

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
Кафедра права**

СИЛАБУС

Психологія торгівлі / Psychology of trade

Інформація про викладача	
Викладач(-і)	Штифурак Віра Євгенівна
Науковий ступінь	Доктор педагогічних наук
Вчене звання	Професор
Посада	Професор кафедри права
Адреса кафедри	м. Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, 25, каб. 809
Контактний телефон	(0432) 55-04-40
Е-mail:	kafedraprava.vtei@gmail.com
Електронна сторінка курсу в системі дистанційного навчання	http://sun.vtei.com.ua/course/view.php?id=256
Консультації	з 10.00год до 15.00год. (всі дні, крім п'ятниці)
Інформація про дисципліну (вибіркову)	
Освітній ступінь	
Галузь знань	для усіх галузей знань
Спеціальність	для усіх спеціальностей
Освітня програма	для усіх освітніх програм
Навчальний рік	2022-2023
Семестр	
Факультет	
Курс	
Групи	
Анотація курсу	<p>У фаховій підготовці студентів різних спеціальностей «Психологія торгівлі» є курсом засвоєння фундаментальних психологічних знань, входження в проблематику психології та контекст майбутньої професійної діяльності, формування практичних навичок психологічного дослідження і професійно важливих особистісних властивостей. Предметом «Психології торгівлі» є особливості і роль психічних явищ в процесі торгової діяльності як професійної, так і споживчої. Психологія торгівлі є однією із галузей психології — науки, що вивчає закономірності психічної діяльності у вимірі психічних процесів, психічних станів і психічних властивостей.</p> <p>Мета навчальної дисципліни полягає в узагальненні та систематизації теоретичних знань здобувачів вищої освіти про психологічні основи професійної діяльності працівників торгівлі; виробленні умінь та навичок застосовувати їх на практиці; розвивати здатність моделювати можливі професійні ситуації та забезпечувати оптимальні способи їх розв'язання; формувати почуття професійної відповідальності та стимулювати вироблення особистісних якостей, які є професійно значущими.</p>
Мова викладання	Українська

Місце дисципліни в освітній програмі

Освітня програма (ОП)	
Перелік компетентностей	<p>Знання основних підходів, методів і технологій штучного інтелекту, вміння розробляти та застосовувати моделі відображення знань, стратегії логічного виведення, технологій інженерії знань, технологій і інструментальних засобів побудови інтелектуальних та експертних систем.</p> <p>Знання загальнометодологічних принципів побудови операційних моделей, основних етапів і сутності операційних досліджень та вміння їх застосовувати під час здійснення аналізу та синтезу інформаційних систем різного призначення.</p> <p>Знання принципів структурного програмування, сучасних процедурно-орієнтованих мов, основних структур даних і вміння їх застосовувати під час програмної реалізації алгоритмів професійних завдань.</p> <p>Здатність до об'єктно-орієнтованого мислення, знання об'єктно-орієнтованих мов програмування та вміння застосовувати об'єктно-орієнтований підхід під час проектуванні складних програмних систем.</p> <p>Знання сучасних теорій алгоритмізації та організації баз даних та знань, методів і технологій їх розробки, вміння проектувати логічні та фізичні моделі баз даних і запити до них.</p> <p>Знання теоретичних і практичних основ методології системного аналізу для дослідження складних проблем різної природи, методів формалізації системних завдань, що мають суперечливі цілі, невизначеності та ризики; вміння вирішувати практичні науково-технічні та соціально-економічні завдання та приймати управлінські рішення.</p> <p>Знання теоретичних і практичних основ методології та технології моделювання у процесі дослідження, проектування та експлуатації інформаційних систем, продуктів, сервісів інформаційних технологій, інших об'єктів професійної діяльності; здатність реалізовувати алгоритми моделювання для дослідження характеристик і стану складних об'єктів .</p> <p>Знати методи та засоби тестування систем на різних рівнях їх розробки та супроводження.</p> <p>Забезпечити розуміння: - базових психологічних передумов формування клієнт – центрованого підходу у сучасній торгівлі;</p>
Перелік програмних результатів навчання	<p>Значущості професійної етики продавця і стандартів сервісу;</p> <p>видів конфліктів та можливостей їх попередження у торгівельній сфері;</p> <p>психологічних аспектів попиту покупців;</p> <p>Впливу моди на процес «купівлі – продажу»;</p> <p>Осмислювати: взаємозалежність особистісних характеристик працівників торгівлі та ефективності їх професійної діяльності;</p> <p>Взаємозв'язок психічних процесів, станів і властивостей та форм їх проявлення у спілкуванні їх покупцями;</p> <p>Важливість врахування індивідуальних характеристик покупців з метою з'ясування їх місця у системі «товар – покупець»;</p> <p>Психологічні особливості торговельної поведінки покупців; на практичному рівні при вирішенні конкретних проблем (задач): застосовувати основні методи дослідження у «Психології торгівлі»;</p> <p>Уміти розкрити психологічний зміст утрудненого спілкування із покупцями;</p> <p>Виокремлювати різні типи покупців та знаходити оптимальні способи взаємодії із ними;</p> <p>Констатувати психологічні проявлення різних типів темпераменту покупців та досягати адекватних способів впливу;</p> <p>Вміти оптимально діяти на різних етапах «купівлі – продажу» з урахуванням попиту покупців;</p>

	Виявляти індивідуальні стратегії поведінки у конфлікті та запобігати неконструктивним з – поміж них; Продуктивно впливати на психологічний клімат торгового колективу.
Пререквізити дисципліни (що треба знати, з чим ознайомитися студенту перед вивченням дисципліни)	–

Тематичний план та оцінювання результатів навчання

	Теми	Кількість годин			Форми контролю	
		Всього	з них			
			Лекції	Практ.		СРС
1	2	3	4	5	6	
Тематичний план (схема вивчення курсу)	Тема 1. Вступ до предмету «Психологія торгівлі».	10	2	2	6	УО, ОРСЗ, СУН, ІЗ
	Тема 2. Психологія спілкування у торговельній сфері.	12	2	2	8	УО, ОРСЗ, СУН, ІЗ
	Тема 3. Пізнавальні процеси та особливості їх проявлення у роботі працівників торгівлі.	10	2	2	6	УО, ОРСЗ, СУН, ІЗ
	Тема 4. Особливості інтелектуальної сфери працівників торгівлі.	10	2	2	6	УО, ОРСЗ, СУН, ІЗ
	Тема 5. Психологія особистості працівника торгівлі.	10	2	2	6	УО, ОРСЗ, СУН, ІЗ
	Тема 6. Індивідуально – психологічні особливості працівників торгівлі.	10	2	2	6	УО, ОРСЗ, СУН, ІЗ
	Тема 7. Психологічні особливості прояву темпераменту працівників торгівлі у професійній діяльності.	10	2	2	6	УО, ОРСЗ, СУН, ІЗ
	Тема 8. Вплив характеру на формування якостей працівників торгівлі.	10	2	2	6	УО, ОРСЗ, СУН, ІЗ
	Тема 9. Психологічна характеристика процесу «купівлі – продажу».	12	2	2	8	УО, ОРСЗ, СУН, ІЗ
	Тема 10. Тактика продавця в процесі продажу.	10	2	2	6	УО, ОРСЗ, СУН, ІЗ
	Тема 11. Типи покупців та їх психологічна характеристика.	12	2	2	8	УО, ОРСЗ, СУН, ІЗ
	Тема 12. Професійна поведінка продавця.	10	2	2	6	УО, ОРСЗ, СУН, ІЗ
	Тема 13. Принципи запобігання і подолання конфліктів у процесі «купівлі – продажу».	12	2	2	8	УО, ОРСЗ, СУН, ІЗ
	Тема 14. Психологічний клімат процесу обслуговування.	10	2	2	6	УО, ОРСЗ,

						СУН, ІЗ
	Тема 15. Значення емоційно - почуттєвої сфери у професійній діяльності працівників торгівлі.	10	2	2	6	УО, ОРСЗ, СУН, ІЗ
	Тема 16. Вольова саморегуляція та її значення у професійній діяльності працівників торгівлі.	12	2	2	8	УО, ОРСЗ, СУН, ІЗ
	Тема 17. Психологічні функції торгової реклами.	10	2	2	6	УО, ОРСЗ, СУН, ІЗ
	Разом	180/6	34	34	112	
	Підсумковий контроль					Екзамен
	Умовні позначення: УО – усне опитування; ОРСЗ – оцінка розв’язання ситуаційної задачі; ІЗ – індивідуальне завдання; СУН – система управління навчання MOODLE.					
Поточний контроль / критерії оцінювання	<p>Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у ВТЕІ КНТЕУ</p> <p>Максимальна сума балів з навчальної дисципліни, яку отримує здобувач протягом семестру - 100 балів.</p> <p><u>1. За кожне практичне заняття – 4 бали</u> (17 занять * 4 балів) - 68 балів</p> <p><u>2. Самостійна робота здобувача – 32 бали</u></p> <p>Разом за семестр - 100 балів.</p> <p><u>На практичному занятті оцінюються:</u> відповіді здобувачів; участь у дискусіях; розв’язування задач/ситуацій, правильність розрахунків; письмові відповіді; доповіді на визначену тематику.</p> <p><u>Оцінювання самостійної роботи:</u> підготовка наукових статей, наукових публікацій та участь з доповідями у студентських конференціях і семінарах – 15 балів; робота в системі дистанційної освіти MOODLE – 7 балів; підготовка презентації – 10 балів.</p>					
Основні літературні та інформаційні джерела	<p>Основні:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Беттджер, Фрэнк. Удачливый торговец, или Как я преумножил свои доходы и счастье, занимаясь продажей [Текст]: мини-библия комерсанта. Ф. Беттджер; пер. с англ. Б. О. Алексеев. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2017. 320 с. 2. Бер Томас. Легкий способ продавать товар в трудные времена [Текст] : пер. с англ. / Т. Бер. - М. : ФАИР-ПРЕСС, 2015. – 281с. 3. Горбачова Е.И. Отношение личности к деньгам: нравственные противоречия в оценках и ассоциациях. Е. И. Горбачова, А. Б. Купрейченко. Психологический журнал. 2016. Т.27. №4. С.26–37. 4. Зубіашвілі І. К. Ставлення до грошей студентської молоді : моральнісний аспект / І. К. Зубіашвілі // зб. наук. праць. Т. XI. – Соціальна психологія – 2015. – Т. 6, Вип. 12. – С. 361-368 с. 362. <p>Інтернет-ресурси:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. www.nbuv.gov.ua – Національна бібліотека України імені В.І.Вернадського. 2. www.library.vn.ua – Вінницька обласна універсальна наукова бібліотека ім. К.А. Тімірязєва. 					

	<p>3. www.psylib.kiev.ua – психологічна бібліотека Київського Фонду сприяння розвитку психологічної культури</p> <p>5. http://sun.vtei.com.ua – система дистанційної навчання «MOODLE» ВТЕІ КНТЕУ.</p> <p>6. http://psyjournals.org.ua фаховий журнал «Практична психологія та соціальна робота»</p>
Політика дисципліни	
Організація навчання	<p>Положення про організацію освітнього процесу здобувачів вищої освіти у ВТЕІ КНТЕУ</p> <p>Відвідування лекційних і практичних занять, виконання самостійної роботи, тестування, організація позааудиторної роботи тощо.</p>
Відпрацювання пропусків занять	<p>Відпрацювання пропущених занять з поважних та неповажних причин здійснюється на кафедрі права щосереди з 15:30 по 16:30 шляхом проведення викладачем опитування студента за темою в усній або письмовій формі або виконання тестових завдань з відповідної теми в системі дистанційної освіти MOODLE.</p>
Допуск до підсумкового контролю	<p>Для допуску до підсумкового контролю студенту необхідно набрати мінімум 35 балів.</p> <p>У разі, якщо здобувач вищої освіти бажає поліпшити свою оцінку, або не набрав 75 балів, він складає екзамен з усієї програми навчальної дисципліни у вигляді письмового опитування знань згідно завдань встановленого зразка.</p> <p>Результат виконання екзаменаційних завдань оцінюється з урахуванням результатів у співвідношенні 80:20, де 80 – максимальна оцінка за виконання екзаменаційного завдання, 20 – результат поточної успішності відповідно до шкали переводу поточної роботи для врахування її при підсумковій оцінці.</p>
Академічна доброчесність	<p>Положення про організацію освітнього процесу здобувачів вищої освіти у ВТЕІ КНТЕУ</p>
Інші складові політики дисципліни	<ol style="list-style-type: none"> Здобувач зобов'язаний: <ul style="list-style-type: none"> -добросовісно готуватися до усіх видів поточного та підсумкового контролю з дисципліни; - бути активним на практичних заняттях; -бути толерантним у спілкуванні з викладачем та одногрупниками, зокрема впродовж обговорення дискусійних питань на практичних заняттях. Здобувачам заборонено користування мобільним телефоном, планшетами чи іншими інформаційно-комунікативними технологіями впродовж опитування та виконання контрольних письмових завдань. У випадку порушення норм академічної доброчесності впродовж виконання завдань поточного чи підсумкового контролю, здобувач отримує «0» балів. Здобувачі вищої освіти повинні неухильно дотримуватися правил внутрішнього розпорядку ВТЕІ КНТЕУ; інших видів політики, передбаченої нормативними документами, що регулюють навчальний процес у ЗВО.

Затверджено на засіданні кафедри протокол № 15 від 08.11.2021р.

Науково-педагогічний працівник



Віра ШТИФУРАК

Завідувач кафедри права

Тетяна СУХОРЕБРА