

**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: 72869  
Подписал: И.о. заведующего кафедрой Данилина Мария  
Геннадьевна  
Дата: 23.05.2023

## 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):	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	<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 культуры. 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	Гуревич, П. С. 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, 2023. — 314 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09048-2	Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/517302">https://urait.ru/bcode/517302</a> (дата обращения: 12.03.2023)
2	Гуревич, П. С. 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, 2023. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09484-8.	Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/517305">https://urait.ru/bcode/517305</a> (дата обращения: 12.03.2023)
3	Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 219 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03107-2.	Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/512506">https://urait.ru/bcode/512506</a> (дата обращения: 12.03.2023)
4	Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва :	Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/510715">https://urait.ru/bcode/510715</a> (дата обращения: 12.03.2023)

	Издательство Юрайт, 2023. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14024-8	
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 с. — ISBN 978-5-9916-2972-0.	ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/book/psihologiya-biznesa-425882">https://urait.ru/book/psihologiya-biznesa-425882</a> (дата обращения: 14.03.2022). - Текст: электронный.
6	Психология бизнеса и предпринимательства / О.Г. Евдокимов, Е.А. Иванова, Ж.В. Смирнова — Москва: РУТ(МИИТ), 2019. — 87 с.	НТБ МИИТ, <a href="http://library.miit.ru/methodics/211119/Евдокимов.pdf">http://library.miit.ru/methodics/211119/Евдокимов.pdf</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/>

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 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»

О.Г. Евдокимов

Согласовано:

Заведующий кафедрой ЭТИиУСБ

Е.А. Ступникова

и.о. заведующего кафедрой ЭУТ

М.Г. Данилина

Председатель учебно-методической  
комиссии

М.В. Ишханян