TRGOVINSKI TEHNIČAR

PSIHOLOGIJA 3. razred

Psihologija za 3. i 4. razred turističkih, ugostiteljskih i škola za lične usluge, B. Kuzmanović, I. Štajnberger

1. Predmet i zadacipsihologije
2. Predmet i značajpsihologijeprodaje
3. Metodapsihološkogistraživanja
4. Razvojpsihičkogživotaljudi – činiocirazvoja (nasleđe, sredina i ličnaaktivnost)
5. Doživljavanjeobjektivnogsveta (opažanje, pažnja)
6. Pojamivrsteučenja
7. Racionalizacijaprocesaučenja
8. Pamćenje i zaboravljanje (pojam i vrstepamćenja)
9. Mišljenje (pojam i tokmisaonogprocesa)
10. Emocija (pojam, karakteristike i vrsteemocija)
11. Značajemocijazapsihičkozdravljeljudi
12. Motivacija (pojam i vrste)
13. Frustracije i konflikti
14. Mehanizmiodbrane
15. Pojam i strukturaličnosti (terperament, karakter, sposobnosti, telesnekarakteristike)
16. Razvojličnosti
17. Osnovne faze psihičkograzvojaličnosti
18. Osobinezreleličnosti
19. Teorijeličnosti (Frojd, From i dr.)
20. Poremećajipsihičkogživota i ponašanja (pojam, vrste, uzroci, prevencije)
21. Opažanjedrugihosoba (pojam – činiocikojiutičunatačnostopažanjadrugihosoba)
22. Stavovi (pojam, vrste, karakteristike, formiranje, menjanje i delovanjestavova, predrasude)
23. Javnomnjenje
24. Ispitivanjestavovajavnogmnjenja
25. Grupa i rukovođenjegrupom (pojam, vrste, struktura, rukovođenje, ličnostrukovodilaca)
26. Međuljudskiodnosikaopreduslovza rad prodavca
27. Potrebepotrošača
28. Motivizakupovinu
29. Istraživanjemotivacijepotrošača (ciljevi i tehnike)
30. Tipovikupaca
31. Osobineprodavca
32. Motivacijaprodavca
33. Karakteristikesavremenogprodavca
34. Odlučivanje o kupovini
35. Psihološkiprincipiprodaje
36. Postupakprilikomprodaje
37. Predmet, ciljevi i ulogaekonomskepropagande
38. Psihološkiusloviekonomskepropagande
39. Propagandnasredstva