Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ермаков Алексей Михайлович
Должность: Врио ректора
Дата подписания: 07.11.2026 18:15:29
Уникальный программный ключ:
820dd736c6384d02e9f0bc4043158a3692d52b7e

АННОТАЦИЯ
к рабочей программе дисциплины
«Психология продаж»

1. Общая характеристика.

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы ФГБОУ ВО Донской ГАУ бакалавриата 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 38.03.07 Товароведение, утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 12 августа 2020 г. № 985.

2. Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций**:**

Профессиональные компетенции (ПК):

-Способен определять качество сельскохозяйственного сырья и пищевой продукции на всех этапах ее производства и обращения на рынке(ПК-2)

Индикаторы достижения компетенций

Владеть технологиями регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции (ПК-2.4)

В результате изучения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

Знание:

технологии регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции.

Умение:

регулировать рынки продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции.

Навык и (или) опыт деятельности:

владение технологиями регулирования рынка продукции и услуг в области производства и обращения пищевой продукции

3. Содержание программы учебной дисциплины

Раздел 1. Ведение в психологию продаж.

Раздел 2. Этапы продаж.

Раздел 3. Психологические техники персональных и прямых продаж.

Раздел 4. Выявление потребностей клиента.

Раздел 5. Работа с возражениями клиента.

Раздел 6. Методы завершения сделки.

Раздел 7. Психологические аспекты комплексного стимулирования продаж.

Раздел 8. Стрессоустойчивость как профессионально- важное качество специалиста сферы продаж.

Раздел 9. Потребительское поведение.

4. Форма промежуточной аттестации зачет

5. Разработчик: доцент, к.с-х.н., доцент кафедры экономики и товароведения Лосевская С.А.