Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Институт отраслевого менеджмента

Факультет маркетинга, рекламы и сервиса

Кафедра маркетинга и торгового дела

УТВЕРЖДЕНА
решением кафедры маркетинга
и торгового дела
Протокол от «___» _____201_ г.
№_____

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.2.2 ПСИХОЛОГИЯ БИЗНЕСА

по направлению подготовки
38.03.06 - Торговое дело
Направленность (профиль): Международный маркетинг

Квалификация
Бакалавр

Форма обучения
Очная

Год набора - 2018

Москва, 2018 г.

Автор–составитель:
к.псих.н., доцент Н.Л.Минаева

Заведующая кафедрой, к.э.н., доцент Л.С. Латышова

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы ..... Ошибка! Закладка не определена.

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВООшибка! Закладка не определена.

3. Содержание и структура дисциплины (модуля) Ошибка! Закладка не определена.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающегося и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) 7

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля) Ошибка! Закладка не определена.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)..... **Ошибка! Закладка не определена.**7

6.1. Основная литература..... **Ошибка! Закладка не определена.**

6.2. Дополнительная литература. ..... **Ошибка! Закладка не определена.**

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.**Ошибка! Закладка не определена.**

6.4. Нормативные правовые документы..... **Ошибка! Закладка не определена.**

6.5. Интернет-ресурсы..... **Ошибка! Закладка не определена.**

6.6. Иные источники..... **Ошибка! Закладка не определена.**

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы
Ошибка! Закладка не определена.

1.1. Дисциплина «Психология бизнеса» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-8	Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	ПК-8.1	Способность к анализу структуры и состава торгово-технологических процессов с целью обеспечения требуемого уровня качества с учетом культурологических, психологических и иных аспектов.

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
ОТФ - Направлена на формирование навыков студента к осуществлению процесса организации, мониторинга и контроля закупок. Способность к анализу структуры и состава торгово-технологических процессов с целью обеспечения требуемого уровня качества с учетом культурологических, психологических и иных аспектов.	ПК-8.1	**на уровне знаний:** о предмете психологии бизнеса, ее целях и задачах. **на уровне умений:** использовать различные психологические методы исследования в управленческой деятельности. **на уровне навыков:** навыками психологического анализа бизнес-процессов и реалий бизнеса.

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина «Психология бизнеса» входит в вариативную часть.

Глубокое усвоение материала обеспечивается сочетанием аудиторных занятий и самостоятельной работы студентов с основной и дополнительной литературой. Основным

видом учебных занятий по данной дисциплине являются лекции. Практические занятия проводятся в виде дискуссий, семинаров и лабораторных работ. Изучение дисциплины осуществляется в течение одного семестра: для студентов очной формы обучения – в 1 семестре.

По дисциплине осуществляется промежуточный контроль в форме зачета.

Распределение часов по различным видам работ представлено в таблице.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачётных единицы (72 часа).

Таблица 2.

Объем дисциплины (модуля)

Вид учебных занятий и самостоятельная работа		**Объем дисциплины (модуля), час.**		
		Всего	**Семестр (триместр)**	
			1	2
Очная форма обучения				
Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе:		**36**	***36***	
лекционного типа (Л)		**18**	**18**	
лабораторные работы (практикумы) (ЛР)				
практического (семинарского) типа (ПЗ)		**18**	**18**	
контролируемая самостоятельная работа обучающихся (КСР)				
Самостоятельная работа обучающихся (СР)		***36***	***36***	
Промежуточная аттестация	**форма**	***зачет***	***зачет***	
	час.			
Общая трудоемкость (час. / з.е.)		**72/2**	**72/2**	

Примечание: 3 – семестр (триместр) – для очной и очно-заочной формы обучения, курс – для заочной формы обучения.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание дисциплины

№ раздела	**Наименование раздела**	**Содержание раздела**
1	Предмет и задачи психологии бизнеса	Предмет и задачи «психологии бизнеса», ее связь с другими науками. Отличия предпринимателя от бизнесмена. Актуальные вопросы исследований психологии бизнеса.
2	Социально-психологические особенности ведения бизнеса в России и за рубежом	Бизнес как социально-экономическое и психологическое явление. Социально-психологические особенности бизнеса в зарубежных странах. Социально-психологические аспекты современного российского бизнесмена.
3	Психологические основы успешной деятельности бизнесмена	Личностные качества бизнесмена Способы достижения успеха в бизнесе. Ведущие мотивационно-ценностные ориентации современных предпринимателей. Социально-психологические причины включения в бизнес. Основы эффективного целеполагания. Факторы, влияющие на успешность бизнес-деятельности

4	Основы эффективного руководства бизнес-процессами	Основные управленческие функции: базовые принципы эффективного управления бизнесом; оптимальное соотношение основных функций руководителя. Формирование команды в бизнесе. Формирование корпоративной культуры.
5	Культура и этика бизнеса	Понятие «Культура предпринимательства». Элементы делового этикета. Гендерные различия в бизнесе. Национально-психологические особенности ведения бизнеса в различных странах

Таблица 4.

Структура дисциплины (модуля)

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости[4], промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Раздел 1	Предмет и задачи психологии бизнеса	12	4		4		4	Упражнения
Раздел 2	Социально-психологические особенности ведения бизнеса в России и за рубежом	12	2		4		6	Деловая игра
Раздел 3	Психологические основы успешной деятельности бизнесмена	14	4		2		8	Упражнения
Раздел 4	Основы эффективного руководства бизнес-процессами	16	4		4		8	Упражнения
Раздел 5	Культура и этика бизнеса	18	4		4		10	Деловая игра
Промежуточная аттестация								зачет
Всего:		**72**	**18**		**18**		**36**	

**Формы текущего контроля: опрос (О), эссе (Э), коллоквиум (К), диспут (Д), домашнее задание (ДЗ), рубежный контроль (РК).*

Темы и содержание лекций

№ раздела	Название раздела	Тема
1	Предмет и задачи психологии бизнеса	Становление отечественной психологии бизнеса. Предмет, цели и задачи психологии бизнеса. Взаимосвязь психологии бизнеса и современных наук.
2	Социально-психологические особенности ведения бизнеса в России и за рубежом	Бизнес как социально-экономическое и психологическое явление. Социально-психологические особенности бизнеса в зарубежных странах. Социально-психологические аспекты современного российского бизнесмена.
3	Психологические основы успешной деятельности бизнесмена	Личностные качества бизнесмена Способы достижения успеха в бизнесе. Ведущие мотивационно-ценностные ориентации современных предпринимателей. Социально-психологические причины включения в бизнес. Основы эффективного целеполагания. Факторы, влияющие на успешность бизнес-деятельности
4	Основы эффективного руководства бизнес-процессами	Основные управленческие функции: базовые принципы эффективного управления бизнесом; оптимальное соотношение основных функций руководителя. Формирование команды в бизнесе. Формирование корпоративной культуры.
5	Культура и этика бизнеса	Понятие «Культура предпринимательства». Элементы делового этикета. Гендерные различия в бизнесе. Национально-психологические особенности ведения бизнеса в различных странах

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающегося и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

– при проведении занятий лекционного типа:
при чтении лекций используется объяснительно-иллюстративный метод с элементами проблемного изложения учебной информации (монологической, диалогической или эвристической);
– при проведении занятий семинарского типа:
- опрос;
- решение упражнений;
- деловая игра.

– при проведении зачета:
- письменный ответ на вопросы билета.

4.1.2. Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.

№ раздела	Тема
1	Понятие бизнеса. Значение бизнеса для экономики страны. Деловая игра «Создай свое дело». Группа разбивается на несколько подгрупп (3-5 чел.), каждая из которых должна придумать название своей компании, ее сферу деятельности и методом голосования назначить друг друга на должности в компании. Обсуждается, почему тот или иной студент рекомендовал кого-то на данную должность и какие психологические характеристики товарища способствовали выбору его на эту должность.
2	Упражнение «Машина времени». Группа разбивается на 4 подгруппы. Каждой подгруппе дается задание рассказать о жизни и деятельности бизнесмена в какой-то исторической эпохе: Античном мире (Древняя Греция или Рим по выбору); эпохе Возрождения и Великих географических открытий; эпохе Петра I; периода перестройки (90-е гг. XX в.). Задача участников – за 20 минут составить краткое социально-экономическое описание своей эпохи и особенности ведения предпринимательской деятельности (выгоды и угрозы).
3	Упражнение 1. «Целеполагание». Каждый из участников занятия составляет свою стратегическую цель на ближайшие 3-5 лет. Затем он проверяет ее по всем критерием и вносит необходимые коррективы. Упражнение 2. «Управленческие решения». Вспомните одно из своих важных решений, принятых в промежутке времени от 1 до 12 месяцев назад (решение может касаться любых вопросов).
4	Упражнение «Качества предпринимателя». Выпишите в два столбика по 5 своих сильных и слабых сторон (то, что может позволить вам стать предпринимателем, и то, что может помешать сделать это). Практикум: «Склонность к риску», «Опросник ограничений управленческого потенциала», «Шкала самооценки Спилбергера-Ханина», «Методика исследования самоотношения (МИС) С.Р. Пантелеева».

№ раздела	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение
1	История бизнеса в России. Особенности российского бизнеса. Портрет современного российского бизнесмена. Роль психологии бизнеса как науки в развитии российского бизнеса.
2	Бизнес как социально-экономическое и психологическое явление. Социально-психологические особенности бизнеса в зарубежных странах. Психологические факторы, способствующие развитию предпринимательских качеств человека.
3	Личностные качества бизнесмена. Влияние экстраверсии и интроверсии бизнесмена на развитие его дела. Личностные факторы, влияющие на достижение успеха в бизнесе. Ведущие ценностные ориентации современных предпринимателей. Психология благотворительности.

4	Социально-психологические факторы формирования команды в бизнесе. Этапы становления команды. Командные роли. Лидерство. Психологические факторы развития лидерства. Формирование корпоративной культуры.
5	Значение делового этикета в бизнесе. Гендерные различия в бизнесе. Мужской и женский стили ведения бизнеса. Отличия мужского и женского стилей руководства. Национально-психологические особенности ведения бизнеса в различных странах

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Формируемые компетенции

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-8	Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	ПК-8.1	Способность к анализу структуры и состава торгово-технологических процессов с целью обеспечения требуемого уровня качества с учетом культурологических, психологических и иных аспектов.

4.3.2. Типовые оценочные средства

1. Дайте определение психологии бизнеса как науки.
2. Что является предметом психологии бизнеса?
3. Объект дисциплины «Психология бизнеса».
4. Цель и задачи изучения психологии бизнеса.
5. Основные понятия психологии бизнеса.
6. Связь психологии бизнеса с другими отраслями психологии.
7. Общее понятие о мотивах и стимулах (внутренняя и внешняя мотивация, позитивная и негативная стимуляция, эволюция взглядов на мотивацию деятельности личности в организации).
8. Охарактеризуйте основные теории мотивации (А. Маслоу, Ф. Херцберга, Д. Макклелланда, В. Врума, модель Л. Портера и Э. Лоулера).
9. Мотивация и карьера (стадии и этапы карьеры, типы карьерных ориентаций).
10. Перечислите психологические качества успешного бизнесмена (на примере известной персоны).
11. Понятие имиджа в психологии бизнеса.
12. Имидж бизнесмена.
13. Типы решений и модели принятия решения.
14. Психология индивидуального принятия решений.
15. Психология коллективного принятия решений.

16. Характеристика негативных приемов делового общения.
17. Своеобразие манипулятивного поведения.
18. Особенности манипулятивного поведения в бизнесе.
19. Психологическая защита от манипуляции.
20. Подготовка публичного выступления.
21. Психология принятия индивидуальных решений.
22. Психология малых групп в бизнесе.
23. Психология принятия коллективных решений.
24. Интерперсональные коммуникации в бизнесе.
25. Психологические особенности делового общения.
26. Психологическое сопровождение конфликтов.
27. Концепция управления человеческими ресурсами в психологии.
28. Психологическое сопровождение становления профессиональной карьеры сотрудника.
29. Психологическое сопровождение реализации профессиональной карьеры.
30. Психология подбора персонала.
31. Психология работы с подчиненными и стимулирования их активности.
32. Персонал-технологии в психологии бизнеса.
33. Общая характеристика бизнес-процессов.
34. Психологические особенности менеджмента как бизнес-процесса.
35. Управление рабочим временем в организации труда менеджера.
36. Принципы планирования рабочего времени и расстановки приоритетов в работе менеджера.
37. Профилактика и преодоление стрессов в работе менеджера.
38. Психологические особенности маркетинга как бизнес-процесса.
39. Сбыт как бизнес-процесс.
40. Технологии продажи в психологии бизнеса.
41. Психология рекламы.
42. Психологические особенности переговоров.
43. Психологические особенности деловых контактов.
44. Психологическая оценка результатов деятельности бизнес-организации.
45. Факторы повышения конкурентоспособности бизнес-структуры.
46. Имидж бизнес-структуры.
47. Психологическая культура и этика в бизнесе.
48. Социально-психологический климат в коллективе.
49. Дайте социально-психологическую характеристику профессионального мастерства.
50. В чем состоит профессиональная значимость конкретных психических образований в системе должностных компетенций специалиста (работника)?
51. Перечислите основные закономерности управленческой деятельности.
52. Перечислите основные принципы подготовки и проведения психолого-педагогического тренинга.
53. В чем состоит методика организации и проведения мониторинга карьерного роста специалистов?
54. Охарактеризуйте методику составления бизнес-плана карьерного роста молодых специалистов.

55. В чем состоит специфика конфликтной ситуации в сфере бизнеса?
56. Перечислите психолого-педагогические основы профилактики конфликтов в трудовых коллективах.
57. Назовите методики преодоления конфликтов и ограничения их отрицательных последствий в трудовых коллективах.
58. Охарактеризуйте психолого-педагогические основы делового общения в сфере бизнеса.
59. Дайте психологическую характеристику основных видов делового общения.
60. Назовите психологическую сущность и структуру делового общения.
61. Перечислите методики экспресс анализа поведения потребителей.
62. Перечислите способы управления эмоциями в процессе общения с потребителями.
63. Назовите методы управления стрессом в процессе общения с потребителями.
64. Охарактеризуйте влияние темперамента на поведение потребителей.
65. Перечислите невербальные проявления особенностей темперамента и характера.
66. Перечислите методы диагностики особенностей темперамента и характера потребителей.
67. Аргументируйте влияние невербального общения на качество обслуживания клиентов.
68. Оценка настроения клиента по невербальным проявлениям в межличностном общении.
69. Назовите соотношение вербальной и невербальной сторон общения.
70. Перечислите социально-психологические факторы, влияющие на социализацию человека.
71. Назовите барьеры общения и способы их устранения.
72. Назовите социально-психологические причины конфликтного поведения.
73. Охарактеризуйте основные подходы к определению структуры общения.
74. Аргументируйте влияние внешнего облика и невербального поведения на возникновение симпатии к партнеру.
75. Дайте соотношение понятий «трудное» общение и дефектное общение.
76. Охарактеризуйте роль предрассудков в возникновении трудностей взаимодействия.
77. Раскройте роль оценки и самооценки в межличностном познании.
78. Раскройте понятие о межролевых и внутриролевых конфликтах.
79. Раскройте понятие о социальном характере и "базовой" личности.
80. Перечислите способы и средства управления впечатлением о себе.
81. Перечислите способы развития эмоционального интеллекта.
82. Охарактеризуйте социально-психологический тренинг как метод развития коммуникативной компетентности личности.
83. Обоснуйте влияние коммуникативной компетентности на эффективность построения карьеры.
84. Раскройте понятие о социально - психологической компетентности личности.
85. Раскройте понятие «социальный интеллект».
86. Раскройте общение как социально-психологический феномен.
87. Дайте общую характеристику эффективного общения.
88. Эмпатия как профессионально-значимое качество специалиста.
89. Обзор классификаций видов общения.
90. Перечислите средства общения.

91. Дайте характеристику вербальных и невербальных средств общения.
92. Опишите поведенческую диагностику вербальных и невербальных средств общения.
93. Раскройте понятие о механизмах психологической защиты личности.
94. Дайте общую характеристику приемов изучения личности потребителя.
95. Потребитель как партнер по общению.
96. Назовите психологические проявления свойств нервной системы.
97. Дайте общую характеристику свойств темперамента.
98. Охарактеризуйте метод проективного интервью для выяснения потребностей потребителей.
99. В чем состоит суть проективного интервью?
100. Дайте характеристику деловой игры как метода обучения эффективному взаимодействию с потребителями.

Шкала оценивания

Баллы (рейтинговой оценки), %	Оценка	Требования к знаниям
100-81	*5, «отлично» («зачтено»)*	Студентом продемонстрированы знания сущности, структуры, состава торгово-технологических процессов предприятия. Продемонстрированы знания основных понятий, сущности, категориального аппарата культурологии. Продемонстрированы знания основных понятий, сущности, категориального аппарата психологии бизнеса. Показано умение анализировать состав и структуру торгово-технологических процессов с учетом культурологических и психологических особенностей их осуществления. Ответ студента полный и правильный. Студент способен обобщить материал, сделать собственные выводы, выразить свое мнение, привести иллюстрирующие примеры.
80-61	*4, «хорошо» («зачтено»)*	Ответ студента правильный, но неполный. Не приведены иллюстрирующие примеры, обобщающее мнение студента недостаточно четко выражено.
60-41	*3, «удовлетворительно» («зачтено»)*	Ответ правилен в основных моментах, нет иллюстрирующих примеров, нет собственного мнения студента, есть ошибки в деталях и/или они просто отсутствуют.
40-0	*2, «неудовлетворительно» («не зачтено»)*	В ответе существенные ошибки в основных аспектах темы.

4.4. Методические материалы

Занятия по дисциплине «Психология бизнеса» представлены следующими видами работы: лекции, практические занятия и самостоятельная работа студентов.
В рамках самостоятельной работы студенты готовятся по вопросам, готовятся к семинарским занятиям, осуществляют подготовку к зачету.
Текущая аттестация по дисциплине проводится в форме опроса и контрольных мероприятий по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.
Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

Активность студента на занятиях оценивается по его выступлениям по вопросам практических занятий на опросах.
Кроме того, оценивание студента проводится на *контрольной неделе* в соответствии с распоряжением проректора по учебной работе. Оценивание студента на контрольной неделе проводится преподавателем независимо от наличия или отсутствия студента (по уважительной или неуважительной причине) на занятии. Оценка носит комплексный характер и учитывает достижения студента по основным компонентам учебного процесса за текущий период.
Оценивание студента на занятиях осуществляется с использованием балльно-рейтинговой системы в соответствии с технологической картой дисциплины. Оценивание студента на контрольной неделе также осуществляется по балльно-рейтинговой системе с выставлением оценок в ведомости и указанием количества пропущенных занятий.
Студент допускается к зачету по дисциплине в случае выполнения им учебного плана по дисциплине: выполнения всех заданий и мероприятий, предусмотренных программой дисциплины (по формам текущего контроля). В случае наличия учебной задолженности студент отрабатывает пропущенные занятия в соответствии с требованиями. Оценка знаний студента на зачете носит комплексный характер, является балльной и определяется его:

- ответом на зачете;
- учебными достижениями в семестровый период.

Критерии оценивания устного опроса

- Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему, показывать его умение применять определения, правила в конкретных случаях.
- Критерии оценивания включают в себя:
- 1) полноту и правильность ответа;
- 2) степень осознанности, понимания изученного;
- 3) языковое оформление ответа.
- Оценка «отлично» ставится, если студент полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

- Оценка «хорошо» ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
- Оценка «удовлетворительно» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, нот излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
- Оценка «неудовлетворительно» ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

Критерии оценки письменных работ:

- **оценка «отлично»** выставляется студенту, если задания решены правильно (допускаются незначительные графические помарки при оформлении работы); объем правильных ответов составляет 100-90%.
- **оценка «хорошо»** выставляется студенту, если при решении задач студент демонстрирует знание основных логических алгоритмов, допуская при этом незначительное количество ошибок/неточностей; объем правильных ответов составляет 89-65%.
- **оценка «удовлетворительно»** выставляется студенту, если он знает основные способы формализации мыслительного процесса, но не в состоянии корректно применять их на практике; объем правильных ответов составляет 64-40%.
- **оценка «неудовлетворительно»** выставляется в том случае, если знания студента носят фрагментарный характер и применяются на практике с большим количеством логических погрешностей; объем правильных ответов составляет менее 40%.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Практические занятия дисциплины «Психология бизнеса» предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций с проведением контрольных мероприятий. С целью обеспечения успешного обучения студент должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе.

Подготовка к лекции заключается в следующем:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора);
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке;

– запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

Подготовка к практическим занятиям:

– внимательно прочитайте материал лекций относящихся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
– выпишите основные термины;
– ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов;
– уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя;
– готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы;
– рабочая программа дисциплины в части целей, перечню знаний, умений, терминов и учебных вопросов может быть использована вами в качестве ориентира в организации обучения.

№ раздела	Вопросы для самопроверки
1	1. Раскройте этапы становления отечественной психологии бизнеса. 2. Назовите предмет, цели и задачи психологии бизнеса. 3. Охарактеризуйте взаимосвязь психологии бизнеса и современных наук. 4. Назовите объект психологии бизнеса. 5. В чем состоит роль психологии бизнеса в развитии отечественного предпринимательства?
2	1. Охарактеризуйте бизнес как социально-экономическое и психологическое явление. 2. Перечислите социально-психологические особенности бизнеса в зарубежных странах. 3.Назовите социально-психологические аспекты становления современного российского бизнесмена. 4. Перечислите психологические качества бизнесмена, положительно влияющие на его развитие. 5. В чем состоят психологические различия между российскими и зарубежными бизнесменами?
3	1. Назовите личностные качества бизнесмена. 2. Перечислите способы достижения успеха в бизнесе. 3. Назовите ведущие мотивационно-ценностные ориентации современных предпринимателей. 4. Перечислите социально-психологические причины включения в бизнес. 5. Назовите основы эффективного целеполагания. 6. Перечислите факторы, влияющие на успешность бизнес-деятельности.
4	1. Охарактеризуйте основные управленческие функции. 2. Охарактеризуйте базовые принципы эффективного управления бизнесом. 3. Назовите оптимальное соотношение основных функций руководителя. 4. Назовите принципы формирования команды в бизнесе. 5.Перечислите этапы формирования корпоративной культуры.
5	1. Раскройте понятие «Культура предпринимательства».

	2. Перечислите элементы делового этикета. 3. Назовите гендерные различия в бизнесе. 4. Охарактеризуйте мужские и женские стили руководства. 5. Обоснуйте национально-психологические особенности ведения бизнеса в различных странах.

Подготовка к зачету. К зачету необходимо готовится целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить дисциплину в период зачётно-экзаменационной сессии, как правило, показывают не слишком удовлетворительные результаты. В самом начале изучения учебной дисциплины познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:
программой дисциплины;
перечнем знаний и умений, которыми студент должен владеть;
тематическими планами семинарских занятий;
контрольными мероприятиями;
учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;
перечнем вопросов к зачету.
После этого у вас должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение учебной работы на семинарских занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи зачета.

Обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом индивидуальных психофизических особенностей, а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида. Для лиц с нарушением слуха возможно предоставление информации визуально (краткий конспект лекций, основная и дополнительная литература), на лекционных и практических занятиях допускается присутствие ассистента.
Оценка знаний студентов на практических занятиях осуществляется на основе письменных конспектов ответов на вопросы, письменно выполненных практических заданий. Доклад так же может быть предоставлен в письменной форме (в виде реферата), при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.).
Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости, время подготовки на зачете может быть увеличено.
Для лиц с нарушением зрения допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на лекциях звукозаписывающих устройств. Допускается присутствие на занятиях ассистента, оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Оценка знаний студентов на семинарских занятиях осуществляется в устной форме (как ответы на вопросы, так и практические задания).
Промежуточная аттестация для лиц с нарушением зрения проводится устно, при этом текст заданий предоставляется в форме адаптированной для лиц с нарушением зрения (укрупненный шрифт), при оценке используются общие критерии оценивания. При необходимости, время подготовки на зачете может быть увеличено.
Лица с нарушениями опорно-двигательного аппарата не нуждаются в особых формах предоставления учебных материалов. Однако, с учетом состояния здоровья часть занятий может быть реализована дистанционно (при помощи сети «Интернет»). Так, при невозможности посещения лекционного занятия студент может воспользоваться кратким

конспектом лекции. При невозможности посещения практического занятия студент должен предоставить письменный конспект ответов на вопросы, письменно выполненное практическое задание. Доклад так же может быть предоставлен в письменной форме (в виде реферата), при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.).
Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата проводится на общих основаниях, при необходимости процедура зачета может быть реализована дистанционно (например, при помощи программы Skype). Для этого по договоренности с преподавателем студент в определенное время выходит на связь для проведения процедуры зачета. В таком случае вопросы к зачету и практическое задание выбираются самим преподавателем.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1. Основная литература.

1. Магера Т.Н. Психология Ай Пи Эр Медиа 2015, http://www.iprbookshop.ru/27955
2. Ступницкий В.П. Психология Дашков и К 2014, http://www.iprbookshop.ru/24808
3. Батюта М.Б. Возрастная психология Логос 2011, http://www.iprbookshop.ru/9057

6.2. Дополнительная литература.

1. Резепов И.Ш. Общая психология Ай Пи Эр Медиа 2012, http://www.iprbookshop.ru/1140
2. И.О. Александров Психология XXI века, ПерСэ, 2003, http://www.iprbookshop.ru/7406
3. Кетелл Р. Психология индивидуальности. Факторные теории личности. – М.: Прайм-Еврознак, 2007. - 243 с.
4. Коноваленко М.Ю. Вверх по лестнице продаж: психология торговли. – Ростов-на-Дону, 2004.
5. Мадди Сальваторе Р. Теории личности: сравнительный анализ. – СПб.: Речь, 2002. – 456 с.

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

6. Райзберг Б.А. Психологическая экономика. – М., 2005.
7. Управление людьми. – М.: РИПОЛ Классик, 2008.
8. Фарсон Р., Кейес Р. Парадоксы лидерства. Выигрывает тот, кто делает больше ошибок. – М.: София» 2006.

6.5. Интернет-ресурсы.

1. Журнал «Психологические исследования» http://www.newpsychology.info
2. Национальный психологический журнал http://www.psy.msu.ru
3. Портал психологических изданий http://www.psyjournals.ru
4. Психологический журнал Института психологии РАН http://www.ipras.ru

5. Психология в бизнесе и политике - http://www.psyfactor.org/
6. Психотехнологии в бизнесе и политике - http://www.psycho.ru/

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

Академия проводит постоянную работу по созданию и системному улучшению условий получения образования людьми с ограниченными возможностями здоровья. В настоящее время здания и территории Академии оснащены лифтами для перевозки инвалидов в колясках, порядка 80% аудиторий и компьютерных классов имеют двери, соответствующие требованиям нормативов, оборудованы пандусы при входе в здания, а также внутри учебных корпусов и общежития, имеются специальные туалеты.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде организации. Электронно-библиотечная система (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивают возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

Академия обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ), в том числе в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Организован доступ к следующим электронным ресурсам:

Bloomberg
EBSCO Publishing
eLIBRARY.RU
Emerging Markets Information Service
Google Scholar (Google Академия)
IMF eLibrary -
JSTOR
New Palgrave Dictionary of Economics - Электронныйсловарь.
OECD iLibrary
Oxford Handbooks Online
Polpred.com Обзор СМИ

Science Direct - Журналы издательства Elsevier по экономике и эконометрике, бизнесу и финансам, социальным наукам и психологии, математике и информатике;
SCOPUS
Web of Science
Wiley Online Library
World Bank Elibrary
Архивы научных журналов NEICON
Интернет-сервис «Антиплагиат»
Система Профессионального Анализа Рынков и Компаний «СПАРК»
ЭБС Издательства "Лань"
ЭБС Юрайт
Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников»