

№ 30832/IBA от 29.04.2024

**Коммерческое предложение
по обучению
для компании «»**

По теме:

**«УПРАВЛЕНИЕ ИТ-СЛУЖБОЙ
КОМПАНИИ»**

От International Business Academy

2024

**International Business Academy благодарит Вас за внимание к нашей компании
и предлагает ознакомиться с коммерческим предложением по организации
и проведению семинара**

Наши конкурентные преимущества:

- **Индивидуальная разработка программ под заказ**
- **Mini ассессмент + отчет (по договорённости с клиентом)**
- **Большой выбор тренеров**
- **Персональный менеджер, курирующий проект**
- **Посттренинговая поддержка 6 месяцев**
- **Программы лояльности для постоянных клиентов**
- **Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана**
- **Обучение в рамках международных стандартов**

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:
"Управление ИТ-службой компании".

Стоимость обучения: 0 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 0 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

по согласованию

Продолжительность: 24 академических часов

Время: с 10:00 до 17:30.

Количество участников: 1 человек

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (6 месяцев), обед и 2 кофе-брейка в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и забронировать даты с тренером.

Исполнитель: Батухтина Н.Е



Информация о компании.

International Business Academy— это:

1. Рекомендации. Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана. Компания более 10 лет на рынке за это время зарекомендовала себя, как надежного поставщика услуг.
2. Персональный менеджер, курирующий проект. Каждый проект курирует отдельный менеджер, который закреплен за Вашей компанией

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

3. Лучшие эксперты. Профессиональный состав привлекаемых к процессу обучения преподавателей, успешных экспертов, консультантов, топ-менеджеров крупных корпораций.
4. Актуальность и польза. Наши программы отражают самые современные методики с учетом изменения рынка и законодательства.
5. Формат обучения. Мы предлагаем нашим клиентам несколько форматов обучения:
— Очный и Онлайн формат открытых, корпоративных и индивидуальных семинаров.
6. Пост-тренинговые анализ и поддержка в течении 6 месяцев. Мониторинг результатов тренингов в рабочем процессе, рекомендации от тренера.
7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашим потребностями.
8. Принципиально высокий уровень сервиса. Мы создали все условия для максимального вовлечения в обучение: от удобных кресел и современного презентационного оборудования, до удобной локации.
9. Международные стандарты обучения. Обучение в рамках международных стандартов, с адаптаций под реалии казахстанского бизнеса.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

ИТ-служба компании

- Роль информационных технологий в современной компании
- Перспективы и тенденции развития ИТ. Интеллектуальная собственность и колониальный налог. Перенос вычислений в дата центры. Облачные вычисления. SOA. Конвергенция современных информационных устройств. RFID для золотого миллиарда. Влияние этих тенденций на ИТ службу компании
- Статус руководителя ИТ службы по отношению к другим директорам компании
- Задачи службы ИТ: важность при незаметности
- Состав и организационная структура службы ИТ. Организация работ. Подбор и мотивация персонала

Практикум:

- Построение системы KPI для оценки работы ИТ-подразделений (сервис деск, разработки и внедрения, администраторов, Web-службы). Разработка системы мотивации для этих подразделений
- Способы воровства в ИТ. Методы выявления. Где и как бороться с коррупцией в ИТ службе

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

- Формирование перечня мероприятий для контроля за воровством и коррупцией в конкретном ИТ подразделении
- Разграничение сфер деятельности и зон ответственности со смежными подразделениями
- Типичные конфликты при взаимодействии со смежными подразделениями. Способы их разрешения. Стратегии выживания в корпоративных войнах
- Регламентация деятельности службы ИТ. Регламенты и стандарты работы службы. Паспорта систем. Заявки на закупку. Заявки на обслуживание. Заявки на разработку и изменение ПО
- Финансовые аспекты управления ИТ службой. Бюджетирование. Планирование платежей. Счета. Договора

Задачи ИТ директора

- Выстраивание бизнес процессов ИТ службы и процессов взаимодействия с ИТ службой для других подразделений. Цикл Деминга. SLA — пример соглашений об уровне сервиса. Опыт применения международных стандартов организации работы ИТ службы Itil версий 2 и 3 в России
- Установление отношений с ключевыми бизнес пользователями
- Выявление информационных потребностей предприятия
- Описание и формализация бизнес-процессов организации
- Планирование работы ИТ службы. Подходы к планированию работы предприятия на горизонт 3-5 лет. Формирование ИТ стратегии

Практикум:

- Стратегическое целевое планирование для ИТ службы с учетом разных ситуаций и разных бизнесов. Взаимосвязь системы KPI и стратегических целей ИТ службы
- Формирование ИТ-политик для различных категорий пользователей
- Участие в разработке политики информационной безопасности
- Описание инфраструктуры и проектирование ее развития

2 день

Обзор информационных систем масштаба предприятия

- Классификация информационных систем и что из нее следует
- ERP-системы. Сравнение самых распространенных на Российском рынке ERP систем

Практикум:

- Выбор ERP системы для крупной дистрибуторской компании
- SCM-системы управления цепочками поставок
- WMS-системы управления складом
- RMS-системы управления ритейлом
- Space management systems — системы для мерчендайзинга
- MRP-системы управления производством
- Service desk системы поддержки

- HR системы
- CRM-системы управления отношениями с клиентами
- Workflow — системы управления работами и документами
- Data quality системы контроля за качеством данных
- Системы управления финансами
- Системы управления разработкой и автоматизации ИТ-службы

Практикум:

- Выбор системы автоматизации работы ИТ-службы
- Системы управления проектами
- Intranet-системы. Системы управления документооборотом внутри компании. Системы хранения информации внутри компании
- Extranet системы-системы построения внешних сайтов и Интернет торговли
- Интернет как мощный канал развития предприятия. Управление сайтами и интернет проектами холдинга
- Базы данных. Мощные не реляционные Berkley DB, Constant DB, Mongo DB. Традиционные реляционные MySQL, MS SQL, Oracle. Сравнение. Условия применимости

Практикум: Выбор СУБД для различных проектов

- Выбор информационной системы и подрядчика
- Выбор между собственной разработкой, заказной разработкой и покупным ПО
- Выбор между компанией подрядчиком и фрилансерами
- Критерии выбора тиражного ПО
- Характеристики программных продуктов, не очевидные ИТ-специалисту
- Полезность и потребительская ценность
- Можно ли оценить отдельно полезность программного обеспечения
- Совокупная стоимость владения
- Когда полезны тендеры
- Когда нужны подрядчики
- Технология проведения тендеров
- Тендерная документация
- Конкурсное предложение
- Опросники и предпроектное обследование
- Интересы менеджера по продажам. Его стратегия поведения
- Интересы руководителя тендера. Его стратегия поведения
- Интересы менеджера проекта со стороны подрядчика
- Методы манипуляции на тендерах
- Договора с подрядчиками и поставщиками. Уловки при заключении договоров

Практикум: Разработка перечня мероприятий для борьбы с манипуляциями и коррупцией при выборе подрядчика и системы автоматизации

3 день

Внедрение и сопровождение информационных систем

- Сравнение гибких методологий Agile и классического подхода к управлению проектами на примере PMI
- Проектная организация работ по внедрения информационных систем в соответствии со стандартами PMI
- Методология внедрения тиражных информационных систем. Ввод информационных систем в эксплуатацию: как остаться живым
- Риски при внедрении. Методы компенсации рисков

Практикум: Описание основных рисков для различных проектов внедрения систем и планирование действий по их компенсации

- Стратегия и интересы руководителя проекта со стороны заказчика
- Стратегия и интересы руководителя проекта со стороны исполнителя
- Способы манипуляции заказчиком. Как противостоять манипуляции
- Сговор между руководителем проекта со стороны заказчика и исполнителем
- Scrum методология. Описание. Преимущества. Опыт применения в компаниях Google и Yandex

Практикум: Сравнение методологий разработки. Выбор методологии для конкретных проектов. Комбинированное использование методологий

- Регламент эксплуатации
- Какие документы нужны пользователям для работы с информационными системами
- Психологическая поддержка пользователей в процессе внедрения
- Можно ли забыть про систему, если из нее не лезут ошибки

Создание единого информационного пространства

- Организация обмена информацией между информационными ресурсами
- Управления мастер-данными
- SOA: сервисно-ориентированная архитектура

Проблемы управления службой ИТ территориально распределенной компании и холдинга

- Варианты архитектуры информационных систем для распределенной компании
- Обеспечение функционирования распределенных информационных систем
- Взаимодействие с информационными системами и службами ИТ дочерних и зависимых предприятий

Авторские права в ИТ

- Права авторов согласно ГК РФ. Ответственность за нарушение авторских прав.

Ответственность за использование нелицензионного программного обеспечения

- Передача прав. Способы защиты интересов компании в сфере авторских прав. Виды лицензий
- Правила работы с платными лицензионными продуктами
- Правила работы с open source продуктами. Коллизии с российским законодательством и способы их разрешения

Управление персоналом в ИТ

- Понятие value destroyed employer
- Определение потребности в персонале
- Определение требований к кандидатам
- Поиск и переманивание персонала
- Отбор кандидатов. Российский опыт и опыт Google
- Приглашение на работу — Job offer
- Виды договоров с сотрудниками
- Сравнение договоров подряда и найма
- Испытательный срок при найме на работу
- Варианты расторжения договоров с рядовыми сотрудниками
- Варианты расторжения договора с генеральным директором
- Как предусмотреть законное увольнение ненужных сотрудников
- Как штрафовать, но по закону
- Материальная ответственность сотрудников
- Авторские права сотрудников
- Примеры документов по ТК
- Адаптация и обучение сотрудников
- Мотивация сотрудников. Даниэль Пинк о мотивации творческих работников. Опыт мотивации в компаниях Google и Microsoft
- Аттестация и карьерная лестница
- Сертификация и обучение сотрудников
- Планирование отпусков
- Использование фрилансеров

Практикум: Кейс «Выбор между фрилансерами и штатными разработчиками»

- Доверие и делегирование полномочий
- Подбор заместителей
- Стратегии поведения заместителя ИТ руководителя
- Стратегия поведения руководителя по сравнению к своему заместителю
- Грамотное увольнение сотрудников

Бухгалтерский учет для ИТ руководителей

- В каких случаях выгодно выделение ИТ службы в отдельное юр. лицо. Достоинства и недостатки выделения ИТ службы в отдельное Юр. лицо

- Виды учета: управленческий, бухгалтерский налоговый
- Законодательство РФ в области бухгалтерской и налоговой отчетности
- Ответственность за искажение бухгалтерской и налоговой отчетности
- Первичные документы
- Виды активов
- Виды договоров. Примеры договоров
- Проводки и бухгалтерский баланс
- Бухгалтерская отчетность
- Обслуживание бухгалтерии

Управление отношениями с сотрудниками

- Вход в новый коллектив
- Клань и корпоративные войны
- Поиск путей к тeneвым кардиналам и их окружению
- Персональные ИТ менеджеры
- Установление контакта
- Приемы сближения с людьми
- Как вызывать расположение
- Приемы убеждения
- Методы ведения переговоров
- Манипуляции на совещаниях
- Подготовка выступлений и презентаций
- Использование языка жестов
- Методы противостояния манипуляциям