

Obsah

1.	ÚVOD DO SYSTÉMOVÉ METODOLOGIE	7
1.1	Základní pojmy	7
1.2	Vědy o systémech	8
1.3	Průzkum a analýza stávajícího systému	11
1.3.1	Definování systémových cílů	11
1.3.2	Organizační průzkum	11
1.3.3	Metody uplatnitelné při organizačním průzkumu	12
1.3.4	Kritéria pro volbu metody	13
1.4	Metodologie měkkých systémů	15
1.4.1	Akční výzkum	15
1.4.2	Checklandova metodologie	16
1.4.3	Využití měkké metodologie při strategickém řízení IS v jednotlivých fázích řešení problémů IS	16
1.4.3	Závěr: Využití metodologie měkkých systémů	20
2.	FIRMA A JEJÍ STRUKTURA	21
2.1	Struktura firmy	21
2.1.1	Nákup	21
2.1.2	Výroba	21
2.1.3	Marketing	22
2.1.4	Personalistika	22
2.1.5	Finance	22
2.1.6	Vrcholové řízení	22
2.1.7	Právní oblast	22
2.2	Informační potřeba firmy	23
2.2.1	Informační potřeba vrcholového řízení	23
2.2.2	Informační potřeba v personální oblasti	24
2.2.3	Informační potřeba v oblasti zásobování	25
2.2.4	Informační potřeba v oblasti marketingu	25
2.2.5	Informační potřeba v oblasti výroby	26
2.2.6	Informační potřeba v oblasti finanční	27
2.2.7	Informační potřeba v oblasti právní	27
2.3	Nejdůležitější informační toky	27
2.3.1	Firemní informace v rámci firmy	27
2.3.2	Firemní informace směřující do okolí firmy	30
2.4	Koncepce podpory IS	31
2.4.1	Vývoj koncepcí aplikace informačních technologií ve firmách	32
2.4.2	Centralizace a decentralizace	34
2.4.3	Struktury distribuovaných systémů	35
2.4.4	Výhody a omezení centralizace v systémech zpracování dat	36
2.4.5	Výhody a omezení decentralizace v systémech zpracování dat	38
2.4.6	Distribuované zpracování dat a systém řízení firem	39
2.4.7	Centralizace – decentralizace	41
2.4.8	Formy distribuované datové základny	41
2.5	Firemní IS	43
2.5.1	Základní kategorie informačních systémů	44
2.5.2	Dekompozice firemních informačních systémů	45
2.5.3	Informační systémy jako podpora firemních aktivit	46
3.	PŘÍSTUPY K ANALÝZE PROSTŘEDÍ	49
3.1	Bod nula	49
3.2	Požadavky na budoucí IS	50
3.3	Prototyping	
3.4	Funkční a zdrojový přístup	56
3.5	Postupy analýzy	56
3.6	Dekompozice systému	58
4.	REALIZACE ANALÝZY VE FIRMĚ	61
4.1	Dokumentace a dokumenty	
4.2	Sledování práce a výskytů procesů a událostí	61
4.3	Rozhovor	62
4.4	Dotazník	67

5.	VYBRANÉ METODY ANALÝZY A MODELOVÁNÍ IS	71
5.1	Metody datové analýzy	71
5.2	Metody funkční analýzy	71
5.3	Rozhodovací tabulky ve strukturální analýze	73
5.3.1	Formální struktura RT	73
5.3.2	Eliminace RT	73
5.3.3	Pravidlo JINAK	74
5.3.4	Tvorba RT na základě analytického rozboru	74
5.3.5	Nemožné případy	75
5.3.6	Podmínky, které se nedají rozhodnout	75
5.3.7	Úplnost a správnost RT	75
5.3.8	Eliminace činností a podmínek	76
5.3.9	Nekonzistentní volba činností?	77
5.3.10	Členění RT, vytváření soustavy RT	77
5.3.11	Tabulky s rozepsanou volbou	79
5.4	Rozhodovací stromy ve strukturální analýze	80
5.4.1	Kdy je rozhodovací strom lepší než rozhodovací tabulka?	81
5.4.2	Kdy je rozhodovací tabulka lepší než rozhodovací strom?	82
5.4.3	Opět soustava tabulek...	82
5.4.4	Rozhodovací stěh	82
5.5	Variantní rozhodování v manažerských procesech	82
5.5.1	Rozhodovací tabulky	83
5.5.2	Rozhodovací stromy	83
5.6	Informační modelování z hlediska informačního managementu	84
5.6.1	Informační modely z pohledu softwarového inženýrství	84
5.6.2	Pohled informačního managementu	85
5.6.3	Nejllepší datový model	85
6.	PROJEKTOVÁNÍ NA GLOBÁLNÍ ÚROVNI	87
6.1	Základní principy	87
6.2	Vytvoření funkčního modelu firmy	89
6.3	Návrh bázi dat	90
6.4	Návrh globální architektury systému	91
6.5	Návrh distribuce dat	93
7.	PROJEKTOVÁNÍ NA DETAILNÍ ÚROVNI	97
7.1	Detailní analýza subsystémů	97
7.2	Specifikace funkcí	100
7.3	Specifikace distribuce dat a programů	100
7.4	Implementace návrhu	102
8.	PREZENTACE ANALÝZY A NÁVRHU IS	105
8.1	Hlavní aspekty prezentace	
8.2	Cíle a příjemci	105
8.3	Scénář a struktura prezentace	106
8.4	Realizace	
8.5	Po prezentaci – analýza průběhu	110
9.	KOMUNIKACE PŘI TVORBĚ INFORMAČNÍHO SYSTÉMU	111
9.1	Komunikace a komunikační dovednosti	111
9.2	Cíle a způsoby komunikace	111
9.2.1	Verbální komunikace	111
9.2.2	Neverbální komunikace	113
10.	VYJEDNÁVÁNÍ PŘI TVORBĚ INFORMAČNÍHO SYSTÉMU	117
10.1	Formování chování druhých	117
10.2	Vztah vyjednávání a prodávání	117
10.3	Vyjednávání	118
10.4	Negociační přístupy	118
10.4.1	Konzultativní styl jednání (výhra – výhra)	118
10.4.2	Vyjednavač konzultativního stylu	118
10.4.3	Nepřátelský styl jednání (výhra – prohra)	119
10.4.4	Poziční vyjednávání	119
10.4.5	Nepřátelský vyjednávač	119
10.5	Factory jednání	119

10.6	Příprava na jednání	120
10.6.1	Stanovení cíle	120
10.6.2	Počáteční podmínky	120
10.6.3	Rozpoznání potřeb	120
10.6.4	Rozvinutí vlastní strategie	120
10.6.5	Příprava vlastní nabídky	121
10.7	Zahájení jednání	121
10.8	Jádro jednání	121
10.8.1	Taktiky konzultativního vyjednaváče.	121
10.8.2	Nepřátelské a nátlakové taktiky.	122
10.9	Závěr jednání	124
11. PROJEKT INTRANETU		125
11.1	Uživatelé intranetu	125
11.2	Hlavní intranetové komponenty a jejich volba	126
11.2.1	Intranetový software	126
11.2.2	Intranetový hardware	127
11.2.3	Intranetová síťová infrastruktura	127
11.2.4	Lidé a intranet.	128
11.2.5	Výběr softwaru, hardwaru a síťové infrastruktury	128
11.3	Bezpečnost	
11.3.1	Zdroje nebezpečí	129
11.3.2	Návrh zabezpečení intranetu	131
11.4	Prototyp intranetu	131
11.5	Zhotovení a schválení finálního návrhu intranetu	131
Literatura	133	