

Код та назва дисципліни українською мовою/ Назва дисципліни англійською мовою	1-D7-17 Психологія продажів / Sales Psychology
Рекомендується для галузі знань (спеціальності, освітньої програми)	Для спеціальностей усіх галузей знань
Кафедра (зазначати повну назву кафедри)	Економіки, підприємництва та управління підприємствами
П.І.П. НПП (за можливості)	
Рівень ВО	перший (бакалаврський)
КУРС, семестр (в якому буде викладатись)	
Мова викладання	Українська
Пререквізити (передумови вивчення дисципліни)	Не передбачено
Чому це цікаво/треба вивчати	Актуальність вивчення дисципліни зумовлена високим рівнем конкуренції на сучасних ринках, зростанням ролі клієнтоорієнтованого підходу та необхідністю використання психологічних інструментів для досягнення успішних результатів у професійній діяльності. У сучасних умовах продажі розглядаються не лише як процес реалізації товарів чи послуг, а як комплексна система міжособистісної взаємодії, у якій важливу роль відіграють емоції, мотивація, поведінкові реакції та особливості прийняття рішень споживачами. Вивчення дисципліни дозволяє зрозуміти природу споживчої поведінки, механізми впливу на процес купівлі та принципи формування довготривалих відносин із клієнтами.
Перелік тем з дисципліни	1. Основи психології споживача. 2. Мотивація та потреби клієнтів. 3. Етапи прийняття рішення про купівлю. 4. Психологічні типи покупців і моделі їхньої поведінки. 5. Комунікативні технології у продажах. 6. Психологія переговорів. 7. Емоційний інтелект у сфері продажів.
Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності)	Вміти ефективно комунікувати з клієнтами, аналізувати їхні потреби і поведінкові реакції, розробляти оптимальні стратегії взаємодії та побудови довготривалих партнерських відносин, розвиток навичок самопрезентації, емоційної стійкості та професійної етики.
Очікувані результати навчання	Знати психологічні закономірності поведінки споживачів і процесів продажу, а також здатності застосовувати психологічні інструменти у професійній діяльності.
Інформаційне забезпечення	Наукові публікації, опорний конспект лекцій, методичні вказівки, електронні ресурси

Види навчальних занять (<i>лекції, практичні, семінарські, лабораторні заняття тощо</i>)	Лекції, практичні заняття
Вид семестрового контролю	диференційований залік
Максимальна кількість здобувачів на семестр/ Мінімальна кількість здобувачів (<i>тільки для мовних, творчих дисциплін, за необхідності</i>)	Без обмежень

Декан факультету _____ *Тетяна ГРИНЬКО*