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 бакалавриата
по направлению подготовки
38.03.01 Экономика,
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)
Тимониным В.С.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Психология бизнеса и предпринимательства

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль): Экономика строительного бизнеса

Форма обучения: Очная

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 осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

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

Уметь

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

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

осуществлять обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды;

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

Знать

концепции, принципы и методы построения эффективной работы в команде;

особенности поведения выделенных групп людей, с которыми работает/

взаимодействует, учитывает их в своей деятельности;

основные технологии межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии;

основные приемы и нормы социального взаимодействия.

Владеть

основами социального взаимодействия и командной работы;

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

навыками распределения обязанностей и делегирования полномочий;

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. №7
Контактная работа при проведении учебных занятий (всего):	32	32
В том числе:		
Занятия лекционного типа	16	16
Занятия семинарского типа	16	16

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 40 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	1.1. Психология бизнеса как направление в психологической науке. Психология бизнеса: предмет, задачи, методы, место в системе наук, история становления 1.2. Социально психологические особенности предпринимательства. Психологические явления в деятельности предпринимателя. Психологические отношения. Отношения предпринимателей к своей экономической деятельности в зависимости от оценки ряда ее характеристик.
2	2.1. Личность предпринимателя и предпринимательское поведение. Формы экономического поведения предпринимателя. Сущность и основные формы предприимчивости. Психологические основы личности и факторы ее поведения в организации 2.2. Психология бизнеса: как устроен образ мира предпринимателя и каким изменениям он подвержен. Психология личности бизнесмена. Психологические качества бизнесмена. 2.3. 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.
3	3.1. Организация труда предпринимателя и повышение эффективности его деятельности. Зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров. Система контроля эффективности предпринимательства. 3.2. Культура предпринимательства. Представления о предпринимательских ценностях. Элементы предпринимательской культуры. Виды предпринимательской культур. Типы корпоративной культуры. Факторы формирования организационной культуры. 3.3. Потребительское поведение как результат и фактор бизнес-деятельности. Этапы. Концепции. Современные теории потребительского выбора.

4.2. Занятия семинарского типа.

Практические занятия

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
1	1.1. Психология бизнеса как направление в психологической науке. Психология бизнеса: предмет, задачи, методы, место в системе наук, история становления 1.2. Социально психологические особенности предпринимательства. Психологические явления в деятельности предпринимателя. Психологические отношения. Отношения предпринимателей к своей экономической деятельности в зависимости от оценки ряда ее характеристик.
2	2.1. Личность предпринимателя и предпринимательское поведение. Формы экономического поведения

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
	предпринимателя. Сущность и основные формы предприимчивости. Психологические основы личности и факторы ее поведения в организации 2.2. Психология бизнеса: как устроен образ мира предпринимателя и каким изменениям он подвержен. Психология личности бизнесмена. Психологические качества бизнесмена. 2.3. 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.
3	3.1. Организация труда предпринимателя и повышение эффективности его деятельности. Зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров. Система контроля эффективности предпринимательства. 3.2. Культура предпринимательства. Представления о предпринимательских ценностях. Элементы предпринимательской культуры. Виды предпринимательской культур. Типы корпоративной культуры. Факторы формирования организационной культуры. 3.3. Потребительское поведение как результат и фактор бизнес-деятельности. Этапы. Концепции. Современные теории потребительского выбора.

Самостоятельная работа обучающихся.

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

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 — Москва: Издательство Юрайт , 2021	ЭБС Юрайт URL: 1-й том https://urait.ru/book/sociologiya-i-psihologiya-reklamy-v-2-t-tom-1-475209
2	Основы предпринимательской деятельности. Учебник и практикум для академического бакалавриата Чеберко Е.Ф Москва: Издательство Юрайт 219 с., , 2021	ЭБС Юрайт URL: https://urait.ru/book/osnovy-predprinimatelskoy-deyatelnosti-470487
3	Организация предпринимательской деятельности 3-е	ЭБС ЮрайтURL: https://urait.ru/book/organizaciya-

	изд., пер. и доп. Учебное пособие для прикладного бакалавриата Кузьмина Е. Е. Москва: Издательство Юрайт, 2021- 455 с.	predprinimatelskoy-deyatelnosti-468235
4	Психология бизнеса. Учебник для магистров Иванова Н.Л. - Отв. ред., Штроо В.А. - Отв. ред., Антонова Н.В Москва: Издательство Юрайт, 2019, 509 с.	ЭБС Юрайт URL: https://urait.ru/book/psihologiya-biznesa-425882
5	Психология бизнеса и предпринимательства Евдокимов О.Г., Иванова Е.А., Смирнова Ж.В Москва: РУТ(МИИТ), 2019. 87 с.	НТБ МИИТ http://library.miit.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.miit.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)

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

Офисный пакет приложений Microsoft Office

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 в 7 семестре.

10. Оценочные материалы.

Оценочные материалы, применяемые при проведении промежуточной аттестации, разрабатываются в соответствии с локальным нормативным актом

РУТ (МИИТ).

Авторы

Доцент, к.н. кафедры «Экономика и управление на транспорте»	Евдокимов Олег Георгиевич

Лист согласования

И.о. заведующего кафедрой	Е.А. Ступникова
Заведующий кафедрой ЭУТ	Н.П. Терешина
Председатель учебно-методической комиссии	М.В. Ишханян