

Аннотация к рабочей программе дисциплины «Customer Relationship Management (CRM)»

Учебный курс «Customer Relationship Management (CRM)» предназначен для студентов направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, образовательная программа «Управление бизнесом»

Дисциплина «1С: управление нашей фирмой» включена в состав вариативной части блока «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа. Учебным планом предусмотрены практические занятия (36 часов), самостоятельная работа студента (108 часов). Дисциплина реализуется на 1 курсе во 2 семестре.

Содержание дисциплины состоит из двух разделов и охватывает следующий круг вопросов: информационная система бухгалтерского учета в управлении экономическими объектами «1С: бухгалтерия»; подходы к классификации современных бухгалтерских информационных систем; технологии организации ведения бухгалтерского учета с использованием информационных систем; документирование хозяйственных операций и формирование информационной базы учета в бухгалтерских информационных системах; технологии обобщения учетных данных и формирования отчетов в бухгалтерских информационных системах.

Цель - формирование системного представления об основах бухгалтерского учета и расчета заработной платы, формирования и сдачи бухгалтерской и налоговой отчетности с применением «1С: бухгалтерия» для автоматизации предпринимательской деятельности на примере определенной информационной системы.

Задачи:

- получение системы знаний о существующих информационных системах «1С: бухгалтерия»;
- включение новейших информационных технологий "1С: бухгалтерия» в учебный процесс;
- формирование целостного и правильного понимания конфигурации информационных систем «1С: бухгалтерия», как инструмента для решения задач бухгалтерского и налогового учета.

Для успешного изучения дисциплины «Customer Relationship Management (CRM)» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- способность к самоорганизации и самообразованию;
- способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности;
- способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;
- способность находить организационно-управленческие решения в

профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность;

- способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;

- способность выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами;

- способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений.

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие общепрофессиональные и профессиональные компетенции (элементы компетенций).

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК-9- владением методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде	Знает	основные источники информации о функционировании системы внутреннего документооборота организации и информационные технологии, применяемые для обработки, хранения информации
	Умеет	систематизировать, обрабатывать и передавать информацию о функционировании системы
	Владеет	навыками поиска, обработки информации о функционировании системы внутреннего документооборота организации; методами, технологиями систематизации, обработки информации о функционировании системы внутреннего документооборота организации

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Customer Relationship Management (CRM)» применяются следующие методы активного/интерактивного обучения: работа в малых группах, мозговой штурм, дискуссии.