

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
38.04.05 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: 564169
Подписал: заведующий кафедрой Каргина Лариса Андреевна
Дата: 11.06.2026

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-8 - Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах) и управлять взаимодействием с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности.

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

Знать:

- современные коммуникативные технологии и нормы профессионального общения, в том числе на иностранном языке, применяемые в сфере бизнеса и предпринимательства;
- психологические основы и методы управления взаимодействием с клиентами и партнерами, необходимые для успешного решения профессиональных задач.

Уметь:

- применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном языке, для решения задач профессиональной деятельности в сфере бизнеса и предпринимательства;
- управлять взаимодействием с клиентами и партнерами, применяя знания психологии делового общения для достижения взаимовыгодных результатов.

Владеть:

- навыками применения современных коммуникативных технологий, включая ведение деловой переписки и переговоров на русском и иностранном языках;

- навыками управления взаимодействием с клиентами и партнерами, используя психологические приемы убеждения, мотивации и разрешения конфликтов в предпринимательской 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; - 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	<p>Психология бизнеса как направление в психологической науке. В результате участия в практическом занятии студент закрепляет знания по темам лекционного материала, в частности по темам:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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	<p>Психологические явления в деятельности предпринимателя. В результате участия в практическом занятии студент:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; - получает практические навыки в построении деловой коммуникации с учётом психологии. <p>Обсуждение пройденного материала на семинарском занятии.</p>
3	<p>Психологические основы личности предпринимателя. Психологические основы успешных продаж. В результате участия в практическом занятии студент:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; - получает практические навыки в области использования психологических приёмов при управлении организационными структурами внутри организации.
4	<p>Психологические основы успешных продаж. В результате участия в практическом занятии студент:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; - получает практические навыки в области использования психологических приёмов и навыков при продаже товаров и услуг; - получает практический опыт в составлении рекламных обращений с учётом психологии потребителей. Обсуждение пройденного материала на семинарском занятии.
5	<p>Организация труда предпринимателя. В результате участия в практическом занятии студент:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; - получает практические навыки в области использования психологических приёмов в области организации труда и управления организацией. Обсуждение пройденного материала на семинарском занятии.
6	<p>Культура предпринимательства. Корпоративная культура. В результате участия в практическом занятии студент:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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;

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
	- закрепляет знания на практическом материале, посвящённом корпоративным культурам разных корпораций.

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 / Н. Л. Иванова [и др.] ; под общей редакцией Н. Л. Ивановой, В. А. Штроо, Н. В. Антоновой. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 509 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17410-6.	— Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/535872 (дата обращения: 21.05.2025).
2	Социология и психология рекламы : учебное пособие для вузов / П. С. Гуревич. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 559 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18364-1.	— Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/534862 (дата обращения: 21.05.2025).
3	Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 469 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16461-9.	— Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/535692 (дата обращения: 21.05.2025).
4	Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 241 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18809-7.	— Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/551719

	(дата обращения: 21.05.2025).
--	----------------------------------

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 ИСЦЭ

Л.А. Каргина

Председатель учебно-методической
комиссии

М.В. Ишханян