

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Волгоградский индустриальный техникум»

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по
учебной работе

 И.В. Бондаренко
14 мая 2025 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

СГ.06 Этика и психология в профессиональной деятельности

для специальности
38.02.08 Торговое дело

2025

Рабочая программа разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 28.04.2023 г. № 316 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело».

Рабочая программа предназначена для преподавания дисциплины обязательной и вариативной части профессионального цикла по специальности 38.02.06 Торговое дело.

Организация-разработчик:

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Волгоградский индустриальный техникум»

Разработчик:

Мальш Н.Б., педагог-психолог ГБПОУ «Волгоградский индустриальный техникум»

РЕКОМЕНДОВАНА предметной (цикловой) комиссии экономики, управления, права

Протокол № 8 от 04.04. 2025 г.

Председатель предметной (цикловой) комиссии строительства и энергетики

 М.Г. Петричук
подпись

04.04.2025 г.
дата

ОДОБРЕНА на заседании методического совета

Протокол № 9 от 14.05. 2025 г.

Начальник отдела учебно-методической работы

 Е.В.Струк
подпись

14.05.2025 г.
дата

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ	3
1. Общая характеристика	4
1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы.....	4
1.2. Планируемые результаты освоения дисциплины	4
2. Структура и содержание ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
2.1. Трудоемкость освоения дисциплины	7
2.2. Содержание дисциплины.....	8
3. Условия реализации ДИСЦИПЛИНЫ	13
3.1. Материально-техническое обеспечение.....	13
3.2. Учебно-методическое обеспечение	13
4. Контроль и оценка результатов освоения ДИСЦИПЛИНЫ.....	14

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«СГ.06 ЭТИКА И ПСИХОЛОГИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

1.1. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы

Цель дисциплины «СГ.06 Этика и психология в профессиональной деятельности» формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС по профессии 38.02.06 «Торговое дело».

Дисциплина «Этика и психология в профессиональной деятельности» включена в социально-гуманитарный цикл образовательной программы.

1.2. Планируемые результаты освоения дисциплины

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (п. 4.3 ОПОП-П).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

<i>Код ОК, ПК</i>	Уметь	Знать	Владеть навыками
ОК.01	определять этапы решения задачи, составлять план действия, реализовывать составленный план, определять необходимые ресурсы выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; основные источники информации и ресурсы для решения задач и/или проблем в профессиональном и/или социальном контексте	
ОК.2	использовать современные средства поиска и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности; выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую	современные средства поиска; номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; современные средства и	

	информацию, оформлять результаты поиска	устройства информатизации, порядок их применения; программное обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе цифровые средства	
ОК.03	планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования	
ОК.04	организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности	
ОК.05	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений	
ОК.06	проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	особенности традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений; стандарты антикоррупционного поведения	
ОК.09	пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	особенности профессионального; правила оформления документов и построения устных сообщений на государственном и	

		иностранном языках	
ПК 1.2			установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.
ПК 2.2	обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций	средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики	разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации; применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации; применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации
ПК 3.1	устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения; использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним; планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в	методики выявления потребностей; техники продаж	сбора, формирования, обработки, анализа и актуализации информации о клиентах и их потребностях; поиска и выявления потенциальных клиентов; формирования и актуализации клиентской базы; проведения мониторинга деятельности

	соответствии со стандартами организации; предоставлять информацию клиенту по продукции и услугам в доступной форме; опознавать признаки неудовлетворенности клиента качеством предоставления услуг; работать с возражениями клиента;		конкурентов
--	--	--	-------------

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**2.1. Трудоемкость освоения дисциплины**

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	В т.ч. в форме практ. подготовки
Учебные занятия	32	16
<i>Курсовая работа (проект)</i>	-	-
Самостоятельная работа	-	-
Промежуточная аттестация в <i>форме диф.зачета</i>	-	-
Всего	32	16

2.2. Содержание дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятий	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Введение в курс			
Тема 1. Знакомство с дисциплиной, ее значимостью. Основы этики в профессиональной деятельности	Определение понятий: этика, психология, профессиональная деятельность.	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.2, 1.3, 2.2, 3.1
	Место этики и психологии в профессиональной деятельности.		
	Задача курса.		
	Понятие и значение этики.		
	Принципы и нормы этики в профессиональной деятельности.		
	Роль этики в работе с коллегами и клиентами.		
	Этические дилеммы и способы их разрешения в торговой сфере.		
Практическая работа 1. Этический кодекс работника.	Разбор ситуаций и кейс-метод по этическим проблемам в сфере торговли.	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.2, 1.3, 2.2, 3.1
	Обсуждение этических дилемм, возникающих в процессе работы.		
	Применение практических знаний в реальных ситуациях. Анализ этических ситуаций, работа с кодексами.		
Тема 2. Психологические особенности профессиональной деятельности	Психологические аспекты работы в торговой сфере.	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.2, 1.3, 2.2, 3.1
	Эмоциональное выгорание на работе.		
	Влияние личных качеств на профессиональное поведение. Психологическое воздействие на коллег и покупателей.		
	Особенности психики человека. Как стресс влияет на рабочий процесс		

Практическая занятie 2. Психология управления стрессом	Разбор ситуаций из практики: как можно избежать напряжения на рабочем месте.	4	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.2, 1.3, 2.2, 3.1
	Влияние стресса и усталости на работоспособность торгового работника.		
	Психология управления стрессом на рабочем месте. Упражнения по преодолению стресса.		
	Моделирование стрессовых ситуаций и разработка методов преодоления.		
Тема 3. Этические нормы в финансовых операциях и обслуживании клиентов	Принципы честности и прозрачности в торговой деятельности.	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.2, 1.3, 2.2, 3.1
	Законодательство, регулирующее деятельность торговли.		
Практическая занятie 3. Этикет в профессиональной деятельности	Ролевая игра «Обслуживание клиента»	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.2, 1.3, 2.2, 3.1
Раздел 2. Основы конфликтологии и профессиональной коммуникации			
Тема 1. Профессиональная конфликтология и коммуникация	Основы коммуникации в профессиональной сфере.	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.2, 1.3, 2.2, 3.1
	Типы конфликтов в рабочем процессе.		
	Стратегия разрешения конфликтов. Практические примеры из сферы торговли.		
	Психологические аспекты общения с покупателями: вербальные и невербальные аспекты.		
	Работа со сложными покупателями. Роль психологической устойчивости в работе с клиентами		
	Психология принятия решений покупателями и влияние на поведение.		

Практическое занятие 1. Коммуникативные навыки и взаимодействие с покупателями и сотрудниками	Ролевая игра: «Работа с трудными клиентами»	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.2, 1.3, 2.2, 3.1
	Развитие навыков активного слушания и аргументации.		
	Управление стрессом и эмоциями на рабочем месте. Упражнения для развития психологической устойчивости. Разработка алгоритма действий.		
Тема 2.Этические проблемы и вызовы в торговой практике	Проблемы морального выбора в торговой практике.	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.2, 1.3, 2.2, 3.1
	Влияние корпоративной культуры на этичность сотрудников.		
	Роль внутреннего контроля и этических кодексов.		
	Моделирование ситуаций нарушения этических норм и выработка рекомендаций.		
Раздел 3. Управление коллективом и лидерство			
Тема 1. Командная работа и межличностные коммуникации	Психологическая атмосфера в рабочем коллективе.	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.2, 1.3, 2.2, 3.1
	Личностные особенности сотрудников и их влияние на работу в торговле.		
Практическое занятие 1. Этические тесты для сотрудников банка	Проведение тестирования для выявления личностных особенностей и склонности к этическим решениям.	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.2, 1.3, 2.2, 3.1
	Обсуждение результатов тестирования и их применение в профессиональной деятельности.		
Тема 2. Психология лидерства в	Роль лидерства и мотивации в коллективной работе.	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.2, 1.3, 2.2, 3.1
	Роль лидера в успешной реализации проектов.		
	Стиль лидерства и влияние на коллектив.		
	Разработка стратегий эффективного взаимодействия в команде.		

	Оценка и обсуждение результатов работ.		
Практическое занятие 2. Имидж и самопрезентация	Дискуссия по теме «Имидж и самопрезентация работников сферы торговли. Значимость внешнего и внутреннего имиджа»	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.2, 1.3, 2.2, 3.1
	Ролевая игра		
Практическое занятие 3. Психологические особенности потребителя	Изучение мотивации потребителя и факторов, влияющих на покупательское поведение. Мини исследование.	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.2, 1.3, 2.2, 3.1
Раздел 4. Психология трудовой деятельности, безопасного труда, этика охраны труда			
Тема 1. Роль профессиональной этики в соблюдении стандартов безопасности	Этические аспекты в обеспечении безопасности на рабочем месте.	2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09, ПК 1.2, 1.3, 2.2, 3.1
	Ответственность за соблюдение стандартов безопасности.		
	Примеры нарушений и их последствия.		
	Подведение итогов по усвоению знаний и навыков.		
	Итоговая аттестация (контрольная работа, тестирование или защита проектов).		
Всего		32	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Учебная дисциплина реализуется в учебном кабинете социально-экономических дисциплин, который оснащен в соответствии с нижеприведённой таблицей.

№	Наименование	Тип	Основное/ специализированное	Краткая (рамочная) техническая характеристика	Код профессионального модуля, дисциплины
1	Стол ученический	Мебель	Основное	Стандартный	СГ.06
2	Стул ученический	Мебель	Основное	Стандартный	СГ.06
3	Доска классная магнитная	Мебель	Основное	Стандартная	СГ.06
4	Стол преподавателя с ящиками для хранения или тумбой	Мебель	Основное	Стандартный	СГ.06
5	Кресло преподавателя	Мебель	Основное	Стандартное	СГ.06
6	Шкаф для хранения учебных пособий	Мебель	Основное	Стандартный	СГ.06
7	Компьютер	ТС	Основное	По технической документации	СГ.06
8	Мультимедийный проектор	ТС	Основное	По технической документации	СГ.06
9	Интерактивные пособия и программно – методические комплексы	УМК	Основное	По технической документации	СГ.06
10	Раздаточный материал (образцы материалов)	УМК	Основное	По технической документации	СГ.06

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Бехтерев В.М. Психология профессиональной деятельности – М.: Наука, 2022. – 288 с.
2. Козлова Е.И. Этика и психология профессиональной деятельности – СПб.: Питер, 2021. – 320 с.
3. Леонтьев А.Н. Психология труда и профессиональной деятельности – М.: просвещение, 2020. – 216 с.
4. Михайловская Н.Г. Психология профессионального общения – М.: речь, 2021. – 2004 с.
5. Петрусенко В.М. Этика профессиональной деятельности – М.: Академия, 2020. – 156 с.

6. Фролова Л.И. Психология профессионального развития – М.: Гуманитарное издательство, 2022. – 244 с.

1.2.1. Основные электронные издания (электронные ресурсы)

3.2.2. Дополнительные источники

1. Соколова, В. И. Психологические аспекты конфликтных ситуаций в процессе общения / В. И. Соколова. - М : Издательство «Гуманитарный фонд», 2020.1 - 89 с.

2. Михайловская, Т. Б. Коммуникативная компетентность как ключевая составляющая успешного общения / Т.Б. Михайловская. – М : Издательство «Норма», 2020 – 437 с.

3. Власова, И.В. роль невербальных компонентов в процессе общения / И.В. Власова. // Психология и социология общения. 2020. – 543 с.

4. Ситников, В. Л. Психология и педагогика командообразования / В. Л. Ситников, А. В. Комарова, Т. В. Слотина. — Санкт-Петербург : Лань, 2023. — 284 с. — ISBN 978-5-507-45716-8. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/282338> (дата обращения: 28.07.2021). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Показатели освоённости компетенций	Методы оценки
Знает: - Психологические и этические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; - Основы проектной деятельности; - Роли и ролевые ожидания в общении; - Принципы этики и техники общения, в том числе в конфликтной ситуации; - Правила слушания, ведения беседы, убеждения, механизмы взаимопонимания в общении; источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов; - Этические принципы общения;	анализирует задачу и выделяет её составные части, структурирует получаемую информацию; Проявляет коммуникацию в ходе выполнения работ; грамотно оформляет документы, обосновывает и объясняет свои действия; оказывает высокий уровень знания основных этических принципов при взаимодействии с коллективом; оперирует основными понятиями этики и психологии в профессиональной деятельности; правильно и точно описывает методики и техники убеждения, слушания, способы разрешения конфликтных ситуаций;	Экспертное наблюдение и оценивание знаний на занятиях. Оценивание выполнения индивидуальных практических заданий.
Умеет:		

соблюдать этические нормы, применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности		
--	--	--