**АННОТАЦИЯ**

**к рабочей программе дисциплины**

**«Деловая культура и психология общения в торговой деятельности»**

**1.Общая характеристика:**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы ФГБОУ ВО Донской ГАУ по направлению подготовки **38.03.07 Товароведение (направленность Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров)**, разработанной в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 4 декабря 2015 № 1429.

**2. Требования к результатам освоения дисциплины:**

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций**:** Общекультурные компетенции ОК-6 – способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этниче- ские, конфессиональные и культурные различия;

ОК-7 – способностью к самоорганизации и самообразованию. Профессиональные компетенции :ПК-10 - способностью выявлять ценообразующие характеристики товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости.

.В результате изучения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

*Знание:*психологических концепций продаж;основных понятий и их взаимосвязи;предметного поля и основных принципов психологии продаж;современных теоретических моделей, принятых в психологии продаж; подходов к пониманию покупательского поведения; социально – психологической природы и специфики процесса продаж;системы категорий и понятий, описывающих проявления экономической жизни человека;ценообразующих характеристик товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости.

*Умение:*свободно и адекватно использовать специальные термины;выявлять основные тенденции социально-психологического восприятия макроэкономических процессов;анализировать особенности покупательского поведения индивидов и социальных групп;составлять социально-психологические рекомендации и консультировать по ведению переговоров с целью продаж;составлять программы социально- психологического тренинга, направленного на повышение эффективности продаж;разрабатывать модели стимулирования специалистов сферы продаж;предлагать методы повышения лояльности торгового персонала организации;выявлять ценообразующие характеристики товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости.

*Навык:*способность и готовность использовать знание методов и теорий психологической науки при осуществлении экспертной, консалтинговой и аналитической деятельности;владение технологиями психолого-акмеологического развития личности в сфере продаж;анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости.

*Опыт деятельности:*составление психограммы профессии;разработка технологий продаж;выявлять ценообразующие характеристики товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости.

**3. Содержание программы учебной дисциплины**

Раздел 1. «Ве дение» Раздел 2. «Де ловой этикет» Раздел 3. «Психологические основы делового общения» Раздел 4. «Культура общения в профессиональной де- ятельности» Раздел 5. « Виды делового общения» Раздел 6.«Конфликты в деловом общении» Раздел 7. «Национальные особенности делового общения» Раздел 8. «Общение как об мен информацией (коммуникативная сторона общения)».

**4. Форма промежуточной аттестации** зачет

**5. Разработчик:** к.техн.н., доцент кафедры экономики и товароведения Клопова А.В.