

АНОТАЦІЯ

навчальної дисципліни «**Основи психології**»

Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Статус: вибіркова (дисципліна вільного вибору здобувача освіти)

Курс II

Семестр IV

Загальний обсяг дисципліни: 45 год, 1,5 кредитів ЕКТС

Мета вивчення навчальної дисципліни надати здобувачам освіти знання з психології ділових відносин як форми проявлення властивостей особистості в поведінці споживачів і працівників сфери торгівлі, а також психології взаємостосунків між ними.

Основні завдання навчальної дисципліни допомогти вивчити психологію ділових відносин, засвоїти психологічних норми і принципи обслуговування, створити науково обґрунтовану систему психологічних вимог до працівників торгівлі.

Зміст навчальної дисципліни:

Тема 1. Актуальні питання психології.

Тема 2. Фізіологічні основи психологічної діяльності людини.

Тема 3. Психологічні процеси і стани людини.

Тема 4. Психологічні особливості особи. Особистість продавця – покупця.

Тема 5. Психологічні особливості трудової діяльності. Основи психології праці.

Тема 6. Психологія відносин у трудовому колективі торгівлі.

Тема 7. Психологічні аспекти реалізації товарів.

Тема 8. Психологія впливу реклами в торгівлі.

Тема 9. Психологічні основи управління в торгівлі.

У результаті засвоєння дисципліни у здобувачів освіти будуть сформовані наступні компетентності:

Загальні компетентності	розвиток психологічних аспектів та психологічних механізмів ділового спілкування та професійної поведінки.
Спеціальні предметні компетентності	розуміти поняття психології праці та психології обслуговування; психічні процеси людини і як вони впливають на її діяльність, професійний такт; знати типи впливу реклами в торгівлі, стилі, методи керівництва та типи підлеглих, психологічні аспекти реалізації товарів.
Результати навчання	вміти орієнтуватися в напрямках психології; використовувати усі методи психологічних досліджень; використовувати властивості пам'яті, уваги, мислення в своїй життєдіяльності; керувати власними почуттями та емоціями; знаходити компроміси в спілкуванні; вміти керувати колективом.

Форма підсумкового контролю - залік