


Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

УТВЕРЖДЕНО
решением Ученого совета УлГУ
от «29» августа 2023 г., протокол №1 /327

Ректор УлГУ _____ Б.М. Костишко
«29» августа 2023 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина	Профессиональный электив. Тренинг продаж
Факультет	Гуманитарных наук и социальных технологий
Кафедра	Психологии и педагогики
Курс	3

Направление _____ 37.03.01 Психология _____

Профиль _____ социально-психологический _____

Форма обучения: _____ очная, очно-заочная _____

Дата введения в учебный процесс УлГУ: _____ «01» сентября 2022 г.

Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № 10 от 17.06.20 24 г.


Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № _____ от _____ 20 _____ г.

Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № _____ от _____ 20 _____ г.

Сведения о разработчиках:

ФИО	Кафедра	Должность, ученая степень, звание
Михайлова И.В.	психологии и педагогики	доцент, кандидат психологических наук, доцент

СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой психологии и педагогики
 _____ <u>С.Н.Митин</u> «29» августа 2023 г.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

Целью дисциплины «Профессиональный электив. Тренинг продаж» является формирование представлений студентов, связанных с организационным видом социально-психологического тренинга, а именно с проблематикой тренинга продаж.

Задачи дисциплины:

- Ознакомить студентов с особенностями организационного тренинга – тренинга продаж.
- Развитие знаний о процессах групповой динамики тренинга в зависимости от контингента участников
- Повышение тренерского мастерства в конструировании и проведении собственной тренинговой программы тренинга продаж
- Обеспечить опыт участия студента в тренинге продаж

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП:


Дисциплина «Профессиональный электив. Тренинг продаж» относится к вариативной части учебного плана. Дисциплина основывается на знаниях, умениях и компетенциях таких дисциплин, как: «Общая психология», «Общий психологический практикум», «Социально-психологический практикум», «Зарубежные теории психологии личности», «Проектная деятельность», «Социально-психологический тренинг» и «Научно-исследовательская работа (получение первичных навыков научно-исследовательской работы)».

Дисциплина формирует знания, умения и компетенции параллельно с такими дисциплинами, как: «Организационная психология», «Психология девиантного поведения», «Управленческий консалтинг и коучинг», «Основы психологического консультирования» и «Производственная практика в профильных организациях».

Освоение знаний, умений и компетенций по данному курсу будет основой развития компетенций по курсам: «Акмеологический тренинг», «Качественные методы психологии», «Профессиональный электив. Психология маркетинга и рекламы», «Психология творчества», «Технологии психосемантики», «Методы активного обучения», «Организация психологической службы в социальной сфере», «Основы суициологии», «Психологические аспекты работы с наркозависимыми», «Реабилитационная психология», а также - «Преддипломная практика», «Подготовка и сдача государственного экзамена», «Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы».

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Код и наименование реализуемой компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций
ПК-1 Способен принимать участие в мониторинге социально-психологических явлений, процессов и ситуаций	ИД-1.4пк1 Знать критерии выбора и применения методов исследования потребителя и оценки эффективности рекламного воздействия ИД-2.4пк3 Уметь анализировать механизмы покупательского поведения потребителей ИД-3.4пк3 Владеть речевыми стратегиями воздействия на потребителя и технологией психологической экспертизы рекламы на

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

	безопасность
ПК-3 Способен использовать адекватные техники психологического консультирования и тренинговой работы по развитию личности	ИД-1пк3 Знать виды и принципы построения тренинга, процессы динамики тренинговой группы ИД-2пк3 Уметь определять тренинговые технологии и подбирать техники и упражнения для работы с тренинговой группой ИД-3пк3 Владеть навыком конструирования и проведения тренинга по развитию личности


4. ОБЩАЯ ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Объем дисциплины в зачетных единицах (всего) – 3 з.е.

4.2. Объем дисциплины по видам учебной работы (в часах) – 108 ч.

Вид учебной работы	Количество часов (форма обучения - очная)	
	Всего по плану	В т.ч. по семестрам
		4
1	2	
Контактная работа обучающихся с преподавателем в соответствии с УП	80	80
Аудиторные занятия:	80	80
Лекции	16	16
семинары и практические занятия	54	54
лабораторные работы, практикумы	-	-
Самостоятельная работа	28	28
Форма текущего контроля знаний и контроля самостоятельной работы: тестирование, контр. работа, коллоквиум, реферат и др. (не менее 2 видов)	устный опрос -конструирование и проведение тренинга -участие в дискуссиях -аналитические задания	устный опрос -конструирование и проведение тренинга -участие в дискуссиях -аналитические задания
Курсовая работа	-	-
Виды промежуточной аттестации (экзамен, зачет)	зачет	зачет
Всего часов по дисциплине	108	108


Вид учебной работы	Количество часов (форма обучения - очно-заочная)	
	Всего по плану	В т.ч. по семестрам
		4
1	2	3
Контактная работа обучающихся с преподавателем в соответствии с УП	36	36
Аудиторные занятия:	36	36
Лекции	18	18
семинары и практические занятия	18	18
лабораторные работы, практикумы	-	-
Самостоятельная работа	72	72
Форма текущего контроля знаний и	устный опрос	устный опрос

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

контроля самостоятельной работы: тестирование, контр. работа, коллоквиум, реферат и др. (не менее 2 видов)	-конструирование и проведение тренинга -участие в дискуссиях -аналитические задания	-конструирование и проведение тренинга -участие в дискуссиях -аналитические задания
Курсовая работа	-	-
Виды промежуточной аттестации (экзамен, зачет)	зачет	зачет
Всего часов по дисциплине	108	108

4.3. Содержание дисциплины. Распределение часов по темам и видам учебной работы:
Форма обучения: очная


Название разделов и тем	Всего	Виды учебных занятий					Форма текущего контроля знаний
		Аудиторные занятия			Занятия в интерактивной форме	Самостоятельная работа	
		Лекции	Практические занятия, семинары	Лабораторные работы, практикумы			
1	2	3	4	5	6	7	
Раздел 1. Теоретические основы тренинга продаж							
Тема 1. Введение в тренинг продаж	10	2	6			2	устный опрос, оценка участия в дискуссии, проверка задания
Тема 2. Виды тренинговых групп	8	2	4			2	оценка участия в дискуссии, проверка задания
Тема 3. Роль тренера как ведущего тренинга продаж	8	2	4			2	оценка участия в дискуссии, проверка задания
Тема 4. Групповая динамика тренинга продаж	10	4	4			2	устный опрос, оценка участия в дискуссии, проверка задания
Тема 5. Конструирование тренинга продаж	14	2	8			4	оценка участия в дискуссии, проверка задания
Раздел 2. Практика ведения тренинга продаж							
Тема 6. Общие методы ведения тренингов продаж	16	2	10			4	устный опрос, оценка участия в дискуссии, проверка

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

							задания
Тема 7. Форматы тренинга продаж	42	2	28		8	12	проверка задания, оценка проведения тренинга
Итого	108	16	64	-	8	28	

Форма обучения: очно-заочная

Название разделов и тем	Всего	Виды учебных занятий					Форма текущего контроля знаний
		Аудиторные занятия			Занятия в интерактивной форме	Самостоятельная работа	
		Лекции	Практические занятия, семинары	Лабораторные работы, практикумы			
1	2	3	4	5	6	7	
Раздел 1. Теоретические основы тренинга продаж							
Тема 1. Введение в тренинг продаж	11	4	1			6	устный опрос, оценка участия в дискуссии, проверка задания
Тема 2. Виды тренинговых групп	9	2	1			6	оценка участия в дискуссии, проверка задания
Тема 3. Роль тренера как ведущего тренинга продаж	9	2	1			6	оценка участия в дискуссии, проверка задания
Тема 4. Групповая динамика тренинга продаж	13	4	1			8	устный опрос, оценка участия в дискуссии, проверка задания
Тема 5. Конструирование тренинга продаж	16	2	2			12	оценка участия в дискуссии, проверка задания
Раздел 2. Практика ведения тренинга продаж							
Тема 6. Общие методы ведения тренингов продаж	14	2	2			10	устный опрос, оценка участия в дискуссии, проверка задания
Тема 7. Форматы тренинга продаж	36	2	10		8	24	проверка задания, оценка проведения

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

							тренинга
Итого	108	18	18	-	8	72	

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Теоретические основы тренинга продаж

Тема 1. Введение в тренинг продаж

История возникновения психологического тренинга как формы работы с группами. Специфика тренинговой формы работы в продажах. Специфические черты тренинга продаж. Группа. Методы набора групп. Противопоказания для участия в тренинге. Пространственная организация тренинга.

Тема 2. Виды тренинговых групп.

Виды тренинговых групп: по временному фактору, по целям, по обобщенному принципу деятельности, по психологическому направлению.

Тема 3. Роль тренера как ведущего тренинга продаж

Тренер. Функции тренера. Стиль тренера. Ко-тренерство. Профессиональная этика и соответствие тренера требованиям к ведущим групп.

Тема 4. Групповая динамика тренинга продаж

Фазы развития тренинговой группы. Этап эйфории, конфликтный этап, продуктивный этап, завершающий этап: индикаторы этапа, чувства участников, отношение к тренеру, специфика конфликтов, окончание. Зависимость групповой динамики от количества участников, от общего времени существования группы.

Тема 5. Конструирование тренинга продаж

Конструирование тренинга. Общая последовательность смысловых разделов. Правила тренинга. Особенности работы на шерингах. Виды развития личности при использовании тренинговых методов.

Раздел 2. Практика ведения тренинга продаж


Тема 6. Общие методы ведения тренингов продаж

Виды развития личности при использовании тренинговых методов. Мозговой штурм. Групповая дискуссия. Разогревающие игры. Психогимнастика. Социально-перцептивные упражнения. Телесно-ориентированные упражнения. Медитации. Проективное рисование. Ролевые игры. Творческие игры.

Тема 7. Форматы тренинга продаж

Обучение продукту, Технологии продаж, Навыки презентации товара, Эффективные коммуникации и проектная команда, Проектные продажи, Работа с возражениями клиентов, Эмоциональный интеллект в продажах, Потребности клиентов и задавание вопросов, Управление временем, Деловая переписка, Стратегии и тактики ведения переговоров.

6. ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ И СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

Раздел 1. Теоретические основы тренинга продаж

Тема 1. Введение в тренинг продаж

(форма проведения – практическое занятие)

Вопросы для обсуждения на занятии:

- История возникновения психологического тренинга
- Специфика тренинговой формы работы.
- Тренинг как пересечение психокоррекции, психотерапии и обучения.
- Специфические черты тренинга продаж. Идет обсуждение в минигруппах, затем в общей группе о достоинствах и ограничениях тренинговой формы работы
- Группа. Методы набора групп. Идет дискуссионное обсуждение в минигруппах, затем в общей группе о целесообразности отбора в тренинговую группу
- Пространственная организация тренинга.

Содержание заданий для самостоятельной работы:

- Составить сводную таблицу по истории возникновения психологического тренинга
- Выделить специфику тренинговой формы работы.
- Определить основные методы набора групп. Выделить основания.
- Составить схему пространственной организации тренинга.

Тема 2. Виды тренинговых групп.

(форма проведения – практическое занятие)

Вопросы для обсуждения на занятии:

- Критерии тренинговых групп: по временному фактору, по целям, по обобщенному принципу деятельности, по психологическому направлению.
- Дискуссионный анализ эффективности групп по разным критериям в минигруппах, обсуждение в общей группе.

Содержание заданий для самостоятельной работы:

- Составить сравнительную таблицу тренинговых групп по разным критериям: по временному фактору, по целям, по обобщенному принципу деятельности, по психологическому направлению.
- Составить схему анализа эффективности групп по разным критериям

Тема 3. Роль тренера как ведущего тренинга продаж


(форма проведения – практическое занятие)

Вопросы для обсуждения на занятии:

- Функции тренера.
- Стиль тренера.
- Ко-тренерство.
- Клиентские и тренерские технологии
- Разработка студентами этики тренера и требований к ведущему
- Профессиональная этика и соответствие тренера требованиям к ведущим групп. Дискуссия о тренерской этике (его полномочия и ограничения), составление портрета идеального тренера
- Общегрупповое обсуждение.

Содержание заданий для самостоятельной работы:

- Выделить и записать в сводной таблице функции тренера групп продаж в зависимости от его направления деятельности и принадлежности к

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

психологической школе.

- Рассмотреть проблему стиля тренера.
- Выделить основные требования к профессиональной этике ведущих групп продаж.

Тема 4. Групповая динамика тренинга продаж

(форма проведения – практическое занятие)

Вопросы для обсуждения на занятии:

- Фазы развития тренинговой группы.
- Этапы групповой динамики.
- Студенты объединяются в малые группы, на основании сводных таблиц формулируют этапы групповой динамики.
- На основе представленных видеоматериалов проводят общегрупповой дискуссионный анализ этапов групповой дискуссии.

Содержание заданий для самостоятельной работы:

- Рассмотреть фазы развития тренинговой группы. Найти примеры к каждой фазе
- Охарактеризовать каждый этап групповой тренинговой динамики.
- Составить сводную таблицу этапов групповой динамики.
- Найти видеоматериалы по особенностям групповой динамики тренинговой группы. Подготовить материалы для демонстрации на группе.

Тема 5. Конструирование тренинга продаж

(форма проведения – практическое занятие)


Вопросы для обсуждения на занятии:

- Конструирование тренинга.
- Общая последовательность смысловых разделов.
- Правила тренинга.
- Особенности работы на шерингах.
- Студенты разбиваются на минигруппы, выбирают тему для тренингового занятия, составляют алгоритм проведения тренинга с указанием упражнений разного типа, аргументируют ответ.
- В общегрупповой дискуссии студенты обмениваются своими аргументами, анализируют программы тренинга, выделяют достоинства и ограничения представленной программы.

Содержание заданий для самостоятельной работы:

- Составить сводную таблицу по особенностям конструирования тренинга продаж
- Составить 10 основных правил тренингов по продажам.
- Выделить особенности работы на шерингах в группах тренинга продаж.
- Найти разминочные упражнения и психогимнастические упражнения. Подготовить материалы для проведения упражнений в группе.

Раздел 2. Практика ведения тренинга продаж

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

Тема 6. Общие методы ведения тренингов продаж

(форма проведения – практическое занятие)

Вопросы для обсуждения на занятии:

- Студенты распределяются по микрогруппам, в ходе домашней подготовки в рамках дискуссионного обсуждения подбирают пример на каждый из предложенных ниже методов, применяемых в тренинговой работе, в ходе практического занятия микрогруппа показывает один из найденных ими методов.
 - Мозговой штурм.
 - Групповая дискуссия.
 - Разогревающие игры.
 - Психогимнастика.
 - Социально-перцептивные упражнения.
 - Телесно-ориентированные упражнения.
 - Медитации.
 - Проективное рисование.
 - Ролевые игры.
 - Творческие игры.

Содержание заданий для самостоятельной работы:


- Подобрать тренинговые упражнения для использования в тренингах продаж в зависимости от тематики:
 - Разогревающие игры.
 - Психогимнастика.
 - Социально-перцептивные упражнения.
 - Телесно-ориентированные упражнения.
 - Проективное рисование.
 - Ролевые игры.
 - Творческие игры.
 - Смысловые упражнения
- Описать достоинства и недостатки каждой группы методов

Тема 7. Форматы тренинга продаж

(форма проведения – практическое занятие, интерактивное занятие, проведение обучающими самостоятельно сконструированных бизнес-тренингов)

Вопросы для обсуждения на занятии:

- Анализ тренинговых программ по темам:
 - Обучение продукту,
 - Технологии продаж,
 - Навыки презентации товара,
 - Эффективные коммуникации и проектная команда,
 - Проектные продажи,
 - Работа с возражениями клиентов,
 - Эмоциональный интеллект в продажах,
 - Потребности клиентов и задавание вопросов,
 - Управление временем,
 - Деловая переписка,
 - Стратегии и тактики ведения переговоров
- Студенты распределяются и выбирают один из видов тренинга, на основе самостоятельной работы разрабатывают (конструируют) и проводят под присмотром преподавателя тренинговое занятие в своей студенческой группе.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

- Студентами необходимо провести на группе тренинг по выбранной тематике (для ведущего тренинга)
- Студентами необходимо участвовать в тренинге и в дальнейшем принимать участие в обсуждении (для остальных студентов - участников тренинга)
- После проведения каждого тренинга идет глубокий анализ бизнес-тренинга, оценка подбора тренинговых методов, упражнений, техник; оценка клиентских и тренерских технологий, оценка ведения тренинга, роли участников.

Содержание заданий для самостоятельной работы:

- Определить результат, который может быть получен участниками после прохождения тренинга продаж.
- Определить вид тренинга. Аргументировать
- Определить вид развития тренинга. Аргументировать
- Определить клиентские технологии.
- Определить тренерские технологии.
- Разработать содержание тренинга, наполнив его необходимыми и достаточными упражнениями исходя из правил конструирования тренинга
- Подготовить законченный фрагмент из тренинговой программы для проведения его на общегрупповом занятии

7. ЛАБОРАТОРНЫЕ РАБОТЫ, ПРАКТИКУМЫ

Данный вид работы не предусмотрен УП


8. ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ, КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ, РЕФЕРАТОВ

Данный вид работы не предусмотрен УП

9. ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ (ЗАЧЕТУ)

Вопросы к зачету по дисциплине «Профессиональный электив. Тренинг продаж»:

1. История возникновения психологического тренинга
2. Специфика тренинговой формы работы в продажах.
3. Тренинг как пересечение психокоррекции, психотерапии и обучения.
4. Специфические черты тренинга продаж как метода групповой работы
5. Методы набора групп в тренинг по продажам
6. Пространственная организация тренинга
7. Основные принципы тренинга по продажам
8. Критерии тренинговых групп: по временному фактору
9. Критерии тренинговых групп: по целям
10. Критерии тренинговых групп: по числу участников объекта воздействия
11. Критерии тренинговых групп: по типу объекта психологического воздействия
12. Критерии тренинговых групп: по числу ведущих (тренеров) и по техническому обеспечению
13. Критерии тренинговых групп: по типу руководства
14. Критерии тренинговых групп: по психологическому направлению
15. Анализ эффективности тренинговых групп по: по целям
16. Анализ эффективности тренинговых групп по: по временному фактору


Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

17. Анализ эффективности тренинговых групп: по обобщенному принципу деятельности
18. Функции ведущего тренингов продаж.
19. Стилль тренерства и ко-тренерство: общая характеристика
20. Общая характеристика этики тренера.
21. Теория группового развития Т-группы У. Бенниса и Г. Шепарда
22. Фазы развития тренинговой группы: общая характеристика
23. Этапы групповой динамики применительно к СПТ.
24. Конструирование социально-психологического тренинга: краткий алгоритм.
25. Вид развития в тренинге: общая характеристика вида, примеры использования
26. Клиентские технологии: сущность, цели, анализ эффективности
27. Тренерские технологии: сущность, цели, анализ эффективности
28. Общая последовательность смысловых разделов социально-психологического тренинга
29. Правила тренинга для участников и тренера
30. Особенности работы на шерингах в тренинге.
31. Мозговой штурм как общий тренинговый метод. Примеры использования в тренингах по продажам
32. Групповая дискуссия как общий тренинговый метод. Примеры использования в тренингах по продажам
33. Разогревающие игры как общий тренинговый метод. Примеры использования в тренингах по продажам
34. Психогимнастика как общий тренинговый метод. Примеры использования в тренингах по продажам
35. Социально-перцептивные упражнения как общий тренинговый метод. Примеры использования в тренингах по продажам
36. Телесно-ориентированные упражнения как общий тренинговый метод. Примеры использования в тренингах по продажам
37. Медитации как общий тренинговый метод. Примеры использования в тренингах по продажам
38. Проективное рисование как общий тренинговый метод. Примеры использования в тренингах по продажам
39. Ролевые и/или деловые игры как общий тренинговый метод. Примеры использования в тренингах по продажам
40. Творческие упражнения как общий тренинговый метод. Примеры использования в тренингах по продажам

10. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩИХСЯ

Форма обучения: очная


Название разделов и тем	Вид самостоятельной работы (проработка учебного материала, решение задач, реферат, доклад, контрольная работа, подготовка к сдаче зачета, экзамена и др.)	Объем в часах	Форма контроля (проверка решения задач, реферата и др.)
Раздел 1. Теоретические основы тренинга продаж			
Тема 1. Введение в тренинг продаж	проработка учебного материала при самостоятельной работе, подготовка к зачету	2	проверка содержания самостоятельной работы
Тема 2. Виды тренинговых	проработка учебного материала при самостоятельной работе, подготовка к	2	проверка содержания самостоятельной работы

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		


групп	тестированию, подготовка к зачету		
Тема 3. Роль тренера как ведущего тренинга продаж	проработка учебного материала при самостоятельной работе, подготовка к зачету	2	проверка содержания самостоятельной работы
Тема 4. Групповая динамика тренинга продаж	подготовка учебного материала к выполнению лабораторной работы, проработка учебного материала при самостоятельной работе, подготовка к тестированию, подготовка к зачету	2	проверка лабораторной работы и содержания самостоятельной работы
Тема 5. Конструирование тренинга продаж	подготовка методического материала к конструированию тренинга, подготовка учебного материала к выполнению лабораторной работы, проработка учебного материала при самостоятельной работе, подготовка к тестированию, подготовка к зачету	4	проверка конструирования тренинга, лабораторной работы и содержания самостоятельной работы
Раздел 2. Практика ведения тренинга продаж			
Тема 6. Общие методы ведения тренингов продаж	подготовка учебного материала к выполнению лабораторной работы, проработка учебного материала при самостоятельной работе, подготовка к тестированию, подготовка к зачету	4	проверка лабораторной работы, проверка содержания самостоятельной работы
Тема 7. Форматы тренинга продаж	подготовка методического материала к проведению тренинга, подготовка учебного материала к выполнению лабораторной работы, проработка учебного материала при самостоятельной работе, подготовка к зачету	12	проверка проведения тренинга, проверка лабораторной работы и содержания самостоятельной работы
Итого	самостоятельная работа студентов	28	

Форма обучения: очно-заочная

Название разделов и тем	Вид самостоятельной работы (проработка учебного материала, решение задач, реферат, доклад, контрольная работа, подготовка к сдаче зачета, экзамена и др.)	Объем в часах	Форма контроля (проверка решения задач, реферата и др.)
Раздел 1. Теоретические основы тренинга продаж			
Тема 1. Введение в тренинг продаж	проработка учебного материала при самостоятельной работе, подготовка к зачету	6	проверка содержания самостоятельной работы
Тема 2. Виды тренинговых групп	проработка учебного материала при самостоятельной работе, подготовка к тестированию, подготовка к зачету	6	проверка содержания самостоятельной работы
Тема 3. Роль тренера как ведущего тренинга продаж	проработка учебного материала при самостоятельной работе, подготовка к зачету	6	проверка содержания самостоятельной работы
Тема 4. Групповая динамика тренинга продаж	подготовка учебного материала к выполнению лабораторной работы, проработка учебного материала при самостоятельной работе, подготовка к зачету	8	проверка лабораторной работы и содержания самостоятельной работы

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

	тестированию, подготовка к зачету		
Тема 5. Конструирование тренинга продаж	подготовка методического материала к конструированию тренинга, подготовка учебного материала к выполнению лабораторной работы, проработка учебного материала при самостоятельной работе, подготовка к тестированию, подготовка к зачету	12	проверка конструирования тренинга, лабораторной работы и содержания самостоятельной работы
Раздел 2. Практика ведения тренинга продаж			
Тема 6. Общие методы ведения тренингов продаж	подготовка учебного материала к выполнению лабораторной работы, проработка учебного материала при самостоятельной работе, подготовка к тестированию, подготовка к зачету	10	проверка лабораторной работы, проверка содержания самостоятельной работы
Тема 7. Форматы тренинга продаж	подготовка методического материала к проведению тренинга, подготовка учебного материала к выполнению лабораторной работы, проработка учебного материала при самостоятельной работе, подготовка к зачету	24	проверка проведения тренинга, проверка лабораторной работы и содержания самостоятельной работы
Итого	самостоятельная работа студентов	72	

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

а) Список рекомендуемой литературы

основная:

1. Бобченко, Т. Г. Психологические тренинги: основы тренинговой работы : учебное пособие для вузов / Т. Г. Бобченко. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 132 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12444-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496086>

2. Солтицкая, Т. А. Тренинг продаж : учеб. пособие / Т. А. Солтицкая ; Высшая школа менеджмента СПбГУ. - 4-е изд. - Санкт-Петербург : Высшая школа менеджмента ; Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2008. - 208 с. - ISBN 978-5-9924-0023-6. - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/document?id=212292>

дополнительная:

1. Михайлова И.В. Основы социально-психологического тренинга [Электронный ресурс]: электрон. учеб. курс / Михайлова Ирина Викторовна; УлГУ. - Электрон. текстовые дан. - Ульяновск: УлГУ, 2015. - Режим доступа: <https://portal.ulsu.ru/course/view.php?id=95441>. - Режим доступа: Портал ЭИОС УлГУ. - Текст : электронный.

2. Одинцова, М. А. Сказкотерапевтические технологии в психологическом тренинге : учебник и практикум для вузов / М. А. Одинцова, И. В. Вачков. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 309 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13364-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496490>

3. Рамендик, Д. М. Тренинг личностного роста : учебник и практикум для вузов / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 136 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07294-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490470>

4. Старшенбаум, Г. В. Тренинг навыков практического психолога : интерактивный учебник. Игры, тесты, упражнения / Г. В. Старшенбаум. — Саратов : Вузовское образование, 2015. — 281 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/31712.html>

учебно-методическая:


1. Михайлова И. В. Профессиональный электив. Тренинг продаж : учебно-методические рекомендации для подготовки и проведения лекционных, практических (семинарских) занятий, а также самостоятельной работы для студентов всех направлений и уровней подготовки / И. В. Михайлова. - 2022. - 18 с. - Неопубликованный ресурс. - URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/12827>. - Режим доступа: ЭБС УлГУ. - Текст : электронный.

Согласовано:

Главный библиограф Ефимова М.А. / Еф / 25 05.2023

б) Программное обеспечение

1. СПС Консультант Плюс
2. Система «Антиплагиат.ВУЗ»
3. ОС Microsoft Windows
4. Microsoft Office 2016
5. «МойОфис стандартный»

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы

1. Электронно-библиотечные системы:

1.1. Цифровой образовательный ресурс IPRsmart : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Компания «Ай Пи Ар Медиа». - Саратов, [2023]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.2. Образовательная платформа ЮРАЙТ : образовательный ресурс, электронная библиотека : сайт / ООО Электронное издательство «ЮРАЙТ». – Москва, [2023]. - URL: <https://urait.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.3. База данных «Электронная библиотека технического ВУЗа (ЭБС «Консультант студента») : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Политехресурс». – Москва, [2023]. – URL: <https://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.4. Консультант врача. Электронная медицинская библиотека : база данных : сайт / ООО «Высшая школа организации и управления здравоохранением-Комплексный медицинский консалтинг». – Москва, [2023]. – URL: <https://www.rosmedlib.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.5. Большая медицинская библиотека : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Букап». – Томск, [2023]. – URL: <https://www.books-up.ru/ru/library/>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.6. ЭБС Лань : электронно-библиотечная система : сайт / ООО ЭБС «Лань». – Санкт-Петербург, [2023]. – URL: <https://e.lanbook.com>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.7. ЭБС **Znanium.com** : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Знаниум». - Москва, [2023]. - URL: <http://znanium.com> . – Режим доступа : для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

2. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справочная правовая система. / ООО «Консультант Плюс» - Электрон. дан. - Москва : КонсультантПлюс, [2023].

3. Базы данных периодических изданий:

3.1. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека : сайт / ООО «Научная Электронная Библиотека». – Москва, [2023]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный

3.2. Электронная библиотека «Издательского дома «Гребенников» (Grebinnikon) : электронная библиотека / ООО ИД «Гребенников». – Москва, [2023]. – URL: <https://id2.action-media.ru/Personal/Products>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

4. Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» : электронная библиотека : сайт / ФГБУ РГБ. – Москва, [2023]. – URL: <https://нэб.рф>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

5. Российское образование : федеральный портал / учредитель ФГАУ «ФИЦТО». – URL: <http://www.edu.ru>. – Текст : электронный.

6. Электронная библиотечная система УлГУ : модуль «Электронная библиотека» АБИС Мега-ПРО / ООО «Дата Экспресс». – URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Web>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

Согласовано:

Инженер ведущий /

Должность сотрудника УИИТ

Щуренко Ю.В.


ФИО



Подпись

125.05.2023

дата

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

12. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ:

Для проведения занятий используется следующее материально-техническое обеспечение:

Аудитории для проведения лекций, семинарских занятий, для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых и индивидуальных консультаций.

Аудитории для проведения лекций и практических занятий, для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых и индивидуальных консультаций. Аудитории укомплектованы специализированной мебелью, учебной доской. Аудитории для проведения лекций оборудованы мультимедийным оборудованием для предоставления информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде, электронно-библиотечной системе.

13. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

– для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); в печатной форме на языке Брайля; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;

– для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;

– для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации;


В случае необходимости использования в учебном процессе частично/исключительно дистанционных образовательных технологий, организация работы ППС с обучающимися с ОВЗ и инвалидами предусматривается в электронной информационно-образовательной среде с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

Разработчик






доцент кафедры
психологии и педагогики

Михайлова И.В.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

№ п/п	Содержание изменения или ссылка на прилагаемый текст изменения	ФИО заведующего кафедрой, реализующей дисциплину/выпускающей кафедрой	Подпись	Дата
1	Внесение изменений в п/п а) Список рекомендуемой литературы п. 11 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» с оформлением приложения 1	Митин С.Н.		17.06.2024
2	Внесение изменений в п/п в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы п. 11 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» с оформлением приложения 2	Митин С.Н.		17.06.2024

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

Приложение 1

11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ «Профессиональный электив. Тренинг продаж»

а) Список рекомендуемой литературы

основная:

1. Бобченко, Т. Г. Психологические тренинги: основы тренинговой работы : учебное пособие для вузов / Т. Г. Бобченко. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 132 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12444-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/542916>

2. Солтицкая, Т. А. Тренинг продаж : учеб. пособие / Т. А. Солтицкая ; Высшая школа менеджмента СПбГУ. - 4-е изд. - Санкт-Петербург : Высшая школа менеджмента ; Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2008. - 208 с. - ISBN 978-5-9924-0023-6. - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/document?id=212292>

дополнительная:

1. Михайлова И.В. Основы социально-психологического тренинга [Электронный ресурс]: электрон. учеб. курс / Михайлова Ирина Викторовна; УлГУ. - Электрон. текстовые дан. - Ульяновск: УлГУ, 2015. - Режим доступа: <https://portal.ulsu.ru/course/view.php?id=95441>. - Режим доступа: Портал ЭИОС УлГУ. - Текст : электронный.

2. Одинцова, М. А. Сказкотерапевтические технологии в психологическом тренинге : учебник и практикум для вузов / М. А. Одинцова, И. В. Вачков. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 309 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13364-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496490>

3. Рамендик, Д. М. Тренинг личностного роста : учебник и практикум для вузов / Д. М. Рамендик. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 136 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07294-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490470>

4. Старшенбаум, Г. В. Тренинг навыков практического психолога : интерактивный учебник. Игры, тесты, упражнения / Г. В. Старшенбаум. — Саратов : Вузовское образование, 2015. — 281 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/31712.html>

учебно-методическая:

1. Михайлова И. В. Профессиональный электив. Тренинг продаж : учебно-методические рекомендации для подготовки и проведения лекционных, практических (семинарских) занятий, а также самостоятельной работы для студентов всех направлений и уровней подготовки / И. В. Михайлова. - 2022. - 18 с. - Неопубликованный ресурс. - URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/12827>

Согласовано:

Главный редактор

Должность сотрудника Научной библиотеки


Мамаева Е.П.

ФИО

подпись

10.06.2024

дата

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма	
Ф-Рабочая программа дисциплины		

Приложение 2

б) Программное обеспечение

1. СПС Консультант Плюс
2. Система «Антиплагиат.ВУЗ»
3. ОСMicrosoftWindows
4. MicrosoftOffice 2016
5. «МойОфисСтандартный»

в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы

1. Электронно-библиотечные системы:

1.1. Цифровой образовательный ресурс IPRsmart: электронно-библиотечная система : сайт / ООО Компания«Ай Пи Ар Медиа». - Саратов, [2024]. - URL:<http://www.iprbookshop.ru>. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.2. Образовательная платформа ЮРАЙТ : образовательный ресурс, электронная библиотека : сайт / ООО Электронное издательство«ЮРАЙТ». - Москва, [2024]. - URL: <https://urait.ru>. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.3. База данных «Электронная библиотека технического ВУЗа (ЭБС «Консультант студента»): электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Политехресурс». - Москва, [2024]. -URL:<https://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.4. Консультант врача. Электронная медицинская библиотека : база данных : сайт / ООО «Высшая школа организации и управления здравоохранением-Комплексный медицинский консалтинг». - Москва, [2024]. - URL: <https://www.rosmedlib.ru>. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.5. Большая медицинская библиотека : электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Букап». - Томск, [2024]. - URL: <https://www.books-up.ru/ru/library/>. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.6. ЭБС Лань: электронно-библиотечная система : сайт/ ООО ЭБС «Лань». -Санкт-Петербург, [2024]. -URL:<https://e.lanbook.com>. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.7. ЭБС **Znanium.com**:электронно-библиотечная система : сайт / ООО «Знаниум». - Москва, [2024]. - URL: <http://znanium.com> . - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

2. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справочная правовая система. /ООО «Консультант Плюс» - Электрон. дан. - Москва : КонсультантПлюс, [2024].

3.eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека : сайт / ООО «Научная Электронная Библиотека». - Москва, [2024]. - URL: <http://elibrary.ru>. - Режим доступа : для авториз. пользователей. - Текст : электронный

4. Федеральная государственная информационная система «Национальная электронная библиотека»: электронная библиотека: сайт / ФГБУ РГБ. - Москва, [2024]. - URL:<https://нэб.рф>. - Режим доступа: для пользователей научной библиотеки. - Текст : электронный.

5. Российское образование: федеральный портал / учредитель ФГАУ «ФИЦТО». - URL: <http://www.edu.ru>. - Текст : электронный.

6. Электронная библиотечная система УЛГУ : модуль «Электронная библиотека» АБИС Мега-ПРО / ООО «Дата Экспресс». - URL:<http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Web>. - Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. - Текст : электронный.

Согласовано:

Инженер ведущий / Щуренко Ю.В.


подпись

124.05.2024г
дата