



Mirapolis

Knowledge Center

Микляев Дмитрий

Руководитель проекта Mirapolis

+7 495 988-22-68

Dmitriy.Miklyaev@aflex.ru



Компания «Мираполис Девелопмент»

Компания «Мираполис Девелопмент» - российский разработчик, специализирующийся на создании и внедрении заказных программных продуктов, а также программных продуктов для автоматизации учебных центров, управления электронным обучением, тестированием и оценкой персонала, построения систем управления знаниями.

Среди клиентов компании Мираполис крупные российские коммерческие и государственные компании и организации, учебные центры и ВУЗы.



Российские железные дороги



Счетная палата РФ



Космос ТВ



Московская бизнес-школа



МИМ Линк



МИИТ



РГУ



Пенсионный фонд РФ



Унция



Аэропорт Домодедово



Софтлайн



Компании

- Управление знаниями
- Управление компетенциями и развитием
- Единая информационная среда компании



Бизнес-школы

- Информационно-образовательный портал
- Формирование планов и групп обучения
- Дистанционное обучение
- Поддержка учебного процесса



Учебные центры

- Автоматизация бизнес-процессов организации обучения
- Множество коммуникативных возможностей
- Портал с каталогами курсов



ВУЗы / школы / колледжи

- Дистанционное обучение
- Образовательный портал заведения
- Удалённое проведение консультаций, лекций, защит работ, тестирований

















Mirapolis Knowledge Center – комплексное решение, предназначенное для:



















- автоматизации дистанционного обучения и тестирования
- автоматизация работы учебного центра
- автоматизации оценки и развития персонала
- построения систем управления знаниями
- формирования единой информационно-образовательной среды организации
- построения образовательного портала организации
- проведения видеоконференций и вебинаров
- управления знаниями и развитием

Управлять системой может сотрудник без специальных знаний в информационных технологиях.

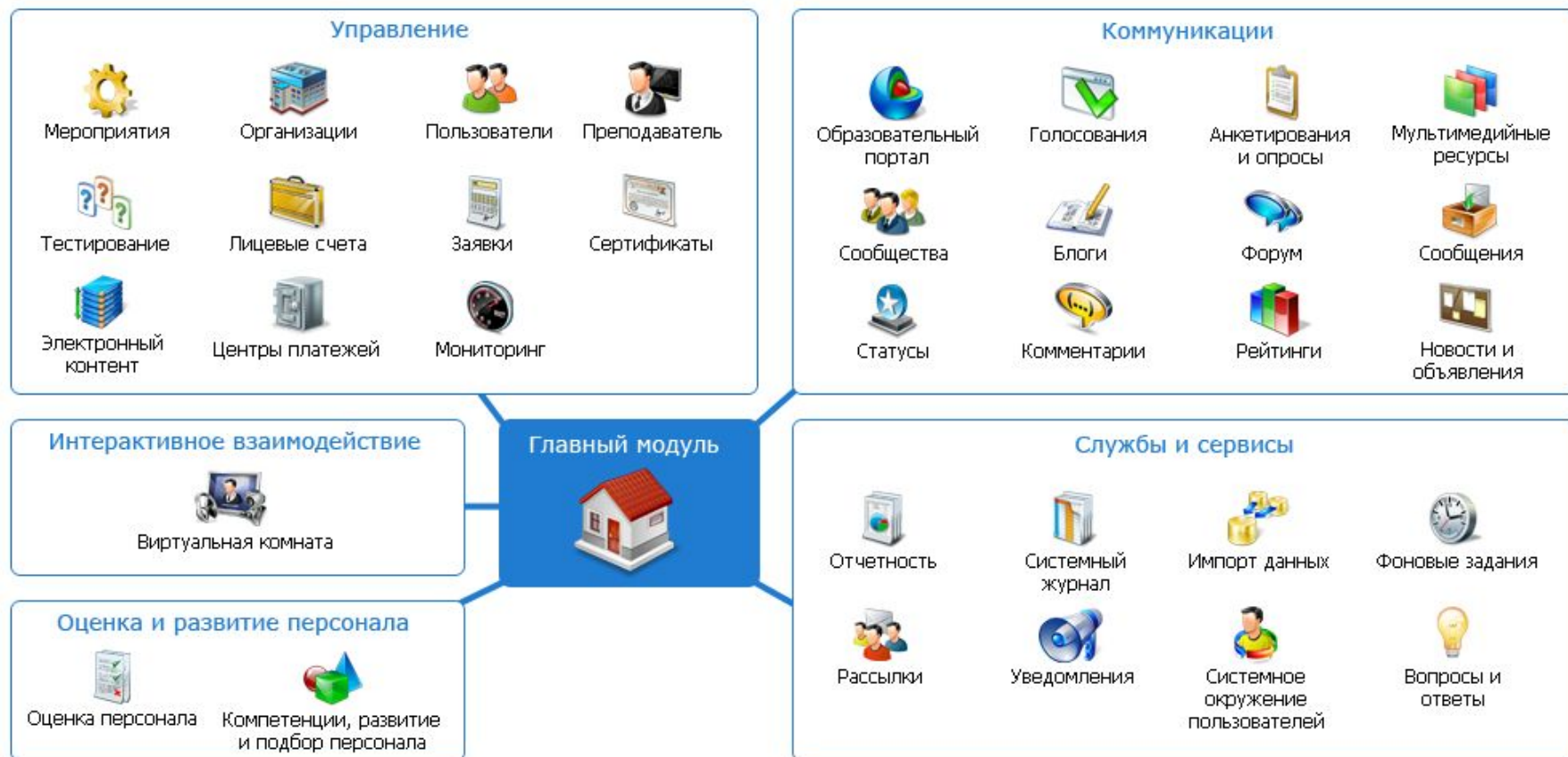




Возможности	<u>Образовательная среда</u>	<u>Дистанционное обучение и тестирование</u>	<u>Оценка и тестирование</u>	<u>Виртуальная комната</u>	<u>Дистанционное обучение, оценка и тестирование</u>
1  Главный модуль	✓	✓	✓	✓	✓
2  Мероприятия	✓	✓	✓	✓	✓
3  Организации	✓	✓	✓	✓	✓
4  Пользователи	✓	✓	✓	✓	✓
5  Образовательный портал	✓	✓	✓	✓	✓
6  Тестирование	✓	✓	✓		✓
7  Оценка персонала	✓		✓		✓
8  Компетенции, развитие и подбор персонала	✓		✓		✓
9  Виртуальная комната	✓			✓	
10  Мультимедийные ресурсы	✓	✓		✓	✓
11  Отчетность	✓	✓	✓		✓
12  Лицевые счета	✓	✓			✓
13  Заявки	✓	✓			✓
14  Преподаватель	✓	✓			✓
15  Анкетирования и опросы	✓	✓	✓		✓
16  Голосования	✓	✓	✓		✓

Возможности	<u>Образовательная среда</u>	<u>Дистанционное обучение и тестирование</u>	<u>Оценка и тестирование</u>	<u>Виртуальная комната</u>	<u>Дистанционное обучение, оценка и тестирование</u>
17  Электронный контент	✓	✓	✓		✓
18  Сертификаты	✓	✓	✓		✓
19  Сообщества	✓	✓			✓
20  Сообщения	✓	✓			✓
21  Форум	✓	✓			✓
22  Блоги	✓	✓			✓
23  Рейтинги	✓	✓			✓
24  Статусы	✓	✓			✓
25  Новости и объявления	✓	✓	✓	✓	✓
26  Мониторинг	✓	✓	✓		✓
27  Системный журнал	✓	✓	✓	✓	✓
28  Системное окружение пользователей	✓	✓	✓	✓	✓
29  Рассылки	✓	✓	✓	✓	✓
30  Уведомления	✓	✓	✓	✓	✓
31  Импорт данных	✓	✓	✓	✓	✓
32  Фоновые задания	✓	✓	✓	✓	✓
33  Комментарии	✓	✓			✓
34  Вопросы и ответы	✓	✓	✓	✓	✓

Все для электронного обучения здесь и сейчас



Система управления знаниями на базе МКС

Основные инструменты образующие среду знаний и обеспечивающие формализацию распространение знаний



Электронные курсы



Медiateка



Форум



Внутренняя система сообщений



Комментарии



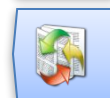
Сообщества



Блоги



Вики



Автоматические кросс-ссылки



Поиск



Система статусов



Контроль трендов



Оценка и ранжирование объектов

Внутренние стимуляторы среды и источники энергии ее развития в правильном направлении

Образовательный портал

Образовательный портал – это единая точка доступа (интерфейс) всех слушателей/сотрудников ко всем ресурсам и сервисам, предоставляемым системой МКС. Образовательный портал интегрирует и подает в удобном для пользователей виде информацию и сервисы, поставляемые всеми без исключения модулями системы.


□ Включает в себя: публичный каталог мероприятий, сообщества, блоги, форумы, рабочее место слушателя, новости и объявления, систему анонсов, рейтингование информации, каталог ресурсов, опросы, голосования и т.д.

□ **Анонимный вход** – возможность получить ограниченный доступ к ресурсам портала без авторизации.



Пример оформления интерфейса

Студент: Administrator Sustem's [Сменить роль](#) [Выйти](#)



Moscow Business School
Leadership Energy

[Главная страница](#) [Мой портал](#) [Форум](#) [Библиотека](#) [Вопросы и ответы](#)

Мой портал

- [Мои мероприятия](#)
- [Мои сообщения\(3\)](#)
- [Мой форум](#)
- [Мои уведомления\(993\)](#)
- [Опросы](#)
- [Мои новости](#)
- [Мой профиль](#)

[Задать вопрос службе поддержки](#)

Ресурсы

По названию

[Q I C F G J T A B B V G I K L M N O P R S T U F C Y U](#)

По группам

!Рекомендации по выполнению дипломных работ
[Для слушателей программы MBA Leader](#)
[Для слушателей программы MBA Professional](#)
[Для слушателей программы MBA Start](#)

!Рекомендации по изучению программ
[Рекомендации по изучению программы MBA-Leader](#)
[Рекомендации по изучению программы MBA-Professional](#)
[Рекомендации по изучению программы MBA-Start](#)
[Рекомендации по изучению модулей](#)

!Участие в е-семинарах

E-stage

Видеоконференции
[Презентации спикеров](#)
[Технологии трудоустройства](#)

Инструкции для пользователей системы ДО

Конспекты лекций
[Конспекты 01-ECL: Экономика и право](#)
[Конспекты 01-ECL-04: Правовые основы предпринимательства в РФ](#)
[Конспекты 02-COM: Навыки личной эффективности менеджера](#)
[Конспекты 03-MGT: Общий менеджмент](#)
[Конспекты 04-OBH: Организационное поведение](#)
[Конспекты 05-FIN: Финансы в организации](#)
[Конспекты 06-STA: Методы исследования в бизнесе](#)
[Конспекты 07-MKG: Общий маркетинг](#)
[Конспекты 08-NRM: Управление человеческими ресурсами](#)

По рейтингу

- [Рабочая тетрадь по курсу: 03-MGT-01](#)
2009-03-10 ★★★★★[1] 0 216
- [Рабочая тетрадь по курсу: 03-MGT-03](#)
2009-03-10 ★★★★★[2] 0 164
- [Рабочая тетрадь по курсу: 03-MGT-04](#)
2009-03-10 ★★★★★[1] 0 146

[Весь список](#)

По новизне

- [КЛ: 02-COM-08:Управление без стресса](#)
2010-02-16 ★★★★★[0] 0 25
- [КЛ: 02-COM-03: Управление временем](#)
2010-02-16 ★★★★★[0] 0 28
- [Рабочая тетрадь по курсу: 06-STA-03](#)
2010-02-16 ★★★★★[0] 0 5

[Весь список](#)

По обсуждаемости

- [Требования к выполнению дипломной работы](#)
2010-02-10 ★★★★★[0] 2 50
- [Основы управления инновациями](#)
2009-11-24 ★★★★★[3] 1 159
- [Управление качеством](#)
2009-11-02 ★★★★★[0] 1 77

[Весь список](#)

По количеству просмотров

- [КЛ: 02-COM-02: Психология деловых отношений](#)
★★★★★[1] 0 0

Пример оформления интерфейса

РЖД **Российские железные дороги**

Слушатель: Лебедев Михаил Иванович [Сменить роль](#) [Выйти](#)

[Главная страница](#) [Мой портал](#) [Форум](#) [Сообщества](#) [Каталог курсов](#) [Библиотека](#) [Вопросы и ответы](#)

Главная страница
[Главная страница](#)

Мой портал

- [Мой портал](#)
- [Мои мероприятия](#)
- [Мои заявки](#)
- [Мои аттестации](#)
- [Мои сообщения\(1\)](#)
- [Мой форум](#)
- [Мои уведомления\(6\)](#)
- [Мои опросы](#)
- [Мои новости](#)
- [Мой календарь](#)
- [Мои сообщества](#)
- [Мои блоги](#)
- [Мой профиль](#)
- [Мой лицевой счет](#)

? [Задать вопрос службе поддержки](#)

Главная страница


Новости

2009-09-09 [Встреча по итогам тренинга](#)

Объявления

2009-09-16 16:40:10

Пример объявления с картинкой



Добро пожаловать в наш электронный учебный центр!

2009-06-01 00:00:00

Наш электронный учебный центр стал еще удобнее

Уважаемые слушатели!
Как Вы уже успели заметить, мы запустили новую версию нашего электронного учебного центра. Мы надеемся, что Вы не испытаете дискомфорта от перехода на новый интерфейс и приятно удивитесь новым возможностям и сделанным улучшениям.
И, конечно, нам не безразлично ваше мнение, - любые замечания и предложения Вы, как и прежде, можете направлять через форму «Вопрос технической поддержке», вызвать которую можно с любой страницы электронного учебного центра, или написав на адрес center@miit-expert.ru.

Вопросы и ответы

[Как создать вебинар?](#)

[Какая скорость Интернет-соединения нужна для работы с \[webinarexpert.ru\]\(http://webinarexpert.ru\)?](#)

[Я получил приглашение на вебинар. Что дальше?](#)

Голосование

Выберите наиболее важную на Ваш взгляд характеристику e-learning решений:

- надежность в эксплуатации
- совместимость
- удобство использования
- модульность
- обеспечение доступа

[Результаты](#)

Пример оформления интерфейса

Слушатель: Лебедёв Михаил Иванович [Сменить роль](#) [Выйти](#)

[Главная страница](#) [Мой портал](#) [Форум](#) [Сообщества](#) [Каталог курсов](#) [Библиотека](#)

Главная страница

[Главная страница](#)

Мой портал

- [Мой портал](#)
- [Мои мероприятия](#)
- [Мои заявки](#)
- [Мои аттестации](#)
- [Мои сообщения\(1\)](#)
- [Мой форум](#)
- [Мои уведомления\(6\)](#)
- [Мои опросы](#)
- [Мои новости](#)
- [Мой календарь](#)
- [Мои сообщества](#)
- [Мои блоги](#)
- [Мой профиль](#)
- [Мой лицевой счет](#)

Мероприятие:
Курс Тест SCORM 2004

Мои мероприятия / Курс Тест SCORM 2004

[Перейти к курсу](#)

Основная информация

Название	Тест SCORM 2004
Начало	
Окончание	
Доступ	Открыт

[Результаты](#) [Описание](#) [Ресурсы](#) [Сообщества](#)

Вкладки: 4/4

Результаты по курсу

Попытки	2	Начало	2009-12-01 13:33:46
Пройдено	100%	Окончание	2009-12-01 13:34:14
Оценка	100%	Время	00:00:10
Сдано/Не сдано	Сдано	Посл. обращение	2009-12-01 13:33:59

Результаты по разделам

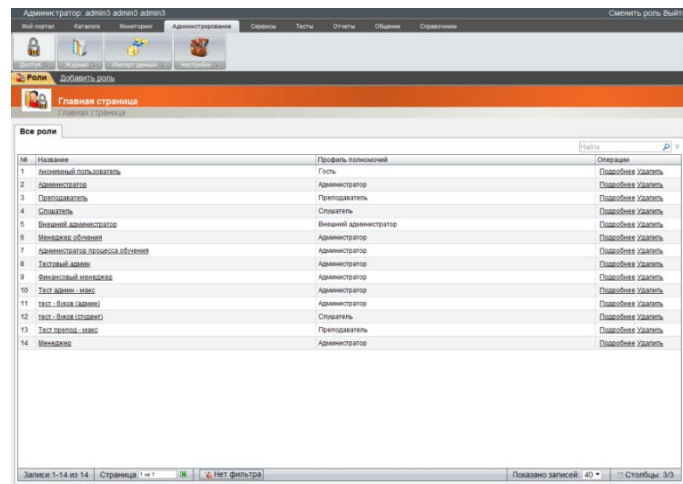
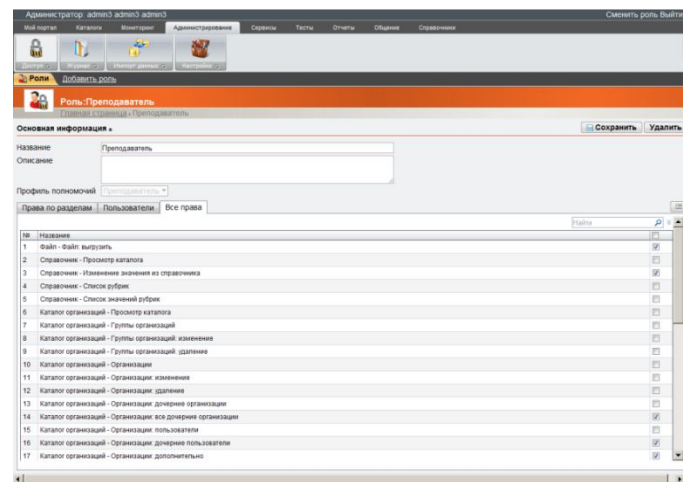
№	Тема контента: Попытки	Процент прох	Оценка	Статус	Начало	Окончание	Продолжительнс	Посл. обращение
1	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> Test Course 2 </div> <div style="font-size: small; margin-top: 5px;"> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> Тема контента: Test Course Попытки: 2 </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> Процент прохождения: 100% Оценка: 100% </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> Статус: Сдано Начало: 2009-12-01 13:33:46 </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> Окончание: 2009-12-01 13:34:14 Продолжительность: 00:00:10 </div> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> Посл. обращение: 2009-12-01 13:33:59 </div> </div>	100%	100%	Сдано	2009-12-01 13	2009-12-01 13	00:00:10	2009-12-01 13:33:59
2	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> Module 1 2 </div>	100%	100%	Нет	2009-12-01 13	2009-12-01 13	00:00:10	2009-12-01 13:34:04

Нет фильтра Столбцы: 9/9

Задать вопрос службе поддержки

Безопасность и разграничение доступа

- Система разграничения доступа, основанная на **профилях полномочий и ролях**.
- Гибкая система назначения прав. Разграничение доступа к **любым объектам и функциям системы** (вплоть до кнопок и ссылок).
- **Предустановленные роли.**
- Назначение пользователю нескольких ролей, переключение между ролями.
- Организация работы по протоколу **https**.
- **Ведение журнала всех действий**, выполняемых в системе, и возможность их отмены.



Модуль «Мероприятия»

- **Планирование, подготовка и проведения очного, дистанционного и смешанного обучения.**
- **Программы мероприятий**, условия переходов между элементами программы.
- Карточка мероприятия – единая точка доступа ко всей информации по мероприятию
- Формирование **учебной среды мероприятия**: Ресурсы (файлы), Сообщества, Разделы форума, электронный контент, общение с преподавателем, практические задания.
- Административный и пользовательский **каталоги мероприятий**.
- Подробный **журнал зачислений и отчислений слушателей** и преподавателей на/с мероприятий.
- **Поддержка и учет практических заданий**, выполняемых вне системы.
- Регистрация слушателей на мероприятия через **подачу заявок, через саморегистрацию или вручную** администратором.
- Автозачисления на мероприятия по различным условиям.

Раздел «Мой портал» на рабочем месте слушателя

Студент: Administrator Sustum's [Сменить роль](#) [Выйти](#)



Moscow Business School
Leadership Energy

[Главная страница](#) [Мой портал](#) [Форум](#) [Библиотека](#) [Вопросы и ответы](#)

Мой портал

- Мои мероприятия**
- [Мои сообщения\(3\)](#)
- [Мой форум](#)
- [Мои уведомления\(993\)](#)
- [Опросы](#)
- [Мои новости](#)
- [Мой профиль](#)

[Задать вопрос службе поддержки](#)

Мои мероприятия

Вид Статус

Найти

№	Название	Проце	Оценк	Сдано/Н	Дата начала	Дата оконча	Вид	Стату	Досту	Операции
1	01-ECL-02: Международные экономические отношения Реализация1	50%					Курс			Перейти к курсу
2	01-ECL-03: ВТО. Изменения в российской экономике Реализация1	10%					Курс			Перейти к курсу
3	01-ECL-04: Правовые основы предпринимательства в РФ Реализация1	33%					Курс			Перейти к курсу
4	01-ECL-05: Основы безопасности бизнеса Реализация1						Курс			Перейти к курсу
5	01-ECL-FINTASK: Итоговое задание по модулю "Экономика и право" Реализация1						Курс			Перейти к курсу
6	01-ECL-FINTEST: Итоговое тестирование по модулю "Экономика и право" Реализация1	100%	0%	Не сдано			Тест			Перейти к тесту
7	01-ECL-TEST: Международные экономические отношения Реализация1	100%	0%	Не сдано			Тест			Перейти к тесту
8	01-ECL-TEST: Микро- и макроэкономика Реализация1	100%	10%	Не сдано			Тест			Перейти к тесту
9	01-ECL-TEST: Правовые основы предпринимательства в РФ Реализация1	100%	20%	Не сдано			Тест			Перейти к тесту
10	02-COM-01: Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции Реализация1						Курс			Перейти к курсу
11	02-COM-02: Психология деловых отношений Реализация1						Курс			Перейти к курсу
12	02-COM-03: Управление временем Реализация1						Курс			Перейти к курсу
13	02-COM-04: Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры, деловая переписка Реализация1						Курс			Перейти к курсу
14	02-COM-05: Навыки публичных выступлений Реализация1	14%					Курс			Перейти к курсу
15	02-COM-06: Имидж делового человека Реализация1	22%					Курс			Перейти к курсу
16	02-COM-07: Лидерство и харизма Реализация1						Курс			Перейти к курсу
17	02-COM-08: Управление без стресса Реализация1						Курс			Перейти к курсу
18	02-COM-FINTASK: Итоговое задание по модулю "Навыки личной эффективности" Реализация1						Курс			Перейти к курсу
19	02-COM-FINTEST: Итоговое тестирование по модулю "Навыки личной эффективности менеджера" Реализация1	100%	20%	Не сдано			Тест			Перейти к тесту
20	02-COM-TEST: Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры, деловая переписка Реализация1						Тест			Перейти к тесту
21	02-COM-TEST: Управление временем Реализация1	100%	10%	Не сдано			Тест			Перейти к тесту
22	03-MGT-01: Общий менеджмент программа				2009-02-05	2011-04-06	Програм			
23	03-MGT-01: Основные категории менеджмента и тенденции его развития Реализация1	43%					Курс			Перейти к курсу
24	03-MGT-02: Человек в организации. Функция мотивации Реализация1						Курс			Перейти к курсу
25	03-MGT-03: Коммуникации в организациях Реализация1						Курс			Перейти к курсу

Главная страница публичного каталога мероприятий



[Гость](#) [Регистрация](#) [Войти](#)

[Главная страница](#) [Каталог курсов](#)

Группы курсов



[Технологии CISCO](#)

Проектирование и построение масштабируемых сетей с использованием технологий CISCO. Использование сетевого оборудования CISCO. Защита информации в сетях. CISCO в глобальных сетях.



[Технологии SAP](#)

Курсы для пользователей, администраторов и разработчиков по платформе SAP R/3 и SAP Netweaver.



[Технологии IBM](#)

Курсы по технологиям zSeries, z/OS, DB2



[Технологии JAVA](#)

Создание и разработка приложений на платформе JAVA



[Технологии Linux](#)

Операционная система Linux и ее базовые элементы. Практическое использование возможностей операционной системы Linux для администраторов, программистов и технического персонала информационных систем, создаваемых на базе ОС Linux.



[Информационный Менеджмент](#)

Курсы по организации эффективной и рациональной работы ИТ-подразделения компании на основе процессного подхода, описанного в IT Infrastructure Library - библиотеке передового опыта в области оказания ИТ-услуг.

Модуль «Организации»

Модуль «Организации» предназначен для систематизации и управления информацией о любых организационных единицах, которые должны быть представлены в системе, включая собственную организацию. Для корпоративных учебных центров в данном модуле предусмотрено управление организационно-штатной структурой компании.


- Моделирование **организационной и организационно-штатной структуры любой сложности** (матричные, линейные, иерархические, совмещенные). оперативная актуализация знаний персонала.
- Формирование в системе **каталога всех контрагентов** (партнеров, поставщиков обучения, клиентов).
- **Поддержка штатных должностей.**
- **Карточка организации** – единая точка доступа ко все информации по организации имеющейся в системе.
- Возможность **импорта оргштатной структуры** из внешних систем и файлов.

Модуль «Преподаватель»

Модуль «Преподаватель» предназначен для всесторонней поддержки работы преподавателей и управления работой при дистанционном обучении.

- Специализированное рабочее место преподавателя.
- Встроенные специальные средства общения слушателя и преподавателя (без использования электронной почты).
- Средства выдачи и проверки практических упражнений.
- Контроль оперативности работы и активности преподавателей.
- Возможность назначения нескольких преподавателей на одно мероприятие разным слушателям.
- Поддержка специальных преподавательских отчетов.
- Ведется подробный журнал преподавателя.
- Средства уведомления преподавателей о новых слушателях, вариантах решений практических упражнений, новых сообщениях и т.п.

Диалог преподавателя со слушателем



Слушатель: Буков Алексей Петрович [Сменить роль](#) [Выйти](#)

[Главная страница](#) [Мой портал](#) [Форум](#) [Сообщества](#) [Каталог курсов](#) [Библиотека](#) [Вопросы и ответы](#)

Мероприятие:
Курс Администрирование DB2 v9 в ОС Windows

[Мои мероприятия](#) / Курс Администрирование DB2 v9 в ОС Windows

[Перейти к курсу](#)

Основная информация

Название	Администрирование DB2 v9 в ОС Windows
Начало	2009-08-19
Окончание	2009-11-20
Доступ	Открыт

[Результаты](#) [Диалог с преподавателем](#) [Описание](#) [Ресурсы](#) [Сообщества](#) Вкладки: 5/5

Ваш преподаватель: [Балачагин Кирилл Сергеевич](#)

[Задать вопрос преподавателю](#)

№	Тип	Тема	Преподаватель	Изменено	Создано	Статус
1		Трудности с упражнением	Адамов Василий Петрович	2009-09-07 12:49:23	2009-09-04 22:04:57	Закрыта
2		Трудности с упражнением	Адамов Василий Петрович	2009-09-04 22:08:57	2009-09-04 22:07:26	Закрыта
3		Получение доступа	Адамов Василий Петрович	2009-09-04 22:06:53	2009-09-04 22:04:43	Закрыта

Записи: 1-3 из 3 Страница Нет фильтра Показано записей: Столбцы: 6/6

Модуль «Пользователи»

Модуль «Пользователи» предназначен для систематизации и управления информацией по всем физическим лицам, которые должны быть представлены в системе.

- ❑ Каталог пользователей с возможностью **любых группировок и автогруппами**.
- ❑ **Карточка пользователя** – единая точка доступа ко всей информации по пользователю.
- ❑ **Профиль пользователя на образовательном портале** – информация доступная другим пользователям.
- ❑ Возможность самостоятельной регистрации пользователей или импорта из внешних файлов и систем.
- ❑ Подключение **аккаунта** к пользователю для **учета финансовых поступлений и затрат**, связанных с пользователем.

Самостоятельная регистрация пользователя

WebinarExpert.ru

[Гость](#) [Регистрация](#) [Войти](#)

[Главная страница](#)

Регистрация



Заполнение регистрационной анкеты

Пожалуйста, при заполнении регистрационной анкеты используйте реальные данные, в противном случае Ваша регистрация будет аннулирована.

Поля, помеченные символом *, обязательны к заполнению.

Основная информация

Е-mail*	<input type="text"/>
Е-mail еще раз*	<input type="text"/>
Имя*	<input type="text"/>
Отчество	<input type="text"/>
Фамилия*	<input type="text"/>
Пол*	<input type="text" value="Мужской"/>
Телефон <small>Обязательно указывайте код города и страны. Пример +7 (495) 123-45-67 доб. 123</small>	<input type="text"/>

Адрес

Страна*	<input type="text"/>
Регион область*	<input type="text"/>
Индекс	<input type="text"/>
Город*	<input type="text"/>
Название улицы, номер дома, корпус, номер квартиры/офиса <small>Пример: ул. Московская, д.1, к.2, кв.3</small>	<input type="text"/>


Общая информация

Откуда Вы о нас узнали*	<input type="text"/>
-------------------------	----------------------

*
- поля обязательны для заполнения

[Зарегистрироваться](#)

Профиль пользователя на образовательном портале



Мирapolis Knowledge Center

Слушатель: Гайдамак Татьяна Валерьевна [Сменить роль](#) [Выйти](#)

[Главная страница](#) [Мой портал](#) [Форум](#) [Сообщества](#) [Каталог курсов](#) [Библиотека](#) [Вопросы и ответы](#)


Мой портал

- [Мои мероприятия](#)
- [Мои заявки](#)
- [Мои аттестации](#)
- [Мои сообщения](#)
- [Мой форум](#)
- [Мои уведомления](#)
- [Мои опросы](#)
- [Мои новости](#)
- [Мой календарь](#)
- [Мои сообщества](#)
- [Мои блоги](#)
- [Мой профиль](#)**
- [Мой лицевой счет](#)

Профиль пользователя:
Гайдамак Татьяна Валерьевна

[Изменить информацию](#)

Основная информация



Гайдамак Татьяна Валерьевна
Дата регистрации 2009-07-03
О себе люблю море

Личные данные | **Сообщества** | Друзья | Зачетка | Блог | Статистика Вкладки: 6/6

Личное

Пол	Женский
Дата рождения	1972-05-25
Образование	Высшее
Интересы	вышивание крестиком, считалочки

Работа

Должность	Коммерческий директор
-----------	-----------------------

Контактная информация

E-mail	gai@altona.ru
--------	--

[Задать вопрос службе поддержки](#)

Модуль «Тестирование»

Модуль «Тестирование» предназначен для создания электронных тестов и работы с ними. Модуль позволяет без внешних инструментов создавать тесты любой сложности и использовать их при тестировании и оценке.

- Каталоги тестов и вопросов.
- Поддержка стандартов QTI 1.2 и QTI 2.0.
- Поддержка типов вопросов: одиночный выбор, множественный выбор, порядок, соответствие, числовой ввод, текстовый ввод, свободный ответ.
- Встроенный конструктор тестов.
- Поддержка версионности тестов.
- Просмотр подробных результатов тестирования по каждому слушателю.
- Средства автоматического анализ качества тестов, вопросов и ответов
- Большое количество настроек как теста, так и отдельных вопросов.

Виды тестов:

- одиночный выбор
- множественный выбор
- сопоставление
- порядок
- текстовый ввод
- свободный ответ

Мирapolis Демо-версия Knowledge Center Воронеж Михаил Алексеевич Выйти


Тест, демонстрирующий все типы вопросов

Вопрос: Про спорт - 1

Необходимо выбрать только один вариант ответа

Осталось попыток: 1

Укажите снаряд, который относится к виду спорта, изображенному на картинке:
Данный пример иллюстрирует работу вопроса типа "Одиночный выбор" с использованием картинок и в вопросе, и в вариантах ответов.



Футбольный мяч
 Ролликовые коньки
 Баскетбольный мяч

Ответить

Тестирование	Раздел 1	Вопрос 1
Разделов: 4	Вопросов: 4	1 из 16 в тесте
Время на тестирование: -	Время на раздел: -	Время на вопрос: -

Мирapolis Демо-версия Knowledge Center Воронеж Михаил Алексеевич Выйти


Тест, демонстрирующий все типы вопросов

Вопрос: Про автомобили - 1

Необходимо перетащить мышкой значения из нижней части экрана в соответствующие им места (обозначены пунктиром) напротив значений в верхней части экрана

Осталось попыток: 1

Сопоставьте цвета и типы кузова автомобилей, изображенных на рисунке:
Данный пример иллюстрирует работу вопроса типа "Сопоставление" с использованием картинок и в вопросе, и в вариантах ответов.



Седан
 Coupe
 Внедорожник

Ответить

Тестирование	Раздел 3	Вопрос 9
Разделов: 4	Вопросов: 4	9 из 16 в тесте
Время на тестирование: -	Время на раздел: -	Время на вопрос: -

Мирapolis Демо-версия Knowledge Center Воронеж Михаил Алексеевич Выйти


Тест, демонстрирующий все типы вопросов

Вопрос: Про технику - 3

Вы можете выбрать несколько вариантов ответа

Осталось попыток: 1

Укажите технику, для работы которой необходимо то, что изображено на картинке:
Данный пример иллюстрирует работу вопроса типа "Множественный выбор" с использованием картин и в вопросе, и в вариантах ответов.



Стиральная машина
 Фотоаппарат
 Ноутбук
 Чайник
 Телевизор

Ответить

Тестирование	Раздел 2	Вопрос 7
Разделов: 4	Вопросов: 4	7 из 16 в тесте
Время на тестирование: -	Время на раздел: -	Время на вопрос: -

Мирapolis Демо-версия Knowledge Center Воронеж Михаил Алексеевич Выйти


Тест, демонстрирующий все типы вопросов

Вопрос: Про животных - 1

Необходимо, перетаскивая элементы мышкой, расставить их в правильном порядке

Осталось попыток: 1

Упорядочите животных по мере близости их размера к размеру животного, изображенного на картинке:
Данный пример иллюстрирует работу вопроса типа "Порядок" с использованием картинок и в вопросе, и в вариантах ответов.



Тигр
 Кролик
 Кит

Ответить

Тестирование	Раздел 4	Вопрос 13
Разделов: 4	Вопросов: 4	13 из 16 в тесте
Время на тестирование: -	Время на раздел: -	Время на вопрос: -

Мирapolis Демо-версия Knowledge Center Воронеж Михаил Алексеевич Выйти


Тест, демонстрирующий все типы вопросов

Вопрос: Про людей - 1

Необходимо ввести в качестве ответа текстовую строку или число

Осталось попыток: 1

Введите фамилию человека, изображенного на картинке:
Данный пример иллюстрирует работу вопроса типа "Текстовый ввод" с использованием картинки и в вопросе.



Ответить

Тестирование	Раздел 3	Вопрос 9
Разделов: 4	Вопросов: 4	9 из 16 в тесте
Время на тестирование: -	Время на раздел: -	Время на вопрос: -

Экран задач анализа тестов и вопросов

Администратор: Буков Алексей Петрович Сменить роль Выйти

Мой портал Каталог Мониторинг Администрирование Сервисы **Тесты** Отчеты Общение Справочники

Тесты Вопросы Аналитика

Аналитика

Аналитика
Аналитика

Анализ легкости тестов

Группа тестов Выбрать X >

Период
с

по

Рассчитать индекс

Анализ легкости вопросов

Группа вопросов Выбрать X >

Период
с

по

Рассчитать индекс

Анализ частоты ответов

Группа вопросов Выбрать X >

Период
с

по

Рассчитать частоту

Анализ легкости тестов

Администратор: Administrator System's Сменить роль Выйти

Мой портал Каталоги Мониторинг Администрирование Сервисы **Тесты** Отчеты Обсуждение Справочники

Тесты Вопросы Аналитика

Аналитика

Результаты расчета индекса легкости тестов
Результаты расчета индекса легкости тестов

Основная информация

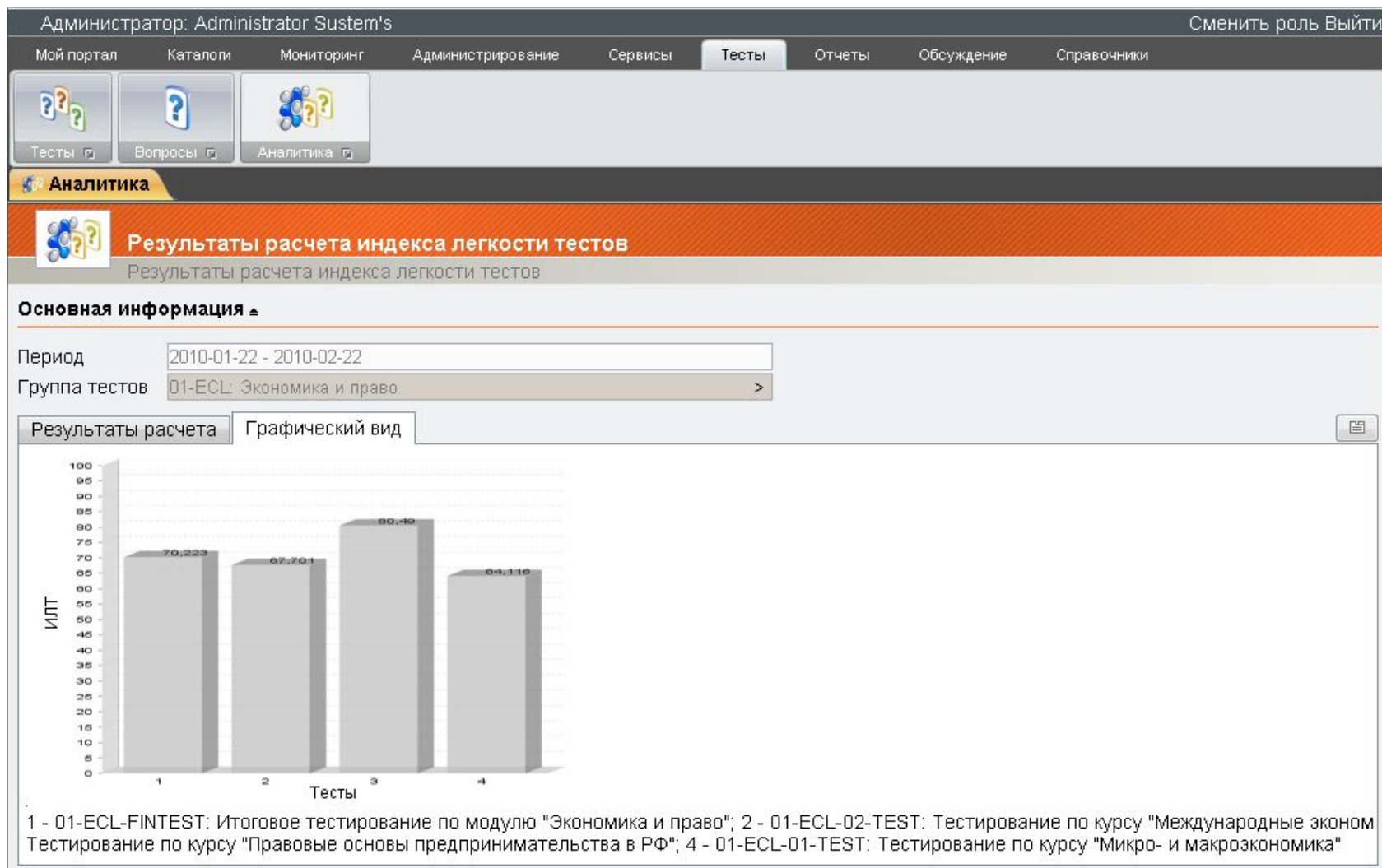
Период:

Группа тестов:

Результаты расчета **Графический вид**

№	Тест	Количество попыток	ИЛТ, %
1	01-ECL-01-TEST: Тестирование по курсу "Микро- и макроэкономика"	140	64,12
2	01-ECL-02-TEST: Тестирование по курсу "Международные экономические отношения"	126	67,7
3	01-ECL-FINTEST: Итоговое тестирование по модулю "Экономика и право"	120	70,22
4	01-ECL-04-TEST: Тестирование по курсу "Правовые основы предпринимательства в РФ"	94	80,49

Анализ легкости тестов. Графический вид.



Анализ легкости вопросов

Администратор: Administrator Sistem's Сменить роль Выйти

Мой портал Каталоги Мониторинг Администрирование Сервисы **Тесты** Отчеты Обсуждение Справочники

Тесты Вопросы Аналитика

Аналитика

Результаты расчета индекса легкости вопросов
Результаты расчета индекса легкости вопросов

Основная информация

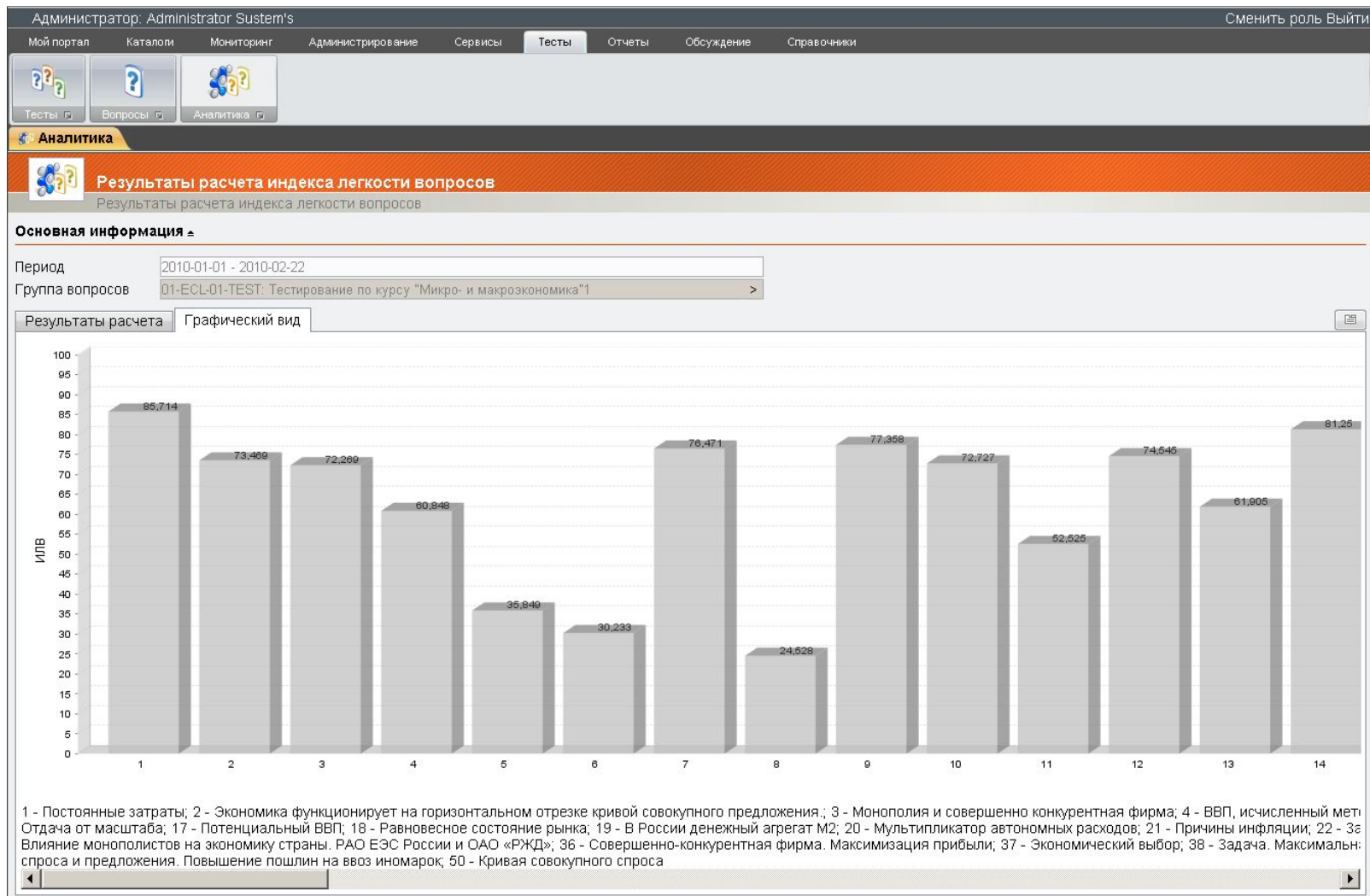
Период: 2010-01-01 - 2010-02-22
Группа вопросов: 01-ECL-01-TEST: Тестирование по курсу "Микро- и макроэкономика"1

Результаты расчета: Графический вид

№	Вопрос	Количество попыток	ИЛВ, %
1	Экономика функционирует в состоянии полной занятости, а Центральный банк увеличивает денежную массу.	53	24,53
2	Задача. Предельные затраты	54	27,78
3	Задача. Максимальная прибыль фирмы-монополиста	47	29,79
4	Задача. Общая сумма кредитов	50	30
5	Задача. Средние совокупные затраты	43	30,23
6	Задача. Совокупные затраты фирмы	55	30,91
7	Факторы сдвига кривой спроса	53	35,85
8	Функции спроса и предложения. Равновесная цена	65	43,08
9	Изменение номинального и реального курса рубля до августа 1998 г.	109	43,12
10	Задача. Автономные расходы	55	43,64
11	Графики. Спрос и предложение на нефть и доллары	416	51,44
12	Отличие микроэкономики от макроэкономики	99	52,53
13	Задача. Национальный доход и реальный ВВП	55	52,73
14	Задача. Отдача от масштаба	47	55,32
15	ВВП, исчисленный методом конечного использования	401	60,85
16	Задача. Максимальная прибыль совершенно-конкурентной фирмы	431	61,02
17	Задача. Переменные затраты	63	61,9
18	Совершенно-конкурентная фирма. Максимизация прибыли	407	62,41
19	Влияние монополистов на экономику страны. РАО ЕЭС России и ОАО «РЖД»	102	63,73
20	Кривая совокупного спроса	417	63,79

Записи: 1-40 из 50 Страница 1 из 2 Показано записей: 40 Столбцы: 3/3

Анализ легкости вопросов. Графический вид.



Анализ частоты ответов

Администратор: Administrator Sistem's Сменить роль Выйти

Мой портал Каталоги Мониторинг Администрирование Сервисы **Тесты** Отчеты Обсуждение Справочники

Тесты Вопросы Аналитика

Аналитика

Результаты расчета частоты выбора ответов
Результаты расчета частоты выбора ответов

Основная информация

Период: 2010-01-22 - 2010-02-22
Группа вопросов: 01-ECL-01-TEST: Тестирование по курсу "Микро- и макроэкономика"1

Результаты расчета

Открыть в новом окне Отчет Отчет по текстовым ответам

Вопрос	Количество попыток	Процент
Постоянные затраты	25	
Не меняются, пока стабильны цены на соответствующие факторы производства	1	4
Не меняются в течение длительного промежутка времени	3	12
Определяются решениями органов государственного управления и не могут меняться до их пересмотра	0	0
Не меняются при изменении объема выпуска	21	84
Не меняются ни при каких обстоятельствах	0	0
Экономика функционирует на горизонтальном отрезке кривой совокупного предложения.	24	
Падению цен и росту ВВП	0	0
Росту цен при стабильном ВВП	4	16,67
Росту ВВП при стабильных ценах	14	58,33
Падению ВВП при росте цен	2	8,33
Росту как цен, так и ВВП	4	16,67
ВВП, исчисленный методом конечного использования	216	
Государственные расходы, а также стоимость потребленного основного капитала и налоги на производство	29	13,43
Чистый экспорт, а также расходы домашних хозяйств	136	62,96
Валовое накопление, а также заработную плату и прибыль	23	10,65
Оплату труда наемных работников, а также расходы органов государственного управления	20	9,26
Экспорт плюс импорт	8	3,7
Монополия и совершенно конкурентная фирма	66	
Выбирают выпуск, при котором цена равна предельному доходу	4	6,06
Стремятся повысить свои затраты, дабы оправдать повышение цены	1	1,52

Модуль «Оценка персонала»

- Оценка компетенций.
- Оценка 360 градусов.
- Оценка по целям (KPI, MBO).
- Расчет премий по результатам оценивания.
- Настраиваемые маршруты прохождения оценочных формуляров.
- Графические и xls-отчеты.

Модуль «Компетенции»

Модуль «Компетенции, развитие и подбор персонала» предназначен для управления компетенциями сотрудников, принятия решений на основе процедур анализа профилей компетенций сотрудников и подбора персонала.

- Каталог компетенций.
- Учет всех полученных сотрудниками компетенций.
- Использование любых шкал.
- Профили компетенций и профили требований.
- Анализ на соответствие профилю требований.
- Подбор сотрудников по заданному профилю требований.
- Поддержка альтернативных компетенций.
- Автоматическое присвоение компетенций по результатам прохождения мероприятий.
- Сравнение пользователей по уровню компетенций.

Анализ на соответствие сотрудников профилю требований

Администратор: Буков Алексей Петрович Сменить роль Выйти

Мой портал | Каталоги | Мониторинг | Администрирование | Сервисы | Тесты | Отчеты | Общение | Справочники

Организации | Пользователи | Мероприятия | Ресурсы | Компетенции | Аттестация | Сертификаты | Контент | Лицевые счета

Компетенции | Шкалы | Задачи

Анализ на соответствие профилю требований
Анализ на соответствие профилю требований

Основная информация Анализировать | Сравнить | Выгрузить в группу

Профиль требований: Навыки аудита системы SAP Выбрать X >

Показывать оценки в 100% шкале

Пользователи [Иконка]

Добавить пользователя ▾ | Добавить штатную должность ▾ | В отдельном окне Найти 🔍

№	Пользователь	Должность	%	Соответствие	Общая оценка	Операции
17	Леонтьева Ирина Леонидовна	Заместитель директора по с	75.0	Нет	0.0	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр
18	Литвинов Кирилл Петрович	Менеджер по перевозками	75.0	Нет	0.0	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр
19	Ломанова Елена Андреевна	Менеджер по продажам	75.0	Нет	0.0	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр
20	Мамедова Сабина Асхатовна	Менеджер по персоналу	100.0	Да	14.75	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр
21	Мелехова Виктория Алексее	Бухгалтер	75.0	Нет	0.0	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр
22	Меркулова Нина Валерьевна	Менеджер по маркетингу	75.0	Нет	0.0	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр
23	Мирошниченко Сергей Влад	Менеджер по продажам	75.0	Нет	0.0	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр
24	Мкртчян Жанна Аркадьевна	Менеджер по продажам	75.0	Нет	0.0	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр
25	Панов Игорь Михайлович	Менеджер по продажам	75.0	Нет	0.0	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр
26	Романова Елена Сергеевна	Секретарь	75.0	Нет	0.0	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр
27	Савченко Ольга Петровна	Менеджер по контролю оста	75.0	Нет	0.0	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр
28	Светенко Наталья Сергеевн	Менеджер по продажам	75.0	Нет	0.0	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр
29	Сергеев Денис Романович	Водитель	75.0	Нет	0.0	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр
30	Сидорова Елизавета Степа	Бухгалтер	75.0	Нет	0.0	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр
31	Смирнова Марина Алексан	Менеджер по продажам	75.0	Нет	0.0	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр
32	Толкачев Дмитрий Викторов	Генеральный директор	75.0	Нет	0.0	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр
33	Усачев Григорий Павлович	Секретарь	100.0	Да	55.25	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр
34	Усачева Ирина Александров	Секретарь	75.0	Нет	0.0	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр
35	Фазлов Руслан Андреевич	Экспедитор	75.0	Нет	0.0	<input type="checkbox"/> Исключить <input type="checkbox"/> Просмотр


Записи: 1-40 из 46 | Страница 1 из 2 | Нет фильтра | Показано записей: 40 | Столбцы: 7/7

Ресурс: Тренинг продаж

Ресурсы / По типу Видео / Тренинг продаж

[Скачать файл](#)


▲ Основная информация

Название	Тренинг продаж
	
Файл	sales.flv
Создатель	Мамедова Сабина Асхатовна
Дата создания	2009-08-17 21:55:1
Описание	Вводная лекция в курс продаж.
Рейтинг: ★★★★★ [5]	Ваша оценка: ★★★★★

Комментарии
Вкладки: 1/1

[Добавить комментарий](#)

Записи: 1-4 из 4 Страница **1 из 1**

	Информация Написать	Мирощинченко Сергей Владимирович	Добавлено: 2009-08-17 22:37:54	Рейтинг: ★★★★★☆ [1] Ваша оценка: ★★★★★☆
Никто не комментирует, а по моему - вещь стоящая!				

[Ответить](#) [Цитировать](#)

✓ Упрощает доступ, повышает лояльность.

Мирapolis Knowledge Center

Слушатель: Манедова Сабина Асхатовна [Сменить роль](#) [Выйти](#)

Главная страница | Мой портал | Форум | Сообщества | Каталог курсов | Библиотека | Вопросы и ответы

Мой портал

- Мои мероприятия
- Мои заявки
- Мои аттестации
- Мои сообщения (15)
- Мой форум
- Мои уведомления
- Мои опросы
- Мои новости
- Мой календарь
- Мои сообщества
- Мои блоги
- Мой профиль
- Мой лицевой счет

Мои сообщения

По курсам | Личные | Все

Тип: Все


№	Тип	Тема	О
1	✉	Как дела с документацией?	М
2	✉	Как дела с документацией?	М
3	✉	Приглашение	М
4	✉	Приглашение	М
5	✉	Приглашение	М
6	✉	Результат заявки/приглашения н	С
7	✉	Приглашение	М
8	✉	Результат заявки/приглашения н	Я
9	✉	Результат заявки/приглашения н	М
10	✉	Результат заявки/приглашения н	М
11	✉	Результат заявки/приглашения н	М
12	✉	Результат заявки/приглашения н	Л
13	✉	Приглашение	Б
14	✉	Приглашение	М
15	✉	Приглашение	М
16	✉	Приглашение	М
17	✉	Результат заявки/приглашения н	С
18	✉	Результат заявки/приглашения н	Г
19	✉	Результат заявки/приглашения н	Ц
20	✉	Результат заявки/приглашения н	Л
21	✉	Результат заявки/приглашения н	М
22	✉	Приглашение	М
23	✉	Результат заявки/приглашения н	М
24	✉	Результат заявки/приглашения н	М
25	✉	Приглашение	М
26	✉	Приглашение	М
27	✉	Приглашение	М

Тема: Как дела с документацией?


Мои сообщения / Как дела с документацией?

[Новое сообщение](#) Записи: 1-2 из 2 Страница 1 из 1

Манедова Сабина Асхатовна Добавлено: 2009-09-23 20:50:49

 [Информация](#) [Написать](#) **В какие сроки планируете уложиться?**

Светенко Наталья Сергеевна Добавлено: 2009-09-23 20:52:00

 [Информация](#) [Написать](#) **Пока разбираюсь, планирую предоставить отчет к концу дня**

[Изменить](#) [Удалить](#)

[Новое сообщение](#) Записи: 1-2 из 2 Страница 1 из 1

Хохлова Надежда Игоревна	2009-08-15 17:12:03	2009-08-15 17:12:03
Манедова Сабина Асхатовна	2009-08-15 17:06:33	2009-08-15 17:06:33
Манедова Сабина Асхатовна	2009-08-15 17:06:33	2009-08-15 17:06:33
Манедова Сабина Асхатовна	2009-08-15 17:06:33	2009-08-15 17:06:33


- ✓ Предотвращает вывод знаний за пределы системы
- ✓ Улучшает контроль

Блог:
Как продавать. Обмен опытом.

[Мои блоги](#) / [Как продавать. Обмен опытом.](#)

[Подписаться](#) [Вернуться в сообщество](#)

Основная информация



Как продавать. Обмен опытом.
Тип: Блог сообщества
Сообщество: [Специалисты по продажам](#)

[Записи](#) [Настройки](#) [Модераторы](#) [Авторы](#) [Подписчики](#) [Статистика](#) Вкладки: 6/6

[Добавить запись](#) Записи: 1-2 из 2 Страница **1** из **1**

Гайдамак Татьяна Валерьевна Добавлено: 2009-08-16 16:37:34 Рейтинг: ★★★★★ [0] Ваша оценка: ★★★★★

[Алгоритм успешных продаж](#)
Какая схема продажи для вас оптимальна?
Я использую [алгоритм из семи шагов](#), самыми важными пунктами которого я счюю первый и последний.

[Комментариев 4](#) [Изменить](#) [Удалить](#)

Барбарисов Сергей Сергеевич Добавлено: 2009-08-12 16:06:33 Рейтинг: ★★★★★ [0] Ваша оценка: ★★★★★

[Холодные звонки, насколько эффективны](#)
Есть проблема , при обзвоне клиентов из 30 клиентов, только 1 соглашается принять коммерческое предложение. Как следует выбирать сегменты обзвона? Может есть способ лучше, чем холодные звонки?

[Комментариев 4](#) [Изменить](#) [Удалить](#)

[Добавить запись](#) Записи: 1-2 из 2 Страница **1** из **1**

- ✓ Обеспечивают вертикальное распространение знаний.
- ✓ Выполняют роль информационно-новостных лент подразделений.
- ✓ Индивидуальные точки экспертности.
- ✓ Повышают лояльность к среде и дают возможность «влиться» в среду.

Мирapolis Knowledge Center

Слушатель: Буков Алексей Петрович [Сменить роль](#) [Выйти](#)

Главная страница | Мой портал | Форум | Сообщества | Каталог курсов | Библиотека | Вопросы и ответы

Мой портал

- Мои мероприятия
- Мои заявки
- Мои аттестации
- Мои сообщения(2)
- Мой форум
- Мои уведомления
- Мои опросы
- Мои новости
- Мой календарь
- Мои сообщества
- Мои блоги
- Мой профиль
- Мой лицевой счет

Задать вопрос службе поддержки

Главная страница

Раздел	Тем	Сообщений	Последнее сообщение
Ассортимент Здесь обсуждаются новинки рынка, популярность продукции, проблемы эксплуатации.	1	1	Нет сообщений
Новые идеи Генерируем и обсуждаем здесь идеи по развитию компании в целом и направлений ее деятельности в частности. Описываем проблемы и находим пути их решения.	1	2	2009-08-24 16:38:31 Тема: 10 самых популярн... Автор: Сидорова Елизавета Степановна
Портал Идеи по развитию портала.	0	0	Нет сообщений
Основная деятельность Любые идеи, для которых еще не нашлось раздела.	1	2	2009-08-24 16:38:31 Тема: 10 самых популярн... Автор: Сидорова Елизавета Степановна
Курилка Общение на любые темы	0	0	Нет сообщений
Обсуждение вебинаров Решение технических вопросов и сбор пожеланий.	4	5	2009-08-24 16:01:40 Тема: Почему нет записей? Автор: Аданов Василий Петрович

Статистика

Сегодня	Всего
Написавших пользователей: 0	Написавших пользователей: 4
Создано тем: 0	Создано тем: 6
Добавлено сообщений: 0	Добавлено сообщений: 4
	Последнее сообщение: 2009-08-24 16:38:31

- ✓ Обеспечивают наиболее привычную, дискуссионную форму, перевода знаний из неявного в явный вид
- ✓ Являются реализацией коллективного разума при решение задач

Ресурс:
Тренинг продаж

Ресурсы / Тренинг продаж

Скачать файл

Основная информация

Название	Тренинг продаж
Файл	sales.flv
Создатель	Мамедова Сабина Асхатовна
Дата создания	2009-08-17 21:55:!
Описание	Вводная лекция в курс продаж.

Рейтинг: ★★★★★ [1] Ваша оценка: ★★★★★

Блок оценивания объекта

4 29

- ✓ Оценка, число просмотров, количество комментариев.
- ✓ Инструмент ранжирования знаний.
- ✓ Инструмент оценивания пользователей.
- ✓ Инструмент выражения своего мнения для пользователей.
- ✓ Механизм коллективного воздействия на среду.
- ✓ Механизм влияния на среду со стороны администрации.
- ✓ Механизм получения коллективной обратной связи от пользователей.
- ✓ Важный элемент саморегуляции.
- ✓ Механизм распространения наиболее актуальным знаний.



Мой портал

- [Мои мероприятия](#)
- [Мои сообщения\(3\)](#)
- [Мой форум](#)
- [Мои уведомления\(993\)](#)
- [Опросы](#)
- [Мои новости](#)
- [Мой профиль](#)

[Задать вопрос службе поддержки](#)

Ресурсы

По названию

Q I C E G J T A B B V G I K L M N O P R S T U F C Ц Ю

По группам

!Рекомендации по выполнению дипломных работ

- [Для слушателей программы MBA Leader](#)
- [Для слушателей программы MBA Professional](#)
- [Для слушателей программы MBA Start](#)

!Рекомендации по изучению программ

- [Рекомендации по изучению программы MBA-Leader](#)
- [Рекомендации по изучению программы MBA-Professional](#)
- [Рекомендации по изучению программы MBA-Start](#)
- [Рекомендации по изучению модулей](#)

Участие в е-семинарах

E-stage

Видеоконференции

- [Презентации спикеров](#)
- [Технологии трудоустройства](#)

Инструкции для пользователей системы ДО

Конспекты лекций

- [Конспекты 01-ЕСЛ: Экономика и право](#)
- [Конспекты 01-ЕСЛ-04: Правовые основы предпринимательства в РФ](#)
- [Конспекты 02-СОМ: Навыки личной эффективности менеджера](#)
- [Конспекты 03-MGT: Общий менеджмент](#)
- [Конспекты 04-ОВН: Организационное поведение](#)
- [Конспекты 05-FIN: Финансы в организации](#)
- [Конспекты 06-СТА: Методы исследования в бизнесе](#)
- [Конспекты 07-МКГ: Общий маркетинг](#)
- [Конспекты 08-НRM: Управление человеческими ресурсами](#)
- [Конспекты 09-АСТ: Учет и отчетность](#)
- [Конспекты 10-SMG: Стратегический менеджмент](#)
- [Конспекты 11-SMK: Стратегический маркетинг](#)
- [Конспекты 12-ОРМ: Операционный менеджмент](#)
- [Конспекты 13-СНМ: Управление изменениями](#)
- [Конспекты 14-ИТМ: Информационные технологии для менеджера](#)
- [Конспекты 15-PRM: Управление проектами](#)

По рейтингу

- [Рабочая тетрадь по курсу: 03-MGT-01](#)
2009-03-10 ★★★★★[1] 0 218
 - [Рабочая тетрадь по курсу: 03-MGT-03](#)
2009-03-10 ★★★★★[2] 0 165
 - [Рабочая тетрадь по курсу: 03-MGT-04](#)
2009-03-10 ★★★★★[1] 0 147
- [Весь список](#)

По новизне

- [КЛ: 02-СОМ-08:Управление без стресса](#)
2010-02-16 ★★★★★[0] 0 27
 - [КЛ: 02-СОМ-03: Управление временем](#)
2010-02-16 ★★★★★[0] 0 30
 - [Рабочая тетрадь по курсу: 06-СТА-03](#)
2010-02-16 ★★★★★[0] 0 6
- [Весь список](#)

По обсуждаемости

- [Требования к выполнению дипломной работы](#)
2010-02-10 ★★★★★[0] 2 52
 - [Основы управления инновациями](#)
2009-11-24 ★★★★★[3] 1 160
 - [Управление качеством](#)
2009-11-02 ★★★★★[0] 1 77
- [Весь список](#)

По количеству просмотров

- [КЛ: 02-СОМ-02: Психология деловых отношений](#)
★★★★★[4] 0 927
 - [КЛ: 02-СОМ-01: Деятельность менеджера](#)
2009-09-28 ★★★★★[3] 0 921
 - [Участие в е-семинарах](#)
2009-11-02 ★★★★★[0] 0 919
- [Весь список](#)

Статусы [Добавить статус](#)

Статус: Критик
[Главная страница](#) » [Критик](#)

Основная информация Сохранить

Название:

Тип:

Описание:

Условия присвоения

Количество сообщений на форумах от до

Количество записей в блогах от до

Количество комментариев от до

Количество предоставленных оценок от до

Количество полученных оценок от до

Общая средняя оценка от до

Пользователи

№	Пользователь	Дата	Операции
1	Адамов Василий Петрович	2009-09-24	Удалить
2	Мамедова Сабина Асхатовна	2009-09-24	Удалить

Мкртчян Жанна Аркадьевна Добавлено: 2009-0

[Информация](#) [Написать](#)

[Активист](#) [форума, Критик](#) А продавать кто

Статусы пользователя

- ✓ Способ поиска и выделения экспертов.
- ✓ Способ психологической мотивации экспертов.
- ✓ Учитывает компетентность и активность, статусы периодически обновляются.
- ✓ Способ дифференцирования пользователей по активности и профессионализму.
- ✓ **Элемент внутреннего рекрутинга и способ заявить о себе.**
- ✓ Способ дифференцирования влияния оценок пользователей при оценивании объектов среды.

Сообщество: Специалисты по продажам

Вступить в сообщество

Основная информация

Специалисты по продажам

Описание: Общение по поводу продаж
 Тип: Профессиональное
 Тематика: Sale

Основная информация | Ресурсы | Участники | Форум | Блог | Вкладки: 5/5

Дата создания: 2009-08-11
 Количество участников: 15
 Модераторы: [Хохлова Надежда Игоревна](#), [Кромм Лариса Эдуардовна](#), [Гайдамак Татьяна Валерьевна](#)
 Участие: Открытое

Объявления

2009-08-15 17:13:46

Приглашаем всех участников сообщества на конференцию "Sales в России", которая будет проходить 18-19 августа в Гостином дворе.
 Заявки оставляйте в комментариях к этому объявлению.

[Комментариев: 2](#)

- ✓ Ключевой элемент СУЗ, использующей все остальные элементы.
- ✓ Являются точно компетентности и распространения знаний по определенной тематике.
- ✓ Лучшая реализация коллективного разума для решения задач vs эксперт.
- ✓ Обеспечение непрерывности процесса работы системы по удовлетворению потребностей в знаниях, механизм поддержки лояльности пользователей.
- ✓ Основной элемент перевода знаний к одной форме и поддержки их актуальности.
- ✓ Реализуют принципы саморегуляции и саморазвития.
- ✓ Являются сильным психологическим мотиватором.

Статья: Веб-конференция
↻

Wiki / В / Веб-конференция

Изменить

▲ Основная информация

Название	Веб-конференция
Текущая версия	2010-06-14 19:15:.
Создатель	Барбарисов Сергей Сергеевич
Дата создания	2010-06-14 19:14
Ключевые слова	веб-конференции, веб-конференция
Ссылка	http://1234.lmsonline.ru/lms-mira/Do?s=FF2cDtZKg5vKhSAsgDpF&doaction=Go&id=38&type=article

Рейтинг: ☆☆☆☆☆ [0] Ваша оценка: ☆☆☆☆☆ 💬 0 👁 8

Статья Версии Комментарии 📄 Вкладки: 3/3

Веб-конференции (англ. *Web conferencing*) — технологии и инструменты для онлайн-встреч и совместной работы в режиме реального времени через Интернет. Веб-конференции позволяют проводить онлайн-презентации, совместно работать с документами и приложениями, синхронно просматривать сайты, видеофайлы и изображения. При этом каждый участник находится на своём рабочем месте за компьютером.

Веб-конференции, которые предполагают «одностороннее» вещание спикера и минимальную обратную связь от аудитории, называют **Вебинарами**.

- ✓ Wiki – средство публикации информационных статей с возможностью совместного редактирования и системой версионности.
- ✓ Точка концентрации знаний по определенной теме.
- ✓ Мощный инструмент совместного создания нового формализованного знания.
- ✓ Wiki – статья позволяет представить в формализованном виде практически любое знание, обеспечивая ему эффективную связь со смежными знаниями.
- ✓ Реализует коллективную работу над новыми знаниями.
- ✓ Реализует принципы саморегуляции и саморазвития.

The screenshot shows two overlapping wiki article pages. The top page is titled 'Статья: Веб-конференция' and the bottom page is 'Статья: Вебинар'. A green arrow points from the 'Веб-конференция' page to the 'Вебинар' page, and another green arrow points from the 'Вебинар' page back to the 'Веб-конференция' page, illustrating cross-linking.

Статья: Веб-конференция
 Wiki / В / Веб-конференция
 Изменить

Основная информация

Название	Веб-конференция
Текущая версия	2010-06-14 19:16:00
Создатель	Барбарисов Сергей
Дата создания	2010-06-14 19:16:00
Ключевые слова	веб-конференция
Ссылка	http://1234.lmsonline.ru/lms-mira/Do?s=CJamYjsY8YW9CKQtFGRn&doaction=Go&id=4&type=article

Рейтинг: ☆☆☆☆☆ [0] Ваша оценка: ☆☆☆☆☆

Статья | Версии | Комментарии

Веб-конференция (англ. *Web conferencing*) — режим реального времени через Интернет работать с документами и приложениями, в котором каждый участник находится на своём рабочем месте. Веб-конференции, которые предполагают участие аудитории, называют **Вебинарами**.

Статья: Вебинар
 Wiki / В / Вебинар
 Изменить

Основная информация

Название	Вебинар
Текущая версия	2010-06-14 19:16:00
Создатель	Буков Алексей Петрович
Дата создания	2010-06-14 19:16:00
Ключевые слова	вебинар, онлайн-семинар, видеоконференция, вебконференция
Ссылка	http://1234.lmsonline.ru/lms-mira/Do?s=CJamYjsY8YW9CKQtFGRn&doaction=Go&id=4&type=article

Рейтинг: ☆☆☆☆☆ [0] Ваша оценка: ☆☆☆☆☆

Статья | Версии | Комментарии

Вкладки: 3/3

Вебинар (онлайн-семинар) — разновидность **веб-конференции**, проведение онлайн-встреч или презентаций через Интернет в режиме реального времени. Во время **веб-конференции** каждый из участников находится у своего компьютера, а связь между ними поддерживается через Интернет посредством загружаемого приложения, установленного на компьютере каждого участника, или через веб-приложение. В последнем случае, чтобы присоединиться к конференции, нужно просто ввести URL (адрес сайта).

✓ Высокоэффективное средство горизонтального распространения знаний и связывания всех элементов среды.

Администратор: Буков Алексей Петрович Сменить роль Выйти

Мой портал Каталоги **Мониторинг** Администрирование Сервисы Тесты Отчеты Общение Справочники

Все сообщения
 Комментарии
 Рейтинги
 Мониторинг
 Заявки
 Файлы
 Пользовательское окружение

Пользователи
 Оценки
 Объекты

Главная страница
 Главная страница

Рейтинг объектов Найти

№	Рейтинг	Количество оценок	Объект	Название объекта
1	4.6	5	Ресурс	Тренинг продаж
2	5.0	5	Ресурс	Маркетинговая модель продаж AIDA
3	4.0	4	Ресурс	Классическая схема продажи
4	3.33	3	Запись блога	Холодные звонки, насколько эффективны
5	5.0	2	Запись блога	Значительно больше записей, чем у всех других
6	3.0	2	Запись блога	Мои принципы выявления потребности в персонале
7	4.5	2	Запись блога	Знакомство
8	4.5	2	Запись блога	Алгоритм успешных продаж
9	5.0	2	Ресурс	Портал МЭРТ
10	5.0	2	Ресурс	Книга "Успех и достижение"
11	2.0	1	Публикация	Наш электронный учебный центр стал еще удобнее
12	3.0	1	Публикация	Наш электронный учебный центр стал еще удобнее
13	5.0	1	Сообщение	Сообщение форума
14	3.0	1	Сообщение	Сообщение форума

Записи: 1-38 из 38
 Страница из 1

 Показано записей: 40
 Столбцы: 4/4

✓ Простой и эффективный способ оперативного контроля над информационными потоками в системе.

Электронный учебный центр
MIIT-Expert

Гость | Регистрация | Войти

Главная страница | Каталог курсов

Группы курсов

- Технологии CISCO**
Проектирование и построение масштабируемых сетей с использованием технологий CISCO. Использование сетевого оборудования CISCO. Защита информации в сетях. CISCO в глобальных сетях.
- Технологии SAP**
Курсы для пользователей, администраторов и разработчиков по платформе SAP R/3 и SAP Netweaver.
- Технологии IBM**
Курсы по технологиям zSeries, z/OS, DB2
- Технологии JAVA**
Создание и разработка приложений на платформе JAVA
- Технологии Linux**
Операционная система Linux и ее базовые элементы. Практическое использование возможностей операционной системы Linux, создаваемых на базе ОС Linux.
- Информационный Менеджмент**
Курсы по организации эффективной и рациональной работы ИТ-подразделения компании на основе процессного подхода оказания ИТ-услуг.

Электронный учебный центр
MIIT-Expert

Гость | Регистрация | Войти

Главная страница | Каталог курсов

Мероприятие: Курс Администрирование системы SAP Netweaver

Группы курсов / Технологии SAP / Курсы по системе SAP Netweaver / Курс Администрирование системы SAP Netweaver

[Подать заявку](#)

Основная информация

Название	Администрирование системы SAP Netweaver
Код	SNA1101
Тип	Курс
Форма проведения	Дистанционная
Объем, часов	24

Стоимость, руб

Длительность	Схема обучения	
	Стандартная	Расширенная
4 недели	8000.0	11000.0
6 недель	9000.0	12000.0

Описание

[Скачать описание курса в pdf](#) | [Посмотреть общую схему курсов SAP Netweaver](#)

СAP NetWeaver™

Цель курса
Для кого предназначен курс
Знания и умения, получаемые при успешном завершении курса
Предварительная подготовка
Практические упражнения
Актуальность
Содержание электронного курса

Курс посвящен изучению основ администрирования SAP Netweaver, а также изучению инструментов для администрирования системы SAP Netweaver.

Цель курса

Целью изучения курса является получение слушателями знаний и умений в области администрирования системы SAP Netweaver, принципов прогнозирования и обнаружения возможных проблем производительности системы и способов их устранения для предупреждения и устранения проблем функционирования системы SAP Netweaver.

Для кого предназначен курс

✓ Описание курсов с возможностью выбора, планирование своего развития

Администратор: Буков Алексей Петрович Сменить роль Выйти

Мой портал **Каталоги** Мониторинг Администрирование Сервисы Тесты Отчеты Общение Справочники

Организация Пользователи Мероприятия Ресурсы Компетенции Аттестация Сертификаты Контент Лицевые счета

Организации Добавить группу Добавить организацию Добавить штатную должность Поиск

Организация: Департамент продаж
Структура компании Альтона » Альтона » Департамент продаж

Добавить лицевой счет Сохранить Удалить

Основная информация

Название	Департамент продаж
Короткое название	Продажники
Описание	
Код	
Родительская организация	Альтона Выбрать X >
Руководитель организации (штатная должность)	Коммерческий директор Выбрать X >
Дата создания	2009-06-22 19:50:10
Контактное лицо	Выбрать X >

« **Дополнительно** Контакты Дочерние организации Все дочерние организации Пользователи Дочерние пользователи Реквизиты Активности »

Руководитель

Руководитель организации (штатная должность)	Коммерческий директор Выбрать X >
Руководитель организации (ФИО сотрудника)	Выбрать X >
На основании какого документа действует	

Дополнительные сведения


Название (англ.)	
Организационно-правовая форма	

Дополнительно

- Контакты
- Дочерние организации
- Все дочерние организации
- Пользователи
- Дочерние пользователи
- Реквизиты
- Активности
- Штатные должности
- Родительские группы

Организации Пользователи Мероприятия

✓ Наглядное представление структуры организации



Mirapolis Демо-версия
Knowledge Center

Студент: Воронов Михаил Алексеевич [Сменить роль](#) [Выйти](#)

Главная страница

Мой портал

Общение

Сообщества

Каталог курсов

Ресурсы

Вопросы и ответы

Мой портал

- [Мои мероприятия](#)
- [Мои заявки](#)
- [Мои аттестации](#)
- [Мои сообщения\(4\)](#)
- [Мои дискуссии](#)
- [Мои уведомления\(2\)](#)
- [Мои опросы](#)
- [Мои новости](#)
- [Мой календарь](#)
- [Мои сообщества](#)
- [Мои блоги](#)
- [Мой профиль](#)
- [Мой лицевой счет](#)

Мой лицевой счет

Номер лицевого счета	15652Ф
Ответственное лицо	Вовк Максим Анатольевич
Баланс	234

Анкета владельца

Поступившие платежи

Списания

Документы

Вкладки: 4/4

Сохранить

Основная информация

Фамилия	Воронов
Имя	Михаил
Отчество	Алексеевич
Телефон	(495) 256-32-345
E-mail	t_slushatel@miit-expert.ru
Логин	user2

Адрес

Страна	Россия
Город	Москва
Индекс	111000
Название улицы, номер дома, корпус, номер офиса	ул. Центральная, д.1

Задать вопрос службе поддержки

✓ Управление оплатой и бизнес-процессами учебного центра

- ✓ Текстовый чат
- ✓ Приватный чат
- ✓ Электронная доска для рисования
- ✓ Инструменты для рисования
- ✓ Совместный просмотр рабочего стола
- ✓ Совместный просмотр документов
- ✓ Совместный просмотр видеороликов
- ✓ Совместный просмотр презентаций
- ✓ Многосторонние видео- и аудиоконференции
- ✓ Онлайн-опросы
- ✓ Обратная связь от участников
- ✓ Сервисные возможности
- ✓ Запись вебинара

Мирapolis VR Мой настройки Настройки встречи Сервис Панель

Конференция 100% На вкладку

Участники (4)

Имя	Статус	Права
Буков Алексей Ивано...	Говорит	Может говорить
Лавская Юлия Дмитри...	Говорит	Может говорить
Савина Ирина Викто...	Говорит	Может говорить
Сидоров Семен Степ...	Говорит	Может говорить

Чат

Буков Алексей (10:34:59 AM): Здравствуйте, коллеги!

Лавская Юлия (10:25:13 AM): Доброе утро! Рада вас видеть!

Савина Ирина (10:37:02 AM): Рада всех приветствовать! После Семен настроивается, Юлия, пожалуйста, покажите, ваш план выступления. Лучше в виде файла, если будут вопросы - через чат.

Лавская Юлия (10:39:37 AM): Хорошо, Ирина, сейчас загружу файл.

Сидоров Семен (10:40:00 AM): Я готов. Видно меня? Я буду выступать после Юлии?

Савина Ирина (10:40:24 AM): Да, Семен, на оба вопроса - через чат.

Говорить Показывать

Презентация Документы Видео Доска Чат Конференция Рабочий стол Ресурсы

Включить общий просмотр

INT International News Technologies magazine

Рынок консалтинга в России

Структура рынка консультационных услуг в 2004 г., %

Сектор	Доля (%)
Информационные технологии	33%
Налоговый консалтинг	15%
Общее управление и администр.	13%
Общая управленческая деятельность	11%
Юридический консалтинг	7%
Организационная деятельность	9%
Промышленность (PI)	2%
Маркетинг (M)	2%
Управление персоналом (HR)	1.7%
Прочие (O)	3.5%

Совокупная выручка 100 крупнейших консалтинговых компаний (млрд. руб.)

Год	Выручка (млрд. руб.)
2001	~2
2002	~4
2003	~8
2004	~17.72

Крупнейшие российские консалтинговые компании по выручке, 2004 г. (млн. руб.)
(Коммерсантъ-Деньги)

Компания	Выручка (млн. руб.)
ИС	~1800
РМС	~1600
Виль	~1200
Ковальков	~1100
РЭМ	~1000
SAP	~900
АМБТ	~800

Рост выручки 100 крупнейших консалтинговых компаний в 2004 г. составил 50% и достиг 17.72 млрд. руб. (РА "Эксперт")

Цвет линии Толщина линии Запись

Мирapolis VR Мой настройки Настройки встречи Сервис Панель

Конференция 100% На вкладку

Установка компонентов системы

1. Проверьте наличие файла backup/inv_... в папке C:\MSDOS\...

2. Установите программу... (ссылка на файл)

3. Установите программу... (ссылка на файл)

4. Если система не будет иметь доступа к сети Интернет, необходимо изменить настройки... (ссылка на файл)

Разрешение привилегий

Для завершения процесса выполните следующие шаги:

1. Войти в операционную систему сервера под учетной записью...

Говорить Показывать

Чат

Буков Алексей (10:39:37 AM): Хорошо, Ирина, сейчас загружу файл.

Сидоров Семен (10:40:00 AM): Я готов. Видно меня? Я буду выступать после Юлии?

Савина Ирина (10:40:24 AM): Да, Семен, на оба вопроса - через чат.

Говорить Показывать

Мирapolis VR Мой настройки Настройки встречи Сервис Панель

Презентация Документы Видео Доска Чат Конференция Рабочий стол Ресурсы

Включить общий просмотр

Савина Ирина Виктория

Буков Алексей

Михайлов Алексей

Сидоров Семен

Лавская Юлия

Демидов Павел

Колесников Павел

Савина Ирина

Воробей Степан

Говорить Показывать

- Технология разработки J2EE, язык программирования Java.
- Поддержка СУБД IBM DB2, Oracle, MS SQL.
- **Высокий уровень масштабируемости** (кластеризация, разделение исполнения модулей и сервисов по разным серверам, вынесение серверов доставки и трансляций).
- Полностью веб-ориентированное решение.
- Возможность использования любых современных средств межсистемного взаимодействия.
- Интеграция с любыми внешними корпоративными системами.
- Поддержка SCORM 1.2, SCORM 1.3, AICC, QTI 1.2, QTI 2.0.
- Поддержка браузеров Internet Explorer 6+, Mozilla Firefox 2+, Google Chrome 1+, Opera 9+



В состав поставки входит все необходимое системное программное обеспечение

МКС предлагает решения, позволяющих наиболее оптимально и эффективно встроить ее в IT-инфраструктуру организации или интегрировать с внешними системами:

- ✓ встроенные средства импорта и экспорта данных,
- ✓ встроенный API,
- ✓ технологии межсистемного взаимодействия, такие как веб-сервисы, Corba и т. п.



Система разработана с использованием стандартных и широко распространенных технологических решений, что позволяет большинство задач интеграции решать типовыми средствами.

Масштабирование

Система Mirapolis Knowledge Center обладает значительными возможностями по собственному масштабированию.

МКС позволяет осуществлять масштабирование по двум направлениям:

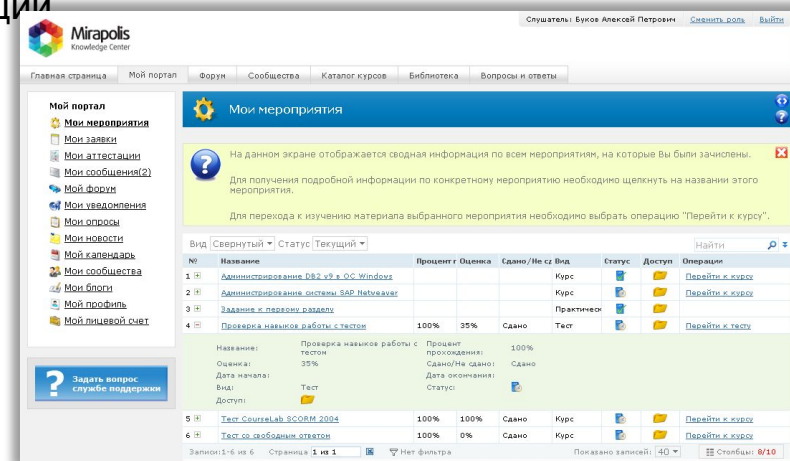
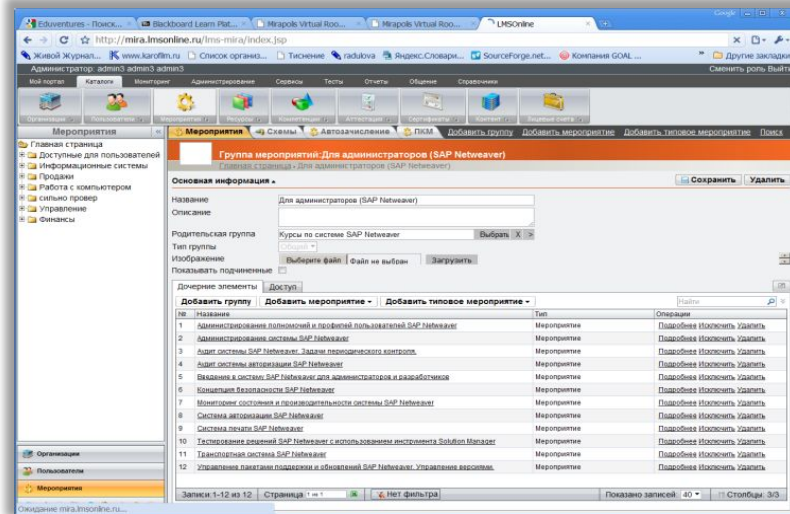
Масштабирование для увеличения производительности:

- ✓ Разнесение базы данных и самой исполняемой части системы на разные физические серверы.
- ✓ Разнесение исполнения отдельных модулей и сервисов системы на разные серверы.
- ✓ Кластеризация системы и базы данных.

Масштабирование для снижения нагрузки на каналы связи:

- Построение распределенных узлов доставки контента и трансляции видео-, аудиотрафика..

- ❑ Полностью веб-ориентированный.
- ❑ Адаптивный.
- ❑ Построен с использованием **AJAX-технологии**.
(поддерживается постраничными запросами на уровне базы данных, позволяющими не тащить весь объем данных).
- ❑ Работает из веб-браузеров **Internet Explorer 6+**, **Mozilla Firefox 2+**, **Google Chrome 1+**.
- ❑ Разделяется на **администраторский интерфейс** (оптимизированный под управление и работу с большими объемами данных) и **пользовательский** (обеспечивающий простоту и удобство работы).
- ❑ Возможность использования фирменного стиля в оформлении интерфейса
- ❑ **Каталоги и деревья** для навигации по иерархически структурированным данным.
- ❑ **Поддерживает многоязычность.**
- ❑ Встроенная справка к каждому экрану



Полномасштабное внедрение

- Полноценная система
- Максимальная интеграция
- Разработка регламентов и мотивации
- Срок 2-12 мес



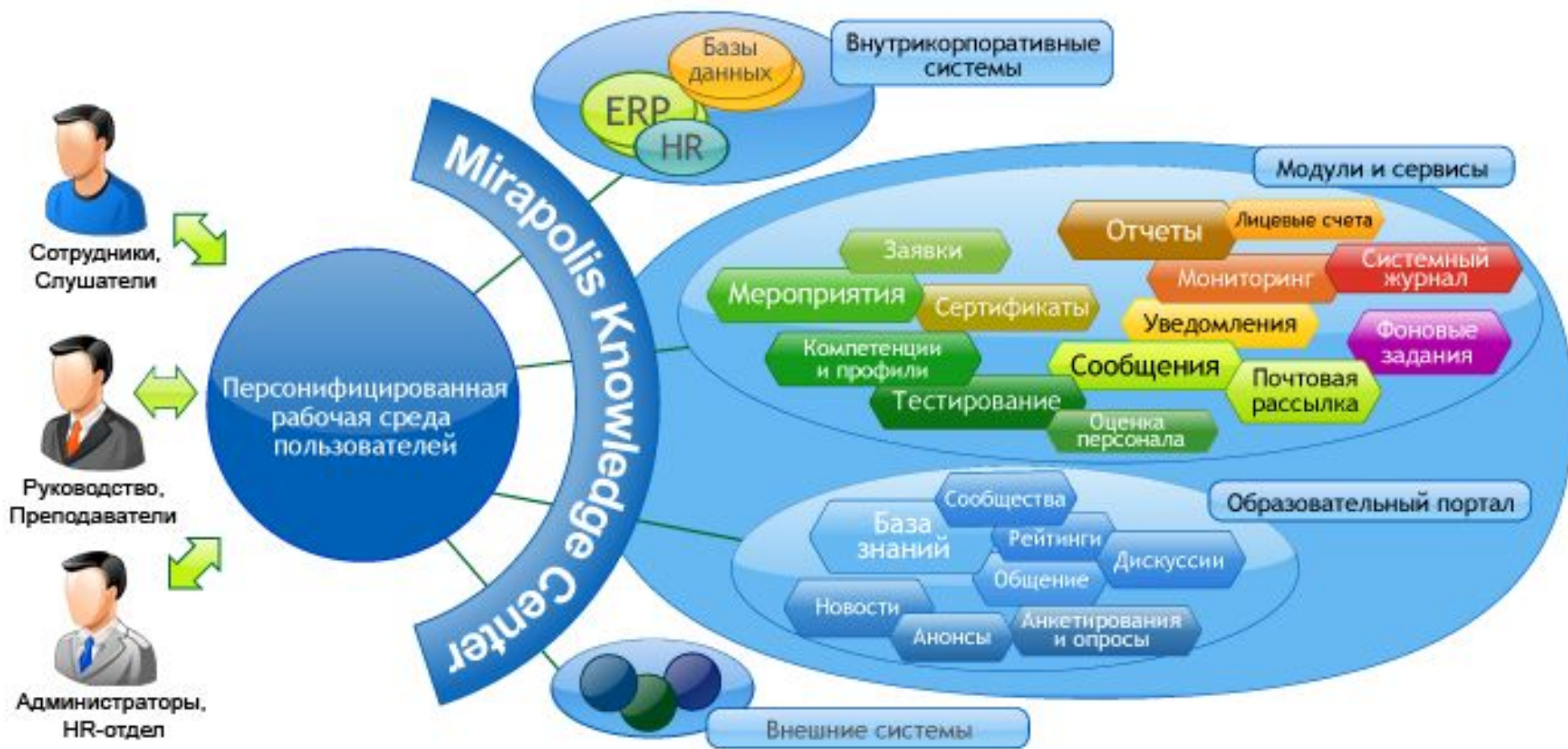
Быстрый старт

- Первостепенные задачи
- Регламентные работы
- Инсталляция и первичное конфигурирование
- Срок 2-4 недели



Самостоятельное внедрение





Различные модули и открытая среда разработки, позволяют построить информационно-образовательные среды любой сложности

Заказчики Мираполис

Среди клиентов компании Мираполис крупнейшие российские коммерческие и государственные компании и организации, учебные центры и ВУЗы.



Российские железные дороги



Счетная палата РФ



Космос ТВ



Московская бизнес-школа



МИМ Линк



МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ

МИИТ



РТУ



Пенсионный фонд РФ



Унция



Аэропорт Домодедово



Софтлайн

Спасибо за Ваше внимание!

Q&A

Микляев Дмитрий

Руководитель проекта Mirapolis

+7 495 988-22-68

Dmitriy.Miklyaev@aflex.ru

