

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Мичуринский государственный аграрный университет»

Кафедра экономической безопасности и права

УТВЕРЖДЕНА
решением учебно-методического совета
та университета
(протокол от 23 мая 2024 г. № 9)

УТВЕРЖДАЮ
Председатель учебно-методического
совета университета
С.В. Соловьёв
23 мая 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ
В ПРОДАЖАХ

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК

Квалификация бакалавр

Мичуринск, 2024 г.

1. Цели освоения дисциплины (модуля)

Основными целями освоения дисциплины (модуля) «Нейролингвистическое программирование в продажах» являются:

- формирование теоретических знаний и навыков для обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания;
- приобретение обучающимися практических навыков в использовании общеправовых знаний в различных сферах деятельности;
- владение навыками о способах воздействия на потенциальных потребителей товаров и услуг с целью развития у них внутренней мотивации;
- использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности;
- обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания.

При освоении данной дисциплины учитываются трудовые функции следующих профессиональных стандартов:

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Нейролингвистическое программирование в продажах» относится к Блоку 1. Дисциплины (модули) Б1.В.ДВ.06.02

Для освоения данной дисциплины необходимы знания и умения, приобретенные в результате освоения следующих предшествующих дисциплин: «Экономическая теория», «Экономика организации».

В дальнейшем знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплины «Маркетинг», используются при изучении дисциплин «Коммерческая деятельность», «Маркетинг», «Менеджмент», «Логистика», «Мерчендайзинг», «Рекламная деятельность», выполнении контрольных работ, прохождении производственных практик (производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности, производственная практика научно-исследовательская работа, производственная технологическая практика, производственная преддипломная практика) и выполнении выпускной квалификационной работы

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Освоение дисциплины направлено на формирование:
общекультурных компетенций:

ОК-6 – способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;

профессиональных компетенций:

ПК-8 – готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

Планируемые результаты обучения (показатели освоения компетенции)	Критерии оценивания результатов обучения			
	Низкий (допороговый) компетенция не сформирована	Пороговый	Базовый	Продвинутый
ОК-6				
<u>Знать</u> : значение	Не знает значение	Понимает важ-	Демонстрирует	Обнаруживает

<p>формирования положительного отношения к праву, закону. Знать место и роль правовых норм в регулировании общественных отношений; содержание и порядок применения правовых норм основных отраслей российского права; принципы и методы коммерческого права</p>	<p>формирования положительного отношения к праву, закону. Знать место и роль правовых норм в регулировании общественных отношений; содержание и порядок применения правовых норм основных отраслей российского права; принципы и методы коммерческого права</p>	<p>ность формирования положительного отношения к праву, закону. Представляет место и роль правовых норм в регулировании общественных отношений; содержание и порядок применения правовых норм основных отраслей российского права; принципы и методы коммерческого права</p>	<p>положительное отношение к праву, закону. В целом знает место и роль правовых норм в регулировании общественных отношений; содержание и порядок применения правовых норм основных отраслей российского права; принципы и методы коммерческого права</p>	<p>высокий уровень позитивного правового сознания, уважения к закону и правопорядку, нетерпимость к правовому нигилизму. Четко знает место и роль правовых норм в регулировании общественных отношений; содержание и порядок применения правовых норм основных отраслей российского права; принципы и методы коммерческого права</p>
<p><u>Уметь:</u> прогнозировать тенденции развития российского законодательства для понимания влияния их на социально-значимые проблемы и процессы; анализировать возникающие в процессе профессиональной деятельности ситуации с учётом полученных знаний о механизме функционирования Российской правовой системы; обеспечивать соблюдение за-</p>	<p>Не может прогнозировать тенденции развития российского законодательства для понимания влияния их на социально-значимые проблемы и процессы; анализировать возникающие в процессе профессиональной деятельности ситуации с учётом полученных знаний о механизме функционирования Российской правовой системы; обеспечивать соблюдение законодательства в торго-</p>	<p>Осознает пути развития российского законодательства; Испытывает затруднения при анализе возникающих в процессе профессиональной деятельности ситуации с учётом полученных знаний о механизме функционирования Российской правовой системы; при обеспечении соблюдения законодательства в торговой деятельности;</p>	<p>Умеет предвидеть направления развития российского законодательства и транслировать понимание их социальной значимости; анализировать возникающие в процессе профессиональной деятельности ситуации с учётом полученных знаний о механизме функционирования Российской правовой системы; обеспечивать соблюдение законодательства в</p>	<p>Способен осуществить анализ влияния развития российского законодательства на социально значимые проблемы и процессы, занимает активную позицию в данном вопросе; анализировать возникающие в процессе профессиональной деятельности ситуации с учётом полученных знаний о механизме функционирования Россий-</p>

<p>конодательства в торговой деятельности; устанавливать факты правонарушений в торговой сфере, определять меры ответственности и наказания виновных; предпринимать необходимые меры к восстановлению нарушенных прав</p>	<p>вой деятельности; устанавливать факты правонарушений в торговой сфере, определять меры ответственности и наказания виновных; предпринимать необходимые меры к восстановлению нарушенных прав</p>	<p>при установлении фактов правонарушений в торговой сфере, при определении меры ответственности и наказания виновных; при принятии необходимых мер к восстановлению нарушенных прав</p>	<p>торговой деятельности; устанавливать факты правонарушений в торговой сфере, определять меры ответственности и наказания виновных; предпринимать необходимые меры к восстановлению нарушенных прав</p>	<p>ской правовой системы обеспечивать соблюдение законодательства в торговой деятельности; устанавливать факты правонарушений в торговой сфере, определять меры ответственности и наказания виновных; предпринимать необходимые меры к восстановлению нарушенных прав</p>
<p><u>Владеть:</u> готовностью при необходимости совершенствоваться в области правовой регламентации своей профессиональной деятельности; навыками юридически правильной квалификации фактов и обстоятельств в различных сферах деятельности, в том числе в торговой сфере; понятийно-категориальным аппаратом и терминологией коммерческого права.</p>	<p>Не владеет готовностью при необходимости совершенствоваться в области правовой регламентации своей профессиональной деятельности; навыками юридически правильной квалификации фактов и обстоятельств в различных сферах деятельности, в том числе в торговой сфере; понятийно-категориальным аппаратом и терминологией коммерческого права.</p>	<p>Проявляет незначительный интерес к совершенствованию знаний в области правовой регламентации своей профессиональной деятельности, испытывает сложности при анализе и обобщении изменений в нормативно-правовой базе; Слабые навыки юридически правильной квалификации фактов и обстоятельств в различных сферах деятельности, в том числе в торговой сфере;</p>	<p>Осознает важность систематического приобретения и совершенствования новых знаний в области правовой регламентации своей профессиональной деятельности. Сформированные навыки юридически правильной квалификации фактов и обстоятельств в различных сферах деятельности, в том числе в торговой сфере; Владение понятийно-категориальным аппаратом и терминологией коммерческого права.</p>	<p>Демонстрирует устойчивую мотивацию к правовому самообразованию для решения задач профессиональной деятельности, умеет самостоятельно и своевременно отслеживать и анализировать изменения и дополнения нормативно-правовой базы. Сформированные навыки юридически правильной квалификации фактов и обстоятельств в различных сферах деятельности, в</p>

		Слабое владение понятийно-категориальным аппаратом и терминологией коммерческого права.		том числе в торговой сфере; Умелое владение понятийно-категориальным аппаратом и терминологией коммерческого права.
ПК-8				
<u>Знать:</u> стандарты качества торгового обслуживания, особенности организации системы торгового обслуживания, систему показателей оценки качества торгового обслуживания, факторы, влияющие на интегральный показатель качества торгового обслуживания	Обнаруживает неполные знания стандартов качества торгового обслуживания, особенностей организации системы торгового обслуживания, системы показателей оценки качества торгового обслуживания, факторов, влияющих на интегральный показатель качества торгового обслуживания	Обнаруживает неполные знания стандартов качества торгового обслуживания, особенностей организации системы торгового обслуживания, системы показателей оценки качества торгового обслуживания, факторов, влияющих на интегральный показатель качества торгового обслуживания	Обнаруживает знания стандартов качества торгового обслуживания, особенностей организации системы торгового обслуживания, системы показателей оценки качества торгового обслуживания, факторов, влияющих на интегральный показатель качества торгового обслуживания	Обнаруживает глубокие знания стандартов качества торгового обслуживания, особенностей организации системы торгового обслуживания, системы показателей оценки качества торгового обслуживания, факторов, влияющих на интегральный показатель качества торгового обслуживания
<u>Уметь:</u> анализировать показатели качества торгового обслуживания	Не умеет анализировать рассчитывать показатели качества торгового обслуживания	Слабо умеет анализировать рассчитывать показатели качества торгового обслуживания	Умеет анализировать показатели качества торгового обслуживания	Умеет глубоко анализировать показатели качества торгового обслуживания
<u>Владеть:</u> навыками комплексной оценки качества торгового обслуживания	Навыки комплексной оценки качества торгового обслуживания не сформированы	Навыки комплексной оценки качества торгового обслуживания не сформированы	Владеет слабыми навыками комплексной оценки качества торгового обслуживания	Навыки комплексной оценки качества торгового обслуживания сформированы

По результатам изучения дисциплины (модуля) обучающиеся должны:

Знать:

- основы общеправовых знаний в различных сферах деятельности;
- алгоритмы формирования психологически эффективных рекламных аргументов и обращений для необходимого уровня качества торгового обслуживания;

- способы формирования оптимальной ценовой политики торговой организации.
- Уметь:
 - применять основные общеправовые знания в различных сферах деятельности;
 - формировать интерьер места продажи товаров и услуг для необходимого уровня качества торгового обслуживания;
 - рассчитывать оптимальный уровень цен на различные товары и услуги.
- Владеть:
 - навыками анализа общеправовых знаний в различных сферах деятельности;
 - методами разрушения контраргументации потребителей, основами визуального прогнозирования решений клиента для необходимого уровня качества торгового обслуживания;
 - навыками квалиметрической оценки эффективности рекламных аргументов и формирования эффективного внешнего облика продавца.

3.1. Матрица соотнесения тем/разделов учебной дисциплины (модуля) и формируемых в них профессиональных и общекультурных компетенций

Разделы, темы дисциплины	Компетенции		
	ОК-6	ПК-8	Общее количество компетенций
Понятие о нейролингвистическом программировании	+	+	2
НЛП в бизнесе, менеджменте и рекламе	+	+	2
Базовые техники НЛП в продажах		+	1
Специальные и специализированные психотехнологии		+	1
Работа с мета – программами, ценностями, критериями и убеждениями	+		1

4. Структура и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 академических часов.

4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид занятий	Количество ак. часов	
	по очной форме обучения (8 семестр)	по заочной форме обучения (5 курс)
Общая трудоемкость дисциплины	108	108
Контактная работа обучающихся с преподавателем, т.ч.	30	10
Аудиторные занятия, из них	30	10
- лекции	10	4
- практические занятия, в т.ч. интерактивные	20	6
Самостоятельная работа, в т.ч.	78	98
- проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	20	26
- подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам,		

защите реферата	20	24
- выполнение индивидуальных заданий	20	24
- подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	18	24
Контроль	-	4
Вид итогового контроля	зачет	зачет

4.2. Лекции

№	Раздел дисциплины (модуля), темы лекций	Объем в ак. часах		Формируемые компетенции
		по очной форме обучения	по заочной форме обучения	
1	Понятие о нейролингвистическом программировании (квалификационные стандарты в НЛП)	2	0.5	ОК-6 ПК-8
2	НЛП в бизнесе, менеджменте и рекламе (Трансформация базовых положений НЛП для приложения к сфере бизнеса)	2	1	ОК-6 ПК-8
3	Базовые техники НЛП в продажах (Техники работы с проблемными реакциями)	2	1	ПК-8
4	Специальные и специализированные психотехнологии (Психотехнологии мета-зеркала)	2	1	ПК-8
5	Работа с мета – программами, ценностями, критериями и убеждениями (дефиниция мета-программ)	2	0.5	ОК-6
	Итого	10	4	

4.3. Практические занятия

№	Название темы	Объем в ак. часах		Формируемые компетенции
		по очной форме обучения	по заочной форме обучения	
1	Понятие о нейролингвистическом программировании.	2	1	ОК-6 ПК-8
2	НЛП в бизнесе, менеджменте и рекламе	4	1	ОК-6 ПК-8
3	Базовые техники НЛП в продажах	6	2	ПК-8
4	Специальные и специализированные психотехнологии	4	1	ПК-8
5	Работа с мета – программами, ценностями, критериями и убеждениями	4	1	ОК-6
	Итого	20	6	

4.4. Лабораторные работы не предусмотрены

4.5. Самостоятельная работа обучающихся

Раздел дисциплины	Вид самостоятельной работы	Объем ак. часов
-------------------	----------------------------	-----------------

(модуля)		по очной форме обу- чения	по заочной форме обучения
1. Понятие о нейро-лингвистическом программировании	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	4	6
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	4	4
	Выполнение индивидуальных заданий	4	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2	4
2. НЛП в бизнесе, менеджменте и рекламе	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	4	6
	Выполнение индивидуальных заданий	4	6
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	4	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	4
3. Базовые техники НЛП в продажах	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	4	6
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	4	6
	Выполнение индивидуальных заданий	4	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	4
4. Специальные и специализированные психотехнологии	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	4	6
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	4	6
	Выполнение индивидуальных заданий	4	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	4
5. Работа с мета – программами, ценностями, критериями и убеждениями.	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	4	6
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	4	6
	Выполнение индивидуальных заданий	4	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	4
Итого		78	98

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы по дисциплине (модулю):

1. Серебрякова Т.В. Методические рекомендации по написанию рефератов по дисциплине «Нейролингвистическое программирование в продажах» для обучающихся направлений 38.03.06 «Торговое дело» (утв. учебно-методической комиссией института экономики и управления протокол № 3 от 19 ноября 2016 г.).

2. Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающимися по дисциплине «Нейролингвистическое программирование в продажах» для направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» профиль «Коммерческая деятельность в АПК», утвержденные учебно-методическим советом университета, протокол № 10 от 26 апреля 2022 г.

4.6. Выполнение контрольной работы обучающимися заочной формы обучения

Контрольная работа предназначена для углубления и расширения знаний по дисциплине «Нейролингвистическое программирование в продажах». Обучающиеся заочной формы обучения выполняют контрольную работу самостоятельно в межсессионный период. Выполненная работа должна быть защищена студентами. Обучающиеся, не выполнившие контрольную работу, к сдаче зачета не допускаются. Работа должна быть аккуратно оформлена в рукописном или печатном виде, удобна для проверки и хранения.

Критерием положительной оценки работы является раскрытие темы и аналитический подход к решению поставленной задачи.

Вариант контрольной работы выбирается в зависимости от последней цифры в номере зачетной книжки. Обучающимся, номера зачетных книжек которых заканчиваются на 1, выбирают вариант 1 и т.д. Обучающиеся, номера зачетных книжек которых заканчиваются на 0, выбирают вариант 10.

Контрольная работа включает в себя две части. В часть А входит 1 вопрос теоретической направленности, а в часть Б - 2 практических задания (номера вопросов и заданий выбираются в соответствии с шифром). Работа должна состоять из плана, краткого введения, изложения содержания выбранной темы, выполненных практических заданий, заключения, списка использованной литературы. Все вопросы и задания должны быть раскрыты и выполнены на современном научном уровне, полно и глубоко. Только при этом условии контрольная работа может быть зачтена.

Контрольная работа должна быть правильно и эстетически хорошо оформлена.

Язык контрольной работы должен быть предельно лаконичным, иметь большую информативную насыщенность. Поскольку контрольная работа является краткой самостоятельной формой ответов обучающихся на определенные вопросы, то в ней не должны буквально воспроизводиться изученные тексты. Допускаются лишь краткие цитаты. При этом обучающийся должен обязательно сослаться на источник. Ссылки могут быть постраничные или с указанием номера и страницы источника, библиографическое описание которого дается в конце работы.

Титульный лист должен обязательно указывать реквизиты учебного заведения, наименование факультета, кафедры и дисциплины, по которым выполняется контрольная работа, номер варианта контрольной работы, номер учебной группы, номер зачетной книжки обучающийся, его фамилию, имя и отчество, а также должность, ученую степень, ученое звание, фамилию, имя, отчество преподавателя, проверяющего контрольную работу, место и год выполнения.

Общий объем контрольной работы не должен превышать 16 страниц. Текст должен быть набран в редакторе Word for windows, шрифт - Times New Roman Cyr, размер – 14, межстрочный интервал – 1.

Варианты контрольной работы

1. Репрезентативные системы и их языковое выражение.

2. Ведущая и референтная системы.
3. Визуальная, аудиальная, кенестетическая системы.
4. Модель мира и механизмы ограничения.
5. Трансформационная модель языка.
6. Лингвистическая мета-модель.
7. Мета-программы.
8. Логические уровни: иерархия организации личности.
9. Личные временные линии.
10. Техники «якорения».
11. Техники субмодальностей и взмаха.
12. Трансовые техники. Рефрейминг.
13. Суггестивная лингвистика.
14. Контексты применения НЛП.
15. Межполушарная асимметрия головного мозга.
16. Мета-модель и существующие техники.
17. Лингвистическая модель Милтона-Эриксона.
18. Поверхностная и глубинная языковые структуры, обеспечивающая необходимый уровень качества торгового обслуживания..
19. Субмодальности и их модель.
20. Использование ключей доступа к информации с общеправовыми знаниями в различных сферах деятельности.
21. Внутренние стратегии, обеспечивающие необходимый уровень качества торгового обслуживания.
22. Аудиальные визуальные и кинестетические предикаты.
23. Полимодальные предикаты как универсальный тезаурус общения.
24. Механизмы ограничения: генерализация, искажение.
25. Ограничение восприятия модели мира: нейрофизиологические, социальные, индивидуальные.
26. Трансформационная модель языка: поверхностная и глубинная структуры.
27. Модель «СКОРЕ».
28. Визуально-кинестетическая диссоциация.
29. Техники «якорения» как условный рефлекс в соответствии с учением П. Павлова.
30. Реимпринтинг.
31. Паттерны по Верджинии Сатир и их применение.
32. Методы подстройки: «отзеркаливание», «рапорт».
33. Экологическая проверка, с использованием общеправовых знаний в различных сферах деятельности.
34. Способы наведение транса.
35. Профессиональные качества продавца, вызывающие доверие со стороны покупателей обеспечивают необходимый уровень качества торгового обслуживания, с использованием общеправовых знаний в различных сферах деятельности..

4.7. Содержание разделов (тем) дисциплины (модуля)

Тема 1. Понятие о нейролингвистическом программировании

История создания и научные корни нейролингвистического программирования. Нейролингвистическое программирование как эпистемология, методология и технология обеспечивающая необходимый уровень качества торгового обслуживания. Сферы применения НЛП, с использованием общеправовых знаний в различных сферах деятельности. Квалификационные стандарты в НЛП. Карты и фильтры. Когнитивные карты и пространственные схемы (Дж.Толмен, У.Найссер). Виды когнитивных карт. Личностные конструкты как модели действительности (Дж.Келли). Понятие рамки (М.Минский,

Э.Гоффман). Нейрофизиологические, социальные и индивидуальные фильтры. Разделяемые реальности. Базовые положения НЛП.

Тема 2. НЛП в бизнесе, менеджменте и рекламе

Особенности функционирования организаций. Трансформация базовых положений НЛП для приложения к сфере бизнеса. Сфера вопросов, решаемых с помощью НЛП в бизнесе и менеджменте обеспечивающая необходимый уровень качества торгового обслуживания. НЛП-тренинги в крупнейших корпорациях мира. Типы проблем в группах и организациях. Логические уровни в деятельности организаций. Формулирование цели корпоративной деятельности. Миссия компании. Определение проблемного пространства и пространства решения (модель SCORE).

Оптимизация делового общения и принципы работы с взаимоисключающими позициями (ситуации арбитража). 5-шаговая стратегия переговоров, с использованием общеправовых знаний в различных сферах деятельности.. Предварительные встречи и якорение. Фреймы и совещания. Виды рамок. Рефрейминг содержания и контекста. Принцип восточных боевых искусств в работе с организациями: утилизация реакций, перехват и контроль поведения. Признаки успешных переговоров. Организационные неконгруэнтности. Работа с нарушениями организационных процессов, вызванными нововведениями.

Контроль уровня детализированности информации и установление позитивной рамки. Соотнесение планирования с перцептивными рамками сотрудников. Повышение эффективности производства и развитие организации с помощью техник якорения, рефрейминга и присоединения к будущему.

Моделирование навыков лидерства и успешного руководства. Извлечение и обучение стратегиям решения проблем, делегирования, обучения на рабочем месте. Общая характеристика модели “Матрица коммуникации” Р.Дилтса и креативного процесса (имажинерии) У.Диснея. Особенности “рекламной коммуникации” и возможности применения моделей НЛП. Синтаксис ассоциирования образов как логика рекламы. Проблема инструментов измерения в рекламе. Сознательный и бессознательный отклик клиентов на рекламу. Сбор качественной информации о продукте и смысловое наполнение брэнда: формализованная модель SCORE в различных позициях восприятия.

Исследование целевых групп. Синхронизация карт заказчика, клиента и рекламиста. Типы метапрограмм и повышение эффективности рекламной деятельности. Использование якорения в рекламе. Прогнозирование успешности рекламной стратегии методами НЛП.

Тема 3. Базовые техники НЛП в продажах.

Техники работы с проблемными реакциями. Паттерн взмаха. Модификация поведения. Отделение контекста от поведения. Психотехнология замены сценария. Субмодальности как коды бессознательного. Методы и направления субмодальностного редактирования. Общая схема использования метода «магические слова». Усиление и улучшение позитивных состояний для обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания.

Тема 4. Специальные и специализированные психотехнологии.

Психотехнологии мета-зеркала. Созависимость как психологический феномен. Психотехнология устранения созависимости для обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания. Усиление «Я» клиента. Зависимость как диссоциированное расстройство. Примеры классических визуализаций.

Тема 5. Работа с мета – программами, ценностями, критериями и убеждениями.

Дефиниция мета-программ. Состав и структура мета-программ. Определение конфигурации мета-программ. Техника изменения мета-программ. Психотехнология расширения мета-программ. Определение и ранжирование ценностей. Мотивирование с ис-

пользованием критериев. Роль человеческих убеждений. Базовая техника модификации убеждений в НЛП с использованием общеправовых знаний в различных сферах деятельности.. Трансформация убеждений с помощью движений глаз

5. Образовательные технологии

При изучении дисциплины используется инновационная образовательная технология на основе интеграции компетентностного и личностно-ориентированного подходов с элементами традиционного лекционно- семинарского и квазипрофессионального обучения с использованием интерактивных форм проведения занятий, исследовательской проектной деятельности и мультимедийных учебных материалов.

Вид учебных занятий	Форма проведения
Лекции	интерактивная форма - презентации с использованием мультимедийных средств с последующим обсуждением материалов (лекция – визуализация)
Практические занятия	сочетание традиционной и интерактивной форм обучения
Самостоятельная работа	сочетание традиционной формы (работа с учебной и справочной литературой, изучение материалов интернет-ресурсов, подготовка к практическим занятиям и тестированию) и интерактивной формы (выполнение индивидуальных и групповых исследовательских проектов)

6. Оценочные средства дисциплины (модуля)

Основными видами дисциплинарных оценочных средств при функционировании модульно-рейтинговой системы обучения являются: на стадии рубежного рейтинга, формируемого по результатам модульного компьютерного тестирования – тестовые задания; на стадии поощрительного рейтинга, формируемого по результатам написания и защиты рефератов, оценки ответов обучающегося на коллоквиумах – рефераты, коллоквиум; на стадии промежуточного рейтинга, определяемого по результатам сдачи зачета – теоретические вопросы, контролирующие теоретическое содержание учебного материала, задание контролирующие практические навыки из различных видов профессиональной деятельности обучающегося по ООП данного направления, формируемые при изучении дисциплины «Нейролингвистическое программирование в продажах».

6.1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине (модулю)

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	
			наименование	кол-во
1.	Понятие о нейролингвистическом программировании	ОК-6; ПК-8	Тестовые задания	21
			Реферат	4
			Вопросы для контрольной работы	7
			Вопросы для коллоквиума	7
			Вопросы для зачета	6

2.	НЛП в бизнесе, менеджменте и рекламе	ОК-6; ПК-8	Тестовые задания Реферат Вопросы для контрольной работы Вопросы для зачета	15 10 7 8
3.	Базовые техники НЛП в продажах	ПК-8	Тестовые задания Реферат Вопросы для контрольной работы Вопросы для коллоквиума Вопросы для зачета	20 6 7 6 23
4.	Специальные и специализированные психотехнологии	ПК-8	Тестовые задания Реферат Вопросы для контрольной работы Вопросы для зачета	23 8 7 6
5.	Работа с мета – программами, ценностями, критериями и убеждениями	ОК-6	Тестовые задания Реферат Вопросы для контрольной работы Вопросы для зачета	21 7 7 7

6.2. Перечень вопросов для зачета

1. Активные и пассивные приемы продажи. Условия их эффективного применения, используя общеправовые знания в различных сферах деятельности. (ОК-6)
2. Актуальные способы оценки эффективности рекламных аргументов используя общеправовые знания в различных сферах деятельности. (ОК-6)
3. Визуальная оценка готовности клиента к совершению сделки используя общеправовые знания в различных сферах деятельности. (ОК-6)
4. Экономическое стимулирование сбыта: ценовые и неценовые методы способствуют использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности для необходимого уровня качества торгового обслуживания. (ПК-8)
5. Влияние внешнего вида продавца на эффективность продаж обеспечивающий необходимый уровень качества торгового обслуживания. (ПК-8)
6. Влияние динамики цен на объемы реализации товаров и услуг. (ОК-6, ПК-8)
7. Влияние цвета и запаха на эффективность продажи используя общеправовые знания в различных сферах деятельности. (ОК-6)
8. Генерирование показателей качества торгового обслуживания населения в зависимости от текущей ситуации продажи. (ОК-6, ПК-8)
9. Использование IT-технологий продажи. Их положительные и отрицательные стороны. (ОК-6)
10. Качество торгового обслуживания и методы его оценки, используя общеправовые знания в различных сферах деятельности. (ОК-6)
11. Классификация возможных целей воздействия на потенциальных покупателей, обеспечивая необходимый уровень качества торгового обслуживания. (ПК-8)
12. Классификация методов и форм продажи используя общеправовые знания в различных сферах деятельности. (ОК-6)
13. Классификация основных стадий процесса продажи. (ОК-6)
14. Кросскультурные особенности восприятия рекламных аргументов. (ОК-6, ПК-8)

15. Использование общеправовых знаний в различных сферах деятельности для культуры торгового обслуживания и методов их оценки. (ОК-6)
16. Управление ассортиментной политикой торговой организации, планирование ассортимента, формирование структуры ассортимента как основа экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах. (ПК-8)
17. Методы тестирования структуры личности продавца. (ОК-6)
18. Мотивы покупок и условия их проявления. (ПК-8)
19. Нематериальное стимулирование трудовой деятельности продавцов (ОК-6, ПК-8)
20. Неэтичные методы стимулирования продажи товаров и услуг. (ОК-6)
21. Освещение мест продажи и покупательная активность. (ОК-6)
22. Основные варианты расчета оптимальных цен и условия их применения. (ОК-6, ПК-8)
23. Основные способы устного предложения и условия их применения. (ПК-8)
24. Особенности применения метода продажи на дому у покупателей. (ОК-6, ПК-8)
25. Особенности применения метода продажи по образцам используя общеправовые знания в различных сферах деятельности. (ОК-6)
26. Особенности применения метода продажи по предварительным заказам. (ОК-6, ПК-8)
27. Особенности применения метода продажи с открытой выкладкой. (ОК-6)
28. Особенности применения метода продажи с самообслуживанием используя общеправовые знания в различных сферах деятельности. (ОК-6)
29. Особенности применения метода продажи через автоматы используя общеправовые знания в различных сферах деятельности. (ОК-6)
30. Особенности стимулирования труда продавцов разных менталитетных типов. (ПК-8)
31. Принципы выбора цветовых решений при оформлении пола, стен и потолка торгового зала для обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания. (ОК-6)
32. Послепокупочный диссонанс и способы его преодоления используя общеправовые знания в различных сферах деятельности. (ОК-6)
33. Превентивные способы оценки эффективности рекламных аргументов используя общеправовые знания в различных сферах деятельности. (ОК-6, ПК-8)
34. Предмет и содержание курса «Управление продажей товаров и услуг». (ОК-6; ПК-8)
35. Принципы проектирования оптимальных систем оплаты труда продавцов. (ОК-6, ПК-8)
36. Принципы размещения товаров и услуг в местах их продажи. (ОК-6, ПК-8)
37. Принципы составления торгового письма. (ПК-8)
38. Принципы формирования интерьера мест продажи используя общеправовые знания в различных сферах деятельности. (ОК-6)
39. Принципы формирования экстерьера мест продажи. (ОК-6)
40. Психологические типы покупателей и их визуальные характеристики. (ОК-6, ПК-8)
41. Рекламный аргумент: способы его создания и оценка эффективности альтернативных вариантов. (ОК-6)
42. Составление сметы затрат на стимулирование сбыта товаров и услуг. Принципы контроля расходов. (ОК-6)
43. Способы планировки мест продажи и условия их применения используя общеправовые знания в различных сферах деятельности. (ОК-6)
44. Способы повышения психологического воздействия цен на поведение покупателей. (ОК-6)

45. Способы повышения эффективности видеорекламных аргументов. (ПК-8)
46. Способы повышения эффективности печатных рекламных аргументов. (ОК-6, ПК-8)
47. Способы повышения эффективности устных рекламных аргументов. (ОК-6, ПК-8)
48. Стадии деловой беседы в процессе продажи товаров и услуг. (ПК-8)
49. Структура личности продавца и ее влияние на эффективность его трудовой деятельности используя общеправовые знания в различных сферах деятельности. (ОК-6)
50. Требования к внешним данным продавца. (ПК-8)
51. Формы оплаты труда продавцов и их влияние на интенсивность, и качество торгового обслуживания. (ОК-6, ПК-8)
52. Характеристика стадии восприятия и ее основные этапы. (ОК-6, ПК-8)
53. Характеристика стадии мотивации и ее основные этапы. (ОК-6, ПК-8)
54. Способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности. (ОК-6)
55. Характеристика стадии познания и ее основные этапы. (ПК-8)
56. Цветовые решения интерьера и их влияние на покупательское поведение. (ОК-6, ПК-8)
57. Ценовые методы стимулирования сбыта и условия их применения. (ОК-6, ПК-8)
58. Экономические и социальные типы покупателей. Особенности работы с ними. (ПК-8)
59. Экономические и социальные типы покупателей. Особенности работы с ними для необходимого уровня качества торгового обслуживания. (ОК-6, ПК-8)
60. Экспресс-оценка мотивов совершения покупки. (ОК-6, ПК-8)

6.3. Шкала оценочных средств

При функционировании модульно-рейтинговой системы обучения знания, умения и навыки, приобретаемые обучающимися в процессе изучения дисциплины, оцениваются в рейтинговых баллах. Учебная дисциплина имеет итоговый рейтинг -100 баллов, который складывается из рубежного (40 баллов), промежуточного – (50 баллов) и поощрительного рейтинга (10 баллов). Итоговая оценка знаний обучающегося по дисциплине определяется на основании перевода итогового рейтинга в 5-ти балльную шкалу с учетом соответствующих критериев оценивания.

Уровни освоения компетенций	Критерии оценивания	Оценочные средства (кол-во баллов)
Продвинутый (75 -100 баллов) «зачтено»	- полное знание учебного материала из разных разделов дисциплины с раскрытием сущности с использованием общеправовых знаний в различных сферах деятельности; - умение ясно, обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания; - грамотное владение основными методами и приемами правового регулирования отношений. На этом уровне обучающийся способен использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	тестовые задания (30-40 баллов); компетентностно-ориентированные задания (16-20 баллов); реферат, задачи повышенной сложности (7-10 баллов); вопросы к экзамену (22-30 баллов)
Базовый (50 -74 балла) –	- знание основных теоретических и методических положений по изученному материалу	тестовые задания (20-30 баллов);

«зачтено»	<p>с использованием общеправовых знаний в различных сферах деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - умение обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания; - владение основными психологическими терминами; <p>На этом уровне обучающимся используется комбинирование известных алгоритмов и приемов деятельности, эвристическое мышление. Не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, но испытывает затруднения с иными формулировками задаваемого вопроса;</p>	<p>компетентностно-ориентированные задания (9-15 баллов); реферат, задачи повышенной сложности (5-7 баллов); вопросы к экзамену (16-22 балл)</p>
Пороговый (35 - 49 баллов) – «зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - поверхностное знание основных теоретических и методических положений по изученному материалу с использованием общеправовых знаний в различных сферах деятельности; - умение обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания; - выполнение составлять процессуальные документы; <p>На этом уровне обучающийся способен по памяти воспроизводить ранее усвоенную информацию. Допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических занятий.</p>	<p>тестовые задания (14-19 баллов); компетентностно-ориентированные задания (8 баллов); реферат, задачи повышенной сложности (3-7 балла); вопросы к экзамену (10-15 баллов).</p>
Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) – «не зачтено»	<ul style="list-style-type: none"> - незнание терминологии дисциплины; приблизительное представление о предмете и методах дисциплины; отрывочное, без логической последовательности изложение информации, косвенным образом затрагивающей некоторые аспекты программного материала с использованием общеправовых знаний в различных сферах деятельности; - не владение основными психологическими терминами; - не владение готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания. <p>На этом уровне обучающийся не способен самостоятельно, без помощи извне, воспроизводить и применять полученную информацию. Не умеет даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на вопросы</p>	<p>тестовые задания (0-13 баллов); компетентностно-ориентированные задания (0-7 баллов); реферат, задачи повышенной сложности (0-5 балла); вопросы к экзамену (0-9 баллов).</p>

Все комплекты оценочных средств (контрольно-измерительных материалов), необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характери-

зующие этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины (модуля) подробно представлены в документе «Фонд оценочных средств дисциплины (модуля)».

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

7.1. Основная учебная литература

1. Владиславова Н. Русское NLP. Полный курс НЛП-практик. М.: ООО Издательство «София», 2022. (Серия: Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-534-00206-8.

7.2. Дополнительная учебная литература

1. Бакиров А., Как управлять собой и другими с помощью НЛП. Москва «ЭКМО». 2014.
2. О’Коннор Д. НЛП. Практическое руководство для достижения желаемых результатов. М.: ГРАНД, 2014..

7.3. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Веб-сайт словарей издательства Longman. Электронный ресурс - Режим доступа: www.longman.com/dictionaries/
2. Веб-сайт компьютерных словарей □Электронный ресурс□ - Режим доступа: // www.dictionary.com
3. Открытый корпус Электронный ресурс / Проект «Открытый корпус» (OpenCorpora) - Режим доступа: // <http://opencorpora.org>
4. Словари и энциклопедии Электронный ресурс - Режим доступа: www.academic.ru; www.slovari.ru
5. Энциклопедия психологии Электронный ресурс - Режим доступа: <http://lingvisto.org>

7.4. Методические указания по освоению дисциплины

1.Серебрякова Т.В.. Методические рекомендации для практических занятий и самостоятельной работы по дисциплине «Нейролингвистическое программирование в продажах» по направлению 38.03.07 «Торговое дело» (утв. учебно-методической комиссией института экономики и управления протокол №3 от 19 ноября 2022 г.). Мичуринск: Изд-во МичГАУ, 2023. - 50 с.

2. Серебрякова Т.В.. Учебно-методический комплекс дисциплины «Нейролингвистическое программирование в продажах» по направлению 38.03.07 «Торговое дело», Мичуринск: Изд-во МичГАУ, 20232. - 50 с.

7.5 Информационные и цифровые технологии (программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы)

Учебная дисциплина (модуль) предусматривает освоение информационных и цифровых технологий. Реализация цифровых технологий в образовательном пространстве является одной из важнейших целей образования, дающей возможность развивать конкурентоспособные качества обучающихся как будущих высококвалифицированных специалистов.

Цифровые технологии предусматривают развитие навыков эффективного решения задач профессионального, социального, личностного характера с использованием различных видов коммуникационных технологий. Освоение цифровых технологий в рамках данной дисциплины (модуля) ориентировано на способность безопасно и надлежащим

образом получать доступ, управлять, интегрировать, обмениваться, оценивать и создавать информацию с помощью цифровых устройств и сетевых технологий. Формирование цифровой компетентности предполагает работу с данными, владение инструментами для коммуникации.

7.5.1 Электронно-библиотечная системы и базы данных

1. ООО «ЭБС ЛАНЬ» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг от 10.03.2020 № ЭБ СУ 437/20/25 (Сетевая электронная библиотека)
2. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 03.04.2023 № 1)
3. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 06.04.2023 № 2)
4. База данных электронных информационных ресурсов ФГБНУ ЦНСХБ (договор по обеспечению доступа к электронным информационным ресурсам ФГБНУ ЦНСХБ через терминал удаленного доступа (ТУД ФГБНУ ЦНСХБ) от 07.04.2023 № б/н)
5. Электронно-библиотечная система «AgriLib» ФГБОУ ВО РГАЗУ (<http://ebs.rgazu.ru/>) (дополнительное соглашение на предоставление доступа от 13.04.2023 № б/н к Лицензионному договору от 04.07.2013 № 27)
6. Электронная библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»: Коллекции «Базовый массив» и «Колос-с. Сельское хозяйство» (<https://rucont.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа от 04.04.2023 № 2702/бп22)
7. ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» (<https://urait.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» от 06.04.2023 № 6)
8. Электронно-библиотечная система «Вернадский» (<https://vernadsky-lib.ru>) (договор на безвозмездное использование произведений от 26.03.2020 № 14/20/25)
9. База данных НЭБ «Национальная электронная библиотека» (<https://rusneb.ru/>) (договор о подключении к НЭБ и предоставлении доступа к объектам НЭБ от 01.08.2018 № 101/НЭБ/4712)
10. Соглашение о сотрудничестве по оказанию библиотечно-информационных и социокультурных услуг пользователям университета из числа инвалидов по зрению, слабовидящих, инвалидов других категорий с ограниченным доступом к информации, лиц, имеющих трудности с чтением плоскочечатного текста ТОГБУК «Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина» (<https://www.tambovlib.ru>) (соглашение о сотрудничестве от 16.09.2021 № б/н)

7.5.2. Информационные справочные системы

1. Справочная правовая система КонсультантПлюс (договор поставки и сопровождения экземпляров систем КонсультантПлюс от 03.02.2023 № 11481 /13900/ЭС)
2. Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (договор на услуги по сопровождению от 22.12.2022 № 194-01/2023)

7.5.3. Современные профессиональные базы данных

1. База данных нормативно-правовых актов информационно-образовательной программы «Росметод» (договор от 11.07.2022 № 530/2022)
2. База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU – российский информационно-аналитический портал в области науки, технологии, медицины и образования - <https://elibrary.ru/>
3. Портал открытых данных Российской Федерации - <https://data.gov.ru/>
4. Открытые данные Федеральной службы государственной статистики - <https://rosstat.gov.ru/opendata>

7.5.4. Лицензионное и свободно распространяемое программное обес-

печение, в том числе отечественного производства

Наименование	Разработчик ПО (правообладатель)	Доступность (лицензионное, свободно распространяемое)	Ссылка на Единый реестр российских программ для ЭВМ и БД (при наличии)	Реквизиты подтверждающего документа (при наличии)
Microsoft Windows, Office Professional	Microsoft Corporation	Лицензионное	-	Лицензия от 04.06.2015 № 65291651 срок действия: бессрочно
Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	АО «Лаборатория Касперского» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sphrase_id=415165	Сублицензионный договор с ООО «Софттекс» от 06.07.2022 № б/н, срок действия: с 22.11.2022 по 22.11.2023
Мой Офис Стандартный - Офисный пакет для работы с документами и почтой (myoffice.ru)	ООО «Новые облачные технологии» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sphrase_id=2698444	Контракт с ООО «Рубикон» от 24.04.2019 № 0364100000819000012 срок действия: бессрочно
Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат ВУЗ» (https://docs.antiplagiat.ru)	АО «Антиплагиат» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_id=2698186	Лицензионный договор с АО «Антиплагиат» от 23.05.2024 № 8151, срок действия: с 23.05.2024 по 22.05.2025
AcrobatReader - просмотр документов PDF, DjVU	Adobe Systems	Свободно распространяемое	-	-
FoxitReader - просмотр документов PDF, DjVU	Foxit Corporation	Свободно распространяемое	-	-

7.5.5. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. CDTOwiki: база знаний по цифровой трансформации <https://cdto.wiki/>

7.5.6. Цифровые инструменты, применяемые в образовательном процессе

1. LMS-платформа Moodle
2. Виртуальная доска Миро: miro.com
3. Виртуальная доска SBoard <https://sboard.online>
4. Облачные сервисы: Яндекс.Диск, Облако Mail.ru
5. Сервисы опросов: Яндекс Формы, MyQuiz
6. Сервисы видеосвязи: Яндекс телемост, Webinar.ru
7. Сервис совместной работы над проектами для небольших групп Trello <http://www.trello.com>

7.5.7. Цифровые технологии, применяемые при изучении дисциплины

№	Цифровые технологии	Виды учебной работы, выполняемые с применением цифровой технологии	Формируемые компетенции
1.	Облачные технологии	Лекции Практические занятия	ПК-8 ОК-6

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа (ул. Интернациональная, д. 101 – 1/303)	1. Ноутбук Asus K50AF M600/3G500/Gb (инв. № 2101045176). 2. Проектор Acer X113PH SVG/DLP/3D/3000 Lm/1300:1/HDMI/10000 Hrs2.5kg (инв. № 21013400768). 3. Экран настенный Digis Optimal-C формат 1:1 (200*200) MW DSOS-1103. (инв. № 21013400766). Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.	1. Microsoft Windows XP, 7, Microsoft Office 2003, 2010 (Лицензия № 49413124 от 31.12.2013). 2. Ассоциация менеджеров / http://www.amr.ru . 3. Альянс / http://apsr.ru
Центр (класс) деловых игр (компьютерный класс) (ул. Интернациональная, д. 101 – 2/48)	1. Проектор Acer X113H (инв. № 21013400641). 2. Экран на штативе Lumien Eco View с возможностью настенного крепления инв. № 21013400642). 3. Компьютер Intel Original LGA 1155, мат плата Asus P8H61-M LX3. 4. Монитор 20" (инв. № 21013400500, 21013400490, 21013400488, 21013400438, 21013400436, 21013400435, 21013400434, 21013400430). 5. Компьютер Celeron (инв. № 2101045305).	1. Project Expert 7 (договор от 18.12.2012 № 0354/1П-06). 2. Statistica Ultimate (контракт от 07.05.2018 № 0364100000818000014) 3. Audit Expert 4 Professional (договор от 18.12.2012 № 0354/1П-06). 4. Справочно-правовая система «Гарант» (договор № 194 – 01/2018СД от 09.01.2018). 5. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (договор № 9012 /13900/ЭС от 20.02.2018).

	<p>6. Компьютер С-1100 (инв.№2101041628). 7. Компьютер Core 2 Duo (инв.№ 2101045341). 8. Компьютер AMD Athlon 64*2 4400 (инв.№ 41013400762). 9. Компьютер Pentium (инв.№ 2101041619). 10. Компьютер Р-433 С (инв.№ 2101041103). 11. Компьютер С-700 (инв.№ 1101043216). Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.</p>	
<p>Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (ул. Интернациональная, д. 101 – 2/50)</p>	<p>1. Ноутбук (инв.№1101047129). 2. Проектор Acer X113Н (инв. №21013400641). 3. Экран на штативе Lumien Eco View с возможностью настенного крепления инв. №21013400642). Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.</p>	<p>1. Microsoft Windows XP, 7, Microsoft Office 2003, 2010 (Лицензия от 31.12.2013 № 49413124). 2. Психологическое тестирование личности (теория и практика) - (накладная от 25.12.2003 г.). 3. Компьютерная программа к психологическому тесту СМИЛ (накладная от 25.12.2003 г.). 4. Компьютерная программа к психологическому тесту ИТО (Типология)-(накладная от 25.12.2003 г.). 5. Компьютерная программа к психологическому тесту Айзенка – Горбова (накладная от 25.12.2003 г.). 6. Компьютерная программа к психологическому тесту Шмишека (накладная от 25.12.2003 г.). 7. Цветовой тест Люшера. Кабинетный вариант (Договор №75 от 09.03.2016 г.). 8. Факторный личностный опросник Кеттелла (взрослый). Кабинетный вариант (Договор №75 от 09.03.2016 г.). 9. Фрустрационный тест Розенцвейга (взрослый). Кабинетный вариант (Договор №75 от 09.03.2016 г.). 10. Тест структуры интеллекта</p>

		<p>Р. Амтхауэра. Кабинетный вариант (Договор №75 от 09.03.2016 г.).</p> <p>11.Тест Дж. Гилфорда и М. Салливен. Диагностика интеллектуальных и творческих способностей. Кабинетный вариант (Договор №75 от 09.03.2016 г.).</p>
<p>Помещение для самостоятельной работы (ул. Интернациональная, д. 101 – 1/210)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Шкаф канцелярский (инв. № 2101062853). 2. Шкаф канцелярский (инв. № 2101062852). 3. Холодильник Стинол (инв. № 2101040880). 4. Принтер HP-1100 (инв. №2101041634). 5. Принтер HP Laser Jet 1200 (инв. №1101047381). 6. Принтер Canon (инв. №2101045032). 7. МФУ Canon i-Sensys (инв. №41013400760). 8. Системный комплект (инв. №21013400429). 9. Ноутбук Hewlett Packard (инв. №21013400617). 10. Доска классная+маркер (инв. № 1101063872). 11. Компьютер (инв. №41013401070). 12. Компьютер (инв. №41013401082). 13. Компьютер Celeron E 3300 (инв. №2101045217). 14. Компьютер Celeron E 3300 (инв. №1101047398). 15. Компьютер Dual Core (инв. №2101045268). 16. Компьютер OLDI 310 КД (инв. №2101045044). 17. Кондиционер LG (инв. №1101043294). 18. Копировальный аппарат Kyocera Mita TASKalfa 180 (инв. № 21013400369). <p>Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Microsoft Windows XP, 7, Microsoft Office 2003, 2010 (Лицензия от 31.12.2013 № 49413124). 2. Система Консультант Плюс (договор от 10.03.2017 № 7844/13900/ЭС, договор поставки и сопровождения экземпляров № 9012 /13900/ЭС от 20.02.2018). 3. Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (договор от 27.12.2016 № 154-01/17, договор на услуги по сопровождению № 194 – 01/2018СД от 09.01.2018). 4. ПО «Антиплагиат.ВУЗ» (договор №193 от 21.03.2018г.) 5. АО «Антиплагиат» (договор №193-1 от 10.05.2018г.). 6. Профессиональная база данных: Ассоциация российских банков (http://www.arb.ru), Ассоциация региональных банков России (http://www.asros.ru). Всероссийский профессиональный союз работников аудиторских, оценочных, экспертных и консалтинговых организаций (http://www.profsro.ru). Профессиональный союз негосударственной сферы безопасности (http://profnsb.ru).

Программа дисциплины (модуля) «Нейролингвистическое программирование в продажах» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 1334 от 12 ноября 2015 г

Автор: профессор кафедры экономической безопасности и права

Шимко Е.А.,

Рецензент: доцент кафедры экономики и коммерции, к.э.н.

Климентова Э.А.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры правового обеспечения протокол № 9 от «26» мая 2015 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ протокол № 10 от «23» июня 2015 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО
Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры правового обеспечения протокол № 12 от «22» июня 2016 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ протокол № 1 от «30» августа 2016 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.
Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры правового обеспечения протокол № 9 от «16 апреля» 2017 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ протокол № 9 от «18» апреля 2017 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета протокол № 8 от 20 апреля 2017 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.
Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономической безопасности и права протокол № 8 от 16 апреля 2018 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ протокол № 9 от «18» апреля 2018 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета протокол № 10 от 26 апреля 2018 г.

Программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономической безопасности и права, протокол № 9 от «22» апреля 2019 г.

Программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 8 от «23» апреля 2019 г.

Программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «25» апреля 2019 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономической безопасности и права, протокол № 9 от «18» апреля 2022 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 8 от «19» апреля 2022 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «21» апреля 2022 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО. Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономической безопасности и права, протокол № 11 от «9» июня 2023 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ. Протокол № 10 от «20» июня 2023 г.

Рабочая программа утверждена решением Учебно-методического совета университета протокол № 10 от 22 июня 2023 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономической безопасности и права, протокол № 11 от «6» мая 2024 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ. Протокол № 9 от «21» мая 2024 г.

Рабочая программа утверждена решением Учебно-методического совета университета протокол № 9 от 23 мая 2024 г.

Оригинал документа находится на кафедре экономики и коммерции.