

ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

Система забезпечення якості освітньої діяльності та якості вищої освіти
сертифікована на відповідність ДСТУ ISO 9001:2015 / ISO 9001:2015

Кафедра психології

ЗАТВЕРДЖЕНО

вченою радою

(пост. п. 09 від «30» 06 2022 р.)

Ректор

 А. А. Мазаракі



**ПСИХОЛОГІЯ ТОРГІВЛІ /
PSYCHOLOGY OF TRADE**

**ПРОГРАМА /
COURSE SUMMARY**

Київ 2022

Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу ДТЕУ заборонено

Автори: І. Д. ЮНИК, кандидат педагогічних наук, доцент
О.В. ВОЙТЕНКО, кандидат психологічних наук, доцент

Програму розглянуто і затверджено на засіданні кафедри психології 16.10.2020 р., протокол №4, розглянуто й схвалено на засіданні Вченої ради факультету економіки, менеджменту та психології 21.10.2020 р., протокол № 23.

Рецензенти:

В. М. КОРОЛЬЧУК – доктор психологічних наук, професор кафедри психології Державного торговельно-економічного університету;

Н.Д. ГОРДИНЯ – заступник директора Центру перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування Київської обласної державної адміністрації, кандидат психологічних наук, доцент.

І.В. ВИСОЧИН – д. ек. н., проф., Гарант ОП «Економіка торгівлі»

Я.В. ЛІСУН – к. ек. н., доц., Гарант ОП «Реклама і зв'язки з громадськістю»

Л.Ф. ВЕРБИЦЬКА – к. псих. н., доц., Гарант ОП «Практична психологія»

Н.В. МИКИТЕНКО – к. ек. н., доц., Гарант ОП «Торговельний менеджмент»

О.В. РОМАНЕНКО – к. т. н., доц., Гарант ОП «Товарознавство і комерційна логістика»

Ю.М. МОТУЗКА – к. т. н., доц., Гарант ОП «Категорійний менеджмент у ритейлі»

Т.Г. ГЛУШКОВА – к. т. н., доц., Гарант ОП «Товарознавство та організація зовнішньої торгівлі»

Л.Л. ДАНИЛОВА – к. ек. н., доц., доцент кафедри маркетингу

ПСИХОЛОГІЯ ТОРГІВЛІ / PSYCHOLOGY OF TRADE

ПРОГРАМА / COURSE SUMMARY

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Психологія торгівлі» призначена для здобувачів вищої освіти за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки спеціальності» спеціальності 053 «Психологія» спеціалізації «Практична психологія», спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Економіка торгівлі»; галузі знань 06 «Журналістика» спеціальності 061 «Журналістика» спеціалізації «Реклама і зв'язки з громадськістю»; галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» спеціалізації «Торговельний менеджмент», спеціальності 075 «Маркетинг» спеціалізацій «Маркетинг» та «Рекламний бізнес», спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» спеціалізації «Товарознавство і комерційна логістика».

Програму підготовлено відповідно до Стандартів вищої освіти ДТЕУ із зазначених спеціальностей та відповідних освітньо-професійних програм підготовки здобувачів вищої освіти.

Програма складається з таких розділів:

1. Мета, завдання та предмет дисципліни.
2. Передумови вивчення дисципліни як вибіркової компоненти освітньої програми.
3. Результати вивчення дисципліни.
4. Зміст дисципліни.
5. Список рекомендованих джерел.

1. МЕТА, ЗАВДАННЯ ТА ПРЕДМЕТ ДИСЦИПЛІНИ

Метою викладання 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.

Завданням вивчення навчальної дисципліни «Психологія торгівлі» є надання студентам ґрунтовних знань щодо особливостей психології торгівлі як науки, психологічних механізмів управління торговельною діяльністю в умовах глобалізації та локалізації цивілізаційного простору.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є психологічний аспект управління торговельним процесом, спрямованим на створення довгострокового пріоритету товару серед конкурентів і ефективне використання засобів комунікації в його популяризації.

2. ПЕРЕДУМОВИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ ЯК ВИБІРКОВОЇ КОМПОНЕНТИ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

знання:

- теоретичні положення та поняття, основні техніки та процедури психології;
- ефективні засоби регуляції психофізіологічної активності та емоційного стану особистості;

- етичні принципи психології;
- форми і методи комунікативного впливу.

вміння:

- регулювати емоційний стан в процесі комунікацій;
- визначати ефективні форми і методи комунікативного впливу на ділового партнера у процесі діяльності

3. РЕЗУЛЬТАТИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Дисципліна «Психологія торгівлі» як вибіркова компонента освітньої програми забезпечує оволодіння здобувачами вищої освіти загальними та фаховими компетентностями і досягнення ними програмних результатів навчання за відповідними освітньо-професійними програмами.

✓ *Реклама і зв'язки з громадськістю-2021 (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК01	Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях.	7,9
ЗК04	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел	2,3,4,7
<i>Фахові компетентності за освітньою програмою</i>		
СК05	Здатність ефективно просувати створений медійний продукт	5,6,8
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПР01	Пояснювати свої виробничі дії та операції на основі отриманих знань.	1
ПР013	Передбачати реакцію аудиторії на інформаційний продукт чи на інформаційні акції, зважаючи на положення й методи соціальнокомунікаційних наук.	2-6

✓ *Реклама і зв'язки з громадськістю-2020 (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		

ЗК01	Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях.	7,9
ЗК04	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел	2,3,4,7
<i>Фахові компетентності за освітньою програмою</i>		
СК05	Здатність ефективно просувати створений медійний продукт	5,6,8
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПР01	Пояснювати свої виробничі дії та операції на основі отриманих знань.	1
ПР013	Передбачати реакцію аудиторії на інформаційний продукт чи на інформаційні акції, зважаючи на положення й методи соціально-комунікаційних наук.	2-6

✓ *Реклама і зв'язки з громадськістю-2019 (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 10	Дотримання професійної етики та принципів і правил, що забезпечують безпеку життя.	7,9
<i>Фахові компетентності за освітньою програмою</i>		
ФК 10	Розробляти програми внутрішніх зв'язків з громадськістю, спонсорського пакету, фандрайзингової програми	2,3,4,7
ФК 11	Формувати медіаплати розміщення реклами	3,4
ФК 13	Розробляти комунікаційні звернення	5,6,8
ФК 16	Створювати інформаційні та рекламні матеріали для проведення комунікаційних кампаній підприємства	2,3,7
ФК 17	Розробляти комунікаційні та рекламні стратегії підприємства.	2,9
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПРН 1	Застосовувати знання методів наукового пізнання, аналізу та синтезу в практичній діяльності	1
ПРН 2	Застосовувати набуті загальнонаукові та фундаментальні знання для розв'язання практичних завдань у сфері реклами та зв'язках з громадськістю	2-6
ПРН 4	Визначати цілі маркетингового дослідження, спрямованого на завдання реклами та зв'язків з	7

	громадськістю та проводи аналіз й інтерпретацію результатів дослідження	
ПРН 5	Оцінювати та аналізувати стан комунікативного простору підприємства	4,5,7
ПРН 10	Показати вміння визначати цільові аудиторії, пріоритетні громадськості, впливові групи тощо для вирішення завдань реклами та зв'язків з громадськістю	2,8
ПРН 14	Розроблювати рекламні звернення.	7

✓ *Реклама і зв'язки з громадськістю-2018 (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 1	Уміння застосовувати знання на практиці.	7,9
<i>Фахові компетентності за освітньою програмою</i>		
ФК 9	Розробляти кампанії зі ЗМІ	5,6,8
ФК 12	Розробляти план рекламної кампанії та кампанії зі зв'язків із громадськістю в Інтернеті та оцінювати їх результативність	3,4
ФК 13	Розробляти комунікаційні звернення	4,5,7
ФК 14	Розраховувати оптимальний бюджет рекламної кампанії та кампанії зі зв'язків з громадськістю	2,9
ФК 17	Розробляти комунікаційні та рекламні стратегії підприємства.	7
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПРН 1	Застосовувати знання методів наукового пізнання, аналізу та синтезу в практичній діяльності	1
ПРН 2	Застосовувати набуті загальнонаукові та фундаментальні знання для розв'язання практичних завдань у сфері реклами та зв'язках з громадськістю	2-6
ПРН 14	Розроблювати рекламні звернення.	4,5,7
ПРН 16	Формувати програми моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.	6

✓ *Торговельний менеджмент-2020 (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		

5	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності	1,3,5
13	Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.	6,7,9
<i>Фахові компетентності за освітньою програмою</i>		
14	Розуміти принципи психології та використовувати їх у професійній діяльності	1
15	Здатність формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички	5,6
19	<i>Здатність використовувати методичні і практичні підходи до формування товарних категорій, добирати засоби та методи категорійного менеджменту на різних етапах процесу управління товарними категоріями в організаціях торгівлі.</i>	3,4
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
11	Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації	4,6,7
15	Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності	2,9
16	Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.	1,3

✓ Торговельний менеджмент-2019 (ОС бакалавр)

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 4	Здатність працювати в колективі і команді, розвивати лідерські якості.	7,8,9
<i>Фахові компетентності за освітньою програмою</i>		
ФК 2	Здатність виявляти загальні тенденції стратегічного розвитку підприємств торгівлі.	1,4
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПРН 2	Збирати та обробляти первинну інформацію, виявляти загальні тенденції розвитку організацій	1,2,3

	торгівлі, використовувати історичний досвід у вирішенні актуальних проблем їх розвитку.	
--	---	--

✓ Торговельний менеджмент-2018 (ОС бакалавр)

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 1	Здатність аналізувати та оцінювати соціально-економічні процеси та явища у їх взаємозв'язку та розвитку	1,3,5
ЗК 3	Здатність здійснювати комунікаційну діяльність	6,7,9
ЗК 4	Здатність працювати в колективі і команді, розвивати лідерські якості	7,8
ЗК 5	Здатність діяти з позицій соціальної відповідальності, займати активну громадянську та життєву позицію	4
ЗК 6	Здатність до навчання та формування нових ідей (культури креативного мислення).	8,9
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПРН 2	Збирати та обробляти первинну інформацію, виявляти загальні тенденції розвитку організацій торгівлі, використовувати історичний досвід у вирішенні актуальних проблем їх розвитку	1,2,4,6,7
ПРН 16	Здійснювати самоорганізацію праці на основі раціонального планування робочого часу.	6,7
ПРН 17	Готувати інформацію до проведення нарад та зборів, результативно здійснювати інші види управлінської діяльності	7,8,9
ПРН 18	Підтримувати ділові контакти із партнерами та споживачами, брати участь у проведенні комерційних переговорів державною мовою, а також однією з іноземних мов	2,8
ПРН 19	Брати участь у розробленні додаткових соціальних гарантій працівникам організації	1,2
ПРН 20	Розробляти заходи щодо покращання умов праці персоналу, запобігання професійним захворюванням і виробничому травматизму,	3,4,5

	організувати навчання персоналу з питань охорони праці та техніки безпеки.	
--	--	--

✓ *Товарознавство та організація зовнішньої торгівлі-2020*

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 10	Здатність діяти відповідально та свідомо.	7,9
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
6	Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей	2,4,6,7
7	Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.	8,9

✓ *Товарознавство та організація зовнішньої торгівлі-2019*

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 5	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	7,9
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПРН 6	Показувати уміння працювати автономно та в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей, проявляти ініціативу і підприємливість в різних напрямках професійної діяльності.	2,4,6,7

✓ *Товарознавство та організація зовнішньої торгівлі-2018*

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності

<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 4	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій	7,9
ЗК 6	Здатність працювати автономно та в команді, навички міжособистісної взаємодії.	8,9
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПРН 6	Показувати уміння працювати автономно та в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей, проявляти ініціативу і підприємливість в різних напрямках професійної діяльності.	2,4,6,7

✓ *Економіка торгівлі-2020*

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК3	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу	1,2
ЗК4	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях	3,4,5
ЗК8	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел	1
ЗК9	Здатність до адаптації та дій в новій ситуації	2
ЗК10	Здатність бути критичним і самокритичним	5,6
ЗК11	Здатність приймати обґрунтовані рішення	4,8
ЗК12	Навички міжособистісної взаємодії	6,7
ЗК13	Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.	9
<i>Фахові компетентності за освітньою програмою</i>		
СК4	Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати	1,2
СК9	Здатність прогнозувати на основі стандартних теоретичних та економетричних моделей соціально-економічні процеси	4,5,6
СК10	Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової	7,8

	інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.	
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
5	Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади)	2,4,6,7
6	Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності	1-9
7	Пояснювати моделі соціально-економічних явищ з погляду фундаментальних принципів і знань на основі розуміння основних напрямів розвитку економічної науки	2,3
12	Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати	5,7,8
21	Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів	1
22	Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах	6,7
23	Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення	1-9
24	Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей.	9

✓ *Економіка торгівлі-2019*

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		

ЗК1	Здатність до ініціативності, відповідальності та навичок безпечності відповідно до майбутнього профілю роботи, галузевих норм та правил, а також необхідного рівні індивідуального та колективного рівня безпеки у надзвичайних ситуаціях	1,2
ЗК2	Здатність до гнучкого мислення у широкому діапазоні можливих місць роботи та у повсякденному житті, Здатність до аналізу та синтезу на основі логічних аргументів та перевірених фактів	3,4,5
ЗК3	Вміння виконувати економічні дослідження в групі під керівництвом лідера; здатність до врахування дисциплінарних вимог, планування та управління часом	1
ЗК4	Здатність до безперервного та актуального навчання, вивчення і узагальнення передового досвіду у сфері своєї професійної діяльності, генерування нових ідей	2
ЗК5	Вміння вести ділове спілкування іноземною мовою	5,6
ЗК6	Здатність до ефективного спілкування (комунікування) та до представлення складної комплексної інформації у стислій формі усно та письмово, використовуючи інформаційно-комунікаційні технології та відповідну економічну термінологію	4,8
ЗК7	Формування психологічної культури взаємодії у професійній та повсякденній діяльності	6,7
ЗК8	Здатність дотримуватись етичних принципів як з погляду професійної чесності, так і з погляду розуміння можливого впливу фінансових рішень на соціальну сферу.	9
<i>Фахові компетентності за освітньою програмою</i>		
ФК7	Здатність до організації праці та ефективності використання робочих місць; використання інформаційних систем та digital-технологій в управлінні підприємством торгівлі	1,2
ФК10	Здатність будувати партнерські відносини зі всіма учасниками, врегульовувати трудові конфлікти, розвивати продуктивні відносини з людьми на засадах самоповаги, терпіння, емоційної рівноваги та довіри	4,5,6
ФК11	Здатність визначати та задовольняти потреби розвитку, критично мислити, демонструвати	7,8

	навички критичного оцінювання себе і оточуючих для особистого та професійного розвитку	
ФК12	Володіння методами оцінювання результатів діяльності підприємства, мотивації до виконання поставлених завдань	2
ФК14	Здійснювати ефективне ділове спілкування, спілкуватись із колегами даної галузі щодо наукових досягнень як на загальному рівні, так і на рівні спеціалістів, представляти складну інформацію у зручній та зрозумілій спосіб.	6,7,8
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПРН 1	Володіння широким кругозором	2,4,6,7
ПРН 3	Розуміння історичних закономірностей, етичних та екологічних принципів розвитку суспільства	1-9
ПРН 4	Володіння комунікативною культурою та культурою мислення	2,3
ПРН 5	Володіння сформованими пізнавальними, комунікативними здібностями	5,7,8
ПРН 6	Володіння організованою структурою індивідуальних рис, визнаних цінностей та визначених позицій	1
ПРН 16	Уміння обґрунтовувати рекомендації щодо розв'язання проблем функціонування і розвитку підприємства торгівлі.	6,7

✓ *Категорійний менеджмент у ритейлі-2020*

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 10	Здатність діяти відповідально та свідомо	1,2,9
<i>Фахові компетентності за освітньою програмою</i>		
СК 12	Здатність здійснювати ефективну закупівельну діяльність, комунікувати з постачальниками, проводити розрахунок прибутковості товарів, здійснювати оперативний контроль управління товарними запасами на підприємстві.	4,5
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
6	Вміти працювати в команді, мати навички	2,4,6,7

	міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягти професійних цілей	
7	Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати	2,5,8,9
22	<i>Вміти здійснювати ефективну закупівельну діяльність, комунікувати з постачальниками, проводити розрахунок прибутковості товарів, здійснювати оперативний контроль управління товарними запасами на підприємстві.</i>	4,5

✓ Категорійний менеджмент у ритейлі-2019

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 11	Здатність до фахового спілкування з непрофесіоналами у галузі.	1,2,9
<i>Фахові компетентності за освітньою програмою</i>		
ФК 1	Уміння демонструвати та застосувати знання з товарознавства, категорійного менеджменту, економіки, маркетингу, організації торгівлі	4,5,6,7
ФК 8	Здатність використовувати методи і практичні підходи до формування асортименту товарів за результатами сегментації споживачів, оцінювання ефективності асортиментної політики підприємства	3,4,5
ФК 12	Здатність планувати заходи з позиціонування товару на ринку і формувати цінову політику.	7,8
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПРН 1	Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях	2,4,6,7
ПРН 11	Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці	2,5,8,9
ПРН 13	Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур	7,8

ПРН 22	Здійснювати закупівельну діяльність та облік товарних запасів на підприємстві та забезпечувати ефективність логістичної діяльності, комунікувати з постачальниками та здійснювати їх аудит.	4,5
--------	---	-----

✓ *Практична психологія-2020*

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК1	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях	2,3,4,5
ЗК2	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності	1
ЗК3	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій	6,7,8
ЗК4	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями	1-9
ЗК9	Здатність працювати в команді	7,8,9
ЗК10	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	7,9
ЗК11	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.	9
<i>Фахові компетентності за освітньою програмою</i>		
СК4	Здатність самостійно збирати та критично опрацьовувати, аналізувати та узагальнювати психологічну інформацію з різних джерел	1-9
СК5	Здатність використовувати валідний і надійний психодіагностичний інструментарій	7,8
СК6	Здатність самостійно планувати, організовувати та	1

	здійснювати психологічне дослідження.	
СК9	Здатність здійснювати просвітницьку та психопрофілактичну відповідно до запиту	6,7,8
СК11	Здатність дотримуватися норм професійної етики	9
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПР1	Аналізувати та пояснювати психічні явища, ідентифікувати психологічні проблеми та пропонувати шляхи їх розв'язання	2,4,6,7
ПР2	Розуміти закономірності та особливості розвитку і функціонування психічних явищ в контексті професійних завдань	2,5,8,9
ПР4	Обґрунтовувати власну позицію, робити самостійні висновки за результатами власних досліджень і аналізу літературних джерел	4,5
ПР5	Обирати та застосовувати валідний і надійний психодіагностичний інструментарій (тести, опитувальники, проєктивні методики тощо) психологічного дослідження та технології психологічної допомоги	1,2,5
ПР8	Презентувати результати власних досліджень усно / письмово для фахівців і нефахівців	1
ПР9	Пропонувати власні способи вирішення психологічних задач і проблем у процесі професійної діяльності, приймати та аргументувати власні рішення щодо їх розв'язання	2,3,4
ПР11	Складати та реалізовувати план консультативного процесу з урахуванням специфіки запиту та індивідуальних особливостей клієнта, забезпечувати ефективність власних дій	7,8,9
ПР12	Складати та реалізовувати програму психопрофілактичних та просвітницьких дій, заходів психологічної допомоги у формі лекцій, бесід, круглих столів, ігор, тренінгів, тощо, відповідно до вимог замовника	5,6
ПР14	Ефективно виконувати різні ролі у команді у процесі вирішення фахових завдань, у тому числі демонструвати лідерські якості	7,8,9
ПР18	Вживати ефективних заходів щодо збереження здоров'я (власного й оточення) та за потреби визначати зміст запиту до супервізії.	3,4,5

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 2	Здатність застосовувати набуті знання у практичних ситуаціях професійної діяльності	2,3,4,5
ЗК 4	Навички та вміння використання інформаційних і комунікаційних технологій	1, 6,7,8,9
ЗК 5	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями	6,7,8
ЗК 6	Здатність бути критичним і самокритичним	1-9
ЗК 7	Здатність приймати обґрунтовані рішення	5,7
ЗК 9	Навички міжособистісної взаємодії, здатність працювати в команді	7,9
ЗК 12	Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.	9
<i>Фахові компетентності за освітньою програмою</i>		
ФК 3	Знання основних понять практичної, експериментальної, організаційної психології, психодіагностичного та психологічного консультування, вікової психології, психології торгівлі, економічної психології, конфліктології та інших галузей психології	1-9
ФК 7	Вміти адаптуватися до нових ситуацій та здатність до професійної мобільності	7,8
ФК 14	Здатність до особистісного та професійного самовдосконалення, навчання та саморозвитку	1-9
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПРН 1	Визначати, аналізувати та пояснювати психічні явища, ідентифікувати психологічні проблеми та пропонувати практичні шляхи їх розв'язання	2,4,6,7
ПРН 2	Демонструвати розуміння закономірностей та особливостей розвитку і функціонування психічних явищ в контексті розв'язання практичних професійних завдань	5,8,9
ПРН 3	Ілюструвати прикладами закономірності особливості і функціонування та розвитку психічних явищ	1-9
ПРН 4	Здійснювати пошук інформації з різних джерел для вирішення професійних завдань в т. ч. з використанням інформаційно-комунікаційних	4,5

	технологій	
ПРН 5	Здійснювати реферування наукових джерел, обґрунтовувати власну позицію, робити самостійні висновки	1-9
ПРН 9	Презентувати результати власних досліджень усно / письмово для поінформованої аудиторії, формулювати розгорнутий аналіз та тези досліджень	1,2,4
ПРН 10	Пропонувати власні способи вирішення психологічних задач і проблем у процесі професійної діяльності, приймати та аргументувати власні рішення щодо їх розв'язання	2,3,4,7
ПРН 11	Формулювати думку логічно, доступно, дискутувати, обстоювати власну позицію, модифікувати висловлювання відповідно до культуральних особливостей співрозмовника.	1-9

✓ *Товарознавство і комерційна логістика-2020*

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 8	Здатність виявляти ініціативу та підприємливість	2,4,5
ЗК 10	Здатність діяти відповідально та свідомо	6,8,9
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
6	Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей	7,9
7	Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.	5,8,9

✓ *Товарознавство і комерційна логістика-2019*

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 1	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та	1,2,3,4,5

	синтезу	
ЗК 2	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях	5,6
ЗК 4	Знання та розуміння предметної області, професійної діяльності	6,7,8
ЗК 6	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями	1-9
ЗК 10	Здатність приймати обґрунтовані рішення.	4,5,7
<i>Фахові компетентності за освітньою програмою</i>		
ФК 3	Здатність до втілення заходів, спрямованих на забезпечення ефективності технології торговельних процесів.	2,5,6
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПРН 9	Організувати торговельно-технологічний процес	2,4,6,7
ПРН 19	Аналізувати стан та динаміку попиту на продукцію, підтримувати зворотній зв'язок з клієнтами з метою вдосконалення заходів з управління логістикою товарів	5,8,9
ПРН 20	Планувати потребу у ресурсах (матеріальних, фінансових, трудових) для здійснення заходів з управління інтегрованим ланцюгом поставок товарів.	4,5

✓ *Маркетинг-2019*

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 3	Знання та розуміння предметної області маркетингової діяльності	1,2,3
ЗК 7	Уміння взаємодіяти в колективі з метою виконання завдань маркетингу.	7-9
<i>Фахові компетентності за освітньою програмою</i>		
ФК 7	Здатність аналізувати поведінку споживачів та використовувати результати аналізу в маркетинговому просуванні продуктів, послуг та ідей.	2,3, 4,5,6
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПРН 6	Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати маркетингові показники,	1-9

	обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію	
ПРН 15	Розроблювати рекламні звернення	5,8,9
ПРН 22	Організовувати та проводити ділові переговори, вирішувати спірні проблеми у переговорному процесі	7,9

✓ *Маркетинг-2018*

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 1	Уміння застосовувати знання на практиці	1-9
ЗК 6	Здатність до самонавчання.	1,7-9
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПРН 2	Застосовувати набуті загальнонаукові та фундаментальні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.	1-9

✓ *Рекламний бізнес-2019*

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Фахові компетентності за освітньою програмою</i>		
ФК 5	Здатність формувати товарну, цінову, збутову та комунікаційну політику підприємства рекламної галузі на засадах маркетингу.	2,3, 4,5,6
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПРН 18	Розроблювати стратегії управління закупівельною та збутовою логістикою підприємства; оптимізувати товарні запаси та вантажопотоки на складах; обґрунтовувати вибір транспорту та розраховувати ефективність його використання; формувати систему логістичного сервісу	1-9
ПРН 22	Досліджувати середовище підприємницької діяльності, знати процес створення підприємницької діяльності.	5,8,9

✓ *Рекламний бізнес-2018*

Номер в освітній програмі	Загальні компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 1	Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми, здатність приймати обґрунтовані рішення	1-9
ЗК 6	Здатність до самонавчання.	7-9
<i>Фахові компетентності за освітньою програмою</i>		
ФК 7	Здатність до управління маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта на рівні організації, підрозділу, групи, мережі.	2,3,4,5,6
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПРН 6	Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію	1-9
ПРН 22	Досліджувати середовище підприємницької діяльності, знати процес створення підприємницької діяльності.	1,2,3,4

4. ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Концептуально-теоретичні основи психології торгівлі

Психологія торгівлі: сутність поняття та його структура. Поняття і форми психології торгівлі. Види і рівні психології торгівлі. Історія становлення та розвитку психології торгівлі. Етапи еволюції психології торгівлі. Психологія доіндустріальної торгівлі. Психологія індустріальної торгівлі. Психологія інформаційної торгівлі. Сучасні теорії психології торгівлі. Стратегічний і цілісний характер психології торгівлі. Основні методи психології торгівлі. Зв'язок психології торгівлі з іншими науками.

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1,2,5

Додатковий: 1,3,4,6,7

Інтернет-ресурси: 3,4

Тема 2. Екстринсивна та інтринсивна мотивація в торгівлі

Мотивація у розвитку торгівлі. Три види інтересу та відчуття потреби у торгівлі. Мета і побудова системи проміжних цілей у мобілізації енергетичного потенціалу фахівців торговельної сфери та споживачів. Екстринсивна та інтринсивна мотивація: специфіка їх застосування у торговельній діяльності. Мотиваційна сила і перемотивація у торговельній діяльності. Оптимум мотивації і її роль у торгівлі. Специфіка формування та корекції мотивації у фахівців торговельної сфери та споживачів. Довільні та мимовільні вольові зусилля в оцінці ефективності торгівлі. Спонукальні та гальмівні функції вольової регуляції психофізіологічної активності та емоційного стану працівників торговельної сфери. Корекція інтенсивності емоційного збудження як основа досягнення бажаного емоційного стану працівників торгівлі. Кейнсіанська школа та формування концепції виробництва потреб. Два види потреб: Потреба в наявності високої якості торговельного процесу; потреба в подоланні перешкод на шляху до його уявного створення та реалізації.

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1,2,3

Додатковий: 2,3,5,9

*Інтернет-ресурси:*1,2

Тема 3. Сенсорні механізми у психології торгівлі

Сукупність методів прогнозування, дослідження та аналізу споживчого сприйняття. Рецептори сенсорного регістру фахівців торговельної сфери та споживачів (зоровий, слуховий, дотиковий, нюховий, смаковий). Цілісний підхід до використання сенсорних механізмів у торговельній діяльності. Постійність та релевантність сенсорних атрибутів. Критерії сприйняття і запам'ятовування торговельної марки. Емоційний відгук на ознаки торговельної марки та роль його ехоїчного сліду в торговельному процесі. Тривалість впливу візуальних ознак торговельної марки на процес сприйняття і запам'ятовування інформації. Впізнаваність торговельної марки. Тривалість утримання ехоїчного слухового сліду в сенсорному регістрі та короткочасній пам'яті споживачів. Обробка в короткостроковій пам'яті споживачів глобальних та локальних ознак торговельної марки. Увага як психічний процес управління сприйняттям ознак стимуляції торговельної марки. Інтенсивність уваги і специфіка її розподілу на рецептори сенсорного регістру споживачів.

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1,2,3

Додатковий: 1,5,6

*Інтернет-ресурси:*3,4

Тема 4. Ціннісні орієнтири в уявному проектуванні техніко-тактичної програми торговельної діяльності

Раціональні та емоційні ціннісні орієнтири в торгівлі. Адекватність оцінювання ціннісних орієнтирів у торгівлі. Психологічні особливості уявлення глобальних та локальних ознак стимулів торговельної марки. Персоніфікація проектувального образу

торговельної марки. Процесуальне і декларативне збереження інформації в довгостроковій пам'яті фахівців торговельної сфери та споживачів. Інтеграція, доповнення та когнітивна трансформація сприйнятих стимулів товару чи торговельної марки як джерело торгівлі. Моделювання позитивного іміджу торговельної марки. Фірмовий стиль як елемент торгівлі. Розробка та просування фірмового стилю в торгівлі. Оцінка ситуації та чіткість уявлення оптимальних форм і методів просування товару. Вибір шляху майбутньої дії в торговельній діяльності. Психологічні принципи позиціонування та репозиціонування товару.

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1,2,3,5

Додатковий: 2,3,4,6,8

Інтерне-ресурси: 1,4

Тема 5. Психологічні детермінанти прийняття рішень у виборі технологій торгівлі

Технології торгівлі. Основні моделі торгівлі і їх характеристика. Когнітивний дисонанс у торгівлі і специфіка його регуляції. Прагнення особистості до консонансу. Рефлексивний вихід і прийняття торговельних рішень. Обсяг короткострокової пам'яті фахівців торговельної сфери і споживачів та специфіка його використання у процесі прийняття рішень. Доцільність використання видів пам'яті (зорової, слухової, образної, логічної, емоційної тощо) і їх змішаних форм на різних стадіях прийняття рішень фахівцями торговельної сфери та споживачами. Довільне та мимовільне запам'ятовування інформації у торгівлі. Інформаційна складність і суб'єктивність оцінки ефективності торговельної діяльності. Лояльність до торговельної марки як психологічний феномен. Абсолютна, певна та непостійна лояльність до торговельної марки. Способи збільшення лояльності до торговельної марки.

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1,2,5

Додатковий: 1,3,4,5,6

Інтернет-ресурси: 2,3

Тема 6. Характеристика психологічних якостей фахівця торговельної сфери

Прояви темпераменту у роботі фахівця торговельної сфери. Холеричний темперамент. Сангвінічний темперамент. Меланхолійний темперамент. Флегматичний темперамент. Співвідношення темпераменту і характеру фахівця торговельної сфери. Риси характеру, їх акцентуація Екстраверсія та інтроверсія. Розвиток торговельних здібностей особистості. Індивідуальний стиль торговельної діяльності. Психологічні особливості поведінки фахівців торговельної сфери і споживачів. Професіограма працівника торгівлі. Роль особистості керівника в діяльності бізнес організації. Психологічні особливості консультування в торгівлі. Психологічна адаптація нових працівників у сфері торгівлі.

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1,2,3
Додатковий: 2,4,6,7,8
Інтернет-ресурси: 1,2

Тема 7. Комунікативний простір торговельної діяльності

Взаємодія суб'єктів торговельної діяльності (ініціаторів та агентів) з цільовою аудиторією споживачів. Моделі комунікації. Елементи комунікації. Проактивний, реактивний та інтерактивний аспекти торгівлі. Брендинг в системі інтегрованих торговельних комунікацій. Іміджмейкінг та паблік рілейшнз в торгівлі. PR-технології у торгівлі. Емоційність і успішність торговельної діяльності. Феномен емоційного згоряння фахівців торговельної сфери та споживачів. Взаємозв'язок емоційної стійкості та успішності діяльності фахівців торговельної сфери. Види емоцій, їх інкубація, генералізація і сумація у фахівців торговельної сфери та споживачів. Види психологічного стресу (інформаційного та емоційного) і специфіка їх дії у професійній діяльності фахівців торговельної сфери і споживачів. Виснаження енергетичних ресурсів фахівців торговельної сфери та споживачів в умовах підвищеної вимогливості або тривалої дії сильних подразників. Резистентність як збалансоване використання енергетичних ресурсів організму фахівців торговельної сфери та споживачів.

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1,2,3,4
Додатковий: 3,5,7
Інтернет-ресурси: 3,4

Тема 8. Візуальна психодіагностика споживачів

Спостереження як основний метод дослідження зовнішніх проявів особистості споживачів. Типологічні особливості споживачів та їх зовнішні ознаки. Типологія Е. Кречмера, І. Шелдона, І. П. Павлова. Методи оцінювання поведінки потенційних клієнтів. Фізіогномічний метод. Графологічний метод. Психогіометричний метод. Хірологічний метод. Морфологічний метод. Візуальна характеристика типів темпераменту фахівців торговельної сфери та споживачів. Інтроверсія та екстраверсія, їх зовнішні прояви. Сумісність різних типів темпераменту і врахування її у практиці торговельної діяльності. Сигнали очей споживачів та їх значення у торговельній діяльності. Дистанція між фахівцями торговельної сфери та споживачами у спілкуванні, її типи. Жести споживачів та їх інтерпретація. Класифікація жестів споживачів. Основні ознаки почерку під час перемовин у торговельній діяльності. Загальні прийоми при аналізі почерку торгових комунікаторів.

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1,2,3
Додатковий: 3,4,6
Інтернет-ресурси: 1,4

Тема 9. Професійна етика в торговельній діяльності

Поняття професійної етики і професійної моралі в торговельній діяльності. Моральні норми, принципи, цінності. Об'єктивні закономірності розвитку моральних відносин у торговельній діяльності. Відповідальність фахівця торговельної сфери перед споживачем, організацією та суспільними інституціями за наслідки професійної діяльності. Престиж сфери торгівлі. Принцип колективізму у торгівлі. Карти етики. Підходи до вирішення моральних проблем бізнесу. Концепція утилітаризму. Деонтична етика. Безконфліктне спілкування в торгівлі. Метод зняття напруження. Метод зачіпки. Метод стимулювання уваги споживачів. Метод прямого підходу. Тайм-менеджмент у торговельній діяльності. Самоконтроль у торговельній діяльності.

Список рекомендованих джерел:

Основний: 1,2,5

Додатковий: 1,2,8

Інтернет-ресурси: 1,2,3,4

5. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Основний

1. Бакаленко О.А. Психологія управління: навч. посіб. – Харків: ХНУРЕ, 2020. – 120 с.
2. Періг І.М. Економічна психологія / Навчально-методичний посібник для семінарських занять для студентів денної та заочної форм навчання спеціальності “Психологія”, “Практична психологія”. – Тернопіль: ТНТУ імені Івана Пулюя, 2018. – 40 с.
3. Прищак М.Д. Етика та психологія ділових відносин: навчальний посібник / М. Д. Прищак, О. Й. Лесько. – Вінниця : ВНТУ, 2016. – 151 с.
4. *Психологія реклами:* навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О.В. Зазимко, М.С. Корольчук, В.М. Корольчук та ін. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016.
5. Шайхлісламов З.Р. Психологія торгівлі: конспект лекцій для студентів спеціальності «Менеджмент»/ навчальний посібник /З. Р. Шайхлісламов.- Харків: ХТЕІ КНТЕУ, 2018. – 128 с

Додатковий

1. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку торгівлі в умовах євроінтеграції.* – Київ: Торговельно-економічний коледж КНТЕУ, 2018. – 212 с.
2. *Горонович, С. Програма лояльності - зачастую игра между продавцом и покупателем [Текст] / С. Горонович // Маркетинг и реклама. – Київ, 2017. – № 7-8. – С. 22-23.*
3. *Гурджиян, К. Заохочення споживачів у програмах лояльності [Текст] / К. Гурджиян // Вісник КНТЕУ. – Київ, 2017. – № 1(111). – С. 50-61.*
4. *Євсейцева, О. С. Психологічні аспекти вивчення поведінки споживача [Текст] / О. С. Євсейцева, Д. С. Потеха // Інвестиції: практика та досвід. – Київ, 2016. – № 10. – С. 30-34.*
5. *Євтушевська, О.В. Внутрішні чинники поведінки споживачів на ринку [Текст] / О. В. Євтушевська // Інвестиції: практика та досвід. – Київ, 2017. – № 3. – С. 42-45.*
6. Психологія сучасного бізнесу: навчальний посібник / К.Л. Мілютіна К.Л., Трофімов А.Ю.- КНУ імені Тараса Шевченка, 2020.-168 с.
7. Приходько Ю. О., Юрченко В.І. Психологічний словник-довідник: Навч. посіб., 3-тє вид. — К.: Каравела, 2016. -320 с.

8. Роженко, О.В. Лекції з дисципліни «Організація торгівлі»: для студентів ступеня «бакалавр» / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. підприємництва і торгівлі. – Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. – 137 с.

9. Чумак, Е. Как уберечь сотрудников от стресса. Алгоритм действий [Текст] / Е. Чумак // Управление персоналом / Менеджер по персоналу. – Київ : ТОВ"МЕДІА -ПРО", 2020. – № 9. – С. 66-77.

Інтернет-ресурси

1. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників. – Режим доступу: www.rada.gov.ua

2. Technologies ofIntellectDevelopmenthttp <http://psytir.org.ua/>

3. Psychologicaljournal: <http://www.apsijournal.com/index.php/psyjournal>

4. Psihologiâ i osobistist (Online) Psychologyandpersonality<http://psychpersonality.inf.ua/>

5. Problemsofmodernpsychology: <https://psyjournal.in.ua>