. До завдань психології торгівлі належать: вивчення динаміки попиту і шляхів активної дії на його формування і розвиток; дослідження психологічних чинників дії на покупців моди, реклами, організації продажі товарів, оформлення інтер’єрів магазинів; розробка психологічних аспектів наукової організації праці в торгівлі; розробка психологічних рекомендацій щодо організації торгової мережі і її розміщенню; вироблення психологічних критеріїв для оцінки культури торгівлі і ряд інших.

**Тема 2.** Психічні процеси і стани та їх особливості у роботі продавця.

Погляди відомого французького філософа і палеонтолога П’єра Тейяр де Шардена(1881-1955) на еволюцію матерії та психіки були підтримані і розвинуті видатним ученим, першим президентом Української академії наук В.І.Вернадським (1863-1945). Співзвучні погляди відображені у працях Б.Г.Ананьєва.

У формування наукової картини філогенезу психіки значний внесок зробили й інші дослідники, такі, як Б.Г.Ананьєв, Е.Г.Вацуро, Н.Ю.Войтоніс, Я.Дембовський, В.Келер, Н.М.Ладигіна-Котс, О.М.Леонтьєв, М.Ф.Нестурх.

Виходячи з діалектико-матеріалістичних позицій, вітчизняні психологи досліджували закономірності функціонування та розвитку особистості як цілісної системи психічних властивостей з певною психологічною структурою (Л.С.Виготський, П.Г.Ананьєв, К.К.Платонов, Г.С.Костюкта ін.), а також різні аспекти особистості - її мотиви та настанови (Я.М.Язнадзе), предметну діяльність (О.М.Леонтьєв, С.Л.Рубінштейн), мислення та розумові дії (П.Я.Гальперін, А.В.Брушлінський, В.В.Давидов, Г.С.Костюк, О.М.Матюшкін, О.К.Тихомиров та ін.), характер (В.Д.Левітов), самосвідомість (П.Р.Чамата), вміння та навички (Є.О.Мілерян), пам’ять (А.А.Смирнов, П.І.Зінченко, Г.С.Середа та ін.), увага (Н.Ф.Добринін), сприйняття (О.В.Запорожець, В.П.Зінченко та ін.,), здібності та темперамент (Б.М.Теплов, В.Д.Небиліцин, М.Ю.Малков).

**Тема 3.** Психологія та особистість продавця.

Для розуміння природи особистості потрібно з’ясувати співставлення цього поняття з іншими поняттями, що використовуються як у класичній, так і в сучасній психології. Це насамперед поняття індивіда, людини, особистості, індивідуальності, суб’єкта. Історіядослідження особистості. Процес розвитку особистості. Структура особистості. Соціально- психологічна характеристика особистості: темперамент, характер, здібності.

Мотиваційна сфера Емоційно-вольова сфера особистості. Актуалізаційно-діяльнісна сфера. Конгнітивна сфера. Активність особистості та її джерела. Потреби і мотиви.

**Тема 4** Психічні властивості і стани особистості продавця.

Відчуття та сприйняття. Роль відчуття. Властивості та закономірності відчуття та сприйняття в роботі продавця. Відчуття як елементарне відображення матеріального світу. Пороги відчуття. Адаптація. Взаємодія відчуття. Роль відчуття в роботі продавця. Відчуття та сприйняття як активні процеси пошуку й обробки інформації.

Особливості сприйняття продавців. Спостереження і спостережливість у роботі продавця. Увага і її роль в організації психічних процесів. Особливості уваги продавця. Природа, види, властивості уваги.

**Змістовий модуль 2.** Психологічні аспекти процесу реалізації товару .

**Тема 1.** Психологічні особливості професійної діяльності працівників торгівлі

Професійна етика торгівлі. Поняття про мораль. Особливість етичних вимог. Поняття про етику. Поняття такту. Безтактність. Цікавість. Скромність. Сором’язливість. Уразливість. Поняття власної гідності. Поняття гумору. Блазнювання. Чванство. Цинізм. Фарс. Хамство. Фамільярність. Послужливість. Акуратність. Делікатність. Делікатність. Увічливість. Природність. Запальність. Почуття власної гідності.

**Тема 2.** Психологічні торгівельного спілкування.

Спілкування, як умова розвитку особистості. Особливості спілкування, функції та засоби спілкування види й компоненти спілкування. Спілкування та міжособистісні відносини між продавцем та покупцем. Великі та малі групи, їх класифікація. Відносини керівництва й лідерства.

**Тема 3.** Психологічні особливості конфліктів.

Сутність конфлікту і стадії його протікання. Проблеми між особових і між групових конфліктів: основні причини виникнення. Типи конфліктів особистостей. Структура конфлікту і її основні елементи. Організаційні й між особові способи управління конфліктом. Основні типи міжособистісних конфліктів стратегія та тактика їхнього подолання. Основні правила подолання конфлікту.

1. **Структура навчальної дисципліни**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Назви змістових модулів і тем | Кількість годин | | | | | | | | | | | |
| Денна форма | | | | | | Заочна форма | | | | | |
| усього | у тому числі | | | | | усього | у тому числі | | | | |
| лк | пр | лаб | інд | с.р. | лк | пр | лаб | інд | с.р. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| **Модуль 1** | | | | | | | | | | | | |
| **Змістовий модуль 1**. Загальні основи психології торгівлі. | | | | | | | | | | | | |
| Тема 1.1  Вступ до предмету «Психологія торгівлі» | 12 | 2 | 2 |  |  | 8 | 13 | 1 |  |  |  | 12 |
| Тема 1.2Психічні процеси і стани їх особливості продавця |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Тема 1.3  Психологія та особистість продавця. | 14 | 2 | 2 |  |  | 10 | 17 |  | 1 |  |  | 16 |
| Тема1.4  Психічні властивості і стани особисті продавця | 19 | 2 | 2 |  | 3 | 12 | 15 |  |  |  |  | 14 |
| Разом за змістовим модулем 1 | 45 | 6 | 6 |  | 3 | 30 | 45 | 1 | 1 |  |  | 42 |
| **Змістовий модуль 2**. Психологічні аспекти процесу реалізації товару. | | | | | | | | | | | | |
| Тема 2.1.  Психологічні особливості професійної діяльності працівників торгівлі | 14 | 4 | 2 |  | 3 | 5 | 15 |  | 1 |  |  | 14 |
| Тема 2.2  Психологія торгівельного спілкування | 16 | 2 | 4 |  |  | 10 | 15 | 1 |  |  |  | 14 |
| Тема 2.3  Психологічні особливості конфліктів | 19 | 2 | 2 |  |  | 15 | 15 |  |  |  |  | 14 |
| Разом за змістовим модулем 2 | 45 | 8 | 8 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Усього годин* | 90 | 14 | 14 |  | 2 | 60 | 90 | 4 | 2 |  |  | 84 |
| **Модуль 2** | | | | | | | | | | | | |
| ІНДЗ |  |  | - | - |  | - |  |  | - | - | - |  |
| *Усього годин* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. **Теми семінарських занять**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №  з/п | Назва теми | Кількість  годин |
| 1 | Природа психіки | 2 |
| 2 | Діагностика психічних якостей особистості | 2 |
| 3 | Діагностика міжособистісних відносин | 2 |
| 4 | Діагностика професійного підбору кадрів | 2 |
| 5 | Психологія торгового спілкування | 2 |
| 6 | Психологія особливості конфліктів | 2 |
| 7 | Психологія ділових відносин | 2 |

1. **Теми практичних занять**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №  з/п | Назва теми | Кількість  годин |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| ... |  |  |

1. **Теми лабораторних занять**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №  з/п | Назва теми | Кількість  годин |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| ... |  |  |

1. **Самостійна робота**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №  з/п | Назва теми | Кількість  годин |
| 1 | Роль відчуття та сприйняття в роботі продавця | 8 |
| 2 | Особистість продавця як суб’єкт між індивідуальних відносин у торгівлі | 10 |
| 3 | Професійно значимі риси характеру продавця | 12 |
| 4 | Основи психології праці у торгівлі | 5 |
| 5 | Професійна етика торгівлі | 10 |
| 6 | Ділові стосунки у торговому колективі | 15 |
|  | Разом | 60 |

1. **Індивідуальні завдання**
2. Підготуйте повідомлення про розвиток культури особистості.
3. Підготуйте повідомлення про розвиток чуттєвої сфери людини в сучасних умовах науково-технічного прогресу.
4. Психологічно обґрунтуйте такі прийоми керівництва увагою: переключення, фактор півсуті.
5. Психологічно обґрунтуйте такі прийоми керівництва увагою: несподівані прийоми, неповне подання змісту.
6. Психологічно обґрунтуйте такі прийоми керівництва пам’яттю: негативна емоційна важкого матеріалу.
7. Психологічно обґрунтуйте такі прийоми керівництва пам’яттю вагою: нелегкий мотив запам’ятовування, самостійний висновок.
8. Розв’яжіть завдання, використовуючи техніку створення проблемної ситуації.
9. Підготуйте повідомлення використовуючи техніку переконуючого впливу
10. Розв’яжіть проблемне завдання використовуючи принцип діалогу.
11. Розв’яжіть завдання, використовуючи техніку ідеї важкої мети.
12. Розв’яжіть завдання, використовуючи техніку ідеї вільного вибору
13. Розв’яжіть завдання, використовуючи проблему моделювання процесів сприйняття.
14. Розв’яжіть завдання, використовуючи техніку діалектичного мислення.
15. Розв’яжіть завдання, використовуючи техніку прийняття рішень В.Врума
16. Розв’яжіть завдання, використовуючи техніку ведення дискусії.
17. Розв’яжіть завдання, використовуючи психологічну техніку ділового спілкування.
18. Розв’яжіть завдання, використовуючи психологічну техніку впливу на людину.
19. Змоделюйте ситуацію психологічної комунікації в колективі.
20. Змоделюйте ситуацію різних типів поведінки продавця в конфліктній ситуації
21. Змоделюйте ситуацію невербальних засобів спілкування.

Для студентів заочної форми навчання перелік тем контрольних робіт знаходиться в збірці методичних рекомендаціях до вивчення дисципліни.

**9. Методи навчання**

В процесі викладання курсу використовуються наступні методи навчання:

\*розповідь – для оповідної, форми розкриття навчального матеріалу;

\*пояснення – під час з’ясування сутності явища, закону, процесу;

\*бесіда – для виявлення рівня усвідомленості нових понять в процесі діалогу;

\*ілюстрація – розкриття предметів, процесів через їх символічне зображення (малюнки, схеми, графіки);

\*практична робота – використання набутих знань у розв'язанні практичних завдань;

\*метод проблемного запитання – моделювання й розв'язання проблемної ситуації;

\*аналітичний – метод мисленого розкладу цілого на частини з метою вивчення їх суттєвих ознак;

\*індуктивний метод - вивчення явищ шляхом від одиничного до загального;

\*дедуктивний метод - вивчення навчального матеріалу від загального до окремого, одиничного.

**10. Очікувані результати навчання з дисципліни – залік**

**11. Засоби оцінювання**

Для студентів денної форми навчання формами контролю є: письмове опитування на лекціях, захист завдання з СРС, аудиторна контрольна робота, аудиторне тестування, проведення двох підсумкових рубіжних контролів.

Під час контролю враховуються такі види робіт:

- активність роботи студента на практичному занятті оцінюється до 3 балів (всього 7 практичних занять по 3 бали = 21 балів);

- захист домашнього завдання студентом оцінюється до 20 балів;

- розв’язання ситуаційного завдання оцінюється до 20 балів;

- аудиторна контрольна робота – до 29 балів;

- захист доповідей, презентацій - до 10 балів.

Для студентів заочної форми навчання методи контролю є наступними:

захист контрольної роботи, усне опитування на консультаціях, усний залік.

**12. Критерії оцінювання**

*Приклад для заліку*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Поточне тестування та самостійна робота | | | | | | | | | Сума |
| Змістовий модуль №1 | | | | | Змістовий модуль № 2 | | | |
| Т1 | Т2 | Т3 | Т4 | Т5 | Т6 | Т7 | Т8 | Т9 | 100 |
| 15 | 15 | 20 | 20 | 30 | 25 | 25 | 25 | 25 |

Т1, Т2 ... Т9 – теми змістових модулів.

*Приклад для екзамену*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Поточне тестування та самостійна робота | | | | | | | | | | | | Підсумковий тест () | Сума |
| Змістовий модуль 1 | | | Змістовий модуль  2 | | | | Змістовий модуль  3 | | | | |  | 100 |
| Т1 | Т2 | Т3 | Т4 | Т5 | Т6 | Т7 | Т8 | Т9 | Т10 | Т11 | Т12 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Т1, Т2 ... Т12 – теми змістових модулів.

*Приклад при виконанні курсового проекту (роботи)*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Пояснювальна записка | Ілюстративна частина | Захист роботи | Сума |
| до \_\_\_ | до \_\_\_ | до \_\_\_ | 100 |

**Шкала оцінювання: національна та ECTS**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Сума балів за всі види навчальної діяльності | ОцінкаECTS | Оцінка за національною шкалою | |
| для екзамену, курсового проекту (роботи), практики | для заліку |
| 90 – 100 | **А** | відмінно | зараховано |
| 85-89 | **В** | добре |
| 75-84 | **С** |
| 70-74 | **D** | задовільно |
| 60-69 | **Е** |
| 35-59 | **FX** | незадовільно з можливістю повторного складання | не зараховано з можливістю повторного складання |
| 1-34 | **F** | незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни | не зараховано з обов’язковим повторним вивченням дисципліни |

**13. Методичне забезпечення**

1. Навчально-методичні рекомендації з вивчення дисципліни «Психологія торгівлі» для бакалаврів спеціальностей ФЕУ денної форми навчання. [Текст]: навчально-методичне видання./ Укладач: Коваль В. М. Запоріжжя: ЗНТУ, 2017. – 21 с.
2. Методичні рекомендації для підготовки до семінарських занять з дисципліни «Психологія торгівлі» для бакалаврів денної форми навчання за спеціальністю 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність (освітня програма) «Організація торгівлі та комерційна логістика» [Текст]: навчально-методичне видання / Укладачі : Коваль В.М., Дєвочкіна Н.М. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2018. – 34с.
3. Методичні рекомендації для підготовки СРС з дисципліни «Психологія торгівлі» для бакалаврів денної форми навчання за спеціальністю 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність (освітня програма)«Організація торгівлі та комерційна логістика» / Укладачі : Коваль В.М., Дєвочкіна Н.М. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2018. – 30 с.

**14. Рекомендована література**

**Базова**

1. Бакшт В.А. Построение отдела продаж с «нуля» до максимальних результатов / В.А.Бакшт. – СПб.: Питер, 2006. – 186 с.
2. Баркан Д.И. Управлениесбытом: учеб. Пособие / Д.И.Баркан. – СПб.: СПбГУЭФ, 2004. – 343 с.
3. Деревицкий А. Школа продаж / А. Деревицкий. – СПб.: Питер, 2005. – 275 с.
4. Ельбрехт, О. М. Підготовка менеджерів у вищих навчальни закладах Великої Британії, Канади, США [Текст]: автореф. дис. д-ра пед. наук / Є. О. Михайлівна. – Київ, 2010. – 45 с.
5. Зигерт В., Лангер Л. Руководитель без конфликтов / В.Л.Зигерт, Л.М.Лангер. – М.: Экономика, 1990. – 335 с.
6. Зязюн І.А. // Педагогіка і психологія. – 2010. – № 2. – С. 22-33.
7. Котлер Ф. Маркетинг 21 века : пер. с англ./ Ф. Котлер. – СПб. : Нева, 2005. – 425 с.
8. Максимюк С.П. Психологія [Текст]: навчальний посібник для студ. вищих навч. закладів/ С.П.Максимюк. – К.: Кондор, 2009. – 670 с.
9. Онокович Г. "Діалог культур" як сучасна педагогічна технологія / Г.Онокович // Вища освіта України. – 2011. – № 4. – С. 42-48. – Бібліогр.: 8 назв.
10. Цимбалюк І. Психологія торгівлі: Підручник / І.Цимбалюк – К.: ВД Професіонал, 2006. – 362 с.
11. Самыгин С. И. Менеджмент персонала [Текст] / С.И.Самыгин, Л.Д.Столяренко. – Ростов на Дону: Феникс, 1997. – 480 с.

**Допоміжна**

1. Архипов В.Е. Маркетинг. Техникасозданияспроса / В.Е.Арипов. – М.: Вершина, 2005. – 300 с.
2. 2.Анцупов А.Я., Прошанов С.Л. Конфликтология: междисциплинарныйподход, обзордиссертационныхисследований / А.Я. Анцупов. – М.: ДомСоветов, 2007. – 240 с.
3. 3.Головаха Е.И. Психология человеческого взаимопонимания / Е.И.Головаха, Н.В.Паниото. – К.: Политиздат, 1989. – 189 c.
4. Горлачук В.В. Економіка підприємства [Текст]: навч. пос. / В.В.Горлачук, І Г.Яненкова. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с.
5. Гришина Н.В. Психологияконфликта / Н.В.Гришина. – СПб. : Питер, 2006. – 464 c.
6. Дружинин В.Н. Психология общих способностей / В.Н.Дружинин. – СПб.: Изд-во Питер-Ком, 1999. – 368 с.
7. Зимбардо Ф. Социальноевлияние / Ф.Зимбардо, М.Ляйпе. – СПб. : Питер, 2000. – 448 c.
8. Зобов А.М. Бизнесс-образование: новые подходы к формированию личности менеджера [Текст] / А.М.Зобов // Дополнительное профессиональное образование. – 2005. – № 5. – С. 1-8.
9. Клейберг Ю.А. Психология девиантного поведения / Ю.А.Клейберг. – М.: Профиздат, 2001. – 454 с.
10. Ладанов И.Д. Психология управления рыночными структурами / И.Д.Ладанов. – СПб.: Нева, 2003. – 125 с.
11. Первин Л. Психология личности: Теории и исследования / Л.Первин, О.Джон. – М.: Аспект Пресс, 2000. – 607 с.
12. Печерская, Э. П. Концептуальные аспекты подготовки конкурентоспособного специалиста в современныхусловиях [Текст] / Э.П.Печерская. – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. акад., 2003. – 260 с.
13. Пиз А. Язык телодвижений: Как читать мысли других по их жестам / А.Пиз. – СПб. : Изд. дом “Рутенберг”, 2000. – 272 c.
14. Холодная М.А. Психология интеллекта: парадоксы исследования / М.А. Холодная. – М.: Томск, Барс, 1997. – 392 c.
15. Хопкинс Т. Как стать мастером продаж: пер. с англ. / Т.Хопкинс. – М.: ФАИР- Пресс, 2001.384 с.
16. Шихи Г. Возрастныекризисы. Ступениличностного роста / Г.Шихи. – СПб.: “Ювента”, 1999. – 434 с.
17. Шеелен Франк М. Психология продаж / М.Франк Шеелен. – М.: Интерэксперт, 2003. – 235 с.
18. Юнг К.Г Психологические типы / К.Г.Юнг. – М.: ООО “Попурри”, 1998. – 656 с.
19. Ямагучи Т., Тадао Путь торговли: пер. с англ. / Тадао, Т.Ямагучи. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 139 с.

**Інформаційні ресурси**

1. Бойко В. В. Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и на других / В.В. Бойко. – М.: Информационно-издательский дом "Филинъ", 1996. – 472 с. Електронный ресурс. Режим доступа: http://www.kodges.ru/8463-jenergija-jemocijj-v-obshhenii-vzgljad-na-sebja-i.html
2. Драч І. Феномен управління в умовахтрансформаціїосвіти [Текст] / І. Драч // Теорія та методика управління освіти. – 2012. – № 9. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/ttmuo_2012_9_12>
3. Петухов В.В. Общаяпсихология. Полный курс лекцій. Електронный ресурс. Режим доступа: http://video.yandex.ua/users/bodya-2/view/24
4. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии / С.Л.Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2000. – 712 с. Електронный ресурс. Режим доступа: <http://www.vipstudent.ru/index.php?q=lib&r=16&id=1198690730>