

**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  
38.03.04 Государственное и муниципальное  
управление,  
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)  
Тимониным В.С.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Психология бизнеса и предпринимательства**

Направление подготовки: 38.03.04 Государственное и муниципальное  
управление

Направленность (профиль): Государственная и муниципальная служба

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: заведующий кафедрой Данилина Мария  
Геннадьевна  
Дата: 15.05.2025

## 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 достижения поставленных целей и задач;
- взаимодействовать с коллективом для обеспечения успешной работы; реализовать себя внутри команды;
- осуществлять обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды;
- распределять и делегировать задачи для достижения поставленных целей.

### **Знать:**

- концепции, принципы и методы построения эффективной работы в команде для достижения целей компании;
- особенности поведения выделенных групп людей, с которыми работает/ взаимодействует, учитывает их в своей деятельности;

- основные технологии межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии;

- психологические методы, которые используются для решения основных задач бизнеса.

**Владеть:**

- основами социального взаимодействия и командной работы;
- навыками предвидения результатов (последствий) как личных, так и коллективных действий;

- навыками распределения обязанностей и делегирования полномочий;
- психологическими методами для решения прикладных задач.

**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 №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        | <b>Психология бизнеса как направление в психологической науке.</b><br>Рассматриваемые вопросы:<br>-Психология бизнеса: предмет, задачи, методы, место в системе наук, история становления<br>- Социально психологические особенности предпринимательства.<br>-Психологические явления в деятельности предпринимателя.<br>-Психологические отношения.<br>-Отношения предпринимателей к своей экономической деятельности в зависимости от оценки ряда ее характеристик.                                    |
| 2        | <b>Личность предпринимателя и предпринимательское поведение.</b><br>Рассматриваемые вопросы:<br>-Формы экономического поведения предпринимателя.<br>-Сущность и основные формы предприимчивости.<br>-Психологические основы личности и факторы ее поведения в организации                                                                                                                                                                                                                                |
| 3        | <b>Психология бизнеса: как устроен образ мира предпринимателя и каким изменениям он подвержен.</b><br>Рассматриваемые вопросы:<br>-Психология личности бизнесмена.<br>- Психологические качества бизнесмена.<br>-Психологические основы успешных продаж и формирования имиджа предпринимателя.<br>-Составляющие умений и навыков продавца.<br>-Этапы процесса продаж и психологическая составляющая.<br>-Коммуникационный аспект продаж.<br>-Системный подход к процессу продаж.<br>-Психология рекламы. |
| 4        | <b>Организация труда предпринимателя и повышение эффективности его деятельности</b><br>Рассматриваемые вопросы:<br>-Зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров.<br>-Система контроля эффективности предпринимательства.                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 5        | <b>Культура предпринимательства.</b><br>Рассматриваемые вопросы:<br>-Представления о предпринимательских ценностях.<br>-Элементы предпринимательской культуры.<br>-Виды предпринимательской культур.<br>-Типы корпоративной культуры.<br>-Факторы формирования организационной культуры.<br>- Потребительское поведение как результат и фактор бизнес-деятельности. Этапы. Концепции.<br>-Современные теории потребительского выбора                                                                     |
| 6        | <b>Особенности психологии российского предпринимателя.</b><br>Рассматриваемые вопросы:<br>- Изменения и причины изменений образа российского предпринимателя.<br>- Характерные черты современных российских предпринимателей.<br>- Причины, затрудняющие развитие российского предпринимательства.                                                                                                                                                                                                       |

| №<br>п/п | Тематика лекционных занятий / краткое содержание                                                                                                                                                                                            |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7        | <b>Этика предпринимательской деятельности</b><br>Рассматриваемые вопросы:<br>- Необходимость развития «кодекса предпринимательского поведения».<br>- Традиционный взгляд и альтернативные подходы к этике предпринимательской деятельности. |

#### 4.2. Занятия семинарского типа.

##### Практические занятия

| №<br>п/п | Тематика практических занятий/краткое содержание                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1        | <b>Психология бизнеса как направление в психологической науке.</b><br>В результате работы на практическом занятии студент ознакомится с основными элементами психологии бизнеса: предмет, задачи, методы, место в системе наук, история становления                                                                                                                |
| 2        | <b>Социально психологические особенности предпринимательства.</b><br>В результате работы на практическом занятии студент освоит отношения предпринимателей к своей экономической деятельности в зависимости от оценки ряда ее характеристик.                                                                                                                       |
| 3        | <b>Кейс «Личность предпринимателя и предпринимательское поведение»</b><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        | <b>Психология личности бизнесмена.</b><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        | <b>Психологические основы успешных продаж и формирования имиджа предпринимателя.</b><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        | <b>Организация труда предпринимателя и повышение эффективности его деятельности.</b><br>В результате выполнения практического задания студент учится выявлять зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров.                                                                                                                            |
| 7        | <b>Культура предпринимательства.</b><br>В результате выполнения практического задания студент освоит элементы предпринимательской культуры.                                                                                                                                                                                                                        |
| 8        | <b>Потребительское поведение как результат и фактор бизнес-деятельности.</b><br>В результате работы на практическом занятии студент изучит этапы, концепции, современные теории потребительского выбора.                                                                                                                                                           |

#### 4.3. Самостоятельная работа обучающихся.

| №<br>п/п | Вид самостоятельной работы         |
|----------|------------------------------------|
| 1        | Подготовка к практическим занятиям |
| 2        | Работа с лекционным материалом     |

| №<br>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).

| №<br>п/п | Библиографическое описание                                                                                                                                                                                                     | Место доступа                                                                                                                       |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1        | Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 458 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18807-3.             | <a href="https://urait.ru/bcode/560493">https://urait.ru/bcode/560493</a> (дата обращения: 17.04.2025) - Текст : электронный        |
| 2        | Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебник для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 469 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16461-9. | <a href="https://urait.ru/bcode/559862">https://urait.ru/bcode/559862</a> (дата обращения: 17.04.2025) - Текст : электронный        |
| 3        | Евдокимов, О. Г. Психология бизнеса и предпринимательства : учебное пособие / О. Г. Евдокимов, Е. А. Иванова, Ж. В. Смирнова. — Москва : РУТ (МИИТ), 2019. — 87 с.                                                             | <a href="https://e.lanbook.com/book/175788">https://e.lanbook.com/book/175788</a> (дата обращения: 17.04.2025)— Текст : электронный |
| 4        | Селезнева, Е. В. Психология управления : учебник и практикум для вузов / Е. В. Селезнева. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 373 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8378-4.                                      | <a href="https://urait.ru/bcode/536247">https://urait.ru/bcode/536247</a> (дата обращения: 17.04.2025)— 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», «Гарант».

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

Интернет-браузер - программа для просмотра веб-страниц (Яндекс. Браузер и др.).

Операционная система Microsoft Windows.

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 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 ПСГМ

М.Ю. Быков

Заведующий кафедрой ЭУТ

М.Г. Данилина

Председатель учебно-методической  
комиссии

М.В. Ишханян