



11130 Разработка АРМ менеджера по продажам на примере оптовой торговой компании

ВВЕДЕНИЕ	3
1 ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ РАЗДЕЛ	5
1.1 Обобщенная характеристика предметной области	5
1.1.1 Характеристика объекта исследования	5
1.1.2 Описание экономической области функционирования объекта исследования	8
1.1.3 Характеристика предмета исследования	11
1.1.4 Существующая технология выполнения выбранной функции управления	14
1.2 Описание экономической сущности исследуемых задач	19
1.3 Постановка задачи на разработку АРМ	20
1.4 Анализ существующих разработок	22
2 АНАЛИТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	29
2.1 Новая технология выполнения выбранной функции управления	29
2.2 Описание обеспечивающих подсистем АРМ	33
2.2.1 Информационное обеспечение	33
2.2.2 Математическое обеспечение	42
2.2.3 Техническое обеспечение	43
2.3 Экономические параметры разработки и внедрения АРМ	47
2.3.1 Планирование и контроль выполнения работ	47
2.3.2 Расчет себестоимости разработки и внедрения АРМ	49





2.3.3	Обоснование целесообразности разработки и внедрения АРМ	
53		
3	ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	55
3.1	Обоснование выбора средств разработки	55
3.1.1	Обоснование выбора средств разработки клиентской части	
55		
3.1.2	Обоснование выбора СУБД	57
3.2	Описание реализации клиентской части АРМ	63
3.2.1	Дерево функций и сценарий диалога	63
3.2.2	Структурная схема пакета	65
3.3	Описание реализации БД АРМ	66
3.4	Схема функционирования АРМ	68
3.5	Описание технологии работы с АРМ	69
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ	80
	СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	82

