

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ Б1.В.ДВ.1.2 ПСИХОЛОГИЯ КОММЕРЦИИ

Направление подготовки:

38.04.06 Торговое дело (Направленность (профиль): Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг)

Трудоемкость: 4 зе

Промежуточная аттестация: зачет с оценкой

Автор: Д.Ю.Ануфриева, доктор пед. наук, доцент

ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью изучения дисциплины «Психология коммерции» является передача студентам теоретических знаний, умений и навыков для решения практических вопросов и основных задач коммерческой деятельности для наиболее эффективного использования способностей сотрудников в соответствии с целями организации.

Задачи курса. В процессе изучения дисциплины студенты должны научиться:

- * выявлять психологические особенности коммерческих сделок как объекта получения прибыли, место и роль психологии коммерции;
- * вести деловые переговоры;
- * эффективно планировать процесс продаж;
- * определять особенности разработки рекламных акций с учетом психологических закономерностей;
- * оценивать эффективность проведенных коммерческих сделок.

МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Дисциплина «Психология коммерции» относится к *дисциплинам по выбору вариативной* части циклов дисциплин учебного плана подготовки магистров по направлению 38.04.06 Торговое дело.

Изучение дисциплины базируется на знаниях и умениях, полученных при изучении дисциплин: «Стратегическое управление коммерческой деятельностью на рынке товаров и услуг», «Стратегический маркетинг», «Инновационные маркетинговые коммуникации».

Освоение дисциплины необходимо как предшествующее при изучении следующих дисциплин: «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности», «Рекламный менеджмент на потребительском рынке».

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине – знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций и обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения программы магистратуры – направлены на формирование следующих компетенций:

ОК-2 готовностью действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения

ОК-7 способностью адаптироваться к новым ситуациям, переоценке накопленного опыта, анализу своих возможностей

ОК-9 готовностью к самостоятельной работе с использованием знаний, умений и навыков, полученных на предшествующих уровнях образования; способность быть мобильным на рынке труда и подготовленным к продолжению образования в сфере дополнительного и послевузовского образования

ОПК-2 готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Предметная область психологии коммерции

Период неразделенности экономического и психологического знания. Эволюция человеческого фактора в коммерции.

Взаимосвязь психологии, экономической сферы жизнедеятельности общества и коммерции. Человек в системе коммерческих отношений. Различные парадигмы экономического развития общества и представления о человеке. Присваивающий и производящий типы экономик и особенности человека; доиндустриальный, индустриальный и постиндустриальный типы; прогрессизм и постмодернизм; инвайронментализм и модель человека.

Эволюция экономико-психологических идей на Западе. Эволюция экономико-психологических идей в России.

Психология коммерции в системе наук. Взаимосвязь психологии коммерции с макро- и микроэкономикой. Взаимосвязь психологии коммерции с социальной психологией, психологией управления, психологией труда, инженерной психологией, экономической психологией и т. д. Социокультурный подход к психологическим и коммерческим проблемам.

Тема 2. Психология экономической активности и коммерческой деятельности. Психологическое понимание собственности.

Активность, поведение, деятельность. Социокультурные и психологические механизмы регуляции коммерческого поведения.

Психология предпринимательства. Эволюция социокультурных оснований российского предпринимательства.

Собственность в жизни человека. Отношение к собственности как основа психологической типологии предпринимателей. Человек - мера всех вещей при докапиталистическом хозяйствовании. Зарождение и развитие предпринимательского духа в Европе. Завоеватель. Организатор. Купец. Типология капиталистических предпринимателей: разбойники, феодалы, государственные чиновники, спекулянты, торговцы. Психологические характеристики. Психология и этика протестантизма. Психология и этика православия. Смена форм собственности в России и борьба государства с предпринимательским духом. Психологические проблемы перехода к новым формам собственности в период реформ.

Психологические проблемы малого бизнеса, семейного бизнеса, крупного бизнеса, среднего бизнеса, бизнеса с иностранным участием.

Предпринимательство как деятельность. Психологический портрет современного отечественного предпринимателя. Психология безопасности предпринимателя.

Использование экономико- психологического подхода в маркетинге. Сегментирование рынка и позиционирование продукта с учетом психологической типологии потребителей.

Психология потребительского поведения. Психологическая типология потребителей. Психологические и ситуационные факторы, определяющие восприятие потребителей. Система ценностных ориентаций потребителя эпохи постмодернизма, ее формирование и де-

формация. Психологические факторы перехода от «довольства малым» к стремлению к роскоши.

Психология продаж. Различные подходы к продажам и их эффективность. Выработка индивидуального стиля деятельности менеджера по продажам.

Психология рекламы. Основные этапы становления рекламы и их психологическая сущность. Общество и реклама. Реклама и положительный герой. Мода и реклама. Постиндустриальное общество и торговля образами. Современная отечественная психология рекламного бизнеса.

Тема 3. Психология коммерции и управления

Объекты и субъекты управления в коммерческой организации. Эволюция восприятия работника в коммерческих организациях: теории и практика. Стратегии управления персоналом в различных видах бизнеса, условиях и на разных этапах жизни организации. Организационные кризисы и поведение субъектов организации.

Современные экономико-психологические проблемы мотивации персонала. Отношение к труду и экономико-психологические проблемы управления. Девиации и деликты в коммерческой организации. Деструктивное поведение, манипулятивное поведение, мошенничество, их факторы, исследование, профилактика. Борьба с проявлениями деструктивного поведения.

Тема 4. Экономико-психологические проблемы производства и непроемственной сферы. Психологическая безопасность.

Рынок труда. Психология субъектов рынка труда. Конкурентоспособность субъекта на рынке труда.

Трудовое поведение. Типологии трудового поведения. Отношение к труду, мотивация и самоуправление.

Управление мотивацией работников. Социальная среда и ее роль в трудовом поведении сотрудников.

Характеристика экономической безопасности. Показатели экономической безопасности.

Угрозы и риски в бизнес-пространстве. Угрозы и риски в предпринимательской деятельности. Основные направления защиты.