

**Міністерство освіти і науки України  
Національний технічний університет  
«Дніпровська політехніка»**

**Кафедра маркетингу**

**«ЗАТВЕРДЖЕНО»**  
завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ 2019 року  
«\_\_» \_\_\_\_\_

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
«Психологія продажів на високотехнологічних ринках»**

Галузь знань .....	07 Управління та адміністрування
Спеціальність .....	
Освітній рівень.....	бакалавр
Освітня програма .....	
Статус.....	вибіркова
Загальний обсяг .....	3 кредити ECTS (90 годин)
Форма підсумкового контролю .....	залік
Термін викладання .....	6-й семестр
Мова викладання .....	українська

Викладачі: доц. Палехова Л.Л.

Пролонговано: на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) «\_\_»\_\_ 20\_\_р.  
(підпис, ПІБ, дата)

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) «\_\_»\_\_ 20\_\_р.  
(підпис, ПІБ, дата)

Дніпро  
НТУ «ДП»  
2019

Робоча програма навчальної дисципліни «Психологія продажів на високотехнологічних ринках» для бакалаврівусіх напрямів підготовки/ Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. маркетингу. Д. : НТУ «ДП», 2019. 14 с.

Розробник – Палєхова Л.Л.

Робоча програма регламентує:

- мету дисципліни;
- дисциплінарні результати навчання, сформовані на основі трансформації очікуваних результатів навчання освітньої програми;
- базові дисципліни;
- обсяг і розподіл за формами організації освітнього процесу та видами навчальних занять;
- програму дисципліни (тематичний план за видами навчальних занять);
- алгоритм оцінювання рівня досягнення дисциплінарних результатів навчання (шкали, засоби, процедури та критерії оцінювання);
- інструменти, обладнання та програмне забезпечення;
- рекомендовані джерела інформації.

Робоча програма призначена для реалізації компетентнісного підходу під час планування освітнього процесу, викладання дисципліни, підготовки студентів до контрольних заходів, контролю провадження освітньої діяльності, внутрішнього та зовнішнього контролю забезпечення якості вищої освіти, акредитації освітніх програм у межах спеціальності.

Робоча програма буде в пригоді для формування змісту підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників кафедр університету.

Погоджено рішенням методичної комісії спеціальності \_\_\_\_\_  
(протокол № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ 2019).

Рекомендовано до видання редакційною радою НТУ «ДП» (протокол № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ 2019).

## ЗМІСТ

1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ .....	4
2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ.....	4
3 БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ .....	4
4 ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ .....	5
5 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ.....	5
6 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ .....	7
6.1 Шкали .....	7
6.2 Засоби та процедури.....	8
6.3 Критерії.....	9
7 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ .....	12
8 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ.....	12

## 1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

В освітньо-професійній програмі Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» спеціальності \_\_\_\_\_ здійснено розподіл програмних результатів навчання (ПРН) за організаційними формами освітнього процесу. Зокрема, до дисципліни В1.16 «Психологія продажів на високотехнологічних ринках» віднесено такі результати навчання:

P19	Усвідомлювати ризиковий характер провадження маркетингової діяльності, розраховувати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень
P21	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта
P22	Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним

**Мета дисципліни** – формування у студентів системних теоретичних знань і практичних навичок з управління попитом на високотехнологічних ринках.

Реалізація мети вимагає трансформації програмних результатів навчання в дисциплінарні та адекватний відбір змісту навчальної дисципліни за цим критерієм.

## 2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Шифр ПРН	Дисциплінарні результати навчання (ДРН)	
	шифр ДРН	зміст
P19	P19.1-1.16	Оцінювати рівень ризику продажів на високотехнологічних ринках
	P19.2-1.16	Визначати фактори маркетингового середовища, щоб знизити рівень невизначеності при прийнятті управлінських рішень з продажу високотехнологічної продукції
P21	P21.1-1.16	Демонструвати вміння виконувати міждисциплінарні дослідження на ринках, що мають високий рівень невизначеності
	P21.2-1.16	Здійснювати маркетингові функції суб'єкта економічної діяльності на високотехнологічних ринках
P22	P22.1-1.16	Застосовувати інноваційні маркетингові методи для розробки управлінських рішень у галузі управління продажем на високотехнологічних ринках
	P22.2-1.16	Демонструвати навички активної адаптації до змін маркетингового середовища для формування єдиної злагодженої високотехнологічної системи.

## 3 БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ

Назва дисципліни	Здобуті результати навчання
Ф1, Ф2 Маркетинг	Критично осмислювати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також різні моделі поведінки їх суб'єктів
	Розв'язувати складні задачі і проблеми управління бізнесом, що потребують оновлення та інтеграції знань

Назва дисципліни	Здобуті результати навчання
	маркетингу в умовах невизначеності
Ф8Поведінка споживачів	Аналізувати потреби та мотивацію поведінки покупців на різних видах ринків

#### 4 ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Вид навчальних занять	Обсяг, години	Розподіл за формами навчання, години					
		денна		вечірня		заочна	
		аудиторні заняття	самостійна робота	аудиторні заняття	самостійна робота	аудиторні заняття	самостійна робота
лекційні	40	14	26	-	-	4	36
практичні	50	18	32	-	-	6	44
лабораторні	-	-	-	-	-	-	-
семінари	-	-	-	-	-	-	-
РАЗОМ	90	32	58	-	-	10	80

#### 5 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	<b>ЛЕКЦІЇ</b>	<b>40</b>
P21.2-1.16	<b>1 Поняття високотехнологічного товару</b> Поняття високотехнологічної продукції Ознаки та основні класифікації технологічності продукції Поняття цілісного продукту і етапів його розвитку Маркетингові особливості окремих груп високотехнологічної продукції	8
P19.1-1.16 P21.1-1.16	<b>2 Характеристика ринків високотехнологічних товарів</b> Особливості ринку високотехнологічних товарів та його економічна природа Класифікація споживачів високотехнологічної продукції Ознаки сегментів відносно стадій життєвого циклу високотехнологічного товару Трикутник невизначеності попиту на високотехнологічну продукцію Фактори, що впливають на невизначеність попиту на високотехнологічну продукцію Характеристика розривів, які характерні для життєвого циклу сприйняття високотехнологічних товарів	8
P21.1-1.16 P22.1-1.16	<b>3 Модель хайтек-маркетингу</b> Основні підходи до формування комплексу маркетингу для високотехнологічних товарів Трансформація елементів «4Р» Модель «4С+» Комплексна товарна пропозиція ( <i>Customer value</i> ) Ціна володіння ( <i>Customer cost</i> ) Надання цінності ( <i>Convenience</i> ) Комунікації ( <i>Communication</i> ) Партнерство з покупцями ( <i>Customer partnerships</i> )	8

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
P19.2-1.16 P21.1-1.16	<b>4 Маркетинговий аналіз попиту і очікувань на високотехнологічних ринках</b> Характеристика очікувань споживачів високотехнологічних товарів Явні і неявні обіцянки продавця високотехнологічних товарів Аналіз корисності високотехнологічного товару для задоволення очікувань споживачів Вимірювання ступеня задоволення споживачів високотехнологічних товарів Аналіз попиту і ступеню чутливості попиту на різні види високотехнологічних товарів Фактори, що впливають на процес прийняття рішення про купівлю високотехнологічного товару	8
	<b>ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ</b>	50
P21.2-1.16 P22.1-1.16	<b>5 Ідентифікація клієнтської бази</b> Ідентифікація потенційних споживачів на високотехнологічному ринку Аналіз і прогнозування відтоку споживачів при виведенні нового високотехнологічного товару ( <i>Churn Prediction</i> ) Матриця ідентифікації та відбору ключових споживачів нового високотехнологічного товару ( <i>KAISM</i> ) Методи аналізу клієнтської бази на високотехнологічному ринку Вивчення цінності для покупця і цінності від покупця на високотехнологічному ринку	10
P21.1-1.16 P22.2-1.16	<b>6 Оцінка задоволеності та лояльності споживачів на високотехнологічному ринку</b> Методи вивчення задоволеності споживачів при виведенні нового високотехнологічного товару Індекс задоволеності споживачів ( <i>Customer Satisfaction Index, CSI</i> ) Прогнозування лояльності споживачів на високотехнологічному ринку Індекс споживчої лояльності ( <i>Net Promoter Score, NPS</i> ) Оцінка зусиль клієнта при виборі високотехнологічних товарів ( <i>Customer Effort Score, CES</i> ) Індекс надійності, впевненості в покупцях ( <i>Secure Customer Index, SCD</i> ) Маркетингові програми стимулювання лояльності споживачів на високотехнологічному ринку	10
P22.1-1.16 P22.2-1.16	<b>7 Управління відносинами зі споживачами на високотехнологічному ринку</b> Концепція довічної цінності споживача ( <i>CLV, Customer Lifetime Value</i> ) Концепція клієнтського капіталу ( <i>Customer Equity</i> ) Управління життєвим циклом споживача на високотехнологічному ринку Маркетингові стратегії, спрямовані на збільшення довічної цінності споживачів на високотехнологічному ринку Розрахунок і аналіз клієнтського капіталу	10

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	високотехнологічному ринку	
	Система збалансованих показників клієнтського капіталу на високотехнологічному ринку	
P22.1-1.16 P22.2-1.16	<b>8Маркетингове управління брендами на високотехнологічному ринку</b>	10
	Базові принципи технології BrandMapping	
	Аналіз емоційних переваг при виборі брендів високотехнологічних товарах	
	Процедура дослідження за технологією BrandMapping	
	Побудова карт сприйняття брендів	
	Залучення до процесу прийняття рішення про купівлю. Матриця залучення Фута, Коуна та Белдінга	
P21.1-1.16 P22.1-1.16 P22.2-1.16	<b>9Техніки продажів на високотехнологічному ринку</b>	10
	Класична техніка продажів на високотехнологічному ринку	
	Техніка СПІН продажів	
	Техніка «Робота з ціною»	
	Техніка продажів НЛП	
	Техніка «Визначення внутрішніх стандартів»	
	Психологічні правила продажу високотехнологічних товарів у магазинах	
<b>РАЗОМ</b>		<b>90</b>

## 6 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Сертифікація досягнень студентів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти».

Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання студента за дисципліною.

### 6.1 Шкали

Оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) таконвертаційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок здобувачів вищої освіти різних закладів.

#### *Шкали оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП»*

Рейтингова	Конвертаційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховується, якщо студент отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається

академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації відповідно до Положення про організацію освітнього процесу НТУ «ДП».

## 6.2 Засоби та процедури

Зміст засобів діагностики спрямовано на контроль рівня сформованості знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності студента за вимогами НРК до 8-го кваліфікаційного рівня під час демонстрації регламентованих робочою програмою результатів навчання.

Студент на контрольних заходах має виконувати завдання, орієнтовані виключно на демонстрацію дисциплінарних результатів навчання (розділ 2).

Засоби діагностики, що надаються студентам на контрольних заходах у вигляді завдань для поточного та підсумкового контролю, формуються шляхом конкретизації вихідних даних та способу демонстрації дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики (контрольні завдання) для поточного та підсумкового контролю дисципліни затверджуються кафедрою.

Види засобів діагностики та процедур оцінювання для поточного та підсумкового контролю дисципліни подано нижче.

### *Засоби діагностики та процедури оцінювання*

ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ			ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	
навчальне заняття	засоби діагностики	процедури	засоби діагностики	процедури
практичні	індивідуальні завдання	виконання завдань під час практичних занять та самостійної роботи	комплексна контрольна робота (ККР)	визначення середньозваженого результату поточних контролів
	групові завдання			
	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдань під час практичних занять		виконання ККР під час заліку за бажанням студента

Під час поточного контролю практичні заняття оцінюються якістю виконання контрольних, індивідуальних та групових завдань.

Якщо зміст певного виду занять підпорядковано декільком дескрипторам, то інтегральне значення оцінки може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюються викладачем.

За наявності рівня результатів поточних контролів з усіх видів навчальних занять не менше 60 балів, підсумковий контроль здійснюється без участі студента шляхом визначення середньозваженого значення поточних оцінок.



Незалежно від результатів поточного контролю кожен студент під час заліку має право виконувати ККР, яка містить завдання, що охоплюють ключові дисциплінарні результати навчання.

Кількість конкретизованих завдань ККР повинна відповідати відведеному часу на виконання. Кількість варіантів ККР має забезпечити індивідуалізацію завдання.

Значення оцінки за виконання ККР визначається середньою оцінкою складових (конкретизованих завдань) і є остаточним.

Інтегральне значення оцінки виконання ККР може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюється кафедрою для кожного дескриптора НРК.

### 6.3 Критерії

Реальні результати навчання студента ідентифікуються та вимірюються відносно очікуваних під час контрольних заходів за допомогою критеріїв, що описують дії студента для демонстрації досягнення результатів навчання.

Для оцінювання виконання контрольних завдань під час поточного контролю практичних занять в якості критерія використовується коефіцієнт засвоєння, що автоматично адаптує показник оцінки до рейтингової шкали:

$$O_i = 100 a/m,$$

де  $a$  – число правильних відповідей та виконаних суттєвих операцій відповідно до еталону рішення;  $m$  – загальна кількість запитань або суттєвих операцій еталону.

Індивідуальні та групові завдання, а також комплексні контрольні роботи оцінюються експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені НРК для бакалаврського рівня вищої освіти (подано нижче).

#### *Загальні критерії досягнення результатів навчання для 6-го кваліфікаційного рівня за НРК*

**Інтегральна компетентність** – здатність до дослідницької, аналітичної і проектної діяльності в сфері управління продажами товарі (послуг) організацій різних видів на різноманітних ринках.

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
<i>Знання</i>		
♦ спеціалізовані концептуальні знання, набуті у процесі навчання та/або професійної	Відповідь відмінна – правильна, обґрунтована, осмислена. Характеризує наявність: - спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень;	95-100

<b>Дескриптори НРК</b>	<b>Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності</b>	<b>Показник оцінки</b>
діяльності на рівні новітніх досягнень, які є основою для оригінального мислення та інноваційної діяльності, зокрема в контексті дослідницької роботи; ♦ критичне осмислення проблем у навчанні та /або професійній діяльності та на межі предметних галузей	- критичне осмислення проблем у навчанні та/або професійній діяльності та на межі предметних галузей	
	Виконання завдань містить негрубі помилки або описки	90-94
	Виконання завдань правильне, але має певні неточності	85-89
	Виконання завдань правильне, але має певні неточності й недостатньо обґрунтована	80-84
	Виконання завдань правильне, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена	74-79
	Виконання завдань фрагментарне	70-73
	Виконання завдань демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення	65-69
	Рівень знань мінімально задовільний	60-64
	Рівень знань незадовільний	<60
<b>Уміння</b>		
♦ розв'язання складних задач і проблем, що потребує оновлення та інтеграції знань, часто в умовах неповної/недостатньої інформації та суперечливих вимог; ♦ провадження дослідницької та/або інноваційної діяльності	Відповідь (виконане завдання характеризує уміння: - виявляти проблеми - формулювати гіпотези - розв'язувати проблеми - оновлювати знання - інтегрувати знання	95-100
	Відповідь (виконане завдання) характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності з негрубими помилками	90-94
	Відповідь (виконане завдання) характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації однієї вимоги	85-89
	Відповідь (виконане завдання) характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації двох вимог	80-84
	Відповідь (виконане завдання) характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації трьох вимог	74-79
	Відповідь (виконане завдання) характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації чотирьох вимог	70-73
	Відповідь (виконане завдання) характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності при виконанні завдань за зразком	65-69
	Відповідь (виконане завдання) характеризує уміння застосовувати знання при виконанні завдань за зразком, але з неточностями	60-64
	Рівень умінь незадовільний	<60
<b>Комунікація</b>		
♦ зрозуміле і недвозначне донесення власних	Зрозумілість відповіді (доповіді). Мова: - правильна; - чиста;	95-100

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
<p>висновків, а також знань та пояснень, що їх обґрунтовують, до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються;</p> <p>♦ використання іноземних мов у професійній діяльності</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ясна;</li> <li>- точна;</li> <li>- логічна;</li> <li>- виразна;</li> <li>- лаконічна.</li> </ul> <p>Комунікаційна стратегія:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- послідовний і несуперечливий розвиток думки</li> <li>- наявність логічних власних суджень</li> <li>- доречна аргументації та її відповідність відстоюваним положенням</li> <li>- правильна структура відповіді (виконаного завдання)</li> <li>- правильність відповідей на запитання</li> <li>- доречна техніка відповідей на запитання</li> <li>- здатність робити висновки та формулювати пропозиції</li> <li>- використання іноземних мов у професійній діяльності</li> </ul>	
	Достатня зрозумілість відповіді (виконаного завдання) та доречна комунікаційна стратегія з незначними хибами	90-94
	Добра зрозумілість відповіді (виконаного завдання) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добра зрозумілість відповіді (виконаного завдання) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добра зрозумілість відповіді (виконаного завдання) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано п'ять вимог)	74-79
	Задовільна зрозумілість відповіді (виконаного завдання) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано сім вимог)	70-73
	Задовільна зрозумілість відповіді (виконаного завдання) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано дев'ять вимог)	65-69
	Задовільна зрозумілість відповіді (виконаного завдання) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано 10 вимог)	60-64
	Рівень комунікації незадовільний	<60
<b><i>Автономність та відповідальність</i></b>		
<p>♦ відповідальність за розвиток професійного знання і практик, оцінку стратегічного розвитку команди;</p> <p>♦ здатність до подальшого навчання, яке значною мірою є</p>	<p>Відмінне володіння компетенціями:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- використання принципів та методів організації діяльності команди;</li> <li>- ефективний розподіл повноважень в структурі команди;</li> <li>- підтримка врівноважених стосунків з членами команди (відповідальність за взаємовідносини);</li> <li>- стресовитривалість;</li> <li>- саморегуляція;</li> </ul>	95-100

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
автономним та самостійним	- трудова активність в екстремальних ситуаціях; - високий рівень особистого ставлення до справи; - володіння всіма видами навчальної діяльності; - належний рівень фундаментальних знань; - належний рівень сформованості загальнонавчальних умінь і навичок	
	Упевнене володіння компетенціями автономності та відповідальності з незначними хибами	90-94
	Добре володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано дві вимоги)	85-89
	Добре володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано три вимоги)	80-84
	Добре володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано чотири вимоги)	74-79
	Задовільне володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано п'ять вимог)	70-73
	Задовільне володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано шість вимог)	65-69
	Задовільне володіння компетенціями автономності та відповідальності (рівень фрагментарний)	60-64
	Рівень автономності та відповідальності незадовільний	<60

## 7 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Технічні засоби навчання.

Дистанційна платформа MOODL.

## 8 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1 Маркетинг інновацій та інновації в маркетингу: монографія. За ред. С.М.Ілляшенка. Суми, 2008. 615 с.

2 Мур Джеффрі А. Преодоление пропасти. Маркетинг и продажахайтек-товаров массовому потребителю [пер. с англ.]. М., 2006. 368 с.

3 Чухрай Н. І. Маркетинг на ринках високотехнологічних товарів : монографія. Львів : Нац. ун-т «Львів. політехніка». 2013. 205 с.

4 Методичні вказівки до виконання практичних завдань з дисципліни «Психологія продажів на високотехнологічних ринках» для бакалаврів спеціальності усіх напрямів підготовки (для студентів очної і заочної форм навчання). Укладач: Палехова Л.Л. Д.: НТУ «ДП», 2018. 45 с.

5 Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV. Редакція від 05.12.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15/card2#Card>

6 Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 06.10.2006, №143-16. Редакція від 09.12.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16>

Навчальне видання

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
«Психологія продажів на високотехнологічних ринках»  
для бакалаврів усіх напрямів підготовки

Розробник: Людмила Львівна Палєхова

Підписано до друку 21.01.2019. Формат 30 × 42/4.  
Папір офсетний. Ризографія. Ум. друк. арк. 1,25.  
Обл.-вид. арк. 1,25. Тираж 100 прим. Зам. \_\_\_\_.

Підготовлено до виходу в світ  
у Національному технічному університеті  
«Дніпровська політехніка».  
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842  
4960050, м. Дніпро, просп. Д. Яворницького, 19