

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
38.04.01 Экономика,
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)
Тимониным В.С.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Психология бизнеса и предпринимательства

Направление подготовки: 38.04.01 Экономика

Направленность (профиль): Управление стоимостью и девелопмент в инвестиционно-строительном 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: 20.05.2022

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; 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.

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.

Владеть:

основами социального взаимодействия и командной работы; 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 з.е. (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	<p>Психология бизнеса как направление в психологической науке.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none">- Психология бизнеса как направление в психологической науке.- Психология бизнеса: предмет, задачи, методы, место в системе наук, история становления.- Социально психологические особенности предпринимательства.
2	<p>Психологические явления в деятельности предпринимателя.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none">- Психологические явления в деятельности предпринимателя.- Психологические отношения. <p>Отношения предпринимателей к своей экономической деятельности в зависимости от оценки ряда ее характеристик.</p>
3	<p>Психологические основы личности предпринимателя. Психологические основы успешных продаж.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none">- 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	<p>Психологические основы успешных продаж.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none">- 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	<p>Организация труда предпринимателя.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none">- Организация труда предпринимателя и повышение эффективности его деятельности.- Зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров.- Система контроля эффективности предпринимательства.
6	<p>Культура предпринимательства. Корпоративная культура.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none">- Культура предпринимательства.- Представления о предпринимательских ценностях.- 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	<p>Психология бизнеса как направление в психологической науке.</p> <p>В результате участия в практическом занятии студент закрепляет знания по темам лекционного материала, в частности по темам: Психология бизнеса как направление в психологической науке. Психология бизнеса: предмет, задачи, методы, место в системе наук, история становления. Социально психологические особенности предпринимательства. Обсуждение пройденного материала на семинарском занятии.</p>
2	<p>Психологические явления в деятельности предпринимателя.</p> <p>В результате участия в практическом занятии студент закрепляет знания по темам лекционного материала, в частности по темам: Психологические явления в деятельности предпринимателя. Психологические отношения. Отношения предпринимателей к своей экономической деятельности в зависимости от оценки ряда ее характеристик. А также, получает практические навыки в построении деловой коммуникации с учётом психологии. Обсуждение пройденного материала на семинарском занятии.</p>
3	<p>Психологические основы личности предпринимателя. Психологические основы успешных продаж.</p> <p>В результате участия в практическом занятии студент закрепляет знания по темам лекционного материала, в частности по темам: 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. А также, получает практические навыки в области использования психологических приёмов при управлении организационными структурами внутри организации.</p>
4	<p>Психологические основы успешных продаж.</p> <p>В результате участия в практическом занятии студент закрепляет знания по темам лекционного материала, в частности по темам: 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. А также, получает практические навыки в области использования психологических приёмов и навыков при продаже товаров и услуг. И получает практический опыт в составлении рекламных обращений с учётом психологии потребителей. Обсуждение пройденного материала на семинарском занятии.</p>
5	<p>Организация труда предпринимателя.</p> <p>В результате участия в практическом занятии студент закрепляет знания по темам лекционного материала, в частности по темам: Организация труда предпринимателя и повышение эффективности его деятельности. Зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров. Система контроля эффективности предпринимательства. А также, получает практические навыки в области использования психологических приёмов в области организации труда и управления организацией. Обсуждение пройденного материала на семинарском занятии.</p>
6	<p>Культура предпринимательства. Корпоративная культура.</p> <p>В результате участия в практическом занятии студент закрепляет знания по темам лекционного материала, в частности по темам: Культура предпринимательства. Представления о предпринимательских ценностях. Элементы предпринимательской культуры. Виды предпринимательской культур. Типы корпоративной культуры. Факторы формирования организационной культуры. А также закрепляет знания на практическом материале, посвящённом корпоративным культурам разных корпораций.</p>

4.3. 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 текущему контролю.
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 в 2 т. Том 1 : учебное пособие для вузов / П. С. Гуревич. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 314 с.	ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494895 (дата обращения: 04.04.2022). - Текст: электронный.
2	Социология и психология рекламы в 2 т. Том 2 : учебное пособие для вузов / П. С. Гуревич. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 247 с.	ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/494897 (дата обращения: 04.04.2022). - Текст: электронный.
3	Основы предпринимательской деятельности: учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 219 с.	ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/490497 (дата обращения: 04.04.2022). - Текст: электронный.
4	Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва:	ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/488831 (дата обращения: 04.04.2022). - Текст: электронный.
5	Психология бизнеса: учебник для магистров / Н. Л. Иванова [и др.] ; под общей редакцией Н. Л. Ивановой, В. А. Штроо, Н. В. Антоновой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 509 с.	ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/508753 (дата обращения: 04.04.2022). - Текст: электронный.
6	Психология бизнеса и предпринимательства / О.Г. Евдокимов, Е.А. Иванова, Е.А. Смирнова — Москва: РУТ(МИИТ), 2019. — 87 с.	НТБ МИИТ, http://library.miit.ru/methodics (дата обращения: 24.03.2022). - Текст: электронный.

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

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

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).

Авторы

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

Евдокимов Олег
Георгиевич

Лист согласования

Заведующий кафедрой ЭТИиУСБ

Е.А. Ступникова

Заведующий кафедрой ЭУТ

Н.П. Терешина

Председатель учебно-методической
комиссии

М.В. Ишханян