

## СИЛАБУС (SYLLABUS)

Назва	Інформація
<i>Назва дисципліни</i>	<i>Психологія торгівлі</i>
П.І.П.	Войтенко О.В.
Науковий ступінь	Кандидат психологічних наук
Вчене звання	доцент
Посада	Доцент кафедри психології ДТЕУ
Адреса кафедри	м. Київ, вул. Чигорина 57 каб. 410
Контактний телефон	0503008766
E-mail	evoytenko73@gmail.com
Електронна сторінка курсу в системі дистанційного навчання	<a href="http://ldn.knute.edu.ua/">http://ldn.knute.edu.ua/</a>
Консультації	Відповідно до графіку індивідуальних консультацій, що розміщений на офіційному сайті ДТЕУ (сторінка кафедри психології).
<b>освітній ступінь</b>	<b>бакалавр/ bachelor</b>
<b>галузь знань</b>	<b>05 «Соціальні та поведінкові науки»/05 Social and behavioral sciences</b>
<b>спеціальність</b>	<b>053 «Психологія»/ 053 Psychology</b>
<b>спеціалізація</b>	<b>Практична психологія</b>
<b>Загальна характеристика</b>	<p><b>Кількість годин – 180 год</b>  <b>Кількість кредитів – 6</b>  <b>Співвідношення аудиторних занять і годин самостійної роботи – 56/116</b>  <b>28 - лекцій;</b>  <b>28 – практичні, семінарські</b>  <b>116 – самостійна робота</b>  <b>Мова навчання:</b> українська  <b>Форма підсумкового контролю:</b> - екзамен  <b>Курс (рік навчання), семестр:</b> 2 рік, 4- семестр.  <b>Формат навчання:</b> Очний (offline)\Змішаний (blended)                      – курс, що має супровід в системі дистанційного навчання ДТЕУ, має структуру, контент, завдання і систему оцінювання.</p>
<b>Пререквізити</b>	<p>Вивчення дисципліни базується на знаннях:                      - основ формування, функціонування та розвитку психіки – дисципліна «Загальна психологія».                      Забезпечує зв'язок з вивченням таких дисциплін, як «Психологія реклами», Психологія іміджу.</p>
<b>Анотація</b>	Дисципліна дає змогу студентам засвоїти психологічний аспект управління торговельним

	процесом, спрямованим на створення довгострокового пріоритету товару серед конкурентів і ефективне використання засобів комунікації в його популяризації.
<b>Технічне й програмне забезпечення</b>	Вивчення дисципліни передбачає використання обладнання лабораторії кафедри психології (комп'ютерної техніки і програмних продуктів та (візуальних засобів психологічної діагностики, Смарт бібліотеки ДТЕУ, обладнанням: Microsoft PowerPoint Microsoft Word, Microsoft Excel, Photoshop.
<b>Методи навчання</b>	Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій: <ul style="list-style-type: none"> <li>- лекції (оглядова/тематична/проблемна)</li> <li>- семінарські / практичні /(тренінгові вправи/презентація/дискусія/комунікативний метод /модерація / «мозковий штурм» /робота в малих групах та ін.).</li> </ul>
<b>Методи оцінювання</b>	<b>Підсумкова оцінка</b> з дисципліни вираховується за 100-бальною шкалою ДТЕУ як середнє арифметичне модульного контролю та екзамену. <b>Форми поточного контролю:</b> перевірка звіту самостійної роботи (14×5 = 70 балів), виконання вправ (10 балів), контрольна робота (10 балів). <b>Форми підсумкового контролю:</b> письмовий іспит – 100 балів (в т.ч. теоретичне питання – 30 балів, ситуаційне завдання (20×2 = 40 балів), тестування – 30 балів).
<b>Мета і завдання</b>	<b>Метою</b> навчальної дисципліни «Психологія торгівлі» є формування у студентів комплексу теоретичних знань і практичних умінь та навичок психологічного управління як процесом створення довгострокового пріоритету товару серед конкурентів, так і процесом комунікативного впливу на споживачів <b>Завдання:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сформувані у студентів систему знань і компетентностей, щодо особливостей психології торгівлі як науки, основних етапів і умов становлення психологічного знання в контексті розвитку науки і культури визначеного історичного періоду;</li> <li>- висвітлити психологічні механізми управління торговельною діяльністю в умовах глобалізації та локалізації цивілізаційного простору;</li> <li>- розглянути спонукальні та гальмівні функції вольової регуляції психофізіологічної активності та емоційного стану фахівців торговельної сфери і</li> </ul>

	<p>споживачів;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- розвинути у студентів здатність до формування та корекції мотивації як у працівників торговельної діяльності, так і в споживачів;</li> <li>- виробити уміння та навички корекції інтенсивності емоційного збудження працівників торговельної діяльності і споживачів для досягнення бажаного емоційного їх стану;</li> <li>- ознайомити студентів з системою психологічних методів впливу на покупців; - сформувати систему ціннісних орієнтирів для уявного проектування техніко-тактичної програми торговельної діяльності;</li> <li>- з'ясувати психологічні детермінанти прийняття рішень у виборі технологій торговельної діяльності;</li> <li>- відпрацювати ефективні форми і методи комунікативного впливу на споживачів у процесі торговельної діяльності..</li> </ul>
<p><b>Результати навчання</b></p>	<p>Дисципліна «Психологія торгівлі», як обов'язкова компонента освітньої програми, забезпечує оволодіння студентами загальними та фаховими компетентностями і досягнення ними програмних результатів навчання за відповідною освітньо-професійною програмою:</p> <p><b>Загальні компетентності за освітньою програмою:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</li> <li>- Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.</li> <li>- Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.</li> <li>- Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.</li> <li>- Здатність працювати в команді.</li> <li>- Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.</li> <li>- Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати: різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.</li> </ul>

**Фахові компетентності за освітньою програмою:**

- Здатність самостійно збирати та критично опрацьовувати, аналізувати та узагальнювати психологічну інформацію з різних джерел.
- Здатність використовувати валідний і надійний психодіагностичний інструментарій.
- Здатність самостійно планувати, організувати та здійснювати психологічне дослідження.
- Здатність здійснювати просвітницьку та психопрофілактичну відповідно до запиту.
- Здатність дотримуватися норм професійної етики.

**Програмні результати навчання за освітньою програмою:**

- Аналізувати та пояснювати психічні явища, ідентифікувати психологічні проблеми та пропонувати шляхи їх розв'язання.
- Розуміти закономірності та особливості розвитку і функціонування психічних явищ в контексті професійних завдань.
- Обґрунтовувати власну позицію, робити самостійні висновки за результатами власних досліджень і аналізу літературних джерел.
- Обирати та застосовувати валідний і надійний психодіагностичний інструментарій (тести, опитувальники, проєктивні методики тощо) психологічного дослідження та технології психологічної допомоги.
- Презентувати результати власних досліджень усно / письмово для фахівців і нефахівців.
- Пропонувати власні способи вирішення психологічних задач і проблем у процесі професійної діяльності, приймати та аргументувати власні рішення щодо їх розв'язання.
- Складати та реалізовувати план консультативного процесу з урахуванням специфіки запиту та індивідуальних особливостей клієнта, забезпечувати ефективність власних дій
- Складати та реалізовувати програму психопрофілактичних та просвітницьких дій, заходів психологічної допомоги у формі лекцій, бесід, круглих столів, ігор, тренінгів, тощо, відповідно до вимог замовника.
- Ефективно виконувати різні ролі у команді у процесі вирішення фахових завдань, у тому числі демонструвати лідерські якості.
- ефективних заходів щодо збереження здоров'я (власного й оточення) та за потреби визначати зміст запиту до супервізії.

## СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ ТА РОЗПОДІЛ ГОДИН ЗА ТЕМАМИ (ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН)

№ п/п	Назва теми	Кількість годин					Форми контролю
		Усього кред. / год.	Лекції	Семінарські заняття	Практичні заняття	Самостійна робота	
1	Концептуально-теоретичні основи психології торгівлі	18	2	2		14	О, Т
2	Екстринсивна та інтринсивна мотивація в торгівлі	20	4	2		14	О, ПСВ
3	Сенсорні механізми у психології торгівлі	22	4	2	2	14	Т, ПСВ
4	Ціннісні орієнтири в уявному проектуванні техніко-тактичної програми торговельної діяльності	18	2	2		14	КО, П
5	Психологічні детермінанти прийняття рішень у виборі технологій торгівлі	22	4	4		14	ПСВ, ТР
6	Характеристика психологічних якостей фахівця торговельної сфери	22	4	2	2	14	О, ТР
7	Комунікативний простір торговельної діяльності	22	4	2	2	14	КО, П, ТР
8	Візуальна психодіагностика споживачів	22	2	2	2	16	О, Т, ПСВ
9	Професійна етика в торговельній діяльності	18	2	2		14	О, Т
<b>Підсумковий контроль</b>							Екзаме н
<b>Усього годин</b>		<b>180/6</b>	<b>28</b>	<b>20</b>	<b>8</b>	<b>124</b>	

**Умовні скорочення:** О – опитування; Т – тестування; ПСВ – перевірка ситуаційної справи; КО – колективне обговорення проблеми; П – презентація; ТР – тренінг.