

Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования  
«АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА, ФИНАНСОВ И ПРАВА»  
Адрес: 620110 г. Екатеринбург, ул. Чкалова, д. 258, оф. 222  
ИНН 6685196352 ОГРН 1226600001935

УТВЕРЖДЕНО  
Приказом генерального директора  
АНО ДПО «АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА,  
ФИНАНСОВ И ПРАВА» от 25.12.2024 г. № 43



 /О.В. Добротина

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
профессиональной переподготовки**

**Бизнес-аналитика тендерных продаж**

Екатеринбург, 2024 г.

## Оглавление

1.	Общая характеристика программы .....	3
1.1.	Цель реализации .....	3
1.2.	Характеристика нового вида профессиональной деятельности, новой квалификации.....	3
1.3.	Планируемые результаты обучения .....	4
1.4.	Категория слушателей .....	5
1.5.	Форма обучения и срок освоения программы .....	5
1.6.	Период обучения, режим занятий.....	6
1.7.	Документ о квалификации .....	6
2.	Содержание программы профессиональной переподготовки .....	7
2.1.	Календарный учебный график .....	7
2.2.	Учебный план .....	7
3.	Организационно-педагогическое обеспечение программы .....	8
4.	Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы слушателей.....	8
5.	Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации .....	8
6.	Учебно-методическое и информационное обеспечение .....	9
7.	Материально-техническое и программное обеспечение .....	10
8.	Нормативная правовая база.....	10

## **1. Общая характеристика программы**

### **1.1. Цель реализации**

Программа профессиональной переподготовки «Бизнес-аналитика тендерных продаж» направлена на получение компетенций, необходимых для выполнения нового вида профессиональной деятельности, приобретение новой квалификации «Бизнес-аналитик в сфере государственных, муниципальных и корпоративных закупок».

Целью реализации данной программы является совершенствование профессионального уровня слушателей в рамках имеющейся квалификации, развитие необходимых навыков для выполнения нового вида профессиональной деятельности, приобретение новой квалификации для профессиональной деятельности по аналитике государственных, муниципальных и корпоративных закупок и исполнению заключенных контрактов и договоров.

Задачи реализации программы:

- изучение действующего законодательства в сфере закупок;
- применение на практике полученных знаний;
- поиск закупок;
- изучение видов бизнес-анализа;
- изучение возможностей анализа спроса на товары, работы и услуги, емкости рынка тендерных продаж для бизнеса, уровня цен и конкуренции;
- изучение порядка анализа документации и требований к участникам;
- составление аналитического отчета;
- изучение порядка прогнозирования спроса на основании ретроспективного анализа;
- изучение порядка построения воронки тендерных продаж;
- изучение порядка формирования плана продаж;
- проведение анализа заказчиков и конкурентов;
- изучение и формирование системы риск-менеджмента компании;
- описание бизнес-процессов компании;
- составление комплексного аналитического отчета;
- разработка стратегии тендерных продаж.

### **1.2. Характеристика нового вида профессиональной деятельности, новой квалификации**

Характеристика квалификации «Бизнес-аналитик в сфере государственных, муниципальных и корпоративных закупок» и связанных с ней видов профессиональной деятельности, трудовых функций и (или) уровней квалификации:

- Анализ, изучение и оценка предмета экспертизы, подготовка экспертных заключений, консультирование при осуществлении закупок для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд.

Характеристики компетенций, подлежащих совершенствованию, и (или) перечень новых компетенций, формирующихся в результате освоения программы:

- Мониторинг рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд;
- Экспертиза закупочных процедур;
- Экспертиза исполнения и результатов исполнения контракта;
- Изучение возможностей анализа спроса на товары, работы и услуги, емкости рынка тендерных продаж для бизнеса, уровня цен и конкуренции, документации и требований к участникам;
- Составление аналитического отчета;
- Умение прогнозировать спрос на основании ретроспективного анализа и построения воронки тендерных продаж;
- Обучение поиску потенциальных клиентов, а также оценке потенциальных объемов закупок, спроса конкретного заказчика и перспективу работы с ним.

### 1.3. Планируемые результаты обучения

№	Дисциплина (модуль)	Знания	Умения	Профессиональные компетенции
1	Цели и задачи бизнес-анализа государственных, муниципальных и корпоративных закупок	Основы бизнес-анализ	Постановка целей для бизнес-анализа и развитие бизнеса	Описание целей и задач бизнеса
2	Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия	Основы экономической теории, основы маркетинга, бизнес-анализ	Применять различные методы для проведения бизнес-анализа	Анализ различных факторов, влияющих на изменение стоимости товаров, работ, услуг
3	Анализ отрасли в сфере государственных, муниципальных и корпоративных закупок	Управление информационными данными с использованием информационных технологий	Работать с информационной базой данных	Изучение объема рынка товаров, работ и услуг в сфере закупок
4	Анализ закупок, требований к товарам, работам, услугам и критериев отбора поставщиков, подрядчиков, исполнителей	Знать основные положения федерального законодательства о контрактной системе в сфере госзакупок и иных нормативных правовых актов.	Готовиться и планировать свое участие в закупочных процедурах.	Владеть нормами законодательства о закупках 44-ФЗ и уметь их применять
5	Формирование и анализ плана продаж и воронки тендерных продаж	Планирование деятельности предприятия	Формировать план продаж и воронку продаж	Планирование продаж на основе аналитических данных
6	Анализ заказчиков и оценка закупочной деятельности	Знать принципы нормативно-правового регулирования в сфере закупок в рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ	Понимать принципы нормативно-правового регулирования в сфере закупок в рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ	Владение нормами законодательства по вопросам нормативно-правового регулирования в сфере закупок в рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ
7	Стратегический анализ конкурентов	Проведение анализа конкурентов	Находить конкурентов на рынке закупок и оценивать их деятельность	Владение основами анализа конкурентов
8	Оценка рисков и разработка системы риск-менеджмента предприятия	Знать принципы нормативно-правового регулирования в сфере закупок в рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ	Анализировать рыски и планировать мероприятия для их минимизации	Оценка рисков
9	Бизнес-процессы и ресурсы для развития тендерных продаж	Планирование и описание бизнес-процессов компании	Описывать бизнес-процессы и организовывать работу компании	Организация работы компании
10	Аналитический отчет, стратегия тендерных продаж и план ее реализации	Знать, как выстраивать стратегию бизнеса в сфере государственных, муниципальных и корпоративных закупок на основе аналитики	Использовать полученные знания в практической работе.	Владение современными инструментами бизнес-анализа, которые являются основой для принятия грамотных решений

#### **1.4. Категория слушателей**

К освоению программы допускаются следующие категории слушателей:

- Индивидуальные предприниматели;
- Руководители организаций;
- Руководители и специалисты тендерных отделов, отделов продаж;
- Физические лица.

#### **1.5. Форма обучения и срок освоения программы**

Форма обучения – очная с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Сроки освоения программы – 256 академических часов.

Форма обучения очная. Занятия проводятся с применением ЭО и ДОТ, срок освоения программы: 256 академических часов, из них 70 академических часов аудиторной работы, 162 академических часа самостоятельного обучения, 20 академических часов контроля успеваемости, в том числе с консультационной поддержкой модераторов и экспертов программы, 4 академических часа – итоговая аттестация.

## 1.6. Период обучения, режим занятий

Срок обучения: 256 академических часов / 12 недель / 3 месяца

№ п/п	Наименование учебных курсов, дисциплин (модулей)	Виды учебной нагрузки	1 неделя (1-7 день)	2 неделя (с 8 по 14 день)	3 неделя (с 15 по 21 день)	4 неделя (с 22 по 28 день)	5 неделя (с 29 по 35 день)	6 неделя (с 36 по 42 день)	7 неделя (с 43 по 49 день)	8 неделя (с 50 по 56 день)	9 неделя (57 по 63 день)	10 неделя (64 по 70 день)	Всего часов
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	Цели и задачи бизнес-анализа государственных, муниципальных и корпоративных закупок	теория	2										8
		сам. работа	4										
		тек. контр.	2										
2	Анализ бизнеса и финансово-хозяйственной деятельности предприятия	теория		8									40
		сам. работа		30									
		тек. контр.		2									
3	Анализ отрасли государственных, муниципальных и корпоративных закупок	теория			16								60
		сам. работа			42								
		тек. контр.			2								
4	Анализ закупок, требований к товарам, работам, услугам и критериев отбора поставщиков, подрядчиков, исполнителей	теория				6							20
		сам. работа				12							
		тек. контр.				2							
5	Формирование и анализ плана продаж и воронки тендерных продаж	теория					6						20
		сам. работа					12						
		тек. контр.					2						
6	Анализ заказчиков и оценка закупочной деятельности	теория						6					20
		сам. работа						12					
		тек. контр.						2					
7	Стратегический анализ конкурентов	теория							6				20
		сам. работа							12				
		тек. контр.							2				
8	Оценка рисков и разработка системы риск-менеджмента предприятия	теория								6			20
		сам. работа								12			
		тек. контр.								2			
9	Бизнес-процессы и ресурсы для развития тендерных продаж	теория									6		20
		сам. работа									12		
		тек. контр.									2		
10	Аналитический отчет, стратегия тендерных продаж и план ее реализации	теория										8	24
		сам. работа										14	
		тек. контр.										2	
11	Итоговый аналитический отчет												4
12	Всего часов												256

## 1.7. Документ о квалификации

Диплом о профессиональной переподготовке установленного образца.

## 2. Содержание программы профессиональной переподготовки

### 2.1. Календарный учебный график

Срок освоения программы – 3 месяца.

Начало обучения – согласно утвержденному расписанию. Примерный режим занятий: 8-10 академических часов в день. Промежуточная и итоговые аттестации проводятся, согласно графику.

### 2.2. Учебный план

№ п/п	Название дисциплин (модулей, уроков)	Всего часов	В том числе		
			Теоретические занятия	Самостоятельная работа	Текущий контроль
1	2	3	4	5	6
1	Цели и задачи бизнес-анализа государственных, муниципальных и корпоративных закупок	8	2	4	2
2	Анализ бизнеса и финансово-хозяйственной деятельности предприятия	40	8	30	2
3	Анализ отрасли государственных, муниципальных и корпоративных закупок	60	16	42	2
4	Анализ закупок, требований к товарам, работам, услугам и критериев отбора поставщиков, подрядчиков, исполнителей	20	6	12	2
5	Анализ заказчиков и оценка закупочной деятельности	20	6	12	2
6	Стратегический анализ конкурентов	20	6	12	2
7	Оценка рисков и разработка системы риск-менеджмента предприятия	20	6	12	2
8	Бизнес-процессы и ресурсы для развития тендерных продаж	20	6	12	2
9	Бизнес-процессы и ресурсы для развития тендерных продаж	20	6	12	2
10	Аналитический отчет, стратегия тендерных продаж и план ее реализации	24	8	14	2
11	Итоговый аналитический отчет	4			

### 3. Организационно-педагогическое обеспечение программы

Реализация программы обеспечивается высококвалифицированными специалистами из числа руководителей и ведущих специалистов организаций.

#### Сведения о преподавательском составе

Ф.И.О. преподавателя	Специальность, присвоенная квалификация по диплому	Дополнительная квалификация	Место работы, должность, основное/дополнительное место работы	Ученая степень, ученое (почетное) звание	Стаж работы в области профессиональной деятельности / по дополнительной квалификации	Стаж научно-педагогической работы		Наименование читаемой дисциплины, модуля
						Всего	В том числе по читаемой модулю	
Добротина Олеся Викторовна	Национальная экономика, экономист	Специалист-эксперт в сфере закупок	ООО «Тендэксперт», директор, основное место работы	-	10	3	3	Модули 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10
Климина Юлия Германовна	Магистр, менеджмент	Специалист-эксперт в сфере закупок	Ассоциация профессиональных участников торгов и закупок «Флагман», президент, основное место работы	-	10	3	3	Модули 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10

### 4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы слушателей

Самостоятельное изучение действующих норм законодательства о контрактной системе в сфере государственных и муниципальных закупок в рамках 44-ФЗ, 223-ФЗ, бизнес-анализа.

### 5. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Качество освоения отдельных тем (разделов) программы профессиональной переподготовки определяется по результатам текущего контроля успеваемости в виде отчета по аналитической работе.

Оценка за зачет выставляется по шкале: зачтено/не зачтено.

Зачтено выставляется при условии правильного выполнения задания.

Не зачтено - выставляется при условии отсутствия практического задания или неправильного выполнения.

#### Текущий контроль

Оценка качества освоения программы обучающимися включает текущий контроль – выполнение практических (домашних) работ после прохождения соответствующего модуля и итоговый аттестационный контроль в виде подготовки итоговой работы.

Качество усвоения учебного материала контролируется преподавателем по модулям путем

проверки практических (домашних) работ, выполняемых обучающимся при прохождении каждого модуля учебной программы.

Домашние работы представляют собой практическое выполнение заданий, изложенных в соответствующем модуле после его прохождения. Результаты выполнения практических (домашних) заданий по теме модуля предоставляются на проверку в личном кабинете на образовательной платформе в специальном окне в конце каждого модуля (темы).

По результатам выполнения практических (домашних) заданий выставляются отметки о прохождении модуля по двухбалльной системе «зачет», «не зачет».

Обучающемуся, которому зачтено выполнение всех практических (домашних) заданий допускается к итоговой аттестации - составлению итоговой работы, которой завершается обучение на курсе.

### **Итоговая аттестация**

Обучение по программе завершается обязательным выполнением итоговой аттестационной работы (ИАР) на тему «Анализ государственных, муниципальных, корпоративных закупок и разработка стратегии тендерных продаж».

Сдача итоговой аттестационной работы входит в нормативный срок освоения образовательной программы.

Обучающиеся самостоятельно выбирают предприятие для итоговой аттестационной работы на основании полученных в процессе прохождения образовательной программы знаний и навыков.

При оценке итоговой аттестационной работы используются следующие критерии: проверка на соответствие актуальному законодательству и заполнение работы по всем пунктам шаблона. Преподаватель оценивает итоговую аттестационную работу, исходя из 5-ти балльной системы оценивания, где:

Балл	Соответствует
1-2 (неудовлетворительно)	обучающийся не прошел тестирование, не представил ИАР
3 (удовлетворительно)	обучающийся прошел тестирование, ИАР содержит недочеты в актуальности применяемого законодательства, использованы не все пункты, указанные в плане (шаблоне).
4 (хорошо)	обучающийся прошел тестирование, ИАР содержит актуальное (действующее) законодательство, в отчеты использованы все пункты, указанные в плане (шаблоне). Однако отчет содержит минимальное количество объектов, по которым проведено исследование.
5 (отлично)	обучающийся отвечает всем критериям оценки согласно таблице выше.

Выпускникам, имеющим положительный результат по итоговой аттестации, выдается диплом о профессиональной переподготовке установленного образца.

## **6. Учебно-методическое и информационное обеспечение**

Актуально законодательство о контрактной системе в сфере закупок 44-ФЗ, 223-ФЗ и сопутствующие нормативно-правовые акты.

Правовые справочные системы в сети Интернет.

## **7. Материально-техническое и программное обеспечение**

Занятия проводятся посредством дистанционных образовательных технологий.

Лекции проводятся в формате видео-записей.

Изучение материалов происходит в личном кабинете на образовательной платформе.

## **8. Нормативная правовая база**

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации разработана на основании следующих нормативных документов:

1. Конституция Российской Федерации;
2. Федеральный закон от 29 декабря 2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
3. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд»;
4. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»;
5. Гражданский кодекс Российской Федерации;
6. Бюджетный кодекс Российской Федерации;
7. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях;
8. Градостроительный кодекс Российской Федерации;
9. Трудовой кодекс Российской Федерации;
10. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;
11. Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»;
12. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»;
13. Федеральный закон от 12.04.2010 № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств»;
14. Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных»;
15. Федеральный закон от 17.08.1995 № 147-ФЗ «О естественных монополиях»;
16. Федеральный закон от 29.12.2012 № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе»;
17. Закон РФ от 21.07.1993 № 5485-1 «О государственной тайне»;
18. Приказ Минтруда России от 10.09.2015 № 625н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист в сфере закупок»;
19. Приказ Минтруда России от 10.09.2015 № 626н «Об утверждении профессионального стандарта «Эксперт в сфере закупок»;
20. Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел Квалификационные характеристики должностей руководителей и специалистов высшего профессионального и дополнительного профессионального образования, утвержденный приказом Минздравсоцразвития России от 11 января 2011 г. № 1н.