

Документ подписан простой электронной подписью
Информационно-образовательное 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.05.02
Практический аудит: анализ рисков бизнес-процессов

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, доцент, Щербинина А.Г.

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
	15 5/6			
Неделя				
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	32	32	32	32
Практические	32	32	32	32
Контактная работа на аттестации	0,2	0,2	0,2	0,2
В том числе в форме прак.подготовки	4		4	
Итого ауд.	64	64	64	64
Контактная работа	64,2	64,2	64,2	64,2
Сам. работа	43,8	43,8	43,8	43,8
Итого	108	108	108	108

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Целью изучения дисциплины «Практический аудит: анализ рисков бизнес-процессов» является получение студентами необходимых и достаточных теоретических знаний, в соответствии с требованиями и стандартом дисциплины; воспитание практических навыков по организации проведения аудиторских проверок, развитие контрольных функций и их осуществления в учетной работе.
-----	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:	Б1.В.ДЭ.05
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Оценка рисков
2.1.2	Налоговый менеджмент
2.1.3	Системы бизнес-аналитики (BI)
2.1.4	Внутренний анализ и аудит
2.1.5	Аудит
2.1.6	Бизнес-планирование
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Анализ и управление изменениями в организации
2.2.2	Бизнес-анализ
2.2.3	Налоговый менеджмент
2.2.4	Оценка рисков
2.2.5	Системы бизнес-аналитики (BI)
2.2.6	Контроль и управление проектами

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

хорошо 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

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
ПК-5.2: Осуществляет 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
Знать:
удовлетворительно операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию
хорошо операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию
отлично операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию
Уметь:
удовлетворительно применять операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию
хорошо применять операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию
отлично применять операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию
Владеть:
удовлетворительно навыками применения операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию
хорошо навыками применения операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию
отлично навыками применения операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию
ПК-5.3: Способность осуществлять планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности
Знать:
удовлетворительно планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности
хорошо планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности
отлично планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности
Уметь:
удовлетворительно применять планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности
хорошо применять планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности
отлично применять планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности
Владеть:
удовлетворительно навыками применения планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности
хорошо навыками применения планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности
отлично навыками применения планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

3.1 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
удовлетворительно операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию
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	
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	
удовлетворительно навыками применения планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности	