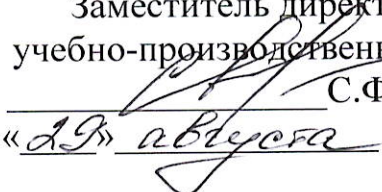


Частное профессиональное образовательное учреждение  
**«Новосибирский кооперативный техникум имени А.Н.Косыгина  
Новосибирского облпотребсоюза»**  
(ЧПОУ «НКТ им. А.Н.Косыгина Новосибирского облпотребсоюза»)

УТВЕРЖДАЮ  
Заместитель директора по  
учебно-производственной работе  
С.Ф. Бегунова  
  
«29» августа 2025 года

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Психология продаж**

по специальности 38.02.08 Торговое дело

Новосибирск  
2025 г.

Рабочая программа учебной дисциплины **Психология продаж** разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) **38.02.08 Торговое дело**, утверждённого приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 года №548 (с изменениями, установленными Приказом Министерства Просвещения РФ от 03.08.2024 г. №464 «О внесении изменений в федеральные государственные образовательные стандарты среднего профессионального образования») **укрупнённой группы 38.00.00 Экономика и управление.**

Организация-разработчик: Частное профессиональное образовательное учреждение «Новосибирский кооперативный техникум имени А.Н. Косыгина Новосибирского облпотребсоюза» (ЧПОУ «НКТ им. А.Н. Косыгина Новосибирского облпотребсоюза»).

Разработчики:

Шубина Олеся Викторовна – преподаватель высшей квалификационной категории

Рассмотрена и одобрена цикловой комиссией экономических дисциплин

Протокол № 1 от «19» августа 2025 года

Председатель цикловой комиссии  
М.Н.Клюева Е.Н.Клюева

## **СОДЕРЖАНИЕ**

	стр.
<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	4
<b>2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	7-9
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	10-11
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	12
<b>5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОБУЧАЮЩИМИСЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В ЧАСТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЛИЧНОСТНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ</b>	13-14
<b>6. МЕРОПРИЯТИЯ, ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ НА ПЕРИОД РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ СОГЛАСНО КАЛЕНДАРНОМУ ПЛАНУ ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ</b>	14

# **1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

## **ОП.06 Правовые основы профессиональной деятельности**

### **1.1. Область применения программы**

Программа учебной дисциплины **Психология продаж** является частью программы подготовки специалистов среднего звена образовательного учреждения в соответствии с ФГОС по специальности **Специальность 38.02.08 Торговое дело**, утверждённого приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19 июля 2023 года №548 (с изменениями, установленными Приказом Министерства Просвещения РФ от 03.08.2024 г. №464 «О внесении изменений в федеральные государственные образовательные стандарты среднего профессионального образования») **укрупнённой группы 38.00.00 Экономика и управление.**

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании и профессиональной подготовке работников в области сферы обслуживания: товароведов, продавцов-консультантов, менеджеров по продажам. Опыт работы не требуется.

### **1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена.**

Рабочая программа учебной дисциплины **Психология продаж** входит в профессиональный учебный цикл.

### **1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- ставить цель и задачи исследования, проводить исследование, составлять отчетную документацию, делать выводы в соответствии с целями и задачами;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- особенности проведения психологического исследования, обследования, основные этапы процедуры проведения исследования;

Формируемые компетенции:

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 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

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

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах;

ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции;

ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками;

ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров;

ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности;

ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качеств товаров;

ПК 2.3. Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы;

ПК 3.1. Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации.

ПК3.2. Планировать выполнение работ исполнителей.

ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.

ПК 3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями.

ПК 3.5. Оформлять учетно-отчетную документацию.

#### **1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины**

Максимальной учебной нагрузки обучающегося **60 часов**, в том числе:

- обязательной аудиторной нагрузки обучающегося **54 часов**,
- самостоятельной работы обучающегося **6 часов**;
- практической работы обучающегося – **24 часов**.

## 2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	<i>Объем часов</i>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<i>60</i>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<i>54</i>
в том числе:	
практические занятия	<i>24</i>
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<i>6</i>
в том числе:	
<i>составление схем и сравнительных таблиц</i>	<i>2</i>
<i>работа с нормативно-правовыми актами</i>	<i>2</i>
<i>поиск и подбор информации для выполнения задания</i>	<i>2</i>
<i>Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета</i>	

## 2.2. Примерный тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.13 Психология продаж

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Тема 1. Введение в психологию продаж	<b>Содержание учебного материала:</b>	2	
	1. Введение в психологию продаж: понятие продажи, место психолога в процессе продаж		1
Тема 2. Этапы продаж: характеристика, содержание	<b>Содержание учебного материала:</b>	4	
	1. Этапы продаж: общая характеристика, содержание, правила прохождения по этапам.		2
	<b>Практические занятия:</b>	4	
	1. Составление вопросов для выяснения потребностей клиента. Ролевая игра: Работа с возражениями		
Тема 3. Личность продавца: индивидуально – психологические характеристики	<b>Содержание учебного материала:</b>	4	
	1. Личность продавца: индивидуально – психологические характеристики. Типы продавцов. «Словарь» языка тела: взгляд, поза, мимика. Имидж: одежда, макияж, выбор аксессуаров.		2
	<b>Практические занятия:</b>	4	
	Ролевые игры: выяснение потребностей клиента, работа с «разными» клиентами. Репрезентативные системы. Контрольная закупка: критерии оценивания продавца и его работы.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	2	
	Проведение аналитической работы по результатам изучения психологических особенностей личности клиента.		
Тема 4. Личность покупателя: индивидуально – психологические характеристики	<b>Содержание учебного материала:</b>	4	
	1. Личность покупателя: индивидуально – психологические характеристики. Типы покупателей. «Игры» покупателей. Репрезентативные системы личности.		2
	<b>Практические занятия:</b>	4	
	Личность покупателя: индивидуально – психологические характеристики		
Тема 5. Маркетинг. Телемаркетинг. Сетевой маркетинг	<b>Содержание учебного материала:</b>	4	
	1. Маркетинг. Телемаркетинг. Сетевой маркетинг. Понятие, особенности работы. Способы продвижения товара. Позиции продукта на рынке. Реклама. Стимулирование сбыта. Особенности продаж по телефону, телевизору, через каталог. Правила разговора		2



	по телефону с клиентом..		
	<b>Практические занятия:</b>	2	
	1.Маркетинг. Телемаркетинг. Сетевой маркетинг		
<b>Тема 6. Психологические приемы в мерчандайзинге</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>	4	
	1.Психологические приемы в мерчандайзинге. Понятие мерчандайзинга, применение. Выкладка товара, расположение секций с учетом особенностей покупателя. Правила мерчандайзинга. Виды дисциплинарных взысканий. Порядок привлечения работника к дисциплинарной ответственности.		2
	<b>Практические занятия:</b>	4	
	Мерчандайзинг различных товаров: составление карты магазина, прилавка		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	2	
	Составление сравнительной таблицы «Виды дисциплинарных взысканий». Подготовить памятку «Правила мерчандайзинга».		
<b>Тема 7. Стресс в работе продавца</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>	4	
	1. Стресс в работе продавца. Понятие стресса. Виды и особенности. Физиологические предпосылки. Методы профилактики стресса.		2
	<b>Практические занятия:</b>	2	
	Обработка техник профилактики стресса.		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	2	
	Составление сравнительной таблицы «Методы профилактики стресса». Подготовить памятку «Правила поведения в стрессовых ситуациях».		
<b>Тема 8. Техника НЛП в продажах</b>	<b>Содержание учебного материала:</b>	6	
	Техника НЛП в продажах. Понятие НЛП. Коммуникация. Раппорт. Якорение. Подстройки к покупателю.	4	2
	<b>Практические занятия:</b>	4	
	Обработка приемов активного слушания. Раппорт. Отзеркаливание.		
<b>Всего</b>		<b>54</b>	

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета по социально-экономическим дисциплинам.

##### **Оборудование учебного кабинета:**

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя.

##### **Технические средства обучения:**

- компьютер с лицензионным программным обеспечением.

##### **Залы:**

- Библиотека, читальный зал с выходом в сеть интернет

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

##### **Основная литература:**

1. Одношвина, Ю. В. Проектирование. Психология управления продаж как способ решения задач : учебное пособие / Ю. В. Одношвина. — Челябинск : МИДИС, 2019. — 53 с. — ISBN 978-5-91394-095-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/300731> (дата обращения: 20.12.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Основы проектного менеджмента : учебное пособие / Б. А. Тхориков, Н. А. Маматова, О. А. Герасименко [и др.]. — Белгород : НИУ БелГУ, 2020. — 222 с. — ISBN 978-5-9571-2860-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/329315> (дата обращения: 20.12.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

3. Гольдштейн, А. Л. Построение моделей бизнес-процессов : учебно-методическое пособие / А. Л. Гольдштейн. — Пермь : ПНИПУ, 2022. — 185 с. — ISBN 978-5-398-02860-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/328883> (дата обращения: 20.12.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

4. Царенко, А. С. Управление проектами : учебное пособие для спо / А. С. Царенко. — Санкт-Петербург : Лань, 2021. — 236 с. — ISBN 978-5-8114-7567-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/176879> (дата обращения: 08.12.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

#### Дополнительная литература:

1. Кнапп, Дж., Ковитц, Б., Зерацки Дж. Спринт. Как разработать и протестировать новый продукт всего за пять дней. — М.: Альпина, 2017. Режим доступа

2. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора. — Альпина Паблишер, 2012. <http://lib.alpinadigital.ru/reader/book/5948> . Проектный менеджмент в социальной сфере и Психология управления продаж: Учебное пособие / Сурова Н.Ю. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 415 с.: ISBN 978-5-238-02738-8 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/892440> .

3. Борисова, Л. Г. Организационный дизайн: Современные концепции управления: Учеб. пособие для вузов / Л. Г. Борисова. — М.: Дело, 2003. — 398 с. - ISBN 5-7749-0323-0. — 13 экз.

## 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<b>Обучающийся должен уметь:</b>	
- использовать инструменты описания потребительского опыта, ,	Оценка результатов выполнения практических работ; Экспертное наблюдение за ходом выполнения практических работ
- выявлять и анализировать поведенческие характеристики потребителей	
- структурировать проблемы потребительского опыта	
- генерировать новые идеи, разрабатывать и тестировать прототипы;	
<b>Обучающийся должен знать:</b>	
-принципы и модели дизайн-мышления в контексте использования данной методики для разработки новых товаров и услуг, решения бизнес-задач инновационноактивных предприятий;	Письменный контроль Решение практических ситуаций Письменный опрос Фронтальный опрос Выполнение индивидуального задания по составлению документа по ранее предложенному образцу Тестовый контроль

## 5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОБУЧАЮЩИМИСЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В ЧАСТИ ДОСТИЖЕНИЯ ЛИЧНОСТНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

<b>Личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)</b>	<b>Код личностных результатов реализации программы воспитания</b>
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны;	<b>ЛР 1</b>
Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций;	<b>ЛР 2</b>
Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих;	<b>ЛР 3</b>
Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в 16 сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа»;	<b>ЛР 4</b>
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России;	<b>ЛР 5</b>
Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях;	<b>ЛР 6</b>
Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности;	<b>ЛР 7</b>
Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства;	<b>ЛР 8</b>
Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий педагогическую психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях;	<b>ЛР 9</b>
Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой;	<b>ЛР 10</b>
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры;	<b>ЛР 11</b>
Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и	<b>ЛР 12</b>

воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.	
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности<sup>1</sup> (при наличии)</b>	
Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности;	<b>ЛР13</b>
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость;	<b>ЛР14</b>
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.	<b>ЛР15</b>

## 6. МЕРОПРИЯТИЯ, ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ НА ПЕРИОД РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ СОГЛАСНО КАЛЕНДАРНОМУ ПЛАНУ ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

<b>Содержание и формы деятельности</b> <i>Содержание - общая характеристика с учетом примерной программы.</i> <i>Формы: например, учебная экскурсия (виртуальная экскурсия), дискуссия, проектная сессия, , урок-концерт; деловая игра; семинар, студенческая конференция и т.д.</i>	<b>Участники</b> <i>(курс)</i>	<b>Место проведения</b>	<b>Период проведения</b> <i>(месяц)</i>	<b>Ответственные</b>	<b>Коды ЛР</b>
Семинары для специалистов XXI века (использованием предмета ПОПД)	2 – 3 курс	Техникум	Октябрь – декабрь	Преподаватели ПОПД	<b>ЛР13, ЛР14, ЛР15</b>
«Само презентация – путь к успеху на рынке труда»	1 – 3 курс	Техникум	Февраль	Преподаватели Информатики и ИКТ	<b>ЛР 14, ЛР 15</b>
Участие в региональном чемпионате «Молодые профессионалы»	1 – 3 курс	Площадки проведения чемпионата	Февраль	Преподаватели Информатики и ИКТ	<b>ЛР13, ЛР14, ЛР15</b>

### Разработчик:

ЧПОУ «НКТ им. А.Н.Косыгина  
Новосибирского  
облпотребсоюза»

Преподаватель высшей  
квалификационной  
категории

О.В. Шубина

<sup>1</sup> Разрабатывается ФУМО СПО.

