

**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  
38.03.02 Менеджмент,  
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)  
Тимониным В.С.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Психология бизнеса и предпринимательства**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль): Менеджмент гостинично-ресторанных  
предприятий

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 3 зачетных единиц (108 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): | 16               | 16      |
| В том числе:  |                  |         |
| Занятия лекционного типа                                  | 8                | 8       |
| Занятия семинарского типа                                 | 8                | 8       |

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 92 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<br>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<br>2.2. Психология бизнеса: как устроен образ мира предпринимателя и каким изменениям он подвержен. Психология личности бизнесмена. Психологические качества бизнесмена.<br>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.<br>3.2. Культура предпринимательства. Представления о предпринимательских ценностях. Элементы предпринимательской культуры. Виды предпринимательской культур. Типы корпоративной культуры. Факторы формирования организационной культуры.<br>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<br>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<br>2.2. Психология бизнеса: как устроен образ мира предпринимателя и каким изменениям он подвержен. Психология личности бизнесмена. Психологические качества бизнесмена.<br>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.<br>3.2. Культура предпринимательства. Представления о предпринимательских ценностях. Элементы предпринимательской культуры. Виды предпринимательской культур. Типы корпоративной культуры. Факторы формирования организационной культуры.<br>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 <a href="https://urait.ru/book/sociologiya-i-psihiologiya-reklamy-v-2-t-tom-1-475209">https://urait.ru/book/sociologiya-i-psihiologiya-reklamy-v-2-t-tom-1-475209</a> |
| 2     | Основы предпринимательской деятельности. Учебник и практикум для академического бакалавриата Чеберко Е.Ф Москва: Издательство Юрайт 219 с., , 2021 | ЭБС Юрайт URL: <a href="https://urait.ru/book/osnovy-predprinimatelskoy-deyatelnosti-470487">https://urait.ru/book/osnovy-predprinimatelskoy-deyatelnosti-470487</a>                         |
| 3     | Организация предпринимательской деятельности 3-е   | ЭБС Юрайт URL: <a href="https://urait.ru/book/organizaciya-">https://urait.ru/book/organizaciya-</a>   |

|   |   |  |
|---|---|--|
|   | 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: <a href="https://urait.ru/book/psihologiya-biznesa-425882">https://urait.ru/book/psihologiya-biznesa-425882</a> |
| 5 | Психология бизнеса и предпринимательства Евдокимов О.Г., Иванова Е.А., Смирнова Ж.В Москва: РУТ(МИИТ), 2019. 87 с.                                | НТБ МИИТ <a href="http://library.miiit.ru">http://library.miiit.ru</a>   |

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))

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

Заведующий кафедрой СТ

И.В. Федякин

Заведующий кафедрой ЭУТ

Н.П. Терешина

Председатель учебно-методической  
комиссии

М.В. Ишханян