

	Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
	федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Уральский государственный аграрный университет»
	ФГБОУ ВО Уральский ГАУ
	Рабочая программа учебной дисциплины «Психология бизнеса»
Б1.О.33	Кафедра менеджмента и экономической теории

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
учебной дисциплины

**Психология бизнеса**

Направление подготовки  
**38.03.02 Менеджмент**

Направленность (профиль) программы  
**«Бизнес-аналитика в управленческой деятельности»**

Уровень подготовки  
**бакалавр**

Форма обучения  
**очная, очно-заочная, заочная**

Екатеринбург, 2023

	<i>Должность</i>	<i>Фамилия</i>	<i>Дата № протокола</i>
<i>Разработал:</i>	<i>Ст.преподаватель</i>	<i>А.В. Фетисова</i>	11.04.2023 Протокол №8 кафедры менеджмента и экономической теории
<i>Версия: 2.0</i>			<i>Стр 1 из 14</i>



## Содержание

1. Цели и задачи дисциплины, место дисциплины в структуре образовательной программы.....	3
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы .....	3
3. Объем дисциплины и виды учебной работы.....	4
4. Содержание дисциплины.....	4
5. Перечень учебно-методического обеспечения и программного обеспечения дисциплины.....	8
6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....	8
7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины: .....	9
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.....	9
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины .....	10
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.....	10
11. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	11
12. Особенности обучения студентов с различными нозологиями .....	12



## **1. Цели и задачи дисциплины, место дисциплины в структуре образовательной программы**

**Цель изучения дисциплины** – систематическое изложение основных представлений о психологических закономерностях деятельности и личности предпринимателя как субъекта экономических отношений

### **Задачи изучения дисциплины:**

- дать представление о психологии бизнеса, сформировать систему основных понятий по ней;
- познакомить с различными направлениями и представителями отечественной и зарубежной психологии бизнеса;
- сформировать систему знаний о психологических качествах, которые оказываются принципиально важными для человека, действующего в бизнесе;
- сформировать навыки практического использования знаний в области психологии бизнеса.

Дисциплина Б1.О.33 «Психология бизнеса» относится к числу дисциплин обязательной части.

Траектория формирования компетенций выделяет этапы формирования в соответствии с учебным планом, при этом соблюдается принцип нарастающей сложности.

Основными этапами формирования компетенций при изучении дисциплины «Психология бизнеса» является последовательное изучение содержательно связанных между собой разделов (тем) дисциплины. Изучение каждого раздела (темы) предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций.

Изучение дисциплины «Психология бизнеса» основывается на знаниях, полученных студентами при изучении дисциплин «Введение в профессиональную деятельность», «Основы бизнеса», «Экономическая культура», «Организационная культура». Полученные знания, умения, навыки используются студентами в процессе изучения таких дисциплин, как «Менеджмент качества», «Теории лидерства» государственная итоговая аттестация.

## **2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

В процессе изучения дисциплины «Психология бизнеса» студент должен приобрести следующие компетенции:

УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

ОПК-3. Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия;



В результате изучения дисциплины «Психология бизнеса» обучающийся должен

**Знать:**

- эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, определяет свою роль в команде
- методику разработки управленческих решений.

**Уметь:**

- эффективно взаимодействует с другими членами команды, в т.ч. участвует в обмене информацией, знаниями и опытом, и презентации результатов работы команды.

- реализовать намеченные цели деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда

- оценивать организационные и социальные последствия.

**Владеть:**

- навыками планирования перспективных целей собственной деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда.

### 3. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц.

Вид учебной работы	Всего часов <b>очное</b>	Очная форма обучения	Всего часов <b>очно-заочное</b>	Очно-заочная форма обучения	Всего часов <b>заочное</b>	заочная форма обучения
		4 курс		4 курс		5 курс
		7 семестр		8 семестр		9 семестр
Контактная работа* (всего)	58,25	58,25	58,25	58,25	22,75	22,75
В том числе:						
Лекции	24	24	24	24	10	10
Практические занятия (ПЗ)	24	24	24	24	10	10
Групповые консультации	10	10	10	10	2,50	2,50
Промежуточная аттестация (зачет, экзамен)	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
Курсовая работа (проект) (защита)	0	0	0	0	0	0
Самостоятельная работа (всего)	121,75	121,75	121,75	121,72	157,25	157,25
В том числе:						
Курсовая работа (проект) (выполнение)	0	0	0	0	0	0



Вид учебной работы	Всего часов <b>очное</b>	Очная форма обучения	Всего часов <b>очно-заочное</b>	Очно-заочная форма обучения	Всего часов <b>заочное</b>	заочная форма обучения
		4 курс		4 курс		5 курс
		7 семестр		8 семестр		9 семестр
<i>Общая трудоёмкость, час</i>	180	180	180	180	180	180
<i>зач.ед.</i>	5	5	5	5	5	5
Вид промежуточной аттестации	Зачет	Зачет	Зачет	Зачет	Зачет	Зачет

#### 4. Содержание дисциплины

Предмет и задачи «Психологии бизнеса», ее связь с другими науками. Отличия предпринимателя от бизнесмена. Актуальные вопросы исследований психологии бизнеса. Бизнес как социально-экономическое и психологическое явление. Социально-психологические особенности бизнеса в зарубежных странах. Социально-психологические аспекты современного российского бизнесмена. Личностные качества бизнесмена. Способы достижения успеха в бизнесе. Ведущие мотивационно-ценностные ориентации современных предпринимателей. Основы эффективного принятия управленческих решений. Факторы, влияющие на успешность бизнес стратегии. Основные управленческие функции. Формирование команды в бизнесе. Формирование корпоративной культуры. Элементы делового этикета. Социальные последствия принятия управленческих решений. Гендерные различия в бизнесе. Национально-психологические особенности ведения бизнеса в разных странах.

#### 4.1 Модули (разделы) дисциплин и виды занятий

##### Очная форма обучения

№ п/п	Наименование модуля (раздела) дисциплины	Лекции	Практические занятия	СРС	Всего часов
1	Раздел 1. Бизнес как социокультурный институт	3	3	15	21
2	Раздел 2. Психология деятельности бизнесмена	3	3	15	21
3	Раздел 3. Социальная психология личности бизнесмена	3	3	15	21
4	Раздел 4. Психологические качества человека бизнеса	3	3	15	21
5	Раздел 5. Социальная психология бизнеса	3	3	15	21
6	Раздел 6. Организационная психология бизнеса	3	3	15	21
7	Раздел 7. Психология денег	3	3	15	21
8	Раздел 8. Психологические основы этики бизнеса	3	3	16,75	22,75
9	Групповые консультации				10



10	Промежуточная аттестация (зачет с оценкой)				0,25
	Итого часов	24	24	121,75	180

### Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование модуля (раздела) дисциплины	Лекции	Практические занятия	СРС	Всего часов
1	Раздел 1. Бизнес как социокультурный институт	3	3	15	21
2	Раздел 2. Психология деятельности бизнесмена	3	3	15	21
3	Раздел 3. Социальная психология личности бизнесмена	3	3	15	21
4	Раздел 4. Психологические качества человека бизнеса	3	3	15	21
5	Раздел 5. Социальная психология бизнеса	3	3	15	21
6	Раздел 6. Организационная психология бизнеса	3	3	15	21
7	Раздел 7. Психология денег	3	3	15	21
8	Раздел 8. Психологические основы этики бизнеса	3	3	16,75	22,75
9	Групповые консультации				10
10	Промежуточная аттестация (зачет с оценкой)				0,25
	Итого часов	24	24	121,75	180

### Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование модуля (раздела) дисциплины	Лекции	Практические занятия	СРС	Всего часов
1	Раздел 1. Бизнес как социокультурный институт	1	1	19	21
2	Раздел 2. Психология деятельности бизнесмена	1	1	19	21
3	Раздел 3. Социальная психология личности бизнесмена	1	1	19	21
4	Раздел 4. Психологические качества человека бизнеса	1	1	20	22
5	Раздел 5. Социальная психология бизнеса	1	2	20	23
6	Раздел 6. Организационная психология бизнеса	1	2	20	23
7	Раздел 7. Психология денег	2	1	20	23
8	Раздел 8. Психологические основы этики бизнеса	2	1	20,25	23,25
9	Групповые консультации				2,50
10	Промежуточная аттестация (зачет с оценкой)				0,25
	Итого часов	10	10	157,25	180



## 4.2 Содержание модулей (разделов) дисциплин

п.п	Наименование модуля (раздела)	Содержание раздела	Трудоём-кость (час.)			Формируемые компетенции	Формы контроля	Технологии интерактивного обучения
			Очн.	Очн.-заочн.	Заоч.			
1	2	3	4			5	6	7
1	Раздел 1. Бизнес как социокультурный институт	Бизнес в России: исторический аспект. Бизнес и его психологические предпосылки. Бизнес как юридически законная деятельность. Бизнес как часть социальной системы.	21	21	21	УК-3 ОПК-3	Устный опрос Письменная работа (доклад) Кейс	-
2	Раздел 2. Психология деятельности бизнесмена	Бизнес в сравнении с другими видами деятельности. Бизнес и спорт. Бизнес и военное дело. Бизнес и наука. Бизнес и природа. Психологические особенности деятельности бизнесмена.	21	21	21	УК-3 ОПК-3		Использование презентаций
3	Раздел 3. Социальная психология личности бизнесмена	Определение понятия бизнесмен. Методы изучения личности бизнесмена. Бизнесмен как обобщенное название социальной роли. Этапы развития роли бизнесмена. Социальные роли в бизнесе: Предприниматель. Менеджер. Инвестор. Лидер.	21	21	21	УК-3 ОПК-3		Использование видеолекций
4	Раздел 4. Психологические качества человека бизнеса	Психологические качества бизнесмена 2ч. Активность, готовность действовать в неопределенности, целеполагание. Активность и мотивация человека бизнеса, целеполагание и активность в бизнесе. Маркетинговое мышление.	21	21	22	УК-3 ОПК-3		Использование презентаций
5	Раздел 5. Социальная психология	Конкурентность и конкуренция в бизнесе. Образцовая конкуренция. Конкуренция и партнерство. Учредительские отношения и	21	21	23	УК-3 ОПК-3		Использование



	бизнеса	отношения управления в бизнесе. Отношение с сотрудниками и управление персоналом.						презентаций
6	Раздел 6. Организационная психология бизнеса	Организационные формы человеческих отношений. Устойчивость организации в бизнесе. Жизненный путь организации в бизнесе. Психологическая характеристика стратегического управления. Психологическая характеристика инновационного развития организации. Командообразования в бизнесе.	21	21	23	УК-3 ОПК-3	Устный опрос Письменная работа (доклад) Кейс	Использование презентаций
7	Раздел 7. Психология денег	Деньги как социальное явление: проблемы ценности, обмена, денежной культуры. Психология денег как предмет исследования. Специфика отношения к деньгам в современной России. Предпринимательские проблемы в отношениях к деньгам.	21	21	23	УК-3 ОПК-3		Использование презентаций
8	Раздел 8. Психологические основы этики бизнеса	Психологические основы этики бизнеса 2ч. Принцип экономической целесообразности. Принцип ситуативности. Этика индивидуальной ответственности в бизнесе.	22,75	22,75	23,25	УК-3 ОПК-3		Использование презентаций



**4.3 Детализация самостоятельной работы**

№ п/п	№ модуля (раздела) дисциплины	Формы самостоятельной работы	Трудоемкость, часы		
			Очная форма	Очно-заочная форма	Заочная форма
1	Раздел 1. Бизнес как социокультурный институт	Проработка учебного материала по конспектам, учебной и научной литературе.	15	15	21
2	Раздел 2. Психология деятельности бизнесмена	Проработка учебного материала по конспектам, учебной и научной литературе	15	15	21
3	Раздел 3. Социальная психология личности бизнесмена	Проработка учебного материала по конспектам, учебной и научной литературе.	15	15	21
4	Раздел 4. Психологические качества человека бизнеса	Проработка учебного материала по конспектам, учебной и научной литературе.	15	15	22
5	Раздел 5. Социальная психология бизнеса	Проработка учебного материала по конспектам, учебной и научной литературе.	15	15	23
6	Раздел 6. Организационная психология бизнеса	Проработка учебного материала по конспектам, учебной и научной литературе	15	15	23
7	Раздел 7. Психология денег	Проработка учебного материала по конспектам, учебной и научной литературе	15	15	23
8	Раздел 8. Психологические основы этики бизнеса	Проработка учебного материала по конспектам, учебной и научной литературе	16,75	16,75	23,25
			121,75	121,75	157,25

**5. Перечень учебно-методического обеспечения и программного обеспечения дисциплины**

Методические указания к самостоятельной работе для студентов очной и заочной формы обучения по дисциплине «Психология бизнеса»/ сост. Фетисова А.В. – Екатеринбург: Изд-во Уральский ГАУ, 2023.



## 6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

6.1. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины (ФОС)

Приложение к рабочей программе

## 7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины:

### а) основная литература:

1. Селезнева, Е. В. Психология управления : учебник и практикум для вузов / Е. В. Селезнева. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 373 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8378-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489357>

2. Слинкова, О. К. Персональный менеджмент : учебное пособие для вузов / О. К. Слинкова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 105 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13553-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497385>

### б) дополнительная литература:

1. Авдиенко, Г. Ю. Дифференциальная психология : учебное пособие для вузов / Г. Ю. Авдиенко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 178 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06196-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/493887>

2. Акимова, Ю. Н. Психология управления : учебник и практикум для вузов / Ю. Н. Акимова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 320 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00630-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511399>

## 8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

### 1) интернет-ресурсы библиотеки:

- электронные учебно-методические ресурсы (ЭУМР),
- электронный каталог Web ИРБИС;

### электронные библиотечные системы:

- ЭБС «Лань» – Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
- ЭБС «Юрайт» - Режим доступа: <https://biblio-online.ru/>;
- ЭБС «Рукопт» - Режим доступа: <http://lib.rucont.ru>
- ЭБС «IPR BOOK» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>



– доступ к информационным ресурсам «eLIBRARY», «УИС РОССИЯ» и «Polpred.com».

2) Справочная правовая система «Консультант Плюс»

3) система ЭИОС на платформе Moodle.

4) Профессиональные базы данных:

– официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/) (Рынок труда, занятость и заработная плата);

– международная информационная система по сельскому хозяйству и смежным с ним отраслям – AGRIS <http://agris.fao.org/agris-search/index.do>

– базы данных официального сайта ФГБУ «Центр агроаналитики» Министерства сельского хозяйства Российской Федерации - <http://www.specagro.ru>

## 9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Учебным планом при изучении дисциплины предусмотрены практические занятия, а также самостоятельная работа обучающихся.

Практические занятия проводятся с целью закрепления и более тщательной проработки материала по основным разделам дисциплины.

Чтобы получить необходимое представление о дисциплине и о процессе организации её изучения, целесообразно в первые дни занятий ознакомиться с рабочей программой дисциплины на платформе MOODLE или на сайте университета.

В процессе изучения дисциплины, обучающиеся должны самостоятельно изучить теоретическую часть материала, для чего необходимо ознакомиться с конспектом лекций, литературой, указанной в списке основной и дополнительной литературы.

Основные понятия и определения, используемые в курсе, можно эффективно закрепить, обратившись к тексту глоссария.

Проверить степень овладения дисциплиной помогут вопросы для самопроверки и самоконтроля (вопросы к зачету), ответы на которые позволят студенту систематизировать свои знания, а также тесты, выложенные на платформе MOODLE в фонде оценочных средств по дисциплине.

Применение электронного обучения: обучение возможно с применением электронных и дистанционных технологий.

## 10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Для формирования этапов компетенций у обучающихся в процессе изучения данной дисциплины применяются традиционные (пассивные) и инновационные (активные) технологии обучения в зависимости от учебных целей с учетом различного сочетания форм организации образовательной деятельности и методов ее активизации с приоритетом на самостоятельную работу обучающихся.



Для успешного овладения дисциплиной используются следующие информационные технологии обучения:

При проведении лекций используются презентации материала в программе Microsoft Office (Power Point), выход на профессиональные сайты, использование видеоматериалов различных интернет-ресурсов.

Практические занятия по дисциплине проводятся с использованием платформы MOODLE, Справочной правовой системы «Консультант Плюс».

В процессе изучения дисциплины учебными целями являются восприятие учебной информации, ее усвоение, запоминание, а также структурирование полученных знаний и развитие интеллектуальных умений, ориентированных на способы деятельности репродуктивного характера. Посредством использования этих интеллектуальных умений достигаются узнавание ранее усвоенного материала в новых ситуациях, применение абстрактного знания в конкретных ситуациях.

Для достижения этих целей используются в основном традиционные информативно-развивающие технологии обучения с учетом различного сочетания пассивных форм (практическое занятие, консультация, самостоятельная работа) и репродуктивных методов обучения (повествовательное изложение учебной информации, объяснительно- иллюстративное изложение, чтение информативных текстов) и лабораторно-практических методов обучения (упражнение, инструктаж, проектно-организованная работа).

Для организации учебного процесса используется программное обеспечение, обновляемое согласно лицензионным соглашениям.

#### **Программное обеспечение:**

- Microsoft WinHome 10 RUS OLP NL Acdm Legalization get Genuine (объем 168); Лицензия бессрочная. Контракт № ЭА - 103 от 17.05.2018.

- Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition. 250-499. Node 2 year Educational Renewal License: Лицензионный сертификат 24342003031146291531071

#### **Информационная справочная система:**

Справочная правовая система «Консультант Плюс» Договор об информационной поддержке от 02.08.2011 г. (с ежегодным автоматическим продлением).

- Справочная правовая система «Консультант Плюс» Договор об информационной поддержке от 02.08.2011 г. (с ежегодным автоматическим продлением).

### **11. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

<b>Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы</b>	<b>Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы</b>	<b>Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа</b>
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий	Аудитория, оснащенная столами и стульями; Переносные:	Microsoft WinHome 10 RUS OLP NL Acdm Legalization get Genuine (объем 168);



семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации 620075, Свердловская область, г. Екатеринбург, ул. Тургенева, д. 23 Литер А, ауд. №4406	- демонстрационное мультимедийное оборудование (ноутбук, экран, проектор); - комплект электронных учебно-наглядных материалов (презентаций) на флеш-носителях, обеспечивающих тематические иллюстрации.	Лицензия бессрочная. Контракт № ЭА - 103 от 17.05.2018. Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition. 250-499. Node 2 year Educational Renewal License: Лицензионный сертификат 24342003031146291531071.
<b>Самостоятельная работа</b>		
Помещение для самостоятельной работы – 620075, Свердловская область, г. Екатеринбург, ул. Тургенева, д. 23 Литер А, ауд. № 4412, 4420 620075, Свердловская область, г. Екатеринбург, ул. Карла Либкнехта, д. 42 Литер Е читальный зал - № 5104, 5208	Аудитория, оснащенная столами и стульями; Переносным демонстрационным мультимедийным оборудованием (ноутбук, экран, проектор); рабочими местами, оснащенными компьютерами с выходом в сеть Интернет и электронно-образовательную среду	Microsoft WinHome 10 RUS OLP NL Acdm Legalization get Genuine (объем 168); Лицензия бессрочная. Контракт № ЭА - 103 от 17.05.2018. Kaspersky Total Security для бизнеса Russian Edition. 250-499. Node 2 year Educational Renewal License: Лицензионный сертификат 24342003031146291531071

Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования: к. 4412а

## 12. Особенности обучения студентов с различными нозологиями

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предъявляются особые требования к организации образовательного процесса и выбору методов и форм обучения при изучении данной дисциплины, в случае зачисления таких обучающихся.

Для обучения студентов с нарушением слуха предусмотрены следующие методы обучения:

- объяснительно-иллюстративный метод (лекция, работа с литературой);
- репродуктивный (студенты получают знания в готов виде);
- программированный или частично-поисковый (управление и контроль познавательной деятельности по схеме, образцу).

Для повышения эффективности занятия используются следующие средства обучения:

- учебная, справочная литература, работа с которой позволяет развивать речь, логику, умение обобщать и систематизировать информацию;
- словарь понятий, способствующих формированию и закреплению терминологии;



- структурно-логические схемы, таблицы и графики, концентрирующие и обобщающие информацию, опорные конспекты, активирующие различные виды памяти;

- раздаточный материал, позволяющий осуществить индивидуальный и дифференцированный подход, разнообразить приемы обучения и контроля;

- технические средства обучения.

Во время лекции используются следующие приемы:

- наглядность;

- использование различных форм речи: устной или письменной – в зависимости от навыков, которыми владеют студенты;

- разделение лекционного материала на небольшие логические блоки.

Учитывая специфику обучения слепых и слабовидящих студентов, соблюдаются следующие условия:

- дозирование учебных нагрузок;

- применение специальных форм и методов обучения, оригинальных учебников и наглядных пособий;

Во время проведения занятий происходит частое переключение внимания обучающихся с одного вида деятельности на другой. Также учитываются продолжительность непрерывной зрительной нагрузки для слабовидящих. Учет зрительной работы строго индивидуален.

Искусственная освещенность помещения, в которых занимаются студенты с пониженным зрением, оставляет от 500 до 1000 лк. На занятиях используются настольные лампы.

Формы работы со студентами с нарушениями опорно-двигательного аппарата следующие:

- лекции групповые (проблемная лекция, лекция-презентация, лекция-диалог, лекция с применением дистанционных технологий и привлечением возможностей интернета).

- индивидуальные беседы;

- мониторинг (опрос, анкетирование).

Конкретные виды и формы самостоятельной работы обучающихся лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов устанавливаются преподавателем самостоятельно. Выбор форм и видов самостоятельной работы обучающихся с ОВЗ и инвалидов осуществляются с учетом их способностей, особенностей восприятия и готовности к освоению учебного материала. При необходимости обучающимся предоставляется дополнительное время для консультаций и выполнения заданий.



**1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

Индекс компетенции	Формулировка	Темы дисциплины							
		1	2	3	4	5	6	7	8
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	+	+	+	+	+	+	+	+
ОПК-3	Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия	+	+	+	+	+	+	+	+

**2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ**

**2.1 Шкала академических оценок освоения дисциплины**

Виды оценок	Оценки	
Академическая оценка по 2-х балльной шкале (зачёт)	Не зачтено	Зачтено



## 2.2 Текущий контроль

Индекс	Планируемые результаты	Темы дисциплины	Содержание требования в разрезе разделов дисциплины	Технология формирования	Форма оценочного средства (контроля)	№ задания		
						Пороговый уровень	Базовый уровень	Повышенный уровень
1	2	3	4	5	6	7	8	9
УК-3	Знать: - эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, определяет свою роль в команде	1,2, 3,4, 5,	Бизнес в России: исторический аспект. Бизнес и его психологические предпосылки. Бизнес как юридически законная деятельность. Бизнес как часть социальной системы. Бизнес в сравнении с другими видами деятельности. Бизнес и спорт. Бизнес и военное дело. Бизнес и наука. Бизнес и природа. Психологические особенности деятельности бизнесмена.	Лекции	устный опрос	3.2	3.2	3.2





<p>Уметь:</p> <p>- эффективно взаимодействует с другими членами команды, в т.ч. участвует в обмене информацией, знаниями и опытом, и презентации результатов работы команды.</p>	<p>Определение понятия бизнесмен. Методы изучения личности бизнесмена. Бизнесмен как обобщенное название социальной роли. Этапы развития роли бизнесмена. Социальные роли в бизнесе: Предприниматель. Менеджер. Инвестор. Лидер. Психологические качества бизнесмена 2ч. Активность, готовность действовать в неопределенности, целеполагание. Активность и мотивация человека бизнеса, целеполагание и активность в бизнесе. Маркетинговое мышление.</p>	<p>Лекции Практические занятия</p>	<p>Письменная работа (доклад)</p>	3.3	3.3	3.3
<p>Владеть:</p> <p>- навыками планирования перспективных целей собственной деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда</p>	<p>Конкурентность и конкуренция в бизнесе. Образцовая конкуренция. Конкуренция и партнерство. Учредительские отношения и отношения управления в бизнесе. Отношение с сотрудниками и управление персоналом. Организационные формы человеческих отношений. Устойчивость организации в бизнесе. Жизненный путь организации в бизнесе. Психологическая характеристика стратегического управления. Психологическая характеристика инновационного развития организации. Командообразования в бизнесе.</p>	<p>Лекции Практические занятия</p>	<p>Кейс</p>	3.4	3.4	3.4



ОПК-3	Знать: - методику разработки управленческих решений	6,7,8	Деньги как социальное явление: проблемы ценности, обмена, денежной культуры. Психология денег как предмет исследования. Специфика отношения к деньгам в современной России. Предпринимательские проблемы в отношениях к деньгам.	Лекции Практические занятия	Устный опрос Письменная работа (доклад)	3.2 3.3	3.2 3.3	3.2 3.3
	Уметь: - реализовать намеченные цели деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда - оценивать организационные и социальные последствия		Психологические основы этики бизнеса 2ч. Принцип экономической целесообразности. Принцип ситуативности. Этика индивидуальной ответственности в бизнесе.	Лекции Практические занятия	Кейс	3.4	3.4	3.4



### 2.3. Промежуточная аттестация

индекс	Планируемые результаты	Технология формирования	Форма оценочного средства (контроля)	№ задания		
				Пороговый уровень	Базовый уровень	Повышенный уровень
УК-3	Знать: - эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, определяет свою роль в команде	Лекции Практические занятия Самостоятельная работа	Зачет (итоговое тестирование)	3.1		
	Уметь: - эффективно взаимодействует с другими членами команды, в т.ч. участвует в обмене информацией, знаниями и опытом, и презентации результатов работы команды.					
	Владеть: навыками планирования перспективных целей собственной деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда					
ОПК-3	Знать: - методику разработки управленческих решений					



	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- реализовать намеченные цели деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда</li><li>- оценивать организационные и социальные последствия</li></ul>			
--	---	--	--	--

**2.4. Критерии оценки на зачете (тестовые задания)**

Результат зачета	Критерии (дописать критерии в соответствии с компетенциями)	Показатель оценки сформированности компетенции
«зачтено» (уровень не ниже порогового)	<p>В результате оценки студент показал частичную сформированность компетенций по знаниям: понятие этики деловых отношений, особенности делового общения в профессиональной деятельности специалиста по управлению персоналом в профессиональном развитии персонала, процессах обучения, управления карьерой, обучения и служебно-профессионального продвижения персонала, организации работы с кадровым резервом.</p> <p>В результате оценки студент показал частичную сформированность компетенций по умениям и навыкам: применять на практике знания о нормах этики деловых отношений и правилах служебного этикета в профессиональном развитии персонала, процессах обучения, управления карьерой, обучения и служебно-профессионального продвижения персонала, организации работы с кадровым резервом, владения навыками устных и письменных деловых коммуникаций</p>	Не менее 70% правильных ответов на тестовые задания
«не зачтено»	В результате оценки студент не показал сформированность компетенции ПК-6	Обучающийся набрал менее 70% правильных ответов на тестовые задания

**2.5. Критерии оценки устного опроса**

Ступени уровней освоения компетенций	Критерии
Пороговый (удовлетворительно)	выставляется студенту, если он обнаруживает пробелы в знаниях основного учебно-программного материала по основным вопросам финансового менеджмента.
Базовый (хорошо)	выставляется студенту, если он допускает отдельные погрешности в ответе, частично ориентируется в вопросах анализа потребности управления организацией в части источников финансирования деятельности, основных методик



	управления финансами и формирования бюджета организации в части выбора источников дополнительного финансирования и внесении изменений в дивидендную политику фирмы.
Повышенный (отлично)	выставляется студенту, если он определяет рассматриваемые понятия четко и полно, приводя соответствующие примеры, исчерпывающе раскрывает суть вопросов, касающихся анализа потребности управления организацией в части источников финансирования деятельности, основных методик управления финансами и формирования бюджета организации в части выбора источников дополнительного финансирования и внесении изменений в дивидендную политику фирмы.

### 2.6. Критерии оценки письменной работы – доклад (очная форма)

Ступени уровней освоения компетенций	Критерии
Повышенный уровень (отлично)	Содержание ответа в целом соответствует теме задания. Продемонстрировано знание фактического материала, отсутствуют фактические ошибки. Продемонстрировано уверенное владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи.
Базовый уровень (хорошо)	1) недостаточно полное, по мнению преподавателя, раскрытие темы; 2) несущественные ошибки в определении понятий, категорий и т.п., кардинально не меняющих суть изложения; 3) использование устаревшей учебной литературы и других источников; 4) неспособность осветить проблематику учебной дисциплины и др.
Пороговый уровень (удовлетворительно)	1) отражение лишь общего направления изложения лекционного материала и материала современных учебников; 2) наличие достаточного количества несущественных или одной-двух существенных ошибок в определении понятий и категорий и т.п.; 3) неспособность осветить проблематику учебной дисциплины и др.

### 2.7. Критерии оценки кейса

Ступени уровней освоения компетенций	Критерии
Повышенный уровень (отлично)	выставляется студенту (как сотруднику проектной группы), если выполнены все задания разделов (тем) практикума (все задания выполнены в полном объеме и в соответствии с методическими



	указаниями, так же присутствует элементы творческого подхода – другие способы или нестандартные подходы в решении представленных задач, не предписанные методическими указаниями); свободно владеет материалом выполненных заданий; исчерпывающе и правильно отвечает на основные и дополнительные вопросы по содержанию выполненных заданий;
Базовый уровень (хорошо)	выставляется студенту (как сотруднику проектной группы), если выполнены все задания разделов (тем) практикума (все задания выполнены в полном объеме и в соответствии с методическими указаниями, так же присутствует элементы творческого подхода – другие способы или нестандартные подходы в решении представленных задач, не предписанные методическими указаниями); владеет материалом выполненных заданий в достаточной степени; правильно отвечает на основные и дополнительные вопросы по содержанию выполненных заданий; или если студент хорошо владеет материалом выполненных заданий; правильно отвечает на основные вопросы, но допускает незначительные ошибки; в целом, правильно отвечает на дополнительные вопросы по содержанию выполненных заданий;
Пороговый уровень (удовлетворительно)	выставляется студенту (как сотруднику проектной группы), если студент выполнил задания разделов (тем) практикума в достаточном объеме (задания выполнены по строго по методическим указаниям, не представлены элементы творческий подход в выполнении заданий); не в полной мере владеет материалом выполненных заданий; не отвечает на дополнительные вопросы по содержанию выполненных заданий; или если студент владеет материалом выполненных заданий, но допускает ошибки при ответе на основные вопросы выполненных заданий; слабо ориентируется в материале при ответе на дополнительные вопросы по содержанию выполненных заданий.

## 2.8. Процедура оценка

### 2.8.1. Работа в семестре

В течении семестра в ходе выполнения заданий в виде устного опроса, письменной работы - докладов, ситуационных задач студент получает допуск к экзамену

№ п/п	Измерители обученности текущего контроля	Ступени уровней освоения компетенций		
		Пороговый уровень (удовлетворительно)	Базовый уровень (хорошо)	Повышенный уровень (отлично)
1.	Устный опрос	Пороговый уровень (удовлетворительно)	Базовый уровень (хорошо)	Повышенный уровень (отлично)
2.	Письменная работа – доклад	Пороговый уровень (удовлетворительно)	Базовый уровень (хорошо)	Повышенный уровень (отлично)
3.	Кейс	Пороговый уровень (удовлетворительно)	Базовый уровень (хорошо)	Повышенный уровень (отлично)



Студент, выполнивший задания не ниже порогового (удовлетворительно) допускается на экзамен.

### **2.9.1 Промежуточная аттестация**

#### **Зачет проводится в форме итогового тестирования**

Для формирования итоговой оценки знаний, умений и навыков сформированности компетенций студент сдает экзамен в виде тестовых заданий.

№ п/п	Измерители обученности текущего контроля	Ступени уровней освоения компетенций		
		Пороговый уровень (удовлетворительно)	Базовый уровень (хорошо)	Повышенный уровень (отлично)
1.	Зачет (тестовые задания)	Пороговый уровень (удовлетворительно)	Базовый уровень (хорошо)	Повышенный уровень (отлично)

## **3. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

### **3.1. Итоговые тестовые задания**

1. Что лежит в основе любого предпринимательства?
  - а) Четкая направленность на получение финансового результата
  - б) Желание занять максимально перспективную нишу на рынке
  - в) Желание максимально удовлетворить потребности общества в товарах и услугах
2. Важнейшей чертой делового человека является
  - а) ответственность
  - б) нет верного ответа
  - в) целеустремленность
  - г) предприимчивость
3. Что из перечисленного нельзя отнести к стимулам для начала собственного дела?
  - а) Продолжение традиций семьи
  - б) Накопленные личные сбережения
  - в) Стремление к личной независимости
4. Функция проявляется в возможности каждого дееспособного индивидуума быть собственником дела, с наибольшей отдачей проявлять свои индивидуальные таланты и возможности.
  - а) творчески-поисковая функция
  - б) ресурсная функция
  - в) социальная функция
  - г) общеэкономическая функция
5. Ключевые слова, определяющие понятие «предпринимательство»:
  - а) Риск, прибыль, потребности, конкуренция





- б) Конкуренция, прибыль, налоги  
в) Риск, прибыль, инициатива, инновации
6. Заполняя свои ниши на рынке, малый бизнес выполняет важную ... функцию: он способствует не только повышению занятости населения, но и формирует определенный стиль жизни и мировоззрение
- а) социальную  
б) финансовую  
в) политическую  
г) историческую
7. Предпринимателю необходимы навыки:
- а) Экономические, производственные, концептуальные  
б) Коммуникативные, экономические  
в) Экономические, коммуникативные, технологические
8. Какие из признаков не являются признаком предприимчивости
- а) новаторство и новизна в достижении целей  
б) самостоятельность и нестандартность  
в) деловитость и практичность  
г) смелость и изобретательность  
д) нет верного ответа
9. Какое из указанных направлений социально-экономического развития государства не обеспечивается за счет развития предпринимательства?
- а) сокращение безработицы  
б) повышение жизненного уровня населения  
в) повышение интеллектуального уровня населения  
г) увеличение занятости населения  
д) укрепление экономической и социальной базы регионов
10. Важнейшими чертами предпринимательства являются:
- а) Самостоятельность, оглядка на конкурентов, опора на инновации  
б) Постоянный поиск новых идей, риск, экономическая зависимость от макроэкономической ситуации в стране  
в) Риск и неопределенность, самостоятельность и свобода деятельности, опора на инновации
11. Современные гипермаркеты используют открытый формат торговли. Как с точки зрения психологии бизнеса должны двигаться покупатели, чтобы обеспечить максимальную прибыль ритейлеру?
- а) По часовой стрелке;  
б) Против часовой стрелки;  
в) Направление движения не имеет значения для получения прибыли;  
г) Прибыль зависит от времени пребывания покупателей в торговом зале.
12. Насколько приемлемым будет использование в качестве бизнес-подарка в офисе предметов личного пользования (нижнего белья, парфюмерии, галстуков и проч.)?



- а) В современном бизнесе это вполне уместно;
- б) В современном бизнесе это вполне уместно, за исключением подарков деловым партнёрам из Ирана и Саудовской Аравии;
- в) С точки зрения бизнес-психологии деловые подарки для личного пользования лучше не дарить из-за их двусмысленности;
- г) Бизнес-подарки из предметов личного пользования можно дарить только женщинам.

13. Психологически приемлемой дистанцией для межличностного делового общения считается:

- а) Расстояние в 30-40 см;
- б) Расстояние в 50-120 см;
- в) Расстояние в 200-300 см;
- г) Расстояние в 300-400 см.

13. Авторитарный стиль руководства компанией или структурным подразделением бизнеса подразумевает:

- а) Критику и возражения подчинённых;
- б) Демократические способы обсуждения и коллективное принятие решений;
- в) Единоличное принятие управленческих решений;
- г) Принятие решений после обсуждений с советниками и внешними консультантами.

14. Хорошая деловая репутация предпринимателя и руководителя базируется на:

- а) Вежливости и бесконфликтности;
- б) Твёрдости слова и выполнении взятых на себя обязательств;
- в) На многочисленных бизнес-связях в среде коллег и госчиновников;
- г) На высказывании партнёрам и подчинённым всего, что они думают прямо и без прикрас.

15. Что такое моральное старение товара? Как оно учитывается в бизнесе?

- а) Моральное старение продукта (товара, услуги, бизнес-информации) — это теоретическая категория. В практическом бизнесе она никак не учитывается;
- б) Моральное старение товара — это лишь психологическое восприятие его. На цене, качестве и долговечности продукта оно не сказывается;
- в) Моральное старение товара с точки зрения потребителя равносильно его физическому износу. Для продавцов и покупателей это важный фактор;
- г) Моральное старение относится лишь к модной индустрии, где быстро меняются модели и фасоны одежды.

16. Происходит ли гарантированно перенос имиджа торговой марки при выходе на новые рынки (например, марки мотоциклов на рынки парфюма)?

- а) Выход известной торговой марки на новые рынки гарантирует сбыт брендированного продукта из-за его всеобщей узнаваемости;
- б) Выход известной торговой марки на новые рынки под зонтичным брендом гарантированно ведёт к провалу;
- в) Выход известной торговой марки на новые или смежные рынки — мероприятие с высоким риском, не имеющее однозначного позитивного или негативного результата;



г) Выход известной торговой марки на новые рынки необходимо осуществлять под специально сконструированной для этого торговой маркой, чтобы зонтичный брэнд в случае неудачи не пострадал.

17. В бизнесе используется термин «профессиональное выгорание». Что он означает?

- а) Профессиональное выгорание — это отсутствие интереса к текущей работе;
- б) Профессиональное выгорание — это сформировавшееся равнодушие к работе и клиентам, усталость от повседневности;
- в) Профессиональное выгорание — это недоверие к руководству и скрытый саботаж рабочих процессов;
- г) Профессиональное выгорание — это эмоциональная опустошённость, отсутствие полезных бизнес-идей.

18. К чему ведёт психология эксплуатации сотрудников, занижения уровня зарплат и иных выплат?

- а) Собственники компаний и организаций получают более значительные доходы без ущерба для бизнеса в краткосрочной перспективе;
- б) Малооплачиваемые работники не соблюдают трудовую и производственную дисциплину, не заинтересованы в результатах труда;
- в) Сотрудники с низкой оплатой труда стремятся подработать на стороне, сокращая время отдыха и подрывают своё здоровье;
- г) Всё перечисленное верно.

19. Можно ли психологию торговли выразить в виде графиков или математических моделей?

- а) Поскольку психология купли-продажи у каждого субъекта рынка своя, создание общих графиков и моделей невозможно;
- б) Психология торговли биржевыми активами хорошо описывается техническим анализом;
- в) Психология торговли закладывается разработчиками искусственного интеллекта в биржевых роботах (алгоритмическую торговлю);
- г) Психология торговли основана на человеческих эмоциях, характере, возрасте, склонности к риску, что в целом невозможно описать математически.

20. Что мешает внедрению инноваций на предприятии?

- а) Внедрению инноваций мешает психологическое сопротивление любым новшествами, включая технологии, гаджеты, программные продукты;
- б) Инновации туго внедряются из-за предрассудков работников, их лени и нежелания учиться.
- в) Активному внедрению инноваций мешает законодательная база;
- г) Инновации недостаточно активно внедряются в производство из-за дефицита денежных средств и трудностей получения банковского кредита.

21. С какой целью предприниматели и представители бизнеса нагнетают ажиотаж?

- а) Психологическое нагнетание ситуации (например, путём заявлений о скором повышении цен) помогает быстро реализовать товар по повышенным ценам;
- б) Накачка ситуации на рынке путём проведения интенсивной рекламной кампании позволяет увеличить загрузку производственного оборудования;



- в) Накачка ситуации на рынке путём осуществления пиар-акций позволяет увеличить коэффициент сменности (количество смен на предприятии) и увеличить прибыль;  
г) Всё перечисленное верно.

### ***3.2. Вопросы для устного опроса***

1. Бизнес в России как социально-значимая сфера деятельности.
2. Российское общество и бизнес особенности взаимовосприятия.
3. Экономическая социализация.
4. Основные ценностные ориентиры российских бизнесменов.
5. Социально-психологический портрет российского бизнесмена.
6. Хозяйственно-экономическая функция и особая духовно-экономическая сущность бизнеса.
7. Успешные черты современного бизнесмена.
8. Современный цивилизованный бизнес и его основные функции.
9. Показатели объективной оценки степени соответствия деятельности бизнесменов потребностям населения.
10. Характеристики ценностных систем, определяющие перспективы выживания в обществе.
11. Основные черты деятельности бизнесмена.
12. Основные условия существования бизнеса в обществе.
13. Основное противоречие в природе бизнеса, воздействие культурной и социальной атмосферы.
14. Восприятие личности в современной социальной среде.
15. Проблемы связи материального и духовного.
16. Аспекты и источники экономической социализации.
17. Механизм экономической социализации.
18. Этапы экономической социализации у детей.
19. Модель экономической социализации взрослых в России.
20. Деньги и их взаимосвязь с понятиями любви, безопасности, силы и свободы.
21. Половые различия и восприятие денег.
22. Отношение к деньгам в среде современной российской интеллигенции.
23. Деньги в жизни современного российского бизнесмена.
24. Основные различия между Предпринимателем и Менеджером.
25. Психологические типы предпринимателей.
26. Основные отличия между Предпринимателем и Лидером.
27. Основные отличия между Менеджером и Инвестором
28. Субъективные факторы, влияющие на восприятие и оценку риска.
29. Основные виды систематических ошибок, допускаемых при оценке вероятностей событий.
30. Понятие экономического риска.

### ***3.3 Письменная работа – доклад и реферат***

*Темы письменных работ:*

1. Мотивационная сфера личности бизнесмена.
2. Интеллектуальная сфера личности бизнесмена.
3. Эмоционально-волевая сфера личности бизнесмена.
4. Коммуникативная сфера личности бизнесмена.
5. Социально-психологическая характеристика конкуренции в бизнесе



6. Учредительские отношения в бизнесе.
7. Социально-психологические характеристики системы мотивирования персонала в бизнесе.
8. Формирования команды единомышленников в организации Социально-психологическая концепция организации в бизнесе.
9. Социально-психологическая характеристика жизненного пути организации в бизнесе.
10. Психологическая характеристика позитивного отношения к деньгам.
11. Особенности отношения к деньгам на различных этапах деятельности бизнесмена.
12. Этические принципы в бизнесе.
13. Основные отличия предпринимательского и игрового рисков.
14. Пути утечки информации; основные ошибки менеджмента, повышающие вероятность умышленного ущерба со стороны работника.
15. Склонность к риску как одна из черт личности.
16. Стремление к риску и поведение, связанное с риском.
17. Основные принципы принятия рациональных решений.
18. Шкалирование суждений.
19. Весовые параметры суждений.
20. Понятие отношения правдоподобия.
21. Количественная оценка степени предпочтений.
22. Методика диагностики степени удовлетворения основных потребностей.
23. Методика оценки избегания неудач, мотивации успеха и готовности к риску.
24. Доминирующие интуитивные стратегии российского предпринимательства.

Письменная работа студента – это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем (тема может быть предложена и студентом, но обязательно должна быть согласована с преподавателем). Цель письменной работы состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

Письменная работа должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Структура письменной работы:

1. Титульный лист;
2. Введение – суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически.

На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

3. Основная часть – теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса. Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу, свидетельствовать о наличии или отсутствии логичности в освещении темы.

Заключение – обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д.



### 3.4 Решение кейсов

#### Кейс «Машина времени.

**Задание:** группа разбивается на 4 подгруппы. Каждой подгруппе дается задание рассказать о жизни и деятельности предпринимателя 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).

*Задание для этой работы дается заранее, за несколько дней до семинара, чтобы студенты могли собрать необходимый материал и ПОДГОТОВИТЬСЯ*

#### Кейс:

**Классификация общения.** Перечислите примеры опосредованного общения в деятельности предпринимателя (посредством письма, телефона, факса, электронной почты). Какая информация и как теряется в этих видах общения? Какие способы компенсации потерянной информации вы можете предложить?

**Функции общения.** Группа разбивается на 2 подгруппы. Поочередно одна из них придумывает и разыгрывает какую-то производственную ситуацию из деятельности предпринимателя (с клиентом, партнером, налоговым инспектором, чиновником и пр.). Вторая группа должна найти в этой ситуации отдельные функции общения и занести в таблицу, после чего происходит общее обсуждение, и первая группа оценивает, насколько правильно была воспринята ситуация.

Функция общения	Пример из деловой ситуации
Обмен информацией	
Воздействие на других людей	
Соблюдение социальных условностей	
Выражение своих чувств	
Получение обратной связи о себе	

#### Кейс

##### 1. 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).

Мои сильные стороны	Мои слабые стороны

Выберите по одной наиболее важной вашей особенности из каждого столбика (отметив их галочками).

##### 2. Выполняется тест.

Затем (до подсчета результатов) группе предлагается расставить всех участников упражнения в шеренгу по определенному признаку:

- по степени общительности;
- по степени беспечности;
- по степени самостоятельности и т. д.

После этого студенты подсчитывают баллы по соответствующим шкалам и проверяют точность своей оценки.



**Кейс:**

**1. «Тайм-менеджмент». Какие эмоции (негативные или позитивные) появляются у вас, когда вы слышите слово «время»?**

Продолжите предложения:

Большую часть своего рабочего времени я трачу на \_\_\_\_\_

Чаще всего мне не хватает времени на \_\_\_\_\_

Больше всего меня отвлекают от главных дел \_\_\_\_\_

Подумайте над своими ответами. Может быть, вы тратите свое время на одни дела, а на самом деле вам хотелось бы заниматься совсем другим? Может быть, просто имеет смысл перераспределить приоритеты?

**2. Упражнение «Мои главные стрессоры»**

Стрессор	Интенсивность	Контроль над событием	Временной фактор	Частота повторения

**КЕЙС «Психология продаж»:**

«Понимание клиента». Чтобы продемонстрировать, как разные представления и установки людей могут затруднять процесс продаж, сделаем следующее упражнение. Предположим, что вы продавец и стоящий перед вами потенциальный покупатель изъявил желание приобрести «качественную мебель». Как вы думаете, что может вкладывать человек в это понятие? Напишите три варианта и расставьте их по степени вероятности. На все дается 1 минута. Затем все ответы выписываются на доске и происходит их обсуждение.

Преподаватель обращает внимание на несовпадение представлений разных людей по поводу критериев оценки качества товаров.

**КЕЙС «Психология рекламы»:**

«Составление рекламы». Учебная группа разбивается на несколько подгрупп (по 3-5 человек). Преподаватель предлагает каждой подгруппе какой-то вид предпринимательской деятельности, который они должны прорекламировать потенциальным клиентам в газетном объявлении. Объявление должно поместиться на площади 1/8 газетного листа (формат А5).

Задача: составить объявление, используя закономерности рекламы, и подобрать оптимальное количество информации, которая привлечет внимание потенциальных клиентов и заинтересует их.



#### 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРУ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

##### 4.1 Методические указания по проведению текущего контроля

##### 4.1.1. Устный опрос

1.	Сроки проведения текущего контроля	После изучения каждой темы раздела дисциплины
2.	Место и время проведения текущего контроля	в учебной аудитории во время занятия
3.	Требование к техническому оснащению аудитории	в соответствии с паспортом аудитории
4.	Ф.И.О. преподавателя (ей), проводящих процедуру контроля	
5.	Вид и форма заданий	Вопросы устного опроса
6.	Время проведения опроса	25 минут
7.	Возможность использования дополнительных материалов:	обучающийся не может пользоваться дополнительными материалами
8.	Ф.И.О. преподавателя (ей), обрабатывающих результаты	
9.	Методы оценки результатов	Экспертный
10.	Предъявление результатов	Оценка выставляется в журнал и доводится до сведения обучающихся в конце опроса
11.	Апелляция результатов	в порядке, установленном нормативными документами, регулирующими образовательный процесс в ФГБОУ ВО Уральский ГАУ

##### 4.1.3 Критерии оценивания кейса

1.	Сроки проведения текущего контроля	После изучения соответствующих тем дисциплины
2.	Место и время проведения текущего контроля	в учебной аудитории во время занятия
3.	Требование к техническому оснащению аудитории	в соответствии с паспортом аудитории
4.	Ф.И.О. преподавателя (ей), проводящих процедуру контроля	
5.	Вид и форма заданий	Кейс
6.	Время проведения опроса	30 минут
7.	Возможность использования дополнительных материалов:	Обучающийся не может пользоваться дополнительными материалами





8.	Ф.И.О. преподавателя (ей), обрабатывающих результаты	
9.	Методы оценки результатов	Экспертный
10.	Предъявление результатов	Оценка выставляется в журнал и доводится до сведения обучающихся в конце опроса
11.	Апелляция результатов	В порядке, установленном нормативными документами, регулирующими образовательный процесс в ФГБОУ ВО Уральский ГАУ

#### 4.1.4 Письменная работа – доклад

1.	Сроки проведения текущего контроля	После изучения соответствующих тем дисциплины
2.	Место и время проведения текущего контроля	В учебной аудитории во время занятия
3.	Требование к техническому оснащению аудитории	В соответствии с паспортом аудитории
4.	Ф.И.О. преподавателя (ей), проводящих процедуру контроля	
5.	Вид и форма заданий	Доклад
6.	Время проведения опроса	15 минут
7.	Возможность использования дополнительных материалов:	Обучающийся не может пользоваться дополнительными материалами
8.	Ф.И.О. преподавателя (ей), обрабатывающих результаты	
9.	Методы оценки результатов	Экспертный
10.	Предъявление результатов	Оценка выставляется в журнал и доводится до сведения обучающихся в конце опроса
11.	Апелляция результатов	В порядке, установленном нормативными документами, регулирующими образовательный процесс в ФГБОУ ВО Уральский ГАУ

#### 4.2 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Оценка знаний, умений, навыков, характеризующая этапы формирования компетенций проводится в форме текущей и промежуточной аттестации.

Контроль текущей успеваемости обучающихся – текущая аттестация – проводится в ходе семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний; формирования у них умений и навыков; своевременного выявления преподавателем



недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по ее корректировке; совершенствованию методики обучения; организации учебной работы и оказания обучающимся индивидуальной помощи.

К контролю текущей успеваемости относятся проверка знаний, умений и навыков обучающихся:

- на занятиях (опрос, тестирования, круглый стол, решение задач, творческие задания, деловая игра);
- по результатам выполнения индивидуальных заданий ;
- по результатам проверки качества конспектов лекций и иных материалов;
- по результатам отчета обучающихся в ходе индивидуальной консультации преподавателя, проводимой в часы самоподготовки, по имеющимся задолженностям.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится с целью выявления соответствия уровня теоретических знаний, практических умений и навыков по дисциплине требованиям ФГОС ВО в форме предусмотренной учебным планом.

Промежуточная аттестация проводится после завершения изучения дисциплины в объеме рабочей учебной программы. Форма определяется кафедрой (устный – по билетам, либо путем собеседования по вопросам; письменная работа, тестирование и др.). Оценка по результатам экзамена – «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» (оценка по результатам зачета – «зачтено» или «не зачтено»).

Каждая компетенция (или ее часть) проверяется теоретическими вопросами, позволяющими оценить уровень освоения обучающимися знаний и практическими заданиями, выявляющими степень сформированности умений и навыков.

Процедура оценивания компетенций обучающихся основана на следующих стандартах:

1. Периодичность проведения оценки (на каждом занятии).
2. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимися группы) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекса мер по устранению недостатков.
3. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
4. Соблюдение последовательности проведения оценки: предусмотрено, что развитие компетенций идет по возрастанию их уровней сложности, а оценочные средства на каждом этапе учитывают это возрастание.