

Документ подписан простой электронной подписью

Информационно-образовательное учреждение высшего образования
Негосударственное аккредитованное некоммерческое частное образовательное учреждение высшего образования

ФИО: Агабекян Раиса Левоновна

Должность: ректор

«Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ»

Дата подписания: 11.03.2024 16:14:50

(г. Краснодар)

Уникальный программный ключ:

(НАН ЧОУ ВО Академия ИМСИТ)

4237c7ccb9b9e111bbaf1f4fcd9201d015c4dbaa123ff774747307b9b9fbcbe

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе,

доцент Севрюгина Н.И.

25.12.2023

Б1.В.ДЭ.04.01

Налоговый менеджмент

Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой	Кафедра бизнес-процессов и экономической безопасности
Учебный план	38.03.01 Экономика
Квалификация	бакалавр
Форма обучения	очная
Программу составил(и):	кэн, Препод., Герасименко О.А., кандидат экономических наук, доцент кафедры Бизнес-процессов и экономической безопасности НАН ЧОУ ВО Академия-ИМСИТ (г.Краснодар)

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
	уп	рп	уп	рп
Неделя	15 5/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	16	16
Практические	16	16	16	16
Контактная работа на аттестации	0,2	0,2	0,2	0,2
В том числе в форме прак.подготовки	4	4	4	4
Итого ауд.	32	32	32	32
Контактная работа	32,2	32,2	32,2	32,2
Сам. работа	75,8	75,8	75,8	75,8
Итого	108	108	108	108

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Целью освоения дисциплины «Налоговый менеджмент» является формирование компетенций у обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика. Дисциплина нацелена на формирование знаний, умений и навыков, позволяющих организовывать и осуществлять процедуры налогового планирования и налогового учета хозяйствующих субъектов.
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:	Б1.В.ДЭ.04
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Экономика предприятия (организации)
2.1.2	Статистика
2.1.3	Финансы
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Финансовый менеджмент
2.2.2	
2.2.3	Аудит
2.2.4	Анализ и управление изменениями в организации
2.2.5	Внутренний анализ и аудит
2.2.6	Бизнес-анализ
2.2.7	Анализ эффективности бизнеса

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-5: Оценивает эффективность деятельности подразделений по воздействию на риски, по результатам которого разрабатывает мероприятия по управлению рисками совместно с ответственными за риск сотрудниками организации-владельцами риска

Планируемые результаты обучения (показатели освоения индикаторов компетенций)

ПК-5.1: Самостоятельно проводит поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры

Знать:

удовлетворительно поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры

отлично поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры

Уметь:

удовлетворительно применять поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры

хорошо применять поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры

отлично применять поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры

Владеть:

удовлетворительно навыками применения поиска и привлечения новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры

хорошо навыками применения поиска и привлечения новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры

отлично навыками применения поиска и привлечения новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры

удовлетворительно поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры
удовлетворительно операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, определяют условия сотрудничества, подписывает документы о сотрудничестве, в том числе на долгосрочную перспективу
удовлетворительно планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности
3.2 Уметь:
удовлетворительно применять поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры
удовлетворительно применять операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, определяют условия сотрудничества, подписывает документы о сотрудничестве, в том числе на долгосрочную перспективу
удовлетворительно применять планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности
3.3 Владеть:
удовлетворительно навыками применения поиска и привлечения новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов, проводит встречи с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте), телефонные переговоры
удовлетворительно навыками применения операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, определяют условия сотрудничества, подписывает документы о сотрудничестве, в том числе на долгосрочную перспективу
удовлетворительно навыками применения планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности