

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



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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Психология бизнеса и предпринимательства

Направление подготовки: 38.04.01 Экономика

Направленность (профиль): Экономика организаций и отраслевых
комплексов

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):

ПК-2 - Способен понимать сущность инновационных процессов в современных условиях, определять направления инновационной деятельности компании и выполнять расчёты показателей экономической эффективности проектов развития;

ПК-8 - Способен организовывать и руководить работой команды в транспортных организациях, вырабатывать командную стратегию, а также применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном языке, для эффективного академического и профессионального взаимодействия.

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

Знать:

- Психологическую сущность инновационного процесса, личностные профили предпринимателей-новаторов и социально-психологические закономерности внедрения изменений в компании.

- Психологические компоненты человеческого капитала, подлежащие стоимостной оценке, и структуру психологических затрат и выгод инновационных проектов.

- Психологические теории командообразования, специфику организационной культуры и психологического климата в транспортных компаниях с учетом сменных графиков и жестких регламентов безопасности.

- Когнитивные основы выработки командной стратегии, современные коммуникативные платформы и психолингвистические барьеры академического и профессионального иноязычного взаимодействия.

коммуникативные платформы и психолингвистические барьеры академического и профессионального иноязычного взаимодействия.

Уметь:

- Проводить экспресс-диагностику психологической готовности команды к внедрению инноваций и выявлять психологические барьеры на пути реализации проектов развития.

- Трансформировать психологические показатели в экономические метрики для обоснования направлений инновационной деятельности и расчета эффективности проектов.

- Диагностировать психологическую совместимость членов транспортных бригад и применять техники ситуационного лидерства для урегулирования конфликтов.

- Фасилитировать сессии стратегического планирования и выстраивать протоколы кросс-функциональной коммуникации на иностранном языке, адаптируя сообщение под культурный контекст зарубежных партнеров.

Владеть:

- Навыками применения психологических инструментов генерации инновационных идей и методикой расчета интегрального показателя отдачи от инвестиций в человеческий капитал проекта.

- Приемами формирования предпринимательской организационной культуры и составления мотивационной карты проекта, увязывающей личностные смыслы участников с экономическими результатами.

- Навыками проведения психологического инструктажа экипажа перед сложными рейсами и технологией создания системы горизонтальных коммуникаций между сотрудниками различных транспортных узлов.

- Методами разработки глоссария делового общения на иностранном языке и инструментарием оценки способности членов команды предвидеть действия друг друга в динамической дорожной или диспетчерской среде.

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 как направление в психологической науке. - Психология бизнеса: предмет, задачи, методы, место в системе наук, история становления. - Социально психологические особенности предпринимательства.
2	Психологические явления в деятельности предпринимателя. Рассматриваемые вопросы: - Психологические явления в деятельности предпринимателя. - Психологические отношения.

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
	- Отношения предпринимателей к своей экономической деятельности в зависимости от оценки ряда ее характеристик.
3	Психологические основы личности предпринимателя. Психологические основы успешных продаж. 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	Психологические основы успешных продаж. 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	Организация труда предпринимателя. Рассматриваемые вопросы: - Организация труда предпринимателя и повышение эффективности его деятельности. - Зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров. - Система контроля эффективности предпринимательства.
6	Культура предпринимательства. Корпоративная культура. 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, в частности по темам: Психология бизнеса как направление в психологической науке. Психология бизнеса: предмет, задачи, методы, место в системе наук, история становления. Социально психологические особенности предпринимательства. Обсуждение пройденного материала на семинарском занятии.
2	Психологические явления в деятельности предпринимателя. В результате участия в практическом занятии студент закрепляет знания по темам лекционного материала, в частности по темам: Психологические явления в деятельности предпринимателя. Психологические отношения. Отношения предпринимателей к своей экономической деятельности в зависимости от оценки ряда ее характеристик. А также, получает практические навыки в построении деловой коммуникации с учётом психологии. Обсуждение пройденного материала на семинарском занятии.

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
3	<p>Психологические основы личности предпринимателя. Психологические основы успешных продаж.</p> <p>В результате участия в практическом занятии студент закрепляет знания по темам лекционного материала, в частности по темам: 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. А также, получает практические навыки в области использования психологических приёмов при управлении организационными структурами внутри организации.</p>
4	<p>Психологические основы успешных продаж.</p> <p>В результате участия в практическом занятии студент закрепляет знания по темам лекционного материала, в частности по темам: 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. А также, получает практические навыки в области использования психологических приёмов и навыков при продаже товаров и услуг. И получает практический опыт в составлении рекламных обращений с учётом психологии потребителей. Обсуждение пройденного материала на семинарском занятии.</p>
5	<p>Организация труда предпринимателя.</p> <p>В результате участия в практическом занятии студент закрепляет знания по темам лекционного материала, в частности по темам: Организация труда предпринимателя и повышение эффективности его деятельности. Зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров. Система контроля эффективности предпринимательства. А также, получает практические навыки в области использования психологических приёмов в области организации труда и управления организацией. Обсуждение пройденного материала на семинарском занятии.</p>
6	<p>Культура предпринимательства. Корпоративная культура.</p> <p>В результате участия в практическом занятии студент закрепляет знания по темам лекционного материала, в частности по темам: Культура предпринимательства. Представления о предпринимательских ценностях. Элементы предпринимательской культуры. Виды предпринимательской культур. Типы корпоративной культуры. Факторы формирования организационной культуры. А также закрепляет знания на практическом материале, посвящённом корпоративным культурам разных корпораций.</p>

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 текущему контролю.
5	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	https://urait.ru/bcode/582899 (дата обращения: 25.05.2025). — 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	https://urait.ru/bcode/599046 (дата обращения: 25.05.2025). — 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	https://urait.ru/bcode/582730 (дата обращения: 25.05.2025). — 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	https://urait.ru/bcode/598456 (дата обращения: 25.05.2025). — 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.	https://urait.ru/bcode/598848 (дата обращения: 25.05.2025). — Текст: электронный
6	Евдокимов, О. Г. Психология бизнеса и предпринимательства : учебное пособие / О. Г. Евдокимов, Е. А. Иванова, Ж. В. Смирнова. — Москва : РУТ (МИИТ), 2019. — 87 с.	https://e.lanbook.com/book/175788 (дата обращения: 09.06.2026). — 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 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 ЭУТ

М.Г. Данилина

Председатель учебно-методической
комиссии

М.В. Ишханян