

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

ПСИХОЛОГИЯ ПРОДАЖ ТОВАРОВ НА

ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКАХ

наименование дисциплин (модуля)/практики

Автор: ст. преподаватель Пантелеева О.Л.

Направление 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Международная коммерция:

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины: сформировать компетенции в части способности выбирать деловых партнеров с учетом их психологических особенностей, заключать договора и контролировать их выполнение в профессиональной деятельности на зарубежных рынках

План курса:

Раздел 1. Применение психотерапевтического подхода в психологии коммерции на зарубежных рынках.

Особенности психологии общения в международной коммерции: психотерапевтический подход

Психотерапевтическое воздействие коммерсанта.

Раздел 2. Психотерапевтическая организация диалога с зарубежными партнерами и потребителями.

Психологические особенности заключения сделок, включая сделки закупки и продажи, на зарубежных рынках

Раздел 3. Характеристика этапов заключения сделок с точки зрения их психологических особенностей.

Возможные возражения участников сделки (клиента) и их снятие психотерапевтическими приемами и методами.

Раздел 4. Психотерапевтические особенности заключения сделок по средствам связи (телефон, Интернет пространство)

Раздел 5. Стрессы в деятельности коммерсанта при заключении сделок на зарубежных рынках и психотерапевтические методы их устранения. Саморегуляция психоэмоционального состояния коммерсанта.

Саморегуляция психоэмоционального состояния коммерсанта.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Текущий контроль осуществляется посредством учета результатов выполнения индивидуальных и тестовых заданий, участия в ролевых играх и диспутах по проблемным вопросам курса, результатов контроля самостоятельной работы студентов.

Промежуточная аттестация осуществляется в форме устного зачета с отметкой.

Компетенция ПК -6.4 (четвертый этап освоения) формирует

на уровне знаний:

- знание психологических особенностей зарубежных деловых партнеров при ведении переговоров и деловой переписки и заключении договоров с логистическими компаниями

и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок, при осуществлении закупочных процедур и при консультировании в профессиональной сфере.

способность проводить деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение в профессиональной деятельности

на уровне умений:

- умение учитывать особенности зарубежных деловых партнеров при ведении переговоров и деловой переписки и заключении договоров с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок, осуществлении закупочных процедур и при консультировании в профессиональной сфере по закупочным процедурам.

на уровне навыков:

- владение навыками консультирования по вопросам осуществления деловых переговоров по процедурам закупок и заключения закупочных договоров и контроля за их выполнением в профессиональной деятельности с учетом особенностей зарубежных деловых партнеров, учитывать их особенности при ведении переговоров и деловой переписки и заключении договоров с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок.

Основная литература:

- 1.Полещук О. Машина продаж [Электронный ресурс]: системный подход к активным продажам/ Полещук О.— Электрон. текстовые данные.— М.: Альпина Паблишер, 2016.— 204 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/43691>.— ЭБС «IPRbooks»
- 2.Семенцов А. Усиление отдела продаж [Электронный ресурс]: руководство по оценке эффективности и совершенствованию системы продаж. Монография/ Семенцов А.— Электрон. текстовые данные.— Екатеринбург: Кабинетный ученый, Good Business, 2014.— 208 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/48283>.— ЭБС «IPRbooks»
- 3.Захарова Ю.А. Торговый маркетинг. Эффективная организация продаж [Электронный ресурс]/ Захарова Ю.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2011.— 134 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/1909>.— ЭБС «IPRbooks»

