

**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  
38.04.05 Бизнес-информатика,  
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)  
Тимониным В.С.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Психология бизнеса и предпринимательства**

Направление подготовки: 38.04.05 Бизнес-информатика

Направленность (профиль): Информационные системы в бизнесе

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: 15.05.2023

## 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 организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели.

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 №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	Психология бизнеса как направление в психологической науке. Рассматриваемые вопросы: -Психология бизнеса: предмет, задачи, методы, место в системе наук, история становления - Социально психологические особенности предпринимательства.
2	Психология бизнеса как направление в психологической науке. Рассматриваемые вопросы: -Психологические явления в деятельности предпринимателя. -Психологические отношения. -Отношения предпринимателей к своей экономической деятельности в зависимости от оценки ряда ее характеристик.
3	Личность предпринимателя и предпринимательское поведение. Рассматриваемые вопросы: -Формы экономического поведения предпринимателя. -Сущность и основные формы предприимчивости. -Психологические основы личности и факторы ее поведения в организации
4	Психология бизнеса: как устроен образ мира предпринимателя и каким изменениям он подвержен. Рассматриваемые вопросы: -Психология личности бизнесмена. - Психологические качества бизнесмена. -Психологические основы успешных продаж и формирования имиджа предпринимателя.
5	Психология бизнеса: как устроен образ мира предпринимателя и каким изменениям он подвержен. Рассматриваемые вопросы: -Составляющие умений и навыков продавца. -Этапы процесса продаж и психологическая составляющая. -Коммуникационный аспект продаж. -Системный подход к процессу продаж. -Психология рекламы.
6	Организация труда предпринимателя и повышение эффективности его деятельности Рассматриваемые вопросы: -Зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров. -Система контроля эффективности предпринимательства.
7	Культура предпринимательства. Рассматриваемые вопросы: -Представления о предпринимательских ценностях. -Элементы предпринимательской культуры. -Виды предпринимательской культур.
8	Культура предпринимательства. Рассматриваемые вопросы: -Типы корпоративной культуры.

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
	-Факторы формирования организационной культуры. - Потребительское поведение как результат и фактор бизнес-деятельности. Этапы. Концепции. -Современные теории потребительского выбора

#### 4.2. Занятия семинарского типа.

##### Практические занятия

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
1	Психология бизнеса как направление в психологической науке. 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. 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» 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. 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. 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. В результате выполнения практического задания студент учится выявлять зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров.
7	Культура предпринимательства. В результате выполнения практического задания студент освоит элементы предпринимательской культуры.
8	Потребительское поведение как результат и фактор бизнес-деятельности. 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 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, 2021. — 314 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09048-2.	<a href="https://urait.ru/bcode/475209">https://urait.ru/bcode/475209</a> (дата обращения: 28.01.2022). — Текст : электронный
2	Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 219 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03107-2.	<a href="https://urait.ru/bcode/470487">https://urait.ru/bcode/470487</a> (дата обращения: 28.01.2022). — Текст : электронный
3	Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14024-8.	<a href="https://urait.ru/bcode/468235">https://urait.ru/bcode/468235</a> (дата обращения: 28.01.2022). — Текст : электронный
4	Селезнева, Е. В. Психология управления : учебник и практикум для вузов / Е. В. Селезнева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 373 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8378-4.	<a href="https://urait.ru/bcode/489357">https://urait.ru/bcode/489357</a> (дата обращения: 28.01.2022). — Текст : электронный
5	Тарасов, А. Н. Психология корпоративного мошенничества : учебник и практикум для вузов / А. Н. Тарасов. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 320 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01053-4.	<a href="https://urait.ru/bcode/489181">https://urait.ru/bcode/489181</a> (дата обращения: 28.01.2022). — 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/>).

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).

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 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 ИСЦЭ  
и.о. заведующего кафедрой ЭУТ  
Председатель учебно-методической  
комиссии

Л.А. Каргина

М.Г. Данилина

М.В. Ишханян