

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): Международный финансовый и
управленческий учет

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: 16.11.2022

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 организовать и руководить работой команды, вырабатывая 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 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. №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. - Отношения предпринимателей к своей экономической деятельности в зависимости от оценки ряда ее характеристик. |
| 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 культуры. 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/book/sociologiya-i-psihologiya-reklamy-v-2-t-tom-1-475209 (дата обращения: 14.03.2022). - 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/book/sociologiya-i-psihologiya-reklamy-v-2-t-tom-2-475211 (дата обращения: 14.03.2022). - Текст: электронный. |
| 3 | Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е.Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 219 с. | ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/book/osnovy-predprinimatelskoj-deyatelnosti-470487 (дата обращения: 14.03.2022). - Текст: электронный. |
| 4 | Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 455 с. | ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/book/organizaciya-predprinimatelskoj-deyatelnosti-468235 (дата обращения: 14.03.2022). - 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, 2019. — 509 | ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/book/psihologiya-biznesa-425882 (дата обращения: 14.03.2022). - Текст: электронный. |

| | | |
|---|---|---|
| | с. | |
| 6 | Психология бизнеса и предпринимательства / О.Г. Евдокимов, Е.А. Иванова, Ж.В. Смирнова — Москва: РУТ(МИИТ), 2019. — 87 с. | НТБ МИИТ, http://library.miit.ru/methodics/211119/Евдокимов.pdf (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

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;

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 МФиУУ

Е.З. Макеева

Заведующий кафедрой ЭУТ

Н.П. Терешина

Председатель учебно-методической
комиссии

М.В. Ишханян