

АННОТАЦИЯ НА РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.11 ПСИХОЛОГИЯ ПРОДАЖ

для специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) (базовой подготовки)

Место дисциплины в структуре образовательной программы среднего профессионального образования:

Учебная дисциплина ОП.11 Психология продаж принадлежит к общепрофессиональному циклу (ОП.00).

Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

Содержание учебной дисциплины ОП.11 Психология продаж способствует формированию следующих компетенций:

общие:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.

профессиональные:

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

Требования к результатам освоения учебной дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- устанавливать психологический контакт с клиентами, партнерами;
- эффективно применять методы аргументации;
- выявлять потребности клиента;
- презентовать товар (услугу), удовлетворяющий требованиям клиента;
- работать с возражениями клиента;
- завершать сделку (продажу);
- убеждать клиента, партнера;
- эффективно использовать невербальные средства в общении с клиентом;
- использовать знания этики и этикета делового общения продавца с покупателем;
- применять семь шагов эффективных продаж
- разрешать конфликтные ситуации в общении с клиентом

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- профессиональные и личностные качества успешного продавца
- семь шагов эффективных продаж
- типы клиентов и подход к каждому типу;
- приемы установления психологического контакта;
- как выявлять потребности клиента;
- как презентовать товар (услугу), удовлетворяющий требованиям клиента;

- как работать с возражениями клиента;
 - как завершать сделку (продажу);
 - как убеждать клиента, партнера;
 - как эффективно использовать невербальные средства в общении с клиентом;
 - как использовать знания этики и этикета делового общения продавца с покупателем;
 - применение семи шагов эффективных продаж
 - как разрешать конфликты с покупателями;
- приемы саморегуляции и снятия психологического напряжения.