

**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: 72869  
Подписал: И.о. заведующего кафедрой Данилина Мария  
Геннадьевна  
Дата: 18.03.2024

## 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;
- 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	Семестр 1
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: 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></ul>
4	<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>- 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 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>
6	<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>
7	<p>Психология успешного предпринимателя</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Рассмотрение ключевых личностных качеств и психологических особенностей успешных предпринимателей.</li><li>- Анализ влияния психологического состояния на принятие решений и риск в предпринимательской деятельности.</li></ul>

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
8	<p>Психология команды и лидерства в бизнесе</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Исследование роли психологического климата в команде для достижения успеха в бизнесе.</li> <li>- Развитие навыков эмоционального интеллекта и эффективного руководства в рамках командной работы.</li> </ul>

#### 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 работы на практическом занятии студент ознакомится с основными элементами психологии бизнеса: предмет, задачи, методы, место в системе наук, история становления</p>
2	<p>Социально психологические особенности предпринимательства</p> <p>В результате работы на практическом занятии студент освоит отношения предпринимателей к своей экономической деятельности в зависимости от оценки ряда ее характеристик.</p>
3	<p>Кейс «Личность предпринимателя и предпринимательское поведение»</p> <p>В результате работы над кейсом студент освоит навык экономического поведения предпринимателя, а так же психологические основы личности и факторы ее поведения в организации</p>
4	<p>Психология личности бизнесмена.</p> <p>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.</p>
5	<p>Психологические основы успешных продаж и формирования имиджа предпринимателя.</p> <p>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.</p>
6	<p>Организация труда предпринимателя и повышение эффективности его деятельности.</p> <p>В результате выполнения практического задания студент научится выявлять зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров.</p>
7	<p>Культура предпринимательства.</p> <p>В результате выполнения практического задания студент освоит элементы предпринимательской культуры.</p>
8	<p>Потребительское поведение как результат и фактор бизнес-деятельности.</p> <p>В результате работы на практическом занятии студент изучит этапы, концепции, современные теории потребительского выбора.</p>

#### 4.3. Самостоятельная работа обучающихся.

№ п/п	Вид самостоятельной работы
1	Подготовка к практическим занятиям
2	Работа с лекционным материалом

№ п/п	Вид самостоятельной работы
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, 2023. — 314с. ISBN 978-5-534-09048-2	ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/517302">https://urait.ru/bcode/517302</a> (дата обращения: 23.03.2023) - 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, 2023. — 247с. ISBN 978-5-534-09484-8	ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/517305">https://urait.ru/bcode/517305</a> (дата обращения: 28.02.2023). - Текст: электронный.
3	Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 219 с. ISBN 978-5-534-03107-2	ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/512506">https://urait.ru/bcode/512506</a> (дата обращения: 28.02.2023). - Текст: электронный.
4	Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва :Издательство Юрайт, 2023. — 455с. ISBN 978-5-534-14024-8	ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/510715">https://urait.ru/bcode/510715</a> (дата обращения: 28.02.2023). - 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, 2022. — 509с. ISBN 978-5-9916-2972-0	ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <a href="https://urait.ru/bcode/508753">https://urait.ru/bcode/508753</a> (дата обращения: 28.02.2023). - Текст: электронный.

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» (<https://www.consultant.ru/>), «Гарант» (<https://www.garant.ru/>).

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.

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