

УТВЕРЖДАЮ
И.о. директора ИИ

А.В. Городович

« 3 » февраля 2014 г.

Анализ заинтересованных сторон ИИ ТУСУР

Заинтересованные стороны	Влияние	Ожидания	Меры
Студенты	Оплата выполненной работы может происходить вовремя и/или с задержками. Имидж/реклама. Рассказывают о своих положительных и негативных впечатлениях от проекта.	Обеспечение надлежащего качества образовательных услуг. Выполнение условий договора	Тщательное составление договора и прописание всех условий. Учёт и анализ всех требований. Контроль выполнения условий договора. Оценка удовлетворенности студентов
Государственная аттестационная комиссия	Влияние на имидж	Высокий уровень подготовки выпускников	Регулярный контроль знаний студентов. Предзащита ВКР. Использование передовых технологий обучения.
Персонал	Некачественное выполнение работы влияющее на оказание основных услуг.	Достойная заработная плата, непрерывный профессиональный и карьерный рост, удовлетворение от работы и интерес к ней, обеспеченность необходимыми ресурсами всех рабочих процессов	Система мотивации персонала. Возможность роста и повышения квалификации. Поддержание корпоративной культуры. Социальный пакет для сотрудников
Работодатели	Влияние на имидж	Высокий уровень подготовки выпускников Практико-ориентированные знания выпускников	Привлечение работодателей в качестве преподавателей практической части учебных дисциплин. Двухсторонний диалог и определения потребностей в будущих специалистах. Ведение группового

			проектного обучения на базе предприятий.
Лицензионная палата	Выдача/изъятие лицензии	Выполнение требований	Внимательная и своевременная подготовка документов и отчетов по учреждению. Отслеживание изменений законодательной базы
Конкуренты	Недобросовестная конкурентная борьба. Изменение ценообразования. Стимулирование развития и продвижения учреждения.	Добросовестная конкурентная борьба.	Анализ рынка. Проведение конференций, разработка маркетинговой программы для рекламы учреждения.
Партнеры	Продвижение. Недобросовестная конкурентная борьба.	Продвижение. Добросовестная конкурентная борьба.	Построение прогнозирования длительности отношений с партнером на короткий период с целью его дальнейшего анализа и выполнения корректирующих действий. Детальное прописание условий договора.
Орган по сертификации	Выдача сертификата/ изъятие сертификата (имидж). Продвижение учреждения.	Выполнение требований. Продвижение органа по сертификации.	Анализ рынка. Внимательная подготовка документов и отчетов по учреждению.