

**ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ  
«ПСИХОТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ И УСЛУГ»**

Авторы-составители:

Медведев П.В. - д.т.н., профессор кафедры коммерции и маркетинга;

Туева Н.В. - к.б.н., доценткафедры коммерции и маркетинга;

Демченко Л.И. - к.б.н., доценткафедры коммерции и маркетинга;

Лекарева Ю.С. – к.э.н., доценткафедры коммерции и маркетинга.

**Цель:** данная программа предназначена для студентов и магистрантов различных профилей по направлениям подготовки: торговое дело, менеджмент, экономика, а также для аспирантов, преподавателей вузов, работников сферы потребительского рынка. Составлена в соответствии с требованиями, предъявляемыми к специалистам, чья деятельность лежит в сфере коммерции, экономики, маркетинга и менеджмента.

Исполнитель - кафедра коммерции и маркетинга

**Объем программы и распределение по темам.**

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Количество часов по программе</b>
<b>Аудиторные занятия</b>	<b>72</b>
<b>Лекции</b>	<b>34</b>
<b>практические и семинарские занятия</b>	<b>38</b>
<b>Самостоятельная работа*</b>	<b>72</b>
<b>Текущий контроль</b>	<b>экзамен</b>

\* слушатель определяет самостоятельно, задаются лишь вопросы и темы подготовки

### Распределение часов по темам

№ п/п	Тема	Вид занятия	Количество часов	Исполнитель
1	Основные стадии покупательского поведения и способы влияния на намерения клиентов.	лекция	2	д.т.н., проф. Медведев П.В.
2	Профессиональные качества продавца, вызывающие доверие со стороны покупателей.	лекция	2	д.т.н., проф. Медведев П.В.
3	Методы превентивной диагностики профессиональных качеств продавца.	Практическое занятие	4	д.т.н., проф. Медведев П.В.
4	Визуализация типа покупателя.	лекция	4	д.т.н., проф. Медведев П.В.
5	Способы создания торгового контакта.	Практическое занятие	4	к.б.н., доцент Туева Н.В.
6	Устное предложение и технология его проведения.	Практическое занятие (тренинг)	4	к.б.н., доцент Туева Н.В.
7	Стадии деловой беседы в процессе торгового контакта.	Практическое занятие (тренинг)	4	к.б.н., доцент Туева Н.В.
8	Оценка намерений покупателей на основе анализа невербальных сигналов.	Практическое занятие (тренинг)	4	д.т.н., проф. Медведев П.В.
9	Классификации форм и методов продажи товаров и услуг.	Лекция	4	к.т.н., доцент Демченко Л.И.
10	Принципы проектирования интерьера мест продажи с учетом его влияния на подсознание покупателей.	Практическое занятие	4	к.б.н., доцент Туева Н.В.
11	Качество и культура торгового обслуживания	Лекция	4	д.т.н., проф. Медведев П.В.

	как стимул к покупке.			
12	Основные принципы мерчендайзинга в торговле.	Лекция	4	к.т.н., доцент Демченко Л.И.
13	Прямые и косвенные цели воздействия на поведение покупателей.	Лекция	2	д.т.н., проф. Медведев П.В.
14	Методы формирования рекламного аргумента.	Практическое занятие	4	к.э.н., доцент Лекарева Ю.С.
15	Оценка эффективности рекламного аргумента.	Практическое занятие	4	к.э.н., доцент Лекарева Ю.С.
16	Принципы формирования бюджета мероприятий по управлению покупательским поведением.	Практическое занятие	4	к.э.н., доцент Лекарева Ю.С.
17	Способы использования «цены» в качестве инструмента стимулирования сбыта.	Практическое занятие	4	к.б.н., доцент Туева Н.В.
18	Ценовое стимулирование сбыта: его возможности и ограничения.	Лекция	4	д.т.н., проф. Медведев П.В.
19	Неценовое стимулирование сбыта и условия его применения.	Практическое занятие	4	к.б.н., доцент Туева Н.В.
20	Принципы формирования системы мотивации труда продавцов	Лекция	2	д.т.н., проф. Медведев П.В.
	<b>Итого</b>		<b>72</b>	