

Силабус освітньої компоненти
ПСИХОЛОГІЯ ПРОДАЖІВ ТА ПЕРЕГОВОРІВ
I (бакалаврський) рівень вищої освіти
(обов'язкова дисципліна загальної підготовки)
Спеціальність 101 «Екологія»

Викладач: Омельченко Галина Юріївна *к.е.н., ст. викладач.*

Аудиторія: 207 БМ

Час консультацій: Середа 15:00 – 17:00

Контактний телефон: (050) 732-97-79

E-mail: galinomelchenko@khntusg.info

Додаткові матеріали:

- Зошит, ручка для ведення записів
- E-mailакаунт

Інформація про курс

Структура та зміст курсу передбачає отримання здобувачами вищої освіти компетенції щодо формування системи теоретичних знань і практичних навичок щодо психологічних закономірностей, що відбуваються в процесі взаємодії продавця з покупцем; уміння аналізувати особливості купівельної поведінки індивідів і соціальних груп; правильно проводити переговори з метою надання послуг; розробляти моделі стимулювання фахівців сфери продажів; знань основи ділового етикету в професійній сфері; знань основних методів підвищення лояльності персоналу організації.

Загальні компетентності

- Здатність працювати в команді
- Навички міжособистісної взаємодії
- Здатність до адаптації та дії в новій ситуації
- Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності)

Програмні результати навчання

- Розв'язувати проблеми у сфері захисту навколишнього середовища із застосуванням загальноприйнятих та/або стандартних підходів та міжнародного і вітчизняного досвіду.
- Демонструвати навички оцінювання непередбачуваних екологічних проблем і обдуманого вибору шляхів їх вирішення.
- Вибирати оптимальну стратегію проведення громадських слухань щодо проблем та формування територій природно-заповідного фонду та екологічної мережі
- Уміти формувати ефективні комунікаційні стратегії з метою донесення ідей, проблем, рішень та власного досвіду в сфері екології
- Поєднувати навички самостійної та командної роботи задля отримання результату з акцентом на професійну сумлінність та відповідальність за прийняття рішень

- Брати участь у розробці проектів і практичних рекомендацій щодо збереження довкілля

Методи навчання

На заняттях Ви станете учасником тематичних, оглядових, узагальнюючих лекцій, приймете участь у роботі в малих групах, практичних заняттях. Методи навчання також включають опитування, виконання тестів, презентацію результатів індивідуальних завдань. Для забезпечення цього процесу для студентів підготовлені різноманітні матеріали, зокрема, наочні роздаткові матеріали, презентації, відео-файли. Заняття проходять із застосування мультимедійного обладнання.

Тематична та оглядова лекції дозволяють всебічно осмислити та запам'ятати програмний матеріал, встановити внутрішні та міжпредметні взаємозв'язки.

Узагальнюючі лекції дозволяють зосередити увагу на практичному значенні набутих знань у подальшому навчанні та майбутній професійній діяльності. Крім того, такий вид лекції стимулює інтерес студентів до більш глибокого подальшого вивчення дисципліни, з'ясування шляхів і методів самостійної роботи з цього предмета.

Робота в малих групах дає можливість для участі кожного студента в роботі за темою заняття, можливість розвинути лідерські якості, уміння працювати в команді та забезпечує формування особистісних якостей та досвіду спілкування.

Співробітництво

Протягом навчання на окремих семінарських заняттях Ви будете працювати у складі невеликих (3-4 студенти/ки) проектних груп. Ви повинні бути готові співпрацювати з членами вашої групи, доводити свою думку, домовлятися не враховуючи особисті інтереси та нести відповідальність за себе і команду. Наприкінці заняття кожна з груп представляє свою роботу, при цьому оцінюється робота всієї групи.

Мета

Метою викладення дисципліни «Психологія продажів та переговорів» є отримання компетентності щодо формування у майбутніх фахівців сучасного управлінського мислення та системи спеціальних знань у галузі, розуміння концептуальних основ психології продажів та переговорів; отримання студентами поглиблених знань, умінь і навичок в області психології продажів та переговорів відповідно до сучасних наукових уявлень; розглянути сучасний стан та розвиток конфліктології як науки, поглибити і закріпити теоретичні знання, одержані на лекціях, формування й розвиток у студентів навичок та умінь вирішення конкретних завдань з управління продажами та ведення переговорів в різних сферах діяльності.

Методи оцінювання

Поточний контроль, усне опитування, виконання практичних та робіт, проходження тестів, презентація результатів виконаних завдань. Підсумковий контроль – іспит.

Підсумкова оцінка

Навчальна дисципліна оцінюється за 100-бальною шкалою. Підсумкова оцінка за курсом ставиться на підставі підсумовування балів за виконання поточних завдань (до 50 балів) та балів за підсумковий контроль (до 50 балів).

Літерні оцінки проставляються на підставі даної таблиці перерахунку:

| | |
|--------|----|
| 90-100 | A |
| 82-89 | B |
| 74-81 | C |
| 64-73 | D |
| 60-63 | E |
| 35-59 | FX |
| 0-34 | F |

Відвідуваність і участь

Відвідування занять є обов'язковим, і є запорукою якісного засвоєння матеріалу курсу та набуття спеціальних знань і навичок, що дозволяють набути фахових компетенцій та досягти результатів навчання, обумовлених цією програмою. Крім того, робота в групах під час аудиторних занять дозволить розвинути вміння працювати в команді, розвинути лідерські якості та набути досвіду спілкування. Пропуск занять зашкодить не тільки Вам, але і Вашій групі.

Попередній календар курсу

| Тиждень | Тема |
|---------|--|
| 1 | Вступ до курсу «Психологія продажів та переговорів». Предмет, функції |
| 2-3 | Пізнавальна діяльність та її значення в психології продажів |
| 4-5 | Індивідуальні характеристики споживача в процесі покупки |
| 6-7 | Конфлікти та причини їх виникнення |
| 8- 9 | Стресостійкість як професійно важлива якість фахівця сфери продажів |
| 10-11 | Психологія реклами. Психологічні методи впливу продавця на покупця |
| 12-13 | Технології ведення переговорів. Підготовка і порядок ведення переговорів. Недоліки при веденні переговорів |
| 14-15 | Національні особливості ведення переговорів. Світовий досвід |

Література:

1. Загальна психологія. / За заг. ред. С. Д. Максименка. Підручник. – Вінниця: Нова книга, 2004. – 704 с.
2. Ішмуратов А. Т. Конфлікт ізгода. – К.: Наукова думка, 2016. – 190 с.
3. Кириленко Т. С. Психологія: емоційна сфера особистості: Навчальний посібник. – К.: Либідь, 2007. – 256 с.
4. Мэтсон Д. Психология успешных продаж. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2012. – 200 с.
5. Трейси Б. Психология продаж. – М.: Попурри, 2006. – 256 с.
6. Акимова Е.Е. Лучший учебник по продажам. М.: Речь, 2008. – 256 с.