

Министерство образования и науки РФ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ  
Директор института

  
\_\_\_\_\_

Ю.Л. Александров

«26» марта 2014 г.

Торгово-экономический институт  
институт, реализующий ОП

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**ЭТИКА И ПСИХОЛОГИЯ В ТОВАРОВЕДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Дисциплина Б1.В.ОД.18 Этика и психология в товароведной  
деятельности

*индекс и наименование дисциплины (на русском и иностранной языке при реализации на  
иностранном языке) в соответствии с ФГОС ВО и учебным планом*

Направление подготовки/специальность 38.03.07 Товароведение

*код и наименование направления подготовки/специальности*

Направленность (профиль) 38.03.07.02 Товароведение и экспертиза в сфере  
производства и обращения непродовольственных товаров и сырья

*код и наименование направленности (профиля)*

Красноярск 2014

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по укрупненной группе

38.00.00 Экономика и управление

*шифр и наименование укрупненной группы*

Направления подготовки/специальность (профиль/специализация)

38.03.07 Товароведение 38.03.07.02 Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения непродовольственных товаров и сырья

*код и наименование направления подготовки (профиля)*

Программу составили

О.В.Рубан



*инициалы, фамилия,*

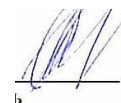
*подпись*

*инициалы, фамилия,*

*подпись*

Заведующий кафедрой (разработчик) Ю.Ю.Суслова

*инициалы, фамилия,*



*подпись*

«14» марта 2014 г.

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры (выпускающая)

Товароведения и экспертизы товаров

«26» марта 2014 г. протокол № 5

Заведующий кафедрой (выпускающей) И.В.Кротова



*инициалы, фамилия,*

*подпись*

## 1 Цели и задачи изучения дисциплины

### 1.1 Цель преподавания дисциплины

способствовать формированию соответствующих психологических и нравственных качеств, вербальных и невербальных способностей как необходимых условий их повседневной деятельности.

### 1.2 Задачи изучения дисциплины

Задачи изучения дисциплины:

- Познакомить студентов со спецификой этики и психологии товароведной деятельности;
- Научить пониманию сущности психологических явлений и их закономерностей, научить управлять ими, использовать полученные знания в жизни и в профессиональной деятельности;
- Сформировать навыки этичного профессионального поведения.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

<b>ОК-6: способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия</b>	
Уровень 1	Знать: основы этической культуры сервиса в торговле; правила и нормы профессионального поведения в коллективе и профессиональной этики в товароведной деятельности.
Уровень 1	Владеть: методами и навыками делового общения, способами предотвращения противоречий в деловых отношениях и их решением; навыками влияния на торговый процесс, учитывая эмоционально-волевые особенности личности и темперамента.
<b>ПК-2: способность организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности</b>	
Уровень 1	Знать: этические нормы при коммуникации с поставщиками и покупателями, понимать их значимость для эффективности торгово-закупочной деятельности.

1.4 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Данная дисциплина базируется на знаниях курсов: Философия, Материальная культура Сибири, История.

Этика и психология в товароведной деятельности

Данная дисциплина необходима для успешного освоения

дисциплин: Международная коммерция, Организация и управление коммерческой деятельностью.

1.5 Особенности реализации дисциплины:

Язык реализации дисциплины Русский

Дисциплина (модуль) реализуется без применения ЭО и ДОТ.

## 2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад. часов)	Семестр	
		2	4
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>3 (108)</b>	<b>2 (72)</b>	<b>1 (36)</b>
<b>Контактная работа с преподавателем:</b>	<b>0,33 (12)</b>	<b>0,06 (2)</b>	<b>0,28 (10)</b>
занятия лекционного типа	0,11 (4)	0,06 (2)	0,06 (2)
занятия семинарского типа			
в том числе: семинары			
практические занятия	0,22 (8)		0,22 (8)
практикумы			
лабораторные работы			
другие виды контактной работы			
в том числе: групповые консультации			
индивидуальные консультации			
иная внеаудиторная контактная работа:			
групповые занятия			
индивидуальные занятия			
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>2,56 (92)</b>	<b>1,94 (70)</b>	<b>0,61 (22)</b>
изучение теоретического курса (ТО)			
расчетно-графические задания, задачи (РГЗ)			
реферат, эссе (Р)			
курсовое проектирование (КП)	Нет	Нет	Нет

курсовая работа (КР)	Нет	Нет	Нет
<b>Промежуточная аттестация (Зачёт)</b>	<b>0,11 (4)</b>		<b>0,11 (4)</b>

### 3 Содержание дисциплины (модуля)

#### 3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий)

№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	Занятия лекционного типа (акад. час)	Занятия семинарского типа		Самостоятельная работа, (акад. час)	Формируемые компетенции
			Семинары и/или Практические занятия (акад. час)	Лабораторные работы и/или Практикумы (акад. час)		
1	2	3	4	5	6	7
1	Этика в товароведной деятельности	2	0	0	70	ОК-6
2	Психология в товароведной деятельности	2	8	0	22	ОК-6
Всего		4	8	0	92	

#### 3.2 Занятия лекционного типа

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах		
			Всего	в том числе, в инновационной форме	в том числе, в электронной форме
1	1	Этика в товароведной деятельности	2	0	0
2	2	Психология в товароведной деятельности	2	0	0
Всего			4	0	0

#### 3.3 Занятия семинарского типа

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах		
			Всего	в том числе, в инновационной форме	в том числе, в электронной форме

1	2	Психология в товароведной деятельности	8	0	0
Всего			8	0	0

### 3.4 Лабораторные занятия

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах		
			Всего	в том числе, в инновационной форме	в том числе, в электронной форме
Всего					

## 4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
ЛП.1	Нихочина А. А.	Педагогика: учеб.-метод. пособие для семинар. занятий и самостоят. работы	Красноярск: СФУ, 2012
ЛП.2	Мариненко Л. Е., Пашина Н. В., Катцина Т. А.	Психология и педагогика: учеб.-метод. комплекс [для студентов напр. подг. 101100.62 «Гостиничное дело» профиля «Ресторанная деятельность» очной формы обучения]	Красноярск: СФУ, 2015

## 5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

### 5.1 Перечень видов оценочных средств

Виды оценочных средств прилагаются в Фонде оценочных средств (Приложение А к рабочей программе).

### 5.2 Контрольные вопросы и задания

Для успешной подготовки к оценке знаний студентам рекомендуется обратить внимание на следующие вопросы:

1. Понятие этики, нравственности, морали.
2. Развитие моральных суждений.
3. Социализация нравственного поведения.
4. Теория справедливости.
5. Профессиональная этика.
6. Этический кодекс российских купцов.
7. Десять заповедей бизнесмена.
8. Профессиональная этика и этикет.
9. Понятие детерминации поведения.

10. Соотношение биологического и социального в поведении.
11. Соотношение врожденного и приобретенного в поведении.
12. Соотношение внутреннего и внешнего в поведении.
13. Подсистема ценностей и норм.
14. Подсистема знаний и подсистема символов.
15. Потребитель как личность.
16. Психология потребностей.
17. Стратегии выбора.
18. Сберегающее поведение, траты, долги, использование кредитов.
19. Мотивы потребления.
20. Преимущества и выгоды товара.
21. Общие и исключительные преимущества товара.
22. Общие и исключительные недостатки товара.
23. Соотношение «цена-качество» товара.
24. Оптимальное качество товара.
25. Факторы, влияющие на покупательское решение.
26. Экономические факторы, влияющие на покупательское решение.
27. Культурные факторы, влияющие на покупательское решение.
28. Социальные факторы, влияющие на покупательское решение.
29. Факторы микросреды, влияющие на покупательское решение.
30. Фактор времени, влияющий на покупательское решение.
31. Психологические факторы, влияющие на покупательское решение.
32. Динамика жизненных событий как фактор принятия покупательского решения.
33. Модель эффективного общения.
34. Переговоры в коммерческой деятельности.
35. Стратегии ведения переговоров.
36. Сущность конфликта.
37. Типология стилей и стратегий поведения и разрешения конфликтов.
38. Тактические приемы поведения в острых конфликтных ситуациях.
39. Понятия корпорации и ассоциации.
40. Отношение к людям.
41. Отношение к делу.
42. Отношение к обществу.
43. Отношение к природе.
44. Личность — носитель деловой культуры.
45. Соотношение целей и средств.
46. Соотношение между личным и общественным.

47. Соотношение краткосрочной и долгосрочной выгоды.
48. Соотношение материального и духовного.
49. Модели коммуникации.
50. Коммуникационная сеть.
51. Вербальная коммуникация.
52. Вербальное общение.
53. Письменная речь.
54. Анализ вербальных выражений. Денотаты и коннотации.
55. Невербальная коммуникация.
56. Символы.
57. Внешность и язык тела.
58. Эффективная презентация.
59. Характеристики, свойства, выгоды.
60. Внушение и фактор потребностей.
61. Установка и ситуативные факторы поведения.
62. Формирование и изменение установок.
63. Мифотворчество и товар.
64. Имиджмейкинг и товар.
65. Брэндинг.
66. Безопасность и качество товаров.
67. Клиентоориентированные стратегии развития.
68. Аттракт-функция товара.
69. Операционное превосходство.
70. Лидерство товара.
71. Близость к клиенту.

### 5.3 Темы письменных работ

Примерный перечень вопросов контрольной работы:

1. Виды деловой коммуникации, их специфика.
2. Самопрезентация и коммуникативная компетентность.
3. Психологические аспекты деловой коммуникации при переговорах.
4. Развитие деловой коммуникации в России.
5. Современная коммуникативная личность.
6. Письменная форма коммуникации и деловая переписка.
7. Конфликтные ситуации в деловом общении и пути их разрешения.
8. Технические средства коммуникации.
9. Особенности деловых коммуникаций на выставках и ярмарках.
10. Методика подготовки и организации брифингов и пресс-конференций.



11. Деловые межкультурные коммуникации.
12. Требования к управляющему деловой коммуникацией.
13. Методы диагностики девиаций и конфликтов в коллективе и их урегулирования.
14. Презентация как особая форма деловой коммуникации.
15. Убеждающая коммуникация в переговорном процессе.
16. Особенности манипуляции в деловой коммуникации.
17. Лидер в деловой коммуникации.

## **6 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

6.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Кибанов А. Я., Захаров Д. К., Коновалова В. Г., Кибанов А. Я.	Этика деловых отношений: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности " Упр. персоналом"	Москва: ИНФРА-М, 2013
6.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Чеховских М. И.	Психология делового общения: учеб. пособие	Москва: Новое знание, 2011
Л2.2	Кузнецов И. Н.	Деловой этикет: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 080200 "Менеджмент" и 081100 "Государственное и муниципальное управление"	Москва: ИНФРА-М, 2014
6.3. Методические разработки			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Нихочина А. А.	Педагогика: учеб.-метод. пособие для семинар. занятий и самостоят. работы	Красноярск: СФУ, 2012
Л3.2	Мариненко Л. Е., Пашина Н. В., Катцина Т. А.	Психология и педагогика: учеб.-метод. комплекс [для студентов напр. подг. 101100.62 «Гостиничное дело» профиля «Ресторанная деятельность» очной формы обучения]	Красноярск: СФУ, 2015

## **7 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)**

Э1	Консультант плюс	<a href="http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=home;rnd=0.8274334720919689">http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=home;rnd=0.8274334720919689</a>
Э2	Гарант	<a href="http://www.garant.ru/">http://www.garant.ru/</a>

## **8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Согласно Государственному образовательному стандарту, общая профессиональная дисциплина «Психология делового общения» осваивается студентами в течение 72 часов. Часть этого времени (36 часов) отводится на аудиторские формы работы (лекционные и семинарские занятия, другие виды аудиторных занятий), которые проводятся при непосредственном участии преподавателя. Вторая часть установленных стандартом часов (18 часов) отводится для самостоятельной, или внеаудиторной, работы студентов.

При изучении дисциплины предусматриваются следующие формы самостоятельной работы студента:

- подготовка контрольной работы
- работа с конспектом лекций;
- чтение основной и дополнительной литературы по дисциплине с конспектированием по разделам;
- подготовка к выполнению практических занятий;
- работа с электронными ресурсами в сети Интернет.

#### Порядок выполнения самостоятельной работы студентом

Самостоятельная работа, как правило, имеет творческий характер и выполняется на третьем уровне развития самостоятельной познавательной деятельности. В процессе обучения самостоятельная работа носит характер практической деятельности с учебной литературой и компьютерными базами данных. Обучающиеся должны уметь составлять схемы, таблицы по тексту лекций и учебной литературе, готовить реферат по заданной теме, составлять письменный конспект главы или раздела.

Некоторые вопросы дисциплины вынесены на самостоятельное изучение, их необходимо законспектировать или подготовить реферат.

Инструкции по овладению навыками самостоятельной учебной работы

##### 1. Работа с конспектом лекций.

Работа с конспектом лекций по курсу «Психология делового общения» заключается в том, что студент, после рассмотрения каждого раздела дисциплины, в период между очередными лекционными занятиями, изучает материал конспекта. Непонятные положения конспекта необходимо выяснить у преподавателя на консультациях по курсу, которые предусмотрены учебным планом.

##### 2. Чтение основной и дополнительной литературы по курсу с конспектированием по разделам.

Самостоятельная работа при чтении учебной литературы начинается с изучения конспекта материала, полученного при слушании лекций преподавателя. Полученную информацию необходимо осмыслить. При необходимости, в конспект лекций могут быть внесены схемы, эскизы рисунков, другая дополнительная информация.

При изучении нового материала составляется конспект. Сжато излагается самое существенное в данном материале. Максимально точно записываются формулы, определения, схемы, трудные для заполнения места.

### 3. Подготовка к практическим занятиям

Программа курса предусматривает выполнение практических работ. Подготовка к практическим занятиям заключается в работе с конспектом лекций по данной теме, в изучении соответствующего раздела учебника или учебного пособия, в просмотре дополнительной литературы. Практическая работа выполняется в аудитории. Работа с выполненной практической работы подготавливается, заполняется студентом самостоятельно.

Также подготовка к практическим занятиям включает в себя работу над рефератом.

В начале семестра преподаватель выдает темы рефератов. При подготовке доклада необходимо использовать основную и дополнительную литературу. Студент должен подготовить материал и доложить его на практическом занятии, в реферате раскрывается выбранная тема, по возможности приводится пример. При подготовке реферата студент может обращаться к преподавателю за разъяснением непонятого материала. Соответственно оформленный отчет должен быть сдан преподавателю.

Работа с электронными ресурсами в сети Интернет.

Для повышения эффективности самостоятельной работы студент должен учиться работать в поисковой системе сети Интернет и использовать найденную информацию при подготовке к занятиям.

Поиск информации можно вести по автору, заглавию, виду издания, году издания или издательству. Также в сети Интернет доступна услуга по скачиванию методических указаний и учебных пособий, подбору необходимой учебной и научно-технической литературы.

## **9 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю) (при необходимости)**

### 9.1 Перечень необходимого программного обеспечения

9.1.1	Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level Лиц сертификат 45676576, от 02.07.2009, бессрочный;
9.1.2	Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level - Лиц сертификат сертификат 4316214, от 06.12.2007, бессрочный;
9.1.3	ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750 users - Лиц сертификат EAV-0189835462, от 10.04.2017;
9.1.4	Kaspersky Endpoint Security – Лиц сертификат 2462170522081649547546 от 22.05.2017.

### 9.2 Перечень необходимых информационных справочных систем

9.2.1	Электронные каталоги библиотек г. Красноярск
9.2.2	Электронный каталог Научной библиотеки Сибирского федерального университета

9.2.3	Электронный каталог Государственной универсальной научной библиотеки Красноярского края
9.2.4	Российские электронные научные журналы и базы данных online
9.2.5	Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <a href="http://elibrary.ru">http://elibrary.ru</a> [до 2023]
9.2.6	Университетская информационная система РОССИЯ (УИС РОССИЯ):
9.2.7	Электронная библиотека диссертаций (ЭБД) РГБ: <a href="http://dvs.rsl.ru">http://dvs.rsl.ru</a> (доступ к полному тексту), <a href="http://diss.rsl.ru">http://diss.rsl.ru</a> (доступ к каталогу)
9.2.8	Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М": <a href="http://www.znaniium.com">http://www.znaniium.com</a>
9.2.9	Электронно-библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»:
9.2.10	Электронно-библиотечная система «Лань»: <a href="http://e.lanbook">http://e.lanbook</a> .

### **10 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

10.1	Материально-техническая база, соответствует действующим противопожарным правилам и нормам, и обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической работы обучающихся, предусмотренной учебным планом.
10.2	В процессе преподавания дисциплины используются:
10.3	библиотечный фонд ТЭИ СФУ;
10.4	мультимедийное оборудование для чтения лекций-презентаций.