

Аннотация
рабочей программы дисциплины
Б1.В.ДВ.01.02 «СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»
по направлению подготовки магистратуры
38.04.02 « Менеджмент»
направленности подготовки
«Маркетинг и продажи»

1. Основные разделы (дидактические единицы) дисциплины

Теоретико-методологические.
основы психологии управления.
Психология управления в госзакупках.
Психология управленческого взаимодействия.
Психология принятия управленческого решения в области госзакупок.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения дисциплины обучающийся должен решать следующие профессиональные задачи в соответствии с видами профессиональной деятельности:

Научно-исследовательская деятельность:

- Выявление и формулирование актуальных научных проблем;
- Разработка программ научных исследований и разработок, организация их выполнения;
- Разработка методов и инструментов проведения исследований и анализа их результатов;
- Разработка организационно-управленческих моделей процессов, явлений и объектов, оценка и интерпретация результатов;
- Поиск, сбор, обработка, анализ и систематизация информации по теме исследования;
- Подготовка обзоров, отчетов и научных публикаций.

В соответствии с ОПОП ВО по данному направлению и направленности подготовки процесс обучения по данной дисциплине направлен на формирование следующих планируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций обучающихся, установленных ФГОС ВО или их элементов):

Общекультурные компетенции:

ОК-2 – готовностью действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения ;

Общепрофессиональные компетенции:

ОПК-2 – готовностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности;

Профессиональные компетенции:

ПК-6 – способностью обобщать и критически оценивать результаты исследований актуальных проблем управления, полученные отечественными и зарубежными исследователями.

По компетенциям **ОК-2, ОПК-2, ПК-6** обучающийся должен:
ЗНАТЬ:

- фундаментальные понятия психологических теорий управленческой деятельности: теория и практика психологии менеджмента; психология коммуникации в организации; психология менеджера; психологические аспекты управления персоналом и др;
- особенности психологии управления в области маркетинга и продаж;

УМЕТЬ:

- анализировать процессы управленческой деятельности;
- выделять психологические схемы управления;
- планировать управление в соответствии с социальным заказом общества и государства в области;
- разрабатывать управленческие схемы с учетом психологических закономерностей;
- определять особенности психологического взаимодействия в управлении маркетинговой деятельностью и продажами.

ВЛАДЕТЬ:

- современными методами социально-психологического анализа и диагностики содержания и форму управленческой деятельности в маркетинге и продажах;
- методами реализации основных управленческих подходов в области маркетинга и продаж.

3. Объем курса, виды учебной работы и формы промежуточной аттестации:

Трудоемкость дисциплины:	– 2	зачетных единиц
Всего часов	– 72	час.
Из них:		
Аудиторных	– 36	час.
Из них:		
лекций	- 10	час.
практических	– 26	час.
Самостоятельная работа	– 36	час.
Виды промежуточного контроля:		
Зачет	– 2	семестр