


Департамент образования и науки Костромской области
областное государственное бюджетное
профессиональное образовательное учреждение
«Костромской торгово-экономический колледж»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОГСЭ. 05. Психология торговли и профессиональной этики

2024 г.

РАССМОТРЕНО
Методическим советом ОГБПОУ
«КТЭК»
Протокол № 8 от 03.05.2024 г.
Председатель МС  Петропавловская Я. А.

Одобрена
цикловой методической комиссией
торгово-юридических дисциплин

Протокол № 9 от 25.04.2024.

Председатель:  Журба Н.Н.

Автор: Беляева Н.Ю.

РАССМОТРЕНО
Педагогическим советом ОГБПОУ «КТЭК»
Протокол № 6 от 08.05.2024 г.
Приказ ОГБПОУ «КТЭК» от 08.05.2024 г.
№ 147/п

Рабочая программа разработана
на основе Федерального
Государственного образовательного стандарта
(ФГОС) по специальностям среднего
профессионального образования (СПО)
укрупненной группы
38.00.00. Экономика и управление
по специальности
38.02.05 Товароведение и экспертиза качества
потребительских товаров

Зам. директора  Смирнова А.А.

Рабочая программа разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза потребительских товаров, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 июля 2014 года № 835.

Организация - разработчик:
ОГБПОУ «Костромской торгово-экономический колледж».

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОГСЭ. 05. Психология торговли и профессиональной этики

1.1. Область применения рабочей программы учебной дисциплины:

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности **38.02.05 Товароведение и экспертиза потребительских товаров**.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: учебная дисциплина ОГСЭ. 05. Психология торговли и профессиональной этики реализуется в рамках общего гуманитарного и социально-экономического цикла.

Учебная дисциплина для профессиональных образовательных организаций обладает самостоятельностью и целостностью.

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

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- применять знания по психологии при решении профессиональных задач;
- выявлять индивидуальные и типологические особенности личности;
- работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями;
- осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для профессионального и личностного развития.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

- особенности психологии как науки, ее связь с экономическими науками и практикой;
- основы психологии личности;
- закономерности психического развития человека как субъекта образовательного процесса, личности и индивидуальности;
- особенности общения и группового поведения в коллективе;
- групповую динамику, условия создания благоприятного психологического климата;
- взаимосвязь общения и деятельности, функции, виды и уровни общения;
- технику и приемы делового общения, ведения беседы, переговоров;
- этические принципы в служебных отношениях, внешние формы этикета;
- виды и функции конфликтов, механизмы психологической защиты.

Формируемые компетенции

Процесс изучения учебной дисциплины направлен на формирование следующих компетенций в соответствии с ФГОС СПО по данной специальности:

Общие компетенции:

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

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

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

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

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение рабочей программы учебной дисциплины:

объем образовательной программы 72 часа, в том числе:

- объем работы обучающихся во взаимодействии с преподавателем 48 часов;

- самостоятельная работа обучающегося 24 часа.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы (всего)	72
Объем работы обучающихся во взаимодействии с преподавателем (всего)	48
теоретических занятий	38
практические занятия	10
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	24
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины Психология торговли и профессиональной этики

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа студентов	Объем часов	Уровень освоения
Тема 1-2. Особенности психологии как науки, ее связь с экономическими науками и практикой.	Содержание	4	2
	1 Психология как наука. Предмет психологии.		
	2 Психика и ее структура.		
	3 Отрасли психологии. Связь психологии с экономическими науками и практикой		
Тема. 3-4 Основы психологии личности	Содержание	4	3
	1 Общая характеристика представлений о личности. Процесс социализации.		
	2 Типы личностной направленности.		
	3 Самосознание личности		
Тема .5. Закономерности психического развития человека как субъекта образовательного процесса, личности и индивидуальности.	Содержание	2	3
	1 Человек как субъект познавательного процесса.		
	2 Индивид. Индивидуальность. Личность.		
Практические занятия 1. Осуществление классификации из набора характеристик индивидуальных и типологических особенностей личности.			
Тема 6-7. Особенности межличностного и группового общения	Содержание	4	
	1 Общение как форма коммуникации.		
	2 Содержание и средства общения.		
	3 Стили общения		
	4 Эффективность межличностного и группового общения.		
	5 Этические нормы межличностного и группового общения		
	Практические занятия 2.		

	Анализ документа. Выявление эффективных и неэффективных форм психологического общения с коллегами, руководством, потребителями.		
Тема 8-9 Взаимосвязь общения и деятельности, функции, виды и уровни общения.	Содержание	4	3
	1 Общение и деятельность		
	2 Функции общения		
	3 Виды общения		
	4 Уровни общения		
	5 Манипуляции в общении		
Практическое занятие 3. Диагностика развитости коммуникативных свойств личности. Оценка полученных данных для развития умений общаться с руководством, коллегами, потребителями			
Тема 10-11 Особенности группового поведения	Содержание	4	3
	1 Группа в психологии. Малая социальная группа.		
	2 Групповые процессы и явления		
	3 Особенности группового поведения.		
	Практические занятия 4. Поиск, анализ и отбор информации по проблеме регулирования групповых процессов и явлений в сфере торговли.		
Тема 12. Групповая динамика	Содержание	2	3
	1 Понятие о групповой динамике.		
	2 Групповая динамика по Л.И. Уманскому		
	3 Команда. Принципы и особенности работы команды		
	Практические занятия 5. Диагностика уровня развития студенческой группы.		
Тема 13-14 Техники и приемы делового общения	Содержание	4	3
	1 Понятие о деловом общении		
	2 Ведение деловой беседы		
	3 Стратегии ведения переговоров с деловыми партнерами.		
	Практические занятия 6. Применение техник, повышающих эффективность делового общения: техника активного слушания, техника «Я-высказывание»		

Тема 15 Этические принципы в служебных отношениях	Содержание		2	3
	1	Иерархия служебных отношений		
	2	Внешние формы этикета		
	3	Поведенческие характеристики имиджа специалиста.		
Практические занятия 7. Проведение психологической диагностики индивидуальных психологических особенностей, влияющих на формирование имиджа.				
Тема 16-17 Виды и функции конфликтов.	Содержание		4	3
	1. Конфликты. Виды конфликтов.			
	2. Функции конфликтов.			
	3. Качества конфликтной личности. Незрелые коллективы.			
	4. Деловые конфликты.			
	5. Стратегии поведения в конфликте (по Томасу)			
Практические занятия 8. 1. Практическая работа. Приемы разрешения конфликтных ситуаций. 2. Отработка практических приемов работы по сплочению коллектива.				
Тема 18-19 Механизмы психологической защиты	Содержание		4	3
	1. Понятие о механизмах психологической защиты личности.			
	2. Характеристика основных видов психологической защиты личности.			
	3. Механизм осуществления психологической защиты.			
Тема 20-21 Типология потребителей	Содержание		4	3
	1. Типологические особенности потребителей. Устойчивые психические типы по Гиппократу-Павлову, по Кречмеру, по Юнгу. Психологические личностные особенности покупателей: экстраверты и интроверты, сенсорные типы, интуитивные типы, этические типы, рациональные типы.			
	2. Типовые особенности поведения в момент совершения покупки			
Тема 22-23 Психологические	Содержание		4	3
	1. Психологические особенности российского потребителя			

особенности отечественного потребителя	2. Учет психологических особенностей российских потребителей в работе сотрудника торговой организации		
	3. Изучение товарных предпочтений потребителей различных типов		
	Практические занятия 9. Диагностика товарных предпочтений потребителей различных типов		
Дифференцированный зачет		2	
Объем образовательной программы		48	
Теоретических занятий		38	
Практических занятий		10	
Примечание. Возможно содержательное объединение занятий №№ 13-14 и № 18-19			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению:

Реализация программы учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета гуманитарных и социально-экономических дисциплин.

Оборудование учебного кабинета: доска, столы и стулья ученические (по количеству учащихся), стол и стул для преподавателя;

- комплект учебно-методической документации;
- комплект учебно-наглядных пособий.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным компьютерным обеспечением, принтер, экран, мультимедийный проектор, минимальный набор CD и DVD.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Шеламова Г.М. Психология и этика коммерческой деятельности. Учебник. ИЦ «Академия» 2023

Интернет - ресурсы:

1. Электронно-библиотечная система «ЮРАЙТ» - <https://www.biblio-online.ru>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, лабораторных работ, тестирования, а также в результате выполнения обучающимися индивидуальных заданий, исследований.

Результаты обучения раскрываются через усвоенные знания и приобретённые умения, направленные на приобретение общих и профессиональных компетенций.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умения:	
- применять знания по психологии при решении профессиональных задач;	Проверочная работа Конспект Аннотация Опорный конспект Работа в поисковых системах
- выявлять индивидуальные и типологические особенности личности;	Проверочная работа Конспект
- работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями;	Анализ документа Решение практических задач Самодиагностика психических явлений
- осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для профессионального и личностного развития.	Проверочная работа Конспект Аннотация
Знания:	
- особенности психологии как науки, ее связь с экономическими науками и практикой;	Эссе Работа с понятийным содержанием словарей
- основы психологии личности;	Работа в поисковых системах Презентации
- закономерности психического развития человека как субъекта образовательного процесса, личности и индивидуальности;	Конспект Опорный конспект
- особенности общения и группового поведения в коллективе;	Работа в поисковых системах Презентации
- групповую динамику, условия создания благоприятного психологического климата;	Работа в поисковых системах Презентации
- взаимосвязь общения и деятельности, функции, виды и уровни общения;	Подготовка тезисов по проблеме Аннотация
- технику и приемы делового общения, ведения беседы, переговоров;	Конспект Опорный конспект
- этические принципы в служебных отношениях, внешние формы этикета;	Работа в поисковых системах Презентации
- виды и функции конфликтов, механизмы психологической защиты.	Опорный конспект Работа в поисковых системах Презентации

Общие компетенции:	
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	Решение стандартных и нестандартных профессиональных задач.
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	Экспертная оценка умений и навыков работы в команде.
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.	Обоснованность выбора и оптимальность состава источников, необходимых для решения поставленной задачи.
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	Экспертная оценка самостоятельного решения задач профессионального развития.