

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.05.02 «Психология продаж»

наименование дисциплин (модуля)

Автор: доцент Гульбин Ю.Т.

Код и наименование направления подготовки, профиля:

38.04.02 «Менеджмент», профиль «Коммерциализация и управление объектами интеллектуальной собственности»

Квалификация (степень) выпускника: магистр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины: сформировать компетенции в области технологического развития предприятия и тематических маркетинговых и патентных исследований (ПК ОС-12, ДПК -2)

Задачами дисциплины являются:

на уровне знаний:

состав, основные элементы, функции современных инноваций и их взаимосвязь с интеллектуальной собственностью;

понятие психоэмоционального фона при продажах инновационных объектов;

состояние и перспективы внедрений инновационных элементов; охрана инноваций как объектов интеллектуальной собственности;

на уровне умений:

выявлять проблемы коммерческого внедрения инновационных элементов как объектов интеллектуальной собственности;

выявлять условия психоэмоционального фона продаж инновационных объектов;

на уровне навыков:

прогнозировать и оценивать результаты инновационных внедрений, проблематику таких внедрений и находить способы их решений;

План курса:

Тема 1. Сущность и роль продаж инновационных продуктов

Продажа как реализация потребительской стоимости инновационных объектов. Общий фон продаж. Специальный фон продаж.

Тема 2. Психология продаж как составная часть менеджмента

Психоэмоциональная составляющая общего менеджмента предприятия. Планирование психоэмоциональной составляющей.

Тема 3. Психология продаж как составная часть маркетинга

Роль психологии в маркетинге. Общий психологический фон. Внутренний психологический фон. Психоэмоциональное состояние участников продажи.

Тема 4. Особенности психологии продаж

Специфические особенности продаж инновационных объектов. Коррекция психоэмоциональной составляющей.

Тема 5. Проблематика и перспективы психологии продаж

Динамика продаж инновационных объектов. Психоэмоциональная проблематика. Коллективная и индивидуальная проблематика.

Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

Формы текущего контроля успеваемости: опрос, тестирование, диспут, эссе.

Форма промежуточной аттестации, отражающая формирование компетенции на уровне данной дисциплине: зачет

Основная литература:

1. Чезборо Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий. М., Изд-во «Поколение», 2007.
2. Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок: учебное пособие/ под ред. К.А. Хомкина. - М.: Издательство «Дело» РАНХ