

Profil absolventa EIS - bakalářské studium

Vypracoval : Skorkovský, KAMI ESF MU, koordinátor EIS
Datum : 26.5.2008
Důvod : informace studentům

Poznámka autora :

Materiál je zpracován na základě 15 let praxe vyučujícího, který pracuje ve firmách prodávajících, implementujících a podporujících ERP systémy. Zkušenosti o znalostním horizontu jsou dány potřebami zaměstnavatelů, které vyučující dobře zná.

Základní možnosti pracovního uplatnění (pozice) :

- a) **správce ERP systému** : nikoliv tedy pouze správce sítě a propojených technologií u uživatele těchto systémů.
- b) **konzultant** : pracuje na straně firem dodávajících, implementujících resp. podporujících ERP systémy. Zde je potřeba zásadně rozlišovat hierarchii pozic mezi vedoucím konzultantem, senior konzultantem a junior konzultantem.

Z pohledu výše uvedeno pracovního zařazení je potřeba specifikovat znalostní horizont resp. specializaci pro toto pracovní zařazení podle znalostí uvedených v druhé části tohoto dokumentu. Charakter tohoto dokumentu dává možnost vyjmenovat všechny základní znalosti potřebné pro nejvyšší kategorii konzultantů, vedoucího konzultanta.

- c) **prodejce ERP systémů** : komplexní znalosti všech základních funkcí ERP. Tato znalost nemusí nutně dosahovat znalostí konzultanta. Další znalosti jsou uvedeny níže.
- d) **programátor ERP systémů** : viz níže uvedená množina znalostí.
- e) **vedoucí projektu** : viz níže uvedená množina znalostí.

Množiny znalostí potřebné pro výše zmíněné pracovní pozice :

Správce ERP systémů : základní vlastnosti databázových systémů a komunikačních protokolů (počítačové sítě). Znalosti ERP na úrovni junior konzultanta jako jenapř. ovládání ERP, základní principy vytváření transakcí, technologie zálohování a zabezpečení citlivých údajů (hesla, nastavení práv). Technologie pořizování primárních dat (snímače čárových kódů, WIFI, RFID,...). Komunikační jazyková vybavenost (minimálně angličtina).

Konzultant :

- kompletní znalost celého systému a všech (mikroekonomie, makroekonomie a nauka o podniku)
- finanční oblast :účetnictví, reporting, controlling, DPH výkaznictví, komunikace bankami, saldo, generace cash flow
- řízení výroby a návaznost na logistiku : nákup komponent - materiálu a zboží, jejich naskladnění, skladové pohyby a transfery mezi skladovými lokacemi a přihrádkami, metody přiojednávání, sledování dávek a sériových čísel, řízení vratek v návaznosti na reklamační řízení a systém jakosti
- řízení obchodu (nákup a prodej) a logistika s návazností na řízení výroby a nástroje využívané pro řízení výroby : kusovníky a jejich verze, konfigurátory výrobků, kapacitní plánování, technologické postupy a výrobní časy, oceňování zakázek, vyhodnocování efektivity a kvality výroby, výroba na zakázku a výroba na sklad a výroby podle prognóz.
- řízení dílčích projektů : řízení zdrojů, generace pracovních výkazů (protokolů), zpětné vyhodnocování postupu projektu, rozeznávání a řízení rizik, řízení časových rezerv (časových zásobníků) a metody komunikace mezi stranami dodavatele a odběratele. Plánování dílčích aktivit. Další znalosti viz znalostní horizont uvedený u vedoucího projektu
- nástroje business analytics a analytické metody (OLAP: On-Line-Analytic-Processing) s tím spojené a návaznost na metody rozhodování, dimenze
- Velice dobrá jazyková vybavenost (minimálně angličtina)- znalost terminologie, která se získá využíváním vícejazyčných ERP (anglická jazyková vrstva)
- principy distribuce zboží v rámci systémů dodavatelských řetězců
- základy programování umožňující po doškolení úpravu tabulek, formulářů a sestav

Prodejce : musí mít velmi dobré znalosti o trhu (typy prodávaných systémů, klasifikace produktů, zákaznické segmenty,...). Do povinné výbavy prodejce ERP patří základy marketingových metod používaných při obchodování s ERP systémy a zvládnutí vyjednávacích technik a mít dobrou znalost z oboru licencování softwaru a pravidel obchodu s duševním vlastnictvím (základy práva). Dále musí znát základní struktury smluv. SWOT analýza a GAP analýza. Životní cyklus produktů a Bostonská matice. Generace prodejních dokumentů od nabídek, přes objednávky, faktury a dobropisy až po dodací listy. Znalost prodejních technik jako jsou např. Solution Selling nebo Sales Works. Znalosti prodejních technik se většinou získávají na doplňujících kurzech, u kterých se předpokládá, že frekventanti mají již obecné znalosti o předmětu prodeje a prodeji samotném. Pravidla používaná při výběrových řízeních. Pravidla pro poskytování dotací. Velice dobrá jazyková vybavenost (minimálně angličtina).

Programátor : základy computer science, principy objektového programování a navrhování algoritmů, základy databázových systémů, základní znalosti IT architektur. Používané typy serverů a operačních systémů. Základní znalost ekonomických funkcí ERP. Dobrá jazyková vybavenost (minimálně angličtina).

Vedoucí projektu : musí mít dobré znalosti o ERP systémech minimálně na úrovni senior konzultanta. Musí znát metody řízení projektu a metody řízení rizik. Musí mít vynikající komunikační schopnosti. Mezi projektové metody patří např. metoda kritického řetězce nebo metoda kritické cesty, dále pak práce s grafickými plánovacími systémy (Gantt). Sestavení rozpočtu a jejich vyhodnocení. Základní znalosti o teorii omezení. Je potřeba, aby pracovník na této pozici měl znalosti týkající se právních aspektů smluv a způsobů řízení jejich změn. Aby bylo možné projekt řídit, je potřeba ovládat systém měkkých a tvrdých metrik. Metody pro podporu rozhodování. Aplikace metody balanced scorecard (metoda vyvážených měřítek umožňující sladit cíle a procesy, které tyto cíle podporují). Metody managementu . Vynikající jazyková vybavenost (minimálně angličtina).

Poznámka : předpokládá se, že všech mají znalosti matematiky a statistiky v rozsahu vyučovaných obecně na ekonomických fakultách. Dále se předpokládá znalost ovládání a používání standardních kancelářských balíků jako je na příklad Office v rozsahu kurzů vyučovaných na ESF MU.