

**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  
42.03.01 Реклама и связи с общественностью,  
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)  
Тимониным В.С.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Психология бизнеса и предпринимательства**

Направление подготовки: 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

Направленность (профиль): Реклама и связи с общественностью в отрасли

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: 17.11.2022

## 1. Общие сведения о дисциплине (модуле).

Целями освоения учебной дисциплины являются:

- 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.

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;
- 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. №6
Контактная работа при проведении учебных занятий (всего):	28	28
В том числе:		
Занятия лекционного типа	14	14
Занятия семинарского типа	14	14

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 44 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	<b>Психология бизнеса как направление в психологической науке.</b> Рассматриваемые вопросы: - Психология бизнеса как направление в психологической науке. - Психология бизнеса: предмет, задачи, методы, место в системе наук, история становления. - Социально психологические особенности предпринимательства.
2	<b>Психологические явления в деятельности предпринимателя.</b> Рассматриваемые вопросы: - Психологические явления в деятельности предпринимателя. - Психологические отношения. - Отношения предпринимателей к своей экономической деятельности в зависимости от оценки ряда ее характеристик.
3	<b>Психологические основы личности предпринимателя. Психологические основы успешных продаж.</b> Рассматриваемые вопросы: - 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	<b>Психологические основы успешных продаж.</b> Рассматриваемые вопросы: - 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	<b>Организация труда предпринимателя.</b> Рассматриваемые вопросы: - Организация труда предпринимателя и повышение эффективности его деятельности. - Зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров. - Система контроля эффективности предпринимательства.
6	<b>Культура предпринимательства. Корпоративная культура.</b> Рассматриваемые вопросы: - 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	Психология бизнеса как направление в психологической науке. В результате участия в практическом занятии студент закрепляет знания по темам лекционного материала и получает навыки в анализе психологии бизнеса.
2	Психологические явления в деятельности предпринимателя. В результате участия в практическом занятии студент закрепляет знания по темам лекционного материала и получает навыки в анализе психологических явлений.
3	Психологические основы личности предпринимателя. Психологические основы успешных продаж. В результате участия в практическом занятии студент закрепляет знания по темам лекционного материала и получает навыки анализа психологических основ личности.
4	Психологические основы успешных продаж. В результате участия в практическом занятии студент закрепляет знания по темам лекционного материала и получает навыки анализа психологических основ успешных продаж
5	Организация труда предпринимателя. В результате участия в практическом занятии студент закрепляет знания по темам лекционного материала и получает навыки в организации труда предпринимателя
6	Культура предпринимательства. Корпоративная культура. В результате участия в практическом занятии студент закрепляет знания по темам лекционного материала и закрепляет знания на практическом материале, посвящённом корпоративным культурам разных корпораций.

#### 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	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. — 314с.	ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/book/sociologiya-i-psihologiya-reklamy-v-2-t-tom-1-475209">https://urait.ru/book/sociologiya-i-psihologiya-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. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва :Издательство Юрайт, 2021. — 247с.	ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/book/sociologiya-i-psihologiya-reklamy-v-2-t-tom-2-475211">https://urait.ru/book/sociologiya-i-psihologiya-reklamy-v-2-t-tom-2-475211</a> (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: <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.
4	Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва :Издательство Юрайт, 2021. — 455с.	ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/book/organizaciya-predprinimatelskoj-deyatelnosti-468235">https://urait.ru/book/organizaciya-predprinimatelskoj-deyatelnosti-468235</a> (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. — 509с.	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. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, которые могут использоваться при освоении дисциплины (модуля).

Электронно-библиотечная система «Elibrary.ru»: [www.elibrary.ru](http://www.elibrary.ru)

ФГБОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте»: <http://umczdt.ru>

Электронно-библиотечная система «Юрайт»: <https://urait.ru>

Электронно-библиотечная система «Консультант студента»: [www.studentlibrary.ru](http://www.studentlibrary.ru)

Электронно-библиотечная система «Лань» : <https://e.lanbook.com>

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

Операционная система Microsoft Windows

Офисный пакет приложений Microsoft Office

Яндекс браузер

Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Free

7-Zip файловый архиватор

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:

Заведующий кафедрой ЭУТ

Н.П. Терешина

Председатель учебно-методической  
комиссии

М.В. Ишханян