

IKAF AC-P3 Analiza e Biznesit

Syllabus dhe Udhëzues Studimi

Kualifikimi Auditor i Jashtëm i Certifikuar
(Bazuar në Certifikimet ACCA)

Ky planprogram dhe udhëzuesi i studimit është i dizajnuar për të ndihmuar në mësimdhënie dhe mësimnxënie, dhe ka për qëllim të ofrojë informata të hollësishme në lidhje me kualifikimin, modulën dhe udhëzuesin e studimit.

Struktura e Kualifikimit

Shpjegon përmbajtjen e kualifikimit të nivelit Auditor i Jashtëm i Certifikuar në të cilën bënë pjesë edhe moduli Analiza e Biznesit. Ndërlidhja e këtij moduli me nivelet dhe modulet tjera të kualifikimit. Modulet e përfshira në nivelin e caktuar si dhe kriteret për antarësim; si dhe karakteristikat e ligjeratave të cilat mbahen gjatë periudhës së certifikimit. Modulet dhe Kualifikimi janë paraqitur edhe me anë të diagramit.

Moduli

Shpjegon shkurtimisht arsyetimin e rëndësisë së modulit, objektivat e përgjithshme dhe të detajuara të modulit dhe tregon në kuptimin më të gjerë aftësitë që do të zhvillohen gjatë studimit të modulit në fjalë. Ndërlidhja e modulit me modulet tjera të caktuara paraqitet me anë të një diagrami, që paraqesin lidhjet ndërmjet tyre; me qëllim që të jetë sa më e qartë për lexuesin. Poashtu përshkruhen dhe temat që i përkasin modulit; se si është planifikuar moduli me tema dhe nëntema. Gjithashtu, shpjegohen edhe forma e ekzaminimit dhe vlerësimit, në detaje se çfarë do të shqyrtojë provimi dhe pse. Në fund krejt është bashkangjitur shtojca e përmbatjes së modulit.

Struktura e Syllabusit

Shpjegon përmbajtjen e syllabusit të modulit Analiza e Biznesit i cili është pjesë e nivelit Auditor i Jashtëm i Certifikuar. Ky modul përmban arsyetimin, qëllimin dhe aftësitë kryesore që pritet të fitohen gjatë kohës së studimit. Veç kësaj syllabusi përfshinë edhe temat e modulit në fjalë, strukturën e ekzaminimit pas përfundimit me sukses të modulit si dhe të lexuarit dhe planifikimin e kohës.

Udhëzuesi i Studimit

Ky është seksioni kryesor i të dhënave që nxënësit dhe mësimdhënësit duhet ta përdorin si bazë të studimeve, mësimve dhe materialeve të tyre përkatësisht. Provimet do të bazohen në detajet e udhëzuesit të studimit i cili identifikon në mënyrë gjithëpërfshirëse se çfarë mund të vlerësohet në çdo seancë provuese. Udhëzuesi i studimit është i ndarë në seksione të bazuara në aftësitë kryesore të identifikuara në programin mësimor. Këto seksione ndahen në fusha të lëndëve që lidhen me nën-aftësitë e përfshira në planprogramin e detajuar. Fushat e lëndëve ndahen në nëntituj që përshkruajnë rezultatet e detajuara që mund të vlerësohen në provime.

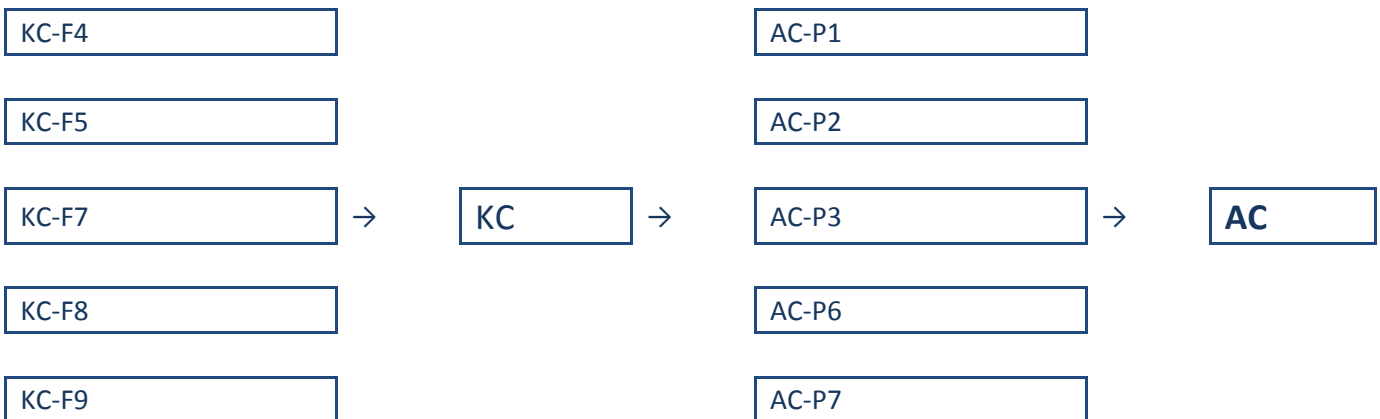
STRUKTURA E KUALIFIKIMIT

*Kualifikimi Auditor i Jashtëm i Certifikuar
(Bazuar në Certifikimet ACCA)*

Auditori i Certifikuar fillimisht duhet të kualifikohet si Kontabilist i Certifikuar në IKAF. Jo për të gjithë Kontabilistët e Certifikuar kërkohet ose është e nevojshme të kualifikohen Auditor të Certifikuar, me përjashtim të rastit nëse ata zgjedhin një karrierë në ofrimin e auditimeve ligjore dhe shërbimeve përkatëse. Këshilli Kosovar për Raportim Financiar (KKRF) licencon Auditorët në Kosovë dhe roli i IKAF-it është për të siguruar se ata janë të certifikuar në përputhje me standardet Ndërkombëtare të Edukimit, Direktivën e 8 të BE-së dhe praktikat më të mira ndërkombëtare. Në vitet e fundit standardet e edukimit dhe kërkesat e praktikës profesionale për Auditorët Ligjor janë përditësuar, andaj skema e re e kualifikimit në IKAF ka për qëllim të sigurojë që auditorët e Kosovës janë të kualifikuar me standardet më të larta ndërkombëtare.

Për të u trajnuar për kualifikim si Auditor i Certifikuar, ju së pari duhet të jeni anëtar i IKAF dhe të keni përfunduar kualifikimin për Kontabilist të Certifikuar. Anëtarësia në këtë nivel është e hapur për të gjithë profesionistët që punojnë në kontabilitet dhe auditim dhe të cilët kanë përfunduar nivelin për Kontabilist të Certifikuar.

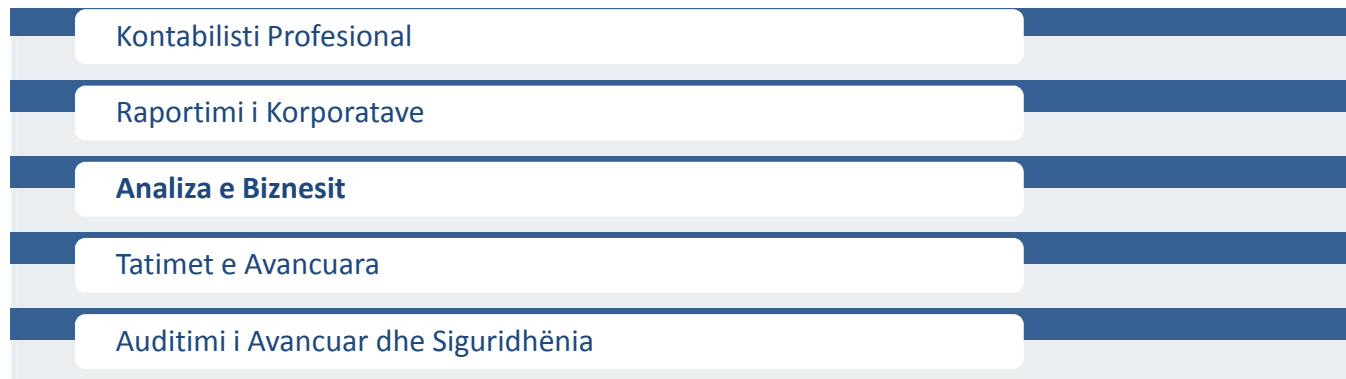
Kandidatët në Kualifikimin për Auditor i Jashtëm i Certifikuar duhet të demonstrojnë njohuri të veçanta edhe në modulën “Analiza e Biznesit”.



Diagrami.1.: Nderlidhjet e moduleve dhe certifikimeve deri tek titulli Auditor i Jashtëm i Certifikuar

Modulet

Kualifikimi Auditor i Jashtëm i Certifikuar përmbanë gjithsej pesë module të cilat duhet të studiohen dhe të përfundojnë me sukses; me qëllim të fitimit të titullit.



Diagrami.2.: Modulet e Auditor i Jashtëm i Certifikuar

KRITERET E KUALIFIKIMIT DHE ANETARESIMIT: Auditor i Jashtëm i Certifikuar

- Diplomë Universitare;
- Përfundimin e nivelit për Kontabilistë të Çertifikuar;
- Dëshmi mbi përvojën e punës 3 vite në auditim apo kontabilitet;
- Të kenë vijuar dhe kaluar pesë (5) provimet e certifikimit për këtë qëllim (Provimi quhet i dhene nese arrihet 50% e pikeve ne test).
- Personi që është i certifikuar në këtë kualifikim nga IKAF dhe vazhdon të jetë anëtar me status të rregullt pranë IKAF-it, ka të drejtë të përdor titullin “Auditori i Çertifikuar” duke plotësuar gjitha kriteret e mesiperme.
- Antaret e rregullt ne IKAF për ta përdor titullin “Auditori i Çertifikuar” e kane obligative ndjekjen e edukimit te vazhdueshem professional (EVP/CPD) te percaktuara edhe ne rregullore

Karakteristikat e ligjerates trajnuese:

- Rishikimi i përgjithshëm i moduleve, dhe gjatë ligjerates, studentët do të jenë të pajisur me raste të studimit, shembujve të ngjashëm nga ato që trajtohen të testet ACCA, dhe shmebuj të provimeve.
- Ligjeruesit mbajnë kualifikime profesionale si dhe eksperience pune në fushen e caktuar të ligjerimit.
- Planprogrami trjanues është i bazuar në planëprogramet ACCA.
- Në përfundim të kësaj ligjerate, studentet do të jenë te gatshëm ti nënshtrohen provimit në qendren e Institutit KAF.

STRUKTURA E SYLLABUSIT

Arsyetimi

Shpjegon se si është strukturuar programi dhe si janë të ndërlidhura aftësitë kryesore. Arsyetimi gjithashtu shpjegon në detaje se çfarë do të përmbajë ekzaminimi dhe pse.

Diagrami i relacioneve mes moduleve

Ky diagram tregon lidhjet e drejtpërdrejta dhe të tërthorta midis këtij moduli dhe moduleve të tjera që i paraprijnë ose pasojnë. Ai tregon se ku ju pritët të keni njohuri themelore dhe ku do të ishte e dobishme të rishikoni të mësuarit e mëparshëm përpara se të filloni studimin.

Qëllimi

Kjo shpjegon shkurtimisht objektivin e përgjithshëm të planprogramit dhe tregon në kuptimin më të gjerë aftësitë që duhet të zhvillohen brenda studimit të modulit.

Aftësitë kryesore

Qëllimi i planit mësimor është i ndarë në disa funksione kryesore që ndajnë programin mësimor dhe udhëzuesin studimor në seksione diskrete.

Temat

Temat e caktuara që i përmbanë moduli dhe që do të trajtohen gjatë studimit dhe ligjerimit.

Struktura e Ekzaminimit

Ky seksion shpjegon shkurtimisht strukturën e ekzaminimit dhe si bëhet vlerësimi.

Shtojcë Syllabusi i Detajuar

Kjo tregon ndarjen temave dhe nëntemave kryesore të planprogramit në fushat e lëndëve. Ky është pilotprojekt për manualin e detajuar të studimit.

MODULI

Arsyetimi

Plan programi i provimit P3, Analiza e biznesit, në mënyrë primare merret me dy çështje. E para janë forcat e jashtme (sjellja e klientëve, iniciativat e konkurrentëve, hyrja e ligjeve dhe rregulloreve të reja) që i japin formë mjedisit të një organizate. E dyta janë ambiciet dhe shqetësimet e brendshme (dëshira për rritje, dizajni i proceseve, cilësia e produkteve dhe shërbimeve, kompetencat e punonjësve, burimet financiare) që ekzistojnë brenda një organizate.

Analiza e Biznesit

Diagrami.1.: Moduli

Ky plan program shikon në të dyja këto perspektiva, nga vlerësimi i pozicionit strategjik dhe zgjedhje për identifikimin dhe formulimin e veprimit strategjik dhe formulimin e tij. Ai identifikon mundësitë për ndryshim përfitues që përfshijnë njerëzit, financat dhe teknologjinë informative. Ai shqyrton se si këto mundësi mund të zbatohen nëpërmjet menaxhimit të duhur të programeve dhe projekteve.

Plan programi fillon me vlerësimin e pozitës strategjike në të tashmen dhe në të ardhmen, duke përdorur teknika përkatëse parashikuese dhe ka të bëjë kryesisht me ndikimin e mjedisit të jashtëm në biznes, kapacitetet e tij të brendshme dhe pritjet dhe se si organizata e pozicionon vetën nën këto kufizime. Ai shqyrton se si faktorë të tillë si kultura, udhëheqja dhe pritjet e palëve të interesuara formësojnë qëllimin organizativ.

Zgjedhja strategjike ka të bëjë me vendimet që duhet të bëhen për të ardhmen e një organizate dhe mënyrën në të cilën ajo mund të përgjigjet ndaj ndikimeve dhe presioneve të identifikuara në vlerësimin e pozicionit të saj të tanishëm dhe të ardhshëm strategjik. Kudo plan programi pranon se planifikimi dhe zbatimi i suksesshëm strategjik kërkon rekrutim efektiv, udhëheqjen, organizimin, trajnimin dhe zhvillimin e njerëzve.

Qëllimi

Për të aplikuar njohuri, aftësi dhe ushtruar gjykim profesional në vlerësimin e pozitës strategjike, përcaktimin e zgjedhjes strategjike dhe zbatimin e veprimit strategjik përmes procesit përfitues të biznesit dhe ndryshimit struktural; duke koordinuar sistemet e njohurisë dhe teknologjinë e informacionit dhe duke menaxhuar në mënyrë efektive projektet dhe njerëzit brenda pengesave financiare dhe të burimeve të tjera.

Aftësitë kryesore

- Vlerësojnë pozitën strategjike të një organizate
- Vlerësojnë zgjedhjet strategjike në dispozicion të një organizate
- Diskutojnë se si organizata mund të veprojë rreth zbatimit të saj strategjik
- Vlerësojnë dhe ridizajnojnë proceset e biznesit dhe strukturat për të zbatuar dhe mbështetur strategjinë e organizatës duke marrë parasysh kërkesat e klientit dhe të palëve të tjera kryesore
- Integrojnë zgjidhjet e duhura të teknologjisë informative për të mbështetur strategjinë e organizatës
- Këshillojnë mbi parimet e menaxhimit të projektit për të mundësuar zbatimin e aspekteve të strategjisë së organizatës me objektivat e dyfishta të menaxhimit të rrezikut dhe sigurimit të realizimit të përfitimeve
- Analizojnë dhe vlerësojnë efektivitetin e strategjisë së kompanisë dhe pasojat financiare të zbatimit të vendimeve strategjike
- Vlerësojnë rolin e udhëheqjes dhe menaxhimit e njerëzve në formulimin dhe zbatimin e strategjisë së biznesit

Temat

Temat kryesore të Modullit Analiza e Biznesit që do të trajtohen gjatë ligjërates:



Diagrami.2.: Temat që do të trajtohen në Modulin Analiza e Biznesit

Struktura e Ekzaminimit

Provimi mbahet në formë të shkruar dhe përmban pyetje nga të gjitha pjesët e tekstit. Testi do të ketë pyetje të hapura të cilat gjenden në kuadër të këtij teksti. Përgjigjet mund të nxirren nga leximi i tekstit dhe nga ligjëratat e mbajtura. Disa prej pyetjeve mund të kërkojnë përgjigje teorike, kurse pjesa më e madhe e tyre do të jenë pyetje të kombinuara dhe përgjigja jepet në kuadër të alternativave të dhëna në test.

Të lexuarit dhe planifikimi i kohës

Për 3 orët e provimit, janë konsideruar 15 minuta kohë për lexim dhe planifikim.

Kjo kohë shtesë është e lejuar në fillim të cdo provimi tre orësh për të lejuar kandidatët t'i lexojnë pyetjet dhe përgjigjet për të filluar planifikimin e tyre para se të fillojnë të shkruajnë përgjigjet. Kjo kohë duhet të përdoret për të siguruar që të gjitha informatat e kërkuara dhe provimi janë lexuar dhe kuptuar si duhet.

Shtojcë: Syllabusi i Detajuar

Syllabusi i Detajuar

A Pozita strategjike

1. Nevoja dhe qëllimi i analizës strategjike dhe të biznesit
2. Çështjet mjedisore që ndikojnë në pozitën strategjike të një organizate
3. Forcat konkurruese që ndikojnë në një organizatë
4. Marketingu dhe vlera e mallrave dhe shërbimeve
5. Burimet e brendshme, mundësitë dhe kompetencat e një organizate
6. Pritjet e palëve të interesit dhe ndikimi i etikës dhe kulturës

B Zgjedhjet strategjike

1. Ndikimi i strategjisë së korporatës në një organizatë
2. Qasjet alternative në arritjen e përparësisë konkurruese
3. Drejtimit alternative dhe metodat e zhvillimit

C Veprimi strategjik

1. Organizimi dhe mundësimi i suksesit
2. Menaxhimi i ndryshimit strategjik
3. Kuptimi i zhvillimit strategjik

D Ndryshimi i procesit të biznesit

1. Rolet e procesit dhe iniciativat për ndryshimin e procesit
2. Përmirësimi i proceseve të organizatës
3. Zgjidhjet e softuerit

E Teknologjia informative

1. Parimet e e-biznesit
2. Aplikimi i e-biznesit: menaxhimi me drejtim lartë i zinxhirit të furnizimit
3. Aplikimi i e-biznesit: menaxhimi me drejtim poshtë i zinxhirit të furnizimit
4. Aplikimi i e-biznesit: menaxhimi i marrëdhënies me klientin

F Menaxhimi i projektit

1. Natyra e projekteve
2. Ndërtimi i rastit të biznesit
3. Menaxhimi dhe drejtimi i projekteve
4. Planifikimi, monitorimi dhe kontrollimi i projekteve
5. Përfundimi i një projekti

H Njerëzit

1. Strategjia dhe njerëzit: udhëheqja
2. Strategjia dhe njerëzit: dizajni i punës
3. Strategjia dhe njerëzit: zhvillimi i stafit

G Analiza financiare

1. Lidhja mes strategjisë dhe financimit

2. Vendimet e financimit për të formuluar dhe mbështetur strategjinë e biznesit
3. Roli i kontabilitetit menaxherial dhe i kostos në planifikimin dhe zbatimin strategjik
4. Implikimet financiare të zgjedhjeve strategjike dhe të zbatimit të veprimeve strategjike

Manual Studimi

Pozita strategjike

1. Nevoja dhe qëllimi i analizës strategjike dhe të biznesit

- a) Të njihni natyrën themelore dhe fjalorin e strategjisë dhe vendimeve strategjike.
- b) Të diskutoni se si strategjia mund të formulohet në nivele të ndryshme (të korporatave, nivelit të biznesit, nivelin operative) të një organizate.
- c) Të eksploroni modelin Johnson, Scholes dhe Whittington për përcaktimin e elementeve të menaxhimit strategjik - të pozitës strategjike, zgjedhjeve strategjike dhe strategjisë në veprim.
- d) Të analizoni se si menaxhimi strategjik ndikohet nga kontekste të ndryshme organizative. [3]
- e) Të krahasoni tre lente të ndryshme të strategjisë (Johnson, Scholes dhe Whittington) për shikimin dhe kuptimin e strategjisë dhe menaxhimit strategjik.
- f) Të eksploroni fushën e analizës së biznesit dhe marrëdhëniet e saj me strategjinë dhe menaxhimin strategjik në kontekstin e diagramin relativ të këtij plani mësimor.[3]

2. Çështjet mjedisore që ndikojnë në pozitën strategjike të një organizate

- a) Të vlerësoni makro mjedisin e një organizate duke përdorur PESTEL. [3]

- b) Të theksoni shtytësit kryesorë të ndryshimit që ka mundësi të ndikojnë në strukturën e një sektori të tregut.
- c) Të eksploroni, duke përdorur Porter's Diamond ndikimin e konkurrencës kombëtare në pozitën strategjike të një organizate. [2]
- d) Të përgatitni skenare që pasqyrojnë supozime të ndryshme rreth mjedisit të ardhshëm të një organizate. [3]
- e) Të vlerësoni metodat e parashikimit të biznesit të përdorura në mënyrë sasiore gjatë vlerësimit të rezultatit të mundshëm të strategjive të ndryshme të biznesit. [3]

3. Forcat konkurruese që ndikojnë në një organizatë

- a) Të diskutoni rëndësinë e industrisë, sektorit dhe konvergencën. [3]
- b) Të vlerësoni burimet e konkurrencës në një sektor të industrisë duke përdorur kornizën e pesë forcave të Porterit. [3]
- c) Të vlerësoni kontributin në modelin e ciklit të jetës, ciklin e konkurrencës dhe implikimet e ndërlidhura me kosto për të kuptuar sjelljen konkurruese. [3]
- d) Të analizoni ndikimin e grupeve strategjike dhe segmentimin e tregut. [3]
- e) Të përcaktoni mundësitë dhe kërcënimet nga mjedisi i një organizate. [2]

4. Marketingu dhe vlera e mallrave dhe

Shërbimeve

- a) Të analizoni klientët dhe tregjet. [2]
- b) Të themeloni faktorët kritikë të suksesit (CFS)and treguesit kyç të performancës (KPI) për produkte dhe shërbime. [2]
- c) Të eksploronin rolin e zinxhirit të vlerave në krijimin dhe mbajtjen e përparësisë konkurruese.
- d) Këshilloni për rolin dhe ndikimin e rrjeteve të vlerës. [2]
- e) Të vlerësoni qasjet e ndryshme në krahasimin e performancës së organizatës. [3]

5. Burimet e brendshme, mundësitë dhe kompetencat e një organizate

- a) Të diskriminoni mes shkathtësive strategjike, burimeve të pragut, kompetencave të pragut, burimeve unike dhe kompetencave kyqe. [3]
- b) Diskutoni nga perspektiva strategjike, nevojën e vazhdueshme për menaxhimin efektiv të kostos and sistemeve të kontrollit brenda organizatave.
- c) T'i diskutoni shkathtësitë e kërkuara për të ruajtur përparësinë konkurruese. [2]
- d) Të shpjegoni ndikimin e zhvillimeve të një produkti, procesi, shërbimi të ri dhe inovacionit në mbështetjen e strategjisë së biznesit.
- e) Të diskutoni kontributin e njohurive organizative në aftësinë strategjike të një organizate.
- f) Të identifikoni mundësitë e menaxhimit për aftësisë strategjike të një organizate!

- g) Të përcaktoni pikat e forta dhe të metat e një organizate dhe formuloni një SWOT analize të duhur!

6. Pritjet e palëve të interesuara dhe ndikimi i etikës dhe kulturës

- a) Të këshilloni mbi implikimet e qeverisjes në qëllimin dhe strategjinë organizative.
- b) Të vlerësoni, përmes paraqitjes në hartë të palëve, ndikimin relativ të palëve në qëllimin dhe strategjinë organizative.
- c) Të vlerësoni ndikimet etike në qëllimin dhe strategjinë organizative.
- d) Të eksploronin fushëveprimin e përgjegjësisë sociale të korporatës.
- e) Të vlerësoni ndikimin e kulturës në qëllimin organizativ dhe strategji.
- f) Të përgatisni dhe vlerësoni një rrjet kulturor të një organizate.
- g) Të këshilloni si organizatat mund t'i komunikojnë vlerat e tyre kryesore dhe misionin.

B ZGJEDHJET STRATEGJIKE

1. Ndikimi i strategjisë së korporatës në një organizatë

- a) Të eksploronin marrëdhënien mes korporatës amë dhe njësive të saj të biznesit.
- b) Të vlerësoni mundësitë dhe problemet potenciale të ndjekjes së strategjive të ndryshme të korporatës të produktit/diversifikimit të tregut nga një perspektivë kombëtare, ndërkombëtare dhe globale.

- c) Të vlerësoni mundësitë dhe problemet potenciale të ndjekjes së një strategjie të korporatës të diversitetit ndërkombëtar, operacioneve të shkallës ndërkombëtare dhe globalizimit.
- d) Të diskutoni një numër të mënyrave kur korporata amë mund ta krijojë dhe shkatërrojë vlerën organizative.
- e) Të shpjegoni tre arsyet e korporatës për të shtuar vlerë - menaxherët e portfolios, menaxherët e sinergjisë dhe zhvilluesit amësonorë.
- f) Të shpjegoni dhe vlerësoni një sërë modelesh të portfolios: matrica (rritja/aksioni CBCG), matrica e portofolit të sektorit publik, tërheqja e tregut/ Matrica e fuqisë së SBU, matrica e politikës drejtuese, Paraqitja e Portfolios së Ashridge) që mund t'i ndihmojnë korporatat amë për të menaxhuar portfoliot e tyre.

1. Qasjet alternative për të arritur përparësi konkurruese

- a) Të vlerësoni, përmes orës së strategjisë, opsionet e përgjithshme të strategjisë për një organizatë.
- b) Të këshilloni se si strategjitë e bazuara në çmime, diferencimi dhe mbyllja mund t'i ndihmojë organizatës që ta ruajë përparësinë e saj konkurruese.
- c) Të eksploron si organizatat mund t'iu përgjigjen kushteve hiperkonkurruese.
- d) Të vlerësoni mundësitë për përmirësimin e konkurrueshmërisë përmes bashkëpunimit

3. Drejtimet alternative dhe metodat e zhvillimit

- a) Të përcaktoni drejtimet e përgjithshme të zhvillimit (aplikimi i një matrice të miratuar të Ansoffit dhe një matrice TOWS) që është e gatshme në një organizatë.
- b) Të vlerësoni se si zhvillimi i brendshëm, shkrirjet, blerjet, aleancat strategjike dhe franshizat mund të përdoren si metoda të ndryshme të ndjekjes së një drejtimi strategjik të përzgjedhur.
- c) Të krijoni kriteret e suksesit për të ndihmuar zgjedhjen e drejtimit dhe metodës strategjike (Opsionet strategjike).
- d) Të vlerësoni përshtatshmërinë e opsioneve të ndryshme strategjike për një organizatë.
- e) Të vlerësoni mundësinë e opsioneve të ndryshme strategjike për një organizatë.
- f) Të krijoni pranueshmërisë e opsioneve strategjike për një organizatë përmes analizimit të rrezikut dhe kthimit në investime.

C VEPRIMI STRATEGJIK

1. Organizimi dhe mundësimi i suksesit

- a) Të këshilloni se si organizata mund të jetë e strukturuar për të dhënë një strategji të përzgjedhur!"
- b) Të eksploron proceset gjenerike që ndodhin brenda strukturës, me theks të veçantë në procesin e planifikimit.
- c) Të diskutoni se si marrëdhëniet e brendshme mund të organizohen për të dhënë një strategji të caktuar

- d) Të diskutoni se si marrëdhëniet e jashtme (kontraktimi i jashtëm, aleancat strategjike, rrjetet dhe organizimi virtual) mund të strukturohen për ta dhënë strategjinë e përzgjedhur.
- e) Të eksploroni (përmes konfigurimeve organizative të Mintzberg) dizajnin e strukturës, proceseve dhe marrëdhënieve.

2. Menaxhimi i ndryshimit strategjik

- a) Të eksploroni llojet e ndryshme të ndryshimit strategjik dhe implikimet e tyre.
- b) Të përcaktoni dhe diagnostifikoni kontekstin organizativ të ndryshimit duke përdorur modelin e cilësive kontekstuale të Balogun dhe Hope Hailey dhe rrjetin kulturor.
- c) Të krijoni bllokat dhe levat potenciale të ndryshimit.
- d) Të specifikoni rolet organizative të kërkuara për të menaxhuar ndryshimin strategjik.
- e) Të diskutoni levat që mund të përdoren për të menaxhuar ndryshimin strategjik.

2. Kuptimi i zhvillimit strategjik

- a) Të diskriminoni mes koncepteve të strategjive të synuara dhe emergjente.
- b) Të shpjegoni si organizatat mundohen të krijojnë një strategji të synuar.
- c) Të theksoni si strategjitë emergjente dalin nga brenda organizatës.
- d) Të diskutoni se si ridizajnimi i proceseve dhe e-biznesi mund të kontibujë në strategjitë emergjente.

- e) Të vlerësoni implikimet e kuptimit strategjik dhe kërkesës për procese të shumëfishta të zhvillimit të strategjisë.

D NDRYSHIMI I PROCESIT TË BIZNESIT

1. Roli i procesit dhe iniciativat për ndryshimin e procesit.

- a) Të këshilloni se si organizata mund ta rishqyrtojë dizajnimin e proceseve të saj për të dhënë një strategji të caktuar.
- b) Të vlerësoni iniciativat për ndryshimin e biznesit të adaptuara më parë nga organizatat.
- c) Të krijoni një fushëveprim dhe fokus të duhur për ndryshim të procesit të biznesit duke përdorur matricën e Harmon për matricën proces-strategji.
- d) Të eksploroni komodizimin e proceseve të biznesit.
- e) Të këshilloni në lidhje me implikimet e kontraktimit të jashtëm të procesit të biznesit.
- f) Të rekomandoni një metodologji të ridizajnit të procesit të biznesit për një organizatë.

2. Përmirësimi i proceseve të organizatës

- a) Të vlerësoni efektivitetin e proceseve të tanishme të organizatës.
- b) Të përshkruani disa mënyra të ridizajnit të procesit. [2]
- c) Të krijoni opsione të mundshme të ridizajnit për përmirësimin e proceseve aktuale të një organizate. [2]

- d) Të vlerësoni mundësinë e opsioneve të mundshme të ridizajnit.[3]
- e) Të vlerësoni marrëdhënien mes ridizajnit të procesit dhe strategjisë. [3]

2. Zgjidhjet e softuerit

- a) Të përpiloni kërkesat e sistemit të informatave të kërkuara nga përdoruesit e biznesit. [2]
- b) Të vlerësoni përparësitë dhe të metat e përdorimit të zgjidhjeve të përgjithshme të software-it për të përmbushur këto kërkesa. [2]
- c) Të përpiloni një proces për vlerësimin, përzgjedhjen dhe zbatimin e një zgjidhje të përgjithshme të software-it. [2]
- d) Të eksplori marrëdhënien mes zgjidhjeve të përgjithshme të software-it dhe ridizajnit të procesit të biznesit. [2]

E TEKNOLOGJIA INFORMATIVE

1. Parimet e e-biznesit

- a) Të diskutoni kuptimin dhe fushëveprimin e e-biznesit.
- b) Të këshilloni për arsyet e miratimit të e-biznesit dhe të riorganizoni barrierat për miratimin e tij. [3]
- c) Të vlerësoni se si e-biznesi ndryshon marrëdhëniet mes organizatave dhe klientëve të tyre. [3]
- d) Të diskutoni dhe vlerësoni biznesin kryesor dhe modelet e tregut për ofrimin e e-biznesit. [3]
- e) Të këshilloni për infrastrukturën hardware dhe software të kërkuar për të mbështetur e-biznesin.[3]

- f) Të këshilloni se si organizata mund ta përdorë teknologjinë informative për të ofruar një strategji të përzgjedhur.

2. Aplikimi i e-biznesit: menaxhimi me drejtim lartë i zinxhirit të furnizimit

- a) Të analizoni elementet kryesore të modeleve shtyjë dhe tërheq të zinxhirit të tregut. [2]
- b) Të diskutoni marrëdhënien e zinxhirit të furnizimit për zinxhirin e vlerës dhe rrjetin e vlerës. [2]
- c) Të vlerësoni aplikimin potencial të teknologjisë informative për të mbështetur dhe ristrukturuar zinxhirin e furnizimit. [3]
- d) Të këshilloni se si marrëdhëniet e jashme me furnitorët dhe shpërndarësit mund të strukturohen për të ofruar një zinxhir të furnizimit të ristrukturuar. [3]
- e) Të diskutoni përfitimet e metodave dhe rreziqet e e-prokurimit. [2]
- f) Të vlerësoni opsionet dhe modelet e zbatimit të e-prokurimit.[2]

3. Aplikimi i e-biznesit: menaxhimi me drejtim poshtë i zinxhirit të furnizimit

- a) Të përkufizoni objektin dhe median e emarketingut.
- b) Të theksoni se si media e e-marketingut mund të përdoret gjatë zhvillimit të një plani efektiv të emarketingut.[2]
- c) Të eksplori karakteristikat e medias së emarketingut duke përdorur strukturën e integritit të industrisë dhe pavarësinë e lokacionit. [2]

- d) Të vlerësoni efektin e medias së e-marketingut në marketingun e përzier të produktit, çmimit, vendit, njerëzve, proceseve dhe evidencës fizike.
- e) Të përshkruani një proces të krijimit të strategjisë së çmimeve për produkt dhe shërbime që njeh edhe faktorët ekonomik dhe ata jo ekonomikë. [2]
- f) Të vlerësoni rëndësinë e brendimit online në emarketing dhe krahasoni atë me e-banking tradicional.

4. Aplikimi i e-biznesit: menaxhimi I marrëdhënies me klientin

- a) Të përkufizoni kuptimin dhe fushëveprimin e menaxhimit të marrëdhënies me klientë. [2]
- b) Të shpjegoni metodat e ndryshme të përfitimit të klientëve përmes shfrytëzimit të mediave elektronike.
- c) Të vlerësoni sjelljet e blerësve të ndryshëm mes klientëve online. [3]
- d) Të rekomandoni teknikat për mbajtjen e klientëve duke përdorur mediat elektronike. [2]
- e) Të rekomandoni se si media elektronike mund të përdoret për të rritur mprehtësinë dhe vlerën e klientëve të përfituar, të mbajtur. [2]
- f) Të diskutoni fushëveprimin e një zgjidhje të paketës së software-it të dizajnuar për të mbështetur menaxhimin e marrëdhënies me klientë. [2]

F MENAXHIMI I PROJEKTIT

1. Natyra e projekteve

- a) Të përcaktoni cilësitë dalluese të projekteve dhe kufizimet ku ata veprojnë. [2]
- b) Të diskutoni implikimet e pengesave tripalëshe të fushëveprimit, kohës dhe kostos. [2]
- c) Të diskutoni marrëdhënien mes strategjisë organizative dhe menaxhimit të projektit. [2]
- d) Të identifikoni dhe planifikoni të menaxhoni rreziqet. [2]
- e) Të këshilloni mbi strukturat dhe informatat që duhet të ekzistojnë për të nisur nje projekt me sukses. [3]
- f) Të shpjegoni rëndësinë e projekteve për të proceduar ridizajnimin dhe zhvillimin e sistemeve të e-biznesit.

4. Ndërtimi i rastit të biznesit

- a) Të përshkruani strukturën dhe përmbajtjet e një dokumenti të rastit të biznesit. [2]
- b) Të analizoni, përshkruani, vlerësoni dhe klasifikoni përfitimet një investimi të projektit. [3]
- c) Të analizoni, përshkruani, vlerësoni dhe klasifikoni kostot e një investimi të projektit. [3]
- d) Të vlerësoni kostot dhe përfitimet e një rasti të biznesit duke përdorur teknikat standard
- e) Të themeloni përgjegjësi për ofrimin e përfitimeve. [2]
- f) Të shpjegni rolin e një plani të realizimit të përfitimeve. [2]

3. Menaxhimi dhe drejtimi i projekteve

- a) Të diskutoni organizimin dhe implikimet e strukturave ekip të bazuara në projekt. [2]
- b) Të themeloni rolin dhe përgjegjësitë e menaxherit të projektit dhe sponsorit të projektit.
- c) Të identifikoni dhe përshkruani problemet tipike të ballafaquara nga një menaxher i projektit gjatë udhëheqjes së një projekti. [2]
- d) Të këshilloni se di këto probleme tipike mund të adresohen dhe tejkalohen. [3]

5. Planifikimi, monitorimi dhe kontrollimi i projekteve

- a) Diskutoni parimet e një strukture të ndarë të produktit. [2]
- b) Të vlerësoni rëndësinë e zhvillimit të një plani të projektit dhe diskutoni punën e nevojshme për të ofruar këtë plan. [3]
- c) Të monitoroni statusin e një projekti dhe identifikoni rreziqet e projektit, çështjet, shkarjet dhe ndryshimet. [2]
- d) Të formuloni përgjigjet për trajtimin e rreziqeve të projektit, çështjet, shkarjet dhe ndryshimet. [2]
- e) Të diskutoni rolin e menaxhimit të përfitimeve dhe portat e projektit në monitorimin e projektit.

5. Përfundimi i një projekti

- a) Të krijoni mekanizma për përfundimin e suksesshëm të një projekti. [2]
- b) Të diskutoni kuptimin relativ dhe përfitimet e pas zbatimit dhe pas rishikimit të projektit. [2]
- c) Të diskutoni kuptimin dhe vlerën e realizimit të përfitimeve. [2]

- d) Të vlerësoni se si software-i i menaxhimit të projektit mund të mbshtësë planifikimin dhe monitorimin e projektit. [3]
- e) Të aplikoni 'mësimet e nxjerra' për validimin e rastit të ardhshëm të biznesit dhe në vendimet e alokimit të kapitalit. [3]

G ANALIZA FINANCIARE

1. Lidhja mes strategjisë dhe financimit

- a) Të shpjegoni lidhjen mes strategjisë dhe financimit [3]
 - a. Të menaxhoni vlerën
 - b. Pritjet financiare të palëve të Interesuara
 - c. Strategjitë e financimit

2. Vendimet e financimit për të formuluar dhe mbështetur strategjinë e biznesit

- a) Të përcaktoni kërkesat e përgjithshme të investimit të biznesit. [2]
- b) Të vlerësoni burimet alternative të financimit për këto investime dhe rreziqet e tyre të ndërlidhura.
- c) Të menaxhoni me efikasitet dhe me efektivitet pasuritë qarkulluese dhe jo qarkulluese nga perspektiva financiare dhe e rrezikut. [2]

3. Roli i kontabilitetit menaxherial dhe të kostonë në planifikimin dhe zbatimin strategjik

- a) Të shpjgoni rolin, përparësitë dhe kufizimet e mundshme të një procesi të buxhetit. [2]
- b) Shpjegoni parimet e kostove standarde, rolin e tij në analizën e variancës dhe sugjeroni arsyet e mundshme për variancat e identifikuar. [3]
- c) Të vlerësoni vendimet strategjike dhe operacionale duke marrë parasysh rrezikun dhe pasigurinë duke përdorur pemët e vendimit. [3]
- d) Të vlerësoni opsionet strategjike duke përdorur teknika margjinale dhe relevante të kostos. [3]
 - a. Të bëni ose bleni vendime
 - b. Të pranoni ose refuzoni kontrata special
 - c. Të mbyllni ose merrni vendime për vazhdim
 - d. Përdorim efektivë të burimeve të rralla
- e) Të vlerësoni rolin dhe kufizimet e kontabilitetit të kostos në zhvillimin dhe zbatimin e strategjisë, në mënyrë specifike në lidhje me: [2]
 - a. Kostot direkte dhe indirekte në kontekstet me shumë produkte
 - b. Caktimin e shpenzimeve të përgjithshme në koston e plotë
 - c. Kosto e bazuar në aktivitet në planifikim dhe kontroll

4. Implikimet financiare të zgjedhjeve strategjike dhe të zbatimit të veprimeve strategjike

- a) Të aplikoni raporte të efikasitetit për të vlerësuar se me sa efikasitet një organizatë përdorë burimet e saj aktuale. [2]

- b) Të aplikoni raportet e duhura të leverazhit për të vlerësuar rreziqet e lidhura me financimin dhe investimin në organizatë. [2]
- c) Të aplikoni raportet e duhura të likuiditetit për të vlerësuar zotimet afat shkurta të organizatës për kreditorët dhe punonjësit. [2]
- d) Të aplikoni raportet e duhura të profitabilitetit për të vlerësuar zbatueshmërinë e strategjive të përzgjedhura. [2]
- e) Të aplikoni raportet e duhura të investimit për të vlerësuar investitorët dhe palët e interesuara në vlerësimin e performancës organizative dhe strategjisë. [2]

H NJERËZIT

1. Strategjia dhe njerëzit: udhëheqja

- a) Të shpjgoni rolin e udhëheqjes vizionare dhe të identifikoni tiparet kryesore të udhëheqjes në formulimin e suksesshëm dhe zbatimin e strategjisë dhe menaxhimin e ndryshimit. [3]
- b) Të aplikoni dhe krahasoni teoritë klasike dhe moderne të udhëheqjes në zbatimin efektiv të objektivave strategjike. [3]
- c) Të shpjgoni implikimet e burimeve njerëzore të punës së njohurisë dhe dizajnit të punës pas industriale. [2]
- d) Të diskutoni tensionet dhe çështjet potenciale etike të lidhura me dizajnin e punës. [2]
- e) Të këshilloni për marrëdhënien e dizajnit të punës për të proceduar ridizajnimin,

menaxhimin e projektit dhe shfrytëzimin e mundësive të e-biznesit. [3]

3. Strategjia dhe njerëzit: zhvillimi i stafit

a) Të diskutoni emergjencën dhe fushëveprimin e zhvillimit të burimeve njerëzore, planifikimit pasues dhe marrëdhënien e tyre me strategjinë e organizatës. [2]

b) Të këshilloni dhe sugjeroni metodat e ndryshme të krijimit të zhvillimit të burimeve njerëzore. [3]

c) Të këshilloni për kontributin e kornizës së kompetencës në zhvillimin e burimeve njerëzore. [3]

d) Të diskutoni kuptimin dhe kontributin e mësimit të vendit të punës, organizatës së mësimit, mësimin për organizatën dhe menaxhimin e njohurive. [3]