

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

ПСИХОЛОГИЯ КОММЕРЦИИ

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 договоры и контролировать их выполнение в профессиональной деятельности

План курса:

Раздел 1. Применение психотерапевтического подхода в психологии коммерции. Особенности психологии общения в сфере закупочной и сбытовой деятельности. Психотерапевтическое воздействие коммерсанта.

Раздел 2. Психотерапевтическая организация диалога с партнерами и потребителями. Психологические особенности заключения сделок, включая сделки закупки и продажи на внутреннем и внешних 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 ОС-6.4 (четвертый этап освоения) формирует

на уровне знаний:

- знание особенностей деловых партнеров при ведении переговоров и деловой переписки и заключении договоров с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок; при ведении переговоров по осуществляемым закупочным процедурам и при консультировании.

на уровне умений:

- уметь учитывать особенности деловых партнеров при ведении переговоров и деловой переписки и заключении договоров с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок, а также при осуществлении закупочных сделок и консультировании

на уровне навыков:

- владеть навыками на практике учитывать особенности деловых партнеров при ведении переговоров и деловой переписки и заключении договоров с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок, а также при осуществлении закупочных процедур и консультировании по вопросам профессиональной деятельности

Основная литература:

1. Иванова Н.Л. Психология бизнеса. Гриф УМО./ отв. Ред. Штроо В.А. - М.: 2014.- 509 с.
2. Лавриненко В.Н. Психология и этика делового общения. Учебник для бакалавров.6-е изд. – М.: Юрайт, 2013.- 591 с.
3. Меликян О. М. Поведение потребителей: учебник. (Электронный ресурс). - М.: Дашков и Ко, 2014 URL(<http://www.iprbookshop.ru/10952.html>)