

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Психология бизнеса и предпринимательства

Направление подготовки: 38.03.05 Бизнес-информатика

Направленность (профиль): Цифровая экономика

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: 16.06.2026

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:

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 №7
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. -Психологические явления в деятельности предпринимателя. -Психологические отношения. -Отношения предпринимателей к своей экономической деятельности в зависимости от оценки ряда ее характеристик.
2	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
3	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. -Составляющие умений и навыков продавца. -Этапы процесса продаж и психологическая составляющая. -Коммуникационный аспект продаж. -Системный подход к процессу продаж. -Психология рекламы.
4	Организация труда предпринимателя и повышение эффективности его деятельности Рассматриваемые вопросы: -Зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров. -Система контроля эффективности предпринимательства.
5	Культура предпринимательства. Рассматриваемые вопросы: -Представления о предпринимательских ценностях. -Элементы предпринимательской культуры. -Виды предпринимательской культур. -Типы корпоративной культуры. -Факторы формирования организационной культуры. - Потребительское поведение как результат и фактор бизнес-деятельности. Этапы. Концепции. -Современные теории потребительского выбора
6	Особенности психологии российского предпринимателя. Рассматриваемые вопросы:

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
	- Изменения и причины изменений образа российского предпринимателя. - Характерные черты современных российских предпринимателей. - Причины, затрудняющие развитие российского предпринимательства.
7	Этика предпринимательской деятельности Рассматриваемые вопросы: - Необходимость развития «кодекса предпринимательского поведения». - Традиционный взгляд и альтернативные подходы к этике предпринимательской деятельности.

4.2. Занятия семинарского типа.

Практические занятия

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
1	Психология бизнеса как направление в психологической науке. В результате выполнения практических занятий студент изучает: - основные элементы психологии бизнеса: предмет, задачи, методы и место в системе наук; - историю становления и развития психологии бизнеса как научного направления.
2	Социально психологические особенности предпринимательства. В результате выполнения практических занятий студент изучает: - социально-психологические особенности предпринимательской деятельности; - отношение предпринимателей к своей экономической деятельности в зависимости от оценки ее характеристик.
3	Кейс «Личность предпринимателя и предпринимательское поведение» В результате выполнения практических занятий студент изучает: - психологические основы личности предпринимателя и факторы, влияющие на его поведение в организации; - особенности и навыки экономического поведения предпринимателя в различных бизнес-ситуациях.
4	Психология личности бизнесмена. В результате выполнения практических занятий студент изучает: - структуру и особенности образа мира предпринимателя, а также факторы, вызывающие его изменения; - ключевые психологические качества и личностные характеристики, которыми должен обладать успешный бизнесмен.
5	Психологические основы успешных продаж и формирования имиджа предпринимателя. В результате выполнения практических занятий студент изучает: - этапы процесса продаж, их психологическую и коммуникационную составляющую, а также системный подход к продаже; - основы формирования имиджа предпринимателя, навыки работы в команде и распределение ролей в процессе продаж.
6	Организация труда предпринимателя и повышение эффективности его деятельности. В результате выполнения практических занятий студент изучает: - методы организации труда предпринимателя и способы повышения эффективности его деятельности; - зависимость уровня управления предприятием от качества работы менеджеров и способы ее оптимизации.

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
7	Культура предпринимательства. В результате выполнения практических занятий студент изучает: - сущность, структуру и основные элементы предпринимательской культуры; - роль культуры в формировании деловой этики и имиджа современной бизнес-среды.
8	Потребительское поведение как результат и фактор бизнес-деятельности. В результате выполнения практических занятий студент изучает: - основные этапы и концепции формирования потребительского поведения; - современные теории потребительского выбора и их влияние на бизнес-деятельность.

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 текущему контролю
5	Подготовка к промежуточной аттестации.

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

№ 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.	https://urait.ru/bcode/560493 (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.	https://urait.ru/bcode/559862 (дата обращения: 17.04.2025) - Текст : электронный
3	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.	https://urait.ru/bcode/536247 (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 7 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

Заведующий кафедрой ЭУТ

М.Г. Данилина

Председатель учебно-методической
комиссии

М.В. Ишханян