

**МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ**  
**УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**  
**«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»**  
**(РУТ (МИИТ))**



Рабочая программа дисциплины (модуля),  
как компонент образовательной программы  
базового высшего образования  
по направлению подготовки  
38.03.02 Менеджмент,  
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)  
Тимониным В.С.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Психология бизнеса и предпринимательства**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль): Маркетинг и рыночная аналитика

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: 08.06.2026

## 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-7** - Способен поддерживать должный уровень психологической, эмоциональной и физической подготовки для обеспечения полноценной социальной и профессиональной жизни.

Обучение по дисциплине (модулю) предполагает, что по его результатам обучающийся будет:

### **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.

### **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.

**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	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.

№ 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>

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
	- Рассмотрение ключевых личностных качеств и психологических особенностей успешных предпринимателей. - Анализ влияния психологического состояния на принятие решений и риск в предпринимательской деятельности.
8	<b>Психология команды и лидерства в бизнесе</b> Рассматриваемые вопросы: - Исследование роли психологического климата в команде для достижения успеха в бизнесе. - Развитие навыков эмоционального интеллекта и эффективного руководства в рамках командной работы.

#### 4.2. Занятия семинарского типа.

##### Практические занятия

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
1	<b>Психология бизнеса как направление в психологической науке.</b> 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> 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> 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> 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> 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> В результате выполнения практического задания студент учится выявлять зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров.
7	<b>Культура предпринимательства.</b> В результате выполнения практического задания студент освоит элементы предпринимательской культуры.
8	<b>Потребительское поведение как результат и фактор бизнес-деятельности.</b> 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 литературой
4	Подготовка к промежуточной аттестации.

5. Перечень изданий, которые рекомендуется использовать при освоении дисциплины (модуля).

№ п/п	Библиографическое описание	Место доступа
1	Психология бизнеса: учебник для вузов / под редакцией Н. Л. Ивановой, С. Бентона, О. И. Патоши. — 2-е изд.. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 599 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19788-4 2026	<a href="https://urait.ru/bcode/582899">https://urait.ru/bcode/582899</a> (дата обращения: 26.05.2026). —Текст : электронный
2	Гуревич, П. С. Социология и психология рекламы: учебник для вузов / П. С. Гуревич. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 559 с. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-18364-1 2026	<a href="https://urait.ru/bcode/599046">https://urait.ru/bcode/599046</a> (дата обращения: 26.05.2026). — Текст: электронный
3	Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности: учебник для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2026. — 469 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16461-9 2026	<a href="https://urait.ru/bcode/582730">https://urait.ru/bcode/582730</a> (дата обращения: 26.05.2026). —Текст: электронный
4	Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности: учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 458 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18807-3 2026	<a href="https://urait.ru/bcode/598456">https://urait.ru/bcode/598456</a> (дата обращения: 26.05.2026). — Текст: электронный
5	Леонов, Н. И. Психология делового общения: учебник для вузов / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09235-6. 2026	<a href="https://urait.ru/bcode/598848">https://urait.ru/bcode/598848</a> (дата обращения: 26.05.2026). — Текст: электронный

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

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

Федеральная служба государственной статистики:(<https://www.rosstat.gov.ru/>)

Электронная библиотечная система «Юрайт», доступ для студентов и преподавателей РУТ(МИИТ): <https://urait.ru/>

Электронно-библиотечная система «Лань», доступ для студентов и преподавателей РУТ(МИИТ): <http://e.lanbook.com>

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

Операционная система 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 ЭУТ

М.Г. Данилина

Председатель учебно-методической  
комиссии

М.В. Ишханян