

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

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Психология бизнеса и предпринимательства**

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль): Экономика предприятий и организаций

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: 72869  
Подписал: И.о. заведующего кафедрой Данилина Мария  
Геннадьевна  
Дата: 01.06.2023

## 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 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;
- умениями 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. №6 |
| 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: предмет, задачи, методы, место в системе наук, история становления</li> <li>- Социально психологические особенности предпринимательства.</li> <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>   |
| 2        | <p>Личность предпринимателя и предпринимательское поведение.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Формы экономического поведения предпринимателя.</li> <li>- Сущность и основные формы предприимчивости.</li> <li>- Психологические основы личности и факторы ее поведения в организации</li> </ul>  |
| 3        | <p>Психология бизнеса: как устроен образ мира предпринимателя и каким изменениям он подвержен.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Психология личности бизнесмена.</li> <li>- Психологические качества бизнесмена.</li> <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> |
| 4        | <p>Организация труда предпринимателя и повышение эффективности его деятельности</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров.</li> <li>- Система контроля эффективности предпринимательства.</li> </ul>   |
| 5        | <p>Культура предпринимательства.</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Представления о предпринимательских ценностях.</li> <li>- Элементы предпринимательской культуры.</li> <li>- Виды предпринимательской культур.</li> <li>- Типы корпоративной культуры.</li> <li>- Факторы формирования организационной культуры.</li> <li>- Потребительское поведение как результат и фактор бизнес-деятельности. Этапы. Концепции.</li> <li>- Современные теории потребительского выбора</li> </ul>  |

## 4.2. Занятия семинарского типа.

### Практические занятия

| № п/п | Тематика практических занятий/краткое содержание  |
|-------|---|
| 1     | Психология бизнеса как направление в психологической науке.<br>В результате работы на практическом занятии студент ознакомится с основными элементами психологии бизнеса: предмет, задачи, методы, место в системе наук, история становления  |
| 2     | Социально психологические особенности предпринимательства.<br>В результате работы на практическом занятии студент освоит отношения предпринимателей к своей экономической деятельности в зависимости от оценки ряда ее характеристик.   |
| 3     | Кейс «Личность предпринимателя и предпринимательское поведение»<br>В результате работы над кейсом студент освоит навык экономического поведения предпринимателя, а так же психологические основы личности и факторы ее поведения в организации  |
| 4     | Психология личности бизнесмена.<br>В результате работы на практическом занятии студент на примерах освоит как устроен образ мира предпринимателя и каким изменениям он подвержен. Освоит психологические качества, которыми должен обладать бизнесмен.  |
| 5     | Психологические основы успешных продаж и формирования имиджа предпринимателя.<br>В результате работы на практическом занятии студент освоит составляющие умений и навыков продавца, этапы процесса продаж и психологическая составляющая, коммуникационный аспект продаж, системный подход к процессу продаж. Основы работы в команде, распределение ролей. |
| 6     | Организация труда предпринимателя и повышение эффективности его деятельности.<br>В результате выполнения практического задания студент научится выявлять зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров.  |
| 7     | Культура предпринимательства.<br>В результате выполнения практического задания студент освоит элементы предпринимательской культуры.  |
| 8     | Потребительское поведение как результат и фактор бизнес-деятельности.<br>В результате работы на практическом занятии студент изучит этапы, концепции, современные теории потребительского выбора.   |

## 4.3. 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 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.                       | Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/517302">https://urait.ru/bcode/517302</a> (дата обращения: 14.03.2023)  |
| 2     | 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. — Текст : электронный                           | Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/512506">https://urait.ru/bcode/512506</a> (дата обращения: 01.03.2024)                         |
| 3     | Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14024-8.                  | Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/510715">https://urait.ru/bcode/510715</a> (дата обращения: 14.03.2023)  |
| 4     | Селезнева, Е. В. Психология управления : учебник и практикум для вузов / Е. В. Селезнева. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 373 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8378-4.   | Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/511259">https://urait.ru/bcode/511259</a> (дата обращения: 14.03.2023). |
| 5     | Тарасов, А. Н. Психология корпоративного мошенничества : учебник и практикум для вузов / А. Н. Тарасов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 320 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01053-4.   | Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/511500">https://urait.ru/bcode/511500</a> (дата обращения: 14.03.2023). |
| 6     | Евдокимов, О. Г. Психология бизнеса и предпринимательства : учебное пособие / О. Г. Евдокимов, Е. А. Иванова, Ж. В. Смирнова. — Москва : РУТ (МИИТ), 2019. — 87 с. — Текст : электронный  | Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <a href="https://e.lanbook.com/book/175788">https://e.lanbook.com/book/175788</a> (дата обращения: 01.03.2024)                 |
| 7     | 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, 2022. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09484-8. — Текст : электронный | Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/494897">https://urait.ru/bcode/494897</a> (дата обращения: 01.03.2024).                        |

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

Официальный сайт РУТ (МИИТ) (<https://www.miit.ru/>).

Научно-техническая библиотека РУТ (МИИТ) (<http://library.miit.ru>).

Образовательная платформа «Юрайт» (<https://urait.ru/>).

Общие информационные, справочные и поисковые системы «Консультант Плюс», «Гарант».

Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (<http://e.lanbook.com/>).

7. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства, необходимого для освоения дисциплины (модуля).

Яндекс. Браузер (или другой браузер).

Операционная система Microsoft Windows.

Офисный пакет приложений Microsoft 365 и приложения 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 6 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:

и.о. заведующего кафедрой ЭУТ

М.Г. Данилина

Председатель учебно-методической  
комиссии

М.В. Ишханян