

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.05.01**

**Аудит**

## Аннотация к рабочей программе дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой	<b>Кафедра бизнес-процессов и экономической безопасности</b>
Учебный план	38.03.01 Экономика
Квалификация	<b>бакалавр</b>
Форма обучения	<b>очная</b>
Программу составил(и):	кэн, доцент, Щербинина И.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	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 «Аудит» является формирование компетенций обучающегося в объектной области и предметной среде дисциплины; понимания новых закономерностей развития современных цифровых технологий в экономике и образовании, в условиях формирования глобальной цифровой экосистемы.
-----	---

### 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:	Б1.В.ДЭ.05
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
2.1.1	Анализ и управление изменениями в организации
2.1.2	Оценка рисков
2.1.3	Системы бизнес-аналитики (BI)
2.1.4	Бизнес-планирование
2.1.5	Налоговый менеджмент
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>
2.2.1	Анализ и управление изменениями в организации
2.2.2	Бизнес-анализ
2.2.3	Внутренний анализ и аудит
2.2.4	Налоговый менеджмент
2.2.5	Оценка рисков
2.2.6	Системы бизнес-аналитики (BI)
2.2.7	Анализ эффективности бизнеса
2.2.8	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
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
<b>ПК-5.2: Осуществляет операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, определяет условия сотрудничества, подписывает документы о сотрудничестве, в том числе на долгосрочную перспективу</b>
<b>Знать:</b>
удовлетворительно операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, определяет условия сотрудничества, подписывает документы о сотрудничестве, в том числе на долгосрочную перспективу
хорошо и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию, определяет условия сотрудничества, подписывает документы о сотрудничестве, в том числе на долгосрочную перспективу
отлично и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную дополнительную информацию,
<b>Уметь:</b>
удовлетворительно применять операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную
хорошо применять операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную
отлично применять операционное и информационное обслуживание клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией, уточняет у клиента существенную
<b>Владеть:</b>
удовлетворительно навыками применения операционного и информационного обслуживания клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией,
хорошо навыками применения операционного и информационного обслуживания клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией
отлично навыками применения операционного и информационного обслуживания клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией
<b>ПК-5.3: Способность осуществлять планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности</b>
<b>Знать:</b>
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
<b>Уметь:</b>
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
удовлетворительно применять планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности
<b>Владеть:</b>
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**

<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
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	
<b>3.2</b>	<b>Уметь:</b>
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	
удовлетворительно применять планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности	
<b>3.3</b>	<b>Владеть:</b>
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 операционного и информационного обслуживания клиентов, самостоятельно обратившихся за финансовой консультацией,	
удовлетворительно навыками применения планирование и внутренний контроль организации и ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности	