

**Назва.** Психологія споживання та комунікації

**Тип.** Базова.

**Рік навчання.** 2020–2021.

**Семестр.** 2.

**Кількість кредитів ЄКТС.** 5.

**ШБ лектора, науковий ступінь, посада.** Афанасьєва О. М., старший викладач

**Результати навчання.**

вміння діагностувати типи споживачів;

вміння виробити навички і вміння ефективного спілкування (читати невербальну інформацію, точно передавати інформацію);

вміння виявляти моделі їх поведінки;

вміння навчитися використовувати засоби психологічного впливу в роботі з персоналом організації та опиратися чужому впливу;

вміння виявляти джерела інформації для прийняття рішень;

вміння презентувати товар або послугу;

вміння застосовувати засоби комунікаційного менеджменту для створення позитивного іміджу організації;

вміння використовувати тактичні прийоми ведення переговорів.

**Обов’язкові попередні навчальні дисципліни.** “Вступ до фаху”, “Основи маркетингу”, “Іміджеологія”, “Основи бізнесу та менеджменту”, “Теорія і практика рекламної та PR- діяльності”, “Масова комунікація та інформація” рівня бакалавріата.

**Зміст.**

Споживач в економічному середовищі. Особливості спілкування в різних типах організацій. Поведінка споживача в процесі продажів. Індивідуальні характеристики споживача в процесі покупки. Психологічні аспекти продажу товарів і послуг. Взаємодія продавця з покупцем в процесі продажів.

Психологічні аспекти продажів. Методи стимулювання продаж.

**Рекомендовані джерела.**

1. Бландел Р. Эффективные бизнес-коммуникации. Принципы и практика в эпоху информации. – СПб.: Питер, 2000. – С. 34-97.

2. Грабовська С.Л. Психологічні аспекти комунікаційного менеджменту організації. – Львів : Видавництво ЛНУ імені Івана Франка, 2014. – С. 5-44; С. 354-362.
  3. Іванов В. Соціологія масової комунікації. Черкаси: ЧДУ, 2003. 380 с.
  4. Мэттсон Д. Психология успешных продаж. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2012. – 200 с.
  5. Трейси Б. Психология продаж. – М.: Попурри, 2006. – 256 с.
  6. Акимова Е.Е. Лучший учебник по продажам. - М.: Речь, 2008. – 256с.
  7. Різун В. В. Теорія масової комунікації. К.: Видавничий центр «Просвіта», 2008. 260 с.
6. Слісаренко І.Ю. Паблік рилейшнз у системі комунікації та управління: Навч. пос. – К.: МАУП, 2001. – 104 с.

#### **Методи навчання.**

Лекції, практичні та семінарські заняття з використанням інформаційних технологій.

#### **Методи оцінювання:**

- поточний контроль (активна робота на лекційних заняттях; активна участь у виконанні практичних завдань; активна участь у дискусії та презентації матеріалу на семінарських заняттях; написання есе за заданою тематикою; захист презентації; презентація сценарію; творче завдання; творчий проект);
- модульний контроль (контрольна робота);
- підсумковий контроль (екзамен).

#### **14. Мова навчання.** Українська.