

**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  
38.03.04 Государственное и муниципальное  
управление,  
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)  
Тимониным В.С.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Психология бизнеса и предпринимательства**

Направление подготовки: 38.03.04 Государственное и муниципальное  
управление

Направленность (профиль): Управление государственной и  
муниципальной собственностью

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: 05.05.2022

## 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.

## 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:

### **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 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 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. №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.

| №<br>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"> <li>- психология бизнеса как направление в психологической науке.</li> <li>- психология бизнеса: предмет, задачи, методы, место в системе наук, история становления;</li> <li>- социально психологические особенности предпринимательства.</li> </ul>   |
| 2        | <p>Психологические явления в деятельности предпринимателя.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- психологические явления в деятельности предпринимателя;</li> <li>- психологические отношения;</li> <li>- отношения предпринимателей к своей экономической деятельности в зависимости от оценки ряда ее характеристик.</li> </ul>  |
| 3        | <p>Психологические основы личности предпринимателя. Психологические основы успешных продаж.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- личность предпринимателя и предпринимательское поведение;</li> <li>- формы экономического поведения предпринимателя;</li> <li>- сущность и основные формы предприимчивости;</li> <li>- психологические основы личности и факторы ее поведения в организации;</li> <li>- психология бизнеса: как устроен образ мира предпринимателя и каким изменениям он подвержен.</li> </ul> |
| 4        | <p>Психологические основы успешных продаж.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- психологические основы успешных продаж и формирования имиджа предпринимателя;</li> <li>- составляющие умений и навыков продавца;</li> <li>- этапы процесса продаж и психологическая составляющая;</li> <li>- коммуникационный аспект продаж;</li> <li>- системный подход к процессу продаж;</li> <li>- психология рекламы.</li> </ul>   |
| 5        | <p>Организация труда предпринимателя.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- организация труда предпринимателя и повышение эффективности его деятельности;</li> <li>- зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров;</li> <li>- система контроля эффективности предпринимательства.</li> </ul>   |
| 6        | <p>Культура предпринимательства. Корпоративная культура.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- культура предпринимательства;</li> <li>- представления о предпринимательских ценностях;</li> <li>- элементы предпринимательской культуры. Виды предпринимательской культур. Типы корпоративной культуры;</li> <li>- факторы формирования организационной культуры.</li> </ul>   |

## 4.2. Занятия семинарского типа.

### Практические занятия

| № п/п | Тематика практических занятий/краткое содержание  |
|-------|---|
| 1     | <p><b>Психология бизнеса как направление в психологической науке.</b></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><b>Психологические явления в деятельности предпринимателя.</b></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><b>Психологические основы личности предпринимателя. Психологические основы успешных продаж.</b></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><b>Психологические основы успешных продаж.</b></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><b>Организация труда предпринимателя.</b></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><b>Культура предпринимательства. Корпоративная культура.</b></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 Юрайт , 2021 | ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <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> (дата обращения: 14.03.2022). - Текст: электронный. |
| 2     | Социология и психология рекламы в 2 т. Том 2 : учебное пособие для вузов П.С. Гуревич Юрайт , 2021  | ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/book/sociologiya-i-psihiologiya-reklamy-v-2-t-tom-2-475211">https://urait.ru/book/sociologiya-i-psihiologiya-reklamy-v-2-t-tom-2-475211</a> (дата обращения: 14.03.2022). - Текст: электронный  |
| 3     | Основы предпринимательской деятельности Е. Ф. Чеберко Юрайт , 2021                                  | ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/book/osnovy-predprinimatelskoj-deyatelnosti-470487">https://urait.ru/book/osnovy-predprinimatelskoj-deyatelnosti-470487</a> (дата обращения: 14.03.2022). - 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.miit.ru>

Федеральная служба государственной статистики: <https://www.gks.ru>

Электронная библиотечная система «Юрайт», доступ для студентов и преподавателей РУТ(МИИТ): <https://urait.ru/>

Электронно-библиотечная система «Лань», доступ для студентов и преподавателей РУТ(МИИТ): <http://e.lanbook.com>

ЭБС book.ru – доступ для преподавателей и студентов РУТ(МИИТ):  
<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](http://www.marketcenter.ru)

Ведущее СМИ о рекламе, маркетинге и PR в России: [www.sostav.ru](http://www.sostav.ru)

Энциклопедия маркетинга: [www.marketing.spb.ru](http://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.

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 ЭТИиУСБ

Е.А. Ступникова

Заведующий кафедрой ЭУТ

Н.П. Терешина

Председатель учебно-методической  
комиссии

М.В. Ишханян