

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
Кафедра права

СИЛАБУС

ПСИХОЛОГІЯ ТОРГІВЛІ / PSYCHOLOGY OF TRADE

Інформація про викладача	
Викладач	Штифурак Віра
Науковий ступінь	Доктор педагогічних наук
Вчене звання	Професор
Посада	Професор
Адреса кафедри	Хмельницьке шосе, 25 к. 4 ауд.808
Контактний телефон	0679635332
E-mail:	St-230910@ukr.net
Електронна сторінка курсу в системі дистанційного навчання	
Інформація про освітній компонент	
Статус компоненту	Вибірковий
Освітній ступінь	Бакалавр
Навчальний рік	2024-2025
Анотація курсу	<p>Навчальна дисципліна «Психологія торгівлі» передбачає узагальнення та систематизацію теоретичних знань здобувачів вищої освіти про психологічні основи професійної діяльності працівників торгівлі. У фаховій підготовці здобувачів вищої освіти різних спеціальностей «Психологія торгівлі» є курсом засвоєння фундаментальних психологічних знань, входження в проблематику психології та контекст майбутньої професійної діяльності, формування практичних навичок психологічного дослідження і професійно важливих особистісних властивостей; розвивати здатність моделювати можливі професійні ситуації та забезпечувати оптимальні способи їх розв'язання; формувати почуття професійної відповідальності та стимулювати вироблення особистісних якостей, які є професійно значущими; розробляти психологічні рекомендації щодо організації торгової мережі і її розміщення; працівникам торгівлі, особливо керівникам підрозділів, важливо психологічно точно аналізувати поведінку колег з метою оптимального впливу на них з метою формування сприятливого психологічного клімату; вироблення психологічних критеріїв для оцінки культури торгівлі.</p>
Мова викладання	Українська
Результати навчання	Програмні результати вивчення навчальної дисципліни «Психологія торгівлі» передбачають формування здатності: застосовувати основні методи дослідження у «Психології торгівлі»; уміти розкрити психологічний зміст утрудненого спілкування із покупцями; виокремлювати різні типи покупців та знаходити оптимальні способи взаємодії із ними;

	<p>констатувати психологічні проявлення різних типів темпераменту покупців та досягати адекватних способів впливу; вміти оптимально діяти на різних етапах «купівлі – продажу» з урахуванням попиту покупців; взаємозалежність особистісних характеристик працівників торгівлі та ефективності їх професійної діяльності; здійснювати взаємозв'язок психічних процесів, станів і властивостей та форм їх проявлення у спілкуванні їх покупцями; усвідомлювати важливість врахування індивідуальних характеристик покупців з метою з'ясування їх місця у системі «товар – покупець» та психологічні особливості торговельної поведінки покупців; виявляти індивідуальні стратегії поведінки у конфлікті та запобігати неконструктивним з – поміж них; продуктивно впливати на психологічний клімат торгового колективу.</p>
--	--

Тематичний план та оцінювання результатів навчання

Назва теми	Кількість годин			Форми контролю	Бальна оцінка	
	Усього годин / кредитів	з них				
		лекції	практичні заняття			самостій на робота студентів
Тема 1. Вступ до предмета «Психологія торгівлі»	9	2	2	5	В, УД, Д	5
Тема 2. Психологія спілкування у торговельній сфері	9	2	2	5	В, УД, Д	5
Тема 3. Пізнавальні процеси працівників торгівлі.	9	2	2	5	В, РПЗ	5
Тема 4. Особливості інтелектуальної сфери працівників торгівлі	9	2	2	5	В, УД, Т	5
Тема 5. Психологія особистості працівників торгівлі	9	2	2	5	В, УД, Т	5
Тема 6. Індивідуально – психологічні особливості та їх врахуванні у сфері торгівлі	9	2	2	5	В, РПЗ	5
Тема 7. Психологічні особливості прояву темпераменту у торгівлі.	9	2	2	5	В, РПЗ	5
Тема 8. Вплив характеру на формування	9	2	2	5	В, РПЗ	5

особистості працівників торгівлі						
Тема 9. Психологічна характеристика процесу «купівлі-продажу»	9	2	2	5	В, УД, Д	5
Тема 10. Тактика продавця у процесі продажу	9	2	2	5	В, УД, Д	5
Тема 11. Типи покупців та їх психологічна характеристика	9	2	2	5	В, РПЗ	5
Тема 12. Професійна поведінка продавця.	9	2	2	5	В, УД, Т	5
Тема 13. Принципи запобігання конфліктів у торгівлі	9	2	2	5	В, УД, Т	5
Тема 14. Психологічний клімат процесу обслуговування	9	2	2	5	В, РПЗ	5
Тема 15. Значення емоційно – почуттєвої сфери у торгівлі	9	2	2	5	В, РПЗ	5
Тема 16. Вольова регуляція професійних дій продавців	9	2	2	5	В, РПЗ	5
Тема 17. Психологічні функції торгової реклами	9	2	2	5	В, УД, Д	5
	27			27	ІЗ	15
Разом	180/6	34	34	112		100
Підсумковий контроль-екзамен						
Поточний контроль / критерії оцінювання	<p>Перелік умовних позначень форм контролю та оцінка їх у балах: В – відповідь на практичних заняттях – 3 бал. РПЗ – розв’язання практичних завдань – 2 бали. УД – участь у дискусії – 1 бали. Т – тестування – 1 бал. Д – доповідь – 1 бали. ІЗ – індивідуальні завдання – 15 балів (підготовка презентації – 5 балів; участь у наукових заходах – 10 балів). Загальна сума за поточну навчальну роботу (аудиторну та самостійну) за семестр – 100 балів.</p>					
Основні літературні та інформаційні джерела	<p>1. Авер’янова Г., Москаленко В. Особливості економічної соціалізації молоді в умовах трансформації українського суспільства. <i>Соціально-психологічний вимір демократичних перетворень в Україні</i>. К.: Укр. центр політичного менеджменту, 2022. С. 296–318. 2. Бутко М.П. Економічна психологія: Навч. посіб. (За заг. ред. Будка М.П.). К.: «Центр учбової літератури», 2022. -232с. 3. Зубіашвілі І. К. Ставлення до грошей студентської молоді : моральнісний аспект. <i>Соціальна психологія зб. наук. праць</i>. Т. XI. 2019. Т. 6, Вип. 12. С. 361-368.</p>					

	<p>4.Нікітіна О. П. Психологічні особливості простору значень грошей у свідомості іноземних студентів. <i>Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського</i>. Сер. : Психологічні науки. 2019. Т. 2, Вип. 10. С. 222-226.</p> <p>5.Резнік В.С. Соціально-психологічне моделювання поведінки покупців у процесі маркетингової діяльності. Подільська держ. аграрно-технічна академія. - Кам'янець-Подільський : Абетка-НОВА, 2018. Бібліогр.: с. 187-202.</p> <p>6.Цимбалюк І.М. Психологія торгівлі: Навчальний посібник. К.: Професіонал, 2017. 368 с.</p> <p>7.Шейнов В.П. Психологія маніпулювання. Тайное управление людьми Минск, 2019. 231с.</p> <p>8.Штифурак В.Є. Психологія торгівлі. Опорний конспект лекцій. Редакційно – видавничий відділ ВТЕІ КНТЕУ. Вінниця, 2019. 74с.</p> <p>9.Штифурак В.Є. Психологія управління та конфліктологія: навчальний посібник. Вінниця: Видавничо – редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2018. 252с.</p> <p>10.Штифурак В.Є. Субкультурне сприймання студентською молоддю психологічного феномену «ставлення до грошей». <i>Науковий вісник Мукачівського державного університету</i>. Серія «Педагогіка та психологія». 2019. Випуск 1 (9). С.245-249.</p>
Політика освітнього компоненту	
Організація навчання	<u>Положення про організацію освітнього процесу здобувачів вищої освіти</u> Відвідування лекційних і практичних занять, проведення консультації перед екзаменом, виконання самостійної роботи, тестування, організація позааудиторної роботи тощо.
Відпрацювання пропусків занять	Відпрацювання пропущених занять з поважних та неповажних причин здійснюється на кафедрі права щопонеділка з 15:30 по 16:30 шляхом проведення викладачем опитування здобувачів за темою в усній або письмовій формі або виконання тестових завдань з відповідної теми в системі дистанційної освіти MOODLE.
Допуск до підсумкового контролю	Підсумковий контроль-екзамен. До екзамену допускаються всі здобувачі, які набрали за результатами поточної роботи протягом семестру 60 балів. Результат підсумкового контролю (екзамен) з освітнього компоненту для здобувачів очної форми навчання визначається як середньоарифметична сума балів поточної роботи та екзамену. Кращим здобувачам, які повністю виконали програму з освітнього компоненту, виявили активність в науково-дослідній роботі за відповідною тематикою, стали призерами студентських олімпіад, виступали на конференціях та за результатами поточної роботи набрали 90 і більше балів, науково-педагогічний працівник має право виставити результат екзамену без опитування (при усному екзамені) чи виконання екзаменаційного завдання (при письмовому екзамені).
Академічна доброчесність	Для забезпечення академічної доброчесності здобувачам вищої освіти необхідно дотримуватись <u>Положення про академічну доброчесність науково-педагогічних, педагогічних працівників та здобувачів вищої освіти</u>
Інші складові політики компоненту	1. Здобувач зобов'язаний: добросовісно готуватися до усіх видів поточного та підсумкового контролю з дисципліни; бути активним на практичних заняттях; бути толерантним у спілкуванні з викладачем та одногрупниками, зокрема

	<p>впродовж обговорення дискусійних питань на практичних заняттях.</p> <p>2. Здобувачам заборонено користування мобільним телефоном, планшетами чи іншими інформаційно-комунікативними технологіями впродовж опитування та виконання контрольних письмових завдань.</p> <p>3. У випадку порушення норм академічної доброчесності впродовж виконання завдань поточного чи підсумкового контролю, здобувач отримує «0» балів.</p> <p>4. Здобувачі вищої освіти повинні неухильно дотримуватися правил внутрішнього розпорядку, інших видів політики, передбаченої нормативними документами, що регулюють навчальний процес у ЗВО.</p>
--	---

Затверджено на засіданні кафедри права протокол № 01 від 22.01.2024

Науково-педагогічний працівник



Віра ШТИФУРАК

Завідувач кафедри



Тетяна СУХОРЕБРА