

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»
(РУТ (МИИТ))



Рабочая программа дисциплины (модуля),
как компонент образовательной программы
высшего образования - программы магистратуры
по направлению подготовки
38.04.02 Менеджмент,
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)
Тимониным В.С.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Психология бизнеса и предпринимательства

Направление подготовки: 38.04.02 – Менеджмент

Направленность (профиль): Управление проектами и программами в
инфраструктурном комплексе

Форма обучения: Очно-заочная

Рабочая программа дисциплины (модуля) в виде
электронного документа выгружена из единой
корпоративной информационной системы управления
университетом и соответствует оригиналу

Простая электронная подпись, выданная РУТ (МИИТ)
ID подписи: 2575
Подписал: заведующий кафедрой Терешина Наталья
Петровна
Дата: 01.06.2021

1. Общие сведения о дисциплине (модуле).

Целью освоения учебной дисциплины является формирование у обучающегося способности выполнять анализ мотивов, моделей экономического поведения потребителей (хозяйствующих субъектов и физических лиц), интерпретировать действия экономических субъектов для принятия оптимальных и экономически обоснованных управленческих и производственных решений. Данная дисциплина – представляет из себя сферу науки, занимающаяся психологическими проблемами и специфическими особенностями управления. Предметом дисциплины является деятельность человека в сфере бизнеса.

Задачей дисциплины является формирование у обучающихся понимания психологических особенностей поведения человека в бизнесе. Объект-психологические особенности взаимоотношений между собой.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю).

Перечень формируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций) в результате обучения по дисциплине (модулю):

УК-3 - Способен организовать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели

Обучение по дисциплине (модулю) предполагает, что по его результатам обучающийся будет:

Знать

концепции, принципы и методы построения эффективной работы в команде

Знать

особенности поведения выделенных групп людей, с которыми работает/ взаимодействует, учитывает их в своей деятельности;

Знать

основные технологии межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии;

Знать

основные приемы и нормы социального взаимодействия

Уметь

применять основные методы и нормы социального взаимодействия для реализации своей роли и взаимодействия внутри команды;

Уметь

взаимодействовать с коллективом для обеспечения успешной работы; реализовать себя внутри команды;

Уметь

осуществлять обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды;

Уметь

учитывать в своей социальной и профессиональной деятельности интересы, особенности поведения и мнения (включая критические) людей, с которыми работает/взаимодействует, в том числе посредством корректировки своих действий

Владеть

основами социального взаимодействия и командной работы;

Владеть

навыками предвидения результатов (последствий) как личных, так и коллективных действий;

Владеть

навыками распределения обязанностей и делегирования полномочий;

Владеть

психотехникой коммуникативного поведения в условиях конфликта.

3. Объем дисциплины (модуля).**3.1. Общая трудоемкость дисциплины (модуля).**

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 2 зачетных единиц (72 академических часа(ов)).

3.2. Объем дисциплины (модуля) в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Тип учебных занятий	Количество часов	
	Всего	Сем. №2
Контактная работа при проведении учебных занятий (всего):	24	24
В том числе:		

Занятия лекционного типа	12	12
Занятия семинарского типа	12	12

3.3. Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации составляет 48 академических часа (ов).

3.4. При обучении по индивидуальному учебному плану, в том числе при ускоренном обучении, объем дисциплины (модуля) может быть реализован полностью в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации.

4. Содержание дисциплины (модуля).

4.1. Занятия лекционного типа.

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
1	Психология бизнеса как направление в психологической науке. Психология бизнеса: предмет, задачи, методы, место в системе наук, история становления
2	Социально психологические особенности предпринимательства. Психологические явления в деятельности предпринимателя. Психологические отношения. Отношения предпринимателей к своей экономической деятельности в зависимости от оценки ряда ее характеристик.
3	Личность предпринимателя и предпринимательское поведение. Формы экономического поведения предпринимателя. Сущность и основные формы предприимчивости. Психологические основы личности и факторы ее поведения в организации. Психология бизнеса: как устроен образ мира предпринимателя и каким изменениям он подвержен
4	Психологические основы успешных продаж и формирования имиджа предпринимателя. Составляющие умений и навыков продавца. Этапы процесса продаж и психологическая составляющая. Коммуникационный аспект продаж. Системный подход к процессу продаж. Психология рекламы.
5	Организация труда предпринимателя и повышение эффективности его деятельности. Зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров. Система контроля эффективности предпринимательства.
6	Культура предпринимательства. Представления о предпринимательских ценностях.

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
	Элементы предпринимательской культуры. Виды предпринимательской культур. Типы корпоративной культуры. Факторы формирования организационной культуры.

4.2. Занятия семинарского типа.

Практические занятия

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
1	Психология бизнеса как направление в психологической науке.
2	Социально психологические особенности предпринимательства.
3	Личность предпринимателя и предпринимательское поведение.
4	Психологические основы успешных продаж и формирования имиджа предпринимателя.
5	Организация труда предпринимателя и повышение эффективности его деятельности.
6	Культура предпринимательства.

Самостоятельная работа обучающихся.

№ п/п	Вид самостоятельной работы
1	Подготовка к практическим занятиям
2	Работа с лекционным материалом
3	Работа с литературой
4	Подготовка к итоговой аттестации
5	Подготовка к промежуточной аттестации.
6	Подготовка к текущему контролю.

5. Перечень изданий, которые рекомендуется использовать при освоении дисциплины (модуля).

№ п/п	Библиографическое описание	Место доступа
1	Социология и психология рекламы 2-е изд., испр. и доп. в 2-х томах Учебное пособие для вузов / Гуревич П.С. Юрайт , 2021	https://urait.ru/book/sociologiya-i-psihiologiya-reklamy-v-2-t-tom-1-475209
2	Основы предпринимательской деятельности. Учебник и практикум для академического бакалавриата / Чеберко Е.Ф. Юрайт , 2021	https://urait.ru/book/osnovy-predprinimatelskoy-deyatelnosti-470487
3	Организация предпринимательской деятельности 3-е изд., пер. и доп. Учебное пособие для прикладного	https://urait.ru/book/organizaciya-predprinimatelskoy-deyatelnosti-468235

	бакалавриата / Кузьмина Е. Е. Юрайт , 2021	
4	Психология бизнеса. Учебник для магистров / Иванова Н.Л. - Отв. ред., Штроо В.А. - Отв. ред., Антонова Н.В. — Юрайт , 2019	https://urait.ru/book/psihologiya-biznesa-425882
5	Психология бизнеса и предпринимательства / Евдокимов О.Г., Иванова Е.А., Смирнова Ж.В. . — РУТ (МИИТ) , 2019	http://library.miiit.ru

6. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, которые могут использоваться при освоении дисциплины (модуля).

Научно-техническая библиотека РУТ (МИИТ): <http://library.miiit.ru> Федеральная служба государственной статистики: <https://www.gks.ru> <https://www.biblio-online.ru> (Электронная библиотечная система «Юрайт», доступ для студентов и преподавателей РУТ(МИИТ)) <http://e.lanbook.com> (Электронно-библиотечная система «Лань», доступ для студентов и преподавателей РУТ(МИИТ) <https://www.book.ru/> (ЭБС book.ru – доступ для преподавателей и студентов РУТ(МИИТ)) <http://www.marketologi.ru> некоммерческое партнерство Гильдия Маркетологов www.marketcenter.ru сеть региональных компаний, работающих в области маркетинговых исследований и практического маркетинга, связанная едиными технологическими стандартами и единой торговой маркой www.sostav.ru ведущее СМИ о рекламе, маркетинге и PR в России www.marketing.spb.ru Энциклопедия маркетинга

7. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства, необходимого для освоения дисциплины (модуля).

Операционная система Windows 7/8/10; Офисный пакет приложений Microsoft Office; Университетская система компьютерного тестирования АСТ

8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).

Для проведения всех аудиторных занятий лекций и практик необходима аудитория с мультимедиа аппаратурой.

9. Форма промежуточной аттестации:

Зачет во 2 семестре.

10. Оценочные материалы.

Оценочные материалы, применяемые при проведении промежуточной аттестации, разрабатываются в соответствии с локальным нормативным актом РУТ (МИИТ).

Лист согласования

И.о. заведующего кафедрой

Заведующий кафедрой ЭУТ

Председатель учебно-методической
комиссии

Е.А. Ступникова

Н.П. Терешина

М.В. Ишханян